

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

II

ՄԻԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Փոլ Ա. Սամյուելսոն

վաստակավոր պրոֆեսոր

Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտ

Ուիլյամ Դ. Նորդհաուս

Ա. Ուիթնի Գրիսուոլդի մրցանակակիր, տնտեսագիտության պրոֆեսոր
Եյլի համալսարան

«Ապրիլ»

ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ԱՍԵՐԻԿՅԱՆ ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆ

ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՀԵՏԱԶՈՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԵՎ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԿԵՆՏՐՈՆ

Երևան - 1997



Փոլ Ա. Սամյուելսոն
Ուիլյամ Դ. Նորդհաուս

Տնտեսագիտություն

II

Միկրոտնտեսագիտություն

Գործարարության հետազոտությունների և զարգացման կենտրոն
Հայաստանի ամերիկյան համալսարան

Paul A. Samuelson
William D. Nordhaus

Economics

- © 1992 by McGraw - Hill, Inc.
- © 1997 in Armenian Language by American University of Armenia
Հայաստանի ամերիկյան համալսարան, 1997



All rights reserved. No part of this book may be reproduced in any form by any means without written permission from the publisher.

Փոլ Ա. Սամյուելսոն, Ուիլյամ Դ. Նորդհաուս
Տնտեսագիտություն, II, Միկրոտնտեսագիտություն - Եր., «Ապոլոն»,
1996, 464 էջ

Ընթերցողին ներկայացվող գիրքը «Տնտեսագիտություն» ժամանակակից տնտեսագիտության դասագրքի երկրորդ և վերջին հատորն է: Առաջին՝ «Մակրոտնտեսագիտություն» հատորը լույս է տեսել 1995 թ.:

Գիրքը թարգմանվել է ամերիկյան վերջին, 1992 թվականին լույս տեսած տասնչորսերորդ հրատարակությունից:

Դասագրքի հիմնական հեղինակ Փոլ Սամյուելսոնը աշխարհահռչակ տնտեսագետ է, տնտեսագիտության բնագավառում առաջին ամերիկացի նոբելյան մրցանակակիրը (1970): Գիրքը թարգմանված է ավելի քան 40 լեզուներով և բազմիցս վերահրատարակվել է տարբեր երկրներում: Յուրաքանչյուր անգլերեն հրատարակության խոր վերամշակման շնորհիվ այն շարունակում է մնալ ամենաժամանակակից դասագրքերից մեկը՝ ծառայելով տնտեսագիտություն սովորող մի քանի սերունդների:

Երկրորդ հատորում հիմնովին վերամշակվել է տնտեսագիտական եզրերի բացատրական բառարանը: Հրատարակչական խումբը մեծ նշանակություն է տվել տնտեսագիտական հայերեն եզրերի մշակմանը: Դրանց վերաբերող որոշ նկատառումներին է նվիրված գրքի վերջում տեղադրված «Հայերեն եզրերի մասին» խմբագրական հավելվածը:

Գիրքը հայերեն հրատարակվել է Միացյալ Նահանգների տեղեկատվական գործակալության հովանավորությամբ:

Հրատարակչական խումբը երախտապարտ կլինի բոլոր դիտողությունների և առաջարկությունների համար:

Գիրքը նախատեսված է որպես տնտեսագիտության հիմնական դասագիրք տնտեսագիտական, ճարտարագիտական, հասարակագիտական և բնագիտական բուհերի դասախոսների և ուսանողների, ինչպես նաև կառավարման և տնտեսական ոլորտների բարձր ու միջին օղակների աշխատողների համար:

ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ԱՄԵՐԻԿԱՆ ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆԻ
ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՀԵՏԱՁՈՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ
ԵՎ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԿԵՆՏՐՈՆ

ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

ՄԱՍ ԱՌԱՋԻՆ

ՄԻԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ, ԱՌԱՋԱՐԿԸ, ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԸ ԵՎ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ՇՈՒԿԱՆ

ԳԼՈՒԽ I. ԱՌԱՋԱՐԿՆ ՈՒ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԸ ԱՌԱՆՁԻՆ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ 2

Ա. ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԻ ՈՒ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԱՌԱՋԳԱՎԱՆՈՒԹՅՈՒՆ 3

Պահանջարկի գնառածգականություն 3 • Առածգականությունը և հասույթը 7 • Առաջարկի գնառածգականություն 10 •

Բ. ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԻ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ 11

Գյուղատնտեսության տնտեսագիտություն 11 • Առաջարկի ու պահանջարկի այլ օրինակներ 13 • Կառավարության միջամտությունը շուկային 16

Ամփոփում 21 • Հասկացություններ կրկնության համար 23 • Հարցեր քննարկման համար 23

ԳԼՈՒԽ II. ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԸ ԵՎ ՄՊԱՌՈՂԻ ՎԱՐՔԸ 25

Ընտրությունը և օգտակարության տեսությունը 25 • Հավասարակշռության պայմանը. ամեն մի ապրանքի համար հավասար սահմանային օգտակարություն մեկ դոլարի դիմաց 29 • Այլընտրանքային մոտեցում. փոխարինման երևույթը և եկամտի երևույթը 30 • Անհատականից դեպի շուկայական պահանջարկ 32 • Արժեքի պարադոքս 35 • Սպառողական հավելուրդ 36

Ամփոփում 38 • Հասկացություններ կրկնության համար 40 • Հարցեր քննարկման համար 41

ՀԱՎԵԼՎԱԾ II. ՄՊԱՌՈՂԻ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅԱՆ ԵՐԿՐԱԶԱՓԱԿԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ 42

Անտարբերության կոր 42 • Բյուջեի գծի կամ բյուջեի սահմանափակում 44 • Շոշափման կետի հավասարակշիռ դիրքը 45 • Եկամտի և գնի փոփոխություններ 46 • Մեկ ապրանքի գնի փոփոխություն 46 • Պահանջարկի կորի ստացումը 47

Հավելվածի ամփոփում 48 • Հասկացություններ կրկնության համար 48 • Հարցեր քննարկման համար 48

ԳԼՈՒԽ III. ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՐԱՐ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅՈՒՆԸ 50

Ա. ԳՈՐԾԱՐԱՐ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅՈՒՆ 50

Ձեռնարկության էությունը 50 • Մեծ, փոքր և անսահման փոքր ձեռնարկություններ 51

Բ. ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ 53

Հիմնական հասկացություններ 53 • ճարտարագիտական օրինակ. նավթի խողովակաշար 56 • Ծավալի հատույց 58 • Ակնթարթային, կարճատև և երկարատև ժամանակաշրջան 60 • Տեխնոլոգիական փոփոխություն 61 • Արտադրության միագումար ֆունկցիան ԱՄՆ-ի համար 63

Ամփոփում 64 • Հասկացություններ կրկնության համար 66 • Հարցեր քննարկման համար 66

ԳԼՈՒԽ IV. ԾԱԽՔԻ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ 68

Ա. ԾԱԽՔԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ 68

Ընդհանուր ծախք. հաստատագրված և փոփոխական 68 • Սահմանային ծախքի սահմանումը 70 • Սիջին ծախք 72 • Արտադրության և ծախքերի կապը 74 • Ներդրանքների ընտրությունը ձեռնարկության կողմից 77

Բ. ԳՈՐԾԱՐԱՐ ՀԱՇՎԱՊԱՅՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԻ ԳՆԵՐԸ 78

Հաշվապահության հիմունքները 78 • Այլընտրանքի գին 82
Ամփոփում 84 • Հասկացություններ կրկնության համար 85 • Հարցեր քննարկման համար 85

ՀԱՎԵԼՎԱԾ IV. ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆԸ, ԾԱԽՔԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԸ 88

Արտադրության թվային ֆունկցիա 88 • Նվազող սահմանային արդյունքի օրենք 89 • Արտադրանքի թողարկման գործոնների նվազագույն ծախքատար համակցությունը 89
Հավելվածի ամփոփում 92 • Հասկացություններ կրկնության համար 93 • Հարցեր քննարկման համար 93

ԳԼՈՒԽ V. ԱՌԱՋԱՐԿԸ ԵՎ ԳՆԱԳՈՅԱՑՈՒՄԸ ՍՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ 94

Ա. ՍՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ՎԱՐՔԸ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԱՌՈՒՄՈՎ 94

Բ. ՍՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐԱՃՅՈՒՂԻ ՎԱՐՔԸ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԱՌՈՒՄՈՎ 99

Շուկայական առաջարկի արտածումը՝ բոլոր ձեռնարկությունների առաջարկի կորերը գումարելով 99 • Ակնթարթային, կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հավասարակշռություն 100

Գ. ՍՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՆԵՐԻ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՐԴԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ 104

Սրցակցային շուկաների արդյունավետությունը 105 • Սրցակցային շուկաների արդյունավետությունը և արդարությունը 110
Ամփոփում 112 • Հասկացություններ կրկնության համար 114 • Հարցեր քննարկման համար 114

ՀԱՎԵԼՎԱԾ V. ՍՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՆԵՐԻ ՀԱՏՈՒԿ ԴԵՊՔԵՐ. ԱՌԱՋԱՐԿՆ ՈՒ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԸ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅԱՆ ՍԵՋ 116

Ընդհանուր կանոններ 116 • Դեպք 1. Հաստատուն ծախք 116 • Դեպք 2. Անող ծախքեր և նվազող հատույցներ 117 • Դեպք 3. Լիովին ոչ առաձգական կամ հաստատագրված առաջարկ և տնտեսական վարձավճար 117 • Դեպք 4. Հետ ծովող առաջարկի կոր 118 • Դեպք 5. Առաջարկի տեղաշարժեր 119 • Դեպք 6. Շարժուն սարդոստայն 119
Հավելվածի ամփոփում 121 • Հասկացություններ կրկնության համար 121 • Հարցեր քննարկման համար 121

ԳԼՈՒԽ VI. ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՀԱՍՈՒՅԹԸ ԵՎ ՄԵՆԱՇՆՈՐՅԸ 122

Ա. ՄՆԿԱՏԱՐ ՍՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱՏԵՍԱԿՆԵՐ 122

Անկատար մրցակիցների վարքը 124

Բ. ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՀԱՍՈՒՅԹԸ ԵՎ ՄԵՆԱՇՆՈՐՅԸ 131

Ամփոփում 139 • Հասկացություններ կրկնության համար 140 • Հարցեր քննարկման համար 140

ԳԼՈՒԽ VII. ԽՍՔԱՇՆՈՐՅԸ ԵՎ ՍԵՆԱՇՆՈՐՅԱՅԻՆ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ 142**Ա. ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐ 142**

Անկատար մրցակցության աղբյուրներ 143 • Անկատար մրցակցության կադապարներ 144

Բ. ԽՈՇՈՐ ԸՆԿԵՐԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՎԱՐՔԸ 150**Գ. ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՀԱՇՎԵԿՇԻՈՐ 156**

Սենաշնորիի տնտեսական գինը 156 • Միջամտության ռազմավարություններ 159

Ամփոփում 160 • Հասկացություններ կրկնության համար 162 • Հարցեր քննարկման համար 163

ԳԼՈՒԽ VIII. ԱՆՈՐՈՇՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ԽԱՂԵՐԸ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՎԱՐՔՈՒՄ 165**Ա. ՌԻՍԿԻ ԵՎ ԱՆՈՐՈՇՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ 166**

Վերավաճառք . ապրանքների տեղափոխումը տարածության և ժամանակի մեջ 166 • Ռիսկը և անորոշությունը 170 • Ապահովագրությունը և ռիսկի սփռումը 171 • Հապախվագրվող պատահարները և հասարակական ապահովագրությունը 174

Բ. ԽԱՂԵՐԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ 175

Հիմնական հասկացություններ 176 • Խաղերի տեսության որոշ կարևոր օրինակներ 179

Ամփոփում 183 • Հասկացություններ կրկնության համար 185 • Հարցեր քննարկման համար 186

ՍԱՍ ԵՐԿՐՈՐԴ**ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁ, ՎԱՐՁԱՎՃԱՐ ԵՎ ՇԱՀՈՒՅԹ. ԵՎԱՍՏԻ ԲԱՇԽՈՒՄ****ԳԼՈՒԽ IX. ԵՎԱՍՏԻՏԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ԳՆՈՐՈՇՈՒՄԸ 190****Ա. ԱՐԴՅՈՒՆԱՔԵՐԱՑՍԱՆ ՊՏՈՒՂՆԵՐԸ 190****Բ. ԵՎԱՍՏԻ ԲԱՇԽՈՒՄԸ ԵՎ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ 194**

Սահմանային արտադրողականություն 194 • Ներդրանքի պահանջարկ 196 • Արտադրության գործոնների առաջարկ 200 • Գործոնների զնորոշումը առաջարկի և պահանջարկի միջոցով 201 • Բաշխման սահմանային արտադրողականության տեսություն 203

Ամփոփում 206 • Հասկացություններ կրկնության համար 207 • Հարցեր քննարկման համար 207

ԳԼՈՒԽ X. ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁ ԵՎ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱ 209**Ա. ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ ԿԱՏԱՐՅԱԼ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐՈՒՄ 209**

Աշխատավարձի ընդհանուր մակարդակ 210 • Աշխատանքի պահանջարկ 211 • Աշխատանքի առաջարկ 212 • Աշխատավարձի տարբերություններն ըստ խմբերի 214 • Երկու դասական տեսակետ 219

Բ. ՈԱՍԱՅԱԿԱՆ ԵՎ ՍԵՈԱՅԻՆ ԽՏՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ 221

Տնտեսական խտրականություն կանանց նկատմամբ 223 • Աշխատանքի շուկայի խտրականության նվազեցում 224

Ամփոփում 228 • Հասկացություններ կրկնության համար 230 • Հարցեր քննարկման համար 230

ԳԼՈՒԽ XI. ԱՐՀՍԻՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԿՈՆԵԿՏԻՎ ՍԱԿԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆԸ 232**Ա. ՍՍԵՐԻԿԱՅԻ ԱՐՀՍԻՈՒԹԵՆԱԿԱՆ ՇԱՐԺՈՒՄԸ 232**

Ամերիկայի արհմիութենական շարժման համառոտ պատմությունը 233 • Ինչպե՞ս է ընթանում կոլեկտիվ սակարկությունը 235 • Կառավարությունը և կոլեկտիվ սակարկությունը 236 • Արդի աշխատանքային վիճահարույց հարցեր 238

Բ. ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ԿՐԱ 240

Չորս ուղիներ, որոնցով արհմիությունը փորձում է բարձրացնել աշխատավարձը 241 • Ազդեցություններ աշխատավարձի և զբաղվածության վրա 245

Ամփոփում 248 • Հասկացություններ կրկնության համար 250 • Հարցեր քննարկման համար 250

ԳԼՈՒԽ XII. ՀՈՂԸ, ԲՆԱԿԱՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐԱՄԻՋՈՑՆԵՐԸ 252

Ա. ՀՈՂԸ, ԲՆԱԿԱՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԸ ԵՎ ՎԱՐՁԱՎՃԱՐԸ 252

Գործոնի գնորոշումը և արդյունավետությունը. վարձավճարը և գործոնային գները որպես սակավ ռեսուրսների բաշխման միջոցներ 256

Բ. ԱՐՏԱԴՐԱՄԻՋՈՑՆԵՐԸ, ՇԱՐՔ ԵՎ ՇԱՀՈՒՅԹԸ 259

Հիմնական հասկացություններ 259 • Ունեցվածքի ընթացիկ արժեք 261 • Ընթացիկ արժեքի ընդհանուր բանաձևը 262 • Արտադրամիջոցների տեսություն 264 • Արտադրամիջոցների դասական տեսության կիրառություններ 268 • Շահույթ 269

Ամփոփում 272 • Հասկացություններ կրկնության համար 275 • Հարցեր քննարկման համար 276

ՍԱՍ ԵՐՐՈՐԴ

ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ, ԱՐԴԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

ԳԼՈՒԽ XIII. ՇՈՒԿԱՆԵՐԸ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ 279

Ընդհանուր հավասարակշռությունը և անտեսանելի ձեռքի տեսությունը 279 • Տեղաբաշխման արդյունավետությունը կատարյալ մրցակցային տնտեսությունում 286 • Սահմանափակումներ 289

Ամփոփում 292 • Հասկացություններ կրկնության համար 293 • Հարցեր քննարկման համար 293

ԳԼՈՒԽ XIV. ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ 294

Ա. ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՎԵՐԱՀՍԿՈՒՄԸ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԿՈՂՄԻՑ 294

Կառավարության քաղաքականության լծակներ 294 • Կառավարության գործառույթները 298

Բ. ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԸՆՏՐՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ. ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ԻՆՉՊԵՍ ԵՆ ՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐ ԿԱՅԱՑՆՈՒՄ 300

Կառավարություններն ինչպես են ընտրություն կատարում 301 • Հասարակական ընտրության մեխանիզմներ 302 • Այլընտրանքային որոշման կանոններ 304 • Հասարակական ընտրության տեսության կիրառություններ 308

Գ. ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՐՏԱՔԻՆ ԱԶԴԱԿՆԵՐԸ 309

Արտաքին ազդակներով շուկայի անարդյունավետություն 311 • Արտաքին ազդակների վերացման քաղաքականություններ 313

Ամփոփում 316 • Հասկացություններ կրկնության համար 318 • Հարցեր քննարկման համար 318

ԳԼՈՒԽ XV. ՀԱՐԿՈՒՄԸ ԵՎ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱԽՍԸ 320

Ա. ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱԽՍ 320

Համերկրային, նահանգային և տեղական գործառույթներ 320 • Համերկրային ծախս 320

Բ. ՀԱՐԿՈՒՄԸ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿՅՈՒՆԻՑ 324

Հարկման սկզբունքներ 324 • Համերկրային հարկում 326 • 1980-ական թվականների գանձարանային հեղաշրջումը 331 • Հարկը և արդյունավետությունը 334 • Նահանգային և տեղական հարկեր 337 • Հարկային ընդգրկման դժվարին հիմնահարցը 338

Ամփոփում 340 • Հասկացություններ կրկնության համար 342 • Հարցեր քննարկման համար 342

ԳԼՈՒԽ XVI. ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԻՇԽԱՆՈՒԹՅԱՆ ՍԱՆՁՈՒՄ. ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄԸ ԵՎ ՀԱԿԱՍԻՎՎՈՐՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ 344

Ա. ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄԸ ՏԵՍԱԿԱՆՈՐԵՆ ԵՎ ԳՈՐԾՆԱԿԱՆՈՒՄ 345

Բ. ՀԱԿԱՍԻՎՎՈՐՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ 352

Օրենսդրության հիմունքներ 353 • Հակամիավորման քաղաքականության հիմնական վիճահարույց հարցերը. վարքագիծ, կառուցվածք և միաձուլում 354 • Հակամիավորման օրենքները և արդյունավետությունը 360

Ամփոփում 361 • Հասկացություններ կրկնության համար 363 • Հարցեր քննարկման համար 363

ԳԼՈՒԽ XVII. ԵԿԱՄՏԻ ԲԱՇԽՈՒՄԸ ԵՎ ՊԱՅՔԱՐԸ ՉՔԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ԴԵՄ 365

Ա. ԱՆՀԱԿԱՍԱՐՈՒԹՅԱՆ ՉԱՓՈՒՄԸ 365

Եկամտի և հարստության բաշխում 366 • Չքավորության չափումը և միտումները 370

Բ. ԱՆՀԱԿԱՍԱՐՈՒԹՅԱՆ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ 374

Աշխատանքի եկամտի անհավասարություն 374 • Սեփականության եկամտի անհավասարություններ 377

Գ. ՀԱԿԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ. ՎԵՐԱԲԱՇԽՈՒՄ ԻՆՉ ՉԱՓՈՎ 378

Հավասարության զինը 378 • Չքավորության վերացման քաղաքականություն. ծրագրեր և քննադատություններ 382

Ամփոփում 387 • Հասկացություններ կրկնության համար 389 • Հարցեր քննարկման համար 389

ԳԼՈՒԽ XVIII. ՓՈՓՈԽՈՒԹՅԱՆ ՀՈՎԵՐ. ՇՈՒԿԱՅԻ ՀԱՂԹԱՐՇԱԿԸ 391

Ա. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ՄՏՔԻ ԶԱՐԳԱՅՈՒՄԸ 391

Տնտեսագիտության հիմնական ուղղության զարգացումը 392 • Ժամանակակից քննադատություն 397

Բ. ԱՅԸՆՏՐԱՆՔԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԵՐ 401

Մարքսիզմ 403 • Սոցիալիզմ 405 • Խորհրդային տիպի վարչահրամայական տնտեսություն 406 • Տնտեսական բարեփոխումներ. շուկայի վերահայտնաբերում 412

Ամփոփում 415 • Հասկացություններ կրկնության համար 416 • Հարցեր քննարկման համար 417

ՀԱՅԵՐԵՆ ԵԶՐԵՐԻ ՍԱՍԻՆ 418

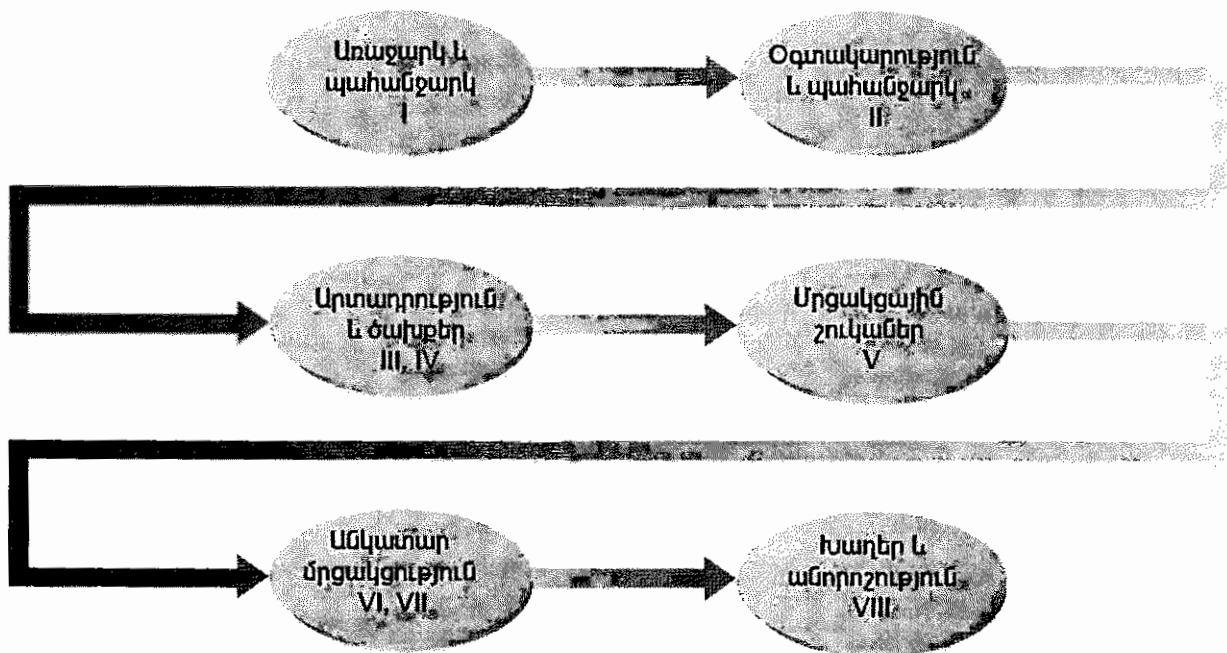
ԵԶՐԵՐԻ ԲԱՑԱՏՐԱԿԱՆ ԲԱՐԱՐԱՆ 421

ԲԱՐԱՑՈՒՅՑ 441

ՄԱՍ ԱՌԱՋԻՆ

ՄԻԿՐՈՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ. ԱՌԱՋԱՐԿԸ, ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԸ ԵՎ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ՇՈՒԿԱՆ

Անցնելիք ուղին



Առաջին մասը սկսվում է ապրանքների շուկայի մանրակրկիտ ուսումնասիրությունից: Առաջարկի և պահանջարկի միջոցների խոր ուսումնասիրությունից հետո կվերլուծենք, թե պահանջարկն ինչպես է հիմնվում անհատական մախապատվությունների վրա: Հաջորդ գլուխներում կվերլուծվեն ձեռնարկությունների արտադրությունն ու ծախսերը և ցույց կտրվի, թե ծախսերն ինչպես են որոշում մրցակցային առաջարկը: Հետո ի մի կրեքենք այս հիմնաքարերը, որպեսզի վերլուծենք հիմնական շուկայական կառույցները՝ կատարյալ մրցակցությունը, մենաշնորհը և խմբաշնորհը: Այս բոլոր լծակները անհրաժեշտ են ըմբռնելու, թե շուկայական տնտեսությունն ինչ եղանակով է բաշխում սակավ ռեսուրսները, և թե կատարյալ մրցակցային տնտեսությունն ինչպես է հանգեցնում տնտեսական արդյունավետության:

ԱՌԱՋԱՐԿՆ ՈՒ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԸ ԱՌԱՆՁԻՆ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Դեշտ է գուշակել, թե ինչ կլինի,
Եթե սրտամոտ ինչ որ դու ունես
Արծաթից ծուլած կամ ոսկուց լինի՝
Լոկ անշուք անագ դու կփափագես:

Թե հագիդ լինի ոսկի ու կերպաս,
Թե ուրիշ ոչինչ էլ դու չունենաս,
Ոսկյա շորերի տենչը կմոռանաս,
Գինը քաթանի կդառնա անհաս:

Gilbert and Sullivan,
The Gondoliers

Սկսում ենք միկրոտնտեսագիտության ուսումնասիրությունը, որը տնտեսության առանձին մասերի կամ հատվածների վարքի հետազոտությունն է: Միկրոտնտեսագիտության մեր ուսումնասիրությունը կիրականացվի երեք մասով:

Ապրանքների շուկա: Առաջիկա մի քանի գլուխներում ուշադրությունը կենտրոնացված է ապրանքների շուկայի վարքի վրա: Այդ գլուխներում քննվում են սպառողական պահանջարկի հիմքում ընկած սկզբունքները, ձեռնարկությունների առաջարկի որոշիչ գործոնները և շուկայի գործունեության ընդհանուր հետևանքները կատարյալ և անկատար մրցակցային շուկաներում: Ապրանքների շուկային վերաբերող գլուխների հիմնական նպատակն է ըմբռնել Ադամ Սմիթի *անտեսանելի ձեռքի* տրամաբանությունը՝ հետազոտել, թե գներն ու շահույթները ինչպես են կարգավորում տնտեսական գործունեությունը, և հասկանալ անկաշկանդ գործող շուկայական մեխանիզմի բացառիկ արդյունավետության հատկությունները:

Մենք կքննարկենք մաս շուկայի ձախողումները, որոնք ի հայտ են գալիս, երբ արտադրաճյուղում գերիշխում են մենաշնորհատերերը կամ այլ անկատար մրցակիցները: Մեր վերլուծությունը հնարավորություն կտա պատասխանել այնպիսի հարցերի, թե ինչո՞ւ է բարենպաստ եղանակը վնասում ագարակատերերի արտադրանքի վաճառքին, թե վերջին հաշվով ո՞վ է վճարում բենզինի հարկը՝ սպառողները, թե՞՝ նավթային ընկերությունները, թե մենաշնորհատերերն ինչո՞ւ են վնաս հասցնում սպառողների բարեկեցությանը:

Վերջին մի քանի տարիների իրադարձությունները ցույց տվեցին, թե աշխարհն ինչպիսի կախման մեջ է մեկ եզակի ապրանքից՝ նավթից: Նավթի առաջարկի ու պահանջարկի մանրակրկիտ հետազոտությունը ցույց կտա, թե նավթի բեռնարգելքը ինչու է բարձրացնում այդ ապրանքի գինը: Այն մաս կբացահայտի, թե բենզինի հարկը ինչպես կարող է նվազեցնել նավթի ներմուծումը և երկիրը պակաս խոցելի դարձնել օտարերկրյա անկայուն աղբյուրներից:

Գործունեների շուկա: Երկրորդ մասի գլուխներում վերլուծվում է գործունեների շուկաների գործառությունը՝ աշխատավարձը, արտադրամիջոցների շահը և հողի վարձավճարը: Մենք կտեսնենք, թե շուկայական տնտեսության մեջ այս գործոնների գները տնային տնտեսությունների առաջարկի հետ միասին ինչպես են որոշում մարդկանց եկամուտները և ազդում եկամտի բաշխման վրա:

Արդյո՞ք ձեզ մտահոգում է չքավորության աճի ազդեցությունը փոքրամասնությունների խմբերի և երեխաների վրա: Եթե՞՝ այո, ապա սկզբից պետք է մանրազնին ուսումնասիրել եկամուտների անհավասարության տնտեսական հիմքը և հետո միայն կարող եք հուսալ, որ կկազմեք չքավորների եկամուտների բարձրացման տևական և արդյունավետ ծրագրեր:

Արդյունավետություն և արդարություն: Երրորդ մասում քննարկվող միկրոտնտեսագիտության վերջին գլուխները վերաբերում են ժամանակակից շուկայական տնտեսության մեջ վարվող քաղաքականության կարևոր հարցերին: Այդ գլուխներում քննվում են կառավարության դերը,

ինչպես նաև հարկման ու կառավարության ծախսերի հակասական վիճահարույց հարցերը: Սենք կտեսնենք, թե կառավարությունը ինչպիսի կարևոր դեր է խաղում և՛ շուկայական իշխանությունն ստեղծելիս, և՛ դրա դեմ մղվող պայքարում: Ինչպե՞ս այն կարող է օգնել մեղմացնելու չքավորությունն ու կարիքը, որոնք եկամտի շուկայական բաշխման հետևանք են:

Վերջերս գիտնականները հաճախ են մտահոգություն հայտնում և նախազգուշացնում չրջակա միջավայրին սպառնացող թունավոր ֆափոնների ու օդի աղտոտման, ինչպես նաև

երկրագնդի համընդհանուր տաքանալու մասին: Շրջակա միջավայրի տնտեսագիտությունն սկսել է առաջարկել այնպիսի ուղիներ, որոնցով կարելի է առանց տնտեսական աճին վնասելու՝ դադարեցնել չրջակա միջավայրի խեղումը:

Երրորդ մասի վերջում մենք կանդրադառնանք շուկայական ու վարչաիրաձայական տնտեսությունների՝ մասնավոր և հանրային հատվածների, առանձնահատուկ դերի վճռորոշ հարցերին՝ որպես տնտեսական արդյունավետության և արդարության գույգ նպատակներին հասնելու այլընտրանքային տնտեսական մեխանիզմների:

Ա. ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԻ ՈՒ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԱՌԱՋԳԱՎԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

«Մակրոտնտեսագիտության» չորրորդ գլխում ներմուծված են առաջարկի ու պահանջարկի հիմնարար հասկացությունները: Միկրոտնտեսագիտությունը հասկանալու համար դրանք նույնքան էական են, որքան առաջարկի ու պահանջարկի հավասարակշռության իմաստը, կորերի տեղաշարժի ու դրանց երկայնքով կատարվող շարժման միջև եղած տարբերությունը և մյուս գործոններն անփոփոխ պահելու անհրաժեշտությունը: Եթե այս հասկացությունները պարզ չեն, անդրադարձեք I հատորի չորրորդ գլխին և թարմացրեք առանցքային հասկացությունների ու գծապատկերների ձեր գիտելիքները:

Այժմ մենք նոր հարց ենք քննարկելու՝ ներկայացնելով առաձգականություն հասկացությունը: Այս հասկացությունն օգտագործելու ենք առաջարկի ու պահանջարկի վերլուծությանն առնչվող հարցերի հետագա ուսումնասիրության ընթացքում:

ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԻ ԳՆԱՌԱՋԳԱՎԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Վարընթաց պահանջարկի օրենքը պնդում է, որ պահանջվող քանակը հակադարձ համեմատական է գնին: Բայց հաճախ մենք ուզում ենք իմանալ, թե պահանջվող քանակը *որքանով* կփոխվի ի պատասխան գնի փոփոխության:

Պահանջարկի գնառաձգականությունը (երբեմն պարզապես կոչվում է «գնառաձգականություն») գնահատում է, թե որն է ապրանքի գնի փոփոխության դեպքում որքանով է փոխվում պահանջվող քանակը:

Առաձգականությունն արտահայտում է ար-

ձագանքելու ունակությունը: Պահանջարկի գնառաձգականությունը (կամ՝ գնառաձգականությունը) որն է ապրանքի գնի փոփոխությանը պահանջվող քանակի արձագանքելու ունակությունն է, երբ մյուս գործոնները մնում են անփոփոխ: Ենթադրյալ սահմանում հետևյալն է՝ պահանջարկի գնառաձգականությունը (η_q) պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխության հարաբերությունն է գնի տոկոսային փոփոխությանը:

Գնառաձգականության թվային գործակիցը կարելի է հաշվել հետևյալ բանաձևով՝

$$\begin{aligned} \text{Պահանջարկի գնառաձգականություն} &= \eta_q = \\ &= \frac{\text{պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխություն}}{\text{գնի տոկոսային փոփոխություն}} \end{aligned}$$

Եկեք մանրամասն ուսումնասիրենք այս վճռորոշ հասկացության իմաստն ու տնտեսական կարևորությունը:

ԱՌԱՋԳԱՎԱՆ ԵՎ ՈՉ ԱՌԱՋԳԱՎԱՆ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿ

Ապրանքների պահանջարկները տարբերվում են իրենց առաձգականությամբ: Գնի փոփոխությունները որպես կանոն քիչ են անդրադառնում սննդամթերքի նման առաջին անհրաժեշտության ապրանքների պահանջարկի վրա, մինչդեռ օդային ուղեվորությունների նման ճոխությունները սովորաբար շատ զգայուն են գնի նկատմամբ: Գնի փոփոխությանը պահանջարկի արձագանքելու ունակությունից կախված ապրանքները բաժանվում են տարբեր դասերի: Ապրանքը համար-

վում է «առածգական», եթե նրա պահանջվող քանակը մեծապես արձագանքում է գնի փոփոխությանը, և «ոչ առածգական»՝ եթե գնի փոփոխությունը քիչ է ազդում նրա պահանջվող քանակի վրա:

- *Եթե գնի 1% փոփոխությունը առաջացնում է պահանջվող քանակի ավելի քան 1% փոփոխություն, ապա պահանջարկը գնառածգական է:*
- *Եթե գնի 1% փոփոխությունը ստեղծում է պահանջվող քանակի 1% -ից պակաս փոփոխություն, ապա պահանջարկը ոչ գնառածգական է:*

Առածգականության հաշվարկը պարզաբանելու նպատակով քննենք գնի բարձրացման ազդեցության մի պարզ դեպք, որը ցուցադրված է 1-1 նկարում: Սկզբնական իրավիճակում գինը 90 միավոր էր, իսկ պահանջվող քանակը՝ 240: Գնի բարձրացումը 110 միավորի հանգեցրեց նրան, որ սպառողները գնումները կրճատեցին մինչև 160 միավորի: 1-1 նկարում սպառողները ի սկզբանե գտնվում են Ա կետում, և գնի ավելացմանը զուգընթաց իրենց պահանջարկի սանդղակով շարժվում են դեպի Բ կետը:

1-1 աղյուսակը ցույց է տալիս, թե ինչպես ենք հաշվարկում գնառածգականությունը: Գնի աճը կազմում է 20%, իսկ դրա հետևանքով տեղի ունեցած պահանջվող քանակի նվազումը՝ 40%: Պահանջարկի գնառածգականությունը ակնհայտաբար կկազմի՝ $\eta_g = 40/20 = 2$: Գնառածգականությունը մեծ է 1-ից: Ուստի Ա-ից Բ միջակայքում այս ապրանքը դրսևորում է գնառածգական պահանջարկ:

1-1 աղյուսակի հաշվարկը բացահայտում է առածգականության չափման երեք կարևոր հանգամանք: Նախ՝ ուշադրություն դարձրեք, որ, ըստ վարընթաց պահանջարկի օրենքի, գներն ու պահանջարկը շարժվում են հակադիր ուղղություններով: Այնուամենայնիվ, հարմարության համար բոլոր տոկոսային փոփոխությունները համարվում են դրական, և այսպիսով՝ առածգականությունը միշտ դրական թիվ է:

Երկրորդ՝ իրական փոփոխության փոխարեն տոկոսային փոփոխություն գործածելը ունի այն լավ առանձնահատկությունը, որ առածգականության մեծությունը պարզապես թիվ է: Սա նշանակում է, որ քանակի կամ գնի չափման միավորները չեն ազդում առածգականության վրա՝ լինեն դրանք բուշել, թե տոննա, դոլար՝ մեկ բուշելի դիմաց, թե գերմանական մարկ՝ մեկ տոննայի դիմաց: Քանակներն ու գները ինչ միավորով էլ

որ չափվելու լինեն՝ գնի տոկոսային փոփոխությունը և քանակի տոկոսային փոփոխությունը միանգամայն նույնն են մնում:

Երրորդ հանգամանքը վերաբերում է տոկոսային փոփոխության չափման փոքր-ինչ անորոշ լինելուն: Տոկոսային փոփոխության բանաձևն է՝ $\Delta Q/Q$: 1-1 աղյուսակում ΔQ -ի արժեքը որոշակիորեն կազմում է 20=110-90: Բայց ո՞րն է հայտարարում գտնվող Q -ի ճիշտ արժեքը: Արդյո՞ք դա 90-ի հավասար սկզբնական արժեքն է: Թե՞ վերջնական 110 արժեքը: Իսկ գուցե ինչ-որ միջանկյալ թիվ է:

Շատ փոքր տոկոսային փոփոխության համար, օրինակ՝ հայտարարում 100-ից 99, տարբերությունը (99-ի ու 100-ի միջև) աննշան է: Սակայն տարբերությունը զգալի է ավելի մեծ փոփոխությունների դեպքում: Երկիմաստությունից խուսափելու նպատակով *միջին գինը* միշտ վերցվում է որպես գնի փոփոխությունը հաշվելու հիմք: 1-1 աղյուսակում երկու գների միջինը $[Q=(90+110)/2=100]$ ընտրված է իբրև առածգականության բանաձևում օգտագործելու հիմք կամ հայտարար: Նույն ձևով *միջին քանակը* $[P=(160+240)/2=200]$ գործածվել է որպես քանակի տոկոսային փոփոխության չափման հիմք: Հետևապես, առածգականության հաշվարկի ճշգրիտ բանաձևն է՝

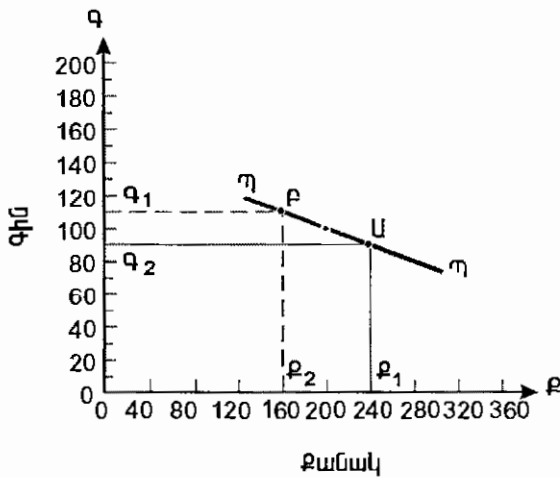
$$\eta_g = \frac{\Delta P}{(P_1 + P_2)/2} : \frac{\Delta Q}{(Q_1 + Q_2)/2}$$

որտեղ Q_1 -ը և P_1 -ը հանդիսանում են սկզբնական գինն ու քանակը, իսկ Q_2 -ը և P_2 -ը՝ նոր գինն ու քանակը:

Առածգականությունը պահանջարկի գծային կորերի վրա: Պահանջարկի կորերը հաճախ պատկերվում են գծային կախվածության կամ ուղիղ գծի տեսքով: Պահանջարկի առածգականությունն ինչպիսի՞ն է ուղղագիծ կորի դեպքում: Արդյոք պահանջարկն առածգակա՞ն է, ո՞չ առածգական, թե՞ մեկ այլ տեսակ:

Պատասխանը զարմանալի է. պահանջարկի ուղղագիծ կորի երկայնքով գնառածգականությունը տատանվում է 0-ի և անսահմանության միջև: 1-2 աղյուսակում տրված են մի շարք առածգականությունների հաշվարկներ, որոնցում օգտագործված է նույն եղանակը, ինչ որ 1-1 աղյուսակում: Այս աղյուսակը ցույց է տալիս, որ պահանջարկի ուղղագիծ կորերը սկսվում են մեծ գնառածգականությամբ, որտեղ գինը բարձր է, իսկ քանակը՝

Գնառածգական պահանջարկ



Նկար 1-1. Առածգական պահանջարկը գնի փոփոխության նկատմամբ մեծ զգայնություն է ցուցաբերում

Սկզբում շուկայական հավասարակշռությունը գտնվում է Ա կետում: Ի պատասխան գնի 20% փոփոխության, պահանջվող քանակը նվազում է 40%-ով՝ հասնելով Բ կետին: Գնառածգականությունը կլիցի $\mathcal{Q}_q = 40/20 = 2$: Այսպիսով, Ա-ից Բ տիրույթում պահանջարկը առածգական է:

քիչ, և վերջանում փոքր գնառածգականությամբ, որտեղ գինը ցածր է, իսկ քանակը՝ շատ:

Պահանջարկի կորի միջնակետում է գտնվում միավոր առածգական պահանջարկը, որը

Դեպք Ա. $Q_1 = 90$, իսկ $P_1 = 240$
Դեպք Բ. $Q_2 = 80$, իսկ $P_2 = 160$
Գնի տոկոսային փոփոխություն =

$$\Delta Q/Q = 20/100 = 20\%$$

Քանակի տոկոսային փոփոխություն =
 $= \Delta P/P = -80/200 = -40\%$

$$\text{Գնառածգականություն} = \mathcal{Q}_q = 40/20 = 2$$

Աղյուսակ 1-1. Առածգական պահանջարկ ունեցող ապրանքի օրինակ

Քննարկենք այն դեպքը, երբ գինը 90 միավորից բարձրանում է 110-ի: Ըստ պահանջարկի կորի, պահանջվող քանակը 240 միավորից ընկնում է 160-ի: Գնառածգականությունը քանակի տոկոսային փոփոխության հարաբերությունն է գնի տոկոսային փոփոխությանը: Բացասական նշաններն անտեսվում են, այնպես որ բոլոր առածգականությունները դրական մեծություններ են:

սահմանային դեպքն է: Դա այն իրավիճակն է, երբ գնի ու քանակի տոկոսային փոփոխության արժեքները ճշտորեն հավասար են: Ավելի ուշ կտեսնենք, որ միավոր առածգական պահանջարկի դեպքում ապրանքի ընդհանուր վաճառքը (որը հավասար է $Q \times P$) հաստատուն է:

**ԳՆԱՌԱԶԳԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ
ԳԾԱՊԱՏԿԵՐՆԵՐՈՒՄ**

1-2 նկարը լուսաբանում է առածգականության 3 դեպք, որոնցից յուրաքանչյուրում գինը կիսով չափ նվազեցվում է, իսկ սպառողներն իրենց պահանջած քանակը փոխում են Ա-ից Բ:

1-2 (ա) նկարում գնի կիսով չափ պակասեցումը պահանջվող քանակը եռապատկել է: 1-1 նկարի օրինակի պես՝ այս դեպքը ներկայացնում է գնառածգական պահանջարկը: 1-2 (գ) նկարում գնի կիսով չափ նվազեցումը պահանջվող քանակն ավելացրել է ընդամենը 50 %-ով, հետևաբար սա ոչ գնառածգական պահանջարկի դեպք է: Միավոր առածգական պահանջարկի սահմանային դեպքը բերված է 1-2 (բ) նկարում: Այս օրինակում պահանջվող քանակի կրկնապատկումը ճշտորեն համապատասխանում է գնի կիսով չափ նվազեցմանը:

1-3 նկարում ցույց են տրված տրամագծորեն հակադիր կարևոր ծայրահեղությունները՝ բացարձակ առածգական և բացարձակ ոչ առածգական պահանջարկները: Բացարձակ ոչ առածգական պահանջարկի դեպքում գնի փոփոխությունը բոլորովին չի անդրադառնում պահանջվող քանակի վրա: Կարելի է տեսնել, որ այսպիսի պահանջարկի կորը *ուղղահայաց է*: Ընդհակառակը, պահանջվող քանակի անսահման առածգականությունը նշանակում է, որ գնի չնչին փոփոխությունը հանգեցնում է պահանջվող քանակի անսահման մեծ փոփոխության, ինչպես ցույց է տալիս 1-3 նկարի պահանջարկի *հորիզոնական* կորը:

**ԹԵՔՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ
ԱՌԱԶԳԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ**

Այժմ մենք պետք է մի կարևոր մախազգուշացում անենք: Հաճախ կորի թեքությունը շփոթում են նրա առածգականության հետ: Գուցե դուք կարծեք, թե պահանջարկի կորի կտրուկ թեքությունը նշանակում է ոչ առածգական պահանջարկ, իսկ թեթևակի թեքությունը՝ առածգական:

Առաձգականության գործակցի թվային հաշվարկ

P	ΔP	Q	ΔQ	$\frac{(P_1 + P_2)}{2}$	$\frac{(Q_1 + Q_2)}{2}$	$\eta_Q = \frac{\Delta P}{(P_1 + P_2)/2} \cdot \frac{\Delta Q}{(Q_1 + Q_2)/2}$
0		6				
	10		2	5	5	$\frac{10}{5} \cdot \frac{2}{5} = 5 > 1$
10		4				
	10		2	15	3	$\frac{10}{15} \cdot \frac{2}{3} = 1$
20		2				
	10		2	25	1	$\frac{10}{25} \cdot \frac{2}{1} = 0,2 < 1$
30		0				

Աղյուսակ 1-2. Գնառաձգականության հաշվարկը պահանջարկի ուղղագիծ կորի դեպքում

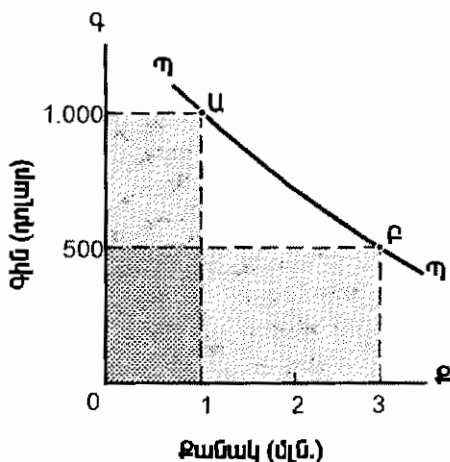
ΔQ -ն արտահայտում է գնի փոփոխությունը, այսինքն՝ $\Delta Q = Q_2 - Q_1$, իսկ $\Delta P = P_2 - P_1$: Գնի տոկոսային փոփոխությունը հավասար է ΔQ գնի փոփոխության և միջին գնի հարաբերությանը: Արտադրանքի տոկոսային փոփոխությունը հաշվարկվում է $\Delta P/P$ հարաբերությամբ,

որտեղ P -ն ներկայացնում է P -ի միջին արժեքը: Բոլոր թվերը համարելով դրական մեծություններ, ստացված հարաբերությունը տալիս է պահանջարկի գնառաձգականության թվային արժեքը:

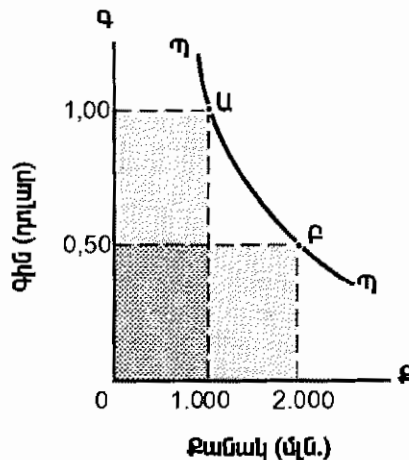
Դա ճշմարիտ է տրամագծորեն հակադիր բացարձակ առաձգական և բացարձակ ոչ առաձգական պահանջարկների դեպքում, բայց ո՛չ ընդհանրապես: Թեքությունը ինքնին առաձգակա-

նությունը չէ, քանի որ պահանջարկի կորի թեքությունը կախված է Q -ի և P -ի փոփոխությունից, մինչդեռ առաձգականությունը կախված է նրանց *տոկոսային* փոփոխությունից:

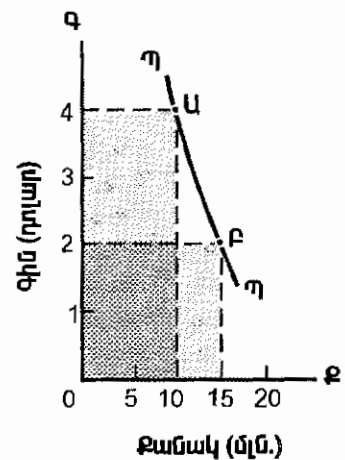
(ա) Առաձգական պահանջարկ



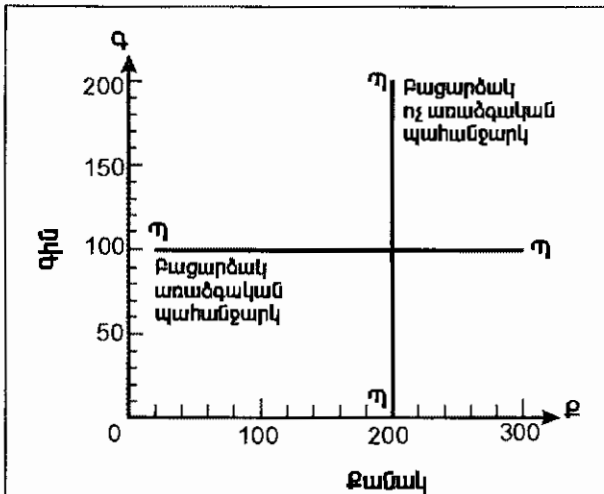
(բ) Միավոր առաձգական պահանջարկ



(գ) Ոչ առաձգական պահանջարկ



Նկար 1-2. Պահանջարկի գնառաձգականությունը բաժանվում է երեք դասի՝ առաձգական, միավոր առաձգական և ոչ առաձգական



Նկար 1-3. Բացարձակ առաձգական և բացարձակ ոչ առաձգական պահանջարկ

Բացարձակ ոչ առաձգական պահանջարկը ($\eta_q=0$) ներկայացնող պահանջարկի ուղղահայաց կորը և բացարձակ առաձգական պահանջարկը ($\eta_q=\infty$) պատկերող պահանջարկի հորիզոնական կորը հանդիսանում են տրամագծորեն հակադիր ծայրահեղություններ:

Այս առանձնահատկությունը հասկանալու համար քննենք 1-2 (p) գծապատկերը: Ակնհայտ է, որ պահանջարկի այս կորը հաստատուն թեքություն ունեցող ուղիղ գիծ է: Այնուամենայնիվ, այստեղ պահանջարկի առաձգականությունը հաստատուն է՝ $\eta_q=1$, որովհետև գնի տոկոսային փոփոխությունը ամենուրեք հավասար է քանակի տոկոսային փոփոխությանը:

1-4 Նկարը պատկերում է թեքության և առաձգականության շփոթեցնող որոգայթը: Պահանջարկի այս ուղղագիծ կորը ամենուրեք ունի նույն թեքությունը: Սակայն կորի վերևի մասում՝ Ա կետի մոտ, գնի տոկոսային փոփոխությունը շատ փոքր է, իսկ քանակի տոկոսային փոփոխությունը՝ խիստ մեծ, և առաձգականությունը չափազանց մեծ է: Ուրեմն գնառաձգականությունը բարձր է ՊՊ ուղղագիծ կորի վերևի մասում: Եվ ընդհակառակը, երբ գինը շատ ցածր է, ապա գնառաձգականությունը մոտ է 0-ի:

Ընդհանրապես, ցանկացած ուղիղ գծի U միջնակետից վերև պահանջարկը առաձգական է, և $\eta_q > 1$: Միջնակետում պահանջարկը միավոր առաձգական է, այսինքն՝ $\eta_q = 1$: Միջնակետից ներքև պահանջարկը ոչ առաձգական է, և $\eta_q < 1$:

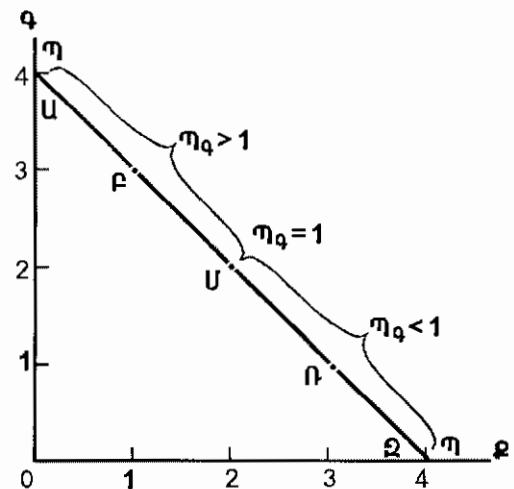
Ամփոփելով նշենք, որ միայն տրամագծորեն հակադիր բացարձակ առաձգական և բացարձակ ոչ առաձգական պահանջարկը կարելի է որոշել:

բացառապես ելնելով պահանջարկի կորի թեքությունից: Սակայն դրանք ծայրահեղություններ են, մինչդեռ իրականությանն ավելի շատ համապատասխանող միջանկյալ դեպքերում միայն թեքությունից ելնելով հնարավոր չէ առաձգականության վերաբերյալ եզրահանգում կատարել (տե՛ս հաջորդ էջի տողատակի ներդիրը):

ԱՌԱՋԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՀԱՍՈՒՅԹԸ

Առաձգականության էության ըմբռնումն օգնում է պարզաբանելու արտադրողների ընդհանուր հասույթի վրա գնի փոփոխության ազդեցությունը: Պարզ է, որ բերքի առատությամբ պայմանավորված առաջարկի ավելացումը կհանգեցնի գների անկման: Սակայն տնտեսագետ Գրեգորի Քինգը վաղուց նկատել էր նվազ ակնհայտ մի երևույթ՝ ագարակատերերը լավ բերք հավաքելիս ընդհանուր առմամբ ավելի քիչ հասույթ են ստանում, քան վատ բերքի դեպքում: Տարօրինակ է, բայց բարենպաստ եղանակը *վճատում է* ագարա-

Ուղիղ գծի առաձգականությունը



Նկար 1-4. Թեքությունը և առաձգականությունը տարբեր բաներ են

Պահանջարկի ուղղագիծ կորի բոլոր կետերն ունեն նույն թեքությունը: Բայց միջնակետից վերև պահանջարկն առաձգական է, իսկ նրանից ներքև՝ ոչ առաձգական, միջնակետում՝ միավոր առաձգական: Միայն 1-3 Նկարում ցույց տրված ուղղահայաց և հորիզոնական կորերի դեպքում դուք կարող եք գնառաձգականության մասին ճիշտ եզրակացության հանգել բացառապես թեքությունից ելնելով:

կատերերի եկամտին: Պատճառն այն է, որ սննդամթերքի ցածր գնառածականության հետևանքով առատ բերքը (մեծ Ք) միտում ունի զուգորդվելու փոքր հասույթի (փոքր ՊՔՔ) հետ: Եկեք ուսումնասիրենք պահանջարկի գնառածականության և ընդհանուր հասույթի կապը:

Ըստ սահմանման՝ ընդհանուր հասույթը հավասար է գինը բազմապատկած քանակով (կամ՝ ՊՔՔ): Եթե սպառողները գնում են 5 միավոր ապրանք, յուրաքանչյուրը 3 դոլարով, ապա ընդհանուր հասույթը կազմում է \$15: Առածականության երեք դեպքերը համապատասխանում են զԳԻ փոփոխության և ընդհանուր հասույթի երեք տարբեր առնչություններին.

1. Եթե պահանջարկը ոչ գնառածական է, ապա զԳԻ անկումը նվազեցնում է ընդհանուր հասույթը:
2. Եթե պահանջարկը գնառածական է, ապա զԳԻ անկումը ավելացնում է ընդհանուր հասույթը:
3. Միավոր առածական պահանջարկի սահմանային դեպքում զԳԻ անկումը չի փոփոխում ընդհանուր հասույթը:

Այս երեք պնդումները հեշտությամբ կարելի է ստուգել՝ վերադառնալով 1-2 նկարին: Սկսենք հասույթը հենց գծապատկերի վրա չափելու եղանակից: Ամբողջ հասույթը հավասար է զԳԻ և քանակի արտադրյալին՝ ՊՔՔ: Այնուհետև, քառանկյան մակերեսը միշտ հավասար է հիմքի և բարձրության արտադրյալին: Հետևաբար, պահանջարկի կորի ցանկացած կետում ընդհանուր հասույթը կարելի է գտնել՝ գնահատելով այդ կետին համապատասխանող Գ-ով և Ք-ով կազմված քառանկյան մակերեսը:

Օգտվելով 1-2 (բ) գծապատկերից, կարելի է

առածականության և հասույթի փոխառնչությունը ստուգել նաև միավոր առածական պահանջարկի դեպքում: Ուշադրություն դարձրեք, որ Ա, Լ և Բ կետերի համար հասույթի սովորագծված մակերեսը (ՊՔՔ) հավասար է \$1000 միլիոնի: Ամբողջ հասույթը ներկայացնող մթնեցված մակերեսները նույնն են, քանի որ Գ բարձրության փոփոխությունը փոխհատուցվում է Ք հիմքի փոփոխությամբ: Ահա թե ինչ է սպասվում միավոր առածական պահանջարկի դեպքում:

Կարելի է տեսնել նաև, որ 1-2 (ա) գծապատկերը համապատասխանում է գնառածական պահանջարկին: Այդ նկարում, գինը կիսով չափ նվազեցնելիս հասույթի քառանկյան մակերեսը 1000 մլն. դոլարից աճում է մինչև \$1.500 մլն.: Պահանջարկը գնառածական է, քանի որ զԳԻ նվազումն ավելացնում է ընդհանուր հասույթը:

1-2 (գ) գծապատկերում գինը կիսով չափ պակասեցնելիս հասույթի քառանկյունը 40 մլն. դոլարից փոքրանում է մինչև \$30 մլն., հետևաբար՝ պահանջարկը ոչ գնառածական է:

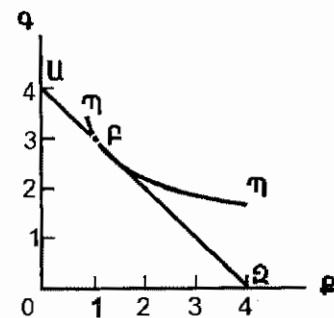
Գծապատկերներից ո՞ր մեկն է ցուցադրում Գրեգորի Քինգի այն եզրահանգումը, որ առատ բերքը պակասեցնում է ագարակատերերի ընդհանուր հասույթը: Պարզ է, որ դա 1-2 (գ) նկարն է: Իսկ ո՞ր մեկն է ներկայացնում Էմիլ Այ ջոնյունի կեյշնգ ընկերության այն համոզմունքը, թե միջադարձային հեռախոսակապի սակագների իջեցումը կառաջացնի պահանջարկի այնպիսի մեծ ծավալ, որ ընկերության ընդհանուր հասույթը կավելանա: Իհարկե՝ 1-2 (ա) գծապատկերը:

1-3 աղյուսակում տրված են գնառածականությանը վերաբերող հիմնական հիշարժան դրույթները: Աշխատեք երկար մտապահել այս կարևոր աղյուսակը:

Մի պարզ հնարք ձեզ թույլ կտա հեշտորեն հաշվել պահանջարկի կորի գնառածականությունը: Կանոնը հետևյալն է. ուղիղ գծի առածականությունը տվյալ կետում հավասար է կետից ներքև գտնվող հատվածի և կետից վերև ընկած հատվածի երկարությունների հարաբերությանը:

Դրանում համոզվելու համար նախ քննարկենք 1-4 գծապատկերը: Ուշադրություն դարձրեք, որ Մ միջնակետից վերև ընկած հատվածի (ՄՍ) երկարությունը միշտ հավասար է նրանից ներքև գտնվող հատվածի (ՍԶ) երկարությանը: Ուստի առածականությունը կլինի՝ ՄՍ/ՍՄ=1: Այս բանաձևից ստացվում է, որ Բ կետում՝ $\eta_c = \frac{PQ}{UP} = \frac{3}{1} = 3$, իսկ Ո կետում՝ $\eta_c = 1/3$:

Ուղիղ գծի η_c -ի հաշվարկի եղանակի իմացությունը հնարավորություն է տալիս այն հաշվելու պահանջարկի կորի ցանկացած կետում, ինչպես ցույց է տրված 1-5 նկարում. (1) Ձեր նախընտրած կետում (օրինակ՝ 1-5 գծապատկերում դա Բ-ն է) կառուցեք կորին տարված շոշափող: (2) Այդ կետում η_c -ն հաշվենք ուղիղ գծի համար (օրինակ՝ Բ կետում $\eta_c=3$): Ատացված արդյունքը ճշտորեն կլինի կորի առածականությունը Բ կետում:



Նկար 1-5.

Պահանջարկի առաձգականությունը	Նկարագիրը	Սահմանումը	Ազդեցությունը հասույթի վրա
Մեկից մեծ ($\eta_a > 1$)	Առաձգական պահանջարկ	Պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխությունը մեծ է գնի տոկոսային փոփոխությունից	Գնի նվազման դեպքում հասույթները ավելանում են
Մեկ ($\eta_a = 1$)	Միավոր առաձգական պահանջարկ	Պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխությունը հավասար է գնի տոկոսային փոփոխությանը	Գնի նվազման դեպքում հասույթները մնում են անփոփոխ
Մեկից փոքր ($\eta_a < 1$)	Ոչ առաձգական պահանջարկ	Պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխությունը փոքր է գնի տոկոսային փոփոխությունից	Գնի նվազման դեպքում հասույթները պակասում են

Աղյուսակ 1-3. Գնառաձգականության ամփոփագիր
 Համոզվեք, որ հասկացել եք պահանջարկի գնառաձգականության այս հատկությունները:

ԲԵՅՄԲՈՒՆԻ ՕՐԻՆԱԿԸ

Առաձգականության ըմբռնումը խիստ կարևոր է գործարար որոշումներ կայացնելիս: Ենթադրենք՝ դուք բեյսբոլի բնագավառի վստահագիր ունեք և տոմսերից ստացվող ձեր հասույթը փորձում եք ավելացնել: Ձեր «Ալբուքերքի դուքս» թիմը սովորաբար խաղում է կիսով չափ դատարկ մարզադաշտում: Գործարար տնօրենը գալիս է և ասում, «ես հաշվել եմ, որ տոմսերի 5-ից 10 դոլար արժողության դեպքում մեր տոմսերի գնառաձգականությունը կազմում է 0,5, 10-ից 12 դոլարի դեպքում՝ 1,2, իսկ 12-ից 15 դոլարի միջակայքում՝ 2: Տոմսերի ընթացիկ գինը 10 դոլար է: Ի՞նչ պետք է անենք»:

Առաձգականության և հասույթի առնչությունից կարելի է նկատել, որ տոմսի գինը \$10-ից ցածր լինելու դեպքում ընդհանուր հասույթը կնվազի, քանի որ պահանջարկը ոչ գնառաձգական է: Եթե գինը \$10-ից բարձրացվի, ապա ընդհանուր հասույթը կնվազի, քանի որ այդ տիրույթում պահանջարկը գնառաձգական է: Հետևաբար՝ տոմսի չորս քննարկվող գներից առավելագույն հասույթը կբերի \$10-ը:

ԱՌԱՋԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՈՐՈՇԻՉՆԵՐԸ

Մեր վերլուծությունը սոսկ կենտրոնացված էր առաձգականության չափման վրա: Սակայն ինչո՞ւ որոշ ապրանքներ ցուցաբերում են առաձգական պահանջարկ, մինչդեռ մյուսները կարծես բոլորովին զգայուն չեն գնի նկատմամբ:

Սննդամթերքի, վառելիքի և կոշիկի նման առաջին անհրաժեշտության ապրանքների պահանջարկը ոչ առաձգական լինելու միտում ունի:

Այսպիսի ապրանքները կենսական անհրաժեշտություն են, և դրանցից հրաժարվելը հեշտ չէ, նույնիսկ գների բարձրացման դեպքում: Դրան հակառակ, եթե դահուկասահքով ուղեկցվող հանգստի, 17 տարվա շոտլանդական վիսկիի, նորաձև հագուստի և այլ ճոխությունների գինը բարձրանա, դուք կարող եք դրանք փոխարինել ուրիշ ապրանքներով:

Ավելացնենք նաև, որ անմիջական փոխարինիչ ունեցող ապրանքները ավելի բարձր գնառաձգականություն ունեն, քան անփոխարինելիները: Եթե վաղը սննդամթերքի ու կոշկեղենի բոլոր գներն աճեն 20 %-ով, դժվար է ակնկալել, թե մարդիկ կդադարեն սնվել կամ կսկսեն ոտաբոքիկ ման գալ: Այդ պատճառով էլ սննդամթերքի ու կոշկեղենի պահանջարկը ոչ գնառաձգական է: Մյուս կողմից, եթե պճեղախտի համաճարակը հնձի խոշոր եղջերավոր անասունների նախիրները, և տավարի մսի ու կաշվե կոշկեղենի գինը բարձրանա, ապա մարդիկ մսեղենի իրենց պահանջը և կոշկեղենի կարիքը կարող են բավարարել ոչխարի կամ թռչնի մսով և այլ հումքից կարված կոշիկներով: Ուստի տավարի միսը և կաշվե կոշկեղենը մեծ գնառաձգականություն են դրսևորում:

Գնի փոփոխությանն արձագանքելու համար պահանջվող ժամանակամիջոցը նույնպես դեր է խաղում: Բենզինի օրինակը դրա լավ ապացույցն է: Ենթադրենք՝ բենզինի գինը հանկարծակի բարձրանում է հենց ավտոմեքենայով ձեր ճանապարհորդության ընթացքում: Մի՞թե լուրջ կհամարեք մեքենան վաճառելու և հանգստից հրաժարվելու միտքը: Դժվար թե: Այսպիսով, կարճ ժամանակաշրջանում բենզինի պահանջարկի առաձգականությունը կարող է մոտ լինել 0-ի:

Այնուամենայնիվ, երկար ժամանակաշրջանում ձեր վարքը կարող եք հարմարեցնել բենզինի բարձր գնին: Դուք կարող եք գնել ավելի փոքր ու վառելիքի խնայողական ծախս ունեցող մեքենա կամ հեծանիվ, երթևեկել գնացքով կամ ուրիշների հետ համատեղ օգտվել նույն մեքենայից: Փորձնական ուսումնասիրությունները հաստատում են, որ երկար ժամանակաշրջանում բենզինի պահանջարկի գնառաձգականությունը մոտ է 1-ի: Սպառման կառուցվածքը հարմարեցնելու ունակությունը ենթադրում է, որ շատ ապրանքների գնառաձգականությունը երկարատև ժամանակաշրջանում ավելի մեծ է, քան կարճատև ժամանակաշրջանում:

Գնառաձգականության վրա ազդող չորրորդ գործոնը սպառողի բյուջեում ապրանքի ունեցած կարևորությունն է: Եկամտի մեծ բաժին խլող ապրանքները գնի փոփոխություններին արձագանքելու ավելի ուժեղ միտում ունեն, քան առօրյա ծախսերի միայն չնչին մասը խլող ապրանքները: Ավտոմեքենաների կրկնակի թանկացման ազդեցությունը համեմատեք կոշկաքուղի գնի կրկնապատկման հետ: Սարդիկ խիստ սրտնեղեցին 1990թ. բենզինի թանկացման պատճառով, բայց կոշկաքուղի գնի կրկնապատկումը երկի թե չնկատեին: Եվ այսպես՝ կոշկաքուղի պահանջարկը ոչ առաձգական է:

Առանձին ապրանքների գնառաձգականության մեծությունը որոշում են հետևյալ տնտեսական գործոնները. ապրանքի անհրաժեշտություն կամ ծոխություն լինելու աստիճանը, փոխարինիչների մատչելիության աստիճանը, արձագանքելու համար առկա ժամանակը և սպառողի բյուջեում ապրանքի հարաբերական կարևորությունը:

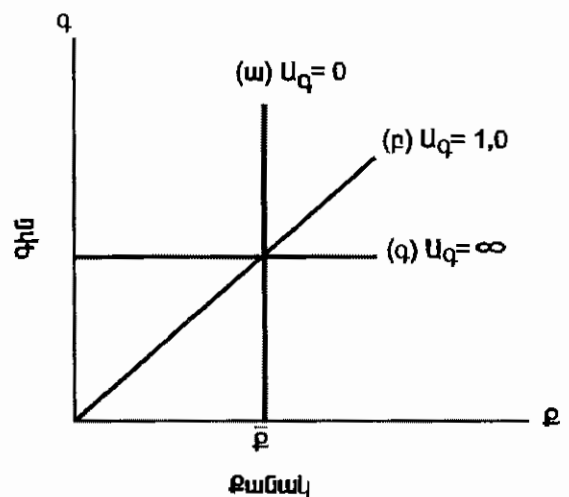
ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԳՆԱՌԱՋԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Այն, ինչ արեցինք պահանջարկի համար, կարող ենք անել նաև առաջարկի համար: Տնտեսագետներն առաջարկի գնառաձգականությունը սահմանում են որպես ապրանքի շուկայական գնի նկատմամբ առաջարկվող քանակի արձագանքի ունակություն:

Ավելի ճիշտ՝ առաջարկի գնառաձգականությունը չափում է առաջարկվող քանակի փոփոխությունը՝ ի պատասխան ապրանքի գնի 1% փոփոխության:

Դիցուք՝ առաջարկվող քանակը որոշակիորեն հաստատագրված է, ինչպես շուտ փչացող ձկան դեպքում, որը շուկա է բերվում ամեն գնով վաճառելու համար: Սա բացարձակ ոչ առաձգական առաջարկի կամ առաջարկի ուղղահայաց կորի սահմանային դեպքն է:

Առաջարկի գնառաձգականություններ



Նկար 1-6. Առաջարկի առաձգականությունը կախված է գնի նկատմամբ արտադրողի արձագանքից:

Երբ առաջարկը հաստատագրված է, առաջարկի առաձգականությունը հավասար է 0-ի՝ ինչպես (ա) կորի դեպքում: (գ) կորը գնի փոփոխությունների նկատմամբ ցուցաբերում է քանակի անսահման մեծ արձագանք: Միջանկյալ (բ) դեպքում քանակի փոփոխությունը հավասար է գնի փոփոխությանը:

Մյուս ծայրահեղ դեպքում գնի չնչին նվազումը առաջարկվող քանակը կհավասարեցնի 0-ի, իսկ չնչին թանկացումը կհանգեցնի առաջարկի անսահման մեծացման: Այստեղ առաջարկվող քանակի տոկոսային փոփոխության ու գնի տոկոսային փոփոխության հարաբերությունը չափազանց մեծ է և առաջացնում է առաջարկի հորիզոնական կոր: Սա առաջարկի անսահման առաձգականության հակառակ ծայրահեղ դեպքն է:

Այս ծայրահեղությունների միջև առաջարկը առաձգական կամ ոչ առաձգական է կոչվում կախված նրանից, թե քանակի տոկոսային փոփոխությունը գնի տոկոսային փոփոխությունից մեծ է, թե՞ փոքր: Այդ երկուսը միմյանցից սահմանազատողը միավոր առաձգական առաջարկի դեպքն է, երբ առաջարկի գնառաձգականությունը հավասար է 1-ի, իսկ առաջարկվող քանակի տոկոսային աճը ճշտորեն հավասար է գնի տոկոսային աճին:

Պարզ երևում է, որ առաջարկի և պահանջարկի գնառաձգականությունների սահմանում-

ները համանման են: Միակ տարբերությունն այն է, որ գնի նկատմամբ առաջարկվող քանակի փոփոխությունը դրական է, իսկ պահանջարկինը՝ բացասական:

Առաջարկի գնառածականության (Ա_գ) ճշգրիտ սահմանումը հետևյալն է՝

$$A_g = \frac{\text{Առաջարկվող քանակի տոկոսային փոփոխություն}}{\text{Գնի տոկոսային փոփոխություն}}$$

1-6 նկարը ցուցադրում է առաջարկի առածականության երեք կարևոր դեպք: Առաջարկի ուղղահայաց կորը արտահայտում է բացարձակ ոչ առածական առաջարկի դեպքը, հորիզոնականը՝ բացարձակ առածական, իսկ գրոյական սկզբնականետով անցնող ուղիղ գիծը՝ միավոր առածականության սահմանային դեպքը՝

Ինչպիսի՞ գործոններ են որոշում առաջարկի առածականությունը: Առաջարկի առածականության վրա ազդող հիմնական գործոնը տվյալ ճյուղում արտադրության ընդլայնման հնարավորության աստիճանն է: Եթե շուկայական գործող գներով հեշտությամբ հնարավոր է ներդրանք հայթայթել (ինչպես, օրինակ՝ գործվածքեղենի արտադրաճյուղում), ապա գների աննշան բարձրացումը կարող է զգալիորեն ավելացնել արտադրանքը: Դա ցույց կտա, որ առաջարկի գնառածականությունը համեմատաբար մեծ է: Մյուս կողմից, եթե արտադրական կարողությունները խիստ սահմանափակ են, ինչպես հարավաֆրի-

կյան ոսկու արդյունահանման դեպքում, ապա ոսկու գնի անգամ կտրուկ բարձրացումները շատ քիչ կանդրադառնան Հարավային Աֆրիկայի ոսկու արտադրության վրա: Սա արդեն ոչ առածական առաջարկ է:

Առաջարկի առածականության մյուս կարեւոր գործոնը դիտարկվող ժամանակահատվածն է: Արտադրողներին անհրաժեշտ՝ արձագանքման ժամանակամիջոցի մեծացմանը զուգընթաց աճում է առաջարկվող քանակի վրա գնի տվյալ փոփոխության ներգործությունը: Գնի բարձրացումից հետո հնարավոր է, որ ձեռնարկությունները անկարող լինեն կարճ ժամկետում ավելացնելու աշխատանքի, հումքի ու արտադրամիջոցների ներդրանքը, ուստի առաջարկը կարող է լինել խիստ ոչ գնառածական: Սակայն ժամանակի ընթացքում ձեռնարկությունները կարող են ավելի շատ աշխատողներ վարձել, նոր գործարաններ կառուցել, ընդլայնել արտադրական կարողությունները, և առաջարկի առածականությունը կմեծանա:

Այժմ, ավարտելով առածականության անձնահատկությունների վերլուծությունը, վերադառնում ենք առաջարկի ու պահանջարկի հիմնական ուղղությամբ:

¹ Ուղիղ գիծ չհանդիսացող առաջարկի կորի առածականությունը կարելի է որոշել 8-րդ էջի տողատակի ներդիրի մեջ նկարագրված ձևով՝ տվյալ կետում կորին տարված շուշափող կառուցելով և այդ ուղղագիծ շուշափողի առածականությունը որոշելով:

Բ. ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՅԱՆՁԱՐԿԻ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Առաջարկի և պահանջարկի վերլուծությունը այն ամենաօգտավետ լծակներից է, որ տնտեսագիտությունն առաջարկել է: Սակայն ինչպես ամեն մի գործիք, այնպես էլ առաջարկի ու պահանջարկի կորերի հմուտ կիրառումը մեծ փորձառություն է պահանջում՝ տնտեսագիտական վերլուծության ամեն մի քայլում հանդիպող ծուղակներում չհայտնվելու համար:

Առաջարկն ու պահանջարկը կարելի է օգտագործել միկրոտնտեսագիտական բազմաթիվ խնդիրներ լուծելիս: Ամենահետաքրքիր կիրառություններից մեկը գյուղատնտեսության բնագավառում է, որտեղ առաջարկն ու պահանջարկը հնարավորություն են տալիս հասկանալու ագարակատերերի եկամուտների անկայունության պատճառները և գնահատելու այդ եկամուտների

բարձրացմանն ուղղված կառավարության միջոցառումները: Մյուսը առաջարկի ու պահանջարկի վրա հարկերի ունեցած ներգործությունն է, որով կառավարությունը կարող է միջամտել շուկային:

ԳՅՈՒՂԱՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Առաջարկի ու պահանջարկի փոփոխության ազդեցությունն ուսումնասիրելու լավագույն փորձադաշտը գյուղատնտեսության կատարյալ մրցակցային հատվածն է: Ագարակագործությունը թե՛ ԱՄՆ-ի շատ տարածաշրջանների և թե՛ աղքատ երկրների տնտեսության կենսական բնագավառն է, իսկ գյուղատնտեսական ապրանքները

միշտ եղել են ԱՄՆ-ի արտահանումների հիմնական մասերից մեկը:

ԱԳԱՐԱԿԱԳՈՐԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԵՍԱՏԱԿԱՆ ԱՆԿՈՒՄԸ ԵՐԿԱՐ ԺԱՄԱՆԱԿԱՅԱՏՎԱԾՈՒՄ

Ագարակագործությունը մի ժամանակ մեր միակ մեծ արտադրաճյուղն էր: Մի հարյուր տարի առաջ Ամերիկայի բնակչության կեսը ապրում և աշխատում էր ագարակներում: Սակայն այդ թիվը իջել է՝ այժմ կազմելով ընդհանուր աշխատուժի 3%-ը: Ո՞րն է գյուղատնտեսության անկման պատճառը: Շատերը ձգտում էին ավելի բարձր եկամուտների և մեծ քաղաքների ավելի աշխույժ հասարակական կյանքին: («Ինչպե՞ս կարող եք նրանց պահել ագարակում, եթե տեսել են Փարիզը»): Քաղաքացիական պատերազմից հետո սևամորթների բազմաթիվ ընտանիքներ լքեցին հարավը՝ փորձելով ավելի մեծ հնարավորություններ գտնել հյուսիսի քաղաքներում:

Բացի դրանից, տեխնոլոգիական առաջընթացը գյուղատնտեսության բնագավառում շեշտակիորեն նվազեցրեց աշխատողների պահանջարկը: Նշանակալի նվաճումների թվում էին՝ տրակտորների, կոմբայնների և բամբակահավաք մեքենաների կիրառությունը, հողերի պարարտացումն ու ոռոգումը, ընտանի կենդանիների ընտրովի բազմացումն ու նոր սերմացուների խաչասերումը: Այս բոլոր նորամուծությունները մեծապես ընդլայնեցին գյուղատնտեսական ներդրանքների արտադրողականությունը:

Եվ, վերջապես, գրեթե բոլոր վիճակագրական ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ եկամուտների ավելացման համեմատությամբ սննդամթերքի պահանջարկը ավելի դանդաղ է աճում: Այս փաստը նշանակում է, որ սննդամթերքի պահանջարկը ազգային եկամտից ավելի դանդաղ աճելու միտում ունի:

ԳՅՈՒՂԱՑԻԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԱՆԿՈՒՄԸ. ԳԾԱԳՐԱԿԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

Լոկ մեկ գծապատկերը գյուղատնտեսական ապրանքների գների անկման միտումը կարող է ավելի լավ բացատրել, քան գործերով լեցուն գրադարանները և թերթերի առաջնորդողները: 1-7 նկարի 3 կետում ցույց է տրված բարձր գներով հաստատված սկզբնական հավասարակշռությունը: Հետևեմք, թե տարիների ընթացքում ինչ է կատարվում գյուղատնտեսության հետ: Ամերի-

կայի բնակչության աճի և արտահանումների մեծացման հետևանքով սննդամթերքի պահանջարկը ընդլայնվում է: Բայց քանի որ սննդամթերքի մեծ մասը առաջին անհրաժեշտության ապրանքներ են, ապա միջին եկամուտների աճի համեմատությամբ պահանջարկի տեղաշարժը ավելի համեստ է:

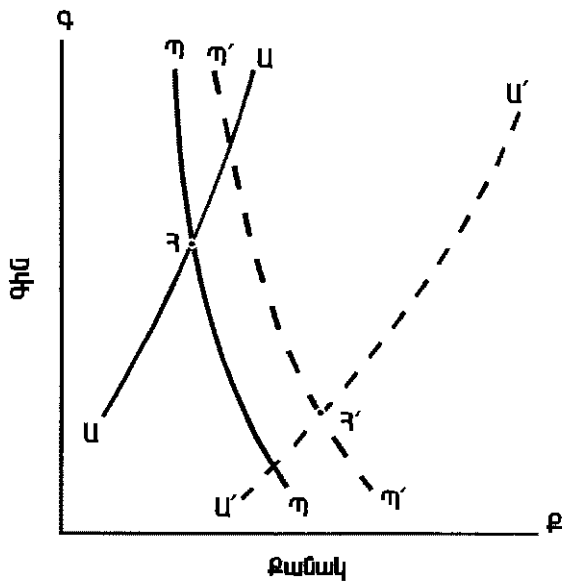
Իսկ առաջա՞րկը: Չնայած շատերը սխալմամբ կարծում են, թե գյուղատնտեսությունը գործարարության հետադիմող բնագավառ է, սակայն վիճակագրական հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ գյուղատնտեսության արտադրողականությունը (ներդրանքի մեկ միավորին ընկնող արտադրանքը) մյուս արտադրաճյուղերի համեմատությամբ ավելի արագ է աճել: Ինչպես պատկերված է 1-7 գծապատկերում, արտադրողականության արագընթաց աճը խիստ մեծացրել է առաջարկը՝ առաջարկի կորը ԱՄ-ից տեղաշարժելով ԱՄ:

Ի՞նչ պետք է տեղի ունենա 3՝ կետում հաստատված նոր մրցակցային հավասարակշռության դեպքում: Առաջարկի կտրուկ աճը առաջ է ընկնում պահանջարկի համեստ ընդլայնումից՝ հանգեցնելով գյուղատնտեսական ապրանքների գների նվազման: Վերջին տասնամյակներում տեղի ունեցածը հենց դա էր: Գների ընդհանուր մակարդակի համեմատությամբ հացահատիկի գները 1951-1990 թթ. ընկել են 67 %-ով: Քանի որ պահանջարկը ոչ առաձգական է, գների անկման պատճառով գյուղատնտեսական ապրանքներից ստացվող եկամուտը նույնպես նվազելու միտում ունի:

Բերքի սահմանափակումներ: Ի հակադեպություն նվազող եկամուտների, ագարակատերերը տնտեսական օժանդակություն ստանալու ակնկալիքով հաճախ են ճնշում գործադրել համերկային կառավարության վրա: Սերնդեսերունդ, մեզ մոտ և արտասահմանում, ագարակատերերին օգնելու նպատակով կառավարությունները բազմաթիվ քայլեր են ձեռնարկել. բարձրացրել են գները՝ դրանց սատար կանգնելով, արգելափակել են ներմուծումները՝ սահմանելով մաքսեր և բաժնեչափեր, իսկ երբեմն ագարակատերերին պարգևատրելով լրավճար են տվել ցորենի կամ եգիպտացորենի յուրաքանչյուր բուլշելի դիմաց:

Կառավարության կողմից ընդունված ամենավիճահարույց գյուղատնտեսական ծրագրերից մեկն այն է, ըստ որի ագարակատերերից պահանջվում է սահմանափակել արտադրությունը: 1-8 նկարը արտահայտում է այս քաղաքականության տնտեսագիտությունը: Եթե գյուղատն-

Գյուղատնտեսական ապրանքների գների անկումը



Նկար 1-7. Գյուղատնտեսության անկումը ընդլայնվող առաջարկի և ոչ գնառածական պահանջարկի հետևանք է

Հ կետի հավասարակշռությունը ներկայացնում է գյուղատնտեսության վիճակը տասնամյակներ առաջ: Տեխնոլոգիական առաջընթացով պայմանավորված առաջարկի մեծ ընդլայնման համեմատությամբ գյուղատնտեսական ապրանքների պահանջարկը ավելի դանդաղ է աճում: Ուստի գյուղատնտեսական ապրանքների մրցակցային գները նվազելու միտում ունեն: Ավելին, առաջարկի ընդլայնմանը զուգընթաց, ոչ գնառածական պահանջարկի հետևանքով նվազում է գյուղատնտեսական ապրանքների վաճառքից ստացվող եկամուտը:

տնտեսության նախարարությունը յուրաքանչյուր ազարակատիրոջից պահանջի նախորդ տարվա համեմատությամբ եզիպտացորենի ցանքատարածությունը կրճատել 20%-ով, ապա արդյունքում եզիպտացորենի առաջարկի կորը կտեղաշարժվի դեպի վեր և ձախ: Քանի որ սննդամթերքի առաջարկը ոչ առածական է, ապա բերքի սահմանափակումը բարձրացնում է ոչ միայն եզիպտացորենի ու այլ հացահատիկների գները, այլև միտում է ավելացնելու ազարակատերերի ընդհանուր հասույթն ու վաստակը:

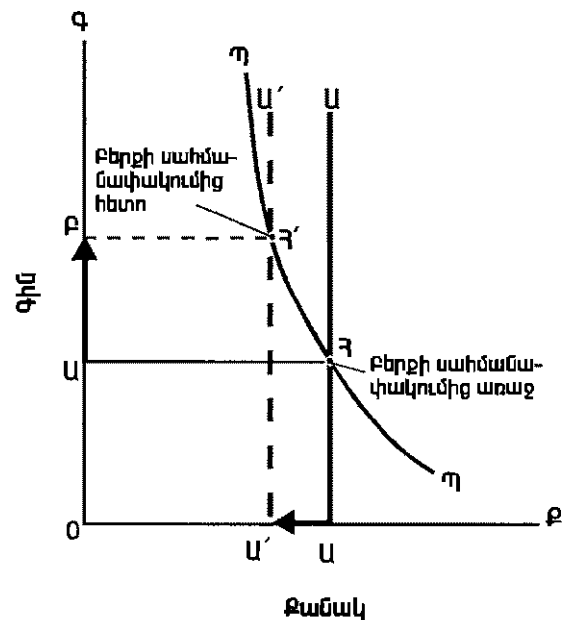
Իհարկե, սպառողները բերքի սահմանափակումներից ու բարձր գներից տուժում են ճիշտ այնպես, ինչպես կտուժեին ջրիեղեղի կամ երաշտի հետևանքով առաջացած սննդամթերքի սա-

կավորությունից: Բայց դա այն գինն է, որ հասարակությունը պետք է վճարի ազարակատերերին՝ նրանց արտադրական ռեսուրսները հարկադիր պարապուրդի մատնելու համար:

ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՈՒ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԻ ԱՅԼ ՕՐԻՆԱԿՆԵՐ

Խիստ ասած, առաջարկի ու պահանջարկի տեսությունը կիրառելի է միայն կատարյալ մրցակցային շուկայի դեպքում, որտեղ միատեսակ ապրանքները աճուրդով վաճառվում են մեծաթիվ գնորդների ու վաճառողների կողմից սպասարկվող շուկաներում: Թեև կատարյալ մրցակցությունը Ամերիկայի տնտեսության մեծ մասի ճշգրիտ նկարագիրը չէ, այնուամենայնիվ, առաջարկի ու

Բերքի սահմանափակման ծրագիր



Նկար 1-8. Բերքի սահմանափակման ծրագրերը բարձրացնում են և՛ գինը, և՛ եկամուտը Նախքան բերքի սահմանափակումը մրցակցային շուկան ցածր գներով հավասարակշռություն է հաստատում Հ կետում: Երբ կառավարությունը սահմանափակում է արտադրությունը, ապա առաջարկի կորը դեպի ՍՍ է տեղաշարժվում՝ հավասարակշռությունը տեղափոխելով դեպի Հ', իսկ գինը բարձրացնելով մինչև Բ: Համոզվեք, որ ոչ առածական պահանջարկի դեպքում հասույթի նոր ՕԲՀԱ՝ քառանկյունը մեծ է ՕՆՀԱ սկզբնական հասույթի քառանկյունից:

պահանջարկի տեսությունը մի օգտավետ մոտավորություն է, որը կարող է կիրառվել գինն ու քանակը փոփոխող ուժերի ազդեցությունը վերլուծելիս:

ՀԱՐԿԻ ԱՋՂԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԳՆԻ ԵՎ ՔԱՆԱԿԻ ՎՐԱ

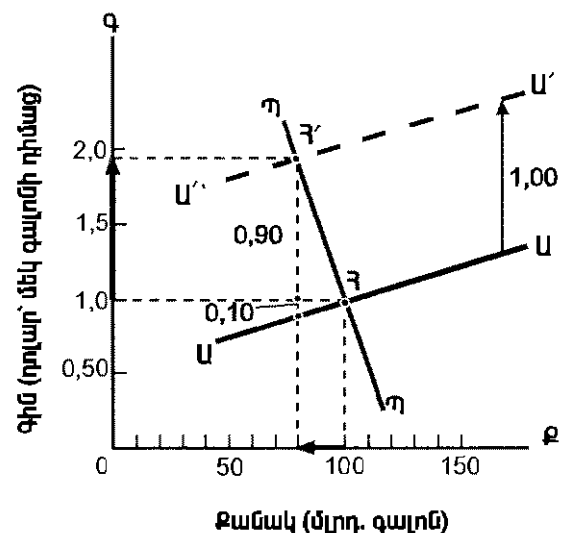
Քննարկենք հարկի ազդեցությունը: Կառավարությունը հարկ է հավաքում բազմազան աղբյուրներից՝ ծխախոտի և ոգելից խմիչքի վաճառքից աշխատավարձից ու շահույթից: Կարելի է արդյոք առաջարկի և պահանջարկի վերլուծությունն օգտագործել հարկի միկրոտնտեսական ներգործությունը քննելու համար:

Այո: Կարևոր օրինակ է բենզինի հարկը: Եվրոպական երկրներում մեկ գալոն բենզինի հարկը 2-4 դոլար է, մինչդեռ Ամերիկայում մեկ գալոն բենզինի համերկրային հարկը ընդամենը մի քանի ցենտ է: Բենզինի բարձր հարկերի ջատագովները նշում են, որ երկիրը մեծ օգուտներ կստանա դրանից: Այն շոշափելի հասույթներ կբերի՝ պակասեցնելով բյուջեի բացը: Բացի այդ, դա կզսպի նավթի աճող սպառումը, կկրճատի մեր կախումը մատակարարման անհուսալի օտարերկրյա աղբյուրներից և կնվազեցնի աղտոտվածությունն ու էներգիայի օգտագործման մյուս վնասակար հետևանքները:

Եկեք առաջարկն ու պահանջարկը օգտագործենք բենզինի վրա դրվող \$1 հարկային բեռի ազդեցությունը վերլուծելու համար: Հարկային բեռն ասելով՝ նկատի ունենք հարկի վերջնական տնտեսական ներգործությունը: Արդյո՞ք այդ բեռը ի վերջո ամբողջապես ընկնում է նավթարդյունաբերողների ուսերին, թե՞ տեղափոխվում է սպառողների վրա: Պատասխանը կարելի է ստանալ միայն առաջարկի ու պահանջարկի վերլուծությունից: 1-9 նկարը սկզբնական հավասարակշռությունը ցույց է տալիս ԱՄ և ՊՊ կորերի հատման Z կետում, երբ բենզինի մեկ գալոնն արժե \$1, իսկ ամբողջ սպառումը տարեկան կազմում է 100 մլրդ. գալոն:

Բենզինի մանրածախ շուկայում \$1 հարկի գանձման ազդեցությունը պատկերված է առաջարկի կորի դեպի վեր տեղաշարժով՝ պահանջարկի կորը թողնելով անփոփոխ: Այն չի տեղաշարժվում, որովհետև բենզինի հարկի մեծացումից հետո ամեն մի գնին համապատասխան պահանջվող քանակը չի փոփոխվում: Երևի սպառողները ոչ տեղյակ են, ոչ էլ հետաքրքրվում են, թե բենզինի լցակայանում իրենց վճարած գումարը

Բենզինի հարկի տեղաշարժը



Նկար 1-9. Բենզինի հարկը ընկնում է U' սպառողի, U արտադրողի վրա

Բենզինի վրա դրված \$1 հարկը առաջարկի U կորը \$1-ով տեղաշարժում է վեր՝ առաջացնելով առաջարկի U' գույքահեռ կորը: Այս նոր առաջարկի կորը U' -ի հետ հատվում է նոր հավասարակշռության Z' կետում, որտեղ սպառողի համար գինը բարձրացել է 90 ցենտով, իսկ արտադրողի համար՝ նվազել 10 ցենտով: Սկզբները ցույց են տալիս Q -ի և P -ի փոփոխությունները:

որ ո՞ր է գնում՝ կառավարությանը, նավթային ընկերություններին, թե՞ Սաուդյան Արաբիային:

Դրան հակառակ, առաջարկի կորը որոշակիորեն տեղաշարժվում է դեպի վեր \$1-ով: Պատճառն այն է, որ արտադրողները տվյալ քանակը (դիցուք՝ 100 մլրդ. գալոն) շահագրգռված են վաճառելու միմիայն այն դեպքում, եթե ստանան նախկին նույն *զուտ* գինը: Այսինքն՝ առաջարկվող յուրաքանչյուր քանակի համար շուկայական գինը ճշտորեն պետք է ավելանա հարկի չափով: Եթե արտադրողները սկզբում ցանկանում էին վաճառել 80 մլրդ. գալոն՝ \$0.90-ով, ապա այժմ նրանք նույն քանակը կցանկանան վաճառել \$1.90-ով (որը հարկը հանելուց հետո 1 գալոնի դիմաց արտադրողներին կտա նույն \$0.90-ը):

Ո՞րը կլինի նոր հավասարակշիռ գինը: Պատասխանը ստացվում է առաջարկի ու պահանջարկի նոր U' և U կորերի հատման Z' կետում: Առաջարկի տեղաշարժի պատճառով գինն ավելի բարձր է, իսկ գնվող և վաճառվող քանակները կրճատվել են: Եթե ուշադիր ուսումնասիրենք գծապատկերը, ապա կտեսնենք, որ նոր հավասար

րակշռության դեպքում գինը 1\$-ից հասել է մոտ \$1,90-ի: Այս դեպքում գնման ու վաճառքի մոր հավասարակշռության կետում արտադրանքը 100 մլրդ. գալոնից նվազել է մոտ 80 մլրդ. գալոնի:

Վերջին հաշվով ո՞վ է վճարում հարկը: Ինչպիսի՞ն է հարկի բեռը: Պարզ է, որ նախարարություններում վճարում է փոքր մասը, 1\$-ի փոխարեն ստանալով միայն 90 ցենտ (\$1,90 -ից հանած \$1 հարկը): Իսկ սպառողը իր ուսերին կրում է բեռի մեծ մասը: Մանրածախ գինը բարձրացել է 90 ցենտով, որովհետև առաջարկը համեմատաբար գնառածգական է, իսկ պահանջարկը՝ ոչ գնառածգական:

Ընդհանրապես, պահանջարկի և առաջարկի համեմատական առաձգականությունից է կախված, թե հարկն ավելի շատ ու՞մ վրա կընկնի՝ սպառողների, թե՛ արտադրողների: Եթե առաջարկի համեմատությամբ պահանջարկը ոչ առաձգական է, ապա հարկը կտեղափոխվի սպառողների վրա, իսկ եթե պահանջարկի համեմատությամբ առաջարկն է ոչ առաձգական, ապա հարկի բեռը կընկնի արտադրողների ուսերին:

Առաջարկի ու պահանջարկի վերլուծությունը կարելի է կիրառել հարկի բազմաթիվ այլ տեսակների նկատմամբ: Օգտագործելով այդ միջոցը, մենք կարող ենք հասկանալ, թե ծխախոտի հարկը ինչպես է ներգործում նրա գնի ու սպառման վրա, թե ներմուծման վրա դրված հարկը կամ մաքուր ինչպես է անդրադառնում արտաքին առևտրի վրա, և թե աշխատանքի, արտադրամիջոցների ու հողի նման ներդրանքների վրա դրված հարկերը ինչպես կազդեն աշխատավարձի, շահադրույքների ու հողի վարձավճարի վրա:

ԱՌԱՋԱՐԿՆ ՈՒ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԸ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Առօրյա կյանքն առաջադրում է անհամար տնտեսական հարցեր, որոնք հնարավոր է լիովին հասկանալ միայն առաջակի ու պահանջարկի վերլուծությամբ: Ահա դրանցից երեքը.

- *Ապակարգավորումը և օդային փոխադրումների ուղեվարձը:* Մինչև 1970-ական թվականների վերջը քաղաքացիական օդագնացության համերկային վարչությունը սահմանափակումներ էր կիրառում օդուղիների մրցակցության նկատմամբ՝ սահմանափակելով դրանց մուտքը քաղաքների մեծ մասը: Տոմսերի գները բարձր էին, և շատ չվերթեր փաստորեն դատարկ էին: Քննադատության հետևանքով 1980թ. գնադյացումը և ներքին չվերթերի

մուտքը ապակարգավորվեց, և վատ կառավարվող օդուղիների սնանկացման հետ մեկտեղ ճյուղում սկսվեց լարված մրցակցություն:

1-10 (ա) գծապատկերը լուսաբանում է ապակարգավորման ազդեցությունը օդային փոխադրումների ուղեվարձի վրա: Անող մրցակցությունն ընդլայնեց առաջարկը, մեծապես ավելացրեց օդային ուղևորությունների ծավալը՝ իջեցնելով միջին գինը: Հիմնականում օգտվեցին նրանք, ովքեր ուղեվարձը վճարում էին գեղջով և թոփքներ կատարում Նյու Յորքի ու Շիկագոյի նման խոշոր քաղաքներից: Այնուհանդերձ, միջազգային թոփքների սպասարկումը մնաց խիստ կարգավորված, իսկ միջազգային փոխադրումների ուղեվարձը ներքին չվերթերի ուղեվարձից բավական բարձր էր:

- *Բժշկների առաջարկի սահմանափակումը:* Բժշկական ուսումնական հաստատությունների դիմորդների թիվը մի քանի անգամ գերազանցում է ուսանողների թվին: Բժշկական ուսումնական հաստատության յուրաքանչյուր տեղի համար քննություն են հանձնում բազմաթիվ մարդիկ: Վկայագրման խստագույն պահանջներով պայմանավորված այս սահմանափակումը բժշկական հաստատություններին պարտադրված է Ամերիկայի բժշկների միության կողմից:

Սահմանափակումը արդյունավետորեն նվազեցնում է բժշկների առաջարկը՝ նրանց առաջարկի կտրը տեղաշարժելով դեպի ծախս, ինչպես ցույց է տրված է 1-10(բ) նկարում: Այս և վկայագրման նման ընթացակարգի պաշտպանները գտնում են, որ ԱՄՆ-ում բուժսպասարկման որակը պահպանելու համար դրանք անհրաժեշտ են:

Քանի որ բուժսպասարկման պահանջարկը ոչ գնառածգական է, բժշկական հաստատությունների ուսանողների թվի սահմանափակումը բարձրացնում է բուժսպասարկման գինը և ավելացնում բժշկների եկամուտը: Բարձր որակն ապահովվում է ավելի թանկ բուժսպասարկման շնորհիվ:

- *Ավտոմեքենաների ներմուծման մաքսը:* Հենրի Ֆորդի դարաշրջանից մինչև 1950-ական թվականները ԱՄՆ-ն իշխում էր ավտոմեքենաների համաշխարհային շուկայում: Այնուհետև Եվրոպայում և ճապոնիայում տեղի ունեցած տեխնոլոգիական արագ առաջընթացի շնորհիվ, սկսվեց ներմուծվող մեքենաների հեղեղ, որը 1980-ական թվականներին կազմում էր

շուկայի 25% բաժինը: Արտադրական կարողությունների պարապուրդի և գործազրկության պատճառով դաժան հարվածի տակ ընկած ավտոմոբիլային ընկերություններն ու արհմիությունները կոնգրեսի վրա ճնշում գործադրեցին արտասահմանյան արտադրության մեքենաների ներմուծումը սահմանափակելու նպատակով:

Առաջարկված լուծումներից մեկը ավտոմեքենաների վրա ներմուծման մաքս սահմանելն էր: (Ներմուծման մաքսը ներմուծվող ապրանքների վրա դրվող հարկն է:) \$2000 մաքսադրույքը կկրճատեր ներմուծվող մեքենաների քանակը՝ առաջարկի կորը տեղաշարժելով դեպի վեր և ձախ: Ներմուծվող մեքենաների գինը կբարձրանար, և պահանջվող քանակը կկրճատվեր: Տե՛ս 1-10 (գ) գծապատկերը:

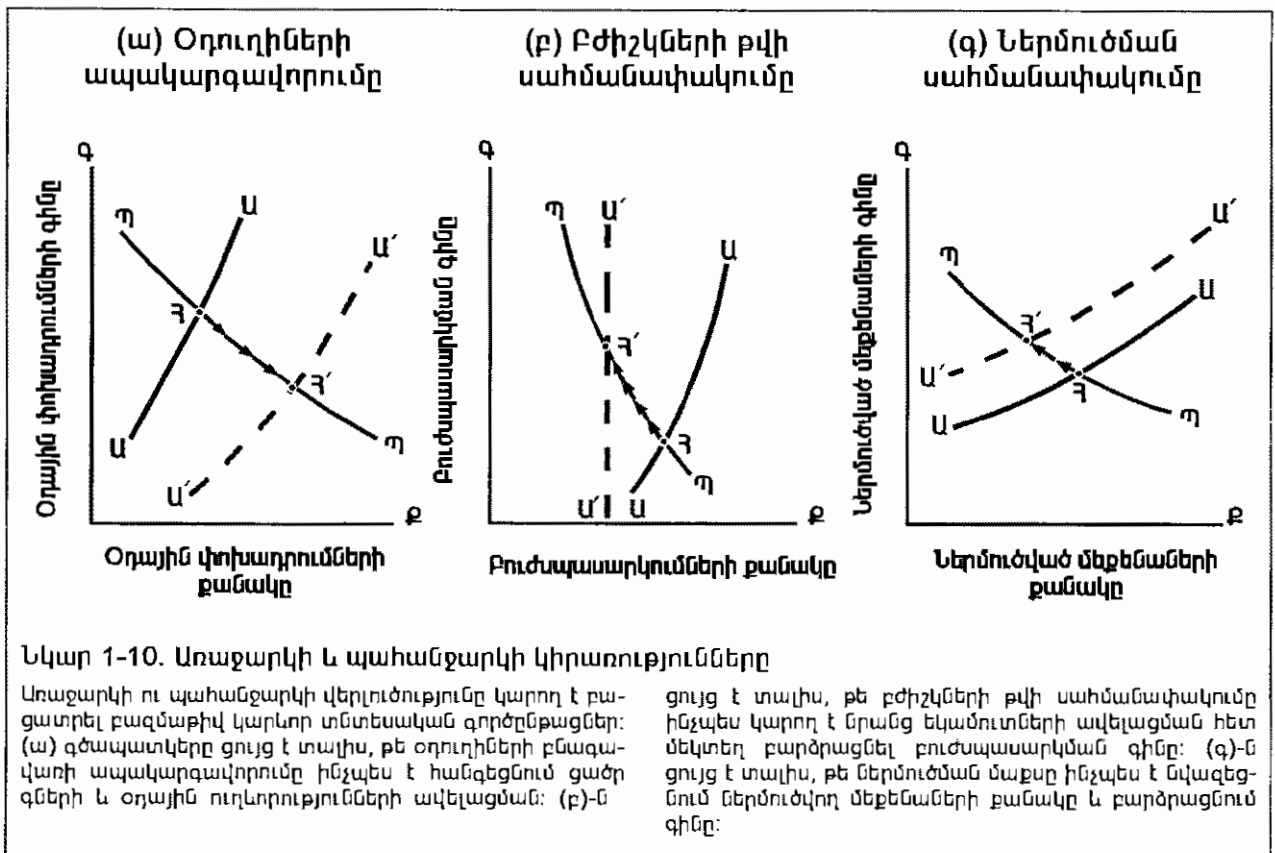
Առանձին գծապատկերով կարելի է ցույց տալ, որ ներմուծման մաքսը մեծացնում է տեղական արտադրության ավտոմեքենաների պահանջարկը: Ինչո՞ւ: Որովհետև մաքս սահմանվելուց հետո տեղական ավտոմեքենաների անմիջական փոխարինիչների (այսինքն՝ ներմուծված մեքենաների) գինը ավելի բարձր

է: Այսպիսով, տեղական ավտոմեքենաների գինն ու քանակը ավելանում են, քանի որ պահանջարկի կորը շարժվում է դեպի հյուսիս-արևելք՝ տեղական մեքենաների առաջարկի տրված կորի երկայնքով:

ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ՄԻՋԱՍՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ՇՈՒԿԱՅԻՆ

ԱՆՍԱՍԱՆ Է ԱՐԴՅՈՔ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԻ ՕՐԵՆՔԸ

Այժմ մենք պատկերացնում ենք, թե առաջարկն ու պահանջարկը ինչպես են գործում մրցակցային շուկայական տնտեսությունում գներն ու քանակները սահմանելիս: Բայց հենց այս առնչությամբ գուցե ցանկանանք ինքներս մեզ հարց տալ, թե որն է կառավարության կարգավորումների, հարկերի ու ծախսերի, ինչպես նաև միջազգային առևտրի ներգործության և բազմաթիվ այլ գործոնների ուրույն դերը:



Մենք չենք կարող ժխտել, որ գինը կախված է կառավարության ձեռնարկած միջոցառումներից: Բայց դրանք *չեն գումարվում* առաջարկի ու պահանջարկի ուժերին: Ավելին, այդ միջոցառումները պատկանում են այն բազմաթիվ գործոնների թվին, որոնք *գործելով* առաջարկի և պահանջարկի *միջոցով*՝ սահմանում են գինն ու քանակը: Եթե կառավարությունը ավելի շատ փող է ծախսում կոշկեղեն կամ բեռնատար մեքենաներ գնելու կամ թմրամոլների առողջությունը վերականգնելու հետազոտությունների վրա, ապա նման ծախսերը կտեղաշարժեն այդ ապրանքների պահանջարկը և կբարձրացնեն դրանք գինը: Սակայն ռազմական ապրանքների կամ հետազոտությունների մրցակցային գները ի վերջո դարձյալ որոշվում են առաջարկով ու պահանջարկով: Այլ կերպ ասած՝ առաջարկն ու պահանջարկը ոչ թե գնի վերջնական բացատրությունն են, այլ գնի և քանակի վրա ներգործող բազմազան ուժերը վերլուծելու և նկարագրելու օգտակար ընդհանուր հասկացություններ: Վերջնական պատասխան տալու փոխարեն առաջարկն ու պահանջարկը ավելի շուտ տնտեսությունն ըմբռնելու ելակետն են:

Ըմբռնելով, թե տնտեսական ուժերը ինչպես են գործում առաջարկի և պահանջարկի միջոցով, կարող ենք հասկանալ սկսնակների շփոթը, որոնք հայտարարում են. «Դուք չեք կարող չեղարկել առաջարկի ու պահանջարկի օրենքը: Քանուֆ աղբան գիտեր, որ ինքը չի կարող օվկիանոսի մակընթացությանը հրամայել շրջանցելու ծովում գտնվող իր գահը: Նմանապես ամեն խելացի կառավարություն գիտե, որ չի կարող խույս տալ առաջարկի ու պահանջարկի գործողությունից կամ խոչընդոտել այն»:

Ավելի լավ է տնտեսագիտություն ընդհանրապես չուսումնասիրել, քան մնալ այդ կարծիքին: Կառավարությունը, անշուշտ, կարող է ազդել գների վրա: Կառավարությունները գների վրա ազդում են՝ ներգործելով առաջարկի կամ պահանջարկի, կամ երկուսի վրա էլ: Դարեր շարունակ կառավարությանները գները բարձրացրել են՝ սահմանափակելով արտադրանքը: 1990 թ. Իրաքի նավթի բեռնարգելքը սահմանափակեց արտադրությունը և շեշտակիորեն բարձրացրեց գները: Սուրճի գինը բարձրացնելու նպատակով Բրազիլիան վառում էր այն: Վերևում նշեցինք, թե ԱՄՆ-ի կառավարությունները ինչպես են սահմանափակում ցանքատարածությունը, որպեսզի բարձրացնեն սննդամթերքի գինը և ազարակների եկամուտը:

Այս կառավարությունները առաջարկի ու պահանջարկի օրենքը չեն խախտել և գաղտնի

տնտեսական զենքեր չունեն: Նրանք պարզապես գործել են առաջարկի ու պահանջարկի միջոցով:

ՕՐԵՆՔՈՎ ՀԱՍՏԱՏԱԳՐՎԱԾ ԳՆԵՐ

Գոյություն ունի կառավարության կողմից առաջարկին ու պահանջարկին միջամտելու մի եղանակ, որը հանգեցնում է անսպասելի և երբեմն արտավոր տնտեսական հետևանքների: Երբեմն կառավարությունը օրենքով առավելագույն կամ նվազագույն գին է սահմանում: Կարևոր օրինակներից են նվազագույն աշխատավարձը, բնակավարձի վերահսկումը և շահադրույքի առաստաղը: Պատերազմի ժամանակ կառավարությունը հաճախ աշխատավարձի և գների վերահսկողություն է պարտադրում, որպեսզի կանխի գների մեծ փոփոխությունը:

Առաջարկի ու պահանջարկի օրենքին նման ձևով միջամտելը եապես տարբերվում է առաջարկի ու պահանջարկի միջոցով կառավարության գործելակերպից: Տեսնենք, թե ինչու:

ԳՆԻ առաստաղներ: Քննարկենք բենզինի առաջարկն ու պահանջարկը: Դիցուք՝ սկսում ենք մի իրադրությունից, երբ բենզինի մեկ գալոնի գինը \$1 է: Այնուհետև, պատերազմի կամ հեղափոխության հետևանքով նավթի մատակարարումները խիստ կրճատվում են: Ենթադրենք, նավթամթերքի գները կտրուկ աճում են, և բենզինի մեկ գալոնի գինը հասնում է \$2-ի:

Ամբոխահանները զլուխ են բարձրացնում պախարակելով ստեղծված իրադրությունը: Նրանք պնդում են, որ չարաշահող նավթային ընկերությունները խաբում են սպառողներին: Ավելին, բարձրացող գները սպառում են կենսապահովման ծախսերի գնաճային պարույրներ առաջացնել: Գնի վերահսկողության ջատագովների փաստարկները ամենուրեք այսպիսիք են:

Անող գների բախվելով կառավարությունները հաճախ վերահսկում են գները, ինչպես նավթի գների նկատմամբ վարվեց ամերիկյան կառավարությունը, 1973-1981 թթ. էներգալիքների գները կտրուկ բարձրացնելու ժամանակ: Ենթադրենք, կառավարությունն ընդունում է մի օրենք, ըստ որի պահպանելով նախկին մակարդակը, բենզինի մեկ գալոնի գինը սահմանվում է \$1: 1-11 նկարում օրենքով սահմանված այդպիսի առավելագույն գինը ցույց է տրված գնի մակարդակի ՍԺԿ գծով:

Օրենքով սահմանված գնի առաստաղի դեպքում առաջարկն ու պահանջարկը միմյանց չեն համապատասխանում: Սպառողները ցանկանում են ավելի շատ բենզին գնել, քան արտադրողները կկամենան առաջարկել ընթացիկ, գնով:

Դա պատկերված է Ժ-ի ու Կ-ի միջև առաջացած ճեղքվածքով: Այս ճեղքվածքը այնքան է մեծ, որ շատ չանցած բենզինի լցակայանները կդատարկվեն: Ինչ-որ մեկը ստիպված կլինի հեռանալ առանց բաղձալի բենզինի: Մյուս կողմից, եթե ազատ շուկայի գործունեությունը թույլատրվեր, ապա շուկան կհավասարակշռվեր \$2 կամ ավելի բարձր գնի մակարդակում: Սպառողները կդժգոհեն, բայց կնախընտրեն պատրաստակամորեն վճարել բարձր գինը, քան մնալ առանց վառելանյութի:

Սակայն շուկան չի կարող հավասարակշռվել, որովհետև արտադրողների կողմից բարձր գին նշանակելը հակասում է օրենքին: Դրան հետևում է հիասթափության և *պակասության* ժամանակաշրջանը՝ փոխձայնակցող ավտոմեքենաների խաղը, երբ լցակայանում բենզինն սպառվելուց հետո ոմանք մնում են առանց վառելանյութի: Բենզինի անբավարար մատակարարումը

պետք է ինչ-որ կերպ նորմավորվի: Սկզբում դա հնարավոր է իրագործել «շուտ եկողը շուտ է սպասարկվում» սկզբունքով, յուրաքանչյուր սպառողին վաճառվող քանակը սահմանափակելով կամ՝ առանց դրա: Հերթեր են գոյանում, և վառելիք հայթաթելու համար պետք է բավական ժամանակ ծախսել:

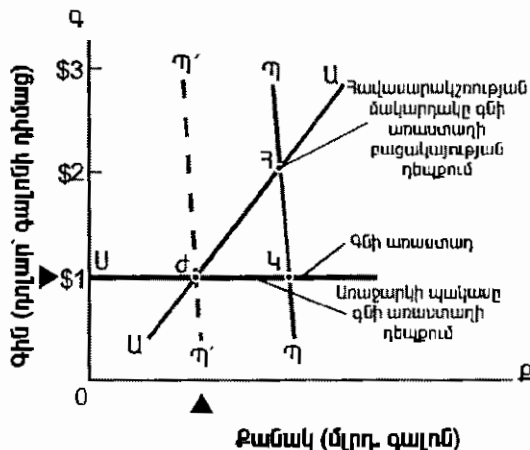
Նորմավորում: Ժամանակի ընթացքում ձևավորվում է որևէ տեսակի *ոչ գնային նորմավորման մեխանիզմ*: Բենզինի և այլ պահեստավորվող ապրանքների պակասը հաճախ կարգավորվում է, մարդկանց ստիպելով հերթ կանգնել, այսինքն՝ նորմավորելով հերթերի օգնությամբ: Կամ նորմավորվող ապրանքին տնօրինելու հնարավորություն ունեցող անձինք զբաղվում են *սեռուկայական առևտրով*, որը սահմանվածից բարձր գներով կատարվող անօրինական գործարք է: Դա ջանքերի զուր վատնում է, քանի որ մարդիկ իրենց թանկարժեք ժամանակը ծախսում են՝ փորձելով բավարարել իրենց կարիքները: Ոչ մեկն իրեն երջանիկ չի զգում, առավել ևս՝ տագնապահույզ վաճառողը: Ի վերջո կառավարությունը ծրագրում է ոչ գնային նորմավորման ավելի արդյունավետ ձևեր, որոնցից են պաշտոնական բաշխումը և կտրոնային նորմավորումը:

Կտրոնային նորմավորման դեպքում յուրաքանչյուր սպառող ապրանք գնելու համար պետք է ունենա կտրոն և փող: Արդյունքում ստեղծվում է երկու տեսակի փող: Եթե նորմավորումն ընդունվում է, և կտրոններ են բաշխվում ըստ ընտանիքի մեծության, մասնագիտական անհրաժեշտության կամ այլ չափանիշների, ապա պակասորդը վերանում է, քանի որ պահանջարկը սահմանափակված է կտրոնների բաշխմամբ:

Իսկ կտրոններն ինչպե՞ս են փոխում առաջարկի ու պահանջարկի պատկերը: Ակնհայտ է, որ կառավարությունը դրանք պետք է թողարկի ճիշտ բավարար քանակով, որպեսզի 1-11 գծապատկերի պահանջարկի կորը տեղաշարժվի դեպի ՊՊ, որտեղ առաջարկն ու նոր պահանջարկը հավասարակշռվում են սահմանված առավելագույն գնի կետում: Չափից ավել կտրոններ թողարկելու դեպքում պահանջարկի ավելցուկ է գոյանում, և նորից հայտնվում են պակասությունն ու հերթերը, բայց ավելի փոքր չափով: Եթե թողարկվող կտրոնների քիվը չափազանց փոքր է, ապա ապրանքի պաշարները կկուտակվեն, և գինը կիջնի սահմանված առավելագույնից: Սա նորմավորումը թուլացնելու ազդանշան է:

Շուկայական տնտեսությունների մեծ մասում կտրոնային նորմավորումը համակարանը չի

Բենզինի գնի առատադ սահմանելու տնտեսական հետևանքները



Նկար 1-11. Նորմավորման բացակայության դեպքում օրենքով սահմանված առավելագույն գինը առաջարկի ու պահանջարկի միջև ճեղքվածք է առաջացնում

Օրենքով սահմանված գնի առատադի բացակայության դեպքում գինը կաճեր մինչև 3: Գնի առավելագույն մակարդակը \$1 սահմանելիս առաջարկն ու պահանջարկը չեն հավասարակշռվում, ուստի առաջարկի պակասը վերացնելու համար անհրաժեշտ է կիրառել պաշտոնական կամ ոչ պաշտոնական նորմավորման որևէ եղանակ և փաստացի պահանջարկը տեղաշարժել դեպի ՊՊ:

վայելում: Սակայն նորմավորման ու գների վերահսկողության տված դասերը տարածվում են պատերազմի կամ էներգետիկ ճգնաժամի խնդիրների շրջանակից դուրս, որովհետև այդպիսի ոչ բնականոն երևույթները լուսաբանում են գների գործառույթը բնականոն պայմաններում:

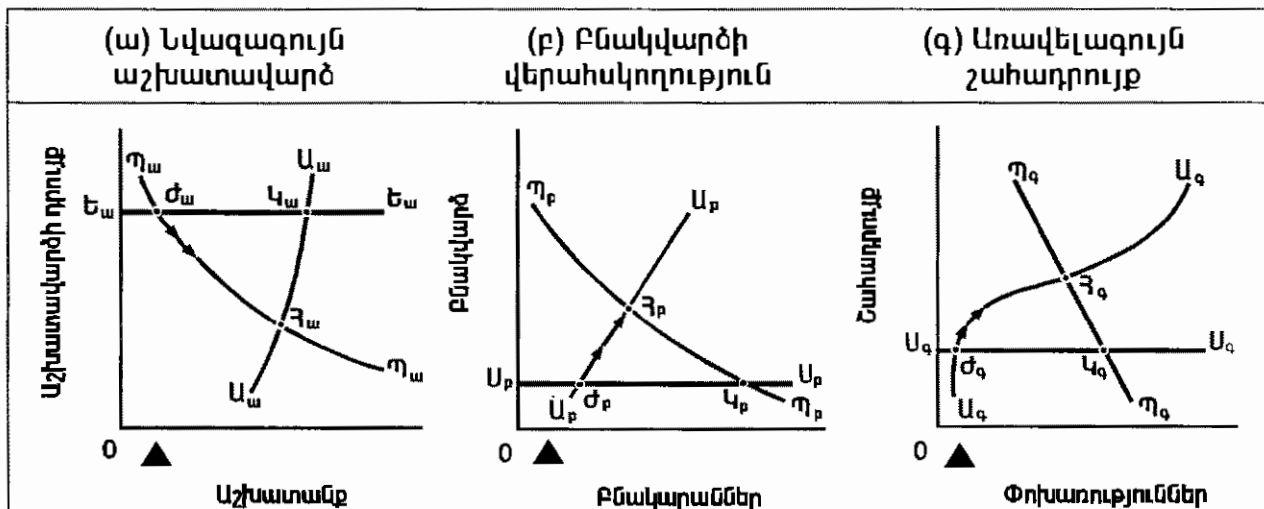
Մեկնակետ այն է, որ բարիքները միշտ սակավ են, և հասարակությունը երբեք բոլորի ցանկությունները չի կարող բավարարել: Բնականոն պայմաններում գինն ինքն է նորմավորում առաջարկի սակավությունը: Պակասության ժամանակաշրջանում շուկայական գներն աճում են՝ ստիպելով հրաժարվել ավելորդ սպառումից և խրախուսելով արտադրությունը: Լիության դեպքում գներն ընկնում են՝ խրախուսելով սպառումը և զսպելով արտադրությունը: Երբ կառավարությունը միջամտելով հակազդում է առաջարկին ու պահանջարկին, փողը դադարում է կատարել նորմավորողի դերը: Այսպիսի միջամտությունը ո-

րոշակիորեն ուղեկցվում է վատնումներով, անարդյունավետությամբ և իրավիճակի վատթարացումով:

ՆԱԶԱԳՈՒՅՆ ԵՎ ԱՌԱՎԵԼԱԳՈՒՅՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿՆԵՐ

Թեև միշտ էլ քաղաքական ճնշում է գործադրվում գները ցածր, իսկ աշխատավարձը բարձր պահելու համար, կենսափորձը սովորեցրել է, որ տնտեսության առանձին հատվածներում գնի և աշխատավարձի վերահսկողությունը հակում ունի տնտեսական մեծ աղավաղումներ առաջացնելու: Ուստի տնտեսագետները սովորաբար խորհուրդ են տալիս գնի իրավական վերահսկողությունը կիրառել միայն ծայրահեղ անհրաժեշտության դեպքում:

Այնուամենայնիվ, երբ Ադամ Սմիթը առարկում էր վաղ ժամանակաշրջանի մերկանտիլիս-



Նկար 1-12. Կառավարության կողմից գնի վերահսկողության հետևանքները

(ա) Ազատ շուկայական հավասարակշռության P_w կետից խիստ բարձր նվազագույն աշխատավարձի P_w' մակարդակի սահմանումը հանգեցնում է ստիպողական հավասարակշռության՝ P_w' կետում: Նվազագույն աշխատավարձի խիստ բարձր մակարդակը աշխատողներին ներառում է P_w' միջակայքի գործազրկության աքցանի մեջ: Նվազագույն աշխատավարձի մակարդակի իջեցումը P_w կորի երկայնքով (սլաքներով ցույց տրված ուղղությամբ) մեզ տեղաշարժում է դեպի վար՝ մեծացնելով զբաղվածությունը:

(բ) Ազատ շուկայական հավասարակշռության P_p կետից առավելագույն բնակվարձի խիստ ցածր P_p' մակարդակի սահմանումը՝ P_p' միջակայքում առաջացնում է չբավարարված վարձակալների մի բազմություն: Բնակվարձի առավելագույն մակարդակի բարձրացումը պակա-

սեցնում է ավելցուկ պահանջարկը, և այդ արտադրանքները P_p' առաջարկի կորի երկայնքով (սլաքներով ցույց տրված ուղղությամբ) տեղաշարժում դեպի վեր: Նոր շենքերի շինարարությունը ավելացնում է բնակելի տարածությունը, իսկ ինչ քաղաքացիներ ավելի արդյունավետ են օգտագործվում:

(գ) Ազատ շուկայական հավասարակշռության P_q կետից ցածր գումար առավելագույն շահադրույքի P_q' մակարդակի սահմանումը հանգեցնում է առկա դրամական միջոցների սպառման: P_q' միջակայքի ճարահատյալ փոխառությունները ստիպված են դիմելու գիշատիչ փոխառումներին: Շահադրույքի առավելագույն մակարդակի բարձրացումը իրականում կարող է պակասեցնել շատերի կողմից վճարվող շահադրույքը:

տական քաղաքականության դեմ, նա լավ գիտեր, որ տնտեսական համակարգերի մեծամասնության անարդյունավետությունը գալիս է առաջարկի ու պահանջարկի մեխանիզմին բարենպաստակ, բայց ոչ մասնագիտական միջամտությունից: 1-12 նկարում ներկայացված են կառավարության միջամտության երեք օրինակներ՝ նվազագույն աշխատավարձի սահմանումը, բնակավարձի վերահսկողությունը և շահադրույքի առատադի սահմանումը: Դրանք լուսաբանում են, թե ինչպիսի կողմնակի անսպասելի հետևանքներ կարող են առաջանալ, երբ կառավարությունը միջամտում է շուկայի կողմից գնի և քանակի սահմանմանը:

- **Աշխատավարձի նվազագույն դրույքը:** Աշխատավարձի նվազագույն դրույքի վերաբերյալ կառավարությունը երբեմն ընդունում է օրենք, որով աշխատանքների մեծամասնության համար սահմանվում է դրույքների նվազագույն մակարդակ: Թեև գրեթե ամեն ոք ընդունում է չքավորության դեմ մղվող պայքարում բարձր աշխատավարձի կարևորությունը, այնուամենայնիվ, հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ նվազագույն աշխատավարձի բարձր մակարդակը հաճախ վնասում է հենց նրանց, ում ըստ մտադրության պետք է օգներ: Եթե աշխատատեղեր չկան, ապա ի՞նչ օգուտ, թե աշխատանքի փորձ չունեցող երիտասարդը գիտե, որ իր աշխատանքի մեկ ժամի դիմաց վճարելու են \$4: 1-12(ա) նկարը պարզաբանում է, թե նվազագույն աշխատավարձի բարձր մակարդակը ինչպես է գործազուրկների բազմություն առաջացնում:

Կարող ենք նաև հաշվի առնել նվազագույն աշխատավարձի բարձրացման ազդեցությունը ցածր վարձատրվող, ցածր որակավորում ունեցող աշխատողների ընդհանուր աշխատավարձի վրա: Հետազոտությունները հուշում են, որ ցածր որակավորում ունեցող աշխատողների պահանջարկի գնառաձգականությունը 1-ից մեծ է, քանի որ ձեռնարկությունները ցածր որակավորում ունեցող տեղացի աշխատողներին փոխարինում են միջին որակավորում ունեցողներով, արտադրամիջոցներով և ցածր վարձատրվող օտարերկրացիներով: Եթե ցածր վարձատրվող աշխատողների պահանջարկը առաձգական է, ապա կարող էր տեսնել, թե ինչու նվազագույն աշխատավարձի բարձրացումը *կնվազեցնի* այս խմբի վաստակած ամբողջ աշխատավարձը:

- **Բնակավարձի վերահսկողությունը:** Ոչ մեկը չի սիրում բնակավարձ վճարել: Սակայն հողի և բնակտարածքի սակավությունը քաղաքներում հաճախ դառնում է բնակավարձի սրընթաց բարձրացման պատճառ: Ի պատասխան բնակավարձի աճի և տնատերերի հանդեպ թշնամանքի, կառավարությունը երբեմն բնակավարձի վերահսկողություն է պարտադրում:

1-12(բ) նկարում ցուցադրված առաջարկի ու պահանջարկի վերլուծությունը պատկերում է բնակավարձի վերահսկողության արդյունքները: Բնակավարձի վերահսկողության պայմաններում գնորդների մի ստվար խումբ չի կարողանում բնակարան ձարել: Մարդիկ ընդարձակ բնակարաններում չափազանց երկար են ապրում, որովհետև բնակավարձը պահվում է շուկայական մակարդակից ցածր: Տեղի է ունենում ոչ գնային նորմավորում, և վարձու բնակարան հայթայթելու համար մարդիկ ստիպված կաշառում են տնատերերին կամ մուծում հսկայական կանխավճարներ: Բնակավարձի վերահսկողությունից տուժում է գոյություն ունեցող կացարանների պահպանման և բարելավման գործը, ինչպես նաև նոր շենքերի շինարարությունը:

Նյու Յորքի, Բերկլիի, Վարշավայի և ուրիշ քաղաքների պատմական փորձը ցույց է տալիս բնակավարձի վերահսկողության արատավոր ազդեցությունը բնակարանների շինարարության և նորոգման վրա: Նյու Յորքը վկա է եղել, թե տասնյակ հազարավոր շենքեր ինչպես են լքվել, որովհետև վերահսկվող բնակավարձը չափազանց ցածր էր ծախսերը հատուցելու և հարկերը վճարելու համար: Եվրոպացի մի բննադատի խոսքը բառափոխելով նկատենք՝ «Քաղաք կործանելու գործում ռմբակոծությունից բացի, թերևս ոչինչ այնքան արդյունավետ չէ, որքան բնակավարձի վերահսկողությունը»:

- **Շահադրույքի առատադր:** Շահադրույքը որոշակի ժամանակով փոխառվող փողի դիմաց վճարվող գինն է: Օրինակ՝ եթե դուք ձեր կրթությունը ֆինանսավորելու նպատակով տարեկան 10% շահադրույքով փոխառում եք \$5.000, ապա պարտավոր եք փոխառված միջոցների դիմաց որպես շահ վճարել տարեկան \$500:

Աստվածաշնչական ժամանակներից ի վեր շահի գանձումը կասկածի առարկա է եղել: Մարդիկ դեմ են դրամական միջոցների օգտագործման դիմաց փոխատուներին վճարելուն, քանի որ նրանք որևէ շոշափելի ծառայություն չեն մատուցում: Անցյալում շահով

փող տալը կոչվում էր վաշխառություն և դիտվում էր իբրև հանցագործություն: Նույնիսկ այսօր որոշ նահանգներ օրենքով սահմանում են առավելագույն շահադրույքը:

Ցավոք, առավելագույն շահադրույքը երբեմն խիստ ցածր է ազատ շուկայի դրույքից: Միգուցե վարկատուս կամ ավտոմեքենա ձեռք բերելու համար տրված փոխառության տարեկան 12% շահադրույքը բարձր թվա, սակայն հնարավոր է, որ այն չծածկի փոխառության և վարչական ծախքերն ու փոխառողի անվճարունակության ռիսկը: 1-12(զ) նկարը ցուցադրում է առավելագույն շահադրույքի խիստ ցածր մակարդակի ազդեցությունը: Դրամական միջոցները սպառվում են: Դրամատներն ու այլ ֆինանսական հաստատությունները հրաժարվում են օրենքով սահմանված շահադրույքով անշահավետ փոխառություններ տալ: Նրանք, ովքեր ենթադրաբար պետք է օգտվեին շահադրույքի վերահսկողությունից, հանկարծ պարզում են, որ ոչ մեկն իրենց փոխառություն չի տրամադրում, բացի փոխառության գիշատիչներից, որոնք կարող են պահանջել «հինգի դիմաց վեց», այսինքն՝ յուրաքանչյուր փոխառված \$500-ի դիմաց՝ չաբաթական \$600: Ի՞նչ օգուտ այն էժան փոխառությունից, որ չես կարող ստանալ:

Շուկային միջամտելու նմանատիպ օրինակներ կարելի է գտնել բոլոր հասարակություններում: Իրոք, սոցիալիստական տնտեսությունները մեծածախ մակարդակի վրա պետական հրահանգների, կանոնակարգերի, քարոզչության և տույժերի օգնությամբ փորձել են շրջանացել առաջարկն ու պահանջարկը: Մոսկվայում, Պեկինում ու Պրահայում հացի մեծ հերթերը վկայում են, որ առաջարկի ու պահանջարկի դասերը գործում են ամենուրեք, այլ ոչ թե միայն իրենց տնտեսությունը շուկայական համարող երկրներում:

● Սրանով եզրափակում ենք առաջարկի ու պահանջարկի մեր վերլուծությունը: Հաջորդ մի քանի գլուխներում կուսումնասիրենք պահանջարկի ու առաջարկի հիմունքները սպառողի ընտրության և գործարար ծախքերի հարցում: Այդ գլուխները կօգնեն բացատրելու գնագոյացման բնույթը մրցակցային ու մենաշնորհային շուկաներում և վերլուծելու, թե ինչու ջրի նման կենսական անհրաժեշտության ապրանքները էժան են, իսկ ադամանդի կարգի շքեղությունները՝ թանկ, և պարզաբանելու, թե մրցակցային շուկաները ինչու են հանգեցնում ռեսուրսների արդյունավետ (թեև, գուցե՝ անարդար) բաշխման: ●

ԱՍՓՈՓՈՒՄ

Ա. Պահանջարկի և առաջարկի առաձգականություն

1. Պահանջարկի գնառաձգականությունը չափում է պահանջարկի քանակական փոփոխությունը՝ ի պատասխան գնի փոփոխության: Պահանջարկի գնառաձգականությունը (η_q) սահմանվում է որպես պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխության և գնի տոկոսային փոփոխության հարաբերություն: Այսինքն՝

$$\text{Պահանջարկի գնառաձգականություն} = \eta_q = \frac{\text{պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխություն}}{\text{գնի տոկոսային փոփոխություն}}$$

Այս հաշվարկի մեջ նշանը ընդունվում է դրական, իսկ Գ-ն և Ք-ն հին և նոր արժեքների միջիններն են:

2. Գնառաձգականությունը բաժանվում է 3 դասի: (ա) Պահանջարկը համարվում է առաձգական, եթե պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխությունը գերազանցում է գնի տոկոսային փոփոխությանը: Այսինքն՝ $\eta_q > 1$: (բ) Պահանջարկը համարվում է ոչ առաձգական, եթե պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխությունը փոքր է գնի տոկոսային փոփոխությունից: Այստեղ՝ $\eta_q < 1$: (գ) Սահմանային դեպքում, երբ պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխությունը ճշտորեն հավասար է գնի տոկոսային փոփոխությանը, պահանջարկը համարվում է միավոր առաձգական, որտեղ $\eta_q = 1$:

3. Գնառածգականությունը պարզապես թիվ է, ներառյալ տոկոսները: Այն չպետք է շփոթել թեքության հետ:
 4. Պահանջարկի առանձնահատկությունը արտահայտում է գնի փոփոխության ազդեցությանը ընդհանուր հասույթի վրա: Պահանջարկը առածգական է, եթե գնի նվազեցումը ավելացնում է ընդհանուր հասույթը: Եթե գնի նվազեցումը պակասեցնում է ընդհանուր հասույթը, ապա պահանջարկը ոչ առածգական է: Սիավոր առածգական պահանջարկի դեպքում գնի փոփոխությունը չի անդրադառնում ընդհանուր հասույթի վրա:
 5. Սննդամթերքի և կացարանի մման առաջին անհրաժեշտության ապրանքների գնառածգականությունը միտված է ցածր լինելու, իսկ ձյունագնաց մեքենաների և օդային ուղևորությունների պես ճոխություններինը՝ բարձր: Գնառածգականության վրա ազդող մյուս գործոններն են՝ պատրաստի փոխարինիչների մատչելիության աստիճանը, գնի փոփոխությանը հարմարվելու համար սպառողի ունեցած ժամանակը և սպառողի բյուջեում այդ ապրանքի վրա ծախսվող բաժինը:
 6. Առաջարկի գնառածգականությունը չափում է արտադրողների կողմից առաջարկվող արտադրանքի տոկոսային փոփոխությունը ի պատասխան շուկայական գնի տվյալ տոկոսով փոփոխությանը:
- Բ. Պահանջարկի և առաջարկի կիրառություններ**
7. Գյուղատնտեսությունը առաջարկի ու պահանջարկի ամենաարգասավոր կիրառության ասպարեզներից է: Գյուղատնտեսական տեխնոլոգիայի բարելավումները մեծապես ավելացնում են առաջարկը, մինչդեռ սննդամթերքի պահանջարկի աճը ոչ թե ուղիղ համեմատական է եկամտի աճին, այլ ավելի փոքր է: Ուստի սննդամթերքի ազատ շուկայական գները ընկնելու միտում ունեն: Ջարմանալի չէ, որ ագարակատերերի եկամուտները սատարելու նպատակով կառավարությունները ընդունում են բազմաթիվ ծրագրեր, այդ թվում՝ բերքի սահմանափակումը:
 8. Ապրանքի վրա դրված հարկը տեղաշարժում է առաջարկի ու պահանջարկի հավասարակշռությունը: Հարկային բեռը արտադրողների համեմատությամբ սպառողների վրա այնքանով ավելի կընկնի, որքանով պահանջարկը առաջարկի համեմատությամբ ոչ առածգական է:
 9. Գնի վրա հազարավոր ուժեր են ներգործում: Սակայն ազատ մրցակցային շուկայում դա տեղի է ունենում միմիայն առաջարկի ու պահանջարկի միջոցով: Կառավարությունը առանձին շուկաների գնի և քանակի վրա սովորաբար ազդում է առաջարկի ու պահանջարկի օգնությամբ:
 10. Կառավարությունները մրցակցային շուկաների գործունեությանը ժամանակ առ ժամանակ միջամտում են՝ սահմանելով գների առավելագույն կամ նվազագույն մակարդակ: Այդպիսի իրավիճակում առաջարկվող ու պահանջվող քանակների հավասարության պարտադիր պայմանը վերանում է: Գնի առավելագույն մակարդակը գոյացնում է հավելյալ առաջարկ, իսկ նվազագույնը՝ հավելյալ պահանջարկ: Արդյունքը խաթարումներն ու անարդյունավետությունն են: Եթե առաջարկի ու պահանջարկի անհամապատասխանությունը պաշտոնական բաշխման կամ կտրոնային նորմավորման միջոցով չի վերացվում, ապա կարող է առաջանալ անկարգություն և գոյանալ սև շուկա:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

Առածգականության հասկացություններ

պահանջարկի, առաջարկի գնառածգականություն
առածգական, ոչ առածգական, միավոր
առածգական պահանջարկ
 $\Pi_q = P$ -ի տոկոսային փոփոխություն / Q -ի
տոկոսային փոփոխություն
ընդհանուր հասույթ = $Q \times P$
առածգականության որոշիչներ

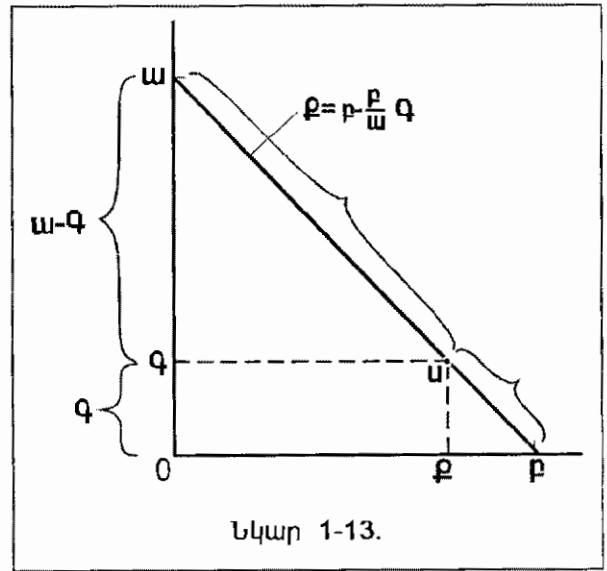
Առաջարկի և պահանջարկի կիրառություններ

հարկային բեռ՝
սպառողներին փոխանցվող
արտադրողներին փոխանցվող
նորմավորում գնի միջոցով
գնի վերահսկողության հետևանքով
առաջացող խաթարումներ
սև շուկան և կտրոնային նորմավորումը

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՍԱՐ

- «Լավ բերքը սովորաբար կնվազեցնի ագարակատերերի եկամուտը»: Այս պնդումը պարզաբանեք առաջարկի ու պահանջարկի գծապատկերի օգնությամբ:
- Շարադրեք և պատճառաբանեք, թե ապրանքների հետևյալ զույգերից ձեր կարծիքով ո՞րն է ավելի զնառածգական՝ օծանելիք և աղ, պենիցիլին և պաղպաղակ, ավտոմեքենա և ավտոդող, սովորական պաղպաղակ և շոկոլադով պաղպաղակ:
- «Գնի 1% անկումը հանգեցնում է պահանջվող քանակի 2% մեծացման: Հետևաբար, պահանջարկը առածգական է, և $\Pi_q > 1$ »: Եթե առաջին նախադասության մեջ 2-ը փոխարինվի 1/2-ով, ապա ուրիշ ի՞նչ երկու փոփոխություն կպահանջվի կատարել այս քաղվածքում:
- Քննարկեք բնակարանների մրցակցային շուկան: Հետևյալ փոփոխությունները (մյուս գործոններն անփոփոխ պահելու դեպքում) ի՞նչ ազդեցություն կթողնեն հավասարակշիռ արտադրանքի ու գնի վրա: Յուրաքանչյուր դեպքում ձեր պատասխանը բացատրեք առաջարկի ու պահանջարկի օգնությամբ:
 - Ապառողների եկամտի աճ:
 - Բնակավարձից ամսական \$10 հարկ:
 - Կառավարության հրամանագիր, ըստ որի բնակավարձը ամսական \$200-ից ավել չպետք է լինի:
 - Շինարարական նոր եղանակ, որը թույլ է տալիս կիսով չափ կրճատել բնակարանների շինարարության ծախսերը:
 - Շինարարների աշխատավարձի բարձրացում 20%-ով:
- Վերջերս մի հետազոտություն հանգեցրեց հետևյալ եզրակացությանը. «Նյու Յորքի բնակարանների շուկայի հեգնանքներից մեկն այն է, որ թեև կարգավորվող բնակավարձով բնակարանների թիվը 3 անգամ գերազանցում է ազատ շուկայի բնակարանների թվին, սակայն շատ ավելի ոյուրին է չկարգավորվող բնակավարձով ազատ բնակարան գտնելը»: Առաջարկի և պահանջարկի վերլուծության օգտագործմամբ բացատրեք այս թվացյալ պարադոքսը:
- Բացատրեք և գծապատկերով ցույց տվեք, թե 1990-1991 թթ. Իրաքի նավթի արտահանման բեռնարգելքը ինչպես ազդեց նավթի առաջարկի ու պահանջարկի և այդպիսով՝ հավասարակշիռ գնի և քանակի վրա:
- Կառավարության ծրագրերի մի պահպանողական քննադատ գրել է. «Կառավարությունը լավ գիտե մի բան անել: Դա այն է, թե ինչպես ստեղծել պակասություն և ավելցուկ»: Այս մեքենայում բացատրեք՝ օգտագործելով այնպիսի օրինակներ, ինչպիսիք են նվազագույն աշխատավարձը կամ շահադրույքի առաստաղը:
- Վերընթերցեք 9-րդ էջի բեյսբոլի օրինակը: Գծեք 1-2 աղյուսակի նման աղյուսակ, որտեղ առածգականությունը հաշվարկված է գնի փոփոխությունների համար: Ընդունելով, որ տոմսի \$10 գնի դեպքում դուք վաճառում եք 15.000 տոմս, ավելացրեք մի նոր սյունակ, որը յուրաքանչյուր գնի դեպքում պատկերի հասույթները: Այս օրինակը արդյո՞ք հաստատում է առածգականության և ընդհանուր հասույթի փոխառնչությունը:

9. 1-10 նկարի երրորդ օրինակում ներմուծվող ավտոմեքենաների վրա \$2.000 մաքս է դրված: Ցույց տվեք այս մաքսադրույքի ազդեցությունը ամերիկյան արտադրության ավտոմեքենաների առաջարկի ու պահանջարկի և հավասարակշիռ գնի ու քանակի վրա: Բացատրեք, թե ամերիկյան ավտոմեքենային արտադրողները և ավտոշինարարները ինչու են հաճախ սատարում մեքենաների ներմուծման սահմանափակումներին:
10. Խնդիրներ առաձգականության վերաբերյալ.
- ա) Հաշվարկված է, որ հում նավթի պահանջարկի գնառաձգականությունը կարճատև ժամանակահատվածում կազմում է 0,05: Ինչպիսի՞ն կլինի նավթի համաշխարհային առաջարկը 5%-ով կրճատող բեռնարգելքի ազդեցությունը նավթի գնի և քանակի վրա, եթե մեկ բարել նավթի սկզբնական գինը \$3 էր:
- բ) Վերադառնանք 1-2 աղյուսակին, որպեսզի ցույց տանք, որ առաձգականությունը չափման միավորից կախված չէ: Առաձգականությունը հաշվեք պահանջարկի յուրաքանչյուր զույգի համար: Գնի միավորը դոլարից դարձրեք ցենտ: Քանակի միավոր բուշելը փոխարինեք տոննայով՝ ընդունելով, որ 30 բուշելը 1 տոննա է: Վերահաշվարկեք առաջին երկու շարքի առաձգականությունները: Բացատրեք, թե ինչու ստացվեց նույն պատասխանը:
- գ) Հետազոտությունները ցույց տվեցին, որ քրեկ կոչված թմրանյութի պահանջարկի գնառաձգականությունը 0,1 է: Պատկերացրեք, որ Նյու Յորք քաղաքի քրեկ գործածողների կեսը իր տենչը բավարարում է զբաղվելով հանցավոր գործունեությամբ: Կիրառելով առաջարկի ու պահանջարկի վերլուծությունը, ցույց տվեք, թե քրեկի առաջարկը Նյու Յորքի շուկայում 50 %-ով կրճատող խիստ օրինապահ ծրագիրը ինչպե՞ս կանդրադառնա Նյու Յորքում կատարվող հանցագործությունների թվի վրա: Քրեկի օգտագործման օրինականացումը, եթե այն քրեկի գինը իջեցրել է 90 %-ով, ինչպե՞ս



Նկար 1-13.

կազմի անօրինական գործունեության և թմրանյութի օգտագործման վրա: Քրեկ օգտագործողների կեսին բարեհաջող բուժած ծրագիրը ինչպե՞ս կազդի գնի և տենչի վրա:

- դ) Բարդ խնդիր նրանց համար, ովքեր սիրում են պարզ հանրահաշիվն ու երկրաչափությունը: Հաստատեք 8-րդ էջի տողատակի ներդիրում ուղիղ գծի համար տրված η_Q -ի կանոնը: 1-13 նկարում պատկերված եռանկյունում պահանջարկի կորի հավասարումն է՝ $P = P - (P/w)Q$, որտեղ P -ն P առանցքի վրա անջատված հատվածի երկարությունն է, իսկ w -ն՝ Q -ի: η_Q -ի հակադարձ թեքությունը կլինի՝ $-(dP/dQ) = -(\Delta P/\Delta Q) = P/w$: Այժմ, կիրառելով $\eta_Q = -(dP/dQ)(Q/P)$ բանաձևը, ստանում ենք՝ $\eta_Q = (P/w)\{Q/[P - (P/w)Q]\} = Q/(w - Q)$, որը ներքևի և վերևի ուղղաձիգ ձևավոր փակագծերով պարփակված երկարությունների հարաբերությունն է: Կարող եք ցույց տալ, որ ըստ եռանկյունների նմանության՝ $\eta_Q = Q/(w - Q) = Pw/w(w - Q)$ հավասար է «տրված կետից ներքև և վերև գտնվող հատվածների երկարությունների հարաբերությանը», ինչպես շարադրված է 8-րդ էջի տողատակում:

ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԸ ԵՎ ՍՊԱՌՈՂԻ ՎԱՐՔԸ

Ո՞վ է ցինիկը:
Մի մարդ, որ գիտե ամեն ինչի գինը,
սակայն չգիտե ոչ մի բանի արժեքը:

Օսկար Ուայլդ

Մեզանից յուրաքանչյուրն ամեն օր անհամար ընտրություններ է կատարում: Պետք է նախաճաշել, թե՞ երկար քնել: Նախաճաշին սուրճ կամ կա՞թ խմել, թե՞ թեյ: Ժամանակը ծախսել տնտեսագիտություն ուսումնասիրելու՞, թե՞ համերգի վրա: Նոր մեքենա՞ գնել, թե՞ վերանորոգել հինը: Ծախսել՞ եկամուտը, թե՞ տնտեսել ապագայի համար: Այս որոշումները, որ պայմանավորում են սպառման ընտրությունը կամ սպառողի վարքը, մեր առօրյա կյանքի անբաժանելի մասն են:

Տնտեսագիտության կարևորագույն խնդիրներից մեկը սպառողի վարքի կանոնների բացատրումն է: Մենք արդեն ծանոթ ենք պահանջարկի օրենքին և գիտենք, որ մարդիկ ապրանք ավելի շատ են գնում, երբ գինը ցածր է, և ավելի քիչ՝ երբ գինը բարձր է: Նախորդ էջերում մենք նաև ծանոթացանք տարբեր ապրանքների գնառձգականությանը: Այս գլխում կընդլայնենք պահանջարկի ուսումնասիրությունը: Մենք կտեսնենք, թե անհատական նախասիրությունները կամ սպառողական ապրանքների տարբեր փաթեթների օգտակարությունը ինչպես են բացատրում սպառողի վարքը և շուկայական պահանջարկը:

Օգտակարության տեսությունն ու սպառողի վարքը կօգնեն պարզաբանելու որոշակի առեղծվածներ: Մարդիկ երբեմն զարմանում են, թե ինչու կյանքի աղբյուրը՝ ջուրը, այդքան էժան է, մինչդեռ մորթեղենի նման անօգտակար պերճանքի առարկաներն այդքան թանկ են: Հասկացությունը, որը հայտնի է որպես սպառողական հավելույթ, կօգնի բացատրելու այս պարադոքսը:

ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

Սպառողի վարքը բացատրելիս վկայակոչում ենք այն հիմնական նախադրյալը, որ մարդիկ հսկված են ընտրելու այն ապրանքներն ու ծառա-

յությունները, որ իրենք ավելի բարձր են գնահատում: Որպեսզի ցույց տան, թե սպառողները տարբեր հնարավորություններից ինչպես են ընտրություն կատարում, մեկ դար առաջ տնտեսագետները մտցրել են օգտակարության գաղափարը: Ելնելով օգտակարության գաղափարից, նրանք կարողացան ստանալ պահանջարկի կորը և բացատրել կորի հատկությունները:

Ի՞նչ ենք հասկանում օգտակարություն ասելով: Մեկ բառով ասած՝ օգտակարությունը նշանակում է բավարարվածություն: Ավելի ճշգրիտ՝ դա ցույց է տալիս այն սուբյեկտիվ հաճույքը կամ օգտավետությունը, որ անհատը ստանում է տվյալ ապրանքը կամ ծառայությունը սպառելիս: Օգտակարությունը չպետք է նույնացնել որևէ ճշգրիտ հոգեբանական ընկալման կամ զգացմունքի հետ, որը կարող է դիտարկվել կամ չափվել: Օգտակարությունը գիտական հասկացություն է, որը տնտեսագետներն օգտագործում են հասկանալու համար, թե բանական սպառողները տալքեր ապրանքներ ձեռք բերելիս ինչպես են բաշխում իրենց սահմանափակ ռեսուրսները, որպեսզի առավելագույն բավարարվածություն ստանան:

ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՆՎԱՋՈՂ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅԱՆ ՕՐԵՆՔԸ

Օգտակարությունը ինչպե՞ս է կիրառվում պահանջարկի տեսության մեջ: Ասենք՝ պաղպաղակի առաջին միավորի սպառումը ձեզ որոշակի բավարարվածություն կամ օգտակարություն է տալիս: Այժմ ենթադրենք, թե սպառում եք երկրորդ միավորը: Ընդհանուր օգտակարությունը մեծանում է, որովհետև ապրանքի երկրորդ միավորը ձեզ որոշակի լրացուցիչ օգտակարություն է տալիս: Իսկ երբ սպառում եք նույն ապրանքի երրորդ և չորրորդ միավորը:

Այժմ կարիք ունենք ներմուծելու մի նոր և հիմնարար հասկացություն՝ սահմանային օգտակարությունը: Պաշտպանական երկրորդ միավորն ուսուցիչ դուք ստանում եք որոշ լրացուցիչ բավարարվածություն կամ օգտակարություն: Ձեր ստացած օգտակարության աճը կոչվում է սահմանային օգտակարություն:

«Սահմանային» արտահայտությունը տնտեսագիտության մեջ հանգուցային եզր է և միշտ «հավելյալի» իմաստ ունի:

Մեկ դար առաջ տնտեսագետները ձևակերպեցին մի կարևոր առնչություն, որը շատ նման է նվազող հատույցի օրենքին: Օգտակարության մասին մտածելով՝ տնտեսագետները ձևակերպեցին նվազող սահմանային օգտակարության օրենքը: Ըստ այդ օրենքի՝ ապրանքի հավելյալ կամ սահմանային օգտակարությունը հետզհետե նվազում է, երբ անհատն ավելի ու ավելի շատ է այն սպառում:

Ո՞րն է այս օրենքի իմաստը: Օգտակարությունը սկսում է աճել, երբ դուք որևէ ապրանք ավելի շատ եք սպառում: Այնուամենայնիվ, ըստ նվազող սահմանային օգտակարության օրենքի, երբ որևէ ապրանք ավելի ու ավելի շատ եք սպառում, ապա դրա ընդհանուր օգտակարությունն ավելի ու ավելի դանդաղ է աճում: Ընդհանուր օգտակարության աճը դանդաղում է, որովհետև սահմանային օգտակարությունը (ապրանքի վերջին միավորի սպառումից ստացված հավելյալ օգտակարությունը) նվազում է, երբ ապրանքն ավելի շատ է սպառվում: Նվազող սահմանային օգտակարության պատճառն այն է, որ ապրանքից ստացված բավականությունը նվազում է, երբ այդ ապրանքից ավելի ու ավելի շատ է սպառվում:

Ըստ նվազող սահմանային օգտակարության օրենքի՝ երբ սպառվող ապրանքի քանակն աճում է, այդ ապրանքի սահմանային օգտակարությունը սկսում է նվազել:

ԹՎԱՅԻՆ ՕՐԻՆԱԿ

Օգտակարությունը թվային օրինակով կարելի է ցույց տալ նկար 2-1-ին կից աղյուսակի օգնությամբ: Աղյուսակի սյունակ (2)-ը ցույց է տալիս, որ ընդհանուր օգտակարությունը (Օ) աճում է, երբ սպառման քանակը (Ք) աճում է, բայց աճի չափը գնալով նվազում է: Սյունակ (3)-ը սահմանային օգտակարությունը ցույց է տալիս որպես ապրանքի լրացուցիչ միավորի սպառումից ստաց-

վող հավելյալ օգտակարություն: Այսպես, երբ անհատը սպառում է 2 միավոր, ապա սահմանային օգտակարությունը հավասար է $7 - 4 = 3$ օգտակարության միավորի (այդ միավորը անվանենք «օգու»):

Հիմա ուշադրություն դարձնենք սյունակ (3)-ին: Սպառման ավելացման հետ սահմանային օգտակարության նվազման փաստը պատկերում է նվազող սահմանային օգտակարության օրենքը:

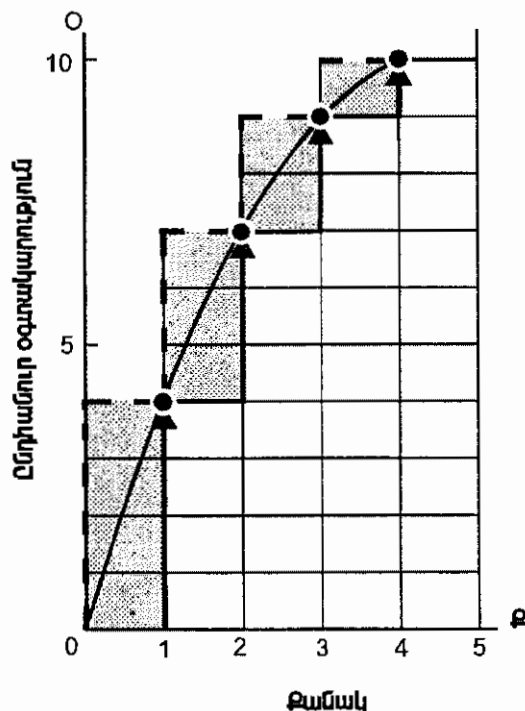
Նկար 2-1-ը ցույց է տալիս և՛ ընդհանուր օգտակարությունը, և՛ սահմանային օգտակարությունը: Նկարի (ա) մասում մոխրագույն ուղղանկյունները սպառման յուրաքանչյուր մակարդակում գումարվում և ցույց են տալիս ընդհանուր օգտակարությունը: Բացի դրանից, հարթ կորը սպառման կոտորակային միավորների դեպքում ցույց է տալիս օգտակարության հարթեցված մակարդակը: Այն ցույց է տալիս նվազող արագությամբ աճող օգտակարությունը: Նկար 2-1 (բ)-ն պատկերում է սահմանային օգտակարությունը: Սահմանային օգտակարությունը պատկերող մոխրագույն ուղղանկյուններից յուրաքանչյուրը նույն մեծությունն ունի, ինչ որ ընդհանուր օգտակարության համապատասխան ուղղանկյունը (ա)-ում: (բ)-ի ուղիղ գիծը սահմանային օգտակարության հարթեցված կորն է:

Նվազող սահմանային օգտակարության օրենքից հետևում է, որ նկար 2-1 (բ)-ի սահմանային օգտակարության (ՍՕ) կորը պետք է լինի վարընթաց: Սա ճիշտ համարժեք է նրան, որ նկար 2-1 (ա)-ի ընդհանուր օգտակարության կորը պետք է գմբեթի պես գոգավոր լինի:

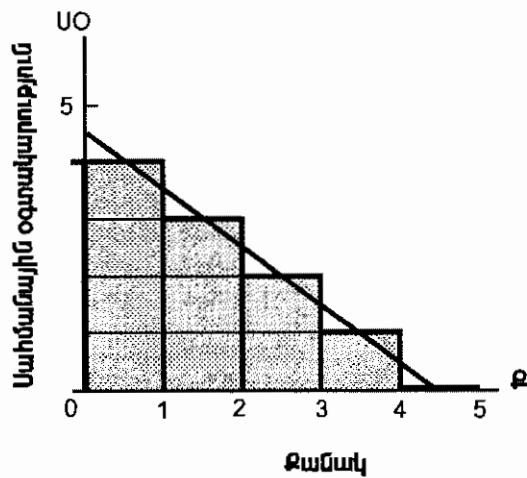
Ընդհանուր և սահմանային օգտակարության կապը: 2-1 նկարն օգտագործելով՝ հեշտությամբ կարելի է տեսնել, որ որոշակի քանակի սպառման ընդհանուր օգտակարությունը հավասար է մինչև տվյալ կետը եղած սահմանային օգտակարությունների գումարին: Օրինակ՝ ենթադրենք, թե սպառված է 3 միավոր: Աղյուսակի սյունակ (2)-ը ցույց է տալիս, որ այդ կետում ընդհանուր օգտակարությունը 9 միավոր է: Սյունակ (3) -ում տեսնում ենք, որ առաջին 3 միավորի սահմանային օգտակարությունների գումարը ևս հավասար է $4 + 3 + 2 = 9$ միավորի:

Դիտարկելով նկար 2-1(բ)-ն՝ տեսնում ենք, որ սպառման որևէ մակարդակում սահմանային օգտակարության կորից ներքև ընկած ամբողջ մակերեսը (չափված ուղղանկյուններով կամ ՍՕ սահուն կորից ներքև գտնվող մակերեսով) պետք է հավասար լինի նկար 2-1(ա)-ում պատկերված

ա) Ընդհանուր օգտակարություն



բ) Սահմանային օգտակարություն



(1) Սպառված ապրանքի քանակ	(2) Ընդհանուր օգտակարություն	(3) Սահմանային օգտակարություն
0	0	4
1	4	3
2	7	2
3	9	1
4	10	0
5	10	

Նկար 2-1. Նվազող սահմանային օգտակարության օրենքը

(ա)-ում ընդհանուր օգտակարությունն աճում է սպառման հետ մեկտեղ, բայց աճում է նվազող արագությամբ: Սա նշանակում է, որ սահմանային օգտակարությունը՝ ապրանքի վերջին լրացուցիչ միավորի սպառումից ստացված հավելյալ օգտակարությունը, նվազում է: Այս նկատառումից ելնելով՝ վաղ շրջանի տնտեսագետներն ընդունեցին վարընթաց պահանջարկի օրենքը:

Ստիսրագույն ուղղանկյունները ցույց են տալիս ապրանքի յուրաքանչյուր նոր միավորից ստացված լրացուցիչ օգտակարությունը: Այն փաստը, որ ընդհանուր օգտակարությունն աճում է նվազող արագությամբ, սահմանային օգտակարության նվազող աստիճաններով ցույց է տրված (բ)-ում: Եթե փոքրացնենք միավորները, ապա ընդհանուր օգտակարության աստիճանները կդառնան սահուն, և ընդհանուր օգտակարությունը կվերածվի (ա)-ում պատկերված սահուն կորի: Ավելին, (բ)-ի հարթեցված սահմանային օգտակարությունը պատկերող վարընթաց կորի թեքությունը հավասար է (ա)-ի սահուն կորի թեքությանը:

Ընդհանուր օգտակարության կորի բարձրությունը՝ նույն թվով միավորներին համապատասխանող կետում:

Ինչպես էլ որ հետազոտենք այս փոխադրությունը՝ օգտագործելով աղյուսակներ կամ գծագրեր, կտեսնենք, որ ընդհանուր օգտակարությունը

նը հավասար է նախորդ բոլոր սահմանային օգտակարությունների գումարին:

ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՊԱՏՄՈՒԹՅՈՒՆ

Օգտակարության ժամանակակից տեսության աղբյուրը օգտապաշտությունն է, որը վերջին երկու դարում Արևմուտքի գիտական մտքի հիմնական ամենատարածված տեսություններից էր: Օգտակարության գաղափարն առաջացել է 1700 թվականից քիչ հետո, հավանականությունների տեսությունն ուսումնասիրող ուսանողների շրջանում: Օրինակ՝ չվեդ փայլուն մաթեմատիկոսների ընտանիքից Դանիել Բեռնուլին 1738թ. նկատել էր, որ արդար վիճակախաղում չահելիք դրվարը մարդկանց համար կարծես թե ավելի փոքր արժեք ունի, քան կորցնելիքը: Սա նշանակում է, որ նրանք խուսափում են ռիսկի դիմելուց, և նրանց ունեցվածքին ավելացող նորանոր դոլարների իրական օգտակարությունը գնալով ավելի ու ավելի փոքր չափով է աճում¹:

Հասարակական գիտություններում ներմուծված օգտակարության նախնական գաղափարը լրացրեց անգլիացի փիլիսոփա Ջերեմի Բենթամը (1748-1831): Ուսանելով իրավագիտությունը և կրելով Ադամ Սմիթի ուսմունքի ազդեցությունը, նա անցավ հասարակական օրենսդրության մշակման համար անհրաժեշտ սկզբունքների ուսումնասիրությանը: Բենթամը գտնում էր, որ հասարակությունը պետք է կազմակերպվի «օգտակարության սկզբունքի» հիման վրա, որը նա սահմանում էր որպես «հաճույք, բարիք կամ երջանկություն ստեղծելու, կամ ցավը, չարիքը կամ դժբախտությունը կանխելու ամեն մի առարկայի հատկությունը»²: Ըստ Բենթամի, ամբողջ օրենսդրությունը պետք է կառուցվի *օգտակարության* սկզբունքների հիման վրա, որպեսզի «առավելագույն երջանկություն բերի առավել մեծ թվով մարդկանց»: Նրա օրենսդրական առաջարկությունների թվում էին նաև հանցագործության և պատժի մասին ժամանակակից հնչողության այնպիսի գաղափարներ, որոնցում նա գտնում էր, որ ծանր պատժի միջոցով հանցագործին ավելի մեծ «ցավ» պատճառելը կնվազեցնի հանցագործությունների թիվը:

Օգտակարության մասին Բենթամի հայացքները շատերին այսօր պարզունակ են թվում: Սակայն 200 տարի առաջ դրանք հեղաշրջող նշանակություն ունեին, որովհետև շեշտում էին, որ սոցիալական և տնտեսական քաղաքականությունը պետք է նպատակամղված լինի որոշակի իրական արդյունքի հասնելուն, մինչդեռ նախորդ մեկնաբանությունները հիմնված էին ավանդույթի կամ կրոնական ուսմունքի վրա: Այսօր շատ քաղաքագետներ իրենց օրենսդրական առաջարկները հիմնավորում են՝ ելնելով առավել մեծ թվով մարդկանց ստանալիք օգտակարությունից:

Օգտակարության տեսության զարգացման հաջորդ փուլը սպառողի վարքը բացատրելու նպատակով Բենթամի օգտակարության հասկացության ընդլայնումն էր նորդասական տնտեսագետների՝ մասնավորապես Ուիլյամ Ստեյնլի Ջիվանսի (1835-1882) կողմից: Ջիվանսը համարում էր, որ տնտեսագիտության տեսությունը «հաճույքի և ցավի թվաբանություն է», և ցույց էր տալիս, թե խելամիտ մարդիկ սպառման որոշումներ կայացնելիս ինչպես են ելնում յուրաքանչյուր ապրանքի հավելյալ կամ սահմանային օգտակարությունից: Օգտակարության տեսության կողմնակիցներից շատերը համարում էին, որ օգտակարությունը ֆիզիկական մեծություն է՝ ուղղակիորեն և քանակապես չափելի, ինչպես երկարությունը կամ ջերմաստիճանը: Նվազող սահմանային օգտակարության օրենքի ճշմարտացիության մեջ համոզվելու համար նրանք ուսումնասիրում էին սեփական զգացումները:

Կարգային օգտակարություն: Տնտեսագետներն այսօր ժխտում են քանակային՝ չափելի օգտակարության գաղափարը, որը կապված է սովորական ապրանքների, ինչպես, օրինակ՝ կոշիկի կամ սուրճի սպառման հետ: Անկասկած, մենք հեշտությամբ կարող ենք կառուցել պահանջարկի կորեր, առանց նույնիսկ հիշատակելու օգտակարության գաղափարը: Ժամանակակից պահանջարկի տեսության համար կարևորն այն է, որ սպառողը որոշակի ապրանքների փաթեթը նախընտրում է մյուսներից: Այս մոտեցումը ձևակերպվում է այսպես. «Ա-ն նախընտրելի է Բ-ից»: Այս գլխում և իր հավելվածում շարադրված շուկայական պահանջարկի կորերի ընդհանուր հատկությունները ճշգրիտ ներկայացնելու համար ավելին չի պահանջվում, քան այս «կարգային օգտակարության» սահմանումը³:

¹ Ո'իսկի, անորոշության և մոլախաղի տնտեսագիտությունը քննարկվում է VIII գլխում:

² *An Introduction to the Principles of Morals (1789)*. Նշենք, որ Բենթամն «օգտակարություն» եզրը օգտագործում էր բոլորովին ոչ որպես մի ինչ-որ օգտակար բան, ինչպես այսօրվա սովորական իմաստն է:

³ «Ա իրավիճակը նախընտրելի է Բ-ից» պնդումը, որը չի պահանջում իմանալ, թե Ա-ն որքանով է նախընտրելի Բ-ից, կոչվում է «կարգային» կամ չափողականություն չունեցող:

ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅԱՆ ՊԱՅՄԱՆԸ. ԱՍԵՆ ՄԻ ԱՊՐԱՆՔԻ ՀԱՍԱՐ ՀԱՎԱՍԱՐ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՕԳՏԱԿԱ- ՐՈՒԹՅՈՒՆ ՄԵԿ ԴՈԼԱՐԻ ԴԻՄԱՑ

Ի՞նչ պայմանների դեպքում են՝ որպես սպառող, իմ սպառման ապրանքների շուկայական զամբյուղից կստանամ ամենամեծ բավարարվածությունը: Ասում ենք, որ սպառողը ձգտում է առավելագույնի հասցնել օգտակարությունը կամ սպառման ապրանքների գնումներից ստացվող բավարարվածությունը կամ երջանկությունը: Կարող ենք տեսնել, թե որն է այսպիսի լավագույն որոշում կայացնելու կանոնը: Անշուշտ, չի կարելի սպասել, թե իմ գնած վերջին ձուն կտա նույն սահմանային օգտակարությունը, ինչ որ իմ գնած վերջին զույգ կոշիկը, քանի որ կոշիկի միավորի գինը շատ ավելի բարձր է, քան ձվինը: Բնական է, որ ավելի ճիշտ կլինի շարունակել կրկնակի թանկ ապրանքի գնումները, քանի դեռ այն բերում է կրկնակի մեծ սահմանային օգտակարություն:

Սա համագեցնում է այն եզրակացությամբ, որ ես պետք է իմ սպառումը կազմակերպեմ այնպես, որ ամեն մի ապրանք յուրաքանչյուր ծախսածս դոլարի դիմաց բերի նույն սահմանային օգտակարությունը: Այս իրադրությունում ես առավելագույն բավարարվածություն կամ օգտակարություն եմ ստանում իմ կատարած գնումներից:

Այսպիսով, առավելագույն բավարարվածության կամ օգտակարության հիմնական պայմանը հետևյալն է. հաստատագրված եկամուտ ունեցող սպառողը ապրանքների տրված շուկայական գների դեպքում առավելագույն բավարարվածություն կամ օգտակարություն է ստանում, երբ յուրաքանչյուր ապրանքի վրա ծախսած վերջին դոլարի սահմանային օգտակարությունը ճիշտ նույնն է, ինչ որ ցանկացած այլ ապրանքի վրա ծախսած վերջին դոլարի սահմանային օգտակարությունը:

Ինչո՞ւ պետք է այս պայմանը տեղի ունենա: Եթե որևէ ապրանքի սահմանային օգտակարությունը յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց ավելի մեծ լիներ, ես օգտակարությունը կմեծացնեի այլ ապրանքների ավելի քիչ գնելով և փոքր ավելի շատ տվյալ ապրանքի վրա ծախսելով, մինչև որ նվազող սահմանային օգտակարության օրենքի համաձայն այդ ապրանքի սահմանային օգտակարությունը յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց իջներ և հավասարվեր մյուս ապրանքների սահմանային օգտակարությանը: Եթե որևէ ապրանքի սահմանային օգտակարությունը յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց ընդհանուր մակարդակից ավելի ցածր լինի, ես այդ ապրանքից ավելի քիչ կգնեմ, մինչև որ դրա վրա ծախսածս վերջին դոլարի սահմանային օգտակարությունը բարձրանա և հասնի ընդհանուր մակարդակին⁴: Սպառողի հավասարակշռության մեջ բոլոր ապրանքների ընդհանուր սահմանային օգտակարությունը յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց կոչվում է «եկամտի սահմանային օգտակարություն»: Վերջինս ցույց է տալիս այն լրացուցիչ օգտակարությունը, որ սպառողը կստանա սպառման վրա ևս մեկ լրացուցիչ դոլար ծախսելով:

Սպառողի հավասարակշռության այս հիմնական պայմանը սահմանային օգտակարության (ՄՕ) և տարբեր ապրանքների գների (Գ) միջոցով կարելի է արտահայտել հետևյալ կերպ.

$$\frac{\text{ՄՕ ապրանք1}}{\text{Գ}_1} = \frac{\text{ՄՕ ապրանք2}}{\text{Գ}_2} = \frac{\text{ՄՕ ապրանք3}}{\text{Գ}_3} = \dots =$$

= ՄՕ եկամտի յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց

⁴ Կարգային փոփոխականները նրանք են, որոնց կարելի է հերթով դասակարգել, սակայն մեծությունների քանակական տարբերությունը հնարավոր չէ չափել: Ցուցահանդեսի նկարները կարելի է դասակարգել ըստ գեղեցկության՝ չունենալով գեղեցկության քանակական չափանիշ:

«Քանակական» կամ չափողականություն ունեցող օգտակարություն հասկացությունը կիրառելի է որոշ հատուկ իրավիճակներում: Երբ ասում ենք, որ մի նյութը 100°C-ում 2 անգամ ավելի տաք է, քան մյուսը՝ 50°C-ում, ապա գործ ունենք քանակական չափման օրինակի հետ: Այսօր օգտակարության քանակական հասկացությունը հաճախ օգտագործվում է անդրողության պայմաններում մարդկանց վարքը վերլուծելիս: Այս բեման հետազայում կքննարկվի VIII գլխում:

⁴ Տնտեսագիտության մեջ ապրանքների միավորների անբաժանելիությունը որոշ դեպքերում կարևոր է և չի կարելի անտեսել: Այսպես, «Շերոլետը» չի կարելի բաժանել ցանկացած չափով փոքր մասերի, ինչպես հյութը: Ենթադրենք, ես գնում եմ մեկ և ոչ թե երկու «Քարիլակ»: Այդ դեպքում առաջին մեքենայի սահմանային օգտակարությունը անհամեմատ մեծ է այն սահմանային օգտակարությունից, որ կստացվի նույն գումարը այլ նպատակով՝ ծախսելուց, և հենց դա էլ իմն դրոշմ է գնել առաջին միավորը: Երկրորդ մեքենայի տված սահմանային օգտակարությունը բավական քիչ է, և ես հաստատապես այն չեմ գնի: Երբ առկա է անբաժանելիությունը, հավասարակշռության դեպքում հավասարության կանոնը կարելի է ձևակերպել որպես անհավասարության կանոն:

ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐԵՐԸ ԻՆՉՈ՞Ւ ԵՆ ՎԱՐԸՆՔԱՑ

Օգտագործելով սպառողի վարքի հիմնական կանոնը՝ հեշտությամբ կարելի է բացատրել, թե պահանջարկի կորերը ինչու են վարընթաց: Պարզության համար եկամտի յուրաքանչյուր դոլարի ընդհանուր սահմանային օգտակարությունը պահենք հաստատուն: Այժմ բարձրացնենք առաջին ապրանքի գինը: Եթե սպառման քանակը չի փոխվում, ապա առաջին հարաբերությունը (այսինքն՝ $UO_{ապրանք1/Գ_1}$) փոքր է մյուս բոլոր ապրանքների յուրաքանչյուր դոլարի ՍՕ-ից: Այդ պատճառով սպառողը պետք է վերականգնվորի առաջին ապրանքի սպառումը: Ինչպե՞ս: ա) նվազեցնելով առաջին ապրանքի սպառումը, բ) դրանով իսկ մեծացնելով առաջին ապրանքի ՍՕ-ն, գ) մինչև որ առաջին ապրանքի սպառման նոր, ավելի ցածր մակարդակում առաջին ապրանքի վրա ծախսված յուրաքանչյուր դոլարի սահմանային օգտակարությունը նորից հավասարվի մյուս ապրանքների վրա ծախսված յուրաքանչյուր դոլարի սահմանային օգտակարությանը:

Ֆետևաբար՝ բարձր գինը նվազեցնում է տվյալ ապրանքի հնարավոր նպատակահարմար սպառումը, որը և բացատրում է, թե պահանջարկի կորերը ինչու են վարընթաց:

ԺԱՄԱՆԱԿԻ ՏՆՏԵՍՈՒՄ

Բավարարվածությունն առավելագույնի հասցնելու նպատակով բյուջեի կարգավորումը ոչ թե սահմանափակվում է լոկ դրամական ծախսերով, այլ կիրառվում է նաև շատ այլ ոլորտներում, ինչպես, օրինակ՝ ժամանակը օգտագործելիս: Մեր «ժամանակի բյուջեն» սահմանափակված է օրական 24 ժամով, անկախ նրանից՝ շատ, թե քիչ դոլար ունենք: Ֆետևաբար՝ այն նույն հասկացությունները, որ նախկինում կիրառում էինք դոլարի բյուջեի նկատմամբ, կարող ենք կիրառել նաև ժամանակի բյուջեի նկատմամբ:

Ենթադրենք՝ ձեր բոլոր պարտականությունները կատարելուց հետո ունեք օրական 3 ժամ ազատ ժամանակ, որը կարող եք նվիրել թղթախաղին, երաժշտություն ունենդրելուն կամ ընթերցանությանը: Ո՞րն է ձեր ժամանակի բաշխման լավագույն եղանակը: Անտեսենք այն հնարավորությունը, որ այդ գործողություններից որևէ մեկի վրա ծախսված ժամանակը ապագայում կարող է ավելացնել ձեր վաստակելու կարողությունը: Փոխարենը ենթադրենք, որ այդ բոլորը զուտ սպառման օրինակներ են կամ օգտակարություն բերող զբաղմունքներ: Սպառողի ընտ-

րության սկզբունքները ենթադրում են, որ ժամանակը լավագույնս կօգտագործեք, եթե հավասարեցնեք այդ գործողություններից յուրաքանչյուրի վրա ծախսված վերջին ռոպեի սահմանային օգտակարությունները:

Մեկ այլ օրինակ. ենթադրենք՝ դուք ցանկանում եք առավելագույնի հասցնել ձեր գիտելիքները կամ գնահատականների միջինը, սակայն ձեր ժամանակը սահմանափակ է: Արդյո՞ք յուրաքանչյուր առարկային հավասար ժամանակ կհատկացնեք: Չավանաբար՝ ոչ: Դուք կարող եք պարզել, որ տնտեսագիտությանը, պատմությանն ու քիմիային հավասար ժամանակ հատկացնելու դեպքում վերջին ռոպեին ձեռք բերած գիտելիքները բոլոր առարկաներից նույնը չեն: Եթե վերջին ռոպեն քիմիայից ավելի մեծ սահմանային գնահատականի առավելություն է տալիս, քան պատմությունից, ապա դուք ձեր գնահատականների միջինը կբարձրացնեք, եթե պատմությունից լրացուցիչ ռոպեներ տրամադրեք քիմիային, և այսպես շարունակ, մինչև որ բոլոր առարկաներից վերջին ռոպեին ձեռք բերած ձեր լրացուցիչ գիտելիքները հավասարվեն:

Յուրաքանչյուր ժամի առավելագույն օգտակարության նույն կանոնը կարելի է կիրառել կյանքի տարբեր բնագավառներում: Դա միայն տնտեսագիտության կանոն չէ: Դա բանական ընտրության կանոն է:

ՄՊԱՌՈՂՆԵՐԸ ԻՄԱՍՏՈ՞ՒՆ ԵՆ

Այստեղ վերապահորեն նշենք, թե ինչպիսին ենք պատկերացնում սպառողին: Մենք՝ սպառողներս, իմաստուն չենք: Որոշումներից շատերը կայացնում ենք ենթագիտակցաբար կամ սովորության ուժով: Սակայն ենթադրվում է, որ սպառողների ճաշակներն ու գործողությունները բավական *հետևողական* են, և որ սպառողները անկանխատեսելի քայլեր չեն ձեռնարկում՝ մշտապես իրենց խարազանելով դատողության կամ թվաբանական սխալներով: Եթե բավական թվով մարդիկ գործում են հետևողականորեն՝ գնումներ կատարելիս խուսափելով սխալներից, ապա մեր գիտական տեսությունը թույլ է տալիս հնարավորին չափ մոտ լինել փաստերին:

ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԱՅԻՆ ՍՈՏԵՑՈՒՄ.

ՓՈԽԱՐԻՆՍԱՆ ԵՐԵՎՈՒՅԹԸ ԵՎ

ԵԿԱՄՏԻ ԵՐԵՎՈՒՅԹԸ

Սահմանային օգտակարություն հասկացությունն օգնեց բացատրելու վարընթաց պահանջարկի

հիմնարար օրենքը: Սակայն վերջին տասնամյակներում տնտեսագետները մշակել են պահանջարկի վերլուծության մի այլընտրանքային մոտեցում, որտեղ սահմանային օգտակարությունը չի հիշատակվում: Սպառողների վարքի մասին ճշգրիտ և հետևողական պնդումներ անելիս այս այլընտրանքային մոտեցումը օգտվում է «անտարբերության կորերից», որոնց բացատրությունը տրված է սույն գլխի հավելվածում: Հիշյալ մոտեցումը նաև օգնում է բացատրելու այն գործոնները, որոնք մեծացնում կամ փոքրացնում են գնի փոփոխության նկատմամբ պահանջվող քանակի արձագանքի մեծության չափը՝ պահանջարկի գնառձգականությունը:

Անտարբերության վերլուծությունն ուսումնասիրում է գնի փոփոխությանը պայմանավորված փոխարինման երևույթը և եկամտի երևույթը: Դրանք ուսումնասիրելով կարելի է հասկանալ, թե ապրանքի պահանջվող քանակը ինչու է նվազում, երբ գինը բարձրանում է:

ՓՈԽԱՐԻՆՄԱՆ ԵՐԵՎՈՒՅԹ

Գինը բարձրանալիս սպառման նվազումը բացատրող առաջին գործոնն ակնհայտ է: Եթե սուրճի գինը բարձրանում է, իսկ մնացած ապրանքներին՝ ոչ, ուրեմն սուրճը համեմատաբար թանկացել է:

Երբ սուրճը դառնում է կենսագործունեության խթանման ավելի թանկ աղբյուր, ապա ավելի քիչ սուրճ և ավելի շատ թեյ ու կակաո կգնվեն: Նմանապես, եթե տեսաժապավենները կինոյի տոմսի համեմատությամբ էժանանում են, ապա զվարճանքի համար մենք կնախընտրենք ավելի էժան տարբերակը: Ընդհանուր առմամբ, ըստ փոխարինման երևույթի՝ երբ ապրանքի գինը բարձրանում է, ապա սպառողները ջանում են ավելի թանկ ապրանքը փոխարինել այլ ապրանքներով՝ պահանջվող բավարարվածությունն ավելի էժան գնով ձեռք բերելու նպատակով:

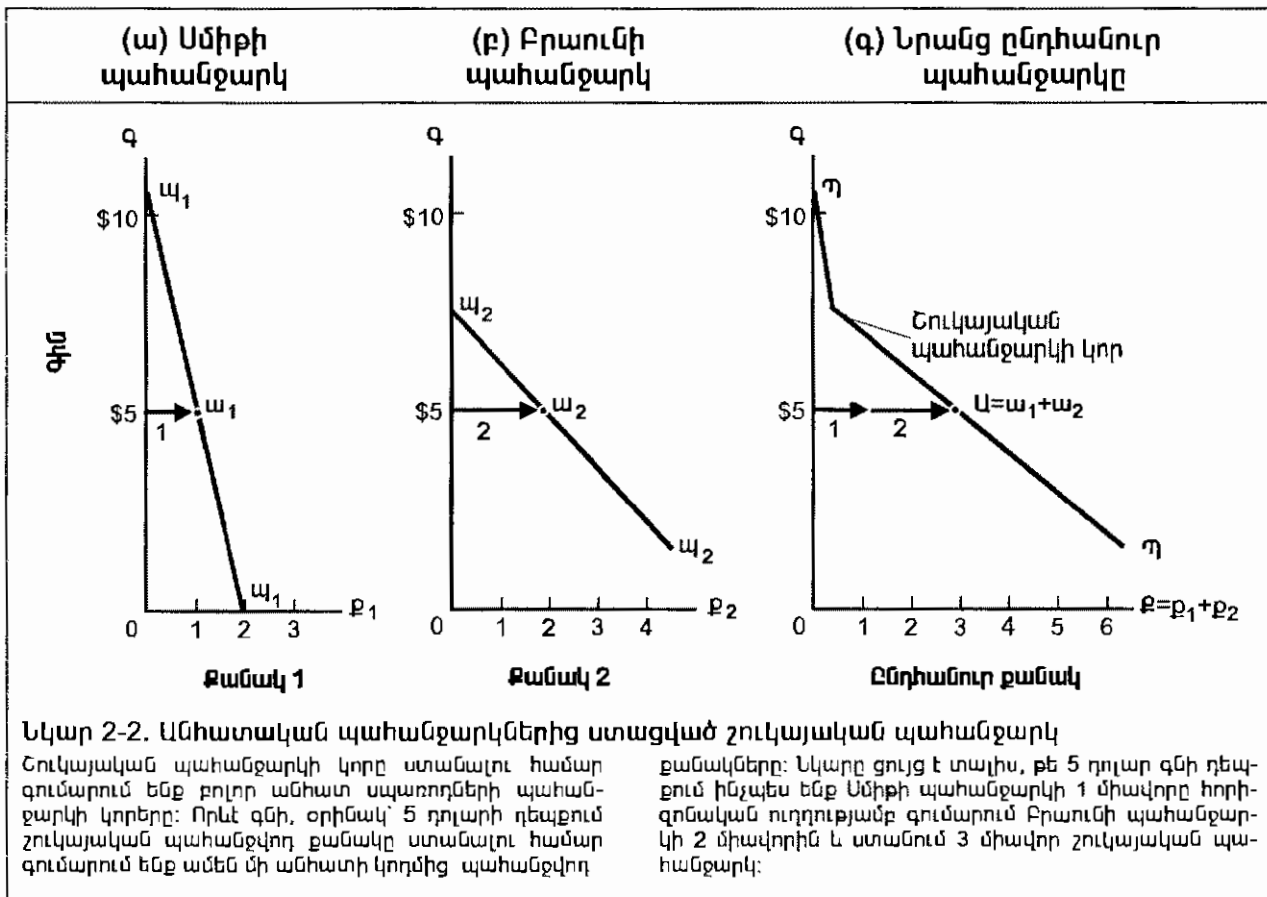
Այսպիսով, սպառողները վարվում են այնպես, ինչպես գործարարները, երբ որևէ ներդրանքի գնի աճը ձեռնարկություններին ստիպում է ավելի թանկ ներդրանքը փոխարինել էժանով: Այսպիսի փոխարինման շնորհիվ ձեռնարկությունները նույն արտադրանքը կարող են արտադրել նվազագույն ընդհանուր ծախսով: Նմանապես, եթե սպառողները թանկ ապրանքը փոխարինում են ավելի էժան ապրանքներով, ապա իրենց բավարարվածությունը գնում են նվազագույն ծախսով:

ԵԿԱՍՏԻ ԵՐԵՎՈՒՅԹ

Բացի այդ, երբ ձեր դրամական եկամուտը հաստատագրված է, գնի բարձրանալը նման է ձեր իրական եկամտի կամ գնողունակության նվազմանը: Ավելի որոշակի՝ եկամտի երևույթը գնի փոփոխության ազդեցությունն է սպառողների իրական եկամուտների վրա: Երբ գինը բարձրանում է, իսկ դրամական եկամուտները հաստատագրված են, սպառողների իրական եկամուտները նվազում են, և նրանք համարյա բոլոր ապրանքներից ավելի քիչ են գնում (ներառյալ այն ապրանքը, որի գինը բարձրացել է): Նվազած իրական եկամուտ ունենալով՝ դուք այժմ կցանկանաք ավելի քիչ սուրճ գնել: Այսպիսով, պահանջարկի կորը վարընթաց դարձնելու գործում եկամտի երևույթը սովորաբար գումարվում է փոխարինման երևույթին:

Եկամտի վրա գնի բարձրացման ազդեցությունը քանակապես չափելու համար ուսումնասիրենք ապրանքի եկամտային առաձգականությունը: Այս եզրը ցույց է տալիս պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխությունը՝ բաժանած եկամտի տոկոսային փոփոխության վրա, երբ մնացած գործոնները, օրինակ՝ գները, մնում են անփոփոխ: Բարձր եկամտային առաձգականությունը, որին կարելի է հանդիպել օդային ուղևորությունների կամ տեսագրիչների դեպքում, ցույց է տալիս, որ այս ապրանքների պահանջարկը արագ աճում է, երբ եկամուտն ավելանում է: Ցածր եկամտային առաձգականությունը, օրինակ՝ սննդամթերքի կամ ծխախոտի գնումներում, եկամտի աճին զուգընթաց դրսևորում է պահանջարկի թույլ արձագանք:

Փոխարինման և եկամտի երևույթները միասին որոշում են տարբեր ապրանքների հիմնական բնութագրերը: Որոշ դեպքերում արդյունքում ստացված պահանջարկի կորը շատ գնառաձգական է, ինչպես, օրինակ՝ այն դեպքում, երբ սպառողը որևէ ապրանքի վրա բավական շատ էր ծախսում, և երբ պատրաստի փոխարինիչներն առկա են: Այս դեպքում և՛ եկամտի, և՛ փոխարինման երևույթները ուժեղ են, իսկ պահանջվող քանակի արձագանքը գնի բարձրացմանը նույնպես ուժեղ է: Սակայն երբ որևէ ապրանք, օրինակ՝ աղը, պահանջում է սպառողի բյուջեի միայն մի փոքր մասը, հեշտությամբ չի փոխարինվում այլ ապրանքներով և դրա միայն մի չնչին քանակությունը բավական է համեմեմելու ավելի կարևոր բաներ, ապա և՛ եկամտի, և՛ փո-



խարինման երևույթները թույլ են, իսկ պահանջարկը հակված է լինելու ոչ գնառածգական:

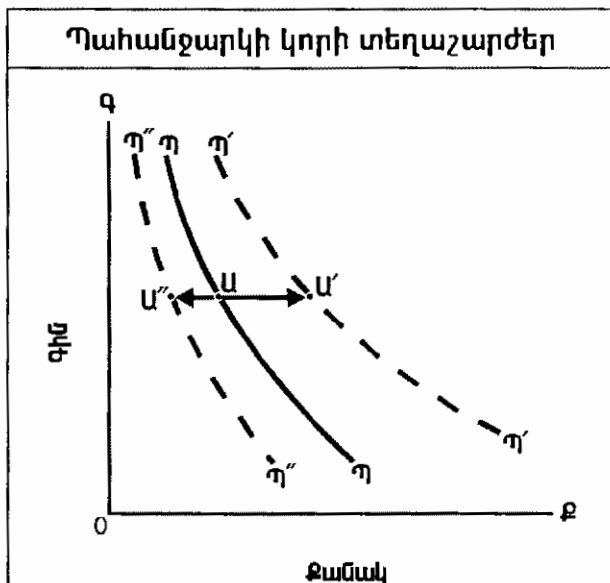
ԱՆՀԱՏԱԿԱՆՑ ԴԵՊԻ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿ

Առանձին անհատի սուրճի և տեսաժապավենի պահանջարկի հիմքում ընկած սկզբունքները վերլուծելուց հետո պարզենք, թե անհատական պահանջարկից ինչպես է ստացվում ընդհանուր շուկայական պահանջարկը: Ամբողջ շուկայի համար որևէ ապրանքի պահանջարկի կորը ստացվում է բոլոր սպառողների կողմից պահանջվող քանակների գումարով: Ամեն մի սպառող ունի իր պահանջարկի կորը, որը կարող է պատկերվել որպես պահանջվող քանակի կախում գնից: Ընդհանրապես այն ընթանում է դեպի վար և աջ: Եթե բոլոր սպառողների պահանջարկը լիներ ճիշտ նույնը և գոյություն ունենար մեկ միլիոն սպառող, ապա շուկայական պահանջարկի կորը կարելի էր հա-

մարել առանձին սպառողի պահանջարկի կոր՝ մեկ միլիոն անգամ մեծացրած:

Սակայն մարդիկ բացարձակապես նույնը չեն: Նրանց մի մասն ունի բարձր եկամուտ, մյուսը՝ ցածր: Մի մասն ավելի շատ սուրճն է սիրում, մյուսները նախընտրում են թեյը: Ընդհանուր շուկայական պահանջարկի կորը ստանալու համար մենք տրված գնի դեպքում պարզապես պետք է հաշվենք տարբեր սպառողների սպառման ընդհանուր գումարը: Այնուհետև այդ ընդհանուր գումարը կպատկերենք որպես շուկայական պահանջարկի կորի կետ: Կամ, ցանկության դեպքում, կարող ենք կառուցել պահանջարկի թվային աղյուսակը՝ շուկայական ամեն մի գնի դեպքում գումարելով բոլոր անհատների կողմից պահանջվող քանակությունները:

Հուկայական պահանջարկի կորը անհատական պահանջարկների գումարն է՝ ամեն մի գնի դեպքում: Նկար 2-2-ը ցույց է տալիս, թե անհատական պահանջարկի պայ կորերը հորիզոնա-



Սկար 2-3. Պահանջարկի կորը տեղաշարժվում է եկամտի կամ այլ ապրանքների գների փոփոխության հետ միասին

Երբ եկամուտներն աճում են, սպառողները սուրճի կարգի ապրանք ավելի շատ են ցանկանում, այսպիսով ՊՊ-ն տեղաշարժվում է դեպի ՊՊ' (բացատրեք, թե եկամտի նվազումը ինչու է ՊՊ-ն տեղաշարժում դեպի ՊՊ'': Նմանապես, կոլայի նման փոխարինող ապրանքի գնի բարձրացումը սուրճի ՊՊ-ն կտեղաշարժի դեպի ՊՊ'': (Ինչպիսի՞ն կլինի համալրող ապրանքի՝ շաքարի գնի մեծ աճի ազդեցությունը):

կան ուղղությամբ ինչպես պետք է գումարել՝ շուկայական ՊՊ կորը ստանալու համար:

ՊԱՅԱՆՁԱՐԿԻ ՏԵՂԱՇԱՐՔԵՐ

Սուրճի գնի փոփոխությունից բացի այլ գործոններ նույնպես կարող են փոխել սուրճի պահանջվող քանակությունը: Սա մենք գիտենք բյուրեղի ուսումնասիրությունից, պատմական փորձից և մեր անձնական վարքի զննումից: 1 գիտում մենք հպանցիկ քննարկեցինք պահանջարկի՝ ոչ գնային մի քանի որոշիչներ: Այժմ նախկին վերլուծությունը ամփոփենք սպառողի վարքի ուսումնասիրության լույսով:

Եկամտի աճը հակված է ավելացնելու այն բոլոր ապրանքների քանակությունը, որ մենք ցանկանում ենք գնել: Եկամտի փոփոխություններին առաջին անհրաժեշտության ապրանքներն ավելի թույլ են արձագանքում, քան մյուս ապ-

րանքները, մինչդեռ պերճանքի առարկաները ավելի ուժեղ են արձագանքում: Գոյություն ունեն մեծ մի քանի ոչ բնականոն ապրանքներ, որոնք հայտնի են որպես ստորակարգ ապրանքներ և որոնց գնումները եկամտի աճին զուգընթաց կարող են շեշտակիորեն նվազել, որովհետև մարդիկ հնարավորություն ունեն դրանք փոխարինելու ուրիշ, ավելի ցանկալի ապրանքներով: Բոլորնիսի երշիկը, մսի ոսկորները, հասարակ ապրանքները այսօր շատ ամերիկացիների համար ստորակարգ ապրանքի օրինակներ են:

Պահանջարկի կորի տեսանկյունից այս ամենն ի՞նչ է նշանակում: Պահանջարկի կորը ցույց է տալիս, թե ապրանքի պահանջվող քանակն ինչպես է արձագանքում նրա գնի փոփոխությանը: Սակայն պահանջարկի վրա մեծ ազդում են այլ ապրանքների գները, սպառողի եկամուտը, ինչպես նաև ուրիշ յուրահատուկ գործոններ: Պահանջարկի կորը կառուցվել է այն ենթադրությամբ, որ մնացած բոլոր գործոնները մնում են անփոփոխ: Իսկ եթե դրանք փոխվեն: Այդ դեպքում պահանջարկի կորը ամբողջությամբ կտեղաշարժվի դեպի աջ կամ ձախ:

Սկար 2-3-ը ցույց է տալիս պահանջարկի վրա ազդող գործոնների փոփոխությունները: Եթե մարդկանց եկամուտները և այլ ապրանքների գները տրված են, ապա սուրճի պահանջարկի կորը կարող ենք պատկերել որպես ՊՊ⁵: Ասենք թե գինն ու քանակը տրված են Ա կետում: Ենթադրենք՝ եկամուտներն աճում են, իսկ սուրճի գինը մնում է անփոփոխ: Քանի որ սուրճը բնականոն ապրանք է՝ դրական եկամտային առաձգականությամբ, ապա մարդիկ կսկսեն ավելի շատ սուրճ գնել: Հետևաբար՝ պահանջարկի կորը կտեղաշարժվի դեպի աջ, ասենք՝ դեպի ՊՊ', որտեղ Ա-ը կլինի սուրճի նոր պահանջվող քանակությունը: Եթե եկամուտները պակասեն, ապա պետք է սպասել պահանջարկի և սուրճի զնվող քանակի նվազում: Այս վարընթաց տեղաշարժը պատկերվում է ՊՊ''-ով և Ա''-ով:

Եկամուտը պահանջարկի կորի դիրքի վրա ազդող բազմաթիվ գործոններից մեկն է միայն: Եթե ուսանողները համակված են տնտեսագիտության ուսումնասիրությամբ և արթուն մնալու համար սկսում են ավելի շատ սուրճ խմել, ապա սուրճի ՊՊ-ի կորը տեղաշարժվում է դեպի դուրս:

⁵ Այստեղ և մյուս գլուխներում *անհատական* պահանջարկի և առաջարկի կորերը կնշենք փոքրատառերով (պպ, աա), իսկ մեծատառերը (ՊՊ, ԱԱ) կօգտագործենք շուկայական պահանջարկի ու առաջարկի կորերը նշելիս:

Նույնիսկ եթե յուրաքանչյուր անհատ շարունակի սպառել նույն քանակությամբ ապրանք, ապա բնակչության աճը նույն ազդեցությունը կունենա, ինչ որ այդ ապրանքի շուկայական պահանջարկի աճը: Եթե մարդիկ սպասում են, թե բարձր գնաճ է լինելու, ապա գների աճին դիմակայելու նպատակով կարող են ավելի շատ ապրանք գնել⁶: Կան նաև այլ մշտական գործոններ, որոնք կարող են տեղաշարժել պահանջարկը:

ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԻ ԽԱՉԱՉԵՎ ԱՌՆՉՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Բոլորը գիտեն, որ սուրճի գնի բարձրանալը կհանգեցնի սուրճի պահանջվող քանակի նվազման: Մենք արդեն տեսանք, որ դա կազդի նաև այլ ապրանքների պահանջվող քանակների վրա: Օրինակ՝ սուրճի գնի բարձրանալը կհանգեցնի փոխարինող այնպիսի ապրանքների պահանջարկի աճին, ինչպիսին է թեյը: Սուրճի գնի բարձրանալը կարող է իջեցնել շաքարի և սերուցքի պահանջարկը, որոնք գործածվում են սուրճի հետ: Դա, թերևս, փոքր ազդեցություն կունենա անդրավարտիքի պահանջարկի կորի վրա:

Այդ պատճառով էլ ասում ենք, որ սուրճն ու թեյը միմյանց փոխարինող ապրանքներ են: Ա և Բ ապրանքները փոխարինիչներ են, եթե Ա ապրանքի գնի բարձրանալը մեծացնում է Բ ապրանքի պահանջարկը: Մյուս կողմից՝ սուրճն ու շաքարը, ավտոմեքենան ու վառելիքային համարվում են միմյանց լրացնող ապրանքներ: Դրանք կոչվում են համալրիչներ, որովհետև Ա ապրանքի գնի բարձրանալը հանգեցնում է նրան համալրող Բ ապրանքի պահանջարկի նվազման: Դրանց միջև են գտնվում անկախ ապրանքները, ինչպես, օրինակ՝ սուրճն ու ակամջակալով գլխարկը, որոնց համար մի ապրանքի գնի աճը մյուսի պահանջարկի վրա ոչ մի ազդեցություն չունի: Փորձեք դասակարգել հետևյալ զույգերը. հնդկահավ և լորամիրգ, նավթ և քարածուխ, քուլեք և դասագիրք, կոշիկ և կոշկաքուղ, աղ և կոշկաքուղ:

⁶ Փաստորեն, եթե ես լրացրում կարդում եմ, որ Միջին արևելքում բռնկած պատերազմի տենդը կբարձրացնի նավթի գինը, ես անպայման կաշխատեմ ավելի շատ նավթ գնել: Կարող է թվալ, թե սա բացառություն է վարընթաց պահանջարկի օրենքից, սակայն դա բխում է այդ օրենքից, որովհետև մենք հասկանում ենք, որ այժմ շատ ենք գնում, որպեսզի ավելի քիչ գները վաղը, երբ գները բարձր կլինեն: Չնայած փոփոխվող գների շարժուն ազդեցությանը, ճիշտ է, որ նավթի բարձր գնի դեպքում ես ավելի քիչ կսպասեմ, քան ցածրի:

Նկար 2-3-ը ցույց է տալիս, թե այլ ապրանքների գների փոփոխությունն ինչպես է ազդում պահանջարկի վրա: Թեյի գնի իջնելը կարող է հանգեցնել նրան, որ սպառողներն ավելի քիչ սուրճ գնեն: Այդ դեպքում սուրճի պահանջարկի կորը կտեղաշարժվի, ասենք՝ դեպի ՊՊՊ: Իսկ ի՞նչ կլինի, եթե սուրճի գավաթների գինն իջնի: Դրա հետևանքով ՊՊ-ի տեղաշարժը, եթե կա այդպիսին, կլինի դեպի աջ՝ այն ուղղությամբ, որով աճում է գնվող սուրճի քանակը: Ինչո՞ւ էն բացատրվում այս տարբեր արձագանքները: Նրանով, որ թեյը սուրճի մրցակից կամ փոխարինող ապրանք է: Մյուս դեպքում՝ սուրճի գավաթը սուրճին համալրող ապրանք է:

ԳՆԱՌԱՉԳԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ԵԿԱՍՏԱՅԻՆ ԱՌԱՉԳԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՓՈՐՁԱՌԱԿԱՆ ԳՆԱՅԱՏԱԿԱՆՆԵՐ

Տնտեսագիտական գործնական շատ կիրառությունների համար էական նշանակություն ունեն գնառածգականության թվային գնահատականները: Օրինակ՝ ավտոմեքենա արտադրողը կցանկանա իմանալ ավտոմեքենայի վրա օդազտիչ թանկարժեք սարք տեղադրելու հետևանքով դրա գնի բարձրացման ազդեցությունը վաճառքի վրա, քուլեքի տնօրենին անհրաժեշտ է իմանալ ուսման վարձի բարձրացման ազդեցությունը դիմորդների քանակի վրա, իսկ հրատարակիչը հաշվի կառնի դասագրքերի թանկացման ազդեցությունը դրանց վաճառքի վրա: Այս կիրառությունները պահանջում են գնառածգականության թվային գնահատական:

Նմանատիպ որոշումները կախված են նաև եկամտային առածգականությունից: Խճուղիների և երկաթուղիների ցանցը պլանավորելիս կառավարությունը հաշվի կառնի աճող եկամուտների ազդեցությունը ավտոմոբիլային երթևեկության վրա, իսկ շրջակա միջավայրի պահպանության ապագա կարգավորումների համար կառավարությունը պետք է հաշվի եկամուտների աճի ազդեցությունը էներգիայի սպառման վրա, էլեկտրաէներգիայի արտադրության կարողությունների մեծացման համար անհրաժեշտ ներդրումներ կատարելիս հարկ է իմանալ եկամտային առածգականությունը, որպեսզի հնարավոր լինի գնահատել էլեկտրաէներգիայի սպառման չափը:

Տնտեսագետները մշակել են գնառածգականության ու եկամտային առածգականության գնահատման կարևոր վիճակագրական եղանակներ: Քանակական գնահատականները ստաց-

վում են պահանջվող քանակությունների, գների, եկամուտների և այլ փոփոխականների շուկայական տվյալներից: 2-1 և 2-2 աղյուսակները ցույց են տալիս առաձգականությունների որոշ ընտրովի գնահատականներ:

ԱՐԺԵՔԻ ՊԱՐԱՂՈՔՍ

Այստեղ շարադրվող սկզբունքներն օգնում են պատասխանելու այն հանրահայտ հարցին, որը հայտնի է որպես *արժեքի պարադոքս*: Ինչպե՞ս է, որ կենսական անհրաժեշտություն ունեցող ջրի արժեքն այդքան փոքր է, մինչդեռ աղամանը, որը միանգամայն անօգտակար է, շատ բարձր գին ունի:

Այս պարադոքսը 200 տարի առաջ մտահոգում էր Ադամ Սմիթին: Այժմ մենք գիտենք, թե ինչպես բացատրել այն. «Ջրի առաջարկի և պահանջարկի կորերը հատվում են շատ ցածր գնի կետում, մինչդեռ աղամանի դեպքում այդ կորերն այնպիսիք են, որ հավասարակշռության գինը շատ բարձր է»: Այս ասելով մենք շարունակում ենք. «Իսկ ջրի առաջարկի և պահանջարկի

Ապրանք	Գնառաձգականություն
Լոլիկ	4,6
Կանաչ ոլոռ	2,8
Թույլատրված մոլախաղ	1,9
Մարիխուանա	1,5
Տաքսու ծառայություն	1,2
Կահույք	1,0
Կինոնկար	0,87
Կոշիկ	0,70
Փաստաբանական ծառայություն	0,61
Ծխախոտ	0,51
Բժշկական ապահովագրություն	0,31
Ավտոբուսային ուղևորություն	0,20
Բնակչությանը մատակարարվող էլեկտրաէներգիա	0,13

Աղյուսակ 2-1. Պահանջարկի գնառաձգականության որոշ ընտրովի գնահատականներ

Պահանջարկի գնառաձգականությունների գնահատականների փոփոխման տիրույթները շատ տարբեր են: Պրանք ընդհանուր առմամբ բարձր են այն ապրանքների համար, որոնց ունեն պատրաստի փոխարինիչներ, ինչպես, օրինակ՝ լոլիկի կամ ոլոռի: Առօրյա կյանքում էական նշանակություն ունեցող և մոտիկ փոխարինիչներ չունեցող ապրանքների, ինչպես, օրինակ՝ էլեկտրաէներգիայի գնառաձգականությունը ցածր է: [Աղբյուրը՝ Heinz Kohler, *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications*, 2d ed. (Scott Foresman, New York, 1986)]:

Ապրանք	Եկամտային առաձգականություն
Ավտոմեքենա	2,5
Սեփական բնակարան	1,5
Կահույք	1,5
Գիրք	1,4
Ուստորանի ճաշ	1,4
Հագուստ	1,0
Բժշկական ծառայություն	0,75
Ծխախոտ	0,64
Ձու	0,37
Չեթ	-0,20
Խոզի մսով սննդամթերք	-0,20
Ալյուր	-0,36

Աղյուսակ 2-2. Որոշ ընտրովի ապրանքների եկամտային առաձգականությունը

Եկամտային առաձգականությունը մեծ է պերճանքի առարկաների համար, որոնց սպառումն արագ աճում է եկամտի գույզներից: Բացասական եկամտային առաձգականություն ունեն «ցածրակարգ ապրանքները», որոնց պահանջարկն իջնում է եկամտի աճին գույզներից: Լայն սպառման շատ ապրանքների, ինչպես, օրինակ՝ հագուստի պահանջարկն աճում է եկամտի աճին համամասնորեն: [Աղբյուրը՝ Heinz Kohler, *Intermediate Microeconomics: Theory and Applications*, 2d ed. (Scott Foresman, New York, 1986)]:

կորերը ինչու՞ են հատվում այսպիսի ցածր գնի կետում»: Պատճառն այն է, որ աղամանը շատ հազվագյուտ է, և մի նոր մոուշ ստանալը թանկ արժե, մինչդեռ ջուրը համեմատաբար առատ է և աշխարհի շատ տարածքներում ցածր գին ունի:

Այս պատասխանը, այնուամենայնիվ, գնի մասին տեղեկությունը դեռևս չի համաձայնեցնում նույնքան ճիշտ այն փաստի հետ, որ աշխարհի ամբողջ ջուրը անհամեմատ ավելի օգտակար է, քան աշխարհի ամբողջ աղամանի առաջարկը: Արժեքի նկատառումներին պետք է ավելացնել երկրորդ ճշմարտությունը. ամբողջությամբ վերցված ջրի օգտակարությունը չէ, որ որոշում է նրա գինը կամ պահանջարկը: Ջրի գինը որոշվում է նրա սահմանային օգտակարությամբ՝ ջրի վերջին բաժակի օգտակարությամբ: Քանի որ ջուրն այդքան շատ է, վերջին բաժակը վաճառվում է շատ էժան: Չնայած առաջին կաթիլները նույնիսկ մի ամբողջ կյանք արժեն, վերջին կաթիլներն անհրաժեշտ են միայն սիգամարգեր ջրելու կամ ավտոմեքենա լվանալու համար: Այսպիսով, մենք տեսնում ենք, որ չափազանց արժե-

քավոր ապրանքը, ինչպիսին ջուրն է, վաճառվում է չնչին գնով, քանի որ նրա վերջին կաթիլը ոչինչ չարժե:

Ինչպես մի ուսանող է ասել, տնտեսական արժեքի տեսությունը հեշտ է հասկանալ, եթե հիշեք, որ տնտեսագիտության մեջ պոչն է շարժում շանը: Սահմանային օգտակարություն հանդիսացող պոչը շարժում է գներ ու քանակություններ հանդիսացող շանը:

Արժեքի պարադոքսը կարելի է բացատրել այսպես. որքան շատ կա մի ապրանքից, այնքան փոքր է նրա վերջին միավորի հարաբերական ցանկալիությունը: Այդ պատճառով հասկանալի է, թե ինչու ջրի մեծ քանակը ցածր գին ունի, և ինչու օդը, որը բացարձակ անհրաժեշտություն է, անվճար բարիք է: Երկու դեպքում էլ մեծ քանակությունն է, որ այդքան նվազեցնում է սահմանային օգտակարությունը՝ դրանով իսկ իջեցնելով այդ կենսական ապրանքների գները:

ՄՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ՀԱՎԵԼՈՒՐԴ

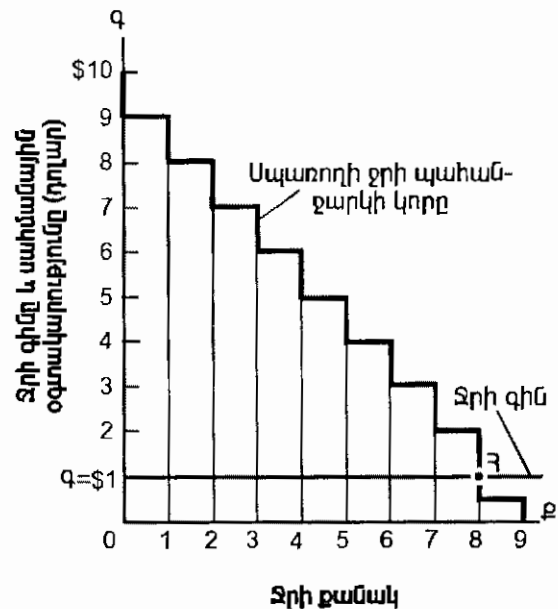
Արժեքի պարադոքսը շեշտում է, որ ապրանքի գրանցված դրամական արժեքը (գին $\times$ քանակ) այդ ապրանքի ընդհանուր տնտեսական արժեքի այնքան էլ լավ ցուցանիշ չէ: Մեր շնչած օդի տնտեսական արժեքը զրո է, սակայն օդի նշանակությունը մեր կյանքի համար անսահման մեծ է:

Ապրանքի ընդհանուր օգտակարության և նրա ընդհանուր շուկայական արժեքի տարբերությունը կոչվում է սպառողական հավելուրդ: Հավելուրդն առաջանում է, որովհետև «մենք ստանում ենք ավելի շատ, քան վճարում ենք դրա դիմաց», որպես նվազող սահմանային օգտակարության օրենքի հետևանք:

Մենք սպառողական հավելուրդ ենք ունենում հիմնականում այն պատճառով, որ նույն չափով ենք վճարում մեր գնած ապրանքի յուրաքանչյուր միավորի համար՝ առաջինից մինչև վերջինը: Մենք նույն գինն ենք վճարում յուրաքանչյուր ձվի կամ յուրաքանչյուր բաժակ ջրի համար: Այսպիսով, *ամեն մի* միավորի համար վճարում ենք այնքան, որքան արժե *վերջին* միավորը: Սակայն ըստ նվազող սահմանային օգտակարության հիմնարար օրենքի՝ նախորդ միավորները մեզ համար ավելի մեծ արժեք ունեն, քան վերջինը: Այսպիսով, բոլոր այդ նախորդ միավորներից մենք ստանում ենք օգտակարության հավելուրդ:

Նկար 2-4-ը պատկերում է ջուր սպառող անհատի սպառողական հավելուրդը: Դիցուք՝ ջրի մեկ գալոնի գինը 1 դոլար է: Նկար 2-4-ում դա

Անհատի սպառողական հավելուրդ



Նկար 2-4. Նվազող սահմանային օգտակարության հետևանքով սպառողի բավարարվածությունը գերազանցում է իր ծախսած գումարին:

Ջրի աստիճանաձև վարընթաց պահանջարկն արտացոլում է նրա նվազող սահմանային օգտակարությունը: Ուշադրություն դարձրեք առաջին միավորներից ստացվող բավարարվածության հավելուրդի չափին: Բոլոր մոխրագույն ուղղանկյուններով արտահայտված հավելուրդները գումարելով (միավոր 1-ի 8 դոլար հավելուրդ + միավոր 2-ի 7 դոլար հավելուրդ + ... + միավոր 8-ի 1 դոլար հավելուրդ) կստանանք ջուր գնելուց ստացված 36 դոլար ընդհանուր հավելուրդը:

Այս պարզեցված օրինակում պահանջարկի կորի և գնի գծի միջև ընկած մակերեսը սպառողական հավելուրդն է:

պատկերված է 1 դոլարին համապատասխանող կետով անցնող հորիզոնական գծով: Սպառողը մտածում է, թե քանի գալոն ջուր գնի այդ գնով: Անդինադրելի ծարավը հագեցնող առաջին գալոնը շատ արժեքավոր է, և սպառողը դրա համար պատրաստ է վճարելու 9 դոլար: Բայց ջրի շուկայական գինը 1 դոլար է, հետևաբար՝ սպառողը ստանում է 8 դոլար հավելուրդ:

Այժմ քննարկենք երկրորդ գալոնի դեպքը: Սպառողի համար այն ունի 8 դոլարի արժեք, սակայն փաստացի արժեքը նորից 1 դոլար է, հետևաբար՝ հավելուրդը 7 դոլար է: Եվ այսպես շարունակ, մինչև իններորդ գալոնը, որը սպառողի

համար ունի ընդամենը 50 ցենտի արժեք, և սպառողը այն չի գնում: Սպառողի հավասարակշռությունը 3 կետում է, երբ 8 գալոն ջուրը գնվում է յուրաքանչյուրը 1 դոլարով:

Բայց այստեղ մենք կարևոր հայտնագործություն ենք կատարում. թեպետև սպառողը վճարել է ընդամենը 8 դոլար, ջրի ընդհանուր արժեքը 44 դոլար է, որը ստացվում է սահմանային օգտակարության բոլոր սյունակներն իրար գումարելով ($= 9 \text{ դոլար} + 8 \text{ դոլար} + \dots + 2 \text{ դոլար}$): Այսպիսով, վճարված գումարի նկատմամբ սպառողն ունեցել է 36 դոլար հավելուրդ:

Նկար 2-4-ում քննարկվում է ջուր գնող մեկ սպառողի դեպքը: Սպառողական հավելուրդի գաղափարը կարելի է կիրառել նաև շուկայի՝ որպես ամբողջության նկատմամբ: Նկար 2-5-ում շուկայական պահանջարկի կորը անհատական պահանջարկի կորերի գումարն է հորիզոնական ուղղությամբ: Անհատի համար սպառողական հավելուրդի տրամաբանությունը տարածվում է նաև շուկայի՝ որպես ամբողջության վրա: Նկար 2-5-ում շուկայական պահանջարկի ՊՊ կորից ներքև և գնի գծից վերև ընկած ԲՅԱ մակերեսը ընդհանուր սպառողական հավելուրդն է:

Հիշեք, որ սպառողները ծախքի նկատմամբ ունեն օգտակարության հավելուրդ, որովհետև բոլոր սպառված միավորների համար վճարում են վերջին միավորի գինը: Սպառողական հավելուրդը ցույց է տալիս սպառողների ստացած հավելյալ օգտակարությունը այն գնի նկատմամբ, որ վճարում են ապրանքի համար:

ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ՀԱՎԵԼՈՒՐԴԻ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Սպառողական հավելուրդի գաղափարը հատկապես օգտակար է հանրային ապրանքների, մասնավորապես օդանավակայանների, ճանապարհների, ամբարտակների, մետրոների և զբոսայգիների մասին որոշումներ ընդունելիս: Ենթադրենք՝ պետք է նոր մայրուղի կառուցել: Բոլորի համար անվճար լինելով՝ այն հասույթ չի բերի: Նրանից օգտվողների համար այն արժեքավոր կլինի այնքանով, որքանով որ կխնայվի նրանց ժամանակը և հնարավորություն կտա ավելի ապահով երթևեկել: Այդ արժեքը կարելի է չափել անհատական սպառողական հավելուրդով: Առանձին անձանց օգտակարությունները համեմատելու դժվարությունից խուսափելու համար ենթադրենք, թե ճանապարհից օգտվում է 10.000 մարդ, որոնք բոլոր առումներով միանման են:

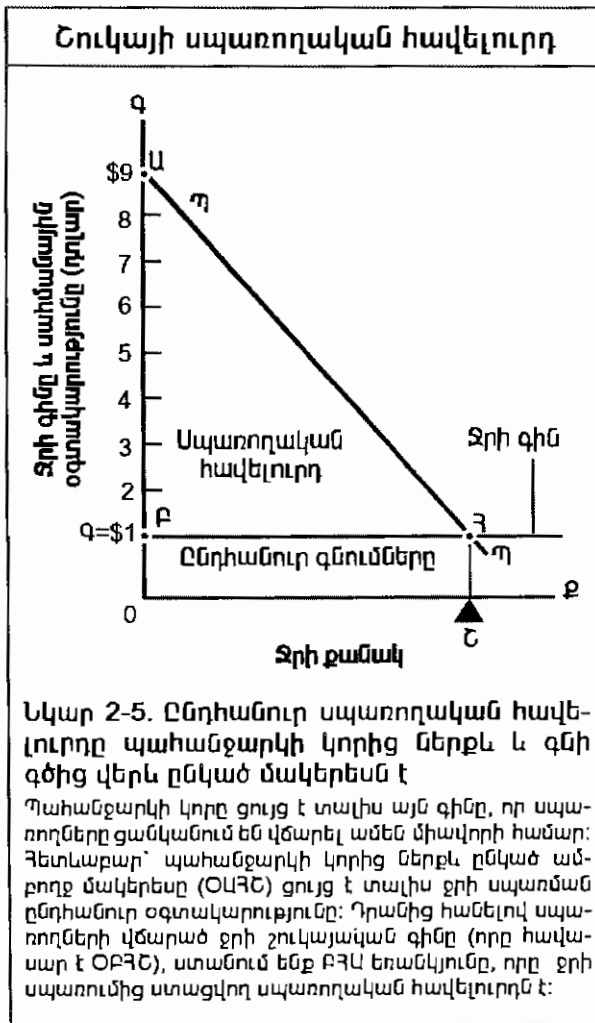
Խնամքով կատարվող փորձով պարզում ենք, որ մայրուղուց յուրաքանչյուր անհատի ստացած սպառողական հավելուրդը 350 դոլար է: Սպառողները ճանապարհի կառուցմանը կողմ կքվեարկեն, եթե նրա ընդհանուր ծախքը փոքր է 3.5 միլիոն դոլարից (10.000×350 դոլար): Իսկ «ծախք-օգուտ վերլուծություն» կատարող տնտեսագետները ընդհանրապես խորհուրդ են տալիս, որ ճանապարհը պետք է կառուցել, եթե ընդհանուր սպառողական հավելուրդը գերազանցում է կատարվող ծախքը:

Բացի այն, որ սպառողական հավելուրդը հասարակությանն օգնում է հասկանալու, թե երբ է շահավետ կամուրջներ կամ մայրուղի կառուցելը, այն նաև բացատրում է, թե ինչու են մարդիկ իրավացիորեն թերահավատ, երբ գինը հավասարեցվում է արժեքին: Մենք արդեն տեսանք, որ ջուրը և օդը փոքր դրամական արժեք (գին անգամ քանակ) ունեն, չնայած նրանց ընդհանուր տնտեսական արժեքը բազմակի գերազանցում է ադամանդի կամ մորթեղենի ընդհանուր տնտեսական արժեքին: Օդի և ջրի սպառողական հավելուրդը հսկայական է, մինչդեռ ադամանդի ու մորթեղենի արժեքի հավելուրդը փաստացի գնի համեմատությամբ կարող է չենչիս լինել:

Սպառողական հավելուրդի գաղափարը նաև ցույց է տալիս ժամանակակից հասարակության անդամների անչափ մեծ արտոնությունները: Մեզանից յուրաքանչյուրը վայելում է հսկայական արժեք ունեցող ապրանքներ, որոնք կարող է գնել անհամեմատ ցածր գներով:

Սա ընկճող միտք է: Եթե գիտեք իրենց տնտեսական արդյունավետությամբ կամ աշխատավարձով պարծեցող մարդկանց, նրանց առաջարկեք մի պահ կանգ առնել և մտածել: Եթե նրանք տեղափոխվեն աշխարհից կտրված մի կղզի, ի՞նչ կարող են գնել իրենց վաստակած փողով: Իսկապես, առանց մեքենայական հիմնական սարքավորումների, առանց մյուսների աշխատանքի և ամենից առաջ առանց տեխնոլոգիական գիտելիքների, որ ամեն մի սերունդ ժառանգում է նախորդից, ինչքա՞ն կարելի է արտադրել: Պարզից էլ պարզ է, որ մենք բոլորս վայելում ենք տնտեսական աշխարհի սպառողական հավելուրդը, որը ինքներս չենք ստեղծել: Ինչպես Լ. Թ. Յորհաուսն է ասել.

«Արտադրության կազմակերպիչը, որը կարծում է, թե ինքն է «ստեղծել» իրեն և իր գործը, ձեռքի տակ ունեցել է պատրաստի մի ամբողջ հասարակական համակարգ՝ որակյալ աշխատողներով, սարքավորումներ-



րով, շուկայով, խաղաղությամբ և կարգուկանոնով՝ մի հսկայական համակարգ և համապատասխան մթնոլորտ, միլիոնավոր մարդկանց ու բազում սերունդների միացյալ աշխատանք: Դեն նետեք ողջ հասարակական գործունե, և մենք ընդամենը կդառնանք արմատապտուղներով ու հատապտուղներով սնվող վայրենիներ ու մակաբույծներ»:

- Մենք արդեն ավարտեցինք ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկը որոշող ուժերի վերլուծությունը: Ըստ պահանջարկի տնտեսագիտության՝ սպառողներն աշխատում են իրենց սահմանափակ եկամուտներն օգտագործել այնպես, որ բավարարեն իրենց զանազան կարիքներն ու ցանկությունները: Նրանք իրենց եկամուտները բաշխում են այնպես, որ բոլոր ապրանքների վրա ծախսած վերջին դոլարից ստացվող օգտակարությունները հավասար լինեն: Այսպիսի բաշխումից տարբեր ապրանքների համար ստացվում են պահանջարկի բազմազան կորեր:

Իսկ ի՞նչ կարելի է ասել գործարարության մասին, սպառողների կողմից պահանջվող ապրանքների արտադրության և առաջարկի մասին: Հաջորդ երկու գլուխներն անդրադառնում են առաջարկի և պահանջարկի այս մյուս մասնակցին: Երբ ավարտենք գործարարության որոշումների ուսումնասիրությունը, ավելի լոկալ պատկերացում կունենանք այն երկու կորերի հիմքում ընկած ուժերի մասին, որոնք անընդհատ հանդիպում են այս գրքի էջերում և, իհարկե, մեր ամբողջ տնտեսական կյանքում: ●

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Տնտեսագետները սպառողի պահանջարկը բացատրում են՝ օգտվելով *ընդհանուր օգտակարության* գաղափարից և *նվազող սահմանային օգտակարության օրենքից*: Օգտակարությունը բավարարվածության այն չափն է, որ սպառողը ստանում է ապրանքից: Ապրանքի լրացուցիչ միավորի սպառումից սպառողի ստացած լրացուցիչ բավարարվածությունն անվանում են *սահմանային օգտակարություն*, որտեղ «սահմանային» բառը նշանակում է հավելյալ օգտակարություն կամ օգտակարության հավելված:

Ըստ նվազող սահմանային օգտակարության օրենքի՝ երբ ապրանքի սպառման չափն աճում է, սպառվող վերջին միավորի սահմանային օգտակարությունը նվազում է:

2. Տնտեսագետները ենթադրում են, որ սպառողներն իրենց սահմանափակ եկամուտները բաշխում են այնպես, որ առավելագույն բավարարվա-

ծություն կամ օգտակարություն ստանան: Օգտակարությունն առավելազույնի հասցնելու համար սպառողը պետք է ջանա հավասարեցնել բոլոր և ամեն մի ապրանքի վրա ծախսած վերջին դոլարի սահմանային օգտակարությունները:

Սպառողը սահմանափակ դրամական եկամտից առավելազույն բավարարվածություն կստանա միայն այն դեպքում, եթե հացի, կարագի և մյուս բոլոր ապրանքների սահմանային օգտակարությունները մեկ դոլարի դիմաց հավասար լինեն: Ուշադրություն դարձրեք, որ ունցիան 50 դոլար արժողությամբ օժանելիքի սահմանային օգտակարությունը հավասար չէ բաժակը 50 ցենտ արժողությամբ կոլայի սահմանային օգտակարությանը: Ավելի շուտ՝ սպառողի կողմից եկամտի լավագույն բաշխման դեպքում միայն կարող են հավասարվել ապրանքների սահմանային օգտակարության և յուրաքանչյուր միավոր ապրանքի գնի հարաբերությունները՝ ՍՕ/Գ, այսինքն՝ ամեն մի վերջին դոլարի սահմանային օգտակարությունները:

3. Միավոր ռեսուրսի դիմաց սահմանային օգտակարությունների հավասարության կանոնը տրամաբանության հիմնարար կանոն է, որը դուրս է պահանջարկի տեսության և գների շրջանակներից: Եթե դուք ցանկանում եք որևէ սահմանափակ ռեսուրս տեղաբաշխել մրցակցող բնագավառների միջև, ապա կշահեք, եթե ռեսուրսի յուրաքանչյուր միավորին ընկնող ցածր սահմանային առավելությունից տեղաշարժվեք դեպի բարձր, մինչև վերջնական հավասարակշռության հաստատվելը, երբ ռեսուրսի յուրաքանչյուր միավորին ընկնող բոլոր սահմանային առավելությունները հավասար են: Այս կանոնի կարևոր կիրառություններից է ժամանակի բաշխումը:
4. Բոլոր սպառողների շուկայական պահանջարկի կորը ստացվում է յուրաքանչյուր սպառողի առանձին պահանջարկի կորերը հորիզոնական ուղղությամբ իրար գումարելով: Պահանջարկի կորը կարող է տեղաշարժվել տարբեր պատճառներով: Օրինակ, եկամտի աճը ՊՊ-ն ընդհանուր առմամբ կտեղաշարժի դեպի աջ՝ մեծացնելով պահանջարկը: Փոխարինող ապրանքի (օրինակ, սուրճի դեպքում՝ թեյի) գնի բարձրանալը պահանջարկը նույնպես կտեղաշարժի դեպի վեր: Համալրող ապրանքի (ինչպես սուրճի գավաթը՝ սուրճի դեպքում) գնի բարձրանալը իր հերթին ՊՊ-ն կտեղաշարժի դեպի ներքև և ձախ: Կան նաև այլ գործոններ՝ ճաշակների, բնակչության թվի կամ ակնկալիքների փոփոխությունները, որոնք կարող են մեծացնել կամ փոքրացնել պահանջարկը:
5. Տարանջատելով գների աճի երևույթը փոխարինման երևույթի և եկամտի երևույթի, կարելի է ավելի խոր ըմբռնել վարընթաց պահանջարկի պատճառ հանդիսացող գործոնները:
 - ա) Փոխարինման երևույթը տեղի ունի, երբ որևէ ապրանքի գնի բարձրանալը հանգեցնում է տվյալ ապրանքի փոխարինմանը մեզ բավարարող այլ ապրանքներով:
 - բ) Եկամտի երևույթն այն է, որ գնի աճը նվազեցնում է իրական եկամուտը՝ դրանով իսկ պակասեցնելով շատ ապրանքների սպառման ցանկալի չափերը: Շատ ապրանքների համար գնի աճից առաջացած փոխարինման երևույթը և եկամտի երևույթը ուժեղացնում են միմյանց և հանգեցնում վարընթաց պահանջարկի օրենքին: Եկամտին պահանջարկի արձագանքելու աստիճանը քանակապես չափ-

վում է եկամտային առածգականությամբ, որը ցույց է տալիս պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխության և եկամտի տոկոսային փոփոխության հարաբերությունը:

6. Ադամ Սմիթի «արժեքի պարադոքսը»՝ այն, որ մեզ համար կենսականորեն անհրաժեշտ ապրանքը շուկայում վաճառվում է ավելի ցածր գնով, քան ուրիշ, ոչ կարևոր ապրանքներ, բացատրվում է սահմանային և ընդհանուր օգտակարություն հասկացությունների տարբերությամբ: Ապրանքի սակավությունը, որն արտահայտվում է նրա արժեքով և առաջարկի պայմաններով, փոխազդում է նրա շուկայական պահանջարկի հետ, որն արտահայտվում է ապրանքի վերջին կամ *սահմանային* միավորի օգտակարությամբ: Պարադոքսային չէ, որ ընդհանուր օգտակարությունը բարձր է, երբ սահմանային օգտակարությունը ցածր է: Հիշեք, որ պոչ հանդիսացող սահմանային օգտակարությունն է շարժում շուկայական գների ու քանակությունների շանը:

7. Այն փաստը, որ շուկայական գինը որոշվում է ոչ թե ընդհանուր, այլ սահմանային օգտակարությամբ, շեշտվում է *սպառողական հավելուրդի* գաղափարով: Շուկայում գնած կաթի յուրաքանչյուր լիտրի համար մենք վճարում ենք նույն գինը: Ավելին, այդ գինը հավասար է մեր գնած վերջին միավորի սահմանային օգտակարությանը: Բայց դա նշանակում է, որ նախորդ բոլոր միավորներից օգտակարության հավելուրդ ունենք, քանի որ նախորդ բոլոր միավորների օգտակարությունները, ըստ նվազող սահմանային օգտակարության օրենքի, ավելի մեծ են, քան վերջին միավորի օգտակարությունը:

Շուկայական գնի նկատմամբ ընդհանուր օգտակարության հավելուրդը կոչվում է սպառողական հավելուրդ: Սպառողական հավելուրդն այն օգուտն է, որ մենք ստանում ենք՝ բոլոր միավորները գնելով մինևույն ցածր գնով: Պարզեցված դեպքերում սպառողական հավելուրդը կարելի է չափել որպես պահանջարկի կորի և գնի գծի միջև ընկած մակերես: Սա հասարակական շատ որոշումներում օգտագործվող գաղափար է, օրինակ՝ երբ համայնքը պետք է իր վրա վերցնի ճանապարհի կամ կամուրջ կառուցելու մեծ ծախսեր:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

օգտակարություն, սահմանային օգտակարություն, օգտապաշտություն, նվազող սահմանային օգտակարության օրենք, յուրաքանչյուր ապրանքի վրա ծախսված վերջին դոլարի սահմանային օգտակարությունների հավասարեցում՝

$UO_1/Q_1 = UO_2/Q_2 = \dots$
 =եկամտի յուրաքանչյուր դոլարին ընկնող ՍՕ-ին շուկայական պահանջարկ և անհատական պահանջարկ
 պահանջարկի տեղաշարժ՝ եկամտի և այլ գործոնների պատճառով

եկամտային առածգականություն
 փոխարինիչներ, համալրիչներ, անկախ ապրանքներ
 փոխարինման երևույթ և եկամտի երևույթ
 արժեքի պարադոքս
 սպառողական հավելուրդ

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՍՈՒՆՈՒՄԸ

1. Բացատրեք օգտակարության իմաստը: Ո՞րն է ընդհանուր օգտակարության և սահմանային օգտակարության տարբերությունը: Բացատրեք նվազող սահմանային օգտակարության օրենքը և բերեք թվային օրինակ:
2. Ամեն շաբաթ թոմ Կուն գնում է երկու համբուրգեր՝ հատը՝ 2 դոլարով, ութ կոկա-կոլա՝ հատը՝ 0,50 դոլարով և ութ կտոր պիցա՝ հատը՝ 1 դոլարով, բայց չի գնում նրբերշիկով խորտիկ, որի հատն արժե 1,50 դոլար: Ի՞նչ կարելի է ասել այս ապրանքներից յուրաքանչյուրի սահմանային օգտակարության մասին:
3. Ապրանքների ո՞ր գույզերն են համարում հավելյալ, փոխարինիչներ կամ անկախ ապրանքներ. տավարի միս, քետչուպ, գառան միս, ծխախոտ, ծամոն, խոզի միս, ռադիոլոնդունիչ, հեռուստացույց, օդային ուղևորություն, ավտոբուսային ուղևորություն, տաքսի, փափուկ կազմով գրքեր: Պատկերեք մի ապրանքի պահանջարկի կորի տեղաշարժը, երբ մյուսի գինը բարձրանում է: Եկամտի աճը ի՞նչ ազդեցություն կունենա օդային ուղևորության պահանջարկի կորի վրա: Իսկ ավտոբուսային ուղևորության պահանջարկի կորի վրա:
4. Ինչո՞ւ սխալ է ասել. «Հավասարակշռության դեպքում բոլոր ապրանքների սահմանային օգտակարությունները պետք է ճիշտ նույնը լինեն»: Այս պնդումը ճշտե՞ք և բացատրեք:
5. Առավելագույնը որքա՞ն կհամաձայնեիք վճարել կինոնկար դիտելու համար, թե՞ կգերադասեիք բոլորովին չդիտել: Որքա՞ն են ծախսում կինոնկար դիտելու վրա: Մոտավորապես գնահատե՞ք ձեր սպառողական հավելուրդը:
6. Դիտարկենք հետևյալ աղյուսակը, որը ցույց է տալիս յուրաքանչյուր տարում դահուկասահքի օրերի օգտակարությունը.

Դահուկասահքի օրերի թիվը	Ընդհանուր օգտակարությունը (դոլար)
0	0
1	30
2	55
3	73
4	88
5	98
6	98

- Կառուցեք դահուկասահքի ամեն մի օրվա սահմանային օգտակարության աղյուսակ: Ենթադրենք, թե աղյուսակում ցույց տրված նախասիրությամբ կա 1 միլիոն մարդ: Ինչպիսի՞ն է դահուկասահքի օրերի շուկայական պահանջարկը: Եթե վերելակի տոմսն օրական 20 դոլար արժե, որքա՞ն են դահուկասահքի օրերի հավասարակշիռ գինն ու քանակը:
7. Աղյուսակ 2-1-ում բերված յուրաքանչյուր ապրանքի համար հաշվեք գնի կրկնապատկման ազդեցությունը պահանջվող քանակության վրա: Նման ձևով ինչպիսի՞ն կլինի սպառողների եկամտի 50%-ով աճի ազդեցությունը աղյուսակ 2-2-ում բերված ապրանքների պահանջվող քանակության վրա:
8. Ավելի ու ավելի շատ մարդկանց պահանջարկի նմանատիպ կորերն իրար գումարելիս (նկար 2-2-ում բերված եղանակով) շուկայական պահանջարկի կորը նույն մասշտաբի դեպքում դառնում է ավելի ու ավելի հարթ: Այս փաստը արդյո՞ք հաստատում է, որ պահանջարկի առաձգականությունը գնալով մեծանում է: Ձեր պատասխանը պարզաբանեք հանգամանորեն:
9. Ինչպիսի՞ առանձնահատկություններ ունի մոլության այնպիսի ապրանքների պահանջարկը, ինչպիսիք են թմրադեղերը կամ ծխախոտը: Ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ մոլության ապրանքները ընդհանրապես ունեն պահանջարկի ցածր գնառաձգականություն: Օրինակ՝ ծխախոտի պահանջարկի գնառաձգականության գնահատականը մոտավորապես 0,5 է: Ենթադրենք՝ ծխախոտի առաջարկը բացարձակ առաձգական է, և տուփը 1 դոլար հավասարակշիռ գնի (առանց հարկերի) դեպքում պահանջվող քանակությունը տարեկան 10 միլիարդ է: Եթե կառավարությունը մեկ տուփի դիմաց 10 ցենտ հարկ է սահմանում, ապա ինչպիսի՞ն կլինի այդ հարկի ազդեցությունը ծխախոտի օգտագործման և գների վրա: Որքա՞ն է հարկի բերած եկամուտը: Պատասխանը տվե՞ք գծապատկերով:
10. Դիցու՞ք՝ դուք շատ հարուստ եք և շատ գեր: Բժիշկը ձեզ խորհուրդ է տալիս սահմանափակվել օրական 2000 կալորիայով: Ո՞րն է ձեր հավասարակշռությունը մթերքի համար:

ՍՊԱՌՈՂԻ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅԱՆ ԵՐԿՐԱԶԱՓԱԿԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

Սեկ դար առաջ տնտեսագետ Վիլֆրեդո Պարետոն (1848-1923) գտավ, որ պահանջարկի տեսության բոլոր կարևոր տարրերը կարելի է ուսումնասիրել առանց օգտակարության գաղափարի կիրառման: Պարետոն առաջարկեց այն, ինչն այսօր կոչվում է անտարբերության կոր: Այս հավելվածում ներկայացնում ենք անտարբերության վերլուծության ժամանակակից տեսությունը, այնուհետև, վերջինիս օգնությամբ, համգում ենք սպառողների վարքին վերաբերող հիմնական եզրակացություններին:

ԱՆՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅԱՆ ԿՈՐ

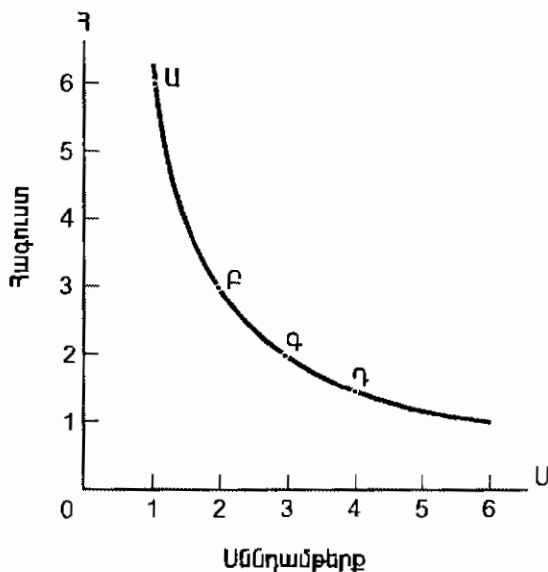
Սպառողների նախասիրությունը կամ ճաշակը գծագրով պատկերելու համար ենթադրում ենք, որ դուք սպառող եք և գների տվյալ մակարդակի դեպքում գնում եք երկու ապրանքի, ասենք՝ սննդամթերքի և հագուստի տարբեր համակցությամբ:

յուններ: Երկու ապրանքի յուրաքանչյուր համակցության դեպքում ենթադրում ենք, որ կարող եք ասել, թե մեկը նախընտրում եք մյուսից կամ՝ անտարբեր եք: Օրինակ, եթե դուք պետք է ընտրեք 1 միավոր սննդամթերքից և 6 միավոր հագուստից բաղկացած Ա համակցությունը կամ 2 միավոր սննդամթերքից և 3 միավոր հագուստից բաղկացած Բ համակցությունը, ապա կարող եք. 1) նախընտրել Ա-ն, 2) նախընտրել Բ-ն, 3) դրանց նկատմամբ նույնչափ անտարբեր լինել:

Ենթադրենք՝ Ա-ն և Բ-ն ձեզ համար հավասարապես լավն են, այսինքն՝ միևնույնն է, թե որը կստանաք: Դիտարկենք այլ համակցություններ, որոնց նկատմամբ ևս դուք հավասարաչափ անտարբեր եք, ինչպես ցույց է տրված նկար 23-1 աղյուսակում:

Նկար 23-1-ը այս համակցությունները պատկերում է գծագրի տեսքով: Սի առանցքի վրա պատկերում ենք հագուստի միավորները, իսկ

Սպառողի անտարբերության կոր



Անտարբերության համակցություններ

	Սննդամթերք	Հագուստ
Ա	1	6
Բ	2	3
Գ	3	2
Դ	4	1½

Նկար 23-1. Ապրանքների զույգի անտարբերության կոր

Սի ապրանքից ավելի շատ ստանալը փոխհատուցում է մյուսի մի մասից հրաժարվելով: Սպառողին Ա իրավիճակը դուր է գալիս ճիշտ այնքան, որքան Բ, Գ կամ Դ իրավիճակները:

Հավասար բավարարվածությունն առաջացնող սննդամթերք-հագուստ համակցությունները պատկերված են որպես անտարբերության սահուն կոր: Կորը ուռուցիկությամբ ուղղված է ներքև, քանի որ ըստ փոխարինման օրենքի, եթե մի ապրանքից ավելի շատ եք գնում, նրա փոխարինման հարաբերությունը կամ անտարբերության կորի թեքությունը նվազում է:

մյուսի վրա՝ սննդամթերքի միավորները: Մեր Ա, Բ, Գ, Դ համակցություններից կամ խմբերից յուրաքանչյուրը պատկերված է իր համապատասխան կետով: Սակայն բացի այս չորսից կան շատ այլ համակցություններ, որոնց նկատմամբ ևս դուք անտարբեր եք: Մյուս խումբը, ինչպես, օրինակ՝ 1,5 միավոր սննդամթերքն ու 4 միավոր հագուստը, կարող է համարվել Ա, Բ, Գ, Դ-ին հավասար, և կան շատ ուրիշ խմբեր, որոնք ցուցանված չեն:

Նկար 23-1-ի չորս կետերը սահունորեն կերպով միացնող կորը անտարբերության կոր է: Անտարբերության կորի յուրաքանչյուր կետ ցույց է տալիս երկու ապրանքների տարբեր համակցություն, իսկ կորի ցանկացած երկու կետերի նկատմամբ սպառողը անտարբեր է: Բոլոր համակցությունները հավասարապես ցանկալի են, և սպառողի համար միևնույնն է, թե ինքը որ գույքը կստանա:

ՓՈԽԱՐԻՆՄԱՆ ՕՐԵՆՔ

Անտարբերության կորերը պատկերվում են որպես ուռուցիկությամբ դեպի սկզբնակետն ուղղված կորեր, որի իմաստն այն է, որ կորի վրայով դեպի վար և աջ շարժվելիս (որի հետևանքով ավելանում է սննդամթերքի քանակը և պակասում են հագուստի միավորները) կորը գնալով ավելի հորիզոնական է դառնում: Կորը այսպես է գծվում, որպեսզի պատկերվի իրական կյանքում հաճախ տեղ գտնող մի իրողության, որը հայտնի է որպես *փոխարինման օրենք*:

Որքան սակավ է ապրանքը, այնքան մեծ է նրա փոխարինման հարաբերական արժեքը, իսկ լիառատ ապրանքի սահմանային օգտակարության համեմատությամբ այդ ապրանքի սահմանային օգտակարությունն աճում է:

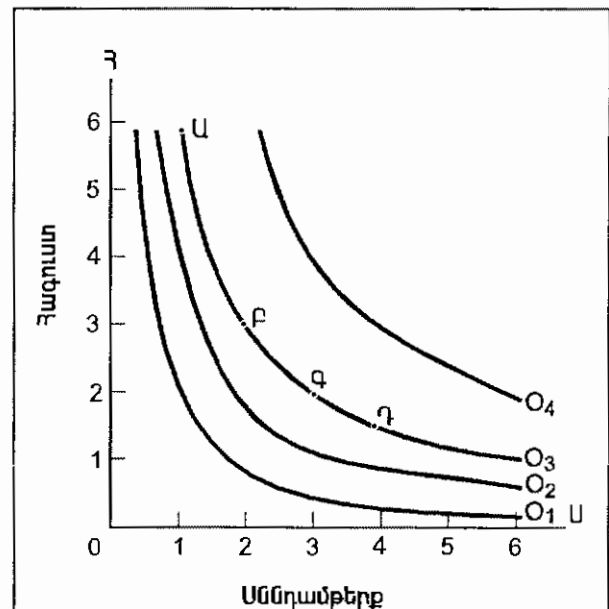
Այսպիսով, նկար 23-1-ում Ա-ից Բ կետը գնալիս դուք հագուստի ձեր 6 միավորից 3-ը փոխանակում եք սննդամթերքի 1 լրացուցիչ միավորի հետ: Սակայն Բ-ից Գ-ին անցնելիս սննդամթերքի երրորդ միավորը ստանալու համար դուք արդեն կգոհաբերեք մնացած հագուստի միայն 1 միավորը՝ կատարելով մեկի դիմաց մեկ փոխանակում: Սննդամթերքի չորրորդ միավորի դիմաց դուք ձեր հագուստի սպառվող միավորներից կգոհաբերեք միայն 1/2 միավոր:

Եթե նկար 23-1-ում Ա և Բ կետերը միացնենք, ապա կտեսնենք, որ առաջացած գծի թեքությունը (անտեսելով բացասական նշանը) հավասար է 3-ի: Եթե միացնենք Բ և Գ կետերը, թեքությունը հավասար կլինի 1-ի, իսկ եթե միացնենք Գ և Դ

կետերը, ապա թեքությունը հավասար կլինի 1/2-ի: 3, 1, 1/2 թվերը երկու ապրանքների *փոխարինման հարաբերություններն* են (երբեմն կոչվում են նաև *փոխարինման սահմանային դրույքներ*): Կորի երկայնքով տեղաշարժի չափը որքան ավելի փոքր է, այնքան փոխարինման հարաբերությունն ավելի է մոտենում անտարբերության կորի փաստացի թեքությանը:

Անտարբերության կորի թեքությունը փոքր փոփոխությունների դեպքում ապրանքների հարաբերական սահմանային օգտակարությունների կամ փոխարինման պայմանների չափանիշն է, երբ սպառողը ցանկանում է մի ապրանքից մի փոքր քիչ ունենալ, դրա դիմաց մյուս ապրանքներից մի փոքր շատ ունենալու պայմանով:

Նկար 23-1-ում պատկերված կորի նման ուռուցիկություն ունեցող կորերը բավարարում են փոխարինման օրենքին: Երբ սննդամթերքի քանակն աճում է, իսկ հագուստինը՝ նվազում, սննդամթերքը պետք է որ համեմատաբար ավելի ու ավելի էժանանա, որպեսզի դուք համաձայնեք հագուստի փոքր գոհաբերության դիմաց հավելյալ մի քիչ սննդամթերք ստանալ: Իհարկե, անտարբերության կորի ճշգրիտ տեսքն ու թեքու-



Նկար 23-2. Անտարբերության կորերի ընտանիք

O1, O2, O3 և O4-ով նշանակված կորերը անտարբերության կորեր են: Սպառողը անտարբերության կորերից ո՞րն է նախընտրում:

յուրը տարբեր սպառողների համար տարբեր են, բայց ընդհանուր տեսքն այնպիսին է, ինչպես պատկերված է 23-1 և 23-2 նկարներում:

ԱՆՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅԱՆ ՔԱՐՏԵԶ

Նկար 23-1-ի աղյուսակը անվերջ թվով հնարավոր աղյուսակներից մեկն է: Մենք կարող ենք սկսել սպառման ավելի նախընտրելի իրավիճակից և թվարկել ուրիշ այնպիսի համակցություններ, որոնք սպառողին ավելի մեծ բավարարվածություն կպատճառեն: Այդպիսի աղյուսակներից մեկը կարող էր սկսվել 2 միավոր սննդամթերք և 7 միավոր հագուստ, իսկ մյուսը՝ 3 միավոր սննդամթերք և 8 միավոր հագուստ համակցություններով: Աղյուսակներից յուրաքանչյուրը կարելի է ներկայացնել գծապատկերով և իր համապատասխան անտարբերության կորով:

Նկար 23-2-ը պատկերում է այդպիսի չորս կոր: Նկար 23-1-ի կորը նշանակված է O_3 -ով: Այս պատկերը նման է ուրվագծով քարտեզի: Այդպիսի քարտեզի վրա ուրվագծով պատկերված որևէ բարձրություն նշող երթուղով շարժվող մարդը ոչ վեր է մագլցում, ոչ էլ ցած իջնում: Նմանապես՝ որևէ անտարբերության կորի մի կետից

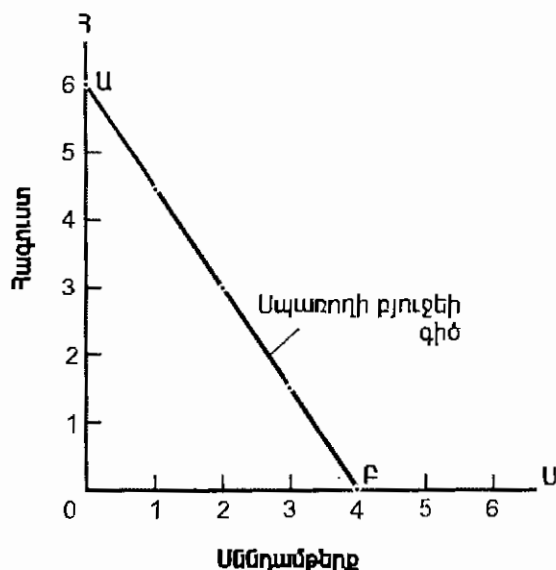
մյուսն անցնող սպառողի բավարարվածությունը սպառման փոփոխությունից ոչ աճում է, ոչ էլ՝ նվազում: Նկար 23-2-ում պատկերված են անտարբերության միայն մի քանի հնարավոր կորեր:

Ուշադրություն դարձրեք, որ երբ միաժամանակ երկու ապրանքների քանակն էլ ավելացնում ենք, այդպիսով քարտեզի վրա շարժվելով դեպի հյուսիս-արևելք, ապա հատում ենք իրար հաջորդող անտարբերության կորերը: Այդ դեպքում հասնում ենք բավարարվածության ավելի ու ավելի բարձր մակարդակի: Սա նշանակում է, որ սպառողը՝ ունենալով երկու ապրանքների ավելի մեծ քանակություն, ավելի մեծ բավարարվածություն է ստանում: Հետևաբար O_3 -ին համապատասխանող բավարարվածությունն ավելի մեծ է, քան O_2 -ինը, O_4 -ին համապատասխանող բավարարվածությունն ավելի մեծ է, քան O_3 -ինը, և այսպես շարունակ:

ԲՅՈՒՋԵԻ ԳԻԾ ԿԱՄ ԲՅՈՒՋԵԻ ՍԱՐՍԱՆԱԲԱԿՈՒՄ

Այժմ մի պահ մի կողմ թողնենք որևէ առանձին սպառողի անտարբերության քարտեզը և սպառողի եկամուտը պահենք հաստատում: Ասենք՝ նա

Սպառողի բյուջեի գիծ



Սպառման այլընտրանքային հնարավորություններ

	Սննդամթերք	Հագուստ
P	4	0
	3	$1\frac{1}{2}$
	2	3
	1	$4\frac{1}{2}$
U	0	6

Նկար 23-3. Եկամուտը սահմանափակում է սպառողի ծախսերը

Թվային աղյուսակից երևում է ծախսի բյուջեի սահմանափակությունը: Ամեն դեպքում բյուջեի ընդհանուր ծախսը ($1,50$ դոլար $\times U + 1$ դոլար $\times P$) ճշտորեն հավասար է եկամտի 6 դոլարին:

Բյուջեի սահմանափակությունը կարող ենք պատկերել որպես ուղիղ գիծ, որի բացարձակ թեքությունը հավասար է Q_1/Q_2 հարաբերությանը: ԱՐ-ն սպառողի բյուջեի գիծն է: Երբ եկամուտը 6 դոլար է, իսկ սննդամթերքի և հագուստի գները՝ համապատասխանաբար՝ $1,50$ և 1 դոլար, սպառողը կարող է ընտրել այս բյուջեի գծի ցանկացած կետը: (Ինչո՞ւ է գծի թեքությունը հավասար $1,50$ դոլար/ 1 դոլար $= 3/2$):

օրական կարող է ծախսել 6 դոլար, իսկ սննդամթերքի և հագուստի յուրաքանչյուր միավորի գինը հաստատագրված է՝ համապատասխանաբար 1,50 դոլար և 1 դոլար: Պարզ է, որ սպառողն այդ գումարը կարող է ծախսել սննդամթերքի և հագուստի համակցության ցանկացած տարբերակի վրա: Մասնավորապես նա կարող է գնել 4 միավոր սննդամթերք և ոչ մի միավոր հագուստ, կամ 6 միավոր հագուստ և ոչ մի միավոր սննդամթերք: Նկար 23-3-ի աղյուսակը ցույց է տալիս այդ 6 դոլարը բաշխելու մի քանի հնարավորություն:

Նկար 23-3-ը պատկերում է այս հինգ հնարավորությունները: Նկատենք, որ բոլոր կետերը գտնվում են ԱԲ ուղիղ գծի վրա: Ավելին, ցանկացած այլ հասանելի կետ, օրինակ՝ $3\frac{1}{3}$ միավոր սննդամթերքին և 1 միավոր հագուստին համապատասխանող կետը, գտնվում է ԱԲ-ի վրա: ԱԲ-ն պարունակում է երկու ապրանքների բոլոր այն հնարավոր համակցությունները, որ կարելի է գնել սպառողի ամբողջ եկամտով¹:

ԱԲ-ի թեքությունը (նշանը հաշվի չառնելով) հավասար է $3/2$ -ի, որն անպայման սննդամթերքի և հագուստի գների հարաբերությունն է: ԱԲ գծի ընդհանուր իմաստը բավական պարզ է: Այս գծերի դեպքում սպառողն ամեն անգամ հագուստի 3 միավոր է զիջում (այդպիսով գծագրի ուղղահայաց առանցքի վրա պակասեցնելով 3 միավոր)՝ դրա դիմաց ստանալով սննդամթերքի 2 միավոր (այսինքն՝ հորիզոնական առանցքի վրա 2 միավորով դեպի աջ տեղաշարժվելով):

ԱԲ-ն անվանում ենք սպառողի բյուջեի գիծ կամ բյուջեի սահմանափակում:

ՇՈՇԱԾՄԱՆ ԿԵՏԻ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇԻՌ ԴԻՐՔԸ

Այժմ երկու մասերը կարելի է միացնել: Նկար 23-3-ի առանցքները նույնն են, ինչ որ 23-1 և 23-2 նկարներում: Բյուջեի ԱԲ գիծը կարելի է տեղադրել սպառողի անտարբերության քարտեզի վրա, ինչպես պատկերված է նկար 23-4-ում: Սպառողը ԱԲ-ի երկայնքով կարող է ազատ տեղաշարժվել:

ԱԲ-ից վերև և աջ ընկած դիրքերը թույլատրելի չեն, որովհետև դրանք 6 դոլարից ավել եկամուտ են պահանջում: ԱԲ-ից ծախս և ներքև ընկած դիրքերը չեն համապատասխանում բյուջեին, որովհետև ենթադրվում է, որ սպառողը իր 6 դոլարը պետք է ամբողջությամբ ծախսի:

Սպառողը ու՞ր է շարժվելու: Ակնհայտորեն դեպի այն կետը, որը ամենամեծ բավարարվածությունն է տալիս, կամ այլ խոսքով, դեպի հնարավոր ամենաբարձր անտարբերության կորը, որն այս դեպքում կանցնի Գ կետով: Բյուջեի գիծը պարզապես շոշափում, բայց չի հատում անտարբերության O_3 կորը:

Շոշափման այս կետով, որտեղ բյուջեի գիծը միայն հպվում է անտարբերության կորին, բայց չի հատվում նրա հետ, անցնում է սպառողի հնարավոր ամենամեծ օգտակարությունը պատկերող կորը:

Սպառողի հավասարակշռությունը երկրաչափորեն գտնվում է այն կետում, որտեղ բյուջեի գծի թեքությունը ճիշտ հավասար է անտարբերության կորի թեքությանը: Ավելին, բյուջեի գծի թեքությունը հավասար է սննդամթերքի և հագուստի գների հարաբերությանը:

Սպառողի հավասարակշռությունն այն կետում է, որտեղ բյուջեի գիծը շոշափում է անտարբերության ամենաբարձր կորը: Այդ կետում սպառողի փոխարինման հարաբերությունը (կամ հարաբերական սահմանային օգտակարությունների հարաբերությունը) հավասար է սննդամթերքի և հագուստի գների հարաբերությանը:

Այլ կերպ ասած, փոխարինման հարաբերությունը կամ անտարբերության կորի թեքությունը սննդամթերքի և հագուստի սահմանային օգտակարությունների հարաբերությունն է: Այսպիսով, շոշափման պայմանը մեկ այլ եղանակով պնդում է, որ հավասարակշռության կետում ապրանքի գինը և սահմանային օգտակարությունը պետք է համեմատական լինեն: Հավասարակշռության կետում սպառողը թե՛ սննդամթերքի, և թե՛ հագուստի վրա ծախսած վերջին ցենտից նույն սահմանային օգտակարությունն է ստանում: Հետևաբար՝ կարելի է հանգել հավասարակշռության հետևյալ պայմանին՝

$$\frac{Q_U}{Q_3} = \text{Փոխարինման հարաբերություն} = \frac{UO_U}{UO_3}$$

Սա ճշտորեն այն նույն պայմանն է, որ օգտակարության տեսության համար արտածել ենք այս գլխի հիմնական մասում:

¹ Դա այդպես է, որովհետև, եթե սննդամթերքի և հագուստի գնված քանակությունները համապատասխանաբար նշանակենք U -ով և 3 -ով, ապա սննդամթերքի ամբողջ ծախսը պետք է լինի $1,5U$ դոլար, իսկ հագուստի ամբողջ ծախսը՝ 13 դոլար: Եթե եկամուտն ու ծախսը օրական 6 դոլար են, ապա հետևյալ հավասարումը պետք է ճիշտ լինի՝ 6 դոլար $= 1,5U$ դոլար $+ 13$ դոլար: Բյուջեի ԱԲ գծի հավասարումը գծային է: Նկատենք, որ ԱԲ-ի թվաբանական թեքությունը $= 1,5$ դոլար/1 դոլար $=$ սննդամթերքի գին / հագուստի գին:

ԵԿԱՄՏԻ ԵՎ ԳՆԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Պահանջարկը ավելի լավ հասկանալու համար քննարկենք ա) դրամական եկամտի փոփոխության և բ) երկու ապրանքներից որևէ մեկի գնի փոփոխության ազդեցությունները:

ԵԿԱՄՏԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆ

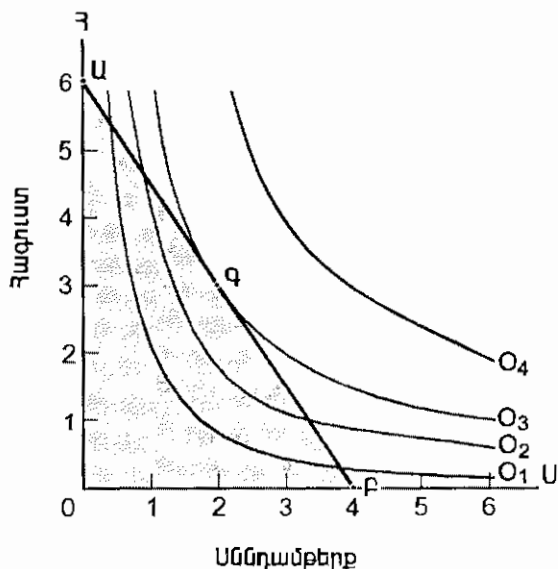
Սկզբում ենթադրենք, թե սպառողի օրական եկամուտը կիսով չափ նվազել է, մինչդեռ երկու ապրանքների գները մնացել են նույնը: Կարող ենք նկար 23-3-ի աղյուսակի նման կառուցել մեկ այլ աղյուսակ, որը կպատկերի սպառման նոր հնարավորությունները: Նկար 23-5-ի գծագրի վրա տեղադրելով այս կետերը, կտեսնենք, որ նոր բյուջեի գիծն ունի նկար 23-5-ի ԱԲ՝ դիրքը: Բյուջեի նախկին գիծը տեղաշարժվել է դեպի ներս²: Այժմ սպառողը կարող է տեղաշարժվել միայն այս նոր (ավելի ցածր) գծի երկայնքով: Բավարարվածությունն առավելագույնի հասցնելու նպատակով նա պետք է շարժվի դեպի անտարբերության հասանելի ամենաբարձր կորը, կամ՝ դեպի Պ՝ կետը: Սպառողի հավասարակշռության համար շոշափման պայմանը կիրառելի է նաև այստեղ, ինչպես նախորդ դեպքում: Պ և Պ՝ կետերով անցնող կորը կոչվում է ենթելի կոր, որը ցույց է տալիս, թե եկամտի փոփոխությանը զուգընթաց սպառումն ինչպես է փոխվում:

ՄԵԿ ԱՊՐԱՆՔԻ ԳՆԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆ

Այժմ վերադառնանք սպառողի նախկին օրական եկամտին, որը կազմում էր 6 դոլար, բայց ենթադրենք, թե հագուստի գինը չի փոխվում, իսկ սննդամթերքի գինը 1,50 դոլարից հասնում է 3 դոլարի: Նորից պետք է ուսումնասիրենք բյուջեի գծի փոփոխությունը: Այս անգամ տեսնում ենք, որ այն պտտվել է Ա կետի շուրջը և հիմա, ինչպես պատկերված է նկար 23-6-ում, գտնվում է ԱԲ՝ դիրքում³:

Այսպիսի տեղաշարժի իմաստը պարզ է: Քանի որ հագուստի գինն անփոփոխ է, ապա Ա կետը, ինչպես և առաջ, մնում է նույնը: Բայց, քանի

Սպառողի հավասարակշռություն



Նկար 23-4. Սպառողը Պ կետում կունենա ամենից նախընտրելի և հնարավոր սպառման փաթեթը

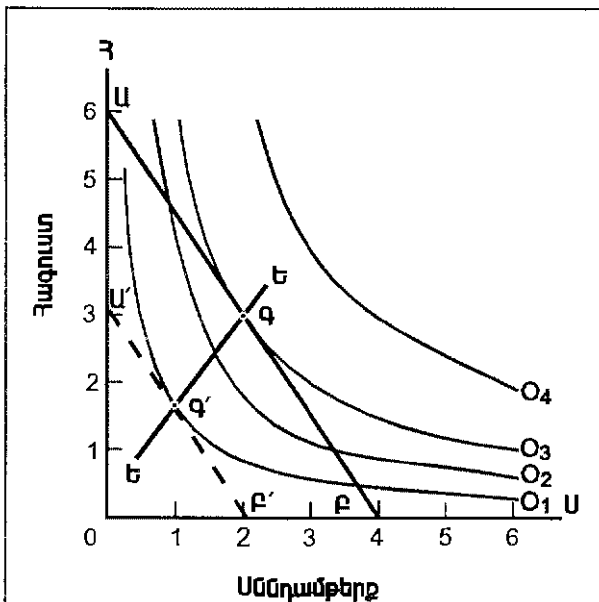
Այժմ մենք բյուջեի գիծն ու անտարբերության ուրվագծերը միավորում ենք մեկ գծագրում: Հաստատուն եկամտի դեպքում անտարբերության հնարավոր ամենաբարձր կորին սպառողը հասնում է Պ կետում: Պ-ն բյուջեի գծի և անտարբերության ամենաբարձր կորի շոշափման կետն է: (Ինչո՞ւ: Եթե թեքությունները անհավասար լինեին, ԱԲ-ն կհատեր օգտակարության որևէ Օ ուրվագիծ, և սպառողը այդ ուրվագծից վերև անցնելով կարող էր հասնել բավարարվածության ավելի բարձր մակարդակի):

Շոշափման Պ կետում փոխարինման հարաբերությունը հավասար է գների հարաբերությանը՝ Q_2/Q_1 : Սա նշանակում է, որ բոլոր ապրանքների սահմանային օգտակարությունները համեմատական են իրենց գներին, ընդ որում, ինչպես ցույց է տրված սույն գլխի հիմնական շարադրանքում, բոլոր ապրանքների վրա ծախսված գումարների վերջին դոլարների սահմանային օգտակարությունները հավասարեցվում են:

որ սննդամթերքի գինը բարձրացել է, Բ կետը (որը ներկայացնում է սննդամթերքի 4 միավոր) այլևս հասանելի չէ: Միավոր սննդամթերքի 3 դոլար գնի դեպքում օրական 6 դոլար եկամտով այժմ միայն 2 միավոր սննդամթերք կարելի է գնել: Այդ պատճառով նոր բյուջեի գիծը դարձյալ Ա կետով է անցնում, բայց այդ կետում պետք է պտտվի կատարի և անցնի Բ-ից ծախս գտնվող Բ՝ կետով:

² Նոր բյուջեի ԱԲ՝ գծի հավասարումն այժմ հետևյալն է՝ 3 դոլար = 1,5 Ա դոլար + 1Գ դոլար:

³ ԱԲ՝-ով պատկերված բյուջեի հավասարումը այժմ հետևյալն է՝ 6 դոլար = 3Ա դոլար + 1Գ դոլար:



Նկար 23-5. Եկամտի փոփոխության ազդեցությունը հավասարակշռության վրա

Եկամտի փոփոխությունը զուգահեռաբար տեղափոխում է բյուջեի գիծը: Այսպես, եկամուտը կիսով չափ պակասեցնելը ՍՐ-ն տեղաշարժում է դեպի ՍՐ', հավասարակշռությունը տեղափոխելով զ' կետը: (Ցույց տվեք, թե հավասարակշռությունն ինչպես կփոխվի, եթե եկամուտը աճի միջև 8 դոլար: Գտեք շոշափման կետի նոր դիրքը):

Հավասարակշռությունն այժմ զ' կետում է, և մենք ունենք շոշափման նոր կետ: Սննդամթերքի գնի բարձրանալը նվազեցրել է դրա սպառումը, սակայն հագուստի սպառումը կարող է շարժվել ցանկացած ուղղությամբ:

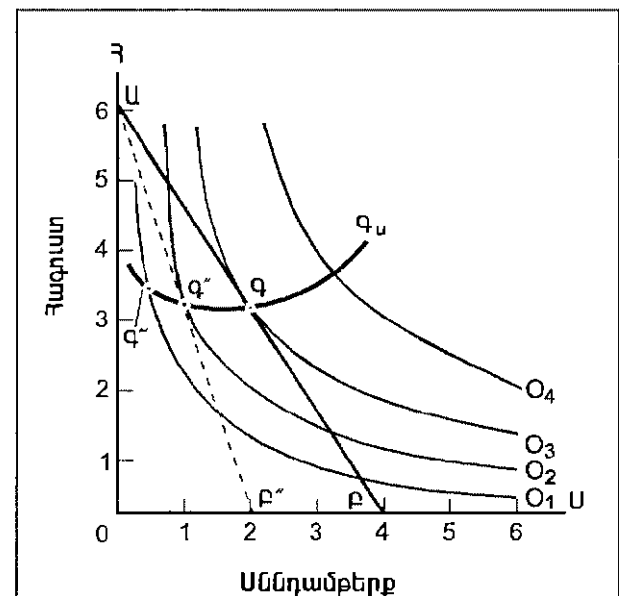
Ավելի լավ ըմբռնելու համար կարող եք ուսումնասիրել այն դեպքերը, երբ եկամուտն աճել է, կամ, երբ հագուստի կամ սննդամթերքի գինը նվազել է:

ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐԻ ՍՏԱՑՈՒՄԸ

Այժմ մենք կարող ենք ստանալ պահանջարկի կորը: Ուշադիր նայեք 23-6 նկարին: Ուշադրություն դարձրեք, որ երբ սննդամթերքի միավորի գինը 1,50 դոլարից բարձրացրինք 3 դոլարի, մնացած ամեն ինչը պահեցինք հաստատուն: Անտարքերության կորերով ներկայացվող ճաշակները չփոխվեցին, դրամական եկամուտն ու հագուստի գինը մնացին նույնը: Այդ պատճառով սննդա-

մթերքի պահանջարկի կորը ստանալու համար կատարյալ պայմաններ ունենք: Այսպես, 1,50 դոլար գնի դեպքում սպառողը գնում է 2 միավոր սննդամթերք, ինչպես որ պատկերված է հավասարակշռության զ կետում: Երբ սննդամթերքի միավորի գինը բարձրանում է մինչև 3 դոլար, գնված սննդամթերքը կազմում է 1 միավոր, ինչպես պատկերված է հավասարակշռության զ' կետում: Եթե կառուցենք սննդամթերքի միավորը 6 դոլար գնին համապատասխանող բյուջեի գիծը, ապա հավասարակշռության կետը կլինի զ'' կետը, իսկ գնված սննդամթերքը՝ 0,45 միավոր:

Այժմ պատկերեք գնված սննդամթերքի գնի և քանակի փոխադարձ կախումը (այս հավելվածի վերջի երրորդ հարցը հենց դա է պահանջում)՝ մնացած գործոնները դարձյալ թողնելով անփոփոխ: Անտարքերության կորերից օգտվելով՝ կստանաք վարընթաց պահանջարկի ցայտուն կորը: Ուշադրություն դարձրեք, որ սա արվեց առանց «օգտակարություն» եզրի հիշատակման՝ կառույցն ամբողջությամբ խարսխելով անտարքերության հաշվարկելի կորերի վրա:



Նկար 23-6. Գնի փոփոխության ազդեցությունը հավասարակշռության վրա

Սննդամթերքի գնի աճը բյուջեի գիծը պտտում է Ս կետի շուրջը, այն ՍՐ-ից տեղաշարժելով ՍՐ': Նոր հավասարակշռությունը շոշափման զ' կետում է, որտեղ սննդամթերքն ավելի պակաս է, իսկ հագուստը՝ ավել կամ պակաս: (Ցույց տվեք հավասարակշռության փոփոխությունը զ3-ի փոփոխության դեպքում):

ՀԱՎԵԼՎԱԾԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Անտարբերության կորը պատկերում է հավասարապես ցանկալի սպառման կետերը: Անտարբերության կորը սովորաբար պատկերվում է ուռուցիկ (կամ շերտփածկ), ելնելով նվազող հարաբերական սահմանային օգտակարության օրենքից:
2. Երբ սպառողն ունի հաստատագրված դրամական եկամուտ, որն ամբողջությամբ ծախսում է, և գործ ունի միայն երկու ապրանքների շուկայական գների հետ, ապա նա ստիպված կշարժվի բյուջեի գիծ կամ բյուջեի սահմանափակում կոչվող ուղիղ գծի երկայնքով: Այդ գծի թեքությունը կախված է շուկայական երկու գների հարաբերությունից: Սկզբնականից գծի հեռավորությունը կախված է սպառողի եկամտից:
3. Սպառողն այդ բյուջեի գծով կշարժվի մինչև անտարբերության հնարավոր ամենաբարձր կորին հասնելը: Այդ կետում բյուջեի գիծը շոշափում, բայց չի հատում անտարբերության կորը: Հետևաբար՝ հավասարակշռությունը շոշափման կետում է, որտեղ բյուջեի գծի թեքությունը (երկու գների հարաբերությունը) ճշտորեն հավասար է անտարբերության կորի թեքությանը (փոխարինման հարաբերությանը կամ երկու ապրանքների հարաբերական սահմանային օգտակարությունների հարաբերությանը): Սա մեկ անգամ ևս ապացուցում է, որ հավասարակշռության կետում սահմանային օգտակարությունները համեմատական են գներին:
4. Եկամտի նվազումը բյուջեի գիծը զուգահեռ տեղաշարժում է դեպի ներս, և այդ դեպքում, երկու ապրանքներից էլ գնվում է ավելի քիչ: Միայն մեկ առանձին ապրանքի գնի փոփոխությունը, երբ մնացած գործոնները մնում են անփոփոխ, բյուջեի գիծը պտտում է այնպես, որ նրա թեքությունը փոխվում է: Գնի կամ եկամտի փոփոխությունից հետո սպառողը նորից հասնում է հավասարակշռության մի նոր կետի, որտեղ բավարարվածությունն ամենաբարձրն է: Շոշափման յուրաքանչյուր կետում ամեն մի դրամի սահմանային օգտակարությունը նույնն է, ինչպես էլ որ այն ծախսված լինի: Համեմատելով նոր և հին հավասարակշռության կետերը՝ ստանում ենք վարընթաց պահանջարկի սովորական կորը:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

անտարբերության կորեր
թեքություն կամ փոխա-
րինման հարաբերություն
բյուջեի գիծ կամ բյուջեի սահ-
մանափակում

անտարբերության կորերի
ուռուցիկություն և նվազող
հարաբերական սահմանա-
յին օգտակարության օրենք

շոշափման կետին համապա-
տասխանող լավագույն
հավասարակշռություն՝
 $Q_1/Q_2 = \text{փոխարինման հարա-}$
 $\text{բերություն} = MU_1 / MU_2$

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՍԱՐ

1. Բացատրեք, թե ինչո՞ւ անտարբերության քարտեզի ամեն մի կետով անցնում է անտարբերության միայն ու միայն մեկ կոր: Ինչո՞ւ անտարբերության կորերը երբեք չեն հատվում:
2. Եթե սպառողը գտնվում է իր բյուջեի գծի այնպիսի կետում, որտեղ հատում է անտարբերության որևէ կոր, ինչո՞ւ հնարավոր չէ, որ նա լինի հավասարակշռության մեջ: Ի՞նչ պետք է

անի սպառողը, որպեսզի հասնի հավասարակշռության:

3. Կազմեք աղյուսակ, որը ցույց տա գնի և քանակի այն համակցությունները, որ առաջանում են նկար 23-6-ում սննդամթերքի գնի տեղաշարժից: Այնուհետև դա պատկերեք գծագրով: Դա կլինի սննդամթերքի պահանջարկը: Ինչո՞ւ է այն վարընթաց: Ցույց տվեք, թե ինչպե՞ս կփոխվի պահանջարկի կորը, եթե սպառողի եկամուտն աճի:
4. Նկար 23-4-ում անտարբերության կորերը նշանակեք օգտակարության 1, 2, 3, 4 թվերով: Ցույց տվեք, որ ցանկացած ուրիշ չորս թվերի դեպքում կստացվի պահանջարկի նույն հավասարակշռությունը, կամ շատ թե քիչ նույնաման փոխառնություն, եթե միայն այդ թվերը կարգային են: Այստեղից հիմնավորեք,

որ չափողականություն չունեցող «կարգային օգտակարությունը» պահանջարկի տնտեսագիտության համար ավելի կարևոր է, քան թվային չափողականություն ունեցող «քանակային օգտակարությունը»:

5. Պատկերեք այն սպառողի անտարբերության կորերը, որ ներքոհիշյալ ապրանքների զույգերը սպառում է հետևյալ պայմաններում.

- ա) Պեպսին և կոլան կատարյալ փոխարինիչներ են և հավասար բավարարվածություն են պատճառում,
- բ) Ես պիցցա սիրում եմ, իսկ ջրի նկատմամբ անտարբեր եմ,
- գ) Ինձ միշտ պետք են կոշիկի և՛ աջը, և՛ ձախը,
- դ) Շոկոլադը համեղ է, իսկ կարոսից ձանձրացել եմ:

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱՐԱՐ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ամերիկայի գործը գործարարությունն է:

Քալվին Քուլիջ

Ապրանքների և ծառայությունների մեծ մասը՝ սկսած ավտոմեքենայից մինչև ցիտրա, արտադրվում է գործարար ձեռնարկություններում՝ փոքրիկ անհատական ձեռնարկություններում, գործընկերություններում կամ հսկա ընկերակցություններում: Մեր շուկայական տնտեսությունն ըմբռնելու համար նախ պետք է հասկանալ գործա-

րար ձեռնարկության կազմակերպման և գործունեության էությունը ամերիկյան տնտեսության մեջ: Սկսում ենք ձեռնարկության էության քննարկումից և գործարար կազմակերպության հիմնական տեսակների նկարագրությունից: Այնուհետև կանդրադառնանք ձեռնարկությունների հիմնական գործունեությանը՝ արտադրությանը:

Ա. ԳՈՐԾԱՐԱՐ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅՈՒՆ

ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ինչու՞ ենք մեր հանապազօրյա հացն արտադրելու համար ստեղծում խոշոր կազմակերպություններ, փոխանակ հացը ինքներս թխելու և ամեն ինչ ինքներս արտադրելու: Ինչո՞ւ է արտադրությունը սովորաբար տեղի ունենում ձեռնարկություններում և ոչ թե մեր ներքնահարկերում: Ձեռնարկությունների գործունեության պատճառներ շատ կան, բայց ամենակարևորը զանգվածային արտադրության տնտեսումներից օգտվելն է, դրամական միջոցների հայթայթումը և արտադրության գործընթացի կազմակերպումը:

Ամենաազդեցիկ գործոնը, որը մղում է արտադրությունը ձեռնարկություններում կազմակերպելուն, *զանգվածային արտադրության տնտեսումներն են*: Արդյունավետ արտադրությունը պահանջում է մասնագիտացված մեքենայական սարքավորումներ ու գործարաններ, հոսքագծեր և աշխատանքի բաժանում մեծ թվով մանրատված գործողությունների: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ ավտոմեքենաների արդյունավետ արտադրության համար պահանջվում է տարեկան թողարկել ամենաքիչը 300.000 միավոր արտադրանք: Դժվար է հավատալ, որ աշխատողները կարող են հանպատրաստից հավաքվել և ամեն մի աշխատանք կատարել ճշգրտորեն ու ճիշտ հաջորդականությամբ: Ի-

րականում ձեռնարկություններն իրենք են համակարգում արտադրության գործընթացը, գնում կամ վարձակալում հող, արտադրամիջոցներ, աշխատանք և հումք: Եթե մասնագիտացման և աշխատանքի բաժանման անհրաժեշտությունը չլիներ, ապա ամեն մեկն իր բակում կկարողանար արտադրել իրեն անհրաժեշտ էլեկտրականությունը, էլեկտրոնային թվացույցով ժամացույցներն ու նրբագեղ վերնաշապիկները: Ակնհայտորեն մենք չենք կարող նման սխրագործություններ կատարել, այնպես որ արդյունավետության համար, ընդհանրապես, անհրաժեշտ է մեծածավալ արտադրություն ձեռնարկություններում:

Մեծածավալ արտադրության համար *ռեսուրսների հայթայթումը* ձեռնարկությունների երկրորդ գործառույթն է: Պողպատածուլական գործարանի կառուցման ընդհանուր արժեքը մոտ 1 միլիարդ դոլար է, նոր տեսակի ինքնաթիռների ուսումնասիրության և մշակման ծախքերը կարող է նույնիսկ էլ ավելի մեծ լինեն: Նման դրամական միջոցները որտեղի՞ց կարող են ծագել: Տասնիմներորդ դարում գործարարությունները հաճախ կարող էին ֆինանսավորվել հարուստ անհատների կողմից: Բայց արդյունաբերության այդպիսի առասպելական հարուստ իրաժանատարների ժամանակներն անցել են: Այսօրվա մասնավոր ձեռնարկության տնտեսության

մեջ արտադրությունը կազմակերպելու համար անհրաժեշտ դրամական միջոցների մեծ մասը պետք է գոյանա ընկերության շահույթներից կամ ֆինանսական շուկաներում փոխառված փողից: Իսկապես, մասնավոր միջոցներով ֆինանսավորվող արտադրությունն, ըստ էության, աներևակայելի կլիներ, եթե ընկերակցությունները չկարողանային նոր նախագծերի համար տարեկան միլիարդավոր դոլարներ հայթայթել:

Զեռնարկությունների գոյության երրորդ պատճառը *կառավարման* ապահովումն է: Կառավարիչն այն անձն է, որը կազմակերպում է արտադրությունը, ներդրում նոր գաղափարներ, ապրանքներ կամ արտադրության գործընթացներ, կայացնում գործարար որոշումներ և պատասխանատվություն կրում հաջողության կամ անհաջողության համար: Արտադրությունն ինքն իրեն, իհարկե, չի կարող կազմակերպել: Ինչ-որ մեկը պետք է վերահսկի նոր գործարանի կառուցումը, բանակցի արհեստակցական միությունների հետ և նյութեր ու պաշարներ գնի: Ինչ-որ մեկը պետք է բեյսբոլ խաղացողներ վարձի, բեյսբոլի դաշտ գտնի, մրցավար վարձի և տոմսեր վաճառի: Երբ արտադրության այս բոլոր գործոնները ընթացքի մեջ դրվեն, ինչ-որ մեկը պետք է վերահսկի ամենօրյա գործունեությունը, որպեսզի երաշխավորված լինեն աշխատանքների կատարման բարեխղճությունն ու արդյունավետությունը:

Արտադրությունը կազմակերպվում է ձեռնարկություններում, քանի որ արդյունավետությունն ընդհանրապես պահանջում է մեծածավալ արտադրություն, նշանակալի ֆինանսական ռեսուրսների ապահովում և ընթացիկ աշխատանքների պատշաճ կառավարում ու վերահսկում:

ՄԵԾ, ՓՈՔՐ ԵՎ ԱՆՍԱՀՄԱՆ ՓՈՔՐ ԶԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Շուկայական տնտեսության մեջ արտադրությունն իրականանում է ամենատարբեր գործարար կազմակերպություններում՝ ամենափոքր անհատական ձեռնարկություններից մինչև իսկա ընկերակցություններ, որոնք գերիշխում են կապիտալիստական երկրների տնտեսական կյանքում: Ներկայումս Ամերիկայում կա ավելի քան 18 միլիոն ձեռնարկություն: Դրանց մեծ մասը անհատական ձեռնարկություններ են՝ փոքրիկ միավորներ, որոնք պատկանում են մեկ անհատի: Սյունները գործընկերություններ են, որոնք պատկանում են երկու կամ, միգուցե, երկու հար-

յուր գործընկերների: Խոշորագույն գործարարություններն ունեն ընկերակցության կարգավիճակ:

Թվով գերակշռում են փոքրիկ ձեռնարկությունները: Սակայն մի քանի հարյուր խոշորագույն ընկերակցություններ վաճառքի և ունեցվածքի, քաղաքական ու տնտեսական իշխանության և աշխատավարձի վճարացուցակի ու անձնակազմի չափերով ռազմավարական գերիշխող դիրք են գրավում:

ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ԶԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆ

Գունապնակի մի ծայրում են գտնվում անհատական ձեռնարկությունները՝ դասական փոքր ձեռնարկությունները, որոնք հաճախ կոչվում են «մայրիկ ու հայրիկ» խանութներ: Փոքրիկ խանութում օրական կարող է մի քանի հարյուր դոլարի առևտուր կատարվել, որը նրա սեփականատերերի ջանքերի դիմաց հազիվ նվազագույն աշխատավարձ կապահովի:

Այս ձեռնարկությունները մեծաքանակ են, սակայն ընդհանուր վաճառքի մեջ նրանց բաժինը փոքր: Փոքր ձեռնարկությունների մեծ մասի համար սեփականատիրոջ անձնական մեծ ջանքեր են պահանջվում: Սենատեր ագարակատերերը ամառային լարված ամիսներին աշխատում են շաբաթական 55-ից 60 ժամ: Այդուհանդերձ, միշտ էլ կան մարդիկ, որոնք ցանկանում են սեփական գործ սկսել՝ հուսալով, որ հենց *իրենց* ձեռնարկումը կարող է այնքան հաջողակ լինել, որ միլիոնավոր դոլարներ բերի:

ԳՈՐԾԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆ

Գործարարությունը հաճախ պահանջում է տարբեր կարողություններով օժտված անձանց, օրինակ՝ առանձին բնագավառներում մասնագիտացած իրավաբանների կամ բժիշկների համակցում: Ցանկացած երկու կամ ավելի թվով մարդիկ կարող են միավորվել՝ կազմելով գործընկերություն: Յուրաքանչյուրը համաձայնում է ապահովել աշխատանքի ու արտադրամիջոցների մի մասը, ստանալ շահույթների որոշ տոկոսը և, իհարկե, կիսել վնասներն ու պարտքերը:

Այսօր ընդհանուր տնտեսական գործունեության մեջ գործընկերությունները փոքր տեղ են զբաղեցնում: Պատճառն այն է, որ գործընկերություններն ունեն որոշ ներհատուկ թերություններ, որոնք խոշոր ձեռնարկությունների դեպքում նրանց դարձնում են ոչ գործունակ: Գլխավոր թերություն-

նը *անսահմանափակ պատասխանատվություն* է: Հիմնական գործընկերները առանց որևէ սահմանափակման պատասխանատու են գործընկերության բոլոր պարտքերի դիմաց: Եթե գործընկերության միջոցների 1 տոկոսը ձեզ է պատկանում, և ձեռնարկումը ծախսողվում է, ապա ձեզանից կպահանջվի վճարել մուրհակների 1 տոկոսը, իսկ մյուս մասնակիցներից՝ իրենց 99 տոկոսը: Սակայն, եթե ձեր գործընկերները չկարողանան վճարել, ձեզ կարող են ստիպել վճարելու բոլոր պարտքերը, եթե նույնիսկ հարկ լինի վաճառել ձեզ համար շատ թանկագին ունեցվածքը:

Անսահմանափակ պատասխանատվության վտանգավորությունն ու դրամական միջոցներ հայթայթելու դժվարությունը պարզաբանում են այն իրողությունը, թե գործընկերություններն ինչու են սահմանափակվում փոքրիկ, անձնական այնպիսի գործունեությամբ, ինչպիսիք են գյուղատնտեսությունն ու մանրածախ առևտուրը: Պարզապես շատ իրավիճակներում գործընկերությունները խիստ ռիսկային են:

ԸՆԿԵՐԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ

Առաջավոր շուկայական տնտեսության մեջ տնտեսական գործունեության մեծագույն մասն ընկնում է ընկերակցություններին: Դարեր առաջ ընկերակցային արտոնագրերը տրվում էին միապետի կամ օրենսդրական հատուկ որոշումներով: Բրիտանական Արևելահնդկական ընկերությունը արտոնյալ ընկերակցություն էր և որպես այդպիսին ավելի քան մեկ դար գործնականում գերիշխում էր Հնդկաստանում: Տասնիններորդ դարում երկաթուղային ընկերությունները օրենսդրությամբ արտոնագիր ստանալու համար հաճախ նույնչափ գումար էին ծախսում, որքան երկաթգծի պատտառը կառուցելու համար: Անցյալ դարում ընդունվել են օրենքներ, որոնք գրեթե յուրաքանչյուրին արտոնում էին ընկերակցություն կազմելու համարյա ցանկացած նպատակով:

Այսօր ընկերակցությունը գործարար կազմակերպության մի ձև է, որը պատկանում է բազմաթիվ առանձին բաժնետերերի և գրանցված է 50 նահանգներից որևէ մեկում կամ արտասահմանում: Ընկերակցությունն ունի հատուկ իրավական կարգավիճակ և փաստորեն իրավական «անձ» լինելով՝ կարող է իր հայեցողությամբ գնել, վաճառել, փող փոխառել, ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրել և պայմանագրեր կնքել: Ի լրումն նշվածի, ընկերակցությունն ունի *սահմանափակ պատասխանատվության* իրա-

վունք, որով ընկերակցության մեջ յուրաքանչյուր սեփականատիրոջ ներդրումը խստորեն սահմանափակված է որոշակի գումարով:

Ժամանակակից ընկերակցության հիմնական առանձնահատկություններն են.

- Ընկերակցության սեփականատիրությունը որոշվում է նրանով, թե ում են պատկանում ընկերության փայաբաժինները կամ սովորական բաժնետոմսերը: Եթե դուք տիրում եք ընկերակցության փայաբաժինների 10 տոկոսին, ապա սեփականության 10 տոկոսը ձերն է: Բաց բաժնետիրական ընկերությունները գնահատվում են արժեթղթերի այնպիսի շուկաներում, ինչպիսին է Նյու Յորքի արժեթղթերի բորսան: Այստեղ են վաճառվում խոշորագույն ընկերակցությունների սեփականատիրության իրավունքները և այստեղ է, որ խոշոր կարողություններ են ստեղծվում ու տանով տրվում:
- Սկզբունքորեն բաժնետերերն են վերահսկում իրենց պատկանող ընկերակցությունները: Նրանք իրենց բաժիններին համաձայն շահութաբաժիններ են ստանում, ընտրում տնօրեններ և քվեարկում շատ կարևոր հարցեր: Գործնականում, Այբիեմ-ի, Ջիեմ-ի կամ Եքսոնի նման մեր հսկա ընկերակցությունների միլիոնավոր փայատերերը, ըստ էության, ոչ մի վերահսկողություն չեն իրականացնում, քանի որ այնքան սփռված են, որ չեն կարող թելադրել ամուր դիրք ունեցող կառավարիչներին:
- Ընկերակցության կառավարիչներն ու տնօրենները ընկերակցության անունից որոշումներ կայացնելու իրավական իշխանության ունեն: Նրանք են որոշում ինչ արտադրել և ինչպես արտադրել: Նրանք են բանակցում արհմիությունների հետ և ձեռնարկությունը վաճառելու որոշում կայացնում, եթե մեկ այլ ձեռնարկություն ցանկանում է գնել այն: Ընկերակցությունը պատկանում է փայատերերին, բայց գործերը վարում են կառավարիչները:

Ընկերակցության առավելություններն ու թերությունները: Շուկայական տնտեսության մեջ ընկերակցություններն ինչո՞ւ են այսքան տարածված: Ընկերակցությունն իրավական «անձ» է, որը կարող է զբաղվել գործարարությամբ: Ընկերակցությունը կարող է նաև «հավերժող հաջորդականություն» կամ գոյություն ունենալ անկախ այն բանից, թե բաժնետոմսերը քանի անգամ են ձեռքից-ձեռք անցնում: Գործարար որոշումներ կա-

յացնելու համար (ներդրումների իրագործում, ռո-
ճիկների հաստատում, նոր գործարարություննե-
րի առթ ու վաճառք և բյուջեի հաստատում) անհի-
րաժեշտ է քվեների մեծամասնությունը:

Ընկերակցության բաժնետերերը բացի դրա-
նից օգտվում են սահմանափակ պատասխանատ-
վության իրենց իրավունքից, որը պաշտպանում է
ընկերակցության պարտքերն ու վնասները իրենց
սկզբնական ներդրումից ավելի մեծ չափով մա-
րելու պարտականությունից: Եթե \$1000-ի բաժ-
նետոմս ենք գնում, ապա մեր սկզբնական ներդ-
րումից ավելի մեծ գումար մենք չենք կորցնի:

Ընկերակցություններն ունեն մի լուրջ թերու-
թյուն՝ ընկերակցային շահույթներից զանձվող
լրացուցիչ հարկը: Ոչ ընկերակցային գործարա-
րության դեպքում ծախսերը համեմուց հետո մնա-
ցող ցանկացած եկամուտ հարկվում է այնպես,
ինչպես սովորական անձնական եկամուտը: Ընկե-
րակցության նկատմամբ այլ կերպ են վարվում.
ընկերակցային եկամուտը հարկվում է կրկնակի
նախ՝ որպես ընկերակցային շահույթ, ապա՝ որ-

պես շահութաբաժիններից ստացված անձնական
եկամուտ: Վերջին տարիներին ընկերակցություն-
ների կրկնակի հարկումը խիստ քննադատվել է ո-
րոշ տնտեսագետների կողմից, այնուամենայնիվ,
երկրների մեծ մասը ընկերակցային եկամուտը
շարունակում է հարկման հարմար հիմք համարել:

*Քանի որ արդյունավետ արտադրությունը
հաճախ պահանջում է միլիարդավոր դոլարների
արժողության արտադրամիջոցներով հագեցված
մեծածավալ ձեռնարկություններ, ապա ներդրող-
ները ինչ-որ եղանակով պետք է միավորեն իրենց
դրամական միջոցները: Սահմանափակ պատաս-
խանատվություն և կառավարման հարմար կա-
ռուցվածք ունեցող ընկերակցությունները կարող
են ներգրավել խոշոր չափերի մասնավոր ֆի-
նանսական միջոցներ, արտադրել լայն տեսակա-
նիով արտադրանք, միավորել ռիսկը և օգտվել
խոշոր գիտահետազոտական միավորների և
բանխմաց կառավարման ընձեռած տնտեսման
իննարավորությունից:*

Բ. ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

Մարդկանց մեծ մասի համար տնտեսության էութ-
յունը արտադրությունն է: Տնտեսության մասին
մտածելիս մենք պատկերացնում ենք շոգեպա-
րար պողպատածուլական գործարաններ, ավտո-
մեքենաների արագընթաց հոսքագծեր և հացա-
հատիկի սաթն ալիքներ: Մեր ներկայիս կենսա-
մակարդակը բարձր է, քանի որ միջին աշխատողը
կարողանում է այսքան շատ արտադրել: Եկեք
քննարկենք արտադրությանը վերաբերող կա-
րևոր հասկացությունները:

րել ամենաարդյունավետ եղանակով կամ նվա-
զագույն ծախսով: Դա նշանակում է, որ ագարա-
կատերը ներդրանքի տվյալ քանակով միշտ ջա-
նում է հասնել արտադրանքի առավելագույն մա-
կարդակի՝ խոսափելով հնարավոր բոլոր կո-
րուստներից: Բացի դրանից, երբ մեր ագարակա-
տերը որոշում է, թե ինչ արտադրի և վաճառի, են-
թադրվում է, որ նա նաև ձգտում է առավելագույ-
նի հասցնել տնտեսական շահույթը:

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՖՈՒՆԿՑԻԱ

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Սկսենք սննդամթերքի արտադրության օրինակի
քննարկումից: Ժամանակակից ագարակատերն
օգտագործում է այնպիսի ներդրանքներ կամ ար-
տադրության գործոններ, ինչպիսիք են հողը, աշ-
խատանքը, մեքենայական սարքավորումները և
պարարտանյութերը: Այս ներդրանքներն օգտա-
գործվում են ցանքի և մշակման շրջանում, իսկ
բերքահավաքի ժամանակ ագարակատերը ստա-
նում է որոշակի արտադրանք, օրինակ՝ ցորեն:

Մեր քննարկման ընթացքում ենթադրում
ենք, որ ագարակատերը միշտ ջանում է արտադ-

Մենք խոսեցինք այնպիսի ներդրանքների մասին,
ինչպիսիք են հողն ու աշխատանքը, և այնպիսի
արտադրանքի մասին, ինչպիսին է ցորենը: Սա-
կայն եթե ունեք հողի և աշխատանքի տրված որո-
շակի քանակություն, որքա՞ն արտադրանք կարող
եք ստանալ: Գործնականում պատասխանը կախ-
ված է տեխնոլոգիական մակարդակից և ճարտա-
րագիտական գիտելիքներից: Ցանկացած պահին,
տվյալ ճարտարագիտական գիտելիքների, աշխա-
տողների, մեքենայական սարքավորումների և
պարարտանյութերի առկայության պայմաննե-
րում տրված հողատարածությունից կարելի է

ստանալ ցորենի որոշակի քանակություն: Ներդրանքի պահանջվող քանակի և հնարավոր ստացվելիք արտադրանքի քանակի փոխադրությունը կոչվում է «արտադրության ֆունկցիա»:

Արտադրության ֆունկցիան արտադրանքի հնարավոր առավելագույն քանակի և այդ արտադրանքի ստեղծման համար անհրաժեշտ ներդրանքի փոխադրությունն է: Այն սահմանվում է մասնագիտական գիտելիքների տվյալ մակարդակի համար:

Օրինակ՝ ենթադրենք, թե գյուղատնտեսի տրամադրության տակ կա մի գիրք՝ գյուղատնտեսական արտադրության այնպիսի ֆունկցիաների նկարագրությամբ, որոնք ցույց են տալիս հացահատիկի տարբեր քանակությունների ստացման համար անհրաժեշտ հողի և աշխատողների համակցությունները: Մի էջում ցույց են տրված հողի և աշխատողների այն համակցությունները, որոնք անհրաժեշտ են 100 բուլշել հացահատիկի արտադրության համար: Մեկ այլ էջում թվարկվում են ներդրանքի այն համակցությունները, որոնք ղեկավար կարտադրվի 200 բուլշել հացահատիկ և այլն:

Մեկ այլ օրինակ է էլեկտրականության արտադրության ֆունկցիան: Տեխնիկական հատկորոշիչները նշում են տուրբինների, աղտոտումը վերահսկող սարքավորումների, վառելանյութի և աշխատողների այն համակցությունները, որոնք անհրաժեշտ են 1 միլիոն կիլովատ հզորությամբ էլեկտրաէներգիա արտադրելու համար: Մի էջում գազավառ կայանների վերաբերյալ մանրամասն տվյալները ցույց են տալիս արտադրամիջոցների փոքր, սակայն վառելանյութի մեծ ծախսերը: Դաջորդ էջում ածխավառ կայանների վերաբերյալ մանրամասն տվյալները ցույց են տալիս վառելանյութի հոգքը, բայց աղտոտումը վերահսկելու համար անհրաժեշտ արտադրամիջոցների մեծ ծախսերը: Մյուս էջերում գետեղված են ատոմային, արեգակնային և այլ տիպի կայանների նկարագրությունները: Եթե 1991 թվականի բոլոր տվյալները միավորենք, ապա կստանանք էլեկտրականության արտադրության ֆունկցիան 1991 թվականի համար:

Արտադրության ֆունկցիայի մի երրորդ օրինակ է խողովակաշարով առաքվող նավթի ծավալը: Ճարտարագետները գիտեն, որ արտադրանքի քանակը կախված է խողովակի տրամագծից, պոմպի հզորությունից և այլ գործոններից, ինչպես, օրինակ՝ տեղանքից: Խողովակաշարերի տարբեր տրամագծերի, պոմպի չափերի և այլ գործոնների համակցությունները և դրանցից կախված նավթի առաքման ծավալները միասին

վերցված ներկայացնում են նավթի խողովակաշարի արտադրության ֆունկցիան:

Կան արտադրության հազարավոր ֆունկցիաներ՝ բոլոր և ամեն մի արտադրանքի համար, թեպետև դրանք չեն կարող գետեղվել ճարտարագիտական տեղեկագրքերում: Արտադրության ֆունկցիաները նկարագրում են, թե ձեռնարկությունն ինչպես կարող է արտադրել արտադրանքի իր փաթեթը, և այդ ֆունկցիաները ընկած են ձեռնարկությունների ծախքերի կորերի հետևում: Դետագա գլուխներում կտեսնենք, որ մրցակցային շուկայում յուրաքանչյուր գործոնի գինը որոշվում է նրա սահմանային արդյունքով:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ, ՄԻՋԻՆ ԵՎ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔ

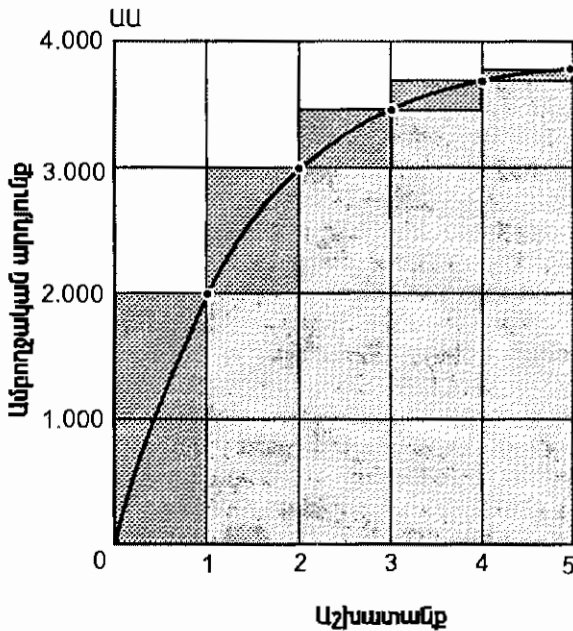
Ելնելով ձեռնարկության արտադրության ֆունկցիայից, կարող ենք հաշվել արտադրության երեք կարևոր հասկացությունները՝ ընդհանուր, միջին և սահմանային արդյունքները: Սկսում ենք ընդհանուր նյութական արդյունքի կամ պարզապես ընդհանուր արդյունքի հաշվարկից, որը ցույց է տալիս արտադրված ընդհանուր արտադրանքի քանակը՝ արտահայտված ֆիզիկական միավորներով, ինչպես, օրինակ՝ ցորենը՝ բուլշելներով կամ արդյունահանված նավթը՝ բարելներով: Նկար 3-1(ա)-ն և հարակից աղյուսակի սյունակ (2)-ը լուսաբանում են ընդհանուր արդյունք հասկացությունը: Տվյալ օրինակում ցույց է տրվում, թե ընդհանուր արդյունքն ինչպես է արձագանքում կիրառված աշխատանքի քանակի մեծացմանը: Ձրոյական աշխատանքի ընդհանուր արդյունքը զրո է, այնուհետև աշխատանքի լրացուցիչ միավորների կիրառման հետ միասին մեծանում է՝ հասնելով առավելագույն 3900 միավորի, երբ օգտագործվում է աշխատանքի 5 միավոր:

Ընդհանուր արդյունքն իմանալով, հեշտ է ստանալ սահմանային արդյունքը: Հիշենք, որ «սահմանային» եզրը նշանակում է «հավելյալ»:

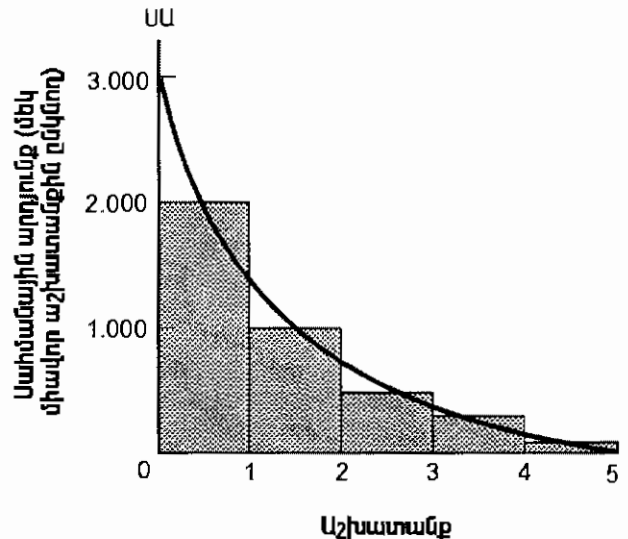
Որևէ ներդրանքի սահմանային արդյունքն այն հավելյալ արդյունքը կամ արտադրանքն է, որ ստեղծվում է այդ ներդրանքի հավելյալ 1 միավորով, երբ մյուս ներդրանքները հաստատուն են:

Օրինակ, ենթադրենք՝ հողը, մեքենայական սարքավորումները և մյուս բոլոր ներդրանքները հաստատուն են: Այդ դեպքում աշխատանքի սահմանային արդյունքն այն հավելյալ արտադրանքն է, որ ստացվում է աշխատանքի 1 միավորի ավելացումից: Նկար 3-1-ի աղյուսակի եր-

(ա) Ընդհանուր արդյունք



(բ) Սահմանային արդյունք



(1) Աշխատանքի միավոր	(2) Ընդհանուր արդյունք	(3) Սահմանային արդյունք	(4) Միջին արդյունք
0	0		
1	2.000	2.000	2.000
2	3.000	1.000	1.500
3	3.500	500	1.167
4	3.800	300	950
5	3.900	100	780

Նկար 3-1. Սահմանային արդյունքն ստացվում է ընդհանուր արդյունքից

Սահմանային արդյունքը ներդրանքի 1 հավելյալ միավորով (երբ, օրինակ՝ չորրորդ աշխատողն ավելացնում է 300 միավոր արդյունք) արտադրված հավելյալ արտադրանքն է:

Ձախակողմյան գծագիրը (ա) ցույց է տալիս, որ ներդրանքի նորանոր միավորներ ավելացնելիս ընդհանուր արդյունքը գնալով ավելի ու ավելի փոքր աստիճաններով է աճում:

Աջակողմյան գծագիրը (բ) ցույց է տալիս սահմանային արդյունքի ավելի ու ավելի փոքրացող աստիճանները: Հարթեցնելով այդ աստիճանները, ստանում ենք սահմանային արդյունքի վարընթաց կորը: (բ)-ում պատկերված սահմանային արդյունքի կորից ներքև (կամ գորշ ուղղանկյունների) գտնվող մակերեսը գումարվում է (ա)-ում ցույց տրված ընդհանուր արդյունքին:

որող այունակում հաշվված է սահմանային արդյունքը: Աշխատանքի սահմանային արդյունքն աշխատանքի առաջին միավորի դեպքում սկսվում է 2000-ից, այնուհետև, հինգերորդ միավորի դեպքում՝ նվազում մինչև 100 միավորի: (բ) գծագրում պատկերված այս նվազող սահմանային արդյունքը հաջորդ վերնագրի շարա-

դրանքում կգուզակցվի նվազող հատույցի օրենքի հետ:

Վերջին հասկացությունը միջին արդյունքն է, որը հավասար է ընդհանուր արտադրանքի և ներդրանքի բոլոր միավորների հարաբերությանը: Նկար 3-1-ի աղյուսակի չորրորդ այունակը ցույց է տալիս, որ աշխատանքի միջին արդյունք-

քը մեկ աշխատողի դեպքում 2000 միավոր/աշխատող է, երկու աշխատողի դեպքում՝ 1500 միավոր/աշխատող և այլն: Ուշադրություն դարձրեք, որ աշխատանքի ներդրանքի մեծացմանը զուգընթաց միջին արդյունքը նվազում է:

ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԸ ԵՎ ՆՎԱԶՈՂ ՀԱՏՈՒՅՑԸ

Ինչպես նշվեց վերևում, սահմանային արդյունքի սյունակում աշխատանքի ամեն մի մեծացում գնալով ավելի ու ավելի քիչ արտադրանք է ավելացնում: Ավելացող արտադրանքը պատկերող մակերեսների փոքրացող չափերը արտացոլում են այս փաստը, որը հաստատում է նաև սահմանային արդյունքի սահուն կորը՝ ցույց տալով սահմանային արդյունքի սահուն վարընթաց առնչությունը: Նվազող սահմանային արդյունքի երևույթը պարզապես նվազող հատույցի օրենքն է, որի մասին խոսվում է առաջին հատորի II գլխում:

Ըստ նվազող հատույցի օրենքի՝ ներդրանքի մեծության աճին զուգընթաց նրա յուրաքանչյուր միավորի սահմանային արդյունքը պետք է նվազի, երբ մյուս ներդրանքները պահվում են հաստատուն:

Նկար 3-1-ը լուսաբանում է աշխատանքի նվազող հատույցի օրենքը, երբ հողը և մյուս ներդրանքները սյահվում են հաստատուն: Ինչը ճիշտ է աշխատանքի համար, ճիշտ է նաև հողի և ցանկացած այլ ներդրանքի համար: Կարող ենք աշխատանքը փոխարինել հողով՝ հիմա աշխատանքը պահելով հաստատուն և փոփոխելով հողը: Հողի սահմանային արդյունքը հողի 1 լրացուցիչ միավորից առաջացած ընդհանուր արտադրանքի փոփոխությունն է, երբ մյուս բոլոր ներդրանքները պահվում են հաստատուն: Սահմանային արդյունքը կարելի է հաշվել յուրաքանչյուր ներդրանքի (աշխատանքի, հողի, մեքենայական սարքավորումների, ջրի, պարարտանյութի և այլնի) համար, և այն կարելի է կիրառել ցանկացած արտադրանքի (ցորենի, եգիպտացորենի, պողպատի, սոյայի և այլնի) համար: Սենք կտեսնենք, որ մյուս ներդրանքները ևս ենթակա են նվազող հատույցի օրենքին:

Արտադրության ֆունկցիաներն ընդհանրապես ինչո՞ւ են ենթակա նվազող հատույցի օրենքին: Պատճառն այն է, որ հողի, մեքենայական սարքավորումների և այլ ներդրանքների հաստատագրված քանակի դեպքում աշխատանքի անընդհատ աճը հանգեցնում է նրան, որ միավոր

աշխատանքին ընկնող արտադրության գործոնները նվազում են: Տարածքը դառնում է գերբնակեցված, մեքենայական սարքավորումները՝ գերծանրաբեռնված, իսկ կատարված աշխատանքը՝ նվազ նշանակալի:

Նվազող հատույցի գաղափարը հեշտությամբ կարելի է հասկանալ ջրի ներդրանքի օրինակով: Բույսի համար ջրի առաջին միավորները կենսականորեն անհրաժեշտ են, հաջորդ միավորները բույսին կպահեն առողջ և այն փարթամորեն կաճի, սակայն ջրի շարունակական ավելացման դեպքում հողը կճահճանա, և իրականում բերքի մեծ մասը կոչնչանա:

Արտադրության նկատմամբ նվազող հատույցի օրենքը կիրառելիս պետք է ընդգծել, որ այն լայնորեն դիտարկված փորձառական կանոն է և ոչ թե համընդհանուր այնպիսի ճշմարտություն, ինչպիսին ձողակաճության օրենքն է: Այն դիտվել է մեծ թվով փորձառական ուսումնասիրություններում, բայց նաև բացառություններ են հայտնաբերվել: Ավելին, նվազող հատույցի օրենքը արտադրության ոչ բոլոր մակարդակների դեպքում կարող է գործել: Աշխատանքի ամենաառաջին ներդրանքներն իրականում կարող են ի հայտ բերել աճող սահմանային արդյունքներ, քանի որ առնվազն մի քանի րոպե է անհրաժեշտ հենց միայն մեքենաները գործի գցելու և աշխատողներին դաշտ փոխադրելու համար: Իսկ վերջին միավորներն իրականում կարող են դրսևորել բացասական սահմանային արդյունք, քանի որ բույսերը պարզապես խեղդվում են ջրի չափազանց մեծ քանակից: Հետևաբար, միշտ պետք է հիշել, որ նվազող հատույցը ոչ թե բնության համընդհանուր օրենք է, այլ բացառությունների ենթակա փորձառական կանոն:

ԾԱՐՏԱՐԱՍԳԻՏԱԿԱՆ ՕՐԻՆԱԿ.

ՆԱԿԹԻ ԽՈՂՈՎԱԿԱՇԱՐ

Ժամանակակից գործարար կյանքում խողովակաշարերով նավթի փոխադրման տնտեսագիտությունը արտադրության տեսության կարևոր լուսաբանում է: Նավթի փոխադրումը հիմնված է պարզ ֆիզիկական սկզբունքների վրա, մինչդեռ այն մեր տնտեսական համակարգի կենսական գործոն է, մեր տնտեսական համակարգի փրկապարանը:

Որպես արտադրության ֆունկցիայի օրինակ բերենք խողովակաշարով օրական փոխադրված նավթի քանակության (արտադրանքի կամ «մղված քանակի») և ներդրանքների՝ խողովակաշարի չափսերի ու նավթամուղ պոմպերի հզոր-

Նավթի խողովակաշարերի ընդհանուր և սահմանային արդյունք						
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Սղիչ հզորություն (ծիառած)	12 դյույմանոց խողովակ			24 դյույմանոց խողովակ		
	Ընդհանուր արդյունք (բարել՝ մեկ օրում)	Միջին արդյունք (բարել՝ 1 օրում՝ 1 ծիառածի դիմաց)	Սահմանային արդյունք (բարել՝ 1 օրում՝ 1 ծիառածի դիմաց)	Ընդհանուր արդյունք (բարել՝ մեկ օրում)	Միջին արդյունք (բարել՝ 1 օրում՝ 1 ծիառածի դիմաց)	Սահմանային արդյունք (բարել՝ 1 օրում՝ 1 ծիառածի դիմաց)
10.000	43.000	4,3	1,4	141.000	14,1	4,4
20.000	57.000	2,85		185.000	9,25	
30.000	67.000	2,23	1,0	218.000	7,27	3,3
40.000	75.000	1,88	0,8	245.000	6,13	2,7
50.000	82.000	1,64	0,7	268.000	5,36	2,3
60.000	88.000	1,47	0,6	288.000	4,80	2,0
70.000	93.000	1,33	0,5	306.000	4,37	1,8

Աղյուսակ 3-1. Ճարտարագիտական արտադրության ֆունկցիա նավթի խողովակաշարերի համար

Նավթի խողովակաշարերի ճարտարագիտական ուսումնասիրությունները փորձառական տվյալներ են ապահովում նավթի հոսքի (բարել՝ մեկ օրում) և խողովակի չափերի ու հզորության փոխառնչության վերաբերյալ: Ըստ տվյալների, հզորության նվազող հատույցը շատ արագ

տալիս նրանով, որ մեծ հզորությունների դեպքում հզորության սահմանային արդյունքը նվազում է: (Նկայումք՝ L. Cookenboo, *Crude Oil Pipe Lines and Competition in the Oil Industry* (Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1955):

րության փոխառնչությունը: Այս տեխնոլոգիան ուսումնասիրող ճարտարագետները խնամքով չափումներ են կատարել ու բացահայտել ներդրանքի և արտադրանքի քանակական փոխառնչությունը: Մենք այս ուսումնասիրությունից կարող ենք օգտվել, որպեսզի ցույց տանք խողովակաշարերի արտադրության ֆունկցիայի էությունը, ինչպես նաև ընդհանուր և սահմանային արդյունքները:

Աղյուսակ 3-1-ում թվարկված են նավթի փոխադրման արտադրության ֆունկցիայի ներդրանքներն ու արտադրանքները: Արտադրանքը, որը չափվում է որպես խողովակով մղված նավթի քանակություն (բարել՝ մեկ օրում), ցույց է տրված որպես ֆունկցիա խողովակի երկու տարբեր չափսերից՝ 12 դյույմ և 24 դյույմ, և պոմպերի հզորության տարբեր արժեքներից: Լինում են, իհարկե, այլ չափսերի խողովակներ ևս, և յուրաքանչ-

յուրը տարբեր քանակի արտադրանք կտա, բայց այս օրինակի համար երկուսը բավական է:

Ուսումնասիրելով աղյուսակը, կարող ենք որոշել երկու ներդրանքներից մեկի մեծացման ազդեցությունը ընդհանուր արտադրանքի վրա: Ձննելով աղյուսակ 3-1-ի (2) սյունակը, տեսնում ենք ներդրված հզորության մեծացման ազդեցությունը: Երբ շարժվում ենք դեպի վար՝ մի շարքից մյուսը, կիրառված հզորությունը մեծանում է: Սահմանային արդյունքը կարելի է գնահատել որպես մղված նավթի (արտադրանքի) և հզորության (ներդրանք) աճի հարաբերություն: Օրինակ, եթե նավթամուղ պոմպի հզորությունը մեծանա 10.000 միավորով՝ 10.000 ծիառածից դառնալով 20.000 ծիառած, ապա 12 դյույմանոց խողովակով մղվող նավթի քանակը օրական 43.000 բարելից կհասնի 57.000 բարելի: Այս միջակայքի համար հզորության սահմանային արդյունքը

(բարել՝ մեկ օրում՝ մեկ ձիաուժի դիմաց) հավասար կլինի՝

$$UQ = \frac{57.000 - 43.000}{20.000 - 10.000} = \frac{14.000}{10.000} = 1,4$$

Իջնելով մեկ շաբաթ, տեսնում ենք, որ երբ հզորությունը 20.000-ից դառնում է 30.000 միավոր, հզորության սահմանային արդյունքը դառնում է օրական 1,0 բարել յուրաքանչյուր ձիաուժի դիմաց: Մեր ճարտարագիտական հետազոտությունը հաստատեց նվազող հատույցի օրենքը:

Նկատենք, որ երբ հզորությունը հաստատուն է, խողովակի չափսերի մեծացման հետ արտադրանքն աճում է: Օրինակ՝ 10.000 ձիաուժ հզորություն կիրառելու դեպքում 12 դյույմանոց խողովակը 24 դյույմանոցով փոխարինելը մղված նավթի քանակը օրական 43.000 բարելից հասցնում է 141.000 բարելի: Տնտեսագիտական եզրերով արտահայտված՝ սա ցույց է տալիս, որ խողովակի չափսերի սահմանային արդյունքը դրական է, այսինքն՝ մյուս ներդրանքները հաստատուն պահելու դեպքում ավելի լայն խողովակի կիրառությունը մեծացնում է ընդհանուր արդյունքը:

Նման ճարտարագիտական հետազոտությունները կատարվել են տնտեսության շատ այլ ոլորտներում, ներառյալ գյուղատնտեսությունը, էլեկտրակայանները, քիմիական գործարանները, կապի համակարգերը և հանքերը: Այս ուսումնասիրությունները էական նշանակություն ունեն այն ձեռնարկությունների համար, որոնք ցանկանում են իրենց արտադրական գործընթացը արդյունավետորեն նախագծել և հաջողությամբ մրցակցել:

ԾԱՎԱԼԻ ՅԱՏՈՒՅՑ

Նվազող հատույցն ու սահմանային արդյունքը վերաբերում են *եզակի* ներդրանքի մեծացման նկատմամբ արտադրանքի արձագանքին, երբ մյուս ներդրանքները հաստատուն են: Տեսանք, որ աշխատանքի ավելացումը, եթե հողը պահվում է հաստատուն, սննդամթերքի արտադրանքը մեծացնում է ավելի ու ավելի փոքրացող հավելաճերով: Աղյուսակ 3-1-ը նման ձևով ցույց է տալիս, որ նավթամուղի հզորության աճը, եթե խողովակի չափսերը պահպանվում են հաստատուն, արտադրանքը մեծացնում է ավելի ու ավելի փոքր քանակներով:

Սակայն երբեմն մեզ հետաքրքրում է *բոլոր* ներդրանքների մեծացման հետևանքը: Օրինակ՝ ի՞նչ տեղի կունենա ցորենի արտադրության հետ,

եթե հողը, աշխատանքը, ջուրը և մյուս ներդրանքները ավելացվեն նույն համամասնությամբ: Կամ՝ ի՞նչ տեղի կունենա ավտոմեքենաների արտադրության հետ, եթե աշխատողների թիվը, համակարգիչները, ռոբոտները, պողպատը և գործարանի տարածքը կրկնապատկվեն: Այս հարցերը վերաբերում են *ծավալի հատույցին* կամ արտադրվող քանակության վրա ներդրանքի ծավալի աճի ազդեցությանը: Այլ կերպ ասած՝ ծավալի հատույցն արտացոլում է ընդհանուր արդյունքի արձագանքը այն դեպքում, երբ բոլոր ներդրանքները աճում են համամասնորեն: Պետք է առանձնացնել հետևյալ երեք կարևոր դեպքերը.

- Ծավալի հաստատուն հատույցը մատնանում է այն դեպքը, երբ բոլոր ներդրանքների փոփոխությունը բերում է արտադրանքի համամասնական մեծացման: Օրինակ, եթե աշխատանքը, հողը, արտադրամիջոցները և այլ ներդրանքները կրկնապատկվեն, ապա ծավալի հաստատուն հատույցի դեպքում արտադրանքը նույնպես կկրկնապատկվի: Ձեռքի աշխատանք կիրառող շատ արտադրանքներում (ինչպես զարգացող երկրներում տարածված ձեռքի ջուլիակահաստոցները) դրսևավորում են հաստատուն հատույց:
- Ծավալի նվազող հատույցն առկա է, եթե բոլոր ներդրանքների հավասարաչափ մեծացումը հանգեցնում է ընդհանուր արտադրանքի պակաս քան համամասնական մեծացման: Ասենք՝ որևէ ագարակատիրոջ հացահատիկի ցանքատարածությունը, սերմացուն, աշխատողները, մեքենայական սարքավորումները և այլն ավելացել են 50 տոկոսով: Եթե ընդհանուր արտադրանքը մեծանա միայն 40 տոկոսով, ապա այդ իրավիճակը կներկայացնի ծավալի նվազող հատույցի դեպքը: Արտադրական գործունեության շատ տեսակներ, որոնք կապված են բնական ռեսուրսների հետ, ինչպես, օրինակ՝ գինու խաղողի աճեցումը կամ անտառագործությունը, դրսևորում են ծավալի նվազող հատույց:
- Ծավալի աճող հատույցը ծագում է այն դեպքում, երբ բոլոր ներդրանքների մեծացումը հանգեցնում է արտադրանքի մակարդակի ավելի քան համամասնական աճի: Օրինակ՝ երբ ճարտարագետը նախագծում է փոքր քիմիական գործարան, որպես կանոն տեսնում է, որ աշխատանքի, արտադրամիջոցների և նյութերի 10 տոկոս աճը ընդհանուր արտադրանքը կմեծացնի ավելի քան 10 տոկոսով: Գարտարագիտական ուսումնասիրություններ

որը պարզել են, որ մշակող արդյունաբերության շատ գործընթացներ ժամանակակից գործարաններում դրսևորում են ծավալի համեմատորեն աճող հատույց:

Արտադրությունը ծավալի աճող, նվազող կամ հաստատուն հատույց է դրսևորում, երբ բոլոր ներդրանքների հավասարաչափ աճը հանգեցնում է արտադրանքի ավելի՝ քան համամասնական, պակաս՝ քան համամասնական կամ ճիշտ համամասնական մեծացման:

Ո՞ր տեսակի հատույցն է այսօր գերակշռում արտադրության մեջ: Տնտեսագետները հաճախ կարծում են, թե արտադրական գործունեության մեծ մասը պիտի կարողանա հասնել ծավալի հաստատուն հատույցի: Նրանք դատում են այսպես. եթե արտադրությունը կարող է վերակազմավորվել՝ բազմիցս կրկնօրինակելով արդեն գոյություն ունեցող գործարանները, ապա արտադրողը պարզապես միևնույն թվով կբազմապատկի և՛ ներդրանքը, և՛ արտադրանքը: Այս դեպքում արտադրանքի ցանկացած մակարդակի դեպքում կունենանք ծավալի հաստատուն հատույց:

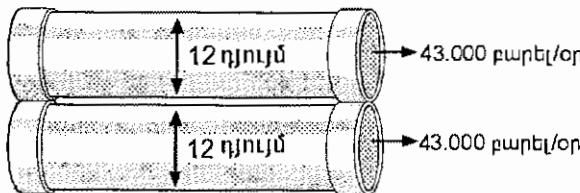
Հաճախ ձեռնարկությունը կարող է հաստատուն հատույցը գերազանցելով հասնել ծավալի աճող հատույցի: Անդրադառնալով խողովակաշարի օրինակին, աղյուսակ 3-1-ում կտեսնենք, որ 12 դյույմանոց մեկ խողովակը 10.000 ձիաուժ հզորությամբ պոմպի դեպքում օրական կարող է փոխադրել 43.000 բարել նավթ: Եթե առաջինի կողքին տեղադրենք մի երկրորդ 12 դյույմանոց խողովակ՝ դրանով ավելացնելով լրացուցիչ 10.000 ձիաուժ հզորություն, ապա մղված արտադրանքը կհասնի օրական 86.000 բարելի՝

հանգեցնելով ծավալի հաստատուն հատույցի: Նկար 3-2 (ա)-ն պատկերում է այս դրույթը:

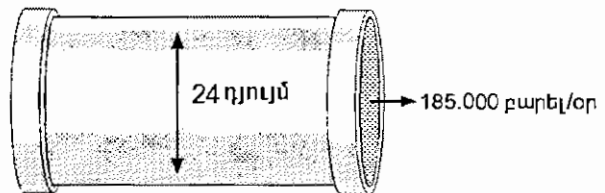
Բայց ձեռնարկությունն ավելի լավ արդյունքի կհասնի, եթե կառուցի 24 դյույմանոց մեկ խողովակաշար 20.000 ձիաուժ մղիչ հզորությամբ, ինչպես ցույց է տրված նկար 3-2 (բ)-ում: Այս նոր ներդրումը կկրկնապատկեր հզորությունն ու խողովակի չափսերը: Ինչպիսի՞ն կլինի դրա ազդեցությունը ընդհանուր արտադրանքի վրա: Աղյուսակ 3-1-ը ցույց է տալիս, որ մղված արտադրանքը օրական 43.000 բարելից հասնում է օրական 185.000 բարելի, որը շատ ավելի է, քան կրկնապատկելը և, հետևաբար, դրսևորում է ծավալի աճող հատույց: Այս օրինակը, որը հատկանշական է արտադրական շատ գործընթացների համար, ցույց է տալիս, որ արդյունավետորեն վերակառուցելով որևէ գործընթաց, ներդրանքի կրկնապատկումը կարող է հանգեցնել արտադրանքի համամասնականից զգալիորեն ավելի մեծ աճի:

Թեպետև խողովակաշարի օրինակն ընդգծում է նյութական ծավալի ընդլայնման դերը, աճող հատույցին նպաստելու մեջ այլ հանգամանքներ ևս կարող են հավասարապես կարևոր լինել: I հատորի II գլխում ցույց է տրված, թե արտադրանքի աճին զուգընթաց ձեռնարկությունն ինչպես կարող է արտադրությունը տրոհել ավելի փոքր քայլերի՝ օգտվելով մասնագիտացման և աշխատանքի բաժանման առավելություններից: Ի լրումն դրա, զանգվածային արտադրությունը հնարավորություն է ընձեռում նպատակամետ օգտագործել մասնագիտացված հիմնական սարքավորումները, ինքնաշխատ մեքենաները, համակարգչի օգնությամբ նախագծումն ու արտա-

(ա) Ծավալի հաստատուն հատույց



(բ) Ծավալի աճող հատույց



Նկար 3-2. Ծավալի հաստատուն և աճող հատույց

(ա) Կրկնապատկելով խողովակաշարը, ձեռնարկությունը կարող է կրկնապատկել ներդրանքը և կրկնապատկել արտադրանքը, այդպիսով ստանալով ծավալի հաստատուն հատույց:

(բ) Ավելի մեծ տրամագծով խողովակաշարի կառուցումը՝ միաժամանակ կրկնապատկելով է հզորությունը, թույլ է տալիս ստանալ ծավալի աճող հատույց: (Աղբյուրը՝ աղյուսակ 3-1):

դրությունը պարզ ու կրկնվող առաջադրանքները արագորեն կատարելու համար:

Արտադրողականություն: Անցյալ դարի ընթացքում *ժավալարությունը* և զանգվածային արտադրությունը խթանեցին շատ երկրների տնտեսական աճը: Արտադրական գործընթացների մեծ մասն այժմ բազմապատիկ ավելի ծավալում է, քան տասնիններորդ դարում: Տասնիններորդ դարի կեսերին խոշոր նավը կարող էր փոխադրել 2000 տոննա ապրանք, մինչդեռ ժամանակակից գերխոշոր նավթատար նավերը փոխադրում են ավելի քան 1 միլիոն տոննա նավթ:

Ի՞նչ հետևանք կունենա տնտեսական գործունեության ծավալի ընդհանուր մեծացումը: Եթե աճող հատույցը գերակշռի, ապա ներդրանքի և արտադրության ավելի մեծ ծավալը կհանգեցնի ավելի մեծ արտադրողականության, իսկ արտադրողականությունը մի հասկացություն է, որի մեծությունը չափվում է ընդհանուր արտադրանքի և կշռված միջին ներդրանքի հարաբերությամբ: Եթե, օրինակ՝ որևէ բնորոշ ձեռնարկության ներդրանքներն աճեն 4 տոկոսով, իսկ դրա հետևանքով արտադրանքն աճի 10 տոկոսով, ապա արտադրողականությունը (միավոր ներդրանքին ընկնող արտադրանքը) կաճի 6 տոկոսով: Այս օրինակից հետևում է, որ երկրում կենսամակարդակի և մեկ շնչին ընկնող արտադրանքի աճը մասամբ կարող է լինել արտադրության մեջ ծավալարդյունքի հետևանք¹:

Չնայած հնարավոր ծավալարդյունքը սովորաբար մեծ է արտադրության շատ հատվածներում, ինչ-որ կետից սկսած կարող է գերակշռել ծավալի նվազող հատույցը: Երբ ձեռնարկությունները գնալով մեծանում են, կառավարման ու համակարգման խնդիրներն ավելի են դժվարանում: Անընդհատ ավելի ու ավելի մեծ շահույթի ձգտելու մրցավազքում ձեռնարկությունները կարող են ընդլայնել իրենց շուկաների աշխարհագրությունը կամ թողարկել արտադրանքի ավելի մեծ տեսականի, քան իրենք ի վիճակի են արդյունավետորեն կառավարելու: Ձեռնարկությունը կարող է ունենալ միայն մեկ գլխավոր գործադիր տնօրեն, մեկ գլխավոր հաշվապահ և տնօրենների մեկ խորհուրդ: Յուրաքանչյուր շուկայի ուսումնասիրության և ամեն մի որոշման կայացման համար ավելի քիչ ժամանակ ունենալով՝ բարձրաստիճան կառավարիչները կարող են կտրվել ամենօրյա արտադրությունից և սխալներ թույլ տալ: Այն կայսրությունների նման, որոնք

շատ տարածվելով թուլանում են, այդպիսի ձեռնարկությունները ենթակա են ավելի փոքր և ավելի ճարպիկ մրցակիցների ներխուժմանը: Այսպիսով, թեպետ տեխնոլոգիան կատարյալ դեպքում կարող է ապահովել ծավալի հաստատուն կամ աճող հատույց, կառավարման և վերահսկման անհրաժեշտ մակարդակի բացակայությունը հսկա ձեռնարկություններում ի վերջո կարող է հանգեցնել ծավալի նվազող հատույցի:

ԱԿՆԹԱՐԹԱՅԻՆ, ԿԱՐԾԱՏԵՎ ԵՎ ԵՐԿԱՐԱՏԵՎ ԺԱՄԱՆԱԿԱՇՐՋԱՆ

Արտադրությունը պահանջում է ոչ միայն աշխատանք և հող, այլ նաև ժամանակ: Խոցողակաշարերը մի գիշերում չեն կարող կառուցվել, իսկ կառուցվելուց հետո ծառայում է են տասնամյակներ: Ագարակատերերը չեն կարող տարվա կեսին ցանքսը փոխել: Խոշոր էլեկտրակայաններ նախագծելու, փորձարկելու և գործարկելու համար տասնամյակ է պետք: Ավելին, այն բանից հետո, երբ հիմնական սարքավորումները թնեեսի գետի էլեկտրակայանի կամ Գալվեսթոնի նավթաքիմիական գործարանի ավարտում տեսք են ստանում, արտադրամիջոցները այլևս չեն կարող շահավետորեն տեղահանվել և տարվել ուրիշ տեղ կամ ձևափոխվել մեկ այլ կիրառության համար:

Ժամանակի դերն արտադրության և ծախսերի մեջ հաշվի առնելու համար առանձնացնում ենք երեք տարբեր ժամանակամիջոցներ: Ակնթարթային ժամանակաշրջանը սահմանվում է որպես մի այնքան կարճատև ժամանակահատված, որի ընթացքում արտադրությունը մնում է անփոփոխ, կարճատև ժամանակաշրջանը՝ որպես մի ժամանակաշրջան, որի ընթացքում ձեռնարկությունները կարող են հարմարեցնել արտադրությունը՝ փոփոխելով այնպիսի փոփոխական գործոններ, ինչպիսիք են նյութերն ու աշխատանքը, բայց չեն կարող փոփոխել հաստատագրված գործոնները, ինչպիսիք են, օրինակ՝ արտադրամիջոցները, և երկարատև ժամանակաշրջանը՝ որպես մի ժամանակաշրջան, որն այնքան է երկար, որ բոլոր գործոնները, ներառյալ արտադրամիջոցները, կարող են հարմարեցվել:

Այս հասկացություններն ավելի պարզորոշ ըմբռնելու համար դիտարկենք, թե պողպատի արտադրությունն ինչպես կարծագանքեր պահանջարկի փոփոխությունների: Ենթադրենք, թե Նիպոն ստիլն իր վառարանները շահագործում է կարողությունների 70 տոկոսով, երբ հանկարծ մրցակցի գործարանում տեղի ունեցած վթարի

¹ Արտադրության, տնտեսական աճի և արտադրողականության միտումների վերլուծությունը տրված է XII գլխում:

պատճառով պողպատի պահանջարկն անսպասելիորեն աճում է: Մի քանի օրվա ակնթարթային ժամանակաշրջանում ձեռնարկությունը ամենևին չի կարող վերականգնել իր արտադրությունը: Ժամանակ է անհրաժեշտ, որպեսզի ճշգրտվեն և վերաճշգրտվեն պլաներները, գործի դրվեն պարապ վառարանները, վերանայվի աշխատանքների ժամանակացույցը և պատվիրվեն անհրաժեշտ նյութերը: Այն ժամանակաշրջանում, երբ ձեռնարկվում են այս միջոցառումները, արտադրությունը մնում է անփոփոխ: Այդ պատճառով այս ամենակարճ ժամկետում՝ ակնթարթային ժամանակաշրջանում, արտադրությունն ըստ էության հաստատագրված է և կանխորոշված:

Որոշ ժամանակ անց Նիպոն ստիլը կարող է սկսել իր արտադրության հարմարեցումը պահանջարկի նոր մակարդակին: Ձեռնարկությունը կարող է արտադրությունը մեծացնել՝ ավելացնելով արտաժամյա աշխատանքը, վարձելով նոր աշխատողներ կամ իր գործարաններն ու սարքավորումները ավելի լարուն աշխատեցնելով: Այն գործոնները, որոնք կարող են մեծանալ կարճատև ժամանակաշրջանում, կոչվում են *փոփոխական* գործոններ: Կարճատև ժամանակաշրջանը սահմանում ենք որպես մի ժամանակաշրջան, որի ընթացքում արտադրությունը կարելի է փոփոխել՝ փոխելով փոփոխական ներդրումները:

Ենթադրենք, պողպատի պահանջարկի աճը տևում է երկար ժամանակ, ասենք՝ 2 կամ 3 տարի, կամ նույնիսկ մեկ տասնամյակ: Նիպոն ստիլը կճշգրտի անհրաժեշտ արտադրամիջոցների ծավալը և կորոշի, որ արտադրական կարողությունները պետք է ընդլայնել: Ընդհանուր առմամբ նա կարող է վերաճշգրտել իր այն բոլոր *հաստատագրված* գործոնները, որոնք նյութական պայմանների կամ իրավական պայմանագրերի պատճառով կարճատև ժամանակաշրջանում չէր կարող փոփոխել: Այն ժամանակաշրջանը, որի ընթացքում բոլոր ներդրումները՝ հաստատագրված և փոփոխական, կարող են վերականգնվել, կոչվում է երկարատև ժամանակաշրջան: Երկարատև ժամանակաշրջանում Նիպոնը կարող է ավելացնել նոր և ավելի արդյունավետ արտադրական գործընթացներ, կառուցել նոր երկաթուղու ճյուղ կամ համակարգչային հսկողության նոր համակարգ և կամ՝ մի նոր գործարան Մեքսիկայում:

Արդյունավետ արտադրությունը պահանջում է ինչպես ժամանակ, այնպես էլ աշխատանքի նման սովորական ներդրանք: Այդ պատճառով արտադրության և ծախքերի վերլուծության մեջ առանձնացնում ենք երեք՝ տարբեր ժամանակաշրջաններ.

- *Ակնթարթային ժամանակաշրջանը մի կարճատև ժամանակաշրջան է, որի ընթացքում արտադրության մեջ ոչ մի փոփոխություն չի կարող տեղի ունենալ:*
- *Կարճատև ժամանակաշրջանը մի ժամանակաշրջան է, որի ընթացքում փոփոխական ներդրումները, ինչպիսիք են նյութերն ու աշխատանքը, կարող են հարմարեցվել, բայց այնքան տևական չէ, որ փոփոխության ենթարկվեն բոլոր ներդրումները: Կարճատև հեռանկարում այնպիսի հաստատագրված գործոններ, ինչպիսիք են գործարանն ու սարքավորումները, չեն կարող ամբողջովին ձևափոխվել կամ վերակառուցվել:*
- *Երկարատև ժամանակաշրջանը այն ժամանակաշրջանն է, որի ընթացքում ձեռնարկության կողմից շահագործվող հաստատագրված և փոփոխական ներդրումները, ներառյալ աշխատանքը, նյութերը և արտադրամիջոցները, կարող են փոփոխվել:*

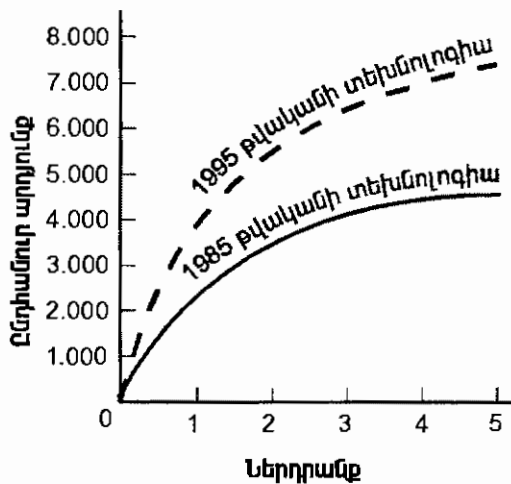
ՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱԿԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆ

Տնտեսության պատմությունը արձանագրում է, որ դարասկզբից ընդհանուր արտադրանքն աճել է ավելի քան տասն անգամ: Սակայն փոխվել են նաև ապրանքների տեսականին, որակը և արտադրական գործընթացները: Դիտարկենք, թե տեխնոլոգիական առաջընթացն ինչպես է բարձրացնում կենսամակարդակը և բարելավում արտադրողականությունը:

Մինչև հիմա դիտարկել ենք որոշակիորեն տրված տեխնոլոգիական մակարդակ ունեցող արտադրություն: Այդուսակ 3-1-ում խողովակաշարերի վերաբերյալ տվյալները ներկայացնում են լավագույն ճարտարագիտական փորձի արդյունքը ժամանակի ինչ-որ պահին, մինչդեռ նկար 3-1-ի արտադրության տվյալները կարող էին ցույց տալ ցորենի այն քանակը, որ կարելի էր արտադրել 1991 թվականին գերակայող գյուղատնտեսական տեխնոլոգիայի պայմաններում: Արտադրության ֆունկցիան ներկայացնում է ներդրանքի և արտադրանքի փոխառնությունը *ճարտարագիտական և տեխնիկական գիտելիքների տվյալ վիճակի համար:*

Սակայն տեխնոլոգիաները փոխվում են: Նույնիսկ ամենաթուղիկ պատմական ականակը ցույց է տալիս, որ այսօրվա ապրանքների և ծառայությունների տեսականին խիստ տարբերվում է նրանցից, որոնք գերակշռում էին մեկ դար առաջ: Այսօր օգտագործում ենք էլեկտրոնային ժամացույցներ, սինթետիկ մանրաթելեր, համակար-

ՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱԿԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆ



Նկար 3-3. Տեխնոլոգիական առաջընթացն արտադրության ֆունկցիան տեղաշարժում է դեպի վեր

Հոծ գիծը ներկայացնում է 1985 թվականին առկա տեխնիկական գիտելիքների վիճակում ներդրանքի յուրաքանչյուր մակարդակի դեպքում հնարավոր առավելագույն արտադրանքը: Համակարգիչների օգտագործման, նոր գործընթացների, վերահսկողության ավելի բարձր որակի և նման այլ գործոնների կիրառության շնորհիվ նոր տեխնիկական գիտելիքները 1985 թվականին հնարավոր են դարձնում ներդրանքի յուրաքանչյուր միավորի դիմաց 50 տոկոսով շատ արտադրանք ստանալ:

գիշեր, տիեզերական հրթիռներ, էլեկտրական լամպեր և նման այլ ապրանքներ, որոնք գոյություն չունեին 1890 թվականին: Տեսե՛ք, կարո՞ղ եք գտնել որևէ ապրանք կամ արտադրական գործընթաց, որը չի փոփոխվել այն ժամանակից ի վեր, երբ ձեր պապերը ձեր տարիքին էին:

Տեխնոլոգիական փոփոխությունը վերաբերում է տեխնոլոգիայում տեղի ունեցող փոփոխություններին՝ նոր ապրանքների ստեղծմանը, հին ապրանքների կատարելագործմանը կամ ապրանքների և ծառայությունների արտադրության գործընթացի փոփոխությանը:

Տեխնոլոգիական փոփոխություն տեղի է ունենում, երբ ճարտարագիտական և տեխնիկական նոր գիտելիքները թույլ են տալիս նույն ներդրանքով ավելի շատ արտադրանք ստանալ կամ, երբ նույն արտադրանքը կարելի է արտադրել ավելի քիչ ներդրանքով: Արտադրության վերաբերյալ մեր հասկացություններով արտահայտած, տեխնոլոգիական փոփոխություն տեղի

է ունենում, երբ փոխվում է արտադրության ֆունկցիան: Սենք զանազանում ենք *ապրանքի նորաստեղծությունը*, երբ շուկա են ներմուծվում նոր կամ բարելավված ապրանքներ, և *գործընթացի նորաստեղծությունը*, որը տեղի է ունենում, երբ մշակվում է արտադրության նոր կամ բարելավված տեխնոլոգիա:

Վերջին շրջանի տեխնոլոգիական փոփոխությունները ներառում են միկրոէլեկտրոնիկայի զարգացումը, որը իրողություն դարձրեց ոլորակիր ստեղծողներին ու հեռուստացույցները, հսկայամարմին ինքնաթիռները, որոնք համարյա 40 տոկոսով մեծացրին միավոր ներդրանքին ընկնող ուղևոր-մղոնների թիվը, մանրաթելային օպտիկան, որն իջեցրեց հեռուստահաղորդակցության ծախսերը և բարձրացրեց հուսալիությունը, համակարգչային տեխնոլոգիայի զարգացումը, որը երեք տասնամյակ տարեկան 15 տոկոսով մեծացնում էր հաշվելու արագությունը: (Ուրոշեք, թե նշվածներից որոնք են ապրանքի և որոնք՝ գործընթացի նորաստեղծություն):

Նկար 3-3-ը լուսաբանում է, թե տեխնոլոգիական փոփոխությունն ինչպես կտեղաշարժեր ընդհանուր արտադրանքի կորը: Ներքևի կորը ներկայացնում է հնարավոր արտադրանքը կամ արտադրության ֆունկցիան 1985 թվականի համար: Եթե այդ նույն արտադրանքի ուղին կամ ձեռնարկությանը անդրադառնանք մեկ տասնամյակ անց, կտեսնենք, որ տեխնիկական և ճարտարագիտական գիտելիքների փոփոխությունը հանգեցրել է ներդրանքի մեկ միավորին ընկնող արտադրանքի կամ արտադրողականության 50 տոկոս աճի:

Տեխնոլոգիական փոփոխությունը ներկայացվում է ընդհանուր արդյունքի կորի դեպի վեր տեղաշարժով:

Նկար 3-3-ը ցույց է տալիս տեխնոլոգիական առաջընթացի բարենպաստ դեպքը: Հնարավոր է հակառակը՝ տեխնոլոգիական հետընթացը: Լավ գործող շուկայական տնտեսության համար պատասխանն է՝ ո՛չ: Ցածրակարգ տեխնոլոգիաները շուկայական տնտեսության մեջ դուրսնղման միտում ունեն, մինչդեռ բարձր արտադրողականությամբ բարձրակարգ տեխնոլոգիաները կիրառվում են, քանի որ դրանք մեծացնում են նորարար ձեռնարկությունների շահույթը: Եթե, օրինակ՝ ինչ-որ մեկը ստեղծի լուսապատճենահան մի մեքենա, որը գոյություն ունեցող տեսակների համեմատությամբ կրկնակի ծախսատար է, ապա շահութաձեռն ոչ մի խելամիտ ձեռնարկություն այդպիսի մեքենա չի արտադրի:

Սակայն խելաթյուրված դեպքերում հնարավոր է, որ տեխնոլոգիական հետընթաց կատար-

վի: Չկարգավորվող որևէ ընկերություն կարող է կիրառել հանրորեն վնասաբեր արտադրական գործընթաց (ասենք, երբ թունավոր արգասիքները թափվում են գետի մեջ) միայն այն պատճառով, որ այդ գործընթացն ավելի էժան է: Սակայն այս դեպքում տնտեսական օգուտն առաջանում է միայն այն պատճառով, որ աղտոտման ծախսերը ձեռնարկության արտադրական ծախսերում հաշվի չեն առնված: Եթե աղտոտման ծախսերը ձեռնարկության որոշումներում հաշվի առնվեն, ասենք՝ հարկերի կամ կարգավորումների միջոցով, ապա ոչ մի մրցակցային ձեռնարկություն այդ ցածրակարգ տեխնոլոգիան չի օգտագործի:

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՄԻԱԳՈՒՄԱՐ ՖՈՒՆԿՏԻԱՆ ԱՄՆ-Ի ՀԱՄԱՐ

Այժմ, արտադրության տեսության սկզբունքները քննարկելուց հետո, այդ տեսությունները կարող ենք կիրառել ԱՄՆ-ի տնտեսության միագումար կատարողականության գնահատման համար: Կարող ենք հետազոտել տարբեր ներդրանքներից (աշխատանքի, արտադրամիջոցների և հողի) շարժը, ընդհանուր արտադրանքի շարժը և ընդհանուր արտադրողականությունը: Բոլոր այսպիսի մեծությունները պետք է հաշվարկվեն մեծ խնամքով, քանի որ դրանց չափումները կապված են լուրջ դժվարությունների հետ: Այնուամենայնիվ, դրանք օգտակար են տնտեսության համընդհանուր շարժի ծավալում նկարագրությունը տալու համար:

Արտադրության միագումար ֆունկցիայի փորձառական ուսումնասիրությունները կատարվել են 1920-ական թվականների սկզբներին, երբ Փոլ Դագլասը (Շիկագոյի համալսարանի պրոֆեսոր, հետագայում ԱՄՆ-ի սենատոր) վերլուծեց մշակող արդյունաբերության տվյալները: 1950-ական և 1960-ական թվականներին այս մոտեցմանը հետամուտ եղան ուրիշները, որոնց թվում նաև Ռոբերտ Սոլովոն, Ջոն Քենդրիկը և Էդվարդ Դենիսոնը: Այս հետազոտությունների նպատակն էր պարզել, թե տնտեսական աճն ինչպես է կախված արտադրամիջոցներից, աշխատանքից և արտադրողականության աճից: Մեր ավելի վաղ քննարկումից հիշեք, որ արտադրողականությունը չափվում է միավոր ներդրանքին ընկնող ընդհանուր արտադրանքի քանակով: Արտադրողականության աճը դրա մակարդակի բարձրացման չափն է: Օրինակ, եթե 1990 թվականին մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքը 100 միավոր էր,

իսկ 1991 թվականին 102,5 միավոր, ապա ասում ենք, որ արտադրողականության աճը տարեկան 2,5 տոկոս էր:

Արտադրողականությունը չափելիս նկատի ենք ունենում, որ աշխատանքի արտադրողականությունը մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքի քանակն է, արտադրամիջոցների արտադրողականությունը՝ արտադրամիջոցների միավորին ընկնող արտադրանքը, իսկ ընդհանուր գործոնային արտադրողականությունը՝ արտադրամիջոցների և աշխատանքի ընդհանուր ներդրանքի միավորին ընկնող արտադրանքը:

Փորձառական տվյալներ: Ի՞նչ են ի հայտ բերել տնտեսագիտական ուսումնասիրությունները: Ահա մի քանի կարևոր արդյունքներ.

- Ընդհանուր գործոնային արտադրողականությունն այս ողջ դարի ընթացքում աճել է տեխնոլոգիական առաջընթացի և աշխատողների կրթության ու հմտության ավելի բարձր մակարդակի շնորհիվ: Քսաներորդ դարի ընթացքում ընդհանուր արտադրողականության աճի միջին չափը եղել է տարեկան 1,5 տոկոսից մի փոքր պակաս: Մեկ աշխատողին ընկնող միջին իրական աշխատավարձն աճել է մի փոքր ավելի արագ, քան ընդհանուր գործոնային արտադրողականության աճի չափը:
- Արտադրամիջոցների պաշարն աճել է ավելի արագ, քան աշխատող-ժամների քանակը: Դրա հետևանքով աշխատողին տրամադրվող արտադրության միջոցների ծավալը՝ հետզհետե աճել է, այստեղից՝ աշխատանքի արտադրողականությունն ու աշխատավարձը միտում են ունեցել աճելու ավելի քան 1,5 տոկոսով: 1,5 տոկոսը սովորաբար վերագրվում է միայն արտադրողականության աճին:
- Կարելի էր սպասել, որ արտադրամիջոցների հատույցադրույթը (շահութադրույթը) կհակազդեր նվազող հատույցին, քանի որ արտադրամիջոցների յուրաքանչյուր միավոր հիմա ավելի քիչ աշխատողի հետ է համակցվում: Իրականում արտադրամիջոցների հատույցադրույթը համարյա մնացել է նույնը:
- Վերջին երկու տասնամյակների ընթացքում արտադրողականության բոլոր չափումները ցույց են տվել աճի ընդգծված դանդաղում: 1970-ական և 1980-ական թվականներին գործոնային ընդհանուր արտադրողականությունն աճելը տարեկան ընդամենը 0,75 տոկոսով: Միացյալ Նահանգներում արտադրողա-

կանության աճի այս դանդաղումը հանգեցրեց իրական աշխատավարձի և կենսամակարդակի զգալիորեն դանդաղ աճի:

Ամբողջ երկրագնդով մեկ վիճակագրական նման չափումներն օգնում են մարմնի կերպարանք տալու արտադրության միկրոտնտեսագիտական տեսության կմախքին: Դրանք ծառայում են որպես տնտեսագիտական սկզբունքների հիմնավորվածության փորձաքարեր՝ սկզբունքներ, որոնք օգնում են բացատրելու երկրների տնտեսական աճը:

● Արտադրության միագումար ֆունկցիայի միտումների այս վերլուծությունը եզրափակում է արտադրության և սահմանային արդյունքի հիմնական տարրերի մեր ուսումնասիրությունը: Արտադրության տեսությունն իրավամբ մեծ կարևորություն ունի, քանի որ օգնում է հասկանալու, թե ձեռ-

նարկություններն ինչպես են կազմակերպում իրենց ներքին գործունեությունը, և վերլուծելու դրա հետ կապված արտադրողականության և կենսամակարդակի շարժը: Սակայն արտադրողականության տեսությունը նաև կարևոր կառուցողական հիմնաքար է՝ ըմբռնելու գործարար ծախսերը, որոնք առաջարկի գլխավոր որոշիչներն են:

Հաջորդ գլխում այնուհետև անցնելու ենք ծախսերի հետ կապված տարբեր հասկացությունների վերլուծությանը: IV գլխի հավելվածում ևս տրված է արտադրության և ծախսերի տեսության ավելի մանրամասն վերլուծությունը: Վերլուծական այս միջոցներին տիրապետելն անհրաժեշտ է ձեռնարկությունների կողմից ապրանքների և ծառայությունների առաջարկի և շուկաների վարքի ըմբռնման համար, որոնք քնարկվում են այս մասի մնացած գլուխներում: ●

ԱՍՓՈՓՈՒՄ

Ա. Գործարար կազմակերպություն

1. Շուկայական տնտեսության մեջ արտադրությունը կազմակերպվում է ձեռնարկություններում. որոշ չափով՝ փոքրիկ անհատական ձեռնարկություններում, որոշ չափով՝ գործընկերություններում, իսկ տնտեսական գործունեության մեծագույն մասով՝ ընկերակցություններում:
2. Ձեռնարկության յուրաքանչյուր տեսակ ունի իր առավելություններն ու թերությունները: Փոքրիկ ձեռնարկությունները ծկում են, կարող են նոր ապրանքներ շուկա հանել և կարող են արագ անհետանալ: Սակայն նրանք տուժում են այն հիմնական թերությունից, որ ի վիճակի չեն ֆինանսական մեծ միջոցներ կուտակելու սփռված ներդրողների խմբերից: Այսօրվա խոշոր ընկերակցությունը, կառավարության կողմից արտոնված լինելով սահմանափակ պատասխանատվությամբ, ի վիճակի է կենտրոնացնելու միլիարդավոր դոլարներ՝ փոխառելով դրամատներից, պարտատոմսերի տերերից և բաժնետոմսերի շուկաներից:
3. Ժամանակակից տնտեսության մեջ ձեռնարկություններն են արտադրում ապրանքների և ծառայությունների մեծ մասը, որովհետև՝ զանգվածային արտադրության տնտեսումները անհրաժեշտ են դարձնում արտադրանքի մեծածավալ արտադրությունը: Արտադրության տեխնոլոգիան պահանջում է հիմնական շատ ավելի միջոցներ, քան կկամենար ռիսկի ենթարկել առանձին անհատը. արդյունավետ արտադրությունը պահանջում է խելամիտ կառավարում և առաջադրանքների համակարգում կենտրոնացված կարգով ուղղություն տվող մարմնի կողմից:

Բ. Արտադրության և սահմանային արդյունքի տեսություն

4. Որպեսզի հասկանանք, թե գործարար ձեռնարկություններն ինչպես են գործում, սկսենք ձեռնարկության արտադրական վարքի վերլուծություն-

նից: Արտադրանքի (ինչպես՝ ցորենի, պողպատի կամ ավտոմեքենաների) քանակության և ներդրանքի (աշխատանքի, հողի և արտադրամիջոցների) քանակության փոխառնությունը կոչվում է արտադրության ֆունկցիա:

5. Ընդհանուր արդյունքը արտադրված ընդհանուր արտադրանքն է: Միջին արդյունքը հավասար է ընդհանուր արտադրանքը բաժանած ներդրանքի ընդհանուր քանակության վրա: Որևէ գործոնի սահմանային արդյունքը կարող ենք հաշվել որպես ներդրանքի յուրաքանչյուր հավելյալ միավորի դիմաց ստացված հավելյալ արտադրանք, երբ մյուս ներդրանքները պահվում են հաստատուն:
6. Ըստ նվազող հատույցի օրենքի, յուրաքանչյուր ներդրանքի սահմանային արդյունքը սովորաբար նվազում է այդ ներդրանքի քանակի մեծացմանը զուգընթաց, երբ մնացած բոլոր ներդրանքները պահվում են հաստատուն:
7. Ծավալի հատույցը վերաբերում է արտադրանքի վրա բոլոր ներդրանքների հավասարաչափ աճի ազդեցությանը: Տեխնոլոգիան, որի դեպքում բոլոր ներդրանքների կրկնապատկումը ճշտորեն հանգեցնում է արտադրանքի կրկնապատկման, դրսևորում է ծավալի հաստատուն հատույց: Երբ ներդրանքների կրկնապատկումը հանգեցնում է արտադրանքի քանակության պակաս քան կրկնապատիկ մեծացման, ապա գործ ունենք ծավալի նվազող հատույցի իրավիճակի հետ: Ընդհակառակը, երբ ներդրանքների կրկնապատկումը հանգեցնում է արտադրանքի քանակության ավելի քան կրկնապատիկ մեծացման, ապա ունենք ծավալի աճող հատույցի դեպք: Երբ ձեռնարկություններն ավելի ու ավելի են խոշորանում, վերահսկողության և կառավարման դժվարությունները կարող են առաջ բերել ծավալի նվազող հատույց:
8. Քանի որ որոշումների իրագործման համար ժամանակ է պետք, և քանի որ արտադրամիջոցներն ու մյուս գործոնները հաճախ շատ երկար կյանք ունեն, արտադրության արձագանքը տարբեր ժամանակաշրջաններում կարող է տարբեր լինել: Ակնթարթային ժամանակաշրջանը մի կարճատև - ժամանակահատված է, որի ընթացքում արտադրանքը չի կարող փոփոխվել: Կարճատև ժամանակաշրջանը մի ժամանակահատված է, որի ընթացքում փոփոխական գործոնները, ինչպիսիք են աշխատանքի կամ նյութերի ներդրանքները, կարող են հեշտությամբ փոփոխվել: Երկարատև ժամանակաշրջանում արտադրամիջոցների պաշարը (ձեռնարկության մեքենայական սարքավորումներն ու գործարանները) կարող է արժեզրկվել և փոխարինվել: Երկարատև ժամանակաշրջանում բոլոր ներդրանքները՝ և՛ հաստատագրված, և՛ փոփոխական, կարող են ճշգրտվել:
9. Տեխնոլոգիական փոփոխությունը վերաբերում է արտադրության հիմնական եղանակների փոփոխությանը, երբ ստեղծվում է նոր ապրանք կամ արտադրական գործընթաց, կամ էլ հին ապրանքը կամ գործընթացը բարելավվում է: Նման իրավիճակում նույն արտադրանքը ստեղծվում է ավելի քիչ ներդրանքով կամ ավելի շատ արտադրանք է ստեղծվում նույն ներդրանքով: Տեխնոլոգիական փոփոխությունը արտադրության ֆունկցիան տեղաշարժում է դեպի վեր:

10. Ամերիկյան տնտեսության մեջ արտադրության միագումար ֆունկցիայի չափման փորձերը հիմնավորում են արտադրության և սահմանային արդյունքի տեսությունները: Այս դարում տեխնոլոգիական փոփոխությունը մեծացրել է և՛ աշխատանքի, և՛ արտադրամիջոցների արտադրողականությունը: Ընդհանուր գործոնային արտադրողականությունը (որը հավասար է ընդհանուր արտադրանքի և ընդհանուր ներդրանքի հարաբերությանը) քսաներորդ դարի ընթացքում միջին հաշվով աճել է տարեկան համարյա 1,5 տոկոսով, թեպետև սկսած 1970 թվականից արտադրողականության աճի չափը զգալիորեն նվազել է:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

Գործարար ձեռնարկում

փաստարկներ ձեռնարկությունների օգտին. ծավալարդյունք, ֆինանսական կարիքներ, կառավարում
գործարար ձեռնարկությունների հիմնական ձևերը. անհատական ձեռնարկություն, գործընկերություն, ընկերակցություն
անսահմանափակ, սահմանափակ պատասխանատվություն

Արտադրության տեսություն

ներդրանք, արտադրանք, արտադրության ֆունկցիա
ընդհանուր, միջին և սահմանային արդյունք
նվազող սահմանային արդյունք և նվազող հատույցի օրենք
ծավալի հաստատում, աճող և նվազող հատույց

ակնթարթային, կարճատև և երկարատև ժամանակաշրջան
տեխնոլոգիական փոփոխություն
արտադրողականություն (աշխատանքի, արտադրամիջոցների, ընդհանուր գործոնային)
արտադրության միագումար ֆունկցիա

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՍԱՐ

1. Բացատրեք արտադրության ֆունկցիա հասկացությունը: Նկարագրեք արտադրության ֆունկցիան համբուրգերի, համերգի, մագների խուզման և քոլեջում ուսումնառության համար:
2. Հետևյալ աղյուսակում լրացրեք սահմանային արդյունքի և միջին արդյունքի բաց թողնված արժեքները.
3. Օգտվելով երկրորդ հարցի տվյալներից, գծեք

արտադրանքի և հզորության փոխառնությունը բացահայտող արտադրության ֆունկցիան Նոյն գծագրում պատկերեք միջին արդյունքի և սահմանային արդյունքի կորերը:
4. Ասե՛ք՝ խողովակի համար նոր նյութ օգտագործող տեխնոլոգիական փոփոխությունը հզորության յուրաքանչյուր մակարդակի դեպքում հնարավորություն է ընձեռում 20 տոկոս

(1)	(2)	(3)		(4)	
Միջ հզորություն (ծիաուծ)	Ընդհանուր արդյունք (բարել՝ մեկ օրում)	18 դյույմանոց խողովակ		Միջին արդյունք (բարել՝ մեկ օրում՝ 1 ծիաուծին ընկնող)	
		Սահմանային արդյունք (բարել՝ մեկ օրում՝ 1 ծիաուծին ընկնող)			
10.000	86.000				
20.000	114.000				
30.000	134.000				
40.000	150.000				
50.000	164.000				

սով շատ արտադրանք ստանալ: Օգտվելով 2-րդ հարցի տվյալներից, գծեք արտադրության սկզբնական ֆունկցիան և նոր արտադրության ֆունկցիան տեխնոլոգիական փոփոխությունից հետո:

5. Անդրադարձեք աղյուսակ 3-1-ին: Հզորության յուրաքանչյուր մակարդակի համար հաշվեք «խողովակի» սահմանային արդյունքը, այսինքն՝ ո՞րն է այն լրացուցիչ արտադրանքը, որ ստացվել է խողովակի տրամագիծը 12 դյույմից 24 դյույմի հասցնելու հետևանքով:
6. Անդրադարձեք աղյուսակ 3-1-ին: Հաշվարկները ցույց կտան, որ խողովակով մղվող նավթի արտադրության թվային ֆունկցիան արտահայտվում է հետևյալ բանաձևով՝

$$P = 43.000 \left(\frac{Q}{10.000} \right)^{0.4} \left(\frac{L}{12} \right)^{1.7}$$

որտեղ P -ն մեկ օրում մղված բարելներն են, Q -ն՝ հզորությունը ծիառով, իսկ L -ն խողովակաշարի տրամագիծը դյույմերով: 10.000-ական հզորության հավելաճերի համար հաշվեք սահմանային արդյունքը և առաջին հինգ հզորությունների դեպքում լրացուցիչ 12 դյույմանոց խողովակի ավելացման սահմանային արդյունքը:

7. Ենթադրենք՝ դուք արտոնված եք ձեր քուլեջի մարզական միջոցառումների ժամանակ կազմակերպել սննդի գործը: Վաճառում եք նրբերչիկով խորտիկ, կոլա և տապակած կարտոֆիլ: Որո՞նք են արտադրամիջոցների, աշխատանքի և նյութերի ձեր ներդրանքները: Եթե խորտիկների նկատմամբ պահանջարկը նվազի, ի՞նչ քայլեր կձեռնարկեք կարճատև ժամանակաշրջանում արտադրանքը նվազեցնելու համար: Իսկ երկարատև ժամանակաշրջանում:
8. Տնտեսագիտության մեջ կարևոր է տարբերակել արտադրության ֆունկցիայի տեղաշարժը և արտադրության ֆունկցիայի երկայնքով շարժումը: 7-րդ հարցում հիշատակված սննդի գործի համար բերեք նրբերչիկով խորտիկի արտադրության ֆունկցիայի տեղաշարժի և

կորի երկայնքով շարժման օրինակներ: Յուրաքանչյուրը լուսաբանեք նրբերչիկով խորտիկի արտադրության և վարձված աշխատողների փոխառնչությունն արտահայտող գծագրի միջոցով:

9. Դիտարկեք ձեռնարկության վարքի հետևյալ փոփոխությունները: Անփոփոխ տեխնոլոգիայի պայմաններում ի՞նչ է նշանակում մի գործունի փոխարինումը մեկ այլ գործունի և ի՞նչ է նշանակում տեխնոլոգիական փոփոխությունը: Յուրաքանչյուրը լուսաբանեք արտադրության ֆունկցիայի գծագրով:
 - ա) Նավթի գներն աճելուն պես ձեռնարկությունը գործարանի վառելիքը՝ նավթը, փոխարինում է ածուխով:
 - բ) Լազերային գնմիչ սարքավորման ներդրումից հետո պողպատ արդյունաբերողը բարելավում է պողպատաթերթի հաստության ճշտության երաշխիքը՝ թույլատրելի սխալը նախորդ տարվա 0,05 դյույմից հասցնելով 0,01 դյույմի:
 - գ) 1970-1985 թթ. ընթացքում գրաշար ձեռնարկությունը գրաշարների անձնակազմը կրճատում է 60 տոկոսով, իսկ համակարգիչների վրա աշխատողների թիվը ավելացնում 150 տոկոսով:
 - դ) Արհեստակցական միության մեջ գրասենյակային աշխատողների միավորվելու մի հաջող փորձից հետո համալսարանն իր դասախոսական կազմի համար անձնական համակարգիչներ է գնում և կրճատում քարտուղարներին:
10. Դիտարկեք մի ձեռնարկություն, որը հողի և աշխատանքի ներդրումներով ցորեն է արտադրում: Սահմանեք և տարբերակեք նվազող հատույցը և ծավալի նվազող հատույցը: Բացատրեք, թե ինչու մեկ ներդրանքի համար հնարավոր է ունենալ նվազող հատույց, իսկ երկու ներդրանքների համար՝ ծավալի հաստատուն հատույց:
11. Ցույց տվեք, որ եթե սահմանային արդյունքը շարունակ նվազում է, ապա միջին արդյունքը միշտ մեծ է սահմանային արդյունքից:

ԾԱԽՔԻ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

Ծախքերը պարզապես գրանցում են մրցակցող գրավչությունները:

Frank Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit* (1921)

Ծախքերը մեծ թվով գործարար որոշումների սիրտն են: Ձեռնարկությունները ծախքերի նկատմամբ պետք է շատ ուշադիր լինեն, որովհետև ծախքի յուրաքանչյուր դոլարը նվազեցնում է ձեռնարկության շահույթը: Սակայն ծախքերը վճռական նշանակություն ունեն մի ավելի լուրջ պատճառով. ձեռնարկություններն արտադրության և վաճառքի որոշումները կայացնում են՝ ելնելով ապրանքի

արժեքից և գնից: Այս գլուխը նվիրված է ծախքերի տարբեր հասկացությունների մանրամասն վերլուծությանը՝ տնտեսական ծախքերին, ներառյալ այլընտրանքի գինը, և գործարար հաշիվներում ծախքերի չափմանը: Այս հասկացությունները հաջորդ գլխում դիտարկվող մրցակցային ձեռնարկությունների և արտադրաձյուղերի առաջարկի որոշումների ըմբռնման հիմքն են:

Ա. ԾԱԽՔԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԾԱԽՔ.

ՀԱՍՏԱՏԱԳՐՎԱԾ ԵՎ ՓՈՓՈԽԱԿԱՆ

Դիտարկենք մի ձեռնարկություն, որը՝ օգտագործելով արտադրամիջոցների, աշխատանքի և նյութերի ներդրանքներ, արտադրում է ինչ-որ արտադրանքի ք տառով նշանակված քանակություն: Ձեռնարկությունը նշված ներդրանքները գնում է գործոնների շուկայում: Շահութաբերությունն ապահովելու համար շահութամետ ձեռնարկությունը պետք է արծվի հայացքով նայի իր ծախքերին: Ձեռնարկության հաշվապահների խնդիրն է՝ ք-ի յուրաքանչյուր մակարդակի համար՝ հաշվել ընդհանուր դոլարային ծախքը:

Աղյուսակ 4-1-ը ք արտադրանքի տարբեր մակարդակների համար ցույց է տալիս պարզեցված ընդհանուր ծախքը (ԸԾ): Նայելով (1) և (4) սյունակներին՝ տեսնում ենք, որ ք-ի մեծացման հետ ԸԾ-ն աճում է: Սա տրամաբանական է, քանի որ որևէ ապրանքից ավելի շատ արտադրելու համար անհրաժեշտ են ավելի շատ աշխատանք և այլ ներդրանքներ, իսկ հավելյալ ներդրանքները հանգեցնում են փողի հավելյալ ծախքի: 2 միավոր արտադրելն ընդհանուր առմամբ արժե \$110, իսկ 3 միավորը՝ \$130 և այլն:

(1) Քանակ ք	(2) Հաստատագրված ծախք ՀԾ \$	(3) Փոփոխական ծախք ՓԾ \$	(4) Ընդհանուր ծախք ԸԾ \$
0	55	0	55
1	55	30	85
2	55	55	110
3	55	75	130
4	55	105	160
5	55	155	210
6	55	225	280

Աղյուսակ 4-1. Հաստատագրված, փոփոխական և ընդհանուր ծախքեր

Որևէ ձեռնարկության ծախքերի գլխավոր բաղադրիչներն են հաստատագրված ծախքը (որը արտադրանքի փոփոխության ժամանակ բոլորովին չի փոխվում) և փոփոխական ծախքը (որը արտադրանքի աճին զուգընթաց մեծանում է): Ընդհանուր ծախքը հավասար է հաստատագրված ծախքին գումարած փոփոխական ծախքը՝
 $\text{ԸԾ} = \text{ՀԾ} + \text{ՓԾ}$:

Ձեռնարկությունների կառավարիչները գիտեն, որ աղյուսակ 4-1-ում պատկերվածի նման ծախքերի սանդղակ կազմելով՝ ձեռնարկության աշխատանքը ներկայացվում է շատ պարզեցված

ծնով: Իսկ ինչո՞ւ: Որովհետև հենց աղյուսակ 4-1-ը կազմելու համար է քրտնաջան աշխատանք պահանջվում: Ծախքերի նվազագույն մակարդակի հասնելու համար ձեռնարկության կառավարիչները պետք է համոզված լինեն, որ անհրաժեշտ նյութերի (օրինակ՝ նավթի կամ երկաթի հանքաքարի) համար իրենք վճարում են հնարավոր նվազագույն գումարը, որ գործարանի սարքավորումների հավաքակազմի մեջ ներդրված է ճարտարագիտական ամենավերջին տեխնիկան, և որ այլ անհամար որոշումներ կայացված են առավել նպատակահարմարորեն: Նման ջանքերի արդյունքում աղյուսակ 4-1-ում ցույց տրված հաստատագրված և փոփոխական ծախքերը արտադրանքի տվյալ մակարդակին անհրաժեշտ *նվազագույն* ծախքերն են ձեռնարկության համար:

ՀԱՍՏԱՏԱԳՐՎԱԾ ԾԱԽՔ

(2) և (3) սյունակներն ընդհանուր ծախքը տրոհում են երկու բաղադրիչների՝ ընդհանուր հաստատագրված ծախքի (ՀԾ) և ընդհանուր փոփոխական ծախքի (ՓԾ):

Որո՞նք են ձեռնարկության հաստատագրված ծախքերը: Երբեմն դրանք անվանվում են «վերադիր» կամ «սքողված ծախքեր», որոնք ներառում են այնպիսի հոդվածներ, ինչպիսիք են՝ շենքերի և սարքավորումների պայմանագրային վարձավճարները, պարտքերի դիմաց շահի վճարումը, մշտական ծառայողների աշխատավարձը և այլն: Դրանք պետք է վճարվեն, եթե նույնիսկ ձեռնարկությունն արտադրանք չի տալիս, և չեն էլ փոխվում, երբ արտադրանքը փոփոխվում է: Քանի որ ՀԾ-ն այն գումարն է, որ պիտի վճարվի անկախ արտադրանքի մակարդակից, (2) սյունակում այն մնում է հաստատուն՝ \$55:

ՓՈՓՈԽԱԿԱՆ ԾԱԽՔ

Աղյուսակ 4-1-ի սյունակ (3)-ը ցույց է տալիս փոփոխական ծախքերը՝ (ՓԾ): Փոփոխական ծախքերն այն ծախքերն են, որոնք փոխվում են արտադրանքի մակարդակի փոփոխման հետ: Դրանք են արտադրության համար պահանջվող նյութերի ձեռքբերման (օրինակ, ավտոմեքենաների արտադրության դեպքում պողպատի), հոսքագծերի աշխատողների ծախքերը, գործարաններին անհրաժեշտ էներգիայի ծախքերը և այլն:

Ըստ սահմանման, ՓԾ-ն սկսում է զրոյից, երբ ք-ն զրո է: Դա ԸԾ-ի այն մասն է, որ աճում է արտադրանքի հետ. ավելին, արտադրանքի ցան-

կացած երկու մակարդակների միջև ԸԾ-ի թռիչքը նույնն է, ինչ որ ՓԾ-ի թռիչքը: Ինչո՞ւ: Որովհետև ՀԾ-ն միշտ մնում է հաստատուն՝ \$ 55 և արտադրանքի երկու տարբեր մակարդակների ծախքերի համեմատության ժամանակ կրճատվում է: Ամփոփենք ծախքի այս հասկացությունները.

Ընդհանուր ծախքը ք արտադրանքի յուրաքանչյուր մակարդակի արտադրության համար պահանջվող նվազագույն ընդհանուր դոլարային ծախքն է: ԸԾ-ն աճում է ք-ի աճին զուգընթաց:

Հաստատագրված ծախքը այն ընդհանուր դոլարային ծախքն է, որ վճարվում է, նույնիսկ երբ ոչ մի արտադրանք չի արտադրվում: Հաստատագրված ծախքը արտադրանքի քանակության ցանկացած փոփոխության դեպքում մնում է հաստատուն:

Փոփոխական ծախքը այն ծախքն է, որ փոփոխվում է արտադրանքի մակարդակի փոփոխության հետ, ներառյալ հումքի, աշխատավարձի ու վառելիքի և այն բոլոր ծախքերը, որ հաստատագրված չեն:

Ըստ սահմանման՝ միշտ

$$\text{ԸԾ} = \text{ՀԾ} + \text{ՓԾ}$$

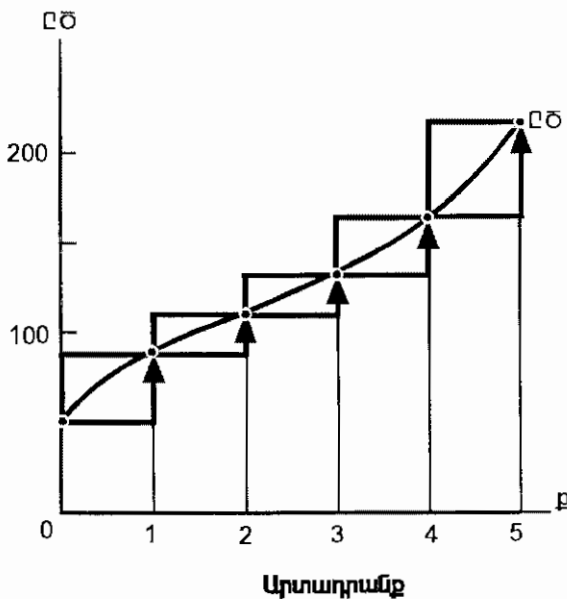
(1) Արտադրանք ք	(2) Ընդհանուր ծախք՝ ԸԾ (\$)	(3) Սահմանային ծախք՝ ՄԾ (\$)
0	55	30
1	85	
2	110	25
3	130	20
4	160	30
5	210	50

Աղյուսակ 4-2. Սահմանային ծախքի հաշվարկ

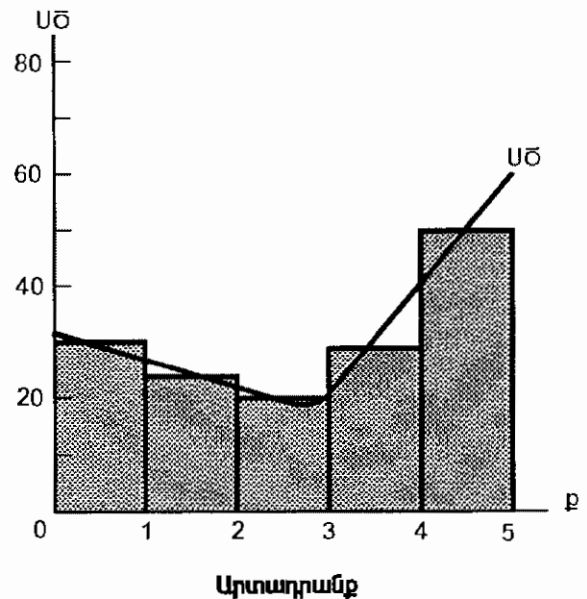
Իմանալով ընդհանուր ծախքը, հեշտ է հաշվել սահմանային ծախքը: Հինգերորդ միավորի ՄԾ-ն հաշվելու համար չորս միավորների ընդհանուր ծախքը հանում ենք հինգ միավորների ընդհանուր ծախքից, այսինքն՝

$$\text{ՄԾ} = \$210 - \$160 = \$50$$

(ա) Ընդհանուր ծախս



(բ) Սահմանային ծախս



Նկար 4-1. Ընդհանուր ծախսի և սահմանային ծախսի փոխառնչությունը

Այս նկարը արդյուսակ 4-2-ի տվյալները պատկերում է գծագրի միջոցով: (բ)-ում սահմանային ծախսը որոշված է արտադրանքի ամեն մի միավոր աճի դիմաց (ա)-ում ավելացված հավելյալ ծախսի հաշվարկի միջոցով: Այսպես՝ հինգերորդ միավորի արտադրության ՍԾ-ն որո-

շելու համար \$210-ից հանում ենք \$160 և ստանում \$50: (ա)-ում ԸԾ-ին համապատասխանող կետերով տարվել է ԸԾ-ի հարթ կտրը, իսկ (բ)-ում ՍԾ-ի ընդհատ քայլերը իրար է կապում ՍԾ-ի հարթ կտրը:

ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԾԱԽՔԻ ՍԱՀՄԱՆՈՒՄԸ

Սահմանային ծախսը տնտեսագիտության կարեւորագույն հասկացություններից է: Սահմանային ծախսը 1 միավոր հավելյալ արտադրանք արտադրելու հավելյալ կամ լրացուցիչ ծախսն է: Ասենք՝ ձեռնարկությունը \$10.000 ընդհանուր ծախսով արտադրում է 1000 կոշտ սկավառակ: Եթե 1001 սկավառակ արտադրելու ընդհանուր ծախսը \$10.015 է, ապա 1001-րդ սկավառակի արտադրության սահմանային ծախսը \$15 է:

Աղյուսակ 4-1-ի տվյալները արդյուսակ 4-2-ում օգտագործված են, որպեսզի լուսաբանվի, թե սահմանային ծախսը ինչպես ենք հաշվում: Աղյուսակ 4-2-ի սյունակ (3)-ում հոծ թվերով նշված ՍԾ-ի արժեքները ստացվում են սյունակ (2)-ի ԸԾ-ից հանելով ԸԾ-ի նախորդ քանակությունը: Այսպիսով, առաջին միավորի ՍԾ-ն $\$30 = \$85 - \$55$ է: Երկրորդ միավորի սահմանային ծախսը՝ $\$25 = \$110 - \$85$: Եվ այսպես շարունակ:

ՍԾ-ի սյունակը ԸԾ-ի սյունակից ստանալու փոխարեն ՍԾ-ի արժեքները կարող ենք ստանալ՝ արդյուսակ 4-1-ի ՓԾ-ի յուրաքանչյուր արժեք հանելով ՓԾ-ի մեկ տող ներքև գտնվող արժեքից: Ինչո՞ւ: Որովհետև փոփոխական ծախսը միշտ աճում է այնպես, ինչպես ընդհանուր ծախսը, և միակ տարբերությունն այն է, որ ըստ սահմանման՝ ՓԾ-ն պիտի սկսվի 0-ից և ոչ թե ՀԾ-ի հաստատուն մակարդակից: (Ստուգեք, որ $30 - 0 = 30$ և $55 - 30 = 25$, և այսպես շարունակ):

Արտադրության սահմանային ծախսը արտադրանքի 1 հավելյալ միավորի արտադրության առաջացրած ծախսն է: Աղյուսակ 4-2-ում այն հաշվարկված է արտադրանքի երկու հարակից մակարդակների ընդհանուր ծախսերի համեմատման միջոցով:

Սահմանային ծախսը գծապատկերներում: Նկար 4-1-ը լուսաբանում է ընդհանուր ծախսը և սահմանային ծախսը: Այն ցույց է տալիս, որ ՍԾ-ն ԸԾ-ի հետ կապված է այնպես, ինչպես ընդհանուր արդյունքը սահմանային արդյունքի հետ

Ծախքի կարևոր հասկացությունները

(1) Քանակ ք	(2) Հաստատագրված ծախք ՀԾ (\$)	(3) Փոփոխական ծախք ՓԾ (\$)	(4) Ընդհանուր ծախք ԱԾ=ՀԾ+ՓԾ (\$)	(5) Սահմանա- յին ծախք ՍԾ (\$)	(6) 1 միավորի միջին ծախքը ՍԾ = ԸԾ/ք (\$)	(7) 1 միավորի միջին հաստատագրված ծախքը ԱՀԾ=ՀԾ/ք (\$)	(8) 1 միավորի մի- ջին փոփոխա- կան ծախքը ԱՓԾ=ՓԾ/ք (\$)
0	55	0	55	33	Անվերջություն	Անվերջություն	Անորոշություն
1	55	30	85	30	85	55	30
2	55	55	110	27	55	27 $\frac{1}{2}$	27 $\frac{1}{2}$
3	55	75	130	25	43 $\frac{1}{3}$	18 $\frac{1}{3}$	25
4*	55	105	160	22	40*	13 $\frac{1}{4}$	26 $\frac{1}{4}$
5	55	155	210	20	42	11	—
6	55	225	280	21	46 $\frac{4}{6}$	9 $\frac{1}{6}$	37 $\frac{3}{6}$
7	55	—	370	30	52	7 $\frac{6}{7}$	45
8	55	—	480	40	60	6 $\frac{7}{8}$	53 $\frac{1}{8}$
9	55	555	610	50	67 $\frac{7}{9}$	6 $\frac{1}{9}$	61 $\frac{6}{9}$
10	55	705	760	60	76	5 $\frac{5}{10}$	70 $\frac{5}{10}$

* Միջին ծախքի նվազագույն մակարդակ:

Աղյուսակ 4-3. Ծախքի բոլոր հասկացությունները ստացվում են ընդհանուր ծախքի սանդղակից

Ծախքի բոլոր հասկացությունները կարող ենք ստանալ սյունակ (4)-ում գետեղված ԸԾ-ից: (5) և (6) սյունակները պարզաբանում են սահմանային և միջին ծախքեր կարևոր հասկացությունները: Հավելյալ կամ սահմանային ծախքը հաշվարկվում է ԸԾ-ի հաջորդ տողերի տարբերությամբ և ցույց է տրված հոծ ճիշդությամբ: ՍԾ-ի սահման կորի արժեքները վերցված են ճշգրիտ 4-2 (բ)-ից և տրված են շեղատառ նի-

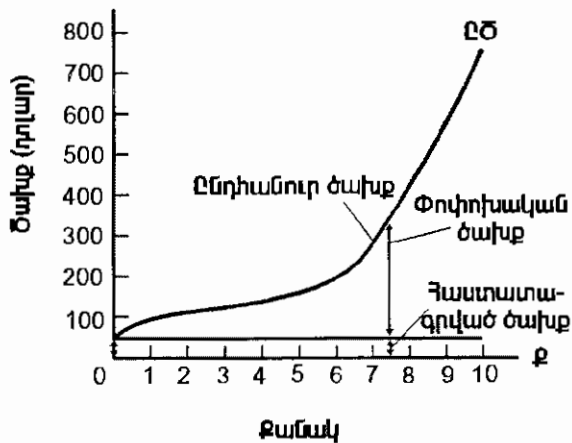
շերով: Սյունակ (6)-ում գտեք ճշգրիտ 4-2 (բ)-ի Ս-աձև ՍԾ-ի կորի \$40 նվազագույն ծախքի կետը: (Կարող եք բացատրել, թե ՍԾ-ի աստղանիշով արժեքը ինչու է հավասար ՍԾ-ի նվազագույն կետին համապատասխանող աստղանիշով նշված արժեքին: Նաև հաշվեք և լրացրեք աղյուսակում բաց թողնված բոլոր արժեքները):

կամ ամբողջական օգտակարությունը սահմանա-
յին օգտակարության հետ:

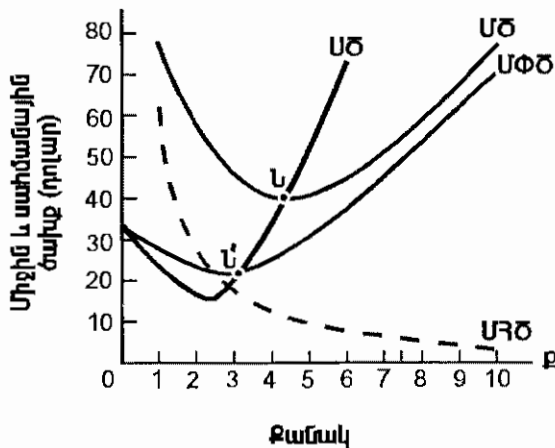
Ինչպիսի՞ տեսք կարող է ունենալ ՍԾ-ի կորը: Փորձառական ուսումնասիրությունները պարզել են, որ կարճատև ժամանակաշրջանում (այսինքն, երբ արտադրամիջոցների ծավալը հաստատագրված է) արտադրական գործունեության

մեծ մասի, ինչպես նաև ագարակագործության և շատ փոքր ձեռնարկությունների համար, սահմանային ծախքի կորերն ունեն Ս տառի ձև, ինչպես պատկերված է ճշգրիտ 4-1 (բ)-ում: Այս Ս-աձև կորը սկզբնական փուլում իջնում է՝ հասնելով նվազագույն կետի, իսկ այնուհետև սկսում է բարձրանալ:

ա) Ընդհանուր, հաստատագրված և փոփոխական ծախք



բ) Միջին ծախք, սահմանային ծախք



Նկար 4-2. Ծախքի բոլոր կորերը կարող են ստացվել ընդհանուր ծախքի կորից

(ա) Ընդհանուր ծախքը կազմված է հաստատագրված ծախքից և փոփոխական ծախքից: (բ) Սահմանային ծախքի հաստ կորը իջնում է, իսկ այնուհետև բարձրանում, ինչպես երևում է աղյուսակ 4-3-ի սյունակ (5)-ում բերված ՄԾ-ի շեղատառով նշված արժեքներից: (բ)-ում միջին ծախքի երեք կորերը հաշվված են՝ ընդհանուր, հաստատագրված և փոփոխական ծախքը բաժանելով ընդհանուր արտադրանքի վրա՝

$$\text{ՄԾ} = \text{ԸԾ} / p, \text{ ՄՓԾ} = \text{ՓԾ} / p \text{ և } \text{ՄՅԾ} = \text{ՅԾ} / p \\ \text{Բացի դրանից, ՄԾ} = \text{ՄՓԾ} + \text{ՄՅԾ}$$

Ուշադրություն դարձրեք, որ ՄԾ-ի կորը ՄՓԾ-ի կորի հետ հատվում է նրա նվազագույն կետում:

ՄԻՋԻՆ ԾԱԽՔ

Տնտեսագիտության և գործարարության համար կարևոր ծախքի հասկացությունների ցանկն ավարտում ենք միջին կամ տեսակարար ծախքի տարբեր տեսակների քննարկումով: Աղյուսակ 4-3-ն ընդարձակում է 4-1 և 4-2 աղյուսակների տվյալները, ներառելով նոր մեծություններ՝ միջին ծախքը, միջին հաստատագրված ծախքը և միջին փոփոխական ծախքը:

ՄԻՋԻՆ ԿԱՍ ՄԻԱԿՈՐԻ ԾԱԽՔ

Ծախքի ամենակարևոր հասկացություններից մեկը միջին ծախքն է, որը՝ համեմատության մեջ դրվելով գնի կամ միջին եկամտի հետ, ձեռնարկությանը հնարավորություն է տալիս որոշելու, թե ինքը շահույթ ունի՞, թե՞ չունի: *Միջին ծախքը* ընդհանուր ծախքն է՝ բաժանած արտադրված միավորների թվի վրա, ինչպես ցույց է տրված աղյուսակ 4-3-ի սյունակ (6) -ում: Այսինքն՝

$$\text{Միջին ծախք} = \frac{\text{ընդհանուր ծախք}}{\text{արտադրանք}} = \frac{\text{ԸԾ}}{p} = \text{ՄԾ}$$

Սյունակ (6)-ում, երբ միայն 1 միավոր է արտադրվում, միջին ծախքը պիտի լինի նույնը, ինչ որ ընդհանուր ծախքը կամ $\$85/1 = \$85$: Սակայն $p=2$ դեպքում $\text{ՄԾ} = \text{ԸԾ}/2 = \$110/2 = \$55$, ինչպես որ ցույց է տրված: Ուշադրություն դարձրեք, որ միջին ծախքը սկզբում հետզհետե նվազում է: (Քիչ հետո կտեսնենք, թե ինչու): $p=4$ դեպքում՝ հասնելով \$ 40 նվազագույն արժեքին, ՄԾ-ն սկսում է դանդաղորեն աճել:

Նկար 4-2-ում գծագրով պատկերված են աղյուսակ 4-3-ի ծախքերի տվյալները: Նկար 4-2(ա)-ն պատկերում է ընդհանուր, հաստատագրված և փոփոխական ծախքերը արտադրանքի տարբեր մակարդակների դեպքում: Նկար 4-2(բ)-ն սահմանային ծախքի հարթեցված կորի հետ միասին ներկայացնում է միջին ծախքի տարբեր հասկացությունները: (ա) գծագիրը ցույց է տալիս, թե փոփոխական ծախքից կախված ընդհանուր ծախքն ինչպես է փոփոխվում, այն դեպքում, երբ հաստատագրված ծախքը մնում է հաստատուն:

Այժմ դառնանք (բ) գծագրին: Այն պատկերում է ՄԾ-ի Ս-աձև կորը, որը տեղադրված է (ա) գծագրի ԸԾ-ի կորի տակ, որից արտածվել է:

ՄԻՋԻՆ ՀԱՍՏԱՏԱՐՎԱԾ ԵՎ ՄԻՋԻՆ ՓՈՓՈԽԱԿԱՆ ԾԱԽՔ

Եհիշտ այնպես, ինչպես ընդհանուր ծախքը տրոհեցինք հաստատագրված և փոփոխական ծախքերի, միջին ծախքը ևս կարող ենք տրոհել հաստատագրված և փոփոխական բաղադրիչների: **Միջին հաստագրված ծախքը** (ՄՀԾ) սահմանվում է որպես ՀԾ/ք: Քանի որ ընդհանուր հաստատագրված ծախքը հաստատուն է, ապա աճող արտադրանքի վրա նրա բաժանումը տալիս է անընդհատ նվազող միջին հաստատագրված ծախքի կորը (տես՝ աղյուսակ 4-3-ի սյունակ (7)-ը): Նկար 4-2 (բ)-ում տրոհագծով պատկերված ՄՀԾ-ի կորը նման է հիպերբոլի, որն անընդհատ մոտենում է երկու առանցքներին. այն իջնում է ավելի ու ավելի ցած՝ մոտենալով հորիզոնական առանցքին, երբ հաստատուն ՀԾ-ն բաժանվում է ավելի ու ավելի շատ միավորների վրա: Եթե հնարավոր համարենք նաև ք-ի շատ փոքր կոտորակային արժեքները, ապա ՄՀԾ-ի կորը կսկսվի անվերջությունից, երբ վերջավոր ՀԾ-ն բաժանվում է ավելի ու ավելի փոքր ք-երի վրա:

Միջին փոփոխական ծախքը (ՄՓԾ) հավասար է փոփոխական ծախքը բաժանած արտադրանքի վրա կամ ՄՓԾ=ՓԾ/ք: Ինչպես աղյուսակ 4-3-ից, այնպես էլ նկար 4-2(բ)-ից կարող ենք տեսնել, որ այս օրինակի դեպքում ՄՓԾ-ն սկզբում նվազում է, իսկ այնուհետև՝ աճում:

ՆՎԱԶԱԳՈՒՅՆ ՄԻՋԻՆ ԾԱԽՔ

Նկար 4-2(բ)-ն տնտեսագիտության մեջ վճռական նշանակություն ունեցող գծապատկեր է: Չեր հիշողության մեջ այն պետք է մեխվի: Ուշադրություն դարձրեք, որ աճող ՄՓ-ի կորն անցնում է ՄՓ-ի նվազագույն կետով: **ՄՓ-ի կորը իր նվազագույն կետում միշտ հատվում է ՄՓ-ի կորի բարձրագույն կետով:** Դա նշանակում է, որ եթե ՄՓ-ի կորը գտնվում է ՄՓ-ի կորից ցած, ապա ՄՓ-ն նվազում է: Ինչո՞ւ է այդպես: Եթե ՄՓ-ն ՄՓ-ից ցած է, ապա արտադրված վերջին միավորի ծախքն ավելի քիչ է, քան արտադրված բոլոր միավորների միջին ծախքը: Եթե վերջին միավորի ծախքն ավելի քիչ է, քան միավորների, ապա նոր ՄՓ-ն (այսինքն՝ այն ՄՓ-ն, որը ներառում է վերջին միավորը) պետք է ավելի փոքր լինի, քան հին ՄՓ-ն, այնպես որ ՄՓ-ն պետք է լինի նվազող: Մեր ծախքի կորերով արտահայտված՝ եթե ՄՓ-ի կորը ՄՓ-ի կորից ցած է, ապա ՄՓ-ի կորը պետք է լինի վարընթաց:

Իսկ ի՞նչ կլինի, եթե ՄՓ-ն լինի ՄՓ-ից վեր: Այս դեպքում վերջին միավորի ծախքն ավելի է, քան միավորների միջին ծախքը: Այստեղից՝ նոր միջին ծախքը (միջին ծախքը՝ ներառյալ վերջին միավորը) պետք է ավելի մեծ լինի, քան հին ՄՓ-ն: Հետևաբար, եթե ՄՓ-ն ՄՓ-ից վեր է, ապա ՄՓ-ն պիտի լինի աճող:

Վերջապես, եթե ՄՓ-ն ճիշտ հավասար է ՄՓ-ին, ապա վերջին միավորի ծախքը ճշտորեն հավասար է բոլոր միավորների միջին ծախքին: Հետևաբար, նոր ՄՓ-ն, որի մեջ մտնում է նաև վերջին միավորը, հավասար է հին ՄՓ-ին. ՄՓ-ի և ՄՓ-ի հավասարության դեպքում ՄՓ-ի կորը տափակ է:

Ուսումնական օրինակ: Ահավասիկ ՄՓ-ի և ՄՓ-ի փոխառնչության բացատրությունը՝ քուեջի միջին գնահատականների օրինակով: Թող ՄԳ-ն լինի ձեր միջին գնահատականը (կամ միջին հաճախական գնահատականը մինչև այժմ), իսկ ՄԳ-ն՝ այս տարվա ձեր սահմանային կամ հավելյալ միջին գնահատականը: Եթե ՄԳ-ն ՄԳ-ից ցածր լինի, ապա այն կփոքրացնի նոր ՄԳ-ն: Այսպես, եթե առաջին երկու տարիների համար ձեր ՄԳ-ն 3 է, իսկ երրորդ տարվա ՄԳ-ն՝ 2, ապա նոր ՄԳ-ն (երրորդ տարվա ավարտին) $2\frac{2}{3}$ է: Նմանապես, եթե ձեր ՄԳ-ն երրորդ տարում ավելի բարձր է, քան մինչ այդ եղած ՄԳ-ն, ապա նոր ՄԳ-ն կբարձրանա: Այնտեղ, որտեղ ՄԳ-ն հավասար է ՄԳ-ին, ՄԳ-ն ժամանակի ընթացքում կմնա նույնը կամ անփոփոխ: Նույն առնչությունն է նաև միջին և սահմանային ծախքերի համար:

ՄՓ-ի և ՄՓ-ի փոխառնչությունն ավելի լավ հասկանալու համար ուսումնասիրեք նկար 4-2 (բ)-ի կորերը և աղյուսակ 4-3-ի թվերը: Ուշադրություն դարձրեք, որ առաջին երեք միավորների համար ՄՓ-ն ՄՓ-ից ցած է, և, հետևաբար, միջին ծախքը նվազող է: Եհիշտ 4 միավորի դեպքում ՄՓ-ն հավասարվում է ՄՓ-ին: 4 միավորից բարձր ՄՓ-ն ՄՓ-ից վեր է և ՄՓ-ին անընդհատ ձգում է դեպի վեր:

Ամփոփենք՝

Երբ սահմանային ծախքը միջին ծախքից ցածր է, ապա միջին ծախքը այն ձգում է դեպի ցած, երբ ՄՓ-ն ճիշտ հավասարվում է ՄՓ-ին, ապա ՄՓ-ն ոչ աճում է և ոչ էլ նվազում, այլ գտնվում է իր նվազագույն կետում, իսկ երբ ՄՓ-ն ՄՓ-ից վեր է, ապա այն ՄՓ-ն ձգում է վեր: Հետևաբար՝

ՄՓ-ի Ս-աձև կորի ստորին մասում ՄՓ=ՄՓ=նվազագույն ՄՓ (տես՝ նաև հաջորդ էջի տողատակի ներդիրը):

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ԾԱԽՔԵՐԻ ԿԱՊԸ

Ձեզ կարող է հետաքրքրել, թե ձեռնարկության ծախսերը որտեղից են առաջանում: Իրականում ելակետը ծախքի կորերը չեն: Ավելի շուտ դրանք ծագում են ձեռնարկության որդեգրած արտադրանքներից և ներդրանքների գներից: Այժմ, երբ արտադրություն և ծախք հասկացությունները ներկայացված են, կարող ենք նկարագրել դրանց առնչությունը:

Ծախքերի և արտադրության կապը պարզ է. արտադրանքի յուրաքանչյուր մակարդակի համար ձեռնարկությունը պետք է ընտրի ներդրանքների նվազագույն ծախքատար համակցությունը: Շահույթամետ ձեռնարկությունը միշտ կքանա ընտրել ներդրանքների այն փաթեթը, որով արտադրանքը կթողարկվի ամենացածր ծախքերով: Ներդրանքների նվազագույն ծախքատար փաթեթի ընդհանուր ծախքը հաշվելուց հետո կունենանք 4-1-ից 4-3 աղյուսակներում նշված ընդհանուր ծախքը:

Արտադրությանը վերաբերող տվյալներից ծախքերի ստացումը կարող ենք տեսնել մի պարզ օրինակով: Ենթադրենք՝ ագարակատեր Գոմեսը վարձակալել է 10 ակր հող և ցորեն արտադրելու համար կարող է վարձել հողագործներ: Սեզոնի ընթացքում հողի 1 ակրը արժե \$5.5, իսկ աշխատանքը՝ մեկ աշխատողի վարձը \$5:

Օգտագործելով հողագործության ժամանակակից եղանակներ՝ Գոմեսը կարող է արտադրանք տալ ըստ աղյուսակ 4-4-ի առաջին երեք սյունակներում բերված արտադրության ֆունկցիայի: Այս օրինակում հողը հաստատագրված ծախք է (որովհետև ագարակատեր Գոմեսն աշխատում է ըստ 10-ամյա վարձակալման պայմանագրի), իսկ աշխատանքը՝ փոփոխական ծախք (որովհետև աշխատողին հեշտությամբ կարելի է վարձել և աշխատանքից ազատել):

Արտադրության տվյալները և արտադրության յուրաքանչյուր մակարդակում ներդրանքի ծախքերի տվյալներն օգտագործելով, կարող ենք հաշվել արտադրության ընդհանուր ծախքը, որը ցույց է տրված աղյուսակ 4-4-ի սյունակ (6)-ում: Որպես օրինակ դիտարկենք 3 տոննա ցորենի արտադրության ընդհանուր ծախքը: Տրված արտադրության ֆունկցիայի դեպքում Գոմեսն այս քանակությունը կարող է արտադրել 10 ակր հողով և 15 աշխատողով: 3 տոննա ցորենի արտադրության ընդհանուր ծախքը կլինի՝ (10 ակր x \$5.5 յուրաքանչյուր ակրի դիմաց) + (15 աշխատող x \$5 յուրաքանչյուր աշխատողի վարձը) = \$130: Նման հաշվարկները կտան աղյուսակ 4-4-ի սյունակ (6)-ի մյուս բոլոր ընդհանուր ծախքերի արժեքները:

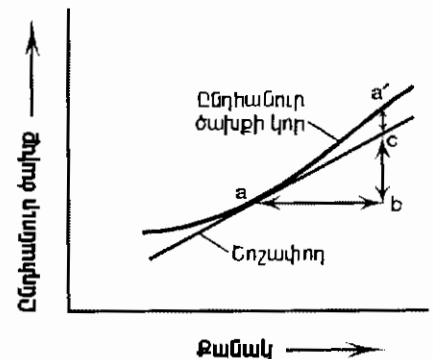
Ուշադրություն դարձրեք, որ այս ընդհանուր ծախքերը նույնն են, ինչ որ 4-1-ից 4-3 աղյուսակներում ցույց տրվածները, այնպես որ այդ աղյու-

Սեկ այլ կարևոր փոխառնչություն ևս կարելի է տեսնել՝ նայելով ընդհանուր ծախքի գծագրին: Մեր օրինակում ականատես եղանք ՍԾ-ի մեծ թռիչքների, երբ արտադրանքը մի մակարդակից անցնում էր մյուսին: Այժմ մանրադիտակը սևեռեք ընդհանուր ծախքի կորի վրա՝ գննելով 3,999 (հազար) ք-ից 4,000 (հազար) ք-ին անցնելու ծախքը:

Ի հատորի 1 գլխի հավելվածում տրված է, թե կոր գծերի թեքությունն ինչպես է որոշվում, իսկ ՍԾ-ն այդ տեխնիկայի մի հիմնալի լուսաբանում է: 4-3 նկարն օգնում է պարզելու (1) ՍԾ-ի՝ որպես ք-ի երկու կետերի միջև վերջավոր փոփոխության դեպքում հավելյալ ծախքի փոփոխության և (2) ՍԾ-ի՝ որպես արտադրանքի անվերջ փոքր փոփոխության դեպքում ծախքի փոփոխության (արտահայտված ք-ի տվյալ կետում տարված շոշափողի թեքությամբ) միջև եղած տարբերությունը: a կետից b կետը եղած հեռավորությունը համապատասխանում է արտադրանքի 1 հավելյալ միավորի: b -ից a' հեռավորությունը ներկայացնում է դրանից բխող ընդհանուր ծախքի աճը, որը հենց սահմանային ծախքի առաջին և պարզագույն սահմանումն է:

Սահմանային ծախքը երկրորդ եղանակով սահմանվում է որպես ընդհանուր ծախքի կորի թեքություն: a կետում կորի թեքությունը տրվում է a կետում տարված շոշափողի թեքությամբ, որը հավասար է b -ից c հեռավորությունը բաժանած a -ից b միավոր երկարության վրա: Վերջիվերջո, երբ հավելյալ միավորների մեծությունը դառնում է փոքր, և համանման հարաբերությունը վերահաշվում ենք ավելի փոքր եռանկյան համար, ապա երկու սահմանումների տարբերությունը դառնում է աննշան փոքր: (Այսինքն՝ $\frac{ba'}{bc}$ մոտենում է 1, երբ a' -ը ձգտում է a -ին):

Թեքության և սահմանային
ծախքի փոխառնչությունը



Նկար 4-3.

(1) Արտադրանք (տոննա ցորեն)	(2) Հողի ներդրանք (ակր)	(3) Աշխատանքի ներդրանք (աշխատողներ)	(4) Հողի վարձավճար (\$ ակրի դիմաց)	(5) Աշխատավարձ (\$ աշխատողին)	(6) Ընդհանուր ծախս \$
0	10	0	5,5	5	55
1	10	6	5,5	5	85
2	10	11	5,5	5	110
3	10	15	5,5	5	130
4	10	21	5,5	5	160
5	10	31	5,5	5	210
6	10	45	5,5	5	280
7	10	63	5,5	5	370
8	10	85	5,5	5	480
9	10	111	5,5	5	610
10	10	141	5,5	5	760

Աղյուսակ 4-4. Ծախսերը արտածվում են արտադրության տվյալներից և ներդրանքի ծախսերից

Ագարակատեր Գոմեսը ցորեն աճեցնելու համար վարձակալում է 10 ակր հող և ներգրավում փոփոխական աշխատանք: Ըստ ագարակագործության արտադրության ֆունկցիայի, աշխատանքի և հողի ջանադիր օգտագործումը կարող է տալ այս աղյուսակի (1) -ից (3) սյունակներում ցույց տրված ներդրանքն ու արտադրանքը: ¹

ակրին \$5,5 և 1 աշխատողին \$5 ներդրանքի գների պայմաններում արտածում ենք Գոմեսի՝ սյունակ (6) -ում ցույց տրված արտադրության ծախսերը: Ծախսի մյուս բոլոր հասկացությունները (ինչպիսիք են աղյուսակ 4-3-ում ցույց տրվածները) կարելի է հաշվել՝ ելնելով ընդհանուր ծախսի տվյալներից:

սակներում նշված ծախսի մյուս հասկացությունները (այսինքն՝ ՍԾ-ն, ՀԾ-ն, ՓԾ-ն, ՄԾ-ն, ՄՀԾ-ն և ՄՓԾ-ն) ագարակատեր Գոմեսի արտադրության ծախսերի օրինակի համար նույնպես կիրառելի են:

**ՆԱՎԱՌՂ ՀԱՏՈՒՅՑՆԵՐԸ ԵՎ
ԾԱԽՔԻ Ս-ԱՁԵՎ ԿՈՐԵՐԸ**

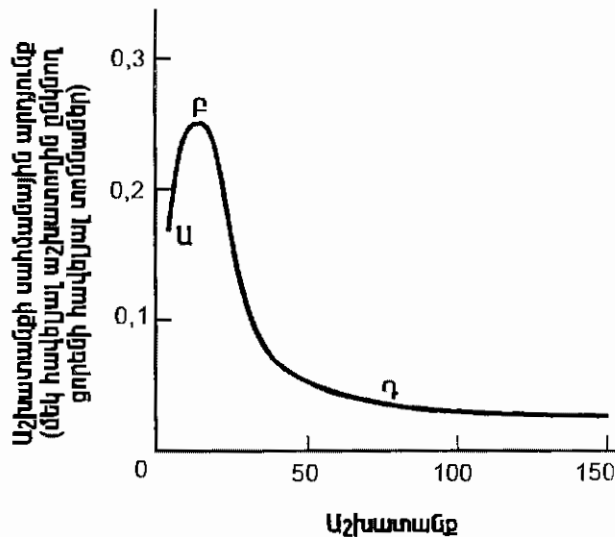
Ծախսի և արտադրության փոխադրությունն օգնում է բացատրելու, թե տնտեսագիտության մեջ այդքան տարածում գտած՝ ծախսի Ս-աձև կորերն ինչու են հիմնված նվազող հատույցի օրենքի վրա:

Ակնթարթային, կարճատև և երկարատև ժամանակաշրջան: Ծախսի կորի Ս-աձև լինելու պատճառները լավագույնս կարելի է հասկանալ արտադրության և ծախսերի մեջ ժամանակի գործոնի դերով: Որոշումների ծրագրումն ու իրագործումը կարող են երկար ժամանակ պահանջել: Այդ պատճառով արտադրության և ծախսերի վերլուծության մեջ առանձնացնում ենք երեք տարբեր ժամանակահատվածներ: Հիշենք III գլխում տրված ակնթարթային, կարճատև և երկարատև ժամանակաշրջանի մեր սահմանումները և դրանք կիրառենք ծախսի հասկացությունների նկատմամբ:

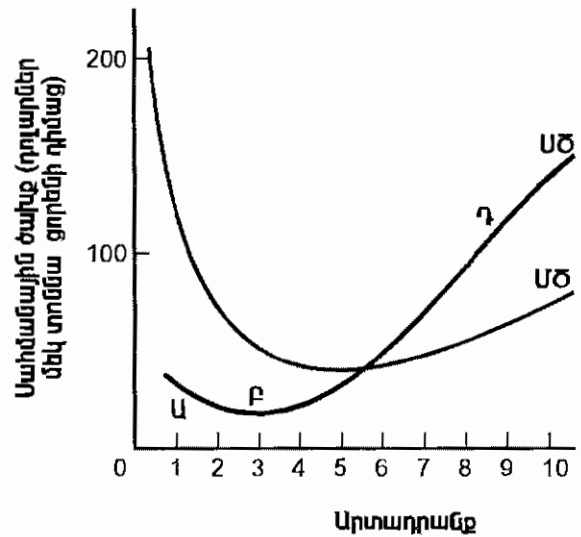
- **Ակնթարթային ժամանակաշրջանը** այն ժամանակամիջոցն է, որն այնքան կարճ է, որ արտադրության մեջ ոչ մի փոփոխություն չի կարող տեղի ունենալ. այս ժամանակահատվածում ծախսերը հաստատագրված են:
- **Կարճատև ժամանակաշրջանը** այն ժամանակամիջոցն է, որը բավականաչափ երկար է այնպիսի փոփոխական ներդրանքների ճշգրտման համար, ինչպիսիք են նյութերն ու աշխատանքը, բայց շատ կարճ է բոլոր ներդրանքների փոփոխման համար: Կարճատև ժամանակաշրջանում այնպիսի գլխադիր գործոններ, ինչպիսիք են գործարաններն ու սարքավորումները, չեն կարող ամբողջությամբ ձևափոխվել կամ ճշգրտվել: Այդ պատճառով, կարճատև ժամանակաշրջանում աշխատանքի և նյութերի ծախսերը փոփոխական են, իսկ արտադրամիջոցների ծախսերը՝ հաստատագրված:
- **Երկարատև ժամանակաշրջանում** կարող են ճշգրտվել բոլոր ներդրանքները, ներառյալ աշխատանքը, նյութերը և արտադրամիջոցները, հետևաբար, երկարատև ժամանակաշրջանում բոլոր ծախսերը փոփոխական են, և ոչ մեկը հաստատագրված չէ¹:

¹ Ակնթարթային, կարճատև և երկարատև ժամանակաշրջանների ավելի մանրամասն քննարկումը տես՝ III գլխում:

(ա) Նվազող հատույցները...



(բ) ... առաջացնում են վերընթաց ՍԾ



Նկար 4-4. Նվազող հատույցները և ծախքի Ս-աձև կորերը

(բ)-ում պատկերված սահմանային ծախքի Ս-աձև կորը ստացվում է (ա)-ի սահմանային արդյունքի կորից: Հաստատագրված հողի պարագայում փոփոխական աշխատանքի սահմանային արդյունքը (ա) նկարի Բ կետից ծախս նախ՝ աճում է, Բ կետում հասնում առավելագույն արժեքի, իսկ այնուհետև, երբ սկսում են գործել աշխատանքի նվազող հատույցները, նվազում է Դ տիրույթում:

Սահմանային ծախքի կորը ստացվում է արտադրության տվյալներից: (բ)-ի Բ կետից ծախս ընկած տիրույթում, օրինակ՝ Ա կետի շրջակայքում, աճող սահմա-

նային արդյունքը նշանակում է նվազող սահմանային ծախք, առավելագույն սահմանային արդյունքը Բ կետում ձեռք է բերվում նվազագույն սահմանային ծախքի պայմաններում: Բ-ից աջ ընկած տիրույթում, ասենք՝ Դ-ում, աշխատանքի սահմանային արդյունքի նվազման հետ արտադրանքի սահմանային ծախքն աճում է:

Այսպիսով, փոփոխական գործոնի՝ սկզբում աճող, այնուհետև նվազող սահմանային արդյունքն առաջացնում է սահմանային ծախքի Ս-աձև կոր:

Ծախքերի մեր վերլուծության մեջ դիտարկենք կարծառն ժամանակաշրջանը, երբ արտադրամիջոցները հաստատագրված են, իսկ աշխատանքը՝ փոփոխական: Այնուհետև, ենթադրենք, թե ձեռնարկությունը գործում է աշխատանքի մրցակցային շուկայում, որտեղ աշխատանքի յուրաքանչյուր միավորը պահանջում է աշխատավարձի միևնույն ծախքը: Նման իրադրության մեջ արտադրանքի սահմանային ծախքը կաճի, քանի որ հավելյալ աշխատանքի յուրաքանչյուր միավորի հավելյալ արտադրանքը հետզհետե նվազում է: Այլ կերպ ասած՝ փոփոխական գործոնի նվազող հատույցը կհանգեցնի կարծառնակետ սահմանային ծախքի մեծացման: Սա ցույց է տալիս, թե նվազող հատույցն ինչու է որոշ ժամանակ անց հանգեցնում աճող սահմանային ծախքերի:

Նկար 4-4-ը, որը պարունակում է ճիշտ նույն տվյալները, ինչ-որ արդյունակ 4-4-ը, լուսաբանում

է այս միտքը: Այն ցույց է տալիս, որ սահմանային արդյունքի աճման տիրույթը համապատասխանում է նվազող սահմանային ծախքերին, մինչդեռ նվազող հատույցի տիրույթը ենթադրում է աճող սահմանային ծախքեր:

Արտադրողականության օրենքների և ծախքի կորերի փոխառնչությունը կարող ենք ամփոփել հետևյալ կերպ.

Կարծառն ժամանակաշրջանում, երբ հաստատագրված են այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են արտադրամիջոցները, սկզբնական փուլում փոփոխական գործոնները միտում ունեն դրսևորելու աճող հատույցներ, իսկ հետագայում՝ նվազող: Ծախքի համապատասխան կորերը սկզբնական փուլում ցույց են տալիս նվազող սահմանային ծախքեր, որին հետևում է աճող ՍԾ-ն, երբ սկսում են գործել նվազող հատույցները:

ՆԵՐՈՂԱՆՔՆԵՐԻ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ԿՈՂՄԻՑ

Այժմ ծախքի հիմնական հասկացությունները կարող ենք կիրառել այն կարևոր խնդրի նկատմամբ, թե ձեռնարկությունն իր ներդրանքներն *ինչպես է* ընտրում: Այս բաժինը եզրափակում է արտադրության և ծախքերի կապի ուսումնասիրությունը, որտեղ՝ օգտագործելով սահմանային արդյունք հասկացությունը, պարզաբանվում է այն հարցը, թե ձեռնարկությունները ներդրանքի տրված գների դեպքում ինչպես են ընտրում ներդրանքների նվազագույն ծախքատար համակցությունները:

ՍԱՅՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԸ ԵՎ ՆՎԱԶԱԳՈՒՅՆ ԾԱԽՔԻ ԿԱՆՈՆԸ

Յուրաքանչյուր ձեռնարկություն պետք է որոշի, թե ինչպես արտադրի իր արտադրանքը: Էլեկտրականությունն արտադրի ածուխով, թե՛ նավթով: Դասավանդումը կազմակերպի դասախոսական կազմի՝, թե՛ ասպիրանտների միջոցով: Մե՛ծ խնբերով, թե՛ փոքր: Մեր վերլուծության մեջ պետք է հենվենք այն հիմնական ենթադրության վրա, որ *ձեռնարկությունները նվազագույնի են հասցնում իրենց արտադրության ծախքերը*: Ծախքերը նվազագույնի հասցնելու այս ենթադրությունն իրականում տրամաբանական է ոչ միայն կատարյալ մրցակցային ձեռնարկությունների այլև, մենաշնորհատերերի կամ նույնիսկ ոչ շահութամետ այնպիսի կազմակերպությունների համար, ինչպիսիք են քոլեջները կամ հիվանդանոցները: Այն պարզապես պնդում է, որ ձեռնարկությունը պիտի ջանա իր արտադրանքն արտադրել հնարավոր նվազագույն ծախքերով և դրանով իսկ առավելագույն հասույթ ստանալ շահույթի կամ այլ նպատակների համար:

Մի հասարակ օրինակ կպարզաբանի, թե ձեռնարկությունն ինչպես կարող է ընտրություն կատարել ներդրանքների տարբեր համակցությունների միջև: Ասենք՝ որևէ ձեռնարկության ճարտարագետները հաշվել են, որ արտադրանքի ցանկալի 9 միավորի մակարդակը կարելի է ապահովել երկու հնարավոր եղանակով: Երկու դեպքում էլ վառելանյութի (Վ) մեկ միավորն արժե \$2, մինչդեռ աշխատանքի (Ա) մեկ ժամի արժեքը \$5 է: Ընտրություն (1)-ի դեպքում ներդրանքների համակցությունն է՝ Վ=10, իսկ Ա=2: Ընտրություն (2)-ի դեպքում՝ Վ=4 և Ա=5: Ո՞րն է գերադասելի ընտրությունը: Ներդրանքի շուկայական տրված

գների պայմաններում արտադրության ընդհանուր ծախքը ընտրություն (1)-ի դեպքում հավասար է $(\$2 \times 10) + (\$5 \times 2) = \$30$, մինչդեռ ընտրություն (2)-ի ընդհանուր ծախքը կազմում է $(\$2 \times 4) + (\$5 \times 5) = \$33$: Հետևաբար, ընտրություն (1)-ը կլինի նվազագույն ծախքերով ներդրանքների գերադասելի համակցությունը:

Ինչպե՞ս կարող ենք ընդհանրացում կատարել այն դեպքերի համար, երբ կան ներդրանքների մի քանի հնարավոր համակցություններ: Ընդհանուր ընթացակարգը սա է՝ սկսել աշխատանքի, վառելանյութի, արտադրամիջոցների և այլ ներդրանքների յուրաքանչյուր միավորի ծախքի հաշվարկումից: Այնուհետև հաշվել յուրաքանչյուր ներդրանքի սահմանային արդյունքը: Նվազագույն ծախքերով ներդրանքների համակցությունն այն է, երբ բոլոր ներդրանքների համար ներդրանքի յուրաքանչյուր դոլարին ընկնող սահմանային արդյունքները միմյանց հավասար են: Այսինքն՝ արտադրանքի մեջ յուրաքանչյուր դոլարին համարժեք աշխատանքի, հողի, նավթի և այլնի սահմանային ներդրումները պետք է ճիշտ նույնը լինեն:

Ըստ այս դատողության, ձեռնարկությունը արտադրության ընդհանուր ծախքը նվազագույնի կհասցնի այն դեպքում, երբ արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի ամեն մի դոլարին համարժեք ներդրանքի սահմանային արդյունքները հավասարեցնի միմյանց: Սա կոչվում է նվազագույն ծախքի կանոն:

Նվազագույն ծախքի կանոն. տվյալ քանակության արտադրանքը նվազագույն ծախքով արտադրելու համար ձեռնարկությունը ներդրանքները պիտի գնի այն նկատառումով, որ յուրաքանչյուր ներդրանքի ամեն մի դոլարին ընկնող սահմանային արդյունքները հավասարվեն միմյանց: Սա նշանակում է, որ

$$\frac{U - \text{ի սահմանային արդյունք}}{U - \text{ի գին}} = \frac{F - \text{ի սահմանային արդյունք}}{F - \text{ի գին}}$$

Ձեռնարկությունների համար այս կանոնը ճշտորեն նման է II գլխում նկարագրված՝ սպառողների օգտակարությունը առավելագույնի հասցնելու գործողություններին: Սպառողների ընտրությունը վերլուծելիս տեսանք, որ օգտակարությունն առավելագույնի հասցնելու համար նրանք ապրանքները պետք է գնեն, որպեսզի սպառման յուրաքանչյուր ապրանքի վրա ծախսված մեկ դոլարին ընկնող սահմանային օգտակարությունները միմյանց հավասարեցվեն բոլոր ապրանքների համար:

Ո՞րն է նվազագույն ծախքի կանոնի տրամաբանությունը: Ենթադրենք՝ հողի ակրն արժե \$800, իսկ աշխատանքի մեկ ժամը՝ \$8: Առողջ բանակամությամբ ոչ մեկը չի կարծի, թե ինքը նվազագույն ծախքի կհասնի, եթե հողն ու աշխատանքն ընտրվեն այնպես, որ դրանց սահմանային *մյութական* արդյունքները հավասար լինեն: Եթե և՛ հողի, և՛ աշխատանքի սահմանային արդյունքները հավասար լինեն \$100-ին համարժեք ցորենի, ապա սահմանային արդյունքների այս հավասարությունը կնշանակեր, որ \$800-ին համարժեք հավելյալ հողը կարտադրեր \$100-ին համարժեք ցորեն, մինչդեռ \$8-ին համարժեք հավելյալ աշխատանքը նույնպես կարտադրեր \$100-ին համարժեք ցորեն: Ակնհայտորեն սա արդյունավետ չէ, և ձեռնարկությունը կցանկանա փոքրացնել հողի ներդրանքը և մեծացնել աշխատանքի ներդրանքը: Միայն այն դեպքում, երբ մեկ դոլարին համարժեք հողի և աշխատանքի (և ցանկացած այլ գործոնի) սահմանային արդյունքները հավասարվեն, ձեռնարկությունը նվազագույնի կհասցնի արտադրության իր ծախսերը:

Նվազագույն ծախքի կանոնը հասկանալու մեկ այլ եղանակ է հետևյալը. յուրաքանչյուր գործոն տրոհեք 1-ական դոլար արժողությամբ միավորների (վերը բերված վառելանյութ մեկ հիմզե-

րորդ ժամը աշխատանք օրինակում \$1-ի աշխատանքը կլինեք աշխատանքը, իսկ \$1-ի վառելանյութը կլինեք 1/2 միավոր վառելանյութ): Այնուհետև, ըստ նվազագույն ծախքի կանոնի, յուրաքանչյուր ներդրանքի դոլար-միավորի սահմանային արդյունքները պետք է հավասարվեն միմյանց:

Փոխարինման կանոն: Նվազագույն ծախքի կանոնից ակնհայտորեն բխում է փոխարինման կանոնը: Եթե մի գործոնի գինն ընկնում է, իսկ մյուս բոլոր գործոնների գները մնում են նույնը, ապա ձեռնարկությունները կշահեն, եթե բոլոր գործոնները փոխարինեն արդեն էժանացած գործոնով:

Վերցնենք աշխատանքի (Աշ) օրինակը: Աշխատանքի գնի անկումը մյուս ներդրանքների ՍԱ/Գ հարաբերության նկատմամբ կմեծացնի ՍԱ_{Աշ}/Գ_{Աշ} հարաբերությունը: Ըստ նվազող հատույցի օրենքի, Աշ-ի զբաղվածության մեծացումը փոքրացնում է ՍԱ_{Աշ}-ն և դրանով իսկ փոքրացնում ՍԱ_{Աշ}/Գ_{Աշ} հարաբերությունը: Աշխատանքի ավելի ցածր գինը և ավելի փոքր ՍԱ-ն մեկ դոլարին համարժեք աշխատանքի սահմանային արդյունքը վերստին հավասարեցնում են մյուս գործոնների համար այդ նույն հարաբերությանը:

Բ. ԳՈՐԾԱՐԱՐ ՀԱՇՎԱՊԱՅՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԻ ԳՆԵՐԸ

Այս գլխի առաջին մասը նվիրված էր ծախքերի չափման հիմնական հասկացություններին: Բայց ձեռնարկություններն իրականում ինչպե՞ս են հաշվում ծախսերը: Եվ տնտեսագետներն իրենց հաշվարկներում ինչպիսի՞ ծախսեր են ընդգրկում:

Այս բաժինն ուսումնասիրում է այս երկու հարցերը: Սկզբում կդիտարկենք գործարար հաշվապահության տարրերը, որոնք գործարար որոշումների անկյունաքարն են: Այնուհետև ձեռնարկությունների կողմից ծախսերը հաշվելու եղանակը կհամեմատենք տնտեսագիտական ավելի լայն հասկացության՝ այլընտրանքի գնի հետ:

ՀԱՇՎԱՊԱՅՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՈՒՆՔՆԵՐԸ

Հաշվապահության առանցքային հասկացություններին ծանոթանալը անհրաժեշտություն է

տնտեսագիտության և գործարարության ճիշտ ըմբռնման համար: Ձեռնարկություն եք վարում, թե ձեր սեփական ներդրումներն եք տնօրինում, միևնույնն է՝ դուք կարիք ունեք հաշվարկների, որոնք ձեզ կհուշեն փող շահու՞մ եք, թե՞ կորցնում և, թե ո՞ր ներդրումներն են հաջողության բերում:

ՀԱՇՎԵԿՇԻՈՒ

Հաշվապահության քննարկումը սկսում ենք հաշվեկշիռից: Սա մի տեղեկագիր է, որը գրանցում է, թե տվյալ պահին որևէ ձեռնարկություն, անձ կամ երկիր ինչ արժեք է տնօրինում: Հաշվեկշիռի մի կողմում ունեցվածքն է (ձեռնարկությանը պատկանող մյութական արժեքները կամ իրավունքները): Մյուս կողմում երկու հոդվածներ են՝ պարտավորությունները (ձեռնարկության պարտքը

«Խորտիկ» ձեռնարկության հաշվեկշիռ (դեկտեմբերի 31, 1992թ.)

<i>Ունեցվածք</i>		<i>Պարտավորություններ և սեփական միջոցներ</i>	
		<i>Պարտավորություններ</i>	
Ընթացիկ ունեցվածք.		Ընթացիկ պարտավորություններ.	
Կանխիկ փող	\$ 20.000	Վճարելի հաշիվներ	\$ 20.000
Պաշարներ	80.000	Վճարելի մուրհակներ	30.000
Հաստատագրված ունեցվածք.		Երկարաժամկետ պարտավորություններ.	
Սարքավորում	150.000	Վճարելի պարտատոմսեր	100.000
Շինություններ	100.000		
		<i>Սեփական միջոցներ</i>	
		Բաժնետերերի սեփական միջոցներ.	
		Սովորական բաժնետոմսեր	
Ընդամենը	\$ 350.000	Ընդամենը	\$350.000

Աղյուսակ 4-5. Հաշվեկշիռը գրանցում է ձեռնարկության ունեցվածքը, պարտավորությունները և սեփական միջոցները տվյալ պահին

փողով կամ պարտատոմսերը) և սեփական միջոցները (կամ գույք արժեքը, որը ընդհանուր ունեցվածքի և բոլոր պարտավորությունների տարբերությունն է):

Հաշվեկշիռի հիմնարար նույնությունը կամ հաշվեկշիռող առնչությունն այն է, որ ընդհանուր ունեցվածքը հաշվեկշիռվում է բոլոր պարտավորությունների և ձեռնարկության սեփականատերերի սեփական միջոցների գումարով: Այսինքն՝

Ընդհանուր ունեցվածք = բոլոր պարտավորություններ + սեփական միջոցներ

Այս առնչությունը կարող ենք վերադասավորել և գրել.

Սեփական միջոցներ = ունեցվածք - պարտավորություններ

Եկեք սա պարզաբանենք՝ դիտարկելով աղյուսակ 4-5-ը, որը ցույց է տալիս ուսանողական միջազգային մի նոր գործարարության (որը կոչվում է «Խորտիկ» ձեռնարկություն) պարզ հաշվեկշիռը: Չախում ունեցվածքն է, իսկ աջում՝ պարտավորություններն ու սեփական միջոցները: Սեփական միջոցների գումարի տեղը կանխատեսված ձևով թողնված է դատարկ (սև կետեր), որովհետև միակ ճիշտ գրանցումը, որը համատեղելի կլինի հաշվեկշիռի հիմնական նույնության

հետ, \$200.000 է: Հաշվեկշիռը միշտ պետք է հաշվեկշռված լինի, որովհետև սեփական միջոցները մի մնացորդ են, որը սահմանվում է որպես ունեցվածքի և պարտավորությունների տարբերություն:

Լուսաբանելու համար, թե սեփական միջոցներն ինչպես են միշտ հաշվեկշռում, ենթադրենք, թե բոլոր նրբերշիկախորտիկները փչացել են: Հաշվապահը զեկուցում է ձեզ. «Ընդհանուր ունեցվածքը նվազել է \$40.000-ով, իսկ պարտավորությունները մնացել են անփոփոխ: Սա նշանակում է, որ սեփական միջոցները նվազել են \$40.000-ով, և ես այլ ելք չունեմ, քան սեփական միջոցները նախկին \$200.000-ից \$160.000-ի իջեցնելը»: Հաշվապահներն ահա այսպես են պահում հաշիվը:

ՀԱՇՎԱՊԱՀԱՆ ՀԱՍՈՁԱՅՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Աղյուսակ 4-5-ի հաշվեկշիռը գննելիս կարող ենք իրավամբ հարցնել, թե տարբեր հոդվածների արժեքներն ինչպես են չափվում: Հաշվապահները որտեղից՞ գիտեն, որ շինություններն արժեն \$100.000:

Պատասխանն այն է, որ դրա համար հաշվապահները մեծ մասամբ օգտվում են մի շարք համաձայնեցված կանոններից կամ հաշվապահա-

**«Խորտիկ» ձեռնարկության եկամտի տեղեկագիր
(1993թ. հունվարի 1-ից մինչև 1993թ. դեկտեմբերի 31-ը)**

Զուտ վաճառք (բոլոր զեղչերից և զիջումներից հետո)	\$ 242.000
Հանած վաճառված ապրանքների ծախքը.	
Նյութեր	\$ 50.000
աշխատանքի ծախք	90.000
արժենվազում	20.000
զանազան ընթացիկ ծախքեր	10.000
վաճառքի և վարչական ծախքեր	<u>14.000</u>
Հավասար է վաճառված ապրանքների ծախք	\$184.000 <u>184.000</u>
Ընթացիկ զուտ եկամուտ	\$ 58.000
Հանած հաստատագրված շահավճարներ և նահանգային ու տեղական հարկեր	<u>8.500</u>
Զուտ եկամուտ (կամ շահույթ) նախքան եկամտահարկը	\$ 49.500
Հանած ընկերակցային եկամտահարկը	<u>15.000</u>
Զուտ եկամուտ (կամ շահույթ) հարկումից հետո	\$ 34.500
Հանած սովորական բաժնետոմսերի շահութաբաժիններ	<u>14.500</u>
Զբաղված վաստակներ	\$ 20.000

Աղյուսակ 4-6. Եկամտի տեղեկագիրը ցույց է տալիս ընդհանուր վաճառքն ու ծախքը որևէ ժամանակաշրջանի (սովորաբար մեկ տարվա) համար

կան համաձայնություններից: Հաշվեկշռում օգտագործվող ամենակարևոր ենթադրությունն այն է, որ համարյա բոլոր հոդվածները ներկայացվում են ըստ գործարքային արժեքի կամ *սկզբնական ծախքի*: Ինչպես շուտով կտեսնենք, սա տարբերվում է «արժեք» տնտեսագիտական հասկացությունից: Այսպես, հողը հաշվեկշռի մեջ մտնում է իր ձեռքբերման գնով, սարքավորումներն ու շինությունները հաշվեկշռի մեջ մտնում են իրենց ձեռքբերման գնով, և այսպես շարունակ: Հաշվապահներն օգտագործում են սկզբնական ծախքը, քանի որ այն արտահայտում է օբյեկտիվ գնահատականը և հեշտությամբ կարող է ստուգվել:

Աղյուսակ 4-5-ի ընթացիկ ունեցվածքը մեկ տարվա ընթացքում կարող է կանխիկ փողի փոխարկվել, մինչդեռ հաստատագրված ունեցվածքը ներկայացնում է արտադրաապրանքներն ու հողը: Թվարկված յուրահատուկ հոդվածների մեծ մասը առավել կամ պակաս չափով ինքնին հասկանալի է: Փողը բաղկացած է մետաղադրամից, արժույթից և դրամատանն ավանդադրված փողից: Փողը միակ ունեցվածքն է, որի արժեքը ճշգրիտ է և ոչ թե գնահատելի:

Հաշվեկշռի երկու տարրերը՝ շրջանառու և հաստատագրված միջոցները, ուշադրության են արժանի: Երկուսի հաշվարկման համար էլ դժվարություններ են ծագում, որովհետև այս ունեցվածքը ժամանակի ընթացքում ծախսվում է կամ սպառվում:

Պաշարները, որոնք «Խորտիկ» ձեռնարկության դեպքում բաղկացած են նրբերշիկից, բլիթներից և պահեստավորման սարքավորումներից, կարող են գնահատվել տարբեր եղանակներով: Առանձնապես դժվար խնդիրներ են ծագում, երբ նյութերի գները ժամանակի ընթացքում փոփոխվում են: Որոշ ընկերություններ շրջանառու միջոցների արժեքը որոշում են սկզբնական արժեքով, մինչդեռ մյուսները դրանց արժեքը որոշում են ընթացիկ գնով:

Հաշվեկշռի մյուս խրթին հոդվածը հաստատագրված ունեցվածքն է՝ շինություններն ու սարքավորումները: Նոր հիմնական միջոցները գնահատվում են ձեռքբերման գնով (սա բխում է սկզբնական ծախքի համաձայնությունից): Ավելի հին արտադրամիջոցի «արժեքը նվազում է», իսկ դա նշանակում է, որ պետք է հաշվի առնենք տևական արտադրաապրանքների մաշվածքը:

Պարտավորությունների հողվածները ներառում են վճարման ենթակա հաշիվներն ու մուրհակները, որոնք գնված ապրանքների կամ փոխառված դրամական միջոցների դիմաց պարտքերն են ուրիշներին: Վճարման ենթակա պարտատոմսերը շուկայում շրջանառվող երկարաժամկետ փոխառություններ են: Հաշվեկշռի վերջին հողվածը սեփական միջոցներն են կամ բաժնետերերի ներդրած միջոցները: Սա ձեռնարկության ունեցվածքի գուտ արժեքն է՝ համաժ պարտավորությունները, երբ գնահատումները կատարվում են սկզբնական ծախսով: Սեփական միջոցները պետք է հավասար լինեն \$200.000-ի:

ԵԿԱՍՏԻ ՏԵՂԵԿԱԳԻՐ ԿԱՍ ՇԱՀՈՒՅԹԻ ԵՎ ՎՆԱՍԻ ՏԵՂԵԿԱԳԻՐ

Ժամանակ է անցել: Աղյուսակ 4-5-ում ցույց տրված հաշվեկշռին հաջորդած ամիսներին «խորտիկ» ձեռնարկությունը շահույթ է վաստակել: Տարվա 12 ամիսների ընթացքում եկամուտների հոսքը ցույց տալու համար պետք է դիտարկենք ձեռնարկության եկամտի տեղեկագիրը կամ, ինչպես շատ ընկերություններ գերադասում են անվանել՝ շահույթի և վնասի տեղեկագիրը, որը ցույց է տրված աղյուսակ 4-6-ում:

Այս տեղեկագիրը ներառում է. (1) 1993 թվականին վաճառքից «խորտիկ» ձեռնարկության ստացած հասույթները, (2) այդ վաճառքի ծախքերը և (3) գուտ եկամուտը կամ շահույթը, որը մնում է ծախքերի հանումից հետո: Այսինքն՝

Զուտ եկամուտ (կամ շահույթ) = ընդհանուր հասույթ - ընդհանուր ծախք,

որը եկամտի տեղեկագրի հիմնարար նույնությունն է:

Սկզբում նայեք ամենաաջ սյունակում գրված թվերին: Կատարվել է \$242.000-ի վաճառք, վաճառված ապրանքների համար ընդհանուր ծախքը կազմել է \$184.000: Այսպիսով, \$58.000-ը մնացել է որպես ընթացիկ գուտ եկամուտ: Այս գումարից \$8.500 գումարած \$15.000 պետք է վճարվի որպես պարտքի շահ և տարբեր հարկեր, իսկ հարկումից հետո \$34.500-ը մնում է որպես գուտ եկամուտ կամ շահույթ: \$14.500-ը պետք է վճարվի որպես սովորական բաժնետոմսերի շահութաբաժիններ՝ \$20.000-ը թողնելով որպես գործարարության չբաշխված վաստակ: *Ուշադրություն դարձրեք, որ շահույթը վաճառքի և ծախքի տարբերությունն է:*

Այժմ վերադառնանք վաճառված ապրանքների ծախքին: Այս հողվածների մեծ մասը՝ նյու-

թերի, աշխատանքի, վաճառքի, վարչական և այլ ծախքերը, ինքնին հասկանալի է: Բայց, ինչպես հաշվեկշռի պարագայում, այնպես էլ եկամտի տեղեկագրի մեջ կան երկու խրթին հողվածներ՝ պաշարը և արժենվազումը: Աղյուսակ 4-6-ում «խորտիկ» ձեռնարկության մեր պարզ օրինակում պաշարի փոփոխությունը չկար, այնպես որ դրա գնահատման խնդիր չէր ծագել: Սակայն եթե պատրաստի ապրանքների պաշարի փոփոխություն լիներ, ստիպված կլինեինք որոշելու ապրանքների փոփոխված պաշարի արժեքը:

Արժենվազում: Աղյուսակ 4-6-ում ցույց տրված արժենվազման \$20.000-ի վճարը շինությունների և սարքավորումների նման հաստատագրված ունեցվածքի օգտագործման ծախքն է: Արժենվազումն ինչպե՞ս է հաշվարկվում:

Ընկերությունների մեծ մասն ունի իր սեփական արտադրաապրանքները, բայց այս ունեցվածքը հավերժական չէ: Բեռնատարները մաշվում են, համակարգիչները հնանում, իսկ շենքերը՝ ի վերջո խարխվում: Հաշվապահը մյուս բոլոր ծախքերի հետ միասին բնականաբար հաշվի է առնում նաև հաստատագրված ունեցվածքի համապատասխան վճարը կամ ծախքը: Բայց ինչպե՞ս ենք որոշում, թե տվյալ տարում որևէ միջոց որքանով է «մաշվել»:

Հաստատագրված ունեցվածքի արժեքի նվազումը հաշվի առնելու համար հաշվապահները դրանք արժենվազման են ենթարկում՝ օգտվելով արժենվազման բանաձևից: Կան մի շարք բանաձևեր, բայց բոլորն էլ կազմված են ըստ երկու հիմնական սկզբունքների. (ա) արժենվազման ընդհանուր ամբողջ մեծության և մնացորդային արժեքի գումարը պետք է հավասարվի արտադրաապրանքի սկզբնական ծախքին կամ գնման գնին, և (բ) տվյալ միջոցի՝ հաշվառման ենթակա ամբողջ ժամանակամիջոցում, որը սովորաբար նույնական է միջոցի իրական տնտեսական կյանքի տևողության հետ, արժենվազումը ներառվում է տարեկան ծախքերի հաշվառման մեջ (նույնիսկ եթե ձեռնարկությունից երբևէ փող չի արտահոսել):

Հիմա կարող ենք հասկանալ, թե «խորտիկ» ձեռնարկությունը արժենվազման դիմաց ինչպես պիտի վճարի: Սարքավորումն արժենվազման է ենթարկվում ըստ 10 տարվա կյանքի տևողության, այնպես որ \$150.000 արժողությամբ սարքավորումը կունենա տարեկան \$15.000-ի արժենվազման վճար: \$100.000 արժողությամբ շինությունը, որն ունի 20 տարվա կյանքի տևողություն,

կունենա տարեկան \$5.000-ի արժեքով ազման վճար: 1993 թվականի համար արժեքով ազման ամբողջ վճարը կլինի \$20.000, ինչպես ցույց է տրված աղյուսակ 4-6-ում:

Հաշվապահական հասկացությունների մեր վերլուծությունն ամփոփում ենք հետևյալ կերպ.

- *Հաշվեկշիռը ցույց է տալիս ակնթարթային ֆինանսական պատկերը կամ լուսանկարը: Այն նման է լճի ջրի պաշարի չափմանը: Հիմնական հոդվածներն են՝ ունեցվածքը, պարտավորությունները և սեփական միջոցները:*
- *Եկամտի տեղեկագիրը ցույց է տալիս տարվա կամ հաշվետու ժամանակաշրջանի ընթացքում վաճառքի, ծախքի և եկամտի շարժը: Այն չափում է դոլարների հոսքը դեպի ձեռնարկություն և ձեռնարկությունից դուրս, այսինքն՝ ձեռնարկության առաջընթացը տարվա ընթացքում:*

ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԻ ԳԻՆ

I հատորի II գլխում ներմուծված է այլընտրանքի գին հասկացությունը: Ինչպե՞ս են այլընտրանքի գներն առնչվում ձեռնարկությունների կողմից չափվող և այս գլխում վերլուծվող դոլարային ծախքերի հետ: Տնտեսագետն ընդհանրապես ձգտում է չբավարարվել միայն դոլարային գործարքներով, որպեսզի որոշի որևէ գործունեության իսկական *ռեսուրսային ծախքերը*: Տնտեսագետները հաշվի են առնում բոլոր ծախքերը, անկախ նրանից, դրանք փողային, թե այլ գործարքներ են, իսկ գործարար հաշիվները սովորաբար չեն ընդգրկում ոչ փողային գործարքները:

Օրինակ՝ գործարար հաշիվների մեջ չի մտնում սեփականատիրոջ ֆինանսական ներդրանքների՝ դիմաց արտադրամիջոցի շահը, դրանք հաշվի չեն առնում ոչ փողը ձեռնարկության տիրոջ աշխատանքը և ոչ էլ չրջակա միջավայրին հասցված վնասը, երբ ձեռնարկությունը թունավոր արգասիքներ է թափում գետի մեջ: Բայց տնտեսագիտական տեսակետից դրանք տնտեսության համար իսկապես ծախքեր են և պետք է հաշվի առնվեն:

Այլընտրանքի գինը մի հասկացություն է, որը մեզ կօգնի ըմբռնելու փողի ծախքերի և իսկական տնտեսական ծախքերի տարբերությունը: Ինչպես ցույց տրվեց II գլխում, որևէ գործողության այլընտրանքի գինը բաց թողնված հնարավորություններն են կամ այն ծախքերը, որոնք առաջանում են այդ գործողությունը կատարելու և ոչ թե լավագույն այլընտրանքային որոշումը կայացնելու հետևանքով:

Այլընտանքի գին հասկացությունը լուսաբանենք՝ դիտարկելով «Խորտիկ» ձեռնարկության սեփականատիրոջ օրինակը: Սեփականատերը շաբաթական աշխատում է 60 ժամ, բայց «աշխատավարձ» չի ստանում: Տարեվերջին, ինչպես աղյուսակ 4-6-ն է ցույց տալիս, ձեռնարկությունը վաստակում է \$20.000 շահույթ, որը նորաստեղծ ձեռնարկության համար շատ լավ է:

Իսկապե՞ս լավ է: Տնտեսագետը կպնդի, որ տնտեսագիտական տեսակետից կարևորը արտադրության գործոնի հատույցն է: Սեփականատիրոջ սեփական աշխատանքը պետք է հաշվի առնել որպես ծախք, չնայած սեփականատերը ուղղակիորեն չի վարձատրվում, այլ հատուցում է ստանում շահույթի տեսքով: Քանի որ սեփականատերն ունի աշխատելու այլընտրանքային հնարավորություններ, ապա սեփականատիրոջ աշխատանքը պիտի գնահատենք կորսված հնարավորությունների տեսակետից:

Սանրազմին ուսումնասիրությունը կարող է պարզել, որ «Խորտիկ» ձեռնարկության սեփականատերը կարող էր նույնաման և հավասարապես հետաքրքիր աշխատանք գտնել՝ աշխատելով մեկ ուրիշի համար և վաստակելով \$45.000: Սա ներկայացնում է այլընտրանքի գինը կամ բաց թողնված վաստակները, որովհետև սեփականատերը որոշել է դառնալ փողբիկ ձեռնարկության չվարձատրվող սեփականատեր, քան թե մեկ այլ ձեռնարկության վարձու աշխատող:

Հետևաբար, շարունակում է տնտեսագետը, եկեք հաշվենք «Խորտիկ» ձեռնարկության իսկական շահույթները: Եթե \$20.000 հաշվարկային շահույթից հանենք սեփականատիրոջ աշխատանքի \$45.000-ի հավասար այլընտրանքի գինը, ապա կստանանք \$25.000-ի գուտ *վնաս*: Հետևաբար, թեպետև հաշվապահը կարող է եզրակացնել, թե «Խորտիկ» ձեռնարկությունը տնտեսապես կենսունակ է, տնտեսագետը կհայտարարի, որ դա ոչ շահութաբեր ծախողակ ձեռնարկություն է²:

ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԻ ԳԻՆԸ ԵՎ ՇՈՒԿԱԼ

Այլընտրանքի գին հասկացությունն ավելի լայն կիրառություններ ունի, քան պարզապես ձեռնար-

2

Եթե ունեք շատ բերրի հող, բայց շարունակաբար այն մշակում եք անտնտեսվար մեթոդներով, ապա ձեր թեթևամտության կամ համառության դիմաց վճարում եք՝ իրաժարվելով այն բարձր հատույցից, որ կարող էր տալ տվյալ հողը: Դոլարներով արտահայտված, հողն ավելին արժեք ուրիշների, քան ձեզ համար, և եթե իրաժարվում եք այն վարձով տալուց կամ վաճառելուց, ապա ձեր գոյամիջոցները ծախսում եք ձեր քնահաճույքին հագուրդ տալու համար, որը նույնն է, թե վաճառելիք հողը և գումարը ծախսելիք գինու, դաժուկասահիքի կամ երգերի վրա:

կության կողմից օգտագործվող, բայց անվճար գործոնների նկատմամբ կիրառվելը: Այն առնչվում է սակավ ապրանքներով աշխարհում որոշումներ կայացնելու իսկական տնտեսական ծախքերի կամ հետևանքների հետ:

Այս պահին, սակայն, կարող եք ասել. «Այժմ ես ամբողջովին խճճվել եմ: Սկզբում ես սովորեցի, որ շուկայում գինը իսկական հասարակական ծախքի լավ չափանիշ է: Հիմա ասում եք, որ ճիշտ հասկացությունը այլընտրանքի գինն է: Այստեղ չկա՞ արդյոք անհետևողականություն»:

Իրականում՝ ոչ: Ձեզ հետաքրքիր կլինի իմանալ, որ լավ գործող շուկայում *գինը հավասար է այլընտրանքի գնին*: Ենթադրենք՝ որևէ ապրանք, օրինակ՝ ածուխը, գնվում և վաճառվում է մրցակցային շուկայում: Եթե իմ 1 տոննա ածուխը բերեմ շուկա, ապա ակնկալվող գնորդներից կստանամ գնի մի շարք առաջարկներ՝ \$25,02, \$24,98, \$25,01: Սրանք ներկայացնում են իմ ածխի արժեքները, ասենք՝ երեք ջերմակելստրակայանների համար: Ընտրում եմ ամենաբարձրը՝ \$25,02: Այս վաճառքի այլընտրանքի գինը հաջորդ լավագույն այլընտրանքն է, այսինքն՝ գնի երկրորդ ամենաբարձր առաջարկը՝ \$25,01, որը համարյա հավասար է ընդունված գնին: Շուկայի բացարձակ կատարյալ մրցակցային դառնալուն զուգընթաց գնի առաջարկները իրար ավելի ու ավելի կմոտենան, մինչև որ սահմանային դեպքում գնի երկրորդ ամենաբարձր առաջարկը (որը, ըստ մեր սահմանման, այլընտրանքի գինն է) ճշգրիտ հավասարվի գնի ամենաբարձր առաջարկին (որը գինն է): Այս օրինակը ցույց է տալիս, որ մրցակցային շուկայում բազմաթիվ գնորդներ ռեսուրսների համար մրցակցում են մինչև այն պահը, երբ առաջարկվող գինը ընդհուպ մոտենում է լավագույն մատչելի այլընտրանքին և, հետևաբար, հավասարվում այլընտրանքի գնին:

Այլընտրանքի գները շուկաներից դուրս: Այլընտրանքի գին հասկացությունը առանձնապես վճռորոշ է դառնում շուկաներից դուրս կատարվող գործարքները վերլուծելիս: Ինչպե՞ս կորոշեք ճանապարհի կամ պուրակի արժեքը: Իսկ առողջապահության կամ անվտանգության կարգավորման արժեքը: Նույնիսկ ուսանողի ժամանակի բաշխումը կարելի է բացատրել՝ ելնելով այլընտրանքի գնից:

- Այլընտրանքի գին հասկացությունը կարող է բացատրել, թե ուսանողները քննությանը հաջորդող շաբաթվա ընթացքում ինչու հեռուստացույց ավելի շատ են դիտում, քան քննութ-

յանը նախորդող շաբաթվա ընթացքում: Անմիջապես քննությունից առաջ հեռուստացույց դիտելը այլընտրանքի բարձր գին ունի, քանի որ ժամանակի այլընտրանքային օգտագործումը (ուսումնառությունը), սպասվող գնահատականի բարձրացման առումով, ավելի մեծ արժեք ունի: Քննությունից հետո ժամանակի այլընտրանքի գինը ավելի փոքր է:

- Ենթադրենք՝ համերկային կառավարությունը նավթ ստանալու նպատակով կամենում է հորատումներ կատարել Կալիֆոռնիայի լողափից ոչ հեռու: Լսվում են բարձրագույն բողոքներ: Ծրագրի կողմնակիցներից մեկն ասում է. «Ինչի՞ համար է այս ամբողջ աղմուկը: Այստեղ կա թանկ արժեքող նավթ, իսկ շրջակայքում ծովի ջուր՝ որքան կամենաք: Սա երկրի համար շատ էժան նավթ է»:

Իրականում, այլընտրանքի գինը կարող է շատ բարձր լինել: Եթե հորատումը հանգեցնի նավթի արտահոսի, որը կփչացնի լողափերը, ապա հանգստի և զվարճալիքների միջոցառումները կարող են տուժել: Այլընտրանքի գինը չափելը կարող է հեշտ չլինել, բայց օվկիանոսի՝ որպես հանգստավայրի արժեքը նույնքան իրական է, որքան ջրի տակ գտնվող նավթին:

Չորրորդած ճանապարհ: Այսպիսով, այլընտրանքի գինն այն է, թե որոշում կայացնելով՝ ինչի՞ց ենք հրաժարվում: Ստաժեք, թե Ռոբերտ Ֆրոստը ինչ նկատի ուներ, երբ գրում էր.

Անտառում բաժանվում էին
երկու ճանապարհ, և ես՝
Ընտրեցի ավելի քիչ տրորվածը,
եվ հենց դա էր տարբերությունը ողջ:

Ի՞նչ այլ ճանապարհ նկատի ուներ Ֆրոստը: Քաղաքային կյանքը: Նվիրո՞ւմը մի գործի, որի դեպքում նա ի վիճակի չէր լինի գրելու ճանապարհների, պատերի ու կեչիների մասին: Պատկերացրեք բոլորիս համար այն անչափ մեծ այլընտրանքի գինը, եթե Ռոբերտ Ֆրոստն ընտրած լիներ ավելի տրորված ճանապարհը:

Սակայն գնի բանաստեղծական հասկացություններից անցնենք գործնականին: Վճռորոշ գաղափարը, որը պետք է ըմբռնել, հետևյալն է.

Տնտեսական ծախքերը, բացի բացահայտ փողային ծախքերից, ներառում են այն այլընտրանքի գները, որոնք ծագում են ռեսուրսներն այլընտրանքային եղանակներով օգտագործելու հնարավորություններից:

● Արտադրության և ծախքերի մեր քննարկման ընթացքում կարևոր նշանակություն ունեցող՝ ընդհանուր, միջին և սահմանային ծախքերի հետ միասին դիտարկվեցին և՛ տնտեսագիտական, և՛ գործարար սահմանումները: Հավելվածում այս

հարցերը քննարկվում են ավելի խորը: Հաջորդ գլխում ցույց ենք տալու, թե ձեռնարկությունների և արտադրաճյուղերի առաջարկին վերաբերող որոշումներն ինչպես են անմիջականորեն ստացվում նրանց սահմանային ծախքերի կորերից: ●

ԱՍՓՈՓՈՒՄ

Ա. Ծախքերի տնտեսագիտական վերլուծություն

1. Ընդհանուր ծախքը (ԸԾ) կարող է տրոհվել հաստատագրված (ՀԾ) և փոփոխական ծախքերի (ՓԾ): Հաստատագրված ծախքերը արտադրական որևէ որոշման ազդեցությունը չեն կրում, մինչդեռ փոփոխական ծախքերը պայմանավորված են այնպիսի գործոններով, ինչպիսիք են աշխատանքը կամ նյութերը, որոնց քանակն աճում է արտադրության մակարդակի աճին զուգընթաց:
2. Սահմանային ծախքը (ՍԾ) հավելյալ ընդհանուր ծախքն է, որն առաջացնում է արտադրանքի 1 հավելյալ միավորը: Միջին ընդհանուր ծախքը (ՄԾ) անընդհատ նվազող միջին հաստատագրված ծախքի (ՄՀԾ) և միջին փոփոխական ծախքի (ՓԾ) գումարն է: Կարճաժամկետ միջին ծախքը սովորաբար ներկայացվում է Ս-աձև կորով, որն իր նվազագույն կետում միշտ հատվում է աճող ՍԾ-ի կորի հետ:
3. Օգտակար է հիշել հետևյալ կանոնները.

$$\text{ԸԾ} = \text{ՀԾ} + \text{ՓԾ} \quad \text{ՍԾ} = \frac{\text{ԸԾ}}{p} \quad \text{ՄԾ} = \text{ՄՀԾ} + \text{ՓԾ}$$

ՄԾ-ի Ս-աձև կորի ստորին կետում $\text{ՍԾ} = \text{ՄԾ} = \text{նվազագույն ՄԾ}$ նվազագույն արժեքին:

4. Ծախքերն ու արտադրողականությունը մեծան են հայելային պատկերների: Երբ նվազող հատույցի օրենքը սկսում է գործել, ապա սահմանային արդյունքը նվազում է, իսկ ՍԾ-ի կորը՝ բարձրանում: Աճող հատույցի սկզբնական փուլին համապատասխան, ՍԾ-ն սկզբնապես նվազում է: Եթե արտադրության բոլոր գործոնները հնարավոր լինեն գնել անփոփոխ գներով, իսկ արտադրանքը դրսևորեր ծավալի հաստատուն հատույց, ապա երկարաժամկետ ծախքի կորը միշտ հորիզոնական կլիներ:
5. Որևէ ձեռնարկության կողմից արտադրության գործոնների լավագույն համակցության ընտրությունն ընթանելու համար կարող ենք կիրառել ծախքերին և արտադրությանը վերաբերող հասկացությունները: Եթե ձեռնարկությունները ցանկանում են առավելագույնի հասցնել իրենց շահույթները, ապա պետք է ձգտեն նվազագույնի հասցնել արտադրանքի տվյալ մակարդակի արտադրության ծախքերը: Այս դեպքում ձեռնարկությունը պիտի հետևի նվազագույն ծախքի կանոնին՝ տարբեր գործոնները պետք է ընտրվեն այնպես, որ բոլոր ներդրանքների համար՝ 1 դոլարին համարժեք ներդրանքի սահմանային արդյունքները հավասար լինեն: Սա նշանակում է, որ $\text{ՍԱ}_1/\text{Q}_1 = \text{ՍԱ}_2/\text{Q}_2 = \text{ՍԱ}_3/\text{Q}_3 = \dots$

Բ. Գործարար հաշվապահությունը և այլընտրանքի գինը

6. Հաշվապահությունը հասկանալու ամենակարևոր պայմաններն են.
- ա) Հաշվեկշռի հիմնարար փոխառնչությունը ունեցվածքի, պարտավորությունների և սեփական միջոցների միջև, սրանցից յուրաքանչյուրի տրոհումը ֆինանսական ու հաստատագրված միջոցների, և սեփական միջոցների՝ որպես մնացորդի էությունը:
 - բ) Եկամտի տեղեկագրի (կամ շահույթի և վնասի տեղեկագրի) բնույթը, շահույթի՝ որպես մնացորդի էությունը, հաստատագրված ունեցվածքի արժեքնազույգումը:
7. Ծախքերի՝ տնտեսագետի տված սահմանումն ավելի լայն է, քան հաշվապահինը: Տնտեսագիտական ծախքը ներառում է ոչ միայն ակնհայտ, գրպանից վճարվող փողով գնումները, այլ նաև ոչ ակնհայտ այլընտրանքի գները, ինչպես, օրինակ՝ ձեռնարկության սեփականատիրոջ աշխատանքի հատույցը: Մրցակցային շուկաներում այս այլընտրանքի գները խստորեն սահմանափակվում են հայտերով և առաջարկներով, այնպես որ գինը սովորաբար մոտ է շուկա հանված ապրանքների և ծառայությունների այլընտրանքի գնին: Այլընտրանքի գինը առավել կարևոր նշանակություն ունի այնպիսի ոչ շուկայական ապրանքների համար, ինչպիսիք են մաքուր օդը, առողջությունը կամ հանգիստը, որոնց ծառայությունները շատ կարևոր են, թեպետև չեն գնվում և վաճառվում շուկայում:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

Ծախքերի վերլուծություն	Հաշվապահական հասկացություններ	
ընդհանուր ծախք՝ հաստատագրված և փոփոխական	հաշվեկշռի հիմնական նույնություն	վաճառք, ծախք, շահույթ
$ԸԾ = ՀԾ + ՓԾ$	ունեցվածք, պարտավորություններ և սեփական միջոցներ	ծախքի հասկացությունները տնտեսագիտության և հաշվապահության մեջ
$ՍԾ = ԸԾ / p = ՄՀԾ + ՄՓԾ$	եկամտի տեղեկագիր	այլընտրանքի գին
սահմանային ծախք		
նվազագույն ծախքի կանոն.		
$\frac{ՍԱ_2}{Գ_2} = \frac{ՍԱ_3}{Գ_3} = \frac{ՍԱ_{որևէ Գործոնի}}{Գ_{որևէ Գործոնի}}$		

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

- Կազմեք ծախքի բաղադրիչների՝ աշխատավարձի, ռոճիկի, վառելանյութի, վարձավճարի և այլնի ցուցակը: Դրանք բաժանեք ըստ տեսակի՝ հաստատագրված և փոփոխական:
- Բացատրեք սահմանային ծախքի և միջին ծախքի տարբերությունը: Ինչո՞ւ ՄՓԾ-ն միշտ ՍԾ-ի նման կլինի: Ինչո՞ւ ՍԾ-ն նույնն է ստացվում թե՛ ՓԾ-ի և թե՛ ԱԾ-ի միջոցով հաշվարկելիս:
- Աղյուսակ 4-3-ի \$55 հաստատագրված ծախքին ավելացրեք \$90 լրացուցիչ ՀԾ: Այժմ նոր աղյուսակն ամբողջությամբ հաշվարկեք նախկին ՓԾ-ով, բայց նոր ՀԾ = \$145-ով: Ի՞նչ է տեղի ունենում ՍԾ-ի, ՄՓԾ-ի հետ: Իսկ ԸԾ-ի, ՍԾ-ի և ՄՀԾ-ի հետ: Կարո՞ղ եք ստուգել, որ ՍԾ-ի նոր նվազագույն արժեքը $p^* = 5$ -ի դեպքում է, երբ $ՍԾ = \$60 = ՍԾ$:

4. Բացատրեք, թե ինչու է ՍԾ-ն ՄԾ-ի և ՄՓԾ-ի հետ հատվում դրանց Ս-աձև կորերի նվազագույն կետում:
5. ՍԾ-ի կորի վերընթաց հատվածը կապեք նվազող հատույցի օրենքի հետ: Կորի վարընթաց մասը հակադրեք այդ օրենքին:
6. Դիտարկեք ստորև բերված աղյուսակի տվյալները, որը ներկայացնում է աղյուսակ 4-4-ում պատկերվածի նման իրադրություն:
- ա) Հաշվարկեք ԸԾ-ն, ՓԾ-ն, ՀԾ-ն, ՍԾ-ն, ՄՓԾ-ն և ՍԾ-ն: Գծագրական թղթի վրա պատկերեք ՍԾ-ի և ՄԾ-ի կորերը:
- բ) Ենթադրե՞ք՝ աշխատանքի գինը կրկնապատկվում է: Հաշվարկեք նոր ՄԾ-ն և ՍԾ-ն: Գծեք նոր կորերը և դրանք համեմատեք (ա)-ի կորերի հետ:
- գ) Հիմա ենթադրե՞ք՝ ընդհանուր գործունային արտադրողականությունը կրկնապատկվում է (այսինքն՝ ներդրանքների յուրաքանչյուր համակցության դեպքում արտադրանքի մակարդակը կրկնապատկվում է): Կրկնե՞նք (բ) կետի վարժությունը: Կարո՞ղ եք ցույց տալ երկու հիմնական գործոններ, որոնք միտված են ազդելու ձեռնարկության ծախքի կորերի վրա:
7. Ցույց տվե՞ք հետևյալ պնդումներից յուրաքանչյուրի սխալ լինելը.
- ա) Միջին ծախքերը նվազագույն են, երբ սահմանային ծախքերը ևս նվազագույն են:
- բ) Զանի որ հաստատագրված ծախքերը երբեք չեն փոփոխվում, ապա միջին հաստա-

- տագրված ծախքը արտադրանքի ցանկացած մակարդակի դեպքում հաստատուն է:
- գ) Միջին ծախքը միշտ աճում է, երբ աճում է սահմանային ծախքը:
 - դ) Յոգեմայթի պուրակում նավթի հորատման այլընտրանքի գինը զրո է, քանի որ ոչ մի ձեռնարկություն այնտեղ որևէ բան չի արտադրում:
 - ե) Որևէ ձեռնարկություն նվազագույնի է հասցնում ծախքերը, երբ յուրաքանչյուր ներդրանքի վրա ծախսում է միևնույն չափով:
 8. Ենթադրե՞ք՝ երկմտում եք. Ատլանտայից Նոր Օղջեան գնալ օդանավով, թե՞ ավտոբուսով: Օդանավի տոմսի գինը \$100 է, իսկ ուղևորությունը տևում է 1 ժամ: Ավտոբուսի տոմսի գինը \$50 է, բայց ուղևորությունը տևում է 6 ժամ: Ո՞րն է ուղևորության նպատակահարմար եղանակը. (ա) գործարարի համար, որի աշխատանքի 1 ժամն արժե \$40, (բ) ուսանողի համար, որի 1 ժամն արժե \$4, (գ) ձեզ համար: Ցույց տվե՞ք, թե այլընտրանքի գին հասկացությունն այստեղ ինչու է վճռորոշ:
 9. 1991 թվականին մի ընկերություն ունեցել է \$10 միլիոնի զուտ վաճառք և \$9 միլիոնի զանազան ծախսեր (ներառյալ հարկերը, վարձավճարները և այլն) և վարձել է սարքավորումներն ու գործարանը: Նրա պաշարը տարվա ընթացքում չեն փոփոխվել: Նա շահութաբաժիններ չի վճարել: 1991 թվականի համար տվե՞ք նրա եկամտի պարզեցված տեղեկագիրը:

(1) Արտադրանք (տոմսա՝ ցորենի)	(2) Հողի ներդրանք (ակր)	(3) Աշխատանքի ներդրանք (աշխատող)	(4) Հողի վարձավճար (դոլար՝ մեկ ակրի դիմաց)	(5) Աշխատավարձ (դոլար՝ մեկ աշխատողի դիմաց)
0	15	0	12	5
1	15	6	12	5
2	15	11	12	5
3	15	15	12	5
4	15	21	12	5
5	15	31	12	5
6	15	45	12	5
7	15	63	12	5

10. 9-րդ հարցում նշված ընկերությունը 1990 թ. վերջին ոչ մի պարտք չուներ՝ լիովին ֆինանսավորվելով սովորական բաժնետոմսերով: Լրացրեք 1990 թ. համար նրա տարեվերջյան

հաշվեկշիռը՝ օգտվելով ստորև բերված աղյուսակի տվյալներից: Այնուհետև՝ օգտագործելով 9-րդ հարցի տվյալները և եկամտի տեղեկագիրը, լրացրեք 1991 թ. նրա հաշվեկշիռը:

Ունեցվածք (տարեվերջ)		Պարտավորություններ և սեփական միջոցներ (տարեվերջ)		
1990	1991		1990	1991
		Պարտավորություններ	0	0
		Սեփական միջոցներ		
Ընդամենը	\$ 50 մլն	Ընդամենը		

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆԸ, ԾԱԽՔԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԸ

III գլխում նկարագրված՝ արտադրության տեսությունը և այն գլխի՝ ծախքի վերլուծությունը միկրոտնտեսագիտության կառույցի հիմնաքարերից են: Արտադրության և ծախքի խոր ըմբռնումն անհրաժեշտ է ընկալելու, թե տնտեսական սակավությունն ինչպես է արտահայտվում շուկայական գների տեսքով: Այս հավելվածը շարունակում է զարգացնել նշված գաղափարները և ներմուծում է հավասար արդյունքի կորի կամ հավասար քանակի կորի գաղափարը:

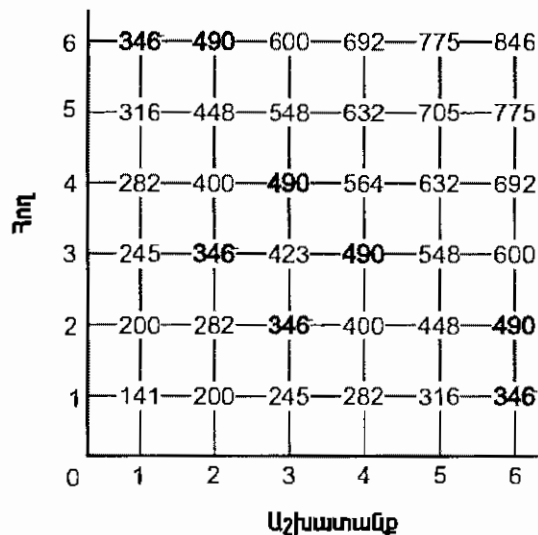
ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԹՎԱՅԻՆ ՖՈՒՆԿՑԻԱ

Արտադրության և ծախքի վերլուծության արմատները գտնվում են արտադրության ֆունկցիա հասկացության մեջ, որը ցույց է տալիս արտադրանքի այն առավելագույն քանակը, որ կարող է արտադրվել ներդրանքների տարբեր համակցություններով: Աղյուսակ 43-1-ը սկսվում է ծավալի հաստատուն հատույցով արտադրության ֆունկցիայի թվային օրինակով, որտեղ ներդրանքների մեծությունները տեղադրված են առանցքների երկայնքով, իսկ արտադրանքի մեծությունը՝ աղյուսակի հանգուցակետերում:

Ձախ կողմում թվարկված են հողի փոփոխական քանակները՝ սկսած 1 միավորից մինչև 6 միավոր: Ներքևի առանցքի երկայնքով թվարկված են աշխատանքի քանակները, որոնք նույնպես փոփոխվում են 1-ից մինչև 6: Հողի յուրաքանչյուր տողին և աշխատանքի յուրաքանչյուր սյունակին համապատասխանող արտադրանքը նշված է աղյուսակի ներսում:

Եթե մեզ է ճշգրիտ իմանալ, թե որքան արտադրանք կստացվի 3 միավոր հողի և 2 միավոր աշխատանքի դեպքում, հաշվում ենք հողի 3 միավորը և շարժվում դեպի 2 միավոր աշխատանքը: Ինչպես երևում է աղյուսակից, պատասխանը 346 միավոր արդյունքն է: (Կարո՞ղ եք գտնել ներդրանքների այլ համակցություններ, որոնք արտադրեն $p=346$): Նմանապես գտնում ենք, որ 3 միավոր հողը և 6 միավոր աշխա-

տանքը արտադրում են 600 միավոր p : Հիշեք, որ արտադրության ֆունկցիան ցույց է տալիս այն առավելագույն արտադրանքը, որ մատչելի է ժամանակի տվյալ պահին առկա ճարտարագիտական հմտությունների և տեխնիկական գիտելիքների պայմաններում:



Աղյուսակ 43-1. Արտադրության ֆունկցիայի աղյուսակային պատկերը, որն արտադրանքի քանակը առնչում է աշխատանքի և հողի ներդրանքների փոփոխական համակցությունների հետ

Եթե ունեք հողի 3 միավոր և աշխատանքի 2 միավոր, ապա ճարտարագետը ձեզ ասում է, որ ստացվելիք առավելագույն հնարավոր արտադրանքը 346 միավոր է: Ուշադրություն դարձրեք, որ 346 միավոր արդյունք արտադրելու տարբեր եղանակներ կան: Նույնը կատարեք 490 միավորի համար: (Աղյուսակում ցույց տրված արտադրության ֆունկցիան «Քոր Դազլասի արտադրության ֆունկցիայի» մասնավոր դեպքն է, որը տրվում է $p=100 \sqrt{2x_1x_2}$ բանաձևով):

ՆՎԱԶՈՂ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ ՕՐԵՆՔ

Աղյուսակ 43-1-ը կարող է հիանալի ցույց տալ նվազող հատույցի օրենքը: Սկզբում հիշեք, որ աշխատանքի սահմանային արդյունքը աշխատանքի 1 հավելյալ միավորից ստացվող հավելյալ արդյունքն է, երբ հողը և մյուս ներդրանքները պահվում են հաստատուն: Աղյուսակ 43-1-ի ցանկացած կետում աշխատանքի սահմանային արդյունքը կարող ենք գտնել՝ տվյալ արտադրանքն արտահայտող թիվը հանելով նույն շարքում նրանից աջ գտնվող թվից: Այսպես՝ երբ առկա են 2 միավոր հող և 4 միավոր աշխատանք, լրացուցիչ աշխատողի սահմանային արդյունքը կլինի 48, այսինքն՝ երկրորդ շարքի 448-ից հանած 400:

«Հողի սահմանային արդյունք» ասելով նկատի ունենք, իհարկե, հողի 1 լրացուցիչ միավորից առաջացող հավելյալ արդյունքը, երբ աշխատանքը պահվում է հաստատուն: Այն հաշվարկվում է տվյալ սյունակի հարակից թվերի համեմատության միջոցով: Այսպես, եթե ունենք հողի 2 միավոր և աշխատանքի 4 միավոր, ապա հողի սահմանային արդյունքն ըստ չորրորդ սյունակի կլինի 490-400 կամ 90:

Մեր երկու գործոններից յուրաքանչյուրի սահմանային արդյունքը կարող ենք հեշտությամբ որոշել՝ համեմատելով աղյուսակ 43-1-ի ուղղաձիգ սյունակների կամ հորիզոնական շարքերի հարևան թվերը:

Որևէ ներդրանքի սահմանային արդյունք հասկացությունը սահմանելուց հետո այժմ հեշտությամբ կարող ենք ձևակերպել նվազող հատույցի օրենքը, ըստ որի՝ մեծացնելով որևէ ներդրանք և հաստատուն պահելով մյուսները, փոփոխական ներդրանքի սահմանային արդյունքը վերջին հաշվով ինչ-որ պահից սկսած կնվազի:

Այս փաստը լուսաբանելու համար աղյուսակ 43-1-ում հողը պահենք հաստատուն՝ մնալով մի որոշակի՝ ենթադրենք՝ հողի 2 միավորին համապատասխանող շարքի վրա: Հիմա թող աշխատանքն աճի 1-ից 2 միավորի, 2-ից 3 միավորի և այսպես շարունակ: Յուրաքանչյուր քայլի դեպքում ի՞նչ է տեղի ունենում ք-ի հետ:

Երբ աշխատանքը 1-ից դառնում է 2 միավոր, արտադրանքի մակարդակը 200-ից աճում է 282 միավորի կամ 82 միավորով: Սակայն աշխատանքի հաջորդ չափաքանակն ավելացնում է միայն 64 միավոր կամ 346-282: Նվազող հատույցները գործի են անցել: Աշխատանքի մեկական միավոր

ով հետագա ավելացումները մեզ համապատասխանաբար տալիս են արտադրանքի միայն 54 հավելյալ միավոր, 48 միավոր և վերջում 42 միավոր: Կարող եք հեշտությամբ ստուգել, որ օրենքը գործում է մյուս շարքերի համար ևս և, որ այն գործում է նաև այն դեպքում, երբ հողի քանակն է փոփոխվում, իսկ աշխատանքը պահվում հաստատուն:

Այս օրինակը կարող ենք օգտագործել՝ ստուգելու համար նվազող հատույցների մեր ներընթերցողական բացատրությունը՝ այն պնդումը, որ այդ օրենքը գործում է, քանի որ հաստատագրված գործոնը փոփոխականի համեմատությամբ նվազում է: Ըստ այս բացատրության, փոփոխական գործոնի յուրաքանչյուր միավոր գործունի հաստատագրված գործոնի հետզհետե նվազող մեծության հետ: Հետևաբար, բնական է, որ հավելյալ արդյունքը պիտի նվազի:

Եթե այս բացատրությունը տրամաբանական է, ապա *երկու* գործոնների համամասնական աճի դեպքում հատույցը չպետք է նվազի: Երբ աշխատանքը 1-ից աճում է 2 միավորի, և հողը *նույնպես* 1-ից աճում է 2 միավորի, ապա արդյունքում պետք է ստացվի այն նույն աճը, ինչ որ կստանալինք, եթե երկու գործոններն էլ միաժամանակ 2-ից աճեին 3 միավորի: Սա կարելի է ստուգել աղյուսակ 43-1-ի միջոցով: Առաջին քայլով 141-ից անցնում ենք 282 միավորին, իսկ երկրորդ քայլով արդյունքը 282-ից աճում է 423 միավորի՝ միմյանց հավասար 141 միավոր թռիչքով:

ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ԹՈՂԱՐԿՍԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՆՎԱԶԱԳՈՒՅՆ ԾԱԽՔՍԱՐ ՀԱՄԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Արտադրության թվային ֆունկցիան ցույց է տալիս արտադրանքի տվյալ մակարդակի ստացման տարբեր ուղիներ: Բայց ձեռնարկությունն այդ մի քանի հնարավորություններից ո՞րը պիտի օգտագործի: Եթե արտադրության ցանկալի մակարդակն է՝ $p=346$, ապա կա հողի և աշխատանքի առնվազն, չորս համակցություն, որոնք աղյուսակ 43-2-ում նշված են որպես Ա, Բ, Գ և Դ:

ճարտարագետի տեսանկյունից՝ 346 միավոր արտադրանք ստանալու համար այս համակցություններից յուրաքանչյուրը հավասարապես լավ է: Սակայն կառավարիչը, շահագրգռված լինելով նվազագույնի հասցնել ծախսերը, ցանկանում է գտնել այն համակցությունը, որի ծախսերը նվազագույնն են:

	(1)	(2)	(3)	(4)
	Ներդրանքների համակցությու- ններ		Ընդհանուր ծախսը, երբ $q_{u_2} = \$2$ $q_{u_1} = \$3$ (\$)	Ընդհանուր ծախսը, երբ $q_{u_2} = \$2$ $q_{u_1} = \$1$ (\$)
	Աշխա- տանք u_2	Հող u_1		
Ա	1	6	20	---
Բ	2	3	13	7
Գ	3	2	12	---
Դ	6	1	15	---

Աղյուսակ 43-2. Արտադրանքի տվյալ քա-
նակն արտադրելու ներդրանքներն ու ծախ-
սերը

Ենթադրենք՝ ձեռնարկությունն ընտրել է արտադրանքի 346 միավորը: Այդ դեպքում նա կարող է օգտագործել ներդրանքների համակցությունների Ա, Բ, Գ, Դ չորս տարբերակներից յուրաքանչյուրը: Երբ ձեռնարկությունը տրված սանդղակով շարժվում է ցած, արտադրության մեջ ներառված աշխատանքը նեծանում է, իսկ հողի քանակը փոքրանում:

Տարբեր եղանակների միջև ձեռնարկության ընտ-
րությունը կախված կլինի ներդրանքների գներից: Տույց
տվեք, որ երբ $q_{u_2} = \$2$, $q_{u_1} = \$3$, նվազագույն ծախսի հա-
մակցությունը Գ-ն է: Տույց տվեք, որ հողի գինը \$3-ից
\$1-ի իջեցնելը ձեռնարկությանը տանում է ավելի շատ
հող պահանջող Բ համակցության ընտրությանը:

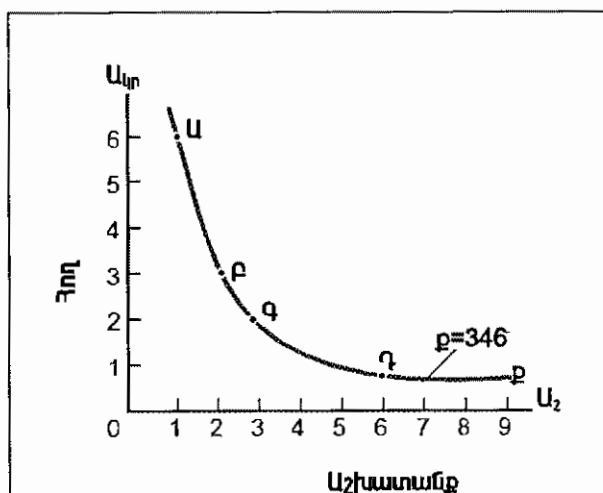
Ենթադրենք՝ աշխատանքի գինը \$2 է, իսկ
հողի գինը՝ \$3: Ներդրանքի գների այս մակար-
դակի դեպքում ամբողջ ծախսը ցույց է տրված
աղյուսակ 43-2-ի հոծ թվերով շարքի երրորդ սյու-
նակում: Ա համակցության համար աշխատանքի և
հողի ամբողջ ծախսը կլինի \$20, որը հավասար է
(1x\$2)+(6x\$3): Բ-ի, Գ-ի և Դ-ի ծախսերը համա-
պատասխանաբար կլինեն \$13, \$12 և \$15: Ներդ-
րանքների ենթադրվող գների դեպքում Գ-ն կլինի
տվյալ արտադրանքն արտադրելու նվազագույն
ծախսատար տարբերակը:

Եթե երկու ներդրանքներից որևէ մեկի գինը
փոխվի, ապա ներդրանքների հավասարակշիռ
համակցությունը նույնպես կփոխվի, որպեսզի
թանկացած ներդրանքից ավելի քիչ օգտագործ-
վի: (Սա ճիշտ և ճիշտ նման է II գլխում քննարկ-
ված սպառողական պահանջարկում փոխարին-
ման երևույթին): Եթե ներդրանքների գները
հայտնի են, ապա արտադրության նվազագույն
ծախսատար եղանակը կարելի է գտնել՝ հաշվե-
լով ներդրանքների տարբեր համակցությունների
ծախսերը:

ՀԱՎԱՍԱՐ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ ԿՈՐԵՐ

Ծախսերը նվազագույնի հասցնելու համար ձեռ-
նարկության կողմից ներդրանքների համակցման
եղանակի՝ առողջ բանականության վրա հիմն-
ված թվային վերլուծությունը կարելի է ավելի
պատկերավոր դարձնել գծապատկերների միջո-
ցով: Գծապատկերների վրա հիմնված մոտեցումը
կիրառված ենք՝ համադրելով երկու նոր կորեր՝
հավասար արդյունքի կորը և հավասար ծախսի
ուղիղը:

Աղյուսակ 43-1-ը վերածենք մի անընդհատ
կորի՝ $p=346$ արդյունքին համապատասխանող
բոլոր կետերով տանելով մի սահուն կոր: Նկար
43-1-ում ցույց տրված սահուն կորը տալիս է աշ-
խատանքի և հողի այն համակցությունները, ո-
րոնք ապահովում են 346 միավոր արտադրանք:
Այն կոչվում է հավասար արդյունքի կոր կամ
հավասար քանակի կոր և նման է II գլխի հավել-
վածում քննարկված՝ սպառողի անտարբերու-
թյան կորին: Աղյուսակ 43-2-ի տվյալներից օգտվե-
լով՝ նկար 43-1-ի վրա դուք պետք է որ կարողա-
նաք պատկերել 490 միավոր արտադրանքին հա-
մապատասխանող հավասար արդյունքի կորը: Ի-
րականում կարելի է տանել անսահման թվով հա-
վասար արդյունքի կորեր:



Նկար 43-1. Հավասար արդյունքի կոր

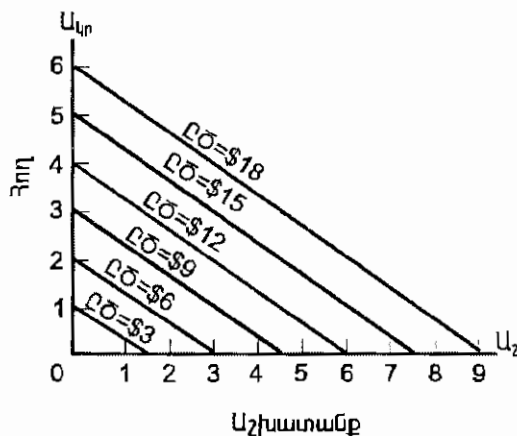
Հավասար արդյունքի կորի բոլոր կետերը ներկայաց-
նում են հողի և աշխատանքի այն համակցությունները,
որ կարող են օգտագործվել նույն 346 միավոր արտադ-
րանքի արտադրության համար:

ՀԱՎԱՍԱՐ ԾԱԽՔԻ ՈՒՂԻՂՆԵՐ

Իմանալով աշխատանքի և հողի գները, ձեռնարկությունն ամբողջ ծախքը կարող է հաշվել U , P , Q և Γ կետերի կամ հավասար արդյունքի կորի ցանկացած այլ կետի համար: Ձեռնարկությունը նվազագույնի կհասցնի իր ծախքերը, եթե հավասար արդյունքի կորի վրա ընտրի այն կետը, որի համար ամբողջ ծախքը նվազագույնն է:

Արտադրության ամենաքիչ ծախքատար եղանակը գտնելու հեշտ միջոցը հավասար ծախքի ուղիղների կառուցումն է: Դա արված է նկար 43-2-ում, որտեղ զուգահեռ ուղիղների ընտանիքը ներկայացնում է հավասար ծախքի մի շարք կորեր, երբ աշխատանքի գինը \$2 է, իսկ հողի գինը՝ \$3:

Ցանկացած կետում ամբողջ ծախքը որոշելու համար պարզապես պետք է կարդանք այդ կետով անցնող հավասար ծախքի ուղիղի վրա նշված թիվը: Բոլոր գծերը ուղիղ են և զուգահեռ, որովհետև, ըստ ենթադրության, ձեռնարկությունը հնարավորություն ունի երկու ներդրանքն էլ գնելու հաստատուն գներով: Գծերի թեքությունը 45° -ից մի քիչ փոքր է, որովհետև աշխատանքի Q և P գները ինչ-որ չափով ավելի փոքր է, քան հողի U գինը: Ավելի ճիշտ՝ միշտ կարող ենք ասել, որ հավասար ծախքի յուրաքանչյուր ուղիղի թե-



Նկար 43-2. Հավասար ծախքի ուղիղներ

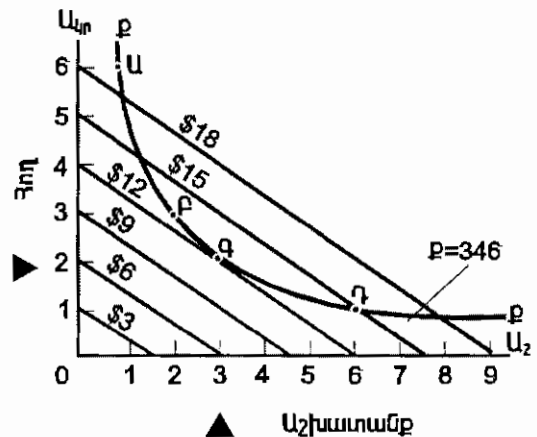
Հավասար ծախքի տվյալ ուղիղի ցանկացած կետ ներկայացնում է նույն ընդհանուր ծախքը: Գծերն ուղիղ են, որովհետև գործոնային գները հաստատուն են, և բոլորն էլ ունեն բացասական թեքություն, որը հավասար է աշխատանքի և հողի գների հարաբերությանը՝ \$2/\$3, և, հետևաբար, զուգահեռ են:

քության թվաբանական արժեքը հավասար է աշխատանքի և հողի գների հարաբերությանը (այս դեպքում՝ $Q_{U2}/Q_{U1}=2/3$):

ՀԱՎԱՍԱՐ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ ԵՎ ՀԱՎԱՍԱՐ ԾԱԽՔԻ ՈՒՐՎԱԳԾԵՐ. ՆՎԱԶԱԳՈՒՅՆ ԾԱԽՔԸ ՇՈՇԱՓՄԱՆ ԿԵՏՈՒՄ

Միավորելով հավասար արդյունքի կորերը և հավասար ծախքի ուղիղները, կարող ենք որոշել ձեռնարկության լավագույն կամ ծախքերը նվազագույնի հասցնող դիրքը: Հիշեք, որ ներդրանքների լավագույն համակցությունը այն կետում է, որտեղ տրված $p=346$ միավոր արտադրանքը

ՆԵՐԴՐԱՆՔՆԵՐԻ ՓՈԽԱՐԻՆՈՒՄ՝ ԱՐՏԱԴՐՈՒՄԻ ԾԱԽՔԵՐԸ ՆՎԱԶԱԳՈՒՅՆ ԿԱՍՏՆԵԼՈՒ ՀԱՄԱՐ

Նկար 43-3. Ներդրանքների նվազագույն ծախքատար համակցությունը գտնվում է Q կետում

Ձեռնարկությունը ցանկանում է նվազագույնի հասցնել իր 346 միավոր արտադրանքի արտադրության ծախքերը: Դրա համար նա հավասար արդյունքի հոծ կորի երկայնքով փնտրում է ներդրանքների նվազագույն ծախքատար համակցությունը: Ձեռնարկությունը ներդրանքների ցանկալի համակցությունը որոնում է հավասար ծախքի ամենացածր ուղիղների վրա: Նվազագույն ծախքի դիրքը գտնվում է այն կետում, որտեղ հավասար արդյունքի կորը շոշափում է (բայց չի հատում) հավասար ծախքի ամենացածր ուղիղը: Շոշափման այս փաստը նշանակում է, որ գործոնային գներն ու սահմանային արդյունքները համեմատական են միմյանց, իսկ մեկ դոլարին ընկնող սահմանային արդյունքները՝ հավասար:

կարելի է արտադրել նվազագույն ծախսերով: Այս կետը գտնելու համար հավասար արդյունքի միակ հոծ կորը պարզապես վերադրենք հավասար ծախսի ուղիղների ընտանիքի վրա, ինչպես ցույց է տրված նկար 43-3-ում: Ձեռնարկությունն անընդհատ կշարժվի նկար 43-3-ի հոծ գոգավոր կորի երկայնքով, մինչև որ հատի ծախսի ավելի ցած գտնվող ուղիղները: Հետևաբար, հավասարակշռությունը տեղի կունենա Q կետում, որտեղ հավասար արդյունքի կորը շոշափում է, բայց չի հատում հավասար ծախսի ամենացածր ուղիղը: Սա շոշափման կետն է, երբ հավասար արդյունքի կորի թեքությունը նույնն է, ինչ որ հավասար ծախսի ուղիղի թեքությունը, և այդ կետում կորերը կարծես թե համբուրվում են:

Արդեն գիտենք, որ հավասար ծախսի կորերի թեքությունը $Q_{աշ}/Q_{սղ}$ է: Իսկ ինչի՞նչ է հավասար հավասար արդյունքի կորի թեքությունը: Հիշենք, որ կոր գծի թեքությունը նրա որևէ կետում հավասար է այդ կետում կորին տարված շոշափողի թեքությանը: Հավասար արդյունքի կորի դեպքում այդ թեքությունը հավասար է նշված երկու գործոնների «փոխարինման հարաբերությանը»: Վերջինս կախված է արտադրության այդ երկու գործոնների հարաբերական սահմանային արդյունքից, այսինքն՝ $ՍԱ_{աշ}/ՍԱ_{սղ}$ -ից, ճիշտ այնպես, ինչպես ավելի վաղ ցույց էր տրված, որ սպառողի անտարբերության կորի երկայնքով երկու ապրանքների փոխարինման չափը հավասար է այդ երկու ապրանքների սահմանային օգտակարությունների հարաբերությանը (տես՝ II գլխի հավելվածը):

ՆՎԱԶԱԳՈՒՅՆ ԾԱԽՔԻ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐԸ

Այսպիսով, օգտագործելով գծագրերի մեր գինանոցը, հանգեցինք այն պայմաններին, որոնց

դեպքում ձեռնարկությունը նվազագույնի կհասցնի արտադրության իր ծախսերը.

1. *Ցանկացած երկու ներդրանքների սահմանային արդյունքների հարաբերությունը պետք է հավասար լինի նրանց գործոնային գների հարաբերությանը:*

Փոխարինման հարաբերություն =

$$= \frac{\text{աշխատանքի սահմանային արդյունք}}{\text{հողի սահմանային արդյունք}} =$$

= Հավասար արդյունքի կորի թեքություն =

$$= \frac{\text{աշխատանքի գին}}{\text{հողի գին}}$$

2. *Ծախսված (վերջին) 1 դոլարից ստացված մեկ դոլարին համարժեք սահմանային արդյունքը պետք է նույնը լինի արտադրության ցանկացած գործոնի համար.*

$$= \frac{\text{աշխատանքի սահմանային արդյունք}}{\text{աշխատանքի գին}} =$$

$$= \frac{\text{հողի սահմանային արդյունք}}{\text{հողի գին}} = \dots$$

Սակայն վերացական բացատրություններով չպետք է բավարարվել: Միշտ հիշեք այն բանական տնտեսագիտական բացատրությունը, որը պարզաբանում է, թե ձեռնարկությունը տարբեր ներդրանքների վրա կատարվող իր ծախսերը ինչպես պիտի բաշխի, որպեսզի ծախսված ամեն մի դոլարին ընկնող սահմանային արդյունքները հավասարեցնի:

ՀԱՎԵԼՎԱԾԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Արտադրության ֆունկցիայի աղյուսակը աշխատանքի յուրաքանչյուր սյունակի և հողի յուրաքանչյուր տողի համար թվարկում է այն արտադրանքը, որ հնարավոր է արտադրել: Փոփոխական մեկ գործոնի նվազող հատույցը, երբ մյուս գործոնները պահվում են հաստատուն, կարելի է ցույց տալ՝ հաշվելով ցանկացած տողի կամ սյունակի նվազող սահմանային արդյունքները:
2. Հավասար արդյունքի կորը պատկերում է ներդրանքների այն համակցությունները, որոնք տալիս են արտադրանքի միևնույն մակարդակը: Հավասար արդյունքի այդպիսի կորի թեքությունը կամ փոխարինման հարա-

բերությունը հավասար է հարաբերական սահմանային արդյունքներին (օրինակ՝ $U_{u_2} / U_{u_{\text{կր}}}$)։ Հավասար ընդհանուր ծախքի կորերը զուգահեռ գծեր են, որոնց թեքությունները հավասար են գործոնների գների հարաբերությանը ($q_{u_2} / q_{u_{\text{կր}}}$)։ Նվազագույն ծախքի հավասարակշռությունը տեղի է ունենում շոշափման կետում, որտեղ հավասար արդյունքի կորը հպվում է, բայց չի հատում ԸԾ-ի առկա ամենացածր կորը։ Նվազագույն ծախքերի հավասարակշռության վիճակում սահմանային արդյունքները համեմատական են գործոնային գներին, երբ հավասարվում են յուրաքանչյուր գործոնի վրա ծախսված ամեն մի դոլարի սահմանային արդյունքները (այսինքն՝ հավասարվում են բոլոր U_{u_i} / q_{u_i} -երը)։

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

հավասար արդյունքի կորեր
հավասար ԸԾ-ի զուգահեռ գծեր
փոխարինման հարաբերություն
 $= U_{u_2} / U_{u_{\text{կր}}}$

$q_{u_2} / q_{u_{\text{կր}}}$ -ը որպես հավասար
ԸԾ-երի զուգահեռ գծերի
թեքություն

նվազագույն ծախքը շոշափ-
ման կետում .

$$U_{u_2} / U_{u_{\text{կր}}} = q_{u_2} / q_{u_{\text{կր}}} \text{ կամ} \\ U_{u_2} / q_{u_2} = U_{u_{\text{կր}}} / q_{u_{\text{կր}}}$$

ՀԱՐՑԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ցույց տվեք, որ աշխատավարձի մեծացումը, երբ հողի վարձավճարը պահվում է հաստատուն, ավելի կթեքի հավասար ծախքի ուղիղները և նկար 4-3-ի շոշափման q կետը կտեղաշարժի դեպի հյուսիս-արևմուտքի F կետը՝ այժմ արդեն ավելի էժան ներդրանքը փոխարինելով ավելի թանկով։ Արհմիության ղեկավարները պիտի հաշվի առնեն այս փոխառնությունը։
2. Ո՞րն է ներդրանքի նվազագույն ծախսատար համակցությունը, եթե արտադրության ֆունկցիան տրվում է աղյուսակ 4-3-1-ով, իսկ ներդրանքների գներն այնպիսիք են, ինչպիսիք ցույց են տրված նկար 4-3-ում, երբ $p=346$ ։

Ներդրանքների նույն գների դեպքում, ո՞րը կլինի նվազագույն ծախքատար հարաբերությունը, եթե արտադրանքը կրկնապատկվի՝ դառնալով $p = 692$ ։ Ի՞նչ տեղի կունենա «Գործոնի լարունության» կամ հող/աշխատանք հարաբերության հետ։ Կարո՞ղ եք բացատրել, թե ծավալի հաստատուն հատույցի դեպքում ինչո՞ւ այս արդյունքն ուժի մեջ կմնա արտադրանքի ցանկացած փոփոխության պարագայում։

ԱՌԱՋԱՐԿԸ ԵՎ ԳՆԱԳՈՅԱՑՈՒՄԸ ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Արտադրության ծախքերը մրցակցային
գների վրա չէին ազդի, եթե չազդեին
առաջարկի վրա:

Ջոն Սոյուարտ Միլ

Յուրաքանչյուր շուկա ունի երկու կողմ՝ առաջարկ և պահանջարկ: Եթե ցանկանում ենք հասկանալ, թե 1990 թ. աշնանը նավթի գներն ինչու կրկնապատկվեցին՝ ֆինանսական շուկաներում ստեղծելով խառնաշփոթ, իսկ սպառողների շրջանում՝ անհանգստություն, պետք է մանրագնին ուսումնասիրենք առաջարկի և պահանջարկի բարդ փոխազդեցությունը նավթի համաշխարհային շուկայում: Պետք է վերլուծենք նավթամթերքի պահանջարկի որոշիչները, իսկ առաջարկի առումով՝ գնահատել, թե արտադրության ծախքերն ինչպես են ազդում գործարար որոշումների վրա: Առաջարկի և պահանջարկի այս բոլոր հիմնաքարերն ուսումնասիրվել են նախորդ գլուխներում, այժմ հարկ է միատեղել դրանք՝ մրցակցային շուկան վերլուծելու համար:

Սկզբում կդիտարկենք, թե արտադրության ծախքերն ինչպես են կանխորոշում մրցակցային

ծեռնարկությունների և արտադրաճյուղերի առաջարկի շարժը: Կտեսնենք, որ առավելագույն շահույթի ձգտող ծեռնարկության արտադրության ծավալը կախված է արտադրության ծախքերից: Զեռնարկության համար սահմանային ծախքը առաջարկին վերաբերող որոշումների վրա ազդելու տեսակետից կենտրոնական դեր է խաղում:

Այս գլխի երկրորդ կեսում ցույց կտրվի, որ սահմանային ծախքը առանցքային նշանակություն ունի ոչ միայն ծեռնարկության, այլև արտադրաճյուղի համար: Կավարտենք՝ ուսումնասիրելով մրցակցային արտադրաճյուղի արդյունավետությունը: Կհամոզվենք, որ արտադրության ոչ մի վերակազմակերպում չի կարող կատարվել առկա ռեսուրսների՝ մրցակցային շուկայի ստեղծած տեղաբաշխումը, թեև պարտադիր չէ, որ այդ տեղաբաշխումը արդարացի կամ անաչառ լինի:

Ա. ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ԶԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ՎԱՐՔԸ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԱՌՈՒՄՈՎ

Գործարար ծեռնարկությունները վճռական նշանակություն ունեն շուկայական տնտեսության համար: Այս փաստն արտահայտված է Ջ. Մ. Քեյնզի հետևյալ դիտողությունում. «Եթե ծեռնարկությունը գործում է, ապա ՏՆտեսի հետ ինչ էլ որ պատահի՝ հարստությունը կկուտակվի, իսկ եթե ծեռնարկությունը քնած է, ապա ՏՆտեսն ինչ էլ որ անի, հարստությունը կնվազի»: Սակայն, իրականում ինչպիսի՞ն է գործարար ծեռնարկության վարքը: Կատարյալ մրցակցային ծեռնարկությունն ինչքա՞ն պիտի արտադրի: Ազարակատեր Գոմեսն ինչքա՞ն ցորեն պիտի արտադրի, եթե ցորենը վաճառվում է բուշելը \$3-ով: Փիտսբուրգի

ածխի և կոքսի ծեռնարկությունը քանի՞ տոննա ածուխ պիտի արդյունահանի, եթե մեկ տոննա ածխի շուկայական գինը \$25 է:

ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ԶԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ՎԱՐՔԸ

Այս գլխում կատարյալ մրցակցային ծեռնարկությունների վերլուծության մեջ կենթադրենք, որ մրցակցային ծեռնարկությունը *առավելագույնի է հասցնում շահույթը*, որը հավասար է ընդհանուր հասույթից հանած ընդհանուր ծախքը: Շահույթն առավելագույնի հասցնելու համար անհրաժեշտ է, որ ծեռնարկությունն իր ներքին գործառնութ-

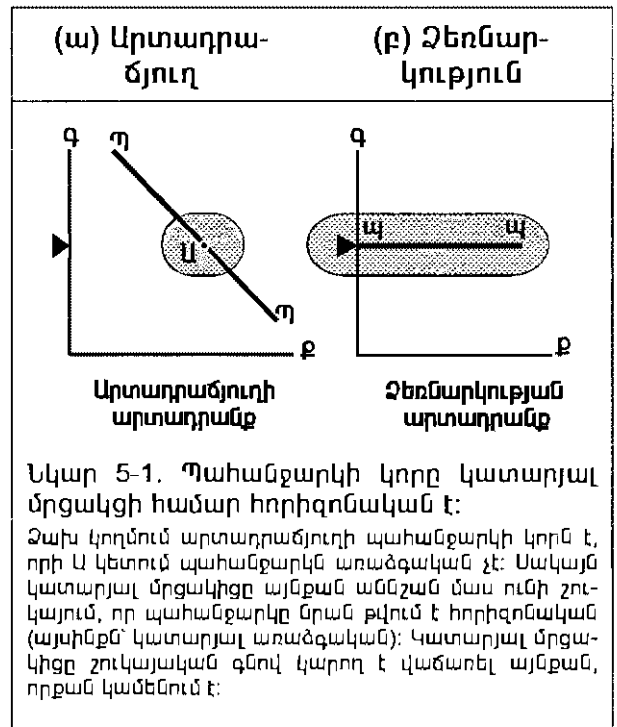
յուններն անպայման արդյունավետորեն կատարի (կանխի կորուստները, բարձրացնի աշխատողների ոգին, ընտրի արտադրության արդյունավետ գործընթացներ և այլն), իսկ շուկայում կայացնի տրամաբանական որոշումներ (ներդրանքների համապատասխան քանակությունները ձեռք բերի նվազագույն ծախքերով և ընտրի արտադրանքի լավագույն մակարդակը):

Ձեռնարկությունն ինչո՞ւ է ցանկանում առավելագույնի հասցնել շահույթը: Շահույթը ընկերակցության գուտ վաստակն է կամ պահումներից հետո մնացած փողը: Դա այն գումարն է, որ ձեռնարկությունը կարող է կրկին ներդրել նոր գործարանի կամ սարքավորման մեջ, օգտագործել այլ ձեռնարկություններ գնելու կամ ֆինանսական ներդրումների համար: Գործունեության այս բոլոր ձևերը բարձրացնում են ձեռնարկության արժեքը սեփականատերերի համար:

Քանի որ շահույթները կապված են և՛ ծախքերի, և՛ հասույթների հետ, ապա ձեռնարկությունը պետք է լավ պատկերացնի իր *ծախքերի կառուցվածքը*: Նախորդ գլխում վերլուծեցինք ծախքի ամենակարևոր հասկացությունները: Հիշեք ընդհանուր ծախք, միջին կամ միավորի ծախք հասկացությունները, ինչպես նաև սահմանային ծախք վճռորոշ հասկացությունը, որն արտադրանքի լրացուցիչ միավորի արտադրության հավելյալ ծախքն է: Անդրադարձեք աղյուսակ 4-3-ին, որպեսզի վստահորեն տարբերակեք ծախքի այս կարևոր հասկացությունները:

Կատարյալ մրցակցության աշխարհը *գիճն ընդունողների* աշխարհ է: Գիճն ընդունողը այն ձեռնարկությունն է, որը շուկայի համեմատությամբ այնքան փոքր է, որ շուկայական գնի վրա չի կարող ազդել, ուստիս պարզապես գիճն ընդունում է որպես տրված: Երբ ագարակատերերը վաճառում են այնպիսի միատեսակ արտադրանք, ինչպիսին ցորենն է, նրանք դա կարող են վաճառել մեծ թվով գնորդների, որոնք պատրաստ են մեկ բուշելի համար վճարելու շուկայական \$3 գինը: Եիշտ այնպես, ինչպես շատ տնային տնտեսություններ հարկադրված են ընդունելու նպարեղենի խանութներում կամ կինոթատրոններում գոյություն ունեցող գները, այդպես էլ մրցակցային ձեռնարկությունները հարկադրված են ընդունելու իրենց արտադրած ցորենի, նավթի կամ ածխի շուկայական գները:

Գիճն ընդունող կատարյալ մրցակցին կարող ենք նկարագրել՝ ուսումնասիրելով, թե շուկան ինչպես է ընկալվում մրցակցային ձեռնարկության կողմից: Նկար 5-1-ը ցույց է տալիս արտադր



րաճյուղի պահանջարկի կորի (ՊՊ կորի) և մեկ առանձին մրցակցային ձեռնարկության պահանջարկի կորի (պպ կորի) տարբերությունը: Քանի որ մրցակցային որևէ արտադրաճյուղում ընդգրկված ձեռնարկությունները շուկայի համեմատությամբ փոքր են, ապա պահանջարկի կորի՝ ձեռնարկությանը վերաբերող հատվածը արտադրաճյուղի կորի միայն մի փոքրիկ հատվածն է: Գծապատկերի լեզվով՝ պահանջարկի կորի ձեռնարկության բաժինն այնքան փոքր է, որ կատարյալ մրցակիցը թզուկի իր աչքերով ձեռնարկության պպ պահանջարկի կորը տեսնում է որպես լրիվ հորիզոնական կամ անսահման առաձգական: Նկար 5-1-ը լուսաբանում է, թե առանձին մրցակցի պահանջարկի առաձգականությունն ինչու շատ ավելի մեծ է, քան ամբողջ շուկայինը:

Քանի որ մրցակցային ձեռնարկությունները չեն կարող ազդել գնի վրա, ապա վաճառված յուրաքանչյուր միավորի գինը ձեռնարկության վաստակած հավելյալ հասույթն է: Օրինակ, եթե մեկ միավորի շուկայական գինը \$40 է, ապա մրցակցային ձեռնարկությունը \$40-ով կարող է վաճառել այնքան, որքան կամենում է: Եթե նա որոշի 100-ի փոխարեն վաճառել 101 միավոր, ապա նրա հասույթը կավելանա ճիշտ \$40-ով:

Կատարյալ մրցակցությունը տեղի ունի, երբ ոչ մի արտադրող շուկայական գնի վրա չի կարող

ազդել: Կատարյալ մրցակցության դեպքում գոյություն ունեն բազմաթիվ փոքր ձեռնարկություններ, որոնցից յուրաքանչյուրն արտադրում է նույն ապրանքը, և ամեն մեկն առանձին վերցված այնքան փոքր է, որ շուկայական գնի վրա չի կարող ազդել: Նման պայմաններում յուրաքանչյուր արտադրող գործ ունի պահանջարկի լրիվ հորիզոնական կորի (կամ պպ-ի) հետ, հետևաբար, յուրաքանչյուր հավելյալ միավորի վաճառքից ստացված հավելյալ հասույթը հավասար է շուկայական գնին:

ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ԱՌԱՋԱՐԿ, ԵՐԲ ՍԱՅՄԱՆԱՅԻՆ ԾԱԽՔԸ ՀԱՎԱՍԱՐ Է ԳՆԻՆ

Տրված ծախքերի, պահանջարկի և շահույթն առավելագույնի հասցնելու դեպքում մրցակցային ձեռնարկությունն ինչպե՞ս է որոշում այն քանակությունը, որ ինքը պիտի առաջարկի: Ակնհայտ է, որ առաջարկվելիք արտադրանքի քանակությունը պետք է կախված լինի արտադրության ծախքերից: Որպես օրինակ վերցնենք հեծանիվների առաջարկը: Ոչ մի ողջամիտ ձեռնարկություն դյուրինը մեկ դոլարով հեծանիվ չի առաջարկի, քանի որ այդ գինը չի ծածկի նույնիսկ նստելատեղի ծախքը: Մյուս կողմից, եթե հեծանիվը վաճառվեր հատը \$10 միլիոնով, ապա ամեն ոք կշտապեր հեծանիվի նոր ձեռնարկություն բացել: Արտադրանքի վերաբերյալ ձեռնարկության որոշումը բնականոն պայմաններում այնքան էլ ակնհայտ չէ և կապված է արտադրանքն արտադրելու սահմանային ծախքի հետ: Տեսնենք, թե ինչպես:

Աղյուսակ 5-1-ի տվյալները մեզ կարող են օգնել հասկանալու մրցակցային ձեռնարկության առաջարկի որոշիչները: (Ուշադրություն դարձրեք, որ այս աղյուսակը պարունակում է ծախքերի հազարապատիկ մեծ այն նույն տվյալները, ինչ որ նախորդ գլխի աղյուսակ 4-3-ը): Այս օրինակում ենթադրենք, թե ապրանքի շուկայական գինը \$40 է: Ասենք թե ձեռնարկությունն սկսում է 3.000 միավորի վաճառքից: Սա բերում է $40 \times 3.000 = \$120.000$ ընդհանուր հասույթ, որը $\$130.000$ ընդհանուր ծախքի դեպքում հանգեցնում է \$10.000 վնասի:

Ձեռնարկության հաշվապահն ասում է. «Տեսե՛ք, լրացուցիչ միավորների վաճառքի դեպքում յուրաքանչյուր միավորի հասույթը \$40 է, մինչդեռ սահմանային ծախքը ընդամենը \$21 է: Լրացուցիչ միավորները բերում են շատ ավելին, քան դրանց ծախքերն են, այնպես որ եկեք մեծացնենք արտադրությունը»: Ձեռնարկությունը փորձում է արտադրության 5.000 միավորի մակար-

դակը: Այս արտադրանքի դեպքում ձեռնարկության հասույթը $40 \times 5.000 = \$200.000$ է, իսկ ծախքերը՝ \$210.000, այնպես որ նա կրկին կորցնում է \$10.000:

Հաշվապահը նկատում է, որ արտադրանքի 5000 միավորի դեպքում սահմանային ծախքը \$60 է, որն ավելին է, քան \$40 գինը, այնպես որ արտադրված յուրաքանչյուր միավորի դիմաց ձեռնարկությունը կորցնում է \$20 (որը հավասար է գնից հանած ՍԾ): Այժմ ձեռնարկությունը տեսնում է, որ առավելագույն շահույթով արտադրանքը ստացվում է այն դեպքում, երբ սահմանային ծախքը հավասար է գնին:

Այս պնդման հիմքում ընկած է այն տրամաբանությունը, որ ձեռնարկությունը միշտ կարող է լրացուցիչ հասույթ ստանալ, քանի դեռ գինն ավելի բարձր է, քան վերջին միավորի սահմանային ծախքը: Ընդհանուր հասույթը հասնում է իր առավելագույնին, երբ հավելյալ արտադրանքի վաճառքից այլևս հնարավոր չէ որևէ հավելյալ շահույթ ստանալ: Արտադրված վերջին միավորը առավելագույն շահույթի կետում բերում է այնքան հասույթ, որ ճշգրիտ հավասար է այդ միավորի ծախքին: Ո՞րն է այդ հավելյալ հասույթը: Դա մեկ միավորի գինն է: Ո՞րն է հավելյալ ծախքը: Դա սահմանային ծախքն է:

Այս կանոնը ստուգենք՝ դիտարկելով աղյուսակ 5-1-ը: Սկսած 4.000 միավոր առավելագույն շահութաբեր արտադրանքից, եթե ձեռնարկությունը վաճառի լրացուցիչ 1 միավոր ևս, ապա այդ միավորի \$40 գնի դեպքում սահմանային ծախքը կլինի \$40,01: Այսպիսով, ձեռնարկությունը 4001-րդ միավորի վրա փող կկորցնի: Նմանապես, ձեռնարկությունը \$0,01 կկորցնի, եթե 1 միավոր պակաս արտադրի: Սա ցույց է տալիս, որ ձեռնարկության առավելագույն շահութաբեր արտադրանքը ճիշտ համապատասխանում է $\$4.000$ -ին, երբ գինը հավասար է սահմանային ծախքին:

Ահավասիկ ձեռնարկության առաջարկի կանոնը կատարյալ մրցակցության դեպքում. շահույթն առավելագույնի հասցնող ձեռնարկությունն իր արտադրությունը կպահի այն մակարդակի վրա, որտեղ սահմանային ծախքը հավասար է գնին.

Սահմանային ծախք = գին կամ ՍԾ = գ

Նկար 5-2-ը գծապատկերի միջոցով լուսաբանում է ձեռնարկության առաջարկի որոշումները: Երբ արտադրանքի շուկայական գինը \$40 է, ձեռնարկությունը, օգտվելով աղյուսակ 5-1-ում բերված իր ծախքի տվյալներից, հայտնաբերում է,

Մրցակցային ձեռնարկության առաջարկի որոշումը						
(1) Քանակ ք	(2) Ընդհանուր ծախք ԸԾ (\$)	(3) Սեկ միավորին սահմանային ՍԾ (\$)	(4) Միջին ծախք ՄԾ (\$)	(5) Գին Գ (\$)	(6) Ընդհանուր հասույթ ԸՀ (\$)	(7) Շահույթ Շ (\$)
0	55.000					
1.000	85.000	27	85	40	40.000	-45.000
2.000	110.000	22	55	40	80.000	-30.000
3.000	130.000	21	43,33	40	120.000	-10.000
3.999	159.960,01	39,98 39,99	40,000	40	159.960	-0,01
4.000	160.000	40 40,01	40	40	160.000	0
4.001	160.040,01	40,02	40,000+	40	160.040	-0,01
5.000	210.000	42	60	40	200.000	-10.000

Աղյուսակ 5-1. Շահույթն առավելագույնի է հասնում արտադրության այն մակարդակի դեպքում, երբ սահմանային ծախսը հավասար է գնին

Այս աղյուսակում օգտագործված են ծախքի այն մույն տվյալները, որ վերլուծվել են նախորդ գլխում (տես՝ աղյուսակ 4-3): Արտադրանքի մեջ մի փոքրիկ ճշգրտում ենք կատարել, որպեսզի 4.000 միավորին համապատասխանող նվազագույն միջին ծախքի

շրջակայքում որոշենք ծախքի մակարդակները: Մյուսնակ (3)-ի՝ սահմանային ծախքի հոծ շեղատառ արժեքները ստացվել են ՍԾ-ի սահուն կորից: Մյուսնակ (3)-ի ՍԾ-ի տողամիջյան թվերը ՍԾ-ի ճշգրիտ արժեքներն են:

որ այդ սահմանային ծախքին համապատասխանող արտադրության մակարդակը 4.000 միավոր է: Հետևաբար, \$40-ին հավասար շուկայական գնի դեպքում ձեռնարկությունը կցանկանա արտադրել և վաճառել 4.000 միավոր, մի քանակ, որը նկար 5-2-ում համապատասխանում է \$40 գինը պատկերող ուղիղի և ՍԾ-ի կորի հատման Բ կետին:

Այսպիսով, ընդհանուր դեպքում ձեռնարկության սահմանային ծախքի կորը կարող է օգտագործվել նրա արտադրության լավագույն սանդղակը գտնելու համար. առավելագույն շահութաբեր արտադրանքը կթողարկվի այն կետում, որտեղ գինը պատկերող ուղիղը կհատվի սահմանային ծախքի կորի հետ:

Նաև նկատենք, որ ըստ աղյուսակ 5-1-ի, արտադրության 4.000 միավորի դեպքում միջին կամ միավորի ծախսը մույնպես \$40 է, այնպես որ ձեռնարկությունը նպատակակետին է հասնում հենց այնտեղ, որտեղ ընդհանուր հասույթը հավասարվում է ընդհանուր ծախսին: Բ կետը ծախսածածկման կետն է, որը ցույց է տալիս այն գինը,

որի դեպքում ձեռնարկությունը շահույթ չունի, իսկ հասույթները ճշգրիտ ծածկում են ծախսերը:

Իսկ ի՞նչ կպատահի, եթե ձեռնարկությունն ընտրի արտադրանքի ոչ ճիշտ քանակ: Եթե շուկայական գինը լինի \$50, ապա ձեռնարկությունն արտադրության քանակը պետք է ընտրեր ըստ նկար 5-2-ի Ա հատման կետի: Նկար 5-2-ի ստվերագծված եռանկյան միջոցով կարող ենք հաշվել անհաշվենկատ Բ կետում արտադրանք տվող ձեռնարկության շահույթի կորուստը \$50 գնի դեպքում: Այս եռանկյունը արտադրության Ա-ից Բ տիրույթում պատկերում է գնի ավելցուկը ՍԾ-ի նկատմամբ: Ա-ից վեր գծեք համանման ստվերագծված եռանկյուն՝ չափից ավելի արտադրելու վնասը ցույց տալու համար:

Ընդհանուր կանոնը հետևյալն է.

Շահույթն առավելագույնի հասցնող ձեռնարկությունն իր արտադրանքը պիտի պահի այնպիսի մակարդակի վրա, որի դեպքում սահմանային ծախսը հավասար է գնին: Գծապատկերով արտահայտված՝ դա նշանակում է, որ ձեռ-

ճարկության սահմանային ծախքի կորը նրա նաև առաջարկի կորն է:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԾԱԽՔԸ ԵՎ ԴԱՂԱՐԻ ՊԱՅՄԱՆԸ

Ձեռնարկության առաջարկի մեր ընդհանուր կանոնից դուրս է մնում այն հնարավոր դեպքը, երբ գինն այնքան ցածր է, որ ձեռնարկությունը ցանկանում է դադարեցնել իր գործունեությունը: Դա ե՞րբ տեղի կունենա: Ընդհանրապես, որևէ ձեռնարկություն կարճատև ժամանակաշրջանում կդադարեցնի իր աշխատանքը, եթե այլևս չկարողանա ծածկել իր փոփոխական ծախքերը:

Օրինակ, ենթադրենք՝ ձեռնարկությունը գործ ունի նկար 5-2-ում պ՛պ՛ հորիզոնական գծի միջոցով ցույց տրված \$35 շուկայական գնի հետ: Այդ գնի դեպքում ձեռնարկության ՍԾ-ն հավասար է Գ կետին համապատասխանող գնին, որտեղ գինը փաստորեն ավելի ցածր է, քան արտադրության միջին ծախքը: Ձեռնարկությունն արդյոք կցանկանա՞ պահպանել արտադրությունը նույնիսկ կորուստներ կրելով, թե՞ կցանկանա դադարեցնել գործունեությունը:

Ճիշտ պատասխանը սա է. ձեռնարկությունը պետք է *նվազագույնի հասցնի իր վնասները*: Քանի որ ձեռնարկության հաստատագրված ծախքը \$55.000 է, Գ կետում արտադրությունը կբերի միայն \$20.000 վնաս: Այս իրադրության մեջ, երբ գինը հավասար է սահմանային ծախքին, ձեռնարկությունը պիտի շարունակի արտադրել, քանի որ այդ դեպքում ավելի քիչ վնաս կկրի, քան եթե լիովին դադարեցնի աշխատանքը: Շարունակել

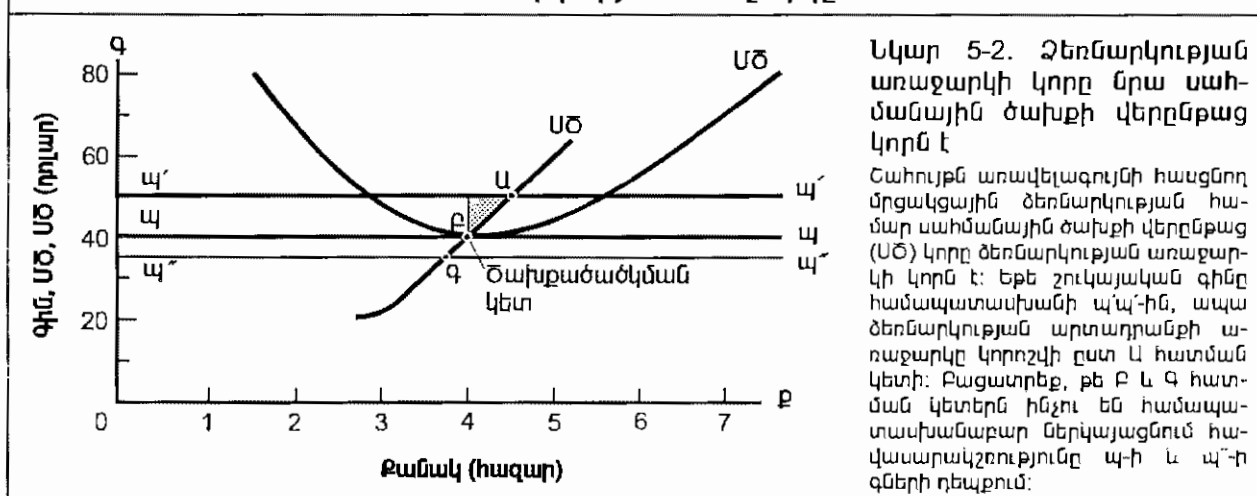
նակել գործունեությունը, նշանակում է կորցնել \$20.000, մինչդեռ աշխատանքը դադարեցնելը կհանգեցնի \$55.000 կորստի:

Այս հանգամանքը հասկանալու համար հիշենք, որ նույնիսկ այն դեպքում, երբ ձեռնարկությունը ոչինչ չի արտադրում, նա շարունակում է կատարել իր պայմանագրային պարտավորությունները: Կարճատև ժամանակաշրջանում ձեռնարկությունը պարտավոր է վճարել արտադրության այնպիսի հաստատագրված ծախքեր, ինչպիսիք են պարտատոմսերի շահը, վարձավճարը և տնօրենների աշխատավարձը: Ձեռնարկության ծախքերի հաշվեկշռում են այնպիսի փոփոխական ծախքեր, ինչպիսիք են նյութերի, արտադրական աշխատողների և վառելանյութի ծախքերը: Հետևաբար, եթե գները շարունակում են ընկնել, ձեռնարկությունը միշտ ունի ոչինչ չարտադրելու այլընտրանքը: Այդ դեպքում որքա՞ն կլինի նրա կորուստը: Ձրոյական հասույթի և անխուսափելի բոլոր հաստատագրված ծախքերի առկայության պայմաններում, նրա վնասը ճշտորեն կհավասարվի հաստատագրված ծախքերին:

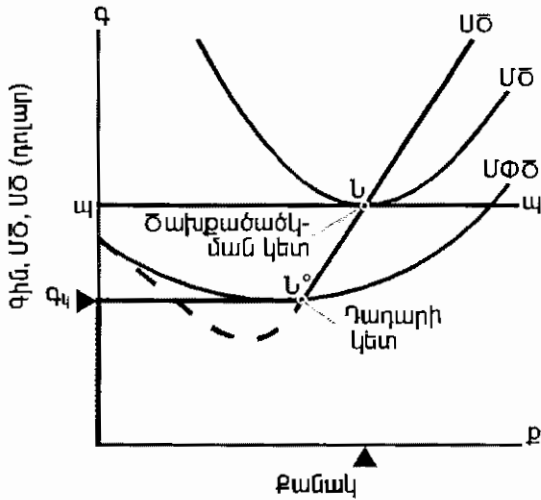
Այս տրամաբանության վրա է հիմնված այն կանոնը, որը թելադրում է, թե ձեռնարկությունը երբ պիտի դադարի գործել:

Երբ գինն այնքան է ընկնում, որ ընդհանուր հասույթը դառնում է ավելի քիչ, քան փոփոխական ծախքը, իսկ գինը դառնում է ավելի ցածր, քան միջին փոփոխական ծախքը, ապա ձեռնարկությունն իր վնասները նվազագույնի կհասցնի, եթե դադարի գործել:

Ձեռնարկության առաջարկը



Ծախքածածկման և դադարի գները



Նկար 5-3. Ձեռնարկության առաջարկի կորը ՄԾ-ի կորի երկայնքով իջնում է մինչև դադարի կետը

Ձեռնարկության առաջարկի կորը համապատասխանում է նրա ՄԾ-ի կորին, քանի դեռ նրա հասույթը գերազանցում է փոփոխական ծախքին: Երբ գինն ընկնում է դադարի q_h կետից էլ ցած, կորուստները դառնում են ավելի մեծ, քան հաստատագրված ծախքերը, և ձեռնարկությունը փակվում է: Հետևաբար, հոծ կորը ձեռնարկության առաջարկի կորն է:

Այն չափազանց ցածր շուկայական գինը, որի դեպքում հասույթը ճիշտ հավասարվում է փոփոխական ծախքին (կամ, որ նույնն է՝ վնասը ճշտորեն հավասարվում է հաստատագրված ծախքին), կոչվում է դադարի կետ: Դադարի կետից բարձր գների դեպքում ձեռնարկությունը, իր սահմանա-

յին ծախքի կորին համապատասխան, արտադրությունը կշարունակի, որովհետև, թեպետ փող է կորցնում, բայց գործունեությունը դադարեցնելու դեպքում ավելի շատ կկորցնեն: Դադարի կետից ցածր գների դեպքում ձեռնարկությունն աշխատանքը դադարեցնելու հետևանքով ոչինչ չի արտադրի, որովհետև դադարելով գործել, ձեռնարկությունը կկորցնի միայն իր հաստատագրված ծախքերի չափով:

Նկար 5-3-ը ցույց է տալիս ձեռնարկության դադարի և ծախքածածկման կետերը: Ծախսածածկման կետում գինը հավասարվում է ՄԾ-ին, մինչդեռ դադարի կետում գինը հավասարվում է ՄՓԾ-ին: Հետևաբար, ձեռնարկության առաջարկի կորը Նկար 5-3-ի հաստ հոծ գիծն է: Այն ուղղաձիգ առանցքի երկայնքով բարձրանում է դեպի դադարի կետին համապատասխանող գինը, ցատկում մինչև դադարի U կետը, երբ q -ն հավասարվում է ՄՓԾ-ի մակարդակին, այնուհետև ՄԾ-ի կորով շարունակելով բարձրանալ դադարի գինը գերազանցող գների դեպքում:

Գործունեությունը դադարեցնելու պայմանների վերլուծությունը հանգեցնում է այն անսպասելի եզրակացությանը, որ շահույթն առավելագույնի հասցնող ձեռնարկությունները կարճատև ժամանակաշրջանում շարունակում են գործել, թեպետ փողի կորուստ են ունենում: Այս իրավիճակը տեղի ունի առանձնապես այն ձեռնարկությունների համար, որոնք մեծաքանակ արտադրամիջոցների տեր են և, հետևաբար, ունեն մեծ հաստատագրված ծախքեր: Այսպիսով, վնասով արտադրությունը շարունակելը ձեռնարկությունների համար հաճախ պակաս ծախքատար է, քան գործունեությունը դադարեցնելն ու դեռևս հարկադրաբար մեծ հաստատագրված ծախքեր կատարելը:

Բ. ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐԱՑՈՒՂԻ ՎԱՐՔԸ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԱՌՈՒՄՈՎ

Տեսանք, որ մրցակցային ձեռնարկությունների առաջարկի որոշումները հանգում են արտադրանքի այն մակարդակին, որի դեպքում սահմանային ծախքը հավասար է գնին: Սակայն մրցակցային շուկան բաղկացած է մեծ թվով ձեռնարկություններից, իսկ մեզ հետաքրքրում է ոչ թե մեկ առանձին ձեռնարկության, այլ ձեռնարկությունների որպես ամբողջության վարքը: Ինչպես կարող ենք մեկից անցնել դեպի բազմաթիվ:

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԱՐՏԱԾՈՒՄԸ՝ ԲՈՒՈՐ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԿՈՐԵՐԸ ԳՈՒՄԱՐԵԼՈՎ

Ենթադրենք, թե գործ ունենք ձկան մրցակցային շուկայի հետ: Տվյալ գնով Q ձեռնարկությունը շուկա է հանում ձկան ինչ-որ քանակ, P ձեռնարկությունը՝ մեկ այլ քանակ և այսպես շարունակ, q , q և այլ ձեռնարկությունների համար: Յուրա-

քանցյուր դեպքում առաջարկվող քանակությունը կորոշվի ձեռնարկության սահմանային ծախսերով: Տվյալ գնով շուկա հանված *ընդհանուր* քանակությունը կլինի ձեռնարկությունների առաջարկած առանձին քանակությունների գումարը այդ գնի դեպքում:

Այս տրամաբանությունը հանգեցնում է առանձին և շուկայական առաջարկների հետևյալ փոխառնչությանը.

Որևէ ապրանքի շուկայական առաջարկի կորը ստանալու համար պետք է հորիզոնական ուղղությամբ գումարենք այդ ապրանքի բոլոր արտադրողների առանձին առաջարկների կորերը:

Նկար 5-4-ում դա ցույց է տրված երկու ձեռնարկությունների համար: Որևէ գնի դեպքում արտադրանքի ԱՍ առաջարկի կորը ստանալու համար հորիզոնական ուղղությամբ գումարում ենք բոլոր ձեռնարկությունների առաջարկի աա կորերը: \$40 գնի դեպքում Ա ձեռնարկությունը կառաջարկի 4.000 միավոր, իսկ Բ ձեռնարկությունը՝ 11.000 միավոր: Այդ պատճառով նկար 5-4 (գ)-ում ցույց տրված արտադրանքի առաջարկի կորը տալիս է ամբողջ արտադրանքի 15.000 միավոր առաջարկը: \$40 գնի դեպքում գումարելով երկու առաջարկները: Եթե կա ոչ թե

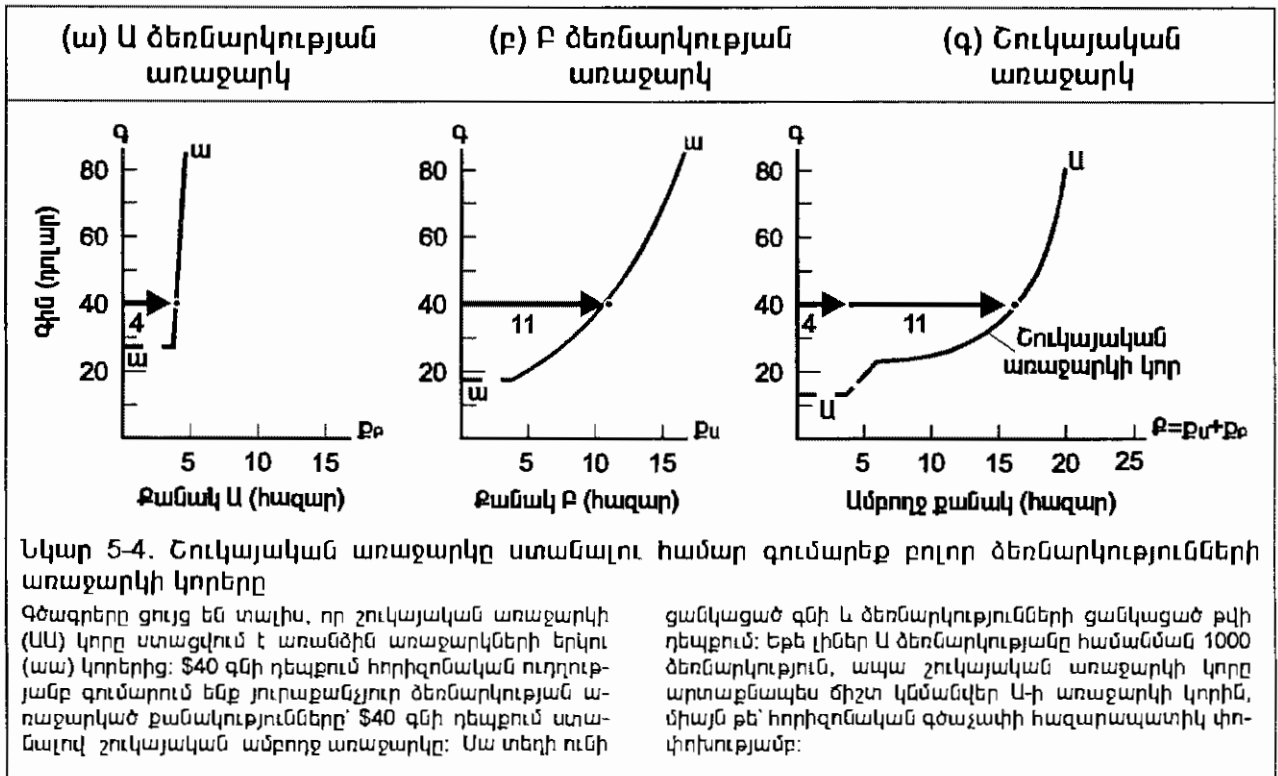
երկու ձեռնարկություն, այլ երկու միլիոն, ապա արտադրանքի առաջարկը կստանանք՝ ընթացիկ գնի դեպքում գումարելով բոլոր երկու միլիոն ձեռնարկությունների առանձին առաջարկների քանակությունները: Յուրաքանչյուր գնի դեպքում հորիզոնական ուղղությամբ արտադրանքի գումարը մեզ տալիս է արտադրանքի առաջարկի կորը:

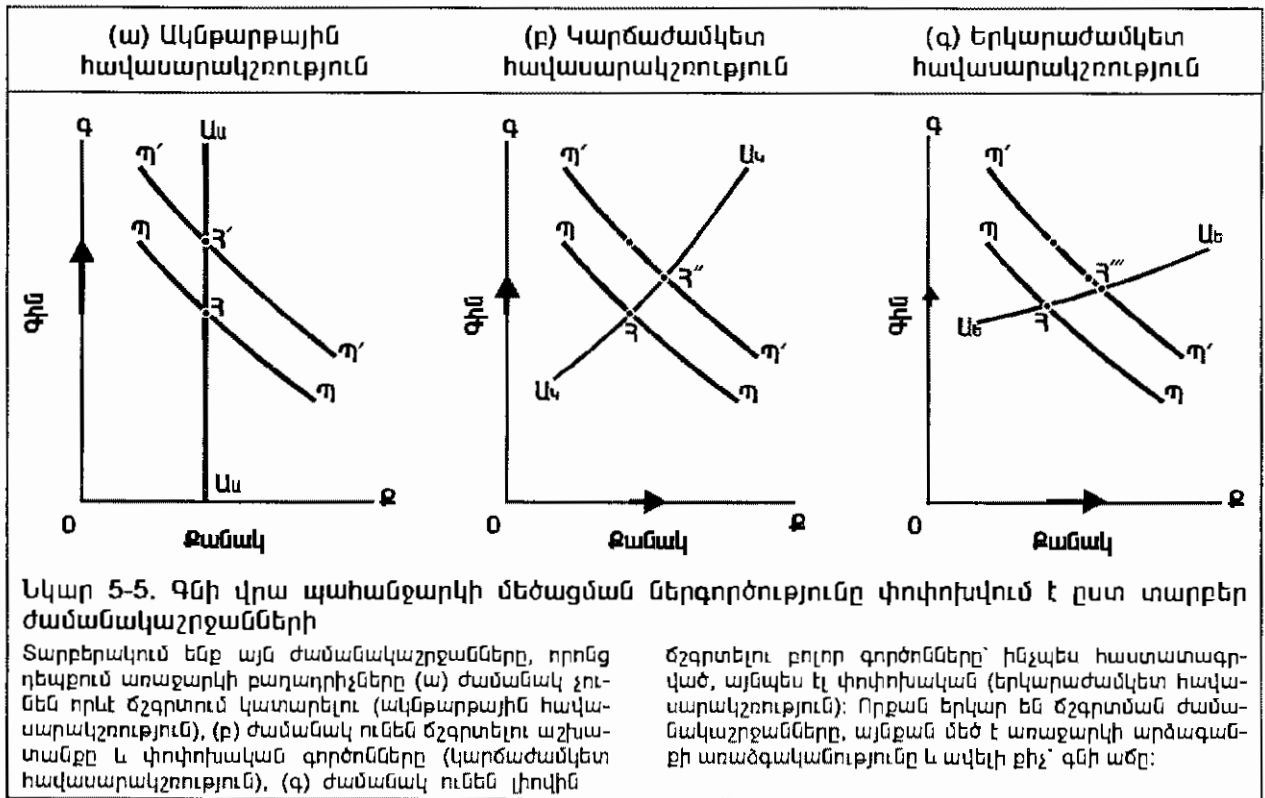
ԱՎՆԹԱՐԹԱՅԻՆ, ԿԱՐԾԱԺԱՄԿԵՏ

ԵՎ ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ

ՀԱՎԱՍՏԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ

Դարասկզբին Քեմբրիջի համալսարանի մեծանուն տնտեսագետ Ալֆրեդ Մարշալն օգնեց ստեղծելու առաջարկի և պահանջարկի այն լծակները, որ օգտագործում ենք այսօր: Նա նկատեց, որ կարճատև ժամանակաշրջանում պահանջարկի տեղաշարժերը գների ավելի շատ ճշգրտումներ են առաջ բերում, քան երկարատև ժամանակաշրջանում: Այդ հայտնագործությունն այսօր կարող ենք հասկանալ՝ զանազանելով ծախսերի տարբեր տեսակներին համապատասխանող շուկայական հավասարակշռության երեք





Ժամանակաշրջաններ՝ (1) *ակնթարթային* հավասարակշռության, երբ առաջարկը հաստատագրված է, (2) *կարճաժամկետ* հավասարակշռության, երբ ձեռնարկությունները կարող են մեծացնել իրենց արտադրանքը, թեպետև գործարաններն ու սարքավորումները հաստատագրված են և (3) *երկարաժամկետ* հավասարակշռության, երբ բոլոր գործոնները փոփոխական են, այնպես որ ձեռնարկությունները կարող են հրաժարվել հին գործարաններից կամ կառուցել նորերը, իսկ արտադրաճյուղ կարող են մտնել կամ նրանից դուրս գալ նոր ձեռնարկություններ:

Նկար 5-5-ը ցույց է տալիս շուկայական հավասարակշռությունը այդ երեք ժամակաշրջանների համար: Դիտարկենք որևէ փչացող ապրանքի, օրինակ՝ ձկան առաջարկը: Ենթադրենք՝ պահանջարկը ՊՊ-ից աճում է ՊՊ'-ի: Ակնթարթային հավասարակշռության վիճակում ձկան քանակությունը հաստատագրված է, այնպես որ ավելի մեծ պահանջարկը ակնթարթային ժամանակաշրջանում կտրուկ բարձրացնում է ձկան գինը: Սա ցույց է տրված նկար 5-5 (ա)-ում, որտեղ ավելի մեծ պահանջարկը ընթացիկ առաջարկի Աս կորի երկայնքով վեր է բարձրանում և պայմանավորում

յում Հ' կետով ցույց տրված կտրուկ բարձրացած գինը: ԳՆԻ մեծ աճն անհրաժեշտ է, որպեսզի ձկան հաստատագրված առաջարկը նորմավորվի ձուկ ցանկացողների միջև:

Բայց նման բարձր գների դեպքում ձկնորսության դեկի մոտ կանգնածները շուտով կցանկանան մեծացնել իրենց որսը: Կարճատև ժամանակաշրջանում նրանք նոր նավեր չեն կարող կառուցել, բայց կարող են վարձել ավելի մեծաթիվ անձնակազմ և աշխատել ավելի երկար: Փոփոխական գործոնների ավելի մեծ ներդրանքները կարճատև ժամանակաշրջանում առաջարկի Ակ կորին համապատասխան կարտադրեն ձկան ավելի մեծ քանակություն, ինչպես ցույց է տրված նկար 5-5 (բ)-ում: Կարճատև ժամանակաշրջանում առաջարկի կորը պահանջարկի նոր կորի հետ հատվում է կարճաժամկետ հավասարակշռության Հ' կետում: Նկատենք, որ կարճաժամկետ հավասարակշիռ գինը ձկնորսական անձնակազմի ավելի լարված օգտագործման պատճառով ավելի ցածր է, քան ընթացիկ գինը:

Երկարատև ժամանակաշրջանում բարձր գները կիրապուրեն կառուցելու ավելի շատ նավեր, ավելի շատ նավաստիներ կձգտեն դեպի

այդ արտադրաճյուղը և նորանոր ձեռնարկություններ կգաթակղվեն մտնելու այդ արտադրաճյուղը: Դա մեզ տալիս է (գ) մասում պատկերված երկարաժամկետ առաջարկի Ա_եԱ_ե կորը: Երկարաժամկետ առաջարկի կորի և պահանջարկի նոր կորի հատումը տեղի է ունենում երկարաժամկետ հավասարակշռության կետում, որտեղ բոլոր տնտեսական պայմանները (ներառյալ նավերի թիվը, նավաշինարանները և ձեռնարկությունները) հարմարեցված են պահանջարկի նոր մակարդակին:

Այս քննարկման ձեր ըմբռնումը ստուգե՛ք՝ ենթադրելով, որ պահանջարկը նվազում է: Ցույց տվե՛ք, թե ինչ տեղի կունենա նոր ակնթարթային հավասարակշռության պայմաններում, ինչպես նաև կարճատև և երկարատև ժամանակաշրջանում, եթե մարդիկ հանկարծ դադարեն ծուկ ուտել:

ԵՐԿԱՐԱՏԵՎ ԺԱՍՆԱԿԱՇՐՋԱՆԸ ՍՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐԱՃՅՈՒՂԻ ՀԱՍԱՐ

Ծախսածածկման պայմանների վերլուծությունը ցույց տվեց, որ ձեռնարկությունները կարող են որոշ ժամանակ շարունակել գործարարությունը, եթե նույնիսկ այն անշահույթաբեր է: Այս իրավիճակն առանձնապես հավանական է այն ձեռնարկությունների համար, որոնք ունեն հաստատագրված արտադրամիջոցների մեծ ծախքեր, և դրանով է բացատրվում, թե ինչու 1980-ական թվականների սկզբին՝ գործարարության խոր անկման ժամանակ, ամերիկյան խոշոր ընկերություններից շատերը՝ Ջեներալ մոտորզը, Յու էս ստիլը, Ինտերնաշնլ հարվեստը, շարունակեցին գործել, թեպետև միլիարդավոր դոլարների վնաս էին կրում:

Բայց նման կորուստները արդյոք ենթադրում են տագնապալի եզրահանգումներ: Կապիտալիզմը կարող է գնալ դեպի «կապիտալիստների ցավազերծ մահվան» մի այնպիսի վիճակ, որ տևական վնասները դիտվեն որպես բնականոն երևույթ: Այս հարցին պատասխանելու համար անհրաժեշտ է վերլուծել ձեռնարկության գործունեության դադարեցման երկարաժամկետ պայմանները: Մենք ցույց տվեցինք, որ ձեռնարկությունները դադարում են գործել, երբ այլևս ի վիճակի չեն ծածկելու իրենց փոփոխական ծախքերը: Սակայն երկարատև ժամանակաշրջանում բոլոր ծախքերն էլ փոփոխական են: Ձեռնարկությունը կարող է մարել իր բոլոր պարտատուները, ազատել կառավարիչներին և սպասել, որ

իր վարձակալական պայմանագրերն ավարտվեն: Երկարատև ժամանակաշրջանում բոլոր հանձնառությունները կրկին դառնում են այլընտրանք, և ձեռնարկությունները կգործեն, եթե գինը ծախքածածկման կետից, որի դեպքում գինը հավասարվում է միջին ծախքին, լինի բարձր կամ նրան հավասար:

Չեղևաբար, գոյություն ունի բեկումնային ծախքածածկման կետ, որից ցած երկարատև ժամանակաշրջանում գինը չի կարող մնալ նույնը, եթե ձեռնարկությունը պիտի շարունակի գործել: Այսինքն՝ երկարաժամկետ գինը պետք է ծածկի ինչպես ուղղակի ծախքերը, օրինակ՝ աշխատանքի, նյութերի, սարքավորումների, հարկերի և այլնի հետ կապված ծախքերը, այնպես էլ՝ այլընտրանքի գները, օրինակ՝ ձեռնարկատիրոջ ներդրած սեփական միջոցների մրցակցային հատույցը:

Նկար 5-3-ում տրված ծախքի կորերով արտահայտված՝ գինը պետք է լինի Ն կետի մակարդակի վրա կամ նրանից բարձր, որպեսզի երկարատև ժամանակաշրջանում ձեռնարկությունը շարունակի գործել: Եթե մյուս բոլոր ձեռնարկությունները լինեին ճիշտ այս ձեռնարկության նման, ապա այս ծախքածածկման գնից (որը ծածկում է գործը շարունակելու հետ կապված բոլոր ծախքերը) ցածր գնի դեպքում երկարաժամկետ առաջարկը նվազելով՝ ամբողջությամբ կվերանար:

Այնուհետև ենթադրենք, թե բոլոր ձեռնարկությունները ճիշտ միանման են և որ երկարատև ժամանակաշրջանում տվյալ արտադրաճյուղի մուտքը բացարձակապես ազատ է, այնպես որ ցանկացած թվով ձեռնարկություններ կարող են մուտք գործել և արտադրել ճիշտ նույնքան ծախքերով, որքան այդտեղ արդեն եղած ձեռնարկությունները: Այս իրադրության մեջ երկարաժամկետ գինը բեկումնային ծախքածածկման կետից (որի դեպքում գինը ճիշտ հավասարվում է երկարաժամկետ միջին ընդհանուր ծախքին) բարձր մնալ չի կարող:

Երկարատև ժամանակաշրջանում ծախքածածկման պայմանը տեղի ունի բեկումնային Գ կետում, որտեղ միանման ձեռնարկությունները ճշգրիտ ծածկում են իրենց մրցակցային լրիվ ծախքերը: Այս բեկումնային երկարաժամկետ գնից ցած՝ ձեռնարկությունները լքում են այդ արտադրաճյուղը՝ մինչև որ գները նորից հավասարվեն երկարաժամկետ միջին ծախքերին: Այդ երկարաժամկետ գնից վեր նոր ձեռնարկություններ մուտք կգործեն արտադրաճյուղ՝ դրանով իսկ հարկադրելով, որ շուկայական գինը վերա-

դառնա երկարաժամկետ հավասարակշիռ գնին, որի դեպքում բոլոր մրցակցային ծախքերը ճշգրտորեն ծածկվում են:

Երբ արտադրաճյուղում առկա են ծախքի միևնույն կորերն ունեցող մրցակցային ձեռնարկություններ և երբ ձեռնարկությունները կարող են ազատորեն մուտք գործել տվյալ արտադրաճյուղ և դուրս գալ այնտեղից, յուրաքանչյուր նույնատեսակ ձեռնարկության համար երկարաժամկետ հավասարակշռության պայմանը հետևյալն է. գինը հավասար է սահմանային ծախքին, իսկ սա էլ հավասար է երկարաժամկետ միջին ծախքին:

$q = U\bar{D} = \text{նվազագույն երկարաժամկետ } U\bar{D} = \text{ծախքածածկման գին:}$

Արտադրաճյուղի երկարաժամկետ առաջարկ: Արտադրաճյուղի երկարաժամկետ առաջարկի կորն ի՞նչ տեսք ունի: Ենթադրենք՝ արտադրաճյուղի մուտքը նույնատեսակ ձեռնարկությունների համար ազատ է: Եթե նման ձեռնարկություններն օգտագործում են սովորական այնպիսի ներդրանքներ, ինչպիսիք են, օրինակ՝ ոչ որակյալ աշխատողները, որոնց զբաղվածության գանձանքն ավելի բնագավառներից կարելի է ներգրավել առանց այդ ներդրանքների գների վրա ազդելու, ապա ստանում ենք նկար 5-6-ում առաջարկի հորիզոնական $U_e U_e$ կորով պատկերված հաստատուն ծախքի դեպքը:

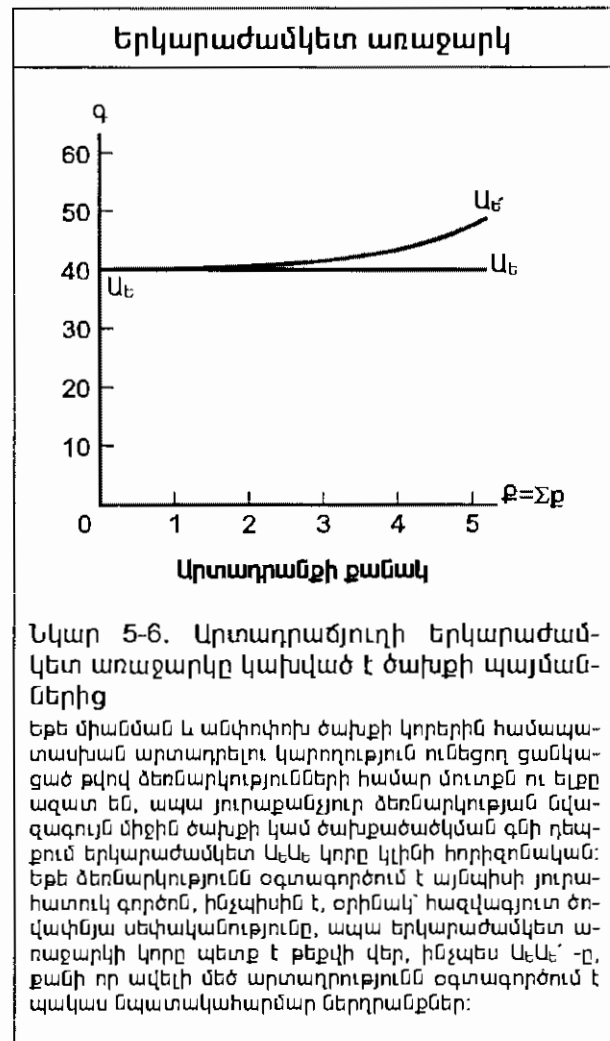
Ընդհակառակը, ենթադրենք՝ արտադրաճյուղում օգտագործվող ներդրանքները ներառում են որոշակի հաստատագրված գործոններ, որոնք հատուկ են միայն այդ ճյուղին, օրինակ՝ հազվագյուտ խաղողի այգիներ՝ գինեգործության համար, կամ սակավ առափնյա գոտին ամառային արձակուրդի համար: Այդ դեպքում գինեգործության կամ արձակուրդի արտադրաճյուղի առաջարկի կորը պետք է լինի վերընթաց, ինչպես նկար 5-6-ում ցույց տրված $U_e U_e$ կորը:

Ինչո՞ւ պետք է առանձնահատուկ գործոններ պահանջող արտադրաճյուղի առաջարկի կորը լինի վերընթաց: Նվազող հատույցի օրենքի պատճառով հազվագյուտ խաղողի այգիների պարագայում, երբ ձեռնարկությունները հաստատագրված հողատարածության վրա աշխատանքի հետզհետե մեծացող ներդրանքներ են կիրառում, նրանք ստանում են գինու խաղողի արտադրանքի օրըստօրե նվազող հավելումներ, բայց աշխատանքի յուրաքանչյուր չափաքանակ առաջացնում է աշխատավարձի նույնչափ ծախք,

հետևաբար՝ գինու $U\bar{D}$ -ն աճում է: Այս երկարաժամկետ առաջարկում աճող $U\bar{D}$ -ն նշանակում է, որ երկարաժամկետ առաջարկի կորը պետք է լինի վերընթաց:

Երկարաժամկետ առաջարկում աճող $U\bar{D}$ -ով արտադրաճյուղերի հետ տեղի է ունենում մի հետաքրքիր երևույթ: Այսպիսի դեպքերում տվյալ ճյուղին յուրահատուկ արտադրության գործոնների՝ խաղողի բերրի այգիների, գրավիչ ծովափնյա սեփականության կամ նավթի էժան հանքերի սեփականատերերը արտադրաճյուղի ընդարձակմանը զուգընթաց իրենց սեփականությունից ստանում են ավելի բարձր եկամուտներ:

Ի՞նչ եզրակացության կարող ենք հանգել մրցակցային կապիտալիզմի երկարաժամկետ



շահութաբերության վերաբերյալ: Բացահայտեցինք, որ մրցակցության ուժերը հակված են ձեռնարկություններին և արտադրաձուլողներին տանելու դեպի գրոյական գուտ շահույթով երկարաժամկետ վիճակ: Այն արտադրաձուլողները, որոնք շահութաբեր են, միտում ունեն հրապուրելու նոր ձեռնարկություններին՝ դրանով իսկ իջեցնելով գները, իսկ շահույթները հասցնելով գրոյի: Դրան հակառակ, այն արտադրաձուլողները, որոնք վնասներ են կրում, վաճում են ձեռնարկություններին, քանի որ վերջիններս փնտրում են այնպիսի արտադրաձուլողներ, որոնք շահույթի ավելի լավ հնարավորություններ ունեն: Դրա հետևանքով գներն ու շահույթները աճում են: *Այստեղից՝ երկարաժամկետ հավասարակշռությունը գուտ շահույթներից գուրկ վիճակ է:*

ՆՎԱՋՈՂ ԾԱԽՔԵՐԸ ԵՎ ԿԱՏԱՐՅԱԼ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԽԱՐԱՐՈՒՄԸ

Նախորդ բաժիններում դիտարկվեցին նվազող հատույցի և հաստատուն ծախքերի դեպքերը: Իսկ ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ սահմանային ծախքերը նվազում են, իսկ արտադրաձուլողի մեջ առկա են նվազող միջին ծախքեր, ասենք՝ համատարած ծավալարդյունքի պատճառով: Կարող ենք ենթադրել, որ առաջարկի կորը կթեքվի դեպի ցած, սակայն սա ակնհայտ սխալ է:

Եթե սահմանային ծախքը նվազող է այն կետում, որտեղ $Q=U$, ապա մրցակցային ձեռնարկությունը կարող է մեծացնել իր շահույթները՝ մեծացնելով արտադրանքը: Դա այդպես է, քանի որ եթե նվազող U -ի կորի այդպիսի կետից շարժվեք դեպի աջ, կհայտնաբերեք, որ գինը յուրաքանչյուր լրացուցիչ միավորի սահմանային ծախքից բարձր է: Այստեղից՝ նվազող սահմանային ծախքի դեպքում կատարյալ մրցակցային ձեռնարկությունը կարող է անսահմանորեն մեծացնել իր շահույթները՝ մեծացնելով արտադրանքը:

Այլ կերպ ասած՝ նվազող ծախքերով արտադրաձուլում առաջինն ընդգրկված ձեռնարկությունն առավելություն է ունենում այլ ձեռնարկությունների նկատմամբ, և նրա առավելությունն աճում է ձեռնարկության ընդարձակման հետ միասին: Եթե մյուս ձեռնարկությունները կրճատեն իրենց արտադրանքը, մրցակցային տեսակետից դա կհանգեցնի անբարենպաստ վիճակի, քանի որ նրանք ստիպված կլինեն իրենց նվազող U -ի կորերի երկայնքով ետ բարձրանալ:

Ո՞րն է դրա հետևանքը: Անընդհատ նվազող ծախքերի պայմաններում մեկ կամ մի քանի ձեռնարկություններ իրենց արտադրանքը կընդարձակեն մինչև այն մակարդակը, որը կկազմի տվյալ արտադրաձուլողի ամբողջ արտադրանքի զգալի մասը: Դրանից հետո այդ արտադրաձուլողը դառնում է անկատար մրցակցային: Յնարավոր է, որ արտադրաձուլում գերիշխի միայն մեկ մենաշնորհատեր, մեկ այլ ավելի հավանական հնարավորությունն էլ այն է, որ մի քանի խոշոր արդյունաբերողներ կվերահսկեն արտադրաձուլի արտադրանքի մեծ մասը, կամ հնարավոր է, որ լինեն արտադրանքի աննշան տարբերությամբ մեծ թվով ձեռնարկություններ: Որն էլ լինի հետևանքը, գինն ընդունող մեծաթիվ փոքր ձեռնարկությունների կատարյալ մրցակցության փոխարեն անխուսափելիորեն կհայտնաբերենք մի ինչ-որ տեսակի անկատար մրցակցություն:

Նվազող ծախքերով դեպքը եզակի երևույթ է: Բազմաթիվ մանրակրկիտ տնտեսաչափական և ճարտարագիտական ուսումնասիրություններ հաստատում են, որ ոչ գյուղատնտեսական արտադրաձուլողների մի լայն խումբ երկարատև ժամանակաշրջանում դրսևորում է նվազող միջին ծախքեր: Նվազող ծախքերի գերակշռման պայմաններում չպետք է զարմանանք ժամանակակից արդյունաբերական տնտեսության մեջ առկա անկատար մրցակցության չափերից:

Գ. ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՆԵՐԻ ԱՐԴՅՈՒՆԱԿԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՐԴԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մենք արդեն ավարտեցինք մրցակցային շուկաների գործունեության հիմքերի վերլուծությունը: Որքանով են մրցակցային շուկաներն իրենց արդարացնում: Արդյոք բարձր գնահատականի արժանի՞ են մարդկանց տնտեսական կարիքները հոգալու և հասարակության սակավ ռեսուրսներն արդյունավետ օգտագործելու համար: Թե՞ հակված են շոալլելու ռեսուրսները:

Այս հարցերին պատասխանելու համար պիտի առաջ գնանք հետևյալ կարգով. նախ՝ կանրադառնանք արդյունավետության բովանդակությանը: Այնուհետև կանցնենք մրցակցային շուկաների վարքի ուսումնասիրությանը: Այս բաժնի վերջում մրցակցային շուկաներին առնչվող կարևոր որակումները ներկայացվում են որպես շուկայական տնտեսության բերությունների հիշեցում:

ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՆԵՐԻ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆ

Մենք տեսանք, թե մրցակցային շուկաներն ապրանքների և ծառայությունների նկատմամբ անհատների պահանջարկն ինչպես են շաղկապում ձեռնարկությունների առաջարկի որոշումների հետ: Առաջարկի և պահանջարկի փոխազդեցությունը աշխատավարձի, հողի վարձավճարի և արտադրամիջոցների շահի հետ միասին (գործոնների շուկայում) ստեղծում է ապրանքների միլիոնավոր գներ և քանակություններ՝ սկսած խնձորից մինչև ցիտրա (ապրանքների շուկայում):

Սակայն մրցակցային տնտեսության մասին դատելու համար վճռորոշ հարցն այն է, թե նա որքանով է արդյունավետ: Հասարակությունը ներդրանքների տվյալ քանակության համար ստանում է արդյոք բավարար քանակով թնդանոթներ և բավականաչափ կարագ: Թե՞ կարագը հալվում է խանութի ճանապարհին, իսկ թնդանոթների փողերը ծուռ են:

ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆ ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆ

Այս հարցին պատասխանելու համար պետք է ներմուծենք տեղաբաշխման արդյունավետություն (կամ կարճ՝ արդյունավետություն) հասկացությունը: Տնտեսությունն արդյունավետ է, եթե այն կազմակերպված է այնպես, որ տվյալ ռեսուրսների և տեխնոլոգիայի պայմաններում սպառողներին ապահովում է ապրանքների և ծառայությունների հնարավոր ամենամեծ փաթեթով: Այսինքն՝

Տեղաբաշխման արդյունավետություն տեղի ունի, երբ արտադրության ոչ մի հնարավոր վերակազմակերպում չի կարող որևէ մեկի վիճակը բարելավել առանց մեկ ուրիշի վիճակը վատացնելու: Տեղաբաշխման արդյունավետության պարագայում մեկ անձի բավարարվածությունը կամ ստացած օգտակարությունը կարելի է մեծացնել՝ միայն փոքրացնելով մեկ ուրիշի ստացած օգտակարությունը:

Արդյունավետությունը հասկացությունը կարող ենք ներմուծել ելնելով արտադրության հնարավորությունների սահման հասկացությունից: Տնտեսությունն ակնհայտորեն անարդյունավետ է, եթե գտնվում է իր ԱՅՍ-ից ներս: Եթե շարժվենք դուրս՝ դեպի ԱՅՍ, ապա ոչ մեկի ստացած օգտակարությունը չի նվազի: Արդյունավետ տնտեսությունը իր ԱՅՍ-ի վրա է:

ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱՎՇՈՒԹՅԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆ

Քննարկենք մրցակցային տնտեսության կատարողականությունը՝ ելնելով տեղաբաշխման արդյունավետության չափանիշից: Ընդհանուր սկզբունքները լուսաբանելու համար սկսենք մի պարզ օրինակից:

Դիտարկենք մի ենթադրյալ իրադրություն, երբ բոլոր անհատները նույնանման են: Այնուհետև ավելի պարզեցնենք՝ ենթադրելով, որ (ա) յուրաքանչյուրն աշխատում է սննդամթերքի արտադրությունում: Երբ մարդկանց աշխատաժամանակն ավելանում է, իսկ ազատ ժամանակը՝ կրճատվում, ապա հավելյալ աշխատանքի ամեն մի ժամը հետզհետե հոգնեցուցիչ է դառնում: (բ) սննդամթերքի սպառված յուրաքանչյուր հավելյալ միավորի սահմանային օգտակարությունը (ՍՕ) նվազում է²: (գ) Քանի որ արտադրությունը տեղի ունի հաստատագրված հողակտորների վրա, ապա, ըստ նվազող հատույցի օրենքի, աշխատանքի յուրաքանչյուր հավելյալ րոպե բերում է հավելյալ սննդամթերքի հետզհետե փոքրացող քանակություն:

Նկար 5-7-ը ցույց է տալիս մեր պարզեցված մրցակցային տնտեսության առաջարկն ու պահանջարկը: Մեր նույնանման ազարակատերերի միատեսակ առաջարկի կորերը գումարելով՝ ստանում ենք ՍԾ-ի վերընթաց կորը: Ինչպես այս գլխում ավելի վաղ տեսանք, ՍԾ-ի կորը միաժամանակ նաև արտադրաճյուղի առաջարկի կորն է, այդ պատճառով նկարում նշված է՝ ՍԾ=ԱԱ: Բացի դրանից, պահանջարկի կորը

2

Մեր վերլուծությունը պարզեցնելու նպատակով օգտակարության համար սահմանենք «փողային չափ»: Օգտակարության մեր չափաձողը ճշգրտենք այնպես, որ ժամանցի լրացուցիչ ժամի սահմանային օգտակարությունը միշտ լինի հաստատուն և ունենա \$1 արժեք: Հետևաբար, կարող ենք բոլոր գներն արտահայտել ժամանցի այս դոլար-միավորներով, այնպես որ «օգուտ»-ը թող լինի օգտակարության միավորը այս փողային չափի մեջ:

¹ Արդյունավետության այս հասկացությունը նաև կոչվում է «պարետյան արդյունավետություն»՝ ի պատիվ իտալացի տնտեսագետ Վիլֆրեդո Պարետի (1848 - 1923), որն առաջինն է ներմուծել այս հասկացությունը:

նույնանման անհատների սահմանային օգտակարությունների և սննդամթերքի պահանջարկի կորերի՝ հորիզոնական ուղղությամբ գումարն է, որը նկար 5-7-ում ցույց է տրված սննդամթերքի $UO=77$ սանդղածն վարընթաց կորի միջոցով:

ԱՍ և ՊՊ կորերի հատումը ցույց է տալիս սննդամթերքի մրցակցային հավասարակշռությունը: Հ կետում ագարակատերերն առաջարկում են ճիշտ այնքան, որքան սպառողները ցանկանում են գնել տրված շուկայական հավասարակշիռ գնով: Յուրաքանչյուր ոք կծգտի բեկումնային կետին, որտեղ սպառվող սննդամթերքի սահմանային օգտակարության նվազող կորը հատվում է սննդամթերքի ստացման սահմանային ծախքի աճող կորի հետ:

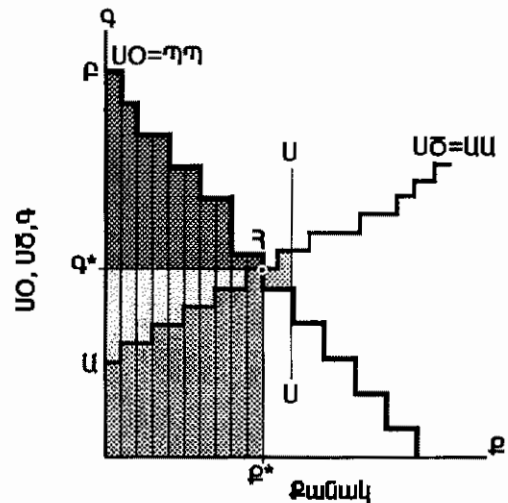
Այս մրցակցային հավասարակշռության մանրամասն վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ այն արդյունավետ է: Նկար 5-7-ի մրցակցային հավասարակշռության Հ կետում սպառողը կստանա ավելի մեծ օգտակարություն, քան ռեսուրսների հնարավոր որևէ այլ տեղաբաշխման դեպքում: Դա այդպես է, քանի որ մրցակցային հավասարակշռության Հ կետում սպառված ապրանքի սահմանային օգտակարությունը (UO) հավասար է գնին (Q), որն իր հերթին հավասար է ապրանքի արտադրման սահմանային ծախքին ($U\bar{C}$): Ինչպես հետևյալ եռաստիճան գործընթացն է ցույց տալիս, եթե $UO=Q=U\bar{C}$, ապա տեղաբաշխումն արդյունավետ է:

1. $Q=UO$: Սպառողները սննդամթերքի գնումներ են կատարում մինչև այն քանակը, երբ $Q=UO$: Դրա հետևանքով, ամեն մեկը սպառված սննդամթերքի վերջին միավորից ստանում է բավարարվածության Q օգտեր:

2. $Q=U\bar{C}$: Որպես արտադրող ամեն մեկը քրտնաջան աշխատում է մինչև այն պահը, երբ սննդամթերքի գինը ճշտորեն հավասարվում է առաջարկվող սննդամթերքի վերջին միավորի $U\bar{C}$ -ին (որտեղ $U\bar{C}$ -ն այն ծախքն է, որ պայմանավորված է բաց թողնված ժամանցի օգտակարությամբ և սննդամթերքի վերջին միավորի արտադրության համար պահանջվող քրտնաջան աշխատանքի անօգտակարությամբ): Հետևաբար, գինը բավարարվածության օգտերն են, որ կորսվում են աշխատածանակի այն վերջին միավորի ընթացքում, որն անհրաժեշտ է սննդամթերքի վերջին միավորի ստեղծման համար:

3. Համադրելով այս երկու հավասարությունները՝ տեսնում ենք, որ $UO=U\bar{C}$: Սա նշանակում է, որ սպառվող սննդամթերքի վերջին միավորից ստացվող օգտերը ճշտորեն հավասար են սննդամթերքի այդ վերջին միավորն արտադրելու համար անհրաժեշտ քրտնաջան աշխատանքի հետևանքով կորսված օգտերին: Սպառված վերջին միավոր-

Մրցակցային հավասարակշռության արդյունավետություն



Նկար 5-7. Մրցակցային հավասարակշռության Հ կետում սննդամթերքի սահմանային ծախքը և օգտակարությունը ճշտորեն հաշվեկշռվում են

Բազմաթիվ նույնանման ագարակատեր-սպառողներ իրենց սննդամթերքը բերում են շուկա: Վերընթաց $U\bar{C}=U\bar{U}$ սանդղածն կորը սահմանային ծախքի կորերի գումարն է, իսկ վարընթաց $UO=77$ սանդղածն կորը սննդամթերքի արժեքավորումն է սպառողի կողմից: Մրցակցային շուկայական հավասարակշռության Հ կետում սննդամթերքի վերջին միավորից ստացված օգուտը ճշտորեն հավասար է աշխատանքի այն սահմանային ծախքին, որ անհրաժեշտ է այդ վերջին միավորի արտադրության համար:

Սննդամթերքի արտադրության ծախքերը պատկերված են մուգ և բաց գույն շերտերով: Դրանք ցույց են տալիս այն օգտակարությունը, որ կորչում է սննդամթերքի արտադրության համար պահանջվող աշխատանքի պատճառով: UO -ի կորի ներքևի մուգ մոխրագույն ուղղանկյուն շերտերը պատկերում են տնտեսական ավելցուկը, որը ծախքերի նկատմամբ սննդամթերքի օգտակարության ավելցուկն է: Այն առավելագույն արժեքի է հասնում Հ կետում, իսկ Հ-ից աջ գտնվող բաց գույն տիրույթը ցույց է տալիս սննդամթերքի գերարտադրության տնտեսական վնասը:

րից հասարակության ստացած սահմանա-
յին օգուտը հավասար է այդ միավորի ար-
տադրության համար հասարակության սահ-
մանային ծախքին: Հենց այս պայմանն է, որ
ապահովում է մրցակցային հավասարակշ-
ռության արդյունավետությունը:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՎԵԼՈՒՐԴ

Մրցակցային շուկաների արդյունավետությու-
նը կարելի է տեսնել՝ օգտագործելով տնտեսա-
կան ավելցուկ հասկացությունը, որը սպառող-
ական ավելցուկի ընդհանրացումն է: II գլխից
վերին շերտը, որ *սպառողական ավելցուկը* ապ-
րանքի դիմաց վճարված գնի նկատմամբ այդ
ապրանքի արժեքի կամ օգտակարության ա-
վելցուկն է սպառողի համար: Սրան ավելաց-
նենք այսպես կոչված *արտադրողի ավելցուկը*՝
այն հավելյալ հասույթը, որ արտադրողն ստա-
նում է իր արտադրության ծախքերից վեր: Ար-
տադրողի և սպառողի այն ընդհանուր ավել-
ցուկների գումարը կոչվում է տնտեսական ա-
վելցուկ, որը տնտեսության ստեղծած այն ընդ-
հանուր օգտակարությունը կամ բավարարվա-
ծությունն է, որ գերազանցում է արտադրու-
յան ծախքերը:

*Տնտեսական ավելցուկը արտադրության
ծախքերի նկատմամբ օգտակարության կամ
բավարարվածության ավելցուկն է: Այն հավա-
սար է սպառողի ավելցուկին (վճարված գնի
համեմատ սպառողի ստացած օգտակարու-
թյան ավելցուկին) գումարած արտադրողի ա-
վելցուկը (արտադրողի հասույթի ավելցուկը
ծախքի նկատմամբ):*

Արդյունավետությունն ինչպե՞ս է կապված
տնտեսական ավելցուկի հետ: Ակնհայտ է, որ
տնտեսությունը լավ է գործում, եթե ստեղծում է
մեծ քանակի տնտեսական ավելցուկ, երբ բա-
վարարվածությունը բարձր է, իսկ ծախքերը՝
ցածր: Եթե տնտեսությունը առկա ռեսուրսնե-
րից քանդում է տնտեսական ավելցուկի առավե-
լագույն քանակ, ապա այդ տնտեսությունն
արդյունավետ է: *Տեղաբաշխման արդյունավե-
տությունը պահանջում է աշխատանքի, հողի և
այլ ռեսուրսների ներդրանքներից առավելա-
գույն տնտեսական ավելցուկի ստացում:*

Նկար 5-7-ը ցույց է տալիս մեր ազարակա-
տեր-սպառող տնտեսության տնտեսական ավել-
ցուկը: Յուրաքանչյուր սովորագծված շերտ
ներկայացնում է սննդամթերքի համապատաս-
խան միավորի տնտեսական ավելցուկը, որը
չափվում է այդ միավորի ՍՕ-ի և սննդամթերքի

այդ միավորի արտադրության ՍՕ-ի (քրտնաջան
աշխատանքի հետևանքով կորսված օգտակա-
րության արտահայտությամբ) տարբերությամբ:
ՍՕ-ի և ՍՕ-ի գծերի միջև եղած ամբողջ շտրիխ-
ված տիրույթը ներկայացնում է տնտեսական ա-
վելցուկը: Հ կետում շտրիխված տիրույթն առա-
վելագույնն է, իսկ դա նշանակում է, որ տնտե-
սությունից ստացվող ամբողջ ավելցուկը
հասցված է առավելագույնի:

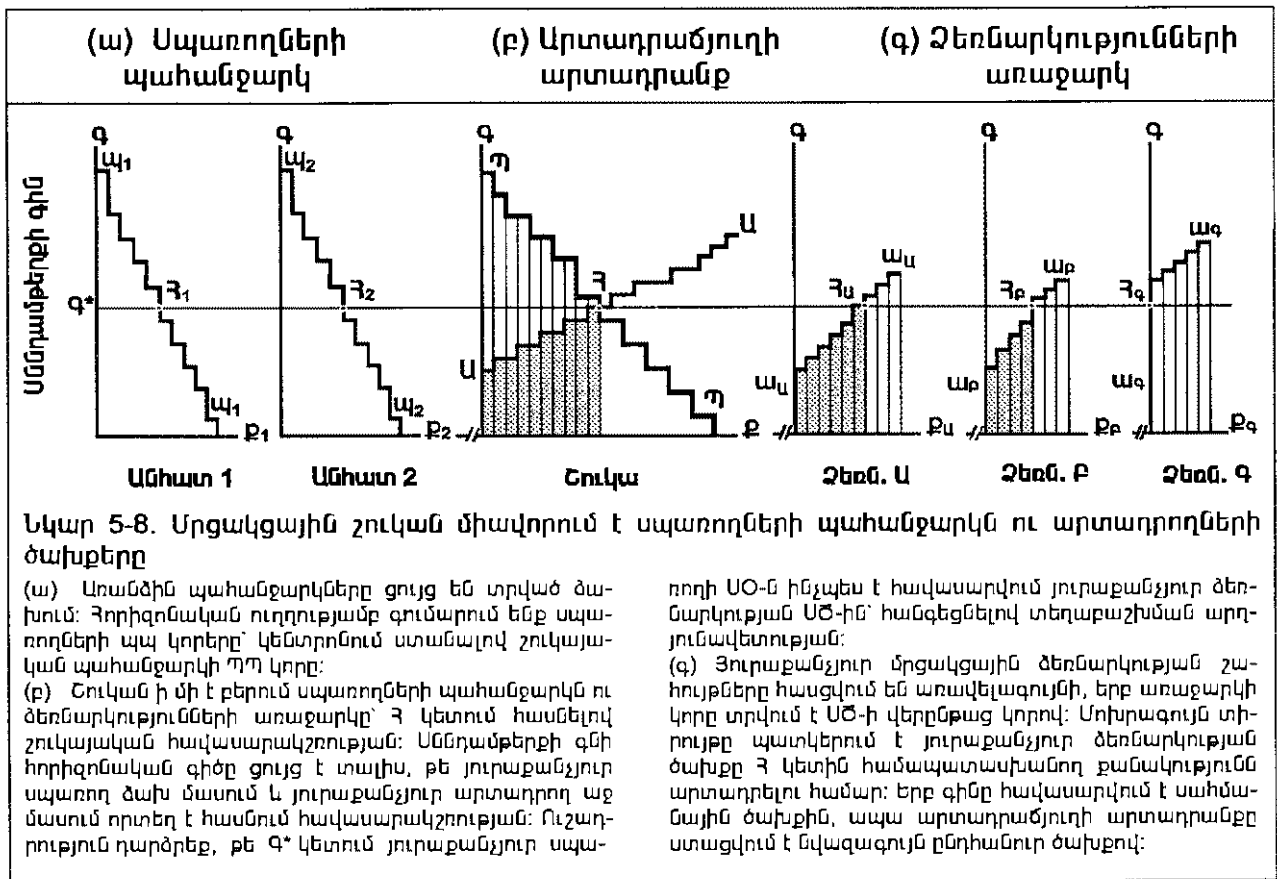
Ավելին, եթե տնտեսությունը գործի նկար
5-7-ի մրցակցային հավասարակշռության Հ կե-
տից տարբեր որևէ այլ կետում, այն կլինի ան-
արդյունավետ: Ենթադրենք՝ արտադրանքը ինչ-
որ սխալի հետևանքով Հ կետից աճում է մինչև
բարակ ՍՍ գծով ցույց տրված մակարդակը:
Քանի որ Հ կետից աջ արտադրանքի ՍՕ-ի կո-
րը ՍՕ-ի կորից վեր է, մարդիկ օգտակարու-
թյան կորուստ կունենան, որովհետև արտադր-
ված հավելյալ սննդամթերքը համարժեք չի լի-
նի այդ սննդամթերքի արտադրության համար
անհրաժեշտ քրտնաջան աշխատանքի հավել-
յալ ծամերին: ՍՕ-ի և ՍՕ-ի կորերի, Հ կետի ու
ՍՍ գծի միջև ընկած բաց գորշ տիրույթը տնտե-
սական ավելցուկի կորստի չափն է, որը ար-
տադրանքի չափից ավելի բարձր մակարդակի
հետևանք է: (Ցույց տվեք, թե տնտեսական ա-
վելցուկի հետ ինչ տեղի կունենա, եթե արտադ-
րանքը չափազանց քիչ լինի):

*Մրցակցային հավասարակշռության դեպ-
քում՝ $Q=SO=SD$, արտադրվում է տնտեսական
ավելցուկի առավելագույն քանակ և, հետևա-
բար, այդ հավասարակշռությունն արդյունա-
վետ է:*

ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆԸ ԲԱԶՄԱԹԻՎ ՇՈՒԿԱՆԵՐԻ ԴԵՊՔՈՒՄ

Այժմ նույնաման ազարակատեր-սպառողնե-
րով մեր պարզ մտացածին տնտեսությունից
դառնանք միլիոնավոր ձեռնարկություններով,
հարյուր միլիոնավոր մարդկանցով և անհա-
մար ապրանքներով լցված տնտեսությամբ:
Կատարյալ մրցակցային տնտեսությունը, արդ-
յո՞ք կարող է արդյունավետ լինել այս ավելի
բարդ աշխարհում ևս:

Պայմաններ: Պատասխանն է «այո՛», իսկ ավե-
լի ճիշտ՝ «այո՛, եթե...»: Դրա համար ամե-
նաանհրաժեշտ պայմաններն են՝ տնտեսու-
թյունը պետք է մրցակցային վարք ունենա, և
արտաքին ազդակներ չպետք է լինեն:



Նախ՝ շուկաները պետք է կատարյալ մրցակցային լինեն, իսկ մենաշնորհն ու խնբաշնորհը՝ բացառվեն: Գնորդներն ու վաճառողները պետք է լավ իրազեկ լինեն, և շուկաներ պիտի լինեն՝ բոլոր ապրանքների համար, նույնիսկ այն դեպքի համար, որին մարդիկ դիմում են: Եթե մենաշնորհատերեր կան կամ որոշ ապրանքների շուկաներ չկան, գինը համապատասխան ապրանքի սահմանային ծախսին անհրաժեշտորեն հավասար չի լինի:

Երկրորդ՝ պիտի բացառենք այնպիսի արտաքին ազդակները, ինչպիսիք են աղտոտումը կամ գյուտերը: Եթե որոշ ձեռնարկություններ դիօքսինը գետը լցնեն առանց այդ գործունեության հասարակական ծախսը վճարելու, ապա գետի ջրում թույնի պարունակությունը չափազանց կմեծանա: Այս դեպքում գինը հավասարվում է ձեռնարկության մասնավոր սահմանային ծախսին, բայց ոչ հասարակական սահմանային ծախսին: Ինչպես կտեսնենք XIV գլխում, կատարյալ մրցակցությունն արդյունա-

վետ չէ, եթե կան չկարգավորվող արտաքին ազդակներ³:

Այն արտադրաճյուղերում, որտեղ կան մեծ թվով բավական իրազեկ սպառողներ, բազմաթիվ մրցակից արտադրողներ և չնչին արտաքին ազդակներ, կատարյալ մրցակցային շուկաների համակարգը կարտադրի առավելագույն տնտեսական ավելցուկ և տեղաբաշխման արդյունավետության համար կարժանանա տնտեսագետի ոսկե մեդալի:

Շուկայական համադրում: Նկար 5-8-ը լուսաբանում է, թե ոչ նույնատեսակ ձեռնարկությունների և ոչ նույնատեսակ սպառողների մրցակցային համակարգն ինչպես է հավասարակշռություն ստեղծում մեկ առանձին ապրանքի օգտակարության և ծախսի միջև:

³ Արդյունավետության նկատմամբ սովորաբար դրվում են որոշ այլ տեխնիկական պահանջներ, ինչպես ցույց է տրված XIII գլխում մրցակցային շուկաների «ընդհանուր հավասարակշռության» քննարկման մեջ:

Զախում, հորիզոնական ուղղությամբ, գումարում ենք բոլոր սպառողների պահանջարկի կորերը և կենտրոնում ստանում շուկայական ՊՊ կորը: Աջում գումարում ենք բոլոր առանձին ձեռնարկությունների ՍԾ-ի կորերը և կենտրոնում ստանում արտադրաճյուղի ԱԱ կորը:

Մրցակցային հավասարակշռության 3 կետում ծախ մասի սպառողները ստանում են ապրանքի այն քանակությունը, որ իրենք ցանկանում են գնել արդյունավետ հասարակական ՍԾ-ն արտահայտող գնով:

Աջ մասում շուկայական հավասարակշռո գինը նաև արտադրությունն է արդյունավետորեն տեղաբաշխում ձեռնարկությունների միջև: Կենտրոնում ԱԱ կորի ներքևի մոխրագույն տիրույթը ներկայացնում է աջ մասի ծախքերի մոխրագույն տիրույթների նվազագույնի հասցված գումարը: Յուրաքանչյուր ձեռնարկություն իր արտադրանքի քանակը ընտրում է այնպես, որ ՍԾ=Գ: Արտադրության արդյունավետություն ձեռք է բերվել, քանի որ չկա արտադրության այնպիսի վերակազմակերպում, որը հնարավոր դարձնի արտադրաճյուղի արտադրանքի նույն մակարդակի արտադրությունը ավելի փոքր ծախքով: Ուշադրություն դարձրեք, որ մեծ ծախքեր թույլ տվող Գ ձեռնարկությունը բոլորովին չի արտադրում, քանի որ նրա առաջին միավորի ՍԾ-ն ավելի մեծ է, քան գինը:

Կատարյալ մրցակցային շուկան մի հարմարանք է, որը համադրում է (ա) ապրանքների դիմաց դոլար-բվեներ ունեցող մարդկանց կճարելու պատրաստակամությունը, որը ներկայացվում է պահանջարկով և (բ) այդ ապրանքների սահմանային ծախքերը, որոնք ներկայացվում են ձեռնարկությունների առաջարկով: Կատարյալ պայմաններում դրա ելքը ապահովում է տեղաբաշխման արդյունավետությունը, որի դեպքում ոչ մի սպառողի օգտակարությունը հնարավոր չէ մեծացնել առանց մեկ ուրիշի ստանալիք օգտակարության նվազեցման:

Բազմաթիվ ապրանքներ: Մեր տնտեսությունն արտադրում է ոչ միայն սննդամթերք, այլև հագուստ, շարժանկարներ, արձակուրդներ և շատ այլ ապրանքներ: Որքանով է մեր վերլուծությունը կիրառելի այն դեպքի համար, երբ սպառողները պիտի ընտրություն կատարեն բազմաթիվ ապրանքների միջև:

Սկզբունքները ճիշտ նույնն են, բայց պիտի հիշենք լրացուցիչ մեկ այլ պայման. օգտա-

կարությունն առավելագույնի հասցնող սպառողներն իրենց դոլարները տարբեր ապրանքների միջև բաշխում են այնպես, որ սպառված յուրաքանչյուր ապրանքի համար ծախսված վերջին դոլարի սահմանային օգտակարությունը լինի նույնը: Այս դեպքում եթե նախորդ ենթակետում քննարկված պայմաններն առկա են, ապա մրցակցային տնտեսությունն ապրանքների և արտադրության գործոնների բազմազանությամբ հանդերձ արդյունավետ է:

Բազմաթիվ ապրանքներով ու գործոններով լի աշխարհում կատարյալ մրցակցային տնտեսությունն արդյունավետ է, եթե մասնավոր և հասարակական ծախքերն ու պահանջարկները համընկնում են: Յուրաքանչյուր արտադրաճյուղ պիտի հաշվեկշռի ՍԾ-ն և ՍՕ-ն: Օրինակ, եթե շարժանկարի ՍԾ-ն 2 անգամ մեծ է համբուրգերի ՍԾ-ից, ապա շարժանկարի Գ-ն և ՍՕ-ն պետք է լինեն համբուրգերի Գ-ի և ՍՕ-ի կրկնապատիկը: Միայն այդ դեպքում ՍՕ-երը, որոնք հավասար են Գ-երին, հավասար կլինեն ՍԾ-երին: Գինն ու սահմանային ծախքը հավասարեցնելով՝ մրցակցությունը տնտեսության մեջ ապահովում է տեղաբաշխման արդյունավետություն:

Պետք է ընդգծենք, որ կատարյալ մրցակցության արդյունավետության մասին մեր եզրակացությունը անկախ է այստեղ քննարկված որևէ պարզեցնող ենթադրությունից: Դա ընդհանուր եզրակացություն է միայն վերը քննարկված սահմանափակող պայմանների դեպքում:

ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԾԱԽՔՈՎ ԳՆԱԳՈՅԱՑՄԱՆ ԱՌԱՆՑՔԱՅԻՆ ԴԵՐԸ

Այս գլխում շեշտվել է մրցակցության և սահմանային ծախքի կարևորությունը ռեսուրսների արդյունավետ տեղաբաշխման հասնելու մեջ: Բայց սահմանային ծախքի դերի կարևորությունը տարածվում է կատարյալ մրցակցությունից շատ հեռու: Արդյունավետ արտադրություն ունենալու համար սահմանային ծախքից օգտվելու գաղափարը ճիշտ է ցանկացած հասարակության կամ կազմակերպության համար, որն իր ռեսուրսները ջանում է օգտագործել առավելագույն արդյունավետությամբ՝ լինի դա կապիտալիստական, թե սոցիալիստական տնտեսություն, առավելագույն շահույթի ձգտող, թե շահույթ չհետապնդող կազմակերպություն, համալսարան, թե եկեղեցի և նույնիսկ ընտանիք:

Շուկայական տնտեսության մեջ սահմանային ծախսի էական դերը հետևյալն է. տնտեսությունը հողի, աշխատանքի և արտադրամիջոցների իր սակավ ռեսուրսներից առավելագույն արտադրանք և տնտեսական ավելցուկ է քանդում միայն այն դեպքում, երբ գինը հավասարվում է սահմանային ծախսին: Երբ յուրաքանչյուր ձեռնարկության սեփական սահմանային ծախսը հավասարվի յուրաքանչյուր այլ ձեռնարկության ՍԾ-ին (որը տեղի կունենա, երբ յուրաքանչյուրի ՍԾ-ն հավասարվի ընդհանուր գնին), միայն այդ դեպքում արտադրաձուլը իր ամբողջ արտադրանքը կարտադրի նվազագույն ընդհանուր ծախսով: Երբ բոլոր ձեռնարկությունների համար գինը հավասարվի սահմանային ծախսին, միայն այդ դեպքում հասարակությունը կգտնվի իր արտադրության հնարավորությունների սահմանի վրա:

Սահմանային ծախսի՝ որպես ռեսուրսների արդյունավետ տեղաբաշխման չափանիշի օգտագործումը կիրառելի է տնտեսական բոլոր համակարգերի և ոչ միայն շուկայական տնտեսությունների համար: Եթե էլեկտրականության արտադրության համար աշխատեցնում եք պետական ձեռնարկություն (ինչպիսին, օրինակ՝ Թեմեխի վալի օւթորիթին է), ապա էլեկտրականությունը տարբեր էլեկտրակայաններով կցանկանաք արտադրել այնպես, որ արտադրության սահմանային ծախսերը հավասարեցնեք: Արտադրության ընդհանուր ծախսը միայն այդ դեպքում կարող եք նվազագույնի հասցնել:

Կամ եթե ընդունենք, որ Խորհրդային Միությունում կամ Չինաստանում մի նոր՝ շուկայական սոցիալիզմի ձևը փոխարինել է կենտրոնացված պլանավորմանը, ապա սոցիալիստական ձեռնարկությունները ցորենն անպայման կցանկանան արտադրել արդյունավետորեն: Արդյունավետությունը պահանջում է, որ ցորենի և բոլոր այլ ապրանքների սահմանային ծախսերը որոշվեն՝ ելնելով բոլոր ագարակների ու ձեռնարկությունների և դրանցից յուրաքանչյուրի համար արտադրության սահմանային ծախսերի և ինչ-որ ձևով սահմանված գնի հավասարությունից⁴:

ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՆԵՐԻ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՐԴԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տեսանք, որ մրցակցային շուկաները որոշակի իրավիճակներում ունեն նշանակալի արդյունավետության հատկանիշներ: Բայց չենք կարող ասել, թե լեսե ֆերի մրցակցությունը առավելագույն բարօրություն է պարգևում առավելագույն թվով մարդկանց: Ոչ էլ անհրաժեշտորեն հանգեցնում է ռեսուրսների հնարավոր ամենաարդար օգտագործմանը:

Բայց՝ ինչո՞ւ: Որովհետև մարդիկ օժտված չեն հավասար գնողունակությամբ: Որոշ մասը շատ աղքատ է ոչ իր մեղքով, մինչդեռ մյուսները շատ հարուստ են ոչ իրենց արժանիքների շնորհիվ: Այնպես որ, դոլար-քվեների բաշխումը, որով պայմանավորված են առանձին պահանջարկների կորերը, ամենևին էլ արդար կամ անաչառ չէ:

Գների և շուկաների համակարգը այնպիսին է, որ փոքրաթիվ մարդիկ կարող են ունենալ եկամտի և հարստության մեծագույն մասը: Նրանք կարող են ժառանգած լինել հասարակության հողի սակավ պաշարները կամ ունենալ արժեքավոր արտոնագրեր և նավթահանքեր: Տնտեսությունը կարող է լինել չափազանց արդյունավետ՝ իր ռեսուրսներից քանելով մեծ քանակությամբ թնդանոթներ ու կարագ, բայց կարագը կուտեն սակավաթիվ հարուստները կամ դրանով կկերակրեն իրենց պուղելներին, մինչդեռ թնդանոթները պարզապես կպաշտպանեն հարուստների կարագը:

Կատարյալ մրցակցային և արդյունավետ տնտեսությունը կարող է ունենալ եկամտի, սպառման և հարստության մեծ և անընդունելի չափերի համոզող անհավասարություն:

Արդյունավետությունը և արդարություն: Հասարակությունը միայն արդյունավետությամբ չէ, որ ապրում է: Փիլիսոփաներն ու հանրությունը հարցնում են՝ արդյունավետություն *հանուն ինչի*՝ և ու՞ն համար: Հասարակությունը եկամտի և հարստության բաշխման արդարությունը կամ հավասարությունը բարելավելու համար կարող է փոփոխել լեսե ֆերի հավասարակշռությունը: Հասարակությունը արդարությունը բարելավելու նպատակով կարող է զոհաբերել արդյունավետությունը:

⁴ Խորհրդային մաթեմատիկոս ակադեմիկոս Լ.Վ. Կանտորովիչը 1975 թվականին տնտեսագիտության բնագավառի նորեկան մրցանակի արժանացավ՝ կենտրոնացված պլանավորման տնտեսության մեջ գնագոյացման բարձրարդյունավետ մեխանիզմների ինքնատիպ և խոր հետազոտության համար:

Արդյունավետության և արդարության միջև եղած հակասությունը հասարակության առջև ծառացած կարևորագույն հարցերից մեկն է: Հասարակությունն արդյո՞ք բավարարվում է այնպիսի արդյունքով, որ առավելագույն քանակով հաց է արտադրվում: Թե՞ ժամանակակից ժողովրդավարական երկրները պետք է բռնեն հարուստներից վերցնեն ու տան աղքատներին:

Այստեղ ճշգրիտ պատասխաններ չկան: Սրանք կանոնական հարցեր են, որոնք իրենց պատասխանը ստանում են քաղաքականության ասպարեզում ժողովրդավար ընտրողների կամ ինքնակալ պլանավորողների կողմից: Տնտեսագիտությունը չի կարող ասել, թե կառավարությունն ինչ քայլեր պիտի ձեռնարկի արդարությունը բարելավելու համար: Բայց տնտեսագիտությունը կարող է որոշ կանխատեսումներ անել կառավարության այն տարբեր քաղաքականությունների արդյունավետության վերաբերյալ, որոնք ազդում են սպառման և եկամտի բաշխման վրա:

Սկսենք նրանից, որ կառավարության որոշ քաղաքականություններ ավելի շուտ ուղղված են արդյունավետության բարելավմանը, քան եկամտի և հարստության վերաբաշխմանը: Երբեմն արտաքին ազդակները վնաս կամ օգուտ են բերում, որը չի ներառվում ազատ և չկարգավորվող շուկաներով տնտեսության հաշվարկներում, մենաշնորհները կարող են նվաճել արտադրաճյուղեր և սահմանափակել արտադրանքը: Անտեսանելի ձեռքի թերությունների շտկմանն ուղղված կարգավորիչ քաղաքականությունները տնտեսությունը կարող են տանել դեպի ավելի արդյունավետ ելք:

Շուկային անմիջականորեն միջամտելու փորձերից շատերն ուղղված են արդարության ավելացմանը կամ առաջարկի և պահանջարկի անկողմնակալ ուժերից առանձին խմբերի պաշտպանությանը: Օգնություն ստացողները, կարող են լինել ինչպես չքավորներ, այպես էլ հարուստներ: Օրինակ՝ ագարակագործությանը վերաբերող այն ծրագրերը, որոնք սահմանափակում են արտադրանքը և բարձրացնում ցուրենի և եգիպտացորենի գները, խթանում են բո-

լոր ագարակատերերի եկամուտները՝ հարուստ թե չքավոր: Նվազագույն աշխատավարձը ցածր վճարվող որոշ աշխատողների եկամուտը բարձրացնում է նրանց հաշվին, ովքեր չեն կարողանում աշխատանք գտնել, կամ սպառողների հաշվին, որոնք ստիպված են ավելի բարձր գներ վճարել: Յուրաքանչյուր դեպքում կառավարությունը շուկային միջամտում է որևէ առանձին խմբի պաշտպանության համար:

Տնտեսագետները մեծ մասամբ հավատացած են, որ շուկային կառավարության ուղղակի միջամտությունը եկամտի բաշխումը կարգավորելու ոչ արդյունավետ եղանակ է: Հաճախ նույն նպատակին կարելի է հասնել ավելի արդյունավետ կերպով՝ եկամտի վերաբաշխման համար օգտագործելով *հարկերը և եկամտահիմք փոխանցիկ վճարումները*: (Եկամտահիմք փոխանցիկ վճարումները կառավարության կողմից կատարվող վճարումներն են, օրինակ՝ սննդամթերքի կամ բնակարանի համար, և կախված են ստացողի եկամտի մակարդակից): Փոխանակ աշխատանքի շուկային միջամտեն նվազագույն աշխատավարձը բարձրացնելու կամ ցորենի շուկային՝ հացի արտադրությանը դրամատվություն հատկացնելու միջոցով, կառավարությունները կարող են եկամուտները հավասարեցնել՝ հարկելով բարձր եկամուտ ունեցողներին և դրամական միջոցները տալով ցածր եկամուտ ունեցողներին:

Գլխավորապես հարկերին և փոխանցիկ վճարումներին ապավինելը կրկնակի շահավետ է: Առաջին՝ այս մոտեցումը մրցակցային շուկաներին հնարավորություն է ընձեռում արդյունավետորեն արտադրելու և կանխում է դրանց խաթարումը գների կամ քանակությունների սահմանափակումներով: Եվ երկրորդ՝ փոխանցիկ վճարումների ծրագրերը կարիքավորներին ուղղելիս ծախսերը նվազում են մինչև այն մակարդակը, որն անհրաժեշտ է միմիայն նպատակային խմբերին օգնելու համար:

● Սրանով ավարտեցինք կատարյալ մրցակցային տնտեսության վերլուծությունը: Հաջորդ գլխում վերլուծությունը կընդարձակենք՝ քննարկելով տարբեր շուկայական կառույցներ: ●

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Մրցակցային ձեռնարկության վարքը առաջարկի առումով

1. Կտարյալ մրցակցային է կոչվում այն ձեռնարկությունը, որն իր արտադրանքի ցանկացած քանակություն կարող է վաճառել ընթացիկ շուկայական գնով: Ենթադրվում է, որ մրցակցային ձեռնարկությունները ձգտում են առավելագույնի հասցնել իրենց շահույթը: Շահույթն առավելագույնի հասցնելու համար մրցակցային ձեռնարկությունը պիտի ընտրի արտադրանքի այն մակարդակը, որի դեպքում գինը հավասարվում է արտադրության սահմանային ծախսին, այսինքն՝ $Q=QD$: Գծապատկերի լեզվով ասած՝ մրցակցային ձեռնարկության հավասարակշռությունը վրա է հասնում այն կետում, որտեղ QD -ի վերընթաց կորը հատվում է պահանջարկի հորիզոնական կորի հետ:
2. Ձեռնարկության կարճաժամկետ դադարի կետը որոշելիս պիտի հաշվի առնվեն փոփոխական (կամ խուսափելի) ծախսերը: Դադարի կետից ցած ձեռնարկությունը կորցնում է ավելի շատ, քան նրա հաստատագրված ծախսերն են: Հետևաբար, նա պետք է դադարի գործել և ոչինչ չարտադրի, եթե գինն ընկնում է դադարի կետից ցած:
3. Մրցակցային արտադրաճյուղի երկարաժամկետ առաջարկի ԱԵԱԵ կորը պիտի հաշվի առնի նոր ձեռնարկությունների մուտքը և հների ելքը: Երկարատև ժամանակաշրջանում ձեռնարկության բոլոր հանձնառությունները սպառվում են: Նա իր արտադրությունը կպահպանի միայն այն դեպքում, եթե գինն այնքան բարձր լինի, որ գոնե կարողանա ծածկել երկարաժամկետ միջին ծախսերը: Այս ծախսերը ներառում են աշխատողներին, փոխատուներին, նյութամատակարարներին, անշարժ գույքի տերերին տրվող ուղղակի վճարումները և այնպիսի այլընտրանքի գները, ինչպիսին է, օրինակ՝ ձեռնարկության սեփական միջոցների հատույցը:

Բ. Մրցակցային արտադրաճյուղի վարքը առաջարկի առումով

4. Յուրաքանչյուր ձեռնարկության QD -ի կորի վերընթաց հատվածը նրա առաջարկի կորն է: Մրցակցային ձեռնարկությունների խմբի առաջարկի կորը ստանալու համար հորիզոնական ուղղությամբ գումարում ենք նրանց առաջարկի առանձին կորերը: Հետևաբար, արտադրաճյուղի առաջարկի կորը մրցակցային ճյուղի՝ որպես ամբողջության սահմանային ծախսի կորն է:
5. Քանի որ ժամանակի ընթացքում ձեռնարկությունները կարող են ճշգրտել իրենց արտադրությունը, ապա տարբերակում ենք երեք առանձին ժամանակահատվածներ. (ա) հաստատագրված առաջարկի ակնթարթային հավասարակշռության, (բ) կարճաժամկետ հավասարակշռության, երբ արտադրանքը փոփոխվում է հաստատագրված գործարանների և ձեռնարկությունների շրջանակներում, (գ) երկարաժամկետ հավասարակշռության, երբ ձեռնարկությունների ու գործարանների թիվը և մյուս բոլոր պայմանները լիովին հարմարվում են նոր պահանջարկի պայմաններին:
6. Երկարատև ժամանակաշրջանում, երբ ձեռնարկություններն ազատորեն կարող են մուտք գործել արտադրաճյուղ և դուրս գալ այնտեղից, և որ-

տեղ ոչ մի առանձին ձեռնարկություն հմտության կամ տեղադիրքի առումով որևէ առավելություն չունի, մրցակցությունը վերացնում է արտադրաճյուղի մեջ ներգրավված ձեռնարկությունների բոլոր հավելյալ շահույթները: Այսպես, եթե ազատ ելքը նշանակում է, որ գինը չի կարող ծախքածածկման կետից ցածր լինել, ապա ազատ մուտքը նշանակում է, որ երկարաժամկետ հավասարակշռության դեպքում գինը չի կարող գերազանցել երկարաժամկետ միջին ծախքը:

7. Եթե արտադրաճյուղը կարող է ընդարձակվել կրկնօրինակման միջոցով, առանց իր արտադրության գործոնների գների բարձրացման, ապա, որպես արդյունք, առաջարկի երկարաժամկետ կորը կլինի հորիզոնական: Եթե արտադրությունն օգտագործում է տվյալ ճյուղին յուրահատուկ գործոններ, ապա նրա երկարաժամկետ առաջարկի կորը կլինի վերընթաց:
8. Եթե սահմանային ծախքերը նվազում են, և ձեռնարկությունները արտադրանքի աճին զուգընթաց օգուտ են քաղում նվազող ծախքերից, ապա մրցակցային ձեռնարկություններն իրենց շահույթները կարող են անսահմանորեն մեծացնել՝ ավելացնելով արտադրանքը: Այս իրադրության մեջ մեկ կամ մի քանի ձեռնարկություններ միտում կունենան ընդարձակվելու, մինչդեռ մնացածները՝ սեղմվելու: Անընդհատ նվազող ծախքի կորերը հանգեցնում են կատարյալ մրցակցության խաթարման:

9. Մրցակցային շուկաների արդյունավետությունը և արդարությունը

9. Մրցակցային շուկաների վերլուծությունը լույս է սփռում հասարակության արդյունավետ կազմակերպման վրա: Տեղաբաշխման արդյունավետությունը տեղի ունի, երբ չկա արտադրության և բաշխման այնպիսի վերակազմակերպում, որը հանգեցնի բոլորի բավարարվածության բարձրացման: Այլ կերպ ասած՝ տեղաբաշխման արդյունավետությունն առկա է, եթե ոչ մի առանձին անհատի վիճակը չի կարող բարելավվել առանց մեկ այլ անհատի վիճակի վատացման:
10. Մրցակցային տնտեսությունը կատարյալ պայմաններում հասնում է տեղաբաշխման արդյունավետության: Այդ պայմաններն են. (ա) Երբ սպառողների բավարարվածությունը առավելագույնի է հասնում, ապա սահմանային օգտակարությունը ճշտորեն հավասար է գնին: (բ) Երբ մրցակցային արտադրողներն ապրանքներ են առաջարկում, նրանք արտադրանքն ընտրում են այնպես, որ սահմանային ծախքը ուղիղ հավասարվի գնին: (գ) Քանի որ $UO = Q$ և $U\bar{O} = \bar{Q}$, ապա հետևում է, որ $UO = U\bar{O}$: Այսպիսով՝ կատարյալ մրցակցության դեպքում ապրանքի արտադրության հասարակական սահմանային ծախքը ճշտորեն հավասարվում է նրա սահմանային օգտակարության արժեքին:
11. Առավել հանրօգուտ լինելու համար շուկաները պիտի բավարարեն երեք պայմանների: Առաջին՝ որևէ անկատար մրցակցության դրսևորում չպետք է լինի: Սա նշանակում է, որ առանձին արտադրողներ արտադրանքի գնի վրա չեն կարող ազդել: Երկրորդ՝ արտաքին ազդեցության երևույթ կամ արտաքին ազդակներ չպետք է լինեն, երբ մի ձեռնարկություն հասարակական ծախս է պատճառում (կամ օգուտ է տալիս), իսկ ազդեցության ենթարկված կողմը փոխհատուցում չի ստանում (կամ չի վճարում): Վերջապես, որպեսզի մրցակցության ելքը լավագույն լինի, դոլար-քվենների բաշ-

խումը պետք է համապատասխանի հասարակության արդարության սկզբունքներին:

12. Արդյունավետ մրցակցային շուկաները, որպես այդպիսիք, անհրաժեշտորեն չեն ապահովում եկամտի և սպառման այնպիսի բաշխում, որը համապատասխաներ հասարակության բարոյական արժեքներին: Հաճախ կառավարությունները եկամտի բաշխումը փոխելու համար վերափոխում են լեսեն ֆերի հավասարակշռությունը, սակայն վերաբաշխման ամենաարդյունավետ եղանակը սովորաբար հարկերի և եկամտահիմք փոխանցիկ վճարումների համակարգի կիրառումն է:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Մրցակցային առաջարկ

Գ=ՍԾ որպես առավելագույն
շահույթի պայման
ձեռնարկության առաջարկի
կորը և նրա ՍԾ-ի կորը
ծախքածածկման կետ, որտեղ
Գ=ՍԾ=ՄԾ
դադարի կետ, որտեղ
Գ=ՍԾ=ՄԾԾ
առանձին առաջարկի գումարում՝
արտադրաճյուղի ՍԾ կորը
ստանալու համար

ակնթարթային, կարճաժամկետ
և երկարաժամկետ
հավասարակշռություն
երկարաժամկետ գրոյական
շահույթի պայման

Արդյունավետություն և
արդարություն

տեղաբաշխման (պարետոյան)
արդյունավետություն
տեղաբաշխման արդյունավետության
պայմանը՝
ՍԾ=Գ=ՍԾ

մրցակցային շուկաների արդյունավետություն
տնտեսական ավելցուկ
= սպառողի ավելցուկ + արտադրողի
ավելցուկ
արդյունավետությունը և արդարությունը
կառավարության միջամտություն.
արդյունավետության խթանում,
գների և քանակների սահմանափակումներ,
եկամտահիմք փախանցիկ
վճարումներ

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Բացատրեք, թե առավելագույն շահույթի ձգտող մրցակցային ձեռնարկությունների պարագայում հետևյալ պնդումներից յուրաքանչյուրն ինչու է սխալ: Յուրաքանչյուրը վերածնակերպեք ճիշտ ձևով:
 - ա) Մրցակցային ձեռնարկությունն արտադրանքը հասցնում է մի մակարդակի, որտեղ գինը հավասարվում է միջին փոփոխական ծախքին:
 - բ) Ձեռնարկության դադարի կետն այն է, որտեղ գինն ավելի ցածր է, քան նվազագույն միջին ծախքը:
 - գ) Ձեռնարկության առաջարկի կորը կախված է միայն նրա սահմանային ծախքից: Ծախքի ցանկացած այլ հասկացություն առաջարկին վերաբերող որոշումների հետ կապված չէ:
 - դ) Մրցակցային արտադրաճյուղերի համար Գ=ՍԾ կանոնը տեղի ունի ՍԾ-ի կորի վե-

րընթաց, հորիզոնական և վարընթաց հատվածների համար:

- ե) Մրցակցային ձեռնարկությունը սահմանային ծախքին հավասար գին է դնում:
2. Բացատրեք, թե ձեռնարկությունն ինչու կարող է ապրանքներ առաջարկել վնասով:
 3. Տնտեսագիտության, գործարարության և կյանքի ամենակարևոր կանոններից մեկը *կորսված ծախքերի սկզբունքն* է. «Անցածն անցած է»: Դա նշանակում է, որ որոշումներ կայացնելիս կորսված ծախքերը (որոնք անցած են այն իմաստով, որ անդառնալիորեն կորած են) պետք է անտեսվեն: Բանական որոշումներ կայացնելիս պետք է հաշվի առնվեն միայն ապագա ծախքերը, որոնք ներառում են ինչպես սահմանային, այնպես էլ փոփոխական ծախքերը:

Սրանում համոզվելու համար դիտարկենք հետևյալը. կարող ենք աղյուսակ 5-1-ի

հաստատագրված ծախքերը հաշվել որպես ծախքի մի այնպիսի մակարդակ, երբ արտադրանքը 0 է: Որո՞նք են հաստատագրված ծախքերը: Ո՞րն է աղյուսակ 5-1-ում նշված ձեռնարկության առավելագույն շահութաբեր արտադրանքի մակարդակը, երբ գինը \$40 է, իսկ հաստատագրված ծախքերը՝ \$0, \$55.000, \$100.000, \$1.000.000.000, մինուս \$30.000: Պարզաբանեք անհրաժեշտ պայմաններն այն ձեռնարկության համար, որը ցանկանում է վճիռ կայացնել՝ դադարեցնել աշխատանքը, թե՞ ոչ:

4. Զննարկեք աղյուսակ 5-1-ում ցույց տրված ծախքի տվյալները: Հաշվեք առավելագույն շահույթի ձգտող մրցակցային ձեռնարկության առաջարկին վերաբերող որոշումը, եթե գինը \$21 է, \$40 և \$60: Որքա՞ն կլինի ընդհանուր շահույթի մակարդակը երեք գներից յուրաքանչյուրի դեպքում: Երկարատև ժամանակաշրջանում երեք գներից յուրաքանչյուրի դեպքում ի՞նչ տեղի կունենա նույնական ձեռնարկությունների մուտքի և ելքի հետ:

5. Օգտագործելով աղյուսակ 5-1-ում ցույց տրված ծախքի տվյալները, առանձին ձեռնարկության համար հաշվեք առաջարկի գնառածականությունը $Q=40$ -ի և $Q=40,02$ -ի միջև: Ենթադրելով, որ կան 2.000 նույնական ձեռնարկություններ, կառուցեք արտադրանքային առաջարկի սանդղակը ցույց տվող աղյուսակ: Ինչի՞նչ է հավասար *արտադրանքային* առաջարկի գնառածականությունը $Q=40$ -ի և $Q=40,02$ -ի միջև:

6. Դիտարկեք նկար 5-8-ը և համոզվեք, որ Q ձեռնարկությունը բոլորովին չի արտադրում: Բացատրեք, թե ինչու Q ձեռնարկության արտադրանքի առավելագույն շահութաբեր մակարդակը գտնվում է $Q_0=0$ կետում: Ի՞նչ տեղի կունենա արտադրանքային ընդհանուր ծախքի հետ, եթե Q ձեռնարկությունն արտադրի 1 միավոր, իսկ P ձեռնարկությունը՝ մրցակցային արտադրանքի մակարդակից 1 միավոր պակաս:

Ենթադրենք՝ Q ձեռնարկությունը «մայրիկ և հայրիկ» տիպի նպարեղենի խանութ է: Ինչու՞ նպարեղենի Ա և Բ միաշրթա խանութները Q -ին ասպարեզից դուրս կնղեն: Ինչպե՞ս եք վերաբերվում Q -ին գործի մեջ պահելուն: Ի՞նչ տնտեսական ազդեցություն կունենա այն օրենսդրությունը, որը շուկան կբաժանի երեք

հավասար մասերի՝ «մայրիկ և հայրիկ» խանութի և միաշրթա Ա ու Բ խանութների, միջև:

7. Հաճախ որևէ ապրանքի սպառողական պահանջարկը կապված է լինում տևական ապրանքների ասենք՝ շենքերի կամ փոխադրամիջոցների, օգտագործման հետ: Նման դեպքում պահանջարկի արձագանքի փոփոխությունը ժամանակի ընթացքում նման կլինի առաջարկի փոփոխությանը: Լավ օրինակ է բենզինը: Կարծատև ժամանակաշրջանում ավտոմեքենաների քանակը հաստատագրված է, մինչդեռ երկարատև ժամանակաշրջանում սպառողները կարող են գնել նոր ավտոմեքենաներ կամ հեծանիվներ:

Ինչպիսի՞նչ է ժամանակահատվածի և բենզինի պահանջարկի գնառածականության փոխառնչությունը: Բենզինի համար գծեք կարճաժամկետ և երկարաժամկետ պահանջարկի կորերը: Ցույց տվեք երկու ժամանակահատվածներում բենզինի առաջարկի նվազման հետևանքները: Նկարագրեք կարճատև և երկարատև ժամանակաշրջանում նավթի պակասի ազդեցությունը բենզինի գնի և նրա պահանջվող քանակի վրա:

8. Մեկնաբանեք հետևյալ երկխոսությունը.

Ա. «Երկարաժամկետ մրցակցային շահույթներն ինչպե՞ս կարող են զրո լինել: Ո՞վ կաշխատի՝ ոչինչ չստանալով»:

Բ. «Մրցակցության հետևանքով միայն *հավելյալ* շահույթներն են վերանում: Կառավարիչները վճարվում են իրենց աշխատանքի դիմաց, սեփականատերերը մրցակցային երկարաժամկետ հավասարակշռության պայմաններում իրենց ներդրած արտադրամիջոցներից ստանում են բնականոն հատույց ոչ ավել, ոչ պակաս»:

9. Բարդ խնդիր: Ձեռնարկությունը կարող է էլեկտրականություն ստանալ երկու գեներատորներից, ընդ որում երկուսի ՍԾ-երը վերընթաց են, բայց ավելի նոր գեներատորի ՍԾ-ն սկզբում ավելի ցածր է: Ցույց տվեք, որ ձեռնարկությունը հին գեներատորը պիտի օգտագործի միայն առավելագույն բեռնվածությունների դեպքում, երբ նոր գեներատորի ՍԾ-ն բարձրանում է հին գեներատորի սկզբնական ՍԾ-ից վեր: Կառուցեք ՍԾ-ի միասնական սանդղակ և տարբեր գների դեպքում ցույց տվեք յուրաքանչյուր գեներատորի արտադրանքը:

ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՆԵՐԻ ՀԱՏՈՒԿ ԴԵՊՔԵՐ. ԱՌԱՋԱՐԿՆ ՈՒ ՊԱՅՄԱՆՋԱՐԿԸ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

I-V գլուխներում տրվեցին առաջարկ-պահանջարկ վերլուծության հիմունքները: Այսպիսի մոտեցումը շաղկապեց, մի կողմից՝ սպառողի ստացած օգտակարության և պահանջարկի վերլուծության հիմնաքարերը, իսկ մյուս կողմից՝ մրցակցային ձեռնարկության արտադրությունը, ծախքը և վարքը առաջարկի առումով: Տնտեսագետի զինանոցում առաջարկ-պահանջարկ վերլուծությունը ամենակարևոր միջոցն է, և այն շատ տեսանկյուններից դեռ կոփտարկվի հաջորդ գլուխներում:

Նախքան անկատար մրցակցության ուսումնասիրությանն անցնելը, այս հավելվածը փորձում է ավելի խորանալ առաջարկի և պահանջարկի վերլուծության մեջ: Սկզբում դիտարկում ենք մրցակցային շուկաներին վերաբերող որոշակի ընդհանուր դրույթներ, իսկ այնուհետև՝ որոշ մասնավոր դեպքեր:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԿԱՆՈՆՆԵՐ

Սկսում ենք մրցակցային շուկաներում պահանջարկի և առաջարկի տեղաշարժերի ազդեցությանը վերաբերող երկու կարևոր կանոններով: Այս կանոնները գործնականորեն վերաբերում են ցանկացած մրցակցային շուկայի՝ լինի դա ծողածկան, գորշ ածխի, դազլասյան եղևնու, ճապոնական ենի, Այբիեմ-ի բաժնետոմսերի, թե բենզինի շուկա: Հետևյալ դրույթներում շոշափում ենք առաջարկի կամ պահանջարկի տեղաշարժերի ազդեցությունը առք ու վաճառքի գնի և քանակի վրա: Միշտ հիշեք, որ պահանջարկի կամ առաջարկի տեղաշարժ ասելով նկատի ունենք պահանջարկի կամ առաջարկի կորի կամ սանդղակի տեղաշարժը և ոչ թե շարժումը կորի երկայնքով:

Դրույթ 1. (ա) *Որպես ընդհանուր կանոն, որևէ ապրանքի պահանջարկի աճը (երբ առաջարկի կորը անփոփոխ է) կբարձրացնի այդ ապրանքի գինը:* (բ) *Ապրանքների մեծ մասի համար*

պահանջարկի աճը կմեծացնի նաև պահանջվող քանակությունը: Պահանջարկի նվազումը կունենա հակառակ ներգործություն:

Դրույթ 2. *Գրեթե հավաստի է, որ որևէ ապրանքի առաջարկի աճը (երբ պահանջարկի կորը անփոփոխ է) կիջեցնի գինը և կմեծացնի զնվող և վաճառվող քանակությունը: Առաջարկի նվազումը ունի հակառակ ներգործություն:*

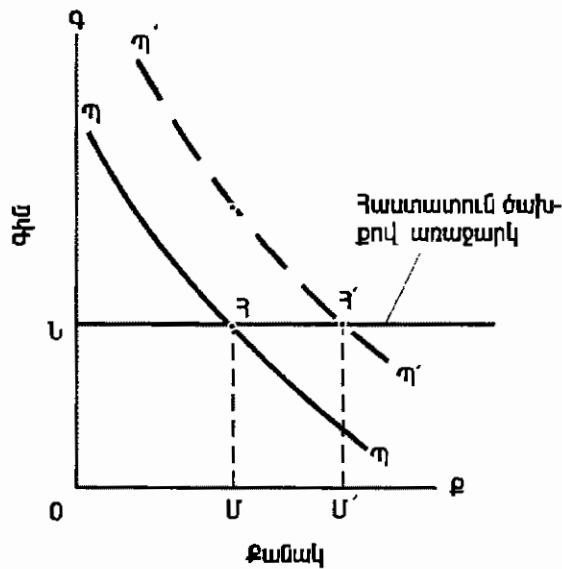
Այս երկու առանցքային դրույթներն ի մի են բերում առաջարկի և պահանջարկի տեղաշարժերի *որակական* ներգործությունները: Իսկ գնի և քանակի վրա *քանակական* ներգործությունները կախված են առաջարկի և պահանջարկի կորերի ճշգրիտ տեսքից: Ստորև բերվող դեպքերում կտեսնենք արձագանքը ծախքի և առաջարկի մի շարք կարևոր համակցություններում:

ԴԵՊՔ 1. ՀԱՍՏԱՏՈՒՆ ԾԱԽՔ

Պատկերացրեք մի ապրանք, օրինակ՝ մատիտը, որի արտադրությունը կարող է ընդարձակվել գործարանների, սարքավորումների և աշխատանքի պարզ կրկնօրինակմամբ: Օրական 100.000 մատիտ արտադրելու համար պարզապես պետք է անել նույն բանը, ինչ անում էինք օրական 1000 հատ արտադրելու համար՝ միայն թե հարյուրապատիկ ծավալով: Բացի դրանից, ենթադրենք թե մատիտի արտադրաճյուղը հողը, աշխատանքը և մնացած այլ ներդրանքներն օգտագործում է նույն համամասնություններով, ինչ տնտեսության մնացած մասը:

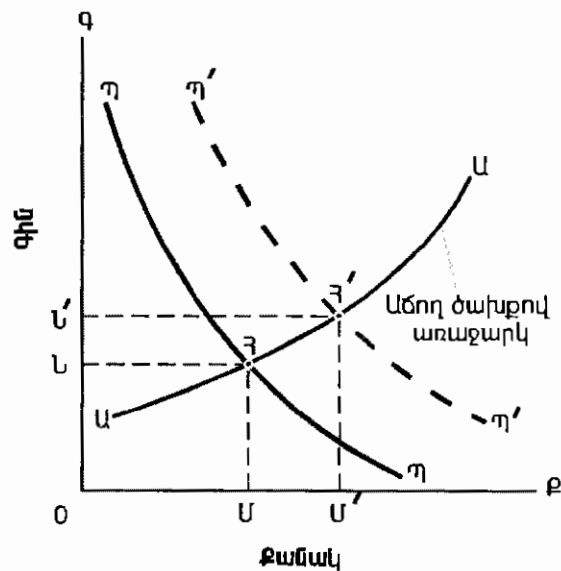
Այս դեպքում նկար 5Դ-1-ի երկարաժամկետ առաջարկի ԱԱ կորը միավորի ծախքի հաստատուն մակարդակի դեպքում հորիզոնական գիծ է: Պահանջարկի տեղաշարժը ՊՊ-ից դեպի ՊՊ՝ դիրքը, հատման կետը կտեղաշարժի դեպի նոր Հ՝ դիրքը՝ մեծացնելով Բ-ն, բայց նույնը թողնելով Գ-ն:

Հաստատումն ծախսի դեպք



Նկար 53-1.

Աճող ծախսի դեպք



Նկար 53-2.

ԴԵՊԵ 2. ԱճՈՂ ԾԱԽՔԵՐ ԵՎ ՆՎԱՋՈՂ ՀԱՏՈՒՅՑՆԵՐ

Ենթադրենք՝ որևէ արտադրաձևով, օրինակ՝ գինու խաղողի աճեցումը, որոշակի տեսակի հող և կլիմա է պահանջում։ Նման վայրերի թիվը սահմանափակ է։ Գինու տարեկան արտադրանքը որոշ չափով կարելի է մեծացնել՝ հողի յուրաքանչյուր ակրին աշխատանք և պարարտանյութ ավելացնելով։ Բայց ինչպես III գլխում տեսանք, եթե գործոնի հաստատագրված քանակին, օրինակ՝ հողին ավելացվում են արտադրության այնպիսի փոփոխական գործոններ, ինչպիսիք են աշխատանքը և պարարտանյութը, ի վերջո գործում է նվազող հատույցի օրենքը։

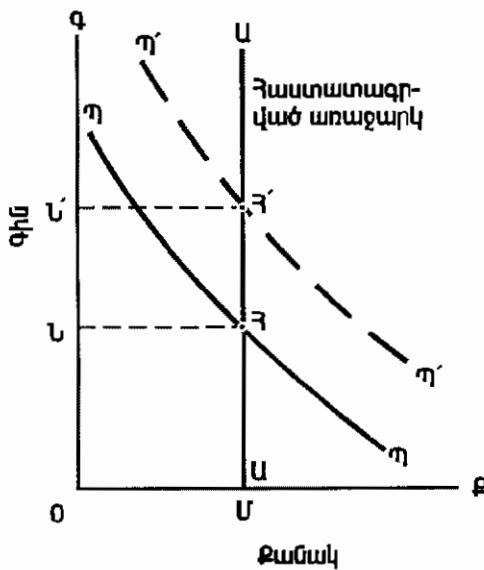
Արդյունքում՝ գինու արտադրության աճին զուգընթաց գինու արտադրության սահմանային ծախսն աճում է։ Նկար 53-2-ը ցույց է տալիս աճող առաջարկի ԱԱ կորը։ Պահանջարկի աճը ինչպես կազդի գնի վրա։ Նկարը ցույց է տալիս, որ ավելի մեծ պահանջարկը այս ապրանքի գինը կբարձրացնի նույնիսկ երկարատև ժամանակաշրջանում՝ նույնական ձեռնարկություններով և ազատ ելունուտով հանդերձ։

ԴԵՊԵ 3. ԼԻՈՎԻՆ ՈՉ ԱՌԱՋԳԱԿԱՆ ԿԱՄ ՀԱՍՏԱՏԱԳՐՎԱԾ ԱՌԱՋԱՐԿ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՎԱՐՉԱՎՃԱՐ

Որոշ ապրանքներ կամ արտադրության գործոններ, անկախ գնից, քանակապես լիովին հաստատագրված են։ Կա դա Վինչիի նկարած միայն մեկ *Սոնա Լիզա*։ Բնության պարզեցած հողի պաշարը կարելի է դիտել որպես հաստատագրված։ Հողի դիմաց առաջարկվող գնի բարձրացումը չի կարող մեծացնել Ստեյտ և Մեդիսոն փողոցների սահմանները Շիկագոյում։ Աստղ մարզիկների կամ գործարարության բարձրագույն պաշտոնյաների աշխատավարձի բարձրացումը դժվար թե փոփոխի նրանց աշխատաժամանակը։

Այս բոլոր դեպքերում առաջարկի կորը համապատասխան տիրույթում ուղղահայաց է։ Նկար 53-3-ում ավելի բարձր գինը չի կարող հանգեցնել արտադրանքի մեծացման։ Անկախ գնից, հողը կշարունակի ծառայել արտադրությանը։ Քանի որ ցանկացած գնի դեպքում առկա է հողի միևնույն քանակությունը, ապա արտադրության այսպիսի գործոնի գինը կոչվում է զուտ տնտեսական վարձավճար։

Չուտ վարձավճարի դեպք



Նկար 53-3.

Հաստատագրված գործոնի պահանջարկի մեծացումը կազմի միայն նրա գնի վրա: Առաջարկվող քանակն անփոփոխ է: Եվ գնի աճը ճշտորեն հավասար է պահանջարկի վերընթաց տեղաշարժին:

Երբ հաստատագրված ապրանքի վրա հարկ է դրվում, արդյունքը լինում է այն, որ առաջարկողի ստացած գինը ճիշտ այդ հարկի չափով փոքրանում է: Հարկն ամբողջովին վճարում է («տեղաշարժվում է» դեպի) առաջարկողը (ասենք՝ հողատերը): Առաջարկողը հարկն ամբողջությամբ մարում է տնտեսական վարձավճարից: Սպառողը գնում է այնքան ապրանք կամ ծառայություն, որքան նախկինում և ո՛չ ավելի բարձր գնով:

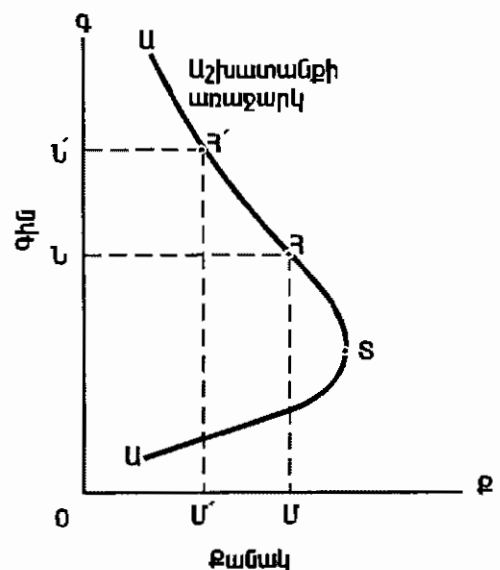
ԴԵՊԶ 4. ՀԵՏ ԾՈՎՈՂ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԿՈՐ

Չբավոր երկրների ձեռնարկությունները հաճախ նկատել են, որ երբ աշխատավարձը բարձրացնում են, տեղացի աշխատողները հաճախ ավելի քիչ են աշխատում: Երբ աշխատավարձը կրկնապատկվում էր, փոխանակ իրենց ցածր եկամուտներն ավելացնելու նպատակով շաբաթական 6 օր աշխատելու, աշխատողները 3 օրով կարող

էին ձկնորսության գնալ: Նման բան նկատվել է նաև բարձր եկամտով երկրներում: Տեխնոլոգիայի կատարելագործման շնորհիվ իրական աշխատավարձի աճին զուգընթաց մարդիկ ձգտում են իրենց ավելի բարձր վաստակների մի մասը ստանալ ավելի երկար ժամանցի և ավելի քիչ աշխատանքի ձևով: Ի գլխում նկարագրվեցին եկամտի և փոխարինման երևույթները, որոնք պարզաբանում են, թե առաջարկի կորը ինչու կարող է ծովել դեպի հետ:

Նկար 53-4-ը ցույց է տալիս, թե աշխատանքի առաջարկի կորը ինչպիսի տեսք կարող է ունենալ: Սկզբում առաջարկվող աշխատանքի քանակն աճում է, քանի որ ավելի բարձր աշխատավարձը ավելի շատ աշխատանք է ներգրավում: Սակայն S կետից այն կողմ ավելի բարձր աշխատավարձի դեպքում մարդիկ աշխատանքին ավելի քիչ ժամեր են հատկացնում, իսկ ժամացին՝ ավելի շատ: Պահանջարկի աճը բարձրացնում է աշխատանքի գինը, ինչպես նշված է այս հավելվածի դրույթ 1-ում: Բայց ուշադրություն դարձրեք, թե դրույթ 1 (բ)-ում ինչու էինք զգուշորեն ավելացնում «ապրանքների մեծ մասի համար», քանի որ պահանջարկի աճն այս դեպքում փոքրացնում է առաջարկվող աշխատանքի քանակը:

Առաջարկի հետ ծովող կոր



Նկար 53-4.

Առաջարկի կորի՝ հետ ծովելու երևույթը կարելի է հայտնաբերել շատ բնագավառներում: Ամենահետաքրքիր օրինակներից մեկն այն էր, որ Նավթով հարուստ երկրները կրճատեցին Նավթի իրենց արտադրությունը, երբ 1970-ականների սկզբին Նավթի գները քառապատկեցին: Նավթի ավելի բարձր գները փաստորեն հանգեցրին նրան, որ Քուվեյթի նման երկիրը նկար 53-4-ի 3-կետից տեղափոխվեց 3' կետը:

ԴԵՊՔ 5. ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺԵՐ

Վերոհիշյալ բոլոր քննարկումներն առնչվում էին պահանջարկի տեղաշարժերին և չէին դիտարկում առաջարկի տեղաշարժը: Դրույթ 2-ը վերլուծելու համար հիմա պետք է տեղաշարժենք առաջարկը՝ պահանջարկը պահելով հաստատուն: Դա արված է նկար 53-5-ում:

Եթե վարընթաց պահանջարկի օրենքը ճիշտ է, ապա առաջարկի աճը պետք է փոքրացնի գինը և մեծացնի առաջարկվող քանակը: Կարող եք ստուգել դրույթ 2-ի հետևյալ քանակական եզրահանգումները.

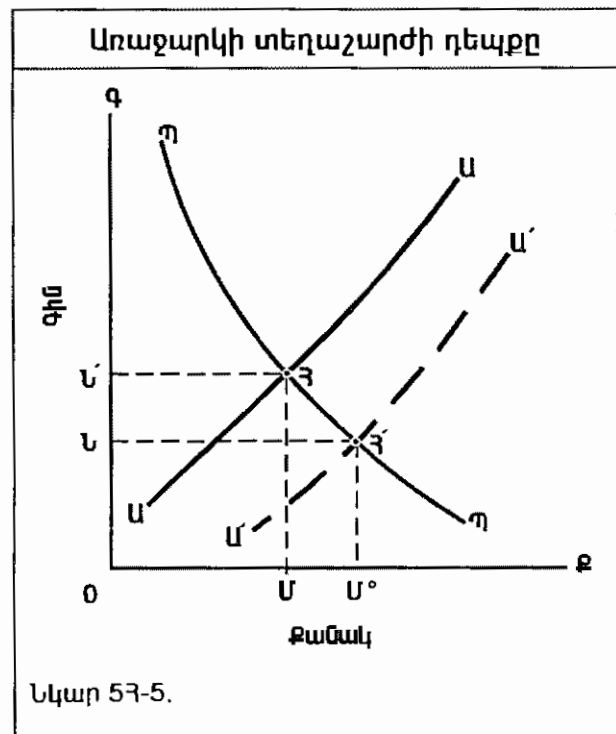
- (ա) *Առաջարկի աճը Գ-ն առավելագույն չափով կփոքրացնի, երբ պահանջարկը ոչ առաձգական է:*
- (բ) *Առաջարկի աճը Բ-ն նվազագույն չափով կմեծացնի, երբ պահանջարկը ոչ առաձգական է:*

Որո՞նք են այս կանոնների տրամաբանական հիմնավորումները: Լուսաբանեք ավտոմեքենաների առաձգական պահանջարկի և էլեկտրականության ոչ առաձգական պահանջարկի օրինակներով:

ԴԵՊՔ 6. ՀԱՐԺՈՒՆ ՍԱՐԴՈՍԱՅՆ

Մի հանրահայտ օրինակ ցույց է տալիս, որ առաջարկի և պահանջարկի գործիքը կարելի է օգտագործել ոչ միայն կայուն և անփոփոխ իրադրությունների դիտարկման, այլ նաև տնտեսության շարժի ուսումնասիրության համար:

Ենթադրենք՝ որևէ մրցակցային ապրանք, օրինակ՝ խոզերը (խոզի մսի արտադրության համար) աճուրդի են հանվում շուկայում մի Գ-ով, որը կարելի է որոշել տրված որևէ Բ-ից մինչև ՊՊ պահանջարկը ուղղահայաց ուղղությամբ դեպի վեր շարժվելով:



Նկար 53-5.

Սակայն հիմա ցանկանում ենք առաջարկի որոշումների մեջ հաշվի առնել ժամանակի գործոնը: Ենթադրենք՝ ագարակատերերը հետևում են այսօրվա Գ-ին և դա օգտագործում որոշելու համար այն Բ-ն, որ իրենք պիտի շուկա հանեն *հաջորդ* փուլում: Մասնավորապես՝ եթե այսօրվա Գ-ն բարձր է, ապա նրանք սկսում են բուծել նորանոր խոճկորներ, որոնց մի քանի ամիս հետո հանում են շուկա: Ագարակատերերն ունեն վերընթաց առաջարկի կոր, բայց այն գործում է որոշ հապաղումով և հաջորդ փուլի Բ-ն կապում է այս փուլի Գ-ի հետ: (Որպես փուլ ընդունենք այն ժամանակահատվածը, որն անհրաժեշտ է խոզերի բուծման համար):

Եթե շուկայական գինը որոշվեր նկար 53-6-ի ԱԱ-ի և ՊՊ-ի հատման կետով, ապա այն կներկայացներ մի անփոփոխ հավասարակշռություն, ճիշտ այնպես, ինչպես ոչ շարժուն դեպքում: Այսօր, վաղը և ցանկացած այլ պահի ագարակատերերը կգտնվեն իրենց ԱԱ կորի վրա՝ արտադրելով 3-ով ցույց տրված քանակը, և այդ քանակը, որ տվյալ Գ-ի դեպքում սպառողները հաճույքով կպահանջեն, ճշտորեն հավասար է այն քանակին, որ ագարակատերերը հաճույքով կառաջարկեն:

Սակայն ենթադրենք՝ ինչ-որ պատճառով, օրինակ՝ խոլերայի հետևանքով, գլխաքանակն սկզբում ընկնում է մինչև P_1 , որը ցածր է հավասարակշիռ P^* քանակությունից: Շարժվելով մինչև պահանջարկի կորի Z_1 կետը՝ կտեսնենք, որ ստանում ենք ավելի բարձր Q_1 , որը համապատասխանում է նվազած արդյունքին: Մենք երկարաժամկետ հավասարակշռության մեջ չենք, քանի որ ագարակատերերը վաղը իրենց առաջարկի կորի վրայով կշարժվեն դեպի աջ և երկրորդ փուլում կարտադրեն ըստ Φ_2 -ով նշված կետի: Այժմ այս արտադրանքը կլինի հավասարակշիռ P^* -ից վեր: Սրցակցային շուկայում ի՞նչ գնով կվաճառվի այն: Պահանջարկի կորով շարժվում ենք ցած և տեսնում, որ Q_2 -ն այժմ նվազել է մինչև Z_2 -ով նշված կետի մակարդակը:

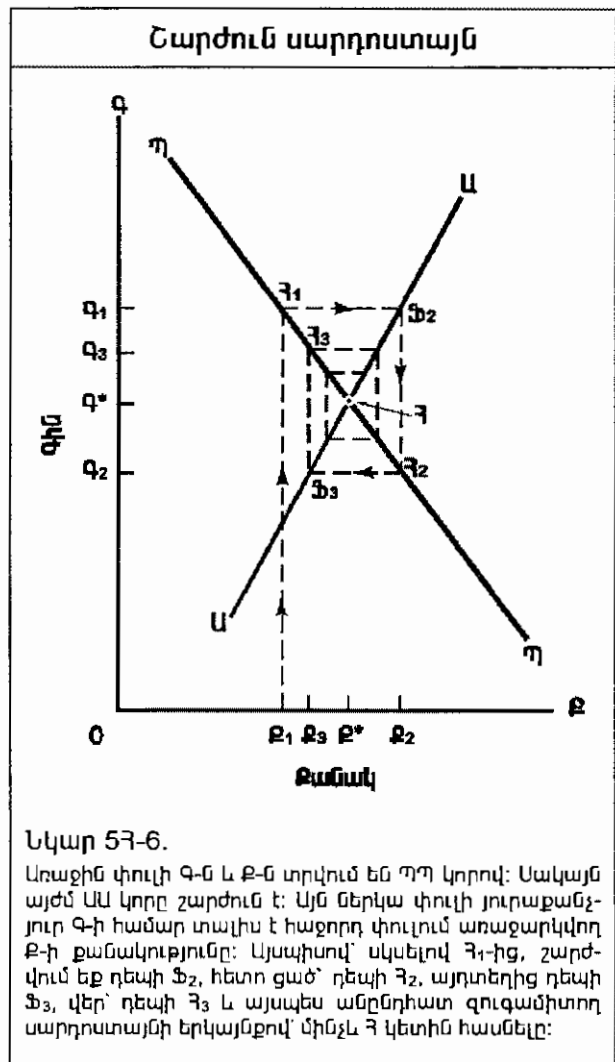
Սակայն դեռևս վերջնական հավասարակշռության մեջ չենք: Այս ցածր գնի դեպքում ագարակատերերը կորոշեն կրճատել արտադրությունը՝ ծախ ուղղությամբ շարժվելով դեպի իրենց ԱԱ կորը և հայտնվելով Φ_3 կետում: Այդտեղից շարժվում ենք վեր՝ դեպի Q_3 կորը, հանգելով Z_3 կետին համապատասխանող Q_3 -ին:

Եվ այսպես՝ կրկին ու կրկին: Սկզբում P -ն ցածր է, իսկ Q -ն՝ բարձր: Բայց բարձր Q -ն հաջորդ փուլի P -ն դարձնում է բարձր, իսկ Q -ն՝ ցածր: Այսպես՝ ճոպանից կախված ակրոբատի նման, որը ճոճվելով՝ առավելագույն չափով հեռանում է մի ուղղությամբ, այնուհետև վերադառնում՝ հեռանալով մյուս ուղղությամբ, շուկայական գինը հաջորդական փուլերի ընթացքում հավասարակշռության դիրքի շուրջը վեր ու վար է տատանվում՝ գծելով սարդոստայն:

Ո՞րն է վերջնական արդյունքը: Նկար 53-6-ում գծված առաջարկի կորի թեքությունը Z -ում ավելի մեծ է, քան պահանջարկի կորի նվազման թեքությունը: Տատանումներն ի վերջո մարում և վերանում են, սարդոստայնը պարուրվում է մերս՝ դեպի Z -ն: Այդ դեպքում կրկին հավասարակշռության մեջ ենք, որտեղ կարող ենք մնալ՝ մինչև հաջորդ արտաքին ցնցումը գրգռի մեկ ուրիշ մարդ տատանում:

ԲԱՆԱԿԱՆ ՎԵՐԱՎԱՃԱՌՔ

Նայելով գների սարդոստայնին, կարելի է ենթադրել, որ գների անընդհատ տատանման օրինաչափությունը չի վրիպի որոշ ճարպիկ վերավաճառողների ուշադրությունից: Նրանք շուտով չե՞ն՝ հանգի արդյոք այն եզրակացությանը, որ գները



կատարում են կանոնավոր տատանողական շարժում: Դրանից հետո նրանք չե՞ն ձգտի գնել ցածր Q -ի դեպքում և գնված ապրանքը պահել, իսկ հետո այն վերավաճառել շահութաբեր բարձր գնով: Վերավաճառքի այս գործունեությունը արդյոք չի՞ համահարթի գնի տարբերությունները:

Ավելի խոր վերլուծությունը, որն օգտագործում է բանական սպասումների և դինամիկական վերլուծության գործիքները, ցույց է տալիս, որ կատարյալ վերավաճառքի դեպքում նման ազդեցություններ իսկապես տեղի ունեն: VIII գլխում քննարկվում է, թե վերավաճառողների գործունեությունը ժամանակի ընթացքում ինչպես է հարթեցնում գնի տատանումները:

ՀԱՎԵԼՎԱԾԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ամփոփելով հավելվածը, դուք պետք է՝

1. Կրկնեք I և II դրույթները իրենց լրացնող դեպքերի հետ միասին:
2. Համոզվեք, որ հասկանում եք այնպիսի կարևոր դեպքերը, ինչպիսիք են հաստատում և աճող ծախքերը, բացարձակ ոչ առաձգական առաջարկը, հետ ծովող առաջարկը և առաջարկի ու պահանջարկի տեղաշարժերը:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Այն աճ, որն առաջանում է ՊՊ-ի աճից և քանակության հավանական աճից հաստատում ծախքեր, հորիզոնական առաջարկ աճող ծախքեր, աճող ԱԱ

ոչ առաձգական առաջարկ, ուղղաձիգ ԱԱ, վարձավճար հետ ծովող առաջարկ աճող ԱԱ, որն իջեցնում է Գ-ն

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

Ետևյալ օրինակներից յուրաքանչյուրի հա-
ար որոշեք, թե այս հավելվածի դեպքերից ո-
ին է այն համապատասխանում: Օգտագոր-
եք առաջարկի և պահանջարկի գծապատկե-
ը հետևյալ դիտողություններից յուրաքանչ-
ուրը բացատրելու համար:

ա) Երբ 1981 թվականից հետո համերկրային
անհատական եկամտահարկի չափը նվա-
զեց, առաջնակարգ կինոաստղը չփոխեց
աշխատանքի իր առաջարկը:

բ) Երբ գինին ժողովրդի մեջ դարձավ ավելի
ընդունված, գինու գները կտրուկ աճեցին:

գ) Թեպետ 1900 թվականի համեմատությամբ
իրական աշխատավարձը նշանակալիորեն
աճել է, աշխատաժամանակը նվազել է:

2. Ո՞րն է հատուկ (այսինքն՝ \$x մեկ միավորի դի-
մաց) հարկի ներգործությունը, եթե առա-
ջարկն այնպիսին է, ինչպիսին նկարագրված է
1-ից 4-րդ դեպքերից յուրաքանչյուրում:

3. Նկար 53-6-ում գծված առաջարկի կորի թե-
քությունը Հ կետում ավելի մեծ է, քան պա-
հանջարկի վարընթաց կորի թեքությունը: Սա-
կայն ենթադրենք, թե առաջարկի կորի թե-
քությունը Հ կետում ավելի փոքր է, քան պա-
հանջարկի կորինը: Այս նոր դեպքը ցույց տվեք
գծապատկերով և բացատրեք, թե ստացվող
սարդոստայնն ինչու է «շարժունորեն անկա-
յուն» և գինն ինչու է պայթյունային տատա-
նումներով տարամիտում դեպի դուրս:

ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՀԱՍՈՒՅԹԸ ԵՎ ՄԵՆԱՇՆՈՐՅԸ

«Սենաշնորհատերերը՝ շուկան շարունակաբար պահելով թերմատակարարված... իրենց ապրանքը բնական զնից շատ ավելի թանկ են վաճառում և իրենց եկամուտները ավելացնում, լինի դա աշխատավարձի, թե շահույթի ձևով»:

Ադամ Սմիթ, «ժողովուրդների հարստությունը»

Սինչև այժմ մենք ուսումնասիրել ենք կատարյալ մրցակցության աշխարհը, որտեղ բազմաթիվ փոքր ձեռնարկություններ արտադրում ու վաճառում են չափօրինակային արտադրանք: Տնտեսագիտության մեջ կատարյալ մրցակցությանը մեծ ուշադրություն է դարձվում, որովհետև մրցակցային կառույցները համեմատաբար հեշտ է ըմբռնել: Մրցակցության առաջարկ-պահանջարկ վերլուծությունը հնարավորություն է տալիս ուսումնասիրել հարկերի ազդեցությունը, պահանջարկի փոփոխությունները, վատ բերքը, ինչպես նաև իրական աշխարհի բազմաթիվ այլ վարիվերումներ:

Սակայն արդեն կատարյալ մրցակցության շրջանակներից դուրս գալու ժամանակն է: Բոլոր

շուկայական տնտեսություններում արտադրաճյուղերի մեծ մասը զգալի չափով պարունակում է անկատար մրցակցության տարրեր: Այս և սրան հաջորդող գլխում մենք կուսումնասիրենք անկատար մրցակցության հիմնական տեսակները՝ մենաշնորհային մրցակցությունը, մենաշնորհը և խմբաշնորհը: Կտեսնենք, որ անկատար մրցակցության դեպքում գներն ավելի բարձր են, իսկ արտադրանքն ավելի ցածր է, քան կատարյալ մրցակցության դեպքում: Հաջորդ գլուխներում կուսումնասիրվեն այն ուղիները, որոնցով կառավարությունը կարող է վերահսկել անկատար մրցակցությունը: Դրանք են՝ գործարարության կարգավորումն ու հակամիավորման քաղաքականությունը:

Ա. ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱՏԵՍԱԿՆԵՐ

Ըստ կատարյալ մրցակցային շուկայի ճշգրիտ սահմանման, դա այն շուկան է, որտեղ յուրաքանչյուր ձեռնարկություն այնքան փոքր է, որ շուկայական գների վրա չի կարող ազդել: Դիտարկենք հետևյալ ապրանքները՝ ավտոմեքենա, գարեջուր, անձնական համակարգիչ, ալյումին, էլեկտրաէներգիա, ծխախոտ, հացահատիկ և բամբակ: Սրանցից ո՞րն է համապատասխանում կատարյալ մրցակցային շուկայի ճշգրիտ սահմանմանը: Իհարկե, ոչ գարեջուրը, ոչ էլ համակարգիչը: Ո՞վ է լսել, որ հազարավոր գարեջրագործներ կամ համակարգիչ արտադրողներ, իրենց արտադրանքը աճուրդով վաճառեն Շիկագոյի ապրանքահումքային բորսայում:

Ոչ էլ էլեկտրաէներգիայի շուկան է բավարարում կատարյալ մրցակցության սահմանմանը: Շատ քաղաքներում բնակչությանը մատակարարվող ամբողջ էլեկտրաէներգիան արտադրում

և վաճառում է մի որևէ ընկերություն կամ մենաշնորհ:

Իսկ ալյումինն ու ավտոմեքենա՞ն: Սինչև 2-րդ աշխարհամարտը գոյություն ուներ ալյումին արտադրող միայն մեկ ընկերություն՝ Ալկոան: Նույնիսկ այսօր Միացյալ Նահանգներում չորս մեծ ձեռնարկություններ տալիս են Միացյալ Նահանգների ալյումինի ամբողջ արտադրանքի երեք քառորդը: Այդ պատճառով ալյումինի արտադրությունը կոչվում է խմբաշնորհ: Դա այնպիսի արտադրաճյուղ է, որը բնորոշվում է վաճառողների փոքր թվով: Ավտոմեքենաների արտադրաճյուղը նույնպես այսօր ընդգրկում է փոքր թվով արտադրական հսկա ձեռնարկություններ՝ Ջեներալ մոտորզը, Ֆորդը, Թոյոտան և Հոնդան, որոնք այս արտադրաճյուղի ամենակարևոր խմբաշնորհատերերն են:

Նայելով այս ցանկին, կտեսնեք, որ կատարյալ մրցակցային շուկայի ճշգրիտ սահմանմանը

միայն հացահատիկն ու բամբակն են համապատասխանում: Մյուս բոլոր ապրանքները՝ ավտոմեքենայից մինչև ծխախոտ, այդ սահմանմանը չեն համապատասխանում մի պարզ պատճառով՝ արտադրանքի որոշ ձեռնարկություններ (Ջեներալ մոտորգը՝ ավտոմեքենաների դեպքում, Այբիեմ-ը՝ համակարգիչների դեպքում և այլն) վաճառվող ապրանքների քանակը փոխելով՝ կարող են ազդել շուկայական գնի վրա:

ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐԳԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՍԱՐՄԱՆՈՒՄԸ

Ձեռնարկությունը, որը կարող է զգալիորեն ազդել իր արտադրանքի շուկայական գնի վրա, որակվում է որպես «անկատար մրցակից»:

Անկատար մրցակցությունը գերիշխող է արտադրանքի միայն դեպքում, երբ այդ ճյուղում առանձին վաճառողներ որոշ չափով վերահսկում են արտադրանքի գինը:

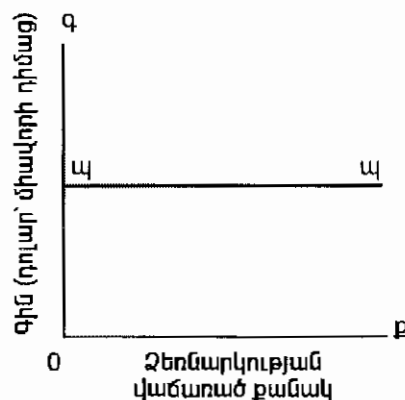
Անկատար մրցակցությունը չի նշանակում, թե որևէ ձեռնարկություն բացարձակորեն վերահսկում է իր արտադրանքի գինը: «Պեպսի»-ն անկատար մրցակից համարելը նշանակում է, որ նա կարող է մեկ շիշ ըմպելիքի գինը սահմանել 40 կամ 50 ցենտ և էլի մնալ կենսունակ ձեռնարկություն: Նա չի կարող գինը սահմանել 40 դոլար կամ 0,5 ցենտ՝ այդ դեպքում ձեռնարկությունը գործարարությունից դուրս կմնար: Սակայն անկատար մրցակիցը գնի մասին որոշումները որոշ

չափով կայացնում է ըստ իր հայեցողության:

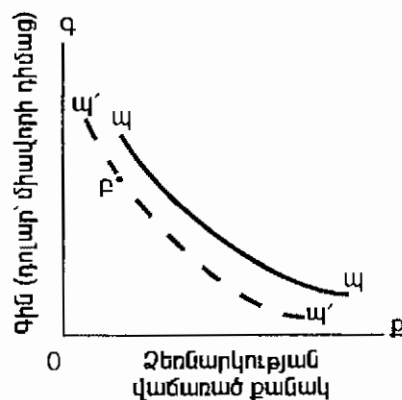
Ավելին, գնի ընտրության ազատության աստիճանը տարբեր ձեռնարկությունների համար տարբեր է: Որոշ արտադրանքներում մենաշնորհի իշխանության աստիճանը շատ փոքր է: Օրինակ՝ համակարգիչների մանրածախ առևտրում գնի մի քանի տոկոսի տարբերությունը սովորաբար մեծ ազդեցություն է ունենում ձեռնարկության վաճառքի վրա: Մյուս կողմից՝ էլեկտրաէներգիայի մենաշնորհային բաշխման դեպքում էլեկտրաէներգիայի գնի 10 և ավելի տոկոսով փոփոխությունը կարճատև ժամանակաշրջանում լուրջ փոքր ազդեցություն կունենա վաճառքի վրա:

Նշենք, որ անկատար մրցակցության առկայությունը չի բացառում շուկայական լարված հակամարտությունը: Անկատար մրցակիցները հաճախ են պայքարում իրենց շուկայական բաժինն ավելացնելու համար: Լարված հակամարտությունը պետք է տարբերել կատարյալ մրցակցությունից: Հակամարտությունն ընդգրկում է վարքի բազմազան ձևեր՝ ինչ-որ մեկի պահանջարկի կորի տեղաշարժին նպաստող գովազդից մինչև ավելի լավ ապրանքների հայտնագործում: Կատարյալ մրցակցությունը հակամարտության մասին ոչինչ չի ասում, այլ պարզապես արձանագրում է, որ արտադրանքի պատկանող ամեն մի ձեռնարկություն շուկայում գերակշռող գնով կարող է վաճառել այնքան, որքան ցանկանում է:

(ա) Ձեռնարկության պահանջարկը կատարյալ մրցակցության պայմաններում



(բ) Ձեռնարկության պահանջարկը անկատար մրցակցության պայմաններում



Նկար 6-1. Անկատար մրցակցության ցուցանիշը պահանջարկի կորի վարընթաց լինելն է

(ա) Կատարյալ մրցակցային ձեռնարկությունն իր պա հորիզոնական կորով կարող է վաճառել որքան ցանկանում է, առանց շուկայական գինն իջեցնելու: (բ) Իսկ անկատար մրցակիցը կտեսնի, որ իր պահանջարկի կորը դեպի վար է թեքվում, քանի որ վաճառքի ավելացման հետևանքով ապրանքի գինն ընկնում է: Եվ եթե այդ մրցակիցը պատասխարված մենաշնորհատեր չէ, ապա հակառակորդի կողմից ապրանքի գնի իջեցումը նրա պահանջարկի կորը կտեղաշարժի ձախ՝ դեպի պ'պ' կորը:

Գծագրային պատկերում: Նկար 6-1-ը գծագրով պատկերում է կատարյալ և անկատար մրցակցությունների տարբերությունը: Նկար 6-1 (ա)-ն մեզ հիշեցնում է, որ կատարյալ մրցակիցը գործ ունի պահանջարկի հորիզոնական կորի հետ, ըստ որի նա ընթացիկ շուկայական գնով վաճառում է այնքան, որքան ցանկանում է: Ի տարբերություն սրա, անկատար մրցակիցը գործ ունի պահանջարկի վարընթաց կորի հետ: Ինչպես տեսնում ենք նկար 6-1(բ)-ում, երբ անկատար մրցակից ձեռնարկությունն ավելացնում է վաճառքը, նրա ապրանքի շուկայական գինն ընկնում է:

Կատարյալ և անկատար մրցակցությունների տարբերությունը նաև կարելի է տեսնել՝ ելնելով գնառաձգականության գաղափարից: Կատարյալ մրցակցի համար պահանջարկը բացարձակ առաձգական է: Անկատար մրցակցի համար պահանջարկն ունի վերջավոր առաձգականություն: Խնամքով կատարված հաշվարկը ցույց կտա, որ նկար 6-1 (բ)-ի Բ կետում գնառաձգականությունը մոտավորապես հավասար է երկուսի:

ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱԿԻՑՆԵՐԻ ՎԱՐՔԸ

Անկատար մրցակցությունն ուսումնասիրելիս մենք կքննարկենք շուկայի անկատարության տարբեր տեսակները, այդ անկատարությունների աղբյուրները, ինչպես նաև շուկայական իշխանության չափման առավել օգտագործվող ցուցանիշները:

ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՏԱՐԱՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Ակսենք շուկայական կառույցների հիմնական տեսակների ուսումնասիրությունից: Արտադրաճյուղի *շուկայական կառույցը* ներառում է նրա բնութագրերը՝ մասնավորապես վաճառողների թիվն ու մեծությունը, արտադրության համակենտրոնացման աստիճանը խոշոր ձեռնարկություններում, ինչպես նաև նրանց արտադրանքի համասեռության և տարասեռության աստիճանը:

Մենաշնորհ: Որչափ անկատար կարող է լինել անկատար մրցակցությունը: Ծայրահեղ դեպքը վաճառքի մենաշնորհն է՝ կամ մենավաճառքը միայն մեկ վաճառողի դեպքը, երբ նա լիովին վերահսկում է տվյալ արտադրաճյուղը: Տվյալ արտադրաճյուղում նա միակ արտադրողն է, և չկա

մի որևէ այլ ճյուղ, որը թողարկի նրա արտադրանքին մոտիկ փոխարինիչ:

Այսօր բացառիկ մենաշնորհները հազվադեպ են: Միայն վստահագրված տեղական ծառայությունների դեպքում, որոնց հիմնական օրինակները տեղական հեռախոսակապի, գազի, ջրի և էլեկտրաէներգիայի ծառայություններն են, գոյություն ունի ծառայության մեկ վաճառող, առանց մոտիկ փոխարինիչների: Սակայն նույնիսկ այս մեկուսացած մենաշնորհատերերը պետք է հաշվի նստեն մյուս արտադրաճյուղերից եկող մրցակցության հետ. մարտկոցով հեռախոսները մրցակցում են լարով հեռախոսների հետ, վառելիքի մյուս տեսակները մրցակցում են էլեկտրաէներգիայի կամ գազի հետ: Երկարատև ժամանակաշրջանում ոչ մի մենաշնորհատեր լիովին ապահովագրված չէ մրցակիցների գրոհներից:

Խմբաշնորհ: Մենք տեսանք, որ խմբաշնորհ նշանակում է «փոքրաթիվ վաճառողներ»: Խմբաշնորհատերերը լինում են երկու տեսակի:

Առաջին՝ խմբաշնորհատեր կարող է լինել նույնական (կամ համարյա նույնական) ապրանք արտադրող մի քանի վաճառողներից մեկը: Եթե Ռոտերդամում Ա վաճառողի նավթը համարյա նույնն է, ինչ որ Բ-ինը, ապա Բ-ի կողմից գնի իջեցումը կառաջացնի սպառողների հոսք Ա-ից Բ: Ոչ Ա-ն և ոչ էլ Բ-ն չեն կարող կոչվել մենաշնորհատեր: Այնուամենայնիվ, եթե վաճառողների թիվը փոքր է, նրանցից ամեն մեկը կարող է մեծ ազդեցություն ունենալ շուկայական գնի վրա:

Խմբաշնորհի այս առաջին տեսակը տարածված է առանցքային մի շարք արտադրաճյուղերում, որտեղ արտադրանքը բավականաչափ համասեռ է, իսկ ձեռնարկությունների չափերը մեծ են, ինչպես օրինակ՝ ալյումինի և նավթի արդյունաբերության մեջ: Որպես կանոն այսպիսի արտադրաճյուղ մուտք գործելու գինը շատ բարձր է, որովհետև պահանջվում են խոշոր ֆինանսական միջոցներ անհրաժեշտ տեխնոլոգիաներ ձեռք բերելու համար:

Խմբաշնորհի երկրորդ տեսակը բնորոշ է այն արտադրաճյուղերին, որտեղ կան տարբերակված ապրանքների փոքրաթիվ վաճառողներ: Ապրանքները կոչվում են *տարբերակված*, եթե դրանց կարևոր բնութագրերը տարբեր են: Ավտոմեքենաշինությունը վաճառում է տարբերակված արտադրանք, որովհետև ավտոմեքենաներն ունեն մի շարք տարբեր բնութագրեր (չափեր, հզորություն, վառելիքի խնայողություն, ինչպես նաև անվտանգություն): Արտադրանքի տարբերակում

Շուկայական կառույցների հիմնատեսակներ

Կառույց	Արտադրողների թիվը և արտադրանքի տարբերակման աստիճանը	Տնտեսության այն մասը, որտեղ գերիշխող է	Ձեռնարկությունների կողմից գնի վերահսկում	Շուկայավարության եղանակներ
Կատարյալ մրցակցություն	Բազմաթիվ արտադրողներ. նույնական ապրանքներ	Գյուղատնտեսական հումք (եգիպտացորեն, ցորեն, ...)	Չկա	Շուկայական փոխանակություն կամ աճուրդ
Անկատար մրցակցություն				
Մենաշնորհային մրցակցություն (բազմաթիվ տարբերակված վաճառողներ)	Բազմաթիվ արտադրողներ. ապրանքների բազմաթիվ իրական կամ ընկալելի տարբերություններ	Սանրածախ առևտուր (սննդամթերք, բեռզին, ...)	} Որոշ չափով	Գովազդ և որակի մրցակցություն, կառավարվող գներ
Խմբաշնորհ	Փոքրաթիվ արտադրողներ. ապրանքների փոքր կամ ոչ մի տարբերություն	Պողպատ, քիմիական նյութեր		
	Փոքրաթիվ արտադրողներ. ապրանքների որոշ տարբերակում	Ավտոմեքենաներ, համակարգիչներ		
Մենաշնորհ	Մեկ արտադրող. ապրանքներ առանց մոտիկ փոխարինիչների	Հեռախոսակապի, էլեկտրաէներգիայի և գազի տեղական ձեռնարկություններ («բնական մենաշնորհներ»)	Զգալի, բայց սովորաբար կարգավորվող	Գովազդ և ծառայությունների խթանում

Աղյուսակ 6-1. Շատ արտադրաճյուղեր անկատար մրցակցային են՝ մենաշնորհի և մրցակցության զուգորդումներ

գոյություն ունի փաստորեն բոլոր լայն սպառման ապրանքների համար, ներառյալ սառնարաններն ու պաղպաղակը, վերնաշապիկներն ու ջինսերը, փոփ երգիչներն ու բեյսբոլի թիմերը, բուժօգնությունն ու իրավաբանական խորհրդատվությունը:

Թեպետ խմբաշնորհատերերի տարբերակված ապրանքները զանազանվում են, այնուամենայնիվ, դրանք մոտիկ փոխարինիչներ են: Միանման չլինելով՝ Քաղիլակները շքեղ ավտոմեքենաների շուկայում մրցակցում են Լինկոլնների հետ, իսկ Քանոնն ու Մինոլտան մրցակցում են լուսանկարչական խցիկների շուկայի իրենց բաժինների համար: Խմբաշնորհը մրցակցություն է քչերի միջև, սակայն այդ մրցակցությունը, իհարկե, կարող է շատ սուր լինել:

Բազմաթիվ տարբերակված վաճառողներ: Անկատար մրցակցության այս վերջին տեսակը, որը հաճախ անվանում են մենաշնորհային մրցակցություն, բնորոշվում է նրանով, որ մեծ թվով

վաճառողներ արտադրում են տարբերակված ապրանքներ: Շուկայական այս կառույցը կատարյալ մրցակցությանն այնքանով է նման, որ կան բազմաթիվ վաճառողներ, որոնցից ոչ մեկը շուկայական մեծ բաժին չունի: Սա կատարյալ մրցակցությունից տարբերվում է նրանով, որ արտադրանքը ոչ թե նույնական է, այլ տարբերակված:

Մենաշնորհային մրցակցության դասական օրինակ է բեռզինի մանրածախ շուկան: Ես կարող եմ գնալ էքսոնի տեղական լցակայանը, որովհետև դա հարմար է և մաքուր ջուր կա մեքենայի ապակիները լվանալու համար: Սակայն դա բազմաթիվ լցակայաններից մեկն է, և ես ուշադիր հետևում եմ գներին: Եթե էքսոնի լցակայանում գինը մրցակցային գնից բարձրանա մի քանի ցենտով, ապա ես կգնամ Մերիտի մոտակա լցակայանը:

Այսպիսով, այստեղ տեսնում ենք շատերի միջև ընթացող մրցակցություն: Սրա և կատարյալ

մրցակցային արտադրաճյուղի միակ տարբերությունն այն է, որ ապրանքն այստեղ փոքր-ինչ տարբերակված է: Որո՞նք են արտադրանքի տարբերակման աղբյուրները մենաշնորհային մրցակցության արտադրաճյուղերում: Տարբերակումն առաջանում է նախ և առաջ տեղադիրքից: Սարդիկ ցանկանում են խնայել այն ժամանակը, որ ծախսում են խանութի ճանապարհին և այդ պատճառով նախընտրում են ավելի մոտ գտնվող խանութը: Բացի այդ, գոյություն ունեն նաև որակի (ինչպես, օրինակ՝ տապակած կարտոֆիլի փխրունությունը), գործարանային մակնիշների կամ ապրանքանիշների (ինչպես ոչ ալկոհոլային խմիչքների դեպքում) կամ ձևի (ինչպես հագուստի դեպքում) տարբերություններ:

Աղյուսակ 6-1-ը տալիս է անկատար և կատարյալ մրցակցությունների հնարավոր հիմնատեսակները: Այս աղյուսակը շուկայական կառույցի տարբեր տեսակների կարևոր ամփոփումն է և մանրամասն ուսումնասիրության կարիք ունի:

ՇՈՒԿԱՅԻ ԱՆԿԱՏԱՐՈՒԹՅԱՆ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐ

Ինչո՞ւ որոշ արտադրաճյուղեր համարյա կատարյալ մրցակցություն են դրսևորում, իսկ մյուսները գտնվում են մի բուռ մեծ ձեռնարկությունների գերիշխանության ներքո: Հիմնականում մրցակցությունը քչերի միջև ծագում է այն դեպքում, երբ ծախքի պայմանները կամ մուտքի խոչընդոտները մեծ թվով ձեռնարկությունների հնարավորություն չեն ընձեռում արտադրել տվյալ արտադրաճյուղի արտադրանքը: Ծախքի պայմանները անկատար մրցակցության համար նպաստավոր են, երբ առկա են մեծածավալ արտադրության էական տնտեսումներ ու նվազող ծախքեր: Այս պայմաններում մեծ ձեռնարկությունները պարզապես կարող են արտադրել ավելի փոքր ծախքերով, իսկ ապա՝ փոքր ձեռնարկությունների գներից ցածր գներով վաճառելով, նրանց դուրս մղել մրցակցությունից: Այսպիսով, ընդլայնվող ծավալարդյունքը ծնում է փոքրաթիվ վաճառողներով արտադրաճյուղեր:

Բացի այդ, անկատար մրցակցությունը կարող է գերիշխել, երբ մրցակիցների համար կան արտադրաճյուղ մտնելու խոչընդոտներ: Այդ խոչընդոտները կարող են ծագել կառավարության որոշումներից կամ կարգավորումներից, ինչպես, օրինակ, երբ որևէ արտադրանք, օրինակ՝ փոլաբոլիդը, ստանում է արտոնագրային պաշտպա-

նություն կամ երբ կարգավորումները բացառում են մրցակցությունը (էներգամատակարարման տեղական ընկերությունը): Մյուս դեպքերում արտադրանքը կարող է ապրանքանիշի կայուն կերպար ու զադտնի բաղադրատոմս ունենալ (կոկա կոլա), և մրցակիցները հաջողության հասնելու համար չեն կարող ճշտորեն կրկնել բաղադրությունը:

Քննարկենք անկատար մրցակցության երկու աղբյուրները:

ԾԱԽՔԻ ՀԻՄՆԱՏԵՍԱԿՆԵՐԸ ԵՎ ԱՆԿԱՏԱՐ ՇՈՒԿԱՅԻ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

Եթե ցանկացած անձ կարողանար ցանկացած ապրանքն արտադրել հավասար և հաստատուն ծախքով, ապա մեզանից յուրաքանչյուրը կկարողանար ամեն ինչ արտադրել, և արդյունաբերական իսկա ձեռնարկությունների կարիքը չէր լինի: Սակայն աշխարհն այդպես չի կառուցված: Մի պահ պատկերացրեք, որ փորձում եք ստերեոձայնագրիչ կամ ավտոմեքենա, կամ էլ հացի ամենահասարակ բոքոն արտադրել՝ ձեռքի տակ ունենալով միայն սերմացու, երկաթի հանքաքար, ջուր և այլն: Որպեսզի արտադրեք այն, ինչ կարելի է գնել ձեր մեկ շաբաթվա վաստակով, ձեզանից հավանաբար կպահանջվի մի ամբողջ կյանք: Սակայն մասնագիտացման և ծավալարդյունքի շնորհիվ մեծ ձեռնարկությունները մեզ անհրաժեշտ սպառման առարկաները կարող են արտադրել արդյունավետորեն և արագ: Անկատար մրցակցության պատճառների մասին մեր առաջին ակնարկի հիմքում ընկած է ծավալարդյունքի առկայությունը կամ նվազող միջին ծախքը:

Ծախքի և շուկայի փոխառնչությունը պատկերված է Նկար 6-2-ում: Նկար 6-2 (ա)-ում ձեռնարկության միջին և սահմանային ծախքերն անընդհատ նվազում են: Այն դրսևորում է շարունակաբար աճող ծավալի հատույց: Արտադրանքի ծավալի աճին զուգընթաց՝ ձեռնարկությունն իր սարքավորումները մասնագիտացնելու ավելի կատարյալ ուղիներ է գտնում: Նա իր աշխատողներին բաժանում է ավելի մասնագիտացված և արդյունավետ խմբերի: Ձեռնարկությունը կարող է նաև մեծացնել իր արտադրական կարողություններն ու արդյունավետությունը: Եվ այսպես շարունակ:

Անկախ նրանից, թե ձեռնարկության արտադրանքի պահանջարկը որքան է, անկախ նրանից, թե տվյալ արտադրաճյուղի պահանջարկի (ՊՊ) կորը սկզբնականից ինչքան է հեռու, այս

մեկ ձեռնարկության համար գործելու ամենաարդյունավետ չափը դեռևս կաճի: Ուստիև հազարավոր կատարյալ մրցակիցների խաղաղ գոյակցությունը բոլորովին անհնար է, քանի որ մեկ մեծ ձեռնարկությունը շատ ավելի արդյունավետ է, քան փոքր ձեռնարկությունները: Սա *բնական մենաշնորհի* դեպքն է:

Երկրորդ դեպքը՝ խմբաշնորհը, առկա է, երբ որևէ ձեռնարկություն մինչև արտադրանքի ինչ-որ մակարդակ վայելում է ծավալարդյունքը, սակայն հետո ծավալարդյունքն արդեն վերանում է, և միջին ծախքը սկսում է աճել: Նկար 6-2(բ)-ում պատկերված է այդպիսի դեպք: Այնուամենայնիվ, նկատենք, որ ՄԾ-ի կորն այնքան էլ չուտ չի վերև թեքվում, այնպես որ կատարյալ մրցակցության խաթարումից հնարավոր չէ խուսափել: Արտադրաճյուղի ընդհանուր պահանջարկի ՊՊ կորը այնքան մեծ չուկա չի ապահովում, որ բազմաթիվ ձեռնարկություններ հնարավորություն ունենան գոյակցել ծախքի նշված կորին համապատասխանող գործավարության արդյունավետ մակարդակում:

Նկար 6-2 (գ)-ն պատկերում է մի դեպք, որը կատարյալ մրցակցության համար նպաստավոր

է: Այս արտադրաճյուղին բնորոշ է պահանջարկի և ծախքի այնպիսի կառուցվածք, որի դեպքում ապահովվում է կատարյալ մրցակցության համար անհրաժեշտ մեծ թվով ձեռնարկությունների արդյունավետ գործույթը:

Ծավալարդյունքի և անկատարության կապը վերջին երեք տասնամյակների ընթացքում խորապես ուսումնասիրվել է արդյունաբերության կազմակերպմամբ զբաղվող տնտեսագետների կողմից: Աղյուսակ 6-2-ը պատկերում է Սիացյալ Նահանգների վեց արտադրաճյուղերին նվիրված մի ուսումնասիրության արդյունքները: Այն հուշում է, որ ծավալարդյունքն այսօր արդյունաբերության կենտրոնացման կարևոր գործոններից է:

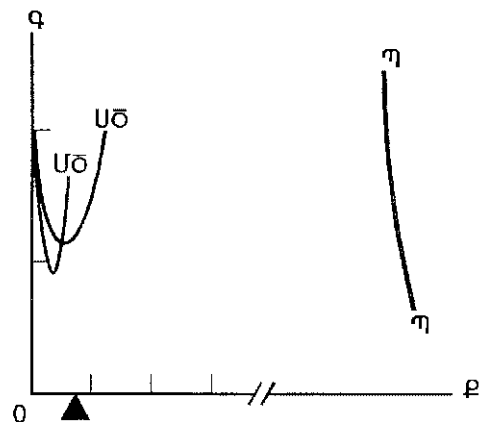
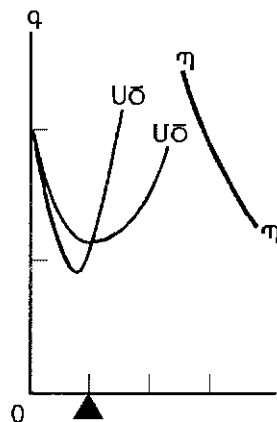
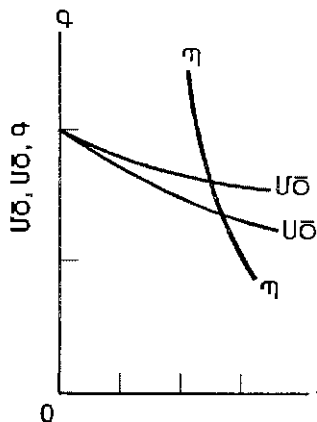
ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԽՈՉԸՆԴՈՏՆԵՐ

Թեպետ ծախքերի տարբերությունը շուկայական կառույցների հիմքում ընկած ամենակարևոր գործոնն է, մրցակցության խոչընդոտները նույնպես կարող են մեծացնել կենտրոնացումը: Սա կարելի է ցույց տալ՝ օգտվելով աղյուսակ 6-2-ի տվյալներից: Ըստ այդ գնահատականների, արդյունավետ ծավալարդյունք ունենալու համար ծխախոտի ա-

ա) Բնական մենաշնորհ

բ) Խմբաշնորհ

գ) Կատարյալ մրցակցություն



Նկար 6-2. Մենաշնորհից կամ խմբաշնորհից խուսափելու համար միջին ծախքի կորը պետք է շրջվի արտադրաճյուղի արտադրանքի փոքր քանակի դեպքում

Ծախքի և պահանջարկի պայմանները ազդում են շուկայական կառույցների վրա: Երբ ծախքն անորոշ կերպով նվազում է, ինչպես (ա)-ում պատկերված բնական մենաշնորհի դեպքում, ապա մի որևէ ձեռնարկություն կարող է ընդլայնվել և դառնալ արտադրաճյուղի մենաշնորհատեր: (բ)-ում ծախքն ի վերջո սկսում է վեր բարձրանալ, բայց դա ամբողջ արտադրաճյուղի պահանջարկի ՊՊ կորի համեմատությամբ կատարվում է բավականաչափ ուշ: Սի քանի կատարյալ մրցակիցների գոյակցությունն անհնար է, և առաջ է գալիս խմբաշնորհը: (գ)-ում արտադրաճյուղի ամբողջ ՊՊ պահանջարկն անհատ վաճառողի արդյունավետ ծավալարդյունքից այնքան մեծ է, որ շուկան բազմաթիվ կատարյալ մրցակիցների կենտրոնաց գոյակցության հնարավորություն է տալիս: Այստեղ ունենք կատարյալ մրցակցություն:

	(1)	(2)	(3)
Արտադրաճյուղ	Միացյալ Նահանգների արտադրանքի բաժին, որն անհրաժեշտ է, որպեսզի որևէ ձեռնարկություն ծավալարդյունք ստանա %	Առաջատար երեք ձեռնարկությունների փաստացի միջին բաժինը շուկայում %	Ծավալարդյունքով գործելու հիմնական պատճառը
Գարեջրագործություն	10-14	13	Ապրանքանիշի ազգային կերպար ունենալու և ներդրումները համակարգելու անհրաժեշտությունը
Ծխախոտ	6-12	23	Գովազդը և կերպարի տարբերակումը
Ապակե շիշ	4-6	22	Կենտրոնացված ճարտարագիտական և նախագծող անձնակազմի անհրաժեշտությունը
Ցեմենտ	2	7	Ռիսկը բաշխելու և դրամական միջոցներ հայթայթելու անհրաժեշտությունը
Սառնարան	14-20	21	Շուկայավարության պահանջները և արտադրության ժամկետների տևողությունը
Նավթ	4-6	8	Ռիսկի բաշխումը հում նավթի ձեռնարկություններում և ներդրումների համակարգումը

Աղյուսակ 6-2. Ծավալարդյունքը շատ արտադրաճյուղերի մղում է կենտրոնացման

Տարբեր ապրանքներ են ուսումնասիրվել պարզելու համար, թե ծախքի պայմանները արդյոք կարող են ընկած լինել կենտրոնացման գոյություն ունեցող պատկերի հիմքում: Այսուհետև (1)-ը որպես արտադրանքի բաժին ցույց է տալիս արտադրանքի այն գնահատված մակարդակը, որի դեպքում երկարաժամկետ միջին ծախքի կորն սկսում է վեր բարձրանալ: Սա համեմատեք այս-

նակ (2)-ում բերված առաջատար երեք ձեռնարկություններից յուրաքանչյուրի շուկայական միջին մասնաբաժնի հետ: [(Աղբյուրը՝ F. M. Scherer, Alan Beckenstein, Erich Kaufer, and R. D. Murphy, *The Economics of Multi-Plant Operation: An International Comparisons Study* (Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1975)]:

առաջատար երեք ձեռնարկություններից յուրաքանչյուրին անհրաժեշտ է ազգային շուկայի առնվազն 6-12% բաժին: Սակայն նրանց փաստացի շուկայական բաժինը միջին հաշվով կազմել է ազգային շուկայի 23%-ը: Բացի ծախքի գործոններից, ո՞րն է առաջատար ձեռնարկությունների փաստացի մեծ մասնաբաժնի պատճառը:

Կարևոր պատճառներից մեկը մրցակցության խոչընդոտներն են:

Մրցակցության խոչընդոտն առաջանում է այն դեպքում, երբ իրավական սահմանափակումների կամ արտադրանքի տարբերակման հետևանքով մրցակիցների թիվը կրճատվում է և դառնում ավելի պակաս, քան այն թվով մրցակիցները, որ կարող են գոյակցել՝ ելնելով միայն արդյունավետության և ծախքի պայմաններից:

Իրավական սահմանափակումներ: Երբեմն կառավարությունները սահմանափակում են որոշ արտադրաճյուղերի մրցակցությունը: Կարևոր իրավական սահմանափակումները ներառում են

արտոնագրերը, մուտքի սահմանափակումները, ինչպես նաև արտաքին առևտրի մաքսերն ու բաժնեչափերը:

Արտոնագիրն իրավական սահմանափակման յուրահատուկ ձև է: Այն շնորհվում է գյուտարարին՝ տալով արտոնագրվող արտադրանքի կամ գործընթացի ժամանակավոր օգտագործման բացառիկ հնարավորություն (կամ՝ մենաշնորհ): Օրինակ՝ Փոլարոիդը արտոնագրային պաշտպանվածության պատճառով ակնթարթային լուսանկարչական ապարատների շուկայում ունի բացարձակ մենաշնորհ: Արտոնագրերի մենաշնորհի ընձեռնելով՝ կառավարությունները խրախուսում են գյուտարարությունը: Այդպիսի մենաշնորհը հատկապես օգտավետ է փոքր ձեռնարկությունների և անհատների համար: Առանց մենաշնորհի ձեռք բերելու հեռանկարի, միայնակ գյուտարարը հույս չէր ունենա, թե երբևէ կկարողանա վարձատրվել ավելի լավ ապրանքների կամ գործընթացների հայտնագործությամբ նվիրած տարիների դիմաց:

Կառավարությունները նաև *մուտքի կամ ելքի սահմանափակումներ* են դնում շատ արտադրադրույթներում: Նրանք հաճախ *վստահագրային մենաշնորհի* են տալիս ձեռնարկություններին: Դրանք պայմանագրեր են, որոնցով կառավարությունը ձեռնարկությանը որևէ ծառայություն ապահովելու բացառիկ իրավունք է տալիս (հիմնականում՝ ջրի, էլեկտրաէներգիայի, բնական գազի և հեռախոսակապի ծառայություններ), որի դիմաց ձեռնարկությունը համաձայնում է սահմանափակել իր շահույթը, իսկ ծառայությունը տրամադրել բոլոր սպառողներին: Սա խրախուսվում է այն արտադրադրույթներում, որոնք կարևոր ապրանքների և ծառայությունների բնական մենաշնորհատերեր են: Ինչպես արտոնագրերի դեպքում, այս դեպքում ևս սահմանափակումները տնտեսության համար կարող են շահավետ լինել, բայց անկասկած դրանք մրցակցության շատ մեծ խոչընդոտ են և ուժեղացնում են մենաշնորհային իշխանությունը: Օրինակ՝ մինչև վերջերս Էյմի ընդ Ռի-ն կառավարության արտոնած մուտքի սահմանափակումներն օգտագործում էր, որպեսզի մրցակիցներին գրկեր հեռավոր հեռախոսակապի արտադրադրույթ մուտք գործելու հնարավորությունից: (Այս դեպքին կանոնադառնաճի հակամիավորման քաղաքականությունն ուսումնասիրելիս):

Իրավական սահմանափակումների վերջին օրինակը՝ *ներմուծման սահմանափակումները*, տնտեսական տեսակետից ավելի թույլ հիմնավորում ունի: Ենթադրենք՝ որևէ արտադրադրույթ կարող է գործել կատարյալ մրցակցության պայմաններում, բայց կառավարությունները ամբողջ աշխարհով մեկ արտասահմանյան ապրանքների վրա ներմուծման բարձր մաքսեր կամ բաժնեչափեր են սահմանում: Դրա հետևանքով յուրաքանչյուր երկրի շուկան շատ ավելի փոքր կլինի, քանի որ արտադրողները իրենց արտադրանքը կարող են վաճառել միայն ներքին շուկաներում: Յուրաքանչյուր երկրի պահանջարկի ՊՊ կորը հովանավորական քաղաքականության դեպքում կգտնվի շատ ավելի ծախսում:

Համաշխարհային առևտրում հովանավորությունը կարող է նկար 6-2 (գ)-ի ճյուղային կառուցվածքը վերափոխել նկար 6-2 (բ)-ի, կամ նույնիսկ նկար 6-2 (ա)-ի: Ամերիկացի պատմաբաններն այս բանը լավ գիտեն, երբ ասում են. «Ներմուծման մաքսը մենաշնորհի մայրն է»: Ընդհակառակը, երբ ընդհանուր շուկայի ներմուծման մաք-

սերի վերացման շնորհիվ շուկաներն ընդլայնվում են, հզոր և արդյունավետ մրցակցությունը խրախուսվում է, և գներն սկսում են իջնել: Մրցակցության աճի ամենամշակակալից դեպքերից մեկը տեղի ունեցավ Եվրահամայնքում, որը վերջին երեք տասնամյակների ընթացքում ամդամ երկրների միջև հաստատուն կերպով նվազեցնում էր ներմուծման մաքսերը, և արդյունքում օգտվեց ձեռնարկություններին մեծ շուկաներ ընձեռելու հնարավորությունից և արդյունաբերության կենտրոնացման ցածր աստիճանից:

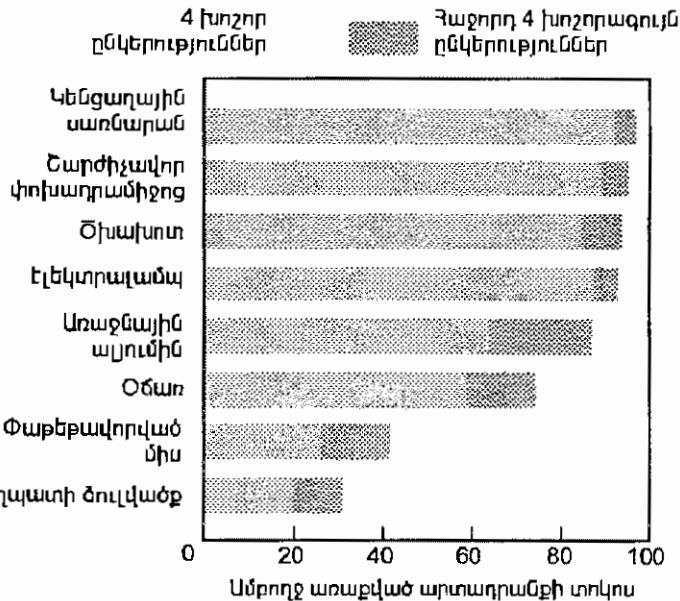
Շուկայական տնտեսության մեջ մրցակցության խոչընդոտները նվազեցնելու և ցածր մակարդակի վրա պահելու անհրաժեշտությունը հանրային քաղաքականության կարևոր նպատակներից է:

Արտադրանքի տարբերակում: Բացի մրցակցության իրավական խոչընդոտներից, կան նաև տնտեսական խոչընդոտներ: Հնարավոր մրցակիցների համար ամենամեծ արգելքը արտադրանքի լայնատարած տարբերակումն է, որը մենք քննարկեցինք վերևում:

Որպես օրինակ քննարկենք ավտոմեքենաների դեպքը: Խոշորագույն արդյունաբերական երկրներում այժմ կան ավտոմեքենաներ արտադրող մեկ տասնյակից ավել խոշոր ձեռնարկություններ: Բացի այդ, քանի որ փոխադրման ծախքերը վաճառքի գնի համեմատությամբ ցածր են, ապա այս շուկայում կարելի է ակնկալել համարյա կատարյալ մրցակցություն:

Իրականում արտադրանքի տարբերակման պատճառով մրցակցության խոչընդոտներն այստեղ համեմատաբար շատ են: Ապրանքի տարբերակման աղբյուրներից մի քանիսը բնական են: Բրիտանական մեքենաները, որոնց դեկը գտնվում է աջ կողմում, ամերիկացի վարորդների համար գրավիչ չեն: Նմանապես, ամերիկյան հսկա մեքենաները վատ են վաճառվում նեղ փողոցներ և փոքր կայանատեղեր ունեցող երկրներում: Արտադրանքի տարբերակման որոշ աղբյուրներ միանգամայն արհեստական են: 1950-ական թվականներին սպառողների սիրելին էին հետնամասային հսկայական թևերով ավտոմեքենաները, որոնց գովազդը հզորությունը գուգակցում էր սեռական գրավչության հետ: Այսօր առաջնություն են վայելում գերմանական շքեղ ավտոմեքենաները և դրանց նմանակները:

Կենտրոնացումը՝ ըստ մշակող արդյունաբերության առաքած արտադրանքի արժեքի



Նկար 6-3. Կենտրոնացման ցուցանիշը ցույց է տալիս, թե մի քանի ձեռնարկություններ որևէ արտադրանքի արժեքում ինչ չափով են գերիշխում

Սառնարանների, շարժիչավոր փոխադրամիջոցների և շատ այլ արտադրանքներում մի քանի ձեռնարկություններ տալիս են ներքին արտադրանքի մեծ մասը: Սա համեմատեք կատարյալ մրցակցության հետ, երբ ձեռնարկությունն այնքան է փոքր, որ շուկայական գնի վրա չի կարող ազդել: (Աղբյուր՝ Ս. Ս. Bureau of the Census, 1982 data):

Ապրանքի տարբերակումը (բնական կամ արհեստական) ինչպե՞ս է առաջացնում մուտքի խոչընդոտ կամ մեծացնում կենտրոնացման աստիճանը: Որևէ ապրանքի, օրինակ՝ ավտոմեքենաների կամ ոչ ալկոհոլային խմիչքների կամ ծխախոտի ամբողջ պահանջարկը բաժանվում է տարբերակված ապրանքների բազմաթիվ փոքր շուկաների միջև: Յուրաքանչյուր տարբերակված առանձին արտադրանքի պահանջարկը այս շուկայում այնքան փոքր է, որ անգոր է օգնելու իրենց Ս-աձև ծախսի կորերի ստորին կետում գործող մեծ թվով ձեռնարկություններին: Արդյունքում կատարյալ մրցակցության ՊՊ կորը նկար 6-2 (գ)-ում այնքան շատ է տեղաշարժվում դեպի ձախ, որ նմանվում է նկար 6-2 (ա)-ի և (բ)-ի մեծաշնորհի և խմբաշնորհի կորերին: Այսպիսով, տարբերակումը ներմուծման մաքսի նման առաջ է բերում մեծ կենտրոնացում և ավելի անկատար մրցակցություն:

Երբ արտադրանքում այնպիսի ծավալարդյունք է ստանում, որ որևէ ձեռնարկության արտադրանքի ամենաարդյունավետ մակարդակը բավարարում է արտադրանքի պահանջարկի մեծ մասը, ապա կատարյալ մրցակցությունը վտանգի տակ է: Այսպիսի իրավիճակներում մի քանի ձեռնարկություններ տալիս են արտադրանքի արտադրանքի մեծ մասը: Նվազող ծախսե-

րից առաջացող անկատարություններն ավելի են ուժեղանում մրցակցության այնպիսի խոչընդոտների պատճառով, ինչպիսիք են մրցակցության իրավական սահմանափակումները կամ արտադրանքի տարբերակումը:

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԻՇԽԱՆՈՒԹՅԱՆ ՉԱՓՈՒՄԸ. ԿԵՆՏՐՈՆԱՑՄԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐ

Շուկայի կազմակերպման առումով արտադրանքները բաշխված են այնպիսի տիրույթում, որն սկսվում է կատարյալ մրցակցությունից և վերջանում զուտ մենաշնորհով: Շատ իրավիճակներում, մասնավորապես այն դեպքում, երբ պետք է որոշել, թե կառավարությունն արդյո՞ք պետք է սահմանափակի շուկայական իշխանությունը, տնտեսագետները շուկայական իշխանության քանակական չափանիշի կարիք ունեն: Շուկայական իշխանությունը ցույց է տալիս արտադրանքի արժեքում որևէ ձեռնարկության կամ ձեռնարկությունների փոքր խմբի կողմից գնի և արտադրության որոշումների վերահսկման աստիճանը: Շուկայական իշխանության ամենատարածված չափանիշը արտադրանքի կենտրոնացման ցուցանիշն է, որը պատկերված է նկար 6-3-ում: Կենտրոնացման չորս ձեռնարկության ցուցանիշը որոշվում է որպես արտադրանքի ընդհա-

նուր արտադրանքի (կամ առաքման) մեջ չորս ամենախոշոր ձեռնարկությունների ունեցած բաժին: Նմանապես ութ ձեռնարկությունների կենտրոնացման ցուցանիշը արտադրաճյուղի առաքված արտադրանքի մեջ ութ ամենախոշոր ձեռնարկությունների ունեցած բաժինն է: Չուտ մենաշնորհի դեպքում չորս կամ ութ ձեռնարկությունների կենտրոնացման ցուցանիշը 100% է, իսկ կատարյալ մրցակցության դեպքում երկու ցուցանիշներն էլ մոտ կլինեն զրոյի:

Ի՞նչ չափով է կենտրոնացված Ամերիկայի արդյունաբերությունը: 1977թ. տվյալները ցույց են տալիս, որ մշակող արդյունաբերության արտադրանքի մոտ մեկ հինգերորդն արտադրվում է կենտրոնացման բարձր ցուցանիշ ունեցող արտադրաճյուղերում (որտեղ կենտրոնացման չորս ձեռնարկության ցուցանիշը 60%-ից բարձր է), իսկ մյուս հինգերորդ մասն արտադրվում է չկենտրոնացված արտադրաճյուղերում (որոնց կենտրոնացման չորս ձեռնարկության ցուցանիշը 20%-ից ցածր է):

Տնտեսագետներն ուշադրության կենտրոնում են պահում համընդհանուր կենտրոնացման պատմական միտումները: Երկրորդ աշխարհամարտից հետո ընկած ժամանակաշրջանի տվյալները ցույց են տալիս, որ Միացյալ Նահանգներում արդյունաբերական արտադրանք թողարկող կենտրոնացման չորս ձեռնարկության ցուցանիշը միջին հաշվով թեթևակի աճել է 1947 թվականից մինչև 1972թ., այնուհետև 1972 թվականից մինչև 1982թ. 39,2%-ից նվազել է 37,1%-ի: Փաստացի կենտրոնացումը ամենայն հավանականությամբ ավելի կտրուկ է նվազել, քան այս ցուցա-

նիշները, քանի որ բերված տվյալներում ներմուծումների աճն ընդգրկված չէ:

Թեպետ այստեղ քննարկված կենտրոնացման չափանիշները լայնորեն օգտագործվում են տնտեսագիտական և իրավագիտական վերլուծություններում, դրանք երբեմն ցույց են տալիս շուկայական իշխանության ոչ ճիշտ պատկերը: Միջազգային մրցակցությանը ենթակա արտադրաճյուղերի կենտրոնացման ցուցանիշներն ուռճացված են պատկերում շուկայական իշխանության և կենտրոնացման աստիճանը, քանի որ հաշվի են առնում միայն ներքին արտադրությունը, իսկ արտաքին մրցակիցների աճող հսկամարտությունը հաշվի չի առնվում: Շատ արտադրաճյուղերի նորագույն ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ երբ կենտրոնացման աստիճանի չափումներում հաշվի են առնվում նաև արտասահմանյան ձեռնարկությունները, կենտրոնացման ցուցանիշները վերջին տարիներին նվազում են:

Բացի այդ, կենտրոնացման չափանիշները սովորաբար կիրառվում են նեղ (օրինակ՝ գերհզոր հաշվիչ մեքենաների) արտադրաճյուղում: Երբեմն արտադրաճյուղի սահմանումը շատ է նեղ, և ուժեղ մրցակցություն հնարավոր է սպասել այլ ճյուղերից: Օրինակ՝ անձնական համակարգիչների ցանցերի վաճառքը մրցակցում է գերհզոր հաշվիչ մեքենաների վաճառքի հետ, թեպետ դրանք տարբեր արտադրաճյուղերում են: Անհրաժեշտ է ուշադիր լինել և ճիշտ մեկնաբանել շուկայական իշխանության քանակական համաթվերը:

Բ. ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՀԱՍՈՒՅԹԸ ԵՎ ՄԵՆԱՇՆՈՐՅԸ

Ավարտելով անկատար մրցակիցների հիմնական կառույցների ուսումնասիրությունը, այժմ անցնում ենք մենաշնորհատիրոջ վարքին: Սկսելով այդ ուսումնասիրությունը, մենք կհանդիպենք սահմանային հասույթի նոր հասկացությանը, որն էական նշանակություն ունի հավասարակշիռ արտադրանքի և գնի նկարագրության մեջ: Բայց այս նոր հասկացությունը շատ ավելի լայնորեն կկիրառվի հաջորդ գլխում, խմբաշնորհն ուսումնասիրելիս և, իհարկե, կատարյալ մրցակիցների ուղղումներում:

ԳԻՆ, ՔԱՆԱԿ ԵՎ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՀԱՍՈՒՅԹ

Ենթադրենք՝ որևէ ձեռնարկություն տվյալ արտադրաճյուղի բացարձակ մենաշնորհատերն է: Նա կարող է նոր հակաքաղցկեղային դեղամիջոցի արտոնագրի հաջողակ տեղը լինել կամ կաբելային հեռուստատեսության բացառիկ վստահագիր ունենալ: Եթե մենաշնորհատերն ուզում է առավելագույնի հասցնել իր շահույթը, ի՞նչ գին պետք է սահմանի: Որքա՞ն պետք է լինի արտադրանքի մակարդակը:

ԸՆԴՀԱՆՈՐ ԵՎ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԽԱՍՈՒՅՔ			
(1) Քանակ p	(2) Գին q=U3=C3/p (\$)	(3) Ընդհանուր խաճույք C3=q x p (\$)	(4) Սահմանային խաճույք U3 (\$)
0	200	0	+200
			+180
1	180	180	+160
			+140
2	160	320	+120
			+100
3	140	420	+80
			—
4	120	480	+40
			+20
5	100	500	0
			-20
6	80	480	-40
			-60
7	60	—	-80
			-100
8	40	320	—
			-140
9	—	180	-160
			-180
10	0	0	

Աղյուսակ 6-3. Սահմանային խաճույքն արտահայտող թվերը կարելի է ստանալ պահանջարկի սանդղակից

Սյունակ (3)-ի ընդհանուր խաճույքն ստացվում է՝ Գ-ն բազմապատկելով p-ով: Սահմանային խաճույքն ստանալու համար ք-ն ավելացնում ենք 1 միավորով և հաշվում ընդհանուր խաճույքի փոփոխությունը: Ուշադրություն դարձրեք, որ U3-ն սկզբում դրական է, երբ պահանջարկն առաձգական է: Բայց երբ պահանջարկը ոչ առաձգական է, U3-ն դառնում է բացասական, թեպետ գինը երբեք բացասական չի դառնում: U3-ն փոքր է Գ-ից այն կորստի պատճառով, որ առաջանում է նախորդ միավորների գինն իջեցնելու ամրաժեշտությունից, որպեսզի վաճառվի ք-ի և նաև միավոր:

Այս հարցերին պատասխանելու համար պետք է համեմատել արտադրության ծախսերը և արտադրությունից ստացված խաճույքը: Ավելի ճշգրիտ՝ պետք է հաշվարկել արտադրության աճի հետևանքով ստացվող շահույթի փոփոխությունը: Մենք կտեսնենք, որ այս հաշվարկը կատարվում է՝ հավելյալ արտադրանքի սահմանային ծախսը համեմատելով՝ հավելյալ վաճառքի սահմանային խաճույքի հետ:

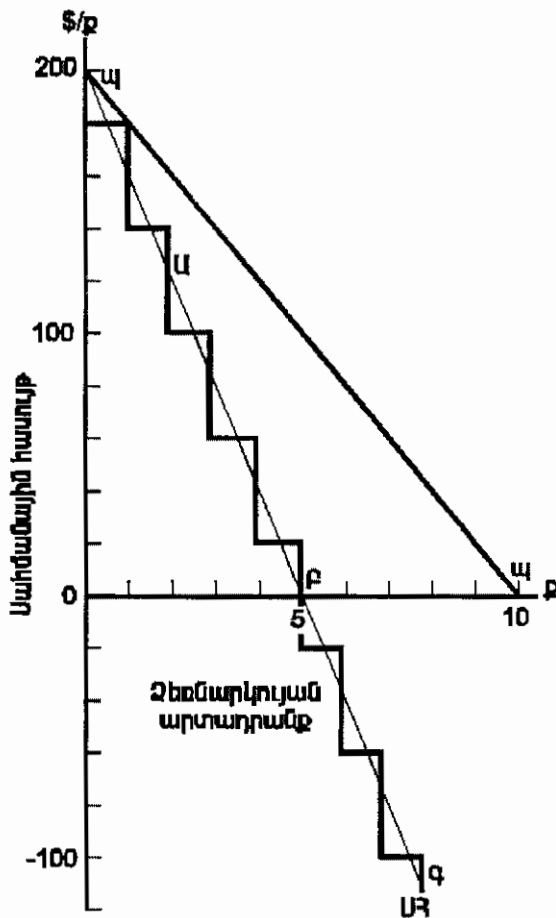
IV գլխում մենք սահմանեցինք ծախսի բոլոր համապատասխան հասկացությունները: Մենք ծանոթացանք ԸԾ, ՍԾ, ՍՃ և այլ հասկացություններին: Այժմ համաման հասկացությունները կքննարկենք խաճույքի պարագայում: Ձեռնարկության պահանջարկի կորից գիտենք գնի (Գ) և վաճառված քանակի (ք) կապը: Աղյուսակ 6-3-ի (1) և (2) սյունակները ցույց են տալիս որևէ ենթադրյալ մենաշնորհատիրոջ պահանջարկի սանդղակը: Բացի այդ, նկար 6-4(ա)-ում հոծ գծով պատկերված է մենաշնորհատիրոջ պահանջարկի (պպ) կորը:

Այնուհետև, բազմապատկելով գինն ու քանակը, վաճառքի յուրաքանչյուր մակարդակում հաշվարկում ենք ընդհանուր խաճույքը: Աղյուսակ 6-3-ի սյունակ (3)-ը ցույց է տալիս, թե ինչպես է հաշվարկվում ընդհանուր խաճույքը (ԸԳ), որը պարզապես հավասար է Գ-ի և ք-ի արտադրյալին: Այսպիսով, 0 միավորը բերում է 0 ԸԳ, 1 միավորը՝ ԸԳ=\$180 x 1= \$180, 2 միավորը՝ \$160 x 2=\$320 և այլն:

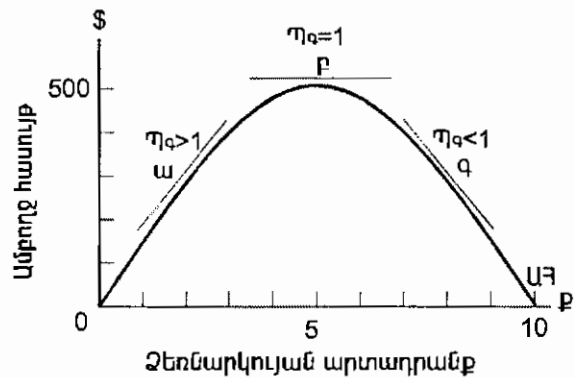
Պահանջարկի ուղղագիծ կամ գծային կոր ունեցող այս օրինակում ընդհանուր խաճույքը արտադրանքին զուգընթաց սկզբում աճում է, քանի որ պահանջարկի կորի այս վերին՝ առաձգական մասում Բ-ի հավելյալ միավորի վաճառքի համար պահանջվող Գ-ի իջեցումը չափավոր է: Բայց երբ հասնում ենք պահանջարկի ուղղագիծ կորի միջնակետին, ԸԳ-ն հասնում է իր առավելագույն արժեքին: Դա տեղի ունի ք=5, Գ=\$100 և ԸԳ= \$500 դեպքում: Բ-ի արժեքը դրանից ավելի մեծացնելը ձեռնարկությանը տանում է ոչ առաձգական պահանջարկի տիրույթը: Ոչ առաձգական պահանջարկի դեպքում գնի 1%-ով կրճատումը հանգեցնում է վաճառքի 1%-ից պակաս աճի, և ընդհանուր խաճույքը նվազում է, երբ գինն իջեցվում է: Նկար 6-4 (բ)-ն գծաթափանց կորով պատկերում է ԸԳ-ն, որը 0-ից (ամենաբարձր գնի դեպքում) աճում է մինչև մեծագույն 500 դոլար արժեքը և, այնուհետև, նորից նվազում մինչև 0, երբ գինը մոտենում է 0-ին:

Աղյուսակ 6-3-ը և նկար 6-4 (բ)-ն արդեն ցույց են տալիս հետևյալ պնդման սխալը. «Իր շահույթն առավելագույնի հասցնելու նպատակով ձեռնարկությունը միշտ սահմանում է առևտրի ընձեռած ամենաբարձր գինը»: Այս պնդումը սխալ է, որովհետև հնարավոր ամենաբարձր գինը սահմանելը կնշանակի, որ մենաշնորհատիրոջ արտադրանքը չի վաճառի և խաճույք բոլորովին չի ստանա: Կամ, եթե այս պնդումը մեկնաբանենք այնպես, որ սահմանվում է այն ամենաբարձր գինը, որի դեպքում հնարավոր է գոնե ինչ-որ մի բան վաճառել, ապա ակնհայտ է, որ նույնիսկ ամենաբարձր գնով միայն 1 միավոր վաճառելու

ա) Սահմանային հասույթ



բ) Ընդհանուր հասույթ



Նկար 6-4. Սահմանային հասույթի կորը ստացվում է պահանջարկի կորից

(ա) Կորի աստիճանները ցույց են տալիս արտադրանքի յուրաքանչյուր միավորից ստացված ընդհանուր հասույթի հավելումները, որը հաշվարկված է աղյուսակ 6-3-ից (կամ այս նկարի (բ)-ի ԸՀ-ից): Հենց ամենասկզբից ՄՀ-ն գտնվում է Գ-ից ներքև և փաստորեն նվազում է երկու անգամ ավելի արագ, քան ուղղագիծ պա կորը: ՄՀ-ն դառնում է բացասական, երբ պա-ն դառնում է ոչ առածական: ՄՀ-ի աճի աստիճանները հարթեցնելով՝ ստանում ենք ՄՀ-ի բարակ կորը, որը պա-ի ուղղագիծ լինելու դեպքում միշտ երկու անգամ ավելի մեծ թեքություն կունենա, քան պա-ն: [Ծանոթություն: հարթեցված ՄՀ կորի այս արժեքները և աղյուսակ 6-3-ի սյունակ (4)-ի ուղղագիծ թվերը նույնն են]:

(բ) Ընդհանուր հասույթի կորը գմբեթաձև է. սկսելով զրոյից (երբ $p=0$) աճում է մինչև մեծագույն արժեքը (որտեղ պա-ն ունի միավոր առածականություն), հետո նորից նվազում մինչև զրո (որտեղ $q=0$): ԸՀ-ի թեքությունը տալիս է հարթեցված ՄՀ-ն այնպես, ինչպես ԸՀ-ի թեքները տալիս են ՄՀ-ի աճի աստիճանները:

դեպքում հնարավոր չէ շահույթն առավելագույնի հասցնել: Մի պահ անտեսելով ծախսերը, առևտրի ընձեռած ամենաբարձր գնի ճիշտ իմաստն այն է, որ գտնվել է բարձր Գ-ի և բարձր Խ-ի լավագույն երկրմտրանքը:

Արտադրանքի ո՞ր մակարդակում է հասույթը առավելագույնի հասնում: Աղյուսակ 6-3-ում տեսնում ենք, որ ԸՀ-ն առավելագույնի է հասնում, երբ $p=5$ և $q=100$: Սա այն կետն է, որտեղ պահանջարկի առածականությունը ուղիղ 1 է: Ուրեմն, թե մենաշնորհատերը արտադրության ծախսեր չունի, ապա արտադրանքը կվաճառի ոչ թե առավելագույն գնով, այլ այն գնով, որի դեպքում ԸՀ-ն ամենամեծն է կամ որի դեպքում պահանջարկի առածականությունը ուղիղ 1 է:

Ուշադրություն դարձրեք, որ մեկ միավորի գինը կարելի է անվանել միջին հասույթ (ՄՀ)՝ ընդհանուր հասույթից տարբերելու համար: Հետևաբար, ԸՀ-ն բաժանելով p -ի վրա, ստանում ենք $q = \text{ՄՀ}$ (այնպես, ինչպես նախկինում՝ ԸԸ-ն - բաժանելով p -ի վրա, ստացել էինք ՄԸ-ն): Ստուգեք, որ եթե սյունակ (3)-ը գրված լինեք սյունակ (2)-ից առաջ, ապա սյունակ (2)-ը կարելի կլինեք լրացնել՝ կատարելով բաժանում: Ստուգելու համար, թե ինչպես եք հասկացել, (2)-ից (4) սյունակներում լրացրեք բաց թողնված արժեքները:

ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՀԱՍՈՒՅԹԸ ԵՎ ԳԻՆԸ

Որպեսզի գտնենք մենաշնորհատիրոջ հավասարակշիռ ամենամեծ շահույթը, պետք է չափենք

արտադրանքի հավելյալ միավորի վաճառքի ազդեցությունը ընդհանուր հասույթի վրա: Դրա համար մեզ անհրաժեշտ է սահմանային հասույթ հասկացությունը:

Սահմանային հասույթը (ՄՀ) ընդհանուր հասույթի աճն է, երբ արտադրանքն ավելանում է 1 միավորով: ՄՀ-ն կարող է լինել կամ դրական, կամ բացասական:

Սահմանային հասույթները շեղագիր թվերով ցույց են տրված աղյուսակ 6-3-ի սյունակ (4)-ում: Ահա թե ինչպես են դրանք հաշվարկվում. $p+1$ միավորի վաճառքից ստացված ԸՀ-ից հանեք p միավորի վաճառքից ստացված ԸՀ-ն: Տարբերությունը հավելյալ հասույթը կամ ՄՀ-ն է: Օրինակ՝ $p=0$ -ից $p=1$ -ին անցնելիս ստանում ենք՝ ՄՀ=\$180 - \$0, իսկ $p=1$ -ից $p=2$ -ին անցնելիս՝ ՄՀ-ն հավասար է \$320 - \$180=\$140:

ՄՀ-ն դրական է մինչև $q=5$ -ին հասնելը, և բացասական՝ դրանից հետո: Ի՞նչ է նշանակում բացասական սահմանային հասույթ տարօրինակ գաղափարը: Որ ձեռնարկությունը մարդկանց վճարում է, որպեսզի նրանք գնեն իր ապրանքը: Բոլորովին էլ ո՛չ: Բացասական ՄՀ-ն նշանակում է, որ լրացուցիչ միավորներ վաճառելու համար ձեռնարկությունն ապրանքի գինն այնքան է իջեցնում, որ իր ընդհանուր հասույթը նվազում է:

Օրինակ, եթե ձեռնարկությունը վաճառում է 5 միավոր, ապա ստանում է

$$\text{ԸՀ (5 միավոր)} = 5 \times \$100 = \$500:$$

Այժմ ենթադրենք, թե ձեռնարկությունը ցանկանում է արտադրանքի լրացուցիչ միավոր վաճառել: Դրա համար նա պետք է իջեցնի գինը, քանի որ պահանջարկի կորը վարընթաց է, և վաճառքը կարելի է ավելացնել միայն գինն իջեցնելով: Այդ պատճառով 6 միավոր վաճառելու համար ձեռնարկությունը գինը 100 դոլարից իջեցնում է 80 դոլարի: Վեցերորդ միավորից նա ստանում է 80 դոլարի հասույթ, բայց առաջին հինգ միավորից հիմա ստանում է ընդամենը $5 \times \$80$, որը տալիս է

$$\begin{aligned} \text{ԸՀ (6 միավոր)} &= 5 \times \$80 + 1 \times \$80 \\ &= \$400 + \$80 = \$480: \end{aligned}$$

5 և 6 միավորների միջև սահմանային հասույթը հավասար է $\$480 - \$500 = -\$20$: Առաջին հինգ միավորների գնի հարկադիր իջեցումը այնքան մեծ էր, որ նույնիսկ վեցերորդ միավորի վաճառքից հետո ընդհանուր հասույթը նվազեց: Ահա թե ինչ է կատարվում, երբ ՄՀ-ն բացասական է:

Ուշադրություն դարձրեք, որ թեպետ ՄՀ-ն բացասական է, ՄՀ-ն կամ գինը, այնուամենայնիվ, դրական է: Սահմանային հասույթը չպետք է

շփոթել միջին հասույթի կամ գնի հետ: Աղյուսակ 6-3-ը ցույց է տալիս, որ դրանք տարբեր են: Բացի այդ, նկար 6-4 (ա)-ն պատկերում է պահանջարկի (կամ ՄՀ) կորը և սահմանային հասույթի (ՄՀ) կորը: Մանրամասն ուսումնասիրեք նկար 6-4 (ա)-ն և տեսեք, որ ՄՀ-ի կորի աստիճանները իսկապես գտնվում են ՄՀ-ի պայկորից ցած: Փաստորեն ՄՀ-ն բացասական է դառնում, երբ ՄՀ-ն 0-ին հասնելու ճանապարհի կեսին է:

Ամփոփենք.

Վարընթաց պահանջարկի դեպքում

$q > \text{ՄՀ}$ ($= q$ - բոլոր նախորդ p -երից առաջացած կորուստը)

Թեպետ անկատար մրցակցի դեպքում ՄՀ-ն փոքր է q -ից, կարելի է արդյոք կարծել, թե նույնը տեղի ունի նաև կատարյալ մրցակցի դեպքում: Իհարկե, ո՛չ: Կատարյալ մրցակցի դեպքում լրացուցիչ միավորների վաճառքը չի իջեցնի գինը, և «բոլոր նախորդ p -երից առաջացած կորուստը» հավասար կլինի զրոյի: Կատարյալ մրցակիցների դեպքում սահմանային հասույթն ու գինը նույնն են:

Կատարյալ մրցակցության պայմաններում գինը հավասար է միջին հասույթին, դա էլ հավասար է սահմանային հասույթին: Կատարյալ մրցակցի պահանջարկի պայկորը և ՄՀ կորը համընկնում են՝ ներկայացնելով հորիզոնական գիծ:

Սռածգականությունը և սահմանային հասույթը: Ի՞նչ կապ կա պահանջարկի գնառածգականության և սահմանային հասույթի միջև:

Սահմանային հասույթը դրական է, երբ պահանջարկը առածգական է, զրո է, երբ պահանջարկի առածգականությունը մեկ է, և բացասական է, երբ պահանջարկը ոչ առածգական է:

Այս արդյունքը առածգականության իսկապես մի նոր սահմանում է, որը տարբեր է առաջին գլխում մեր օգտագործածից: Հիշեք, որ պահանջարկն առածգական է, երբ գնի իջեցումը հանգեցնում է հասույթի աճի: Այս դեպքում գնի իջեցումը այնքան է մեծացնում պահանջվող արտադրանքը, որ հասույթն աճում է, և սահմանային հասույթը դրական է: Օրինակ՝ աղյուսակ 6-3-ում, երբ գինը առածգականության տիրույթում $q=180$ դոլարից իջնում է $q=160$ դոլարի, պահանջվող արտադրանքն աճում է այնքան, որ ընդհանուր հասույթն աճում է, և այս դեպքում սահմանային հասույթը դրական է:

Ի՞նչ է կատարվում, երբ պահանջարկի առածգականությունը հավասար է մեկի: Գնի իջեցումը ճշտորեն համակշռվում է արտադրանքի այնպիսի աճով, որ սահմանային հասույթը զրո է:

Զեռնարկության առավելագույն շահույթի ամփոփագիր

(1) Քանակ p	(2) q-ի Q (\$)	(3) Ընդհանուր հասույթ ԸՀ (\$)	(4) Ընդհա- նուր ծախք ԸԾ (\$)	(5) Ընդհանուր շահույթ ԸՇ (\$)	(6) Սահմանային հասույթ ՍՀ (\$)	(7) Սահմանային ծախք ՍԾ (\$)	
0	200	0	145	-145	+200	34	ՍՀ > ՍԾ
1	180	180	175	+5	+180	30	
2	160	320	200	+120	+160	27	
3	140	420	220	+200	+140	25	
4*	120	480	250	+230	+120	22	
					+100	20	
					+80	21	
					+60	30	
					+40	40	ՍՀ = ՍԾ
					+20	50	
5	100	500	300	+200	0	60	
					-20	70	
6	80	480	370	+110	-40	80	
					-60	90	
7	60	420	460	-40	-80	100	
					-100	110	
8	40	320	570	-250			ՍՀ < ՍԾ

*Առավելագույն շահույթի հավասարակշռություն:

Աղյուսակ 6-4. Սահմանային ծախքը հավասարեցնելով սահմանային հասույթին, ստանում ենք ձեռնարկության առավելագույն շահույթի p-ն ու q-ն

Արտադրության ընդհանուր և սահմանային ծախքերն այժմ համադրվում են ընդհանուր և սահմանային հասույթների հետ: Առավելագույն շահույթի պայմանն է՝ $\text{ԸՀ}=\text{ՍԾ}$, երբ $p^*=4$, $q^*=\$120$, իսկ առավելագույն $\text{ԸՇ}=\$230$ ($=\$120 \times 4 - \$250$): (Հարմարությունից ելնելով p-ի յուրաքանչյուր կետում կլորացված արժեքները ցույց տալու համար մտցված են ՍՀ-ի և ՍԾ-ի ուղղագիր միջնորդ պատկերված թվերը):

Արտադրության ընդհանուր և սահմանային ծախքերն այժմ համադրվում են ընդհանուր և սահմանային հասույթների հետ: Առավելագույն շահույթի պայմանն է՝ $\text{ԸՀ}=\text{ՍԾ}$, երբ $p^*=4$, $q^*=\$120$, իսկ առավելագույն $\text{ԸՇ}=\$230$ ($=\$120 \times 4 - \$250$): (Հարմարությունից ելնելով p-ի յուրաքանչյուր կետում կլորացված արժեքները ցույց տալու համար մտցված են ՍՀ-ի և ՍԾ-ի ուղղագիր միջնորդ պատկերված թվերը):

Կարո՞ղ եք բացատրել, թե սահմանային հասույթը ոչ առաձգական տիրույթում ինչու՞ է միշտ բացասական: Կատարյալ մրցակցի սահման առաձգական պահանջարկի կորի դեպքում սահմանային հասույթն ինչու՞ է միշտ դրական:

ՍԵՆԱՇՆՈՐՅԱՏԻՐՈՋ ԱՌԱՎԵԼԱԳՈՒՅՆ ՇԱՀՈՒՅԹԸ

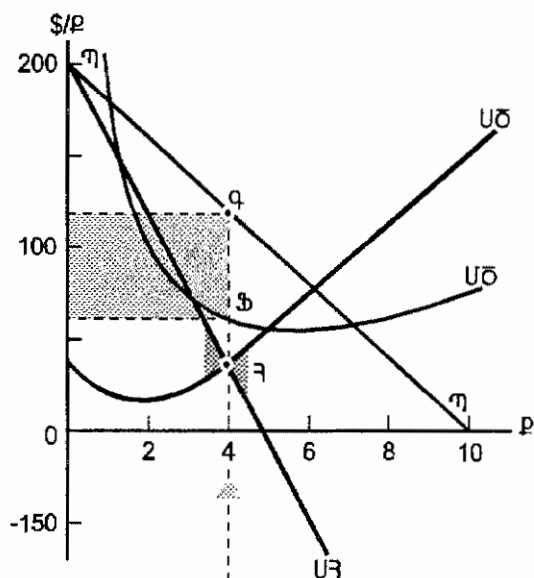
Այժմ մենք պատրաստ ենք գտնելու մենաշնորհատիրոջ առավելագույն շահույթի հավասարակշռությունը: Եթե տրված պահանջարկի կորի դեպքում մենաշնորհատերը ցանկանում է առավելագույնի հասցնել ընդհանուր շահույթը (ԸՇ), ի՞նչ պետք է անի: Ըստ սահմանման՝ ընդհանուր շահույթ = ընդհանուր հասույթ - ընդհանուր ծախք, կամ բանաձևով արտահայտված՝ $\text{ԸՇ} = \text{ԸՀ} - \text{ԸԾ} = (q \times p) - \text{ԸԾ}$:

Շահույթն առավելագույնի հասցնելու համար ձեռնարկությունը պետք է գտնի հավասարակշռության կետը, որտեղ շահույթը առավելագույնն է:

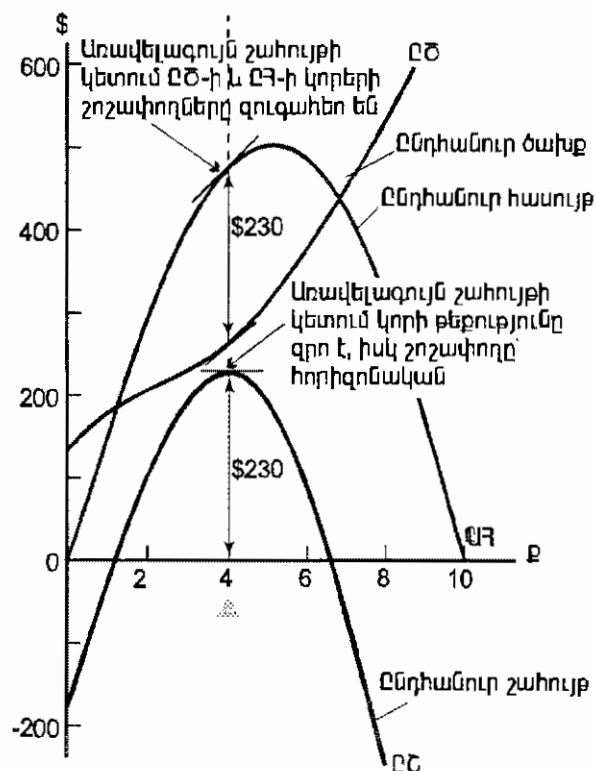
րակշիռ գինն ու քանակը՝ այն q^* -ն ու p^* -ն, որոնք տալիս են մեծագույն շահույթ, կամ ԸՀ-ի և ԸԾ-ի մեծագույն տարբերություն: Կարևոր արդյունքն այն է, որ շահույթն առավելագույնի է հասնում արտադրանքի այնպիսի մակարդակում, որտեղ ձեռնարկության սահմանային հասույթը հավասար է սահմանային ծախքին:

Առավելագույն շահույթի այս պայմանը դուրս բերելու ուղիներից մեկը ծախքն ու հասույթը պատկերող այն աղյուսակի օգտագործումն է, ինչպիսին աղյուսակ 6-4-ն է: Շահույթը առավելագույնի հասցնող քանակն ու գինը գտնելու համար սյունակ (5)-ում հաշվենք ընդհանուր շահույթը: Այս սյունակը հուշում է, որ լավագույն քանակը 4 միավորն է, որի դեպքում միավորի գինը \$120 է: Արդյունքում ստացվում է \$480 ընդհանուր հասույթ, և ընդհանուր ծախքի \$250-ը հանելուց հետո ստանում ենք \$230 ընդհանուր շահույթ: Ոչ մի ուրիշ գին-քանակ համակցություն ավելի մեծ ընդհանուր շահույթ չի տալիս:

(ա) Շահույթն առավելագույնի հասցնելը



(բ) Ընդհանուր ծախս, հասույթ և շահույթ



Նկար 6-5. Շահույթն առավելագույնի հասցնող հավասարակշռությունը կարելի է ցույց տալ՝ օգտագործելով ընդհանուր կամ սահմանային հասկացություններն արտահայտող կորերը

(ա) Առավելագույն շահույթի հավասարակշռությունը Q կետում է, որտեղ MC -ն հատում է MR -ն: R կետից ամեն մի տեղաշարժ կառաջացնի շահույթի որոշ կորուստ: Q կետում գինը R -ից բարձր է, և քանի որ Q -ն MC -ից վերև է, առավելագույն շահույթը դրական է: (Կարող եք հասկանալ, թե մոխրագույն ուղղանկյունն ինչու է ցույց տալիս ընդհանուր շահույթը: Իսկ R -ի երկու կողմերում պատկերված սև եռանկյունները ինչո՞ւ են ցույց տալիս ընդհանուր շահույթի կրճատումը, երբ $MR=MC$ կանոնից շեղում կա):

(բ) Սա շահույթն առավելագույնի հասցնելու նույն դեպքն է, որը, սակայն, սահմանային հասկացությունների փոխարեն օգտագործում է ընդհանուր հասկացությունները: Ընդհանուր շահույթը (R) պատկերված է D -ի և MR -ի ուղղանկյուն հեռավորությամբ: D -ն հասնում է իր առավելագույն արժեքին, երբ կորի շոշափողի թեքությունը զրո է: Այս կետում ընդհանուր հասույթի և ընդհանուր ծախսի կորերի շոշափողները զուգահեռ են, իսկ թեքությունները՝ հավասար, $MR=MC$:

Նույն պատասխանը կարելի է ստանալ մեկ այլ ճանապարհով՝ համեմատելով սյունակ (6)-ի սահմանային հասույթը և սյունակ (7)-ի սահմանային ծախսը: (Հիշեք, որ ՍՀ-ն հաշվարկված է աղյուսակ 6-3-ի ԸՀ-ի տվյալներով, իսկ ՍԾ-ն հաշվարկված է ԸԾ-ից՝ IV գլխում նկարագրված եղանակով):

Քանի դեռ արտադրանքի յուրաքանչյուր հավելյալ միավորի բերած հասույթն ավելի մեծ է, քան ծախսը, այսինքն՝ քանի դեռ ՍՀ-ն մեծ է ՍԾ-ից, ձեռնարկության շահույթը կշարունակի աճել: Դետևաբար, ձեռնարկությունն իր արտադրանքը կմեծացնի, քանի դեռ ՍՀ-ն մեծ է ՍԾ-ից: Եվ, ընդհակառակը, ենթադրենք, թե արտադրանքի տվյալ մակարդակում ՍՀ-ն փոքր է ՍԾ-ից: Սա նշանակում է, որ արտադրանքի աճը կհանգեցնի *ավելի նվազ* շահույթի, ուստի շահույթն առավելագույնի հասցնող ձեռնարկությունը շահույթի այդ մակարդակում պետք է արտադրանքը կրճատի: Պարզ է, որ այդ դեպքում առավելագույն շահույթի կետն այն է, որտեղ սահմանային հասույթը ճիշտ հավասար է սահմանային ծախսին, ինչպես ցույց են տալիս աղյուսակ 6-4-ի տվյալները:

Մենաշնորհատիրոջ առավելագույն շահույթի գինն ու քանակը որոշվում են այնտեղ, որտեղ սահմանային հասույթը հավասար է սահմանային ծախսին:

ՍՀ=ՍԾ, առավելագույն շահույթի Q^* -ի ու P^* -ի դեպքում:

Սահմանային ծախսի ու հասույթի համեմատմամբ ամենաբարենպաստ կետը գտնելու այս երկրորդ եղանակը ոչ ավելի լավն է, ոչ էլ ավելի վատը, քան ընդհանուր շահույթը քննարկելու առաջին եղանակը: Դրանք տալիս են ճիշտ նույն պատասխանը:

Այս օրինակները ցույց են տալիս շահույթն առավելագույնի հասցնելու ՍԾ=ՍՀ կանոնի տրամաբանությունը, բայց ո՞րն է այդ կանոնի ներմաստղը: Մի պահ նայեք աղյուսակ 6-4-ին և ենթադրեք, թե մենաշնորհատերն արտադրում է $P=2$: Այդ կետում մեկ լրացուցիչ միավոր արտադրելու ՍՀ-ն հավասար է $+\$100$ -ի, իսկ ՍԾ-ն հավասար է $\$20$ -ի: Այսինքն՝ մեկ լրացուցիչ միավոր արտադրելով՝ ձեռնարկությունը կունենա հավելյալ շահույթ, որը հավասար է՝ $\text{ՍՀ}-\text{ՍԾ}=\$100-\$20=\$80$: Իսկապես, աղյուսակ 6-4-ի սյունակ (5)-ը ցույց է տալիս, որ 2 միավորից 3-ին անցնելիս ստացված լրացուցիչ շահույթը ճշգրիտ $\$80$ է:

Այսպիսով, երբ ՍՀ-ն գերազանցում է ՍԾ-ին, ապա լրացուցիչ շահույթ կարելի է ստանալ՝ արտադրանքն ավելացնելով: Երբ ՍԾ-ն է գերազան-

ցում ՍՀ-ին, լրացուցիչ շահույթ կարելի է ստանալ՝ պակասեցնելով ք-ն: Միայն ՍՀ=ՍԾ դեպքում ձեռնարկությունը կարող է առավելագույնի հասցնել շահույթը, որովհետև արտադրանքի այդ մակարդակը փոփոխելով շահույթի աճ ստանալու հնարավորություն չկա:

ՄԵՆԱՇՆՈՐՅԻ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆԸ ԳԾԱԳՐԵՐՈՎ

Նկար 6-5-ը պատկերում է մենաշնորհի հավասարակշռությունը. ա)-ն համակցում է ձեռնարկության ծախսի և հասույթի կորերը: Առավելագույն շահույթի կետը արտադրանքի այն մակարդակում է, որտեղ $\text{ՍԾ}=\text{ՍՀ}$, որը պատկերված է նրանց հատման Q կետով: Մենաշնորհի հավասարակշռությունը կամ առավելագույն շահույթի կետը արտադրանքի $P^*=4$ մակարդակում է: Շահույթն առավելագույնի հասցնող գինը գտնելու համար Q կետից ուղղաձիգ բարձրանում ենք վեր՝ մինչև Q^* կորի Q կետը, որտեղ $Q=\$120$: Այն փաստը, որ միջին հասույթի Q կետն ընկած է միջին ծախսի Q կետից վերև, երաշխավորում է դրական շահույթ: Շահույթի փաստացի չափը նկար 6-5 (ա)-ում պատկերված է մոխրագույն տարածքով:

Նույնը ընդհանուր հասույթի, ծախսի և շահույթի կորերով պատկերված է (բ) մասում: Ընդհանուր հասույթի կորը գմբեթաձև է: Ընդհանուր ծախսն անընդհատ աճող է: Ուղղաձիգ ուղղությամբ նրանց տարբերությունը ընդհանուր շահույթն է, որը սկսվում և վերջանում է բացասական արժեքով: Միջին մասում ԸԾ-ն դրական է, իսկ իր առավելագույն $\$230$ արժեքին հասնում է $P^*=4$ կետում: Արտադրանքի առավելագույն շահույթի կետում ԸՀ-ի և ԸԾ-ի կորերի շոշափողները զուգահեռ են և, հետևաբար, դրանց թեքությունները (որոնք այդ կետում ՍՀ-ն և ՍԾ-ն են) հավասար են: Եթե շոշափողները զուգահեռ չլինեն (ինչպես $P=2$ կետում), ապա P -ն մեծացնելով՝ ձեռնարկությունը լրացուցիչ շահույթ կստանար: $P^*=4$ կետում սահմանային ծախսն ու սահմանային հասույթը հավասարակշռված են: Այդ կետում ընդհանուր շահույթը (ԸԾ) հասնում է իր առավելագույն արժեքին, քանի որ արտադրանքի հավելյալ միավորը ծախսն ու հասույթը ավելացնում է նույն չափով:

Մենաշնորհատերն իր շահույթն առավելագույնի կհասցնի՝ արտադրանքը պահելով այն մակարդակում, որտեղ $\text{ՍԾ}=\text{ՍՀ}$: Քանի որ մենաշնորհատիրոջ պահանջարկի կորը վարորնթաց է, դա նշանակում է, որ $Q>P$: Քանի որ շահույթն առավելագույնի հասցնող մենաշնորհատիրոջ

սահմանած գինը մեծ է սահմանային ծախսից, ապա նա իր արտադրանքն իջեցնում է այն մակարդակից, որը կարելի էր տեսնել կատարյալ մրցակցային արտադրանքի դեպքում:

ԿԱՏԱՐՅԱԼ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՈՐՊԵՍ ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՏՐԱՄԱԳԾՈՐԵՆ ՀԱՎԱՌԱԿ ԴԵՊԵ

Թեպետ մենք ՍԾ-ի և ՍՀ-ի կանոնը կիրառեցինք առավելագույն շահույթի ձգտող մենաշնորհատիրոջ համար, իրականում դրա կիրառությունները դուրս են գալիս այս վերլուծության սահմաններից: Փոքր-ինչ մտածելուց հետո կարելի է տեսնել, որ ՍԾ=ՍՀ կանոնը նույն հաջողությամբ կիրառելի է շահույթն առավելագույնի հասցնող կատարյալ մրցակցի դեպքում:

Ահա թե ինչու: Կատարյալ մրցակցի համար սահմանային հասույթը ճիշտ նույնն է, ինչ որ գինը: Զ-ի լրացուցիչ միավորի վաճառքի համար կարիք չկա Գ-ն իջեցնել, որովհետև լրացուցիչ միավորից ստացված սահմանային հասույթը ճիշտ այն Գ-ն է, որով վաճառվել է վերջին միավորը: Այս դեպքում նախորդ միավորների վաճառքից առաջացող կորուստ, որը հանվում է, չկա: Հետևաբար, Գ=ՍՀ պայմանը շահույթն առավելագույնի հասցնող կատարյալ մրցակցի համար հանգեցնում է յուրահատուկ կանոնի.

Քանի որ կատարյալ մրցակիցն ապրանքի իր ցանկացած քանակը կարող է վաճառել շուկայական գնով, ապա առավելագույն շահույթի կետում Գ=ՍՀ:

Այս արդյունքը կարելի է տեսնել՝ վերափոխելով նկար 6-5 (ա)-ն: Եթե գծագիրը կիրառվում է կատարյալ մրցակցի համար, ապա շուկայա-

կան գնի մակարդակում ՊՊ կորը հորիզոնական գիծ է և համընկնում է ՍՀ-ի կորի հետ: Շահույթն առավելագույնի հասցնող ՍՀ=ՍԾ հատման կետը նույնպես համընկնում է Գ=ՍՀ-ի հետ: Այժմ արդեն տեսնում ենք, թե շահույթն առավելագույնի հասցնելու ընդհանուր կանոնն ինչպես է կիրառվում և՛ կատարյալ, և՛ անկատար մրցակիցների համար:

ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՍԿԶՐՈՒՆԹ. ԱՆՑԱԾՆ ԱՆՑԱԾ Է

Թեպետ տեսական տնտեսագիտությունը ձեզ ապայման առասպելական հարստության տեր չի դարձնի, համեմայն դեպս կծանոթացնի ծախսերն ու օգուտները ըմբռնելու որոշ նոր ուղիներ: Տնտեսագիտության ամենակարևոր դասերից մեկն այն է, որ գործարար որոշումներում պետք է հիմնվել *սահմանային* ծախսերի ու օգուտների վրա և անտեսել անցյալ կամ կորսված ծախսերը: Դա կարելի է ձևակերպել այսպես.

Անցածն անցած է: Հետ մի՛ նայեք: Մի՛ ափսոսացեք անցածի համար և մի՛ ողբացեք անցած կորուստները: Նայե՛ք առաջ: Շեղարտե՛ք հաշվարկե՛ք ձեր որոշումների հետ կապված լրացուցիչ ծախսերը և համեմատե՛ք լրացուցիչ առավելությունների հետ: Անտեսե՛ք այն ամենը, որ ուզե՛ք թե չուզե՛ք լինելու է, և որոշում ընդունե՛ք՝ հիմնվելով ապագա ծախսերի և օգուտների վրա:

Գիտական լեզվով դա սահմանային սկզբունքն* է, որը նշանակում է, որ մարդիկ իրենց եկամուտները, շահույթները կամ բավարարվածությունը առավելագույնի կհասցնեն, եթե միայն հաշվի առնեն որևէ որոշման սահմանային ծախ-

*Սահմանային սկզբունքի մի կարևոր օրինակ կապված է միջուկային էներգիայի հետ: 1990-ական թվականների սկզբին Միացյալ Նահանգներում կար մի քանի մասնակիորեն կառուցված ատոմակայան: Դրանց մի մասի վրա արդեն միլիարդավոր դոլարների ներդրում էր կատարված, բայց կայանները դեռևս պատրաստ չէին գործարկման:

Մասնավորապես բարդ էր Շորհամի ատոմակայանի դեպքը, որը գտնվում է Լոնգ Այլնդ Սաունդում (Նյու Յորք): Մինչև 1991 թ. ատոմակայանի տերը ադյուսի, շաղախի, միջուկային վառելիքի և շահի վրա ծախսել էր 6 միլիարդ դոլար, սակայն գործելու թույլատրագիր դեռ չէր ստացել: Դուք

կարող եք հարցնել, թե տնտեսական բանականության տեսակետից արժե՞ արդյոք ատոմակայանը բացել: Եվ, մասնավորապես, ինչպե՞ս պետք է գնահատել անցյալի 6 միլիարդ դոլար ներդրումը:

Սահմանային սկզբունքը կպնդեր, որ նախկինում կատարած 6 միլիարդ դոլարի ծախսը ոչ մի նշանակություն չունի: Տնտեսական տեսակետից կարևոր են միայն *ապագա* ծախսերն ու օգուտները: Այսինքն, թե ի՞նչ տնտեսական օգուտ կարելի է ստանալ Շորհամի արտադրած էլեկտրաէներգիայից, և որքա՞ն է էլեկտրաէներգիայի արտադրման այլընտրանքի գինը:

Այս հաշվարկը կատարելիս կարևոր է նշել, որ անցյալում կատարված

6 միլիարդ դոլար ծախսը կապ չունի ապագա ծախսերի և օգուտների հետ: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ եթե 6 միլիարդ դոլարն անտեսենք, ապա ատոմակայանի *ապագա* ծախսերը մի քիչ պակաս կլինեն, քան հաջորդ ամենալավ այլընտրանքինը, թեպետ *ընդհանուր* ծախսը (6 միլիարդ դոլարը ներառյալ) շատ ավելի մեծ կլինի, քան այլընտրանքային տարբերակի դեպքում: Չուտ տնտեսագիտական վերլուծությունը (ապահովության հարցերն անտեսելով) հանգեցնում է այն եզրակացությանը, որ ամենաարդյունավետ ելքը Շորհամի ատոմակայանը բացելն է:

քերն ու օգուտները: Կարելի է նշել անթիվ իրադրություններ, որտեղ կիրառվում է սահմանային սկզբունքը: Օրինակ՝ այն ակնհայտորեն դրված է ձեռնարկությունների շահույթը հաջողությամբ առավելագույնի հասցնելու հիմքում: Մյուս օրինակը ներդրումներին վերաբերող որոշումներն են,

որտեղ անցյալի օգուտների կամ կորուստների մասին պետք է մոռանալ և ընկերություններում կամ բաժնետոմսերում կամ տան շինարարությունում ներդրումներ կատարելու որոշում կայացնել՝ միայն հիմնվելով սահմանային հատույցի և ծախքերի վրա:

ԱՍՓՈՓՈՒՄ

Ա. Անկատար մրցակցության տեսակները

- Այսօր շուկայական կառույցների մեծ մասը գտնվում է մի գունապնակում, որի մի ծայրին կատարյալ մրցակցությունն է, իսկ մյուս ծայրին՝ զուտ մենաշնորհը: Անկատար մրցակցության պայմաններում ձեռնարկությունը որոշ վերախնկողություն ունի իր արտադրանքի գնի վրա: Այդ փաստը պատկերվում է ձեռնարկության արտադրանքի պահանջարկի վարընթաց կորով:
- Շուկայական կառույցների կարևոր տեսակներն են՝ ա) մենաշնորհը, որի դեպքում մեկ առանձին ձեռնարկություն տալիս է տվյալ արտադրաճյուղի ողջ արտադրանքը, բ) խմբաշնորհը, երբ նույնանման կամ տարբերակված արտադրանքի մի քանի վաճառողներ ամբողջ արտադրաճյուղի մատակարարներն են, գ) մենաշնորհային մրցակցությունը, երբ մեծ թվով փոքր ձեռնարկություններ մատակարարում են փոխառնչվող, բայց տարբերակված ապրանքներ և դ) կատարյալ մրցակցությունը, երբ մեծ թվով փոքր ձեռնարկություններ մատակարարում են նույնանման արտադրանք: Առաջին երեք դեպքերում արտադրաճյուղի ձեռնարկությունների համար պահանջարկի կորերը վարընթաց են:
- Ծավալարդյունքը կամ նվազող միջին ծախքը անկատար մրցակցության հիմնական աղբյուրն է: Երբ ձեռնարկությունները, իրենց արտադրությունն ընդլայնելով, կարող են ծախքը նվազեցնել, դա հանգեցնում է կատարյալ մրցակցության խաթարման, որովհետև մի քանի ընկերություններ կարող են ամենաարդյունավետ ձևով թողարկել արտադրաճյուղի ողջ արտադրանքը: Եթե գործարանի նվազագույն արդյունավետ չափը երկրի կամ տարածաշրջանի շուկայի համեմատությամբ մեծ է, ապա ծախքի պայմաններն առաջ են բերում անկատար մրցակցություն:
- Բացի նվազող ծախքից, անկատարության բերող այլ ուժեր են մրցակցության խոչընդոտները՝ իրավական սահմանափակումները (ինչպես, օրինակ՝ արտոնագրերը կամ կառավարության կարգավորումները) և արտադրանքի բնական կամ մտացածին տարբերակումները (ինչպես, օրինակ՝ աջակողմյան կամ ձախակողմյան դեկ ունեցող մեքենաները, կամ նույնանման ապրանքները, որոնք իբր տարբերակվում են գովազդի շնորհիվ):
- Շուկայական իշխանությունը չափվում է կենտրոնացման ցուցանիշով, օրինակ՝ 4 ձեռնարկությունների չափով, որը ցույց է տալիս, թե 4 ամենախոշոր ձեռնարկությունները շուկայի որ տոկոսն են սպասարկում:

Բ. Սահմանային հասույթը և մենաշնորհը

6. Ձեռնարկության ընդհանուր հասույթի կորը հեշտությամբ կարելի է ստանալ նրա պահանջարկի կորից: Այնուհետև ընդհանուր հասույթի սանդղակից կամ կորից կարող ենք ստանալ սահմանային հասույթը, որը ցույց է տալիս արտադրանքի հավելյալ միավորի վաճառքից առաջացած հավելյալ հասույթը: Անկատար մրցակցի համար սահմանային հասույթը փոքր է գնից, քանի որ ձեռնարկությունը արտադրանքի բոլոր նախորդ միավորներից կորուստ է ունենում, երբ հավելյալ միավորի վաճառքի համար ստիպված է լինում գինն իջեցնել: Այսինքն՝ վարընթաց պահանջարկի դեպքում՝

$Q=U>U'=Q$ - բոլոր նախորդ ք-երից առաջացած կորուստը:

7. Ձեռնարկության առավելագույն շահույթի կետն այն է, որտեղ $U'=U$, այսինքն՝ ձեռնարկության վաճառած վերջին միավորից ստացված հավելյալ հասույթը ճիշտ հավասար է հավելյալ ծախսին: Այս նույն $U'=U$ արդյունքը գծագրով կարելի է պատկերել U' -ի և U -ի կորերի հատման կետով կամ ընդհանուր հասույթի և ընդհանուր ծախսի կորերի շոշափողների հավասար թեքությամբ: Բոլոր դեպքերում *սահմանային հասույթ = սահմանային ծախս* հավասարությունը առավելագույն շահույթի հավասարակշռության կետում միշտ պետք է տեղի ունենա:

8. Տնտեսագիտական տրամաբանությունը հանգեցնում է կարևոր *սահմանային սկզբունքին*: Որոշումներ կայացնելիս հաշվի առնք ապագա առավելություններն ու թերությունները և անտեսեք կորսված ծախսը, որն ամեն դեպքում պետք է վճարվի:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

Անկատար մրցակցության տեսակներ	մրցակցության խոչընդոտներ (ծախսեր, իրավական սահմանափակումներ, ապրանքի տարբերակում)	$U'=U$ արտադրանքի առավելագույն շահույթ բերող մակարդակում
Կատարյալ մրցակցություն և անկատար մրցակցություն	Սահմանային հասույթը և մենաշնորհը	$U'=Q$, $Q=U$ կատարյալ մրցակցի դեպքում
մենաշնորհ, խմբաշնորհ, ապրանքի տարբերակում	սահմանային (կամ հավելյալ) հասույթ, U'	բնական մենաշնորհ սահմանային սկզբունք

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆԱՐԿԱՍԱՆ ՀԱՍԱՐ

- Թվարկեք կատարյալ և անկատար մրցակցության տարբերակիչ առանձնահատկությունները: Որո՞նք են անկատար մրցակցության հիմնական տարատեսակները: Ո՞ր խմբին կդասեիք Ջեներալ մոտորզը, տեղական իեռախոսային ընկերությունը, Սիարսը, ագարակատեր Գոմեսին: Իսկ ձեր քոլեջը կամ համալսարանը:
- «Մենաշնորհատերերը առավելագույնի կհասցնեն վաճառքը: Հետևաբար, նրանք կարտադրեն ավելին, քան կատարյալ մրցակիցները, և մենաշնորհային գինն ավելի ցածր կլինի»: Բացատրեք, թե շահույթն առավելագույնի հասցնող մենաշնորհատերերի պարագայում առաջին նախադասությունն ինչու է սխալ: Բացատրեք, թե երկրորդ նախադասությունն ինչու է

բխում առաջինից: Ի՞նչ կարող եք ասել երկրորդ նախադասության ճիշտ լինելու մասին:

- Ինչպիսի՞ն է ՍՀ -ի թվային արժեքը, երբ պա-ն ունի միավոր առածգականություն:
- Նկար 6-5-ը պատկերում է առավելագույն շահույթի հավասարակշռության դիրքը: Մանրամասն բացատրեք, թե երկու տարբեր մոտեցումներով այն ինչպես է նկարագրում ճիշտ նույն փաստը, այսինքն՝ այն, որ ձեռնարկությունը դադարում է ընդլայնել արտադրությունը, երբ հետագա արտադրանքի հավելյալ ծախքը հավասարակշռում է հավելյալ հասույթը:
- 1986թ. Միացյալ Նահանգների օդային փոխադրումների արտադրանքի համարում շուկայական բաժինները հետևյալն էին.
Աղբյուրը՝ U. S. Department of Transportation, Air Carrier

Ձեռնարկություն	Շուկայական բաժին (%)	Ձեռնարկություն	Շուկայական բաժին (%)
Յունայտիդ	17	Նորբվեստ	9
Ամերիկն	14	ԹիոթալՅունեյ	8
Դելտա	12	Փան Ամ	7
Իստեռն	12	Մնացյալ ութը	2 - ական

Financial Statistics (December, 1986):

Հաշվեք չորս ձեռնարկությունների և ութ ձեռնարկությունների կենտրոնացման ցուցանիշը: Ինչպե՞ս կփոխվեն այդ թվերը, եթե Դելտան միանա Յունայտիդի հետ:

- Նկար 6-5 (ա)-ն վերափոխեք կատարյալ մրցակցի պարագայում: Ինչու՞ է պա-ն հորիզոնական: Բացատրեք, թե հորիզոնական պա կորն ինչու է համընկնում ՍՀ-ի հետ: Այնուհետև գտեք առավելագույն շահույթի ՍՀ-ի և ՍԾ-ի հատման կետը: Ինչու՞ է դրանից ստացվում ՍՀ=Գ մրցակցային պայմանը:

Այժմ նկար 6-5 (բ)-ն վերափոխեք կատարյալ մրցակցի պարագայում: Ցույց տվեք, որ կատարյալ մրցակցի պարագայում ԸՀ-ի և ԸԾ-

ի շոշափողների թեքությունները առավելագույն շահույթի հավասարակշռության կետում դարձյալ պետք է համընկնեն:

- Փիար քոմպյուտեր քոմպնիի արտադրության հաստատագրված ծախքը կազմում է 100.000 դոլար, իսկ յուրաքանչյուր միավորի ծախքը ներառում է 600 դոլար աշխատավարձ և 400 դոլարի նյութեր ու վառելիք: 3000 դոլար գնով սպառողները Փիարի համակարգիչները չեն գնում, բայց յուրաքանչյուրի գինը 10 դոլարով իջեցվելու դեպքում համակարգիչների վաճառքն ավելանում է 1000 միավորով: Հաշվեք Փիար քոմպյուտեր սահմանային ծախքն ու սահմանային հասույթը և որոշեք նրա մենաշնորհային գինն ու քանակը:
- Ցույց տվեք, որ շահույթն առավելագույնի հասցնող մենաշնորհատերը երբեք չի գործի իր պահանջարկի կորի ոչ գնառածգական տիրույթում:
- Բարդ խնդիր: Ա ձեռնարկության պա պահանջարկի ֆունկցիան է՝ $Q=15 - 0,05p$ և, հետևաբար, $ԸՀ=p \times Q=15p - 0,05p^2$: Նրա $ԸԾ=p + 0,02p^2$: Ստուգեք՝ $ՍՀ=d(ԸՀ) / dp=15 - 0,1p$, $ՍԾ=d(ԸԾ) / dp=1 + 0,04p$: Ուրեմն՝ $d(շահույթ) / dp=0$, երբ $ՍՀ=ՍԾ$ կամ երբ $15 - 0,1p = 1 + 0,04p$, կամ երբ $p^*=100$: Այդ դեպքում $Q^*=15 - \$5 = \$10 > ՍԾ^*=\$5$: Կարող եք ցույց տալ, որ առավելագույն շահույթը $=\$1000 - (\$100 + \$200) = \$700$: Կարող եք ցույց տալ, որ յուրաքանչյուր միավորի վրա 1 դոլար հարկ սահմանելը ԸԾ-ն կավելացնի 1 ք-ով՝ p^* -ն պակասեցնելով 100/14 միավորով և Q -ն մեծացնելով 5/14 միավորով:

Եթե Ա-ն լիներ կատարյալ մրցակից, որի պա-ն \$5 կետում հորիզոնական գիծ է, նրա առավելագույն շահույթը $p^* = 100$ կետում կլիներ $\$500 - \$300 = \$200$: Այժմ յուրաքանչյուր միավորի վրա 1 դոլար հարկ սահմանելը մրցակցի p^* -ն կփոքրացնի ավելի շատ, քան մենաշնորհատիրոջ p^* -ն, այսինքն՝ $100/4=25$ միավորով: Այս բոլորը ցուցադրեք:

ԽՄԲԱՇՆՈՐՅՈՒՆ ԵՎ ՄԵՆԱՇՆՈՐՅԱՅԻՆ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մենաշնորհային արտադրանքների աշխարհը անկատար մրցակցային աշխարհի հետ համեմատելով՝ տեսնում ենք, որ արտադրության եղանակում կարող է նշանակալի առաջընթաց կատարվել, եթե տվյալ արտադրանքներում կենտրոնացման չափը մեծանա: Սակայն այդ դեպքում տեսնում ենք, որ կենտրոնացման չափի մեծացումը է՛լ ավելի է խորացնում հարստության բաշխման անհավասարությունը: Այսպիսով, մենաշնորհատերերի աշխարհի խնդիրը հանգում է արդյունավետության և արդարության միջև գոյություն ունեցող հանրահայտ երկընտրանքին:

Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition* (1933)

Նախորդ գլուխներում դիտարկվեցին մենաշնորհի և կատարյալ մրցակցության տարաբևեռները: Սակայն այսօրվա Ամերիկայում շատ արտադրանքներ գտնվում են այս երկու ծայրահեղությունների միջև: Շատ շուկաներ փոքր թվով ձեռնարկությունների անկատար մրցակցություն են դրսևորում: Խմբաշնորհային շուկաներ ենք հայտնաբերում մշակող արդյունաբերության այնպիսի ճյուղերում, ինչպիսիք են ավտոմեքենաների, համակարգիչների և ինքնաթիռների արտադրությունը:

Շուկաների մեկ այլ կարևոր խումբ բնութագրվում է տարբերակված ապրանքների մեծաթիվ վաճառողների մրցակցությամբ: Այս շուկայական կառույցին հանդիպում ենք մանրածախ առևտրի այնպիսի հատվածներում, ինչպիսիք են սննդամթերքի խանութները, բենզինի լցակայանները և

տնավորումը: Սա մենաշնորհային մրցակցության աշխարհն է: Այս գլխի առաջին բաժնում ուսումնասիրվում են անկատար մրցակցության զանազան տեսություններ:

Երկրորդ բաժնում հետազոտվում է հսկա ընկերակցությունների վարքը և, չբավարարվելով սահմանային հասույթի ու ծախքի կորերի նկարագրությամբ, հանգամանորեն ուսումնասիրվում է, թե խոշոր ընկերություններն ինչպես են ազդում մեր տնտեսության վրա: Մենք հարց կդնենք, թե որո՞նք են մեծ ձեռնարկությունների գործելու դրդապատճառները: Դրանք իսկապե՞ս առավելագույնի են հասցնում շահույթը: Ովքե՞ր են կառավարում այս հսկա կազմակերպությունները և ի՞նչ նպատակով: Վերջում վերլուծվում ենք անկատար մրցակցության ծախքերն ու օգուտները:

Ա. ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍԱԿՆԵՐ

Միացյալ Նահանգների տնտեսության նման ժամանակակից արդյունաբերական տնտեսությունը պարունակում է շուկայական կառույցների շատ տարատեսակներ: Հետադարձ հայացք գցեք 6-1 աղյուսակին, որը ցույց է տալիս հետևյալ գլխավոր տեսակները.

- *Կատարյալ մրցակցությունը* տեղի ունի, երբ մեծ թվով ձեռնարկություններ նույնատեսակ ապրանք են արտադրում և որոնց թիվը իսկապես այնքան մեծ է, որ նրանցից ոչ մեկը շուկայական գնի վրա չի կարող ազդել: Շուկա-

յական այս կառույցը տեղ է գտել հիմնականում ագարակագործության մեջ:

- *Մենաշնորհը*, որի դեպքում մեկ առանձին ձեռնարկություն արտադրում է տվյալ արտադրանքի ամբողջ արտադրանքը, խորությամբ վերլուծվեց նախորդ գլխում: Նման դեպքերն այսօր շատ սակավ են շուկայական տնտեսությունների մեծ մասում:
- Այս երկու բևեռների միջև ընկած են անկատար մրցակցության միջանկյալ ձևերը: Այս գլ-

Շուկայական կառույցների բնութագրերը

(1) Արտադրաճյուղերի կառույցներ (օրի- նակներով)	(2) Չորս ձեռնար- կությունների կենտրոնաց- ման չափը, 1982 (%)	(3) Շահու- թադրույթը 1960-1979թթ. (որպես բաժ- նետերերի փայերի %)	(4) Հետազոտու- թյուն և մշակումներ 1980-1982 թթ. (որպես վա- ճառքի %)	(5) Գովազդի ծախսեր 1982թ. (որպես վաճառքի %)	(6) Գնաճկունության աս- տիճանը 1960-1983 թթ. (մրցակցային ար- տադրաճյուղի գնա- ճկունություն=100)
Բարձր կենտրոնացմամբ (չարժիչավոր փոխադրա- միջոցներ, ծխախոտ, գու- նավոր մետաղներ)	79	13	2,7	2,3	38
Չափավոր կենտրոնաց- մամբ (թուղթ, քար, կավ, ապա- կի, քիմիական նյութեր)	42	12	2,1	2,2	25
Ցածր կենտրոնացմամբ (հագուստ, տպագրութ- յուն, կահույք)	26	11	0,6	1,3	14
Կատարյալ մրցակցային (եգիպտացորենի և ցորե- նի արտադրություն)	~ 0,01	Տվյալներ չկան	~ 0	~ 0	100

Աղյուսակ 7-1. Տարբեր շուկայական կառույցներում ի հայտ են գալիս հետազոտության, գովազդի և շահութաբերության տարբեր հիմնատեսակներ

Կարող ենք տարբերել չորս գլխավոր խմբավորումներ՝ կենտրոնացման բարձր, չափավոր ու ցածր մակարդակով արտադրաճյուղեր և կատարյալ մրցակցային արտադրաճյուղեր: Յուրաքանչյուր խմբում ընտրվել են արդյու-
նաբերության մի քանի կարևոր ճյուղեր:

Աղյուսակը ցույց է տալիս, որ կենտրոնացված ար-
տադրաճյուղերում շահույթի չափերը միայն թեթևակի են

բարձր, մինչդեռ հետազոտության ու մշակումների և գո-
վազդի վրա կատարվող ծախսերը այդ ճյուղերում նշա-
նակալիորեն ավելի բարձր են: (Աղբյուրը՝ U.S. Bureau of
the Census, *Census of Manufacturing*; National Science
Foundation; Federal Trade Commission, *Quarterly
Financial Report*, *Economic Report of the President*, *Inter-
nal Revenue Service*, *Corporation Income Tax*):

խում քննարկում ենք *խմբաշնորհի*, երբ ար-
տադրաճյուղում գերիշխում են մի քանի ձեռ-
նարկություններ, ինչպես նաև *մենաշնորհային
մրցակցությունը*, երբ մեծ թվով ձեռնարկու-
թյուններ արտադրում են փոքր-ինչ տարբերակ-
ված ապրանքներ:

Որո՞նք են շուկայական տարբեր կառույցնե-
րի ակնբախ բնութագրիչները: Աղյուսակ 7-1-ում
ցույց են տրված արտադրաճյուղերի չորս խմբե-
րի (բարձր, չափավոր, ցածր կենտրոնացմամբ և
կատարյալ մրցակցային) որոշ կարևոր հատկա-
նիշներ:

Այլուսակ (3)-ը ցույց է տալիս, որ արտադրա-
ճյուղում կենտրոնացման աստիճանի և միջին շա-
հութադրույթի միջև կապը թույլ է: Ավելի կենտրո-
նացված արտադրաճյուղերը հակված են ունենա-
լու միայն մի փոքր ավելի մեծ շահույթ, քան չկենտ-
րոնացվածները: Կապիտալիզմի քննադատների

համար այս հայտնագործությունը անսպասելի էր,
քանի որ ըստ նրանց ենթադրության, հսկա ձեռ-
նարկությունները պետք է միջինից շատ ավելի
բարձր մենաշնորհային շահույթներ ունենան:

Կենտրոնացված արտադրաճյուղերը հակ-
ված են վաճառքի մեկ միավորին ընկնող՝ գովազ-
դի ու հետազոտությունների և մշակումների (Հ և
Ս) համար կատարելու շատ ավելի մեծ ծախսեր:
Դրան հակառակ, կատարյալ մրցակցության
դեպքում գովազդն ու հետազոտությունները բա-
ցակայուն են:

ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ
ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐ

Աղյուսակ 7-1-ում ցույց տրված վարքի հիմնատե-
սակները պետք է բացատրվեն անկատար մրցակ-
ցության տնտեսագիտական տեսության միջոցով:

Անկատար մրցակցային շուկաների ծագման պատճառների և վարքի բացատրությունները հիմնավորելիս տնտեսագետները շեշտում են երեք առանցքային գործոններ՝ ծախքի պայմանները, մրցակցության խոչընդոտները և ձեռնարկությունների ռազմավարական փոխազդեցությունը:

ԾԱԽՔԵՐ

Շուկայական կառույցը որոշող գլխավոր գործոնները արտադրանյութի տեխնոլոգիայի և ծախքի պայմաններն են: Վերևում տեսանք (վերհիշեք էջ 128-ը և աղյուսակ 6-2-ը), որ շատ արտադրանյութերում նվազագույն միջին ծախքի կետը հասանելի է դառնում արտադրանյութի արտադրանքի նշանակալի մասի՝ 10 կամ 20, կամ նույնիսկ 50 տոկոսի դեպքում: Այս արտադրանյութերում, որոնք ներառում են նավթավերամշակումը, ավտոմեքենաների և ինքնաթիռների արտադրությունը, արդյունավետ ձեռնարկությունը պետք է արտադրի շուկայական արտադրանքի մեծ մասը: Այդպիսի արտադրանյութը միտում կունենա դառնալու խմբաշնորհային՝ ունենալով միայն մի քանի խոշոր արտադրող:

ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԽՈՇՆԴՈՏՆԵՐ

Գլուխ 6-ում վերլուծվեց մրցակցության խոչընդոտների դերը, որոնք արտադրանյութի ձեռնարկությունների մրցապայքարը թուլացնող գործոններ են: Երբ խոչընդոտները մեծ են, արտադրանյութը կարող է ունենալ քիչ ձեռնարկություններ և սահմանափակ մրցակցություն: Ծավալարդյունքի և մրցակցության խոչընդոտների պատճառով մշակող արդյունաբերության մեջ խմբաշնորհը սովորական բան է: Նավթավերամշակման արդյունավետ ամենափոքր գործարանի արժեքը կարող է կազմել \$1 միլիարդ, մինչդեռ ավտոմեքենա արտադրողին արտադրության արդյունավետ ծավալի հասնելու համար անհրաժեշտ կլինի արտադրել տարեկան ամենաքիչը 300.000 միավոր: Գերմանիայում, Ֆապոնիայում և Միացյալ Նահանգներում կենտրոնացման ամենաբարձր ցուցանիշների հանդիպում ենք միևնույն արտադրանյութերում:

ՈՐԱՋՄԱԿԱՐԱԿԱՆ ՓՈԽԱՋԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆ

Երբ շուկայում գործում են միայն մի քանի ձեռնարկություն, նրանք ստիպված են ընդունելու իրենց փոխադարձ կախվածությունը: Օրինակ,

երբ որևէ կոնկրետ շուկայում գործում են ավտոմեքենա արտադրող երկու ձեռնարկություն, ապա նրանցից յուրաքանչյուրը պետք է հաշվի առնի մյուս ձեռնարկության գնորդման ու շուկայավարության որոշումները: Երբ խմբաշնորհատերերն ընդունում են իրենց փոխադարձ կախվածությունը, նրանց միջև ստեղծվում է ռազմավարական փոխազդեցություն: Ռազմավարական փոխազդեցությունը նկարագրում է մի վիճակ, երբ յուրաքանչյուր ձեռնարկության գործարար ռազմավարությունը կախված է իր մրցակցի գործարար պլաններից: Երբ մրցակցությունը տեղի է ունենում փոքրաթիվ ձեռնարկությունների միջև, ապա նրանք պետք է կրահեն, թե մրցակիցներն ինչպես կարծազանքեն իրենց մարտավարության փոփոխություններին:

Ռազմավարության երկու կարևոր տեսակները *համագործակցված* և *չհամագործակցված* վարքերն են: Ձեռնարկությունները գործում են համագործակցված, երբ նրանք իրենց գործարար քայլերը պլանավորելիս միավորում են ուժերը: Ձեռնարկությունները գործում են չհամագործակցված, երբ գործում են ինքնուրույն, առանց մյուս ձեռնարկությունների հետ որևէ բացահայտ կամ գաղտնի համաձայնության գալու: Մենք կտեսնենք, որ շուկայի գործունեության գլխավոր տարբերությունները ծագում են վարքի այս երկու տարատեսակներից:

Այժմ, երբ ծանոթացել ենք անկատար մրցակցության երեք առանձնահատկություններին՝ մուտքի բարձր ծախքերին, մրցակցության խոչընդոտներին և ռազմավարական փոխազդեցությանը, կարող ենք քննարկել անկատար մրցակցության նկատմամբ ամենակարևոր մոտեցումներից մի քանիսը:

ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԿԱՂԱՊԱՐՆԵՐ

Կան անկատար մրցակցության շատ տեսություններ, և միկրոտնտեսագիտությանը կամ գործարար ռազմավարությանը նվիրված խորացված դասընթացներում դրանք ավելի մանրամասնորեն են նկարագրվում: Այստեղ, նախնական ծանոթության համար, կառաջարկենք անկատար մրցակցության երեք ամենակարևոր դեպքերը՝ դավադիր խմբաշնորհը, մենաշնորհային մրցակցությունը և փոքրաթիվ խմբաշնորհը: Այս գրավիչ ակնարկն էլ հենց երևան կհանի արդյունաբերական կազմակերպության բովանդակության ողջ հարստությունը:

ԴԱՎԱԴԻՐ ԽՍՐԱՇՆՈՐԴ

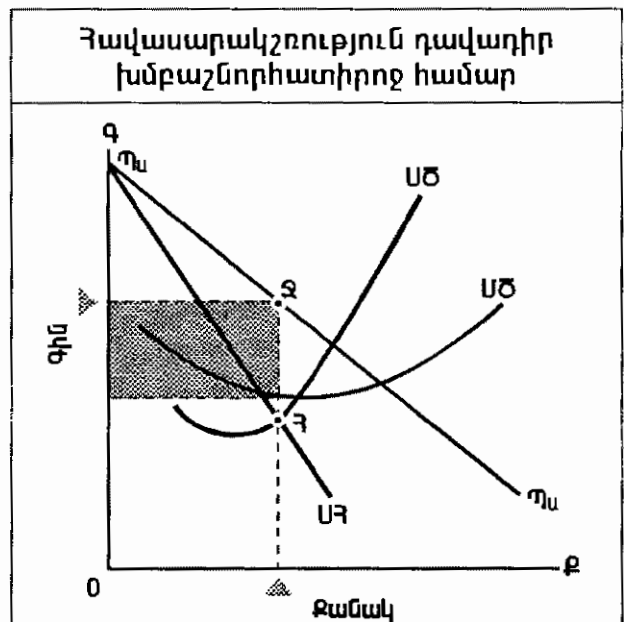
Շուկայական կառույցի վրա ազդող կարևոր գործոնը ձեռնարկությունների համագործակցության ստիճանն է: Եթե ձեռնարկությունների համագործակցությունը լիակատար է, ապա նրանք դավադիր համաձայնության են գալիս: Այս եզրը նշում է մի իրադրություն, երբ երկու կամ ավելի ձեռնարկություններ իրենց ապրանքների գները կամ քանակը սահմանում են համատեղ, շուկան բաժանում միմյանց միջև կամ համատեղ կայացնում այլ գործարար որոշումներ:

Ձեռնարկությունները գալթակցվում են դավադիր համաձայնության մեջ մտնել՝ երբ գիտակցում են, որ իրենց շահույթները կախված են իրենց միասնական գործողություններից: Կործանարար ռակամարտությունից խուսափելու համար ձեռնարկությունները կարող են համաձայնության գալ՝ բարձրացնելու իրենց ապրանքների գները: Ամերիկյան կապիտալիզմի վաղ տարիներին խմբաշնորհատերերը հաճախ միաձուլվում էին կամ կազմում միավորում: Միավորումը մի կազմակերպություն է, որի մեջ մտնում են նույնատեսակ ապրանքներ արտադրող անկախ ձեռնարկություններ, որոնք աշխատում են համատեղ, որպեսզի գները բարձրացնեն, իսկ արտադրանքը սահմանափակեն: Հավաքվելով հորելյանական ճաշկերպների, որոնք մոտավորապես 1910 թվականին կազմակերպում էր «Յուես ստիլ»-ի Դառավոր Գարին, վաճառողների միավորումը գալիս էր *բացահայտ դավադիր համաձայնության*:

Այսօր, սակայն, Միացյալ Նահանգներում և շուկայական մյուս տնտեսությունների մեծ մասում միասնաբար գներ սահմանելու կամ շուկաները բաժանելու նպատակով ընկերությունների դավադիր համաձայնությունը խիստ անօրինական է: (Նման վարքի վերաբերյալ հակամիավորման օրենքները քննարկվում են XVI գլխում): Այնուամենայնիվ, եթե արտադրաձուլում կան միայն մի քանի մեծ ձեռնարկություններ, նրանք կարող են հանգել *լուռ դավադիր համաձայնության*, երբ տեղի է ունենում, երբ նրանք ձեռնպահ են մնում մրցակցությունից, իսկ գները շատ բարձր են պահում կամ շուկան միմյանց միջև բաժանում առանց բացահայտ համաձայնության գալու: Լուռ դավադիր համաձայնության եկած ձեռնարկությունները ձեռնպահ են մնում գները որպես մրցակցության միջոց օգտագործելուց և ռակված են սահմանելու միատեսակ համանման գներ, որոնք բավականաչափ բարձր են մրցակցային մակարդակից:

Օրինակ՝ պատկերացրեք մի արտադրաձուլ, որը կազմված է ծախքի միևնույն կորերն ունեցող չորս ձեռնարկություններից, որոնք վաճառում են նույնատեսակ ապրանք, օրինակ՝ նավթ կամ քիմիական նյութեր: Յուրաքանչյուր ձեռնարկություն (որանք անվանենք Ա, Բ, Գ և Դ) նախապես տիրում է շուկայի մեկ քառորդին: Նկար 7-1-ը լուսաբանում է Ա խմբաշնորհատիրոջ վիճակը:

Ա-ի Պ_ԱՊ_Ա պահանջարկի կորը գծված է այն ենթադրությամբ, որ մյուս բոլոր ձեռնարկությունները հետևում են Ա-ի գների աճին ու անկմանը: Այսպիսով, ձեռնարկության պահանջարկի կորն ունի ճիշտ նույն առաձգականությունը, ինչ որ արտադրաձուլի ՊՊ կորը: Ա ձեռնարկությունը բաժանված շուկայի մեկ քառորդին կտիրի այնքան ժամանակ, քանի դեռ բոլոր ձեռնարկությունները պահանջում են միևնույն գինը: Նման ի-



Նկար 7-1. Դավադիր խմբաշնորհի շատ նման է մենաշնորհին

Գների պատերազմի կործանարար փորձից հետո ձեռնարկությունները հաստատ կընդունեն, որ գնի յուրաքանչյուր իջեցում ի չիք է դառնում մրցակցի կողմից գնի իջեցումներով: Այնպես որ Ա խմբաշնորհատերը իր պահանջարկի Պ_ԱՊ_Ա կորը կգնահատի՝ ենթադրելով, որ մյուսները ևս կսահմանեն միևնույն գները: Եթե ձեռնարկությունները դավադիր համաձայնության են գալիս՝ սահմանելով միասնական առավելագույն շահութաբեղ գին, ապա այդ գինը շատ մոտ է փնում եզակի մենաշնորհատիրոջ սահմանաօ գնին:

րադրության մեջ ձեռնարկությունները, համաձայնության գալով, կծգտեն դավադիր խմբաշնորհի հավասարակշռության՝ իրենց միագումար շահույթներն առավելագույնի հասցնելու նպատակով:

Որտե՞ղ է դավադիր խմբաշնորհատիրոջ առավելագույն շահույթի հավասարակշռությունը: Նկար 7-1-ում այն ցույց է տրված ձեռնարկության ՍԾ-ի և ՍՀ-ի կորերի հատման 3 կետով: Այստեղ համապատասխան պահանջարկի կորը Պ₁Պ₂-ն է, որից հետևում է, որ մյուս ձեռնարկությունները կպահանջեն այն նույն գինը, ինչ որ Ա-ն: Դավադիր խմբաշնորհատիրոջ համար լավագույն գինը ցույց է տրված Պ₁Պ₂ կորի 3 կետով՝ ճիշտ 3-ից վերև: Այս գինը մենաշնորհային գնի հետ նույնական է, այսինքն՝ այդ գինը բավական բարձր է սահմանային ծախքից և մենաշնորհային կլորիկ շահույթ է բերում դավադիր համաձայնության եկած խմբաշնորհատերերին:

Երբ խմբաշնորհատերերը, հաշվի առնելով իրենց փոխադարձ կախվածությունը, առավելագույն միագումար շահույթ ստանալու նպատակով կարող են դավադիր համաձայնության գալ, ապա գինն ու քանակությունը կլինեն նույնը, ինչ որ եզակի մենաշնորհատիրոջ դեպքում:

Թեպետ շատ խմբաշնորհատերեր ուրախ կլինեին վաստակելու այսպիսի բարձր շահույթներ, իրականում արդյունավետ դավադիր համաձայնությանը շատ խոչընդոտներ են խանգարում: Նախ՝ դավադիր համաձայնությունն անօրինական է: Երկրորդ՝ ձեռնարկությունները կարող են «խաբել» խախտելով համաձայնությունը և առանձին հաճախորդների համար իջեցնելով գները՝ մեծացնել շուկայի իրենց բաժինը: Գնի գաղտնի իջեցումը առանձնապես հավանական է այնպիսի շուկաներում, որտեղ գները գաղտնի են, ապրանքները՝ տարբերակված, ձեռնարկությունները՝ համեմատաբար շատ և որտեղ տեխնոլոգիաները արագ են փոփոխվում:

Իսկ որքանով է տարածված դավադիր խմբաշնորհը: Ադամ Սմիթը դեռևս 1776 թվականին գրել է.

Նույն գործի մարդիկ հազվադեպ են հանդիպում իրար, նույնիսկ ուրախության կամ զվարճության առիթով, սակայն նրանց խոսակցությունը միշտ էլ ավարտվում է հանրության նկատմամբ որևէ դավադրությամբ կամ գները բարձրացնելու որևէ համաձայնությամբ:

Սա, ամտարակույս, չափազանցություն է, թեպետ այսօր դավադիր համաձայնությունն օրակարգի խնդիր է: Վերջերս մի ուսումնասիրու-

յուն հայտնաբերեց, որ 1.043 խոշոր ընկերակցություններից 94-ը ընդունել են գներն անօրինական ճանապարհով հաստատագրելու փաստը կամ դատապարտվել դրա համար: Սակայն արտադրաճյուղերի մեծ մասը ենթարկվում է հայրենական կամ օտարերկրյա ձեռնարկությունների ուժգին մրցակցությանը: Ավելին, գները բարձրացնելու փորձերը միշտ չէ, որ հաջողությամբ են պսակվում: Ադյուսակ 7-1-ում ցույց տրված կենտրոնացված արտադրաճյուղերի շահույթադրույթների փոքր չափերը վկայում են, որ իրականում արտադրաճյուղերից քչերին է հաջողվում շահույթները մրցակցային մակարդակներից շատ վեր բարձրացնել:

Կարող ենք հիշատակել դավադիր համաձայնության ձախողման երկու հիշարժան դեպք: 1973 թվականից սկսած նավթ արտահանող երկրների կազմակերպությունը (ՆԱԵԿ) փորձել է նավթի մենաշնորհային գին սահմանել: Դրա համար անհրաժեշտ էր, որ անդամ երկրները գները բարձր պահելու նպատակով արտադրությունը կրճատեն: Երբեմն ՆԱԵԿ-ը հաջողության է հասել, սակայն մի քանի տարին մեկ գնային մրցակցությունը գլուխ էր բարձրացնում: Տպավորիչ ձևով դա տեղի ունեցավ 1986 թվականին, երբ Սաուդյան Արաբիան նավթի գները մեկ բարելի համար \$28-ից իջեցրեց \$10-ից էլ ցած:

Մի ավելի ուշագրավ օրինակ էլ տեղ գտավ օդուղիների արտադրաճյուղում, որը բնութագրվում է լարուն մրցակցությամբ: Գրանցվել է Բրանիֆի և Ամերիկեն էյրլայնզի տնօրենների հետևյալ խոսակցությունը.

Փատմամ (Բրանիֆ). «Որևէ առաջարկություն ունե՞ք»:
Բրանդալ (Ամերիկեն). «Այո՛, ես առաջարկություն ունեմ: Բարձրացրե՛ք ձեր ... ուղեվարձը 20 տոկոսով: Ես իմը կբարձրացնեմ հաջորդ առավոտյան: Դուք ավելի շատ փող կունենաք, ես՝ նույնպես»:
Փատմամ. «Մենք գնադրման մասին չենք կարող խոսել»:

Ոչ ոք չգիտե գներն ուղճացնելու համանման ձախողված փորձերի թիվը:

ՄԵՆԱՇՆՈՐԻԿԱՅԻՆ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ

Անկատար մրցակցության երկրորդ կարևոր տեսակը մենաշնորհային մրցակցությունն է, որը տեղի է ունենում, երբ շատ ձեռնարկություններ վաճառում են միատեսակ բայց ոչ նույնական ապրանքներ: Մենաշնորհային մրցակցությունը կատարյալ մրցակցությանը նման է երեք տեսակետից. առկա են շատ գնորդներ և վաճառողներ,

մուտքն ու ելքը ազատ են, և ձեռնարկությունները մյուս ձեռնարկությունների գներն ընդունում են որպես տրված: Տարբերությունն այն է, որ կատարյալ մրցակցության դեպքում ապրանքները նույնական են, մինչդեռ մենաշնորհային մրցակցության դեպքում ապրանքները տարբերակված են:

Պարզաբանելու համար հիշենք, որ մրցակցային ձեռնարկություններն արտադրում են չափօրինակին համապատասխանող ապրանքներ, ինչպես, օրինակ՝ Շիկագոյի ապրանքահումքային բորսայում վաճառվող աշնանացան կարմրահատ ցորենը: Դրան հակառակ, մենաշնորհային մրցակիցները վաճառում են տարբերակված ապրանքներ, ինչպես, օրինակ՝ բենզինի տարբեր տեսակներ, անալկոհոլ խմիչքներ կամ դեղատոմսով տրվող դեղորայք: Արտադրանքի յուրաքանչյուր խմբում ապրանքները կամ ծառայությունները սերտորեն կապված են, բայց որոշ կարևոր բնութագրերով տարբերվում են: Մեր վերլուծության համար կարևորն այն է, որ *ապրանքների տարբերա-*

կունը հանգեցնում է յուրաքանչյուր վաճառողի պահանջարկի կորի վարքնաքային:

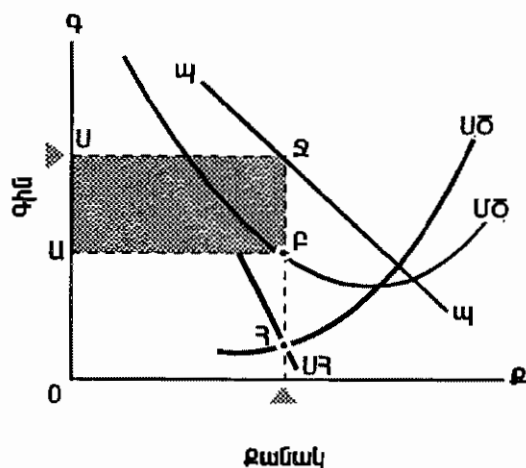
Նկար 7-2-ը ցույց է տալիս նպարեղենի խանութի կարճաժամկետ հավասարակշռությունը Δ կետում: Նրա պահանջարկի պա կորը թեք է, որովհետև նրա արտադրանքը մյուսների արտադրանքից մի փոքր տարբերվում է, թեկուզև միայն տեղադիրքով: Առավելագույն շահութաբեր գինը Δ -ում է, և քանի որ գինը Δ -ում ՄԾ-ից բարձր է, ապա ձեռնարկությունը կունենա բավականաչափ շահույթ, որը ներկայացված է ԱԲՏՍ ուղղանկյան մակերեսով:

Սակայն մեր նպարեղենի խանութը հողի կամ կաթնուկի մենաշնորհ չունի: Ձեռնարկությունները կարող են տվյալ արտադրանքները մտնել՝ հող գնելով, շենքեր վարձելով, վստահագրային պայմանագրեր կնքելով և նյութեր ու պաշարներ հավաքելով: Պարզության համար ենթադրենք, թե բոլոր գոյություն ունեցող և նոր ստեղծվող ձեռնարկություններն ունեն միատեսակ ծախքեր և, հետևաբար, ծախքի նույն կորերը: Քանի որ արտադրանքները շահութաբեր է, ապա շուկա են մտնում նոր ձեռնարկություններ: Նոր ձեռնարկությունների մուտքին գուզընթաց արդեն առկա մենաշնորհային մրցակիցների ապրանքների պահանջարկի կորը տեղաշարժվում է դեպի ձախ, քանի որ նոր տարբերակված ապրանքները փոքրացնում են մեր նպարեղենի խանութի շուկան:

Ո՞րն է վերջնական տնտեսական ելքը: Նպարեղենի խանութները կշարունակեն շուկա մուտք գործել այնքան ժամանակ, մինչև որ բոլոր տնտեսական շահույթները (ներառյալ սեփականատիրոջ ժամանակին, տաղանդին և ներդրած միջոցներին համապատասխան այլընտրանքի գները) դառնան ձրո: Նկար 7-3-ը ցույց է տալիս վերջնական երկարաժամկետ հավասարակշռությունը բնութագրական վաճառողի համար: Հավասարակշռության դեպքում պահանջարկը նվազում է կամ տեղաշարժվում դեպի ձախ, մինչև որ պահանջարկի նոր պա կորը միայն հպվի (բայց վերև չանցնի) ձեռնարկության ՄԾ-ի կորին: Δ' կետն արտադրանքի երկարաժամկետ հավասարակշռության կետն է, որովհետև շահույթը զրո է, և ոչ մեկը չի հրապարկում մտնելու արտադրանքի կամ ստիպված չէ լքելու այն:

Մենաշնորհային մրցակցության երկարաժամկետ հավասարակշռության վիճակում գները սահմանային ծախքերից բարձր են, սակայն տնտեսական շահույթներն իջել են զրոյի:

Մենաշնորհային մրցակցությունը նախքան մուտքը



Նկար 7-2. Մենաշնորհային մրցակիցներն արտադրում են նույնանման շատ ապրանքներ

Մենաշնորհային մրցակցության պայմաններում բազմաթիվ փոքր ձեռնարկություններ վաճառում են տարբերակված ապրանքներ և, հետևաբար, ունեն վարքնաքային պահանջարկ: Յուրաքանչյուր ձեռնարկություն իր մրցակցի սահմանած գինն ընդունում է որպես տրված: Հավասարակշռության Δ կետում $ՄՀ=ՄԾ$, իսկ գինը որոշվում է Δ կետով: Քանի որ գինը ՄԾ-ից վեր է, ապա ձեռնարկությունը վաստակում է ԱԲՏՍ մակերեսով արտահայտված շահույթ:

Մենաշնորհային մրցակցության կադապարը հնարավորություն է տալիս խորամուխ լինել ամերիկյան կապիտալիզմի էության մեջ: Այս կադապարը զարմանալիորեն նախատեսում է, որ անկատար մրցակցության մեջ ներառված արտադրանքների շահութադրույքը կարող է լինել ցածր կամ զրո: Նկար 7-3-ը ցույց է տալիս, թե մրցակցության հետևանքով մենաշնորհային շահութներն ինչպես են վերանում, երբ ձեռնարկությունները մուտք են գործում նորանոր տարբերակված ապրանքներով հանդերձ:

Բացի դրանից, որոշ տնտեսագետներ հավատացած են, թե մենաշնորհային մրցակցությունն ինքնին անարդյունավետ է: Վերադարձեց նկար 7-3-ի երկարաժամկետ հավասարակշիռ Z' գնին: Այդ դեպքում գինը սահմանային ծախքից բարձր է, հետևաբար՝ արտադրանքը կատարյալ

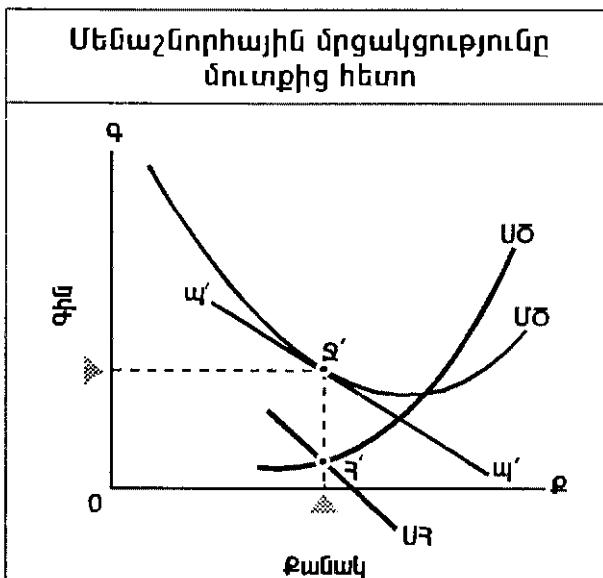
մրցակցային մակարդակից ցածր է:

Մենաշնորհային մրցակցության անարդյունավետության պարագայում դրա քննադատները հանգում են երրորդ եզրակացությանը. «Այս արտադրանքների կարիքը մենք պարզապես չունենք: Ունենք մանրածախ առևտրի հարյուր հազարավոր կետեր, հարյուրավոր փաստորեն նույնական շնակերեր կամ շիլաներ, որոնք բոլորն էլ վաճառվում են սահմանային ծախքերը զգալիորեն գերազանցող գներով: Եթե կարողանայինք ինչ-որ ձևով ազատվել այս ապրանքների քառորդից կամ կեսից և չափօրինակի բերեինք՝ ելնելով միայն մի քանի մոնոշնեթից, մի՞թե տնտեսությունը դրանից հսկայական չափով չէր շահի»:

Մանրազնին վերլուծության միջոցով ի հայտ ենք բերում, որ այս հարցի պատասխանն այնքան էլ ակնհայտ չէ: Շուկայական այս կառույցի կողմնակիցը կարող է առարկել. «Փոքրացնելով մենաշնորհային մրցակիցների թիվը, դուք կարող եք գներն իջեցնել: Բայց դրանով իսկ դուք նաև կիջեցնեք սպառողների բարեկեցությունը, որովհետև մարդիկ այլևս չեն ունենա ապրանքների նախկին բազմազանությունը: Կենտրոնացված պլանավորմամբ սոցիալիստական երկրները փորձեցին արտադրանքը չափօրինակի բերել փոքրաթիվ տեսականու հիման վրա, և դա հանգեցրեց սպառողների խիստ դժգոհության: Սարդիկ պատրաստ են շոպլորեն վճարել ընտրության ազատություն ունենալու համար»:

Որտե՞ղ կարող ենք տեսնել մենաշնորհային մրցակցությունը գործողության մեջ: Երևի ամենահանրաձայն օրինակը բենզինի մանրածախ շուկան է: Միացյալ Նահանգներում կա բենզինի 112.000 լցակայան, որոնցից յուրաքանչյուրը ազգային շուկայում վաճառում է բենզինի անվերջ փոքր մասը: Սակայն յուրաքանչյուրն ունի իր շուկայական փոքր իշխանությունը կամ իր պահանջարկի կորի թեքությունը: Նրա ապրանքի տարբերակումը կապված է լցակայանի տեղադիրքից, վաճառվող բենզինի տեսակից, կայանի մաքրությունից և լրացուցիչ ծառայություններից:

Կարող եք կարծել, թե բենզինի լցակայանները շուկայական մի փոքր իշխանության հետևանքով արտադրամիջոցների և կառավարման բնականոն հատույցներից ավելի մեծ շահույթներ կունենան: Ո՛չ, իրականում այդպես չէ: Մուտքն ու ելքը հակված են շահույթների մակարդակը կարգավորելու այնպես, որ երկարատև ժամանակաշրջանում բենզինի լցակայաններն իրենց



Նկար 7-3. Բազմաթիվ մենաշնորհային մրցակիցների ազատ մուտքը վերացնում է շահույթը

Բնորոշ վաճառողի շահութաբեր պալ սկզբնական կորը (նկար 7-2) նոր մրցակիցների մուտքի հետևանքով կտեղաշարժվի դեպի ցած և ձախ: Մուտքը դադարում է միայն այն դեպքում, երբ յուրաքանչյուր վաճառող մղվում է դեպի երկարաժամկետ անշահութաբեր վիճակ, ինչպես ցույց է տրված շոշափման Z' կետում: Երկարաժամկետ հավասարակշռության վիճակում գինը մնում է ՄՑ-ից վեր, իսկ յուրաքանչյուր արտադրող գտնվում է իր երկարաժամկետ ՄՑ-ի կորի ձախակողմյան նվազող թևի վրա:

ներդրած արտադրամիջոցներից միայն բնականոն տնտեսական հատույց են ստանում:

Կրկին ու կրկին նույն պատմությունն է: Մանրածախ և մեծածախ առևտրի նման շուկաներում, որտեղ մուտքի խոչընդոտները փոքր են, իսկ ապրանքները՝ տարբերակված, բազմաթիվ ձեռնարկություններ արտադրում են անարդյունավետ փոքր քանակներ և իրենց ջանքերի դիմաց տնտեսական շահույթներ չեն ստանում:

ՄՐՑԱՊԱՅՔԱՐ ՔՉԵՐԻ ՄԻՋԵՎ

Այս վերջին իրադրության մեջ ակնհայտորեն դրսևորվում է միայն մի քանի ձեռնարկություն ունեցող արտադրաձուլերում ռազմավարական փոխազդեցությունը: Հաճախ երկու կամ երեք խոշոր ձեռնարկություններ մրցակցում են մի որոշակի տարածաշրջանում կամ որևէ արտադրաձուլի դեռևս չգրավված հատվածի շուկայական բաժինների համար: Օդուղիների արտադրաձուլում, օրինակ, չվերթերի մեծ մասը սպասարկվում է մեկ կամ երկու ձեռնարկությունների կողմից:

Վերցնենք *երկշնորհի դեպքը*, երբ շուկան սպասարկվում է երկու ձեռնարկությունների կողմից: Օրինակ՝ Թրամպն ու Դելտան երկշնորհատերեր են, որոնք բաժանում են Վաշինգտոն-Նյու Յորք օդուղու շուկան: Թրամպը չի կարող անտեսել այն փաստը, որ գների իր իջեցմանը ի պատասխան, համարյա անվերապահորեն, Դելտան ևս կիջեցնի գները կամ կարծազանքի մեկ այլ ձեռնարկություններ, նրանք պետք է ընդունեն միմյանց ռազմավարական փոխազդեցությունը:

Ռազմավարական փոխազդեցություններ այսօր կարելի է հայտնաբերել շաբաթահանդեսների, հեռուստատեսության, ավտոմեքենաների և տնտեսագիտության դասագրքերի խոշոր գործարարության բազմաթիվ բնագավառներում: Յուրաքանչյուր ձեռնարկություն թեմիս խաղացողի նման պետք է մտածի, թե մրցակիցն ինչպես կարծազանքի իր կարևոր գործարար որոշումների փոփոխություններին: Եթե Թրամպը իջեցնի իր գները, մրցակիցը կհետևի՝ գների նրա իջեցմանը: Կհետևի նույն չափով, թե՞ միայն մասամբ: Ղրքա՞ն ժամանակ: Գների իջեցումները կհանգեցնեն գների պատերազմի՞, թե՞ շուտով կմառնեն: Թրամպի հակառակորդը կվճռի՞ կիրառել ոչ զնային մրցակցության եղանակներ, օրինակ՝ առաջարկելով զեղչեր հաճախակի երթևեկող

ուղևորների համար կամ մեկ տոմսով երկուսի փոխադրում:

Բանն այն է, որ նման հարցերը սովորաբար պարզ պատասխան չունեն: Տարբեր իրադրություններում, տարբեր արտադրաձուլերում, նույնիսկ ձեռնարկությունների կառավարիչների տարբեր խառնվածքի դեպքում կլինեն տարբեր պատասխաններ: Ձեռնարկությունները կարող են տալ վայրիվերո պատասխան, որպեսզի հալածարտ կողմին պարզապես հանեն հավասարակշռությունից:

Քչերի մրցակցությունը տնտեսական կյանք է ներմուծում մի բոլորովին նոր առանձնահատկություն, այն ձեռնարկություններին ստիպում է հաշվի առնել մրցակիցների հակազդեցությունը՝ կապված գնի և արտադրանքի շեղումների հետ, և անհրաժեշտ է դարձնում շուկայում ռազմավարական նկատառումների հաշվառումը:

Խաղերի տեսություն: Խմբաշնորհատերերի ռազմավարական փոխազդեցությունը վերլուծելու համար տնտեսագետները հենվում են տնտեսագիտական տեսության մի գրավիչ բնագավառի վրա, որը հայտնի է խաղերի տեսություն անվանումով և վերլուծում է հակամետ նպատակներ հետապնդող երկու կամ ավելի անձանց որոշումների կայացման իրավիճակները: Գործարար կյանքը լի է այնպիսի ռազմավարական սակարկություններով, ինչպիսիք տեղի ունեն Փատնամի և Քրանդալի կամ Թրամպի և Դելտայի միջև: Տնտեսագետների կողմից մեկ դարի ընթացքում այնպիսի տեսությունների ստեղծումը՝ թե Ա մտածողի կարծիքով Բ մտածողն ինչ կանի, եթե Բ-ն կարծում է, թե Ա-ն կանի այսինչ բանը, իր գազաթնակետին հասավ Ջ. Ֆոն Նոյմանի և Օ. Մորգենստեռնի «The Theory of Games and Economic Behavior»¹ հիմնարար աշխատության մեջ: Թեպետ այս մաթեմատիկական տեսությունը չի կարող պատասխանել փոխկապակցված աշխարհում երկու մարդկանց փոխազդեցությանը վերաբերող բոլոր հարցերին, այնուամենայնիվ, նա տնտեսագիտության, ինչպես նաև քաղաքականության ու պատերազմելու վերաբերյալ շատ սրաթափանց մտքեր է առաջարկում:

Ահա խաղերի տեսության որոշ գործուն օրինակներ.

- Ուսուցիչը հարցարանից պատահականորեն ընտրում է ստուգողական հարցեր:

¹ 3 d ed. (Princeton University Press, Princeton, N. J., 1953).

- Պահակն առանց որևէ նկատելի օրինաչափության պատահական շրջապտույտներ է կատարում:
- Խելացի հակառակորդի դիմակայող ռազմագետը կամրացնի պաշտպանության ամենախոցելի հատվածները՝ իմանալով, որ թշնամին կփնտրի պաշտպանության ամենաթույլ կետը:
- Պոկերում ես խաբկանքի եմ դիմում ոչ միայն խաղաթղթերիս վատ ձեռքով խաղազույժար շահելու նպատակով, այլ նաև այն բանի համար, որ խաղընկերներս խաղից դուրս չգան՝ երբ ես խոշոր գումար կդնեմ իմ խաղաթղթերի լավ ձեռքի դեպքում:

Խաղերի տեսությունը նաև սպառազինության մրցավազքի շարժը հասկանալու բանալի է: Այն օգնում է հասկանալու, թե ինչու, երբ Միացյալ Նահանգներն ստեղծեց զենքերի նոր համակարգ (ատոմային ռումբ, ջրածնային ռումբ, թևավոր հրթիռ), ռազմական առավելությունը միայն ժամանակավոր եղավ: Ինչո՞ւ: Որովհետև Խորհրդային Միությունը արագորեն *հակազդեց*, որպեսզի այդ առավելությունը վերացնի կամ հենց այդ համակարգն ընդօրինակի:

Տնտեսագիտության մեջ խաղերի տեսությունն օգտագործվել է երկշնորհատերերի, աշխատողների ու կառավարչության (սակարկության մեջ), երկրների առևտրի քաղաքականության, շրջակա միջավայրը աղտոտողների, համբավների փոխազդեցության վերլուծության համար և շատ այլ իրադրություններում: Ահա անկատար մրցակցության ասպարեզում ձեռք բերված կարևոր արդյունքներից մի քանիսը.

- Քանակություններ սահմանող խմբաշնորհատերերից կազմված արտադրաձյուղը կհասնի մի հավասարակշռության, որը կգտնվի բարձր

գներով մենաշնորհային հավասարակշռության և ցածր գներով մրցակցային հավասարակշռության միջև: Սա ենթադրում է, որ մենաշնորհի անարդյունավետությունը նոր ձեռնարկությունների մուտքի հետ նվազում է:

- Եթե չհամագործակցող կամ մրցակցող խմբաշնորհատերերի թիվը մեծանում է, ապա արտադրաձյուղերի գներն ու քանակությունները միտվում են դեպի կատարյալ մրցակցային շուկայի արտադրանքը:
- Եթե ձեռնարկությունները որոշում են դավադիր համաձայնության գալ և ոչ թե մրցակցել, ապա շուկայական գներն ու քանակությունները մոտենում են մենաշնորհային գներին ու քանակություններին: Սակայն փորձը ցույց է տալիս, որ ձեռնարկությունների թվի աճին զուգընթաց դավադիր համաձայնություններն ավելի դժվարությամբ են վերահսկվում, և խաբեության ու անհամագործակցության հաճախականությունը մեծանում է:
- Շատ իրադրություններում խմբաշնորհի համար կայուն հավասարակշռություն չկա: Ուղղմավարական փոխազդեցությունը կարող է անկանխատեսելու ելք ունենալ, քանի որ ձեռնարկությունները կարող են սպառնալ, բլեֆի դիմել, գնային պատերազմներ սկսել, ենթարկվել ավելի ուժեղ ձեռնարկություններին, պատժել թույլ հակառակորդներին, ազդանշել իրենց մտադրությունների մասին կամ պարզապես դուրս գալ շուկայից:

Այս ակնարկը եզրափակում է տարբեր կարգի շուկայական կառույցների վերլուծությունը: Հաջորդ գլխում խաղերի տեսությունն ավելի խոր է ուսումնասիրվում:

Բ. ԽՈՇՈՐ ԸՆԿԵՐԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՎԱՐՔԸ

Այս գլխի առաջին մասում ներկայացվեցին անկատար մրցակցության տեսության գլխավոր տարրերը: Այժմ քննարկենք խոշոր ձեռնարկությունները պարուրող չորս կարևոր հակասություններ: Սկսում ենք խոշոր ձեռնարկությունների կառուցվածքի ուսումնասիրությունից՝ ուշադրություն դարձնելով սեփականատերերի և կառավարիչների շահերի տարամիտմանը: Այնուհետև

մանրագնին կդիտարկենք, թե արդյո՞ք ձեռնարկություններն իրականում առավելագույնի են հասցնում շահույթները: Հավելումով գնորոշման գործելակերպին նվիրված ակնարկը լուսաբանում է մի իրավիճակ, երբ ձեռնարկությունները շահույթներն ըստ երևույթին առավելագույնի չեն հասցնում: Վերջապես, կավարտենք մենաշնորհի՝ որպես նոր ապրանքների և գործընթացների մո-

րաստեղծության գլխավոր աղբյուրի շամպետեր-
յան պաշտպանության ակնարկով:

ՍԵՓԱԿԱՆԱՏԻՐՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՎԵՐԱՅԱԳՈՂՈՒԹՅԱՆ ՏԱՐԱՆՋԱՏՈՒՄԸ ԽՈՇՈՐ ԸՆԿԵՐԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՒՄ

Ամերիկյան գործարար կյանքի կարևոր առանձ-
նահատկություններից մեկն այն է, որ մեր խոշոր
ընկերակցությունները մեծ մասամբ պատկանում
են հանրությանը: Ընկերակցային բաժնետոմսեր
կարող է գնել ամեն ոք, և սեփականատիրույթու-
նը բաժանվում է բազմաթիվ կենսաթոշակային
հիմնադրամների, անհատների և այլոց միջև:
Վերցնենք էյթի ընդ թի ընկերությունը: 1987
թվականին նրա բաժնետերերի թիվը 2 միլիոնից
ավել էր, սակայն բաժնետերերի 92 տոկոսն ու-
ներ 500-ից պակաս բաժնետոմս, և ոչ մի առան-
ձին անձ չուներ բաժնետոմսերի ընդհանուր քա-
նակի նույնիսկ 1 տոկոսը: Այսպիսի ցրված սե-
փականատիրությունը բնորոշ է հանրային պատ-
կանելության մեր խոշոր ընկերակցություններին:

Մի դասական ուսումնասիրության մեջ Բեռ-
լեն և Մինզը նկատել են, որ բաժնետիրության
լայն բազմազանությունը բերում է սեփականա-
տիրության և վերահսկողության տարանջատ-
ման²: Քանի որ սեփականատիրությունն այսպես
ցրված է, սեփականատերերը չեն կարող հեշտությ-
ամբ ազդել խոշոր ընկերակցությունների գործ-
ղությունների վրա: Այդ դեպքում ո՞վ է կայացնում
ընկերակցության որոշումները: Այսօր դա ոչ թե
սեփականատերն է, այլ՝ կառավարիչը, որը պա-
տասխանատու է խոշոր ընկերակցությունների ա-
մենօրյա գործունեության համար: Կառավարիչ-
ներն ունեն հատուկ պատրաստվածություն ու կա-
ռավարման հմտություններ և ընդհանուր առմամբ
շահագրգռված են կազմակերպության բնակա-

նոն գործունեության և ոչ թե մեծ ռիսկի դիմելու և
հեղափոխիչ փոփոխություններ կատարելու մեջ:

Իրավական տեսակետից ընկերակցությունը
կառավարվում է տնօրենների խորհրդի կողմից,
որը ներսի ներկայացուցիչներից և դրսի բանի-
մաց մարդկանցից կազմված մի խումբ է: Դեկա-
վարը սովորաբար կոչվում է ընկերակցության
«գլխավոր գործադիր տնօրեն»: Թեպետ, ըստ ըն-
դունված կարգի, տնօրենների խորհուրդն է կրում
պատասխանատվությունը, շատ հաճախ ընկե-
րակցության ռազմավարությանը վերաբերող կա-
րևոր որոշումները կայացնում է ներքին կառա-
վարչությունը:

Կառավարչության և բաժնետերերի նպա-
տակների բախում հիմնականում չի լինում: Եր-
կու կողմերն էլ շահագրգռված են շահույթներն
առավելագույնի հասցնելու և ձեռնարկության ե-
կամուտներն ու բաժնետոմսերի գները բարձ-
րացնելու գործում: Սակայն երկու կարևոր իրադ-
րություններում կարող է ծագել շահերի բախման
խնդիր, որը հաճախ կառավարչության օգտին է
լուծվում:

Առաջին՝ ներսի կառավարչությունը կարող է
քվեարկել բաժնետերերի հաշվին իր բարձր ռո-
ճիկի, ներկայացուցչական ծախսերի, պարգևա-
ճարների և բարձր կենսաթոշակների օգտին: Շա-
հերի երկրորդ բախումը կարող է ծագել չբաշխ-
ված շահույթների կապակցությամբ: Կառավա-
րիչները ձեռնարկությունները մեծացնելու և հա-
րատու դարձնելու հասկանալի հակում ունեն: Ո-
րոշ տնտեսագետներ հավատացած են, թե ընկե-
րության կողմից հետ ներդրված շահույթը կարող
է ավելի շահավետորեն ներդրվել ընկերությունից
դուրս: Իսկապես, ընկերության համար հաճախ
կարող է ավելի նպատակահարմար լինել լուծար-
վել, վճարել ներդրած միջոցների դիմաց կամ
համաձայնել միաձուլվելու որևէ ընկերակցու-
յան հետ: Բայց շատ քիչ են այն դեպքերը, երբ
կառավարչությունը հոծարական քվեարկում է ի-
րեն պաշտոնանկ անելու, իսկ ձեռնարկությունը
գործարարությունից դուրս հանելու օգտին:

Կլանում: Սակայն կառավարիչներն իրենց աս-
պարեզի բացարձակ ինքնակալներ չեն, քանի որ
արդի ժամանակաշրջանը կլանման պայքարի
դարաշրջան է: Ինչպիսի՞ն կարող է լինել բնորոշ
սցենարը: Դիցուք՝ Ճուլլ նավթընկերությունը տի-
րում է միլիոնավոր դոլարներ արժեցող հարուստ
նավթահանքերի: Բայց նրա կառավարչությունը

² A. A. Berle, Jr., and Gardner C. Means, *The Modern Cor-
poration and Private Property* (Commerce Clearing House,
New York, 1932). Ո. Տ. Լաունթը 1966 թվականին «Ամերիկ-
յան տնտեսության ակնարկ» ուսումնասիրության մեջ առաջ
քաշեց մի տեսակետ, ըստ որի սեփականատիրության և վե-
րահսկողության բաժանման Բեռլեն-Մինզի թեզն ավելի է
կարևորվել 1929 թվականից հետո՝ այն ժամանակ, երբ
1929 թվականին 200 ամենախոշոր ձեռնարկություններից
6-ն էին մասնավոր պատկանելության (բաժնետոմսերի 80
տոկոսը և ավելին), 1963 թվականին այդպիսիք այլևս չկա-
յին, ամենախոշոր ձեռնարկությունների 84,5 տոկոսը չուներ
10 տոկոսին տիրող բաժնետերերի որևէ խումբ: Ստորև
քննարկվող կլանման շարժումը 1980-ական թվականներին
մի քանի խոշոր ընկերակցություններ դարձրել է մասնավոր:

դարձել է գեր ու երջանիկ, այնպես որ Ծույլը այդ հարուստ հանքերն այլևս չի հորատում:

Ներդրողների մի խումբ՝ Գիշատիչ հիմնադրամը, ունի վարկի խոշոր հնարավորություններ և շահավետ գործարք է փնտրում: Գիշատիչ տնտեսագետներն ուսումնասիրում են Ծույլի եկամտի տեղեկագիրն ու հաշվեկշիռը: Նրանք գալիս են հետևյալ եզրակացության. ներկայումս Ծույլը իր բաժնետոմսերը վաճառում է հատը \$30-ով, եթե այն մասնատվի և վաճառվի, ապա Ծույլի նավթի պաշարները մեկ բաժնետոմսի դիմաց կարող են բերել \$90: Գիշատիչը փորձում է վարկ վերցնելով Ծույլին գնել՝ մեկ բաժնետոմսի դիմաց առաջարկելով \$45, որը շուկայական գնի համեմատությամբ զգալի հավելաված է: Գիշատիչը դրամական միջոցներ է հայթայթում՝ փոխառելով դրամատներից և, միգուցե, շրջանառելով մեծ ռիսկի հետ կապված կամ «թափոն» պարտատոմսեր: Մի փոքր խուսամավելուց հետո տնօրեններն ընկերությունը վաճառում են բաժնետոմսը \$60-ով: Գիշատիչը ձեռք է բերում վերահսկողությունը, գտնում նավթահանքերը շահագործող նոր սեփականատեր և ունեցվածքը վաճառում, մեկ բաժնետոմսը \$90-ով՝ իր ներդրման դիմաց վաստակելով մի կլոր հատույց:

Ծույլի օրինակը ցույց է տալիս, որ կլանումները գործում են որպես ընկերակցությունների վերահսկողության շուկայի մի տարատեսակ և որպես այդպիսիք կարող են օգտակար հսկողություն ապահովել ամուր դիրքեր գրաված կառավարիչների անարդյունավետ աշխատանքի նկատմամբ: Որոշ դեպքերում նոր կառավարիչներն իսկապես վերանայում են ձեռնարկության գործունեությունը, կրճատում ծախքերը և ավելացնում արտադրողականությունն ու շահույթը: Կլանումների քննադատները բողոքում են սակայն, որ կլանման վտանգը կառավարիչներին ստիպում է խուսափել այնպիսի համարձակ որոշումներից, որոնք կարող են արդյունք տալ միայն երկարաժամկետ հեռանկարում:

ԱՐԴՅՈ՞Ք ԶԵՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ԱՐԱՎԵԼԱԳՈՒՅՆԻ ԵՆ ՀԱՍՑՆՈՒՄ ԻՐԵՆՑ ՇԱՐՈՒՅԹՆԵՐԸ

Վերահսկողությունից սեփականատիրության տարանջատումը բարձրացնում է մի ավելի ընդհանուր հարց. գործարար ձեռնարկություններն իրականում ինչքանով են ջանում առավելագույնի հասցնել իրենց շահույթները: Որքանով են նրանք հաջողության հասնում, երբ փորձում են:

Թեպետ այս հարցերին չենք կարող ճշգրիտ պատասխան տալ, այնուամենայնիվ, աներկբայորեն ճիշտ է հետևյալը. եթե ձեռնարկությունը ծախքերի, հասույթի և շահույթի վերաբերյալ որոշումները կայացնի անխոհեմորեն, ապա շուկայի ուժերն ի վերջո այդ ձեռնարկությանը կամ նրա տնօրեններին դուրս կնդեն ասպարեզից: Եվ սա առանձնապես ճիշտ է մրցակցային շուկաների պարագայում: Հետևաբար, իր գոյությունը պահպանելու համար ձեռնարկությունը պետք է որոշ ուշադրություն դարձնի իր գործողությունների շահութաբերությանը:

Սակայն սա ամենևին էլ չի նշանակում, թե յուրաքանչյուր խմբաշնորհատեր կամ մենաշնորհատեր տեղագին ջանում է ամեն մի գործարքից քանել ամենավերջին դուլարը: Որոշ շուկայական իշխանության հասնելուց հետո ձեռնարկությունը, բացի առավելագույն գուտ շահույթի հասնելու ձգտումից, ձեռք է բերում նաև այլ նպատակներ հետամտելու ունակություն: Մենաշնորհատերն առանց սնանկանալու վտանգի՝ կարող է իր արտադրանքի գինը սահմանել շահույթն առավելագույնի հասցնող գնից մի փոքր ցածր:

Իսկ ձեռնարկությունն ինչո՞ւ շահույթն առավելագույնի չի հասցնում: Կա երկու գլխավոր պատճառ՝ սահմանափակ բանականությունը և այլընտրանքային նպատակները:

Սահմանափակ բանականությունը նշանակում է մի այնպիսի վարք, երբ ձեռնարկությունները կամ սպառողները չեն ջանում իրենց բոլոր գործողությունները ծայրաստիճան օգտավետ դարձնել: Այս պահվածքը հաճախ տրամաբանական է, որովհետև իրականում մարդիկ օժտված են սահմանափակ ռեսուրսներով ու իրազեկությամբ և, հետևաբար, մղվում են անկատար որոշումներ կայացնելուն: Սպառողները չեն կարող ամբողջ օրն անցկացնել՝ փնտրելով նվազագույն գնով մի գլուխ կաղամբ: Շահույթը բացարձակ առավելագույնի հասցնելու ձգտումը կարող է շատ ժամանակ խլել: Որոշումների կայացումը, ինչպես մյուս բոլոր արժեքավոր ապրանքները, պետք է չափավորված լինի:

Քանի որ կատարյալ բանականությունը շատ թանկ է մատուցում, մարդիկ և ձեռնարկությունները պետք է բավարարվեն միայն բավականաչափ նպաստավոր ընդունելի որոշումներով: Ավելին, կրկնվող շատ իրադրություններում «աչքաչափի կանոնը» կամ պարզեցված որոշման կանոնը որոշումներ կայացնելու արդյունավետ եղանակ է:

Երկրորդ պատճառը, որ ձեռնարկությունները միանշանակորեն կարող են չձգտել առավելա-

գույն շահույթի, այն է, որ կառավարիչները կարող են այլընտրանքային նպատակներ ունենալ: Քիչ առաջ տեսանք, որ կառավարիչներն ու բաժնետերերը կարող են տարբեր խթաններ ունենալ: Բաժնետերերը հիմնականում շահագրգռված են ունենալու մեծ շահութաբաժիններ և բաժնետոմսերի բարձր գներ, մինչդեռ կառավարիչները կարող են ավելի բարձր ռոճիկ ստանալու կամ ավելի մեծ գործարար կայսրություն կառավարելու ցանկություն ունենալ:

Եթե որոշ այլընտրանքային նպատակներ կարող են անվնաս լինել, ապա կառավարիչների և սեփականատերերի միջև գոյություն ունեցող մի յուրահատուկ հակասություն տնտեսական լուրջ անհանգստություն է առաջացնում: Եթե ձեռնարկությունները խուսափում են նպաստավոր, բայց ռիսկի հետ կապված ներդրումներից, քանի որ կառավարիչները զգուշանում են հնարավոր խոշոր կորուստներից, ապա հնարավոր է, որ գյուտարարության և նորաստեղծության ընթացքը դանդաղի: Ռիսկից կառավարիչների անհարկի խուսափելը ընդհանուր առմամբ կարող է արգելակել արտադրողականության աճը և դրանով իսկ վնասել ազգի կենսամակարդակին:

ՀԱՎԵԼՈՒՄՈՎ ԳՆՈՐՈՇՈՒՄ

Ձեռնարկությունների կողմից զուտ շահույթն առավելագույնի հասցնելու ձգտումից շեղվելու դասական օրինակներից մեկը վերաբերում է գների սահմանմանը: Դիտարկումները ցույց են տալիս, որ ձեռնարկությունները գները հազվադեպ են որոշում սահմանային հասույթների և սահմանային ծախսերի հիման վրա: Ձեռնարկությունների մեծ մասն իր պահանջարկի կորի մասին միայն աղոտ պատկերացում ունի: Նրանք չեն կարող իրենց ամենանպաստավոր գինն ու արտադրանքի քանակը բացարձակ ճշտությամբ որոշել: Իսկ գները, այդուհանդերձ, պետք է սահմանվեն:

Սա այն դեպքն է, երբ միջին ծախսն է կարևոր դեր խաղում: Ձեզ պատկերացրեք հազարավոր ապրանքներ արտադրող որևէ ընկերության նախագահի տեղում: Ձեզ հայտնի է այս տարվա վաճառքի և ծախսի մոտավոր կանխատեսումը, բայց աղոտ գաղափար ունեք տարբեր ապրանքների պահանջարկի առաձգականությունների մասին:

Կարող եք սկսել ապրանքների վաճառքի անխառնումից: Այնուհետև դիմում եք ծախսերի փորձագետին՝ վաճառքի որևէ սովորական

կամ բնականոն մակարդակի դեպքում յուրաքանչյուր կոնկրետ ապրանքի արտադրության միջին ծախսը որոշելու համար: Ամեն կարգի թվի դուրսբերումը ահագին գլխացավանք կպատճառի, բայց ձեր հաշվապահները ստանում են միջին ծախսերի ինչ-որ գնահատական:

Ահա այստեղ է, որ կատարվում է զարմանալին. զինված վաճառքին ու ծախսին վերաբերող տեղեկություններով, դուք, հավանաբար, գինը ՍՀ-ի և ՍԾ-ի համեմատության հիման վրա չեք սահմանի: Ավելի շուտ՝ ընդհանրապես կվերցնեք արտադրանքի հաշվարկված միջին ծախսը և նրա վրա *հավելում կկատարեք*՝ ավելացնելով միջին ծախսի որոշակի, ասենք թե՛ 20 տոկոսը: Այս «ծախս գումարած հավելում» թիվն այնուհետև կդառնա վաճառքի գին: Ուշադրություն դարձրեք, որ եթե ամեն ինչ ընթանա այնպես, ինչպես պլանավորված է, ապա գինը կծածկի բոլոր ուղղակի ու վերադիր ծախսերը և դեռ ձեռնարկությանն էլ կբերի մի զգալի շահույթ:

Գործարար գնորոշման արդի քաղաքականությունն ուսումնասիրողները վկայում են, որ անկատար մրցակցային ձեռնարկությունները հաճախ հետևում են հենց այս «ծախս գումարած հավելում» սկզբունքով գներ սահմանելու գործելակերպին: Սակայն իրատես լինելու համար ասենք, որ այս վերլուծությունը լրիվ չէ, քանի որ չի պատասխանում այն շատ հետաքրքիր հարցին, թե ինչու՞ մի արտադրաձյուղում միջին հավելումը 40 տոկոս է, իսկ մյուսում՝ 5 տոկոս: Հավելման մակարդակի բացատրման համար անհրաժեշտ է շուկայի կառուցվածքի և պահանջարկի ու ծախսի վերլուծություն:

Հավելումով գնորոշման գերիշխումը նշանակում է արդյոք, թե ձեռնարկությունները առավելագույն շահույթի չեն ձգտում: Որոշ դեպքերում՝ այո: Բայց ավելի հաջող բացատրությունն է այն, որ հավելումով գնորոշումն օգտակար մոտավոր հաշվարկի կանոն է, որը բխում է սահմանափակ բանականությունից: Հազարավոր ապրանքներ արտադրող մեծ ընկերությունում պարզապես անհնար է ամեն օր յուրաքանչյուր ապրանքի համար հաշվել ՍԾ-ն և ՍՀ-ն: Հավելումով գնորոշումն օգտագործվում է որպես շահույթն առավելագույնի հասցնելու մոտավորություն: Երիտ այնպես, ինչպես բեյսբոլի գնդակին հարվածողը չի կարող յուրաքանչյուր հարվածի համար լուծել շարժման հավասարումները, այդպես էլ կառավարիչները՝ առավելագույն մեծ շահույթների փնտրտուքի մեջ գերազանց արդյունքի հասնելու համար կարող են ՍԾ-ն և ՍՀ-ն անընդ-

հատ մտքում չունենալ, քանի որ հավելումները ճշգրտվում են գների վայրիվերումներով:

ՇԱՍՊԵՏԵՐՅԱՆ ՎԱՐԿԱԾ

Մենք հանդիպել ենք անկատար մրցակիցների դեմ ուղղված շատ առարկությունների: Նրանք հակված են գները սահմանելու շատ բարձր, իսկ քանակությունները՝ շատ ցածր, նրանք երևի սովորականից գերբարձր շահույթներ են վաստակում և այսպես շարունակ: Բայց այժմ մենք պետք է քննարկենք անկատար մրցակցության պաշտպանության մի հզոր տեսակետ: Շատ տարիներ առաջ Ավստրիայում ծնված մեծ տնտեսագետ Ջոզեֆ Շամպետերը (1883-1950թթ.) փաստարկում էր, որ նորաստեղծության և տեխնոլոգիական փոփոխության հորդաբուխ աղբյուրներն առկա են իսկա ընկերակցություններում և անկատար մրցակիցների շրջանում: Թեպետ ճշմարտություն է, որ անկատար մրցակիցներն առաջացնում են անարդյունավետություն՝ կապված այն փաստի հետ, որ նրանց սահմանած գները գերազանցում են սահմանային ծախսերը, այդուհանդերձ, Շամպետերը գտնում էր, որ խոշոր ձեռնարկությունների նորաստեղծությունը ավելի քան փոխհատուցում է չափազանց բարձր գների հետևանքով առաջացող կորուստները:

Այդուսակ 7-1-ում արդեն տեսել ենք, որ հետազոտությունն ու մշակումը (ՀՄ) ավելի եռանդուն են կատարվում կենտրոնացված, քան թե մրցակցային արտադրաճյուղերում: Դրա դասական ապացույցն է Բել թելեֆոն լաբզ-ի օրինակը: Այս իսկայական գիտահետազոտական կազմակերպությունը գործում էր աշխարհի խոշորագույն մենաշնորհատիրոջ՝ Էյթի ընդ Թի-ի օժանդակությամբ: Նախքան Բել սիստեմի տրոհումը, չորս տասնամյակների ընթացքում Բել լաբզը իր խոշոր նպաստը բերեց տրանզիստորների և կիսահաղորդիչների, միկրոալիքային և մանրաթելային օպտիկայի, պոլաքակային հիշողության և Յունիս համակարգչային համակարգի, արբանյակների և էլեկտրոնային կառավարման բնագավառներին: 1970-ական թվականներին ամերիկյան արդյունաբերության հիմնարար բոլոր հետազոտությունների 10 տոկոսը կատարվել է Բել լաբզի կողմից: 3 և Մ բնագավառում թափած մեծ ջանքերը նման արդյունք են տվել Դյուպոն, ԱնՍիեյ, Այբիեմ, Ջիի, Ջիեմ և այլ խոշոր ընկերություններում:

Ո՞րն է նորաստեղծության հետ կապված առանձնահատուկ տնտեսական խնդիրը: Ինչու՞

ՀՄ-ի մեջ ներդրումը տարբերվում է սովորական ապրանքների և ծառայությունների արտադրությունից: Նորաստեղծության պարագան այլ է, քանի որ նա նշանակալից տնտեսական *արտաքին ազդակներ* է ծնում: Ինչպես նկարագրվել է I հատորի III գլխում, սրանք տեղ են գտնում, երբ ծախսերը կամ օգուտները մի բնագավառից փոխանցվում են մյուսին: Երբ Բել լաբզը ստեղծեց տրանզիստորը, դրա օգուտները տարածվեցին աշխարհով մեկ՝ դեպի ճապոնական հեռուստատեսություն, գերմանական ավտոմեքենաներ և ամերիկյան համակարգիչներ: Այս ապրանքների սպառողները տրանզիստորներից և կիսահաղորդիչներից իսկայական օգուտ ստացան, բայց դրանց ստեղծողը՝ Բել լաբզը, գյուտի համար հեղինակային հոնորարի տեսքով միայն մի փոքրիկ դրամական հատուցում ստացավ:

Ձեռնարկությունների կողմից իրենց գյուտերի լրիվ փողային արժեքի ստացման անկարողությունը կոչվում է *անյուրացնելիություն*: Գյուտարարական գործունեության դիմաց ակնկալվող վարձատրությունը հաճախ անյուրացնելի է, քանի որ գյուտերը կարող են ընդօրինակվել այլ ձեռնարկությունների կողմից: Երբեմն ասում են, որ գյուտերը ներհատուկ կերպով թանկ են արտադրելու համար, բայց էժան՝ վերարտադրելու համար: Իրադեպերի վերլուծությունը, որ կատարել են Էդվին Մենսֆիլդը և Ուրիշներ, բացահայտել է, որ գյուտի հասարակական հատույցը (այսինքն՝ գյուտի արժեքը բոլոր սպառողների և արտադրողների համար) գյուտարարին ընկնող մասավոր հատույցի (այսինքն՝ գյուտարարին հասնող գյուտի փողային արժեքի) եռապատիկն է:

Այնքանով, որքանով գյուտերի դիմաց ակնկալվող հատուցումներն անյուրացնելի են, կարելի է սպասել, որ մասնավոր հատվածում տարվող հետազոտությունն ու մշակումները թերի են ֆինանսավորվում, իսկ ամենաշոշափելի թերներդրումները կատարվում են հիմնարար հետազոտություններում: Հետազոտությունների արդյունքների անյուրացնելիությունն ու մեծ հասարակական հատույցը կառավարությունների մեծ մասին ստիպում են լրավճարներ հատկացնել հիմնարար գիտության և բժշկության բնագավառում տարվող հետազոտությունների համար և արտոնագրային հովանու տակ առնել նոր ապրանքներն ու գործընթացները³:

³ Երկրները շատ վաղուց են հասկացել պետության կողմից գյուտերի պաշտպանության անհրաժեշտությունը: Մեծ թվով երկրներում ապրանքի կամ գործընթացի բնօրինակի հեղինակին արտոնագիր է շնորհվում: Միացյալ Նահանգ-

Գյուտարարության անյուրացնելիությամբ է բացատրվում նաև այն, թե ինչու ՀՄ-ի մեջ ապելի մեծ հավանականությամբ խոշոր ձեռնարկությունները կներդրեն, քան փոքր ձեռնարկությունները: Եթե Այբիեմ-ը վաճառում է երկրի համակարգիչների 65 տոկոսը, ապա համակարգիչներին վերաբերող ցանկացած գյուտ հավանաբար ամենամեծ օգուտը կբերի Այբիեմ-ին, և Այբիեմ-ը մեծ շահագրգռություն կունենա ներդրելու ՀՄ-ի մեջ: Դրան հակառակ, փոքր ձեռնարկությունները շատ քիչ շահագրգռություն ունեն: Եթե ես ստեղծեի ծրագրավորման նոր լեզու, ապա երկրի համակարգիչների շուկայում ունենալով չնչին բաժին, շահույթ համարյա չէի ստանա:

Հենց այս տեսակետն էր, որ Տոգեֆ Շամպե-տերին հուշեց առաջ քաշելու իր համարձակ վարկածը:

Սարկոլոբյան արդի կենսամակարդակը ստեղծվել է հարաբերականորեն անկաշկանդ «մեծ գործարարության» ժամանակաշրջանում: Եթե թվարկենք այն ապրանքները, որոնք մտել են ժամանակակից աշխատողի բյուջեի մեջ և 1899 թվականից սկսած հետևենք դրանց գների ընթացքին, ... չենք կարող չգարծանալ առաջընթացի գալիքից, որը՝ հաշվի առնելով որակի զարմանալի բարելավումը, թվում է, թե եղել է ավելի մեծ (և ոչ թե փոքր), քան երբևէ ամցալույծ...

Բայց սա դեռ ամենը չէ: Չենց որ դիտարկենք... այն առանձին նմուշները, որոնց առաջընթացն ամենատեսանելի է, ապա հետքերը կտանեն ոչ թե համեմատաբար ազատ մրցակցության պայմաններում աշխատող ձեռնարկությունների դոմենը, այլ օղիղ դեպի խոշոր ձեռնարկությունների դոմենը, որոնք, ինչպես գյուղատնտեսական սարքավորումների պարագայում, մեծապես նպաստել են նաև մրցակցային հատվածի առաջընթացին, և ցմբող մի կասկած է համակում մեզ, որ խոշոր գործարարությունը հիշյալ պետսամակարդակի ստեղծմանը, հնարավոր է, ավելի չեն նպաստել է, քան խոչընդոտել⁴:

Ել ավելի մեծ խանդավառությամբ է արտա-
բերվել Ջոն Բենետ Գալբրեյտը:

Զարի մախախնամությունը... մի քանի խոշոր ձեռնարկություններից կազմված ժամանակակից արտադրանյութը դարձրել է տեխնոլոգիական փոփոխությունների արարման մի համարյա կատարյալ գոր-

ՀՀ արտոնագիրը մենաշնորհային իրավունք է տալիս ՀՀ-ի օգտվելու կամ չստիպել ստանալու արտոնագրի օգուտից: Այս հատուկ իրադրության մեջ մենաշնորհային իրավունքը, պետությունը մեծացնում է գյուղի արդյուն-
աբերականության աստիճանը և դրանով իսկ մեծաց-
նում է առկա պետ գյուտարար փոքր մեռնարկությունների
արդյունքները գյուտարարության նկատմամբ: Արտո-
նագրի հաջող օրինակներից են հեռախոսը, պատճե-
տային իրադրությունը և այլն:

meter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (Harvard, 1942), p. 81.

ծիբ... 2 Կա ավելի հաճելի առասպել, քան այն, որ տեխնոլոգիական փոփոխությունը այն փոքր նարդուսանդուգական հնարամտության արգասիք է, որ նրանցականության պատճառով հարկադրված է իր միտքը գործադրել հարևանի վիճակը բարվոքելու համար: Դժբախտաբար, սա միայն առասպել է: Տեխնիկայի զարգացումը վարդապետ արդեն դարձել է գիտնականի և ճարտարագետի արգելանքը⁵:

Քանի որ տնտեսագետները սովորաբար մե-
նաշնորհն ընկալում էին որպես չարիք, իսկ ան-
կատար մրցակցությունը՝ կորստաբեր, համար-
ձակ *շամպետերյան վարկածը* նրանց համար մի
մեծ ցնցում էր։ Այս վարկածն ավելի քան չորս
տասնամյակ եղել է մանրակրկիտ քննարկման
առարկա։ Որքանով էն այս տեսակետներն ի-
րենց արդարացրել գիտական միջավայրում։
Հենց սկզբից նշենք, որ տնտեսագետների մեծ
մասն ընդունում է շամպետերյան վարկածի հիմ-
նական ճշմարտությունը։ Մենք հազիվ թե տե-
սենք, որ տեղական նպարտեղենի խանութը կամ
լոլիկի ագարակագործը օժանդակի մի մեծ ՀՄ-ի
հաստատության։ 1988 թվականին, օրինակ՝
25.000-ից ավելի աշխատող ունեցող ձեռնար-
կություններին ընկնում էր մասնավոր կերպով
ֆինանսավորվող ՀՄ-ի 55 տոկոսը, սակայն
դրանք ապահովում էին քաղաքացիական զբաղ-
վածության միայն 7 տոկոսը։ 1000-ից պակաս
աշխատող ունեցող արդյունաբերական ձեռնար-
կությունների միայն 4 տոկոսը պատմականապես ու-
ներ ՀՄ-ի ծրագիր՝ խոշոր ձեռնարկությունների
91 տոկոսի դիմաց։

Ընդունելով, որ փոքր ձեռնարկությունները հետազոտական քիչ աշխատանք են կատարում, շատ վերլուծողներ այստեղ էլ կանգ են առնում: Հոռետեսները նկատում են, որ շուկայական փոքր բաժիններ ունեցող շատ ձեռնարկություններ ունեն թանկարժեք և հաջողությամբ իրագործվող ՀՄ-ի ծրագրեր: Ավելին, երբ Ջոն Ջյուբսը և գործընկերները ուսումնասիրեցին այս դառում կատարված ամենակարևոր գյուտերի պատմությունը, հայտնաբերեցին, որ դրանց կեսից էլ պակաս մասն է պատկանում խոշոր ընկերակցությունների լաբորատորիաներին: Վերջին տարիներին գյուտարար փոքր ձեռնարկությունների կարևորությունը հաստատվեց, երբ նոր կարևոր ապրանքները կարծես թե ծնվում էին անելությունից՝ ինչպես դա տեղի ունեցավ, երբ Ալի քոմպյուտերը 1980-ական թվականներին իրագործեց միկրոհամակարգչային հեղաշրջումը:

⁵ *American Capitalism* (Houghton Mifflin, Boston, 1952), p. 51.

Ամփոփելով նշենք, որ նորաստեղծության և շուկայական իշխանության փոխառնությունը բարդ է: Քանի որ խոշոր ձեռնարկությունները ամենամեծ ներդրումն ունեն հետազոտության և նորաստեղծության մեջ, պետք է զգույշ լինենք այնպիսի հայտարարություններ անելիս, թե խոշորությունը բացահայտ չարիք է: Միաժամանակ

պետք է ընդունենք, որ ամենահեղափոխիչ տեխնոլոգիական հայտնագործությունների մի մասը կատարել են փոքր ձեռնարկություններն ու անհատները: Արագընթաց նորաստեղծությանը նպաստելու համար երկիրը պետք է պահպանի մոտեցումների և կազմակերպությունների բազմազանությունը:

Գ. ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՀԱՇՎԵԿՇԻՈՐ

Մենք ավարտեցինք հիմնական շուկայական կառույցներին վերաբերող մեր ակնարկը՝ սկսած կատարյալ մրցակցությունից մինչև զուտ մենաշնորհ: Տեսանք նաև, որ խոշոր ձեռնարկությունները կարող են շեղվել շահույթն առավելագույնի հասցնելուց, և որ խոշոր ձեռնարկությունները շուկայական տնտեսության մեջ հաճախ տեխնոլոգիական առաջատարներն են:

Այժմ կանդրադառնանք այսօրվա տնտեսության մեջ անկատար մրցակցության գործնական կարևորության գնահատմանը: Սկսում ենք նրանից, թե մենաշնորհն ինչպես է աղավաղում ռեսուրսների բաշխումը, իսկ այնուհետև քանակական գնահատականներ ենք բերում անկատար մրցակցության հետևանքով առաջացող կորուստների վերաբերյալ: Վերջացնում ենք այն հիմնական մոտեցումների ակնարկով, որ կառավարությունները կարող են որդեգրել՝ անկատար մրցակցության առաջացրած չարաշահումները հսկողության տակ պահելու համար:

ՄԵՆԱՇՆՈՐՀԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳԻՆԸ

ՄԵՆԱՇՆՈՐՀԻ ՊԱԿԱՍ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԸ

Մեր վերլուծությունը ցույց է տվել, թե մենաշնորհատերերն ինչպես են արտադրանքը նվազեցնում և գները բարձրացնում՝ դրանով իսկ արտադրելով ավելի քիչ, քան կարտադրվեր կատարյալ մրցակցային արտադրանքի: Հասկանալու համար, թե մենաշնորհն ինչպես է ինչու է արտադրանքը պահում շատ ցածր մակարդակի վրա, պատկերացրեք, որ բոլոր դուր-քվեները պատշաճորեն բաշխված են, և բոլոր արտադրանքները, բացի մեկից, կատարյալ մրցակցային են, և դրանց ՍԾ-ն հավասար է Գ-ին: Այսպիսի աշխարհում գինը սակավության տնտեսական ճշգրիտ չափօրինակն է կամ չափը: Գինը չափում է և՛ տնային տնտեսությունների սպառման սահ-

մանային օգտակարությունը, և՛ ձեռնարկությունների կողմից ապրանքների արտադրության սահմանային ծախսը:

Այժմ մենաշնորհը մտնում է խաղի մեջ: Մենաշնորհատերը չարամիտ ձեռնարկություն չէ, նա մարդկանց չի կողոպտում կամ իր ապրանքները բռնությամբ չի խցկում սպառողների կոկորդը: Մենաշնորհը պարզապես շահարկում է այն փաստը, որ ինքը որևէ ապրանքի կամ ծառայության միակ վաճառողն է: Իր արտադրանքը մի փոքր նվազեցնելով՝ Մենաշնորհը գինը բարձրացնում է սահմանային ծախսից վեր: Հետևաբար, հասարակությունը մենաշնորհատիրոջ արտադրանքից չի ստանում այնքան, որքան ինքը կցանկանար՝ ապրանքի սահմանային ծախսի և սպառողների համար նրա սահմանային արժեքի առումով:

ՄԵՆԱՇՆՈՐՀՈՎ ՊԱՅՄԱՆԱՎՈՐՎԱԾ ԿՈՐՈՒՄՏՆԵՐԻ ՉԱՓԸ

Մենք մենաշնորհով պայմանավորված արդյունավետության կորուստները կարող ենք նկարագրել մենաշնորհի գծագրի (որը պատկերված է նկար 7-4-ում) պարզեցված տարբերակի օգնությամբ: Եթե արտադրանքի մրցակցային լինելը, ապա հավասարակշռությունը ձեռք կբերվեր 3 կետում՝ այնտեղ, որտեղ ՍԾ=Գ: Համատարած կատարյալ մրցակցության դեպքում այս արտադրանքի առաջարկած քանակությունը կլիներ 6 միավոր, իսկ գինը՝ 100:

Այժմ պատկերացնենք, որ ասպարեզ է մտնում մենաշնորհատերը՝ միգուցե ներմուծման մաքսերով, կարգավորումներով կամ արտոնագրով գինված: Նա ՍԾ-ն կհավասարեցնի ՍՀ-ին (ոչ թե արտադրանքի Գ-ին)՝ նկար 7-4-ում հավասարակշռությունը տեղափոխելով դեպի Բ=3 և Գ=150 կետը: ՋԲԱՖ մակերեսը մենաշնորհատիրոջ շահույթն է, որը կարելի է համեմատել զրոյա-

վա տնտեսությունում այն կկազմեր մոտ \$6 միլիարդ: Մի տնտեսագետ սրամտել է, որ տնտեսագետները՝ պայքարելով հրդեհների դեմ կամ ոչնչացնելով մրջյուններին, ավելի մեծ հասարակական ներդրում կկատարեին, քան ջանալով սանձահարել մենաշնորհատերերին:

Շատ ուսումնասիրություններ ճշգրտել կամ քննադատել են Հարբերգերի ստացած սկզբնական արդյունքները: Տնտեսագետները հարցականի տակ են առել, թե առաջարկի և պահանջարկի պարամետրերը արդյո՞ք ճիշտ են գնահատվել: Բացի դրանից, քննադատները նշել են, որ արդյունավետության կորուստները կարող են համակցված լինել, քանի որ ավելի բարձր գները վերադրվում են իրար վրա, երբ ապրանքներն արտադրության մի փուլից անցնում են մյուսը: Այս բոլոր հաջորդական վերլուծություններն ի մի բերելուց հետո, վերջերս կատարված մանրագնին ուսումնասիրությունը հանգում է այսպիսի եզրակացության.

Կիրառելով... ճշգրտման գործակիցներ, որոնք առաջարկվում են Հարբերգերի արդյունքների՝ մեր քննադատության մեջ, պարզվում է, որ Միացյալ Նահանգներում մենաշնորհի հետևանքով ռեսուրսների սխալ բաշխման առաջացրած բարձրության գույք կորուստն ընկած է համախառն ազգային արդյունքի 0,5-ից 2 տոկոսի միջև⁷:

Այս մոտեցմանը վերաբերող ամենակարևոր վերապահումն այն է, որ նա անտեսում է շուկայական կառույցի ազդեցությունը տեխնոլոգիական առաջընթացի կամ «շարժումն արդյունավետության» վրա: Նկար 7-4-ում գույք կորուստը հաշվարկելիս ենթադրվում էր, որ կատարյալ մրցակիցների և անկատար մրցակիցների ծախսի կորերը մույնն են: Սակայն վերջին բաժնում ներկայացված շամպետերյան համարձակ վարկածը պնդում է, որ անկատար մրցակցությունն իրականում *խթանում* է նորաստեղծությունն ու տեխնոլոգիական առաջընթացը: Ըստ այս վարկածի, նորաստեղծության օգուտները կարող են ավելի քան հատուցել բարձր գների պատճառով առաջացող արդյունավետության կորուստները: Տնտեսագետներն այս կենսական հարցի վերաբերյալ միասնական տեսակետ չունեն, սակայն, ակնհայտորեն, դա մենաշնորհի գնի պայմանական գնահատումներին վերաբերող գլխավոր վերապահումն է:

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԻՇԽԱՆՈՒԹՅԱՆ ԿԵՐԱԲԵՐՈՂ ԱՅՆ ԱՌՆՁՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Որակ: Մենք կենտրոնացանք արտադրանքի քանակի վրա, բայց ձեռնարկության արտադրությունն ունի նաև *որակի* չափողականություն: Ավտոմեքենաների արտադրությունը ներառում է ոչ միայն դրանց քանակը, այլ նաև հուսալիությունը, ապահովության ցուցանիշը, ընթացքի որակը և այլն: Ավելին, երբ քննարկում ենք արտադրաճյուղի տեխնոլոգիական առաջատարությունը, ցանկանում ենք որոշել ոչ միայն միավորի գնի նվազումը, այլ նաև որակի բարելավումը:

Մենաշնորհատերերին ուղղված սովորական բողոք է այն, որ նրանք քիչ ուշադրություն են դարձնում ապրանքի որակին: Երբ էյթի ընդ թիվն հեռախոսային սարքավորումների մենաշնորհ ունեն, սպառողները երկար տարիներ ստիպված էին բավարարվել պարզունակ սև հեռախոսներով: Մրցակիցների մուտք գործելուն պես գույների, ոճի և օժանդակ սարքավորումների (ինչպիսին է, օրինակ՝ պատասխանող սարքը) բազմազանության կտրուկ աճ տեղի ունեցավ: Որակի հիմնահարցերը ներհատուկ են սոցիալիստական երկրներին, որտեղ մենաշնորհատեր պետական ձեռնարկությունները սպառողներին կարող են թելադրել գնելու իրենց ցածրորակ ապրանքները կամ մնալ առանց դրանց: Որակը բարելավելու ավելի լավ խթան չկա, քան մեկ այլ հաստատությունից օգտվելու սպառողների սպառնալիքը:

Շահույթ: Անկատար մրցակցության առթիվ վերջին մտահոգությունը ծագում է այն կապակցությամբ, որ մենաշնորհատերերը կարող են վաստակել ավելի շատ, քան կվաստակեն, եթե ստիպված լինեին մրցելու որպես կատարյալ մրցակիցներ: Մենաշնորհի խնդրի մասին մտածելիս՝ հաճախ ամենածանրակշիռը համարում են մենաշնորհային շահույթի հարցը՝ այն առումով, որ ենթադրվում է, թե մենաշնորհատերերը հարստանում են դժբախտ սպառողների հաշվին:

ՄԻՋԱՍՏՈՒԹՅԱՆ ՈՒՋԱՍԱԿԱՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Ավարտում ենք այն հիմնական մոտեցումների ակնարկով, որ կառավարությունները կարող են որդեգրել շուկայական տնտեսություններում անկատար մրցակցության չարաշահումները կանխելու համար: Առաջին երեքը փորձարկվել են,

⁷ F. M. Scherer and David Ross, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 3 d ed. (Houghton Mifflin, Boston, 1990), p. 667.

բայց Միացյալ Նահանգների նման ժամանակակից շուկայական տնտեսություններում հազվադեպ են օգտագործվում: Հաջորդ երեքը կազմում են խոշոր գործարարության նկատմամբ կիրառվող ժամանակակից քաղաքականությունների էությունը:

Անկատար մրցակցության առաջացրած չարաշահումները սահմանափակելու համար կառավարությունները տարիներ շարունակ հենվել են հարկերի, գների վերահսկման և պետական սեփականատիրության վրա:

- **Հարկերը** երբեմն օգտագործվել են եկամտի բաշխման ազդեցությունները մեղմելու համար: Հարկելով մենաշնորհատերերին՝ կառավարությունը կարող է նվազեցնել մենաշնորհային շահույթները, դրանով իսկ մեղմելով մենաշնորհի հասարակության կողմից սոցիալապես անընդունելի ազդեցությունների որոշ մասը: Սակայն եթե հարկումը հաղթահարում է մենաշնորհի դեմ եղած այն ատելությունը, որ հիմնված է արդարության վրա, ապա արտադրանքի խաթարումների նվազեցմանը քիչ է նպաստում: Խեղաթյուրումների վրա չազդող հարկը ցամաքեցնում է շահույթները, բայց արտադրանքի վրա քիչ է ազդում: Եթե հարկը մեծացնում է սահմանային ծախսը, հնարավոր է, որ այն մենաշնորհատիրոջը ավելի հեռացնի արտադրանքի արդյունավետ մակարդակից՝ դրանով իսկ բարձրացնելով գինը և նույնիսկ էլ ավելի փոքրացնելով արտադրանքը:

- **Գների վերահսկումը** շատ ապրանքների և ծառայությունների նկատմամբ օգտագործվել է պատերազմի ժամանակ, մասամբ որպես զնաճի դեմ պայքարելու միջոց, մասամբ էլ որպես կենտրոնացված արտադրաճյուղերում գներն իջեցնելու միջոց: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ այսպիսի վերահսկողությունը շատ բուք գործիք է: Դա հանգեցնում է բազմաթիվ խեղաթյուրումների և խորանակությունների, որոնք քայքայում են տնտեսության արդյունավետությունը: Միացյալ Նահանգներում 1970-ական թվականներին գների վերահսկման վերջին փորձերի ընթացքում բենզինի երկար հերթեր առաջացան, երբ նրա գինը սահմանվեց շատ ցածր: Գների կարգավորումը առաջ բերեց նաև տավարի մսի, բնական գազի և նույնիսկ այնպիսի անհրաժեշտ ապրանքի պակաս, ինչպիսին զուգարանի թուղթն է: Մի քանի մենաշնորհատեր սանձահարելու համար ամբողջ տնտեսություն

նը գների վերահսկողության տակ դնելը նման է նրան, որ ամբողջ ալգին թունավորես մի քանի բզեզ ոչնչացնելու համար:

- Սենաշնորհի պետական սեփականատիրությունը Միացյալ Նահանգներից դուրս լայնորեն օգտագործվող մոտեցում է: Որոշ բնական մենաշնորհներում, ինչպիսին է ջրի, գազի և էլեկտրականության բաշխումը, ենթադրվում է, որ արդյունավետ արտադրությունը միայն մեկ վաճառող է պահանջում: Նման դեպքերում ծագում է մի իրական երկընտրանք՝ այսպիսի ձեռնարկությունների նկատմամբ սահմանել պետական սեփականություն, թե՞ կառավարության վերահսկողություն: Շուկայական տնտեսությունների մեծ մասն ընտրել է վերահսկողության ճանապարհը, իսկ վերջին տարիներին շատ երկրներ «մասնավորեցրել» են այն արտադրաճյուղերը, որոնք նախկինում հանրային էին:

Սենաշնորհի խնդրի հետ կապված առաջին երեք մոտեցումները Միացյալ Նահանգներում հազվադեպ են օգտագործվում: Դրանց փոխարեն անկատար մրցակցությունը վերահսկելու համար Միացյալ Նահանգները հենվում է երեք քաղաքականության վրա՝ կարգավորում, հակամիավորման քաղաքականություն և մրցակցության խթանում:

- Վերջին 100 տարում ամերիկյան կառավարությունը արտադրաճյուղերի նկատմամբ մշակել է կառավարության վերահսկողության մի նոր միջոց՝ **կարգավորում**: Տնտեսական կարգավորումը մասնագիտացված կարգավորիչ գործակալություններին թույլ է տալիս վերահսկելու գները, արտադրանքը, ձեռնարկությունների մուտքն ու ելքը այնպիսի կարգավորվող արտադրաճյուղերում, ինչպիսիք են հանրային ծառայություններն ու տրանսպորտը: Դա, ըստ էության, կառավարության վերահսկողություն է առանց պետական սեփականատիրության: Սենաշնորհը վերահսկելու այս կարևոր միջոցը առանձնապես կիրառվում է տեղական բնական մենաշնորհների նկատմամբ: Այն հանգամանորեն կքննարկվի XVI գլխում շուկայական իշխանությունը սահմանափակելու մեջ կառավարության դերը հետազոտելիս:
- Հակամրցակցային խեղաթյուրումները նվազեցնելու երկրորդ լայնորեն օգտագործվող մոտեցումը **հակամիավորման քաղաքականությունն** է: Հակամիավորման քաղաքակա-

նությունը ներառում է այնպիսի օրենքներ, որոնք արգելում են որոշակի գործունեություն (օրինակ՝ ձեռնարկությունների միացումը գները հաստատագրելու համար) կամ խոչընդոտում որոշ շուկայական կառույցների առաջացմանը (ինչպիսիք են զուտ մենաշնորհը կամ խիստ կենտրոնացված խմբաշնորհը): Ի տարբերություն կարգավորման, որը ձեռնարկություններին թելադրում է, թե ինչ անել և ինչպես գնահատել ապրանքները, հակամիավորման քաղաքականությունը ձեռնարկություններին թելադրում է ինչ *չանել*: Քաղաքականության այս կարևոր մոտեցումը մանրամասն կհետազոտվի XVI գլխում:

- Շուկայական իշխանությունը սահմանափակելու կարևորագույն եղանակը մրցակցության քաջալերումն է բոլոր հնարավոր դեպքերում: Կան կառավարության բազմաթիվ քաղաքականություններ, որոնք նպաստում են նույնիսկ խոշոր ձեռնարկությունների ուժգին մրցակցությանը: Հակամիավորման վճռական քաղաքականությունը դավադիր համաձայնությունը կանխելու կարևոր բաղադրիչ է, սակայն այլ մոտեցումները նույնչափ կարևոր են: Ամենակարևոր միակ քաղաքականությունը մրցակցության խոչընդոտները նվազագույնի վրա

պահելն է: Ոչ մի բան այնքան արագ չի բարձրացնում գները և դանդաղեցնում նորաստեղծության ընթացքը, որքան ձեռնարկություններին և շուկաներին իրական կամ հավանական հակամարտությունից պատսպարելը: Ամենակարևոր անելիքների ցուցակը կարող է լինել հետևյալը.

Հիշեք, որ «ներմուծման մաքսը մենաշնորհի մայրն է»:

Զարգացրեք աշխույժ մրցակցությունը արտասահմանյան ձեռնարկությունների հետ:

Նահանգներին արգելեք միջնահանգային առևտրի խոչընդոտներ ստեղծել:

Պայմանագրեր կնքելու համար բոլոր հնարավոր դեպքերում օգտագործեք աճուրդները և մրցակցային սակարկությունները:

Վերացրեք մրցակցության կարգավորիչ կամ այլ սահմանափակումները:

Քաջալերեք փոքր ձեռնարկությունների մուտքը կազմավորված ասպարեզներ:

Շուկաների հետազոտության տասնամյակների դասն այն է, որ մուտքի և ելքի ցածր խոչընդոտներն ու դավադիր համաձայնության խիստ արգելքները մենաշնորհային գնորոշումը կանխելու և արագ նորաստեղծությունը քաջալերելու ամենահուսալի բանաձևերն են:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Անկատար մրցակցության տեսակներ

1. Անկատար մրցակցության շատ տեսակներ բաշխված են զուտ մենաշնորհի և կատարյալ մրցակցության երկու տարաբևեռների միջև: Թե տվյալ տեղում այդ տեսակներից որը կբարգավաճի, կախված է երեք հիմնական գործոններից. (ա) շուկայում ծախքերի ու արտադրության կառուցվածքից, (բ) մրցակցության խոչընդոտներից և (գ) ձեռնարկությունների ռազմավարական փոխազդեցությունից ու դավադիր համաձայնության աստիճանից:
2. Եթե մրցակցության խոչընդոտները մեծ են, և գոյություն ունի լիակատար դավադիր համաձայնություն, ապա արդյունքում կունենանք դավադիր խմբաշնորհ. նման շուկայական կառույցը ստեղծում է գնի և քանակի այնպիսի փոխառնչություն, որը հանդիպում է մենաշնորհային արտադրաձյուղում:
3. Մեկ այլ տարածված կառույց է մենաշնորհային մրցակցությունը, որը բնութագրական է մանրածախ շատ արտադրաձյուղերի համար: Այստեղ տեսնում ենք բազմաթիվ փոքր ձեռնարկություններ՝ ապրանքների փոքր-ինչ տարբեր որակներով (ինչպես, օրինակ՝ բենզինի կամ նալարեղենի տարբեր տեսակները): Ապրանքների տարբերակման առկայությունը հան-

գեցնում է նրան, որ յուրաքանչյուր ձեռնարկություն բնութագրվում է պահանջարկի վարընթաց պայ կորով: Երկարատև ժամանակաշրջանում ազատ մուտքը վերացնում է շահույթները, քանի որ այս ձեռնարկությունները հանգում են մի այնպիսի հավասարակշռության, երբ ձեռնարկությունների ՄԾ-ի կորերը շոշափում են պահանջարկի պայ կորերը: Այս շոշափման հավասարակշռության վիճակում գները սահմանային ծախսերից բարձր են, սակայն արտադրանքի հանդես է բերում որակի և ծառայությունների ավելի մեծ բազմազանություն, քան կատարյալ մրցակցության դեպքում:

4. Ի վերջո, այն իրավիճակում, երբ արտադրանքի ունի միայն փոքր թվով ձեռնարկություններ, նրանց ռազմավարական համագործակցությունը դառնում է հնարավոր: Եթե շուկայում մրցակցում են փոքր թվով ձեռնարկություններ, ապա նրանք պետք է ընդունեն իրենց ռազմավարական փոխազդեցությունը: Քչերի մրցակցությունը տնտեսական կյանք է ներմուծում լիովին նոր առանձնահատկություն՝ ձեռնարկությունների հարկադրում է հաշվի առնել մրցակիցների հակազդեցությունը գնի և արտադրանքի շեղումների հանդեպ և ռազմավարական նկատառումներ է մտցնում այդպիսի շուկաներ: Խաղերի տեսությունը հետազոտում է ձեռնարկությունների կողմից ռազմավարություն ընտրելու այն եղանակները, որոնցով փորձ է արվում կանխագուշակել մրցակիցների հակազդեցությունները:

Բ. Խոշոր ընկերակցությունների վարքը

5. Հանրային ընկերակցությունների աճին զուգընթաց, երբ դրանց սեփականատերերը դառնում են մեծաթիվ և լայնասպիտ, հանդիպում ենք սեփականատիրության և վերահսկողության տարանջատման երևույթին: Այսպիսի միտումը կարող է բաժնետերերի և կառավարիչների շահերի հակամարտություն առաջացնել, օրինակ՝ երբ կառավարիչները խուսափում են ռիսկից կամ իրենց համար նախատեսում չափազանց շոյվ վարձատրություն: Կլանումներն այսօր կարող են օգնել սանձահարելու ամենամարդյունավետ գործունեությունը:
6. Խմբաշնորհատերերի իրական վարքի մանրագնին ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ կան վարքի որոշ տեսակներ, որոնք չեն համընկնում շահույթն առավելագույնի հասցնելու տնտեսագիտական ընդունված ենթադրությունների հետ: Շահույթն առավելագույնի հասցնելու խոչնդոտներից մեկը սահմանափակ բանականությունն է: Ըստ այս սկզբունքի, որոշում կայացնելը ծախսատար է, այնպես որ կառավարիչները կարող են ոչ այնքան կատարյալ որոշումներ կայացնել՝ հաճախ օգտվելով մոտավոր հաշվարկի կանոնից, որպեսզի խնայեն որոշումների և որոշում կայացնելու ժամանակը: Բացի դրանից, սեփականատերերի և կառավարիչների շահերի տարանջատման հետևանքով խոշոր ընկերակցությունները կարող են հետամտել այլ նպատակներ, քան շահույթները:
7. Շահույթները թերևս առավելագույնի չհասցնող գործողության մի կարևոր օրինակ է հավելումով գնորդումը: Ձեռնարկությունները գները հազվադեպ են որոշում՝ ՄԾ-ն հավասարեցնելով ՄՀ-ին: Ավելի շուտ՝ նրանք օգտվում են հավելումով գնորդումից՝ մոտավոր հաշվարկի մի եղանակից, ըստ որի արտադրության ծախսերի վրա ավելանում է որոշակի տոկոսով հավելած:

8. Սինչ մենաշնորհն ու խմբաշնորհը հանգեցնում են սահմանային ծախքը գերազանցող գնի և դրանով իսկ՝ կարճաժամկետ տնտեսական անարդյունավետության, ըստ Շամպետերի վարկածի, այս ավանդական տեսության մեջ անտեսվում է տեխնոլոգիական փոփոխության շարժը: Ըստ այդ վարկածի, մենաշնորհն ու խմբաշնորհը նորաստեղծության և կենսամակարդակի բարձրացման գլխավոր աղբյուրն են: Խոշոր ձեռնարկությունների տրոհումը կարող է կարճատև ժամանակաշրջանում իջեցնել գները, բայց երկարատև ժամանակաշրջանում գների բարձրացման վտանգ է պարունակում, քանի որ արտադրանյութի մասնատումը դանդաղեցնում է տեխնոլոգիական առաջընթացը:

9. Անկատար մրցակցության հանրագումարը

9. Մենաշնորհային իշխանությունը կարող է հանգեցնել տնտեսական անարդյունավետության, երբ գները սահմանային ծախքից բարձր են, և կարող է նաև տեղի ունենալ որակի վատթարացում: Փորձառական ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ անկատար մրցակցության հետևանքով զուտ կամ արդյունավետության կորուստները ազգային արտադրանքի համեմատությամբ փոքր են:

10. Անկատար մրցակցության առաջացրած չարաշահումները սանձահարելու նպատակով կառավարությունները նախկինում երբեմն օգտագործում էին հարկումը, գների վերահսկողությունը և ազգայնացումը: Շուկայական տնտեսությունների մեծ մասում սրանք հիմա քիչ են կիրառվում: Ներկայումս Ամերիկայի արդյունաբերական քաղաքականության երեք գլխավոր լծակներն են՝ կարգավորումը, հակամիավորման օրենքները և մրցակցության քաջալերումը: Սրանցից ամենակարևորը եռանդուն մրցապայքար ապահովելու նպատակով մրցակցության խոչընդոտների նվազեցումն է բոլոր հնարավոր դեպքերում:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍՍՈՐ

Անկատար մրցակցություն

ռազմավարական փոխազդեցություն և բացահայտ դավադիր համաձայնություն անկատար մրցակցություն. դավադիր խմբաշնորհ մենաշնորհային մրցակցություն փոքր ձեռնարկությունների խմբաշնորհ մենաշնորհային մրցակցության ոչ շահութաբեր հավասարակշռություն
 9>ՍԾ անարդյունավետություն

Խոշոր ձեռնարկությունների վարքը

սեփականատիրության տարանջատում վերահսկողությունից շահույթն առավելագույնի հասցնելու սահմաններ. սահմանափակ բանականություն այլընտրանքային նպատակներ հավելումով գնորոշում կլանումները որպես ձեռնարկությունների վարքի զսպաշապիկներ
 շամպետերյան վարկած

Կառավարության բուժամիջոցները անկատար մրցակցության համար

ավելի հին մոտեցումներ. հարկում, գնի վերահսկողություն, ազգայնացում արդի մոտեցումներ. կարգավորում, հակամիավորման քաղաքականություն, մրցակցությանը նպաստող քաղաքականություն

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

Կրկնեք այս գլխի առաջին մասում վերլուծված անկատար մրցակցության առաջին երկու տեսությունները: Գծեք աղյուսակ, որը համեմատության մեջ դնել կատարյալ մրցակցությունը, մենաշնորհը և վերոհիշյալ երկու տեսությունները հետևյալ բնութագրերի առումով. (ա) ձեռնարկությունների թիվը, (բ) դավադիր համաձայնության աստիճանը, (գ) գինը և սահմանային ծախսը, (դ) գինը ընդդեմ երկարաժամկետ միջին ծախսը, (ե) արդյունավետությունը:

«Մենաշնորհային մրցակցությամբ բնութագրվող արտադրաճյուղերի մեծ մասի ողբերգությունը ամենևին էլ չափից մեծ շահույթները չեն: Ավելի շուտ՝ շահույթներ չկան. իսկ գները բարձր են, քանի որ ռեսուրսները փոշեցրվում են արտադրության ցածր մակարդակի պատճառով»: Բացատրեք, թե այս տողերի հեղինակը նկար 7-3-ում ցույց տրված երկարաժամկետ հավասարակշռության առումով ինչը կարող էր նկատի ունենալ: Պաշտպանեք մենաշնորհային մրցակցությունը՝ ցույց տալով, թե նա ինչպես կարող է տանել ապրանքների ավելի մեծ բազմազանության:

«Պարզամտություն կլինի փորձել մենաշնորհ տրոհել մի քանի, նույնիսկ ակտիվորեն մրցակցող միավորների, որովհետև մենաշնորհի գոյության հիմնական պատճառը զանգվածային արտադրության հետ կապված նվազող ծախսերի օրենքն է: Ավելին, նույնիսկ եթե լինեն մի քանի ձեռնարկություններ, ապա հավանական է, որ գինը մոտ կլինի սահմանային ծախսին»: Քննարկեք այս հայտարարության երկու մասերը:

Այն ժամանակներում, երբ Ֆորդը տիրում էր ավտոմեքենաների շուկայի մեծ մասին, T մակնիշի մեքենայի վերաբերյալ Հենրի Ֆորդն ասել է. «Դուք կարող եք ցանկացած գույն ընտրել, միայն թե՛ սև լինի»: Կարո՞ղ եք այս գլխի գծապատկերները վերագծել՝ X առանցքի երկայնքով, քանակի փոխարեն տեղադրելով որակը: Տարբեր շուկայական կառույցների դեպքում ապրանքի որակի վերաբերյալ ի՞նչ կանխագուշակումներ կարող եք անել: Դա կիրառեք Ֆորդի հայտարարության նկատմամբ:

Սեկնաբանեք հետևյալ պնդումները.

ա) Դեղորայքի մանրածախ առևտրում յուրաքանչյուր դեղատուրմ մի փոքր շուկայական իշխանություն ունի, բայց իր գործունեությամբ

յունից չի կարողանում որևէ տնտեսական շահույթ վաստակել:

բ) Ըստ սահմանափակ բանականության տեսության, Այբիեմ-ի համար իսկապես նպատակահարմար չէ իր համակարգիչների գինը ճշգրտել այնպես, որ ամեն օր տեղի ունենա ՍԾ=ՍՀ հավասարությունը:

գ) Կառավարությունը որոշում է արտադրանքի յուրաքանչյուր միավորի դիմաց մենաշնորհատերերին հարկել \$x չափով: Ցույց տվեք դրա ներգործությունը արտադրանքի և գնի վրա: Հարկումից հետո հաստատվող հավասարակշռությունը $Q=U$ կատարյալ հավասարակշռությանն ավելի մո՞տ է, թե՞ ավելի հեռու:

6. Ձեռնարկությունները ներմուծման մաքսերի մաքսադրույքների կամ բաժնեչափերի հարցով հաճախ են դիմում կոնգրեսին, որպեսզի մեղմացնեն ներմուծման, հետ կապված մրցակցությունը:

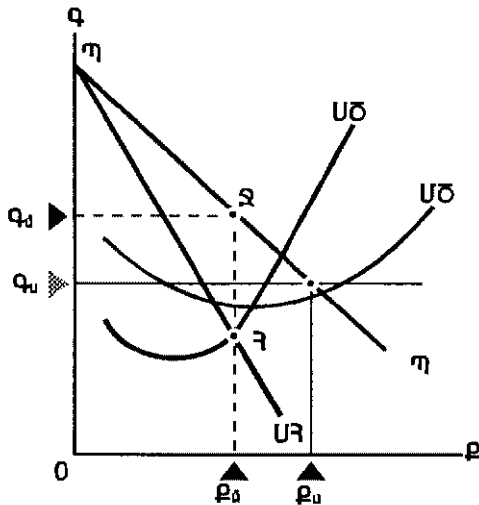
ա) Ենթադրենք՝ նկար 7-4-ում ցույց տրված մենաշնորհատերն ունի արտասահմանյան մրցակից, որը մենաշնորհատիրոջ ՍԾ=ՍԾ կետից մի քիչ բարձր գնով (կատարյալ առաձգականորեն) արտադրանք է առաջարկում: Ցույց տվեք արտաքին մրցակցի՝ շուկա մտնելու հետևանքը:

բ) Ինչպիսի՞ն կլինեն ազդեցությունը գնի և քանակի վրա, եթե արտասահմանյան ապրանքի ներմուծման համար զանգված արգելակող մաքս: (Արգելակող մաքսն այնքան բարձր է, որ արդյունավետորեն փակում է ներմուծումների ճանապարհը): Ինչպիսի՞ն կլինեն ներմուծման ցածր մաքսի ազդեցությունը: «Ներմուծման մաքսը մենաշնորհի մայրն է» պնդումը բացատրելու համար օգտվեք ձեր վերլուծությունից:

7. Բանավոր և գծապատկերներով բացատրեք, թե մենաշնորհային հավասարակշռությունը կատարյալ մրցակցայինի համեմատությամբ ինչու է տնտեսական անարդյունավետության հանգեցնում: V գլխի ՍԾ=Q=ՍՕ պայմանն այս վերլուծության համար ինչու՞ է վճռորոշ:

8. Հաստատված խմբաշնորհատերերը կամ մենաշնորհատերերը հաճախ պետք է ուշադիր լինեն ինչպես *հնարավոր*, այնպես էլ *իրական* մրցակցի նկատմամբ: Հետևյալ խնդիրը ցույց կտա, թե նման նկատառումները մենաշնորհի վրա ինչպես կարող են սահմանափակումներ

Սահմանային գնի կաղապար



Նկար 7-5.

դնել: Նկար 7-5-ը պատկերում է մենաշնորհային մի սովորական խնդիր, որի լուծումը առանց մրցակիցների կլինի Q_1 գինը և P_1 քանակը:

Այժմ ենթադրենք, թե մերուժային նորեկները կարող են արտադրել և վաճառել հաստատուն ծախքերով և Q_2 գնով: Կարո՞ղ եք կռահել, թե դա ինչպես կազդի մենաշնորհատիրոջ արտադրանքի *զուտ* պահանջարկի վրա: Ո՞րը կլինի մենաշնորհատիրոջ շահույթն առավելագույնի հասցնող գինը, եթե առկա է մուտքի վտանգը: Կամ այլ խոսքով՝ գոյություն ունի՞ գնի մի սահման, դեպի որը և որից վեր մենաշնորհատերը չի համարձակվի գնալ՝ ելնելով շահույթի յուրաքանչյուր ցենտը կորցնելու վախից: Մենաշնորհատերը գինն ինչու՞ պետք

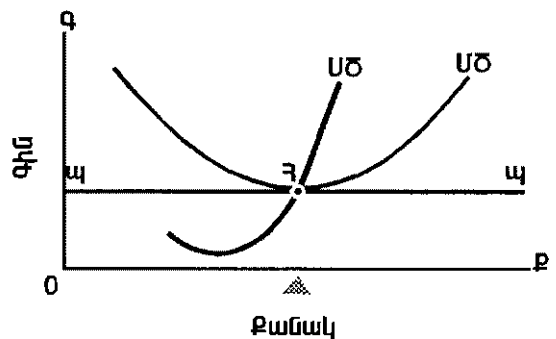
է պահի Q_2 -ից ներքև, իսկ արտադրանքը՝ P_2 -ից վերև:

9. Երկարաժամկետ հավասարակշռության վիճակում և՛ կատարյալ մրցակցային, և՛ մենաշնորհային մրցակցային շուկաները հասնում են ձեռնարկությունների պահանջարկի պակտի և իրենց միջին ծախքի ՄԾ կորի շոշափման:

Նկար 7-3-ը ցույց է տալիս շոշափումը մենաշնորհային մրցակցի դեպքում, մինչդեռ նկար 7-6-ը պատկերում է շոշափումը կատարյալ մրցակցի դեպքում: Քննարկեք երկու իրադրությունների նմանություններն ու տարբերությունները հետևյալ առումներով.

- ձեռնարկության արտադրանքի պահանջարկի կորի առաձգականության,
- գնի և սահմանային ծախքի տարամիտման աստիճանի,
- շահույթների,
- տնտեսական արդյունավետության:

Կատարյալ մրցակցություն



Նկար 7-6.

ԱՆՈՐՈՇՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ԽԱՂԵՐԸ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՎԱՐՔՈՒՄ

ՈՒՍԿԸ ԽԱԿԱԴԱՐԺ ԽԱՄԵՆԱՏԱԿԱՆ Է ԳԻՏԵԼԻՔՆԵՐԻՆ:

Irving Fisher, «The Theory of Interest» (1930)

Ծեռնարկությունների և տնային տնտեսությունների վարքի դասագրքային ուսումնասիրություններից թվում է, թե տնտեսական որոշումներ կապված են ընդհանուր առմամբ հեշտ է: Ըստ տարական տեսության, տնային տնտեսությունները աշվի են առնում օգտակարության իրենց ֆունկցիաները, ծեռնարկությունները պարզապես ապավելագույնի են հասցնում իրենց շահույթները, սկ շուկաները հրաշքներ են գործում:

Իրականում տնտեսական գործունեությունը չափազանց բարդ է, քան այս տարրական տեսությունները: Բարդություններից մեկն առաջատում է տնտեսական կյանքի անորոշությունների պատճառով: Ընտանիքները պետք է պայքարեն իրենց ապագա աշխատավարձի կամ զբաղվածության անորոշության դեմ, ինչպես նաև կրթության կամ ֆինանսական ունեցվածքի մեջ իրենց երդրությունների հատույցների անորոշության դեմ: Երբեմն մարդիկ տուժում են այնպիսի դժբախտ պատահարներից, ինչպիսիք են, օրինակ՝ հրդեհը, փոթորիկը կամ երկրաշարժը: Ծեռնարկությունները նույնպես ստիպված են պայքարել անորոշությունների դեմ, որոնք վերաբերում են իրենց արտադրանքի գներին ու ներդրանքներին, ինչին արևելքի քաղաքական իրադարձություններին, իրենց արտադրաճյուղերում տեխնոլոգիական փոփոխությունների ընթացքին և արտաքին ու ներքին մրցակցության լարվածությանը: Այս առաջին բնագավառի մասին ուսմունքը լրջվում է *անորոշության տնտեսագիտություն*:

Երկրորդ բարդությունն առաջանում է տնտեսական կողմերի ռազմավարական փոխազդեցությունից: Կատարյալ մրցակցային շուկաներում բոլոր կողմերի համար գները տրված են, և յոդներին չի հետաքրքրում, թե իրենց գործողու-

յուններին մյուսներն ինչպես կարծագանքեն: Այնուամենայնիվ, շատ իրավիճակներում ռազմավարական նկատառումներն էական են: Խմբաշնորհային արտադրաճյուղում, օրինակ՝ յուրաքանչյուր ծեռնարկության պետք է մտահոգի, թե մյուս ծեռնարկություններն ինչպես կարծագանքեն գնի կամ արտադրանքի վերաբերյալ իր որոշումներին: Գնի նվազեցումը արդյոք չի՞ հանգեցնի գների պատերազմի: Գների պատերազմը արդյոք չի՞ հանգեցնի սնանկացման: Խոշոր ծեռնարկությունների մեծ մասը աշխատավարձն ու աշխատանքի պայմանները որոշելու համար կոլեկտիվ սակարկություններ է սկսում արհմիությունների հետ: Չափազանց կոշտ դիրքորոշումը արդյոք չի՞ հանգեցնի կորստաբեր գործադուլի:

Սակարկության տարրեր տեսնում ենք նույնիսկ մակրոտնտեսագիտության մեջ: Հարկերի և ծախսերի մասին կառավարության ընդունած որոշումները շատ հաճախ քաղաքական կուսակցությունների միջև կամ մախագահի և կոնգրեսի միջև կամ էլ կոնգրեսում բազմաթիվ ազդեցիկ միջնորդների միջև բարդ սակարկությունների արդյունք են: Նույնիսկ ընտանեկան կյանքում կան ռազմավարության և սակարկության նուրբ տարրեր, որոնք վերաբերում են տիան գործերի բաշխմանը կամ ընտանիքի եկամտի բաժանմանը: Տնտեսության ոչ մի բնագավառ գերծ չէ *ինչ, ինչպես և ում համար* հարցերի հետ կապված վեճերից: Մարդկանց, ծեռնարկությունների և երկրների տնտեսական խաղերի մասին ուսմունքը հայտնի է որպես *խաղերի տեսություն*:

Տնտեսական իրականության ոչ մի ուսումնասիրություն ամբողջական չէ առանց անորոշության և ռազմավարության իրապուրիչ փոխներգործության մանրագնին ուսումնասիրության:

Ա. ՌԻՍԿԻ ԵՎ ԱՆՈՐՈՇՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Ծախքի և պահանջարկի մեր վերլուծության մեջ ենթադրել էինք, որ շուկաները գործում են առանց ռիսկի կամ անորոշության: Մենք շարունակեցինք՝ ընդունելով, որ գինն ու պահանջարկը որոշակիորեն հայտնի են, և յուրաքանչյուր տնտեսական կողմ կարող է կռահել, թե մյուս ձեռնարկություններն ինչպես կվարվեն:

Իրականում գործարար կյանքը լի է ռիսկով և անորոշությամբ: Ձեռնարկության արտադրանքի պահանջարկը ամսեամիս փոխվում է, աշխատանքի, հողի, մեքենաների և վառելիքի ներդրանքային գները հաճախ շատ փոփոխական են, իսկ մրցակիցների վարքը հնարավոր չէ կանխատեսել: Գործարարության որոշ ճյուղերում, ինչպես, օրինակ՝ անտառաբուծության կամ նավթի ու գազի արդյունաբերության մեջ մարդիկ այսօր ներդրումներ են կատարում ապագայում արտադրանքն ավելացնելու նպատակով, դրանով իսկ իրենց ներդրումները պատանդ թողնելով գների ապագա տատանումներին: Կյանքն ինքը ռիսկով լի գործարարություն է:

Գործարարության և տնային տնտեսությունների վարքն ուսումնասիրելիս ժամանակակից տնտեսագիտությունը վերջերս սկսել է ներառել անորոշությունը: Այստեղ մենք կուսումնասիրենք շուկաների դերը տարածության և ժամանակի մեջ ռիսկի սփռման գործում, կներկայացնենք անհատի վարքի տեսությունը անորոշության պայմաններում, ինչպես նաև ապահովագրման շուկաների հիմքում ընկած կարևոր տեսությունը: Այս թեմաները ոչ այլ ինչ են, եթե ոչ ռիսկի և տնտեսական կյանքի հրապուրիչ աշխարհին վերաբերող համառոտ ակնարկներ:

ՎԵՐԱՎԱՃԱՌՔ. ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ՏԵՂԱՓՈԽՈՒՄԸ ՏԱՐԱԾՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ԺԱՄԱՆԱԿԻ ՄԵՋ

Մենք սկսում ենք վերավաճառքի շուկաների դերի քննարկումից, որոնք հասարակությանը ծառայություն են մատուցում՝ ապրանքները լիության ժամանակներից կամ վայրերից սակավության ժամանակներ կամ վայրեր տեղափոխելով: Այդ գործողությունը կատարում են վերավաճառողները, նրանք, ովքեր ապրանքը գնում (կամ վաճառում) են հետագայում շահույթ ստանալու

նպատակով վաճառելու (կամ գնելու) համար: Ապրանքը կարող է լինել եգիպտացորեն, ծու կամ արտարժույթ: Վերավաճառողներին այդ ապրանքն օգտագործելը կամ դրանից ինչ-որ բան պատրաստելը չի հետաքրքրում: Նրանք պարզապես ցանկանում են էժան գնել և թանկ վաճառել: Նրանց ցանկությունը ամենևին էլ այն չէ, որ ծվով լի բեռնատարը հայտնվի իրենց դռան առջև:

Վերավաճառքի գործունեությունն ի՞նչ օգուտ է տալիս հասարակությանը: Վերավաճառողների տնտեսական դերն այն է, որ նրանք ապրանքները լիության ժամանակաշրջանից տեղափոխում են սակավության ժամանակաշրջան, որտեղ «տեղափոխությունը» կատարվում է տարածության և ժամանակի մեջ, կամ բնության անորոշ իրավիճակներում: Թեպետ վերավաճառողները երբեք ոչ մի տուփ ծու կամ ոչ մի բուշել եգիպտացորեն չեն տեսնում, նրանք կարող են օգնել վերացնելու այս ապրանքների գների տարբերությունը տարբեր տարածքներում կամ ժամանակներում: Նրանք դա անում են՝ ապրանքները գնելով այն պահին կամ այնպիսի տեղում, որտեղ դրանք առատ են, իսկ գները՝ ցածր, և վաճառելով այն պահին և այնպիսի տեղում, որտեղ դրանք սակավ են, իսկ գները՝ բարձր:

ՌԻՍԿԱՋԵՐԾ ՎԵՐԱՎԱՃԱՌՔԻ ԵՎ ԱՇԽԱՐՀԱԳՐԱԿԱՆ զՆԻ ՏԻՊԱՐՆԵՐ

Ամենապարզ դեպքն այն է, երբ վերավաճառքը կրճատում կամ վերացնում է գների տարածքային տարբերությունները: Առևտրականները սա անում են՝ միաժամանակ մի շուկայում գնելով և մեկ այլ շուկայում ավելի բարձր գներով վաճառելով: Այս գործունեությունը կոչվում է ռիսկագերծ վերավաճառք:

Ենթադրենք՝ Շիկագոյում 1 բուշել եգիպտացորենը 50 ցենտով ավելի թանկ է, քան Քանզաս Սիտիում: Այնուհետև ենթադրենք, թե 1 բուշելի ապահովագրման և տեղափոխման ծախսը 10 ցենտ է: Այդ դեպքում ռիսկախույս վերավաճառողը (ռիսկագերծ վերավաճառքով զբաղվողը) կարող է եգիպտացորենը գնել Քանզաս Սիտիում և տեղափոխել Շիկագո՝ ամեն բուշելից ստանալով 40 ցենտ շահույթ: Ռիսկագերծ շուկայական վերավաճառքի հետևանքով գների տարբերությունը պետք է վերանա, այնպես որ 1 բուշել ցորենի

գնի տարբերությունը Շիկագոյում և Քանզաս Սի-տիում երբեք չի գերազանցի 10 ցենտից:

Ռիկախույս վերավաճառողների եռանդագին գործունեությունը՝ մի քանի շուկաների բազմաթիվ միջնորդների հետ միաժամանակյա հեռախոսային խոսակցությունները, գների տարբերությունների փնտրտուքը, չնչին իսկ շահույթ ստանալու փորձերը (ամեն անգամ, երբ հնարավոր է էժան գնել և թանկ վաճառել), հանգեցնում է տարբեր շուկաներում նույնական ապրանքների գների հավասարեցման: Մենք մեկ անգամ ևս տեսնում ենք անտեսանելի ձեռքի գործողությունը՝ շահույթի գայթակղությամբ հանդերձ, որը հարթեցնում է շուկայական գների տարբերությունները և ավելի արդյունավետ դարձնում շուկաների գործույթը:

ՎԵՐԱՎԱՃԱՌՔԸ ԵՎ ԳՆԵՐԻ ՇԱՐՔԸ ԺԱՄԱՆԱԿԻ ԸՆԹԱՑՔՈՒՄ

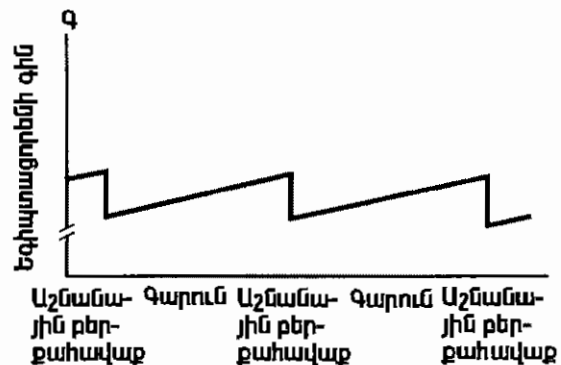
Կատարյալ մրցակցային շուկան գների որոշակի պատկեր է դրսևորում ինչպես ժամանակի, այնպես էլ տարածության մեջ: Սակայն ապագան կանխատեսելու դժվարությունները այդ պատկերը դարձնում են պակաս կատարյալ: Մենք ունենք հավասարակշռություն, որն անընդհատ խախտվում է, բայց միաժամանակ մշտապես վերականգնվելու գործընթացում է, ինչպես լճի մակերևույթը՝ քամիների ազդեցության տակ:

Քննարկենք մի պարզագույն օրինակ՝ եգիպտացորենի բերքը, որը հավաքում են տարեկան մեկ անգամ և որը կարելի է տարիներով պահել պահեստներում: Պակասից խուսափելու համար բերքը պետք է բավականացնի ամբողջ տարին: Քանի որ ոչ ոք եգիպտացորենի պահեստավորումը կարգավորող օրենք չի ընդունել, ապա շուկայում ինչպես է կատարվում դրա գնադրացումն ու օգտագործումը ամբողջ տարվա ընթացքում: Դա կատարվում է շահույթի ձգտող վերավաճառողների գործունեության միջոցով:

Եգիպտացորենի լավատեղյակ վերավաճառողը գիտե, որ եթե եգիպտացորենը շուկա է հանվում աշնանը, ապա այն շատ ցածր գին կունենա, քանի որ շուկայում առատություն կլինի: Մի քանի ամիս հետո, երբ եգիպտացորենը պակասի, գինը կսկսի սրընթաց բարձրանալ: Վերավաճառողները կարող են շահույթ ստանալ՝ 1) գնելով աշնան դեռևս էժան բերքը, 2) դա պահեստավորելով և 3) վաճառելով ավելի ուշ, երբ գինն արդեն բարձր է:

Ընդունենք, որ վերավաճառողը կատարում է նշված գործողությունները: Արդյունքում եգիպտացորենի աշնանային գինը բարձրանում է.

Տարեժամանակի կատարյալ գներ



Նկար 8-1. Վերավաճառողները ժամանակի ընթացքում հավասարեցնում են ապրանքի գինը

Պահեստավորվող ապրանքի գնի սպասվող աճը պետք է համապատասխանի պահպանման ծախսերին: Կատարյալ դեպքում գինը նվազագույնի է հասնում բերքահավաքի ժամանակ, իսկ այնուհետև պահեստավորման, ապահովագրության և շահի վճարման ծախսերի հետ սահուն աճում է մինչև հաջորդ բերքահավաքը: Այս ճկուն շարժը սպառումը հավասարապես է բաշխում տարվա բոլոր եղանակների ընթացքում: Հակառակ դեպքում աշնան բերքահավաքի ժամանակ գինը կլինի շատ ցածր, իսկ գարնանը կբռնի երկինք:

գարնանը դրա առաջարկը մեծանում է, իսկ գինը՝ իջնում: Վերավաճառողների կողմից գնելու և վաճառելու գործընթացը միտում ունի տարվա ընթացքում հավասարեցնելու առաջարկը և դրա հետևանքով՝ նաև գները:

Ավելին, եթե վերավաճառողների միջև աշխույժ մրցակցություն կա, ապա նրանցից ոչ մեկը հավելյալ շահույթ չի ստանա: Վերավաճառողների հատույցները կներառեն ներդրված միջոցների շահը, ծախսած ժամանակի դիմաց ստացվող համապատասխան վարձատրությունը, գումարած ռիսկի ապահովագինը՝ փոխհատուցելու ներդրման բոլոր հնարավոր ռիսկերը: Վերավաճառողներն, ամենայն հավանականությամբ, երբեք ձեռք չեն տա եգիպտացորենի ոչ մի կողմի, ոչ էլ կարիք ունեն իմանալու պահեստավորման և առաքման տեխնոլոգիան: Նրանք պարզապես թղթի կտորներ են գնում ու վաճառում:

Գոյություն ունի ամսական գների միայն ու միայն մեկ կառուցվածք, որի դեպքում մրցակցային վերավաճառողների շահույթը զրո է: Մի քիչ մտածելուց հետո տեսնում ենք, որ դա հաստա-

տուն գների կառուցվածք չէ: Ավելի շուտ՝ մրցակցային վերավաճառքի գների կառուցվածքը ամենացածր գների կհանգեցնի աշնանային առատության ժամանակ, որին կհետևի գների աստիճանական աճը մինչև բարձրակետին հասնելը, որը տեղի կունենա եգիպտացորենի մոր բերքահավաքից անմիջապես առաջ: Բնականոն պայմաններում գինը ամսեամիս կբարձրանա՝ փոխհատուցելով բերքի պահեստավորման և շահի վճարման ծախսերը: Ենթադրյալով, որ մի մղունից մյուսին անցնելիս, որպեսզի փոխհատուցի փոխադրած ծախսը: Նկար 8-1-ը կատարելացված ցույց է տալիս գների շարժը տարեկան պարբերաշրջանում:

Սենք տեսանք, թե վերավաճառողներն ինչպես են համահարթում առաջարկն ու գները: Այս գործընթացը տնտեսական արդյունավետությանն օգնում է, թե՛ վնասում: Մինչև այժմ պարզ է, որ արդյունավետ վերավաճառքը փաստորեն մեծացնում է տնտեսական արդյունավետությունը: Ժամանակի ընթացքում ապրանքները լիության ժամանակաշրջաններից տեղափոխելով սակավության ժամանակաշրջաններ՝ վերավաճառողը ապրանքը գնում է այնտեղից, որտեղ դրա գինն ու սահմանային օգտակարությունը ցածր են, և վաճառում՝ այնտեղ, որտեղ ապրանքի գինն ու սահմանային օգտակարությունը բարձր են: Սա անտեսանելի ձեռքի գործողության ցայտուն օրինակ է: Հետապնդելով իրենց մասնավոր շահերը (շահույթը)՝ վերավաճառողները միևնույն ժամանակ մեծացնում են ընդհանուր տնտեսական բարեկեցությունը (ընդհանուր օգտակարությունը):

ՌԻՍԿԻ ԲԱՇԽՈՒՄԸ ԿՐԿՆԱԳՈՐԾԱՐՔԻ ՄԻՋՈՑՈՎ

Մինչև այժմ մենք տեսանք, թե վերավաճառողներն ինչպես են բարելավում գների և բաշխման կառուցվածքը տարածության և ժամանակի մեջ: Սակայն վերավաճառքի մեջ չենք ներառել որևէ ռիսկ կամ անորոշություն: Վերավաճառողների երրորդ գործառույթն այն է, որ նրանք իրենց վրա են վերցնում ռիսկը, դրանով իսկ մյուսներին ազատելով ռիսկի դիմելուց:

Որպես օրինակ դիտարկենք 2 միլիոն բուշել տարողությամբ պահեստի սեփականատիրոջ օրինակը, որը աշնանը եգիպտացորեն է գնում Քանզասում և նպատակ ունի գարնանը վաճառել ուկրաինացիներին: Նրա ապրուստի միջոցները գոյանում են եգիպտացորենի պահեստավորումից, յուրաքանչյուր բուշելի պահեստավորումից

գանձելով 10 ցենտ: Ամբողջ պահեստից, ծախսերը չհաշված, նա կվաստակի 200.000 դոլար, որը բավական է պարտքերի շահը փակելու, իր աշխատողների աշխատավարձը վճարելու և իր ներդրած միջոցների դիմաց մրցակցային հատույց ստանալու և իրեն արդարացի աշխատավարձ պահելու համար:

Միակ խնդիրը, որ ծառանում է նրա առջև, այն է, որ եգիպտացորենի գինը գնման և վաճառքի միջև ընկած 6 ամիսների ընթացքում հաճախակի իջնում է կամ բարձրանում մեկ դոլարի սահմաններում: Եթե եգիպտացորենի գինն աճում է, ապա նա մեծապես շահում է: Բայց երբ գինն ընկնում է, նա մեծ կորուստ է ունենում, որը կարող է ամբողջովին վերացնել պահեստավորումից ստացվող շահույթը կամ նույնիսկ սնանկացնել նրան: Պահեստի տերը իր ապրուստի միջոցը ցանկանում է ստանալ եգիպտացորեն պահեստավորելով և շահագրգռված չէ զբաղվելու վերավաճառքով եգիպտացորենի գնի վայրիվերումների պարագայում: Նա ի՞նչ կարող է անել:

Պատասխանը հետևյալն է՝ իր ներդրումները կրկնագործարքի ենթարկելով՝ նա ռիսկից կարող է խուսափել: Ի՞նչ է կրկնագործարքը: Դա հանդիպաշարժ վաճառքի կամ ներդրման միջոցով ռիսկից խուսափելու գործընթացն է: Մեր օրինակում պահեստի սեփականատերը կրկնագործարք է կատարում՝ եգիպտացորենը վաճառելով հենց այն ժամանակ, երբ գնում է ազարակատերերից, և ոչ թե սպասելով մինչև ուկրաինացիներին վաճառելու պահը: Սեպտեմբերին 2 միլիոն բուշել եգիպտացորեն գնելով՝ նա անմիջապես դա վաճառում է համաձայնեցված գնով, որը բերում է հենց 10 ցենտ եկամուտ 1 բուշելի պահեստավորման դիմաց՝ այդպիսով եգիպտացորենի գնի փոփոխության դեպքում իրեն ազատելով ռիսկից:

Այստեղ է, որ գործի են անցնում վերավաճառողն ու վերավաճառքի շուկան: Վերավաճառողը համաձայնում է ներկա պահին գնել պահեստի տիրոջ եգիպտացորենը՝ ապագայում վաճառելու նպատակով: Եգիպտացորենի բուշելի ընթացիկ գինը 4 դոլար է: Վերհիշելով տարեժամանակի գների չափօրինակային պատկերը, որը ցույց է տրված նկար 8-1-ում, վերավաճառողը համաձայնում է եգիպտացորենը գնել բուշելը 4 դոլար 10 ցենտով՝ մայիսին վաճառելու նպատակով: Այժմ պահեստի տերը կրկնագործարքով իրեն արդեն ապահովել է: Անկախ նրանից, թե եգիպտացորենի գինը հաջորդ ամիսներին ինչպես կփոխվի, նա արդեն նույն գումարը ((2 միլիոն բուշել $\times$ (\$4,10 - \$4,00) = \$200.000)) ստացել է և

տրդեն եզիպտացորենի գնի հետ առնչվող ռիսկի ռ դիմում: Եզիպտացորենը գնած վերավաճառող ռիսկն իր վրա վերցրեց:

Վերավաճառքի շուկաները տարածության և խմանակի մեջ բարելավում են ապրանքների ներքի ու տեղաբաշխման կառուցվածքը, ինչպես նաև օգնում՝ ռիսկը մեկից մյուսին փոխանցելուն: Այս խնդիրը լուծում են վերավաճառողները, որոնք, առաջնորդվելով էժան գնելու և թանկ վաճառելու մարմաջով, փաստորեն կատարում են մատենամեղի ծեղքի գործը՝ ապրանքները լիութան ժամանակներից (երբ գները ցածր են) վերաբաշխելով սակավության ժամանակներին (երբ ներքի բարձր են):

ԻՆՉՈՒ ՎԵՐԱՎԱՃԱՐՈՒՆԵՐԻ ԱՏԵՂԾԱԾ ԿԱՅՈՒՆԱՑՈՒՄԸ ԿԱՐՈՂ Է ՍԵԾԱՑՆԵԼ ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Սահմանային օգտակարության գործիքները օգտագործելով՝ կարելի է ցույց տալ, թե վերավաճառքի կատարյալ շուկաներն ինչպես են ժամանակի ընթացքում առավելագույնի հասցնում նդհանուր օգտակարությունը: Ասենք թե նույնա-ան սպառողներն ունեն օգտակարության սանդակ, որտեղ որևէ տարվա բավարարվածությունը մնկախ է մյուս տարիների բավարարվածությունից: Այժմ ենթադրենք, թե առաջին տարում բերքը հարուստ է, ասենք՝ շնչին 3 միավոր, իսկ երկրորդ տարում բերքը քիչ է՝ շնչին միայն 1 միավոր: Եթե բերքի պակասությունը հնարավոր լի-եր կատարելապես կանխատեսել, ապա 2 տար-ա ամբողջ 4 միավոր բերքի սպառումն ինչպե՞ս վետք է բաշխվեր 2 տարվա միջև: Պահեստա-որման, շահի և ապահովագրման ծախսերը աշվի չառնելու դեպքում 2 տարվա ընդհանուր օգտակարությունը առավելագույնը կլինի միայն դեպքում, երբ յուրաքանչյուր տարվա սպա-ռումը նույնն է:

Հավասարաչափ սպառումն ինչու՞ ալվելի ալ է, քան ամբողջ եղածի ցանկացած այլ բա-անում: Պատճառը նվազող սահմանային օգտա-արության օրենքն է: Ահա թե ինչպես կարելի է ա բացատրել. «Դիցուք՝ առաջին տարում ես ա-ելի շատ եմ սպառում, քան երկրորդ տարում: Ա-աջին տարում իմ ստացած սահմանային օգտա-արությունը (ՍՕ) ցածր կլինի, իսկ երկրորդում՝ արժր: Այդ պատճառով եթե ես բերքի մի մասը առաջին տարուց տեղափոխեմ երկրորդ տարի, ապա սպառումը ցածր ՍՕ-ի ժամանակներից

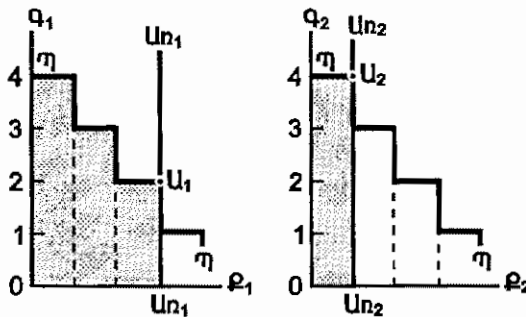
կտեղափոխեմ բարձր ՍՕ-ի ժամանակները: Երբ սպառման մակարդակները հավասարեցվում են, ապա ՍՕ-երը կհավասարվեն, և իմ ստացած ամբողջ օգտակարությունը կհասնի առավելա-գույնի»:

Բայց սա հենց այն է, ինչ տեղի ունի վերավա-ճառքի կատարյալ պատկերի դեպքում: Եթե վե-րավաճառողները կարողանան ճշգրտորեն կան-խատեսել հաջորդ տարվա ցածր բերքը, նրանք կհամարեն, որ շահավետ է այս տարվա առատ բերքի մի մասը պահել՝ հույս ունենալով հաջորդ տարում ալվելի բարձր գնով վաճառել: Բայց ի՞նչ տեղի կունենա, եթե յուրաքանչյուր վերավաճա-ռող պակասեցնի այս տարվա առաջարկը և ալվե-լացնի մյուս տարվա առաջարկին: Հավասա-րակշռություն կհաստատվի միայն այն դեպքում, երբ երկու տարվա գները հավասարվեն: Այդ դեպքում բերքը տեղափոխելու շահագրգռություն այլևս չի լինի: (Իրականում վերավաճառողը հա-ջորդ ժամանակաշրջանի գինը պետք է բարձ-րացնի պահեստավորման, շահի և ապահովագ-րության ծախսերի չափով, նաև համապատաս-խան վարձատրություն ալվելացնելով իր ջանքե-րի դիմաց: Այստեղ մենք անտեսում ենք այդ բո-լոր ծախսերը, որպեսզի օրինակը պարզ լինի):

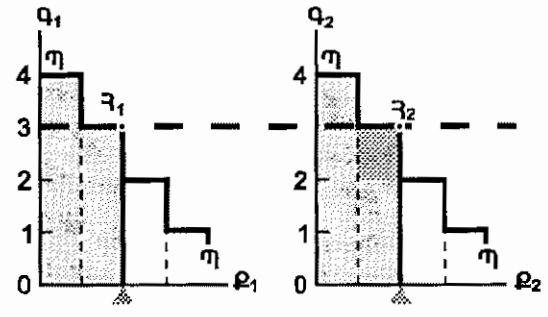
Գծագիրը կլուսաբանի այս դրույթը: Եթե օգ-տակարությունը չափվեր դոլարներով, իսկ յու-րաքանչյուր դոլար միշտ համապատասխաներ միևնույն սահմանային օգտակարությանը, ապա պահանջարկի կորերը ռիսկավոր ապրանքների համար պարզապես նման կլինեին նկար 2-1-ում պատկերված սահմանային օգտակարության սանդղակին: Նկար 8-2 (ա)-ի երկու կորերը ցույց են տալիս, թե ինչ տեղի կունենա, եթե ապրան-քի տեղափոխություն չլիներ, երբ առաջին գինը որոշվում է Ա₁ կետով, որտեղ Ա₁Ա₂-ը հատում է ՊՊ-ն, իսկ երկրորդը՝ Ա₂-ում, որտեղ ալվելի փոքր առաջարկի Ա₂Ա₂ կորը հատում է ՊՊ-ն: Սոխ-րագույն մակերեսներով արտահայտված՝ մեկ շնչին ընկնող ամբողջ օգտակարությունը միայն (4+3+2)+4 կամ 13 դոլար է:

Սակայն տեղափոխման լավագույն տարբե-րակի դեպքում, երբ առաջին տարվա բերքից 1 միավոր տրվում է երկրորդ տարուն, Գ-երն ու Զ-երը հավասարվում են Հ₁ և Հ₂ կետերում, ինչպես պատկերված է նկար 8-2 (բ)-ում: Սոխրագույն մակերեսներով արտահայտված՝ մեկ շնչին ընկ-նող ամբողջ օգտակարությունը (4+3)+(4+3) կամ 14 դոլար է: Սի փոքր վերլուծությունը կարող է ցույց տալ, որ շահած 1 դոլար օգտակարությունը հավասար է Հ₂-ին համապատասխանող մուգ

ա) Առանց տեղափոխման



բ) Տեղափոխումով



Նկար 8-2. Վերավաճառքային պահեստավորումը կարող է բարելավել տեղաբաշխումը

Մոխրագույն մակերեսները ցույց են տալիս յուրաքանչյուր տարում ստացված ընդհանուր օգտակարությունը: Ապրանքի 1 միավորը երկրորդ տարի տեղափոխելը հավասարեցնում է Ք-ն ու Գ-ն, իսկ ընդհանուր օգտակարությունը ավելացնում մուգ մոխրագույն մակերեսի չափով: Այս գծագիրը նույն հաջողությամբ կարելի է օգտագործել այլ դեպքերում: Այն կարելի է անվանել՝ (ա) տա-

րածքային շուկաներում ռիսկազերծ վերավաճառքի բացակայության դեպք և (բ) շուկաներում ռիսկազերծ վերավաճառքի առկայության դեպք: Ոմանք նույնիսկ կառաջարկեն մի փոքր ավելի ծավալվել՝ ենթադրելով, որ բոլոր անհատները նույնաման են, այնպես որ գծագիրը կարելի կլինի անվանել՝ (ա) առանց վերաբաշխիչ հարկման և (բ) վերաբաշխիչ հարկմամբ:

մոխրագույն մակերեսին, որը երկրորդ միավորի սահմանային օգտակարության հավելուրդն է երրորդ միավորի սահմանային օգտակարության նկատմամբ: Այստեղից կարելի է տեսնել, որ սահմանային օգտակարությունների հավասարությունը լավագույնն է:

Կատարյալ վերավաճառքը կատարում է սպառման տատանումները նվազեցնելու կարևոր գործառույթ (նվազող սահմանային օգտակարություն ունեցող անհատների աշխարհում) և ավելացնում ընդհանուր օգտակարությունը:

ՌԻՍԿԸ ԵՎ ԱՆՈՐՈՇՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մենք արդեն տեսանք, թե վերավաճառքի շուկաներն ինչպես են օգնում ռիսկի փոխանցմանը: Այժմ ռիսկի և անորոշության տնտեսագիտությունը քննարկենք ավելի մանրամասնորեն: Սկսենք անորոշության վերլուծությունից և նրանից, թե մարդիկ ինչու են ցանկանում ռիսկից խուսափել: Այնուհետև կքննարկենք այն հաստատությունների գործունեությունը, որ շուկան ապահովում է ռիսկի բախշման համար, ինչպես նաև որոշ հանգամանքներ, որոնց պատճառով շուկան ապահովագրություն ընձեռելու հնարավորություն կարող է ունենալ ոչ բոլոր դեպքերում:

Ամեն անգամ, լինի մեքենա վարելիս, տնատեր դառնալիս, եգիպտացորեն պահեստավորելիս, ներդրում կատարելիս կամ նույնիսկ փողոց անցնելիս, դուք ռիսկի եք ենթարկում ձեր կյանքը, վերջույթները կամ ունեցվածքը: Ի՞նչ են անում մարդիկ, երբ կանգնած են ռիսկի դեմ-հանդիման: Ընդհանուր առմամբ մենք՝ որպես վարորդներ, սեփականատերեր կամ եգիպտացորեն վաճառողներ, ներդրողներ կամ սպառողներ ցանկանում ենք խուսափել անորոշությունից: Եթե մենք ցանկանում ենք խուսափել ռիսկից և անորոշությունից, ուրեմն մենք «ռիսկախույս» ենք:

Ամձը ռիսկախույս է, եթե որևէ գումարի եկամտի կորստից նրա տիպականությունը ավելի մեծ է, քան նույնքան գումարի եկամտի ձեռքբերումից ստացած հաճույքը: Օրինակ, ենթադրենք՝ մեզ առաջարկում են գիր ու դուշ խաղալ այն պայմանով, որ 1000 դոլար կշահենք, եթե գիր ընկնի և 1000 դոլար կկորցնենք, եթե դուշ ընկնի: Այս գրագի մաթեմատիկական սպասումը 0 է (որը հավասար է $+\$1000 \cdot 1/2$ հավանականությամբ և $-\$1000 \cdot 1/2$ հավանականությամբ): Օ մաթեմատիկական սպասումով գրագը կոչվում է *արդար գրագ*: Եթե մենք բոլոր արդար գրագները մերժում ենք, ուրեմն ռիսկախույս ենք:

Օգտակարություն հասկացության առումով, որը մենք քննարկեցինք II գլխում, ռիսկից խուսափումը նույնն է, ինչ որ *եկամտի սահմանային*

օգտակարության նվազումը: Եթե մենք ռիսկա-տույս ենք, ապա դրանից հետևում է, որ եկամտի ռացիոնիզ քանակություն չափելուց ստացված ավելյալ օգտակարությունն այնքան մեծ չէ, որ-ան օգտակարության կորուստը եկամտի նույն անակությունը կորցնելուց: Արդար գրագի դեպ-ում, ինչպիսին գիր ու դուշ խաղալն է, մաթեմա-տիկական սպասումը 0 է: Բայց օգտակարության մաստով այն բավարարվածությունը, որ դուք անելու եք, ավելի փոքր է, քան բավարարվա-ությունը, որ կորցնելու եք:

Օրինակ՝ պարզ է, որ որպես ագարակատեր գիպտացորեն մշակելիս ես պետք է պայքարեմ նույն անակնկալների դեմ: Բայց արդյոք ես անկանում եմ ռիսկի դիմել նաև եգիպտացորե-ի գնի հարցում: Դիցուք՝ եգիպտացորենի գնի աթեմատիկական սպասումը 1 բուշելի համար 4 դոլար է, որտեղ այս մաթեմատիկական սպասու-ը ստացվում է երկու նույնանման ելքերից՝ 3 դո-ար և 5 դոլար 1 բուշելի համար: Եթե չեմ կարող նային ռիսկից ազատվել, ապա ստիպված դի-ում եմ մի վիճակախաղի, որտեղ իմ 10.000 բու-ել եգիպտացորենը պետք է վաճառեմ կամ 0.000 դոլարով, կամ 50.000 դոլարով՝ կախված գիպտացորենի գնի համար գիր կամ դուշ ընկ-ելուց:

Բայց ըստ ռիսկից խուսափելու կամ նվազող ահմանային օգտակարության սկզբունքի ես գերադասեմ որոշակիությունը: Այսինքն՝ ես կգե-ադասեմ խուսափել գնի փոփոխության ռիսկից՝ գիպտացորենը վաճառելով մաթեմատիկական պասման 4 դոլար գնով՝ ստանալով ընդամենը 0.000 դոլար: Ինչու՞: Որովհետև ավելի ցավալի է 0.000 դոլար կորցնելու հեռանկարը, քան հաճե-ր՝ 10.000 դոլար շահելու հեռանկարը: Եթե իմ ե-ամուտը նվազի և դառնա 30.000 դոլար, ես պետք է կրճատեմ կարևոր ապրանքների սպա-ումը, ինչպիսիք են միսը կամ նոր ավտոմեքե-ան: Մյուս կողմից՝ լրացուցիչ 10.000 դոլարը արող է այնքան էլ կարևոր չլինել, եթե դրանով նվելու եմ միայն գեղեցիկ հնաոճ իրեր կամ նոր 00 ձիաուժանոց, 8 արագություն ունեցող և օ-ասառիչով սիգամարզ հնձելու մեքենա:

Ընդհանուր առմամբ այլ հավասար պայման-երում, մարդիկ ռիսկախույս են և որոշակին գե-ադասում են սպառման անորոշ մակարդակից: Ի՞նչ պատճառով էլ սպառման մեք անորոշություն-ը կամ ռիսկը փոքրացնող գործողությունները

հանգեցնում են տնտեսական բարեկեցության բարձրացման:

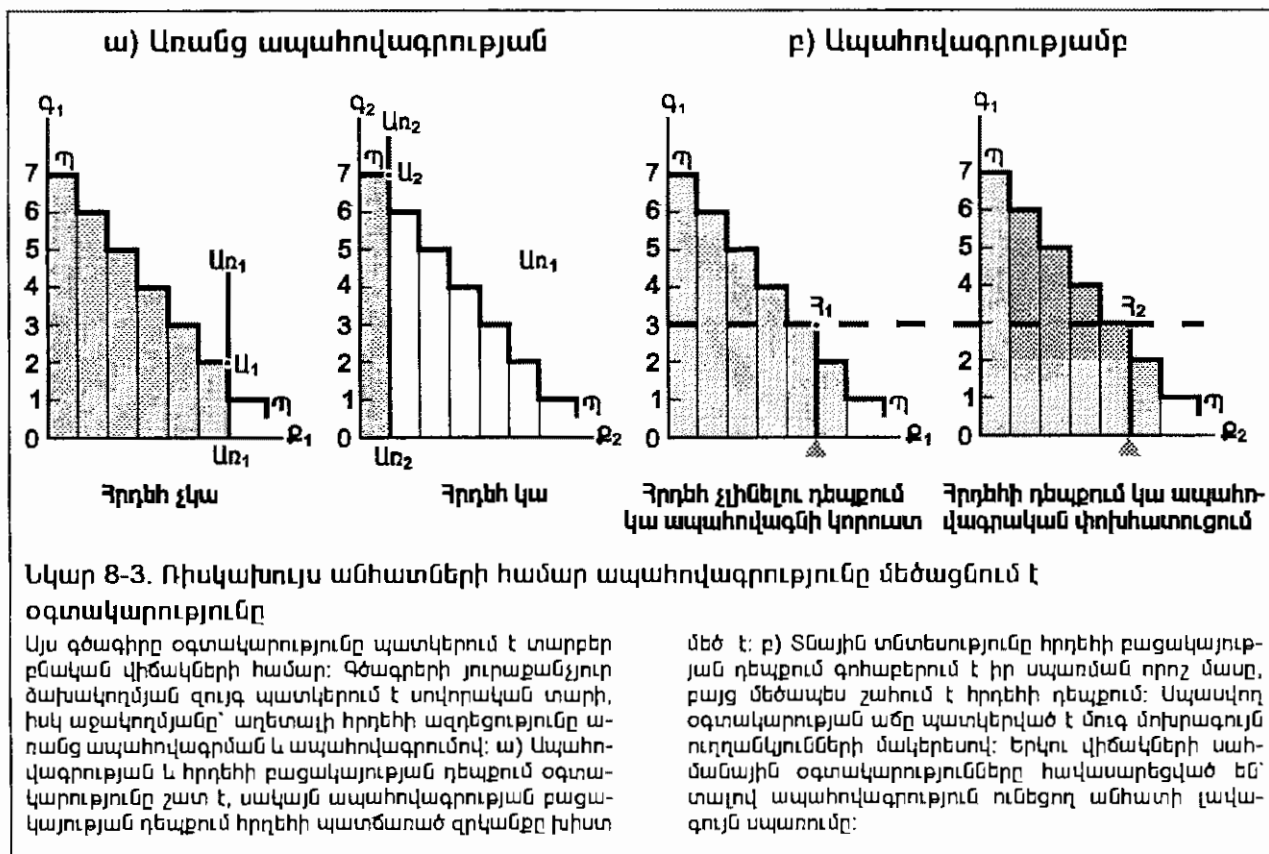
ԱՊԱՅՈՎԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՌԻՍԿԻ ՍՓՈՐՏԸ

Ռիսկախույս անհատները ցանկանում են շրջան-ցել ռիսկը: Սակայն ռիսկը չի կարելի պարզապես թաղել: Երբ տուն է այրվում, երբ տրանսպորտա-յին պատահարի ժամանակ մարդ է զոհվում, կամ երբ ժայթքած նավթը ողողում է ծովափը, ապա ինչ-որ տեղ ինչ-որ մեկը պետք է կրի ծախսերը:

Շուկաները ռիսկը կառավարում են ռիսկը սփռելով: Այդ գործընթացը մեկ առանձին անհա-տի շատ մեծ ռիսկը տրոհում է մեծ թվով մարդ-կանց համար շատ փոքր ռիսկերի: Ռիսկի սփռ-ման հիմնական եղանակը ապահովագրությունն է, որը մոլախաղի մի հակառակ տեսակն է:

Օրինակ՝ տունը հրդեհից ապահովագրելիս տնատերերը ապահովագրական ընկերության հետ կարծես թե գրագ են գալիս, որ տունը կայր-վի: Եթե դա տեղի չի ունենում, քանի որ այրվելու հավանականությունը շատ փոքր է, ապա տնա-տերերը ապահովագրական փոքր վճար են մու-ծում: Եթե տունն այրվում է, ապա ընկերությունը պարտավոր է տնատիրոջ վնասը փոխհատուցել նախապես համաձայնեցված չափով: Սա ճիշտ է նաև պատահարից, կյանքը, ավտոմեքենան ա-պահովագրելիս կամ ցանկացած այլ ապահո-վագրության դեպքում:

Ապահովագրական ընկերությունը ռիսկը սփռում է՝ միավորելով մեծ թվով տարբեր ռիսկեր: Նա կարող է ապահովագրել միլիոնավոր տներ, մարդկանց կյանք կամ մեքենաներ, հազարավոր գործարաններ կամ հյուրանոցներ: Ապահովագ-րական ընկերության առավելությունն է, որ այն, ինչը անկանխատեսելի է անհատի համար, կան-խատեսելի է բնակչության համար: Ասենք՝ Ինլեն-դի հակահրդեհային ապահովագրական ընկե-րությունը ապահովագրում է յուրաքանչյուրը 100.000 դոլար արժողությամբ 1 միլիոն տուն: Որևէ տան այրվելու հավանականությունը մեկ տարվա համար 1-ն է 1000-ից: Այդ դեպքում Ին-լենդի վնասի մաթեմատիկական սպասումը մեկ տարվա համար հավասար է $0,001 \times \$100.000 = \$100$ յուրաքանչյուր տան համար: Ընկերությունը յուրաքանչյուր տնատիրոջից գանձում է 100 դո-լար գումարած ևս 100 դոլար վարչական ծախսե-րի և պահուստների համար:



Յուրաքանչյուր տնատեր կանգնած է ընտրության առջև՝ կամ տարեկան 200 դոլարի *անխուսափելի* կորուստ, կամ 1000-ից մեկ հավանականությամբ 100.000 դոլարի *հնարավոր* աղետալի կորուստ: Ռիսկախույս տնային տնտեսությունը աղետալի կորուստի փոքր հնարավորությունից ազատվելու նպատակով նախընտրում է գնել ապահովագիր, որն ավելի քան արժե, քան կորուստի մաքեմատիկական սպասումը: Ապահովագրական ընկերությունները կարող են այնպիսի ապահովագիր սահմանել, որ ընկերությանը շահույթ բերի և միևնույն ժամանակ ավելացնի անհատների ստանալիք ակնկալվող օգտակարությունը: Որտեղից է գալիս այդ հավելումը: Դա գալիս է նվազող սահմանային օգտակարության օրենքից, ըստ որի՝ շահելից գումարի օգուտը գնահատվում է ավելի պակաս, քան նույն չափով գումարի կորուստի ցավը:

Նկար 8-3-ի օգնությամբ, որը շատ նման է նկար 8-2-ին, կարող ենք ցույց տալ, թե ապահովագրության միջոցով ռիսկի սփռումը ինչու է տնտեսապես շահավետ: Գծագրերի ծախսակողմ-

յան զույգը ցույց է տալիս, թե ինչ է կատարվում, երբ անհատը ապահովագրություն չի գնում: Գծագրերի աջակողմյան զույգը ցույց է տալիս, թե ինչ է կատարվում ապահովագրման դեպքում: Յուրաքանչյուր դեպքում կա երկու «բնական վիճակ»՝ առաջին և երրորդ գծագրերը ցույց են տալիս այն դեպքը, երբ հրդեհի չկա, իսկ երկրորդը ու չորրորդը ցույց են տալիս հրդեհի լինելու դեպքը:

Ապահովագրության բացակայության դեպքում մարդիկ հանդիպում են տնավորման (կամ ավտոմեքենաների, կամ առողջապահության) շատ տարբեր առաջարկների՝ կախված պատահականությունից: Ապահովագրություն ձեռք բերելով՝ մարդիկ ազատվում են հրդեհի կամ այլ աղետալի պատահարների ռիսկից՝ այդպիսով յուրաքանչյուր բնական վիճակում հավասարեցնելով սպառումը: Օրինակ՝ նկար 8-3 (ա)-ի I բնական վիճակում սպառումը շատ մեծ է, իսկ II բնական վիճակում՝ փոքր: բ) մասում ապահովագրության վարձը վճարելով՝ անհատը մի քիչ պակասեցնում է սպառումը, բայց մեծապես շահում է

րդեհի բռնկման դեպքում: Նվազող սահմանա-
ն օգտակարության պատճառով, ապահովագ-
րություն չունենալու դեպքում սպասվող օգտա-
արությունն ավելի փոքր է, քան այն դեպքում,
րբ մարդիկ բավականաչափ ապահովագրական
արժ են մուծում նույն կարգի տնավորում (ավ-
տոմեքենա կամ առողջություն) ապահովելու հա-
ար, անկախ այն բանից, թե կյանքի զառը որ
ողմի վրա կընկնի:

Այսպիսով մենք տեսնում ենք, թե ապահո-
ագրությունը, որը մոլախաղի սոսկ մեկ այլ ձև է,
նչպես է միանգամայն հակառակ ազդեցությունն
ւնենում: Չնայած որ եղանակը ռիսկ է առաջ բե-
ում, ապահովագրությունն օգնում է փոքրացնել
սփռել այն:

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ՇՈՒԿԱՆԵՐԸ ԵՎ ՌԻՍԿԻ ԲԱԸՆՈՒՄԸ

ովորաբար մենք ապահովագրությունը համա-
ում ենք ռիսկից խուսափելու հիմնական եղա-
ակ, սակայն շուկայական տնտեսությունում այդ
ործառույթը կատարում են նաև ֆինանսական
իջոցների շուկաները: Դա տեղի է ունենում, ո-
ովհետև *նյութական* արտադրամիջոցների ֆի-
ւանսական սեփականատիրությունը կարող է
ազանթիվ սեփականատերերի միջև բաշխվել՝
նկերակցային սեփականատիրության մեխա-
իզմի միջոցով:

Դիտարկենք քաղաքացիական նոր ինքնա-
իռ ստեղծելու համար կատարվող ներդրումնե-
ի օրինակը: Բոլորովին նոր ինքնաթիռի ստեղ-
ումը, ներառյալ գիտահետազոտական աշխա-
անքը, կարող է պահանջել 1 միլիարդ դոլարի
երդրում 10 տարվա ընթացքում: Այսուհանդերձ,
րաշխիք չկա, թե ինքնաթիռը իրացման բավա-
անաչափ մեծ շուկա կգտնի և կփոխհատուցի
երդրված միջոցները: Այսպիսի ռիսկով գործա-
արության համար միջոցներ կամ հակում քչերն
ւնեն:

Շուկայական տնտեսություններն այս խնդի-
ը լուծում են հանրային պատկանելիության ըն-
երակցությունների միջոցով: Բոլոր ընկերու-
ան սեփականատերերը միլիոնավոր մարդիկ են
կենսաթոշակային հիմնադրամներ, որոնցից ոչ
եկին բաժնետոմսերի մեծ մասը չի պատկանում:
արկածային մի օրինակ դիտարկելու համար
ոինգ ձեռնարկության սեփականությունը հավա-
արապես բաժանենք 1 միլիոն անհատների մի-
և: Այդ դեպքում 1 միլիարդ դոլարի ներդրումը

յուրաքանչյուրի համար վերածվում է 1000 դոլա-
րի: Սա այնպիսի ռիսկ է, որին շատերը կկամենա-
յին դիմել, եթե Բոինգի բաժնետոմսերի հատույցը
բավական գրավիչ թվա:

Ռիսկի սփռման սկզբունքը դուրս է գալիս
նաև միջազգային ասպարեզ: Մեծ չափերի հաս-
նող ներդրումների և արտադրության ռիսկը կի-
սում են ճապոնիայի, Անգլիայի, Գերմանիայի և
այլ երկրների ներդրողները, երբ նրանք ձեռք են
բերում ամերիկյան ընկերակցությունների բաժ-
նետոմսեր: Եվ այնպես, ինչպես ապահովագրա-
կան ընկերությունը ռիսկը փոքրացնում է՝ տներ
ապահովագրելով՝ տարբեր քաղաքներում, այդ-
պես էլ մենք՝ որպես ներդրողներ, մեր արժեթղթե-
րի փաթեթի ռիսկը կարող ենք փոքրացնել՝ աշ-
խարհի տարբեր երկրների ընկերությունների ար-
ժեթղթեր գնելով:

*Ֆինանսական միջոցների կամ ռիսկի հետ
կապված անհատական ներդրումների սեփակա-
նատիրությունը մեծաթիվ սեփականատերերի
միջև բաշխելով՝ ֆինանսական միջոցների շուկա-
ները ռիսկը կարող են սփռել և ավելի մեծ ներդ-
րումների ու ռիսկի հնարավորություն ընձեռել,
քան դա ընդունելի է անհատ սեփականատերերի
համար:*

Վերավաճառքային պղպջակներ: Մեր քննարկու-
մը ենթադրում էր, որ վերավաճառողները, ներդ-
րողները և ապահովագրողները անորոշ իրադար-
ձությունների բավական լավ կանխատեսումներ
են կատարում: Մահկանացու վերավաճառողների
կանխատեսումներն ինչ չափով որ ճիշտ լինեն,
այդ չափով էլ նրանք կայունացնող օգտակար
գործ կկատարեն, ինչպես որ դա անում են կառա-
վարության գործակալությունները՝ օգնելով հա-
վաքել ու տարածել այն տվյալները, որոնց հիման
վրա էլ կատարվում են այդ բանական մասնավոր
կանխատեսումները: Եվ եթե նույնիսկ մի քանի
կանխատեսողներ միլիոնավոր դոլարների արժո-
ղության գործարքներ կատարելիս հիմարաբար
աստղագուշակության տվյալներ են օգտագոր-
ծում, ապա նրանք շուտով դուրս կնդկեն, իրենց
ֆինանսական միջոցները սպառվելուն պես:

Սակայն կանխատեսումներ կատարելը,
հատկապես ապագայի վերաբերյալ, լի է պատա-
հականություններով, և մենք պետք է հաշվի առ-
նենք խելահեղ վարքի հնարավորությունը: Ժա-
մանակ առ ժամանակ ներդրողները կորցնում են
իրատեսությունը և զոհ դառնում ասեկոսենների,
հույսին ու վախին: Երբեմն վերավաճառքը զանգ-
վածային այնպիսի վարակի բնույթ է կրում, ինչ-

պիսիւն է պարի անբացատրելի մոլուցքը, որը սրընթաց տարածվեց միջնադարյան գյուղերում: Այդպիսին էր նաև հոլանդական վարդակակաչի մոլուցքը, երբ այդ ծաղկի մեկ գնդարմատը տնից թանկ էր, հարավային ծովերի պղպջակի դեպքը, երբ ընկերությունները առասպելական գներով վաճառեցին այն ձեռնարկությունների բաժնետոմսերը, որոնք դեռ պետք է «բացվեին հետագայում», կամ էլ, ինչպես ոմանք կարծում են, 1980-ական թվականներին դոլարի փոխանակման դրույքի երևեցները դրամափոխման արտաքին շուկաներում:

Թեպետ տնտեսագիտությունը դժվարանում է բացատրել, թե «բանական» ներդրողներն ինչու են հավատում այսպիսի *վերավաճառքային պղպջակների* խաբկանքին, այնուամենայնիվ, պատմությանը հայտնի են բազմաթիվ այդպիսի դեպքեր: Տնտեսագիտական տեսակետից ապակայունացման այսպիսի խաղերը տնտեսության վրա վատ ազդեցություն են թողնում: Որպես հետևանք, այդպիսի գործունեությունը սպառումը նկար 8-3-ի «ապահովագրության դեպքից» տանում է դեպի «առանց ապահովագրության» դեպքը: Ապակայունացող վերավաճառքային խաղերը հանգեցնում են տնտեսական բարեկեցության անկման:

ԶԱՊԱՅՈՎԱԳՐՎՈՂ

ՊԱՏԱՅԱՐՆԵՐԸ ԵՎ ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ

ԱՊԱՅՈՎԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Թեպետ, անկասկած, ապահովագրությունը ռիսկը բնակչության վրա սփռելու օգտակար միջոց է, այնուամենայնիվ, փաստ է, որ կյանքում հանդիպող բոլոր ռիսկերի համար չենք կարող ապահովագրություն գնել: Ապահովագրության շուկայի թերի լինելու պատճառը այն խիստ պայմաններն են, որ պետք է բավարարվեն, որպեսզի ապահովագրությունը շահույթով վաճառվի:

Որո՞նք են այդ պայմանները: Նախ՝ անհրաժեշտ է, որ *մեծ թվով* պատահարներ լինեն: Միայն այդ դեպքում ընկերություններն ի վիճակի կլինեն տարբեր պատահարները միավորելու և ռիսկը տարածելու այնպես, որ մեկ անհատի համար մեծ ռիսկը վերածվի շատերի համար փոքր ռիսկի: Ավելին, պատահարները պետք է համեմատաբար *անկախ* լինեն: Ապահովագրական ոչ մի շրջահայաց ընկերություն իր բոլոր հակահրդեհային ապահովագրերը չի վաճառի նույն շեն-

քում ապրողներին կամ երկրաշարժից ապահովագրությունը չի վաճառի միայն Սան Ֆրանցիսկոյում: Ընդհակառակը, ապահովագրական ընկերությունները աշխատում են ընդգրկել տարբեր և անկախ ռիսկի տեսակներ: Եվ, վերջապես, ապահովագրությունը պետք է համեմատաբար զերծ լինի բարոյական վտանգից: *Բարոյական վտանգ* առկա է, երբ ապահովագրված անհատը կարող է այնպես վարվել, որ ապահովագրված պատահարը տեղի ունենա, և ինքը ֆինանսապես օգուտ ստանա: Երբ այս բոլոր պայմանները բավարարված են, երբ կան ռիսկի շատ տեսակներ՝ բոլորը շատ թե քիչ անկախ, երբ բոլոր հավանականությունները կարող են ճշգրիտ գնահատվել և անհատական շահամոլությամբ չապականվել, ապա ապահովագրության մասնավոր շուկան կբարգավաճի:

Հասարակական ապահովագրություն: Ի՞նչ կարելի է ասել այն դեպքերի մասին, երբ շուկայի ծախողումներ կան, քանի որ մասնավոր ապահովագրության պայմանները բավարարված չեն: Այդ իրավիճակներում մեծ դեր կարող է խաղալ հասարակական ապահովագրությունը, որը կառավարության ձեռնարկած պարտադիր ապահովագրությունն է: Երբեմն մասնավոր ապահովագրությունը մատչելի չէ, կամ էլ գները նպաստավոր չեն բարոյական վտանգի կամ անբարենպաստ ընտրանքի պատճառով: *Անբարենպաստ ընտրանքը* ծագում է այն դեպքում, երբ ապահովագրության ամենահավանական գնորդները ամենամեծ ռիսկի ենթակա մարդիկ են: Սա տեղի ունի, երբ առողջության ապահովագրությունը մեծ մասամբ գնում են հիվանդները՝ այդպիսով առողջների ապահովագրության գինը բարձրացնելով սպասվող արժեքից շատ ավելի: Ապահովագրության շուկայի ծախողումներ լինում են գործազրկության, առողջության և որոշ չափով նաև ծերության տարեկան ապահովագրության մեջ:

Այս պարագաներում կառավարությունը կարող է միջամտել և ապահովագրությունն ընդլայնել: Կառավարության հսկայական ֆինանսական պահուստները, ինչպես նաև համընդհանուր ապահովագրության միջոցով թուր ընտրանքից խուսափելու կարողությունը կառավարության առաջարկած ապահովագրությունը կարող է դարձնեն բարեկեցության բարձրացման միջոց:

Բ. ԽԱՂԵՐԻ ՏԵՍԻՏԻՎՈՒՆ

Ռազմավարական մտածողությունը հակառակորդին գերազանցելու արվեստն է՝ գիտակցելով, որ հակառակորդը ցանկանում է անել նույնը:

Avinash Dixit and Barry Nalebuff, *Thinking Strategically* (1991)

Տնտեսական կյանքը հարուստ է այնպիսի իրավիճակներով, երբ մարդիկ, ձեռնարկությունները լայն երկրները գերակշռության հասնելու նպատակով խորամանկում են: Խմբաշնորհները, որ մենք ուսումնասիրեցինք նախորդ գլխում, երբեմն նման են տնտեսական պատերազմի մեջ: Այդպիսի թշնամական հակամարտություն եղել է անցյալ արում, երբ Վանդերբիլտը և Դրում իրենց զուգահեռ երկաթգծերով բեռների փոխադրավարձը սնունդի հատ իջեցնում էին: Վերջին տարիներին Ջոնսոնի նետալ էյրլայնը փորձում էր հաճախորդներ խլել իր խոշոր ախտյաններից՝ առաջարկելով սովորականից շատ էժան ուղեվարձ: Երբ Ամերիկան էյրլայնգի և Յունայտիդ էյրլայնգի միջև ստոր օդուղիները որոշում էին, թե ինչպես հաճադեն, նրանք պետք է հաշվի առնեին նաև, թե որոնց հակադեցությանը Քոնտինենտալ էյրլայնը ինչպես կպատասխաներ, և այսպես շարունակ: Այս իրավիճակները բնորոշում են տնտեսագիտական վերլուծության այն ոլորտը, որ հայտնի է որպես «խաղերի տեսություն»:

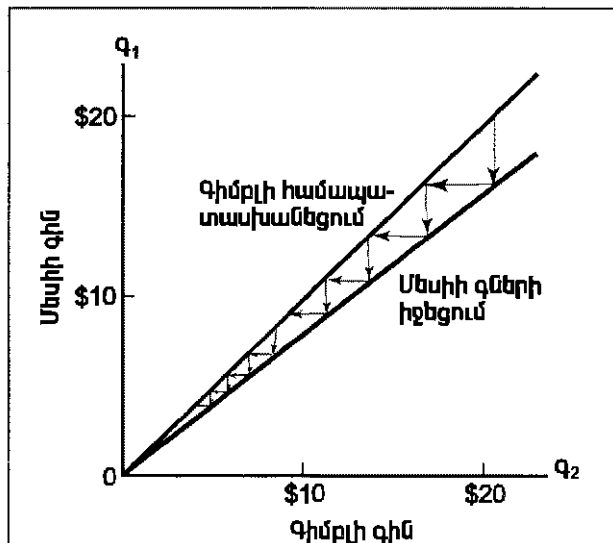
Խաղերի տեսությունն ուսումնասիրում է, թե երկու կամ ավելի *խաղացողներ* կամ կողմեր ինչպես են ընտրում իրենց գործողությունները լայն ռազմավարությունները, որոնք միասնաբար սզդում են յուրաքանչյուր մասնակցի վրա: Այս տեսությունը, որի՝ շախմատից, բրիջից և պատերազմից վերցված եզրաքանությունը կարող է եթևամտություն թվալ, իրականում շատ կարևոր է: Այն մեծապես զարգացրել է ծագումով հունգարացի համարել մաթեմատիկոս Ջոն Ֆոն Նոյմանը (1903-1957): Մենք համառոտ կներկայացնենք խաղերի տեսության հիմնական հասկացությունները և կքննարկենք դրա որոշ կարևոր կիրառությունները:

Սկսենք նկար 8-4-ում պատկերված գների իջեցման շարժի քննարկումից: Նյու Յորքում սովոր Մեսիի հանրախանութը սովորաբար գուլագում էր. «Մենք 10 տոկոսով էժան ենք վաճառում»: Իսկ նրա ախտյանը՝ Գիմբլի հանրախանութը, գովագում էր. «Մեզ մոտ ամենացածր գներն

են»: Ուղղահայաց սլաքները ցույց են տալիս գների իջեցումը Մեսիի հանրախանութում, իսկ հորիզոնական սլաքները՝ Գիմբլի պատասխան ռազմավարությունը գնի յուրաքանչյուր իջեցման դեպքում:

Գործողությունների և հակադեցությունների հետագծին նայելով՝ տեսնում ենք, որ այսպիսի հակամարտությունն ավարտվում է երկուսի համար էլ կործանարար զրոյական գնով: Ինչու: Որովհետև միակ գինը, որ երկուսի ռազմավարության հետ համատեղելի է, զրոյական գինն է: Զրոյի 90 տոկոսը զրո է:

Մեսիին ի վերջո հասկանում է, որ երբ ինքը իջեցնում է գինը, Գիմբլը համապատասխանեցնում է իր գները: Մեսիին միայն կարճատես լինե-



Նկար 8-4. Թե ինչ է տեղի ունենում, երբ երկու ձեռնարկություններ համառում են գներն անընդհատ իջեցնելով

Աստիճանի նայելով՝ կարելի է տեսնել, որ շարունակաբար գները իջեցնելը հանգեցնում է երկու ախտյանների համար էլ ամենացածր գնին:

ԳՆԵՐԻ ԿԱՏԵՐԱԳԸ

		Մեսիի հանրախանութ	
		Բնականոն գին*	Գների պատերազմ
Գինքի հանրա- խանութ	Բնականոն գին*	Ա*	\$10
		Բ	-\$100
	Գների պատերազմ	Գ	-\$10
		Դ	-\$50
		Ե	-\$100
		Զ	-\$50

* ԳԵՐԻՉԽՈՂ ՈՋԱԳՄԱՎԱՐՈՒՄ

+ ԳԵՐԻՉԽՈՂ ԽԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒՄ

ՆԿԱՐ 8-5. ՇԱԽՈՒՄՆԵՐԻ ԱՊՅՈՒՍԱԿԸ ԳՆԵՐԻ ԿԱՏԵՐԱԳԻ ՂԵՎՅՈՒՄ

Շախոմները աղյուսակը ցույց է տալիս, թե տարբեր ռազմավարությունները ինչպես են խաղացողների տարբեր շախոմների կամ շախոմների հանգեցնում: Գիմերի ԽաՆՐԱԽԱՆՈՒՄ ՈՒՄ ՈՋԱԳՄԱՎԱՐՈՒՄՆԵՐԻ ԵՐԿՈՒ ՂԵՆՈՒՄՈՒՄ, որոնք պատկերված են տողերով: Մեսիի ԽաՆՐԱԽԱՆՈՒՄԸ կարող է ընտրել սյունակներով պատկերված իր երկու ռազմավարություններից մեկը:

Վանդակներում պատկերված թվերը ցույց են տալիս երկու խաղացողների շախոմները: Օրինակ՝ Գ վանդակում Գիմերը խաղում է «գների պատերազմ», իսկ Մեսիին՝ «բնականոն գին»: Արդյունքում Գիմերը շախոմ է -100 դոլար, իսկ Մեսիին՝ -10 դոլար: Խորհելով յուրաքանչյուր խաղացողի լավագույն ռազմավարության մասին՝ հանգում ենք Ա վանդակի գերիշխող հավասարակշռությանը:

լու ՂԵՎՅՈՒՄ կկարծի, թե գները երկար ժամանակ կարող է ցածր պահել իր ախտյանի գներից: Շուտով նա կհասկանա, որ շուկային տիրում են երկու ձեռնարկություններ: Իհարկե, եթե միայն երկու վաճառողներ լինեին և հակամիավորման օրենքներ չլինեին, ապա այդ երկու ձեռնարկությունները կարող էին դավադիր համաձայնության գալ ընդհուպ մինչև մենաշնորհի մակարդակը և առավելագույնի հասցնել միացյալ շախոմը:

Հենց որ ձեռնարկություններն սկսում են մտածել, թե իրենց գործողությունները մյուս ձեռնարկությունների վրա ինչ ազդեցություն կունենան, մենք մտնում ենք խաղերի տեսության թագավորությունը:

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Սկսում ենք՝ խաղերի տեսության հիմնական տարրերը ներկայացնելով երկշնորհի գների պատերազմում: Սա այնպիսի իրավիճակ է, երբ շուկան մատակարարում են երկու ձեռնարկություններ, որոնք որոշում են՝ մտնել՝ արդյոք կործանարար ցածր գների տնտեսական պատերազմի մեջ, թե՞ ոչ: Պարզության համար ենթադրենք, թե երկու ձեռնարկություններն էլ ունեն և՛ ծախսի, և՛ պա-

հանջարկի նույն կառուցվածքը: Այնուհետև, ձեռնարկություններից յուրաքանչյուրը կարող է ընտրել բնականոն գինը պահպանելու քաղաքականությունը կամ կարող է գինն իջեցնել սահմանային ծախսից՝ փորձելով ախտյանին սնանկացնել: Երկշնորհի խաղում նոր տարրն այն է, որ ձեռնարկության շախոմը կախված է ինչպես ախտյանի, այնպես էլ սեփական ռազմավարությունից:

Երկու ձեռնարկությունների կամ մարդկանց փոխազդեցությունը հարմար է ներկայացնել երկուդմ շախոմների աղյուսակով: Շախոմների աղյուսակը երկու խաղացողների խաղի ռազմավարություններն ու շախոմները պատկերելու միջոց է: Նկար 8-5-ը ցույց է տալիս շախոմները՝ երկու խաճիկների երկշնորհի գների խաղում: Դիցուք՝ ձեռնարկություններից ամեն մեկը միաժամանակ և մյուսից անկախ ընտրում է որևէ գին: Ձեռնարկությունը կարող է կամ բնականոն գին սահմանել կամ որոշել գների պատերազմ սկսել՝ ընտրելով սահմանային ծախսից ցածր գին: Ձեռնարկությունն ընտրում է շախոմների աղյուսակի իր համապատասխան տողերում կամ սյունակներում թվարկված ռազմավարություններից մեկը: Օրինակ՝ Մեսիին ընտրում է աղյուսակի երկու սյունակներից որևէ մեկը, իսկ Գիմերը՝ աղյուսակի երկու տողերից որևէ մեկը:

Միավորելով ամեն մի երկշնորհատիրոջ երկու որոշումները՝ ստանում ենք չորս հնարավոր ելքեր, որոնք պատկերված են աղյուսակի չորս վանդակներում: Վերևի ձախակողմյան Ա վանդակը ցույց է տալիս այն ելքը, երբ երկու ձեռնարկություններն էլ ընտրում են բնականոն գին: Դ-ն այն ելքն է, երբ երկուսն էլ ընտրում են գների պատերազմը: Բ-ն և Գ-ն այն ելքերն են, երբ մեկն ընտրում է բնականոն գինը, իսկ մյուսը՝ պատերազմական գինը:

Վանդակներում պատկերված թվերը ցույց են տալիս երկու ձեռնարկությունների շահումները, այսինքն՝ ամեն մի ձեռնարկության շահույթները չորս ելքերից յուրաքանչյուրում: Ձախակողմյան ստորին վանդակի հոծանիշ թիվը ցույց է տալիս ձախակողմյան խաղացողի (Գիմբլի) շահումը, իսկ վերին աջակողմյան վանդակի սովորական միշերով թիվը ցույց է տալիս վերևի խաղացողի (Սեսիի) շահումը: Շահումները մեկը մյուսի հայելային պատկերներն են, քանի որ ձեռնարկությունները նույնական են:

ԱՅԼԵՆՏՐԱՆՔԱՅԻՆ ՈԱԶՄԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Այժմ, երբ արդեն տեսանք խաղի հիմնական կառուցվածքը, քննարկենք, թե դուք՝ որպես խաղացող, ինչպես պետք է ձեզ պահեք երկշնորհի կամ ցանկացած այլ խաղում: Տնտեսագիտության մեջ ենթադրում ենք, որ ձեռնարկություններն առավելագույնի են հասցնում շահույթը, իսկ սպառողները՝ ստացած օգտակարությունը: Խաղերի տեսության մեջ մեր տարրն այն է, որ պետք է մտածեք հակառակորդի նպատակների և գործողությունների մասին և *ձեր* որոշումը կայացնեք՝ հիմնվելով հակառակորդի նպատակների և գործողությունների վերլուծության վրա: Բայց միշտ պետք է հիշել, որ հակառակորդը նույնպես վերլուծում է ձեր ռազմավարությունը: Այլ խոսքով ասած՝ ընտրեք ռազմավարությունը՝ որոշելով, թե ձեզ համար որն է ամենալավ ելքը և ենթադրելով, որ հակառակորդը գործում է ռազմավարաբար և գործում է իր լավագույն շահից ելնելով¹:

Եկեք այս սկզբունքը կիրառենք երկշնորհի օրինակում: Նախ՝ նկատենք, որ մեր երկու ձեռնարկություններն ամենամեծ *համատեղ* շահույթն ունեն Ա ելքում: Ձեռնարկություններից յուրա-

քանչյուրը 10 դոլար է շահում, երբ երկուսն էլ հետևում են բնականոն գնի ռազմավարությանը: Ծայրահեղ հակառակ ելքում գների պատերազմն է, երբ ձեռնարկություններից յուրաքանչյուրը իջեցնում է գինը և մեծ կորուստներ կրում:

Միջանկյալ տեղում են երկու հետաքրքիր ռազմավարություններ, երբ ձեռնարկություններից միայն մեկն է դիմում գների պատերազմի: Օրինակ՝ Գ ելքում Սեսիի հանրախանութը հետևում է բնականոն գների քաղաքականությանը, իսկ Գիմբլի հանրախանութը դիմում է գների պատերազմի: Գիմբլը տիրում է շուկայի մեծ մասին և մեծ գումար կորցնում, քանի որ վաճառում է ծախսից ցածր գնով: Սեսիի համար փաստորեն ավելի լավ է վաճառքը շարունակել բնականոն գնով, քան թե դիմել պատասխան քայլերի:

Գերիշխող ռազմավարություն: Դիտարկվող հնարավոր ռազմավարություններից պարզագույն դեպքը գերիշխող ռազմավարությունն է: Այսպիսի իրավիճակ ստեղծվում է, երբ խաղացողներից մեկն ունի լավագույն ռազմավարություն, *անկախ մյուս խաղացողի ընտրած ռազմավարությունից*:

Գների պատերազմի մեր խաղի մեջ, օրինակ՝ քննարկենք Գիմբլի հանրախանութի հնարավորությունները: Եթե Սեսիի հանրախանութը վաճառում է բնականոն գնով, ապա Գիմբլը կունենա +10 դոլարի շահույթ՝ եթե բնականոն գին խաղա, և կունենա -100 դոլարի կորուստ՝ եթե տնտեսական պատերազմ հայտարարի: Մյուս կողմից՝ եթե Սեսիի հանրախանութը պատերազմ սկսի, ապա Գիմբլը կկորցնի 10 դոլար՝ եթե հետևի բնականոն գնին, և կկորցնի 50 դոլար՝ եթե ինքը նույնպես տնտեսական պատերազմի մեջ մտնի: Կարող եք տեսնել, որ նման տրամաբանությունը ճիշտ է նաև Սեսիի համար: Այդ պատճառով էլ՝ անկախ նրանից, թե որևէ ձեռնարկություն ինչ ռազմավարություն է ընտրում, մյուսի լավագույն ռազմավարությունը բնականոն գին պահպանելն է: *ԳՆԵ-րի պատերազմի խաղում բնականոն գինը երկու ձեռնարկությունների համար էլ գերիշխող ռազմավարություն է*:

Երբ երկու (կամ բոլոր) խաղացողներն էլ ունեն գերիշխող ռազմավարություն, ապա ասում ենք, որ ելքը գերիշխող հավասարակշռությունն է: Նկար 8-5-ում տեսնում ենք, որ Ա ելքը գերիշխող հավասարակշռություն է, որովհետև դա ստացվում է այն իրավիճակում, երբ երկու ձեռնարկություններն էլ վարում են իրենց գերիշխող ռազմավարությունը:

¹ Տնտեսագիտությունից և առօրյա կյանքից վերցված օրինակներով լեցուն խաղերի տեսության սրամիտ և հետաքրքրությամբ կարդացվող ներածություն է պարունակում Avinash Dixit and Barry Nalebuff, *Thinking Strategically* (Norton, New York, 1991) գիրքը:

Հակամարտության խաղ

		Մեսիի հանրախանութ	
		Բարձր գին	Բնականոն գին*
Գիմբլի հանրախանութ	Բարձր գին	Ա \$100	Բ \$150
	Բնականոն գին*	Գ \$30	Դ \$10
		\$150	\$10

* Նեշի հավասարակշռություն

Նկար 8-6. Ի՞նչն է գայթակղում գինը բարձրացնելու մենաշնորհային մակարդակի

Հակամարտության խաղում ձեռնարկություններից յուրաքանչյուրը կարող է շահել 10 դոլար՝ պահպանելով բնականոն գինը: Եթե երկուսն էլ գինը բարձրացնում են մենաշնորհային մակարդակի, ապա նրանց շահույթի ընդհանուր գումարը առավելագույնի է հասնում: Այնու-

ամենայնիվ, յուրաքանչյուր ձեռնարկության «խաբելու» և իր շահույթը մեծացնելու գայթակղությունը դավադիր համաձայնության բացակայության դեպքում ապահովում է բնականոն գնի հավասարակշռության տիրապետությունը:

Նեշի հավասարակշռություն: Հետաքրքիր իրադրություններից շատերը գերիշխող հավասարակշռություն չունեն, հետևաբար՝ պետք է առաջ անցնել: Այս դեպքն ուսումնասիրելու համար կարող ենք օգտագործել երկշնորհի մեր օրինակը: Այս օրինակում, որը կկոչենք հակամարտության խաղ, ձեռնարկություններից յուրաքանչյուրը քմնարկում է գինը բնականոն պահելու կամ մինչև մենաշնորհային գին բարձրացնելու և մենաշնորհային շահույթ ստանալու հնարավորությունը:

Հակամարտության խաղը պատկերված է Նկար 8-6-ում: Ձեռնարկությունները կարող են մնալ իրենց բնականոն գնի այն հավասարակշռության մեջ, որ մենք տեսանք գների պատերազմի խաղում, կամ կարող են փորձել բարձրացնել գինը՝ որոշ մենաշնորհային շահույթ ստանալու նպատակով: Նախ՝ նկատենք, որ մեր երկու ձեռնարկությունները առավելագույն համատեղ շահույթ ունեն Ա վանդակում, որտեղ նրանք ամբողջությամբ վերցված 300 դոլար են վաստակում, երբ յուրաքանչյուրը հետևում է գները բարձրացնելու ռազմավարությանը: Ա իրավիճակն այնպիսին է, որ ձեռնարկությունները, գները բարձրացնելով՝ դրսևորում են մենաշնորհային վարքագիծ: Ծայրահեղ հակառակ դեպքը բնականոն գների մրցակցային տիպի ռազմավարությունն է, երբ ձեռնարկություններից յուրաքանչյուրն ունի 10 դոլարի շահույթ:

Միջանկյալ տեղում են երկու հետաքրքիր ռազմավարություններ, երբ ձեռնարկություններից մեկն ընտրում է բնականոն գնի, իսկ մյուսը՝ բարձր գնի ռազմավարություն: Օրինակ՝ Գ վանդակում Մեսին հետևում է բարձր գնի, իսկ Գիմբլի հանրախանութը՝ բնականոն գնի ռազմավարության: Գիմբլի հանրախանութը տիրում է շուկայի մեծ մասին և բոլոր դեպքերում ունի ամենամեծ շահույթը, մինչդեռ Մեսիի հանրախանութը փաստորեն փող է կորցնում: Բ վանդակում Գիմբլի հանրախանութն է խաղում գնի բարձրացման վրա, բայց Մեսիի հանրախանութի բնականոն գինը Գիմբլի համար կորուստ է նշանակում:

Հակամարտության խաղի այս օրինակում Գիմբլի հանրախանութը գերիշխող ռազմավարություն ունի: Նա ավելի շատ շահույթ կստանա՝ ընտրելով բնականոն գինը, անկախ այն բանից, թե Մեսիի հանրախանութն ինչ կանի: Մյուս կողմից՝ Մեսիի հանրախանութը գերիշխող ռազմավարություն չունի, որովհետև նա կցանկանա բնականոն գին խաղալ, երբ Գիմբլի հանրախանութը բնականոն գին է խաղում, և կցանկանա բարձր գին խաղալ, երբ Գիմբլի հանրախանութը բարձր գին է խաղում:

Մեսիի հանրախանութը կանգնած է բնորոշ երկրճտորանքի առջև: Խաղալ՝ բարձր՝ հուսալով, որ Գիմբլը նույնը կխաղա, թե՛ բնականոն խաղալով՝ ապահով խաղալ: Ծախումների կառուց-

ածքն ուսումնասիրելիս պարզ է դառնում, որ եսիի հանրախանութը պետք է բնականոն գին աղա: Պատճառը պարզ է: Եթե հետևեք Գիմբլի արքին, ապա, կտեսնեք, որ նա «բնականոն ին» կխաղա, անկախ նրանից, թե ինչ կանի Սեդիի հանրախանութը, որովհետև դա Գիմբլի հանախանութի գերիշխող ռազմավարությունն է: Այդ պատճառով Սեսին իր լավագույն գործողությունն ընտրելու համար պետք է ենթադրի, որ իմբլը կհետևի Գիմբլի գերիշխող ռազմավարությանը, որն անմիջապես հանգեցնում է Սեսիի նականոն գին խաղալուն: Սա ցույց է տալիս այն հիմնական կանոնը, ըստ որի՝ ռազմավարությունն ընտրելիս պետք է հիմնվել այն ենթադրության վրա, որ հակառակորդը կգործի՝ ելնելով իր լավագույն շահից:

Մեր բացահայտած լուծումը, որն իրականում ատ ընդհանուր է, կոչվում է Նեշի հավասարակշռություն (մաթեմատիկոս Ջոն Նեշի անունով): Նեշի հավասարակշռության առանձնահատկությունն այն է, որ խաղացողներից ոչ մեկը մյուսի որված ռազմավարության դեպքում չի կարող ավելացնել իր շահումը: Այսինքն՝ Ա խաղացողի որված ռազմավարության դեպքում Բ խաղացողը կարող ավելի լավ խաղալ, և Բ խաղացողի որված ռազմավարության դեպքում Ա խաղացողը կարող ավելի լավ խաղալ: Ամեն ռազմավարություն մյուս խաղացողի ռազմավարությունների լավագույն պատասխանն է: Ավելի ճշգրիտ, դիտարկենք՝ Ա ձեռնարկությունն ընտրում է Գ₁ ռազմավարությունը, իսկ Բ ձեռնարկությունը՝ Գ₂ ռազմավարությունը: (Գ₁*, Գ₂*) ռազմավարությունների զույգը Նեշի հավասարակշռություն է, եթե խաղացողներից ոչ մեկը չի կարող խաղի ավելի լավ ռազմավարություն ընտրել՝ ենթադրելով, որ մյուս խաղացողը շարունակում է իր նախընտրած ռազմավարությունը: Այսինքն՝ քանի դեռ Ա-ն շարունակում Գ₁* ռազմավարությունը, Բ-ն չի կարող ավելի լավ ընել, քան շարունակել Գ₂* ռազմավարությունը: ամանման կանոն տեղի ունի Ա-ի համար:

Նեշի հավասարակշռությունը երբեմն կոչվում է նաև չհամագործակցված հավասարակշռություն, քանի որ կողմերից յուրաքանչյուրն իր ռազմավարությունն ընտրում է առանց դավադիր ամաձայնության գալու՝ ընտրելով այն ռազմավարությունը, որ լավագույնն է իր համար, առանց հաշվի առնելու հասարակության կամ որևէ այլ կողմի բարեկեցությունը:

Կարող ենք ստուգել, որ նկար 8-6-ի աստղաչիշով նշված ռազմավարությունները Նեշի հավասարակշռության դեպքեր են: Այսինքն՝ ոչ Սեսին և ոչ էլ Գիմբլը իրենց շահումները չեն կարող

մեծացնել (բնականոն, բնականոն) հավասարակշռությանը համապատասխանող արժեքներից ավելի: Երբ Գիմբլը շարժվում է դեպի իր բարձր գնի հավասարակշռությունը, ապա նրա շահույթը 10 դոլարից դառնում է -20 դոլար, իսկ երբ Սեսիի հանրախանութն իր գինը բարձրացնում է Նեշի հավասարակշռության բնականոն գնից, ապա նրա շահույթը 10 դոլարից դառնում է -30 դոլար: (Ստուգեք, որ նկար 8-5-ում պատկերված գերիշխող հավասարակշռությունը նույնպես Նեշի հավասարակշռություն է):

ԽԱՂԵՐԻ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՈՐՈՇ ԿԱՐԵՎՈՐ ՕՐԻՆԱԿՆԵՐ

ՂԱՎԱՂԻՐ ՀԱՄԱՁԱՅՆՈՒԹՅԱՆ ԳԱՒԼ, ԹԵ՞ ԶԳԱԼ

Նկար 8-6-ը երևան է հանում մի կարևոր փաստ: Դ վանդակի աստղանիշով նշված Նեշի հավասարակշռությունը երկշնորհատերերին փաստորեն ավելի քիչ ընդհանուր շահույթ է բերում, քան մյուս ելքերից յուրաքանչյուրը: Համատեղ ամենալավ լուծումը Ա-ն է, երբ ամեն մի երկշնորհատեր բարձր գին է սահմանում, և ընդհանուր շահույթը կազմում է 300 դոլար: Ամենավատը Նեշի հավասարակշռությունն է, երբ ընդհանուր շահույթը 20 դոլար է:

Նեշի հավասարակշռությունն ինչպե՞ս կարող է իմաստ ունենալ, երբ խմբաշնորհատերերն ավելի քիչ են շահում, քան կարող էին շահել այլ որոշումների դեպքում: Հիշենք Ադամ Սմիթի ասույթը. «Նույն գործի մարդիկ հազվադեպ են հանդիպում իրար... սակայն նրանց խոսակցությունը միշտ էլ ավարտվում է ... գները բարձրացնելու որևէ համաձայնությամբ»: Ինչու՞ նրանք պարզապես դավադիր համաձայնության չեն գալիս և ընտրում մենաշնորհային գինը:

Երկշնորհատերերը կարող են որոշել դավադիր համաձայնության գալ, որը նշանակում է, որ նրանք կդրսևորեն համագործակցված վարքագիծ: Համագործակցված հավասարակշռություն տեղի ունի, երբ կողմերը համերաշխորեն փորձում են իրենց համատեղ շահումների համար օգտաբեր ռազմավարություն գտնել: Նրանք կարող են քարտել ստեղծելու որոշում կայացնել՝ սահմանելով բարձր գին և ամբողջ շահույթը հավասար բաժանելով ձեռնարկությունների միջև: Պարզ է, որ դա սպառողների հաշվին կօգնի երկշնորհատերերին:

Որո՞նք են համագործակցված մենաշնորհի հասնելու խոչընդոտները: Նախ՝ առևտուրը կաշկանդող միավորումներն ու դավադիր համաձայնությունը շուկայական շատ տնտեսություններում անօրինական են: Բայց անկախ ձեռնարկությունների պարագայում կա մի ավելի բարդ խնդիր՝ միավորման մեջ խաբելու գաղթակցությունը: Ասենք՝ գինը որոշվել է (բարձր, բարձր) նկար 8-6-ի Ա վանդակին համապատասխան: Ի՞նչ կլինի, եթե Գիմբլի հանրախանութը գաղտնի որոշի ավելի ցածր գնով մի քիչ արտադրանք վաճառել, որպեսզի տեղաշարժվի Գ վանդակը: Նա կարող է որոշ ժամանակ այդպես վարվել՝ առանց բռնվելու: Այդ ընթացքում նա կստանա ավելի մեծ շահույթ՝ 150 դոլար 100-ի փոխարեն:

Ի վերջո, Մեսիի հանրախանութը կնկատի, որ իր շահույթները նվազել են: Այդ ժամանակ նա կվերանայի իր ռազմավարությունը և՝ եզրակացնելով, որ քարտեզը սոսնձող կապերը քանդվել են, իր գինը նույնպես կիջեցնի բնականոն մակարդակի: Եթե համագործակցված հավասարակշռությունը հարկադրական չի եղել, ապա ձեռնարկություններն արագորեն կծգտեն անհամագործակցված կամ Նեշի հավասարակշռությանը Դ ելքում:

Այս տրամաբանությունը կիրառելի է նաև կատարյալ մրցակցային շուկաների դեպքում: Կատարյալ մրցակցային հավասարակշռությունը Նեշի կամ անհամագործակցված հավասարակշռությունն է, որի դեպքում յուրաքանչյուր ձեռ-

նարկություն և սպառող որոշում են կայացնում՝ մյուս բոլորի գները համարելով տրված: Այս հավասարակշռության դեպքում յուրաքանչյուր ձեռնարկություն առավելագույնի է հասցնում շահույթը, իսկ յուրաքանչյուր սպառող՝ ստացած օգտակարությունը: Դա բերում է գրոյական շահույթով արդյունքի, երբ գինը հավասար է սահմանափակ ծախսին:

Դիշեք անտեսանելի ձեռքի վերաբերյալ Ա դամ Ամիթի դրույթը. «Գետապնդելով սեփական շահը՝ անհատը հասարակության շահը հաճախ ավելի արդյունավետորեն է առաջ մղում, քան այն դեպքում, երբ հատկապես նպատակադրվում է առաջ մղել հենց հասարակության շահը»: Անտեսանելի ձեռքի պարադոքսը հենց այն է, որ թեպետ ամեն մի անհատ չհամագործակցելու վարքագիծ է դրսևորում, այնուամենայնիվ, տնտեսական արդյունքը հասարակայնորեն արդյունավետ է: Ավելին՝ մրցակցային հավասարակշռությունը Նեշի հավասարակշռություն է այն իմաստով, որ ոչ մի անհատ չի կարող ռազմավարությունը փոխելով իր շահումն ավելացնել, եթե մյուս անհատները խստորեն պահպանում են իրենց ռազմավարությունները:

Չհամագործակցված վարքը կատարյալ մրցակցային աշխարհում առաջացնում է տնտեսական արդյունավետության հասարակայնորեն ցանկալի վիճակ:

Ի հակադրություն դրա, եթե որոշ կողմեր (ինչպես, օրինակ՝ մեր երկու երկշնորհատերերը)

Բանտարկյալի երկընտրանքը

		Սպի	
		խոստովանել *	Չխոստովանել
Բռնուցք	խոստովանել *	Ա* 5 տարի Բ 10 տարի	5 տարի 3 ամիս
	Չխոստովանել	Գ 3 ամիս Դ 1 տարի	10 տարի 1 տարի

* Նեշի հավասարակշռություն

Նկար 8-7. խոստովանել, թե՞ չխոստովանել, սա է բանտարկյալի երկընտրանքը

Յուրաքանչյուր բանտարկյալի համար միշտ ավելի լավ է խոստովանել, անկախ նրանից, թե մյուսն ինչպես կվարվի: Այստեղ Ա-ն Նեշի հավասարակշռություն է, երբ և՛ Սպին, և՛ Բռնուցքը գործում են եսասիրաբար և չհա-

մագործակցված: Սիայն այլասիրությամբ և համագործակցությամբ զույգը կարող է տեղափոխվել Դ ելքը, որտեղ երկուսն էլ կխոսափեն երկարաժամկետ բանտարկությունից:

Աղտոտման խաղ

		Յու ես ստիլ	
		Թույլ աղտոտում	Խիստ աղտոտում *
Օքսի ստիլ	Թույլ աղտոտում	Ա \$100	Բ \$120
	Խիստ աղտոտում *	Գ \$120	Դ* \$100

* Նեշի հավասարակշռություն

Նկար 8-8. Մրցակցությունն ու չհամագործակցելը հանգեցնում են ավելի մեծ աղտոտվածության

Մահաբեր աղտոտման խաղում առավելագույն շահույթի ձգտող չկարգավորվող ամեն մի պողպատաձուլական գործարան թունավորում է օդն ու ջուրը: Երբ որևէ առանձին ձեռնարկություն իր արտադրության գործընթացը ցանկանում է թունագերծել, ապա ստիպված բարձրացնում է գները, տանուլ տալիս իր գործը և շահույթի կորուստներ կրում: Չհամագործակցված Նեշի հավասար-

ակշռությունը հանգեցնում է բարձր աղտոտվածության դեպքի, ինչպես ցույց է տրված աջակողմյան մերքևի Դ վանդակում: Կառավարությունը կարող է ելք գտնել՝ ձեռնարկություններին մղելով դեպի Ա վանդակի համագործակցված հավասարակշռությունը, որտեղ շահույթը նույնն է, իսկ շրջակա միջավայրը՝ մաքուր:

համագործակցեին և որոշեին տեղաշարժվել դեպի Ա վանդակի մենաշնորհային գինը, ապա տնտեսության արդյունավետությունը կտուժեր: Այս թե ինչու կառավարությանը ցանկանում են պարտադրել հակամիավորման օրենքներ, որոնք մեծ տուգանքներ են նախատեսում գները հաստատագրելու կամ շուկաները բաժանելու նպատակով դավադիր համաձայնության եկողների դեմ:

ԲԱՆՏԱՐԿՅԱԼԻ ԵՐԿՐՆՏՐԱՆՔԸ

Խաղերի տեսությունը կարող է լույս սփռել նաև տնտեսական կյանքում համագործակցելու անորաժեշտության վրա: Նկար 8-6-ի գների իջեցման մեր խաղում տեսանք, որ ձեռնարկությունների մրցակցությունը հանգեցրեց ցածր գներով մրցակցային արդյունքի: Ավելին, մենք տեսանք, որ կատարյալ մրցակցային շուկայում Ադամ Սմիթի անտեսանելի ծեռը տնտեսական կյանքի համարյա զարմանահրաշ պարագաներում ռեսուրսների արդյունավետ տեղաբաշխում է առաջացնում՝ ելնելով անհատի համար օգտակարությունից կամ շահույթն առավելագույնի հասցնելու նպատակից:

Սակայն անհավանական է, որ անտեսանելի ծեռը օգտավետ կգործի բոլոր հասարակական հանգամանքներում: «Բանտարկյալի երկընտրանքի» օրինակը խաղերի տեսության լեզվով ապացուցում է այս հիմնական ճշմարտությունը: Նկար 8-7-ը մնան է նկար 8-5-ին: Այստեղ այն վերաբերում է բանտարկյալներ Սպիին և Բռունցքին, որոնք հանցակից գործընկերներ են: Շրջանային դատախազը նրանց առանձին-առանձին հարցաքննում է՝ ասելով. «Ես երկուսիդ դեմ բավական փաստեր ունեմ և կարող եմ երկուսիդ էլ մեկական տարով բանտարկել: Բայց ես ցանկանում եմ քեզ գործարք առաջարկել: Եթե *միայն* դու խոստովանես, քո պատիժը կլինի երեք ամիս, իսկ հանցակիցդ կնստի 10 տարի: Եթե երկուսդ էլ խոստովանեք, ապա կստանաք 5-ական տարի»:

Ի՞նչ պետք է անի Սպին: Նա կխոստովանի՞ արդյոք՝ կարճատև բանտարկություն ստանալու հույսով: Երեք ամիսն ավելի լավ է, քան մեկ տարին, որը նա կստանա, եթե լռի: Բայց սպասեք: Թերևս խոստովանելու ավելի լավ պատճառ կա: Ենթադրենք՝ Սպին չի խոստովանում, իսկ Բռունցքը նրանից թաքուն խոստովանում է: Սպին սպասում է 10 տարվա բանտարկություն:

Այս իրավիճակում Սպիի համար ակնհայտորեն ավելի լավ է խոստովանել և ստանալ 5 տարի, քան 10 տարի:

Բռնուցքը նույնպիսի երկրնորանքի մեջ է: Եթե միայն ինքն իմանար, թե Սպին ինչ մտորումների մեջ է կամ Սպին ինչ է մտածում այն մասին, թե Բռնուցքն ինչ է մտածում Սպիի մտորումների մասին, կամ...

Այստեղ կարևոր արդյունքն այն է, որ երբ երկու բանտարկյալները գործում են եսասիրաբար և խոստովանում, երկուսն էլ բանտարկության երկար ժամկետ են ստանում: Այն դեպքում միայն նրանք բանտարկության կարճ ժամկետ կստանան, եթե գործեն զաղտնի համաձայնությամբ կամ այլասիրաբար:

ԱՂՏՈՏՄԱՆ ԽԱՂԸ

Բանտարկյալի երկրնորանքի նման կառուցվածք ունեցող կարևոր տնտեսագիտական օրինակ է աղտոտման խաղը, որը պատկերված է նկար 8-8-ում: Զննարկենք արտաքին ազդակներ, ասենք՝ աղտոտում ունեցող մի տնտեսություն: Չկարգավորվող ձեռնարկությունների այս աշխարհում շահույթն առավելագույնի հասցնող յուրաքանչյուր առանձին ձեռնարկություն գերադասում է չորջակա միջավայրն աղտոտել, քան թե թանկարժեք գտիչ սարքեր տեղադրել: Այսպիսի աշխարհում եթե ձեռնարկությունը գործի այլասիրաբար և մաքրի *իր* թափոնների ամեն մի մասնիկը, ապա արտադրության մեծ ծախսեր, բարձր գներ և քիչ սպառողներ կունենա: Եթե ծախսերը բավական մեծ են, ձեռնարկությունը նույնիսկ կարող է սնանկանալ: Դարվիյան մրցակցության ճնշումը ձեռնարկություններին կտանի նկար 8-8-ի Դ վանդակի Նեշի հավասարակշռության դիրքը: Այստեղ ձեռնարկություններից ոչ մեկը իր շահույթը չի կարող ավելացնել՝ աղտոտման մակարդակն իջեցնելով:

Աղտոտման խաղը այնպիսի իրավիճակի օրինակ է, երբ արդյունավետ կատարյալ մրցակցության անտեսանելի ձեռքի մեխանիզմը խափանվում է: Այսպիսի դեպքերում կառավարությունը ձեռնարկություններին պետք է մղի դեպի Ա ելքը՝ «ցածր աղտոտվածություն, ցածր աղտոտվածություն» իրավիճակը: Այս հավասարակշռության դեպքում ձեռնարկությունների շահույթը նույնն է, ինչ որ բարձր աղտոտվածության դեպքում, սակայն երկիրը դառնում է էլ ավելի կանաչ մի ապրելավայր:

ԲԱՐԵԳՈՐԾՈՒԹՅՈՒՆ ԿԱՐՈ՞՞Ղ Է ԳՈՅԱՏԵՎԵԼ

Բանտարկյալի երկրնորանքի նման խաղերը ցույց են տալիս, թե անձնական շահն ինչպես կարող է հանգեցնել անհամագործակցության, աղտոտվածության և սպառազինության մի աշխարհի՝ նողկալի, վայրագ և կարճատև կյանքի:

Բայց ինչպե՞ս կարող ենք հուսալ, որ բարձր մակարդակի բարեգործության և համագործակցության կարելի է հասնել ընտանիքների, ինչպես նաև ընկերների, համայնքների և նույնիսկ ազգերի միջև: Ի՞նչ կլինի, եթե նկար 8-7-ում պատկերված բանտարկյալի երկրնորանքի խաղը կրկնվի նորից ու նորից: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ բանտարկյալի երկրնորանքի *կրկնվող* խաղերը մարդկանց սովորեցնում են համագործակցել (և նրանք հաճախ համագործակցում են):

Համագործակցության գործընթացն ինչպե՞ս կարող է զարգանալ: Ենթադրենք՝ խաղացողներից մեկն ընտրում է *հատուցման* ռազմավարությունը՝ ասելով. «Չարությունը՝ չարությամբ, իսկ բարությունը՝ բարությամբ, սակայն սկսեք բարությունից»: Նկար 8-7-ում պատկերված խաղում սա նշանակում է, որ Սպին միշտ կսկսի համագործակցելուց, այսինքն՝ կընդունի այնպիսի որոշում, որ առավելագույն չափով նպաստավոր լինի միաժամանակ երկու բանտարկյալների կեցությանը, ուստի և չի խոստովանի: Եթե Բռնուցքը համագործակցի և չխոստովանի, ապա Սպին կշարունակի չխոստովանելու համագործակցող ռազմավարությունը: Եթե Բռնուցքը իր խոստովանությամբ խաբի Սպին, ապա հաջորդ անգամ խաղալիս Սպին իր խոստովանությամբ կդավաճանի Բռնուցքին:

Վերջին ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ համագործակցելու «ակն ընդ ական, ատամն ընդ ատամն» տիպի ռազմավարությունները ամենաշահավետ *եսասիրական* ռազմավարություններն են բանտարկյալի երկրնորանքի բազմիցս կրկնվող խաղերում: Սա ցույց է տալիս, որ շատ իրավիճակներում մարդկանց կարող է օգնել հետևյալ չորջահայաց ոսկե կանոնը. «Ուրիշների հետ վարվիր այնպես, ինչպես կկամենայիր, որ նրանք վարվեն քեզ հետ, բայց այնքան ժամանակ, քանի դեռ նրանք իսկապես լավն են»:

Բայց երբեք մի մոռացեք, որ համագործակցությունը կարող է նաև վնաս բերել հասարակությանը: «Ակն ընդ ականը» կարող է լուր դա-

վաղիր համաձայնության հանգեցնել բոլոր այլապես մրցակցային շուկաներում, երբ ձեռնարկությունները խաղում են մի խաղ, որն ասում է. «Դու ի՞նչ շուկան մի գավթիր, ես էլ քոնը չեմ գավթի»։ Ձեռնարկությունների համագործակցությունը կարող է վնասել սպառողներին, ինչպես ցույց տրվեց նկար 8-6-ում, որտեղ դավադիր համաձայնությունը բարձրացրեց գները և վնասեց սպառողներին:

ԽԱՂԵՐ, ԽԱՂԵՐ ԱՍԵՆՈՒՐ ...

Խաղերի տեսության տրամաբանությունը տառաժվոր է տնտեսագիտության, հասարակական գիտությունների, գործարարության և առօրյա կյանքի վրա: Տնտեսագիտության մեջ խաղերի տեսությունը, օրինակ՝ կարող է բացատրել առևտրային պատերազմների վտանգները, ինչպես նաև սպառազինությունների մրցավազքի ռիսկը (որոշ լուսաբանող օրինակներ բերված են այս գլխի վերջում տրված հարցերում): Նմանապես ունենք կարծում են, թե «կաշուն» գների երևույթի արմատները կարելի է գտնել խաղերի տեսության մեջ: Ըստ այս տեսության՝ ձեռնարկությունները գների գերիշխող մակարդակի վերաբերյալ լուր համաձայնության են հասել (ասենք՝ ավտոմեքենաների կամ պողպատի արտադրանքում): Այս համաձայնությանը զալլեց հետո ձեռնարկությունները դիմադրում են գների փոփոխությանը, որպեսզի հանկարծ մյուս ձեռնարկությունները դա չհամարեն տնտեսական պատերազմի հայտարարում:

Խաղերի տեսությունը կարող է բացատրել նաև, թե արտաքին մրցակցությունն ինչու կարող

է հանգեցնել գների ավելի մեծ մրցակցության: Ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ ճապոնական ձեռնարկությունները մտնում են Սիացյալ Նահանգների շուկա, որտեղ ձեռնարկությունները լուր դավադիր համաձայնության են եկել գների ռազմավարության հարցում, և դա հանգեցրել է խմբաշնորհային բարձր գնի: Արտասահմանյան ձեռնարկությունները կարող են «հրաժարվել այդ խաղից»: Նրանք խաղի կանոններին համաձայն չեն և շուկայական բաժին ստանալու նպատակով կարող են գինն իջեցնել: Դավադիր համաձայնությունը կարող է հօդս ցնդել:

Մի նոր բարդություն է առաջանում, երբ մարդիկ փորձում են «խաղը փոխել» կոպտությամբ կամ շահումները փոխելով: Ձեռնարկությունը կարող է շուկա թափանցելու մտադրություն ունեցողի համար շահումները փոխել՝ ստեղծելով ավելի մեծ հզորություններ, քան պահանջվում է: Դա կատարվում է այն նպատակով, որ ձեռնարկության արտադրանքի գներն իջնեն, և շուկա մտնել ցանկացող դա համարի անշահավետ: Այսպիսի խաղի ամենասարսափելի օրինակը միջուկային գերտերությունների «ահեղ դատաստանի սպառնալիքն է», երբ մի տերություն սպառնում է երկուսի համար էլ կործանարար պատերազմ սկսել մյուսի պակաս ռազմատենչ քայլի դիմաց:

Այս մի քանի օրինակը խաղերի տեսության բազմազան պտուղների մի մասի համը է ներկայացնում միայն: Այս ոլորտը տնտեսագետներին և մյուս հասարակագետներին մեծապես օգնել է ուսումնասիրելու այն իրավիճակները, երբ փոքր թվով մարդիկ քաջատեղյակ են և փոխազդում են շուկաներում, քաղաքականության մեջ կամ ռազմական հարցերում:

ԱՍՓՈԾՈՒՄ

Ա. Ռիսկի և անորոշության տնտեսագիտություն

1. Վերավաճառողները նրանք են, ովքեր ապրանքը գնում ու վաճառում են՝ ակնկալելով շահույթ ստանալ տարբեր շուկաներում ապրանքների գների տարբերություններից: Նրանք ապրանքները տեղափոխում են տարածության մեջ՝ ցածր գնով շուկաներից դեպի բարձր գնով շուկաներ, և ժամանակի մեջ՝ լիության ժամանակներից դեպի սակավության ժամանակներ, և նույնիսկ բնության անորոշ վիճակներից դեպի այնպիսի ժամանակներ, երբ ապրանքը ինչ-որ պատճառով դառնում է սակավ:
2. Վերավաճառողների և ռիսկախույս վերավաճառողների գործունեությունը, որի նպատակը շահույթ ստանալն է, միտում ունի գնի որոշակի *հավասարակշռություն առաջացնել տարածության և ժամանակի մեջ*: Այսպիսի շուկայական հավասարակշռությունները գոյական շահույթով ելքեր են,

Երբ տարբեր տարածաշրջաններին, տարբեր ժամանակներին կամ բնության անորոշ վիճակներին համապատասխան սահմանային ծախսերն ու սահմանային օգտակարությունները հավասարակշռված են: Որքանով որ վերավաճառողներին հաջողվում է գնի և սպառման անկայունությունը չափավորել, այդքանով նրանք անտեսանելի ծեռքի մեխանիզմի մասն են, որն իրականացնում է լիության ժամանակներից (երբ գները ցածր են) դեպի սակավության ժամանակներ (երբ գները բարձր են) ապրանքների վերաբաշխման հասարակայնորեն օգտակար գործառույթը:

3. Վերավաճառքի շուկաները անհատներին կրկնագործարքի հնարավորություն են տալիս ընդդեմ անցանկալի ռիսկի: Ռիսկից խուսափելու տնտեսագիտական սկզբունքը, որը բխում է նվազող սահմանային օգտակարությունից, պնդում է, որ անհատները չեն ընդունում 0 մաքեմատիկական սպասումով ռիսկ պահանջող իրադրությունները: Ռիսկից խուսափելը ենթադրում է, որ մարդիկ ապահովագրություն կգնեն, որպեսզի կրճատեն օգտակարության կործանարար նվազումը հրդեհի, մահվան կամ այլ դժբախտ պատահարների պատճառով:
4. Ապահովագրությունն ու ռիսկի սփռումը հակված են սպառումը կայունացնելու տարբեր բնական իրավիճակներում: Ապահովագրությունը անհատական մեծ ռիսկը վերցնում և բաժանում է այնպիսի փոքր մասերի, որ ընդունելի լինի մեծ թվով անհատների համար: Ապահովագրությունը շահավետ է, որովհետև՝ օգնելով սպառումը հավասարեցնելու տարբեր անորոշ իրավիճակներում, բարձրացնում է օգտակարության սպասվող մակարդակը:
5. Արդյունավետ ապահովագրական շուկաների գործունեության պայմանները խիստ են. անհրաժեշտ է, որ լինեն մեծ թվով անկախ պատահարներ՝ բարոյական վտանգի և անբարենպաստ ընտրանքի փոքր հնարավորությամբ: Երբ ապահովագրության մասնավոր շուկաները ծախողվում են, կառավարությունը կարող է միջամտել՝ հասարակական ապահովագրություն սահմանելով: Այսօր նույնիսկ ամենագարգացած շուկայական տնտեսություններում, որտեղ լեսե ֆերի քաղաքականություն է վարվում, կառավարությունն ապահովագրում է առողջությունը և ծերության կենսաթոշակները:

Բ. Խաղերի տեսություն

6. Տնտեսական կյանքում շատ են ձեռնարկությունների, տնային տնտեսությունների, կառավարությունների և այլոց ռազմավարական փոխազդեցության իրավիճակները: Խաղերի տեսությունն ուսումնասիրում է, թե երկու կամ ավելի կողմեր, որոնք փոխազդում են շուկայի նման մի կառույցում, ինչպես են ընտրում իրենց գործողությունները կամ ռազմավարությունը, որոնք միասնաբար ազդում են յուրաքանչյուր մասնակցի վրա:
7. Խաղի հիմնական կառուցվածքը ներառում է խաղացողներին, որոնք վարում են տարբեր գործողություններ կամ ռազմավարություն, ինչպես նաև շահումները, որոնք ներկայացնում են խաղացողների շահույթները կամ այլ օգուտները յուրաքանչյուր ելքում: Նոր առանցքային հասկացությունը խաղի շահումների աղյուսակն է, որը ցույց է տալիս տարբեր խաղացողների ռազմավարությունն ու շահումը կամ շահույթը:

8. Խաղերի տեսության մեջ խաղացողների ռազմավարությունը ընտրելու բանալին թե՛ սեփական և թե՛ հակառակորդի նպատակների մասին մտածելն է՝ երբեք չմոռանալով, որ հակառակ կողմն անում է նույնը: Տնտեսագիտության մեջ կամ այլ բնագավառում խաղալիս ենթադրեք, որ հակառակորդները կընտրեն իրենց ամենալավ հնարավորությունները: Այնուհետև ձեր ռազմավարությունն ընտրեք այնպես, որ առավելագույնի հասցնեք ձեր շահույթը՝ միշտ ենթադրելով, որ հակառակորդը նույն ձևով է վերլուծում ձեր հնարավորությունները:
9. Երբեմն կա գերիշխող ռազմավարություն, որը լավագույնն է, անկախ նրանից, թե ինչպես կվարվի հակառակորդը: Ավելի հաճախ մենք Նեշի հավասարակշռությունը (կամ չհամագործակցված հավասարակշռությունը) համարում ենք ամենաօգտաբերը: Նեշի հավասարակշռությունն այնպիսի հավասարակշռություն է, երբ խաղացողներից ոչ մեկը մյուս խաղացողի տրված ռազմավարության դեպքում իր շահումը չի կարող ավելացնել: Երբեմն կողմերը կարող են դավադիր համաձայնության գալ կամ համագործակցել, որն առաջացնում է համագործակցված հավասարակշռություն:
10. Առանց արտաքին ազդակների կատարյալ մրցակցային շուկաներում Նեշի հավասարակշռությունը հանգեցնում է նպաստավոր ելքի, որտեղ անտեսանելի ձեռքի թեորենը ցույց է տալիս, թե ձեռնարկություններն առանց դավադիր համաձայնության ինչպես են սահմանային ծախսքին հավասար գներով արտադրանք տալիս, և թե համընդհանուր հավասարակշռությունն ինչքանով է արդյունավետ: Այնուամենայնիվ, չհամագործակցելը երբեմն հանգեցնում է հասարակական չարիքի, երբ, օրինակ, մրցակիցներն ախտոտում են մոլորակը կամ մտնում հսկայական միջոցներ կլանող սպառազինությունների մրցավազքի մեջ: Այս դեպքերում հասարակական համագործակցությունը պետք է դուրս մղի մասնավոր մրցակցությանը:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Ռիսկը և անորոշությունը	ապահովագրությունը և ռիսկի սփռումը	գերիշխող ռազմավարություն և հավասարակշռություն
տարածական Գ հավասարակշռություն	ապահովագրելի և անապահովագրելի ռիսկ	Նեշի հավասարակշռություն (կամ՝ կայուն կետ)
տարեժամանակի գների կատարյալ պատկեր	հասարակական և մասնավոր ապահովագրություն	համագործակցված և չհամագործակցված հավասարակշռություն
վերավաճառք, ռիսկազերծ վերավաճառք, կրկնագործարք	բարոյական վտանգ, անբարենպաստ ընտրանք	բանտարկյալի երկընտրանքը մրցակցությունը և այլափրությունը
ռիսկից խուսափում և նվազող սահմանային օգտակարություն	խաղերի տեսություն	ակն ընդ ական, ատամն ընդ ատամն
սպառման կայունություն և անկայունություն	խաղացողներ, ռազմավարություն, շահումներ շահումների աղյուսակ	

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՍԱՐ

1. Կատարյալ վերավաճառքն ինչպե՞ս է կայունացնում տարեժամանակի գները:
2. Անցյալում հասարակության վերափոխման կողմնակիցները համարում էին, որ մարդիկ ըստ էության ունեն օգտակարության նույն գործառնությունը: Ենթադրելով, որ նկար 8-2-ի մասերը ներկայացնում են տարբեր անհատներ՝ եկամտի վերաբաշխումից առաջ և հետո, բացատրեք, թե եկամուտների հավասարեցումը ինչպես կհանգեցնի առավելագույն ընդհանուր օգտակարության:
3. Թվարկեք մասնավոր և հասարակական ապահովագրության կարևոր տարբերությունները:
4. Տասնիններորդ դարի սկզբներին գյուղատնտեսական մթերքների շուկաներին ընկնում էր երկրի գյուղատնտեսական արտադրանքի փոքր մասը: Փոխադրման ծախսերը շատ բարձր էին: Ի՞նչ եք կարծում, ինչպիսի՞ք էին գների տարբերությունները տարբեր տարածաշրջաններում և տարբեր ժամանակներում:
5. Ենթադրենք՝ որևէ ձեռնարկություն կատարում է ռիսկով ներդրում (ասենք՝ 1 միլիոն դոլար արժեցող գերհամակարգիչ ստեղծելու համար): Կարո՞ղ եք բացատրել, թե այս ձեռնարկության լայնորեն ցրված սեփականության իրավունքը ինչպես է այդ ներդրման ռիսկի համարյա կատարյալ բաշխման հնարավորություն ընծեռում:
6. 1980-ական թվականների վերջին ռիսկախույս վերավաճառող ձեռնարկությունները, որոնք հարստացան՝ ապօրինաբար օգտագործելով իրենց տրամադրված տեղեկությունները, վատ համբավ բերեցին վերավաճառքին և ռիսկագերծ վերավաճառքին: Ենթադրենք՝ ռիսկագերծ վերավաճառքը հայտարարվում է քրեական հանցանք: Բացատրեք դրա հետևանքով առաջացող տնտեսական վնասը:
7. Ա գերտերությունը ցանկանում է գերազանցել Բ գերտերությանը, իսկ Բ-ն ցանկանում է գուժակշռել Ա-ին: Այդ պատճառով է թվականին Ա-ն տեղակայում է 10 տոկոսով ավելի հրթիռներ, քան Բ-ն է-1 թվականին: Հաջորդ տարում Բ-ն իր հրթիռների թիվը համապատասխանեցնում է Ա-ի հրթիռների թվին: Օգտվելով նկար 8-4-ի մոտեցումից՝ ցույց տվեք, որ այսպիսի ռազմավարությունը բերում է սպառազինությունների անվերջանալի մրցավազքի: Ի՞նչ դեր կարող է խաղալ սպառազինությունների վե-

րահսկողության համաձայնագիրը, որը յուրաքանչյուր կողմի հրթիռների թիվը սահմանափակում է 1000-ով: Գծագրով ցույց տվեք, թե սպառազինությունների վերահսկողության համաձայնագիրը ինչպես է փոխում պատկերը:

8. «Արտաքին ազդակներ չունեցող աշխարհում դավադիր համաձայնությունը վնասում է հասարակական շահին: Աղտոտումով, հանցագործություններով և համաճարակներով լի աշխարհում համագործակցությունն էական նշանակություն ունի»: Աս մեկնաբանեք ըստ խաղերի տեսության ձեր ըմբռնման:
9. Ցույց տվեք, որ նկար 8-7-ի Ա վանդակի ելքը բանտարկյալի երկընտրանքի համար Նեշի հավասարակշռություն է: Ցույց տվեք նաև, որ դա միակ Նեշի հավասարակշռությունն է:
10. *Բարոյախոս*. «Վերավաճառողներն ավելի լավը չեն, քան ձիարշավում գրազ եկողները կամ աքաղաղ կովեցնողները: Նրանք ուժեղացնում են տարօրինակություններն ու պղպշակները և գները դարձնում ավելի անկայուն, քան երբևէ: Վերավաճառքը պետք է համարել անօրինական կամ ենթարկել բարձր հարկման»:

Պաշտպան. «Անորոշ իրավիճակն անհրաժեշտաբար ռիսկ է պարունակում, իսկ այդ ռիսկը որևէ մեկը պետք է կրի: Վերավաճառողի գիտելիքը և ձեռներեցությունը շաղկապված են հասարակայնորեն օգտակար նպատակներով, ուստի և նվազեցնում են ռիսկախույսների ռիսկն ու սպառնալիքն տատանումները»:

Բացատրեք այս տեսակետներից յուրաքանչյուրը: *Դուք* ո՞րն եք ճիշտ համարում:

11. Դիտարկեք նկար 8-9-ի շահումների աղյուսակում բերված ազատ առևտուրը պահպանելու երկընտրանքը, որը ցույց է տալիս երկու երկրների ընդհանուր իրական եկամուտները (միլիարդներով)՝ կախված արտաքին առևտրի քաղաքականությունից: Երկրներից յուրաքանչյուրը կարող է ընտրել կամ ազատ առևտրի քաղաքականությունը՝ առանց ներմուծման մաքսերի կամ բաժնեչափերի, կամ հովանավորությունը՝ ներմուծվող ապրանքների և ծառայությունների նվազ բաժնեչափերով: Շահումները յուրաքանչյուր երկրի իրական եկամուտն են:

Ազատ առևտուրը և հովանավորությունը

		ԱՄՆ	
		Ազատ առևտուր +	Հովանավորություն *
Ճապոնիա	Ազատ առևտուր +	Ա* \$3000	Բ \$6100
	Հովանավորություն *	Գ \$3200	Դ* \$5000

* Նեշի հավասարակշռություն
+ Համագործակցված հավասարակշռություն

Նկար 8-9. Երկրներն առևտրից շահում են, իսկ առևտրի պատերազմից՝ տուժում

Ճապոնիան և Միացյալ Նահանգները կարող են համագործակցված հավասարակշռության հանգել ըստ Ա վանդակում պատկերված ելքի, որտեղ նրանք ներմուծման բոլոր մաքսերը և բաժնեչափերը կրճատում են՝ ազատ առևտրի առավելություններից օգտվելու համար: Այնու-

ամենայնիվ, ներմուծման վրա սահմանափակումներ դնելով՝ յուրաքանչյուրը «խաբելու» գալթակցություն կունենա՝ երկրի ներսում հավելյալ եկամուտ ստանալով, բայց և վնասելով համաշխարհային ընդհանուր եկամտին:

ա) Թվարկեք չորս ելքերը և հաշվեք համաշխարհային եկամուտն ու յուրաքանչյուր երկրի ազգային եկամուտը:

բ) Ցույց տվեք, որ չհամագործակցելով (առանց համաձայնության և ելնելով իրենց սեփական ազգային շահերից) երկրները առևտրային պատերազմի կհանգեն Նեշի հավասարակշռության Դ վանդակում: Առևտրային պատերազմն ի՞նչ ազդեցություն կունենա ամբողջ համաշխարհային եկամտի վրա:

գ) Եկամտի վրա ի՞նչ ազդեցություն կունենա այնպիսի առևտրական համաձայնագիրը, որը վերացնում է առևտրի ամեն տեսակ սահմանափակումները և ընձեռում ազատ առևտրի հնարավորություն: Այդ արդյունքը կապեք բանտարկյալի երկընտրանքի հետ:

դ) Երկրներից յուրաքանչյուրն առևտրական համաձայնության պարագայում «խաբելու» դրդապատճառներ ունի՞: Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե խաբելը հանգեցնի հակընդդիմության և դրանով իսկ՝ բարձր ներմուծման մաքսերով ելքի:

12. Ապահովագրության հիմնախնդիր: Բնարկեք Նկար 8-3-ի խնդիրը, որտեղ սպառողը մտածում է՝ արդյո՞ք հակահրդեհային ապահո-

վագրություն գնի, թե՞ ոչ: Այնտեղ պատկերված ՊՊ կորերը, որոնք ցույց են տալիս տնավորման ծառայությունների սահմանային օգտակարությունը, նույնն են իրավիճակներից յուրաքանչյուրի համար: Տնային տնտեսությունը սպառում է 6 Ք միավոր, երբ ապահովագրություն և հրդեհի չկան, իսկ հրդեհը սպառումը կրճատում է 5 միավորով: Եթե հրդեհի հավանականությունը 1/5 է, հաշվեք *առանց ապահովագրության սպասվող օգտակարությունը*, որը հավասար է յուրաքանչյուր իրավիճակի (հրդեհ կա կամ հրդեհ չկա) հավանականության և դրա օգտակարության (ՊՊ կորից ներքև ընկած մակերեսը սպառման համապատասխան մակարդակի համար) արտադրյալին: Բացատրեք, թե Նկար 8-3 (ա)-ն ինչու է պատկերում ապահովագրման բացակայության դեպքը:

Այնուհետև ենթադրենք, թե տնային տնտեսությունը կարող է լրիվ փոխհատուցումով արդար հակահրդեհային ապահովագրություն գնել: Սա «արդար գրագ» է, քանի որ ապահովագրության վճարը հավասար է կորստի սպասվող արժեքին: Բացատրեք, թե Նկար 8-3 (բ)-ն ինչու է պատկերում ապահովագրության դեպքը: Հաշվեք սպասվող օգտակարությունը ապահովագրության դեպքում:

Վերջապես, ցույց տվեք, որ մուգ մոխրագույն մակերեսը աջից վերջին գծագրում ցույց է տալիս սպասվող օգտակարության աճը:

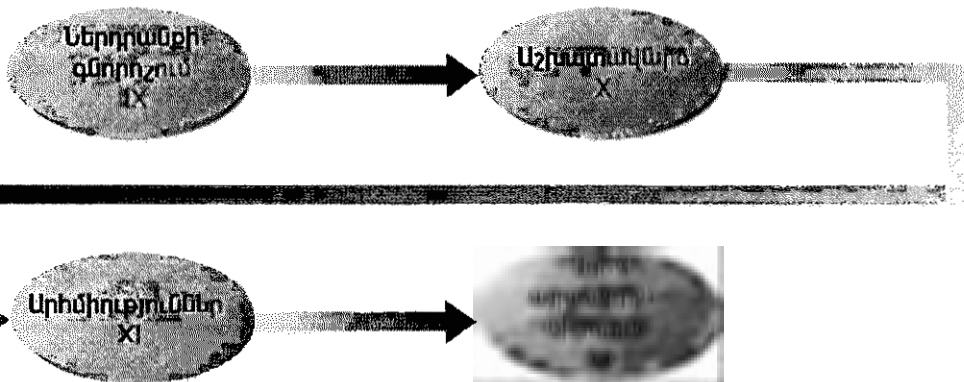
13. Բարդ խնդիր վիճակագրության դասընթացների ուսանողների համար: Դիցուք՝ տաքսիների չորս ընկերություններից յուրաքանչյուրի պատահարների թիվն ունի «բնականոն բաշխում»՝ $\sigma_i = \$3.000$ միջին շեղումով և մոտ $\$50.000$ միջին վնասով: Այժմ ենթադրենք՝ նրանք փոխադարձ վերաապահովագրման միջոցով միացնում են իրենց ռիսկերը: Ցույց տվեք, որ այս դեպքում նրանք կունենան $\$200.000$ միջին ընդհանուր կորուստ (կամ հավասար բաժիններով յուրաքանչյուրը՝ դարձյալ 50.000 դոլարի կորուստ: Սակայն այժմ լրիվ դիսպերսիան կազմում է միայն $4 \times (\$3.000)^2$ կամ $\sigma^2 = 4\sigma_i^2 = 36.000.000 = (6.000)^2$: Հետևաբար, յուրաքանչյուրի միջին շեղումը միայն $\$1.500 = \$6.000/4$ է, այսինքն՝ չափը քառապատկելով՝ նրանք կիսում են ռիսկը:

Կարո՞ղ եք նույն տրամաբանությամբ բացատրել հետևյալը.

- ա) եթե ձեր հարստությունը բաժանեք չորս անկախ մասերի, որոնցից յուրաքանչյուրն ունի նույն միջին հատույցը և նույն (անկախ) դիսպերսիան, ապա ձեր արժեթղթերի փաթեթի դիսպերսիան կկիսվի:
- բ) Հանրային ծառայությունների միմյանցից անկախ երկու համակարգերի առավելագույն պահանջարկի միավորումը կփոքրացնի կրկնապատիկ պահեստային կարողություն ունենալու անհրաժեշտությունը:
- գ) Ընկերությանն անհրաժեշտ պաշարն աճում է նրա անկախ հաճախորդների թվի քառակուսի արմատին՝ համամասնական արագությամբ: Հետևաբար, չորս անգամ մեծ ձեռնարկության համար վաճառքի յուրաքանչյուր միավորին ընկնող պաշարի ծախսը երկու անգամ փոքր կլինի:

ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁ, ՎԱՐՁԱՎՃԱՐ ԵՎ ՇԱՐՈՒՅԹ. ԵԿԱՄՏԻ ԲԱՇԽՈՒՄ

Անցնելիք ուղին



Այս դարի մեծ մասում տնտեսական աճի պտուղները լայնորեն բաժանվել են ամերիկյան հասարակության բոլոր խմբերի միջև: Հանկարծ 1980-ական թվականներին մի նոր պատկեր առաջացավ, երբ բարձր եկամտով խմբերը վայելում էին իրենց աճող իրական եկամուտները, մինչդեռ չքավորները տառապում էին խորացող անօթևանությունից և գրկանքներից: Հաջորդ չորս գլուխներում վերլուծվում են գործունային վաստակի և եկամտի հիմնական որոշիչները՝ աշխատողի աշխատավարձը, հողի վարձավճարը և արտադրամիջոցներից գոյացած շահույթը: Գործունային եկամտի հիմունքները յուրացնելով՝ կարող ենք ըմբռնել հարուստների և չքավորների տարամիտվող ճակատագրերը:

ԵԿԱՍՈՒՏԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ԳՆՈՐՈՇՈՒՄԸ

Գիտե՞ս, Էռնեստ, հարուստները մեզանից տարբերվում են:

Ֆ.Ակոստ Ֆիցջերալդ

Այո՛, գիտեմ: Նրանց փողը մերից շատ է:

Էռնեստ Յեմինգոլեյ

Ապրանքային շուկաներին վերաբերող գլուխներում ուսումնասիրեցինք, թե շուկաներն ինչպես են որոշում՝ *ինչ* արտադրել: Հասարակությունը նաև մտահոգված է տնտեսական գործունեության արդյունքների բաշխմամբ՝ այն հարցով, թե տնտեսության արտադրած բարիքներն *ու՛ր* պիտի վայելի: Այս հարցը վերաբերում է եկամտի բաշխման տեսությանը, որն ուսումնասիրում է, թե հասարակության մեջ եկամուտներն ու հարստությունը ինչպես են բաշխվում: Եկամտի բաշխման տեսությունը զբաղվում է այն հարցով, թե ինչու որոշ մարդկանց տարեկան վճարում են մեկ միլիոն դոլար, մինչդեռ մյուսները դժվարանում են թեկուզ ավագագույն աշխատավարձով որևէ աշխատանք գտնել: Ինչու՞ Տոկիոյում կամ Մանհատենում գտնվող կայքի մեկ քառակուսի ոտնաչափի վարձավճարը հազարավոր դոլարներ է, մինչդեռ անապատում հողի ակրը կարող է վաճառվել ընդամենը մի քանի դոլարով: Եվ ո՞րն է էքսոնի կամ թո-

յոտայի նման հսկա ձեռնարկությունների միլիարդավոր դոլարների շահույթի աղբյուրը:

Եկամտի բաշխման հարցերն ամբողջ տնտեսագիտության ամենահակասական հարցերն են: Ոմանք պնդում են, թե բարձր եկամուտը անցյալի ժառանգության և բարեպատեհության անարդարացի արդյունք է, մինչդեռ աղքատությունը խտրականության և հնարավորությունների բացակայության արդյունք է: Մյուսները հավատացած են, որ մարդիկ ստանում են այն, ինչի արժանի են, և շուկայական բաշխմանը միջամտելը կվնասի տնտեսության արդյունավետությանը, և ի վերջո յուրաքանչյուրի համար էլ վատ կլինի: Լայնաշերտ միջակայքում են նրանք, ովքեր հավատացած են, որ կառավարությունը պետք է իր իշխանությունն օգտագործի՝ երաշխավորելով, որ սոցիալական պաշտպանության ցանցը կպարտի նրանց, ում եկամուտը որոշ արժանավայել կենսամակարդակից ցածր է:

Ա. ԱՐԴՅՈՒՆԱԲԵՐԱՑՄԱՆ ՊՏՈՒՂՆԵՐԸ

Արդյունաբերական հեղաշրջմանը նախորդած ժամանակաշրջանը եկամտի մակարդակի ու բաշխման աստիճանական դանդաղ աճի ականատես էր աշխարհի այն տարածաշրջաններում, որոնց վերաբերյալ վիճակագրական տվյալներ ունենք: Տեխնոլոգիական և հասարակական փոփոխությունների գալուստը՝ կապված արդյունաբերական հեղաշրջման հետ, սկսած մոտավորապես 1770 թվականից հանգեցրեց աշխատավարձի կտրուկ փոփոխությունների և, ըստ դասակարգերի պարզորոշ սահմանազատման՝ հասա-

րակության տրոհմանը կապիտալիստների ու աշխատավորների:

Այս երևույթի վրա ուշադրություն են դարձրել կապիտալիզմի առաջին քննադատները, մասնավորապես՝ Կարլ Մարքսը: Նա և Ֆրիդրիխ Էնգելսը 1848 թվականին գրել են.

Ժամանակակից բանվորը... արդյունաբերության առաջընթացի հետ չի բարձրանում, այլ ավելի ու ավելի ցած է իջնում իր սեփական դասակարգային գոյության պայմաններից: Բանվորը դառնում է ընչա-

դարի գործարանում երեխաների աշխատանքային սոսկալի պայմանները, աշխատատեղի վտանգավորությունը և սանիտարական վատ պայմանները: 84-ժամյա աշխատանքային շաբաթը գերակշռող կանոն էր՝ նախաճաշի և երբեմն ընթրիքի ընդմիջումներով: 6 տարեկան երեխայից զգալի չափով աշխատանք էր քանվում, իսկ եթե կինը ջուլհակահաստոցի տակ կորցնում էր երկու մատը, ի՞նչ փույթ, չէ որ նա ուներ ևս ութ մատ:

Այսպիսի մռայլ պատկերը հաճախ մարդկանց ստիպել է մտածել, որ արդյունաբերական հեղաշրջումը բանվոր դասակարգի համար հետընթաց քայլ էր: Մարդիկ ավելի լավ չէին զգում ազարակում, քան թե գործարանում: Հավանաբար՝ ոչ: Չքավորությունն ուղղակի ավելի տեսանելի էր քաղաքներում: Առողջ ու զվարթ գյուղաշխարհի հովվերգական պատկերը՝ բնակեցված մարմնեղ հողատերերով և երջանիկ գյուղացիությամբ, պատմական առասպել է, որը չի հաստատվում աշխարհի մեծ մասում կատարված վիճակագրական հետազոտություններով:

Ժամանակակից պատմաբաններն ընդգծում են, որ արդյունաբերական ներկայի պայմաններ

ըն, որքան էլ դրանք անբարենպաստ թվան, այնուամենայնիվ, կենսամակարդակի էական բարելավումների են հանգեցրել նախորդ դարերի ագրարային ֆեոդալիզմի կամ չկարգավորվող լեսե ֆերի համեմատությամբ: Արդյունաբերական հեղաշրջմանը նախորդած չորս դարերի ընթացքում իրական աշխատավարձը տատանվել է վեր ու վար, իսկ դրանից հետո հսկայական աճ է ունեցել: Ներկայիս միջին աշխատողը իր տնօրինած եկամտով կարող է գնել ապրանքների այնպիսի բազմազանություն, որը կշլացներ միջնադարի կալվածատերերին:

ԵԿԱՍՏԻ ԵՎ ՀԱՐԱՏՈՒԹՅՈՒՆ

Եկամուտն ու հարստությունը անհատի տնտեսական վիճակը որոշելիս ամենից հաճախ օգտագործվող երկու չափանիշներն են: Սկսում ենք այս երկու առանցքային հասկացությունները սահմանելուց և դրանց գլխավոր բաղադրիչներն ուսումնասիրելուց:

Եկամուտը տվյալ ժամանակամիջոցում (սովորաբար մեկ տարում) որևէ անհատի կամ տնային տնտեսության ստացած ամբողջ վաստակն է

Եկամտի տեսակը	Տնային տնտեսության միջին եկամուտը հարկումից առաջ	Օրինակներ
<i>Աշխատանքի եկամուտ</i>		
Աշխատավարձ և լրավճար	\$29.000	Ավտոշինարարի աշխատավարձ, ուսուցչի ռոճիկ
Աշխատանքի այլ եկամուտ	2.800	ՁԻԷՄ-ի մուծում կենսաթոշակի հիմնադրամից
Անհատական ձեռնարկատիրոջ եկամուտ	4.300	Փաստաբանի բաժինը գործընկերության վաստակից
<i>Սեփականության եկամուտ</i>		
Վարձավճար	70	Տնատիրոջ ստացած բնակվարձ
Շահութաբաժին	1.300	Շահութաբաժին ԱյԲԻԷՄ-ից
Շահ	7.300	Խնայողական հաշվից ստացվող շահ
<i>Փոխանցյալ վճարումներ</i>		
Սոցիալական ապահովություն, զուտ	1.300	Սոցիալական վճարումներ՝ հանած մուծումներ
Այլ	3.700	Գործազրկության ապահովագրություն, սոցիալական նպաստներ և այլն
Ընդամենը	\$49.800	

Աղյուսակ 9-1. Անձնական եկամտի հիմնական աղբյուրները, 1990 թվական

Ամերիկյան տնային տնտեսություններն իրենց եկամուտների մեծ մասը վաստակում են աշխատավարձի և ռոճիկի տեսքով, սակայն սեփականության եկամուտը ավելացնում է հարուստների եկամուտը, իսկ կառավարության փոխանցյալ

վճարումները կարևոր օժանդակության են չքավորների համար: (Աղբյուրը՝ Ս. S. Department of Commerce, Bureau of the Census, *Current Population Reports*, Series P-60):

Ամերիկայի տնային տնտեսությունների ունեցվածքը, 1988 թ.

Ունեցվածքի տեսակը	Ամբողջ հարստության տոկոսը
Առարկայական	
Սեփական տուն	43,0
Վարձով տրվող սեփականություն	7,9
Շարժիչավոր փոխադրամիջոց	5,8
Այլ կայք	4,3
Ֆինանսական	
Ընթացիկ հաշիվ	0,6
Շահաբեր հաշիվներ (խնայողական հաշիվներ, ժամկետավոր պահանդներ և այլն)	18,3
Բաժնետոմսեր և փոխադրած հիմնադրամներ	6,5
Փայաբաժիններ ձեռնարկություններում	8,8
Այլ	4,9
ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ	100,0
Մեկ բնտանիքին ընկնող ունեցվածքի միջնաժամկետային արժեքը, 1988 թ.	\$ 35.800

Աղյուսակ 9-2. Տնային տնտեսությունների առարկայական և ոչ առարկայական ունեցվածք

Տնային տնտեսություններն ունեն առարկայական ունեցվածք (ինչպես, օրինակ՝ տներ և ավտոմեքենաներ) և ֆինանսական ունեցվածք (ինչպես, օրինակ՝ խնայողական հաշիվներ և բաժնետոմսեր): Թեպետ մեկ ընտանիքն ընկնող ունեցվածքը միջին հաշվով կազմում է \$92.000,

որն մեծ մասը կենտրոնացած է մի քանիսի ձեռքին, այնպես որ միջնաժամկետային կազմում է միայն \$35.800: (Աղբյուրը՝ U.S. Department of Commerce Bureau of the Census, "Household Wealth and Asset Ownership". 1988, Series P-70):

կամ փողը: Եկամուտը բաղկացած է աշխատավարձից և աշխատանքային այլ վաստակներից, սեփականության եկամուտներից, ինչպիսիք են, օրինակ՝ վարձավճարը, շահը և շահութաբաժինը, և կառավարության փոխանցիկ վճարումներից կամ օժանդակությունից, ինչպիսիք են, օրինակ՝ սոցիալական ապահովությունը կամ գործազրկության ապահովագրությունը:

Աղյուսակ 9-1-ը ցույց է տալիս ամերիկացիների միջին եկամուտը: Ավելի ճիշտ՝ այն ցույց է տալիս 1990 թվականի համար Միացյալ Նահանգներում անհատների ընդհանուր անձնական եկամուտը՝ բաժանած տնային տնտեսությունների թվի վրա: Աշխատանքի եկամուտը կազմում է անձնական եկամտի երկու երրորդը, մինչդեռ սեփականության եկամուտը առանձնապես մեծ է ռաբոր եկամտով խմբերի համար: Բնակչության մեկ տասներորդը առավել չքավոր մասն է ապես ռաբորում է կառավարության փոխանցիկ վճարումներից, ինչպիսիք են սոցիալական ապահովությունը և սոցիալական նպաստները:

Հարստությունը ժամանակի տվյալ պահին սեփական ունեցվածքի զուտ դոլարային արժեքն է: Ուշադրություն դարձրեք, որ հարստությունը դոլարների պաշար է (ինչպես լճի ծավալը), մինչ-

դեռ եկամուտը միավոր ժամանակում դոլարների հոսք է (ինչպես գետակի հոսքը): Տնային տնտեսության հարստությունը ներառում է նրա առարկայական արժեքները (տուն, հող, ավտոմեքենա և այլ սպառողական տնական ապրանքներ) և նրա ֆինանսական ունեցվածքը (ինչպես, օրինակ՝ փող, խնայողական հաշիվներ, պարտատոմսեր և բաժնետոմսեր): Այն ամենը, ինչն արժեք է ներկայացնում, կոչվում է *ունեցվածք*, իսկ պարտք վերցվածը՝ *պարտավորություն*: Ընդհանուր ունեցվածքի և ընդհանուր պարտավորությունների տարբերությունը կոչվում է հարստություն կամ *սեփական միջոցներ*:

Աղյուսակ 9-2-ը ներկայացնում է ամերիկացիների հարստության վերլուծությունը: Տնային տնտեսությունների մեծ մասի ամենակարևոր եզակի ունեցվածքը սեփական տունն է՝ ընտանիքների 64 տոկոսը տնատեր է, մեկ սերունդ առաջ եղած 55 տոկոսի դիմաց: Տնային տնտեսությունների մեծ մասը համեստ ֆինանսական հարստության տեր է, ինչպես, օրինակ՝ խնայողական հաշիվների և ընկերակցությունների բաժնետոմսերի: Ինչպես ցույց կտան հետագա գլուխները, երկրի ֆինանսական հարստությունը կենտրոնացած է բնակչության փոքր մասի ձեռքին:

Բ. ԵԿԱՄՏԻ ԲԱՇԽՈՒՄԸ ԵՎ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ինչու՞ են տարբեր ծարղկանց եկամուտներն այս-չափ տարբեր: Մեր դիտարկման ելակետն այն է, որ մրցակցային շուկաներում եկամտի բաշխման տեսությունը գների տեսության մի յուրահատուկ դեպք է: Աշխատավարձն աշխատանքի գինն է, հողի վարձավճարը հողի գինն է, իսկ շահը արտադրամիջոցների գինն է: Այնպես որ՝ եկամտի բաշխմանը վերաբերող առաջին ակնարկը սկսվում է արտադրության գործոնների առաջարկն ու պահանջարկը պայմանավորող ուժերի դիտարկումից:

Սակայն, մատնանշելով առաջարկը և պահանջարկը, շատ կարևոր հարցեր թողնում ենք առանց պատասխանի: Ինչու՞ հաճելի մասնագիտությունները, օրինակ՝ փաստաբանությունը, վարձատրվում են բազմապատիկ բարձր, քան տհաճ աշխատանքները, ինչպիսին աղբի հավաքումն է: Ինչու՞ կանանց միջին հաշվով 65 ցենտ են վճարում տղամարդկանց վաստակած յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց: Աշխատողը արդյո՞ք շահագործվում է արտադրամիջոցների սեփականատիրոջ կողմից: Ի՞նչն է որոշում արտադրամիջոցների շահադրույքն ու շահութադրույքը: Միգուցե անհրաժեշտ է ուսումնասիրել եկամտի համընդհանուր բաշխումը: Ինչու՞ է աշխատավարձը կազմում ամբողջ ազգային եկամտի երեք քառորդը:

Շուկայական տնտեսության մեջ եկամտի բաշխման բանալին ձեռնարկության սահմանային արտադրողականության տեսության մեջ է: Այդ պատճառով էլ սկսում ենք սկզբնապես III գլխում քննարկված արտադրության տեսությանն անդրադառնալով: Կտեսենք, որ արտադրության տարբեր գործոնների պահանջարկի կորերը՝ աշխատանքի, հողի և այլնի պահանջարկը, կարող են արտահայտվել դրանց սահմանային արդյունքների հաստիքներով: Պահանջարկի կորերը համատեղելով յուրաքանչյուր գործոնի առաջարկի հետ, կարող ենք հաշվել յուրաքանչյուր գործոնի բերած եկամուտը:

ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Նախքան ցույց տալը, թե արտադրության գործոնների պահանջարկն ինչպես է ածանցվում դրանց սահմանային արտադրողականությունից, կրկնենք III գլխում տրված արտադրության տեսության հիմունքները:

Արտադրության տեսությունն սկսվում է արտադրության ֆունկցիա հասկացությամբ: Եթե ունենք հողի, աշխատանքի և արտադրամիջոցների տրված քանակներ, որքա՞ն կլինի որոշակի ապրանքի առավելագույն քանակը, որ կարող եք արտադրել: Կիրառական տնտեսագիտության լեզվով ասած՝ *արտադրության ֆունկցիան* ցույց է տալիս արտադրանքի այն առավելագույն քանակը, որ տեխնոլոգիական տրված գիտելիքների պայմաններում կարող է արտադրվել գործոնների ներդրանքների յուրաքանչյուր համակցության դեպքում: Որևէ կոնկրետ արտադրության ֆունկցիա ձեզ կարող է ասել, որ 1,2 տոննա երկաթահանքով, 150.000 բրիտանական ջերմային միավոր էներգիայով և 1,2 ժամյա աշխատանքի կիրառությամբ կարող եք արտադրել 1 տոննա պողպատ:

Արտադրության ֆունկցիա հասկացությունը թույլ է տալիս ճշգրիտ սահմանել *սահմանային արդյունքը*²: Այդուսակ 9-3-ը հիշեցնում է, թե սահմանային արդյունքն ինչպես է հաշվարկվում: Ենթադրենք՝ սկսում ենք աշխատանքի 2 միավորից, գումարելով հողի և մեքենայական սարքավորումների տվյալ չափաքանակները, և այդ համակցությունը ստեղծում է 30.000 բուշել եգիպտացորեն: Որքա՞ն հավելյալ եգիպտացորեն կարտադրվի, եթե աշխատանքի 1 լրացուցիչ միավոր ավելացնենք՝ մյուս բոլոր ներդրանքները պահելով հաստատուն: Այդուսակ 9-3-ը ապահովում է պատասխանը՝ հավելյալ 5.000 բուշել: Հետևաբար, ասում ենք, որ աշխատանքի սահմանային արդյունքը ներդրանքի այդ սկզբնական մակարդակի դեպքում 5.000 բուշել եգիպտացորեն է:

Որպես կրկնության ավարտ՝ հիշենք *նվազող հաստիքի օրենքը*: Այդուսակ 9-3-ի սյունակ (3)-ը ցույց է տալիս, որ աշխատանքի յուրաքանչյուր հավելյալ միավոր ունի հետզհետե նվազող սահմանային արդյունք: «Նվազող սահմանային արդյունք»

² Ուշադրություն դարձրեք, որ գործոնի սահմանային արդյունքն արտահայտվում է միավոր հավելյալ ներդրանքին ընկնող արդյունքի *բնաիրային* միավորներով: Ըստ այդմ, տնտեսագետները սահմանային արդյունքի փոխարեն երբեմն օգտագործում են «սահմանային բնաիրային արդյունք» եզրը՝ առանձնապես, երբ ցանկանում են խոսափել «սահմանային հաստիքային արդյունք» հասկացության (որին շուտով կհանդիպենք) հետ հնարավոր շփոթությունից: Հակիրճությամբ նպատակով բաց կթողնենք «բնաիրային» բառը և սահմանային արդյունքի համար կօգտագործենք ՍԱ հապավումը:

Նվազող հատույցի քննարկում

(1) Աշխատանքի միավոր (աշխատող)	(2) Ընդհանուր արտադրա- րանք (բուշել)	(3) Աշխատանքի սահ- մանային արդյունք (բուշել՝ մեկ աշխա- տողին ընկնող)
0	0	20.000
1	20.000	10.000
2 (Սկզբնական ներդրանք)	30.000	5.000
3	35.000	3.000
4	38.000	1.000
5	39.000	

Աղյուսակ 9-3. Նվազող հատույցը դիտարկվում է որպես նվազող սահմանային արդյունք

Աշխատանքի սահմանային արդյունքը հաշվարկվում է աշխատանքի 1 հավելյալ միավորի ավելացման միջոցով՝ մյուս բոլոր ներդրանքները պահելով հաստատուն: Եթե սկզբնական ներդրանքն աշխատանքի 2 միավոր է, ապա ավելացված երրորդ միավոր տալիս է հավելյալ 5.000 բուշել եգիպտացորեն: Նվազող հատույցը դիտարկվում է որպես աշխատանքի սահմանային արդյունքի նվազում, երբ աշխատողների թիվն աճում է, իսկ մյուս ներդրանքներն անփոփոխ են:

ունքը» նվազող հատույցի մեկ այլ անվանումն է: Ավելին, սահմանային արդյունքի այդպիսի հաշվարկ կարելի է կատարել ցանկացած ներդրանքի համար: Աշխատանքը կարող ենք փոխարինել ռոդով՝ հողի քանակը փոփոխելով, իսկ աշխատանքն ու մյուս ներդրանքները պահելով հաստատուն, և այս դեպքում որպես կանոն կտեսնենք, որ նվազող հատույցի օրենքը նաև հողի համար է գործում ճիշտ այնպես, ինչպես աշխատանքի համար:

ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ ՀԱՍՈՒՅԾ

արող ենք արտադրության տեսության միջոցներն օգտագործել՝ բաշխման տեսության առանցքային հասկացություններից մեկի՝ սահմա-

նային արդյունքի հասույթի սահմանման համար: Ենթադրենք՝ դեկավարում ենք վերնաշապկի մի իսկա գործարան: Գիտենք, թե յուրաքանչյուր հավելյալ աշխատող քանի վերնաշապկի է արտադրում: Սակայն, որպես ձեռնարկության կառավարիչներ, ցանկանում ենք առավելագույնի հասցնել դոլարներով արտահայտված շահույթը, քանի որ մեր ռոժիկը ստանում ենք դոլարներով և ոչ թե վերնաշապկներով: Եվ աշխատողները ևս ցանկանում են աշխատավարձն ստանալ դոլարներով, ոչ թե հագուստով: Հետևաբար, մեզ անհրաժեշտ է մի հասկացություն, ըստ որի որոշվեն ներդրանքի յուրաքանչյուր հավելյալ միավորից ստացվող հավելյալ *դոլարները*: Տնտեսագետները ներդրանքի հավելյալ միավորի ստեղծած հավելյալ արտադրանքի փողային արժեքն անվանում են «սահմանային արդյունքի հասույթ»:

Ա ներդրանքի սահմանային արդյունքի հասույթը Ա ներդրանքի հավելյալ միավորի ստեղծած հավելյալ հասույթն է:

Մրցակցային դեպք: Սահմանային արդյունքի հասույթը հեշտ է հաշվել, երբ ապրանքի շուկան կատարյալ մրցակցային է: Այս դեպքում սահմանային արդյունքի բոլոր միավորները, որ աշխատողն արտադրում է (ՍԱ), կարող են վաճառվել արտադրանքի մրցակցային գնով (Գ): Ավելին, քանի որ դիտարկում ենք կատարյալ մրցակցության դեպք, ապա արտադրանքի գինը ձեռնարկության արտադրանքի քանակից կախում չունի, հետևաբար՝ հավասար է սահմանային հասույթին (ՄՀ): Եթե ունենք 10.000 բուշելի հավասար ՍԱ₁ և \$3-ի հավասար գին և սահմանային հասույթ (ՄՀ), ապա վերջին աշխատողի արտադրած արտադրանքի դոլարային արժեքը՝ աշխատանքի սահմանային արդյունքի հասույթը (ՍԱՀ), հավասար է \$30.000 (հավասար 10.000x\$3): Սա ցույց է տրված աղյուսակ 9-4-ի սյունակ (5)-ում: Հետևաբար, կատարյալ մրցակցության դեպքում յուրաքանչյուր աշխատող ձեռնարկության վրա նստում է այնքան, որ հավասար է վերջին աշխատողի սահմանային արդյունքի դոլարային արժեքին: Հողի յուրաքանչյուր ակրի արժեքը հավասար է հողի սահմանային արդյունքը բազմապատկած արտադրանքի գնով, և այսպես՝ ամեն մի գործունի համար:

Անկատար մրցակցություն: Ի՞նչ է տեղի ունենում անկատար մրցակցության դեպքում, երբ անհատական ձեռնարկության պահանջարկի կորը վարընքաց է: Այս պարագայում արտադրանքի յուրաքանչյուր հավելյալ միավորից ստացված

սահմանային հասույթը գնից ցածր է, որովհետև հավելյալ միավորի վաճառքի համար ձեռնարկությունը պետք է նախորդ միավորների գինն իջեցնի: Աշխատանքի սահմանային արդյունքի յուրաքանչյուր միավորը ձեռնարկության համար կարծեմա $ԱՀ < Գ$:

Շարունակելով նախորդ օրինակը, ենթադրենք, թե $ԱՀ$ -ն \$2 է, իսկ գինը՝ \$3: Այդ դեպքում երկրորդ աշխատողի ՍԱՀ-ն արդյունակ 9-4-ում կլինի \$20.000 (հավասար ՍԱՀ = 10.000 անգամ \$2 = $ԱՀ$) և ոչ թե \$30.000, ինչպես մրցակցային դեպքում:

Ընդհանրացնելով՝ ներդրանքի լրացուցիչ միավորից ձեռնարկության ստացած հավելյալ հասույթը կոչվում է սահմանային արդյունքի հասույթ: Դա դոլարային արտահայտությամբ չափվում է որպես սահմանային հասույթի և ներդրանքի սահմանային արդյունքի արտադրյալ:

Սահմանային արդյունքի հասույթն այն հավելյալ հասույթն է, որ ձեռնարկությունը վաստակում է ներդրանքի հավելյալ միավորի կիրառումից, երբ մյուս ներդրանքները պահվում են հաստատուն: Այն սահմանվում է որպես ներդրանքի սահմանային արդյունքի և արտադրանքի հավելյալ միավորի վաճառքից ստացվող սահման-

նային հասույթի արտադրյալ: Սա տեղի ունի աշխատանքի (Ա), հողի (Հ) և այլ ներդրանքների համար:

Աշխատանքի սահմանային արդյունքի հասույթը (ՍԱՀ_Ա) = $ԱՀ \times ՍԱ$

Հողի սահմանային արդյունքի հասույթը (ՍԱՀ_Հ) = $ԱՀ \times ՍՀ$

և այսպես շարունակ:

Կատարյալ մրցակցության պայմաններում, քանի որ գինը հավասար է սահմանային արդյունքին, գրված պայմանները պարզեցվում են, դառնալով՝ սահմանային արդյունքի հասույթը հավասար է գին անգամ սահմանային արդյունք կամ՝

Սահմանային արդյունքի հասույթը (ՍԱՀ) = $= Գ \times ՍԱ$, յուրաքանչյուր ներդրանքի համար:

ՆԵՐԴՐԱՆՔԻ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿ

Ավարտելով հիմնական հասկացությունների վերլուծությունը՝ այժմ կարող ենք անդրադառնալ ներդրանքի պահանջարկի որոշիչներին: Սկզբում

Սահմանային արդյունքի հասույթ

(1) Աշխատանքի միավոր (աշխատող)	(2) Ընդհանուր արտադրանք (բուշել)	(3) Աշխատանքի սահմանային արդյունք (բուշել՝ մեկ աշխատողի հաշվով)	(4) Արտադրանքի գին (դոլար՝ մեկ բուշելի դիմաց)	(5) Աշխատանքի սահմանային հասույթային արդյունք (դոլար՝ մեկ աշխատողի հաշվով)
0	0	20.000	3	60.000
1	20.000	10.000	3	30.000
2	30.000	5.000	3	15.000
3	35.000	3.000	3	9.000
4	38.000	1.000	3	3.000
5	39.000			

Աղյուսակ 9-4. Կատարյալ մրցակցային ձեռնարկության սահմանային արդյունքի հասույթի հաշվարկումը

Արտադրանքի գնի հետ միասին աղյուսակ 9-3-ի՝ արտադրությանը վերաբերող տվյալներն օգտագործելով՝ հեշտությամբ կարող ենք հաշվել աշխատանքի սահմանային արդյունքի հասույթ: Աշխատանքի սահմանային արդյունքի հասույթը ցույց է տալիս, թե ձեռնարկությունը որքան

հավելյալ հասույթ է ստանում, երբ ներգրավում է աշխատանքի հավելյալ մեկ միավոր: Դա հավասար է սյունակ (3)-ի սահմանային արդյունքի և սյունակ (4)-ի արտադրանքի մրցակցային գնի արտադրյալին:

կնշենք գործոնային պահանջարկների երկու կարևոր առանձնահատկությունները՝ նրանց փոխկապակցվածությունը և ածանցյալ բնույթը: Այնուհետև ցույց կտանք, թե ներդրանքների լավագույն համակցությունների հարցում առավելագույն շահույթի ձգտող ձեռնարկություններն ինչպես են կողմնորոշվում, որն էլ մեզ թույլ կտա համոզել ներդրանքի պահանջարկին:

ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿՆԵՐԸ ՓՈԽԿԱՊԱՑՎԱԾ ԵՆ

Ներդրանքի պահանջարկի մի հիմնարար առանձնահատկություն ծագում է այն տեխնոլոգիական իրողությունից, որ ներդրանքը սովորաբար մեկուսի չի գործածվում: Սղոցը, որպես այդպիսին, ինձ համար պիտանի չէ, եթե ցանկանում եմ փայտ կտրել: Աշխատողն առանց գործիքի հավասարապես արժեք չունի: Աշխատողն ու սղոցը միասին փայտը կկտրեն ինչպես հարկն է: Այլ խոսքով՝ մի գործոնի, օրինակ՝ աշխատանքի արտադրողականությունը կախված է աշխատանքի համար անհրաժեշտ այլ գործոնների առկա քանակից:

Սըր Ուիլյամ Փետին այս փաստը ձևակերպել է շատ անսպասելի կերպով. աշխատանքն արտադրանքի հայրն է, իսկ հողը՝ մայրը: Չենք կարող ասել, թե երեխայի ստեղծման համար ո՞վ է ավելի կարևոր՝ մա՞յրը, թե՞ հայրը: Նմանապես, անհմար է ասել, թե ինչքան արտադրանք է ստեղծվել առանձին վերցված ամեն մի ներդրանքի կողմից: Տարբեր ներդրանքները փոխազդում են:

Հողի, աշխատանքի և արտադրամիջոցների արտադրողականությունների հենց այս *փոխկապակցվածությունն է*, որ եկամտի բաշխումը դարձնում է մի բարդ խնդիր: Ենթադրենք՝ երկրի ամբողջ արտադրանքը ինչ-որ պահի պիտի բաշխենք: Եթե հողն առանձին վերցված արտադրեր այսքան, աշխատանքն ինքնին՝ այսքան և սարքավորումներն էլ մնացածը, ապա բաշխումը հեշտ կլիներ: Առաջարկի և պահանջարկի առկայության պայմաններում, եթե յուրաքանչյուր գործոն առանձին վերցված արտադրեր որոշակի քանակ, ապա նրան բաժին կընկներ իր սեփական աշխատանքի անբաժանելի արժանիքը:

Սակայն վերընթերցեք վերևի պարբերությունը և ընդգծեք այնպիսի բառեր, ինչպիսիք են՝ «առանձին վերցված արտադրել» և «ինքնին արտադրել»: Դրանք վերաբերում են իրարից անկախ արտադրողականությունների երևակայական աշխարհին, որն իրականում պարզապես

գոյություն չունի: Երբ խոսարարի աշխատանքով, հավի ձվերով, կովի յուղով և հողի ընդերքի բնական զագով ձվածեղ է պատրաստվում, ինչպե՞ս կարող եք յուրաքանչյուր ներդրանքի առանձին բաժինն անջատել:

Պատասխանը գտնելու համար պիտի դիմենք առաջարկի և պահանջարկի փոխազդեցությանը, որը տարածվում է գործոնների փոխկապակցված շուկաների ամբողջության վրա:

ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿՆ ԱԾԱՆՑՅԱԼ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿ Է

Սովորական պահանջարկի և ներդրանքների նկատմամբ ձեռնարկության պահանջարկի միջև գոյություն ունի մի այլ էական տարբերություն: Տնային տնտեսություններն ինչու՞ են պահանջում վերջնական ապրանքներ, ասենք՝ եգիպտացորենի բլիթներ: Նրանք այդպես են վարվում այս սպառողական ապրանքներից սպասվող անմիջական հաճույքի կամ օգտակարության պատճառով: Դրան հակառակ, գործարար ձեռնարկությունները եգիպտացորենի դաշտը, հացի փուռը կամ նման այլ ներդրանքները գնում են ոչ այն պատճառով, որ դրանք անմիջական բավարարվածություն են տալիս: Ավելի շուտ, նրանք ներդրանքները գնում են այդ գործոնների գործադրումից ստացվելիք արտադրանքի և հասույթի ակնկալիքով:

Բավարարվածությունը ներդրանքի նկարագրի մեջ էլ կա, բայց՝ մեկ փուլ հետո: Այն բավարարվածությունը, որ ուսանողներն ստանում են անձրուկով պիցան ուտելուց, օգնում է որոշելու, թե պիցարանը քանի պիցա պետք է պատրաստի և, հետևաբար, դրա համար քանի փուլ և անձրուկ որսացող քանի նավ է անհրաժեշտ: Ներդրանքի պահանջարկի ճշգրիտ վերլուծությունը պետք է հաշվի առնի, որ *վերջին հաշվով* սպառողական պահանջարկն է որոշում անձրուկի և փռատների նկատմամբ պիցարանների պահանջարկը:

Ներդրանք ինկատմամբ ձեռնարկության պահանջարկն անուղղակիորեն ածանցվում է նրա վերջնական արտադրանքի սպառողական պահանջարկից:

Այդ պատճառով տնտեսագետներն արտադրության գործոնների պահանջարկը համարում են ածանցյալ պահանջարկ: Դա նշանակում է, որ եթե ձեռնարկությունները որևէ ներդրանք են պահանջում, ապա այդպես են վարվում, որովհետև այդ ներդրանքն իրենց թույլ է տալիս արտադրելու մի ապրանք, որը սպառողները ցանկություն ունեն գնելու ներկա պահին կամ ապագայում:

Նկար 9-2-ը ցույց է տալիս, թե տրված ներդրանքի (օրինակ՝ եգիպտացորենի բերրի հողերի) պահանջարկը ինչպես պետք է ընկալվի որպես եգիպտացորենի սպառողական պահանջարկի կորի ածանցյալ:

ԳՈՐԾՈՆԻ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԸ ԱՌԱՎԵԼԱԳՈՒՅՆ ՇԱՀՈՒՅԹԻ ՁԳՏՈՂ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Որտեղի՞ց է ստացվել եգիպտացորենի դաշտի նկար 9-2-ում պատկերված պահանջարկը: Եվ, ընդհանրապես, ինչո՞ւ է որոշվում արտադրության որևէ գործոնի պահանջարկը: Այս խնդիրներն ըմբռնելու համար պետք է վերլուծել, թե շահույթի ձգտող ձեռնարկությունն ինչպես է ընտրում իր ներդրանքների լավագույն համակցությունը:

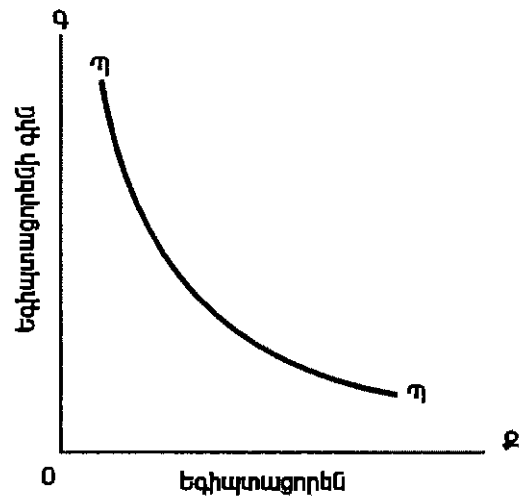
Պատկերացրեք, թե դուք առավելագույն շահույթի ձգտող ագարակատեր եք: Ձեր բնակավայրում տարեկան \$20.000-ով կարող եք վարձել ցանկացած գյուղատնտեսական աշխատողի: Ձեր հաշվապահը ձեզ է ներկայացնում աղյուսակ 9-4-ում բերված տվյալներով թերթիկը: Ինչպե՞ս կգործեք:

Դուք կարող եք տարբեր հնարավորություններ փորձել: Եթե վարձեք մեկ աշխատող, ապա հավելյալ հասույթը (ՍԱՀ-ն) կլինի \$60.000, իսկ աշխատանքի սահմանային ծախսը \$20.000 է, այնպես որ ձեր հավելյալ շահույթը կլինի \$40.000: Երկրորդ աշխատողը բերում է \$30.000-ի հավասար ՍԱՀ՝ \$10.000 հավելյալ շահույթով հանդերձ: Երրորդ աշխատողն արտադրում է միայն \$15.000-ի հասույթ բերող հավելյալ արտադրանք, իսկ պահանջում է \$20.000-ի ծախս, հետևաբար՝ երրորդ աշխատողին վարձելը ձեռնտու չէ: Աղյուսակ 9-4-ը ցույց է տալիս, որ առավելագույն շահույթը կարելի է վաստակել՝ երկու աշխատող վարձելով: Փորձերի և սխալների եղանակով հայտնաբերեցի՞նք մի հետաքրքիր կանոն.

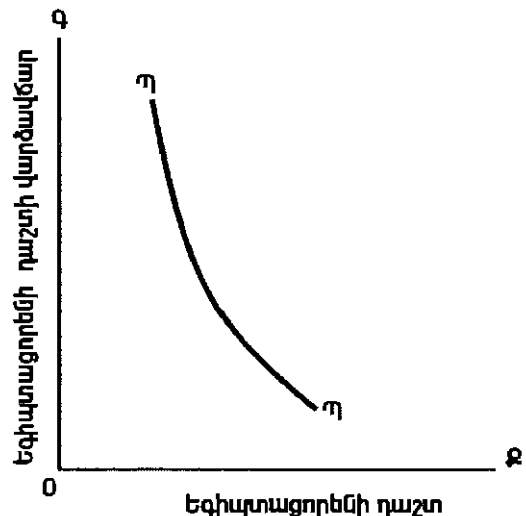
Աշխատանք (կամ որևէ այլ ներդրանք) վարձելիս ձեռնարկությունն իր շահույթն առավելագույն է հասցնում, քանի դեռ այդ ներդրանքի ՍԱՀ-ն գերազանցում է ներդրանքի հավելյալ ծախսը:

Օգտագործելով այս տրամաբանությունը՝ կարող եմք դուրս բերել ներդրանքների լավագույն համակցության ընտրության կանոնը. շահույթն առավելագույնի հասցնելու համար պետք է ներդրանքներն ավելացնել այնքան, քանի դեռ ներդրանքի սահմանային արդյունքի հասույթը գերազանցում է ներդրանքի սահմանային ծախսը կամ գինը:

(ա) Ապրանքի պահանջարկ



(բ) Գործոնի ածանցյալ պահանջարկ



Նկար 9-2. Գործոնի պահանջարկն ածանցվում է նրանով արտադրված ապրանքի պահանջարկից

Եգիպտացորենի դաշտի ածանցյալ պահանջարկի (բ) կորը ստացվում է եգիպտացորենի՝ որպես ապրանքի նկատմամբ պահանջարկի (ա) կորից: Եթե (ա) կորը տեղաշարժեք դեպի դուրս, ապա (բ) կորը ևս կշարժվի դեպի դուրս: Եթե պահանջարկի (բ) կորը դառնա պակաս առաձգական, ապա նույն միտումը կունենա մաշկ ներդրանքի պահանջարկի (բ) կորը:

Գործոճների կատարյալ մրցակցային շուկայի համար այս կանոնը նույնիսկ ավելի պարզ է: Նշենք, որ մրցակցության դեպքում սահմանային արդյունքի հասույթը հավասար է գնի և սահմանային արդյունքի արտադրյալին (ՍԱՀ=ԳxՍԱ):

Կատարյալ մրցակցային ձեռնարկության համար ներդրանքների առավելագույն շահույթ - երրորդ համակցությունը ձեռք է բերվում, երբ սահմանային արդյունքի և արտադրանքի գնի արտադրյալը հավասարվում է ներդրանքի գնին:

Աշխատանքի սահմանային արդյունք x արտադրանքի գին = աշխատանքի գին = աշխատավարձի դրույք

Հողի սահմանային արդյունք x արտադրանքի գին = հողի գին = վարձավճար

այսպես շարունակ:

Այս կանոնը կարող ենք հասկանալ հետևյալ ստորոգյալ միջոցով. ենթադրենք՝ եգիպտացորենի արտադրության (կամ որևէ այլ մրցակցային արտադրանքի) ներդրանքները ներկայացված են \$1-անոց միավորներով՝ աշխատանքի \$1-անոց միավոր, հողի \$1-անոց միավոր, և այսպես շարունակ: Ձեռնարկությունը կցանկանա վարձել լրաքանչյուր ներդրանքի \$1-անոց միավորների յնպիսի քանակություն, որ վերջին միավորի արդիվ ձեռք բերվող հասույթը նույնպես լինի ղող \$1: Հավելյալ հասույթը կլինի ներդրանքից տացվող եգիպտացորենի ՍԱ անգամ եգիպտացորենի Գ գին: Երբ ավելացվի այնքան ներդրանք, որ ՍԱxԳ-ն հասնի \$1-ի, ապա լրացուցիչ ներդրանքի ծախքի \$1-ը ճիշտ կհավասարվի ացուցիչ հասույթի \$1-ին:

Ավագագույն ծախքի կանոն: Հենց նոր նկատագրված պայմանները կարող ենք մի փոքր վեափոխել՝ ներդրանքի ընտրության նվազագույն ծախքի կանոնը սահմանելու համար: Յուրաքանչյուր հավասարում բաժանելով ներդրանքի գնի վրա՝ կատարյալ մրցակցային ձեռնարկությունների համար ստանում ենք հավասարումների հետևյալ նոր կարևոր համակարգը:

$$\frac{\text{Աշխատանքի սահմանային արդյունք}}{\text{Աշխատանքի գին}} = \frac{\text{Հողի սահմանային արդյունք}}{\text{Հողի գին}}$$

$$\dots = \frac{1}{\text{Արտադրանքի գին}}$$

Բառերով արտահայտված՝

Նվազագույն ծախքի կանոնը պնդում է, որ շահույթը առավելագույնի է հասնում, եթե յուրաքանչյուր ներդրանքի համար մեկ դոլարին ընկնող ներդրանքի սահմանային արդյունքները հավասարվում են:

Եթե հողի մեկ ակրն արժե \$800, իսկ աշխատանքի մեկ ժամն արժե 100 անգամ պակաս՝ \$8, ապա ոչ մի խելամիտ գործարար չի որոշի հավասարեցնել երկու գործոճների սահմանային արդյունքները: Ավելի շուտ, ինչպես հավասարումն է ցույց տալիս, ծախքը նվազագույնի է հասնում, երբ ներդրանքի մեկ դոլարին ընկնող սահմանային արդյունքները նույնն են: Քանի որ հողը արժե 100 անգամ ավելի, քան աշխատանքը, ապա հողի ՍԱ-ն պետք է 100 անգամ գերազանցի աշխատանքի ՍԱ-ին:

Այս կանոնը հարազատ է II գլխում նկարագրված՝ սպառողի առավելագույն բավարարվածության կանոնի ոգուն. ըստ որի առավելագույն բավարարվածությունը տեղի ունի, երբ սպառվող յուրաքանչյուր ապրանքի դեպքում 1 դոլարին ընկնող սահմանային օգտակարությունները հավասարվում են:

ՍԱՀՍԱՆԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ ՀԱՍՈՒՅԹԸ ԵՎ ՆԵՐԴՐԱՆՔԻ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԸ

Ստանալով տարբեր գործոճների ՍԱՀ-երը, այժմ կարող ենք ըմբռնել արտադրության գործոճների պահանջարկը: Հենց նոր տեսանք, որ առավելագույն շահույթի ձգտող ձեռնարկությունը պիտի ներդրանքների քանակներն ընտրի այնպես, որ յուրաքանչյուր ներդրանքի գինը հավասարվի այդ ներդրանքի ՍԱՀ-ին: Սա նշանակում է, որ ներդրանքի ՍԱՀ-ի սանդղակից անմիջապես կարող ենք որոշել ներդրանքի գնի և անհրաժեշտ քանակի փոխառնչությունը: Սա հենց այն փոխառնչությունն է, որ մենք անվանում ենք պահանջարկի կոր:

Կրկին անդրադառնա՞նք 9-4 աղյուսակին: Այս աղյուսակի վերջին սյունակը ցույց է տալիս աշխատանքի ՍԱՀ-ն եգիպտացորենի ագարակի համար: Ըստ շահույթն առավելագույնի հասցնելու պայմանի, գիտենք, որ \$60.000 աշխատավարձի դեպքում ձեռնարկությունը կընտրեր աշխատանքի 1 միավոր, \$30.000 աշխատավարձի դեպքում կվարձեր 2 միավոր աշխատանք, և այսպես շարունակ:

Յուրաքանչյուր ներդրանքի ՍԱՀ-ի սանդղակը տալիս է այդ ներդրանքի նկատմամբ ծեռնարկության պահանջարկի սանդղակը:

Այս արդյունքն օգտագործել ենք արդյունակ 9-4-ում բերված տվյալների հիման վրա նկար 9-3-ում եզիպտացորենի ագարակի պահանջարկի կորը գծելու համար: Այդ նպատակով առանձին կետերով տարել ենք սահուն կոր՝ ցույց տալու համար, թե պահանջարկի կորն ինչ տեսք կունենար, եթե հնարավոր լիներ աշխատանքի կոտորակային միավորներ գնել:

Փոխարինման կանոն: Նվազագույն ծախքի կանոնի հետևանքը հետևյալն է. եթե գործունեներից մեկի գինն աճում է, իսկ մյուս գործունեների գները մնում են հաստատագրված, ապա ծեռնարկությունն ընդհանրապես կշահի, եթե ավելի թանկ գործունե փոխարինի այլ ներդրանքների ավելի մեծ քանակներով: Աշխատանքի Q_{U2} գնի աճը կփոքրացնի ՍԱ_{U2}/ Q_{U2} հարաբերությունը: Զեռնարկությունները կարծազանքեն՝ փոքրացնելով աշխատողների ներգրավումը և մեծացնելով օգտագործվող հողի քանակը, մինչև մեկ դոլարին ընկնող ներդրանքի սահմանային արդյունքների հավասարության վերականգնումը՝ այսպիսով փոքրացնելով պահանջվող Աշ-ի քանակը և մեծացնելով հողի ակրերի պահանջարկը: Միայն հողի Q_3 գնի աճը նույն տրամաբանությամբ կհանգեցնի ավելի թանկ հողի փոխարինմանը աշխատանքով:

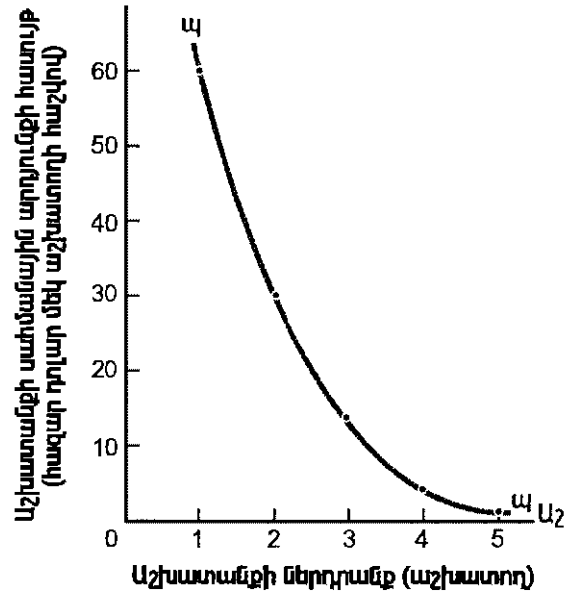
ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ

ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ԱՌԱՋԱՐԿ

Գործունեի գնի և եկամտի որոշման լիարժեք վերլուծությունը պետք է զուգակցի հենց նոր նկարագրված ներդրանքի պահանջարկն ու տարբեր գործունեների առաջարկը: Առաջարկի ընդհանուր սկզբունքները ներդրանքից ներդրանք տարբերվում են, և այս թեման խորությամբ կուսումնասիրվի հաջորդ երեք գլուխներում: Այս փուլում առաջարկում ենք մի քանի ներածական մեկնաբանություններ:

Շուկայական տնտեսության մեջ արտադրության գործունեների մեծ մասը մասնավոր սեփականություն է: Մարդիկ «տիրում են» իրենց աշխատանքին այն իմաստով, որ իրենք են տնօրինում դրա կիրառությունը, սակայն այս վճռական «մարդկային հիմնապաշարն» այսօր կարող է միայն վարձվել, բայց վաճառվել չի կարող: Արտադրամիջոցներն ու հողը սովորաբար տնային

Աշխատանքի պահանջարկ



Նկար 9-3. Ներդրանքի պահանջարկն աճանցված է սահմանային արդյունքի հաստիքից

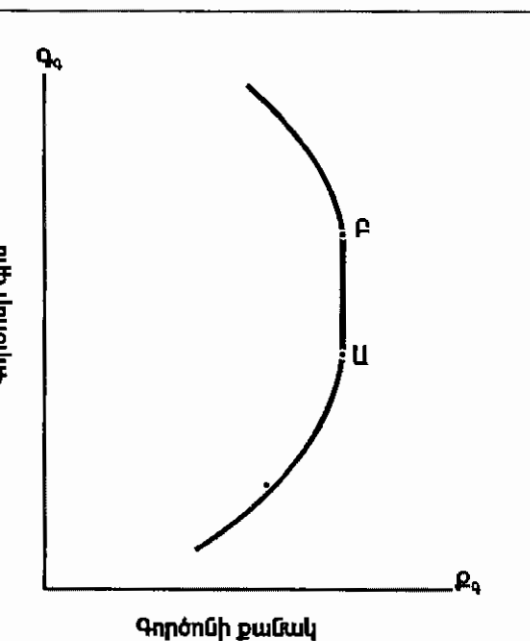
Աշխատանքի պահանջարկը ծագում է աշխատանքի սահմանային արդյունքի հաստիքից: Նկարում օգտագործված են մրցակցային ծեռնարկության համար արդյունակ 9-4-ում բերված տվյալները:

տնտեսությունների կամ ծեռնարկությունների մասնավոր սեփականությունն են:

Աշխատանքի առաջարկին վերաբերող որոշումները պայմանավորված են բազմաթիվ տնտեսական և ոչ տնտեսական գործոններով: Աշխատանքի առաջարկի կարևոր որոշիչներն են աշխատանքի գինը (այսինքն՝ աշխատավարձի դրույքը) և ժողովրդագրական այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են տարիքը, սեռը, կրթությունը և ընտանիքի կառուցվածքը: *Դոդի* և այլ բնական ռեսուրսների քանակը որոշվում է երկրաբանությամբ և զգալիորեն չի կարող փոփոխվել, թեպետ հողի որակը կախված է պահպանման, բնակեցման պայմաններից և այլ բարելավումներից: *Արտադրամիջոցների* առաջարկը կախված է անցյալում ծեռնարկությունների, տնային տնտեսությունների և կառավարության կատարած ներդրումներից: Կարճատև ժամանակաշրջանում արտադրամիջոցների պաշարը հաստատագրված է,

ես հողը, սակայն երկարատև ժամանա-
ջանում արտադրամիջոցների առաջարկը
ուն է դառնում այնպիսի տնտեսական գոր-
ծերի նկատմամբ, ինչպիսիք են եկամուտն ու
տրոսը:

Կարող ենք որևէ բան ասել ներդրանքի ա-
րկի առաձգականության վերաբերյալ: Իրա-
ն առաջարկի կորը կարող է դրական կամ
սակական թեքություն ունենալ կամ նույնիսկ
դ է ուղղաձիգ լինել: Ապրանքների մեծ մա-
սնար կարելի է սպասել, որ երկարատև ժա-
նաշրջանում ապրանքների առաջարկը
անորեն կարծագանքի գնին, և այս դեպ-
առաջարկի կորը կթեքվի դեպի վեր և աջ:



ր 9-4. Արտադրության գործոնների
աջարկի կորը

արտադրության գործոնների առաջարկը կախված կլի-
րծոնի բնութագրերից և դրա սեփականատիրոջ
ընտրություններից: Առաջարկը սովորաբար դրա-
րեն է արձագանքում գնին, ինչպես դա տեղի ունի
ից ներքև գտնվող հատվածում: Հողի նման հաս-
գրված առաջարկ ունեցող գործոնների դեպքում
արկի կորը կլինի կատարյալ ոչ առաձգական,
ես դա տեղի ունի Ա-ից մինչև Բ հատվածում: Յու-
ստուկ դեպքերում, երբ գործոնի ավելի բարձր գի-
պես մեծացնում է նրա սեփականատիրոջ եկամու-
նչպես, օրինակ՝ աշխատանքի դեպքում, առա-
ի կորը կարող է ծովել ետ, ինչպես Բ կետից վերև
լող հատվածում:

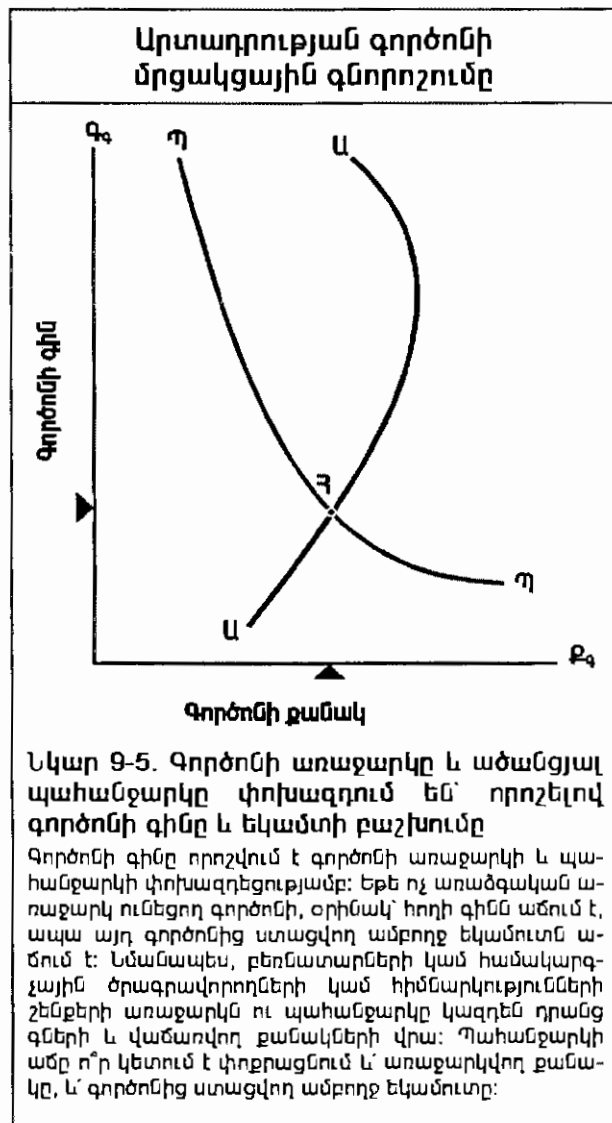
Սովորաբար ենթադրվում է, որ հողի առաջարկը
կախված չէ գնից, և այդ դեպքում հողի առաջար-
կը կատարելապես ոչ առաձգական է, իսկ նրա
առաջարկի կորն ուղղաձիգ է: Որոշ յուրահատուկ
դեպքերում, երբ գործոնի հատույցը մեծանում է,
սեփականատերը կարող է այդ գործոնից ավելի
քիչ առաջարկել շուկային: Օրինակ՝ եթե մարդ
զգա, որ աշխատավարձի մեծացման դեպքում
կարող է իրեն թույլ տալ ավելի քիչ աշխատել, ա-
պա աշխատանքի կորը ի վերջո կարող է հետ
ծովել և ոչ թե թեքվել դեպի վեր:

Գործոնների առաջարկի հնարավոր տարբեր
առաձգականության դեպքերը ցուցադրված են
նկար 9-4-ի առաջարկի կորի միջոցով:

ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ԳՆՈՐՈՇՈՒՄԸ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿԻ ՄԻՋՈՑՈՎ

Եկամտի բաշխման լիարժեք վերլուծությունը
պետք է արտադրության գործոնի առաջարկն ու
պահանջարկը համատեղ դիտարկի: Նախորդ
բաժիններում դրվեց պահանջարկի վերլուծութ-
յան հիմքը և կատարվեց առաջարկի համառոտ
նկարագրություն: Ցույց տվեցինք, որ գործոննե-
րի տրված գների դեպքում առավելագույն շա-
հույթի ձգտող ձեռնարկությունները ներդրանքնե-
րի համակցությունները կընտրեն իրենց սահմա-
նային արդյունքների հասույթների համապա-
տասխան: Հողի գնի անկմանը զուգընթաց յուրա-
քանցյուր ագարակատեր մյուս ներդրանքները,
ինչպիսիք են՝ աշխատանքը, սարքավորումները
և պարարտանյութերը, կփոխարինի հողով:
Հետևաբար, յուրաքանցյուր ագարակատեր ե-
գիպտացորենի դաշտի ներդրանքի նկատմամբ
կդրսևորի նկար 9-2(բ)-ում պատկերվածի նման
պահանջարկ:

Ինչպե՞ս ենք ստանում ներդրանքի շուկայա-
կան պահանջարկը (լինի դա եգիպտացորենի
դաշտ, ոչ որակյալ աշխատանք, թե պիցայի
փուռ): Գումարում ենք ձեռնարկություններից յու-
րաքանցյուրի անհատական պահանջարկները:
Այսպիսով, հողի տվյալ գնի դեպքում գումարում
ենք հողի նկատմամբ բոլոր ձեռնարկությունների
համապատասխան պահանջարկները և այդպես
ենք վարվում հողի ամեն մի գնի դեպքում: Այլ
խոսքով՝ որևէ ներդրանքի շուկայական պահան-
ջարկի կորը ստանալու համար *հորիզոնական
ուղղությամբ* գումարում ենք բոլոր առանձին



ծեռնարկությունների պահանջարկի կորերը³: Յուրաքանչյուր ներդրանքի համար կատարում ենք նույն գործողությունները, տվյալ ներդրանքի շուկայական պահանջարկը ստանալու համար գումարելով բոլոր ծեռնարկությունների ածանցյալ պահանջարկները: Եվ յուրաքանչյուր դեպքում տրակտորների կամ ոչ որակյալ աշխատանքի կամ ցանկացած այլ ներդրանքի ածանցյալ

պահանջարկը հիմնված է խնդրո առարկա ներդրանքի սահմանային արդյունքի հասույթը վրա: Նկար 9-5-ում ՊՊ կորի տեսքով ցույց է տրված արտադրության գործոնի ընդհանուր պահանջարկի կորը:

Նույն գործողությունը կարող ենք կատարել շուկայի բոլոր անհատական առաջարկների համար: Այսինքն՝ գործոնի գնի յուրաքանչյուր մակարդակի դեպքում հորիզոնական ուղղությամբ գումարում ենք անհատական բոլոր առաջարկված քանակները և ստանում շուկայական առաջարկը: Արտադրության գործոնի երևակայական առաջարկի կորը նկար 9-5-ում ցույց է տրված որպես ԱԱ կոր:

Մրցակցային շուկայում ներդրանքի հավասարակշիռ գինը տեղ է գտնում այն մակարդակի դեպքում, երբ առաջարկվող և պահանջվող քանակները հավասարվում են: Դա տեղի ունի գործոնի ածանցյալ պահանջարկի կորի և իր առաջարկի կորի հատման կետում, որը նկար 9-5-ում ցույց է տրված Հ-ով: Միայն ու միայն այդ գնի դեպքում գործոնների սեփականատերերի պատրաստական առաջարկը ճշտորեն հաշվեկշռվում է գնորդների կողմից պատրաստական գնվող քանակով: Ավելի ցածր գնի դեպքում տեղագին պահանջարկ ներկայացնողները կբարձրացնեն գործոնի գինը: Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե գինը հավասարակշիռ գնից բարձր լինի:

Գծագրից երևում է գործոնի առաջարկի և պահանջարկի տեղաշարժերի հետևանքը: Նկար 9-5-ի ՊՊ կորի վրա ընտրեք ավելի մեծ պահանջարկի կետ: Ցույց տվեք, թե գործոնի հավասարակշիռ գինն այդ կետում ինչպես կծգտի մեծանալ: Բացի դրանից, ցույց տվեք, որ եթե գործոնի առաջարկը մեծանա՝ առաջարկի կորը տեղաշարժելով դեպի ցած և աջ, ապա գործոնի գինը որոշակիորեն կծգտի նվազել:

Արտադրության գործոնների նկատմամբ առաջարկի և պահանջարկի տեսության կիրառությունը հանգեցնում է շուկայական տնտեսության մեջ եկամտին վերաբերող մի կարևոր եզրակացության. գործոնի գինը և մարդկանց եկամուտը պատահականորեն չեն որոշվում: Ավելի շուտ, առաջարկի և պահանջարկի ուժերը գործում են այնպես, որ բարձր հատույց են ստեղծում այն գործոններից, որոնք ունեն կամ սահմանափակ առաջարկ կամ բարձր պահանջարկ, ինչն արտահայտվում է բարձր սահմանային արդյունքի հասույթով: Եթե գործոնը, օրինակ՝ մշակելի հողը, դառնում է ավելի սակավ, ասենք՝ այն պատճառով, որ ավելի ու ավելի շատ գյուղատնտեսա-

³ Ուշադրություն դարձրեք, որ հորիզոնական ուղղությամբ գործոնների պահանջարկի կորերի գումարման այս եղանակը նման է ծիշտ այն գործելակերպին, որը կիրառում էինք II գլխում սպառողների շուկայական պահանջարկի կորերը ստանալիս:

ան հողատարածություններ են հատկացվում աղաքաշինությանը, ապա գինը բարձրանում է, սկսում հաջողակ սեփականատերեր եկամտի աճ ունենում:

Սակայն հողից, աշխատանքից և արտադրա-
նողներից ստացվող եկամուտը մվագելու մի-
ում կունենա, եթե համապատասխան գործոնը
առնա ավելի մատչելի կամ գտնվեն նրան շատ
տեղի փոխարինիչ գործոններ կամ մարդիկ դա-
րեն գնել այն ապրանքը, որի արտադրությանը
վյալ գործոնն ամենից շատ է համապատաս-
անում: Մրցակցությունը տալիս է, մրցակցու-
նն էլ հետ է վերցնում:

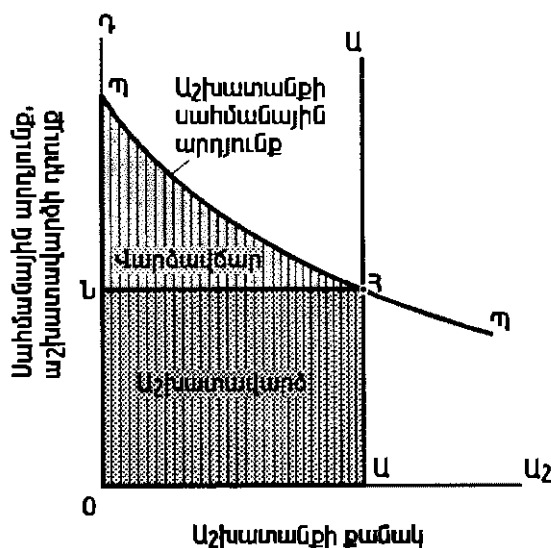
ԲԱՇԽԱՄԱՆ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

Ժամ սահմանային արտադրողականության տե-
ությունը կարող ենք օգտագործել, որպեսզի լու-
ենք սֆինքսի հանելուկը. շուկան ազգային ար-
ադրանքն ինչպե՞ս է բաշխում արտադրության
ոլու կամ ավելի գործոնների միջև:

Ջոն Բեյտս Քլարկը՝ Քոլումբիայի համալսա-
անի նշանավոր տնտեսագետը, մոտավորապես
900 թվականին առաջարկեց բաշխման պար-
եցված մի տեսություն, որը մրցակցային շուկա-
երի նկատմամբ կարող է կիրառվել վերջնական
պրանքների և ցանկացած թվով գործոնների
երդրանքների դեպքում: Սակայն այդ տեսու-
ունն ամենադյուրին ձևով է ընկալվում, երբ դի-
արկում ենք միայն մեկ արտադրանք ունեցող
արգեցված մի աշխարհ, որտեղ բոլոր հաշիվնե-
ը ներկայացվում են իրական արտահայտու-
մք: Արտադրանքը կարող է լինել եգիպտացո-
են կամ ապրանքների զամբյուղ, բայց մենք այն
անվանենք Ք: Ավելին՝ գինն ընդունելով 1-ի հա-
ասար, կարող ենք ամբողջ քննարկումը իրա-
ան եզրերով կատարել, երբ արտադրանքի ար-
եքը Ք է, իսկ աշխատավարձի դրույքը ապրան-
ային կամ Զ-ի արտահայտությամբ իրական աշ-
ատավարձ է: Այս իրադրության մեջ արտադ-
ության ֆունկցիան ցույց է տալիս, թե որքան Ք է
րտադրվում Աշ աշխատող-ժամերի ամեն մի
անակի և նույնորակ հողի Գ ակրերի ամեն մի
անակի դեպքում: Ուշադրություն դարձրեք, որ
անի որ $Q=1$, ապա կատարյալ մրցակցության
եպքում $UQ=UQ \cdot Q=UQ \cdot 1=UQ$, իսկ աշխատա-
արձը $= UQ_{UQ}$:

Քլարկը դատում էր այսպես: Առաջին աշխա-
ողի սահմանային արդյունքը մեծ է, որովհետև

Ազգային արդյունքի բաշխում



Նկար 9-6. Սահմանային արդյունքի սկզ-
բունքները որոշում են եկամտի բաշխումն
ըստ գործոնների

Յուրաքանչյուր ուղղածից շերտ ներկայացնում է աշ-
խատանքի համապատասխան միավորի սահմանային
արդյունքը: Ընդհանուր ազգային արտադրանքը որոշ-
վում է ուղղածից շերտերի գումարման միջոցով՝ ընդ-
հույ մինչև աշխատանքի ընդհանուր Ա առաջարկը:

Արտադրանքի բաշխումը որոշվում է սահմանային
արդյունքի սկզբունքներով: Ընդհանուր աշխատավար-
ձը համապատասխանում է ներքևի ուղղանկյանը (հա-
վասար է ՕՆ աշխատավարձի դրույք անգամ ՕՍ աշխա-
տանքի քանակ): Հողի վարձավճարը հավասար է վերևի
մնացորդային ՆՊՀ եռանկյան մակերեսին:

աշխատելու համար շատ հող ունի: Երկրորդ
աշխատողի սահմանային արդյունքը մի քիչ պա-
կաս է: Բայց երկու աշխատողները հավասար են.
նրանք պետք է ստանան ճիշտ նույն աշխատա-
վարձը: Ո՞ր աշխատավարձը: Առաջին աշխատո-
ղի ՍԱ՝-ն: Երկրորդ աշխատողի ավելի ցածր
ՍԱ՝-ն: Դրանց միջի՞նք:

Կատարյալ մրցակցության դեպքում, երբ հո-
ղի սեփականատերն ազատ է ներգրավելու այն-
քան աշխատող, որքան ցանկանում է, պատաս-
խանը պարզ է՝ հողատերեր երբեք հոծարական չի
վարձի այդ երկրորդ աշխատողին, եթե իր վճա-
րելիք շուկայական աշխատավարձը գերազանցի
նոր աշխատողի սահմանային արդյունքին: Ուս-
տի աշխատանքի պահանջարկի կորին համա-
պատասխան *բոլոր* աշխատողները կստանան

վերջին աշխատողի սահմանային արդյունքին հավասար աշխատավարձ:

Սակայն ամբողջ աշխատավարձի համեմատությամբ ընդհանուր արտադրանքի ավելցուկ է առաջանում, քանի որ ավելի վաղ ներգրավված աշխատողներն ունենին ավելի բարձր ՍԱ-եր, քան վերջին աշխատողը: Ի՞նչ է տեղի ունենում բոլոր ավելի վաղ ներգրավված աշխատողների արտադրած ավելցուկային ՍԱ-երի հետ: Ավելցուկը հողատիրոջն է մնում որպես իր մնացորդային վաստակ, որը այսուհետև կանվանենք *վարձավճար*: Ինչու՞ հողատերը պետք է հողից որևէ բան վաստակի, երբ, հնարավոր է, հազարավոր մոլոններ հեռու խմիչք է ըմպում: Նա չափազործում է աշխատողներին, թե՛ ինչ-որ տեսակի մենաշնորհի իրականացում: Իհարկե, ո՛չ: Հողի յուրաքանչյուր սեփականատեր հողի մրցակցային շուկայի մասնակից է, և հողը վարձակալման է տալիս լավագույն գնով: Ե՛իշտ այնպես, ինչպես աշխատողը աշխատողի հետ մրցակցում է աշխատատեղերի համար, հողի սեփականատերն էլ հողի այլ սեփականատերերի հետ մրցակցում է աշխատողների համար: Զլարկի մրցակցային աշխարհում չկան դավադրություններ, գործատուների միավորումներ և չկան արհմիություններ:

Նկար 9-6-ը ցույց է տալիս, որ աշխատանքի սահմանային արդյունքի կորը բոլոր գործատուների պահանջարկի ՊՊ կորն է իրական աշխատավարձի արտահայտությամբ (եզիպտացորենով կամ ապրանքների շուկայական գամբյուղով կամ Ք միավորներով): Բնակչությունը կամ աշխատողները տալիս են աշխատանքի առաջարկը (որը ցույց է տրված որպես ԱԱ), իսկ հավասարակշիռ աշխատավարձն իրականանում է 3 կետում: Աշխատողներին հասանելիք ընդհանուր աշխատավարձը կազմում է $7 \times Ա_2$ (օրինակ՝ եթե $7=5$, իսկ $Ա_2=1$ միլիոն, ընդհանուր աշխատավարձը = 5 միլիոն), որը ցույց է տրված ՕԱՀՆ մուգ ուղղանկյան մակերեսով:

Զարմանալիս այն է, որ մենք գտանք ոչ միայն աշխատողների աշխատավարձը, այլ նաև բաշխման մեջ հողի բաժինը: Նկար 9-6-ում վարձավճարի կորագիծ եռանկյունը տալիս է այն ամբողջ ավելցուկային արտադրանքը, որ արտադրվել է, բայց աշխատավարձի տեսքով չի վճարվել: Վարձավճարի կորագիծ եռանկյան չափը որոշվում է նրանով, թե աշխատանքի ՍԱ-ն հավելյալ աշխատանքի ավելացման դեպքում որքանով է նվազում, այսինքն՝ կախված է նվազող հատույցի չափից: Եթե բարձրորակ հողակտորներ քիչ լինեն, ապա աշխատանքի հավելյալ միավորները

կդրսևորեն կտրուկ նվազող հատույց, և վարձավճարի բաժինը մեծ կլինի: Ընդհակառակը, եթե մոտերքում կա նույնորակ ընդարձակ հողատարածություն, որը պատրաստ է իրացման, ապա նվազող հատույցի փոքր հակվածություն կլինի, և հողի վարձավճարը կարող է չնչին լինել:

Իսկ արդա՞ր է, որ հողից վարձավճար են ստանում: Արդար, թե անարդար, բոլոր աշխատողները նույնն են, իսկ բոլոր հողատերերը ազատ մրցակիցներ, որոնք կարող են այնքան աշխատող վարձել, որքան ցանկանում են, այնպես որ մրցակցային պայմաններում անխուսափելիորեն բոլոր աշխատողները պետք է վճարվեն վերջին աշխատողի սահմանային արդյունքի չափով, և նվազող հատույցի պատճառով վարձավճարի մնացորդային մի քանակ պետք է մնա հողի սեփականատիրոջը:

Նկար 9-6-ը գծել ենք այնպես, որ աշխատողի աշխատավարձը մոտ 3 անգամ մեծ լինի սեփականության վարձավճարից: Աշխատանքով պայմանավորված եկամտի և աշխատանքով չպայմանավորված եկամտի 3 -ը 1 -ի այս հարաբերությունն արտացոլում է այն փաստը, որ աշխատավարձն ու ռոճիկը կազմում են ազգային եկամտի երեք քառորդը: Ազգային եկամտի մեջ աշխատանքի մասնաբաժնի կայունությունը նկատելի է եղել ողջ քսաներորդ դարի ընթացքում:

Եթե զանգվածային ներգաղթը կամ ծնելիության աճը աշխատանքի առաջարկը մեծացնեն այնքան, որ հանրությունն աշխատանքի կորի վրայով շարժվի դեպի ավելի ցածր աշխատավարձ, ապա աշխատանքի մասնաբաժնի ուղղանկյունը հողի վարձավճարի եռանկյան համեմատությամբ կարող է նվազել, բայց կարող է և չնվազել:

Սա ի՞նչ է նշանակում: Աշխատանքի պահանջարկի կորով դեպի ցած շարժվելիս աշխատանքի առաջարկի աճը պետք է միշտ մեծացնի հողի վարձավճարի կորագիծ եռանկյան ընդհանուր մեծությունը: Իսկ ի՞նչ կարող ենք ասել աշխատանքի ուղղանկյան ընդհանուր մեծության վերաբերյալ: Առաջին գլխում առաձգականությանը վերաբերող քննարկումը հիշեցնում է մեզ, որ աշխատողների ընդհանուր աշխատավարձի ուղղանկյունը կմեծանա, եթե ՊՊ-ն ունենա մեկից մեծ զնառաձգականություն:

Բայց աշխատանքի ուղղանկյունը կարո՞ղ է տոկոսային առումով մեծանալ այնքան, որքան հողի եռանկյունը կամ նույնիսկ ավելի: Թեպետ դա ակնհայտ չէ, մինչև որ աշխատանքի պահանջարկի կորերով չստուգեք, այնուամենայնիվ, պա-

ասխանը որոշակիորեն այո՛ւ է: Աշխատանքի լողանկյան հարաբերական բաժինը կարող է եծանալ, իսկ հողի եռանկյան հարաբերական աժինը կարող է փոքրանալ, եթե սահմանային արդյունքի կորը բավականաչափ առածգական ճնի:

ՍԱՐՏԱՆԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ ԲԱԶՍԱԹԻՎ ՆԵՐՂՈՒՆՔՆԵՐԻ ՂԵՊՔՈՒՄ

Բ. Բլարկի հայտնաբերած սահմանային արտադրողականության տեսությունը խոշոր առաջընթաց քայլ էր տարբեր ներդրանքների գնորոշումն մթնելու մեջ: Բլարկը հասկացավ, որ բաշխման արժեք տեսություն կառուցելու համար հողի և աշխատանքի տեղերը պետք է փոխել:

Հողի և աշխատանքի տեղերը փոխելու համար աշխատանքը պահեք հաստատուն և փոփոխական հողի հաջորդական միավորներ ավելացեք հաստատագրված աշխատանքին: Հաշվեք յուրաքանչյուր հաջորդական ակրի սահմանային արդյունքը: Այնուհետև, գծեք պահանջարկի կորը, որը ցույց տա, թե վարձավճարի յուրաքանչյուր դրույքի դեպքում գործատուն հողի քանի ակր կպահանջի: Նկար 9-6-ի նոր տարբերակում, որ դուք կգծեք, գտեք հավասարակշռության նոր կետը: Նշեք հողի վարձավճարի ուղղանկյունը, որը կորոշվի նրա ՍԱ-ով: Նշեք աշխատողին տրող աշխատավարձի մնացորդային կորագիծ եռանկյունը: Վերջապես, ուշադրություն դարձրեք որո՞նքների լիակատար համաչափության վրա: յս նոր գծագիրը ցույց է տալիս, որ բաշխման եք արտադրության յուրաքանչյուր և բոլոր գործունեների բաժինը հաշվելիս պետք է ելնենք միասնական որոշվող դրամց փոխկապակցված սահմանային արդյունքներից:

Դա դեռ ամենը չէ: Ենթադրենք, թե աշխատանքի և հողի փոխարեն ունենք երկու այլ գործունե՝ աշխատանք և արտադրության որոշ փոփոխական արտադրամիջոցներ: Ենթադրենք՝ կար 9-6-ում ցույց տրվածի նման արտադրության ունկցիայի սահուն կորը Բ-ն կապում է նույն ընդամուր հատկություններով աշխատանքի և արտադրամիջոցների հետ: Այս դեպքում կարող եք ըկին գծել նկար 9-6-ը և ստանալ աշխատանքի և արտադրամիջոցների միջև եկամտի բաշխման մանատիպ մի պատկեր: Իրականում նույն գործողությունները կարող ենք կատարել երեք, չորս ցանկացած թվով գործունեների դեպքում:

Գործունեների մրցակցային շուկաներում աավելագույն շահույթի ձգտող գործատուների

ներդրանքների պահանջարկը որոշվում է գործունեների սահմանային արդյունքներով: Միակ արտադրանքի պարզեցված դեպքում (երբ Գ=1) ստանում ենք.

$$\begin{aligned} \text{Աշխատավարձ} &= \text{աշխատանքի սահմանային արդյունք} \\ \text{Վարձավճար} &= \text{հողի սահմանային արդյունք,} \end{aligned}$$

և այսպես՝ ամեն մի գործունի համար: Այս ճանապարհով ոչ ավել և ոչ պակաս արտադրանքի 100 տոկոսը բաշխվում է արտադրության բոլոր գործունեների միջև:

Այսպիսով տեսնում ենք, որ եկամտի բաշխման Բլարկի ընդհանուր տեսությունը համատեղելի է ցանկացած թվով գործունեների միջոցով արտադրվող ցանկացած թվով ապրանքների մրցակցային գնորոշման հետ: Այս պարզ, բայց հզոր տեսությունը ցույց է տալիս, թե մրցակցային շուկայական տնտեսության մեջ եկամտի բաշխումն ինչպես է կապված արտադրողականության հետ:

ԵԶՐԱԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Ավարտեցինք մրցակցային շուկայական տնտեսության մեջ եկամտի բաշխումը որոշող ընդհանուր սկզբունքների վերլուծությունը: Ինչպես շատ հարցերում, գինը և քանակը որոշվում են առաջարկի և պահանջարկի երկու սայրով: Պահանջարկի կողմում է արտադրության գործունեների պահանջարկը: Պահանջարկը որոշվում է ինչպես արտադրության ֆունկցիայով, այնպես էլ վերջնական ապրանքների պահանջարկով, որով պայմանավորվում են գործունեների ածանցյալ պահանջարկները: Առաջարկի կողմում են հողի առաջարկը, որը բնության շնորհ է, աշխատանքի առաջարկը, որը որոշվում է աշխատողների թվով ու որակով, և արտադրամիջոցների առաջարկը, որը ստեղծվում է նախկին ներդրումներով ձեռք բերված սարքավորումների և շինությունների կուտակման շնորհիվ: Համակցելով գործունեների փոխկապակցված առաջարկներն ու պահանջարկները՝ շուկան ստեղծում է հողի, աշխատանքի և արտադրամիջոցների սեփականատերերի եկամուտը:

Թեպետ գործունեների գների և եկամտի մրցակցային որոշման հիմքում ընկած ընդհանուր սկզբունքները բոլոր գործունեների համար նույնն են, այնուամենայնիվ, յուրաքանչյուրն ունի իր առանձնահատկությունները: Հաջորդ երկու գլուխ-

ներում կուսումնասիրենք աշխատավարձը՝ սկսելով տարբեր խմբերի աշխատավարձի դրույքների տարբերությունների պատճառներից և այնուհետև քննարկելով աշխատանքի շուկայի որոշ

անկատարություններ: Այս մասի եզրափակիչ գլխում կվերլուծենք հողի բերած վարձավճարին և արտադրամիջոցներից ստացված շահույթին առնչվող հարցերը:

ԱՍՓՈՓՈՒՄ

Ա. Արդյունաբերացման պտուղները

1. Բաշխման տեսության խնդիրն է պատասխանել այն հարցին, թե տնտեսական բարիքներն *ու՞մ համար* են արտադրվում: Այն ուսումնասիրում է եկամտի (ինչ-որ ժամանակաշրջանում ստացված աշխատավարձի, սեփականության հատույցի և փոխանցիկ վճարումների) և հարստության (ժամանակի տվյալ պահին առկա ունեցվածքի զուտ պաշարի) առաջացումը: Բաշխման տեսությունը՝ ուսումնասիրելով այն հարցը, թե արտադրության տարբեր գործոնները՝ հողը, աշխատանքը, արտադրամիջոցները, և ռիսկն ի՞ր վրա վերցնելը ինչպես են գնորոշվում շուկայում, քննարկում է, թե այս գործոնների առաջարկն ու պահանջարկը ինչպես են կապակցված և ինչպես են որոշում ամեն տեսակ աշխատավարձերը, վարձավճարները, շահադրույքները և շահույթները:

Բ. Եկամտի բաշխում և սահմանային արտադրողականության տեսություն

2. Արտադրության գործոնների պահանջարկն ընթերցելու համար պետք է վերլուծենք արտադրության տեսությունը և գործոնների ածանցյալ պահանջարկը: Ներդրանքի պահանջարկն ածանցյալ պահանջարկ է: Մենք ցորենի ցանքատարածության և փռատների պահանջարկ ունենք ոչ թե հանուն հենց դրանց, այլ հանուն այն տաք բլիթների և հացի, որ դրանք կարող են արտադրել սպառողների համար: Գործոնների պահանջարկի կորերը ածանցվում են ապրանքների պահանջարկի կորերից: Վերջնական ապրանքների պահանջարկի կորի տեղաշարժը դեպի վեր դառնում է գործոնների ածանցյալ պահանջարկի նույնանման տեղաշարժի պատճառ: ապրանքների պահանջարկի մեծ անառաձգականությունն առաջացնում է գործոնների ածանցյալ պահանջարկի մեծ անառաձգականություն:

3. Նախորդ գլուխներում հանդիպել ենք արտադրության ֆունկցիա և սահմանային արդյունք հասկացություններին: Գործոնի պահանջարկը բխում է սահմանային արդյունքի հասույթից (ՍԱՀ), որը սահմանվում է որպես գործոնի հավելյալ միավորի ներգրավումից ստացվող հավելյալ հասույթ: Ցանկացած շուկայում ՍԱՀ-ն հավասար է արտադրանքի լրացուցիչ միավորի վաճառքից ստացված սահմանային հասույթ անգամ ներդրանքի սահմանային արդյունք (ՍԱՀ=ՍՀxՍԱ): Սրցակցային ձեռնարկությունների դեպքում, քանի որ գինը հավասարվում է սահմանային հասույթին, այս արտադրյալը պարզ տեսք է ստանում՝ դառնալով ՍԱՀ=ԳxՍԱ:

4. Ձեռնարկությունն առավելագույն շահույթի (և նվազագույն ծախքի) է հասնում, երբ յուրաքանչյուր գործոնի ՍԱՀ-ն դարձնում է այդ գործոնի սահմանային ծախքին (որը հենց գործոնի գինն է) հավասար: Այս նույնը համարժեքորեն կարելի է ձևակերպել որպես մի պայման, ըստ որի ներդ-

րանքի մեկ դոլարին ընկնող ՍԱՀ-ն բոլոր ներդրանքների համար հավասարեցվում է: Սա տեղի կունենա հավասարակշռության վիճակում, քանի որ առավելագույն շահույթի ձգտող գործատուն կշարունակի ներդրանքներ վարձել, քանի դեռ գործոնի սահմանային արդյունքը սահմանային հասույթի դոլարներով ճշտորեն կհատուցի գործոնի արժեքը:

5. Գործոնի շուկայական պահանջարկը ստանալու համար հորիզոնական ուղղությամբ գումարում ենք բոլոր ձեռնարկությունների պահանջարկի կորերը: Սա, տվյալ գործոնի առաջարկի կորի հետ միասին որոշում է առաջարկի և պահանջարկի կորերի հատման կետը: Արտադրության ցանկացած գործոնի հավասարակշիռ շուկայական գնի դեպքում պահանջվող և առաջարկվող քանակները ճշտորեն հավասարվում են: Միայն հավասարակշռության վիճակում է, որ գործոնի գինը փոխվելու հակում չի ցուցաբերում:
6. Ջ. Բ. Քլարկի՝ Եկամտի բաշխման սահմանային արտադրողականության տեսությունը վերլուծում է այն եղանակը, թե ամբողջ ազգային արդյունքն ինչպես է բաշխվում առանձին գործոնների միջև: Սեծաթիվ հողատերերի և աշխատողների մրցակցությունը գործոնային գները դարձնում է դրանց սահմանային արդյունքներին հավասար: Այս գործընթացը ճշտորեն կբաշխի արդյունքի լրիվ 100 տոկոսը: Ոչ միայն աշխատանքը, այլև ցանկացած գործոն կարող է դառնալ փոփոխական: Քանի որ ցանկացած գործոն վճարվում է միայն վարձված *վերջին* միավորի ՍԱ-ի չափով, ապա գոյություն ունի նախորդ ներդրանքների ՍԱ-ներից մնացած արտադրանքի մնացորդային ավելցուկ: Այս մնացորդը ճշտորեն հավասար է մյուս գործոնների եկամուտներին, երբ գնորոշումը կատարվում է ըստ սահմանային արտադրողականության տեսության: Հետևաբար, Քլարկի բաշխման տեսությունը պարզությամբ հանդերձ տալիս է բաշխման տրամաբանորեն ավարտուն պատկերը կատարյալ մրցակցության պայմաններում:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

բաշխման տեսություն եկամուտ և հարստություն սահմանային արդյունք, սահմանային արդյունքի հասույթ ածանցյալ պահանջարկ i-րդ ներդրանքի սահմանային արդյունքի հասույթ	= (ՍԱՀ) = ՍՀ x ՍԱ _i = Q x ՍԱ _i մրցակցային ձեռնարկության համար գործոնների պահանջարկը մրցակցության պայմաններում. ՍԱ _i x Q _i = i-րդ գործոնի գին, որից բխում է նվազագույն ծախքի կանոնը.	$\frac{S_{Q_i}}{Q_i} = \frac{S_{Q_1}}{Q_1} = \dots = \frac{1}{\text{արտադրանքի գին}}$ Քլարկի ընդհանուր բաշխման տեսություն ՍԱ-ի ուղղանկյուն, մնացորդային վարձավճարի եռանկյուն

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

- Եզիպտացորենի ագարակատիրոջ համար սահմանեք սահմանային արդյունքը և սահմանային արդյունքի հասույթը: Որո՞նք են յուրաքանչյուրի միավորները: Տվեք տրամաբանական բացատրություն, թե շահույթն առավելագույնի հասցնելու համար ինչու է անհրաժեշտ, որ յուրաքանչյուր գործոնի սահմանային արդյունքի հասույթը հավասարվի նրա գնին:
2. Հետևյալ գործոններից յուրաքանչյուրի համար անվանեք այն վերջնական արտադրանքը, որի համար տվյալ գործոնն ունի ածանցյալ պահանջարկ. ցորենի ցանքատարածություն, բենզին, վարսավիր, դահուկներ արտադրող:

- րող հաստոց, գինու խաղողի մամլիչ, տնտեսագիտության դասագիրք:
3. Նկար 9-6-ում տրված՝ Զլարկի տեսության կիրառության մեջ թող փոփոխական գործոն լինի ոչ թե աշխատանքը, այլ՝ հողը: Գծեք նոր նկար և սահմանային արտադրողականության տեսությունը բացատրեք այդ նոր գծապատկերի միջոցով: Ո՞րն է մնացորդային գործոնը:
 4. Բացատրեք, թե ինչ սխալ կա հետևյալ պնդումներից յուրաքանչյուրում.
 - ա) Սահմանային արդյունքը հաշվարկվում է որպես մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանք:
 - բ) Բաշխման տեսությունը պարզ է: Պարզապես որոշում եք, թե յուրաքանչյուր գործոն որքան է արտադրել և այնուհետև նրան տալիս եք արտադրանքի համապատասխան բաժինը:
 - գ) Մրցակցության դեպքում աշխատողներին վճարում են արտադրված ամբողջ արտադրանքի և հումքի ծախսերի տարբերությունը:
 - դ) Սահմանային արդյունքի հասույթը պարզապես գնի և սահմանային արդյունքի արտադրյալն է:
 5. Ենթադրենք՝ յուրաքանչյուր տասնամյակում ՀԱԱ-ն աճում է ավելի արագ, քան աշխատանքի ընդհանուր ներդրանքը: Եթե հակառակ Կարլ Մարքսի կանխատեսումներին՝ աշխատավարձը մոտավորապես մնա ՀԱԱ-ի նույն տոկոսին հավասար, ցույց տվեք, որ իրական աշխատավարձի դրույթը կաճի:
 6. Արհմիությունների ղեկավարները հաճախ էին կրկնում. «Առանց աշխատողի չկա արտադրանք: Յետևաբար, աշխատողներին է պատկանում ամբողջ արտադրանքը»: Արտադրամիջոցների մասնավոր սեփականության պաշտպանները պատասխանում էին. «Դեմ նետեք բոլոր արտադրամիջոցները, և աշխատողը ամբողջ երկրագնդից միայն խղճուկ եկամուտ կհավաքի, ուստի գործնականորեն ամբողջ արտադրանքը պատկանում է արտադրամիջոցների սեփականատերերին»:
- Վերլուծեք այս դատողությունների սխալները: Ցույց տվեք, որ եթե դրանք ընդունվեն, ապա երկու կամ երեք գործոնների միջև պիտի բաշխվեր արտադրանքի 200 կամ 300 տոկոսը, մինչդեռ բաշխվել կարող է միայն 100 տոկոսը: Զլարկի սահմանային արտադրողականության տեսությունն ինչպե՞ս է լուծում այս վեճը:

ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁ ԵՎ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱ

Ազատ շուկայում աշխատավարձի որոշման տեսությունը պարզապես արժեքի ընդհանուր տեսության մասնավոր դեպքն է: Աշխատավարձը աշխատանքի գինն է:

J. R. Hicks, *The Theory of Wages* (1932)

աշխատանքի եկամուտը մարդկանց մեծ մասի եկամտի հիմնական աղբյուրն է: Աշխատավարձը, ինչպես և այլ վաստակներն այսօր կազմում են ռազմա-սոցիալական հարաբերությունների ակնարկի 80 տոկոսը: Հիմնականում, կարելի է ասել, որ մեր համակարգը «աշխատավարձային» է և ոչ թե կապիտալիստական:

Իր կարևորության պատճառով աշխատանքի շուկան հակասությունների, հասարակական վեճերի և քաղաքական խմորումների մշտական աղբյուր է: Աշխատողների և արտադրամիջոցների սեփականատերերի միջև վերջին դարում ընդհանուր վճարման մարտերը, ինչպես նաև հավասար վարձատրության համար կանանց և ազգայնափոքրամասնությունների այսօրվա պայքարը

այդպիսի ընդհարումների սոսկ երկու օրինակներն են:

Այս և հաջորդ գլուխն ուսումնասիրում են, թե շուկայական տնտեսության մեջ աշխատավարձն ինչպես է որոշվում: Այս գլխի Ա բաժնում դիտարկվում է աշխատավարձի որոշումը մրցակցային պայմաններում, իսկ Բ բաժնում քննարկվում է աշխատանքի շուկաներում խտրականության փշոտ խնդիրը: Որից հետո հաջորդ գլխում անդրադառնում ենք աշխատանքի շուկաներում անկատար մրցակցության ուսումնասիրությանը՝ մասնավորապես ուշադրություն դարձնելով այն ուղիներին, որոնցով արհմիությունները սահմանափակում են աշխատանքի առաջարկը և բարձրացնում աշխատավարձը:

Ա. ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ ԿԱՏԱՐՅԱԼ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐՈՒՄ

աշխատավարձի դրույքները խիստ տարբեր են¹: ինչպես աշխատավարձը սահմանելը նույնքան խնդիր է, որքան միջին անձը: Ավտոմեքենայի դրժարանի տնօրենը կարող է վաստակել տարեկան 4 միլիոն դոլար, մինչդեռ գրասենյակային աշխատողը վաստակում է 15.000 դոլար, իսկ գյուղատնտեսական բանվորը՝ 12.000 դոլար: Նույն դրժարանի որակյալ մեխանիկը շաբաթական արժեք է վաստակել 500 դոլար, իսկ որակավորումը ցածր պահակը՝ 200 դոլար: Աշխատանքային տարիքը ունեցող կանանց կարող են վճարել շաբաթական 300 դոլար, մինչդեռ նրանց կրտսեր եղբայրները աշխատել սկսում են շաբաթական 400

դոլար աշխատավարձով: Աշխատավարձի ցանկացած լիարժեք տեսություն պետք է բացատրի աշխատավարձի այս տարբերությունները:

Սակայն որքան էլ կարևոր լինեն աշխատավարձի տարբերությունները, չպետք է աչքաթող անել աշխատավարձի ընդհանուր մակարդակը: Ըստ էության՝ աշխատողների բոլոր խմբերի աշխատավարձն այսօր ավելի բարձր է, քան մեկ դար առաջ: Ինչպես ցույց է տալիս աղյուսակ 10-1-ը, Հյուսիսային Ամերիկայում աշխատավարձն ավելի բարձր է, քան Լատինական Ամերիկայում, ճապոնիայում ավելի բարձր է, քան Հարավային Կորեայում, Եվրոպայում ավելի բարձր է, քան Հնդկաստանում: Օգտագործելով տնտեսագիտության վերլուծական գործիքները, մասնավորապես աշխատանքի առաջարկն ու պահանջարկը, կարելի է ավելի լավ ըմբռնել աշխատավարձի կառուցվածքը:

¹ Այս գլխում «աշխատավարձ» եզրը ընդհանուր առմամբ կօգտագործենք «աշխատավարձ, ռոժիկ և վարձատրության այլ ձևեր» արտահայտությունների փոխարեն:

Տարածաշրջան և տարի	Աշխատավարձի դրույքը մշակող արդյունաբերության մեջ (դոլար/ժամ, աշխատավարձի մակարդակ 1988 թ.)
Միացյալ Նահանգներ	
1890	2,61
1988	11,22
Մեծ Բրիտանիա	
1890	2,66
1988	8,22
Արևմտյան Գերմանիա (1988)	10,96
Ճապոնիա (1988)	13,54
Հարավային Կորեա (1988)	2,066
Մեքսիկա (1988)	1,40
Հնդկաստան (1988)	0,45
Աղյուսակ 10-1. Աշխատավարձի ընդհանուր մակարդակը խիստ տարբեր է ըստ տարածաշրջանների և ժամանակների	
Միացյալ Նահանգները բարձր աշխատավարձի երկիր է, իսկ Հնդկաստանում ժամավարձը ամերիկյանի միայն չնչին մասն է: Աշխատավարձի ընդհանուր մակարդակը որոշվում է առաջարկով և պահանջարկով, սակայն առաջարկի և պահանջարկի հիմքում ընկած է աշխատանքի, արտադրամիջոցների և ռեսուրսների համեմատական առատությունը, ինչպես նաև որակավորման և տեխնոլոգիայի մակարդակը: (Աղբյուրը՝ International Labor Organization, Federal Reserve System):	

ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՄԱՎԱՐԴԱԿ

Ինչո՞ւ Միացյալ Նահանգներում աշխատավարձի մակարդակը 5,5 անգամ բարձր է, քան Հարավային Կորեայում և 25 անգամ բարձր, քան Հնդկաստանում: Այս երևույթը հասկանալու համար քննարկենք մրցակցային շուկաներում նույնական աշխատանք կատարող նույնական աշխատողներին վճարվող աշխատավարձի պարզեցված օրինակը:

Աշխատանքի կատարյալ մրցակցային շուկան այն է, որտեղ կան բավականաչափ մեծ թվով աշխատողներ և գործատուներ, այնպես որ ոչ մի առանձին ձեռնարկություն կամ աշխատող չի կարող զգալիորեն ազդել աշխատավարձի դրույքի վրա: Այս սահմանումից դուրս են մնում արհմիությունները կամ մեծ ձեռնարկության գերիշխանության տակ գտնվող աշխատանքի շուկա-

ները: Իրականում կատարյալ մրցակցային շուկաներ քիչ կան, սակայն որոշ շուկաներ բավական մոտ են մրցակցային շուկա հասկացությանը, ինչպես, օրինակ՝ մեծ քաղաքներում անփորձ դեռահասների կամ գրասենյակային աշխատողների շուկան:

Նույնական աշխատատեղերով և մարդկանցով շուկայում մրցակցության հետևանքով աշխատավարձի ժամային դրույքը կլինի ճիշտ նույնը: Ոչ մի գործատու նույն աշխատանքի համար մեկին ավելի չի վճարի, քան նույն որակավորումն ունեցող մեկ ուրիշին:

Այս եզակի շուկայում աշխատավարձն ինչպե՞ս է որոշվում: Պատասխանը պատկերված է նկար 10-1 (ա)-ում: Նույն աշխատողների մրցակցային առաջարկը ցույց է տրված Հյուսիսային Ամերիկայի M_H առաջարկի կորով, իսկ նույնական աշխատանքի պահանջարկը ներկայացված է M_H կորով: Հավասարակշիռ աշխատավարձը հաստատվում է H մակարդակում: Եթե աշխատավարձը H -ից ցածր լիներ, ապա աշխատանքի պակաս կառաջանար, և գործատուներն աշխատավարձը կբարձրացնեին մինչև H կետը՝ վերականգնելով հավասարակշռությունը:

Աշխատողի վաստակը վերլուծելիս մեզ հետաքրքրում է իրական աշխատավարձը, որը մեկժամյա աշխատանքի գնողունակությունն է կամ փողով արտահայտված աշխատավարձի և կենսապահովման անհրաժեշտ ծախսերի հարաբերությունը: Նկար 10-1-ում պատկերված օրինակում իրական աշխատավարձը չափվում է այն սպառողական զամբյուղի մեծությամբ, որ հնարավոր է գնել տվյալ աշխատավարձով:

Դիցուք՝ նկար 10-1 (ա)-ն պատկերում է իրավիճակը Հյուսիսային Ամերիկայում, իսկ նկար 10-1 (բ)-ն՝ Հարավային Ամերիկայում: Աշխատավարձի մակարդակներն ինչո՞ւ են այդքան տարբեր: Արդյո՞ք այն պատճառով, որ նվազագույն աշխատավարձը շատ բարձր է Հյուսիսային Ամերիկայում: Կամ գուցե այն պատճառով, որ գործարար մենաշնորհները շատ հզոր են Հարավային Ամերիկայում: Իհարկե, ո՛չ: Ավելի շուտ՝ աշխատանքի առաջարկի և պահանջարկի պատճառով իրական աշխատավարձը տարբեր է տարբեր տարածաշրջաններում կամ նույնիսկ նույն տարածաշրջանում, բայց՝ տարբեր ժամանակներում: Ուստի աշխատավարձի մակարդակն ըմբռնելու համար պետք է տեսնել, թե ինչ ուժեր են ընկած աշխատանքի առաջարկի և պահանջարկի հիմքում:

ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՊԱՅԱՆՋԱՐԿ

Աշխատավարձի ընդհանուր մակարդակի բննարկում սկսում ենք՝ ուսումնասիրելով այն գործոնները, որոնք որոշում են աշխատանքի պահանջարկը: Վերլուծության հիմնական գործիքները ներկայացվեցին նախորդ գլխում, որտեղ մենք տեսանք, որ արտադրության որևէ գործոնի պահանջարկն արտացոլում է այդ ներդրանքի սահմանային արտադրողականությունը:

Նկար 10-2-ը պատկերում է սահմանային արտադրողականության տեսությունը: Ժամանակի տվյալ պահին տվյալ տեխնոլոգիական իրավիճակում աշխատանքի ներդրանքի մեծության և արտադրանքի քանակի միջև գոյություն ունի ուղղակի փոխառնչություն: Ըստ նվազող հատույթի օրենքի, աշխատանքի ներդրանքի յուրաքանչյուր հավելյալ միավոր ավելի ու ավելի քիչ արտադրանք է ավելացնում: Նկար 10-2-ում պատկերված օրինակում 10 միավոր աշխատանքի

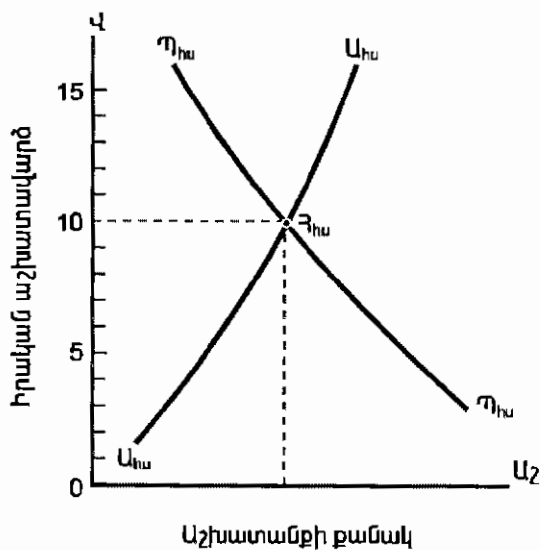
քի դեպքում մրցակցային աշխատավարձի ընդհանուր մակարդակը կլինի 20 դոլար մեկ միավորի դիմաց:

Սակայն եկեք ավելի խորմուխ լինենք և հարց տանք, թե աշխատանքի սահմանային արտադրողականության հիմքում ինչն է ընկած: Աշխատանքի սահմանային արդյունքը կախված է աշխատանքի ներդրանքի որակից, արտադրության համակցված գործոնների քանակից ու որակից, ինչպես նաև մասնագիտական և ճարտարագիտական գիտելիքների մակարդակից ու օգտագործումից:

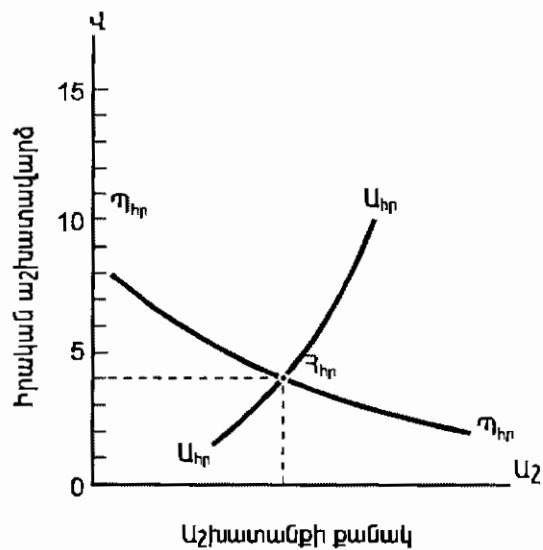
Աշխատանքի ներդրանքի որակը ներառում է աշխատողի գրագիտությունը, կրթությունը, աշխատանքային պատրաստությունը ու հմտությունը: Անգրագետ աշխատուժն ունեցող երկիրը դժվար թե կարողանա կիրառել բարդ համակարգիչներ և սարքավորումներ պահանջող ժամանակակից տեխնոլոգիաներ: Ճշգրիտ սարքեր նախագծելու ընդունակ ճարտարագետ ունենալու համար

Աշխատավարձի համեմատական դրույքներ

(ա) Հյուսիսային Ամերիկա



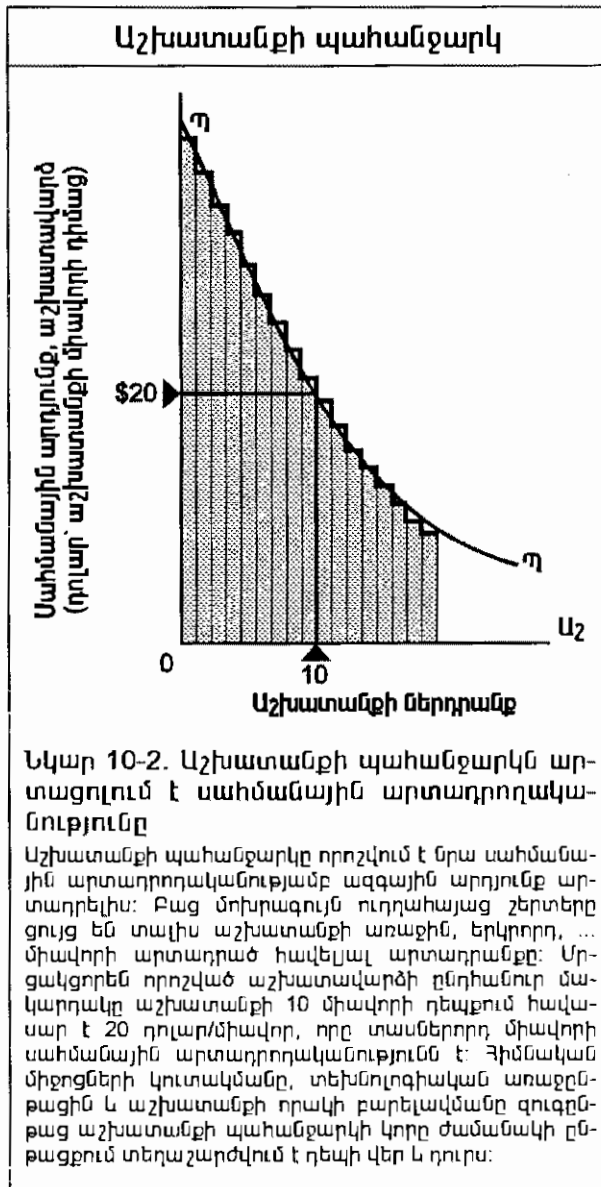
(բ) Հարավային Ամերիկա



Նկար 10-1. Նպաստավոր ռեսուրսներով, որակավորմամբ, կառավարմամբ, հիմնական միջոցներով ու տեխնոլոգիայով է բացատրվում բարձր աշխատավարձը Հյուսիսային Ամերիկայում

Սռաջարկն ու պահանջարկն են որոշում, որ մրցակցային աշխատավարձը Հյուսիսային Ամերիկայում ավելի բարձր է, քան Հարավային Ամերիկայում: Հյուսիսային Ամերիկայում բարձր աշխատավարձի հանգեցնող հիմնական ու-

ժերն են ավելի լավ կրթված և ավելի որակյալ աշխատողները, յուրաքանչյուր աշխատողին ընկնող հիմնական միջոցների ավելի մեծ պաշարները, ինչպես նաև ժամանակակից տեխնոլոգիաները:



երկար տարիների կրթություն է անհրաժեշտ: Ուղեղի հաջող վիրահատություն կատարելու կարողությանը պետք է նախորդի տասնամյա փորձառություն: Մարդկային հիմնապաշարի այդպիսի կուտակումներն ապահովում են աշխատանքի արտադրողականության էական բարձրացում:

Համակցված գործոնների քանակն ու որակը նույնպես ազդում են աշխատանքի արտադրողականության վրա: Աշխատավարձը Միացյալ Նահանգներում բարձր է մասամբ նաև այն պատճառով, որ երկիրը հարուստ է բերրի հողերով և այլ ռեսուրսներով: Զարգացած երկրները կուտակել

են արտադրամիջոցների պաշարներ՝ խճուղիների, երկաթուղիների և հեռուստահաղորդակցման միջոցների խիտ ցանցեր, յուրաքանչյուր աշխատողին ընկնող գործարանների և սարքավորումների զգալի քանակ, ինչպես նաև համապատասխան պահեստամասեր: Աղքատ երկրներում, ընդհակառակը, ճանապարհները հաճախ առանց ծածկույթի են ու մեղ, գործարանները, որպես կանոն, աշխատողներով ծանրաբեռնված ու շոգ, իսկ սարքավորումները՝ հնացած և խաբխված:

Սակայն մերօրանքի քանակն ու որակը դեռևս ամեն ինչ չեն որոշում: Երկու տարածաշրջաններ կարող են ունենալ նույնատեսակ ռեսուրսներ և աշխատանքի մեքայինք, բայց եթե նրանցից մեկը կիրառում է կառավարման և տեխնոլոգիայի ավելի զարգացած եղանակներ, ապա նրա արտադրողականությունը կարող է շատ ավելի բարձր լինել: Բրիտանիան ունի առատ ռեսուրսներ և լավ կրթված աշխատուժ, սակայն անհմուտ կառավարումն ու աշխատանքային վեճերը արդյունաբերական մրցակազմում Բրիտանիային այնքան են խանգարում, որ վերջինիս արտադրողականությունը Հյուսիսային Ամերիկայի արտադրողականության կեսից էլ պակաս է: Լավագույն տեխնոլոգիական եղանակների աղբյուրն են զարգացած հիմնարար և կիրառական գիտությունները, առաջավոր ճարտարագիտական նախագծերը և հմուտ կառավարումը:

Ի վերջո, որակյալ աշխատողների համագործակցումը, արտադրամիջոցների կուտակումը, ինչպես նաև տեխնոլոգիական առաջընթացը միասին վերցված մեծապես խթանում են աշխատանքի արտադրողականությունն ու աշխատանքի պահանջարկը: Զարգացած տարածաշրջանների համեմատաբար բարձր աշխատավարձի հիմքում ընկած են առավելապես այս գործոնները (որոնք բերված են աղյուսակ 10-1-ում):

ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ԱՌԱՋԱՐԿ

ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՈՐՈՇԻՉՆԵՐ

Այժմ անցնենք աշխատանքի շուկայի առաջարկին: Աշխատանքի առաջարկը վերաբերում է այն աշխատաժամանակին, որ բնակչությունը ցանկանում է հատկացնել եկամտաբեր աշխատանք կատարելուն գործարաններում, ագարակներում, գործարարության բնագավառում, պետական կամ շահույթ չհետապնդող հաստատություններում: Աշխատանքի առաջարկի գլխավոր որոշիչը

բնակչության թիվն է, ինչպես նաև այն, թե բնակչությունն ինչպես է ծախսում իր ժամանակը:

Բնակչություն: Բնակչության թիվը պայմանավորված է բնական ծնունդներով ու մահերով, ինչպես նաև գաղթով: Սկսենք աշխատուժի տեղաշարժերից: Մինչև այս դարը երկրների մեծ մասի սահմանները բնակչության տեղաշարժերի համար բաց էին, և մարդիկ, ավելի լավ տնտեսական հնարավորություններ փնտրելով՝ հեռանում էին այն տարածաշրջաններից, որտեղ աշխատավարձը ցածր էր: Արդյունքը տարբեր երկրներում աշխատավարձի հավասարեցման միտումն էր:

Սակայն I համաշխարհային պատերազմից հետո ընդունվեցին ներգաղթը խստորեն սահմանափակող օրենքներ: Աշխատանքի առաջարկը ցածր պահելով՝ ներգաղթը սահմանափակող քաղաքականությունը ձգտում է բարձր մակարդակի վրա պահել աշխատավարձը: Այս միջամտությունը հատկանշում է աշխատավարձի մրցակցային որոշման հիմնական հատկությանը. աշխատանքի ցանկացած տեսակ մյուս բոլոր արտադրական գործոնների նկատմամբ սահմանափակելով կարելի է բարձրացնել աշխատավարձի դրույքը: Աշխատանքի առաջարկի աճը, մյուս գործոններն անփոփոխ մնալու դեպքում, աշխատավարձի դրույքն իջեցնելու միտում ունի:

Քանի որ աշխատանքի պահանջարկի կորը վարընթաց է, ապա հասկանալի է, որ արհմիությունները դեմ են ազատ ներգաղթին և ցանկանում են, որ սահմանները փակվեն ապօրինի ներգաղթի առջև: Ինչո՞ւ գործարարությունները կարող են ավելի լավ տրամադրված լինել ներգաղթի նկատմամբ, քան աշխատողները:

Իսկ ի՞նչ կարելի է ասել բնակչության բնական աճի մասին: Ջարգացած տնտեսություններում բնակչության աճը մեծ մասամբ կախված է կրոնական, հասարակական և տնտեսական տարբեր գործոններից: Հասարակական այնպիսի միտումների հետևանքով, ինչպիսիք են աշխատուժին կանանց մասնակցության ավելացումը, փոքր ընտանիքները և ուշ ամուսնությունները, Միացյալ Նահանգներում և շատ այլ զարգացած երկրներում բնակչության բնական աճը այսօր գրեթե հավասար է զրոյի:

Մասնակցությունը աշխատուժին և աշխատաժամերը: Տնտեսական պայմաններն ի՞նչ ազդեցություն ունեն տարեկան աշխատաժամերի թվի վրա ամբողջ կյանքում աշխատած տարիների թվի վրա: Բացի տնտեսական ուժերից, այստեղ

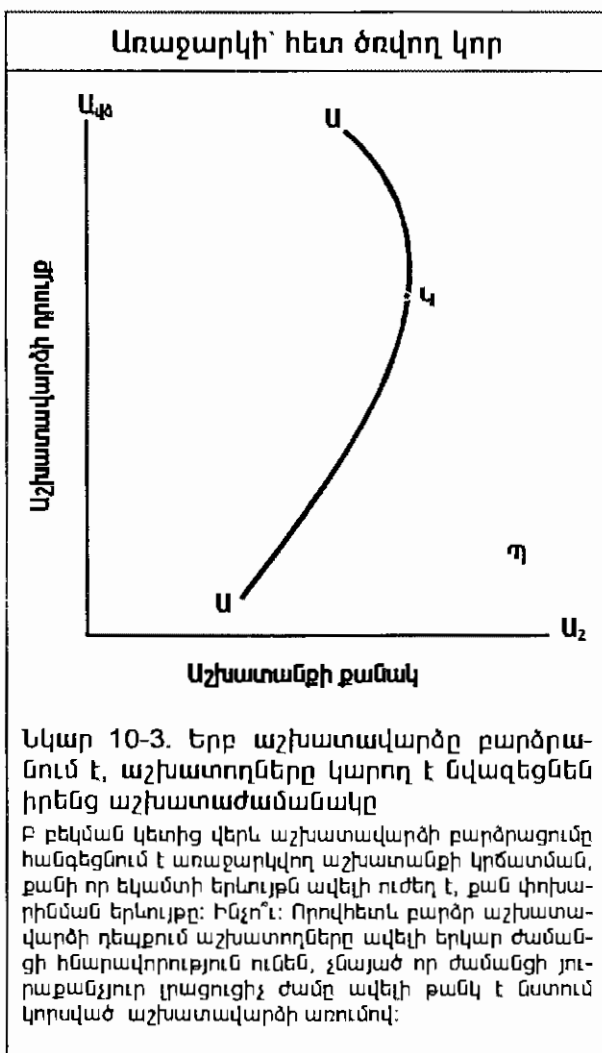
գործում են նաև բազմաթիվ բարդ հասարակական ու քաղաքական ուժեր:

Վերջին տասնամյակների ամենացայտուն առաջխաղացումներից մեկը աշխատուժի մեջ կանանց թվի ավելանալն է: Ինչո՞ւ աշխատուժին կանանց մասնակցությունը (այսինքն՝ աշխատուժին 15 տարեկանից բարձր իգական բնակչության մասնակցության չափը), որը 1960-ական թվականներին 40% էր, 1990-ական թվականներին հասել էր 58%-ի: Այսպիսի պայթյունը անկարելի է բացատրել միայն տնտեսական վերլուծությամբ: Աշխատուժի կառուցվածքի մեջ կատարված այսպիսի կարևոր փոփոխությունն ըմբռնելու համար պետք է տնտեսագիտության մեղ սահմաններից դուրս գալ դեպի հասարակության փոփոխվող վերաբերմունքը կնոջ դերի՝ որպես մոր, տնային տնտեսուհու և աշխատավորի հանդեպ:

«Փոխարինման երևույթը» և «եկամտի երևույթը»: Աշխատանքի առաջարկի վերլուծության մեջ ամենակարևոր հարցերից մեկն այն է, թե աշխատողն ինչպես է արձագանքում ավելի բարձր աշխատավարձին: Ավելի բարձր աշխատավարձը յուրաքանչյուր անհատի կյանքում աշխատած ժամերի թվի վրա ի՞նչ ազդեցություն կունենա: Նկար 10-3-ում աշխատանքի առաջարկի կորը ցույց է տալիս արձագանքի մեկ օրինակ: Ուշադրություն դարձրեք, որ առաջարկի կորը սկզբում բարձրանում է հյուսիս-արևելյան ուղղությամբ, իսկ այնուհետև բեկման կետում սկսում է հետ ծռվել հյուսիս-արևմտյան ուղղությամբ: Ինչպե՞ս կարող ենք բացատրել այն երևույթը, որ աշխատավարձի բարձրացումը սկզբում կարող է ավելացնել, իսկ հետո՝ նվազեցնել առաջարկվող աշխատանքի քանակը:

Ձեզ դրեք այն աշխատողի տեղը, որին հենց նոր բարձր ժամավարձ են առաջարկել, և նա ազատ է ընտրելու աշխատելիք ժամերի թիվը: Ձեզ կանգնեցրել են երկընտրանքի առջև: Մի կողմից՝ ձեզ վրա ճնշում է *փոխարինման երևույթը*, որը ձեզ գայթակհում է ավելի երկար աշխատել, քանի որ յուրաքանչյուր ժամվա աշխատանքն այժմ ավելի լավ է վարձատրվում: Ժամանցի յուրաքանչյուր ժամն ավելի թանկ է նստում, ուստի դուք կձգտեք ժամանքը փոխարինել հավելյալ աշխատանքով:

Սակայն *փոխարինման երևույթին հակառակ ուղղությամբ է գործում եկամտի երևույթը*: Բարձր աշխատավարձի դեպքում ձեր եկամուտն ավելի շատ է: Ավելի շատ եկամտով դուք կցանկանաք ավելի շատ ապրանք ու ծառայություն գնել, և,



բացի այդ, կցանկանաք նաև ավելի երկար հաճելի ժամանակ ունենալ: Դուք այժմ հնարավորություն ունեք մեկ շաբաթ արձակուրդ վերցնելու ձմռանը կամ լրացուցիչ մեկ շաբաթ՝ ամռանը կամ էլ կարող եք կենսաթոշակի անցնել ավելի շուտ, քան կանեիք նախկինում:

Ո՞րը կլինի ավելի ուժեղ: Փոխարինման երևույթը, թե՞ եկամտի երևույթը²: Գոյություն չունի միակ ճիշտ պատասխան: Դա կախված է անհատից: Նկար 10-3-ի օրինակում մինչև Բ կետը աշխատավարձի բոլոր մակարդակների համար առաջարկվող աշխատանքն ավելանում է աշխատավարձի բարձրացմանը զուգընթաց: Փոխա-

րինման երևույթն ավելի ուժեղ է, քան եկամտի երևույթը: Սակայն Բ կետից վերև եկամտի երևույթը գերիշխում է, և առաջարկվող աշխատանքը նվազում է, երբ աշխատավարձը բարձրանում է:

ՓՈՐՁԱՌԱՎԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔՆԵՐ

Հաճախ անհրաժեշտ է լինում գիտենալ աշխատանքի առաջարկի կորի ճշգրիտ տեսքը կամ առաձգականությունը: Աշխատավարձի վրա դրվող հարկերի կրճատումը կմեծացնի³, թե՞ կփոքրացնի աշխատանքի առաջարկը³: Սոցիալական առատածեղն վճարումները կխթանեն աշխատանքը, թե՞ կխանգարեն դրան: Այս հրատապ հարցերը հետաքրքրել են համրային քաղաքականության բնագավառի տնտեսագետներին, որոնք փորձել են հուսալի քաղաքականություն առաջարկել օրենսդիրներին և նախագահներին:

Մոյուսակ 10-2-ում ներկայացված է այս խնդրին առնչվող մի շարք ուսումնասիրությունների ամփոփագիրը: Այս ամփոփագիրը ցույց է տալիս, որ աշխատանքի առաջարկի կորը տղամարդկանց համար թեթևակի ետ ծովող է, մինչդեռ մյուս ժողովրդագրական խմբերի համար այն ավելի շատ նման է վերընթաց առաջարկի հայտնի կորին: Բնակչության՝ որպես ամբողջության համար աշխատանքի առաջարկը փաստորեն շատ քիչ է արձագանքում իրական աշխատավարձի փոփոխությանը:

ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ԸՍՏ ԽՄԲԵՐԻ

Ուսումնասիրելով աշխատավարձի ընդհանուր մակարդակը՝ այժմ անցնենք աշխատավարձի տարբերությունների կարևոր խնդրին՝ ըստ մարդկանց տարբեր խմբերի և աշխատանքների: Ինչո՞ւ են բժիշկները 15-20 անգամ ավել վարձատրվում, քան թիկնապահները, երբ երկուսն էլ կյանք են փրկում: Ինչո՞ւ Ալյասկայում աշխատողները

³ «Առաջարկի տնտեսագետներ» կոչվող խումբը պնդում է, որ հարկերը նվազեցնում են արտադրանքը, որովհետև խանգարում են աշխատանքի և ֆինանսական միջոցների առաջարկին: Սակարող է տեղի ունենալ, քանի որ ավելի բարձր հարկերը հանգեցնում են ցածր հետհարկային հասույցների: Ուշադրություն դարձրեք նկար 10-3-ում պատկերված պարադոքսային իրավիճակի վրա, երբ հարկերի կրճատումը կարող է փոքրացնել աշխատանքի առաջարկը, եթե հետհարկային աշխատավարձը գտնվում է Բ կետից վերև: Այդ տիրույթում աշխատավարձից գանձվող հարկերի կրճատումը կմեծացնի հետհարկային աշխատավարձը և կփոքրացնի առաջարկվող աշխատանքի քանակը:

² Սպառնալից է հետ կապված՝ փոխարինման և եկամտի երևույթները բնարկված են II գլխում:

Աշխատանքի առաջարկի հիմնատեսակներ

Աշխատողների խումբ	Աշխատուժին մասնակցելու չափը (բնակչության %)		Աշխատանքի առաջարկի արձագանքը իրական աշխատավարձի բարձրացմանը
	1960	1990	
Տղամարդիկ	86	76	Ուսումնասիրությունների մեծ մասում առաջարկի կորը ետ ծովող է: Հետևաբար, եկամտի երևույթը գերիշխում է փոխարինման երևույթի վրա: Առաջարկի առաձգականությունը համեմատաբար փոքր է՝ 0,1-ից -0,2: Հետևաբար, իրական աշխատավարձի 10% բարձրացումը կհանգեցնի առաջարկվող աշխատանքի 1-2 % կրճատման:
Կանայք	38	58	Ուսումնասիրությունների մեծ մասը ցույց է տալիս, որ իրական աշխատավարձի բարձրացմանը աշխատանքի առաջարկի արձագանքը դրական է:
Ղեռախառներ	46	54	Սեծապես փոփոխական արձագանք: Փաստերի գերակշիռ մասը ցույց է տալիս, որ աշխատանքի առաջարկն ընդհանուր առմամբ դրականորեն է արձագանքում աշխատավարձի բարձրացմանը:
Բնակչություն՝ 16 տարեկան և բարձր	59	67	Ամբողջ աշխատանքի առաջարկի առաձգականությունը մոտ է զրոյի: Եկամտի երևույթը հավասարակշռում է փոխարինման երևույթին: Ամբողջ բնակչության պարագայում աշխատանքի առաջարկի առաձգականությունը գնահատվում է 0-ից 0,2-ի սահմաններում:

Աղյուսակ 10-2. Աշխատանքի առաջարկի արձագանքի փորձառական գնահատականներ

Տնտեսագետները խնամքով ուսումնասիրել են աշխատանքի առաջարկի արձագանքը իրական աշխատավարձի փոփոխությանը: Տղամարդկանց պարագայում առաջարկի կորը հաստատապես ետ ծովող տեսք ունի,

մինչդեռ ղեռախառներն ու կանայք դրականորեն են արձագանքում աշխատավարձի բարձրացմանը: Տնտեսության՝ որպես ամբողջության համար աշխատանքի առաջարկի կորը համարյա ուղղաձիգ է:

5%-ով շատ աշխատավարձ են ստանում, քան յուրա 48 նախագներում նույն աշխատանքը կատարողները:

Կարող ենք սկսել տարբեր արտադրանյութերում աշխատավարձի և վարձատրության պատերի ուսումնասիրությունից: Ինչպես ցույց է տրված աղյուսակ 10-3-ում, տարբեր արտադրանյութերում աշխատավարձի դրույքը մեծապես տարբեր է: Փոքր, արհմիություններ չունեցող այնպիսի հատվածներում, ինչպիսիք են ագարակագործությունը կամ մանրածախ առևտուրը, աշխատավարձը սովորաբար ցածր է, մինչդեռ արդյուաբերական արտադրանք թողարկող և հաղորակցության բնագավառի մեծ ձեռնարկություններում աշխատավարձի մակարդակը 2-3 անգամ արձր է:

Տարբեր արտադրանյութերում կամ տարբեր սնհատների աշխատավարձերի տարբերություններն ըմբռնելու համար պետք է քննարկենք չորս որոշումների՝ փոխհատուցող տարբերությունների, աշխատողների որակավորման տարբերությունների, զակի տարրերի և աշխատանքի շուկայի հատվածավորվածության ազդեցությունները:

ԱՇԽԱՏԱՎՈՐՁԻ ՓՈԽՀԱՏՈՒՑՈՂ ՏԱՐԲԵՐՈՒՅԹՆԵՐ

Առօրյա կյանքում հանդիպող աշխատավարձերի որոշ նական տարբերություններ առաջանում են աշխատատեղերի որակական տարբերությունների պատճառով: Աշխատատեղեր տարբերվում են իրենց գրավչությամբ, հետևաբար, նվազ գրավիչ աշխատանքով զբաղվող մարդկանց հրապուրելու համար աշխատավարձը պետք է բարձրացնել:

Աշխատավարձի այն տարբերությունները, որոնց նպատակն է փոխհատուցել տարբեր աշխատատեղերի համեմատական գրավչությունը կամ ոչ դրամական տարբերությունները՝ կոչվում են փոխհատուցող տարբերություններ:

Լուսամուտ լվացողները պետք է ավելի շատ վարձատրվեն, քան պահակները, քանի որ նրանք դիսկի են դիմում՝ մագլցելով երկնաքեր շենքերը: Աշխատողները հաճախ 5 % լրացուցիչ վարձատրություն են ստանում ժամը 16-ից մինչև 24-ը տևող երեկոյան հերթափոխում աշխատելու

համար, և լրացուցիչ 10% վարձատրություն՝ կես-գիշերից մինչև առավոտյան ժամը 8-ը տևող գիշերային հերթափոխի համար: Շաբաթական 40 ժամից անցնող աշխատաժամանակի, արձակուրդի կամ հանգստյան օրերին աշխատելու համար սովորաբար ստանում են հիմնական ժամավարձից 1,5-2 անգամ ավելի: Եվ երբ դուք կարդում եք, որ բժիշկները վաստակում են տարեկան 150.000 դոլար, հաշվի առեք, որ դրա մի մասը մարդկանց երկար տարիների ծախքերը և ուսումնառությունը փոխհատուցող տարբերությ է:

Ծանր ֆիզիկական աշխատանքը, հոգնեցուցիչ, ցածր հասարակական վարկ ունեցող, անկանոն, տարեժամանակի պարապուրդով և վտանգավոր աշխատանքները բոլորն էլ նվազ գրավիչ են: Եվ զարմանալի չէ, որ ընկերությունները պետք է տարեկան 50.000 կամ 80.000 դոլար վճարեն, որպեսզի մարդկանց հավաքագրեն ավիացիոն, վտանգավոր և մեկուսի նավթահորատման հենահարթակներում աշխատելու համար: Նույն պատճառով հատկապես հաճելի կամ հոգեկան բավարարվածություն տվող այնպիսի աշխատանքը, ինչպիսին է, օրինակ՝ զբոսայգի ձևավորողների կամ հոգևորականների աշխատանքը, սովորաբար համեստ է վարձատրվում:

Որպեսզի պարզեք, թե երկու աշխատանքների վարձատրման տարբերության պատճառը արդյոք փոխհատուցող տարբերություն է թե ոչ, երկու աշխատանքներին էլ քաջատեյակ մարդկանց հարցրեք. «Կգերադասեի՞ք արդյոք ցածր վարձատրվող աշխատանքը փոխարինել բարձր վարձատրվող աշխատանքով»: Եթե նրանք չցանկանան այդպիսի ընտրություն կատարել, ապա ճիշտ կլինի եզրակացնել, որ բարձր վճարվող աշխատանքն իրականում ավելի գրավիչ չէ, երբ ինչպես հարկն է ծանրութեթև են արվում բոլոր դրամական և ոչ դրամական օգուտները:

ԱՇԽԱՏՈՂՆԵՐԻ ՈՐԱԿԱՎՈՐՍԱԼ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Հենց նոր տեսանք, որ աշխատավարձի որոշ տարբերություններ ծառայում են զանազան աշխատանքների տարբեր աստիճանի գրավչությունների տարբերությունները փոխհատուցելու համար: Սակայն նայեք ձեր շուրջը: Պարզ է, որ բարձր վարձատրվող բազմաթիվ աշխատանքներ շատ ավելի հաճելի են, քան ցածր վարձատրվողները: Աշխատավարձի տարբերությունների մեծ մասը բացատրելու համար փոխհատուցող տարբերությ-

Վարձատրությունն ըստ արտադրանյութերի, 1988 թ.

Արտադրանյութ	Լրիվ դրույթով աշխատողի միջին աշխատավարձը (դոլար)	Միջին ժամավարձը (դոլար)
Ագարակագործություն	12.100	—
Հանքահանություն	34.900	13,27
Մշակող արդյունաբերություն	27.600	10,18
Պողպատաձուլություն	—	14,72
Հաղորդակցություն	35.500	12,76
Մանրածախ առևտուր	15.100	6,31
Հանրախանութներ	—	4,99
Ծառայություններ	22.300	8,91
Կառավարություն	25.200	—

Աղյուսակ 10-3. Աշխատավարձն ու վարձատրությունը տարբեր հատվածներում

Միջին աշխատավարձն ու ռոճիկը տարբեր են արտադրանյութերի լայն խմբերում. ամենաբարձրը 35.000 դոլար է հաղորդակցության, իսկ ամենացածրը՝ 12.100 դոլար՝ ագարակագործության բնագավառում: Տեսնում ենք, որ արտադրանյութերի նեղ խմբերում, օրինակ՝ պողպատի արդյունաբերության բնագավառում, միջին ժամավարձը 3 անգամ ավել է, քան հանրախանութների բնագավառում: (Աղբյուրը՝ U. S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings*: U. S. Department of Commerce):

ներից բացի պետք է հաշվի առնել նաև ուրիշ գործոններ:

Աշխատավարձի անհավասարության բացատրություններից մեկը մարդկանց որակավորման իսկայական տարբերություններն են՝ բնածին, մտավոր և ֆիզիկական կարողություններից, կրթությունից ու պատրաստվածությունից, ինչպես նաև աշխատանքային փորձից եկող տարբերությունները: Իհարկե, կենսաբանը մեզ բոլորիս կդասակարգեր որպես «բանական մարդ» տեսակի ներկայացուցիչներ, սակայն կադրերի հարցով զբաղվող պաշտոնյաները պնդում են, որ մարդիկ ձեռնարկությանն օգուտ բերելու կարողությունների առումով մեծապես տարբերվում են:

Աշխատողների որակավորման տարբերություններից շատերը որոշվում են աշխատուժից դուրս՝ ժառանգական հատկանիշներով կամ հասարակական դաստիարակությամբ: Հաջորդ կարևոր գործոնը մարդկային հիմնապաշարն է, մի

որը բնորոշում է օգտակար և արժեքավոր տեղեկանքների պաշարը՝ որպես կրթության և աշխատանքային պատրաստության արդյունք: Ղեկները, փաստաթղթերն ու ճարտարագետ-ը շատ տարիներ են ներդրում կրթության և աշխատանքի ընթացքում վերապատրաստման մար: Նրանք հսկայական գումարներ են ծախսում որպես ուսման վարձ և կորսված աշխատարժեք՝ քոլեջում և մագիստրատուրայում սովորե-
համար ներդրելով 100.000-200.000 դոլար և խորաբար երկար են աշխատում: Այս մասնա-
տների բարձր աշխատավարձի մի մասը պետք
իսկ որպես մարդկային հիմնապաշարի մեջ
անց ներդրումների հատույց և՛ այնպիսի
թույլության հատույց, որն այս բարձրակարգ մաս-
գետներին դասում է առանձնահատուկ աշխա-
ղների կարգին:

ՎԱՐՁԱՎՃԱՐԻ ՏԱՐԵՐ ԵՋԱԿԻ ԱՆՅԱՏՆԵՐԻ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁՈՒՄ

քրաթիվ հաջողակների փառքը նրանց եկա-
տները հասցրել է աստղաբաշխական չափե-
Այսպիսի աստղերի տարեկան հայտարար-
ծ եկամուտները վիթխարի թվեր են, օրինակ՝
տակերգու դերասան Բիլ Քոսթիկը՝ 57 միլիոն
ար, բեյսբոլիստ Ռոջեր Բլեյնենսինը՝ 5,3 մի-
ոն դոլար, բասկետբոլի աստղ Մայքլ Ջորդանի-
3,2 միլիոն դոլար, թենիսիստ Մարտինա Նավ-
տիլովայինը՝ 1,4 միլիոն դոլար: Հաղորդվում է,
նախկին պետական քարտուղար Հենրի Բի-
նգերի ամեն մի ելույթն արժե առնվազն 25.000
ար:

Այս չափազանց տաղանդավոր մարդիկ ու-
ն առանձնահատուկ կարողություններ, որոնք
րձր են գնահատվում այսօրվա տնտեսությու-
մ: Մեկ այլ մասնագիտությամբ աշխատելու
պքում նրանք կարող են վաստակել դրա մեկ
սներորդը միայն: Ավելին, նրանց աշխատա-
րձի դրույքը կարող է ամենևին էլ չազդել ի-
նց աշխատանքի առաջարկի վրա, ինչը ցույց է
վիս, որ այդ մարդկանց աշխատանքի առա-
րկի կորը՝ 20, 80 կամ 120%-ով բարձր փոխ-
տուցման մակարդակի դեպքում բացարձակ
առածազական է կամ ուղղաձիգ: Այլ մասնագի-
թյամբ աշխատելու դեպքում նրանց ստանա-
ր եկամուտների նկատմամբ այս աշխատա-
րձի հավելուրդը տնտեսագետներն անվանում
զուտ տնտեսական վարձավճար, քանի որ
ամաբանորեն դա նույնն է, ինչ որ հողի վար-
վճարը, որի առաջարկը հաստատագրված է:

Քանի որ այս լավագույն խորհրդատուների, բեյս-
բոլիստների կամ երաժիշտների աշխատանքի ա-
ռաջարկը բացարձակ ոչ առածազական է, ապա
նրանց ջանքերը քիչ կարծազանքեն 50, 60 կամ
70% կազմող հարկադրույքներին: Եթե նրանց
ծառայությունների զուտ վարձատրությունը հար-
կերի կամ շուկայական ուժերի պատճառով նույ-
նիսկ կրճատվի, ապա նրանք էլի կշարունակեն
խորհրդատվություն անել, խաղալ կամ երգել:

ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՅԻ ՉՍՐՑԱԿՑՈՂ ԽՍՔԵՐ

Նույնիսկ կատարյալ մրցակցության պայման-
ներում, երբ մարդիկ ազատորեն կարող են փո-
խել իրենց զբաղմունքը, առաջանում են աշխա-
տավարձի էական տարբերություներ: Այդ տարբե-
րույքներն անհրաժեշտ են, որպեսզի արտացոլեն
կրթության, վերապատրաստման ծախսերի կամ
որոշակի աշխատանքների գրավչության տար-
բերությունները կամ եզակի տաղանդների հա-
տույցը:

Սակայն աշխատավարձի այս բոլոր տարբե-
րույքները հաշվի առնելուց հետո էլ աշխատա-
վարձի դրույքներում մեծ անհամաչափություն
ենք տեսնում: Տարբերության հիմնական պատ-
ճառն այն է, որ աշխատանքի շուկաները հատվա-
ծավորված են ըստ *չմրցակցող խմբերի*: Այս
փաստն առաջին անգամ մեկ դար առաջ նշել է Ջ.
Է. Քեռնզը, երբ գրել է.

«Գործնականում մենք տեսնում ենք, որ բոլոր աշխա-
տատեղերի համար առանց խտրականության մրցակ-
ցում է ոչ թե ամբողջ բնակչությունը, այլ ըստ ար-
տադրանքների մի շարք շերտեր՝ մեկը մյուսի վրա
դրված, ...մինչդեռ առանձին շերտեր զբաղեցնողները
արդյունավետ մրցակցության առումով փաստորեն
մեկուսացված են իրարից»:

Այլ կերպ ասած՝ աշխատանքը փոխանակ ար-
տադրության մեկ գործոն լինելու, արտադրութ-
յան տարբեր, բայց սերտորեն շաղկապված գոր-
ծոնների համախումբ է: Օրինակ՝ բժիշկներն ու
մաթեմատիկոսները չմրցակցող խմբեր են, քանի
որ տվյալ մասնագիտությունն ունեցող որևէ մեկի
համար դժվար ու շատ ծախքատար է այլ մասնա-
գիտության խմբի մեջ մտնելը: Ինչպես որ կան
տարբեր գներով տարբեր տեսակի մեքենաներ,
այնպես էլ կան տարբեր զբաղմունքներ ու կարո-
ղություններ, որոնք մրցակցում են միայն ընդհա-
նուր առմամբ: Ընդունելով աշխատանքի շուկայի

⁴ J.E. Cairnes, *Some Leading Principles of Political Economy* (Macmillan, London, 1874), p. 72.

տարբեր ենթաշուկաների գոյությունը՝ կարող ենք հասկանալ, թե տարբեր խմբերի աշխատավարձերն ինչու են մեծապես տարբերվում միմյանցից:

Ինչու՞ է աշխատանքի շուկան բաժանված չմրցակցող այդքան շատ խմբերի: Գլխավոր պատճառն այն է, որ տվյալ մասնագիտության մեջ և մեծ հմտություն պահանջող արհեստում փորձառություն ձեռք բերելու համար պահանջվում է ժամանակի և փողի մեծ ներդրում: Տնտեսագետները չեն կարող հուսալ, թե մի գիշերում կարող են սրտանոթային համակարգի վիրաբույժներ դառնալ: Ոչ էլ վիրաբույժները տուն կառուցելու կամ էլ վարպետորեն պատ շարելու պատրաստություն ունեն: Հետևաբար, երբ մարդիկ որևէ մասնագիտություն են ձեռք բերում, ապա դառնում են աշխատանքի որևէ ենթաշուկայի մի մասը: Այսպիսով նրանք կենթարկվեն տվյալ մասնագիտության բնագավառի առաջարկին ու պահանջարկին և կտեսնեն, որ իրենց աշխատավարձը բարձրանում կամ իջնում է՝ կախված այդ մասնագիտության բնագավառում կամ արտադրաճյուղում տեղի ունեցող իրադարձություններից: Հատվածավորման այսպիսի պայմաններում մասնագիտության որևէ բնագավառի աշխատավարձը կարող է նախա տարբերվել մյուս ոլորտների աշխատավարձից:

Չմրցակցող խմբերի տեսությունը նաև օգնում է հասկանալու աշխատանքի շուկայում գործող խտրականությունը: Այս գլխի երկրորդ բաժնում կտեսնենք, որ խտրականության մեծ մասն առաջանում է, որովհետև սովորույթների, օրենքի կամ նախապաշարումների պատճառով աշխատողները ըստ սեռի, ռասայի և էթնիկական պատկանելության բաժանվում են չմրցակցող տարբեր խմբերի:

Թեպետ չմրցակցող խմբերի տեսությունը երևան է հանում աշխատանքի շուկայի մի կարևոր առանձնահատկություն, այնուամենայնիվ, պետք է ընդունել, որ միշտ էլ որոշակի մրցակցություն կա: Եթե դուք պետք է որոշեք, թե դաշտը հերկելու համար համակարգիչներով դեկավարվող ժամանակակից տրակտոր վարձել, թե ձի, ապա պետք է ընտրություն կատարեք բարձր վարձատրվող մասնագետի և ավելի քիչ հմտություն ունեցող ցածր վարձատրվող աշխատողի միջև: Նմանապես, եթե ատաղձագործը սկսի վաստակել տարեկան 200.000 դոլար, ես կարող եմ այդ արհեստը սովորել և դադարել ուսուցիչ լինելուց: Երբ մարդիկ մուտք են գործում բարձր աշխատավարձով բնագավառներ՝ լքելով ցածր

աշխատավարձով բնագավառները, հեռանկարում մրցակցությունը կվերացնի չմրցակցող խմբերում առկա խոչընդոտներից շատերը:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Մենք տեսանք, որ որոշ ուժեր առաջ են բերում աշխատավարձի տարբերություններ, որոնք անհրաժեշտ են աշխատանքների տարբեր աստիճանի տիաճությունները, մարդկային հիմնապաշարի հատույցները, հմտության և տաղանդի տարբերություններն ու չմրցակցող խմբերի շուկայի հատվածավորումը փոխհատուցելու համար:

Աշխատավարձի շարժի ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ աշխատավարձի տարբերությունները զարմանալիորեն կայուն են: Երբ քննության ենք առնում կանանց և տղամարդկանց, մտավոր և ֆիզիկական աշխատանքով զբաղվողների կամ տարբեր արտադրաճյուղե-

Մրցակցային աշխատավարձի որոշման ամփոփագիր

Աշխատանքի շուկայի վիճակը	Վարձատրության հետևանքը
1. Բոլոր մարդիկ մի- անման են, բոլոր աշխատանքները միանման են:	Աշխատավարձի տարբերությ- ներ չկան:
2. Բոլոր մարդիկ մի- անման են, աշխա- տանքները տար- բերվում են իրենց գրավչությամբ:	Աշխատավարձի փոխհատուցող տարբերություններ:
3. Մարդիկ տարբեր են, բայց աշխա- տանքի յուրաքանչ- յուր տեսակի առա- ջարկն անփոփոխ է («չմրցակցող խմբեր»):	Աշխատավարձի տարբերությ- ը «զուտ տնտեսական վարձավ- ճարն» է:
4. Մարդիկ տարբեր են, բայց խմբերի միջև որոշակի տե- ղաշարժ կա («մաս- նակիորեն մրցակ- ցող խմբեր»):	Աշխատավարձի տարբերությ- ների ընդհանուր հավասա- րակշռային պատկեր, որը ո- րոշվում է ընդհանուր առա- ջարկով ու պահանջարկով (1- 3 դեպքերը ներառում է որպես յուրահատուկ դեպքեր):

Աղյուսակ 10-4. Մրցակցության պայմաններում շուկայական աշխատավարձի կառուցվածքի պատկերը տարբեր դեպքերում տարբեր է

ում աշխատողների հարաբերական աշխատա-
արժեքը, տեսնում ենք, որ այն տարեցտարի շատ
անդադ է փոխվում:

Սակայն աշխատավարձի տարբերությունները
արագած չեն: Երբ մարդիկ անցնում են բարձր
արժատրվող աշխատանքի և թողնում ցածր
արժատրվողը, երբ հավասարապես բոլոր խմ-
երի համար աշխատանքի մատչելիության խո-
ղովորությունները դանդաղ վերանում են, երբ այս
անդադաշարժ ուժերը սկսում են գործել, ապա
եսնում ենք աշխատավարձերի գույճորդման ու-
ղակի միտում:

Սակայն ի՞նչ ճշգրտությամբ են որոշվում այն
տարբերությունները, որոնք մնում են: Պատասխանը
ընկած է առաջարկով ու պահանջարկով: Շու-
ան կծգտի աշխատավարձի տարբերությունների
այնպիսի հավասարակշռության, երբ աշխատող-
ների յուրաքանչյուր կարգի պահանջարկը ճշտո-
ւեն համապատասխանում է նրա մրցակցային ա-
ռաջարկին: Միայն այդ դեպքում է ընդհանուր հա-
սարակշռություն հաստատվում՝ առանց աշ-
խատավարձի տարբերությունների հետագա աճի
ամ նվազման միտումների: Այդուհանդերձ 10-4-ը ամ-
րոշվում է աշխատավարձի մրցակցային որոշմա-
ր վերաբերող մեր եզրակացությունները:

ԵՐԿՈՒ ԴԱՍԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿԵՏ

Այդ շրջանի դասական տնտեսագետներին հրա-
յություն էին աշխատավարձի ընդհանուր մի-
տումները և աշխատավարձի վրա հասարակա-
ան օրենսդրության ազդեցության հարցերը:
ասնիմներորդ դարում ձևավորվեցին հասարա-
ական և տնտեսական քաղաքականությանը վե-
աբերող երկու կարևոր տեսություններ, որոնք
այսօր էլ շարունակում են իրենց ազդեցությունը
եննալ: Այդ պատճառով էլ այստեղ անդրադա-
ում ենք դրանց:

ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ԵՐԿԱԹՅԱ ՕՐԵՆՔ. ՄԱԼԹՈՒՄ ԵՎ ՄԱՐՔՍ

Առ բնակչության մասին Մալթուսի տեսության,
նքան էլ աշխատավարձի մակարդակը բարձ-
անա կենսապահովման մակարդակից (*կենսա-
պահովման աշխատավարձը* մարդու գոյությունը
պահպանելու համար անհրաժեշտ նվազագույն
աշխատավարձն է), բնակչության թիվն աճում է
ատ ավելի արագ: Այս տեսության մեջ աշխա-
անքի առաջարկի կորը կենսապահովման աշ-

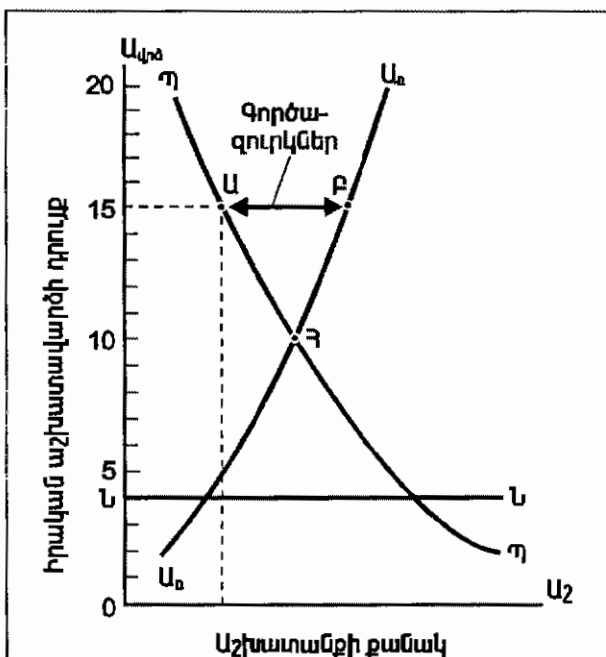
խատավարձի մակարդակում պետք է լինի հորի-
զոնական գիծ: Այս առնչությունը երբեմն կոչվում
է *աշխատավարձի երկաթյա օրենք*:

Մալթուսի մոայլ ուսմունքը ուժեղ ազդեցու-
յուն գործեց տասնիմներորդ դարի հասարակա-
կան վերափոխումների վրա, քանի որ այդ տեսա-
կետը կանխատեսում էր, որ բանվոր դասակարգի
կենսապայմանների ցանկացած բարելավում ի
չիք կդադնա բնակչության թվի ավելացմամբ:
Սակայն տնտեսական պատմությանը մի թեթև
հայացք ձգելով՝ տեսնում ենք, որ Եվրոպայում և
Հյուսիսային Ամերիկայում մարդիկ այնքան ա-
րագ չեն բազմանում, որ նրանց եկամուտներն ա-
նընդհատ պակասեն և իջնեն նվազագույնի: Սա-
կայն աղքատ երկրների պարագայում այսօր
Մալթուսի տեսակետը, հավանաբար, ճշմարտու-
թյան սահման է պարունակում:

Գործազուրկների պահեստային բանալ: Կարլ
Մարքսն առաջարկեց աշխատավարձի երկաթյա
օրենքի միանգամայն այլ տարբերակ: Նա շեշտը
դնում էր «գործազուրկների պահեստային բանա-
կի» վրա: Իրոք գործառույններն իրենց աշխատող-
ներին տանում էին գործառնների պատուհան-
ների մոտ և ցույց տալիս դրսում կանգնած գոր-
ծազուրկներին, որոնք պատրաստ էին աշխատե-
լու ավելի քիչ վարձատրությամբ: Մարքսին մեկ-
նաբանում են այնպես, թե նրա կարծիքով դա աշ-
խատավարձն իջեցնում է կենսապահովման մա-
կարդակի:

Այս տեսակետը լուսաբանված է նկար 10-4-
ում: Ենթադրենք, թե աշխատավարձը ժամում 15
դոլար է: Զբաղվածության մակարդակը նշված է
Ա կետով: Այսպիսի բարձր աշխատավարձի դեպ-
քում անկասկած գործազուրկություն կլինի: Գոր-
ծազուրկության մեծությունը ներկայացվում է աշ-
խատանքի առաջարկի և պահանջարկի կորերի
միջև եղած ԱԲ հեռավորությամբ: Պետք է սպա-
սել, որ մրցակցության մեր պարզ, կատարելու-
թյան հասցված կադապարում այսպիսի գործազու-
րությունը կարող է իջեցնել աշխատավարձը:

Բայց սրանից արդյո՞ք հետևում է Մարքսի
հիմնական եզրակացությունը: Արդյո՞ք կա իրա-
կան աշխատավարձի նվազման որևէ միտում
մինչև նկար 10-4-ում պատկերված կենսապահով-
ման նվազագույն ՆՆ մակարդակը: Բոլորովին էլ
ոչ: Աշխատավարձի մակարդակը երբեք էլ հարկ-
չունի իջնելու հավասարակշռության Հ մակարդա-
կից ցած: Տեխնոլոգիաներով, արտադրամիջոց-
ներով ու բնական ռեսուրսներով հարուստ երկ-
րում այս մրցակցորեն որոշված հավասարակշիռ



Նկար 10-4. Մարքսիստները չափազանցում են «գործազուրկների պահեստային բանակի» ուժը աշխատավարձն իջեցնելու գործում

«Գործազուրկների պահեստային բանակը», որը պատկերված է ԱԲ-ով, ի վիճակի չէ իրական աշխատավարձն իջեցնելու կենսապահովման նվազագույն ՆՆ մակարդակի: Աշխատանքի մրցակցային շուկայում պահեստային բանակը աշխատավարձը կարող է իջեցնել միայն մինչև հավասարակշռության $\bar{N}$ մակարդակը: Երբ աշխատանքի առաջարկը այնքան մեծանար, որ առաջարկն ու պահանջարկը հավասարակշռվեին ՆՆ մակարդակում, ապա աշխատավարձը կհասներ նվազագույն մակարդակի, ինչպես որ թույլ զարգացած շատ երկրներում է:

աշխատավարձը կարող է իսկապես շատ գոհացուցիչ լինել: Հետևաբար, մենք համգում ենք մի կարևոր եզրակացության: Եթե աշխատանքի շուկայում մրցակցությունն իրոք կատարյալ լինի, ապա զարգացած երկրում աշխատավարձը մինչև կենսապահովման նվազագույն մակարդակն ընկնելու պարտադիր միտումն չի ունենա:

Գործատուները կնախընտրեն ցածր աշխատավարձ վճարել, սակայն դա ոչ մի նշանակություն չի ունենա: Մրցակցային շուկայում նրանք ի վիճակի չեն սահմանելու իրենց կամեցած աշխատավարձը: Քանի դեռ գոյություն ունեն բազմաթիվ գործատուներ, և նրանք չեն գործում դավադիր համաձայնությամբ, ապա աշխատանքի

ցանկացած տեսակի պահանջարկը աշխատավարձը կբարձրացնի մինչև հավասարակշռության մակարդակ, որտեղ օգտագործվում է առկա ամբողջ աշխատանքի առաջարկը: Աշխատողները կարող են ավելի բարձր աշխատավարձի ձգտել, սակայն մրցակցության պայմաններում նրանք չեն ստանա այնքան, որքան ցանկանում են: Աշխատավարձը մրցակցային մակարդակից բարձրացնելու նրանց ցանկությունը չի կարող բավարարվել, քանի դեռ նրանք դավադիր համաձայնության չեն եկել աշխատանքի առաջարկը սահմանափակելու նպատակով:

ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒԹՅԱՆ ՍԽԱԼ

Բարձր գործազուրկության ժամանակաշրջաններում մարդիկ հաճախ կարծում են, թե լուծումը աշխատանքի առկա քանակության հավասար բաշխումն է: 1980-ական թվականներին, օրինակ՝ Եվրոպայում շատ արհմիություններ առաջարկում էին կրճատել աշխատանքային շաբաթը՝ նվազող զբաղվածությունն ավելի շատ աշխատողների վրա տարածելու նպատակով: Այս տեսակետը, ըստ որի կատարվելիք աշխատանքի ընդհանուր քանակը հաստատագրված է, երբեմն ընդունվել է դասական տնտեսագետների կողմից և կոչվում է «աշխատանքի սահմանափակության սխալ»:

Նախ՝ արժանի մատուցման այս գաղափարին: Որոշակի խմբի պատկանող աշխատողների համար, որոնք հատուկ հմտություն ունեն և գտնվում են միևնույն շրջանում, աշխատանքի պահանջարկի անկումն անկասկած կարող է սպառնալ նրանց աշխատանքին: Քանի որ աշխատավարձն ու գները դանդաղ են հարմարվում, այդ աշխատողները կարող է երկար ժամանակ գործազուրկ մնալ: Նրանց անձնական տեսակետից աշխատանքի ընդհանուր քանակի գաղափարը կարող է սխալ չթվալ: Ավելին, խոր անկման ընթացքում, երբ գործազուրկությունը զանգվածային և երկարատև բնույթ է կրում, հասկանալի է, որ աշխատավորներն ընդհանուր առմամբ տուրք են տալիս աշխատանքի սահմանափակության դատողությանը:

Սակայն աշխատանքի սահմանափակության փաստարկից բխում է, թե ցանկացած տնտեսական համակարգում կա միայն որոշակի քանակությամբ օգտակար աշխատանք: Իրականում սա մոլորություն է: Մի հայացք գցելով տարբեր երկրների պատմությանը՝ տեսնում ենք, որ գոյություն չունի բաշխման ենթակա աշխատանքի հաստատագրված ընդհանուր քանակ: Կարիք

չկա սակավ աշխատանքը բաշխել գործազուրկների սովոր բանակի մեջ: Ավելի ճիշտ է ասել, որ տնտեսությունը կարող է հարմարվել և աշխատատեղեր ստեղծել ցանկացողների համար: Ավելի երկարատև ժամանակաշրջանում, երբ գներն ու աշխատավարձը հարմարվեն տեխնոլոգիայի և ճաշակների փոփոխություններին, աշխատատեղերը կգնան աշխատողների մոտ կամ աշխատողները կշարժվեն դեպի աշխատատեղեր: Իսկ կարճատև ժամանակաշրջանում այս գործընթացը կարելի է կարգավորել համապա-

տասխան մակրոտնտեսական քաղաքականությամբ:

● Սենք արդեն ավարտեցինք այն հիմնական ուժերի ուսումնասիրությունը, որոնցով պայմանավորված է աշխատավարձը՝ ինչպես նրա ընդհանուր մակարդակը, այնպես էլ տարբեր խմբերի աշխատավարձերի տարբերությունները: Հաջորդ բաժնում այս գաղափարները կկիրառենք աշխատանքի շուկայի քաղաքականության ամենակարևոր հարցերից մեկի՝ խտրականության նկատմամբ: ●

Բ. ՈԱՍԱՅԱԿԱՆ ԵՎ ՍԵՌԱՅԻՆ ԽՏՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Հողագնդի բնակչության մեծամասնությունը գունամորթ է: Սակայն տնտեսական իշխանության մեծ մասը պատկանում է սպիտակամորթ փոքրամասնությանը, և նա անհամեմատ բարձր կենսամակարդակ է վայելում: Ամենազարգացած տնտեսակարգն ունեցող երկրում՝ Միացյալ Նահանգներում, սևամորթ քաղաքացիների եկամտի և հարստության մակարդակը երկար ժամանակ ավելի ցածր է եղել, քան մյուս խմբերինը: Փոքրամասնություն կազմող շատ ուրիշ խմբեր ևս վաստակում են զգալիորեն ավելի քիչ, քան սպիտակամորթ ամերիկացիները:

Բնակչության կեսը կանայք են: Ինչպե՞ս է, որ նույն կրթությունը, քննության նույն գնահատականները, հասարակական նույն ծագումն ունեցող կնոջ աշխատավարձն, այնուամենայնիվ, կազմում է նույն ունակությունների տեր նրա եղբոր աշխատավարձի միայն երկու երրորդը:

Վաստակների որոշ տարբերությամբ ծագում են կրթության, աշխատանքային փորձի և այլ գործոնների տարբերությունից: Շուկայական տնտեսության մեջ վաստակների անհամաչափությունն անխուսափելի է: Սակայն, նույնիսկ նման տարբերությունները նկատի առնելուց հետո էլ սպիտակամորթ տղամարդկանց և այլ խմբերի աշխատավարձերի միջև ճեղքվածք է մնում, որի մի մասի պատճառը խտրականությունն է: Այս բաժնում մենք կտեսնենք, թե խտրականությունն ինչ ազդեցություն ունի աշխատանքի շուկաների և եկամտի վրա:

Վաստակների տարբերությամբ շուկայական տնտեսությանը բնորոշ համընդհանուր առկա մի ճեղք է: Սակայն երբ վաստակի տարբերությունն առաջանում է գործին չառնչվող անձ-

նական հատկանիշների՝ ռասայի, սեռի կամ դավանանքի պատճառով, սա անվանում ենք խտրականություն:

ՊԱՏՄԱԿԱՆ ԱՐՄԱՏՆԵՐ

Միացյալ Նահանգներում խտրականության արմատները գտնվում են վաղ շրջանի մտածելակերպի և հասարակական կառույցների մեջ: 300 տարի առաջ բրիտանացի նորաբնակները Նոր Անգլիայում դարձան իշխող վերնախավ: Երբ այլազգիներ էին ժամանում, նրանց վատ էին վերաբերվում և հաճախ չէին թողնում լավ աշխատանքով զբաղվել: Վարձու սենյակների և աշխատանքի հայտարարություններում հաճախ նշվում էր. «Շները և գերմանացիները չդիմեն»: Այնուամենայնիվ, ներգաղթողների ամեն մի նոր ալիք ժամանակի ընթացքում ձուլվում էր և ընդունվում՝ իր ուղին սկսելով էլիս կղզուց՝ ներգաղթողների ընդունման կետից, և ավարտելով կոնգրեսում և ընկերակցությունների տնօրենների խորհուրդներում:

Սակայն Ամերիկայի պատմության այս հովվերգական պատկերը բոլոր էթնիկական խմբերի համար կիրառելի չէ: Հնդկացիները Ամերիկայում բնակվում էին բրիտանացիներից շատ ու շատ առաջ: Իսպանացի նվաճողները առաջին եվրոպացիներն էին նոր աշխարհում: Հարյուր տարուց ավելի է անցել այն ժամանակվանից, երբ ազատության հրովարտակն ազատագրեց ստրուկներին: Սակայն վերոհիշյալ էթնիկական խմբերի նկատմամբ կիրառվող խտրականությունը աշխատանքի շուկայում, տնավորման հարցում և հանրային այլ գործունեության մեջ մնում է որպես տնտեսական և հասարակական զարգացման խոչընդոտ:

Սևամորթ ամերիկացիների պատմությունը ցույց է տալիս, թե հասարակական գործընթացներն ինչպես են կրճատել նրանց եկամուտները և վատթարացրել տնտեսական կարգավիճակը: Ստրկատիրության վերացումից հետո հարավի սևամորթ բնակչությունը ռասայական անջատման օրենսդրության հետևանքով արագորեն հայտնվեց պարտային ճորտատիրության համակարգում: Թեպետ իրավական տեսակետից նրանք ազատ էին և ենթարկա էին առաջարկի և պահանջարկի օրենքին, սակայն սևամորթ աշխատողների միջին աշխատավարձը շատ ցածր էր սպիտակամորթների աշխատավարձից: Ինչո՞ւ: Որովհետև, ինչպես շուտով կտեսնենք, նրանց ստորակարգ, պարզ աշխատանքի էին մղում՝ ցածր վարձատրությամբ չմրցակցող խմբերում: Լավ վճարվող շատ աշխատանքներ կրթության ցածր մակարդակի և արհմիություններից դուրս թողնվելու պատճառով պարզապես անհասանելի էին սևամորթների համար:

ԽՏՐԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԳԾԱԳՐԱՅԻՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

Առաջարկը և պահանջարկը ցույց են տալիս, թե բացառումն ինչպես է նվազեցնում խտրականության թիրախ հանդիսացող խմբերի եկամուտները: Խտրականության պայմաններում որոշակի աշխատանքներ վերապահվում են միայն արտոնյալ խմբերի համար, ինչպես պատկերված է

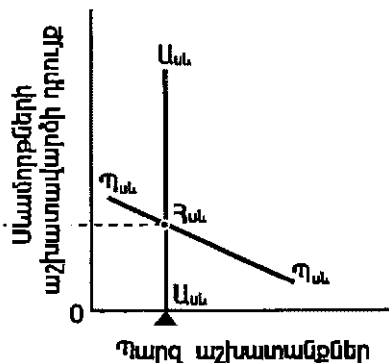
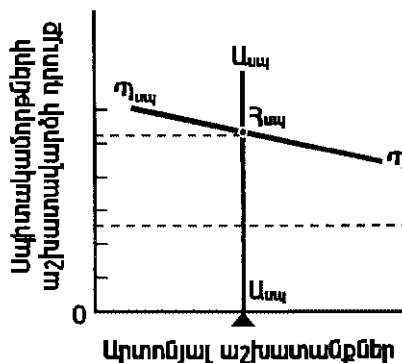
Նկար 10-5 (ա)-ում: Աշխատանքի այս շուկայում արտոնյալ սպիտակամորթ աշխատողների առաջարկը պատկերված է $U_{սպ}$ կորով, իսկ պահանջարկը՝ $\Gamma_{սպ}$ կորով: Հավասարակշիռ աշխատավարձը բարձր մակարդակ ունեցող $W_{սպ}$ կետում է:

Մինչդեռ Նկար 10-5 (բ)-ում պատկերված է, թե ինչ է կատարվում ցածր վճարվող ծառայությունների կամ ցածր որակավորում պահանջող աշխատանքների ոլորտում: Սևամորթներն ապրում են աղքատիկ դպրոցներ ունեցող չրջաններում և մասնավոր կրթություն ստանալու հնարավորություն չունեն: Այդ պատճառով էլ նրանք բարձր վճարվող աշխատանքի համար համապատասխան պատրաստություն չեն ստանում: Որակավորման ցածր մակարդակի պատճառով նրանց սահմանային արդյունքի հասույթը ցածր է որակավորման ցածր մակարդակ պահանջող աշխատանքներում, ուստի նրանց աշխատավարձն իջնում է մինչև հավասարակշիռ ցածր աշխատավարձի $W_{սև}$ կետը:

Ուշադրություն դարձրեք երկու շուկաների տարբերությանը: Բացառումը խտրություն է մտցրել սևամորթ աշխատավորների վաստակելու կարողության մեջ: Լավ աշխատանքներից սևամորթների բացառման պատճառով շուկայական ուժերը վճռում են, որ նրանք շատ ավելի քիչ կվաստակեն, քան արտոնյալ սպիտակամորթ աշխատողները: Ինչ-որ մեկը կարող է փաստարկել նույնիսկ, թե սևամորթներն «արժանի» են ցածր

ԽՏՐԱԿԱՆ ԲԱՑԳԱՌՄԱՆ ԱՂԵՑՈՒՄՆԵՐ

(ա) Սպիտակամորթների շուկա (բ) Սևամորթների շուկա



Նկար 10-5. Խտրական բացառումը նվազեցնում է սևամորթների աշխատավարձի դրույթը

Խտրականությունը հաճախ ուժեղանում է արտոնյալ աշխատանքներից որոշակի խմբերի բացառումով: Եթե սևամորթները բացառված են (ա) շուկայի արտոնյալ աշխատանքներից, ապա նրանք պետք է կատարեն (բ)-ի ստորակարգ աշխատանքները: Արդյունքում սպիտակամորթներն ունեն $W_{սպ}$ կետով նշված բարձր աշխատավարձի դրույթը, իսկ սևամորթների աշխատավարձի դրույթը համապատասխանում է (բ) շուկայի $W_{սև}$ կետին:

աշխատավարձի, քանի որ նրանց մրցակցային ահմանային արդյունքի հասույթը ցածր է: Սա- այն այս պատճառաբանությունը աչքաթող է ա- տում աշխատավարձի տարբերությունների արմատ- ները: Աշխատավարձի տարբերություններն ա- աջ են գալիս, որովհետև որոշակի խմբեր լավ աշխատանքներից բացառվում են կրթության և երապատրաստման հնարավորություն չունենա- ու, ինչպես նաև սովորույթի, օրենքի ուժով կամ ավադիր համաձայնության պատճառով:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԽՏՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ԿԱՆԱՆՑ ԵՎԱՏԱՍՔ

Նմտեսական խտրականությունից տուժող ամե- ամեն խումբը կազմում են կանայք: Նույնիսկ լոր տարին լրիվ դրույքով աշխատող կանայք իջին հաշվով ստանում են նույն կրթությունն ու պատրաստությունն ունեցող տղամարդկանց աշ- ատավարձի միայն 65%-ը:

Քոլեջավարտ կանայք ստանում են մոտավո- ապես այնքան, որքան միջնակարգ կրթությամբ տղամարդիկ: Սպիտակամորթ տղամարդկանց ռարեկան վաստակը տարիների ընթացքում սո- որաբար բարձրանում է, մինչդեռ եկամտի տվ- ակները ցույց են տալիս, որ երեսուներե մոտ կա- այք միջին հաշվով ստանում են այնքան, որքան րանցից ավելի տարիքավորները:

Որո՞նք են կանանց և տղամարդկանց եկամ- տի տարբերությունների աղբյուրները: Պատճառնե- ը բարդ են և հիմնված են հասարակական տվո- ույթների ու ակնկալիքների, ինչպես նաև տնտե- ական այնպիսի գործոնների վրա, ինչպիսիք են կրթությունը, պատրաստությունը և աշխատան- ային փորձը: Ընդհանուր առմամբ կանայք ավե- ի քիչ են վաստակում ոչ այն պատճառով, որ ույն աշխատանքի համար նրանց ավելի քիչ են ճարում, քան տղամարդկանց: Կանանց ցածր վարձատրության պատճառներից մեկն այն է, որ րանց բացառված են բարձր վարձատրվող որո- ակի մասնագիտություններից, ինչպես, օրինակ՝ արտարագիտության, շինարարության և ած- արդյունաբերության բնագավառներից: Բացի այդ, կանայք իրենց աշխատանքային գործու- եությունն ընդհատում են ծննդաբերելու և ի- ենց ընտանեկան պարտականությունները կա- արելու համար: Սեռերի տնտեսական անհավա- արությունը պահպանվել է նաև այն պատճա- ով, որ մինչև վերջերս քիչ թվով կանայք էին ընդգրկված մեծ ընկերակցությունների տնօրեն-

Աշխատանքի շուկայի հատվածավորումը, 1981 թ.

Ձբաղմունք	Կանանց տոկոսը
<i>Բարձր վարձատրվող զբաղմունք</i>	
Սեծածախ առևտրի գործակալ	
Բաժնետոմս և պարտատոմս վաճառող	10,7
Ճարտարագետ	17,2
Կառավարիչ և վարչական տնօրեն	17,8
<i>Ցածր վարձատրվող զբաղմունք</i>	28,4
Բուժքրոջ օգնական	84,4
Վարսավիր և դիմահարդար	84,9
Երեխա խնամող	86,7
Կարագործ	96,7
Դայակ	97,7

Աղյուսակ 10-5. Բարձր վարձատրվող շատ աշխատանքներ վերապահվում են տղա- մարդկանց համար

Նույն աշխատանքի դիմաց կանանց ավելի ցածր վարձատրությունը այսօր խտրականության հազվադեպ դրսևորում է: Ավելի շուտ՝ կանայք ստիպված են սահմա- նափակվել ցածր վարձատրվող աշխատատեղերով: Ընդհանուր առմամբ կանանց միջին վաստակը կազ- մում է տղամարդկանց վաստակի միայն 65%-ը: (Սղբ- յուրը՝ U. S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, «Analyzing 1981 Earnings Data from the Current Population Survey», September, 1982):

Ների խորհուրդներում, գլխավոր փաստաբանա- կան ձեռնարկությունների ավագ գործընկերու- յուններում կամ էլ մեծահամբավ համալսարան- ների պրոֆեսորական կազմում:

Կանայք, ազգային փոքրամասնությունների նման, հաճախ գտնվում են ցածր վարձատրվող չմրցակցող խմբերում (տես՝ նկար 10-5): Աշխա- տանքի շուկայի հատվածավորման չափը ման- րամասն պատկերված է աղյուսակ 10-5-ում, որը ցույց է տալիս բարձր վարձատրվող և ցածր վար- ձատրվող որոշակի աշխատանքներում կանանց ընդգրկվածության մակարդակը: Խտրականու- յունն ընթերցելու համար պետք է խուսափենք պարզունակ բացատրություններից, ինչպիսին է, օրինակ՝ գործատուների կողմից կանանց, սևա- մորթների կամ իսպանախոսների աշխատավար- ձի բարձրացման պահանջները պարզապես մեր- ժելը: Խտրականությունը ներառում է բացառման նրբին գործընթացներ, որոնք թույլ չեն տալիս, որ

Վաստակի տարբերություններ, 1970թ.

Խումբ	Խմբի վաստակը (որպես սպիտակամորթ տղամարդկանց վաստակի տոկոս)	
	Տղամարդիկ,	Կանայք
Սպիտակամորթներ	100	49
Ամերիկաճապոնացիներ	99	52
Ամերիկաչինացիներ	85	46
Հնդկացիներ	68	42
Ամերիկամեքսիկացիներ	67	36
Սևամորթներ	64	40
Պուերտոռիկացիներ	63	45

Աղյուսակ 10-6. Ազգային փոքրամասնություններ կազմողները և կանայք զգալիորեն ավելի քիչ են վաստակում, քան սպիտակամորթ տղամարդիկ

Ուսումնասիրվել են Սիացյալ Նահանգներում փոքրամասնության տարբեր խմբերի տղամարդկանց և կանանց տարեկան ընդհանուր վաստակի տվյալները: Տվյալները ճշգրտված չեն ըստ կրթության, աշխատողի կարգավիճակի կամ նախընթաց աշխատանքային փորձի: Ամբարեմպաստ պայմաններում գտնվող փոքրամասնության խմբերին պատկանող տղամարդիկ վաստակում են սպիտակամորթ տղամարդկանց վաստակի միայն 63-68%-ը: Կանայք վաստակում են նույնիսկ ավելի քիչ՝ մասամբ ցածր աշխատավարձի, մասամբ էլ ավելի քիչ աշխատաժամերի պատճառով:

[Աղբյուրը՝ J.D.Gwartney and J.E.Long, «The Relative Earnings of Blacks and Other Minorities», *Industrial and Labor Relations Review* (April 1978)]

որոշակի խմբեր լիովին ընդգրկվեն բոլոր աշխատատեղերում:

ՓՈՐՁԱՌԱՎԱՆ ՓԱՍՏԵՐ

Ավարտելով այն մեխանիզմների վերլուծությունը, որոնցով քաղաքական գործընթացը և շուկան խթանում են կանանց և փոքրամասնությունը կազմող խմբերի խտրականությունը՝ անցնենք վաստակի տարբերությունների չափի քննարկմանը: Աղյուսակ 10-6-ը ցույց է տալիս փոքրամասնությունը կազմող տարբեր խմբերի տղամարդկանց և կանանց տարեկան ընդհանուր վաստակի և սպիտակամորթ տղամարդկանց տարեկան ընդհանուր վաստակի հարաբերությունը: Վաստակի տարբերությունները միջին հաշվով ամենամեծն են

կանանց, սևամորթ ու հնդկացի տղամարդկանց, ինչպես նաև իսպանական ծագում ունեցող տղամարդկանց համար: Ուշադրություն դարձրեք, որ կանայք աշխատանքի շուկայում տուժում են ընդհանրապես միայն մեկ անգամ: Փոքրամասնությունը կազմող խմբերի կանանց վաստակը մոտ է սպիտակամորթ կանանց վաստակին:

Խտրականությունը և անձնական հատկանիշները: Կարևոր է ըմբռնել, որ տարբեր խմբերի վաստակների տարբերությունները միայն խտրականության հետևանք չեն: Այս գլխի առաջին մասում նշվեց, որ կան աշխատողների որակավորման տարբերություններ: Պատմականորեն սևամորթներն ավելի քիչ կրթություն են ստացել, քան սպիտակամորթները, կանայք սովորաբար ավելի երկար ժամանակ են աշխատուժից դուրս գտնվել, քան տղամարդիկ: Քանի որ թե՛ կրթությունը, թե՛ անընդհատ աշխատանքային փորձը կապված են բարձր վարձատրության հետ, ապա զարմանալի չէ, որ վաստակի *որոշ* տարբերություններ գոյություն ունեն:

Վերջին տարիներին տնտեսագետները կատարել են մի շարք փորձառական հետազոտություններ, որոնց նպատակն էր տարանջատել չափելի բնութագրիչների (կրթության, աշխատանքային փորձի և այլն) պատճառով առաջացող աշխատավարձի տարբերությունները և խտրականության ու այլ գործոններով պայմանավորված աշխատավարձի տարբերությունները: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ տղամարդու և կնոջ աշխատավարձերի միջև եղած ճեղքվածքի կեսից մինչև երեք քառորդը կարելի է բացատրել կրթության և աշխատանքային փորձի տարբերությամբ: Մնացած մեկ քառորդից մինչև կեսը մնում է բացատրել խտրականությամբ և չչափվող այլ գործոններով:

ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՀՈՒԿԱՅԻ

ԽՏՐԱՎԱՆՈՒԹՅԱՆ ՆՎԱԶԵՑՈՒՄ

Վերջին 25 տարվա ընթացքում կառավարությունները բազմաթիվ միջոցներ են ձեռնարկել խտրականությանը վերջ դնելու համար: Սակայն դեռ մինչև այսօր էլ Սիացյալ Նահանգներն ի վիճակի չի եղել արմատախիլ անելու ռասայով, սեռով և այլ հատկանիշներով պայմանավորված խտրականությունը:

Ինչպիսի՞ մոտեցումներ կան խտրականության դեմ պայքարելիս: Կարևորներից էին իրավա-

յան քայլերը, ինչպես, օրինակ՝ 1964թ. ընդունված քաղաքացիական իրավունքների մասին օրենքը (որն ամօրինական է համարում խտրականությունը աշխատանքի ընդունելիս, աշխատանքից ազատելիս և աշխատելու ընթացքում), ինչպես նաև 1963թ. ընդունված հավասար վարձատրության մասին օրենքը (որը գործատուներից պահանջում է նույն աշխատանքի համար որոշմարդկանց և կանանց վարձատրել հավասարապես):

Այսպիսի օրենքները օգնեցին վերացնելու ստրականության ամենից ավելի աչքի զարնող դրսևորումները, սակայն ավելի նրբին խոչընդոտները մնացին: Ավելի եռանդուն և վիճահատույց քաղաքականությունը ընդգրկում է այնպիսի քայլեր, ինչպիսին է «հանդիպական գործությունը»: Սա գործատուներից պահանջում է նույն տալ, որ իրենք հատուկ քայլեր են ձեռնարում ավելի քիչ ներկայացված խմբերին հայտաբերելու և աշխատանքի ընդունելու ուղղությամբ: Այս մոտեցումը, որը ոմանք անվանում են «հակադարձ խտրականություն», ակնհայտորեն եծծացրել է կանանց և ազգային փոքրամասնությունների ներկայացուցչությունը որոշ հատվածերում:

ՀԱՍՏԵՍԱՏԵԼԻ ԱՐԺԵՔ

980-ական թվականների կեսերին առաջարկվեց որոշմարդկանց և կանանց աշխատավարձերի ինչև ձեղքվածքը կրծատելու նոր՝ համեմատելի արժեքի մոտեցումը: Գաղափարն այն է, որ պետք «հավասար աշխատանքի դիմաց հավասար վարձատրությունից» անցնել «համեմատելի արժեքի դիմաց հավասար վարձատրության»: Սա ձմբռնելու համար ուսումնասիրենք աշխատավարձի կառուցվածքը և քննության առնենք, թե համեմատելի արժեքն ինչպես կարող է հավասարեցնել տարբեր աշխատանքների համար տրվող աշխատավարձերը:

Աշխատավարձի կառուցվածքը: Մեծ ձեռնարկություններից շատերը իրենց ներսի աշխատանքի շուկան կառավարում են աշխատանքի տարբեր կարգեր կամ աստիճաններ սահմանելով, ինչպես, օրինակ՝ 10 աստիճան՝ գրասենյակային աշխատողների համար, 15 աստիճան՝ արհեստավորների, 12 աստիճան՝ տեխնիկների համար և այլն: Յուրաքանչյուր դաս ունի իր աշխատանքի նկարագրությունը, որը մյուսներից տարբերվում է ըստ բնութագրիչ հատկանիշների՝ հմտու-

յան, աշխատանքային փորձի, պատրաստության, աշխատանքի պայմանների և այլն:

Ընդհանրապես ձեռնարկություններն աշխատավարձի չափերը ջանում են սահմանել՝ ելնելով դրսի աշխատանքի շուկայում համապատասխան աշխատանքի վարձատրության համեմատությունից: Օրինակ՝ գրասենյակային աշխատողների աշխատավարձը քիչ թե շատ համապատասխանում է նույն քաղաքում նման ծառայողների աշխատավարձին, իսկ քուլեջի տնտեսագիտության նորաթուխ դասախոսների աշխատավարձը որոշվում է տվյալ երկրի տնտեսագետների շուկային համապատասխան:

Այն դեպքում, երբ դրսի շուկայի հետ համեմատությունը դժվար է, ձեռնարկությունները առանձնահատուկ աշխատանքի դիմաց տրվող աշխատավարձը սահմանում են նույնանման աշխատանքի դիմաց տրվող աշխատավարձին համապատասխան: Ինչպես շուտով կտեսնենք, ձեռնարկությունները հմտության, փորձի և աշխատանքային պայմանների համար երբեմն սահմանում են թվային «միավորներ», որոնք կիրառվում են չհամեմատվող աշխատանքների դիմաց տրվող աշխատավարձը որոշելիս: Դրսի հետ համեմատությունն ու իր գնահատումները համադրելով՝ ձեռնարկությունն ստանում է տարբեր կարգի աշխատանքների դիմաց տրվող աշխատավարձերի կառուցվածքը:

Օգտագործելով աշխատավարձի կառուցվածք հասկացությունը՝ այժմ կարող ենք ըմբռնել «հավասարարժեք» աշխատանքների և «համեմատելի արժեքով» աշխատանքների տարբերությունը: Աղյուսակ 10-7-ում պատկերված են որևէ ձեռնարկության երեք աշխատանքներ՝ Ա, Բ, Գ: Ա և Բ աշխատանքների չորս բնութագրիչներից յուրաքանչյուրին (հմտություն, պատրաստություն, պատասխանատվություն և աշխատանքի պայմաններ) տրված են հավասար միավորներ: Այս դեպքում դրանք կոչվում են «հավասար աշխատանքներ» և ըստ հավասար վարձատրության մասին 1963թ. օրենքի, պետք է վճարվեն հավասար չափով: Ա աշխատանքի համար շաբաթական 250 դոլար վճարելը, երբ Բ-ի համար վճարվում է շաբաթական 300 դոլար, կհամարվի անօրինական խտրականություն:

Խտրականությանը վերջ դնելու կոդմակիցներն այն կարծիքին են, որ համեմատելի աշխատանքները նույնպես պետք է վարձատրվեն հավասարապես: Աղյուսակ 10-7-ի վերջին երկու սյունակներում ներկայացված են միավորների հավասար ընդհանուր գումար ունեցող երկու աշ-

Հավասար և համեմատելի աշխատանքներ

Աշխատանքի բնութագրիչներ	Տարբեր աշխատանքներին տրվող միավորներ			
	Հավասար աշխատանքներ		Համեմատելի աշխատանքներ	
	Աշխատանք Ա	Աշխատանք Բ	Աշխատանք Ա	Աշխատանք Գ
Հմտություն	80	80	80	80
Պատրաստություն	90	90	90	60
Պատասխանատվություն	150	150	150	60
Աշխատանքի պայմաններ	30	30	30	150
Ընդհանուր միավորներ	350	350	350	350

Աղյուսակ 10-7. Արդյոք պե՞տք է համեմատելի աշխատանքները վարձատրվեն հավասարապես

Ա և Բ աշխատանքները համարվում են «հավասար աշխատանքներ» և պետք է վարձատրվեն հավասարապես: Ա և Գ աշխատանքների բնութագրիչները տարբեր են, սակայն ընկերության միավորների համակարգով «համեմատելի

աշխատանքներ» են: Ըստ համեմատելի արժեքի սկզբունքի, համեմատելի աշխատանքները պետք է վարձատրվեն հավասարապես, թեպետ շուկայական առաջարկն ու պահանջարկը տարբեր աշխատավարձ են թելադրում:

խատանքներ, որոնք, սակայն, տարբերվում են առանձին բնութագրիչներով: Ա աշխատանքը կարող է լինել որևէ լաբորանտի աշխատանք, որը մեծ պատասխանատվություն է կրում արյան նմուշների համար և որն աշխատում է հաճելի միջավայրում, իսկ Գ-ն կարող է լինել ճանկավոր ավտոբեռնիչի գործարկուի աշխատանք, որը փոքր հմտություն կամ պատրաստություն ունի, սակայն աշխատում է ծանր և աղմկալի պայմաններում: Բնակավայրի շուկայում աշխատավարձի դրույքը, որի վրա ազդում են լաբորանտների մեծ առաջարկը և ինքնաբեռնիչի գործարկուների փոքր առաջարկը, կարող է սահմանվել չաբաթական 250 դոլար՝ լաբորանտների և 400 դոլար՝ ինքնաբեռնիչի գործարկուների համար: Ըստ գործող օրենքի և ընդունված կարգի, միանգամայն օրինական կլինեք, եթե ձեռնարկությունը շուկայով պայմանավորված այդ տարբեր աշխատավարձերը վճարեր համեմատելի, սակայն ոչ միանման աշխատանքների համար:

Այժմ անցնենք համեմատելի արժեքի տեսակետին: Այս տեսակետը պնդում է, որ վարձատրությունը պետք է հիմնվի այն բանի վրա, թե ինչ արժեք ունի աշխատանքը: Համեմատելի արժեք ունեցող այնպիսի աշխատանքները, ինչպիսիք են աղյուսակ 10-7-ի Ա-ն և Գ-ն, պետք է վարձատրվեն հավասարապես, և այն գործատուների արարքը, որոնք այդպես չեն վարվում, պետք է, ըստ այս տեսակետի, համարվի անբարո և արգելված խտրականություն: Ըստ այս մոտեցման՝ հավասարեցնելով համեմատելի ընդհանուր

բնութագրիչներ ունեցող աշխատանքների դիմաց տրվող աշխատավարձերը, հասարակությունը կարող է չեղարկել տասնամյակների խտրականությունը և վերացնել տղամարդու և կնոջ աշխատավարձերի միջև եղած ճեղքվածքը:

Ըստ վերլուծողներ աղյուսակ 10-7-ում պատկերված համեմատելի արժեքի վրա հիմնված վարձատրությունն ավելի սխալ են համարում, քան թե շուկայի վրա հիմնվածը: Քննադատները փաստարկում են, որ միավորների համակարգը աշխատավարձը որոշելու բավարար հիմք չէ: Հիմնական թերությունների շարքում կարելի է նշել այն հանգամանքը, որ միավորներով գնահատված գործոնները լրիվ չեն և շուկայում հեշտությամբ չեն չափվում, որ աշխատանքի հատկանիշները գործատուների համար տարբեր արժեք ունեն և որ աշխատանքի պատճառած անօգտակարությունը (և, հետևաբար, մարդկանց պահանջած փոխհատուցող տարբերությունները) կարող է տարբեր անձանց համար մեծապես տարբեր լինել:

Ամենամեծ թերությունը թերևս այն է, որ աշխատավարձի վրա այդ չափելի հատկանիշների ազդեցության մանրակրկիտ ուսումնասիրությունը դեռևս չառ բան է թողնում չբացատրված: Նույնիսկ այն դեպքում, երբ ուսումնասիրությունները սահմանափակվում են միայն ռասայով և սեռով, տարբեր մարդկանց վաստակների տարբերությունների մեկ երրորդից ավելին դրանցով հագվադեպ կարելի է բացատրել: Աշխատողի արժանիքներն այսպիսի միավորներով կանխագուշակելը

ման է բեյսբոլում անհատական զարկերի միջին ռվը՝ խաղացողի հասակի, քաշի, տարիքի և որոնքյան հիման վրա կանխագուշակելուն:

Ո՞րը կլինեն հավանական արդյունքը, եթե յստիկա աշխատանքի շուկաներում աշխատա-
արժը որոշելիս կիրառվեն համեմատելի արժե-
ի մոտեցումը: Ամենակարևոր հետևանքը կլինե-
յն, որ շուկայական ուժերը դուրս կմնային աշ-
ատավարձը որոշող գործոններից: Եթե բեռնա-
ար ավտոմեքենաների վարորդների և հեռախո-
ավարների աշխատավարձը հավասարեցվեր,
այա արդյունքում կունենայինք հսկայական
վրվ հեռախոսավարներ և ապրանք փոխադրող
չին թվով վարորդներ: Ավելին՝ աշխատավար-
երը կսահեցվեին՝ տնտեսությունը ներփակելով
ի այնպիսի կառույցի մեջ, որը համեմատաբար
նարձագանք կմնար տնտեսական ցնցումնե-
ին: Եթե հանկարծախա էներգետիկ ճգնաժամը
արժրացներ էներգակիրների գները, ապա ընկե-
ություններն ի վիճակի չէին լինի բարձրացնելու
ավթագործների և ածխահատների համեմատա-
ան աշխատավարձը: Թեպետ ժամանակակից
տնտեսությունում աշխատավարձի դրույքները և
արձատրության կառուցվածքները կարճաժամ-
ետ կայունություն են դրսևորում, այնուամենայ-
ով, երկարատև ժամանակաշրջանում աշխա-
ավարձը առանձին շուկաներում հարմարվում է
առատությամբ ու սակավությամբ: Համեմատելի
րժեքը կհաստատագրեր աշխատավարձի ա-
անց այն էլ կայուն կառուցվածքը:

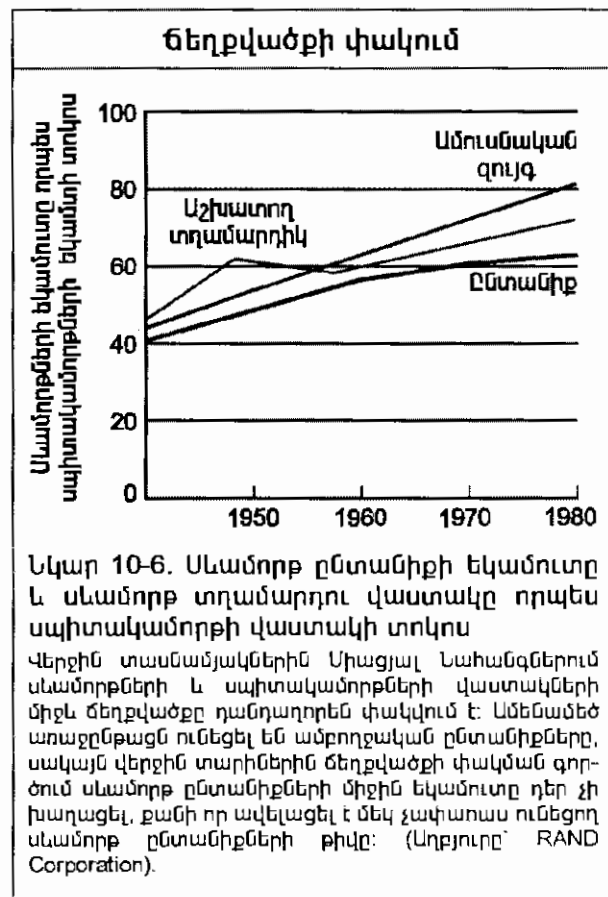
Պետք է շեշտել, որ համեմատելի արժեքը
նտեսագիտության դասագրքերում պահվող
որիորդավոր գաղտնի գաղափար չէ: Շատ արի-
ություններ, մասնավորապես այնպիսիները, ո-
նցում կանայք մեծ թիվ են կազմում, համեմա-
ելի արժեքի դրոշմ բարձրացնում են որպես բա-
ակցությունների առարկա: Դատարանները եր-
ենն ընդունում են որոշումներ, որոնց համաձայն
ամենատեղի արժեքը տղամարդու և կնոջ աշխա-
ավարձերի միջև առկա մշտական ճեղքվածքի
երացման խնդրի ճիշտ լուծում է: Համեմատելի
րժեքը հավանաբար դեռևս երկար տարիներ
մնա որպես աշխատանքի շուկաների հանրային
աղաքականության կենտրոնական հարց:

ԴԱՆԴԱՂ ԱՌԱՋՆՆՈՍ

տրականությունը հասարակական և տնտեսա-
ան բարդ գործընթաց է, որն արմատավորվել է
ասարակական սովորույթներում և էլ ավելի ու-
եղացել այն օրենքների պատճառով, որոնք ան-

բարենպաստ պայմաններում գտնվող խմբերին
արգելում էին պատշաճ կրթություն և լավ աշխա-
տանք ստանալ: Հավասարությունը օրենքով
հաստատվելուց հետո էլ ռասաների և սեռերի
անջատումը հավերժացնում էր հասարակական և
տնտեսական շերտավորումը:

Սակայն առաջընթացն առկա է: Ամբարեն-
պաստ պայմաններում գտնվող խմբերի մեծ թվով
անդամներ վերջին տարիներին մուտք են գործել
լավագույն կրթական հաստատություններ և
ստացել շատ բարձր վարձատրվող մասնագի-
տություններ: Օրինակ՝ մինչև 35 տարեկան կա-
նայք այժմ կազմում են մաթեմատիկոսների և հա-
մակարգչագետների 41%-ը, փաստաբանների և
դատավորների 29%-ը, կառավարիչների ու մաս-
նագետների կեսը: Նկար 10-6-ը ցույց է տալիս
բնակչության սպիտակամորթ և սևամորթ անդամ-
ների վաստակների միջև եղած ճեղքվածքի փակ-
ման դանդաղ առաջընթացը: Սակայն եկամտի,
հարստության և աշխատանքի էական տարբե-
ությունները դեռևս մնում են:



Ի վերջո, մանրակրկիտ ուսումնասիրությունները շատ վերլուծողների համոզեցին, որ սպիտակամորթ տղամարդկանց և մյուս խմբերի եկամտի տարբերությունների միայն մի մասը կարելի է բացատրել օբյեկտիվ պատճառներով: Նման պարագայում այս բոլոր միջոցառումները՝ մասնա-

գիտական հովանավորության պարիսպների փլուզումը, չմրցակցող խմբերին մրցակցելու հնարավորություն ընձեռելը, հավասար հնարավորության օրենքներն ուժեղացնելը կարող են օգնել վերացնելու խտրականության խարանձու տնտեսական վնասները:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Աշխատավարձի որոշումը կատարյալ մրցակցության պայմաններում

1. Կատարյալ մրցակցային հավասարակշռության դեպքում աշխատավարձի տարբերություններ չէին լինի, եթե բոլոր մարդիկ ու աշխատանքները լինեին ճիշտ նույնը: Առաջարկով ու պահանջարկով որոշվող հավասարակշիռ աշխատավարձերի դրույքները հավասար կլինեին:
2. Աշխատանքի, ինչպես նաև արտադրության ցանկացած այլ գործոնի պահանջարկը որոշվում է աշխատանքի սահմանային արդյունքով: Որևէ երկրի կամ տարածաշրջանի աշխատանքի սահմանային արդյունքն ու աշխատավարձը բարձր կլինեն, եթե աշխատանքի ներդրանքի որակը բարձր է, եթե համակցվող ներդրանքների քանակը մեծ է ու որակը՝ բարձր, և եթե տվյալ տարածաշրջանին մատչելի են առաջավոր գիտելիքները և արտադրության տեխնիկան:
3. Աշխատանքի առաջարկն ունի չորս չափ՝ բնակչության թիվը, վարձատրությամբ աշխատող մարդկանց տոկոսը, աշխատաժամերի միջին թիվն ու արտադրական ջանքի որակը:
4. Աշխատավարձի բարձրացումն աշխատանքի առաջարկի վրա ունենում է երկու հակադիր ազդեցություն: Փոխարինման երևույթն ամեն մի աշխատողի գալթակողում է ավելի երկար աշխատել, քանի որ աշխատանքի յուրաքանչյուր ժամի համար նա ավելի մեծ վարձատրություն է ստանում: Եկամտի երևույթը գործում է հակառակ ուղղությամբ, քանի որ բարձր աշխատավարձը ենթադրում է, որ աշխատողներն այժմ կարող են ժամանցին ավելի շատ ժամանակ հատկացնել և կյանքի հաճույքներից ավելի շատ օգտվել: Աշխատավարձի մակարդակի մի ինչ-որ բեկման կետում առաջարկի կորը կարող է ետ ծռվել: Առավել օժտված, եզակի մարդկանց աշխատանքի առաջարկը բացարձակ ոչ առաձգական է: Նրանց աշխատավարձը մեծ մասամբ զուտ տնտեսական վարձավճար է:
5. Դեմ նետելով իրականությունից հեռու այն ենթադրությունը, թե և՛ մարդիկ և՛ աշխատանքները համանման են, աշխատավարձի էական տարբերություններ ենք հայտնաբերում աշխատանքի նույնիսկ կատարյալ մրցակցային աշխատանքի շուկայում: Աշխատավարձի փոխհատուցող այն տարբերությունները, որոնք փոխհատուցում են աշխատատեղերի ոչ դրամական որակական տարբերությունները, բացատրում են տարբերությունների որոշ (բայց բոլորովին էլ ոչ ամբողջ) մասը: Սակայն աշխատավարձի տարբերությունների ամենակարևոր պատճառը, թերևս, աշխատողների տարբեր կարգերի որակավորման տարբերությունն է: Թեպետ չի կարելի ասել, թե աշխատումն ամբողջությամբ բաղկացած է չմրցակցող խմբերից, սակայն, այնուամենայնիվ, փաստ է, որ գոյություն ունեն մասամբ մրցակցող խմբերի անհամար տեսակներ: Աշխատանքի կատարյալ մրցակցային շուկայում

աշխատավարձի վերջնական պատկերը որոշվում է առաջարկի և պահանջարկի փոխկապակցված սանդղակների ընդհանուր հավասարակշռությամբ, ինչպես պատկերված է աղյուսակ 10-4-ում:

6. Գործազրկության վախճ հաճախ հանգեցնում է նրան, որ մարդիկ ընդունում են աշխատանքի սահմանափակության սխալը: Այն համոզմունքը, որ գոյություն ունի կատարելիք օգտակար աշխատանքի միայն հաստատագրված քանակ, կարող է ծագել տեխնոլոգիական գործազրկության կամ լճացման պատճառով: Սա է ընկած աշխատանքային շաբաթը կրճատելու և «աշխատանքը բաժանելու» առաջարկներին վերաբերող քարոզչության հիմքում: Սակայն չափազանց մեծ գործազրկությունը վերացնելու համար անհրաժեշտ է զբաղվածությունն ընդլայնող մակրոտնտեսական քաղաքականություն և ոչ թե աշխատանքի առաջարկը կրճատող քաղաքականություն:

Բ. Ռասայական և սեռային խտրականություն

7. Պատմական դիպվածով աշխարհում փոքրամասնություն կազմող սպիտակամորթ տղամարդիկ վայելել են ամենամեծ հարստությունը: Մրցակցային առաջարկի և պահանջարկի միջոցով կարելի է ցույց տալ, որ նույնիսկ ստրկատիրության վերացումից մեկ դար անց հնարավորությունների անհավասարությունը և տնտեսական, ռասայական ու սեռային խտրականությունը հանգեցնում են ոչ արտոնյալ խմբերի եկամտի կորստի:
8. Խտրականությունը շատ արմատներ ունի, սակայն ամենակարևորը կարելի է համարել չմրցակցող խմբերի ստեղծումը: Աշխատանքի շուկաները հատվածավորելով, ղեկավար պաշտոնները սպիտակամորթ տղամարդկանց համար վերապահելով, իսկ կանանց և ազգային փոքրամասնություններին ավելի ստորակարգ, անհեռանկար աշխատանքների մղելով՝ տնտեսությունը կարող է տասնամյակներով պահել վաստակների անհավասարությունը:
9. Աշխատանքի շուկայում առկա խտրականությունը նվազեցնելու նպատակով զանազան ուղղություններով քայլեր են ձեռնարկվել: Սկզբնական մոտեցումները նպատակամղված էին խտրական գործելակերպը օրենքից դուրս հայտարարելուն, սակայն հետագա քայլերը խրախուսում էին այնպիսի քաղաքականություն, ինչպիսին է հանդիպական գործողությունը: Վերջերս համեմատելի արժեքի պաշտպանները փաստարկում էին, թե նույնարժեք, բայց աշխատանքի տարբեր բնութագրիչներ ունեցող աշխատանքները պետք է վարձատրվեն հավասարապես, նույնիսկ եթե առաջարկն ու պահանջարկը հակառակն են թելադրում: Համեմատելի արժեքի քննադատները գտնում են, որ աշխատանքի ավելցուկ և պակասուրդ կառաջանան, եթե արհեստականորեն մտցված համեմատելի արժեքի աշխատավարձը զգալիորեն տարբերվի առաջարկով և պահանջարկով պայմանավորված հավասարակշիռ աշխատավարձից:

ՀԱՍՎԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

Աշխատավարձի որոշումը կատարյալ մրցակցության պայմաններում

աշխատանքի պահանջարկի տարրեր. աշխատողի որակավորում, այլ ներդրանքներ, տեխնոլոգիա աշխատանքի առաջարկի տարրեր. բնակչություն, մասնակցություն աշխատուժին, աշխատաժամանակ, որակ առաջարկի՝ հետ ծովող կոր

եկամտի երևույթ և փոխարինման երևույթ
վարձավճարի տարրերը աշխատավարձում
փոխհատուցող տարբերությունները աշխատավարձում
հատվածավորված շուկաներ և չմրցակցող խմբեր
Մալբուսի և Մարքսի՝ աշխատավարձի երկաթյա օրենք
աշխատանքի սահմանափակության սխալ

խտրականություն աշխատանքի շուկայում

խտրականություն
հավասար աշխատանքներ և համեմատելի արժեք
վաստակի տարբերություններ. որակավորման տարբերություններ և խտրականություն

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿԱՆ ՀԱՍԱՐ

1. Համոզվեք, որ ըմբռնել եք փոխհատուցող տարբերությունների, զուտ տնտեսական վարձավճարի և չմրցակցող խմբերի գաղափարները: Օրինակներ բերեք պատմությունից կամ ներկայիս աշխարհից:
2. Միացյալ Նահանգներում միջին վաստակը շաբաթական 450 դոլար է, իսկ Հնդկաստանում աշխատողն ստանում է շաբաթական ընդամենը 20 դոլար: Այս երկու երկրներում աշխատանքի առաջարկի և պահանջարկի հիմքում ի՞նչ ուժեր են գործում, որոնք առաջ են բերում այսպիսի մեծ տարբերություն: Ի՞նչ կարող է անել Հնդկաստանը, որպեսզի բարձրացնի աշխատավարձի մակարդակը:
3. Բացատրեք, թե ներքոհիշյալը ինչ ազդեցություն կարող է ունենալ աշխատավարձի տարբերությունների վրա.
 - ա) անկատար մրցակցության նվազեցումը աշխատանքային նույն հմտությունն ունեցող մարդկանց միջև,
 - բ) ազատ տեղաշարժը երկրի տարբեր շրջանների միջև,
 - գ) հանրային անվճար կրթության ներդրումը մի երկրում, որտեղ նախկինում այն եղել է մասնավոր և թանկ,
 - դ) հանրահայտ աստղերի մասնակցությամբ մարզական և զվարճալի հեռուստահաղորդումների ժողովրդականության նվազումը:
4. Օգտագործելով առաջարկն ու պահանջարկը՝ բացատրեք ներգաղթի ազդեցությունը աշխատանքի առաջարկի, առաջարկվող աշխատանքի քանակի և աշխատավարձի դրույքներին վրա: Այս վերլուծությունն օգտագործելով՝

կարո՞ղ եք բացատրել, թե արհմիութենական ղեկավարներն ինչու են հաճախ դեմ մեծաքանակ ներգաղթին: Նույն պատճառաբանությունն օգտագործեք բացատրելու համար աշխատավորների հին ասացվածքի իմաստը՝

Մեկ է՝ շաբաթավարձով, թե օրավարձով կաշխատես. Որքան քիչ աշխատես, այնքան շատ կստանանք:

5. Խտրականության ժամանակակից տնտեսագիտական տեսությունը պնդում է, որ անբարենպաստ պայմաններում գտնվող խմբերը, ինչպիսիք են սևամորթները կամ կանայք, ցածր եկամուտ կամ վատ աշխատանք ունեն, որովհետև գտնվում են ցածր աշխատավարձով շուկայական հատվածում: Բացատրեք, թե 1970-ական թվականներին դեռևս որոշ դեպքերում գերիշխող հետևյալ գործունեությունից յուրաքանչյուրն ինչպես էր օժանդակում աշխատանքի շուկայի խտրական հատվածավորմանը.
 - ա) Նահանգային բուհերից շատերը իզական սեռին արգելում էին մասնագիտանալ ճարտարագիտության բնագավառում:
 - բ) Մեծահամբավ շատ բուհեր իզական սեռին չէին ընդունում:
 - գ) Սևամորթներն ու սպիտակամորթները ուսանում էին առանձին կրթական համակարգերում:
 - դ) Ընտրախափի հասարակական ակումբները չէին ընդունում կանանց, սևամորթներին ու կաթոլիկներին:

- ե) Բարձր վարձատրվող շատ աշխատանքներ (ածխահատություն, հրշեջ ծառայություն, շինարարություն և այլն) կանանց համար խիստ «ծանր» էին համարվում:
6. Ի՞նչ քայլեր պետք է ձեռնարկել, որպեսզի վերանան նկար 10-5-ում պատկերված հատվածավորված շուկաները:
7. 1980-ական թվականների եվրոպայում աշխատողների շատ խմբեր բարձր գործազրկության պատճառով հանդես էին գալիս միջին աշխատանքային շաբաթը կրճատելու օգտին: Ի՞նչ սխալ կա այստեղ: Եթե նրանք հաջողության հասնեին, ի՞նչ եք կարծում, ի՞նչ տեղի կունենար իրական աշխատավարձի հետ:
8. Որո՞նք են համեմատելի արժեքի թեր և դեմ փաստարկները: Ինչո՞վ է այն գրավում կանանց ներկայացնող արհմիություններին, սակայն գրավիչ չէ այն ավանդական արհմիությունների համար, որոնցում գերակշռում են տղամարդիկ:
9. Կարդացեք այս գլխի տողատակի 3-րդ ծանոթագրությունը: Մինչհարկային աշխատավարձը նշեք Ա-ով, հետհարկային աշխատավարձը՝ Ա_h-ով, իսկ հարկի չափը՝ հ-ով: Բացատրեք Ա_h=(1-h)Ա առնչությունը: Կառուցեք մինչհարկային և հետհարկային աշխատավարձը պատկերող աղյուսակ, երբ մինչհարկային աշխատավարձը ժամում 10 դոլար է, իսկ հարկադրույքը՝ 0%, 15%, 25% և 33%: Այնուհետև նկար 10-3-ի վրա գծեք առաջարկի և պահանջարկի պատկերը: Բ կետից վերև և ներքև ընկած տիրույթների համար ցույց տվեք հարկերի կրճատման ազդեցությունը աշխատանքի առաջարկի վրա: Ձեր աղյուսակում ցույց տվեք հարկադրույքի և կառավարության հարկային հասույթների փոխառնչությունը:

ԱՐՅՄԻՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԿՈԼԵԿՏԻՎ ՍԱԿԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մեր փորձառական գնահատականները համոզիչ կերպով ցույց են տալիս, որ արհմիությունների մեջ ընդգրկված աշխատողների եկամտի մեծ մասը, եթե ոչ ամբողջը, (Միացյալ Նահանգներում) ձեռք է բերվել արհմիությունների մեջ չընդգրկված աշխատողների և ոչ թե արտադրամիջոցների վաստակի հաշվին:

Հարի Գ. Ջոնսոն և Փիտեր Միսկովսկի (1970)

Տնտեսական տեսանկյունից աշխատանքը ոչ միայն արտադրության կենտրոնական գործոնն է, այլ նաև մի եզակի ապրանք: Ի վերջո, տնտեսության կազմակերպման վերջնական նպատակը մարդկանց բարեկեցության բարձրացումն է: Քաղաքացիական պատերազմից ի վեր՝ աշխատողներին չի կարելի գնել: Նրանց միայն կարելի է «վարձել» աշխատավարձի դիմաց: Բացի դրանից, աշխատողները խիստ տարբեր են ըստ իրենց բնութագրերի՝ ուժի, խելամտության, հմտության, կենսուրախության, աշխատասիրության և հուսալիության:

Այն փաստից, որ ձեռնարկությունները վարձում են աշխատողներ, բխում է մեկ հիմնական հետևություն՝ աշխատողի և ձեռնարկության միջև պետք է լինի ինչ-որ կարգի համաձայնություն կամ *պայմանագիր*: Երբեմն այդ համաձայնությունը շատ պայմանական բնույթ է կրում, ինչպես, օրինակ՝ «Եթե լավ աշխատեք, աշխատատեղը ձերը կլինի: Վարձատրությունը՝ ժամը \$5»: Մյուս

ծայրահեղ դեպքը ձեռնարկությունների խմբի և մի քանի հազար աշխատող ներկայացնող արհմիության միջև մանրակրկիտ բանակցությունների արդյունքում ձեռք բերված կոլեկտիվ սակարկության համաձայնագիրն է: Լինի պաշտոնական, թե պայմանական, բացահայտ, թե անբացահայտ, նպատակահարմար է աշխատող «վարձելը» դիտել որպես պայմանագիր:

Աշխատողների և ձեռնարկությունների միջև կնքվող պայմանագրերն ուսումնասիրելու նպատակով կենտրոնանալով աշխատանքի շուկայի այն հատվածի վրա, որտեղ սակարկությունների գործընթացը խորությամբ վերլուծված է: Դիտարկենք այն պաշտոնական պայմանագրերը, որ կնքվում են արհմիությունների և կառավարության միջև: Ամերիկայում աշխատանքի շուկայի հաստատությունների այս քննարկումը նախաբան կծառայի Բ բաժնում ներկայացված աշխատանքի շուկայի անկատարությունների բազմաչերտ վիճահարույց հարցերի համար:

Ա. ԱՄԵՐԻԿԱՅԻ ԱՐՅՄԻՈՒԹՅՈՒՆԱԿԱՆ ՇԱՐժՈՒՄԸ

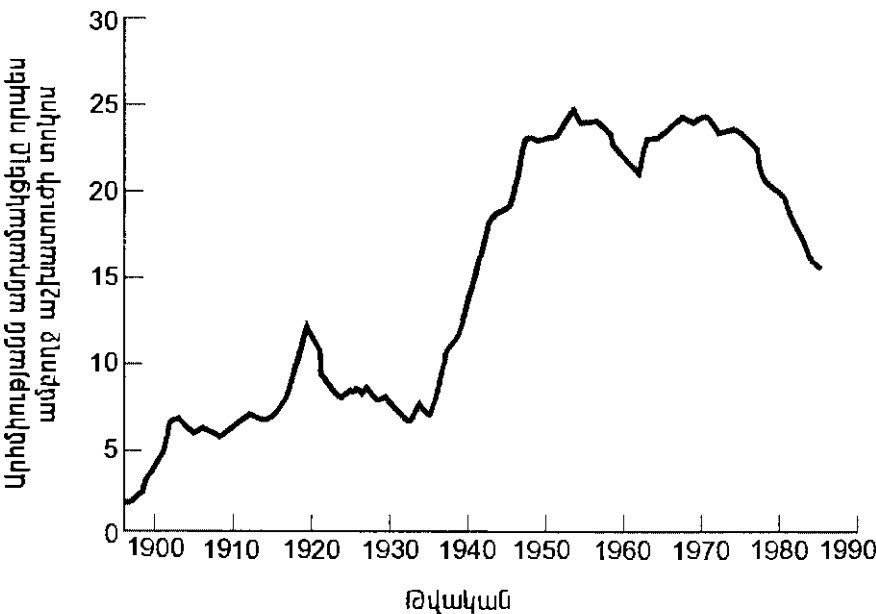
Մոտ տասնինը միլիոն ամերիկացիներ արհմիությունների մեջ են: Աշխատուժի մեկ յոթերորդը բաղկացած է արհմիության անդամներից: Եթե չհաշվենք ծառայողներին, վերահսկիչներին և գործադիր պաշտոնյաներին, ապա նշված հարաբերությունը նույնիսկ ավելի մեծ կլինի: Գործնականում բոլոր նախընտրելի աշխատողները մտնում են այնպիսի կարևոր արտադրամիջոցներում գործող արհմիությունների մեջ, ինչպիսիք են երկաթուղին, պողպատաձուլությունը, ավտոմե-

քենաների արտադրությունը և հանքագործությունը: Սակավաթիվ խոշոր ձեռնարկություններ են կարողացել խուսափել արհմիութենական կազմակերպությունից:

ԱՆ ԵՎ ԱՆԿՈՒՄ

Նկար 11-1-ը ցույց է տալիս 1900 թվականից սկսած արհմիության անդամակցության աճը՝ չափված որպես աշխատուժի տոկոս: Ուշադրութ-

Արհմիութենացման չափը



Նկար 11-1. Արհմիության անդամները աշխատողների նվազող բաժին են

Ներկայումս արհմիություններում ընդգրկված է բոլոր աշխատողների մեկ յոթերորդը՝ 1955 թվականի մեկ քառորդի դիմաց: Արհմիութենացված աշխատողների քանակը վերջին երկու տասնամյակում կտրուկ նվազել է մշակող արդյունաբերության, հանքագործության մեջ և տրանսպորտում՝ արհմիություններում ընդգրկվելու ամենամեծ հակումն ունեցող խմբերի՝ արտադրության աշխատողների, դերի նվազման պատճառով: (Աղբյուր՝ U. S. Department of Labor.):

ուն դարձրեք մինչև I համաշխարհային պատերազմը և դրա ընթացքում տեղի ունեցած կայուն անդադ աճի, 1930-ական թվականների նոր ուղի քաղաքականության պայմաններում նոր անհամների թվի շեշտակի աճի և II համաշխարհային պատերազմի ընթացքում շարունակված առաջ աճի վրա: 1970-ական թվականների սկզբից վեր Միացյալ Նահանգներում արհմիություններում ընդգրկված աշխատողի հարաբերական աճի միջինը կայունորեն նվազել է:

Անդամակցությանը վերաբերող վիճակագրությունը թերազնահատում է արհմիությունների զոդեցությունը: Արհմիություններին չանդամակցող շատ աշխատողների վրա տարածվում են չխստավարձի, աշխատաժամանակի և աշխատանքային պայմանների վերաբերյալ արհմիությունների կնքած պայմանագրերը: Շատ տեղերում կամ արտադրամեթոդներում արհմիության նդամի աշխատավարձը և ոչ դրամական լրավարը չափօրինակ են դառնում արհմիությունում ընդգրկված աշխատողի համար, այնպես է, եթե մեկն աշխատում է արհմիություն չունեցող ձեռնարկությունում, այնուամենայնիվ, օգտվում է արհմիություն ունեցող հատվածներում առջ քերված շատ արտոնություններից: Բացի դանից, արհմիություն կազմակերպելու վերապս վտանգը կառավարչությանը հաճախ ստի-

պում է քարծրացնել աշխատանքի վարձատրության չափը:

ԱՄԵՐԻԿԱՅԻ ԱՐԴՄԻՈՒԹՅՈՒՆԱԿԱՆ ՇԱՐԺՄԱՆ ՀԱՄԱՌՈՏ ՊԱՏՄՈՒԹՅՈՒՆ

Ինչպե՞ս են արհմիությունները կազմավորվել: Ռոո՞նք են արհմիության գործառույթները: Սկսենք ամերիկյան արհմիութենական շարժման համառոտ պատմությունից:

Թեպետ ամերիկյան արհմիութենական շարժումը սկիզբ է առել քաղաքացիական պատերազմից առաջ, այնուամենայնիվ, մինչև տասնիններորդ դարի վերջին երրորդը աշխատավորները չէին ընթուստացել խոշոր գործարարության դեմ: Առաջին ազգային շարժումը աշխատանքի ապաետների շարժումն էր, որը ծագել էր որպես գաղտնի միություն և որին կարող էին անդամակցել բոլորը, բացի «փաստաբաններից, դրամապաններից, խաղամուկներից, գինեվաճառներից և Փինկերտոնի խուզարկուներից»: Միությունը գաղտնագրեծվեց, և 1886 թվականին, երբ շարժման թափը հասել էր գագաթնակետին, ուներ 700.000 անդամ: Ապաետները ձգտում էին կազմավորել մի հսկա արհմիություն, որը հանդես գար բոլոր աշխատողների անունից: Արհմիութ-

յունը ավելի շատ հետաքրքրվում էր քաղաքական բարեփոխումներով և հասարակական «վերելքով», քան հանապազօրյա հացին առնչվող այնպիսի հարցերով, ինչպիսիք էին աշխատածամանակն ու աշխատավարձը: Ասպետներին անդամակցվածների թիվը մի քանի անհաջող գործադուլներից հետո նվազեց նույն արագությամբ, ինչպես աճել էր: Սակայն ասպետների դասը Ամերիկայի արհմիութենական շարժման գլխավոր ռազմավարների համար անհետ չանցավ. բարգավաճելու համար արհմիությունները պետք է կենտրոնանան իրենց անդամների տնտեսական վիճակի բարելավման և ոչ թե հասարակության բարեփոխման վրա:

Դիմակայելով ասպետների կազմակերպությանը մամուլով արհմիություններին՝ գործատուներն անցան հակահարձակման: Նրանք նույնպես հասկացան, որ ուժը համագործակցության մեջ է, և սկսեցին միմյանց սատարել՝ կազմելով արհմիության համակիրների «սև ցուցակներ» և հրաժարվելով աշխատանքի ընդունել «խառնակիչներին»: Ընդհանրապես, գործատուներին հաջողվեց «աշխատանքային անդորր պահպանելու» նպատակով օրենքն օգտագործել իրենց օգտին և ուստիկանությանը կամ ազգային գվարդիային դիմել ընկերության սեփականությունը պաշտպանելու համար: Որոշ ընկերություններ արհմիությունների դեմ պայքարելու համար նույնիսկ վարժում էին զինված մարդկանց և լրտեսների¹:

ԱՄԵՐԻԿԱՅԻ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ԴԱՇՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

1881 թվականին Ամերիկայի աշխատանքի դաշնության (ԱԱԴ) հիմնումով սկսեց ձևավորվել ներկայիս արհմիութենական շարժումը: Սամուիլ Գոմպերսը գրեթե կես դար, մինչև 1924 թվականին իր մահը, ղեկավարել է այս կազմակերպությունը և շարժմանը տվել այսօրվա պատկերը: Թե-

պետ սկզբում նա հետաքրքրվում էր սոցիալիստական շարժմամբ, սակայն շուտով հասկացավ, որ ամերիկյան հողի վրա կապիտալիզմին հակադրվող ոչ մի շարժում չի կարող զարգանալ: Գոմպերսի հիմնական սկզբունքները պարզ էին.

- Նա ԱԱԴ-ին մղեց որդեգրելու *դաշնայնության* սկզբունքը՝ յուրաքանչյուր ազգային արհմիություն ունի ինքնիշխանություն և «բացառիկ իրավասություն» իր արհեստակցության բնագավառում: Դա նշանակում էր, որ ԱԱԴ-ն չէր հանդուրժում «կրկնակի արհմիութենացումը»՝ երկու միություններ չէին կարող փորձել կազմակերպելու նույն աշխատողներին, և աշխատողների ոչ մի խումբ ճանաչված ազգային արհմիությունից չէր կարող անջատվել և ստեղծել իր արհմիությունը:
- Նա շեշտը դնում էր *կամավորության* սկզբունքի վրա, այսինքն՝ աշխատողներն ու ձեռնարկությունները աշխատավարձի վերաբերյալ սակարկում են, իսկ կառավարությունը կոլեկտիվ սակարկություններին չի միջամտում:
- Գոմպերսը շեշտը դնում էր *գործարար արհմիության* վրա: Ըստ այս սկզբունքի, ամերիկյան արհմիությունների գոյությունը պետք է նպատակամղված լինի աշխատողների միայն տնտեսական վիճակի բարելավմանը և ոչ թե իշխանության տվյալ ձևը փոխելու համար դասակարգային պայքար մղելուն կամ սոցիալիզմ խթանելուն: Գոմպերսի ժամանակներից սկսած Ամերիկայի արհմիություններն իրենց ուշադրությունը հիմնականում սևեռել են աշխատավարձի բարձրացման, աշխատածամանակի կրճատման, ավելի երկարատև արձակուրդի, ավելի լավ աշխատանքային պայմանների և այնպիսի ոչ դրամական լրավճարի համար մղվող պայքարի վրա, ինչպիսիք են կենսաթոշակների և առողջության ապահովագրությունը: Ամերիկայի արհմիությունները եղել են շատ արտասահմանյան երկրների արհմիութենական շարժման հակապատկերը, որոնք, ինչպես, օրինակ՝ Բրիտանիայի լեյբորիստական կուսակցությունը, գերիշխել են գլխավոր քաղաքական կուսակցություններում և դասակարգային պայքար են մղել հիմնական քաղաքական բարեփոխումների համար:

Յենց սկզբից՝ ԱԱԴ-ն շեշտում էր *արհեստակցական միություններ* կազմակերպելու անհրաժեշտությունը, որոնցում աշխատողները միավոր-

¹ Արհմիությունների դեմ պայքարելու համար գործատուների գլխավոր զենքը եղել են՝ (1) աշխատանքից արհմիության անդամների խտրական ազատումը, (2) սև ցուցակները, (3) «դեղին շան» պայմանագիրը (ըստ որի, աշխատողից պահանջվում էր արհմիության չանդամակցելու նախնական համաձայնություն), (4) արհմիության լրտեսումը, (5) գործադուլաբեկները և զինված պահակախմբերը, (6) արհմիության կազմակերպիչների և ապագա հնարավոր անդամների դեմ քաղաքի առևտրականների, ուստիկանության և դատավորների դավադրությունը, (7) ընկերության կազմակերպած արհմիությունները, որոնցում ընկերությունը վերահսկում է աշխատողների միավորման որոշումները և (8) դատարանի որոշումները:

լում էին ըստ որևէ առանձին արհեստի, օրինակ՝ ստադիագործության կամ որմնադրության: Այսպիսի ռազմավարությունը խոչընդոտեց զանգվարային արտադրության հսկա շյուղերը որպես մեկ առանձին արհմիություն կազմակերպելուն: Արհմիությունների խոհեմ ջատագովներն սկսեցին լանխագուշակել ապագան և տեսան, որ *Ճյուղահին արհմիությունները* (որոնք կմիավորեն մի ամբողջ արտադրաշյուղ, ինչպես, օրինակ՝ պողպատաձուլությունը կամ ածխագործությունը) հետագա զարգացման ալիքն են, իսկ արհեստակցային միությունները անցյալի մնացուկներ են: Ճյուղային արհմիությունները սկզբնավորվեցին 1935 թվականին՝ արդյունաբերական կազմակերպությունների համաժողովի (ԱԿՀ) կազմավորմամբ: Ի վերջո ԱԿՀ-ն սկսեց աշխատողներին կազմակերպել ըստ արտադրաշյուղի, սակայն որոշում արհեստակցական միությունները մնալին գերիշխող: Երկու տասնամյակ ԱԿՀ-ն և ԱԿՀ-ի գոյակցեցին առողջ հակամարտության պայմաններում և 1955 թվականին միաձուլվեցին ԱԿՀ-ԱԿՀ-ի մեջ, որն այսօր Միացյալ Նահանգների գլխավոր ազգային արհմիությունն է:

ԱԶԳԱՅԻՆ ՈՒ ՏԵՂԱԿԱՆ ԱՐԴՄԻՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ԱԿՀ - ԱԿՀ-Ն

մերիկյան արհմիությունների կառուցվածքում յուրություն ունի երեք շերտ.

Տեղական արհմիություն

Ազգային արհմիություն

Ազգային արհմիությունների դաշնություն

Անդամների համար տեղական արհմիությունը արհմիությունների ճակատային գիծն է: Անդամները տեղական արհմիությանն անդամակցում են իրենց գործարանում կամ քաղաքում: յուրանք արհմիությանը անդամավճար են մուծում: Իվորաբար տեղական արհմիությունն է բանակցում աշխատավարձն ու աշխատանքային պայմանները որոշող կոլեկտիվ սակարկության պայմանագրի շուրջը:

Սակայն տեղական արհմիությունն ազգային արհմիության միայն մի բաժանմունքն է: Այսպես, «Փոնտիակի» ավտոշինարարն անդամակցում է տեղական արհմիությանը, որն ավտոշինարարների միացյալ արհմիության հարյուրավոր բաժանմունքներից մեկն է:

Արհմիությունների մեծ մասը պատկանում է ԱԿՀ-ԱԿՀ-ին: Թեպետ հասարակայնությունը դաշ-

նությունը համարում է աշխատավորական շարժման ամենակարևոր օղակը, իրականում ԱԿՀ-ԱԿՀ-ն իրեն միակցված արհմիությունների համար հասարակական հարաբերություններով զբաղվող և օրենսդիրների վրա ազդող բազուկ է և ֆինանսական օժանդակության տեսակետից կախված է իր անդամներից: ԱԿՀ-ԱԿՀ-ի իշխանությունը խիստ սահմանափակ է: Միավորված ազգերի ԱՄՆ-ում աշխատողների խորհրդի անդամ երկրների մեջ, յուրաքանչյուր ազգային արհմիությունը համառոտեմ ձգտում է պահպանել «ինքնիշխանությունը», «վետոյի իրավունքը» և իր ոլորտում աշխատողների նկատմամբ «բացառիկ իրավասությունը»: Ազգային արհմիությունների այսքան մեծ իշխանություն ունենալու պատճառով ԱԿՀ-ԱԿՀ-ի իրավասություններն այսօր հիմնականում ձևական բնույթ են կրում:

ԻՆԶՊԵՐՍ Ե ԸՆԹԱՆՈՒՄ ԿՈԼԵԿՏԻՎ ՍԱԿԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Արհմիութենացված աշխատողների աշխատավարձն ու հավելյալ վճարումները որոշվում են կոլեկտիվ սակարկությամբ: Սա ձեռնարկության և աշխատավորների ներկայացուցիչների բանակցության գործընթացն է՝ վարձու աշխատանքի փոխադարձաբար ընդունելի պայմանների հաստատման նպատակով:

Կոլեկտիվ սակարկության առաջին քայլը արհմիության վկայագրումն է: Դիտարկենք նոր արհմիութենացվող գործարանի որևէ արտադրամասի աշխատողի դեպքը: ԱԿՀ-ԱԿՀ-ի կազմի մեջ մտնող որևէ արհմիություն ընտրություն անցկացնելու թույլտվություն ստանալու խնդրագրով դիմում է աշխատանքային հարաբերությունների ազգային խորհրդին (ԱՀՄԽ), որպեսզի որոշվի, թե տվյալ գործարանի աշխատողներին ով պետք է ներկայացնի: Աշխատողը գաղտնի քվեարկության ժամանակ արտահայտվում է որևէ արհմիության օգտին, և արհմիությունը քվեների մեծամասնություն է չափում: Այնուհետև ԱՀՄԽ-ն այս նոր արհմիությանը վկայագրում է որպես գործարանի համար կոլեկտիվ սակարկություն վարող գործակալի՝ դրանով իսկ որևէ այլ արհմիության արգելելով կառավարության հետ անմիջական բանակցություններ վարել:

Որոշվում է այն օրը, երբ նոր արհմիության ներկայացուցիչները սակարկության սեղանի շուրջը պիտի հանդիպեն կառավարության հետ: Սեղանի շուրջը հավանաբար մտած կլինի աշխատանքային հարաբերությունների գծով ընկե-

րության փոխտնօրենը, նրա հետ կլինեն աշխատանքային օրենսդրության բնագավառում մասնագիտացած որևէ փաստաբանական ձեռնարկության փաստաբաններ: Արհմիության կողմից կլինեն գործարարության գծով արհմիության տեղական գործակալը, արհմիության պաշտոնյաների մի փոքր հանձնախումբ և արհմիության վարչության բանակցության գծով փորձագետներ:

ՈՐՈՇՈՒՄ ԵՆ ՎԻՃԱՅԱՐՈՒՅՑ ՅԱՐՑԵՐԸ

Բոլորս լսել ենք շուրջօրյա շարունակական միստերից հետո վերջապես կնքված աշխատանքային համաձայնագրերի մասին: Իսկ ի՞նչ է պարունակում այդպիսի համաձայնագիրը:

Կենտրոնական մասը, իհարկե, *տնտեսական փաթեթն* է: Սա արձակուրդին և սուրճի ընդմիջումներին վերաբերող կանոնների հետ միասին ներառում է հիմնական աշխատավարձի և արտաժամյա աշխատանքի վարձատրության դրույքը աշխատանքի տարբեր տեսակների համար: Բացի դրանից, համաձայնագիրը կպարունակի հոդվածներ այնպիսի ոչ դրամական լրավճարների մասին, ինչպիսիք են կենսաթոշակների և առողջապահության համար հատկացումները և նման հարցեր: Բարձր գնաճի ժամանակաշրջանում համաձայնագիրը, որպես կանոն, պարունակում է կենսապահովման ծախսերի ճշգրտման հոդված, որն սպառողական գների արագ աճի դեպքում վերանայում է աշխատավարձը:

Երկրորդ կարևոր և հաճախ հակասական հոդվածը *աշխատանքային կանոններն* են: Դրանք վերաբերում են նշանակումներին և առաջադրանքներին, աշխատանքի անվտանգությանն ու աշխատանքային բեռնվածությանը: Առանձնապես անկումային արտադրաճյուղերում աշխատողների կազմի վերաբերյալ պահանջները դառնում են հիմնական վիճահարույց հարցը, քանի որ աշխատանքի պահանջարկը նվազում է: Երկաթուղիների արտադրաճյուղում, օրինակ՝ գնացքի սպասարկման համար անհրաժեշտ անձնակազմի թվի շուրջը վեճերը շարունակվել են տասնամյակներ: Ներկայումս օդուղիները արհմիությունների դեմ հակամարտում են թոփքային անձնակազմի թվի կապակցությամբ:

Վերջապես, աշխատանքային համաձայնագիրը պարունակում է *ընթացակարգային* բնույթի կետեր: Դրանք ներառում են առաջնահերթության կանոնները՝ ո՞վ է առաջինն ազատվելու աշխատանքից և ո՞վ՝ վերջինը, ինչպես նաև հեռա-

ցումների և վեճերի կարգավորմանը վերաբերող բողոքարկման ընթացակարգը:

Ի վերջո հիմնալի տպագրված, բազմաթիվ էջերից կազմված պայմանագիրը ստորագրվում է: Սևով սպիտակի վրա ամեն ինչ գրված է: Սովորաբար լինում են առանձին կետեր՝ հնարավոր ծագող հարցերի իրավարարության համար: Յուրաքանչյուր կողմ նախօրոք համաձայնում է վեճերի դեպքում ընդունել արտաքին անկողնակալ իրավարարի վճիռը: Պայմանագրի կյանքի տևողությունը սովորաբար 3 տարի է:

Կոլեկտիվ սակարկությունը բարդ գործ է՝ տալու-առնելու խնդիր: Մեծ ջանքեր են թափվում զուտ տնտեսական հարցերը կարգավորելու համար՝ կարկանդակը բաժանելով աշխատավարձի և շահույթի միջև: Երբեմն համաձայնագիրն առկախվում է բացառապես կառավարության իրավասություններին առնչվող վիճահարույց հարցերի պատճառով, որոնցից է, օրինակ՝ աշխատողներին վերանշանակելու կամ աշխատանքային կանոնները փոփոխելու իրավունքը: Ի վերջո, և՛ աշխատողները, և՛ կառավարությունը խիստ շահագրգռված են ապահովելու, որ բոլոր աշխատողները բավարարված լինեն և արդյունավետորեն կատարեն իրենց աշխատանքը:

ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԿՈԼԵԿՏԻՎ ՍԱԿԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Արհմիություններն իրենց պատմության ընթացքում աստիճանաբար քաղաքական ճանաչում են ձեռք բերել և ազատվել կաշկանդող օրենքներից: Երկու հարյուր տարի առաջ, երբ Անգլիայում և Ամերիկայում աշխատողները նոր էին փորձում կազմակերպվել, «առևտուրն արգելակող դավադրության» դեմ ընդհանուր օրենքի սկզբունքները կիրառվում էին արհմիության անդամների դեմ²: Այս դարում ևս արհմիությունները և նրանց անդամները դատապարտվում էին դատարանի կողմից, տուգանվում, բանտարկվում և հետապնդվում ըստ տարբեր դատական ընթացակարգերի: Գերագույն դատարանը պարբերաբար բեկանում էր այն օրինագծերը, որոնց նպատակն էր բարելավել կանանց և երեխաների աշխատանքային պայմանները, ինչպես նաև աշխատանքի տևողությանն ու աշխատավարձին վերաբերող այլ բարեփոխիչ օրենքները:

² Հակամիավորման օրենքների տնտեսական վերլուծության լրիվ քննարկումն ու ժամանակակից իրավական հիմքերը նկարագրված են XVI գլխում:

Աստիճանաբար նժարը թեքվեց արհմիութիւններին և կոլեկտիվ սակարկություններին օժանդակելու կողմը: Գլխավոր ուղեմիջը 1914 Վականին ընդունված Քլեյտոնի օրենքն էր, որն սկսվել է «աշխատանքի մեծ հրովարտակ» և որը նպատակ ուներ աշխատողներին ազատել ակամիավորման հետապնդումից: Սյուս կատարող ուղեմիջներն էին երկաթուղայինների աշխատանքային օրենքը (1926), որով կոլեկտիվ սակարկություններն ընդունվեցին որպես հիմնական նախադրյալ, Նորիս Լա Գարդիայի օրենքը (1932), որով գործնականորեն վերացվեց հատերկրային դատարանների միջամտությունը աշխատանքային վեճերին, և աշխատանքային արարչափանիշների օրենքը (1938), որով արգելեց երեխաների աշխատանքը, պահանջվեց շաաթական 40 ժամից ավել աշխատաժամանակի ժմաց վճարել մեկուկես անգամ ավելի և գյուատոնտեսության ոլորտին չպատկանող աշխատողների մեծ մասի համար սահմանվեց համերկային նվազագույն աշխատավարձ:

Ամենակարևոր աշխատանքային օրենսդրությունը ազգային աշխատանքային հարաբերությունների (կամ Վագների) օրենքն էր (1935): րա 7-րդ բաժնում ասվում էր.

Աշխատողներն իրավունք ունեն՝ ինքնակազմակերպվելու, արհմիութենական կազմակերպություններ ստեղծելու, անդամագրվելու կամ օժանդակելու դրանց, իրենց ընտրած ներկայացուցիչների միջոցով կոլեկտիվ սակարկություն վարելու, ինչպես նաև կոլեկտիվ սակարկության կամ այլ կարգի փոխօգնության կամ պաշտպանության նպատակներով ներգրավվելու միասնական գործողությունների մեջ:

Բացի դրանից, ստեղծվեց աշխատանքային հարաբերությունների ազգային խորհուրդ (ԱՅԱԽ), որը երաշխավորում է, որ գործատուներն «աշխատանքային անարդար գործողությունների» դիմեն³: Բացի դրանից, ԱՅԱԽ-ը գործարաններ-

րում անց է կացնում ընտրություններ, որպեսզի պարզի, թե կոլեկտիվ սակարկություններում որ կազմակերպությունը կարող է բոլոր աշխատողների անունից հանդես գալ որպես ներկայացուցիչ: Անկասկած, արհմիությունների համար նպաստավոր օրենսդրության այս տարափը արհմիութենական շարժման օգնեց II համաշխարհային պատերազմի նախօրյակին հասնելու իր աչքի ընկնող դիրքին:

II համաշխարհային պատերազմից հետո շատերը զգացին, որ նժարը շատ է թեքվել հօգուտ աշխատավորների: Կոնգրեսն ընդունեց օրենքներ, որոնք վերաբերում էին աշխատանքային վեճերի երկու հակադիր կողմերին: Ամենակարևոր օրենքը 1947 թվականին ընդունված Թաֆտ-Հարտլիի օրենքն էր: Աշխատանքային հարաբերությունների վերաբերյալ այս երկսայր օրենքը վարվելակերպի նախանշված չափանիշներ էր սահմանում ինչպես արհմիությունների, այնպես էլ գործատուների համար: Դրա սկզբունքային առանձնահատկություններից էր այն պնդումը, ըստ որի «ազգային առողջապահության կամ անվտանգության համար սպառնալիք ներկայացնող» գործադուլները կարող են արգելվել 80-օրյա «սառեցման» ժամկետով: Այս միջոցառումը կարող է իրականացվել դատարանի որոշմամբ՝ գլխավոր դատախազի պահանջով:

Բացի դրանից, սահմանվեցին արհմիության անարդար գործողությունները, իսկ արհմիությունների օրինական համարվող գործողությունները սահմանափակվեցին: «Փակ ձեռնարկության» սկզբունքը, ըստ որի, աշխատանքի անցնելու համար աշխատողից պահանջվում է անդամագրվել արհմիությանը, դարձավ անօրինական, իսկ նահանգներին տրվեց «աշխատելու իրավունքի» կամ «բաց ձեռնարկության» օրենքներ ընդունելու իրավունք: Արհմիությունների քաղաքական գործունեությունը և քաղաքական թեկնածուների կամ կառավարության պաշտոնյաների օգտին նրանց ֆինանսական աջակցությունները սահմանափակվեցին: Գործատուների խոսքի ազատության իրավունքը վերահաստատվեց և զորացավ:

Թաֆտ-Հարտլիի օրենքի ընդունման հետ Ամերիկայում հաստատվեցին կոլեկտիվ սակարկությունների շրջանակները: Թեպետ արհմիությունները և գործարարությունը ժամանակ առ ժամանակ օրենքի ձևափոխություններ են առաջարկել, այնուամենայնիվ, 1947 թվականից ի վեր կողմերից ոչ մեկն ի գորու չի եղել նշանակալի չափով փոխելու իրավիճակը:

«Աշխատանքային անարդար գործողություններ» եզրի տակ Վագների օրենքում նկատի են առնվում գործատուների այն գործողությունները, որոնք միջամտում են աշխատողների ինքնակազմակերպվելու իրավունքին: Գործատուների նման գործողությունների օրինակներ են՝ (1) աշխատանքից մարդու վտարումը արհմիությանն անդամագրվելու պատճառով, (2) արհմիության համակիրներին աշխատանքի չընդունելը, (3) հաստատությունը փակելու սպառնալիքը՝ եթե աշխատողները անդամագրվեն արհմիությանը, (4) արհմիության ղեկավարության վրա գերիշխելը կամ նրա գործերին միջամտելը և (5) աշխատողների կողմից նշանակված ներկայացուցիչների հետ սակարկելուց իրաժարվելը:

ԱՐԴԻ ԱՇԽԱՏԱՆՔԱՅԻՆ ՎԻՃԱՅԱՐՈՒՅՑ ԶԱՐՑԵՐ

1990-ական թվականներին արհմիությունների առջև ծառացած վիճահարույց հարցերը շատ չեն տարբերվում անցյալ դարում եղածներից: Դրանք ներառում են գործադուլները, արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողների մրցակցությունը և արտադրողականության սահմանափակումները:

ԳՈՐԾԱԴՈՒՄՆԵՐ

Արհմիությունները սակարկության իրենց ջանքերը նպատակաձուլում են աշխատավարձի, ոչ դրամական լրավճարի և իրենց անդամների աշխատանքային պայմանների բարելավմանը: Արհմիությունները միայն գործադուլի սպառնալիքով կարող են զիջումներ կորզել կառավարչությունից: Հետևաբար, զարմանալի չէ, որ աշխատանքային հարաբերություններին վերաբերող պայմանագրերում գլխավոր ուշադրությունը բևեռվում է աշխատանքի դադարեցման վրա:

Հակառակ ընդունված պատկերացման, գործադուլի գործությունը բավականաչափ խնայողաբար է օգտագործվում: Գործադուլների հետևանքով կորսված ժամանակը ներկայումս աշխատանքային ժամանակի 0,1 տոկոսն էլ չի կազմում: Իսկապես որ, սովորական ցրտի պատճառով աշխատանքային օրերի կորուստը շատ ավելի մեծ է, քան բոլոր աշխատանքային հակամարտությունների պատճառած օրերի կորուստը:

Գործադուլի թեպետ հազվադեպ օգտագործվող իրավունքը արհմիության սակարկելու գործության վճռական տարրն է: Ժամանակ առ ժամանակ գործատուներից զիջումներ են կորզվել աշխատանքի երկարատև ընդհատումների հետևանքով առաջացող ֆինանսական ծանր կորուստների սպառնալիքի տակ: Երկարատև գործադուլի պատճառով աշխատողները նույնպես ենթարկվում են ֆինանսական և բարոյական լուրջ կորուստների:

Արհմիությունների գոյության սկզբնական շրջանում կառավարությունները հակված էին միջանդուլի հոգուտ գործարարության: Երբ 1919 թվականին Բոստոնի ոստիկանությունը դիմեց գործադուլի, Մասաչուսեթսի նահանգապետ Քալվին Քուլիջը հայտարարեց. «Ո՛չ ո՛ք, ո՛չ մի տե՛ղ և ո՛չ մի դեպքում համրային անվտանգության դեմ գործադուլի դիմելու իրավունք չունի»: 1950-ական և 1960-ական թվականներին երկաթուղիների, պողպատի և ածխի արտադրաճյուղե-

րում ԱՄՆ-ի նախագահները հաճախ էին դիմում Թաֆտ-Հարտլիի օրենքին կամ այլ դատական ընթացակարգերի: Սակայն վերջին տասնամյակում գործադուլների նվազ գերիշխող դառնալու և տնտեսական կառավարման մեջ համերկային կառավարության դերի նվազմանը զուգընթաց, մասնավոր գործարարության աշխատանքային վեճերի մեջ կառավարության անմիջական ներգրավումը համարյա ամբողջովին վերացավ:

Գործադուլի նկատմամբ թե՛ գործարարության և թե՛ հանրության վերաբերմունքը փոխվել է: Դատարանների կողմից աշխատանքային օրենքների կողմնակալ մեկնաբանությունների հետևանքով և գործադուլները կանխելու հաջողությունների շնորհիվ ձեռնարկությունները գնալով ավելի ու ավելի շատ են հակադրվում արհմիությունների գործադուլային սպառնալիքներին: Նախագահ Ռեյգանը 1981 թվականին ի ցույց հանողության մի կարևոր դաս տվեց, երբ օդուղիների կարգավարների անօրինական գործադուլի ժամանակ մերժեց ընդունել արհմիության պահանջները: Կառավարությունը աշխատանքից հեռացրեց օդային հաղորդակցության 11.400 կարգավարների և նրանց աստիճանաբար փոխարինեց գործադուլին չմասնակցող կամ նոր աշխատողներով: Կարգավարների արհմիությանը հակադրվելու կառավարության վճռականությունը ցույց տվեց, որ սակարկությունների ժամանակ անգիջում դիրք գրավելով՝ կառավարչությունը երբեմն կարող է շահել:

Այնուհետև 1980-ական թվականներին ձևավորվեց կառավարչության նոր վերաբերմունքը գործադուլների նկատմամբ: Կառավարիչներն սկսեցին մտածել անհավատալիի մասին՝ արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողներին որպես ժամանակավոր կամ մշտական փոխարինողներ վարձելով, միգուցե, կարելի կլինի գործադուլին դիմանալ առանց ֆինանսական ավելի չ կորուստների կամ հասարակական պարսավանքի ենթարկվելու: Հակարհմիութենական տեսակետների գերիշխումը թե՛ կառավարության ներսում և թե՛ կառավարությունից դուրս վերջին տասնամյակի ընթացքում հանգեցրել է արհմիության սակարկության գործության թուլացման:

ԱՆՈՂ ՍՐՑՈՒՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

Արհմիություններին սպառնացող ամենամեծ վտանգը գալիս է արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողներից, որոնք առաջարկում են միևնույն ապրանքը: Արհմիության մեջ չընդգրկված

աշխատողները երբեմն հարավային նահանգների բնակիչներ են, որոնք բարյացակամ չեն արհմիությունների նկատմամբ: Սակայն վերջին տասնամյակում արհմիություններին սպառնացող ամենամեծ վտանգը ծագում է երկրի արտադրաճյուղերի ապակարգավորումից և արտաքին մրցակցությունից:

Շատ արտադրաճյուղերի ապակարգավորումը բացեց այդ ճյուղերի մուտքը ոչ արհմիութենացված ձեռնարկությունների համար: Նախկինում մի քանի ամրապնդված ձեռնարկություններ վերահսկում էին այնպիսի կարգավորվող արտադրաճյուղերի արտադրանքի մեծ մասը, ինչպիսիք են ավտոբեռնափոխադրումը, օդուղիները, հեռախոսակապը և նավաբեռնափոխադրումը: Քանի դեռ այս ձեռնարկությունները արհմիութենացված էին, արհմիությունները փաստացի մենաշնորհի ունեին այդ հատվածում վաճառվող աշխատանքի նկատմամբ: Այդ արտադրաճյուղերի ապակարգավորումից հետո ոչ արհմիութենացված ձեռնարկությունները կարող էին մուտք գործել տվյալ բնագավառ և ամրապնդված ձեռնարկություններին հարվածել էժան աշխատանքով, դրանով իսկ վնասելով աշխատանքի բնագավառում արհմիությունների ունեցած մենաշնորհին:

Արհմիության գործունեությունը քայքայող մրցակցության վառ օրինակ է օդուղիների ապակարգավորումը 1980-ական թվականների սկզբին: Ապակարգավորման հետևանքով օդուղիների արտադրաճյուղում տասնամյակների ընթացքում առաջին անգամ հնարավոր դարձավ նոր փոխադրողների մուտքը, և էժան օդուղիները առանց կառավարության դժվարիքացնելի սահմանափակումների տարածվեցին դեպի նոր շուկաներ: Նոր կամ ընդարձակվող ձեռնարկությունը կարող էր արհմիության մեջ չնտած օդաչուներին վարձել տարեկան \$40.000-ով՝ հիմնական օդուղիներում արհմիության անդամ օդաչուներին վճարվող տարեկան \$80.000 կամ ավելի գումարի դիմաց: Արդյունքում՝ արհմիությունների շուկայական իշխանությունը թուլացավ, և օդուղիների արտադրաճյուղում արհմիությունների մեջ ընդգրկված աշխատողների միջին աշխատավարձը նվազեց:

Արհմիութենական իշխանության վրա երկրորդ գրոհը եղավ 1980-ական թվականների սկզբին, երբ արտաքին մրցակիցները ներխուժեցին մշակող արդյունաբերության ճյուղերը: Ներմուծվող ապրանքների ծավալը 1980-ական թվականների առաջին կեսին արագորեն աճեց: Մեր շու-

կաները լցվեցին արտասահմանյան պողպատով, քիմիկատներով, ավտոմեքենաներով և հիմնական սարքավորումներով: Ներմուծման այս կտրուկ աճի հետևանքով ամերիկյան արհմիությունները զրկվեցին նշված արտադրաճյուղերում աշխատանքի նկատմամբ ունեցած մենաշնորհից: Արտասահմանում գտնվող Տոյոտայի, Միցուբիշիի և Սիմենսի ձեռնարկությունների աշխատողներն ամերիկյան շուկաներ ներմուծված օտարերկրյա ապրանքներով այժմ բացահայտ կերպով մրցակցում են ամերիկացի աշխատողների հետ:

Ներմուծված ապրանքներում մարմնավորված աշխատանքը ամերիկյան արհմիությունների համար վտանգ էր ներկայացնում, որովհետև արտասահմանյան աշխատանքը կարող էր տեղական աշխատանքի գինը զցել ճիշտ այնպես, ինչպես արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողները կարող էին արհմիության մեջ ընդգրկվածների տակը փորել: Արտասահմանցի արդյունաբերության աշխատողների սպառնալիքի տակ շատ արհմիություններ վերանայեցին իրենց աշխատանքային պայմանագրերը: Եվ իսկապես, ժամանակակից պատմության մեջ առաջին անգամ պողպատածուլության աշխատողները համաձայնեցին աշխատավարձի իջեցմանը, իսկ Թիմստերի արհմիությունը սառեցրեց բեռնատարների վարորդների աշխատավարձը: Ամերիկայի տնտեսության մեջ 1980-ական թվականների սկզբի բարձր գործազրկությունն ու արտաքին մրցակցությունը հանգեցրին արհմիությունների հզորության շատ պատվարների քայքայման:

Այսպիսով մենք տեսանք, թե ապակարգավորումն ու արտաքին մրցակցությունը ինչպես են քայքայում արհմիության հզորությունը և արհմիութենացված արտադրաճյուղերում իջեցնում աշխատավարձը: Հնարավոր է, որ հենց սա է այն պատճառներից մեկը, որ օտարերկրյա աշխատավորներից և ապակարգավորված ձեռնարկություններից իր մենաշնորհային իշխանությունը անջրպետելու նպատակով «մեծն աշխատավորությունը» դարձել է սահմանափակումների և հովանավորության կողմնակից:

ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՍԱՐՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄՆԵՐ

Տեխնոլոգիական արագ փոփոխությունների դարաշրջանում, երբ տեղ են գտնում հետզհետե ընդլայնվող ինքնաշխատացումն ու ռոբոտացումը, արհմիության անդամները աշխատատեղի պահ-

պանծամբ մտահոգված են նույնքան, որքան աշխատավարձի բարձրացումով: Ի՞նչ օգուտ որևէ աշխատանքի վարձատրության բարձրացումից, եթե այդ աշխատանքն այլևս գոյություն չունի: Այս մտահոգիչ խնդիրը նոր չէ: Սաբոտաժ (նենգադուլ) բառը ծագել է այն բանից, որ աշխատողներն իրենց փայտյա մաշիկները (սաբոները) նետել են արդյունաբերական հեղաշրջման ընթացքում աշխատողներին փոխարինելու եկած նոր մեքենաների բանոդ մասերի արանքը: *Ջերմոցային պայմաններ* հասկացությունը վերաբերում է գործատուներին պարտադրվող այն կանոններին, որոնց նպատակը պարզապես այն է, որ աշխատողների նկատմամբ պահանջարկի մակարդակը պահպանեն: Դրա օրինակներից են՝ փոքր բահերի օգտագործման պարտադրումը, մեկ օրում շարվող աղյուսների թվի սահմանափակումը, երաժիշտների ձայնագրման ժամանակ պահեստային նվագախմբի առկայության պահանջը, որը միայն աշխատավարձ է ստանում, և այն պայմանը, որ երկաթուղային հնոցապաններ (այսինքն՝ բահով քարածուխ լցնողներ) վարձվեն նաև դիզելային ջերմաքարշների սպասարկման համար:

Քանի որ արհմիությունները աշխատանքի առաջարկի մենաշնորհ ունեն համապատասխան ձեռնարկություններում և արտադրաշյուղերում, ապա խրամատավորված արհմիությունները անտնտես պայմաններ թելադրելու բավականաչափ իշխանություն ունեն: Երկաթուղին աշխատանքային կանոնների հարցում պիտի բարյացակամորեն սակարկի իր արհմիությունների հետ, քանի որ, ըստ օրենքի, գնաքաքարշ վարելու նպատակով նա չի կարող վարձել արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողների: Ամենածայրահեղ օրինակը երևի Նյու Յորքի նավահանգստի բանվորների օրինակն է: 1966 թվականից սկսած նավահանգստի ավագ բանվորներն ստացել են երաշխավորված տարեկան եկամուտ, անկախ այն բանից աշխատել են, թե ոչ: Արդյունքն այն է, որ նավահանգստի շատ բանվորներ պարզապես ժամանակ են սպանում, վերադառնում տուն և

տարեկան ստանում \$35.000: Նրանցից ոմանք մեկ տասնամյակ նավաճուպան չեն ձգել: Սակայն արտաքին մրցակցությունը, ոչ արհմիութենացված նահանգների կամ ձեռնարկությունների մրցակցությունը և վերջին տասնամյակում իրականացված ապակարգավորումը խարխել են ջերմոցային պայմանների ընդունված գործելակերպի հիմքերը: Եվ արհմիություններն սկսել են հասկանալ, որ երկարատև ժամանակաշրջանում ջերմոցային պայմանները կարող են վնասել արդյունավետությանը և այնպես բարձրացնել գները, որ արհմիության անդամների աշխատատեղերի գոյությունը վտանգի ենթարկվի:

Արհմիութենական շարժման պատմության ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ տասնամյակից տասնամյակ հակասական վիճահարույց հարցերը քիչ են փոփոխվել: Աշխատավարձի բարձրացման նպատակով արհմիությունները հենց սկզբից հենվել են գործադուլի վրա: Գանաչում ստանալուց հետո նրանք ջանացել են դուրս մղել արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողներին և պահպանել իրենց ավանդական աշխատանքային կանոնները: Սակայն հաջողությունը ձեռք է բերվել հմուտ բանակցությունների միջոցով, ինչպես այս դարասկզբին այդ մասին գրել է անգլիացի մեծ տնտեսագետ Ալֆրեդ Մարշալը.

Արհմիութենականությունը աշխատողներին հնարավորություն է տվել... բանակցելու նույնպիսի լրջությամբ, չափվածությամբ, արժանապատվությամբ և պարտավորվածությամբ, ինչպիսիք նկատելի են մեծ երկրների դիվանագիտության մեջ: Դա հանգեցրել է այն բանին, որ նրանք, որպես կանոն, հասկացել են, որ պարզունակ հարձակողական քաղաքականությունը հիմար քաղաքականություն է, և ռազմական ռեսուրսների հիմնական կիրառությունը բարենպաստ խաղաղության պահպանումն է⁴:

Արհմիությունները որքանով են բարվոքել իրենց անդամների տնտեսական վիճակը: Հաջորդ բաժնում կանոնադառնա՞նք այս հարցի քննարկմանը:

⁴ *Principles of Economics*, 8th ed. (Macmillan, London 1920), p. 703.

Բ. ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱՎՑՈՒԹՅԱՆ ԱՉՂԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ՎՐԱ

Նախորդ գլխում վերլուծվեց, թե կատարյալ մրցակցային շուկայում աշխատավարձն ինչպես է որոշվում: Սակայն տեսանք, որ արհմիություններն ըստ էության աշխատանքի շուկայի մենա-

շնորհատերեր են: Այժմ կվերլուծենք աշխատանքի շուկայի անկատարությունների ազդեցությունը աշխատավարձի և զբաղվածության պատկերի վրա:

ԶՈՐԱ ՈՒՂԻՆԵՐ, ՈՐՈՆՑՈՎ ԱՐՅՄԻՈՒԹՅՈՒՆԸ ՓՈՐՁՈՒՄ Է ԲԱՐՁՐԱՑՆԵԼ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ

տեսական տեսակետից արհմիությունները դրժում են իրենց անդամների աշխատավարձը արժրացնել մրցակցային մակարդակից վեր: Այդ պատակին նրանք հասնում են չորս ուղիով. (1) սահմանափակելով աշխատանքի առաջարկը, (2) աշխատավարձի չափօրինակային դրույքը ուղակիորեն բարձրացնելու նպատակով օգտարժեքելով իրենց կոլեկտիվ սակարկության գույքունը, (3) մեծացնելով աշխատանքի պահանջարկը և (4) հակադրվելով այն գործատուներին, որոնք օժտված են մենաշնորհային սակարկության գործում:

ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՍԱՐՍԱՆԱԾԱԿՈՒՄ

աշխատանքի շուկայի վրա ազդելու հիմնական ուղիներից մեկը աշխատանքի առաջարկի սահմանափակումն է: Ներգաղթի արգելքներ, առավելապես աշխատածամանակի վերաբերյալ օրենսդրություն, երկարատև աշկերտություն, ռասայական և սեռային արգելքներ, արհմիության մեջ նոր նդամների ընդունման մերժում կամ արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողի կողմից աշխատեղ զբաղեցնելու արգելում՝ այս բոլոր ռազմավարությունները սահմանափակիչ միջոցներ են դրված աշխատանքի առաջարկի նվազեցմանը:

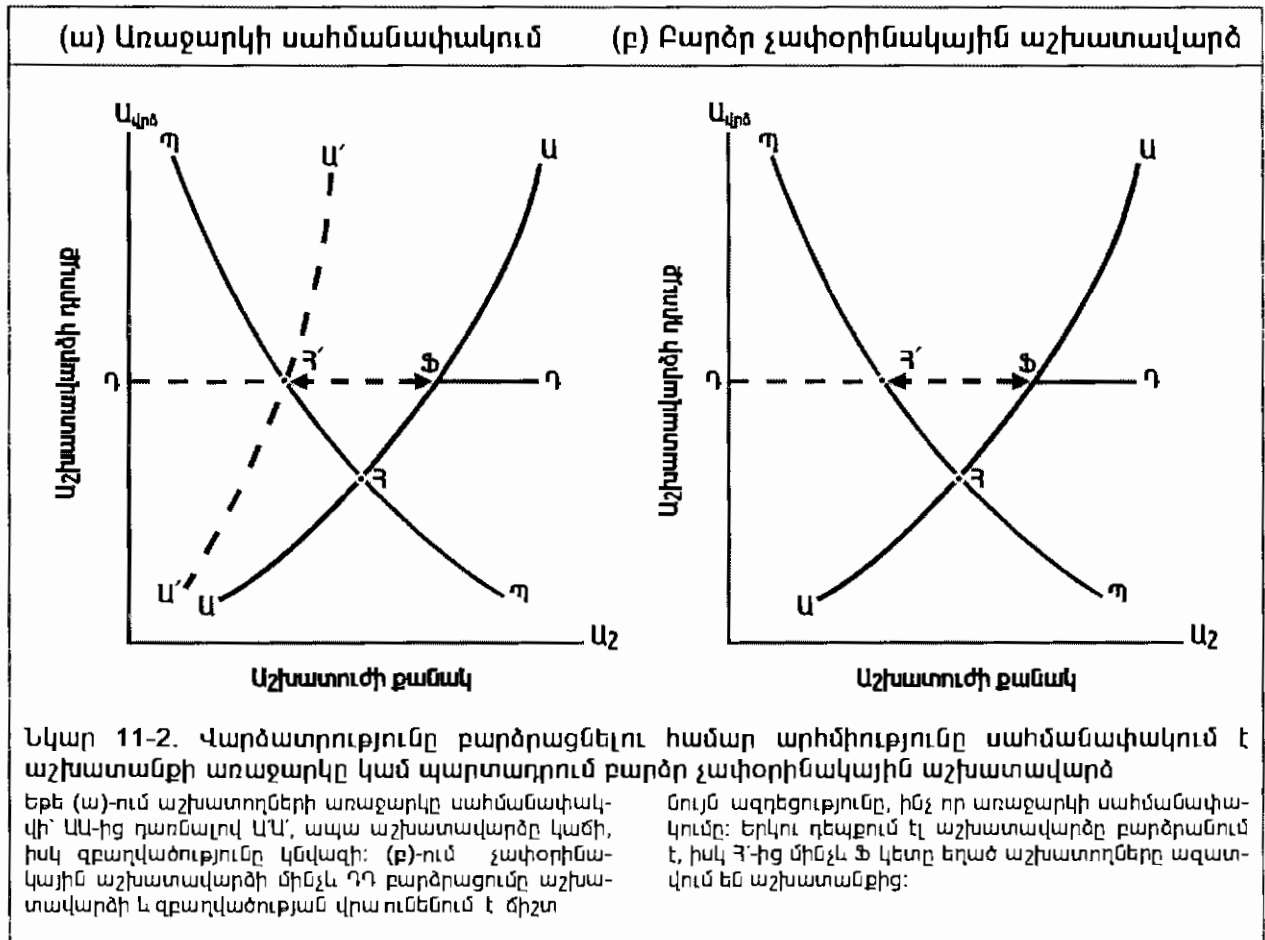
Նկար 11-2 (ա)-ն ցույց է տալիս աշխատանքի առաջարկի ուղղակի սահմանափակման հետևանքը: Ենթադրենք՝ արհմիությունը կառավարությանը հանդգնում է ընդունել մի օրենք (ինչպիսին, օրինակ՝ Դեվիս-Բեկոմի օրենքն է), որը կասկածարկության կապալառուներին արգելում է աշխատանքի ընդունել արհմիության մեջ չընդգրկված շինարարների: Այս օրենքի հետևանքը կլինի շինարարների առաջարկի փոքրացումը ԱԱ-ից մինչև ԱՄ: Առաջարկի սահմանափակումը կփոքացնի ընդհանուր զբաղվածությունը և աշխատանքի այս շուկայում կմեծացնի աշխատավարձը: Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե ներգաղթի սահմանափակումը փոքրացնի արտասահմանցի այն ուղատնտեսական վարձու աշխատողների թիվը, որոնք թույլատրված է բանջարեղենի բերքավաք անել Կալիֆոռնիայում կամ Տեքսասում:

ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ԶԱՓՈՐԻՆԱԿԱՅԻՆ ԴՐՈՒՅՔՆԵՐԻ ԲԱՐՁՐԱՑՈՒՄԸ

Արհմիության սակարկությունների մեծ մասը ուղակիորեն չի սահմանափակում աշխատանքի առաջարկը: Ավելի շուտ՝ նրանք գործատուներին փորձում են ստիպել աշխատավարձ վճարել ըստ ավելի բարձր չափօրինակի, քան շուկայում տիրապետող աշխատավարձն է: Օրինակ, եթե Ալաբամայում արհմիության մեջ չընդգրկված ջրմուղագործը մեկ ժամի դիմաց վաստակում է \$15, ապա արհմիությունը կարող է շինարարական մի մեծ ձեռնարկության հետ սակարկել՝ այդ ձեռնարկության ջրմուղագործներին մեկ ժամի դիմաց \$25 աշխատավարձ նշանակելու համար:

Սակայն այսպիսի համաձայնագիրը արհմիության համար արժեք կներկայացնի միայն այն դեպքում, եթե սահմանափակվի աշխատուժի այլընտրանքային առաջարկի մատչելիությունը: Դետևաբար, սակարկությամբ ձեռք բերված տիպային կոլեկտիվ համաձայնագրում ասվում է, որ ձեռնարկությունը պարտավորվում է արհմիության մեջ չընդգրկված ջրմուղագործներին աշխատանքի չընդունել, ջրմուղագործության ծառայությունները պայմանագրով չօտարել և ոչ արմիութենացված ձեռնարկությունների հետ ենթապայմանագրեր չկնքել: Այս դրույքներն օգնում են, որ չթուլանա արհմիության մենաշնորհային հսկողությունը ձեռնարկությանն անհրաժեշտ ջրմուղագործների առաջարկի վրա: Այնպիսի արտադրանյութերում, ինչպիսիք են պողպատի կամ ավտոմեքենաների արդյունաբերությունը, արհմիությունները նույնիսկ փորձում են արհմիութենացնել ամբողջ արտադրանյութը, որպեսզի Ա ձեռնարկության արհմիության մեջ ընդգրկված աշխատողները ստիպված չլինեն մրցակցելու Բ ձեռնարկության արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողների հետ: Բոլոր այս քայլերն անհրաժեշտ են արհմիութենական աշխատավարձի բարձր դրույքները պահպանելու համար:

Նկար 11-2 (բ)-ն ցույց է տալիս համաձայնեցված բարձր չափօրինակային աշխատավարձի հետևանքը, երբ արհմիությունը գործատուներին ստիպում է աշխատավարձ վճարել հորիզոնական ԴԴ գծով ցույց տրված չափօրինակային դրույքով: Ինչպես նկարի (ա) մասում, այստեղ ևս հավասարակշռությունը ձեռք է բերվում Գ՝ կետում, որտեղ ԴԴ-ն հատում է գործատուների պահանջարկի կորը:



Ուշադրություն դարձրեք, որ արհմիությունն ուղղակիորեն չի կրճատում առաջարկը, երբ հաստատում է աշխատավարձի բարձր չափօրինակային դրույք: Իսկ ի՞նչն է սահմանափակում զբաղվածությունը: Հավասարակշռության կետից բարձր աշխատավարձի դրույքի դեպքում զբաղվածությունը սահմանափակվում է աշխատանքի նկատմամբ ձեռնարկության պահանջարկով: Աշխատանք փնտրողների թիվը ՀԴ հատվածի չափով գերազանցում է պահանջարկը: Այս ավելորդ աշխատողները կարող են դառնալ գործազուրկ և բարձր վճարվող միավորված հատվածում սպասել թափուր աշխատատեղերի կամ էլ կարող են հուսալքվել և աշխատանք փնտրել այլ հատվածներում: ՀԴ-ից մինչև Զ կետը եղած աշխատողներն աշխատանքից ազատվում են նույն հաջողությամբ, ինչպես այն դեպքում, երբ արհմիությունը ուղղակիորեն սահմանափակում է մուտքը:

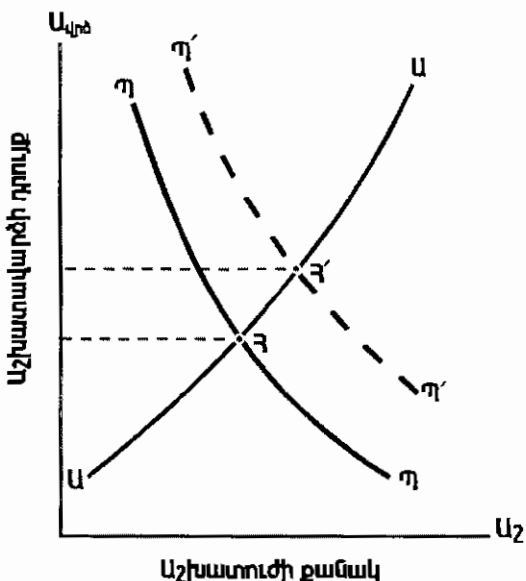
ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՊԱՅՄԱՆՎԱՐԿԻ ՄԵԾԱՑՈՒՄԸ

Աշխատավարձը բարձրացնելու երրորդ ուղին միավորված աշխատանքի պահանջարկի մեծացումն է: Նկար 11-3-ը ցույց է տալիս, թե միավորված աշխատանքի պահանջարկի տեղաշարժն ինչպես է Հ-ից մինչև Հ' տեղաշարժում թե՛ աշխատավարձի դրույքը և թե՛ զբաղվածությունը:

Աշխատանքի պահանջարկի կորի տեղաշարժման շատ ուղիներ կան: Արհմիությունը արտադրաճյուղին կարող է օգնել գովազդելու արտադրված ապրանքները: Հաճախ արհմիությունն ու կառավարչությունը կոնգրեսին դիմելով խթանում են ապրանքների ներմուծման բաժնեչափ սահմանելը՝ դրանով մեծացնելով արտադրաճյուղում տեղացի աշխատողների պահանջարկը:

Երբեմն որոշ խմբեր, որոնք գործում են որպես արհմիություններ (օրինակ՝ բժիշկների մասնագիտական միությունները), աշխատում են ա-

Աշխատանքի պահանջարկի մեծացում



Նկար 11-3. Աշխատանքի պահանջարկի մեծացումը բարձրացնում է աշխատավարձի դրույքը

Արհմիությունը աշխատավարձը բարձրացնում է նաև աշխատանքի պահանջարկը մեծացնելով: Սա տեղի է ունենում կամ աշխատանքի սահմանային արդյունքի մեծացման շնորհիվ կամ վերջնական ապրանքների պահանջարկը ինչ-որ ձևով տեղաշարժելով դեպի միավորված աշխատողների արտադրած ապրանքները, դրանով իսկ մեծացնելով աշխատանքի ածանցյալ պահանջարկը:

Են կերպ ազդել օրենսդիրների վրա, որպեսզի նդունվեն այնպիսի օրենքներ, որոնք խթանեն որոշ առանձնահատուկ մասնագիտությունների արտոնագրումը: Բժշկությամբ, փաստաբանությամբ կամ այլ գործունեությամբ զբաղվելը միայն որոշակի խմբերի թույլատրելը փոքրացնում է րցակցային մասնագիտությունների առաջարկը մեծացնում նախապատվություն ստացած խմբերի ծառայությունների պահանջարկը: («Զվա-խարհիությունների» դերի հետագա վերլու-ության համար տես այս գլխի վերջում զետեղ-ած 7-րդ հարցը):⁵

Բացի դրանից, արհմիությունները աշխա-տանքի պահանջարկը կարող են մեծացնել՝

բարձրացնելով աշխատանքի արդյունավետութ-յունը (և, հետևաբար, սահմանային արտադրողա-կանությունը): Օրինակ՝ մեկ դար առաջ աշխա-տողներին այնքան քիչ էին վճարում, որ նրանք թերասնվում էին, և նրանց աշխատանքը ֆիզի-կապես անարդյունավետ էր: Ավելի բարձր աշ-խատավարձը նրանց կդարձներ ավելի արդյու-նավետ և կհանգեցներ արտադրության ավելի ցածր ծախսերի: Այսօր Միացյալ Նահանգներում որոշ աշխատողներ տակավին մատնված են ֆի-զիոլոգիական թերասնման:

Սակայն հոգեբանական տարրը կարող է նույնքան կարևոր լինել, որքան ֆիզիոլոգիակա-նը: Գործատուներից շատերը համոզվել են, որ ցածր աշխատավարձը վատ է նույնիսկ դուրսի և ցենտի խիստ խնայողության տեսանկյունից: Աշ-խատողների որակավորումն ու բավարարվա-ծությունը այնքան են ընկնում, որ ընկերությունն աշխատավարձի վերջին մի քանի դոլարը խուզե-լուց արդեն կորուստներ է կրում: Վերջերս տնտե-սագետներն սկսել են շեշտել այն ուղին, որով աշխատավարձի դրույքները կարող են ազդել աշխատողի արդյունավետության վրա (այդ հաս-կացությունը կոչվում է *արդյունավետության աշ-խատավարձ*): Որոշ տեսաբաններ պնդում են, որ արդյունավետ աշխատողներին հրապուրելու, նրանց հոգեկանը խթանելու և աշխատանքի ար-տադրողականությունը բարձրացնելու նպատա-կով հեռատես գործատուները պետք է աշխատա-վարձը բարձրացնի մրցակցային մակարդակից վեր: Ռիչարդ Ֆրիմանի և Ջեյմս Մեդոֆի վերջերս կատարած վերլուծությունը նոր լույս սփռեց այս վիճահարույց խնդրի վրա: Նրանք ապացուցե-ցին, որ արհմիությունը, ծառայելով որպես աշ-խատողների կոլեկտիվ ձայն, իրականում հնա-րավոր է, որ մեծացրել է աշխատանքի արտադրո-ղականությունը: Որոշ տնտեսագետներ այս հայտնագործության ճշմարտացիությունը կաս-կածի տակ են առնում՝ հարց տալով, թե այդ դեպ-քում գործատուներն ինչու են այդքան հակադր-վում արհմիություններին, եթե վերջիններս իրա-կանում այդպես բարձրացնում են արտադրողա-կանությունը:

ՊԱՅՔԱՐ ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՄԵՆԱԳՆՈՐԴԱՅԻՆ ԻՇԽԱՆՈՒԹՅԱՆ ԴԵՄ

Երբ արհմիության ջատագովներն առաջին ան-գամ սկսեցին աշխատողներին կազմակերպել, նրանք պնդում էին, որ արհմիությունն անհրա-ժեշտ է որպես խոշոր գործատուների «հակակշիռ

ուժ»։ Ըստ էության, արհմիության շուկայական իշխանությունն անհրաժեշտ էր գործատուների «շուկայական իշխանությունը» հակակշռելու համար։ Օրինակ, ենթադրենք՝ ապրում եք մի քաղաքում, որտեղ հիմնական գործատուն որևէ ընկերություն է։ Այս գերիշխող ձեռնարկությունը աշխատանք ունեցողների մեծ մասի գործատուն է։ Որպես գործատու կամ պիտի ընդունեք այն, ինչ այս գործատուն առաջարկում է, կամ պետք է մնաք առանց աշխատանքի։ Ձեր միակ այլընտրանքն ուրիշ բնակավայր տեղափոխվելն է։

Այս դեպքում գործատուն մենագնորդ «մոնոպոնիստ» է։ Ինչպես որ «մոնոպոլիստ» նշանակում է մենավաճառ, այնպես էլ «մոնոպոլիստ» նշանակում է որևէ ապրանքի միակ գնորդ։ Առավելագույն շահույթի ձգտող մենագնորդը ինչպե՞ս կհաշվարկի իր ծախսերը և աշխատող վարձելու վերաբերյալ ինչպիսի՞ որոշումներ կկայացնի։ Մենագնորդը չի գործի որպես աշխատանքի կատարյալ մրցակցային գնորդ, ավելի շուտ՝ նա կհասկանա, որ իր քաղաքում կարող է ազդել աշխատավարձի վրա։ Եթե ավելի շատ աշխատողներ վարձի, ապա պիտի ավելի բարձր աշխատավարձ վճարի։ Իրականում, քանի որ ձեռնարկությունն այդքան մեծ է, ապա ավելի շատ աշխատողներ վարձելով՝ նա քաղաքի աշխատանքի առաջարկի կորի վրայով շարժվում է դեպի վեր։

Քանի որ ավելի շատ աշխատողներ վարձելիս մենագնորդը վճարում է ավելի բարձր աշխատավարձ, նա գտնում է, որ իր համար *աշխատանքի սահմանային ծախսը ավելի մեծ է, քան աշխատավարձի դրույքը*։ Ինչու՞։ Որովհետև լրացուցիչ աշխատող վարձելու դեպքում մենագնորդը պետք է բարձրացնի մնացած բոլոր աշխատողների աշխատավարձի դրույքը։ Հետևաբար, նոր աշխատողի սահմանային ծախսը հավասար է նոր աշխատողի աշխատավարձի դրույքին գումարած արդեն վարձված աշխատողների բարձրացված աշխատավարձի տարբերությունը, իսկ այս գումարը ակնհայտորեն ավելի բարձր է, քան աշխատավարձի դրույքը։ Շահույթն առավելագույնի հասցնելու համար մենագնորդը պիտի աշխատողներ վարձի մինչև այն կետը, որտեղ աշխատանքի հասույթային արդյունքը հավասար է աշխատանքի սահմանային ծախսին (որն ավելի մեծ է, քան աշխատավարձի դրույքը)։ Հետևաբար, աշխատանքի կատարյալ մրցակցային շուկաների համեմատությամբ մենագնորդը իջեցնում է աշխատավարձը և սահմանափակում զբաղվածությունը։

Այժմ ասպարեզ է մտնում արհմիությունը։ Աշխատողներին կազմակերպելուց հետո նա գործատուի հետ պայմանավորվում է չափօրինակային աշխատավարձի շուրջը, որը բարձր է մենագնորդի իջեցված աշխատավարձի մակարդակից։ Այդ ավելի բարձր չափօրինակային աշխատավարձի դեպքում գործատուն կարող է աշխատավարձի տվյալ դրույքով վարձել այն բոլոր աշխատողներին, որոնց կարիքն ունի, և ձեռնարկությունը դառնում է «աշխատավարձ ընդունող» և ոչ թե «աշխատավարձ սահմանող»։ Դրանից հետո նա կնմանվի մրցակցային ձեռնարկության, որն աշխատողներ է վարձում մինչև այն կետը, որտեղ սահմանային արդյունքի հասույթը հավասարվում է ընթացիկ չափօրինակային աշխատավարձին։ Արհմիությունը, որն իրականացնում է հակակշռող ազդեցություն, կարող է հասնել ավելի բարձր աշխատավարձի մակարդակի և ավելի մեծ զբաղվածության։

Ձեռնարկության մենագնորդային իշխանության դեմ մղվող պայքարում արհմիության դերը շատ կարևոր նշանակություն ունեցավ նրա վաղ շրջանի պատմության ընթացքում, առանձնապես այնպիսի մեկուսացած վայրերում, ինչպիսիք են Բոլիվիայի անագի հանքերը և Ամերիկայի արևմուտքում անտառափայտի արտադրության ճամբարները։ Այն ժամանակաշրջանում, երբ ձեռնարկությունների միավորումները գործում էին մենագնորդի նման՝ աշխատավարձը պահելով ցածր, արհմիությունն իր հակակշռող ուժով կարողանում էր աշխատանքի շուկայում բարձրացնել աշխատավարձը և զբաղվածությունը։ Ներկայիս Ամերիկայում հակակշռող ուժն ավելի քիչ է անհրաժեշտ, որովհետև աշխատուժի շարժունակությունը բավականաչափ բարձր է, և փոքրաթիվ են այն համայնքները, որոնք գտնվում են մեկ ձեռնարկության գերիշխանության տակ։

ՄՈՒՏՔԻ ՎԵՐԱՅՍԿԱՆ ԿԱՐԵՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Աշխատավարձը բարձրացնելու չորս ուղիներից յուրաքանչյուրի հաջողության բանալին հնարավոր մրցակիցների մուտքը վերահսկելու արհմիության կարողության մեջ է։ Կազմակերպելով որևէ առանձին խմբի բոլոր անդամներին ընդգրկող արհմիություն, նա կարողանում է իր անդամների համար ապահովել մենաշնորհային գին։ Սակայն հաջողության հասնելու համար նա պետք է պայքարի արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողների մրցակցության դեմ։

Արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողների մրցակցությունը կանխելու անհրաժեշտությունն է ընկած արհմիությունների կողմից վարչիոլ գլխավոր քաղաքականություններից շատերի հիմքում: Դրանով է բացատրվում, թե արհմիություններն ինչու են ցանկանում սահմանափակել ներգաղթը, ինչու են սատարում հովանավորական այնպիսի օրենսդրությանը, որը սահմանափակում է արտասահմանյան ապրանքների ներմուծումը, նաև այն ապրանքների, որոնք արտադրված են ամերիկյան արհմիությունների մեջ ընդգրկված աշխատողների կողմից, թե բժիշկների միությունների նման քվազիարհմիությունները ինչու են պայքարում այլ խմբերի բժշկական գործունեության ծավալումը սահմանափակելու համար, և թե արհմիությունները ինչու են ցրեմն պայքարում այնպիսի արտադրաճյուղերի սակարկագավորման դեմ, ինչպիսիք են ավտոտեղեղնափոխադրումը, կապը կամ օդուղիները:

ԿՈԼԵԿՏԻՎ ՍԱԿԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿԱՆ ԱՆՈՐՈՇՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տնտեսագիտական տեսությունը կարող է ճշգրիտ կանխատեսել արհմիությունների և ձեռնարկությունների սակարկությունների արդյունքը: Որոշ դեպքերում արհմիությունը հասկանում է, որ ավելի բարձր աշխատավարձ պահանջելը իրեն մեծնտու չէ, մինչդեռ կառավարչությունը երբեմն հանգում է այն տեսակետին, որ աշխատավարձի բարձրացումը կավելացնի ընկերության ապագա վաստակները: Սակայն այս երկու տեսակետներն էլ բացառություններ են: Ավելի հաճախ, ցանկացած կոլեկտիվ սակարկության ընթացքում աշխատողները ձգտում են ավելի բարձր աշխատավարձի, մինչդեռ կառավարչությունը հակված է յրճատելու աշխատավարձի ծախսերը:

Որո՞նք կլինեն վերջնական համաձայնության պայմանները: Հետաքրքիր է, որ ոչ մի տնտեսագիտական տեսություն այս կարևոր հարցին չի պարոլ ճշգրիտ պատասխան տալ: Սա մի իրավիճակ է, որը հայտնի է որպես *երկկողմ մենաշնորհ*⁶ Երբ երկու կողմերն էլ ունեն սակարկելու նույն չորությունը: Արդյունքը կախված է հոգեբանությունից, քաղաքականությունից և անհամար անտեսանելի և անկանխատեսելի գործոններից: Սակայն երկկողմ մենաշնորհի վերջնական արդյունքը, տնտեսագետի տեսանկյունից, սկզբունքորեն անորոշ է, այնքան անորոշ, որքան բարձ-

րարվեստ նկարի արժեքի շուրջը երկու միլիոնատերերի սակարկության արդյունքը⁶:

ԱԶՂԵՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐԶԻ ԵՎ ԶԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ՎՐԱ

Արհմիության պաշտպանները հայտարարում են, որ իրենք բարձրացրել են իրական աշխատավարձը և օգուտ են բերել աշխատողներին: Քննադատներն այն կարծիքին են, որ աշխատավարձի բարձրացման հետևանքն են բարձր գործազրկությունը, զնաճը և ռեսուրսների աղավաղված բաշխումը: Որո՞նք են փաստերը:

ԱՐՅՄԻՈՒԹԵՆԱՑՈՒՄԸ ԱՐԴՅՈ՞Ք ԲԱՐՁՐԱՑՐԵԼ Է ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ

Եկեք սկսենք հարաբերական աշխատավարձի վրա արհմիության ազդեցության դիտարկումից: Տնտեսագետներն արհմիությունների տնտեսական ազդեցությունը գնահատել են՝ դիտարկելով արհմիութենացված և չարհմիութենացված արտադրաճյուղերում տրվող աշխատավարձերը: Այս վերլուծությունների հիման վրա տնտեսագետները հանգել են այն եզրակացությանը, որ արհմիության մեջ ընդգրկված աշխատողները արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողների համեմատությամբ ստանում են միջին հաշվով 10-ից 15 տոկոսով բարձր աշխատավարձ: Հյուրանոցի աշխատողների և վարսավիրների դեպքում այդ տարբերությոնը արհամարհելի փոքր մեծություններից տատանվում է մինչև 25-ից 30 տոկոսով բարձր վաստակները հմուտ շինարարների կամ ածխահատների պարագայում: Արդյունքների ստացված պատկերից հետևում է, որ աշխատավարձը բարձրացնելիս արհմիությունը ամենացածր արդյունավետությունն է դրսևորում այն դեպքում, երբ աշխատանքի առաջարկը մենաշնորհի ենթարկելը և արտադրաճյուղի մուտքը վե-

⁶ Աշխատող-կառավարչություն սակարկությունների նման իրավիճակները VIII գլխում վերլուծված խաղերի տեսության առարկան են: Կոլեկտիվ սակարկության տեսական անորոշությունը հետևում է խաղերի տեսության հետևյալ արդյունքից, երկու հոգու չհամագործակցված խաղը ընդհանուր առմամբ միակ ելք չունի: Ավելի շուտ՝ ինչպես պատերազմի և գործադուլների դեպքում, արդյունքը կախված է շատ գործոններից, ինչպիսիք են՝ սակարկության գործությունը, սակարկողի հեղինակությունը, խաղկանքի դիմելու ունակությունը և նույնիսկ յուրաքանչյուր կողմի պատկերացումը հակառակորդի ուժի մասին:

րահակելը (ինչպես վարսավիրների դեպքում) գերազույն ջանքեր են պահանջում:

Սեկ այլ մոտեցում քննարկում է առանձին աշխատողների աշխատավարձը՝ ճշգրտելով ըստ աշխատողի բնութագրերի և հաշվի առնելով, թե աշխատողը արհմիութենական՝ աշխատատեղ է զբաղեցնում, թե՞ ոչ արհմիութենական: Օուլի Աշենֆելտերը (Փրինստոնի համալսարան) 1967-1975 թվականներին համաման հետազոտություն է կատարել աշխատողների մի խմբի վերաբերյալ: Յուրաքանչյուր աշխատողի սեռի, ռասայի, կրթության և այլ անհատական բնութագրերի ազդեցությունը հաշվի առնելով՝ նա հայտնաբերել է, որ արհմիություններում միավորված աշխատողները 1970-ական թվականների կեսերին 17 տոկոսով ավելի բարձր աշխատավարձ էին ստանում, քան արհմիության մեջ չմիավորվածները: Բացի դրանից, Աշենֆելտերը հայտնաբերել է, որ արհմիության անդամ սևամորթ տղամարդիկ, աշխատավարձի նույնիսկ ավելի մեծ տարբերություն էին ստանում, քան մյուս խմբերը: Աշխատավարձի տարբերությունը սպիտակամորթ տղամարդկանց 16 տոկոսի դիմաց սևամորթ տղամարդկանց համար կազմել էին 23 տոկոս:

Վերջին հարցը վերաբերում է արհմիության ազդեցությանը «ընդհանուր հավասարակշռության» վրա: Դիտարկենք մի տնտեսություն, որն ունի աշխատողների տարբեր խմբեր (արհմիությանը պատկանող և չպատկանող), ինչպես նաև արտադրության այլ գործոններ (օրինակ՝ արտադրամիջոցներ): Դժուր իշխանությամբ օժտված արհմիությունն ինչպե՞ս կազդի *բոլոր* գործոնների միջև եկամտի բաշխման վրա: Այս հարցին պատասխանելը շատ դժվար է, բայց փորձով ստուգված և անսպասելի պատասխանը տվել են տնտեսագետներ Դարի Ջոնսոնը և Փիտր Միսկովսկին: Օգտագործելով ընդհանուր հավասարակշռության պարզեցված մոտեցումը՝ նրանք հանգել են այն եզրակացության, որ արհմիությունը եկամուտը վերաբաշխում է ոչ թե արտադրամիջոցների տերերից դեպի աշխատողները, այլ չմիավորված աշխատողներից դեպի միավորված աշխատողները: Այլ կերպ ասած՝ երբ արհմիության մեջ ընդգրկված աշխատողների աշխատավարձը արհմիության մենաշնորհային իշխանության շնորհիվ բարձրացվում է, շահույթները հիմնականում պահպանվում են, քանի որ գները նույնպես աճում են, իսկ արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողների իրական աշխատավարձը բարակում է:

Չանընդհանուր ազդեցություններ: Բայց արհմիությունները կարո՞ղ են ամբողջ տնտեսությանը հանգեցնել ավելի բարձր իրական աշխատավարձի: Տվյալների մեծ մասը ցույց է տալիս, որ՝ ոչ: Ազգային եկամտի այն մասը, որ գնում է աշխատողների (ներառյալ ինքնազբաղվածությունը), վերջին տասնամյակների ընթացքում քիչ է փոխվել: Եթե աշխատանքի բաժնի կրած պարբերաշրջանային ներգործությունները հաշվի չառնենք, ապա Միացյալ Նահանգներում իրական աշխատավարձի մակարդակի վրա արհմիութենացման որևէ նշանակալի ազդեցություն չենք հայտնաբերի: Արհմիութենական հզոր կառույցներ ունեցող եվրոպական երկրների փորձը ցույց է տալիս, որ երբ արհմիություններին հաջողվում է բարձրացնել անվանական աշխատավարձի դրույքը, ապա նրանք երբեմն շարժման մեջ են դնում աշխատավարձ-գին գնաճային պարույրի մեխանիզմը, որի հետևանքով իրական աշխատավարձը չնչին կամ ոչ տևական ազդեցություն է կրում: Ավելին՝ տնտեսության պատմությունը ցույց է տալիս, որ երբ գնաճը թափ է առնում, կառավարություններն ու կենտրոնական դրամատները հաճախ վարում են տնտեսական գործունեությունը թուլացնելու քաղաքականություն, որը հանգեցնում է ոչ թե ավելի բարձր իրական աշխատավարձի, այլ ավելի բարձր գործազրկության:

ԱՁԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԶԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ՎՐԱ

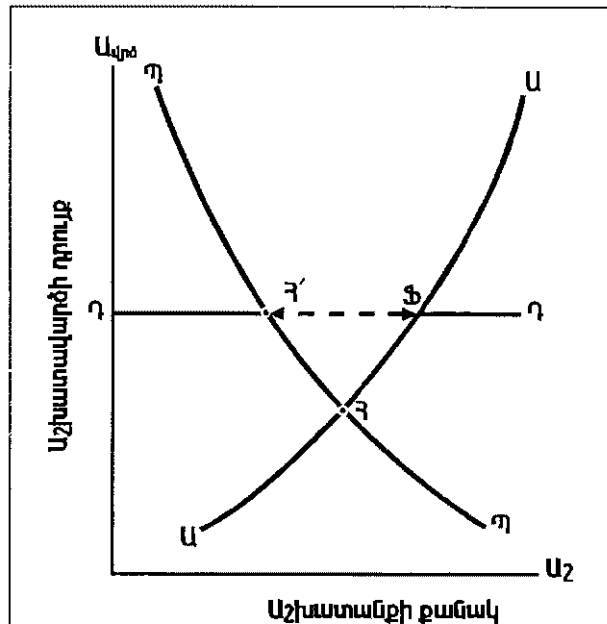
Եթե արհմիությունները աշխատավարձի ընդհանուր մակարդակի վրա չեն ազդում, ապա դա ենթադրում է, որ նրանք հիմնականում ազդում են *հարաբերական* աշխատավարձի վրա: Այսինքն՝ արհմիութենացված արտադրաճյուղերի աշխատավարձերն աճում են ոչ արհմիութենացված արտադրաճյուղերի համեմատությամբ: Ավելին՝ զբաղվածությունը հակում ունի փոքրանալու արհմիութենացված ճյուղերում և մեծանալու ոչ արհմիութենացված ճյուղերում:

Չետկանցի սպասում: Որոշ տնտեսագետներ այն կարծիքին են, թե առանձին հատվածներում արհմիության կողմից արհեստականորեն աշխատավարձի տարբերության ստեղծումը գործազրկության գլխավոր պատճառն է: Նրանք շեշտում են երկու մեխանիզմ: Առաջինը *սպասողական գործազրկությունն է*: Երբ աշխատողներն ազատվում են բարձր վարձատրվող աշխատանքից, նրանք կարող են գործազրկության ապահովագրություն

ամ լրացուցիչ նպաստներ ստանալ: Այս նպաստները նույնիսկ կարող են գերազանցել տնտեսության այլ հատվածներում ձեռք բերվող մաքուր աստակը, ինչպես, օրինակ՝ ծառայությունների ոլորտում: Այսպիսի աշխատողները կարող են գեադասել սպասել հետևանքի՝ ավելի բարձր վճարող արդյունաբերական ձեռնարկության կողմից: րանք գործազուրկներ են, բայց այլ արտադրությունների դրույքներով չեն ցանկանում աշխատել:

Պասական գործազրկություն: Մտահոգության լրկրող առարկան այն է, որ արհմիություններն է կառավարության քաղաքականությունը իրաան աշխատավարձը հասցրել են արհեստական արժր մակարդակների՝ ստեղծելով աշխատանի հավելյալ առաջարկ և այսպես կոչված *դասական գործազրկություն*:

Այս դեպքը պատկերված է նկար 11-4-ում: Ենադրեմք, թե արհմիությունն աշխատավարձը $\mathcal{R}$ ետին համապատասխանող հավասարակշիռ ուկայական մակարդակից հասցրել է ավելի արժր իրական աշխատավարձի $\mathcal{R}'$ մակարդակին: րնուհետև, եթե աշխատանքի առաջարկն ու պաանջարկն ընդհանուր առմամբ անփոփոխ են, աայա $\mathcal{R}'$ -ից մինչև $\mathcal{B}$ կետը ձգվող սլաքը կներկայացի այն աշխատողների թիվը, որոնք ցանկանում են աշխատել $\mathcal{R}$ աշխատավարձով, բայց չեն կարողաում աշխատանք գտնել: Սա կոչվում է դասական գործազրկություն, որովհետև շատ բարձր իրաան աշխատավարձի արդյունք է: Տնտեսագետերը դասական գործազրկությունը հակադրում են հաճախ քեյնզյան անվանվող գործազրկությանը, որն առաջանում է գործարար պարբերաշրանների ժամանակ և անբավարար ընդհանուր պահանջարկի հետևանք է: Շատ բարձր իրական աշխատավարձի հետևանքները զգացվեցին 1990 վականին՝ Գերմանիայի տնտեսական վերամիաորումից հետո: Տնտեսական միավորումը Արևելան Գերմանիայում աշխատավարձը հաստաաագրեց մի մակարդակի վրա, որը, ըստ գնահաակականների, երկու անգամ ավելի բարձր էր, քան ա կքիսեր աշխատանքի սահմանային արդյունքի ասույթից: Արդյունքն Արևելյան Գերմանիայում ասական գործազրկության մակարդակի աճն էր 989 թվականի համարյա զրոյից, մինչև 1991 վականի վերջի ավելի քան 20 տոկոսը⁷:



Նկար 11-4. Չափազանց բարձր իրական աշխատավարձը առաջացնում է դասական գործազրկություն

Եթե արհմիությունն իրական աշխատավարձն ամբողջ տնտեսության մեջ դարձնում է չափազանց բարձր, ձեռնարկությունների պահանջարկը դառնում է $\mathcal{R}'$, մինչդեռ աշխատողների առաջարկը $\mathcal{B}$ կետում է: $\mathcal{R}'$ -ից մինչև $\mathcal{B}$ կետը եղած սլաքը ներկայացնում է դասական գործազրկությունը: Գործազրկության այս աղբյուրն առանձնապես կարևոր նշանակություն ունի, երբ երկիրը չի կարողանում ազդել գների մակարդակի կամ արտադրության փոխանակման դրույքի վրա. այն տարբերվում է անբավարար ամբողջական պահանջարկի հետևանքով առաջացած գործազրկությունից:

Այս վերլուծությունից հետևում է, որ երբ երկիրը զամվում է այնպիսի իրական աշխատավարձերի, որոնք չափազանց բարձր են, կարող է մեծ գործազրկություն առաջանալ: Գործազրկությունը չի արձագանքի ընդհանուր ծախսերը մեծացնելու ավանդական մակրոտնտեսական քաղաքականությանը, ավելի շուտ՝ կպահանջի կիրառել այնպիսի միջոցներ, որոնք իջեցնում են իրական աշխատավարձը:

ԱՆԿՄԱՆ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ

Այս գլխում ցույց տվեցինք, թե արհմիություններն այս դարի ընթացքում ինչպես դարձան օրինական, թե դարասկզբին ինչպես արագ աճեցին, ինչպես նրանք տնտեսական ուժը նվազեց ֆիզի-

⁷ Միավորման շուրջը կատարվող իրադարձությունների մի սքանչելի ուսումնասիրություն է պարունակում Ջորջ Ավերլոֆի, Էնդրյու Ռոուզի, Ջանետ Ելենի և Յելգա Յետեմիուսի գիրքը՝ «Germany in From the Cold», *Brookings Papers on Economic Activity*, 1991, 1:

կական աշխատանք կատարողների քիվը նվազելու և այն պատճառով, որ ապակարգավորումն ու արտաքին մրցակցությունը գործարարություններին պայքարի մղեցին արհմիության իշխանության դեմ:

Արհմիության արևի այս խավարումը ի՞նչ է կանխագուշակում աշխատանքի 1990-ական թվականների շուկաների համար: Ռիչարդ Ֆրիմանը (Հարվարդի համալսարան) արհմիութենական շարժման անկման հասարակական նշանակության վերաբերյալ արտահայտում է հետևյալ մտորումները:

Որո՞նք են արհեստակցական միությունների համեմատաբար թույլ շարժման տնտեսական հետևանքները: Արհմիութենականության մենաշնորհային «դեմքի» հեռանկարի առումով՝ կարելի է սպասել, որ անկումը կփոքրացնի ռեսուրսների՝ արհմիութենականությունից բխող մենաշնորհային սխալ բաշխումը... ինչպես նաև կնվազեցնի արհմիության մեջ ընդգրկված աշխատողների աշխատավարձի առավելությունը: Սյուս

կոդմից, սակայն, արհմիությունների ազդեցության թուլանալը կարող է վատ անդրադառնալ ուժեղ արհմիությունների այնպիսի դրական մեծաթիվ ազդեցությունների վրա, ինչպիսիք են՝ աշխատողների վաստակների ավելի փոքր տարբերությունները, աշխատանքից ազատվելու փոքրաթիվ դեպքերը և արհմիութենացված ձեռնարկության ավելի բարձր արտադրողականությունը, որը կապված է ծախքերը փոքրացնելու պահանջով արհմիության կողմից կառավարության վրա գործադրվող ճնշման հետ: Երբ անխափան միացյալ կազմակերպության վիճակը և հարաբերությունները արտադրանյութում վատացան, արհմիութենացված ածխահանքերի արտադրողականությունը կտրուկ ընկավ: Արհմիութենական շարժումը թուլանալու հասարակական լայնածավալ հետևանքները կերևան միայն ապագայում ⁸:

⁸ Richard B. Freeman, «The Evolution of the American Labor Market, 1948-80», in Martin Feldstein (ed.) *The American Economy in Transition* (University of Chicago Press, Chicago 1980), p. 372.

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Ամերիկյան արհմիութենական շարժումը

1. Արհմիություններն Ամերիկայի տնտեսության մեջ կարևոր, բայց հետզհետե նվազող դեր են խաղում թե՛ անդամակցության և թե՛ ազդեցության առումով: Ներկայումս նրանց կառուցվածքը եռաշերտ է. (1) *տեղական* արհմիություններ, (2) *ազգային* արհմիություններ և (3) արհմիությունների *դաշնություն* (ԱԱԴ-ԱԿՀ), որոնցից առաջին երկուսը առավել կարևորներն են:
2. 1900-ական թվականների սկզբին արդեն կազմավորվել էր դաշնային, ապաքաղաքական գործարար արհմիությունների տիպական ամերիկյան հիմնատեսակը: 1935 թվականից սկսած ԱԿՀ-ն, իսկ հետագայում նաև ԱԱԴ-ն այդ հիմնատեսակը վերափոխեցին ավելի շուտ զանգվածային արտադրության բոլոր ճյուղերի *արդյունաբերական* արհմիությունների և ոչ թե միայն որակավոր աշխատողների *արհեստակցական* միությունների:
3. ԱՀԱԽ-ի կողմից անցկացված ընտրությունների միջոցով բանվորների խմբի անունից արհմիությունը որպես սակարկությունների բացառիկ գործակալ ճանաչելուց հետո կառավարչությունն ու արհմիության ներկայացուցիչները պայմանագիր կնքելու նպատակով հավաքվում են կոլեկտիվ սակարկությունների: Նման համաձայնագրերը, որպես կանոն, պարունակում են աշխատավարձին, ոչ դրամական լրավճարին և աշխատանքային կանոններին վերաբերող դրույթներ:
4. Մինչև 1930-ական թվականների կեսերը արհմիությունների նկատմամբ անհաշտ ընդդիմություն կար: Սակայն կառավարության վերաբերմունքը փոխվեց՝ նմարը թեքելով կոլեկտիվ սակարկություններին սատարելու կողմը, և Վազների օրենքի ընդունումից հետո (1935) արդյունաբերության արտադրանյութերի մեծ մասը արհմիութենացվեց: Դրա արդյունքում

բռնությունը նվազեց, սակայն արհմիության և կառավարության կոլեկտիվ սակարկությունները մնացին նույնքան եռանդուն:

5. II համաշխարհային պատերազմից հետո գործադուլները պակասեցին: Փետուրե բարձի (կամ աշխատանքը թեթևացնելու) գործելակերպը անկում ապրող շատ արտադրաճյուղերի արտադրողականության բարձրացման հիմնական խոչընդոտն է: Ներկայումս արհմիություններին սպառնացող ամենամեծ վտանգը գալիս է ոչ արհմիութենացված ձեռնարկություններից, ներմուծվող ապրանքներից և ապակարգավորված նոր արտադրաճյուղեր՝ այլ ձեռնարկությունների մուտք գործելուց: Այս ուժերը՝ պահպանողական քաղաքական մթնոլորտի հետ միասին, հանգեցրել են արհմիության տնտեսական և քաղաքական իշխանության նշանակալի անկման:

Բ. Անկատար մրցակցության ազդեցությունը աշխատավարձի վրա

6. Արհմիությունն աշխատավարձի վրա ազդում է. (ա) սահմանափակելով աշխատանքի առաջարկը, (բ) սակարկելով չափօրինակային աշխատավարձի համար, (գ) վարելով այնպիսի քաղաքականություն, որի նպատակը արտադրողականությունը կամ աշխատանքի պահանջարկը դեպի վեր տեղաշարժելն է և (դ) հակազդելով գործատուների սակարկելու մենաշնորհային իշխանությանը (այսինքն՝ այսպես կոչված մենագնորդներին):

Այս տարբեր մեթոդներն ունեն մեկ կարևոր ընդհանրություն՝ իրական աշխատավարձը գերիշխող շուկայական մակարդակից վեր բարձրացնելու համար արհմիությունները, որպես կանոն, պիտի կանխեն այլ ձեռնարկությունների մուտքը կամ արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողների մրցակցությունը: Այս նպատակին են ծառայում արտաքին առևտրի սահմանափակումների համար ծնշում գործադրելը, կարգավորումը և մասնագիտությունների թույլատրագրումը:

7. Տնտեսագիտական տեսությունը պնդում է, որ գոյություն չունի կոլեկտիվ սակարկության մեկ եզակի ելք: Երկկողմ մենաշնորհը կամ կառավարչություն-արհմիություն սակարկությունը (ինչպես պատերազմը կամ երկամծ խաղերը) տեսականորեն անորոշ լուծում ունեն:
8. Պարզվում է, որ արհմիություններն իրենց անդամների աշխատավարձը արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողների աշխատավարձի համեմատությամբ իսկապես բարձրացրել են: Ուսումնասիրությունների տված գնահատականների համաձայն միևնույն բնութագրերն ունեցող աշխատողների դեպքում արհմիության անդամները միջինը 10-ից 30 տոկոսով բարձր աշխատավարձ են ստացել, քան արհմիության մեջ չընդգրկվածները: Հնարավոր է, որ արհմիության շնորհիվ ձեռք բերված այս տարբերությամբ վերջին տասնամյակում բարձր գործազրկության և չմիավորված աշխատողների մրցակցության հետևանքով նվազած լինի:
9. Թեպետ արհմիությունը կարող է բարձրացնել իր անդամների աշխատավարձը, նա, հավանաբար, ամբողջ երկրի առումով չի մեծացնում իրական աշխատավարձը կամ աշխատողների բաժինը: Ավելի շուտ՝ մեծացնում է արհմիության անդամների գործազրկությունը, որոնք բարձր վճարվող աշխատանքից ազատվելուց հետո գերադասում են սպասել հետկանչի, քան

թե տեղափոխվել այլ արտադրաձյուղ կամ անցնել ավելի ցածր վճարվող աշխատանքի: Իսկ անձկուն գներով երկրում չափազանց բարձր իրական աշխատավարձը կարող է առաջացնել դասական գործազրկություն:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Արհմիությունների պատմությունն ու վարքը

ԱԱԴ-ԱԿՀ
գործարար և քաղաքական արհմիություններ
Վազների օրենք, ԱՀԱԽ
կոլեկտիվ սակարկության համաձայնագիր

Արհմիությունների ազդեցություն

աշխատավարձի չափօրինակային դրույթ
արհմիությունների կողմից աշխատավարձը բարձրացնելու չորս ուղիներ
արհմիությունները որպես մենաշնորհներ

մենագնորդ մուտքի վերահսկողություն արհմիության կողմից
արհմիության ազդեցությունն իրական աշխատավարձի վրա
սպասողական և դասական գործազրկություն

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Քննարկեք արհմիության տնտեսական կառուցվածքը: Արհմիություններն ինչպե՞ս կարող են իրականացնել իրենց մենաշնորհային իշխանությունը:
2. Ոստիկանությունը արդյոք պե՞տք է գործադուլի իրավունք ունենա: Իսկ ածխահատները: Ձինվորները: Ամե՞ն ոք: Որև՞ե մե՞կը:
3. Արհմիությունը կողմնակից է նվազագույն աշխատավարձի վերաբերյալ օրենքներին, որոնք հիմնականում կիրառվում են չքավոր, արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատողների նկատմամբ: Ելնելով X գլխում նկարագրված հատվածավորված շուկաներում գործող խտրականության սկզբունքից, ավելի բարձր նվազագույն աշխատավարձի դեպքում ավելի քի՞չ, թե՞ ավելի շատ միավորված աշխատող կպահանջվի: Կարո՞ղ է չքավորները և որակավորում չունեցող աշխատողները տուժեն՝ դուրս մղվելով շուկայից, եթե նվազագույն աշխատավարձը լինի շատ բարձր:
4. Կոլեկտիվ սակարկությունները պարունակում են թե՛ համագործակցության և թե՛ հակամարտության տարրեր: Թվարկեք պայմանագրի այն տարրերը, որոնք կարող են համագործակցության արդյունք լինել: Թվարկեք նաև հակամարտության տարրերը: Արհմիություն-կառավարչություն սակարկություններում համագործակցության տարրերի առկայությունը արդյոք կարո՞ղ է պարզաբանել, թե ինչու արտաքին իրավարարների կողմից աշխատանքային

պայմանագրի հարկադրական իրավարարությունը միշտ չէ, որ լավագույն լուծումն է:

5. Բառերով և առաջարկ-պահանջարկ գծապատկերի օգնությամբ բացատրեք աշխատանքի տվյալ շուկայում հետևյալ ազդակներից յուրաքանչյուրի ներգործությունը աշխատավարձի և զբաղվածության վրա.
 - ա) Արհմիութենացված որմնադիրների վրա, որմնադիրների արհմիությունը սակարկել է հօգուտ ավելի ցածր աշխատանքային ցուցանիշի՝ ժամում 26 աղյուսի փոխարեն շաբել 20 աղյուս:
 - բ) Օդաչուների վրա, օդուղիների ապակարգավորումից հետո ոչ արհմիութենացված օդուղիները, ինչպիսին Քոնտինենտալն է, շուկայի իրենց բաժինը մեծացրին 20 տոկոսով:
 - գ) Բժիշկների վրա, շատ նահանգներ սկսեցին թույլատրել, որ բուժքույրերին վստահվի բժշկի պատասխանատվության ավելի մեծ բաժին:
 - դ) Ամերիկայի ավտոմեքենաշինարարների վրա, ճապոնիան համաձայնել է սահմանափակել ավտոմեքենաների արտահանումը Միացյալ Նահանգներ:
 - ե) Պողպատագործների վրա, բանակցությունների արդյունքում պողպատագործների միացյալ արհմիությունն իր անդամների չափօրինակային աշխատավարձը արդյունաբերության միջին աշխատող աշխատա-

վարձի համեմատությամբ բարձրացրեց 30 տոկոսով:

Եթե դուք արհմիության ղեկավար լինեիք, արդյոք ձեր ուշադրությունը կկենտրոնացնեի՞ք (ա) մի արտադրաճյուղի վրա, որն ունի մեծաթիվ մանր ձեռնարկություններ և մուտքի ու ելքի ազատություն, թե՞ (բ) կարգավորվող մենաշնորհային ձեռնարկության վրա, որին թույլատրված է գնորդում կատարել միջին ծախքի հիման վրա, և որի արտադրանքը խիստ ոչ առածգական պահանջարկ ունի: Ձեր դատողությունները հիմնավորե՞ք՝ ելնելով արհմիության կողմից աշխատավարձը բարձրացնելու ուղիներից:

Բացի պաշտոնական արհմիություններից, գոյություն ունեն մաս շատ «քվազիարհմիություններ», որոնց գործունեության հետևանքը աշխատատեղերը միայն իրենց անդամներին վերապահելն է: Օրինակ՝ նահանգային թույլատրագրումը բժշկությամբ և փաստաբա-

նությամբ զբաղվելու իրավունք է տալիս միայն նրանց, ովքեր խիստ քննություն են անցել, որոշ համալսարաններ թույլ են տալիս դասախոսական աշխատանքի անցնել միայն նրանց, ովքեր գիտական աստիճան ունեն, որոշ նահանգներում սոցիալական ոլորտի աշխատողները պահանջում են, որ աշխատել թույլատրվի միայն նրանց, ովքեր նահանգային վկայական ունեն, բժիշկները փորձել են սահմանափակել բուժական մերսմամբ զբաղվողների բժշկական գործունեությունը:

Կիրառելով առաջարկի և պահանջարկի վերլուծությունը՝ բացատրե՞ք, թե ինչու նման գործողությունները հակված են սահմանափակելու առաջարկը և բարձրացնելու այսպիսի մասնագիտությունների գինը: Պահանջարկի ինչպիսի՞ պայմանների դեպքում այս սահմանափակումները կբարձրացնեն համապատասխան մասնագիտությունների բերած եկամուտները:

ՀՈՂԸ, ԲՆԱԿԱՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐԱՄԻՋՈՑՆԵՐԸ

Այն առաջին քարի մեջ, որ (մարդը) նետում է վայրի կենդանիներին հետապնդելիս, այն առաջին ծողի մեջ, որ նա վերցնում է՝ ծառից գցելու իրեն անհասանելի պտուղը, մենք... տեսնում ենք արտադրամիջոցների ծագումը:

Robert Torrens, *An Essay on the Production of Wealth* (1821)

Այսպիսով մենք վերլուծեցինք արտադրության գործոնների պահանջարկի ընդհանուր տեսությունը և աշխատանքի շուկայի նկատմամբ նրա կիրառությունը: Այս գլխում կանդրադառնանք աշխատանքից տարբեր հիմնական ներդրանքներին՝ հողին ու արտադրամիջոցներին: Հողը և արտադրամիջոցները ունեն շատ ընդհանուր գծեր: Շուկայական տնտեսությունում երկուսն էլ ինչ-որ մեկի սեփականությունը հանդիսացող տնական միջոցներ են: Դրանք կարող են գնվել ու վաճառվել շուկայում կամ էլ որոշ ժամանակով «վարձով տրվել»:

Հողի և արտադրամիջոցների ամենակարևոր տարբերությունն այն է, որ հողը արտադրված գործոն չէ, իսկ արտադրամիջոցները տնտեսության արտադրանք են՝ կուտակված մարդկանց քրտնաջան աշխատանքի ու խնայողության շնորհիվ:

Որևէ ժամանակակից տնտեսության մասին (լինի կապիտալիստական, թե սոցիալիստական, առաջավոր, թե թերզարգացած) ամբողջական պատկերացում կազմելու համար անհրաժեշտ է գնահատել հողի և արտադրամիջոցների դերը տնտեսական աճի մեջ:

Ա. ՀՈՂԸ, ԲՆԱԿԱՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԸ ԵՎ ՎԱՐՁԱՎՃԱՐԸ

Սկսում ենք այն գործոնների ուսումնասիրումը, որոնց առաջարկը հաստատագրված է՝ ներառյալ հողն ու բնական ռեսուրսները: Առանձնահատուկ ուշադրություն կդարձնենք, թե շուկայում ինչպես է որոշվում հաստատագրված առաջարկ ունեցող գործոնի *վարձավճարը*: Կտեսնենք նաև, որ վարձավճար չգանձելը կարող է հանգեցնել ընդհանուր սեփականության ռեսուրսների (օրինակ՝ մթնոլորտի կամ օվկիանոսի ձկների) չափից ավելի օգտագործմանը հասարակության կողմից:

ՎԱՐՁԱՎՃԱՐԸ ՈՐՊԵՏ ՀԱՍՏԱՏԱԳՐՎԱԾ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՀԱՏՈՒՅՑ

Հողի առանձնահատկություններից մեկն այն է, որ, ի տարբերություն այլ գործոնների, նրա առաջարկը որոշվում է ոչ տնտեսական ուժերով: Սովոր-

աբար հողի քանակն անհնար է մեծացնել ի պատասխան բարձր գների կամ փոքրացնել ի պատասխան ցածր գների: Իհարկե, երբեմն կարելի է հողատարածք ստեղծել ցամաքեցման միջոցով, իսկ երբեմն էլ հողի ու ժառանգման հետևանքով կարող է նրա բերքատվությունը խիստ նվազել, սակայն հողի առաջարկի լիովին հաստատագրված լինելը կարելի է ընդունել որպես նրա բնորոշ առանձնահատկություն: Դասական տնտեսագետները հողը բնութագրել են որպես «բնության առաջնային ու անսպառ պարգև», որի ամբողջ առաջարկը՝ ըստ սահմանման, հաստատագրված է կամ բացարձակ ոչ առաձգական: Սա նրբորեն արտահայտված է Ուիլ Ռոջերսի հետևյալ սրամիտ խոսքում. «Հողը լավ ներդրում է. բայց այլևս ոչ ոք այդպիսի ներդրում չի անում»:

Նախորդ դարի դասական տնտեսագետները նման հաստատագրված գործոնի գնի համար կի-

րառել են վարձավճար, իսկ երբեմն էլ «զուտ տնտեսական վարձավճար» հասկացությունը: Վարձավճար հասկացությունը կիրառելի է հաստատագրված առաջարկ ունեցող ցանկացած գործոնի համար: Լեոնարդո դա Վինչին նկարել է միայն մեկ *Մոնա Լիզա*, և դրա ժամանակավոր օգտագործման համար դուք ստիպված կլինեք վարձավճար տալ: Եթե դուք ցանկանայիք ձեր նպատակին ծառայեցնել այնպիսի նշանավոր կատարողների արվեստը, ինչպիսիք են Յուդիթի Գոլդբերգն ու Ջեյմս Թեյլորը, ապա դուք պետք է վարձավճար տայիք նրանց տաղանդից օգտվելու համար:

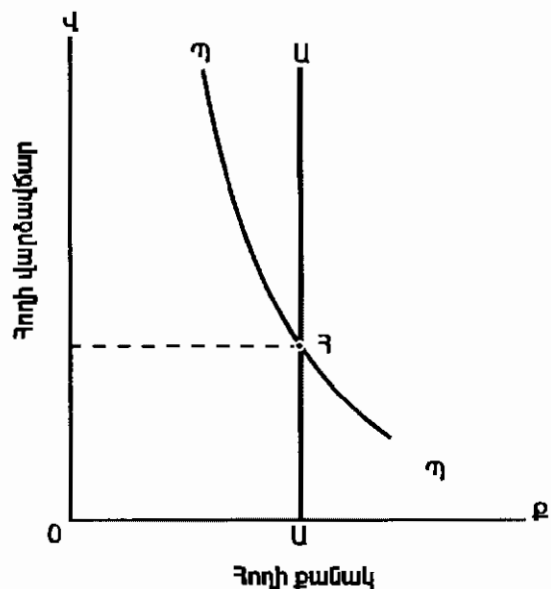
Արտադրության եզակի գործոններից օգտվելու համար ամեն մի վճարում վարձավճար է:

Շուկայական հավասարակշռություն: 12-1 նկարում ցույց է տրված հողի առաջարկի կորը, որը առաջարկի հաստատագրված լինելու պատճառով բացարձակ ոչ առածգական է: Պահանջարկի և առաջարկի կորերը հատվում են հավասարակշռության Q կետում: Հողի վարձավճարը պետք է ձգտի հենց այս գործոնային գնին: Իսկ ինչո՞ւ:

Եթե վարձավճարը հավասարակշռության գնից բարձրանար, ապա բոլոր ձեռնարկությունների կողմից պահանջվող հողի քանակը ավելի քիչ կլիներ, քան հողի առաջարկվող քանակը: Որոշ սեփականատերեր ընդհանրապես ի վիճակի չէին լինի վարձակալության տալու իրենց հողը: Նրանք ստիպված կլինեին այդ հողը առաջարկել ավելի ցածր գնով և այդպիսով կիջեցնեին վարձավճարը: Համանման պատճառներով վարձավճարը չէր կարող երկար ժամանակ հավասարակշռության կետից ցածր մնալ: Այլապես չբավարարված ձեռնարկությունների կողմից առաջարկվող գները գործոնային գնին կստիպեին կրկին բարձրանալ դեպի հավասարակշռության մակարդակը: Սխալ մրցակցային գնի դեպքում, երբ պահանջվող հողի ընդհանուր քանակը հավասար է հաստատագրված առաջարկին, շուկան չգտնվի հավասարակշռության վիճակում:

Ասում են, թե արտադրության գործոնը, ինչպիսին եգիպտացորենի դաշտն է, զուտ տնտեսական վարձավճար է վաստակում՝ (1) եթե նրա ընդհանուր առաջարկը հաստատագրված է կամ բացարձակ ոչ առածգական և, (2) եթե այդ գործոնը այլ նպատակներով, ասենք՝ բամբակի արտադրության համար, չի օգտագործվում: Դավիթ Բեկարդոն՝ Ադամ Սմիթի արժանի հետևորդը և ձգլիայուն, 1815 թվականին նշել է, որ նման ոչ

Վարձավճարի որոշումը մրցակցության պայմաններում



Նկար 12-1. Հաստատագրված հողը պետք է օգտագործվի անկախ ստացվելիք վաստակից

«Վարձավճարը», որը երբեմն կոչվում է նաև «զուտ տնտեսական վարձավճար», բնութագրվում է բացարձակ ոչ առածգական առաջարկով: Վարձավճարը որոշելու համար մեկ կորով պետք է բարձրանալ մինչև գործոնային պահանջարկի կորի հետ հատվելը: Բացի հողից, վարձավճարին վերաբերող նկատառումները կարելի է կիրառել նավթի և ոսկու հարուստ հանքերի սեփականության, յոթ ռոնաչայի հասակ ունեցող բասկետբոլիստների և հաստատագրված առաջարկ ունեցող ցանկացած այլ բանի նկատմամբ:

առածգական առաջարկ ունեցող գործոնը կարող է նկարագրվել հետևյալ կերպ.

Իրականում ճիշտ չէ այն միտքը, թե եգիպտացորենի գինը բարձր է եգիպտացորենի դաշտի բարձր գնի պատճառով: Փաստորեն հակառակ պնդումն ավելի մոտ է ճշմարտությանը: Եգիպտացորենի դաշտի գինը բարձր է, քանի որ բարձր է եգիպտացորենի գինը: Քանի որ հողի առաջարկը ոչ առածգական է, ապա հողը միշտ կօգտագործվի ամենի համար, ինչը մրցակցությունն է որոշում: Այսպիսով հողի արժեքը լիովին ածանցվում է ապրանքի արժեքից և ոչ թե ընդհակառակը:

ՎԱՐՉԱԿԱՐԵԿ ԵՎ ԾԱԽՔԵՐԸ

Տնտեսագետները հաճախ ավելի հեռուն են գնում՝ ասելով, թե «վարձավճարը չի մտնում արտադրության ծախքերի մեջ»: Այստեղ ծշնարտության հատիկ կա, սակայն դա վտանգավոր տրամաբանություն է: Եթե դուք լինեիք եգիպտացորեն արտադրող ագարակագործ, ապա, անշուշտ, ստիպված կլինեիք վճարել հողատիրոջը, ինչպես ամեն ոք: Եվ դուք, իհարկե, վարձավճարը կընդգրկեիք ձեր արտադրության ծախքերի մեջ, իսկ եթե վարձավճարը չկարողանայիք վճարել, ի վերջո կհայտնվեիք դատարանում:

Տեսակետի հարաբերականությունը: Այդ դեպքում ի՞նչ նկատի ունեն տնտեսագետները, երբ պնդում են, թե վարձավճարը չի մտնում արտադրության հասարակական ծախքերի մեջ: Դրանով նրանք ինչեղենում են, որ վարձավճարը հատույցն է մի այնպիսի գործոնի, որն ունի բացարձակ ոչ առածական առաջարկ, այսինքն՝ առաջարկվող քանակը ցանկացած գնի դեպքում ընդել կլինի: Հետևաբար, հողի վարձավճարը իրականում ուրուշվում է ապրանքի գնով և ոչ թե վարձավճարն է որոշում ապրանքի գինը:

Ծախսերին, հողի ծախքերի պարադոքսը կապված է մեր հին ախտյանի՝ բաղադրման սխալի հետ: Այն ամենը, ինչ արտադրության ծախք է համարվում ինչ-որ տեսակի հող օգտագործող անհատական ձեռնարկության համար, ողջ հասարակության համար կարող է լինել ընդամենը գներով որոշվող վարձավճար:

Սա նկատելի է հատկապես այն դեպքում, երբ հողը մասնագիտացված է, և միայն մեկ արտադրաճյուղ կարող է այն օգտագործել: Եթե ուրեք հողակտոր ոչ առածականորեն առաջարկվում է միայն մեկ արտադրաճյուղի և այլ կիրառություն չունի, ապա այդ հողակտորը կօգտագործվի, անկախ դրանից ստացվելիք վաստակից: Հետևաբար, ցանկացած փոքր ձեռնարկությունն նման հողակտորի հատույցը կդիտարկի որպես մյուս ծախքերի նման ծախք: Սակայն արտադրաճյուղերին ամբողջությամբ վերցրած դիտարկելիս, այնուամենայնիվ, պետք է ընդունել, որ հողի հատույցը գներով որոշվող վարձավճար է և ոչ թե գինը որոշող ծախք:

Եզրակացություն.

Վարձավճարը գին որոշող ծախք է, թե ոչ, կախված է դիտարկման տեսանկյունից: Այն ամենը, ինչ առանձին ձեռնարկության կամ արտադրաճյուղի կողմից դիտարկվում է որպես գին ո-

րոշող ծախք, ամբողջ տնտեսության առումով կարող է լինել ոչ առածական առաջարկ ունեցող գործոնի գուտ տնտեսական վարձավճար:

ՀԵՆՐԻ ՋՈՐՋԻ ՍԵՆԱՀԱՐԱԿԻ ԸՆԹԹՈՒՄԸ.

ՀՈՒԻ ՀԱԿԵՆՈՒՐԴԻ ՀԱՐԿՈՒՄ

Տասնիններորդ դարի վերջին Ամերիկայի քնակչության թիվը արագորեն աճում էր աշխարհի բոլոր ծայրերից կատարվող ներգաղթի շնորհիվ: Բնակչության աճին զուգընթաց ավելանում էր նաև օգտագործվող հողի քանակը: Հողի մրցակցային վարձավճարը բարձրանալու միտում ուներ: Սա բավականաչափ մեծ եկամուտներ բերեց նրանց, ովքեր բավականին հեռատես կամ պարզապես հաջողակ էին եղել՝ վաղորդք հող գնելով:

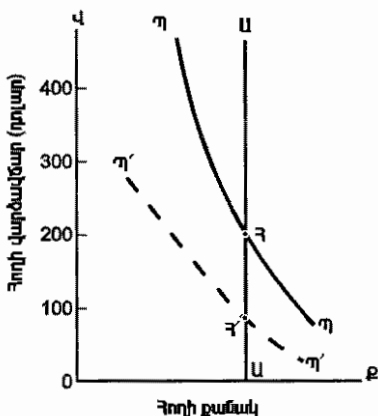
Իսկ ինչո՞ւ այդ հաջողակ հողատերերին պետք է թույլ տրվի հողից ստանալ նման «չվաստակած հավելումներ»,՝ հարցնում էին ոմանք: Մասնագիտությանը տալագրիչ Հենրի Ջորջը (1839-1897), որը մեծ ավանդ ունի տնտեսագիտության մեջ, այս զգացմունքային մտքերը ընդհանրացրեց մենահարկի շարժման մեջ: Այս շարժումը քարոզում էր բարձր հարկեր դնել հողի վարձավճարի վրա և մեկ դար առաջ ձեռք էր բերել զգալի թվով համախոհներ: Բայց այսօր հազիվ թե որևէ մեկը համոզում ամրն գրել մենահարկի շարժումը քարոզող այնպիսի մի համոզիչ ավետարան, ինչպիսին էր Հենրի Ջորջի՝ «Ժամանակին շատ գնալուն» (*Աղքատությունը և առաջընթացը*) գիրքը:

Ջորջյան շարժման առանցքային տնտեսական գաղափարը հողի հարկման և տնտեսական արդյունավետության փոխառնչության վերաբերող մի կարևոր դատողություն էր: Նրա իմունական միտքը հետևյալն էր.

Հողի գուտ վարձավճարը «հավելուրդի» բնույթ ունի, և դրա ծանր հարկումը ոչ կբուխացնի արտադրության խթանները, և ոչ էլ կվնասեցնի արտադրության արդյունավետությունը:

Տեսնենք, թե դա ինչու է այդպես: Ենթադրենք՝ առաջարկել ու պահանջարկը հանգեցնում են հողի վարձավճարի հավասարակշռության մի վիճակի, որը նկատ 12-20 տարեկանում է Հ կետով: Հիմա տեսնենք, թե ինչ կլինի, եթե կառավարությունը 50 տոկոսով հարկեր հողի բոլոր վարձավճարները: Ընդ որում, ուշադրություն դարձրեք այն փաստի վրա, որ շինությունների կամ բարեկարգումների վրա ուրեք հարկ չի դրվում: Այնպես դա որոշակիորեն բացասաբար կազդեր շինարարության ծավալների վրա: Հարկը սահ-

50 տոկոս հարկի ազդեցությունը հողի վարձավճարի վրա



ար 12-2. Հաստատագրված հողի հարկը կնւնւմ է հողատերերի վրա՝ կառավարութեան ընծոնելով զուտ տնտեսական վարձավճար ստանալու հնարավորություն

ստատագրված հողի հարկը հողօգտագործողների վրից վճարվող գները անփոփոխ է բողոնւմ Հ կեւմ, սակայն հողատերերի ստանալից վարձավճարը ազդեցունւմ է միջեւ Հ՝ կետը: Հողատերերն այդ ավելի ծր հատույցն ընդունելուց զատ ի՞նչ կարող են անել: ր տրամաբանությունն է ընկաւ Հներն Տորքի համալիների մենահարկի շարծան հիմքուն, որը նպատակ էր քաղաքացւան հետևանքով հողի բարծրացված երը ծառայեցնել հասարակության շահերին:

վունւմ է միայն հաստատագրված առաջարկ ցողը գյուղատնտեսական և քաղաքային հոտարածությունների վարձավճարի կամ եկամվրա:

Այդ հարկը սահմանելուց հետո հողի ընդհաի պահանջարկը չէր փոխվի: 12-2 նկարուն ղողար (*Ներառյալ* հարկը) գնի ղեպունւմ մարկչարունակեն պահանջել առաջարկվող ամջ հողը: Ուստի հողի հաստատագրված առալկին ղեպունւմ հողի օգտագործման շունկայալն գինը (*Ներառյալ* հարկը) պետք է լինի հաունախելին Հ կետուն:

Իսկ ի՞նչ է տեղի ունենուն հողատերերի սցած վարձավճարի հետ: Պահանջարկը և առաջարկվող քանակը մնացել են անփոփոխ, ունենւմ հարկը չի ազդի շունկայական գնի վրա: Հետևաբար, մնաւ հարկը ամբողջությամբ գանւվուն է հողատիրոջ եկամտից:

Այս իրադրությունը ակնառու ցուցադրվաւ է 12-2 նկարուն: Ազարակագործի վճարելիքը և հողատիրոջ ստանալիքը այւմ արդեն բոլորովին տարբեր բաներ են: Ինչ վերաբերուն է հողատերերին, ապա 50 տոկոս բաւին ստանալու նպատակով կառավարության միջամտությունը նրանց համար ունենուն է նույն ազդեցությունը, ինչ որ զուտ պահանջարկի նվազունը ՊՊ-ից ՊՊ-ի: Հողատերերի հավասարակշիռ հատույցը հարկունից հետո այւմ ընդամենը Հ՝ է կամ Հ-ի կետը: Ամբողջ հարկը տեղափոխվել է հետ և դրվել ոչ առանգական առաջարկ ունեցող գործունի սեփականատիրոջ վրա:

Հողատերերն անշուշտ կբողոքեն: Սակայն կատարյալ մրցակցության պայմաններուն նրանց ոչինչ չեն կարող անել, որովհետև ընդհանուր առաջարկը հնարավոր չէ փոխել, իսկ հողը պետք է օգտագործվի անկախ ստացվելիքից: Կես բողոն ունենալը ավելի լավ է, քան ոչինչ չունենալը:

Այւմ կարող է հարց ծագել, թե այդպիսի հարկը ինչ ներգործություն կունենա տնտեսական արդյունավետության վրա: Ձարծանալին այստեղ այն է, որ վարձավճարի վրա դրվող հարկը չի հանգեցունւմ աղավաղունների կամ տնտեսական անարդյունավետության: Իսկ ինչո՞ւ: Որովհետև զուտ տնտեսական վարձավճարի վրա դրվող հարկը չի փոխուն որևէ մեկի տնտեսական վարքագիծը: Պահանջարկողների վարքագիծը փոփոխություն չի կրուն, քանի որ գները չեն փոխվուն: Առաջարկողների վարքագիծը մնուն է անփոփոխ, քանի որ, ըստ ենթադրության, հողի առաջարկը հաստատագրվաւ է և չի կարող որևէ կերպ արծագանցել փոփոխություններին: Ուստի հարկունից հետո տնտեսությունը շարունակուն է գործել միշտ այնպես, ինչպես գործուն էր մինչ այդ, այսինքն՝ հարկունը չի հանգեցունւմ որևէ աղավաղման կամ անարդյունավետության:

ՈԱՍՄԻԻ ՀԱՐԿԵՐ

1920-ական թվականներին անգլիացի տնտեսագետ Ֆրանկ Ռամսին առաջ քաշեց Հների Տորքի ուսունմասիրությունների բնական շարունակությունը հանդիսացող հետևյալ հարցը. «Որո՞նց են հարկերի առաւել արդյունավետ տեսակները»: Հարկային քաղաքականությունն ուսունմասիրող ժամանակակից տեսաբանները զարգացրել են մի

ավարտուն տեսություն, որը շատ ընդհանրություններ ունի առաջին անգամ Տորքի ու Ռամսիի կողմից առաջարկված տեսակետների հետ:

Ռամսիի հարկերի ժամանակակից տեսությունը վերլուծում է, թե կառավարությունն ինչպես կարող է անհրաժեշտ հարկերը բարձրացնել առավել արդյունավետ եղանակով, այսինքն՝ սպառողական հավելուրդի նվազագույն կորստով: «Ռամսիի հարկի կանոնը» պնդում է, որ կառավարությունը ամենաբարձր հարկերը պետք է գանձի այն ներդրանքից և արտադրանքից, որոնց առաջարկը կամ պահանջարկը առավելագույն չափով ոչ գնառածական է: Այսպես, եթե հողի և սննդամթերքի առաջարկի ու պահանջարկի կորերը խիստ ոչ գնառածական են, ապա դրանց նկատմամբ սահմանեք բարձր հարկեր: Եթե օդային ուղևորությունները և ավտոմեքենաները առավելապես գնառածական են, ապա դրանց նկատմամբ կիրառեք ցածր հարկեր:

Ռամսիի հարկի կանոնի հիմքում ընկած է գրեթե այն նույն տրամաբանությունը, որ նկարագրվեց 12-2 նկարում. եթե որևէ ապրանքի առաջարկը (կամ պահանջարկը) առավելապես ոչ գնառածական է, ապա այդ ապրանքի նկատմամբ սահմանված հարկը քիչ ներգործություն կունենա նրա սպառման և արտադրության վրա: Որոշ դեպքերում Ռամսիի հարկերը կարող են ծառայել որպես հասույթները մեծացնելու միջոց՝ առաջացնելով նվազագույն տնտեսական անարդյունավետություն:

Արդյունավետություն՝ ի հակադրություն արդարության: Ե՛վ մենահարկի, և՛ Ռամսիի հարկի վերլուծությունները հզոր փաստարկներ են առաջ քաշում հոգևուր որոշ տնտեսակի հարկերի, որոնք արդյունավետորեն կարող են օգտագործվել կառավարության հասույթներն ավելացնելու համար: Սակայն տնտեսությունը և քաղաքականությունը չեն կարող նպատակամղվել միմիայն արդյունավետությանը: Թեպետ հողի վարձավճարից կամ սննդամթերքից զանձվող բարձր հարկերը կարող են լինել արդյունավետ, սակայն շատերը դրանք կհամարեն անարդար:

Այսպիսի երկնտրամադրման մի լավ օրինակ Թաստեդի կառավարության օրոք առաջացավ Բրիտանիայում 1990 թվականին: Կառավարությունն առաջարկեց գոյություն ունեցող աղավաղող հարկերը փոխարինել *գլխահարկով*, որը մեկ անձին ընկնող հաստատագրված հարկ է: Պատճառաբանությունն այն էր, որ հողի հարկի նման գլխահարկը էլ որևէ անարդյունավետություն չի

առաջացնի: Վերջիվերջո, քիչ հավանական է, որ հարկից խուսափելու համար մարդիկ կարտագաղթեն կամ ինքնասպանություն կգործեն, այնպես որ տնտեսական աղավաղումները շատ քիչ կլինեն:

Ավարդ, կառավարությունը թերագնահատեց հասարակ ժողովրդի կարծիքը, ըստ որի ցածր եկամուտ ունեցող ընտանիքների համար այդպիսի հարկը խիստ անարդար և ծանր է: Սա այսպես կոչված «նվազակամ» հարկ է, որի ծանրությունը համեմատաբար ավելի շատ ընկնում է ցածր, քան բարձր եկամուտ ունեցողների վրա: Բրիտանական գլխահարկի հետ կապված այս դրվագը ավանառու պատկերացում է տալիս ժամանակակից հասարակության մի կարևոր երկնտրամադրման մասին՝ տնտեսական քաղաքականություն մշակելիս անհրաժեշտ է արդյունավետության և արդարության միջև ընտրություն կատարել:

ԳՈՐԾՈՆԻ ԳՆՈՐԴՈՒՄԸ ԵՎ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ. ՎԱՐՉԱՎՃԱՐԸ ԵՎ ԳՈՐԾՈՆԱՅԻՆ ԳՆԵՐԸ ՈՐՊԵՏ ՍԱԿԱՎ ՈՏՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ԲԱՇԽՄԱՆ ՄԻՋՈՑՆԵՐ

Արդեն տեսանք, որ արտադրության գործոնների առաջարկն ու պահանջարկը օգնում են որոշելու եկամտի բաշխումը և լուծելու *ու՛մ համար* հիմնահարցը: Սեզ կարող են դուր գալ կամ չգալ շուկայում որոշվող աշխատավարձերն ու վարձավճարները: Բայց անկախ նրանից, մեզ դուր է գալիս եկամտի մրցակցային բաշխումը, թե ոչ, պետք է ընդունել, որ մրցակցային գնազդացումն օգնում է պատասխանելու այն հարցին, թե ապրանքներն *ինչպես* արտադրել արդյունավետորեն: Նա իր ուրույն դերն ունի արտադրության գործոնների առավել արդյունավետ համակցություն ընտրելիս:

Օրինակ՝ դիտարկենք, թե տարբեր երկրներ ինչպես են արձագանքում հողի և աշխատանքի տարբեր համամասնություններին: Որպես առաջարկի ու պահանջարկի հետևանք, ամերիկայում, որտեղ հողը առատ է, իսկ աշխատանքը՝ սակավ, հող/աշխատանք հարաբերությունը բարձր է: Հոնկոնգում, որտեղ բնակչության թիվը հողի համամասնությամբ զգալիորեն մեծ է, բարձր է աշխատանք/հող հարաբերությունը: Արդյո՞ք այս աշխատանք/հող հարաբերությունները ման-

ակրիկոտ պետական պլանավորման ու բաշխման հետևանք են: Իհարկե, ո՛չ: Շուկայական մտեսութեան մեջ գործունեւորի գները միջոցով աղորդվող ազդանշանները ապահովում են ող/աշխատանք արդյունավետ համակցությունը: Այդ պատճառով Ամերիկայում հողի աճուրդային գինը ցածր է, իսկ աշխատանքի աճուրդային գինը՝ բարձր: Այսպիսով, ամերիկացի ազգականագործը ձգտելով համեմատելով նվազագույն ծախսերը համակցության, աշխատանքը փոխարինում է հողով: Հոնկոնգում, ընդհակառակը, հողի բարձր գինը հանգեցնում է նրան, որ հողն ավելի շուտ օգտագործվում է արդյունաբերության, քան հումատար գյուղատնտեսության համար: Ամփոփելով՝ կարող ենք ասել.

Գները ծառայում են որպես սակավության լուրջ: Դրանք արտադրողներին ազդանշանում են տարբեր ներդրանքների հարաբերական սակավության մասին՝ այդպիսով արտադրողներին ձգեցնելով ընտրելու ներդրանքների մի այնպիսի անակցություն, որն առավելագույնս համապատասխանի հասարակության ունեցած գործունեության պաշարներին:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՄԵԾՎԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՈՂԲԵՐԳՈՒԹՅՈՒՆԸ

Սակավ ռեսուրսների վրա դրվող վարձավճարներ տնտեսությանն օգնում են արդյունավետ օգագործելու իր ռեսուրսները: Այս տեսակետը անսন্দահատուկ կարևորությանը կիրառելի է ջնջակ միջավայրին անջնջող կենսական հարցերն ակառնամար: Բնական ռեսուրսների գզալի մասը չէ մեկի սեփականությունը չէ: Դրանք *ընդհանուր սեփականության ռեսուրսներ* են, ինչպես, օրինակ՝ Նոր Անգլիայի գյուղերի ընդհանուր սեփականության հողատարածքներն էին: Ինչպես պերսոնալ նկարագրել է նշանակող կենսաբան Գալտ Հարդինը, ընդհանուր սեփականության հողատարածքի որպես արտաավայր չափից ավելի օգտագործումը հանգեցնում է որբերգական ելքի.

Պատկերացրեք բոլորի համար բաց մի արտաավայր: Յուրաքանչյուր հովիվ ձգտում է որքան հնարավոր է շատ անասուն արածեցնել ընդհանուր սեփականության հողի վրա: Դրանք շարունակ սա ողև լուրջ հետևանք չի ունենում, քանի որ պատերազմները, ուր շի արտաավայրերի ապօրինի օգտագործումը և իրավաւորությունները անասունների գլխաքանակը պահում են հողի արտաավայր ծառայելու հնարավոր կառուցվածքի շատ ցածր: Բայց ի վերջո գալիս է հատուկ մասը: Յուրաքանչյուր հովիվ ձգտում է առավելագույնի հասցնել իր անձնական օգուտը, իսկ

դրան հասնելու միակ խելացի ճանապարհը նա համարում է իր անասունների գլխաքանակը և մեկով տվելացնելը: Եվ այսպես շարունակ: Բայց այս նույն եզրակացությանն են հանգում ընդհանուր սեփականության հողից օգուտը նաև մյուս բոլոր խելամուտ հովիվները: Արդյունքում անասունների գլխաքանակն անասնամանավորեւ ավելանում է մի կենտրոնում, որը սահմանափակ է: Հենց սա էլ հանգեցնում է որբերգության: Ընդհանուր սեփականության հողերից օգուտն ազատությունը ի վերջո կործանում է բոլորին¹:

Արանով Հարդինը մի կարևոր միտք է արտահայտում. եթե սակավ ապրանքի դիմաց վարձավճար չի գանձվում, ապա կարող է տեղի ունենալ ռեսուրսների խիստ սխալ տեղաբաշխում կամ նույնիսկ անխնա օգտագործում: Վերոհիշյալ օրինակում վարձավճար չէր գանձվում ընդհանուր սեփականության հողի վրա իրենց անասունները արածեցնող հովիվներից: Սա հանգեցրեց հողի ուժասպառման և բերքատվության խիստ անվան: Դիտարկենք ևս մի քանի օրինակներ.

- Օվկիանոսները բաց են բոլորի համար: Այդ պատճառով ամեն մեկը ծով է որսում և չարաչառում ձկնորսությունը: Կետերի գոյությունը վտանգի է ենթարկված, և շատ լճերի ու ծովերի պաշարները սպառված են: Առանց պատասխան ձկնաքանակի անհետք են ձկան վտանգների բազմամյակ ու գոյությունը: Ձկան ռեսուրսները ավելի լավ կօգտագործվեն, եթե ձկնորսներից վարձավճար գանձվի: Դա ավելի լավ կլինի՝ սպառողների, և՛ ձկնորսության ճյուղի աշխատողների համար:
- Չվերթերի գազաթնամաներին շատ օդանավակայաններ աշխատում են խիստ ծանրաբեռնված՝ ինքնաթիռները հաճախ ստիպված են լինում հեթր կանգնել վազբուրդներում կամ պտույտներ գործել օդում՝ սպասելով վայրէջքի: Մի շարք տնտեսագետներ, այդ թվում Ալֆրեդ Քանը, առաջարկել են չվերթերի գազաթնամաներին սահմանել «ծանրաբեռնվածության վճարներ», որոնք կօգնեն ճիշտ տեղաբաշխելու օդանավակայանի վազբուրդների սակավ ռեսուրսները: Դրա հետևանքով չվերթերի գազաթնամաներին ինքնաթիռի տոմսի գինը կբարձրանար, որը մարդկանց մի մասին կստիպեր փոխել իր թոփքի ժամանակը:

¹ Այս փորձ-ինչ պարզեցված վերապատկեր վերցված է հետևյալ աշխատությունից. Garrett Hardin, «The Tragedy of the Commons», *Science* (Dec. 13, 1968):

- Քիմիական նյութեր արտադրող գործարանները և էլեկտրակայանները հաճախ են իրենց թափոններով աղտոտում օդն ու ջուրը: Նրանց մաքուր օդն ու ջուրը դիտարկում են որպես ընդհանուր սեփականություն, որը կարելի է առանց որևէ վարձ վճարելու օգտագործել թափոնների համար: Հարց է ծագում, թե ձեռնարկությունները մաքուր օդի ու ջրի օգտագործման համար ինչու չափտի վճարեն այնպես, ինչպես վճարում են սակավ արտադրամիջոցների ու աշխատանքի համար: Երջակա միջավայրից օգտվելու դիմաց վարձավճար գանձելով՝ հնարավոր է վերջինիս օգտագործումը վերապահել այն ձեռնարկություններին համար, որոնք ամեն մի տոննա թունավոր փոշի կամ ծծմբի երկօքսիդ արտանետելու համար պատրաստ են վճարելու ամենաբարձր գինը:

Ընդհանուր սեփականության արտաքին ազդակներ: Ուշադրություն դարձրեք, որ այս երեք օրինակներն ունեն մի ընդհանուր բան: Չկոորդինացիան, չվերջը կամ թափոններ արտանետելը հասարակության մյուս անդամների համար ծախսեր են ստեղծում: Դրանք կոչվում են *արտաքին ազդակներ* կամ արտադրության (կամ սպառման) արտաքին պատճառներ, որին մենք արդեն հանդիպել ենք I հատորի III գլխում և ավելի մանրամասն կքննարկենք սույն հատորի XIV գլխում: Ուշադիր դիտարկումները ցույց են տալիս, որ ընդհանուր սեփականություն հանդիսացող ռեսուրսների օգտագործումը հաճախ կարևոր արտաքին ազդակների պատճառ է դառնում: Նման արտաքին ազդակների քանակը կարելի է նվազեցնել՝ ընդհանուր սեփականության ռեսուրսների վրա «սակավության վարձավճար» սահմանելով:

Ինչու՞ վարձավճարներ չկան: Այս սակավ ռեսուրսների վրա ինչու՞ վարձավճար չի սահմանվում: Վարձավճարի բացակայությունն ունի երկու ընդհանուր պատճառ:

Նախ՝ ընդհանուր սեփականության ռեսուրսները չունեն սեփականատեր, որը շահագրգռված լինի առավելագույնի հասցնելու իր շահույթը: Ոչ ոք մթնոլորտի կամ օվկիանոսների տերը չէ, և,

հետևաբար, ոչ ոք չի սահմանում կամ հավաքում համապատասխան վարձավճարներ: Գնապարհներն ու ցրուղիներն տնօրինող կառավարությունները երբեմն որոշում են իջեցնել այդ ռեսուրսների գները, որը հանգեցնում է օրինակ՝ մայրուղիների գերծանրաբեռնման: Ամենքիս պատկանող հողը իրականում ոչ մեկինը չէ: Այդ իսկ պատճառով մարդիկ հաճախ ագատորեն աղտոտում են շրջակա միջավայրը, եթե դրա հետ կապված ծախսերը ստիպված չեն իրենց վրա վերցնելու:

Ընդհանուր սեփականության ռեսուրսների չարաշահման երկրորդ պատճառն այն է, որ դրանց օգտագործման հսկողությունը և վարձավճարների գանձումը կարող են չափազանց բանկոտել: Արդյոք կարո՞ղ եք պատկերացնել, որ յուրաքանչյուր արտանետման խողովակի, ավտոմեքենայի կամ կարթածողի վրա հաշվիչ տեղադրված լինի աղտոտման, ծանալարիները ծանրաբեռնելու կամ չափից ավելի ծուկ որսալու յուրաքանչյուր բաժինը չափելու համար: Քանի որ հաշվիչների օգտագործումը շատ թանկ է, ապա իշխանությունները հաճախ թույլ են տալիս ձրի օգտագործել ընդհանուր սեփականության ռեսուրսները:

Ընդհանուր սեփականությունը՝ ցանկապատված: Սակայն ընդհանուր սեփականության ռեսուրսների նկատմամբ եղած վերաբերմունքը աստիճանաբար փոխվում է: Տասնութերորդ դարում ցանկապատման շարժումը Անգլիայում հողերի մեծ մասը համընդ մասնավոր տերերի: Օդի և ջրի աղտոտումը վերափոխող կարգավորումները սահմանափակեցին թափոնները շրջակա միջավայր նետելու ձեռնարկությունների իրավունքը: Ծովային համաձայնագիրը երկրներին թույլ է տալիս իրենց ափերից մինչև 200 մղոն հեռավորության վրա կարգավորելու ծովային ռեսուրսները: Թեպետ սրանց դեռևս կատարյալ մեխանիզմներ չեն սակավության համապատասխան վարձավճարները գանձելու համար, այնուամենայնիվ, նման քայլերը թույլ են տալիս նվազեցնելու ընդհանուր սեփականության անխնա օգտագործումը:

Բ. ԱՐՏԱԴՐԱՄԻՋՈՑՆԵՐԸ, ՇԱՐԸ ԵՎ ՇԱՂՈՒՅԹԸ

Եթե ուզում եք ձեր գաբան և՛ պահպանել, և՛ ուտել, փոխ տվեք շահույթ:

Ամսադարձիկներ

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

տեսնագիտական վերլուծությունը արտադրության գործունեությունը ավանդաբար բաժանում է երեք սի՝ հորը, աշխատանքը և արտադրամիջոցները: աշխին երկուսը կոչվում են արտադրության աշխատանքը կամ մախնական գործունեությունը, որոնք կա են մինչև արտադրությունը: Նրանց վրա աշխատանքը է արտադրության արտադրված գործունեությունը, այն է՝ արտադրամիջոցները կամ արտադրամիջոցները:

Արտադրամիջոցները բաղկացած են արտադրված այն տեսական ապրանքներից, որոնք ենց հեղինակները կամ են հետագա արտադրության համար: Որոշ արտադրամիջոցները կան ենց մի քանի տարվա կյանք ունեն, մինչև մյուսները կարող են պահպանվել մեկ դար մ ավելի: Սակայն արտադրամիջոցների հաշվարկությունը այն է, որ դա միաժամանակ և՛ տրոհվում է, և՛ արտադրության:

Գոյություն ունի արտադրամիջոցների երեք կարևոր խումբ՝ շինություններ (օրինակ՝ գործարաններ և տներ), սարքավորումներ (սպառողական տեսական ապրանքներ, ինչպիսիք են ավտոմեքենաները, և արտադրական տեսական սարքավորումներ, ինչպիսիք են հաստոցները) և պարունակ (օրինակ՝ գործարկուի ածուրդային բաղադրանքները և ներառված ապրանքները):

ԱՐՏԱԴՐԱՄՐԱՆՔՆԵՐԻ ՎԱՐՁԱԿՈՒՄ

արտադրամիջոցները գնվում ու վաճառվում դրանց շուկայում: Օրինակ՝ Այբիեմ-ը համարագիշերն է վաճառում ձեռնարկություններին: համակարգիչները ձեռնարկություններին օգտվում են բարելավվելու աշխատավարձի իրենց հակարգի կամ արտադրության կառավարման հյուսնակությունները:

Արտադրամիջոցների մեծ մասը օգտագործող ձեռնարկության սեփականությունն է: Այսինքն որոշ արտադրամիջոցներ վարձակա-

լության են տրվում սեփականատերերի կողմից: Արտադրամիջոցներից ժամանակավորապես օգտվելու համար կատարվող վճարումը կոչվում է վարձավճար: Օրինակ՝ տիկին Տնատերը կարող է իր բնակարանը մեկ տարով վարձով տալ որևէ ուսանողի՝ ստանալով ամսական 300 դոլար վարձավճար:

ԱՐՏԱԴՐԱՄՐԱՆՔՆԵՐԻ ՀԱՏՈՒՅՑԱԳՐՈՒՅՔ

Յուրաքանչյուր տնտեսության, գործարարության կամ տնային տնտեսության ամենակարևոր խնդիրներից մեկը իր արտադրամիջոցների տեղաբաշխումն է հնարավոր ներդրումների միջև: Արդյունք երկիրը պետք է ներդրում կատարի պրոդուկտային աշխատանքների, թե՛ համակարգիչների մեջ: Արդյունք Այբիեմ-ը պետք է միկրոհամակարգիչների մոտ գործարան՝ կատարի, թե՛ ավելացնի խոշոր համակարգիչների արտադրության կարողությունը: Որպեսզի Գոմեսի ընտանեկան ազատակը բարելավի իր հաշվեկշիռը, որտե՞ղ պետք է ներդրի իր դրամական միջոցները, ո՞րը գնի Այբիեմ-ի՝ անհատական համակարգիչը, Ավիլի՝ թե՛ Լիդինգ էջը: Այս բոլոր հարցերը կապված են ծախսատար ներդրումների հետ, որոնց նպատակն է փոքր ներդրել այսօր՝ ապագայում հատույց ստանալու ակնկալիքով:

Լավագույն ներդրումը որոշելու համար անհրաժեշտ է ինչ-որ ձևով չափել արտադրամիջոցների բերած եկամուտը կամ հատույցը: Կարևոր չափումներից է արտադրամիջոցների հատույցադրույթը, որը ցույց է տալիս ներդրված արտադրամիջոցների յուրաքանչյուր դոլարի տարեկան զուտ հատույցը՝ արտահայտված դոլարով:

Դիտարկենք վարձով ավտոմեքենաներ տվող ընկերության օրինակը: «Սնճոնի բաղիկ» վարձակալական ընկերությունը օգտագործված «Ֆորդը» գնում է 10.000 դոլարով և վարձով տալիս տարեկան 2.500 դոլարով: Բոլոր ծախսերը (խնամքի, ապահովագրության, արժեքնազման և այլն) հաշվարկվելուց հետո և ավտոմեքենաների

գների փոփոխությունները անտեսելով՝ «Աճող-
նի բաղիկը» ստացում է տարեկան 1.200 դոլար
զուտ վարձավճար²։ Այդ դեպքում ասում են, որ
«Ֆորդի» հատուցագրույթը տարեկան 12 տոկոս
է (=\$1.200 / \$10.000)։ Ուշադրություն դարձրեց
Նան, որ հատուցագրույթը պարզապես թիվ է՝
հաշվարկված միավոր ժամանակահատվածի հա-
մար։ Այսինքն՝ որևէ ժամանակահատվածում ճրա
չավճարման միավորը դոլար/դոլար է, և այդ պատ-
ճառով սովորաբար հաշվարկվում է որպես տա-
րեկան տոկոս։

Ենթադրենք՝ դիտարկում եք ներդրման մի
քանի տարբերակներ՝ վարձով տրվող ավտոմե-
քնաներ, նավթափորեր, բնակարաններ, կրթու-
թյուն և այլն։ Չորեքինամասկան խորիդղատուները
տեղեկացնում են, որ դուք բավականաչափ փող
չունեք ամենուրեք ներդրումներ կատարելու հա-
մար։ Այդ դեպքում ինչպե՞ս կարող եք որոշել, թե
որ ներդրումն արժե կատարել։

Օգտակար մոտեցումներից մեկը արտադ-
րամիջոցների հատուցագրույթների համեմա-
տումն է տարբեր ներդրումների համար։ Յուրա-
քանչյուր ներդրման համար հաշվում եք հիմնա-
կան ապրանքի դոլարով արտահայտված ծախ-
քը։ Այնուհետև գնահատում եք տվյալ միջոցի
ստացվելիք տարեկան մուտքը կամ վարձավճա-
րը՝ արտահայտված դոլարով։ Տարեկան վար-
ձավճարի և դոլարով արտահայտված ծախսի
հարաբերությունը արտադրամիջոցի հատու-
ցագրույթն է և ցույց է տալիս, թե ներդրված ամեն
մի դոլարը տարեկան որքան եկամուտ է բերում։
Հատուցա-գրույթի չափողականությունն է՝ տա-
րեկան վաճառական դոլար/ներդրված դոլար։

*Արտադրամիջոցների հատուցագրույթը ներ-
դրված արտադրամիջոցների մեկ դոլարի տարե-
կան զուտ հատույցն է (վարձավճարից հանած
ծախսերը)։ Դա պարզապես թիվ է՝ տարեկան տո-
կոս։*

Գինու, ծառերի և հորատիչների մասին։ Ստորև
բերված են ներդրումների հատուցագրույթների
մի քանի օրինակներ.

- Խաղողի հյութը ես գնում եմ 10 դոլարով և
մեկ տարի հետո 11 դոլարով վաճառում որ-
պես գինի։ Եթե այլ ծախսեր չկան, ապա այս
ներդրման հատուցագրույթը \$1/\$10 կամ տա-
րեկան 10 տոկոս է։

- Սոճի տնկելու համար աշխատանքի վրա
ծախսում եմ 100 դոլար։ 25 տարի հետո ծառը
վաճառվում է 430 դոլարով։ Այս ներդրման
դեպքում արտադրամիջոցների հատուցագ-
րույթը քառորդ դարում 330 տոկոս է։ Դժվար
չէ հաշվել, որ դա համարժեք է տարեկան 6
տոկոս հատույցին։
- 20.000 դոլարով գնում եմ նավթահորատիչ
սարքավորում։ Տասը տարի շարունակ նա բե-
րում է տարեկան 30.000 դոլար վարձավճար,
սակայն ես ինձ վրա եմ վերցնում նաև վառե-
լիքի, ապահովագրության և արժեքնվագման
տարեկան 26.000 դոլարի ծախսը։ Ինչի՞նչ է հա-
վասար հորատիչի հատուցագրույթը։ Դա
նույնն է, ինչ որ տասը տարի շարունակ տա-
րեկան 4.000 դոլար հատույց բերող 20.000
դոլար ներդրման՝ տոկոսով արտահայտված
տարեկան եկամուտը։ Շափի հաշվարկի աղ-
յուսակներից գտնում ենք, որ հորատիչից
ստացվող եկամուտը տարեկան 15 տոկոս է։

*Շահույթը որպես արտադրամիջոցների հա-
տույց։* Որտե՞ղ պետք է փնտրել արտադրամիջոց-
ների հատույցը ամերիկյան տնտեսության մեջ։
Սովորաբար, եթե ընկերությունները արտադրա-
միջոցների տեղան են, ապա հատույցը մտնում է
գործարարության շահույթի մեջ։ *Շահույթը* մնա-
ցորդային եկամուտ է, որը հավասար է ընդհանուր
հատույթի և ընդհանուր ծախսի տարբերությանը։
Եթե դուք ընկերության արտադրամիջոցների փա-
յախտեր եք, ապա հատույցը տվյալ ձեռնարկության
ողջ շահույթի ձեռք բաժինն է։ Թեպետ այս տիպի
հատույցն ունի այլ անվանում (շահույթ) և ավելի
մեծ ռիսկ է պահանջում, քան շատ այլ ներդրում-
ներ, այնուամենայնիվ, դա արտադրամիջոցների
հատույցն է և ունի չափողականություն՝ տարեկան
վաճառական դոլար/ներդրված դոլար։ Միացյալ
Նահանգների տնտեսությունում գործարարու-
թյան շահույթն այսօր կազմում է արտադրամիջոց-
ների հատույցի մեծ մասը։

Այս գլխի վերջում մենք կշարունակենք շա-
հույթի ելության քննարկումը։

ՖԻՆԱՆՍԱՎԱԿԱ ՌԵՆԵՑԻՎԱԾՔԸ ԵՎ
ՇԱՀԱԳՐՈՒՄՔՆԵՐԸ

Մինչև այժմ մենք դիտարկում էինք արտադրա-
ապրանքները, օրինակ՝ ավտոմեքնաները։ Բայց
որտեղի՞ց են առաջանում արտադրամիջոցների
գոյացման համար անհրաժեշտ ռեսուրսները։
Ինչ-որ մեկը պետք է դրամական միջոցներ ա-

² Արժեքնվագումը հիմնական ապրանքի արժեքի կորստի
դոլարային գնահատումն է՝ կապված որոշակի ժամանա-
կահատվածում այդ ապրանքի հնամալ կամ ծաշվածքի
հետ։

անձնագրերի՝ խնայելով կամ ընթացիկ սպառու-
նից ձեռնարկի մնալով, որպեսզի այդպիսի միջոց-
նա պահպանվեն արտադրաապրանքներ գնելու
ամար: Ժամանակակից շուկայական տնտեսու-
թյան մեջ, ինչպիսին գոյություն ունի Միացյալ Նա-
տանգներում, տնային տնտեսությունները և ձեռ-
արկությունները իրենց դրամական միջոցները
տրոջում են արտադրաապրանքների ձեռքբերմա-
նք՝ փողը գանազան ֆինանսական ունեցվածքի
մեջ ներդրելով: Մարդիկ գնում են պարտատոմ-
սեր և բաժնետոմսեր, փող են ներդրում խնայո-
րական հաշիվների և կենսաթոշակային հիմնադ-
րամներին մեջ: Այս բոլորը ենց այն «փոխադրա-
միջոցներն» են, որոնք դրամական միջոցները
խնայողներին հասցնում են ներդրողներին, իսկ
իրանք էլ փաստորեն արտադրաապրանքների
նրդողներն են:

Մարդիկ խնայում են հատույց ստանալու
սկզբնականով: Դա շահադրույթն է, այլ կերպ ա-
նա՝ դրամական միջոցների ֆինանսական հա-
րույթը կամ փոխ տրված դրամական միջոցների
նարեկան հատույցը: Այն եկամուտը, որ ստա-
նում եք փողը առևտրային դրամատանը որպես
համընթացող ավանդ ներդրելիս, շահի օրինակ
է: Եթե 1990-ական թվականների սկզբին գոյու-
թյուն ունեցող տարեկան 8 տոկոս շահադրույթի
լեպպում դուք 1992-ի հունվարի 1-ին ավանդ
ներեք 1000 դոլար, ապա 1993-ի հունվարի 1-ին
յունենայիք 1.080 դոլար:

Շահադրույթը սովորաբար սահմանվում է
որպես տարեկան x տոկոս: Սա նշանակում է, որ
ահին այդ դրույթով կվճարվեր, եթե գումարը
պարտքով վերցված լիներ ամբողջ տարվա հա-
մար: Ավելի կարճ կամ երկար ժամկետների հա-
մար շահապատճիռը որոշվում է համաձայնորեն:

Գոյություն ունեն շահադրույթների զանա-
զան տեսակներ: Կախված փոխառության կամ
պարտատոմսի ժամկետի տևողությունից, գոյու-
թյուն ունեն երկարաժամկետ և կարճաժամկետ
շահադրույթներ, կան հաստատագրված շահադ-
րույթով փոխառություններ և փոփոխական շա-
հադրույթով փոխառություններ: Շահադրույթներ
ն սահմանվում և գերապահով պարտատոմսերի
ինչպես Միացյալ Նահանգների կառավարութ-
ան արժեթղթերը), և՛ մեծ ռիսկ պահանջող «թա-
հին» պարտատոմսերի համար:

Ամփոփելով կարող ենք ասել.
Տնային տնտեսությունները և մյուս խնայող-
ները ֆինանսական ռեսուրսներ կան դրամական
միջոցներ են ապահովում նրանց համար, ովքեր
անկանում են արտադրաապրանքներ գնել: Շա-

հադրույթն այն գինն է, որ դրամատունը կամ ֆի-
նանսական միջնորդները փոխատուին վճարում
են նրա փողը որոշ ժամանակով օգտագործելու
համար. շահադրույթը սահմանվում է որպես որո-
շակի տոկոսով տարեկան եկամուտ:

ՈՒՆԵՅՎԱԾՔԻ ԸՆԹԱՑԻԿ ԱՐԺԵՔ

Հիմնական ապրանքներն այնպիսի տևական մի-
ջոցներ են, որոնք ժամանակի ընթացքում ան-
ընդիստ բերում են վարձավճարների և եկամուտ-
ների հոսք: Իր բնակարանները վարձով տվող սե-
փականատերը շենքի գոյության ընթացքում
բնակվածը կստանա այնպես, ինչպես այգետերն
է՝ ամեն տարի մի որ ստանում իր ծառերից:

Ենթադրենք՝ դուք հոգնում եք շենքի խնամե-
լուց և որոշում եք այն վաճառել: Ենքի գինը
նշտորեն սահմանվելու համար դուք այսօր պետք է
որոշեք ապագա եկամտի ամբողջ հոսքի արժեքը:
Եկամտի այդ հոսքի արժեքը կոչվում է արտադ-
րամիջոցների ունեցվածքի ընթացիկ արժեք:

Ունեցվածքի ընթացիկ արժեքը հաշվելու
համար պետք է որոշվի, թե ընթացիկ շահադրույ-
թով այսօր որքան փող է անհրաժեշտ ներդրել
այդ ունեցվածքի ապագա եկամտի հոսքը ստա-
նալու համար:

Նախ՝ դիտարկենք մի պարզ օրինակ: Ենթա-
դենք՝ ձեզ առաջարկում են գնել մի շիշ գինի, որի
հատուցումը ավարտվելու է 1 տարի հետո, և
այդ ժամանակ այն կվաճառվի 11 դոլարով: Են-
թադրենք՝ շուկայական շահադրույթը տարեկան
10 տոկոս է: Այդ դեպքում ինչի՞նչ է հավասար գի-
նու ընթացիկ արժեքը, այսինքն՝ դրա համար այ-
սօր ինչքա՞ն պետք է վճարել: Պետք է վճարել
ուղիղ 10 դոլար, որովհետև ներդրման այսօրվա
10 տոկոս շուկայական շահադրույթի պայմաննե-
րում 1 տարի հետո այն կարժենա 11 դոլար: Այս-
պիսով, հաջորդ տարի 11 դոլար արժեքող գինին
այսօր արժե 10 դոլար:

ՀԱԿԵՐԺԱՍԻՋՈՆՆԵՐԻ ԸՆԹԱՑԻԿ ԱՐԺԵՔԸ

Ընթացիկ արժեքը հաշվելու առաջին եղանակը
լուսաբանելու համար դիտարկենք հավերժամի-
ջոցը: Սա սահմանվում է որպես այնպիսի միջոց,
որը, ինչպես հողը, հավերժ պահպանվում է և ա-
մեն տարի ե դոլար եկամուտ բերում: Մենք ցան-
կանում ենք գտնել ընթացիկ արժեքը (Ա), եթե
շահադրույթը տարեկան C տոկոս է, իսկ ընթա-

ցիկ արժեք ասելով հասկացվում է այն գումարը, որ ներդրվել է այսօր և բերելու է տարեկան ϵ դուլար եկամուտ: Սա պարզապես որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

$$U = \frac{\$ \epsilon}{\epsilon}$$

որտեղ U = հոդի ընթացիկ արժեք

$\$ \epsilon$ = մշտական տարեկան եկամուտներ

ϵ = շահադրույթ՝ տրված տասնորդական կոտորակներով (օրինակ՝ 0,05 կամ 5/100 կամ տարեկան 5 տոկոս):

Սա ցույց է տալիս, որ եթե շահադրույթը մնում է տարեկան 5 տոկոս, ապա եկամտի անընդհատ հոսք բերող միջոցը կվաճառվի այնպիսի գնով, որը $2 = (1+5/100)$ անգամ մեծ է տարեկան եկամտի մեծությունից: Այս դեպքում ինչի՞ն է հավասար տարեկան 100 դոլար բերող հավերժամիջոցի ընթացիկ արժեքը: 5 տոկոս շահադրույթի դեպքում այդ արժեքը կլինի \$2.000 ($= \$100/0,05$):

ԸՆԹԱՑԻԿ ԱՐԺԵՔԻ ԸՆԴՈՒՄՅԱՆ ԲԱՆԱԶԵՎՈՒ

Հավերժամիջոցների պարզ դեպքին ծանոթանալուց հետո անցնենք ընդհանուր դեպքին, երբ ընթացիկ արժեքը դիտարկվում է այնպիսի միջոցների համար, որոնց եկամտի հոսքը ժամանակի ընթացքում փոփոխվում է: Ընթացիկ արժեքին վերաբերող հիշարժան կարևոր հանգամանքն այն է, որ ապագա վճարումները ավելի փոքր արժեք ունեն, քան ընթացիկ վճարումները, հետևաբար՝ ներկա արժեքի համեմատությամբ դրանք *զեղչված* են: Ապագա վճարումները զեղչված են, որովհետև շահադրույթի դրական լինելուց հետևում է, որ այսօրվա դոլարները ապագայում դոլարային առումով կաճեն: Ուստի ապագա վճարումները այժմ ավելի փոքր արժեք ունեն ճիշտ այնպես, ինչպես հեռու առարկաները ավելի փոքր են երևում, քան մոտիկները:

Շահադրույթը մնալն կրճատում է մտցնում նաև ժամանակային հեռանկարի մեջ: Եթե ես նույնիսկ իմանայի, որ սրանից 999 տարի հետո դուք իմ ժառանգներին կվճարեք մեկ միլիոն դոլար, իմ կողմից հիմարություն կլիներ այսօր մեկ տալ նույնիսկ 1 ցենտ: Որպեսզի պարզ լինի, եթե ինչու, եկեք դիտարկենք զեղչման բովանդակությունը:

Ընթացիկ արժեքի ընդհանուր կանոնը հետևյալն է. սրանից է տարի հետո վճարման ենթակա

1 դոլարի այսօրվա արժեքը հաշվելու համար պետք է որոշել, թե բաղո շահի դեպքում որքան գումար պետք է ներդրել այսօր, որպեսզի է տարի հետո այն դառնա 1 դոլար: Գիտենք, որ տարեկան 6 տոկոս բաղո շահի դեպքում ցանկացած դրամագումարն տարում աճում է $(1+0,06)$ ՝ անգամ: Հետևաբար, ընթացիկ արժեքը ստանալու համար պարզապես անհրաժեշտ է հաշվել նշված արտահայտության հակադարձը. է տարի հետո վճարման ենթակա 1 դոլարի ընթացիկ արժեքն է $\$1/(1+0,06)$ ՝: Եթե շահադրույթը լիներ 8 տոկոս, այս արտահայտության մեջ 0,06-ը պարզապես կփոխարինեինք 0,08-ով:

Ընդհանրապես որևէ միջոցից ստացվող եկամտի հոսքը բաղկացած է մի քանի անդամներից: Ընթացիկ արժեքի հաշվարկի մեջ յուրաքանչյուր դոլար պետք է հաշվարկվի մյուսներից անկախ: Նախ՝ գնահատում եք ապագա եկամտի հոսքի յուրաքանչյուր բաղադրիչի ընթացիկ արժեքը՝ կատարելով վճարման ժամկետին համապատասխանող զեղչումը: Այնուհետև պարզապես իրար եք գումարում ստացված առանձին անդամների ընթացիկ արժեքները: Այս գումարն էլ հենց կտա տվյալ միջոցի ընթացիկ արժեքը:

Ընթացիկ արժեքի ճշգրիտ բանաձևն է.

$$U = \frac{\epsilon_1}{1+\epsilon} + \frac{\epsilon_2}{(1+\epsilon)^2} + \dots + \frac{\epsilon_t}{(1+\epsilon)^t} + \dots$$

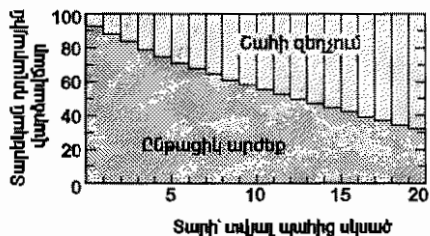
Այս հավասարության մեջ ϵ -ն որևէ ժամանակաշրջանում առկա շուկայական շահադրույթն է (ենթադրվում է՝ հաստատուն): ϵ_1 -ը առաջին ժամանակաշրջանի գուտ եկամուտն է (դրական կամ բացասական), ϵ_2 -ը՝ 2-րդ ժամանակաշրջանի գուտ եկամուտը, ϵ_t -ը՝ t -րդ ժամանակաշրջանի գուտ եկամուտը և այլն: Վճարումների (ϵ_1 , ϵ_2 , ..., ϵ_t ...) հոսքը ըստ տվյալ բանաձևի կտա U ընթացիկ արժեքը:

Օրինակ՝ ենթադրենք, թե շահադրույթը տալիս է 10 տոկոս է, հաջորդ տարում ապասվող եկամուտը 100 դոլար է 3 տարի հետո ապասվող եկամուտը՝ 470 դոլար: Այս հոսքի ընթացիկ արժեքն է.

$$U = \frac{100}{(1,10)^1} + \frac{470}{(1,10)^3} = 444,03$$

12-3 նկարը ցույց է տալիս ընթացիկ արժեքի գծագրային հաշվարկը այն մեծենայի համար, որ 20 տարի շարունակ բերում է տարեկան 100 դոլար կայուն գուտ վարձավճար և վերջում որպես

ՈՒՆԵՎԱԿԱՆ ԸՆԹԱՑԻԼ ԱՐԺԵՔ



Նկար 12-3. ՈՒՆԵՎԱԿԱՆ ԸՆԹԱՑԻԼ ԱՐԺԵՔ

Ներքևի մուգ գույնի մակերեսը ցույց է տալիս այն մեքենայի ընթացիկ արժեքը, որ տարեկան 6 տոկոս շահադրույթի դեպքում 20 տարի շարունակ բերում է տարեկան 100 դոլար վարձավճար: Վերևի բաց գույնի մակերեսը գեղջուտ է: Բացատրեք, թե շահադրույթի բարձրացումն ինչու է իրենցում ունեցվածքի շուկայական գինը:

Արդյուն այլևս որևէ արժեք չունի: Նրա ընթացիկ արժեքը 2.000 դոլար չէ, այլ ընդամենը 1.147 դոլար: Ուշադրություն դարձրեք, որ ավելի ուշ ստապլիք դոլարային եկամուտները նվազեցված լամ գեղջուտ են ժամանակի գործոնի հետևանքով: Ձեռքովից հետո մնացած ընդհանուր մակերեսը (մուգ գույնի մակերեսը) ներկայացնում է մեքենայի ընթացիկ արժեքը, այսինքն՝ ապագա եկամտի ամբողջ հոսքի ներկա արժեքը:

ԻՆՉՊԵՆՍ ՍՈՎԱԿԵԼԱԳՈՒՅՈՒՄ
ՀԱՍՑՆԵԼ ԸՆԹԱՑԻԿ ԱՐԺԵՔԸ

Ընթացիկ արժեքի բանաձևը հնարավորություն է տնեռում հաշվելու ցանկացած միջոցի արժեքը, թե տրված են սպասվելիք եկամուտները: Սաայն ուշադրություն դարձրեք, որ միջոցի ապագա եկամուտը սովորաբար կախված է գործարարություններից, բեռնատարը պետք է օգտագործել 8, թե՛ 9 տարի: Այն պետք է տեխնիկական ընճաման մեթոդով ամեն ամիս, թե՛ տարին մեկ անգամ: Այն պետք է փոխարինել ծամ, ոչ դիմացկուն, թե՛ բանի ու դիմացկուն բեռնատարով:

Կա մի կանոն, որը ճիշտ պատասխաններ է տալիս ներդրման բոլոր որոշումներին, յուրաքանչյուր հնարավոր որոշման համար հաշվեք դրան համապատասխանող ընթացիկ արժեքը: Մյուսինքս՝ միշտ գործեք այնպես, որ առավելապահի հասցվի ընթացիկ արժեքը: Այս ճանա-

պարիով դուք երբեք կբերեք ավելի մեծ հարստություն, որը կարող եք ծախսել երբ և ինչպես կամենաք:

ԿՐԿՆՈՒԹՅՈՒՆ

Եկեք համառոտակի անդրադառնանք յուրացված եզրերին՝ նախքան դրանց կիրառություններին անցնելը:

- Այսօր տնտեսության մեջ կուտակվել են *արտադրամիջոցների* կամ արտադրաապրանքների մեծ պաշարներ: Դրանք են՝ մեքենաները, շինությունները և պաշարները, որոնք տնտեսության արտադրողականության համար շատ կենսական են:
- Արտադրամիջոցներից ստացվող տարեկան դոլարային եկամուտը կոչվում է *վարձավճար*: Ձուտ եկամուտը (վարձավճարից հանած ծախսերը) վարձավճար ստեղծող արտադրամիջոցների դոլարային արժեքի վրա բաժանելով ստանում ենք *արտադրամիջոցների հատուցարողությունը* (չափված տարեկան տոկոսով): Ուշադրություն դարձրեք, որ դա պետք է լինի *զուտ* եկամուտը, որը ստացվում է համապատասխան ծախսերը, օրինակ՝ ունեցվածքի արժեքնվազումը, *համախառն* վարձավճարից հանելուց հետո:
- Արտադրամիջոցների ձեռքբերումը ֆինանսավորվում է խնայողների կողմից, որոնք փոխ են տալիս *դրամական միջոցներ* և ձեռք բերում ֆինանսական միջոցներ: Այս ֆինանսական միջոցներից ստացվող դոլարային եկամուտը շահադրույթն է, որը չափվում է տարեկան տոկոսով:
- *Շահույթը* մնացորդային եկամուտ է, որը հավասար է ընդհանուր հատույթի և ընդհանուր ծախսի տարբերությանը: Սեփական արտադրամիջոցներ ունեցող մեծ ընկերությունների համար գործարարության շահույթն այն եկամուտն է, որ մնում է աշխատավարձը, վարձավճարը և մյուս ուղղակի գործոնային ծախսերը կատարելուց հետո:
- Հիմնական ապրանքները և ֆինանսական ունեցվածքը ժամանակի ընթացքում անընդհատ բերում են եկամտի հոսք: Եկամտի այս հոսքը կարելի է փոխակերպել *ընթացիկ արժեքի*, այսինքն՝ այնպիսի արժեքի, որ եկամտի հոսքը կունենա արդյունք: Այս փոխակերպումը կատարվում է որոշելով, թե ընթացիկ շուկայական շա-

հաղորդքի պայմաններում տվյալ ունեցվածքի եկամտի հոսքը ստեղծելու համար այսօր որ-քան դոլար է անհրաժեշտ:

ԱՐՏԱԴՐԱՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

Արտադրամիջոցների տեսության գլխավոր հասկացություններին ծանոթանալուց հետո անցնենք արտադրամիջոցների դասական տեսության վերլուծությանը: Այս մոտեցումը միմյանցից անկախ զարգացրել են ավստրիացի Բյոմ-Քավերկը, շվեդ Քնուտ Ուլիքսելը և Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում Իրվինգ Ֆիշերը (եյի համալսարան):

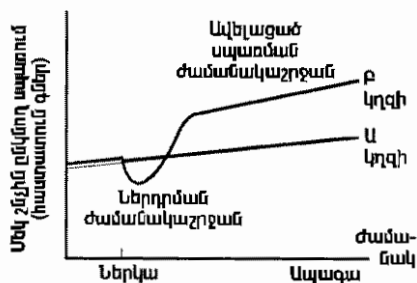
ԸՆԴՀԱՆՑԻՎՈՒԹՅՈՒՆ

Առաջին հատորի II գլխում նշել ենք, որ արտադրատարանների մեջ ներդրումը ներառում է ա-նուղղակի կամ *չրջանցիկ* արտադրությունը: Սերկ ձեռքբերված ձուկ բռնելու փոխարեն ավելի ձեռնուռ է Նախ՝ պատրաստել ճակատիկ, իսկ հետո դրանք օգտագործելով՝ ավելի շատ ձուկ որսալ, քան կարելի էր առանց դրանց:

Այլ կերպ ասած՝ արտադրատարանների մեջ ներդրումը ենթադրում է ընթացիկ սպառման նվազեցում՝ ապագա սպառումը մեծացնելու նպատակով: Այսօր քիչ ձուկ որսալը հնարավորություն է ընձեռում աշխատանքն օգտագործել ուսկան պատրաստելու և վաղն ավելի շատ ձուկ որսալու համար: Ընդհանրացնելով այս միտքը՝ կարող ենք ասել, որ արտադրամիջոցները արտադրողական են, որովհետև այսօրվա սպառու-մը նվազեցնելով՝ հասնում ենք ապագա սպառ-ման ավելի բարձր մակարդակի:

Առ հասկանալու համար պատկերացրեք միանգամայն իրար նման երկու կղզի: Նրանցից յուրաքանչյուրն ունի նույն քանակով աշխատող-ներ և բնական ռեսուրսներ: Ա կղզին այս առաջ-նային գործոններն օգտագործում է ուղղակիորեն՝ սպառման ապրանքներ (օրինակ՝ սնունդ և հագուստ) արտադրելու համար. ճա արտադր-ված արտադրատարաններ բոլորովին չի օգ-տագործում: Ի հակադրությունը սրա՝ տնտեսող Բ կղզին՝ զոհաբերելով իր ընթացիկ սպառումը, ռե-սուրսներն ու աշխատանքն օգտագործում է ար-տադրատարաններ, օրինակ՝ գութան, բաի, ջուլիակախաստոց արտադրելու համար: Ընթա-ցիկ սպառման այս ժամանակավոր զոհողության շնորհիվ Բ կղզին արդյունքում ունենում է ար-տադրատարանների մեծ պաշար:

Երկու կղզիների օրինակ



Նկար 12-4. Այսօրվա ներդրումը ավելաց-նում է վաղվա սպառումը

Երկու կղզիներ սկզբում ունեն աշխատողների և բնա-կան ռեսուրսների հավասար քանակներ: Անտեսնավար Ա կղզին ներդրում չի կատարում, և այդ պատճառով նրա մեկ բնակչին ընկնող սպառման քանակը դանդաղ է աճում: Խնայող Բ կղզին սկզբնական շրջանում՝ Կրա-ժարվելով սպառումից, ներդրումներ է կատարում և ա-պագայում վալելում շատ ավելի բարձր սպառման պտուղներ:

12-4 Նկարում ցույց է տրված, թե Բ կղզին ինչպես է առաջ անցել Ա-ից: Յուրաքանչյուր կղզու համար չափեր մեկ շնչին ընկնող սպառու-մը, որը կարելի է ձեռք բերել՝ առկա արտադրա-միջոցների պաշարը պահպանելով: Իր տնտես-ման շնորհիվ Բ կղզին՝ կիրառելով չրջանցիկ, արտադրամիջոցները լարունորեն օգտագործող արտադրության եղանակներ, հասնում է ապագա սպառման ավելի բարձր մակարդակի, քան Ա-ն: Ընթացիկ սպառումը 100 միավորով նվազեցնելու շնորհիվ Բ կղզին իր ապագա սպառումը մեծաց-նում է ավելի շատ, քան 100 միավորով:

Հասարակությունները ներդրումներ են կա-տարում, որովհետև ընթացիկ սպառման զոհաբե-րումը հնարավորություն է ընձեռում ապագայում ավելի մեծացնել սպառումը:

ՆԱԿԱՐՈՂ ՀԱՏՈՒՅՑՆ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐԱՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ՊԱՅՆԱՅԱՐԸ

Ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ երկիրն իր սպառումը օ-րեցօր ավելի ու ավելի է կրճատում և ծառայեց-նում արտադրամիջոցներ կուտակելուն: Ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ արտադրությունը դառնում է ավելի ու ավելի չրջանցիկ կամ անուղղակի: Կա-

ի է սպասել, որ այստեղ կսկսի գործել նվազող տույցի օրենքը: Երբ մենք ավելի շատ ձկնորճավորներ կան էլեկտրականացման կամ համառոգիչներ ենք ավելացնում, սպա հավելյալ արդյունք կամ չափից ավելի չդրանցիկ արդյունքներ հատույցը սկսում է նվազել: Առաջին քանի ձկնորճավորները կմեծացնեն որսված ան քանակը, սակայն չափից շատ նավերը յուրաքանչյուր կիսանգարեն միայն: Արտադրամիջոցների կուտակվելուն զուգընթաց, ներդրումներ հատույցադրույցը սկսում է նվազել:

Առանց տեխնոլոգիական փոփոխություններ արագորեն աճող ներդրումից ստացվող նվազ հատույցները կհանգեցնեն ներդրումն հայացադրույցի նվազման: Ջարմանակ է, որ արդյունաբերության հատույցադրույցը վերջին 150 տրամ որևէ նկատելի անկում չի ապրել, թեպետ արտադրամիջոցները բազմապատկվել են: Հայացադրույցը մնացել է բարձր, որովհետև նուստեղությունն ու տեխնոլոգիական փոփոխությունները այնպիսի արագությամբ են շահույթներ նոր հնարավորություններ ստեղծել, ինչպիսի արագությամբ նախորդ ներդրումները նվազել են դրանց սպառմանը:

ԱՐՏԱԴՐԱՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ՇԱՀԻ ԵՎ ՀԱՏՈՒՅՑԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ

Սկանալու համար, թե ինչպես է որոշվում շահույթը, կարելի է օգտվել արտադրամիջոցներ օգտակար տեսությունից: Տնային տնտեսությունը ներդրման համար *առաջարկում* են անակաճ միջոցներ՝ նվազեցնելով իրենց սպառումը և ժամանակի ընթացքում խնայողություն կուտակելով: Միևնույն ժամանակ աշխարհի, հողի և այլ ներդրանքների հետ համապատասխան օգտագործելու համար ձեռնարկությունները *իսկնում* են արտադրաապրանքներ՝ բեռնափոխներ, շինություններ և պաշարներ: Վերջին ձևով, արտադրամիջոցների նկատմամբ ձեռնկության պահանջարկը բխում է ապրանքներ օգտագործելու միջոցով շահույթ ձեռք բերելու նկատմամբ:

Կամ՝ ինչպես դարասկզբին Իրվինգ Ֆիշերն է փազրել խնդրո առարկան.

Արտադրամիջոցների քանակը և հատույցադրույցը որոշվում են հետևյալ երկու գործոնների փոխադրեցությամբ: (1) մարդկանց *անհատականությամբ* սպառել առավելապես այսօր, քան ավելի շատ արտադրաապրանքներ կուտակել ապագա սպառման համար (այսինքն՝ ձեռք բերել տարիների կամ մեկ օրվա

համար), (2) *ներդրման հնարավորություններով*, որոնք նման ձևով կուտակված արտադրամիջոցների դիմաց բերում են բարձր կամ ցածր հատույց:

Որպեսզի պարզ լինի, թե շահադրույցը և արտադրամիջոցների հատույցը ինչպես են որոշվում, դիտարկենք մի կատարյալ աշխարհի, որտեղ բացառված են ռիսկը, մենաշնորհը և գնաճը: Ներդրում կատարելու որոշում կայացնելիս առավելագույն շահույթի ձգտող ձեռնարկությունը դրամական միջոցների ձեռքբերման իր ծախքը միշտ կհամեմատի արտադրամիջոցների հատույցադրույցի հետ: Եթե հատույցադրույցը ավելի բարձր է, քան շուկայական շահադրույցը, որով ձեռնարկությունը կարող է դրամական միջոցներ փոխառել, ապա նա ներդրում կկատարի: Իսկ եթե շահադրույցը ավելի բարձր է, քան ներդրման հատույցադրույցը, ապա ձեռնարկությունը ձեռնպահ կմնա ներդրում կատարելուց:

Ինչո՞ւ է ավարտվում այս գործընթացը: Վերջվեցող ձեռնարկությունները կկատարեն բոլոր այն ներդրումները, որոնց հատույցն ավելի բարձր է, քան շուկայական շահադրույցը: Այս կատարյալ աշխարհում հավասարակշռությունը հաստատվում է այն դեպքում, երբ ձեռնարկությունների մրցակցությունը՝ նվազեցնելով ներդրման հատույցը, այն հասցնում է շուկայական շահադրույցի մակարդակին:

Ռիսկից, գնաճից և մենաշնորհից զերծ աշխարհում արտադրամիջոցների մրցակցային հատույցադրույցը հավասարվում է շուկայական շահադրույցին:

Ուշադրություն դարձրեք, որ շուկայական շահադրույցն ունի երկու գործառույթ. մասնաշնորհներ են հասարակության կողմից առաջարկվող սակավ արտադրամիջոցները՝ դրանք հատկացնելով ամենաբարձր հատույցադրույցն ունեցող ներդրումներին, և երկրորդ՝ մարդկանց դրող է ընթացիկ սպառման հաշվին մեծացնելու արտադրամիջոցների պաշարը:

ԱՐՏԱԴՐԱՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ՀԱՏՈՒՅՑԻ ԳՇՆԱԳՐԱՅԻՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

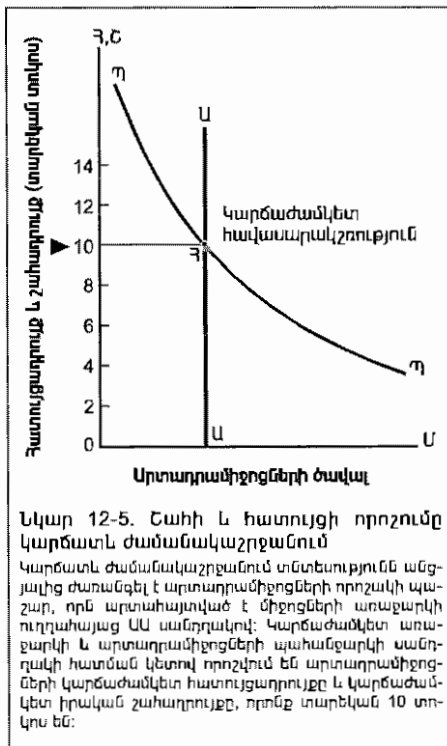
Արտադրամիջոցների դասական տեսությունը կարելի է ակնառու լուսաբանել՝ ուշադրությունը կենտրոնացնելով մի պարզ դեպքի վրա, երբ բոլոր արտադրաապրանքները միանման են: Ավելին, ենթադրենք, թե տնտեսության փիճակը անփոփոխ է, երբ բնակչության աճ կամ տեխնոլոգիական փոփոխություն չկա:

12-5 նկարում ՊՊ-ն ներկայացնում է արտադրամիջոցների պահանջարկի կորը, որն արտահայտում է արտադրամիջոցների պահանջվող քանակի և արտադրամիջոցների հատույցադրույքի փոխառնությունը: Որտեղի՞ց է ծագում արտադրամիջոցների պահանջարկը: X գլխից վեր-հիշեք, որ աշխատանքի պահանջարկը ածանցվում էր աշխատանքի սահմանային արտադրողականության կորից: Նմանապես, արտադրամիջոցների պահանջարկը «ածանցյալ պահանջարկ» է: Վերջին հաշվով, մա ածանցվում է *արտադրամիջոցների սահմանային արդյունքից*, որը դրանք պաշարի ավելացման շնորհիվ ստացված հավելյալ արտադրանքն է:

Նվազող հատույցի օրենքը ակնհայտ դրսևավորվում է նրանով, որ նկար 12-5-ում արտադրամիջոցների պահանջարկի կորը վարընթաց է: Երբ արտադրամիջոցները խիստ սակավ են, ապա գոյություն ունեն շատ չափաքաներ որոշ չղջանցիկ ծրագրեր, որոնց բերում են տարեկան 15, 20 կամ նույնիսկ 40 տոկոս եկամուտ: Արտադրամիջոցների կուտակման և հասարակության կողմից բոլոր բարձր եկամտաբեր ծրագրերի իրագործման հետ մեկտեղ, ամբողջ աշխատանքի և հողի հաստատագրված լինելու պայմաններում, աստիճանաբար տեղի է ունենում արտադրամիջոցների հատույցի նվազում: Արտադրամիջոցների պահանջարկի կորով վար իջնելով՝ հասարակությունն արդեն ստիպված է ներդրում կատարել համեմատաբար ցածր եկամուտ բերող ծրագրերում:

Կարճաժամկետ հավասարակշռություն: Այժմ կարող ենք տեսնել, թե առաջարկն ու պահանջարկը ինչպես են փոխադրվում: Նկար 12-5-ում նախկին ներդրումներն առաջացրել են արտադրամիջոցների մի որոշակի ծավալ, որն արտահայտված է առաջարկի կարճաժամկետ ուղղաձիգ ԱԱ կորով: Չեռնարկությունների կողմից արտադրամիջոցների պահանջարկը արտահայտված է պահանջարկի վարընթաց ՊՊ կորով:

Առաջարկի ու պահանջարկի հատման ∇ կետում արտադրամիջոցները լիովին տեղաբաշխված են պահանջարկող ձեռնարկությունների միջև: Այս կարճաժամկետ հավասարակշռության վիճակում ձեռնարկությունները արտադրատապրանքներ գնելու համար դրամական միջոցներ փոխառնելիս պատրաստ են վճարելու տարեկան 10 տոկոս: Այդ կետում փոխառնությունների բավարարում է իրենց դրամական միջոցների դիմաց տարեկան ուղիղ 10 տոկոս շահ ստանալով:

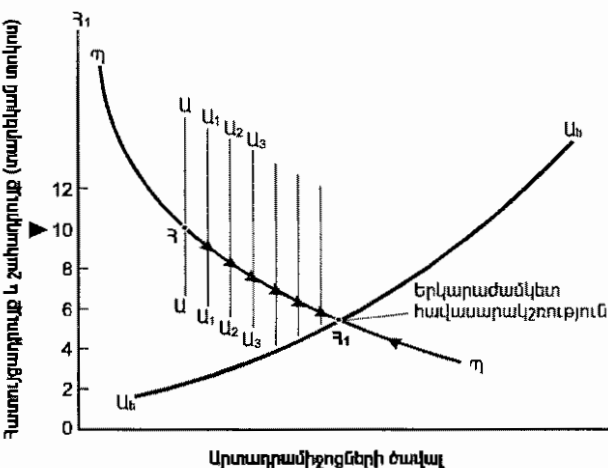


Նկար 12-5. Շահի և հատույցի որոշումը կարճատև ժամանակաշրջանում

Կարճատև ժամանակաշրջանում տնտեսությունն անցյալից ժառանգել է արտադրամիջոցների որոշակի պաշար, որն արտահայտված է միջոցների առաջարկի ուղղահայաց ԱԱ սահմանով: Կարճաժամկետ առաջարկի և արտադրամիջոցների պահանջարկի սահմանային հատման կետով որոշվում են արտադրամիջոցների կարճաժամկետ հատույցադրույքը և կարճաժամկետ իրական շահադրույքը, որոնց տարեկան 10 տոկոս են:

Այսպիսով, նման պարզունակ, դիսկազերծ աշխարհում արտադրամիջոցների հատույցադրույքը հավասար է շուկայական շահադրույքին: Որևէ ավելի բարձր շահադրույքի դեպքում ձեռնարկություններն այլևս չեն ցանկանա պարտք վերցնել իրենց ներդրումների համար, իսկ ավելի ցածր շահադրույքի դեպքում ձեռնարկությունները կսկսեն կատարյալ պայքար մղել խիստ սակավ արտադրամիջոցների ձեռքբերման համար: Միայն 10 տոկոս հավասարակշիռ շահադրույքի դեպքում են առաջարկն ու պահանջարկը հավասարակշռված:

Սակայն ∇ կետում եղած հավասարակշռությունը պահպանվում է միայն կարճատև ժամանակաշրջանում: Ինչո՞ւ: Որովհետև այս բարձր շահադրույքի դեպքում մարդիկ կցանկանան ավելի շատ խնայել: 12-6 նկարում ցույց է տրված, թե շահադրույքը ինչպես է որոշվում երկարատև ժա-



Նկար 12-6. Արտադրամիջոցների առաջարկի ու պահանջարկի երկարաժամկետ հավասարակշռություն

Երկարաժամկետում հասարակությունը արտադրամիջոցներ է կուտակում, ուստի առաջարկի կորը այնպեւ ուղղահայաց չէ: Ինչպես ցույց է տրված այստեղ, հարստության առաջարկը դրականորեն է արձագանքում բարձր շահադրույքներին: Սկզբնական կարծաժամկետ հավասարակշռության U կետում տեղի ունի զուտ ներդրում, ուստի տնտեսությունը պահանջարկի U_h կորով ներքև է շարժվում, ինչպես դա ցույց է տրված սլաքներով: Երկարաժամկետ հավասարակշռությունը հաստատվում է U_h կետում, որտեղ զուտ խնայողությունը վերանում է:

անակալաչրանում: Արտադրամիջոցների կամ ժամանակամիջոցների երկարաժամկետ առաջարկը, որը 12-6 նկարում արտահայտված է U_h կորով, վերընթաց է և ցույց է տալիս, որ որքան արժեք է իրական շահադրույքը, մարդիկ այնքան ատ դրամական միջոցներ կառաջարկեն: 10 տոտո շահադրույքի դեպքում հարստության կամ արտադրամիջոցների առաջարկը U կետում գեաաանցում է արտադրամիջոցների պահանջարիւն: Այդ պատճառով մարդիկ ձգտում են ավելի ատ արտադրամիջոցներ կուտակել, այսինքն՝ արդունակում են խնայել: Սա նշանակում է, որ U կետում տեղի է ունենում արտադրամիջոցների ավելացում: Քանի դեռ զուտ ներդրում կա, արտադրամիջոցների պաշարը տարեցտարի մի որոշ արժու է: Ժամանակի ընթացքում հասարակությունը U_h կորի երկայնքով դանդաղորեն շարժվում է շարժվում, ինչպես սլաքներով ցույց է տրված 12-6 նկարում:

Բարձր դեպի հավասարակշռություն: Հասարակությունը U_h կորով ներքև է իջնում՝ միաժամանակ շարժվելով դեպի աջ, որովհետև դրական ներդրման հետևանքով արտադրամիջոցների առաջարկը աճում է, ուստի կարծաժամկետ առաջարկը կորը տարեցտարի ավելի ու ավելի է շարժվում դեպի աջ: 12-6 նկարում կարող եք տեսնել, որ առաջարկի բարակ գծերով

նշված U , U_1 , U_2 , U_3 , ... կորերը: Դրանք ցույց են տալիս, թե արտադրամիջոցների կուտակման հետ մեկտեղ ինչպես է աճում արտադրամիջոցների կարծաժամկետ առաջարկը:

Միևնույն ժամանակ, ըստ նվազող հատույքի օրենքի, հատույցադրույքը և շահադրույքը նվազում են: Արտադրամիջոցների աճին զուգընթաց, երբ մյուս գործոնները, ինչպիսիք են աշխատանքը, հողը և մասնագիտական գիտելիքները մնում են անփոփոխ, արտադրամիջոցների ընդլայնված ծավալի հատույցադրույքը հետզհետե նվազում է:

Երկարաժամկետ հավասարակշռություն: Որտեղ է հաստատվում երկարաժամկետ հավասարակշռությունը: 12-6 նկարում այն պատկերված է U_h կետով: Դա այն կետն է, որտեղ արտադրամիջոցների երկարաժամկետ առաջարկի U_h կորը հատվում է արտադրամիջոցների պահանջարկի կորի հետ: Երկարաժամկետ հավասարակշռությունը հաստատվում է այն դեպքում, երբ շահադրույքն իջնում է այնպիսի մակարդակի, որտեղ ձեռնարկությունների ունեցած արտադրամիջոցների ծավալը այնքան է աճել, որ լիովին համապատասխանում է առաջարկվող քանակին:

Այդ կետում զուտ խնայողությունը վերանում է, արտադրամիջոցների զուտ կուտակումը հավասարվում զրոյի, և արտադրամիջոցների ծա-

վալը այլևս չի աճում: Երկարաժամկետ հավասարակշռության շահադրույքն ու արտադրամիջոցների հատույցադրույքը հատվում են մի կետում, որտեղ այն ֆինանսական միջոցների արժեքը, որոնց երկարաժամկետ հեռանկարում մարդիկ ձգտում են տիրել, լիովին համապատասխանում է արտադրամիջոցների այն քանակին, որ ձեռնարկությունները կանենում են ունենալ տվյալ շահադրույքի պայմաններում:

● Գոյություն ունեն արտադրամիջոցների կուտակման և դրանց հատույցի երկու շարժիչ ուժեր: Առաջին՝ արտադրամիջոցների պահանջարկը ծագում է այն փաստից, որ անուղղակի կամ շրջանցիկ արտադրական գործընթացներն արդյունավետ են. այսօրվա սպառումից հրաժարվելով՝ հասարակությունը կարող է ապագայում բարձրացնել իր սպառման մակարդակը: Երկրորդ՝ մարդիկ պետք է սպառումից հրաժարվելու ցանկություն ունենան, որպեսզի ֆինանսական միջոցներ կուտակեն և իրենց դրամական միջոցները փոխ տան ձեռնարկություններին, որոնք էլ արդյունավետ ներդրումներ կկատարեն շրջանցիկ արտադրական գործընթացների մեջ: Այս երկու շարժիչ ուժերը՝ տեխնոլոգիան և անհամբերությունը հավասարակշռության վիճակի են բերվում շահադրույքի միջոցով. շահադրույքն ապահովում է, որ հասարակության կողմից արտադրամիջոցների կուտակումը ճշտորեն համապատասխանի այն քանակին, որ մարդիկ պատրաստ են խնայելու ի հաշիվ սպառման: ●

ԱՐՏԱԳՐԱՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ԴԱՍԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Մենք ավարտեցինք շահի ու արտադրամիջոցների դասական տեսության ուսումնասիրությունը: Սակայն տնտեսական կյանքի իրական կարևոր առանձնահատկությունները բացատրելու համար դասական տեսությունը որոշ լրացումների և սահմանափակումների կարիք ունի:

ՏԵԽՆՈԼՈԳԻԿԱԿԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Մենք արտադրամիջոցների ու շահի տեսությունը վերլուծեցինք մի այնպիսի աշխարհում, որտեղ բացառվում էին ռիսկն ու տեխնոլոգիական փոփոխությունը: Առավել ճշգրիտ ակարգության համար անհրաժեշտ է հաշվի առնել նաև գյուտերն ու հայտնագործությունները, որոնք բարձ-

րացնում են արտադրամիջոցների հատույքը և դրանով իսկ ազդում հավասարակշիռ շահադրույքների վրա: Դարցի պատմության ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ նվազող հատույցի հետևանքով շահադրույքի նվազման միտումը գրեթե կասեցվել է գյուտարարության և տեխնոլոգիական առաջընթացի շնորհիվ:

Որոշ տնտեսագետներ (օրինակ՝ Ջոզեֆ Շանպետերը) ներդրման գործընթացը նմանեցնում են ջութակի լարի տատանմանը: Տեխնոլոգիական փոփոխություններ չունեցող աշխարհում լարն աստիճանաբար վերադառնում է իր դադարի վիճակին, ինչպես որ արտադրամիջոցների կուտակման հետևանքով նվազում է դրանց հատույքը: Բայց մինչ տնտեսությունը կիսանի հավասարակշռության վիճակի, մի ինչ-որ արտաքին իրադարձություն կամ հայտնագործություն կրկին հնչեցնում է լարը՝ շարժման մեջ դնելով ներդրման ուժերը:

ԱՌՈՐՇՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՄՊԱՍՈՒՄՆԵՐ

Մեկ այլ կարևոր սահմանափակում է ներդրման որոշումներում առկա ռիսկի և անորոշության աստիճանը: Իրական կյանքում ոչ ոք ապագան տեսնելու կախարդական հայելի չունի: Յուրաքանչյուր ներդրում կատարվում է՝ ելնելով ապագա եկամտի գնահատումից, ուստի այն հիմնված է լոկ կանխատեսումների վրա: Որոշ դեպքերում այս կանխատեսումների հիմքում ընկած են իրազեկությունն ու վերլուծական միտքը: Երբեմն էլ դրանք կարող են պատահական բնույթ կրել, բայց բոլոր դեպքերում այս կանխատեսումներն անորոշ են: Ամեն առավոտ արթնանալիս մենք համոզվում ենք, որ ձեր ակնկալիքները իրականում այնքան էլ ճիշտ չէին և վերանայման կարիք ունեն: Գիշերը անկողին մտնելիս գիտակցում ենք, որ հաջորդ առավոտը մոր անանկալներ է պատրաստում մեզ համար:

Իսկ անորոշությունը արտադրամիջոցների տեսության վրա ինչպե՞ս է ազդում: Մեր մախրող քննարկման մեջ ենթադրում էինք, որ ռիսկն ընդհանրապես բացառվում է: Բայց իրականում գրեթե յուրաքանչյուր փոխառություն կամ ներդրում իր մեջ որոշ ռիսկ է պարունակում: Մեքենաները ենթակա են փչանալու, երբեմն կարող է պարզվել, որ ձեր նավթաիրուն նավթ գրեթե չկա, ձեր մախրնորած համակարգչային ընկերությունը կարող է սնանկանալ: Ներդրումների ռիսկի աստիճանը տարբեր է, բայց ոչ մի ներդրում լիովին զերծ չէ ռիսկից:

Ներդրողները սովորաբար խուսափում են ռիսկի հետ կապված ունեցվածք պահելուց: Երբեք համար ավելի գերադասելի են այնպիսի միջոցները, որոնք հաստատում 10 տոկոս եկամուտ կբերեն, քան այնպիսիք, որ կարող են միևնույն անվանականությամբ 0 կամ 20 տոկոս եկամուտ ներել: Այդ պատճառով ռիսկի հետ կապված ներդրումներ կատարելիս նրանց պետք է առաջնություն տրամադրվի հատույց կամ *ռիսկի հավելավճար*:

Օրինակ՝ խոշոր եղջերավոր անասուններ պահելը որոշակի ռիսկ է պարունակում՝ կապված եղանակի հետ, մինչդեռ հեռախոսի արտադրությունը նման ռիսկի հետ կապված չէ: Ենթադրենք՝ քանակությունների ոլորտում կատարվող ներդրումները ռիսկի հետ կապված չեն, և նման ներդրումների բնականոն հատույցը տարեկան 10 տոկոս է: Ի հակադրություն դրա՝ խոշոր եղջերավոր անասուններ պահելը մեծ ռիսկ պարունակող ներդրում է, այսինքն՝ վատ եղանակի, հիվանդությունների և այլ գործոնների հետևանքով փողը կորնապատկելու կամ կեսը կորցնելու հավանականությունները հավասար են: Այդ դեպքում խոշոր եղջերավոր անասուններից ստացվող միջին հատույցը նկատարար կարողանա 25 տոկոս³: Որևէ ռիսկ չպարունակող 10 տոկոս հատույցի վրա ավելացված լրացուցիչ 15 տոկոս հատույցը ռիսկի հավելավճարն է: Դա անհրաժեշտ է ազարակագործներին խրախուսելու համար, որպեսզի նրանք չարկունակեն լրացուցիչ ռիսկի և անբուն գիշերների հետ կապված անորոշությամբ լի այդ գործը:

Ամփոփենք.

Ռիսկի հետ կապված ունեցվածքի կամ մեծ ներդրումների բարձր հատույցադրույցը ներառում է ռիսկի հավելավճարը, որը ներդրողները պահանջում են մեծ ռիսկի հետ կապված ներդրումներ կատարելու դիմաց:

ԻՐԱՎԱՆ ԵՎ ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ՇԱՀԱՂՈՒՅՑՆԵՐ

Մինչև այս պահը մենք դեռ հաշվի չենք առել գնաճը: Բայց փոփոխվող գների աշխարհում շահադրույթները անհրաժեշտ է ճշտել՝ ելնելով

գնաճի հետևանքով փողի չափածողի փոփոխություններից:

Վերը սահմանված շահադրույթները չափվում են դոլարային կամ *անվանական* արտահայտությամբ և ոչ թե ծառերով, ձկներով կամ գինիով: Շահը յուրաքանչյուր ներդրված դոլարի դիմաց ստացվող տարեկան դոլարային եկամուտն է: Բայց դոլարների կարող են դառնալ աղավաղված չափածողներ: Ձկան, ծառի, գինու և այլ ապրանքների գները տարեցտարի փոփոխվում են, քանի որ գնաճի հետևանքով գների ընդհանուր մակարդակը բարձրանում է: Հետևաբար, անհրաժեշտ է գտնել արտադրամիջոցների *իրական* հատույցը, որը չափվում է ապրանքների այն քանակությամբ, որ վաղը կստանանք այսօր մեր մեղքած ապրանքների դիմաց:

Օրինակ՝ ենթադրենք, թե ձեր ներդրումը բերում է 10 տոկոս անվանական կամ փողային եկամուտ՝ անցյալ տարի ներդրված 100 դոլարի դիմաց բերելով 110 դոլար: Սակայն ենթադրենք, թե այդ մեկ տարվա ընթացքում գները բարձրացել են 6 տոկոսով: Ապրանքների իրական քանակով արտահայտված իրական եկամուտը այս դեպքում ոչ թե 10 տոկոս է, այլ $10 - 6 = 4$ տոկոս: Այլ կերպ ասած՝ եթե դուք այսօր փոխ տալիք 100 չուկայական զանգյուրը ապրանք, ապա հաջորդ տարի հետ կստանալիք ընդամենը 104 չուկայական զանգյուր ապրանք:

Փողային տնտեսությունում արտադրամիջոցների հատույցը պետք է չափվի իրական և ոչ թե փողային կամ անվանական շահադրույթներով:

Իրական շահադրույցը հավասար է անվանական շահադրույցից հանած գնաճի չափը:

Իրական և անվանական շահադրույթների տարբերությունը հատկապես զգալի է բարձր գնաճի պայմաններում: 1979-1980 թվականների գնաճի ժամանակաշրջանում անվանական շահադրույթները Միացյալ Նահանգներում հասան տարեկան 12 տոկոսի: Սակայն դրանից հանելով գնաճը՝ ստացվեց, որ իրական շահադրույթը գրեթե հավասար է գրույի: Այս տարբերությունը ցույց է տալիս, թե ներդրումներ կատարելիս որքան կարևոր է իրական և անվանական հատույցները միմյանց համալսվելը:

ՇԱՀՈՒՅՑ

Ի հավելումն աշխատավարձի, շահի և վարձավճարի, տնտեսագետները համարժեք դիտարկում են նաև եկամտի մի չորրորդ տեսակ, որը կոչվում է *շահույթ*: Ի՞նչ է շահույթը: Ընդհանրապես ինչով է

³ Հատույցի միջին կամ սպասվող արժեքը հավասար է յուրաքանչյուր վիճակին համապատասխանող հատույցին՝ կշռված տվյալ վիճակում հայտնվելու հավանականությամբ: Բաժնի որ հատույցը մի վիճակում 100 տոկոս է, միևնույն ժամանակ 50 տոկոս, և յուրաքանչյուր վիճակի հավանականությունը մեկ երկրորդ է, ապա սպասվող հատույցը կլինի $12 \times 100 + 1/2 \times (-50) = 25$ տոկոս:

նա տարբերվում չափից և արտադրամիջոցների հատույցից:

ՇԱՐՈՒՅՑԻ ՈՐՈՇԻՉՆԵՐ

ՇԱՐՈՒՅՑԻ ՎԻՃԱԿԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆ

Շահույթի հաշվարկի մեջ հաշվապահները սովորաբար ի՛նչ են ընդգրկում: Շահույթը սահմանվում է որպես ընդհանուր հատույթի և ընդհանուր ծախքի տարբերություն: Շահույթը հաշվարկելու համար նախ հաշվեք վաճառքից ստացված ամբողջ հատույթը, այնուհետև հանեք բոլոր ծախքերը (աշխատավարձը, ոտնիկը, վարձավճարը, հյուրերը, շահը, բաժնեհարկը և այլն): Այս տարբերությունը, որ մնում է որպես մնացորդ, կոչվում է շահույթ⁴:

Ազգային եկամտին վերաբերող հաշվետվություններում շահույթը սահմանափակված է միայն ընկերակցությունների շահույթները ներկայացնող թվերով: 1990 թվականին ընկերակցությունների շահույթները նախքան հարկումը կազմել են 297 միլիարդ դոլար: Ընկերակցությունները 134 միլիարդ դոլար վճարել են որպես հարկ, 134 միլիարդ դոլար որպես շահաբաժին տվել են փայտատերերին, իսկ մնացորդը պահել իրենց:

Որքա՞ն են ընկերակցությունների շահույթները: 1980-ական թվականներին Միացյալ Նահանգներում ընկերակցությունների շահույթները հարկումից հետո զգալիորեն ցածր էին 7ԱԱ-ի 8 տոկոսից: Ամերիկյան ընկերակցությունների արտադրամիջոցների միջին հատույցարդույթը (որը սահմանվում է որպես շահույթի և արտադրաապրանքների ընթացիկ դոլարային արժեքի հարաբերություն) վերջին 15 տարում կազմել է տարեկան մոտավորապես 8 տոկոս: Այս հատույցը զգալիորեն բարձր է ռիսկազերծ միջոցների իրական միջին շահադրույթից, որը վերջին տասնամյակում կազմել է տարեկան մոտավորապես 4 տոկոս:

⁴ Շահույթը վերլուծելիս անհրաժեշտ է զանազանել *գործարարության շահույթ* և *տնտեսական շահույթ*: Գործարարության շահույթը այն մնացորդային եկամուտն է, որ, ըստ հաշվապահների հաշվարկների, հավասար է վաճառքից համաժ ծախքերը: Գործարարության շահույթը պարունակում է ձեռնարկությունների արտադրամիջոցների բոլորակված հատույթը: Տնտեսական շահույթը այն եկամուտն է, որ մնում է բոլոր ծախքերը հանելուց հետո՝ ի՛նչն դրանք որսնալան, թե բողարկված կամ այլընտրանքային: Դեռևս բար, ինչը ընկերակցությունների տնտեսական շահույթը հավասար է գործարարության շահույթից համաժ ձեռնարկության արտադրամիջոցների բողարկված հատույթը, ինչպես նաև, շրկապայման գներով ոչ անորոշելի փոխաուուցված մյուս ծախքերը (ինչպես, օրինակ՝ այն ժամանակը, որի համար կտառվարչները չեն վճարել):

Ինչո՞վ է որոշվում ընկերակցության շահութադրույթը շուկայական տնտեսությունում: Շահույթի գաղափարը վերլուծելիս առաջ են քաշվում մի շարք կարևոր բացատրություններ, որոնցից մի քանիսը ներկայացվում են ստորև.

1. *Շահույթը որպես քողարկված հատույց*: Տնտեսագետի համար գործարարության շահույթը տարբեր բաղադրիչների խառնուրդ է: Գործարարության շահույթի զգալի մասը այն հատույցն է, որ ձեռնարկատերերն ստանում են իրենց սեփական աշխատանքի կամ ներդրված դրամական միջոցների (այսինքն՝ հենց իրենց առաքարկված արտադրության գործոնների) դիմաց:

Օրինակ՝ որոշ շահույթներ փոքր մասնագիտական ընկերակցության սեփականատերերի, ասենք՝ բժշկի կամ փաստաբանի անձնական աշխատանքի դիմաց ստացվող հատույցն են: Շահույթի մի մասը բնական ռեսուրսների սեփականությունից ստացվող վարձավճարային հատույցն է: Խոշոր ընկերակցությունների շահույթի մեծ մասը ներդրված արտադրամիջոցների այլընտրանքի գինն է: Նման տիպի հատույցը կոչվում է *քողարկված հատույց*, որը ձեռնարկության սեփական գործոնների այլընտրանքի գնի անվանումն է:

Այսպիսով, շահույթ կոչվածի մի մասն իրականում հենց նույն վարձավճարներն ու աշխատավարձերն են՝ այլ անվանումով: Դենց իր՝ ձեռնարկության սեփականությունը հանդիսացող գործոնների դիմաց ստացվող եկամուտները տնտեսագետներն անվանում են քողարկված վարձավճար և քողարկված աշխատավարձ:

2. *Շահույթը որպես պարզևավճար ռիսկի և նորատեղծության համար*: Կես դար առաջ տնտեսագետ Ֆրանկ Նայտը (Շիկագոյի համալսարան) առաջ քաշեց այն միտքը, որ իսկական շահույթը կապված է անորոշության կամ թերիրազեկության հետ: Նա նկատի ուներ, որ քողարկված հատույցը հանելուց հետո մնում է զուտ շահույթը, որն անորոշ հատույցով ներդրում կատարելու համար տրվող պարգևավճարն է:

Ռիսկի համար պարգևավճարը վերլուծելիս չհատուցվող ռիսկը կամ ապահովագրելի ռիսկը, որպես կանոն, հաշվի չեն առնում: Չհատուցվող ռիսկից ապահովումը կներառեր

այն հնարավոր դեպքը, որ փոխառությունը կամ ներդրումը կարող է չփոխհատուցվել, ասենք՝ պարտապանի սնանկանալու հետևանքով: Ապահովագրելի ռիսկը, որը վերլուծված է VIII գլխում, այն ռիսկն է, որից հնարավոր է խուսափել ապահովագրության միջոցով: Այս երկուսը գործարարության հետ կապված տվյալական ռիսկեր են և պետք է դիտարկվեն որպես ծախսեր:

Այն ռիսկը, որ պետք է հաշվի առնվի չափոյթի հաշվարկներում, *ներդրումների անապահովագրելի ռիսկն է*: Ընկերությունը կարող է չափազանց զգայուն լինել գործարարության պարբերաշրջանների նկատմամբ, իսկ դա նշանակում է, որ ընկերության եկամուտները խիստ տատանվում են, երբ համախառն արտադրանքը աճում կամ նվազում է: Քանի որ ներդրողները խուսափում են ռիսկի հետ կապված իրադրություններից, նման անորոշ ներդրումներ կատարելու համար նրանց ռիսկի հավելավճար են պահանջում:

Ընկերակցությունների շահույթը ազգային եկամտի ամենամակային բաղադրիչն է, ուստի ընկերակցությունը ներդրողներին իր կողմը գրավելու համար պետք է ռիսկի նշանակալից հավելավճար խոստանա: Փորձառական տվյալները ցույց են տալիս, որ ընկերակցության բաժնետոմսերի տարեկան հատույցի մոտավորապես 3-6 տոկոսը հենց ներդրման մեծ ռիսկը խրախուսող հավելավճարն է:

Շահույթի առաջացման մեջ անորոշության դերի մեկ այլ արտահայտությունը պարզեցվածորեն է *նորաստեղծության և ձեռնարկման համար*: Սա հասկանալու համար ենթադրենք, թե չհատուցվող, ապահովագրելի և անապահովագրելի ռիսկերի դիմաց կատարվող ծախսերը հանված են ընդհանուր շահույթից: Այդ դեպքում կատարյալ մրցակցության և անփոփոխ տեխնոլոգիայի պայմաններում ընդհանրապես որևէ հավելյալ շահույթ չէր լինի: Նման պայմաններում սեփականատերերն իրենց ունեցած գործոնների և ռիսկի դիմաց կատանային ճիշտ այնքան, որքան որ այդ ծառայությունները կարծեսային մրցակցային շուկայում: Այլ կերպ ասած՝ տեխնոլոգիական փոփոխությունից զերծ աշխարհում բազմաթիվ մրցակիցների ազատորեն շուկա մուտք գործելը զինը կիթեցներ ծախսերի մակարդակին: Այդպիսի անփոփոխ աշխարհում շահույթի պահպանվող տեսակները կլինեին միայն

մրցակցային աշխատավարձը, վարձավճարը և ռիսկի դիմելու դիմաց տրվող հատույցը:

Սակայն մենք նման երևալայական աշխարհում չենք ապրում: Նոր գաղափար կամ արտոնագիր ունեցող անձը կարող է նպաստել նոր ապրանքի ստեղծմանը կամ իրենցնել հին ապրանքի արժեքը: Եկեք այդպիսի մարդկանց անվանենք *նորաստեղծ կամ ձեռնարկիչ*: «Նորաստեղծության շահույթը» կարելի է դիտարկել որպես նորաստեղծներին և ձեռնարկիչներին տրվող ժամանակավոր հավելյալ հատույց:

Ի՞նչ ենք հասկանում «նորաստեղծ» ասելով: Այդ մարդկանց չպետք է շփոթել կառավարիչների հետ, որոնք ղեկավարում են մեծ և փոքր ընկերություններ, սակայն այդ ընկերություններում սեփական միջոցների նրանց բաժինը մեծ չէ: Նորաստեղծներն այլ են: Սրանք այն մարդիկ են, ովքեր երևակայություն, յուրօրինակություն և խիզախություն ունեն գործարարության մեջ նոր գաղափարներ ներմուծելու համար: Պատմությանը հայտնի են այնպիսի մեծ գյուտարարներ, ինչպիսիք են Ալեքսանդր Գրահամ Բելը (հեռախոս), Թոմաս Էդիսոնը (էլեկտրական լամպ) և Զեստեր Քալյուսը (չորպատրեմուն): Որոշ գյուտարարներ իրենց ձեռնարկման շնորհիվ մեծ հարստություն են կուտակում: Նման շատ օրինակներ կան հատկապես ներկա ժամանակաշրջանում: Այսպես՝ Ստիվեն Ջոքսը հիմնեց Ավիլ քոմպյուտերը, իսկ Միտչ Բեյքիթը հարստացավ Լոուուս քորպորեյշնում իր ստեղծած համակարգչային էլեկտրոնային արդյուսակների շնորհիվ: Սակայն այս հաջողակ նորաստեղծներից բացի կան նաև բազմաթիվ ծախողակներ, ովքեր անհաջողության են մատնվել դեպի փառք և հարստություն տանող ճանապարհին: Շատերն են փորձում, բայց քչերն են հաջողության հասնում:

Յուրաքանչյուր հարող նորաստեղծություն ժամանակավոր մենաշնորհ է ծնում: Կարծախտ ժամանակաշրջանում դա նորաստեղծության շահույթ է բերում: Նման եկամուտները ժամանակավոր բնույթ են կրում, քանի որ հակառակորդների և ընդօրինակող աղբյուրը շուտով վերանում է: Սակայն մի աղբյուր դեռ չցամաքած՝ առաջանում է նորը: Նորաստեղծության շահույթը ցույց է տալիս կունենա այնքան ժամանակ, քանի դեռ չա-

րունակվում են տեխնոլոգիական փոփոխությունները:

3. Շահույթը որպես մենաշնորհի հատույց: Նորաստեղծության շահույթը ինչ-որ չափով առնչվում է այս վերջին դասին: Շատերը մեծ կանակածով են վերաբերվում շահույթին: Շահույթի քննադատները դա չեն համարում քուղարկված վարձավճար կամ մրցակցային շուկայում ռիսկի դիմաց տրվող հատույց: Նրանք շահույթ ստացողին հիմնականում համարում են խարդախ, թվաբանությունը կեղծող անձնավորություն, որը ինչ-որ ձևով շահագործում է հասարակության մնացած մասին: Այսպիսով քննադատները նկատի ունեն շահույթի բոլորովին տարբեր նորոգի բնույթը՝ շահույթը որպես մենաշնորհի վաստակ:

Ինչպե՞ս է առաջանում մենաշնորհի շահույթը: Երբ շուկան զգալիորեն շեղվում է կատարյալ մրցակցային լինելուց, ձեռնարկությունները կարող են գները բարձրացնելով անչափ մեծ շահույթներ ստանալ: Եթե դուք որևէ արժեքավոր դեղամիջոցի արտոնագիր կամ քաղաքի կաբելային հեռուստատեսությունը տնօրինելու բացառիկ իրավունք ունեք, ապա կարող եք գները բարձրացնել սահմանային ծախսից վեր, սահմանափակել առաջարկը և ձեր ներդրման դիմաց ունենալ մենաշնորհի շահույթ:

Այս ամենը ի՞նչ է նշանակում: Դա նշանակում է, որ շահույթ կոչվածի մի մասը շուկայական իշխանության կամ մենաշնորհի հատույց է:

ՇԱՐՈՒՅԹՈՎ ՈՂՈՂՎԱԾ

Ինչպես ցույց է տալիս այս համառոտ ակնարկը, շահույթն ունի մեծ թվով աղբյուրներ: Ժամանակակից տնտեսության մեջ ձեռնարկության կողմից շահույթ ստանալու բոլոր հնարավոր եղանակները

ընդգրկված հատույց, ռիսկի պարգևավճար, մենաշնորհի հատույց) նշելով՝ կարելի է սպասել, որ ամերիկյան ընկերակցություններն անկիզելի պահպանվեն փողից պարգևատրվող այսպիսի են:

Սակայն, որքան էլ զարմանալի թվա, դա այդպես չէ: Վերջին 15 տարում ընկերակցություններն իրենց ներդրումների դիմաց վաստակել են բավականին համեստ՝ ընդամենը մոտ 8 տոկոս կազմող իրական հատույց: Ընկերակցությունների շուկայական արժեքի (այսինքն՝ բաժնետոմսերի ու պարտատոմսերի արժեքի) և ըրանց հողատարածքի, գործարանների և սարքավորումների արժեքի հարաբերությունը (որը հայտնի է որպես «նոքսիի քյու») վերջին տասնամյակում շատ մոտ է եղել մեկի: 1980-ից մինչև 1990 թվականն ընկած ժամանակահատվածում ընկերությունների 100 ողարկ արժողությամբ նյութական միջոցները ֆինանսական շուկայում վաճառվել են միջին հիշվով 99 ողարկով (սա նշանակում է, որ միջին քյու-ն կազմել է 0,99):

Այս տվյալները ցույց են տալիս, որ երկարաժամկետ հեռանկարում ամերիկյան ընկերակցություններից քչերին է հաջողվում ձեռք բերել չափազանց խոշոր շահույթներ: Սրանից կարելի է եզրակացնել, որ խոշոր ընկերությունների անչափ մեծ մենաշնորհային իշխանությանը վերաբերող հայտարարությունները չափազանցված են: Կարելի է եզրակացնել նաև, որ ամերիկյան ընկերակցությունների համար շուկայում իշխող մրցակցությունը բավականին զորեղ միջոց է արտադրամիջոցների հատույցադրույթը դրամական միջոցների գնին մոտ պահելու համար:

Սրանով ապարտեցինք արտադրության հիմնական գործոններից ստացվող եկամուտների ուսումնասիրությունը: Օգտվելով այս լծակներից՝ այժմ պարտադրում ենք այս գրքի երրորդ մասում քննարկելու միկրոտնտեսագիտությանն առնչվող տնտեսական քաղաքականության հիմնահարցերը:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Գողը, բնական ռեսուրսների և վարձավճարը

1. Գողի անփոփոխ քանակ բացարձակ ոչ առաձգական և ուղղաձիգ առաջարկի կորի մի հետաքրքիր և յուրահատուկ դեպք է: Նրա գործոնային հատույցը կոչվում է զուտ տնտեսական վարձավճար (կամ կարճ՝ վարձավճար): Վարձավճարը ավելի շուտ ինքն է գնով որոշվող, քան գինը որոշող: Գողի հատույցը ավելի շուտ ավարտուն ապրանքների շուկայական գների հետևանք է, քան թե պատճառ: Այնուամենայնիվ, չպետք է մո-

ռանալ, որ ցանկացած փոքր ձեռնարկության կամ արտադրանքի հաշվեկշիռում վարձավճարը մտնում է արտադրության ծախսերի մեջ, ինչպես որևէ այլ ծախս: Նման փոքր ձեռնարկության կամ արտադրանքի համար վարձավճարը հողն այլ նպատակներով օգտագործելու այլընտրանքի գինն է, և նույնքան գնորոշող է, որքան ծախսի ցանկացած այլ բաղադրիչ:

2. Ոչ առածգական առաջարկ ունեցող գործուն, ինչպիսին հողն է, կշարունակի նույնչափ արտադրանք տալ, եթե նույնիսկ նվազեցվի նրա գործունային հատույցը: Ելնելով այս տրամաբանությունից՝ Հենրի Տորջը մշել է, որ վարձավճարը իր բնույթով ավելի չուտ «հավելուրդ» է, քան թե գործունի ջանքերը խթանելու համար անհրաժեշտ պարգևավճար: Սա է ընկած Տորջի՝ մենահարկ մտցնելու առաջարկության հիմքում, ըստ որի, պետք է հարկել հողից ստացվող չվաստակված ավելցուկային եկամուտը, առանց հարկը սպառողների վրա բարդելու կամ առանց արտադրությունը խաթարելու:
3. Հարկի ժամանակակից տեսության համաձայն Տորջի վերլուծությունը պարունակում է բավականին մնայուն մի ճշմարտություն: Արդյունավետ (կամ Ռամսիի) հարկերի տեսությունը ցույց է տալիս, որ տնտեսական անարդյունավետությունը նվազագույնի է հասցվում, երբ հարկեր են գանձվում այն ապրանքներից կամ գործունեությունից, որոնք ունեն առավելագույն ոչ առածգական առաջարկ կամ պահանջարկ:
4. Շրջակա միջավայրին վերաբերող այսօրվա հիմնահարցերը մեծ մասամբ ծագում են այն պատճառով, որ սակավ բնական ռեսուրսների օգտագործման համար վարձավճար չի գանձվում: «Ընդհանուր սեփականության ողբերգություն» առաջանում է այն ժամանակ, երբ առանց որևէ վարձավճարի չափազանց մեծ քանակությամբ հողեր են արածեցվում ընդհանուր սեփականության հողատարածքում, որն էլ ի վերջո հանգեցնում է բուսականության ոչնչացմանը: Արածեցումը, ձկնորսությունը կամ թափոնների արտանետումը հասարակության համար կարող են առաջ բերել արտաքին ազդակներ կամ ծախսեր, որոնք չեն վճարվում հողվի, ձկնորսի կամ արտանետողի կողմից: Նման դեպքերում ընդհանուր սեփականության ռեսուրսները սակավ են, բայց դրանց օգտագործումը սահմանափակելու նպատակով որևէ վարձավճար չի գանձվում: Այսպիսի սակավ բնական ռեսուրսների համար շուկայի ստեղծումը կբարելավեր ռեսուրսների տեղաբաշխումը և կօգներ արդյունավետորեն նվազեցնելու շրջակա միջավայրին հասցվող վնասը:

Բ. Արտադրամիջոցներ, շահ և շահույթ

5. Արտադրության երրորդ գործուն արտադրամիջոցներն են, որոնք հետագա արտադրությունում օգտագործվող արտադրված ապրանքներ են: Ընդհանուր առմամբ, արտադրամիջոցների համար կատարված ներդրումը մշակվում է սպառման հետաձգում: Սպառումը այսօր հետաձգվելով և փոխարենը շինությունների կառուցելով կամ սարքավորումների արտադրելով՝ հասարակությունը բարձրացնում է իր ապագա սպառման մակարդակը: Շրջանցիկ արտադրության հատույցադրույթի դրական լինելը տեխնոլոգիական իրողությունն է:

6. Վերիիշեք 261-262-րդ էջերում տրված հիմնական հասկացությունների սահմանումները:

Արտադրաապրանքներ, հետագա արտադրության մեջ օգտագործվող արտադրված տևական ապրանքներ:

Վարձավճար, արտադրաապրանքների տարեկան զուտ դոլարային հատույց:

Արտադրամիջոցների հատույցադրույթ, արտադրամիջոցներից ստացվող տարեկան զուտ եկամտի և արտադրամիջոցների դոլարային արժեքի հարաբերություն (չափված է որպես տարեկան տոկոս):

Շահադրույթ, դրամական միջոցների բերած եկամուտ, որը նույնպես չափվում է որպես տարեկան տոկոս:

Ընթացիկ արժեք, որևէ ունեցվածքից առաջացող ապագա հատույցների հոսքի ներկա արժեք:

Շահույթ, մնացորդային եկամուտ, որը հավասար է հատույթից հանած ծախսը:

7. Ունեցվածքն առաջ է բերում եկամտի հոսք ապագա ժամանակահատվածներում: Գաշվելով ընթացիկ արժեքը՝ հատույցների հոսքը կարելի է փոխարինել այսօրվա մեկ արժեքով: Այդ արժեքը գտնելու համար հաշվում են, թե տվյալ շուկայական շահադրույքով այսօր քանի դոլար է անհրաժեշտ ներդրել ապագա հատույցների տվյալ հոսքը առաջ բերելու համար:

8. Ընթացիկ արժեքի ճշգրիտ բանաձևը հետևյալն է: Է տարի հետո վճարման ենթակա յուրաքանչյուր դոլարի Ա ընթացիկ արժեքը $\$1/(1+C)^t$ է: Ուստի զուտ հատույցի ցանկացած ($C_1, C_2, \dots, C_t, \dots$) հոսքի համար, որտեղ C_t -ն է տարիի հետո վճարման ենթակա հատույցի դոլարային արժեքն է, ունենք.

$$U = \frac{C_1}{1+C} + \frac{C_2}{(1+C)^2} + \dots + \frac{C_t}{(1+C)^t} + \dots$$

9. Տնտեսության մեջ չահն ունի երկու գործառույթ: Այն մարդկանց մեջ առաջ է բերում խնայելու և հարստություն կուտակելու շահագրգռություն: Սակայն շահադրույթն ունի նաև նորմավորող գործառույթ. այն հասարակությանը թույլ է տալիս ընտրելու միայն ամենաբարձր հատույցադրույթներն ունեցող ներդրման ծրագրերը: Այնուամենայնիվ, երբ գնալով ավելի ու ավելի շատ արտադրամիջոցներ են կուտակվում, և սկսում է գործել նվազող հատույցի օրենքը, մրցակցությունը նվազեցնում է և՛ շահադրույթը, և՛ արտադրամիջոցների հատույցադրույթը: Նվազող շահադրույթը հասարակությանն ազդանշանում է, որ պետք է ներդրումներ կատարել մեծաքանակ արտադրամիջոցներ պահանջող և համեմատաբար ցածր հատույցադրույթներ ունեցող ծրագրերում:
10. Խնայողությունն ու ներդրումը գերադասում են այսօրվա սպառման փոխարեն սպասել ապագա սպառմանը: Նման տնտեսավարության և արտադրամիջոցների զուտ արտադրողականության փոխադարձ կապը հնարավորություն է ընձեռում որոշելու շահադրույթը, արտադրամիջոցների հատույցադրույթը և արտադրամիջոցների պաշարը: Արտադրամիջոցներ գնելու համար անհրաժեշտ դրամական կամ ֆինանսական միջոցները տրամադրում են այն տնային տնտեսությունները, որոնք պատրաստ

են այսօրվա սպառումը գոհաբերելու՝ համուն վաղվա սպառման ավելի բարձր մակարդակի: Արտադրամիջոցների պահանջարկը զալիս է այն ձեռնարկություններից, որոնք ունեն ներդրման բազմազան շրջանցիկ ծրագրեր: Գետնաբար, երկարաժամկետ հավասարակշռության պայմաններում շահադրույքը որոշվում է այն փոխադրեցությամբ, որ առկա է մի կողմից՝ արտադրամիջոցների գույտ արտադրողակաճության և, մյուս կողմից՝ այսօրվա սպառման հաշվին վաղվա սպառումը բարելավելու մարդկանց պատրաստակամության միջև:

11. Արտադրամիջոցների դասական տեսության կարևոր սահմանափակումը հետևյալն է. ճախ՝ քանի որ կատարյալ կամխատեսումն անհնար է, ապա՝ ակնկալիքների, տեխնոլոգիայի և եկամտի մակարդակի փոփոխման հետևանքով արտադրամիջոցների հատույցը կլինի խիստ անկայուն: Եվ երկրորդ՝ իրական շահադրույքը ստանալու համար անհրաժեշտ է անվաճական շահադրույքից հանել գնաճի չափը:
12. Շահույթը հավասար է հատույթից հանած ծախսը: Գործարարության շահույթի հրապարակվող տվյալները հիմնականում վերաբերում են ընկերակցությունների վաստակներին: Տնտեսագիտության մեջ անհրաժեշտ է զանազանել շահույթի երեք տեսակ: Շահույթի թերևս ամենակարևոր աղբյուրը քողարկված հատույցն է: Սովորաբար ձեռնարկությունն ինքը արտադրության՝ աշխատանքից տարբեր շատ գործոնների՝ արտադրամիջոցների, բնական ռեսուրսների և արտոնագրերի սեփականատեր է: Նման դեպքերում չվճարվող կամ սեփական ներդրանքների քողարկված հատույցը կազմում է շահույթի մի մասը:
13. Շահույթի երկրորդ աղբյուրը անորոշությունն է: Դրան են վերաբերում անապահովագրելի ռիսկի դիմաց ստացվող հատույցը և նոր տեսակի արտադրանք թողարկող կամ նորամուծության հեղինակ հանդիսացող ձեռնարկիչների շահույթը:
14. Վերջապես, շահույթը կարող է լինել ձեռնարկությունների արտոնագրերի, հատուկ արտոնությունների կամ կարգավորման մենաշնորհով պայմանավորված իշխանության արդյունք:

ԶԱՄԱՆՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ԶԱՄԱՐ

Գող	Արտադրամիջոցներ	իրական և անվանական շահադրույք
վարձավճար հողի ոչ առածգական առաջարկ արդյունավետ կամ Ռաժմի հարկեր	արտադրամիջոցներ, արտադրաապրանքներ	շահը որոշող գործոնների զույգը շրջանցիկության և անհամբերության հա- տույց
«ընդհանուր սեփականության ողբերգություն»	վարձավճար, արտադրամիջոցների հա- տույցադրույք, շահադ- րույք, շահույթ	անորոշությունը և շահույթը. չհատուցվող ռիսկ
սակավության վարձավճար ընդ- հանուր սեփականության ռե- սուրսների համար	արտադրության անուղղակի կամ շրջանցիկ եղանակ- ներ	ապահովագրելի և անապա- հովագրելի ռիսկ, նորա- ստեղծություն
	ընթացիկ արժեք գործոնների քողարկված պար- գևավճարը շահույթի մեջ	

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Բնորոշե՞ք «գլուտ տնտեսական վարձավճարի» դեպքը: Բացատրե՞ք, թե այս դեպքում գործունի վարձավճարը ինչ իմաստով է ավելի շուտ «արտադրանքի գնով որոշվող», քան թե «արտադրանքի գինը որոշող»: Ցույց տվե՞ք, որ վարձավճար բերող գործունի առաջարկի աճը, ամրապնդանալով, կհանգեցնի նրա հատույցի նվազմանը և կիջեցնի այն ապրանքների գները, որոնց արտադրությունը մեծ չափով կախված է այդ գործունից:
2. Ձեր կարծիքով ի՞նչ հետևանք կունենա բյուրոյ կամ ռոգի աստղերի եկամուտների հարկումը:
3. Օրինակներ բերե՞ք արդյունավետ չըգնացիկ գործընթացից և որոշ «արտադրված» կամ «միջանկյալ» տևական արտադրանքներից, որոնց իրենց հերթին ներդրանք են:
4. Համեմատե՞ք տևական միջոցների հատույցի հետևյալ չորս տեսակները. ա) հողի վարձավճար, բ) հիմնական ապրանքի վարձավճար, գ) հիմնական ապրանքի հատույցադրույթ, դ) շահադրույթ: Յուրաքանչյուրի համար բերե՞ք օրինակներ:
5. Օգտվելով շահի՝ առաջարկի և պահանջարկի վերլուծությունից՝ բացատրե՞ք, թե ըստ դասական վերլուծության, հետևյալ երևույթներից յուրաքանչյուրն ինչպես կազդեր շահադրույթի վրա.
 - ա) Երաժշտությունը, որը արտադրամիջոցների բոլոր մակարդակներում մեծացնում է արտադրամիջոցների սահմանային արդյունքը:
 - բ) Տնային տնտեսությունների հարստության ցանկալի մակարդակի իջեցումը:
 - գ) Արտադրամիջոցների հատույցի հարկումը 50 տոկոսով:
6. Պիտարկե՞ք շահույթի հետևյալ աղբյուրները և որոշե՞ք, թե դրանցից յուրաքանչյուրը շահույթի որ դասին (կամ ենթադասին) է պատկանում:
 - ա) Կատարյալ մրցակցային արտադրանքում գործող բժշկական ընկերակցության շահույթը:
 - բ) Այն ձեռնարկության վաստակած շահույթը, որի ներդրած արտադրամիջոցները համեմատաբար քիչ են, սակայն որը խիստ պարբերաբարձրանային է:
 - գ) Ձեռնարկություն, որի շահույթը մոր տեսախաղից տարեկան 100.000 դոլար է, և

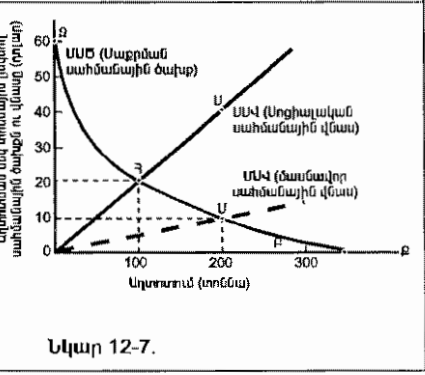
սպասվում է, որ նրա մրցակիցները կգավթեն շուկան ու կվերացնեն այդ ձեռնարկության շահույթը:

դ) Կալիֆոռնիայում ընտիր խաղողի այգետիրոջ շահույթը:

7. Օգտվելով 12-5 և 12-6 նկարներից՝ վերիիշե՞ք, թե տնտեսությունը տարեկան 10 տոկոս կարծաժամկետ շահադրույթից ինչպես անցավ երկարաժամկետ հավասարակշռության վիճակին: Այժմ բացատրե՞ք, թե ինչ տեղի կունենար կարծաժամ և երկարատև ժամանակաշրջաններում, եթե նորաստեղծությունը արտադրամիջոցների պահանջարկի կորը տեղաշարժեր դեձույ: Ի՞նչ տեղի կունենար, եթե կառավարության պարտքը խիստ մեծանար, և ժողովրդի ֆինանսական միջոցների առաջարկի մի զգալի մասը կուլ գնար կառավարության պարտքին:
8. Բացատրե՞ք հավերժամիջոցներից ստացվող եկամտի հոսքի զեղչված ընթացիկ արժեքի հաշվարկման կանոնը: 5 տոկոս շահադրույթի դեպքում ինչի՞ է հավասար հավերժամիջոցի արժեքը, եթե նա տարեկան 100 դոլար եկամուտ է բերում: Կրկնե՞ք հաշվարկը այն դեպքերի համար, երբ հավերժամիջոցը բերում է տարեկան ա) 200 դոլար եկամուտ, բ) 2 դոլար եկամուտ: Ի՞նչի՞ է հավասար տարեկան 100 դոլար բերող հավերժամիջոցի արժեքը շահադրույթի 10 տոկոսի կամ 8 տոկոսի դեպքում: Ի՞նչ ազդեցություն կունենա շահադրույթի կրկնապատկումը որևէ հավերժական ֆինանսական միջոցի վճարված արժեքի, ասենք՝ հավերժարժեքի վրա:
9. Մեր ավտոմայրուղիների բոլորնակությունը սահմանափակ է, ինչպես ցույց է տրված 12-7 նկարի ԹԱ ուղղածից միջոցով: Գազաբաժաններից պահանջարկի ՊԴԲ կորը գտնվում է հեռու աջ մասում: Բացատրե՞ք, թե ինչ տեղի կունենա, եթե հասարակությունը ճանապարհի օգտագործման դիմաց ճանապարհավարձ չգանձի և այդ պատճառով ճանապարհի օգտագործման պահանջարկը գտնվի կորի Բ կետում: Բացատրե՞ք, թե ինչ է ցույց տալիս ԹԲ հատվածը:

Ուժանք առաջարկում են սահմանել «ծանրաբեռնվածության ճանապարհավարձ», որը թույլ կտա պահանջարկը պահել առկա առաջարկի սահմաններում: Այդ դեպքում ինչպիսի՞ն կլինի ծանրաբեռնվածության հավասար-

Ծանապարհավարձ գանձե՞լ,
թե՞ չգանձե՞լ



Նկար 12-7.

րակչիւ ճանապարհավարձը: Բացատրեք, թե ման ճանապարհավարձը ինչպէս է սահմանափակում պահանջարկը: Ո՞վ կշահէր և ո՞վ կտուժէր ման նախագիծ իրականացվելիս:

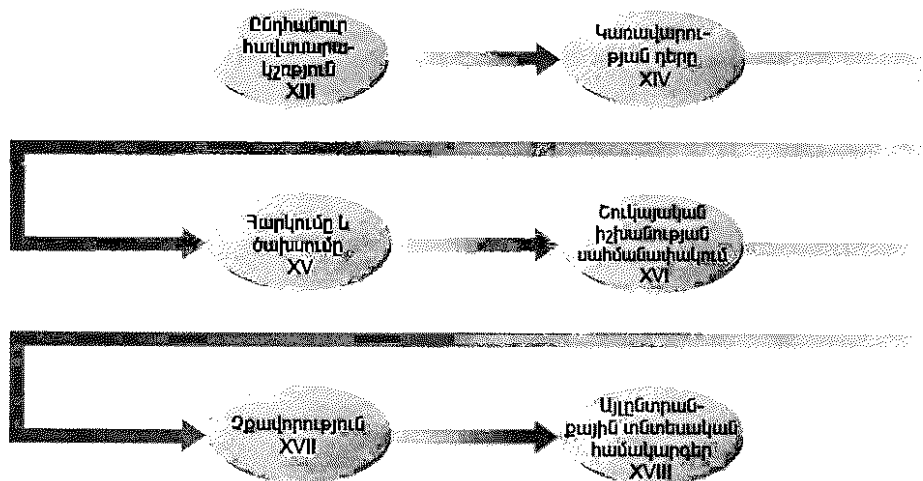
10. Վերիշեք զուգամետ երկրաչափական պրոգրեսիայի հանրահաշվական բանաձևը.

$$1 + K + K^2 + \dots = \frac{1}{1 - K},$$

որտեղ K -ն 1-ից փոքր ցանկացած թիվ է: Տեղադրելով $K=1/(1+C)$ կարո՞ղ եք ստուգել եկամտի մշտական հոսք ունեցող միջոցի ընթացիկ արժեքի $U=\$ \text{ } C$ բանաձևը: Օգտագործելով առողջ դատողությունը՝ տվեք այլընտրանքային ապացույց: Ինչքա՞ն կլինի այն վիճակահաղի արժեքը, որ տարեկան 6 տոկոս շահադրույքի պայմաններում ձեզ և ձեր ժառանգորդներին հավերժ կբերեր տարեկան 5.000 դոլար եկամուտ:

ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ, ԱՐԴԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Անցնելիք ուղին



Մինչև հիմա միևրոտնեցիության մեր ուսումնասիրության մեջ քննարկվել է, թե առանձին ապրանքների և գործոնների շուկաներն ինչպես են տեղաբաշխում ռեսուրսները: Այս մասում կքննարկենք տնտեսական համակարգի կառուցվածքի գլխավոր վիճակարույց հարցերը՝ շուկաների ընդհանուր հավասարակշռության դեպքում ինչպե՞ս են փոխազդում բոլոր շուկաների գներն ու քանակները: Կառավարությունն ինչպե՞ս կարող է միջամտելով փոփոխել ռեսուրսների բաշխումը: Ի՞նչ հակադրություն կարող է լինել արդարության և արդյունավետության միջև: Որո՞նք են այլընտրանքային տնտեսական համակարգերը և ինչպե՞ս են համադրվում արդի շուկայական տնտեսության խառը համակարգի հետ:

ՇՈՒԿԱՆԵՐԸ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Քո հյուսած նրբագեղ, անտեսանելի ուսայնը...

Թ. Ա. Էլիոտ

նկրող տեսագիտությունը ուսումնասիրելիս
սկսում ենք ընդհանուր հավասարակշռության մեջ
դնելով բոլոր շուկաների փոխազդեցության
արդյունքը: Տեսանք, որ առանձին մրցակցային շու-
կաները դրսևորում են արդյունավետության ան-
հասանելի ձեռքի հատկությունը, բայց ի՞նչ է տեղի
ներսում, երբ բոլոր շուկաները դիտվում են որ-
ես մի ամբողջություն: Այս գլխում կհանգվենք,
որ որոշակի սահմանափակ թվով պայմանների
հաշվում մրցակցային շուկաների արդյունավե-
տության նշանակալի հատկությունները տարած-
վում են նաև շուկաների համախմբի վրա: Սակայն
տեսնենք նաև, որ շուկայի այնպիսի ծախսողու-
նք, ինչպիսիք են շրջակա միջավայրի աղտո-
ւմն ու մեմաշնորհը, կարող են խաթարել շու-
կայական տնտեսության արդյունավետությունը:

Այս գլխի վերլուծությանը հաջորդում են
արդյունաբերապես զարգացած տնտեսության
մեջ կառավարության դերի ուսումնասիրությանը
վերված երկու գլուխ: Այդ գլուխներում քննարկ-
վում են հասարակական ընտրության էությունը,
տրավարության հարկային ու ծախսային համա-
արգերի հիմնատեսակները և այն եղանակները,
որ կառավարությունը որդեգրում է շաղմուցում-
արի կամ արտաքին ազդակների դեմ պայքարե-
լի համար:

Կառավարության երկու հիմնական տնտե-
սական պարտավորություններն են արդյունավե-
տության ապահովումը և արդարության սատա-
րումը: XVI գլուխը վերլուծում է այն եղանակը, ո-
րով կառավարությունները կարող են բարձրաց-
նել գործարար ձեռնարկությունների գործու-
նության արդյունավետությունը՝ քննարկելով, թե
ինչպես են կարգավորվում մեմաշնորհի գներն ու
առաջությունները, իսկ խմբաշնորհը՝ ինչպես է
անձախաղում հակամիավորման օրենքներով:

XVII գլխում այնուհետև ուսումնասիրվում է
լիանտի բաշխումը Միացյալ Նահանգներում:

Մենք կվերլուծենք տնտեսական անարդարու-
յան արդյունքները և կդիտարկենք այն երկընտ-
րանքները, որ ծագում են, երբ հասարակությունը
փորձում է եկամուտը հարուստից վերաբաշխել
չքավորին: Կքննարկենք, թե չքավորությունը
նվազեցնելու կամ արմատախիլ անելու համար
երկիրն ինչ գոհաբերությունների պետք է դնի:

Վերջին, XVIII գլխում, ուսումնասիրվում է
տնտեսագիտական մտածողության և այլընտ-
րանքային տնտեսական համակարգերի զարգա-
ցումը: Կդիտարկենք, թե տնտեսագիտական վեր-
լուծությունը վերջին երկու դարերի ընթացքում
ինչպես է զարգացել և ինչպես են կյանքի կոչվել
լավ հասարակարգի վերաբերյալ տարբեր տեսա-
կետները, մասնավորապես սոցիալիստական եր-
կրներում: Հարց կբարձրացնենք, թե սոցիալիս-
տական երկրները ինչո՞ւ լճացան: Ինչո՞ւ նրանք
վերահայտնագործեցին շուկան, որից հրաժար-
վել էին տասնամյակներ առաջ:

Այսպիսով, այս մասը նվիրված է միկրոտն-
տեսագիտության ամենալիռու և հակասական
հարցերին, թե շուկան որքանով է լավ կամ վատ
գործում: Կառավարությունը ի՞նչ չափով պիտի
միջամտի տնտեսական գործունեությանը: Եթե
չքավորների կենսամակարդակը բարձրացնելու
նպատակով պիտի հարյուրների վրա հարկ
դրվի, ապա ո՞րն է հարկման չափը: Սոցիալիս-
տական երկրները վերջին տարիներին ինչո՞ւ
լճացան և ինչպե՞ս կարող են ուղիք կանգնեցնել
իրենց հիվանդ տնտեսությունները:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ

ՀԱՎԱՍԱՐԱԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ
ԱՆՏԵՍԱՆԵԼԻ ԶԵՌՔԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

Կրկենք այն ուղին, որ անցել ենք առանձին շու-
կաների վարքն ըմբռնելու համար:

1. Առանձին շուկաներում ապրանքների գներն ու քանակները որոշվում են մրցակցային առաջարկի և պահանջարկի միջոցով:
2. Շուկայական պահանջարկի կորերը ածանցվում են տարբեր ապրանքների սահմանային օգտակարությունից:
3. Մրցակցային առաջարկի կորերի հիմքում ընկած են տարբեր ապրանքների սահմանային ծախսերը:
4. Ձեռնարկությունները հաշվում են ապրանքների սահմանային ծախսերն ու գործոնների սահմանային արդյունքի հաստույթը և այնուհետև ներդրանքն ու արտադրամեջը ընտրում այնպես, որ շահույթն առավելագույնի հասցնեն:
5. Այս սահմանային արդյունքի հաստույթները գումարվելով ըստ բոլոր ձեռնարկությունների, տալիս են արտադրության գործոնների ածանցյալ պահանջարկները:
6. Հողի, աշխատանքի կամ արտադրաապրանքների այս ածանցյալ պահանջարկները՝ փոխադրելով իրենց շուկայական առաջարկի հետ, որոշում են գործոնային գները, ինչպիսիք են՝ վարձավճարը, աշխատավարձը և շահադույթը:
7. Գործոնների գներն ու քանակները որոշում են եկամուտը, որն օգնելով որոշելու տարբեր ապրանքների պահանջարկը, մեզ վերադարձնում է դեպի առաջին և երկրորդ քայլերը և փակում շրջանը:

Այս առնչություններից յուրաքանչյուրը մասնակի հավասարակշռության վերլուծության առարկա է, որը վերլուծում է մեկ առանձին շուկայի, տնային տնտեսության կամ ձեռնարկության վարքը՝ որովհետև համարելով մյուս բոլոր շուկաների և տնտեսության մնացած մասի վարքը: Դրան հակառակ, ընդհանուր հավասարակշռության վերլուծությունը քննարկում է, թե բոլոր տնային տնտեսությունների, ձեռնարկությունների և շուկաների միաժամանակյա փոխադրեցությունը ինչպես (և ինչ հաջողությամբ) է լուծում *ինչպե՞ս, ի՞նչ և ո՞րն համար* հարցերը:

ԲՈՒՈՐ ՇՈՒԿԱՆԵՐԻ ՓՈՒՆԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Ուշադրություն դարձրեք, թե մեր հաջորդական քայլերն ինչպես են տրամաբանորեն բխում մեկը մյուսից: Դասագրքի գլուխներում դրանք միմյանց հաջորդում են համարյա ճշմարիտ կարգով: Բայց իրական կյանքում ո՞րն է առաջինը: Կա՞

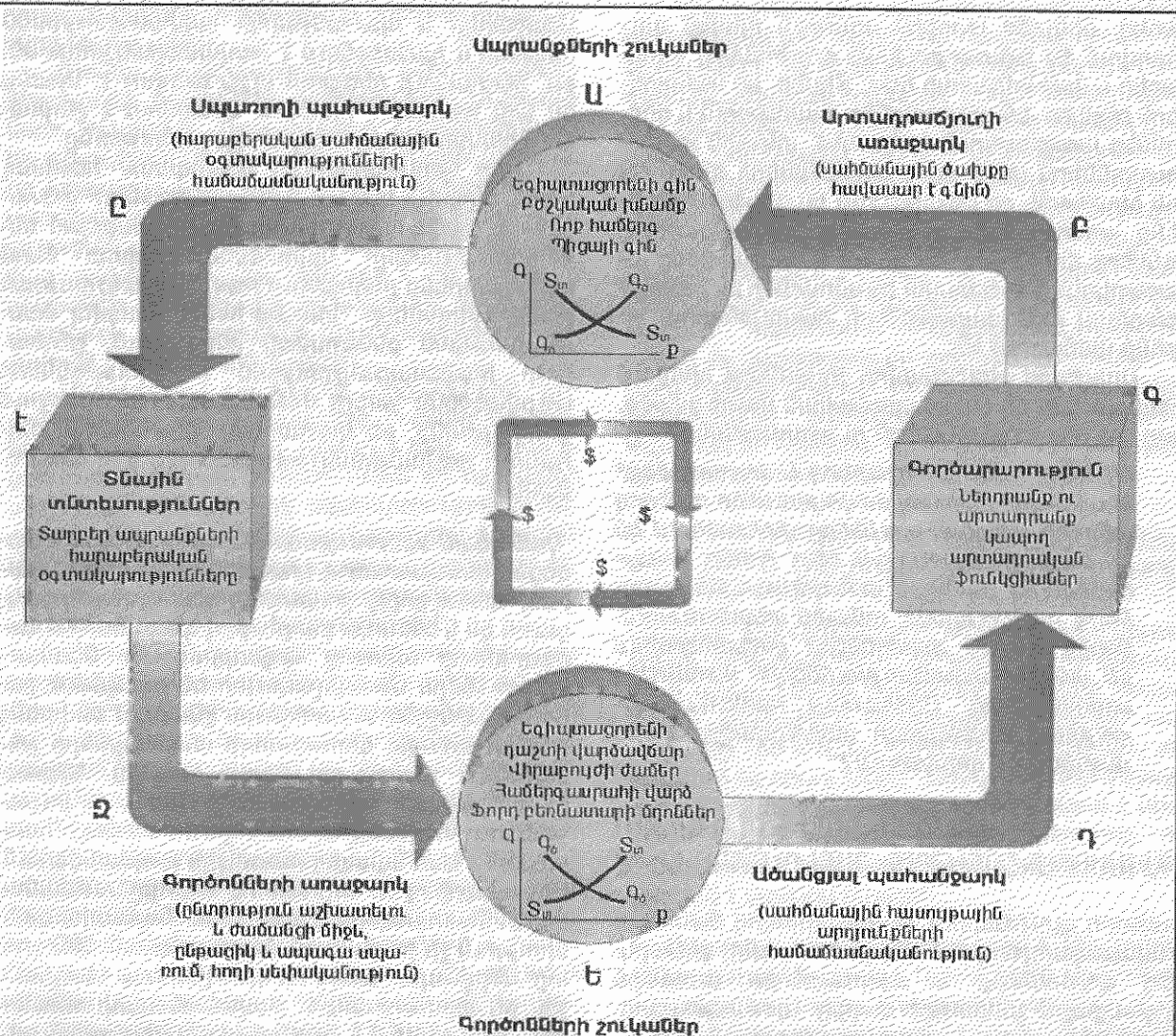
արդյոք կարգավորված մի այնպիսի հաջորդականություն, ըստ որի մեկ առանձին շուկայում գները որոշվում են երկուշաբթի, սպառողների նախապատվությունը ձևավորվում է երեքշաբթի, գործարար ծախսերը հաշվարկվում են չորեքշաբթի, իսկ առանձնային արդյունքները՝ հինգշաբթի: Ակնհայտորեն ո՞չ: Այս բոլոր գործընթացները համաժամանակյա են:

Եվ սա դեռ ամենը չէ: Այս տարբեր գործողություններն իրարից անկախ չեն, յուրաքանչյուրն իր փոքրիկ ակոսով ընթանում է զգուշորեն, որպեսզի չխանգարի մյուսներին: Առաջարկի ու պահանջարկի ծախսերն ու նախապատվության, գործոնի արտադրողականության ու պահանջարկի այս բոլոր գործընթացներն իրականում ընդգրկում, միասնական, փոխկապակցված մեկ գործընթացի տարբեր արտահայտություններ են:

Այսպես՝ ցորենի առաջարկի կորը կախված է ծախսերի հաշվարկներից, արտադրության նկատառումներից և աշխատավարձի, վարձավճարի ու շահի որոշիչներից: Իրականում կարող եք վերցնել ցուցակի յոթ քայլերից որևէ մեկը և սկսվածներով միացնել ցանկացած այլ քայլի հետ:

Եվ ոչ էլ փոխկապակցվածությունն է սահմանափակվում վերը նշված յոթ քայլերով: Կապեր կան նաև առանձին ապրանքների միջև: Օրինակ ցորենի առաջարկն ու պահանջարկը և ցորենի ցանցատարածությունների առաջարկն ու պահանջարկը կախված են՝ վարսակով հացի և չիլա-յի նկատմամբ մարդկանց վերաբերմունքից, այլ ապրանքներ ձեռք բերելու նպատակով սննդամթերքի գնումից իրաժարվող մարդկանց թվից և գյուղատնտեսական ու այլ նպատակների համար հողի պահանջարկից:

Շրջապտույտ: Ներդրանքի և արտադրանքի շատ շուկայում ամենտեսելի տարդուստային նման միախլուսված են մի փոխկապակցված համակարգի մեջ, որին անվանում ենք ընդհանուր հավասարակշռություն: Նկար 13-1-ը պատկերում է ընդհանուր հավասարակշռության ամբողջական կառուցվածքը: Արտադրող օղակները ցույց են տալիս բոլոր ապրանքների և գործոնների պահանջարկն ու առաջարկը: Այս դեպքում խոսում ենք ոչ թե մեկ առանձին ապրանքի կամ գործոնի, այլ *բոլոր* ապրանքների (եփպտացորեն, բշկական ծառայություն, համերգ, պիցա և այլն) մասին, որոնց պատրաստվել են արտադրության խիստ բազմազան գործոնների (եփպտացորենի ցանցատարածություն, վիդաբլանդներ, համերգատարահներ, բեռնատարներ և այլն) միջոցով:



Նկար 13-1. Ընդհանուր հավասարակշռությանը պայմանավորված գները ամբողջ տնտեսության համար որոշում են *ինչը, ինչպես և ում համար*

Տնտեսական կյանքի շրջապտույտը պատկերվում է ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության միջոցով: Տեսքը, թե շահույթն առավելագույնի հասցնող գործարարությունները և ապրանքների օգտակարությունն առավելագույնի հասցնող տնային տնտեսություններն ինչպես են փոխազդում ապրանքների շուկաներում (Ս)

Լ գործոնների շուկաներում (Ե) որոշելով յուրաքանչյուր ներդրանքի և արտադրանքի գինն ու քանակը: Ուշադրություն դարձրեք, որ նկարի ներսում փոփոխուցե՛ք տեղի և ունենում արարանքների և գործոնների բնաիրա-
յին ինքի հակառակ ուղղությամբ:

Հուկայում յուրաքանչյուր ապրանք կամ ործոն փոխանակվում է, իսկ տվյալ ապրանքի ինն ու քանակը որոշվում են առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռության միջոցով: Առաարկի և պահանջարկի այս զուգորդությունը ա-

մեն օր տեղի է ունենում միլիոնավոր անգամ և ամեն տեսակ ապրանքների համար սկսած համրիչներից մինչև պաքսիմատ: Ուշադրություն դարձրեք, որ նկար 13-1-ի վերին օղակը պարունակում է ապրանքների առաջարկն ու պահան-

ջարկը, մինչդեռ ստորին օղակում դրանք զուգորդվում են արտադրության գործոնների առաջարկի և պահանջարկի հետ: Տեսեք, թե սպառողներն ինչպես են ապրանքներ պահանջում և գործոններ առաջարկում: Իսկապես, տնային տնտեսություններն սպառման ապրանքները գնում են այն եկամտով, որ վաստակում են գործոնների իրենց առաջարկից: Նմանապես, գործարարությունները գործոններ են գնում և ապրանքներ առաջարկում՝ գործոնային եկամուտներ ու շահույթ վճարելով այն ապրանքների հասույթներից, որ իրենք վաճառում են:

Այսպիսով, միլիոնավոր շուկաների հիմքում տեսնում ենք մի տրամաբանական կառուցվածք, ըստ որի որոշվում են գներն ու արտադրանքները:

- (1) *Գործոններ առաջարկող և ապրանքների նկատմամբ նախապատվություններ ունեցող տնային տնտեսությունները փոխազդում են*
 (2) *ծեռնարկությունների հետ, որոնք, առաջնորդվելով շահույթն առավելագույնի հասցնելու ցանկությամբ, տնային տնտեսություններից գնված գործոնները փոխակերպում են տնային տնտեսություններին վաճառվող ապրանքների: Ընդհանուր հավասարակշռության համակարգի կառուցվածքը տրամաբանորեն ավարտուն է:*

ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅԱՆ ՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Նախորդ գլուխներում՝ օգտագործելով մասնակի հավասարակշռության վերլուծությունը, քննարկվեց գործոնների և ապրանքների առանձին մրցակցային շուկաների վարքը: Այժմ՝ օգտագործելով ընդհանուր հավասարակշռության վերլուծությունը, դիտարկենք մրցակցային շուկաների համախմբի հատկությունները: Նման ընդհանուր հավասարակշռությունը ներառում է աշխատանքի, հողի և սարքավորումների շատ տեսակներ, որոնք որպես ներդրանք են ծառայում տասնյակ տեսակ համակարգիչներ, հարյուրավոր մակնիշի ավտոմեքենաներ, հազարավոր տեսակ հագուստ և այլ բաներ արտադրելու համար:

Որո՞նք են ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության բնութագրերը: Առանձին շուկաներում կատարյալ մրցակցության արդյունավետության հատկությունները արդյոք տարածվո՞ւմ են բոլոր շուկաների համախմբի վրա: Ամբողջ տնտեսության առումով գները որպես սակավության ցուցանիշ կարևոր դեր են խաղում:

Առաջարկի և պահանջարկի հավասարությունն իսկապես՝ հանգեցնում է հավասարակշռության, թե՛ ընդհանուր դեպքում ելքն անորոշ է: Մրանք են այն հարցերը, որոնցով զբաղվում է ընդհանուր հավասարակշռության վերլուծությունը:

Մեր վերլուծությունը կզարգանա հետևյալ կերպ. սկզբում կնկարագրենք ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության հետ կապված ենթադրությունները: Այնուհետև, ամփոփ ձևով կնկարագրենք ընդհանուր հավասարակշռության հատկությունները: Դրանից հետո, առավել մասնագիտական քննարկման ընթացքում, ընդհանուր հավասարակշռության հատկությունները կուրվագծենք ավելի մանրամասնորեն: Վերջում ցույց կտանք, թե կատարյալ մրցակցային ընդհանուր հավասարակշռությունն ինչու է արդյունավետ:

Հիմնական սկզբունքներ: Վերլուծությունը պարզեցնելու նպատակով դիտարկենք մի տնտեսություն, որտեղ բոլոր շուկաները կատարյալ մրցակցային են և ենթակա բազմաթիվ գնորդների և վաճառողների անողորմ մրցակցության: Չեռնարկություններն առավելագույնի են հասցնում շահույթը, մինչդեռ սպառողներն ընտրում են իրենց համար առավել գերադասելի ապրանքների շուկայական զամբյուղը: Բացի դրանից, ենթադրենք՝ բնական մենաշնորհներ չկան, և յուրաքանչյուր ապրանք արտադրվում է ծավալի հաստատուն կամ նվազող հատույցի պայմաններում: Միջավայրի ոչ մի աղտոտում, մուտքը սահմանափակող կարգավորում կամ մենաշնորհային արհմիություն չի խաթարում մրցակցության մթնոլորտը: Վերջապես, ամեն մի գին, լինի դա ներդրանքի, թե արտադրանքի, բավականաչափ ճկունորեն փոփոխվում է՝ անընդհատ հավասարակշռելով առաջարկն ու պահանջարկը: Եթե այսպիսի տնտեսություն գոյություն ունենար, ապա այնտեղ Ադամ Սմիթի անտեսանելի ձեռքը կարող էր իշխել առանց անկատար մրցակցության կողմից որևէ խոչընդոտի հանդիպելու:

Այս տնտեսության համար կարող ենք նկարագրել սպառողի և արտադրողի վարքը և այնուհետև ցույց տալ, թե նրանք ինչպես են միմյանց հարմարվում՝ առաջ բերելով ընդհանուր հավասարակշռություն: Առաջին հերթին սպառողներն իրենց եկամուտներն ըստ տարբեր ապրանքների կրաշխեն այնպես, որ իրենց բավարարվածությունը առավելագույնի հասցնեն: Նրանք ապրանքները կընտրեն այնպես, որ յուրաքանչյուր ապրանքի վերջին միավորի համար ծախսի մեկ

դոլարին ընկնող սահմանային օգտակարությունները նույնը լինեն:

Որո՞նք են արտադրողների շահույթն առավելագույնի հասցնելու պայմանները: Ապրանքների շուկայում յուրաքանչյուր ձեռնարկություն իր արտադրանքի մակարդակը կրնա որոշել այնպես, որ արտադրության սահմանային ծախսը հավասարվի ապրանքի գնին: Քանի որ դա տեղի ունի յուրաքանչյուր ապրանքի ու ձեռնարկության համար, ապա այստեղից հետևում է, որ ամեն մի ապրանքի մրցակցային շուկայական գինը կարտահայտի այդ ապրանքի վրա հանրության կատարած սահմանային ծախսը:

Միավորելով կատարյալ մրցակցային արտադրողների ու սպառողների համար անհրաժեշտ այս պայմանները՝ տեսնում ենք, որ յուրաքանչյուր սպառողի համար ամեն մի ապրանքի սպառման սահմանային օգտակարությունը հավասար է այդ ապրանքի սահմանային ծախսին: Այնուհետև, յուրաքանչյուր ապրանքի վերջին դոլարի սահմանային օգտակարությունը բոլոր ապրանքների համար հավասարեցվում է:

Ընդհանուր հավասարակշռության մեջ սպառողական բոլոր ապրանքների մեկ դոլարին ընկնող սահմանային օգտակարությունները նույնն են և հավասար են այդ ապրանքների արտադրության հասարակական սահմանային ծախսին:

Մի օրինակով պարզաբանենք այս արդյունքը: Ենթադրենք՝ գործ ունենք երկու անձի՝ տիկին Սմիթի ու պարոն Ռիկարդոյի և երկու տեսակ ապրանքի՝ եգիպտացորենի ու հազուստի հետ: Սպառողական հավասարակշռության վիճակում տ. Սմիթը եգիպտացորեն և հազուստ է գնում միջև որ յուրաքանչյուր ապրանքի մեկ դոլարին ընկնող ՍՕ-ն դառնա 1 (Սմիթ) օգտ: Նմանապես, պ. Ռիկարդոն իր եկամուտը բաշխում է այնպես, որ ծախսված յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց ստանա 1 (Ռիկարդո) օգտ: Եգիպտացորեն և հազուստ արտադրողները սահմանում են արտադրանքի այնպիսի մակարդակներ, որոնց դեպքում գինը հավասարվում է սահմանային ծախսին, այնպես որ եգիպտացորենի մեկ դոլարանոց փաթեթը, ինչպես նաև հազուստի մեկ դոլարանոց փաթեթը, յուրաքանչյուր արտադրողի համար լուծենան արտադրության \$1-ի հավասար սահմանային ծախս: Եթե հանրությունն արտադրեր եգիպտացորենի և մեկ դոլարանոց փաթեթ, ապա դրա համար կծախսեր աշխատանքի, հողի և համակամիջոցների սակավ ռեսուրսների ուղիղ դոլար արժեքող փաթեթ:

Միավորելով այս պայմանները, տեսնում ենք, որ սպառված յուրաքանչյուր հավելյալ դոլար, լինի դա Սմիթի, թե Ռիկարդոյի կողմից, բերում է բավարարվածության հավելյալ 1 օգտ, անկախ նրանից, թե հավելյալ ծախսը հազուստի համար է, թե սմնդի: Նմանապես, ծախսի յուրաքանչյուր հավելյալ միավոր հանրության համար համարժեք կլինի հավելյալ 1 դոլարի ռեսուրսների ծախսի, և դա այդպես է, անկախ այն բանից, թե հավելյալ դոլարը ծախսում է Սմիթը, թե Ռիկարդոն՝ սմնդի վրա է ծախսվում, թե հազուստի: Հետևաբար, շուկաների ընդհանուր հավասարակշռությունը գնեք ու արտադրանքը որոշում է այնպես, որ սպառողների համար յուրաքանչյուր ապրանքի սահմանային օգտակարությունը հավասարվի հանրության կողմից յուրաքանչյուր ապրանքի վրա կատարված սահմանային ծախսին:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅԱՆ ՄԱՆՐԱՄԱՍՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

Նախքան ուսումնասիրելը, թե կատարյալ մրցակցային շուկաներն ինչու են հանգեցնում ռեսուրսների արդյունավետ բաշխման, կրկնենք *մրցակցային ընդհանուր հավասարակշռության պայմանները*: Այս պայմանները բնական կերպով բաժանվում են երկու խմբի՝ առաջինը, որը վերաբերում է սպառողին, համապատասխանում է նկար 13-1-ի վերին օղակին, մինչդեռ երկրորդը՝ որը վերաբերում է արտադրությանը, համապատասխանում է ստորին օղակին:

1. *Սպառողի հավասարակշռություն*: Սպառողների վարքի՝ II գլխում կատարված վերլուծությունը ցույց տվեց, որ սպառողական ապրանքների միջև ընտրություն կատարելիս սպառողներն առավելագույնի են հասցնում դրանց օգտակարությունը՝ միմյանց հավասարեցնելով ծախսված ամեն մի դոլարի օգտակարությունը: Օգտագործելով այս կանոնը՝ հիմա կարող ենք համոզվել, որ երկու ապրանքների սահմանային օգտակարությունների հարաբերությունը, որը մասնագիտական լեզվով կոչվում է երկու ապրանքների «փոխարինման սահմանային չափ» (կամ $\text{FOQ}_{1,2}$ առաջին և երկրորդ ապրանքների փոխարինման հարաբերության համար), բավարարում է հետևյալ պայմանին՝

$$\text{FOQ}_{1,2} = \frac{\text{UO}_1}{\text{UO}_2} = \frac{q_1}{q_2}$$

Բառերով արտահայտված՝ երկու ապրանքների սահմանային օգտակարությունների հարաբերությունը կամ երկու ապրանքներից ստացված հարաբերական սահմանային բավարարվածությունը հավասար է նրանց գների հարաբերությանը: Այս պայմանը պետք է կատարվի ամեն մի առանձին գնորդի համար, որը ցանկանում է գնել խնդրո առարկա երկու ապրանքները:

2. *Արտադրողի հավասարակշռություն:* Շահույթն առավելագույնի հասցնող ձեռնարկության վարքը հանգեցնում է համանման, բայց պայմանների որոշ չափով ավելի բարդ համակարգի, որը դիտարկվել է III-V գլուխներում: Այդ գլուխներում պարզեցինք, որ մրցակցային ձեռնարկությունները ներդրանքի և արտադրանքի մակարդակներն ընտրում են հետևյալ կերպ.

(ա) *Արտադրանքի պայմանը*, որն արտադրողների համար առաջինը և ամենակարևորն է, ենթադրում է, որ արտադրանքի մակարդակը պետք է ընտրվի այնպես, որ յուրաքանչյուր ապրանքի գին հավասարվի տվյալ ապրանքի սահմանային ծախսին: Ելնելով III-V գլուխների արդյունքներից՝ ստանում ենք.

$$\frac{U\bar{D}_1}{U\bar{D}_2} = \frac{q_1}{q_2}$$

Այս հավասարությունը ցույց է տալիս, որ մրցակցային տնտեսության մեջ երկու վերջնական ապրանքների սահմանային ծախսերի հարաբերությունը հավասար է դրանց գների հարաբերությանը: Այս հավասարությունը ճիշտ է արտադրվող բոլոր ապրանքների և այդ ապրանքներն արտադրող բոլոր ձեռնարկությունների համար: Սահմանային ծախսերի հարաբերությունը կարող ենք նաև մեկնաբանել որպես մի չափ, որով հասարակությունը մի ապրանքը կարող է փոխակերպել մի այլ ապրանքի (սահմանային ծախսերի հարաբերությունը երբեմն անվանում են ապրանքների «փոխակերպման սահմանային չափ» կամ ՓԿՍԶ): Եթե եզիպտացորենի ՍԾ-ն \$1 է, իսկ մազերը խուզելու ՍԾ-ն՝ \$10, ապա ռեսուրսները վարսավիրներից ազարակագործներին փոխանցելով՝ հասարակությունը մազերի մեկ խուզումը կփոխակերպի եզիպտացորենի 10 միավորի:

Մրցակցային տնտեսության ընթերցման մեջ հիմնականն այն է, որ մրցակցային գինն արտացոլում է հասարակական ծախսերը կամ սակավությունը: Հենց նոր նշեցինք, որ սահմանային ծախսերի հարաբերությունը կամ երկու ապրանքների ՓԿՍԶ-ն այն չափն է, որով հանրությունը կարող է մեկ ապրանքը փոխակերպել մի այլ ապրանքի: Սակայն, քանի որ այդ երկու ապրանքների գների հարաբերությունը հավասար է այդ երկու ապրանքների ՓԿՍԶ-ին, այստեղից հետևում է, որ հարաբերական գներն արտացոլում են հանրային սակավությունը կատարյալ մրցակցության պայմաններում: Հենց սա է այն էական փաստը, որ մրցակցային գները ճիշտ ազդանշան են տալիս տարբեր ապրանքների հարաբերական սակավության մասին, որը ցուցադրում է անտեսանելի ձեռքի սկզբունքի ճշտությունը, ըստ որի կատարյալ մրցակցային շուկաները հանգեցնում են տեղաբաշխման արդյունավետության:

(բ) Ի լրումն (ա) կետում նշված արտադրանքի պայմանի, մրցակցությունը հանգեցնում է ներդրանքի օգտագործմանը վերաբերող որոշակի առնչությունների: Արդեն տեսանք, որ շահույթն առավելագույնի հասցնող ձեռնարկությունը յուրաքանչյուր ներդրանքի քանակ ընտրում է այնպես, որ դրա սահմանային արդյունքի արժեքը հավասարվի դրա գինին: Հետևաբար.

Հողի սահմանային արդյունքը ապրանք 1-ում
X ապրանք 1-ի գին = հողի վարձավճար

Հողի սահմանային արդյունքը ապրանք 2-ում
X ապրանք 2-ի գին = հողի վարձավճար

Աշխատանքի սահմանային արդյունքը
ապրանք 1-ում
X ապրանք 1-ի գին = աշխատավարձ

Եվ այսպես շարունակ:

Այս առնչություններն ունեն մի քանի կարևոր հետևանքներ: Առաջին՝ քանի որ տվյալ արտադրաճյուղի մեջ յուրաքանչյուր ձեռնարկություն գործ ունի ներդրանքի և արտադրանքի նույն գների հետ, ապա այդ արտադրաճյուղի յուրաքանչյուր ձեռնարկության համար Ա ներդրանքի սահմանային արդյունքը նույնն է:

Վերոհիշյալ հավասարումներում անդամները վերադասավորելով, կարող ենք համոզվել, որ ներդրանքների սահմանային արդյունքների հարաբերությունը հավասար է նրանց գների հարաբերությանը.

$$\frac{\text{Հողի սահմանային արդյունք}}{\text{ապրանք 1-ում}} = \frac{\text{Աշխատանքի սահմանային արդյունք}}{\text{ապրանք 1-ում}} = \frac{\text{հողի գին}}{\text{աշխատանքի գին}}$$

Բացի դրանից, այս առնչությունը ճիշտ է ապրանք 1-ն արտադրելու նպատակով հող և աշխատանք օգտագործող բոլոր ձեռնարկությունների համար: Ավելին, այն ճիշտ է արտադրության բոլոր գործոնների (արտադրամիջոցներ, նավթ, որակավորում չունեցող աշխատողներ և այլն) և արտադրվող բոլոր ապրանքների համար:

Ներդրանքի պայմանը կարևոր է, որովհետև այն ենթադրում է, որ գործոնների սահմանային արդյունքների հարաբերությունը այդ ներդրանքների ցանկացած կիրառությունների դեպքում նույնն է բոլոր ներդրանքների և բոլոր ձեռնարկությունների համար: Եթե Ամերիկայում աշխատանքը հարաբերականորեն ավելի սակավ է, քան հողը, ապա հողի վարձավճարը ավելի ցածր կլինի, քան աշխատողի աշխատավարձը: Այս գործոն-գին հարաբերությունը ազդանշանում է, որ ձեռնարկությունները կգործեն հողի և աշխատանքի բարձր հարաբերության պայմաններում: Ինչպես ներդրանքի, այնպես էլ արտադրանքի մրցակցային գները արտադրության տարբեր գործոնների տնտեսական սակավության ստույգ ցուցանիշներ են:

Ամփոփենք՝

Օգտակարությունն առավելագույնի հասցնող սպառողների և շահույթն առավելագույնի հասցնող ձեռնարկությունների մրցակցային ընդհանուր հավասարակշռության մեջ.

- *Բոլոր սպառողների համար ապրանքների սահմանային օգտակարությունների հարաբերությունը հավասար է այդ ապրանքների գների հարաբերությանը:*
- *Ձեռնարկությունների արտադրած ապրանքների սահմանային ծախքերի հարաբերությունը հավասար է այդ ապրանքների գների հարաբերությանը:*
- *Բոլոր ձեռնարկությունների և բոլոր ապրանքների համար բոլոր ներդրանքների հարաբերական սահմանային արդյունքները նույնն են և հավասար են այդ ներդրանքների հարաբերական գներին*:*

Գները սոցիալիզմի օրոք: Գների, սպառողների և արտադրողների փոխառնչության մեր քննարկման մեջ չիիշատակվեց տնտեսության կազմակերպման մասին՝ այն մասին, թե ում են պատկանում ձեռնարկությունները՝ պետությանը, թե՞ մասնավորին: Որպեսզի տնտեսությունը լինի արդյունավետ, տարբեր ապրանքների սահմանային օգտակարությունները և սահմանային ծախքերը պետք է բավարարեն որոշակի պայմանների: *Արդյունավետության նշված պայմանները պետք է տեղի ունենան ինչպես սոցիալիստական, այնպես էլ կապիտալիստական տնտեսության մեջ:*

Սոցիալիստական շատ համակարգերում, ինչպիսիք առկա էին Խորհրդային Միությունում կամ Արևելյան Եվրոպայի երկրներում, մինչև վերջերս գները մեծապես անտեսվել են որպես ռեսուրսները տեղաբաշխելու միջոց: Այս երկրներում պլանավորողները հենվում էին կարևոր ապրանքների կենտրոնացված պլանավորման վրա՝ այս-

* Ուշադիր ընթերցողը կարող է հարցնել. «Բոլորը համոզված եք, որ բոլոր անհայտ գների և քանակների համար ունեք ճիշտ անհրաժեշտ թվով հավասարումներ: Արդյո՞ք դրանք կտան բոլոր ներդրանքների և արտադրանքների առաջարկի ու պահանջարկի հավասարակշռության վիճակների լիակատար և միասնական բազմությունը»:

Տնտեսագետներն այս բարդ հարցերի վրա մտորել են համարյա մեկ դար: Ընդհանուր հավասարակշռության տեսությունը և հավասարումների հայտնագոր-

ծությունը սովորաբար վերագրվում է անցյալ դարի ֆրանսիացի տնտեսագետ Լեոն Վալրասին: Սակայն նա չի կարողացել խստորեն ապացուցել, որ մրցակցային համակարգի համար գոյություն ունի հավասարակշռություն: Միայն քսաներորդ դարի կեսերին Ջ. Ֆոն Նոյմանի, Ա. Ռալդի և նորեկան մրցանակակիր ամերիկացի տնտեսագետներ Քենեթ Էրուի և Ջերարդ Դեբրուի կողմից բարդ մաթեմատիկական մեթոդների՝ տոպոլոգիայի և բազմությունների տեսության կիրառման միջո-

ցով լիովին ապացուցվեց լուծման գոյությունը: Այս հեղափոխիչ հայտնագործությունը ցույց տվեց, որ միշտ գոյություն ունի գների գոնե մի բազմություն, որը ճշգրտորեն կհամակշռի բոլոր ներդրանքների և արտադրանքների առաջարկներն ու պահանջարկները, նույնիսկ եթե միլիոնավոր ներդրանքներ և արտադրանքներ գոյություն ունեն տարբեր շատ տարածաշրջաններում և, նույնիսկ եթե ապրանքներն արտադրվել և վաճառվել են տարբեր ժամանակներում:

պիստով որոշելով *ինչ, ինչպես և ում համար* հարցերի պատասխանը: Տնտեսագետները պնդում են, որ գների դերն անտեսելու դեպքում թույլ են տրվում մեծ վատնումներ, քանի որ որոշ ապրանքներ գերարտադրվում են, մինչդեռ մյուսները սակավանում են:

Վերջին տարիներին սոցիալիստական երկրների տնտեսագետներն սկսել են ընդունել գների վճարական դերը իրենց համակարգում: Նրանք հանձնարարականներ են տալիս, որպեսզի արտադրական որոշումներ կայացնելիս ձեռնարկություններն առաջնորդվեն գներով, ինչպես նաև սպառողների նախապատվություններով: 1990-ական թվականների սկզբին շատ սոցիալիստական երկրներ տնտեսական արդյունավետությունը բարելավելու համար սկսել են գները դիտել որպես ապրանքների սակավության ազդանշան:

ՏԵՂԱՔԱՇԽՍԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԿԱՏԱՐՅԱԼ ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

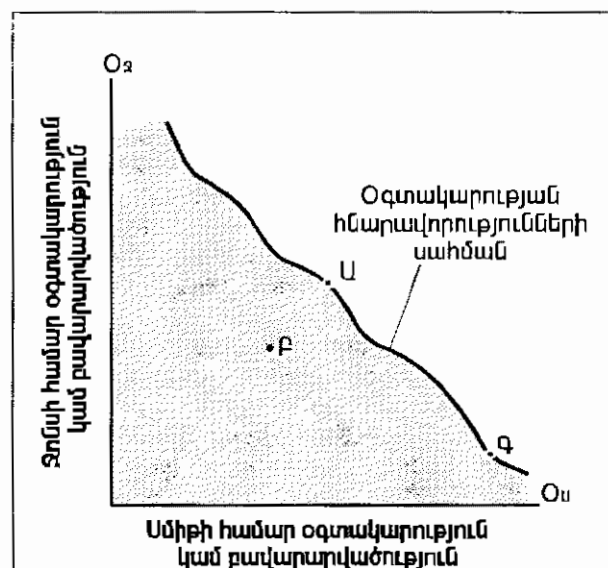
Որևէ տնտեսության առաջնահերթ խնդիրը *ինչ, ինչպես և ում համար* հիմնահարցերի լուծումն է, իսկ դա հեշտ չէ: Սակայն եթե տնտեսությունն արդեն գործում է, անհրաժեշտ է իմանալ, թե այդ համակարգը ինչքանով է արդյունավետորեն գործում: Մենք տեսանք, որ մրցակցային շուկան ռեսուրսները նշանակալի արդյունավետությամբ տեղաբաշխում է առանձին շուկաներին, այսինքն գտնվում է մասնակի հավասարակշռության մեջ: Արդյո՞ք ընդհանուր հավասարակշռության դեպքում շուկաների համախումբը ռեսուրսները նույնպես արդյունավետորեն կտեղաբաշխի:

ՏԵՂԱՔԱՇԽՍԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆ

Ինչպես տեսանք V գլխում, տեղաբաշխման արդյունավետությունը հասկացությունը ցույց է տալիս այն աստիճանը, որով հասարակությունը սպառողներին ապրանքների հնարավոր առավելագույն փաթեթով ապահովում է՝ ելնելով նրանց ցանկություններից: Ավելի ճշգրիտ՝ տեղաբաշխման արդյունավետությունը (որը երբեմն անվանվում է նաև «պարետոյան արդյունավետություն») կամ կարճ՝ «արդյունավետություն») տեղի ունի, երբ հնարավոր չէ սպառումն ու արտադրությունը այնպես վերակազմակերպել, որ մի անհատի բավարարվածությունը մեծանա առանց մյուսի բավարարվածությունը փոքրացնելու: Տեղաբաշխ-

ման արդյունավետությունը փաստորեն նշանակում է, որ անկարելի է որևէ մեկի վիճակը բարելավել առանց մեկ ուրիշի վիճակը վատացնելու:

Օգտակարության հնարավորությունների սահման: Տեղաբաշխման արդյունավետությունը սահմանել ենք որպես մի վիճակ, երբ հասարակության ռեսուրսներից կորզվում են առավելագույն քանակով ապրանք և բավարարվածություն: Այս սահմանումը հնչում է այնպես, որ կարծես թե տնտեսությունը գտնվում է ինչ-որ սահմանի վրա: Եվ դա իսկապես այդպես է. դա *օգտակարության հնարավորությունների սահմանն* է (կամ *ՕԳՄ*): Այս կորը ցույց է տալիս օգտակարության կամ բավարարվածության այն արտաքին սահմանը, որին տնտեսությունը կարող է հասնել: Այս հասկացությունն իր ոգով շատ նման է արտադրության հնարավորությունների սահմա-



Նկար 13-2. Օգտակարության հնարավորությունների սահմանի վրա տեղաբաշխումն արդյունավետ է

Տնտեսությունը գործում է արդյունավետ, եթե ոչ մի անհատի բավարարվածությունը չի կարող ավելացվել առանց մեկ ուրիշի բավարարվածությունը նվազեցնելու: Արդյունավետ կետերը գտնվում են օգտակարության հնարավորության սահմանի (ՕԳՄ) վրա: Ա իրավիճակից դեպի Գ իրավիճակը կատարվող տեղաշարժը կարող է Սմիթի վիճակը բարելավել՝ միայն վնասելով Ջոնսին, հետևաբար՝ Ա կետն արդյունավետ է: Բ կետը ՕԳՄ-ից ներս է և անարդյունավետ, որովհետև Ջոնսի, Սմիթի կամ երկուսի վիճակը կարելի է բարելավել, առանց նրանցից որևէ մեկին վնասելու:

մին: Գլխավոր տարբերությունն այն է, որ ՕՀՄ-ն օգտակարությունը կամ բավարարվածության մակարդակը տեղադրում է երկու առանցքների վրա, ինչպես ցույց է տրված նկար 13-2-ում: ՕՀՄ-ն թեքվում է դեպի ցած՝ ցույց տալով, որ եթե սահմանի երկարությամբ շարժվելով որևէ անհատի բավարարվածությունը նվազում է, ապա մյուսինը պետք է աճի:

Ուշադրություն դարձրեք, որ ՕՀՄ-ն գծված է ալիքի տեսքով: Դա ցույց է տալիս, որ անհատական օգտակարության չափման սանդղակը կամայական է, բայց անհատական օգտակարության չափման և համեմատության այս անհնարինությունը արդյունավետության վերլուծության համար կարևոր չէ: Կարևորն այն է, որ որևէ անհատի բավարարվածության մակարդակը օգտակարության ցուցիչի աճելու հետ աճում է: Օգտակարության և սպառման ցանկալի մակարդակների այս դրական կապի պատճառով երաշխիք կա, որ յուրաքանչյուր անձ կցանկանա իր բավարարվածության առանցքի երկայնքով որքան հնարավոր է հեռու շարժվել:

Տեղաբաշխման արդյունավետության գաղափարը, որն այսքան վճռորոշ դեր է խաղում ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ, ներմուծել է Վիլֆրեդո Պարետոն, 1906 թվականին: Տնտեսության գործունեության արդյունքը օժտված է տեղաբաշխման արդյունավետությամբ (կամ պարետյան արդյունավետությամբ), եթե այն գտնվում է օգտակարության հնարավորությունների սահմանի վրա: Պարետոյան մի այդպիսի արդյունավետ կետ նկար 13-2-ում նշված է Ա-ով:

Ինչո՞ւ է Ա-ն պարետյան արդյունավետ կետ: Որովհետև չկա տնտեսության այնպիսի հնարավոր վերակազմակերպում, որն ինչ-որ մեկի վիճակը լավացնի առանց մեկ ուրիշի վիճակը վատացնելու: Իհարկե, կարող ենք շարժվել դեպի Գ կետը: Նման տեղաշարժն անպայմանորեն հաճելի կլինի Սմիթին, որի սպառումն ու բավարարվածությունը կմեծանան: Սակայն Սմիթի ձեռքբերումները տեղի են ունենում միայն Ջոնսի հաշվին: Եթե Սմիթի բոլոր հնարավոր ձեռքբերումները տեղի են ունենում միայն Ջոնսի հաշվին, ապա տնտեսությունը գտնվում է իր ՕՀՄ-ի վրա և գործում է արդյունավետորեն:

ԱՐԴՅՈՒՆԱԿԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ, ՍՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՍՈՑԻԱԼԱՍԵՏ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Կատարյալ միցակցության և տեղաբաշխման արդյունավետության փոխառնությունը սոցիա-

լամետ տնտեսագիտության ուսումնասիրության առարկան է: Այս եզրը վերաբերում է տնտեսական համակարգերի կանոնական վերլուծությանը՝ այն բանի ուսումնասիրությանը, թե տնտեսության գործունեության մեջ ինչն է ճիշտ և ինչը՝ սխալ, ինչն է ցանկալի և ինչը՝ անցանկալի: Այս գիտաճյուղը զբաղվում է տնտեսական գործունեությունը լավագույն եղանակով կազմակերպելու, եկամտի լավագույն բաշխման և հարկային լավագույն համակարգի խնդիրներով:

Սոցիալամետ տնտեսագիտության կենտրոնական խնդիրներից մեկը վերաբերում է կատարյալ մրցակցային տնտեսության արդյունավետությանը: Երկու դար առաջ Ադամ Սմիթը հայտարարեց, որ անտեսանելի ձեռքի գործողության շնորհիվ նրանք, ովքեր հետամուտ են իրենց սեփական շահին, ամենաարդյունավետ ձևով բարձրացնում են հանրային բարօրությունը: Սակայն երկու դար պահանջվեց, մինչև տնտեսագետներն ապացուցեցին Սմիթի ենթադրության իրավացիությունը: Այսօր այս արդյունքը հայտնի է որպես *սոցիալամետ տնտեսագիտության առաքին թեորեմ*:

Կատարյալ մրցակցային, ընդհանուր հավասարակշռության մեջ գտնվող շուկայական համակարգը հանդես է բերում տեղաբաշխման արդյունավետություն: Նման համակարգում բոլոր ապրանքների գները հավասար են սահմանային ծախսերին, բոլոր գործոնների գները հավասար են դրանց սահմանային արդյունքի արժեքին, և արտաքին ազդակներ չկան: Այս պայմաններում, երբ յուրաքանչյուր արտադրող առավելագույնի է հասցնում իր շահույթը, իսկ յուրաքանչյուր սպառող՝ իր բավարարվածությունը, տնտեսությունը՝ որպես ամբողջություն, արդյունավետ է, այսինքն՝ հնարավոր չէ որևէ մեկի վիճակը բարելավել առանց վատացնելու մեկ ուրիշի վիճակը:

Այս ամենն ի՞նչ է նշանակում: Սա նշանակում է, որ հասարակության տվյալ ռեսուրսների և տեխնոլոգիական մակարդակի դեպքում, ուլունիսկ ամենահմուտ պլանավորողը չի կարող համակարգիչներով կամ վերակազմակերպման որևէ հնարամիտ նախագծով հանդես գալ ու մրցակցային շուկայի լուծումից ավելի լավ լուծում գտնել, այսինքն՝ ոչ մի վերակազմակերպում չի կարող բարելավել ամենքի վիճակը: Եվ այս արդյունքը ճիշտ է, անկախ այն բանից, թե տնտեսությունն ապրանքների և գործոնների մեկ, երկու, թե երկու միլիոն մրցակցային շուկա ունի:

Տրամաբանական հիմնավորում: Ո՞րն է հանրային և մասնավոր շահերի այս զարմանալի զուգա-

դիպման պատճառը: Տրամաբանությունը հեշտությամբ կարող ենք հասկանալ՝ հենվելով մի օրինակի վրա: Ենթադրենք՝ մի ինչ-որ ինքնակոչ հրաշագործ գալիս է և ասում. «Ես գտել եմ կատարյալ մրցակցային տնտեսությունը վերակազմակերպելու մի եղանակ, որը բարելավում է բոլորի վիճակը: Պարզապես բոլորին տվեք ավելի շատ պիցցա և ավելի քիչ վերնաշապիկ, և բոլորի վիճակը կլավանա»:

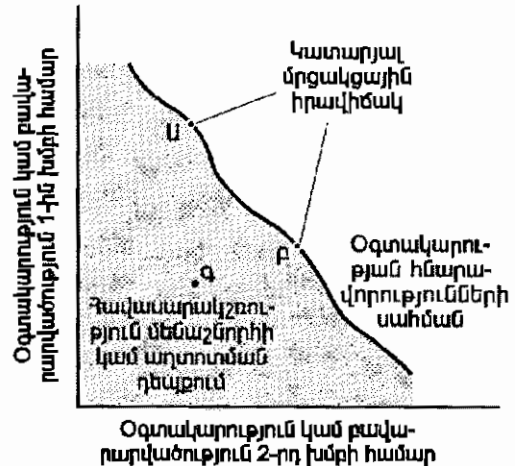
Դժբախտաբար, հրաշագործը սխալվում է: Ենթադրենք՝ վերնաշապիկ ընթացիկ գինը \$15 է, իսկ պիցցայինը՝ \$5: Սպառողներից յուրաքանչյուրն այնպես է բաշխել իր բյուջեն, որ վերջին պիցցայի սահմանային օգտակարությունը ծիշտ հավասար է վերջին վերնաշապիկի սահմանային օգտակարության մեկ երրորդին: Այնպես որ սպառողները հաստատ չեն ցանկանա ավելի շատ պիցցա և ավելի քիչ վերնաշապիկ ունենալ, եթե յուրաքանչյուր չգնված վերնաշապիկի դիմաց երեք պիցցայից ավելին չստանան:

Տնտեսությունը կարող է յուրաքանչյուր մերժված վերնաշապիկի դիմաց երեք պիցցայից ավելին քանել: Ո՛չ, եթե այն մրցակցային եղանակով է կազմակերպված: Կատարյալ մրցակցության պայմաններում վերնաշապիկի և պիցցայի գների հարաբերությունն այդ երկու ապրանքների սահմանային ծախսերի հարաբերությունն է: Հետևաբար, եթե դրանց գների հարաբերությունը \$15/\$5=3 է, ապա արտադրողները յուրաքանչյուր չարտադրված վերնաշապիկի դիմաց կարող են ունենալ միայն երեք պիցցա: Իրականում, եթե արտադրության հնարավորությունների սահմանը գոգավոր է, ապա յուրաքանչյուր մերժված վերնաշապիկի դիմաց արտադրողները գործնականում երեք պիցցայից ինչ-որ չափով ավելի քիչ կունենան:

Հիմա տեսնում ենք, թե հրաշագործն ինչու է սխալ: Սպառողներն ավելի շատ պիցցա ուտել և ավելի քիչ վերնաշապիկ ունենալ կցանկանան միայն այն դեպքում, եթե նրանք բարձրացնեն իրենց բավարարվածությունը, իսկ դա նշանակում է, որ նրանք մերժված յուրաքանչյուր վերնաշապիկի դիմաց պիտի ստանան ավելի քան երեք պիցցա: Բայց դա հնարավոր չէ, քանի որ շահույթն առավելագույնի հասցնող արտադրողները մեկ վերնաշապիկ պակաս արտադրելով՝ չեն կարող երեքից ավելի պիցցա արտադրել: Հետևաբար, առաջարկված վերակազմակերպումը յուրաքանչյուրի տնտեսական բավարարվածությունը չի բարելավի:

Այս դատողությունները, իհարկե, ճշմարիտ են ոչ միայն պիցցայի և վերնաշապիկի համար: Մի

Մրցակցությունը և արդյունավետությունը



Նկար 13-3. Կատարյալ մրցակցային հավասարակշռությունն արդյունավետ է

Ընդհանուր հավասարակշռության տեսության հիմնական արդյունքն այն է, որ մրցակցային տնտեսություններն արդյունավետ են: Հետևաբար, բոլոր մրցակցային իրավիճակները գտնվում են արտադրության հնարավորությունների և օգտակարության հնարավորությունների սահմանների վրա: Շուկայի այնպիսի ծախսողունները, ինչպիսիք են մենաշնորհն ու շրջակա միջավայրի աղտոտումը, տնտեսությանը հիմնում են դեպի երկու սահմաններից էլ ներս:

փոքր մտածելով կարող եք համոզվել, որ այն նմանապես գործում է սպառողական բոլոր ապրանքների համար: Միջանկյալ փուլի որևէ դասագրքի օգնությամբ կարող եք նույնիսկ պարզել, թե այն ինչպես է գործում տարբեր ձեռնարկությունների ներդրանքի և արտադրանքի վերակազմակերպման դեպքում: Հիմնականը, որ պետք է ըմբռնել, սա է. քանի որ գները արտադրողների համար ծառայում են որպես տնտեսական սակավության ազդանշան, իսկ սպառողների համար՝ որպես հասարակական օգտակարության ազդանշան, ապա գների մրցակցային մեխանիզմը հնարավորություն է ընձեռում հասարակական ռեսուրսներով և տեխնոլոգիայով ստանալ առավելագույն արտադրանք:

Կատարյալ մրցակցության արդյունավետությունը լուսաբանված է նկար 13-3-ում: Բնակչությունը բաժանել ենք երկու մասի՝ 1-ին խումբ և 2-րդ խումբ, իսկ երկու խմբերի բավարարվածու-

ունը պատկերել ենք երկու առանցքների վրա: Ա Ք կետերը ներկայացնում են այլընտրանքային արդյունավետ մրցակցային հավասարակշռության երկու վիճակներ: Դրան հակառակ, Գ կետը յուրյց է տալիս մի տնտեսություն, որն աշխատում միջավայրի զգալի աղտոտման կամ ոչ արդյունավետ մենաշնորհի պայմաններում: Գ տնտեսությունը գործում է իր սահմանից բավականաչափ ներս. այս դեպքում 1-ին խումբը և 2-րդ խումբը արդյունավետ գործող Բ տնտեսության ամենատեղյակ մրցակցային կորուստներ ունեն: Ենտաբար, համոզվում ենք, որ բոլոր կատարված մրցակցային տնտեսությունները գործում են արդյունավետ և գտնվում են իրենց օգտակարության հնարավորությունների սահմանի որևէ կետում¹:

ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄՆԵՐ

Մեր քննարկումն ընթացավ որոշ անիրական ենթադրությունների հիման վրա՝ չկան մենաշնորհներ, չկան շաղանցումներ կամ արտաքին ազդակներ, չկան կառավարության քաղաքականության խախտումներ և այլն: Տնտեսագետների կատարված մրցակցային աշխարհը նման է ֆիզիկոսի՝ փորձում անտեսող կաղապարին: Դա իրական աշխարհի այն պատկերը չէ, որին առնչվում ենք արդարանից դուրս գալով և փողոցում մարդկանց հետ շփվելով: Ավելին՝ նույնիսկ եթե ամենուր տիրապետեր կատարյալ մրցակցությունը, սպա մարդիկ էլի կարող էին չգոհանալ եկամտի՝ մրցակցությամբ պայմանավորված բաշխումով:

Այստեղ նկարագրվեց այսպես կոչված սոցիալամետ տնտեսագիտության առաջին թեորեմը: Ի լրումն դրա, սոցիալամետ տնտեսագիտության երկրորդ թեորեմն առաջինի հակադարձն է: Դիտարկենք մի տնտեսություն, որտեղ նախապատվությունները և տեխնոլոգիան «կանոնավոր են», այսինքն՝ առկա է սպառման նվազող օգտակարությունը, և չկա արտադրության աճող հատույց: Այս և մի քանի այլ պայմանների դեպքում ռեսուրսների ցանկացած արդյունավետ տեղաբաշխման կարելի է հասնել որևէ կատարյալ մրցակցային հավասարակշռության միջոցով: Այլ կերպ ասած՝ եթե կառավարությունը ցանկանում է հասնել արդյունավետ ինչ-որ առանձնահատուկ իրավիճակի, ինչպիսին նկար 13-3-ի Ա կետն է, ապա սկզբունքորեն նա կարող է դա անել սկզբնական եկամուտների վերաբաշխման (ասենք՝ ամրագրված հարկերի և համեմատու վճարումների) միջոցով, իսկ այնուհետև անտեսանելի ձեռքին հնարավորություն տալով տնտեսությունն առաջնորդելու դեպի ցանկալի կետը: Նման կանոնավոր տնտեսության մեջ եկամտի արդյունավետ վերաբաշխման և մրցակցության գույակցությունը բավական է ռեսուրսների ցանկացած արդյունավետ տեղաբաշխման հասնելու համար:

Այժմ դիտարկենք շուկայի արդյունավետության երկու սահմանափակում՝ շուկայի ծախսողումները և եկամտի անընդունելի բաշխումը:

ՀՈՒԿԱՅԻ ԶԱԽՈՂՈՒՄՆԵՐ

Շուկայի ծախսողման երկու տարբեր տեսակները՝ անկատար մրցակցությունն ու արտաքին ազդակները, արդյունավետ շուկաների քննարկման ժամանակ խաթարում են երևակայական կատարյալ շուկայի հովվերգական պատկերը: Անկատար մրցակցության վիճահարույց հարցերը հետազոտել ենք VI-VIII գլուխներում, իսկ արտաքին ազդակները խորությամբ կուսումնասիրենք XIV գլխում: Իսկ թե սրանցից յուրաքանչյուրն ինչպես է ազդում տնտեսության արդյունավետության վրա, կքննարկվի այստեղ:

Երկու դեպքում էլ հիմնահարցը նույնն է՝ շուկայի արդյունքն այնպիսին է, որ գինը չի արտացոլում իսկական հասարակական սահմանային ծախսն ու հասարակական սահմանային օգտակարությունը:

Մենաշնորհ: Երբ ձեռնարկության մենաշնորհը տարածվում է որևէ յուրահատուկ շուկայի վրա, ասենք՝ բուժամիջոցի արտոնագիր, բնականաբար էլեկտրականության մատակարարման վստահագիր ունենալու շնորհիվ կամ արտասահմանյան ինքնաշարժերի ինչ-որ նմուշի ներմուծման բաժնեչափի շնորհիվ, ապա ձեռնարկությունը կարող է իր արտադրանքի գինը բարձրացնել նրա սահմանային ծախսից վեր: Սպառողները նման ապրանքից ավելի քիչ են գնում, քան կգնեին մրցակցության դեպքում, ուստի սպառողի բավարարվածությունը նվազում է: Սպառողի բավարարվածության այս կարգի նվազումը բնորոշ է անկատար մրցակցությունից բխող անարդյունավետությանը:

Արտաքին ազդակներ: Շուկայի ծախսողման մյուս գլխավոր պատճառը արտաքին ազդակներն են: Դիշեք, որ արտաքին ազդակները ծագում են այն դեպքում, երբ արտադրության և սպառման ոչ բոլոր կողմնակի հետևանքներն են հաշվի առնվում շուկայական գնի մեջ: Օրինակ՝ հանրային սպասարկման որևէ ձեռնարկություն ծծմբի գոլորշի է արտանետում մթնոլորտ՝ վնասելով հարևան տներին և մարդկանց առողջությանը: Եթե այդ հիմնարկը հետևանքների համար չվճարի, ապա աղտոտման մակարդակը կլինի անարդյունավետ, և սպառողի բարօրությունը կտուժի:

Ոչ բոլոր արտաքին ազդակներն են վնասակար: Կան նաև օգտակարները, ինչպիսիք են այն արտաքին ազդակները, որոնք ծագում են գիտելիքներ արարող գործունեությունից: Օրինակ, երբ Չեստեր Քարլսոնը հնարեց չորապատճենումը, նա միայն համեստ փոխհատուցում ստացավ, չնայած ամբողջ աշխարհով մեկ քարտուղարուհիներն ու գրագիրներն ազատվեցին միլիարդավոր ժամերի ծանծրալի աշխատանքից: Սեկ այլ դրական արտաքին ազդակ է ծագում հանրային առողջության հետ կապված ծրագրերից, երբ պատվաստումը պաշտպանում է ոչ միայն պատվաստված անձին, այլ նաև նրանց, ովքեր նույնպես կարող է վարակվել, եթե այդ անձը տառապեր տարափոխիկ հիվանդությամբ:

Տնտեսագիտություն՝ երևակայական աշխարհում: Արդեն հանդիպել ենք շուկայի ձախողման կամ մրցակցության խաթարման շատ այլ օրինակների: Տեսանք, որ գները հաճախ կայուն են, ի տարբերություն իրենց հավասարակշռությանը ձգող մրցակցային աճուրդային գների ակնթարթային ճկունության: Տեսանք, որ հավասար պատրաստությամբ երկու մարդ կարող են նույնատեսակ աշխատանք կատարել՝ ստանալով տարբեր աշխատավարձ: Տեսանք, թե խմբաշնորհներն ու մենաշնորհները ինչպես կարող են գներն ու շահույթը մեծացնելու նպատակով սահմանափակել արտադրանքի քանակը:

Պարզեցինք, որ խտրականությունը և աշխատանքի հատվածավորված շուկաները կարող են հանգեցնել աշխատանք գտնելու անհավասար հնարավորությունների՝ առաջացնելով տնտեսական անարդյունավետություն և սոցիալական անարդարություն: Նաև տեսանք, թե շուկաներին կառավարության միջամտությունն ինչպես կարող է հանգեցնել գործազրկության, վարկի բացակայության կամ բնակարանների սակավության:

Սահմանափակումների այս թվարկումից հետո, բնականաբար, կարող եք մտածել, թե արդյո՞ք արդյունավետ անտեսանելի ձեռքի գաղափարը երբևէ կիրառելի է մեր ապրած աշխարհի նկատմամբ: Եթե հաշվի առնենք իրական շուկայի ձախողումների այս լայն տիրույթը, ապա կարո՞ղ ենք դեռևս հավատալ, թե իրական աշխարհում գործող տնտեսությունը որևէ նմանություն ունի դասագրքային պարզեցված ընդհանուր հավասարակշռության վերլուծության նկարագրության հետ:

Բառացիորեն՝ կատարյալ և բացարձակ արդյունավետ մրցակցային մեխանիզմ, անշուշտ, երբ

բեք գոյություն չի ունեցել և չի էլ ունենա: Սակայն ավելի լայն իմաստով՝ մրցակցության տեսության հետևությունները բավականաչափ կենսունակություն են պարունակում: Չնայած ճարտարագետները գիտեն, որ երբեք չեն կարող կատարյալ նոսրություն ստեղծել, այնուամենայնիվ, շատ կարևոր խնդիրների լուսաբանման տեսակետից, նոսրության մեջ երևույթների վարքի տեսությունը համարում են չափազանց արժեքավոր: Նույնը տեղի ունի մեր մրցակցային կադապարի հետ: Պարզվում է, որ երկարատև ժամանակաշրջանում շատ անկատարություններ անցողիկ են, քանի որ մենաշնորհները թուլանում են մրցակցող տեխնոլոգիաների շնորհիվ: Չնայած չափից ավելի պարզեցված լինելուն, մրցակցային կադապարը մատնանշում է տնտեսական վարքին վերաբերող շատ վարկածներ, և դրանք շատ կարևոր են հատկապես երկարատև ժամանակաշրջանում:

Օրինակ, ենթադրենք, թե պատերազմը կրճատել է նավթի առաջարկը աշխարհի շուկաներում: Մրցակցության վերլուծությունը պնդում է, որ նավթի գինը կաճի, իսկ պահանջվող քանակը՝ կնվազի: Ն-հոգիանոց խաղերի փորձառու վերլուծողները կվրդովեն՝ պնդելով, որ նավթի համաշխարհային շուկան կատարյալ մրցակցային չէ, և ոչ մի վերջնական եզրակացության չի կարելի հանգել: Բայց ձեր փողը դրեք հօգուտ մրցակցային կադապարի՝ գրագ գալով, որ կարճատև ժամանակաշրջանում նավթի գները կաճեն, և դուք վերջում, հավանաբար, ավելի հարուստ կլինեք, քան գիտակ վատատեսները:

ԵԿԱՍՏԻ ՍԿՋԵՆԱԿԱՆ ԲԱՇԽՈՒՄ

Սակայն եկեք մի պահ աչք փակենք մենաշնորհի, աղոտման, արհմիության և շուկայի այլ ձախողումների վրա: Կատարյալ մրցակցային շուկաներն ի՞նչ դեր են խաղում եկամտի բաշխման մեջ: Շուկայում արդյոք կգործի՞ անտեսանելի ձեռքը՝ երաշխավորելով, որ ամենաարժանի մարդիկ ստանան իրենց արդար փոխհատուցումը: Կամ՝ որ նրանք, ովքեր երկար տքնաջան աշխատում են, ունենան արժանավայել կենսամակարդակ: Ո՛չ: Գործնականում մրցակցային շուկան չի երաշխավորում, թե եկամուտն ու սպառումն անհրաժեշտաբար կանցնեն ամենակարիքավորներին և ամենաարժանավորներին: Իրականում՝ շուկայական տնտեսության մեջ եկամտի և սպառման բաշխումն արտացոլում է բնածին տաղանդով և ժառանգած հարստությամբ

սկզբնական օժտվածությունը, ինչպես նաև բազմաթիվ այլ գործոններ, ինչպիսիք են խորաթափանցությունը, նպատակասլացությունը, առողջությունը և հաջողությունը:

Գործնականում, լեսե ֆերի պայմաններում կատարյալ մրցակցությունը կարող է հանգեցնել զանգվածային անհավասարության, թերասնվող երեխաների, որոնք մեծանալով՝ կունենան ավելի թերասնվող երեխաներ, և եկամտի ու հարստության անհավասարության սերնդեսերունդ հաստատման: Կամ՝ եթե հարստության, բնական ընդունակությունների, կրթության և պատրաստվածության սկզբնական բաշխումը լինեն միանգամայն հավասարաչափ, ապա կատարյալ մրցակցությունը կարող էր առաջնորդել դեպի մի հասարակություն, որը կբնութագրվեր աշխատավարձի, եկամտի և սեփականության մոտավոր հավասարությամբ:

Կարճ ասած՝ I հատորի 69-րդ էջում Ադամ Սմիթից մեջբերված նշանավոր բնաբանում արտահայտված միտքը լիովին չի արդարացվում. այն պնդմամբ, թե անտեսանելի ձեռքը իրենց սեփական շահը հետապնդող անհատներին հաջողությամբ մղում է «հանրային շահի» խթանման, եթե հանրային շահը ներառում է նաև եկամտի և սեփականության արդարացի բաշխումը: Սմիթը նման բան չի ապացուցել, ինչպես նաև որևէ այլ տնտեսագետ՝ 1776 թվականից ի վեր:

ՍՈՑԻԱԼԱՄԵՏ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏԱԿԱՆ

Հաջորդ գլուխներում երկար կճանապարհորդենք սոցիալամետ տնտեսագիտության աշխարհում՝ բախվելով ժամանակակից հասարակության բարոյական և քաղաքական որոշ հիմնահարցերի: Կդիտարկենք այն հարցը, թե կառավարությունն արդյո՞ք պիտի կարգավորի արտադրությունը, իսկ հարկային համակարգը արդյո՞ք պիտի եկամուտը հարուստից վերաբաշխի չքավորին կամ ազարակից դեպի քաղաք: Կշարունակենք կիրառել կատարյալ մրցակցության մեր վերլուծության արդյունքները՝ վերհիշելով մեծ վարպետի՝ Ադամ Սմիթի ստացած կարևոր արդյունքները, ինչպես նաև քսաներորդ դարի նրա գործընկերների կատարելագործված վերլուծությունը:

Սակայն տնտեսագիտությունը վերջնական խոսք չի կարող ասել այս հակասական հիմնա-

հարցերի վերաբերյալ, որովհետև այս հարցերի հիմքում ընկած են լավի, արդարության ու ճշմարտության արժեքներին վերաբերող կանոնական ենթադրություններ ու դատողություններ: Հետևաբար, տնտեսագետը աշխատում է իրական գիտությունը սահմանազատել կանոնական դատողություններից:

Գիտնականները հիմնականում նկարագրում և վերլուծում են բնական կամ հասարակական համակարգերի վարքը: Իրական նկարագրության խնդիրն է՝ որքանով որ մարդկայնորեն հնարավոր է, հեռու մնալ ցանկալին իրականի տեղ ընդունող մտածելակերպից և «ինչպե՞ս պետք է լինի» հարցի բարոյախոսական գնահատականներից: Ինչո՞ւ: Որովհետև գիտնականները սառնարյուն ռոբոտներ են: Ո՛չ: Ավելի շուտ այն պատճառով, որ, ինչպես փորձն է ցույց տալիս, իրական նկարագրությունն ավելի հուսալի արդյունքի կարող է հասնել անկողմնակալ լինելու դեպքում:

Թռչուններ՞ր, թե՞՝ այծքաղներ: Փորձը նաև ցույց է տալիս, որ ինչքան էլ մենք՝ մարդ արարածներս, փորձենք, միևնույն է, երբեք չենք կարողանա գիտության առարկայական և անհատական մոտեցումները լիովին տարանջատել միմյանցից: Իսկապես, հենց այն, թե հետազոտության համար տնտեսագետներն ինչ են ընտրում, և այն ակնկալիքները, որ նրանք ունեն այդ ուսումնասիրությունից, գործում են ոչ հօգուտ առարկայական վերլուծության և դիտարկման: Հիշեք I հատորի առաջին գլխում նկարագրված թռչուն-այծքաղ պարադոքսը և զգուշացեք, որովհետև մարդու չգիտակցված վերաբերմունքը կարող է գունազարդել թվացյալ առարկայական ընկալումը:

Ավելին՝ տնտեսական քաղաքականության՝ որևէ անհատի տված դեղատոմսը կախված է այդ անհատի քաղաքական դավանանքից: Պահպանողականները տնտեսական սկզբունքները իրավամբ կմեկնաբանեն լավ հասարակության մասին իրենց պատկերացմանը համապատասխան, մինչդեռ արմատականները կարող են խառը տնտեսության առկա կառույցների խոշոր բարեփոխումների կոչ անել՝ տալով հիմնարար տնտեսական օրենքների իրենց մեկնաբանությունը:

Վերջին հաշվով, տնտեսագիտությունը չի կարող ասել, թե որ քաղաքական տեսակետն է ճիշտ կամ սխալ: Նա մեզ միայն զինում է խոշոր բանավեճերի համար:

ԱՄՓՈԹՈՒՄ

1. Առանձին շուկաներ *մասնակի հավասարակշռության* են հասնում գործոնների և վերջնական ապրանքների շուկաներում: Սակայն տնտեսությունը պետք է հասնի այս բոլոր շուկաների *ընդհանուր հավասարակշռության*: Բոլոր շուկաների այս ընդհանուր հավասարակշռությունը ձևավորվում է շրջապատույտի մեջ, գների փոխկապակցող ցանցով: Տնային տնտեսություններն առաջարկում են արտադրության գործոններ և պահանջարկ են ներկայացնում վերջնական ապրանքների նկատմամբ, իսկ գործարարությունները արտադրության գործոններ են գնում և, դրանք փոխակերպելով, վաճառում որպես վերջնական ապրանքներ:
2. Ընդհանուր հավասարակշռության մրցակցային գների համակարգը տրամաբանորեն ամբողջական է: Բոլոր հարաբերական գների և բոլոր քանակների որոշման համար կան առաջարկի և պահանջարկի բավարարվով փոխադրություններ:
3. Որոշ պայմանների դեպքում մրցակցային ընդհանուր հավասարակշռությունը դրսևորում է *տեղաբաշխման արդյունավետություն*: Տեղաբաշխման արդյունավետությունը (որը երբեմն անվանում են պարետոյան արդյունավետություն) նշանակում է, որ որևէ մեկի վիճակը անկարելի է բարելավել առանց մեկ ուրիշինը վատացնելու: Նման իրադրության մեջ տնտեսությունը գտնվում է իր թե՛ արտադրության հնարավորությունների և թե՛ օգտակարության հնարավորությունների սահմանների վրա: Ընդհանուր հավասարակշռության վերլուծության ամենակարևոր արդյունքը հետևյալն է. քանի որ գներն արտադրողների համար ծառայում են որպես տնտեսական սակավության, իսկ սպառողների համար՝ հասարակական օգտակարության ազդանշան, ապա մրցակցային գների մեխանիզմը հնարավորություն է ընձեռում առավելագույն արտադրանք ստանալ հասարակության ռեսուրսներից և տեխնոլոգիայից:
4. Գոյություն ունեն արդյունավետ մրցակցային հավասարակշռության հասնելու պայմանների շատ խիստ սահմանափակումներ: Պետք է բացառվեն արտաքին ազդակները, մենաշնորհը կամ ծավալարդյունքը և չապահովագրվող ռիսկը: Նման անկատարությունների առկայությունը հանգեցնում է *գների հարաբերություն=սահմանային ծախսերի հարաբերություն=սահմանային օգտակարությունների հարաբերություն* պայմանների խախտման և, հետևաբար՝ անարդյունավետության:
5. Նույնիսկ արդյունավետ կատարյալ մրցակցության պայմանների առկայության դեպքում, մրցակցային լեսե ֆերի արդյունքի վերաբերյալ մի հիմնական վերապահում կմնա: Հիմք չունենք ենթադրելու, թե լեսե ֆերի դեպքում եկամուտն արդարացի կբաշխվի: Արդյունքը կարող է լինել այնպիսին, որ առաջանա եկամտի և հարստության սերնդեսերունդ պահպանվող իսկայական անհավասարություն: Երևակայության մեջ հնարավոր է այնպիսի արդյունք, որ տեղի ունենա ելքերի փաստացի հավասարություն:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

մասնակի հավասարակշռություն և ընդհանուր հավասարակշռություն տեղաբաշխման (կամ պարետոյան) արդյունավետություն	րությունների (ՕՀՍ) անտեսանելի ձեռքի տեսություն ըստ Ադամ Սմիթի սկզբունքի և ըստ այսօրվա ընդհանուր հավասարակշռության տեսության	սահման	քի սահմանափակումներ, շուկայի ծախսողումներ և եկամտի կամայական բաշխում
օգտակարության հնարավոր	անտեսանելի ձեռքի սկզբունք		սոցիալամետ տնտեսագիտության երկու թեորեմներ

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Բացատրեք, թե մրցակցային գնագոյացման համակարգն ինչպես է լուծում տնտեսության երեք հիմնահարցերը: Գնագոյացման մեխանիզմը լուսաբանեք ըստ 280-րդ էջում նշված յոթ գործողությունների, երբ տնտեսությունն աշխատանքի և հողի ներդրանքի հիման վրա արտադրում է սննդամթերք և հագուստ:
2. Թվարկեք անտեսանելի ձեռքի տեսության սահմանափակումները: Յուրաքանչյուր սահմանափակում լուսաբանեք ձեր սեփական փորձից կամ կարդացած գրականությունից բերված որևէ օրինակով:
3. Թվարկեք «Ընդհանուր հավասարակշռության մանրամասն վերլուծություն» վերնագրի ներքո նկարագրված մրցակցային ընդհանուր հավասարակշռության պայմանները: Յուրաքանչյուր պայման ձևակերպեք մեկ կամ երկու նախադասությամբ: Բացատրեք, թե ինչո՞ւ մենաշնորհը կամ աղտոտման արտաքին ազդակը կհանգեցնեն այս պայմաններից որևէ մեկի խախտման:
4. Գեզդրիտ ձևակերպեք սոցիալամետ տնտեսագիտության երկու թեորեմները: Ինչպե՞ս կարելի է դրանք կիրառել հետևյալ մեջբերումների նկատմամբ.
 - ա) «Կատարյալ մրցակցությունը պայման է հարստության բաշխման համար» (Ֆրենսիս Ուոլկեր, 1892):
 - բ) «Անտեսանելի ձեռքը, եթե ինչ-որ տեղ գոյություն ունի, հավանաբար կարելի է հայտնաբերել չբավորների գրպանը կտրելիս» (Էդվարդ Նել, 1982):
 - գ) Ադամ Սմիթից արված մեջբերումն անտեսանելի ձեռքի վերաբերյալ (տես՝ I հատորի III գլխի բնաբանը):
 - դ) «Պարետոն... ենթադրում էր, որ մրցակցությունը ստեղծում է մի իրավիճակ, որի համեմատությամբ, մատչելի ռեսուրսների և տեխնոլոգիական գիտելիքների տրված շրջանակներում, ոչ մի սպառողի բավարարվածություն չի կարելի բարձրացնել առանց միաժամանակ գոնե մեկ սպառողի բավարարվածության մակարդակն իջեցնելու» (Թյալինգ Կուպմանս, 1957):
 - զ) «Կատարյալ մրցակցությունը կարող է հասնել այն ամենին, ինչը կարելի է հայտնաբերել սոցիալիզմի օրոք»:
5. Մրցակցային տնտեսությունների արդյունավետության վերլուծությունը ենթադրում է, որ տեխնոլոգիական առաջընթաց չկա: VII գլխից վերիիշեք շամպետերյան վարկածը: Այդ աշխատության մեջ ինչպե՞ս է որակավորվում մրցակցային մեխանիզմի տնտեսական արդյունավետության տեսակետը: Ի՞նչ կարգի շուկայական ծախսողումներ են առաջանում գյուտարարության հետևանքով: Ներուժային տեխնոլոգիական արագ առաջընթացով բնութագրվող մի աշխարհում, օգտագործելով արտադրության հնարավորությունների կորերը, ցույց տվեք, թե անկատար մրցակցային մորատեղծիչ տնտեսությունը երկարատև ժամանակաշրջանում ինչպես կառաջացնի ավելի մեծ սպառում, քան արդյունավետ, բայց տեխնոլոգիապես լճացած մրցակցային տնտեսությունը:
6. *Բարդ խնդիր.* «Սոցիալամետ տնտեսագիտության երկրորդ թեորեմը (289-րդ էջի տողատակի ծանոթագրություն) նշանակում է, որ «սոցիալիզմ և կապիտալիզմ» թեմային վերաբերող բոլոր վիճաբանություններն անիմաստ են: Այն ամենը, ինչ կարելի է անել կատարյալ, կենտրոնացված պլանավորում ունեցող սոցիալիզմի օրոք, ըստ սոցիալամետ տնտեսագիտության երկրորդ թեորեմի, կարելի է անել մրցակցային շուկայի և վերաբաշխիչ հարկման պատշաճ չափաքանակի համատեղ գործողությամբ: Սեկնաբանեք այս հայտարարության հիմքում ընկած տրամաբանությունը: Նշեք՝ համաձայն եք, թե՞ ոչ, և պաշտպանեք ձեր տեսակետը:

ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ժողովրդավարությունն անընդհատ կասկածն է այն մասին, որ մարդկանց կեսից ավելին իրավացի է կեսից ավելի դեպքերում:

Ի. Բ. Ուայտ

Վերջին երկու հարյուրամյակների ընթացքում շուկաներն ապացուցեցին, որ իրենք արդյունաբերական երկրների տնտեսության հզոր շարժիչն են: Սակայն մոտավորապես մեկ դար առաջ Եվրոպայի և Հյուսիսային Ամերիկայի համարյա բոլոր երկրների կառավարություններն սկսեցին միջամտել տնտեսական գործունեությանը՝ շուկայում նկատվող թերություններն ուղղելու նպատակով: Կառավարության միջամտության ընդարձակումը մեծացրեց նրա ազդեցությունը տնտեսական կյանքում՝ թե՛ ազգային եկամտի այն մասնաբաժնում, որ հատկացվում է փոխանցիկ և եկամտաստար վճարումներին և թե՛ տնտեսական գործունեության իրավական ու կարգավորող վերահսկման մեջ:

Սասնավոր հատվածի գործունեությանը կառավարության միջամտությունը անընդհատ բնույթ չի կրել: Կախված քաղաքականության պարբերաշրջաններից՝ կապիտալիստական տնտեսությունները կառավարության միջամտության ընդարձակման ճանապարհին երկու քայլ առաջ և մեկ քայլ հետ են գնում: Վերջին փուլը նշանավորվեց *շուկայի վերահայտնությամբ* թե՛ կապիտալիստական և թե՛ սոցիալիստական երկրներում: Կառավարության միջամտութ-

յունը սահմանափակելու արշավին, որը Միացյալ Նահանգներում սկսվեց Ռեյգանի կառավարման տարիներին (1981-1989 թթ.), միացան ուրիշ շատ երկրների կառավարություններ: Սակայն անգամ այսօր ընտրողները կառավարության դերի հարցում տարակարծիք են: Մարդկանց մի մասը ցանկանում է, որ կառավարության իրավասությունների ընդլայնումը շարունակվի, մյուսները՝ պարզելով պահպանողական հեղաշրջման դրոշմը, ջանում են ապագայում սահմանափակել կառավարության դերը:

Կառավարությունը տնտեսական գործունեության վրա խոր ազդեցություն ունի: Այս գլխում մենք սկսում ենք ուսումնասիրել կառավարության դերը տնտեսական կյանքում: Այնուհետև կանցնենք հասարակական ընտրության թեմային, որը նկարագրում է, թե ժողովրդավար կառավարություններն իրենց հասարակության համար հնարավոր այլընտրանքային ծրագրերի միջև ինչպես են ընտրություն կատարում: Վերջին բաժնում քննարկվում են արտաքին ազդակներին, ինչպես, օրինակ՝ ադատամանը կամ գիտելիքներին առնչվող հրատապ հարցերը և ցույց է տրվում, թե կառավարությունները ինչպես կարող են հարկ եղած դեպքում միջամտել, երբ շուկան ծախողվում է:

Ա. ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՎԵՐԱՀՍԿՈՒՄԸ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԿՈՂՄԻՑ

ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԼԾԱԿՆԵՐ

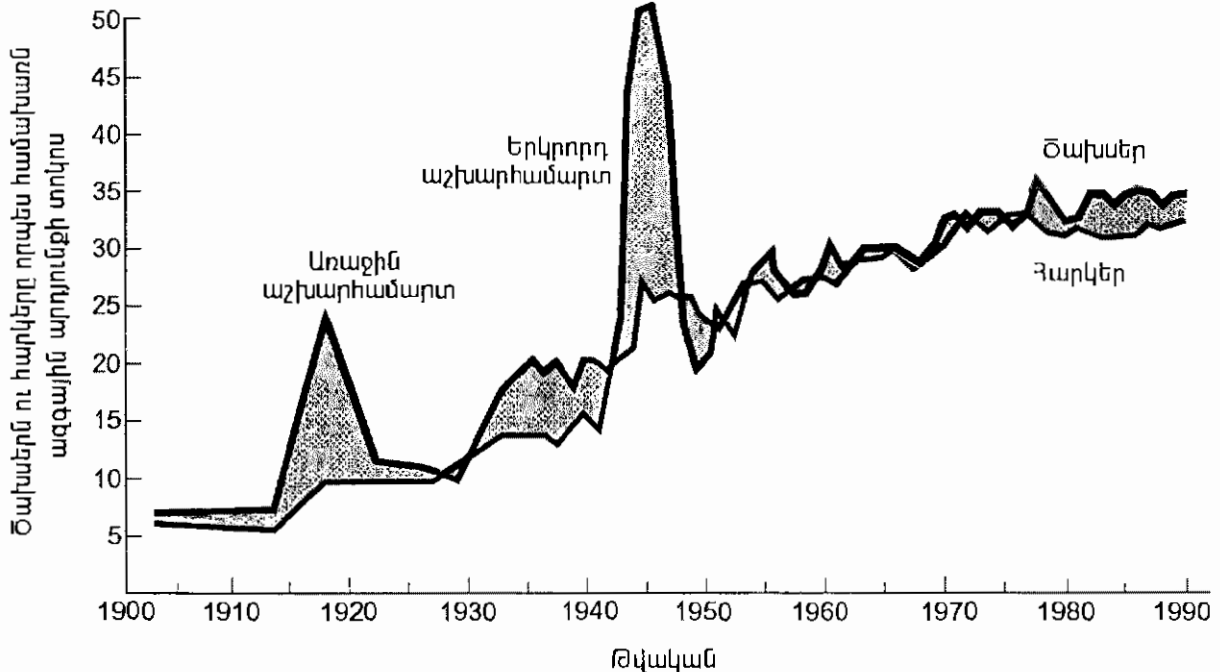
Կառավարությունն ինչպե՞ս է ազդում տնտեսության վրա: Գոյություն ունի կառավարության վերահսկողության երեք գլխավոր լծակ: Դրանք են.

1. *Հարկերը*, որոնք ծառայում են որպես մասնավոր ծախսերի (օրինակ՝ ավտոմեքենաներ

գնելու կամ ռեստորանում սնվելու համար կատարվող ծախսերի) կրճատման միջոց և դրանով իսկ տեղ բացում կառավարության ծախսերի (բեռնատարների գնման կամ բանակի պարենավորման ծախսերի) համար:

2. *Ծախսերը*, որոնք ձեռնարկություններին կամ աշխատողներին խթանում են արտադրելու որոշակի ապրանքներ կամ ծառայություններ (ինչպես, օրինակ՝ հրասայլեր կամ ոստիկա-

Կառավարության ծախսերն ու հարկերը, 1900-1990 թթ.



Նկար 14-1. Քսաներորդ դարի ընթացքում կառավարության բաժինը կտրուկ աճել է

Կառավարության ծախսերը ներառում են ապրանքների, ծառայությունների և փոխանցիկ վճարումների վրա համերկային, մասնագային և տեղական ծախսերը: Ուշադրություն դարձրեք, որ առաջին և երկրորդ աշխարհամարտերի ընթացքում ծախսերն ու հարկերը թռչեցան:

աճել են, իսկ կառավարության բաժինն այդ պատերազմներից հետո երբեք չի վերադարձել նախկին մակարդակին: Հարկերի և ծախսերի կտրուկ տարբերությունն իրենից ներկայացնում է բյուջեի պակասուրդը կամ հավելուրդը: (Աղբյուրը՝ U. S. Department of Commerce.):

մական պաշտպանություն), ինչպես նաև կատարելու փոխանցիկ վճարումներ (ինչպես, օրինակ՝ սոցիալական վճարումներ), որոնք եկամտաստար են:

3. Կարգավորումները կամ վերահսկողությունը, որոնք մարդկանց ուղղություն են տալիս ծավալելու կամ դադարեցնելու որոշակի տնտեսական գործունեությունը (օրինակ՝ ձեռնարկությունների կողմից աղտոտման թույլատրելի չափերին վերաբերող կանոնները):

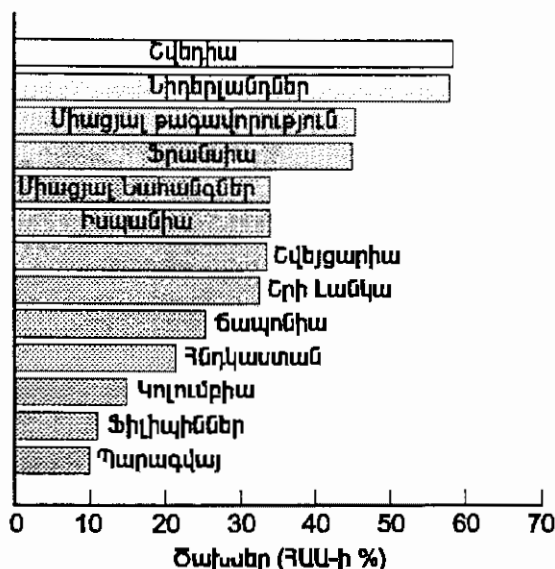
ՀԱՐԿՄԱՆ ԵՎ ԾԱԽՍԵՐԻ ՊԱՏՄՈՒԹՅՈՒՆ

Ավելի քան մեկ հարյուրամյակ ազգային եկամուտն ու արտադրությունն աճում էին բոլոր արդյունաբերական տնտեսություններում: Միաժա-

մանակ շատ երկրներում կառավարության ծախսերն աճում էին էլ՝ ավելի արագ: Ծայրահեղ իրավիճակները, լինի դա անկում, պատերազմ, թե մտահոգություն չքավորության կամ աղտոտվածության նման հանրային խնդիրների առթիվ, ընդլայնում են կառավարության գործունեությունը: ճգնաժամի հաղթահարումից հետո կառավարության վերահսկողությունն ու ծախսերը երբեք չեն վերադառնում իրենց նախկին մակարդակին:

Մինչև առաջին աշխարհամարտը համերկային, մասնագային և տեղական կառավարությունների ընդհանուր ծախսը կամ գանձած հարկը մեր ամբողջ ազգային եկամտի մեկ տասներորդ մասից ավելին էին: Երկրորդ աշխարհամարտի ընթացքում պատերազմական ջանքերը կառավարությանը ստիպեցին սպառել զգալիորեն ա-

Կառավարության ծախսերը որպես ՀԱԱ-ի տոկոս, 1987 թ.



Նկար 14-2. ՀԱԱ-ում կառավարության բաժինը ամենամեծն է հարուստ երկրներում

Աղքատ երկրների կառավարությունները ՀԱԱ-ի համեմատությամբ ավելի քիչ են հարկում և ծախսում, քան զարգացած երկրները: Առատության հետ միասին գալիս է փոխադարձ ավելի մեծ կապվածությունն ու հասարակական կարիքները բավարարելու պահանջը, ինչպես նաև փոքրամուկ է հրատապ անձնական կարիքները հոգալու անհրաժեշտությունը: (Աղբյուրը՝ International Monetary Fund.):

վելացած համախառն ազգային արտադրանքի մոտ կեսը: 1980-ական թվականներին Միացյալ Նահանգներում կառավարության բոլոր մակարդակների ծախսը կազմում էր ՀԱԱ-ի 35%-ը:

Նկար 14-1-ը պատկերում է Միացյալ Նահանգներում կառավարության բոլոր մակարդակների հարկերի և ծախսերի միտումները: Վերև բարձրացող կորերը ցույց են տալիս, որ այս հարյուրամյակի ընթացքում հարկերի և ծախսերի բաժինը հաստատուն կերպով աճել է:

Նկար 14-2-ը ցույց է տալիս տարբեր երկրների կառավարության ծախսը որպես ՀԱԱ-ի տոկոսը: Բարձր եկամուտ ունեցող երկրները սովորաբար հարկում և ծախսում են ՀԱԱ-ի ավելի բարձր տոկոս, քան աղքատ երկրները: Կարող ենք տարբերությունների որոշակի օրինաչափություն տեսնել հարուստ երկրների միջև: Բարձր եկամուտ ու-

նեցող երկրներում հարկերը և քաղաքացիներ բարեկեցությունը միմյանց հետ կապող ոչ մի պարզ օրենք չի բացատրում ազգերի ֆինանսական վիճակի իրական տարբերությունները¹:

ՎԵՐԱՀԱՄԱՐՆ ԵՎ ԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ ԸՆԴՀԱՆՈՒՄԸ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԿՈՂՄԻՅԱՆ

Կառավարության ծախսերի աճը պատմության տակավին մի մասն է: Հարկերի և ծախսերի աճը աճին զուգընթաց, հսկայական չափով ավելացել են նաև տնտեսական գործունեությունը կառավարող օրենքներն ու կարգավորումները:

Տասնիններորդ դարի Ամերիկյան հնարավորին չափ մոտ էր մաքուր լեսե ֆերի տնտեսությունը, մի համակարգ, որը բրիտանացի պատմաբան Թոմաս Բարլայը հորջորջել է որպես «անարխիստ գույնարած ոստիկան»: Այս փիլիսոփայությունը մարդկանց մեծ անհատական ազատություն էր տալիս հետամուտ լինելու իրենց տնտեսական նկրտումներին և արդյունքում տվեց նյութական արագ առաջընթացի մեկ հարյուրամյակ: Սակայն քննադատները շատ բերություններ էին տեսնում այս լեսե ֆերի հովվերգությունում: Պատմաբաններն արժանագրել են գործարարության պարբերական ճգնաժամեր, ծայրահեղ աղքատություն և անհավասարություն, խոր աղետավորված ռասայական խտրականություն, աղտոտման միջոցով ջրի, հողի և օդի թունավորում: Հասարակական արատները բացահայտողներն ու խարանդողները և առաջադիմականները կոչ էին անում սանձել կապիտալիզմը, որպեսզի մարդիկ կարողանան այդ կամակոր գազանի մղել դեպի մարդասիրական ճանապարհ:

Սկսած 1890-ական թվականներից, Միացյալ Նահանգներն աստիճանաբար սկսեց հեռանալ այն հանդուժմանից, թե «այն կառավարությունն ամենալավը, որն ամենաքիչն է կառավարում»:

¹ 14-1 և 14-2 նկարները ցույց են տալիս կառավարությունների ընդհանուր ծախսերը: Այդ ծախսերը ներառում են առևտրի, բնակարանային, առևտրային (ինչպես, օրինակ՝ հրթիռների և ուսուցիչների) վրա կատարվող ծախսերը, ինչպես նաև փոխանցված վճարումները (ինչպես, օրինակ՝ սոցիալական ապահովությունը և պետական պարտատոմսերի շահը): Ապրանքների ու ծառայությունների վրա կատարվող ծախսերը ուղղակի պահանջ են ներկայացնում երկրի արտադրությանը: Փոխանցված վճարումները, ընդհանրապես, ավելացնում են մարդկանց եկամուտը և հնարավորություն ընձեռնում ապրանքներ ու ծառայություններ ձեռք բերել, սակայն ուղղակիորեն չեն պակասեցնում մասնավոր սպառման կամ ներդրման համար առկա ապրանքների ու ծառայությունների քանակը:

Նախագահներ Թեոդոր Ռուզվելտը, Վուդրոու Ուիլսոնը, Ֆրանկլին Ռուզվելտը և Լինդոն Ջոնսոնը ուժեղ ընդդիմության պայմաններում ընդլայնեցին կառավարության կողմից տնտեսության վերահսկման սահմանները՝ կարգավորման և գանձարանային նոր լծակներ ստեղծելով առօրյա տնտեսական հիվանդությունների դեմ պայքարելու համար:

Սահմանադրությամբ կառավարությանը տրված իշխանությունը մեկնաբանվում էր ավելի լայնորեն և օգտագործվում «հասարակության շահերը պաշտպանելու» և տնտեսական համակարգը «կարգաբերելու» նպատակով: 1887թ. միջնահանգային երկաթուղային երթևեկությունը կարգավորելու նպատակով կառավարությունն ստեղծեց միջնահանգային առևտրի համերկային հանձնաժողով (ՄԱԳ): Շուտով դրան հետևեցին Շերմանի հակամիավորման օրենքը և այլ օրենքներ, որոնք ուղղված էին «առևտուրը սահմանափակող» մենաշնորհային կազմավորումների դեմ:

1930-ական թվականներին արտադրաճյուղերի մի ամբողջ բազմություն արդեն ենթակա էր *տնտեսական կարգավորումների*, որոնցով կառավարությունը սահմանում էր գները, մուտքի ու ելքի պայմանները և անվտանգության չափորինակները: Այդ տարիներին կարգավորված արտադրաճյուղերի մեջ են մտնում օդուղիները, ավտոմեքենաներով ու նավերով բեռնափոխադրումները, ջրուղիները, էլեկտրականության ու գազի մատակարարման և հեռախոսային ծառայությունը, ֆինանսական շուկաները, նավթի ու բնական գազի արդյունահանումը և փոխադրումը խողովակաշարերով:

Բացի գների ու գործարարության չափորինակների կարգավորումից, երկիրը շարունակաբար խստացող *հասարակական կարգավորման* միջոցով ձգտել է պահպանել ժողովրդի առողջությունն ու անվտանգությունը: 1900-ական թվականների սկզբներին հասարակական արատների բացահայտման ու խարանձան շրջանից հետո ընդունվեցին այնպիսի օրենքներ, որոնք վերաբերում էին անվտանգ սննդամթերքին և դեղորայքին: Այնուհետև, 1960-ական և 1970-ական թվականներին կոնգրեսն ընդունեց մի շարք օրենքներ, որոնք կարգավորում էին հանքագործների անվտանգությունը, իսկ այնուհետև՝ ավելի ընդհանուր առումով, աշխատողների անվտանգությունը: Մշակվեցին օդի ու ջրի աղտոտվածության և վնասակար նյութերի արտանետումների կարգավորման համերկային օրենքի հիմնա-

դրույթները, սահմանվեցին ավտոմոբիլների և սպառման ապրանքների անվտանգության չափորինակները, օրենքով վերահսկողություն հաստատվեց վերգետնյա հանքահանույթի վրա, կարգավորվեց ատոմակայանների անվտանգությունը և թունավոր թափոնների կառավարումը:

1970-ական թվականների վերջին կարգավորումների ցանկն այնքան էր մեծացել, որ շատերը կարգավորող գործակալություններին անվանում էին իշխանության «չորրորդ ծյուղ»։ Կարգավորման նոր ծրագրերի դեմ ընդդիմությունն այնքան հզոր էր, որ կարգավորման հետագա ծավալումը կտրուկ դադարեցվեց Ռեյգանի և Բուշի կառավարման տարիներին: Ավելին՝ կարգավորումների կենսագործումն այդ ժամանակաշրջանում թուլացավ:

Ինչպե՞ս է պատահում, որ ժողովուրդն ընդունում է այսպիսի արմատապես նոր գաղափարները: Հետևադարձ հայացք ձգելով՝ տեսնում ենք, որ յուրաքանչյուր նոր քաղաքականություն երկու կողմից էլ առաջ էր բերում բուռն արծագանք: Օրինակ, երբ Ֆրանկլին Ռուզվելտը 1930-ական թվականներին հիմնեց սոցիալական ապահովության կառույցը, նա այն համարում էր հանրային կենսաթոշակների համակարգ, որն էական նշանակություն ուներ տարեց քաղաքացիների բարեկեցության ապահովման համար: Սակայն հակառակորդները սոցիալական ապահովության համակարգը համարում էին սոցիալիզմի չարագուշակ նշան: Այդ ժամանակվա թերթերը համանման կարծիք էին արտահայտում առողջապահությանը հատկացվող հանրային լրավճարների, գործարանային պայմանների կարգավորման, արհմիությունների իրավական պաշտպանության և հակաաղտոտման օրենքների մասին:

Ժամանակի ընթացքում քաղաքական դիրքորոշումները փոխվում էին: Մի դարաշրջանում արմատական թվացող գաղափարները հաջորդում ընդունվում էին որպես ավետարանական ճշմարտություն: 1930-ական թվականներին առավել քննադատվող սոցիալական ապահովության համակարգը 1980-ական թվականներին պաշտպանվում էր պահպանողական նախագահ Ռոնալդ Ռեյգանի կողմից, որպես «սոցիալական ապահովության ցանցի» մի մաս: Հասարակությունն ընդունեց կառավարության մտցրած սահմանափակումները, որոնք փոխեցին կապիտալիզմի բուն էությունը: Մասնավոր սեփականությունը ամբողջությամբ վերցրած դարձավ ավելի ու ավելի քիչ մասնավոր: Ազատ ձեռներեցությունը հետզհետե դարձավ նվազ ազատ: Ամհակադարձելի զարգացումը պատմության մի մասն է:

ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

Պլատոնի ժամանակներից սկսած՝ փիլիսոփաները վիճել են կառավարության դերի շուրջը, իսկ քաղաքական մտածողներն առաջարկել են կառավարման տարբեր մոտեցումներ: Վերջին տարիներին տնտեսագիտությունը զարգացրել է *հասարակական ընտրություն* կոչվող նոր բնագավառը, որն ուսումնասիրում է, թե կառավարություններն ինչպես են ընտրություն կատարում և ուղղություն տալիս տնտեսությանը:

Այս բաժնում մեր ուսումնասիրությունն սկսվում է կառավարության *կանոնական* դերի վերլուծությունից: Այսինքն՝ ուսումնասիրում ենք այն տնտեսական գործառույթները, որոնք պետք է իրականացնի կառավարությունը: Հաջորդ բաժնում ներկայացնում ենք կառավարության վարքագծի *իրական* կամ նկարագրային վերլուծությունը, որը պատկերում է կառավարությունների և օրենսդիրների փաստացի վարքը: Այնուհետև ավարտում ենք՝ այս սկզբունքները կիրառելով արտաքին ազդակներին առնչվող հանրային քաղաքականության կարևոր խնդրի նկատմամբ:

Այժմ սկսում ենք այն պատկերի նկարագրությունը, թե կառավարությունն ինչպես է ուղղություն տալիս տնտեսությանը և փոխադրում նրա հետ: Որո՞նք են այն գլխավոր գործառույթները, որ կառավարությունն իրականացնում է ժամանակակից խառը տնտեսություններում: Փաստորեն, դրանք չորսն են.

1. *Շուկայական տնտեսության իրավական դաշտի ստեղծում:*
2. *Տնտեսական աղյուսավետության բարձրացման նպատակով ռեսուրսների տեղաբաշխման կարգավորում:*
3. *Եկամտի բաշխման բարելավմանը նպաստող ծրագրերի ստեղծում:*
4. *Տնտեսության կայունացում մակրոտնտեսական քաղաքականության միջոցով:*

Եկեք յուրաքանչյուրը դիտարկենք առանձին-առանձին:

ԻՐԱՎԱԿԱՆ ԴԱՇՏ

Կառավարության առաջին գործառույթը՝ իրավական դաշտի ստեղծումը, սահմանում է շուկայի կանոնները: Այդ կանոններն ընդգրկում են սե-

փականության սահմանումը, պայմանագրերի և սնանկացման մասին օրենքները, աշխատողների և կառավարչության փոխադարձ պարտավորությունները և օրենքների ու կարգավորումների այն բազմությունը, որ սահմանափակում է հասարակության տարբեր անդամների փոխազդեցության ձևերը:

Իրավական դաշտը մեծապես ազդում է տնտեսական վարքագծի վրա, չնայած որ օրենքներից շատերը հիմնված չեն նրբորեն ուսումնասիրված ծախք-օգուտ վերլուծության վրա: Դրանցից շատերը գալիս են հռոմի ժամանակներից, մյուսները՝ Անգլիայի ընդհանուր իրավունքից, մինչդեռ ժամանակակից օրենքները հաճախ ընդունվում են՝ ելնելով օգտապաշտության տրամաբանությունից կամ երբեմն էլ պարզապես այն բանից, թե ինչը գին ունի քաղաքական շուկայում:

Որն էլ որ լինի մեր օրենքների ու սովորույթների աղբյուրը, ամեն դեպքում իրավական դաշտն ուժեղ ազդեցություն է թողնում տնտեսական գործունեության վրա: Օրինակ՝ տասնիններորդ դարում ձեռնարկությունները պատասխանատվություն չէին կրում այն բանվորների համար, որոնք հիվանդանում էին վտանգավոր և առողջության համար վնասակար գործարաններում աշխատելիս: Սպառողները պաշտպանված չէին, երբ վնասակար ապրանք էին գնում: Ուրո՞նք էին սրա հետևանքները: Գոյություն ունեին հազարավոր զբաղմունքային հիվանդություններ, և միլիոնավոր դուլարներ էին ծախսվում «հրաշք» դեղամիջոցների վրա, որոնք, իբր, բուժում էին բոլոր հիվանդությունները:

Քսաներորդ դարի ընթացքում իրավական համակարգը զարգացավ, որի շնորհիվ գործարարությունը իրավական պատասխանատվություն է կրում իր գործունեության և արտադրանքի համար: Այժմ ձեռնարկությունների դեմ արդեն կարող է դատական հայց հարուցվել, եթե աշխատողները հիվանդանում են իրենց աշխատանքի պատճառով: Հազարավոր աշխատողներ, որոնք հիվանդացել էին քաղցկեղով, վերջերս հայց հարուցեցին ընդդեմ կտավաքար արտադրողների, և իսկա մի ձեռնարկություն՝ Մանվիլ թորպորեյշնը, սնանկացավ դրա պատճառով: Ձեռնարկություններն իրենց վատ արտադրանքի համար ավելի ու ավելի հաճախ են պատասխանատվություն կրում: Իրավական այս փոփոխությունների հետևանքով ձեռնարկություններն այժմ ավելի մեծ ուշադրություն են դարձնում իրենց արտադրանքի և աշխատատեղերի անվտանգությանը:

ՏԵՂԱԲԱՇԽՈՒՄ

Այժմ, երբ արդեն տեսանք, թե կառավարությունն ինչպես է իրավական դաշտ ստեղծում, քննարկենք կառավարության երեք գլխավոր տնտեսական գործառնությունները՝ տեղաբաշխումը, եկամտի բաշխումը և կայունացումը:

Կառավարության հիմնական տնտեսական նպատակը ռեսուրսների՝ հասարակության համար ցանկալի տեղաբաշխմանն օժանդակելն է: Սա կառավարության քաղաքականության միկրոտնտեսական կողմն է: Այն ուշադրություն է դարձնում տնտեսական կյանքի *ինչ-ին* և *ինչպես* ին: Երկրների միկրոտնտեսական քաղաքականությունները տարբերվում են՝ կախված սովորույթներից ու քաղաքական փիլիսոփայությունից: Որոշ երկրներ շեշտը դնում են ձեռնպահության՝ լեսե ֆերի մոտեցման վրա՝ որոշումների մեծ մասը թողնելով շուկային: Այլ երկրներ հակված են կառավարության խիստ կարգավորմանը և նույնիսկ գործարարության տնօրինմանը կառավարության կողմից, որի դեպքում արտադրության հետ կապված որոշումներն ընդունում են կառավարության պլանավորողները:

Մեր տնտեսությունը արմատապես շուկայական է: Շատերն այն կարծիքին են, թե շուկային պետք է հնարավորություն ընձեռել լուծելու ցանկացած միկրոտնտեսական խնդիր: Սակայն մեր կառավարությունը երբեմն նախընտրում է վերանայել շուկայական առաջարկով ու պահանջարկով պայմանավորված տեղաբաշխման որոշումները: Տեսնենք, թե ինչու:

Ենթադրական լեսե ֆեր: Նախ՝ ենթադրենք, թե բոլոր ապրանքներն արտադրվում են կատարյալ մրցակցային ձեռնարկությունների կողմից: Ենթադրենք նաև, թե բոլոր ապրանքները նման են բոլորնի, որն առանձին սպառողների միջև ամբողջությամբ բաժանվում է այնպես, որ ինչքան են շատ են սպառում ամբողջից, դու այնքան քիչ են սպառում: Այնուհետև, ենթադրենք, թե չկան այնպիսի արտաքին ազդակներ, ինչպիսին է մթնոլորտի աղտոտումը, և մարդկային ու բնական ռեսուրսները ի սկզբանե հավասարապես մատչելի են բոլորին, թե նրանց հնարավորություններն ամեն իմաստով հավասար են, թե մարդիկ կարող են ցանկացած գործունեությամբ զբաղվել անկախ մյուսներից, ինչպես հին օրերին:

Եթե կատարելության հասցված այս բոլոր պայմանները բավարարվեին, ապա անտեսանելի ձեռքը կարող էր ապահովել կատարյալ արդյու-

նավետ արտադրություն և ազգային եկամտի արդարացի բաշխում: Այդ դեպքում հարկ չէր լինի, որ կառավարությունը միջամտեր տնտեսությանը:

Սինչդեռ, նույնիսկ այդ դեպքում կառավարությունը կարևոր դեր կխաղար, եթե գոյություն ունենար աշխատանքի բաժանում մարդկանց և տարածաշրջանների միջև, և գործեր գների մեխանիզմը: Դատարաններն ու ոստիկանությունը անհրաժեշտ կլինեին, որպեսզի երաշխավորեին պայմանագրերի կատարումը, խաբեությունից ու բռնությունից գերծ վարքը, գողությունից ու արտաքին հարձակումից ապահովումը, ինչպես նաև սեփականության օրենսդրական իրավունքը:

Սա լեսե ֆերի դեպքն է, երբ կառավարության դերը նվազագույն է: Դա իսկապես կարող էր լավ համակարգ լինել, եթե վերը թվարկված կատարյալ պայմաններն իրոք առկա լինեին:

Իրական փոխակախվածություն: Իրականում վերը նշված կատարյալ պայմաններից յուրաքանչյուրն էլ ինչ-որ չափով խախտվում է մարդկային բոլոր հասարակություններում: Ունակությունները, հնարավորությունները և սեփականությունը անհամաչափ են բաշխված՝ կախված ժառանգությունից և սոցիալական ծագումից: Որոշ խմբեր անընդհատ ենթարկվել կամ ենթարկվում են խտրականության: Բացի այդ, արտադրության շատ տեսակներ ամենաարդյունավետ ձևով հնարավոր են միայն այնպիսի տնտեսական միավորներում, որոնք բավականաչափ մեծ են իսկապես կատարյալ մրցակցային կոչվելու համար: Չկարգավորվող գործարանները սովորաբար աղտոտում են օդը, ջուրը և հողը: Շուկան կատարյալ չէ: Կան շուկայի ձախողումներ:

Այժմ համառոտակի քննարկենք, թե շուկայի ձախողումներն ինչպես կարող են անհրաժեշտ դարձնել կառավարության միջամտությունը:

- **Խտրականություն աշխատանքի շուկաներում:** Երբ որոշ խմբեր ենթարկվում են խտրականության կամ նրանց մերժվում են բարձր վարձատրվող աշխատանքները, կառավարությունը կարող է միջամտել՝ օրենքից դուրս հայտարարելով խտրականությունը և վերացնելով չմրցակցող խմբերի միջև եղած արգելքները:
- **Կատարյալ մրցակցության խաթարում:** Երբ մենաշնորհներն ու խմբաշնորհները դավադիր համաձայնության են գալիս հակամարտությունը մեղմելու կամ այլ ձեռնարկություններին գործարարությունից դուրս մղելու նպատակով, ապա կառավարությունը կարող է կիրառել հակամիավորման քաղաքականություն կամ կարգավորում:

- *Էական արտաքին ազդակների առկայություն,* օրինակ՝ օդի չափազանց մեծ աղտոտվածություն կամ չափազանց փոքր ներդրում գիտելիքների բնագավառում: Ինչպես կոտենենք այս գլխի շարունակության մեջ, կառավարությունը կարող է վերահսկել աղտոտողների արտանետումները կամ աջակցել հիմնարար գիտությանը:

Պարզ է, որ տեղաբաշխման հնարավոր հիմնահարցերի լուծման ասպարեզում կառավարությունը շատ անելիքներ ունի:

ԵԿԱՍՏԻ ՎԵՐԱԲԱՇԽՈՒՄ

Մեր սովորած առաջին դասերից մեկն այն էր, որ անտեսանելի ձեռքը կարող է հրաշալիորեն արդյունավետ լինել, բայց միաժամանակ կատարել եկամտի շատ անհավասար բաշխում: Լեսե ֆերի քաղաքականության դեպքում մարդիկ հարուստ կամ աղքատ են լինում՝ կախված իրենց ժառանգած հարստությունից, իրենց տաղանդից ու ջանքերից, իրենց ունակությունների գնից և երբեմն էլ նավթ գտնելու հաջողությունից: Չկարգավորվող մրցակցությունից առաջացող եկամտի բաշխումը ոմանց համար նման է ջունգլիում կենդանիների միջև կերի և ավարի դարվինյան կամայական բաշխմանը:

Աղքատ հասարակության մեջ եկամտի հավելուրդը, որ կարելի է վերցնել ապահով մարդկանցից և հատկացնել թշվառներին, շատ փոքր է: Բայց հասարակությունները հարստանալուն զուգընթաց, չքավորներին սատարելու նպատակով ավելի շատ միջոցներ են առանձնացնում: Այս գործունեությունը՝ եկամտի վերաբաշխումը, կառավարության երկրորդ գլխավոր տնտեսական գործառույթն է: Զյուսիսային Ամերիկայի և Արևմտյան Եվրոպայի սոցիալամետ պետություններն այժմ իրենց եկամուտների զգալի մասը հատկացնում են առողջապահության, սննդի և եկամտի նվազագույն չափօրինակները պահպանելուն:

Այսօր առաջավոր շատ երկրներ գտնում են, որ երեխաները չպետք է քաղցած մնան իրենց ծնողների տնտեսական պայմանների պատճառով, աղքատները երիտասարդ տարիքում չպետք է մահանան բուժօգնության համար բավարար միջոցներ չունենալու պատճառով, որ երիտասարդները պետք է անվճար հանրային կրթություն ստանան, և որ ծեղերը պետք է մինչև կյանքի վերջը ստանան որոշ նվազագույն եկամուտ: Միացյալ Նահանգներում կառավարության այս գործունեությունը հիմնականում իրականացվում է այնպիսի փոխանցիկ ծրագրերի միջոցով, ինչպիսիք են սննդամթերքի կտրոնները, բուժօգնությունը, սոցիալական ապահովությունը, որոնք ռեսուրսները մատչելի են դարձնում ցածր եկամուտ ունեցող որոշակի խմբերի համար:

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱՅՈՒՆԱՑՈՒՄ

Համերկային կառավարության վերջերս ստանձնած տնտեսական գործառույթը կայունացումն է: Այսօր տևական գործազրկությունը, տնտեսական լճացումը և գների աճը կանխելու, ինչպես նաև արագ տնտեսական աճ ապահովելու նպատակով կառավարությունը ձգտում է հարթեցնել գործարար պարբերաշրջանը: Գործարարության տատանումները վերահսկելու և տնտեսական աճն ապահովելու գործում կառավարության գլխավոր զենքը փողի և զանծարանային քաղաքականությունն է: Տնտեսությունը կայունացնելու համար կառավարությունների կիրառած եղանակներն ուսումնասիրվում են տնտեսագիտության այն բնագավառում, որը վերաբերում է մակրոտնտեսագիտությանը:

Կառավարության չորս գործառույթների այս վերլուծությունը եզրափակում է նրա դերի կանոնական տեսակետի ուսումնասիրությունը, այսինքն թե շուկայական տնտեսության գործունեությունն ու անաչառությունը բարելավելու գործին կառավարությունն ինչպես պետք է միջամտի:

Բ. ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԸՆՏՐՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ. ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ԻՆՉՊԵՍ ԵՆ ՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐ ԿԱՅԱՑՈՒՄ

Այս գլխի առաջին մասը նկարագրում էր կառավարության կանոնական դերը ժամանակակից տնտեսության մեջ: Սակայն կառավարություն-

ները իրականում արդյո՞ք հետևում են տնտեսագետների ու փիլիսոփաների խորհուրդներին: Արդյո՞ք կառավարություններն օգտագործում են

«տեսանելի ձեռքը», որպեսզի հանրային քաղաքականության որոշումները ծառայեն տնտեսության գործունեությունն ավելի սահուն ու արդյունավետ դարձնելուն: Թե՛ գոյություն ունեն «կառավարության ձախողումներ», որոնք զուգորդվում են շուկայի այնպիսի ձախողումներով, ինչպիսիք են մենաշնորհն ու աղտոտումը:

Այս հարցով զբաղվում է հասարակական ընտրության տեսությունը: Սա տնտեսագիտության այն բնագավառն է, որ ուսումնասիրում է, թե կառավարություններն ինչպես են որոշումներ կայացնում: Այստեղ մենք հարց ենք տալիս, թե կառավարություններն ինչպես են որոշում կայացնում հարկերի և հասարակական սպառման մակարդակի ու փոխանցիկ վճարումների չափի մասին: Հասարակական ընտրությունը հանրային հատվածում *ինչպես, ինչ և ում համար* հարցերով հետաքրքրվում է ճիշտ այնպես, ինչպես առաջարկ-պահանջարկ տեսությունն ուսումնասիրում է մասնավոր հատվածի ընտրության տարբերակներ*:

ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ԻՆՉՊԵՍ ԵՆ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆ ԿԱՏԱՐՈՒՄ

Մասնավոր հատվածում մարդիկ իրենց կարծիքն արտահայտում են՝ ցանկացած ապրանքների դիմաց տալով այն, ինչ պատկերավոր անվանում ենք «դոլար-քվեներ»: Քաղաքական ոլորտում նրանք ներկայացուցիչների և նախագահների համար տալիս են իրենց իսկական քվեները: Եկեք քննարկենք, թե մարդիկ ինչպես են քվեարկում, և որոնք են դրա հետևանքները:

ՔԱՂԱՔԱԿԱՆ ԽԱՂԸ

Քաղաքական խաղն էլ շուկայի նման ունի իր կանոններն ու խաղացողները: Քաղաքական որոշումներն ընդունվում են մի շարք *կանոնների* շրջանակներում: Դրանք սահմանադրությունն ու քվեարկության համակարգն են: Մեր նպատակի համար խաղի ամենակարևոր կանոնն այն է, որ որոշումներն ընդունում են ընտրվող ներկայացուցիչները:

Ովքե՞ր են *խաղացողները*: Քվեարկողները սպառողներն են, որոնք ցանկություններին ժողովրդավարությունը պետք է որ առավելագույնս ծառայի: Մյուս հիմնական խաղացողներն ընտրվող ներկայացուցիչներն են կամ քաղաքական գործիչները: Այս խմբի գործառույթը շատ նման է շուկայական տնտեսության մեջ ձեռնարկությունների կատարած գործառույթին: Սրանք ձեռնարկատերեր են, որոնք մեկնաբանում են կոլեկտիվ բարիքների նկատմամբ հասարակության պահանջարկը և գտնում այդ ապրանքների առաջարկի ուղիներ:

Ինչո՞ւ են առաջնորդվում քաղաքական գործիչները: Ընտրված պաշտոնյաներից շատերն առաջնորդվում են իրատեսությամբ և գաղափարախոսությամբ՝ ընտրությանը ձեռք բերված տեղը պահպանելու ուղիների որոնման գլուխկցելով երկիրը կառավարելու իրենց սկզբունքների հետ: Որոշ մասը արագ փոխում է իր դիրքորոշումը, երբ քաղաքական քամին փոխում է իր ուղղությունը: Մյուսների համոզմունքն այնքան խորն է, որ նրանք թեկուզ պարտության գնով պաշտպանում են իրենց գաղափարները: Սակայն հասա-

*Սղան Սմիթի ժամանակներից ի վեր տնտեսագետներն իրենց եռանդի մեծ մասը ուղղել են շուկայի գործունեությունն ուսումնասիրելու վրա: Սակայն լուրջ մտածողները քննել են նաև կառավարության դերը հասարակության մեջ: Ջոզեֆ Շանպետերը հասարակական ընտրության տեսության սկիզբը դրել է իր «*Capitalism, Socialism, and Democracy*» (1942) աշխատության մեջ, իսկ Բենեթ Էրոուի՝ հասարակական ընտրությանը վերաբերող ուսումնասիրությունը, որն արժանացել է Նոբելյան մրցանակի (այն քիչ հետո կքննարկվի այս գլխում), մաթեմատիկական ճշգրտություն մտցրեց այս ոլորտում: Սակայն Էնթոն Դաունզի «*An Economic Theory of Democracy*» (1957) աշխատությունը շրջադարձային էր և առա-

ջին անգամ ուրվագծեց այն հզոր նոր տեսությունը, ըստ որի քաղաքական գործիչները տնտեսական քաղաքականությունը ձևավորում են այնպես, որ նպաստեն իրենց վերընտրվելուն: Դաունզը ցույց տվեց, թե կուսակցություններն ինչպես կձգտեն շարժվել դեպի քաղաքական գոնապնակի կենտրոն և այն միտքն արտահայտեց, որ մարդկանց համար բոլորովին անտրամաբանական է քվեարկել՝ գիտենալով, որ ընտրությունների արդյունքների վրա որևէ անձի ազդեցություն չկա:

Այնուհետև Ջեյմս Բյուկանանի և Գորդոն Թալլոկի ուսումնասիրությունները «*The Calculus of Consent*» (1959) գրքի մեջ պաշտպանում էին իշխանությունների կողմից ստուգման ու վերահսկողության սկզբունքը և խրախուսում

միաբանությունը քաղաքական որոշումներ կայացնելիս՝ պատճառաբանելով, որ միաձայն որոշումները ոչ մեկին չեն հարկադրում և, հետևաբար, ծախքեր չեն առաջացնում: Այս և ուրիշ աշխատությունների համար Բյուկանանը 1986 թ. արժանացավ Նոբելյան մրցանակի: 1980-ական թվականների սկզբներից տնտեսագիտության այս բնագավառը հանգամանորեն ուսումնասիրվեց պահպանողական քաղաքական գործիչների կողմից և կիրառվեց այնպիսի ոլորտներում, ինչպիսիք են ագրարային քաղաքականությունը, կարգավորումները, դատարանները, և հիմք հանդիսացավ բյուջեի հաշվեկշիռն ու համար առաջարկվող սահմանադրական փոփոխությունների համար:

րակական ընտրության տեսությունը բացահայտում է այս խճճված հարցը՝ կատարելով մի պարզ ենթադրություն. *քաղաքական գործիչներն իրենց պահում են այնպես, որ առավելագույնի հասցնեն ընտրվելու հնարավորությունը*: Ենթադրվում է, թե նրանք քվեներն առավելագույնի հասցնողներ են, ճիշտ այնպես, ինչպես ենթադրվում է, թե ձեռնարկությունները շահույթն առավելագույնի հասցնողներ են:

Քվեարկողների և քաղաքական գործիչների միջև գտնվում են այն կազմակերպությունները, որ հայտնի են որպես *շահագրգիռ խմբեր*: Սրանք ներկայացնում են այն մարդկանց կամ գործարարություններին, որոնք միավորվում են, որպեսզի ճնշում գործադրեն որոշակի շահերի պաշտպանության կամ վիճահարույց հարցերի լուծման համար: Օրինակ՝ հրազենի ազգային միությունը պաշտպանում է քաղաքացիների զենք կրելու իրավունքը, երկաթ և պողպատ արտադրողների միությունը ձգտում է պողպատի ներմուծման սահմանափակման, շրջակա միջավայրի պահպանության հիմնադրամը պայքարում է աղտոտման ավելի խիստ վերահսկման համար: Երբեմն շահագրգիռ խմբերն ունենում են քաղաքական ավելի մեծ իշխանություն, քան կհամապատասխաներ իրենց անդամների քանակին: Երբ շահագրգիռ խմբերը «գրավում են» կարգավորող գործակալությունները կամ օրենսդիր մարմինները, ապա այդ դեպքում մենք ունենք *ոչ ներկայացուցչական կառավարություն*:

Գոյություն ունեն այլ խաղացողներ ևս: Մասնակիցների մի կարևոր խումբ են կազմում նրանք, ովքեր ղեկավարում են գործադիր գործակալությունները (օրինակ՝ Պենտագոնի գեներալները կամ գյուղատնտեսության վարչության աշխատակից գյուղատնտեսները): Թեպետ նրանք իրենց մասնագիտական կարողությունների և երկարատև աշխատանքային փորձի շնորհիվ մեծ իշխանություն ունեն, այնուամենայնիվ, այս պաշտոնյաները ի վերջո ենթակա են քաղաքական ղեկավարների որոշումներին:

Ամփոփենք.

Չասարակական ընտրության տեսությունը նկարագրում է, թե կառավարություններն ինչպես են որոշումներ կայացնում հարկերի, ծախսերի, կարգավորումների և քաղաքականության այլ ոլորտների վերաբերյալ: Ինչպես որ շուկայական խաղը, քաղաքական խաղը ևս պետք է կոլեկտիվ բարիքների նկատմամբ մարդկանց պահանջար-

կը համապատասխանեցնի տնտեսության կողմից այդ ապրանքներն արտադրելու հնարավորությանը: Գլխավոր տարբերությունն այն է, որ քաղաքականության մեջ հիմնական խաղացողները՝ քաղաքական գործիչները, նախ և առաջ մտահոգված են ընտրություններում հաղթելու, իսկ շուկաների հիմնական խաղացողների՝ գործարար ձեռնարկությունների, նպատակն է շահույթ ստանալը:

ՉԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԸՆՏՐՈՒԹՅԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄՆԵՐ

Ամեն երկիր ունի կոլեկտիվ որոշումներ կայացնելու իր քաղաքական համակարգը: Ինչպե՞ս է այն գործում տեսականորեն և գործնականում: Այստեղ ուշադրությունը կենտրոնացնում ենք որոշումներ ընդունելու գործընթացի վրա, մասնավորապես ժողովրդավար երկրների քվեարկության համակարգի վրա:

Չասարակական ընտրությունն այն գործընթացն է, որով անձնական նախասիրությունները համախմբվում են՝ դառնալով կոլեկտիվ որոշումներ: Ժողովրդավար հասարակությունը շեշտում է անձնական արժեքների ու ճաշակների կարևորությունը այդ ընդհանրացման մեջ: «Մեկ անձ՝ մեկ քվե» արտահայտությունը մեր քաղաքական համակարգի անհատապաշտական մոտեցման առանցքն է:

Սակայն լուրջ խնդիր է ծագում հենց միայն այն պատճառով, որ մեկ որոշման մեջ պետք է ընդհանրացնել միլիոնների կարծիքը: Պաշտպանության բյուջեի կամ սոցիալական համակարգի վերաբերյալ Սիացյալ Նահանգներում կա 250 միլիոն տեսակետ: Սակայն ի վերջո պետք է լինի միայն մեկ որոշում՝ պատերազմե՞լ, թե՞ ոչ, և էներգետիկայի միայն մեկ համերկային քաղաքականություն և այլն: Կարմիր լույսը յուրաքանչյուրի համար նշանակում է «կա՛նգ առ», որովհետև քաղաքական ընտրությունը ազգի համար *անբաժանելի* է: Այսպիսի որոշումները պարտադիր են՝ համեմատած պաղպաղակի, հացի կամ համերգների վերաբերյալ մասնավոր որոշումների հետ, երբ պաղպաղակ ուտելու ձեր որոշումը չի սահմանափակում իմ որոշումները:

Ի տարբերություն մասնավոր որոշումների, կոլեկտիվ ընտրությունը էապես *անբաժանելի* է, այսինքն՝ ցանկացած առանձին վիճահարույց հարցին վերաբերող ելքը միայն մեկն է:

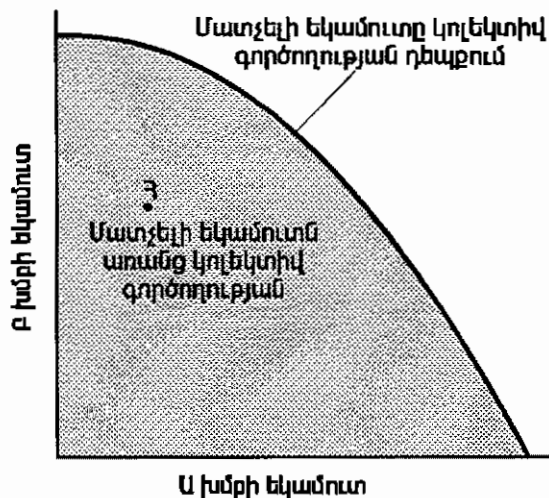
ԿՈՆԵԿՏԻՎ ԸՆՏՐՈՒԹՅԱՆ ԵԼՔԸ

Ո՞րն է կոլեկտիվ որոշումների հետևանքը: Նկար 14-3-ը պատկերում է հնարավոր դեպքերը: Այս գծագրում մենք ենթադրում ենք մի հասարակություն, որտեղ գոյություն ունի մարդկանց երկու խումբ՝ Ա և Բ: Նրանք կարող են լինել հարուստներ ու չքավորներ, հանրապետականներ ու ժողովրդավարներ կամ գյուղաբնակներ ու քաղաքաբնակներ: Մի պահ համարենք, որ խմբերից յուրաքանչյուրն ունի միատեսակ շահեր ու նախասիրություններ:

Ակզբում դիտարկենք մի հասարակություն, որը խուսափել է ամեն տեսակ կառավարությունից: Տասնյոթերորդ դարի փիլիսոփա Թոմաս Հոբսը այսպիսի աշխարհը նկարագրել է որպես մի իրավիճակ, երբ «արդյունաբերության համար տեղ չկար, որովհետև դրա պտուղն անորոշ էր, չկային ոչ հողագործություն, ոչ նավագնացություն, ոչ արվեստ, կար բռնի մահվան անընդհատ սարսափ, իսկ մարդու կյանքը միայնակ էր, աղքատիկ, նողկալի, վայրագ ու կարճատև»²: Առանց կառավարության՝ այդպիսի աշխարհում հասարակությունը կապրեր ինչպես վայրի և վտանգալի ջունգլիում: Նկար 14-3-ի 3 կետով ցույց տրված ցածր եկամուտներով:

Այժմ դիտարկենք զգալի կոլեկտիվ գործողություններ ձեռնարկող հասարակության ներուժը: Նա կարող էր խնդիրներ ու երկաթուղիներ կառուցել: Հասարակական առողջապահության միջոցառումների շնորհիվ կարող էր վերացնել տենդի, ծաղկի ու ժանտախտի վտանգը: Կառավարության կողմից հովանավորվող կրթությունն ու գիտությունը կարող էին ստեղծել կրթված աշխատուժ, հետազոտել տիեզերքն ու անընթացիկ մոլեկուլները՝ այդպիսով ապահովելով արտադրողականության արագ աճ: Փողի քաղաքականությունը կարող էր հանգեցնել հաստատուն արժույթի ու դրամատոմային վստահելի համակարգի՝ այդպիսով մարդկանց ընծեռելով խնայողություններ կատարելու, իսկ գործարարներին՝ ներդրելու հնարավորություն: Ոստիկանությունը փողոցներն ու տները կարող էր առավել ապահով դարձնել: Աղտոտումը նվազեցնող ծրագրերի իրականացումը կարող էր մաքրել օդն ու ջուրը և բարելավել ժողովրդի առողջական վիճակը: Եկամտաստար միջոցառումները կարող էին սնունդ և բուժօգնություն տրամադրել նրանց, ովքեր ի վիճակի չեն հոգալու իրենց կարիքները:

Կոլեկտիվ գործողություն



Նկար 14-3. Կոլեկտիվ գործողության տրամաբանությունը

Գծագիրը պատկերում է տնտեսական գործունեության արդյունքը կոլեկտիվ գործողության առկայության և բացակայության դեպքում: 3 կետը ցույց է տալիս զուտ լինել ֆերի դեպքը, երբ կառավարությունները ճանաչարհներ չեն կառուցում, երեխաներին չեն պատվաստում և «ամեն ինչ թողնում են ինքնահոսի»:

Այնպիսի կոլեկտիվ գործողության դեպքում, ինչպիսիք են ճանաչարհների կառուցումը, գիտության հովանավորումը, փողի առաջարկի կարգավորումը և այլն, եկամուտները կարող են ավելանալ, և հասարակությունը 3 կետից կտեղաշարժվի դեպի հնարավորությունների սահմանը:

Հանրային հատվածի հաջող գործունեությունն ընդլայնում է տնտեսության արտադրողականության սահմանները: Կոլեկտիվ գործողության դեպքում հասարակության հնարավորությունները սահմանը պատկերված է Նկար 14-3-ում:

ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆ
ԱՐԴՅՈՒՔ ԱՐԴՅՈՒՆԱԿԵՏ Ե

Երբ մտածում ենք կառավարության ձեռնարկած օգտակար գործողությունների մասին, կարող է հարց առաջանալ, թե հասարակական ընտրությունն արդյո՞ք միշտ է խթանում արդյունավետությունը: Քչերը կարող են ժխտել, որ ժամտախտին վերջ տալն օգտակար էր: Բայց գոյություն ունի՝ արդյոք «տեսանելի ձեռքի» որևէ թեո-

² Thomas Hobbes, *Leviathan* (1651). Այս մեջբերումը կրճատվել է խմբագրվել է:

րեմ, ըստ որի կառավարության քաղաքականությունը տնտեսությանը միշտ առաջնորդում է դեպի հանրային բարիքների ու եկամտի արդյունավետ ու արդարազի տնտեսական բաշխում:

Հետազայում մենք կտեսնենք, որ պատաս-
խանք ոչ է: Ինչպես պատկերված է նկար 14-4-
ում, կոլեկտիվ որոշումները կարելի է բաժանել
երեք խմբի՝ վնասաբեր, վերաբաշխող և արդյու-
նավետ: Առաջին և հավանաբար հազվադեպ
հանդիպող *վնասաբեր* դեպքը տեղի ունի, երբ
կառավարությունը ձեռնարկում է այնպիսի քայ-
լեր, որոնք վատացնում են բոլորի վիճակը: Եթե
որևէ ռազմավարություն հանգեցնում է միջուկա-
յին ծախսերի, ապա դա արդեն համընդհա-
նուր ծախսեր են: Արտախիս ծախսերը մեր 14-4

Ակարուն պատկերված են որպես տեղաշարժ 3
կետից դեպի Պ_{ստ} կետը:

Երկրորդ կամ պարզապես *վերաբաշխող* ելքեր, որոնք պատկերված են 3-ից 4_{p2} ուղղված սլաքով: Այս դեպքում հասարակությունը կարող է մի խմբից հարկեր գանձել՝ հօգուտ մյուսների, կամ կարող է սահմանել որևէ արտադրանքի ներմուծման մաքս, որն օգնում է տվյալ արտադրաճյուղում արտադրության գործոններ ներդրողներին, բայց վնասում է սպառողներին:

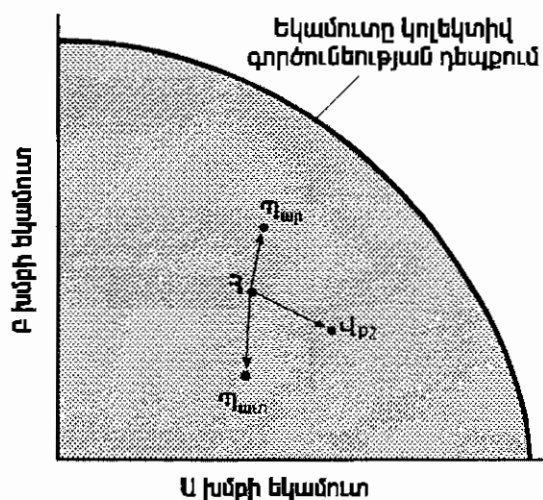
Վերջապես, կոլեկտիվ գործունեությունը կարող է հանգեցնել *պարետոյան բարելավումների*, որոնք յուրաքանչյուրի բավարարվածությունը բարելավող գործունեության ձևեր են: Դրանք բարելավում են բոլորի վիճակը, առանց վատացնելու որևէ մեկինը: Պարետոյան բարելավումը պատկերված է նկար 14-4-ում 3 կետից դեպի հյուսիս-արևելքում գտնվող Պ_{աբ} կետն ուղղված սլաքով: Որպես պարետոյան բարելավման օրինակ կարելի է նշել կառավարության կողմից նոր գիտական առաջընթացի հովանավորումը (ինչպես կապի արբանյակները), կամ կառավարության առողջապահական միջոցառումները (ինչպես ծաղկի կամ պոլիոմիելիտի դեմ պատվաստումները):

Միշտ պետք է հիշել այս երեք տեսակ ելքերի առանձնահատկությունները, որովհետև չկան պարզ, անվերայ կանոններ, որոնց միշտ բարելավեն բոլորի վիճակը:

ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԱՅԻՆ
ՈՐՈՇՄԱՆ ԿԱՆՈՆՆԵՐ

Հասարակությունները ստեղծել են կոլեկտիվ որոշումներ ընդունելու գաղազան ուղիներ՝ մի մասը ելնելով սովորույթներից, մյուսները՝ միապետության միջոցով, իսկ արևմտյան երկրներից շատերն այսօր՝ ներկայացուցչական կառավարության միջոցով։ Հասարակական ընտրության տեսության մեջ մենք վերանում ենք կառավարման առանձին ձևերից՝ դիտարկելով ընտրության հիմքում ընկած գործընթացը։ Համաձայնության կամ միաձայնության վրա հիմնված համակարգերն արդյո՞ք աղյուսավետ և հետևողական որոշումների հնարավորություն են տալիս։ Իրականում «մեծամասնության կամքը» ի՞նչ է նշանակում։ Կոլեկտիվ ընտրությամբ կայացված որոշումներն ի՞նչ հանգամանքներում են անարդարացի կամ անարդյունավետ։

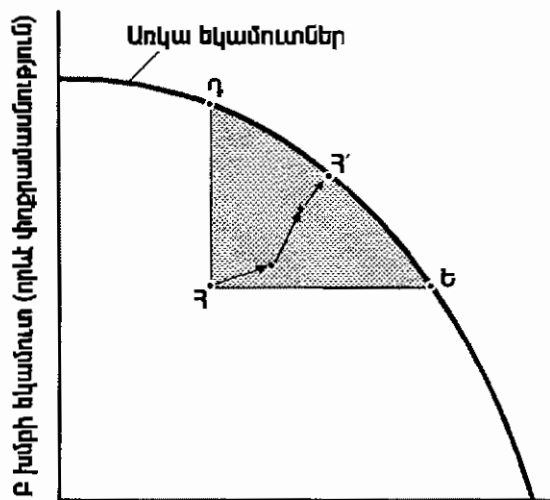
Կոլեկտիվ գործողության երեք ելք



Նկար 14-4. Կոլեկտիվ գործողությունը կարող է ավելացնել կամ պակասեցնել բոլորի եկամուտը կամ էլ պարզապես վերաբաշխել այն

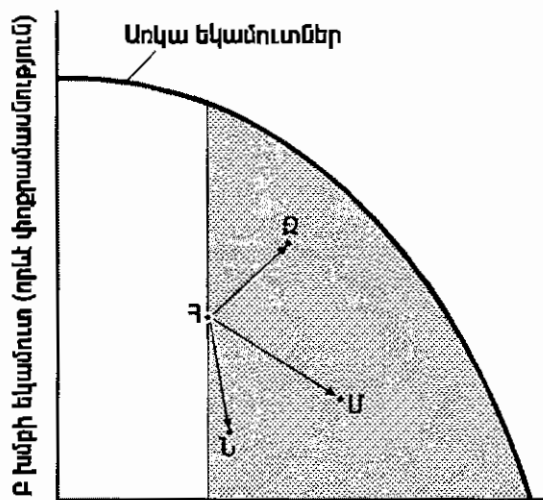
Այսելով լեսե ֆերի 3 կետից՝ կարող ենք առանձնացնել կոլեկտիվ գործունեության երեք տիպի ելք: Պարետոյան բարեխալումը բոլորի համար լավ ելք է և տեղաշարժ դեպի $\mathcal{M}_{\text{տ}}$ կետը: Հնարավոր է, որ կառավարության զանգվածային ձախողում լինի (ինչպես, օրինակ՝ միջուկային պատերազմը), որը բոլորի համար վատ ելք է, երբ հասարակությունը 3 կետից տեղաշարժվում է դեպի $\mathcal{M}_{\text{տ}}$ կետը: Ծրագրերը շատ հաճախ վերաբաշխման ծրագրեր են և հասարակությանը 3 կետից տեղաշարժում են դեպի $\mathcal{M}_2$ կետը:

ա) Միաձայնություն



Ա խմբի եկամուտ (մեծամասնություն)

բ) Մեծամասնության սկզբունք



Ա խմբի եկամուտ (մեծամասնություն)

Նկար 14-5. Կոլեկտիվ որոշումները միաձայնության և մեծամասնության սկզբունքի դեպքում

Ձախակողմյան գծագիրը պատկերում է այն ելքերը, որոնց դեպքում որոշումների ընդունման համար պահանջվում է միաձայնություն, եթե յուրաքանչյուր ոք համաձայն է յուրաքանչյուր որոշմանը, ապա հնարավոր չէ, որ որևէ մեկի վիճակը վատանա: Հետևաբար, սկսած Հ կետից, բոլոր ելքերը պետք է գտնվեն Հ-ի տիրույթում:

Մեծամասնության սկզբունքի դեպքում, որը պատկերված է աջ կողմում, մեծամասնություն կազմող Ա խումբը

կարող է վճռել հարցերը և քվեարկել իր եկամուտն ավելացնող ցանկացած որոշման օգտին (հասարակությանը տեղաշարժելով դեպի աջակողմյան ստվերագծված տիրույթը): Որոշումների մի մասը կարող է փնել արդյունավետ և արդարացի (ինչպես տեղաշարժը դեպի Ձ կետը) կամ անարդյունավետ ու անարդարացի (ինչպես տեղաշարժը դեպի Ն կետը):

ՄԻԱԶԱՅՆՈՒԹՅՈՒՆ

Հասարակագետ ու տնտեսագետ շատ մտածողներ շեշտել են համաձայնությամբ կամ միաձայն ընդունված որոշումների առավելությունը: Այս մոտեցումը պահանջում է, որ կոլեկտիվ որոշումներին բոլորը համաձայնեն: Նկար 14-5 (ա)-ն ցույց է տալիս համաձայնությամբ որոշումների պայացման գործընթացը: Ոչ մի որոշում չի կարող ընդունվել առանց յուրաքանչյուրի համաձայնության: Այնպես որ ամեն մի որոշում պետք է բարելավի յուրաքանչյուրի եկամուտը (կամ ավելի ընդհանուր դեպքում բարձրացնի յուրաքանչյուրի բավարարվածության մակարդակը): Հետևաբար, որոշումը պետք է հասարակությանը տեղաշարժի հյուսիս-արևելք՝ դեպի եկամուտների հնարավորության սահմանը, մի գործընթաց, որը նկար 14-5 (ա)-ում պատկերված է սլաքներով: Միաձայնության վրա հիմնված քվեարկության համակարգը երաշխիք է, որ բոլոր որոշումները կհանգեցնեն պարետոյան բարելավումներ

րի, և ոչ մեկի վիճակը չի վատանա: Բացի այդ, քանի որ յուրաքանչյուր քվեարկող պետք է համաձայնի ընդունվող ցանկացած որոշմանը, ապա մեծամասնություն կազմող խմբերի կողմից փոքրամասնության վրա երբեք ոչ մի ճնշում հնարավոր չէ:

Դժբախտաբար, միաձայնության կանոնը գործնականում լուրջ թերություններ ունի: Ցանկացած մարդ, որը երբևէ փորձել է մարդկանց որևէ խմբի որևէ հարցում համաձայնության բերել, գիտե, որ համաձայնության գալը ահռելի ժամանակ ու ջանք է պահանջում: Որևէ թերահավատ կարող է խոչընդոտել ամեն մի միջոցառման, անկախ նրանից, թե այդ միջոցառումը որքան արժեքավոր է: Կամ, որ ավելի վատ է, երբ այդ թերահավատը հասկանում է, որ ինքն իշխանություն ունի, նա կարող է բռնաշորթել նրանց, ովքեր կողմնակից են այդ միջոցառմանը: Եթե աղտոտման վերահսկման կամ ճանապարհաշինության 100 միլիոն դոլար արժեքով ծրագիրը կարող է մերժվել մեկ մարդու քվեի պատճառով,

ապա նա կարող է կասեցնել ցանկացած թվով նախընտրելի ծրագրերի ընդունումը՝ այդպիսով ձգձգելով քվեարկությունը, որի ընթացքում կարող են օգուտ քաղել ինքը կամ իր ընտրողները:

Ի վերջո, միաձայն քվեարկության համակարգը կարող է այնպես խրվել սակարկությունների, նենգաշրթոթության ու ձգձգումների մեջ, որ փաստորեն անհնար լինի որևէ բան ավարտին հասցնել: Ոչ մի օրենք չի ընդունվի: Համակարգը կհայտնվի փակուղում կամ կկքվի համաձայնության գալու գործընթացների ծանրությունից: Հետից հյուսիս-արևելք շարժվելու փոխարեն հասարակությունը կգամվի Հ կետում (անկախ Հ կետի գտնվելու տեղից):

Միաձայնության սկզբունքով կառավարումը նշանակում է իրավիճակի պահպանում՝ լինի այն լավ կամ վատ:

ՄԵԾԱՍԱՍՆՈՒԹՅԱՆ ՍԿԶԲՈՒՆՔ

Համարյա բոլոր քվեարկող մարմինները որոշում ընդունելիս հիմնվում են մեծամասնության սկզբունքի վրա: Այս համակարգում օրենքը կամ որոշումն ընդունվում է, երբ քվեարկողների կեսից ավելին հավանություն է տալիս դրան: Մեծամասնության սկզբունքները կիրառվում են Միացյալ Նահանգների կոնգրեսում, գերագույն դատարանում, նահանգային ու տեղական կառավարման մարմիններում, ինչպես նաև շատ ընկերությունների խորհուրդներում և ակումբներում:

Մեծամասնության սկզբունքի կատարելացված նկարագրությունը տրված է նկար 14-5-ի աջ մասում: Ենթադրենք, թե Ա խումբը մեծամասնություն է կազմում: Ձուտ տնտեսական հաշվարկից ելնելով՝ նա պետք է քվեարկի ցանկացած այնպիսի միջոցառման օգտին, որը մեծացնում է իր իրական եկամուտները: Հետևաբար, մեծամասնության սկզբունքով քվեարկության դեպքում պատկերված Ձ, Մ, Ն երեք կետերից յուրաքանչյուրը գերադասելի կլինի Հ-ի նկատմամբ: Երեք կետերից Մ-ն Ա խմբի համար ապահովում է ամենամեծ եկամուտը, ուստի չորս հնարավոր ընտրությունների մեջ կունենա ամենամեծ առավելությունը:

Նկար 14-5 (բ)-ում պատկերված ելքերը ցույց են տալիս մեծամասնության սկզբունքի որոշ կարևոր առանձնահատկություններ: Առաջին՝ մեծամասնության սկզբունքը պարետոյան բարելավում չի երաշխավորում: Մեծամասնությունը Մ կետը գերադասում է Հ կետից, սակայն Մ կետը վատացնում է փոքրամասնություն կազմող Բ խմբի վիճակը: Մեծամասնության սկզբունքը կարող է հանգեցնել «մեծամասնության բռնակալության»: Մե-

ծամասնությունը կարող է իր քաղաքական կամքը փոքրամասնությանը պարտադրել խտրականության, եկամտի վերաբաշխման կամ ճնշող օրենքների միջոցով: Միաձայնության դեպքում այդպիսի բռնակալություն հնարավոր չէ:

Ինչպես խուսափել մեծամասնության բռնակալությունից: Մեծամասնության բռնակալության հնարավորությունը դարեր շարունակ մտահոգել է քաղաքագետ գիտնականներին: Վախենալով հարկադրական քաղաքական գործունեությունից՝ մեծ մտածողներ Ջեյմս Մեդիսոնն ու Ալեքսանդր Համիլտոնը առաջարկել են կարևոր շատ հարցեր լուծելիս (ինչպես, օրինակ՝ սահմանադրական փոփոխություններ կայացնելիս) կիրառել գերմեծամասնության կանոնը: Գերմեծամասնության մոտեցումը պահանջում է, որ հաստատվելու համար որևէ միջոցառում պետք է ստանա ավելին, քան քվեների պարզ մեծամասնությունն է, ասենք՝ երկու երրորդը:

Վերջին տարիներս շատերն առաջարկել են գերմեծամասնության սկզբունքը տարածել կառավարության բյուջեի հաստատման գործընթացի վրա: Քննադատներն այն կարծիքին են, որ բյուջեի ընդունման սովորական գործընթացը մեծամասնությանը հնարավորություն է ընձեռում անց կացնել շռայլ ծախսերի օրենքներ՝ ընդլայնելով կառավարության գործունեության շրջանակները և արդյունքում բռնանալով փոքրամասնության վրա, որը ծանր հարկման է ենթարկվում և հարկադրված է մասը կազմել մի հասարակության, որտեղ գերակշռում են կառավարության պլանավորողները:

Առաջարկվում է բյուջեի բացի կամ կառավարության ծախսերի ծրագրերի ընդլայնմանը հանգեցնող տնտեսական օրենսդրության ընդունման համար պահանջել գերմեծամասնության քվեն: 1980-ական թվականներին պահպանողականները կառավարության բյուջեն հաշվեկշռելու նպատակով առաջարկեցին սահմանադրական փոփոխություն կատարել: Կառավարության ծախսերի բաժինն ավելացնելու կամ բյուջեի բաց թույլատրելու համար պահանջվում է 60 տոկոս գերմեծամասնություն: Երբ սահմանադրության փոփոխությունը ձախողվեց, կոնգրեսն ընդունեց *Գրան-Ռադմանի* օրինագիծը, որը պահանջում էր կառավարության բյուջեի բացի աստիճանական կրճատում և ի վերջո հաշվեկշռված բյուջե: Երբ բյուջեի բացը 1990-ական թվականների սկզբին աճեց, կառավարության բյուջեն սահմանափակելու համար օրենսդրական կամ սահմանադրական գերմեծամասնություն պահանջելու ճնշումը շարունակվեց:

ՊԱՐԲԵՐԱԿԱՆ ՔՎԵԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՔՎԵԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԱՂՈՔՈՒՆԸ

Մենք շատ ենք լսում «մեծամասնության կամք» և «թող մեծամասնությունն ընտրի իր ուղին» արտահայտությունները: Խորապես ուսումնասիրելով մեծամասնության սկզբունքը՝ նոբելյան մրցանակակիր Քենեթ Էրոուն (Ստանֆորդի համալսարան) ցույց է տվել, թե ինչպիսի լուրջ թերություններ կարող են ունենալ մեծամասնության որոշումները: Էրոուի արդյունքները մենք կլուսաբանենք մի պարզ օրինակով, որտեղ երեք անհատ ընտրություն են կատարում երեք հնարավորություններից:

Այս իրավիճակը պատկերված է աղյուսակ 14-1-ում: Երեք անհատից յուրաքանչյուրն ունի մեկ քվե: Նրանք պետք է ըստ նախապատվության ընտրեն պաշտպանության ծախսերի երեք մակարդակ՝ բարձր, միջին և ցածր: Ընդ որում՝ երկրի պաշտպանության մասին յուրաքանչյուրի պատկերացումը տարբերվում է մյուսներից: Ջոնը ռազմատենչ է, սակայն երկրորդ ընտրությամբ նախընտրում է ունենալ փոքր, բայց ընտիր բանակ, քան աղքատորեն ֆինանսավորվող միջին մեծության բանակ: Սմիթը կենտրոնավար է. նրան դուր են գալիս և՛ թնդանոթը, և՛ կարագը: Բրաունը խաղաղասեր է և նախընտրում է հնարավորին չափ փոքր բանակ:

Այժմ հերթականությամբ դիտարկեք այս խմբի անդամների կարծիքը և մեծամասնության քվեարկությամբ վճռեք պաշտպանության կնճռոտ հարցը: Ինչպես ցույց է տալիս աղյուսակ 14-1-ը, ծախսերի ցածր մակարդակը առավելություն ունի միջին ծախսերի նկատմամբ, միջին ծախսերը՝ բարձրի նկատմամբ, բարձրը՝ ցածրի նկատմամբ: Ծրագրերից ոչ մեկը մյուսի նկատմամբ քվեների մեծամասնություն չունի: Այստեղ մենք հանգում ենք քվեարկության պարադոքսին:

Քվեարկության պարադոքսն առաջանում է, երբ ոչ մի առանձին ծրագիր մյուսների նկատմամբ քվեների մեծամասնություն չի ստանում:

Օրակարգի հաստատում: Քվեարկության պարադոքսից կարելի է անել բազմաթիվ կարևոր հետևություններ, բայց դրանցից մասնավորապես միայն մեկը պետք է առանձնացնել: Դա **օրակարգի** կարևորությունն է կամ գործընթացի հերթականությունը: Ժամանակի խնայողության անհրաժեշտությունից ելնելով՝ օրենսդիրները պետք է ունենան ընթացակարգ: Նրանք չեն կարող իրենց թույլ տալ անընդհատ պատվել մի հարցի շուրջը, երբ կարծիքները տարամիտվում են:

Պաշտպանության ծախսերի տարբեր առաջարկներին քվեարկողների տված նախապատվությունը

Քվեարկող	Ցածր ծախս	Միջին ծախս	Բարձր ծախս
Ջոնս	2	3	1
Սմիթ	3	1	2
Բրաուն	1	2	3

Աղյուսակ 14-1. Ինչպե՞ս է առաջանում պարբերական քվեարկությունը կամ քվեարկության պարադոքսը

Ջոնսը նախընտրում է ուժեղ բանակ կամ պաշտպանության փոքր ծախս: Սմիթը կենտրոնավար է և նախընտրում է պաշտպանության համեստ ծախսը: Բրաունը խաղաղասեր է:

Մեծամասնական քվեարկության դեպքում յուրաքանչյուր քվեարկում է իր նախընտրած ծրագրի օգտին: Քվեարկությունից հետո պարզվում է, ցածր ծախսը միջինի նկատմամբ առավելություն ունի 2:1 հարաբերությամբ, միջին ծախսը բարձրի նկատմամբ՝ 2:1 և բարձր ծախսը ցածրի նկատմամբ՝ 2:1 հարաբերությամբ: Իր պոչի հետևից պատվող շան նման մեծամասնական քվեարկությունն այստեղ անընդհատ պարբերական պտույտներ է գործում: Պարադոքսը լուծելու միակ ուղին կանոնակարգված քվեարկության ընթացակարգի մշակումն է:

Բայց քվեարկության պարադոքսը ցույց է տալիս, որ ելքի համար օրակարգը կարող է վճռորոշ լինել, այսինքն՝ քվեարկության հերթականությունը կարող է վճռել, թե որ ծրագիրն է հաղթելու: Վերադառնանք աղյուսակ 14-1-ի պաշտպանության մեր օրինակին: Դիցուք՝ կոնգրեսը պետք է որոշի պաշտպանության քաղաքականությունը, սակայն կոնգրեսը բաժանվել է երեք հավասար ճամբարների, որոնց նախասիրությունները նման են աղյուսակ 14-1-ում պատկերվածին: Այստեղ է, որ կանոնակարգի հանձնաժողովը կարևորվում է: Փոփոխելով քվեարկության հերթականությունը՝ կանոնակարգի հանձնաժողովը կարող է կանխորոշել հաղթողին: Ենթադրենք՝ այդ հանձնաժողովը դեկավարում են ծայրահեղ ազատականները, որոնք այն կարծիքին են, որ սառը պատերազմը վերջացել է, և այդ պատճառով Միացյալ Նահանգները պետք է ապագին իր պաշտպանական հաստատությունները: Հանձնաժողովը կարող է օրակարգը սահմանել այնպես, որ ապահովի իր համար ցանկալի ելքը: Խուճախ քվեարկությունն սկսում է բարձր

կամ միջին ծախսի միջև ընտրությունից: Միջին ծախսը հաղթում է՝ ստանալով 2 քվե ընդդեմ 1-ի: Այնուհետև հաղթած ծրագիրը մրցության մեջ է դրվում ցածր ծախսի հետ, և այս անգամ հաղթում է ցածր ծախսը: Ցածր ծախսը հաղթեց քվեարկության տվյալ հերթականության շնորհիվ:

Սակայն ենթադրենք, թե կանոնակարգի հանձնաժողովում մեծամասնություն են կազմում այսպես կոչված առկա վտանգը գերազնահատող ռազմատենչ անդամները: Կարող եք տեսնել, թե այս դեպքում նա ինչպես կհանգեցնի բարձր ծախսի ելքին: Սկսելով ցածրն ընդդեմ միջինի քվեարկությունից և արդյունքում՝ բարձր ծախսը ունենալով որպես հաղթող:

Այս օրինակը ցույց է տալիս, թե նախագահողները և կանոնակարգի հանձնաժողովները օրենսդրական մարմիններում ինչու են այդքան կարևոր: Օրակարգը որոշելու զորությունը հաճախ ելքը որոշելու զորություն է:

Էրոուի թեորեմ: Քաղաքագետ տեսաբանները արդյոք գտե՞լ են պարբերական քվեարկությունը վերացնելու և լավ որոշումներ կայացնելու ուղին: Քենեթ Էրոուն քննել է այս հարցը և համոզել այն եզրակացությանը, որ *մեծամասնության սկզբունքով քվեարկության ոչ մի կանոն չի կարող երաշխավորել արդյունավետությունը, հաշվի առնել անհատական նախասիրություններն ու անկախ լինել օրակարգից:* Այլ կերպ ասած՝ հայտնագործված չէ քվեարկության այնպիսի մեխանիզմ (և Էրոուն ապացուցեց այդպիսին գտնելու անհնարինությունը), որը երաշխավորեր մեծամասնական քվեարկության հետևողականությունը և հասարակությանը հասցնել նրա առավել ցանկալի վիճակին:

ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԸՆՏՐՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Հասարակական ընտրության տեսությունը հնարավորություն է ընձեռում նաև հասկանալու, թե քաղաքական ուժերն ինչպես են ներգործում բյուջեն և տնտեսական գործունեությունը որոշող մյուս գործոնների վրա: Թեպետ կառավարությունները կենտրոնական դեր են խաղում ժամանակակից տնտեսություններում, սակայն նրանք էլ ունեն իրենց անկատարությունը: Ճիշտ այնպես, ինչպես իրականում տնտեսությունը երբեք չի հասնում մրցակցային շուկաների կատարելության, այդպես էլ ժողովրդավար երկրները երբեմն հասարակության կարիքներին արձագան-

քում են ոչ ամենաարդյունավետ ձևով: Շուկայի ձախողումների հետ մեկտեղ գոյություն ունեն նաև կառավարության ձախողումներ:

Կառավարության ձախողումը առկա է, երբ կառավարության գործողությունները չեն բարելավում տնտեսական արդյունավետությունը, կամ երբ անարդար է վերաբաշխում եկամուտը:

Գոյություն ունի կառավարության ձախողումների երկու կարևոր աղբյուր՝ բյուրոկրատական հրամայականները և կարծածածկետ հեռանկարները:

Բյուրոկրատական հրամայականներ: Քչերը կարող են դիմանալ սեփական ազդեցությունը կամ իշխանությունն ընդլայնելու զայթակչությանը: Կառավարությունները ևս բացառություն չեն: Նրանք հաճախ չափազանց շատ բան են անում չափազանց երկար ժամանակում: Կառավարության ծավալվելու պատճառներից մեկն այն է, որ ոչ մի առանձին ծրագրի համար շահույթի (կամ, ինչպես գործարար մարդիկ են ասում՝ «ստորին գծի») ստուգում չկա: Եթե կառավարությունը չափազանց շատ ամբարտակներ է կառուցում կամ ոմբակոծիչներ պատրաստում, ապա գոյություն չունի շահույթի և վնասի մի այնպիսի հաշվետվություն, որով հնարավոր լինի հաշվել այդ ծրագրերի տնտեսական արժեքը: Միակ բանը, որի կարիքն այսպիսի ծրագրերն ունեն, օրենսդրական մարմինների մեծամասնության աջակցությունն է, որին հաճախ կարելի է հասնել՝ ֆինանսավորելով փոքր խումբ կազմող հիմնական օրենսդիրների ընտրարշավը: Երբ ծրագրերն սկսում են իրագործվել, նրանք ուժեղ աջակցների խումբ են ստեղծում այն մարդկանցից, ովքեր ընդգրկված են այդ ծրագրերում կամ օգուտ են ստանում դրանց իրագործումից:

Շատ պատճառներ կան, որոնցից ելնելով կառավարությունները մեծ դժվարություններ են ունենում արդեն իրագործվող ծրագրերը կասեցնելիս: Դրա դասական օրինակը «բազմացնող ռեակտորն» է: Այս ծրագիրը ներառում էր միջուկային էներգիայի օգտագործման զարգացած համակարգ, որը պետք է փոխարիներ միջուկային ռեակտորների ներկա սերնդին, երբ ուրանը սպառվեր: Կառավարությունը 1960-ական թվականների վերջին ծրագրեց Քլինչ Ռիվերի բազմացնող ռեակտորը, երբ բոլորը կարծում էին, թե միջուկային էներգիան կզարգանա շատ արագ: Սակայն 1970-ական թվականների կեսերին կատարված հետազոտությունները ցույց տվեցին, որ բազմացնող ռեակտորը տնտեսապես կենսունակ չի լինի: 1970-ական թվականների վերջին

պարզ էր, որ ոչ ոք արդեն ատոմային էլեկտրակայաններ չի պատվիրում, և հանրային սպասարկման շատ ձեռնարկություններ սառեցնում էին ատոմակայանների շինարարությունը: Սակայն կառավարությունը մինչև 1983 թվականը շարունակեց Քլինչ Ռիվերի նախագծի վրա հարյուր միլիոնավոր դոլարներ ծախսել:

Ինչպես մեկը այս առիթով սրածնել է՝ կառավարությունները հաճախ իրենց պահում են այն փոքրիկ տղայի պես, որն ասում էր. «ես գիտեմ, թե ինչպես հեղեմ «մանանա» բառը, բայց չգիտեմ, թե երբ կանգ առնեմ»:

Կարծաժամկետ հեռանկար: Միացյալ Նահանգներում ընտրվող քաղաքական ղեկավարները հաճախ՝ յուրաքանչյուր 2, 4 կամ 6 տարին մեկ պետք է կանգնեն ընտրությունների առջև և հաճախ մրցակցեն այնպիսի ընտրատարածքներում, որտեղ պայքարը թեժ է: Ընտրությունների ճնշումը կարող է հանգեցնել կարծաժամկետ հեռանկարի քաղաքական որոշումների:

Կարծաժամկետ հեռանկարի համախտանիշը 1980-ական թվականներին բազմիցս լուսաբանվել է համերկային բյուջեի բացի շուրջը ծավալված պայքարով: Գրեթե յուրաքանչյուրը համաձայն էր, որ բյուջեի մեծ բացը վնասում է տնտեսությանը: Գրեթե յուրաքանչյուրը ընդունում էր, որ թե բյուջեի բացը չկրճատվի, ապա արտադրողականությունն ու բարեկեցությունը վտանգի կենթարկվեն: Սակայն համերկային կառավարությունը նորից ու նորից հետաձգում էր բացը կրճատող անհրաժեշտ միջոցառումների ձեռնարկումը:

Ո՞րն էր ձախողման պատճառը: Բյուջեի բացի կրճատումը դժվարին քայլեր է պահանջում *այսօր*, որպեսզի տնտեսական գործունեությունը բարելավվի *ապագայում*: Խնայողությունը, ներդրումն ու արտադրողականությունը ավելացնելու համար ներկա պահին պետք է բարձրացնել հարկերը կամ կրճատել ծախսերը: Սակայն կոնգրեսի այն անդամները, որոնք մտադիր են վերընտրվել, չեն կամենում իրենց կարծաժամկետ ժողովրդա-

կանության անկմանը հանգեցնող միջոցառումներ ձեռնարկել: Նրանք ավելի շատ մտահոգված են իրենց այսօրվա վերընտրությամբ, քան ապագայի տնտեսական խնդիրներով: Եվ քաղաքական հավակնորդները հավատացած են, որ ընտրողներն ավելի շատ ուշադրություն կդարձնեն տվյալ պահին հարկերի ավելացմանը կամ ծախսերի կրճատմանը, քան հեռանկարում բյուջեի բացի կրճատումից ստացվելիք օգուտին:

Ուշադրությունը միայն հաջորդ ընտրությունների վրա սևեռելու միտումը կարող է հանգեցնել նրան, որ կառավարությունները կներկայացնեն ու կհաստատեն կարճ ժամկետում արդյունք տվող ծրագրեր և կխուսափեն անհապաղ ծախսեր պահանջող և ապագայում դանդաղ օգուտ բերող ծրագրերից: Կարծաժամկետ հեռանկարների վրա այսպիսի կենտրոնացումը կառավարության ծրագրերին տալիս է սպառողական ուղղվածություն: Այսինքն՝ ծրագրերը լավ վերաբերմունքի են արժանանում, եթե խթանում են ներկա և ոչ թե ապագա սպառումը, և երկարաժամկետ ներդրումները (շրջակա միջավայրի հետազոտություն, պահպանում, պաշտպանություն) կարող են տուժել հատկապես քաղաքական ընտրությունների մոտակա ժամանակահատվածում:

Որոշ վերլուծողներ նշել են, որ հասարակական ընտրության տեսությունը կառավարության վարքագծի հոռետեսական պատկեր է ստեղծում: Պատմությանը լավատեղյակ ոչ մի մարդ այսպիսի ցինիկ եզրակացությանը չէր համաձայնի: Պատմությանը հայտնի են շատ քաղաքական առաջնորդներ, որոնք ձեռնարկել են հետատես և իմաստուն, սակայն ժողովրդականություն չվայելող քայլեր: Սակայն հասարակական ընտրության տեսությունը հիշեցնում է, որ կոլեկտիվ ընտրությունը ժողովրդավար երկրներում միշտ չէ, որ հանգեցնում է լավագույն կամ նույնիսկ արդյունավետ ելքի: Ժողովրդավար երկրներում են ընտրվել թե՛ Լինկոլնը, Չերչիլը, Քենեդին և թե՛ Չիտլերը, Մուսոլինին և Պերոնը:

Գ. ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՐՏԱՔԻՆ ԱԶԴԱԿՆԵՐԸ

Կառավարությունից ակտիվ գործողություններ պահանջող ամենալուրջ տնտեսական խնդիրների ծագում են այն դեպքում, երբ տնտեսական գործունեությունն արտաքին ազդակներ է առաջացնում: Ահա այստեղ է, որ հուսալի որոշումներ

ընդունելու անհրաժեշտությունը փորձության է ենթարկում կարծաժամկետ հեռանկարներից ու շահագրգիռ խմբերի քաղաքականությունից խուսափելու ազգի կարողությունը: Այս վերջին բաժնում մենք կուսումնասիրենք արտաքին ազդակ-

Ների բնույթը, կրացատրենք, թե դրանք ինչու են հանգեցնում տնտեսական անարդյունավետության, ինչպես նաև կքննարկենք դրանց վերացման ներուժային հնարավորությունը:

Նախորդ գլուխներից դուք հիշում եք, որ արտաքին ազդակների կամ շահանցումների ազդեցությունն առաջ է գալիս, երբ արտադրությունը կամ սպառումը ակամա ծախք կամ օգուտ է բերում ուրիշներին, այսինքն՝ ծախք կամ օգուտ է բերում առանց բերողների կամ ստացողների կողմից վճարվելու: Ավելի ճիշտ՝ արտաքին ազդակը մի տնտեսական միավորի ազդեցությունն է մյուսի բարեկեցության վրա, երբ այդ ազդեցությունը չի արտահայտվում դոլարներով կամ շուկայական գործարքների միջոցով:

Արտաքին ազդակները երևան են գալիս տարբեր կերպարանքով: Դրանց մի մասը դրական է (արտաքին տնտեսումը), մի մասն էլ՝ բացասական (արտաքին ապատնետումը): Այսպես՝ երբ ես մի բարել թթվուտ եմ թափում գետը, այն ոչնչացնում է գետի ձուկն ու բուսականությունը: Քանի որ ես ոչ մեկին չեմ վճարում դրա համար, ապա տեղի է ունենում արտաքին ապատնետում: Երբ դուք արտահոսած նավթը մաքրելու ավելի լավ եղանակ հայտնաբերեք, ապա դրանից կշահեն շատերը, որոնք ձեզ չեն վճարում: Սա արտաքին տնտեսում է:

Արտաքին ազդակների մի մասը արագ տարածվող է, մի մասն էլ պարունակում են շահանցման միայն փոքր բաղադրիչներ: Երբ միջին դարերում այսուցային ժամախափի հարուցիչ կրողը մտնում էր որևէ քաղաք, ապա բնակչությունը կարող էր հնձվել ժամախափից: Մյուս կողմից՝ եթե դուք ֆուտբոլի մարզադաշտում մի քանոտ օր սոխ եք ծամում, ապա դրա արտաքին ազդեցությունը հազիվ թե նկատվի:

ՀԱՆՐԱՅԻՆ ԵՎ ՄԱՍՆԱՎՈՐ ԲԱՐԻՔՆԵՐ

Արտաքին ազդեցություններ հասկացությունը լուսաբանելու համար քննարկենք *հանրային բարիքի* ցայտուն օրինակը՝ մի ապրանք, որը բոլորին տրամադրվում է նույնքան հեշտ, որքան՝ մեկ անձին:

Հանրային բարիքի հիանալի օրինակ է ազգային պաշտպանությունը: Հասարակության համար ոչինչ այնքան կենսական չէ, որքան իր անվտանգությունը: Սակայն ազգային պաշտպանությունը, որպես տնտեսական ապրանք, միանգամայն տարբերվում է մասնավոր բարիքից, ասենք՝

հացից: Տասը բոքոնը տարբեր ձևով կարելի է բաժանել մարդկանց, սակայն այն, ինչը ես եմ ուտում, ուրիշները չեն կարող ուտել: Իսկ ազգային պաշտպանությունից, երբ այն կա, բոլորը շահում են հավասարապես: Նշանակություն չունի, թե դուք ինչպիսին եք՝ բազե, թե աղավնի, խաղաղասեր, թե ռազմատենչ, ծեր, թե երիտասարդ, անգրագետ, թե ուսյալ: Բանակը ձեզ պաշտպանում է ճիշտ այնչափ, որչափ որ պաշտպանում է երկրի ցանկացած այլ բնակչի:

Հետևաբար, ուշադրություն դարձրեք պարզորոշ հակադրության վրա: Որոշակի մակարդակի հանրային բարիք, օրինակ՝ պետական պաշտպանություն, տրամադրելու որոշումը յուրաքանչյուրիս պաշտպանելու նպատակով կարող է հանգեցնել մի շարք սուզանավերի, կառավարվող հրթիռների ու հրասայլերի արտադրության: Ընդհակառակը, մասնավոր որևէ ապրանք, օրինակ՝ հաց սպառելու որոշումը անհատական գործողություն է: Դուք կարող եք ուտել չորս կտոր, կամ երկու, կամ էլ ամբողջ բոքոնը, որոշողը ինքներդ եք, և ձեր որոշումը ոչ մեկին չի պարտավորեցնում որոշակի քանակությամբ հաց սպառել:

Ազգային պաշտպանությունը հանրային բարիքի կարևոր և ցայտուն օրինակ է: Սակայն երբ մտածում եք ծաղկի դեմ պատվաստման, զբոսայգում տրվող համերգի, գետի վերին հոսանքում կառուցված ամբարտակի մասին, որը կանխում է գետի ստորին հոսանքների հեղեղումները, և ընդհանրապես կառավարության համարյա ամեն մի գործողության մեջ դուք, անկասկած, հաճախ հանրային բարիքների տարբեր կիսայտնաբերեք: Ամփոփենք՝

Հանրային են այն բարիքները, որոնցից օգտվում է ողջ հասարակությունը, անկախ դրանցից օգտվելու առանձին անհատների ցանկությունից: Մասնավոր բարիքները, ի տարբերություն հանրայինի, այն ապրանքներն են, որոնք կարելի է բաժանել մասերի և առանձին-առանձին տրամադրել տարբեր անհատների, առանց մյուսներին արտաքին օգուտ տալու կամ ծախս պատճառելու: Հանրային բարիքների արդյունավետ մատակարարում ապահովելու համար հաճախ պահանջվում են կառավարության գործողություններ, մինչդեռ մասնավոր բարիքները հեշտությամբ կարող են տեղաբաշխվել շուկաների միջոցով:

Բացի այն ապրանքներից, որոնք հանրային բարիք են, կան նաև այնպիսի ապրանքներ, որոնք չարիք են, այսինքն՝ այնպիսի հանրային բարիքներ, որոնք հավասարապես ծախքեր են

բարդում որևէ խմբի անդամների վրա: Սրանք սպառնալից կամ արտադրության կողմնակի ոչ միտումնավոր արդյունք են: Արտաքին կարևոր ազդակներից է «ջերմոցային երևույթը», որն առաջանում է ածխաթթու գազի և այլ գազերի կուտակումներից: Գիտական հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ գալիք տասնամյակներում այս գազերի պատճառով կտաքանա եղանակը, կբարձրանա օվկիանոսների մակարդակը և կտեղաշարժվեն մուտոնները: Ոչ ոք ածխաթթու գազ չի արտադրում եղանակը փոխելու նպատակով: Այս արտաքին ազդակը ոչ միտումնավոր հետևանքն է այնպիսի գործունեության, ինչպիսին, օրինակ՝ հանածո վառելիքի այրումն է:

Այլ օրինակները ներառում են օդի ու ջրի աղտոտումը քիմիական արտադրության, էներգիայի արտադրության և ավտոմեքենաների օգտագործման հետևանքով, էլեկտրակայաններից ծծմբային արտանետումների մեծ տարածումից առաջացող «թթվային անձրևները», միջուկային զենքի մթնոլորտային փորձարկումներից կամ վթարներից, ինչպես, օրինակ՝ Չեռնոբիլի ատոմակայանի վթարը, առաջացող ռադիոակտիվ վարակումը, քլորի, ֆտորի ու ածխածնի միացությունների հետևանքով առաջացող օզոնաշերտի ճեղքումը և շատ այլ օրինակներ: Ուշադրություն դարձրեք, որ այս բոլոր օրինակներում արտաքին ազդեցություններ ստեղծողները որևէ մեկին չեն ցանկացել վնասել: Արտաքին ազդակները տնտեսական գործունեության ոչ միտումնավոր, բայց վնասակար կողմնակի ազդեցություններ են:

Օգտակար արտաքին ազդակներից ամենակարևորը նրանք են, որոնք կապված են գիտելիքների արարման հետ: Երբ 1948 թ. Բել թելեֆոն լաբզի գյուտարարները հայտնագործեցին տրանզիստորը, սկզբնավորվեց էլեկտրոնային սարքերի դարաշրջանը: Արտադրվեցին արագագործ գերհամակարգիչներ, հեռախոսների էլեկտրոնային փոխարկիչներ, ստերեոսարքավորումներ, թվագիր ժամացույցներ և անհամար այլ օգտակար ապրանքներ: Բել լաբզը հեռախոսային արդյունաբերությունից գատ արդյոք օգտվե՞ց իր գյուտերի արժեքից: Շատ քիչ: Տրանզիստորային հեղաշրջումն ավելի շուտ արտաքին ազդակ էր, որի օգուտները բաժին հասան ամբողջ աշխարհի սպառողներին:

Տրանզիստորի օրինակը եզակի չէ: Գյուտերն ու հայտնագործությունները դարերի ընթացքում՝ սկսած անիվից ու կրակից մինչև անհատական համակարգիչներն ու գերհաղորդա-

կանությունը, անխուսափելիորեն շաղանգվել ու շատ ավելի մեծ օգուտ են բերել սպառողներին, քան իրենց հայտնագործողներին:

ԱՐՏԱՔԻՆ ԱԶԴԱԿՆԵՐՈՎ ՇՈՒԿԱՅԻ ԱՆԱՐԴՅՈՒՆԱԿԵՏՈՒԹՅՈՒՆ

Աբրահամ Լինկոլնն ասել է, որ կառավարությունը «պետք է անի այն, ինչի կարիքը մարդիկ ունեն, բայց անհատական ջանքերով նրանք ընդհանրապես չեն կարող անել կամ էլ չեն կարող անել բավականաչափ լավ: Հանրային բարիքները բավարարում են այս նկարագրին, քանի որ դրանք այնպիսի ապրանքներ են, որ չեն կարող արդյունավետորեն տրամադրվել զուտ շուկայական մեխանիզմով: Ոչ ոք չի կարող իր ձեռքին կենտրոնացնել ու վաճառել ազգային պաշտպանության օգուտները, հիմնարար գիտության օգուտները այնքան ցուրտ են, որ չեն կարող տնտեսապես գրավել շահույթի ձգտող ձեռնարկություններին, նրանք հոծարակամ չեն սահմանափակի վնասակար քիմիական նյութերի արտանետումները կամ չեն հրաժարվի թունավոր մնացուկները թափելուց: Այդ պատճառով էլ պաշտպանությունը, գիտական հետազոտությունը և աղտոտման վերահսկումը, ընդամուր առմամբ, զուտ կառավարության գործառույթներն են:

ԱՆԱՐԴՅՈՒՆԱԿԵՏՈՒԹՅԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

Ինչո՞ւ է արտաքին ապատնտեսումը, օրինակ՝ աղտոտումը, հանգեցնում տնտեսական անարդյունավետության: Դիտարկենք ածխավառ պողպատածուլական մի ենթադրյալ ձեռնարկության՝ Ամերիկյան ստիլ ընկերակցությունը, որն առաջացնում է արտաքին ապատնտեսում՝ տոննաներով ծծմբի երկօքսիդի վնասակար գոլորշիներ արտանետելով: Ծծմբի մի մասը վնասում է պողպատ արտադրող ընկերությանը՝ պահանջելով ավելի հաճախակի վերաներկում և մեծացնելով ձեռնարկության բուժօգնության հաշիվները: Սակայն վնասի զգալի մասը ձեռնարկության համար «արտաքին» է: Նստելով ամբողջ շրջակայքի վրա՝ ծծումբը վնասում է բուսականությանը, կառույցներին և առաջացնում մարդկանց շնչառական ուղիների տարբեր հիվանդություններ:

Լինելով առավելագույն շահույթի ձգտող հուսալի ձեռնարկություն՝ Ամերիկյան ստիլը պետք է որոշի իր արտանետումների չափը: Եթե

աղտոտումը չվերացվի, ապա ձեռնարկության բանվորներն ու ձեռնարկությունն ինքը վնաս կկրեն: Մյուս կողմից՝ աղտոտման ամեն մի փոքր բիծը մաքրելը մեծ ծախքեր կպահանջի՝ կապված ծծումբը մաքրող հեղուկներ, կրկնակի օգտագործման համակարգեր, քերիչ ու մաքրիչ սարքավորումներ և այլ նյութեր ձեռք բերելու անհրաժեշտության հետ: Լիակատար մաքրումը կարծենա այնքան, որ Ամերիկն ստիլը չի կարող պողպատ արտադրող մյուս ձեռնարկությունների հետ մրցակցելու հույս ունենալ:

Այդ պատճառով, կառավարչությունը որոշում է մաքրությունը հասցնել այն մակարդակին, երբ աղտոտման հետևանքով ձեռնարկության պատճառած վնասի հավելյալ ծախքը (սահմանային մասնավոր վնասը) հավասար է մաքրման լրացուցիչ ծախքին (մաքրման սահմանային ծախքին): Ձեռնարկության ճարտարագետները կառավարչությանն ասում են, որ տվյալ ժամանակահատվածում կանխորոշյալ արտանետման 200 տոննայի դեպքում աղտոտման լրացուցիչ մեկ տոննայի պատճառած վնասի դիմաց ձեռնարկությունը կվճարի 10 դոլար: Սա ձեռնարկության ներքին կամ մասնավոր վնասն է: Միևնույն ժամանակ լրացուցիչ մեկ տոննա աղտոտվածքի մաքրումը ձեռնարկության վրա կնստի 10 դոլար՝ արտահայտված արտադրամիջոցների, աշխատանքի և այլ ծախքերով: Այսպիսով ձեռնարկության մասնավոր աղտոտման լավագույն մակարդակը 200 տոննա է, որի դեպքում ձեռնարկության սահմանային մասնավոր վնասը ճիշտ և ճիշտ հավասար է մաքրման սահմանային ծախքին: Այլ կերպ ասած՝ եթե Ամերիկան ստիլը պողպատն արտադրում է նվազագույն ծախքով, ապա աղտոտման մակարդակը պետք է պահի 200 տոննայի վրա:

Բայց ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ շրջակա միջավայրի մասնագետը որոշում է հաշվեքննել պողպատ արտադրող ձեռնարկության ծախքային հաշիվները: Չափվեցնիչին հետաքրքրում են հասարակությանը պատճառված ծախքերը, ինչպես նաև Ամերիկան ստիլի մասնավոր ծախքերը: Հասարակության ծախքերն ուսումնասիրելիս ստուգողը տեսնում է, որ հասարակության սահմանային ծախքերը, ներառյալ հարակից շրջանների պատճառված առողջական և գույքային վնասները, 4 անգամ ավել են, քան Ամերիկան ստիլի մասնավոր սահմանային ծախքը: Չավելյալ մեկ տոննա արտանետումը Ամերիկան ստիլին պատճառում է 10 դոլարի վնաս, իսկ հասարակության մնացած մասը յուրաքանչյուր տոն-

նայից կրում է լրացուցիչ 30 դոլարի վնաս, որը արտաքին ծախքն է: Ինչու՞ Ամերիկան ստիլը լրացուցիչ հասարակական վնասի 30 դոլարը չի ընդգրկում իր ծախքի հաշիվներում: 30 դոլարը հաշիվներից դուրս է մնում, որովհետև այդ վնասը ձեռնարկության համար արտաքին է և իր համար ոչինչ չարժե:

Այժմ տեսնում ենք, թե աղտոտումն ու արտաքին մյուս ազդակները ինչպես են հանգեցնում անարդյունավետ տնտեսական ելքի:

Չկարգավորվող միջավայրում ձեռնարկությունները աղտոտման առավել չափաբեկ մակարդակը կորոշեն՝ մասնավոր սահմանային ծախքը հավասարեցնելով մաքրման սահմանային ծախքին: Երբ աղտոտման շաղանցումը մեծ է, մասնավոր հավասարակշռությունը կհանգեցնի աղտոտման անարդյունավետ շատ բարձր մակարդակի և մաքրման չափազանց թույլ գործունեության:

Աղտոտման հանդուրժելի մակարդակ: Այժմ եկեք մի քայլ առաջ անցնենք և զբաղվենք աղտոտման հանդուրժելի մակարդակի հարցերով: Արդյունավետությունը պահանջում է, որ աղտոտումից առաջացող հասարակական սահմանային վնասը հավասարվի մաքրման հասարակական սահմանային ծախքին: Այս հավասարությունը տեղի ունի, երբ աղտոտումը մեկ միավորով կրճատելիս ազդի առողջական վիճակին և սեփականությանը տրված օգուտը հավասար է հենց այդ կրճատման սահմանային ծախքին:

Ինչպե՞ս կարելի է որոշել աղտոտման հանդուրժելի մակարդակը: Տնտեսագետներն առաջարկում են մի մոտեցում, որը հայտնի է որպես *ծախքի և օգուտի վերլուծություն*, որտեղ արդյունավետ չափօրինակները սահմանվում են՝ հավասարակշռության մեջ դնելով մաքրման սահմանային ծախքը և աղտոտման կրճատման սահմանային օգուտը: Ամերիկան ստիլի օրինակում ենթադրենք, թե փորձագետներն ուսումնասիրում են շրջակա միջավայրին պատճառված վնասի և մաքրման տվյալները: Նրանք գտնում են, որ սահմանային ծախքերն ու սահմանային օգուտները կհավասարվեն, եթե աղտոտման մակարդակը 200 տոննայից իջնի 100 տոննայի: Ըստ նրանց հաշվարկի՝ աղտոտման արդյունավետ մակարդակի դեպքում մաքրման սահմանային ծախքը մեկ տոննայի համար 20 դոլար է, իսկ լրացուցիչ մեկ տոննայի սահմանային վնասը նույնպես 20 դոլար է:

Ինչու՞ է 100 տոննան սահմանվում որպես աղտոտման հանդուրժելի մակարդակ: Որովհետև արտանետումների այս մակարդակի դեպքում արտադրության հասարակական զուտ արժեքը առավելագույնն է: Եթե Ամերիկյան ստիլը արտատեր 100 տոննայից ավելի, ապա աղտոտման սահմանային վնասը կգերազանցեր մաքրման ածխի քիչ չափերից ստացվող սահմանային խնայողությանը: Մյուս կողմից՝ եթե աղտոտումը 100 տոննայից պակաս լիներ, ապա մաքրման սահմանային ծախսերը կլինեին ավելի մեծ, քան առավել մաքուր օդից ստացվող սահմանային օրուտները: Այստեղ, ինչպես նաև շատ այլ ոլորտներում, առավել արդյունավետ ելքը գտնում ենք՝ ործունեության սահմանային ծախսերը հավասարեցնելով սահմանային օգուտներին³:

Ծախքի և օգուտի վերլուծությունը ցույց է տալիս, թե ինչու շրջակա միջավայրի պաշտպանության կողմնակիցների հռչակած «ոչ մի ռիսկ»-ում «զրոյական արտանետում» ծայրահեղ դիրքորոշումը, ըստ որի յուրաքանչյուր աղտոտում արգելվում է, ընդհանուր առմամբ շռայլություն է: Դիտարկումը զրոյի հասցնելու համար անհրաժեշտ են աստղաբաշխական թվերով արտահայտող ծախսեր, մինչդեռ աղտոտման վերջին մի ամի գրամը կրճատելու սահմանային օգուտը արդդ է բավականին համեստ լինել: Որոշ դեպքերում նույնիսկ անհնար է արտադրել առանց արտանետումների, այնպես որ «ոչ մի ռիսկ» փիրոսոփայությունը կարող է պահանջել փակել յոդպատի արդյունաբերությունը կամ արգելել արժիչավոր փոխադրամիջոցների երթևեկությունը: Շատ դեպքերում տնտեսական արդյունավետությունը պահանջում է հավասարակշռել արտադրաճյուղի լրացուցիչ արտադրանքի արժեքը աղտոտման պատճառած լրացուցիչ վնասը:

Չկարգավորվող շուկայական տնտեսությունը հանգեցնում է աղտոտման (կամ արտաքին սյլ ազդակների) այնպիսի մակարդակի, որի ելքում աղտոտման սահմանային մասնավոր վնասը հավասար է մաքրման սահմանային մասնավոր ծախսին: Արդյունավետությունը պահանջում է, որ սահմանային հասարակական վնասը ավասար լինի մաքրման սահմանային հասարակական ծախսերին: Չկարգավորվող տնտեսությունում մաքրումը չափազանց քիչ է, իսկ աղտոտումը՝ չափազանց մեծ:

ԱՐՏԱՔԻՆ ԱԶԴԱԿՆԵՐԻ ՎԵՐԱՑՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Կառավարությունն ի՞նչ լծակներ է կիրառում արտաքին ազդակների պատճառած անարդյունավետության դեմ պայքարելու համար: Այսօր կառավարությունները արտաքին ազդակների դեմ պայքարելիս կիրառում են կամ ուղղակի վերահսկողությունը կամ ֆինանսական խթաններ, որպեսզի ձեռնարկություններին ստիպեն նվազեցնել վնասակար արտաքին ազդակները կամ ավելացնել օգտակար գործունեությունը: Այս բաժնի շարունակության մեջ մեր ուշադրությունը հիմնականում կսևեռենք աղտոտումը և այլ վնասաբեր գործունեություններ սահմանափակելու նպատակով կառավարության ձեռնարկած միջոցառումների վրա:

ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԾՐԱԳՐԵՐ

Ուղղակի վերահսկողություն: Համարյա ամեն տեսակ աղտոտումների, ինչպես նաև առողջապահության և անվտանգության հետ առնչվող արտաքին ազդակների համար կառավարությունները կիրառում են ուղղակի վերահսկողությունը: Օրինակ՝ մաքուր օդի մասին 1970թ. օրենքը՝ երեք հիմնական աղտոտող նյութերի թույլատրելի արտանետումները կրճատեց 90%-ով: Հանրային սպասարկման ոլորտում 1977թ. պահանջվեց նոր գործարանների ծծմբի արտանետումները կրճատել 90%-ով: Ձեռնարկություններից 1984թ. պահանջվեց իրենց գործարաններում կտավաքարի պարունակությունը կրճատել մինչև երկու մանրաթել՝ մեկ խորանարդ սանտիմետր օդում: Եվ այդպես՝ կարգավորումը շարունակվում է:

Կառավարությունն ինչպե՞ս է կենսագործում աղտոտման կարգավորումը: Շարունակենք քննարկել Ամերիկյան ստիլի մեր օրինակը, որից պահանջվել է արտանետել ոչ ավելի, քան 100 տոննա թունավոր նյութ: Շրջակա միջավայրի պաշտպանության նախարարությունը Ամերիկյան ստիլին չի թելադրում, թե *ինչպես* աղտոտումը համապատասխանեցնի չափօրինակին, այլ միայն պահանջում է, որ ձեռնարկությունը ենթարկվի կանոններին: Եթե չափօրինակները հիմնավորված են, իսկ ձեռնարկությունը ժամանակին ենթարկվում է կանոններին, ապա ելքը կարող է մոտենալ այս բաժնում նկարագրված աղտոտման հանդուրժելի մակարդակին:

³ Ամերիկյան ստիլի լեսե ֆերի հավասարակշռության և աղտոտման հանդուրժելի մակարդակի երկրաչափական պատկերումը տրված է այս գլխի վերջի 9-րդ հարցում:

Դժբախտաբար, աղտոտումը վերահսկող ծրարագրերը հազվադեպ են գործում այսպիսի կատարյալ ձևով: Ուղղակի վերահսկողության վրա ազդում են կառավարության այնպիսի ծախսողունները, որոնք նկարագրված են այս գլխի Բ բաժնում:

Ինչպիսի՞ ծախսողուններ կարող են ունենալ աղտոտման վերահսկման կառավարության ծրագրերը: Աղտոտման առավել արդյունավետ մակարդակը որոշելիս մենք արդեն նկարագրեցինք սահմանային ծախսերն ու սահմանային օգուտները համադրելու անհրաժեշտությունը: Իրականում ծախքի և օգուտի վերլուծություն հաճախ չի կատարվում: Իսկապես, կարգավորող որոշ ծրագրերի համար օրենքն արգելում է ծախքի և օգուտի համադրումն ընտրել որպես չափօրինակներ սահմանելու ուղի:

Բացի այդ, հարկադրումը հաճախ պատահական բնույթ է կրում: Եթե չափօրինակը խախտելու տուգանքը շատ մեծ է, ապա ձեռնարկությունը ենթարկվելու պարզ դրդապատճառ ունի: Սակայն բազմաթիվ ծրագրերի դեպքում չենթարկվելու տուգանքը նվազագույն է (մի քանի հազար դոլար՝ գումարած դատական ծախսերը): Արդյունքում՝ ձեռնարկությունն աղտոտման չափօրինակները անտեսելու կամ դրանցից խուսափելու ֆինանսական դրդապատճառ ունի: Միայն հարյուր միլիոնավոր դոլարների տուգանքները կարող են վերացնել այս դրդապատճառները:

Վերջապես՝ չափօրինակները շատ անկատար գեներ են: Ընդհանուր առմամբ դրանք նույնն են մեծ ու փոքր ձեռնարկությունների, քաղաքային ու գյուղական շրջանների պողպատածուլարանների և խիստ թունավոր կամ թեթևակի վնասակար նյութերի համար: Ամբողջ երկրի վրա հավասարապես տարածվող օրենքները խանգարում են աղտոտման կրճատման միջոցառումների արդյունավետ տեղաբաշխմանը ձեռնարկությունների միջև: Դրա հետևանքով, մաքրման ամենամեծ աշխատանքը կատարում են այն ձեռնարկությունները, որոնց մաքրման սահմանային ծախսերը ամենափոքրն են: Մի շարք ուսումնասիրություններ ցույց են տվել, որ աղտոտման չափօրինակների անկատարության հետևանքով հասարակությունն ավելի շատ է վճարում, քան կվճարեր, եթե աղտոտման նույնքան կրճատումը կազմակերպվեր ավելի արդյունավետորեն:

Արտանետման հարկեր: Ուղղակի վերահսկողության որոշ որոգայթներից խուսափելու համար շատ տնտեսագետներ առաջարկել են նոր

միջոց՝ աղտոտման կամ արտանետման հարկեր, որոնք պահանջում են, որ ձեռնարկություններն իրենց աղտոտումների համար վճարեն արտաքին վնասին հավասար հարկ: Եթե շրջակա համայնքին Ամերիկյան ստիլի պատճառած սահմանային ծախսը մեկ տոննա արտանետման դիմաց կազմում է 30 դոլար, ապա արտանետման համապատասխան հարկը 1 տոննայի դիմաց կկազմի 30 դոլար: Դա գործնականում նշանակում է արտաքին ազդակը *դարձնել ներքին*՝ ստիպելով, որ ձեռնարկությունն ստանձնի իր գործունեության հասարակական ծախսը: Իր մասնավոր ծախսերը հաշվելիս Ամերիկյան ստիլը տեսնում է, որ աղտոտման յուրաքանչյուր հավելյալ տոննան ձեռնարկությանը բերում է 10 դոլար ներքին ծախս գումարած արտանետումների դիմաց 30 դոլար վճարը, այսպիսով աղտոտման յուրաքանչյուր տոննայի ընդհանուր ծախսը հասցնելով 40 դոլարի: Սահմանային ծախսը (ներքին ծախսին գումարած արտանետումների վճարը) հավասարեցնելով մաքրման սահմանային ծախսին՝ ձեռնարկությունը աղտոտումը կիջեցնի արդյունավետ մակարդակի: Եթե արտանետումների վճարը ճշտորեն հաշվարկվի, որը շատ կասկածելի է, ապա շահույթ ստանալ ցանկացող ձեռնարկությունները, կարծես անտեսանելի չտկող ձեռքի շարժումով, կհասցվեն արդյունավետ կետի, որտեղ աղտոտման սահմանային հասարակական ծախսը և սահմանային հասարակական օգուտը միմյանց հավասար են:

Այսօր տնտեսագետները արտանետումների հարկերը (կամ առավել ընդհանուր՝ արտաքին ազդակների հարկերը) հաճախ առաջարկում են որպես աղտոտման կամ արտաքին ազդակների նվազեցման ճկուն ու արդյունավետ միջոց: Օրինակ, եթե ապացուցված է, որ CO₂-ի արտանետումները տաքացնում են երկրագունդը և մեծ վնաս պատճառում, ապա CO₂-ի արտանետումների դիմաց կառավարությունները կարող են աղտոտման հարկեր սահմանել՝ որպես երկրագնդի տաքացումը դանդաղեցնելու միջոց: Եվրոպական որոշ երկրներ արդեն CO₂-ի հարկեր են սահմանել, իսկ Միացյալ Նահանգներում այս առաջարկն այսօր թե՛ քննարկումների առարկա է:

ՄԱՍՆԱՎՈՐ ՍՈՏԵՑՈՒՄՆԵՐ

Ոչ բոլոր լուծումներն են կառավարության ուղղակի գործողություն պահանջում: Երկու մասնավոր մոտեցումներ՝ մասնավոր բանակցությունն ու պատասխանատվության սկզբունքը, կարող են հանգեցնել բավական արդյունավետ ելքի:

Բանակցությունը և Քոուզի թեորենը: Ասենք թե կառավարությունը որոշել է չմիջամտել: Ռոնալդ Քոուզի (Շիկագոյի համալսարան) զարմանալի ուսումնասիրությունը ցույց տվեց, որ հակադիր կողմերի կամավոր բանակցությունը որոշ դեպքերում կարող է հանգեցնել արդյունավետ ելքի:

Սա կարող է տեղի ունենալ այն պայմանների դեպքում, երբ առկա են ճշգրիտ սահմանված սեփականության իրավունքները, և երբ բանակցությունների ծախսերը փոքր են: Օրինակ՝ ենթադրենք, թե ես քիմիական նյութեր եմ արտադրող եմ քո ձկնավազանը սնուցող գետի մեջ և ոչնչացնում շատ ձուկ: Այնուհետև ենթադրենք, թե քո ձկներին պատճառված վնասի համար դու կարող ես ինձ դատի տալ: Քոուզը պնդում է, որ այսպիսի դեպքում մենք երկուսս էլ հիմնավոր դրդապատճառ ունենք հանդիպելու և համաձայնության գալու արտադրողի արդյունավետ մակարդակի շուրջը: Այդ դրդապատճառը գոյություն ունի, անկախ ցանկացած հակաաղտոտման կառավարության ծրագրից:

Ոմանք փորձեցին Քոուզի միտքը էլ ավելի զարգացնել՝ պնդելով, որ արդյունավետ սակարկություններ *անպայման* տեղի կունենան: Սակայն այս եզրակացությունը, անկասկած, չափազանց լավատեսական է: Ասել, թե կա արդյունավետ, ծախսը խնայող սակարկության հնարավորություն, չի նշանակում, թե գործարքը միշտ կկայանա. ապացույց՝ պատերազմների պատմությունը, արհմիություն-կառավարչություն բանավեճերը և խաղերի տեսությունը⁴:

Այնուամենայնիվ, Քոուզի ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ կան որոշակի դեպքեր, երբ մասնավոր սակարկությունները կարող են օգնել մեղմացնելու արտաքին ազդակները, հատկապես այն դեպքերում, երբ սեփականության իրավունքները ճշգրիտ սահմանված են, և հակադիր կողմերը, որոնք կարող են հանդիպել և

համաձայնության գալ արդյունավետ լուծման շուրջը, փոքրաթիվ են:

Պատասխանատվության սկզբունք: Երկրորդ մոտեցումը հիմնված է պատասխանատվության օրենքների իրավական դաշտի կամ քաղաքացիական իրավախախտումների օրենսդրության և ոչ թե կառավարության ուղղակի կարգավորումների վրա: Այս դեպքում արտաքին ազդակներ հարուցողը իրավական պատասխանատվություն է կրում ուրիշներին պատճառած վնասի համար:

Որոշ ոլորտներում այս սկզբունքը լավ է արմատավորված: Այսպես՝ շատ նահանգներում, եթե դուք վրաերթի եք ենթարկվել անփույթ վարորդի կողմից, կարող եք նրան դատի տալ ձեզ պատճառված վնասի համար: Կամ երբ որևէ ընկերության աշխատանքի պայմանները աշխատողի հիվանդության պատճառ են դառնում, ապա փոխհատուցում ստանալու նպատակով աշխատողը կարող է դատի տալ ընկերությանը:

Վերադառնալով պողպատի արդյունաբերության մեր օրինակին: Ինչպե՞ս կարող է պատասխանատվության կատարյալ համակարգը հաշվի առնել արտաքին ազդակները: Եթե Ամերիկան ստիլի աղտոտման յուրաքանչյուր տոննան 30 դոլարի վնաս է պատճառում, ապա տուժողները դատարանների միջոցով կարող են փոխհատուցում ստանալ: Հետևաբար, ձեռնարկության սահմանային ծախսը մեկ տոննա արտադրողի դիմաց կկազմի 40 դոլար (10 դոլար ներքին ծախսին գումարած 30 դոլար վնասահատուցումը): Այսպիսի ծախսերը ձեռնարկության համար կարող են լուրջ դրդապատճառ հանդիսանալ, որ նա վերադառնա աղտոտման արդյունավետ մակարդակին:

Դժբախտաբար, պատասխանատվության կանոնների թերություններն ավելի քիչ չեն, քան արտաքին ազդակների դեմ պայքարող մյուս համակարգերի թերությունները: Ամենամեծ դժվարությունը աղտոտման դեպքում վնասահատուցման դատավեճի մեծ ծախսերն են և մաքուր օդի սեփականության իրավունքի բացակայությունը:

● Տնտեսության մեջ կառավարության դերի մեր այս ներածական քննարկումը մի սթափեցնող հիշեցում է կոլեկտիվ գործողության պատասխանատվության և թերությունների մասին: Մի կողմից՝ կառավարությունները պետք է պաշտպանեն իրենց սահմանները, կայունացնեն տնտեսությունները, պահպանեն հասարակության առողջությունը և կարգավորեն աղտոտումը: Մյուս

⁴ Ովքեր ուսումնասիրել են VIII դուխը, գիտեն, որ խաղերի տեսությունը կարելի է արդյունավետորեն կիրառել այսպիսի արտաքին ազդակների հետ առնչվող սակարկության իրավիճակներում: Ինչպիսի՞ դասեր կարելի է քաղել:

Յիշենք, որ երկամ խաղը համախ վերջանում է անարդյունավետ ելքով: «Բանտարկյալի երկընտրանքի» խաղը հիշեցնում է այնպիսի իրավիճակ, երբ աղտոտողների մասնավոր շահերը հանգեցնում են արտադրողների և բաժնեկիցների բարձր մակարդակի: Սա կարող է լինել Նեշի հավասարակշռությունը աղտոտման խաղի դեպքում: Ավելին, գոյություն չունի խաղերի տեսության ոչ մի թեորեն, որը ապացուցի, թե անտեսանելի ձեռքը երկու կամ ավելի սակարկողների կնդի դեպի աղտոտման պարետոյան արդյունավետ մակարդակ: Ոչ Քոուզը և ոչ էլ ուրիշ որևէ մեկը այդպիսի բան երբեք չեն ապացուցել:

կողմից՝ հասարակության շահերը պաշտպանելու կոչված շատ քաղաքականություններ տառապում են անարդյունավետությամբ և հակասականությամբ:

Սա արդյո՞ք նշանակում է, թե մենք կառավարության տեսանելի ձեռքը պետք է փոխարինենք շուկայի անտեսանելի ձեռքով: Տնտեսագիտությունը չի կարող պատասխանել այսպիսի դժվար քաղաքական հարցերի: Այն ընդամենը

կարող է ուսումնասիրել կոլեկտիվ և շուկայական ընտրությունների ուժեղ և թույլ կողմերը և ցույց տալ այն մեխանիզմները (օրինակ՝ աղտոտման հարկերը կամ պատասխանատվության կանոնները), որոնցով զինված անտեսանելի ձեռքը կարող է գործել ավելի արդյունավետորեն, քան զուտ լեսե ֆերի ծայրահեղ քաղաքականությունը կամ էլ անսամբ բյուրոկրատական կանոնների համակարգը: ●

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Տնտեսության վերահսկումը կառավարության կողմից

1. Վերջին հարյուրամյակում մեծապես աճել է կառավարության տնտեսական դերը: Մեր բարդ, փոխկապակցված հասարակության մեջ գործունեության ավելի ու ավելի մեծ ոլորտներ են ենթարկվում կարգավորման և վերահսկման:
2. Ժամանակակից սոցիալամետ պետությունը կատարում է չորս տնտեսական գործառույթ՝ ա) տնտեսական գործունեության համար ստեղծում է իրավական դաշտ՝ սահմանադրություն, օրենքներ և տնտեսական խաղի կանոններ, բ) հարկման, ծախսի ու կարգավորման միջոցով ռեսուրսները տեղաբաշխում է կոլեկտիվ բարիքների միջև, երբ շուկայական մեխանիզմը երբեքում է, գ) սոցիալական օգնության փոխանցիկ վճարումների միջոցով վերաբաշխում է ռեսուրսները, դ) գործազրկության մակարդակի տատանումները մեղմացնելու, գնաճը զսպելու և երկարաժամկետ տնտեսական աճ ապահովելու նպատակով մշակում է մակրոտնտեսական կայունացման քաղաքականություն:

Բ. Հասարակական ընտրության տեսություն. կառավարություններն ինչպես են որոշումներ կայացնում

3. Հասարակական ընտրության տեսությունն ուսումնասիրում է, թե կառավարություններն ինչպես են իրենց պահում իրականում: Ժամանակակից բարդ ու փոխկապակցված տնտեսությունում կառավարության գործողությունները կարող են Հոբսի նկարագրած վայրագ իրավիճակի համեմատությամբ մեծացնել հասարակության իրական եկամուտները:
4. Հասարակական ընտրությունը անհատական նախապատվությունների ամբողջությունը համախմբում է կոլեկտիվ ընտրության մեջ: Միաձայնության դեպքում բոլոր որոշումները պետք է կայացվեն համաձայնությամբ: Միաձայնությունն ունի այն կատարյալ հատկությունը, որ բոլոր որոշումները պարետոյան բարելավումներ են (ոչ մեկը չի կարող վնասվել), սակայն յուրաքանչյուրին համոզելը այնքան ծախսատար է, որ գործնականում ոչ մի որոշում հնարավոր չէ միաձայն ընդունել:
5. Շատ հանձնաժողովներ և օրենսդրական մարմիններ կիրառում են մեծամասնության սկզբունքը, որը երաշխավորում է, որ որոշումները կբարձրացնեն քվեարկողների առնվազն կեսի բարեկեցությունը: Սակայն մեծա-

մասնության սկզբունքը կարող է հանգեցնել «մեծամասնության բռնակալության», և հղի է պարբերական քվեարկության վտանգով, երբ տարբեր նախասիրությունների դեպքում ոչ մի ծրագիր քվեների մեծամասնություն չի ստանա:

6. Ինչպես որ անտեսանելի ձեռքը կարող է խափանվել, այդպես էլ գոյություն ունեն կառավարության ծախողումներ: Դրանք այն դեպքերն են, երբ միաձայն չընդունվող որոշումների անհրաժեշտության պատճառով կարող են առաջանալ անարդյունավետ կամ անարդար ելքեր: Կարևոր օրինակներից են՝ լավ ֆինանսավորված փոքրամասնությունների կամ օրենսդիրների վրա ճնշում գործադրող խմբերի կողմից օրենսդիր մարմիններում մեծամասնություն նվաճելը, երկարատև, ավելորդ ծրագրերը ֆինանսավորելու կառավարությունների միտումը, ինչպես նաև կարճաժամկետ հեռանկարները, որոնք խանգարում են նախընտրական մրցակցային պայքարին:

9. Հասարակական ընտրությունը և արտաքին ազդակները

7. Շուկայի ծախողման կարևոր օրինակներից մեկը, որ կարող է կոլեկտիվ գործողություններ պահանջել, արտաքին ազդակներն են: Դրանք առաջ են գալիս, երբ որևէ գործունեության ծախքերը (կամ օգուտները) տարածվում են մյուս մարդկանց վրա, առանց այդ մարդկանց պատճառած ծախքերի (կամ՝ տված օգուտների) դիմաց վճարելու (կամ՝ գանձելու):

8. Արտաքին ազդակի ամենադիպուկ օրինակը հանրային բարիքներ են, ինչպես, օրինակ՝ երկրի պաշտպանությունը, երբ խմբի բոլոր սպառողները հավասարաչափ են սպառում և չեն կարող սպառումից դուրս մնալ: Ավելի քիչ ակնհայտ օրինակները՝ առողջապահությունը, գյուտարարությունը, զբոսայգիները և ամբարտակները նույնպես հանրային բարիքի հատկություններ ունեն: Սրա հակառակ պատկերը մասնավոր բարիքներն են, ինչպես, օրինակ՝ հացը, որը կարելի է բաժանել և տալ որևէ եզակի անհատի:

9. Չկարգավորվող շուկայական տնտեսությունը չափազանց մեծ աղտոտում է ծնում: Չկարգավորվող ձեռնարկությունները աղտոտման (կամ՝ մյուս արտաքին ազդակների) մակարդակը որոշում են այնպես, որ աղտոտման սահմանային մասնավոր վնասը հավասար լինի վնասի վերացման մասնավոր սահմանային ծախքին: Արդյունավետությունը պահանջում է, որ սահմանային հասարակական վնասը հավասար լինի վնասի վերացման հասարակական սահմանային ծախքին:

10. Գոյություն ունեն մի շարք քայլեր, որոնցով կառավարությունները կարող են ներքին դարձնել կամ վերացնել արտաքին ազդակներից առաջացող անարդյունավետությունը: Այլընտրանքներից են ապակենտրոնացված լուծումները (օրինակ՝ բանակցությունները կամ իրավական պատասխանատվության սկզբունքը) և կառավարության կողմից պարտադրվող մոտեցումները (օրինակ՝ արտանետումների չափօրինակները կամ արտանետման հարկերը): Փորձը ցույց է տալիս, որ չկա որևէ մոտեցում, որը կատարյալ լինի բոլոր իրավիճակներում: Սակայն շատ տնտեսագետներ այն կարծիքին են, որ կարգավորման շուկայատիպ համակարգերի կիրառման ընդլայնումը կբարելավի կարգավորման համակարգերի արդյունավետությունը:

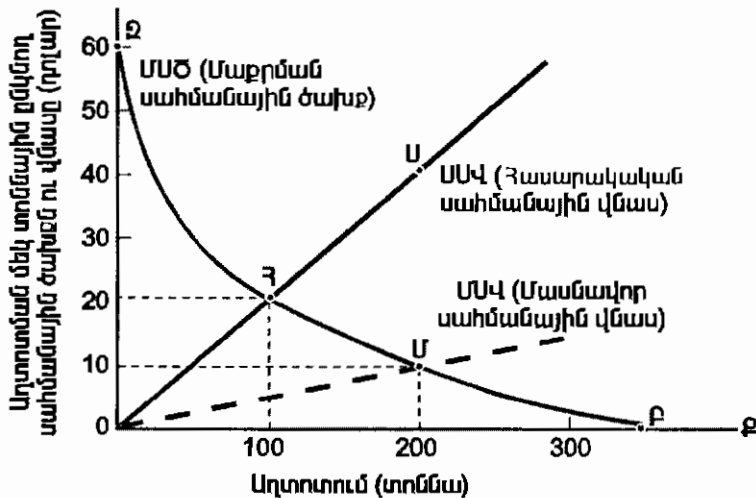
ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

Կառավարության գործառույթներ	Կարծատեսություն, բյուրոկրատիա	արտաքին ազդակներ
Կառավարության չորս գործառույթները՝ իրավական դաշտ, կայունացում, տեղաբաշխում, վերաբաշխում	հասարակական ընտրություն՝ միաձայնությամբ, մեծամասնության սկզբունքով, գերմեծամասնությամբ	արտաքին ազդակների անարդյունավետություն
Հուկայի ծախսողուններ և կառավարության ծախսողուններ	Էրոուի թեորեմ, պարբերական քվեարկություն, քվեարկության պարադոքս	ներքին և արտաքին ծախքեր, հասարակական և մասնավոր ծախքեր
Հասարակական ընտրություն	Արտաքին ազդակները և հանրային բարիքները	արտաքին ազդակներից ազատվելու ուղիները՝ սակարկություն, պատասխանատվություն, չափօրինակներ, հարկեր
հասարակական ընտրություն կառավարության ծախսողուններ՝ իշխանության զավթում,	մասնավոր և հանրային բարիքներ	

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՍԱՐ

1. Թվարկեք այն գործողությունները, որ կառավարությունն այժմ կատարում է, բայց առաջներում չի կատարել: Կարո՞ղ եք նշել այնպիսի բաներ, որ կառավարությունը առաջներում արել է, սակայն այլևս չի անում: Կառավարության գործունեության այս փոփոխությունն ի՞նչ է վկայում տնտեսությանը միջամտելու կառավարության փոփոխվող դերի մասին:
2. Օգտակար է մտածել ապրանքների շարքի մասին՝ զուտ հանրայինից մինչև զուտ մասնավորը: Թղթի վրա գծեք մի առանցք և նրա վրա պատկերեք ապրանքների այնպիսի օրինակներ, որոնք՝ զուտ մասնավոր են, ավելի շատ մասնավոր են, քան հանրային, կիսով չափ մասնավոր են և կիսով չափ հանրային, ավելի շատ հանրային են, քան մասնավոր, զուտ հանրային են: Ի՞նչ պայմանների դեպքում դուք թույլ կտայիք, որ շուկան տեղաբաշխեր ռեսուրսները և ե՞րբ թույլ կտայիք, որ կառավարությունը տնտեսական որոշումներ կայացներ:
3. Քննադատորեն գնահատեք 309-րդ էջում բերված ասույթը, որը վերաբերում է կառավարության պատշաճ դերին և վերագրվում է Աբրահամ Լինկոլնին: Կարո՞ղ եք կառավարության մեծ դերի և կառավարության փոքր դերի կողմնակիցները դրան համաձայնել:
4. «Տեղական հանրային բարիքներն» այն ապրանքներն են, որոնցից հիմնականում օգտվում են տվյալ քաղաքի կամ նահանգի բնակիչները, օրինակ՝ միայն քաղաքի բնակիչներին ծառայող լոգափղ կամ դպրոցները: Որևէ պատճառ կա՞ կարծելու, թե քաղաքները կարող են մրցակցել իրենց բնակիչներին տեղական հանրային բարիքների համապատասխան քանակություն տրամադրելու համար: Եթե այդպես է, ապա դա արդյոք տուրք չի՞ տալիս «գանձարանային դաշնայնության» տնտեսագիտական տեսությանը, ըստ որի տեղական հանրային բարիքները պետք է մատակարարվեն տեղերում:
5. Որոշեք, թե ստորև թվարկված արտաքին ազդակները արդյո՞ք այնքան կարևոր են, որպեսզի կոլեկտիվ գործողություն պահանջվի: Եթե այո՞, ապա այս գլխում ուսումնասիրված չորս ուղիներից ո՞րը կլինի առավել արդյունավետ.
 - ա) պողպատածուլարանի կողմից ծծմբօքսիդի արտանետումները Բիրմինգհեմի մթնոլորտ,
 - բ) մարդկանց ծխելը ռեստորաններում,
 - գ) ուսանողների ծխելը իրենց սենյակներում, ընկերների բացակայությամբ,
 - դ) մեքենա վարելը ոգելից խմիչք օգտագործած վիճակում, որը տարեկան 25.000 մահվան պատճառ է դառնում,
 - ե) մինչև 21 տարեկան անձանց մեքենա վարելը ոգելից խմիչք օգտագործած վիճակում:
6. Կարո՞ղ եք բացատրել, թե ինչու է հացի շուկայական տեղաբաշխումն ընթանում միաձայ-

Առաջարկն ու պահանջարկը արտաքին ազդակների առկայության դեպքում



Նկար 14-6. Արտաքին ազդակներից առաջացող անարդյունավետություն

նության սկզբունքով: Ինչու՞ դա հնարավոր չէ ազգային պաշտպանության դեպքում: Սա բացատրում է, արդյոք, թե ինչու հացի տեղաբաշխումը կարող է հասարակությանը հասցնել օգտակարության հնարավորության սահմանին, իսկ ազգային պաշտպանության տեղաբաշխումը կարող է չհասցնել:

7. Ձուտ լեսե ֆերի տնտեսությանը կամ կառավարության կարգավորմանը նախապատվություն տալիս քննարկեք այն հարցը, թե արդյո՞ք կառավարությունը պետք է վերահսկողություն սահմանի պոռնկության, թմրանյութերի, հարձակողական զենքերի և ալկոհոլի վրա: Պե՞տք է արդյոք ազատ շուկա լինի մարմնի մասերի և որդեգրման համար:
8. Նախագահ Ռոնալդ Ռեյգանը մի անգամ հայտարարել է. «Երկրի մի մասում որևէ խնդրի առկայությունը մեխանիկորեն չի մշակվում, թե բոլոր նահանգներում մենք նոր համերկային ծրագրի կարիք ունենք»: Քննարկեք օդի աղտոտումը, որը Կալիֆոռնիայում ծխամալ և առողջապահական խնդիրներ է առաջ բերում: Արտաքին ազդակների դեմ պայքարի չորս քաղաքականություններից որո՞նք կարող են անարդյունավետություն առաջացնել հա-

մատարած ազգային ծրագիր իրագործելու պատճառով: Ո՞ր քաղաքականություններն են ավելի ճկուն և կարող են հարմարեցվել տեղական պայմաններին:

9. Բարդ խնդիր: Նկար 14-6-ը պատկերում է Գ բաժնում քննարկված Ամերիկյան ստիլի կողմից աղտոտման օրինակը: Վարընթաց կորը ցույց է տալիս աղտոտման կրճատման սահմանային ծախսը աղտոտման յուրաքանչյուր մակարդակում, իսկ ուղիղ հոծ գիծը չափում է Ամերիկյան ստիլի աղտոտման պատճառած հասարակական սահմանային վնասը: Ընդհատ գիծը, ընդհակառակը, ցույց է տալիս Ամերիկյան ստիլի իրեն պատճառած մասնավոր սահմանային վնասը:

Բացատրեք, թե ինչու է Ա կետը ներկայացնում անարդյունավետ լեսե ֆերի և չկարգավորվող ելք: Այնուհետև բացատրեք, թե Գ կետն ինչու է արդյունավետ ելք:

Ձեր գնահատականը բարձրացնելու համար փորձեք ցույց տալ, թե չորս քաղաքականություններից յուրաքանչյուրը (տես՝ էջ 311-314) ինչպես է մասնավոր հավասարակշռությունը Ա կետից տեղաշարժում Գ կետը:

ՀԱՐԿՈՒՄԸ ԵՎ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱԽՍԸ

Երկրի ոգին, մշակույթի մակարդակը, հասարակական կառուցվածքը, քաղաքականությամբ պայմանավորված նրա արարքները, այս ամենը և դեռ ավելին գրված է նրա հարկերի և ծախսերի պատմության մեջ... Այստեղ ավելի հստակ, քան որևէ այլ տեղ, ուշադիր ունկնդրողը ընկալում է համաշխարհային պատմության խրոխտ ձայնը:

Տոգենֆ Շամպետեր

Բոլոր ժամանակակից երկրներում, նույնիսկ ապրանքների և ծառայությունների մեծ մասի բաշխման մեջ հիմնականում շուկայական ուժերի վրա հենվող երկրներում, կառավարությունը շատ կարևոր դեր ունի մի քանի առանցքային բնագավառներում: Այսօր կառավարությունը ստեղծում է շուկայի իրավական դաշտը, կարգավորում ֆինանսական համակարգը, խթանում մրցակցությունը և հոգում նրանց մասին, ովքեր ի վիճակի չեն հոգալու իրենց մասին:

Իսկ ինչպե՞ս է կառավարությունը իրականացնում իր տնտեսական պարտականությունները: Այստեղ ոչ մի կախարդական գաղտնիք չկա:

Կառավարությունը հարկման միջոցով ռեսուրսներ է հայթայթում, իսկ հետո դրանք-քվեներն օգտագործում շուկայից ապրանքներ և ծառայություններ գնելու համար: Առաջին բաժնում դիտարկում ենք կառավարության ծախսը համերկային, նահանգային և տեղական մակարդակներում: Այնուհետև երկրորդ բաժնում քննարկում ենք հարկման սկզբունքները այդ տարբեր մակարդակներում որդեգրված իրական հարկային համակարգերի հետ միասին: Ընթերցելով մեր գանձարանային մարմինների բնույթը՝ ավելի լավ կարող ենք ընկալել հարկերի և ծախսերի պատմության ուղերձը:

Ա. ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱԽՍ

ՀԱՄԵՐԿՐԱՅԻՆ, ՆԱՅԱՆԳԱՅԻՆ ԵՎ ՏԵՂԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Բոլոր երկրներն իրենց կառավարումը կազմակերպում են տարբեր մակարդակներով: Ամերիկացիները գործ ունեն կառավարման երեք մակարդակի հետ՝ համերկային, նահանգային և տեղական: Մինչև քսաներորդ դարը տեղական կառավարությունն այս երեքից անհամեմատ ավելի կարևորն էր: Համերկային կառավարության գործը մի փոքր ավելի էր, քան ռազմուժ պահելը, կառավարության պարտքի շահ վճարելը, մի քանի հասարակական աշխատանքներ ֆինանսավորելը և պետական պաշտոնյաների աշխատավարձ վճարելը: Նրա հարկային գումարների մեծ մասը գալիս էր ոգելից խմիչքի և ծխախոտի վրա դրվող բաժից և ներմուծման մաքսից:

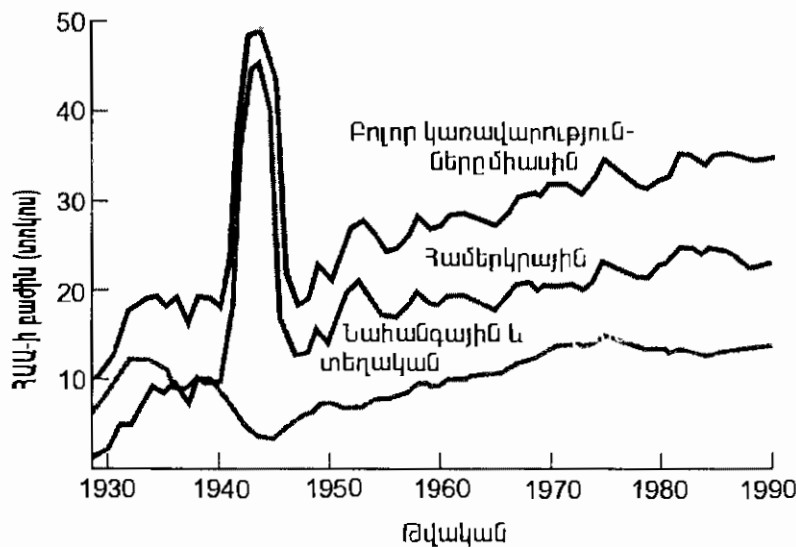
Կյանքը պարզ էր: Տեղական կառավարությունը իրականացնում էր գործառույթների մեծ մասը և ֆինանսապես կախված էր հիմնականում սեփականության հարկից:

Նկար 15-1-ը պատկերում է կառավարության ծախսի միտումները: Կարող եք տեսնել, որ ՀԱՄ-ի մեջ համերկային ծախսի բաժինը եռապատկվել է Մեծ անկման ընթացքում և ժամանակավորապես գերուռճացել II համաշխարհային պատերազմի տարիներին: 1940 թվականից ի վեր համերկային ծախսը գերազանցել է նահանգային և տեղական ծախսերը:

ՀԱՄԵՐԿՐԱՅԻՆ ԾԱԽՍ

ԱՄՆ-ի կառավարությունը աշխարհի ամենամեծ գործարարն է: Նա գնում է ավելի շատ ավտոմե-

Կառավարության ծախսի միտումները, 1929-1990 թվականներ



Նկար 15-1. Կառավարության ծախսի բաժինն աճել է և՛ պատերազմի, և՛ խաղաղ ժամանակաշրջանում

Համերկային ծախսը արագորեն աճել է Մեծ անկման ժամանակաշրջանում և գերազանցել II համաշխարհային պատերազմի ընթացքում: 1960-ական և 1970-ական թվականներին կառավարության ծախսի ամենասրընթաց աճի միտումը դրսևորվել է եկամտաստար վճարումների բնագավառում, մինչդեռ 1980-ական թվականներին ամենից արագ աճել են շահավճարումները և պաշտպանության ծախսերը: Ուշադրություն դարձրեք, թե վերջին տասնամյակի ընթացքում պահպանողական քաղաքականությունն ինչքան քիչ է դանդաղեցրել կառավարության ծախսերի աճի միտումը: (Աղբյուր՝ U.S. Department of Commerce):

քենա ու պողպատ, վճարում ավելի շատ աշխատավարձ և տնօրինում ավելի շատ փող, քան որևէ այլ կազմակերպություն: Համերկային ֆինանսներն արտահայտող թվերը աստղաբաշխական են՝ միլիարդավոր և տրիլիոնավոր դոլարներ: 1992 թվականի համերկային բյուջեն, ըստ նախագծի, պետք է լիներ \$1.446 միլիարդ: Այս հսկայական թիվը նշանակում է, որ յուրաքանչյուր ամերիկացուն ընկնում է \$5.783 կամ համապատասխանում է մոտավորապես 2,8 ամսվա ՀԱԱ-ին:

Այդուսակ 15-1-ում թվարկված են 1992 թվականի գանձարանային տարվա համերկային ծախսի գլխավոր հոգվածները (1992 թվականի համերկային գանձարանային տարին ընդգրկում է 1991 թվականի հոկտեմբերի 1-ից մինչև 1992 թվականի սեպտեմբերի 30-ը): Ամենախոշոր հոգվածը վերաբերում է ազգային անվտանգությանն ու միջազգային գործերին և հիմնականում ներառում է պաշտպանության նախարարության տեխնիկական իագեցվածության ու անձնակազմի ապահովման ծախսերը:

Վերջին երկու տասնամյակում ամենաարագ ընդարձակվող բնագավառը սոցիալական օգնության ծրագրերն են, որոնք նպաստներ և վճարումներ են ապահովում բոլոր նրանց համար, ովքեր բավարարում են օրենքով սահմանված ո-

րոշակի պահանջների: Սոցիալական օգնության ծրագրերը գլխավորապես ներառում են սոցիալական ապահովությունը (ծերության, կերակրողին կորցնողի և անաշխատունակության ապահովագրումը), առողջապահական ծրագրերը (65-ն անց մարդկանց բուժխնամքը և կարիքավոր ընտանիքների բուժօգնությունը ներառյալ) և եկամտի ապահովման ծրագրերը (ներառյալ սննդամթերքի համար վճարումները, գործազրկության ապահովագրումը և չբավորներին տրվող փողը): Փաստորեն համերկային ծախսի ամբողջ աճը կարելի է վերագրել սոցիալական օգնության ծրագրերին, որոնք 1960 թվականի բյուջեի 20 տոկոսից հասել են 1989 թվականի բյուջեի 46 տոկոսին:

Հոդվածների մեկ այլ խումբ ներառում է տնտեսության յուրահատուկ ծյուղերին ուղղված ծրագրերը՝ գյուղատնտեսության սատարում, կոյուղու համակարգի համար միջոցների հատկացում տեղական կառավարություններին և տիեզերքի հետազոտությունների ֆինանսավորում: Վերջին խումբը ընդհանուր կառավարման ծախսերն են: Սա ներառում է կառավարության այնպիսի ավանդական գործառույթներ, ինչպիսիք են կոմերսի, արդարադատության և նախագահի գործունեությունը: Չարձանալի է, որ այս ավանդական գործառույթների ծախսը մյուսների համե-

Համերկրային ծախսերը 1992թ. գանձարանային տարում

	Բյուջե (\$, միլարդ)	Ամբողջի տոկոս
1. Պետական պաշտպանություն, վետերաններ և միջազգային գործեր	346	24
2. Սոցիալական ապահովություն	289	20
3. Կառավարության պարտքի շահի վճարում	206	14
4. Առողջապահություն	195	13
5. Նվազագույն եկամտի ապահովում	185	13
6. Տրանսպորտ, առևտուր և տնավորում	132	9
7. Կրթություն, վերապատրաստում և զբաղվածություն	46	3
8. Ընդհանուր կառավարման ծախսեր	28	2
9. Էներգիա, բնական ռեսուրսներ և շրջակա միջավայր	23	2
10. Գիտություն, տիեզերք և տեխնոլոգիա	18	1
11. Գյուղատնտեսություն	15	1
12. Այլը և հավասարակշռող մուտքեր	- 41	- 3
Ընդամենը	1.446	100

Աղյուսակ 15-1. Համերկրային ծախսերի մեջ գերիշխում են պաշտպանությունը և սոցիալական օգնության ծրագրերը

Համերկրային ծախսերի համարյա մեկ երրորդը հատկացվում է պաշտպանությանը և պատերազմների հետևանքով կուտակված պարտքի շահի և վետերանների կենսաթոշակների վճարմանը: Այսօր բյուջեի համարյա կեսը հատկացվում է արագորեն աճող «սոցիալական օգնության ծրագրերին»՝ նվազագույն եկամտի ապա-

հովմանը, սոցիալական ապահովությանը և առողջապահությանը: Ուշադրություն դարձրեք, թե որքան փոքր է 8-րդ հոդվածում նշված կառավարման ավանդական ծախսը: (Աղբյուր՝ Office of Management and Budget, *Budget of the U.S. Government, Fiscal Year 1992*):

մատությամբ աննշան է: Բացի սոցիալական օգնության ծրագրերից, մնացած բոլորը 1960 թվականից ի վեր նվազել են: Վերջին քառորդ դարում համերկրային բյուջեն աճել է, որովհետև ժողովուրդը քվեարկել է իրեն ավելի ու ավելի մեծ փոխանցիկ վճարումներ հատկացնելու օգտին:

չելի դարձնել կրթության ռեսուրսները՝ կառավարությունն օգնում է հավասարեցնելու գոյություն ունեցող խիստ անհավասար տնտեսական հնարավորությունները:

ԳԱՆՁԱՐԱՆԱՅԻՆ ԴԱՇՆԱՅՆՈՒԹՅՈՒՆ

ՆԱՀԱՆԳԱՅԻՆ ԵՎ ՏԵՂԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐ

Թեպետ համերկրային բյուջեի շուրջն ընթացող մարտերի մասին հաղորդագրությունները գերիշխում են լրատվական վերտառություններում, այսուհանդերձ, նահանգային և տեղական միավորները իրականացնում են այսօրվա տնտեսության շատ էական գործառնություններ: Նկար 15-2-ը լուսաբանում է, թե նահանգային և տեղական կառավարություններն ինչպես են ծախսում իրենց փողը: Ամհամեմատ խոշոր հոդվածը կրթությունն է, որովհետև երկրի երեխաների մեծ մասը սովորում է տեղական կառավարության կողմից ֆինանսավորվող դպրոցներում: Փորձելով յուրաքանչյուր երեխայի համար հավասարապես մատ-

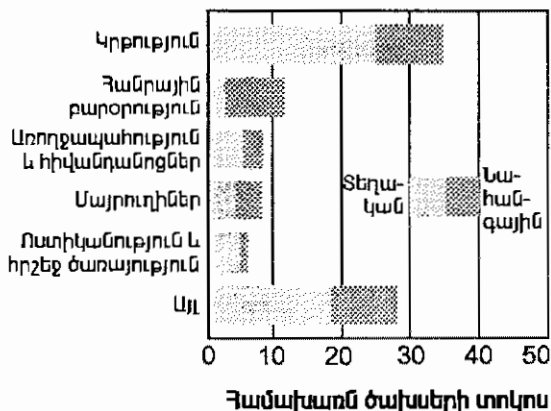
Ամերիկայի կառավարությունն ուսումնասիրող ուսանողները ծանոթ են քաղաքական պարտականությունների բաժանմանը՝ կառավարման տարբեր ճյուղերի և մակարդակների միջև: Աշխատանքի համանման բաժանում տեղի ունի նաև տնտեսական գործերում: Սեր համակարգը կառուցված է ինչպես քաղաքական, այնպես էլ *գանձարանային դաշնայնության* սկզբունքներով: Համերկրային կառավարությունը ղեկավարում է ամբողջ երկրին վերաբերող գործունեությունը՝ վճարելով պաշտպանության, տիեզերքի հետազոտությունների և արտաքին գործերի ծախսերը: Տեղական կառավարությունը կրթում է երեխաներին, ապահովում ոստիկանական հսկողությունը և աղբի հեռացումը: Նահանգները կառուցում են

մայրուղիները և իրականացնում սոցիալական ծրագրերը:

Եթե ուշադիր զննեք աղյուսակ 15-1-ը և նկար 15-2-ը, ապա կտեսնեք, թե ծախսերի տարբեր տեսակներն ինչպես են բաշխվում ըստ կառավարման երեք մակարդակների: Տարբեր կառավարությունների միջև գանձարանային գործունեության բաժանումը վերլուծելիս տնտեսագետներն ընդգծում են, որ ծրագրերն ունեն տարբեր աստիճանի շաղանցումներ կամ արտաքին ազդակներ: Սովորաբար տեղական կառավարությունը պատասխանատու է «տեղական հանրային բարիքներ» ստեղծելու համար՝ մի գործունեություն, որից մեծապես օգտվում են տեղացիները: Քանի որ գրադարաններից օգտվում է քաղաքի բնակչությունը, իսկ լամպերը լուսավորում են քաղաքի փողոցները, ապա դրանց համար վճարում են տեղացիները: Համերկային կառավարության շատ գործառույթներ «ազգային հանրային բարիքներ» են և օգուտ են բերում երկրի բոլոր քաղաքացիներին: Օրինակ՝ ձեռքբերովի վարակամեթոքային պակասի համախտանիշի պատվաստանյութը կօգնի բոլոր նահանգների բնակիչներին, այլ ոչ թե պատվաստանյութը հայտնաբերող լաբորատորիայի շրջակայքում ապրողներին միայն: Նման ձևով, Քանգասի հորաններում տեղակայված հրթիռները երաշխավորում են ոչ միայն եգիպտացորենի մոտակա ցանքատարածությունների շրջակայքում ապրողների, այլև ամբողջ երկրի անվտանգությունը: Գանձարանային դաշնայնության արդյունավետ համակարգը պետք է հաշվի առնի նաև կառավարության ծրագրերի շաղանցումների բնույթը¹:

Գանձարանային գործառույթների միջև սահմանները ժամանակի ընթացքում փոփոխվում են: Ալեքսանդր Համիլտոնը, Ֆրանկլին Ռուզվելտը և Լինդոն Ջոնսոնը ձգտում էին ընդլայնել համերկային կառավարության դերը, մինչդեռ Թոմաս Ջեֆերսոնը, Քալվին Քուլիջը և Ռոնալդ Ռեյգանը փորձում էին սահմանափակել կամ հետ շրջել համերկային մակարդակում գանձարանային իշխանության կենտրոնացման աճը: Տնտեսագիտության մշտական բանավեճերից մեկը կենտ-

Նահանգային և տեղական ծախսերի նպատակները, 1985թ. գանձարանային տարի



Նկար 15-2. Նահանգային և տեղական կառավարությունները իրենց ուշադրությունը կենտրոնացնում են տեղական հանրային բարիքների վրա

Նահանգային և տեղական ծրագրերը ներառում են կրթության ապահովումը, հիվանդանոցների ֆինանսավորումը, փողոցների խնամքը և նման այլ խնդիրներ: Ըստ կառավարությունների միջև աշխատանքի բաժանման, քաղաքը սալախատակում է իր փողոցները, նահանգը մայրուղիներ է կառուցում քաղաքների միջև, մինչդեռ համերկային կառավարությունը վճարում է միջնահանգային մայրուղիների ծախսերի 90 տոկոսը: Այստեղ արդյոք տեսնո՞ւմ եք գանձարանային դաշնայնության սկզբունքի կիրառումը: (Աղբյուր՝ U.S. Bureau of the Census, *Government Finances in 1984-1985*):

րոնացած է կառավարության ծրագրերը ֆինանսավորող մարմինների մակարդակի շուրջը:

¹ Իսկ ի՞նչ կարող եք ասել համաշխարհային նշանակության այնպիսի հանրային բարիքների մասին, ինչպիսիք են ամբողջ աշխարհի ստումով մեր շրջակա միջավայրն ու կլիման կամ տեսակների անհետացման սպառնալիքը: Նման խնդիրները համաշխարհային կառավարության բացակայության հետևանքով կարող են բավարար պետական ռեսուրսներ չստանալ:

Բ. ՀԱՐԿՈՒՄԸ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՏԵՍԱՆԿՅՈՒՆԻՑ

Հարկերը վճարն են քաղաքակիրթ հասարակություն ունենալու համար:

Օլիվեր Վենդել Հոլմս, դատավոր

Կառավարությունները պիտի վճարեն իրենց ծրագրերի համար. դրամական միջոցները հիմնականում առաջանում են հարկերից, իսկ ամեն մի պակասորդ փակվում է հասարակությունից փոխառելու միջոցով: Սակայն դուլարների այս հոսքը, որը կառավարությանը պետք է փողոցները խսկելու և անապատում պատերազմելու համար, վերածվում է իրական տնտեսական ռեսուրսների: Կառավարությանը պետք են այլու՝ մին, ուսուցիչներ, միկրոսխեմաներ, նա պիտի հենվի տնտեսության սակավ հողի, աշխատանքի և արտադրամիջոցների վրա:

Հարկելիս կառավարությունն իրականում ընտրություն է կատարում, թե իրեն անհրաժեշտ ռեսուրսները երկրի տնային տնտեսություններից և ձեռնարկություններից ինչպես պետք է հայթայթվեն և ի սպաս դրվեն կոլեկտիվ սպառմանն ու ներդրմանը: Հարկերով ձեռք բերված փողը մի փոխադրամիջոց է, որի օգնությամբ իրական ռեսուրսները մասնավոր բարիքները վեր ածում են կոլեկտիվ բարիքների:

ՀԱՐԿՍԱՆ ՍԿՁԲՈՒՆՔՆԵՐ

Հեռավոր անցյալում հարկերը դնում էին նրանք, ովքեր իշխանություն ունեին, և նրանց վրա, ովքեր դրանից զուրկ էին: Լյուդովիկոս XIV-ի պալատական ազնվականը կարող էր հարկերից ազատվել, մինչդեռ Նորմանդիայում գյուղացին կբռնվեր հարկերից: Այսպիսի կամայական հարկումը ի վերջո տեղը գիշեց ավելի տրամաբանական հարկման սկզբունքներին, երբ տնտեսագետներն ու քաղաքագետները հետևողական մոտեցում մշակեցին հարկման քաղաքականության նկատմամբ:

ԸՍՏ ՕԳՈՒՄԻ ԵՎ ԸՍՏ ՎճԱՐՈՒՄԱԿՈՒԹՅԱՆ ՀԱՐԿՍԱՆ ՍԿՁԲՈՒՆՔՆԵՐ

Արդյունավետ հարկման հիմքում ընկած բազմաթիվ սկզբունքներից երկու ամենակարևորներն են.

- Տարբեր անհատներ պիտի հարկվեն կառավարության ծրագրերից իրենց ստացած օգուտին համամասնորեն: Ճիշտ այնպես, ինչպես մարդիկ իրենց անձնական դուլարները վճարում են մասնավոր կերպով սպառած հացին համամասնորեն, այդպես էլ անհատից գանձվող հարկերը պիտի կապված լինեն հանրային ճանապարհների կամ պուրակների նման կոլեկտիվ բարիքներից նրա օգտվելու աստիճանի հետ: Սա ըստ *օգուտի սկզբունքի* է:
- Մարդկանց վճարած հարկի մեծությունը պիտի կապված լինի նրանց եկամտի, հարստության կամ վճարունակության հետ: Այլ կերպ ասած՝ հարկումը պիտի կազմակերպվի այնպես, որ իրականանա այն, ինչը հանրությունը դիտում է որպես եկամտի պատշաճ և արդարացի բաշխում²: Սա ըստ *վճարունակության սկզբունքի* է:

² Օգտակարության ուղղությանը դաժանող տնտեսագետները (տես՝ II գլխում օգտակարության տեսության ըննարկումը) սովորաբար պնդում են, որ տարբեր մարդկանց ստացած օգտակարությունները կամ բավարարվածությունները կարելի է գումարել և ստանալ հասարակական ընդհանուր օգտակարությունը կամ բավարարվածությունը: Եթե յուրաքանչյուր հավելյալ դուլար մեզանից յուրաքանչյուրին բերում է հետզհետե փոքրացող հավելյալ բավարարվածություն և եթե սպառումը վայելելու հարուստի ու չքավորի կարողությունները հավասար են, ապա միլիոնատիրոջից հարկված և չքավորին տրված դուլարը, ըստ ենթադրության, ընդհանուր առմամբ ավելի շատ հասարակական օգտակարությունը ավելացնում է, քան պակասեցնում: Սա նշանակում է, որ բարձր եկամտով մարդկանց վրա հարկերի ավելի մեծ մասնաբաժին սահմանելով, կմեծացնենք ընդհանուր հասարակական բավարարվածությունը, որովհետև բարձր եկամտով (կամ բարձր «վճարունակությամբ») մարդիկ իրենց վերջին դուլարներից ավելի քիչ հավելյալ բավարարվածություն են ստանում, քան չքավոր մարդիկ: VIII գլուխը և առանձնապես նկար 8-2-ը լուսաբանում են այն տեսությունը, ըստ որի եկամտը բարձր եկամտով անհատներից ցածր եկամտով անհատներին վերաբաշխելը կարող է մեծացնել բնակչության ստացած միջին օգտակարությունը կամ բավարարվածությունը:

ՀՈՐԻՋՈՆԱԿԱՆ ԵՎ ՈՒՂՂԱԶԻԳ ՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆ

Բացի այս ընդհանուր սկզբունքներից, հարկման համակարգերը ձգտում են կյանքի կոչել արդարության կամ հավասարության վերաբերյալ ժամանակակից տեսակետները: Կարևոր սկզբունքներից մեկը *հորիզոնական հավասարությունն* է, ըստ որի նրանք, ովքեր ըստ էության հավասար են, պիտի հարկվեն հավասարապես:

Հավասարների նկատմամբ հավասար մոտեցման գաղափարը խոր արմատներ ունի արևմտյան մշակույթի մեջ: Եթե դուք և ես ամեն տեսակետից նման ենք, բացի աչքերի գույնից, ապա հարկման բոլոր սկզբունքները պիտի հանգեցնեն այն բանին, որ մենք վճարենք հավասար հարկեր: Ըստ օգուտի հարկման դեպքում, եթե ես և դուք ավտոմայրուղիներից կամ զբոսայգիներից ստանում ենք ճիշտ նույն ծառայությունները, ապա հորիզոնական հավասարությունը պնդում է, որ մենք պիտի վճարենք հավասար հարկեր: Կամ եթե հարկային համակարգը հետևում է վճարունակության սկզբունքին, ապա հորիզոնական հավասարությունը կթելադրի, որ հավասար եկամուտ ունեցող մարդիկ պիտի վճարեն հավասար հարկեր:

Ավելի հակասական սկզբունք է *ուղղաձիգ հավասարությունը*, որը վերաբերում է եկամտի տարբեր մակարդակ ունեցող մարդկանց հարկմանը: Արդարության խնդիրները լուծելիս վերացական փիլիսոփայական սկզբունքները այստեղ քիչ օգուտ են տալիս: Պատկերացրեք, որ Ա-ն և Բ-ն ամեն տեսակետից են նման, սակայն Բ-ն ունի Ա-ի հարստության և եկամտի տասնապատիկը: Դա արդյոք նշանակո՞ւմ է, որ պետական այն-պիսի ծառայության համար, ինչպիսին ոստիկանական պաշտպանությունն է, Բ-ն որպես հարկ պիտի վճարի նույնչափ դրար, որքան Ա-ն: Թե՞ Բ-ն պիտի հարկ վճարի եկամտից միևնույն տոկոսադրույքով: Իսկ միգուցե, քանի որ ոստիկանությունն ավելի շատ ժամանակ պիտի վատնի հաջողակ Բ-ի սեփականությունը պաշտպանելու համար, արդար կլինե՞ր, եթե Բ-ն որպես հարկ վճարե՞ր իր եկամտի ավելի մեծ բաժինը:

Իրականում սրանք մեծ կարևորության քաղաքական խնդիրներ են և ոչ թե նեղ տնտեսական հարցեր: Հարկման ընդհանուր և վերացական սկզբունքները պարզապես չեն կարող որոշել, թե տարբեր խմբեր ինչպես պիտի հարկվեն:

ՀԱՐԿՄԱՆ ԳՈՐԾՆԱԿԱՆ ՓՈԽՁԻՋՈՒՄՆԵՐ

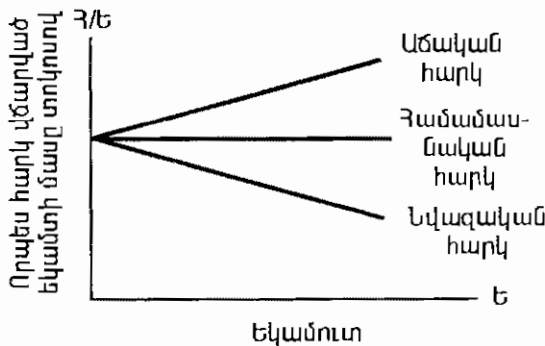
Ինչպե՞ս են հասարակությունները լուծել այս կնճռոտ փիլիսոփայական հարցերը: Կառավարություններն ընդհանուր առմամբ կիրառում են գործնական լուծումներ, որոնք միայն մասամբ են հիմնված օգուտի կամ վճարունակության սկզբունքների վրա: Ընտրվող քաղաքական գործիչները գիտեն, որ հարկերը ամենևին ժողովրդականություն չեն վայելում: Ի վերջո «առանց ներկայացուցչության հարկումն» էր, որ սկզբնավորեց ամերիկյան հեղափոխությունը: Ժամանակակից հարկային համակարգերը մի դժվարին փոխգիշում են վե՛հ սկզբունքների և քաղաքական պրագմատիզմի միջև: Ինչպես երեք դար առաջ Ֆրանսիայի ֆինանսների ճարպիկ նախարար Կոլբերն է գրել. «Հարկերը բարձրացնելը նման է սագ փետրահան անելուն. ցանկանում եք առավելագույն թվով փետուրներ ստանալ սագի նվազագույն ֆշշոցով»:

Ինչպիսի՞ փորձ է կուտակվել: Տեղական և համազգային մակարդակներում հանրային ծառայությունները որոշ դեպքերում հիմնականում օգուտ են բերում որոշակի խմբերի, և այդ խմբերը բարյացակամ կամ անբարյացակամ հատուկ վերաբերմունք չեն պահանջում՝ կախված իրենց միջին եկամտից կամ այլ բնութագրերից: Նման դեպքում ժամանակակից կառավարությունները, որպես կանոն, հենվում են ըստ օգուտի սկզբունքի վրա:

Այսպես, օրինակ՝ տեղական ճանապարհների համար սովորաբար վճարում են տեղի բնակիչները: «Օգտագործման վարձ» է գանձվում ջրմուղի և կոյուղու ծառայության համար, որոնք դիտվում են որպես հանրային բարիքներ: Բենզինի վաճառքից գանձվող հարկերը կարելի է օգտագործել (կամ «վերապահել») ճանապարհների համար:

Սճական և նվազական հարկեր: Այսօր զարգացած երկրները մեծապես հենվում են *սճական եկամտահարկի վրա*: \$50.000 եկամուտ ունեցող ընտանիքն ավելի շատ է հարկվում, քան \$20.000 եկամուտ ունեցողը: Բարձր եկամտով ընտանիքը ոչ միայն ավելի մեծ եկամտահարկ է վճարում, այլև փաստորեն վճարում է իր եկամտի ավելի մեծ մասը:

Հարկերի և եկամտի փոխառնչությունը



Նկար 15-3. Աճական, համամասնական և նվազական հարկեր

Հարկն աճական է, եթե եկամտի աճին զուգընթաց գանձվում է օրա ավելի մեծ մասը, համամասնական է, եթե հարկը եկամտի հաստատուն մասն է, և նվազական է, եթե համեմատաբար ավելի ծանր թեղ է դնում ցածր եկամտով ընտանիքի, քան՝ բարձր եկամտով ընտանիքի վրա:

Այս աճական հարկը տարբերվում է խիստ համամասնական հարկից, որի դեպքում բոլոր հարկատուները վճարում են իրենց եկամտի ճիշտ համամասնական չափով: Նվազական հարկը եկամտի ավելի մեծ մասն է վերցնում չքավոր ընտանիքից, քան հարուստից:

Հարկը կոչվում է համամասնական, աճական կամ նվազական՝ կախված այն բանից, թե բարձր եկամտով մարդկանցից գանձվում է եկամտի նույն մասը, ավելի մեծ մասը, թե ավելի փոքր մասը, քան ցածր եկամտով մարդկանցից՝:

Հարկի տարբեր տեսակները ցույց են տրված նկար 15-3-ում: Ի՞նչ օրինակներ կան: Անձնական եկամտահարկը, որը սանդղակավորված է այնպես, որ ավելի ու ավելի շատ գանձվի եկամտի յուրաքանչյուր հավելյալ դոլարից, աճական հարկ է: Վաճառքից գանձվող հարկը թեթևակի նվազական հարկ է, որովհետև եկամտի աճին զուգընթաց ծախսի և եկամտի հարաբերությունը նվազում է: Սակայն այն հարկը, որը խիստ համամասնական է մահվանից հետո ինչ-որ մեկի թողած ունեցվածքի մեծությամբ, աճական հարկ է, քանի որ կրկնակի եկամտով անձը

միջին հաշվով կունենա և կծառանգի ավելի քան կրկնակի հարստություն:

Ուղղակի և անուղղակի հարկեր: Հարկերը դասակարգվում են որպես ուղղակի կամ անուղղակի: *Անուղղակի հարկն* այն հարկն է, որ գանձվում է ապրանքների և ծառայությունների վաճառքից և, հետևաբար, «անուղղակի» է դրանցից օգտվողների համար: Դրա օրինակներից են վաճառքի հարկը, ծխախոտի և բենզինի հարկը, ներմուծման մաքսերը և սեփականության հարկը:

Անցյալ դարում բոլոր ժողովրդավարական երկրներում օրենսդիր մարմինները զնալով ավելի ու ավելի շատ են հենվել *ուղղակի հարկի* վրա, որը հարկվում է անհատներից և ձեռնարկություններից: Ուղղակի հարկի օրինակներից են անհատական եկամտահարկը, աշխատավարձից գանձվող սոցիալական ապահովության կամ այլ հարկերը և ժառանգության ու նվիրատվության հարկերը: Ընկերակցության եկամտահարկը նույնպես դիտվում է որպես ուղղակի հարկ, որովհետև ընկերակցության եկամուտը ստանում են մարդիկ: Գլխավոր պատճառը, որ ուղղակի հարկը օրեցօր դարձել է ավելի տարածված, այն է, որ այս հարկը կարելի է հեշտությամբ ձևափոխել այնպես, որ համապատասխանի անհատական իրավիճակներին, օրինակ՝ ընտանիքի մեծությանը, եկամտին, տարիքին և, ավելի ընդհանուր դեպքում՝ վճարունակությամբ: Դրան հակառակ, անուղղակի հարկը անհատական իրադրություններին հարմարեցնելը համեմատաբար դժվար է:

ՀԱՍԵՐԿՐԱՅԻՆ ՀԱՐԿՈՒՄ

Հարկմանը վերաբերող մեր վերլուծությունը սկսենք հարկման համերկային համակարգի դիտարկումից, որը գործում էր 1990-ական թվականների սկզբին: Առյուսակ 15-2-ը պարունակում է հիմնական հարկերի ամփոփումը և նշում, թե դրանք աճական են, համամասնական, թե նվազական:

ՎԱՃԱՌՔԻ ՀԱՐԿ ԵՎ ԲԱԺԱՅԱՐԿ

Միացյալ Նահանգներում չկա վաճառքի համապետական հարկ, չնայած որոշ առանձնահատուկ այնպիսի ապրանքների վրա, ինչպիսիք են ծխախոտը, ոգելից խմիչքը և բենզինը, դրվում է համերկային բաժախարկ: Վաճառքի հարկը և բաժախարկը ընդհանուր առմամբ նվազական են, ու

³ Պետք է ընդգծել, որ «աճական» և «նվազական» բառերը տնտեսագիտական եզրեր են՝ կապված այն համամասնությունների հետ, ըստ որոնց հարկերը գանձվում են տարբեր եկամուտներից:

ովհետև սպառումն ընդհանրապես, իսկ այս պարամետրերի գնումը մասնավորապես, չբավոր նտանիքից խլում են եկամտի ավելի մեծ մասը, քան հարուստ ընտանիքից:

Շատ տնտեսագետներ և քաղաքական դեմավարներ պնդում են, որ Միացյալ Նահանգները իր տի ավելի շատ ապավինի վաճառքի կամ պառնան հարկերին, քան միջև այժմ դա արել է: րանք նշում են, որ ներկայումս երկիրն ապա- կարիքների համար ավելի քիչ է խնայում ու երդրում, քան անհրաժեշտ է: Նրանք հավատա- ան են, որ եկամտահարկը վաճառքի հարկով ռիսարիները կենծացնի ազգային խնայողության սկիզբ: Սպառման հարկերի քննադատները պա- ասխանում են, որ այսպիսի փոփոխությունն անցանկալի է, քանի որ վաճառքի հարկը ավելի վազական է, քան ներկայիս եկամտահարկը:

ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱՊԱՅՈՒՄԱԳՐՈՒԹՅԱՆ ՀԱՐԿԵՐ

Պոլոր արտադրանյութերը գործնականում տնվում են սոցիալական ապահովության օ- անսդրության ներքո: Աշխատողները ստանում և կենսաթոշակ՝ կախված իրենց մախկին վաս- ակից և վճարած սոցիալական ապահովության արկերից: Սոցիալական ապահովության ծրա- իրը դրամական միջոցներ է հատկացնում ա- աշխատունակության ծրագրին, ինչպես նաև ջավորների և ծերերի առողջության ապահո- ագրմանը:

Այս մպաստները վճարելու համար գործա- ուների և գործատուների վրա դրվում է «աշխա- ավարծի հարկ»: 1990 թվականին մեկ անծի աշվով տարեկան մոտ 51.300 դոլարից ցածր աշխատավարծային բոլոր եկամուտների համար ա 15,3 տոկոս էր: Այս հարկի մուծումը բաժան- ում է գործատուների և գործառուների միջև:

Աղյուսակ 15-2-ում աշխատավարծի հարկը ույց է տրված որպես համամասնական հարկ, անի որ հարկում է աշխատանքային վաստակի աստատագրված մասը: Հարկման այս տեսակը ոստրում է նվազական հարկի որոշ հատկա- ոշներ, որովհետև բացառում է սեփականություն ոց ստացված եկամուտը և չի տարածվում 51.300-ից (1990 թվականին) բարձր որևէ վաս- ակի վրա:

Աշխատավարծի հարկը եղել է համերկրա- ն հասույթի ամենաարագ աճող աղբյուրը՝ 1929 վականի հասույթի 0 տոկոսից հասնելով 1960 վականի հասույթի 18 տոկոսին, իսկ 1991 թվա- անին՝ կազմելով հասույթի 37 տոկոսը:

ԸՆԿԵՐԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԵԿԱՍՏԱՀԱՐԿ

Այն բանից հետո, երբ ընկերակցությունը հոգում է իր բոլոր ծախսերը և հաշվում տարեկան եկա- մուտը, նա իր եկամտի մի մասը պետք է վճարի համերկրային կառավարությանը: 1991 թվակա- նին ընկերակցության համերկրային ամենա- բարձր հարկադրույք էր սահմանված ընկերակ- ցության շահույթի 34 տոկոսը: Փոքր ընկերակ- ցություններն իրենց առաջին \$75.000 շահույթից վճարում են մի փոքր ավելի ցածր հարկադրույ- քով:

Համերկրային հարկերի մեջ ընկերակցույթ- յան եկամտահարկը հավանաբար ամենահակա- սականն է: Շատ տնտեսագետներ դեմ են այս հարկին՝ համարելով, որ ընկերակցությունն ըն- դամներ իրավական հնարանք է և չպետք է հարկ- վի: Սկզբում հարկելով ընկերակցության շահույթը, իսկ ապա այն շահութաբաժինները, որ ընկե- րակցությունը վճարում է, իսկ անհատները՝ ստա- նում, կառավարությունը ընկերակցությանը եմ- թարկում է կրկնակի հարկման: Կրկնակի հարկ-

Համերկրային հարկի մուտքեր, 1992թ. գանձարանային տարի

	Մուտքը (\$ միլիարդ)
Աճական	
Անհատական եկամտա- հարկ	530
Ժառանգության և նվի- րատվության հարկ	13
Ընկերակցության եկամ- տահարկ	102
Համամասնական	
Աշխատավարծի հարկ	429
Նվազական	
Բաժնահարկ	67
Այլ հարկեր և մուտքեր	24
Ընդամենը	1.165

Աղյուսակ 15-2. Եկամտահարկը և աշխատա- վարծի հարկը համերկրային հասույթի գլ- խավոր աղբյուրն են

Աճական հարկերը դարձյալ մնում են որպես համերկրա- յին հասույթի հիմնական աղբյուր, բայց աշխատավար- ծի համամասնական հարկը արագորեն ուսնում է նրա հետևից: (Աղբյուրը՝ Office of Management and Budget, Budget of the U.S. Government, Fiscal year, 1992):

ման պատճառով ընկերակցության արտադրությունը տնտեսության ամենաբարձր հարկմանը ենթարկվող հատվածն է, մի փաստ, որը կարող է խոչընդոտել ընկերակցության մեջ ներդրումներ կատարելուն:

Որոշ տնտեսագետներ կողմ են ընկերակցության եկամտահարկի վերացմանը: Դրա փոխարեն, ըստ նրանց, ընկերակցության եկամուտը պետք է վերագրել ընկերակցության սեփականատերերին և այդ եկամուտը հարկել անհատական հարկադրույքներին համապատասխան: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ այս քայլը տնտեսության արդյունավետությունը կբարձրացնի մի քանի միլիարդ դոլարով:

ԱՎԵԼԱՑՎԱԾ ԱՐԺԵՔԻ ՀԱՐԿ

Վերջապես, նշենք մի հարկ, որը լայնորեն կիրառվել է Միացյալ Նահանգներից դուրս: *Ավելացված արժեքի հարկը* կամ կարճ՝ ԱԱՀ-ն հավաքվում է արտադրության յուրաքանչյուր փուլում: Այսպես՝ հացի բոցոնի համար ԱԱՀ-ն գանձվում է ագարակատիրոջից՝ ցորենի արտադրության փուլում, ջրաղացալանից՝ ալյուր արտադրելու, հացթուխից՝ թխելու և, վերջապես, նպարավաճառից՝ հացի իրացման փուլում:

Այս ամենը բավականին բարդ է թվում: Իրականում ԱԱՀ-ն եւթյամբ նույնն է, ինչ որ համերկային վաճառքի հարկը, այն ավարտվում է՝ հարկելով աշխատանքի, շահի և այլ ավելացված արժեքների գումարները, որոնք միասին վերջնական ամբողջ վաճառքի գումարելիներ են:

Ժամանակ առ ժամանակ ԱԱՀ-ի գաղափար՝ որպես լրացուցիչ հասույթներ հայթայթելու եղանակ, Միացյալ Նահանգներում ժողովրդականություն է վայելում: Այն հրապուրիչ է, քանի որ ԱԱՀ-ն հարկ է սպառման վրա և, ինչպես նշվեց վերևում, շատ տնտեսագետներ համարում են, որ Միացյալ Նահանգները պիտի սատարի խնայողությանը՝ հարկային կառուցվածքը փոխելով այնպես, որ այն ավելի շատ հենվի սպառման և ավելի քիչ՝ եկամտի վրա: Բացի դրանից, այն երկրները, որոնք մեծապես ներգրավված են միջազգային առևտրի մեջ, կարող են ձգտել իրենց հարկային համակարգը «ներդաշնակեցնելու» եվրոպական և այլ երկրների համակարգերի հետ, որոնք հենվում են մեծ ԱԱՀ-ի վրա:

Ընդհանուր առմամբ, արդյո՞ք ԱԱՀ-ն լավ գաղափար է: Ինչպես միշտ, դա կախված է մոտեցումից: Անկողմնակալ վերլուծողը սկզբից ԱԱՀ-ն կանվաներ վաճառքի համերկային հարկ և այ-

նուիետև կհամեմատեր այլ հարկային համակարգերի հետ:

ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ԵԿԱՍՏԱՅԱՐԿ

Ամենակարևոր և բարդ հարկը անհատական եկամտահարկն է: Արդյունաբերապես զարգացած բոլոր երկրներն էլ հարկում են իրենց մշտականների և քաղաքացիների եկամուտը, բայց այս հարկն առանձնապես կարևոր է Միացյալ Նահանգներում: Սա անհատի վճարումակությանը ամենախնամքով հարմարեցված հարկն է:

Անհատական եկամտահարկն ուշ է մտել մեր երկրի պատմության մեջ: Սահմանադրությունն արգելում էր որևէ ուղղակի հարկ, որը բաժանված չէր նահանգների միջև՝ ըստ բնակչության թվի: 1913 թվականին սահմանադրության մեջ կատարված տասնվեցերորդ լրացումով նախատեսվում էր, որ «կոմգրեսը իրավասու է հարկ սահմանել և գանձել ցանկացած աղբյուրից ստացվող եկամտից, առանց մի քանի նահանգների միջև այդ հարկի բաժանման...»:

Նախքան II համաշխարհային պատերազմը անհատական եկամտահարկը շատ վեճերի, բայց և քիչ հասույթի աղբյուր էր: Այնուհետև, պատերազմի համար փող հայթայթելու նպատակով հարկադրույքները կտրուկ բարձրացվեցին, իսկ ամենաբարձր հարկադրույքը հասավ 94 տոկոսի: Պատերազմից հետո եկամտահարկը շարունակում է մնալ որպես համերկային ամենազգալի հարկը: Սակայն ամենաբարձր եկամուտ ունեցողների համար հարկադրույքը 1965 թվականին իջեցվեց 70 տոկոսի, 1982 թվականին՝ 50 տոկոսի, 1988 թվականին՝ 28 տոկոսի, իսկ 1991 թվականին բարձրացվեց 31 տոկոսի:

Երկիրը ուղղակի կամ փոխաբերական իմաստով պարբերաբար ըմբոստանում է իր հարկային համակարգի դեմ: Բողոքի ամենավերջին ցույցը տեղի ունեցավ 1980-ական թվականների կեսերին, երբ համակարգում տեղ գտած նկատելի անարդարությունները քաղաքական հայացքներով խիստ տարբեր այնպիսի գործիչների, ինչպիսիք էին ազատական սենատոր Բիլ Բրեդլին և պահպանողական նախագահ Ռոնալդ Ռեյգանը, հարկադրեցին ուժերը միավորել հարկային օրենսդրության վրա հարձակում գործելու համար: Արդյունքը 1986 թվականի հարկային բարեփոխման մասին հայտնի օրենքն էր, որը հարկային օրենսդրության ամենակտրուկ փոփոխությունն էր մի սերնդի կյանքում:

(1) Հտված համախառն եկամուտ (նախքան զիջանքները և զեղչերը) (\$)	(2) Անհատական եկամտահարկ (\$)	(3) Միջին հարկադրույթ (%) (3) = [(2): (1)] x 100	(4) Սահմանային հարկադրույթ (=հավելյալ դոլարից զանձվող հարկ) (%)	(5) Տնօրինելի եկամուտը հարկումից հետո (\$) (5) = (1) - (2)
5.000	-702	-14	-14	5.702
10.000	-953	-10	0	10.953
20.000	956	5	15	19.044
50.000	4.744	9	15	45.256
100.000	15.886	16	33	84.114
150.000	28.756	19	33	121.244
250.000	55.156	22	28	194.844
1.000.000	224.000	22	28	776.000
10.000.000	2.240.000	22	28	7.760.000

դյունակ 15-3. Չորս հոգուց բաղկացած ընտանիքի համերկրային եկամտահարկ, 1990 Վակյան

դյունակը ցույց է տալիս չորս հոգուց բաղկացած երկայացուցչական ընտանիքի եկամուտները, հարկերը հարկադրույթները 1990 թվականի համար: Վաստակած վանդի հարկային վարկի շնորհիվ՝ երեխաներ ունեցող ամբողջական աշխատողները ստանում են հարկի զեղչեր մի փոքր «բացասական եկամտահարկ» է):

Սահմանային հարկադրույթն աճում է եկամտի 15 տոկոսից 28 տոկոսի և հասնում առավելագույն 33 տոկոսի: (Սյս աղյուսակում ենթադրվում է, որ զեղչը առավելագույն չափօրինակային զեղչն է կամ եկամտի 20 տոկոսը): (Աղբյուրը՝ U.S. Internal Revenue service):

Ինչպե՞ս է հաշվարկվում համերկրային եկամտահարկը: Սկզբունքը պարզ է, չնայած ձևերը բարդ են: Սկսում եք ձեր եկամուտը հաշվեց, այնուհետև դրանից հանում եք որոշակի խստեր, զեղչեր, չհարկվող գումարներ և ստանում հարկման ենթակա եկամուտը: Այնուհետև որոշում եք եկամտի հիման վրա հաշվում ձեր հարկի չափը:

Աղյուսակ 15-3-ում մի պարզ օրինակով լուրջանված է անհատական հարկի հաշվումը: Այս դյունակը ցույց է տալիս չորս հոգուց բաղկացած ընտանիքի վճարելիք հարկերը 1990 թվականին:

Այլուսակ (1)-ում պատկերված են «Հշտված մախառն եկամտի», այսինքն՝ աշխատավարձի, շահի, շահութաբաժնի և տնային տնտեսության վաստակած այլ եկամուտների տարբեր մարդակներ:

Ենթադրելով, որ տնային տնտեսությունը բաղկացած է չորս անձից և օգտվում է որոշակի զեղչերից, այլուսակ (2)-ը ցույց է տալիս զանձվող հարկը: Ուշադրություն դարձրեք, որ հարկն իրականում բացասական է նրանց համար, ում եկամուտը \$5.000 և \$10.000 է, ցույց տալով, որ կապարությունը եկամուտ է փոխանցում ցածր եկամտով ընտանիքներին: Դրական հարկ վճարողների համար նվազագույն «սահմանային հարկադրույթը» կամ հավելյալ եկամտի մեկ դոլարին ընկնող հավելյալ հարկը 15 տոկոս է⁴: Դրանից հետո հարկը եկամտից կախված արագորեն աճում է: Իսկապես, երբ եկամուտը անցնում է \$10 միլիոնից, ապա ավելի քան 22 տոկոսը գնում է պետությանը: Ներկայիս առավելագույն 33 տոկոս սահմանային հարկադրույթը բավական ցածր է 1960-ական թվականների վերջի 70 տոկոս կամ 1940-ականների 94 տոկոս հարկադրույթից:

Այլուսակ (3)-ը ցույց է տալիս, թե օրենքով սահմանված անհատական եկամտահարկը իրականում որքանով է աճական: Տարեկան \$50.000 եկամուտ ունեցող ընտանիքը համեմատաբար ավելի ծանր բեռ պիտի կրի, քան տարեկան \$20.000 ունեցող ընտանիքը՝ նախորդը որպես հարկ վճարում է եկամտի 9 տոկոսը, մինչդեռ

Այլուսակ (3)-ը ցույց է տալիս, թե օրենքով սահմանված անհատական եկամտահարկը իրականում որքանով է աճական: Տարեկան \$50.000 եկամուտ ունեցող ընտանիքը համեմատաբար ավելի ծանր բեռ պիտի կրի, քան տարեկան \$20.000 ունեցող ընտանիքը՝ նախորդը որպես հարկ վճարում է եկամտի 9 տոկոսը, մինչդեռ

⁴ Ուշադրություն դարձրեք մեզ ծանոթ «սահմանային» բառի վրա, որը նշանակում է «հավելյալ»: Ժամանակակից տնտեսագիտության համար սահմանային հարկադրույթի գաղափարը չափազանց կարևոր է: Հիշեք՝ «սահմանային սկզբունքը», ըստ որի մարդիկ պիտի մտախոհվեն միայն հավելյալ ծախսերով և օգուտներով՝ «եղածը եղած է»: Ըստ այս սկզբունքի, արտադրամիջոցների կամ աշխատանքի առաջարկի խթանիչների վրա ցանկացած հարկի գլխավոր ներգործությունը պայմանավորված է սահմանային հարկադրույթով: Սա ժամանակակից «առաջարկի տնտեսագիտության» գաղափարական առանցքն է:

երկրորդը վճարում է ընդամենը 5 տոկոսը: Տարեկան \$1 միլիոն վաստակողը պիտի կրի համեմատաբար ավելի ծանր բեռ:

Սյունակ (4)-ը նշում է կարևոր սահմանային հարկադրույթը եկամտի յուրաքանչյուր մակարդակի համար: Այն չքավոր ընտանիքի համար սկսվում է մինուս 14 տոկոսից, 15 տոկոսի հասնում նրանց համար, ովքեր մուտք են գործում դրական հարկային համակարգ, և ամենաբարձր եկամտով անհատների համար հասնում 28 տոկոսի:

Սյունակ (5)-ը ցույց է տալիս «տնօրինելի եկամուտը հարկումից հետո»: Ուշադրություն դարձրեք, որ միշտ չափավետ է ավելի մեծ եկամուտ ստանալը՝ նույնիսկ երբ ռոք աստղը վաստակում է լրացուցիչ մեկ միլիոն դոլար, նրան դեռևս մնում է \$720.000 տնօրինելի եկամուտ (= \$1.000.000-ից հանած \$1.000.000-ի 28 տոկոսը):

Հարկման հիմքի քայքայում: Ի տարբերություն շատ այլ երկրների կառավարությունների, ԱՄՆ-ի կառավարությունը իր հասույթի մեծ մասը հավաքում է անհատական եկամտահարկից: Այնուամենայնիվ,

Ամենաբարձր հարկադրույթները առաջատար երկրներում

Երկիր	Ամենաբարձր սահմանային հարկադրույթը *
Բրիտանիա	40
Կանադա	29
Ֆրանսիա	57
Գերմանիա	53
Ճապոնիա	50
Նիդերլանդներ	70
Եվեդիա	42
Սիացյալ Նահանգներ	31

* Ամենաբարձր եկամուտն ունեցող հարկատուների հարկելի հավելյալ եկամտի մեկ դոլարին ընկնող հավելյալ հարկի մեծությունը:

Աղյուսակ 15-4. ԱՄՆ-ը ունի ամենացածր հարկադրույթները և հարկման ամենալայն հիմքը

II համաշխարհային պատերազմից ի վեր ԱՄՆ-ը ամենաբարձր եկամուտներից զանձվող հարկադրույթը 1964 թվականի 92 տոկոսից 1991 թվականին իջեցրել էր 31 տոկոսի: Սա իրագործվել է հարկման հիմքի ընդարձակմամբ՝ հարկումից ազատված շատ հոդվածներ մտցնելով հարկման ենթակա եկամտի մեջ: [Աղբյուրը՝ OECD, *The Role of Indicators in Structural Surveillance* (OECD, Paris, 1990)]:

Հարկային ծախսեր, 1992 թվական

	Գումարը (\$ միլիարդ)
1. Կենսաբոշակային մոծումների ազատում հարկումից	51
2. Սեփականատիրոջ զբաղեցած տան գրավի շահի զեղչում	41
3. Բժշկական ծախսերի համար գործատուի մոծումների ազատում հարկումից	33
4. Ունեցվածքի ինքնաճի փոխանցում մահվան դեպքում	27
5. Արագացված արժեզրկում	26
Ընդամենը:	
Հիմնական 5 հոդվածները	178
Բոլոր հարկային ծախսերը	363

Աղյուսակ 15-5. Հարկային ծախսերը քայքայում են հարկման հիմքը

Վերլուծողները հարկերի նվազեցման հետևանքով կոնգրեսի ծախսած փողի համար օգտագործում են «հարկային ծախսեր» եզրը: Աղյուսակը ցույց է տալիս հարկային հիմնական ծախսերը, որոնք հաշվարկվում են՝ չհարկվող եկամուտը բազմապատկելով համապատասխան հարկադրույթով: (Աղբյուրը՝ Office of Management and Budget, *Budget of the U.S. Government, Fiscal Year 1992*):

նայնիվ, ինչպես երևում է աղյուսակ 15-4-ից, Սիացյալ Նահանգները առաջատար արդյունաբերական երկրների մեջ ամենացածր հարկադրույթն ունեցող երկիրն է: Սիացյալ Նահանգները այսչափ ցածր հարկադրույթով ինչպե՞ս է կարողանում այսքան շատ հարկ հավաքել: Այս պարադոքսը շատ պարզ բացատրություն ունի. ԱՄՆ-ը «հարկելի եկամտի» մեջ ավելի շատ հոդվածներ է ներառում, քան մյուս երկրները: Այսինքն՝ հարկելի եկամուտը հարկումից ազատելու և տրամադրվող զեղչերի թիվն այստեղ ավելի քիչ է, քան որևէ այլ տեղ:

Միևնույն ժամանակ, թեպետ մարդկանց մեծ մասի համար սահմանային հարկադրույթը 15-ից 25 տոկոս է, այնուամենայնիվ, անհատական եկամտահարկը միջին հաշվով պակաս է ՀԱՄ-ի 10 տոկոսից: Պատճառն այն է, որ եկամտի շատ հոդվածներ ազատված են հարկումից: Ոմանք այս չհարկվող հոդվածներն անվանում են «սղանքներ», թեպետ ավելի չեզոք են «հարկային

արտոնություններ» կամ «հարկային ծախսեր» եզրերը:

Նշենք չհարկվող հոդվածներից մի քանիսը: Առաջին՝ 1990 թվականին մեկ անձի հաշվով \$2.050 եկամուտը հարկից ազատվում էր: Բացի դրանից, ամուսնացած զույգը 1990 թվականին իր եկամուտը կարող էր ներկայացնել հանելով 5.450 դոլարի հավասար «չափօրինակային զեղչը»: Հարկային համակարգը «համաթվելու» պատճառով այս երկու մեծություններն էլ գնաճին զուգընթաց տարեցտարի աճում են:

Երկրորդ՝ եկամտի որոշ մասը թաքցվում է հարկումից՝ անցնելով «ստվերային տնտեսությանը»: Հատերն իրենց ողջ եկամտի մասին հայտարարագիր չեն տալիս, և կեղծում են իրենց ծախսի հաշիվները: Կառավարությունը գնահատել է, որ վերջին տարիներին հարկման ենթակա եկամտի 10 տոկոսը թաքցվել է:

Երրորդը, որը քանակապես ավելի մեծ է, քան խուսափումը, հարկումից օրինական խուսանավումն է: Կոնգրեսն ընդունում է օրենքներ, ըստ որոնց որոշ տեսակի եկամուտներ հարկվում են թեթևակիորեն կամ բոլորովին չեն հարկվում: Դրա օրինակներն են նահանգային և տեղական պարտատոմսերի շահը, սոցիալական ապահովության նպաստների և կենսաթոշակային մուծումների մասնակի ազատումը, նահանգային և տեղական որոշ հարկերի զեղչման հնարավորությունը և որոշ արտադրանքներում, ինչպիսիք են նավթի ու գազի արդյունահանումը, առկա եկամտի նկատմամբ հատուկ մոտեցումը: Այդուսակ 15-5-ը ցույց է տալիս ամենակարևոր հարկային ծախսերը:

1980-ԱՎԱՆ ԹՎԱԿԱՆՆԵՐԻ ԳԱՆՁԱՐԱՆԱՅԻՆ ՀԵՂԱՇՐՋՈՒՄԸ

Այս դարի մեծ մասի ընթացքում Միացյալ Նահանգներն ականատես է եղել կառավարության գործունեության ծավալի և շրջանակների կայուն աճի: Համերկրային կառավարությունը ստանձնել է նորանոր շատ պարտականություններ. կառուցել է ամբարտակներ և կարգավորել էլեկտրակայանների աշխատանքը, աջակցել է եկամտաստար ծրագրերին, գործի է դրել սոցիալական ապահովությունը և թողարկել սննդամթերքի կտրոններ: 1970-ական թվականների վերջին պահպանողականներն սկսեցին բողոքել, թե Միացյալ Նահանգները դառնում է պլանային տնտեսություն:

Նախագահ Ռոնալդ Ռեյգանը ջատագովեց երտեսական մի փիլիսոփայության, որը նախորդ ժամանակաշրջանի համեմատությամբ շրջադարձային էր: Նա հավատացած էր, որ անհատական նախաձեռնությունը և անկաշկանդ շուկան կհանգեցնեն հնարավոր լավագույն տնտեսական արդյունքի:

Իմ ծրագիրը շահագրգռությունը խեղդող հարկերը նվազեցնելու, համերկրային ծախսերի ու կարգավորումների աճը դանդաղեցնելու և փողի առաջարկի աճը աստիճանաբար դանդաղեցնելու զգուշավոր զուգորդություն է... Դա կլինի մի վճարիկա, որտեղ ազնիվ աշխատանքն այնքա չի ճնշվի հարածուն գներով և հարկադրույքներով:

Այս փիլիսոփայությունը, որը երբեմն հորջորջվում է *որպես առաջարկի տնտեսագիտություն*, ուժի մեջ էր Ռեյգանի նախագահության ամբողջ, իսկ Բուշի նախագահության սկզբնական ժամանակաշրջանում:

ՀԱՍԱԴԱՐՓԱԿ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Պահպանողական 1980-ական թվականներին կառավարությունը համարում էր, որ տնտեսական քաղաքականությունը պիտի կենտրոնանա միկրոտնտեսական միջոցառումների վրա՝ բարելավելով արտադրողականությունն ու տնտեսական արդյունավետությունը, և ոչ թե դիմի ամբողջ տնտեսության կայունացմանն ուղղված մակրոտնտեսական քայլերի: Ըստ առաջարկի տեսության մոտեցման, մակրոտնտեսական այն քաղաքականությունները, որոնք ընդգրկում են փողի առաջարկի աճի չափը կամ կառավարության ծախսի մակարդակը, չպետք է «ճշգրտորեն համալարվեն» գործարարության պարբերաշրջանի վերահսկման նպատակով, այլ պետք է կողմնորոշվեն դեպի տնտեսական աճի և արդյունավետության երկարաժամկետ նպատակները:

ԲՅՈՒՋԵՏԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Ռեյգանի բյուջետային քաղաքականությունը նպատակաճառված էր ռազմաժողովրդական մեծացմանը, միջին դասի եկամուտը սատարող այնպիսի ծրագրերի պահպանմանը, որպիսին սոցիալական ապահովությունն է, և այլ քաղաքացիական ծրագրերի խիստ կրճատմանը: Սակայն Ռեյգանի ծրագիրը միայն մասամբ հասավ հաջողության:

1980-ական թվականներին պաշտպանության ծախսերն արագորեն աճեցին, սակայն մյուս նպատակները չիրականացան: Քաղաքացիական ծախսերի կրճատման փորձը կանխվեց քաղաքական ուժերի կողմից, որոնք հաջողությամբ պաշտպանեցին ծախսերի իրենց ծրագրերը: Ընդհանուր առմամբ կառավարության ծախսը որպես ՀԱՍ-ի մաս 1960-ական և 1970-ական թվականների 20 տոկոսից աճեց՝ 1990 թվականին հասնելով 23 տոկոսի: Ավելին՝ թեպետ Ռեյգանը պաշտոնը ստանձնելիս հայտարարեց, թե անհրաժեշտ է բյուջեն հաշվեկշռել, այնուամենայնիվ, 1980-ական թվականները եղան խաղաղ ժամանակաշրջանում բյուջեի ամենամեծ բացի ականատեսը վերջին կես դարում:

ԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ ՄԵՂՍԱՑՈՒՄ

1965-1980 թվականները կարգավորիչ հաստատությունների ծաղկման ժամանակաշրջան էին: Միացյալ Նահանգները օրենսդրությամբ նոր ծրագրեր ընդունեց, որպեսզի կարգավորեր երթևեկության ապահովությունը, օդի և ջրի աղտոտումը, աշխատատեղերի անվտանգությունը, հանքերի ապահովությունը ու բաց հանքահանույթի աշխատանքները և ատոմակայանների ու թունավոր թափոնների վտանգները: Ռեյգանի վարչակազմը համոզված էր, որ նման կարգավորումները չափազանց պատվախնդիր էին իրենց նպատակներում, իսկ վարչական առումով՝ չափազանց փութաջան, և որ Միացյալ Նահանգներին «կարգավորման մեղմացում» է անհրաժեշտ:

Կարգավորիչ ծրագրերի վրա Ռեյգանի վարչակազմի հարձակումը նվազ ակնբախ, բայց լայն իմաստով ավելի արդյունավետ էր, քան նրա բյուջետային և տնտեսական ծրագրերը: Գործնականորեն բոլոր կարգավորիչ ծրագրերը սահմանափակվեցին, սկսեցին գործել սակավաթիվ նոր կարգավորիչ ծրագրեր, օրենքի գործադրումը թուլացվեց, իսկ կանոններն ընդհանրապես մեկնաբանվում էին ազատ շուկայի ջատագովների համար ընդունելի տարբերակներով:

ՀԱՐԿԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

1980-ական թվականներին կատարվեցին մի շարք հարկային փոփոխություններ, իսկ արմատապես փոխված օրենքներն ուժի մեջ մտան 1981 և 1986 թվականներին: 1981 թվականին տնտեսության առողջացման և հարկման օրենքը սահմանեց և՛ գործարարության, և՛ անձնական

հարկերի նշանակալի կրճատումներ: Առաջարկի տնտեսագիտության սկզբունքներին համապատասխան՝ բոլոր անձնական հարկերը հավասարապես կրճատվեցին 25 տոկոսով: Կողմնակիցները խոստանում էին, որ այդ կրճատումները էապես չեն նվազեցնի հարկային հասույթները:

Հաջորդ քայլը 1986 թվականի հարկային բարեփոխումների կարևոր օրենքն էր (ՀԲՕ), որը պարունակում էր մի շարք նոր կարևոր դրույթներ:

- Սահմանային հարկադրույթները անհատի համար առավելագույն 50 տոկոսից իջեցվեցին առավելագույն 28 տոկոսի, իսկ ընկերակցության համար՝ 46 տոկոսից՝ 34 տոկոսի:
- Բազմաթիվ հարկային ծախսեր կրճատվեցին: Ամենանշանակալի փոփոխությունները կապված էին այն բանի հետ, որ ունեցվածքի ինքնաճի (սովորական բաժնետոմսերի և տների նման ունեցվածքի վաճառքից ստացված եկամտի) հարկումը կատարվում էր եկամտի սովորական և ոչ թե արտոնյալ դրույթով: Վաճառքի հարկը այլևս եկամտից չէր հանվում, սպառողական փոխառության և ուսանողական պարտքի շահին այլևս ենթակա չէր զեղչման:
- Հասույթի վրա ՀԲՕ-ի ողջ ազդեցությունը չեզոք էր, այսինքն՝ ընդհանուր հասույթը ոչ ավելացավ և ոչ էլ պակասեց: Սակայն այդ չեզոքությունը ձեռք բերվեց ընկերակցության հարկերը բարձրացնելով և անհատական հարկերը նույն չափով իջեցնելով:

Ազդեցություն բաշխման վրա: Ո՞րն էր 1986 թվականի հարկային բարեփոխման օրենքի ազդեցությունը եկամտի բաշխման վրա: Առաջին հայացքից կարող է թվալ, թե բարձր եկամտով անհատներն օգտվեցին սահմանային հարկադրույթի կտրուկ նվազեցումից (առավելագույն 50 տոկոսից՝ 28 տոկոս): Իրականում քանի որ հարկման հիմքը զգալիորեն ընդարձակվեց, իսկ ընկերակցության գործող հարկադրույթը նշանակալիորեն բարձրացվեց, ապա 1986 թվականին ՀԲՕ-ի ազդեցությունը հարկերի վրա գործնականում եղավ թեթևակիորեն աճող: Այդուհանդերձ 15-6-ը ցույց է տալիս հարկային ընդհանուր պարտավորությունների տոկոսային փոփոխությունը ըստ եկամտային խմբերի: Ամենաբարձր եկամտոնների վրա դրված ավելի բարձր հարկը հիմնականում արդյունք է ընկերակցության վրա դրված բարձր հարկի, որն ըստ ենթադրության ընկնում է արտադրամիջոցների սեփականատերերի վրա:

Վերջին շրջանի հարկային փոփոխություններ: Թեպետ 1986 թվականի հարկային բարեփոխումները երկար տարիներից ի վեր կատարված ամենանշանակալի փոփոխություններն էին, այնուամենայնիվ, կոնգրեսը շարունակում է հարկային օրենսդրությամբ զբաղվել գրեթե ամեն տարի՝ կատարելով չնչին փոփոխություններ: 1990 թվականին կոնգրեսն ընդունեց բյուջեին վերաբերող

Հարկային բարեփոխումների ազդեցությունը եկամտի բաշխման վրա

Եկամտի խումբ	Տոկոսային փոփոխություններ՝	
	Համերկային անհատական և ընկերակցության եկամտահարկի	Ընդհանուր համերկային հարկերի
Տնային տնտեսությունների վերին 10-րդ մաս	+3	+2
Վերին 5%	+4	+3
Վերին 1 %	+5	+5
Երկրորդ 10-րդ մաս	-6	-4
Երրորդ 10-րդ մաս	-6	-3
Չորրորդ 10-րդ մաս	-7	-4
Հինգերորդ 10-րդ մաս	-8	-4
Վեցերորդ 10-րդ մաս	-12	-6
Յոթերորդ 10-րդ մաս	-16	-7
Ութերորդ 10-րդ մաս	-24	-10
Իններորդ 10-րդ մաս	-32	-11
Ատորին 10-րդ մաս	-44	-16

Աղյուսակ 15-6. 1986 թվականի հարկային բարեփոխումների օրենքի հետևանքով առաջացած համերկային հարկերի փոփոխություն

1986 թվականի հարկային բարեփոխումների օրենքն ընդարձակեց հարկման հիմքը և իջեցրեց սահմանային հարկադրույթները: Ազդեցությունն ընդհանուր առմամբ այնպիսին էր, որ թեթևացավ ցածր եկամտով խմբերի հարկային բեռը և ավելացան տնային տնտեսությունների վերին տասներորդ մասի հարկերը: Այս հաշվարկի մեջ ընկերակցությունների եկամուտը վերագրված է տնային տնտեսություններին՝ ելնելով տնային տնտեսության կողմից ընկերակցության բաժնետոմսերի սեփականատիրության չափից: Ընկերակցության հարկը, ըստ ենթադրության, ընկնում է արտադրամիջոցների սեփականատերերի վրա: [Աղբյուր՝ Joseph A. Pechman, «Tax Reform: Theory and Practice», *Journal of Economic Perspectives* (Summer 1987), p.20]:

Քաղաքականության ոլորտ	Տնտեսության կատարողականություն	
	Նախորդ շրջան (1960-1980)	Ռեյգանի նախագահության տարիներ (1981-1989)
Տնտեսական քաղաքականություն և տնտեսության կատարողականություն		
Փողի առաքարկի աճ (տարեկան %)	5,5	7,8
Գործազրկության մակարդակ (%)	5,6	7,3
Գնաճի չափ (տարեկան %)	5,1	4,0
Արտադրողականության աճ (տարեկան %)	1,9	1,4
Աճճնական խնայողության չափ (եկամտի %)	7,3	5,2
Բյուջետային քաղաքականություն		
Ծախսեր /ՀԱԱ(%)	20,2	23,8
Ոչ ռազմական ծախսեր / ՀԱԱ (%)	13,2	17,6
Հարկեր / ՀԱԱ (%)	19,1	20,0
Պակասուրդ / ՀԱԱ (%)	1,1	3,8
Հարկային քաղաքականություն		
Եկամտահարկ/բոլոր հարկերը (%)	60	73
Ամենաբարձր հարկադրույթ (%), ժամանակաշրջանի ավարտին)	50	28

Աղյուսակ 15-7. Տնտեսության կատարողականությունը Ռեյգանի նախագահության և նախընթաց տարիներին

Պահպանողական տնտեսական քաղաքականությունը փոքր բարելավում մտցրեց համընդհանուր տնտեսական գործունեության և ծախսերին կամ հարկերին նվիրված ՀԱԱ-ի բաժնի մեջ: Աճահատական եկամտահարկի բեռը այլ հարկերի համեմատությամբ աճեց, իսկ ոչ պաշտպանական ծրագրերը կրճատվեցին: [Աղբյուր՝ *Economic Report of the President* (GPO, Washington, D.C.)]:

օրենքների մի փաթեթ, որի նպատակն էր փոքրացնել համերկային բյուջեի պակասուրդը: Այս փաթեթի մեջ ընդգրկված էին մի շարք հարկային փոփոխություններ: 1990 թվականի օրենքը բարձրացրեց սպառման հարկերը (բարձրացնելով ծխախոտի, ոգելից խմիչքի վրա դրվող «մե-

ղաց հարկերը» և բենզինի հարկը) և ամենաբարձր եկամուտների վրա դրված հարկերը: 1986 թվականի բարեփոխումների հիմնական կառուցվածքը ամենավերջին փոփոխություններից շոշափելի ազդեցություն չկրեց:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԳՆԱՀԱՏԱԿԱՆ

Ինչպիսի՞ն էր պահպանողական գանձարանային հեղաշրջման ազդեցությունը Ամերիկայի տնտեսության վրա: Ռեյգանի նախագահության տարիներին տնտեսական կատարողականությունը, ինչպես համառոտ ուրվագծված է աղյուսակ 15-7-ում, տնտեսական քաղաքականության հիմնական ցուցանիշները քիչ էին բարելավվել. գործազրկությունն ավելի բարձր էր, քան նախորդ երկու տասնամյակում, գնաճը միջին հաշվով մնաց մոտավորապես նույն մակարդակի վրա (թեպետ 1970-ական թվականների համեմատությամբ նվազեց), արտադրողականության աճը և անձնական խնայողությունների չափը նախորդ երկու տասնամյակների համեմատությամբ նվազեցին: Ի լրումն դրա, 1980-ական թվականների գանձարանային քաղաքականությունը հանգեցրեց խնայողության և ներդրման պատկերի զգալի փոփոխության՝ նշանակալիորեն փոքրացնելով ազգային խնայողությունը՝ ի պատասխան բյուջեի բացի տեսքով հանրային ապախնայողության ավելի բարձր մակարդակի:

Ամենակարևորը, թերևս, կառավարության դերի նկատմամբ վերաբերմունքի փոփոխությունն էր: 1980-ական թվականներին նախագահներ Ռեյգանն ու Բուշը հետևողականորեն խոսում էին սեփական ուժերին ապավինելու անհրաժեշտության և այն վտանգների մասին, որոնք ծագում են, երբ ազատ հասարակությունը չափից ավելի է հակվում կառավարության տնտեսական միջամտությանը: Նման ուղերձ տարիներ շարունակ չէր լսվել Ամերիկայի որևէ նախագահից:

ՀԱՐԿԸ ԵՎ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տեսանք, որ պահպանողական գանձարանային հեղաշրջման միջուկը հարկային բարեփոխումն էր, որը պիտի իջեցներ սահմանային հարկադրույքը և նպաստեր գործունեության խթանմանն ու տնտեսական արդյունավետությանը: Սկզբում դիտարկեց հարկերի ազդեցությունը արդյունավետության վրա, իսկ այնուհետև տեսնեց, թե արդյոք իրագործվեցի՞ն պահպանողականների նպատակները:

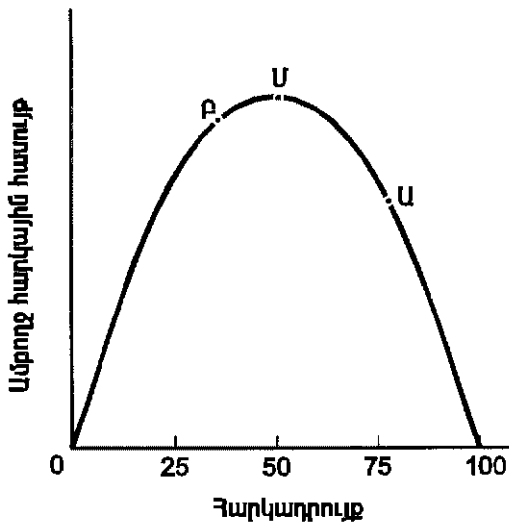
Ո՞րն է բարձր հարկադրույքի ազդեցությունը աշխատանքի, խնայողության և ռիսկի դիմելու վրա: Ինչպես X գլխում տեսանք, հարկադրույքի ազդեցությունն աշխատածամանակի վրա պարզ չէ, որովհետև աշխատավարձի փոփոխությամբ պայմանավորված ազդեցությունները եկամտի և փոխարինման վրա գործում են հակառակ ուղղություններով: Անոդ հարկերի դեպքում ոճանք կարող են ավելի երկար ժամանցը գերադասել ավելի երկար աշխատանքից: Ուրիշները կարող են տքնաջան աշխատել իրենց միլիոնը վաստակելու համար: Բարձր եկամուտ ունեցող շատ բժիշկներ, նկարիչներ, նշանավոր մարդիկ կամ գործարար գործադիրներ, որոնք բավականություն են ստանում իրենց աշխատանքից և դրա հարուցած գերազանցության կամ կատարելության զգացումից, կարող են նույն ծանրաբեռնվածությամբ աշխատել, ինչպես \$150.000-ի, այնպես էլ \$200.000-ի համար:

Բարձր հարկերի ազդեցությունը սեփականությունից ստացվող եկամտի վրա ավելի պարզ է: Ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, որ որևէ յուրահատուկ արտադրամիջոցի կամ սեփականության հարկումը հանգեցնում է ռեսուրսների հոսքի դեպի ցածր հարկվող բնագավառներ կամ նույնիսկ այլ երկրներ: Օրինակ, եթե ընկերակցության արտադրամիջոցները հարկվեն կրկնակի չափով, ապա որոշ մարդկանց խնայողությունները ընկերակցության բաժնետոմսերից դուրս կհոսեն դեպի ոչ ընկերակցային հատվածներ, ինչպիսին է, օրինակ՝ տնավորումը: Եթե ռիսկ պահանջող ներդրումները հարկվեն ոչ նպաստավոր ձևով, ապա ներդրողները կարող են գերադասել ավելի ապահով ներդրումները:

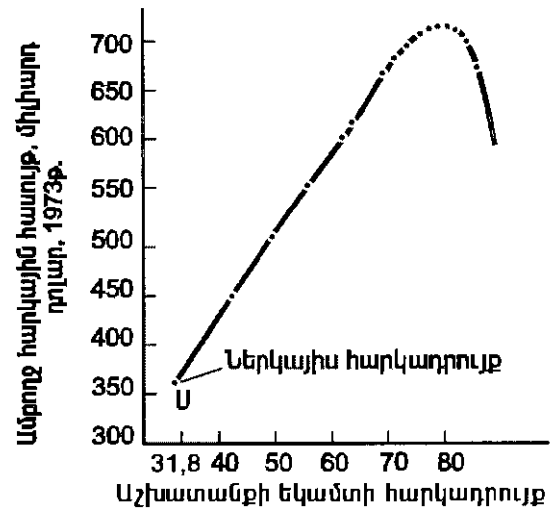
Ամենակարևոր հետևանքը կարող է ծագել ոչ թե հարկման *մակարդակից*, այլ հարկադրույքների *տարբերությունից*: Գոյություն ունեն բավարար թվով օրինական «հարկային պատսպարաններ», որոնք բաց են հարուստների համար, այնպես որ նրանք կարող են, որպես կանոն, վճարել շատ ավելի քիչ, քան աղյուսակ 15-3-ում ցույց տրված բարձր հարկադրույքները: Օրինակ՝ նրանք կարող են ներդրել չհարկվող պարտատոմսերի, նավթի և գազի հանքերի հորատման կամ ամառանոցների մեջ: Այս արտոնյալ բնագավառներում ներդրողները կարող են վճարել ցածր հարկ կամ չվճարել ոչ մի հարկ: Հետևաբար, բարձր սահմանային հարկադրույքը տնտեսական գործունեությանը պարզապես կարող է մղել դեպի ցածր հարկերով բնագավառներ:

Լաֆերի կորը տեսականորեն և իրականում

(ա) Տեսական



(բ) Իրական



Նկար 15-4. Տվյալները ցույց են տալիս, որ այսօր հարկադրույթի նվազեցումը կնվազեցնի հասույթը

Լաֆերի կորը լուսաբանում է հարկային հասույթի և հարկադրույթի փոխառնությունը: Ըստ ծախսում բերված Լաֆերի տեսական կորի, 50 տոկոս հարկադրույթը առաջ է բերում առավելագույն հասույթ: Հարկադրույթը Ա-ից Բ նվազելու դեպքում հասույթն աճում է, նույնիսկ հարկադրույթի անկմանը զուգընթաց:

Ամերիկյան փորձառական ուսումնասիրությունները հայտնաբերեցին մի կոր, որը կտրուկ թեքվում է աջ և

որի վրա ԱՄՆ-ի հարկային համակարգը մոտավորապես գտնվում է Ս կետում, ինչպես ցույց է տրված (Բ)-ում: Այս իրական դեպքում հարկադրույթի փոքր տեղաշարժերը հասույթի վրա ունենում են մոտավորապես համանմանական ներգործություն: [Աղբյուրը՝ Don Fullerton, «Relationship between Tax Rates and Government Revenue», *Journal of Public Economics* (October, 1982)]:

ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԼԱՖԵՐԻ ԿՈՐԸ

Գործունեության խթանների վրա հարկերի ազդեցությունը մի կարևոր կիրառություն ունեցավ 1980-ական թվականների հարկային բարեփոխումներին վերաբերող բանավեճերի ընթացքում: Առաջարկի տնտեսագիտության դպրոցի կողմնակիցները պնդում էին, թե երկրի շատ լճացած ախտերի՝ ցածր խնայողության, անկման, արտադրողականության և բարձր գնաճի պատճառով բարձր սահմանային հարկադրույթների ապախթանիչ հետևանքներն են: Այս խումբը՝ առաջնորդվելով Արթուր Լաֆերի, Նորման Թյուրի և Փոլ Քրեյգ Ռոբերտսի կողմից, շեշտում էր ցածր սահմանային հարկադրույթների կարևորությունը տնտեսական լավ գործունեության համար: Այս

խմբի ներմուծած վերլուծական լծակներից մեկը *Լաֆերի կորն* էր:

Լաֆերի տեսական կորը ցույց է տրված նկար 15-4-ի ծախ մասում: Կորի ընդհանուր տեսքը ցույց է տալիս, որ գրոյական հարկադրույթի դեպքում հասույթ չի լինի: Նմանապես, եթե հարկադրույթները հասնեն 100 տոկոսի, ապա ոչ մեկը չի աշխատի, և, հետևաբար, հասույթը կրկին կբացակայի: Այսպիսով՝ Լաֆերի կորը ցույց է տալիս գրոյական հասույթներ 0 և 100 տոկոս հարկադրույթների դեպքում:

Իսկ ի՞նչ է կատարվում միջանկյալ մասում: Ըստ առաջարկի տնտեսագիտության դպրոցի, հարկադրույթը գրոյից բարձրանալուն զուգընթաց ընդհանուր հասույթն աճում է: Այնուհետև ինչ-որ կետում մարդիկ սկսում են ավելի քիչ աշխատել, ավելի քիչ խնայել և իրենց գործունեությունն ուղղել դեպի սովորական տնտեսություն:

Ինչ-որ կետում, ասենք՝ նկար 15-4 (ա)-ի Մ կետում, ֆինանսների նախարարության ստացած ընդհանուր հասույթը հասնում է առավելագույնի: Երբեմն կորը գծվում է այնպես, որ նրա գագաթը համապատասխանում է 50 տոկոս հարկադրույթին, չնայած պարզ չէ, թե Լաֆերը կամ առաջարկի դպրոցի մյուս ներկայացուցիչները ինչու են համառորեն պնդում, թե առավելագույն եկամտի կետը համապատասխանում է 50 տոկոս հարկադրույթին:

Իսկ ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ նկար 15-4(ա)-ում հարկադրույթն անցնում է Մ կետից այն կողմ: Ապախթանիչ ներգործությունը գերակշռում է հասույթային ներգործությանը: Այնպես որ կառավարության հարկային հասույթն իրականում նվազում է, թեպետ հարկադրույթն աճում է: Եթե հավատացած եք, որ տնտեսությունը գտնվում է առավելագույն հասույթի Մ կետից աջ, ապա կարող եք «գաթան և՛ պահպանելու, և՛ ուտելու» քաղաքականությունը առաջարկել՝ իջեցնել հարկադրույթը, բարձրացնել տնտեսական արդյունավետությունը և մեծացնել հասույթը:

Հիմնական հոսանքին հարող տնտեսագետներն ինչպե՞ս են վերաբերվում այս արձատապես նոր տեսությանը: Տնտեսագետների մեծ մասը թերահավատորեն էր նայում Միացյալ Նահանգներում բարձր հարկադրույթներից ծագող նշանակալի ապախթանիչ հետևանքների քանակական կարևորությանը: Բացի դրանից, տնտեսական տվյալները չեն հաստատում առաջարկի տեսությունը: Նկար 15-4(բ)-ն ցույց է տալիս Լաֆերի իրական կորը, որը կառուցել է Դոն Ֆուլերտոնը (Վիրջինիա) հարկադրույթներին աշխատանքային եռանդի արձագանքի մի քանի տնտեսաչափական ուսումնասիրությունների հիման վրա: Ա-

ռավելագույն հասույթի կետը գտնվում է Ս կետով ցույց տրված ներկայիս հարկադրույթից բավականին հեռու՝ աջ մասում: Ֆուլերտոնի հետազոտությունից հետևում է, որ հարկերի կրճատումը հանգեցնում է հարկային հասույթների համարյա համամասնական նվազման:

Առաջարկի տեսության փորձարկում: Թեպետ առաջարկի տեսությունը հաստատող գիտական տվյալները համոզիչ չէին, այնուամենայնիվ Ռեյզանի վարչակազմը 1980-ական թվականների համար որոշեցրեց առաջարկի տեսության դեղատոմսը*: Հարկերը կտրուկ կրճատվեցին այն հույսով, որ եռանդի մեծացումը կփոխհատուցի հարկադրույթի իջեցմանը: Առաջարկի տեսության կողմնակիցները հարկի կրճատումը գնահատում էին որպես Ամերիկայի հիվանդ տնտեսությանն անհրաժեշտ խթանիչներ և պնդում էին, թե կրճատումները անցանկալի կողմնակի հետևանքներ չեն ունենա:

Իրականում պատմությունը հաճելի քիչ բան պարզեց առաջարկի տեսությանը: Անձնական խնայողությունների չափը հարկերի կրճատումներից հետո ոչ թե աճեց, այլ նվազեց: Լաֆերի կորից բխող այն կանխատեսումը, թե հարկերի կրճատումից հետո հասույթը կաճի, սխալ դուրս եկավ: Իրականում համերկային հասույթը իր ունեցած միտումնի համեմատությամբ նվազեց, իսկ դրա հետևանքով համերկային բյուջեն 1979 թվականի համարյա հաշվեկշռված վիճակից 1983 թվականից հետո հասավ հսկայական ճեղքվածքի՝ ունենալով \$200 միլիարդ բաց: Ավելի նուրբ հետևանքները դեռևս ի հայտ կգան, և, իմանալով տնտեսագիտության մեջ վերահսկելի փորձերի իրագործման դժվարությունը, առաջարկի տեսությունից բխող հարկերի կրճատում-

* Առաջարկի տեսության հեղաշրջման առեղծվածներից մեկն այն է, թե մի աղուտ գաղափար, որը գործնականորեն չէր հաստատվել փորձառական տվյալներով կամ տնտեսագետների հիմնական հոսանքի կողմից, ինչպե՞ս կարող էր մի քանի ամսվա ընթացքում նման օրենսդրական հաջողության հասնել: Այս հարցին պատասխանում է Դեյվիդ Ստոկմանը, որը Ռեյզանի վարչակազմում 1981 թվականից մինչև 1984 թվականը կառավարման և բյուջեի գրասենյակի տնօրենն էր և առաջարկի տեսության քաղաքականության ճարտարապետներից մեկը: Սկսած թե Ստոկմանն ինչպես է նկարագրում նախագահ Ռեյզանի շրջադարձը դեպի Լաֆերի կորը

[իետևյալ քաղվածքը բերված է David Stockman, *The Triumph of Politics* (Avon, New York, 1987) գրքից]:

1980 թվականի հունվարին նախագահ Ռեյզանի ընտրաշաղկի դեկավարները նրան մի քանի օրով ուսման ուղարկեցին ազգային խնդիրների հարցերում կատարելագործվելու համար: Այնտեղ Տեկ Քեմպը, Արթ Լաֆերը և Տյուդ Վանհիցկին նրան ամբողջովին ներարկեցին առաջարկի տեսության գաղափարները:

Նրան հայտնեցին «Լաֆերի կորի» մասին: Ուս նրա ականքին հնչեց որպես սիմֆոնիա: Ռեյզանը անմիջապես համոզվեց, որ դա ճիշտ է և այլևս երբեք կասկածի չենթարկեց:

Նա ինքն արդեն մի անգամ եղել էր Լաֆերի կորի վրա: «Ես Ու համաշխարհային պատերազմի տարիներին մասնակցեցի փող բերող կինոնկարների», - հաճախ ասում էր նա: Այդ տարիներին պատերազմական գերեկամտախարկը անցնում էր 90%-ից:

«Ուղղամենը չորս կինոնկարի մասնակցելուց հետո կհայտնվեիք ամենաբարձր հարկադրույթի գոտում, - շարունակում էր նա: - Այդ պատճառով էլ չորս կինոնկարից հետո մենք բոլորս թողեցինք աշխատանքը և մեկնեցինք հանգստանալու»:

Բարձր հարկադրույթը ավելի քիչ աշխատելու պատճառ է: Նրա կյանքի փորձն էր դա ապացուցել:

ներին միանշանակ գնահատական տալը կարող է անհնար լինել: Բայց առաջարկի տեսությանը հարող տնտեսագետների հիմնական կանխատեսումը, որ սահմանային հարկադրույքների կրճատմանը զուգընթաց աշխատանքն ու խնայողությունը շեշտակի կաճեն, սխալ դուրս եկավ: Սովորական գիտական չափանիշներից ելնելով՝ առաջարկի տնտեսագիտության փորձարկման արդյունքը հուշում է, որ դրա հիմքում ընկած տեսությունը պիտի մերժվի:

ՆԱՀԱՆԳԱՅԻՆ ԵՎ ՏԵՂԱԿԱՆ ՀԱՐԿԵՐ

Այժմ անդրադառնում ենք համերկայինից տարբերվող այլ հանրային ֆինանսների: Թեպետ համերկային կառավարությունն ավելի շատ հարկեր է հավաքում, քան կառավարման մյուս մակարդակները, այնուամենայնիվ, նահանգային և տեղական հարկերը կարևոր նշանակություն ունեն այս ավելի ցածր մակարդակների տնտեսական առողջության համար: Նկար 15-5-ը լուսաբանում է դրամական միջոցների այն գլխավոր աղբյուրները, որոնք ֆինանսավորում են նահանգային և տեղական ծախսերը:

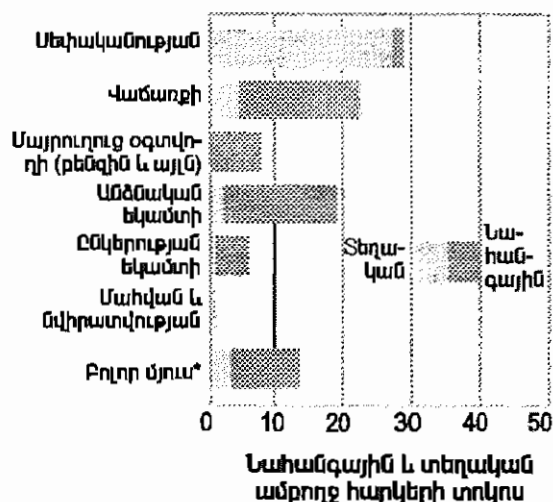
ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՐԿ

Սեփականության հարկը կազմում է նահանգային և տեղական բոլոր ֆինանսական հասույթների մոտ 30 տոկոսը: Նկար 15-5-ը ցույց է տալիս, որ տեղական կառավարությունները սեփականության հարկի գլխավոր ստացողներն են:

Սեփականության հարկը հիմնականում գանձվում է անշարժ կայքից՝ հողից և շինություններից: Յուրաքանչյուր տեղական կառավարություն սահմանում է տարեկան հարկադրույք: Շիկագոն, օրինակ, սահմանել է 9,66 տոկոս անվանական հարկադրույք «գնահատված արժեքի» (այսինքն՝ քաղաքի կողմից որոշված արժեքի) վրա: Եթե իմ տունը գնահատվել է \$100.000, ապա հարկը կլինի \$9.660: Սակայն շատ տեղերում գնահատված արժեքը հակված է լինելու իրական շուկայական արժեքի ընդամենը մի մասը: Շիկագոյում գնահատումը շուկայական արժեքի մոտ 16 տոկոսն է, այնպես որ հարկադրույքը կազմում է շուկայական արժեքի միայն 1,55 տոկոսը:

Սեփականության հարկը վիճահարույց դարձավ 1970-ական թվականներին: 1970-ական թվականների տնավորման գերաճի ժամանակ տան գնահատումները և հարկերը թռան երկինք:

ՆԱՀԱՆԳԱՅԻՆ և ԵՏՂԱԿԱՆ ՀԱՐԿԱՅԻՆ ՀԱՍՈՒՅՔՆԵՐԻ ԱՂԲՅՈՐՆԵՐԸ, 1985 թ. գանձարանային տարի



*Հաշվի չի առնված համերկային հասույթի բաժինը:

Նկար 15-5. Նահանգային և տեղական մակարդակներում գերակշռում են սեփականության և վաճառքի հարկերը

Քաղաքները հենվում են գլխավորապես սեփականության հարկի վրա, քանի որ տներն ու հողը քաղաքային հարկից խուսափելու նպատակով չեն կարող թողնել փախչել հարկան քաղաքը: (Աղբյուր՝ U.S. Bureau of the Census, *Government Finances in 1984-85*):

Հարկատուներն ըմբոստացան: Մասաչուսեթսում ընտրողներն անց կացրին «2,5-ի առաջարկը», որը հարկի վճարումը սահմանափակում էր շուկայական արժեքի 2,5 տոկոսով: Այսօր նահանգների համարյա կեսն ունի սեփականության հարկի կամ այլ հարկերի սահմանափակումներ, որոնք կկասեցնեն նահանգային և տեղական հարկերի աճը և չեն թողնի բարձրանալ այն արագությամբ, որ տեղի ունեցավ 1970-ական թվականներին: 1990-1991 թվականների անկման ժամանակ այդ հարկային սահմանափակումների պատճառով բազմաթիվ քաղաքներ և նահանգներ հայտնվեցին ծանր գանձարանային ճգնաժամի մեջ, իսկ նրանց կառավարությունները՝ սպառնելով հարկային դրամական միջոցները, ստիպված եղան կրճատելու իրենց ծառայությունները:

ՎԱՃԱՌՔԻ ՀԱՐԿ

Նահանգներն իրենց հասույթի մեծ մասը ձեռք են բերում ապրանքների և ծառայությունների վաճառքի հարկից: Հանրախանութում, դեղատանը կամ ռեստորանում կատարված յուրաքանչյուր գնում ներառում է հարկի որոշակի տոկոս (որոշ նահանգներում սննդամթերքն ու այլ առաջին անհրաժեշտության ապրանքներ հարկից զերծ են): Բացի դրանից, նահանգը ոգելից խմիչքի և ծխախոտի համերկրային բաժին սովորաբար ավելացնում է իր սեփականը: Նման հարկերի նկատմամբ հաճախ կա հանդուրժողական վերաբերմունք, քանի որ մարդկանց մեծ մասը, ներառյալ ծխողները և չափավոր կերպով ոգելից խմիչք օգտագործողները, զգում է, որ ծխախոտի և ոգելից խմիչքի օգտագործման մեջ աղոտ կերպով նշմարվող ինչ-որ անբարոյ բան կա: Նրանք մտածում են, որ այս «մեղացի հարկերը» մի գնդակով երկու նպաստակ են խփում՝ կառավարությունը հասույթ է ստանում, իսկ արատը ապաքաջալերվում է, քանի որ բարձր գինը նվազեցնում է սպառումը:

ԱՅԼ ՀԱՐԿԵՐ

Նահանգների մեծ մասը հարկում է ընկերակցության զուտ եկամուտը և գործարար ձեռնարկություններից զանձում այլազան վճարներ: Քառասունհինգ նահանգներ շատ ավելի փոքր չափով նմանակում են համերկրային կառավարությանը՝ անհատներին հարկելով նրանց եկամտին համապատասխան: Որոշ քաղաքներ նույնիսկ հարկում են այդտեղ ապրողների կամ աշխատողների վաստակած եկամուտը:

Կան նաև այլ հասույթներ: Շատ նահանգներ հարկ են դնում ժառանգության վրա: Որոշ նահանգներ, ինչպիսիք են Նևադան կամ Նյու Ջերսին, հարկում են խաղամեքենաներից կամ ծխարշավի գրազներից ստացված եկամուտները կամ վիճակախաղերի միջոցով օրինականացնում են բախտախաղերը: Նահանգների մեծ մասը «մայրուղուց օգտվողի հարկ» է դնում բենզինի վրա:

ՀԱՐԿԱՅԻՆ ԸՆԴՊՐԿՄԱՆ ԴԺՎԱՐԻՆ
ՀԻՄՆԱՀԱՐՅՈՒՆ

Երբ կառավարությունը հարկ է սահմանում, ապա ընդհանրապես պարզորոշ գիտակցում է, թե ով է

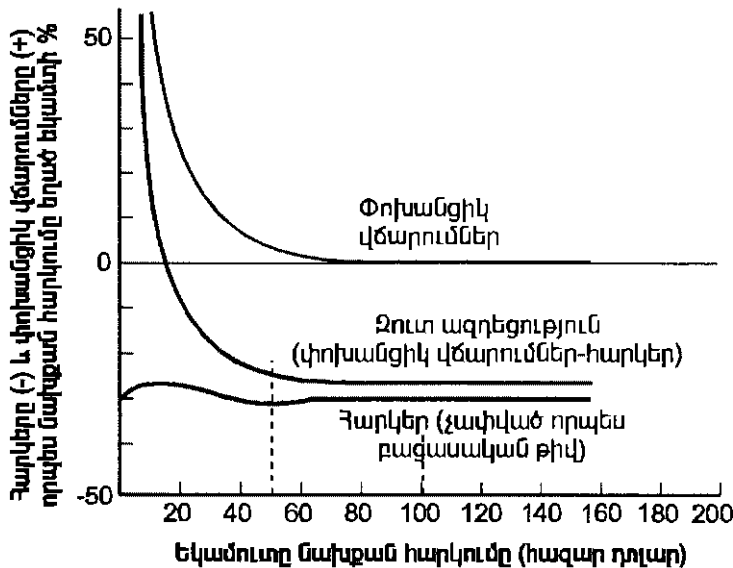
վճարելու հարկը: Բայց չպետք է ենթադրենք, թե երբ մարդիկ և ձեռնարկությունները կառավարությանը հարկային փողեր են մուծում, իրականում իրենց են վճարում հարկը: Այստեղ ծագում է հետևյալ հարցը՝ ի վերջո ո՞վ է վճարում տվյալ հարկը: Հարկի բեռը արդյո՞ք այն մարդու կամ ձեռնարկության ուսերին է, ով իրականում հարկը վճարում է: Թե՞ հարկը փոխանցվում է մեկ ուրիշին: Գործարարությունը կարող է ի վիճակի լինել հարկը փոխանցելու «առաջ»՝ իր հաճախորդներին՝ գինը բարձրացնելով հենց հարկի չափով: Կամ էլ կարող է հարկը փոխանցել «հետ»՝ իրեն մատակարարողներին (աշխատանքի, հողի և այլ գործոնների սեփականատերերին), որոնք կստանան ավելի ցածր աշխատավարձ, վարձավճար և այլ գործոնային գներ, քան կստանային, եթե հարկը չլիներ:

Տնտեսագետները պնդում են, որ պետք է ուսումնասիրել *հարկային ընդգրկումը*՝ թե ի վերջո ով է կրում հարկի բեռը, և դրա ընդհանուր ազդեցությունը աշխատանքային եռանդի, խնայողության, ապրանքների գների, գործոնների գների, ռեսուրսների տեղաբաշխման և արտադրության ու սպառման կառուցվածքի վրա:

Հարկային ընդգրկմանն առնչվող հարցերից են. արդյո՞ք 1 գալոն բենզինի վրա դրված 5 ցենտ հարկը 5 ցենտով բարձրացնում է բենզինի գինը բենզալցման կայանում, այնպես որ հարկի բեռն ընկնում է սպառողի վրա: Թե՞ հարկն իջեցնում է հում նավթի գինը, այնպես որ հարկի բեռն ընկնում է նավթ արտադրողների վրա: Թե՞ ընկնում է ինչ-որ միջանկյալ օղակի վրա: Դա արդյոք փոխում է ածխի գինը: Եվ արդյո՞ք այդ հարկը շարքից հանում է նավթի արտադրությունը այնպես, որ ընդգրկման ներգործությունը տարածվում է փողով արտահայտված գներից ու աշխատավարձերից դուրս, և նույնիսկ այն հարկային բեռներից դուրս, որոնք կարող են տեղաբաշխվել տարբեր քաղաքացիների միջև:

Միկրոտնտեսագիտությունը հարկային բեռի վերլուծության համար ունի մի շարք կարևոր լծակներ: Նախորդ գլուխներում ուսումնասիրեցինք բենզինի հարկային բեռը: Այսպիսի պարզ դեպքերում, երբ գործ ունենց դրև առանձին ապրանքի առաջարկի և պահանջարկի հետ, բեռի վերլուծությունը կատարվում է անմիջականորեն: Այլ դեպքերում հետևանքներն այլքաձև տարածվում են ամբողջ տնտեսության վրա, ինչը վերլուծությունը դարձնում է չափազանց դժվար և երբեմն պահանջում է մոտենալ ընդհանուր հավասարակշռության դիրքերից:

Կառավարության գանձարանային ազդեցությունը, 1987 թվական



Նկար 15-6. Ո՞վ է վճարում հարկերը և ո՞վ է օգտվում փոխանցիկ վճարումներից: Ո՞րն է կառավարության զուտ գանձարանային ազդեցությունը

Ժամանակակից սոցիալամենտ պետությունն ինչպե՞ս է ազդել իր քաղաքացիների իրական եկամտի վրա: Ընդհատ գիծը ցույց է տալիս, որ համերկրային հարկերը նվազական են եկամտի ցածր մակարդակների դեպքում՝ դրանից հետո դառնալով աճական: Համերկրային փոխանցիկ վճարումների ծրագիրը ներառում է այնպիսի հոդվածներ, ինչպիսիք են բարօրությունը, սոցիալական ապահովությունը ու գործազրկության ապահովագրությունը, և պատկերված է բարակ հոծ գծով, որը խիստ աճող է ցածր եկամտով խմբերի տիրույթում: Հետևաբար, համերկրային հարկերի և փոխանցիկ վճարումների զուտ ազդեցությունը կամ «բեռը» խիստ աճական է, ինչպես ցույց է տրված վարընթաց հաստ կորով: Հարկերի և փոխանցիկ վճարումների կառավարության ծրագրերից հետո եկամտում ավելի հավասարաչափ է բաշխված, քան միայն շուկայական աղբյուրներից ստացված եկամուտը:

[Աղբյուրը՝ մեթոդաբանությունը բացատրված է հետևյալ աշխատության մեջ՝ Joseph Pechman, *Who Bears the Tax Burden*. (Brookings Institution, Washington, D.C. 1974) Variant 1C: Գնահատականները հիմնված են չիրապարակված տվյալների վրա՝ ելնելով 1985 թվականի տվյալներից, և նորացվել են ըստ 1987 թվականի տվյալների]:

Ցանկալի կլիներ իմանալ կառավարության հարկման և փոխանցիկ վճարումների համակարգի՝ որպես ամբողջության, *գանձարանային ընդգրկումը*: Այն բնութագրում է և՛ հարկման, և՛ ծախսի ծրագրերի ազդեցությունը բնակչության եկամուտների վրա: Գանձարանային ընդգրկումը վերաբերում է կառավարության ծրագրերի աճական կամ նվազական լինելու ընդհանուր աստիճանին: Այն գնահատվում է տարբեր խմբերի միջև բոլոր հարկերի և փոխանցիկ վճարումների տեղաբաշխման միջոցով: Նման ուսումնասիրությունը կարող է լինել միայն մոտավոր, քանի որ ոչ մեկը հաստատ չգիտե, թե ընկերակցության հարկը կամ սեփականության հարկը ում է փոխանցվում:

Սկզբունքային փորձը, որ ցանկանում ենք կատարել, հետևյալն է.

- Որոշել եկամուտներն առանց հարկերի և փոխանցիկ վճարումների,

- Այնուհետև որոշել եկամուտները՝ հաշվի առնելով հարկերը և փոխանցիկ վճարումները,
- Եվ, վերջապես, *ընդգրկումը*՝ որոշել որպես այդ երկուսի տարբերություն:

Իհարկե, տնտեսագետները կախարդներ չեն, որ կարողանան այսպիսի վերահսկելի փորձեր կատարել, բայց նրանք կարող են մանրազնին չափումներ կատարել և, օգտագործելով առողջ բանականությունը, գնահատել հարկերի և ծախսերի ներգործությունը:

ՀԱՄԵՐԿՐԱՅԻՆ ՀԱՐԿԻ ԵՎ ՓՈԽԱՆՑԻԿ ՎՃԱՐՈՒՄՆԵՐԻ ԸՆԴԳՐԿՈՒՄԸ

Նկար 15-6-ը ցույց է տալիս բոլոր համերկրային հարկերի և փոխանցիկ վճարումների ընդգրկման վերջերս կատարված մի ուսումնասիրության արդյունքները: Այս նկարում փոխանցիկ վճա-

րումները չափվում են դրական մեծությամբ, իսկ հարկերը՝ բացասական: Համերկրային հարկային համակարգը ցածր եկամուտների տիրույթում թեթևակիորեն նվազական է, իսկ այնուհետև ավելի մեծ եկամուտների դեպքում դառնում է փոքր-ինչ աճական:

Սակայն հարկերը հարցի միայն մի կողմն են: Փոխանցիկ վճարումները ցածր եկամտով տնային տնտեսությունների եկամտի մի նշանակալի մասն են: Այսինքն՝ չքավորները կառավարության ծրագրերից ստանում են շատ ավելի, քան միջին կամ վերին դասերը: Հետևաբար, երբ փոխանցիկ վճարումները և հարկերը գումարում ենք՝ ստանալով զուտ գանձարանային ընդգրկումը, նկատում ենք, որ կառավարության ծրագրերի վերաբաշխման արդյունքը ամբողջությամբ վերցված խիստ աճական է: Նրանց համար, ում եկամուտը նախքան հարկումը \$25.000-ից քիչ է, պետական հարկերի և փոխանցիկ վճարումների զուտ ազդեցությունը դրական է, մինչդեռ ավելի բարձր եկամուտ ունեցողների համար զուտ ազդեցությունը եկամտի նվազումն է:

Ձուտ գանձարանային ազդեցության այս պատկերը նման է այսօր զարգացած շուկայական տնտեսությունների մեծ մասում տիրող պատկերին: Այս հարցի վերաբերյալ վերջերս կատարված մի հետազոտություն բերել է այսպիսի եզրակացության.

Համարյա բոլոր երկրների տվյալները ցույց են տալիս, որ հարկային համակարգն ամբողջությամբ վերցված եկամտի բաշխման վրա չի ազդում... Սա արդյունք է այն բանի, որ եկամտահարկի աճական ազդեցությունը հավասարակշռվում է նվազական հարկերով, հատկապես գործատուի սոցիալական ապահովության համար մուծումներով և անուղղակի հարկերով... Երբ հարկերի, փոխանցիկ վճարումների և ծախսերի ծրագրերը դիտարկվում են համատեղ, ապա պարզ է դառնում, որ կառավարության կողմից եկամտի բաշխման փոփոխությունները համարյա ամբողջությամբ պայմանավորված են հանրային ծախսի ծրագրերով, մասնավորապես փողային փախանցիկ վճարումներով⁵:

⁵ Peter Saunders, «Evidence of Income Redistribution by Governments», «OECD, Economics and Statistics Department, Working Papers, N.11 (January, 1984):

ԱՍՓՈՓՈՒՄ

Ա. Կառավարության ծախս

1. Ամերիկայի հանրային ֆինանսների համակարգը գանձարանային դաշնայնություն է: Համերկրային կառավարությունն իր ծախսերը կենտրոնացնում է համազգային կարևորություն ունեցող խնդիրների՝ այնպիսի ազգային հանրային քարիքների վրա, ինչպիսիք են պաշտպանությունը և տիեզերական հետազոտությունը: Նախանգային և տեղական կառավարությունները սովորաբար կենտրոնացնում են տեղական հանրային բարիքների վրա, որոնց օգտագործումը հիմնականում սահմանափակվում է նախանգի կամ քաղաքի սահմաններով:
2. Կառավարության հարկը և ծախսը այսօր կազմում են ամբողջ ՀԱՄ-ի մոտավորապես մեկ երրորդը: Այս ամբողջի 70 տոկոսը ծախսվում է համերկրային մակարդակով, իսկ մնացածը բաժանվում է նախանգային և տեղական կառավարությունների միջև: Կառավարության հատկացումների միայն մի փոքր մասն է տրամադրվում այնպիսի ավանդական բնագավառների, ինչպիսիք են ոստիկանությունն ու դատարանը:

Բ. Հարկումը տնտեսական տեսանկյունից

3. «Օգուտ» և «վճարումնակություն» հասկացություններն ընկած են հարկման երկու սկզբունքային տեսությունների հիմքում: Հարկն աճական է, համամասնական կամ նվազական, եթե հարուստ ընտանիքներից վերցվում է եկամտի համապատասխանաբար ավելի մեծ, հավասար կամ ավելի փոքր մասը, քան աղքատ ընտանիքներից: Ուղղակի և աճական եկամտահարկերը հակադիր են անուղղակի և նվազական վաճառքի հարկին և բաժահարկին:

4. Համերկային հասույթի կեսից ավելին ստացվում է անհատական և ընկերակցությունների եկամտահարկերից: Մնացածը գալիս է աշխատավարձի կամ սպառողական ապրանքների հարկերից: Տեղական կառավարությունն իր հասույթի մեծ մասը հայթայթում է սեփականության հարկից, մինչդեռ նահանգի համար ամենակարևորը վաճառքի հարկն է:
5. Անհատական եկամտահարկը գանձվում է «ցանկացած աղբյուրից ստացված եկամտից», որից հանվում են հարկային զիջանքներ և զեղչեր: 1986 թվականի հարկային բարեփոխումների օրենքն ամբողջապես ձևափոխեց համերկային եկամտահարկի համակարգը՝ կրճատելով շատ հարկային ծախսեր և էապես իջեցնելով սահմանային հարկադրույքները: Նույնիսկ ցածր հարկադրույքով հանդերձ անհատական եկամտահարկն աճական է՝ միջին հաշվով ավելի ծանր հարկային բեռ դնելով հարուստների, քան թե չքավորների ուսերին:
6. Ամենաարագ աճող համերկային հարկն աշխատավարձի հարկն է, որն օգտագործվում է սոցիալական ապահովության ֆինանսավորման համար: Սա մի «վերապահված» գանձում է, որի դրամական միջոցները հատկացվում են հանրային կենսաթոշակների և առողջապահության ու անաշխատունակության նպաստների ապահովմանը: Քանի որ վճարումների հոսքի վերջնամասում տեսանելի են նպաստները, ապա աշխատավարձի հարկն ունի նպաստաստար հարկի տարրեր:
7. 1980-ական թվականների պահպանողական գանձարանային հեղաշրջման հենակետային չորս սյուներն էին՝ ա) մակրոտնտեսական այնպիսի քաղաքականությունը, որը շեշտը դնում էր տնտեսական արդյունավետության և ոչ թե գործարարության պարբերաշրջանի կառավարման վրա, բ) գանձարանային քաղաքականությունը, որը սատարում էր երկրի պաշտպանությանը, կրճատում քաղաքացիական ծրագրերը և քիչ կարևորություն տալիս բյուջեի բացին, գ) կարգավորման ծրագրերը, որոնք թեթևացրին համերկային կարգավորումների բեռը (մանավանդ, երբ վերաբերում են առողջապահությանը, անվտանգությանը և շրջակա միջավայրին), և դ) ամենակարևորը, ավելի ցածր հարկադրույքներն ու հարկային բեռը: Այս ժամանակաշրջանի գլխավոր ժառանգությունը 1981 և 1986 թվականների հարկային բարեփոխումներն էին, որոնք շեշտակիորեն իջեցրին հարկադրույքները և ամբողջովին վերափոխեցին անհատական եկամտահարկը:
8. Տնտեսագետները տարակարծիք են այն հարցում, թե հարկերն ինչ չափով են վնասում աշխատելու և խնայելու խթանիչներին: Այս քանավեճի մեջ ծայրահեղ տեսակետ ունեն առաջարկի տնտեսագիտության կողմնակիցները: Ըստ Լաֆերի կորով լուսաբանվող տեսության, 1970-ական թվականների վերջին հարկադրույքներն այնքան բարձր էին, որ փաստորեն նվազեցնում էին հասույթը: Այս ծայրահեղ տեսակետը փորձառական փաստերով քիչ է ամրապնդվել:
9. Հարկային ընդգրկումը վերաբերում է հարկի վերջնական տնտեսական բեռին և նրա ամբողջական ներգործությանը գների և տնտեսական այլ ցուցանիշների վրա: Նրանք, ումից սկզբնապես գանձվում է հարկը, հնարավոր է, որ կարողանան դրա բեռի մի մասը հաջողությամբ փոխանցել առաջ կամ հետ: Փոխանցիկ ծրագրերի նպաստների աճականությունը գերակշռում է ցածր եկամուտների դեպքում մեր հարկային կառույցի

նվազականությանը, այնպես որ այսօրվա սոցիալամետ պետության մեջ կառավարության զուտ գանձարանային ազդեցությունը խիստ աճական է:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

Կառավարության ծախսերը և գանձարանային ընդգրկումը

Հարկում

գանձարանային դաշնայնությունը և տեղական ու համազգային հանրային բարիքների հակադրությունը գանձարանային ընդգրկում Ռեյգանի գանձարանային հեղաշրջումը.
չորս տարրեր

օգուտի և վճարունակության սկզբունք ուղղակի և անուղղակի հարկեր աճական, համամասնական և նվազական հարկեր հարկային ընդգրկում և հարկի փոխանցում

1986 թվականի հարկային բարեփոխումների օրենք հարկերի խթանիչ ներգործություն
Լաֆերի կորը տեսականորեն և իրականում

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՍԱՐ

1. Կազմեք համերկրային տարբեր հարկերի ցուցակը ըստ դրանց աճականության: Եթե համերկրային կառավարությունը եկամտահարկ փոխարիներ սպառման կամ վաճառքի հարկով, ապա հարկային համակարգի համընդհանուր աճականության առումով ինչպիսի՞ն կլինեին դրա ներգործությունը:
2. «Քանի որ մարդիկ հարկման պատճառով չեն փոխում ծխելու սովորությունը և քանի որ աղքատները ևս ծխում են, ապա ծխախոտի հարկն իրականում չի տարբերվում հացի հարկից»: Ի՞նչ իմաստ ունի այս մեջբերումը ծխախոտի պահանջարկի բնույթի տեսանկյունից (գնի և եկամտի առաձգականության առումով): Մանրամասն բացատրեք ձեր տեսակետները «մեղացի հարկերի» առթիվ:
3. «Ես կողմ եմ, որ աճական հարկեր սահմանվեն մարդկանց սպառման ծախսերի և ոչ թե նրանց վաստակի վրա: Իմ սպառման հարկը կքաջաչեղեր ավելի շատ խնայել ու ներդրել, քանի որ մենք այնքա կրկնակի չէինք հարկի և՛ խնայողությունը, և՛ խնայողության պտուղները»: Վերլուծեք սպառման հարկի օգտին բերված այս փաստարկը:
4. Առաջարկի տնտեսագիտության կողմնակիցները 1960-ական թվականների փորձը մատնանշում են որպես ապացույց այն բանի, որ Միացյալ Նահանգները 1960 թվականին նկար 15-4(ա)-ի Լաֆերի կորի գագաթի սխալ կողմում էին: Նրանք նշում են. «1964 թվականին Քենեդի-Ջոնսոնի կողմից հարկերը կրճատվելուց հետո համերկրային հասույթն իրականում

նում 1963 թվականի \$110 միլիարդից 1966 թվականին հասավ \$133 միլիարդի: Հետևաբար՝ հարկերի կրճատումը մեծացնում է հասույթը»: Ի՞նչ սխալ է թույլ տրված այստեղ: (Հիշեք պատճառահետևանքային սխալը): Տվեք ճիշտ վերլուծությունը:

5. Հնարավոր է, որ որոշ հարկեր խթանեն տնտեսական արդյունավետությունը: Դիտարկեք, օրինակ, ծծմբի կամ ածխածնի երկօքսիդի արտանետումների կամ արտահոս թույլ տվող նավթատար նավերի վրա դրվող հարկը: Կազմեք այն հարկերի ցուցակը, որոնք ձեր կարծիքով կմեծացնեն արդյունավետությունը, և համեմատեք այդ հարկերի և աշխատանքի կամ արտադրամիջոցների եկամտի վրա դրվող հարկերի ներգործությունը:
6. Հետևյալ աղյուսակը տվյալներ է տալիս ենթադրական հարկային համակարգի վերաբերյալ.

(1) Ճշգրտված համախառն եկամուտ (\$)	(2) Ձեռչենք և գիջանք- ներ (\$)	(3) Հարկվող եկամուտ (\$)	(4) Անհատա- կան եկամ- տահարկ (\$)
5.000	5.000	0	0
10.000	9.000	1.000	150
20.000	12.000	8.000	1.200
50.000	20.000	30.000	4.500
100.000	30.000	70.000	14.500
500.000	100.000	400.000	97.000

Եկամտի յուրաքանչյուր մակարդակի համար հաշվեք հարկվող եկամտի սահմանային և միջին հարկադրույթները: Եթե որպես եկամտի հիմք դիտենք ճշգրտված համախառն եկամուտը, ապա այս համակարգը ինչպիսի՞ն կլինի՝ աճակա՞ն, համամասնակա՞ն, թե՞ նվազակա՞ն:

7. Դիտարկեք հարկերի, աշխատավարձի և աշխատաժամերի վերաբերյալ ստորև բերված տվյալները: Լրացրեք աղյուսակի չլրացված սյունակները: Գծագրական թղթի վրա նկարեք Լաֆերի կորը: Կառավարությունն ի՞նչ - հարկադրույթի դեպքում առավելագույն հասույթ կհավաքի: Բացատրեք, թե ինչ տեղի կունենա տնտեսության հետ, եթե հարկադրույթն աճի:

8. Որոշ հանրային բարիքներ տեղական են՝ ընդգրկելով փոքր շրջանների բնակիչներին, մյուսներն ազգային են՝ օգուտ բերելով ամբողջ երկրին, որոշ մասը համաշխարհային է՝ ներգործելով աշխարհի բոլոր երկրների վրա: Մասնավոր ապրանքն այն է, որի շահանցումը չնչին է: Բերեք զուտ մասնավոր, տեղական, ազգային և համաշխարհային հանրային բարիքների կամ արտաքին ազդակների օրինակներ: Յուրաքանչյուրի համար նշեք կառավարության այն մակարդակը, որ կարող է ամենաարդյունավետ կերպով մշակել քաղաքականությունը և առաջարկեք կառավարության մեկ կամ երկու այնպիսի համապատասխան գործողություն, որը կարող է լուծել տվյալ արտաքին ազդակի խնդիրը:

Հարկադրույթ (%)	Աշխատավարձի դրույթը նախքան հարկումը (\$ մեկ ժամի համար)	Աշխատավարձի դրույթը հարկումից հետո	Աշխատաժամեր	Վաստակը նախքան հարկումը	Հարկային հասույթ
0	10	_____	2.000	_____	_____
10	10	_____	2.000	_____	_____
20	10	_____	1.950	_____	_____
30	10	_____	1.900	_____	_____
40	10	_____	1.850	_____	_____
50	10	_____	1.800	_____	_____
60	10	_____	1.700	_____	_____
70	10	_____	1.600	_____	_____
80	10	_____	1.300	_____	_____
90	10	_____	600	_____	_____
100	10	_____	0	_____	_____

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԻՇԽԱՆՈՒԹՅԱՆ ՍԱՆՁՈՒՄ. ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄԸ ԵՎ ՀԱԿԱՄԻԱՎՈՐՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Թե՛ տեսական և թե՛ փորձառական ուսումնասիրությունների նպատակն է պատասխանել այն հարցին, թե կարգավորումը ինչ չափով կարող է հասնել հոչակված նպատակներին:

Stephen Breyer and Paul MacAvoy, *Regulation and Deregulation*

Ժամանակակից շուկայական տնտեսությունում կառավարությունն ունի երեք հիմնական տնտեսական գործառույթ՝ տնտեսության արդյունավետ գործունեության ապահովում, մակրոտնտեսական աճի ու կայունության սատարում և եկամտի արդարացի բաշխման օժանդակում: Ինչպես տեսանք նախորդ գլխում, հետամուտ լինելով արդյունավետությանը, որի ժամանակ հանրային ապրանքները կամ արտաքին ազդակները բաժին են հասնում բոլորին, կառավարությունը պետք է վերահսկի շուկան և ուղղություն տա արտադրական գործունեությանը: Սակայն շատ դեպքերում շուկայական տնտեսություններում կառավարությունները հենվում են հակամարտության ու մրցակցության ուժի (շահույթի՝ որպես գազարի և սնանկացման՝ որպես ճիպոտի) վրա, որպեսզի խթանեն մասնավոր հատվածի արդյունավետ գործունեությունը:

Նույնիսկ այն դեպքում, երբ ռեսուրսները տեղաբաշխելու հիմնական որոշումները կայացվում են մասնավոր հատվածում, կառավարությունները աչալքջորեն հսկում են, որպեսզի կանխեն շուկայական իշխանության չարաշահումը: Երբ գործարարները շուկայական իշխանություն ունեն, ապա կարող են գները բարձրացնել մրցակցային մակարդակից, որտեղ գինը հավասար է սահմանային ծախսին: Այսպիսի բարձր գները արտադրանքն իջեցնում են արդյունավետ

մակարդակից և գործարարներին մեծ շահույթ բերում: Ժամանակակից ժողովրդավար երկրներում ժողովուրդը կառավարությունից պահանջում է սանձել շուկայական իշխանության չարաշահումները:

Կառավարություններն ինչպե՞ս պետք է սահմանափակեն մենաշնորհային իշխանության ուռճացումը՝ միաժամանակ մասնավոր ձեռնարկություններին հնարավորություն ընձեռելով ազատորեն մրցակցելու իրենց ախոյանների հետ: Այս խնդիրը չուժելու համար կառավարությունները կիրառում են տնտեսական կարգավորում և հակամիավորման քաղաքականություն: Պատմականորեն կառավարությունները մասնավոր գործարարության գործունեությունը գլխավորապես վերահսկել են կարգավորումների միջոցով: Այս գլխի առաջին կեսում քննարկվում են կառավարության կարգավորումների շրջանակներն ու բնույթը, վերլուծվում տնտեսական կարգավորման նպատակն ու ազդեցությունը, ինչպես նաև ուսումնասիրվում ապակարգավորման շարժման վերջին երկու տասնամյակների պատմությունը: Կառավարությունները նաև փորձում են ապահովել մրցակցությունն ու կանխել մենաշնորհային չարաշահումները: Կառավարության գործունեության այս ոլորտը՝ հակամիավորման քաղաքականությունը, սույն գլխի երկրորդ մասի ուսումնասիրության նյութն է:

Ա. ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄԸ ՏԵՍԱԿԱՆՈՐԵՆ ԵՎ ԳՈՐԾՆԱԿԱՆՈՒՄ

ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԱՎԱՐԿ

VI և VII գլուխներում քննարկեցինք, թե անկատար մրցակիցներն ինչպես են սահմանում իրենց գներն ու քանակությունները: Սկսենք տնտեսագիտության այն հիմնական տարրերի վերհիշումից, որոնք առնչվում են կառավարության հակամիավորման քաղաքականությանը:

- Անկատար մրցակիցներն անարդյունավետ են, որովհետև գները սահմանային ծախսից բարձր են սահմանում: Մենաշնորհային կամ խմբաշնորհային արտադրանքի դեպքում սպառողներն սպառում են ավելի քիչ ապրանքներ, քան կսպառեին արդյունավետ առաջարկի դեպքում:
- Շատ արտադրանքներ ունեն այնպիսի տեխնոլոգիաներ, որոնք զգալի ծավալարդյունք են տալիս: Այդպիսի արտադրանքներն արտադրանքը անիրատեսական է ստանալ կատարյալ մրցակցային ձեռնարկությունների միջոցով, որովհետև այդ դեպքում կպահանջվեր, որ այդ արտադրանքը թողարկեին անարդյունավետ փոքր ձեռնարկությունները: Բացառիկ դեպքում, երբ արտադրանքն ունի տեխնոլոգիան արդյունավետ կարող է կիրառել միայն մեկ առանձին ձեռնարկություն, այն կանվանենք «բնական մենաշնորհ»:
- Երկարաժամկետ տնտեսական առաջընթացը մեծ մասամբ տեխնոլոգիական փոփոխության արգասիք է: Ըստ շամպետերյան վարկածի, շարժումն նորաստեղծության համար պատասխանատու են շուկայական մեծ իշխանություն ունեցող ձեռնարկությունները: Կառավարությունը պետք է հատկապես զգույշ լինի, որպեսզի իր քաղաքականությամբ չվնասի նորաստեղծության խթանիչներին:
- Շուկայում հիմնական չարաշահումները՝ բարձր գինը կամ արտադրանքի ցածր որակը, առկա են, երբ արտադրանքն ունի մենաշնորհացված է: Տնտեսագետները հաճախ արտադրանքն ունի մենաշնորհային են համարում, երբ որևէ առանձին ձեռնարկություն կամ դավադիր համաձայնության եկած ձեռնարկությունների խումբ տալիս է տվյալ արտադրանքի արտադրանքի ավելի քան երեք քառորդը:

- Կառավարությունը պատասխանատվություն է ստանձնել կանխել մենաշնորհացումը և կարգավորել մենաշնորհը, երբ դրա գոյությունն անխուսափելի է: Հակամիավորման քաղաքականությունը փորձում է կանխել մենաշնորհացումը կամ հակամրցակցային չարաշահումները: Տնտեսական կարգավորումը կիրառվում է բնական մենաշնորհների մենաշնորհային իշխանության գործադրումը վերահսկելիս:

ԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ ԵՐԿՈՒ ՏԵՍԱԿ

Փորձելով կարգավորել տնտեսական գործունեությունը կամ ազդել դրա վրա, կառավարությունը կարող է օգտագործել շուկայական խթաններ կամ կարգադրություններ: *Շուկայական խթանները*, ինչպես, օրինակ՝ հարկերի կամ ծախսերի ծրագրերը, մարդկանց ու ձեռնարկություններին ստիպում են սեփական շահերից ելնելով՝ հոծարական ենթարկվել կառավարության կամքին: Երբ կառավարությունը ճանապարհ է կառուցում, դա խթանում է գործարար ձեռնարկությունների շահույթ ստանալուն ուղղված գործունեությունը՝ հարթեցնել դարուկոսները և շահախել ցեմենտը: Կառավարությունը ոչ մեկին չի ստիպում, նրա դուր-քվեներն են դրդում կառուցել ճանապարհը, ինչպես դա կարվեր, եթե որևէ մասնավոր կողմ ֆինանսավորեր ճանապարհի կառուցումը:

Մեկ ուրիշ, ավելի ուղղակի մոտեցում է առաջ գալիս, երբ կառավարություններն օգտագործում են *կարգադրություն - վերահսկողություն կարգը*: Այս դեպքում կառավարությունները կարգավորումների միջոցով մարդկանց ստիպում են զբաղվել որոշակի գործունեությամբ կամ դադարեցնել այն: Օրինակ՝ կառավարությունը կարող է մարդկանց հրամայել սալարկելու փողոցի իրենց տանը հարող մասը, այդպիսով բարելավելով ճանապարհների ցանցը:

Կարգավորումը բաղկացած է կառավարության այն կանոններից կամ օրենքներից, որոնց նպատակն է վերահսկել գինը, վաճառքը կամ ձեռնարկությունների արտադրական որոշումները:

Սովորաբար տարբերակում են կարգավորման երկու ձև: Տնտեսական կարգավորումը վերաբերում է որևէ առանձին արտադրանքի գների վերահսկմանը, արտադրանքի տեսականուն

ու չափօրինակներին, մուտքի ու ելքի պայմաններին և ծառայությունների չափօրինակներին: Ակնառու օրինակներից են հանրային սպասարկման ձեռնարկությունների (հեռախոս, էլեկտրաէներգիա, բնական գազ և ջուր) կարգավորումը, ինչպես նաև այլ արտադրաճյուղերի (փոխադրումներ, ֆինանսներ, ռադիո և հեռուստատեսություն) կարգավորումը: Սրանք կարգավորման այն տեսակներն են, որոնք կուսումնասիրվեն այս գլխում:

Տնտեսական կարգավորումից բացի գոյություն ունի կարգավորման մի ավելի նոր ձև, որը հայտնի է որպես հասարակական կարգավորում: Այն կիրառվում է աշխատողների ու սպառողների առողջությունն ու անվտանգությունն ապահովելու նպատակով: Սրանք այնպիսի կանոններ են, որոնք նպատակադրված են տնտեսական գործունեության հետևանքով առաջացող բազմազան կողմնակի ազդեցությունների կամ արտաքին ազդակների վերացմանը: Օդի ու ջրի մաքրությանը, ատոմային էներգիայի օգտագործման կամ դեղամիջոցների ու ավտոմեքենաների անվտանգությանը նպատակադրված ծրագրերը սոցիալական կարգավորման ամենացայտուն օրինակներն են: Այս ծրագրերին անդրադարձել ենք XIV գլխում:

ԱՆԿԱՏԱՐ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄ

Ամերիկայի արդյունաբերության տնտեսական կարգավորումը սկիզբ է առել ավելի քան մեկ դար առաջ՝ 1887թ. միջնահանգային առևտրային համաձայնագրի (ՄԱՀ) ստեղծումից: ՄԱՀ-ը պետք է կանխեր գների պատերազմը և երաշխավորեր ծառայությունները փոքր քաղաքներում, ինչպես նաև վերահսկեր մենաշնորհը: Այնուհետև համերկային կարգավորումը 1913 թ. տարածվեց դրամատների վրա, 1920 թվականին՝ էլեկտրաէներգիայի վրա, 1930-ական թվականներին՝ կապի միջոցների, արժեթղթերի բորսայի, աշխատանքի, ավտոբեռնափոխադրումների ու օդային փոխադրումների վրա: Երկրորդ աշխարհամարտից հետո տնտեսական հետազգա կարգավորում սահմանող օրենսդրական քիչ նորմեր են ընդունվել:

Մասնավոր տնտեսությունը որչափով է ենթակա կառավարության տնտեսական կարգավորմանը: Դրա բարձրակետում՝ 1978 թ., գնային կամ այլ տնտեսական կարգավորման ենթարկվող արտադրաճյուղերին ընկնում էր ազգային եկամտի ավելի քան 15%-ը: 1978 թ. սկսած այս

ցուցանիշը կտրուկ իջել է ապակարգավորման շարժման պատճառով, որն այս գլխում կքննարկենք ավելի ուշ:

ԻՆՉՈՒ՞ ԿԱՐԳԱՎՈՐԵԼ ԱՐԴՅՈՒՆԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Կարգավորումը սահմանափակում է ձեռնարկությունների սանձարձակ շուկայական իշխանությունը: Կառավարությունն ինչու՞ կարող է գործարարությունը կարգավորելու որոշում կայացնել նույնիսկ ազատ ձեռնարկատիրության դեպքում: Կառավարությունները կարող են կարգավորել ձեռնարկությունները, մասնավորապես բնական մենաշնորհները, և սահմանափակել կարգավորող ձեռնարկությունների գների աճը: Բացի այդ, շատ տնտեսագետներ այն կարծիքին են, թե արտադրաճյուղի կարգավորումը չափազոր խմբերի քաղաքականության հետևանք է, երբ կառավարության կարգավորիչ գործակալությունը ենթարկվում է արտադրաճյուղի թելադրանքին և պաշտպանում է ոչ թե սպառողների, այլ արտադրողների շահերը:

Շուկայական իշխանության զսպումը: Կարգավորման ավանդական տեսակետը կանոնական է. այսինքն՝ կարգավորող միջոցառումները պետք է ձեռնարկել շուկայի հիմնական ծախսողումները վերացնելու նպատակով: Ավելի որոշակի՝ կառավարությունը պետք է կարգավորի սակավաթիվ ձեռնարկություններ ունեցող արտադրաճյուղերը, որպեսզի խթանի աշխույժ մրցակցությունը: Կառավարությունը պետք է արտադրաճյուղերը կարգավորի մասնավորապես՝ բնական մենաշնորհի ծայրահեղ դեպքում, հատկապես երբ մենաշնորհն առաջանում է առաջին անհրաժեշտության այնպիսի ապրանքների բնագավառում, որոնք պահանջարկի ցածր գնառածականություն ունեն:

Բնական մենաշնորհի կարևոր օրինակ է տեղական հեռախոսակապի ապահովումը: Յուրաքանչյուր տուն հեռախոսագծեր անցկացնելու և տեղական հեռախոսակայանում լարերը կենտրոնացնելու ծախքը բավականաչափ մեծ է և ձեռնտու չէ ունենալ այդ ծառայությունն իրականացնող մեկից ավելի ձեռնարկություն: Հետևաբար, դա բնական մենաշնորհ է:

Բնական մենաշնորհի մեկ այլ աղբյուր է առաջանում, երբ արտադրաճյուղն ունի *թափադրյունը*, որն առկա է երբ մի շարք տարբեր ապրանքներ կարելի է ավելի արդյունավետորեն

միասին արտադրել մեկ ձեռնարկությունում, քան առանձին ձեռնարկություններում: Օրինակ՝ տրանսպորտային միջոցներ արտադրող ձեռնարկություններն ունեն թափարդյունք, այսինքն՝ մարդատար ու բեռնատար ավտոմեքենաներ արտադրող ձեռնարկությունները ավտոբուս ու ավտոգիստեռն արտադրելիս կունենան ծախքի խնայողություն: Ինչու՞: Որովհետև մասնագիտական նույն գիտելիքներն ու սարքավորումները օգտագործվում են տարբեր արտադրատեսակների արտադրության մեջ: Այս ձեռնարկությունները ցամաքային տրանսպորտային միջոցների արտադրության ճյուղում ունեն թափարդյունք:

V զլխում՝ նվազող ծախքի քննարկումից գիտենք, որ մեծ ծավալարդյունքն անհամատեղելի է կատարյալ մրցակցության հետ: Այսպիսի դեպքերում մենք հանդիպում ենք մենաշնորհի կամ խմբաշնորհի: Սակայն այստեղ այն հասնում է ծայրահեղության: *Երբ առկա է այնպիսի մեծ ծավալարդյունք կամ թափարդյունք, որ կարող է գոյատևել միայն մեկ ձեռնարկություն, ապա մենք ունենք բնական մենաշնորհ:*

Կառավարություններն ինչու՞ են կարգավորում բնական մենաշնորհը: Որովհետև բնական մենաշնորհատերը՝ իր մրցակիցների համեմատությամբ ունենալով ծախքի մեծ խնայողություն և հանդիպելով ոչ գնառածգական պահանջարկի, կարող է կտրուկ բարձրացնել գները, ստանալ մենաշնորհային հսկայական շահույթ և ծնել մեծ տնտեսական անարդյունավետություն: Կարգավորման մյուս պատճառն այն է, որ սպառողներն արտադրանքի մասին համապատասխան տեղեկություններ չունեն: Օրինակ՝ դեղամիջոցների փորձարկումը թանկ է և գիտական տեսակետից բարդ: Կառավարությունը դեղամիջոցների արտադրությունը կարգավորում է՝ թույլատրելով միայն այնպիսի դեղամիջոցների վաճառքը, որոնց «անվտանգ ու ներգործուն» լինելը ապացուցված է: Կառավարությունը նաև արգելում է սխալ ու մոլորեցնող գովազդը: Երկու դեպքում էլ կառավարությունը փորձում է վերացնել շուկայի ծախողումը, որպեսզի տեղեկատվությունը լինի արդյունավետ: Որոշ տնտեսագետներ անհանգստանում են, որ այսպիսի կարգավորումը կարող է արգելակել նորաստեղծությունը և նոր արտադրատեսակների ծնունդը:

Վաղ շրջանում կարգավորումն արդարացվում էր այն կասկածելի պառճառաբանությամբ, թե դա անհրաժեշտ է կոկորդ կրծող մրցակցությունը կանխելու համար: Սա ավտոբեռնափոխադրումների, երկաթուղային, օդային և ավտոբուսային փոխադրումների բնագավառում չա-

րունակվող վերահսկողության, ինչպես նաև գյուղատնտեսական արտադրության մակարդակի կարգավորման փաստարկներից մեկն էր: Տնտեսագետներին դա դուր չի գալիս: Ի վերջո արդյունավետությունն ավելացնող և գներն իջեցնող մրցակցությունը հենց այն է, ինչն առավել շահավետ է ապառողների համար:

Կարգավորման շահագրգիռ խմբերի տեսություն: Կարգավորման տեսության մեկ այլ մոտեցում հիմնված է իրական վերլուծության վրա՝ թե կարգավորումը փաստացի ինչ է անում, և ոչ թե այն կանոնական տեսակետի վրա, թե ինչ պետք է անի: Այս տեսակետը, որն առաջ են քաշել Շիկագոյի համալսարանի տնտեսագետները, պնդում է, որ տնտեսական կարգավորումը կարգավորվող արտադրաճյուղերում առկա քաղաքական ուժերի և տնտեսական շահերի փոխազդեցության հետևանք է¹: Ըստ այս տնտեսագետների, կարգավորումը որոշ ձեռնարկությունների կամ խմբերի համար տնտեսական հատույց է ստեղծում: Սա տեղի է ունենում, որովհետև կարգավորողները սահմանափակում են մուտքը դեպի կարգավորվող արտադրաճյուղ, օրինակ՝ այն դեպքում, երբ կարգավորումը սահմանափակում է մուտքը հեռուստահաղորդակցման շուկա, կամ երբ արգելում է օդուղիների մուտքը նոր շուկաներ: Մուտքի սահմանափակումը կամ մրցակցության որևէ այլ սահմանափակում ավելացնում է այն ձեռնարկությունների շահույթը, որոնք արդեն ամրապնդվել են կարգավորվող արտադրաճյուղում: Հետևաբար, կարգավորվող ձեռնարկությանը տնտեսապես ձեռնտու է կարգավորումը: Այլ կերպ ասած՝ կարգավորվող ձեռնարկությունների տնտեսական շահերը ստեղծում են կարգավորման պահանջարկ, որը կսահմանափակի մրցակցությունը այդ ճյուղից դուրս գտնվող ձեռնարկությունների հետ: Ամրապնդված ձեռնարկությունները ցանկանում են պահպանել կարգավորման խոչընդոտները, որպեսզի դուրս մղեն մրցակիցներին, բարձրացնեն գները և բարձր մակարդակի վրա պահեն շահույթները:

Ի՞նչ կարելի է ասել կարգավորման առաջարկի մասին: Առաջարկն ապահովում են օրենսդիր-

¹ Այս բնագավառում սկզբնական աշխատանքը կատարել է Ջորջ Ստիգլերը (Շիկագոյի համալսարան), որը նորելյան մրցանակ է ստացել այս և ուրիշ հիմնարար աշխատանքների համար: Ջեյմս Բյուկանանը 1986 թ. տնտեսագիտության բնագավառի Նոբելյան մրցանակի է արժանացել հասարակական բնտրության տնտեսագիտության մեջ կատարած իր այն ուսումնասիրությունների համար, որոնք առնչվում են կարգավորման, հարկման, ծախքերի և այլ բնագավառների հետ: Շիկագոյի դպրոցը մեծ հեղինակություն է վայելել իր այն տեսակետի համար, որ կառավարության միջամտությունը տնտեսությանը հաճախ ավելի շատ վնասում է, քան օգնում:

ները կամ գործադիրները, որոնք գործում են քաղաքական շուկայում: Նրանք ցանկանում են քվեներ կամ քաղաքական աջակցություն չափել, որպեսզի մնան իրենց պաշտոններում: Քաղաքական գործիչներին աջակցելու համար հաճախ դրամական միջոցներ են հատկացվում, որպես ընտրարշավին նվիրաբերված օգնություն, որպեսզի վերընտրվեն ձեռնառու օրենսդիրները: Բացի դրանից, կարգավորումներից տուժողները՝ սպառողները, այնքան սփռված ու անիրազեկ են, որ չեն կարող կարգավորվող արտադրաճյուղի դեմ պայքարել՝ հակակշռելով քաղաքական ճնշմանն ու ընտրարշավի նվիրատվություններին:

Շիկագոյի տնտեսագետները փաստորեն պնդում են. «Դուք ասում եք, որ կարգավորումը ելնում է սպառողների շահերից և անհրաժեշտ է ցածր գներ պահպանելու և մենաշնորհային իշխանությունը սանձելու համար: Մի՛ հավատացեք: Ավելի շուտ, կարգավորումը նույնպիսի քաղաքական գործունեություն է, ինչպես վետերաններին նպաստ վճարելը կամ գյուղատնտեսությանն օժանդակող վճարումները: Դրա նպատակն է մեծացնել արտադրողների եկամուտը՝ սահմանափակելով մուտքը դեպի կարգավորվող արտադրաճյուղ և կանխելով մրցակցությունը»:

Այս արմատական տեսությունը հիմնավորվել է տնտեսական կարգավորման մի շարք ուսումնասիրություններով: Ցույց է տրվել, որ կարգավորումը հաճախ *բարձրացնում է* գները (բեռնափոխադրումներում, օդուղիներում, միջնորդ ձեռնարկություններում, ապահովագրության մեջ), մինչդեռ կարգավորման տնտեսական նպատակը մենաշնորհային չարաշահումները կանխելու միջոցով գները *ցածր* պահելն էր: Ավելին, այս արդյունքները համահունչ են XIV դվսում ուսումնասիրված հասարակական ընտրության վերաբերյալ աճող գրականությանը:

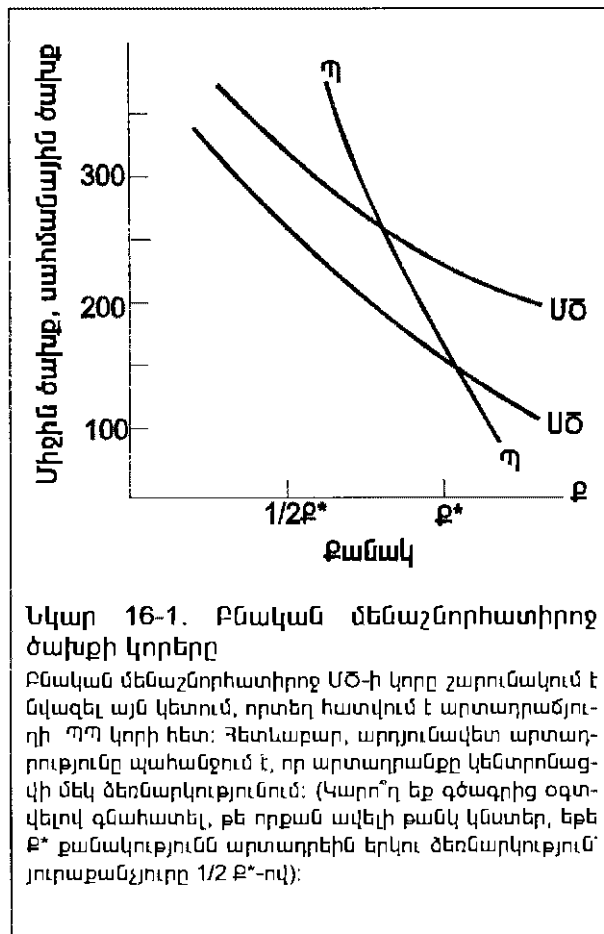
Ամենաթաքն օրինակը, որ կարգավորող ծրագիրն օգուտ է բերել կարգավորվող արտադրաճյուղին, խնայողությունների ու փոխառությունների խայտառակ դեպքն էր: 1930-ական թվականներին ստեղծվեց ավանդների ապահովագրման պետական ծրագիր, որի նպատակը վստահության վերականգնումն էր և դրամատոնային խուճապի կանխումը: Սակայն 1980-ական թվականների սկզբին պարզ դարձավ, որ ծրագիրը լավ չէր մշակված: Այն երաշխավորում էր դրամատոնային ավանդները, առանց ապահովելու, որ դրամատոնները խելամոռեն օգտագործեն ապահովագրված ավանդները: Դրամատոներն սկսեցին չարաշահել ապահովագրված դրամական միջոցները՝

ոչ խելամոռ անողություններ կատարելով և իրենց գործադիրներին բարձր աշխատավարձ վճարելով: Կորուստները հասան հարյուր միլիարդավոր դոլարների: Օրենսդիրների վրա եռանդուն ճնշում գործադրելու և ընտրարշավի օգտին առատ նվիրատվությունների պատճառով վատնումներին վերջ տալու կառավարության միջոցառումները տարիներով ձգձգվեցին, մինչև որ նախագահ Բուշը 1989 թ. միջոցներ ձեռնարկեց սանձելու վատթարագույն չարաշահումները: Դրամատոների անփութ կարգավորումից հիմնականում ովքե՞ր չահեցին: Դրամատոները: Ովքե՞ր տուժեցին: Հարկատուները:

Բարեբախտաբար, խնայողությունների ու փոխառությունների այս խայտառակությունը ընդհանուր երևույթ չէ: Թեպետ շատ դեպքերում տնտեսական կարգավորումը վատ է ծառայում սպառողներին, այնուամենայնիվ, օրենսդիրները սովորաբար արտադրաճյուղի կարգավորման օգտին քվեարկում են՝ անկեղծորեն հավատալով, որ այն ելնում է հասարակության շահերից և կարող է կանխել գնային խտրականությունը սպառողների հանդեպ կամ ապահովել համընդհանուր կամ կանոնավոր սպասարկում: Սակայն դեպի կործանում տանող ճանապարհը սալարկված է բարի մղումներով, և այդ ծրագրերը սպառողներին հաճախ ավելի շատ վնասել են, քան օգուտ տվել:

ՀԱՆՐԱՅԻՆ ՄՊԱՍԱՐԿՄԱՆ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԲՆԱԿԱՆ ՄԵՆԱՇՆՈՐՅԻ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄ

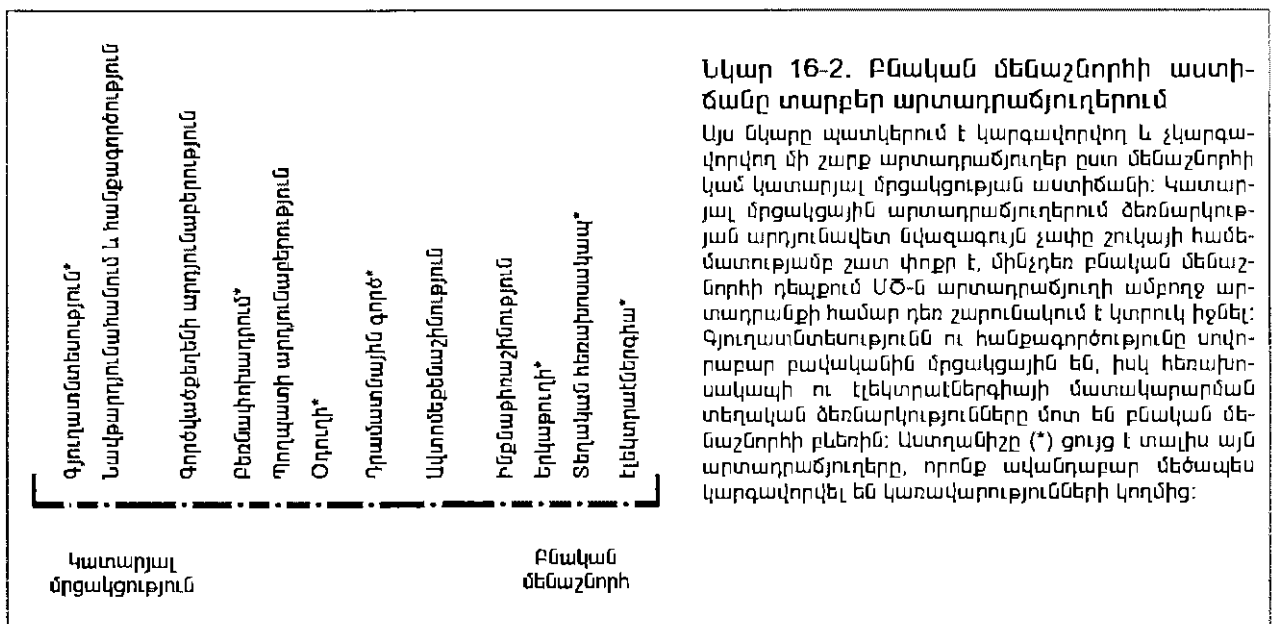
Կարգավորման ծանրակշիռ տնտեսական փաստարկը բնական մենաշնորհատերերի կողմից մենաշնորհային գնորոշման կանխումն է: Տեսնենք, թե կարգավորողներն ինչպես են վերահսկում մենաշնորհատերերի կողմից գների չափազանց բարձրացումը: Հիշեք, որ բնական մենաշնորհն այնպիսի արտադրաճյուղ է, որում արտադրության ամենաարդյունավետ կազմակերպումը հնարավոր է միայն մեկ ձեռնարկության միջոցով: Նկար 16-1-ը ցույց է տալիս, թե ՄՃ-ն, ՄՃ-ն և արտադրաճյուղի պահանջարկի կորը ինչ տեսք կարող են ունենալ բնական մենաշնորհի դեպքում: Ուշադրություն դարձրեք, որ արտադրաճյուղի պահանջարկի կորը (ԴԴ) և ձեռնարկության ՄՃ-ի կորը հատվում են այնտեղ, որտեղ ՄՃ-ն վարընթաց է: Եթե երկու միանման ձեռնարկություններ արտադրաճյուղի արտադրանքը թողարկելիս լիներին, ապա երկու ձեռնարկությունների միջին ծախսը բավականին կգերազանցեր մեկ ձեռնարկության միջին ծախսին:



Բնական մենաշնորհներն այսօր ի՞նչ տեղ են գրավում Ամերիկայի տնտեսության մեջ: Նկար 16-2-ում տրված են կարգավորվող և չկարգավորվող արտադրանքների որոշ բնորոշ օրինակներ: Ուշադրություն դարձրեք, որ շատ արտադրանքներ, որոնք դեռևս կարգավորվում են կամ էլ վերջերս են ապակարգավորվել (օդուղիները, բեռնափոխադրումները, դրամատները), ունեն բնական մենաշնորհի ցածր աստիճան: Այս ցածր աստիճանը հաստատում է տնտեսական կարգավորման շահագրգիռ խմբերի տեսությունը, այսինքն՝ կարգավորումը վաղուց դադարել է սպառողներին օգտակար լինելուց և այժմ գոյատևում է կարգավորվող արտադրանքների հովանավորվող ձեռնարկությունների քաղաքական աջակցության շնորհիվ:

Ենթադրենք՝ օրենսդրությամբ որոշվում է որևէ առանձին արտադրանքի համար սահմանել *հանրային սպասարկման ձեռնարկությունների կարգավորում*: Դա ինչպե՞ս կարվի: Սկզբում կստեղծվի հանրային սպասարկման ձեռնարկությունների հանձնաժողով՝ արտադրանքներում գները, ծառայությունները, մուտքն ու ելքը վերահսկելու նպատակով: Ամենակարևոր խնդիրը մենաշնորհային ձեռնարկության գների որոշումն է:

Կարգավորմամբ ավանդաբար պարտադրվում է *միջին ծախքից բխող գնորոշում*: Օրինակ՝ էներգամատակարարման ծառայությունը հաշվարկում է իր բոլոր ծախսերը (հաստատագրված



է, ապա ՍԾ<ՍԾ, հետևաբար $Q=ՍԾ$ սահմանելուց հետևում է, որ $Q<ՍԾ$: Եթե գինը (կամ միջին հասույթը) փոքր է միջին ծախսից, ապա ձեռնարկությունը փող է կորցնում: Դա տեսնելու համար ուսումնասիրեք նկար 16-3-ի տեսական կարգավորման լուծումը S կետում: Այդ կետում գինը հավասար է սահմանային ծախսին, բայց սահմանային ծախսը փոքր է միջին ծախսից: Երբ միջին ծախսը մեծ է գնից, ապա ձեռնարկությունը փող է կորցնում:

Ձեռնարկությունը վնասով երկար չի աշխատի: Հետևաբար, տեսական կարգավորման լուծումը պահանջում է, որ կառավարությունը լրավճար տրամադրի նվազող ծախսով արտադրողին՝ հարկային հասույթները թերևս ուղղելով ձեռնարկությանը: Մենաշնորհատիրոջը հարկերի բարձրացման միջոցով լրավճար տրամադրելը այնքան էլ ժողովրդականություն վայելող գաղափար չէ, և այս մոտեցումը հազվադեպ է կիրառվում:

ԱՊԱԿԱՐԳԱՎՈՐՍԱՆ ՇԱՐԺՈՒՄ

Վերջին երկու տասնամյակներում շատ տնտեսագետներ փաստարկում էին, որ կարգավորման գործընթացը փաստորեն ստեղծում էր և ոչ թե սանձում մենաշնորհային իշխանությունը: Այս միտքը մասամբ հիմնված է վերը քննարկված կարգավորման շահագրգիռ խմբերի տեսակետի վրա: Բացի այդ, դիտորդները ուշադրություն էին դարձրել այն փաստի վրա, որ տնտեսական կարգավորումը դուրս էր եկել տեղական բնական մենաշնորհի սահմաններից: 1970-ական թվականների կեսերին կարգավորողներն իրենց հրահանգները արդեն տարածում էին երկաթուղիների ու ավտոբեռնափոխադրումների, օդուղիների ու ավտոբուսների, ռադիոյի ու հեռուստատեսության, նավթի ու բնական գազի, ընկույզի ու կաթի արտադրության և գրեթե բոլոր ֆինանսա-

կան շուկաների վրա: Կարգավորվող արտադրանքներից շատերն ավելի մոտ էին կատարյալ մրցակցության բևեռին, քան բնական մենաշնորհին, ինչպես ցույց է տալիս նկար 16-2-ը:

1975 թվականից ի վեր կառավարությունն ապակարգավորել է շատ արտադրանքներ, ներառյալ օդուղիները, ավտոբեռնափոխադրումները, երկաթուղիները, բորսային միջնորդությունը, միջադաշնային հեռախոսակապի ծառայությունն ու բնական գազի մատակարարումը: Այս արտադրանքներից յուրաքանչյուրն ունի կառուցվածքային առանձնահատկություններ, որոնք նպաստավոր են մրցակցության համար, քանի որ դրանց շուկաները անհատական ձեռնարկությունների արդյունավետ չափի համեմատությամբ ավելի մեծ են:

Օդուղիները ապակարգավորման երկնտրանքների ամենացայտուն օրինակներն են: Իր ստեղծման պահից՝ 1930-ական թվականներից, քաղաքացիական օդագնացության խորհուրդը (ՔՕԽ) իր դերը տեսնում էր մրցակցությունն արգելակելու մեջ: 1938-1978 թթ. օդուղիների ոչ մի նոր խոշոր ընկերության չի թույլատրվել մտնել միջնահանգային շուկա: Երբ առաջարկվում էին նորարար, էժանագին և անպաճույճ օդուղիներ, ՔՕԽ-ն ուղղակի մերժում էր առաջարկը: ՔՕԽ-ն ստեղծվել էր (ինչպես որ կանխատեսում է կարգավորման շահագրգիռ խմբերի տեսակետը), որպեսզի օդային ճանապարհորդությունների ուղեվարձը բարձր պահեր, այլ ոչ թե իջեցներ:

1977թ. նախագահ Քարտերը ՔՕԽ-ի նախագահ նշանակեց Ալֆրեդ Քանին: Լինելով ականավոր տնտեսագետ և կարգավորումների քննադատ, Քանը սկսեց ավելի մեծ մրցակցության հնարավորություն ընձեռել՝ բնագավառի մուտքը և ուղեվարձը ճկունացնելու միջոցով*: 1978թ. կոնգրեսն օրենսդրությամբ թույլատրեց ազատել ու մուտք բոլոր ներքին օդային երթուղիներ-

* Ալֆրեդ Քանը կարգավորման տնտեսագիտության առաջամարտիկներից էր, որը պետական ծառայության մեջ գտնվելու կարճ ժամանակամիջոցում վերածնեց մեր տնտեսությունը: Քանի վաղ շրջանի աշխատանքները ներառում են կարգավորման պատմությունը և արտադրանքների վրա կառավարության կարգավորման ազդեցության ուսումնասիրությունը: Քանը գլխավորեց ՔՕԽ-ը և, օգտագործելով համոզելու իր կարողությունը, սկսեց օդուղիներում թուլացնել կարգավորումներով պայմանավորված սահմանափակումները: Չորս

տարում այդ արտադրանքները հռչակվեց իր հզոր և նորարար մրցակցությամբ:

Քանը հայտնի է իր ճարտար մտքով ու իմաստնությամբ: Մի անգամ նա օդուղիների գործադիրների մի խմբի խոստովանել է, որ ոչինչ չգիտե նրանց գործի մասին՝ ասելով, որ իր համար ինքնաթիռը պարզապես սահմանային ծախս է՝ թևերով: 1978թ. Քանը հեռացավ ՔՕԽ-ից և նախագահ Քարտերի օրոք դարձավ գնաճի դեմ պայքարող գլխավոր դեմքը: Այդ պաշտոնում նա շարունակեց ավտոբեռն-

նափոխադրումների արտադրանքների ապակարգավորումը: Քանը նաև կանխատեսում էր, որ առանց հակազնաճի արդյունավետ քաղաքականության տնտեսությունը շուտով կհայտնվի խոր անկման մեջ: Բայց քանի որ Ապիտակ տան համհարզներին դուր չէր գալիս բառերի նրա ընտրությունը, նա անկում բառը փոխարինեց «աղամաթուզ» բառով և սկսեց խոսել գնաճի դեմ պայքարելիս «աղամաթեղների» անհրաժեշտության մասին:

րում: Օդուղիները հնարավորություն ստացան ազատորեն սահմանելու ցանկացած ուղեվարձ, որը կարելի էր գանձել տվյալ երթուղուց:

Ոչ տնտեսագետներից շատերն անհանգստանում էին, որ առանց կարգավորման կլինեն զանգվածային ազատումներ աշխատանքից և ծառայության վատթարացում: Մի քանի տարվա փորձից պարզ դարձավ, որ մրցակցությունը փոխել է օդուղիների արտադրաճյուղի ողջ կառուցվածքը: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ (գնաճի հաշվառմամբ) ապակարգավորմանը հաջորդած տարիներին միջին ուղեվարձը կտրուկ իջել է, օդանավերի օգտագործումը մեծացել, իսկ գնորոշման ռազմավարության մեջ օդուղիները դարձել են չափազանց նորարար: Այս արտադրաճյուղը ապակարգավորումից հետո դարձավ ավելի արդյունավետ: Ավելին՝ հաստատվել է ուժեղ մրցակցություն. ապակարգավորումից հետո հինգ մեծ օդուղիներ սնանկացել են, որոնցից վերջինը Իստեռն էյրլայնզն էր: Տնտեսագետներն օդուղիների ապակարգավորման հետևանքների իրենց ճիշտ կանխատեսումներով իրավամբ կարող են հպարտանալ:

Համանման իրավիճակ ստեղծվեց նավթարդյունաբերության ճյուղում 1981թ. փետրվարին դրա լիակատար ապակարգավորումից հետո: Նավթային ընկերությունները բենզինի նեղացող շուկայի համար մղվող մրցակցությունում սկսեցին կիրառել շուկայավարության նոր ձևեր: Շատ ընկերություններ ընդլայնեցին ինքնասպասարկումը և ներդրեցին արագագործ էլեկտրոնային մոլիներ: Այս նորաստեղծությունները ապակարգավորումից հետո կտրուկ կրճատեցին բենզինի և հում նավթի գների տարբերությունը: Սպառողներից փող չորթելու փոխարեն ընկերությունները մրցակցում էին միմյանց հետ:

Ամերիկայում ծավալված ապակարգավորման շարժումը տարածվեց նաև այլ երկրներում, որոնք աշխատում էին իրենց արտադրաճյուղերն ազատել կարգավորումից արտաքին ու ներքին շուկաներում մրցակցելու համար: Թեպետ քաղաքական խոչընդոտները շարունակում են ապակարգավորումը դանդաղեցնել, ներուժորեն մրցակցային շատ շուկաներում, անհավանական է, որ ապագայում ապակարգավորման միտումը փոխվի:

Բ. ՀԱՎԱՄԻՎՈՐՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Քանի որ արտադրաճյուղերի վերահսկման գործընթացում անընդհատ մեծանում է անտեսանելի ձեռքի և ոչ թե կառավարության կարգավորման դերը, ապա կառավարության զինանոցում շուկայական իշխանության դեմ պայքարելու գլխավոր զենքն այսօր հակամիավորման քաղաքականությունն է: Հակամիավորման քաղաքականությունը հակամրցակցային չարաշահումներին հարվածում է երկու ուղղությամբ: Նախ՝ արգելում է որոշակի տիպի գործարար վարքը, օրինակ՝ գների հաստատագրումը, որը կաշկանդում է մրցակցային ուժերը: Երկրորդ՝ սահմանափակում է որոշ շուկայական կառույցներ, ինչպիսին է, օրինակ մենաշնորհը, որն ամենայն հավանականությամբ սահմանափակում է առևտուրը և այլ ճանապարհներով չարաշահում իր տնտեսական իշխանությունը:

Տասնամյակներ շարունակ հակամիավորման քաղաքականությունը եղել է իրավունքի և տնտեսագիտության փոխադրեցության արգասավոր ոլորտ: Հակամիավորման քաղաքականությունն ուսումնասիրելիս մենք կքննարկենք գործարար օրենսդրության ամենակարևոր հատ-

վածներից մեկը և միևնույն ժամանակ ցույց կտանք, թե միկրոտնտեսագիտական վերլուծության գործիքները ինչպես կարելի է արդյունավետորեն կիրառել տնտեսական քաղաքականության այս կարևոր ոլորտում: Ամերիկայի հակամիավորման քաղաքականության մեր ներածությունն ընդգրկում է հետևյալը.

- *Օրենքների* պատմություն՝ Շերմանի օրենք (1890թ.), Բլեյտոնի օրենք (1914թ.), առևտրի համերկրային հանձնաժողովի օրենք (1914թ.)՝ հետագա լրացումներով:
- *Կառուցվածքի և վարքագծի մասին նախադիպային իրավունքի* զարգացումը՝ ապօրինի վարքագծի տարբեր ձևերի սահմանումը, հակամիավորման խախտումների բացահայտման գործում չափերի ու կառուցվածքի դերին վերաբերող տեսակետների փոփոխությունը, հակամիավորման հիմնական դատական գործերի արդյունքները, սկսած Ստանդարդ օյլից (1911թ.) մինչև Էյթի ընդ Թի-ն (1982թ.):
- *Նոր մոտեցում 1980-ական թվականների հակամիավորման քաղաքականությանը*, որը կա-

րևորում է խմբաշնորհատերերին բնորոշ հակամարտությունը և կասկածի է ենթարկում կառավարության ունակությունը՝ հակամիավորման քաղաքականության օգտագործմամբ բարելավել խոշոր գործարարությունների կատարողականությունը չկարգավորվող մի աշխարհում, որտեղ առկա է արտաքին ուժգին մրցակցությունը:

Սույն գլխում այնուհետև քննարկվում են հակամիավորման քաղաքականության այս երեք մոտեցումները:

ՕՐԵՆԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՈՒՆԵՆԵՐ

Հակամիավորման օրենսդրությունը նման է մի բուռ սերմից աճած հսկայական անտառի: Օրենսդրության հիմունքներն այնքան հակիրճ են և ուղղակի, որ կարելի է մեջբերել աղյուսակ 16-1-ում: Ապշեցուցիչ է, թե այդ մի քանի բառից որքան շատ օրենքներ են ծնվել:

ՇԵՐՍԱՆԻ ՕՐԵՆՔ (1890թ.)

Ըստ ընդհանուր իրավունքի, որը հիմնված էր սովորույթների ու անցյալի դատական որոշումների վրա, մենաշնորհը երկար ժամանակ եղել է անօրինական: Սակայն եղած օրենքներն անզոր գտնվեցին միաձուլումների ու միավորումների² դեմ, որոնք սկսեցին աճել 1880-ական թվականներին: Այնուհետև ամբոխահաճ զգացմունքները հանգեցրին Շերմանի օրենքի ընդունմանը 1890թ.:

Շերմանի օրենքն ապօրինի համարեց «առևտրի մենաշնորհացումը» և օրենքից դուրս հայտարարեց «առևտրի սահմանափակման նպատակով ամեն մի համակցություն կամ գաղտնի համաձայնություն»: Սակայն «մենաշնորհացման» հանդեպ հակակրանքից բացի ոչ մի ապացույց չկա, որ որևէ մեկը հստակորեն պատկերացրել է, թե որ գործողությունները պետք է համարվեին օրինական և որոնք՝ ապօրինի:

ՔԼԵՅՏՈՆԻ ՕՐԵՆՔ (1914թ.)

Քլեյտոնի օրենքն ընդունվել է Շերմանի օրենքում պարզություն մտցնելու և այն ամրապնդելու

Հակամիավորման օրենքներ

Շերմանի հակամիավորման օրենք (1890թ., լրացումներով)

- §1. Մի քանի նահանգների միջև կամ այլ պետությունների հետ կատարվող գործարքը կամ առևտուրը սահմանափակող ամեն մի պայմանագիր, միավորման կամ այլ ձևի համակցություն, կամ գաղտնի համաձայնություն, հայտարարվում է ապօրինի:
- §2. Յուրաքանչյուր անձ, ով կմենաշնորհացնի կամ կծգտի մենաշնորհացնել, կամ մեկ այլ անձի կամ անձանց հետ միանալ կամ դավել տարբեր նահանգների միջև կամ այլ պետությունների հետ կատարվող գործարքի կամ առևտրի որևէ բնագավառը մենաշնորհացնելու նպատակով, կմեղադրվի ծանր հանցագործության մեջ...

Քլեյտոնի հակամիավորման օրենք (1914թ., լրացումներով)

- §2. Միևնույն կարգի ու որակի ապրանքների գնորդներին գների հարցում խտրականության ենթարկելը... համարվում է անօրինական..., եթե այդպիսի խտրականության հետևանքը կարող է եսկան լինել մրցակցության նվազման համար կամ առևտրի որևէ ճյուղում կարող է ստեղծել մենաշնորհ... *Պայմանով*, որ այստեղ շարադրվածը չպետք է արգելի այն տարբերություները, որոնց միակ թույլատրելի պատճառը ծախքի տարբերություններն են...
- §3. Անօրինական է, որ որևէ անձ... վարձակալության տա, վաճառի կամ պայմանագիր կնքի... այն պայմանով, համաձայնությամբ կամ ըմբռնմամբ, որ վարձակալը կամ գնորդը չպետք է օգտվի... մրցակցի ապրանքներից կամ զբաղվի դրանց առքովաճառքով, ...եթե դրա հետևանքը... կարող է եսկան լինել մրցակցության նվազման համար կամ առևտրի որևէ ճյուղում կարող է ստեղծել մենաշնորհ...
- §7. Ոչ մի [ընկերակցության] չի թույլատրվում ձեռք բերել... մեկ այլ [ընկերակցություն]... ամբողջապես կամ դրա որևէ մասը... եթե... այդպիսի ձեռքբերման հետևանքը կարող է եսկան լինել մրցակցության նվազման համար կամ կարող է ստեղծել մենաշնորհ:

Առևտրի հաժամերկային համաձայնաժողովի օրենք (1914թ., լրացումներով)

- §5. Մրցակցության անարդար եղանակները..., ինչպես նաև անարդար կամ խաբեբայական գործողություններն ու գործունեությունը... հայտարարվում են անօրինական:

Աղյուսակ 16-1. Այս օրենքները ամերիկյան հակամիավորման օրենսդրության հիմքն են

² Միավորումը՝ ձեռնարկությունների խումբ է (սովորաբար միևնույն արտադրանքով), որոնք օրինական համաձայնությամբ միավորվում են՝ սահմանելու արտադրության ծավալը, գները կամ արդյունաբերության այլ պայմանները:

նպատակով: Այն օրենքից դուրս էր հայտարարում *ստիպողական պայմանագրերը* (երբ սպառողին ստիպում են գնել Բ ապրանքը ևս, եթե նա ցանկանում է Ա ապրանքը), անօրինական էր համարում *գների խտրականությունն* ու բացառիկ գործարքները, արգելում էր *միակցված տնօրինությունը* (երբ միևնույն արտադրաճյուղին պատկանող ձեռնարկությունների տնօրենները նույն մարդիկ են) և *միաձուլումները*, որոնք ձևավորվում են մրցակիցների սովորական բաժնետոմսերը ձեռք բերելով: Գործունեության այս ձևերը ապօրինի էին համարվում ոչ թե ընդհանրապես, այլ միայն այն դեպքում, երբ կարող էին էապես նվազեցնել մրցակցությունը: Բլեյտոնի օրենքը կարևորում էր և՛ կանխումը, և՛ պատիժը:

Բլեյտոնի օրենքի մեկ այլ կարևոր տարրն այն էր, որ օրենքով հատուկ հակամիավորման անձեռնմխելիություն էր ապահովվում արհմիությունների համար:

ԱՌԵՎՏՐԻ ՀԱՄԵՐԿՐԱՅԻՆ ՀԱՆՁՆԱԺՈՂՈՎ

1914թ. ստեղծվեց առևտրի համերկրային հանձնաժողովը (ԱՀՀ), որի նպատակն էր արգելել «մրցակցության անարդար եղանակները» և զգուշացնել հակամրցակցային միաձուլումներից: 1938թ. ԱՀՀ-ն լիազորվեց նաև արգելելու կեղծ և իրականությանը չհամապատասխանող գովազդը: Իր իշխանությունը գործադրելիս ԱՀՀ-ն կարող է հետաքննել, անցկացնել ունկնդրություն, ինչպես նաև արձակել ընդհատելու և դադարեցնելու հրամաններ:

ՀԱԿԱՄԻԱԿՈՐՄԱՆ

ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ

ՎԻՃԱԿԱՐՈՒՅՑ ՀԱՐՑԵՐԸ. ՎԱՐՔԱ-

ԳԻԾ, ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔ ԵՎ ՄԻԱԶՈՒԼՈՒՄ

Շերմանի օրենքին հաջորդած մեկ դարի ընթացքում տնտեսագետներն ու իրավաբանները շատ են մտորել մեծ ձեռնարկությունների իսկական դերի մասին: Հակամիավորման ժամանակակից տեսությունը շուկայի կառուցվածքը քննարկելիս շեշտում է արտադրաճյուղի կառուցվածքի ու վարքագծի դերը:

ԱՊՕՐԻՆԻ ՎԱՐՔԱԳԻԾ

Վաղ շրջանի հակամիավորման որոշումների մի մասը վերաբերում էր ապօրինի վարքագծին: Դա-

տարանները վճռել էին, որ դավադիր համաձայնության վարքի որոշ տեսակներ ինքնին ապօրինի են՝ ոչ մի պաշտպանություն չի կարող արդարացնել այդպիսի գործողությունները: Օրինագանցները չեն կարող պաշտպանել իրենց՝ մատնանշելով որևէ արժեքավոր նպատակ (օրինակ՝ արտադրանքի որակը) կամ մեղմացուցիչ համագամանք (օրինակ՝ ցածր շահույթները):

Ինքնին ապօրինի վարքագծի ամենակարևոր տեսակը ձեռնարկությունների համաձայնությունն է գները հաստատագրելու, արտադրանքը սահմանափակելու կամ շուկան բաժանելու նպատակով: Այսպիսի գործունեության հետևանքն են գների բարձրացումն ու արտադրանքի նվազեցումը: Հակամիավորման քաղաքականության նույնիսկ ամենախիստ քննադատները չեն կարող գների հաստատագրման մեջ փոխհատուցող արժանիք գտնել:

Հակամիավորման օրենքները սահմանափակում են վարքագծի նաև այլ ձևերը: Դրանք են.

- *Սանրածախ գների պահպանումը*, երբ մանրավաճառները համաձայնության են գալիս չվաճառել արտադրողների որոշած գնից ցածր կամ բարձր գնով:
- *Գիշատիչ գնորոշումը*, երբ ձեռնարկությունն իր ապրանքը վաճառում է արտադրության ծախքերից (որոնք սովորաբար մեկնաբանվում են որպես սահմանային ծախք կամ միջին փոփոխական ծախք) ցածր գնով:
- *Ստիպողական պայմանագրերը* կամ համաձայնությունները, որոնցով ձեռնարկությունը Ա ապրանքը պետք է վաճառի միայն այն դեպքում, եթե գնորդը գնում է Բ ապրանքը ևս:
- *Գների խտրականությունը*, երբ ձեռնարկությունը նույն ապրանքը տարբեր սպառողների տարբեր գներով է վաճառում ծախքի կամ մրցակցության հետ կապ չունեցող պատճառներով:

Եթե դուք վերընթերցեք այս ցանկը և նախորդ պարբերությունը, ապա կնկատեք, որ նման գործունեությունը կապված է ձեռնարկության *վարքագծի* հետ: Այդ գործողություններն ապօրինի են, անկախ նրանից, թե ով է կատարել՝ մենաշնորհները, թե փոքր ձեռնարկությունները: Ձեռնարկության շուկայական իշխանությունն այս դեպքում կարևոր չէ:

Թեպետ վարքագծին առնչվող դեպքերն ավելի քիչ ուշադրության են արժանանում, քան կառուցվածքին առնչվողները, այնուամենայնիվ,

դրանք հակամիավորման քաղաքականության անբաժանելի մասն են: Թերևս ամենացայտուն օրինակը էլեկտրական սարքավորումներ արտադրող ձեռնարկությունների դավադրությունն է:

1961թ. էլեկտրասարքավորումների արտադրաճյուղը մեղավոր ճանաչվեց գների շուրջը դավադիր համաձայնության գալու մեջ: Խոշորագույն այնպիսի ընկերությունների գործադիրները, ինչպիսիք են ՋիԻ-ն և Ուեստինգհաուզը, գաղտնի համաձայնության էին եկել գները բարձրացնելու հարցում և փորձեցին հետքերը թաքցնել հետախուզական վեպերի հերոսների պես՝ հանդիպելով որսորդական տնակներում, գործածելով ծածկանուններ և զանգահարելով հեռախոսախցիկներից: Թեպետ այս ընկերությունների ամենաբարձրաստիճան գործադիրներն ակնհայտորեն անտեղյակ էին իրենց անմիջական տեղակալների արարքներից, այդուհանդերձ, վաճառքն ընդլայնելու նպատակով նրանք մեծ ճնշում էին գործադրել փոխնախագահների վրա: Ընկերությունները համաձայնեցին բարձր գներով վաճառքի համար մեծ փոխհատուցում վճարել իրենց հաճախորդներին, իսկ որոշ գործադիրներ բանտարկվեցին հակամիավորման օրենքների խախտման համար:

Էլեկտրասարքավորումներ արտադրող ձեռնարկությունների մեծ դավադրությունը ցնցեց Ամերիկայի գործարար աշխարհը: Թեպետ վերջին տարիներին մեծածավալ դավադրություններ քիչ են հայտնաբերվել, այնուամենայնիվ, գների հաստատագրումը շարունակում է մտահոգել: Միջին հաշվով տարեկան լինում են գների հաստատագրման և ապօրինի այլ վարքագծի դեմ 50 համերկային և հարյուրավոր մասնավոր դատական գործեր:

Վերջիններից մեկը քոլեջների ու համալսարանների սահմանած ուսման վարձի ու կրթաթոշակների հետաքննությունն էր արդարադատության նախարարության կողմից: Կառավարությունը հայտարարեց, որ այդ կրթական հաստատությունները գաղտնի համաձայնության են եկել բարձրացնելու ուսման վարձը՝ առաջավոր ուսանողների շրջանում կրթաթոշակի համար մրցակցությունը կրճատելու նպատակով: 1991թ. բազմաթիվ հաստատություններ արդարադատության նախարարության հետ հարցը լուծեցին «համաձայնության որոշումով»: Քոլեջներն ու համալսարանները չընդունեցին, որ խախտում են թույլ տվել, սակայն համաձայնեցին չբանակցել կրթաթոշակների միասնական քաղաքականությունն մշակելու նպատակով: Այս գործը առաջ բերեց

նոր վեճեր այն մասին, թե կրթական հաստատությունները արդյո՞ք մտնում են գործարարության այն շրջանակի մեջ, որ կարգավորվում է հակամիավորման օրենքով:

ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔ. ԽՈՇՈՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԱՐԴՅՈ՞Ք ԹԵՐՈՒԹՅՈՒՆ Է

Հակամիավորման ամենից աչքի ընկնող դատական գործերը վերաբերում են կառուցվածքին և ոչ թե վարքագծին: Այդպիսի գործերից են խոշոր ձեռնարկությունների մասնատման փորձերը, ինչպես նաև *հակամիաձուլման* կանխարգելիչ դատավարությունները ընդդեմ խոշոր ձեռնարկությունների միաձուլման առաջարկությունների: Շերմանի օրենքի հիման վրա հակամիավորման գործունեության առաջին մեծ ալիքը նպատակադրվեց առկա մենաշնորհների տրոհմանը: 1911թ. գերագույն դատարանը որոշեց Ամերիկան թոբակո քոմպանին և Ստանդարդ օյլը տրոհել բազմաթիվ առանձին ընկերությունների:

Այս անփառունակ մենաշնորհներին դատապարտելիս գերագույն դատարանը ձևակերպեց հետևյալ կարևոր «հիմնավորման կանոնը». Շերմանի օրենքը տարածվում էր միայն առևտրի *անհիմն* սահմանափակումների (միաձուլումների, համաձայնությունների ու դրանց նմանների) վրա, և դրանք համարվում էին ապօրինի:

Հիմնավորման կանոնի սկզբունքը փաստորեն վերացնում էր հակամիավորման օրենքների հարձակումը մենաշնորհային միաձուլումների վրա, ինչպես ցույց է տալիս Յու Էս ստիլի գործը (1920): Ջ.Փ. Մորգանն այս հսկան ստեղծել էր միաձուլումով, որն իր գազաթնակետում գտնվելիս վերահսկում էր շուկայի 60%-ը: Սակայն դատարանը որոշեց, որ խոշորությունն օրինազանցություն չէ: Այդ ժամանակ, ինչպես և այսօր, դատարաններն ավելի շատ ուշադրություն էին դարձնում հակամրցակցային *վարքագծին*, քան բուն մենաշնորհային *կառուցվածքին*:

Նոր ուղին և Ալկոան: Կոնգրեսն օրենքներ է ընդունում: Սակայն ոչինչ տեղի չի ունենում, քանի դեռ որևէ անձ կամ արդարադատության նախարարությունը հայց չեն ներկայացրել, որ դրանք կիրառվեն: Աղմկոտ քսանական թվականներին հակամիավորումը մոռացության տրվեց: Միայն 1930-ական թվականների վերջերին, երբ Ֆ.Դ. Ռուզվելտը Թարման Առնոլդին վստահեց հակամիավորման քաղաքականության իրականացու-

մը, այս ոլորտում սկսվեց համերկային դատական հետապնդումների մի իսկական տարափ: Առնուլդ կարգի բերեց տնաշինության, ապակու, ծխախոտի, ցեմենտի և ուրիշ շատ արտադրանքներ:

Ալկոայի գործը (1945թ.) Նոր ուղու եռանդուն կիրարկման գագաթնակետն ու դատարանների կողմից միավորումներին հարվածելու ամենացայտուն օրինակն է: Ալկոային էր պատկանում ալյումինի շուկայի 90%-ը, սակայն միջոցները, որոնցով Ալկոան հասել էր դրան, ինքնին ապօրինի էին: Պահանջարկի աճը կանխատեսելով՝ նա մեծացրել էր արտադրական կարողությունը, իսկ ներուժային մրցակցությունը կանխելու նպատակով գները պահել էր ցածր: Նա շուկայական իր մեծ բաժինը ձգտել էր պահպանել՝ մուտքը դարձնելով անշահութաբեր և ոչ թե հակամրցակցային գործունեություն ծավալելով: Այնուամենայնիվ, դատարանը գտավ, որ Ալկոան խախտել է Շերմանի օրենքը՝ պատճառաբանելով, որ նույնիսկ օրինական ճանապարհով ձեռք բերված մենաշնորհային իշխանությունը կարող է տնտեսական վնաս հասցնել և պետք է դատապարտվի: Այս ժամանակաշրջանում դատարանները շուկայի վարքագծի հետ մեկտեղ կարևորություն էին տալիս նաև շուկայի կառուցվածքին. *մենաշնորհային իշխանությունը, նույնիսկ առանց որևէ անօրինական վարքագծի, համարվում էր ապօրինի:*

ՎԵՐՋԻՆ ՇՐՋԱՆԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

1945թ. մակընթացություններից հետո դատական որոշումների պատկերը և տնտեսագիտական տեսության վերաբերմունքը մենաշնորհի նկատմամբ հաստատապես դադարել են թշնամական լինելուց, ինչպես դա երևում էր Ալկոայի դատական գործում: Վերջին երկու տասնամյակների ընթացքում հետապնդվել են միայն երկու ընկերություն՝ Ալբիեմ-ը և Էյթի ընդ թի-ն: 1982թ. այս դատական գործերի ավարտից հետո կառուցվածքային հակամիավորման ոչ մի մեծ գործ չի հարուցվել: Այս վերջին երկու գործերի դիտարկումը բացահայտում է հակամիավորման քաղաքականության վերաբերյալ ժամանակակից մտածելակերպը:

Էյթի ընդ թի-ի գործը: Մինչև 1983 թ. Էյթի ընդ թի-ն փաստացի մենաշնորհ ուներ հեռակապի շուկայում: Նա ապահովում էր միջքաղաքային հեռախոսագանգերի ավելի քան 95%-ը, նրան էր

պատկանում տեղական հեռախոսագծերի 85%-ը, և նա էր վաճառում երկրի հեռախոսային սարքավորումների մեծ մասը: Էյթի ընդ թի-ին (որը հաճախ կոչվում է Բել սիստեմ) պատկանող ընկերությունների համալիրը ներառում է Բել թելեֆոն լաբոր, Ուեստեռն Էլեկտրիկ քոմպանին և Բելի 23 գործարկու ընկերությունները:

1876թ. հեռախոսի հայտնագործումից ի վեր Ալեքսանդր Գրահամ Բելի հիմնադրած ընկերությունը կառավարության հետ երկար տարիներ հակամարտել է հակամիավորման մի շարք հայցերի կապակցությամբ: Կառավարության նախորդ երկու հայցերը փոքր ազդեցություն ունեցան ընկերության վրա:

Սակայն արդարադատության նախարարությունը 1974թ. հարուցեց մեկ այլ, ավելի հեռուն գնացող հայց: Այն պնդում էր, որ Էյթի ընդ թի-ն (ա) խոչընդոտել է միջքաղաքային հեռախոսակապի բնագավառի մրցակիցների (օրինակ՝ Էմ-Սիկ-ի) միացմանը տեղական հեռախոսացանցին, (բ) խափանել է սարքավորումներ արտադրող այլ ձեռնարկությունների կողմից պատվիրատուներին կամ Բելի գործարկու ընկերություններին հեռակապի սարքավորումների վաճառքը: Կառավարության գլխավոր իրավական և տնտեսական փաստարկն այն էր, որ Բելը հեռախոսի տեղական շուկայում կարգավորված բնական մենաշնորհն օգտագործել էր միջքաղաքային հեռախոսակապի և հեռախոսային սարքավորումների շուկաներում մենաշնորհային իշխանություն ստեղծելու նպատակով:

Բելն ընտրեց պաշտպանության երկու ուղություն: Առաջին՝ նա ժխտեց փաստացի մեղադրանքներից շատերը կամ հերքեց դրանց առնչությունը տվյալ գործին: Երկրորդ՝ նա հայտարարեց, որ Միացյալ Նահանգների հեռախոսային համակարգը աշխարհում ամենալավն է հենց այն *պատճառով*, որ Բելն է տնօրինում ու գործարկում Միացյալ Նահանգների հեռախոսային համակարգի մեծ մասը: Շամպետերյան վարկածի (տես՝ VII գլուխը) փաստարկի նմանությամբ Էյթի ընդ թի-ն պատասխանեց, որ Բել սիստեմի չափերն ու ընդգրկման ոլորտը նրա մենաշնորհը դարձնում են հեռախոսային գործը վարելու բանական ու արդյունավետ ուղի:

Արտառոց ելքը զարմացրեց բոլորին: Վախենալով, որ գործը կարող է ավարտվել ի վնաս իրեն, Բելի կառավարչությունը կառավարության հետ հարցը լուծեց համաձայնության վճռով, որն ըստ էության բավարարում էր կառավարության առաջարկած փոփոխությունների բոլոր կետե-

րին: Բելի գործարկու տեղական հեռախոսային ընկերություններն անջատվեցին (կամ իրավականորեն բաժանվեցին) էյթի ընդ թի-ից և 1984թ. վերախմբավորվեցին յոթ մեծ տարածքային հեռախոսի ընկերությունների մեջ: Էյթի ընդ թի-ն պահպանեց միջքաղաքային հեռախոսակապի իր գործունեությունը, ինչպես նաև Բել լարգ գիտահետազոտական կազմակերպությունը և սարքավորումներ արտադրող Ուեսթեռն էլեկտրիկը: Զուտ արդյունքը Բել սիստեմի չափերի ու վաճառքի կրճատումն էր 80%-ով:

Էյթի ընդ թի-ի գործի այսպիսի լուծումը որոշ իմաստով հաղթանակ էր մրցակցության համար: Տեղական հեռախոսային ընկերություններն ազատ են սարքավորումներ գնելու ամեն մեկից: Սպառողներն ազատ են ընտրություն կատարելու միջքաղաքային կապ ապահովողների, ինչպես նաև սարքավորում մատակարարողների միջև: Էյթի ընդ թի-ն այլևս ի վիճակի չէ օգտվելու տեղական մենաշնորհից և փակելու մրցակից ընկերությունների մուտքը:

Սակայն շատ տնտեսագետներ արծարծում են համաձայնության վճռի խելամիտ լինելու հարցը: Նրանց մտահոգում է հեռախոսային ծառայության որակը մասնատված արտադրանքով: Բել լարգը կպահպանի՞ իր տեխնոլոգիական հմտությունը և կշարունակի՞ մնալ աշխարհի ամենաարդյունավետ ճյուղային գիտահետազոտական լաբորատորիաների շարքում: Համաշխարհային հեռակապի արտադրանքում օտարերկրյա ընկերությունները արդյո՞ք չեն անցնի Միացյալ Նահանգներից: Էյթի ընդ թի-ի հակամիավորման դատական գործի հետևանքներին առնչվող հարցերին հնարավոր կլինի պատասխանել միայն ապագայում:

Այբիեմ-ի գործը: Վերջին տարիների հակամիավորման երկրորդ մեծ դատական գործը կապված էր Այբիեմ-ը մասնատելու կառավարության հայցի հետ: 1969թ. հարուցված հայցը Այբիեմ-ին մեղադրում էր, որ նա «փորձել է մենաշնորհացնել և մենաշնորհացրել է... ընդհանուր օգտագործման թվային համակարգիչները»: Կառավարությունը Այբիեմ-ին մեղադրում էր, որ նա ունի գերակշիռ շուկայական բաժին, որը 1967թ. կազմել է շուկայի 76%-ը: Ավելին, կառավարությունը հայտարարում էր, որ Այբիեմ-ը տարբեր միջոցներով մյուսներին զրկել է մրցակցելու հնարավորությունից: Վկայակոչված հակամրցակցային քայլերի թվում էին ստիպողական գնորոշումը, մուտքը խափանող չափից ավելի ցածր գները, ինչպես նաև նոր արտադրատեսակների ներդրումը, որի

նպատակն էր նվազեցնել մյուս ընկերությունների ապրանքների գրավչությունը:

Այբիեմ-ը համառորեն ու եռանդագին հերքում էր կառավարության մեղադրանքը: Այբիեմ-ի հիմնական պաշտպանական փաստարկն այն էր, որ կառավարությունը պատժում է հաջողությունը և ոչ թե հակամրցակցային վարքը: Այսպիսի դեպքերում հիմնական երկընտրանքը պարզորոշ ձևակերպված էր Ալկոյայի գործում. «Հաջողակ մրցակիցը, որին ստիպել էին մրցակցել, հաղթելու դեպքում չպետք է պատժվի»: Այբիեմ-ը պնդում էր, որ կառավարությունը պատժում է մի ձեռնարկության, որը ճշտորեն կանխատեսել էր համակարգչային հեղաշրջման ներուժը և տվյալ արտադրանքում գերակշռություն ձեռք բերել իր «գերազանց հմտությամբ, հեռատեսությամբ ու կատարողականությամբ»:

Գործն անորոշ ձգձգվեց այնքան, մինչև որ Ռեյգանի վարչակազմի հակամիավորման տնօրեն Ռիչլան Բաքստերը գործը ուշադիր քննելուց հետո որոշեց հայցից հրաժարվել, այն համարելով «անկարևոր»: Կառավարության պատճառաբանությունն այն էր, որ ի հակադրություն հեռակապի արտադրանքի, համակարգչային արդյունաբերությունը չկարգավորվող էր և շուկայական լիարժեք մրցակցության ենթակա: Բաքստերը պնդում էր, որ մրցակցությունը այդ արտադրանքում ներհատուկ է, և որ համակարգիչների շուկան վերակառուցելու կառավարության փորձը ավելի շատ վնասում, քան օգնում է տնտեսական արդյունավետությանը: Միկրոհամակարգիչների արտադրանքի զարգացումը և վերջին տասնամյակում Այբիեմ-ի մասնաբաժնի համեմատական նվազումը հաստատեցին կառավարության այն պնդումը, որ նույնիսկ Այբիեմ-ի խոշորությունը ակտիվ մրցակցության խոչընդոտ չէ:

Մասնավոր հակամիավորում: Մինչև այժմ մենք քննարկել ենք կառավարության հակամիավորման գործողությունները: Վերջին տարիների նշանակալից իրադարձություններից էր հակամիավորման կիրարկման մասնավորեցումը: Ըստ օրենքի, մասնավոր կողմերը կարող են վնասի հայց ներկայացնել: Եթե հայցը բավարարվում է, ապա մասնավոր կողմը ստանում է *վնասի եռապատիկը*՝ գումարած հիմնավորված ծախսերը:

Վնասի եռապատիկը ստանալու մղումով մասնավոր կողմերը եռանդուն կերպով հակամիավորման հայցեր էին ներկայացնում: Այս դրի առաջին տասնամյակների ընթացքում կառավարության և մասնավոր բնույթի հակամիավորման հայցերի քանակները մոտավորապես հա-

վասար էին: Սակայն 1970-ական թվականների վերջին մասնավոր կողմերը կառավարության մոտ 50 գործի դիմաց տարեկան ներկայացնում էին ավելի քան 1000 գործ: 1,8 միլիարդ դոլարի հասնող վնասահատուցումները (էյթի ընդ թի-ի դեմ կայացված նախնական դատավճռում) հայցերի համար դարձել էին հրապուրիչ խայծ:

Հակամիավորման օրենսդրությունից բխող մասնավոր բնույթի հայցերը արդեն սկսում են բանավեճերի առարկա դառնալ: Մի կողմից՝ մեկ միլիարդ դոլարի հայցի հեռանկարը իրոք կարող է դադարեցնել հնարավոր գաղտնի համաձայնությունը: Հետևաբար, այս տեսակետից հակամիավորման օրենքները թերևս ավելի լավ են կիրառվում: Բայց քանի որ հակամիավորման ներկայիս օրենքները շատ տնտեսագետների կարծիքով լավ չեն մշակված, ապա մասնավոր հայցվորների բանակը միայն օգնում է ավելի խստորեն կիրառել վատ մշակված օրենքները և մեծացնում է մեծ ծախսեր պահանջող դատավեճերի թիվը: Որոշ պրպտուն գիտնականներ այժմ այն կարծիքին են, որ վնասի փոխհատուցումները շատ են բարձր և պետք է պակասեցվեն:

ՄԻԱԶՈՒԼՈՒՄՆԵՐ. ՕՐԵՆՍԴՐՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԻՐԱՎԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Ընկերությունները շուկայական իշխանություն են ձեռք բերում՝ աճելով (եկամուտները կրկին ներդրելով ու նոր գործարաններ կառուցելով): Սակայն շուկայի բաժին նվաճելու կամ պարզապես ավելի խոշորանալու շատ ավելի հեշտ ճանապարհը մեկ ուրիշ ընկերության հետ միաձուլվելն է: 1980-ական թվականները միաձուլումների հսկայական աճի ակնատեսը եղան:

Հորիզոնական միաձուլումը (երբ միավորվում են միևնույն ճյուղի ձեռնարկությունները) Բլեյտոնի օրենքով արգելվում է, եթե միաձուլումը կարող է էապես թուլացնել մրցակցությունը տվյալ արտադրանքում: Նախադեպի իրավունքը և միաձուլման վերաբերյալ արդարադատության նախարարության 1982թ. և 1984թ. ուղեցույցները հստակեցնում են օրենսդրական տարտամ լեզուն: Ըստ այս ուղեցույցների, արտադրանքները բաժանվում են երեք խմբի՝ չկենտրոնացված, չափավոր կենտրոնացված և գերկենտրոնացված: Արտադրանքների վերջին երկու խմբերում միաձուլումը վիճարկման ենթակա է նույնիսկ այն դեպքում, երբ միաձուլվող ձեռնարկություններն ունեն շուկայական փոքր բաժին: Օրինակ, եթե մեծապես կենտրոնացված ար-

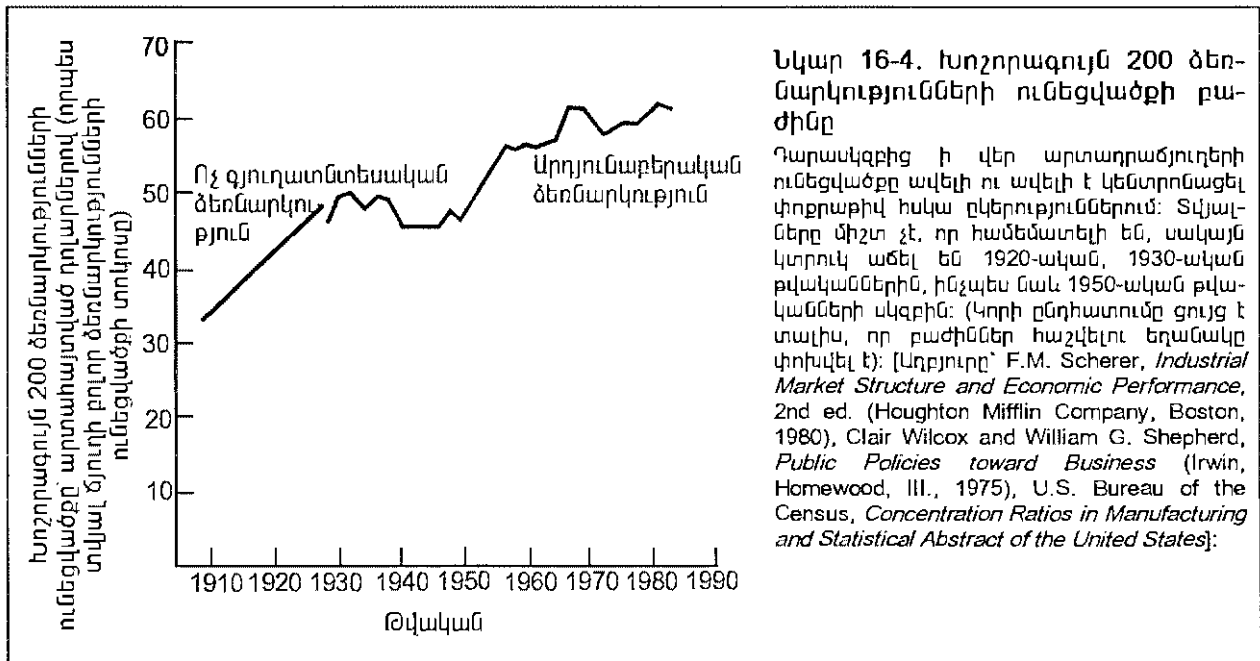
տադրանքում 10% շուկայական բաժին ունեցող որևէ ձեռնարկություն ձեռք է բերում 2,5% կամ ավելի մասնաբաժնով մեկ այլ ձեռնարկություն, ապա արդարադատության նախարարությունը դատական կարգով կվիճարկի այդ միաձուլումը:

Ուղղահայաց միաձուլումը տեղի է ունենում, երբ միանում են արտադրական գործընթացի տարբեր փուլերում գործող երկու ձեռնարկություն: Վերջին տարիներին դատարանները խիստ քաղաքականություն են որդեգրել ուղղահայաց միաձուլումների նկատմամբ: Նրանց անհանգստացնում է բացառիկ գործարքների միջոցով մրցակցության հնարավոր սահմանափակումը երկու անկախ ձեռնարկությունների միաձուլման դեպքում: Դատարանները սովորաբար ավելի քիչ են ուշադրություն դարձնում ուղղահայաց միաձուլումներում միացյալ գործողությունների ներուժային արդյունավետությանը:

Որպես կառավարության միջամտությունը պակասեցնող իր արշավի մի մաս, Ռեյգանի վարչակազմը 1982թ. և 1984թ. փոխեց միաձուլումներին վերաբերող ուղեցույցները: Նոր ուղեցույցները մեծապես թուլացրին ճնշումը թե՛ ուղղահայաց և թե՛ հորիզոնական միաձուլումների նկատմամբ: Շատ տնտեսագետներ այն կարծիքին են, որ այս փոփոխությունները միաձուլումների ու կլանումների մեծ ալիք առաջացրին 1980-ական թվականներին:

Համակցության երրորդ տեսակը, որը կոչվում է խառը միաձուլում, միացնում է իրար հետ առնչություն չունեցող գործարարությունները: Խառը միաձուլման դեպքում քիմիական կամ պողպատաձուլական ընկերությունը կարող է նավթային ձեռնարկություն գնել, կամ գործարարության տարբեր ուղղություններ ունեցող ձեռնարկությունը (օրինակ՝ Այթիթի-ն) իր գործունեությունը կարող է ընդլայնել՝ գունապնակին ավելացնելով նոր գույներ (հյուերանոցներ, վարձով տրվող մեքենաներ և այլն):

Խառը միաձուլման քննադատները նշում են երկու հանգամանք: Նախ, որ այս հարյուրամյակի ընթացքում ունեցվածքի կենտրոնացումը խոշորագույն ձեռնարկություններում անշեղորեն աճել է մասամբ միաձուլման գործունեության պատճառով: Նկար 16-4-ը ցույց է տալիս 200 մեծագույն ընկերակցությունների ունեցվածքի բաժինը: Այս տվյալները ցույց են տալիս, որ այդ 200 ընկերակցությունների ունեցվածքի բաժինը 1910թ. 1/3-ից 1984թ. հասել է 61%-ի: Ունեցվածքի կենտրոնացման աճի միտումը անհանգստաց-



նում է շատ տնտեսագետների ու քաղաքականություն կերտողների, այդ թվում նաև առևտրի համերկրային համեմատողովին, որը մի քանի տարի առաջ նշել էր, որ «հսկա ընկերակցությունները ի վերջո կտիրեն ամբողջ երկրին»:

Այնուամենայնիվ, սկար 16-4-ի տվյալները կարող են մոլորեցնող լինել: Ունեցվածքի կենտրոնացման աճը դեռևս չի նշանակում, թե առանձին արտադրանքների շուկայական իշխանությունը նույնպես աճում է: Ունեցվածքի բաժինը կարող է աճել, որովհետև մեծ ձեռնարկությունները ծուկ են որսում ուրիշների ջրերում: Երբ Դյուպոնը ձեռք բերեց Կոնկո նավթային մեծ ձեռնարկությունը կամ Ֆիլիպ Մորիս ծխախոտի ձեռնարկությունը գնեց Ջեներալ Ֆուլդին, ունեցվածքի կենտրոնացումը մեծացավ, բայց այդ արտադրանքներում գործում մրցակցության աստիճանը և մեծացավ: Բացի այդ, ունեցվածքի բաժինների տվյալները թերագնահատում են մրցակցության աստիճանը, քանի որ հաշվի չեն առնվում օտարերկրյա ձեռնարկությունները, որոնք մեծապես կարևոր են արդյունաբերական արտադրանքի շուկաների մեծ մասում: Այնուամենայնիվ, սկար 16-4-ի տվյալները ցույց են տալիս, որ հետզհետե ավելի քչեր են ամերիկյան արդյունաբերության համար բախտորոշ ռոշումների կայացնում: Իշխանության և որոշումների կայացման այս կենտրոնացումն անհամապատասխան է շատ վերլուծողների:

Խառը միաձուլման քննադատների երկրորդ փաստարկն այն է, որ այդպիսի համակցություններից շատերը ոչ տնտեսական նպատակների են ծառայում, և որ դրանք պարզապես վարչության միստերի դահլիճում թղթախաղի նման զվարճացնում են պողպատի ու քիմիական ձեռնարկությունների հոգնեցուցիչ վերահսկումից ծանրացած կառավարիչներին: Եվ այստեղ ճշմարտության հատիկ կա: Օղանավերի արտադրությունը ի՞նչ ընդհանուր բան ունի մսի փաթեթավորման հետ կամ գրամեքենաներինը՝ հակաբեղմնավորման հաբերի կամ համակարգիչների վարձակալությունը՝ ավտոբուսային ուղերթերի հետ:

Խառը միաձուլումն ունի նաև պաշտպաններ: Որոշ տնտեսագետներ վիճարկում են, որ այսպիսի միաձուլումները կառավարման ժամանակակից լավ եղանակներ են մտցնում հետամնաց ձեռնարկություններ, և որ կլանումը, ինչպես նաև սնանկացումը տնտեսական գոյապայքարում չորացած ճյուղերը հատելու ուղին է: Սակայն խառը ձեռնարկությունների արժանիքների և թերությունների հարցում համաձայնություն չկա: Ոչ մի ուսումնասիրություն ի հայտ չի բերել նշանակալի ձեռքբերումներ կամ կորուստներ: Այդ պատճառով ամենալավ քաղաքականությունը, թերևս, աչալուրջ լինելն է:

ՀԱԿԱՍԻԱՎՈՐՄԱՆ ՕՐԵՆՔՆԵՐԸ ԵՎ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆ

Այբիեմ-ի դեմ համերկային հակամիավորման հայցից հրաժարումը և 1980-ական թվականների սկզբին միաձուլմանը վերաբերող ուղեցույցների վերանայումը նոր դարաշրջան բացեցին Ամերիկայի հակամիավորման քաղաքականության մեջ: Այս քայլերով հակամիավորման օրենսդրությունը մեծապես հրաժարվեց իր այն առաքելությունից, որ պետք է վերջ դնել «արտադրամիջոցների մեծ կուտակումներին, քանի որ անհատներն անզոր են դրանց դեմ» (մեջբերումը՝ 1945թ. Ալկոայի գործի դատավճռից): 1980-ական թվականներին՝ առաջարկի տնտեսագիտության զարգացման տարիներին, հակամիավորման օրենքներն ուղղված էին միայն տնտեսական արդյունավետությունը բարելավելու նպատակին: Եթե խոշորը արդյունավետ է, ապա խոշորն էլ պետք է իշխի:

Ի՞նչը փոխեց հակամիավորման քաղաքականության նկատմամբ եղած վերաբերմունքը: Մասամբ դա պայմանավորված էր տնտեսագիտական հետազոտությունների բնագավառում տեղի ունեցած առաջընթացով: Տնտեսագետները տեսան, որ ձեռնարկության կատարողականությունը միշտ չէ, որ սերտորեն է կապված կառուցվածքի հետ: Որոշ խոշոր ձեռնարկություններ (օրինակ՝ Այբիեմ-ը, Էյթի ընդ թի-ն և Բոինգը) և որոշ մեծապես կենտրոնացված շուկաներ (համակարգիչներ, հեռակապ և օդանավերի արտադրություն) նորաստեղծության և արտադրողականության աճի առումով ամենաբարձր կատարողականությունն ապահովող արտադրանքների թվում էին: Թեպետ տնտեսագիտությունը պնդում է, որ մենաշնորհը բարձր է պահում գները, սակայն պատմական փորձը վկայում է, որ մեծապես կենտրոնացված շուկաները ավելի քիչ կենտրոնացվածների համեմատությամբ հաճախ ունենում են արագ նվազող գներ: Միևնույն ժամանակ որոշ չկենտրոնացված արտադրանքներ, օրինակ՝ գյուղատնտեսությունը, ցուցաբերում են ակնառու կատարողականություն: Կառուցվածքն ու կատարողականությունը կապող ոչ մի երկաթյա օրենք չկա:

Ինչպե՞ս կարելի է բացատրել այս պարադոքսը: Որոշ տնտեսագետներ վկայակոչում են շահապետության վարկածը: Կենտրոնացված արտադրանքների ձեռնարկությունները, իհարկե, տնօրինում են մենաշնորհային շահույթը: Բայց շուկայի մեծ բաժինը նաև նշանակում է, որ խոշոր ձեռնարկությունները հատույցի մեծ մասը կարող են ներդրել հետազոտության ու մշակման

(ՀՄ) մեջ, և սրանով են բացատրվում ՀՄ-ի բարձր մակարդակն ու արագ տեխնոլոգիական փոփոխությունը կենտրոնացված արտադրանքներում: Եթե, ինչպես Շամպետերն էր պնդում, տեխնոլոգիական փոփոխությունը ծնվում է խոշոր ձեռնարկություններում, ապա անմտություն կլինի մորթել այն հսկա սագը, որն այդպիսի ոսկի ձվեր է ածում: Այս տեսակետը լավ է արտահայտել Միչիգանի տեխնոլոգիական ինստիտուտի Սլուոնի կառավարման դպրոցի դեկան Լեստեր Թարոուն. «Այբիեմ-ի [հակամիավորման] գործի վրա ծախսված միլիոններն ավելի լավ կօգտագործվեին, եթե ներդրվեին հետազոտության ու մշակման մեջ՝ Ամերիկան որպես թիվ 1 համակարգչային երկիր պահելով»:

Նոր հակամիավորման քաղաքականության երկրորդ հենարանը մրցակցության բնույթին վերաբերող վերանայված տեսակետներն էին: Քննարկելով և՛ փորձառական տվյալները, և՛ դիտարկումները՝ շատ տնտեսագետներ եկան այն եզրակացության, որ քանի դեռ դավադիր համաձայնությունը խստորեն արգելված է, ապա եռանդուն մրցակցություն կառաջանա նույնիսկ մեծապես կենտրոնացված շուկաներում: Իրոք, Ռիչարդ Պոզների խոսքերով՝

«Միակ իսկապես միակոդմանի գործողությունը, որով ձեռնարկությունները կարող են ձեռք բերել կամ պահպանել մենաշնորհային իշխանությունը, արտոնագրման վարչությունում կեղծիք կատարելն է, մրցակցի գործարանը պայթեցնելը, սակայն կեղծիքը և բռնությունը սովորաբար համապատասխանորեն պատժվում են այլ օրենքներով»:

Ըստ այս տեսակետի, հակամիավորման օրենքների միակ ընդունելի նպատակը պետք է լինի հետևյալը. գոյություն ունեցող օրենքները փոխարինել այնպիսի *բացահայտ կամ լուր համաձայնությունների* ուղղակի արգելումով, որոնք անհիմն սահմանափակում են մրցակցությունը:

Երրորդ՝ հակամիավորման օրենքների խիստ կիրառումների դեմ ուղղված շարժման պատճառը հանդիսացավ նաև այն, որ Ռեյգանի մահաբաժնի տարիներին տնտեսագիտական հայացքների նմարը թեքվեց դեպի լեսե ֆերի քաղաքականությունը: Այս շարժման ջատագովները Շիկագոյի դպրոցի ներկայացուցիչներն էին, որոնք այն կարծիքին էին, որ մենաշնորհային իշխանությունը մեծ մասամբ կառավարության միջամտության հետևանք է: Ըստ այդ տեսակետի, մենաշնորհային իշխանության միջուկը գտնվում է կառավարության կողմից կարգավորվող ոլորտներում: Կարևոր օրինակներից են՝ արհմիությունների նկատմամբ

հակամիավորման օրենքների կիրարկման բացառումը, մենաշնորհի հովանավորումը արտոնագրային օրենքներով, միջնահանգային բեռնափոխադրումների դրույքների կարգավորումը կառավարության կողմից, որոշ մասնագիտությունների մուտքի խոչընդոտները, բուժօգնության վճարարության սահմանումը և սահմանափակումները, ալեխար հեռուստատեսության կամ տաքսիների ծառայության մահանգային սահմանափակումները: Լեսե ֆերի տեսակետի պաշտպանները, այդ թվում և ԱԳՀ-ի նախկին նախագահ Ջեյմս Սիլերը, որը հաճախ էր ներկայանում որպես Ադամ Սմիթի հետևորդ, այն կարծիքին էին, որ կառավարության կարգավորումների կրճատումը կխթանի մրցակցությունը:

Հակամիավորման նկատմամբ ավելի մեղմ վերաբերմունքի վերջին պատճառը արտաքին մրցակցության ուժեղացումն էր: Հետզհետե ավելի ու ավելի մեծ թվով օտարերկրյա ձեռնարկություններ ամերիկյան տնտեսության մեջ հիմնավորվելով, սկսում են եռանդուն մրցակցել շուկայի մասնաբաժնի համար և հաճախ ազդում են վաճառքի հաստատված պատկերի ու գնորդման կարգի վրա: Երբ ճապոնական ավտոմեքենաների վաճառքն ընդլայնվեց, ամերիկյան երեք խոշոր ավտոձեռնարկությունների հանգիստ գոյակցությունը ավարտվեց: Շատ տնտեսագետներ այն կարծիքին են, որ արտաքին մրցակցության ապառնալիքը շուկայական կարգապահության շատ ավելի հզոր գնք է, քան հակամիավորման

օրենքները: Իսկապես, ոմանք պնդում են, որ հակամիավորման օրենքները խանգարում են երկրից դուրս ամերիկյան գործարարության արդյունավետ մրցակցությանը, քանի որ դրանք արգելում են համատեղ ձեռնարկումներն ու գործողությունները:

1980-ական թվականների հակամիավորման մեղմ քաղաքականությունը արդյո՞ք կշարունակվի: Ոչ ոք չի կարող կանխատեսել խոշոր գործարարության նկատմամբ ապագա վերաբերմունքը: Բուշի վարչակազմի օրոք իշխող հակամիավորման ավելի ավանդական տեսակետին վերադառնալու նշաններ են նկատվում: Այնուամենայնիվ, արդյունավետությանը նպատակամղված տեսակետները պաշտպանող փաստարկներին համամիտ են քաղաքական ոլորտում գտնվող տնտեսագետներն ու իրավաբանները, իսկ արտաքին մրցակցության ուժեղացումը դժվար թե փոխվի: Հետևաբար, միավորումներ սնանկացնող մախորդ տարիների քաղաքականությանը վերադառնալը մոտ ապագայում անհավանական է թվում:

³ Richard A. Posner, *Antitrust Law: An Economic Prospectus* (University of Chicago Press, Chicago, 1976), p.212. Պոզների աշխատությունը Ռոբերտ Բորկի, Ուիլյամ Բաքստերի և Ուիլյամ Լանդեսի աշխատությունների հետ միասին մեծ նշանակություն ունեցավ հակաքրաստային մտածողության նոր ծթնուլորտի ձևավորման գործում:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Գործարարության կարգավորում. տեսությունը և իրականությունը

1. Կարգավորումը բաղկացած է կառավարության կողմից սահմանված կանոններից, որոնք ձեռնարկություններին ստիպում են փոխել իրենց գործարար վարքագիծը: Տնտեսական կարգավորումը վերաբերում է գների, արտադրության, մուտքի ու ելքի պայմանների և ծառայությունների չափօրինակների վերահսկմանը որևէ առանձին արտադրանջուղում: Հասարակական կարգավորումը բաղկացած է այնպիսի կանոններից, որոնց նպատակը արտաքին ազդակների, մասնավորապես առողջության ու անվտանգության վրա ազդողների, ներգործություննայան սահմանափակումն է:
2. Գոյություն ունի շուկայական կառուցվածքների մի շարք, որի մի բևեռը կատարյալ մրցակցությունն է, իսկ մյուսը՝ բնական մենաշնորհը: Բնական մենաշնորհին առաջանում է այն դեպքում, երբ արտադրանքի յուրաքանչյուր մակարդակի համար միջին ծախսերը նվազում են, այնպես որ արտադրանջուղի ամենաարդյունավետ կազմակերպումը պահանջում է արտադրանքը քողարկել մեկ ձեռնարկությունում: Քիչ արտադրանջուղեր են այսօր մոտ այս պայմանին՝ թերևս միայն տեղական հանրային սպասարկ-

ման ձեռնարկությունները, ինչպես, օրինակ՝ հեռախոսը, ջուրն ու էլեկտրաէներգիան:

3. Թեպետ բնական մենաշնորհի վերահսկողությունը հաճախ հռչակվում է տնտեսական կարգավորման հիմնական նպատակ, սակայն Շիկագոյի տնտեսագիտական դպրոցի տեսակետն այն է, որ կարգավորումը ցանկալի է կարգավորվող ձեռնարկություններին, որոնց շահերից է բխում ներուժային մրցակիցների դուրսմղումը:
4. Բնական մենաշնորհի պայմաններում կառավարությունները կարգավորում են մասնավոր ընկերությունների գները և ծառայությունները: Ավանդաբար մենաշնորհի կարգավորումը կառավարության կողմից պահանջում էր, որ գինը սահմանվի արտադրության միջին ծախսին հավասար: Տնտեսական կարգավորումը պահանջում է, որ գինը սահմանվի սահմանային ծախսին հավասար, սակայն այս մոտեցումը կիրառելի չէ, որովհետև այդ դեպքում կառավարությունը պետք է լրավճար հատկացնի մենաշնորհատիրոջը: 1970-ական թվականների ապակարգավորման շարժումը նշանակալիորեն փոքրացրեց տնտեսական կարգավորումների շրջանակը, որը, օգուղիների ապակարգավորման օրինակով, բացահայտեց ապակարգավորման օգուտները:

Բ. Հակամիավորման քաղաքականություն

5. Հակամիավորման քաղաքականությունը, որն արգելում է հակամրցակցային վարքագիծն ու կանխում մենաշնորհային կառույցների առաջացումը, այն անմիջական ճանապարհն է, որով հանրային քաղաքականությունը սահմանափակում է խոշոր ձեռնարկությունների կողմից շուկայական իշխանության չարաշահումը: Այս քաղաքականության հիմքը օրենսդրությունն է, ինչպես, օրինակ՝ Շերմանի օրենքը (1890թ.) և Էլեյտոնի օրենքը (1914թ.): Հակամիավորման անմիջական նպատակն է՝ ա) արգելել հակամրցակցային գործունեությունը (որի մեջ մտնում են գները հաստատագրելու կամ տարածքները բաժանելու համաձայնությունները, գների խտրականությունը, ստիպողական համաձայնությունները) և բ) մասնատել մենաշնորհային կառույցները: Այսօրվա օրենսդրության համաձայն դրանք այն կառույցներն են, որոնք չափից մեծ շուկայական իշխանություն (շուկայի մեծ բաժին) ունեն, ինչպես նաև հակամրցակցային գործունեություն են ծավալում:
6. Բացի առկա ձեռնարկությունների վարքը սահմանափակելուց, հակամիավորման օրենսդրությունը կանխում է այնպիսի միաձուլումները, որոնք թուլացնում են մրցակցությունը: Այսօր հորիզոնական միաձուլումը (միևնույն արտադրաձյուղի ձեռնարկությունների միջև) մտահոգության հիմնական առարկան է, իսկ ուղղահայաց և խառը միաձուլումների նկատմամբ ցուցաբերվում է հանդուրժողականություն:
7. Հակամիավորման քաղաքականության վրա մեծ ազդեցություն է ունեցել վերջին երկու տասնամյակների տնտեսագիտական մտածելակերպը: Արդյունքում 1980-ական թվականների հակամիավորման քաղաքականությունը համարյա բացառապես ուղղված էր արդյունավետության բարելավմանը՝ անտեսելով նախկին ամբոխավարական մտահոգությունը, որը կապված էր բուն խոշորության հետ: Ավելին՝ շատերն այն կարծիքին են, որ այսօրվա տնտեսությունում, երբ առկա է օտարերկրյա արտադրող-

ների և ապակարգավորված արտադրաճյուղերի լարված մրցակցությունը, հակամիավորման քաղաքականությունը պետք է անմիջականորեն նպատակամղվի այնպիսի դավադիր համաձայնությունների կանխմանը, ինչպիսին գների հաստատագրումն է:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Կարգավորում

տնտեսական և հասարակական կարգավորում
բնական մենաշնորհ
կարգավորման տնտեսագիտական տեսություն և շահագրգիռ խմբերի տեսություն
մենաշնորհի դեպքում գների երեք ելքերը (չկարգավորված, կարգավորված, իդեալական)
ապակարգավորման շարժում

Հակամիավորման քաղաքականություն

Շերմանի, Քլեյտոնի և ԱՅԴ-ի օրենքներ
ինքնին արգելում և «հիմնավորման կանոն»
միաձուլումներ. ուղղահայաց, հորիզոնական, խառը
արդյունավետությանը նպատակամղված հակամիավորման քաղաքականություն

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Կառավարությունը մենաշնորհային իշխանությունը սահմանափակելու ի՞նչ գործուն միջոցներ ունի: Նկարագրեք այդ քաղաքականություններից յուրաքանչյուրի ուժեղ և թույլ կողմերը:
2. Վերանայեք նկար 16-3-ի գնորոշման երեք ելքերը: Ի՞նչ կարող եք ասել տեսականորեն կարգավորվող գին կիրառելու դժվարությունների մասին: (*Հուշում*. Որտեղի՞ց է երկիրը հասույթ ստանում: ԱԾ-ն չափելը հե՞շտ է): Ի՞նչ եք կարծում, ի՞նչ պատճառներից ելնելով են շատ տնտեսագետներ չկարգավորված ելքը նախընտրում կարգավորվածից: (*Հուշում*. Իսկ ի՞նչ կլինի, եթե Գ_ս-ն այնքան էլ մեծ չէ Գ_ս-ից: Իսկ եթե ձեզ մտափողում է կարգավորման շահագրգիռ խմբերի տեսությունը):
3. Համառոտ շարադրեք կարգավորման շահագրգիռ խմբերի տեսությունը: Ովքե՞ր են կարգավորման առաջարկողները և ովքեր՝ պահանջողները: Ո՞րն է «գինը» և ո՞րն է «քանակը» այս «շուկայում»: Ինչու՞ թվենքի ու դուլարների համանմանությունը ճշգրիտ չէ:
4. Սա քննարկե՛ք՝ ելնելով մասնավորապես խոշոր ձեռնարկությունների նկատմամբ հակամիավորման օրենքների կիրառումից:
5. Ուսումնասիրե՛ք նկար 16-1-ում պատկերված ծախքի և պահանջարկի կորերը: Օգտվելով

- այդ կորերից՝ հաշվե՛ք մենաշնորհային գինն ու արտադրանքը: Դա համեմատե՛ք տեսականորեն կարգավորվող արտադրանքի ու գնի հետ: Նկարագրեք տարբերությունը:
6. Գոյություն ունի հակամիավորման երկու կարևոր մոտեցում՝ «կառուցվածքի» և «վարքագծի»: Առաջինը վերաբերվում է միայն արտադրաճյուղի կառուցվածքի (օրինակ՝ ձեռնարկությունների կենտրոնացմանը), իսկ երկրորդը՝ ձեռնարկության վարքագծին (օրինակ՝ գների հաստատագրմանը):
 - ա) Վերհիշե՛ք տարբեր օրենքներ ու դատական գործեր՝ որոնք վերաբերում են վարքագծին, կամ կառուցվածքին: Ի՞նչ կարելի է ասել 1980-ական թվականների միաձուլման ուղեցույցների մասին:
 - բ) Որո՞նք են այդ մոտեցումներից յուրաքանչյուրի առավելությունն ու թերությունը:
 7. Թվարկե՛ք այնպիսի արտադրաճյուղեր, որոնք ձեր կարծիքով «բնական մենաշնորհ» կոչվելու թեկնածուներ են: Այնուհետև մշե՛ք միջամտության այն ռազմավարությունները, որ կանխում են մենաշնորհային իշխանության գործադրումը: Ինչպե՞ս կվարվե՛իք ձեր թվարկած արտադրաճյուղերից յուրաքանչյուրի դեպքում:
 8. Ցույց տվե՛ք, որ առավելագույն շահույթի ձգտող չկարգավորվող մենաշնորհատերը եր-

բեք չի գործի իր պահանջարկի կորի ոչ գնա-
ռածգական տիրույթում: Ցույց տվեք, թե կար-
գավորումը մենաշնորհատիրոջն ինչպես կա-
րող է մղել դեպի իր պահանջարկի կորի ոչ ա-
ռածգական տիրույթը: Ի՞նչ ազդեցություն կու-
նենա մենաշնորհատիրոջ կարգավորված գնի
բարձրացումը հասույթի և շահույթի վրա, երբ
նա գործում է՝ ա) պահանջարկի կորի առած-
գական մասում, բ) պահանջարկի կորի ոչ ա-
ռածգական մասում և գ) պահանջարկի կորի
միավոր առածգական մասում:

9. **Բարդ խնդիր:** Որոշ տնտեսագետներ հավա-
տացած են, որ կենտրոնացման ավանդական
ցուցանիշները ճիշտ չեն արտահայտում ձեռ-
նարկության չափերի ազդեցությունը շուկա-
յական իշխանության վրա, որովհետև դրանք
հաշվի չեն առնում գերիշխող ձեռնարկու-
թյունների ազդեցությունը: Այն չափանիշը, որ
փորձում է արտահայտել չափերի տարբերու-
թյունների ազդեցությունը, Հերֆինդալի համա-
թիվն է, կամ Հ-ն, որը հավասար է տոկոսով
արտահայտված շուկայական բաժինների քա-
ռակուսիների գումարին՝

$$H = \sum_{i=1}^n U_i^2 = U_1^2 + U_2^2 + \dots + U_n^2$$

որտեղ n -ը ձեռնարկությունների թիվն է, իսկ U_i -
ն՝ i -րդ ձեռնարկության շուկայական բաժինը՝

տոկոսով արտահայտված: Եթե արտադրաձու-
ղը լիակատար մենաշնորհի բնույթ ունի, ապա
Հերֆինդալի համաթիվը՝ $H=100^2=10.000$:
Կատարյալ մրցակցային արտադրաձուլի հա-
մար Հերֆինդալի համաթիվը՝ $H=0$:

Ըստ կառավարության 1982 թ. ուղեցույ-
ցի, միաձուլումները կարող են վիճարկվել, ե-
թե դրանք չափավոր կամ մեծապես կենտրո-
նացված արտադրաձուլերում առկա մրցակ-
ցությունն էապես թուլացնում են ըստ Հերֆին-
դալի համաթվի: Հակամիավորմամբ զբաղվող
բաժինը «կարող է վիճարկել» միաձուլումը, ե-
թե դա Հերֆինդալի համաթվին ավելի քան
100 միավոր է ավելացնում, երբ համաթիվը
գտնվում է 1.000-ի և 1.800-ի միջև: Այդ բաժի-
նը հավանաբար կվիճարկի նաև այնպիսի
միաձուլումը, որը 1.800-ից բարձր համաթիվ
ունեցող արտադրաձուլի համաթվին ավե-
լացնում է ավելի քան 50 միավոր:

Դիտարկեք մի այնպիսի արտադրաձուլ,
որի Հերֆինդալի համաթիվը միաձուլումից ա-
ռաջ 1.400 էր: Չորս ձեռնարկություններ են
քննարկում միաձուլման հնարավորությունը՝
Ամերիկանը՝ 20% շուկայական մասնաբաժ-
նով, Յունայտիդը՝ 10% մասնաբաժնով, Յու Էս
ուեստը՝ 6% մասնաբաժնով և Փիլիփս՝ 4%
մասնաբաժնով: Այս ընկերությունների ո՞ր
զույգերը կարող են միանալ առանց հակա-
միավորման վիճարկումից վախենալու:

ԵԿԱՄՏԻ ԲԱՇԽՈՒՄԸ ԵՎ ՊԱՅՔԱՐԸ ՉՔԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ԴԵՄ

Հավասարության և արդյունավետության հակամարտությունը սոցիալ-տնտեսական ու լորտում մեր ամենամեծ փոխգիշերն է, որը մեզ մտահոգում է սոցիալական քաղաքականության բազմաթիվ առումներով: Մենք չենք կարող ունենալ շուկայական արդյունավետության կարկանդակը, միաժամանակ այն բաժանելով հավասարապես:

Արթուր Օուկեն (1975)

Մենք ապրում ենք երկու չափօրինակով բնութագրվող տնտեսության մեջ: Մեր օրենքները հռչակում են կանանց և տղամարդկանց իրավունքները, մեկ մարդ՝ մեկ քվե սկզբունքը և հնարավորությունների հավասարությունը: Սա ժամանակակից ժողովրդավարության պերճախոսությունն է: Բայց շուկայական տնտեսության մեջ առօրյա կյանքն այլ բան է վկայում: Այն մարդկանց առում է. «Աշխատիր, կամ մնա քաղցած» և «Տնտեսական իշխանությունը պատկանում է նրանց, ովքեր սպիտակամորթ են, արական սեռի ներկայացուցիչ և ունեն լավ կապեր»:

Երկուսից ո՞րն է իրականը: Պատասխանն է. ինչ-որ չափով՝ երկուսն էլ: Ժողովրդավար երկրներում արժեվորվում են մարդու իրավունքները և հավասար հնարավորությունը: Նրանք քայլեր են ձեռնարկել նվազ հաջողակների կենսամակարդակը բարձրացնելու համար: Սակայն որոշ ոլորտներում այդ քայլերը հետախուզական են, քանի որ արդի սոցիալամետ պետությունը տեսավ, որ իր հնարավորությունները սահմանա-

փակ են: Ուստիս իրենց քաղաքացիների եկամուտները հավասարեցնելու ձգտումն ավելի ու ավելի բացասաբար է ազդում շահագրգռության և արդյունավետության վրա: Այսօր մարդկանց հետաքրքրում է, թե տնտեսական կարկանդակից որքա՞ն պետք է զոհաբերել այն ավելի հավասարապես բաժանելու նպատակով:

Այս գլխում մեր նպատակն է ուսումնասիրել եկամտի բաշխմանն առնչվող փաստերը և այն երկրներում, որին կառավարությունը բախվում է եկամտի վերաբաշխմանը ձեռնամուխ լինելիս: Եկամտի արդար բաշխումը երաշխավորող կառավարության քաղաքականությունը հանրային քաղաքականության ամենահիսկասական և դժվարին խնդիրներից է: Այստեղ է, որ չքավորությանը վերաբերող փաստերի և միտումների, ինչպես նաև տարաբնույթ քաղաքականությունների ուժեղ և թույլ կողմերի հստակ տնտեսագիտական վերլուծությունը մեծ ներդրում կունենա շուկայական հանրակարգի սահուն գործունեությունը ապահովելու համար:

Ա. ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅԱՆ ՉԱՓՈՒՄԸ

Տնտեսական բարեկեցության բաշխման վերլուծությունը պիտի սկսվի հայրենի և այլ երկրների եկամտի և հարստության մանրակրկիտ չափմամբ ինչպես անցյալում, այնպես էլ ներկայումս: Հիշեք, որ եկամուտ ասելով հասկանում ենք տվյալ ժամանակահատվածում (սովորաբար՝ մեկ տարում) անձի կամ տնային տնտեսության ստացած ամբողջ մուտքը կամ փողը: Եկամուտը կազմված է աշխատանքի վաստակից, սեփական-

ության եկամտից (ինչպիսիք են վարձավճարը, շահը և շահութաբաժինը) և կառավարության փոխանցյալ վճարումներից: Հարստությունը ներկայացնում է ժամանակի տվյալ պահին սեփական ունեցվածքի դոլարային արժեքը: Կարող եք եկամտի և հարստության հիմնական աղբյուրների մասին ձեր հիշողությունը թարմացնել՝ կրկին դիտարկելով 9-1 և 9-2 աղյուսակները (364 և 365 էջեր):

ԵԿԱՍՏԻ ԵՎ ՅԱՐԱՏՈՒԹՅԱՆ ԲԱՇԽՈՒՄ

Մարդկանց մեծ մասը իրենց ընտանիքների վաստակների մասին ընդհանուր գաղափար ունի: Բայց շատերը զարմանում են՝ իմանալով ամերիկյան ընտանիքի միջին վաստակի մասին: Վիճակագրությունը ցույց է տալիս, որ 1991 թվականին՝ անկման ժամանակաշրջանում ամերիկացիների միջին (մեկ շնչին ընկնող) տարեկան տնօրինելի եկամուտը մոտավորապես \$16.100 էր:

Սակայն համարյա ոչ մեկը միջին եկամուտ չի վաստակում, և ավելի ուսանելի է իմանալ *Եկամտի բաշխումը*, որը ցույց է տալիս ամիսական եկամուտների սփռվածությունը: Եկամտի բաշխման երևույթն ըմբռնելու համար դիտարկենք հետևյալ փորձը: Ենթադրենք՝ մարդկանց որևէ խմբին պատկանող ամեն մի անդամ կամ երկրի ամեն մի բնակիչ ինչ-որ հարցաթերթիկում նշում է իր տարեկան եկամտի չափը: Այնուհետև այս հարցաթերթիկները կարող ենք տեսակավորել ըստ *Եկամտի դասերի*: Հարցաթերթիկների մի մասը կմտնի ամենացածր դասի՝ այն խմբի մեջ, որի եկամուտը \$5.000-ից ցածր է: Որոշ մասը կմտնի հաջորդ դասի մեջ: Մի քանիսն էլ կմտնեն \$100.000-ից բարձր եկամտի դասի մեջ:

Ամերիկյան ընտանիքների 1989 թվականի

վաստացի եկամտի բաշխումը ցույց է տրված աղյուսակ 17-1-ում: Սյունակ (1)-ը ցույց է տալիս եկամտի տարբեր դասերի միջակայքը: Սյունակ (2)-ը ցույց է տալիս եկամտի յուրաքանչյուր դասում ընդգրկված ընտանիքների տոկոսը: Սյունակ (3)-ը ցույց է տալիս ամբողջ ազգային եկամտի այն տոկոսը, որ բաժին է ընկնում եկամտի տվյալ դասի մարդկանց:

Սյունակներ (4)-ը և (5)-ը հաշվարկված են համապատասխանաբար (2)-ի և (3)-ի հիման վրա: Սյունակ (4)-ը ցույց է տալիս, թե ընտանիքների ընդհանուր թվի որ տոկոսն է պատկանում եկամտի տվյալ դասին կամ ավելի ցածր դասերին: Սյունակ (5)-ը ցույց է տալիս, թե ամբողջ եկամտի որ տոկոսն է ընկնում եկամտի տվյալ դասին կամ դրանից ցածր դասերին պատկանող մարդկանց:

Աղյուսակ 17-1-ում պատկերված եկամտի բաշխմանը նետված թռուցիկ հայացքը ցույց է տալիս եկամուտների լայն սփռվածությունը: Վերևում միշտ ազատ տեղեր կան այն պատճառով, որ այնտեղ ընկնելը դժվար է և ոչ թե հեշտ: Եթե մանկական խորանարդիկներով կառուցեինք մի բուրգ, որի յուրաքանչյուր շերտը համապատասխաներ \$500 եկամտի, ապա նրա զագաթը շատ ավելի բարձր կլիներ, քան էվերեստ լեռը, սակայն մարդկանց մեծ մասը կգտնվեր գետնից մի քանի ոտնաչափ բարձրության վրա:

(1) Եկամտի դաս	(2) Տվյալ դասի բոլոր ընտանիքների տոկոսը	(3) Տվյալ դասի ընտանիքների ստացած ամբողջ եկամտի տոկոսը	(4) Տվյալ և ավելի ցածր դասերում ընդգրկված ընտանիքների տոկոսը	(5) Տվյալ և ավելի ցածր դասերի ստացած եկամտի տոկոսը
\$5.000-ից ցածր	3,6	0,2	3,6	0,2
\$5.000-\$9.999	6,3	1,1	9,9	1,3
\$10.000-\$14.999	8,1	2,4	18,0	3,7
\$15.000-\$24.999	16,7	8,0	34,7	11,7
\$25.000-\$49.999	36,3	31,8	71,0	43,5
\$50.000-\$74.999	17,7	25,7	88,7	69,2
\$75.000-\$99.999	6,5	13,3	95,2	82,5
\$100.000 և ավելի	4,8	17,5	100,0	100,0
Ընդամենը	100,0	100,0		

Աղյուսակ 17-1. Ամերիկյան տնային տնտեսությունների ամբողջ եկամտի բաշխումը 1989 թվականին

Այս աղյուսակը ցույց է տալիս, թե ամբողջ եկամուտն ինչպես է բաշխվել տնային տնտեսությունների միջև: Տնային տնտեսությունների կեսը ստացել է միջնաքիվը ներկայացնող \$34.200 եկամտից պակաս, մինչդեռ

մյուս կեսը ստացել է դրանից ավելի: (Աղբյուրը՝ U.S. Bureau of Census, *Money Income and Poverty Status in the United States, 1989*, Current Population Report, Series P-60, No. 168, September 1990):

Եկամտի բաժիններ, 1989 թ.

(1) Ընտանիքի եկամուտ- ներն ըստ կարգի	(2) Եկամտի տոկոս- ային բաժին	(3) Սարդկանց միագումար տոկոսը	Եկամտի միագումար տոկոսը		
			Բացարձակ հա- վասարություն	Բացարձակ ան- հավասարություն	Փաստացի բաշխում
		0	0	0	0
Ամենացածր 5-րդ մաս	4,6	20	20	0	4,6
Երկրորդ 5-րդ մաս	10,6	40	40	0	15,2
Երրորդ 5-րդ մաս	16,5	60	60	0	31,7
Չորրորդ 5-րդ մաս	23,7	80	80	0	55,4
Ամենաբարձր 5-րդ մաս *	44,6	100	100	100	100,0

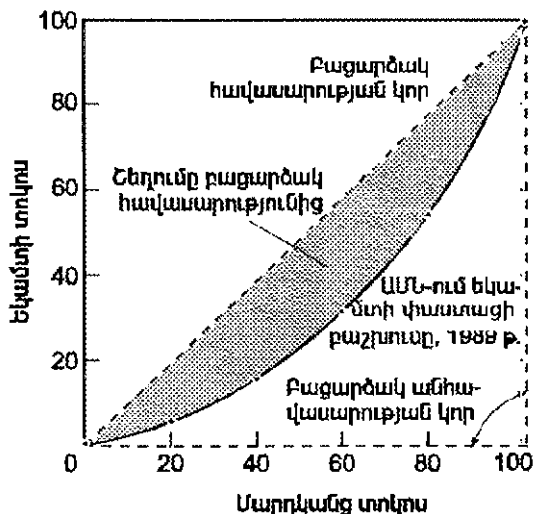
* Վերին 5 տոկոսը ստանում է ամբողջ եկամտի 17,9 տոկոսը:

Աղյուսակ 17-2. Բնակչությունը խմբավորելով ըստ հիմնգերորդ մասերի՝ կարող ենք համեմատել անհավասարության փաստացի և ծայրահեղ դեպքերը

Բնակչությունը խմբավորում ենք ըստ առաջին ամենացածր եկամտով հիմնգերորդ մասի (կամ ըստ մեկ հիմնգերորդի), երկրորդ ամենացածր եկամտով հիմնգերորդ մասի և այսպես շարունակ: Այլուսակ (2)-ը ցույց է տալիս, թե յուրաքանչյուր հիմնգերորդ մասը ամբողջ եկամտի որ բաժինն է ստանում: Այնուհետև, միագումարելով յուրաքանչյուր մեկ հիմնգերորդ մասի եկամու-

տը, փաստացի բաշխումը համեմատում ենք լիակատար անհավասարության և հավասարության ծայրահեղ հավաքիչ դեպքերի հետ: (Աղբյուրը՝ U.S. Bureau of Census, *Money Income and Poverty Status in the United States, 1989*, Current Population Report, Series P-60, No.168, September 1990):

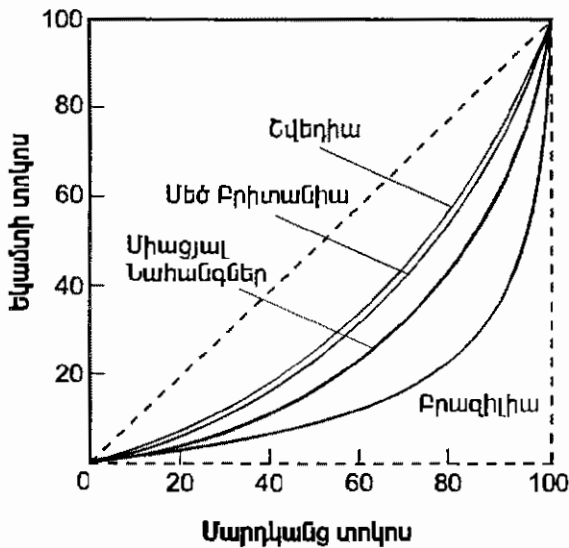
Տնօրինելի ընտանեկան եկամտի բաշխումը (Լորենցի կոր)
Միացյալ Նահանգներում, 1989 թվական



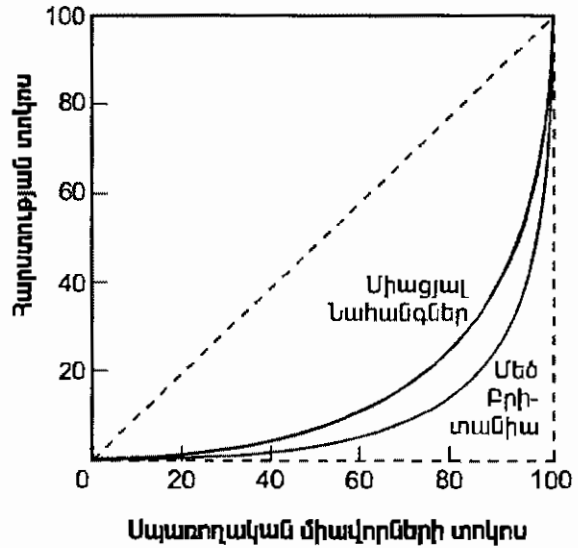
Նկար 17-1. Լորենցի կորը ցույց է տալիս փաստացի եկամտի անհավասարությունը՝ համեմատած ծայրահեղ դեպքերի հետ

Աղյուսակ 17-2-ի այլուսակ (6)-ի թվերը գծապատկերի տեսքով ներկայացնելով՝ տեսնում ենք, որ եկամտի փաստացի բաշխման հաստ կորն ընկնում է բացարձակ հավասարության և բացարձակ անհավասարության երկու ծայրահեղ դեպքերի միջև: Լորենցի այս կորի սովորագծված մակերեսը (որպես եռանկյան մակերեսի տոկոս) տալիս է եկամտի հարաբերական անհավասարությունը: Կորը ինչպիսի՞ տեսք կունենար անցյալում՝ մոլեգին 1920-ական թվականներին, երբ անհավասարությունն ավելի մեծ էր, կամ Ռուտդիա կղզում, որտեղ բոլորն ունեն հավասար ժառանգություն և հավասար հնարավորություններ):

(ա) Եկամտի անհավասարություն



(բ) Հարստության անհավասարություն



Նկար 17-2. Անհավասարությունը տարբեր հանրակարգերում տարբեր է, և հարստության անհավասարությունն ավելի մեծ է, քան՝ եկամտինը

(ա) Ջարգացած տնտեսությունները եկամտի բաշխման ավելի քիչ անհավասարություն են դրսևորում, քան զարգացող տնտեսությունները: Հակառակ շատ սոցիալիստների այն կանխատեսումներին, թե կապիտալիզմի օրոք հարուստներն ավելի են հարստանում, իսկ չքավորներն՝ ավելի աղքատանում, խառը տնտեսությունը ժամանակի ընթացքում դրսևորում է հետզհետե մեծացող հավասարություն:

(բ) Հարստության տիրապետումը միտում ունի ավելի կենտրոնացված լինելու, քան տարեկան եկամուտը: ՍՄՆ-ը և Մեծ Բրիտանիան ունեն եկամտի նմանատիպ

բաշխում, սակայն Բրիտանիայում հարստությունն ավելի շատ է կենտրոնացված, քան Ամերիկայում: Սոցիալիստական այնպիսի երկրներ, ինչպիսիք են Չինաստանը և Խորհրդային Միությունը, կորստերին մասնավոր հարստության շատ փոքր կենտրոնացում: [Սրբյուրը՝ James D. Smith and Stephen D. Franklin, "The Concentration of Personal Wealth, 1922-1969", *American Economic Review* (May, 1974); A. B. Atkinson and A. J. Harrison, "Trends in the Distribution of Wealth in Britain", in A. B. Atkinson (ed.), *Wealth, Income and Inequality* (Oxford University Press, London, 1980)]:

ԻՆՉՊԵՍ ՉԱՓԵԼ ԵԿԱՍՏԻ ԴԱՍԵՐԻ ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ի՞նչ չափով է սփռված տնօրինելի եկամուտը և ինչպե՞ս կարող ենք չափել եկամտի անհավասարության աստիճանը: Անհավասարությունը վերլուծելու համար օգտակար է պարզել, թե ամբողջ եկամտի քանի՞ տոկոսն է ընկնում բնակչության ստորին 10 տոկոսին: Քանի՞ տոկոսն է ընկնում ստորին 50 տոկոսին: Իսկ ստորին 95 տոկոսի՞ն: Եվ այսպես շարունակ: Այս հարցերին կարելի է պատասխանել աղյուսակ 17-1-ի տվյալների օգնությամբ:

Մի ծայրահեղ իրավիճակում, եթե եկամուտները բաշխվեին բացարձակորեն հավասարա-

պես, ապա բնակչության ստորին 20 տոկոսը կստանար ամբողջ եկամտի ճիշտ 20 տոկոսը, վերին 20 տոկոսը նույնպես կստանար եկամտի միայն 20 տոկոսը և այսպես շարունակ:

Իրականում, ինչպես աղյուսակ 17-2-ի առաջին երկու սյունակներն են ցույց տալիս, ընտանիքների ստորին 20 տոկոսը ստանում է ամբողջ եկամտի միայն 4,6 տոկոսը: Չորրորդ 20 տոկոսը ստանում է գրեթե 24 տոկոսը: Ընտանիքների ամենահարուստ 20 տոկոսը վաստակում է մոտ 45 տոկոսը, իսկ ամենավերին 5 տոկոսը ստանում է գրեթե 18 տոկոսը՝ ավելի շատ, քան բնակչության ստորին երկու հինգերորդը միասին վերցված:

Անհավասարության աստիճանը կարող ենք ցույց տալ մի գծանկարի միջոցով, որը հայտնի է

որպես Լորենցի կոր՝ Եկամտի և հարստության անհավասարությունը վերլուծելու համար լայնորեն օգտագործվող մի միջոց: Նկար 17-1-ում պատկերված է Լորենցի կորը, որը ցույց է տալիս աղյուսակ 17-2-ի սյունակներում բերված անհավասարության մեծությունը, այսինքն՝ հակադրում է (ա) բացարձակ հավասարության, (բ) բացարձակ անհավասարության և (գ) 1989 թվականին Ամերիկայում եղած փաստացի անհավասարության պատկերները:

Բացարձակ հավասարությունը պատկերված է աղյուսակ 17-2-ի սովերագծված (4)-րդ սյունակի միջոցով: Այդ թվերին համապատասխանող կետերը տալիս են նկար 17-1-ի Լորենցի գծանկարի անկյունագծային ուղիղը (որը ցույց է տրված ընդհատ գծով):

Սյուն ծայրահեղ դեպքում գործ ունենք բացարձակ անհավասարության ենթադրյալ դեպքի հետ, երբ ամբողջ Եկամուտը պատկանում է միայն մեկին: Բացարձակ անհավասարությունը ցույց է տրված աղյուսակ 17-2-ի սյունակ 5-ում և Լորենցի գծանկարում բերված ամենաստորին կորի միջոցով (ընդհատ գծով պատկերված ուղիղ անկյուն ներկայացնող կորը):

Փաստացի եկամտի ամեն մի բաշխում, ինչպես, օրինակ՝ 1989 թվականի բաշխումը, կգտնվի բացարձակ հավասարության և բացարձակ անհավասարության ծայրահեղ դեպքերի միջև: Աղյուսակ 17-2-ի թավանիշ սյունակը ներկայացնում է առաջին երկու սյունակներից ստացված և Լորենցի փաստացի կորի պատկերման անհրաժեշտ տվյալները: Լորենցի այս փաստացի կորը նկար 17-1-ի վրա երևում է որպես հաստ միջանկյալ կոր: Սովերագծված մակերեսը ցույց է տալիս շեղումը բացարձակ հավասարությունից, հետևաբար, մեզ տալիս է եկամտի բաշխման անհավասարության աստիճանի չափանիշը¹:

Անհավասարությունը տարբեր տարածաշրջաններում: Կապված տնտեսական և հասարակական կառուցվածքի հետ, տարբեր երկրներում առկա են եկամտի բավական տարբեր բաշխումներ: Նկար 17-2 (ա)-ում ցույց են տրված Լորենցի կորերը չորս երկրների համար: Տեսնում ենք, որ Միացյալ Թագավորությունում և Շվեդիայում եկամտի ավելի քիչ անհավասարություն կա, քան Միացյալ Նահանգներում: Դրա պատճառը մա-

սամբ եվրոպական երկրներում գործող վերաբաշխիչ հարկման բարձր մակարդակն է: Բացի դրանից, Միացյալ Նահանգներում բնակչության կազմում ավելի մեծ է ցածր եկամտով փոքրամասնությունների տեսակարար կշիռը և մեկ ծնող ունեցող ընտանիքների թիվը:

Սոցիալիստական երկրներում հրապարակված տվյալների անհավաստիության պատճառով խիստ դժվար է հստակորոշել Միությունում կամ Չինաստանում առկա եկամտի անհավասարությունը համեմատել զարգացած շուկայական տնտեսությամբ երկրների ցուցանիշների հետ²: Եթե սահմանափակվենք միայն զարգացած շուկայական տնտեսություններով, ապա կտեսնենք, որ եկամտի ամենամեծ հավասարությունը ճապոնիայում է և Արևմտյան Գերմանիայում: Եկամտի ամենաանհավասար բաշխումը Միացյալ Նահանգներում է, Կանադայում և Ֆրանսիայում:

ՀԱՐՍՏՈՒԹՅԱՆ ԲԱՇԽՈՒՄ

Տնտեսական իշխանության մեկ ուրիշ կարևոր ցուցանիշ է *հարստությունը*, որը զուտ ֆինանսական պահանջների և նյութական սեփականության տիրապետումն է կամ, ելնելով IV գլխում տրված հաշվապահական սահմանումներից՝ զուտ արժեքը (հավասար է ունեցվածքից հանած պարտավորությունները):

Եկամտի անհավասարության աղբյուրներից մեկը հարստության անհավասար տիրապետումն է: Նրանք, ովքեր առաքելական հարստություն ունեն ժառանգության, տաղանդի շնորհիվ կամ բախտի բերումով, տնօրինում են միջին տնային տնտեսության վաստակածից շատ ավելի բարձր

² Ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, որ հստակորոշել Միությունում վաստակների բաշխումը, թերև, նույնքան անհավասար է, որքան Միացյալ Նահանգներում: Բարձրակարգ գիտնականներն ու ակադեմիկոսները հստակորոշել Միությունում հավանաբար վատապահում էին հարաբերականորեն ավելի շատ, քան նրանց գործընկերները Միացյալ Նահանգներում: Խորհրդային ռուսականության դեկալատները, բարձրաստիճան գիմնորակները և նախադրանքը պատմականորեն վայելել են տնտեսական մեծ արտոնություններ՝ ամառանոցներ, շքեղ ավտոմեքենաներ և արևմտյան ապրանքներով լեցուն հատուկ խանութներ:

Եթե կոմունիստական և կապիտալիստական երկրներում վաստակների կառուցվածքը նույնիսկ միանման չի, ներառյալ, այնուամենայնիվ, մի հիմնական տարբերություն կանար. կապիտալիստական երկրներում ազգային եկամտի թերևս մեկ տասներորդ մասը սեփականության եկամտի տեսքով (շահ, շահութաբաժին, ունեցվածքի ինքնաճան ալյն) ընկնում է ամենաբարձր եկամտով խմբերին: Դրան հակառակ, Խորհրդային Միությունում կամ Չինաստանում Ռոկֆելերներ և Գետիններ չկան:

¹ Անհավասարության քանակական չափանիշը «ձինի գործակիցն» է, որը սովերագծված մակերեսի կրկնապատկերն է: Այս ցուցանիշը բնարկվում է սույն գլխի վերջում զետեղված 6-րդ հարցում:

եկամուտ: Հարստություն չունեցողները մեկնարկում են եկամտի ոչ նպաստավոր ելակետից:

Ընդհանուր առմամբ, շուկայական տնտեսությունում հարստությունը շատ ավելի անհավասարաչափ է բաշխվում, քան եկամուտը, ինչպես ցույց է տալիս նկար 17-2 (բ)-ն: Միացյալ Նահանգներում մարդկանց 1 տոկոսը տիրում է ամբողջ հարստության մոտ 19 տոկոսին, իսկ ամենահարուստ $\frac{1}{2}$ տոկոսը տիրում է ազգային հարստության 14 տոկոսին: 1988 թվականին՝ այն վերջին տարում, որի համար գոյություն ունեն հավաստի տվյալներ, ամերիկյան տնային տնտեսությունների ունեցած ամբողջ զուտ արժեքը կազմում էր մոտավորապես \$8.400 միլիարդ: Վերին $\frac{3}{4}$ տոկոսը տիրում էր \$2.280 միլիարդ ունեցվածքի, որը տնային տնտեսությունների ամբողջ զուտ արժեքի մեկ քառորդից ավելին էր: Հարստության բաշխումը Մեծ Բրիտանիայում նույնիսկ ավելի անհավասար է, քան Միացյալ Նահանգներում: Այս ավելի մեծ անհավասարությունը մասամբ տեղի ունի այն պատճառով, որ որոշ պերեր և խոշոր արդյունաբերողներ տիրում են հսկայական հողատարածության և այլ սեփականության: Սակայն ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ տարբերության զգալի մասը հետևանք է այն փաստի, որ միջին դասի ամերիկացիները՝ ի դեմս իրենց սեփական տների, հաճախ տիրում են նշանակալից զուտ արժեքի՝ փաստ, որը շատ հազվադեպ է դիտվում ավելի ցածր եկամտով բրիտանացիների չորսնում:

Հարստության ակներև անհավասարությունը արձատականներին դարեր շարունակ մղել է սեփականության եկամտի, հարստության և ժառանգության վրա ծանր հարկեր սահմանելու պահանջին, իսկ հեղափոխականները կոչ են արել բռնագրավելու կուտակված մեծ հարստությունը: Սակայն վերջին տարիներին շուկայի վերահայտնությունը մեղմացրել է հարստության վերաբաշխման կոչերը, առանձնապես սոցիալիստական երկրներում, որտեղ մասնավոր անհատների կողմից հարստության կուտակումը այժմ դիտվում է որպես արտադրամիջոցների պաշարը և տնտեսական արդյունավետությունը մեծացնելու ուղի:

ՉՔԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ՉԱՓՈՒՄԸ ԵՎ ՄԻՏՈՒՄՆԵՐԸ

Աստվածաշունչն ասում է. «Աղքատ, դու պիտի միշտ լինես այդպիսին»: Եվ սա դասական տնտե-

սագետների և մինչև վերջերս էլ մարդկանց մեծ մասի տեսակետն էր. դասական տնտեսագետները քարոզում էին եկամտի բաշխման անփոփոխելիության տնտեսագիտությունը:

Դասական տնտեսագետները համարում էին, որ աշխատավարձը, հողի վարձավճարը և արտադրամիջոցների շահույթը որոշվում են տնտեսական օրենքներով և ոչ թե քաղաքական որոշումներով: Եթե բարեփոխիչները փորձեն կառավարությունն օգտագործել նման իրավիճակը փոփոխելու համար, նրանք ի վերջո կհասնեն ոչ արդյունավետ ելքի: Նման բարենպաստակ փորձերը կհանգեցնեին ազգային արտադրանքի նվազման, որը հավանաբար դարձյալ կբաշխվեր նույն ձևով: Հասարակական այս կարգը փոխելու ջանքերի ծնած դժգոհությունն ու բռնությունը պարզապես կստեղծեն քաոս և կհանգեցնեն դասակարգային կռվի:

Ժամանակակից հասարակությունները հրաժարվում են ընդունել լեսե ֆերի շուկաների ստեղծած եկամտի բաշխման և սպառման բոլոր անհավասարությունները: 1960-ական թվականներին Միացյալ Նահանգները «պատերազմ հայտարարեց չքավորությանը» և գործի դրեց տնտեսական զրկանքներն արմատախիչ անելու պատվախնդիր ծրագրեր: Արդյունքներն անմխիթարական էին: Սակայն, նախքան այս վեհ երազանքների իրականացման մասին իմանալը, պետք է քննարկենք մի դժվարմբռնելի հասկացության՝ չքավորության, սահմանումը:

Ի՞ՆՉ Է ՉՔԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

«Չքավորություն» բառը տարբեր մարդկանց համար տարբեր իմաստներ ունի: Պարզ է, որ չքավորությունը մի վիճակ է, որի դեպքում մարդիկ բավարար եկամուտ չունեն, սակայն չքավորի և ոչ չքավորի սահմանազատումը դժվար է: Այդ պատճառով էլ տնտեսագետներն օգտագործում են որոշակի եղանակներ, որոնցով ապահովվում է չքավորության պաշտոնական սահմանումը:

Սկզբում տնտեսագետները չքավորությունը սահմանել են որպես եկամտի մի այնպիսի մակարդակ, որը ցածր է կենսապահովման գնահատված նվազագույն ծախսերից: Այդ հաշվարկը կրկնակի ստուգելու նպատակով տնտեսագետներն օգտագործել են այն փաստը, որ չքավոր ընտանիքներն իրենց եկամտի մեկ երրորդը սովորաբար ծախսում են սննդամթերքի վրա: Հետևաբար, կենսապահովման համար անհրաժեշտ սննդամթերքի բյուջեի ծախսերի հաշվարկի հիման

վրա տնտեսագետները կենսապահովման նվազագույն եկամուտը կարող են հաշվարկել երկրորդ եղանակով՝ սննդամթերքի նվազագույն բյուջեն բազմապատկելով 3-ով:

Այս երկու եղանակները տալիս են բավականաչափ համընկնող արդյունքներ: Դրանք ցույց են տալիս, որ չորս հոգուց բաղկացած քաղաքացիական ընտանիքի կենսապահովման ծախսը 1989 թ. կազմել է \$12.675: Այս թիվը ներկայացնում է «չբավորության սահմանագիծը» կամ կառավարության կողմից չբավորի և ոչ չբավորի «սահմանազատումը»: Չբավորության այս սահմանագիծը՝ ընտանիքի չափից կախված, փոփոխվում է և ժամանակի ընթացքում ճշգրտվում սպառողական գների համաթվի միջոցով, որն արտացոլում է կենսապահովման ծախսերի փոփոխությունները:

Թեպետ չբավորության մակարդակը չափելու համար ճշգրիտ թիվն օգտակար է, սակայն դրա օգտագործումը մի շարք սկզբունքային հարցեր է բարձրացնում: Մի կողմից՝ չափված եկամտի մեջ հաշվի են առնվում միայն փողային վճարումները և այդ պատճառով կարևոր այնպիսի նպաստներ, ինչպիսիք են սննդի կտրոնները կամ բուժօգնությունը, հաշվարկի մեջ ընդգրկված չեն: Այս բացթողումների պատճառով չբավորության աստիճանը ուռճացվում է: Բացի դրանից, «չբավորությունը» հարաբերական հասկացություն է: Կենսապահովման բյուջեն ներառում է ճաշակի և հասարակական սովորույթների հետ կապված անհատական մոտեցումները: Այսօր Միացյալ Նահանգներում չորս հոգուց բաղկացած ընտանիքի տարեկան \$4200-ի հասնող սննդամթերքի նվազագույն բյուջեն բավական գերազանցում է պատշաճորեն սնվելու նվազագույն մակարդակը, մինչդեռ այսօրվա չափորինակներով ցածրակարգ բնակարանում կան կենցաղային այնպիսի սարքավորումներ և հարմարություններ, որոնք անցյալում մատչելի չէին ամենահարուստ քաղաքացիներին: Այս սկզբունքային հարցերը պետք է հիշել՝ չբավորության և եկամտի վերաբաշխման հետ առնչվող բանավեճերին հետևելիս:

ՈՎԲԵՐ ԵՆ ՉԲԱՎՈՐՆԵՐԸ

Չբավորությունը որոշ խմբերի ավելի ուժեղ է հարվածում, քան մյուսներին: Աղյուսակ 17-3-ը ցույց է տալիս 1989 թվականին չբավորության տարածվածությունը տարբեր խմբերում: Թեպետ ամբողջ բնակչության 12,8 տոկոսը ըստ հաշվարկների գտնվում էր 1989 թվականի համար

Չբավորությունը հիմնական խմբերում, 1989 թվական

Բնակչության խումբ	Չբավորության տոկոսը տվյալ խմբում
Ամբողջ բնակչությունը	12,8
Ըստ ռասայական խմբի.	
Ապիտակամորթ	10,0
Սևամորթ	30,7
Լատինամերիկացի	26,2
Այլք	16,4
Ըստ տարիքի.	
18-ից ցածր	19,6
18-ից 64	10,2
65 և բարձր	11,4
Ըստ ընտանիքի տիպի.	
Սնունդով ապավ.	5,6
Կնոջ գլխավորած ընտանիք, առանց անուսմու	32,2
Բաժանված ենթաընտանիք	51,4
Ըստ ընտանիքի գլխավորի կրթության.	
8 տարուց պակաս	25,5
Միջնակարգավարտ	19,0
Քոլեջավարտ	3,6

Աղյուսակ 17-3. Չբավորության տարածվածությունը տարբեր խմբերում

Ապիտակամորթների, բուլեյի կրթությունը ստացածների և ծերերի շրջանում չբավորության չափը միջինից ցածր է: Սևամորթների, լատինամերիկացիների և կնոջ խմբերի տակ գտնվող ընտանիքների շրջանում չբավորության չափը միջինից բարձր է: (Աղբյուր՝ U.S. Bureau of Census, *Money Income and Poverty Status in the United States, 1989, Current Population Report, Series P-60. No. 168, September 1990*):

\$12.675-ի հավասար չբավորության գծից ցած, այնուամենայնիվ, սևամորթ ընտանիքների բաժինը 3 անգամ ավելի էր, քան սպիտակամորթ ընտանիքներինը:

Չբավորության աճի ամենասպառնալից միտումը թերևս դիտվում է միայն մոր խմանքի տակ գտնվող ընտանիքներում: Նման ընտանիքների 35-40 տոկոսը գտնվում է չբավորության գծից ցած, իսկ այս խմբի սևամորթ ընտանիքների կեսը չբավոր է: Այդ խումբը ներկայացնում է չբավոր բնակչության արագորեն աճող մասը. 1959 թվականի 17 տոկոսից 1989 թվականին հասնելով 35 տոկոսի: Հասարակագետները մտահոգված են, որ այս ընտանիքների երեխաները

Աշխատողի բնութագրեր	Սպիտակամորթ	Սևամորթ
Եկամուտ, 1989 թվական.		
Ընտանիքների եկամտի միջնաթիվը	\$35.975	\$20.209
Չքավորների տոկոսը	10,0	30,7
\$ 25.000 և ավելի եկամտով ընտանիքների տոկոսը	68,4	41,9
Կրթություն.		
Միջնակարգ դպրոց ավարտած 25-29 տարեկանների տոկոսը	86,6	80,9
Քոլեջ ավարտած 25-34 տարեկանների տոկոսը	24,5	13,1
Գործազրկության մակարդակ, 1990 թվական.		
Տղամարդկանց տոկոսը	3,9	10,8
Կանանց տոկոսը	4,1	10,0
Դեռահասների տոկոսը	13,0	30,6
Մասնագիտություն.		
Գիտնական կամ ճարտարագետ աշխատուժի տոկոսը	2,01	0,44
Բժիշկ աշխատուժի տոկոսը	0,47	0,15
Հարստություն, 1988 թվական.		
Ընտանիքների հարստության միջնաթիվը	\$43.279	\$4.169
\$ 500.000-ից ավելի հարստությամբ ընտանիքների տոկոսը	3,16	0,13
Աղյուսակ 17-4. Խտրականությունը և հնարավորությունների անհավասարությունը		
Ռասայական խտրականության և թերի կրթության պատճառով սևամորթները դեռևս ավելի քիչ են լավ աշխատատեղեր գտնում: Գործազրկության տարածվածությունը խորացնում է անհավասարությունը: Սևամորթ ամերիկացիները առանձնապես քիչ են ներկայացված կառավարչական և մասնագիտական պաշտոններում: (Աղբյուրը՝ Ս. S. Bureau of Census; Ս. S. Bureau of Labor Statistics.):		

կատման ոչ պատշաճ սնունդ ու կրթություն և չափափառ դառնալուց հետո դժվարությամբ կազալվեն չքավորության ճիրաններից:

Չքավորության խնդրի ամեն մի քննարկում թերի կլինի առանց փոքրամասնությունների վիճակի վերլուծության: Սևամորթների, լատինամերիկացիների և հնդկացիների գրեթե մեկ երրորդի եկամուտը չափօրինակից ցածր է: Աղյուսակ 17-4-ը ցույց է տալիս սևամորթ և սպիտակամորթ բնակչության ժողովրդագրական կարևոր բնութագրերից մի քանիսը:

Կոռք խնամքի տակ գտնվող և սևամորթ չքավոր ընտանիքները ինչո՞ւ են այսքան շատ: Ի՞նչ դեր է խաղում խտրականությունը³: Փորձառու դիտորդները պնդում են, որ ակնհայտ ռասայական կամ սեռային խտրականությունը, երբ ձեռնարկությունը փոքրամասնություններին կամ կանանց պարզապես ավելի քիչ է վճարում, այսօր վերանում է: Այնուամենայնիվ, կանանց և սևամորթների հարաբերական չքավորությունն աճում է: Ինչպե՞ս կարող ենք համատեղել առաջին հայացքից հակասական այս երկու միտումները:

Հավանաբար առկա են երկու գործոններ: Առաջին՝ չքավոր խմբերը հաճախ ցածր կրթություն և պատրաստվածություն ունեն և, հետևաբար, անհամապատասխան են բարձր վարձատրվող աշխատանքի համար: Երկրորդ՝ չմրցակցող խմբերի առկայությունը: Այսօր խտրականությունը, որպես կանոն, չի արտահայտվում դպրոցից կամ աշխատանքից սևամորթների և փոքրամասնությունների բացահայտ բացառումով: Մասնագիտական, գործադիր և կառավարչական լավագույն պաշտոններից նրանց դուրս են թողնում ավելի նրբին եղանակներով՝ պատճառաբանելով համապատասխան կրթության կամ պատրաստվածության բացակայությունը:

ՍԵՂԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՉՔԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ՄԻՏՈՒՄՆԵՐ

Ի՞նչ է տեղի ունենում եկամտի անհավասարության աստիճանի հետ ժամանակակից այնպիսի արդյունաբերական տնտեսությունում, ինչպիսին Միացյալ Նահանգներն է: Լորենցի և այլ կորերից ելնելով՝ տեսաբանները ցույց են տվել, որ այս դարի սկզբից ի վեր անհավասարությունը որոշակիորեն նվազել է: Սակայն անցյալ տասնամ-

³ Աշխատատեղերում առկա խտրականության տնտեսագիտությունը վերլուծված է X գլխում:

յակի ընթացքում կարծես թե չըջաղարձ է կատարվել դեպի ավելի մեծ անհավասարություն և չքավորություն: 1970-ական թվականների կեսերից մինչև 1989 թվականը բարձր եկամտով խմբերին ընկնող եկամտի բաժինն աճել է, մինչդեռ ամենացածր եկամտով խումբը էլ ավելի է ընկրկել:

Անհավասարության միտումները գծագրով ցույց են տրված նկար 17-3-ում: Ըստ տնտեսության պատմության, ընտանիքների ամենաչքավոր մեկ հինգերորդ մասին ընկնող ամբողջ եկամտի բաժինը 1920-ական թվականների վերջին եղել է մոտ 3,6 տոկոս: Ի համաշխարհային պատերազմից հետո ստորին մեկ հինգերորդի բաժինը հասավ 5 տոկոսի, քանի որ ցածր եկամտով գյուղատնտեսական աշխատանքից շատերը տեղափոխվեցին արդյունաբերության բնագավառ: Մինչև 1970-ական թվականների կեսերը նկատվում էր տնային տնտեսությունների ստորին մեկ հինգերորդի բաժնի որոշ աճ, որից հետո 1980-ական թվականներին այդ բաժինը շեշտակի նվազեց՝ 1989 թվականին հասնելով ամբողջ եկամտի 4,6 տոկոսին:

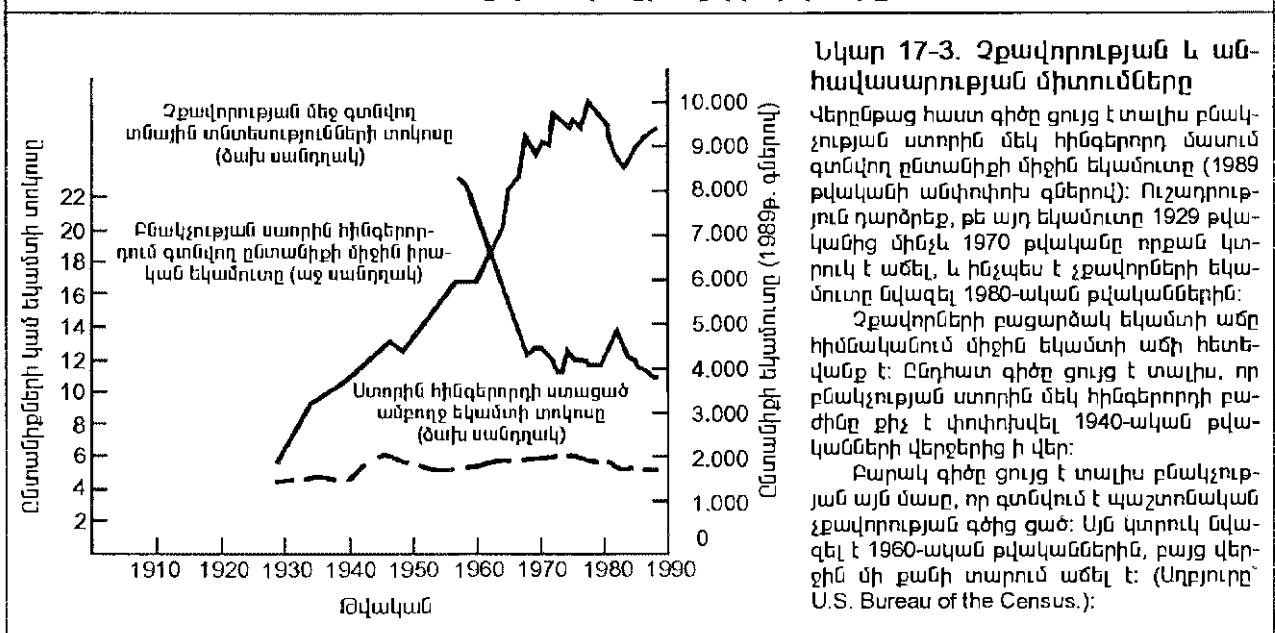
Բնակչության ստորին հինգերորդ մասի գործերն այս դարի ընթացքում բացարձակ արտահայտությամբ լավ են ընթացել. 1920-ական թվականներից ի վեր բնակչության ստորին մեկ հին-

գերորդի իրական եկամուտը շեշտակի աճել է: Չքավորները ունեոր խմբերի հետ միասին նշանակալից չափով վայելել են տնտեսական աճի պտուղները: Իսկապես, ինչպես ընդհատ գիծն է ցույց տալիս, ամենաչքավոր մեկ հինգերորդին ընկնող ազգային եկամտի բաժինը թեթևակիորեն մեծացել է այն ժամանակից ի վեր, երբ տվյալները սկսել են գրանցվել:

Ի՞նչ են վկայում չքավորության պաշտոնական տվյալները: Նկար 17-3-ի բարակ գիծը ցույց է տալիս, որ չքավոր բնակչության տոկոսը 1950-ական թվականների վերջից մինչև 1970-ական թվականների սկիզբը կտրուկ նվազել է: Սակայն 1980 թվականից սկսած՝ աճող գործազրկությունը, կառավարության սոցիալական ծրագրերի կրճատումը և կնոջ խնամքի տակ գտնվող տնային տնտեսությունների աճող թիվը հետ են շրջել նախկին միտումը՝ առաջ բերելով չքավոր բնակչության կտրուկ աճ:

Որո՞նք են անհավասարության աստիճանի փոփոխության պատճառները: Անհավասարությունը եապես նվազել է նախ՝ կառավարության ձեռնարկած միջոցառումների շնորհիվ: Կարիքավորների համար կառավարության ծրագրերը, ինչպիսիք են սոցիալական կամ սննդի կտրոնների ծրագրերը, ծերերի սոցիալական ապահովությունը և գործազրկության ապահովագրումը, թու-

Ինչպե՞ս էին չքավորի գործերը



լացնում են չքավորության ծայրահեղ դրսևորումները: Ավելին՝ եկամտահարկի մեր համակարգը միտում ունի բարձր եկամուտը հարկելու ավելի մեծ չափով, քան ցածրը՝ դրանով իսկ ձգտելով իջեցնել անհավասարության աստիճանը:

Վերջին տասնամյակի ընթացքում խորացող անհավասարությունն ունի մի քանի աղբյուր: Ամենակարևորների թվում են կնոջ խնամքի տակ գտնվող տնային տնտեսությունների աճը, ցածր որակավորում պահանջող աշխատանքների դիմաց տրվող վարձատրության համեմատական նվազումը և կառավարության փոխանցյալ վճարումների ծրագրերի կրճատումը, որոնցից յուրաքանչյուրը փոքրացրել է բնակչության ամենաչքավոր մասի եկամուտը: Բացի դրանից, աճող շահադրույքները, բաժնետոմսերի գերաճող շուկան և ամենաբարձր եկամուտների ավելի ցածր հարկադրույքը բարձրացրել են ամենահարուստ խմբերի հարաբերական եկամուտը:

Արդյունաբերացման ներգործությունը հավասարության վրա: Պատմաբաններն ուսումնասիրել են անհավասարության այն պատկերները, որ դիտվել են ավանդական փակ հանրակարգերից տնտեսական զարգացման առաջին փուլերով դեպի հասուն արդյունաբերացում տանող ճանապարհով տարբեր երկրների շարժման ընթացում: Ի՞նչ են ցույց տալիս մասնակի տվյալների պատահիկները:

Տարբեր երկրներին վերաբերող տվյալները ցույց են տալիս մի պատկեր, ըստ որի անհավասարությունը տնտեսական զարգացմանը զուգընթաց սկսում է աճել, որից հետո նվազում է: Անհավասարության ամենածայրահեղ դրսևորումները, երբ աչքի զարնող ցուփությունը հայտնվում է ամենախղճուկ չքավորության կողքին, առկա են միջին եկամտով երկրներում:

Ամենամեծ անհավասարության հակված են միջին եկամտով երկրները, մասնավորապես լատինամերիկյան երկրները՝ Պերու, Պանամա, Բրազիլիան կամ Վենեսուելան: Այդ երկրներում հազվադեպ է, որ բնակչության ստորին մեկ հինգերորդը վաստակում է ընդհանուր եկամտի 2 տոկոսը, մինչդեռ վերին 10 տոկոսը կարող է ստանալ եկամտի 40 կամ 50 տոկոսը:

Համաշխարհային դրամատան և գիտնականների վերջին ուսումնասիրությունները հաստատում են, որ տնտեսական զարգացումն ինքնին ժամանակավորապես մեծացնում է եկամտի անհավասարությունը: Այնուհետև, խառը տնտեսության պարագայում ազգային եկամտում՝ աշխատանքին ընկնող բաժինը մեծանալու հետ անհավասարությունը փոքրանում է:

Սրանով ավարտեցինք Սիացյալ Նահանգներում և այլ երկրներում եկամտի և հարստության անհավասարության չափման մեր քննարկումը: Այժմ կանդդադառնանք տնտեսական անհավասարության արմատների վերլուծությանը:

Բ. ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅԱՆ ԱՂԵՅՈՒՆՆԵՐԸ

Արդի ժողովրդավարության ամենավեհ ձգտումներից մեկը ինարավորության, մասնակցության և քաղաքական ազատության հավասարությունը խթանելն է: Սակայն եկամտի անհավասարությունը նվազեցնելու ուղղակի փորձերը եղել են հաշտական, որովհետև մարդիկ խիստ տարակարծիք են վերաբաշխիչ հարկման և սոցիալական ծրագրերի նկատմամբ:

Այն հարցը, թե արդյո՞ք կառավարությունը պիտի նվազեցնի եկամտի անհավասարությունը, կանոնական է, որը տնտեսագիտությունը չի կարող լուծել: Սակայն տնտեսագիտական վերլուծությունը կարող է օգնել փաստերն այնպես բացահայտելու, որ կարելի լինի հիմնավորված ընտրություն կատարել: Որո՞նք են չքավորության և հարստության աղբյուրները: Խնայողությունն ու աշխատանքը ինչպե՞ս են արձագանքում գան-

ձարանային տարբեր համակարգերին: Այս հարցերի պատասխաններն անխուսափելիորեն կազդեն այն վերաբերմունքի վրա, որ մենք ունենք անհավասարությունը նվազեցնելու քայլերի նկատմամբ:

Այս բաժնում կդիտարկենք շուկայական տնտեսության մեջ եկամտի անհավասարության աղբյուրները: Գլխավորապես կկենտրոնանանք եկամտի երկու հիմնական տեսակների՝ աշխատանքի և սեփականության եկամուտների վրա:

ԱՆՀԱՍԱՆՔԻ ԵԿԱՍՏԻ ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆ

Աշխատանքի վաստակները կազմում են գործունային եկամուտների 80 տոկոսը: Եթե սեփակա-

նության եկամուտները նույնիսկ բաշխվեին հավասարապես, ապա էլի բավականաչափ անհավասարություն կմնար: Սկսե՞նք վաստակների անհավասարությունն առաջ բերող գործոնների՝ աշխատողի ունակությունների և հմտությունների, աշխատանքի լարվածության և զբաղմունքի տեսակի, կրթական մակարդակի և այլ գործոնների տարբերությունների քննարկումից:

ՈՒՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՀՍՏՈՒԹՅՈՒՆ

Մարդիկ մեծապես տարբերվում են իրենց ունակություններով՝ կախված ֆիզիկական, մտավոր կարողություններից և խառնվածքից: Սակայն անհատական այս տարբերությունները չեն օգնում լուծելու եկամտի սփռվածության առեղծվածը: Ֆիզիկական հատկանիշները (ինչպիսիք են ուժը, հասակը կամ գոտկաչափը) և չափելի մտավոր հատկանիշները (ինչպիսիք են մտավոր կարողության գործակիցը կամ լսողությունը) քիչ բան են ասում մարդկանց վաստակների տարբերությունների մասին:

Սա չի նշանակում, թե անհատական ընդունակությունները քիչ նշանակություն ունեն: ԳուՖունդիպուկ հարվածելու ունակությունը կամ հեռուստատեսային լսարանին հնայելու կարողությունը մեծապես բարձրացնում են մարդու վաստակելու ներուժը: Սակայն շուկայում գնահատվող հմտությունները տարբեր են և հաճախ՝ դժվարաչափելի: Շուկաները հակում ունեն գնահատելու դիսկրիմինատիվ պատրաստակամությունը, պատվախնդրությունը, հաջողակությունը, ճարտարագիտական համճարի բռնկումները, առողջ բանականությունը և տքնաջան աշխատանքը, որոնցից ոչ մեկը հեշտությամբ չի չափվում սովորական չափանիշներով: Ինչպես Մարկ Տվենը կասեր. «Փող աշխատելու համար պարտադիր չէ խելոք լինել: Բայց *պարտադիր է* իմանալ, թե ինչպես այն վաստակել»:

ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ԼԱՐՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

Անհատների աշխատանքի լավածությունը մեծապես տարբեր է: Մոլի աշխատողը կարող է աշխատանքի տակ կքել շաբաթական 70 ժամ, երբեք արձակուրդ չվերցնել և անորոշ ժամանակով հետաձգել կենսաթոշակի անցնելը: Մենակյացը կարող է աշխատել միայն այնքան, որքան անհրաժեշտ է իր կարիքները հոգալու համար: Եկամտի տարբերությունները կարող են մեծ լինել աշ-

խատանքի լարվածության տարբերությունների պատճառով, սակայն ոչ մեկը չի կարող ասել, թե տնտեսական հնարավորությունները հենց այդ պատճառով են անհավասար:

ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԶԲԱՂՄՈՒՆՔՆԵՐԻ ՄԻՋԵՎ

Եկամտի անհավասարության կարևոր աղբյուրներից մեկը բխում է մարդկանց զբաղմունքից: Սանդղակի ստորին մասում տեսնում ենք տնային սպասավորներին, ճեպասննդի սպասարկուներին և ծառայությունների ոլորտի՝ որակավորում չունեցող աշխատողներին: Մակդոնալդզում կամ ավտոլվացման կայանում ամբողջ տարին լրիվ դրույքով աշխատողը ներկայումս կարող է վաստակել տարեկան \$8.000:

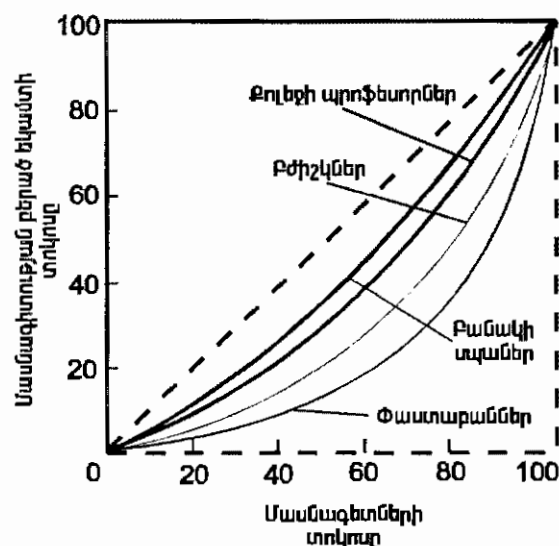
Սանդղակի մյուս ծայրին գտնվում են բարձր վաստակող մասնագետները: Ո՞ր մասնագիտություն է, ըստ ամենայնի, բերում ամենաշատ փողը: Վերջին տարիներին դրանք անկասկած բժիշկներն էին: 1990 թվականին բժշկական ընկերակցություններում աշխատող բժիշկները վաստակում էին միջին հաշվով \$155.000: Նրանք բավական առաջ են անցել փաստաբաններից, որոնց միջին վաստակը 1990 թվականին \$52.000 էր⁴:

Ո՞րն է զբաղմունքների այս մեծ տարբերությունների աղբյուրը: Անհավասարությունը մասամբ պայմանավորված է բժիշկ կամ փաստաբան դառնալու համար երկարատև ուսման անհրաժեշտությամբ: Ընդունակությունները նույնպես դեր են խաղում, օրինակ՝ ճարտարագիտական աշխատանքները վերապահվում են նրանց համար, ովքեր ունեն մաթեմատիկական ընդունակություններ: Որոշ աշխատանքներ ավելի եկամտաբեր են, քանի որ վտանգավոր են կամ տհաճ: Եվ շատ դեպքերում (հիշե՛ք I զվխում բժիշկների թվի սահմանափակման քննարկումը) որևէ մասնագիտության հնարավոր եկամուտը մեծացվում է նրա անդամների առաջարկի սահմանափակման շնորհիվ:

Նկար 17-4-ը ցույց է տալիս, թե մասնագիտություններն ինչպես են տարբերվում իրենց վաստակների անհավասարությամբ:

⁴ Նյու Յորքի բարձրակարգ փաստաբանական ձեռնարկությունները իրենց սպասարկյալ հսկա ընկերակցություններից պահանջում էին ժամը ավելի քան \$ 500: 1990 թվականին առաջնակարգ համալսարանների լավագույն իրավաբան շրջանավարտները Նյու Յորքի խոշոր ձեռնարկություններում սկսում էին աշխատել տարեկան \$80.000-ով:

Եկամտի անհավասարությունը ընտրովի մասնագիտությունների համար



Նկար 17-4. Փաստաբաններն ու բժիշկները ավելի մեծ անհավասարություն են ցուցաբերում, քան պրոֆեսորները կամ բանակի սպաները

Եկամտի անհավասարությունն ամենամեծն է փաստաբանության ասպարեզում: Գրասենյակային աշխատողների համար կորն ինչպիսի՝ տեսչ Կունենար: Իսկ պետական ծառայության մեջ գտնվող հավաքարարների՝ համար: Արժեքուղի վերավաճառողների համար կորն ինչու՝ կարտացույց ամենամեծ անհավասարությունը:

ԿՐԹԱԿԱՆ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ. ԱՐԺԵ՝ ՍՈՎՈՐԵԼ ՔՈՆԵՋՈՒՄ

Ինչպե՞ս են կրթությունն ու պատրաստությունն ազդում ամբողջ կյանքի ընթացքում մարդու վաստակած եկամտի վրա: Դրանք արդարացի ու են ծախսերը: Այս հարցերին պատասխանում է մարդկային հիմնապաշարի ուսումնասիրությունը, որը վերապատրաստման և կրթության միջոցով աշխատողների որակավորումը բարձրացնելու նպատակով ժամանակի և փողի ներդրումն է: Մենք հաճախ ենք լսում նյութական ներդրումների մասին: Սակայն մարդկանց հմտությունների կատարելագործման նպատակով արված ներդրումները, ինչպես տնտեսագետներ թեոդոր Շուլցն ու Գարի Բեկերն են

ընդգծում, կարող են հանրությանն ու անհատներին օգուտ բերել նույնքան, որքան գործարանների և սարքավորումների մեջ կատարվող ներդրումները:

Ո՞րն է մարդկային հիմնապաշարի մեջ կատարվող ներդրումը: Երբ ուսանողը քոլեջ է հաճախում, ապա հնարավոր է, որ յուրաքանչյուր տարի մա \$10.000 վճարի որպես ուսման վարձ և \$16.000 որպես հնարավոր վաստակների զոհաբերման այլընտրանքի գին: Որպես այս նշանակալից ներդրումների փոխհատուցում, քոլեջի շրջանավարտի վաստակները կարող են միջնակարգ դպրոցի շրջանավարտի վաստակները գերազանցել տարեկան \$10.000-ով: Այս ավելի բարձր վաստակները մարդկային հիմնապաշարի մեջ կատարված ներդրման հատույցն են:

Քոլեջն իսկապե՞ս փոխհատուցում է: Տվյալները ցույց են տալիս, որ դա այդպես է: Ավելին՝ վերջին 10 տարվա ընթացքում քոլեջում ուսանելու հատույցը չեշտակի աճել է: Այն դեպքում, երբ 1970-ական թվականների վերջին քոլեջի շրջանավարտը 25 տոկոսով էր ավելի վաստակում, քան նույն տվյալներն ունեցող միջնակարգ դպրոցի շրջանավարտը, մեկ տասնամյակ անց՝ վաստակների տարբերությունն արդեն հասավ 75 տոկոսի: Համակարգիչներով և ապրանքագրերով սպասարկվող այսօրվա տնտեսությունում բարձր վճարվող աշխատանք ձեռք բերելու համար քոլեջում ստացած հմտությունները անհրաժեշտություն են: Միջնակարգ դպրոցի ավարտական վկայական չունենալը ընդհանուր առմամբ չափազանց աննպաստ հանգամանք է աշխատանքի շուկայում:

Նույնիսկ եթե ստիպված լինեք փոխառելու 10 տոկոս շահադրույքով, հրաժարվելու շահավետ ծառայության տարիներից և ապրելու հայրենի տնից հեռու և վճարելու սննդի ու գրքերի համար, ապա կյանքի ընթացքում ձեր վաստակները այն զբաղմունքից, որը մատչելի է միայն քոլեջի շրջանավարտի համար, հավանաբար ավելի քան կփոխհատուցեն ձեր ծախսերը: Վերջին շրջանի տվյալները ցույց են տալիս, որ քոլեջ ավարտած 18-ամյա երիտասարդը մինչև 65 տարեկան դառնալը կվաստակի մոտ \$3.100.000 (1988 թվականի գներով և եկամտի մակարդակներով): Նույն սերնդի տղամարդիկ, որոնք ավարտել են միայն միջնակարգ դպրոց, կվաստակեն մոտ \$2.100.000: Իսկ ովքեր միջնակարգ դպրոց էլ չեն ավարտել, միջին հաշվով կվաստակեն միայն \$1.500.000:

Մարդիկ հաճախ տնտեսական համագամանքների մեջ մատնանշում են հաջողակության դերը: Բայց ինչպես նկատել է Լուի Պաստերը. «Հնարավորությունից գիտելիք ունեցողն է օգտվում միայն»: Արագորեն փոփոխվող տեխնոլոգիաների աշխարհում կրթությունը մարդկանց նախապատրաստում է նոր համագամանքներն ըմբռնելուն և դրանցից օգտվելուն:

ԱՅԼ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐ

Ի լրումն ընդունակությունների, մասնագիտության և կրթության, կան նաև այլ գործոններ, որոնք ևս ազդում են աշխատանքի վաստակների անհավասարության վրա: X գլխում տեսանք, որ խտրականությունը և որոշ աշխատանքներից բացառումը կարևոր դեր են խաղացել այն բանում, որ կանանց և փոքրամասնության շատ խմբերի եկամուտը ավելի ցածր է:

Բացի դրանից, երեխայի ընտանեկան կյանքը կամ համայնքում ձեռք բերած փորձառությունը կարևոր ազդեցություն ունեն երեխայի ապագա վաստակների համար: Հարուստների երեխաները, իհարկե, չքավորներից շուտ չեն կյանք մտնում, բայց յուրաքանչյուր փուլում նրանք շահում են իրենց միջավայրից: Չքավորի երեխան հաճախ տուժում է նեղ պայմաններից, վատ սննդից, խարխուլ դպրոցից և գերհոգնած ուսուցիչներից: Այն կարծիքը կա, որ չքավոր թաղամասերի շատ երեխաների համար կշեռքի նժարը ի վնաս նրանց է թեքվում նախքան 10 տարեկան դառնալը:

ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԵԿԱՄՏԻ ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Եկամտի ամենամեծ անհավասարությունը ծագում է ժառանգություն ստացած կամ ձեռք բերված հարստության տարբերություններից: Խոշոր հարստությունների պատմությունը՝ կապված Ռոկֆելերի, Սելոնի, Գետիի և Ֆորդի անունների հետ, ցույց է տալիս, որ աշխատավարձի և անհատական բնութագրերի տարբերությունները սեփականության եկամտի տարբերությունների կողքին ուղղակի թզուկ են:

Ռոկֆելերները և Գետիները ընդամենը ամենափոքր բեկորն են հարստության բուրգի գագաթին: Ստորոտում նրանք են, ովքեր այս աշխարհ են գալիս միայն օդով սնվելու տենչանքով և իրենց զավակներին թողնում են ոչ ավելի, քան որոշ հիշողություններ: Չքավորը քիչ նյութական

արժեքների տեր է և, հետևաբար, եկամուտ չի վաստակում իր չեղած հարստությունից:

Հարստության այս անհավասարությունն է, որ տեղիք է տվել կապիտալիզմի քննադատների ամենակծու հարձակումներին: «Սեփականությունը գողություն է», - գրել է տասնիններորդ դարի սոցիալիստ Պիեռ Պրուդոնը: Նախքան կողմնորոշվել՝ համաձայնե՞լ, թե՞ ոչ, եկեք քննարկենք հարստության տարբերությունների աղբյուրները:

ԺԱՌԱՆԳՈՒԹՅՈՒՆ

Ջոն Ռոկֆելերը մեծ հարստություն ձեռք բերեց նավթի և պողպատի ձեռնարկությունների խելամիտ համակցումների միջոցով: Դրա շնորհիվ նրա ժառանգները մղվեցին դեպի հարստության, հասարակական դիրքի և իշխանության բուրգի գագաթը: Վաղ շրջանի արդյունաբերող իսկաների սերունդները այսօրվա ամենամեծ հարստության տերերի թվում են: Ըստ դիտարկումների, Ամերիկայում հարուստների ամենավերին 1 տոկոսի երկու երրորդը իր սեփականության նշանակալից մասը ստացել է որպես ժառանգություն:

ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՌԻՍԿ

Տնտեսական առասպելաբանությունը պատմություններ է հղում ժամանակակից Հորացիո Ալեքսանդրի մասին, որոնք օրուգիշեր աշխատում են, աներևակայելի ռիսկի դիմում, ամեն ինչ խնայում և ի վերջո հայտնվում առասպելական Պարկ Ավենյուի առանձնահարկում: Ամերիկայում կուտակված հարստությունը իրականում ի՞նչ չափով է աշխատանքի և կենսաթոշակի տարիներին կատարված խնայողության արդյունք: Լորենս Բոտլիկովը և Լոուրենս Սամբուրը վերջերս մի ուսումնասիրության մեջ այն միտքն են արտահայտել, որ անձնական հարստության միայն մի փոքրիկ մասը՝ երևի 20 տոկոսը, կարելի է դիտել որպես մարդու կյանքի ընթացքում կատարված խնայողության արդյունք: Մնացածը, ըստ երևույթին, գալիս է այլ աղբյուրներից, օրինակ՝ ժառանգությունից կամ նվիրատվությունից:

Մի տարածված տեսակետ կա, ըստ որի այսօրվա հարստությունը երեկվա ռիսկի փոխհատուցումն է: Չենք կարծում, թե ինչ-որ մեկը մեծ ռիսկի կդիմի՝ միլիոններ ներդրելով նավթահանքեր հորատելու կամ նոր տեխնոլոգիաներ շուկա ներմուծելու մեջ, առանց բացառիկ հատույց ստանալու գաթակղության:

Ամերիկայի ամենահարուստ 100 մարդիկ

Հարստության աղբյուրը	Անձանց թիվը	Զուտ արժեք	
		Միլիարդ դոլար	Տոկոսը
ժառանգություն	37	48,7	35
Ֆինանսական խորաքափանցություն	7	9,6	7
Ձեռներեցություն	56	80,7	58
Ռիդգ.			
Նավթ	9	11,8	9
Անշարժ գույք	12	13,0	9
Մանրածախ առևտուր	9	17,1	12
Էլեկտրոնիկա	4	8,5	6
Քաղցրավենիք	4	4,6	3
Այլք	18	25,7	19
Ընդամենը	100	139,0	100

Աղյուսակ 17-5. Ինչպե՞ս են ամենահարուստ ամերիկացիները հասել գագաթին

Ըստ «Ֆորբս» հանդեսի, 1987 թվականին 100 ամերիկացիներ ունեին ամենաքիչը \$740 միլիոնի զուտ արժեք: Նրանց մեծ մասը հարստությունը ձեռք էր բերել ձեռներեցությամբ: Փոքր մասը *նախկին* ձեռնարկչությունից

օգտվողներն են (օրինակ՝ Ուոլֆելերները): Մի փոքր խումբ հարստությունը ձեռք է բերել ֆոնդային բորսայում վերավաճառքի կամ նոր ապրանքների գյուտի շնորհիվ: [Աղբյուրը՝ *Forbes* (Oct. 26, 1987)]:

Որո՞նք են հարստության տարբեր աղբյուրների հարաբերական կարևորության չափանիշները: Աղյուսակ 17-5-ը պատկերացում է տալիս 1987 թ. դրությամբ 100 մասին: Այս տվյալները ցույց են տալիս, որ ձեռնարկչությունը եղել է մեծ հարստության հիմնական աղբյուրը: Նոր գործարար կազմակերպությունների (օրինակ՝ նավթահո-

րատման ընկերությունների, առևտրի համալիրների և նույնիսկ քաղցրավենիք արտադրող ձեռնարկությունների) համակցումը շուկայական տնտեսության մեջ եղել է դեպի մեծ հարստություն տանող ամենահուսալի ուղին: 100 ամենահարուստների գրեթե մեկ երրորդի համար այդ դիրքում գտնվելը հիմնականում ապահովված է եղել ի ծնե:

Գ. ՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ. ՎԵՐԱԲԱՇԽՈՒՄ ԻՆՉ ՀԱՓՈՎ

Առատությամբ պարուրված չքավորության երկրնորանքին դեմ հանդիման, ամեն մի հասարակությունը քայլեր է ձեռնարկում իր ամենաչքավոր քաղաքացիներին ապահովելու համար: Բայց այն, ինչը տրվում է չքավորին, պետք է վերցվի ոչ չքավորից, և դա, անկասկած, վերաբաշխիչ հարկման ընդդիմախոսների գլխավոր թիրախն է: Բացի դրանից, փիլիսոփաներին և տնտեսագետներին մտահոգում են երկրում արդյունավետության և բարոյականության վրա վերաբաշխման ազդեցության հետևանքները: Այս բաժնում քննարկում ենք եկամտի վերաբաշխման գինը և դիտարկում եկամտի ապահովման առկա համակարգը:

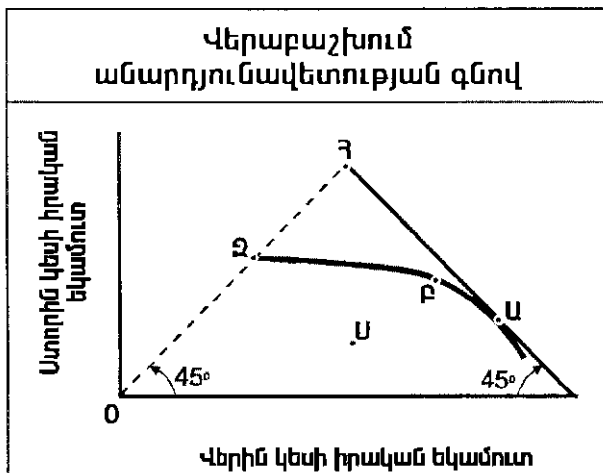
ՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅԱՆ ԳԻՆԸ

Քաղաքագետները դարեր շարունակ վիճել են հավասարության պատշաճ աստիճանի շուրջը: Ժողովրդավար հասարակությունները հաստատում են *քաղաքական իրավունքների* հավասարության սկզբունքը: Միացյալ Նահանգները երաշխավորում է քվեարկելու իրավունքը, երդվյալ առեմնակալների մասնակցությամբ դատավարությունը, խոսքի, դավանանքի և այլ սահմանադրական ազատությունները:

1960-ական թվականներին ազատական փիլիսոփաները որդեգրեցին այն տեսակետը, որ մարդիկ պետք է ունենան նաև հավասար *տնտե-*

սակյան հնարավորություններ: Այլ խոսքով՝ բոլոր մարդիկ արդար խաղում պիտի խաղան նույն կանոններով: Բոլորին պետք է հավասարապես մատչելի լինեն լավագույն դպրոցները, վերապատրաստման դասընթացներն ու աշխատանքները: Ռասայի, սեռի կամ դավանանքի վրա հիմնված խտրականությունը պետք է վերանա: Շատ քայլեր են ձեռնարկվել ի նպաստ ավելի մեծ հավասարության, սակայն հնարավորության անհավասարությունը շատ համառ է, և նույնիսկ 1990-ական թվականների Ամերիկյան դեռ շատ է հեռու տնտեսական հնարավորությունների հավասարության նպատակից:

Երրորդ և ամենամեծ երազանքը *տնտեսական ելքի* հավասարությունն է: Այս երազանքում մարդիկ հավասար սպառման հնարավորություն կունենային, անկախ նրանից՝ խելացի են, թե բթամիտ, ջանասեր, թե ծուլ, հաջողակ, թե անհաջողակ: Բժշկի և բուժքրոջ, փաստաբանի և քարտուղարուհու աշխատավարձը կլիներ նույնը:



Նկար 17-5. Եկամտի վերաբաշխումը կարող է վնասել տնտեսական արդյունավետությանը

Ա կետը նշում է ամենաարդյունավետ իրադրությունը՝ առավելագույն ՀԱԱ-ով: Եթե հասարակությունը կարողանար վերաբաշխել առանց արդյունավետության կորստի, ապա տնտեսությունը կշարժվեր դեպի Գ կետը: Զանի որ վերաբաշխման ծրագրերն ընդհանուր առմամբ հանգեցնում են աղավաղումների և առաջացնում արդյունավետության կորուստ, ապա վերաբաշխման ուղին կարող է անցնել ԱԲԶ հաստ գծով: Հասարակությունը պիտի վճռի, թե առավել մեծ հավասարության հասնելու համար որքանով արդյունավետությունը պետք է զոհաբերել: Ինչո՞ւ ամեն ոք կցանկանար խուսափել անարդյունավետ վերաբաշխման այն ծրագրերից, որոնք տնտեսությանը կհասցնեին Ս կետին:

նը: «Յուրաքանչյուրից՝ ըստ ընդունակությունների, յուրաքանչյուրին՝ ըստ պահանջմունքի»՝ սա է այդ ուսմունքի ձևակերպումներից մեկը:

Այսօր, նույնիսկ ամենաարմատական սոցիալիստն ընդունում է, որ տնտեսության արդյունավետ գործունեության համար տնտեսական ելքի որոշ տարբերություններ անհրաժեշտ են: Առանց տարբեր կարգի աշխատանքների համար տարբեր վարձատրության ինչպե՞ս կարող ենք երաշխավորել, որ մարդիկ նույն եռանդով կկատարեն ինչպես տիաճ, այնպես էլ հաճելի աշխատանքներ, որ նրանք նույն կերպ կաշխատեն ինչպես ծովախորքի նավթահորատման վտանգավոր աշտարակներում, այնպես էլ հաճելի պուրակում: Ելքի հավասարության պնդումը խիստ կվնասի տնտեսության գործունեությանը:

ՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Եկամուտը հարուստից չքավորին վերաբաշխելիս, կառավարությունը կարող է վնասել տնտեսական արդյունավետությանը և փոքրացնել բաշխելի ազգային եկամուտը: Մյուս կողմից՝ եթե հավասարությունը բարոյախոսական բարիք է, ապա արժե նրա դիմաց վճարել: Այն հարցին, թե առավել մեծ հավասարության համար արդյունավետության կորստի ի՞նչ գին ենք ցանկանում վճարել, պատասխանել է Արթուր Օուկենը իր «Ժակ շերեփի» փորձում:

Եթե ավելի քիչ ենք գնահատում անհավասարությունը, ապա պիտի հավանություն տանք նրան, որ դուրսը շերեփով վերցվում է շատ հարուստից և տրվում շատ չքավորին⁵:

Սակայն, ենթադրենք, թե վերաբաշխման շերեփը ծակ է: Ենթադրենք՝ իրականում հարուստի վճարած հարկի յուրաքանչյուր դոլարի միայն մի մասն է (միգուցե՝ կեսը) հասնում չքավորին: Այդ դեպքում հանուն հավասարության վերաբաշխումը կատարվում է տնտեսական արդյունավետության հաշվին:

Օուկենը ներկայացրել է մի հիմնական երկընտրանք: Վերաբաշխիչ միջոցառումները, ինչպիսին XV գլխում վերլուծված աճական հարկն էր, հավանաբար կնվազեցնեն իրական արտադրանքը՝ փոքրացնելով աշխատելու և խնայելու շահագրգռությունը: Եկամտի բաշխման քաղաքականությունը քննարկելիս երկիրը կկամենա մտաբերել:

⁵ Arthur M. Okun, *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff* (Brookings Institution, Washington, D. C., 1975).

ներին դնել մի կողմից՝ առավել մեծ հավասարությունը, իսկ մյուս կողմից՝ ազգային եկամտի փոքրության պատճառով առաջացող վնասները:

Վերաբաշխման տնտեսական գիւղը: Օուկենի տնտեսակետը կարող ենք լուսաբանել՝ օգտագործելով նկար 17-5-ում պատկերված *եկամտի հնարավորությունների կորը*: Այս գծագիրը ցույց է տալիս տարբեր խմբերին բաժին ընկնող եկամուտները, երբ կառավարության ծրագրերով եկամուտը վերաբաշխվում է:

Սկսում ենք՝ բնակչությունը բաժանելով երկու հավասար մասի: Ցածր եկամտով խմբի իրական եկամուտը չափվում է նկար 17-5-ի ուղղաձիգ առանցքի վրա, իսկ վերին կեսի եկամուտը՝ հորիզոնական առանցքի: Ա կետում, որը պատկերում է նախքան վերաբաշխումը եղած եկամուտը, հարկեր չեն գանձվում և փոխանցիկ վճարումներ չեն կատարվում, այնպես որ մարդիկ պարզապես ապրում են շուկայական եկամուտներով: Մրցակցային տնտեսության մեջ Ա կետն արդյունավետ է և չվերաբաշխման քաղաքականությունն առավելագույնի է հասցնում ազգային արդյունքը:

Դժբախտաբար, լեսե ֆերի Ա կետում բարձր եկամտով խումբը զգալիորեն ավելի շատ եկամուտ է ստանում, քան ստորին կեսը: Կոմգրեյը կջանա հարկման և փոխանցիկ վճարումների ծրագրերի միջոցով հասնել ավելի մեծ հավասարության՝ հուսալով շարժվել դեպի հավասար եկամուտների Գ կետը: Եթե այսպիսի քայլեր կատարվեին առանց իջեցնելու ՀԱԱ-ն, ապա տնտեսությունը բարակ գծի երկայնքով Ա-ից կշարժվեր դեպի Գ: ԱՅ գծի թեքությունը - 45° է՝ արտացոլելով այն ենթադրությունը, որ վերին կեսից վերցված յուրաքանչյուր դոլար ստորին կեսի եկամուտը մեծացնում է միշտ \$1-ով: - 45° թեքությամբ գծի երկայնքով ամբողջ ազգային արդյունքը հաստատուն է՝ ցույց տալով, որ վերաբաշխման ծրագրերը ամբողջ ՀԱԱ-ի վրա չեն ազդում:

Եթե երկիրը եկամուտը վերաբաշխում է՝ հարուստների վրա բարձր հարկադրույթներ դնելով, ապա նրանց խնայողությունն ու աշխատանքային եռանդը կարող են նվազել կամ ուղղվել այլ նպատակի՝ փոքրացնելով ընդհանուր ազգային արտադրանքը: Նրանք կարող են ավելի շատ ծախսել հարկագետ փաստաբանները վրա, ավելի քիչ խնայել ի պետս կենսաթոշակի կամ ավելի քիչ ներդրել ռիսկի հետ կապված նորաստեղծությունների մեջ: Նմանապես, եթե հանրությունը չքավորի համար սահմանում է եկամտի նվազա-

գույն երաշխավորված մակարդակ, ապա չքավորության դառնությունը կարող է նվազել, և չքավորը կարող է ավելի քիչ աշխատել: Վերաբաշխման ծրագրերի այս բոլոր հակադեցությունները փոքրացնում են ամբողջ իրական ազգային եկամտի ընդհանուր մեծությունը:

Օուկենի փորձի շրջանակներում կարող ենք հայտնաբերել, որ հարուստներից վերցված հարկի յուրաքանչյուր \$100-ին ի պատասխան՝ չքավորների եկամուտն ավելանում է միայն \$50-ով, իսկ մնացածը կորչում է վատնված ջանքերի կամ վարչական ծախսերի տեսքով: Վերաբաշխման շերտից մի մեծ արտահոս է առաջացել: Ծախսատար վերաբաշխումը նկար 17-5-ում ցույց է տրված ԱԲԶ կորի միջոցով: Այստեղ եկամուտների վարկածային սահմանային գիծը հեռանում է - 45°-ի գծից, քանի որ հարկերն ու փոխանցիկ վճարումները առաջ են բերում անարդյունավետություն:

Իսկապես, փորձը ցույց է տվել, որ միջամտության պաճառով առաջացած աղավաղումները կարող են որոշ դեպքերում այնքան մեծանալ, որ հասարակության մի դասին մյուսի հաշվին օգնելը ավարտվի երկուսի վնասով: Կամ, հակառակ դեպքում, մի գործողություն, որը կարծես թե ուղղված է օգնելու հարուստին, ի վերջո շահեկան է դառնում բոլորի համար:

Սոցիալիստական երկրների փորձը վկայում է, որ եկամուտները հավասարեցնելու համար հարուստների սեփականագրվումը կարող է վնասել բոլորին: Արգելելով ձեռնարկությունների մասնավոր սեփականությունը՝ սոցիալիստական երկրները նվազեցրին մեծ սեփականության եկամտից առաջացող անհավասարությունները: Սակայն աշխատելու, արտադրամիջոցներ կուտակելու և նորաստեղծության խթանիչների թուլացումը ձախողեցին «յուրաքանչյուրին ըստ պահանջմունքի» այս արժատական փորձը և չքավորության մատնեցին ամբողջ երկրների: 1990 թվականին Արևելքի և Արևմուտքի կենսամակարդակների համեմատումը շատ սոցիալիստական երկրների համոզեց, որ մասնավոր սեփականությունը ձեռնարկությունների նկատմամբ կբարձրացներ և՛ աշխատողների, և՛ կապիտալիստների կենսամակարդակը:

ԻՆՉՔԱՆ Ե ԿՈՐՈՒՍԸ

Օուկենը հարկերի և փոխանցիկ վճարումների վերաբաշխման մեր համակարգը համեմատել է ծակ շերտի հետ: Բայց ամերիկյան տնտեսութ-

յան մեջ կորուստն ինչքա՞ն է: Երկիրն արդյո՞ք ավելի մոտ է Ա կետին, որտեղ կորուստը չնչին է: Թե՞ Բ-ին, որտեղ դա նշանակալից է: Միգուցե՞ Չ-ին, որտեղ վերաբաշխման շերտին իրականում մաղանման է: Պատասխանը գտնելու համար պիտի քննարկենք բարձր հարկադրույքի և եկամտաստար շոյալ ծրագրերի առաջացրած անարդյունավետության հիմնական տեսակները՝ վարչական ծախսերը, աշխատելու և խնայողության խթանիչների խաթարումը և սոցիալ-տնտեսական ծախսերը:

- Կառավարությունը պիտի վարժի հարկահավաքներ՝ հասույթները գանձելու և սոցիալական ապահովության հաշվապահներ՝ դրանք բաժանելու համար: Սրանք պարզ անարդյունավետություններ են կամ ցավալի անհրաժեշտություններ, բայց դրանք փոքր են: Ամերիկայի հարկային ծառայությունը գանձված հասույթի յուրաքանչյուր դոլարից վարչական ծախսերի վրա ծախսում է միայն կես ցենտ:
- Հարկահավաքի պոկած պատառի մեծացմանը զուգընթաց ես արդյոք չե՞մ վիատվի և չե՞մ սկսի ավելի քիչ աշխատել: Հիշեք XV դլխում նկարագրված Լաֆերի կորը, երբ հարկադրույթները կարող են այնքան բարձրանալ, որ ամբողջ հասույթը իրականում լինի ավելի ցածր, քան կլինեն ավելի համեստ հարկադրույքի դեպքում: Սակայն փորձառական տվյալներն ասում են, որ աշխատանքային եռանդի վրա հարկի ազդեցությունը սահմանափակ է: X դլխում տեսանք, որ աշխատանքի առաջարկի կորը իրականում կարող է ծովել դեպի հետ՝ ցույց տալով, որ աշխատավարձից գանձվող հարկը կարող է ավելի շուտ փոքրացնել, քան մեծացնել աշխատանքային եռանդը: Քիչ թվով ուսումնասիրություններ են ցույց տվել հարկերի էական ազդեցություն աշխատանքային եռանդի վրա: Թերևս ավելի կարևոր է սոցիալական և փոխանցիկ վճարումների համակարգերի ազդեցությունը չքավորների վրա՝ մի վիճահարույց հարց, որին շուտով կանդրադառնանք:
- Հասույթի շերտից ամենակարևոր հնարավոր կորուստը թերևս խնայողությունների բաղադրիչն է: Ոմանք հավատացած են, թե բարձր հարկադրույթներն ապախթանում են խնայողությունն ու ներդրումը: Միացյալ Նահանգներին վերաբերող տվյալները համարյա չեն հաստատում այս տեսակետը: Եթե վերաբաշխիչ հարկումը խնայողության և ներդրման նշանակալից խոչընդոտ լիներ, ապա համախառն մե-

ծություններն արտահայտող տվյալներում դրա ներգործությունը ի հայտ կգար: 1929 թվականին, երբ համերկրային հարկադրույթները ցածր էին, երկիրը խնայեց և ներդրեց ՀԱԱ-ի 16 տոկոսի չափով, իսկ 1973 թվականին՝ բոլորի կարծիքով ծանր հարկերի պայմաններում, Միացյալ Նահանգները դարձյալ խնայեց և ներդրեց ՀԱԱ-ի 16 տոկոսը: Իսկ 1980-ական թվականների սկզբին հարկերի զգալի պակասեցումից հետո ազգային խնայողության չափը իջավ Մեծ անկումից հետո եղած ամենացածր մակարդակին: Վերջերս դիտվող միտումները ինչպիսիք էլ որ լինեն, խնայողության վրա բարձր հարկերի հնարավոր վնասակար ազդեցությունն առկա է, և գալիք տարիներին դա պիտի ուշադրության առարկա լինի:

- Ոմանք հայտարարում են, թե տնտեսագետի տեսանկյունից ծախսերի վիճակագրության մեջ անկարելի է կորուստ հայտնաբերել, և որ հավասարության գիծն ավելի շուտ արտահայտվում է վերաբերմունքով, քան դոլարներով: Գործարարության բարոյականությունը արդյո՞ք նվազում է: Երիտասարդները արդյո՞ք վիատվում են բարձր հարկերի հեռանկարից և մատնվում թմրամոլության ու անգործության: Սոցիալական համակարգը արդյոք չի՞ ստեղծում մշտական մի ներքնախավ՝ մարդկանց մի հանրություն, որը թակարդված է խնամառության ճիրաններում:
- Ոմանք քննադատում են ծախսարար վերաբաշխման գաղափարներն իսկ, փաստարկելով, որ չքավորության արձատներն են՝ նախկին տարիների թերաճումը, ընտանիքների քայքայումը, ընտանիքի անգրագիտությունը, ցածր կրթությունը և աշխատանքային որևէ պատրաստության բացակայությունը: Չքավորությունը չքավորություն է ծնում. թերաճման, ցածր կրթության, թմրանյութերի օգտագործման, ցածր արտադրողականության և ցածր եկամտի արատավոր շրջանը հանգեցնում է չքավոր ընտանիքների ևս մի նոր սերնդի: Չքավոր ընտանիքների համար բուժօգնության և պատշաճ սնունդ ապահովող ծրագրերը (օրինակ՝ կանայք, նորածիններ և երեխաներ (ԿԼԵ) համերկրային ծրագիրը) *կբաժրացնեն* արտադրողականությունն ու արդյունավետությունը և ոչ թե կպակասեցնեն արտադրանքը: Վերացնելով չքավորության արատավոր շրջանն այսօր՝ կմեծացնենք չքավոր երեխաների հմտությունները, մարդկային հիմնապաշարն ու արտադրողականությունը վաղը: Չքավորության շրջանի վերացման

ծրագրերն այն ներդրումներն են, որ վաղվա արտադրողականությունը բարձրացնելու համար ռեսուրսներ են պահանջում այսօր:

ԿՈՐՈՒՄՏՆԵՐԻ ԳՈՒՄԱՐՈՒՄ

Եթե բոլոր կորուստները գումարենք, ի՞նչ կստանանք: Օուկենը այն կարծիքին է, որ կորուստները փոքր են, մասնավորապես երբ դրամական միջոցները հավաքվում են եկամտահարկի լայն հիմքով ծորակից: Մյուսները խիստ տարակարծիք են մասնամշակված սողանցքերի ու փոխանցիկ վճարումների գլխապատույտ առաջացնող բազմությունը՝ որպես շփոթություն հարուցող և տնտեսական արդյունավետության համար կործանարար:

Ո՞րն է իրականությունը: Թեպետ վերաբաշխման գնի վերաբերյալ շատ հետազոտություններ են ձեռնարկվել, այնուամենայնիվ, ճշմարտությունը դժվարամատչելի է: Զգուշավոր եզրակացությունն այն է, որ այսօր Միացյալ Նահանգներում կիրառվող վերաբաշխման ծրագրերից կան տնտեսական արդյունավետության կորուստներ, որոնք, սակայն, համեստ են: Վերաբաշխման հետևանքով արդյունավետության կորուստները փոքր են՝ համեմատած չքավորության տնտեսական վնասների հետ, որոնք կապված են թերասնման, առողջության, կորսված մասնագիտական հմտությունների և մարդկային տառապանքի հետ:

ՉՔԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ՎԵՐԱՑՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ. ԾՐԱԳՐԵՐ ԵՎ ՔՆՆԱԴԱՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Եթե երկիրը որոշել է պատերազմ հայտարարել չքավորությանը, ապա ի՞նչ գեներ կարող է կիրառել: Այդ ծրագրերն արդյո՞ք արդյունավետության նվազման արձագանք են առաջացրել ցածր եկամտով բնակչության մեջ: Ո՞ր բարեփոխումները կարող էին ավելի լավ լուծել սոցիալական այսօրվա համակարգի հիմնահարցերը: Այս հարցերին պատասխանում ենք սույն գլխի մնացած մասում:

ՍՈՑԻԱԼԱՄԵՏ ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԾԱԳՈՒՄԸ

Այս գլխում արդեն նշեցինք, որ վաղ շրջանի դասական տնտեսագետները հավատացած էին, թե եկամտի բաշխումը փոփոխման ենթակա չէ:

Նրանք պնդում էին, թե տնտեսությանը կառավարության միջամտությամբ չքավորությունը թեթևացնելու փորձերը ոչ խելամիտ քայլեր են, որոնք պարզապես ավարտվում են՝ փոքրացնելով ամբողջ ազգային եկամուտը:

Սակայն տասնիններորդ դարի վերջին Արևմտյան Եվրոպայի քաղաքական ղեկավարները ձեռնարկեցին այնպիսի քայլեր, որոնք շրջադարձային էին կառավարության տնտեսական դերի մեջ: Բիսմարկը՝ Գերմանիայում, Գլադստոնը և Դիզրայելին՝ Բրիտանիայում, այնուհետև Ֆրանկլին Ռուզվելտը՝ Միացյալ Նահանգներում, հանդես եկան բնակչության բարօրության համար կառավարության պատասխանատվության մոր գաղափարով: Սա սոցիալամետ պետությունն էր, որտեղ կառավարությունն անհատներին որոշակի անակնկալներից պաշտպանելու և մարդկանց համար նվազագույն կենսամակարդակ երաշխավորելու նպատակով ձևափոխում է շուկայական ուժերը:

Սոցիալամետ պետության կարևոր նպատակները ներառում են հանրային կենսաթոշակները, ապահովագրումը պատահարներից և հիվանդությունից, առողջության ապահովագրումը, սննդի ու տնավորման ծրագրերը, երեխաների նպաստը և եկամտի լրավճարները մարդկանց որոշակի խմբերին: Այս քաղաքականությունը կիրառվել է աստիճանաբար՝ սկսած 1880 թվականից մինչև մեր օրերը, թեպետ որոշ ծրագրեր համընդհանուր չեն (օրինակ՝ ի տարբերություն շատ երկրների, Միացյալ Նահանգները առողջության համընդհանուր ազգային ապահովագրություն չի ապահովում):

ԵԿԱՍՏԻ ԱՊԱՅՈՎՄԱՆ ԾՐԱԳՐԵՐ

Որո՞նք են այսօր սոցիալամետ պետության մեջ եկամտի ապահովման հիմնական ծրագրերը: Միացյալ Նահանգներում դրանք հետևյալն են:

Երբ այս ամենահարուստ հասարակության մեջ մարդիկ 1960-ական թվականներին վերահայտնաբերեցին սովը, Միացյալ Նահանգները հիմնեց *սննդի կտրոնների ծրագիրը*: Ցածր եկամտով ընտանիքները այս ծրագրի շրջանակներում ստանում են կտրոններ կամ դրոշմանիշեր, որոնք նրանց հնարավորություն են ընձեռում սննդամթերք գնել շուկայականից անհամեմատ ցածր գնով:

Յուրաքանչյուր նահանգում կան ընչազուրկների *օգնության* ծրագրեր: Այս ծրագրերը տրամադրում են ոչ դրամական օգնություն (այսինքն

ուղղակի օգնություն սննդի, հագուստի կամ կացարանի տեսքով), ինչպես նաև անմիջական օգնություն *եկամտի փոխանցիկ վճարումների* ձևով: Սոցիալական օգնության ամենաակնեղևը և վիճահարույց ծրագիրը խնամառու երեխաներով ընտանիքների օգնության (ԽԵԸՕ) ծրագիրն է, որն օժանդակում է փոքր երեխաներ ունեցող չքավոր ծնողներին: Կառավարությունը եկամտի ապահովություն է ստեղծում նաև օգնության կարիք ունեցող ծերերին, կույրերին և անդամալուծներին: Ամենաարագ զարգացող ծրագրերից մեկը *բուժօգնությունն* է (Մեդիկեյթ), որը բժշկական օգնություն է ապահովում ցածր եկամտով ընտանիքներին:

Կան եկամտի ապահովման բազմաթիվ այլ ծրագրեր, որոնց որոշ մասը այս կամ այն չափով ուղղված է չքավոր ընտանիքներին: Կացարանով ապահովման ծրագրերը, սոցիալական ապահովությունը և հաշմանդամության մպաստները միտում ունեն ավելի շատ սատարելու չքավորների եկամտին, քան ամբողջ բնակչությանը, թեպետ դրանք նախատեսված չեն հատկապես ցածր եկամտով ընտանիքների համար:

Բյուջեի ծախսի արտահայտությամբ որքա՞ն են կազմում համերկրային բոլոր ծրագրերը: Այդուհաս 17-6-ը ցույց է տալիս եկամտի ապահովման ծրագրերի վրա կատարվող համերկրային ծախսերի չափը ինչպես ամբողջ բնակչության, այնպես էլ չքավոր տնային տնտեսությունների համար: Չքավորության բոլոր ծրագրերի վրա կատարվող համերկրային ծախսերն այսօր կազմում են համերկրային ամբողջ բյուջեի 10 տոկոսը:

Թեպետ չքավորների օժանդակության համերկրային ծախսերը կազմում են բյուջեի համեմատաբար համեստ մասը, այնուամենայնիվ, դրանք հարթեցրել են չքավորության սուր սայրերը: Դրանք ստեղծել են սոցիալական ապահովության մի ֆինանսական ցանց, որն արմատախիլ է արել ավելի վաղ ժամանակաշրջանի ճնշիչ չքավորության զգալի մասը:

ԵՐԿՈՒ ՏԵՍԱԿԵՏ ԶՔՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ՍԱՍԻՆ

Հասարակագետները չքավորությունը վերացնելու կամ թեթևացնելու ուղղությամբ բազմազան առաջարկներ են արել: Տարբեր մոտեցումները հաճախ արտացոլում են չքավորության արմատներին վերաբերող տարբեր տեսակետներ: Ուժեղ պետական աջակցության կողմնակիցները չքավորությունը դիտում են որպես հասարակական ու տնտեսական այնպիսի պայմանների հետևանք, որոնց վրա չքավորը քիչ ազդեցություն

ունի: Նրանք որպես չքավորի ճակատագրի գլխավոր որոշիչներ շեշտում են թերասնումը, վատ դպրոցները, տրոհված ընտանիքները, խտրականությունը, աշխատելու հնարավորության բացակայությունը և վտանգավոր միջավայրը: Եթե հարում եք այս տեսակետին, ապա, իհարկե, հավատացած կլինեք, որ կառավարությունը պատասխանատու է չքավորության բեռի թեթևացման համար՝ կամ չքավորին եկամուտ ապահովելով, կամ էլ չքավորություն ծնող պայմանները վերացնելով:

Ըստ երկրորդ տեսակետի, չքավորությունը զարգանում է ոչ հարմարվողական անհատական վարքագծի հետևանքով՝ վարքագիծ, որի համար պատասխանատու է և որը պիտի պատշաճորեն շտկի հենց ինքը՝ չքավորը: Անցյալում լեսե ֆերի ջատագովներն այն կարծիքին էին, թե չքավորը պրպտուն չէ, ծուլ է կամ հարբեցող, ինչպես գրեթե մեկ դար առաջ գրել է բարեգործության բնագավառի մի աշխատող. «Աշխատելու ցանկությունը ... շատ հաճախ [պայմանավորված է] խմիչքով»: Երբեմն կառավարությունն ինքն է մեղադրվում անհատական նախաձեռնությունը մեղցնող կառավարության այնպիսի ծրագրերի իրականացման մեջ, որոնք մարդկանց խնամառություն են ներարկում: Այս տեսակետներն ունեցող քննադատները առաջարկում են, որ կառավարությունը կրճատի սոցիալական իր ծրագրերը, որպեսզի մարդիկ զարգացնեն իրենց սեփական հնարավորությունները:

Չքավորության վերաբերյալ բանավեճը հակիրճ ամփոփել է նշանավոր հասարակագետ Ուիլյամ Ուիլսոնը.

Ազատականներն ավանդաբար ընդգծել են, թե ինչպես անապահով խմբերի ծանր վիճակը կարելի է կապել ավելի լայն հասարակայնության խնդիրների հետ, ներառյալ խտրականությունը և հասարակական դասերի ենթակարգումը... Պահպանողականները, ընդհակառակը, անապահով խմբերի վիճակին անդրադառնալիս ավանդաբար ընդգծել են տարբեր խմբային արժեքների և մրցակցային հնարավորությունների կարևորությունը⁶:

Սոցիալական համակարգի և չքավորության խնդիրներով զբաղվող քիչ տեսաբաններ են հարում այս երկու ծայրահեղ խմբերից որևէ մեկին: Այնուամենայնիվ, այսօրվա բանավեճերի մեծ մասը կարելի է ավելի լավ հասկանալ, եթե այս

⁶ William Julius Wilson, "Cycles of Deprivation and the Underclass Debate", *Social Service Review* (December 1985), pp. 541-559.

Համերկրային ծրագրեր չքավորների համար, 1992 թվական

Ծրագիր	Գումար (\$, միլիարդ)	Համերկրային ընդհա- նուր ծախսի տոկոս
<i>Եկամտի ապահովման բոլոր ծրագրերը</i>	<i>614,3</i>	<i>42,5</i>
<i>Ընդհանուր ծրագրեր</i>	<i>468,2</i>	<i>32,4</i>
Սոցիալական ապահովություն	288,6	
Բուժխմամբ (Մեդիքեյթ)	113,8	
Այլք (վետերաններ, այլ պաշտոնաթողներ)	38,6	
Գործազրկության նպաստներ	27,2	
<i>Ծրագրեր չքավորների համար</i>	<i>146,1</i>	<i>10,1</i>
Բուժօգնություն (Մեդիկեյթ)	59,8	
Եկամտի այլ լրավճարներ	15,3	
Սննդամթերք և կերակուր	30,2	
Տնավորում	19,9	
Օգնություն խնամքի տակ երեխաներ ունեցող ընտանիքներին	15,1	
Միջազգային զարգացում և օգնություն	5,8	

Աղյուսակ 17-6. Եկամտի ապահովման համերկրային դուլարների մեծ մասը ծախսվում է սոցիալական ապահովության նման ընդհանուր ծրագրերի վրա

Եկամտի ապահովման համերկրային ծրագրերը ավելի շատ նպատակամղված են ամբողջ բնակչությանը, քան թե չքավորներին: Հրավոր ընտանիքների եկամուտը մեծացնող ծրագրերի վրա ծախսվում է ընդամենը \$30 մի-

լիարդ: Ուշադրություն դարձրեք նաև չքավորների և ոչ չքավորների առողջության ծրագրերի մեծ ծախսերի վրա: (Աղբյուրը՝ Office of Management and Budget, *Budget of the United States Government*, 1992):

երկու տեսակետները և դրանց հետևանքները հաշվի առնվեն քաղաքական գնահատումներում:

ՀՔԱՎՈՐԻՆ ՇԱՅԱԳՐՈՒԵԼՈՒ ՀԻՄՆԱՅԱՐՑԵՐ

Հրավոր ընտանիքներին դիմակայող գլխավոր խոչընդոտներից մեկն այն է, որ ներկայիս սոցիալական համակարգը խստագույնս փոքրացնում է ցածր եկամտով անձանց աշխատանք փնտրելու շահագրգռությունը: Եթե սոցիալական ծրագրից օգտվող անձն աշխատանքի է անցնում, ապա կառավարությունը կրճատում է նրան սննդամթերքի կտրոնների, սոցիալական վճարումների և բնակվարձի հատկացումները: Մենք կարող ենք ասել, որ չքավորի սահմանային «հարկադրույթը» (կամ ավելի ճշգրիտ՝ «նպաստների կրճատման դրույթը») բարձր է, քանի որ վաստակների աճին զուգընթաց օգնության նպաստները կտրուկ նվազում են:

Փենսիլվանիայում երեք հոգուց բաղկացած ընտանիքի համար (մայր և երկու երեխա) ստորև բերվող հաշվարկը պարզաբանում է հարցը: Ընտրում ենք Փենսիլվանիայի օրինակը, որով հետև խեղճ-ի նպաստներն այդ նահանգում մոտ են միջին ազգայինին: 1987 թվականի դրությամբ,

եթե մայրն աշխատանք չունենար, ապա այդ ընտանիքը կստանար խեղճ-ի \$4.584-ի նպաստ, գումարած \$1.549 -ի սննդամթերքի կտրոն, և ամբողջ տնօրինելի եկամուտը կկազմեր \$6.133: Ենթադրենք՝ ծնողն աշխատանք է գտնում՝ վաստակելով տարեկան \$8.000: Նա կորցնում է խեղճ-ի ամբողջ նպաստը, բայց պահպանում է \$1.306 -ի սննդի կտրոնները: Երեխայի խնամքի և աշխատանքի հետ կապված \$2.400-ի ծախսերից հետո տնօրինելի եկամուտը հավասար է \$6.906:

Այս \$8.000-անոց աշխատանքից ստացվող զուտ օգուտը տարեկան լրացուցիչ \$773 տնօրինելի եկամուտն է: Տնօրինելի եկամտի աճը կազմում է վաստակի աճի 9,7 տոկոսը: Եթե վաստակի նվազումը դիտենք որպես «հարկի» մի տեսակ, ապա աշխատող չքավորի հարկադրույթը հեշտությամբ հասնում է 90 տոկոսի՝ շատ ավելի, քան ամենահարուստ ամերիկացիների հարկադրույթն է, և դա ջանադրաբար աշխատանք փնտրելու համար իսկապես կարևոր ապախթանիչ է:

Ներկայիս սոցիալական համակարգի ամենասուր քննադատություններից մեկն այն է, որ այն նպաստում է ընտանիքի քայքայմանը, այն դեպքում, երբ ամբողջական ընտանիքն արդեն հայտնվել է անհետացող տեսակների շարքում:

Շատ նահանգներ հրաժարվում են սոցիալական օժանդակություն ապահովել՝ զույգ ծնողներով ընտանիքին՝ պատճառաբանելով, որ երկուսն էլ պարտավոր են նյութապես ապահովել երեխաներին: Նման դեպքերում սոցիալական ծրագրից օգտվող ընտանիքի ծնողը (սովորաբար հայրը) տեսնում է, որ իր ընտանիքի եկամուտը խիստ կաճի, եթե ինքը լքի ընտանիքն ու անհետանա: Միայն այդ դեպքում նրա կինն ու երեխաները կշարունակեն օժանդակություն ստանալ սոցիալական ծրագրով:

ԲԱՑԱՍԱԿԱՆ ԵԿԱՍՏԱՅԱՐԿ

Խորհելով երկրի տնտեսական արդյունավետության և հասարակական կառուցվածքի վրա ներկայիս սոցիալական համակարգի այլասերող ազդեցությունների մասին՝ քաղաքական տարբեր համոզմունքներ ունեցող տնտեսագետներ հանգել են այն եզրակացությանը, որ սոցիալական համակարգը հիմնավոր բարեփոխման կարիք ունի: Պահպանողականները, օրինակ՝ Միլտոն Ֆրիդմանը (Շիկագո) և ազատականները, օրինակ՝ Ջեյմս Թոբինը (Եյլ), համաձայն են, որ և՛ ավելի էժան կլինեն, և՛ ավելի մարդկային, եթե եկամտաստար անհամաձայնեցված ծրագրերի համախումբը փոխարինվեր կամ լրացվեր դրամական օժանդակության մեկ միասնական ծրագրով:

Այս բարեփոխումը, որը վերլուծվել և աջակցություն է ստացել շատ տնտեսագետների կողմից, երբեմն կոչվում է բացասական եկամտահարկ: Տարիների ընթացքում առաջարկվել են ուրիշ և ավելի գրավիչ անուններով նախագծեր ևս, բայց դրանց մեծ մասն ուներ նույն նպատակը՝ ստեղծելու մի միասնական, եկամտաստար ազգային ծրագիր, որը չքավորների համար պահպաներ աշխատելու բավարար տնտեսական շահագրգռություն:

Ինչպես է գործում: Բացասական եկամտահարկի հիմնական գաղափարը պարզ է: Եթե տարեկան վաստակում եմ \$25.000, ապա վճարում եմ դրական եկամտահարկ (ինչպես երևում է աղյուսակ 15-3-ից): Եթե վաստակում եմ լրացուցիչ հազար դոլար, ապա վճարում եմ \$150 հավելյալ հարկ, որից ինձ մնում է \$850 լրացուցիչ տնօրինելի եկամուտ: Այսպիսով վաստակելու շահագրգռությունը պահպանվում է:

Հիմա դիտարկենք չքավոր ընտանիքի վաստակը, ասենք՝ \$8.000, 1990 թվականին: Կոնգրեսը կարող է որոշել, որ նման ընտանիքն արժանի

է \$8.000-ից ավելի եկամտի, մանավանդ եթե այն իր \$8.000-ը վաստակել է աշխատանքով և եթե ընտանիքի խնամքի տակ կան փոքր երեխաներ: Կառավարությունը ցանկանում է ապահովել լրացուցիչ եկամտի օժանդակություն: Այլ կերպ ասած՝ ընտանիքը ոչ թե պետք է իր եկամտից հարկ վճարի, այլ պիտի եկամտի լրավճարի տեսքով ստանա *բացասական* եկամտահարկ:

Խնդիրն այն է, թե ինչպես շարունակել եկամտի պետական օժանդակության ապահովումը՝ չվնասելով ընտանիքի աշխատելու շահագրգռությանը: Սրա իրագործման ճանապարհը հետևյալն է. ապահովել մի հիմքային օժանդակություն, իսկ ապա թույլ տալ, որ ընտանիքին մնա իր վաստակների նշանակալից մասը: Ուստի այս դատողության, ճիշտ այնպես, ինչպես որ բարձր եկամտով մարդիկ կարող են տնօրինել իրենց վաստակի մեծ մասը, եթե ավելի շատ փող վաստակեն, այդպես էլ չքավոր ընտանիքը կարող է տնօրինել իր լրացուցիչ վաստակների մեծ մասը՝ եթե ընտանիքի որևէ անդամ աշխատանք գտնի:

Հնարավոր բանաձև: Գործնականում բացասական եկամտահարկն ինչպե՞ս կարող է գործել: Յուրաքանչյուր ընտանիք պիտի ստանա մի հիմքային օժանդակություն, ասենք՝ չորս հոգուց բաղկացած ընտանիքի դեպքում \$4.500: Այնուհետև ընտանիքը պիտի պահպանի իր հավելյալ վաստակները, մինչդեռ հիմնական օժանդակությունը պիտի նվազի: Եթե նպաստի նվազման դրույքը լինի 60 տոկոս, ապա հավելյալ վաստակի յուրաքանչյուր \$100-ի դիմաց կառավարության օժանդակությունը կնվազի \$60-ով: Հետևաբար, զուտ եկամուտը հավելյալ վաստակի յուրաքանչյուր \$100-ի դիմաց կաճի \$40-ով:

Աղյուսակ 17-7-ը պատկերում է մի վարկածային բացասական եկամտահարկ, երբ հիմքային օժանդակությունը \$4.500 է, իսկ «հարկադրույք» կամ եկամտի նվազման դրույքը՝ 50 տոկոս: Այս օրինակը ցույց է տալիս, որ կառավարությունը կարող է միաժամանակ օժանդակել ամենաչքավոր ընտանիքներին և պահպանել շահավետ աշխատանք փնտրելու շահագրգռությունը: Այս մոտեցումը համեմատեք վերը քննարկված սոցիալական գործող համակարգի հետ, տեսեք, թե առկա համակարգը ինչպես է խաթարում շահագրգռությունը, մինչդեռ բացասական եկամտահարկը կխթաներ մարդկանց աշխատանք փնտրելու ձգտումը:

Բացասական եկամտահարկի հնարավոր բանաձև

Շուկայա- կան վաս- տակ (\$)	Հանրահաշվական հարկ (+, եթե հարկ է և -, եթե ստացվող նպաստ է) (\$)	Հետհարկա- յին եկա- մուտ (\$)
0	- 4.500	4.500
4.000	- 2.500	6.500
7.000	- 1.000	8.000
8.000	- 500	8.500
9.000	0	9.000
10.000	+ 500	9.500

Աղյուսակ 17-7. Բացասական եկամտահարկը սահմանում է նվազագույն եկամտի չափօրինակներ՝ պահպանելով շահագրգռությունը և արդյունավետությունը

Ըստ բացասական եկամտահարկի նախագծի, չքավորները կառավարությունից ստանում են եկամտի օժանդակություն՝ ըստ եկամտի՝ բացասական հարկ: Աղյուսակում բերված նախագիծը սկսվում է \$4.500-ի հավասար «հիմքային օժանդակությունից», իսկ այնուհետև նպաստը փոքրանում է (կամ «եկամուտը հարկվում է») ամեն մի վաստակի 50 տոկոսի չափով: Այս նախագծի դեպքում աշխատելու շահագրգռությունը պահպանվում է: Վերջինս սյունակը ցույց է տալիս, որ հետհարկային եկամուտը զգալիորեն աճում է ընտանիքի շուկայական եկամտի աճին զուգընթաց:

Բացասական եկամտահարկի համակարգը մշակելիս ծագում են հետևյալ տնտեսական և սոցիալական շատ էական հարցերը. ընտանիքների հետ մեկտեղ ծրագիրը պե՞տք է ներառի նաև միայնակ անձանց: Օժանդակություն ստացող մարդիկ պարտավո՞ր են աշխատել (որը հայտնի է որպես «աշխատավճարի» համակարգ): Քոլեջի ուսանողները ենթակա՞ են նպաստներ ստանալու: Եվ ամենակարևորը, օժանդակության մակարդակները արդյո՞ք պիտի լինեն նվազագույն, այնպես որ ապահովվի միայն չնչին նպաստ, դրանով իսկ նվազագույնն ազդելով աշխատելու շահագրգռության վրա և կրճատելով սոցիալական վճարումները: Թե՞ բացասական եկամտահարկը պիտի լինի չոայլ՝ մեծապես ավելացնելով եկամուտը մինչև չքավորության սահմանագիծը կամ դրանից էլ վեր, սակայն առաջացնելով ապախթանիչ ներգործություն և ուռճացնելով սոցիալական վճարումների ցուցակները:

Փորձառական տվյալներ: Բացասական եկամտահարկի քննադատները փաստարկում են, թե

դա կհանգեցնի մեծ ծախսերի և կվնասի աշխատանքի բարոյականությանը: Այս քննադատությունը ստուգելու համար տնտեսագետները մշակեցին իրական աշխարհի փորձերի մի տպավորիչ շարք՝ պարզելով մարդկանց վարքագծի վրա բացասական եկամտահարկի ներգործությունը:

Բացասական եկամտահարկի փորձերում ընդգրկվեց Նյու Ջերսիի, Ինդիանայի, Սիեթլի և Դենվերի մի քանի հազար ընտանիք: Այս փորձերում պատահականորեն ընտրված ընտանիքները բաժանվեցին «ստուգողական» խմբերի, որոնց ոչ մի հատուկ վերաբերմունք չէր ցուցաբերվում, և «փորձնական» խմբերի, որոնք մի քանի տարի պետք է ապրեին բացասական եկամտահարկի ծրագրի շրջանակներում: Կենտրոնական հարցն այն էր, թե մարդիկ ինչպես կարծագանքեին եկամտի այնպիսի լրավճարներին, ինչպիսիք ցույց են տրված աղյուսակ 17-7-ում:

Այս տեղեկատվական փորձերը ցույց տվեցին, որ ավելի շուայլ ծրագրերի շրջանակներում գտնվող ընտանիքները (ասենք՝ որոնք որպես, հիմքային օժանդակություն ստանում էին 100%-ով չքավորության սահմանագծին հավասար գումար) իրենց աշխատաժամանակը պակասեցրին 15 տոկոսով: Այս երևույթը տարածելով ամբողջ բնակչության վրա՝ պետք է որ աշխատաժամակի այս կրճատումը՝ կորուստը Օուկենի վերաբաշխման շերտից, ազգային արտադրանքը նվազեցնեք ծրագրի բյուջետային ծախսի 15-ից 30 տոկոսով: Մյուս կողմից՝ ավելի փոքր նպաստներով փորձերն առաջացնում էին ներգրավված մարդկանց աշխատանքային եռանդի շատ ավելի փոքր նվազում:

Որո՞նք են բացասական եկամտահարկին վերաբերող փորձերի վերջնական դասերը: Արդյունավետության կորուստները մե՞ծ են, թե՞ փոքր: Նրանք, ովքեր ավելի շատ մտախոգված են չքավորներով, քան տնտեսական արդյունավետությամբ, այն կարծիքին են, որ չոայլ բացասական եկամտահարկը շատ արդարացի է: Ի հակադրություն՝ նրանք, ովքեր հիմնականում մտախոգված են արդյունավետությամբ և ովքեր չքավորներին են մեղավոր համարում իրենց տնտեսական վիճակի համար, կողմնակից են առկա օգնության ծրագրերի կրճատմանը:

Ընտրողներն ինչպե՞ս են արձագանքել արդյունավետության և վերաբաշխման միջև ծավալված այս թեժ պայքարին: Մոտավորապես 1975 թվականից ի վեր, ցածր եկամտով ընտանիքների դրամական օժանդակությունը կայուն կերպով նվազել է: Այն պարզ ճշմարտությունը, որ մարդիկ իրենք պիտի հոգան իրենց մասին, սոցիալական

պաշտպանության բարեփոխման օրենքի տեսքով երևան եկավ 1988 թվականին, ըստ որի օգնություն ստացողներից շատերին պարտադրում էին աշխատել կամ ներգրավվել վերապատ-

րաստման ծրագրերի մեջ: Բախվելով չքավորության այլընտրանքային մոտեցումներին, Ամերիկյան պետական օգնության գազարից շրջվել է դեպի շուկայական անհրաժեշտության ճիպուտը:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Անհավասարության չափումը

1. Անցյալ դարում դասական տնտեսագետները հավատացած էին, թե անհավասարությունը ընդհանրական հաստատուն է և հասարակական քաղաքականության միջոցով հնարավոր չէ փոփոխել: Մանրագին վերլուծության դեպքում այս տեսակետը քննադատության չի դիմանում: Չքավորությունը վերջին մի քանի տասնամյակի ընթացքում նվազել է, և եկամտի բաշխման բուրգի ստորոտում գտնվողների բացարձակ եկամուտը կտրուկ աճել է:
2. Լորենցի կորը հարմար միջոց է եկամտի բաշխվածությունը կամ անհավասարությունը որոշելու համար: Այն ցույց է տալիս, թե ամբողջ եկամտի որ տոկոսն է ընկնում բնակչության ամենաչքավոր 1 տոկոսին, ամենաչքավոր 10 տոկոսին, ամենաչքավոր 95 տոկոսին և այլն:
3. Չքավորությունն ըստ էության հարաբերական գաղափար է: Միացյալ Նահանգներում չքավորությունը սննդամթերքի ծախսերի պատշաճ մակարդակի արտահայտությամբ սահմանվել է 1960-ական թվականների սկզբին: Չափող եկամտի այս չափօրինակի առումով՝ վերջին տասնամյակում քիչ առաջընթաց է տեղի ունեցել:
4. Ամերիկայում եկամտի ներկայիս բաշխման անհավասարությունը թերևս ավելի քիչ է, քան այս դարի սկզբներին կամ այսօրվա նվազ զարգացած երկրներում: Բայց անհավասարությունը դեռևս բավականաչափ բարձր է և վերջին տասնամյակի ընթացքում նույնիսկ թեթևակի աճել է: Հարստությունը նույնիսկ ավելի անհավասարաչափ է բաշխված, քան եկամուտը և՛ Միացյալ Նահանգներում, և՛ մյուս կապիտալիստական տնտեսություններում:

Բ. Անհավասարության աղբյուրները

5. Եկամտի բաշխման անհավասարությունը բացատրելու համար կարող ենք առանձին-առանձին դիտարկել աշխատանքի եկամուտը և սեփականության եկամուտը: Ունակությունների և աշխատանքի լարվածության (և՛ աշխատաժամանակի, և՛ ջանքերի առումով) տարբերությունների պատճառով աշխատանքի եկամուտները խիստ տարբեր են: Մարդկային հիմնապաշարի և այլ գործոնների տարբերության պատճառով տարբեր մասնագիտությունների վաստակները ևս տարբեր են:
6. Սեփականության եկամուտներն ավելի անհավասարաչափ են բաշխված, քան աշխատանքի վաստակները, մի երևույթ, որը հիմնականում պայմանավորված է հարստության մեծ տարբերություններով: Ժառանգությունը հարուստների զավակներին օգնում է կյանք մտնելու գտնվելով միջին անձից ավելի բարենպաստ պայմաններում: Ամերիկայի հարստության

միայն մի փոքր մասը կարելի է վերագրել կյանքի ընթացքում արված խնայողություններին: Ձեռնարկչությունը 100 ամենահարուստ ամերիկացիների տնօրինած զուտ արժեքի հիմնական աղբյուրն է:

9. Հավասարությունը և արդյունավետությունը.
վերաբաշխում՝ ի՞նչ չափով

7. Քաղաքագետները գրում են հավասարության երեք տեսակների մասին՝ (ա) քաղաքական իրավունքների հավասարություն, ինչպիսին է, օրինակ՝ քվեարկության իրավունքը, (բ) հնարավորության հավասարություն, որն ապահովում է աշխատանքի, կրթության և հանրային այլ համակարգերի հավասար մատչելիություն, և (գ) ելքի հավասարություն, երբ մարդկանց համար երաշխավորված են հավասար եկամուտը կամ հավասար սպառումը: Հավասարության առաջին երկու տեսակները գնալով ավելի մեծ չափով են ընդունվում Միացյալ Նահանգներում և զարգացած համանման ժողովրդավար երկրներում, մինչդեռ ելքի հավասարությունը խիստ հակասական և անընդունելի է շատերի կողմից:

8. Հավասարությունը օգուտների հետ մեկտեղ բերում է նաև ծախսեր, որոնք դրսևորվում են որպես կորուստ՝ Օուկենի «ծակ շերտից»: Դա նշանակում է, որ աճողական հարկերի կամ օգնության վճարումների միջոցով եկամտի անհավասարության նվազեցումը կարող է վնասել աշխատելու կամ խնայելու խթանիչներին և դրանով իսկ փոքրացնել ազգային արդյունքը: Հնարավոր կորուստներից են վարչական ծախսերը և աշխատածանձանակի կամ խնայողության չափի նվազումը:

9. Չքավորությունը թեթևացնելու հիմնական ծրագրերն են օգնության վճարումները, սննդի կտրոնները, բուժօգնությունը և ավելի փոքր կամ ավելի քիչ նպատակամետ ծրագրերի մի խումբ: Ամբողջությամբ վերցված, այս ծրագրերը քննադատվում են, քանի որ դրանք ցածր եկամտով ընտանիքների համար նպաստների կրճատման բարձր դրույքներ (կամ սահմանային «հարկադրույքներ») են սահմանում, երբ այդ ընտանիքները սկսում են աշխատավարձ կամ այլ եկամուտ վաստակել:

10. Չքավորների եկամտին սատարող համակարգը բարեփոխելու առաջարկների մեջ ամենաաչքի ընկնողը բացասական եկամտահարկն է: Սա գործող ծրագրերի գլխավորությամբ առաջացնող շարանը կփոխարիներ եկամտի միասնական դրամական լրավճարով: Լրավճարը կպակասեցվեր (այսինքն՝ եկամուտը «կհարկվեր») չափավոր դրույքով (ասենք՝ մեկ երրորդով կամ մեկ երկրորդով), այնպես որ ցածր եկամտով ընտանիքները նշանակալից շահագրգռություն կունենային աշխատանք փնտրելու շուկայում:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

ԱՆհավասարության չափումը

եկամտի բաշխման միտումներ
եկամտի և հարստության Լորեն-
ցի կոր
մարդկային հիմնապաշար
աշխատանքի և սեփականության
եկամուտ
հաջողակության, կյանքի ընթաց-
քում արված խնայողության,
դիմելի, ստացած ժառանգու-
թյան համեմատական դերերը
անհավասարության աղբյուրներ

Չքավորության վերացման
վերլուծություն և քաղաքա-
կանություն

չքավորություն
սոցիալամետ պետություն
հավասարություն. քաղաքական,
հնարավորության և ելքի
Օուկենի «ծակ շերեփ»
հավասարությունը և արդյունավե-
տությունը

եկամտի հնարավորու-
թյան կոր. տեսական և ի-
րական դեպքեր
եկամտասատար ծրագ-
րեր
բացասական եկամտա-
հարկ. հիմքային օ-
ժանդակություն, հար-
կադրույթ
նպաստի կրճատման
դրույթ (սահմանային
հարկադրույթ)

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՍԱՐ

1. Թող խմբի յուրաքանչյուր անդամ անանուն հարցաթերթիկում նշի իր ընտանիքի տարե-
կան եկամուտը: Դրա հիման վրա գծեք եկամ-
տի բաշխումը պատկերող աղյուսակ: Ո՞րն է ե-
կամտի միջնաթիվը: Իսկ միջին եկամու՞տը:
2. Շատերն այն կարծիքին են, որ եկամուտը պի-
տի ավելի հավասարապես բաշխվի: *Չե՞ր* կար-
ծիքով տարբեր ունակությունների տեր մարդ-
կանց եկամուտը որքանո՞վ պիտի անհավա-
սար լինի: Եթե ձգտում եք ավելի քիչ անհա-
վասարության, ի՞նչ եղանակներ կառաջար-
կե՞ք եկամուտը հավասարեցնելու համար:
(Ընտրություն կատարեք վերաբաշխիչ հարկ-
ման և կառավարության փոխանցիկ վճարում-
ների միջև):
3. Հետհարկային եկամտի Լորենցի կորի վրա
ի՞նչ ներգործություն կունենային հետևյալ
պայմանները: (Ենթադրեք, թե հարկերը կառա-
վարության կողմից ծախսվում են այնպես, որ
եկամուտները չեն փոփոխվում):
ա) Համամասնական եկամտահարկ (այսինքն՝
երբ բոլոր եկամուտները հարկվում են
միևնույն դրույքով):
բ) Աճական եկամտահարկ (այսինքն՝ երբ
բարձր եկամուտը հարկվում է ավելի
բարձր դրույքով, քան ցածրը):
գ) Վաճառքի 5 տոկոս համերկրային հարկ:
դ) Խոր անկում:
Եկամտի սկզբնական բաշխումը և եկամտի
հետհարկային բաշխումը (ա)-ից (դ) յուրա-
քանչյուր պայմանի դեպքում լուսաբանելու
համար գծեք Լորենցի հինգ կոր:
4. Քննարկեք հավասարության երեք տեսակնե-
րը: Ինչո՞ւ հնարավորության հավասարությու-

- նը կարող է ելքի հավասարության չհանգեց-
նել: Տարբեր ունակությունների տեր մարդ-
կանց համար արդյոք պե՞տք է աշխատանքի և
կրթության հավասար մատչելիություն ապա-
հովել: Ի՞նչ կարելի է անել ելքի հավասարու-
թյուն երաշխավորելու համար: Այսպիսի քայ-
լերն ինչպե՞ս կարող են հանգեցնել տնտեսա-
կան անարդյունավետության:
5. Դիտարկեք չքավորների եկամուտը լրացնելու
երկու ուղի. (ա) դրամական օգնություն (ա-
սենք՝ ամիսը \$500) և (բ) նպաստներ կարիքա-
վոր խմբերին, օրինակ՝ անվճար սննդամթերք,
բուժխնամք կամ կացարան: Թվարկեք յուրա-
քանչյուր ռազմավարության կիրառության
թերն ու դեմը: Կարո՞ղ եք բացատրել, թե
Միացյալ Նահանգներն ինչու է հակված հիմ-
նականում կիրառելու (բ) ռազմավարությունը:
Դրան համաձայն ե՞ք:
 6. Եկամտի անհավասարությունը չափելու հա-
մար Լորենցի կորն օգտագործելու փոխարեն
հաշվեք անհավասարության փաստացի կորի
և հավասար եկամտի կորի միջև ընկած մակե-
րեսը (այսինքն՝ նկար 17-1-ի գորշ ստվերագծ-
ված տիրույթի մակերեսը): Այդ մեծության
կրկնապատիկը կոչվում է «Ջինիի գործակից»:
Ինչի՞ է հավասար եկամտի բացարձակ
հավասարությամբ հասարակության Ջինիի
գործակիցը: Իսկ այն հասարակարգի՞, որում
մեկ անձը ստանում է ամբողջ եկամուտը:
Գնահատեք Ջինիի գործակիցը նկար 17-2-ում
բերված Լորենցի տարբեր կորերի համար:
 7. Տնտեսական կոչվող երկրում ապրում է 10
մարդ: Նրանց եկամուտներն են (հազարնե-
րով) \$3, \$6, \$2, \$8, \$4, \$9, \$1, \$5, \$7 և \$5: Աղ-

յուսակ 17-2-ի նման գծեր եկամտի հիմնգործողականների աղյուսակ: Կառուցել Լորենցի կորը: Հաշվել 6-րդ հարցում սահմանված Ձի-նիի գործակիցը:

8. Հետևյալ աղյուսակը ցույց է տալիս ամենա-շատ բնակչությունն ունեցող 10 երկրների մեկ շնչին ընկնող եկամուտը 1990 թվականին: Դրանք ազգային արժույթներից ԱՄՆ-ի դոլար-ների վերածված են ըստ «գնողունակության» փոխարժեքի, որը չափում է գնելու փաստացի կարողությունը:

Մեկ շնչին ընկնող եկամուտ,
1990 թվական

Միացյալ Նահանգներ	\$ 18.530	Ինդոնեզիա	\$ 450
Ճապոնիա	15.760	Նիգերիա	370
Խորհրդային Միություն	3.470	Պակիստան	350
Բրազիլիա	2.020	Հնդկաստան	300
		Չինաստան	290
		Բանգլադեշ	160

Աղբյուր: World Bank, *World Development Report*, 1990, թարմացված է հեղինակների կողմից:

Հանրագիտարանի օգնությամբ ճշտեք յուրա-քանչյուր երկրի բնակչության թիվը: Այնուհետև, ենթադրելով, որ յուրաքանչյուր բնակիչ ստացել է տվյալ երկրի մեկ շնչին ընկնող ՀԱԱ-ն, այդ 10 երկրների համար կառուցեք Լորենցի կորը: Այդ Լորենցի կորն ավելի շատ, քե՞ քիչ անհավասարություն է ցույց տալիս, քան նկար 17-2 (ա)-ում ցույց տրված առանձին երկրների կորերը:

9. Շատերը շարունակում են վիճարկել, թե օգ-նությունը չքավորներին ինչ ձևով պիտի տրվի: Մի դպրոցին հարողներն ասում են. «Մարդ-կանց փող տվեք և թողեք, որ նրանք ըստ իրենց կարիքի գնեն բժշկական ծառայություն և սնունդ»: Մյուս դպրոցն ասում է. «Եթե չքավոր-րին փող եք տալիս կաթի համար, ապա այդ գումարը նա կծախսի գարեջրի վրա: Ձեր դո-լարը թերասնունը և հիվանդությունները թե-թեանում են նպատակին ավելի լավ կծառայի, ե-

թե ապահովեք ոչ փողային ծառայություններ: Այն դոլարը, որ դուք եք վաստակում, կարող եք ծախսել ինչպես ուզում եք, իսկ հանրության՝ ե-կամտաստար դոլարը այնպիսի դոլար է, որ հանրությունն իրավունք ունի հայրաքար ուղ-ղել իր նպատակին»:

Առաջին դպրոցի փաստարկը կարելի է հիմնավորել պահանջարկի տեսությամբ՝ թող յուրաքանչյուր ընտանիք ինքը որոշի, թե ինչ-պես առավելագույնի հասցնել ստացվող օգ-տակարությունը: Ի գլխում ցույց տրվեց, թե այս փաստարկներն ինչու կարող են ճիշտ լինել: Բայց ինչպե՞ս վարվել այն դեպքում, երբ ծնող-ների համար օգտակարությունը հիմնականում ներառում է զարեջուրն ու վիճակախաղի տոմ-սերը և ոչ թե երեխաների կաթն ու հագուստը: Այդ պարագայում կարող էիք համաձայնել երկ-րորդ տեսակետին: Ձեր անձնական փորձից և ընթերցածից ելնելով՝ այս երկու տեսակետնե-րից ո՞րն է ավելի ճիշտ: Բացատրեք ձեր մտքի ըն-թացքը:

10. Բացասական եկամտահարկի համակարգի գլխավոր երկրներում ընթացիկ մեկը հիմքային օ-ծանդակության աճին զուգընթաց նպաստի կրճատման (կամ հարկի) դրույքի բարձրաց-ման անհրաժեշտությունն է: Կրկին նայեք աղ-յուսակ 17-7-ին և դիտարկեք հաստատուն հար-կադրույքներով տարբեր ծրագրեր, որոնք \$9.000-ի դեպքում ունեն հավասարակշռության կետ (կամ՝ զրոյական հարկի կետ): Ինչի՞ է հա-վասար նպաստի կրճատման դրույքը, երբ հիմ-քային օժանդակությունը \$2.700 է, \$7.200, \$9.000:

Հիմքային օժանդակության մեծացման հետ հարկադրույքի մեծացումը արդյոք ենթադրու՞մ է, թե եռանդագին հավասարության ձգտելիս տեղի ունի անարդյունավետության աճ, այ-սինքն՝ Օուկենի շերտից կորուստը մեծանում է, երբ չքավորության դեմ ուղղված ծրագրերը ավելի մեծ հավասարության են ձգտում: Սա արդյոք հուշու՞մ է, թե նկար 17-5-ի կորերն ին-չու են ավելի ներս թեքվում, երբ հարուստից ա-վելի շատ եկամուտ է փոխանցվում չքավորին:

ՓՈՓՈԽՈՒԹՅԱՆ ՀՈՎԵՐ. ՇՈՒԿԱՅԻ ՀԱՂԹԱՐՇԱԿԸ

Հե՛յ, գրողներ ու քննադատներ,
Որ մարգարեանում եք ձեր գրչով,
Եկե՛ք ու լայն բացեք աչքերը ձեր.
Այսպիսի առիթ էլ չեք ունենա,
Բայց մի շտապեք դուք իսկույն դատել,
Քանզի անիվը պտտվում է դեռ,
Ու ժամանակները փոխվում են արագ:

Բոր Դիլան

Ժամանակակից տնտեսագիտությունն իր ուշադրությունը հիմնականում սեռում է այնպիսի շուկայական տնտեսության գործունեության վրա, ինչպիսին Միացյալ Նահանգներինն է: Այսօր շուկայի արդյունավետությունը ավելի ու ավելի բարձր է գնահատվում ամբողջ աշխարհում: Շուկայի գրավչությունը հատկապես մեծ է սոցիալիստական երկրներում, որտեղ մասնավոր ձեռնարկությունների և տնային տնտեսությունների ինքնաբերական, ապակենտրոնացված հարաբերությունները ճնշվել էին: 1980-ական թվականների վերջերին Արևելյան Եվրոպայի կենտրոնացված պլանավորմամբ տնտեսությունների հենասյուները փլուզվեցին, և այդ երկրներն սկսեցին արագորեն անցնել շուկայական տնտեսության: Վերջին պատմական իրադարձությունների դասն այն է, որ տնտեսագիտական գաղափարները կարող են համակարգեր փլուզել և կառավարություններ տապալել:

Այս շրջադարձային իրադարձությունները մեծ արձագանք են գտնում այսօր: Բայց որո՞նք են սոցիալիստական համակարգերի պատմական և գաղափարական արձատները: Մենք չենք կարող անտեսել ոչ շուկայական համակարգերը, ինչպես նաև կապիտալիզմի քննադատությունը: Այս հարյուրամյակի ընթացքում մարքսիզմն արժանացել է մոտ 2 միլիարդ մարդկանց հավանությանը, իսկ սոցիալիզմը պաշտպանվել է Արևմուտքի բազմաթիվ մեծ մտածողների կողմից: Կես դար առաջ՝ Մեծ անկման և գործազուրկների բանակի առկայության պայմաններում, շատ տնտեսագետներ և քաղաքական դեկավարներ հակված էին կարծելու, թե կապիտալիզմը դատապարտված է կործանման: Որո՞նք են այն իրադարձությունները, որ հանգեցրին մարքսիստական կաղապարի մերժմանը և շուկայի հաղթանակին: Այս գլուխը նվիրված է այդ հարցի պարզաբանմանը:

Ա. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ՄՏՔԻ ԶԱՐԳԱՅՈՒՄԸ

Սկսենք տնտեսագիտական մտքի զարգացման պատմությունից՝ վերլուծելով անցյալի խոշոր տնտեսագետների հայացքները: Անցյալում ստեղծված տնտեսագիտական տեսություններին ծանոթանալը ձեզ հնարավորություն կտա ավելի լավ ըմբռնելու, թե որոնք են ապագայում ժամանակակից տեսությունների զարգացման հնարավոր ուղղությունները¹:

¹ Որպես տնտեսագիտության պատմության ներածության լավ օրինակներ առաջարկվում են հետևյալ աշխատությունները. Robert L. Heilbroner, *The Worldly Philosophers*, 6th ed. (Simon and Schuster, Inc., New York, 1987), կամ Mark Blaug, *Economic Theory in Retrospect*, 4th ed. (Cambridge University Press, London, 1985): Ավելի մանրամասն տեղեկությունների համար սովորաբար հանձնարարվում է Տոգեֆ Ա. Շամպետերի հետմահու լույս տեսած հետևյալ դասական աշխատությունը. Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (Oxford University Press, New York, 1957):

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՈՒՂՂՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՑՈՒՄԸ

ՎԱՂԵՍԻ ԱՐՍԱՏՆԵՐ

Տնտեսագիտական միտքը սկիզբ է առել Արիստոտելից և հետագա զարգացում ստացել միջնադարյան սքոլաստների ուսմունքներում: Նման վաղ ուսումնասիրություններում հիմնականում դիտարկվում էին կանոնական հասկացություններ, ինչպես, օրինակ՝ «արդար գնի» գաղափարը, որը նպատակ ուներ որոշելու ապրանքի իսկական արժեքը: Սքոլաստները մերժում էին փոխատվության շահը՝ դա համարելով անարդար «վաշխառություն»: Վաշխառության նկատմամբ կիրառվող արգելքները չեն վերացել նաև այսօր. շատ նահանգներում և երկրներում սահմանված է շահադրույքի առավելագույն չափը:

Առաջին համակարգված մտածելակերպը դրսևորել են թերևս *մերկանտիլիստները* տասնյոթերորդ և տասնութերորդ դարերում: Պարսավազիրների այս խումբը նպատակ ուներ մշակելու այնպիսի ազգային քաղաքականություն, որը նպաստեր այդ ժամանակաշրջանում կազմավորվող ազգային պետությունների տնտեսական և ռազմական հզորությանը: Հատկապես մեծ ազդեցություն ունենալով Անգլիայում և Ֆրանսիայում՝ նրանք պաշտպանում էին ոսկու և արծաթի կուտակման գործընթացը ու խթանում հովանավորական այնպիսի քայլ, ինչպիսին էր Բրիտանիայի նավագնացության օրենքը, որն էլ ի վերջո զարկ տվեց ամերիկյան հեղափոխությանը:

Մերկանտիլիզմի կիրառումը ծնեց բազմաթիվ նոր գաղափարներ: Դեյվիդ Յուլը (1711-1776) առաջ քաշեց ոսկու հոսքի իր փայլուն մեխանիզմը (տես՝ I հատորի XXI գլուխը)՝ ցույց տալով, որ մերկանտիլիստների կողմից քարոզվող ոսկու ներհոսի գաղափարը ի վերջո կհանգեցնի ոչ թե արտադրանքի, այլ գների աճի: Ֆրանսիացի մերկանտիլիստների ծայրահեղականությանը բուռն կերպով արծագանքեցին *ֆիզիոկրատները* կոչվող խմբի անդամները: Ֆիզիոկրատները գյուղատնտեսությունը համարում էին տնտեսական հավելուրդի միակ աղբյուրը և փորձում էին վերացնել հացահատիկի ու գյուղատնտեսական այլ ապրանքների առևտրի վրա դրվող սահմանափակումները: Լյուդովիկոս XIV-ի պալատական բժիշկ Կենեն տնտեսությունը պատկերում էր որպես շրջանաձև հոսք՝ մի ուշագրավ նկարագրություն (տես՝ I հատոր, էջ 73), որն առ

այսօր օգտագործվում է դասագրքերում: Նա շեշտում էր, որ տնտեսության տարբեր տարրերը սերտորեն փոխկապակցված են և կազմում են մի ամբողջություն ճիշտ այնպես, ինչպես արյունատար անոթների համակարգը:

ԴԱՍԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ. ԱՂԱՍ ՍՄԻԹԸ՝ ԼԵՍԵ ՖԵՐԻ ՍԱՐԳՍԵ

Առաջին հատորի վերջում տրված տնտեսագիտության տոհմածառը նկարագրում է ժամանակակից տնտեսագիտության ծագումը: Նախորդ ժամանակների գաղափարները ի մի են բերված Ադամ Սմիթի (1723-1790) 1776 թվականին լույս տեսած «*ժողովուրդների հարստությունը*» աշխատության մեջ, որն ազդարարեց ժամանակակից տնտեսագիտության ծնունդը:

Սկսելով որպես բարոյագետ փիլիսոփա, Սմիթն այնուհետև զբաղվեց քաղաքատնտեսության հարցերով: Այդ ուսումնասիրությունների գազաթնակետը վերոհիշյալ դասական աշխատությունն էր: Սմիթի ներդրումը անչափելի է: Նա ուսումնասիրել է գնագոյացման հիմունքները և եկամտի բաշխումը, վերլուծել աշխատավարձի զանազան տեսություններ, առաջիններից մեկն էր, որ գնաճի վերաբերյալ փորձառական հետազոտություններ է կատարել:

Սակայն տնտեսագիտական վերլուծությունների մեջ նրա ամենանշանակալից ներդրումն այն էր, որ նա շուկան ճանաչեց որպես տնտեսության ինքնակարգավորման բնական մեխանիզմ: Նա տեսավ, որ գների համակարգը առանց կենտրոնացված կարգավորման ինքնաշխատ կերպով որոշում է մարդկանց տնտեսական վարքագիծը: Սմիթը հետևյալ խոսքերով է դիմում շուկային միջամտելու ջատագով մերկանտիլիստներին.

Դուք կարծում եք, թե ձեր բարենպաստակ օրենքներով ու կարգավորումներով կբարելավեք տնտեսության վիճակը: Ամենահին էլ այդպես չէ: Լեսե ֆերի համակարգում անձնական շահի քայտուղը հրաշալիորեն կապահպանի տնտեսության թափանցիկ շարժումը: Ոչ մի պլանավորողի կարիքը չկա. գները կամ արտադրությունը կարգավորելու նպատակով կառավարության հրովարտականների կարիքը չկա: Շուկան ինքը կլուծի մեր բոլոր խնդիրները:

Ադամ Սմիթը հիմնավոր կրթություն էր ստացել՝ ուսումնասիրելով պատմություն, քաղաքականություն և տնտեսագիտություն: Անտեսանելի ձեռքի մասին իր հանրահայտ խոսքերը գրելիս նա ավելի շուտ հիմնվում էր գիտելիքների իր լայն պաշարի, քան վերացական մտածողության վրա.

Յուրաքանչյուր անհատ... որևէ մտադրություն չունի նպաստելու ընդհանուր շահին և ոչ էլ գիտե, թե որքանով է ինքը նպաստում դրան: Նրա մտքում միայն իր սեփական ապահովությունն է, իր սեփական օգուտը: Սակայն դրանց հասնելիս նրան առաջնորդում է մի անտեսանելի ձեռք, որի շնորհիվ էլ նրա գործունեությունը հանգեցնում է այնպիսի արդյունքի, որը նրա մտադրության մեջ չկար: Իր սեփական շահը հետապնդելիս՝ անհատը հաճախ ավելի արդյունավետորեն է նպաստում հասարակության շահերին, քան եթե իսկապես ձգտեր նպաստել դրանց:

Սմիթը չկարողացավ ապացուցել անտեսանելի ձեռքի ուսմունքի հիմնադրույթները: Իրականում, մինչև 1940-ական թվականները որևէ մեկին չհաջողվեց ոչ միայն ապացուցել, այլև նույնիսկ հստակորեն ձևակերպել կատարյալ մրցակցային շուկայի արդյունավետությունը հաստատող գաղափարը (վերհիշեք XIII գլխի վերլուծությունը):

Դրա փոխարեն Սմիթը որդեգրել էր օրինակների միջոցով ապացուցելու մոտեցումը: Նա հիշատակում էր կառավարությունների կատարած անհամար անմիտ քայլեր: Հին և ժամանակակից պատմությունից նա բազմաթիվ դեպքեր էր հիշատակում, երբ տնտեսական գործերին կառավարությունների բարիկամեցողական միջամտությունը վնասակար ազդեցություն է թողել երկրի վրա: Սմիթի գլուխգործոցը մի գործնական ձեռնարկ է, որը թերևս կարելի էր վերնագրել *«Ինչպես հասնել ՅԱՍ-ի աճի»*: Միևնույն ժամանակ, այս ձեռնարկը դնում է առաջարկի և պահանջարկի ժամանակակից վերլուծության հիմքերը:

Բուրժուական դարաշրջանի ոգին: Բայց, իհարկե, «ժողովուրդների հարստության» բազմաթիվ արժանիքները բավարար չեն բացատրելու այն ցնցող ազդեցությունը, որ այդ աշխատությունն ունեցավ հաջորդ հարյուրամյակում: Նույնքան կարևոր էր այն իրողությունը, որ ոտքի կանգնող գործարարների դասը իրենց շահերն արտահայտող խոսնակի կարիքն ունեին: Սմիթի առաջ քաշած լեսե ֆերի գաղափարախոսությունը ծառայեց հենց այդ նպատակին՝ տեսական հիմք հանդիսանալով կառավարության նվազագույն միջամտությամբ ազատ ձեռներեցության համար:

Սակայն դա չի նշանակում, թե Սմիթը գործարարների դասի հաճոյակատարն էր: Իրականում նա որոշակի անվստահությամբ էր վերաբերվում ձեռնարկատերերին: Այսպես՝ նա գրել է. «Միևնույն գործի մարդիկ նույնիսկ ուրախության կամ զվարճության ափսոսանքով հազվադեպ են հանդիպում իրար: Եթե նրանք հանդիպում են, ա-

պա այն ավարտվում է գների բարձրացմանը վերաբերող համաձայնությամբ կամ հասարակության դեմ ուղղված որևէ դավադրությամբ»:

Սմիթը որոշակիորեն ձգտում էր պաշտպանել հասարակ մարդկանց շահերը: Սակայն լեսե ֆերի գաղափարախոսությանը սատար կանգնելը բխում էր նրա այն համոզմունքից, որ կառավարության կողմից կարգավորումը առաջ կբերի ամարդյունավետություն ու բարձր գներ և վնաս կհասցնի սպառողներին: Նրա կարծիքով մենաշնորհային գործարարությունը տնտեսության պետական կարգավորմամբ փոխարինելը կնշանակի վատ իրավիճակ էլ ավելի վատացնել:

Սմիթի տարադրյուր և գործնական հայացքները ազդարարեցին արդյունաբերական հեղաշրջման և կապիտալիզմի ոսկեդարի գալուստը:

ԴԱՍԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ,
ՍԱԼԹՈՒՄ ԵՎ ՌԻԿԱՐԴՈ

«ժողովուրդների հարստությունը» լույս տեսնելուց կես դար հետո հայտնագործվեց նվազող հատույցի օրենքը: Պատմության հեզմանքով այն նույն ժամանակ, երբ Արևմուտքում տեղի ունեցող արդյունաբերական հեղաշրջումը չեզոքացնում էր այդ մոայլ օրենքի դաժան հետևանքները, պատվելի քահանա Ռ. Մալթուսը (1766-1834) ձևակերպեց *աշխատավարձի երկաթյա օրենքը*, որն ազդարարում էր, որ բնակչության աճը անխուսափելիորեն կհանգեցնի աշխատավարձի նվազման՝ ընդհուպ մինչև գոյատևման մակարդակ:

Դարաշրջանի կարևորագույն դեմքը Դեյվիդ Ռիկարդոն էր (1772-1823), որի հայացքներից սկիզբ է առնում նորդասական և ժամանակակից տնտեսագիտությունը: Ռիկարդոն երբեք չի հաճախել քոլեջ: Նա հարուստ ընտանիքի զավակ էր, սակայն հայրը նրան զրկել էր ժառանգությունից՝ հատկացնելով ընդամենը 800 ֆունտ, քանի որ Դեյվիդը ամուսնացել էր հուղայություն չդավանող աղքատ հետ: Որպես բորսային միջնորդ 12 տարի աշխատելուց հետո նրան հաջողվեց կուտակել միլիոնների հարստություն:

Հարուստ և ազդեցիկ մարդ դառնալուց հետո, նրան բախտ վիճակվեց կարդալ Ադամ Սմիթ: Ռիկարդոն այն կարծիքին էր, որ Սմիթի միկրոտնտեսագիտական վերլուծությունը էական սխալներ է պարունակում: Նրա կարծիքով թերություններից զերծ չէին մաս մակրոտնտեսագիտությանը նվիրված նրա մտքերը: Դա Ռիկարդոյին դրդեց գրելու *«Քաղաքատնտեսության և հարկ-*

ման սկզբունքները» աշխատությունը, որն էլ ապահովեց նրա մեծ համբավը:

Ռիկարդոյի կարևոր ներդրումներից մեկն այն է, որ նա համակողմանի վերլուծության ենթարկեց տնտեսական վարձավճարը՝ ստեղծելով մի տեսություն, որն առանց որևէ էական փոփոխության գործում է նաև այսօր՝ XII գլխում ներկայացված ձևով: Նա մանրամասն վերլուծել է արժեքի աշխատանքային տեսությունը (որի շատ դրույթներին դեռ կհանդիպենք մարքսիստական տեսությունների մեր վերլուծության մեջ): Պետական պարտքի բեռին վերաբերող նրա վերլուծությունը նույնքան այժմեական է նաև 1990-ական թվականների համար:

Ի հավելումն՝ Ռիկարդոն վերլուծել է նաև միջազգային առևտրի կառուցվածքը: Նա առաջարկել է համեմատական առավելության օրենքի մի նախնական տարբերակ, ըստ որի յուրաքանչյուր երկիր պետք է ներմուծի և արտահանի՝ ելնելով ապրանքների հարաբերական (և ոչ թե բացարձակ) արժեքից: Սակայն Ռիկարդոյի մեծագույն վաստակը կապիտալիստական տնտեսության մեջ եկամտի բաշխման օրենքների վերլուծությունն է:

Աշխատավարձի լճացման կանխատեսումները և դասային հակասությունները: Կես դար շարունակ՝ 1820-ից մինչև 1870 թվականները, տնտեսագետները և պետական գործիչները գտնվում էին Ռիկարդոյի մոգական ազդեցության տակ: Սակայն Մալթուսի պես նա էլ շեշտը դնում էր նվազող հատույցի օրենքի վրա, մինչդեռ արդյունաբերական հեղաշրջման առաջ բերած տեխնոլոգիական առաջընթացն արդեն չեզոքացնում էր այդ օրենքը:

Ըստ Ռիկարդոյի պատկերացման, վարձավճարները պիտի բարձրանային, և հողը պիտի դառնար տնտեսական աճի հիմնական խոչընդոտը: Հաջորդ հարյուրամյակում հողատերերը տնտեսության մեջ ունեցած իրենց դերով փաստորեն մղվեցին երկրորդ պլան, իսկ կապիտալիստները, որպես տնտեսության հրամանատարներ, փոխարինեցին նրանց:

Ռիկարդոյի կարծիքով, բաշխման օրենքը տնտեսագիտության տեսության ամենակարևոր մասն էր: Նա ուսումնասիրել էր հասարակության հիմնական դասերի միջև ազգային արդյունքի բաշխումը՝ աշխատողների աշխատավարձը, կապիտալիստների շահույթը և հողատերերի վարձավճարը: Ռիկարդոն շեշտում էր, որ նվազող հատույցի պատճառով ընդհանուր հասարակա-

կան արդյունքը սահմանափակ է և, հետևաբար, հասարակական որևէ դասի եկամուտը կարող է ավելանալ միայն մյուսի հաշվին: Ռիկարդոն բավական մոայլ էր պատկերացնում կապիտալիզմի ապագան: Նա համարում էր, որ կապիտալիստական տնտեսությունը անխուսափելիորեն գնում է դեպի լճացում: Հաջորդ հարյուրամյակում այս տեսակետը մեծ արծագանք գտավ ինչպես մտավորականության, այնպես էլ ողջ հասարակության՝ ինչպես կապիտալիստների, այնպես էլ սոցիալիստների շրջանում:

Ջարմանալի ոչինչ չկա, որ կապիտալիստներին դուր էին գալիս Ռիկարդոյի գաղափարները: Նրանք կարող էին վկայակոչել Ռիկարդոյին և ապացուցել, որ արհեստակցական միություններն ու բարեփոխումները շատ քիչ բան կարող են անել ժողովրդական զանգվածների համար:

Ջարմանալի ոչինչ չկա, որ սոցիալիստներին դուր էին գալիս Ռիկարդոյի գաղափարները: Վկայակոչելով Ռիկարդոյին՝ նրանք ապացուցում էին, որ աշխատավորներն ազգային արդյունքի իրենց արդար բաժինը կստանան միայն այն դեպքում, եթե կապիտալիզմը կործանվի:

Անկումայնություն դասական տնտեսագիտության մեջ: Գիտության պատմաբանները նկատել են, որ գիտության առաջընթացն անընդհատ չէ: Առաջ են գալիս նոր գիտական դպրոցներ, աստիճանաբար ընդլայնում իրենց ազդեցությունը և համոզում թերահավատներին:

Բայց այդ դպրոցներն էլ մարդկանց նման ենթակա են երակների կարծրացման: Ուսանողներն իրենց դասախոսներից և պաշտված դասագրքերից ստացած գիտելիքները հավերժական ճշմարտություն են համարում: Իսկ ուղղափառ ուսմունքների անկատարությունները կամ անտեսվում են, կամ էլ կոծկվում՝ որպես անկարևոր:

Վրա են հասնում անկումայնությունն ու ծերությունը: Տասնիներորդ դարի կեսերի ականավոր տնտեսագետ Ջոն Ստյուարտ Միլը իր «*Բաղադրատնտեսության սկզբունքներ*» դասական աշխատության մեջ հենց այդ պատճառով էլ կարող էր գրել. «Բարեբախտաբար, ներկա և ապագա հեղինակներին այլևս ոչինչ չի մնացել պարզաբանելու արժեքի օրենքներում...»:

Դասական տնտեսագիտությունը ծերացել էր: Նրան նոր արյուն էր պետք:

Մեծ պառակտումը: Մեկ դար առաջ տնտեսագիտության տոհմածառը սկսեց ճյուղավորվել: Մի

Ճյուղը սկիզբ առավ Կարլ Մարքսի «Կապիտալից» (1867, 1885, 1894) և ավելի վաղ լույս տեսած աշխատություններից: Այս ուղղությունը, որը կարևոր է՝ հասկանալու համար, թե սոցիալիստական երկրներում ինչպես է կազմակերպվում տնտեսությունը, կվերլուծենք այս գլխի Բ բաժնում: Մյուս ճյուղին են պատկանում Սմիթի և Ռիկարդոյի հետևորդները՝ սկսած նորոգասական հեղինակներից և քեյնզյան տնտեսագիտությունից մինչև ժամանակակից տնտեսագիտության հիմնական ուղղությունը:

ՆՈՐԱՎԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Պատական հեղինակները շեշտը դնում էին ծախքերի վրա՝ գրեթե անտեսելով պահանջարկը: Ըստ էության նրանք դիտարկում էին առաջարկի հորիզոնական կորերը՝ անտեսելով պահանջարկի կորերի դերը: Մոտավորապես 1870 թվականին երեք գիտնականներ իրարից անկախ դրեցին ժամանակակից տնտեսագիտության հիմքերը՝ կատարելով այնպիսի վերլուծություններ, որոնք միավորում էին և՛ պահանջարկի, և՛ ծախքի տարրերը: Այդ երեք գիտնականներն էին՝ անգլիացի Ու. Ստենլի Ջիվենսը (1835-1882), ավստրիացի Կարլ Սենգերը (1840-1921) և շվեյցարացի Լեոն Վալրասը (1834-1910):

Նորդասական հեղաշրջման ամենակարևոր խնդիրն էր ըմբռնել, թե սպառողների նախապատվությունը (որն անվանում են «օգտակարություն») ինչպես է ներհյուսվում ապրանքների պահանջարկի մեջ: Նորդասական տնտեսագետները շուկայական մեխանիզմի տեսությունը լրացրին մի կարևոր դրույթով, ցույց տալով, որ պահանջարկը կախված է սահմանային օգտակարությունից: (Օգտակարության նորդասական տեսության մի ժամանակակից տարբերակ II գլխում ներկայացված պահանջարկի տեսության հիմքն է):

Ի վերջո, Վալրասը գտավ, թե ինչպես կարելի է տնտեսությունը վերլուծել որպես մի ամբողջական համակարգ՝ որպես աշխատանքի, հողի և արտադրանքի բոլոր շուկաների միաժամանակյա, ընդհանուր հավասարակշռության վիճակ: Ջոզեֆ Շամպետերը (1883-1950) հաճախ էր կրկնում, թե բոլոր մեծ տնտեսագետներից Վալրասն անշուշտ մեծագույնն էր, քանի որ հենց նա հայտնագործեց, թե ընդհանուր հավասարակշռության վիճակում բոլոր շուկաներն ինչպես են փոխազդում:

ՍՈՑԻԱԼԱՍԵՏ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Այն ժամանակից ի վեր, ինչ Ադամ Սմիթը վերլուծեց շուկայի պետական կարգավորման բացասական հետևանքները, տնտեսագետներն ստեղծել են այնպիսի մասնագիտական հնարքներ, որոնց միջոցով հնարավոր է գնահատել մրցակցային հավասարակշիռ շուկային կառավարության անհարկի միջամտության պատճառած կորուստները: Կարևոր նվաճումներ էին Ալֆրեդ Մարշալի ներմուծած սպառողական հավելուրդի և Վիլֆրեդ Պարետի ներմուծած տեղաբաշխման արդյունավետության հասկացությունները: Սակայն նորդասական տնտեսագետներից ոչ բոլորն էին լեսե ֆերի ջատագովներ: Խոշոր տնտեսագետներից շատերը քննադատորեն էին տրամադրված կապիտալիստական հասարակարգում առկա անհավասարության նկատմամբ: Տնտեսագետ Ա. Ս. Պիգուն (Քեմբրիջ) դարասկզբին արտահայտվեց լեսե ֆերի քաղաքականության դեմ և այն կարծիքը հայտնեց, որ կառավարությունը պետք է մեղմացնի անհավասարությունը, պայքարի մենաշնորհային աղավաղումների դեմ և վերացնի շրջակա միջավայրի աղտոտումն ու մյուս արտաքին ազդակները:

Տնտեսագիտությունն ավելի ու ավելի «գիտական» դառնալով՝ չի կորցնում քաղաքականության նկատմամբ ունեցած հետաքրքրությունը: Ականավոր տնտեսագետների մեծ մասն ինքնակենսագրության մեջ նշել են, որ իրենց տնտեսագետ են դարձել՝ նպատակ ունենալով բարեփոխել աշխարհը: Բայց ականավոր տնտեսագետները որքան էլ շատ են ցանկացել, որ ստեղծվի ավելի արդար տնտեսակարգ, միևնույն է, նրանք պնդել են, որ այլընտրանքային տնտեսական համակարգերի ծրագրերը պետք է լինեն իրատեսական:

Արմատական հայացքների տեր մարդու կենսագրության մի հիասքանչ օրինակ է սկանդինավցի մեծ տնտեսագետ Կնուտ Վիքսելի (1851-1926) կյանքի պատմությունը: Վիքսելը ժամանակի ավանդույթներին հակադրվող անձնավորություն էր: Նա ծննդի վերահսկմանը կողմ էր դնում 1870-ական թվականներին, երբ դա համարվում էր աղանդավորություն: Այն ժամանակ, երբ ցարական բանակը կանգնած էր Շվեդիայի սահմանի մոտ, Վիքսելը, արհամարհելով այդ ժամանակ իշխող ազգայնականության ոգին, իր հայրենա-

կիցներին կոչ էր անում կազմալուծել չվեդական բանակը:

Թեպետ նա երբեք բաց չէր թողնում ժողովրդականություն չվայելող մտքեր արտահայտելու առիթը, այդուհանդերձ, տնտեսագիտական բանավեճերում Վիքսելն իրեն դրսևորում էր որպես զգաստ, իրապաշտ գործիչ, որը խիստ քննադատության էր ենթարկում ուտոպիական սոցիալիզմի գաղափարները: Գործնական բարեփոխումներին վերաբերող նրա առաջարկությունները կանխագուշակեցին Շվեդիայի ժամանակակից սոցիալամետ պետությունը՝ եկամտի վերաբաշխման իր ծրագրերով հանդերձ:

Ժամանակակից տնտեսագիտության հսկաները նույնիսկ այսօր մի աչքով ուշադիր հետևում են տնտեսագիտական վերլուծություններին, իսկ մյուսով՝ տնտեսական քաղաքականության բնագավառում իրենց տեսական հետազոտությունների կիրառման արդյունքին: Քսաներորդ դարի վերջերի տնտեսագետները բյուջեի բացը, փողի առաջարկը, շրջակա միջավայրի և չքավորության հիմնահարցերը հետազոտում են ոչ միայն այն պատճառով, որ կլանված են տնտեսական վարքագծի ուսումնասիրությամբ: Նրանք անընդհատ փնտրում են այնպիսի ուղիներ, որոնցով կառավարությունը կարող է նպաստել և՛ արդարության հաստատմանը, և՛ տնտեսական արդյունավետության աճին:

ՔԵՅՆՁՅԱՆ ՀԵՂԱՇՐՋՈՒՄ

Առաջին համաշխարհային պատերազմին հաջորդած տարիներին տնտեսագիտությունը մեծ հաջողությունների հասավ զարգացած և զարգացող տարածաշրջանների տնտեսության նկարագրման և վերլուծման բնագավառում: Սակայն նորդասական տնտեսագիտությունը դեռևս ուներ մի մեծ թերություն. դա միկրոտնտեսագիտությանը համարժեք, լավ մշակված մակրոտնտեսագիտության բացակայությունն էր:

Ի վերջո, Մեծ անկման տարիներին երևան եկավ Ջոն Մեյնարդ Բեյնզի «Զբաղվածության, շահի և փողի ընդհանուր տեսություն» (1936) հեղափոխիչ աշխատությունը: Տնտեսագիտությունը երբեք տեղում չի դրվում: Բեյնզյան հեղաշրջումը մահացու հարված հասցրեց Մեյի օրենքին (ըստ որի գերարտադրությունն անհնար է): Ավելի վաղ՝ Ալֆրեդ Մարշալի (1842-1924) և Իրվինգ Ֆիշերի (1867-1947) (Եյլ) զարգացրած՝ փողի և գների մակարդակի նորդասական տեսությունները փողի պահանջարկին վերաբերող Բեյնզյան հասկա-

ցությունների շնորհիվ ստացան նոր, ավելի գործնական բովանդակություն: Բեյնզյան հեղաշրջումն իր բովանդակությամբ և առաջադրած հարցերով դարձավ տեսաբանների մի նոր սերնդի ոգեշնչման աղբյուր: Այդ տնտեսագետներն իրենց առջև խնդիր դրեցին պատասխանելու մի շարք հրատապ հարցերի. գներն ու աշխատավարձը ինչու՞ են կաշուն, ինչու՞ անվանական փոփոխականները, ասենք՝ փողը, ունեն իրական ազդեցություն, փողի և գանձարանային քաղաքականությունները ինչպե՞ս կարող են ազդել մակրոտնտեսության վրա:

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՈՒՂՈՒԹՅՈՒՆԸ

Բեյնզյան հեղաշրջումից հետո առաջացած տեսությունների մեջ արդեն կարելի է տեսնել ժամանակակից տնտեսագիտության հիմնական ուղղությունը, որի ուսումնասիրումն էլ այս գրքի գլխավոր նպատակն է: Այդ ուղղությունը այսօր գերիշխող է Հյուսիսային Ամերիկայի, Արևմտյան Եվրոպայի և Ճապոնիայի կապիտալիստական խառը տնտեսություններում և արդեն արմատներ է ձգում Արևելյան Եվրոպայի նախկին սոցիալիստական երկրներում: Տնտեսագիտական միտքը որքան ավելի է զարգանում և՛ միկրոտնտեսագիտության, և՛ մակրոտնտեսագիտության բնագավառներում, խառը տնտեսությունների գործունեությունն այնքան ավելի արդյունավետ է դառնում: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ընկած ժամանակաշրջանում աշխարհում տեղի է ունեցել արտադրանքի ու կենսամակարդակի աննախադեպ աճ:

Սակայն չպետք է փառաբանել անցյալի նվաճումները: Արդյունաբերապես զարգացած երկրները դեռևս տնտեսական երանության մեջ չեն: Նրանք չեն կարողացել հասնել կայուն գների և լրիվ զբաղվածության: Զբաղորդությունը հետզհետե աճում է, իսկ տնտեսության արագ զարգացումը սպառնում է մեր մոլորակի բնապահպանական հավասարակշռությանը: Հարստությունն ու բարեկեցիկ կյանքը զգալիորեն կախված են Պարսից ծոցի անկայուն տարածաշրջանից նավթի ներմուծումից:

Խառը տնտեսության թերությունների այս սթափեցնող հիշեցումը պետք է մեզ ավելի ընկալունակ դարձնի տնտեսագիտության հիմնական ուղղության քննադատության նկատմամբ, որը շատ է եղել անցյալում և, անկասկած, կուժեղանա ապագայում:

ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՔՆՆԱԴԱՏՈՒԹՅՈՒՆ

Ժամանակակից տնտեսագիտության հիմնական ուղղության քննադատների շրջանակը սկսվում է այն այլախոհներից, որոնք պարզապես տարակարծիք են այս կամ այն հարցում, և հասնում նրանց, ովքեր մերժում են ողջ տրամաբանական կառույցը: Առայժմ կկենտրոնանանք հիմնական ոչ մարքսիստ քննադատների վրա: Մարքսիստական տեսությանը այս գլխում կանդորադառնանք ավելի ուշ:

ՇԻԿԱԳՈՅԻ ԴՊՐՈՑ

Քաղաքական գունապնակի աջ թևը ներկայացնում են *ազատականները*, որոնք ընդգծում են անձնական ազատության կարևորությունը տնտեսական ու քաղաքական հարցերում: Կառավարության դերի նվազեցման և լեսե ֆերի այսօրվա ջատագովները հիմնականում Շիկագոյի համալսարանի տնտեսագետներ են՝ Ֆրանկ Նայթը, Յենրի Սայմոնը, Սիլվոն Ֆրիդմանը, ինչպես նաև ավստրիական ծագում ունեցող տնտեսագետ Ֆրիդրիխ Յայելը:

Ազատականները հիշեցնում են շուկայական մեխանիզմի կատարելության և այն պատիժների մասին, որոնց ենթակա է շուկայի ուղեցույց ձեռքն անտեսող ամեն մի հասարակություն: Նրանց գործերի ընթերցումը հիշեցնում է, թե ինչպես է լինում, որ հիմնահարցերը լուծելու կառավարության փորձերն առաջացնում են նոր դժվարություններ: Ազատականները մատնանշում են, որ վարձավճարի վերահսկողությունը հաճախ հանգեցնում է բնակտարածության պակասի: Արհմիությունները բարձրացնում են աշխատավարձը և դրանով իսկ գործազրկություն ստեղծում արհմիութենացված արտադրանքի տեղում: Բենգինի գների վերահսկողությունը երկար հերթեր է առաջացնում լցակայանների մոտ:

Քաղաքական ցանկացած հայացքների տեր մարդկանց խորհուրդ է տրվում ուսումնասիրել Ֆրիդմանի «Կապիտալիզմը և ազատությունը» աշխատությունը²: Դա 1980-ական թվականներին պահպանողականների շրջանում իշխող կարևոր հայացքների ճշգրիտ ու համոզիչ նախահիմքն

էր: Դուք կարող եք ձեզ հարց տալ. արդյոք կո՞ղմ, թե՞ դեմ եք սոցիալական ապահովությանը, ջրհեղեղից տուժածներին օգնությանը տրամադրվում, սննդի և դեղամիջոցների պետական վերահսկմանն ու կարգավորմանը, նվազագույն աշխատավարձի սահմանմանը, ավտոմեքենաների մեջ ամրագրողների պարտադիր տեղակայմանը, պարտադիր և անվճար հանրային դպրոցին, վտանգավոր թմրանյութերի, ասենք՝ քրեկի ազատ վաճառքի արգելմանը, պարտադիր թույլատրագրված բժշկական գործունեությանը, այնպիսի արգելոցների ստեղծմանը, ինչպիսիք են Ելուստոունը կամ Մեծ խնձահովիտը:

Ֆրիդմանի աշխատությունն ընթերցելիս դուք կտեսնեք, որ նա համոզիչ փաստարկներ է բերում այս ծրագրերից յուրաքանչյուրի դեմ: Այս ծրագրերին նա դեմ է երկու պատճառով: Նախ՝ դրանց մեջ նա տեսնում է ունեցվածքի անձի ազատության վրա, և երկրորդ՝ նրա կարծիքով այդ ծրագրերն իրենց նպատակին չեն հասնում: Անկախ նրանից, թե այս տեսակետին համաձայն եք, թե ոչ, որպես խոհեմ քաղաքացի պարտավոր եք ամենայն լրջությամբ վերաբերվել Ֆրիդմանի արծարծած հարցերին:

Բանական ակնկալիքների մակրոտնտեսագիտություն: Իրենց հայացքներով ազատականներին է հարում ազատ շուկայի կողմնակից մակրոտնտեսագետների մի խումբ, որը ներկայացնում է *բանական ակնկալիքների դպրոցը*. որը 1970-ական թվականների սկզբին հիմնադրել են Ռոբերտ Լուկասը (Շիկագոյի համալսարան) և Թոմաս Սարջենտը (Ստենֆորդ): Այս դպրոցի ներկայացուցիչները համամիտ են կառավարության գործունեության նկատմամբ ազատականների թերահավատությանը: Նրանց կարծիքով գործազրկության դեմ ուղղված մակրոտնտեսական համակարգված քաղաքականությունը ընդամենը կհանգեցնի գնաճի: Ավելի լավ է զանձարանային և փողի ոչ գործունյա քաղաքականություն վարել, քան, ասենք՝ ապարդյուն փորձել հարթեցնելու գործարարության պարբերաշրջանի յուրաքանչյուր ելևէջ:

Բանական ակնկալիքների տեսակետը չարժանացավ հիմնական ուղղություն ներկայացնող տնտեսագետների ավելի վաղ սերնդի հավանությանը, որոնք ձգտում էին քեյնզյան գաղափարախոսության տարրերը ներարկել ազգային քաղաքականության մեջ: Սակայն այդ նոր մոտեցումը հաճախ արժանանում է նոր սերնդի տնտեսագետների հավանությանը: Ռեյգանի վարչակազմը որդեգրեց ազատականների և բանական

² University of Chicago Press, Chicago, 1962, hardcover and paperback. Տես նաև՝ M.Friedman, *An Economist's Protest* (Thomas Horton & Co., Glen Ridge, N.J., 1972), որը *Newsweek*-ում տպագրված իր հոդվածների ժողովածուն է:

ակնկալիքների կողմնակիցների տեսակետը՝ այնդեպ, որ կառավարության դերի սահմանափակումը կնպաստի ինչպես անձի ազատության ընդլայնմանը, այնպես էլ տնտեսական աճին:

Քաղաքական ազատությունն ու տնտեսական ազատությունը սերտորեն փոխկապակցված են: Ժամանակակից երկրների համեմատությունը և պատմական հետազոտությունները բացահայտում են քաղաքական ու տնտեսական համակարգերի բնույթի երկու կարևոր փոխառնչություններ: (1) Բոլոր այն երկրներում, որտեղ կան հասարակության լայն խավերը ներկայացնող կառավարություն և քաղաքացիական ազատություններ, տնտեսական համակարգը հիմնականում խարսխված է շուկայի վրա: (2) Այն երկրների տնտեսական վիճակը, որտեղ գործում է շուկայական տնտեսությունը, սովորաբար ավելի բարձր է, քան այն երկրներին... որտեղ կառավարությունը գերիշխող դեր է խաղում տնտեսության մեջ³:

ՁԱԽ ԱՅԼԱԽՈՐՆԵՐ

Ներկա տնտեսակարգի ամենախիստ քննադատները արմատականներն են, որոնք աղաղակում են, թե կապիտալիզմը արատավոր է և պետք է փոխարինվի ավելի արդյունավետ ու արդար հասարակարգով: Նրանց մեջ կենտրոնական տեղ էին գրավում սոցիալիստները, օրինակ՝ Մարքսը և Էնգելսը, կոմունիստները, օրինակ՝ Լենինը, անարխիստները, օրինակ՝ Պրուդոնը, և 1950-ականների մեծարքսիստները, օրինակ՝ Բարանը և Սուիգին: Իսկ ովքե՞ր են այսօր շարունակում փոխանցավազքը՝ իրենց ձեռքը վերցնելով հեղափոխության դրոշմ և կոչ անելով վերացնել արևմտյան ոճի կապիտալիզմը:

Իրականում, այսօր քչերն են այնքան խառը շուկայական տնտեսություններում արմատական փոփոխություններ կատարելու անհրաժեշտությունը: Նման տնտեսագետներից է Ջոն Քեննեթ Գալբրեյթը (Հարվարդ), որը վերջին երեք տասնամյակներում բազմիցս հանդես է եկել կապիտալիզմի քննադատությամբ: «Ամերիկյան կապիտալիզմ», «Հարուստ հասարակություն» և «Նոր արդյունաբերական պետություն» աշխատություններում Գալբրեյթը վիճարկում է սպառողների և ձեռնարկությունների հարաբերությունների վերաբերյալ իշխող հայացքները: Ստորև ներկայացված են նրա կարևոր մտքերից մի քանիսը.

- Ժամանակակից տնտեսությանը ուղղություն է տալիս ոչ թե կատարյալ մրցակցային շուկան,

այլ ուռճացած բյուրոկրատիան: Վերջին հաշվով, տեխնոկրատիան է (բարձր կրթական մակարդակ ունեցող վերնախավ, որը ղեկավար դիրք է գրավում ձեռնարկություններում, կառավարություններում և համալսարաններում) վճռում, թե ինչ ուղղությամբ պետք է ընթանան թե՛ Արևելքի և թե՛ Արևմուտքի երկրները: Այն գաղափարը, թե փոքր ձեռնարկություններն են պատասխանատու արտադրության մեծ մասի համար, կամ՝ թե մեծ գյուտերի համար պարտական ենք շարքային գյուտարարներին, ընդամենը լավ մտածված մի առասպել է փոքրիկ ձեռնարկությունների վրա հիմնված շուկայական համակարգի նկատմամբ հավատը ամրապնդելու համար:

- Սպառողների նախապատվությունները ձևավորվում են ոչ թե առողջ տրամաբանության, այլ գովազդերի հիման վրա: Շուկայի արդյունքը որոշվում է ինչպես իրական կարիքներով, այնպես էլ Մեդիսոն պողոտայում, որտեղ գտնվում են խոշորագույն գովազդային գործակալությունները:
- Մեր հասարակությանը բնորոշ է հետևյալ պատկերը. այն դեպքում, երբ պետական հատվածը քաղցում է, մասնավորն ապրում է ճոխության մեջ: Այնպիսի հանրային բարիքներ, ինչպիսիք են զբոսայգիները, անուշադրության են մատնված, ճանապարհներն անմխիթար վիճակում են, կամուրջները փլվում են:

Արևելյան առեղծվածը: Ամերիկյան «գործարանային համակարգի», զանգվածային արտադրության, հավաքման հոսքագծերի և հսկա գործարանների հայրենիքն է: Աղամ Սմիթը տեսականորեն ցույց տվեց աշխատանքի բաժանման առավելությունները, իսկ ամերիկացի ձեռներեցներն այդ գաղափարը գործնականորեն բազմապատիկ զարգացրին վիթխարի ավտոգործարաններում՝ ներգրավելով հազարավոր աշխատողների: Այն բանից հետո, երբ Հենրի Ֆորդը «T» մակնիշի ավտոմեքենայի համար ներմուծեց զանգվածային արտադրության եղանակը, աշխատողին սկսեցին համարել բազմամպատակ ճկուն սարքավորման նման մի բան:

Քանի դեռ Միացյալ Նահանգները տնտեսական աշխարհի արքան էր, գործարանային համակարգի թերությունները դիտվում էին որպես բարձր արտադրողականության ու կենսամակարդակի դիմաց վճարվող չնչին գին: Արդյոք մենք չէինք գերադասի ամբողջ օրն աշխատել գործարանում՝ ավտոմեքենաներ ու կենցաղային սար-

³ *Economic Report of the President, 1982* (Government Printing Office Washington D. C.), pp. 27-28.

քեր գնելու հնարավորություն ստանալով, քան թե աշխատել սեփական ագարակում՝ մի ամբողջ օր կորցնելով լվացքը տաշտակի մեջ անելով:

1970-ական և 1980-ական թվականներին Ամերիկյան տնտեսական աճի առումով սկսեց հետ մնալ ճապոնիայից և խաղաղօվկիանոսյան տարածաշրջանի այլ երկրներից: Մեկը մյուսի հետևից շատ արտադրանքներ նվաճվեցին ճապոնիայի, Կորեայի կամ Հոնկոնգի կողմից: Արևելյան Ասիայի նորարար ձեռնարկություններն սկսեցին գերիշխող դեր խաղալ այնպիսի արտադրանքներում, ինչպիսիք են նավաշինությունը, պողպատի, ռադիոսարքերի, հեռուստացույցների, տեսախցիկների, ավտոմեքենաների արտադրությունը: Մինչդեռ զարգացած արդյունաբերական երկրները պայքարում էին գնաճի կամ գործազրկության դեմ, Լատինական Ամերիկայի երկրները երերում էին ծանր պարտքերի բեռի տակ, Արևելյան Եվրոպան փորձում էր թոթափել սոցիալիզմի կապանքները, խաղաղօվկիանոսյան տարածաշրջանի երկրները հաստատուն ու արագ քայլերով առաջ էին շարժվում: Մի շնչեցուցիչ օրինակ է քաղաք-պետություն Մինզապուրիի հաջող առաջընթացը: Ընդամենը 3 միլիոն բնակչություն ունեցող այս երկիրն այնպիսի թափով էր առաջ շարժվում, որ 1990թ. Արևմուտք արտահանեց 20 տոկոսով ավելի մեքենայական սարքավորում, քան Արևելյան Եվրոպայի բոլոր սոցիալիստական երկրները միասին վերցված:

Երբ հասուն կապիտալիստական երկրների առաջընթացն սկսեց դանդաղել, շատ տնտեսագետների սկսեց հետաքրքրել այն հարցը, թե հին գործարանային համակարգը՝ վիթխարի գործարաններ ղեկավարող հսկա բյուրոկրատական ընկերակցությունները, արդյոք չի՞ ապրել իր դարը: Ներշնչվելով կառավարման ճապոնական համակարգից՝ այս տնտեսագետներն առաջ քաշեցին «փոքրն է գեղեցիկ» միտքը՝ մատնանշելով ճապոնացի աշխատողների բավարարվածությունը և արտադրողականության այն ապշեցուցիչ աճը, որ ճապոնիան ունեցել էր երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո: Լեստեր Թարոուն (Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտ), Ռոբերտ Ռայչը (Հարվարդ) և ուրիշներ առաջ քաշեցին այն գաղափարը, թե աշխատատեղերը պետք է նախագծել այնպես, որ աշխատողները մրցակցելու փոխարեն համագործակցեն⁴: Այս

գիտնականների գաղափարն ըստ էության հետևյալն էր.

Մարդիկ աշխատում են ինչպես փողի, այնպես էլ բավականություն ստանալու համար: Ցանկացած մարդ՝ կին, թե տղամարդ, բարձր է գնահատում այն աշխատանքը, որ նրան ստեղծագործաբար մոտենալու և հասարակության համար իր անհրաժեշտությունը զգալու հնարավորություն է ընձեռում: Իրագրեցվելու և նոր գաղափարներին հաղորդակցվելու, աշխատանքը կազմակերպելու, աշխատանքի և վերջնական արտադրանքի որակը բարելավելու միջոցով աշխատողները պետք է զգան, որ իրենք կառավարչության մի մասն են:

Տնտեսագետների այս խումբը բազմաթիվ առաջարկներ է ներկայացրել, սակայն դրանց մեջ գերիշխող գաղափարն այն է, որ աշխատողները պետք է վարձատրվեն նաև ըստ շահույթի մասնաբաժնի: Մարտին Վայցմանը (Հարվարդ) վերլուծել է վարձատրման այն համակարգը (որը նման է ճապոնական պարզավճարային համակարգին), որի դեպքում աշխատողները հասույթից կամ եկամտից բաժին են ստանում: Ըստ Վայցմանի տրամաբանության, եթե աշխատողներն ստանան ոչ թե ուղղակի ժամավճար, այլ հասույթի կամ շահույթի բաժին, ապա աշխատանքի սահմանային ծախսը ուղղակի վարձատրության համակարգի համեմատությամբ կնվազի: Անկումների դեպքում ձեռնարկությունները կծգտեն պահել իրենց աշխատողներին, իսկ դա էլ կհանգեցնի գործազրկության ընդհանուր մակարդակի իջեցման:

Զննադատության մեկ այլ թիրախն այն է, որ Ամերիկայում կառավարությունը կորցրել է կապը արտադրության հետ: Գործարարության բարձրակարգ դպրոցներում հիմնականում յուրացնելով Ֆինանսական հնարքներ՝ գործարարության կառավարման այսօրվա մագիստրոսները շատ ավելի հմուտ են որևէ հաշվեկշռի հետ գործ ունենալիս, քան արտադրության հոսքագիծ ղեկավարելիս: Նրանք ավելի մեծ ուշադրություն են դարձնում եռամսյակի ֆինանսական ցուցանիշներին, քան սկզբունքորեն նոր արտադրատեսակների երկարաժամկետ կենսունակությանը: Նրանք ավելի շուտ ընտրում են շոնդալից կլանումների կամ առանց ռիսկի վերավաճառքի միջոցով արագորեն հարստանալու ուղին, քան նորաստեղծության քրտնաջան աշխատանքի և ար-

⁴ Վերջերս լույս տեսած կարևոր աշխատություններից տես՝ Lester Thurow, *The Zero-Sum Solution* (Simon and Schuster,

New York, 1985), Robert Reich, *The New American Frontier* (New York Times Publisher, New York, 1983), Martin Weitzman, *The Share Economy* (Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1986):

տաղրատեսակները բարելավելու միջոցով հարստանալու երկար ճանապարհը: Ռիչարդ Դարմենը, որը բյուջեի տնօրենն էր նախագահ Բուշի օրոք, պնդում է, որ ժամանակակից ընկերությանը շատ բնորոշ է «կորպորատիվան»՝ ուռճացած ընկերակցական բյուրոկրատիան, որը դեկավարությանը դարձնում է դանդաղաշարժ, ռիսկից խուսափող և միջազգային մրցակցության փոփոխումն պայմաններին վատ հարմարվող:

Հիմնական ուղղությունը ներկայացնող տնտեսագետները կարող են չհամաձայնել աչ և ձախ թևերին հարող այլախոհների հետ, սակայն նրանք ստիպված են ընդունել, որ Միացյալ Նահանգները որոշ չափով կորցրել է տեխնոլոգիական առաջատարի իր նախկին դերը: Ամերիաժեշտ է ուշի-ուշով ունկնդրել՝ ներդաշնակ ծայերը աղմուկից զատելու համար, քանզի հնարավոր է, որ ինչ-որ տեղ հենց այս ծայերից ծնվի քսանմեկերորդ դարում տնտեսագիտության մեջ արմատական հեղաշրջում կատարող գիտնականը:

ԱՐՄԱՏԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Ի վերջո անդրադառնանք գունապնակի բուն արմատական թևը ներկայացնող մտավորականներին, որոնց նպատակը ժամանակակից խառը կապիտալիզմի համակարգը լիովին վերակառուցելն է: Արմատական տնտեսագիտությունը գործարարության պարբերաշրջաններին ու քաղաքական իրադրությանը զուգընթաց վերելքի և անկման միտումներ ունի: 1930-ական թվականների ճգնաժամի տարիներին սոցիալիստական միտքը ծաղկում էր ապրում: Սրանից երկու տասնամյակ առաջ նույնպես, երբ ակտիվացել էր քաղաքացիական իրավունքների համար մղվող պայքարը, և ժողովուրդն անբարյացակամորեն էր տրամադրված վիետնամում մղվող պատերազմի նկատմամբ, «նոր ծախեր» կոչվող դպրոցը բացահայտ գրոհ ձեռնարկեց Ամերիկայի տնտեսական հաստատությունների վրա:

Սակայն խանդավառության ալիքով բարձրացած նոր ծախերը շուտով ընդհատակ անցան: Նրանց վարկանիշը սկսեց արագորեն իջնել այն բանից հետո, երբ շուկայական տնտեսությունները բարեհաջող անցան 1970-ական թվականների գնաճային փոթորիկների միջով, իսկ 1980-ական թվականներին պահպանողական կառավարությունները իշխանության գլուխ անցան արդյունաբերապես զարգացած մի շարք ժողովրդավար երկրներում: Սակայն մի բուռն տնտեսագետներ դեռևս համառորեն պնդում են ավելի լավ հասարակությունն ստեղծելու իրենց տեսակետը: Ո-

րո՞նք էին նրանց քննադատության հիմնական թիրախները⁵:

- *Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության ժխտում:* Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության հիմնական ուղղությունը ներկայացնող տեսությունները պնդում են, որ գոյություն ունի գործազրկության բնական մակարդակ (այսօր դա մոտավորապես 6 տոկոս է), որի նվազեցումն անտարակույս կհանգեցնի գնաճի: Արմատականները ժխտում են այն նախադրույթը, թե պետք է թույլ տրվի, որ գներն ու աշխատավարձը ազատորեն աճեն: Նրանք կողմ են աշխատավարձերի ու գների վերահսկողության միջոցով գնաճի սահմանափակմանը, որն էլ իր հերթին հնարավորություն կտա հասնելու գործազրկության ավելի ցածր մակարդակի:

Աշխատավարձի ու գների վերահսկման շնորհիվ ազատվելիք ռեսուրսները նոր արմատականները կուղղեն հանրային նպատակների՝ երկաթուղիների կառուցմանը, աղտոտման վերահսկողությանը, կրթությանը և մասնագետների վերապատրաստմանը:

- *Իմպերիալիզմին հակադրվելը:* Այս հարյուրամյակի ընթացքում արմատական տնտեսագիտության մշտական թեմաներից է եղել տնտեսական իմպերիալիզմի խիստ քննադատությունը: Անդադառնալով Հոբսոնի և Լենինի ուսմունքներին՝ արմատականներն ամերիկյան ընկերություններին մեղադրում են այն բանում, որ վերջիններս օգուտ են ստանում Հարավային Աֆրիկայում վարվող ռասայական խտրականության քաղաքականությունից: Բողոքի բարձրացող ալիքը շատ քուլեջների ու համալսարանների ստիպեց վաճառել Հարավային Աֆրիկայում գործող իրենց պատկանող ընկերությունների բաժնետոմսերը: Արմատականներն այս շարժումը դիտում են որպես կապիտալիզմի վրայից իմպերիալիզմի բծերը ջնջելու առաջին քայլ:
- *Անհավասարության նվազեցում:* Շուկայի առաջացրած մեծ անհավասարությունները պախարակելու հարցում այսօրվա արմատականները համերաշխ են հին ծախերի հետ: Նրանք կողմնակից են շեշտակի աճական հարկերի վերականգնմանը՝ հույս ունենալով հարուստների վրա դրվող ծանր հարկերից ստացվելիք

5

Մասնավորապես տես՝ Samuel Bowles, David Gordon, and Thomas Weisskopf, *Beyond the Waste Land* (Anchor Press, Garden City, N.Y., 1983):

դրամական միջոցները վերաբաշխել չքավորներին: Սակայն նրանք ընդունում են, որ առավել արդյունավետ վերաբաշխիչ ծրագրերն ավելի շուտ ապահովվում են կառավարության ծախսերի (նպաստների, սննդի կտրոնների կամ տնավորման ծրագրեր), քան վերաբաշխիչ հարկման միջոցով:

- **Շուկայի ժխտում:** Ժամանակակից տնտեսագիտությունը շուկան դիտում է որպես սպառողների ճաշակների և արտադրության հասարակական ծախսերի գնահատման հուսալի միջոց: Այսօրվա արժատականներն այլ կարծիքի են: Գալբրեյթի պես նրանք էլ կարծում են, թե մարդկանց ճաշակները պայմանավորված են պարզապես սպառմանը նպաստող գովազդով: Ինչպե՞ս կարող է ազգը միլիարդավոր դոլարներ ծախսել տեսախաղերի կամ կործանարար ծխախոտի վրա, երբ միլիոնավոր մարդիկ զրկված են սննդից, օթևանից ու բավարար թուփօգնությունից: Ինչպե՞ս կարող է ազգը թույլ տալ, որ ձեռնարկությունները շարունակեն շրջակա միջավայրն աղտոտել ծծմբի գազերով և թունավոր թափոններով: Արժատականները կողմ են պետական պլանավորմանը: Արժատական տնտեսագետները կողմնակից լինելով հանրության մասնակցությամբ պլանավորմանը, մեծ կասկածանքով են վերաբերվում պետական բյուրոկրատիային և միանգամայն ժխտում են խորհրդային սոցիալիզմը դա համարելով անհատի ազատությունը ճնշող և ոտնահարող համակարգ:

Գնահատում: Արժատական տնտեսագետների ուսմունքների վերաբերյալ ի՞նչ եզրակացության կարելի է հանգել: Այդ ուսմունքների ամենաբովանդակալից վերլուծություններից մեկը կատարել է չվեդ տնտեսագետ Ասար Լինդբեկը⁶: Քսաներորդ դարի այս դը Տոկվիլը արժատական տնտեսագիտությանը մոտիկից ծանոթացավ երկու տասնամյակ առաջ Սիացյալ Նահանգներում ուսանելիս, և նրա գնահատականն այսօր էլ բավականին ճշմարիտ է հնչում:

Լինդբեկը մատնանշում է այն հանգամանքը, որ արժատականները վստահություն չունեն ո՛չ մասնավոր շուկայի և ո՛չ էլ պետական բյուրոկրատիայի նկատմամբ: Սակայն երկուսին էլ չվստահելը չափազանցություն է, քանի որ այս երկու համակարգերը միակ մեխանիզմներն են, որոնց միջոցով ժամանակակից տնտեսությունը կարողանում է տեղաբաշխել ռեսուրսները: Ինչպե՞ս կարելի է պլանավորել, եթե չկա պետական պլանավորման որևէ մարմին: Շուկան ինչպե՞ս կարող է վերաբաշխել արտադրամիջոցներն ու աշխատանքը, եթե մասնավոր ձեռնարկիչներին թույլ չի տրվում շահույթ ստանալ իրենց նորատեղծությունից կամ սնանկանալ կոպիտ սխալների պատճառով: Այս չափազանց կարևոր հարցերը դեռևս պատասխան չեն ստացել:

⁶ The Political Economy of the New Left An Outsider's View (Harper & Row, New York, 1971).

Բ. ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԵՐ

Սարդկությանը չի հաջողվել ստեղծել ավելի արդյունավետ բան, քան շուկայական տնտեսությունն է...: Նրա ինքնաճգնումն և ինքնակարգավորման հատկանիշները նպատակաուղղված են տնտեսական գործունեության հնարավոր լավագույն համակարգմանը, աշխատանքի, նյութական ու ֆինանսական ռեսուրսների բանական օգտագործմանը և ազգային տնտեսության հաշվեկշռմանը:

«500 օր» ծրագիր. անցում շուկայի, մի խումբ խորհրդային տնտեսագետ-փորձագետների զեկույցը նախագահներ Մ. Գորբաչովին և Բ. Ելցինին, «Շատալիմի ծրագիր» (1990թ.)

Արդյունաբերական հեղաշրջման ժամանակներից ի վեր կապիտալիզմը վարակված է անհավասարության և ճգնաժամերի ախտով: Ամեն մի սպառնալիք որոշ «մարգարեների» համար առիթ է ազդարարելու, թե կապիտալիզմն իր մահվան մահճում է: Ոմանք էլ կանխատեսում էին զար-

գացման մի անխուսափելի փուլերի հաջորդականություն, ըստ որի նախնադարին պետք է հաջորդեր ֆեոդալիզմը, ֆեոդալիզմին՝ կապիտալիզմը, կապիտալիզմին՝ սոցիալիզմը, սոցիալիզմին՝ կոմունիզմը: Բայց այս կանխագուշակումներն ընդհանուր առմամբ սխալ դուրս եկան:

1930-ական թվականների մեծ ճգնաժամի ընթացքում ժողովրդավարությունն ու կապիտալիզմը իսկապես թվում էին կործանման դատապարտված: Մեկը մյուսի հետևից երկրները դառնում էին բռնապետություններ, իսկ խորհրդային տիպի վարչաիրամայական տնտեսակարգը Արևելյան Եվրոպայում 1940-ական թվականներին փոխարինելու եկավ շուկային:

Սակայն երկրորդ աշխարհամարտից հետո կապիտալիզմի քննադատները կրկին շփոթության մատնվեցին: Արևմուտքի և ճապոնիայի խառը տնտեսություններն սկսեցին դրսևորել տնտեսական արագ աճի և ծավալվող միջազգային առևտրի մի ընդհանրական պատկեր: Քեյնզյան հեղաշրջման դրույթները խթան հանդիսացան շուկայական տնտեսությունների՝ պատմության մեջ նախադեպը չունեցող արագ ու կայուն ընդլայնման համար: Թեպետ շուկայական տնտեսությունները վերջին երկու տասնամյակների ընթացքում բազմաթիվ ցնցումների էին ենթարկվել (նավթի երեք ճգնաժամեր, միջին եկամտով երկրների պարտքի ճգնաժամ, անկայունություն և անվճարունակություն դրամատնային համակարգում), այնուամենայնիվ, զարգացած երկրները շարունակում էին արագորեն բարգավաճել՝ զուգակցելով մի կողմից՝ նորը ստեղծելու և ապրանքները համաշխարհային շուկա հանելու շուկաների կարողությունը և մյուս կողմից՝ գործարարության պարբերաշրջանների վերահսկմանն ու տնտեսական աճի նպաստմանն ուղղված կառավարության գանձարանային ու փողի քաղաքականությունը:

ԻՉՄԵՐԻ ՓՈՒՆՃ

Փիլիսոփաներն իրենց երևակայության մեջ միշտ էլ ունեցել են ավելի կատարյալ հասարակության պատկերներ: Ամենամեծ ազդեցությունն ունեցել են Պլատոնի Հանրապետությունը, սըր Թոմաս Մորի Ուտոպիան և Մարքսի պրոլետարիատի բռնատիրությունը: Երևակայությամբ տուրք տվողները սովորաբար խիստ քննադատության են ենթարկում ներկա հասարակության թերությունները, իսկ այնուհետև, ի հակադրություն դրանց, ներկայացնում են աղոտ կերպով սահմանված ուտոպիայի կատարյալ պատկերը: Բայց բարեփոխումների տարբեր դպրոցների միակ ընդհանրությունն այն է, որ առկա հասարակարգը շատ արատներ ունի, իսկ մնացած հարցերում նրանց հայացքները հաճախ տարբերվում են:

Մի բևեռում անիշխանականներն են, որոնք կողմնակից են ամեն տեսակ կառավարությունների վերացմանը: Տրամագծորեն հակառակ տեսակետն ունեն բացարձակ կոմունիզմի ջատագովները: Սրանք ամբողջատիրական կառավարման, կոլեկտիվիզմի սկզբունքներով գործող տնտեսակարգի կողմնակիցներ են, որտեղ արտադրության, սպառման և բաշխման վերաբերյալ բոլոր որոշումները կայացվում են կառավարության կողմից: Այս երկու ծայրահեղ տեսակետների միջև են ընկած կապիտալիզմը, մարքսիզմը, սոցիալիզմը և այս կաղապարների բազմաթիվ համակցությունները:

1. *Շուկայական տնտեսություն:* Այս համակարգի մաքուր դրսևորումը լեսե ֆերի կապիտալիզմն է: Թեպետ զուտ լեսե ֆեր երբեք գոյություն չի ունեցել, այնուամենայնիվ, դրան շատ մոտ է եղել տասնիններորդ դարի Բրիտանիայի տնտեսական համակարգը: Այս գրքի երկու հատորների մեծ մասը նվիրված է շուկայական տնտեսության և նրա հիման վրա զարգացած խառը տնտեսության նկարագրությանը:
2. *Մարքսիզմ:* Հիմնականում կապիալիզմի քննադատ լինելով՝ Կարլ Մարքսն այն կարծիքին էր, որ կապիտալիզմին կհաջորդի սոցիալիզմը, իսկ վերջինս էլ իր տեղը կգիջի կոմունիզմին: Նրա հզոր փաստարկները մեծ ազդեցություն են ունեցել Եվրոպայի, խորհրդային Միության, Չինաստանի և զարգացող մի շարք երկրների տնտեսությունները պլանավորողների վրա:
3. *Սոցիալիզմ:* Մարքսիստական ծառի մի ճյուղը սոցիալիստական մտածելակերպն է, որը ներառում է բազմազան մոտեցումներ: Տասնիններորդ դարի սոցիալիստները հաճախ հեղափոխականներ էին, որոնք ձգտում էին բռնի միջոցներով տապալել տիրող իշխանությունը: Երբ դա հաջողվում էր, նրանք արտադրամիջոցների և հողի մասնավոր սեփականությունը հաճախ փոխարինում էին պետական սեփականությամբ: Քսաներորդ դարում սոցիալիզմը բավականին լայն տարածում գտավ: Մասնավորապես, Արևմտյան Եվրոպայի ժողովրդավար սոցիալիստական կառավարությունները ստեղծել են սոցիալաձետ պետություններ, ազգայնացրել են արտադրաճյուղեր և պլանավորել տնտեսությունը:
4. *Խորհրդային տիպի վարչաիրամայական տնտեսություն:* Շուկայական տնտեսությունից

տարբերվող և գործնականում առավել իրականացված այլընտրանքային համակարգը զարգացել է հորհրդային Միությանում, որի շատ հատկանիշներ ընդօրինակել են Արևելյան Եվրոպայի երկրները և Չինաստանը: Ըստ հորհրդային Միության կադապարի, պետությունը հողի և արտադրամիջոցների մեծ մասի սեփականատերն է: Նա է սահմանում աշխատավարձն ու գների մեծ մասը, ղեկավարում միկրոտնտեսական գործունեությունը:

Այս գլխի մնացած մասը նվիրված է վերջին երեք տնտեսակարգերի հիմքում ընկած տնտեսագիտական գաղափարների մեկնաբանությանը:

ԳԼԽԱՎՈՐ ԵՐԿՐԵՏՐԱՆՔԸ. ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ, ԹԵ՞ ԿԱՐԶԱՐԱՍԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՐԳ

Այլընտրանքային տնտեսական համակարգերի ուսումնասիրությունը կարող է զանազան տնտեսական «իզմերի» մի շփոթեցնող շարք թվալ: Եվ իսկապես, երկրներն իրենց տնտեսությունները կազմակերպում են բազմազան ձևերով: Այնուամենայնիվ, այլընտրանքային համակարգերի քննարկման ամբողջ ընթացքում միշտ ծառանում է միևնույն խնդիրը, *ինչ, ինչպես և ում համար* հարցերին պատասխանելիս տնտեսությունը հիմնականում պետք է հենվի մասնավոր շուկայի՞, թե՞ կառավարության հրամանների վրա:

Յուրաքանչյուր տնտեսակարգում փոխառնչությունների բարդ համակարգն է որոշում, թե *ինչ* ապրանքներ պետք է արտադրվեն, *ինչպես* պետք է արտադրվեն և *ում համար* պետք է արտադրվեն: Տնտեսական համակարգն ընդունում է տնտեսական գործունեությունը կառավարող օրենքներն ու կարգավորումներ, սահմանում արտադրության գործոնների սեփականության իրավունքները և տիրակալումը: Նա բաժանում է արտադրության և սպառման վերաբերյալ որոշումներ կայացնելու իր իշխանությունը և սահմանում այն դրդապատճառները, որոնք շահագրգռում են տարբեր որոշումներ կայացնողներին:

Երեք հարցերի պատասխանները ստանալու կարևոր համակարգերից մեկն է *շուկայական տնտեսությունը*: Շուկայական համակարգում մարդիկ գործում են ինքնակամ՝ հիմնական նպատակ ունենալով իրենց ֆինանսական օգուտը կամ անձնական բավարարվածությունը: Չեռնարկություններն արտադրության գործոններ են գնում և արտադրանք տալիս՝ ներդրանքն ու արտադրանքը ընտրելով այնպես, որ իրենց շահույթը հասնի առավելագույնի: Սպառողները մատա-

կարարում են գործոններ և գնում սպառողական ապրանքներ՝ ձգտելով առավելագույնի հասցնել իրենց բավարարվածությունը: Արտադրության և սպառման վերաբերյալ համաձայնությունները ընդունվում են կամավոր հիմունքներով և իրականացվում փողի օգնությամբ՝ ազատ շուկայական գներով և գնողների ու վաճառողների միջև կայացած համաձայնության հիման վրա: Թեպետ անհատներն իրենց տնտեսական իշխանության առումով զգալիորեն տարբերվում են միմյանցից, անհատների և ձեռնարկությունների փոխհարաբերություններն իրենց բնույթով հորիզոնական են, կամավոր և մեկը մյուսին չստորադասվող:

Տնտեսական համակարգի մեկ այլ հիմնական տեսակը *վարչահրամայական տնտեսությունն* է, որտեղ որոշումները կայացնում է պետական բյուրոկրատիան: Այս համակարգի պարագայում մարդիկ իրար հետ առնչվում են ուղղահայաց փոխհարաբերություններով, իսկ վերահսկումն իրականացվում է բազմամակարդակ աստիճանակարգի կողմից: Պլանավորող բյուրոկրատիան որոշում է, թե *ինչ* ապրանքներ պետք է արտադրվեն, *ինչպես* պետք է արտադրվեն և *ում համար* է նախատեսված այդ արտադրանքը: Բուրգի գազաթին գտնվող աստիճանավորները կայացնում են հիմնական որոշումները և մշակում տնտեսական պլանի տարրերը: Այնուհետև պլանը մասերի է բաժանվում և բյուրոկրատական աստիճաններով իջեցվում ցած: Ավելի ցածր մակարդակներում գտնվողներն իրականացնում են պլանը՝ հետզհետե ավելի մեծ ուշադրություն դարձնելով մանրամասների վրա: Անհատներին խթանում են հարկադրանքը և իրավական պատժամիջոցները: Կազմակերպությունները մարդկանց պարգապես ստիպում են ենթարկվել վերևից եկած հրամաններին: Գործարքների ու հրամանների կատարումը հնարավոր է փողի օգնությամբ, հնարավոր է և առանց դրա: Առևտուրը կարող է կատարվել կամ չկատարվել ըստ հաստատված գների:

Շուկայական և վարչահրամայական տնտեսակարգերի առձակատումը հանդիպում է համեմատական տնտեսական համակարգերի բոլոր ըննարկումների ընթացքում:

ՄԱՐՔՍԻԶՄ

Ժամանակակից սոցիալիզմի ու կոմունիզմի գաղափարախոսությունը շատ բանով պարտական է Կարլ Մարքսին (1818-1883): Մարքսը ուսումնասիրել էր իրավաբանություն և փիլիսոփայություն

և իր վաղ շրջանի աշխատություններում մեծ տեղ է հատկացրել տեխնոլոգիական առաջընթացին և դրա հետ կապված սոցիալական ու տնտեսական հարաբերություններում տեղի ունեցող փոփոխություններին (մասնավորապես, արտադրամիջոցների կուտակմանը)՝ դրանք դիտարկելով որպես պատմության շարժիչ ուժեր: Մարքսի կարծիքով այդ ուժերը, որոնց նա անվանում էր տնտեսական կանխորոշվածության ուժեր, անխուսափելիորեն կհանգեցնեն կոմունիզմի հաղթանակին:

Մարքսի տնտեսագիտության կենտրոնում *արժեքի աշխատանքային տեսությունն* է: Մարքսի կարծիքով, ապրանքին արժեք տվողը աշխատանքն է՝ ներառյալ ինչպես ուղղակի, այնպես էլ անուղղակի աշխատանքը, որն առարկայացած է արտադրության գործընթացում օգտագործվող շինությունների և մեքենայական սարքավորումների մեջ: Մարքսը պարզորոշ պատկերացնում էր, որ մրցակցային կապիտալիզմի պայմաններում պարտադիր չէ, որ շուկայական գինը հավասար լինի աշխատանքի արժեքին. քանի որ կապիտալիստներն աշխատանքային ծախքերի փոխհատուցումից բացի ստանում են լրացուցիչ հասույթ, այսինքն՝ հավելյալ արժեք:

Հավելյալ արժեք ասելով Մարքսը հասկանում էր հասույթի և աշխատանքի ամբողջ ծախքի տարբերությունը: Այս տարբերությունը ծագում է, որովհետև աշխատողները ստիպված են իրենց աշխատանքը վաճառել կապիտալիստներին, իսկ սրանք աշխատողներին վճարում են նրանց տված արտադրանքի արժեքի միայն մի մասի դիմաց: Այն պարզ դեպքում, երբ որևէ մեքենայական սարքավորում չի օգտագործվում, հավելյալ արժեքի չափը (որը Մարքսն անվանում էր «շահագործման չափ») պարզապես հավասար է շահույթի և աշխատավարձի հարաբերությանը:

Նրանք, ովքեր լավ են տիրապետում ժամանակակից տնտեսագիտությանը, կարող են հարցնել. «Իսկ ի՞նչ օգուտ մարքսիստական տեսանկյունով կապիտալիստական տնտեսությանը նայելուց»: Մանրակրկիտ ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ Մարքսի գների տեսությունը քիչ բանով է տարբերվում նրանից կես դար առաջ Ռիկարդոյի զարգացրած արժեքի աշխատանքային տեսությունից: Դրա փոխարեն Մարքսն իր տեսության մեջ փորձում է բացահայտել շահույթի բնույթը: Ըստ էության նա ձգտում էր ցույց տալ, որ շահույթը՝ լինելով աշխատողների կողմից արտադրվող արդյունքի այն մասը, որ

յուրացվում է կապիտալիստների կողմից, «անվաստակ եկամուտ» է:

Մարգարեություններ: Մարքսը փորձում էր «գիտականորեն» ապացուցել, որ կապիտալիզմն անխուսափելիորեն իր տեղը պետք է գիջի սոցիալիզմին: Մարքսի կարծիքով կապիտալիստները ձգտում են կուտակել ոչ թե ապագա սպառումն ավելացնելու, այլ ինքնին հարստություն դիզելու նպատակով: Արտադրամիջոցների կուտակմանը զուգընթաց շահութադրույքը սկսում է նվազել: Կապիտալիստները ձգտում են «քամել» հնարավորին չափ մեծ հավելյալ արժեք, որի հետևանքով բանվոր դասակարգի վիճակը հետզհետե դառնում է ավելի ու ավելի «թշվառ»: Սրանով Մարքսն ուզում էր ասել, որ աշխատանքային պայմաններն աստիճանաբար պետք է վատանային և աշխատողները հետզհետե ավելի օտարվեին իրենց աշխատանքից: Հետզհետե աճող «գործազուրկների պահեստային բանակը» կապիտալիստներին հնարավորություն կտար աշխատավարձը չբարձրացնել գոյատևման մակարդակից:

Շահույթների նվազման ու երկրի ներսում ներդրման հնարավորությունների սպառման հետ մեկտեղ, կապիտալիստների իշխող դասակարգը գնալով ավելի հաճախ է ապավինում *իմպերիալիզմին* և ավելի մեծ շահութադրույքներ է փնտրում արտասահմանում: Արդյունքում, ըստ այս տեսության (որը հետագայում զարգացվեց մասնավորապես Լենինի կողմից), իմպերիալիստական պետությունները փորձում են զավթել ավելի շատ զաղութներ և հնարավորին չափ մեծ հավելյալ արժեք ստանալու նպատակով անխնա շահագործել դրանց:

Սակայն կապիտալիստական համակարգի այս անհավասարակշիռ աճը չի կարող անվերջ շարունակվել: Մարքսը կանխատեսում էր, որ կապիտալիստական աշխարհում անհավասարությունը գնալով կաճի՝ աստիճանաբար արթնացնելով հարստահարված պրոլետարիատի դասակարգային գիտակցությունը: Գործարարության պարբերաշրջանները պետք է հետզհետե ավելի սաստկանային, քանի որ զանգվածային չքավորությունը պիտի հանգեցնեք մակրոտնտեսական թրոսպառման: Վերջիվերջո, կործանարար ճգնաժամը պիտի հնչեցնեք կապիտալիզմի մահազանգը: Այդ ժամանակ կապիտալիզմը ծառից ընկնելու պատրաստ հասած տանձի պես կուռչեք և կվերածվեք մի գեր մենաշնորհի, որը կարող է

տապալվել աշխատավորների կազմակերպած մի հանկարծակի և ուժգին հեղափոխությամբ:

Սրանք էին ծախ արձատականների հին ու նոր սերունդների ներշնչանքի աղբյուրը հանդիսացող մարգարեությունները: Սակայն տասնամյակներ անցան և պարզ դարձավ, որ պատմությունը Սարքսի սցենարով չի ընթանում: Աշխատողների իրական աշխատավարձը օրեցօր աճում էր, աշխատաժամանակը՝ նվազում, իսկ ազգային եկամտի նրանց բաժինը՝ հետզհետե ավելանում: Աշխատավորները քաղաքական իշխանություն էին ձեռք բերում ոչ թե փամփուշտով, այլ քվեաթերթիկով: Շահութադրույքը նվազելու որևէ միտում չէր ցուցաբերում, որովհետև երկրի ներսում ներդրելու հնարավորությունների շրջանակը նորաստեղծության շնորհիվ մշտապես ընդլայնվում էր: Եվ, վերջապես, երբ 1936 թվականին Քեյնզը գրեց իր «Ընդհանուր տեսությունը», դա վերականգնեց հավատը խառը կապիտալիզմի նկատմամբ և նոր կյանք տվեց նրան: Պատմությունը «Կապիտալիզմ» հաջորդած հարյուրամյակի ընթացքում բարեհաճ չգտնվեց մարքսիստական մարգարեությունների նկատմամբ: Սակայն, ինչպես արդեն բազմիցս տեսել ենք, պատմությունը հազվադեպ է ընթանում մահկանացուների գրած սցենարով:

Պատմության տնտեսագիտական մեկնաբանումը արևմտյան մտածելակերպում Սարքսի ներդրած մնայուն ավանդներից մեկն է: Սարքսը պնդում էր, որ մեր արժեքների հիմքում ընկած են ու վճռական դեր են խաղում տնտեսական շահերը: Ինչու՞ են գործադիր գործարարները քվեարկում պահպանողականների օգտին, իսկ արհմիության ղեկավարները աջակցում նրանց, ովքեր կողմնակից են նվազագույն աշխատավարձի բարձրացմանը և գործազրկության նպաստների ավելացմանը: Ըստ Սարքսի, պատճառն այն է, որ մարդկանց համոզմունքներն ու գաղափարախոսությունը արտացոլում են իրենց հասարակական ու տնտեսական դասերի նյութական շահերը:

Իրականում, Սարքսի մոտեցումն այնքան էլ հեռու չէ տնտեսագիտության հիմնական ուղղությունից: Այն ընդհանրացնում է Ադամ Սմիթի՝ անձնական շահի վերլուծությունը՝ շուկայական դուր-քվեից անցում կատարելով դեպի ընտրական քվե ու փամփուշտ-քվե: Երբ պատմության տնտեսագիտական տեսությունը մեկնաբանվում է օգտակարության և քվեարկության գաղափարներով, ապա դրա մեջ տեսնում ենք ժամանակակից հասարակական ընտրության տեսությունների սաղմը:

Մարքսիստական տնտեսագիտության այս համառոտ ակնարկը չի կարող լրիվ պատկերացում տալ այդ մեծ մտածողի լայնընդգրկուն, բայցև հակասական հայացքների մասին: Մարքսի աշխատություններում կարմիր թելի պես անցնում է այն միտքը, որ տեխնոլոգիական առաջընթացի պատճառով հասարակությունն անընդհատ զարգանում է: Յուրաքանչյուր հասարակարգ պարունակում է նաև իր իսկ կործանման տարրերը: Ուստի, ըմբռնելով պատմության նկատմամբ Սարքսի մոտեցումը, այլևս չենք կարող հավատալ, որ լեսե ֆերի բրիտանական կապիտալիզմը մարդկային քաղաքակրթության բարձրակետն էր, ինչպես կարծում էին տասնիններորդ դարի բրիտանացի ինքնագրի վիզ պատմաբանները: Ոչ էլ կարող ենք ընկնել այն մոլորության գիրկը, թե պրոլետարիատի հաղթանակն անխուսափելիորեն վերջ կտա դասակարգային պայքարին՝, կամ էլ թե քսաներորդ դարի ամերիկյան շուկայական տնտեսությունը պատմության վերջն է:

«Ամեն ինչ անցողիկ է». սա է Կարլ Մարքսի վերջնական թեզը:

ՍՈՑԻԱԼԻԶՄ

Սոցիալիզմը որպես ուսմունք ծագել է Մարքսի և տասնիններորդ դարի ուրիշ արձատական մտածողների գաղափարներից: Սոցիալիզմը միջանկյալ տեղ է գրավում մեր քննարկման հաջորդ նյութը՝ հանդիսացող խորհրդային կադապարի և լեսե ֆերի կապիտալիզմի միջև: Սոցիալիստական ուսմունքների մեծ մասը բնութագրվում է ստորև բերված մի քանի ընդհանուր դրույթներով.

- *Արտադրական ռեսուրսների պետական սեփականատիրություն:* Սոցիալիստներն ավանդաբար այն կարծիքին էին, թե մասնավոր սեփականության դերը պետք է նվազեցվի: Այնպիսի հանգուցային արտադրաձևեր, ինչպիսիք են երկաթուղին, ածխահանույթն ու պողպատածուխությունը, պետք է ազգայնացվեն (այսինքն՝ պետք է պատկանեն պետությանը և շահագործվեն կառավարության կողմից): Պետական ձեռնարկությունների ցածր կատարողականության պատճառով դրանց ազգայնացման նկատմամբ եղած խանդավառությունը զարգացած ժո-

² Այսպիսի վերին աստիճանի բանիմաց մարքսիստը կարող էր հնարել վերջերս Արևելյան Եվրոպայում տարածված կատակախոսությունը. «Կապիտալիզմի օրոք մարդն է շահագործում մարդուն: Սոցիալիզմի օրոք ընդհակառակը»:

ղովորդավարական երկրների մեծ մասում վերջին տարիներին նվազել է:

- **Պլանավորում:** Սոցիալիստներն այն կարծիքին են, թե շուկան ինքնընտանացի «քաոս» է, և հավատ չեն ընծայում բաշխումն արդյունավետորեն կազմակերպելու անտեսանելի ձեռքի կարողությանը: Նրանք պնդում են, թե տնտեսության տարբեր ճյուղերը համակարգելու համար անհրաժեշտ է պլանավորման մեխանիզմ: Վերջին տարիներին պլանավորողները հատկապես մեծ ուշադրություն են դարձնում լրավճարների հատկացմանը, որպեսզի արագ զարգանան տեխնոլոգիական բարձր մակարդակ ունեցող այնպիսի արտադրաճյուղերը, ինչպիսիք են միկրոէլեկտրոնիկան և կենսատեխնոլոգիան: Նման ծրագրերը երբեմն անվանում են «ճյուղային քաղաքականություն»: Եվրոպական շատ երկրներում կապիտալիստ կառավարչության դիրքերը թուլացել են «համատեղ որոշում կայացնելու» կարգ (երբ աշխատողների և հասարակության ներկայացուցիչները տեղ են գրավում տնօրենների խորհրդում) սահմանվելու հետևանքով:
- **Եկամտի վերաբաշխում:** Կառավարությունը՝ խստորեն օգտագործելով իր հարկային համակարգի գործողությունը, պետք է նվազեցնի ժառանգված հարստությունը և չափազանց բարձր եկամուտները: Որոշ սոցիալիստական երկրներում սահմանային հարկադրույթը հասել էր 98 տոկոսի: Սոցիալական ապահովության նպաստները, անվճար բժշկական օգնությունը, օրորոցից մինչև գերեզման մարդուն ուղեկցող սոցիալական ծառայությունները, որոնք իրականացվում են աճական հարկերի շնորհիվ, բարձրացնում են անապահով դասերի բարեկեցությունը և երաշխավորում նրանց նվազագույն կենսամակարդակը:
- **Խաղաղ և ժողովրդավար զարգացում:** Սոցիալիստները սովորաբար կողմնակից են պետական սեփականության խաղաղ ճանապարհով ու աստիճանական ընդլայնմանը՝ զարգացում քվեաթերթիկներով և ոչ թե հեղափոխություն փամփուլոններով:

ԽՈՐՀՐԴԱՅԻՆ ՏԻՊԻ ՎԱՐՉԱՀՐԱՍՈՒՄԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

Այժմ անցնենք խորհրդային տնտեսության վերլուծությանը: Այս թեման տնտեսագիտության հա-

մար կարևոր նշանակություն ունի, քանի որ վարչաիրաժայական տնտեսության գործունեությանը վերաբերող տեսությունների համար խորհրդային Միությունը ծառայել է որպես մի փորձառական աշխատանոց: Որոշ տնտեսագետներ պնդում էին, որ սոցիալիզմը պարզապես չի կարողանա գործել: Այնինչ խորհրդային Միության փորձը ցույց է տալիս, որ սոցիալիստական վարչաիրաժայական տնտեսությունը, որտեղ կարևորագույն տնտեսական որոշումները կայացվում են վարչական եղանակով, և արտադրության հիմնական շարժիչ ուժը շահույթը չէ, կարող է երկար ժամանակ գործել և նույնիսկ ունենալ տնտեսական աճ:

Մենք կդիտարկենք խորհրդային տնտեսության հետևյալ հիմնական հարցերը: Որո՞նք են խորհրդային տնտեսության պատմության կարևոր դրվագները: Ինչպե՞ս է կազմակերպվում վարչաիրաժայական տնտեսությունը, ո՞վ է որոշումներ կայացնում, որո՞նք են ղեկավարների գործունեության խթանիչները: Խորհրդային տնտեսությանը ինչքանո՞վ է հաջողվել իրականացնել արագ արդյունաբերացման իր ծրագրերը: Ինչո՞ւ՝ շատ սոցիալիստական տնտեսակարգեր եկան այն համոզման, որ կենտրոնացված պլանավորումն իրեն այլևս չի արդարացնում: Եվ ինչո՞ւ՝ նրանք վերահայտնաբերեցին Ադամ Սմիթի շուկայական մեխանիզմի արժեքավորությունը:

ԽՈՐՀՐԴԱՅԻՆ ՄԻՈՒԹՅԱՆ ՊԼԱՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

1880-ից մինչև 1914 թվականն ընկած ժամանակաշրջանում ցարական Ռուսաստանն արագ զարգացում ապրեց, սակայն դեռևս զգալիորեն գիշում էր արդյունաբերացված այնպիսի երկրների, ինչպիսիք էին Միացյալ Նահանգներն ու Բրիտանիան: Առաջին համաշխարհային պատերազմը Ռուսաստանին բազմաթիվ դժվարություններ բերեց: Օգտվելով դրանից՝ Վլադիմիր Լենինն ու Լև Տրոցկին, բանվորներին իշխանություն և գյուղացիներին հող խոստանալով, զավթեցին իշխանությունը: Սակայն դրանից հետո խորհրդային առաջնորդներն ընկան դժվարին կացության մեջ, քանի որ երկիրը ղեկավարելու ծրագիր չուներին: Մարքսը շատ էր գրել կապիտալիզմի թերությունների մասին, սակայն նրա ժառանգության մեջ բացակայում էր ավետյաց երկիր հասցնելու ծրագիրը:

1917-1933 թվականներին ԽՍՀՄ-ը, նախքան կենտրոնացված պլանավորմանն անցնելը, փորձարկեց զանազան սոցիալիստական կադապար-

ներ⁶: Սակայն Ստալինը՝ դժգոհ լինելով արդյունաբերացման ընթացքից, 1928 թվականին դիմեց մի նոր արմատական քայլի՝ գյուղատնտեսության կոլեկտիվացմանն ու արդյունաբերացման արհեստական արագացմանը:

1929-1935 թվականների կոլեկտիվացման ընթացքում խորհրդային գյուղացիության 94 տոկոսը ստիպողաբար ներգրավվեց կոլտնտեսությունների մեջ: Այդ ժամանակահատվածում ունեվոր շատ գյուղացիներ աքսորվեցին, իսկ կյանքի պայմաններն այնքան վատացան, որ միլիոնավոր մարդիկ մահացան: Խորհրդային տնտեսության «մեծ բեկման» ծրագրի մյուս մասն իրականացնելու համար մտցվեց արագ արդյունաբերացման տնտեսական պլանավորումը: Առաջին հնգամյա պլանը ներառում էր 1928-1933 թվականները: Ըստ այդ պլանի, հինգ տարվա ընթացքում նախատեսվում էր ներդրումների 150 տոկոս աճ: Առաջին հնգամյա պլանը ցույց տվեց, թե խորհրդային պլանավորումը որ ճյուղերին է առաջնություն տալիս: Ծանր և թեթև արդյունաբերությունից նախապատվությունը տրվում էր առաջինին, իսկ սպառողական ապրանքներին ու շաղկերթուն էր դարձվում տնտեսության մյուս կարիքները հոգալուց հետո միայն: «Լարված» պլանավորման միջոցով պետությունը փորձում էր բանվորներից, գյուղացիներից և ձեռնարկությունների ղեկավարներից ստանալ հնարավորին չափ մեծ արդյունք: Թեպետ այնուհետև շատ բարեփոխումներ ու փոփոխություններ եղան, այնուամենայնիվ, 1930-ական թվականների ստալինյան այս կաղապարը խորհրդային Միությունում, իսկ երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո նաև Արևելյան Եվրոպայում, շարունակում էր կիրառվել մինչև 1989 թվականի «թավշյա հեղափոխությունը»:

ԻՆՉՊԵՍ Է ԳՈՐԾՈՒՄ ՎԱՐՉԱՐԱՄԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մենք տեսանք, թե մարքսիստական տնտեսագիտությունն ինչպես ծագեց տասնիններորդ դարում և ինչպես մեծ զարգացում ապրեց տնտեսապես հետամնաց Ռուսաստանում: Այժմ քննարկենք, թե ինչպես է գործում խորհրդային տիպի վարչահրամայական տնտեսությունը: Աշխարհի խոշորագույն վարչահրամայական տնտեսության

ուսումնասիրությունը մի արժեքավոր լրացում կլինի տնտեսական գործընթացների մասին մեր ունեցած պատկերացումներին⁹: Սակայն այս բնագավառում մենք գործ ունենք արագ շարժվող թիրախի հետ: Ինչպես դեռ ցույց կտրվի այս գլխում, այսօր սոցիալիստական երկրները վարանոտ քայլերով փորձում են կենտրոնացված տնտեսությունից անցնել շուկայականին: Վարչահրամայական տնտեսությունն ըմբռնելու համար կոփտարկենք այն «խորհրդային տիպի վարչահրամայական տնտեսությունը», որ գործել է խորհրդային Միությունում 1930-ական թվականներից մինչև 1980-ական թվականների կեսերը:

Խորհրդային տիպի վարչահրամայական տնտեսությունն ինչպե՞ս է պատասխանում տնտեսական երեք հիմնահարցերին: *Ի՞նչ* պետք է արտադրվի: *Ինչպե՞ս* են ապրանքներն արտադրվելու: Եվ *ու՞մ համար* պետք է արտադրվեն այդ ապրանքները: Եթե ներկայացնելու լինենք ընդհանուր գծերով, ապա պատկերն այսպիսին կլինի:

Պետությունը արտադրության գրեթե բոլոր միջոցների՝ գործարանների, սարքավորումների և հողի սեփականատերն է: Արտադրությանն ու ներդրանքներին վերաբերող կարևոր որոշումները կայացվում են վերևից իջեցվող հրամանների հիման վրա: Այդ հրամանները համապատասխանում են պլանին կամ պլանավորողների ցանկություններին: Այն բնագավառներում, որտեղ վարչահրամայական տնտեսությունն առնչվում է տնային տնտեսությունների հետ (դա վերաբերում է սպառողական ապրանքների և աշխատանքի շուկային), պլանավորողները գները սահմանում են՝ քիչ թե շատ հիմնվելով սպառողների պահանջարկի վրա: Սակայն նման տնտեսության և շուկայական տնտեսության հիմնական տարբերությունն այն է, որ տնտեսական գործունեության ուղղությունները որոշվում են ոչ թե սպառողների, այլ կառավարության կողմից:

Ի՞նչ: Վարչահրամայական տնտեսությունում արտադրանքի մի լայն տեսականի սահմանվում է քաղաքական որոշումների հիման վրա: Խորհրդային Միությունում արտադրանքի ու գիտական ռեսուրսների զգալի մասը միշտ էլ հատկացվել է ռազմական նպատակների: Այնուհետև նախապատվությունը տրվել է ներդրմանը, ընդ որում ՉՍՍՌ-ում դրա բաժինը կազմել է 30-ից 40 տոկոս

⁸ ԽՍՀՄ-ի տնտեսության պատմությունը շատ հետաքրքիր ձևով ներկայացված է հետևյալ գրքում՝ Alec Nove, *An Economic History of the USSR*, 3d ed (Penguin, Baltimore, 1986):

⁹ Խորհրդային տնտեսական համակարգի ուսումնասիրության արդյունք է հետևյալ աշխատությունը՝ Paul R. Gregory and Robert C. Stuart, *Soviet Economic Structure and Performance*, 4th ed. (Harper & Row, New York, 1990):

(համեմատության համար նշենք, որ ԱՄՆ-ում դա կազմում է 15 տոկոս): Սպառմանը հատկացվում է այն արտադրանքը, որ մնում է այս առաջնային ճյուղերի պահանջները բավարարելուց հետո:

Ի տարբերություն խառը կապիտալիստական տնտեսության գների, խորհրդային տիպի վարչահրամայական տնտեսությունում գները գրեթե կապ չունեն տնտեսության տարբեր հատվածների միջև ՅԱԱ-ի բաշխման հետ: Այստեղ պլանավորողները ազգային արդյունքը նախ բաժանում են ըստ հատվածների, այնուհետև փորձում են եկամուտների և գների միջոցով հասնել իրենց պլանների իրականացմանը:

Ցույց տալու համար, թե ինչպես է գործում կենտրոնացված պլանավորման համակարգը, դիտարկենք սպառողական ապրանքների օրինակը: Սպառողների եկամուտները հիմնականում բաղկացած են աշխատավարձից (հիշեք, որ սպառողները սեփականության եկամուտ գրեթե չեն ստանում, որովհետև սեփականության առյուծի բաժինը պատկանում է պետությանը): Բայց դա չի նշանակում, թե սպառմանը վերաբերող որոշումները կայացվում են շուկայում: Իրականում, պլանավորողները նախ որոշում են սպառողական ապրանքների արտադրության մակարդակն ու բաշխումը (այսքան համապատասխան սպառում, այսքան ավտոմեքենա, այսքան ռադիոընդունիչ և այլն): Այնուհետև սպառողական գները սահմանվում են այնպես, որ պահանջարկն ու առաջարկը քիչ թե շատ հավասարակշռվեն:

Ավելի ճիշտ՝ սպառողական ապրանքների պահանջարկը կրճատելու նպատակով պլանավորողները գները սահմանում են՝ հարմարեցնելով *շրջանառության հարկերը*: Այս գործընթացն ակնառու պատկերված է նկար 18-1-ում, որտեղ ցույց են տրված մանրածախ գնի տարբեր բաղադրիչները: Այստեղ կարևորն այն է, որ ապրանքների ավելցուկային պահանջարկը կարելի է նվազեցնել մանրածախ գնումներից ծանր հարկ գանձելով: Այնուամենայնիվ, շատ ապրանքների համար սահմանված գները շուկան չեն հավասարակշռում, որովհետև պլանավորողները ձգտում են ցածր գներ դնել սպառողական ապրանքների վրա: Ի հավելումն դրա, գները հազվադեպ էին փոփոխությունների ենթարկվում (1982-ից մինչև 1991 թվականն ընկած ժամանակահատվածում ԽՍՀՄ-ում գների մեծ մասը հաստատագրված էր): Երբ գները չափազանց ցածր են սահմանված (նման մի դեպք պատկերված է նկար 18-1-ում), ապա կա ավելցուկային պահան-

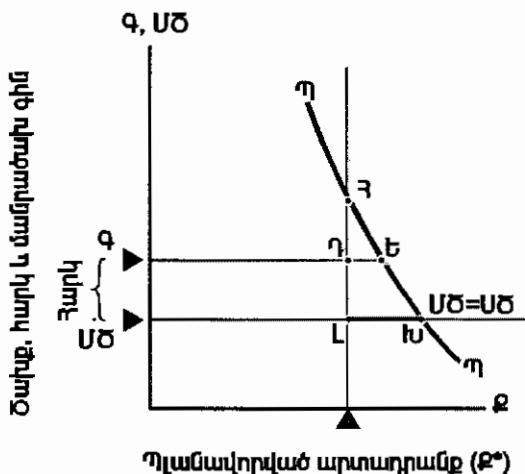
ջարկ, և սպառողները ստիպված են երկար ժամանակ վատնել հերթերում: Իրականում ապրանքների նորմավորումն ավելի շուտ որոշում են հերթերը և ոչ թե գները: Երկար հերթերը լուրջ խնդիր դարձան հատկապես 1990 թվականին, երբ սպառողները շաբաթական միջինը 10 ժամ հերթերում էին անցկացնում՝ փորձելով գնել իրենց անհրաժեշտ ապրանքները:

Խորհրդային տիպի վարչահրամայական տնտեսությունում գործող *գների* դերը խիստ տարբերվում է շուկայական տնտեսությունում գործող *գների* դերից: Որո՞նք են գնորոշման սկզբունքները այդ համակարգում: Գները, չնչին բացառությամբ, որոշվում են պլանավորողների և ոչ թե ձեռնարկությունների կողմից և քիչ կապ ունեն այլընտրանքի գնի հետ: Արդեն տեսանք, որ մանրածախ գները (ներառյալ հարկերը) հաճախ սահմանվում են շուկայական հավասարակշիռ գներից ցածր: Իսկ ձեռնարկությունների կողմից օգտագործվող մեծածախ գների նշանակությունը նույնիսկ ավելի փոքր է. դրանք պարզապես ծառայում են որպես հաշվարկային գներ: Արևմտյան դիտորդներն ընդգծում են այն փաստը, որ արդյունաբերական գները (ինչպես, օրինակ՝ պողպատի գինը) որևէ վերաբաշխիչ դեր չունեն:

Ինչպե՞ս: Ինչի՞ հիման վրա է խորհրդային տիպի վարչահրամայական տնտեսությունը որոշում արտադրության եղանակները: Ինչպե՞ս է վարչահրամայական տնտեսությունը որոշում՝ օգտագործել պողպատ, թե՞ ալյումին, ատոմային էներգիա, թե՞ քարածուխ, աշխատանք, թե՞ մեքենայական սարքավորումներ: Այս հարցերը պարզաբանվում են նրանով, թե ով պետք է որոշումներ կայացնի և ինչ չափանիշներ պետք է կիրառվեն:

Որոշումներն այն մասին, թե ապրանքներն *ինչպես* պետք է արտադրվեն, մեծ մասամբ կայացնում են պլանավորող մարմինները: Պլանավորողները նախ որոշում են վերջնական արտադրանքի քանակը (*ինչը*): Այնուհետև՝ օգտագործելով *նյութական հաշվեկշիռ* կոչվող եղանակը, նրանք շարժվում են հակառակ ուղղությամբ՝ արտադրանքի հիման վրա որոշելով անհրաժեշտ ներդրանքը և տարբեր ձեռնարկությունների միջև եղած հոսքը: Ներդրմանը վերաբերող որոշումները մանրամասնորեն մշակվում են պլանավորողների կողմից, իսկ ձեռնարկություններին զգալի ազատություն է տրվում աշխատանքի ներդրանքների կառուցվածքը որոշելիս:

Հարկերը հարմարեցվում են շուկան հավասարակշռելու նպատակով



Նկար 18-1. Վարչահրամայական տնտեսության սպառողական շուկայում շրջանառության հարկերը նպաստում են սպառողական պահանջարկի կրճատմանը

Պլանավորողները հասկանում են, որ գները միջին ծախսերին հավասար սահմանելը կհանգեցնի ապրանքների խիստ պակասի: Եթե գինը հավասար է ՄԾ-ին, ապա ապրանքների այդ պակասը հավասար կլինի պահանջվող և քանակից համաձայնեցված պլանավորված Բ* քանակը: Այսպիսով, ապրանքների պակասը հավասար կլինի Լ-ի հատվածի երկարությանը: Եթե հավասար շրջանառության հարկ դնելով և այդպիսով մանրածախ գինը բարձրացնելով մինչև q ՝ պլանավորողները հասնում են պակասուրդի կամ հավելուրդի նվազեցմանը: Սովորաբար գները տարիներով մնում են հաստատագրված, ուստի առաջարկի ու պահանջարկի երբեմն մեծ չափերի հասնող անհամապատասխանությունը (օրինակ, ԴԵ-ն) բնորոշ է խորհրդային տիպի վարչահրամայական տնտեսությանը:

Ո՞րն է ղեկավարների կողմից պլանը կատարելու շահագրգռությունը: Պարզ է, որ ոչ մի պլանային համակարգ չի կարող որոշել ձեռնարկությունների ամբողջ ցանցի գործունեության բոլոր մանրամասները: Դրա համար ամեն տարի հարկ կլինեն տրիլիոնավոր հրամաններ արձակել: Այսպիսով, շատ մանրամասներ թողնվում են առանձին գործարանների ղեկավարների հայեցողությանը, իսկ ղեկավարների անբավարար շահագրգռությունը եղել է վարչահրամայական տնտեսությանը մշտապես ուղեկցող ցավոտ հարցը:

Ի տարբերություն շուկայական տնտեսության՝ վարչահրամայական համակարգում ձեռնարկությունների հիմնական նպատակը ոչ թե շահույթ ստանալն է, այլ պլան կատարելը: Սոցիալիստական ղեկավարների աշխատանքը գնահատվում է մի շարք ցուցանիշներով: Գլխավոր ցուցանիշը արտադրանքն է: Երկրորդական ցուցանիշների թվին են պատկանում աշխատանքի արտադրողականությունը, արտադրանքի տեսականին, իսկ վերջին տարիներին դրանց գումարվել է նաև շահույթը: Այնուհետև, ղեկավարի աշխատանքը գնահատվում է այն հիման վրա, թե նրա ղեկավարած ձեռնարկությունն ինչպես է կատարել պլանը: Պլանը կատարելու դեպքում նրանք խոշոր դրամական պարգևներ են ստանում, մինչդեռ թերակատարելու դեպքում կարող են աշխատանքից հեռացվել (կամ ավելի վաղ ժամանակաշրջանում՝ արտոթվել Սիբիր):

Ղեկավարների շահագրգռության համակարգը հանգեցնում է վարչահրամայական տնտեսության զգալի աղավաղումների: Քանի որ արտադրանքի կամ վաճառքի ցուցանիշներին այսպիսի մեծ կարևորություն է տրվում, ղեկավարները հաճախ պահեստավորում են մեծ քանակի ներդրանքներ, օրինակ՝ պողպատ: Այլապես, ներդրանքի սակավության կամ ուշ առաքման հետևանքով ձեռնարկությունը կարող է չհասցնել ժամանակին կատարել պլանը: Ավելին, քանի որ արտադրանքի որակը սովորաբար ցուցանիշների մեջ չի մտնում, դա կարող է հանգեցնել ցածրորակ ապրանքների արտադրության: Այսպես, եթե պլանով նախատեսված է արտադրել 10.000 վերնաշապիկ, ապա դա իրականացնելու համար ձեռնարկությունը կարող է ամորակ կարել կամ օգտագործել անորակ գործվածք: Պատմում են, որ տրանսպորտային ձեռնարկությունները տոննա-կիլոմետրերի պլանը կատարելու համար աննպատակ հետ ու առաջ են քշել ջրով լցված ցիստեռնաները:

Ու՞մ համար: Արդեն քննարկել ենք, թե ում շահերին է ծառայում խորհրդային տիպի վարչահրամայական տնտեսությունը: Ողջ համակարգը ծառայում է պլանավորողների և իշխող կուսակցության առաջնորդների նպատակներն իրագործելու խնդրին: 1930-ական թվականներից ի վեր խորհրդային Միությունում չեչուղ դրվել է ռազմական ծախսերի և տնտեսական արագ աճի վրա: Սակայն վերջին տարիներին սպառողական ապրանքներին համեմատաբար ավելի մեծ կարևորություն է տրվել: Ներդրումների կառուցվածքում գյուղատնտեսության և թեթև արդյունա-

բերության բաժինն այժմ շատ ավելի մեծ է, քան ստալինյան ժամանակներում: Եվ, այնուամենայնիվ, վարչաիրամայական համակարգում սպառողների շահերը հետին պլան են մղված:

Ներդրմանը և ռազմական համակարգին տրված նախապատվության հետևանքով սպառման բաժինը 1980-ականներին կազմել է ԽՍՀՄ-ի ՀԱԱ-ի 53 տոկոսը (համեմատության համար՝ ԱՄՆ-ում դա կազմել է 66 տոկոս): Սակայն սպառողական ապրանքները հավասարապես չեն բաշխվում: Բարձր պաշտոններ զբաղեցնող անձանց կամ մեծ պահանջարկ ունեցող մասնագետների սպառման մակարդակը համեմատաբար բարձր է:

ՀԱՄԵՄԱՏԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱՏԱՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ավարտից մինչև 80-ական թվականների կեսերը աշխարհի երկու գերտերությունները՝ Միացյալ Նահանգներն ու Խորհրդային Միությունը, ներգրավված էին մի մրցության մեջ, որի նպատակը հասարակական կարծիքի նվաճումն էր, ռազմական գերակշռության հաստատումը և տնտեսական գերիշխանությունը: Ինչպիսի՞ն էր աշխարհի ամենախոշոր վարչաիրամայական տնտեսության կատարողականությունը, եթե այն համեմատելու լինենք խառը տնտեսությունների հետ: Այս հարցին պատասխանելու համար՝ քննարկենք տնտեսական աճի կարևորագույն ցուցանիշները, եկամտի հավասարությունը, գնաճի և գործազրկության բացակայությունը:

Տնտեսական աճ: 1920-ական թվականների վերջերից ի վեր խորհրդային առաջնորդների հիմնական նպատակը արագ արդյունաբերացումն էր: Ուստի տեղին է համեմատել ԽՍՀՄ-ի ՀԱԱ-ի աճն այլ երկրների այս նույն ցուցանիշի հետ: Ինչպես ցույց է տալիս 18-1 աղյուսակը, ԽՍՀՄ-ի տնտեսական աճը բավականին տպավորիչ էր 1928-ից մինչև 1960-ական թվականների կեսերը, սակայն սկսած 60-ական թվականներից՝ աճի չափերը կտրուկ նվազել են (ԽՍՀՄ-ի տնտեսության վերաբերյալ հաղորդված տվյալներն ուսումնասիրելիս պետք է հիշել, որ շատ փորձագետներ կասկածի տակ են առնում դրանց ճշտությունը): Թեպետ այս աճն իսկապես տպավորիչ է, այնուամենայն-

իսկ, որոշ պատմաբաններ ուշադրություն են դարձնում այն փաստի վրա, որ դրան հաջողվել է հասնել բիրտ ուժի կիրառման և սպառողի համար քիչ արժեք ներկայացնող միջանկյալ ապրանքների արտադրությանը մեծ տեղ հատկացնելով: Նպատակը եղել է ոչ թե որակը, այլ քանակը:

Որո՞նք էին տնտեսական աճի աղբյուրները: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ Խորհրդային Միությունում աճը արագ է եղել «տարածուն աճի» (արտադրամիջոցների և աշխատանքի ներդրանքների մեծացման) շնորհիվ: «Լարուն աճը» (արտադրողականության աճը կամ ներդրանքի մեկ միավորին ընկնող արտադրանքի աճը) վերջին տարիներին զգալիորեն ցածր է եղել գլխավոր շուկայական տնտեսությունների նույն ցուցանիշից, իսկ իրականում որոշ տարիներ բացասական էր:

Վերջին տասնամյակի ընթացքում ԽՍՀՄ-ի ՀԱԱ-ն ունեցել է տարեկան մոտ 2 տոկոս աճ, որը ցածր է զարգացած շուկայական տնտեսությունների նույն ցուցանիշից: Որո՞նք են այս դանդաղման պատճառները: Կարևոր գործոնների թվին են պատկանում աշխատանքային կարգապահության անկումը, պլանավորման մեջ թույլ տրված բազմաթիվ սխալները, գիտական ներուժը և այլ ռեսուրսները ռազմական նպատակներին ծառայեցնելը, նավթի և արտահանվող այլ հումքի գների իջեցմանը զուգընթաց էժան նավթի ու գազի պաշարների սպառվելը և պլանավորման դանդաղաշարժ մարմինների՝ հետզհետե զարգացող տնտեսության պահանջներին արձագանքելու անկարողությունը:

Ի՞նչ տեղ է գրավում այսօր խորհրդային տնտեսությունը միջազգային ասպարեզում: Արդի հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ 1990 թվականին ԽՍՀՄ-ի ՀԱԱ-ն կազմում էր ԱՄՆ-ի ՀԱԱ-ի 20-40 տոկոսը: Սակայն, եթե դիտարկենք մեկ շնչին ընկնող արտադրանքի քանակը, կտեսնենք, որ Խորհրդային Միության այդ ցուցանիշը գտնվում էր ամերիկյան ցուցանիշի մեկ վեցերորդից մեկ երրորդի սահմաններում: Առավել զարգացած կապիտալիստական երկրների և Խորհրդային Միության միջև դեռևս կա մի մեծ ճեղքվածք, որն ավելի է լայնացել վերջին մի քանի տարիներին:

Եկամտի բաշխում: Սոցիալիստների դժգոհության հիմնական պատճառներից մեկն այն է, որ կապիտալիզմը կապիտալիստներին հնարավոր

արտադրամիջոցների հատույցը բաժանում է աշխատողներին՝ դրանով իսկ հասնելով շատ ավելի մեծ հավասարության, քան հնարավոր է շուկայական տնտեսության մեջ:

Իրականում, խորհրդային պլանավորողները թույլ էին տալիս աշխատավարձի չափերի զգալի տարբերությամբ: Իսկ կապիտալիստների դասի առավելությունների փոխարեն այստեղ մեծ արտոնություններ են տրվել իշխող կուսակցության վերնախավին: Եկամտի բաշխման վերջին գնահատումները ցույց են տալիս, որ խորհրդային Միությունում և Արևելյան Եվրոպայում եկամտի բաշխումը զարմանալիորեն նման է եկամտի բաշխմանը Արևմտյան երկրներում՝ միայն մի բացառությամբ, որ սոցիալիստական երկրներում մեծահարուստների խավ չկա:

Գնաճ և գործազրկություն: Վերջապես, ի՞նչ կարելի է ասել կապիտալիզմի պատուհաս երևույթների՝ գործազրկության ու գնաճի մասին: Գործազրկությունը խորհրդային տիպի տնտեսություններում սովորաբար ցածր է եղել: Պատճառն այն է, որ մեծ նպատակներ հետապնդող տնտեսական պլաններն իրականացնելու համար միշտ էլ աշխատանքի կարիք է զգացվել: Վերահսկվող գները եղել են միանգամայն կայուն, ուստի գնաճը բացակայել է: Սակայն 1980-ական թվականների վերջին և 1990-ական թվականների սկզբին բռնկվեց մեծ չափերի հասնող բացահայտ գնաճ: Ի հավելումն դրա, գները զգալիորեն ցածր են եղել շուկայի հավասարակշռող մակարդակներից, իսկ այսպես կոչված «թաքնված գնաճը» իր արտահայտությունն է գտել ապրանքների խիստ պակասի մեջ:

● Ի՞նչ եզրակացության կարելի է հանգել կատարողականության այս բազմազան ցուցանիշներից: Ամբողջական գնահատական տալը չի ներփակվում տնտեսագիտության չրջանակներով: Խորհրդային կադապարը ցույց տվեց, որ վարչաիրաւայական տնտեսությունն ի վիճակի է կենտրոնացնելու և նպատակաւղելու առկա ռեսուրսները՝ տնտեսական արագ աճ ապահովելու համար: Բայց դա իրականացվում է քաղաքական բռնության միջոցով՝ մարդու իրավունքների ոտնահարման և բազմաթիվ զոհերի գնով: Ակնհայտ է, որ բաց սահմանների և բարձրորակ ապրանքների ժամանակակից աշխարհում վարչաիրաւայական տնտեսությունում իրականացվող կոպիտ վերահսկողությունը չի կարող ուտք մեկնել ժամանակակից խառը շուկայական տնտեսությունում իշխող բարձր շահագրգռության և նորաստեղծության ոգու հետ: ●

Տնտեսական աճը շուկայական և վարչաիրաւայական տնտեսություններում

Երկրներ և Ժամանակահատվածներ	ՀԱՍ-ի աճի միջին չափ (տարեկան %)
Խորհրդային Միություն	
1885-1913	3,3
1928-1966	5,5*
1966-1990	1,8-2,7*
Միացյալ Նահանգներ	
1834-1929	4,0
1929-1965	3,0
1965-1990	2,8
Միացյալ Թագավորություն	
1855-1990	2,1
Գերմանիա	
1850-1990	2,7
Ճապոնիա	
1874-1990	4,5

* Այս գնահատումները հատկապես անորոշ են, քանի որ տվյալները հաճախ կեղծվել են կամ թաքցվել:

Աղյուսակ 18-1. ՀԱՍ-ի երկարաժամկետ աճը խորհրդային Միությունում և գլխավոր շուկայական տնտեսություններում

Սկզբնական շրջանում խորհրդային վարչաիրաւայական տնտեսությունն ավելի արագ էր աճում, քան ցարական Ռուսաստանի տնտեսությունը կամ խոշորագույն շուկայական տնտեսությունների մեծ մասը: Սակայն 1965 թվականից ի վեր ԽՍՀՄ-ի տնտեսությունը լճացում ապրեց, որն էլ հանգեցրեց բարեփոխումներին ուղղված ներկայիս շարժմանը: Սակայն ուշադրություն դարձրեց, որ խորհրդային և ամերիկյան շատ գիտնականներ կասկածի տակ են առնում ԽՍՀՄ-ի ազգային արդյունքին վերաբերող տվյալների ճշտությունը: [Աղբյուր՝ Gur Ofer, «Soviet Economic Growth: 1928-1985», *Journal of Economic Literature* (December 1987): CIA, *Impact of Gorbachev's Policies* (July 1988), SOV 88-10049, Paul R. Gregory and Robert C. Stuart, *Soviet Economic Structure and Performance*, 4th ed. (Harper & Row, New York, 1990)]:

րություն է ընձեռում ստանալու հավելյալ արժեք կամ անվաստակ շահույթ. ինչն էլ հանգեցնում է խիստ անհավասար եկամուտներով և կապիտալիստների դասի կողմից կառավարվող հասարակության: Ի հակադրություն դրա, ինչպես պնդում են նրանք, սոցիալիստական հասարակությունը

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԲԱՐԵՓՈԽՈՒՄՆԵՐ. ՇՈՒԿԱՅԻ ՎԵՐԱՀԱՅՏՆԱԲԵՐՈՒՄ

1970-ական և 1980-ական թվականներին, երբ խորհրդային տիպի տնտեսություններն սկսեցին զգալիորեն հետ մնալ Հյուսիսյան Ամերիկայի, Արևմտյան Եվրոպայի և Խաղաղօվկիանոսյան տարածաշրջանի շուկայական տնտեսություններից, սոցիալիզմը կորցրեց իր գրավչությունը: Խորհրդային պլանավորման համակարգի տեխնոլոգիական հետամնացությունը խորհրդանշվում է թեկուզ այն փաստով, որ նյութական հաշվեկշռի միջոցով հազարավոր ապրանքների բաշխման հաշվարկներ կատարելիս պլանավորողները շատ հաճախ օգտագործում են սովորական համրիչներ:

Շատ հատկանշական է Արևելյան և Արևմտյան Գերմանիայի տնտեսությունների համեմատման օրինակը: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի վերջին այս երկրներն ունեին արտադրողականության գրեթե հավասար մակարդակներ և համանման ճյուղային կառուցվածք: Չորս տասնամյակում կապիտալիզմը Արևմտյան Գերմանիայում, և խորհրդային տիպի սոցիալիզմը Արևելյան Գերմանիայում հանգեցրել էին նրան, որ վերջինիս արտադրողականության մակարդակը գտնվում էր Արևմտյան Գերմանիայի այդ նույն ցուցանիշի մեկ քառորդի և մեկ երկրորդի միջև: Տնտեսական լճացման ու քաղաքական բռնացման զուգորդումը հանգեցրին նրան, որ Արևելյան Եվրոպայի երկրները 1989 թվականին կտրվեցին խորհրդային Միությունից և սկսեցին որոնել ավելի մարդասիրական և արդյունավետ տնտեսական համակարգ:

Բարեփոխումների սկզբնական փորձերը:
«Տնտեսական բարեփոխումներ» եզրը վերաբերում է խորհրդային տիպի վարչաիրաւայական համակարգի տնտեսական մեխանիզմի բարելավմանն ուղղված փորձերին: Բարեփոխումներին վերաբերող բանավեճը հիմնականում եղել է, մի կողմից՝ պլանային տնտեսության բարելավման կողմնակիցների և, մյուս կողմից՝ նրանց միջև, ովքեր ցանկանում էին ապակենտրոնացնել որոշումներ կայացնելը և մեծացնել գների, շահույթի և շուկայի դերը:

Բարելավված պլանավորման ջատագովները կարևորում են շահագրգռության բարձրացման և նոր գործիքների, օրինակ՝ մաթեմատիկական տնտեսագիտության մվաճումների օգտագործման դերը: Նրանք կողմ էին ներդրանք-ար-

տադրանք մոտեցման ներմուծումը (նման մոտեցում է զարգացրել ծագումով ռուս, տնտեսագետ Վասիլի Լեոնտևը Հարվարդի համալսարանից): Նրանք խորհուրդ էին տալիս գծային ծրագրավորումը կամ մաթեմատիկական այլ միջոցներ (մշակված նորեկյան մրցանակակիր Լ.Վ. Կանտորովիչի և պրոֆեսոր Վ.Վ. Նովոժիլովի կողմից) կիրառել սակավությանը համապատասխանող գներ մշակելու համար, որոնք պետք է օգտագործվեին պլաններ կազմելիս: Այսպիսով, բարեփոխումներին ուղղված մի մոտեցումն այն է, որ վարչաիրաւայական տնտեսության կարևոր տարրերը պետք է պահպանել՝ չեշտը դնելով հրամաններն առավել ճշգրիտ դարձնելու վրա:

Բարեփոխումների մյուս բևեռում նրանք են, ովքեր կողմնակից են որոշումներ կայացնելու *ապակենտրոնացմանը*: Այս խումբը չեշտում է, որ ժամանակակից տնտեսությունն այնքան բարդ է, որ արտադրությունը և սպառողներին անտեսող բյուրոկրատիան ի վիճակի չէ այն ղեկավարելու: Նրանք զգուշացնում են, որ քանակական նպատակները, օրինակ՝ արտադրանքի քանակը, հանգեցնում են տնտեսական աղավաղումների: Եվ այդ աղավաղումներն ավելի խիստ բնույթ են կրում այն դեպքում, երբ սպառողներին ու արտադրողներին առաջարկվող ապրանքների գները չեն համապատասխանում դրանց հասարակական սակավությանը: Շուկային վերաբերող նոր հայացքները պարզորոշ արտահայտված են «Լբալիկնի գեկույցում», որը ԽՍՀՄ-ի այս փոխվարչապետը հրապարակել է 1989 թվականի վերջին:

Նոր տնտեսական համակարգը ներկայացնող կադապրի հիմնական առանձնահատկություններն են... շուկայի՝ որպես արտադրության մասնակիցների գործունեությունը համակարգող հիմնական կառույցի, օգտագործումը: Սեփական փորձով մենք արդեն համոզվել ենք, որ տնտեսական միավորների գործունեությունն ու շահերը համաձայնեցնելու գործում շուկայական մեխանիզմը որևէ արժանի այլընտրանք չունի:

Սակայն նպատակի ձևակերպումը դեռևս բավական չէր: Մարքսիզմից դեպի շուկա տանող դժվարին անցումն իրականացնող անհրաժեշտ քայլերը կատարելու համար պահանջվում են քաղաքական կամք և տնտեսագիտական իմաստություն:

ԱՆՑՄԱՆ ՈԱԶՄԱԿԱՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Արևելյան Եվրոպայում տարածված է մի դաժան կատակ. «Հարց. ի՞նչ է սոցիալիզմը: Պատասխան. կապիտալիզմից դեպի կապիտալիզմ տա-

նող ամենաերկար ճանապարհը»։ Շուկայական տնտեսությանը վերադառնալու վճիռ կայացնելուց հետո վարչաիրաւայական համակարգը պետք է ձեռնամուխ լինի շուկայի զարգացումը խոչընդոտող արգելքների վերացմանը։ Բարեփոխումների ճանապարհին ընկած են հետևյալ հիմնական խոչընդոտները.

- *Գնորոշման բարեփոխում և ազատ շուկայական գնազույգում*։ Ներդրանքների և արտադրանքների գները հաճախ շատ հեռու են այն մակարդակներից, որ կունենային շուկայի կողմից որոշված լինելու դեպքում։ Սննդամթերքի և բնակարանի համար հատկացվում են մեծ չափերի հասնող լրավճարներ, մինչդեռ ավտոմեքենաների և տնական սպառողական ապրանքների գներն ավելի քան երկու անգամ թանկ են միջազգային գներից։ Վաղ թե ուշ, գները պետք է ազատորեն որոշվեն առաջարկի ու պահանջարկի միջոցով։
- *Բյուջեի խիստ սահմանափակումներ*։ Խորհրդային տիպի ձեռնարկություններն աշխատում են «բյուջեի թույլ սահմանափակումների» պայմաններում։ Սա նշանակում է, որ վնասով աշխատող ձեռնարկություններին տրվում է լրավճար, ինչը թույլ է տալիս սնանկացումից խուսափել։ Շուկայական տնտեսության պարագայում ձեռնարկությունները պետք է ֆինանսական պատասխանատվություն կրեն։ Ձեռնարկությունները պետք է իմանան, որ անշահութաբերությունը կհանգեցնի տնտեսական սնանկացման և կործանարար կլինի դեկավարության համար։
- *Մասնավորեցում*։ Շուկայական տնտեսությունում արտադրանքի մեծ մասը տալիս են մասնավոր ձեռնարկությունները։ Օրինակ՝ Սիացյալ Նահանգներում համերկրային կառավարությունն արտադրում է ԶԱՍ-ի միայն 3 տոկոսը։ Ի հակադրություն դրա՝ սոցիալիստական երկրներում պետությունը տալիս է արտադրանքի 80-90 տոկոսը։ Շուկային անցնելը պահանջում է, որ գնելու, վաճառելու, գնորոշելու, արտադրելու, պարտք տալու և վերցնելու վերաբերյալ որոշումները կայացվեն անմիջականորեն մասնավորների կողմից։

Անցման շրջանի մյուս կարևոր խնդիրներն են՝ շուկայի համար իրավական դաշտի ապահովումը, ժամանակակից դրամատմային համակարգի հիմնումը, մենաշնորհների վերացումը, փողի և ֆինանսական խիստ քաղաքականության կիրարկումը, որը թույլ կտա վերահսկել արագընթաց գնաճը, տնտեսության բացումը միջազգա-

յին մրցակցության առջև և ներքին արժույթի և արտադրությունների փոխարկելիությունը։ Մի խոսքով բարեփոխումներն իրականացնողներին մեծ աշխատանք է սպասում։

Սեկ այլ կարևորագույն խնդիր է *անցման հերթագայությունը*։ Ինչի՞ց պետք է սկսեն բարեփոխիչները։ Նրանց ճամբարն այսօր բաժանված է երկու մասի՝ արմատական բարեփոխումների (կամ պայթյունի մոտեցման) կողմնակիցների և աստիճանական կամ քայլ առ քայլ մոտեցման կողմնակիցների։ *Պայթյունի մոտեցումը* կիրառվեց Լեհաստանում 1990-ի հունվարին, երբ Լեհաստանի կառավարությունը դադարեցրեց գների մեծ մասի վերահսկումը և տնտեսության դոմերը բացեց միջազգային առևտրի առջև։ Չնայած դեռ շատ վաղ է դատել Լեհաստանի փորձի մասին, այդուհանդերձ, որոշ դիտորդների կարծիքով դա նոր շունչ է հաղորդել տնտեսությանը և ընթացք տվել շուկայական ուժերին։ Միևնույն ժամանակ, գործազրկության աճը, իրական աշխատավարձի նվազումը և տնտեսական կյանքի փլուզումը Լեհաստանում հանգեցրին շուկայական տնտեսության մասին ունեցած պատրանքների խորտակմանը։

Ավելի զգուշավոր է *աստիճանական բարեփոխումների* մոտեցումը, որն անցման շրջանը բաժանում է տարբեր փուլերի։ Այս մոտեցման կողմնակիցները խորհուրդ են տալիս սկսել շուկայի համար իրավական դաշտ ստեղծելուց (սեփականության մասին օրենք, սնանկության մասին օրենք և այլն)։ Հաջորդ փուլում պետք է ձեռնարկել այնպիսի քայլեր, ինչպիսիք են բյուջեի բացի կրճատումը, գնորոշման բարեփոխումը և անշահութաբեր ձեռնարկությունների փակումը։ Վերջին փուլում պետք է ազատ արձակել գները, երկիրը ներգրավել միջազգային մրցակցության մեջ և արժույթը դարձնել փոխարկելի։

Այս աստիճանական մոտեցումը որդեգրել են Խորհրդային Միությունը և Արևելյան Եվրոպայի երկրների մեծ մասը։ Նախագահ Գորբաչովի օրոք իրականացվող վերակառուցման առաջին տարիներին՝ 1985-1990 թվականներին, խորհրդային բարեփոխումները կցկտուր էին, և արդյունքն էլ համապատասխանաբար չնչին էր։ Հետզհետե վատացող տնտեսական վիճակի և քաղաքական ընդդիմության՝ մասնավորապես, Ռուսաստանի նախագահ Ելցինի գործադրած ճնշման պայմաններում, մի խումբ արմատական տնտեսագետներ՝ Ստանիսլավ Շատալինի գլխավորությամբ առաջարկեցին այսպես կոչված «500 օր ծրագիրը»։ Ըստ այդ ծրագրի, Խորհրդային

Միության կառավարությունը լիազորությունների մեծ մասը պետք է զիջեր հանրապետություններին և այդ սրընթաց 500 օրվա ընթացքում պետք է անցներ շուկայական հարաբերությունների:

Խորհրդային կառավարությունը նման արմատական բարեփոխումների անհրաժեշտության առջև կանգնեց 1990 թվականի աշնանը, սակայն կառավարությունը խուսափեց այդ ծրագիրն իրականացնելուց: Ամուր դիրքեր գրաված ղեկավարների շահերը և կուսակցության իշխանությունը շատ գործել էին, ուստի վերևից սկսված հեղափոխությունը չկայացավ: Անցումը դեպի շուկա դանդաղեց, իսկ տնտեսության վիճակը 1991 թվականի ընթացքում չարունակում էր վատանալ¹⁰: 1991 թվականի օգոստոսին հին համակարգի կողմնակիցների կազմակերպած պետական հեղաշրջման ձախողումը հանգեցրեց նրան, որ կոմունիստական կուսակցությունը տապալվեց, և կենտրոնացված պլանավորման համակարգը վերջնականորեն մերժվեց: Ժողովրդավարական և հանրապետական ուժերն իրենց ձեռքը վերցրին և՛ իշխանությունը, և՛ տնտեսական բարեփոխումների իրագործումը: Կենտրոնի կողմից նախագծված ծրագրով առաջնորդվելու հեռանկարը 1991 թվականի վերջին արդեն անընդունելի էր, և մի քանի հանրապետություններ մշակում էին բարեփոխումների իրենց սեփական ուղին: Փաստորեն, հեղաշրջման անհաջող փորձն ինչ-որ առումով արագացրեց 500 օրվա ծրագրի խորտակումը:

Բարեփոխումների հեռանկարները: Սոցիալիստական երկրներում իրականացվող բարեփոխումները դեռևս գտնվում են սկզբնական փուլում, և միայն շատ տարիներ անց հնարավոր կլինի արժեքավորել դրանց արդյունքները: Երբ փորձում ենք սթափորեն գնահատել, թե որքանով են մեծ հաջողության հասնելու հնարավորությունները, պարզ է դառնում, որ դեպի շուկա տանող ճանապարհը լի է որոգայթներով: Նախքան լավանալը, տնտեսության վիճակը կարող է ավելի վատանալ: Վարչահրամայական տնտեսությունը տարբեր շահեր ու դասեր ընդգրկող նրբորեն հյուսված մի ցանց է: Արմատական բարեփոխումները, քայ-

քայելով գործող առևտրական կապերը, որոշ ժամանակ կարող են նույնիսկ դանդաղեցնել տնտեսական աճի տեմպերը: Ամուր դիրքեր գրաված բյուրոկրատիան, որը ձգտում է պահպանել իր տնտեսական իշխանությունը, մեծ դիմադրություն ցույց կտա: Կենտրոնում նստած պլանավորողները նախկինում միշտ արգելակել են բարեփոխումների իրականացումը:

Ավելին՝ մարքսիզմից շուկա տանող ուղին անցնում է անձանոր ճանապարհներով: Կենտրոնացված պլանավորման համակարգից դեպի շուկայական տնտեսություն կատարվող անցումն իր նախադեպը չի ունեցել տնտեսական պատմության մեջ: Այդ պատճառով էլ մենք չգիտենք, թե անցումը արդյոք չի՞ հանգեցնի անկայունության, գործազրկության բարձր մակարդակի, կտրուկ գնաճի կամ քաղաքական խռովությունների:

ԽՍՀՄ-ում իրականացվող բարեփոխումների խաղաղասեղանին ահռելի մեծ գումարներ են դրված: Ինչպես նշված է գորբաչովյան բարեփոխումներին վերաբերող հետազոտություններից մեկում՝

Գորբաչովը կանգնած է տիպիկ երկրներում առջև: Եթե տնտեսության և քաղաքականության մեջ արմատական փոփոխություններ չկատարվեն, ապա Խորհրդային Միությանը հավանաբար չի հաջողվի պահպանել իր տնտեսական հզորությունը... Սակայն նման փոփոխություններն անբավարար կապված են ռազմական ծախսերը շեշտակիորեն կրճատելու և ապակենտրոնացված սպառման ու նորաստեղծությանը ավելի շատ ռեսուրսներ հատկացնելու դժվարին որոշման հետ: Բայց դա իր հերթին կհանգեցնի ռազմական հզորության և հեղինակության առնվազն ժամանակավոր նվազման... Ավելին՝ չի բացառվում այն հնարավորությունը, որ Գորբաչովին այդպես էլ չհաջողվի ավարտին հասցնել տնտեսական բարեփոխումների ծրագիրը, մինչդեռ այդ ընթացքում Խորհրդային Միությունը կարող է կորցնել իր ռազմական ու քաղաքական դիրքերը¹¹:

Տնտեսական բարեփոխումների այս վերլուծությամբ էլ ավարտում ենք այլընտրանքային տնտեսական համակարգերի քննարկումը: Իսկապես՝ շրջանը փակվեց, և մենք տեսանք, որ բարեփոխումների դրդապատճառը տնտեսական սակավության դեմ պայքարելու և «թնդանոթ, թե՛ կարագ» վաղեմի երկրներում վճռելու անհրաժեշտությունն է: Ուրիշ ոչ մի օրինակ չի կարող ավելի լավ լուսարանել տնտեսագիտության հիմնական սկզբունքը՝ տնտեսական ապրանքների սակավությունն ու սահմանափակությունը վճռորոշ են ցանկացած տիպի տնտեսական կազմակերպման համար:

¹⁰ Խորհրդային Միության վիճակին վերաբերող մի մանրակրկիտ հետազոտություն, որ կատարվել է Արևմուտքի ժողովրդավարական խոշոր երկրների պատվերով, ներկայացված է մի շարք միջազգային կազմակերպությունների պատրաստած զեկույցի մեջ. *The Economy of the USSR* (The World Bank, Washington, D.C., 1991, with three volume supplement): Այս խումբը տնտեսության վերակառուցման համար խորհուրդ է տալիս օգտվել պայքարի մոտեցումից:

¹¹ Marshall I. Goldman, *Gorbachev's Challenge* (Norton, New York, 1987), pp. 260-262.

ԱՍՓՈՓՈՒՄ

Ա. Տնտեսագիտական մտքի զարգացումը

1. Իր արմատներով սկիզբ առնելով ազգայնական ու հովանավորական մերկանտիլիզմից՝ քաղաքատնտեսությունը որպես գիտաճյուղ սկզբնավորել են դասական տնտեսագետները: Նրանցից էր Ադամ Սմիթը, որը խիստ քննադատել է շուկային միջամտելու կառավարության քայլերը, իսկ նրա «անտեսանելի ձեռքի» սկզբունքը հռչակում է գների համակարգի օգտավետ, բնական կարգավորում: Նրանցից էին Մալթուսն ու Ռիկարդոն՝ նվազող հատույցի վերաբերյալ մոայլ կանխատեսումների հեղինակները, որոնք այն կարծիքին էին, թե սահմանափակ հասարակական եկամուտը բաշխելիս պայքարն անխուսափելի է վարձու աշխատողների, հողատերերի և շահույթի ձգտող կապիտալիստների միջև:
2. Դասական տեսությունները մեկ դար առաջ իրենց տեղը զիջեցին նորդասական տնտեսագիտությանը, որը օգտակարությունն ու ծախքերը միավորեց մեկ տեսության մեջ՝ Ռիկարդոյի վարձավճարի վերլուծությունում օգտագործված սահմանայնության գաղափարը տարածելով արտադրության բոլոր գործոնների վրա: Սկզբնավորվեց նաև ժամանակակից սոցիալամետ տնտեսագիտությունը, որն ուսումնասիրում է կառավարության քաղաքականության այն հարցերը, որոնք վերաբերում են եկամտի բաշխման բնագավառում կատարվելիք փոփոխություններին կամ միկրոտնտեսական անարդյունավետության վերացմանը:
3. Զեյնգյան հեղաշրջումը նորդասական միկրոտնտեսագիտությանը որոշ ուշացումով ավելացրեց մակրոտնտեսագիտությունը, որն էլ ի վերջո շաղկապեց ֆինանսների ու փողի վերլուծությունները:
4. Ժամանակակից տնտեսագիտության հիմնական ուղղությունը կարևոր հակալքիչներ ունեցավ թե՛ աջից և թե՛ ձախից: Պահպանողական ազատական քննադատները շեշտում են, որ պլանավորումն ու կառավարության միջամտությունը վտանգ են ներկայացնում ինչպես անհատի ազատության, այնպես էլ տնտեսական արդյունավետության համար: Բանական ակնկալիքների տեսությունը քարոզող մակրոտնտեսագետներն այն կարծիքին են, թե հետևողական քաղաքականությունը չի կարող բուժել գործարարության պարբերաշրջանների ախտը: Գալբրեյթի այլախոհ գաղափարների մեջ կարևոր տեղ է գրավում այն միտքը, որ սպառողների ճաշակը ձևավորվում է գովազդի հիման վրա, մինչդեռ մյուսներն անհանգստացած են այն բանից, որ ընկերակցային կառուցվածքը խոշոր գործարարության մեջ թուլացնում է նորաստեղծության ոգին: Արմատական տնտեսագետները պարսավում են անհավասարությունը, աղտոտումն ու իմպերիալիզմը:

Բ. Այլընտրանքային տնտեսական համակարգեր

5. Կապիտալիզմի պարբերական ճգնաժամերն ու անկումները նրա քննադատների համար առիթ են հանդիսացել ստեղծելու «իզմերի» մի ամբողջ համաստեղություն՝ մարքսիզմի, սոցիալիզմի և կոմունիզմի մի շարք տարատեսակներով:
6. Ռիկարդոյի դասական ուսմունքից սկիզբ առած մարքսիզմը առանցքային դեր է խաղացել և՛ գիտական մտքի, և՛ քաղաքական պատմության մեջ:

ՀԱՅԵՐԵՆ ԵԶՐԵՐԻ ՄԱՍԻՆ

Գրքի առաջին հատորի հրատարակությունը բազմաթիվ արձագանքներ ունեցավ մասնագետների և ուսանողության շրջանում:

Տեղի ունեցած բանավեճերն ու քննարկումները ցույց տվեցին այս հավելվածի անհրաժեշտությունը: Հավելվածի նպատակն է հնարավորին չափ պարզաբանել և բացատրել եզրերի այս կամ այն ընտրությունը:

Երկրորդ հատորն ընդգրկում է տնտեսագիտական եզրերի բացատրական բառարանի լիովին վերամշակված տարբերակը:

Այս գիրքը թարգմանվել է Հայաստանում տնտեսավարման նոր համակարգի և տնտեսագիտական եզրաբանության արագ զարգացման ժամանակաշրջանում: Ժամանակակից տնտեսագիտության և հատկապես շուկայական տնտեսագիտության եզրերի մեծ մասը հայերենում բացակայում է կամ կանոնակարգված չէ: Մյուս կողմից պարզ է, որ առանց միանշանակ նկարագրելու հնարավորության, անհնար է կառուցել որևէ տնտեսական համակարգ:

Գրքի թարգմանության հիմնական դժվարություններից էր շուկայական տնտեսությանը բնորոշ հասկացությունների թարգմանությունը և եզրերի հայերեն համարժեքների ստեղծումը:

Վերջին տարիների հրատարակումների ուսումնասիրությունը մամուլում և պաշտոնական փաստաթղթերում, եզրերի խայտաբղետությունը, նոր եզրերի տարափը ցույց են տալիս այդ աշխատանքի կանոնակարգման անհրաժեշտությունը: Խնդիրը հատկապես կարևոր է կրթական համակարգին հասցեագրված գրքերի, աշխատությունների, հոդվածների համար: Այդ առումով հայերեն տնտեսագիտական եզրերի ստեղծման անհրաժեշտությունը կասկած չի առաջացնում:

Առհասարակ նոր եզրերը և հասկացությունները հոգեբանորեն դժվար են ընկալվում: Հատկապես դժվարություն է առաջացնում նույն նախադասության մեջ մի քանի նոր եզրերի միաժամանակյա օգտագործումը: Յուրաքանչյուր նոր եզր լավ է ընկալվում և հարազատ է դառնում միայն ծանոթ բառերի և հասկացությունների միջավայրում: Դժբախտաբար, այնպիսի «նոր» գիտության համար, ինչպիսին է շուկայական տնտեսա-

գիտությունը, նոր եզրերի բազմությունն այնքան մեծ է, որ մի քանիսը հաճախ հանդիպում են նույն նախադասության մեջ: Բնական է, որ այդ դեպքում ընթերցողից որոշակի լարվածություն է պահանջվում նախադասության իմաստը հասկանալու համար: Սակայն այդ դժվարությունների հաղթահարումը լույս ժամանակի և սովորության հարց է: Եթե մի քանի տարի առաջ շատ քչերն էին օգտագործում «հաշվեկշիռը» «բալանսի» փոխարեն, «ծողովորդավարությունը» «դեմոկրատիայի» փոխարեն, «հիմնադրամը» «ֆոնդի» փոխարեն, ապա այսօր դրանց կիրառությունը համատարած բնույթ է կրում:

Հրատարակչական խումբը թարգմանչական աշխատանքները կատարում էր քննարկումների միջոցով ընդգրկելով ինչպես Հայաստանի, այնպես էլ Միացյալ Նահանգների մասնագետներին: Հաստատագրվեցին նոր եզրերի ստեղծման մի շարք սկզբունքներ: Ըստ դրանց՝ եզրը պետք է հնարավորին չափ.

1. արտահայտի հասկացության իմաստը,
2. լինի կարճ, բարեհունչ և հեշտ արտասանելի,
3. լինի ազատ, ծանրաբեռնված չլինի այլ իմաստներով,
4. ենթարկվի հայերենի բառակազմության կանոններին,
5. դիտարկվի համակարգված, «փնջի մեջ». այսինքն՝ հնարավոր լինի
 - կազմել եզրի գոյականը, ածականը, բայը և այլն
 - ստեղծել հոմանիշները և հականիշները
 - ստեղծել ժխտական ձևը
6. ազատ լինի քաղաքական կամ զգացմունքային երանգավորումից:

Այս բոլոր պայմանները գրեթե անհնար է միաժամանակ բավարարել, սակայն ամեն անգամ մենք աշխատել ենք հնարավորին չափ հետևել դրանց:

Մեկ այլ դժվարություն էր նոր եզրերի նմանությունը եղածներին կամ «թարգմանչի կեղծ բարեկամները»: Վարչաիրաձայական տնտեսության համակարգում կան բազմաթիվ եզրեր, ո-

րոնք՝ լինելով անգլերեն բառի ճիշտ պատճենը, այլ իմաստ ունեն։ Ամենացայտուն օրինակներից է պատճենված «թրաստ» (trust) բառը, որի համար օգտագործեց «միավորում» բառը և որը ռուսերենից փոխաբերված «տրեստը» չէ։ «Միավորումից»-ից ստեղծվեց գրքում հաճախ հանդիպող «հակամիավորման» (antitrust) ածականը։ Մեկ այլ օրինակ է «government» բառը, որը ամերիկյան տարբերակում հաճախ ընդգրկում է կառավարման ամբողջ համակարգը. օրենսդիր, գործադիր և դատական։ Միևնույն ժամանակ մի քանի տարի առաջ կատարված Մինիստրների սովետի վերանվանման արդյունքում այսօր հայերենում «կառավարությունը» ընդամենը բարձրագույն գործադիր մարմինն է։ Գրքում «կառավարություն» եզրը օգտագործվել է ավելի լայն իմաստով, օրինակ՝ «government budget, debt, taxes, expenses» թարգմանվել են որպես «կառավարության բյուջե, պարտք, հարկեր, ծախսեր»։ Այս մոտեցումը դառնում է հասկանալի, եթե հիշենք, որ կառավարությունն է կարգավորում տնտեսությունը, հավաքում հարկերը և ծախսում բյուջեն, պարտքեր ու վարկեր վերցնում և վճարում։

Նման եզրերը, ինչպես նաև դրանցով արտահայտվող գաղափարները, գտնվում են կազմավորման փուլում և առայժմ «հեղուկ» վիճակում են։ Այսօր շատ դժվար է նաև տարանջատել «պետական» իմաստով «government»-ը, «public»-ից՝ օրինակ, «government property»-ին (պետական կամ կառավարության սեփականություն) «public property» (հանրային սեփականություն)-ից։ Կասկած չկա, որ այդ բոլոր եզրերը նոր իմաստ կստանան Հայաստանում կառուցվող նոր տնտեսական համակարգում։

Որոշակի թյուրիմացությունների աղբյուր են նաև տնտեսագիտության գրքերի և եզրերի թարգմանությունները ռուսերենից. հատկապես երկակի թարգմանության դեպքում, երբ ռուսերենն իր հերթին թարգմանություն է անգլերենից։ Ամենատարածված սխալներից է հենց «տնտեսագիտություն» եզրի անգլերեն թարգմանությունը։ Քանի որ «экономика» բառը ռուսերեն ունի երկու իմաստ. «economy» (տնտեսություն) և «economics» (տնտեսագիտություն), ապա հաճախ անգամ բառարանների հեղինակներն են ընկնում այդ ծուղակը։

Արժե քննարկել բանավեճերի ժամանակ ուսանող առարկությունները մի քանի նոր եզրերի մասնավորապես բարդ բառերի վերաբերյալ։ Հայերենում նոր բառեր և հասկացություններ կազ-

մելիս հաճախ է օգտագործվում «առաջին արմատ+ա+երկրորդ արմատ» ձևը։ Մյուս կողմից թարգմանության համար պատճենումը բառակազմության ընդունված և հզոր գործիք է։ Հետևաբար միանգամայն տրամաբանական է և չի հակասում վերևում ձևակերպված սկզբունքներին, օրինակ, «stagflation»-ը թարգմանել որպես «լճագնաճ», «լճացում» (stagnation) և «գնաճ» (inflation) եզրերի միավորումից։

Ընդդիմությունը նոր եզրերին ունի երկու հիմնական աղբյուր. մեկը լեզվական է, մյուսը՝ հոգեբանական և հաճախ բխում է «մասնագիտական պահպանողականությունից»։ Այսպես «inflation» գնաճ գաղափարը գրեթե բոլոր մաթևիկոսներում հրատարակված բառարաններում թարգմանվում էր որպես «փողի արժեզրկում», չփոթելով երևույթը և նրա պատճառներից մեկը։ Առանց բանավեճի բռնվելու հղում ենք նրանց այս գրքի հեղինակների տված գնաճի սահմանմանը (տես՝ եզրերի բացատրական բառարանը)։ Հաճախ հանդիպող «արժեզրկում» եզրը, իհարկե, ընդունելի չէ, քանի որ միանշանակ համապատասխանում է «devaluation»-ին։ Արժեզրկվում է փողը, այն էլ պետության կենտրոնական դրամատան կողմից, ի տարբերություն փողի «արժեզրկման» (depreciation), որը տեղի է ունենում շուկայում կառավարության կամքից անկախ։

«Inflation»-ի գոյություն ունեցող հայերեն երկու՝ «գնաճ» և «սղաճ» տարբերակներն ունեն արևելահայ և արևմտահայ ծագում. մեկը գալիս է գների աճից, մյուսը՝ սղության (արևմտահայերեն՝ թանկություն) աճից։ Համապատասխանաբար արևելահայերեն գերադասելի է օգտագործել «գնաճը», իսկ արևմտահայերեն՝ «սղաճը», քանի որ «սղությունը» արևելահայերեն նշանակում է «պակասություն» և եզրը հանգեցնում է թյուրիմացության։

Դժվարությամբ է ընդունվում նաև «bank»-ի «դրամատուն» թարգմանությունը։ Մինչդեռ անհասկանալի է, թե ինչու «սեղան» ստուգաբանություն ունեցող «բանկ» բառը ավելի լավ է արտահայտում «bank»-ի գաղափարը, քան «դրամատունը»։

Ընդունված շատ եզրերի փոփոխության անհրաժեշտությունն առաջացրեց Հայաստանի փողի միավորի «դրամի» անվանման ընդունումը։ Կարիք եղավ ճշտել «դրամ» պարզ ծնով և «դրամ» բաղկացուցիչ մաս ունեցող (դրամաշրջանառություն, դրամապանակ, դրամագլուխ, հիմնադրամ և այլն) եզրերի իմաստները։ Այսպես «դրամաշրջանառությունը» կարող է լինել ցանկացած փողի

շրջանառություն, ի տարբերություն «դրամի շրջանառության», որը հայկական փողի շրջանառությունն է: Դրամի շուկան և փողի շուկան նույնը չեն, դրամապանակում կարող է նաև դուլար լինել և այլն: Այս բոլոր օրինակները մեզ հանգեցրին մի կանոնի, որը, մեր կարծիքով, թույլ է տալիս շրջանցել դժվարությունը՝ «դրամ» պարունակող բոլոր բարդ բառերում «դրամին» ընդհանրապես «փողի» իմաստ է տրվում: Մնացած դեպքերում երկիմաստությունից խուսափելու համար իմաստ ունի «դրամը» օգտագործել միայն որպես հայկական փողի միավոր:

Հաճախ դժվար է հրաժարվել ավանդաբար օգտագործվող «մոլախոտ» եզրերից: Դրանցից են, մասնավորապես, «տոկոսը» որպես «interest»-ի թարգմանություն, չնայած «interest» և «interest rate» եզրերի ճշգրիտ թարգմանությունը «շահը» և «շահադրույքն» են: «Տոկոսը» ընդամենը չափելու եղանակն է: Շահը կարելի է չափել դրամով, դուլարով կամ տոկոսով ներդրված փողից: «Շահադրույքը» կարող է չափվել տոկոսով և հավասար լինել, օրինակ՝ 5 կամ 10 տոկոսի: Այդ առումով կասկած չկա, որ տարածված «տոկոս» եզրի կիրառումը «շահի» փոխարեն մասնագիտական գրքերում ցանկալի չէ:

Որևէ ժամանակաշրջանում ստեղծված բառերը հաճախ արտահայտում են հասարակության զարգացման մակարդակը և վիճակը: Այդ դեպքում եզրերը հաճախ ունեն քաղաքական կամ զգացմունքային երանգավորում: Սոցիալիզմից կապիտալիզմին անցման դարաշրջանի ամենաարտահայտիչ եզրերից է «սեփականաշնորհումը», որը օգտագործվում է որպես «privatization»-ի թարգմանություն: Իրականում «privatization»-ի ճշգրիտը «մասնավորեցումն» է: Պատճառը միանգամայն պարզ է. մի կողմից «մասնավորը» համայնավար հասարակարգում պաշտոնապես բացասական երանգավորում ուներ, մյուս կողմից այդ եզրը շրջանառության մեջ դնելը ենթադրում էր, որ երկրում ամեն ինչ պատկանում է կառավարությանը, և նա է «շնորհում» ժողովր-

դին իր՝ կառավարության (կամ պետական) «սեփականությունը»: Ռուսաստանը խուսափեց այդ դժվարությունից, ընդօրինակելով անգլերեն «приватизация» բառը, որի մեջ «մասնավորը» պարզ չէր երևում: Նույնաման եզրերից է «ապապետականացում»-ը, որը, ի դեպ, գրեթե չի հանդիպում տնտեսագիտության այս և շատ այլ դասագրքերում և քոդարկում է, որ «ապապետականացման» հայերեն տարբերակի արդյունքում սեփականության տեղը մնում է պետությունը:

Նույնքան դժվար էր գտնել ամերիկյան գործող տնտեսական միավորների տեսակների հայերեն համարժեքները: Կասկած չկա, որ Հայաստանում տնտեսական միավորների զարգացման հետ մեկտեղ կմշակվեն և կճշտվեն նրանց տեսակների անվանումները:

Բերված օրինակները չեն ընդգրկում քննարկման արժանի բոլոր եզրերի բազմությունը: Անհնար է քննարկել կամ հիմնավորել այս գրքում օգտագործված բոլոր նոր եզրերը: Դրանց թիվը գրեթե անհամար է և կարիք կլիներ մի նոր գիրք գրել:

Մենք հեռու ենք այն մտքից, թե մեր բոլոր նորաբանությունները միանգամից կընդունվեն և կյանք կմտնեն: Սակայն համոզված ենք, որ ճանապարհ կարող է անցնել միայն ճամփա ընկնողը: Միայն ժամանակը կարող է որոշել այս կամ այն եզրի կենսականությունը:

Այս հատորում վերանշակվել և ճշտվել են մի քանի այլ եզրեր, մասնավորապես փոխվել է արտադրության գործունեության մեկի անունը՝ «capital»-ը թարգմանվել է որպես «արտադրամիջոցներ», «production-possibility frontier»-ը՝ «արտադրության հնարավորությունների սահման», «partnership»-ը՝ «գործընկերություն», «shut-down point»-ը՝ «դադարի կետ» և այլն:

Հրատարակչական խումբը երախտապարտ է արված դիտողությունների և առաջարկությունների համար և շնորհակալությամբ կընդունի բոլոր նորերը:

Հրատարակչական ծրագրի ղեկավար
և գործի գլխավոր խմբագիր
Ալեքսանդր Աղաբեկյան

ԵԶՐԵՐԻ ԲԱՑԱՏՐԱԿԱՆ ԲԱՌԱՐԱՆ*

ազատականություն *libertarianism* (հաճախ նաև *liberalism*) տնտեսական ու քաղաքական հարցերում անձնական ազատության կարևորությունը ընդգծող տնտեսագիտական ուսմունք: Ըստ ազատականության տեսաբանների, այդ բովանդակումը մեր օրերում՝ Սիլվան Ֆրիդմանի և Ջեյմս Բյուկանանի, մարդիկ պետք է սեփական շահերը հետամտելու հնարավորություն ունենան և գործեն իրենց ցանկություններին համապատասխան, իսկ կառավարության գործունեությունը պետք է սահմանափակվի պարտավորագրային երաշխիքների, ինչպես նաև ոստիկանական ու ազգային պաշտպանության ապահովմամբ՝ դրանով իսկ հաստատելով առավելագույն անձնական ազատություն:

ազատ առևտուր *free trade*. արտաքին առևտրին չմիջամտելու (ներմուծման մաքսերով, բաժնեչափերով կամ այլ միջոցներով) կառավարության քաղաքականություն:

ազգային եկամտի և արդյունքի հաշվապահություն *national-income and-product accounting*. տարեկան կամ եռամսյակային կտրվածքով ամբողջ երկրի ծախսերի, եկամուտների և արտադրանքի չափման հաշիվների փաթեթ:

ազգային պարտք *national debt*. նույնն է կառավարության պարտք:

աճանցյալ պահանջարկ *derived demand*. արտադրության որևէ գործոնի պահանջարկ, որը ծագում («աճանցվում») է այն վերջնական ապրանքի պահանջարկից, որի արտադրությունն այդ գործոնը ծառայում է: Օրինակ՝ անվաղողների պահանջարկը աճանցվում է ավտոմեքենաներով փոխադրումների պահանջարկից:

ակամա գործազրկություն *involuntary unemployment*. տես՝ **գործազրկություն**:

ակնթարթային ժամանակաշրջան *momentary run*. ժամանակամիջոց, որն այնքան կարճ է, որ արտադրությունը մնում է անփոփոխ:

ԱՅՍ PPF. տես՝ **արտադրության հնարավորությունների սահման**:

աճական, համամասնական և նվազական հարկեր *progressive, proportional and regressive taxes*. աճական հարկի ծանրությունն առավելապես ընկնում է հարուստների վրա: Նվազական հարկի հեղորոշությունը հակառակն է՝ Ավելի ստույգ, հարկն աճական է, եթե միջին հարկադրույթը (այսինքն՝ հարկի և եկամտի հարաբերությունը) ավելի բարձր է

ավելի մեծ եկամտով ստացողի համար: Նվազական հարկի դեպքում միջին հարկադրույթը եկամտի աճի հետ մեկտեղ նվազում է: Հարկը համամասնական է, եթե միջին հարկադրույթը անկախ է եկամտի մակարդակից:

աճի հաշվարկ *growth accounting*. տնտեսական աճի մեջ տարբեր գործոնների աճանդը հաշվելու եղանակ: Օգտվելով սահմանային արտադրողականության տեսությունից, աճի հաշվարկով արտադրանքի աճը տարրալուծվում է աշխատանքի, հողի, արտադրամիջոցների, կրթության, տեխնիկական հմտության և զանազան այլ աղբյուրների աճի:

աճի նորդասական կաղապար *neoclassical growth model*. արդյունաբերական երկրների տնտեսական աճի երկարատև միտումները պարզաբանող կաղապար կամ տեսություն: Այս կաղապարը ներառում է իրական ՀԱԱ-ի աճը բացատրելիս ընդգծում է արտադրամիջոցների խտացման (այսինքն՝ արտադրամիջոցներ-աշխատանք հարաբերության աճի) և տեխնոլոգիական փոփոխությունների կարևորությունը:

այլընտրանքի գին *opportunity cost*. որևէ տնտեսական բարիքի հաջորդ լավագույն օգտագործման (այլընտրանքի) արժեքը կամ չիրականացված հնարավորության արժեքը: Այսպես, օրինակ՝ ենթադրենք՝ 1 տ քարածխի համույթի վրա ծախսված արտադրության գործոնների հաջորդ լավագույն օգտագործման այլընտրանքը 10 բուշել ցորենն աճեցնելն է: Այս դեպքում 1 տ քարածխի այլընտրանքի գինը հավասար է 10 բուշել ցորենի, որը *կարող էր* արտադրվել, բայց չի արտադրվել: Այլընտրանքի գինը հատկապես օգտակար է ոչ շուկայական այնպիսի բարիքների գնահատման ժամանակ, ինչպիսիք են, օրինակ՝ շրջակա միջավայրի պահպանությունը կամ ազգային անվտանգությունը:

այլ պարագաներն անփոփոխ *other things equal*. արտահայտությունը նշանակում է, որ դիտարկվող գործոնը փոփոխվում է, իսկ մյուս գործոնները պահվել են անփոփոխ կամ հաստատուն: Օրինակ՝ պահանջարկի վարժաբաց կորը ցույց է տալիս, որ գների բարձրացման դեպքում պահանջվող քանակ կնվազի, քանի դեռ այլ պարագաներն, օրինակ՝ եկամուտը, անփոփոխ են:

անկախ ապրանքներ *independent goods*. ապրանքներ, որոնց պահանջարկը մեկը մյուսից հարաբերականորեն անկախ է: Ավելի ստույգ՝ Ա և Բ ապրանքներն անկախ

են, եթե Ա ապրանքի գնի փոփոխությունը չի ազդում Բ ապրանքի պահանջվող քանակի վրա, երբ այլ պարագաներն անփոփոխ են:

անկատար մրցակից *imperfect competitor*. ձեռնարկություն, որը որևէ ապրանք գնում կամ վաճառում է բաժանանաչափ մեծ քանակությամբ. ուստի ի վիճակի է ազդելու այդ ապրանքի գնի վրա:

անկատար մրցակցություն *imperfect competition*. տես՝ **մրցակցություն**, **անկատար**:

անկում *depression*. բարձր գործազրկությանը, արտադրանքի և ներդրումների փոքր ծավալով բնութագրվող տևական ժամանակաշրջան: Ուղեկցվում է վատասության, գործարարության, գների անկումով: Անկման ավելի մեղմ դրսևորմամբ է, որին բնորոշ են անկման շատ հատկանիշներ՝ ավելի մեղմ դրսևորմամբ: Նվազում ավելի ստույգ սահմանվում է որպես այնպիսի ժամանակաշրջան, երբ իրական ՀԱԱ-ն նվազում է առնվազն երկու հաջորդական եռամսյակների ընթացքում:

անհամապատասխանություն *inappropriability*. ձեռնարկությունների կողմից իրենց գործողությունների լրիվ դրամական արժեքը կորցնելու անկարողություն (մասնավորապես վերաբերում է գյուտարարական գործունեությանը):

անհավասարակշռություն *disequilibrium*. տնտեսության անհավասարակշիռ վիճակ: Առաջանում է այն դեպքում, երբ եկամտին կամ գներին հասցված ցնցումը տեղաշարժում է պահանջարկի կամ առաջարկի սանդղակները, բայց շուկայական գինը (կամ քանակը) դեռևս լիովին չի կայունացել: Մակրոտնտեսագիտության մեջ հաճախ ենթադրվում է, թե գործազրկությունը ծագում է շուկայի անհավասարակշռությունից:

անհատական ձեռնարկություն *proprietorship, individual*. մեկ անհատի պատկանող և նրա կողմից ղեկավարվող գործարար ձեռնարկություն:

անձնական խնայողության չափ *personal savings rate*. անձնական խնայողության և տնօրինելի եկամտի հարաբերությունը՝ արտահայտված տոկոսներով:

աններարժեք փող *token money*. անընշան ներարժեքով կամ ընդհանրապես ներարժեք չունեցող փող:

անսահմանափակ պատասխանատվություն *unlimited liability*. տես՝ **սահմանափակ պատասխանատվություն**:

* Ասանունների թվադասարանը բաղկացած է բառերից, որոնք տեղադրվում են որպես առանձին բառափոխանքներ. զրոյ տեղադրված օգտակար ելակետ կլինի առանձին եզրերի ավելի մանրամասն բնութագրումը: Ավելի լրիվ բացատրությունների համար տես՝ Douglas Greenwald, ed., *Encyclopedia of Economics* (McGraw-Hill, New York, 1983), David W. Pearce, *The Dictionary of Modern Economics*, rev. ed (MIT Press, Cambridge, Mass., 1983), *International Encyclopedia of the Social Sciences* (Collier and Macmillan, New York, 1968); and John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman, *The New Palgrave: A Dictionary of Economics* (Macmillan, London, 1987), four volumes.

անվանական ՉԱՍ nominal GNP. տես՝ հաճախեմ ազգային արդյունք, անվանական:

անվանական (կամ՝ փողային) շահադրույք nominal (or money) interest rate. տարբեր ունեցվածքի դիմաց վճարվող շահադրույք: Ներկայացնում է ներդրված ձեռքի գումարի ընդհանուր տարեկան հատույցը՝ դրվարներով: Համեմատել իրական շահադրույքի հետ, որը ներդրված միավոր ապրանքի դիմաց ստացվող տարեկան ապրանքային հատույցն է:

անվճար բարիքներ free goods. բարիքներ, որոնք, ի տարբերություն տնտեսական բարիքների, գոյություն ունեն այնպիսի վիճակի բանականությամբ (օրինակ՝ օդը կամ ծովի ջուրը), որ օգտագործել ցանկացողների համար կարիք չկա դրանք նորմավորել: Ուստի և դրանց շուկայական գինը հավասար է զրոյի:

անտարբերության կոր indifference curve. կոր, որի զծագրի երկու առանցքները նշում են սպառվող տարբեր ապրանքների քանակներ: Կորի վրա նշված երկու ապրանքների տարբեր համակցություններն արտահայտող յուրաքանչյուր կետ տվյալ սպառողի համար պատկերում է բավարարվածության միևնույն մակարդակը: Այսինքն՝ անտարբերության կորի ցանկացած կետ սպառողի համար միևնույն արժեքն ունի:

անտարբերության քարտեզ indifference map. զծագրատեղ, որը ցույց է տալիս սպառողի՝ անտարբերության կորերի ընտանիքը: Կորորդիանտների սկզբնականի նկատմամբ դրանց տեղաշարժը դեպի հյուսիս-արևելք ներկայացնում է բավարարվածության ավելի բարձր մակարդակ:

անտեսանելի ձեռք invisible hand. (եսե Ֆեյի) շուկայական տնտեսության գործունեության պարզաբանման համար Ադամ Սմիթի Ներմուծում հասկացությունը (1776թ.): Ըստ նրա մոտեցման, թեպետ շուկայական համակարգի յուրաքանչյուր մասնակից հետաձուլ է սեփական շահին, այնուամենայնիվ էա գործում է բոլորի օգտին այնպես, կարծես թե մի բարեգործ անտեսանելի ձեռք ուղղություն է տվել ամբողջ գործընթացին:

անուղղակի հարկ indirect tax. տես՝ ուղղակի հարկ:

աշխատանքի առաջարկ labor supply. տնտեսության մեջ հնարավոր աշխատողների (կամ ավելի լայն իմաստով՝ աշխատածաների) թիվը: Աշխատանքի առաջարկի հիմնական որոշիչներն են՝ բնակչությունը, իրական աշխատավարձը և հասարակության ավանդույթները:

աշխատանքի արտադրողականություն labor productivity. տես՝ արտադրողականություն:

աշխատանքի բաժանում division of labor. արտադրության կազմակերպման ձև, երբ յուրաքանչյուր աշխատող մասնագիտանում է արտադրական գործընթացի մի որևէ օղակում: Աշխատանքում մասնագիտացումը մեծացնում է ընդհանուր արտադրանքը, որովհետև, որոշակի առաջադրանք կատարելիս աշխատողը դառ-

նում է ավելի հմուտ, և զատորոշված ենթաառաջարկները կատարելու համար կարող են օգտագործվել մեքենայական սարքավորումներ:

աշխատավարձի երկաթյա օրենք iron law of wages. հանդիպում է Մաթյուսի և Մարքսի տնտեսագիտական տեսություններում. ըստ այդ օրենքի՝ կապիտալիզմի ժամանակ ամբուսափելիորեն դրսևորվում է աշխատավարձի նվազման միտում՝ ընդհուպ մինչև գոյապահպանման մակարդակ:

աշխատուժե labor force. ամերիկյան պաշտոնական վիճակագրության մեջ՝ 16 և բարձր տարիքի բնակչության խումբ, որին պատկանողները զբաղված կամ գործազուրկ են:

աշխատուժին մասնակցության չափ labor force participation rate. աշխատուժի հարաբերությունը 16 և բարձր տարիքի բնակչության ընդհանուր թվին:

ապագամե disinflation. գնաճի բարձր չափի նվազման գործընթաց: Օրինակ՝ 1980-1983 թթ. ամկումը այդ ժամանակամիջոցում հանգեցրեց կտրուկ ապագամե:

ապահովագրություն dissaving. բացասական խնայողություն: Որևէ ժամանակահատվածում սպառողական ապրանքների վրա կատարված ծախսերի գերազանցումը նույն ժամանակահատվածում առկա տնօրինելի եկամուտից: (Տարբերությունը ծածկվում է փոխառությամբ կամ նախկին խնայողությամբ):

ապահովագրություն insurance. համակարգ, որի միջոցով առանձին անհատները կարող են իրենց համար նվազեցնել խոշոր կորուստների հնարավոր ռիսկը այն սիտեմով ավելի մեծ բովույն անձանց միջև:

ապրանքային փող commodity money. ներարժեք ունեցող փող, ինչպես նաև որոշ ապրանքներ, որոնք օգտագործվել են որպես փող (սնատուն, ուլունք և այլն):

ապրանքափոխանակություն barter. մի ապրանքի ուղղակի փոխանակումը մյուսով, առանց փող կամ որևէ փոխանակամիջոց օգտագործելու:

առաձգականություն elasticity. տնտեսագիտության մեջ լայնորեն կիրառվող եզր, որը նշում է մի փոփոխականի արժանազան մյուսի փոփոխություններին: Այսինքն՝ X-ի առաձգականությունը Y-ի նկատմամբ նշանակում է Y-ի յուրաքանչյուր 1 տոկոս փոփոխությանը համապատասխանող X-ի տոկոսային փոփոխությունը: Հատկապես կարևոր օրինակների համար տես՝ պահանջարկի գնառաձգականություն և առաջարկի գնառաձգականություն:

առաջարկի գնառաձգականություն price elasticity of supply. սկզբունքներն նման է պահանջարկի գնառաձգականությանը, միայն թե այս դեպքում չափվում է զմի փոփոխությանը առաջարկի արժագանքի աստիճանը: Ավելի ստույգ՝ առաջարկի գնառաձգականությունը ցույց է տալիս առաջարկի տոկոսային փոփոխության հարաբերությունը զմի տոկոսային փոփոխությանը: Առաջարկի առաձգականության ցուցանիշի կիրառումը ա-

ռաձգական օգտակար է կատարյալ մրցակցության դեպքում:

առաջարկի կոր (կամ առաջարկի սանդղակ) supply curve (or supply schedule). սանդղակ, որը ցույց է տալիս որևէ ապրանքի այն քանակները, որ արտադրողները ցանկանում են վաճառել տվյալ շուկայում համապատասխան գներով, երբ այլ պարագաներն անփոփոխ են:

առաջարկի տնտեսագիտություն supply-side economics. տեսակետ, ըստ որի ընդհանուր առաջարկը կամ ներուժային արտադրանքը կարելի է փոփոխել՝ փոխելով քաղաքականությունը: Այս մոտեցումը պնդում է, որ աշխատանքից և արտադրանքից օգուցվող եկամուտների բարձր աստիճանային հարկադրույթները նվազեցնում են աշխատելու ձգտումն ու խնայողությունը:

առաջարկի ցնցում supply shock. մակրոտնտեսագիտության մեջ՝ արտադրության ծախսերի կամ արտադրողականության անսպասելի փոփոխություն, որը զգալի և անսպասելի ազդեցություն է թողնում ընդհանուր առաջարկի վրա: Արդյունքում առաջարկի ցնցումը կարող է առաջ բերել իրական ՉԱՍ-ի և գների մակարդակի անսպասելի փոփոխություն:

առաջարկի փոփոխությունը և առաջարկվող քանակի փոփոխությունը change in supply vs. change in quantity supplied. առաջարկի համար այս տարբերակումը նույնն է, ինչ որ պահանջարկի դեպքում, տես՝ պահանջարկի փոփոխությունը և պահանջվող քանակի փոփոխությունը:

առաջարկվող քանակ quantity supplied. տես՝ առաջարկի փոփոխությունը և առաջարկվող քանակի փոփոխությունը:

առևտրի արգելք trade barrier. ներմուծումը սահմանափակող ամեն մի հովանավորական միջոցառում: Ներմուծման մաքսերն և բաժնեջափերը ամենատեսանելի արգելքներն են, սակայն վերջին ժամանակներս երևան են եկել հովանավորության ոչ ավանդական ձևեր կամ յայպես կոչված՝ ներմուծման ոչ մաքսային արգելքներ (ՆՐՄԱ): Այդպիսի արգելքների օրինակներից է արտասահմանյան ապրանքների մուտքը կարգավորող բարդ ընթացակարգը, որը փոխարինել է առավել ավանդական ձևերի:

առևտրի հաշվեկշիռ balance of trade. երկրի վճարային հաշվեկշիռ այն մասը, որ վերաբերում է ապրանքների (տեսանելի արժեքների) ներմուծմանն ու արտահանմանը: Երբ ներառվում են «անտեսանելի» արժեքներ (ծառայություններ), ապրանքների ու ծառայությունների ներմուծման կամ արտահանման ընդհանուր հաշվառումը կոչվում է ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռ:

առևտրի պայմաններ (միջազգային առևտրում) terms of trade (in international trade). առևտրի այն «իրական» պայմանները, որոնց դեպքում երկիրը վաճառում է իր արտադրվող ապրանքներն և գնում ներմուծվող ապրանքներ: Դրանք ո-

րոշվում են արտահանման և ներմուծման գների համաթվերի հարաբերությամբ:

ավելացված արժեք value added. արտադրված ապրանքների արժեքի և դրանց արտադրության ընթացքում օգտագործվող նյութերի և այլ օժանդակ միջոցների արժեքների տարբերությունը: Այսպես, եթե 1 դոլար արժեքող մեկ հագի թխման համար ծախսվել են 0,60 դոլարի ցորեն և նյութեր, ապա ավելացված արժեքը կկազմի 0,40 դոլար: Ավելացված արժեքն ընդգրկում է աշխատավարձը, շահը, շահույթի գանձազան բաղադրիչները, որոնք ավելացվում են ձեռնարկությունում կամ տվյալ արտադրանքում թողարկվող արտադրանքի արժեքին:

ավելացված արժեքի հարկ (կամ ԱԱՀ) value added tax (or VAT). ձեռնարկություններից գանձվող հարկ՝ որպես ավելացված արժեքի որոշակի տոկոս:

արդյունավետ շուկայի տեսություն efficient-market theory. տես՝ պատահական քայլերի տեսություն (բաժնետոմսերի շուկայի գների):

արդյունավետություն efficiency. կորուստների բացակայություն կամ տնտեսական ռեսուրսների օգտագործում՝ տրված ներդրումներով և տեխնոլոգիայով՝ ապահովելով բավարարվածության առավելագույն հնարավոր մակարդակը: Տեղաբաշխման արդյունավետության կրճատ անվանումը:

արդյունք, միջին product, average. տես՝ միջին արդյունք:

արդյունք, սահմանային product, marginal. տես՝ սահմանային արդյունք:

արժեզրկում devaluation. երկրի արժույթի պաշտոնական գնի նվազում արտադրության կամ ոսկու նկատմամբ: Օրինակ, երբ 1971թ. դոլարի պաշտոնական գինն իջեցվեց ոսկու նկատմամբ, դոլարն արժեզրկվեց: Հակառակ կոչվում է արժևորում, երբ երկիրը իր արժույթի պաշտոնական փոխանակման դրույքը բարձրացնում է արտադրության կամ ոսկու նկատմամբ:

արժեքուղթ security. անճատարբեր ֆինանսական ունեցվածք՝ բաժնետոմս, պարտատոմս, իրավատոմս և մոնիայ: Անվի ստույգ՝ այն փաստաթուղթը, որ հաստատում է տվյալ ունեցվածքի սեփականության իրավունքը:

արժեքնվազում (արժույթի) depreciation (of a currency). ազգային արժույթի նվազում արտադրության փոխանակման դրույթի նկատմամբ: Օրինակ, երբ մեկ ամերիկյան դոլարի արժույթի փոխանակման դրույքը վեց ֆրանսիական ֆրանկից ընկնում է չորսի, առում են՝ դոլարը արժեքնվազել է: Արժեքնվազման հավանիչը արժեքաճն է՝ երբ արժույթի փոխանակման դրույքը բարձրանում է արտադրության նկատմամբ:

արժեքնվազում (ունեցվածքի) depreciation (of an asset). ունեցվածքի արժեքի նվազում: Ինչպես գործարարության մեջ, այնպես էլ ազգային հաշիվներում արժեքնվազումը դոլարային գնահատումն է, այսինքն թե արտադրամիջոցները ինչ չափով են «օգտագործվել» կամ մաշվել խնդրող առարկա ժամանակահատվածում:

Ազգային եկամտի հաշվապահության մեջ նաև անվանում են արտադրամիջոցների մաշվածքի աստիճան:

արժեքաճ (արժույթի) appreciation (of a currency). տես՝ արժեքնվազում (արժույթի): **արժեքի աշխատանքային տեսություն** labor theory of value. տեսակետ, որը հաճախ կապվում է Ադամ Սմիթի և Կարլ Մարքսի անունների հետ, և ըստ որի ապրանքի արժեքը պետք է որոշվի բացառապես դրա արտադրության համար անհրաժեշտ աշխատանքի քանակով:

արժեքի պարադոքս paradox of value. պարադոքսն այն է, որ կենսական անհրաժեշտության շատ բարիքներ (օրինակ՝ ջուրը) ունեն ցածր «շուկայական» արժեք, այն դեպքում, երբ պերճանքի շատ առարկաներ (օրինակ՝ ադամանդը) իր փոքր օգտակարությամբ՝ ունի բարձր շուկայական գին: Սա բացատրվում է այն փաստով, որ գինն արտացոլում է ապրանքի ոչ թե ընդհանուր, այլ սահմանային օգտակարությունը:

արժույթ currency. մետաղադրամ և թղթադրամ:

արժույթի արժեքաճ (կամ՝ արժեքնվազում) currency appreciation (or depreciation). տես՝ արժեքնվազում (արժույթի):

արժևորում revaluation. արժույթի պաշտոնական փոխանակման դրույթի բարձրացում արտադրության նկատմամբ: Տես նաև՝ արժեզրկում:

արտադրանյութ industry. նույնատեսակ կամ նույնական արտադրանք թողարկող ձեռնարկությունների խումբ:

արտադրամիջոցներ (արտադրաապրանքներ, արտադրական սարքավորում) capital (capital goods, capital equipment). (1) տնտեսագիտության մեջ՝ արտադրական ներդրանքների (հող, աշխատանք, արտադրամիջոցներ) եռյակից մեկը: Արտադրամիջոցները արտադրված տևական օգտագործման ապրանքներ են, որոնք իրենց հերթին օգտագործվում են արտադրության մեջ: Արտադրամիջոցների կարևոր բաղադրիչներն են սարքավորումները, շինությունները և պաշարը:

արտադրամիջոցներ-արտադրանք հարաբերություն capital-output ratio. տնտեսական աճի տեսության մեջ՝ արտադրամիջոցների ընդհանուր ծավալի հարաբերությունը տարեկան ՀԱԱ-ին:

արտադրամիջոցների արտադրողականություն, զուտ productivity of capital, net. տես՝ հատույցադրույթ:

արտադրամիջոցների ընդլայնում capital widening. իրական արտադրամիջոցների հավաքագրվածի աճի այնպիսի չափ, որը հավասար է աշխատուժի (կամ բնակչության) աճին, այնպես որ բոլոր արտադրամիջոցների և ամբողջ աշխատուժի հարաբերությունը մնում է անփոփոխ (ի հակադրություն՝ արտադրամիջոցների խտացման):

արտադրամիջոցների խտացում capital deepening. տնտեսական աճի տեսության մեջ՝ արտադրամիջոցներ - աշխատուժի հարաբերության աճը (ի հակադրություն

արտադրամիջոցների ընդլայնման):

արտադրամիջոցների մաշվածքի աստիճան capital consumption allowance. տես՝ արժեքնվազում (ունեցվածքի):

արտադրանք output. տես՝ ընդհանուր արդյունք:

արտադրանքի տարբերակում product differentiation. նույնատեսակ ապրանքների բնութագրիչների առկայություն, որոնք խանգարում են դրանց կատարյալ փոխարինիչներ դառնալուն: Այսպես, տեղադիրքի տարբերությունները թույլ չեն տալիս նույն օգտահաշիվ թվով բենզինը մեկ ուրիշ տեղ վաճառվող նմանատիպ բենզինի լիարժեք փոխարինիչ: Արտադրանքի տարբերակում ապահովող ձեռնարկությունները կատարյալ մրցակցի պահանջարկի հորիզոնական կտրի փոխարեն գործ ունեն պահանջարկի վարընթաց կտրի հետ:

արտադրողականության աճ productivity growth. տվյալ ժամանակահատվածում արտադրողականության աճի չափը նախորդի համեմատությամբ: Օրինակ՝ եթե աշխատանքի արտադրողականության աճի համաթիվը 1990թ. ընդունենք 100, իսկ 1991թ.՝ 101,7, ապա 1991թ. արտադրողականության աճի չափը 1990թ. համեմատությամբ կկազմի 1,7 տոկոս:

արտադրողականություն productivity. եզր, որը բնորոշում է արտադրանքի և ներդրանքի հարաբերությունը (ընդհանուր արտադրանքի և աշխատանքի ներդրանքի հարաբերությունը աշխատանքի արտադրողականությունն է): Արտադրողականությունն աճում է, եթե միևնույն ջանակի ներդրանքից ավելի շատ արտադրանք է ստացվում: Աշխատանքի արտադրողականությունն աճում է տեխնոլոգիայի բարելավման, աշխատանքային ինտուիտների կատարելագործման կամ արտադրամիջոցների խտացման հաշվին:

արտադրողի գների համաթիվ producer price index. մեծածախ ապրանքների (օրինակ՝ պողպատ, ցորեն, նավթ) գների համաթիվ:

արտադրության գործոններ factors of production. արտադրական ներդրանքներ՝ ապրանքների և ծառայությունների արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսներ, ինչպիսիք են, օրինակ՝ հողը, աշխատանքը և արտադրամիջոցները: Կոչվում են նաև ներդրանքները:

արտադրության հնարավորությունների սահման (ԱՀՍ) production-possibility frontier (PPF). տնտեսությունում հնարավոր արտադրվելիք ապրանքատեսակների գծապատկեր: Շատ հաճախ բերվում է երկու ապրանքների՝ քնդամոթի և կարագի օրինակ: ԱՀՍ-ից դուրս գտնվող կետերն անհասանելի են: Կորից ներս ընկած կետերն անարդյունավետ են, բանի որ ռեսուրսները լրիվ չեն շահագործվում, ինչպես հարկն է չեն օգտագործվում, կամ էլ կիրառվում է հնացած տեխնիկա:

արտադրության ֆունկցիա production function. առկա գործոններով և տեխնոլոգիայի տրված մակարդակում արտադր-

րանքի առավելագույն ծավալը բնութագրող առնչություն (ծախսնախկանական ֆունկցիա): Կիրառվում է ձեռնարկության նկատմամբ կամ տնտեսության՝ իբրև ամբողջության նկատմամբ, որպես համախառն արտադրության ֆունկցիա:

արտահանում exports, հայերենի երկրում արտադրվող և մի այլ երկրի վաճառվող ապրանքներ կամ ծառայություններ: Ներառում է ապրանքներ (օրինակ՝ ավտոմեքենաներ) և ծառայություններ (օրինակ՝ փոխադրումներ, վարկեր և ներդրումներ): Ներմուծումը պարզապես նման հոսք է հակառակ ուղղությամբ՝ այլ երկրից դեպի հայերենի երկիր:

արտամղում crowding out, պնդում, ըստ որի կառավարության ծախսերը քյուբի պակասորդը կրճատում են գործարար ներդրումների ծավալը:

արտարժույթի փոխանակման դրույք foreign exchange rate, դրույք կամ գին, որով մի երկրի արժույթը փոխանակվում է մեկ այլ երկրի արժույթի հետ: Օրինակ՝ եթե մեկ անգլիական ֆունտն արժե 1,40 դոլար, ապա ֆունտի փոխանակման դրույքը 1,40 դոլար է: Երկիրը հաստատագրված փոխանակման դրույք ունի, եթե ամրագրում է իր արժույթը և այն հաստատականորեն պահպանում է: Հաստատագրված փոխանակման դրույքը անվանում են ազատ տատանվող: Տես նաև՝ փոխանակման ճկուն դրույք:

արտարժույթ foreign exchange, արժույթ կամ ֆինանսական այլ միջոց, որը երկրին թույլ է տալիս վճարել պարտքերն այլ երկրներին:

արտաքին ազդակներ externalities, spillovers, գործունեություն, որը լավ կամ վատ ազդեցություն է ունենում ուրիշների վրա, առանց վճարվելու կամ հատուցվելու: Արտաքին ազդակներն առկա են, երբ մասնավոր ծախսերը կամ օգուտները համարվել են հանրային ծախսերին կամ օգուտներին: Երկու հիմնական ձևերն են՝ արտաքին տնտեսումը և արտաքին ապատնետումը:

արտաքին ապատնետում external diseconomies, իրավիճակ, երբ արտադրությունը կամ սպառումը չհատուցված ծախսեր են բարդում ուրիշների վրա: Օրինակ՝ ծծմբային միացություններ արտադրող պողպատաձուլարանները վնասում են բեռնակապրի ունեցվածքին ու հանրային առողջությանը, միջոցառումներ կողմնակից հատուցում չլի վնասում: Ազդուտումը արտաքին ապատնետում է:

արտաքին տնտեսում external economies, իրավիճակ, երբ արտադրությունը կամ սպառումը դրական հետևանքներ ունեն ուրիշների համար, առանց նրանց կողմից վճարվելու: Օրինակ՝ զինված պահակախումբ վարձող ձեռնարկությունը շրջակայքին «ազատում է» գողերից, դրանով իսկ մատուցելով արտաքին անվտանգության ծառայություն: Արտաքին տնտեսումն ու ապատնետումը միասին հաճախ անվանում են արտաքին ազդակներ:

արտաքին և մակաձված փոփոխականներ external vs. induced variables, արտա-

քին փոփոխականները արտատնտեսական սպանմաներից բխող փոփոխականներ են: Ի հակադրություն՝ մակաձված փոփոխականները որոշվում են տնտեսական համակարգի ներքին գործելակերպով: Օրինակ՝ եղանակի փոփոխությունները արտաքին են, սպառման փոփոխությունները հաճախ մակաձվում են եկամտի փոփոխություններից:

արտոնագիր patent, որոշակի ժամանակով (ԱՄՆ-ում՝ 17 տարի) գյուտարարին շնորհվող բացառիկ իրավունք՝ վերահսկելու գյուտի օգտագործումը: Արտոնագրերը ծնունդ են ժամանակավոր մենաշնորհի՝ որպես վարձատրամուծում գյուտարարական գործունեության համար և ամհատների ու փոքր ձեռնարկությունների գյուտարարության խրախուսման հիմնական միջոցներն են:

բազմաբիչ multiplier, մակրոտնտեսագիտության մեջ՝ եզր, որը բնութագրում է մակաձված փոփոխականի (ինչպիսին է ՀԱԱ-ն կամ փողի առաջարկը) փոփոխությունը արտաքին փոփոխականի (ինչպիսին է կառավարության ծախսերը կամ դրամատային պահուստները) միավոր փոփոխության դեպքում: Ծախսի բազմաբիչը ծախսի (առեք՝) ներդրումն (վրա) հավելյալ մեկ դոլարով պայմանավորված ՀԱԱ-ի աճն է:

բազմաբիչի կադապար multiplier model, մակրոտնտեսագիտության մեջ՝ Տ. Ս. Զեյնգի մշակած տեսությունը, որով ընդգծվում է արտադրանքի և զբաղվածության փոփոխությունը որոշող ծախսերի (հատկապես ներդրումների, կառավարության ծախսերի և զուտ արտահանման) փոփոխության կարևորությունը: Տես նաև՝ բազմաբիչ:

բաժնահարկ և վաճառքի հարկ excise tax vs. sales tax, բաժնահարկը գանձվում է որևէ առանձնահատուկ ապրանքի կամ ապրանքատեսակից (օրինակ՝ ոգելից խմիչքից կամ ծխախոտից): Վաճառքի հարկը գանձվում է բոլոր ապրանքներից՝ մի բանի հատուկ բացառությամբ (օրինակ՝ բոլոր գնումներից՝ բացառությամբ սննդամթերքի):

բաժնեչափ quota, ներքին արտադրողին ներմուծումից պաշտպանելու ձև, ըստ որի որոշակի ապրանքի (օրինակ՝ շաքարի կամ ավտոմեքենաների) ներմուծման ընդհանուր քանակը որոշ ժամանակով սահմանափակվում է:

բաժնետոմսերի բորսա stock market, տվորական բաժնետոմսերի կազմակերպված առուժախի շուկայավայր: ԱՄՆ-ում բաժնետոմսերի խոշորագույն շուկան Նյու Յորքի բորսան է, որտեղ վաճառվում են ամերիկյան խոշորագույն ընկերությունների բաժնետոմսերը:

բաժնետոմս, սովորական stock, common, տես՝ սովորական բաժնետոմս:

բաղադրման սխալ fallacy of composition, սխալ ենթադրություն, ըստ որի ինչը ճիշտ է առանձին անհատի համար, ճիշտ է նաև խմբի կամ ամբողջ համակարգի համար:

բանական սպասումներ rational expectations, (1) ավելի մեղ առումով տես՝ սպասումներ: (2) Ավելի լայն առումով՝ տնտեսության նկատմամբ հայեցակետ, որն առաջադրել են բանական սպասումների մակրոտնտեսագիտության կողմնակիցները:

բանական սպասումների մակրոտնտեսագիտություն rational expectations macroeconomics, Որոշուտ Լուկասի և Ռոման Սարգենտի գլխավորած տնտեսագիտական դպրոցը: Ըստ բանական սպասումների տեսության, շուկաները հավասարակշռվում են շատ արագ, իսկ սպասումները բանական են: Այսպիսի իրադրության մեջ մակրոտնտեսական քաղաքականությունը չի ազդում իրական արտադրանքի կամ գործազրկության վրա: Երբեմն անվանում են Շորոյսական մակրոտնտեսագիտություն:

բաշխման սահմանային արդյունքի տեսություն marginal product theory of distribution, եկամտի բաշխման տեսություն, որն առաջարկել է Ջոն Բ. Քլարկը և ըստ որի արտադրության յուրաքանչյուր գործուն վճարվում է ըստ դրան համապատասխանող սահմանային արդյունքի:

բաշխում distribution, տնտեսագիտության մեջ՝ անհատների կամ գործուժների միջև ընդհանուր արտադրանքի և եկամտի բաշխումը (օրինակ՝ եկամտի բաշխումը ըստ աշխատանքի և արտադրամիջոցների):

բարդ շահ compound interest, շահ, որը հաշվարկվում է ինչպես դրամագլխից, այնպես էլ արդեն կուտակված շահից: Օրինակ, ենթացրեք 100 դոլար (դրամագլուխ) ավանդելով տարեկան 10 տոկոս բարդ շահով: Առաջին տարվա վերջին ավելանում է 10 դոլար շահ, երկրորդ տարվա վերջին՝ 11 դոլար, այսինքն, 10 դոլար՝ սկզբնական դրամագլխից և 1 դոլար՝ առաջին տարվա շահից, և այլն:

բացառման սկզբունք exclusion principle, չափանիշ, որով համրային բարիքները տարբերվում են մասնավոր բարիքներից: Եթե արտադրողը որևէ ապրանք է վաճառում Ա անհատին և այդ ապրանքի սպառման օգուտներից հեշտությամբ կարող է բացառել Բ, Գ, Դ և այլ անհատներին, ուրեմն գործում է բացառման սկզբունքը, և ապրանքը մասնավոր բարիք է: Եթե, ինչպես հանրային առողջապահության կամ ազգային պաշտպանության պարագայում, հնարավոր չէ մարդկանց հեշտությամբ բացառել արտադրված ապրանքի օգուտները վայելելուց, ապա ապրանքն ունի հանրային բարիքի հատկանիշներ:

բացասական եկամտահարկ negative income tax, գործող եկամտաստար ծրագրերի (սոցիալական ապահովության նպաստներ, սննդամթերքի կտրուներ և այլն) փոխարինող միասնական ծրագիր: Ըստ այդ ծրագրի չքավոր ընտանիքները կտանան եկամտի կրճատ, որը կվճարվի իրենց վատակների ավելագույն գույքարժեք:

բացարձակ առավելություն (միջազգային առևտրում) absolute advantage (in international trade), Ա երկրի կարողությունը՝ որևէ ապրանք արտադրել ավելի արդ-

յունալեւորներն (այսինքն՝ միավոր ընդդրանքով ավելի մեծ արտադրանք ստանալ), քան Բ երկիրը: Նման բացարձակ առավելություն ունենալն անպայման չի նշանակում, թե Ա երկիրը այդ ապրանքը կարող է հաջողությամբ արտահանել Բ երկիր: Բ երկիրը կարող է պահպանել իր համեմատական առավելությունը:

բաց շուկայի գործառնություններ open market operations. կենտրոնական դրամատան կողմից իրականացվող՝ կառավարության փոխառությունների առք ու վաճառք՝ դրամատան պահուստների, փողի առաջարկի և շահադրույքի վրա ներգործելու նպատակով: Արժեթղթերի գնման ժամանակ կենտրոնական դրամատան վճարումներն ավելացնում են առևտրային դրամատների պահուստները, և փողի առաջարկն աճում է: Արժեթղթերի վաճառքի դեպքում փողի առաջարկը նվազում է:

բաց տնտեսության բազմարկիչ open-economy multiplier. բաց տնտեսությունում եկամուտը հոսում է դեպի ներմուծում և խնայողություն: Ուստի ներդրումների կամ կառավարության ծախսերի համար բաց տնտեսության բազմարկիչը տրվում է

1

հետևյալ բանաձևով՝

$$1 / (1 + \text{MPC} + \text{MPS})$$

որտեղ MPC-ն խնայողության սահմանափակումն է, իսկ MPS-ն ներմուծման սահմանափակումն է:

բաց տնտեսություն open economy. այլ երկրների հետ ապրանքների ու ֆինանսական միջոցների միջազգային առևտրին (արտահանում և ներմուծում) մասնակցող տնտեսություն: Փակ տնտեսությունը արտահանում կամ ներմուծում չունի:

բեռ (կամ հարկային բեռ) incidence (or tax incidence). հարկի վերջնական տնտեսական բեռ (ի հավաքություն հարկի՝ օրենքով պահանջվող վճարման): Այսպես, վաճառքի հարկը կարող է վճարել մանրավաճառքը, բայց ավելի հավանական է, որ բեռն ընկնի սպառողի վրա: Թե ում վրա կընկնի հարկման վերջնական բեռը՝ կախված է առաջարկի և պահանջարկի գնառձգականությունից:

բյուջեի գիծ budget line. բարիքների (որոնք սպառողը կարող է գնել տվյալ եկամտով և տվյալ գներով) համակցությունը պատկերող կոր: Եթե զծապատկերը սննդամթերք և հագուստ է նշում, ապա գծի յուրաքանչյուր կետ արտահայտում է սննդամթերքի և հագուստի որևէ համակցություն, որ կարելի է գնել տվյալ եկամտով և այդ ապրանքների տվյալ գներով: Եթե մեկ կոչվում է նաև բյուջեի սահմանափակում:

բյուջե, կառավարության budget, government. որոշակի ժամանակամիջոցի (սովորաբար՝ 1 տարվա) համար կառավարության նախատեսած ծախսերի ու եկամուտների տեղեկագիր:

բյուջե, հաշվեկշռված budget, balanced. բյուջե, որում ծախսերի գումարը հավասար է եկամուտների գումարին (բացառելով որևէ փոխառված մուտք):

բյուջեի հավելուրդ budget surplus. կառավարության եկամուտների գերազանցումը

ծախսերի նկատմամբ, բյուջեի պակասուրդի հակառակը:

բյուջեի պակասուրդ budget deficit. կառավարության ծախսերի գերազանցումը եկամուտների նկատմամբ՝ բացառած փոխառված մուտքը: Այս տարբերությունը (պակասուրդը) սովորաբար ծածկվում է փոխառությամբ:

բյուջեի սահմանափակում budget constraint. տես՝ բյուջեի գիծ:

բնական մենաշնորհ natural monopoly. ձեռնարկություն կամ արտադրանք, որի արտադրանքի աճի ամբողջ տիրույթում արտադրության մեկ միավորի միջին ծախսը կտրուկ նվազում է, օրինակ՝ էլեկտրաէներգիայի մատակարարումը: Այսպիսով, առանձին որևէ ձեռնարկություն կամ մենաշնորհատեր կարող է արտադրանքն ավելի արդյունավետորեն մատակարարել, քան ձեռնարկությունների համախումբը:

բնակչության աճի մաթեմատիկական տեսություն mathematical theory of population growth. առաջին անգամ այս վարկածն առաջադրել է Թոմաս Մալթուսը, ըստ որի սննդամթերքի առաջարկի հավելանքի նկատմամբ գոյություն ունի բնակչության հավելանքի գերազանցման «բնական» միտում: Այսպիսով, մեկ չնչին ընկնող սննդամթերքը ամբողջատ կնվազի՝ ստիպելով սահմանափակել բնակչության աճը: Ընդհանուր առմամբ այս տեսակետը պնդում է, թե եկամտի և կենսամակարդակի բարձրացմանը զուգընթաց բնակչությունը միտում ունի ավելի արագ աճելու:

Բրետոն Վուդի համակարգ Bretton Woods system. տես՝ ճշգրտվող ամրագրում:

գանձարանային քաղաքականություն fiscal policy. կառավարության ծրագիր (ա) ապրանքների ու ծառայությունների գնման և փոխանցիկ վճարումների վրա կատարվող ծախսերի և (բ) հարկերի գումարի և տեսակների վերաբերյալ:

գանձարանային մուրհակ treasury bill. համերկային կառավարության կարճաժամկետ պարտատոմս կամ արժեթուղթ:

գանձարանային և փողի քաղաքականություն monetary and fiscal policy. ֆիզիկական և փողի քաղաքականության համակցությունը, որը կիրառվում է մակրոտնտեսական ներգործության համար. սուղ փողի և մեղմ գանձարանային քաղաքականությունը միտում ունի խթանելու ապառնու, իսկ լծան փողի և խիստ գանձարանային քաղաքականության զուգակցումը՝ հակառակ հետևանքը կունենա:

գերօգնում hyperinflation. տես՝ գնաճ:

գերիշխող հավասարակշռություն dominant equilibrium. տես՝ գերիշխող ռազմավարություն:

գերիշխող ռազմավարություն dominant strategy. խաղերի տեսության մեջ՝ իրավիճակ, երբ մի խաղացողը լավագույն ռազմավարություն ունի՝ անկախ այն ռազմավարությունից, որին հետևում է մյուս խաղացողը: Եթե բոլոր խաղացողներն ունեն գերիշխող ռազմավարություն, արդյունք

քում ստացվում է գերիշխող հավասարակշռություն:

գյուտ invention. նոր արտադրանքի ստեղծում կամ արտադրության նոր եղանակի հայտնագործում: (Տարբերվում է նորաստեղծությունից):

գնաճ (կամ գնաճի չափ) inflation (or inflation rate). գների ընդհանուր մակարդակի տարեկան տոկոսային աճ: **Գերգնաճ**ն արտառոտ բարձր չափերի գնաճն է (օրինակ՝ տարեկան 1000, 1.000.000 և կամ նույնիսկ 1.000.000.000 տոկոսով): **Քառատրոփ գնաճ**, որի չափը տարեկան կազմում է 50,100 կամ 200%: **Չափավոր գնաճը** գների ընդհանուր մակարդակի այնպիսի աճն է, որը հարաբերական գների և եկամուտների խիստ փոփոխության չի հանգեցնում:

գնաճի չափ rate of inflation. տես՝ գնաճ:

գնաճկունություն price flexibility. գնի շարժը «անուրից» շուկաներում (օրինակ՝ հումք-քային բազմաթիվ ապրանքների կամ բաժնետոմսերի շուկաներում), որտեղ գներն անհապաղ արձագանքում են պահանջարկի կամ առաջարկի փոփոխությանը: (Ի հակադրություն տես՝ ամրագրված գներ):

գնանկում deflation. գների ընդհանուր մակարդակի անկում:

գնառձգական պահանջարկ (կամ՝ առձգական պահանջարկ) price-elastic demand (or elastic demand). իրավիճակ, երբ պահանջարկի գնառձգականությունը բացարձակ արժեքով մեծ է 1-ից: Սա նշանակում է, որ պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխությունը գերազանցում է գնի տոկոսային փոփոխությանը: Բացի այդ, պահանջարկի առձգականությունը ենթադրում է, որ քնելու գինն ընկնում է, պահանջարկն այնքան է ավելանում, որ ընդհանուր հասույթը (գին անգամ քանակ) ավելանում է: (Ի տարբերություն ոչ գնառձգական պահանջարկի):

գների համաթիվ price index. որոշակի ժամանակահատվածում ապրանքների հավաքածուի միջին գնի փոփոխությունը նոր տեսիլքով համաթիվ: Միջինը հաշվարկելիս տարբեր ապրանքների գները սովորաբար կշռվում են ըստ դրանց տնտեսական կարևորության (օրինակ՝ սպառողական գների համաթիվի մեջ՝ ամեն մի ապրանքի բաժինը ընդհանուր սպառողական ծախսերում):

գների քանակական տեսություն quantity theory of prices. արտադրանքի ծախսի և գների ընդհանուր մակարդակի որոշման տեսություն: Հենվում է այն ենթադրության վրա, որ գների շարժը համաձայնական է փողի առաջարկին: Ավելի գույշ են մոնետարիստական տեսությունը կողմնակիցները, որոնք գտնում են, որ փողի առաջարկը անվանական ՀԱՄ-ի փոփոխման որոշիչ գործոնն է (տես՝ մոնետարիզմ):

գործազրկության բնական մակարդակ natural rate of unemployment. գործազրկության մակարդակ, որի դեպքում աշխատավարձը վեր ու վար ձողո ճնշումը և

գների աճը հաշվեկշռված են այնպես, որ գնաճը ոչ ավելանում է, ոչ էլ նվազում: Գործարարության այնպիսի մակարդակ է, որի դեպքում Ֆիլիպսի երկարաժամկետ կորն ուղղածի է:

Գործարարության պարբերաշրջաններ business cycles. ընդհանուր ազգային արտադրանքի, եկամտի և զբաղվածության (սովորաբար՝ 2-ից 10 տարի տևողությամբ) տատանումներ, երբ միաժամանակ տնտեսության բազմաթիվ հատվածներում գործարարությունը ծավալվում կամ սեղծվում է: Արդի մակրոտնտեսագիտության մեջ ընդունված է համարել, որ գործարարության պարբերաշրջանները ծագում են, երբ ներուժային ՀԱՄ-ի համեմատությամբ փաստացի ՀԱՄ-ն աճում է (վերելք) կամ նվազում (սեղծում կամ անկում):

Գործազրկություն, գործափոխ unemployment, frictional. տես՝ գործափոխ գործազրկություն:

Գործազրկություն, կառուցվածքային unemployment, structural. տես՝ կառուցվածքային գործազրկություն:

Գործազրկություն unemployment. (1) տնտեսագիտական բովանդակությամբ, ակամա գործազրկությունն այն է, երբ որակյալ աշխատողը պատրաստ է աշխատելու սպասարկարծի գործող դրույքներով, սակայն աշխատանք չի գտնում, (2) ըստ ԱՄՆ-ի աշխատանքի վիճակագրության վարչության պաշտոնական ձևակերպմամբ՝ աշխատողը գործազուրկ է, եթե նա (ա) չի աշխատում, կամ (բ) աշխատանքից ազատվել է և սպասում է հետևյալի կամ վերջին չորս շաբաթում հետևողականորեն աշխատանք է փնտրել:

Գործափոխ գործազրկություն frictional unemployment. ժամանակավոր գործազրկություն՝ առանձին շուկաներում կատարվող փոփոխությունների պատճառով: Օրինակ՝ նույնիսկ փորձառու աշխատողներին այլ աշխատանքի տեղափոխելիս հաճախ որոշ ժամանակ է պահանջվում, հետևաբար, որոշակի ժամանակահատվածում նրանք մնում են գործազուրկ: Սա տարբերվում է պարբերաշրջանային գործազրկությունից, որը կախում գնեցի և աշխատավարձի պայմաններում հետևանք է ընդհանուր պահանջարկի ցածր մակարդակի:

Գործընկերություն partnership. գործ վարելու նպատակով երկու կամ ավելի անձանց միավորումը ոչ ընկերակցային եղանակով և անսահմանափակ պատասխանատվությամբ:

Գործոնների ընդհանուր արտադրողականություն total factor productivity. արտադրողականության համաթիվ, որը ցույց է տալիս ներդրումների մեկ միավորին ընկնող ընդհանուր արտադրանքը: Համաթիվ համադրյունը ընդհանուր արտադրանքն է, օրինակ՝ ՀԱՄ-ն, իսկ հայտարարում՝ ներդրումների՝ արտադրանքի քանակը: Ներդրումների և ռեսուրսների կշռված միջինը: Գործոնների ընդհանուր արտադրողականության աճը հաճախ ըն-

դունվում է որպես տեխնոլոգիական առաջընթացի չափի համաթիվ:

Գրեշամի օրենք Gresham's law. վերագրվում է Անգլիայի եղիսաբեք Ա թագուհու խորհրդական սըր Թոմաս Գրեշամին, որը 1558թ. գտավ, որ «վատ փողը դուրս է մղում լավին», այսինքն՝ եթե ժողովուրդը չի վստահում փողի առաջարկի որևէ բաղադրիչի, ապա «լավ փողը» կպահի, իսկ «վատը» կքանա փոխանցել ուրիշին:

Դադարի գին (կամ կետ, կամ կանոն) shutdown price (or point, or rule). ձեռնարկության տեսության մեջ՝ դադարի կետն այն է, որի դեպքում շուկայական գինը ծածկում է մինիմալ միջին փոփոխական ծախսը: Այսպիսով, ձեռնարկության կորուստները որոշակի ժամանակահատվածում ճշգրիտ հավասար են նրա հաստատագրված ծախսերին: Այդպիսի պայմաններում հնարավոր է, որ ձեռնարկությունը դադարեցնի իր աշխատանքը:

Դասական տեսություններ (մակրոտնտեսագիտության մեջ) classical theories (in macroeconomics). տնտեսության մեջ՝ ինքնակարգավորող ուժերի դերը շեշտող տեսություններ: Ըստ դասական մոտեցման, գոյություն ունի լրիվ զբաղվածություն, իսկ ընդհանուր պահանջարկը խթանելու քաղաքականությունը չի ազդում արտադրանքի վրա:

Դասական տնտեսագիտություն classical economics. տնտեսագիտական մտքի գերիշխող դպրոցը մինչև Քեյնսի աշխատանքները 1776 թ. սկզբնավորել է Ադամ Սմիթը: Սեծագույն ներկայացուցիչներն են՝ Դեյվիդ Ռիկարդոն, Թոմաս Մալթուսը և Ջոն Ստյուարտ Միլը: Այս դպրոցը մեծ մասամբ պնդում է, որ տնտեսական օրենքները (մասնավորապես՝ անհատական շահագրգռությունը և մրցակցությունը) պայմանավորում են գներն ու արտադրության գործոնի հատկությունը, և որ գների համակարգը ռեսուրսների տեղաբաշխման հնարավոր լավագույն գործիքն է: Նրանց տնտեսագիտական տեսությունը խարխվում է Սեյի շուկայի օրենքի վրա:

Դավադիր խմբաշնորհ collusive oligopoly. շուկայական կառույց, որտեղ ձեռնարկությունների մի փոքր խումբ (այն է՝ մի քանի խմբաշնորհատեր) գաղտնի համաձայնության են գալիս և միասնական վճիռ կայացնում: Եթե նրանց հաջողվում է իրենց համադրված շահույթը առավելագույնի հասցնել, ապառաջի շուկայական գինն ու քանակը ընդհուպ մոտենում են մենաշնորհային գինն ու քանակին:

Դավադիր համաձայնություն collusion. համաձայնություն տարբեր ձեռնարկությունների միջև՝ գները բարձրացնելու, շուկաները բաժանելու կամ մրցակցությունը որևէ այլ կերպ սահմանափակելու վերաբերյալ:

Դեբետ debit. (1) հաշվապահական եզր, որ նշանակում է ունեցվածքի աճ կամ պարտավորությունների նվազում: (2) հողված վճարային հաշվեկշռի հաշվարկում, օրինակ՝ ներմուծումը, որը կրճատում է երկրի արտադրության պաշարը:

Դրամական միջոցներ money funds. դրուհիրացների կարճաժամկետ ֆինանսական գործիքներ, որոնց շահադրույքները չեն կարգավորվում: Գլխավոր տեսակներն են դրամաշուկայի փոխադարձ հիմնադրամները և դրամաշուկայի ավանդային հաշիվները առևտրային դրամատներում:

Դրամաշուկա money market. եզր, որով բնորոշվում է կարճաժամկետ վարկային միջոցների (ինչպիսիք են, օրինակ՝ գանձարանի պարտատոմսերն ու մուրհակները) առք ու վաճառք կատարող հաստատությունների ցանցը:

Դրամատնային պահուստ bank reserves. տես՝ պահուստ, դրամատնային:

Դրամատնային փող bank money. դրամատների ստեղծած փողը, մասնավորապես, ընթացիկ հաշիվները (ՓԻ՝ մի մասը), որ ստեղծվում են դրամատնային պահուստի բազմակի ընդարձակումով:

Դրամատվություն subsidy. ձեռնարկության կամ տնային տնտեսության կառավարության կողմից հատկացվող դրամական օժանդակություն, որն ուղղված է որևէ ապրանքի մատակարարմանը կամ սպառմանը: Օրինակ՝ կառավարությունը հաճախ դրամատուրմ է սննդամթերքը՝ իր վրա վերցնելով ցածր եղանակներով տնային տնտեսությունների սննդամթերքի ծախսերի մի մասը:

Դրամատուն, առևտրային bank, commercial. ֆինանսական միջոցող, որի հիմնական առանձնահատկությունը մինչև վերջերս ընթացիկ ավանդներ ընդունելն էր. պահում է նաև խնայողություններ կամ ժամկետավոր ավանդներ և դրամաշուկայի ավանդային հաշիվներ, վաճառում է ճանաչողական վճարագրեր, իրականացնում ֆինանսական այլ ծառայություններ. փոխառություններ է տրամադրում անհատներին ու ձեռնարկություններին: 1980 թվականից ի վեր խնայողական դրամատներին և ավանդներ ընդունող այլ հաստատություններին թույլատրվում է ընթացիկ հաշիվներ վարել և, դրանով իսկ, նրանք ավելի են նմանվում առևտրային դրամատներին:

Եկամտահարկ, անձնական income tax, personal. հարկ, որը գանձվում է անհատների եկամտից՝ աշխատավարձից և ռոնկից կամ սեփականության եկամուտից, ինչպիսիք են՝ վարձավճարը, շահութաբաժինը կամ շահի: ԱՄՆ-ում անձնական եկամտահարկը սահմանակալվորվում է, այսպիսին՝ բարձր եկամուտ ունեցող անձինք ավելի բարձր դրույքով են եկամտահարկ վճարում, քան ավելի ցածր եկամուտ ունեցողները:

Եկամտահարկ, բացասական income tax, negative. տես՝ բացասական եկամտահարկ:

Եկամտի երևույթ (գնի փոփոխությամբ պայմանավորված) income effect (of a price change). որևէ ապրանքի պահանջվող քանակության փոփոխություն այն բանի շնորհիվ, որ ապրանքի գնի փոփոխության հետևանքով սպառողի իրական եկամուտը փոխվել է: Այսպիսով, այն լրացնում է գնի փոփոխությամբ պայմանավորված փոխարինման երևույթը:

եկամտի տեղեկագիր income statement. ընկերության տեղեկագիրը, որտեղ նշվում են որոշակի ժամանակահատվածում (սովորաբար՝ մեկ տարում) վաճառքից ստացված հասույթը, վտանգավոր և ապրանքների վրա բոլոր ծախսերը և շահույթը (գուտ եկամուտը), որ մնում է նման ծախսերը ծածկելուց հետո: Կոչվում է նաև՝ շահույթի և վնասի տեղեկագիր:

եկամուտ income. որոշակի ժամանակահատվածում (սովորաբար՝ մեկ տարում) անհատին կամ երկրին ընկնող աշխատավարձի, շահի, շահութաբաժինների և այլ հասույթների գումարը:

եկամուտների քաղաքականություն income policy. կառավարության քաղաքականություն, որը գնաճը մեղմելու նպատակով ուղղակիորեն փորձում է աահանափակել աշխատավարձի և գների փոփոխությունները: Այս քաղաքականությունը կարող է տարածվել աշխատավարձին համակցությանը վերաբերող կամայական հրահանգներից մինչև աշխատավարձի, ռոճիկի և գների օրենսդրական խստիվ վերահսկողությունը:

երկարաժամկետ ընդհանուր առաջարկ long-run aggregate supply. գնի և աշխատավարձի բոլոր ճշգրտումներից հետո արտադրանքի ծավալի և գների մակարդակի այնպիսի փոխառնություն, երբ ընդհանուր առաջարկի կորը դարձել է ուղղահայաց:

երկարատև ժամանակաշրջան long run. արտահայտություն, որն օգտագործվում է փոփոխություններին լրիվ հարմարվելու ժամանակամիջոցը բնորոշելու համար: Միկրոտնտեսագիտության մեջ այն ժամանակամիջոցն է, որի ընթացքում ձեռնարկությունները կարող են մուտք գործել կամ լքել այս կամ այն արտադրանքի, ինչպես նաև փոխարինել արտադրանքի ջրերի հավաքակազմը: Մակրոտնտեսագիտության մեջ հաճախ օգտագործվում է նշելու համար այն ժամանակահատվածը, որի ընթացքում բոլոր գները, աշխատանքային պարտավորագրերը, հարկադրույթները և սպասումները լիովին ճշգրտվում են:

երկշնորի duopoly. միայն երկու վաճառողից բաղկացած շուկայական կառույց (համեմատել համաշխարհային հետ):

ՀԱՆ NNP. տես՝ գուտ ազգային արդյունք:

գարգացող երկիր developing country. տես՝ թույլ զարգացած երկիր:

գբաղված employed. ըստ ամերիկյան պաշտոնական սահմանման՝ անձը համարվում է զբաղված, եթե վճարովի որևէ աշխատանք է կատարում կամ եթե զբաղեցնում է աշխատատեղ, քննարկ. բացակա է ինվանդության, գործադուլի կամ արձակուրդի պատճառով: Տես նաև՝ գործազրկություն:

գեղադրույթ discount rate. (1) կենտրոնական դրամատան կողմից արևտրային դրամատանը տրամադրված վարկի դիմաց գանձվող շահադրույթ: (2) տվյալ ունեցվածքի ընթացիկ արժեքը հաշվելու դրույթ:

գեղադրում (ապագա եկամտի) discounting (of future income). ապագա եկամտի փոխարկումը համագոր ընթացիկ արժեքի: Ապագա որևէ գումար պակասեցվում է շահադրույթին համապատասխանող գեղադրության: Օրինակ, եթե որևէ մեկը ձեզ խոստանա երկու տարի հետո տալ 121 դոլար, և համապատասխան շահադրույթը կամ գեղադրույթը տարեկան 10 տոկոս է, ապա ընթացիկ արժեքը կարող ենք հաշվել՝ 121 դոլարը (1,10)² գեղադրության կրճատելով: Ապագա եկամտի գեղադրության կրճատելով է գեղադրույթը:

գուտ ազգային արդյունք net national product (NNP). ՀԱՄ-ից հանած արտադրանքիցների արժեքնազույգում:

գուտ արտահանում net exports. ազգային արդյունքի հաշվմանում՝ արտահանված ապրանքների ու ծառայությունների արժեքի և ներմուծված ապրանքների ու ծառայությունների արժեքի տարբերությունը:

գուտ կորուստ deadweight loss. իրական եկամտի կամ սպառողի և արտադրողի ավելցուկի կորուստ, որն առաջանում է մենաշնորհի, ներմուծման մաքսերի ու բաժանեցափերի, հարկերի կամ այլ խաթարումների պատճառով: Օրինակ, երբ մենաշնորհատերը բարձրացնում է ապրանքի գինը, սպառողի բավարարվածության կորուստն ավելի մեծ է, քան մենաշնորհատերից եկամտի աճը: Տարբերությունը հասարակությանը հասցված գուտ կորուստն է մենաշնորհի պատճառով:

գուտ ներդրում net investment. համախառն ներդրումից հանած արտադրանքային արժեքնազույգում:

գուտ տնտեսական բարեկեցություն net economic welfare. ազգային արտադրանքի ցուցանիշ, որը ճշտում է ՀԱՄ-ի չափման որոշ սահմանափակումները:

գուտ տնտեսական վարձավճար pure economic rent. տես՝ վարձավճար, տնտեսական:

էժան փողի քաղաքականություն easy-money policy. շահադրույթները իջեցնելու նպատակով փողի առաջարկը մեծացնելու կենտրոնական դրամատան քաղաքականությունը: Նպատակը ներդրումները մեծացնելը, հետևապես, ՀԱՄ-ն ավելացնելն է (ի հակադրություն թանկ փողի քաղաքականության):

ընդհանուր առաջարկ aggregate supply. այն ապրանքների ու ծառայությունների ընդհանուր արժեքը, որ ձեռնարկությունները կցանկանալին արտադրել տվյալ ժամանակահատվածում: Ընդհանուր առաջարկը կախված է առկա ներդրանքներից, տեխնոլոգիայից և գների մակարդակից:

ընդհանուր առաջարկի (ՀԱ) կոր aggregate supply (AS) curve. արտադրանքի (որ ձեռնարկությունները ցանկանում են առաջարկել) և գների ընդհանուր մակարդակի հարաբերակցությունը պատկերող կոր (երբ այլ պարագաներն անփոփոխ են): Ընդհանուր առաջարկի կորը ներուժային արտադրանքի դեպքում երկարատև ժամանակաշրջանում ուղղաձիգ լինելու միտում ունի, սակայն կարճատև ժամանակաշրջանում կարող է համեմատաբար հարթ լինել:

ընդհանուր արդյունք (կամ՝ արտադրանք) total product (or output). արտադրված ապրանքի ընդհանուր քանակը՝ արտահայտված չափման բնախորային որոշակի միավորներով, ինչպես, օրինակ՝ ջրերում՝ բուշելներով, պողպատը՝ տոննաներով կամ մագահարարումը՝ քանակով:

ընդհանուր ծախս total cost. տես՝ ծախս, ընդհանուր:

ընդհանուր հասույթ total revenue. գին անգամ քանակ կամ ընդհանուր վաճառքը:

ընդհանուր հավասարակշռություն general equilibrium. տնտեսության որպես ամբողջության, հավասարակշռության վիճակ, երբ միաժամանակ բոլոր ապրանքների և ծառայությունների շուկաները հավասարակշռության մեջ են: Զանի որ արտադրողները հավասարակշռող գներով ցանկանում են առաջարկել ճիշտ այնքան ապրանք, որքան սպառողները ուզում են գնել, ապա շուկայի ցանկացած մասնակցի վարքագիծը փոփոխության չի ենթարկվում: Ի հակադրություն՝ մասնակի հավասարակշռության վերլուծությունը դիտարկում է մեկ եզակի շուկայի հավասարակշռությունը:

ընդհանուր պահանջարկ aggregate demand. տվյալ ժամանակահատվածում տնտեսության մեջ ծրագրված կամ ցանկալի ընդհանուր ծախսը: Որոշվում է գների ընդհանուր մակարդակով: Ընդհանուր պահանջարկի վրա ազդում են ներքին ներդրումները, գուտ արտահանումը, կառավարության ծախսերը, սպառման ֆունկցիան և փողի առաջարկը:

ընդհանուր պահանջարկի (ԸՊ) կոր aggregate demand (AD) curve. ապրանքների ու ծառայությունների (որոնք մարդիկ ցանկանում են գնել) քանակի և գների ընդհանուր մակարդակի հարաբերակցությունը պատկերող կոր (երբ այլ պարագաներն անփոփոխ են): Ինչպես ցանկացած պահանջարկի կորի դեպքում ընդհանուր պահանջարկի կորը պայմանավորված է կարևոր փոփոխականներով, օրինակ՝ կառավարության ծախսերով, արտահանումով և փողի առաջարկով:

ընթացիկ արժեք (ունեցվածքի) present value (of an asset). ժամանակի ընթացքում եկամտի անընդհատ հոսք բերող ունեցվածքի ներկայիս արժեք: Հասույթի այսպիսի ժամանակային հոսքի արժեքային գնահատումը պահանջում է հաշվարկել եկամտի բաղադրամասերի ընթացիկ արժեքը, որն էլ արվում է ապագա եկամուտների նկատմամբ գեղադրույթի (կամ շահադրույթի) կիրառմամբ:

ընթացիկ հաշիվ current account. տես՝ առևտրի հաշիվներ:

ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռ balance on current account. տես՝ առևտրի հաշվեկշիռ:

ընկերակցության եկամտահարկ corporate income tax. ընկերակցության տարեկան գուտ եկամտից ցանձմող հարկ:

ընկերակցություն corporation. արդի կապիտալիստական երկրներում գործարար կազմակերպության գերակշիռ ձևը: Ընկերակցությունն անհատներին կամ այլ ըն-

կերակրություններին պատկանող ձեռնարկություն է: Նա գնելու, վաճառելու, պայմանագրեր կնքելու նույն իրավունքներն ունի, ինչ որ անհատը: Իրավապես առանձնացած է իր սեփականատերերից և սահմանափակ պատասխանատվություն ունի:

ըստ օգուտի (հարկման) սկզբունք benefit principle (of taxation). սկզբունք, ըստ որի մարդիկ հարկվում են կառավարության ծրագրերից իրենց ստացած օգուտներին համապատասխան:

թանկ փողի քաղաքականություն tight money policy. փողի առաքարկը նվազեցնող և շահադրույքները բարձրացնող կենտրոնական դրամատան քաղաքականություն: Այն հանգեցնում է իրական ՀԱԱ-ի աճի դանդաղեցման, գնաճի նվազեցման և ազգային արժույթի փոխանակման դրույթի բարձրացման (հանձնադրել)՝ է-ժան փողի քաղաքականության հետ):

թափարդություն economies of scope. տնտեսում բազմաթիվ ասլարներն կամ ծառայություններն արտադրելիս: Թափարդությունը առաջանում է, երբ $px + y$ ասլարներն ավելի էժան է արտադրել միասին, քան առանձին:

թեքություն slope. գծապատկերում՝ հորիզոնական առանցքի փոփոխականի միավոր փոփոխության հետևանքով ուղղահայաց առանցքի փոփոխականի փոփոխությունը: Վերընթաց կորերն ունեն դրական թեքություն, վարընթաց կորերը (օրինակ՝ պահանջարկի կորը)՝ բացասական, իսկ հորիզոնական կորերը՝ գրոյական:

թույլ զարգացած երկիր less developed country. երկիր, որի բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամուտը «զարգացած երկրների» (վերջիններիս թվին են դասվում Յիուսիային Ամերիկայի կամ Արևմտյան Եվրոպայի պետությունների մեծ մասը) համեմատությամբ շատ ցածր է:

Ժամկետավոր ավանդ time deposit. դրամատանը պահվող դրամավան միջոցներ, որոնք ունեն «հանելու նվազագույն ժամկետ»։ Ընդգրկված է Փ2 լայնիմաստ փողի մեջ, որովհետև որպես վարելամիջոց չի ընդունվում:

Ժողովրդագրություն demography. բնակչության ուսումնասիրությամբ զբաղվող գիտություն:

ինչ, ինչպես և ում համար what, how and for whom. տնտեսության կազմակերպման երեք հիմնահարց: «Ինչ» այն հիմնահարցն է, որն ուսումնասիրում է, թե հասարակությունն իր սահմանափակ ռեսուրսներով կամ արտադրության գործոններով ամեն մի հնարավոր ասլարներից կամ ծառայությունից որքան կարող է արտադրել: «Ինչպես» յուրաքանչյուր ասլարների արտադրության եղանակի ընտրության հիմնահարցն է: «Ում համար» վերաբերում է հասարակության անդամների միջև սպառողական բարիքների բաշխմանը:

ինքնաշխատ (կամ) ներկառուցված կալույնարարներ autarkic (or built-in) stabilizers. մասնավոր հատվածում եկամտի փոփոխությունները մեղմելու կառավարության հարկային կամ ծախսային համա-

կարգի հատկություն: (Օրինակներից են՝ գործազրկության նպաստը և աճական եկամտահարկը):

իրական աշխատավարձ real wages. աշխատավարձի գնողունակությունը՝ արտահայտված ապրանքներով ու ծառայություններով: Անվանական աշխատավարձի դրույթի և սպառողական գների համաթվի հարաբերությունն է:

իրական ՀԱԱ real GNP. գների փոփոխությամբ ճշգրտված ՀԱԱ-ն: Իրական ՀԱԱ-ն հավասար է անվանական ՀԱԱ-ն բաժանած ՀԱԱ-ի համադրի վրա: Տես՝ համախառն ազգային արդյունք, իրական:

իրական շահադրույք real interest rate. շահադրույք, որը չափվում է ապրանքներով և ոչ թե փողով: Այն հավասար է փողային (կամ անվանական) շահադրույթի և գնաճի չափի տարբերությանը:

Լեսե Ֆեր laissez faire. տեսակետ, ըստ որի կառավարությունը պետք է հնարավորին չափ քիչ խառնիչ տնտեսության գործունեությանը և որոշումներ կայացնելը թողնի շուկային: Ըստ Ադամ Սմիթին համակարծիք դասական տնտեսագետների՝ կառավարության դերը պետք է սահմանափակվի (1) օրինականության և կարգուկանոնի պահպանմամբ, (2) ազգային պաշտպանության, (3) որոշակի հանրային բարիքների ապահովմամբ, որոնք չեն տրամադրվի մասնավոր գործարարության կողմից (օրինակ՝ առողջապահություն, ախտականխիչ միջոցառումներ):

լճագնամ stagflation. 1970-ական թվականների սկզբին գործածության մեջ մտած եզր, որը բնութագրում է բարձր գործազրկության կամ լճացման և շարունակական անփոփոխ գնաճի գոյակցությունը: Այն հիմնականում բացատրվում է գնաճի գործընթացի անշարժունակությամբ:

Լորենցի կոր Lorenz curve. հարստության կամ եկամտի անհավասարության աստիճանը բնութագրող գծապատկեր:

լրիվ զբաղվածություն full employment. եզրն օգտագործվել է տարբեր իմաստներով: Պատմականորեն ընդունված է անվանել զբաղվածության այնպիսի մակարդակը, երբ ակամա գործազրկություն գոյություն չունի (կամ նվազագույն է): Ներկայումս տնտեսագետները զբաղվածության բարձրագույն տեսակն մակարդակը նշելու համար օգտագործում են գործազրկության բնական մակարդակ հասկացությունը:

խաղերի տեսություն game theory. առնվազն մասնակիորեն հավանաբար շահերով որոշում կայացնող երկու կամ ավելի անձեր ներառող իրավիճակների վերլուծություն: Կարող է կիրառվել խմբաշնորհային շուկաների փոխադրեցության, ինչպես նաև սակարկելի իրավիճակների (օրինակ՝ գործադուլ) կամ բախումների (օրինակ՝ մրցախաղ կամ պատերազմ) դեպքերում:

խառը տնտեսություն mixed economy. ոչ համալսվաբարական երկրներում տնտեսության կազմակերպման գերիշխող ձև: Խառը տնտեսության հիմքում ընկած է գների համակարգը, սակայն կառավար-

ությունն օգտագործում է միջամտության բազմազան լծակներ (ինդեպիսիք են հարկերը, ծախսերը և կարգավորումը) մակրոտնտեսական անկայունության և շուկայի ծախողումների դեմ պայքարելիս:

խառնուրդ conglomerate զանազան չառնչվող ապրանքներ արտադրող և վաճառող մեծ ընկերակցություն (օրինակ՝ ծխախոտ արտադրող որոշ ընկերություններ մտել են ծխախոտին չառնչվող այնպիսի բնագավառներ, ինչպիսիք են ալկոհոլային խմիչքների արտադրությունը, ավտոմեքենաների վարձակալությունը, կինոարդյունաբերությունը):

խառնուրդային միաձուլում conglomerate merger. տես՝ միաձուլում:

խմբաշնորհ oligopoly. անկատար մրցակցության իրավիճակ, երբ որևէ արտադրանքի գների խումբ են սակավաթիվ մատակարարներ:

խնայողության սահմանային հակում (խՄՀ) marginal propensity to save (MPS). տնօրինելի եկամտի լրացուցիչ մեկ դոլարի այն մասը, որ խնայվում է: Ուշադրություն դարձրեք, որ ըստ սահմանման՝ ՄՄՀ+ԽՄՀ=1:

խնայողության ֆունկցիա saving function. եկամտի ամեն մի մակարդակում տնային տնտեսությունների կամ երկրի խնայողությունների ծավալը պարզաբանող սանդղակ:

խնայողություն saving. եկամտի այն մասը, որ չի սպառվում: Այլ խոսքով՝ տնօրինելի եկամտի և սպառման տարբերությունը:

ԽՄՀ MPS. տես՝ խնայողության սահմանային հակում:

խտրականություն discrimination. վաստակի տարբերություններ, որոնք կապ չունեն աշխատանքային կատարողականության հետ, այլ ծագում են անձնական հատկանիշներից՝ հատկապես սեռից, ռասայից կամ դավանանքից:

ծախի բազմապիկչ expenditure multiplier. տես՝ բազմապիկչ:

ծախքածածկման գին կամ՝ մակարդակ, կամ՝ կետ (միկրոտնտեսագիտության մեջ) break-even price or level, or point (in microeconomics). ձեռնարկության համար գնի այն մակարդակը, որն ապահովում է նրա ծախքածածկումը, այսինքն՝ բոլոր ծախքերը ծածկվում են, բայց չափույթը հավասար է գրոյի:

ծախսածածկման կետ (մակրոտնտեսագիտության մեջ) break-even point (in macroeconomics). անհատի, ընտանիքի կամ համայնքի համար եկամտի այն մակարդակը, երբ եկամուտը 100 տոկոսով ծախսվում է սպառման վրա (այսինքն՝ այն կետը, որտեղ չկա ոչ խնայողություն, ոչ ապախմբայնություն): Դրական խնայողություն սկսվում է եկամտի ավելի բարձր մակարդակում:

ծախք, ընդհանուր cost, total. նվազագույն ընդհանուր ծախքը, որ հասանելի է տեխնոլոգիայի տվյալ մակարդակի և ներդրանքների գների պարագայում: Կարճաժամկետ ընդհանուր ծախքը դիտարկելիս, գործող սարքավորումները և այլ ուստատուն ծախքերն ընդունվում են որպես

տրված: Երկարաժամկետ ընդհանուր ծախսն այն է, որ ձեռնարկությունը կկատարվի, եթե լիակատար ճկունություն համեմատելիս բոլոր ներդրումների և որոշումների վերաբերմամբ:

Ծախսի գնձ cost-push inflation. շուկայական առաջարկից բխող գնաճ, որի հիմքում ընկած է ծախսերի կտրուկ աճը: Ընդհանուր առաջարկ-պահանջարկ շրջանակում ծախսի գնաճը պատկերվում է ընդհանուր առաջարկի կորի վերընթաց տեղաշարժով: Կոդիվում է նաև առաջարկագրուց գնաճ:

Ծախս, հաստատագրված cost, fixed ծախս, որը ձեռնարկությունը կատարում է նույնիսկ այն դեպքում, երբ իր արտադրանքը դիտարկվող ժամանակահատվածում հավասար է զրոյի: Ընդհանուր հաստատագրված ծախսը բաղկացած է առանձին պարտավորագրային այնպիսի ծախսերից, ինչպիսիք են շահավաճը, գրավի վճարումները, տնօրենների աշխատավարձը:

Ծախս, միջին cost, average. ընդհանուր ծախսը (տես՝ ծախս, ընդհանուր) բաժանած արտադրված միավորների քանակի վրա:

Ծախս, միջին հաստատագրված cost, average fixed. հաստատագրված ծախսը՝ բաժանած արտադրված միավորների քանակի վրա:

Ծախս, միջին փոփոխական cost, average variable. ընդհանուր փոփոխական ծախսը (տես՝ ծախս, փոփոխական) բաժանած արտադրված միավորների քանակի վրա:

Ծախս, նվազագույն cost, minimum. միավոր արտադրանքին ընկնող նվազագույն հասանելի ծախսը (միջին, փոփոխական կամ սահմանային): Արդյուն ծախսի կորի յուրաքանչյուր կետ նվազագույն է այն իմաստով, որ այդ կետին համապատասխանող արտադրանքի մակարդակում ձեռնարկությունը ծախսի առումով կհասնի նվազագույն արդյունքին: Նվազագույն միջին ծախսը այդ կորի ստորին կետն է (կամ կետերն են):

Ծախս, սահմանային cost, marginal. հավելյալ ծախս (կամ ընդհանուր ծախսի աճը), որ պահանջվում է արտադրանքի մեկ հավելյալ միավոր օրոգարկելու համար (կամ՝ ընդհանուր ծախսի կրճատումը մեկ միավոր պակաս արտադրելու դեպքում):

Ծախս, փոփոխական cost, variable. ծախս, որը փոփոխվում է արտադրանքի ծավալին զուգընթաց, ինչպես, օրինակ՝ հումքի, աշխատանքի և վաճառքի ծախսերը: Փոփոխական ծախսը հավասար է ընդհանուր ծախսից հանած հաստատագրված ծախսը:

Ծախսի ներքին տարրեր implicit-cost elements. ծախսեր, որոնք ակնհայտ չեն, ինչպես ակնհայտ փողային ծախսերը, սակայն պետք է դիտվեն որպես ծախս: Օրինակ, սեփական գործ վարելիս շահույթի հաշվարկի մեջ պետք է մտցնել (որպես ներառյալ ծախս) այն աշխատավարձը, որ կստանայիք մեկ այլ տեղ աշխատելիս: Երբեմն անվանում են այլընտրանքի գին, թեպետ այլընտրանքի գինն ավելի լայն իմաստ ունի:

Ծավալարդյունք economies of scale. արտադրողականության աճ կամ միջին ծախսի նվազում, որ առաջանում է արտադրության բոլոր գործոնների նույն համաձայնությամբ ավելացումից:

Ծավալի աճող հատույց increasing returns to scale. տես՝ ծավալի հատույց:

Ծավալի հաստատուն հատույց constant returns to scale. տես՝ ծավալի հատույց:

Ծավալի հատույց returns to scale. արտադրանքի աճի չափը, երբ բոլոր ներդրանքները համեմատորեն աճում են: Օրինակ, եթե բոլոր ներդրանքները կրկնապատկվելու դեպքում արտադրանքը նույնպես կրկնապատկվում է, ապա ասում են, որ առկա է ծավալի հաստատուն հատույց: Եթե ներդրանքների կրկնապատկման դեպքում արտադրանքի աճը 100%-ից պակաս է, ապա գործ ունենք ծավալի նվազող հատույցի հետ: Իսկ եթե արտադրանքի աճը 100%-ից ավելի է, ապա խոսքը գնում է ծավալի աճող հատույցի մասին:

Ծավալի նվազող հատույց decreasing returns to scale. տես՝ ծավալի հատույց:

Կադապար model. մի քանի առանցքային կապակցություններով բարդ համակարգի հիմնական բնութագրերի ներկայացման համար օգտագործվող ձևական կառույց: Կադապարները տրվում են գծապատկերների, մաթեմատիկական հավասարումների և համակարգչային ծրագրերի տեսքով:

Կամավոր գործազրկություն voluntary unemployment. գործազրկություն, որը ծագում է, երբ անհատի կարծիքով աշխատավարձն ավելի ցածր է ժամանակի այլընտրանքային օգտագործման (օրինակ՝ ժամանակի) գնից:

Կանոնական և փաստական տնտեսագիտություն normative vs. positive economics. կանոնական տնտեսագիտությունը ընձանակում է «այն, ինչ պետք է լինի», այսինքն՝ գնահատում է հանրային քաղաքականության նպատակները: Փաստական տնտեսագիտությունը, ի տարբերություն կանոնականի, տնտեսության մեջ փաստերի և վարքի, այսինքն՝ «փաստացի իրավիճակի» վերլուծությունն է:

Կապիտալիզմ capitalism. տնտեսական համակարգ, որտեղ սեփականությունը (հողի և արտադրամիջոցների) մեծ մասը մասնավոր է: Կապիտալի տնտեսության մեջ մասնավոր շուկան ռեսուրսների տեղաբաշխման և եկամուտների ստեղծման հիմնական շարժիչ ուժն է:

Կառավարության պարտք government debt. կառավարության բոլոր պարտավորությունները պարտատոմսերի և կարճաժամկետ փողառությունների ձևով: Հանրությանը կառավարության պարտքի մեջ չեն մտնում քաղաքականապես գործակալությունների, օրինակ՝ կենտրոնական դրամատես պարտատոմսերը:

Կառուցվածքային բյուջե structural budget. տես՝ փաստացի, պարբերաշրջանային և կառուցվածքային բյուջե:

Կառուցվածքային գործազրկություն structural unemployment. պայմանավորված է նրանով, որ աշխատատեղերի տարածքային կամ մասնագիտական կառուցվածքը չի համապատասխանում առկա աշխատուժի կառուցվածքին: Երբեմն ազատ աշխատատեղերն անհնար է լրացնել գործազուրկների անհրաժեշտ հմտության պակասի կամ բնակավայրից մեծ հեռավորության պատճառով:

Կատարյալ մրցակցություն perfect competition. տես՝ մրցակցություն, կատարյալ:

Կարգավորվող տատանումներ managed float. փոխանակման որոշյի ներկայիս ամենատարածված համակարգը: Այս համակարգում երկիրը ժամանակ առ ժամանակ միջամտում է՝ ազգային արժույթը կայունացնելու նպատակով:

Կարգավորում regulation. ձեռնարկությունների վարքը վերահսկելու նպատակով օրենքների ու կանոնների մշակումը կառավարության կողմից: Դրանցից հիմնականներն են՝ տնտեսական կարգավորումը, որը տարածվում է որևէ արտադրաճյուղի գների, ծառայությունների (օրինակ՝ հեռախոսակապի ծառայության) և այլու մուտք գործելու վրա, և հասարակական կարգավորումը, որը փորձում է հաղթահարել մի շարք արտադրանքներում առկա այնպիսի արտաքին ազդակների աննպատակ հետևանքները, ինչպիսիք են օդի կամ ջրի աղտոտումը:

Կարճաժամկետ ընդհանուր առաջարկ short run aggregate supply. արտադրանքի և գների միջև ձևավորվող կարճաժամկետ փոխառնություն: Այդ ընթացքում ընդհանուր պահանջարկի փոփոխությունները հնարավոր է, որ ազդեն արտադրանքի վրա: Պատկերվում է նաև ԸԱ-ի վերընթաց կամ հորիզոնական կորով:

Կարճատև ժամանակաշրջան short run. ժամանակահատված, որի ընթացքում բոլոր գործոնները չեն կարող լրիվ համապատասխանության բերել: Միկրոտնտեսագիտության մեջ՝ կարճատև ժամանակաշրջանում արտադրամիջոցները և «հաստատագրված» այլ ներդրումները չեն կարող համապատասխանության բերվել, և մուտքը ազատ չէ: Մակրոտնտեսագիտության մեջ՝ գները, աշխատավարձի պայմանագրերը, հարկադրույթները և սպասումները կարճատև ժամանակաշրջանում լրիվ չեն կարող համապատասխանության բերվել:

Կենտրոնական դրամատես central bank. կառավարության հիմնած գործակալություն (ԱՄՆ-ում՝ հանրակրային պահուստի համակարգ), որը պատասխանատու է փողի առաջարկի, վարկերի պայմանների ու ֆինանսական համակարգի, հատկապես առևտրային դրամատեսների վերահսկման համար:

Կենտրոնացման ցուցանիշ concentration ratio. որևէ արտադրաճյուղի ընդհանուր արտադրանքի մեջ խոշորագույն ձեռնարկությունների բաժինը՝ տոկոսով: Բնորոշ չափանիշ է այսպես կոչված չորս ձեռնարկության կենտրոնացման ցուցանիշը, որը ընդհանուր արտադրանքի

մեջ չորս խոշորագույն ձեռնարկություն բաժին է:

կոլեկտիվ սակարկություն collective bargaining, բանակցություններ աշխատավորների խմբի (սովորաբար՝ արհմիության) և իրենց գործատուի միջև: Սակարկող կողմերը համաձայնության են գալիս աշխատավարձի, ոչ դրամական լրավճարների և աշխատանքի պայմանների շուրջը:

կրեդիտ credit, հողված վճարային հաշվեկշռի հաշվարկում, օրինակ՝ արտահանումը, որը երկրին արտարժույթ է բերում:

կրկնագործարք hedging, հակազդող գործարքի միջոցով ռիսկից խուսափելու եղանակ: Օրինակ՝ եթե ագարակատերը ցորեն է աճեցնում, որը պետք է հավաքվի աշնանը, ապա զին տատանումների ռիսկը բացառելու նպատակով կարելի է արտադրվելից ցորենի բանակությունը վաճառել (կրկնագործարք կատարել) գարնանը կամ առնանք:

ՀԱԱ GNP տես՝ համախառն ազգային արդյունք:

ՀԱԱ-ի համադրիչ GNP deflator, ՀԱԱ-ի «զին», այն է՝ գների համաթիվ, որի միջոցով հիմք վերցված տարվա համեմատությամբ չափում են ՀԱԱ-ի բաղադրիչների միջին գինը:

ՀԱԱ-ի ճեղքվածք GNP gap, ներուժային ՀԱԱ-ի և փաստացի ՀԱԱ-ի տարբերությունը կամ ճեղքվածքը:

հակամիավորում օրենսդրություն anti-trust legislation, մենաշնորհացումը, առևտրի սահմանափակումները, ինչպես նաև գների բարձրացման կամ մրցակցության արգելակման նպատակով ձեռնարկությունների դավադիր համաձայնություններն արգելող օրենքներ:

համայնավարություն, կոմունիզմ communism, միաժամանակ (1) գաղափարախոսություն, (2) որոշակի քաղաքական քաղաքական (3) տնտեսական համակարգ: Համայնավարական տնտեսական համակարգում արտադրության միջոցները, մասնավորապես, արդյունաբերական արտադրամիջոցների մասնավոր սեփականությունը արգելված է, որովհետև, ըստ համայնավարության գաղափարախոսության արտադրամիջոցների այդպիսի սեփականությունը հանգեցնում է աշխատավորների շահագործման: Ի լրումն, համայնավարությունը պնդում է, որ էկանոսը պետք է բաշխվի հավասար կամ ավելի ծիշտ՝ «ըստ պահանջմունքի»: Ներկայումս համայնավարական երկրներում արտադրամիջոցների և հողի մեծագույն մասը պատկանում է պետությանը: Այս երկրները բնութագրվում են համատարած կենտրոնացված պլանավորմամբ, պետությունն է սահմանում գների մեծ մասը, արտադրության ծավալը և տնտեսական այլ կարևոր փոփոխականներ:

համագործակցված հավասարակշռություն cooperative equilibrium, խաղերի տեսության մեջ՝ արդյունք, երբ առավելագույն միացյալ օգուտ ձեռք բերելու համար կողմերը գործում են համաձայնեցված ազդավարությամբ:

համադրում (տնտեսական ցուցանիշների) deflating (of economic date), «անվանա-

կան» կամ ընթացիկ գներով փոփոխականները «իրական» մեծությունների փոխարկելու գործընթացը: Կատարվում է ընթացիկ գներով փոփոխականները գների համաթիվ վրա բաժանելով:

համաթվում indexing (or indexation), գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխությունները փոխադրվելու նպատակով աշխատավարձը, գները և պարտավորագրերը մասնակիորեն կամ ամբողջությամբ ճշգրտելու մեխանիզմ:

համալրիչներ complements, երկու ապրանք, որոնք սպառողի համար «անբաժանելի» են (օրինակ՝ կոշիկի ձախը և աջը): Փոխարինիչ են այն ապրանքները (օրինակ՝ ձեռնոցը և բաժանոցը), որոնք մրցակցում են միմյանց հետ:

համախառն ազգային արդյունք, անվանական (կամ անվանական ՀԱԱ) gross national product, nominal (or nominal GNP), մեկ տարում երկրում արտադրված բոլոր վերջնական ապրանքների ու ծառայությունների արժեքը ընթացիկ շուկայական գներով:

համախառն ազգային արդյունք, իրական (կամ՝ իրական ՀԱԱ) gross national product, real (or real GNP), անվանական ՀԱԱ-ն ճշգրտված ըստ գնաճի, այսինքն՝ իրական ՀԱԱ = անվանական ՀԱԱ / ՀԱԱ-ի համադրիչ:

համախառն ներքին արդյունք (ՀԱԱ) gross domestic product (GDP), որևէ երկրի ներքին տվյալ տարում արտադրված ընդհանուր արտադրանք (ի տարբերություն ՀԱԱ-ի, որը երկրին պատկանող գործունեություն արտադրված արդյունք է):

համամասնական հարկ proportional tax, տես՝ աճական, համամասնական և նվազական հարկեր:

«համարյա փող» «near money», ֆինանսական ունեցվածք, որը այնքան ռիսկագեր է և այնպիսի հեշտությամբ է փոխարկվում փողի, որ փաստորեն մոտ է ինքնին փողին: Օրինակ՝ հիմնադրամի ունեցվածքը և գանձարանի մուրհակները:

համեմատական առավելություն (միջազգային առևտրում) comparative advantage (in international trade), ըստ համեմատական առավելության օրենքի, ամեն մի երկիր պետք է մասնագիտանա այն ապրանքների արտադրության և արտահանման մեջ, որ կարող է արտադրել հարաբերականորեն ցածր ծախսերով, և պետք է ներմուծի այնպիսի ապրանքներ, որոնց սեփական արտադրությունը իր համար հարաբերականորեն ավելի ծախսատար է: Այսպիսով, ոչ թե բացարձակ, այլ հարաբերական առավելությունը պետք է թելադրի առևտրի հիմնատեսակները:

համերկային պահուստի համակարգ Federal Reserve System, ԱՄՆ-ի կենտրոնական դրամատուրը:

հանրային բարիք public good, բարիք, որից անբաժանելիորեն օգտվում է ողջ հանրությունը, անկախ դրանից օգտվելու առանձին անձանց ցանկությունից: Օրինակ՝ առողջապահության ջանքերը՝ ուղղված «սև ծաղիկ» դեմ պայքարելուն, հա-

վասարապես պաշտպանում են բոլորին և ոչ թե միայն պատվաստաչափով ռիսկի վճարողներին: Ի տարբերություն՝ մասնավոր բարիքները, ինչպիսին է օրինակ՝ հացը, եթե օգտագործվում են մեկի կողմից, այլևս չեն կարող օգտագործվել մյուսների կողմից:

հանրային պարտք public debt, տես՝ կառավարության պարտք:

հաշվեկշիռ balance sheet, տվյալ պահին ձեռնարկության ֆինանսական վիճակի տեղեկագիր, որի մի սյունակում ունեցվածքն է, իսկ մյուսում՝ պարտավորությունները՝ գումարած սեփական միջոցները: Յուրաքանչյուր հողված նշվում է իր փաստացի կամ հաշվարկային փողային արժեքով: Երկու սյունակների գումարները հավասար են, որովհետև սեփական միջոցները սահմանվում են որպես ունեցվածքի և պարտավորությունների տարբերություն:

հաշվեկշռված բյուջե balanced budget, տես՝ բյուջե, հաշվեկշռված:

հաշվեկշռվող շուկա clearing market, շուկա, որտեղ գները բավականաչափ ճկուն են առաջարկը և պահանջարկը շատ առաջ հավասարակշռելու համար: Հաշվեկշռվող շուկաներում չկան նորմավորում, չգործադրված ռեսուրսներ, պահանջարկի կամ առաջարկի ավելցուկ: Գործունակաճում սա վերաբերում է բազմափունքային և ֆինանսական շուկաներին, այլ ոչ թե աշխատանքի կամ բազմարտադրանքային շուկաներին:

հասարակական ընտրություն (մաս՝ հասարակական ընտրության տեսություն) public choice (also public-choice theory), տնտեսագիտության և քաղաքագիտության մյուր, որն ուսումնասիրում է կառավարության կողմից որոշումներ կայացնելու և տնտեսությանը ուղղություն տալու գործելակերպը: Այն տարբերվում է շուկաների տեսությունից, քանի որ ընդգծում է ոչ թե ձեռնարկությունների կողմից շահույթն առավելագույնի հասցնելը, այլ քաղաքական գործիչների համար քվեներն առավելագույնի հասցնելու կարևորությունը:

հասարակական կարգավորում social regulation, տես՝ կարգավորում:

հասարակական հիմնապաշար social overhead capital, հասարակական կարևոր ունեցվածք, որից կախված է տնտեսական զարգացումը, մասնավորապես, հաղորդակցություն, էներգիայի արտադրության և կապի բնագավառներում: Երբեմն անվանում են «ներքակառույց»:

հաստատագրված ծախս fixed cost, տես՝ ծախս, հաստատագրված:

հասույթ, ընդհանուր revenue, total, տես՝ ընդհանուր հասույթ:

հասույթ, միջին revenue, average, տես՝ միջին հասույթ:

հասույթ, սահմանային revenue, marginal, տես՝ սահմանային հասույթ:

հավասարակշռություն equilibrium, վիճակ, երբ որևէ տնտեսական միավոր դադարում է կամ երբ նրա վրա ազդող ուժերը հավասարակշռված են այնպես, որ փոփոխության միտում չկա:

հավասարակշռություն (անհատ սպառողի համար) equilibrium (for the individual consumer). այնպիսի վիճակ, երբ սպառողը առավելագույնի է հասցնում օգտակարությունը, այսինքն՝ ընտրել է բարիքների այնպիսի զանգված, որը տվյալ գների ու եկամտի պայմաններում առավելագույն է բավարարում սպառողի պահանջները:

հավասարակշռություն (գործարար ձեռնարկության համար) equilibrium (for a business firm). այնպիսի վիճակ կամ արտադրության մակարդակ, երբ ձեռնարկությունն առավելագույնի է հասցնում իր շահույթը (որևէ խոչընդոտի առկայության պարագայում) և, հետևաբար, արտադրանքը կամ գները փոփոխելու դրդապատճառ չունի: Ձեռնարկության հանրահայտ տեսության մեջ դա նշանակում է, որ ձեռնարկությունը ընտրել է արտադրանքի այնպիսի ծավալ, որ սահմանային հասույթը հավասար է սահմանային ծախսին:

հավասարակշռություն, ընդհանուր equilibrium, general. տես՝ ընդհանուր հավասարակշռություն:

հավասարակշռություն, մակրոտնտեսական equilibrium, macroeconomics. ՀԱՄԻ-ի այնպիսի մակարդակ, երբ նախընտրված ընդհանուր պահանջարկը հավասար է նախընտրված ընդհանուր առաջարկին: Հավասարակշռության մեջ ցանկալի սպառումը (Ս), կառավարության ծախսերը (Կ), ներդրումը (Ն) և զուտ արտահանումը (Ճ) ճշտորեն հավասար են այն քանակին, որ գործարարությունները ցանկանում են վաճառել գների առկա մակարդակի պայմաններում:

հավասարակշռություն, մրցակցային equilibrium, competitive. տես՝ մրցակցային հավասարակշռություն:

հավելումով գնորոշում mark-up pricing. անկատար մրցակցության պայմաններում շատ ձեռնարկությունների կողմից կիրառվող գնադրոշման եղանակ: Այս եղանակով ձեռնարկություններն իրենց արտադրանքի գինը սահմանելիս որոշում են միջին ծախսը, որին այնուհետև ավելացնում են այդ ծածքի որոշակի հաստատագրված տոկոս:

հատույցադրույթ (կամ՝ հատույց), արտադրամիջոցների rate of return (or return) on capital շահաբերություն ներդրումից կամ արտադրատարանից: Այսպես՝ 100 դոլար արժեքով ներդրման դիմաց տարեկան 12 դոլար շահ հատույցադրույթը 12 տոկոս է:

հարաբերակցություն correlation. երկու փոփոխականների կանոնական կապի աստիճան:

հարկի բեռ tax incidence. տես՝ բեռ: հարձարվողական սպասումներ adaptive expectations. տես՝ սպասումներ:

հարստություն wealth. երկրին կամ անձին պատկանող առարկայական կամ ֆինանսական միջոցների զուտ արժեքը տվյալ պահին: Հավասար է ամբողջ ունեցվածքի գումարից հանած բոլոր պարտավորությունները:

հող land. դասական և մորդասական տնտեսագիտության մեջ՝ արտադրության երեք

հիմնական գործոններից մեկը (աշխատանքի և արտադրամիջոցների հետ մեկտեղ): Ավելի լայն իմաստով այն ներառում է գյուղատնտեսական և արդյունաբերական նպատակներով օգտագործվող հողը, ինչպես նաև երկրի մակերեսի և ընդերքի բնական ռեսուրսները:

հոսք և պաշար flow vs. stock. հոսքի փոփոխական ժամանակային կախում ունի, փոփոխվում, հոսում է ժամանակի մեջ (ինչպես գետի ջուրը): Պաշարի փոփոխականով չափում են քանակը որոշակի պահին (ինչպես լճի ջուրը): Եկամուտը տարվա ընթացքում ստացված դոլարի քանակն է, իսկ հաշտությունը, օրինակ՝ 1992թ. դեկտեմբերին, պաշար է:

հովանավորություն protectionism. ներմուծվող արտասահմանյան ապրանքների մրցակցությունից հայրենական արտադրանքները պաշտպանելու նպատակով երկրի որոշեցրած ամեն մի քաղաքականություն (առավել ընդորշ են ներմուծման մաքսը և բաժնեչափը):

հորիզոնական հավասարություն և ուղղաձիգ հավասարություն horizontal equity vs vertical equity. հորիզոնական հավասարությունը նշանակում է արդարացի կամ հավասար վերաբերմունք նույն վիճակներում գտնվող անձանց նկատմամբ: Ըստ այս սկզբունքի, նրանք, ովքեր ըստ էության հավասար են, պետք է հավասար վերաբերմունքի արժանանան: Ուղղաձիգ հավասարությունը նշանակում է անաչառ վերաբերմունք տարբեր հանգամանքներում գտնվող անձանց նկատմամբ: Ուղղաձիգ հավասարության համընդունելի գործնական կիրառություններ չկան, թեև ոմանք կարծում են, թե ուղղաձիգ հավասարությունը պահանջում է աճական հարկում:

հորիզոնական միացում horizontal integration. տես՝ միացում ուղղաձիգ և հորիզոնական:

հորիզոնական միաձուլում horizontal merger. տես՝ միաձուլում:

ձեռնարկություն (գործարար ձեռնարկություն) firm (business firm). կապիտալիստական կամ խառը տնտեսության մեջ հիմնական մասնավոր արտադրական միավոր: Ապրանքներ արտադրելու և վաճառելու համար վարձում է աշխատողներ և գնում այլ ներդրանք:

ճշգրտվող ամրագրում adjustable peg. փոխանակման դրույթի համակարգ, որի դեպքում երկիրը արտադրության նկատմամբ պահպանում է ամրագրված կամ «գամկնային» դրույթ: Զալյուրեն մեծ շեղումների դեպքում այս դրույթը պարբերաբար ճշգրտվում է: Ֆինանսական արժույթների համար այս համակարգը կիրառվել է Բրետոն Վուդսի ժամանակաշրջանում՝ 1944-1971թթ., և կոչվում է Բրետոն Վուդսի համակարգ:

մակածված փոփոխականներ induced variables. տես՝ արտադրանք և մակածված փոփոխականներ:

մակրոտնտեսագիտություն macroeconomics. տնտեսության՝ որպես ամբողջության զարգացման օրինաչափություն:

ների վերլուծություն արտադրանքի, եկամտի, գների մակարդակի, արտաքին առևտրի, գործազրկության և այլ համախառն տնտեսական փոփոխականների ունեմով: Ի տարբերություն տես՝ միկրոտնտեսագիտություն:

մասնակի հավասարակշռության վերլուծություն partial equilibrium analysis. վերլուծություն, որն առանձին շուկայում ուսումնասիրում է կատարվող փոփոխությունների ազդեցությունը, երբ այլ պարագաներն անփոփոխ են (օրինակ՝ անտեսելով եկամուտների փոփոխությունը):

մասնակի պահուստով դրամատնային գործ fractional-reserve banking. արդի դրամատնային համակարգի կարգավորում, որով ֆինանսական հաստատություններից օրենքով պահանջվում է իրենց ավանդների որոշակի մասը պահել կենտրոնական դրամատնային՝ որպես ավանդ (կամ կանխիկ)՝ իրենց գանձախցիկում: Ներկայումս Միացյալ Նահանգների խոշոր դրամատները պարտավոր են ընթացիկ ավանդների 12 տոկոսը պահել որպես պահուստ:

մասնավոր բարիք private good. տես՝ հանրային բարիք:

մարդկային հիմնապաշար human capital. երկրի աշխատուժի մեջ մարմնացած մասնագիտական գիտելիքների և հմտության պաշար, որն արդյունք է կրթության և աշխատատեղային ուսուցման մեջ արված ներդրումների:

մարքսիզմ Marxism. XIX դարում Կարլ Մարքսի մշակած հասարակական, քաղաքական և տնտեսագիտական իդեալների ամբողջությունը: Որպես տնտեսագիտական ուսմունք, այն կախարարում էր կապիտալիզմի փլուզումը իր ներքին հակասությունների, հատկապես բանվոր դասակարգի շահագործման հետևանքով: Համոզվածությունը, որ կապիտալիզմի օրոք բանվորներին անխուսափելիորեն ճնշելու են, բխում էր աշխատավարձի երկարաժամկետային, ըստ որի աշխատավարձը կնվազի դեպի գոյամիջոցների նվազագույն մակարդակ:

մեծ վստահության փող high powered money. նույնն է փողի հիմք:

մենագնում monopoly. մենավաճառի հայելային պատկերը. միակ գնորդով շուկա, «գնորդի մենաշնորհ»:

մենահարկի շարժում single-tax movement. սկսվել է XIX դարում Գերի Ջորջի նախաձեռնությամբ, որը պնդում էր, թե տնտեսության կայուն աճի պայմաններում պահպանվող չբավարարող բացատրվում է հողի սակավության պատճառով: Երկրի գնադրող հսկայական վարձավճարով: «Մենահարկը» պետք է սահմանվեր հողի սեփականությունից ստացվող զուտ տնտեսական վարձավճարի նկատմամբ:

մենաշնորհի կամ մենավաճառ monopoly. շուկայական կառույց, որտեղ ապրանքն առաքարկվում է մեկ ձեռնարկության կողմից տես նաև՝ բնական մենաշնորհ:

մենաշնորհային մրցակցություն monopolistic competition. շուկայական կառույց, որտեղ մեծաքանակ վաճառողների

կողմից առաջարկվող ապրանքները մոտիկ, բայց ոչ կատարյալ փոխարինիչներ են: Այդպիսի շուկայում ամեն մի ձեռնարկություն կարող է որևէ կերպ ազդել իր արտադրանքի գնի վրա:

մերկանտիլիզմ mercantilism. քաղաքական ուղղություն, որը քաջ հայտնի է որպես Աղամ Սմիթի *ժողովուրդների հարստությունը* աշխատության մեջ բնագավառում հասցակարգ: Մերկանտիլիստները ընդգծում էին վճարային հաշվեկշռի հավելուրդի կարևորությունը՝ որպես ոսկու կուտակման միջոցի: Լինելով տնտեսական քաղաքականության նկատմամբ կառավարության խիստ վերահսկողության կողմնակիցներ, գտնում էին, որ կառավարության չմիջամտելու քաղաքականությունը կարող է հանգեցնել ոսկու կորստի:

միաձուլում merger. մի ընկերակցության կողմից մյուսի կլանումը, սովորաբար վերջինիս բաժնետոմսերի գնմամբ: Կարևոր օրինակներ են՝ (1) ուղղաձիգ միաձուլումը, որը տեղի ունի արտադրության տարբեր փուլերում (օրինակ՝ երկաթի հանքաքարի արդյունահանում և պողպատաձուլում) գործող ձեռնարկությունների միաձուլման դեպքում: (2) Հորիզոնական միաձուլումը, որը տեղի ունի միևնույն շուկայում գործող ձեռնարկությունների (օրինակ՝ երկու ավտոմեքենաշինական ձեռնարկությունների) միաձուլման դեպքում: (3) Խառնուրդային միաձուլումը, որը տեղի ունի, երբ ձեռնարկությունները տարբեր են տարբեր ծախսերում (օրինակ՝ արտադրում են կոշիկաբուլ և վերածալում մալթ):

միավոր առածգական պահանջարկ unit-elastic demand. միջանկյալ իրավիճակ առածգական պահանջարկի և ոչ առածգական պահանջարկի միջև, երբ գնառածգականությունը բացառական արժեքով ճիշտ մեկ է Տես նաև՝ պահանջարկի գնառածգականություն:

միավորում cartel. մուլատեսակ արտադրանք թողարկող անկախ ձեռնարկությունների կազմակերպություն, որի անդամները համաձայնության են գալիս գները բարձրացնելու և արտադրանքը կրճատելու շուրջը: Արգելվում է ԱՄՆ-ի հակամիավորման օրենսդրությամբ:

միացում, ուղղաձիգ և հորիզոնական integration, vertical vs. horizontal. արտադրության գործընթացը բաղկացած է փուլերից. օրինակ՝ երկաթի հանքաքարը վերամշակվում է պողպատաձուլվածքի, վերջինս՝ զվաճվածքի. որն այնուհետև դառնում է ավտոմեքենայի թափը: Ուղղաձիգ միացումը ենթադրում է մեկ ձեռնարկությունում այդ գործընթացի երկու կամ ավելի փուլերի համակցումը (օրինակ՝ երկաթի հանքաքարի և պողպատաձուլվածքի մշակումը): Հորիզոնական միացումը. արտադրության միևնույն փուլում գործող տարբեր միավորների համակցումն է մեկ ձեռնարկության մեջ:

միկրոտնտեսագիտություն microeconomics. տնտեսության առանձին բաղադրիչ-

ների վարքի վերլուծություն, օրինակ՝ առանձին արտադրանքի գնի, ինչպես նաև առանձին սպառողի կամ գործարար ձեռնարկության վարքի որոշումը: (Ի տարբերություն տես մակրոտնտեսագիտություն):

միջազգային վճարումների հաշվեկշիռ balance of international payments. տվյալ ժամանակահատվածում այլ երկրների հետ որևէ երկրի բոլոր գործարքների տեղեկագիր: Ներառում է ապրանքների ու ծառայությունների առք, ու վաճառքը, նվիրատվությունները, կառավարության գործարքները և ֆինանսական միջոցների տեղաշարժը:

միջամտություն intervention. գործունեություն, որի ընթացքում կառավարությունը արտադրության շուկայում գնում կամ վաճառում է սեփական արժույթը՝ վերջինիս փոխանակման դրույքի վրա ազդելու նպատակով:

միջանկյալ ապրանքներ intermediate goods. ապրանքներ, որոնք անցնել են արտադրական գործընթացի կամ վերամշակման որոշակի փուլ, բայց դեռևս պատրաստի արտադրանք չեն: Օրինակ՝ պողպատը և բամբակյա մանվածքը միջանկյալ ապրանքներ են:

միջին mean. վիճակագրության մեջ՝ միջին թվաբանական: Այսպես 1, 3, 6, 10, 20 թվերի միջինը հավասար է 8-ի:

միջին արդյունք average product. ընդհանուր արդյունքի կամ արտադրանքի հարաբերությունը որևէ ներդրանքի քանակությանը: Օրինակ՝ աշխատանքի միջին արդյունքը սահմանվում է որպես ընդհանուր արդյունքի և ներդրված աշխատանքի քանակի հարաբերություն, նմանապես՝ այլ ներդրանքների համար:

միջին ծախս average cost. տես՝ ծախս, միջին:

միջին ծախսի կոր, երկարաժամկետ average cost curve, long-run. արտադրանքի ամեն մի մակարդակի համար որևէ ապրանք արտադրելու նվազագույն միջին ծախսի գծապատկեր. ընդ որում ենթադրվում է, որ տեխնոլոգիան և ներդրանքների գները տրված են, սակայն արտադրողն ազատ է ընտրելու ձեռնարկության նպատակահարմար չափը:

միջին ծախսի կոր, կարճաժամկետ average cost curve, short-run. արտադրանքի ամեն մի մակարդակի համար որևէ ապրանք արտադրելու նվազագույն միջին ծախսի գծապատկեր. ընդ որում դիտարկվում են տեխնոլոգիայի, ներդրանքների գների տվյալ վիճակը և առկա սարքավորումները:

միջին հասույթ average revenue. ընդհանուր հասույթը՝ բաժանած վաճառված միավորների ընդհանուր քանակի վրա, այն է՝ միավորին ընկնող հասույթը: Արդարաբար միջին հասույթը հավասար է գնին:

միջին փոփոխական ծախս average variable cost. տես՝ ծախս, միջին փոփոխական:

միջնաթիվ median. վիճակագրության մեջ փոքրից մեծը գնացող թվերի շարքի ճիշտ

մեջտեղում գտնվող թիվը: Այսպես 1, 3, 6, 10, 20 թվերի համար այն 6-ն է:

մոնետարիզմ monetarism. տնտեսագիտական ուղղություն, որը պնդում է, թե մակրոտնտեսական անկայունության հիմնական պատճառը փողի առաջարկի փոփոխություններն են: Ըստ մոնետարիստների, կարճատև ժամանակաշրջանում իրական արտադրանքի և գների մակարդակի փոփոխությունների հիմնական որոշիչը փողի առաջարկի փոփոխություններն են: Երկարատև ժամանակաշրջանում գների շարժը համաժամանական է փողի առաջարկի փոփոխությանը: Մոնետարիստները հիմախ եզրակացնում են, թե լավագույն մակրոտնտեսական քաղաքականությունն այն է, որը փողի առաջարկի աճը կայուն է պահում:

մրցակցային հավասարակշռություն competitive equilibrium. առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռում կատարյալ մրցակցությամբ բնութագրվող շուկայում կամ տնտեսության մեջ: Քանի որ կատարյալ մրցակից վաճառողներն ու գնորդները շուկայի վրա առանձին-առանձին անհատական ազդելու կարողություն չունեն, գինը կշարժվի դեպի այն կետը, որտեղ հավասարվում է սահմանային ծախսին և սահմանային օգուտկարությանը:

մրցակցային շուկա competitive market. տես՝ մրցակցություն, կատարյալ:

մրցակցության արգելքներ barriers to competition. գործոններ, որոնք նվազեցնում են մրցակցությունը կամ արտադրողների քանակը որևէ արտադրանքի մեջ: Այսպիսի արգելքները ստեղծելով տնտեսության առավել կենտրոնացված համար: Օրինակ՝ օրենսդրական արգելքները, կարգավորումը, արտադրանքի տարբերակումը:

մրցակցություն, անկատար competition, imperfect. վերաբերում է այն շուկաներին, որտեղ կատարյալ մրցակցությունը չի գործում, որովհետև առկա ձևեր մեկ վաճառող (կամ գնորդ) այնքան հզոր է, որ կարողանում է ազդել շուկայական գնի վրա և, հետևաբար, գործ ունի պահանջարկի վարքնաճ կորի (կամ առաջարկի կորի) հետ: Անկատար մրցակցությունը վերաբերում է ցանկացած անկատարության՝ զուտ մենաշնորհի, խմբաշնորհի կամ մենաշնորհային մրցակցության:

մրցակցություն կատարյալ competition, perfect. վերաբերում է այն շուկաներին, որտեղ ոչ մի ձեռնարկություն կամ սպառող այնքան հզոր չէ, որ կարողանա ազդել շուկայական գնի վրա: Այս վիճակն ստեղծվում է, երբ (ա) վաճառողների և գնորդների քանակը շատ մեծ է և (բ) վաճառողների առաջարկած ապրանքները համասեռ (այսինքն՝ անգամազանեի) են: Այսպիսի պայմաններում յուրաքանչյուր ձեռնարկություն գործ ունի պահանջարկի հորիզոնական (կամ կատարյալ առածգական) կորի հետ:

Նեշի հավասարակշռություն Nash equilibrium. խաղերի տեսության մեջ՝ խաղացողների ռազմավարությունների փաթեթ, որի դեպքում նրանցից և ոչ մեկը մյուս խաղացողի տրված ռազմավարության պայման-

ներում չի կարող ավելացնել իր շահույթը: Այսինքն՝ Ա-ի տրված ռազմավարության պայմաններում Բ խաղացողը չի կարող ավելացնել իր շահույթը, իսկ Բ-ի տրված ռազմավարության պայմաններում Ա-ն չի կարող ավելացնել իր շահույթը: Նեշի հավասարակշռությունը երբեմն անվանում են նաև չիամագործակցված հավասարակշռություն:

Ներարժեք (փողի) *intrinsic value (of money)*, փողի միավորի ապրանքային արժեքը (օրինակ՝ պղնձյա մետաղադրամի պարունակած պղնձի շուկայական արժեքը):

Ներդրվող *input*, տես՝ արտադրության գործոններ:

Ներդրում *investment*, (1) տնտեսական գործունեություն, որն այսօրվա սպառումը զոհաբերում է հաճույս ապագայում արտադրանքի ավելացման: Ընդգրկում է առարկայական արտադրամիջոցները (շինություններ, սարքավորումներ և պաշարներ) և ոչ առարկայական ներդրումները (կրթություն կամ «մարդկային հիմնապաշար», հետազոտություններ ու մշակումներ և առողջապահություն): Զուտ ներդրումը ընդհանուր ներդրման արժեքն է արժեքվազման հատկացումներ կատարելուց հետո: Համախառն ներդրումը ներդրումն է, ներառյալ արժեքվազման հատկացումները: (2) Ֆինանսների բնագավառում ներդրումն ընդհանրապես այլ հիմաստ ունի. մշակվում է արժեթղթերի գնում, ինչպիսիք են, օրինակ՝ բաժնետոմսերը կամ պարտատոմսերը:

Ներդրումների պահանջարկ (կամ ներդրումների պահանջարկի կոր) *investment demand (or investment demand curve)*, ներդրման մակարդակի և ֆինանսական միջոցների ծախսի (կամ ավելի կոնկրետ՝ իրական շահադրույթի) առնչությունը պատկերող սամդղակ, ինչպես նաև, այդ առնչությունն արտահայտող գծապատկեր:

Ներդրումների տեղաբաշխման տեսություն *portfolio theory*, տնտեսագիտական տեսություն, որը պարզաբանում է, թե խեղձությամբ ներդրողները հարստությունն ինչպես են տեղաբաշխում տարբեր ֆինանսական միջոցներում, այսինքն՝ ինչպես են իրենց հարստությունը տեղաբաշխում ներդրումների ձևով:

Ներկատուցված կայունարարներ *built-in stabilizers*, տես՝ ինքնաշխատ կայունարարներ:

Ներմուծման մաքուր արժեք *tariff*, հարկ կամ տուրք, որ գանձվում է երկիր ներմուծվող ապրանքի յուրաքանչյուր միավորից:

Ներմուծման սահմանափակ հակում *marginal propensity to import*, մակրոտնտեսագիտության մեջ՝ ՀԱԱ-ի աճի աճեն մի դուրսի ընկնող ներմուծման անը դուրսնեցող:

Ներմուծում *import*, տես՝ արտահանում: **Ներուժային ատաղդանք** *potential output*, նույնն է ներուժային ՀԱԱ:

Ներուժային ՀԱԱ *potential GNP*, ՀԱԱ-ն ամենաբարձր զբաղվածության պայմաններում, ավելի հստակ՝ ՀԱԱ-ի առավելագույն մակարդակը, որ հնարավոր է ապա-

հովել տվյալ տեխնոլոգիայով և բնակչությամբ թվով, առանց արագացնելու գնաճը: Այսօր ներմուծային ՀԱԱ-ն սովորաբար համարվում է համարվում գործազրկության բնական մակարդակին համապատասխանող արդյունքի մակարդակին:

Նշանակովի (կամ անճկուն) գներ *administered (or inflexible) prices*, վերաբերում է որոշակի ժամանակաշրջանի ու մի շարք գործարքների համար սահմանված և հաստատուն պահպանվող գներին: (Ի հակադրություն տես՝ գնամոնոթություն):

Նորաստեղծություն *innovation*, Ջոզեֆ Զամպետի կողմից գործառության մեջ դրված այս եզրը նշանակում է (1) շուկայում նոր, եղանակներից էապես տարբեր արտադրանքի թողարկումը, (2) արտադրության նոր եղանակի ներմուծումը, (3) որևէ նոր շուկայի ստեղծումը:

Նորելուկ արտադրամիջոց *infant industry*, արտաքին առևտրի տեսության մեջ՝ արտադրամիջոց, որը դեռևս ձեռք չի բերել ծավալարդյունք ստանալու համար անհրաժեշտ փորձ ու հմտություն, որը կարևոր է այլ երկրների նույն ապրանքն արտադրող ավելի հասուն արտադրամիջոցների հետ հաջող մրցակցության համար: Հաճախ համարվում է, որ Նորելուկ արտադրամիջոցներին ինքնահաստատման ընթացքում մրցակցությունից պաշտպանվելու համար անհրաժեշտ է սահմանել ներմուծման ճաքեր և բաժնեչափեր:

Ուվազագույն ծախս *minimum cost*, տես՝ ծախս, ուվազագույն:

Ուվազագույն ծախսի կանոն (արտադրության) *least cost rule (of production)*, կանոն, ըստ որի, արտադրության ծախսը արտադրանքի որոշակի մակարդակում ուվազագույնն է, երբ աճեն մի ներդրանքից ստացված սահմանային արդյունքի հաստույթը և այդ ներդրանքի գնի հարաբերությունը նույնն է բոլոր ներդրանքների համար:

Ուվազական հարկ *regressive tax*, տես՝ աճական, համամասնական և ուվազական հարկեր:

Ուվազող հաստույթի օրենք *diminishing returns*, law of, օրենք, ըստ որի որևէ ներդրանքի հաջորդական ավելացման դեպքում, երբ մյուս ներդրանքները պահվում են անփոփոխ, լրացուցիչ արտադրանքը վերջիվերջ սկսում է նվազել: Այլ կերպ ասած՝ օրենքը պնդում է, որ փոփոխական ներդրանքի սահմանային արդյունքը ինչ-որ կետից հետո նվազում է:

Ուվազող սահմանային օգտակարության օրենք *diminishing marginal utility*, law of, օրենք, ըստ որի, եթե որևէ ապրանք ավելի ու ավելի է սպառվում, ապա նրա սահմանային օգտակարությունը նվազում է:

Ուվազում *recession*, իրական ՀԱԱ-ի նվազում իրար հաջորդող երկու կամ ավելի եռամսյակների ընթացքում: Տես նաև՝ անկում:

Հաի interest, հաստույթ փողի փոխառության դիմաց:

Հաիարբերություն *yield*, նույնն է՝ շահադրույթ կամ ունեցվածքի ինքնաճ:

Հաիադրույթ *interest rate*, զին, որը վճարվում է որոշակի ժամանակով փոխառված փողի

դիմաց: Այն սովորաբար արտահայտվում է որպես փոխառված դրամազվաի տարեկան տոկոս: Այսպես՝ 10% շահադրույթի դեպքում 1000 դոլար փոխառության դիմաց տարեկան կվճարվի 100 դոլար:

Հաիումներ *payoffs*, տես՝ շահումների աղյուսակ:

Հաիումների աղյուսակ *payoff table*, խաղերի տեսության մեջ՝ երկու կամ ավելի մասնակիցներով խաղի ռազմավարություններն ու շահումները պատկերող աղյուսակ: Հաիումները տարբեր խաղացողների շահույթները կամ օգուտներն են:

Հաիույթ *profit*, (1) հաշվապահության մեջ ընդհանուր հասույթից հանած վաճառված ապրանքների վրա կատարված թույլատրելի ծախսերը: Տես՝ եկամտի տեղեկագիր: (2) Տնտեսագիտության տեսության մեջ՝ վաճառքից ստացված հասույթի և ապրանքների արտադրության մեջ ներառված ռեսուրսների այլընտրանքի գնի տարբերությունը:

Հաիույթի և վնասի տեղեկագիր *profit and loss statement*, տես՝ եկամտի տեղեկագիր:

Հարժույթի գնաճ *inertial inflation*, հաստատուն գնաճի գործընթաց: Տեղի ունի այն դեպքում, երբ սպասվում է գնաճի շարունակվում, և գնաճի պահպանվող չափի վրա են հիմնվում պայմանագրերն ու բնակչության սպասումները:

Շիկագյոյի տնտեսագիտական դպրոց *Chicago School of Economics*, տնտեսագետների խումբ (ամենաակաբանվորները՝ Յենի Մայնոն, Ֆ.Ա.Ֆոն Հայեկ, Միլտոն Ֆրիդման), որոնց հիմնդրամանր կառավարության միջամտությունից զերծ մրցակցային շուկաները հանգեցնում են տնտեսության ամենաարդյունավետ գործունեությանը:

Չրջանառելի վճարագրի (ԵԿ) հաշիվ *negotiable order of withdrawal (NOW) account*, շահաբեր վճարագրային հաշիվ: Տես նաև՝ վճարագրային հաշիվ:

Հուկա market, կառույց, որի միջոցով գնորդներն ու վաճառողները գործակցում են ապրանքի գնի ու քանակի որոշման համար: Որոշ շուկաներ (ինչպիսիք են բաժնետուների բորսան կամ հեռուիքի շուկան) ունեն տեղադրավայր, մյուսներում շուկայի մասնակիցները միմյանց հետ կապվում են հեռախոսի կամ համակարգիչների օգնությամբ:

Հուկայական իշխանություն *market power*, արտադրամիջոցում՝ ձեռնարկության կամ ձեռնարկությունների խմբի կողմից գնի և արտադրանքի վերաբերյալ որոշումների վերահսկման աստիճանը: Մենաշնորհի պայմաններում ձեռնարկությունը շուկայական իշխանություն բարձր աստիճան ունի: Կատարյալ մրցակցային արտադրամիջոցներում ձեռնարկությունները շուկայական իշխանություն չունեն: Հուկայական իշխանության չափման առավել տարածված բնութագրիչներից են կենտրոնացման ցուցանիշները:

Հուկայական հավասարակշռություն *market equilibrium*, նույնն է՝ մրցակցային հավասարակշռություն:

շուկայական տնտեսություն market economy. տնտեսություն, որտեղ ռեսուրսների տեղաբաշխմանը վերաբերող *ինչ, ինչպես և ում համար* հարցերը հիմնականում լուծվում են շուկայի պահանջարկով և առաջարկով: Տնտեսության կազմակերպման այս ձևում ձեռնարկություններն առաջնորդվելով շահույթն առավելագույնի հասցնելու շարժառիթով, գնում են ներդրանքներ և արտադրում ու իրացնում արտադրանքը: Տնային տնտեսություններն իրենց գործունային եկամուտներով մուտք են գործում շուկա և ձևավորում ապրանքների պահանջարկը: Ձեռնարկությունների առաջարկի և տնային տնտեսությունների պահանջարկի փոխդիսպոնությունը էլ այնուհետև որոշվում են ապրանքների գներն ու քանակությունները:

շուկայի բաժին market share. տվյալ արտադրանքի արտադրանքի ընդհանուր ծավալի մեջ առանձին ձեռնարկության կամ ձեռնարկությունների խմբի բաժինը:

շուկայի ձախուղում market failure. գների համակարգի անկատարություն, որը խոչընդոտում է ռեսուրսների արդյունավետ տեղաբաշխմանը: Օրինակ՝ արտաքին ազդակները և անկատար մրցակցությունը:

ոչ գնառաձգական պահանջարկ (կամ՝ ոչ առաձգական պահանջարկ) price-inelastic demand (or inelastic demand). իրավիճակ, որի դեպքում պահանջարկի գնառաձգականությունը բացարձակ արժեքով փոքր է 1-ից: Այս դեպքում գինն իջնելու հետ մեկտեղ ընդհանուր հասույթը նվազում է, իսկ գինը բարձրանալիս՝ ավելանում: Կատարյալ ոչ առաձգական պահանջարկի դեպքում պահանջվող քանակն անփոփոխ է գինը բարձրանալիս կամ իջնելիս: (Ի տարբերություն՝ գնառաձգական պահանջարկի և միավոր առաձգական պահանջարկի):

ոսկու չափօրինակ gold standard. համակարգ, որի պայմաններում երկիրը (ա) հայտարարում է իր արժույթի միավորի համարժեքությունը ոսկու որոշակի կշռաքանակի, (բ) պահում է ոսկու պահուստ, հայտարարված գնով ազատորեն գնում կամ վաճառում է ոսկի և (գ) որևէ սահմանափակում չի դնում ոսկու ներմուծման կամ արտահանման վրա:

չափավոր գնամ moderate inflation. տես՝ գնամ:

չհամագործակցված հավասարակշռություն noncooperative equilibrium տես՝ Նեշի հավասարակշռություն:

չորս ձեռնարկության կենտրոնացման ցուցանիշ four-firm concentration ratio. տես՝ կենտրոնացման ցուցանիշ:

չբավորություն poverty. ՄԱՆ-ի կառավարությունը այսօր «չբավորության սահմանագիծը» սահմանում է որպես բավարար նվազագույն կենսամակարդակ:

պակասորդային ծախսում deficit spending. ապրանքների, ծառայությունների և փոխանցիկ վճարումների վրա կատարված կառավարության ծախսերի գերազանցումը հարկերից և այլ աղբյուրներից

ստացված եկամտի նկատմամբ: Տարբերությունը ծավալում է՝ փոխառելով հասարակությունից:

պահանջարկի գնամ demand-pull inflation. ընդհանուր առմամբ ապրանքների գերապահանջարկով պայմանավորված գնամ, օրինակ՝ ընդհանուր պահանջարկի զգալի աճի պատճառով: Հաճախ հակադրում են ծախսի գնամին:

պահանջարկի գնառաձգականություն price elasticity of demand. գնի փոփոխությանը պահանջարկի արձագանքի ձեռնարքային չափը: Առաձգականության գործակիցը (պահանջարկի գնառաձգականությունը = $\frac{\Delta Q}{Q}$) պահանջվող քանակի փոփոխության տոկոսային հարաբերությունն է գնի տոկոսային փոփոխությանը: Տոկոսի հաշվարկում ժամանակ հարկ է համարիչում դնել ինչ ու նոր քանակների միջինը, իսկ հայտարարում՝ ինչ ու նոր գների միջինը՝ անտեսելով բացասական նշանը: Տես նաև՝ գնառաձգական պահանջարկ, ոչ գնառաձգական պահանջարկ, միավոր առաձգական պահանջարկ:

պահանջարկի եկամտային առաձգականություն income elasticity of demand. որևէ ապրանքի պահանջարկի վրա ազդում է ոչ միայն այդ ապրանքի գինը, այլև գնորդների եկամուտը: Եկամտային առաձգականությունը չափում է արձագանքելու ունակությունը: Շեղծիտ սահմանումը հետևյալն է. պահանջարկի եկամտային առաձգականությունը պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխության հարաբերությունն է (համեմատե՛ք՝ պահանջարկի գնառաձգականության հետ):

պահանջարկի խաչաձև առաձգականություն cross elasticity of demand մի ապրանքի գնի փոփոխության ազդեցության չափը մեկ այլ ապրանքի պահանջարկի վրա: Ավելի ստույգ՝ Ա ապրանքի պահանջարկի տոկոսային փոփոխությունը, երբ B ապրանքի գինը փոփոխվում է 1 տոկոսով, ենթադրելով, որ մնացած փոփոխականները մնում են հաստատուն:

պահանջարկի կոր (կամ՝ պահանջարկի սանդղակ) demand curve (or demand schedule). սանդղակ կամ կոր, որը ցույց է տալիս ապրանքի այն քանակությունները, որ սպառողները կցանկանային ձեռք բերել համապատասխան գնի դեպքում, երբ այլ պարագաներն անփոփոխ են: Սովորաբար պահանջարկի կորի վրա գինը պատկերվում է ուղղահայե կամ Y առանցքով, իսկ քանակը՝ հորիզոնական կամ X առանցքով: Տես նաև՝ պահանջարկի փոփոխություն և պահանջվող քանակի փոփոխություն:

պահանջարկի փոփոխություն և պահանջվող քանակի փոփոխություն change in demand vs. change in quantity demanded. ապրանքի քանակի (որ գնորդ-

ները ցանկանում են ձեռք բերել) այնպիսի փոփոխությունը, որը կապված է գնի փոփոխությունից տարբեր որևէ այլ պատճառի հետ (օրինակ՝ եկամտի աճ, ճաշակի փոփոխություն և այլն), կոչվում է պահանջարկի փոփոխություն (պատկերվում է պահանջարկի կորի տեղաշարժում): Ի հակադրություն, եթե շատ կամ քիչ գներով ձեռք բերվող պայմանավորված է ապրանքի գնի փոփոխությանը, ապա դա պահանջվող քանակի փոփոխություն է (պատկերվում է անփոփոխ պահանջարկի կորի երկայնքով կատարվող շարժմամբ):

պահանջվող քանակ quantity demanded. տես՝ պահանջարկի փոփոխություն և պահանջվող քանակի փոփոխություն:

պահուստներ, դրամատնային reserves, bank. ավանդների այն մասը, որ դրամատնային առանձնացում է գանձախցում կանխիկ փողի տեսքով կամ համերկային պահուստի դրամատնային՝ շահ չեղող ավանդների տեսքով: ՄԱՆ-ում դրամատները պարտավոր են պահուստների ձևով պահել ընթացիկ ավանդների (կամ՝ գործարքային հաշիվների) 12 տոկոսը:

պահուստներ, միջազգային reserves, international. ամեն մի երկրի առնվազն մի քանի տեսակ պահուստ է պահում ոսկու, այլ երկրների արժույթի և SDR կոչվող հատուկ փողի տեսքով: Միջազգային պահուստները ծառայում են որպես «միջազգային փող»՝ օգտագործվելով այն ժամանակ, երբ երկիրը դժվարությունների է բախվում իր վճարային հաշվառումներ: Եթե երկիրը թույլ է տալիս, որ իր արժույթի փոխանակման դրույթը ազատ տատանվի, ապա նա պահուստի կարիք չի ունենա:

պաշար և հոսք stock vs. flow. տես՝ հոսք և պաշար:

պատահական քայլերի տեսություն (բաժնետոմսերի շուկայի գների) random walk theory (of stock market prices). հաճախ անվանում են արդյունավետ շուկայի տեսություն: Տեսակետ, ըստ որի տվյալ պահին առկա բոլոր տեղեկություններն արդեն հաշվառված են սովորական բաժնետոմսերի (կամ այլ անօբյեկտների) գնի մեջ: Հետևաբար, բաժնետոմսերի շուկան տեղ չի թողնում այնպիսի սակարկությունների համար, որոնք իմնված են իրենց կամ հնացած կամ էլ դուրսամատչելի տեղեկությունների վրա (ասենք՝ գների շարժը վերջին շրջանում): Այնուամենայնիվ, բաժնետոմսերի գները փոփոխվում են կախված *մոր* տեղեկություններից: Եթե ընդունենք, որ լավ կամ վատ մորությունների տևածման հնարավորությունները հավասար են, այսինքն՝ հավանականությունը 50: 50 է, ապա բաժնետոմսերի գները հետևում են «պատահական քայլերին»։ այսինքն՝ հավանականությունը երբեք բարձրանալ, թե՛ իջնել:

պատճառահետևանքային սխալ post hoc fallacy. լատիներեն՝ post hoc ergo propter hoc, որը նշանակում է՝ «որանից հետո,

հետևաբար դրա պատճառով»: Թյուր պնդում, ըստ որի եթե Ա դեպքը նախորդում է Բ-ին, դրանից հետևում է, թե Ա-ն Բ-ի պատճառն է:

պարբերաշրջանային բյուջե cyclical budget. տես՝ փաստացի, պարբերաշրջանային և կառուցվածքային բյուջե:

պարբերաշրջանային գործազրկություն cyclical unemployment. տես՝ գործափոխ գործազրկություն:

պարետյան արդյունավետություն Pareto efficiency (or Pareto optimality). տես՝ տեղաբաշխման արդյունավետություն:

պարտադիր պահուստներ required reserves. տես՝ պահուստներ, դրամատնային:

պարտավորություններ liabilities. հաշվապահական հաշվառման մեջ՝ այլ ձեռնարկություններին կամ անձանց ունեցած պարտքը կամ ֆինանսական պարտավորությունները:

պարտառոժ bond. կառավարության կամ ընկերակցության կողմից թողարկվող շահաբեր հավաստագիր, ըստ որի որոշակի ժամկետում հավաստիացվում է վերադարձնել ներդրված գումարը (դրամագումար)՝ գումարած շահի:

ռազմավարական փոխազդեցություն strategic interaction. իրավիճակ խմբաշնորհային շուկայում, որտեղ ամեն մի ձեռնարկության գործարար ռազմավարությունը կախված է մրցակիցների ծրագրերից: Ռազմավարական փոխազդեցության ձևական վերլուծությունը տրվում է խաղերի տեսության մեջ:

ռեսուրսների տեղաբաշխում resource allocation. գործելակերպ, որով տնտեսությունն իր ռեսուրսները (արտադրության գործոնները) հնարավոր կիրառությունների միջև բաշխում է այնպես, որ արտադրվի վերջնական ապրանքների որոշակի հավաքածու:

ռիսկախախտ risk averse. անընդհատ ռիսկ, երբ անորոշ իրավիճակում որոշ եկամուտ կորցնելու ռիսկ մտավախությունն ավելի մեծ է, քան այդ եկամուտը կորսնապատկելու զայրակությունը:

ռիսկի սփռում risk spreading. մեծ թվով մարդկանց միա տարածելու միջոցով մեծ ռիսկը բազմաթիվ փոքր ռիսկերի տրոհելու գործընթացը: Ռիսկի սփռման հիմնական եղանակը ապահովագրությունն է՝ մուլտիպլիկ հապտաակ գործելակերպը:

Ս+Ն, Ս+Ն+Կ, կամ Ս+Ն+Կ+Ա սանդղակ C+I, C+I+G, or C+I+G+X schedule. ՀԱՄ-ի ամեն մի մակարդակի համար ընդհանուր պահանջարկի ծրագրված կամ ցանկալի մակարդակը ցույց տվող սանդղակ, կամ՝ այդ սանդղակի գծապատկերը: Սանդղակը ներառում է սպառումը (Ս), ներդրումը (Ն), կառավարության ծախսերը սպառանքների ու ծառայությունների վրա (Կ) և զուտ արտահանումը (Ա):

սակավության օրենք scarcity, law of. սկզբունք, ըստ որի մարդկանց անհրաժեշտ բարիքների մեծ մասի առաջարկը սահմանափակ է (բացառությամբ անվճար բարիքների): Այնպես որ բարիքները սովորաբար սակավ են և պետք է նորմավորվեն գների կամ այլ լծակների օգնությամբ:

սահմանային արդյունք (ՍԱ) marginal product (MP). լրացուցիչ արդյունք, որն ստացվում է որոշակի ներդրանքի լրացուցիչ մեկ միավորից, երբ մյուս ներդրանքները հաստատուն են: Երբեմն անվանում են նյութական սահմանային արդյունք:

սահմանային արդյունքի հասույթ (ներդրանքի) (ՍԱՀ) marginal revenue product (MRP) (of an input). սահմանային հասույթի և սահմանային արդյունքի արտադրյալն է: Դա այն լրացուցիչ հասույթն է, որ ձեռնարկությունը կստանա, եթե մեկ միավոր լրացուցիչ ներդրանք գներ, ներդրեր գործի մեջ և վաճառեր արտադրված լրացուցիչ արդյունքը:

սահմանային ծախք marginal cost. տես՝ ծախք, սահմանային:

սահմանային հասույթ (ՍՀ) marginal revenue (MR). այն լրացուցիչ հասույթը, որ ձեռնարկությունը կստանա լրացուցիչ մեկ միավոր արտադրանքի վաճառքից՝ Կատարյալ մրցակցության պայմաններում ՍՀ-ն հավասար է գնին: Անկատար մրցակցության դեպքում ՍՀ-ն գնից ցածր է, քանի որ լրացուցիչ մեկ միավոր արտադրանք վաճառելու համար պետք է իջեցվի մինչ այդ վաճառող բոլոր միավորների գինը:

սահմանային հարկադրույթ marginal tax rate. եկամտահարկի դեպքում՝ եկամտի վերջին դոլարից վճարված հարկը՝ տոկոսներով: Եթե հարկերի համակարգը աճական է, ապա սահմանային հարկադրույթը բարձր է միջին հարկադրույթից:

սահմանային սկզբունք marginal principle. հիմնարար, ըստ որի մարդիկ իրենց եկամուտը կամ շահույթը առավելագույնի են հասցնում այն դեպքում, երբ իրենց գործարքների սահմանային ծախքերը և սահմանային օգուտները հավասար են:

սահմանային օգուտակարություն (ՕՕ) marginal utility (MU). լրացուցիչ բավարարվածություն, որ ստացվում է ապրանքի լրացուցիչ միավորի սպառումից՝ այլ ապրանքների սպառման անփոփոխ ծավալի դեպքում:

սահմանափակ պատասխանատվություն limited liability. գործարարության մեջ սեփականատիրոջ հնարավոր կորուստների սահմանափակում ընկերության մեջ ներդրած ֆինանսական միջոցների չափով: Սահմանափակ պատասխանատվությունը խոշոր ընկերակցությունների առաջացման կարևոր գործոնն էր: Ի տարբերություն՝ գործընկերությունների և անհատ ձեռնարկությունների սեփականատերերն իրենց ձեռնարկությունների պարտավորությունների նկատմամբ կրում են

անսահմանափակ պատասխանատվություն:

սանդղակավորված եկամտահարկ graduated income tax. տես՝ եկամտահարկ, ամենակամ:

Սեյի շուկաների օրենք Say's law of markets. տեսություն, ըստ որի «առաջարկն է ծնունդ իր պահանջարկը»: 1803թ. Սեյը պնդում էր. քանի որ ընդհանուր գնողականությունը ճշտորեն հավասար է ընդհանուր եկամուտներին և ընդհանուր արտադրանքին, ապա ավելցուկ պահանջարկ կամ առաջարկ չի կարող լինել: Սեյի օրենքը քննադատելով՝ Բեյնզը նշեց, որ եկամտի ամեն մի լրացուցիչ դոլարը չպետք է անպայման ամբողջությամբ նախափի (այսինքն՝ սպառման սահմանային հակումը անպայմանորեն հավասար չէ մեկի):

սեփական միջոցներ net worth. հաշվապահական հաշվառման մեջ՝ ամբողջ ունեցվածքի և բոլոր պարտավորությունների տարբերությունը:

սեփականության իրավունք property rights. իրավունք, որը սահմանում է անհատի կամ ձեռնարկության հնարավորությունը արտադրանքայիններ և այլ սեփականություն տնօրինելու, գնելու կամ վաճառելու և օգտագործելու շուկայական տնտեսության մեջ:

սողացող (կամ՝ սահող) ամրագրում crawling (or sliding) peg. երկրի արժույթի փոխանակման դրույթը կարգավորելու եղանակ: Թույլ է տալիս, որ փոխանակման դրույթը (կամ դրա տատանման սահմանները) օրական կամ շաբաթական վեր կամ վար «սողա»՝ փոքր չափով (օրինակ՝ շաբաթական 0,25 տոկոսով):

սովորական բաժնետոմս common stock. ընկերակցության մեջ սեփականատիրության և, ընդհանրապես, ջլեփ իրավունք արտահայտող ֆինանսական միջոց: Ընկերության բաժնետոմսերի որոշակի բաժինը դրանք տիրոջը սեփականության իրավունք է տալիս ընկերակցության ջլեփների, զուտ վաստակների և ունեցվածքի այդ բաժնի նկատմամբ:

սոցիալամետ պետություն welfare state հայեցակարգ, ըստ որի խաղող տնտեսություն ունեցող երկրների կառավարությունները իրենց գանձարանային և կարգավորիչ քաղաքականությունն օգտագործում են բնակչությանը ծառայություններ մատուցելու և եկամուտների շուկայական բաշխումը ձևափոխելու համար:

սոցիալամետ տնտեսագիտություն welfare economics. տնտեսական համակարգերի կանոնական վերլուծություն, որն ուսումնասիրում է, թե տնտեսական գործընթացում «ինչն է ճիշտ» և «ինչն է սխալ»:

սոցիալիզմ socialism. քաղաքական տեսություն, ըստ որի արտադրության բոլոր (կամ համարյա բոլոր) միջոցները, բացի աշխատանքից, պետք է լինեն հանրային սեփականություն: Դա հնարավորություն է տալիս արտադրամիջոցների հատույթը բաշ-

խել ավելի հավասարաչափ, քան կապիտալիզմի օրոք:

սպառման հնարավորությունների գիծ consumption-possibility line. տես՝ բյուջեի գիծ:

սպառման միջին հակումը average propensity to consume. տես՝ սպառման սահմանային հակում:

սպառման սահմանային հակումը (ՄՄՀ) marginal propensity to consume (MPC) տնօրինելի եկամտի լրացուցիչ մեկ դոլարին ընկնող լրացուցիչ սպառման չափը: Տարբերվում է սպառման միջին հակումից, որն ընդհանուր սպառման և ընդհանուր տնօրինելի եկամտի հարաբերությունն է:

սպառման ֆունկցիա consumption function ընդհանուր սպառումը անձնական տնօրինելի եկամտի հետ առնչող սանդղակ: Հաճախ ենթադրվում է, որ հարստությունը և այլ փոփոխականները նույնպես ազդում են սպառման վրա:

սպառողական գների համաթիվ (ՍԳՀ) consumer price index (CPI). գների համաթիվ, որը չափում է ապրանքային ապրանքների անփոփոխ զանրյուղի արժեքը, որում յուրաքանչյուր ապրանքի տեսակարար կշիռը 1982-84 թթ. այդ ապրանքի վրա քաղաքացիական սպառողների կատարած ծախսերի բաժինն է:

սպառողական հավելուրդ consumer surplus. տարբերություն որևէ ապրանքի համար սպառողի պատրաստակամ վճարելիք գումարի և փաստացի վճարած գումարի միջև: Այս տարբերությունն առաջանում է որովհետև բոլոր միավորների, բացառությամբ վերջինի, սահմանային օգտակարությունը (տողով արտահայտված) գերազանցում է գինը: Ուստի, սպառված ապրանքի ընդհանուր օգտակարության փողային համարժեքը կարող է զգալիորեն գերազանցել ծախսված գումարը: Ստույգ մեծությամբ սպառողական հավելուրդի փողային արժեքը պահանջարկի կորի գծապատկերի վրա որոշվում է պահանջարկի կորից ներքև և զմի առանցքից վերև գտնվող մակերեսով:

սպառում consumption. մակրոտնտեսագիտության մեջ՝ սպառողական ապրանքների վրա տվյալ ժամանակահատվածում անհատների կամ երկրի կատարած ընդհանուր ծախսը: Ավելի ճշգրիտ՝ սպառումը պետք է միայն վերաբերի տվյալ ժամանակահատվածում լիովին օգտագործված, սպառված ապրանքներին: Սակայն գործնականում սպառման ծախսերը ներառում են զննված բոլոր սպառողական ապրանքները, որոնցից շատերն օգտագործվում են այդ ժամանակահատվածից շատ ավելի երկար ժամանակի ընթացքում (օրինակ՝ կահույքը, հագուստը, ավտոմեքենան):

սպասումներ expectations. տեսակետներ կամ համոզմունքներ անորոշ փոփոխականների (օրինակ՝ ապագա շահադույլների, գների կամ հարկադրույթների) վերաբերյալ: Սպասումներն անվանում են

բանական, եթե դրանք գրեթե երբեք սխալ (կամ կանխակալ) չեն, և օգտագործում են ամբողջ մատչելի տեղեկատվությունը: Սպասումներն անվանում են հարմարվողական, երբ մարդիկ իրենց սպասումները ձևավորում են ըստ անցյալ վարքի:

ՄՄՀ MPC. տես՝ սպառման սահմանային հակում:

ստորակարգ ապրանք inferior good. ապրանք, որի սպառումը նվազում է եկամտի աճին զուգընթաց:

ստվերային տնտեսություն underground economy. չգրանցված տնտեսական գործունեություն: Ներառում է հարկային տեսչությունից գաղտնի, բայց այլ տեսակետներից օրինական գործունեությունը (օրինակ՝ ավտոտնակի վաճառքը կամ ծառայությունները ընկերների միջև), ինչպես նաև ապօրինի գործունեությունը (օրինակ՝ թմրադեղերի առևտուրը, մոլախաղերը և պոռնկությունը):

վաճառքի հարկ sales tax. տես՝ բաժա-հարկ և վաճառքի հարկ:

վաշխառություն usury. փողի փոխառության դիմաց օրենքով սահմանված առավելագույնից ավելի բարձր շահադրույքի գանձում:

վարընթաց պահանջարկի օրենք downward-sloping demand, law of. պնդում, ըստ որի, երբ որևէ ապրանքի գինն ընկնում է, սպառողներն այդ ապրանքից ավելի շատ են գնում՝ այլ պարագաներն անփոփոխ:

վարկ credit. փողի տեսության մեջ՝ որևէ մեկի դրամական միջոցների օգտագործում հետագայում դրա դիմաց վճարելու (սովորաբար շահով հանդերձ) պարտավորությամբ: Հիմնական օրինակներից են դրամատնային կարծածանկետ փոխառությունը, մատակարարների կողմից տրամադրվող ապրանքային վարկը և առևտրային մուրհակը:

վարձավճար, տնտեսական (կամ՝ զուտ տնտեսական վարձավճար) rent, economic (or pure economic rent). հողից ստացվող եկամտի իմաստով այս եզրը կիրառել են XIX դարի բրիտանացի տնտեսագետները: Ամբողջությամբ վերցված հողի ընդհանուր առաջարկը հաստատագրված է (աննշան բացառություններով), իսկ հողի դիմաց հողատերերին վճարվող հատույցը կոչվում է վարձավճար: Այս եզրը հաճախ կիրառվում է բնորոշելու արտադրության այն գործոնների դիմաց վճարվող հատույցը, որոնց առաջարկը հաստատագրված է, այսինքն՝ առաջարկի կորը բացարձակ ոչ առածգական է կամ՝ ուղղահայել:

վարչահրամայական տնտեսություն command economy. տնտեսության կազմակերպման ձև, որի դեպքում տնտեսական առանցքային գործառնությունները՝ *ինչ, ինչպես և ում համար*, սկզբունքորեն որոշվում են կարավարչության իրականացով: Երբեմն անվանում են «կենտրոնացված պլանավորմամբ տնտեսություն»:

վերավաճառող speculator. անձ, որը շահույթ ստանալու նպատակով ապրանքներ է գնում (կամ վաճառում), հետագայում ավելի բարձր (կամ ավելի ցածր) գնով վերավաճառելու (կամ գնելու) համար:

վերավաճառք, դիսկազերձ arbitrage. առանց ռիսկի վերավաճառք: Արժույթի կամ ապրանքի գնում մի շուկայում և միաժամանակ վաճառք մեկ այլ շուկայում՝ շահույթի ակնկալիքով: Դիսկազերձ վերավաճառքը գների անհամապատասխանությունը վերացնելու և, հետևաբար, շուկաների գործունեությունն ավելի արդյունավետ դարձնելու կարևոր լծակ է:

վերջնական ապրանք final good. ապրանք, որն արտադրված է վերջնական օգտագործման և ոչ թե վերավաճառքի կամ հետագա մշակման համար (համեմատել *միջանկյալ ապրանքների* հետ):

վճարագրային հաշիվ (կամ՝ դրամատնային փող) checking accounts (or bank money). առևտրային դրամատարը կամ ֆինանսական այլ միջնորդ հաստատությունում պահվող սպանդ, որի դիմաց կարելի է վճարագրեր դուրս գրել և որը, հետևապես, գործարքային փող է (կամ Փ1): Վճարագրային հաշվի հիմնական տեսակներ են ցախահաշիվ ավանդը, որը շահի է բերում (կարելի է հանել առանց ծանուցման) և շրջանառելի վճարագրի - հաշիվը, որը սովորական ցախահաշիվ ավանդից տարբերվում է նրանով, որ շահի է բերում: Վճարագրային հաշիվը Փ1-ի ամենամեծ բաղադրիչն է:

վճարունակության սկզբունք (հարկման) ability to pay principle (of taxation). սկզբունք, ըստ որի անձի հարկման բեռը պետք է կախված լինի նրա վճարունակությունից՝ չափված եկամտով կամ հարստությամբ: Սկզբունքը չի հասկանալի, եթե ավելի լավ վիճակում գտնվողը որքանով ավելի շատ պետք է վճարի:

տեխնոլոգիական առաջընթաց technological progress. նույնն է՝ տեխնոլոգիական փոփոխություն:

տեխնոլոգիական փոփոխություն technological change. արտադրական գործընթացի փոփոխություն կամ նոր արտադրատեսակի թողարկում, որոնք հնարավորություն են տալիս արտադրության գործոնների միևնույն հավաքածուով ապահովել ավելի շատ կամ բարելավված արտադրանք: Ի հետևանքի արտադրության հնարավորությունների կորը տեղաշարժվում է դեպի դուրս:

տեղաբաշխման արդյունավետություն allocative efficiency. Իրավիճակ, երբ որևէ վերականգնելիքում կամ գործարք չի կարող որևէ անհատի համար օգտակարությունը կամ բավարարվածությունը ավելացնել, առանց մեկ այլ անհատի համար օգտակարությունը կամ բավարարվածությունը նվազեցնելու: Որոշակի սահմանափակող պայմանների դեպքում կատարյալ մրցակցությունը հանգեցնում է տեղաբաշխման արդյունավետության:

Նաև կոչվում է պարետոյան արդյունավետություն:

տնտեսական ամ economic growth, ժամանակի ընթացքում երկրի ընդհանուր արտադրանքի ան: Սովորաբար չափվում է երկրի իրական ՀԱԱ-ի (կամ իրական ներուժային ՀԱԱ-ի) տարեկան աճով:

տնտեսական ապրանք economic good, ապրանք, որը սակավ է նրա ամբողջ ցանկալի քանակության համեմատությամբ և, հետևաբար, նորմավորվում է, սովորաբար, ընդունելի գին պահանջելու միջոցով:

տնտեսական կարգավորում economic regulation, տես՝ կարգավորում:

տնտեսական հավելուրդ economic surplus, եզր, որը նշում է ընդհանուր բավարարվածության կամ օգտակարության գերազանցումը արտադրության ծախսերից: Հավասար է սպառողի հավելուրդի (սպառողի բավարարվածության գերազանցումը գնումների ընդհանուր արժեքից) և արտադրողի հավելուրդի (արտադրողի հատկության գերազանցումը ծախսերից) գումարին:

տնտեսական վարձավճար economic rent, տես՝ վարձավճար, տնտեսական:

տնտեսաչափություն econometrics, տնտեսագիտության ճյուղ, որը վիճակագրության եղանակների կիրառմամբ չափում է հաշվարկում է քանակական տնտեսական առնչությունները:

տնօրինելի եկամուտ (St.) disposable income (DI), առձեռն եկամուտ կամ ամբողջ ազգային եկամտի այն մասը, որ սպառման կամ խնայողության համար մնում է տնային տնտեսությունների տրամադրության տակ: Ավելի ստույգ՝ հավասար է ՀԱԱ-ին՝ հանած բոլոր հարկերը, գործարարության խնայողությունները, արժենվագումը և գումարած կառավարության և այլ փոխանցյալ վճարումներն ու կառավարության շահավճարները:

տևական ապրանքներ durable goods, ձեռքբերաններ կամ սարքավորումներ, որոնց օգտագործման տևողությունը սովորաբար երեք տարուց ավելի է (օրինակ՝ հաստոց, բեռնատար և մարդատար ավտոմեքենաներ):

ուղղակի հարկ direct tax, ուղղակիորեն անհատներից կամ ձեռնարկություններից զանձնող հարկ. ներառում է հարկը եկամտից, աշխատանքի վաստակից և շահույթից: Ի հակադրություն՝ անուղղակի հարկերը դրվում են ապրանքների ու ծառայությունների վրա և, այդպիսով, անուղղակիորեն են զանձնվում մարդկանցից: Դրանք ներառում են հարկերը վաճառքից, սեփականությունից, ոգեկոչ խմիչքներից, ներմուծումից և բեմզինից:

ուղղաձիգ հավասարություն vertical equity, տես՝ հորիզոնական հավասարություն՝ ի հակադրություն ուղղաձիգ հավասարության:

ուղղաձիգ միաձուլում vertical merger, տես՝ միաձուլում:

ուղղաձիգ միացում vertical integration, տես՝ միացում, ուղղաձիգ և հորիզոնական:

ունեցվածք asset, առարկայական սեփականություն կամ տնտեսական արժեք ունեցող անտարկայական իրավունք: Օրինակ՝ գործարան, սարքավորում, հող, արտոնագիր, հեղինակային իրավունք, ինչպես նաև ֆինանսական միջոցներ, ինչպիսիք են փողը կամ պարտատոմսերը:

ունեցվածքի ինքնաձեռն capital gains, ունեցվածքի, օրինակ՝ հողի կամ սովորական բաժնետոմսերի արժեքի բարձրանալը: Ինքնաձեռն ունեցվածքի վաճառքի և գնման գների տարբերությունն է:

Փ1, Փ2 տես՝ փողի առաջարկ: փակ տնտեսություն closed economy, տես՝ բաց տնտեսություն:

փաստական տնտեսագիտություն positive economics, տես՝ կանոնական և փաստական տնտեսագիտություն:

փաստացի, պարբերաշրջանային և կառուցվածքային բյուջե actual, cyclical and structural budget, փաստացի բյուջեն՝ պակասուրդով կամ հավելուրդով տվյալ տարում արձանագրված գումարն է: Այն բաղկացած է կառուցվածքային բյուջեից, որը հաշվարկում է, թե կառավարության հասույթները, ծախսերը և պակասուրդը ինչպիսիք կլինեն, եթե տնտեսությունն աշխատի ներուժային կարողությամբ, և պարբերաշրջանային բյուջեից, որը հաշվի է առնում գործարարության պարբերաշրջանի ազդեցությունը բյուջեի վրա:

փոխանակման ազատ տատանվող դրույք floating exchange rates, տես՝ փոխանակման ճկուն դրույք:

փոխանակման դրույք exchange rate, տես՝ արտադրության փոխանակման դրույք:

փոխանակման դրույքի համակարգ exchange-rate system, կանոնների, համաձայնությունների և հաստատությունների համակիր, որոնց միջոցով վճարումներ են կատարվում երկրների միջև: Պատմականորեն փոխանակման դրույքի կարևորագույն համակարգերը եղել են ոսկու փոխարժեքի չափորինակը, Բրետտոն Վուծի համակարգը և ներկայիս փոխանակման դրույքի ճկուն համակարգը:

փոխանակման հաստատագրված դրույք fixed exchange rate, տես՝ արտադրության փախանակման դրույք:

փոխանակման ճկուն դրույք flexible exchange rates, երկրների միջև արտադրության փոխանակման դրույքների համակարգ, երբ փոխանակման դրույքը գլխավորապես որոշվում է մասնավոր շուկայական ուժերի ազդեցությամբ (այսինքն՝ առաջարկով և պահանջարկով), առանց կառավարության կողմից փոխանակման որոշակի դրույք սահմանելու և պառպանելու:

Երբեմն անվանում են նաև ազատ տատանվող փոխանակման դրույք: Երբ կառավարությունը ձեռնապահ է մնում արտադրության շուկայում որևէ միջամտությունից, համակարգը կոչվում է փոխանակման ազատ տատանվող դրույքով համակարգ:

փոխանակման քանակական հավասարում quantity equation of exchange, ՓԱ=ԳՔ մույնությունը, որտեղ Փ-ն փողի առաջարկն է, Ա-ն փողի արագությունը, և ԳՔ-ն (զին անգամ քանակ) ընդհանուր արտադրանքի արժեքը փողով արտահայտված (անվանական ՀԱԱ): Տվյալ հավասարումը պետք է միշտ տեղի ունենա, քանի որ Ա-ն որոշվում է որպես ԳՔ/Փ:

փոխանցյալ վճարումներ, կառավարություն transfer payments, government, կառավարության վճարումներ անհատներին, որոնց դիմաց անհատը ոչ մի ուղղակի ծառայություն չի մատուցում: Օրինակ՝ սոցիալական ապահովության և գործազրկության նպաստները:

փոխարինիչներ substitutes, միմյանց հետ մրցակցող ապրանքներ (ինչպես, օրինակ՝ ձեռնոցն ու թաթանը): Ի հակադրություն դրա, այն ապրանքները, որոնց գոյությունը պայմանավորված է մեկը մյուսով (օրինակ՝ կոշիկի աջն ու ձախը), համարվում են համալրիչներ:

փոխարինման երևույթ (զնի փոփոխության) substitution effect (of a price change), սպառողի հակումը՝ ապրանքն ավելի մեծ քանակությամբ սպառելու, երբ նրա հարաբերական գինն ընկնում է (այսինքն՝ «փոխարինումը» կատարվում է հոգուտ այդ ապրանքի), և ապրանքն ավելի քիչ սպառելու, երբ նրա հարաբերական գինն աճում է (այսինքն՝ այդ ապրանքը «փոխարինվում է»): Զնի փոփոխության փոխարինման երևույթը հանգեցնում է պահանջարկի վարընթաց կորի (համեմատել եկամտի երևույթի հետ):

փոխհատուցող տարբերություններ compensating differentials, աշխատավարձի դրույքների տարբերություններ, որոնց կոչված են չեզոքացնելու կամ փոխհատուցելու աշխատանքների ոչ դրամական տարբերությունները: Օրինակ՝ Այլապայումբ բազմամսյա մեկուսությունը տեհած աշխատանքի դիմաց շատ ավելի բարձր աշխատավարձ է վճարվում, քան ավելի քաղաքակիրթ վայրերում կատարվող մուլտատեսակ աշխատանքի դիմաց:

փող money, վճարամիջոց կամ փոխանակության միջնորդ: Փողի բաղադրիչների առումով տես՝ փողի առաջարկ:

փողի առաջարկ money supply, նեղ առումով փողի առաջարկը (Փ1) ընդգրկում է մետաղադրամը, թղթադրամը, ինչպես նաև բոլոր ցայսփանջ կամ վճարագրային ավանդները: Սա ներկայանալ կամ գործարարային փողն է: Լայն առումով փողի առաջարկը (Փ2) ընդգրկում է Փ1-ի բոլոր բաղադրիչները և դրուրիքացնելի ունեցվածքը կամ համարյա փողը՝ խնայողական ա-

վանդները, փողի շուկայի միջոցները և այլն:

փողի առաջարկի բազմարկիչ money supply multiplier. փողի առաջարկի (կամ ավանդների) աճի և դրամատոնային պահուստների աճի հարաբերությունը: Ընդհարապես փողի առաջարկի բազմարկիչը պարտադիր պահուստի գործակից հակադարձ մեծությունն է: Օրինակ՝ պարտադիր պահուստների 0,125 գործակից դեպքում փողի առաջարկի բազմարկիչը 8 է:

փողի առաջարկի երևույթ money supply effect. փոխառնություն, որի դեպքում գների աճը, անվանական փողի հաստատագրված առաջարկի հետ փոխադրելով, հազվեցնում է բանկ փողի և նվազեցնում ընդհանուր ծախսերը:

փողի արագություն velocity of money. փողը՝ կատարելով փոխանակության միջնորդի գործառույթ, անցնում է գնորդից վաճառողին, այնուհետև նոր գնորդի, և այսպես շարունակ: Այսպիսի շարժման արագությունը կրում է «արագություն» անվանումը: Փողի եկամտային արագությունը որոշվում է անվանական ՉԱԱ-ի և տվյալ ժամանակահատվածում փողի ընդհանուր առաջարկի հարաբերությամբ՝ $և = 400 / 50 = 8$ ՉԱԱ/Ժ:

փողի գործարարային պահանջարկ transactions demand for money. տես՝ փողի պահանջարկ:

փողի եկամտային արագություն income velocity of money. տես՝ փողի արագություն:

փողի հիմք monetary base. կառավարության զուտ փողային պարտավորությունները բնակչության հանդեպ: ԱՄՆ-ում դա արժույթի և դրամատոնային պահուստների միագումարն է: Երբեմն անվանում են մեծ վստահության փող:

փողի պահանջարկ demand for money. ընդհանուր եզր, որով տնտեսագետները բացատրում են, թե անհատներն ու ձեռնարկություններն ինչու են փող պահում: Փող պահելու հիմնական դրդապատճառներն են՝ (1) գործարքային պահանջարկը, այսինքն՝ փողի անհրաժեշտությունը գնումներ կատարելու համար, և (2) փողի ունեցվածքային պահանջարկը՝ կապված դյուրերիացնելի, ռիսկազերծ միջոցներ պահելու ցանկությամբ հետ:

փողի պահանջարկի սանդղակ money demand schedule. փողային ունեցվածքի և շահադրույթի հարաբերակցությունը: Հախադրույթի բարձրացմանը զուգընթաց պարտատոմսերը և այլ արժեթղթերը դառնում են ավելի հրապուրիչ՝ նվազեցնելով փողի պահանջարկը. տես նաև՝ փողի պահանջարկ:

փողի ունեցվածքային պահանջարկ asset demand for money. տես՝ փողի պահանջարկ:

փողի քաղաքականություն monetary policy. կենտրոնական դրամատոն կողմից փողի, շահադրույթի և վարկավորման պայմանների վերահսկողության քաղաքականություն: Փողի քաղաքականության լծակներն են գլխավորապես բաց շուկայի գործառնությունները, պահուստի պահանջները և գեղչարդույթը:

փոփոխական variable. մեծություն, որը կարելի է սահմանել և չափել: Տնտեսագիտության մեջ կարևոր փոփոխականներից են՝ գինը, քանակը, շահադրույթը, փոխանակման դրույթը, հարստությունը՝ դոլարով և այլն:

փոփոխական ծախս variable cost. տես՝ ծախս, փոփոխական:

քառատրոփ գնաճ galloping inflation. տես՝ գնաճ:

քեյնզյան տնտեսագիտություն keynesian economics. Ջոն Մեյնարդ Բեյնզի կողմից մշակված ուսմունք, ըստ որի կապիտալիստական համակարգը միտում չունի ինքնաբերաբար մղվելու դեպի լրիվ զբաղվածության հավասարակշռություն: Ըստ Բեյնզի, առաջացած ոչ լրիվ զբաղվածության հավասարակշռությանը կարելի է ապաքինել զանազանային կամ փողի քաղաքականությամբ՝ ընդհանուր պահանջարկը ավելացնելու նպատակով:

Քուզի թեորեմ Coase theorem. Ուոլանդ Քուզի առաջադրած տեսակետ (փաստորեն՝ ոչ թեորեմ), ըստ որի արտաքին ազդակները կամ տնտեսական ամարդյունավետությունը որոշակի պայմաններում կարելի է նվազեցնել գործակցող կողմերի սակարկության միջոցով:

օգտակարության հնարավորություններ սահման utility-possibility frontier. նման է արտադրության հնարավորությունների սահմանին: Գծապատկեր, որը ցույց է տալիս երկու սպառողի (կամ սպառողների երկու խմբի) բավարարվածությունը: Ընդ որում մեկը պատկերվում է X առանցքի, իսկ մյուսը՝ Y առանցքի վրա: Այդ վարընթաց կորը ցույց է տալիս, որ եկամուտը Ա-ից Բ-ին վերաբաշխելը նվազեցնում է Ա-ի բավարարվածությունը և ավելացնում Բ-ի բավարարվածությունը: Օգտակարության հնարավորությունների սահմանի կետերը ցույց են տալիս տեղաբաշխման (կամ պարետոյան) արդյունավետությունը: Այդ կետերին համապատասխանող տեղաբաշխման համար անհնար է մշակել այնպիսի տարբերակ, որի դեպքում կողմերից մեկի դրույթն արժեքավորում չէ հանգեցնում մյուսի դրույթի վատթարացման:

օգտակարություն (նաև՝ ընդհանուր օգտակարություն) utility (also total utility). ապրանքների կամ ծառայությունների սպառումից ստացվող ընդհանուր բավարարվածություն: Ի տարբերություն՝ սահմանային օգտակարությունը

ապրանքի ամեն մի լրացուցիչ միավորի սպառումից ստացված լրացուցիչ բավարարվածությունն է:

օրինադրյալ փող fiat money. ներկայիս թղթադրամը, որը զուրկ է ներարժեքից, բայց կառավարության կողմից սահմանված է որպես օրինական վճարամիջոց: Ընդունվում է այնքան ժամանակ, քանի դեռ մարդիկ վստահություն ունեն նրա հանդեպ:

օրինական վճարամիջոց legal tender. փող, որն օրենքով պետք է ընդունվի որպես վճարամիջոց պարտքի դիմաց: ԱՄՆ-ի բոլոր մետաղադրամներն ու թղթադրամները օրինական վճարամիջոց են, իսկ վճարագրերը՝ ոչ:

Օուկենի օրենք Okun's Law. Արթուր Օուկենի կողմից բացահայտված փորձառական արևելություն ՉԱԱ-ի և գործազրկության պարբերաշրջանային փոփոխությունների միջև: Ըստ այդ օրենքի, ներուժային ՉԱԱ-ի համեմատությամբ իրական ՉԱԱ-ն 2%-ով նվազելու դեպքում գործազրկությունը կաճի 1%-ով: (Ըստ ավելի վաղ տրված գնահատումների, այդ հարաբերությունը կազմում էր 3: 1):

Ֆիլիպսի կոր Phillips curve. գործազրկության և գնաճի երկնյորանքը պատկերող պանդղակ, որն առաջարկել է Ա.Ռ. Ֆիլիպսը: Արդի մակրոտնտեսագիտության հիմնական ուղղության մեջ այդ «երկնյորանք» վարընթաց Ֆիլիպսի կորը տիրաբար ճիշտ է համարվում միայն կարճատև ժամանակաշրջանում: Ընդունվում է, որ գործազրկության բնական մակարդակի ապրագայում երկարատև ժամանակաշրջանում այն դառնում է ուղղահայթ:

Ֆինանսական միջնորդ financial intermediary. հաստատություն, որը դրամական միջոցներ է ստանում խնայողներից և փոխ տալիս փոխառուներին: Ներառում է ավանդապահ (առևտրային դրամատուն կամ խնայողական դրամատուն) և առանց ավանդների գործառնող հաստատությունները (դրամաշուկայի փոխադարձ հիմնադրամներ, միջնորդ տներ, ապահովագրական ընկերություններ կամ կենսաթոշակի հիմնադրամներ):

Ֆինանսական միջոցներ capital. հաշվապահության մեջ և ֆինանսներում՝ ընկերակցության բաժնետեր-սեփականատերերի մուծած ընդհանուր գումարը, որի դիմաց նրանք ստանում են ձեռնարկության բաժնետոմսերի իրենց բաժինը:

Ֆինանսական միջոցների շուկաներ capital markets. շուկաներ, որտեղ վաճառվում են ֆինանսական ռեսուրսներ (փող, պարտատոմսեր, բաժնետոմսեր): Հուկաները, ինչպես նաև ֆինանսական միջնորդները այնպիսի հաստատություններ են, որոնց միջոցով տնտեսության մեջ խնայողությունները փոխանցվում են ներդրողներին:

ԱՆԳԼԵՐԵՆ ԵԶՐԵՐԻ ԲԱՌԱՑՈՒՅՑ

- ability to pay principle (of taxation), 436
- absolute advantage (in international trade), 424
- actual, cyclical and structural budget, 437
- adaptive expectations, 431
- adjustable peg, 431
- administered (or inflexible) prices, 433
- aggregate demand, 427
- aggregate demand (AD), 427
- aggregate supply, 427
- aggregate supply (AS), 427
- allocative efficiency, 436
- antitrust legislation, 430
- appreciation (of a currency), 423
- arbitrage, 436
- asset, 437
- asset demand for money, 438
- automatic (or built-in) stabilizers, 428
- average cost, 432
- average cost curve, 432
- average cost curve, short-run, 432
- average product, 432
- average propensity to consume, 436
- average revenue, 432
- average variable cost, 432
- balance of international payments, 432
- balance of trade, 422
- balance on current account, 427
- balance sheet, 430
- balanced budget, 430
- bank money, 426
- bank reserves, 426
- bank, commercial, 426
- barriers to competition, 432
- barter, 422
- benefit principle (of taxation), 428
- bond, 435
- break-even point (in macroeconomics), 428
- break-even price or level, or point (in microeconomics), 428
- Bretton Woods system, 425
- budget constraint, 425
- budget deficit, 425
- budget line, 425
- budget surplus, 425
- budget, balanced, 425
- budget, government, 425
- built-in stabilizers, 433
- business cycles, 426
- C+I, C+I+G, or C+I+G+X schedule, 435
- capital, 438
- capital (capital goods, capital equipment), 423
- capital consumption allowance, 423
- capital deepening, 423
- capital gains, 437
- capital markets, 438
- capital widening, 423
- capitalism, 429
- capital-output ratio, 423
- cartel, 432
- central bank, 429
- change in demand vs. change in quantity demanded, 434
- change in supply vs. change in quantity supplied, 422
- checking accounts (or bank money), 436
- Chicago School of Economics, 433
- classical economics, 426
- classical theories (in macroeconomics), 426
- clearing market, 430
- closed economy, 437
- Coase theorem, 438
- collective bargaining, 430
- collusion, 426
- collusive oligopoly, 426
- command economy, 436
- commodity money, 422
- common stock, 435
- communism, 430
- comparative advantage (in international trade), 430
- compensating differentials, 437
- competition, 432
- competition, imperfect, 432
- competitive equilibrium, 432
- competitive market, 432
- complements, 430
- compound interest, 424
- concentration ratio, 429
- conglomerate, 428
- conglomerate merger, 428
- constant returns to scale, 429
- consumer price index (CPI), 436
- consumer surplus, 436
- consumption, 436
- consumption function, 436
- consumption-possibility line, 436
- cooperative equilibrium, 430
- corporate income tax, 427
- corporation, 427
- correlation, 431
- cost, average, 429
- cost, average fixed, 429
- cost, average variable, 429
- cost, fixed, 429
- cost, marginal, 429
- cost, minimum, 429
- cost, total, 428
- cost, variable, 429
- cost-push inflation, 429
- crawling (or sliding) peg, 435
- credit, 430, 436
- cross elasticity of demand, 434
- crowding out, 424
- currency, 423
- currency appreciation (or depreciation), 423
- current account, 427
- cyclical budget, 435
- cyclical unemployment, 435
- deadweight loss, 427
- debit, 426
- decreasing returns to scale, 429
- deficit spending, 434
- deflating (of economic date), 430
- deflation, 425
- demand curve (or demand schedule), 434
- demand for money, 438
- demand-pull inflation, 434
- demography, 428
- depreciation (of a currency), 423
- depreciation (of an asset), 423
- depression, 421
- derived demand, 421
- devaluation, 423
- developing country, 427
- diminishing marginal utility, law of, 433
- diminishing returns, law of, 433
- direct tax, 437
- discount rate, 427
- discounting (of future income), 427
- discrimination, 428
- disequilibrium, 421
- disinflation, 422
- disposable income (DI), 437
- dissaving, 422
- distribution, 424
- division of labor, 422
- dominant equilibrium, 425
- dominant strategy, 425
- downward-sloping demand, law of, 436
- duopoly, 427
- durable goods, 437
- easy-money policy, 427
- econometrics, 437
- economic good, 437
- economic growth, 437
- economic regulation, 437
- economic rent, 437
- economic surplus, 437
- economies of scale, 429
- economies of scope, 428
- efficiency, 423
- efficient-market theory, 423
- elasticity, 422
- employed, 427
- equilibrium, 430
- equilibrium (for a business firm), 431
- equilibrium (for the individual consumer), 431
- equilibrium, competitive, 431
- equilibrium, general, 431
- equilibrium, macroeconomics, 431
- exchange rate, 437
- exchange-rate system, 437
- excise tax vs. sales tax, 424
- exclusion principle, 424
- expectations, 436
- expenditure multiplier, 428
- exports, 424
- external diseconomies, 424
- external economies, 424
- external vs. induced variables, 424
- externalities, spillovers, 424
- factors of production, 423
- fallacy of composition, 424
- Federal Reserve System, 430
- fiat money, 438
- final good, 436
- financial intermediary, 438
- firm (business firm), 431
- fiscal policy, 425
- fiscal-monetary mix, 425
- fixed cost, 430
- fixed exchange rate, 437
- flexible exchange rates, 437
- floating exchange rates, 437
- flow vs. stock, 431
- foreign exchange, 424
- foreign exchange rate, 424
- four-firm concentration ratio, 434
- fractional-reserve banking, 431
- free goods, 422
- free trade, 421
- frictional unemployment, 426
- full employment, 428
- galloping inflation, 438
- game theory, 428
- general equilibrium, 427
- GNP, 430
- GNP deflator, 430
- GNP gap, 430
- gold standard, 434
- government debt, 429
- graduated income tax, 435
- Gresham's law, 426
- gross domestic product (GDP), 430
- gross national product, nominal (or nominal GNP), 430
- gross national product, real (or real GNP), 430
- growth accounting, 421
- hedging, 430
- high powered money, 431
- horizontal equity vs. vertical equity, 431
- horizontal integration, 431
- horizontal merger, 431
- human capital, 431
- hyperinflation, 425
- imperfect competition, 421
- imperfect competitor, 421
- implicit-cost elements, 429
- import, 433
- inappropriability, 421
- incidence (or tax incidence), 425
- income, 427
- income effect (of a price change), 426
- income elasticity of demand, 434
- income statement, 427
- income tax, negative, 426
- income tax, personal, 426
- income velocity of money, 438
- incomes policy, 427
- increasing returns to scale, 429
- independent goods, 421
- indexing (or indexation), 430
- indifference curve, 422
- indifference map, 422
- indirect tax, 422

Էջերի թավատառ հղումները նշում են բառարանում ընդգրկված եզրերը

ԱԱԳ (Ամերիկայի աշխատանքի դաշնություն), 234-235
 ԱԱԳ-ԱԿԳ, 234-235
 ԱԱԳ (ավելացված արժեքի հարկ), 328, 423
 Աբալկինի զեկույց, 412
 Ազատ շուկայական զեդրոշում,
 Արևելյան Եվրոպայի տնտեսական բարեփոխումները և ~ը, 413
 Ազատականություն, 397
 Ակոս, 162
 ~ի դեմ հակամիավորման գործը, 356
 Այլուժինի արտադրանք, 122
 Ածանցյալ պահանջարկ, 197, 421
 Ակեռլոֆ Ջորջ, 247 տղոս
 ԱԿԳ (արդյունաբերական կազմակերպությունների համաժողով), 235
 Ակն ընդ ալան, ատամն ընդ ատամն ռազմավարությունը, 183
 Ակնբարային ժամանակաշրջան, 61, 62
 ծախսի ~աձև կորերը և ~ը, 75
 շուկայական հավասարակշռությունը ~ում, 100-101
 ԱՅԱԽ (Աշխատանքային հարաբերությունների ազգային խորհուրդ), 236, 237
 ԱՅԳ (Առևտրի համերկրային հանձնաժողով), 354, 357
 Աղտոտում, 310
 ~ման կարգավորումը կառավարության կողմից, 312-315
 հանրորեն հանդուրժելի ~, 312
 Աղտոտման խաղ, 181-182
 Աղտոտման հանդուրժելի մակարդակի ծախս-օգուտ վերլուծություն, 312-313
 Անական հարկեր, 326
 Անբողջված բաշխված միջին ծախս, 350
 Ամերիկայի աշխատանքի դաշնություն (ԱԱԳ), 234-235
 Ամերիկայի բժիշկների միություն
 ~ան կողմից բժիշկների առաջարկի սահմանափակում, 15
 Ամերիկայի ծխախոտի ընկերություն, 356
 Ամերիկյան Երկայն, 146, 175
Ամերիկյան կապիտալիզմ (Գալբրեյթ), 398
 Ամերիկյան հեղափոխություն, 325, 392
 ԱյբեՒԱ, 123, 154, 360
 ~ի դեմ հակամիավորման գործը, 357, 359, 360
 ԱյբեՒԵ, 358
 Այլընտրանքի գին, 82-84, 421
 ~ը շուկաներից դուրս, 83-84
 շուկաներն ու ~ը, 83-84
 Անարդյունավետություն (Տես՝ Արդյունավետություն, ~ան կորուստ)
 Անբարենպաստ ընտրանք, 174
 Անկախ ապրանքներ, 34, 421
 Անկատար մրցակցություն, 122-131, 142-150, 156-160, 344-345, 421
 ~ան աղբյուրները, 125, 143-144

~ան կաղապարները, 145-150
 ~ան սահմանում, 123-124
 ~ան տարատեսակները, 124-126
 ~ան տնտեսական գինը, 156-158
 ~ան տնտեսական կարգավորումը, 345-346
 (Տես նաև՝ Խմբաշնորհ, Մենաշնորհ, Մենաշնորհային իշխանություն, Մենաշնորհային մրցակցություն)
 ծախսի պատկերը և ~ան կառուցվածքը, 145-147
 կենտրոնացման ցուցանիշը ~ան պայմաններում, 130-131
 միջամտության ռազմավարությունը և ~ը, 159-160
 մրցակցության խոչընդոտները ~ան պայմաններում, 128-130
 սահմանային արդյունքի հասույթը ~ան պայմաններում, 195-196
 ~ (Տես նաև՝ Դավանիավորման քաղաքականություն)
 ԱՆԿՈՒ, 421
 (Տես նաև՝ Գործարարության պարբերաշրջաններ, Մեծ անկում, Նվազում)
 աշխատանքի սահմանափակության սխալը և ~ը, 220
 կապիտալիզմը և ~, 404-405
 Անհատական ձեռնարկություն, 51, 421
 Անուրազեցելություն, 154
 Անորոշություն, 165-174
 (Տես նաև՝ Ռիսկ)
 (Տես նաև՝ Նպատակներ)
 արտադրանքից զերծի դասական տեսությունը և ~ը, 268-269
 ռիսկը և ~ը, 170-173
 վերավաճառքը և ~ը, 167-170
 Անվանական շահադրույք, 422
 արտադրանքից զերծի դասական տեսությունը և ~ը, 268-270
 Անտարբերության կոր, 32, 42-44, 422
 ~ի թեքությունը, 43
 բյուջեի գծի շոշափման կետը ~ին, 45
 փոխարինման օրենքը և ~ը, 43
 Անտարբերության քարտեզ, 43-44
 Անտեսանելի ձեռքի հայեցակետ, 167, 181, 286, 290-291, 392-393, 422
 եկամտի բաշխումը և ~ը, 300
 ընդհանուր հավասարակշռությունը և ~ը, 282
 Անուղղակի հարկեր, 326, 422
 Աշենֆելտեր, Օռլի, 246
 Աշխատանքային, 386
 Աշխատանք (աշխատող)
 ~ի առաջարկ, 201, 212-213, 422
 (Տես նաև՝ Գործազրկություն, Արհմիություններ, Աշխատանք եզրով սկսվող մուտքերը)
 ~ի որոշիչներ, 212-213
 ~ի սահմանափակում, 376

~ի սահմանափակումն արհմիության կողմից, 240-242
 ~ի արտադրողականություն
 (Տես նաև՝ Արտադրողականություն)
 սահմանային ~, 211-212
 ~ի բաժանում, 398, 422
 ~ի որակավորում, աշխատավարձի տարբերությունները և ~ը, 216-217
 ~ի պահանջարկ, 211-212
 ~ի աճ, աշխատավարձը բարձրացնելու արհմիության ջանքերը և ~ը, 242-243
 նվազող հատույցի օրենքը ~ի համար, 56
 Աշխատանքային անարդար գործողություններ, 238
 Աշխատանքային եռանդ, աշխատանքի եկամտի անհավասարությունն ու ~ը, 374-375
 Աշխատանքային կանոններ, 235
 Աշխատանքային համաձայնագրի ընթացակարգային հարցեր, 236
 Աշխատանքային հարաբերությունների ազգային խորհուրդ (ԱՅԱԽ), 236, 237
 Աշխատանքային հարաբերությունների մասին 1935 թ. ազգային օրենք, (Վազների օրենք), 237
 Աշխատանքային պայմանագիր, 232
 (Տես նաև՝ Արհմիություններ)
 կոլեկտիվ սակարկությունը և ~ը, 235-236
 Աշխատանքային պայմաններ, արդյունաբերացում և ~, 191
 Աշխատանքի առաջարկի կոր, հարկադրույթները և ~ը, 381
 Աշխատանքի առաջարկ, 235
 Աշխատանքի արդար չափանիշների մասին 1938 թ. օրենք, 237
 Աշխատանքի բաժանում, 398, 422
 Աշխատանքի եկամուտ, 192
 (Տես նաև՝ Աշխատավարձ)
 ~ի անհավասարություն, 375-377
 Աշխատանքի իրավունքի օրենքներ, 237
 Աշխատանքի շուկա
 (Տես նաև՝ Աշխատանքի շուկայի խտրականություններ, Գործազրկություն, Արհմիություններ, Աշխատավարձ)
 ~ի չորացվող խմբեր, 217-218
 ընդհանուր հավասարակշռությունը ~ում, 218-219
 կատարյալ մրցակցային ~ (Տես՝ Կատարյալ մրցակցություն, աշխատավարձի որոշումը ~ան պայմաններում)
 Աշխատանքի շուկայի խտրականություն, 221-228
 անձնական հատկանիշներ և ~, 224
 արհմիությունները և ~ը, 246-247
 ~ան գծագրային վերլուծություն, 222-223
 ~ան նվազեցում, 225-227
 համեմատելի արժեք և ~, 225-227
 դանդաղ առաջընթաց ~ան մեջ, 227-228
 ~ան պատմական արձատները, 221-222

- ~ կանանց դեմ, 224-225
կատավարության միջանոթությունը ~-անը, 302
- Աշխատանքի շուկայի չմրցակցող խմբեր, 216-219
- Աշխատանքի սահմանափակության սխալ, 220-221
- Աշխատավարձ
~ը կատարյալ մրցակցության դեպքում, 209-221
~ի երկաթյա օրենք, 219-220, 394, 422
~ի տարբերությունը ըստ խմբերի, 215-218
փոխառությունը, 215-217
ընդհանուր հավասարակշռությունը աշխատանքի շուկայում և ~, 218
աշխատողի որակավորումը և ~, 217
աշխատանքի շուկայի չմրցակցող խմբերը և ~, 217-218
վարձավճարի տարբեր եզակի անհատների աշխատավարձում և ~, 217
աշխատանքի առաջարկը և ~, 213
~ի որոշիչները, 213
աշխատանքի պահանջարկը և ~ը, 211-212
աշխատանքի սահմանափակության սխալը և ~ը, 220
աշխատավարձի ընդհանուր մակարդակը և ~ը, 210
աշխատավարձի չափօրինակային դրույքների բարձրացումը և ~ը, 241-242
արդյունավետությունը ~, 243
~ը բարձրացնելու արհմիության ջանքերը, 241-246
կոլեկտիվ սակարկությունը և ~ը, 245-246
պայքարը գործարարության՝ մենագնորդային իշխանության դեմ և ~ը, 244
~ի արդյունավետությունը, 242
աշխատանքի պահանջարկի մեծացումը և ~ը, 242
~ արհմիության մեջ չընդգրկված աշխատանքի մրցակցության կանխումը և ~ը, 242
~ աշխատանքի առաջարկի սահմանափակումը և ~ը, 241
~ աշխատավարձի չափօրինակային դրույքները և ~ը, 242-244
~ (Տես նաև Աշխատանքի շուկայի խտրականությունը)
գործազրկությունը և ~ (Տես Ֆիլիպսի կոր) իրական ~, 210, 428
արդյունաբերացումը և ~ի բարձրացումը, 192
առաջարկի հետ ծովող կորը և ~, 117-118
աշխատանքի առաջարկը և ~, 213
կենսապահովման ~, 219
նվազագույն ~, 19-21
- Աշխատավարձի երկաթյա օրենք, 219-220, 294, 422
- Աշխատավարձի ընդհանուր մակարդակ, 210
Աշխատավարձի հարկ, 326, 328
Աշխատավարձերի միություններ (Տես Աշխատանքային պայմանագիր, Արհմիություններ)
Աշխատատեղեր, աշխատանքի եկամուտների անհավասարությունը և ~ը, 374-376
Աշխատուժին մասնակցություն
աշխատանքի առաջարկը և ~ը, 213
Ապագա եկամտի գերջում, 427
ընթացիկ արժեքը և ~ը, 262
Ապակարգավորում, 351-352
(Տես նաև Կարգավորում կառավարության կողմից)
արհմիությունները և ~ը, 239
Ռեզգանի օրոք ~ը, 332
օդուղիների արտադրանքի օղի ~, 15, 239, 351-352
Ապակենտրոնացում, հորիզոնային ~, 413
- Ապահովագրություն, 171, 422
գործազրկության ~ (Տես Գործազրկության ապահովագրություն)
հասարակական ~, 173
չապահովագրվող պատահարները և ~ը, 173
ռիսկի սխալում ~-ան միջոցով, 171-172
- Ապրանքավիճակագրություն, 422
Ապրանքներ (բարիքներ)
(Տես նաև Արդյունք եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
անկախ ~, 34
բազմաթիվ ~, կատարյալ մրցակցության արդյունավետությունը և ~ը, 109
հանրային ~ (Տես Արտաքին ազդակներ, Չանրային բարիքներ)
մասնավոր ~, 310-311
- Առաձգականություն, 422
~-ան ջափումը, 5
~-ան փորձառական գնահատականներ, 34
առաջարկի ~, գնառաձգականություն, 10-11, 422
գնառաձգականություն (Տես Պահանջարկ, ~ի գնառաձգականություն, Գնառաձգականություն)
եկամտային ~, 31, 434
սահմանային հաստիքը և ~ը, մենաշնորհը և ~ը, 134
- Առաջարկ
~ի գնային առաձգականություն, 10-12, 422
~ի տեղաշարժ
առաջարկն ու պահանջարկը կատարյալ մրցակցության դեպքում և ~ը, 119-120
~ի փոփոխություն, զինը, քանակը և ~ը, 116
ակնբարբային, կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հավասարակշռությունը և ~ը, 100-104
աշխատանքի ~ (Տես Աշխատանք, ~ի առաջարկ)
արտադրության գործոնների ~, 200-201
կատարյալ ոչ առաձգական ~, առաջարկն ու պահանջարկը կատարյալ մրցակցության դեպքում և ~, 117-119
կարգավորման ~, 348
հաստատագրված ~, առաջարկն ու պահանջարկը կատարյալ մրցակցության դեպքում և ~ը, 117-119
ծեղնարկությունների առաջարկի կորերի գումարումը շուկայական պահանջարկը ստանալու համար և ~ը, 100
մրցակցային արտադրանքի օղիները և ~ը, 99-104
մրցակցային ծեղնարկությունները և ~ը, 94-99
- ընդհանուր ծախսը, ծախսածածկման պայմանը և ~ը, 97-99
սահմանային ծախսը հավասար զինն և ~, 95-97
- Առաջարկ և պահանջարկ
~ բժիշկների առաջարկի սահմանափակման նկատմամբ, 15
~ գյուղատնտեսության նկատմամբ, 12-13
~ հարկերի նկատմամբ, 14-15
~ ներմուծման միջոցների նկատմամբ, 16
~ շուկաներին կառավարության միջամտության նկատմամբ, 17-21
~ օդուղիների ապակարգավորման նկատմամբ, 15
~ի կիրառությունները, 12-21
~ի օրենքը, ~ի անասնությունը, 16-17
~ը առանձին շուկաներում, 2-22
գործունային գների որոշումը ~ի միջոցով, 201-202
կատարյալ մրցակցություն և ~ (Տես Կատարյալ մրցակցություն, առաջարկն ու պահանջարկը ~-ան դեպքում)
- շրջապտույտ և ~, 280
Առաջարկի կոր, 422
~ը աշխատանքի համար, հարկադրույքները և ~ը, 380
կարճաժամկետ ~, 101
հետ ծովող ~, առաջարկը ու պահանջարկը կատարյալ մրցակցության դեպքում և ~ը, 117-119
հորիզոնական ~, 10
ծեղնարկությունների ~, ~ի գումարումը շուկայական առաջարկը ստանալու համար, 100
ուղղագիծ ~, 10
ուղղաձիգ ~, 10
- Առաջարկի տնտեսագիտություն, 214 տղտ., 329 տղտ., 331, 422
Առաջարկի կորը և ~ը, 336-338
Առաջարկի և պահանջարկի օրենք, ~ի անասնությունը, 16
Առաջին աշխատանքային, ազդեցությունը Ռուսաստանի վրա, 406
Առնույթ Թարման, 355
Առնիշ, 154
Առևտրի արգելքներ, 422
~ի սահմանափակումը, 355
Առևտրի համերկային հանձնաժողով (ԱՀՀ), 354, 357
Ավելացված արժեքի հարկ (ԱՀՀ), 328, 423
Ավտոմեքենաների արտադրանքի, 122-123
արտադրանքի տարբերակումը և ~ը, 124, 129
արտաքին մրցակցությունը և ~ը, 16, 361
մեքենաների մաքսը և ~ը, 16
- Արդար գրագ, 170
Արդյունաբերական արհմիություններ, 234
Արդյունաբերական կազմակերպությունների համաժողով (ԱՀՀ), 235
Արդյունաբերական հեղաշրջում, 190-192, 393
Արդյունաբերական ջաղաքականություն, սոցիալիստական ~, 407
Արդյունաբերացում, 190-193, 396-397
աշխատանքային պայմանները և ~ը, 191
եկամուտը, հարստությունը և ~ը, 192-193
եկամտի բաշխման անհավասարությունը և ~ը, 374
հորիզոնային ~, 409-410
- Արդյունավետություն, 105, 423
(Տես նաև Կատարյալ մրցակցության, Տեղաբաշխման արդյունավետությունը ~-ան դեպքում)
~ան կորուստ
~ը մենաշնորհի պատճառով, 156-157
արտաքին ազդակները և ~ը, 312-314
~ը կատարյալ մրցակցության ժամանակ (Տես Կատարյալ մրցակցություն, Տեղաբաշխման արդյունավետություն) և ~ը, 105
բազմաթիվ շուկաների հավասարակշռությունը և ~ը, 106-108
գործոնների գները և ~ը, 256-258
եկամտի վերաբաշխումը և ~ը, 379-385
հակաարդյունաբերական ջաղաքականությունը և ~ը, 381-385
հակամիավորման օրենքները և ~ը, 360-361
հասարակական ընտրության ~, 304
հավասարություն և ~, 108-109
հարկերը և ~ը, 334
հողի հարկումը և ~ը, 255-256
մրցակցային հավասարակշռությունը և ~ը, 105-106
մրցակցային շուկաների ~, 104-110
սահմանային ծախսի հիման վրա գնորոշումը և ~ը, 108

տեղաբաշխման (պարետոյան) ~, 105, 286, 315 տղտ., 436
տնտեսական հավելուրդը և ~ը, 107
Արդյունավետության աշխատավարձ, 243
Արդյունք
արտադրամիջոցների ~, 266
ընդհանուր ~, 54
հավասար արդյունքի կորերը և ~ը, 91
միջին ~, 55, 432
նվազագույն ծախքը շոշափման կետում և ~ը, 91-92
նվազող հատույցը և ~ը, 55-57
նվազող~, 88-90
սահմանային ~, 54-57, 194, 196, 435
սահմանային ~ի հատույց, 194-195
սահմանային նյութական ~, 194 տղտ., 423
Արժեքավազում
ունեցվածքի ~, 81, 260 տղտ.
~ը եկամտի տեղեկագրում, 81
Արժեք
~ի աշխատանքային տեսություն, 404, 423
~ի պարադոքս, 35-36, 423
ընթացիկ ~, 261-263, 427
հավելյալ ~, 405
սպասվող ~, 170-171
արտադրամիջոցների հատույցի ~, 269 տղտ.
Արժեքի աշխատանքային տեսություն, 404, 423
Արժեքի պարադոքս, 35-36, 423
Արիստոտել, 392
Արիստատելական միություններ, 235
Արիմիություններ, 232-249
ԱՄՆ-ԱՎՀ և ~ը, 234-235
(Տես նաև՝ Աշխատանքային պայմանագիր)
~ի ազդեցությունը աշխատավարձի վրա (Տես՝ Աշխատավարձ, արհմիության ցանցերը բարձրացնելու ~ը)
գործազրկության վրա, 246-247
~ի աճը և անկումը, 232-234
~ի անկումը, ~ան հետևանքները, 247-248
~ի պատմություն, 234-235
ազգային և տեղական ~, 235-236
աճող մրցակցությունը և ~ը, 240
Ամերիկայի աշխատանքի դաշնություն (ԱՄԴ), 234
աշխատանքի առաջարկը և ~ը, 212
աշխատավարձի բարձրացման ուղիները և ~ը, 241-246
արհեստավորական ~, 234
արտադրաճյուղի ~, 234
արտադրողականության սահմանափակումները և ~ը, 240-241
գործառնությունները և ~ը, 239-240
գործատուների գլխավոր գները ~ի դեմ, 234 տղտ.
ընկերության ~, 234 տղտ.
կոլեկտիվ սակարկությունը և ~ը, 236-237, 245, 429-430
պայմանագրերը և ~ը (Տես՝ Աշխատանքային պայմանագիր)
Արժատական տնտեսագիտություն, 400-401
Արտադրամիջոցներ, 423
(Տես՝ նաև առանձին արտադրամիջոցներ)
~ի կարգավորումը (Տես՝ Զակամիավորման քաղաքականություն, Ապակարգավորում, Կարգավորում կառավարության կողմից)
~ի շուկայական կառուցվածքը, 124
առաջարկի շարժը մրցակցային ~ում, 99-104
Արտադրամիջոցներ, 259, 423
~ վարձավճար, 259
~ի դասական տեսություն, 264-269
~ան կիրառություն, 268-269

արտադրամիջոցների հատույցը և ~ը, 267-269
նվազող հատույցը, արտադրամիջոցների պահանջարկը և ~ը, 264-266
շահի որոշումը և ~ը, 265
շրջանցիկությունը և ~ը, 264
~ի հատույց, 259-260
~ի պահանջարկը, նվազող հատույցը և ~ը, 264-266
~ի սահմանային արդյունք, 268
աշխատանքի եկամտի ամսավասարությունը և ~ը, 377
ֆիզիկական ~, 259-272, 263
Արտադրամիջոցների դասական տեսություն, 264-269
~ան կիրառություններ, 268-269
արտադրամիջոցների հատույցը և ~ան գծանկարային վերլուծությունը, 265-268
նվազող հատույցը, արտադրամիջոցների պահանջարկը և ~ը, 264-265
շրջանցիկությունը և ~ը, 264
Արտադրամիջոցների հատույց, 63
~արդյունք, 259, 262, 265-267
~ի գծագրային վերլուծություն, 265-267
~ի սպասվող արժեք, 269 տղտ.
շահադրույթները և ~ը, 265
շահույթը որպես ~, 270
Արտադրամիջոցների հատույցարդյունք, 259, 263, 423
Արտադրամիջոցների պաշար, 63
Արտադրանք/ներ
(Տես՝ Արտադրության գործոններ, Ազգագույն ծախքի համակցության ընտրություն) (Տես նաև՝ Արտադրություն, Արտադրության ֆունկցիա)
~ի համար գործոնների նվազագույն ծախքի համակցություն
~ի սահմանափակում, ~ան արգելում, 354-355
ընդհանուր հավասարակշռությունը և ~ը, 284
պակաս ~ը, մենաշնորհի ~ը, 156
Արտադրանքի նորաստեղծություն (Տես՝ Նորաստեղծություն)
Արտադրանքի տարբերակում, 423
~ը մենաշնորհային մրցակցության մեջ, 124-125, 147
~ը որպես մուտքի խոչընդոտ, 129
խմբաշնորհը և ~ը, 124
Արտադրողականություն, 60, 423
~ան սահմանափակումներ, արհմիությունները և ~ը, 240-241
աշխատանքի ~, 211-212
ընդհանուր գործունային ~, 63-64, 426
սահմանային ~ (Տես՝ Սահմանային արտադրողականություն)
Արտադրողականության աճ, 423
Արտադրողականության անկում, 64
խորհրդային ~, 410-412
Արտադրողի հավասարակշռություն, 284
Արտադրողի հավելուրդ, 106
Արտադրություն, 56-64
(Տես նաև՝ Արտադրության ֆունկցիա, Ինչ, ինչպես և ում համար հիմնադրություն)
~ան եղանակներ, խորհրդային ~, 408-410
~ան հետ կապված ծախքեր, նվազող հատույցը, ծախքի Ա-աճ կորեր, 74-76
~ան մեծացում, առաջարկի գնառածակաություն, 10-12
~ան ուղղակի և անուղղակի եղանակներ, 263
ակնբարային, կարճատև և երկարատև ժամանակաշրջան, 75-76
արտադրողականությունը և ~ը, 60

արտադրության տեսության լուսաբանումը և ~ը, 56-58
զանգվածային ~, 57-60
~ան տնտեսումներ, 50
ծավալի հատույցը և ~ը, 50
ընդհանուր ու միջին արդյունքը և ~ը, 53-55
ծավալի հատույցը և ~ը, 57-60
նվազող հատույցը և ~ը, 56-57
շրջանցիկ ~, 263
ոնտուրների հայթայթում ~ան համար, 50-52
սահմանային արդյունքը և ~ը, 54-57
տեխնոլոգիական փոփոխությունը և ~ը (Տես՝ Տեխնոլոգիական փոփոխություն)
տեղաբաշխման արդյունավետությունը և ~, 107
Արտադրության գործոններ (ներդրանքներ), 423
(Տես նաև՝ Արտադրամիջոցներ, Զող, Արտադրության ֆունկցիա, Արտադրողականություն, Տեխնոլոգիական փոփոխություն)
~ի առաջարկ, 199-200
~ի գներ
~ի որոշումը առաջարկի և պահանջարկի միջոցով, 200-202
արդյունավետությունը և ~ի որոշումը, 256-258
~ի նվազագույն ծախքի համակցության ընտրություն, 74-78, 89-93
հավասար արդյունքի կորերը և ~ը, 90
հավասար ծախքի ուղիղները և ~ը, 90
նվազագույն ծախքը շոշափման կետում և ~ը, 91
նվազագույն ծախքի պայմանները և ~ը, 91
սահմանային արդյունքը, նվազագույն ծախքի կանոնը և ~ը, 76-78
փոխարինման կանոնը և ~ը, 78
~ի պահանջարկ, 196-199
(Տես նաև՝ Աշխատանք, ~ի պահանջարկ) հաստատագրված ~
~ը որպես ածանցյալ պահանջարկ, 197
~ը առավելագույն շահույթի ծախսող ձեռնարկությունների համար, 196-199
~ի փոխկապակցվածություն, 197
սահմանային արդյունքի հատույցը և ~ը, 199
~ի պետական սեփականություն (Տես նաև՝ Կոմունիզմ, Սոցիալիզմ)
~ը խորհրդային Սիւրությունում, 407
~ը սոցիալիզմի օրոք, 406
առաջնային ~, 258
ընդհանուր հավասարակշռությունը և ~ը, 294-285
հաստատագրված ~
արտադրությունը և ~ը, 61
վարձավճարը որպես ~ի հատույց, 252
փոփոխական ~, 61
Արտադրության հնարավորությունների սահման (ԱՅԱ), 423
արդյունավետությունը և ~ը, 105-106
Արտադրության փոփոխական գործոններ, 61-62, 423
Արտադրության ֆունկցիա, 53-54, 195, 423
~ի ճարտարագիտական օրինակ, 56-58
թվային ~, 57
միագումար ~, ~՝ Միացյալ Նահանգների համար, 63-64
նվազող հատույցի օրենքը և ~ն, 56
Արտաքին ազդակներ, 309-316, 424
~ը ընդհանուր սեփականության հոդերում, 258
~ը շուկայում քաղաքականություն, 313-315
~ի միջազգայնացում, 314
աշտոտման խաղը և ~ը, 180
անարդյունավետությունը և ~ը, 289

արդյունավետությունը և ~ը, 108, 110
բազմաթիվ շուկաների հավասարակշռությունը և ~ը, 107
կառավարության ծրագրերը և ~ը, 313-314
կառավարության միջամտությունը ~ի հարցում, 301
հանրային և մասնավոր բարիքները և ~ը, 311-312
մասնավոր մոտեցումները և ~ը, 314-315
նորաստեղծությունը և ~ը, 270-271
շուկայի անարդյունավետությունը և ~ը, 312
Արտաքին ծախսեր, շուկայի անարդյունավետությունը և ~ը
Արտոնագիր, 128, 424
Արևելյան Պերմանիա, ~ի հակադրությունը
Արևմտյան Պերմանիայի հետ, 412
Արևելյան Եվրոպա
տնտեսական բարեփոխումներ ~ում, 402, 413-414
~ի վարչաիրավական տնտեսություններ, 403
Արևմտյան Պերմանիա (Տես՝ Պերմանիա)
Ափլ բոմայություն, 156, 271
Բազմացող ղեկավար, բյուրոկրատական հրամայականը և ~ը, 309-310
Բաժնիարկ, 326, 424
Բաժնետերերի սեփականություն, 78-81
Բանական սպասումներ, 424
առաջարկն ու պահանջարկը կատարյալ մրցակցության ժամանակ և ~ը, 120
Բանական սպասումների մակրոտնտեսագիտություն, 397, 424
Բանականություն, սահմանափակ ~, ընկերակցությունները և ~ը, 152-153
Բանտարկյալի երկնտրանք, 180-183
Բաշխում օրենք, 294
Բաշխում, 424
(Տես նաև՝ Եկամտի բաշխում, Եկամտի վերաբաշխում, Երամտի բաշխման անհավասարություն, Զարստություն, Բաշխում)
Բավարարվածություն (Տես՝ Օգտակարություն)
Բարան, Փոլ, 398
Բարոյական վտանգ, 174
Բարոություն, 373, 382
Բաց ձեռնարկության օրենքներ, 237
Բացահայտ դավադիր համաձայնություն, 145
Բացարկ գործարքներ, ~ի արգելումը, 354
Բացասական եկամտահարկ, 329, 385, 424
Բացասական եկամտահարկի վերաբերյալ փորձառական տվյալներ, 386
Բաքստեր, Ռիչյան, 357
Բել, Ալեքսանդր Գրասիան, 271, 356
Բելի գործարկող ընկերություններ, 356, 357
Բելի հեռակապի լաբորատորիաներ, 154, 310, 356, 357
Բեկեր, Գարի, 376
Բենգիլի հարկ, 326, 334, 338
գինը, բանակը և ~ը, 14-15
Բենգիլի շուկան որպես մենաշնորհային մրցակցություն, 125, 148
Բենթամ, Ջեյմս, 28
Բեռ (Տես՝ Զարկային բեռ)
Բեռնուկի, Դանիել, 28
Բերքի սահմանափակում, 12
Բժիշկներ, ~ի առաջարկի սահմանափակումը, 15
Բիսմարկ, Օտտո Էդվարդ Լեոպոլդ Ֆոն, 382
Բյոմ-Բակեր, Ի.Վ., 264
Բյուկանան, Ջեյմս, 301
Բյուքսի գիծ (սահմանափակում), 44-45, 425
անտարբերության կորի հետ ~ի շոշափման կետ, 45
Արևելյան Եվրոպայի տնտեսական բարեփոխումը և ~ը, 413
Բյուքսի պակասություն, 425

~ը Ռեյզանի օրոք, 332
Գրամ-Ռադմանի օրենքը և ~ը, 308
բանակովիլը ~ի վերաբերյալ, 309
Բյուքսի սահմանափակում (Տես՝ Բյուքսի գիծ)
Բյուրոկրատական հրամայական, 310
Բնական մենաշնորհ, 345, 425
~ի կարգավորում, 346-347
Ժախքի պատկերները և ~ը, 127
Բնականոն գինը որպես գերիշխող բազմակարգություն, 177-178
Բնակչություն
աշխատանքի առաջարկը և ~, 212-213
Բոինգ, 360
Բուժիմանք, 321
Բուժօգնություն, 321, 383
Բուշ, Ջորջ, 331, 334
~ի հակամիավորման քաղաքականություն, 361
~ի վարչակազմ, 400
գրամատների կարգավորումը ~ի օրոք, 348
Բրազիլիա
եկամտի բաշխման անհավասարությունը ~ում, 374
Բրանիֆ, 146
Բրեդլի, Բիլ, 328
Բրիտանիա
~ի (եսե Ֆերի կապիտալիզմը, 405
~ի նավագնացության օրենքներ, 392
~ի շուկայական տնտեսություն, 402
աշխատանքի արտադրողականությունը ~ում, 212
գլխահարկը ~ում, 256
հարստության բաշխումը ~ում, 370
սոցիալամետ սխեմությունը ~ում, 382
Բրիտանիայի արևելահնդկական ընկերությունը, 52
Գալերեյ, Ջոն Բենեթ, 155, 398, 400
Գանձարանային դաշնայնություն, 322-323
Գանձարանային տարի, համերկային, 322
Գարի Էլբերտ, 145
ԳԳՏ (Գլխավոր գործադիր տնօրեն), 151
Գետի, ժան Փոլ, 377
Գերիշխող հավասարակշռություն, 177, 425
Գերիշխող ռազմավարություն, 177, 425
Գերմանիա
~ի տնտեսական միավորումը, գործադրությունը և ~ը, 247
Եկամտի անհավասարությունը ~ում, 370
սոցիալամետ սխեմությունը ~ում (Տես նաև՝ Արևելյան Գերմանիա)
Գերմանիայի տնտեսություն, 306
Գիմը, 175
Գին ընդունողներ, 95
Գ(ի)մեր
(Տես նաև՝ Զավաստակաշուկայում)
~ը ագարակագործության մեջ, ~ի անկում, 11-13
~ը անկատար մրցակցության դեպքում, 124-125
~ը սոցիալիզմի օրոք, 285-286
~ի շարժը ժամանակի ընթացքում, 166-168
~ի փոփոխությունը, պահանջարկը և ~ը, 47
~ին հավասար սահմանային ծախս, մրցակցային առաջարկը և ~ը, 95-98
ամբողջությամբ բաշխված միջին ծախսը և ~, 349-350
այլընտրանքի գինը և ~ը, 83-84
առաջարկի փոփոխությունները և ~ը, 116
արտաքին մրցակցությունը և ~ը, 183
Արևելյան Եվրոպայում տնտեսական բարեփոխումները և ~ը, 412-413
գերիշխող ռազմավարությունը և ~ը, 178
գործունեների ~ (Տես՝ Արտադրության գործունեություն, ~ի գներ)
դադարի ~, 98-99

Խորհրդային ~, 408-409
կառավարության ազդեցությունը ~ի վրա, 16-19
կարգավորումը և ~ը, 348
կարգավորվող ձեռնարկությունների համար միջին ծախսից բխող գնագոյացման սահմանում, 349-350
կողպատից գնագոյացումը և ~ը, ~ի սահմանափակումը, 355
հավելումով գնորդումը և ~ը, 153-154
մենաշնորհ և ~ը, 152-154
միավորումները և ~ը (Տես՝ Միավորումներ)
ներդրանքների ~, 201-203
շահույթն առավելագույնի հասցնելը և ~ը, 135-138
պահանջարկի փոփոխությունը և ~ը, 116
սահմանային ծախսից բխող գնագոյացումը և ~ը, 351
վերավաճառքը և ~ը
գների շարժը ժամանակի ընթացքում և ~ը, 166-168
գնի աշխարհագրական տիպարները և ~ը, 166
Գլխահարկ, 256
Գլխավոր գործադիր տնօրեն (ԳԳՏ), 151
Գյուղատնտեսություն
~ան տնտեսագիտություն, 11-12
Խորհրդային ~, ~ան կոլեկտիվացումը, 406-407
Գյուղատնտեսություն (Տես՝ Նորաստեղծություն)
Գնան
Խորհրդային ~, 411
Գնային պատերազմ, երկշնորհ և ~, 175-179
Գնառաձգական պահանջարկ, 3-5, 425
Գնառաձգականություն
~ան որոշիչները, 9-10
~ան փորձառական գնահատականներ, 35
առաջարկի ~, 10-12, 422
պահանջարկի ~ (Տես՝ Պահանջարկ, ~ի գնառաձգականություն)
Գների ամրագրում, ~ան սահմանափակում, 354
Գների առաստաղ, 18
Գների խորականություն, ~ան արգելում, 352-354
Գների պատերազմ երկշնորհի դեպքում, 301-302
Գների սատարում, գյուղատնտեսական ~, 13
Գների վերահսկումը, անկատար մրցակցությունը և ~ը, 159
Գնի հաստատագրում, ~ան արգելում, 355
Գնորդներ (Տես՝ Ապագող, Ապագում, Պահանջարկ, Ապագում և Պահանջարկ եզրերով սկսվող բառակապակցությունները)
Գոմպերս, Մամուլի, 234
Գործադրություն, 239-240
Գործադրություն, 426
~ան վերաբերյալ դատական տեսակետը, 247
գործադրողների պահեստային բանակ և ~, 219-220
Խորհրդային ~, 411
սպասողական ~, 247
քելվին ~, 247
Գործադրողների պահեստային բանակ, 219-220
Գործադրությունից ապահովագրում, 373
արհմիությունները և ~ը, 246
Գործարար արհմիությունական շարժում, 235
Գործարար վարք, հակամիավորման օրենքներով սահմանափակում, 352, 354
Գործարարություններ (Չեռնարկություններ), 142-160

(Տես նաև՝ Արտադրամիջոցներ, Ընկերակցություն, Արտադրություն, Արտադրության ֆունկցիա)
 ~ան գոյության պատճառներ, 50-51
 ~ան չափույթ
 տնտեսական չափույթը և ~ը, 270 տղտ.
 (Տես նաև՝ Շահույթ)
 ~ան չափերը, 51-52
 ~ը անկատար մրցակցության դեպքում, 126-127
 ~ը շրջապատյալի մեջ, 280
 ~ի ծախսի կատարվածք, 97
 ~ի կառավարում, 51
 ~ի կարգավորում (Տես Ասպարակավորում, Կարգավորում կառավարության կողմից)
 ~ի մեծագործողային իշխանություն, արհմիությունների փորձերը պայքարելու ~ան դեմ, 243-244
 ~ի ռազմավարական փոխադրությունը, 144-145
 հարկերը ~ի վրա, 144-145, 326, 327, 338, 427
 ծախսերը և ~ը (Տես Ծախս)
 կատարյալ մրցակցային ~ (Տես Կատարյալ մրցակցություն)
 հաշվապահությունը և ~ը, 78-82
 ձեռնարկության ընդունելը և ~ը, 50-51
 մրցակցային ~, ~ի վարքն առաջարկի ասպարեզում, 96-101
 ներդրանքների ընտրությունը ~ի կողմից, 74-78
 ~ նվազագույն ծախսի կանոնը և ~ը, 198-199
 ~ շահույթն առավելագույնի հասցնելը և ~ը, 197-198
 ~ փոխարինման կանոնը և ~, 78, 199
 սահմանային արտադրանքները, նվազագույն ծախսի կանոնը և ~ը, 202-203
 շահույթն առավելագույնի հասցնող ~, ներդրանքների պահանջարկը ~ի համար, 197-199
 Գործարարության պարբերաշրջաններ, 426
 կապիտալիզմը և ~ը, 404
 Գործընթացի նորաստեղծություն, 62
 Գործընկերության անսահմանական պատասխանատվություն, 52
 Գործընկերություն, 51, 426
 Գրամ-Ռադամի օրենք, 306
 Գաղափարի կետ (գին, կանոն), 99, 426
 ընդհանուր ծախս և ~, 98-99
 Դաշնայինության սկզբունք, արհմիությունները և ~ը, 234
 Դատուհ, Անտոնի, 301
 Դասական գործադրություն, 247
 Դասական նոր տնտեսագիտություն (Տես՝ Բանական սպասումների տնտեսագիտություն)
 Դասական տնտեսագիտություն, 393-396, 426
 ~ան պատկանություն, 394-395
 անկումայնություն ~ան մեջ, 395-396
 չքավորությունը և ~ը, 370
 Դավադիր խմբաշնորհ, 145-146, 426
 Դավադիր համաձայնություն, 145-146, 426
 (Տես նաև՝ Հակամիավորման բաղադրականություն, Արհմիություններ)
 ~ան արգելում, 354
 ակն ընդ ական ռազմավարությունը և ~ը, 183
 բացահայտ ~, 145
 գաղտնի ~, 145-146
 խաղերի տեսությունը և ~ը, 179-181
 Դա Վինչի, Լեոնարդո, 117, 252
 Դարմեն, Ռիչարդ, 400
 Դեբրու, Ժոզեֆ, 285
 Դեղին շան պայմանագիր, 234 տղտ.

Դեմիստ, եղվարդ, 63
 Դիզորայի, Բենջամին, 382
 Դիլան, Բոբ, 391
 Դյուարն, 154, 359
 Դյուար-քվեներ, 301-302
 Դուգլաս, Փոլ, 63
 Դրամական միջոցներ, 263
 Դրամատային գործ
 ~ի կարգավորում, 346
 Դրամատություն, 426
 ~ գյուղատնտեսությանը, 13
 Դրու, Դանիել, 175
 Դևիս-Բեկոնի օրենք, 241
 Ելեն, Տաներ, 247 տղտ.
 Ելցին, Բորիս, 402, 412
 Ելքի սահմանափակումներ, 129
 Եկամուտ, 192, 365-366, 427
 (Տես նաև՝ Եկամտի բաշխման անհավասարություն, Եկամուտ եզրով սկսվող մուտքերը)
 ~ (Տես նաև՝ Աշխատավարձ)
 ~ի բաղադրիչներ, 192
 ~ի սահմանային օգտակարություն, ռիսկից խուսափումը և ~, 173
 ~ի փոփոխություն, պահանջարկը և ~, 46
 աշխատանքի ~, 192
 ~ անհավասարությունը ~ում, 374-377
 ապագա ~, ~ի գեղջում, 427
 ընթացիկ արժեքը և ~, 261-262
 ընկերակցությունների ~ (Տես՝ Ընկերակցություններ, ~ի եկամտահարկեր, Շահույթ)
 ճշգրիտ համախառն ~, 329
 սեփականության ~, 192
 ~ը կապիտալիստական և կոմունիստական երկրներում, 369 տղտ.
 ~ի անհավասարություններ, 377-378
 տնօրինելի ~, 437
 ~ը հարկերից հետո, 329
 Եկամտահարկ, 327, 328-330, 426
 ~ը և տոկոսային տնտեսությունը, 331
 բացասական ~, 329, 385-387, 426
 բացասական եկամտահարկի փորձերը և ~ը, 387
 ընկերակցության ~ (Տես՝ Ընկերակցություններ)
 ~ը աղբյուրային ~, 337
 Եկամտահիմք փոխանցիկ վճարումներ, 111
 Եկամտաապահ օրագրեր, 380
 (Տես նաև՝ Հակաարդատության քաղաքականություն, Բացասական եկամտահարկ, Փոխանցիկ վճարումներ, Բարորություն)
 Եկամտի բաշխման անհավասարություն, 365-388
 ~ան աղբյուրներ, 375-379
 աշխատանքի եկամուտները և ~ը, 375-378
 սեփականության եկամուտները և ~ը, 378-380
 ~ան չափում, 365-373
 ~ը եկամտի դասերի միջև, 366-370
 եկամտի և հարստության բաշխման ~, 366-370
 չքավորության միտումները և ~ը, 369-372
 առող ~, 372-373
 արդյունաբերությունը և ~, 373
 արժատական տնտեսագիտության ~ան նվազեցումը, 400
 վերաբաշխումը և ~ (Տես՝ Եկամտի վերաբաշխում)
 Եկամտի բաշխման տեսություն, 190
 Եկամտի բաշխում, 194-208
 (Տես նաև՝ Հակաարդատության քաղաքականություն, Եկամտի վերաբաշխում, Զբաղվորություն)
 հարկային բարեփոխման մասին 1986 թվականի օրենքը և ~ը, 332-333

~ան անհավասարություն (Տես՝ Եկամտի բաշխման անհավասարություն)
 ~ան սահմանային արտադրողականության տեսություն, 203-205
 ~ը մրցակցային շուկաներում, 290-291
 անտեսանելի ձեռքը և ~ը, 300
 արտադրության գործոնների առաջարկը և ~ը, 201-202
 գործոնների գնորդումը առաջարկի և պահանջարկի միջոցով և ~ը, 201-203
 եկամտահիմք փոխանցիկ վճարումները և ~, 111
 Խորհրդային ~, 412
 հարկերը և ~ը, 111
 ներդրանքի պահանջարկը և ~ը, 198-200
 սահմանային արտադրողականությունը և ~ը, 195-196, 203-205
 բազմաթիվ ներդրանքները և ~ը, 205
 Եկամտի դասեր, 366
 անհավասարության չափումը ~ի միջև, 366-369
 Եկամտի երևույթ, 31, 426
 անտարբերության կորելը և ~ը, 31, 426
 աշխատանքի առաջարկը և ~ը, 212-214
 պահանջարկի եկամտային առաձգականություն, 31
 ~ան փորձառական զննատեսականներ, 35
 Եկամտի հնարավորությունների կոր, 379
 Եկամտի վերաբաշխում, 378-387
 ~ան տնտեսական գին, 378-379
 կատարության դերը ~ան մեջ, 300
 հակաաղբյուրական օրագրերը և ~ը, 384-387
 հավասարության գինը և ~ը, 378-381
 սոցիալիստական ~, 407
 Եկամտի տեղեկագիր, 81, 427
 Եկամտի տեղեկագրի արժանաչական վաճառված ապրանքների ծախսը, 81
 Եկամտի փոխանցիկ վճարումներ (Տես՝ Փոխանցիկ վճարումներ)
 Եսասիրական ռազմավարություններ, 183
 Եվրոպական համայնք
 ~ի կողմից ներմուծման մաքսերի նվազեցում, 129
 Երկաթի և պողպատի հաստատություն, 302
 Երկաթուղայինների աշխատանքային օրենք, 237
 Երկաթուղի, արհմիությունները և ~ն, 240-241
 Եկարաժամանկ տեսակետ հավասարակշռություն, արտադրամիջոցների հատույթը և ~ը, 267-268
 Երկարատև ժամանակաշրջան, 60-61
 շուկայական հավասարակշռությունը ~ում, 102-104
 ծախսի Ա-մն կորելը և ~ը, 75-76
 Երկկողմ մենաշնորհ, 245
 Երկշնորհ, 149, 429
 Խաղերի տեսությունը և ~ը, 301-305
 Երկրորդ աշխարհամարտ
 եկամտահարկի հատույթները ~ից հետո, 328
 ՀԱԱ-ն ~ի ժամանակ, 320
 Ջանգվածային արտադրության տնտեսումներ, 50
 Զբաղվածություն
 արհմիությունների ներգործությունը ~ան վրա, 246-247
 Զբաղվածության, շահի և փողի ընդհանուր տեսություն (Էլենգ), 396, 405
 Ջուս կորուստ, 156-157
 Ջուս տնտեսական վարձավճար, 117, 252, 427
 աշխատավարձը որպես ~, 217
 Էդիսոն, Թոմաս, 271
 Էլեկտրաէներգիայի շուկա, 122
 Էլեկտրասարքավորումներ արտադրող ձեռնարկությունների դավադրությունը, 355

Եմսիս, 356

Եյմի ընդ ԹԻ, 129, 151, 153, 158-159, 360

~ի դեմ հակամիավորման գործը, 356

Էնգել, Ֆրիդրիխ, 190-191, 398

Էրոու Բենեթ, 285, 301, 307, 308

Էքստենսիվ աճ, Խորհրդային ~, 408

ԸԾ (Տես՝ Ընդհանուր ծախսը)

Ընդհանուր գործնախին արտադրողականություն, 63-64, 426

(Տես նաև՝ Համախառն ազգային արդյունք, Արտադրանք)

Ընդհանուր ծախս (ԸԾ), 68-69, 427

դադարի պայմանը և ~ը, 98

հաստատագրված ~, 69

փոփոխական ~, 69

Ընդհանուր հատույթ, 8, 131, 430

մենաշնորհ և ~, 132, 133

Ընդհանուր հավասարակշռություն, 427

~ան հատկությունները, 282-283

~աշխատանքի շուկայում, 218

կարճաժամկետ ~, 100-101

~ան արդյունավետություն, 105-107

~ան մանրամասն վերլուծություն, 283-286

սկնբարթային ~, 100-101

երկարաժամկետ ~, 100-102

մրցակցային ~, 276-286, 432

շուկաների փոխազդեցությունը ~ան դեպ-

քում, 280

Ընդհանուր հավասարակշռության վերլուծություն, 280

Ընդհանուր սեփականության ռեսուրսներ, ընդ-հանուր սեփականության ոլորտությունը և ~ը, 257-258

Ընդհանուր սեփականության ռեսուրսների ոլ-

բերգություն, 257-258

Ընդհանուր օգտակարություն, 28

Ընդունակություններ, աշխատանքի եկամտի

անհավասարությունը և ~ը, 375-376

Ընթացիկ արժեք, 261-263, 427

~ը առավելագույնի հասցնելը, 263

~ի ընդհանուր բանաձև, 261-262

հավերժանիցողների ~, 262

Ընթացիկ ունեցվածք, 79

Ընկերակցություններ, 52-53, 151-156, 427

(Տես նաև՝ Չեմարկություններ)

~ան եկամտահարկ, 325, 326, 336, 427

~ի առավելություններ և թերություններ, 53

~ի կարգավորում (Տես՝ Հակամիավորման քաղաքականություն, Կարգավորում կառա-

վարություն կողմից)

~ի հարկեր, 52-53

~ի շահույթ, 269-273

~ի սեփականատիրությունը և վերահսկո-

ղությունը, ~ան առանձնացումը, 152-153

կլանումը և ~ը, 151-153

կրկնակի հարկումը և ~ը, 326

հավելվածով գնորդչումը և ~ը, 153

շահույթն առավելագույնի հասցնելը և ~ը, 153

Շամպեներյան վարկածը և ~ը, 153-154

Ընկերակցության վերահսկողություն, սեփականատիրության անջատումը ~ից,

151-152

Ընկերակցության տնօրենների խորհուրդ, 151

Ընկերակցությունների բաժնետերեր, 53

Ընկերության արհմիություններ, 234

Թալոք, Գորդոն, 301

Թարու, Լեստեր, 360, 399

Թափարդություն, 428

բնական մենաշնորհը և ~, 346

Թաֆտ-Հարտլիի 1947 թ. օրենք, 237

Թեմսի վալի օուրորիթի, 110

Թթվային անձրև, 311

Թիմստերի արհմիություն, 239

Թյուր, Նորման, 335

Թշվառացում, 404

Թոքին, 385

Թոքինի Բ., 272

Թոյոտա, 122, 239

Թրամվի, Գրնալդ, 149

Ժամանակ

առաջարկն ու պահանջարկը կատարյալ

մրցակցության դեպքում և ~ը, 120

գնառածգականությունը և ~ը

առաջարկի գնառածգականությունը և ~ը,

11

պահանջարկի գնառածգականությունը և ~ը,

9

կառավարության ծախսումները և ~ը, 309-

310

օգտակարությունը և ~, 30

ժառանգություն հարկեր, 326, 338

ժառանգություն, սեփականության եկամտի

անհավասարությունները և ~ը, 377

ժողովուրդների հարստությունը (Սմիթ), 146,

392

Իզոքվանտ, 91

նվազագույն ծախսը շոշափման կետում և ~ը,

90-91

Իմպերիալիզմ

արժանապատիվ տնտեսագիտության հավադր-

վելը ~ին, 400

կապիտալիստական ~, 404

Ինչ, ինչպես և ում համար հայեցակետ, 408

~ը շուկայական տնտեսության մեջ, 403

~ը վարչաիրամայական տնտեսության մեջ,

404, 407-409

գործունեների գնորդչումը և ~ը, 256-259

ընդհանուր հավասարակշռության վերլու-

ծությունը և ~ը, 281-286

հասարակական ընտրության տեսությունը և ~ը,

301

Ինտերնաշնլ հարվեստը, 102

Իսպանախոսներ

(Տես նաև՝ Աշխատանքի շուկայի խտրակա-

նություն)

(Տես նաև՝ Փոքրամասնություններ)

աշխատանքի շուկայի խտրականությունը

~ի նկատմամբ, 221-222

չքավորությունը ~ի շրջանում, 371

Իրական աշխատավարձ (Տես՝ Աշխատավարձ,

իրական)

Իրական շահադրույթ

արտադրամիջոցների դասական տեսություն-

ը և ~ը, 269

Իրավական դաշտ

(Տես նաև՝ Հակամիավորման քաղաքակա-

նություն, Ազակարգավորում, Կարգավորում

կառավարության կողմից, առանձին օրենք-

ներ)

~ը որպես կառավարության գործառույթ, 298

գերմենթամասնությունը և ~ը, 306

պատասխանատվություն, արտաքին ազ-

դակները և ~, 313-314

Լարուն աճ, Խորհրդային ~, 410

ԼաՖեր, Արթուր, 335, 336

ԼաՖերի կոր, 335

առաջարկի տնտեսագիտությունը և ~ը, 335

Լեհաստան

տնտեսական բարեփոխումները ~ում, 413

Լեմին, Վլադիմիր Ի., 400, 406

Լեոնով, Վասիլի, 412

Լեսե ֆերի հայեցակետ, 392, 404, 428

հավամիավորման քաղաքականությունը և ~ը,

361

ռեսուրսների տեղաբաշխումը և ~ը, 299

Լիդգեյն, Ասար, 401

Լինկոլն, Արախան, 309

Լյուդովիկոս XIV, Յրանսիայի թագավոր, 324

Լոտուս քորիորեյն, 272

Լորենցի կոր, 367, 372, 428

Լուր դավադիր համաձայնություն, 145

Խաղաղովկանության տարածաշրջան

(Տես նաև՝ առանձին երկրներ)

~ի տնտեսական աճը, 399

Խաղերի տեսություն, 149-150, 165, 175-193,

428

արտաքին ազդակները և ~ը, 182

բանտարկյալի երկրներումը և ~ը, 181-182

բարեգործությունը և ~ը, 182-183

գերիշխող ռազմավարությունը և ~ը, 177

դավադիր համաձայնությունը և ~ը, 180-181

երկշնորհի գնային պատերազմը և ~ը, 175-

176

Նեշի հավասարակշռությունը և ~ը, 178-179

Խաղ միաձուլում, 358-359, 432

ԽեճԾ (Խնամառու երեխաներով ընտանիքնե-

րին օգնություն), 383, 385

Խթաններ

հավասարադասության ծրագրերը և ~ը, 384-

385

դեկլավարման ~, Խորհրդային ~, 409-410

շուկայական ~ (որդապատճառներ), 345

Խմբաշնորհ, 122, 124, 143, 144, 428

դավադիր ~, 144-147

խաղերի տեսությունը և ~ը, 179

ծախսի պատկերները և ~ը, 127

Խնամառու երեխաներով ընտանիքներին օգ-

նություն (ԽեճԾ), 383, 385

Խնայողություն, 428

հարկադրույթները և ~ը, 381

սեփականության եկամտի անհավասարու-

թյունները և ~ը, 377-378

Խորհրդային գյուղատնտեսության կոլեկտի-

վացում, 406-407

Խորհրդային Սիություն

~ան պատմություն, 405-407

~ան վարչաիրամայական տնտեսություն, 405-410

Խանձնատական տնտեսական կատարողա-

նություն, 409-410

սպառագիծության մրցավազը և ~ը, 150

վատասկների բաշխումը ~ում, 369 տղո.

Խտրականություն, 221, 428

~ աշխատանքի շուկայում (Տես՝ Աշխատան-

քի շուկայի խտրականություն)

չքավորությունը և ~ը, 372

Օախա

պետական ~ (Տես Կառավարության ծախս)

Օախս/Բ, 68-87

Խաստատում ~, առաջարկն ու պահանջար-

կը կատարյալ մրցակցության ժամանակ և ~ը,

116

~ը որպես անկատար մրցակցության աղբ-

յուր, 144-145

աճող ~, առաջարկն ու պահանջարկը կա-

տարյալ մրցակցության ժամանակ և ~ը, 116-

117

արտադրության ~

~ին առնչված արտադրություն, 73-74

անկթարթային, կարճատև, երկարատև

ժամանակաշրջանը և ~ը, 75

նվազող հատույթ, ծախսի Ա-աձև կորերը

և ~ը, 73-75

արտաքին ~, շուկայի անարդյունավետու-

թյունը և ~ը, 312

հաստատագրված ~, 70

միջին ~, 72-73

գործարար հաշվապահություն և ~, 78-82

ընդհանուր ~, 68-70

դադարի պայմանը և ~ը, 98-99

հաստատագրված ~, 69-70

փոփոխական ~, 69-70

կորված ~ (Տես՝ հաստատագրված ~)

հավասար ծախսի գծեր և ~, 90

նվազագույն ծախքը շոշափման կետում և ~, 91-92
 մեկնարկային ~, 79-80
 միավոր ~ (Տես՝ միջին ~, վերևում)
 միջին ~, 72, 429
 ~-ին առնչված սահմանային ծախք, 73-74
 հաստատագրված և փոփոխական ~, 73, 429
 նվազագույն ~, 73
 ներդրանքների ընտրությունը ձեռնարկությունների կողմից և ~ը (Տես՝ Չեղարկություններ, ներդրանքների ընտրությունը ~-ի կողմից)
 նվազագույն ~, 71
 նվազող ~
 կատարյալ մրցակցության խաթարումը և ~, 104-105
 ռեսուրսների ~, 81
 սահմանային ~ (Տես՝ Սահմանային ծախք)
 վարձավճարը և ~ը, 253-254
 տնտեսական ~, 82
 փոփոխական ~, 69, 70, 429
 միջին ~, 72, 429
 Ծախքածածկման կետ, 99
 շուկայի երկարաժամկետ հավասարակշռությունը և ~ը, 103
 Ծախքի կորեր, Ա-ած և ~, նվազող հատույցը և ~ը, 74-75
 Ծավալ, ~ի հատույց (Տես՝ Ծավալի հատույց)
 Ծավալարդյունք, 60, 429
 անկատար մրցակցությունը և ~ը, 125-126, 128
 Ծավալի աճող հատույց, 58-59, 429
 Ծավալի հաստատուն հատույց, 58-59, 429
 Ծավալի հատույց, 58-59, 429
 աճող ~, 59-60
 արտադրողականությունը և ~ը, 60
 հաստատուն ~, 58
 նվազող ~, 59-60
 Ծավալի հետ կապված տնտեսումներ (Տես՝ Ծավալարդյունք)
 Ծավալի նվազող հատույց, 58-59, 429
 Ծխախոտի արտադրանքի, մրցակցության խոչընդոտները ~ում, 127-128
 Ծխախոտի հարկ, 326, 332
 Ծովային համաձայնագիր, 259
 Կամավորություն, արհմիությունները և ~ը, 234
 Կայունացում
 ~ը որպես կառավարության գործառույթ, 300-301
 Կանադա
 եկամտի անհավասարությունը ~ում, 369
 Կանայք
 ~անց մասնակցությունը աշխատուժին, 212-213
 աշխատանքի շուկայի խտրականություն (Տես նաև՝ Աշխատանքի շուկայի խտրականություն)
 ~անց նկատմամբ, 224
 չքավորությունը ~անց շրջանում, 372
 Կանայք, երրաժիններ և երեխաներ (Կևե) ծրագիր, 381
 Կանտորիլիչ Լ.Կ., 110 տղա., 412
 Կապիտալ (Մարքս), 395
 Կապիտալիզմը և ազատությունը (Ֆրիդման), 397
 Կապիտալիզմ, 429
 ~ի անկումը Աեծ անկման ընթացքում, 401-402
 ~ի մասին Մարքսի կանխատեսումները, 191
 ~ի սոցիալիզմին անցումը, 405
 Ռիստորդոյի տեսակետները ~ի մասին, 393
 սեփականության եկամուտը ~ օրոք, 369 տղա.
 Կառավարության դրական դերը, 297-298

Կառավարության ծախս, 320-323
 (Տես նաև՝ Ֆինանսական քաղաքականություն, Փոխանցիկ վճարումներ)
 ~ եկամտաստար ծրագրերի համար, 382
 ~ը որպես քաղաքականության միջոց, 294-295
 ~ի պատմություն, 295-296
 զանձարանային դաշնայնությունը և ~ը, 322-323
 համերկրային ~, 320-321
 նահանգային և տեղական ~, 320-322
 պաշտպանության ~ (Տես՝ Պաշտպանության ծախս)
 Կառավարության կանոնական դերը, 298
 Կառավարություն (Պետություն), 294-316
 ~ան զանձարանային գործությունը (Տես Գանձարանային քաղաքականություն, Կառավարության ծախս, Գարկ, Գարկում)
 ~ան գործառույթները, 298-301
 ~ան կողմից որոշման կայացում (Տես՝ Հասարակական ընտրության տեսություն)
 ~ան ծախսումներ, 308-309
 ~ան քաղաքականության միջոցները և ~ը, 297-300
 ~ան քաղաքականություն
 (Տես նաև՝ Հակազանձի քաղաքականություն, Տնտեսական քաղաքականություն, Գանձարանային քաղաքականություն, Մակրոտնտեսական քաղաքականություն, Փողի քաղաքականություն, Կայունացում, Առաջարկի քաղաքականություն) արտաքին ազդակները վերացնելու ~, 312-314
 ~ան ֆինանսական գործություն (Տես՝ Համերկրային պահուստի համակարգ, Փողի քաղաքականություն)
 ~ության ծախս (Տես՝ Կառավարության ծախս)
 արտադրության գործոնների սեփականություն
 (Տես նաև՝ Կոմունիզմ, Սոցիալիզմ)
 ~ խորհրդային Սիությունում, 407
 ~ սոցիալիզմի օրոք, 406
 իրավական շրջանակները և ~ը (Տես՝ Հակամիավորման քաղաքականություն, Ապակարգավորում, Կարգավորում կառավարության կողմից, Օրենսդրություն, առանձին օրենքներ)
 կարգադրության և վերահսկողություն կարգը և ~ը, 346
 կոլեկտիվ սակարկությունը և ~ը, 235-236
 ձեռնարկությունները և ~ը (Տես՝ Հակամիավորման քաղաքականություն, Ապակարգավորում, Կարգավորում կառավարության կողմից)
 մենաշնորհի սեփականություն ~ան կողմից, 159
 ոչ ներկայացուցչական ~, 301
 Կառավարում, ընկերակցությունների ~, 52, 53
 Կատարյալ մրցակցություն, 238, 429
 ~ան խաթարումը
 կառավարության միջամտությունը ~ման դեպքում, 298
 նվազող ծախքերը և ~ը, 104
 աշխատավորների որոշումը ~ան դեպքում, 209-220
 աշխատանքի առաջարկը և ~ը, 212-214
 աշխատանքի պահանջարկը և ~ը, 210-212
 աշխատավորների ընդհանուր մակարդակը և ~ը, 210
 աշխատավորների տարբերությունը ըստ խմբերի և ~ը, 215-218
 դասական տեսակետներ ~ան վերաբերյալ, 219-220

առաջարկի շարժը
 արտադրանքի դերի ~ ~ան դեպքում, 99-104
 ձեռնարկությունների ~ ~ան դեպքում, 94-99
 առաջարկն ու պահանջարկը ~ան դեպքում, 116-120
 աճող ծախքեր ու նվազող հատույցները և ~ը, 116-117
 առաջարկի հետ ծովող կորը և ~, 119
 առաջարկի տեղաշարժերը և ~, 118-119
 բանական սպասումները և ~, 120
 ժամանակը և ~, 119-120
 կատարյալ ոչ առաձգական կամ հաստատագրված առաջարկը և տնտեսական վարձավճար և ~, 117-119
 հաստատուն ծախքը և ~, 116
 արդյունավետությունը և արդարությունը ~ան դեպքում, 104-114
 ծախքի պատկերները և ~ը, 127
 հավասարակշռությունը շատ շուկաների դեպքում և ~ը, 109
 Նեյի հավասարակշռությունը ~ան դեպքում, 180
 ներդրանքների առավելագույն շահույթի բերող համակցությունը ~ան դեպքում, 199
 սահմանային ծախքը, սահմանային հատույթը և ~ը, 138
 տեղաշարժի մասին արդյունավետությունը ~ան դեպքում, 286-291
 եկամտի բաշխումը և ~, 290
 շուկայի ձախողումները և ~, 289-291
 սոցիալամետ տնտեսագիտությունը և ~, 287-291
 օգտակարության հնարավորությունների սահմանը և ~, 287
 Կարգադրություն-վերահսկողություն կարգ, 345
 Կարգավորում (Տես՝ Հակամիավորման քաղաքականություն, Ապակարգավորում, Կարգավորում կառավարության կողմից)
 Կարգավորում կառավարության կողմից, 344-361, 429
 ~ (Տես նաև՝ Հակամիավորման քաղաքականություն)
 ~ան առաջարկ, 350
 ~ան թուլացումը Ռեզանի կողմից, 332
 ~ան պատմությունը, 346-347
 ~ը որպես քաղաքականության միջոց, 295
 ~ման ընդլայնում, 296-297
 աղտոտման ~, 313-314
 անկատար մրցակցության ~, 345-346
 հանրային սպասարկման ձեռնարկությունների ~, 358-360
 հասարակական ~, 296-297
 մենաշնորհի ~, 159-160
 բնական ~, 348-351
 շահագրգիռ խմբերին առնչվող ~ան տեսություններ, 346-349
 տնտեսական ~, 296, 345, 437
 Կարճատև ժամանակաշրջան, 61, 62, 429
 ծախքի Ա-ած կորերը և ~ը, 76
 հավասարակշռությունը ~ում
 արտադրամիջոցների հատույցը և ~, 267-268
 շուկայական հավասարակշռությունը ~, 100-101
 Կենս, Ֆրանսուա, 392
 Կենսական անհրաժեշտության ապրանքներ, զենառաձգականությունը և ~ը, 9
 Կենսապահովման աշխատավարձ, 219
 Կենսապահովման ծախսերի ճշգրտում, 236
 Կենտրոնացման չորս ձեռնարկության ցուցանիշ, 130-131, 429
 Կենտրոնացման ցուցանիշ, 130-131, 429

կլանումներ, ընկերակցությունների, 151-152
 ԿՆԵ (Կանայք, ճորածիններ և երեխաներ), 381
 Կոլբեր, Ժան-Ֆաուստ, 325
 Կոլեկտիվ սակարկություն, 236-237, 430
 ~ան վիճախարկացի հարցեր, 236
 ~ան տեսական անորոշությունը, 243-245
 կառավարությունը և ~ը, 236-237
 Կոկա կոլա, 125
 Կոդուպիզ գնազույցում, ~ան սահմանափակում, 354-355
 Կոմունիզմ (համայնավարություն), 401, 430
 (Տես նաև՝ Վարչախմբաձևական տնտեսություն)
 սեփականության եկամուտը և ~ը, 369
 Կոմունիստական կուսակցություն մանիֆեստը (Մարքս և Էնգելս), 191 տղա
 Կոնկո, 359
 Կորեա
 ~ի տնտեսական աճը, 399
 Կորպորատիվ, 400
 Կորսված ծախսեր (Տես՝ Հաստատագրված ծախսեր)
 Կորոններով նորմավորում, 18-19
 Կրթաթղթակ, ~ի սահմանում, 354
 Կրթություն
 ~ վրա կառավարության ծախսը, 322
 աշխատանքի եկամտի անհավասարությունը և ~ը, 376
 Կրկնագործարք, 167-169, 171, 430
 Հակամարտության խաղ, 178-179
 Հակամիջավորման քաղաքականություն, 160, 345, 352-361
 ~ան իրավական հիմք, 353-354
 անօրինական վարքագիծը և ~ը, 354
 արդյունավետությունը և ~ը, 360-361
 մասնավոր և ~ը, 358-360
 միանությունը և ~ը, 359-360
 Ընամպտության վարկածը և ~ը, 355-356, 360-361
 շուկայի կառուցվածքը և ~ը, 352, 355
 վերջին իրադարձությունները ~ան մեջ, 355-357
 Հակամիջավորման օրենսդրություն, 430
 Համագործակցված հավասարակշռություն, 180-181, 430
 Համագործակցված վարք, 144
 Համալսարաններ, ուսման վարձի և կրթաթղթակի սահմանումը ~ի կողմից, 354
 Հանալիչներ, 34, 430
 Համախառն ազգային արդյունք (ՀԱԱ)
 ~ը II աշխարհամարտի ընթացքում, 320
 ~ը Սեմ անկման ընթացքում, 320
 Խորհրդային ~, 410-411
 կառավարության ծախսը որպես ~ի տոկոս, 295-296
 Համաձայնական հարկեր, 326, 430
 Համատեղ որոշումների կայացման կարգ, սոցիալիստական, 406-407
 Հանձնատեղի արժեք, 225-227
 աշխատավարձի կառուցվածքը և ~ը, 225-227
 Հանիլոտո, Ալեքսանդր, 306, 323
 Հայել, Ֆրիդրիխ, 397
 Հանրային բարիքներ, 310, 430
 ազգային ~, 323-324
 մասնավոր բարիքներ և ~, 310-311
 (Տես նաև՝ Արտաքին ազդակներ)
 տեղական ~, 323
 Հանրային չարիքներ, 310
 Հանրային սպասարկման ձեռնարկությունների կարգավորում, 348, 351
 Հաշվապահական հիմնարար նույնություն, 78-79
 Հաշվապահություն, 78-81
 արժեքավազումը և ~ը, 81

եկամտի տեղեկագիրը և ~ը, 81
 հաշվապահական համաձայնությունները և ~ը, 79, 80
 հաշվեկշիռը և ~ը, 78, 79
 Հաշվեկշիռի հաշվեկշռող առնչություն, 78-79
 Հաշվեկշռված բյուջեի մասին 1985թ. օրենք, 306
 Հասարակական ապահովագրություն, 173-174
 Հասարակական ընտրության տեսություն, 301-316, 430
 ~ան կիրառություններ, 308-310
 արդյունավետությունը և ~ը, 304
 արտաքին ազդակները և ~ը
 ~ի վերացման քաղաքականություն, 313-316
 հանրային ու մասնավոր բարիքները և ~ը, 310-312
 շուկայի անարդյունավետությունը և ~ը, 311-314
 Կոլեկտիվ ընտրության ելքը և ~ը, 302-304
 հասարակական ընտրության մեխանիզմը և ~ը, 302-304
 որոշումների այլընտրանքային կանոնները և ~ը, 304-309
 քաղաքական խաղը և ~ը, 302-303
 Հասարակական ընտրություն, 299
 Հատարական կարգավորում, 297-298, 345, 430
 Հատույթ
 ընդհանուր ~, 8, 132, 430
 մենաշնորհը և ~ը, 132-133
 միջին ~, 133, 432
 պահանջարկի գնաճագնահատությունը և ~ը, 8-9
 սահմանային ~ (Տես՝ Ասիմանային հատույթ)
 Հաստատագրված գործոններ
 արտադրությունը և ~ը, 61
 վարձավճարող որպես ~ի հատույթ, 252
 Հաստատագրված ծախս, 69, 430
 միջին ~, 72-73
 Հաստատագրված ունեցվածք, 79-80
 Հաստատուն ծախս, առաջարկի ու պահանջարկի կատարյալ մրցակցության ժամանակ և ~ը, 116
 Հավասար արդյունքի կոր, 91
 նվազագույն ծախսը շոշափման կետում և ~ը, 92
 Հավասար ծախսի ուղիղներ, 91
 նվազագույն ծախսը շոշափման կետում և ~ը, 92
 Հավասար վարձատրության 1963 թ. օրենք, 225-226
 Հավասարակշռություն, 431
 արտադրողի ~, 284
 կարճաժամկետ ~ը արտադրամիջոցների հատույթադրույթը և ~ը, 266-267
 ակնթարթային, կարճաժամկետ և երկարաժամկետ ~, 100-104
 աղտոտման խաղը և ~ը, 180
 գերիշխող ~, 177
 դավադիր համաձայնությունը և ~ը, 178-179
 երկարաժամկետ ~, արտադրամիջոցների հատույթը և ~ը, 267
 երկարատև ժամանակաշրջանը մրցակցային արտադրամիջոցների համար և ~ը, 102-104
 ընդհանուր ~ (Տես՝ ընդհանուր ~)
 համագործակցված ~, 178-179, 430
 հողը և ~ը, 253
 մենաշնորհային ~, ~ան գծապատկերային ներկայացումը, 137
 մրցակցային ~ (Տես՝ Ընդհանուր հավասարակշռություն, մրցակցային ~)
 Նեշի ~, 177-179, 315 տղա, 432
 չհամագործակցված ~, 179

սպառողի ~, 283-284
 ~ան երկրաչափական վերլուծություն, 43-48
 Հավասարություն
 հորիզոնական ~, 325, 431
 արդյունավետությունը և ~ը, 110
 ուղղածից ~, 325, 431
 Հավելյալ արժեք, 405
 Հավելումով գնորդում, 431
 ընկերակցությունները և ~ը, 153-154
 Հավելույթ
 արտադրողի ~, 107
 սպառողական ~, 36-38, 106, 436
 ~ի կիրառություններ, 38
 տնտեսական ~, 107, 437
 Հավելումիջոցներ, ~ի ընթացիկ արժեք, 261-262
 Հարավային Աֆրիկա, 400
 Հարեբերգեր, Աննոլդ, 157
 Հարդին, Գարետ, 257
 Հարկեր, 323-340
 (Տես նաև՝ Գանձարանային քաղաքականություն, Հարկում, Հարկ եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
 ~ը որպես շուկայական խթան, 345
 ~ի բեռ, 39-40, 431
 ~ման պատմություն, 296
 աճական ~, 325, 333, 421
 անկատար մրցակցությունը և ~ը, 159
 անուղղակի ~, 326-327, 422
 աշխատանքի առաջարկը և ~ը, 214 տղա
 աշխատավարձի ~, 326, 327
 ավելացված արժեքի ~, 327, 423
 արդյունավետությունը և ~ը, 36-38
 արտադրանքը և ~ը, 214 տղա
 արտաճանաչում ~, 314
 բաժանարար, 325, 424
 բազասական ~, 330
 բեմգինի ~ (Տես՝ Բեմգինի հարկ)
 գինը, քանակը և ~ը, 15
 գլխահարկ, 256
 եկամտահարկ (Տես Ընկերակցություններ, ~ի եկամտահարկ, եկամտահարկ)
 եկամտի բաշխումը և ~ը, 111, 332
 ընկերակցության ~, 53
 ժառանգության ~, 327, 339
 միախառն ~, 332
 համաձայնական ~, 325, 421
 հարկման հիմքի բաշխումը և ~ը, 331
 հողի ~, արդյունավետությունը և ~ը, 255
 մենահարկի շարժումը և ~ը, 255, 431
 մահանգային և տեղական ~, 338
 նվազական ~, 255, 325, 326, 433
 նվիրատվության ~, 327
 ~ը որպես կառավարության քաղաքականության գործիք, 294
 շրջանառության ~, Խորհրդային ~, 407
 հզեկից խմիչքի ~, 332
 ուղղակի ~, 326, 437
 Ռամսի ~, 255
 սեփականություն ~, 326, 337
 սոցիալական ապահովության ~, 326
 սպառող ~, 326, 332
 վաճառքի ~, 326, 338, 436
 օգտակարության տեսությունը և ~ը, 324 տղա
 Հարկում
 (Տես նաև՝ Հարկ, Հարկ եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
 ~ան ~ վճարումնական սկզբունք, 323, 436
 ~ան սկզբունքները, 324-326
 գործնական փոխգործունեությունը և ~ը, 325-326

- հորիզոնական և ուղղահիգ հավասարակշռությունը և ~ը, 325
օգուտի և վնասակարության ~, 323, 426, 436
~ան՝ օգուտի սկզբունք, 323, 428
- Հարկադրույթներ
եկամտի վերաբախումը և ~ը, 380, 381
սահմանային ~, 329, 435
սոցիալիստական ~, 406
- Հարկային արտոնություններ, 331
Հարկային բարեփոխումների մասին 1986 թ. օրենք (ԳՐՕ), 332
Հարկային ծախսեր, 330
Հարկային սողանքներ, 330
Հարկերի զանազանային ընդգրկում, 339
Հարկի բեռ, 39-40, 431
- Հարուստ հասարակություն (Գալբերյո), 398
Հարստություն, 193, 366, 431
~ան բաշխում, 366-370
- ՀԲՕ (Հարկային բարեփոխումների մասին 1986 թ. օրենք), 332
Հեմինգուեյ, Էռնեստ, 190
Հեռակապի արտադրանյութ
~ը որպես բնական մենաշնորհ, 346
հակամիավորման գործը և ~ը, 326-358
- Հետազոտություն և մշակում (ՀՄ)
(Տես նաև՝ Լորաստեղծություն)
խոշոր ձեռնարկությունները և ~ը, 154, 360
Հիմնավորման կանոնի սկզբունքը, հակամիավորման օրենքները և ~ը, 355
«500 օր» ծրագիր. անցում շուկայի, 401
ՀԾ (հաստատագրված ծախս), 69, 429
միջին ~, 72-73
- ՀՄ (հետազոտություն և մշակում)
խոշոր ձեռնարկությունները և ~ը, 154-155, 360-361 (Տես նաև՝ Լորաստեղծություն)
Հմտություն, աշխատանքի եկամտի անհավասարությունը և ~ը, 374-375
Հյուսիս Գեյլիդ, 394
Հնգամյա պլաններ, Խորհրդային ~, 406
Հնդկացիներ
(Տես նաև՝ Աշխատանքի շուկայի խտրականություն)
չբավարարողությունը ~ի չըջանում, 372
(Տես նաև՝ Փոքրամասնություններ)
~ի դեմ աշխատանքի շուկայի խտրականություն, 221
- Հոբսու, Լ.Թ., 37-38
Հոբս, Թոմաս, 303
Հոբսոն, Ջոն, 400
Հոլմս, Օլիվեր Վենդել, 324
Հոլ, 431
~ի առաջարկ, 201
~ի նորմավորումը, վարձավճարը, գործունային գները և ~ը, 256-258
հարկերը և ~ը
հողի հավելուրդի հարկում և ~ը, 254-255
Ռամսիի հարկերը և ~ը, 255-256
վարձավճարը և ~ը (Տես՝ վարձավճար)
- Հոնդա, 122
Հոնկոնգ
~ի տնտեսական զարգացումը, 399
հող-աշխատանք հարաբերությունը ~ում, 257
- Հորիզոնական հավասարություն, 325, 431
Հորիզոնական միաձուլումներ, 358, 431
Հրազենի ազգային ընկերություն, 302
Հեռարկություն, 271
Դեկավարների շահագործության համակարգ, Խորհրդային ~, 409
- Ենպոմիա
~ի տնտեսական պճը, 399
եկամտի անհավասարությունը ~ում, 369
կառավարման ~ական համակարգ, 399
Եշգրտված համախառն եկամուտ 329
- Մաթեմատիկական սպասում
արտադրանքների հատույցի ~, 170-171
Մալթուս, Թ.Ռ., 393-394
~ի աշխատավարձի ներկայա օրենք, 319-320
- Մակրոտնտեսագիտություն, 431
(Տես նաև՝ Գանձարանային քաղաքականություն, Համախառն ազգային արդյունք, Փողի քաղաքականություն, Ընդհանուր եզրով սկսվող մուտքերը)
~ան ժխտումը արժանատի տնտեսագիտության կողմից, 400-401
բանական սպասումների ~, 397
(ՍՄՀ) Միջնահանգային առևտրի հանձնաժողով, 297, 346
Մասնագիտացում
անկատար մրցակցությունը և ~ը, 126-127
Մասնակի հավասարակշռության վերլուծություն, 280, 430, 431
Մասնավոր բարիքներ, 310, 431
հանրային բարիքները և ~ը, 310-312
Մասնավոր հակամիավորում, 356-358
Մասնավորեցում, Արևելյան Եվրոպայի տնտեսական բարեփոխումները և ~ը, 412-413
Մարդկային հիմնապայաք, 217, 431
աշխատանքի եկամտում անհավասարությունը ~ը, 376
Մարշալ, Ալբերտ, 100, 240, 396
Մարքս, Կարլ, 190-191, 219, 396, 398, 402-406, 412, 414
~ի՝ արժեքի աշխատանքային տեսությունը, 403-404
~ի՝ պատմության տնտեսագիտական մեկնաբանությունը, 404-405
Մարքսիզմ, 391, 402-406, 431
(Տես նաև՝ Սոցիալիզմ)
Մաքուր օդի մասին 1970 թ. օրենք, 313
Մեդիսոն, Ջեյմս, 306
Մեդոֆ, Ջեյմս, 243
Մելոն, Անդրյու Ու., 377
Մեծ անկում
ՀԱՄ-ն ~ան ժամանակ, 320
վարչաիրավաբան տնտեսությունների աճը ~ան ժամանակ, 402
Մեծամասնության սկզբունք, հասարակական ընտրություններ և ~ը, 306
Մենագնում, 244, 431
~ան դեմ պայքարելու արհմիությունների ջանքերը, 244
Մենահարկի չարժույթ, 254-255, 431
Մենաշնորհ, 124, 130-139, 142-144, 431
(Տես նաև՝ Անկատար մրցակցություն, Մենաշնորհային իշխանություն)
(Տես նաև՝ Հակամիավորման քաղաքականություն)
~ի անարդյունավետություն, 290
~ի առավելագույն շահույթ, 135-138
~ի կարգավորում կառավարության կողմից, 159
~ի պակաս արտադրանք, 156
~ի սեփականատիրությունը կառավարության կողմից, 159
~ով պայմանավորված կորուստներ, ~ի չափը, 157-158
բնական ~, 345, 425
~ի կարգավորում, 346
ծախքի պատկերները և ~ը, 127
բնական ~, 348-351
գինը, քանակ, ընդհանուր հատույթը և ~ը, 131-133
երկկողմ ~, 244-245
համագործակցված ~, 179-180
հավասարակշռությունը և ~ը, ~ի գծագրային պատկերում, 137-138
Որոստեղծությունը և ~ը, 270-272
- շահույթը և ~ը, 159, 270-272
որակը և ~ը, 158-159
սահմանային հատույթ, գինը և ~ը, 133-135
առաժգանությունը և ~ը, 134
վատահագրային ~, 129
- Սենաշնորհային իշխանություն
հակամիավորման օրենքը և ~ը, 255-256
Շիկագոյի դպրոցը և ~ը, 360
Սենաշնորհային մրցակցություն, 124-125, 143, 146-148, 431
Սենգեր, Կարլ, 395
Սենսիբիլ, Էդվին, 154
Սեսիի (հանրախառն), 175
Սերվանտիիզմ, 392, 432
Սիակցված տնօրինություն, ~ան արգելումը, 354
Սիանայությունը, հասարակական ընտրությունը և ~ը, 305-306
Սիանույան դեմ գործողություններ, 356
Սիանույաններ, 358-360, 432
~ի սահմանափակումներ, 355
խաղը ~, 358-359
հորիզոնական ~, 358
ուղղահիգ ~, 358
Քլեյտոնի օրենքը և ~ը, 353
Սիավոր առաժգան պահանջարկ
Սիավոր ծախս (Տես՝ Ծախս միջին), 6, 432
Սիավորներ, ~ի անբաժանելիությունը, օգտակարության տեսությունը և ~ը, 29 տղտ.
Սիավորներ, 145, 180, 432
Սիացյալ Թագավորություն (Տես՝ Բրիտանիա)
Սիացյալ Լահանգներ
(Տես նաև՝ առանձին պրեզիդենտներ)
1980-ական թ.թ. զանազանային հեղաշրջումը ~ում, 330-334
~ի համար միագունար արտադրության ֆունկցիան, 63-64
~ի նվազող տնտեսական աճ, 399
~ի պաշտպանության ծախսեր
Ռեյզանը և ~ը, 332
աներիկյան հեղափոխությունը և ~ը, 325, 391
անկատար մրցակցության գինը ~ում, 251
աշխատանքի շուկայի խտրականությունը ~ում, 221-222
արդյունաբերացումը ~ում, 398
եկամտասատար ծրագրերը ~ում, 382
եկամտի անհավասարությունը ~ում, 370
ընկերակցության շահույթը ~ում, 271
Խորհրդային Միության հետ մրցակցությունը և ~ը, 150, 409
կառավարության ծախսը ~ում, ~ի պատմություն, 296
հարկման հիմքի քայքայումը ~ում, 330
հարստության բաշխումը ~ում, 369
հող-աշխատանք հարաբերությունը ~ում, 256-257
շուկայական իշխանությունը ~ում, 130
պատերազմը չբավարարում դեմ ~ում, 369-370
սոցիալաձուտ պետությունը ~ում, 382-383
սպասգիծության մրցակցազրկ և ~ը, 150
Սիլ, Ջոն Ստյուարտ, 94, 396
Սիլեր, Ջեյմս, 361
Սիկրոտնտեսական քաղաքականություն (Տես՝ Հակաաղքատության քաղաքականություն, Կառավարության ծախս, Հարկ, Փոխանցիկ վարումներ)
Սիլագգային առևտուր
դիսկի սփռումը և ~ը, 173
Սիլանություն (Տես՝ Սիլանություն կառավարության կողմից)
Սիլանություն կառավարության կողմից, 432
շուկային ~, 16-21
Սիլին արդյունք, 55, 432

Սիջին հասույթ (ՄՀ), 432
 մենաշնորհը և ~ը, 133
 Սիջին փոփոխական ծախք (ՄԾ) 1985թ. օրենքը, 72, 432
 Սիջնահանգային առևտրի հանձնաժողով (ՍԱՀ), 297, 346
 Սիջուկային ենթգիա, սահմանային սկզբունքը և ~, 139
 Սիսկովսկի, Փիտր, 246
 Սիցուբիշի, 239
 ՍԾ (միջին ծախք), 72-75, 432
 ~ի հետ կապված սահմանային ծախք, 74
 հաստատագրված ~, 73
 մվազագույն ~, 73
 փոփոխական ~, 72, 429
 ՍՀ (միջին հասույթ), 432
 մենաշնորհը և ~ը, 133
 ՍՀԾ (միջին հաստատագրված ծախք), 73, 429
 Սոնա Լիզա (Ռա Վինչի), 117, 253
 Սոր, Թոմաս, 402
 Սորգան, Ջ. Փ., 355
 Սորգենստեռն, Օ., 149
 Սուտրի սահմանափակումներ, 129
 Սրցակցային հավասարակշռություն (Տես՝ Ընդհանուր հավասարակշռություն, մրցակցային ~)
 Սրցակցային ձեռնարկության ծախքի կառուցվածք, 96-97
 Սրցակցային շուկաներ.
 (Տես նաև՝ Կատարյալ մրցակցություն)
 ~ի արդյունավետություն (Տես՝ Արդյունավետություն, մրցակցային շուկաների ~)
 ~ում արտադրանյութերի վարքը առաջարկի առումով, 99-104
 ~ում ձեռնարկությունների վարքը առաջարկի առումով, 94-99
 արդյունավետությունը ~ում (Տես՝ Ընդհանուր հավասարակշռություն, մրցակցային ~)
 Սրցակցություն
 ~ան խոչընդոտներ (Տես՝ Սրցակցության խոչընդոտներ)
 ~ան բազալերումը կառավարության կողմից, 160
 անկատար ~ (Տես՝ Անկատար մրցակցություն, Սենաշնորհային մրցակցություն, Սենաշնորհ, Սենաշնորհային իշխանություն, համաշնորհ)
 արհմիության մեջ չընդգրկված բանվորների ~ը, արհմիությունների ջանքերը պայքարելու ~ի դեմ, 238, 243
 արտաքին ~
 արհմիությունները և ~ը, 238-239
 զնային մրցակցությունը և ~ը, 183
 հակամիավորման քաղաքականությունը և ~ը, 355
 գնի շարժմանակի ընթացքում և ~ը, 167
 կատարյալ ~ (Տես՝ Կատարյալ մրցակցություն)
 մենաշնորհային ~, 124-125, 144, 148-149, 431
 Սրցակցության արգելքներ (խոչընդոտներ), 127-130
 ~ը որպես անկատար մրցակցության աղբյուր, 130
 արտադրանքի տարբերակումը որպես ~, 129-130
 իրավական խոչընդոտները որպես ~, 129-130
 ՍԾԾ (միջին փոփոխական ծախք), 72, 432
 Յու Էս Սթի, 102, 144
 ~ի դեմ հակամիավորման գործը, 355
 Յունայթեդ Երկրներ, 175
 ՆԱԵԿ (Նավթ արտահանող երկրների կազմակերպություն), 146
 Նահանգային հարկեր, 337-338

Նայթ, Ֆրանկ, 270, 397
 Նավագնացության օրենք, 392
 Նավահանգստի բանվորներ, արհմիությունները և ~ը, 240
 Նավթ արտահանող երկրների կազմակերպություն (ՆԱԵԿ), 146
 Նավթարդյունաբերության արտադրանյութ (Տես նաև՝ Բենզինի շուկան որպես մենաշնորհային մրցակցություն, 172, Բենզինի հարկ)
 ~ի ապակազմավորում, 352
 Նավթի գ(ի)ներ. ~ի աճը, առաջարկի կորը և ~ը, 117-119
 Նավթի խողովակաշարը, արտադրության տեսությունը և ~ը, 56-58
 Նավթատիրոջ, Մարտինա, 217
 Նենգադոլ (Սարտոմա), 240
 Նեշ, Ջոն, 179
 Նեշի հավասարակշռություն, 178-179, 315
 տղա, 432
 աղտոտման խաղը և ~ը, 182
 դավադիր համաձայնությունը և ~ը, 179-181
 Ներմուծման մաքսեր, 129, 326, 433
 ավտոմեքենաների ~, 16
 Ներմուծումներ
 ~ի սահմանափակումներ, 129
 Նյութական հաշվեկշիռ, Խորհրդային ~, 408
 Նովոժիլով Վ.Վ., 412
 Նոր արդյունաբերական պետություն (Գալլերոյթ), 398
 Նոր ծախք, 400
 Նոր ուղի, հակամիավորման քաղաքականությունը ~ում մեջ, 355
 Նորաստեղծություն, 433
 (Տես նաև՝ Տեխնոլոգիական փոփոխություն)
 ~ (Տես նաև՝ Շանպետերյան վարկած)
 ~ը որպես արտաքին ազդակ, 311
 գործընթացի ~, 62
 խոչոր ձեռնարկությունները և ~ը, 154-156
 մենաշնորհը և ~ը, 271-272
 շահույթը որպես ~ան պարզակազմար, 270-271
 շուկայական իշխանությունը և ~ը, 155
 Նորարար, 271
 Նորդասական տնտեսագիտություն, 395
 Նորիս Լա Գարդիայի, 1932 թ. օրենք, 237
 Նորմավորում
 կտրոնային ~, 18-19
 հերթերով ~, 18
 ոչ զնային ~, 18
 Նորբեյլյան տնտեսագիտություն, 392-396
 ~ան արժանիքը, 392
 ~ան ընմադատները, 397-401
 Նվազագույն աշխատավարձ, 19-20
 Նվազագույն ծախք, 69, 433
 միջին ~, 73
 Նվազագույն ծախքի կանոն, 77, 199, 433
 Նվազական հարկեր, 255, 326, 433
 Նվազող հասույթի օրենք, 56, 195-196, 433
 առաջարկի ու պահանջարկի կատարյալ մրցակցության պայմաններում և ~ը, 116-117
 արտադրանքի զնային պահանջարկը և ~ը, 264-265
 ծախքի Ա-ածն կորերը և ~ը, 75-76
 Նվազող սահմանային արդյունքի օրենք, 89
 Նվազող սահմանային օգտակարություն, ~ան օրենք, 25-26, 433
 Նվազում, 433
 1990-91 թ.թ. ~, հարկային սահմանափակումները և ~ը, 337
 Նվիրատվության հարկ, 336
 Շահագործում, ~ման չափ, 404
 Շահագործման չափ, 404
 Շահագործող խմբեր
 կարգավորումը և ~ը, 347-348

հասարակական ընտրության տեսությունը և ~ը, 302
 Շահարույթ(ներ), 260-264, 433
 ~ արտադրանքի զնային դասական տեսությունը և ~ը, 269-270
 ~ի առաստաղ, 20-21
 անվանական ~, 422
 արտադրանքի զնային հասույթը և ~ը, 265
 ընթացիկ արժեքը և ~ը, 261-262
 իրական ~ (Տես՝ Իրական շահարույթ)
 վաշխառությունը և ~ը, 21, 436
 Շահում(ներ), 176, 433
 Շահումների աղյուսակ, 176, 433
 Շահույթ, 263, 269-272, 433
 ~ը եկամտի տեղեկագրում, 80
 ~ը որպես արտադրանքի զնային հասույթ, 261
 ~ի բաղադրիչներ, 269-271
 ~ի որոշիչներ, 270-272
 երկարամյակ հավասարակշռությունը և ~ը, 104
 ընկերակցություններ ~, 269-272
 մենաշնորհը և ~ը, 159
 տնտեսական ~, գործարարության շահույթը և ~ը, 270 տղա.
 Շահույթի և վնասի տեղեկագիր, 81-82
 Շահույթն առավելագույնի հասցնելը
 ~ մրցակցային ձեռնարկության կողմից, 94-98
 ~ու պայմանները, 283
 գործունեության առաջարկը և ~ը, 197-200
 ընկերակցությունները և ~ը, 152
 մենաշնորհը և ~ը, 135-138
 Շաղանդուններ (Տես՝ Արտաքին ազդակներ)
 Շանպետեր, Տոգեֆ, 154, 155, 267, 301, 320, 391 տղա., 395
 Շանպետերյան վարկած, 154, 345
 հակամիավորման օրենքները և ~ը, 356-357, 360-361
 Շատային, Ստանիսլավ, 401
 Շատայինի ծրագիր, 401
 Շերմանի, 1890 թ. օրենք, 296, 352, 355
 Շրկագոյի առևտրի պալատ, 147
 Շրկագոյի դպրոց, 397, 433
 կարգավորման շահագրգիռ խմբերի տեսությունը և ~ը, 347
 մենաշնորհային իշխանությունը և ~ը, 361
 Շոշափման կետ
 բյուջեի գծի ~ը անտարբերության կորի հետ, 45
 Շորհամի գործարան, 139
 Շույց, Թեոդոր, 376
 Շուկա, 433
 ~ի միտումը արժանատի տնտեսագիտության կողմից, 400-401
 ~ի փոխադրություններ, ~ը ընդհանուր հավասարակշռության դեպքում, 280-281
 ալլոնտրանքի գինը և ~ը, 83-84
 աշխատանքի ~ (Տես՝ Աշխատանքի շուկա, Աշխատանքի շուկայի խտրականություն, Գործազրկություն, Աշխատավարձ)
 կառավարության միջամտությունը ~ին, 16-21
 Սեյի ~ի օրենք, 396-397, 435
 սև ~, 18
 Ֆինանսական միջոցների ~, 438
 ռիսկի բաշխումը և ~ը, 172-174
 Շուկայական առաջարկ, ձեռնարկությունների առաջարկի կորերի գումարումը ~ի ստացման համար, 100
 Շուկայական իշխանություն, 129-130, 433
 (Տես նաև՝ Սենաշնորհ, Շանպետերյան վարկած)
 կարգավորումը ~ան սահման մպատակով, 346-347

կենտրոնացման ցուցանիշը և ~ը, 129-131
նորաստեղծությունը և ~ը, 155
Եռկայական խթաններ, 345
Եռկայական կառույցներ, 142-144
(Տես նաև Անկատար մրցակցություն, Ան-
նաշնորհային մրցակցություն, Մենաշնորհ,
Մենաշնորհային իշխանություն, Կատարյալ
մրցակցություն)
~ի սահմանափակումը հակամիավորման օ-
րենքներով, 351, 355
արտադրամիջուկերի ~, 124-125
Եռկայական հավասարակշռություն (Տես՝
Ընդհանուր հավասարակշռություն, մրցակ-
ցային ~, Առաջարկ և պահանջարկ, ~ի հա-
վասարակշռություն)
Եռկայական պահանջարկի կոր, 31-35
Եռկայական պահանջարկ
~ի ստացումը անհատական պահանջար-
կից, 31-35
Եռկայական տնտեսություն, 402, 434
սահմանային ծախսի դերը ~-ում մեջ, 109-
110
վարչափրամայական տնտեսությունը և ~ը,
403-404
Եռկայի ամարդյունավետություն (Տես՝ Արդ-
յունավետություն, ~ան կորուստ)
Եռկայի անկատարություններ (Տես՝ Անկա-
տար մրցակցություն)
Եռկայի ծախսողուններ, 434
~ը կատարյալ մրցակցության դեպքում, 289-
291
դետուրանդի տեղաբաշխումը և ~ը, 298-301
Երջակա միջավայրի պահպանության հիմնադ-
րամ, 303
Երջանառության հարկեր, հորիզոնային ~, 408
Երջասպառույթ
ընդհանուր հավասարակշռության մեջ շու-
կաների փոխկախվածությունը և ~ը, 280
Ոգելից խմիչքի հարկ, 333
Ոչ գնային մորմավորում, 18
Ոչ գնառաձական պահանջարկ, 3-5
Ոչ ներկայացուցչական կառավարություն, 302
Ոչ փողային օգնություն, 382
Որակ
աշխատանքի ներդրումների ~, 210
մենաշնորհ և ~, 158-159
Չինական
~ի վարչափրամայական տնտեսությունը,
403
Չհամագործակցված հավասարակշռություն,
180-181
Չհամագործակցված վարք, 144
Չբավորություն
(Տես նաև Դակադադաության բաղադրա-
կանություն, Եկամտի բաշխում, Եկամտի վե-
րաբաշխում, Եկամտի բաշխման անհավա-
սարություն)
~ան սահմանումը, 370-372
աճող ~, 372-374
չբավորների շահագրգռության հարցեր, 383-
385
չբավորության մասին երկու տեսակետ, 382-
384
չբավորության չափումը և միտումները, 369-
373
Չբավորության սահմանագիծ, 371-372
Չբավորության վերացման բաղադրականու-
թյուն, 382-385
(Տես նաև Եկամտի վերաբաշխում, Փոխան-
ցիկ վճարումներ)
բացասական եկամտահարկը և ~ը, 385-386
եկամտաստար օրագրերը և ~ը, 382
շահագրգռման հիմնախնդիրները և ~ը, 383-
384

չբավորության վերաբերյալ տեսակետները
և ~ը, 382-383
սոցիալամենտ պետության ծագումը և ~ը, 382
Պակաս
գների առատալիքը և ~ը, 18
նորմավորում և ~, 18-19
Պահանջարկ
(Տես նաև Պահանջարկի կոր, Պահանջարկի
սանդղակ, Եկամտի երևույթ, Փոխարինման
երևույթ, Առաջարկ, Օգտակարություն)
~ի գնառաձականություն, 3-11
~ան որոշիչներ, 8-10
~ը գծապատկերներում, 6-7
առաձական և ոչ առաձական պահան-
ջարկ
և ~, 3-5
թերությունը և առաձականությունը և ~ը,
5-7
հասույթը և ~ը, 6-8
~ի եկամտային առաձականություն, 31,
434
~ան փորձառական գնահատականներ,
34-35
~ի խաչածե առնչությունները, 32
~ի տեղաշարժը, 33-34
ածանցյալ ~, 197, 421
աշխատանքի ~ (Տես՝ Աշխատանք ~ի պա-
հանջարկ)
առաջարկը և ~ը, (Տես՝ Առաջարկ և պահան-
ջարկ)
արտադրամիջոցների ~, նվազող հասույթը
և ~ը, 264-265
գները և ~ի փոփոխությունը, 116
գների փոփոխությունը և ~ը, մեկ ~ը, 47
եկամտի փոփոխությունը և ~ը, 46
միավոր առաձական ~, 5, 432
միավոր ոչ առաձական ~, 5
ներդրումների ~ (Տես՝ Արտադրության գոր-
ծունեություն, ~ի պահանջարկ, առանձին գործո-
ններ, օրինակ՝ Աշխատանք)
շուկայական ~ (Տես՝ Եռկայական պահան-
ջարկ)
պաշտոնի վարքը և ~ը, 25-38
Պահանջարկի կոր, 434
(Տես նաև Պահանջարկի սանդղակ)
~ի ստացումը, 47
գծային ~, ~ի առաձականություն, 5-6
հորիզոնական ~, 7
շուկայական ~, 32-35
ուղղագիծ ~, մենաշնորհը և ~ը, 133
ուղղագիծ ~, 7
պահանջարկի փոփոխություն և ~, 33-34
վարքը ~, 33
Պայթյունի մոտեցումը, Արևելյան եվրոպայի
տնտեսական բարեփոխումը և ~ը, 413
Պայմանագիր
աշխատանքային (Տես՝ Աշխատանքային
պայմանագիր)
ստիպողական ~, 353-354
Պանամա, Եկամտի բաշխման անհավասա-
րությունը ~ում, 374
Պաշար
~ը եկամտի տեղեկագրի մեջ, 81
~ը հաշվեկշիռի մեջ, 80-81
Պատեր, Լուի, 377
Պատասխանատվության սկզբունք, արտաքին
ազդեցիկ և ~, 315-316
Պատմության տնտեսական մեկնաբանություն,
404
Պարետո, Կիլլերի, 42, 105 տղա, 286, 395
Պարետոյան արդյունավետություն (Տես՝ Տե-
ղաբաշխման արդյունավետություն)
Պարետոյան բարեխաղումներ, 304
Պարտավորություններ (պատասխանատ-
վություն), 78-79, 193, 435

~ը հաշվեկշիռի մեջ, 78-80
անսահմանափակ ~, ընկերության ~, 51
ընկերակցությունների սահմանափակ ~, 52-
53
Պերու
եկամտի բաշխման անհավասարությունը
~ում, 374
Պիզու, Ա.Ս., 395
Պլանավորում
հորիզոնային ~, 406
սոցիալիստական ~, 406
Պլանոն, 402
Պոզներ, Ռիչարդ, 360
Պրուդոն Պիեռ, 377, 398
Ֆեներալ Ստորգ, 102, 122, 154
Ֆեներալ Ֆուր, 359
Ֆերմոնային երևույթ 311
Ֆերմոնային պայմաններ, 240
Ֆեֆերսոն, Թոմաս, 323
Ֆիլ, 154, 355
Ֆինիի գործակից, 369
Ֆիլանս, Ռիչարդ Սթենլի, 28, 395
Ֆորս, Ստիվեն, 271
Ֆոն Տյուքս, 155
Ֆոնսոն, Գ. Ֆարի, 232, 246
Ֆոնսոն, Լիմոն, 297, 323
Ֆորք, Ֆենի, 254
Ֆրի ազտություն, 310
Ռազմական ծախսեր
հորիզոնային ~, 407
Ռեյզանի օրոք ~, 331
Ռազմավարական փոխադրություն, 145, 435
~ը որպես անկատար մրցակցության աղբ-
յուր, 144
Ռամսի, Ֆրանկ, 255
Ռամսիի հարկեր, 255-256
Ռայչ, Ռոբերտ, 399
Ռասայական անջատման օրենսդրություն, 222
Ռասայական խտրականություն, 400
Ռեյզան, Ռոնալդ, 236, 297, 323, 334, 336
~ի առաջարկի տնտեսագիտություն, 336-337
~ի վարչակազմ, 294
զանազանային հեղաշրջումը ~ի օրոք, 331-
335
հակամիավորման բաղադրականությունը ~ի
օրոք, 358, 359
հարկային բարեփոխումները ~ի օրոք, 329,
333-335
Ռեսուրսային ծախսեր, 82
Ռեսուրսների տեղաբաշխում, 435
~ը որպես կառավարության գործառույթ,
299-300
Ռիկարդո, Գեյլի, 253, 393, 395, 404
Ռիսկ
~ի բաժանումը, ֆինանսական միջոցների
շուկաները և ~ը, 173-174
~ի սփռում, 172-173, 435
~ը կրկնագործարքի միջոցով, 168-169
անապահովագրելի ~, 270
հասարակական ապահովագրություն և
~ը, 173
անորոշությունը և ~ը, 170-174
շահույթը որպես պարզավաճում ~ի համար,
271
սեփականության եկամտի անհավասարու-
թյունները և ~ը, 377-378
վերափանառային պղպղակները և ~ը, 174
Ռիսկագրծ վերափանառ, 166
Ռիսկախույս ներդրումներ, 170, 435
Ռիսկախույս վերափանառ, 166, 435
Ռիսկի բաշխումը և ~ը, 173-174
Ռիսկի հավելված, 269
Ռոբերտ, Փոլ Քրեյգ, 335
Ռոբինսոն, Ֆոն, 142
Ռոկֆելլեր, Ջ., 377

Բոճիկ (Տես՝ Աշխատավարձ)

Ռոջերս, Ռիլ, 252

Ռուզվելտ, Ռեդդոք, 397

ՍԱ (Տես՝ Սահմանային արդյունք)

Սակավություն

(Տես՝ ճան՝ Առաջարկ, Առաջարկ և պահանջարկ)

նորմավորումը և ~ը, 18-19

փոխարինման օրենքը և ~ը, 43-44

Սահմանադրություն, Տասնվեցերորդ ուղղում, 328

Սահմանային արդյունք (ՍԱ), 53-56, 194-196, 435

արտադրամիջոցների ~, 266-267

նվազող ~, ~ի օրենք, 88-90

նվազող հատույցը և ~ը, 55-57

Սահմանային արդյունքի հատույց (ՍԱԳ), 195-196, 435

առավելագույն շահույթի ձգտող ձեռնարկության գործոնային պահանջարկը և ~ը, 198-199

ներդրամերի պահանջարկը և ~ը, 196-197

Սահմանային արտադրողականություն

աշխատանքի պահանջարկը և ~ը, 210-212

բազմաթիվ ներդրամքները և ~ը, 205

եկամտի բաշխումը և ~ը, 194-196, 202-205

Սահմանային ծախք (ՍՕ), 69-71, 435

~ը գծապատկերներում, 72

~ը կատարյալ մրցակցության պայմաններում, 137-138

~ի դերը շուկայական տնտեսության մեջ, 109-110

~ի սահմանում, 69-70

~ին հավասար զինը, մրցակցային առաջարկը և ~ը, 95-98

միջին ծախքին առնչված ~, 72-74

Սահմանային ծախքից բխող զնազոյացում, 350-351

Սահմանային հատույց (ՍՀ), 435

~ը կատարյալ մրցակցության պայմաններում, 137-138

առածգականությունը և ~ը, 134-135

մենաշնորհ և ~ը, 133-135

Սահմանային հարկադրույթ, 329, 435

~ի նվազեցումը Ռեյզանի օրոք, 331-332

Սահմանային նյութական արդյունք, 194 տղտ., 435

Սահմանային սկզբունք, 137-139, 435

Սահմանային օգտակարություն, 25-27, 435, 438

(Տես նաև՝ Անտարբերության կոր, Անտարբերության քարտեզ)

~ը ընդհանուր հավասարակշռության դեպքում, 282-283

եկամտի ~, դիսկից խոտափումը և ~ը, 170

ընդհանուր օգտակարությունը և ~ը, 26-27

հավասարակշռության պայմանը և ~ը, 29-30

մրցակցային հավասարակշռությունը և ~ը, 106-107

նվազող ~, ~ան օրենք, 26, 433

վերավաճառքը և ~ը, 169-170

Սահմանափակ բանականություն, ընկերակցությունները և ~ը, 152

Սահմանափակ պատասխանատվություն, 435

ընկերակցությունների ~, 52-53

Սամբու, Լոուրենս, 377

Սայմոն, Ջեմի, 397

Սարգսյան, Թոմաս, 397

Սեյի շուկաների օրենք, 396, 435

Սեփական միջոցներ, 79, 193, 435

(Տես նաև՝ Հարստություն)

~ը հաշվեկշիռի մեջ

Սեփականատիրություն

(Տես նաև՝ Կոմունիզմ, Սոցիալիզմ)

ընկերակցությունների ~, 52

վերահսկողության անջատումը ~, 150-152

կառավարության կողմից արտադրության գործոնների ~

~ սոցիալիզմի օրոք, 405

~ը հստորդային Միությունում, 406

Սեփականության եկամուտ, 192

~ը կապիտալիստական և կոմունիստական երկրներում, 369 տղտ.

~ի անհավասարությունները, 377-378

Սեփականության հարկեր, 326

Սիմենս, 239

Սինգապուր

~ի տնտեսական աճը, 399

Սխալներ.

աշխատանքի սահմանափակություն, 220

Սիտաստներ, 392

ՍԾ (Տես՝ Սահմանային ծախք) Ստանդարտ Օյ-

լի դեմ հակամիավորման գործը, 355

Սկզբնական ծախք, 80

Սմիթ, Ազամ, 19, 28, 146, 179, 253, 393, 405

~ի՝ ժողովուրդների հարստությունը, 122, 153

~ի՝ անտեսանելի ձեռքի հայեցակետ, 168, 180, 287, 290, 393, 422

եկամտի բաշխումը և ~ը, 300

ընդհանուր հավասարակշռությունը և ~ը, 282

աշխատանքի բաժանումը և ~ը, 397

արժեքի պարադոքսը և ~ը, 35

սոցիալամետ տնտեսագիտությունը և ~ը, 395

Սննդի կտրոնների ծրագիր, 373, 382

Սոլուո, Ռոբերտ, 63

Սոցիալական ապահովություն, 298, 320, 373

Սոցիալական բարեփոխման օրենք, 1988

թվական, 386

Սոցիալական օգնության ծրագրեր, 321

Սոցիալամետ պետություն, 382, 435

~ան ծագումը, 382

Սոցիալամետ տնտեսագիտություն, 286, 291, 395, 435

~ան առաջին քերտեմ, 287

~ան երկրորդ քերտեմ, 289 տղտ.

արդյունավետությունը և ~ը, 287-289

Սոցիալիզմ, 391, 405, 406, 435

տնտեսական բարեփոխումը և ~ը, 411-414

(Տես նաև՝ Կոմունիզմ)

~ի անկումը, 411

անցումը կապիտալիզմից ~ին, 405

գները ~ի օրոք, 286

եկամտի վերաբաշխումը ~ի օրոք, 380-382

Սուլիզի, Փոլ Մ., 398

Սպառազինության մրցակազմ,

խաղերի տեսությունը և ~ը, 150

Սպառման հարկեր, 326-327

Սպառողական հավելույթ, 36-37, 107, 436

~ի կիրառությունները, 37

Սպառողի հավասարակշռություն, 283-284

~ան երկրաչափական վերլուծություն, 42-47

Սպառողի վարք, 25-38

(Տես նաև՝ Օգտակարություն)

անտարբերության կորի հետ շոշափման կետ, 45

արժեքի պարադոքսը և ~ը փոխարինման երևույթը և ~ը, 31, 35

բյուջեի գծը (սահմանափակում) և ~ը, 44-45

եկամտի երևույթը և ~ը, 31

Սպառում, 436

(Տես նաև՝ Օգտակարություն, Սպառում եզրերով սկսվող մուտքերը)

հստորդային, 410

Սպասումներ, 436

արտադրամիջոցների դասական տեսություն և ~ը, 268-269

Սպասվող գործազրկություն, 247

Ստիգլեր, Ջորջ, 347 տղտ.

Ստիպողական պայմանագիր, 353, 354

Ստոկման, Դեյվիդ, 336

Ստվերային տնտեսություն, 436

հարկերը և ~ը, 331

Սև շուկայական առևտուր, 18

Սև ցուցակներ, 234

Սևամորթներ

(Տես նաև՝ Աշխատանքի շուկայի խտրականություն)

չբավորությունը ~ի շրջանում, 371-372

(Տես նաև՝ Փոքրամասնություններ)

աշխատանքի շուկայի խտրականությունը ~ի նկատմամբ, 221

Վազների օրենք (Աշխատանքային հարաբերությունների մասին 1935 թ. ազգային օրենք), 237

Վարյաս Լեոն, 285, 395

Վաճառողներ (Տես՝ Առաջարկ և պահանջարկ, Առաջարկի կոր)

Վաճառքի հարկ, 326, 338, 436

Վանդերբիլտ, Կորնելիուս, 175

Վանդիկ, Ջյուր, 336

Վաշխատություն, 20, 436

Վարձավճար, 252, 262

~ը որպես հաստատագրված գործոնների հատույց, 252-254

շուկայական հավասարակշռությունը և ~ը, 254

~ը որպես սակավ ռեսուրսների բաշխման միջոց, 255-257

աշխատավարձը որպես ~, 217

արտադրանապարհների ~, 259

եզակի անհատների աշխատավարձը որպես ~, 217

ընդհանուր սեփականության ռեսուրսների ողբերգությունը և ~ը, 257-259

ծախքերը և ~ը, 253-255

տնտեսական ~, 117, 252, 436

~ առաջարկն ու պահանջարկը կատարյալ մրցակցության դեպքում և ~ը, 117-118

Վարձավճարի վերահսկողություն, 20-21

Վարձատրություն (Տես՝ Աշխատավարձ)

Վարչապետության անհատություն, 407-410, 436

(Տես նաև՝ Կոմունիզմ, Սարքսիզմ, Սոցիալիզմ)

հստորդային ~, 410-414

շուկայական տնտեսությունը և ~ը, 409

տնտեսական բարեփոխումը և ~ը, 414-415

Վեներտեյա, եկամտի բաշխման անհավասարությունը ~ում, 374

Վերաբաշխման որոշումներ, 304

Վերադիր (Տես՝ Հաստատագրված ծախք)

Վերակառուցում, 412-414

Վերավաճառողներ, 166, 436

Վերավաճառք, 166-170

(Տես նաև՝ Ռիսկ)

գների շարժման մասնակի ընթացքում և ~ը, 167-168

կրկնագործարքը և ~ը, 168-169

դիվանդներ ~, աշխարհագրական գնի տիպարները և ~ը, 166-167

վերավաճառքային պղպեղները և ~ը, 173-174

օգտակարությունը և ~ը, 169-170

Վերավաճառքային պղպեղներ, 173-174

Վնարուկություն սկզբունք, 324, 436

Վնաբեր որոշումներ, 304

Վնարի եռապատիկը, 357

Վստահագրային մենաշնորհ, 129

Տասնվեցերորդ լրացում, 327

Տարբերակում արտադրանքի (Տես՝ Արտադրանքի տարբերակում)

Նվազող հատույց, ~ի օրենք (Տես՝ Նվազող հատույցի օրենք)
(Տե) Տնօրինելի եկամուտ, 437
~ հարկերից հետո, 329
Տեխնոլոգիական հետընթաց, 62-63
Տեխնոլոգիական փոփոխություն, 62-63, 436
(Տես նաև՝ Նրատեղություն)
անյուրացնելիություն և ~154-156
արտադրությունը ~ը 62
Տեխնոլոգիական փոփոխություններ, արտադրամիջոցների դասական տեսությունը և ~ը 267-268
Տեղաբաշխման (պարետոյան) արդյունավետություն
(Տես նաև՝ Արդյունավետություն)
կատարյալ մրցակցության պայմաններում (Տես՝ Կատարյալ մրցակցություն, 499, տեղաբաշխման արդյունավետությունը ~ան դեպքում)
Տեղական հարկեր, 337-338
Տեսիլն տնտեսությունները շրջապատյալում հոսքում, 280
Տնտեսագիտության հիմնական ուղղությունը (Տես՝ Նորբեյցյան տնտեսագիտություն)
Տնտեսական աճ, 437
հորիզոնային ~ը, 410-411
Միացյալ Նահանգների նվազող ~, 399
Տնտեսական արդյունք, ~ի հավասարություն, 378
Տնտեսական զարգացում
եկամտի բաշխման անհավասարությունը և ~ը, 374
Տնտեսական ծախսեր, 82
Տնտեսական կարգավորում, 296, 345, 437
(Տես նաև՝ Կարգավորում կառավարության կողմից)
անկատար մրցակցության ~, 345-346
Տնտեսական հավելույթ, 107
Տնտեսական հնարավորություն ~ան հավասարություն, 378
Տնտեսական շահույթ, ձեռնարկության շահույթները և ~ը, 270
Տնտեսական վարձավճար, 436
առաջարկը և պահանջարկը կատարյալ մրցակցության ժամանակ և ~ը, 117-118
զուտ ~, 117, 252, 436
աշխատավարձը որպես ~, 217
Տնտեսական փաթեթ, 236
Տնտեսական օրենքներ (Տես՝ Օրենք եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
Տնտեսության վերականգնման և հարկման մասին 1981 թ. օրենք (ՏԿԴՕ), 332
Տնտեսում
հարկերը և ~ը, 332
Տնօրինելի եկամուտ (Տե), 437
~ հարկերից հետո, 329
ՏԿԴՕ (Տնտեսության վերականգնման և հարկման մասին 1981 թ. օրենք), 332
Տրանզիտոր, ~ի հայտնագործումը, 311
Տրոցկի, Լև, 406
Ուալդ Ա., 285
Ուայլդ, Օսկար, 25
Ուայտ Ի.Բ., 294
Ուեսթինգհաուս, 355
Ուեստերն Էլեկտրիք ընդամանի, 356, 357
Ուիլսոն, Վուդրո, 297
Ուիլքոք, Ջոն, 264
Ուոլդալի հարկեր, 326, 437
Ուոլդալից հավասարություն, 325
Ուոլդալից միաձուլում, 358
Ունեցվածք, 193, 437
~ը եկամտի տեղեկագրում, 81
~ը հաշվեկշիռի մեջ, 78-81

~ի արժեքնվազում, 81
~ի կենտրոնացում, միաձուլումը և ~ը, 360
ընթացիկ ~, 80
հաստատագրված ~, 80, 81
Ունեման վարձ, ~ի սահմանումը, 354
Փակ ձեռնարկություն, 237
Փան Ամ, 149
Փեթի, Ուիլյամ, 197
Փինկերտոնի խուզարկումներ, 233
Փոլարոիդ, 129
Փոխանցիկ վճարումներ, 382-383, 437
~ը որպես կառավարության բաղադրականության գործիք, 295
~ի բեռ, 339
եկամտահիմք ~, 110-111
Փոխարինիչներ, 34, 437
գնառածգականությունը և ~ը, 9
Փոխարինման երևույթ, 31, 437
անտարբերության կորերը և ~ը, 31
աշխատանքի առաջարկը և ~ը, 213-214
Փոխարինման կամոն, 78, 199
Փոխարինման հարաբերություն, 43
Փոխարինման սահմանային դրույթ, 43
Փոխարինում
~ան սահմանային դրույթներ, 43
~ան օրենք, 43
Փոխառուցող տարբերություններ, 215, 216, 437
Փողը հաշվեկշիռի մեջ, 79
Փոփոխական ծախս (ՓԾ), 69, 70, 438
միջին ~, 73, 432
Փոքրամասնության խմբեր
աշխատանքի շուկայի խտրականությունը և ~ը
(Տես՝ Աշխատանքի շուկայի խտրականություն)
չբավարարող ~ի շրջանում, 372
Քաղաքական իրավունքներ, ~ի հավասարությունը, 378
Քաղաքատնտեսության սկզբունքներ (ՄԻ), 394
Քաղաքատնտեսության և հարկման սկզբունքներ (ՈՒԽԻՐՈ), 393
Քաղաքացիական իրավախախտումների օրենսդրություն, արտաքին ազդակները և ~ը, 315
Քաղաքացիական իրավունքների մասին 1964 թ. օրենք, 225
Քաղաքացիական օդազնացության խտրություն (ՔՕԽ), 351-352
Քայլ-առ-քայլ բարեփոխումները Արևելյան Եվրոպայում, 413-414
Քան, Ալֆրեդ, 351
Քանակ
առաջարկի փոփոխությունը և ~ը, 116
հավասարակշիռ ~ (Տես Գնառվածքային կողմը)
մեծաշնորհը և ~ը, 132-133
շահույթն առավելագույնի հասցնելը և ~ը, 135-137
Քարայլ, Թոմաս, 297
Քարլսոն, Չեքեր, 271-272, 290
Քարտեր, Ջիմի, 351
Քեմփ, Տեյ, 336
Քեյնզ, Ջոն Մեյնարդ, 94
Ջեզվածության, շահի և փողի ընդհանուր տեսություն, 396, 405
Քեյնզյան գործազրկություն, 247
Քեյնզյան տնտեսագիտություն, 396, 438
Քեյնզ, Մայքլ, 271
Քենդրիկ, Ջոն, 63
Քեռոգ Ջ.Է., 217
Քինգ, Գրեգորի, 7
Քիսինգեր, Ջեքս, 217

Քլարկ, Ջոն Բեյտս, 203-205
Քլեյտոնի 1914 թ. օրենք, 237, 353-354, 358
Քլինգ գետի բազմացնող ռեակտորը, 309
Քոլեջներ, ուսման վարձերի և կրթաթղթակների սահմանում, 355
Քողարկված հատույց, 270
Քոնսիդենտալ էլյույանգ, 175
Քոուզ, Ռոնալդ, 315
Քոուզի քերտը, 315-316, 438
Քուսի Բիլ, 217
Քուտլիկով, Լուդմիլ, 377
Քուլիջ, Քալվին, 50, 238, 323
Քվեարկության պարտքը, 306-307
Քվեարկություն, պարբերական ~, քվեարկության պարտքը և ~ը, 306-307
ՔՕԽ (Քաղաքացիական օդազնացության խտրություն), 351-352
Օգուտի սկզբունք, 324, 428
Օգտագործման վարձ, 325
Օգտակարություն, 25-30, 438
~ան վերաբերյալ նորոգական տեսակետը, 395
~ան տեսությունը, ~ան պատմությունը, 27-29
ընդհանուր ~, 27-28
ընտանիքներ և ~ը, 25-29
սահմանակ ~ և ~ը, 29-30
կարգային ~, 29
սահմանային ~ (Տես՝ Ասահմանային օգտակարություն)
վարընթաց պահանջարկի կորը և ~ը, 29-30
քանակային (չափելի) ~, 29
Օգտակարության հնարավորությունների սահման (ՕԴՆ), 438
արդյունավետությունը և ~ը, 286
Օգտակարություն, հարկերը և ~ը, 324 տղտ.
Օդի աղտոտում, 311
~ման կարգավորում կառավարության կողմից, 315
Օդուղիների արտադրամույթ
~ի ապակարգավորում, 15, 239, 351-352
~ում երկշնորհ, 149
~ում հակամարտություն, 175
գավառի համաձայնության ծախսումը և ~ը, 147-148
Օդուղիների կարգավորների գործադուր, 239
Օգոնի շերտ, ~ի մեղքում, 311
ՕԴՆ (օգտակարության հնարավորությունների սահման), 438
Օուկեն, Արթուր, 379
~ի ծակ շերտի, 379-380
Օրակարգի հաստատում, 307
Ֆիլիպ, Մորիս, 359
Ֆինանսական միջոցներ, 260-263, 438
~ի ընթացիկ արժեք, 261-263
~ի առաջարկ, 201-203
~ի կազմավորումը (Տես՝ Ներդրում)
շահադրույթը և ~ը, 260-261
շահի որոշումը և ~ը, 260-261
Ֆինանսական միջոցների շուկաներ, 438
Ֆիշեր, Իրվինգ, 264, 265, 396
Ֆիցցերալդ, Ֆ. Սկոտ, 190
Ֆոն Նեյման, Ջոն, 149, 175, 349
Ֆորդ Ալտորդ, 122
Ֆորդ, Ջեքս, 377, 398
Ֆուլերտոն, Դոն, 336
Ֆրանսիա
եկամտի բաշխման անհավասարությունը ~ում, 369
Ֆրիդման, Միլտոն, 385, 397
Ֆրիդման, Ռիչարդ, 243, 248
Ֆրոստ, Ռոբերտ, 83



ԱՄԵՐԻԿԱՆ ՆԱՄԱՍԱՐԱՆԸ ՆՐԱՏԱՐԱԿՈՒՄ Է ՁԵԶ ՆԱՄԱՐ

Հրատարակվել և վաճառվում են



1.

Փ. Սամյուելսոն, Ու.Նորդհաուս «Տնտեսագիտություն»,
I հատոր «Մակրոտնտեսագիտություն»

- Արդի տնտեսագիտության ամենատարածված դասագրքի առաջին հատորը
- Բուհերի տնտեսագիտական մասնագիտությունների, կառավարման, տնտեսագիտության և ֆինանսների ոլորտի բարձր և միջին օղակների համար



2.

Լ.Հայլբրոուներ, Լ. Թարոու
«Տնտեսագիտություն բոլորի համար»

- «Գործարարություն» շարքի երրորդ գիրքը
- Հանրամատչելի և հետաքրքիր արդի տնտեսագիտություն
- Կարող է օգտագործվել նաև որպես դասագիրք

Հրատարակության է պատրաստվում և լույս կտեսնի 1998 թ.

Գործարարության և տնտեսագիտության
անգլերեն-հայերեն բացատրական բառարան

հայերեն-անգլերեն բառացանկով

English-Armenian Dictionary of Business and Economics

with Armenian-English Index

Ավելի քան 4000 բառահոգված գործարարության, տնտեսագիտության, առևտրի, գործարար իրավագիտության, հաշվապահության, հարկային գործի, արտադրության, կառավարման, շուկայագիտության, ֆինանսների, դրամատնային գործի և համակարգիչների բնագավառներից:

Սեծածախ գնումների համար դիմել
Երևան, Մարշալ Բաղրամյան պող. 40, Հայաստանի ամերիկյան համալսարան
հեռ. 27-10-94, էլ. փոստ aagabeki@aia.am

Փոլ Սամյուելսոն, Ուիլյամ Նորդհաուս

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

II

ՄԻԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Հրատարակչության ծրագրի ղեկավար և
գլխավոր խմբագիր՝

Ալեքանդր Ադաբեկյան

Պատասխանատու խմբագիր՝

Հարություն Մարգարյան

Շարադրանքի խմբագիր՝

Վրույր Ասլանյան

Խմբագիր՝

Վլադիմիր Հայրապետյան

Խորհրդատու՝

Մելս Սահակյան

Թարգմանիչներ՝

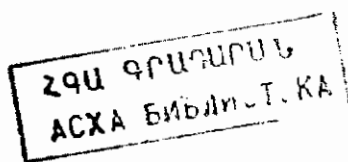
**Սոս Հարությունյան
Անուշ Գասպարյան
Վարդգես Մելքոնյան**

Համակարգչային ձևավորում՝

Antares

PER ASPERA AD ASTRA ▼

Տեղյան 19, 53-81-84



Հրատարակությունը՝ Հայաստանի ամերիկյան համալսարանի

Տպաքանակ՝ 5000: Պատվեր՝ 176:
«Հակոբ Մեղապարտ տպագրատուն» բաժնետիրական ընկերություն:
Երևան, Տերյան 91: