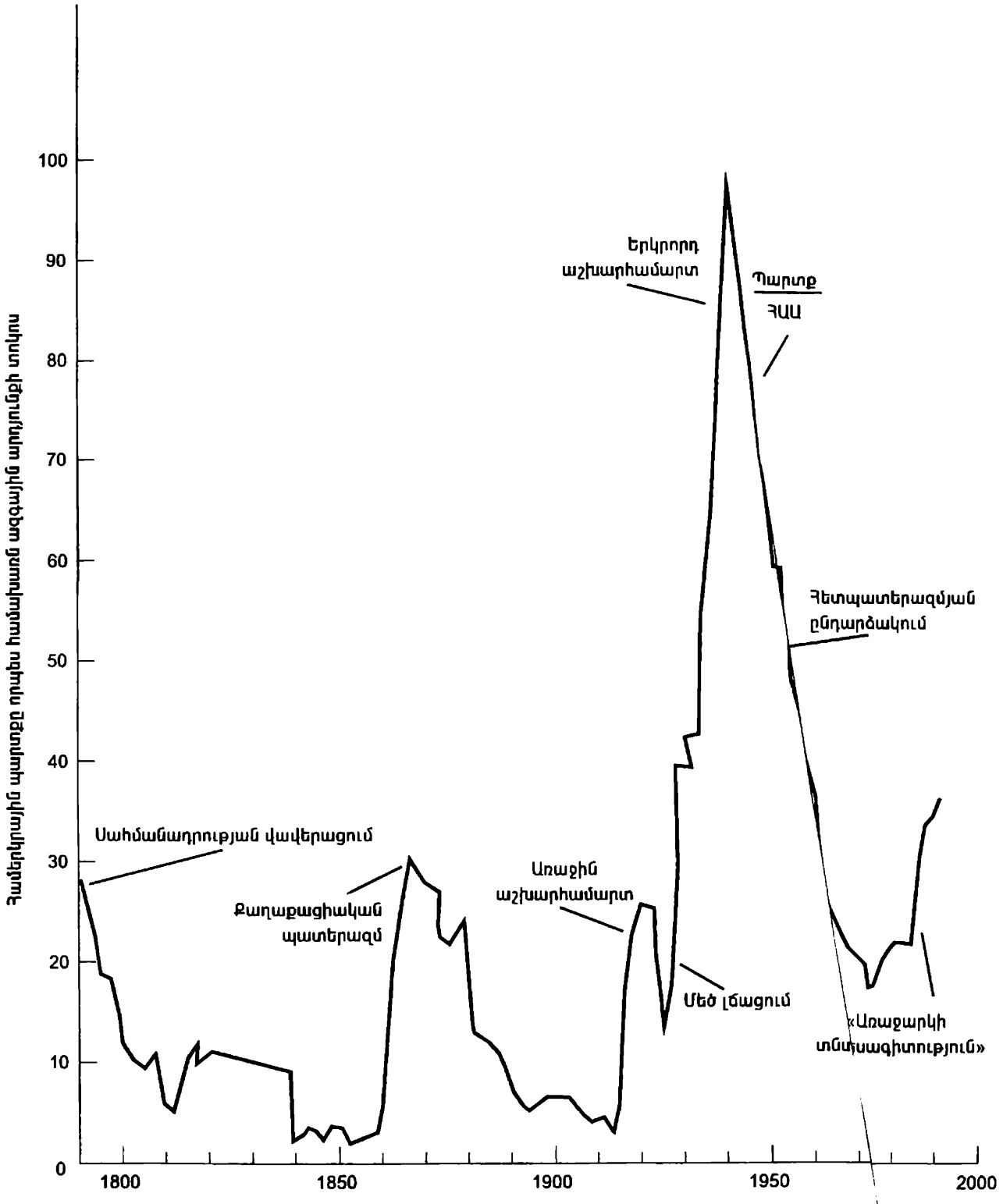
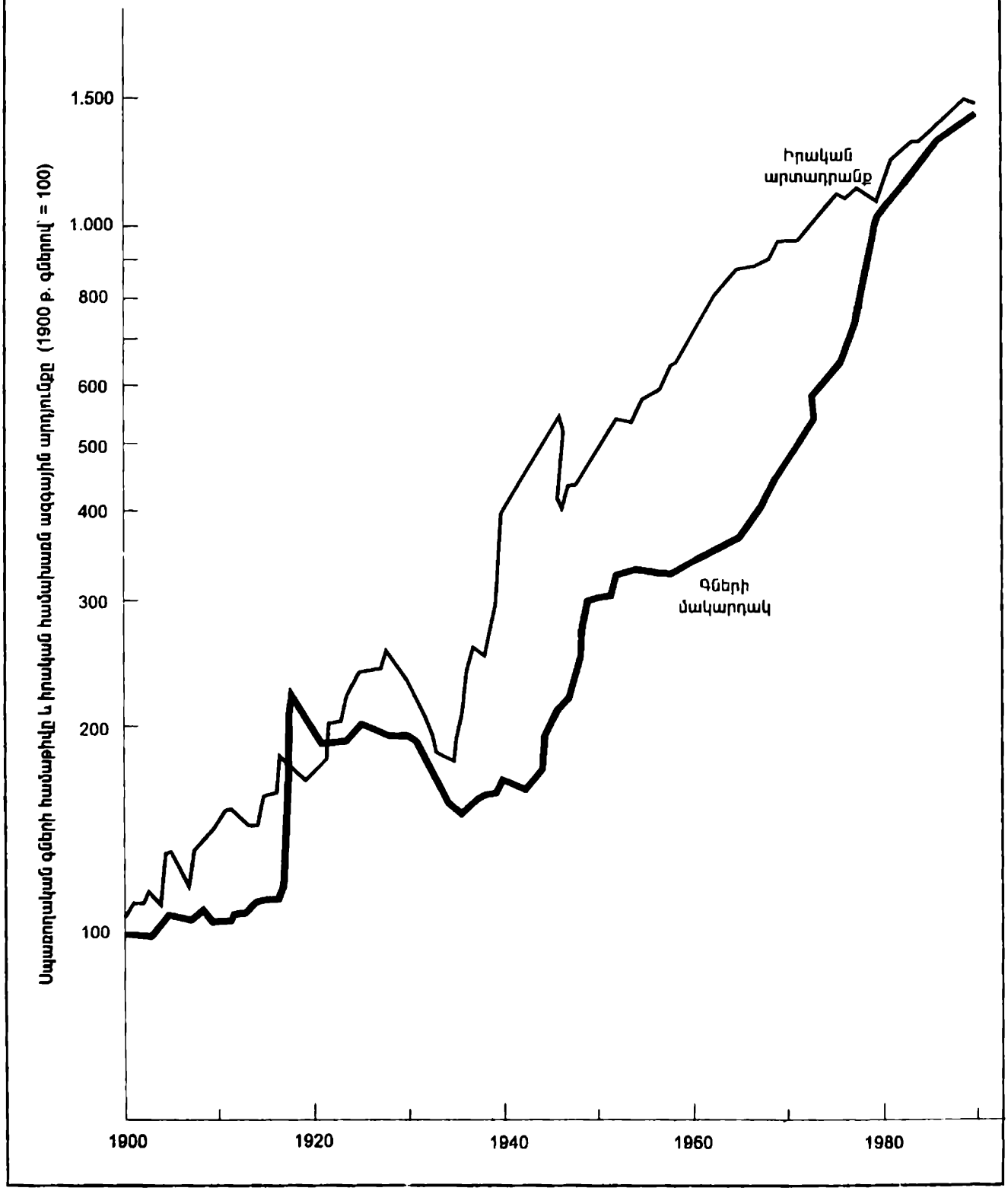
Պետական պարտքը Ամերիկյան հեղափոխությունից սկսած



Ազգային արդյունքը և գների մակարդակը քսաներորդ դարում



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

I

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Փոլ Ա. Սամյուելսն
վաստակավոր պրոֆեսոր
Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտ

Ուիլյամ Դ. Նորդհաուս
Ա. Ուիթնի Գրիսուոլդի մրցանակակիր, տնտեսագիտության պրոֆեսոր
Եյլի համալսարան

«Ապոլոն»
ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ԱՄԵՐԻԿՅԱՆ ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆ
ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՀԵՏԱԶՈՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԵՎ ՁԱՐԳԱՑՄԱՆ ԿԵՆՏՐՈՆ
Երևան – 1995

Ընթերցողին ներկայացվող գիրքը ժամանակակից տնտեսագիտության առայժմ միակ հայերեն բուհական դասագրքի առաջին՝ «Մակրոտնտեսագիտություն» հատորն է, որը հրատարակվել է Միացյալ Նահանգների տեղեկատվական գործակալության հովանավորությամբ: Հրատարակչական խումբը տպագրության է պատրաստում գրքի երկրորդ՝ «Միկրոտնտեսագիտություն» հատորը, որը լույս կտեսնի 1996 թվականին: Գրքի թարգմանությունը կատարվում է ամերիկյան վերջին՝ տասնչորսերորդ հրատարակությունից:

Դասագրքի հիմնական հեղինակ Փոլ Սամյուելսոնը աշխարհահռչակ տնտեսագետ է, տնտեսագիտության բնագավառում առաջին ամերիկացի նոբելյան մրցանակակիրը (1970 թ.): Գիրքը թարգմանված է ավելի քան 40 լեզուներով և բազմիցս վերամշակվել ու հրատարակվել է տարբեր երկրներում: Այն դասագիրք է ծառայել տնտեսագիտություն սովորող մի քանի սերունդների:

Գիրքն օժտված է մասնագիտական եզրերի բացատրական բառարանով, որոնց հայերեն համարժեքների ստեղծումը հրատարակչական խմբին թեպետ աշխատատար, բայց և հաճելի պահեր պարգևեց: Թե ինչքանով է հաջողվել այդ անել կարող է դատել ինքը ընթերցողը: Գրքի վերահրատարակման անհրաժեշտությունը կասկած չի հարուցում: Քաջ գիտակցելով, որ բոլորի կողմից նոր եզրերի ընդունումը ժամանակ և ջանք կպահանջի՝ հրատարակչական խումբը երախտապարտ կլինի դիտողությունների և առաջարկությունների համար:

Գիրքը նախատեսված է որպես տնտեսագիտության հիմնական ձեռնարկ ինչպես տնտեսագիտական, այնպես էլ ճարտարագիտական, հասարակագիտական և բնագիտական բուհերի համար:

ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ԱՄԵՐԻԿՅԱՆ ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆԻ
ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՀԵՏԱԶՈՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ
ԵՎ ՁԱՐԳԱՑՄԱՆ ԿԵՆՏՐՈՆ

ՀԵՂԻՆԱԿՆԵՐԻ ՄԱՍԻՆ

Փոլ Ա. Սամյուելսն, Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտի տնտեսագիտության հանրահայտ բաժանմունքի հիմնադիրը: Սովորել է Չիքագոյի և Հարվարդի համալսարաններում: Բազմաթիվ գիտական աշխատությունները նրան համաշխարհային հռչակ են բերել տակավին երիտասարդ տարիքում: Նա առաջին ամերիկացին էր, որ տնտեսագիտության բնագավառում 1970 թ. արժանացավ Նոբելյան մրցանակի: Սամյուելսնը այն հազվագյուտ գիտնականներից է, որոնք կարողանում են հաղորդակցվել լայն հասարակության հետ: Երկար ժամանակ պրոֆեսոր Սամյուելսնը «Նյուսուիքի» համար տնտեսագիտությանը նվիրված հոդվածներ էր գրում: Նա հաճախ էր հանդես գալիս կոնգրեսում, ինչպես նաև համերկրային պահուստի, Միացյալ Նահանգների գանձարանի և մասնավոր ու շահույթ չունեցող զանազան կազմակերպությունների գիտական խորհրդատուն էր: Նա նախագահ Ջոն Ֆ. Քենեդիի տնտեսական խորհրդատուն էր: Պրոֆեսոր Սամյուելսնը ամեն օր թենիս էր խաղում: Եռյակի ծնվելուց հետո նրա ընտանիքի անդամների թիվը կրկնապատկվեց:

Ուիլյամ Դ. Նորդհաուսն Ամերիկայի ականավոր տնտեսագետներից է: Ծնվել է Նյու Մեքսիկայում, սովորել է Եյլի համալսարանում: Տնտեսագիտության դոկտորի աստիճան է ստացել Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտում և այժմ Ա. Ուիթնի Գրիսուոլդի մրցանակակիր տնտեսագիտության պրոֆեսոր է Եյլի համալսարանում, ինչպես նաև՝ տնտեսագիտական հետազոտությունների Քոուլսի հիմնադրամի աշխատակից: Նրա տնտեսագիտական հետազոտությունների շրջանակը բազմազան է՝ շրջակա միջավայր, գնաճ, էներգակիրներ, տեխնոլոգիական փոփոխություններ, կարգավորումներ, ռեսուրսների տնտեսագիտություն, ինչպես նաև շահույթի և արտադրողականության հակվածություն: Ի լրումն այս ամենի, պրոֆեսոր Նորդհաուսը մեծ հետաքրքրություն է դրսևորում տնտեսական քաղաքականության բնագավառում: 1977-1979 թթ. եղել է նախագահ Քարտերի տնտեսական խորհրդատուների խորհրդի անդամ, իսկ 1986-1988 թթ.՝ Եյլի համալսարանի ռեկտոր: Երբեմն հոդվածներ է գրում «Նյու Յորք թայմսի» և այլ պարբերականների համար: Եյլի համալսարանում դասավանդում է տնտեսագիտության հիմունքներ: Պրոֆեսոր Նորդհաուսն ընտանիքով ապրում է Նյու Հեյվնում, Քոնեքթիքութի նահանգ: Սիրում է երաժշտություն, ճանապարհորդություն և դահուկներով սահել:

ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

ՀԵՂԻՆԱԿՆԵՐԻ ՄԱՍԻՆ 4

ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ 5

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՆԴԱԴԱՐ ԵՐԻՏԱՍԱՐԴՈՒԹՅՈՒՆԸ 13

ՆԱԽԱԲԱՆ 21

ՄԱՍ ԱՌԱՋԻՆ

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

ԳԼՈՒԽ I ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ 30

Ինչու՞ է դողանջում զանգը • **Ի՞նչ է տնտեսագիտությունը 30** • Երբևէ զարմացե՞լ եք • Շուկայի վերահայտնագործում • Տնտեսագիտության սահմանումները • **Գիտական մոտեցում 32** • **Ծուղակներ տնտեսագիտական դատողություններում 34** • «Սնացած գործոններն անփոփոխ» չպահելը • Պատճառահետևանքային սխալ • Ամբողջը ոչ միշտ է մասերի գումարը • Սուբյեկտիվություն • **Սակավության օրենք 36** • **Տնտեսագիտության կիրառությունները 37** • Նկարագրությունը և քաղաքականությունը տնտեսագիտության մեջ • Տնտեսագիտությունը կառավարման մեջ • Ինչու՞ են տնտեսագետները տարակարծիք

Ամփոփում 39 • **Հասկացություններ կրկնության համար 40** • **Հարցեր քննարկման համար 40**

ՀԱՎԵԼՎԱԾ I ԻՆՉՊԵՍ ԿԱՐԴԱԼ ԳԾԱԳՐԵՐԸ 42

Արտադրության և հնարավորության սահման 42 • Արտադրության և հնարավորության գծագիրը • Թեքություն և գիծ • Կորերի և դրանց երկայնքով կատարվող տեղաշարժերը • Մի քանի առանձնահատուկ գծագրեր

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

ԳԼՈՒԽ II ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱՀԱՐՑԵՐԸ 50

Ա. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅԱՆ ԵՐԵՔ ՀԻՄՆԱՀԱՐՑԵՐԸ 50

Ներդրանք եվ արտադրանք • Շուկայական, վարչահրամայական և խառը տնտեսություններ

Բ. ՀԱՍԱՐԱԿՈՒԹՅԱՆ ՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱԿԱՆ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ 52

Արտադրության և հնարավորության սահմանը 53 • Արդյունավետություն • **ԱՀՍ-ն գործի դնելը 55** • Նկարների ցուցահանդես • **Այլընտրանքի գին 57** • **Նվազող հատույցի օրենքը 59** • Մի քանի օրինակներ

Գ. ԱՌԵՎՏՈՒՐ, ՓՈՂ ԵՎ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՄԻՋՈՑՆԵՐ 60

Առևտուր, մասնագիտացում և աշխատանքի բաժանում 61 • **Փողը որպես փոխանակման քսայուղ 62** • **Հիմնական միջոցներ 62** • Հիմնական միջոցներն ու ժամանակը • Հիմնական միջոցներ եվ մասնավոր սեփականություն

Ամփոփում 65 • **Հասկացություններ կրկնության համար 66** • **Հարցեր քննարկման համար 67**

ԳԼՈՒԽ III ՇՈՒԿԱՆԵՐԸ ԵՎ ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ 68

Ա. ԻՆՉՊԵՍ ԵՆ ՇՈՒԿԱՆԵՐԸ ԼՈՒԾՈՒՄ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ 68

Տնտեսական կարգուկանոն, ոչ քաոս • Շուկայական մեխանիզմը • **Ինչպես է շուկան լուծում տնտեսական երեք հիմնախնդիրները 71** • Ո՞վ է կառավարում շուկան • Գների և շուկաների պատկերը • Անտեսանելի ձեռքը և «կատարյալ մրցակցությունը»

Բ. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԴԵՐԸ 74

Պետության երեք գործառույթները 75 • Արդյունավետություն • Արդարություն • Մակրոտնտեսական աճ և կայունություն

Ամփոփում 80 • **Հասկացություններ կրկնության համար 82** • **Հարցեր քննարկման համար 82**

ԳԼՈՒԽ IV ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՏԱՐՐԵՐԸ 83

Շուկայական մեխանիզմը 83 • **Առաջարկի և պահանջարկի վերլուծություն 84** • Պահանջարկի սանդղակ • Պահանջարկի կոր • Ինչ է պարունակում պահանջարկի կորը • Առաջարկի սանդղակ և առաջարկի կոր • Ինչ է պարունակում առաջարկի կորը • **Առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռություն 90** • Առաջարկի կամ պահանջարկի տեղաշարժի ազդեցությունը հավասարակշռության վրա • **Երեք խոչընդոտ 93** • «Մյուս գործոնների հավասարություն» • Կորերի երկայնքով շարժումը ի հակադրություն կորերի տեղաշարժի • Հավասարակշռության իմաստը • Բաշխումը գներով • Երեք շուկա

Ամփոփում 97 • **Հասկացություններ կրկնության համար 98** • **Հարցեր քննարկման համար 99**

ՄԱՍ ԵՐԿՐՈՐԴ

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

ԳԼՈՒԽ V ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ. ԱԿՆԱՐԿ 102

Միկրոտնտեսագիտություն և մակրոտնտեսագիտություն 102

Ա. ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԵՎ ՆՊԱՏԱԿՆԵՐ 103

Մակրոտնտեսագիտության նպատակներն ու լծակները 103 • Նպատակներ • Քաղաքականության լծակները • Մակրոտնտեսական քաղաքականություններն ու նպատակները գործողության մեջ

Բ. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿ 112

Մակրոտնտեսության ներսում. ընդհանուր առաջարկ և պահանջարկ • Ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի սահմանումները • Ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի կորերը • **Մակրոտնտեսական պատմություն. 1960–1991 թթ. 117** • Տնտեսական քաղաքականություն

Ամփոփում 120 • **Հասկացություններ կրկնության համար 122** • **Հարցեր քննարկման համար 122**

ԳԼՈՒԽ VI ԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ ԵՎ ԵԿԱՄՏԻ ՉԱՓՈՒՄԸ 124

Համախառն ազգային արդյունքը որպես տնտեսության գործունեության չափանիշ 124 • Ազգային արդյունքի երկու չափումները՝ ապրանքների հոսք և եկամտի հոսք • Ձեռնարկության հաշվեկշիռը և ՀԱԱ-ն • «Կրկնակի հաշվարկի» խնդիրը • **Ազգային հաշվեկշռի մանրամասները 129** • Իրական և անվանական ՀԱԱ. ՀԱԱ-ի «համադրում» գների համաթվի միջոցով • Ներդրում և հիմնական միջոցների գոյացում • Կառավարություն • Զուտ արտահանում • Համախառն ազգային արդյունք, զուտ ազգային արդյունք և համախառն ներքին արդյունք • ՀԱԱ և ՁԱԱ՝ հայացք թվերին • ՀԱԱ-ից մինչև տնօրինելի եկամուտ • Չափված խնայողության և ներդրման նույնությունը • **ՀԱԱ-ից դեպի զուտ տնտեսական բարեկեցություն (ԶՏԲ) 139**

Ամփոփում 141 • **Հասկացություններ կրկնության համար 142** • **Հարցեր քննարկման համար 143**

ԳԼՈՒԽ VII ՍՊԱՌՈՒՄ ԵՎ ՆԵՐԴՐՈՒՄ 144

Ա. ՍՊԱՌՈՒՄ ԵՎ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅՈՒՆ 144

Բյուջետային ծախսման օրինաչափություններ • Սպառում, եկամուտ և խնայողություն • Սպառման ֆունկցիան • Սպառման սահմանային հակվածությունը • Խնայողության սահմանային հակվածությունը • Սահմանումների համառոտ կրկնություն • **Ազգային սպառման վարքը 152** • Սպառման որոշիչները • Ազգային սպառման ֆունկցիան • **ԱՄՆ-ի նվազող խնայողությունների չափը 154**

Բ. ՆԵՐԴՐՄԱՆ ՈՐՈՇԻՉՆԵՐԸ 157

Ներդրման պահանջարկի կորը • Ներդրման պահանջարկի տեղաշարժը • Իրական և անվանական շահադրույքներ • Անկայուն ներդրում • Ընդհանուր պահանջարկի տեսության շուրջը 163

Ամփոփում 163 • **Հասկացություններ կրկնության համար 164** • **Հարցեր քննարկման համար 164**

ԳԼՈՒԽ VIII ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՀԻՄՈՒՆՔՆԵՐԸ 166

Ընդհանուր պահանջարկի վերլուծական հիմունքները 166 • Ինչ է պարունակում ընդհանուր պահանջարկի կորը • Այլընտրանքային տեսակետներ ընդհանուր պահանջարկի վերաբերյալ • **Ընդհանուր առաջարկի վերլուծական հիմունքները 171** • Այլընտրանքային մոտեցումներ ընդհանուր առաջարկի վերաբերյալ • Ընդհանուր առաջարկի որոշիչները • Ընդհանուր առաջարկը կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարում • Ինչու՞ են տարբերվում կարճաժամկետ հեռանկարի և երկարաժամկետ հեռանկարի ԸԱ-ները • **Քեյնզյան և դասական տեսակետների բախումը 177** • Դասական մոտեցում • Քեյնզյան հեղաշրջումը • Տեսություններ և քաղաքականություն • Դեպի ընդհանուր պահանջարկի ավելի լավ ըմբռնում

Ամփոփում 181 • **Հասկացություններ կրկնության համար 182** • **Հարցեր քննարկման համար 183**

ԳԼՈՒԽ IX ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉԻ ԿԱՂԱՊԱՐԸ 184

Ա. ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉԻ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ԿԱՂԱՊԱՐԸ 184

Արտադրանքի ծավալի որոշումը խնայողության և ներդրման միջոցով 184 • Հավասարակշռության իմաստը • **Արտադրանքի ծավալի որոշումը սպառման և ներդրման միջոցով 187** • Թվաբանական վերլուծություն • **Բազմապատկիչը 189** • Բազմապատկիչի գծանկարային պատկերը • **Բազմապատկիչը ԸԱ–ԸՊ-ի շրջանակներում 192**

Բ. ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉԻ ԿԱՂԱՊԱՐՈՒՄ 193

Կառավարության ֆինանսական քաղաքականությունն ինչպես է ազդում արտադրանքի վրա • Հարկման ազդեցությունը ընդհանուր պահանջարկի վրա • Թվային օրինակ • **Ֆինանսական**

քաղաքականության բազմապատկիչները 196 • Հարկերի ազդեցությունը • Ֆինանսական քաղաքականությունը գործնականում

Գ. ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ ԲԱՑ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ 199

Արտաքին առևտուրը և տնտեսական գործունեությունը 199 • Ձուտ արտահանում. հասկացություններ և ընդհանուր ուղղություններ • Առևտրի ազդեցությունը ՀԱԱ-ի վրա • Ներմուծման սահմանային հակվածությունը և ծախսի կորը • Բաց տնտեսության բազմապատկիչը • Միացյալ Նահանգների առևտրի բացը և տնտեսական գործունեությունը • Որքա՞ն է բազմապատկիչների մեծությունը • Գնահատականներ

Ամփոփում 207 • **Հասկացություններ կրկնության համար** 209 • **Հարցեր քննարկման համար** 210

ԳԼՈՒԽ X ՓՈՂ ԵՎ ԱՌԵՎՏՐԱԴՐԱՄԱՍՏՆԱՅԻՆ ԳՈՐԾ 211

Ա. ՓՈՂԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ և ՇԱՀԱԴՈՒՅՔՆԵՐԸ 211

Փողի էվոլուցիան 211 • Փողի առաջարկի բաղադրիչները • **Շահադրույքների բնույթը** 215 • Շահադրույքների շարք • Իրական և անվանական շահադրույքներ • **Փողի պահանջարկը** 219 • Փողի գործառույթները • Փող պահելու ծախսերը • Փողի պահանջարկի երկու աղբյուրները

Բ. ԴՐԱՄԱՏՆԱՅԻՆ ԳՈՐԾ ԵՎ ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿ 223

Դրամատնային գործը որպես գործարարություն 223 • Գործարար ձեռնարկում • Ինչպես դրամատները առաջացան ոսկերչական հաստատություններից • Ժամանակակից մասնակի պահուստով դրամատնային գործ • Պահուստի օրինական պահանջները • **Ավանդի ստեղծման գործընթացը** 225 • Ավանդներն ինչպես են ստեղծվում. առաջին սերնդի դրամատներ • Շղթայական արձագանքներ մյուս դրամատներից • Համակարգի վերջնական հավասարակշռություն • Ավանդի ոչնչացում • Ավանդի ստեղծման երկու սահմանափակումներ

Ամփոփում 231 • **Հասկացություններ կրկնության համար** 233 • **Հարցեր քննարկման համար** 233

ՀԱՎԵԼՎԱԾ X ԲԱԺՆԵՏՈՄՍԵՐԻ ՇՈՒԿԱՅԻ ՏԱՏԱՆՈՒՄՆԵՐԸ 236

Մեծ աղետը • Արդյունավետ շուկայի տեսությունը • Արդյունավետ շուկայի տեսակետի տրամաբանական բացատրությունը • Պատահական երևույթներ • Առարկություններ • Ֆինանսական ռազմավարություններ

Հավելվածի ամփոփում 241 • **Հասկացություններ կրկնության համար** 242 • **Հարցեր քննարկման համար** 242

ԳԼՈՒԽ XI ԿԵՆՏՐՈՆԱԿԱՆ ԴՐԱՄԱՏՆԱՅԻՆ ԳՈՐԾ ԵՎ ՓՈՂԻ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ 243

Ա. ԿԵՆՏՐՈՆԱԿԱՆ ԴՐԱՄԱՏՆԱՅԻՆ ԳՈՐԾ ԵՎ ՀԱՄԵՐԿՐԱՅԻՆ ՊԱՀՈՒՍՏԻ ՀԱՄԱԿԱՐԳ 243

Համերկրային պահուստի համակարգը 243 • Համերկրային պահուստի համակարգի կառուցվածքը • Համերկրային պահուստի գործառնությունների շրջահայում • Համերկրային պահուստի դրամատների հաշվեկշիռը • **Փողի քաղաքականության հեղույսները և պնդօղակները** 248 • Բաց շուկայական գործառնություններ • Գործունեության ընթացակարգերը • Զեղչադրույքի քաղաքականությունը որպես երկրորդ միջոց • Պահուստի պահանջների փոփոխումը • Շահադրույքների կարգավորում • Միջազգային պահուստի շարժեր • Այլ գործունեություն

Բ. ՓՈՂԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ԵՎ ԳՆԵՐԻ ՎՐԱ 256

Ինչպես է գործում փողի քաղաքականությունը, որպեսզի վերահսկի ծախսերը 256 • **Փողի շուկան** 257 • Փողի առաջարկն ու պահանջարկը • **Փողի մեխանիզմը** 260 • Փողի

քաղաքականության գծագրային վերլուծությունը • Փողի քաղաքականությունը ԸՊ–ԸԱ շրջանակում • Փողի երկարաժամկետ հեռանկարային ազդեցությունները • Ընդհանուր պահանջարկից դեպի ընդհանուր առաջարկ

Ամփոփում 265 • Հասկացություններ կրկնության համար 267 • Հարցեր քննարկման համար 267

ՄԱՍ ԵՐՐՈՐԴ

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿ ԵՎ ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

ԳԼՈՒԽ XII ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃ 270

Երկարաժամկետ միտումներ

Ա. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ 272

Սմիթի և Մալթուսի տեսությունների հիանալի դինամիկան 272 • Սակավահողություն և նվազող հատույց • Կորուսյալ և վերագտյալ դրախտ • **Տնտեսական աճ՝ հիմնական միջոցների կուտակման հաշվին. նեոդասական կաղապար 273** • Հիմնական ենթադրություններ • Նեոդասական կաղապարի երկրաչափական վերլուծությունը • Տեխնոլոգիական փոփոխություններ և անընդհատ աճ

Բ. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՀԱԿՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ՈՒ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ 278

Տնտեսական աճի փաստերը 279 • Տնտեսական զարգացման յոթ հիմնական հակվածությունները • Խառը տնտեսության տնտեսական աճը • **Տնտեսական աճի աղբյուրները 282** • Աճի հաշվարկի մոտեցումը • Մանրամասն ուսումնասիրություններ • Արտադրողականության աճի դանդաղում • Տնտեսական աճի արագացումը

Գ. ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ 286

Ամփոփում 290 • Հասկացություններ կրկնության համար 292 • Հարցեր քննարկման համար 292

ԳԼՈՒԽ XIII ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆՆԵՐԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆԸ 294

Ա. ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆՆԵՐԸ 294

Գործարարության պարբերաշրջանի առանձնահատկությունները 294 • Գործարարության պարբերաշրջանի տեսություններ 297 • Գործարարության պարբերաշրջանը որպես ընդհանուր պահանջարկի տեղաշարժ • Այլընտրանքային մոտեցումներ • **Գործարար պարբերաշրջանների կանխատեսում 298** • Տնտեսական կաղապարավորում և կանխատեսում • Կարելի՞ է խուսափել գործարարության պարբերաշրջանից

Բ. ԳՈՐԾԱԶԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆ 300

Օքնի օրենքը 301 • Գործազրկության ազդեցությունը 302 • Տնտեսական ազդեցություն • Սոցիալական ազդեցություն • **Գործազրկության մակարդակի որոշումը 304 • Գործազրկության տնտեսագիտական մեկնաբանությունը 304** • Գործազրկության երեք տեսակները • Միկրոտնտեսական հիմքերը • **Աշխատուժի շուկայի կարևոր հարցերը 309** • Ովքե՞ր են գործազուրկները • Գործազրկության տևողությունը • Գործազրկության աղբյուրը • Դեռահասների գործազրկության աղբյուրները

Ամփոփում 313 • Հասկացություններ կրկնության համար 315 • Հարցեր քննարկման համար 315

ԳԼՈՒԽ XIV ԳՆԱՑԻ ԱՐԺԵՔԸ 317

Ի՞նչ է գնաճը 317 • Գների համաթիվ • Գնաճի երկար պատմությունը • Գնաճի երեք աստիճանները • Արագանու՞մ են, արդյոք, գնաճերը • **Գնաճի հետևանքը 324** • Ազդեցություն եկամտի և հարստության բաշխման վրա • Ներգործություն արտադրանքի և տնտեսական արդյունավետության վրա • **Գնաճի արժեքի վերլուծությունը 326** • Համակշռված, կանխատեսված գնաճ • Չհամակշռված գնաճ. գնաճով պայմանավորված աղավաղումներ • Չկանխատեսված գնաճ • Չկանխատեսված և չհամակշռված գնաճ • Եզրակացություն • Մակրոտնտեսական հակազդեցություն • Վերջնական գնահատում

Ամփոփում 330 • **Հասկացություններ կրկնության համար 331** • **Հարցեր քննարկման համար 331**

ԳԼՈՒԽ XV ԳՆԱՑ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆ 333

Ա. ԳՆԱՑԻ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ 333

Ներցիոն գնաճ • Պահանջարկածին գնաճ • Ծախսածին գնաճ • Ակնկալիքներ և իներցիոն գնաճ • Գների մակարդակը և գնաճը

Բ. ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ԳՆԱՑԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ 338

Ֆիլիպսի կորը 338 • Մեկնաբանում • **Գործազրկության բնական մակարդակը 339** • Ֆիլիպսի տեղաշարժվող կորը • Ֆիլիպսի երկարաժամկետ հեռանկարի ուղղահայաց կորը • Քանակական գնահատականներ • Տարակուսանքներ բնական մակարդակի վերաբերյալ • Ամփոփում

Գ. ՀԱԿԱԳՆԱՑԻ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԵՐԿԸՆՏՐԱՆՔՆԵՐԸ 345

Որքա՞ն է երկարաժամկետ հեռանկարի տևողությունը • Ի՞նչ արժե գնաճի նվազեցումը • Կարելի՞ է արդյոք իջեցնել գործազրկության բնական մակարդակը • Վերացնե՞լ, թե հարմարվել • Պահանջվում է հակագնաճի ցածրարժեք քաղաքականություն • Ծանր երկընտրանք

Ամփոփում 350 • **Հասկացություններ կրկնության համար 352** • **Հարցեր քննարկման համար 352**

ԳԼՈՒԽ XVI ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ. ԲԱՑԵՐ ԵՎ ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔ 354

Ա. ԲՅՈՒՋԵ ԵՎ ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ 354

Հիմնական սահմանումներ • **Ֆինանսական քաղաքականության արարումը 356** • Ինքնաշխատ կայունարարներ • Ինքնաշխատ կայունարարների սահմանափակությունը • Հայեցողական կայունարար քաղաքականություն • Փողի քաղաքականության առավելությունը • **Ֆինանսական բացեր. հասկացություններ և միտումներ 359** • Հնառոճ պետական ֆինանսներ • Ժամանակակից պետական ֆինանսներ • Կառուցվածքային և պարբերաշրջանային բացեր • Պարբերաշրջանային և կառուցվածքային բյուջեների կիրառությունները • Վեր խոյացող ֆինանսական բացերը 1979 թ. հետո

Բ. ԲԱՑԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ 363

Պետական պարտքի նշանակությունն ու պատմությունը 363 • Սահմանումներ • Պատմական հակումներ • **Արտամղման հակասականությունը 365** • Արտամղումը և փողի շուկան • Կառուցվածքային բացերի ազդեցությունը • Փորձառական վկայություն • **Պետական պարտքը և տնտեսական աճը 368** • Արտաքին և ներքին պարտք • Արդյունավետության կորուստներ հարկումից • Ֆինանսական միջոցների տեղաշարժ • Պարտքը և աճը • Նոր կանոնակա՞րգ • Ողջերթի խոսք

Ամփոփում 373 • **Հասկացություններ կրկնության համար 376** • **Հարցեր քննարկման համար 376**

ԳԼՈՒԽ XVII ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱՅՈՒՆԱՑՄԱՆ ՎԻՃԵԼԻ ՀԱՐՑԵՐ 378

Ա. ՓՈՂԻ ՇՐՋԱՆԱՌՈՒԹՅԱՆ ԱՐԱԳՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՄՈՆԵՏԱՐԻԶՄ 378

Մոնետարիզմի արմատները 378 • Փողի արագություն • Գների քանակական տեսություն • **Ժամանակակից մոնետարիզմ 381** • Մոնետարիզմի էությունը • Համեմատություն ժամանակակից քեյնզյան մակրոտնտեսագիտության հետ • Մոնետարիստների դիրքորոշումը. փողի հաստատուն աճ • Մոնետարիստական փորձը

Բ. ԲԱՆԱԿԱՆ ԱԿՆԿԱԼԻՔՆԵՐ ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ 385

Բանական ակնկալիքների կանխադրույթները 385 • Բանական ակնկալիքներ • Ճկուն գներ և աշխատավարձ • **Բանական ակնկալիքներ և մակրոտնտեսագիտություն 386** • Գործազրկություն • Բանական ակնկալիքների Ֆիլիփսի կորը • **Քաղաքականության ներիմաստները 387** • Քաղաքականության անարդյունավետություն • Հաստատուն կանոնները լավագույնն են • Մոնետարիստական կանոնները և Լուկասի քննադատությունը • **Վիճաբանության վիճակ 388** • Մի նոր համակցությո՞ւն

Գ. ԿԱՅՈՒՆԱՑՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԸՆԹԱՑԻԿ ՎԻՃԵԼԻ ՀԱՐՑԵՐ 390

Փողի և ֆինանսական քաղաքականության փոխազդեցությունը 391 • Պահանջարկի կարգավորում • Քաղաքականության համակցում • **Ընթացիկ հարցեր 392** • Փողի քաղաքականության անարդյունավետությունը • Հաստատուն կանոններ և հայեցողություն • Փողի քաղաքականությունը բաց տնտեսությունում

Ամփոփում 395 • **Հասկացություններ կրկնության համար 397** • **Հարցեր քննարկման համար 397**

ՄԱՍ ՉՈՐՐՈՐԴ

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՈՒՐԸ ԵՎ ՀԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

ԳԼՈՒԽ XVIII ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՈՒՐԸ ԵՎ ՀԱՄԵՄԱՏԱԿԱՆ ԱՌԱՎԵԼՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ 402

Միջազգային և ներքին առևտուր

Ա. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՐԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԻՄՔԸ 402

Արտաքին առևտրի հիմնական ուղղությունները • **Միջազգային առևտրի ակունքները 404** • Արտադրության պայմանների բազմազանությունը • Նվազող ծախսեր • Ճաշակների տարբերություն • **Համեմատական առավելության սկզբունքը 405** • Արտասովոր տրամաբանություն • Համեմատական առավելության տրամաբանությունը • Համեմատական առավելության Ռիկարդոյի վերլուծությունը • Առևտրի տնտեսական օգուտները • Մաքսադրույքների և բաժնեչափերի ազդեցությունը • **Շատ ապրանքների և երկրների դեպքը 408** • Շատ ապրանքներ • Շատ երկրներ • Եռակողմ և բազմակողմ առևտուր • **Համեմատական առավելության գծանկարային վերլուծությունը 409** • Ամերիկան առանց առևտրի • Ազատ առևտուր • Որակումներ և եզրահանգումներ

Բ. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՎՃԱՐԱՅԻՆ ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ 414

Վճարային հաշվեկշիռ 414 • Դեբետներ և կրեդիտներ • Վճարային հաշվեկշռի մանրամասները • **Վճարային հաշվեկշռի փուլերը 417**

Ամփոփում 418 • **Հասկացություններ կրկնության համար 420** • **Հարցեր քննարկման համար 420**

ԳԼՈՒԽ XIX ՀՈՎԱՆԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԱԶԱՏ ԱՌԵՎՏՈՒՐ 422

Առևտրի և մաքսադրույքների առաջարկ-պահանջարկ վերլուծությունը 422 •

Առուվաճառքի ենթակա որևէ առանձին ապրանքի առաջարկ-պահանջարկ վերլուծությունը • Մաքսադրույք և բաժնեչափ • Մաքսադրույքի տնտեսական արժեքը • Գծապատկերային վերլուծություն • Գործվածքեղենի մաքսադրույքի օրինակ • **Հովանավորության տնտեսագիտություն 428** • Ոչ տնտեսական նպատակներ • Մաքսադրույքի հիմքերը՝ կառուցված անառողջ տնտեսագիտության վրա • Հովանավորության ներուժորեն ծանրակշիռ փաստարկներ • Առևտրի այլ խոչընդոտներ • **Առևտրի բազմակողմ բանակցություններ 434** • Ազատ առևտրի բանակցություններ

Ամփոփում 436 • **Հասկացություններ կրկնության համար 437** • **Հարցեր քննարկման համար 437**

ԳԼՈՒԽ XX ԶԱՐԳԱՑՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ 439

Ա. ԶԱՐԳԱՑՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐԸ ԵՎ ԲՆԱԿՉՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ 439

Զարգացող երկրի առանձնահատկությունները 439 • Կյանքը ցածր եկամտով երկրներում • **Բնակչություն. Մալթուսի ժառանգությունը 441** • **Բնակչության վերաբերյալ ժամանակակից տեսակետներ 442** • Ծնելիության և մահացության ցուցանիշները • Ժողովրդագրական անցում • Բնակչության աճի պայթյուն

Բ. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՑԸ 444

Զարգացման չորս անհրաժեշտ տարրերը 444 • Մարդկային ռեսուրսներ • Բնական ռեսուրսներ • Հիմնական միջոցների կազմավորում • Արտաքին փոխառություն և պարտքի ճգնաժամ • Տեխնոլոգիական փոփոխություն և նորաստեղծություն • Արատավոր շրջան • **Տնտեսական զարգացման ռազմավարությունները 448** • Համապարփակ տեսություններ • Զարգացման արդի մոտեցումները • Տնտեսական զարգացման հարցեր • Հարուստների պարտականությունները

Ամփոփում 454 • **Հասկացություններ կրկնության համար 455** • **Հարցեր քննարկման համար 455**

ԳԼՈՒԽ XXI ՓՈԽԱՐԺԵՔ ԵՎ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳ 457

Ա. ԱՐՏԱՐԺՈՒՅԹԻ ՓՈԽԱՐԺԵՔՆԵՐԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ 457

Արտարժույթի փոխարժեքներ 457 • **Արտարժույթի շուկան 458** • Եզրաբանություն փոխարժեքի փոփոխությունների համար • **Փոխարժեքի երեք հիմնական համակարգերը 460** • **Ոսկու դասական հիմնօրինակը 461** • Ոսկու հոսքի հավասարակշռման հյումի մեխանիզմը • **Ճկուն փոխարժեք 463** • Ազատ տատանվող փոխարժեք • Կարգավորվող տատանումներով փոխարժեք

Բ. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՎԻՃԱՀԱՐՈՒՑՅ ՀԱՐՑԵՐ 464

Միջազգային հաստատությունների ստեղծումը երկրորդ աշխարհամարտից հետո 464 • Բրեթն Վուդսի համակարգը • Փողի միջազգային հիմնապաշար (ՓՄՀ) • Համաշխարհային դրամատուն • Բրեթն Վուդսի համակարգի վախճանը • Կարգավորվող տատանումներով փոխարժեք • **Միջազգային ընթացիկ տնտեսական խնդիրներ 467** • Անկայուն դոլարը • Ճկուն փոխարժեքի գնահատականներ • Միջազգային համագործակցության ընդլայնումը • Ամերիկան մայրամու՞տ է ապրում • Վերջաբան. առատություն հանուն ինչի՞

Ամփոփում 474 • **Հասկացություններ կրկնության համար 476** • **Հարցեր քննարկման համար 477**

ԵԶՐԵՐԻ ԲԱՑԱՏՐԱԿԱՆ ԲԱՌԱՐԱՆ 479

ԲԱՌԱՑՈՒՅՑ 511

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՆԴԱԴԱՐ ԵՐԻՏԱՍԱՐԴՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տնտեսագիտության ներածական դասագիրք գրելն իմ մտահղացումը չէր: 1945 թ. Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտի իմ բաժանմունքի ղեկավար Ռալֆ Ֆրիմանը եկավ ինձ մոտ և ասաց.

> «Փո՛լ, մի առաջարկ ունեմ, չպիտի մերժես: Մեր ուսանողները պարտադիր մեկ տարի տնտեսագիտություն են ուսումնասիրում: Նրանց համար դա ծանձրալի է:
>
> Արծակուրդ վերցրու ինչքան պետք է և մի գիրք գրիր, որ դուր գա տնտեսագիտությունը նոր ուսումնասիրողներին: Ծավալը կարող ես ինքդ ընտրել: Լուսաբանիր այն թեմաները, որոնք կարևոր ես համարում: Վստահ եմ, որ գիրքը գնայուն կդառնա:
>
> Իսկ որ ավելի կարևոր է, դա կլինի քո ներդրումը նոր սերնդի կրթության գործում: Այդպիսով կրկնակի համբավ կունենաս տնտեսագիտության տեսաբան Փոլ Սամյուելսոն պերճաշուք մաթեմատիկական տնտեսագիտության առաջամարտիկ, և Փոլ Սամյուելսոն, որն իր պարտքն է կատարում զարգացնելով մարդկանց տնտեսագիտական իմացությունն ու բանական ըմբռնումը»:

Սկզբում ես ծիծաղեցի: Հետո տատանվում էի: Վերջում մտորումների մեջ էի: Վիճակը գցված էր: Մնացածը, ինչպես ասում են, պատմություն է:

Գրքի հրատարակիչ Մաք Գրոու-Հիլը և իմ համահեղինակ Բիլ Նորդհաուսը (Եյլի համալսարանից) խնդրեցին շարադրել պատմությունը: Ահա այն:

ՎԵՐԱԴԱՐՁ ԴԵՊԻ ԼՍԱՐԱՆ

1945 թ. շրջադարձային ժամանակաշրջան էր: Գերմանիան ու Ճապոնիան պարտվել էին: Ամերիկայի քոլեջները լեփ-լեցուն էին պատերազմից վերադարձած զինվորներով ու ծառայողներով: Տնտեսագիտությունը զարգացման փուլում էր: 1929-1935 թթ. մեծ լճացումը վերջնականապես հաղթահարվել էր այնպիսի զորեղ ծրագրերի օգնությամբ, որոնք վերջ տվեցին հին ուղղամտությանն ու փողի և ֆինանսական չգործող քաղաքականությանը: Պատերազմը հաջողությամբ վարելու համար Բրիտանիան և Ամերիկան իրենց տնտեսությունները հասցրել էին մի այնպիսի մակարդակի, որի մասին Հիտլերը, Մուսոլինին և կայսր Հիրոհիտոյի զորավարները չէին էլ երազել: Եվ չնայած նրան, որ 1945 թ. այդ մասին մենք չէինք էլ կարող իմանալ, Մարշալի ծրագիրը և Մաք Արթուրի կողմից Ճապոնիայի գրավումը «Քեյնզից հետո» հետպատերազմյան զարգացման զարմանահրաշ ժամանակաշրջանի հիմքը դրեցին:

Քոլեջի ուսանողները այս ամենը պարտավոր էին իմանալ: Բայց, ինչպես իմ սերնդակից ուսուցիչներն ու ես գիտեինք, ի դժբախտություն մեզ, տնտեսագիտության ամենագնայուն դասագրքերն իրենց դարն ապրել էին: Զարմանալի չէ, որ սկսնակները ծանձրանում էին ոչ միայն Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտում: Հարվարդի իմ ուսանողները շատ հաճախ նույնպես այդ անտարբեր հայացքն ունեին:

Այս պատճառաբանությունը չպետք է նմանվի «Ես և Կուբան» առասպելական վերնագրով գեղարվեստական երկին, որը երգիծաբան պրն. Դուլին վերագրել էր Թեդի Ռուզվելտին: Եթե Նյուտոնը ժամանակին չհայտնագործեր դիֆերենցիալ և ինտեգրալ հաշիվը, ապա այդ կաներ Լայբնիցը կամ մի ոմն Սմիթ: Եթե 1948 թ. իմ «Տնտեսագիտության» դասագիրքը տարրական տնտեսագիտության մեջ չմտցներ թնդանոթի և կարագի երկընտրանքի գաղափարը, ապա շատ չանցած մեկ ուրիշը դա կաներ մի այլ տեղ: Առաջին հրատարակության ժամանակ «մակրոտնտեսագիտություն» (ուսմունքն այն մասին, թե հասարակության մեջ ինչն է որոշում գործազրկության մակարդակը, գնաճի չափը և իրական ՀԱԱ-ի աճի տեմպը) բառը նույնիսկ բառարաններում չկար: Որոշ գիտնականներ պարզապես պետք է հեղափոխիչ նորություն մտցնեին տնտեսագիտության ներածական դասագրքերում:

Բայց ինչու՞ ես: Ես հետ էի եկել Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտի ճառագայթման հետազոտությունների լաբորատորիայից, որտեղ աշխատում էի թշնամու ռմբակոծիչների գրոհը կասեց-

նող ինքնաշխատ մեխանիզմների նախագծերի մաթեմատիկական հիմնավորման վրա: Ես տնտեսագիտական հետազոտությունների և դասավանդման անկասելի կարոտախտ ունեի: Այդ ժամանակ 30 տարեկան էի՝ գիրք կամ գիտական աշխատություն գրելու ամենալավ տարիքում: Երջանիկ դիպվածով իմ «Տնտեսագիտական վերլուծության հիմունքներ» գիրքը, որը 25 տարի անց տնտեսագիտության բնագավառում ինձ Նոբելյան մրցանակ պիտի բերեր, արդեն տպագրվում էր: Այժմ կամ երբեք ես պետք է դասագրքի հեղինակ դառնայի: Սակայն, նախ՝ մի գաղտնիք բացեմ: Այն ժամանակ խոստումնալից գիտնականը դասագիրք չէր գրում, այն էլ՝ հիմնական դասագիրք սկսնակների համար: Այդ անում էին միայն միջակ ընդունակություն ունեցողները: Բայց քանի որ ես արդեն բազմաթիվ գիտական հոդվածների հեղինակ էի, իմ համբավը և ապագա առաջընթացի հեռանկարները ինձ թույլ տվեցին համաձայնել նոր դասագիրք գրելու Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտի առաջարկին: Այդ հին, բարի ժամանակներում ես ինքնավստահ ու նույնիսկ կրքոտ էի և ինքս ինձ էր, որ պետք է գոհացնեի:

Ինձ համոզում էր նաև հետևյալը: Մի այնպիսի մեծ գիտնական և մարդասեր, ինչպիսին Լինուս Փոլինգն էր, որը հետագայում արժանացավ երկու Նոբելյան մրցանակի, արդեն գրել էր քիմիայի մի հիմնարար դասագիրք: Մեծն Ռիչարդ Ֆեյմանը ավելի ուշ հրատարակեց դասական ֆիզիկայի իր դասախոսությունները: Ուիլյամ Չեյմսը վաղուց հրատարակել էր իր հանրահայտ «Հոգեբանության հիմունքները»: Գերմանիայի գյոթինգենցի հռչակավոր Ռիչարդ Կուրանտի հպարտությունը թույլ էր տվել դիֆերենցիալ և ինտեգրալ հաշվի դասագիրք գրել: Ո՞վ էր Փոլ Սամյուելսոնը, որ քար նետեր նման գիտնականների վրա: Մյուս կողմից էլ, կարծում էի՝ իսկական ժամանակն էր, որ մենք տնտեսագիտության բնագավառի առաջնորդներին վերադարձնեինք համընդհանուր կրթության դիրքերը: (Առաջ անցնելով՝ կարելի է վկայել, որ 1990-ական թվականներին բուհական տնտեսագիտություն դասավանդող նորարարները շատ հաճախ նրանք էին, ովքեր տնտեսագիտությունը խորապես ուսումնասիրել էին որպես գիտաճյուղ):

ԱՐԱՐՄԱՆ ԵՐԿԱՐԱՏԵՎ, ՔՐՏՆԱՋԱՆ ԱՇԽԱՏԱՆՔ

Մանկիկ սաղմնավորելը հեշտ է: Այն հասունացնելը և լույս աշխարհ բերելը ծանր աշխատանք և երկունքի ցավեր է պահանջում: Յուրաքանչյուր գլուխը գրելուց հետո այն բազմացվում էր և փորձի համար բաժանվում Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտի մեր ուսանողներին: Ես դա աշխատատար, բայց հաճելի գործ էի համարում:

Հռոմը մեկ օրում չի կառուցվել: Եվ ինչը ես միամտորեն համարում էի մեկ տարվա գործ, ինձնից խլեց երեք տարի, որի ընթացքում ես գրում և արտագրում էի: Դադարեցի թենիս խաղալ, քանի որ հանգստյան օրերն ու արծակուրդները նվիրում էի տնտեսագիտության բարդ հիմունքների պարզ ու ըմբռնելի շարադրմանը: Նույնիսկ տնտեսագիտության ավանդական սխեմաները, ինչպես ես հասկացա, պետք էր վերաստեղծել այնպես, որ «մռայլ տնտեսագիտությունը» դառնար իսկապես հետաքրքիր առարկա, ինչպիսին կա իրականում:

Իհարկե, լուր տարածվեց, որ հրապարակման է պատրաստվում մի ցնցող աշխատություն: Եվ շուտով հրատարակիչները ծաղկատենչ մեղուների պես սկսեցին պտտվել իմ գրասենյակի շուրջը: «Մեզ ընտրեք, որովհետև մեր հրատարակչությունը մեծ է»,- ասում էին ոմանք, կամ՝«Ընտրեք մեզ, որովհետև մեր հրատարակչությունը փոքր է և ողջ ուշադրությունը կկվիրենք Ձեզ», կամ էլ՝ «Մենք վաճառքի ներկայացուցիչներ ունենք 48 նահանգներում և 1500 քոլեջներում»: Ես մի քանի անգամ գիր ու ղուշ գցեցի և ի վերջո որոշեցի պայմանագիր ստորագրել Մաք Գրոու-Հիլի հետ՝ որպես հրատարակչի: Ինչու՞: Որովհետև հրատարակչությունը գիտության և գործարարության ասպարեզում համբավավո՞ր էր: Մասամբ՝ այո: Որովհետև շուկայագիտության ու վաճառքի հիանալի անձնակա՞զմ ուներ: Մասամբ՝ այո (բայց մյուս հրատարակչություններն էլ ապաշնորհ չէին, երբ հարցը վերաբերում էր քոլեջի դասագրքեր վաճառելուն): Որոշմանս վրա գլխավորապես ազդեց այն, որ (1) Մաք Գրոու-Հիլը Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտի ճառագայթման հետազոտությունների լաբորատորիայի համար բազմահատոր հիանալի մատենաշար էր տպագրել, ապահովել վաճառքի հաջողությունը և իսկական գանձարան էր ռադարներին և էլեկտրոնիկային վերաբերող գիտությունների համար, (2) Մաք Գրոու-Հիլը ավելի շատ համբավի, քան եկամտի համար տպագրել էր Հարվարդի դպրոցի հայտնի ուսուցչիս՝ Ժոզեֆ Շամփեթերի «Գործարարության պարբերաշրջանները» դասական երկհատորյակը:

ԱՆԿԵՂՇՈՒԹՅԱՆ ՊԱՀ

1948 թ. աշնանը լույս տեսավ «Տնտեսագիտության» առաջին հրատարակությունը: Չնայած ծանր աշխատանքին և լավատեսական երազանքներին, ոչ ոք չի կարող վստահորեն ասել, թե ինչպիսին կլինի գրքի ապագան: Բարեբախտաբար, հենց սկզբից տնտեսագիտության բնագավառում այս նոր մոտեցումը լայն արձագանք գտավ: Մեծ ու փոքր քոլեջներն ընտրեցին նորը: Հենց որ տպագրված թարմ օրինակ-

ները վաճառվում էին, «Տնտեսագիտությունը» նորից էր տպագրվում:

Ուսումնական կիսամյակից կիսամյակ մեր գրքի շուկայական մասնաբաժինն ավելանում էր: Դա իսկական հաղթարշավ էր. մեկ տարվա ընթացքում անվանի բոլոր դպրոցներն ընդունեցին դասագիրքը: Ինձ համար նաև մեծ նշանակություն ուներ գրքի հաջողությունը ողջ Միացյալ Նահանգների և Կանադայի կրտսեր քոլեջներում ու պետական համալսարաններում: Շուտով տարածվեցին արտասահմանում լույս տեսած անգլերեն հրատարակությունները: Երբ Գուգենհայմի քոլեջի ծրագրով մեկնեցի Եվրոպա, յուրաքանչյուր քաղաքի կենտրոնական գրախանութում հանդիպում էի գրքի ֆրանսերեն, գերմաներեն, իտալերեն, շվեդերեն և պորտուգալերեն թարգմանություններին:

Աշխատանքս ավելի քան վարձատրված էր: Բացի հեղինակի բնական փառասիրությունից, որ զգում էի, ինձ՝ որպես մանկավարժի հաճելի էր տեսնել, որ մարդիկ, որոնք պետք է որոշեին դարի երկրորդ կեսի գլոբալ քաղաքականությունը, ենթակա էին ժամանակակից տնտեսագիտության հիմնական ուղղության թեր ու դեմ կողմերի ընտրությանը:

Գրքի գրախոսականներն արագացրին նրա հաղթարշավը: Առաջին գրախոսականը պատկանում էր «Ֆորչն» գործարար պահպանողական ամսագրի այն ժամանակվա խմբագիր Ջոն Քենեթ Գոլբրայթի գրչին: Նա կանխատեսում էր, որ հաջորդ սերունդը տնտեսագիտությունը կսովորի Սամյուելսնի «Տնտեսագիտություն» գրքով: Գովեստը միշտ էլ հաճելի է հնչում հեղինակի ականջին, բայց պետք է խոստովանել, որ գրքի տիրապետող լինելու կայունությունն էր, որ զարմացրեց ինձ: Ինչպես Էնդի Ուորհոլն էր ասում. «Մենք ապրում ենք մի ժամանակաշրջանում, երբ ամեն ոք կարող է մի 15 րոպեով հանրահայտ դառնալ»: Գոլբրայթն ավելի իրատես դուրս եկավ, քան ես: «Տնտեսագիտությունը» հաստատեց իր նոր, երկարատև տիպարը: «Տնտեսագիտության» հետ հաջողությամբ մրցակցող գրքերից շատերը գրված են նրա ընդհանուր ոճով, և հաճելի է, որ դրանց մեծ մասի հեղինակներն իմ ընկերներն են:

Մի ամառ Միացյալ Նահանգների առևտրի պալատը Ասոշիեյթիդ պրես նորությունների գործակալության միջոցով կատակով տարածել էր, որ Մաք Գրոու-Հիլի Սամյուելսնը, որը գրում է հակամենաշնորհային վերահսկման անհրաժեշտության մասին, դասագրքերի ամբողջ շուկայի միակողմանի վերահսկողն է: Երբ ներկայացա ամերիկյան տնտեսագիտական ընկերության ամենամյա հանդիպումներին, ուսուցիչները մոտենում էին ինձ ու ասում. «Մենք Սիվաշում Ձեր գիրքն ենք օգտագործում», կամ՝ «Վինսոկիում» կամ էլ մեկ ուրիշ հեռու վայրում: Դրան միշտ հետևում էր իմ անճարակ լռությունը, քանի որ չգիտեի, թե ինչ ասեի: Այդ դժվարին կացությունից դուրս եկա, երբ մի օր լսեցի, որ ինքս ինձ ասում եմ. «Տիկին Սամյուելսնը շատ գոհ կլինի»:

Երբ հաջողությունը դառնում է ինքնակենսագրության մաս, սկսում է ծանձրացնել: Նորաստեղծությունների մեծ գիտակ հարվարդցի Ժոզեֆ Շամփեթերը անդրշիրիմյան աշխարհից ինձ միշտ կհիշեցնի, թե այս ամենում որքան կարևոր էր հաջողակ լինելը: Ստացվել էր այնպես, որ ես ճիշտ ժամանակին հայտնվել էի ճիշտ տեղում: Ճիշտ է, հաջողակ կարող է լինել միայն հասուն միտքը: Սակայն ամենակարևորը տնտեսագիտության նոր մոտեցմանը պատրաստ այն ուսուցիչներն էին, որոնք քննարկում էին այսպես կոչված «քեյնզյան հեղաշրջման» թեր և դեմ կողմերը, պաշտպանում «ազգային եկամտի» մոտեցումը՝ մակրոտնտեսագիտության մեջ և «ընդհանուր հավասարակշռության» մոտեցումը՝ միկրոտնտեսագիտության մեջ:

ՀԱՎԵՐԺ ԵՐԻՏԱՍԱՐԴ ՉԱՎԱԿԸ

Այս պատմությունը ըստ էության իմ մասին չէ՝ որպես հեղինակի: Այնպես, ինչպես երեխան է առանձնանում ծնողից ու անհատականություն դառնում, այդպես էլ իմ ուղեղի ծնունդ «Տնտեսագիտությունն» էր: Սկզբում ես էի պատասխանատու նրա համար: Հետո նա մտավ իր իրավունքների մեջ և արդեն ինքը դարձավ պատասխանատու ինձ համար:

Տարիներ անցան: Մազերս սևից փոխվեցին դարչնագույնի, հետո ճերմակեցին: Սակայն Դորիան Գրեյի դիմանկարի պես, որը երբեք չէր ծերանում, «Տնտեսագիտության» դասագիրքը միշտ մնաց 21 տարեկան: Նրա կազմը կանաչից դարձավ կապույտ, հետո՝ շագանակագույն ու սև և ունեցավ էլի շատ ու շատ չքեղ գույներ: Բայց ուսանողներից ու դասավանդող պրոֆեսորներից ստացած հարյուրավոր նամակների ու առաջարկությունների օգնությամբ տնտեսագիտությունը իր կազմի ներսում զարգացավ ու առաջընթաց ապրեց: Տնտեսագիտության հիմնական ուղղությունների պատմագիրը, երկրագնդի տարբեր շերտերից պեղած ոսկորներն ու բրածոներն ուսումնասիրող հնէաբանի նման, կարող է թվագրել մտահղացումների հերթափոխը՝ ուսումնասիրելով, թե առաջին հրատարակությունն ինչպես է վերափոխվել երկրորդի և ի վերջո՝ տասնչորսերորդի:

Այդպես էլ շարունակվեց: Դժվարին, շատ դժվարին աշխատանք, սակայն միշտ հատուցվող: Վերջապես, եկավ այն օրը, երբ նորից սկսեցի քենիս խաղալ: Ես Մաք Գրոու-Հիլին ասացի. «Ես պարտքս կատարեցի: Այժմ թող ուրիշները շարունակեն, իսկ ես կվայելեմ պատվավոր պրոֆեսորի հանգիստ կյանքը՝ հետազոտություններ կատարելով այն բնագավառ-

ներում, որոնք ինձ ավելի են հետաքրքրում: Իսկ նոր վերամշակումները թող սպասեն»:

Մաք Գրոու-Հիլը պատրաստի պատասխան ուներ. «Դարձեք համահեղինակ: Մենք կներկայացնենք մի շարք հարմար տնտեսագետների անուններ, որոնց կարողություններն ու հայացքները Ձեզ դուր են գալիս»: Այսպես սկսեցինք փնտրել հրաշալի Ուիլյամ Նորդհաուսին: Եյլը Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտից 150 մղոնի վրա է: Դա հենց այն տեղն էր, որ իրական Նորդհաուսին պետք էր գտնել: Օգնեց նաև այն, որ Բիլն իր դոկտորական աստիճանը ստացել էր Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտում: Դրանից հետո նա փառքի հասավ նախագահի տնտեսական խորհրդատուների խորհրդում և կիրառական համակարգերի վերլուծության միջազգային ինստիտուտի պատվերով Վիեննայում աշխատելիս: Եվ այսպես՝ Չիլբերտի ու Սալիվանի կամ Ռոջերսի ու Հարթի նման մենք էլ ստեղծեցինք մեր թիմը:

Այդպես էլ այդ պահից սկսած ապրեցինք երջանիկ, ինչպես դասական հեքիաթներում: Կարևորն այն է, որ գիրքը մնում է երիտասարդ՝ ցույց տալով, թե ապագայում որն է լինելու տնտեսագիտության գլխավոր ուղղությունը:

ՔԱՐՔԱՐՈՏ ՃԱՆԱՊԱՐՀ

Միշտ չէր, որ ամեն ինչ լավ էր: Սենատոր Ժոզեֆ Մաք Քարթիի ռեակցիայի օրերին, երբ ամբիոններից և լսարաններում արմատականության մեղադրանքներ էին տեղում, իմ գիրքը նույնպես դատապարտվեց: Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտի պահպանողական սաներից մեկը համալսարանի ռեկտոր Կարլ Քոմփթնին զգուշացրել էր, թե Փոլ Սամյուելսնի՝ որպես գիտնականի հեղինակությունը խիստ վտանգի կենթարկվի, եթե իրեն թույլ տրվի տպագրել «խառը տնտեսության» մասին իր գրախոսականը: Դոկտոր Քոմփթնը պատասխանել էր, որ այն օրը, երբ իր դասախոսական կազմը կենթարկվի գրաքննության, կլինի իր հրաժարականի օրը: Չորս տասնամյակ անց այս ամենը փոքր-ինչ ծիծաղելի է թվում: Սակայն հեշտ չէ պետական համալսարանի դասախոս լինել այնպիսի ժամանակ, երբ բազմաթիվ լավ դասագրքեր վնասակար են հայտարարվում: (Հրաշալի մի դասագիրք, որը ծնվեց իմ գրքից մեկ տարի առաջ, խեղդվեց օրորոցում, մարքսիզմին հարելու դաժան մեղադրանքով, որը նրանք սխալ էին համարում): Փաստորեն, երբ Աջից ապտակում են, ցավը մասամբ կարող է մեղմանալ Ձախից ստացած հարվածից: «Հակասամյուելսն» երկհատոր քննադատությունը լույս տեսավ 1960-ական թթ., երբ մեր և մյուս համալսարաններում ուսանողական շարժման ակտիվությունը հասել էր իր գագաթնակետին: Ստացվեց, որ իբր թե ես լեյսեյ ֆեյրի քաղաքականության ջատագով էի այնպիսի շուկայական աշխարհում, որտեղ շունը շան կոկորդ է կրծում:

Ամեն մի «սառը քամուց» օգտակար դաս ես քաղում: Ես սովորեցի զգուշավորությամբ գրել, երբ հակասական հարցեր էի արծարծում: Ես ոչ թե իսկական սըր Գալահադ էի ամեն ինչում, այլ նահանջելով շահում էի, որպեսզի ազնվորեն փաստեր բերեի տնտեսագիտության հիմնական ուղղություններում տարածված զանգվածային դարձած տեսակետների դեմ: Ահա թե ինչու իմ ուսանած Չիքագոյի դպրոցի նման պահպանողական դպրոցները «Տնտեսագիտությունը» դժվարությամբ էին ընդունում այն դեպքում, երբ առաջատար դպրոցներն այն համարում էին եղածներից լավագույնը: Նույնիսկ Խորհրդային Ռուսաստանը գտավ, որ գրքի թարգմանությունն անհրաժեշտ է, և մեկ ամսում բոլոր թարգմանված օրինակները սպառվեցին: (Լավատեղյակ մարդիկ պատմում են, որ ստալինյան շրջանում գիրքը պահվում էր գրադարանի հատուկ պահարանում, սեքսի մասին գրքերի հետ, որոնք արգելված էին բոլորի համար, բացի հատուկ թույլտվություն ունեցողներից): Գորբաչովյան ձնհալից հետո նոր հրատարակություններ են տպագրության պատրաստվում Հունգարիայում, Չեխոսլովակիայում, Հարավսլավիայում, Ռումինիայում և Արևելյան Եվրոպայի այլ երկրներում, ինչպես նաև՝ Չինաստանում, Ճապոնիայում, Վիետնամում ու Ասիայի այլ երկրներում: Ընդհանուր առմամբ գիրքը թարգմանվել է ավելի քան 40 լեզուներով (տպագրված կամ ընթացքի մեջ):

ԱՆՀԱՎԱՆԱԿԱՆ, ԲԱՅՑ ՃՇՄԱՐԻՏ ՊԱՏՄՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

«Տնտեսագիտություն» դասագրքի մասին շատ պատմություններ կան: Ահա հիշողությանս ծալքերում մնացածներից մի քանիսը:

Մի քանի տարի առաջ Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտի շրջանավարտներից մեկը, որն այժմ քոլեջի ռեկտոր է, գնացել էր մասնակցելու Լոնդոնի տնտեսագիտության դպրոցի ամառային դասընթացներին: Մասնակցում էին աշխարհի բոլոր կողմերից եկած ուսանողները՝ Աֆրիկայի ջունգլիներից մինչև Ասիայի բրնձի արտերը: Նա պատմում էր, որ այդ ուսանողները ունեին միայն մեկ ընդհանուր բան՝ բոլորն էլ տնտեսագիտությունն սկսել էին ուսումնասիրել նույն դասագրքով: Նա ասաց, որ իր վարկը բարձրացավ, քանի որ կարողացել էր բացատրել որոշ յուրահատուկ ամերիկյան արտահայտություններ և նշել Ֆորթ Նոքսը, Կենտուկիի նահանգը՝ որպես մի վայր, որտեղ Միացյալ Նահանգների կառավարությունը պահում է իր ոսկին:

Ճապոնացի ուսանողները շատ են գրքեր գնում: «Տնտեսագիտությունը» այնտեղ լավ է վաճառվում թե՛ անգլերեն և թե՛ ճապոներեն: Հմուտ թարգմանիչը Հարվարդի համալսարանի իմ հին դասընկեր Շիգետո Յուրուն է, որը հետագայում դարձավ Տոկիոյի Հիտոցուբաշիի համալսարանի ռեկտոր: Թարգմանություններից ստացված հոնորարներով դոկտոր Յուրուն մի շքեղ բնակարան էր գնել և տարբեր անվանի գիտնականների հրավիրում էր բնակվելու իր մոտ, երբ նրանք այցելում էին Ճապոնիա: Հատուկ պատվի արժանացնելով ինձ, նա խնդրեց տան համար որևէ անուն առաջարկել: Քիչ մտածելուց հետո ես առաջարկեցի «Հոնորարատուն» անվանումը: Այդ օրվանից տունն այդպես էլ կոչվում է:

Մի անգամ ես նամակ ստացա մի ջանասեր ընթերցողից.

> «Սըր, Ձեր դասագրքում Դուք ասում եք, որ եթե 24 դոլարը, որը Մանհաթան կղզու դիմաց վճարվել է հնդկացիներին, ներդրվեր 6% շահադրույքով, այսօր այդ գումարն արդեն հավասար կլիներ Մանհաթան կղզու իրական արժեքին: Ես հաշվել եմ, որ դա կազմում է ընդամենը մի քանի միլիարդ դոլար: Չեմ կարծում, թե այդքան քիչ գումարով կարող եք կղզին գնել»:

Ի՞նչ պատասխանեի: Իմ օգնականին խնդրեցի մանրամասն ուսումնասիրել հարցը: Հաջորդ օրը Ֆելիսիթի Սքիդմորն եկավ և ասաց. «Ասացեք նրան, շեֆ, եթե 6%-ը հարմար չէ, թող փորձի 6,5%-ը»:

Մի ուրիշ անգամ փոստով ստացա հետևյալ նամակը.

> «Ես 10 տարեկան տղա եմ Մայնից: Անցյալ շաբաթ, երբ հորս հետ ծուկ էինք բռնում Ուոլդն լճում, ես մի շիշ գտա, որի մեջ թղթի վրա ձեռագրով գրված էր. «Եթե գտնողը հանդիպի «Տնտեսագիտության» հեղինակ, Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտի պրոֆեսոր Փոլ Ա. Սամյուելսոնին, նրանից իր համար օգտակար շատ բան կսովորի»:
>
> **Փիթր Քուիգլի**

Չնայած երկտողը ես չէի գրել (և բաժանմունքի բոլոր գործընկերներս նույնպես հավաստեցին, որ իրենք էլ չեն գրել), բայց ինչ-որ բան պետք է անեի: Բայց ի՞նչ: Ի վերջո ուղարկեցի այս պատասխանը.

> «Սիրելի պրն. Քուիգլի. Չեզ մի բան ասեմ, որ արժե գիտենալ: Ամեն մի տպագիր գրածի մի հավատացեք:
>
> **Դոկտոր Փոլ Ա. Սամյուելսոն,**
> ***Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտ»:***

Բնականաբար, ասեկոսեները բազմանում էին: Ո՛չ, մորուքը, որ ես չունեմ, սպիտակ չէ: Ո՛չ, ես չեմ մահացել դեռևս 1977 թ.: Իմ գիրքը չեն գրել ոչ համալսարանի շրջանավարտները և ոչ էլ սպիտակ մարզական կոշիկներով խելացի տարեց կանայք: Այո, ես ընդունում եմ թենիսի մոլուցքս:

Սամյլ Բաթլերը կատակում էր. «Մինչ ուրիշները հղկում են իրենց ոճը, ես կատարելագործում եմ իմ ձեռագիրը»: Ես այդպես չեմ անում: Երբ ես փորձում եմ բացատրել դասագրքի հարատևության պատճառը, տեսնում եմ, որ հաջողության մի մասը բաժին է ընկնում գրքի ազատ, համարյա խոսակցական ոճին: Այդ պարզությունը հեշտությամբ չի տրվում: Պատմաբան Մաքաուլեյի նման ես գրում և արտագրում էի, աշխատելով, որ առաջին իսկ ընթերցանության ժամանակ պարզ լինի յուրաքանչյուր նախադասության ու պարբերության իմաստը: Միշտ չէ, որ հաջողվում է, բայց ես ջանում եմ: Այդ պատճառով էլ ինձ ուրախություն է պատճառում մասնավորապես այն, որ գիրքն օգտագործում են օտարերկրացիներին անգլերեն դասավանդելիս: Գրքից հատվածներ կան ճապոնացի ուսանողների համար նախատեսված ժողովածուներում, ինչպես նաև ներգաղթածներին որպես երկրորդ լեզու դասավանդելիս օգտագործվող նյութերում: Տարածենք տնտեսագիտության ուսմունքն ամեն տեղ, որտեղ կարող ենք, ասում եմ ես:

Այստեղ հարմար չէ նկարագրել, թե տարբեր հրատարակությունները ինչպես են փոփոխվել ժամանակակից տնտեսագիտության հիմնական ուղղությունների զարգացմանը զուգընթաց: Առաջին հրատարակության մեջ հիմնական շեշտը դրված էր այսպես կոչված «քեյնզյան մակրո T նմուշի» վրա: Յուրաքանչյուր նոր հրատարակության հետ ավելացավ փողի քաղաքականության շեշտադրումը: Եվ մեծ լճացման վատթարագույն հետևանքների վերացմանը զուգընթաց գրքում ավելի ու ավելի մեծ տեղ էր գրավում արդյունավետ շուկայի գնագոյացման միկրոտնտեսագիտությունը:

ԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ, ԹԵ՞ ԱՐՎԵՍՏ

Տնտեսագիտությունը ճշգրիտ գիտություն չէ: Թերևս ավելին է, քան արվեստը: Մենք ճշգրտությամբ չենք կարող գուշակել հաջորդ տարվա ազգային եկամուտը, ինչպես որ օդերևութաբանները չեն կարող հաջորդ շաբաթվա եղանակը գուշակել այնպիսի ճշտությամբ, ինչպես դա կարող են անել վաղը չէ մյուս օրվա համար: Սակայն ոչ մի դրամատուն կամ խոշոր գործարար այնքան անխոհեմ չէ, որ կրթված տնտեսաչափների փոխարեն խորհրդակցի աստղագուշակների հետ կամ էլ փորձի յոլա գնալ գուշակությամբ կամ աստծո ողորմածությամբ:

Չեռնարկություններն իրենց մեքենայական սարքավորումների փոխարինումը բյուջետավորում են ըստ միկրոտնտեսական սկզբունքների: Իմ նախկին

ուսանողներից մի քանիսը տարեկան միլիոնավոր դոլարներ են վաստակում Ուոլ սթրիթում: Ինչու՞: Որովհետև հարուստ հաճախորդնե՞ր ունեն կամ էլ թե անհատական առևտրի վարպետնե՞ր են: Իհարկե՝ ոչ: Պատճառն այն է, որ Ստանֆորդի, Ուորթնի, Չիքագոյի, Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտի ու Բերկլիի գործարարության դպրոցների դասասենյակներում մշակված ֆինանսների ժամանակակից տեսությունները շուկաների իրական աշխարհում իսկապես դիմանում են վիճակագրական փորձաքննությանը:

Սկսնակների համար նախատեսված դասագիրքը բոլորին մասնագետ չի դարձնի: Սակայն հազար մղոնանոց ճանապարհորդությունն էլ առաջին հարյուր յարդից է սկսվում: Մեծն Ուինսթն Չերչիլը, որ խելացի պատմագիր էր և ազգերի հերոս առաջնորդ, ողջ կյանքում կարճատես էր, երբ հարցը վերաբերում էր տնտեսագիտությանը: Ահա այդպիսի, բոլորովին ոչ պարտադիր, անգրագիտության դեմ է, որ ես և 10.000 այլ ուսուցիչներ երդվել ենք պայքարել:

Ես պատկանում էի տնտեսագետների այն առաջին սերնդին, որի կարիքը կառավարությունները զգում էին: Ես բացառություն եմ, որ երբեք մի լրիվ տարի էլ չեմ անցկացրել Վաշինգթոնում: Այնուամենայնիվ, ինձ համար քանկ են այն հիշողությունները, երբ ինձ բազմիցս հրավիրում էին հանդես գալու կոնգրեսի հանձնաժողովների առջև կամ աշխատելու որպես գանձարանի ու համերկրային պահուստի գիտական խորհրդատու: Անձամբ ինձ համար ամենահիշարժանը այն տարիներն էին, երբ բախտ ունեցա տնտեսագիտության վերաբերյալ խորհուրդներ տալու Ջոն Ֆ. Քենեդիին (սենատոր, նախագահության թեկնածու, ընտրված նախագահ և հեքիաթային Քամելոթի նախագահ): Իմ հանրապետական ընկերները՝ համերկրային պահուստի նախագահ Արթուր Ֆ. Բյոռնսը և տնտեսական խորհրդատուների խորհրդի նախագահ Փոլ Մաք Քրակենը, նույնպես կարող են նման բաներ պատմել: Այժմ, երբ «հետգործաչովյան ժամանակաշրջանում» Արևելյան Եվրոպան ընթանում է դեպի շուկայական տնտեսություն, ամենուրեք Բիլ Նորդհաուսի սերնդակիցների կարիքը կա:

Պսևդոգիտությունը չէր կարող դիմանալ ժամանակի դարվինյան փորձությանը: Նախագահ Հարրի Տրումենը սովորություն ուներ կրկնելու. «Տվեք ինձ միթևանի տնտեսագետ»: Վճռական Հարրիին պետք չէր այն խորհրդատուն, որն ասում էր. «Մի կողմից՝ այս, մյուս կողմից՝ այն»: Ես խորհուրդներ եմ տվել օրենսդիրներին, թեկնածուներին, նախագահներին: Եվ կյանքիս ընթացքում սովորել եմ հետևյալը. արքայազնը կամ թագուհին իրականում միթևանի տնտեսագետներ չեն ուզում, քանի որ միթևանի տնտեսագետները լինում են երկու տարբերակով՝ միայն աջ կամ միայն ձախ թևով: Եվ միապետը մոլեռանդ ախոյաններին հաշտեցնելու համար պետք է հրավիրի ինձ նման մի էկլեկտիկ տնտեսագետի:

Տնտեսագետներին մեղադրում են անվճռականության մեջ: Մասնավորապես փայլուն Ջոն Մեյնարդ Քեյնզը մեղադրվում էր անկայունության մեջ: Երբ հանձնաժողովը հարցրել է հինգ տնտեսագետների կարծիքը, նրանք ասել են, որ ունեն վեց պատասխան, որոնցից երկուսը Քեյնզինն էին: Այս խնդրի առթիվ Քեյնզը երբեք էլ զղջացողի դերում չէր: Նա ասել է. «Երբ իմ ստացած տեղեկությունները փոխվում են, ես փոխում եմ կարծիքս: Իսկ դու՞ք, սըր»: Նա չէր ուզում նմանվել կանգնած ժամացույցի, որը օրվա մեջ միայն երկու անգամ է ճիշտ ժամանակը ցույց տալիս:

Տնտեսագիտությունը հին և պատվարժան առարկա է, որը դեռևս զարգանում է և դեռ երկար ճանապարհ պետք է անցնի մինչև տանելի ճշգրիտ գիտության վիճակին մոտենալը: Դա սկսվել է Ադամ Սմիթից, մեր իսկական Ադամից, որը 1776 թ. ստեղծեց այդ մեծ գործը՝ «Ժողովուրդների հարստությունը»: Այնուհետև 1848 թ. Ջոն Ստյուարտ Միլը՝ բոլոր ժամանակների մտավոր զարգացման ամենաբարձր գործակից ունեցողը, գրեց «Քաղաքատնտեսության հիմունքները», որը ոչ պրոֆեսիոնալների Աստվածաշունչն էր մինչև 1890 թ., երբ Ալֆրեդ Մարշալը հրապարակեց իր վճռորոշ «Տնտեսագիտության հիմունքները»:

Ես ապերախտ կլինեի, եթե չուրախանայի այն բանի համար, որ մտքի այդ բախտավոր արգասիքը իմ աչքի առաջ այդպիսի հաջողության է հասնում: Գիտությունը համագործակցության և հասարակական գիտելիքի արդյունք է, և ոչ երբեք մեկ մարդու գործ: Ես ավելի շատ եղել եմ XX դարի վերջի տնտեսագիտության հիմնական ուղղությունների խոսափողը: Սակայն երբեմն կարողացել եմ, այսպես ասած, իմ սեփական համեստ ավանդը ներդրել: Գիտնականը կարո՞ղ է ավելին բաղձալ:

Բարեբախտաբար, Ուիլյամ Նորդհաուսն ու ես, որպես համահեղինակներ, նույն խնդրի վերաբերյալ տարբեր տեսակետներ ունենք: Բայց մենք փորձով և դատողություններով այնքան նման ենք, որ կարող ենք հաստատուն կերպով մակույկն առաջ մղել դեպի ընդհանուր նպատակը: Գրքի հաջողությունը պայմանավորված է նրանով, որ հեղինակները փոխվում էին և լրացնում միմյանց:

Ապագան ավելի երկար է, քան ներկան: Դու՛, ընթերցող, կնայես XXI դարի խորքերը: Ուիլյամ Նորդհաուսն ու ես աշխատում ենք չմոռանալ այդ: Մենք միշտ հիշում ենք. գիտունները հեռանում են այս աշխարհից, իսկ գիտությունն անընդհատ զարգանում է: Այն երբեք չի մնում իր տեղում: Ինչը ճիշտ էր առաջին հրատարակությունում, երրորդում արդեն հնացած

էր, և գուցե, դառարեր ճիշտ լինելուց XIV հրատարակությունում: Եթե գիտնականներն այս գրքի հաջորդական հրատարակություններն ուսումնասիրելով կարողանային տասնամյակ առ տասնամյակ նշել տնտեսագիտության բնագավառի գիտելիքների էվոլյուցիան, ապա կտեսնեին, որ միակ բանը, որ երբեք չի հնացել, հարգանքն է դեպի անժխտելի փաստերը, վերլուծությունն ու եզրակացությունը: Ահա այդտեղ է տնտեսագիտության թարմությունը չկորցնելու և «Տնտեսագիտության» հավերժ երիտասարդ մնալու գաղտնիքը:

Այն փայտը, որ կոտրում եմ, ինձ երկու անգամ է տաքացնում: Չեմ կարող ավարտել առանց նշելու, որ այն օրը, երբ պրոֆեսոր Ֆրիմանն ինձ առաջարկեց սկսնակների համար տնտեսագիտության դասագիրք գրել, սկիզբն էր այն ճանապարհի, որի յուրաքանչյուր մղոնն անցնելը իսկական ուրախություն էր ինձ համար:

Փոլ Ա. Սամյուելսն
Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտ,
Քեմբրիջ, Մասաչուսեթս,
դեկտեմբեր, 1991 թ.

ՆԱԽԱԲԱՆ

Գրքերը քաղաքակրթության կրողներն են: Առանց գրքերի պատմությունը լուռ է, գրականությունը՝ համր, գիտությունը՝ անդամալույծ, իսկ միտքն ու մտածությունը՝ լճացած: Դրանք փոփոխության շարժիչն են, աշխարհի պատուհանները, ժամանակի ծովում կանգնեցված փարոսները:

Բարբարա Թաչման

Տնտեսագիտության որպես գիտության, զարգացումը ավելի քան 200 տարվա պատմություն ունի: Գրեթե կես դար այս գիրքը եղել է Ամերիկայի և ողջ աշխարհի լսարաններում տարրական տնտեսագիտության ուսուցման օրինակելի դասագիրք: Յուրաքանչյուր նոր հրատարակություն ամփոփել է տնտեսագետների լավագույն մտքերի ընտրանին՝ շուկայի գործունեության, ինչպես նաև այն բանի վերաբերյալ, թե հասարակությունն ինչ կարող է անել, որպեսզի բարձրացնի մարդկանց կենսամակարդակը:

Սակայն 1948 թվականից ի վեր, երբ երևան եկավ այս դասագրքի առաջին հրատարակությունը, տնտեսագիտությունը խորապես փոփոխվել է: Տնտեսագիտությունն ամենից առաջ կենդանի և զարգացող գիտություն է: Յուրաքանչյուր դարաշրջանում այն պետք է հաղթահարի առաջ եկող դժվարությունները և մարտնչի պետական քաղաքականության ընթացիկ երկընտրանքների հետ: Վերջին տասնամյակում Միացյալ Նահանգների առաջ ծառացել էին կենսամակարդակի դանդաղ աճի և աճող աղքատության նոր խնդիրները, պետական բյուջեի բացերը և ինչպես մասնավոր, այնպես էլ հասարակական տնային տնտեսությունների համար ծայրը ծայրին հասցնելու անհրաժեշտությունը, ուժգնացած օտարերկրյա մրցակցությունը, առևտրի բացերը, արտաքին մեծ պարտքը, շրջակա միջավայրի միջազգային խնդիրների հանդեպ աճող մտահոգությունը և մեր բնական ժառանգությունը պահպանելուն ուղղված համաձայնագրեր կնքելու անհրաժեշտությունը:

Բայց ամեն ինչ չէ, որ վերջին մի քանի տարիներին վատ էր: Միջին եկամուտ ունեցող շատ երկրներ արագ տնտեսական աճ ապրեցին և հաղթեցին բնակչության արագ աճի վիշապին: Եվ որպես դեպքերի ամենադրամատիկ զարգացում՝ Արևելյան Եվրոպայի երկրները թոթափեցին իրենց սոցիալիստական կապանքները և վճռեցին իրենց ճակատագիրը վստահել շուկայական կապիտալիզմին՝ որպես ժողովուրդների կենսամակարդակի բարձրացման միջոցի: Սա *շուկայի հաղթանակն էր* որպես առաջավոր, տեխնոլոգիապես զարգացած տնտեսության կազմակերպման եղանակի:

Այս բոլորը, ինչպես նաև մի շարք այլ հարցեր, ստուգում են ժամանակակից տնտեսագիտության ճարտարամտությունը: Արագորեն զարգացող համաշխարհային տնտեսության մեջ *տնտեսագիտությունը* ժամանակակից տնտեսական վերլուծության առաջավոր գծում պահելու անհրաժեշտությունը հեղինակներին մի հրապուրիչ հնարավորություն է ընձեռում ներկայացնելու ժամանակակից տնտեսագետների ամենաթարմ գաղափարները և ցույց տալու, թե տնտեսագիտությունն ինչպես կարող է նպաստել առավել բարգավաճ աշխարհի կերտմանը:

Այս էջերում մենք հետամուտ ենք մի պարզ նպատակի. ներկայացնել ժամանակակից տնտեսագիտության սկզբունքների և ամերիկյան ու համաշխարհային տնտեսական հաստատությունների պարզ, ճշգրիտ ու հետաքրքիր ներածությունը: Մեր առաջնահերթ նպատակը տնտեսագիտության հետազոտությունն է, և այդ անելիս շեշտը դնում ենք այն հիմնական տնտեսագիտական սկզբունքների վրա, որոնք ավելի երկարակյաց կլինեն, քան լրագրերի այսօրվա խորագրերում հոլովվողները:

ՏԱՍՆՉՈՐՍԵՐՈՐԴ ՀՐԱՏԱՐԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տնտեսագիտությունը դինամիկ գիտություն է, որը փոփոխվում է ընդհանուր առմամբ արտացոլելով տնտեսական գործերում, շրջակա միջավայրում, համաշխարհային տնտեսության և հասարակության մեջ կատարվող տեղաշարժի միտումները: Այս գիրքն էլ զարգանում է իր ուսումնասիրած գիտության հետ միասին: Ժամանակի ընթացքում յուրաքանչյուր գլուխ մշակվել ու զարգացվել է, որպեսզի համահունչ լինի տնտեսական քաղաքականության և վեր-

լուծության զարգացմանը: Որո՞նք են հիմնական փոփոխությունները:

1. Միկրո-ն՝ սկզբում: Այս հրատարակության գլխավոր փոփոխությունը եղել է դասագրքի կառուցվածքի մեջ. միկրոտնտեսագիտությունը զետեղվել է մակրոտնտեսագիտությունից առաջ: Այսօր ուսուցիչներն ավելի ու ավելի են հակված այն կարծիքին, որ միկրոտնտեսագիտության հիմնավոր իմացությունը պարտադիր է մակրոտնտեսագիտական գաղափարների և խնդիրների ըմբռնման համար: Շատ ուսուցիչներ համոզված են, որ մակրոտնտեսագիտության սկզբունքները կարող են հիմնավոր կերպով հասկացվել միկրոտնտեսագիտության կուռ դատողության յուրացումից հետո: Այս տեսակետն ամրապնդվում է թե՛ ներածական, թե՛ ավելի բարձր մակարդակներում մակրոտնտեսագիտության միկրոտնտեսագիտական հիմքերի աճող կարևորությամբ: Մակրոտնտեսագիտության բաժնի գրեթե ամեն մի թեմա ավելի լավ է ըմբռնվում, երբ արդեն քննարկվել է միկրոտնտեսագիտության բաժնի դրան առնչվող թեման: Ի լրումն, հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ ուսուցիչներն ավելի ու ավելի են համոզվում, որ «միկրոտնտեսագիտությունը՝ սկզբում» հերթականությունը գերադասելի է: Այս բոլոր գործոնները մեզ համոզում են, որ տնտեսագիտական ըմբռնման շենքը ամենաամուր հիմքերի վրա ենք կառուցում՝ սկսելով միկրոտնտեսագիտությունից:

2. Վերակառուցված տարբերակ: Գրքի կառուցվածքի այս էական փոփոխությունը մեզ հնարավորություն է ընձեռել վերակառուցել թե՛ միկրոտնտեսագիտական և թե՛ մակրոտնտեսագիտական բաժինների ընդգրկումը: Միկրոտնտեսագիտությանը նվիրված գլուխներից մենք կրճատել ենք բավականաչափ նյութ, որը նվազ կարևոր է ժամանակակից տնտեսագիտությունը հասկանալու համար: Այդ էջերը փոխարինվել են միկրոտնտեսագիտության հիմնական միջոցների առավել հիմնավոր վերլուծությամբ:

Նմանապես, մակրոտնտեսագիտությանը նվիրված գլուխներում մեր ուշադրությունը ավելի հստակորեն ենք սևեռել կարճաժամկետ հեռանկարում արտադրանքի որոշման և տնտեսական աճի հարցերի վրա: Մակրոտնտեսագիտությանը նվիրված գլուխները սկսվում են ընդհանուր պահանջարկի տեսության ամբողջական վերլուծությամբ, հետո վերլուծվում է ընդհանուր առաջարկի տեսությունը, ապա՝ երկու մասերը միացվում են: Մակրոտնտեսական քաղաքականության վերաբերյալ գլուխները տարվել են գրքի վերջը, որպեսզի երկրի առջև ծառացած դժվարին խնդիրները քննարկելիս հնարավոր լինի օգտագործել ողջ վերլուծական ապարատը:

3. Շուկայի վերահայտնագործում: Թեմաների հաջորդականության մեջ միկրոտնտեսագիտությունը սկզբում տեղադրելուն զուգահեռ այս հրատարակության լեյտմոտիվն այն է, ինչ մենք անվանում ենք «շուկայի վերահայտնագործում»: Ողջ աշխարհում պետությունները հայտնագործում են շուկայի հզորությունը՝ որպես ռեսուրսների բաշխման միջոց: Սրա ամենադրամատիկ օրինակը, իհարկե, ներկայացավ Արևելյան Եվրոպայում՝ 1989 թ. «թավշյա հեղափոխության» ժամանակ, և Խորհրդային Միությունում՝ 1991 թ. օգոստոսյան հեղաշրջման փորձից հետո: Պետությունները մեկը մյուսի հետևից հեռացրին իրենց համայնավար առաջնորդներին և մերժեցին վարչահրամայական տնտեսությունը: 1990 թ. Լեհաստանը «ցնցակաթվածային բուժման» մի մեծ փորձ նախաձեռնեց՝ իր տնտեսության ճյուղերի մեծ մասի մեջ շուկայական հիմունքներ մտցնելով, մինչդեռ այլ երկրներ դա արեցին ավելի աստիճանաբար: Այս երկրները հավատացած էին, որ միայն թույլատրելով, որ շուկաները որոշեն գները, արտադրանքն ու եկամուտը, մարդիկ կունենան համապատասխան ներդրումներ կատարելու և ջանասիրաբար աշխատելու խթաններ:

Շուկայի վերահայտնագործում կատարվեց նաև շուկայական տնտեսություն ունեցող երկրներում: Շատ երկրներ ապակարգավորեցին իրենց արդյունաբերությունը կամ «սեփականաշնորհեցին» պետական հատվածին պատկանող արտադրությունները: Արդյունքները ընդհանուր առմամբ նպաստավոր էին, քանի որ արտադրողականությունն աճեց, և գներն ընկան: Որոշ տնտեսագետներ խորհուրդ տվեցին շրջակա միջավայրի խնդիրները լուծելու համար օգտագործել շուկայական մեխանիզմները, շրջակա միջավայրի աղտոտման համար հարկեր սահմանել՝ վնասակար աղտոտումը ամենաարդյունավետ ձևով արգելելու համար:

4. Կշռի կորուստ: Վերջին մի քանի հրատարակություններում *«Տնտեսագիտության»* ծավալը մեծացել է, քանի որ ավելացել են նոր թեմաներ և վերլուծվել են նոր տնտեսագիտական հիմնահարցեր: Եկել էր կշիռը նվազեցնելու համար խիստ պայքարի ժամանակը՝ նյութի կշիռը նվազեցնել թե՛ ուղղակի, թե՛ փոխաբերական առումով: Մտքներումս այս նպատակն ունենալով, ուսումնասիրել ենք ուսուցիչների կարծիքը, որոշելու, թե նյութի որ մասն էր ամենից քիչ օգտագործվում: Ի լրումն, մենք հարցրել ենք առաջատար գիտնականներին՝ համոզվելու, թե որ թեմաները կարելի է բաց թողնել, որպեսզի նվազագույնի հասցվի իրազեկ քաղաքացիների ու տնտեսագետների նոր սերնդի կրթության գործին պատճառվող վնասը: Մենք կազմեցինք կրճատումների մի

ցուցակ, որով տխուր հրաժեշտ տվեցինք շատ հավելվածների ու բաժինների: Սակայն ամեն փուլում էլ ինքներս մեզ տված հարցը եղել է, թե արդյո՞ք տվյալ նյութը ժամանակակից տնտեսագիտության համար կարևոր է: Եվ երբ թեման չէր համապատասխանում այդ չափանիշին, միայն այդ դեպքում էր կրճատվում: Այս ողջ արշավի վերջնական արդյունքն այն էր, որ գիրքը նվազեց իր էջերի ավելի քան մեկ քառորդի չափով:

5. Աճի տեսության միավորումը մակրոտնտեսագիտության հետ: Տնտեսագիտության զարգացման վերջին փուլի կարևորագույն արդյունքներից մեկն էլ եղել է երկարաժամկետ հեռանկարում տնտեսական աճի հիմքում ընկած ուժերի վրա ուշադրության վերակենդանացումը: Տնտեսագետները ավելի ու ավելի են ուսումնասիրում երկարաժամկետ հեռանկարում տնտեսական աճի որոշիչ գործոնները, արտադրողականության աճը դանդաղելու ակունքները, նոր տեխնոլոգիական գիտելիքների առաջացումը: Տասնչորսերորդ հրատարակությունն արտացոլում է այս նորացումը՝ աճի տեսությունները և նոր ստացված տվյալները միավորելով մակրոտնտեսագիտության բաժնում: Մենք աճի տեսությունը ներկայացնում ենք որպես ընդհանուր առաջարկի և ներուժային արտադրանքի անբաժանելի մաս: Այս մոտեցման առավելությունն այն է, որ պետական բացի ու պարտքի վերաբերյալ բանավեճերը ավելի լավ կարելի է հասկանալ, երբ ցույց է տրվում դրանց ազդեցությունը ներուժային արտադրանքի աճի վրա:

6. Շեշտը բաց տնտեսության վրա դնելը: Ամերիկացիներն սկսում են գիտակցել, որ ոչ մի երկիր կղզիացած չէ: Մեր կենսամակարդակի վրա ազդում է տեխնոլոգիական զարգացումը Ճապոնիայում և Եվրոպայում, երկրի ներսում արտադրողները պետք է մրցեն կորեացի և մեքսիկացի մրցակիցների հետ: Նմանապես, ժամանակակից տնտեսագիտությունը հնարավոր չէ ամբողջովին հասկանալ առանց համաշխարհային տնտեսությունը կատարելապես հասկանալու: Տասնչորսերորդ հրատարակությունը շարունակում է ավելի մեծ տեղ տալ միջազգային տնտեսագիտությանը և միջազգային առևտրի ու երկրի ներքին տնտեսական իրադարձությունների փոխազդեցությանը վերաբերող նյութերին:

Միջազգային գործերի վրա ուշադրության սևեռումը դրսևորվում է մակրոտնտեսագիտության հանդեպ նոր մոտեցմամբ: Միջազգային առևտրի օրինակները միահյուսված են յուրաքանչյուր գլխի շարադրանքին, որպեսզի առավել ընդգծեն արտաքին իրադարձությունների կարևորությունը: Միջազգային առևտրի կարևորությունը ընդգծվում է թե՛ մակրոտնտեսագիտության ընդհանուր ամփոփման մեջ, թե՛ արտադրանքի որոշմանը նվիրված գլխում:

7. Մակրոտնտեսագիտության միկրոտնտեսագիտական հիմքերը: Ոմանց կարող է թվալ, թե մակրոտնտեսագիտության միկրոտնտեսագիտական հիմքերի վերլուծությունը ներածական դասագրքի համար շատ բարդ է: Մենք համաձայն չենք այդ կարծիքին: Մեր տասնչորսերորդ հրատարակությունը ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության գերակայող ուղղվածության տնտեսական հենարանների շիտակ հետազոտությունն է: Վերջին հրատարակության գրախոսները առաջարկեցին, որ ընդհանուր առաջարկի ու պահանջարկի բացատրությանը ավելի շատ տեղ հատկացվի: Այդ պատճառով մենք հիմնավորապես զարգացրել ենք ընդհանուր առաջարկի ու պահանջարկի վերլուծական հենարանների բացատրությունը: Մենք մակրոտնտեսագիտության տեսության ներկայացումը վերակառուցել ենք այնպես, որ ընդհանուր պահանջարկի վերաբերյալ նյութը կենտրոնացված է VII–XI գլուխներում, մինչդեռ ընդհանուր առաջարկի վերլուծությունը ավելի հիմնավոր ներկայացված է VIII և XII գլուխներում: Ի հավելումն, կատարելագործել ենք մակրոտնտեսագիտության հանդեպ մեր մոտեցումը՝ կրճատելով բանական ակնկալիքների մակրոտնտեսագիտության վերլուծությունը և այն հավելվածից տեղափոխել XVII գլուխը:

8. Հավասարակշռված մոտեցում ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության հանդեպ: Տասնչորսերորդ հրատարակության մեջ կարևոր գծերով ներկայացված են ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության բոլոր հիմնական դպրոցները՝ քեյնզյանը, դասականը և մոնետարիստականը: Յուրաքանչյուրը հստակ ներկայացվում և համեմատվում է իր մրցակիցների հետ՝ հավասարակշռված և անկողմնակալ ձևով: Յուրաքանչյուրի համար ներկայացվում և գնահատվում են փորձով ձեռք բերված տվյալներ:

Հիմնական վերանայումների թվում են VIII գլխում ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի հիմունքների վերլուծությունը, տնտեսական գործունեության մեջ փողի դերի վերանայված մոտեցումը, որի մասին այս հրատարակության մեջ խոսվում է X և XI գլուխներում, բանական ակնկալիքների մոտեցումը այս դասագրքի մեջ մտցնելը և երկարաժամկետ հեռանկարում տնտեսական աճի հարցերը մակրոտնտեսագիտական քաղաքականության և պետական բացի ու պարտքի քննարկման մեջ ներառելը:

9. Խաղեր և անորոշություն: Անորոշության և խաղերի տեսության վերլուծությունը ժամանակակից տնտեսագիտության ավելի ու ավելի վճռական մասն է դառնում: Ընկալումը, թե մասնավոր ապահովագրությունն ինչպես կարող է բարձրացնել սպառողների բավարարվածությունը, հենվում է ռիսկի հանդեպ վարքի ըմբռնման վրա: Շուկայական տնտեսության մեջ վերավաճառքի դերի վերաբերյալ շատ թյուրըմբռնումներ կան: Ի լրումն, խաղերի տեսությունը կարևորություն է ստանում անկատար մրցակցությունը, առևտրական բանակցությունների, գործադուլների դինամիկան, կոոպերացման զարգացումը հասկանալու գործում և անգամ այնպիսի թյուրըմբռնումներում, որոնք պատերազմի են հասցնում: Մենք անորոշության և խաղերի տեսության կարևորությունն ընդգծել ենք՝ այդ թեմային նվիրված մի նոր գլխով: Խաղերի ու անորոշության տնտեսագիտության նույնիսկ մի համառոտ ներածությունը կարող է փոխել այն տեսանկյունը, որով նայում ենք մեզ շրջապատող աշխարհին:

10. Պատմության և քաղաքականության շեշտումը: Տնտեսագիտությունն իր էությամբ փորձառական գիտություն է: Այն առաջին հերթին նպատակ է դնում բացատրել մեզ շրջապատող աշխարհը, ապա մեզ օգնում է ստեղծել առողջ տնտեսագիտական սկզբունքների վրա հիմնված տնտեսական քաղաքականություն, որը կարողանա բարձրացնել մարդկանց կենսամակարդակը երկրի ներսում և արտասահմանում:

Պատմության, տնտեսագիտական ժամանակագրության և հեղինակների փորձառության վրա հիմնվելով, 14-րդ հրատարակությունը շարունակում է շեշտը դնել կոնկրետ դեպքերի և փորձնական փաստերի ուսումնասիրության վրա՝ տնտեսագիտական տեսությունները լուսաբանելու համար: Շուկայի վերահայտնագործումն ավելի ակնառու է դառնում, երբ ուսումնասիրում ենք սոցիալիստական երկրների փորձը և կապիտալիստական երկրներ դառնալու նրանց որոշումը: Աղքատության դեմ մղվող պայքարում առկա երկընտրանքները իրական են դառնում, երբ ըմբռնում ենք բարեկեցության ներկայիս համակարգի թերությունները և խտրականության պատմությունը: Մակրոտնտեսագիտական վերլուծության մեր ըմբռնումն ավելի է կարևորվում, երբ տեսնում ենք, թե 1980-ական թվականներին Միացյալ Նահանգների պետական բացն ինչպես նվազեցրեց ազգային խնայողությունը և դանդաղեցրեց հիմնական միջոցների կուտակումը: Միջազգային տնտեսագիտությունը կյանքի է կոչվում, երբ ուսումնասիրում ենք 1980-ական թվականներին Միացյալ Նահանգների առևտրի բացի ահագնանալը կամ արտահանման կողմնորոշում ունեցող երկրների հաջողությունները:

Միկրոտնտեսագիտությանը նվիրված գլուխները հիմնական սկզբունքները լուսաբանելիս հենվում են կոնկրետ դեպքերի ուսումնասիրության, տնտեսագիտության պատմության, գործարար որոշումների և իրական աշխարհի փորձի վրա: Այնպիսի օրինակները, ինչպիսիք են Խորհրդային Միության տնտեսության բարեփոխումը, ՆԱԵԿ-ի կողմից գների սահմանումը, բենզինի հարկումը, օդուղիների ապակարգավորումը, հակամենաշնորհային քաղաքականությունը և դրա գործնական կիրառությունը, արհմիությունների կողմից կոլեկտիվ համաձայնագրերի կնքումը, բաժնետոմսերի շուկայի պատմությունը և հարկային բարեփոխման վերլուծությունը, օգնում են կյանքի կոչելու միկրոտնտեսագիտության տեսությունները:

Տնտեսագիտության հանդեպ գործնական մոտեցումը ուսանողներին հնարավորություն է տալիս իրական աշխարհի խնդիրները դիտարկելիս ավելի լավ ըմբռնել տնտեսագիտական վերլուծության կարևորությունը:

11. Բարելավված մեկնաբանություն յուրաքանչյուր գլխում: Թեև տասնչորսերորդ հրատարակության մեջ նոր հատկանշական գծեր շատ կան, շեշտը դրվել է տնտեսագիտության առանցքային գաղափարների մեկնաբանության վրա: Մենք ջանացել ենք բարելավել ներածական տնտեսագիտության այս հետազոտության ամեն մի էջը: Ուսուցիչներից, փորձագետներից և ուսանողներից հազարավոր դիտողություններ և առաջարկություններ ենք ստացել և նրանց խորհուրդները հաշվի ենք առել տասնչորսերորդ հրատարակության մեջ:

Այն, որ ուշադրություն է դարձված բացատրությունը բարելավելու վրա, երևում է այս վերափոխված հրատարակությունից, որում նկարները հստակ են և տառածները՝ նոր: Մենք գլուխների վերջում ավելացրել ենք հարցեր, ինչպես նաև տեքստային նյութի նոր օրինակներ: Այդ ամենից զատ, մենք հավատացած ենք, որ ավելորդ հավելվածներ, հատվածներ և գլուխներ կրճատելը կհանգեցնի ուշադրության առավել կենտրոնացման և, ի վերջո, սկսնակ ուսանողի կողմից՝ ավելի լավ ըմբռնման:

Եզրերի բացատրական բառարանը, որն առաջին անգամ ընդգրկվել էր տասներկուերորդ հրատարակության մեջ, ըստ ամենայնի հարմարեցվել է այս հրատարակության պահանջներին: Բոլոր հիմնական եզրերն այժմ ունեն ճշգրիտ սահմանումներ, որոնցից ուսանողները կարող են դյուրությամբ օգտվել: Ուսուցմանն օգնելու նպատակով ամենակարևոր եզրերը թավատառ են տպագրված, երբ տեքստում բնութագրվում են առաջին անգամ: Դրանք հետո կրկին բացատրվում են եզրացանկում՝ տնտեսագիտության պարտադիր բառապաշարն ուսանողի մտքում ամրապնդելու համար:

«Տնտեսագիտության» տարբերակիչ հատկանիշներից մեկը եղել է հիմնական, բայց փոքր-ինչ բարդ տեսությունների դյուրըմբռնելի մատուցումը: 14-րդ հրատարակության մեջ մենք թե՛ միկրո, թե՛ մակրո մասերից շատ գլուխներ նորովի ենք մշակել, որպեսզի այս թեմաները հասկանալի դարձնենք սկսնակ ուսանողներին:

ՈՉ ՊԱՐՏԱԴԻՐ ՆՅՈՒԹ

Տնտեսագիտության դասընթացները տատանվում են եռամսյա հետազոտությունների և միամյա ինտենսիվ մասնագիտացված դասընթացների միջև: Այս դասագիրքը ուշադրությամբ ծրագրվել է ցանկացած պահանջներ բավարարելու համար: Ավելի բարդ նյութերը զետեղվել են առանձին հավելվածներում: Դրանք կբավարարեն հետաքրքրասեր ուսանողների և լրիվ դասընթացների այն ունկնդիրների պահանջները, ովքեր ցանկանում են կատարելապես ուսումնասիրել ողջ գիտաճյուղը: Մենք դասագրքում բարդ խնդիրներ ենք ընդգրկել ստուգելու ամենաջանադիր ուսանողի ավյունը:

Եթե ձեր դասընթացն արագացված է, դուք կգնահատեք ավելի բարդ նյութի ուշադիր շերտավորումը: Կարճատև դասընթացները կարող են բաց թողնել բարդ հատվածները՝ սովորելով տնտեսագիտական վերլուծության էությունը, առանց տնտեսագիտական դատողության թելը կորցնելու: Նրանց համար, ովքեր դասավանդում են ուշիմ, մասնագիտության մեջ խորացող ուսանողների, այս գիրքը մարտահրավեր կնետի ամենաառաջավոր երիտասարդ գիտնականին: Իրոք, այսօրվա առաջատար տնտեսագետներից շատերը գրել են, որ գիտությունների դոկտորի գիտական աստիճան ստանալու իրենց ողջ դեգերումների ժամանակ իրենք ապավինել են «Տնտեսագիտությանը»:

ՉԱՓՍԸ

Տասնչորսերորդ հրատարակությունը չափափոխվել է, որպեսզի բարելավի դյուրընթեռնելիությունը և շեշտի կարևոր դրույթները: Տողատակերի հատուկ ծանոթությունները (առանձնացված վանդակներում) տվյալ գլխի էական նյութի կարևոր և օգտակար լուսաբանումների համար են: Յուրաքանչյուր նկար վերագծվել է վերլուծության կարևոր մասերն ավելի ցայտուն դարձնելու նկատառումով:

Այս հրատարակության նոր հատկանիշների թվում են գլխի վերջի նոր հարցերը կարճ խնդիրների հատուկ շեշտադրությամբ, որոնք ամրապնդում են տվյալ գլխում քննարկված հիմնական գաղափարները: Թավ տառերով տպված եզրերը նշում են տեքստում եզրի առաջին անգամ հանդիպելը և բնութագրում այն ամենակարևոր բառերը, որոնք տնտեսագիտության լեզուն են կազմում:

Սակայն այսքան շատ փոփոխությունները բոլորովին չեն փոխել այն կենտրոնական ոճական ուղեցույց-փարոսը, որը «Տնտեսագիտությանն» առաջնորդել է առաջին հրատարակությունից ի վեր՝ օգտագործել պարզ նախադասություններ, հստակ բացատրություններ և ցայտուն աղյուսակներ ու սխեմաներ:

ՆՐԱՆՑ ՀԱՄԱՐ, ՈՎՔԵՐ ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ՆԱԽԸՆՏՐՈՒՄ ԵՆ ՍԿԶԲԻՑ

Թեև այս նոր հրատարակությամբ նախատեսված էր սկզբում խոսել միկրոտնտեսագիտության մասին, շատ ուսուցիչներ շարունակում են գերադասել մակրոտնտեսագիտությունից սկսելը: Նրանք կարող են մտածել, թե սկսնակ ուսանողի համար մակրոտնտեսագիտությունն ավելի մատչելի է, և այդ ուսանողը տնտեսագիտության նկատմամբ բուռն հետաքրքրություն ավելի շատ կցուցաբերի, եթե առաջին հերթին խոսվի մակրոտնտեսագիտության մասին: Մենք տնտեսագիտությունը երկու հերթականությամբ էլ դասավանդել ենք և գտնում ենք, որ երկու դեպքում էլ հաջողության կարելի է հասնել:

Ինչպիսին էլ լինի ձեր փիլիսոփայությունը, այս դասագիրքը նախատեսված է բավարարելու դրան: Այն ուսուցիչները, ովքեր առաջինը միկրոտնտեսագիտությունն են ուսուցանում, կարող են գլուխները դասավանդել հերթականությամբ: Նրանք, ովքեր ցանկանում են սկզբից ձեռնամուխ լինել մակրոտնտեսագիտությանը, պետք է առաջինից անցնեն հինգերորդ մասին՝ իմանալով, որ բացատրությունը և խաչաձև հղումները նախօրոք հարմարեցվել են նրանց կարիքներին:

Ի լրումն, նրանք, ովքեր ամբողջ թեման չեն յուրացնում, կարող են ձեռք բերել տասնչորսերորդ հրատարակության քղթակազմ երկհատորյակը «Միկրոտնտեսագիտությունը» (դասագրքի 1–22-րդ և 36–39-րդ գլուխները) և «Մակրոտնտեսագիտությունը» (1–4-րդ և 23–39-րդ գլուխները):

ԴԱՍԱՎԱՆԴՄԱՆ ԵՎ ՈՒՍՈՒՄՆԱՍԻՐՄԱՆ ՕԺԱՆԴԱԿ ՆՅՈՒԹԵՐ

Այս հրատարակությունից օգտվող ուսանողների համար խիստ շահեկան կլինի «Ուսուցման ուղեցույցը»: Խնամքով ծրագրված այս օժանդակ նյութը պատրաստել է Վեսլեյանի համալսարանի պրոֆեսոր Գա-

րի Յոհեն, որը հրատարակության վերաբայման և վերափոխման ժամանակ սերտորեն համագործակցել է մեզ հետ: Թե՛ լսարանային քննարկումների ընթացքում, թե՛ ինքնուսուցման ժամանակ առանձին օգտագործելիս «Ուսուցման ուղեցույցը» տպավորիչ հաջողություն է ունեցել: Կա «Ուսուցման ուղեցույցի» ամբողջական դասագիրք և, առաջին անգամ, կան դրա նաև միկրո և մակրո տարբերակները:

Ի հավելումն, ուսուցիչները կտեսնեն, որ «Ուսուցչի ձեռնարկը» և «Հարցերի ժողովածուն» օգտակար են իրենց դասընթացները կազմելու և ստուգողական հարցեր պատրաստելու համար՝ լինեն դրանք տպագիր, թե համակարգչային նյութերի ձևով: Ավելին, աղյուսակների և գծապատկերների նյութը լսարանում պրոյեկցիոն լապտերով ցուցադրելու համար Մաք Գրո Հիլը մտահղացել է երկգույն թափանցանկարների մի հոյակապ հավաքածու: Դրանք կարելի է ձեռք բերել՝ կապվելով Մաք Գրո Հիլի տեղական վաճառքի ներկայացուցչի հետ:

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ՀԱՄԱԿԱՐԳՉԱՅԻՆ ԴԱՐԱՇՐՋԱՆՈՒՄ

Այս հրատարակությանն ուղեկցում է «*Սամյուելսն Նորդհաուս»-ին ուղեկցող փոխկապակցված տնտեսագիտական գծագրերի ձեռնարկը:* ՓՏԳՉ III-ը Մաք Գրո Հիլի շատ հաջող տնտեսագիտական համակարգչային ծրագրի բարելավված տարբերակն է, որ մշակել են Հ. Սքոթ Բիերմանը Քարլթոն քոլեջից և Թոդ Փրոեբստինգը Վիսկոնսինի համալսարանից: Հազարավոր ուսանողներ են օգտագործել փոխկապակցված տնտեսագիտական գծագրերի ուսուցանողը՝ սովորելու, հասկանալու և ամրապնդելու տնտեսագիտական գծագրերի իրենց ուսումնասիրությունը: Ժամանակակից պահանջներին համապատասխանող և տեխնիկապես ավելի բարդ այս տարբերակը ներառում է միկրոհամակարգչային կաղապարներ և գործածելի է Այ-Բի-Էմի հետ համատեղելի համակարգիչների համար:

ԵՐԱԽՏԻՔԻ ԽՈՍՔ

Այս գրքի հեղինակները ընդամենը երկուսն են, բայց նրանք բազմաթիվ համագործակցողներ են ունեցել: Մենք մեծապես երախտապարտ ենք մեր գործընկերներին, գրախոսներին, ուսանողներին և Մաք Գրո Հիլի անձնակազմին՝ «Տնտեսագիտության» տասնչորսերորդ հրատարակությունը ժամանակին ավարտելու գործին իրենց նպաստը բերելու համար:

Իրենց դիտողություններով և առաջարկություններով մեզ սիրահոժար օժանդակել են Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտի, Եյլի համալսարանի և այլ ուսումնական հաստատությունների մեր գործընկերները Վիլյամ Ս. Բրեյնարդը, Ի. Քերի Բրաունը, Ռոբերթ Չ. Գորդոնը, Լայլ Գրամլին, Փոլ Չոսկոուն, Ալֆրեդ Քահնը, Ռիչարդ Լևինը, Ռոբերթ Լիտանը, Բարրի Նեյլբաֆը, Մերթոն Չ. Փեքը, Գուստավ Ռեյնիսը, Փոլ Քրեյգ Ռոբերթսը, Հերբերտ Սկարֆը, Ռոբերթ Մ. Սոլոուն, Չեյմս Թոբինը, Ժաներթ Յելենը և Գարի Յոհեն:

Նաև ասենք, որ մեզ համար շահեկան է եղել այն անձանց անխոնջ նվիրումը, ում տարրական տնտեսագիտություն դասավանդելու փորձառությունը ամփոփված է այս հրատարակության մեջ: Մենք հատկապես երախտապարտ ենք տասնչորսերորդ հրատարակության գրախոսներին, որոնց թվում են.

Չոն Լ. Ադրիանը (Օբրնի համալսարան), **Լի Չ. Ալսթնը** (Իլինոյսի համալսարան՝ Ուրբանա-Շամփայնում), **Մարիոն Ս. Բյումոնը** (Կալիֆորնիայի նահանգական համալսարան՝ Լոնգ Բիչում), **Չերարդ Բրեգերը** (Հարավային Կարոլինայի համալսարան), **Էռնեստ Բուշհոլցը** (Սանտա Մոնիկա քոլեջ), **Չ. Ս. Բաթլերը** (Վանդերբիլթի համալսարան), **Ռիչարդ Բաթլերը** (Թրինիթիի համալսարան), **Միդհարթա Չիբը** (Միսուրի-Կոլումբիայի համալսարան), **Ուինսթոն Չանգը** (Նյու Յորքի նահանգական համալսարան Բաֆալոյում), **Ֆիլիպ Կոելհոն** (Բոլլի նահանգական համալսարան), **Վորդ Քոնելին** (Թրինիթիի համալսարան), **Փոլ Քումզը** (Լուիվիլի համալսարան), **Քարլ Դեյվիդսոնը** (Միչիգանի նահանգական համալսարան), **Էդվարդ Չ. Դիքը** (Ֆեաֆիլդի համալսարան), **Քեթրին Էքելը** (Վիրջինիայի պոլիտեխնիկական ինստիտուտ և նահանգական համալսարան), **Վենդի Իուդին** (Կալիֆորնիայի համալսարան՝ Բերքլիում), **Ռիչարդ Գիֆքը** (Քենթուքիի համալսարան), **Չեք Գոդարդը** (հյուսիսարևելյան նահանգական համալսարան), **Ֆրեդ Գոթհեյլը** (Իլինոյսի համալսարան Շամփայն Ուրբանայում), **Յան Մ. Հանսենը** (Վիսկոնսին-Յու Քլերի համալսարան), **Սյուզան Հոլքը** (Քաբրիլլոի քոլեջ), **Չեյմս Գ. Այբը** (Քալվին քոլեջ), **Սթեփն Իզբելը** (Թեննեսիի տեխնոլոգիական համալսարան), **Դենիս Չենսենը** (Տեխասի Ա և Մ համալսարան), **Էրիկ Ռ. Չենսենը** (Ուիլյամի և Մերիի քոլեջ), **Քյու Հ. Կիմը** (Բաուլինգ Գրին նահանգական համալսարան), **Ֆելիքս Քվոնը** (Վաշինգթոնի համալսարան), **Գարի Ֆ. Լանգերը** (Ռուզվելտի համալսարան), **Սթեփն Ի. Լայլը** (Արևմտյան Քենթուքիի համալսարան), **Դեյվիդ Լոշկին** (Միսուրիի համալսարան՝ Կոլումբիա), **Ալֆրեդ Լյուբելը** (Նյու Յորքի նահանգական համալսարանի քոլեջ Օնեոնթայում), **Մարկ Չ. Մաշինան** (Կալիֆորնիայի համալսարան՝ Սան Դիեգոյում), **Չոն Չ. Մարսիզը** (Իլինոյսի

նահանգական համալսարան), **Թոմաս Մալենը** (Վիսկոնսին-Ուայթվոթերի համալսարան), **Քևին Տ. Մորֆին** (Օուքլենդի համալսարան), **Մարթա Փաասը** (Քառլթոն քոլեջ), **Անդի Փիենկոսը** (Քորնելի համալսարան), **Ջեյմս Փրայսը** (Սիրակուզայի համալսարան), **Ռ. Ռամագոպալը** (Վերմոնտի համալսարան), **Էդ. Շապիրոն** (Թոլեդոյի համալսարան), **Բեն Սլեյը** (Բեյթսի քոլեջ), **Ջոն Սոլոուն** (Սթենֆորդի համալսարան), **Ֆրենկ Սթենֆորդը** (Միչիգանի համալսարան), **Մայքլ Ք. Թուսիգը** (Ռաթգերսի համալսարան), **Ժոզեֆ Թյուրեկը** (Լինչբերգի քոլեջ), **Ջոն Վեյթչը** (Հարավային Կալիֆորնիայի համալսարան), **Դարվին Վասինկը** (Վիսկոնսին-Յու Քլեր համալսարան), **Յանիս Վիվերը** (Դրեյքի համալսարան), **Դեյվիդ Վայնբերգը** (Ջավիերի համալսարան), **Ուիլյամ Ս. Վուդը** (Ջեյմս Մեդիսոնի համալսարան) և **Գևին Ռայթը** (Սթենֆորդի համալսարան):

ՄՏՀ-ի, Եյլի և այլ համալսարանների ու քոլեջների ուսանողները «անտեսանելի քոլեջի» դեր են կատարել: Նրանք միշտ մեզ մարտահրավեր են նետում, ստուգում՝ օգնելով այս հրատարակությունը նվազ անկատար դարձնել, քան նախորդը: Թեև թվարկելու համար նրանք չափազանց շատ են, այնուամենայնիվ նրանց ազդեցությունն առկա է բոլոր գլուխներում: Վիճակագրական և պատմական նյութը պատրաստել և երկու անգամ ստուգել է Թեն Յոնգ Հյուին: Համակարգչային մշակմանն օժանդակել է Գլենա Ամեսը: Որպես փոփոխվող ժամանակների նշան, այս գրքի կառուցվածքը առաջին անգամ ուղղակիորեն իրականացվել է համակարգչային ճկուն սկավառակներից:

Ողջ այս ծրագիրը անհնարին կլիներ առանց ՄքԳրո-Հիլի հմուտ աշխատակիցների խմբի, ովքեր իրենց անդուլ մասնակցությունը բերեցին գրքի ստեղծման բոլոր փուլերին: Ըստ ժամանակային հաջորդականության՝ մասնավորապես կցանկանայինք շնորհակալություն հայտնել ավագ խմբագիր Սքոթ Սթրաթֆորդին, տնտեսագիտության գծով խմբագիր Ջիմ Բիթկերին, շարադրանքի խմբագիրներ Ջուդիթ Քրոմին և Բեքի Ռյանին, խմբագրի օգնական Լորի Ամբաքերին, դիզայներ Հերման Սթրոհբախին, վերահսկիչ խմբագիր Իրա Ռոբերտսին, սրբագրիչ Սյուզան Գոթֆրիդին և արտադրության վերահսկիչ Ջանել Թրևերսին: Հմուտ մասնագետների այս խումբը համակարգչային ճկուն սկավառակների կույտից և մի լեռան չափ թղթից ստեղծեց արվեստի կատարյալ մի գործ:

ԽՈՍՔ ՍԿՍՆԱԿ ՈՒՍԱՆՈՂԻՆ

Մարդկության պատմությունն ականատես է եղել հեղափոխությունների ալիքների, որոնք արմատից ցնցել են քաղաքակրթությունները, կրոնական հակամարտությունների, ազատագրական պատերազմների, գաղութատիրության և ազգայնամոլության դեմ մղված պայքարի: Այսօր Արևելյան Եվրոպայում, Խորհրդային Միությունում և այլ երկրներում տնտեսական հեղաշրջումների պատճառով ցնցումներ են տեղի ունենում. մարդիկ խորտակում են պատնեշները, ազատվում քարացած հեղինակություններից և «շուկայական տնտեսության» անցնելու կոչ են անում, քանի որ դժգոհ են իրենց կենտրոնացված սոցիալիստական կառավարություններից: Չեզ նման ուսանողները ցույցեր են անում, որպեսզի նվաճեն սրա նման արևմտյան դասագրքերով սովորելու իրավունքը, այն հույսով, որ իրենք էլ կվայելեն շուկայական տնտեսություն ունեցող երկրների տնտեսական աճն ու կենսամակարդակը:

ՄՏԱՎՈՐ ՇՈՒԿԱՆ

Ո՞րն է այն շուկան, որին ձգտում են լիտվացիները, լեհերն ու ռուսները: Հաջորդող էջերում դուք կսովորեք եգիպտացորենի ու ցորենի, բաժնետոմսերի ու արժեթղթերի շուկայի, ֆրանսիական ֆրանկի և ռուսական ռուբլու, որակավորում չպահանջող աշխատանքի և բարձրակարգ նեյրովիրաբույժների շուկաների մասին: Դուք հավանաբար թերթերում կարդացել եք համախառն ազգային արդյունքի, սպառողական գների համաթվի, բաժնետոմսերի շուկայի և գործազրկության մակարդակի մասին: Այս դասագրքի գլուխները հիմնավոր ուսումնասիրելուց հետո դուք ճշգրիտ կիմանաք, թե ինչ են նշանակում այս բառերը: Եվ, որն անգամ ավելի կարևոր է, դուք կհասկանաք նաև այն տնտեսական ուժերը, որոնք ազդում են դրանց վրա և որոշում դրանք:

Գոյություն ունի նաև գաղափարների շուկա, որտեղ տնտեսագետների մրցակցող դպրոցները ձևավորում են իրենց տեսությունները և փորձում համոզել իրենց նման գիտնականներին: Հաջորդող գլուխներում դուք կգտնեք Ադամ Սմիթի, Դեյվիդ Ռիկարդոյի և Կարլ Մարքսի նման վաղժամանակյա տնտեսագետներից մինչև Ջոն Մեյնարդ Քեյնզի, Միլթն Ֆրիդմանի և Ռոբերթ Սոլոուի՝ մեր մասնագիտության այդ մտավոր հսկաների պատկերացումների անաչառ ու ազնիվ ամփոփումը:

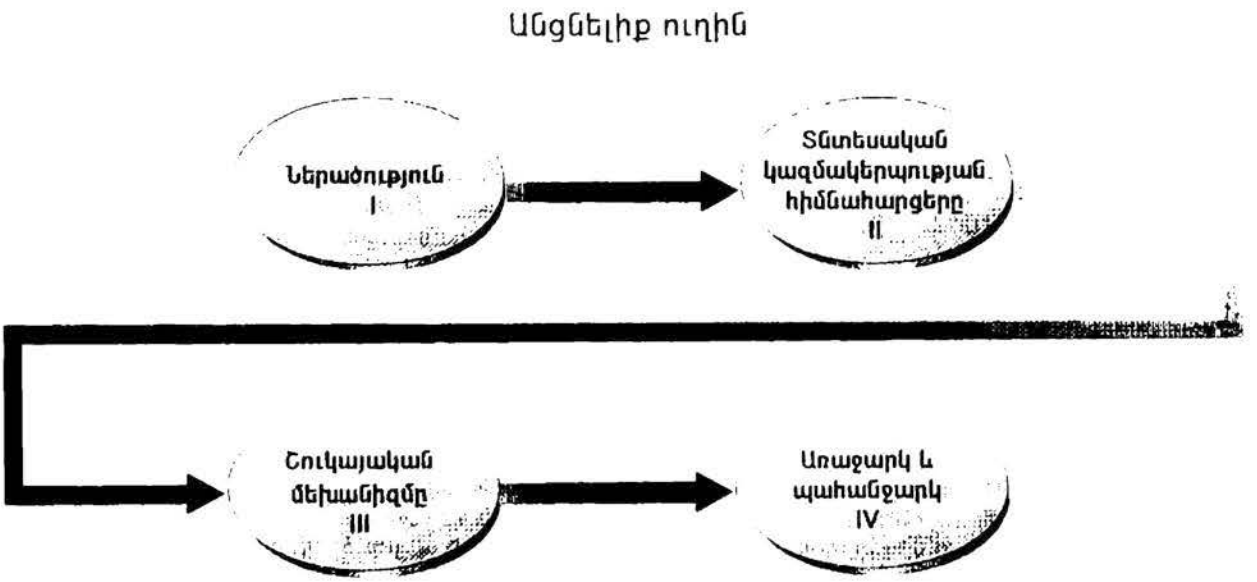
ՈՂՋ ԼԵՐՈՒՔ

Երբ ձեր ճամփորդությունն սկսեք դեպի շուկաների ու տնտեսագիտական վերլուծությունների աշխարհ, կարող է որոշ երկյուղ զգաք: Սակայն սիրտ առեք: Իրականում մենք նախանձում ենք ձեզ՝ սկսնակ ուսանողներիդ, քանի որ դուք առաջին անգամ եք սկսում հետազոտել տնտեսագիտության հուզիչ աշխարհը: Դա մի հրճվալից հուզմունք է, որ կյանքում կարելի է ճաշակել, ավա՛ղ, միայն մեկ անգամ: Եվ քանի որ դուք սկսում եք ճամփորդությունը, մենք ձեզ բարի երթ ենք մաղթում:

Փոլ Ա. Սամյուելսն
Ուիլյամ Դ. Նորդհաուս

ՄԱՍ ԱՌԱՋԻՆ

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ



Տնտեսագիտությունն ընդհանուր առմամբ ուսումնասիրում է սղություն և արդյունավետություն հասկացությունները, փողի և հիմնական միջոցների նշանակությունը, նվազող հատույցի և առաջարկի ու պահանջարկի օրենքները, մասնագիտացման և առևտրի դերը, շուկայական մեխանիզմի գործելակերպը: Այս տարրական, բայց և հիմնարար հասկացությունների կատարյալ իմացությունը տնտեսագիտական գիտելիքների ամուր հիմքն է

ԳԼՈՒԽ 1

ՆԵՐԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

Ասպետների ժամանակներն անցան, հիմա սոփեստների, տնտեսագետների և հաշվապահների ժամանակն է:

Էդմոնդ Բյորկ

Ընթերցանությունն սկսելուց առաջ ձեր մեջ հավանաբար հարց է առաջանում՝ ինչու՞ են մարդիկ ուսումնասիրում տնտեսագիտությունը: Իրականում մարդիկ այդ անելու անհամար պատճառներ ունեն:

Ոմանք այդ անում են փող աշխատելու հույսով, մյուսները կարծում են, որ իրենց կրթությունը թերի կլինի, եթե չիմանան առաջարկի և պահանջարկի օրենքները:

Մարդկանց համար կարևոր է նաև իմանալ, թե արտադրության անկումը կամ նավթի գների աճն ինչ ազդեցություն կարող են ունենալ իրենց ապագայի վրա:

ԻՆՉՈՒ՞ Է ՊԱՏԱՆՋՈՒՄ ՁԱՆԳԸ

Բոլոր նշված պատճառները և էլի շատերը բավականաչափ տրամաբանական են: Բայց պետք է հասկանալ, որ տնտեսագիտության հիմնական դասերը սովորելու համար կա մի գերիշխող պատճառ:

Ձեր ամբողջ կյանքում՝ ծնված օրվանից մինչև մահ, ձեր առջև ծառանալու են տնտեսագիտության դաժան ճշմարտությունները: Որպես ընտրող դուք պետք է որոշումներ կայացնեք մի շարք հարցերի առթիվ՝ պետական բյուջե, կարգավորվող արդյունաբերության ճյուղեր, հարկեր և արտաքին առևտուր, որոնք չեք հասկանա, եթե չյուրացնեք այս առարկայի տարրերը:

Մասնագիտության ընտրությունը, որ պետք է կատարեք, ձեր կյանքի կարևորագույն որոշումն է: Ձեր ապագան կախված է ոչ միայն ձեր ընդունակություններից, այլ նաև այն բանից, թե երկրի տնտեսությունը, անկախ ձեր կամքից, ինչ ազդեցություն է ունենալու ձեր աշխատավարձի վրա: Տնտեսագիտությունը կարող է ձեզ օգնել արդյունավետ ներդնելու նեղ օրվա համար ձեր եկամուտներից առանձնացված խնայողությունը: Իհարկե, տնտեսագիտության ուսումնասիրությունը ձեզ հանճար չի դարձնի, բայց և առանց դրա կյանքի խաղաքարտերը պարզապես ձեր դեմ կլինեն:

Թերևս կարիք չկա ջուր ծեծել: Հուսով ենք՝ կհամոզվեք, որ տնտեսագիտությունը, լինելով օգտակար, ինքնին հրաշալի ասպարեզ է: Ուսանողների շատ սերունդներ տնտեսագիտությանը ծանոթանալով, ի զարմանս հենց իրենց, դա շատ լավ խթանիչ են համարում:

Ի՞ՆՉ Է ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տնտեսագիտության ընդգրկումը շատ ընդարձակ է: Սակայն ըստ էության այն ևվիրված է մեկ բանի՝ ինչպես տնօրինել գոյություն ունեցող սահմանափակ միջոցները: Միաժամանակ ուսումնասիրելով սահմանափակ միջոցների օգտագործման խնդիրները, այն փորձում է պատասխան տալ առօրյա կյանքի 1001 հարցերի:

ԵՐԲԵՎԷ ՁԱՐՄԱՑԵ՞Լ ԵՔ . . .

Անկասկած, մինչև տնտեսագիտության առաջին դասագիրքը կարդալը, տնտեսագիտական բազմաթիվ հարցերի մասին խորհել եք, և դասընթացն սկսելուն պես կարող եք այսպիսի հարցեր տալ:

Ինչու՞ են մարդիկ մտածում պետական բյուջեի բացի մասին: Ո՞րն է բյուջեի բացի ազդեցությունը գնաճի վրա և դրա հետ կապված ինչու՞ են մտահոգվում գնաճով: Ինչու՞ որոշ մարդիկ հարուստ են, իսկ ոմանք՝ աղքատ: Ինչու՞ Արևելյան Եվրոպայի երկրները հրաժարվեցին սոցիալիզմից և խմբովին փորձում են անցնել շուկայական տնտեսության: Որոշակիորեն ի՞նչ է իրենից ներկայացնում շուկայական տնտեսությունը: Ի՞նչ կկատարվի, եթե մենք ամերիկյան ձեռնարկություններին ու բանվորներին «պաշտպանելու» նպատակով արգելենք արտասահմանյան ավտոմեքենաների ներմուծումը: Ինչու՞ ամռան ամիսներին աշխատանք գտնելը երբեմն դժվար է, երբեմն՝ հեշտ: Իրականում ի՞նչ արժե քոլեջում սովորելը:

ՇՈՒԿԱՅԻ ՎԵՐԱՀԱՅՏՆԱԳՈՐԾՈՒՄ

Տնտեսագիտությունը որպես գիտակարգ երկու հարյուր տարվա պատմություն ունի: 1776 թվականին Ադամ Սմիթը հրապարակեց իր անդրանիկ գիրքը՝ «Ժողովուրդների հարստությունը»: Նույն տարեթիվը հայտնի է նաև որպես անկախության հռչակման տարի: Սա պատահական զուգադիպություն չէ, որ երկու փաստաթղթերը լույս տեսան նույն տարում: Եվրոպական միապետների բռնակալությունից ազատագրվելու համար սկսված քաղաքական շարժումն ընթանում էր գներն ու աշխատավարձը պետական խիստ ու անհարկի կարգավորումից ձերբազատելու պայքարին զուգընթաց:

Ադամ Սմիթի ներդրումը շուկայական սկզբունքներով կազմակերպված տնտեսության ու դրա արագ զարգացման ուսումնասիրությունն էր: Նա ցույց տվեց, որ գների ու շուկայի համակարգը կարող է գործարարությունն ու մարդկանց կազմակերպել և կարգավորել առանց կենտրոնական ղեկավարման: Համարյա մեկ դար անց, երբ երկաթուղային, մանածագործական և այլ ոլորտների հզոր ու գործունակ կապիտալիստական ձեռնարկություններն սկսեցին իրենց ազդեցությունը տարածել աշխարհով մեկ, սկսվեց կապիտալիզմի զանգվածային քննադատությունը. Կարլ Մարքսի «Կապիտալը» (1867, 1885, 1894): Մարքսը հայտարարեց, թե կապիտալիզմը դատապարտված է, և որ շուտով կսկսվեն գործարարության համընդհանուր ճգնաժամեր, հեղափոխական հուզումներ, որոնց կհաջորդի սոցիալիզմի հաստատումը:

Հաջորդ տասնամյակներին մարքսյան կանխատեսումները կարծես թե իրականացան: 1890-ական և 1930-ական թվականների տնտեսական լճացումները մտավորականությանն ստիպեցին խորհել մասնավոր ձեռնարկատիրական կապիտալիզմի կենսունակության շուրջը: 1917 թվականին Ռուսաստանում իրենց կաղապարը սկսեցին կիրառել սոցիալիստները, և արդեն 1980 թվականին աշխարհի մեկ երրորդը ղեկավարվում էր մարքսյան ուսմունքով:

Անցնելով մեծ լճացման հորձանուտը, 1936 թվականին Ջոն Մեյնարդ Քեյնզը հրապարակեց իր «Զբաղվածության, շահի և փողի ընդհանուր տեսություն» աշխատությունը: Շրջադարձային այս աշխատությունը տնտեսագիտությանը առաջարկում էր նոր մոտեցում, այնպիսին, որը պետք է պետությանը օգներ գործարարության պարբերաշրջանների ամենաճգնաժամային փուլերը մեղմել փողի և ֆինանսական քաղաքականության միջոցով:

1980-ական թվականներին ժամանակի անիվն իր լրիվ պտույտը կատարեց: Կապիտալիստական երկրներն Արևմուտքում և սոցիալիստական երկրներն Արևելքում երկրորդ անգամ հայտնագործեցին շուկան՝ որպես արագ տեխնոլոգիական փոփոխություններ և բարձր կենսամակարդակ ապահովող ուժ: Արևմտյան կառավարությունները թուլացրին իրենց կարգավորող ճնշումը արդյունաբերության ճյուղերի վրա և ազատ արձակեցին գները: Արևելքում իրադարձություններն առավել դրամատիկ էին: 1989 թվականին խաղաղ հեղափոխության հետևանքով սոցիալիստական երկրները հրաժարվեցին կառավարման կենտրոնացված պլանային համակարգից և շուկայական հարաբերություններին թույլ տվեցին նորից ի հայտ գալ: Ադամ Սմիթի հիմնարար խորաթափանցությունը վերահայտնագործվեց «Ժողովուրդների հարստությունը» գրվելուց ավելի քան երկու դար հետո:

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՍԱՀՄԱՆՈՒՄՆԵՐԸ

Ի՞նչն է տնտեսագիտության ուսումնասիրության առարկան, որն ուսումնասիրում են Սմիթից մինչև Մարքս և մինչև մեր օրերի տնտեսագետների սերունդը: Ահա տնտեսագիտության մի քանի սահմանումներ.

- Տնտեսագիտության հարցադրումներն են. *ինչ ապրանքներ* են արտադրվում, *ինչպես* են արտադրվում և *ում համար* են արտադրվում:
- Տնտեսագիտությունը վերլուծում է տնտեսության մեջ կատարվող փոփոխությունները՝ գների, արտադրանքի, գործազրկության և արտաքին առևտրի շարժերը: Դրանց օրինաչափությունների ըմբռնումը թույլ է տալիս, որ տնտեսագիտությունն օգնի կառավարություններին պետական քաղաքականության միջոցով նպաստել տնտեսական գործունեությանը:
- Տնտեսագիտությունն ուսումնասիրում է պետությունների միջև կատարվող առևտուրը: Այն օգնում է հասկանալ, թե ինչու են պետությունները ներմուծում որոշ ապրանքներ և արտահանում այլ ապրանքներ: Վերլուծում է պետական սահմաններում դրվող տնտեսական արգելքների արդյունավետությունը:
- Տնտեսագիտությունը ընտրության գիտություն է: Ինչպես ընտրել հնարավոր տարբերակներից լավագույնը՝ սահմանափակ ու սուղ արտադրության միջոցներով (աշխատուժ, սարքավորումներ, տեխնիկական գիտելիքներ), թողարկել ամենատարբեր արտադրանքներ (հացահատիկ, անձրևանոց, համերգ և հրթիռ) և այդ արժեքները ինչպես բաշխել սպառման համար.
- Տնտեսագիտությունը փողի, դրամատնային գործի, հիմնական միջոցների և հարստության ուսումնասիրությունն է:

Թվարկումը կարելի է շարունակել, թեև բերված օրինակներն էլ բավարար են, որ ի մի բերելով ընդհանրացնենք:

Տնտեսագիտությունն ուսումնասիրում է, թե հասարակությունն օգտագործելով գոյություն ունեցող սահմանափակ միջոցները, ինչպես է արտադրում անհրաժեշտ ապրանքներ և դրանք բաշխում տարբեր մարդկանց:

Մեր հետազոտություններում մենք կտարբերակենք **մակրոտնտեսագիտությունը**, որն ուսումնասիրում է տնտեսության գործունեությունը որպես մի ամբողջություն, և **միկրոտնտեսագիտությունը**, որն ուսումնասիրում է տնտեսության առանձին բաղադրիչները՝ արդյունաբերության ճյուղեր, գործարաններ և տնային տնտեսություններ:

Միկրոտնտեսագիտության մեջ քննելու ենք տնտեսության առանձին բաղկացուցիչ մասերը: Կհետազոտենք առանձին ապրանքների գնագոյացումը, հողի, աշխատուժի, հիմնական միջոցների գինը սահմանող գործոնները, կխորանանք շուկայական հարաբերությունների ուժեղ և թույլ դրսևորումների մեջ: Միկրոտնտեսագիտությունը տնտեսությունն է մանրադիտակի տակ:

Մակրոնտեսագիտությունը, ի տարբերություն, տնտեսությունը հետազոտում է ամենալայն ու ամբողջական ընդգրկումով: Նա քննում է արտադրանքի մակարդակի և աճի խնդիրները, վերլուծում գնաճի և գործազրկության հիմնահարցերը, փողի շրջանառության օրինաչափությունները, ուսումնասիրում առանձին ազգային տնտեսությունների բարգավաճման և մյուսների լճացման պատճառները:

ԳԻՏԱԿԱՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄ

Շատերին, թերևս, կզարմացնի, թե ինչպես Սմիթը կամ Քեյնզը կամ որևէ ժամանակակից տնտեսագետ կարող է փորձել պատասխան տալ տնտեսագիտությանն առաջադրված խրթին հարցադրումներին: Ինչպես կարող էր որևէ մեկը ճշգրիտ ու գիտական բացատրություն տալ, թե ինչու Ճապոնիայի տնտեսությունն արագ զարգացում ունեցավ, իսկ Խորհրդային Միությունն անկում ապրեց: Կարո՞ղ են արդյոք տնտեսագետները բացատրել, թե ինչու որոշ մարդիկ հեքիաթային հարստություն ունեն, մինչդեռ մյուսները հազիվ են վաստակում իրենց հանապազօրյա հացը:

Տնտեսագետներն, իհարկե, չունեն ժամանակի կարևոր խնդիրները լուծելու մենաշնորհը: Իսկապես, շատ երևույթներ դժվարըմբռնելի ու խիստ հակասական են: Բայց տնտեսագետներն ու մյուս գիտնականները մշակել են մի եղանակ, որը երբեմն կոչում են գիտական մոտեցում՝ հայեցակետ, որը թույլ է տալիս հասկանալ տնտեսական զարգացման, գների և աշխատավարձի, եկամտի բաշխման և արտաքին առևտրի վրա ազդող ուժերի բնույթը:

Դիտարկում: Տնտեսագիտական գիտելիքների ձեռքբերման հիմնական աղբյուրը տնտեսական գործունեության դիտարկումն է՝ հատկապես պատմական կտրվածքով: Վերցնենք գնաճը՝ մի հասկացություն, որը նշանակում է գների ընդհանուր մակարդակի աճ[1]: Քաղաքացիները, դրամապաններն ու քաղաքական գործիչները սպառնացող գնաճը մեղմելու կամ կանխելու համար հաճախ ցավագին քայլերի են դիմում. կրճատում են արտադրությունը՝ ավելացնելով գործազրկությունը:

Ինչպե՞ս կարելի է հասկանալ գնաճի վնասակարությունը: Կարելի է դիմել պատմություն դարձած գնաճի օրինակների: Մենք ավելի ուշ կուսումնասիրենք 1920-ական թվականների գնաճը Գերմանիայում: Երկու տարվա գնաճի ընթացքում գներն աճեցին 1.000.000.000.000 տոկոսով: Այն կործանեց մարդկանց միջին խավի հարստությունը, առաջացրեց սոցիալական հուզումներ և, շատերի կարծիքով, նպաստեց Հիտլերի իշխանության գլուխ անցնելուն: Նման դաժան գնաճի ուսումնասիրությունը կարող է օգտակար լինել ըմբռնելու 1970–80-ական թվականների համեմատաբար թույլ արտահայտված գնաճերը:

Ըստ փիլիսոփա Ջորջ Սանթայանայի՝ նրանք, ովքեր մոռանում են անցյալը, դատապարտված են վերապրելու այն: Տնտեսագետները նույնպես կարող են օգուտ քաղել պատմության դասերից, և ըստ էության այդպիսի դասերի մասին խոսվում է այս դասագրքի շատ էջերում:

Տնտեսագիտական վերլուծություն: Տնտեսագիտությունը էմպիրիկ գիտություն է: Պատմական իրադարձություններն ու փաստերը նրանում կենտրոնական տեղ են զբաղեցնում: Բայց փաստերն ինքնին ոչինչ չեն տալիս: Մենք պետք է դրանց ավելացնենք տնտեսագիտական վերլուծությունը, քանի որ տնտեսագիտական տեսությունները պատմական զարգացման և կիրառման մեջ դիտարկելով է միայն հնարավոր թվերի ու փաստերի խառնակույտի մեջ պարզել իրականության ստույգ պատկերը:

---

[1] Տնտեսագիտական հասկացությունների յուրացումը մասնագիտական բառարանի կարիք ունի: Անծանոթ բառեր և հասկացություններ հանդիպելիս կարող եք օգտվել գրքի վերջում զետեղված եզրերի բառարանից: Այն պարունակում է գրքում հանդիպող տնտեսագիտական եզրերի մեծ մասը: Բառարանում բացատրվում են նաև տեքստում հանդիպող բոլոր շեղատառ եզրերը:

Ի՞նչ է նշանակում **տնտեսագիտական վերլուծություն**: Սա մի մոտեցում է, որն սկսում է ենթադրություններից և ապա դատողությունների շարքով հասնում կանխատեսումների՝ մարդկանց, ձեռնարկությունների և ամբողջ տնտեսության գործունեության մասին:

Որպես օրինակ քննարկենք ամերիկյան ձեռնարկություններին ու բանվորներին արտաքին մրցակիցներից պաշտպանելու նպատակով արտասահմանյան ապրանքների ներմուծումը սահմանափակելու փորձերը: Վերջին տարիներին Միացյալ Նահանգներն ավելի շատ ապրանքներ է գնել, քան վաճառել: Դրա հետևանքն էր Ամերիկայի արդյունաբերության ճյուղերում զբաղվածության մակարդակի անկումը: Պողպատածուլական, ավտոմեքենաշինական և մանածագործական արդյունաբերության ճյուղերի բանվորները բողոքեցին, թե «արտասահմանյան էժան աշխատուժը» խլում է իրենց աշխատանքը: Նրանք առաջարկում էին փակել ներմուծումը: Նման սահմանափակման օրինակ է գործվածքեղենի ներմուծման խիստ բաժնեչափը:

Մարդիկ կարող են անվերջ վիճել ներմուծումը սահմանափակելու հետևանքների շուրջը: Տնտեսագետները գերադասում են առաջարկի և պահանջարկի վերլուծությամբ որոշել առևտրական սահմանափակումների անհրաժեշտ աստիճանը: Նման վերլուծություններից պարզվում է, որ գործվածքեղենի ներմուծման սահմանափակումը կավելացնի աշխատատեղերը արդյունաբերության այդ ճյուղում, բայց միաժամանակ կբարձրացնի նաև հագուստի գները սպառողների համար և կպակասեցնի համախառն ազգային եկամուտը: Իրականում տարբեր դեպքերի ուսումնասիրությունը հաստատում է այս կանխատեսումների ճշտությունը:

Սրան հաջորդող էջերում դուք կծանոթանաք վերլուծական աշխատանքին ծառայող մի շարք միջոցների՝ առաջարկ և պահանջարկ, արժեքի սանդղակներ և այլն: Դրանց իմացությունն էական է և թույլ կտա հասկանալ անցյալի, ներկայի և ապագայի հակասական տնտեսական խնդիրները:

Վիճակագրական վերլուծություններ: Տնտեսական գործունեության լիարժեք ըմբռնումը հիմնվում է տնտեսական տվյալների և վիճակագրական վերլուծության օգտագործման վրա: Կառավարությունների և ձեռնարկությունների հրապարակած տվյալները կարող են մեզ օգնել քանակապես վերլուծելու տնտեսական գործընթացը: Եթե նման իրազեկության իրական կիրառումը առաջադիմական միջոցներ է պահանջում հավանականության և տնտեսաչափության մեջ, ապա արդյունքների ըմբռնումը պահանջում է միայն առողջ բանականություն և ուշադիր ընթերցում:

Որտե՞ղ կարող ենք օգտագործել վիճակագրությունը: Ասենք՝ ձեզ հետաքրքրում է, թե ինչու կանայք տղամարդկանց վաստակի միջին հաշվով միայն 60 տոկոսն են ստանում: Անհավասարաչափ բաշխումը բացատրելու համար միլիոնավոր աշխատողների դեպքում դուք դժվար թե կարողանաք ուսումնասիրել յուրաքանչյուրի անձնական կենսագրությունը: Փոխարենը դուք բնորոշ տվյալներ եք հավաքում տղամարդկանց և կանանց աշխատավարձի վերաբերյալ, նրանց անձնական բնութագրերի հետ միասին (կրթություն, փորձառության տարիներ, զբաղմունք և այլն): Այնուհետև, օգտագործելով այդ տվյալները, դուք հետազոտման վիճակագրական մեթոդներ եք կիրառում՝ որոշելու համար, թե տղամարդկանց և կանանց վաստակի տարբերության որ մասն է պայմանավորված բնութագրերի տարբերությամբ: Օրինակ, ուսումնասիրությունները պարզել են, որ վաստակի տարբերության էական մասը կապված է այն փաստի հետ, որ տղամարդիկ միջին հաշվով ավելի շատ ժամանակ են հատկացրել իրենց աշխատուժի կատարելագործմանը և հիմնականում ընդգրկված են ավելի բարձր վարձատրվող աշխատանքներում: Բայց վիճակագրական բոլոր նկատառումները հաշվի առնելուց հետո աշխատավարձի տարբերության մի զգալի մասը մնում է առանց բացատրության, և ոմանք հավատում են, թե այս մնացյալ տարբերությունը խտրականության հետևանք է:

Գիտափորձեր: Տնտեսական աշխարհը իր միլիոնավոր տնտեսություններով և միլիարդավոր գներով հանդերձ ահավոր կերպով խճճված է: Այս հուզիչ նոր փոփոխությունների պայմաններում տնտեսական երևույթներն ուսումնասիրելու համար տնտեսագետները ձեռնարկում են լաբորատոր և այլ կառավարվող գիտափորձեր:

Ի՞նչ բան է *կառավարվող գիտափորձը*: Գիտնականը կառավարվող գիտափորձը սկսում է բնակչությանը բաժանելով երկու կամ ավելի խմբերի, որոնցից յուրաքանչյուրը դիտարկվում է միևնույն եղանակով, բացառությամբ մեկ գործոնի: Այնուհետև գիտնականը չափում է հետազոտվող գործոնի ազդեցությունը, միաժամանակ *մյուս գործոնների ազդեցություններն անփոփոխ պահելով*:

Տնտեսագիտության մեջ գիտափորձերն ավելի դժվար են, քան թե լաբորատոր գիտություններում: Տնտեսագետները չեն կարող տնտեսագիտական փոփոխականները չափել այն ճշգրտությամբ, ինչ որ ֆիզիկոսները՝ զանգվածը, արագությունը կամ հեռավորությունը չափելիս: Դեռ ավելին, լաբորատոր պայմաններում դժվար է վերարտադրել իրական տնտեսությունը:

Չհաղթահարելով այդ դժվարությունները տնտեսական գործընթացը բացատրելիս՝ տնտեսագետ-

ներն ավելի մեծ տեղ են հատկացնում գիտափորձերին: Օրինակ, գիտափորձնական մի խմբում վերջին երկու տասնամյակների ընթացքում տնտեսագետները որոշել են մարդկանց հակազդեցությունները աղքատների եկամուտներն ավելացնելու տարբեր պետական ծրագրերի նկատմամբ: Այդ գիտափորձերը չափազանց օգտակար էին պարզելու համար, թե ինչպես են պետական ծրագրերի փոփոխությունները ներգործում մարդկանց աշխատանքային ունակությունների և խնայողությունների վարքի վրա: Այսօր այլ գիտափորձեր ուսումնասիրում են, թե ինչպես են շուկաներն իրենց պահում արտադրողների փոքր թվի դեպքում:

Դիտարկումը, տնտեսագիտական վերլուծությունը, վիճակագրական վերլուծությունները և գիտափորձերը այն չորս մեթոդներն են, որոնց հիման վրա զարգանում է տնտեսագիտությունը: Ամեն օր մի նոր առեղծված է ի հայտ գալիս: Ի պատասխան, տնտեսագետները փորձարկում են նոր գաղափարներ և հրաժարվում հներից, իսկ տնտեսագիտությունը զարգանում և փոփոխվում է: Դասագրքերն ընդգրկում են և հաստատված խոհեմությունը, և այսօրվա տաք բանավեճերը: Բայց մեկ կամ երկու տասնամյակ հետո նոր իրողությունները կգան փոխարինելու հին տեսություններին, և գիտությունը նորովի կզարգանա:

ԾՈՒՂԱԿՆԵՐ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԴԱՏՈՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՒՄ

Տնտեսագիտության բոլոր հին և նոր ոլորտներում լուրջ տնտեսագետի ճանապարհին կան որոշ ծուղակներ: Այս բաժինը դիտարկում է դրանցից մի քանիսը:

«ՄՆԱՑԱԾ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐՆ ԱՆՓՈՓՈԽ» ՉՊԱՀԵԼԸ

Տնտեսագիտական խնդիրների մեծ մասը ներառում է միաժամանակ փոխազդող մի քանի գործոններ: Օրինակ՝ տվյալ տարում գնված ավտոմեքենաների թիվը պայմանավորված է ավտոմեքենաների գնով, սպառողների եկամուտներով, բենզինի գներով և այլն: Ինչպե՞ս կարող ենք առանձնացնել մի փոփոխականի, ինչպես, օրինակ, բենզինի գնի ազդեցությունը ավտոմեքենաների վաճառքի վրա:

Ինչպես նշել ենք կառավարվող գիտափորձերը քննարկելիս՝ մի փոփոխականի ազդեցությունն առանձնացնելու հիմնական միջոցը **մնացած գործոններն անփոփոխ** պահելն է: Այս կարևոր արտահայտությունը նշանակում է, որ դիտարկվող փոփոխականը փոփոխվում է, մինչդեռ մյուս բոլոր փոփոխականները մնում են հաստատուն: Եթե ուզում ենք չափել գների ազդեցությունը գնվող ավտոմեքենաների թվի վրա, ապա պետք է քննարկենք ավտոմեքենաների գների փոփոխման հետևանքները, համոզված լինելով, որ սպառողների եկամուտները, բենզինի գները, շահադրույքները և մյուս փոփոխականները հաստատուն են, որ «մնացած գործոններն անփոփոխ են»:

Ասենք՝ ձեզ հետաքրքրում է ավտոմեքենաների վաճառքի վրա 1990 թվականի աշնանը Պարսից ծոցի ճգնաժամին հաջորդած բենզինի գների մեծ աճի ազդեցության որոշումը: Ձեր վերլուծությունը կբարդանա, քանի որ բենզինի գների աճի հետ միաժամանակ նվազել են սպառողների իրական եկամուտները: Այնուամենայնիվ, դուք պետք է փորձեք առանձնացնել բենզինի ավելի բարձր գների ազդեցության հետևանքները, փորձելով գնահատել, թե ինչ տեղի կունենա, եթե մնացած գործոնները մնան անփոփոխ: Մինչև չբացառեք այլ փոփոխականների ազդեցության հետևանքները, չեք կարողանա ճշգրիտ գնահատել բենզինի փոփոխվող գների ազդեցությունը:

ՊԱՏՃԱՌԱՀԵՏԵՎԱՆՔԱՅԻՆ ՍԽԱԼ

Պատճառահետևանքային սխալը պատճառ և հետևանք հարաբերության ուսումնասիրման համընդհանուր սխալն է: Պատճառահետևանքային սխալի դասական օրինակ է նախնադարյան հասարակության մեջ հեքիմների այն համոզմունքը, թե թշնամուն սպանելու համար ինչպես մի քիչ մկնդեղ, այնպես էլ հմայանք է անհրաժեշտ: Այնուհետև, նման սխալներից է դոկտոր Օպտիմիստի նկատառումն այն մասին, թե երբ պետությունը կրճատում է հարկերի դրույքաչափերը, պետության ընդհանուր հարկային եկամուտները սկսում են աճել: Դոկտոր Օպտիմիստն այնուհետև պնդում է. «Ահա՝ եթե մենք իջեցնենք հարկերի դրույքաչափերը, ապա կավելացնենք եկամուտները և, այդպիսով, կկրճատենք բյուջեի բացը»: Այս դեպքում նույնպես ***պատճառահետևանքային սխալ*** է կատարվել[2]:

Այն փաստը, որ Ա դեպքը նախորդել է Բ դեպքին, չի ապացուցում, թե Ա դեպքը պատճառ է հանդիսացել Բ-ի համար: Եզրակացնել, թե «դեպքից հետո» հասկացվում է «դեպքի պատճառով», նշանակում է կատարել պատճառահետևանքային սխալ:

---

[2] Տրամաբանության մեջ դա հայտնի է որպես *post hoc, ergo propter hoc fallacy* (լատիներենից թարգմանվում է որպես «դրանից հետո, ուրեմն՝ անպայմանորեն դրա հետևանքով»):

Հեքիմը կատարել է պատճառահետևանքային սխալ, քանի որ եզրակացրել է, թե հմայանքը մահվան պատճառ է հանդիսացել, քանի որ այն նախորդել է մահվան: Դոկտոր Օպտիմիստի սխալն այն ենթադրությունն էր, թե հարկերի կրճատումն էր պետական եկամուտների ավելացման պատճառը: Անտեսվել է այն հանգամանքը, որ զարգացող տնտեսությունն էր ավելացնում մարդկանց եկամուտները, և նա կարող էր հարկային եկամուտները նույնիսկ ավելի շատ ավելացնել չկրճատված հարկերի պայմաններում:

ԱՄԲՈՂՋԸ ՈՉ ՄԻՇՏ Է ՄԱՍԵՐԻ ԳՈՒՄԱՐԸ

Երբևիցե տեսե՞լ եք ֆուտբոլի խաղի ժամանակ ավելի լավ տեսադաշտ ունենալու համար վեր ցատկող մարդկանց: Սովորաբար նրանք գալիս են այն համոզման, որ երբ բոլորն են կանգնում, տեսադաշտը ընդհանրապես չի բարելավվում: Այս օրինակը, ըստ որի այն, ինչ ճիշտ է անհատի համար, անպայմանորեն ճիշտ չէ բոլորի համար, պարզաբանում է «բաղադրման սխալը», որը սահմանվում է հետևյալ կերպ.

Բաղադրման սխալը սխալ պատկերացումն է առ այն, թե ինչը որ ճիշտ է մի մասի համար, ճիշտ է նաև ամբողջի համար:

Հետևյալ օրինակները ճշմարտացի դրույթներ են, որոնք կարող են զարմացնել բաղադրման սխալ կատարած մարդկանց:

- Անհատների ավելի շատ խնայելու փորձերը տնտեսության անկման շրջանում կարող են նվազեցնել հասարակության ամբողջական խնայողությունները:
- Եթե մի անհատ ավելի շատ փող է ստանում, ապա նա ավելի հարուստ կլինի, եթե բոլորն են ավելի շատ փող ստանում, ապա ոչ մեկն ավելի հարուստ չի լինի:
- Ներմուծվող ապրանքներից գանձվող մաքսադրույքների կրճատումը կարող է օգուտ բերել Միացյալ Նահանգներին, նույնիսկ եթե այլ երկրներ հրաժարվում են իջեցնել իրենց մաքսադրույքները:
- Եթե բոլոր ագարակատերերը առատ բերք աճեցնեն, ապա գյուղատնտեսության ամբողջական եկամուտները, հավանաբար, կնվազեն:

Բաղադրման սխալը բացահայտելու համար դիտարկենք վերջին օրինակը: Հացահատիկ աճեցնող ագարակատերը բերքն ավելացնելու համար աշխատում է լուսաբացից մինչև մթնշաղ, օգտագործում է պարարտանյութերի ճիշտ քանակություն և այլն: Եթե նրան հաջողվում է ավելացնել արտադրանքը, ապա նրա եկամուտը զգալիորեն կաճի: Սակայն եթե *բոլոր* ագարակատերերին է հաջողվում ավելացնել իրենց արտադրանքը, ապա հացահատիկի գինը կարող է այնպես շեշտակիորեն ընկնել, որ հացահատիկի ամբողջական վաճառքը (գին անգամ քանակ) իրապես նվազի: Սա ցույց է տալիս, որ այն, ինչ ճիշտ է անհատի համար, անպայմանորեն ճիշտ չէ խմբի համար:

Այս գրքում մենք կտեսնենք, որ վերոհիշյալ բոլոր ակնհայտ պարադոքսները ճշմարիտ են: Չկան կախարդական բանաձևեր կամ թաքցված հնարքներ: Ավելի շուտ՝ սրանք այն օրինակներն են, որոնցում այն, ինչ ճշմարիտ է անհատների համար, ոչ միշտ է ճշմարիտ հասարակության՝ որպես ամբողջության համար:

ՍՈՒԲՅԵԿՏԻՎՈՒԹՅՈՒՆ

Տնտեսագիտությունը յուրացնելու ամենամեծ արգելքը թերևս առաջանում է շրջապատող աշխարհի հետազոտման մեջ մեր կողմից կիրառվող *սուբյեկտիվությունից:* Երբեմն մենք հավատում ենք, թե մեր հետազոտությունների խնդիրն է բացահայտել օբյեկտիվ իրականությունը՝ յուրացնել փաստացի տվյալները և բնության կամ տնտեսագիտության օրենքները:

Ավաղ, սովորելն այդքան հեշտ չէ: Երբ դեռ երիտասարդ ենք, մեր մտքերը բաց են նոր գաղափարների համար: Երբ մեծանում ենք, ապա սկսում ենք կազմավորել մեր մտքերը և աշխարհին տեղեկանալ մեր ընտանիքից, ընկերներից և ուսուցիչներից: Բայց նախքան աշխարհը հասկանալը մենք դառնում ենք սեփական գիտելիքների գերին: Երկիր մոլորակի վրա մեծացած վաղնջական ժամանակների գիտնականների համար բնական էր հավատալ, թե տիեզերքի մնացած մասը պտտվում է իրենց շուրջը: Ժամանակակից Ամերիկայում մեծանալով՝ մենք դժվարությամբ կարող ենք հասկանալ ճապոնիայում կամ Արևելյան Եվրոպայում տեղի ունեցող տնտեսական հեղաշրջումները: Վերջապես, ուսումնասիրվող փաստերի ընկալման եղանակը պայմանավորված է այն տեսական ակնոցով, որ մենք կրում ենք:

Գիտնականներն էլ նման են մյուս մարդկանց: Նրանք իրենց տեսական կանխակալ կարծիքների գերին են: Եթե ֆիզիկոսները լավ յուրացնեին նյուտոնյան ֆիզիկան, ապա դա իրականում կարող էր խանգարել Այնշթայնի հարաբերականության տեսության իրենց ըմբռնմանը:

Ահա թե ինչու գիտությունը պատկանում է երիտասարդներին: Տարեցները չափազանց շատ բաներ «գիտեն», որոնք ճշմարիտ չեն, բայց որոնք չեն կարող չիմանալ: Դրա ապշեցուցիչ օրինակը բերում է Նոբելյան մրցանակի դափնեկիր, ֆիզիկոս Մաքս

Պլանկը, որը հռչակվել է հեղափոխիչ քվանտային տեսության իր հայտնագործությամբ: Իր *գիտական ինքնակենսագրության* մեջ Պլանկը հայտնում է ֆիզիկայի զարգացման վերաբերյալ որոշ նկատառումներ:

> Այս կենսափորձը ինձ նաև հնարավորություն է տվել, իմ կարծիքով, իմանալու մի ուշագրավ իրողություն: Նոր գիտական ճշմարտությունը հաղթանակում է ոչ թե իր հակառակորդներին համոզելով և լուսավորելով, այլ ավելի շուտ, քանի որ հակառակորդները վերջիվերջո մահանում են, և աճում է նոր սերունդ, որը քաջածանոթ է դրան:

Այս դասը վերաբերում է նաև տնտեսագիտությանը, որտեղ Սմիթի, Մարքսի և Քեյնզի նման հսկաները, իրոք, բոլոր նրանք, ում անունները երևում են այս գրքի վերջնաբերթում պատկերված տնտեսագիտության տոհմածառի վրա, փոխակերպել են տնտեսագիտական մտածողությունը, վերափոխելով երիտասարդներին և անկանխակալներին:

Արդյո՞ք դա թռչուն է: Պարզ նկարը պատկերում է ամեն մի գիտության մեջ գոյություն ունեցող սուբյեկտիվությունը: Արդյո՞ք 1–1(բ) նկարը դեպի ձախ նայող թռչուն է պատկերում: Թե՞ դա դեպի աջ նայող այծքաղ է:

Միանշանակ պատասխան չկա: Երկուսն էլ կարող են ճիշտ լինել՝ կախված համատեքստից: Նկատի ունենալով 1–1(ա) նկարում պատկերված թռչունների դաշտը, մարդկանց մեծ մասը կարծում է, թե (բ)-ի գծապատկերը թռչուն է: Բայց, անդրադառնալով (գ)-ում պատկերված այծքաղների դաշտին, նրանք այն այծքաղ են համարում: Նմանապես դա վերաբերում է գիտական փաստերին և տեսություններին:

Այն բանից հետո, երբ ուսումնասիրել և սովորել եք տնտեսագիտական սկզբունքների հիմնական մասը, դուք իրականությունը նոր և այլ եղանակով եք ըմբռնում: Այս խորաթափանցությունը մեզ օգնում է հասկանալու, թե ինչու միևնույն մոլորակի վրա ապրող մարդիկ կարող են ունենալ էապես տարբեր տնտեսագիտական ըմբռնումներ, ինչու ոմանք հավատում են, որ շուկան տնտեսությունը կազմակերպելու լավագույն եղանակն է, մինչդեռ մյուսները կառչում են սոցիալիստական կենտրոնացված պլանավորումից, կամ ինչու պետական բարօրության ծրագրերը հիացնում են ոմանց և վատաբանվում մյուսների կողմից:

Այսպես ուրեմն, եկեք կասկածի ենթարկենք մեր սեփական համոզմունքների ու փիլիսոփայության անխուսափելի սուբյեկտիվությունը և անկանխակալ լինենք մեր սեփականից տարբերվող տեսակետների վերաբերմամբ:

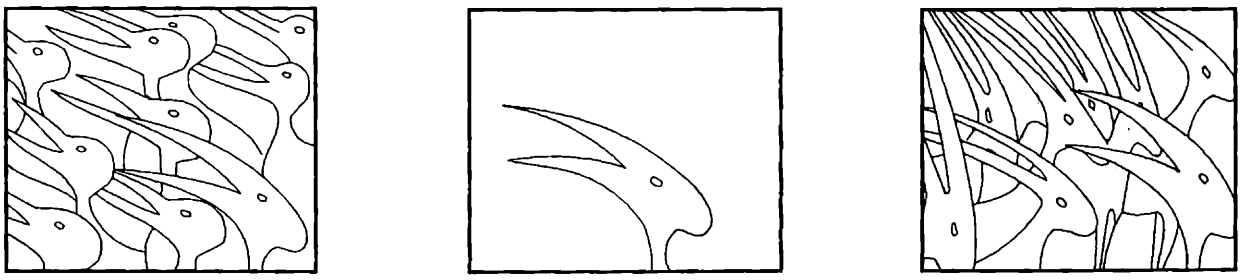
ՍԱԿԱՎՈՒԹՅԱՆ ՕՐԵՆՔ

Այժմ, երբ մենք տեսանք, թե ինչպես է զարգանում տնտեսագիտությունը և տեղեկացանք տնտեսագիտական մտածողության ճանապարհին հանդիպող որոշ ծուղակների, եկեք անդրադառնանք տնտեսագիտության հիմնական հասկացություններից մեկին:

Սակավության իրողությունը հենց տնտեսագիտության էությունն է: Տնտեսագետներն ուսումնասի-

Թռչու՞ն, թե այծքաղ

(ա) (բ) (գ)



Նկար 1–1. Միևնույն փաստերը տարբեր կերպ կարող են մեկնաբանվել այն գիտնականների կողմից, ովքեր տարբեր տեսական ակնոց են կրում

Արդյո՞ք (բ)-ն թռչուն է, թե այծքաղ: Երբ (գ)-ն ծածկված է, մարդկանց մեծ մասը կարծում է, թե դա թռչուն է: Բայց երբ (ա)-ն է ծածկված, մեծ մասը կարծում է, թե դա այծքաղ է: Այսպես, ըմբռնման տարբերությունները ներգործում են տնտեսական քաղաքականության վերաբերյալ մարդկանց տեսակետների վրա: (Աղբյուրը՝ **N. R. Hanson, *patterns of Discovery* [Cambridge University Press, London, 1961]):**

րում են, թե ինչ եղանակով են ապրանքները արտադրվում և սպառվում, քանի որ մարդիկ ուզում են սպառել շատ ավելի, քան տնտեսությունը կարող է արտադրել: Եթե յուրաքանչյուր ապրանքից անսահման քանակություններ արտադրվեին կամ եթե մարդկանց ցանկությունները լիովին բավարարված լինեին, ապա մարդիկ չէին անհանգստանա սուղ պաշարների արդյունավետ օգտագործման համար: Ձեռնարկությունները չէին պայքարի հանուն աշխատուժի և նյութերի արդյունավետ օգտագործման, իսկ պետությունները ջանք չէին գործադրի հարկային քաղաքականության իրականացման կամ ծախսերի համար: Ավելին, քանի որ մենք բոլորս կկարողանայինք ունենալ այնքան, որքան կամենայինք, ոչ մեկը չէր հոգա տարբեր մարդկանց կամ դասակարգերի միջև եկամուտների բաշխման մասին:

Առատության այդպիսի եդեմում չէին լինի **տնտեսական ապրանքներ**՝ ապրանքներ, որոնք սակավ են կամ որոնց առաջարկը սահմանափակ է: Սպառման հաշվին տնտեսելու անհրաժեշտություն չէր լինի, և, իսկապես, տնտեսագիտությունն այլևս կենսականորեն անհրաժեշտ գիտություն չէր լինի: Բոլոր ապրանքները անվճար կլինեին, ինչպես ավազը Սաուդյան անապատում կամ ծովեզրի ջուրը:

Բայց ոչ մի հասարակություն չի հասել անսահման հնարավորությունների երազանքի իրականացմանը: Ապրանքները սահմանափակ են, մինչդեռ պահանջներն անվերջ են թվում: Նույնիսկ Միացյալ Նահանգներում, որն ունի երբևիցե հայտնի առավել արդյունավետ տնտեսությունը, արտադրությունը բավարար չէ յուրաքանչյուրի պահանջները բավարարելու համար: Սպառման օրինակների ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ մարդկանց անհրաժեշտ են կենտրոնական ջեռուցում և հովացում, կինո և ընդգրկուն ձայնասկավառակներ, ավտոմեքենաներ և անհատական հաշվիչ մեքենաներ, համերգներ և հանգիստ, ազատ ժամանակ և մենություն, մաքուր օդ և մաքուր ջուր, անվտանգ գործարաններ և մաքուր փողոցներ, և անհամար այլ ապրանքներ ու ծառայություններ: Եթե դուք գումարեք բոլոր պահանջները, ապա իսկույն կպարզեք, որ յուրաքանչյուրիս սպառման պահանջմունքների նույնիսկ փոքր մասը բավարարելու համար պարզապես չկան անհրաժեշտ ապրանքներ և ծառայություններ: Մեր ազգային արդյունքը պետք է շատ անգամ ավելի մեծ լինի, որպեսզի միջին ամերիկացին կարողանա ապրել միջին բժշկի կամ իրավաբանի մակարդակով: Իսկ Միացյալ Նահանգներից դուրս, մասնավորապես Աֆրիկայում և Ասիայում, հարյուր միլիոնավոր մարդիկ տառապում են սովից և նյութական զրկանքներից:

Տնտեսագիտության հենց էության մեջ է այն անժխտելի ճշմարտությունը, որ մենք կոչում ենք **սակավության օրենք**: Այն հավաստում է, որ ապրանքները սակավ են, որովհետև բավարար քանակությամբ պաշարներ չկան արտադրելու համար այն բոլոր ապրանքները, որ մարդկանց անհրաժեշտ են սպառման համար: Ողջ տնտեսագիտությունը բխում է այս կենտրոնական իրողությունից: Քանի որ պաշարները սակավ են, անհրաժեշտ է ուսումնասիրել, թե հասարակությունը ինչպես է ընտրություն կատարում հնարավոր ապրանքների և ծառայությունների ցուցակից, ինչպես են արտադրվում և գնահատվում տարբեր ապրանքները և ով է սպառում այն ապրանքները, որ հասարակությունն է արտադրում:

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Մենք ընդունել ենք, որ մեր տնտեսագիտական գիտելիքները մեզ ծառայում են մեր անձնական կյանքը կարգավորելու, հասարակությունը հասկանալու և մեր շրջակա աշխարհը բարելավելու համար: Այն եղանակները, որոնց միջոցով տնտեսագիտությունը կարող է անհատապես օգնել մեզ, այնքան տարբեր են, որքան տարբեր է մեր անձնական ապրելակերպը: Բաժնետոմսերի շուկայի մասին տեղեկանալը կարող է մարդկանց օգնել կարգավորելու իրենց սեփական ֆինանսները, գների տեսության և հակամենաշնորհային քաղաքականության վերաբերյալ գիտելիքները կարող են կատարելագործել իրավաբանի հմտությունները, արժեքի և հատույցի որոշիչ գործոններին լավատեղյակ լինելը կնպաստի լավագույն գործարար որոշումների ընդունմանը: Բժշկին, ավանդատուին և ագարակատիրոջն անհրաժեշտ է հաշվապահության և կանոնագրության իմացություն՝ իրենց գործարարությունից առավելագույն բավարարվածություն և շահույթ ստանալու համար:

ՆԿԱՐԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Մարդկանց անձնական գործերի կարգավորմանն օժանդակելուց բացի, տնտեսագիտությունը կատարելագործում է վճռորոշ ազգային հարցերին վերաբերող գիտելիքները: Նրանք, ովքեր տնտեսագիտությունը երբեք համակարգորեն չեն ուսումնասիրել, դժվարանում են ազգային հարցերի շուրջը նույնիսկ խորհել: Նրանք նման են այն անգրագետ մարդուն, որը կարդալու փորձ է անում:

Ազգային տնտեսական հարցերի վերլուծությանը օժանդակելիս տնտեսագիտությունը երկու տարբեր դեր է կատարում: Առաջին հերթին այն օգնում է հասկանալու մեր հասարակությունը՝ նկարագրելու, բա-

ցատրելու և կանխատեսելու տնտեսական գործընթացը, օրինակ՝ աղքատության պատճառները: Սակայն շատերի կարծիքով վարձատրված կարող եք համարվել այն բանից հետո, երբ տնտեսագիտական գիտելիքների օգնությամբ ծրագրված է այնպիսի քաղաքականություն, որն ավելի լավ հասարակություն պետք է կառուցի: Ահտորոշման և բուժման այս՝ տարբերությունը ժամանակակից տնտեսագիտության կենտրոնական հարցն է:

Կանոնական և իրական տնտեսագիտություն: Տնտեսագիտության մեջ պետք է զգուշորեն տարբերենք իրական (կամ փաստացի) դրույթները կանոնական դրույթներից (կամ արժեքների գնահատումներից):

Իրական տնտեսագիտությունը նկարագրում է փաստերը և տնտեսական գործընթացը: Որո՞նք են աղքատության պատճառները Միացյալ Նահանգներում: Ծխախոտի բարձրացված հարկերը ինչպե՞ս կազդեն ծխողների թվի վրա: Ինչպիսի՞ն է սոցիալիստական երկրների տնտեսական գործունեությունը՝ համեմատած կապիտալիստական երկրների հետ: Այս հարցերի պատասխանները կարող են տրվել փաստերի հիման վրա միայն: Դրանք կարող են լինել հեշտ կամ դժվար, բայց բոլորն էլ իրական տնտեսագիտության ոլորտին են պատկանում:

Կանոնական տնտեսագիտությունը ներառում է բարոյական նորմերն ու արժեքների գնահատումները: Արդյո՞ք պետությունը պետք է դրամական միջոցներ հատկացնի աղքատներին: Արդյո՞ք բյուջեի բացը պետք է կրճատվի ավելի բարձր հարկեր սահմանելու կամ ծախսերը կրճատելու միջոցով: Արդյո՞ք սոցիալիստական երկրները պետք է մտցնեն մասնավոր սեփականություն և բաժնետոմսերի շուկաներ: Այս հարցերին չկան ճիշտ կամ սխալ պատասխաններ, քանի որ դրանք ավելի շուտ բարոյագիտություն և արժեքներ են ներառում, քան թե փաստեր: Այս հիմնահարցերը կարող են վիճարկվել, սակայն դրանք երբեք չեն կարող լուծվել գիտության կողմից կամ փաստերին դիմելու միջոցով: Պարզապես ճշգրիտ պատասխան չկա, թե որքան բարձր պետք է լինի գնաճը, արդյոք հասարակությունը պե՞տք է օգնի աղքատներին կամ որքա՞ն հատկացումներ պետք է կատարվեն պաշտպանության նպատակների համար: Այս հարցերը լուծվում են քաղաքական որոշումներով և ոչ թե տնտեսագիտության կողմից:

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ՄԵՋ

Վերջին տարիներին տնտեսագետները դարձել են պետությունների նախագահների և վարչապետների խորհրդատուները: Քաղաքական օրակարգը հագեցած է տնտեսագիտական հարցադրումներով: Արդյո՞ք անհրաժեշտ է հարկերը բարձրացնել բյուջեի բացը կրճատելու նպատակով: Արդյո՞ք պետք է բարձրացնել նվազագույն աշխատավարձը: Արդյո՞ք կառավարությունը պետք է ավելի ընդհուպ կարգավորի դրամատնային գործունեությունը: Քաղաքական ղեկավարներին տնտեսական խորհրդականներ են հարկավոր այդպիսի բարդ հարցերի վերաբերյալ խորհուրդներ ստանալու համար:

Տնտեսական գործունեության միջազգային հայեցակետերը հետզհետե ավելի են կարևորվում քաղաքագետների կողմից: Երբ 1980-ական թվականներին ազգային առևտրի բացը կտրուկ ավելացավ, կոնգրեսն աշխատում էր սրբագրել միջազգային առևտրի կանոնները: Մարդիկ անհանգստանում են, թե արդյոք Միացյալ Նահանգները չի՞ կորցնում իր տեխնոլոգիական կենսունակությունը, և արդյոք մենք չե՞նք դառնա երկրորդական կարգի տերություն՝ հետ մնալով Ճապոնիայից և Եվրոպայից: Երկրագնդի ընդհանուր տաքացման հետ կապված գիտության մտահոգությունը պայմանավորել է էներգիայի սպառումը սահմանափակելու միջազգային միջոցառումների անհրաժեշտությունը:

Պետության ղեկավարները միշտ պետք է կենսականորեն անհրաժեշտ որոշումներ կայացնելիս ներառեն տնտեսագիտությունը: Բնականաբար, երկրի ղեկավարներին անհրաժեշտ չէ տնտեսագիտության ասպարեզի փորձագետ լինել: Ավելի շուտ՝ նրանք պետք է լինեն իրենց տրվող հակասական տնտեսագիտական խորհուրդների գրագետ «սպառողները»: Նախագահներ Ֆրանկլին Ռուզվելտը, Ջոն Քենեդին և Ռոնալդ Ռեյգանը, որոնք մեծ փոփոխություններ են մտցրել Միացյալ Նահանգների տնտեսության մեջ, մասնագիտությամբ տնտեսագետներ չէին: Ավելի շուտ՝ նրանք ունեին խորհրդականների ուղեղների տրեստներ, որոնք մասնագիտացել էին հիմնական տնտեսագիտական հարցերում և կարող էին առաջարկել առօրյա հիմնախնդիրների լուծումներ:

Նմանապես՝ սակավաթիվ ուսանողներ կդառնան մասնագետ տնտեսագետ: Շատերը տնտեսագիտությունը կուսումնասիրեն միայն մեկ կամ երկու կիսամյակ: Այս գիրքը բազմակողմանի նախնական պատկերացում կտա առարկայի վերաբերյալ: Աշխարհի մասին ձեր պատկերացումը երբեք նույնը չի մնա տնտեսագիտությունը մեկ կիսամյակ ուսումնասիրելուց հետո:

ԻՆՉՈՒ՞ ԵՆ ՏՆՏԵՍԱԳԵՏՆԵՐԸ ՏԱՐԱԿԱՐԾԻՔ

Վերջին տարիներին այն կարծիքն է տարածվել, թե իբր տնտեսագետներն այնքան կամակոր են, որ ոչ

մի հարցում չեն կարող համաձայնության գալ: Իսկ մի հեղինակ էլ ուղղակի գրել է. «Եթե բոլոր տնտեսագետներին փռեք և ըստ երկարության իրար կպցնեք, էլի չեն հասնի եզրակացությանը»:

Ավելի ուշադիր լինելու դեպքում պարզվում է, որ տնտեսագետներն ավելի հաճախ են համաձայնության գալիս, քան թե ընդհանրապես կարծում են: Ընդհանուր համաձայնություն է ձեռք բերվել իրական տնտեսագիտության շատ հարցերի շուրջը, մասնավորապես միկրոտնտեսագիտության այնպիսի հարցերի վերաբերյալ, ինչպիսիք են շուկայի կարևորությունը պաշարների բաշխման գործում, պետական կարգավորման վնասակար հետևանքները (ինչպես, օրինակ, վարձավճարի վերահսկողությունը կամ մաքսադրույքները) և առևտրի ու մասնագիտացման օգուտները:

Տնտեսագետների միջև հիմնական տարակարծությունները վերաբերում են կանոնական տնտեսագիտության ոլորտին: Այնպիսի հարցերում, ինչպիսիք են կառավարության կազմը, արհմիությունների հզորությունը, գնաճի և գործազրկության հարաբերական կարևորությունը, եկամտի անաչառ բաշխումն ու հարկերի բարձրացման կամ իջեցման նպատակահարմարությունը, տնտեսագետները տարակարծիք են նույնքան, որքան որ բնակչության մնացած մասը: Նրանք տարակարծիք են նույնքան, որքան իրենց եղբայրներն ու քույրերն են տարակարծիք այսօրվա ընդհանուր քաղաքական և բարոյական հարցերի առթիվ:

• Մեր ներածության վերջում թույլ տվեք համառոտակի անդրադառնալ սկզբնական թեմային: Ինչու՞ ենք ուսումնասիրում տնտեսագիտությունը: Այս հարցի թերևս լավագույն հանրահայտ պատասխանն այն է, որ լորդ Քեյնզը տվել է իր 1936 թ. գրած «Զբաղվածության, շահի և փողի ընդհանուր տեսություն» դասական աշխատությունում:

> Տնտեսագետների և քաղաքական փիլիսոփաների գաղափարները՝ ճիշտ թե սխալ, ավելի հզոր են, քան սովորաբար հասկացվում է: Իսկապես՝ աշխարհը ղեկավարվում է մի քիչ այլ կերպ: Այն գործնական մարդիկ, ովքեր հավատում են, թե միանգամայն զերծ են ամեն մի մտավոր ազդեցությունից, սովորաբար մի քանի մեռած տնտեսագետների ստրուկներն են: Իշխանությամբ օժտված խելագարները, որոնց տեսիլքներ են երեվում, իրենց կատաղությունը թափում են տարիներ առաջ ապրած տեսական գրչակի վրա: Ես համոզված եմ, որ արտոնյալ դասերի հզորությունը չափազանցված է՝ համեմատած գաղափարների աստիճանական տարածման հզորության հետ: Ոչ իհարկե, անմիջապես, այլ որոշակի ժամանակահատվածից հետո, որովհետև տնտեսական և քաղաքական փիլիսոփայության բնագավառում ոչ որ տեսությունները չատերի վրա չեն ազդում, քանի չունեն քսանհինգ կամ երեսուն տարվա վաղեմություն, այնպես որ՝ այն գաղափարները, որ պետական պաշտոնյաներն ու քաղաքագետները և նույնիսկ ագիտատորները կիրառում են ընթացիկ իրադարձություններում, հնարավոր չէ, որ նորագույն լինեն: Սակայն վաղ թե ուշ դրանք գաղափարներն են, այլ ոչ թե արտոնյալ դասերը, որ վտանգավոր են բարու կամ չարի համար:

Տնտեսագետների սերունդների գաղափարները հասկանալու համար, և թե ինչպես են դրանք կիրառվում անձնական կյանքի հիմնահարցերը, ազգային հարցերը լուծելիս, ի վերջո, ահա թե ինչու ենք ուսումնասիրում տնտեսագիտությունը: •

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Ի՞նչ է տնտեսագիտությունը: Տնտեսագիտությունն ուսումնասիրում է, թե հասարակությունն ինչպես է նախընտրում օգտագործել այլընտրանքային կիրառություն ունեցող սակավ արտադրական ռեսուրսները՝ տարբեր տեսակների ապրանքներ արտադրելու և տարբեր խմբերի միջև բաշխելու համար:
2. Տնտեսագիտությունն ուսումնասիրվում է մի շարք պատճառներով. ըմբռնել քաղաքացիների և ընտանիքի առջև ծառացած խնդիրները, օգնել կառավարություններին նպաստելու հետագա տնտեսական աճին և բարելավելու կենսամակարդակը՝ խուսափելով անկումից ու գնաճից, և վերլուծել հասարակական վարքագծի դրական օրինակները: Քանի որ տնտեսական հարցերը մուտք են գործում և՛ առօրյա կյանք, և՛ ազգային խնդիրների մեջ, տնտեսագիտության հիմնավոր յուրացումը կարևոր նշանակություն ունի անհատների և ազգերի համար:
3. Տնտեսագետները և մյուս գիտնականներն ունեն պայքարի մի շարք միջոցներ, որոնք կարող են օգտագործվել տնտեսագիտական հարցերը լուծելիս: Տնտեսական պատմության դիտարկումն անթիվ դրվագներ է պարունակում, որոնցից կարելի է վարքագծի օրինակներ ընտրել: Տնտեսագիտական վերլուծությունը հնարավորություն է տալիս փաստերը դասակարգել ընդհանուր առաջարկություննե-

րի տեսքով: Հաճախ վիճակագրական հետազոտությունները հնարավորություն են ընձեռում հասկանալու բարդ իրավիճակները: Գիտափորձերը մեզ հնարավորություն են տալիս ստուգել տարբեր տնտեսագիտական վարկածներ:

4. Տնտեսագիտական հարցերը քննարկելիս զգուշացեք ծուղակներից: Հիշեք մնացած գործոններն անփոփոխ պահելու մասին, նկարագրումները տարբերեք արժեքների գնահատումից, խուսափեք *պատճառահետևանքային սխալից* և բաղադրման սխալից, ընդունեք մեր դիտարկումների և տեսությունների անխուսափելի սուբյեկտիվությունը:

5. Տնտեսագիտությունը հիմնվում է սակավության օրենքի վրա, ըստ որի ապրանքները սակավ են, քանի որ մարդիկ շատ ավելի են պահանջում, քան տնտեսությունը կարող է արտադրել: Տնտեսական ապրանքները սակավ են, ոչ ձրի, և հասարակությունը պետք է ընտրի սահմանափակ ապրանքների այն տեսակները, որոնք կարող են արտադրվել առկա ռեսուրսների պայմաններում:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Տնտեսագիտություն

սահմանումներ
կանոնական և իրական տնտեսագիտություն
մակրոտնտեսագիտություն և միկրոտնտեսագիտություն

Տնտեսագիտական մոտեցում

մնացած գործոններն անփոփոխ
կառավարվող գիտափորձ
բաղադրման սխալ
պատճառահետևանքային սխալ

Սակավության օրենք

անվճար ապրանքներ, տնտեսական ապրանքներ

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Թվարկեք տնտեսագիտության հինգ սահմանումները: Ո՞րն է դրանցից առավել սպառիչը:
2. Ձեր սեփական խոսքերով սահմանեք հետևյալ հասկացություններից յուրաքանչյուրը. պատճառահետևանքային սխալ, մնացած գործոններն անփոփոխ, կանոնական և իրական տնտեսագիտություն:
3. Սահմանեք տնտեսական ապրանքները և անվճար ապրանքները: Թվեք դրանց մի քանի օրինակներ: Կարո՞ղ եք բերել այնպիսի ապրանքների օրինակներ, որոնք անվճար էին, սակայն այժմ վերածվել են տնտեսական ապրանքների:
4. Որոշեք, թե հետևյալ դրույթներից որո՞նք են կանոնական և որո՞նք իրական.
   ա) 1990 թվականի Պարսից ծոցի ճգնաժամի հետևանքով բարձրացել են նավթի գները, ինչը հանգեցրել է բենզինի նվազ սպառմանը:
   բ) Ամերիկյան տնտեսությունն ավելի արագ է աճել, քան խորհրդային տնտեսությունը:
   գ) Մեծ ծառայություններ ունեցող աղքատներին պետք է ազատել հարկերից:
   դ) Նավթային ընկերությունները չափազանց մեծ շահույթներ են կորզում և պետք է ենթարկվեն շահութահարկման:
   ե) Սննդի աճող գները նպաստել են ֆրանսիական հեղափոխությանը:
5. Բերեք բաղադրման սխալի և պատճառահետևանքային սխալի օրինակներ: Արդյո՞ք դրանցից առաջինը առկա է ծխելուն և թոքերի քաղցկեղին վերաբերող բանավեճում (ինչու՞ ոչ): Արդյո՞ք դրանցից վերջինը կարող էր առկա լինել այդ բանավեճում (ինչու՞ է այդպես): Զգուշորեն բացատրեք գյուղատնտեսության եկամուտների պարադոքսը (բաղադրման սխալին վերաբերող բաժնի չորրորդ օրինակ):
6. Հետևյալ աղյուսակը ցույց է տալիս առավելագույն համերկրային անձնական հարկման դրույքաչափը, այդ հարկումից ստացված եկամուտները և ամբողջական անձնական եկամուտները:

Թվական	Առավելագույն հարկման դրույքաչափը (%)	Հարկերից ստացված եկամուտներ (մլրդ. դոլար)	Անձնական եկամուտներ (մլրդ. դոլար)
1980	70	244	2259
1984	50	298	3109
1988	28	401	4646

Ոմանք կարող են պնդել, թե հարկերի դրույքաչափերի իջեցումը իրականում բարձրացնում է հարկերի մուտքերից ստացվող եկամուտները: Վերլուծեք այս փաստարկը: Ո՞րն է այստեղ սխալը:

7. Կարլ Մարքսի մահարձանին փորագրված են 26 տարեկան հասակում իր գրած հետևյալ խոսքերը.

«Մինչև այժմ փիլիսոփաները միայն տարբեր կերպ բացատրել են աշխարհը: Սակայն խնդիրն այն փոխելն է»:

Մարքսը հավատում էր բռնի հեղափոխությանը, որն, իր համոզմամբ, կկործանի բանվորներին շահագործող կապիտալիստական համակարգը: Արդյոք կա՞ն հասարակության տնտեսական համակարգի այնպիսի անկատարություններ, որոնք, ձեր կարծիքով, պետք է փոփոխության ենթարկվեն: Ինչպե՞ս դուք կփոխեիք դրանք:

ԻՆՉՊԵՍ ԿԱՐԴԱԼ ԳԾԱԳՐԵՐԸ

Լավ է մեկ անգամ տեսնել, քան հազար անգամ լսել:
Չինական ասացվածք

Տնտեսագիտությունը յուրացնելու համար դուք, նախ, պետք է ունենաք գծագրերի հետ աշխատելու ունակություններ: Դրանք նույնքան անհրաժեշտ են տնտեսագետին, որքան մուրճը՝ ատաղձագործին: Այնպես որ, եթե ծանոթ չեք գծապատկերների օգտագործմանը, ապա որոշ ժամանակ տրամադրեք դրանք կարդալ սովորելուն. դա կլինի ձեր ժամանակի լավ օգտագործումը:

Ի՞նչ է *գծագիրը*: Դա գծապատկեր է, որը ցույց է տալիս, թե տվյալների կամ փոփոխականների երկու կամ ավելի խմբեր ինչպես են կապված միմյանց հետ: Գծագրերն օգտակար են տնտեսագիտության մեջ, քանի որ փոքր տարածության վրա պարունակում են մեծ քանակությամբ տվյալներ:

Այս գրքում դուք կհանդիպեք բազմազան գծագրերի: Որոշ գծագրեր ցույց են տալիս, թե ժամանակի ընթացքում ինչպես են փոփոխվում փոփոխականները (նայեք, օրինակ, առջևի շապիկի ներսի կողմը): Այլ գծագրեր ցույց են տալիս տարբեր փոփոխականների միջև եղած կապը (ինչպես այն օրինակը, որին քիչ հետո կդիմենք): Գրքի յուրաքանչյուր նկար ձեզ կօգնի հասկանալու որևէ կարևոր տնտեսական օրենք կամ միտում:

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ՍԱՀՄԱՆ

Առաջին գծագրերից մեկը, որ դուք կհանդիպեք այս խոսքաշարում, արտադրության և հնարավորության սահմանն է: Ժամանակի յուրաքանչյուր պահի տվյալ երկիրը իր սահմանափակ ռեսուրսներով կարող է արտադրել ապրանքների և ծառայությունների միայն որոշակի քանակություն՝ այսքան բենզին, այսքան մազութ, այսքան ինքնաթիռ և այլն: Ավելին, մեկ տեսակի ապրանք չի կարող ավել արտադրվել առանց մեկ ուրիշ տեսակի ապրանք քիչ արտադրելու: Օրինակ, եթե ավելի շատ բենզին է արտադրվել, ավելի քիչ մազութ կարող է արտադրվել:

Տնտեսագիտության մեջ երկրի արտադրական ներուժի այս սահմանափակումը մենք ներկայացնում ենք **արտադրության և հնարավորության սահմանով** *(ԱՀՍ)*: *ԱՀՍ*-ն իրենից ներկայացնում է ապրանքների կամ ծառայությունների զույգի այն առավելագույն քանակությունը, որ կարող է արտադրվել տնտեսության տվյալ ռեսուրսներով, բոլոր ռեսուրսների լրիվ օգտագործման պայմաններում:

Եկեք դիտարկենք այն հիմնական օրինակը, որի մեջ օգտագործվել են պարենը և մեքենաները: ԱՀՍ-ի համար կարևոր տվյալները ցուցադրված են 1Ա–1 աղյուսակում: Տվյալների երկու շարքերից մեկը տալիս է պարենի արտադրանքի հնարավոր չափերը, իսկ մյուս շարքը տալիս է մեքենաների արտադրանքի հնարավոր չափերը: Պարենի արտադրանքի յուրաքանչյուր մակարդակ զուգակցվում է մեքենաների այն քվի հետ, որ կարող էր արտադրվել միաժամանակ: Դուք կարող եք տեսնել, որ երբ արտադրված պարենի քանակն ավելանում է, մեքենաների արտադրությունը կրճատվում է: Այսպես, եթե տնտեսությունն արտադրել է պարենի 10 միավոր, ապա այն կարող է արտադրել առավելագույնը 140 մեքենա, բայց երբ պարենի արտադրանքը կազմում է 20 միավոր, ապա կարող է արտադրվել միայն 120 մեքենա:

Այլընտրանքային արտադրության հնարավորություններ

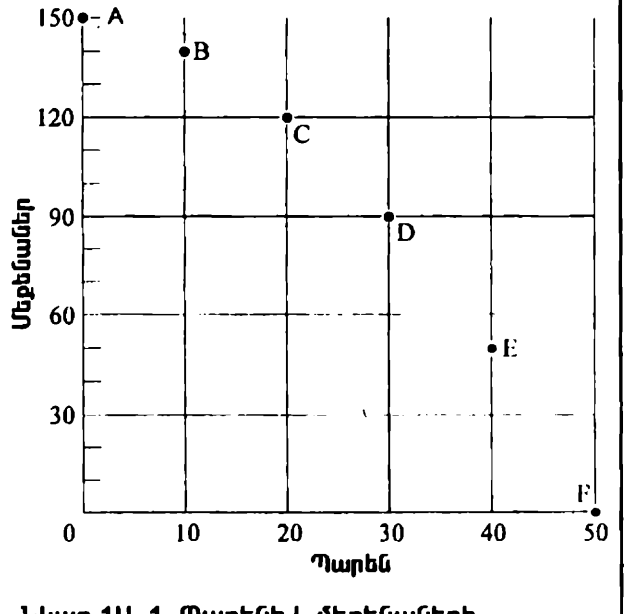
Հնարավորություններ	Պարեն	Մեքենաներ
A	0	150
B	10	140
C	20	120
D	30	90
E	40	50
F	50	0

Աղյուսակ 1Ա–1. Պարենի և մեքենաների արտադրանքի հնարավոր զույգերը
Աղյուսակը ցույց է տալիս արտադրանքի վեց հնարավոր զույգեր, որոնք կարող են արտադրվել երկրի տվյալ ռեսուրսներով: Երկիրը կարող է ընտրել վեց հնարավոր համակցություններից մեկը:

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ԳԾԱԳԻՐԸ

1Ա–1 աղյուսակում բերված տվյալները կարող են ներկայացվել նաև գծագրի տեսքով: Գծագիրը կառուցելու համար մենք 1Ա–1 աղյուսակի տվյալների զույգերից յուրաքանչյուրը երկչափ հարթության վրա ներկայացնում ենք մեկ կետով: 1Ա–1 գծապատկերը գծագրի միջոցով ցույց է տալիս պարենի և մեքենաների արտադրության հարաբերակցությունը, որը պատկերված է 1Ա–1 աղյուսակում: Թվերի յուրաքանչյուր զույգը գծագրի վրա ներկայացված է մեկ կետով: Այսպես, 1Ա–1 աղյուսակի A շարքը 1Ա–1 նկարում համապատասխանում է A կետին, նույն ձևով՝ B, C կետերը և այլն:

1Ա–1 նկարում ձախ ուղղահայաց գիծը և ստորին հորիզոնական գիծը համապատասխանում են երկու փոփոխականների՝ պարենին և մեքենաներին: ***Փոփոխականը*** մի մեծություն է, որը կարող է սահմանվել ու չափվել և որը կարող է տարբեր արժեքներ ձեռք բերել տարբեր ժամանակներում և տեղերում: Տնտեսագիտության մեջ ուսումնասիրվող կարևոր փոփոխականներ են գինը, քանակը, աշխատաժամերը, հողը՝ ակրերով, եկամուտը՝ դոլարներով և այլն:



Նկար 1Ա–1. Պարենի և մեքենաների արտադրության մակարդակների վեց հնարավոր զույգեր

Այս նկարը ցույց է տալիս 1Ա–1 աղյուսակի տվյալները գծագրի տեսքով: Տվյալները ճիշտ նույնն են, սակայն պատկերավոր ցուցադրման շնորհիվ դրանք ավելի ցայտուն են դարձել:

Գծագրի հորիզոնական գիծը կոչվում է ***հորիզոնական առանցք*** կամ, երբեմն, ***X առանցք***: Հորիզոնական առանցքը պարզապես մի հարմար գիծ է փոփոխականներից մեկի քանակը չափելու համար: 1Ա–1 նկարում պարենի արտադրանքը չափվում է հորիզոնական առանցքի վրա:

Ձախակողմյան ուղղահայաց գիծը հայտնի է որպես ***ուղղահայաց առանցք*** կամ ***Y առանցք***: 1Ա–1 նկարում այն չափում է արտադրված մեքենաների թիվը: Ուղղահայաց առանցքի Ա կետը համապատասխանում է 150 մեքենայի:

Ներքևի ձախակողմյան անկյունը, որտեղ հատվում են երկու առանցքները, կոչվում է սկզբնակետ: 1Ա–1 նկարում այն ցույց է տալիս 0 քանակությամբ մեքենաներ և պարեն:

Հարթ կոր: Տնտեսագիտական առնչությունների մեծ մասում փոփոխականները կարող են փոփոխվել ինչպես փոքր, այնպես էլ մեծ չափերով, ինչպես ցուցադրված է 1Ա–1 նկարում: Այդ պատճառով մենք, ընդհանրապես, տնտեսագիտական առնչությունները ներկայացնում ենք անընդհատ կորերի տեսքով: 1Ա–2 նկարը ԱՀՍ-ն ներկայացնում է հարթ կորի տեսքով, որի A-ից մինչև F կետերը միացված են միմյանց հետ:

Համեմատելով 1Ա–1 աղյուսակը և 1Ա–2 նկարը, մենք կարող ենք տեսնել, թե ինչու են գծագրերը այդպես հաճախ օգտագործվում տնտեսագիտության մեջ: ԱՀՍ-ի հարթ կորը արտացոլում է տնտեսության համար ընտրություն կատարելու հնարավոր տարբերակները: Դա մի պատկերավոր միջոց է ցույց տալու, թե ինչ տեսակի ապրանքներ են անհրաժեշտ և ինչ քանակությամբ: Դուք մի հայացքով կարող եք տեսնել մեքենաների և պարենի արտադրության հարաբերակցությունը:

ԹԵՔՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԳԻՇ

1Ա–2 նկարում տեսնում ենք պարենի և մեքենաների արտադրության հարաբերակցությունը պատկերող գիծը: Երկու փոփոխականների հարաբերակցությունը նկարագրելու կարևոր եղանակներից մեկը գծի թեքությունն է:

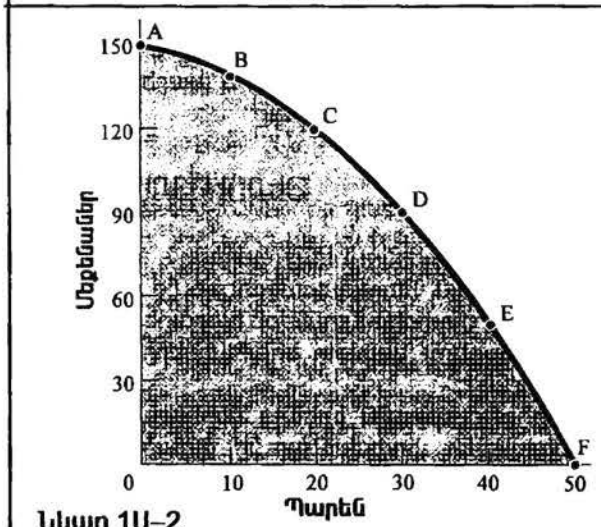
Գծի **թեքությունն** իրենից ներկայացնում է մի փոփոխականի փոփոխությունը մյուսի փոփոխության ժամանակ: Ավելի ճիշտ, դա ուղղահայաց առանցքով Y փոփոխականի փոփոխության չափն է հորիզոնական առանցքով X փոփոխականի փոփոխության միավորի հաշվին: Օրինակ, 1Ա–2 նկարում պարենի արտադրությունն, ասենք, 25 միավորից

հասել է 26 միավորի: 1Ա–2 նկարում կորի թեքությունը ցույց է տալիս այն ճշգրիտ փոփոխությունը, որը տեղի կունենար մեքենաների արտադրության մեջ: *Թեքությունը Y-ի և X-ի փոփոխությունների հարաբերակցության ճշգրիտ թվային չափն է:*

Մենք կարող ենք 1Ա–3 նկարն օգտագործել ցույց տալու համար, թե ինչպես կարելի է չափել ուղիղ գծի թեքությունը, ասենք՝ B և D կետերի միջև ընկած գծի թեքությունը: Տեղաշարժը B կետից մինչև D կետ կատարվում է երկու փուլով: Առաջին փուլում կատարվում է տեղաշարժ B կետից մինչև C կետ, որը ցույց է տալիս X-ի արժեքի մեծացումը 1 միավորի չափով (առանց Y-ի փոփոխման): Երկրորդ փուլում տեղի է ունենում համապատասխան ուղղահայաց տեղաշարժ դեպի վեր կամ դեպի վար, որը 1Ա–3 նկարում ցույց է տրված որպես s (հորիզոնական ուղղությամբ 1 միավորով տեղաշարժը կատարվում է զուտ հարմարության նպատակով: Այս բանաձևը գործում է ցանկացած չափով տեղաշարժերի համար): Այսպիսով, երկու քայլով իրականացվող տեղաշարժը մեզ հասցնում է ուղիղ գծի մի կետից մյուսը:

Քանի որ BC տեղաշարժը համապատասխանում է X-ի արժեքի մեկ միավորով մեծացմանը, ապա CD-ի երկարությունը (որը 1Ա–3 նկարում ցույց է տրված որպես s), ցույց է տալիս Y-ի արժեքի փոփոխման չափը X-ի արժեքի մեկ միավոր փոփոխման ժամանակ: Գծագրի վրա այդ փոփոխությունը կոչվում է ABDE գծի թեքություն:

Արտադրության և հնարավորության սահման

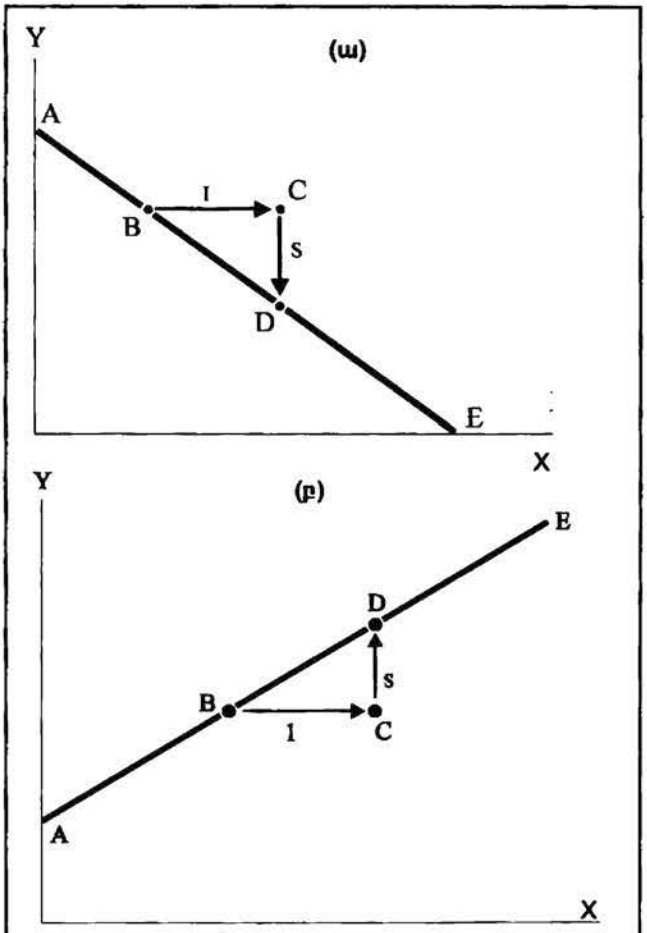


Նկար 1Ա–2

Հարթ կորը միացնում է նշված զույգերի կետերը, գծելով արտադրության և հնարավորության սահմանը:

Թեքությունը հաճախ սահմանվում է որպես «աճ՝ բաժանած տեղաշարժի վրա»: *Աճն* ուղղահայաց հեռավորությունն է և 1Ա–3 նկարում համապատասխանում է D կետի հեռավորությանը C կետից: *Տեղաշարժը* հորիզոնական հեռավորությունն է և 1Ա–3 նկարում համապատասխանում է BC-ին: Այս օրինակում CD-ն բաժանած BC-ի՝ կլինի աճը բաժանած շարժի վրա: Այսպիսով, BD-ի թեքությունը հավասար է CD/BC:

Հիշելու համար անհրաժեշտ հիմնական կետերն են.

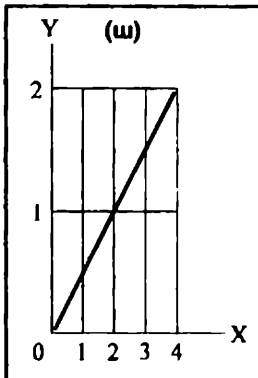


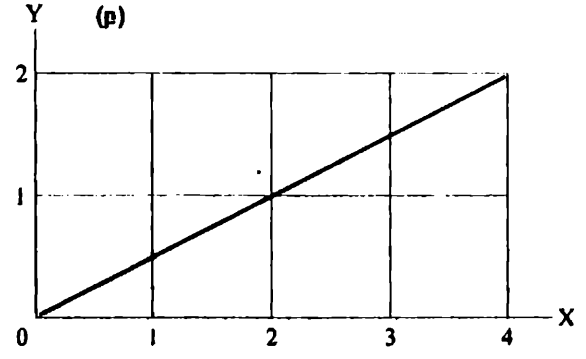
Նկար 1Ա–3. Թեքության հաշվարկումը ուղիղ գծերի համար

Ուղիղ գծերի համար հեշտ է հաշվարկել թեքությունը որպես «աճ բաժանած տեղաշարժի վրա»: Այսպես, և (ա)-ում, և (բ)-ում թեքության թվային արժեքը հավասար է՝ աճ/տեղաշարժ = CD/BC = s/1 = s: Նշենք, որ (ա)-ում CD-ն բացասական է, ցույց տալով բացասական թեքություն կամ հակադարձ կախվածություն X-ի և Y-ի միջև:

1. Թեքությունը կարող է չափվել թվով: Այն չափվում է Y-ի արժեքի փոփոխությամբ X-ի արժեքի 1 միավոր փոփոխման ընթացքում կամ «աճը բաժանած տեղաշարժի վրա»:
2. Եթե գիծն ուղիղ է, ապա նրա թեքությունն ամենուրեք անփոփոխ մեծություն է:
3. Գծի թեքությունը ցույց է տալիս, թե X-ի և Y-ի կախվածությունը **ուղիղ, թե հակադարձ** համեմատական է: Կախվածությունն ուղիղ համեմատական է, երբ փոփոխականները նույն ուղղությամբ են փոփոխվում (այն է՝ միասին աճում են կամ նվազում): Կախվածությունը հակադարձ համեմատական է, երբ փոփոխականները հակադիր ուղղություններով են փոփոխվում (այն է՝ մի փոփոխականն աճում է, երբ մյուսը նվազում է): Այսպես, բացասական թեքությունը ցույց է տալիս, որ X–Y կախվածությունը հակադարձ համեմատական է, ինչպես, օրինակ, 1Ա– 3(ա) նկարում: Ինչու՞: Որովհետև X-ի արժեքի մեծացումը պայմանավորում է Y-ի նվազում:

Մարդիկ երբեմն շփոթում են թեքությունը ուղղաձիգ լինելու հետ: Այս եզրակացությունը հաճախ ճիշտ է, սակայն՝ ոչ միշտ: Ուղղաձիգ լինելը պայմանավորված է գծագրի մասշտաբով: 1Ա–4 նկարի ինչպես (ա), այնպես էլ (բ) գծագրերը ներկայացնում են նույն կախվածությունը: Սակայն ի տարբերություն (ա) գծագրի, (բ)-ի հորիզոնական առանցքը ձգված է: Եթե դուք զգուշորեն հաշվարկեք, ապա կտեսնեք, որ թեքությունները ճիշտ նույնն են (և հավասար են $^1/_2$):



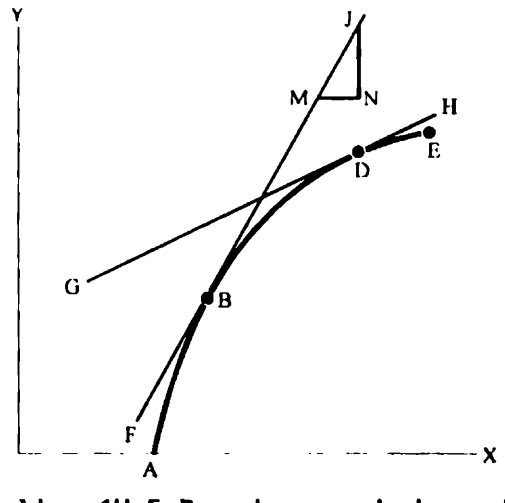


Նկար 1Ա–4. Ուղղաձգությունը թեքություն չէ
Նկատենք, որ չնայած (ա) նկարն ավելի ուղղաձիգ է երեվում, քան (բ)-ն, դրանք երկուսն էլ արտահայտում են նույն կախվածությունը: Երկուսի թեքությունն էլ հավասար է 1/2, սակայն (բ) գծագրում X առանցքը ձգված է:

Կորագծի թեքությունը: Կորագիծ կամ ոչ գծային է կոչվում այն կորը, որի թեքությունը փոփոխվում է: Երբեմն մեզ անհրաժեշտ է լինում որոշել կորի թեքությունը *տվյալ կետում*, ինչպես, օրինակ, 1Ա–5 նկարի B կետում: Մենք տեսնում ենք, որ B կետում թեքությունն աճում է, սակայն ճշգրտորեն պարզ չէ, թե ինչպես կարելի է այն հաշվարկել:

Տվյալ կետում հարթ կորագծի թեքությունը որոշելու համար հաշվարկում ենք այն ուղիղ գծի թեքությունը, որը տված կետում միայն շոշափում է, սակայն չի հատում կորագիծը: Այդպիսի ուղիղ գիծը կոչվում է կորագծի *շոշափող*: Այսպիսով, տված կետում կորագծի թեքությունը որոշվում է շոշափողի թեքությամբ (իհարկե, մենք շոշափող գծի թեքությունը կորոշենք ավելի վաղ քննարկված ուղղանկյուն չափման եղանակով):

1Ա–5 նկարի B կետում թեքությունը որոշելու համար մենք պարզապես կառուցում ենք FBJ ուղիղ գիծը որպես B կետում կորագծի շոշափող: Այնուհետև հաշվարկում ենք շոշափողի թեքությունը որպես NJ/MN: Նույն ձևով, կորագծի թեքությունը D կետում որոշվում է GH շոշափողի միջոցով:

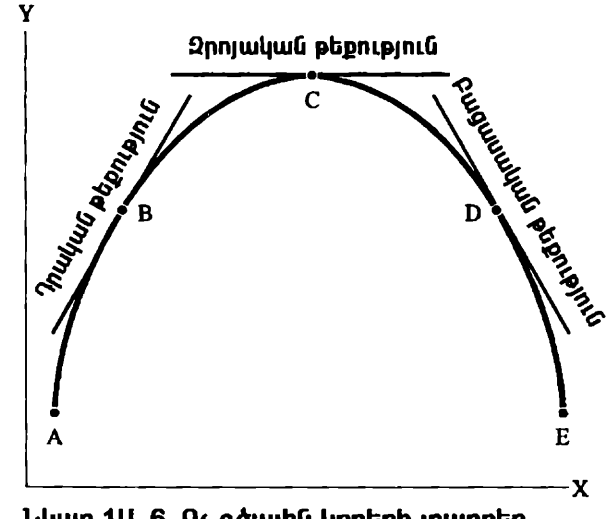


Նկար 1Ա–5. Շոշափողը որպես կորագծի թեքություն
Շոշափողը կառուցելով՝ կարող ենք հաշվարկել տվյալ կետում կորագծի թեքությունը: Այսպես, FBMJ գիծը B կետում ABD հարթ կորագծի շոշափողն է: B կետում թեքությունը հաշվարկվում է որպես շոշափողի թեքություն, այն է՝ NJ/MN:

Թեքության մեկ այլ օրինակ պատկերված է 1Ա–6 նկարում: Այն ցույց է տալիս բնորոշ միկրոտնտեսագիտական կոր, որը կամարածև է և C կետում ունի մաքսիմում: Մենք կարող ենք թեքությունը շոշափողի տեսքով ներկայացնելու մեթոդն օգտագործել տեսնելու համար, որ կորագծի թեքությունը միշտ դրական է այնտեղ, որտեղ կորը բարձրանում է, և բացասական՝ որտեղ իջնում է: Կորագծի մաքսիմումի կետում թեքությունը զրոյի է հավասար: Դա նշանակում է, որ X փոփոխականի արժեքի աննշան փոփոխությունը մաքսիմումի շուրջը ոչ մի ազդեցություն չի գործում Y փոփոխականի արժեքի վրա[1]:

[1] Հաճախահաշվից հաճույք ստացողները գծի թեքությունը կարող են հիշել հետևյալ կերպ: Ուղիղ գիծը (կամ գծային կախումը) ներկայացվում է որպես y = a + bx: Այս գծի համար կորի թեքությունը հավասար է b-ի, որը ցույց է տալիս y-ի արժեքի փոփոխությունը x-ի 1 միավոր փոփոխման դեպքում:

Կորագիծը կամ ոչ գծային կախվածությունը x փոփոխականից և հաստատուններից բացի ընդգրկում է այլ մեծություններ: Ոչ գծային կախվածության օրինակ է $y = (x - 2)^2$ քառակուսի հավասարումը: Դուք կարող եք հեշտությամբ ստուգել, որ այս հավասարման թեքությունը բացասական է, երբ x < 2, և դրական է, երբ x > 2: Ո՞րն է թեքությունը, երբ x = 2:



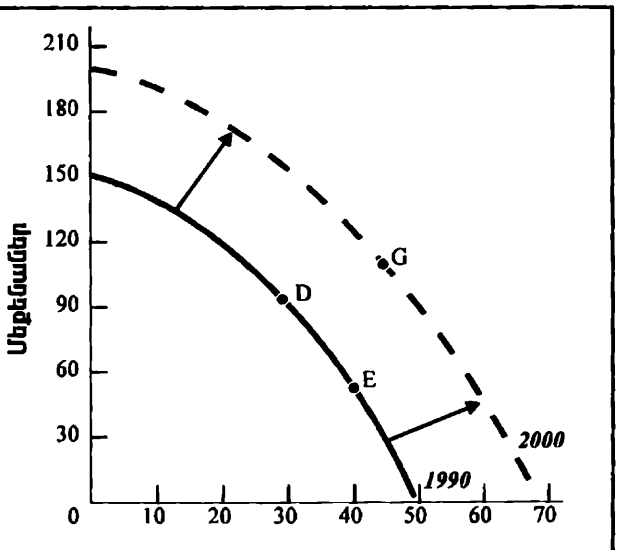
Նկար 1Ա–6. Ոչ գծային կորերի տարբեր թեքությունները

Տնտեսագիտության մեջ շատ կորեր սկզբից բարձրանում են՝ հասնելով մաքսիմումի, իսկ այնուհետև իջնում են: A կետից մինչև C կետն ընկած կորագծի բարձրացող մասում թեքությունը դրական է (տես B կետը): C կետից մինչև E կետն ընկած կորագծի իջնող մասում թեքությունը բացասական է (տես D կետը): Կորագծի C մաքսիմումի կետում թեքությունը հավասար է զրոյի (իսկ ի՞նչ կարելի է ասել U-ձև կորի մասին: Ո՞րն է նրա թեքությունը մինիմումի կետում):

ԿՈՐԵՐԻ ԵՎ ԴՐԱՆՑ ԵՐԿԱՅՆՔՈՎ ԿԱՏԱՐՎՈՂ ՏԵՂԱՇԱՐԺԵՐԸ

Տնտեսագիտության մեջ կարևոր տարբերություն կա կորերի տեղաշարժերի և դրանց երկայնքով կատարվող տեղաշարժերի միջև: Մենք կարող ենք այդ տարբերությունը քննարկել 1Ա–7 նկարում: Արտադրության և հնարավորության ներքին սահմանը 1Ա–2 նկարում վերարտադրում է ԱՀՍ-ն: D կետում հասարակությունը նախընտրում է արտադրել 30 միավոր պարեն և 90 հատ մեքենա: Եթե *տրված ԱՀՍ-ով* հասարակությունը որոշում է ավելի շատ պարեն սպառել, ապա կարող է ԱՀՍ-ի *երկայնքով տեղաշարժ* կատարել դեպի E կետը: Կորագծի երկայնքով այս տեղաշարժը նշանակում է նախընտրել ավելի շատ պարեն և ավելի քիչ մեքենաներ արտադրելը:

Ենթադրենք՝ ներքին ԱՀՍ-ն ներկայացնում է հասարակության արտադրության հնարավորությունները 1990 թվականին: Եթե մենք վերադառնանք նույն երկիրը 2000 թվականին, ապա կտեսնենք, որ ԱՀՍ-ն տեղաշարժվել է 1990 թվականի ներքին կորագծից դեպի 2000 թվականի արտաքին կորագիծը (այս տեղաշարժը կարող էր տեղի ունենալ տեխնոլոգիական փոփոխությունների կամ անհրաժեշտ աշխատուժի և



Նկար 1Ա–7. Կորերի և դրանց երկայնքով կատարվող տեղաշարժեր

Գծագրերն օգտագործելիս կարևոր է կորագծի երկայնքով կատարվող տեղաշարժը (ինչպիսին, օրինակ, մեծ ներդրումներ պայմանավորող D կետից դեպի փոքր ներդրումներ պահանջող E կետը) տարբերել կորագծի տեղաշարժից (ինչպես, օրինակ, D կետից մեկ տարում դեպի G կետը հաջորդ տարում):

իմնական միջոցների ավելացման պատճառով): 000 թվականին հասարակությունը կարող է նախնտրել լինել ավելի շատ պարեն և մեքենաներ ւպահովող G կետում, քան D կամ E կետերում:

Այս օրինակի էությունն այն է, որ մի դեպքում (D ետից E կետը տեղաշարժ կատարելիս) մենք ակաատես ենք կորագծի երկայնքով կատարվող տեղաարժի, մինչդեռ երկրորդ դեպքում (D կետից մինչև G ետը) տեսնում ենք կորագծի տեղաշարժը:

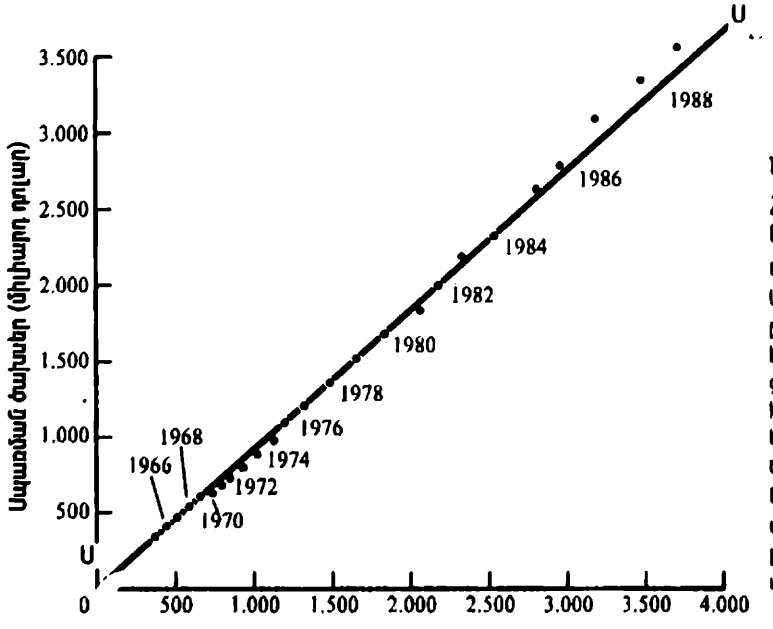
ՄԻ ՔԱՆԻ ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏՈՒԿ ԳԾԱԳՐԵՐ

Ա–2 նկարը ցույց է տալիս տնտեսագիտության մեջ ւռավել կարևոր գծագրերից մեկը, որը պատկերում երկու տնտեսական փոփոխականների հարաբեակցությունը (ինչպես, օրինակ, պարենի և մեքենաերի կամ ընդանոթների և կարագի միջև): Հաջորդ ջերում դուք կհանդիպեք գծագրերի այլ տեսակնեի:

համանակային կախվածություն: Որոշ գծագեր ցույց են տալիս փոփոխականի կախվածությու ժամանակից: Օրինակ, նայենք այս գրքի առաջաթերթում պատկերված գծագրերին: Չախակողման նկարը ցույց է տալիս կարևոր մակրոտնտեսաիտական փոփոխականի ժամանակային կախվածությունը՝ սկսած Ամերիկյան հեղափոխությունից, այն է՝ պետական պարտքի և ամբողջական համախառն ազգային արդյունքի կամ ՀԱԱ-ի հարաբերությունը: Այդ հարաբերությունը կոչվում է «պարտքի և ՀԱԱ-ի հարաբերություն»: Ժամանակային կախում պատկերող գծագրերը հորիզոնական առանցքի վրա պատկերում են ժամանակը, իսկ ուղղահայաց առանցքի վրա՝ ուսումնասիրվող փոփոխականները (այս օրինակում՝ պարտքի և ՀԱԱ-ի հարաբերությունը): Այս գծագիրը ցույց է տալիս, որ պարտքի և ՀԱԱ-ի հարաբերությունը կտրուկ աճել է ամեն մի խոշոր պատերազմի ժամանակ:

Շեղումները պատկերող նկարներ: Երբեմն գծագրերում կետերի անհատական զույգերը նշվում են այնպես, ինչպես, օրինակ, 1Ա–1 նկարում: Հաճախ փոփոխականների կախվածությունները պատկերվում են տարբեր տարիների համար: ***Սպառման ֆունկցիայի*** կախվածությունը ցույց է տրված 1Ա–8 նկարում, որպես շեղումները պատկերող նկարի կարևոր օրինակ: Այս շեղումները պատկերող նկարի հորիզոնական առանցքը ցույց է տալիս ազգային ամբողջական տնօրինելի եկամուտը, իսկ ուղղահայաց առանցքը՝ ամբողջական սպառումը (տնային տնտեսությունների ծախսերը, այդ թվում սննդամթերքի, հագուստի և բնակարանային վարձի): Նշենք, որ սպառումը սերտորեն կապված է եկամտի հետ, ինչը

Սպառման և եկամտի հարաբերակցությունը



Նկար 1Ա–8. Սպառման ֆունկցիայի շեղումները պատկերող նկարը ներկայացնում է կարևոր մակրոտնտեսագիտական օրենք

Սպառման ծախսերի դիտարկվող կետերն ընկած են ՍՍ գծի շուրջը, որը ներկայացնում է ժամանակի ընթացքում փոփոխվող միջին ցուցանիշները: Այսպես, 1985 թվականին համապատասխանող կետը այնքան մոտ է ՍՍ գծին, որ կարելի էր այն միանգամայն ճշգրիտ կերպով կանխագուշակել, նույնիսկ նախքան տարին ավարտվելը: Շեղումները պատկերող նկարները հնարավորություն են ընձեռում տեսնելու, թե որքան սերտ է երկու փոփոխականների կախվածությունը:

էական է ազգային եկամտի և արտադրանքի փոփոխությունները հասկանալու համար:

Մեկից ավելի կոր պարունակող նկարներ: Հաճախ նպատակահարմար է միևնույն գծագրում երկու կոր ներկայացնել, այդպիսով ստանալով «բազմակոր նկար»: Առավել կարևոր օրինակներից է առաջարկի և պահանջարկի նկարը, որը ցույց է տրված IV գլխում (տես՝ էջ 91): Այս գծագրերը կարող են միաժամանակ ներկայացնել երկու տարբեր առնչություններ, ինչպես, օրինակ, սպառողների գնումների հակազդեցությունը գնին (պահանջարկ) և ձեռնարկությունների արտադրության հակազդեցությունը գնին (առաջարկ): Այս երկու հարաբերակցությունները ներկայացնելով միասին, մենք կարող ենք որոշել կայուն շուկայական գները և առաջարկվող ապրանքների քանակը:

• Այսպիսով եզրափակենք գծագրերին վերաբերող մեր համառոտ քննարկումը: Եթե դուք յուրացրել եք այս հիմնական սկզբունքները, ապա այս գրքի և այլ ոլորտների վերաբերող գծագրերը կլինեն հաճելի և ուսանելի: •

ՀԱՎԵԼՎԱԾԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Գծագրերը ժամանակակից տնտեսագիտության կարևոր միջոց են: Դրանք ապահովում են տվյալների կամ երկու փոփոխականների հարաբերակցության պատշաճ պատկերավոր ներկայացումը:
2. Գծագրերը հասկանալու կարևոր հարցադրումները: Ի՞նչ է ցույց տալիս երկու առանցքներից յուրաքանչյուրը (հորիզոնական և ուղղահայաց): Որո՞նք են յուրաքանչյուր առանցքի չափման միավորները: Ինչպիսի՞ կախվածություն են պատկերում գծագրի կորերը:
3. Կորագծի երկու փոփոխականների հարաբերակցությունը որոշվում է կորի թեքությամբ: Թեքությունը սահմանվում է որպես «աճ բաժանած տեղաշարժի վրա» կամ Y-ի աճ X-ի միավոր աճի դեպքում: Եթե թեքությունը դրական է կամ վերընթաց, ապա երկու փոփոխականներն ուղիղ համամասնական կապի մեջ են: Նրանք վերընթաց կամ վարընթաց տեղաշարժ են կատարում միասին: Եթե թեքությունը բացասական է կամ վարընթաց, ապա երկու փոփոխականների կապը հակադարձ համամասնական է:
4. Ի լրումն, երբեմն հանդիպում են գծագրերի առանձնահատուկ օրինակներ: Այդ թվում՝ ժամանակային, որը ցույց է տալիս, թե փոփոխականն ինչպես է փոփոխվում ժամանակի ընթացքում, շեղումները պատկերող նկարներ, որոնք ցույց են տալիս փոփոխականների զույգերի դիտարկումները տարբեր ժամանակներում և բազմակոր նկարներ, որոնք մեկ գծագրում պատկերում են երկու և ավելի հարաբերակցություններ:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Գծագրերի տարրեր

հորիզոնական կամ X առանցք
ուղղահայաց կամ Y առանցք
թեքությունը որպես «աճ բաժանած տեղաշարժի վրա»
թեքություն (բացասական, դրական, զրոյական)
շոշափողը որպես կորագծի թեքություն

Գծագրերի տեսակներ

ժամանակային գծագրեր
շեղումներ պատկերող գծապատկերներ
բազմակոր գծագրեր

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Դիտարկեք ուսանողներին վերաբերող հետևյալ խնդիրը: Օրական ութ ժամ քնելուց հետո դուք 16 ժամ ունեք ազատ ժամանցի և պարապելու համար: Ազատ ժամանակը նշանակեք X փոփոխականով, իսկ պարապելու ժամանակը՝ Y փոփոխականով: Գծագրական մաքուր թղթի վրա ուղիղ

գծի տեսքով պատկերեք X-ի և Y-ի բոլոր համակցությունների միջև եղած հարաբերակցությունը: Ուշադիր նշեք առանցքները և հաշվանքի սկիզբը:

2. Հարց 1-ում ո՞րն է ազատ ժամանակի և սովորելու ժամանակի հարաբերակցությունը ներկայացնող թեքությունը: Արդյո՞ք դա ուղիղ գիծ է:
3. Ասենք՝ ձեզ անհրաժեշտ է օրական 6 ժամ ազատ ժամանակ, ոչ ավել, ոչ պակաս: Գծագրի վրա նշեք 6 ժամ ազատ ժամանակին համապատասխանող կետը: Այժմ քննարկեք *տեղաշարժը կորի երկայնքով*: Ենթադրենք, դուք որոշել եք, որ ձեզ անհրաժեշտ է օրական միայն 4 ժամ ազատ ժամանակ: Կառուցեք նոր կետը:
4. Ցույց տվեք *կորի տեղաշարժը*: Դուք գտնում եք, որ պետք է քիչ քնել, և հիմա ունեք օրական 18 ժամ ժամանցի և սովորելու համար: Գծեք նոր տեղաշարժված կորը:
5. Մեկ շաբաթվա ընթացքում գրի առեք ձեր պարապելու և ազատ ժամանակը: Կառուցեք ամեն օրվա պարապելու և ազատ ժամերի ժամանակային կախումը: Այնուհետև կառուցեք պարապելու և ազատ ժամերի շեղումները պատկերող նկարը: Տեսնում ե՞ք արդյոք որևէ հարաբերակցություն երկու փոփոխականների միջև:
6. 46-րդ էջում վերընթերցեք ծանոթագրություն 1-ը: Կառուցեք $y = 10 + 0,5x$ ուղիղ գիծը կամ կորը: Ո՞րն է դրա թեքությունը: Այնուհետև կառուցեք $y = (x - 2)^2$ քառակուսի հավասարման կորը: Ո՞րն է այս կորի թեքությունը $y = (0, 1, 2, 10)$ կետերում:
7. Դիտարկեք հետևյալ տվյալները: Շեղումները պատկերող նկարի վրա ցույց տվեք կախումը: Ինչու՞ դուք չեք կարող համոզված լինել, թե փոփոխականներից որն է պատճառ հանդիսացել մյուսների փոփոխման համար (հիշեք պատճառահետևանքային սխալը):

Թվական	Փողի առաջարկ (մլրդ. դոլար)	ՀԱԱ (մլրդ. դոլար)
1965	168	705
1970	215	1.016
1975	288	1.598
1980	409	2.732
1985	620	4.015
1990	826	5.463

Աղբյուրը՝ Նախագահի տնտեսական հաշվետվություն, 1991 թ.:

ԳԼՈՒԽ II

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱՀԱՐՑԵՐԸ

Պատրաստված յուրաքանչյուր հրացան, ջրարկված յուրաքանչյուր ռազմանավ, արծակված յուրաքանչյուր հրթիռ ի վերջո գողություն է նրանցից, ովքեր քաղցած են և անօթի:

Նախագահ *Դուայթ Դ. Այզենհաուըր*

Ամեն անգամ, երբ մարդիկ համայնք են կազմում, նրանց առջև անհրաժեշտորեն ծառանում են մի քանի համընդհանուր տնտեսական խնդիրներ: Այդ հիմնահարցերն այսօր նույնքան վճռորոշ են, որքան մարդկային քաղաքակրթության ծագման պահին: Եվ քանի դեռ կա ապրանքների սղություն, այս հարցերը անպայման կծառանան ապագայի համարձակ, նոր աշխարհի առջև:

Այս գլխում ուսումնասիրելու ենք տնտեսական կազմակերպության առանցքային խնդիրները: Կտեսնենք, որ յուրաքանչյուր տնտեսություն պետք է պատասխանի հարցերի հետևյալ եռյակին՝ *ի՞նչ, ինչպե՞ս* և *ու՞մ համար*: Սա մի համառոտ ցուցակ է, որը մեզ հիշեցնում է, որ յուրաքանչյուր հասարակություն ինքը պետք է որոշի, թե ինչ ապրանքներ արտադրել, այդ ապրանքները ինչպես պատրաստել և դրանք ում համար արտադրել:

Առանցքային տնտեսական խնդիրները բնութագրելով՝ ներկայացնում ենք մի քանի կարևոր ընտրություններ, որ կարող է կատարել հասարակությունը: Քանի որ տնտեսության արտադրությունը սահմանափակված է առկա ներդրանքի քանակով և տեխնոլոգիական գիտելիքներով, հասարակությունը պետք է ընտրություն կատարի անհրաժեշտությունների և պերճանքների, հանրային և մասնավոր ապրանքների, սպառման և ներդրման միջև: Այս ներըմբռնումը տանում է դեպի այլընտրանքային գնի կարևոր հասկացությունը, որ երբ սպառելու համար ընտրում ենք որևէ ապրանք, ապա մեկ այլ բան պետք է զոհաբերվի: Նաև կքննարկենք, թե ժամանակակից տնտեսության հատկանիշները՝ մասնագիտացումը, առևտուրը, փողը և հիմնական միջոցները, ինչպես են նպաստում առաջավոր արդյունաբերական երկրի հսկայական արտադրողականությանը:

Ա. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅԱՆ ԵՐԵՔ ՀԻՄՆԱՀԱՐՑԵՐԸ

Յուրաքանչյուր մարդկային հասարակություն՝ լինի առաջավոր արդյունաբերական երկիր, կենտրոնացված տնտեսություն, թե մեկուսացած ցեղային հասարակություն, պետք է դեմ հանդիման կանգնի և լուծի երեք գլխավոր և փոխկապակցված տնտեսական հիմնահարցեր.

- *Ի՞նչ* ապրանքներ պետք է արտադրվեն և ի՞նչ քանակություններով: Բոլոր հնարավոր ապրանքներից և ծառայություններից տնտեսությունը ինչքա՞ն պետք է արտադրի: Եվ ե՞րբ պետք է դրանք արտադրվեն: Այսօր պիցա՞ պետք է արտադրենք, թե՞ վերնաշապիկ: Մի քանի բարձրորակ, թե՞ մեծաքանակ էժանագին վերնաշապիկ: Պետք է շատ սպառողական ապրանքնե՞ր արտադրենք (ինչպես, օրինակ, պիցա և համերգ), թե մի քանի սպառողական ապրանք և շատ ներդրման միջոցներ (օրինակ, պիցայի գործարաններ և համերգային դահլիճներ), ապագայում ավելի շատ սպառում ունենալու նկատառումով:
- *Ինչպե՞ս* են ապրանքներն արտադրվելու: Ու՞մ կողմից և ինչ ռեսուրսներով, ի՞նչ տեխնոլոգիական եղանակով պետք է արտադրվեն: Ո՞վ է աշխատելու գյուղացիական տնտեսությունում և ո՞վ է դասավանդելու: Էլեկտրականությունը պետք է ստացվի նավթի՞ց, թե՞ ածխից: Օդի շատ աղտոտման պայմաններու՞մ, թե քիչ: Ապրանքները արտադրվում են ձեռքո՞վ, թե՞ մեքենայով: Մաս-

նավոր սեփականության կապիտալիստական ընկերություններու՞մ, թե՞ պետական սեփականության սոցիալիստական ձեռնարկություններում:

- *Ու՞մ համար* պետք է արտադրվեն ապրանքները: Ո՞վ է վայելելու տնտեսության ջանքերի արդյունքը հանդիսացող պտուղները: Կամ, գիտականորեն արտահայտված՝ ազգային արդյունքը ինչպե՞ս է բաշխվելու տարբեր տնային տնտեսությունների միջև: Ունենալու՞ ենք այնպիսի հասարակություն, որտեղ մի քանիսը հարուստ են, իսկ շատերն աղքատ: Կառավարողնե՞րը, աշխատողնե՞րը, թե՞ կալվածատերերն են ունենալու բարձր եկամուտներ: Եսասերը կարո՞ղ է ժառանգել երկիրը: Ծույլը պետք է լա՞վ ուտի:

Այս երեք գլխավոր հիմնահարցերը ընդհանուր են բոլոր տնտեսությունների համար: Բայց, ինչպես կտեսնենք ավելի ուշ, տարբեր հասարակություններ դրանք լուծելիս ընտրում են տարբեր մոտեցումներ:

ՆԵՐԴՐԱՆՔ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔ

Տնտեսագիտական լեզվով արտահայտված՝ յուրաքանչյուր հասարակության երեք կենտրոնական տնտեսական խնդիրները իրականում տնտեսության ներդրանքի և արտադրանքի միջև ընտրության մասին են:

Ներդրանքը այն ապրանքները կամ ծառայություններն են, որ ձեռնարկություններն օգտագործում են իրենց արտադրական գործընթացում: Տնտեսությունն իր *տեխնոլոգիան* օգտագործում է ներդրանքը միավորելու և արտադրանք ստանալու համար: **Արտադրանքը** տարբեր օգտակար ապրանքները կամ ծառայություններն են, որոնք կամ սպառվում են կամ էլ օգտագործվում հետագա արտադրության մեջ: Դիտարկենք ծվածեղի «արտադրությունը»: Ձուն, աղը, ջերմությունը, թավան և ավագ խոհարարի վարպետ աշխատանքը ներդրանք են, իսկ համով ծվածեղը՝ արտադրանք:

Ներդրանքը, որը նաև կոչվում է *արտադրության գործոններ*, դասակարգում ենք ըստ երեք լայն կատեգորիաների՝ հող, աշխատուժ և հիմնական միջոցներ:

- *Հողը* կամ ավելի ընդհանուր՝ բնական ռեսուրսները ներկայացնում են բնության պարգևը մեր արտադրական գործընթացին: Այն բաղկացած է գյուղատնտեսական մշակման ենթամ տների, գործարանների և ճանապարհների հիմքերը գցելու համար օգտագործվող տարածքներից, էներգետիկ ռեսուրսներից՝ մեր ավտոմեքենաները վառելիքով ապահովելու կամ մեր տները տաքացնելու համար, և ոչ էներգետիկ ռեսուրսներից, ինչպես, օրինակ, պղինձը և երկաթի հանքանյութը, ավազը: Պետք է որպես բնական ռեսուրսներ նաև հաշվի առնենք մեր ֆիզիկական միջավայրը. օդը, որ շնչում ենք, և ջուրը, որ խմում ենք:
- *Աշխատուժը* մարդու կողմից ծախսված ժամանակն է արտադրության մեջ՝ ավտոմեքենաշինական գործարաններում աշխատելիս, գետինը սալահատակելիս, դպրոցում դասավանդելիս կամ ծվածեղ պատրաստելիս: Հազարավոր մասնագիտություններ և առաջադրանքներ՝ տարբեր փորձառության մակարդակներով, իրականացվում են աշխատուժի միջոցով: Դա առաջավոր արդյունաբերական տնտեսության ամենահայտնի և ամենավճռորոշ ներդրանքն է:
- *Հիմնական միջոցների* ռեսուրսները կազմում են տնտեսության տևական ապրանքները՝ ստեղծված այլ ապրանքներ արտադրելու համար: Հիմնական ապրանքները ներառում են մեքենաները, ճանապարհները, համակարգիչները, մուրճերը, բեռնատարները, մետաղագլանման հաստոցները, ավտոմեքենաները, լվացող մեքենաները և շինությունները: Ինչպես կտեսնենք հետագայում, մասնագիտացված հիմնական ապրանքների կուտակումը էական է տնտեսական զարգացման գործում:

Կրկին շեշտելով երեք տնտեսական հիմնահարցերը ներդրանքի և արտադրանքի տեսանկյունից՝ նշենք, որ հասարակությունը պետք է որոշի. (1) *ինչ* արտադրանք արտադրել և ինչ քանակությամբ, (2) *ինչպես* արտադրել, այսինքն՝ ներդրանքն ինչ տեխնիկայով պետք է միավորվի՝ ցանկալի արտադրանքը ստանալու համար և (3) *ում համար* պետք է ապրանքները արտադրվեն և բաշխվեն:

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ, ՎԱՐՉԱՀՐԱՄԱՅԱԿԱՆ ԵՎ ԽԱՌՈՒ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Նախնադարյան հասարակության մեջ տնտեսության բոլոր ոլորտները կարգավորվում էին սովորույթներով: *Ինչ, ինչպես* և *ում համար* հարցերը որոշվում էին ըստ սովորույթի, որ փոխանցվում էր տարեցներից երիտասարդներին: Հին Եգիպտոսում որդին խստորեն յուրացնում էր իր հոր գործը: Սակայն ժամանակակից տնտեսության մեջ սովորույթը չի կարող բավական շուտ հարմարվել արագորեն զարգացող արտադրական և սպառողական կառուցվածքներին: Տարբեր հասարակություններ բախվում են *այլընտրանքային տնտեսական համակարգերի* միջոցով փոփոխություններ կատարելու պահանջարկին, և

տնտեսագիտությունն ուսումնասիրում է այն տարբեր մեխանիզմները, որ հասարակությունը կարող է օգտագործել իր սուղ ռեսուրսները բաշխելու նպատակով:

Այսօր հասարակությունները հիմնականում կազմակերպվում են երկու ձևերից մեկին համապատասխան: Որոշ դեպքերում կառավարությունն է կայացնում տնտեսական որոշումների մեծ մասը, ի դեմս նրանց, ովքեր կանգնած են հիերարխիայի գագաթին և հրամաններ են արձակում սանդուղքի ներքևում կանգնածներին: Այլ դեպքերում որոշումները կայացվում են շուկայում, որտեղ անհատները և ձեռնարկությունները կամովին համաձայնում են առևտուր անել ներդրանքով և արտադրանքով՝ փողի վճարման միջոցով: Համառոտակի ուսումնասիրենք տնտեսական կազմակերպության այս երկու ձևերից յուրաքանչյուրը:

Վարչահրամայական տնտեսությունը մի այնպիսի տնտեսություն է, որտեղ պետությունն է ընդունում բոլոր որոշումները արտադրության և բաշխման վերաբերյալ: Վարչահրամայական տնտեսությունում, ինչպիսին գործում էր Խորհրդային Միությունում համարյա այս ամբողջ դարի ընթացքում, պետությունը արտադրության միջոցների (հող և հիմնական միջոցներ) էական մասի սեփականատերն էր, նա նաև սեփականատերն էր և կարգավորում էր գրեթե բոլոր արդյունաբերական ձեռնարկությունների գործունեությունը: Պետությունն էր աշխատողների մեծ մասի գործատերը և ինքն էր նրանց թելադրում, ինչպես կատարել աշխատանքը: Վարչահրամայական տնտեսությունում պետությունն է որոշում, թե հասարակության արտադրանքը ինչպես է բաժանվելու տարբեր ապրանքների և ծառայությունների միջև: Կարճ ասած՝ վարչահրամայական տնտեսությունում հիմնական տնտեսական հարցերին պատասխանում է պետությունը՝ ռեսուրսների սեփականատերը լինելու և որոշումները պարտադրելու իր կարողության միջոցով:

Ի հակադրություն դրան, Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում և ժողովրդավարական երկրների մեծ մասում տնտեսական հարցերի գերակշիռ մասը լուծվում են շուկայի միջոցով: Այստեղից էլ նրանց տնտեսական համակարգերը կոչվում են շուկայական տնտեսություններ: **Շուկայական տնտեսությունը** մի տնտեսություն է, որտեղ անհատներն ու մասնավոր ձեռնարկություններն են ընդունում արտադրության և սպառման վերաբերյալ հիմնական որոշումները: Գների, շուկաների, շահույթների և կորուստների, խթանների և պարգևների համակարգերն են որոշում *ինչ, ինչպես* և *ում համար* հարցերը: Ձեռնարկությունները արտադրում են այնպիսի ապրանքներ, որոնք բերում են մեծ շահույթ *(ինչ)*, արտադրության այնպիսի տեխնիկայով, որ ամենաէժանն է *(ինչպես)*: Սպառումն իրականացվում է անհատների որոշումներով՝ ինչպես ծախսել իրենց աշխատավարձը և սեփականությունից ստացած եկամուտները, որոնք պայմանավորված են իրենց աշխատանքի արդյունքով և միջոցների նկատմամբ ունեցած սեփականության իրավունքով *(ում համար)*:

Ժամանակակից ոչ մի հասարակություն ամբողջությամբ չի մտնում այս երկու բևեռային կատեգորիաների մեջ: Ավելի շուտ բոլոր հասարակություններն ունեն խառը տնտեսություն, որտեղ առկա են և՛ շուկայական, և՛ վարչահրամայական տնտեսության տարրերը: Երբեք գոյություն չի ունեցել 100 տոկոսանոց շուկայական տնտեսություն (չնայած XIX դարում Անգլիան համարյա մոտեցել էր դրան): Այսօր որոշումների մեծ մասը ԱՄՆ-ում ընդունվում են շուկայում, բայց պետությունը կարևոր դեր է կատարում շուկայի գործունեությունը փոփոխելու գործում: Պետությունը սահմանում է օրենքներ և կանոններ, որոնք կարգավորում են տնտեսական կյանքը, իրականացնում է կրթական և ոստիկանական ծառայությունները և կարգավորում գործարարությունն ու շրջակա միջավայրի աղտոտման դեմ կիրառվող միջոցառումները: Խորհրդային Միությունը և Արևելյան Եվրոպայի երկրները, դժգոհ լինելով իրենց մոտ գործող վարչահրամայական տնտեսության գործունեության արդյունքից, փնտրում են խառը տնտեսության իրենց սեփական տարբերակը:

Բ. ՀԱՍԱՐԱԿՈՒԹՅԱՆ ՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱԿԱՆ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Մեզ բոլորիս հետաքրքրում են *ինչ, ինչպես* և *ում համար* հիմնարար հարցերը, որովհետև մարդիկ ցանկանում են սպառել ավելի շատ, քան տնտեսությունը կարող է արտադրել: Հիշեք նախորդ գլխում ձևակերպված սակավության օրենքը: Բարիքները սակավ են, քանի որ բավարար քանակությամբ ռեսուրսներ չկան այն բոլոր ապրանքներն արտադրելու համար, որ մարդիկ ցանկանում են սպառել:

Այն անժխտելի ճշմարտությանը դեմ հանդիման, որ բարիքները քիչ են պահանջների համեմատ, տնտեսությունը պետք է որոշի, թե ինչպես պահպանի իր գոյությունը սահմանափակ ռեսուրսներով: Նա պետք է ընտրություն կատարի բարիքների հնարավոր տարբեր փաթեթների միջև (ինչ), ընտրություն կատարի արտադրության եղանակների միջև (ինչպես) և վերջապես որոշի, թե ով պետք է սպառի բարիքները

(ում համար): Այս բաժնում մենք կօգտագործենք մի քանի օրինակներ՝ լուսաբանելու համար այն առանցքային ընտրություններից մի քանիսը, որոնք ամեն հասարակություն ստիպված է կատարել:

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ՍԱՀՄԱՆԸ

Պատկերացրեք մի տնտեսություն ինչ-որ աշխատուժով, տեխնիկական գիտելիքներով, գործարանների և հաստոցների քվով, հողով, ջրային հնարավորություններով և բնական ռեսուրսներով: Որոշելով, թե *ինչ* պետք է արտադրվի և *ինչպես*, տնտեսությունը իրականում որոշում է, թե ինչպես ռեսուրսները բաշխել հազարավոր տարբեր հնարավոր ապրանքների միջև: Որքա՞ն հող պետք է հատկացվի ցորեն մշակելուն կամ բնակչությանը բնակարաններով ապահովելուն: Քանի՞ գործարան պետք է համակարգիչ արտադրի և քանի՞սը՝ պիցա:

Այս հարցերը բարդ են նույնիսկ քննարկելու, առավել ևս լուծելու առումով: Հետևաբար, մենք պետք է խնդիրը պարզեցնենք: Ենթադրենք, թե միայն երկու տնտեսական բարիք (կամ տնտեսական բարիքների դաս) պետք է արտադրվի: Հարցն ավելի տպավորիչ դարձնելու նպատակով կարող ենք ընտրել թնդանոթն ու կարագը՝ լուսաբանելու ռազմական ծախսերի և քաղաքացիական ապրանքների միջև ընտրություն կատարելու խնդիրը: Այս օրինակը հավասարապես կիրառելի է և երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ժամանակ Ամերիկայում զանգվածային հավաքագրման, և 1991 թվականին Սաուդյան Արաբիայում «Անապատի փոթորիկ» գործողության միջոցների վճարման հարցի, և ամեն երկրի կողմից դիմագրավվող ռազմական ու քաղաքացիական ծախսերի ընտրության համար:

Թնդանոթների և կարագի մեր ուսումնասիրությունը կարող ենք սկսել թվային օրինակով: Ենթադրենք, թե մեր տնտեսությունը իր ամբողջ կարողությունը ծախսում է քաղաքացիական ապրանքի՝ կարագի արտադրության վրա: Այնուամենայնիվ, գոյություն ունի կարագի առավելագույն քանակություն, որ կարող է արտադրվել մեկ տարում: Կարագի առավելագույն քանակությունը կախված է դիտարկվող տնտեսության ռեսուրսների քանակից ու որակից և նրանց օգտագործման արտադրական արդյունավետությունից: Ենթադրենք հինգ միլիոն ֆունտ կարագը այն առավելագույն քանակությունն է, որ կարող է արտադրվել առկա տեխնոլոգիայով և ռեսուրսներով:

Մյուս ծայրահեղ դեպքում պատկերացնենք, թե բոլոր ռեսուրսները հատկացվել են թնդանոթների արտադրությանը: Կրկին ռեսուրսների սահմանափակության պատճառով տնտեսությունը կարող է արտադրել միայն սահմանափակ թվով թնդանոթներ: Այս օրինակի համար ենթադրենք, թե տնտեսությունը կարող է արտադրել որոշակի տեսակի 15 հազար թնդանոթ, եթե կարագ բոլորովին չի արտադրում:

Սրանք երկու ծայրահեղ հնարավորություններ են: Դրանց միջև կան շատ ուրիշներ: Եթե մենք ցանկանանք հրաժարվել որոշակի քանակի կարագից, մենք կարող ենք ունենալ որոշ թվով թնդանոթներ: Եթե մենք ցանկանանք հրաժարվել ավելի շատ կարագից, կարող ենք ունենալ էլ ավելի մեծ թվով թնդանոթներ:

Հնարավորությունների սանդղակը տրված է 2–1 աղյուսակում: F տարբերակը ցույց է տալիս այն ծայրահեղ դեպքը, երբ արտադրվում է միայն կարագ և ոչ մի թնդանոթ, մինչդեռ A-ն նկարագրում է հակառակ ծայրահեղությունը, երբ բոլոր ռեսուրսները հատկացվում են թնդանոթներին: Միջանկյալ՝ E, D, C և B դեպքերում, ավելի ու ավելի մեծ քանակի կարագից ենք հրաժարվում՝ հօգուտ ավելի մեծ թվով թնդանոթների:

Կարագը թնդանոթների է ձևափոխվում ոչ թե ֆիզիկապես, այլ տնտեսության ռեսուրսները մեկ կիրառությունից մեկ այլի շրջելու ալքիմիայի շնորհիվ:

Մեր տնտեսության արտադրական հնարավորություններն ավելի կենդանի ձևով կարելի է ներկայացնել 2–1 նկարում պատկերված սանդղակի միջոցով: Այս գծապատկերում կարագը չափվում է հորիզոնական առանցքի երկայնքով, իսկ թնդանոթները՝ ուղղածիգ:

Հիշելով I գլխի հավելվածում գծապատկերների օգտագործման ուրվագծված սկզբունքները, դուք ի

Այլընտրանքային արտադրական հնարավորություններ

Հնարավորություններ	Կարագ (մլն. ֆունտ)	Թնդանոթներ (հազար հատ)
A	0	15
B	1	14
C	2	12
D	3	9
E	4	5
F	5	0

Աղյուսակ 2–1. Սակավ ռեսուրսների սահմանափակությունը ենթադրում է թնդանոթներ-կարագ փոխանակություն

Շարժվելով A-ից B . . . F, մենք աշխատուժը, մեքենաները և հողը թնդանոթների արտադրությունից տեղափոխում ենք կարագի արտադրություն:

վիճակի կլինենք աղյուսակ 2-1-ում բերված տվյալներից անցնելու նկարին. դեպի F կետը՝ հորիզոնական առանցքով հաշվելով կարագի հինգ միավոր դեպի աջ և ուղղածիգ առանցքով բարձրանալով թնդանոթի 0 միավոր, դեպի E-ն՝ գնալով կարագի չորս միավոր դեպի աջ և բարձրանալով թնդանոթի հինգ միավոր և, վերջապես, դեպի A-ն՝ շարժվելով աջ կարագի զրո միավոր և վերև՝ թնդանոթի 15 միավոր:

Եթե բոլոր միջանկյալ դիրքերը լցնենք նոր կետերով, որոնք ներկայացնում են թնդանոթների և կարագի բոլոր տարբեր զուգակցումները, ապա կստանանք 2–2 նկարի անընդհատ կորը որպես **արտադրության և հնարավորության սահման** կամ ԱՀՍ:

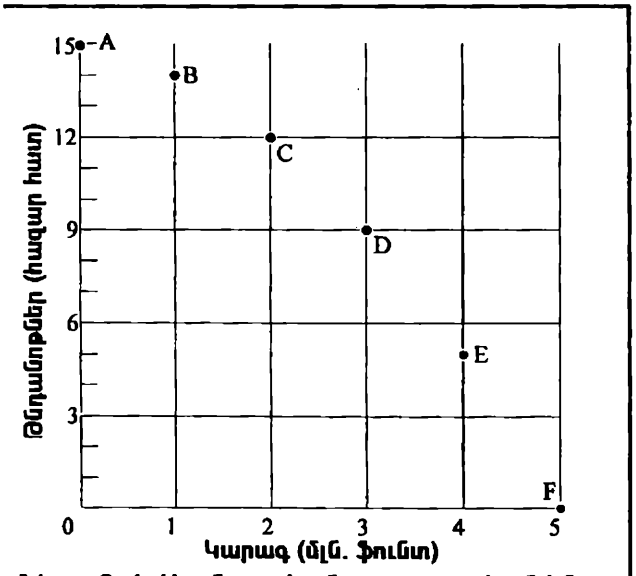
Արտադրության և հնարավորության սահմանը (կամ ԱՀՍ-ն) ցույց է տալիս արտադրանքի այն առավելագույն քանակությունը, որ տնտեսությունը կարող է ստանալ՝ տրված առկա տեխնոլոգիական գիտելիքների ու ներդրանքի քանակության պայմաններում: ԱՀՍ-ն ներկայացնում է հասպարակությանը մատչելի ընտրությունների ցանկը:

ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆ

Մինչև հիմա մենք լուռ ենթադրել ենք, թե տնտեսությունը գտնվում է արտադրության հնարավորության սահմանի վրա և ոչ թե նրա ներսում: Գործել սահմանի վրա՝ նշանակում է գործել արդյունավետորեն:

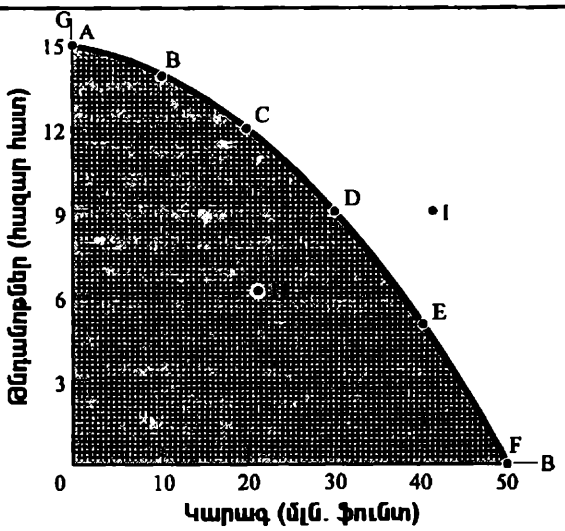
Արդյունավետությունը տնտեսագիտության կենտրոնական գաղափարներից մեկն է: **Արդյունավետություն** նշանակում է կորուստների բացակայություն կամ տնտեսության ռեսուրսների հնարավորին չափ արդյունավետ օգտագործում՝ մարդկանց կարիքներն ու ցանկությունները հոգալու համար: Ավելի որոշակի՝ տնտեսությունն արտադրում է արդյունավետորեն, երբ այն չի կարող մի որևէ ապրանք արտադրել ավելի շատ, առանց մեկ այլ ապրանքի քանակը քչացնելու, այսինքն՝ երբ նա գտնվում է արտադրության և հնարավորության սահմանի վրա:

Որտեղի՞ց գիտենք, որ այդ սահմանագծի յուրաքանչյուր կետ արդյունավետ է: Սկսենք այն իրադրությունից, որը նկար 2–2-ում ներկայացված է D կետով: Վճռենք, թե մենք ցանկանում ենք ևս մեկ միլիոն ֆունտ կարագ: Եթե մենք անտեսեինք ԱՀՍ-ով ներկայացված սահմանափակումը, մենք կարող էինք



Նկար 2–1. Այլընտրական արտադրական հնարավորությունների գծագրային ներկայացումը
Այս նկարը ցույց է տալիս 2–1 աղյուսակում բերված այլընտրական արտադրության համակցությունների զույգերը:

Արտադրության և հնարավորության սահման



Նկար 2–2. Ողորկ կորը միացնում է արտադրության հնարավորությունների նշված թվային կետերը
Այս սահմանը ներկայացնում է հնարավորությունների սանդղակը, որի երկայնքով հասարակությունը կարող է ընտրություն կատարել թնդանոթները կարագով փոխարինելու համար: Այն ենթադրում է տեխնոլոգիայի տրված վիճակ և ներդրանքի տրված քանակություն: Սահմանից դուրս կետերը (ինչպես I կետը) անընդունելի են կամ անհասանելի: Կորի ներսում ամեն կետ, ինչպես, օրինակ, U-ն, ցույց է տալիս, որ որոշ ռեսուրսներ չեն օգտագործվում կամ օգտագործվում են հնարավոր ոչ լավագույն եղանակով:

կարծել, թե հնարավոր է ավելի շատ կարագ արտադրել առանց փոքրացնելու բնդանոթի արտադրությունը, ասենք, շարժվելով դեպի I կետը՝ D կետից դեպի արևելք: Բայց I կետը գտնվում է սահմանից դուրս, «անհնար» տիրույթում: Շարժվելով D-ից, մենք չենք կարող ավելի շատ կարագ ստանալ առանց հրաժարվելու որոշ բնդանոթներից: Հետևաբար, D կետը արդյունավետ է, իսկ I-ը՝ անհասանելի:

Արտադրության արդյունավետությունը իրագործում է, երբ հասարակությունն անկարող է որևէ ապրանքի արտադրությունը մեծացնել առանց կրճատելու մեկ ուրիշի արտադրությունը: Արդյունավետ տնտեսությունը գտնվում է իր արտադրության և հնարավորության սահմանի վրա:

Արտադրության արդյունավետության վերաբերյալ մեկ այլ միտք կարող է լուսաբանվել՝ օգտագործելով ԱՀՍ-ն. լինել ԱՀՍ-ի վրա նշանակում է, որ որևէ ապրանքից ավելի շատ արտադրելն անխուսափելիորեն պահանջում է այլ ապրանքների զոհաբերություն: Երբ արտադրում ենք ավելի շատ բնդանոթներ, մենք կարագը փոխարինում ենք բնդանոթներով: Փոխարինումը լրիվ զբաղվածությամբ տնտեսության կյանքի օրենքն է, իսկ արտադրության և հնարավորության սահմանը ներկայացնում է հասարակության ընտրությունների ցանկը:

Չօգտագործվող ռեսուրսներ և անարդյունավետություն: ժամանակակից կյանքի նույնիսկ պատահական դիտորդները գիտեն, որ հասարակությունն ունի չօգտագործված ռեսուրսներ պարապ աշխատողների, պարապ գործարանների և պարապ հողի տեսքով: I գլխում ակնարկվեց, որ տնտեսական օրենքները կարող էին լինել այլ, եթե ռեսուրսները օգտագործվեին ավելի պակաս, քան հնարավոր է: ԱՀՍ-ի ներսում լինելը դրա մի օրինակն է:

Երբ կան չօգտագործված ռեսուրսներ, տնտեսությունը բոլորովին չի գտնվում իր արտադրության և հնարավորության սահմանի վրա, այլ ավելի շուտ ինչ-որ տեղ՝ նրա ներսում: Նկար 2–2-ում U կետը ներկայացնում է մի կետ ԱՀՍ-ի ներսում: U կետում հասարակությունն արտադրում է միայն երկու միավոր կարագ և վեց միավոր բնդանոթ: Որոշ ռեսուրսներ չեն օգտագործվում, և դրանք գործի դնելով, մենք կարող ենք շարժվել U-ից դեպի D, այսպիսով արտադրելով ավելի շատ կարագ և ավելի շատ բնդանոթներ և բարելավել տնտեսության արդյունավետությունը:

Չօգտագործվող ռեսուրսների հնարավորությունը հաշվի առնելը լույս է սփռում երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ժամանակ երկու երկրների՝ Միացյալ Նահանգների և Խորհրդային Միության փորձի վրա: 1940 թվականից հետո Միացյալ Նահանգներն ինչպե՞ս կարողացավ դառնալ «ժողովրդավարության զինանոց» և ունենալ ավելի բարձր քաղաքացիական կենսամակարդակ, քան երբևէ: Հիմնականում շնորհիվ մեծ ճգնաժամից եկած գործազրկության վերացման և շարժվելով դեպի ԱՀՍ:

Պատերազմի տարիների ԽՍՀՄ-ի դեպքն այլ է: Պատերազմից առաջ Խորհրդային Միությունն ուներ փոքր գործազրկություն և արդեն գտնվում էր իր, թերևս ցածր, արտադրության և հնարավորության սահմանի վրա: Իր ԱՀՍ-ի երկայնքով հյուսիս արևմուտք շարժվելու համար Խորհրդային Միությունը այլ ընտրություն չուներ, քան քաղաքացիական բարիքները փոխարինել ռազմական ապրանքներով՝ դրան հետևող զրկանքներով:

Գործարարության պարբերաշրջանների լճացումները միակ պատճառը չեն, որի հետևանքով տնտեսությունը կարող է գտնվել ԱՀՍ-ի ներսում: Տնտեսությունն անարդյունավետությամբ կարող է տառապել գործադուլների, քաղաքական փոփոխությունների կամ հեղափոխության հետևանքով ծագող շեղումների պատճառով: Նման դեպք տեղի ունեցավ Լեհաստանում 1990-ական թվականների սկզբին, այն բանից հետո, երբ երկիրը իր սոցիալիստական վարչահրամայական տնտեսությունը փոխարինեց ազատ շուկայական տնտեսությամբ: Տնտեսական համակարգում տեղի ունեցող դրամատիկ փոփոխությունները առաջ բերեցին արտադրության անկում և գործազրկության աճ, մինչ մարդիկ փորձում էին հարմարվել փոխված գներին, օրենքներին և եկամուտներին: Քաղաքական և տնտեսական հեղափոխությունը Լեհաստանին ժամանակավորապես հրեց ԱՀՍ-ի ներսը:

Լեհաստանի ղեկավարները հուսով են, որ այս անարդյունավետությունը ընդամենը ժամանակավոր անհաջողություն է: Նրանք կանխատեսում են, որ ազատ շուկան կբարձրացնի շահագրգռությունը արդյունավետ արտադրության համար: Եթե նրանք իրավացի են, ապա Լեհաստանը շուտով կտեղաշարժվի հետ, դեպի իր ԱՀՍ-ն, իսկ ԱՀՍ-ն իսկապես դեպի դուրս կտեղաշարժվի, երբ տնտեսությունն սկսի արագորեն աճել:

ԱՀՍ-Ն ԳՈՐԾԻ ԴՆԵԼԸ

Արդյունավետությունը բացատրելու հետ մեկտեղ, արտադրության հնարավորությունների կորը կարող է օգնել ներմուծելու ամենահիմնական տնտեսագիտական գաղափարներից շատերը:

1. Նկար 2–2-ը լուսաբանում է տնտեսագիտության՝ որպես գիտության, մեր սահմանումը, թե արտադ-

րելու համար ինչ ապրանքներ ընտրել: Պե՞տք է մենք ապրենք դուրս ցցված թնդանոթներով ամրոց-տնտեսության մեջ կյանքի միայն խիստ սովորություններով, ինչպես 2–2 նկարի B կետում, թե՞ պետք է ռազմուժը իջեցնենք չնչին մեծության և դրա փոխարեն վայելենք բավականաչափ հացով ու կարագով տնտեսություն, ինչպես E կետում:

Նման հարցերի շուրջը բանավիճում են ինչպես խաղաղ, այնպես էլ պատերազմի ժամանակ: 1980-ական թվականների սկզբին, նախագահ Ռեյգանի կառավարման օրոք, իրական ռազմական ծախսերն ավելացվեցին շուրջ 50 տոկոսով: - Այնուհետև, Արևելյան Եվրոպայում 1989 թ. հեղափոխություններին հետևելով, կոնգրեսն սկսեց բանավիճել, թե ռազմական ծախսերն իջեցնելուց ով պետք է ստանա «խաղաղության շահութաբաժինը»: 1990 թ. Մերձավոր արևելքում պատերազմական գործողություններ սկսվելուց հետո արդեն մեկ այլ բանավեճ տեղի ունեցավ, թե որքան ծախսել տարածաշրջանի կենսական նավթատարածքները պաշտպանելու համար:

2. Արտադրության և հնարավորության սահմանը թույլ է տալիս սակավության ավելի խիստ սահմանում: Տնտեսական սակավությունը նկարագրում է այն հիմնական տնտեսական փաստը, որ տվյալ տեխնիկական գիտելիքների, հողի, աշխատուժի և հիմնական միջոցների առկայության դեպքում տնտեսությունը կարող է յուրաքանչյուր տնտեսական ապրանքից արտադրել միայն որոշակի առավելագույն քանակություն: ԱՀՍ-ն ցույց է տալիս սակավության օրենքով թելադրված արտադրվող ապրանքների արտաքին սահմանը:

Երկրի վրա ոչ մի տեղ ապրանքների առաջարկն այնքան առատ չէ կամ ճաշակներն այնքան սահմանափակ չեն, որ միջին ընտանիքը կարողանա բավարար քանակությամբ ունենալ այն ամենից, ինչ կարող է երևակայել: Սակավությունը ԱՀՍ-ի կողմից մեր կենսամակարդակի վրա դրված սահմանափակման արտացոլումն է:

3. Արտադրության և հնարավորության սանդղակը նաև կարող է լուսաբանել տնտեսական կյանքի երեք հիմնական խնդիրները. *ինչ, ինչպես* և *ում համար:*

Թե *ինչ* ապրանքներ են արտադրվում և սպառվում. կարող է նկարագրվել կետով, որն ի վերջո ընտրվում է ԱՀՍ-ի վրա:

Թե *ինչպես* են ապրանքներն արտադրվում. ընդգրկում է արտադրության տեխնիկայի արդյունավետ ընտրությունը և տարբեր արտադրությունների մեջ տարբեր ներդրանքների առանձին քանակությունների պատշաճ բաժանումը:

Թե *ում համար* են ապրանքներն արտադրվում՝ չի կարող երևալ միայն ԱՀՍ-ից, թեպետև, երբեմն, կարող եք նրանից կռահել: Եթե դուք հայտնաբերում եք ԱՀՍ-ի վրա գտնվող որևէ հասարակություն, բազմաթիվ զբոսանավերով և մուշտակներով, բայց քիչ բնակարաններով և կոմպակտ ավտոմեքենաներով, ապա կարող եք չկասկածել, որ ժողովրդի մեջ առկա է եկամտի և հարստության զգալի անհավասարություն:

4. Արտադրության և հնարավորության սահմանը նաև կարող է լուսաբանել այն ընդհանուր դրույթը, որ մենք միշտ ընտրություն ենք կատարում սահմանափակ հնարավորությունների միջև: Տարբեր գործունեությունների համար մարդիկ սահմանափակ ժամանակ ունեն: Օրինակ, որպես ուսանող դուք կարող եք ունենալ 10 ժամ տնտեսագիտության և պատմության մոտալուտ քննություններին պատրաստվելու համար: Եթե դուք սովորեք միայն պատմություն, դուք կստանաք բարձր գնահատական, իսկ տնտեսագիտությունից կունենաք վատ արդյունք, և ընդհակառակը: Դիտարկելով երկու քննություններից ձեր գնահատականները որպես ձեր ուսման «արդյունք», գծեք գնահատականների համար ԱՀՍ-ն ձեր տվյալ սահմանափակ ժամանակային ռեսուրսների դեպքում:

Այլ դեպքում, եթե ուսանողական երկու ապրանքները «գնահատականներն» են և «ժամանցը», ինչպե՞ս դուք կգծեիք այս ԱՀՍ-ն: Որտե՞ղ եք դուք այս սահմանի վրա: Որտե՞ղ են ձեր ավելի ծույլ ընկերները:

ՆԿԱՐՆԵՐԻ ՑՈՒՑԱՀԱՆԴԵՍ

Նույն վերլուծությունը, որ կիրառվում է մի զույգ ապրանքների՝ թնդանոթների և կարագի միջև ընտրություն կատարելիս, կիրառելի է ապրանքների ցանկացած ընտրանիի համար: Այսպիսով, կառավարությունը որքան շատ ռեսուրսներ ծախսի հանրային բարիքներ (ինչպես՝ եղանակի կանխատեսումներ) արտադրելու համար, այնքան քիչ կմնա մասնավոր բարիքներ (օրինակ, տներ) արտադրելու համար, որքան շատ սննդամթերք ենք նախընտրում սպառել, - այնքան քիչ հագուստ կարող ենք սպառել, որքան հասարակությունը որոշում է շատ սպառել այսօր, - այնքան քիչ կարող է լինել հիմնական ապրանքների (տևական արտադրական միջոցներ, ինչպես՝ սարքավորումները և գործարանները) արտադրությունը, որը թույլ կտար ապագայում արտադրել սպառման ավելի շատ ապրանքներ:

2–3 – 2–5 նկարների գծագրերը ներկայացնում են ԱՀՍ-ի մի քանի կարևոր կիրառությունները: 2–3 նկարը ցույց է տալիս տնտեսական աճի ազդեցութ-

յունը երկրի արտադրական հնարավորությունների վրա: Հիմնական միջոցների և աշխատուժի աճող ներդրանքների և կատարելագործված տեխնոլոգիայի արդյունքում ԱՀՍ-ն տեղաշարժվում է դեպի դուրս: Երկիրը տնտեսության աճման հետ միասին *բոլոր* ապրանքներից կարող է ունենալ ավելի շատ: Նկարը ցույց է տալիս նաև, թե ինչպես աղքատ երկրները պետք է իրենց ռեսուրսների մեծ մասը հատկացնեն սննդամթերքի արտադրությանը, մինչդեռ հարուստ երկրները արտադրական հնարավորության աճին զուգընթաց կարող են թույլ տալ ավելի շատ շքեղություններ:

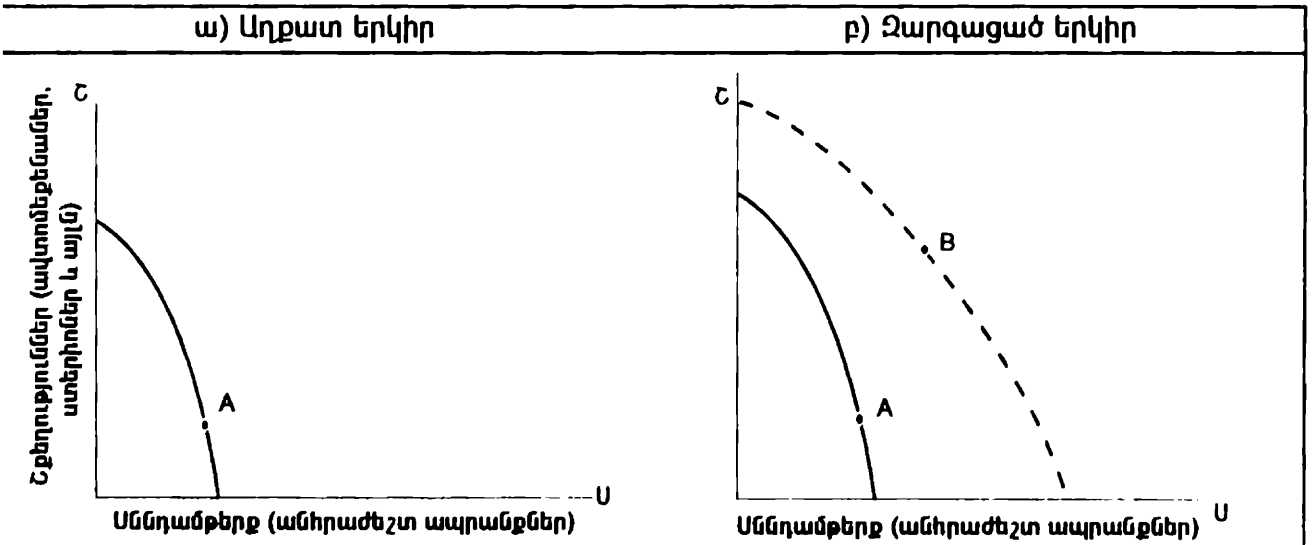
Նկար 2–4-ը պատկերում է, թե ընտրողներն ինչպես պետք է ընտրություն կատարեն անհատական ապրանքների (գնված որևէ գնով) և հանրային բարիքների (վճարված հարկերի միջոցով) միջև: Աղքատ երկրները կարող են քիչ չափով իրենց թույլ տալ այնպիսի հանրային բարիքներ, ինչպիսիք են հանրային առողջապահությունն ու գիտական հետազոտությունը: Բայց տնտեսական աճի հետ միասին հանրային բարիքները, ինչպես նաև շրջակա միջավայրի պահպանությունը, կլանում են արտադրանքի ավելի մեծ մասը:

Նկար 2–5-ը պատկերում է, թե տնտեսությունն ինչպես է ընտրություն կատարում՝ (ա) ընթացիկ սպառման ապրանքների և (բ) ներդրման կամ հիմնական ապրանքների (մեքենաներ, գործարաններ և այլն) միջև: Չոհաբերելով ընթացիկ սպառումը և արտադրելով ավելի շատ հիմնական ապրանքներ, երկրի տնտեսությունը կարող է աճել ավելի արագ, ապագայում հնարավոր դարձնելով երկու ապրանքների (սպառման և հիմնական) էլ ավելի շատ առկայությունը:

Այս երեք նկարները ներառում են հաջորդ գլուխների գլխավոր թեմաները՝ ինչպես են հասարակությունները ընտրություն կատարում արտադրության տարբեր եղանակների միջև, ինչպես են վճարում իրենց ընտրության համար, ինչպես են շահում կամ կորցնում ապագայում: Այս նկարների ուշադիր ուսումնասիրությունը լավ ներդրում է՝ ճիշտ այնպես, ինչպես որևէ երկիր երբեմն շահում է՝ հիմնական միջոցներ ներդնելով ապագա վայելքների համար: Այստեղ ծախսված ձեր մի քանի ավել րոպեները նպաստներ կբերեն տնտեսագիտական ըմբռնման մեջ:

ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԻ ԳԻՆ

Կյանքը լեցուն է ընտրություններով: Քանի որ ռեսուրսները սակավ են, մենք պետք է անընդհատ որոշենք, թե ինչ անել մեր սահմանափակ ժամանակի և եկամուտների հետ: Պե՞տք է մենք գնանք կինո, թե՞ գիրք կարդանք: Պե՞տք է մենք ճամփորդենք Եվ-

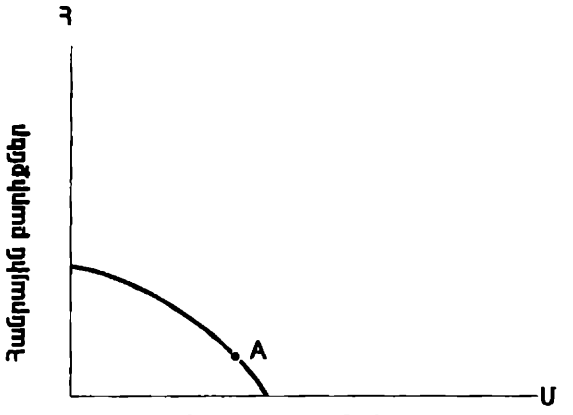


Նկար 2–3. Տնտեսական աճը ԱՀՍ-ն տեղաշարժում է դեպի դուրս

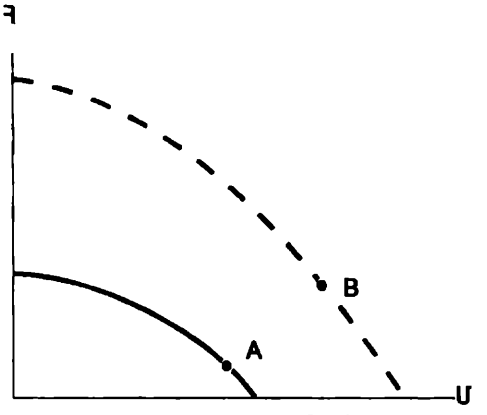
ա) Զարգացումից առաջ երկիրն աղքատ է: Նա պետք է համարյա բոլոր ռեսուրսները հատկացնի սննդամթերքին և վայելի քիչ ճոխություններ:

բ) Ներդրանքների աճը և տեխնոլոգիական փոփոխությունները ԱՀՍ-ն տեղափոխում են դուրս: Տնտեսական աճի հետ միասին երկիրը շարժվում է A-ից դեպի B, սննդամթերքի սպառումն ընդլայնելով ավելի քիչ՝ համեմատած շքեղությունների աճող սպառման հետ: Նկատեք, որ նա կարող է մեծացնել երկու բարիքների սպառումը, եթե ցանկանա:

ա) Ցրված հասարակություն



բ) Կենտրոնացված քաղաքային հասարակություն

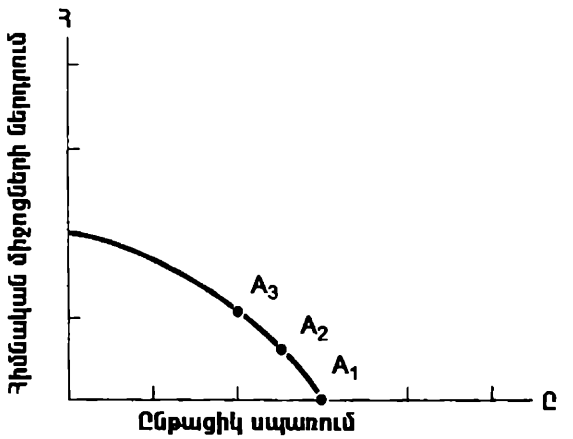


Նկար 2–4. Տնտեսությունները պետք է ընտրություն կատարեն հանրային բարիքների և մասնավոր ապրանքների միջև

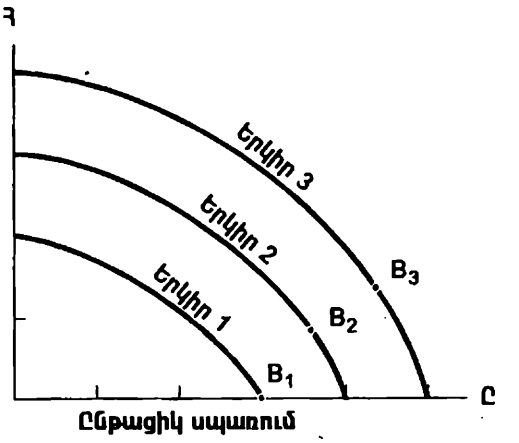
ա) Ցրված տնտեսությունն աղքատ է և տարանջատ, ինչպես Թոմաս Ջեֆերսոնի օրերում: Հանրային բարիքներին (պաշտպանություն, գիտություն, հանրային առողջապահություն) հատկացվող ռեսուրսների բաժինը փոքր է:

բ) Ժամանակակից արդյունաբերական տնտեսությունն ավելի բարգավաճ է և ընտրում է ավելի բարձր եկամտից ծախսել ավելի շատ հանրային բարիքների կամ պետական ծառայությունների վրա (ճանապարհներ, պաշտպանություն, աղտոտման դեմ ուղղված ծրագրեր, հանրային առողջապահություն, կրթություն):

ա) Ներդրումից առաջ



բ) Ներդրումից հետո



Նկար 2–5. Ապագա սպառման համար ներդրումը պահանջում է ընթացիկ սպառման զոհաբերում

Երկիրը կարող է արտադրել կամ ընթացիկ սպառման ապրանքներ (պիցաներ կամ համերգներ), կամ ներդրման ապրանքներ (բեռնատարներ կամ տներ): (ա) Երեք երկրներ սկսում են հավասար վիճակից: Նրանք ունեն ճախ նկարում ցույց տրված նույն ՀՀՍ-ն, բայց նրանք ունեն ներդրման տարբեր չափեր: Երկիր 1-ը ապագայի համար ներդրում չի կատարում և մնում է A_1-ի վրա (պարզապես փոխարինելով մեքենաները): Երկիր 2-ը չափավոր ձևով ձեռնպահ է մնում սպառումից և ներդրում է A_2 կետում: Երկիր 3-ը մեծ չափով զոհաբերում է ընթացիկ սպառումը և ներդրում զգալիորեն: (բ) Հաջորդ տարիներին այն երկրները, որոնք ներդրել էին ավելի, մղվում են առաջ: Այսպես, տնտեսող երկիր 3-ը իր ՀՀՍ-ն տեղաշարժել է շատ դուրս, մինչդեռ Երկիր 1-ի ՀՀՍ-ն բոլորովին չի տեղաշարժվել: Ապագայում բարգավաճող երկիր 3-ը շարունակում է ներդրել զգալիորեն, բայց նաև ունի ավելի շատ ընթացիկ սպառում:

րոպայով, թե՞ ավտոմեքենա գնենք: Պե՞տք է մենք ընդունվենք ասպիրանտուրա կամ ստանանք մասնագիտական կրթություն, թե՞ աշխատանքի անցնենք քոլեջն ավարտելուն պես: Այս դեպքերից յուրաքանչյուրում ընտրություն կատարելը սակավության աշխարհում մեզանից պահանջում է զրկվել ինչ-որ բանից: Փաստորեն այլ բան անելու հնարավորության կարևորելը մեզանից խլում է ինչ-որ բան: Հրաժարված այլընտրանքը կոչվում է **այլընտրանքի գին:**

Քննարկենք մի պարզ օրինակ: Ասենք, թե անհրաժեշտ ծախսերից հետո ձեր եկամուտն է $100: Այդ գումարով դուք կարող եք կամ ճանապարհորդել Չիքագո կամ գնել ռադիոընդունիչ: Եթե դուք որոշեք գնալ Չիքագո, մենք կասենք, որ ձեր ճանապարհորդության այլընտրանքի գինը նոր ռադիոընդունիչ ունենալու հաճույքն է:

Այլընտրանքի գնի հասկացությունը կարող է լուսաբանվել նաև օգտագործելով արտադրության և հնարավորության սահմանը: Նայեք 2-2 նկարի սահմանին: Ենթադրենք, թե երկիրը որոշել է մեծացնել բնդանոթների իր գնումները՝ 9000 բնդանոթից D կետում հասցնելով 12000 բնդանոթի C կետում: Ո՞րն է այս որոշման այլընտրանքի գինը: Դուք կարող եք այն հաշվել դոլարներով արտահայտված: Բայց ամենահիմնական այլընտրանքի գինը կարագն է, որից պետք է ձեռք քաշել լրացուցիչ բնդանոթներ արտադրելու համար: Այս օրինակում հեշտ է տեսնել, որ 3000 բնդանոթի այլընտրանքի գինը մեկ միլիոն ֆունտ կարագն է:

Որևէ որոշման այլընտրանքի գինը առաջ է գալիս, քանի որ սակավության աշխարհում ընտրել մի բան նշանակում է հրաժարվել մեկ այլ բանից: Այլընտրանքի գինը այն ապրանքի կամ ծառայության արժեքն է, որից հրաժարվում են:

Այլընտրանքի գին հասկացությունը օգտակար հիշեցնում է, որ փաստացի դոլարային հաշիվները ոչ միշտ են իրական ծախսերի ճշգրիտ ցուցիչ: Օրինակ, եթե կառավարությունը որոշում է ավտոմայրուղին անցկացնել ազգային զբոսայգու միջով, անհրաժեշտ հողամասը կարող է էժան թվալ գրպանի կամ բյուջեի ծախսերի մեջ: Բայց զբոսայգու հողամասի օգտագործման այլընտրանքի գինը կարող է լինել բավականաչափ բարձր, քանի որ մարդիկ կվայելեն ավելի քիչ զբոսախնջույքներ, զբոսանքներ կամ արշավներ:

Այլընտրանքի գնի մեկ այլ կարևոր օրինակ է քոլեջ հաճախելու գինը: Եթե դուք հաճախեիք պետական համալսարան, կարող էիք հաշվել ուսման, սենյակի, սննդի, գրքերի և ճանապարհի ծախսերը: Բոլոր ծախսերը 1990 թվականին կլինեին մոտ $10000: Նշանակու՞մ է սա, որ $10000 ձեր քոլեջ հաճախելու այլընտրանքի գինն է: Որոշակիորեն ոչ: Դուք պետք է հաշվի առնեք նաև ուսման և դասերի գնալու վրա ծախսված ժամանակի այլընտրանքի գինը: Բարձրագույն դպրոցի տասնինհնամյա շրջանավարտի լրիվ դրույքով աշխատանքը 1990 թվականին միջինը կբերեր $ 16000: Եթե գումարենք փաստացի ծախսերը և այն վաստակը, որից հրաժարվել ենք, կստանանք քոլեջի տարեկան այլընտրանքի գինը՝ $26000 (հավասար $10000 + $16000), և ոչ թե տարեկան $10000:

ՆՎԱԶՈՂ ՀԱՏՈՒՅՑԻ ՕՐԵՆՔԸ

Մենք կարող ենք օգտագործել արտադրության և հնարավորության սահմանը՝ լուսաբանելու նաև տնտեսագիտական նշանավոր առնչություններից մեկը՝ նվազող հատույցի օրենքը: Այս օրենքը վերաբերում է տնտեսական գործընթացում ներդրանքի և արտադրանքի փոխառնչությանը: Ավելի որոշակիորեն՝ *նվազող հատույցի օրենքը պնդում է, որ մենք ավելի ու ավելի սակաս լրացուցիչ արտադրանք կստանանք, եթե հաջորդական բաժիններով ավելացնենք ներդրանքներից մեկը, միաժամանակ մյուսները պահելով անփոփոխ:*

Որպես նվազող հատույցի օրինակ դիտարկենք հետևյալ փորձը: Ունենալով տրված մեծության հող, ասենք 100 ակր, ենթադրենք, թե բոլորովին չենք օգտագործում աշխատուժի ներդրանք: Զրոյական աշխատուժի ներդրանքով հացահատիկի արտադրանք չի լինի: Այսպիսով 2–2 աղյուսակում նշում ենք զրո արդյունք, երբ աշխատուժը զրո է:

Հիմա կատարենք մեկ այլ փորձ: Հողի տրված մեծությանը ավելացնենք մեկ միավոր աշխատուժ: Մենք տեսնում ենք, որ 2000 բուշել հացահատիկ է արտադրվում: Մեկ այլ փորձում շարունակենք հողի մեծությունը պահել անփոփոխ և ավելացնենք ևս 1 լրացուցիչ միավոր աշխատուժ, ինչպես առաջ, 1 միավոր աշխատուժից անցնելով 2 միավորին:

Ո՞րն է ավելացված աշխատուժի ազդեցությունը արտադրության վրա: Ունենու՞մ ենք մենք համեմատական հատույցներ՝ ստանալով 2000 բուշել լրացուցիչ արտադրանք ավելացված սկզբնական 2000 բուշելին: Աղյուսակ 2–2-ը ցույց է տալիս նվազող հատույցի առկայությունը: Աշխատուժի երկրորդ միավորը բերում է միայն 1000 բուշել լրացուցիչ արտադրանք, որն ավելի քիչ է, քան ավելացրել էր աշխատուժի առաջին միավորը: Աշխատուժի երրորդ միավորը բերում է էլ ավելի քիչ արտադրանք, քան երկրորդը, իսկ չորրորդ միավորը ավելացնում է էլի մի փոքր պակաս: Այսպիսով, աղյուսակ 2–2-ում տրված մտացածին փորձը լուսաբանում է նվազող հատույցի օրենքը:

Նվազող հատույցի օրենքը կարևոր և լայնորեն

Նվազող հատույցի օրենքը

Աշխատուժի միավորները (անհատ – տարի)	Լրիվ արտադրանքը (բուշել)	Աշխատուժի լրացուցիչ միավորով ավելացված լրացուցիչ արտադրանք (բուշել/ անհատ – տարի)
0	0	
		2.000
1	2.000	
		1.000
2	3.000	
		500
3	3.500	
		–
4	3.800	
		100
5	3.900	

Աղյուսակ 2–2. Նվազող հատույցը տնտեսագիտության և տեխնոլոգիայի հիմնական օրենքն է

Նվազող հատույցի օրենքի համաձայն, աշխատուժի լրացուցիչ միավորների ավելացման հետ միասին, երբ հողն ու այլ ներդրանքները պահվում են անփոփոխ, լրացուցիչ արտադրանքը ձգտում է նվազել: Լրացրեք լրացուցիչ արտադրանքը աշխատուժի չորրորդ միավորի ավելացման շնորհիվ:

դիտվող տնտեսական առնչություն է: Զգուշացնենք, սակայն, որ այն համընդհանուր ձևով ճիշտ չէ բոլոր տեխնոլոգիաների համար: Բացի դրանից, այն կարող է տեղի ունենալ միայն ներդրանքի մի քանի միավոր ավելացնելուց հետո, այսինքն՝ ներդրանքի առաջին մի քանի միավորները կարող են բերել աճող լրացուցիչ արտադրանք, քանի որ աշխատուժի նվազագույն քանակը կարող է անհրաժեշտ լինել միայն դաշտ հասնելու և բահը վերցնելու համար: Բայց, ի վերջո, նվազող հատույցը կիշխի տեխնոլոգիաների մեծ մասի համար:

ՄԻ ՔԱՆԻ ՕՐԻՆԱԿՆԵՐ

Մի փոքր դատողությունը ենթադրում է, որ նվազող հատույցն ունի խոր իմաստ: Ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ գնալով ավելի մեծ աշխատուժ է մշակում նույն 100 ակր տնտեսությունը: Որոշ ժամանակ արտադրանքը սրընթաց կաճի: Աշխատուժն ավելացնելուն զուգընթաց դաշտերը կլինեն ավելի հիմնավորապես ցանված և քաղհանված, ոռոգման առուները կլինեն ավելի մաքուր, խրտվիլակներն ավելի լավ յուղված: Սակայն ինչ-որ պահից սկսած լրացուցիչ աշխատուժը դառնում է ավելի ու ավելի նվազ արդյունավետ: Օրվա ընթացքում երրորդ փխրեցումը կամ մեքենաների չորրորդ յուղումը քիչ բան է ավելացնում արտադրանքին: Ի վերջո, արտադրանքը շատ քիչ է աճում, երբ ավելի մեծ թվով մարդիկ են խռնվում դաշտի մեջ: Չափից շատ մեծ թվով հողագործները փչացնում են բերքը: Վերջիվերջո, արտադրանքը կարող է նույնիսկ նվազել:

Նվազող հատույցը կարևոր գործոն է բացատրելու, թե ինչու Ասիայի շատ երկրներ այդքան աղքատ են: Խտաբնակ Չինաստանում և Հնդկաստանում կենսամակարդակը ցածր է, քանի որ այս երկրներում միավոր ակրին ընկնում են շատ մեծ թվով աշխատողներ և ոչ թե այն պատճառով, որ հողը պատկանում է պետությանը կամ բացակա հողատերերին:

Կարող ենք օգտագործել նաև ուսման օրինակը՝ նվազող հատույցի օրենքը լուսաբանելու համար: Կարող եք հայտնաբերել, որ տնտեսագիտություն ուսումնասիրելու տվյալ օրվա առաջին ժամը արդյունավետ էր՝ դուք սովորեցիք նոր օրենքներ և փաստեր, խոր մտքեր և պատմություն: Երկրորդ ժամին ձեր ուշադրությունը կարող է լինել մի փոքր ցրված, և դուք ավելի քիչ կսովորեք: Երրորդ ժամը կարող է ցույց տալ, որ նվազող հատույցը գործի է անցել խիստ ձևով, այնպես որ հաջորդ օրը դուք կարող եք երրորդ ժամվա ընթացքում կարդացածից ոչինչ չհիշել: Ենթադրու՞մ է նվազող հատույցի օրենքն արդյոք, թե ինչու ուսմանը նվիրված ժամերը պետք է ցրված լինեն, և ոչ թե կուտակվեն քննության նախորդ օրը:

Ամփոփելով.

Նվազող հատույցի օրենքը պնդում է, որ որոշ ներդրանքի աճը, երբ մյուսները մնում են հաստատուն, կմեծացնի ամբողջական արտադրանքը: Բայց որոշակի պահից հետո լրացուցիչ արտադրանքը, որը ստացվում է ներդրանքի լրացուցիչ բաժիններից, հակում կունենա դառնալու ավելի ու ավելի փոքր:

Գ. ԱՌԵՎՏՈՒՐ, ՓՈՂ ԵՎ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՄԻՋՈՑՆԵՐ

Անկախ այն բանից, թե ինչ համակարգ է օգտագործվում տնտեսական գործունեությունը կազմակերպելու համար, զարգացած արդյունաբերական տնտեսության մեջ միշտ կգտնեք երեք կարևոր գործոններ՝ առևտուր, փող և հիմնական միջոցներ:

- Զարգացած տնտեսությունը բնութագրվում է անհատների և երկրների միջև *առևտրի* բարդ ցանցով, որը կախված է խիստ մասնագիտացումից և աշխատանքի հմուտ բաժանումից:
- Տնտեսությունն այսօր լայնորեն օգտագործում է *փողը:* Փողի հոսքը մեր համակարգի կենսական արյունն է: Իրերի տնտեսական արժեքը չափելու համար փողը չափանիշ է: Բայց կենտրոնական դրամատան կողմից փողի ոչ պատշաճ տնօրինումը կարող է առաջ բերել գնաճ կամ լճացում:
- Ժամանակակից արդյունաբերական տեխնոլոգիաները հենվում են *հիմնական միջոցների* մեծ քանակությունների օգտագործման վրա. ճշգրիտ մեքենաներ, խոշոր գործարաններ և գույքի հիմնապաշարներ: Հիմնական միջոցները որպես լծակ, մարդկային հնարավորությունները վերածում են արտադրության շատ ավելի արդյունավետ գործոնի և հանգեցնում շատ ավելի մեծ արտադրողականության, քան նախկինում:

ԱՌԵՎՏՈՒՐ, ՄԱՍՆԱԳԻՏԱՑՈՒՄ ԵՎ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ԲԱԺԱՆՈՒՄ

Ժամանակակից տնտեսության և հին օրերի տնտեսության հիմնական տարբերություններից մեկը առևտրի ընդարձակ ցանցն է և անհատների ու ձեռնարկությունների մասնագիտացումը: Արևմտյան տնտեսությունները վերջին երկու դարերի ընթացքում տնտեսական արագ աճ ապրեցին շնորհիվ այն բանի, որ մասնագիտացման աճը յուրաքանչյուրիս թույլ տվեց մասնավոր զբաղմունքի մեջ հասնել բարձր արտադրողականության և արտադրանքը վաճառել մեզ անհրաժեշտ այլ ապրանքներ ձեռք բերելու համար:

Մասնագիտացումը տեղի ունի, երբ մարդիկ իրենց ջանքերը կենտրոնացնում են խնդիրների որևէ մասնավոր խմբի վրա: Այն յուրաքանչյուր անհատի և երկրի հնարավորություն է ընձեռում ամենաբարենպաստ ձևով օգտագործելու ինչ-որ մասնավոր հմտություններ և ռեսուրսներ: Ժամանակակից տնտեսական կյանքի իրողություններից մեկն այն է, որ փոխանակ ամեն մեկին թույլ տալու ամեն ինչ անել միջակ ձևով, ավելի լավ է կատարել աշխատանքի բաժանում՝ ըստ որոշ թվով փոքր մասնագիտական քայլերի կամ խնդիրների: Աշխատանքի բաժանումը դանդաղաշարժ մարդկանց թույլ է տալիս ծուկ որսալ, իսկ արագաշարժներին՝ որսորդությամբ զբաղվել, այնուհետև ունեցածը փոխանակելով չունեցածի հետ:

Մասնագիտացման ավելի բարձր արտադրողականությունը ցուցադրելու համար Ադամ Սմիթը բերել է գնդասեղ պատրաստելու դասական օրինակը: Մեկ բանվորը մեկ օրում կարող է լավագույն դեպքում պատրաստել մի քանի տասնյակ ոչ բարձրորակ գնդասեղ: Բայց երբ գնդասեղ պատրաստելը բաժանվում է որոշակի թվով կրկնվող պարզ գործողությունների, մի քանի բանվորներ կարող են հարյուր հազարավոր բարձրորակ գնդասեղներ պատրաստել մեկ օրում:

Երևի մասնագիտացման մարմնացումը ավտոմեքենաների հավաքման ժամանակակից հոսքագիծն է, որտեղ մեքենաները շարժվում են հարահոսի երկայնքով, իսկ բանվորները կամ նույնիսկ ռոբոտները կատարում են բարձր մասնագիտացված գործողություններ: Մի բանվոր կարող է կենտրոնանալ «Հոնդայի» ձախ անիվը դնելու վրա: Այսպիսի մասնագիտացման արդյունք է բազմաթիվ արտադրություններում աշխատանքի արտադրողականության հսկայական աճը:

Մասնագիտացված տնտեսությունները հնարավորություն են ընձեռում մարդկանց և երկրների միջև ստեղծել առևտրի բարդ ցանց, որպիսին առկա է այսօր: Մեզանից շատ քչերն են արտադրում որևէ առանձին ավարտուն ապրանք: Մենք պատրաստում ենք մեր սպառած ապրանքների միայն ամենաչնչին մասը: Մենք կարող ենք ուսուցանել քոլեջի ծրագրի փոքր մասը, արտադրել կոճակ, կայծակնաճարմանդ կամ հավաքել ավտոմեքենայի կամ համակարգչի որևէ մաս: Այս մասնագիտացված աշխատանքի դիմաց կստանանք եկամուտ, որով կարող ենք ապրանքներ գնել աշխարհի բոլոր մասերից:

Ի՞նչն է որոշում, թե ինչ ապրանք արտադրենք: Տնտեսագետներն ընդգծում են *համեմատական առավելության օրենքը:* Այս օրենքը հավաստում է, որ անհատներն ու երկրները պետք է մասնագիտանան այն ապրանքներն արտադրելու և վաճառելու մեջ, որ իրենք կարող են արտադրել *համեմատաբար* քիչ ծախսով: Նման ձևով անհատը կամ երկիրը պետք է ավելի շուտ գնի, քան արտադրի այն ապրանքները, որ ինքը կարող է արտադրել միայն համեմատաբար մեծ ծախսով: Համեմատական առավելության օրենքի զարմանալի առանձնահատկությունն այն է, որ նույնիսկ այն մարդիկ կամ երկրները, որոնք բացարձակապես ավազ արդյունավետ են, քան մյուսները, օգտակար կհամարեն մասնագիտանալու որոշակի ապրանքների արտադրության մեջ: Այսպես, նույնիսկ Ասիայի կամ Աֆրիկայի ցածր արտադրողականություն ունեցող երկրները կարող են միջազգային շուկայում մի անկյուն գտնել իրենց ապրանքների համար, քանի որ իրենք համեմատաբար արդյունավետ են որոշակի ապրանքների արտադրության մեջ:

Առևտրից շահ ունենալու գաղափարը տնտեսագիտության կենտրոնական ներըմբռնումներից մեկն

է: Տարբեր մարդիկ կամ երկրներ հակված են մասնագիտանալու որոշակի ասպարեզներում և այնուհետև իրենց ունեցածը կամավոր հիմունքներով փոխանակելու չունեցածի հետ: Միջին արևելքի շատ երկրներ արտադրում և արտահանում են նավթ՝ սննդամթերք և արդյունաբերական ապրանքներ գնելու համար: Ճապոնիան մեծապես արտադրողական երկիր է դարձել՝ մասնագիտանալով այնպիսի ապրանքների արտադրության մեջ, ինչպիսիք են ավտոմեքենաները և սպառողական էլեկտրոնիկան: Նա արտահանում է իր արդյունաբերական արտադրանքի մեծ մասը՝ հումքի ներմուծման դիմաց վճարելու համար: Առևտուրը հարստացնում է *բոլոր* երկրներին և բարձրացնում *բոլորի* կենսամակարդակը:

Ամփոփելով.

Առաջավոր տնտեսությունները ներգրավվում են աշխատանքի մասնագիտացման և բաժանման մեջ, որը մեծացնում է ռեսուրսների արտադրողականությունը: Անհատներն ու երկրները այնուհետև կամավոր կերպով այլ ապրանքների հետ փոխանակում են այն ապրանքները, որոնց արտադրության մեջ մասնագիտացել են լայնորեն մեծացնելով սպառման ոլորտն ու քանակությունը և բարձրացնելով կենսամակարդակը:

ՓՈՂԸ ՈՐՊԵՍ ՓՈԽԱՆԱԿՄԱՆ ՔՍԱՅՈՒՂ

Եթե մասնագիտացումը մարդկանց թույլ է տալիս կենտրոնանալու մասնավոր խնդիրների վրա, ապա փողը մարդկանց հնարավորություն է տալիս փոխանակելու իրենց մասնագիտական արտադրանքը ուրիշների կողմից արտադրված ապրանքների լայն շարքի հետ: Վստահ լինելու համար մենք կարող ենք պատկերացնել *ապրանք-փոխանակության* այն վիճակը, երբ մարդիկ մի ապրանքը անմիջականորեն փոխանակում են մի այլ ապրանքի հետ: Պարզագույն տնտեսություններում սննդամթերքը կարող էր փոխանակվել հագուստի հետ, տուն կառուցելիս ցույց տրվող օգնությունը կարող էր փոխանակվել դաշտ մաքրելիս ցույց տրվող օգնությամբ: Բայց այսօր փոխանակությունը բոլոր տնտեսություններում ինչպես շուկայական, այնպես էլ վարչահրամայական, տեղի է ունենում փողի միջոցով:

Ի՞նչ է փողը: **Փողը** վճարման միջոց է կամ փոխանակման միջանկյալ միջոց: Մեր տնտեսության մեջ փողը կազմված է արժույթից և ընթացիկ հաշիվներից, որոնց միջոցով տնային տնտեսություններն ու ձեռնարկությունները վճարում են ապրանքների դիմաց: Երբ դուք ծամոն եք գնում քառորդ դոլարով, ճաշում $10 թղթադրամով կամ ստերեոսարքավորում եք գնում ընթացիկ հաշվով, ամեն դեպքում դուք օգտագործում եք փող:

Փողը քսայուղ է, որը հեշտացնում է փոխանակությունը: Երբ բոլորը վստահում և ընդունում են փողը որպես ապրանքների և պարտքերի վճարամիջոց, առևտուրը հեշտանում է: Միայն պատկերացրեք, թե ինչքան կբարդանար տնտեսական կյանքը, եթե դուք ստիպված լինեիք ապրանքը ապրանքի հետ փոխանակել ամեն անգամ, երբ գնեիք պիցա կամ գնայիք համերգ: Ի՞նչ ապրանքներ կարող էիք դուք առաջարկել Սալի պիցայի կամ Ռոլինգ Սթոունզի դիմաց: Ի՞նչ ունեք դուք մեծ քանակությամբ, որ նրանք ցանկանում են սպառել: Քանի որ ամեն ոք ընդունում է փողը որպես փոխանակման միջանկյալ միջոց, առաջարկի և պահանջարկի անհրաժեշտ համապատասխանեցումը մեծապես պարզեցվեց:

Բայց ինչպես ամեն մի քսայուղ, փողը ևս կարող է շարքից դուրս գալ: Ապրանք-փոխանակային տնտեսության մեջ, երբ ես քաղցած եմ, իսկ դուք մերկ, ես միշտ կարող եմ կարել ձեր հագուստը, եթե դուք թխեք իմ հացը: Բայց առևտուրը կարող է շարքից դուրս գալ փողային տնտեսության մեջ: Օրինակ, 1930-ական թթ. մեծ լճացման ժամանակ դրամատները դադարեցրին վճարումները, փողը կուտակվեց, որոշ մարդիկ սովի մատնվեցին, մյուսներն աշխարհի ամենահարուստ երկրում շրջում էին ցցոտիներով: Աղքատությունը կարող է գերակշռել առատության մեջ, երբ փողը կենտրոնական դրամատան կողմից պատշաճ ձևով չի տնօրինվում:

Փողը տնօրինելու խնդիրը՝ կառավարության այսօրվա ամենակարևոր հիմնահարցերից մեկը, արծարծվում է մակրոտնտեսագիտությանը նվիրված գլուխներում:

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՄԻՋՈՑՆԵՐ

Մենք իմացանք, որ տնտեսությունը կախված է արտադրության երեք հիմնական գործոններից՝ աշխատուժից, հիմնական միջոցներից և հողից: Հողը և աշխատուժը հաճախ անվանում են *արտադրության առաջնային* գործոններ: Արտադրության առաջնային գործոն այն է, որի քանակությունը որոշվում է տնտեսությունից դուրս (սոցիալական ուժերով՝ աշխատուժի դեպքում, և երկրաբանական պատմությամբ՝ հողի դեպքում):

Հիմնական միջոցները արտադրության այլ կարգի գործոն են: *Հիմնական միջոցները (կամ հիմնական ապրանքները) արտադրության արտադրված գործոն են, երկարատև ներդրանք, որն ինքը տնտեսության արտադրանք է:* Օրինակ, մենք կառուցում ենք գործվածքեղենի գործարան և այն օգ-

տագործում ենք վերնաշապիկ արտադրելու համար, մենք հավաքում ենք համակարգիչ և այնուհետև օգտագործում ուսանողներին սովորեցնելու համար, և այլն, և այլն:

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՄԻՋՈՑՆԵՐՆ ՈՒ ԺԱՄԱՆԱԿԸ

Հիմնական միջոցները հատուկ առնչություն ունեն ժամանակի հետ: Ինչու՞: Մենք կտեսնենք, որ հիմնական միջոցները ներհատուկ ձևով կապված են ժամանակատար, անուղղակի, շրջանցիկ արտադրության եղանակների հետ: Փաստորեն, հիմնական միջոցների պարադոքսներից մեկն այն է, որ տնտեսությունը հսկայական չափով ավելի արտադրողական է դառնում՝ օգտագործելով անուղղակի կամ շրջանցիկ եղանակներ:

Եթե ագարակատերերը ստիպված լինեին աշխատել իրենց ձեռքերով, առանց որևէ հիմնական միջոցի՝ տրակտորի կամ բահի, ագարակների արտադրողականությունը իրականում կլիներ շատ ցածր: Մարդիկ շատ շուտ հասկացել են, որ արտադրության ուղղակի եղանակները հաճախ ավելի քիչ արդյունավետ են, քան անուղղակի կամ շրջանցիկ եղանակները: Չուկ որսալու ուղղակի եղանակը կլիներ գետը մտնել և ձուկը որսալ ձեռքերով, բայց այս ուղղակի եղանակը շատ քիչ ձուկ կբերեր: Դրա փոխարեն մարդիկ հասկացան, որ կառուցելով ցանցեր և ձկնորսանավեր (այս բոլորը լինելով հիմնական սարքավորումներ) ձուկ որսալու ժամանակամիջոցը մեծապես ավելի արտադրողական է դառնում մեկ օրում որսած ձկների քանակի առումով:

Արդյունավետ անուղղակի կամ շրջանցիկ տեխնիկայի վերաբերյալ մյուս օրինակները հետևյալներն են. հողագործը ժամանակ է ծախսում դաշտերը մաքրելու և ակոսներ բացելու վրա, որպեսզի ցորենի բերքը բարձրանա: Պողպատագործը պատրաստում է պողպատաթիթեղ, որը պետք է օգտագործվի դաշտ մաքրող տրակտոր արտադրելու համար: Կենսաբանը ԴՆԹ-ն ներարկում է բջջի մեջ՝ նոր և դիմացկուն սերմացու բուծելու համար: Այս բոլորը շրջանցիկ եղանակներ են մեծացնելու համար ցորենի այն քանակը, որ մեր տնտեսությունը կարող է արտադրել:

Մինչդեռ տնտեսության մեջ աշխատողներս հազվադեպ ենք կանգ առնում մտորելու նրա շրջանցիկ լինելու մասին: Րոպեական տրամաբանությունը կհամոզի, որ փաստորեն համարյա ոչ մեկը չի արտադրում ավարտուն սպառողական ապրանք: Գրեթե յուրաքանչյուրը կատարում է նախապատրաստական և շրջանցիկ բնույթի աշխատանք՝ վերջնական սպառումն ունենալով որպես հեռավոր ապագայի նպատակ:

Մեծ ընթացիկ սպառման գոհաբերության շնորհիվ: Եթե մարդիկ ցանկանում են խնայել՝ ձեռնպահ մնալով ներկա սպառումից և սպասել ապագա սպառման, ապա հասարակությունը կարող է ռեսուրսներ հատկացնել նոր հիմնական ապրանքների համար: Հիմնական միջոցների մեծ ռեսուրսը տնտեսությանն օգնում է ԱՀՍ-ն ավելի արագ հրել դեպի դուրս: Նայեք հետ՝ 2–5 նկարին, տեսնելու, թե ընթացիկ սպառումից ներդրման օգտին հրաժարվելը ինչպես է ավելացնում ապագա արտադրական հնարավորությունները:

Այս ամենը հարց է առաջացնում. եթե շրջանցիկ և անուղղակի գործընթացներն այսպես արդյունավետ են, *բոլոր* անուղղակի գործընթացները ինչու՞ չփոխարինել ավելի արդյունավետ շրջանցիկներով և բոլոր շրջանցիկ գործընթացները՝ էլ ավելի շրջանցիկ գործընթացներով: Շրջանցիկ գործընթացների օգտագործման առավելությունը խախտվում է սկզբնական անբարենպաստ պայմանով, որն ստիպում է հրաժարվել ներկա սպառողական ապրանքներից՝ ընթացիկ սպառումը փոխարինելով շրջանցիկ գործընթացների մեջ ներդրումներ կատարելով: Դժվարությունն այն է, որ շրջանցիկ գործընթացները պտուղ են տալիս միայն որոշ ժամանակ անց: Մենք կարող էինք ժամանակ և ռեսուրսներ ներդրել մեր մայրուղիների էլ ավելի լայն և մեր երկաթուղիների պաստառներն էլ ավելի հարթ դարձնելու համար, դրանով իջեցնելով վառելանյութի և նորոգման ծախսերն ու ընթացքի ժամանակը: Ուսանողները կարող էին 5 կամ 10 տարի ավել հաճախել բուհ և ձեռք բերել էլ ավելի խոր մասնագիտական հմտություններ: Շրջանցիկ ներդրումների մեջ ավելին չենք ներդնում, քանի որ դա կհանգեցներ այսօրվա սպառման շատ մեծ նվազման:

Ամփոփում ենք հետևյալ կերպ.

Տնտեսական գործունեության մեծ մասը նշանակում է հրաժարում ընթացիկ սպառումից՝ մեր հիմնական միջոցները մեծացնելու համար: Ամեն անգամ, երբ մենք ներդրում ենք՝ կառուցելով նոր գործարան կամ ճանապարհ, ավելացնելով կրթության տարիներն ու որակը կամ լայնացնելով օգտակար տեխնիկական իմացության մեր պաշարը, բարձրացնում ենք մեր տնտեսության ապագա արտադրողականությունը:

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՄԻՋՈՑՆԵՐ ԵՎ ՄԱՍՆԱՎՈՐ ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Ֆիզիկապես հիմնական ապրանքները որոշիչ են ցանկացած տնտեսության համար՝ շուկայական, թե վարչահրամայական, քանի որ դրանք օգնում են մե-

ծացնելու արտադրողականությունը: Բայց կապիտալիստական և սոցիալիստական համակարգերի միջև կա մի նշանակալի տարբերություն: Մեր շուկայական տնտեսության մեջ մեծ մասամբ մասնավոր ձեռնարկություններն ու անհատներն են մեքենաների, շենքերի և հողի տերը: Ինչը բացառություն է մեր համակարգում՝ պետական սեփականություն արտադրության միջոցների նկատմամբ, օրենք է սոցիալիստական պետության համար, որտեղ հիմնական միջոցները, հողը և տները կոլեկտիվ սեփականություն են:

Շուկայական տնտեսության մեջ հիմնական միջոցները, որպես կանոն, մասնավոր սեփականություն են, և հիմնական միջոցներից ստացվող եկամուտը գնում է անհատներին: Յուրաքանչյուր հողակտոր ունի սեփականության վավերագիր կամ վիճակ, համարյա յուրաքանչյուր մեքենա կամ շինություն պատկանում է որևէ անհատի կամ ընկերության: *Սեփականության իրավունքները* հիմնական ապրանքների տերերին շնորհում են դրանք օգտագործելու, փոխանակելու, ներկելու, փորելու, հորատելու կամ շահագործելու հնարավորություն: Այս հիմնական ապրանքներն ունեն նաև շուկայական արժեքներ, և մարդիկ կարող են հիմնական ապրանքները գնել և վաճառել ցանկացած գնով: *Անհատների հնարավորությունը տնօրինել և շահույթ ստանալ հիմնական միջոցներից (կապիտալից) ահա թե որտեղից է կապիտալիզմ անունը*[1]:

Բայց թեև մեր հասարակությունը կառուցվում է մասնավոր սեփականության վրա, վերջինիս իրավունքները սահմանափակ են: Հասարակությունն է որոշում, թե «ձեր» սեփականության որ մասը կարող եք կտակել ձեր ժառանգորդներին և որքան պետք է կառավարությանը հատկացվի որպես ժառանգության կամ ունեցվածքի հարկ: Հասարակությունն է որոշում, թե հասարակական սպասարկման հիմնարկների սեփականատերերը, ինչպիսիք են էլեկտրականության և գազի ընկերությունները, որքան կարող են վաստակել և՝ թե ձեր ավտոմեքենան որքան կարող է աղտոտել օդը: Նույնիսկ ձեր տունը ձեր ամրոցը չէ: Դուք պետք է ենթարկվեք տարածքների բաժանման օրենքին և, եթե անհրաժեշտ է, տեղ բացեք ճանապարհի համար:

Հետաքրքրական է, որ ամենաարժեքավոր տնտեսական ռեսուրսը՝ աշխատուժը, չի կարելի վերաբերել որպես մասնավոր սեփականություն գնվող և վաճառվող ապրանքի: Ստրկատիրության վերացումից հետո հակաօրինական է մարդու վաստակելու կարողությունը դիտարկել որպես հիմնական միջոցի տարատեսակ: Դուք չունեք ձեզ վաճառելու ազատությունը, դուք պետք է ձեզ վարձակալության տաք որևէ աշխատավարձով:

Սեփականության իրավունքները շուկայական տնտեսության մեջ սահմանում են հիմնական ապրանքներն ու այլ սեփականությունը տնօրինելու, գնելու, վաճառելու և օգտագործելու անհատների կամ ձեռնարկատերերի հնարավորությունները:

• Մենք այժմ տեսնում ենք, թե ինչպես են մասնագիտացումը, առևտուրը, փողը և հիմնական միջոցները բանալի դառնում՝ առաջավոր տնտեսության արդյունավետության համար: Բայց նկատենք նաև, որ նրանք սերտորեն փոխկապակցված են: Մասնագիտացումը ստեղծում է հսկայական արդյունավետություն, իսկ ընդլայնված արտադրությունը հնարավոր է դարձնում առևտուրը: Փողի օգտագործումը թույլ է տալիս, որ առևտուրը տեղի ունենա արագ և արդյունավետ: Աշխատանքի բարձրակարգ բաժանում հնարավոր չէր լինի առանց առևտրի և փոխանակման այն հեշտացման, որ ապահովում է փողը: Փողը և հիմնական միջոցները կապված են միմյանց հետ, քանի որ հիմնական ապրանքներ գնելու համար դրամական միջոցները ներհոսում են ֆինանսական շուկաների միջոցով, որտեղ մարդկանց խնայողությունները կարող են փոխարկվել այլ մարդկանց հիմնական միջոցների:

Այժմ, երբ մենք ծանոթացել ենք տնտեսական կազմակերպության հիմնահարցերին, կարող ենք անցնել հաջորդ գլխին՝ այն եղանակների վերլուծությանը, որոնցով մեր տնտեսությունը որոշում է գները, քանակությունները և եկամուտները: •

[1] Մենք պետք է ֆիզիկական հիմնական միջոցները զգուշորեն տարբերենք ֆինանսական հիմնական միջոցներից: Ֆիզիկական հիմնական միջոցները հանդես են գալիս գործարանների, սարքավորման, տների և գույքի ձևով: Ֆիզիկական հիմնական միջոցները ներդրանք են կամ արտադրության գործոն: Ֆինանսական հիմնական միջոցները «թղթյա» միջոցներն են կամ պահանջները, ինչպես՝ պարտավորությունները, ընդհանուր բաժնետոմսերը, ընթացիկ կամ խնայողական հաշիվները կամ տան գրավագրերը. ֆինանսական հիմնական միջոցները հաճախ պահանջ են ֆիզիկական հիմնական միջոցների նկատմամբ, բայց ոչ երբեք ներդրանք արտադրական գործընթացի մեջ:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Տնտեսական կազմակերպության երեք հիմնահարցերը

1. Ամեն հասարակություն պետք է լուծի երեք հիմնական խնդիր. *ի՞նչ, ինչպե՞ս* և *ու՞մ համար. Ի՞նչ* տեսականի և քանակություններ պետք է արտադրվեն բոլոր հնարավոր ապրանքների և ծառայությունների լայն տիրույթի մեջ: *Ինչպե՞ս* պետք է ռեսուրսներն օգտագործվեն այս ապրանքներն արտադրելիս: Եվ *ու՞մ համար* պետք է ապրանքներն արտադրվեն (այսինքն՝ ինչպես պետք է լինի եկամտի և սպառման բաշխումը տարբեր անհատների և դասակարգերի միջև):

2. Հասարակությունները այս խնդիրներին դիմակայում են տարբեր եղանակներով: Այսօր տնտեսական կազմակերպության ամենակարևոր ձևերն են վարչահրամայականը և շուկայականը: Վարչահրամայական տնտեսությունը առաջնորդվում է կառավարությունների կենտրոնացված հսկողությամբ: Շուկայական տնտեսությունը առաջնորդվում է գների և շահույթների ոչ պաշտոնական համակարգով, որի մեջ որոշումների մեծ մասը ընդունվում է մասնավոր անձանց և ձեռնարկությունների կողմից: Բոլոր հասարակություններն էլ ունեն վարչահրամայականի և շուկայականի տարբեր զուգակցումներ, բոլոր հասարակություններն էլ ունեն խառը տնտեսություններ:

Բ. Հասարակության տեխնոլոգիական հնարավորությունները

3. Տրված ռեսուրսներով և տեխնոլոգիայով արտադրության ընտրությունը երկու այնպիսի բարիքների միջև, ինչպիսիք են կարագն ու թնդանոթը, կարող են ի մի բերվել *արտադրության և հնարավորության սահմանի միջոցով (ԱՀՍ)*: ԱՀՍ-ն ցույց է տալիս, թե ինչպես մի ապրանքի (թնդանոթի) արտադրությունը իրագործվում է մեկ այլ ապրանքի (կարագի) արտադրության հաշվին:

4. Արտադրական արդյունավետությունը տեղի ունի, երբ մի ապրանքի արտադրությունը չի կարող մեծացվել առանց կրճատելու մեկ այլ ապրանքի արտադրությունը: Սա լուսաբանվում է ԱՀՍ-ի միջոցով: Երբ տնտեսությունը գործում է արդյունավետ՝ իր ԱՀՍ-ի վրա, նա մի ապրանքից ավելի շատ կարող է արտադրել մեկ այլ ապրանքից ավելի քիչ արտադրելով միայն:

   Հասարակությունները երբեմն իրենց սահմանի ներսում են: Երբ գործազրկությունը բարձր է կամ կառավարության կանոնակարգերը խանգարում են ձեռնարկությունների գործունեությանը, տնտեսությունն անարդյունավետ է և գործում է իր ԱՀՍ-ի ներսում:

5. Արտադրության և հնարավորության սահմանները լուսաբանում են շատ հիմնական տնտեսական գործընթացներ՝ թե տնտեսական աճը ինչպես է առաջ հրում սահմանը, ինչպես է որևէ երկիր համեմատաբար քիչ սննդամթերք և այլ անհրաժեշտ ապրանքներ ընտրում իր զարգացմանը զուգընթաց, ինչպես է որևէ երկիր ընտրություն կատարում մասնավոր ապրանքների և հանրային բարիքների միջև, և ինչպես են հասարակություններն սպառողական ապրանքների և հիմնական ապրանքների միջև ընտրություն կատարում՝ ապագա սպառումը բարձրացնելու համար:

6. Դոլարային ծախսերը նույնը չեն, ինչ իրական տնտեսական ծախսերը: Երբ սակավության աշխարհում չափում ենք ընտրություն կատարելու ամբողջական ծախսը, ապա հաշվում ենք այլընտրանքի գինը, որով որոշվում է մեր մերժած իրերի կամ հնարավորությունների արժեքը:

7. Նվազող հատույցի օրենքը հավաստում է, որ ինչ-որ պահից սկսած, երբ ավելաց-

նում ենք փոփոխական ներդրանքի հավասար լրացուցիչ բաժիններ (ինչպես՝ աշխատուժի) որևէ հաստատուն ներդրանքի վրա (ինչպես՝ հողը), լրացուցիչ արտադրանքի քանակը նվազում է:

Գ. Առևտուր, փող և հիմնական միջոցներ

8. Երբ տնտեսությունները զարգանում են, նրանք դառնում են ավելի մասնագիտացված: Աշխատանքի բաժանումը թույլ է տալիս որևէ առաջադրանք բաժանել ինչ-որ ավելի փոքր թվով աշխատանքների, որոնք կարող են հաղթահարվել կամ ավելի արագորեն կատարվել մեկ առանձին աշխատողի կողմից: Մասնագիտացումը ծագում է արտադրության շրջանցիկ եղանակների օգտագործման նկատմամբ աճող հակվածությունից, որոնք պահանջում են ավելի մասնագիտական հմտություններ:

9. Երբ անհատներն ու երկրները ավելի ու ավելի են մասնագիտանում, նրանք ձգտում են կենտրոնանալ որոշակի ապրանքների վրա և իրենց ավելցուկ արտադրանքը փոխանակել ուրիշների կողմից արտադրված ապրանքների հետ: Մասնագիտացման և համեմատական շահավետության վրա հիմնված կամավոր առևտուրը օգուտ է բերում բոլորին:

10. Այսօր մասնագիտացված ապրանքների և ծառայությունների առևտուրը հիմնվում է փողի վրա, որը յուղում է առևտրի անիվները: Փողը որպես արժույթ և ընթացիկ հաշիվներ հանդիսացող ընդունված միջանկյալ միջոց է փոխանակման համար: Այն օգտագործվում է ամեն ինչի դիմաց վճարելու համար՝ խնձորով կարկանդակից մինչև զեբրի կաշին: Ընդունելով փողը, մարդիկ և երկրները կարող են մասնագիտանալ քիչ ապրանքների արտադրության մեջ և դրանք փոխանակել այլ ապրանքների հետ: Առանց փողի մենք պետք է շատ ժամանակ վատնենք անընդհատ մի ապրանքը փոխանակելով այլ ապրանքի հետ:

11. Հիմնական ապրանքները՝ այնպիսի արտադրված ներդրանքներ, ինչպիսիք են մեքենաները, կառուցվածքները և գույքը, հնարավոր են դարձնում արտադրության շրջանցիկ եղանակները, որոնք ավելացնում են երկրի արտադրանքը: Այս շրջանցիկ եղանակները ժամանակ և ռեսուրսներ են պահանջում գործի դրվելու համար և մեծապես պահանջում են ընթացիկ սպառման ժամանակավոր զոհաբերում: Այն կանոնները, որոնք սահմանում են, թե ինչպես հիմնական և այլ միջոցները կարող են գնվել, վաճառվել և օգտագործվել, կազմում են սեփականության իրավունքների համակարգը: Ոչ մի տնտեսական համակարգում մասնավոր սեփականության իրավունքները անսահմանափակ չեն:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Տնտեսական կազմակերպության հիմնահարցերը

ինչ, ինչպես և ում համար
այլընտրանքային տնտեսական համակարգեր. վարչահրամայական և շուկայական
ներդրանք և արտադրանք

Ընտրություն արտադրության հնարավորությունների միջև

արտադրության և հնարավորության սահման (ԱՀՍ)
արդյունավետություն
այլընտրանքի գին
նվազող հատույցի օրենք

Ժամանակակից տնտեսության առանձնահատկությունները

աշխատանքի մասնագիտացում և բաժանում
փող
արտադրության գործոններ (հող, աշխատուժ, հիմնական միջոցներ)
հիմնական միջոցներ և մասնավոր սեփականություն

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ուշադիր սահմանեք հետևյալ եզրերից յուրաքանչյուրը և բերեք օրինակներ. ԱՀՍ, արդյունավետություն, ներդրանք, արտադրանք, այլընտրանքի գին:
2. Ենթադրենք Տնտեսաշենը մազերի կտրվածքներ և վերնաշապիկներ է արտադրում աշխատուժի ներդրանքի միջոցով: տնտեսաշենը իր տրամադրության տակ ունի 1000 աշխատաժամ: Մազերի կտրվածքը պահանջում է $^1/_2$ ժամվա աշխատանք, իսկ վերնաշապիկը պահանջում է 5 ժամվա աշխատանք: Կառուցեք Տնտեսաշենի արտադրության և հնարավորության սահմանը:
3. Վերագծեք նկար 2–2-ի հասարակության արտադրության և հնարավորության սահմանը այն բանից հետ, երբ գիտական հայտնագործությունները կրկնապատկել են ռեսուրսների արտադրողականությունը կարագի արտադրության մեջ:
4. Բերեք աշխատանքի մասնագիտացման և բաժանման ձեր իմացած երեք օրինակները: Ի՞նչ ապարեզներում եք դուք և ձեր ընկերները մտադիր մասնագիտանալու: Որո՞նք են *գերմասնագիտացման* վտանգները:
5. «Լինկոլնը ազատագրեց ստրուկներին: Գրչի մի հարվածով նա ոչնչացրեց այն հիմնական միջոցների մեծ մասը, որ Հարավը կուտակել էր տարիների ընթացքում». մեկնաբանեք:
6. «Պարտադիր զինվորական ծառայությունը պետությանը թույլ է տալիս իրեն և մարդկանց հիմարացնել՝ մեծ բանակի իսկական ծախսերի առնչությամբ»: Համեմատեք կամավոր բանակի (որտեղ ծառայության վարձը բարձր է) և պարտադիր ծառայության (որտեղ վարձը ցածր է) բյուջեի ծախսը և այլընտրանքի գինը: Մեջբերումը վերլուծելու համար ի՞նչ նշանակություն ունի այլընտրանքի գին հասկացությունը:
7. Շատ գիտնականներ հավատացած են, որ մենք արագորեն սպառում ենք մեր բնական ռեսուրսները: Ենթադրենք, թե գոյություն ունի միայն երկու ներդրանք (աշխատուժ և բնական ռեսուրսներ), որոնք առանց երկար ժամանակ հասարակության տեխնոլոգիայի կատարելագործման՝ արտադրում են երկու տեսակ ապրանք (մազերի կտրվածքներ և բենզին): Ցույց տվեք, թե ժամանակի ընթացքում բնական ռեսուրսների սպառմանը զուգընթաց ինչ կպատահի ԱՀՍ-ի հետ: Գյուտերն ու տեխնոլոգիական կատարելագործումը ինչպե՞ս կփոխեն ձեր պատասխանը: Այս օրինակի հիման վրա բացատրեք, թե ինչու է ասվում, որ «տնտեսական աճը մրցավազք է ռեսուրսների սպառման և հայտնագործությունների միջև»:
8. Ասենք, Ջանասերը 10 ժամ ունի տնտեսագիտությունից և պատմությունից գալիք քննություններին պատրաստվելու համար: Գծեք գնահատականների համար ԱՀՍ-ը Ջանասերի սահմանափակ ժամանակային ռեսուրսների պայմաններում: Եթե Ջանասերը սովորում է անարդյունավետ կերպով, լսելով բարձր երաժշտություն և զրուցելով ընկերների հետ, որտե՞ղ կլինի Ջանասերի գնահատականային «արտադրանքը» ԱՀՍ-ի նկատմամբ: Ի՞նչ կպատահի գնահատականների ԱՀՍ-ին, եթե Ջանասերն ուսման ներդրանքը 10 ժամից հասցնի 15 ժամի:
9. 1982–1990 թվականների ընթացքում Ամերիկայի տնտեսությունն արագորեն աճեց գործազրկության նվազման և հիմնական սարքավորումների ավելի արդյունավետ կիրառման հետ միասին: Գծեք ԱՀՍ-ները 1982 թ. և 1990 թ. համար և նրանց միջև ավելացրեք երկու կետեր, որոնք ցույց տան, թե տնտեսությունը որտեղ կարող էր գտնվել այդ երկու տարիներին:

ԳԼՈՒԽ III

ՇՈՒԿԱՆԵՐԸ ԵՎ ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Յուրաքանչյուր անհատ ձգտում է իր հիմնական միջոցներն օգտագործել այնպես, որ ստացված արդյունքը լինի հնարավորին չափ մեծ: Նա հիմնականում ոչ ձգտում է մեծացնել հասարակության շահույթը, ոչ էլ գիտակցում, թե որքան է այն մեծանում: Նա հոգում է միայն իր ապահովության, միայն իր հարստանալու մասին: Սրանում նա առաջնորդվում է մի անտեսանելի ձեռքով, որը նրան մղում է մի արդյունքի, որպիսին նրա նպատակների և ոչ մի մասը չի կազմել: Հետևելով իր շահին, նա հաճախ հասարակության շահն ապահովում է ավելի արդյունավետորեն, քան եթե իրապես ձգտեր դրան:

Ադամ Սմիթ, *«Ժողովուրդների հարստությունը»* (1776 թ.)

Ինչպես շուկայական, այնպես էլ վարչահրամայական տնտեսությունների արմատները գտնվում են վաղնջական ժամանակներում: Դարեր առաջ պետական խորհուրդները կամ քաղաքապետարանները բավականաչափ տնտեսական գործունեություն էին վարում Եվրոպայի և Ասիայի շատ շրջաններում: Սակայն մոտավորապես Ամերիկյան հեղափոխության ժամանակաշրջանում իշխանությունները գների և տնտեսական պայմանների վրա սկսեցին ավելի ու ավելի քիչ անմիջական հսկողություն ունենալ: Ֆեոդալական հարաբերություններն աստիճանաբար տեղը զիջեցին շուկաներին կամ, ինչպես այն երբեմն անվանում են, «ազատ ձեռներեցությանը» կամ «մրցակցային կապիտալիզմին»:

Այս հակումը բարձրակետի հասավ տասնիններորդ դարում՝ **«լեյսեյ ֆեա»**-ի շրջանում: Այս սկզբունքը, որը թարգմանվում է «մեզ մի խանգարեք», համարում է, որ իշխանությունը պետք է հնարավորին չափ քիչ խառնվի տնտեսական գործերին և տնտեսական որոշումները թողնի շուկային: Տասնիններորդ դարում շատ կառավարություններ հետևեցին այս մոտեցմանը: Բայց նախքան լրիվ «լեյսեյ ֆեա»-ին հասնելը, մակընթացությունը շրջվեց այլ ուղղությամբ: Սկսած անցյալ դարի վերջից, Հյուսիսային Ամերիկայի և Եվրոպայի համարյա բոլոր երկրներում կառավարությունների տնտեսական գործունեությունը սկսեց հաստատուն կերպով ընդլայնվել: Համընդհանուր բարօրության պետությունը սկսեց շուկային և ընտանիքին ավելի ու ավելի մեծ չափով փոխարինել կապիտալիստական տնտեսություններում, մինչդեռ սոցիալիստական պետությունները շուկան լիովին դուրս մղեցին Եվրոպայի և Ասիայի շատ երկրներում:

1980-ական թվականներին մակընթացություններն եկան մեկ անգամ ևս: Պահպանողական տնտեսական քաղաքականությունը շուկայական տնտեսություններում նվազեցրեց պետության հսկողությունը տնտեսության նկատմամբ: Այնուհետև, 1990-ականներին շատ սոցիալիստական երկրներ դեն շպրտեցին իրենց հիերարխիկ կենտրոնական պլանավորման համակարգերը և սկսեցին խարխափելով գնալ դեպի «շուկա»:

Ճշգրտորեն, ի՞նչ է շուկայական տնտեսությունը: Ինչպե՞ս է պետությունը երբեմն փոխարինում շուկային: Եկել է ժամանակը հասկանալու այն սկզբունքները, որոնք ընկած են շուկայական տնտեսության հիմքում և դիտարկելու պետության դերը տնտեսական կյանքում:

Ա. ԻՆՉՊԵՍ ԵՆ ՇՈՒԿԱՆԵՐԸ ԼՈՒԾՈՒՄ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

Այնպիսի երկրում, ինչպիսին Միացյալ Նահանգներն է, տնտեսական խնդիրները մեծ մասամբ լուծվում են շուկայի միջոցով, այդ պատճառով էլ մեր համակարգված ուսումնասիրությունը սկսում ենք այնտեղից: Շուկայական տնտեսության մեջ ո՞վ է վճռում երեք հիմնական հարցերը՝ *ի՞նչ, ինչպե՞ս* և *ու՞մ համար*. Դուք միգուցե զարմանաք, եթե իմանաք, որ ոչ մի անհատ կամ կազմակերպություն շուկայական տնտեսության մեջ պատասխանատու չէ տնտեսական խնդիրների լուծման համար: Դրա փոխարեն, միլիոնավոր ձեռնարկություններ և սպառողներ ներգրավված են կամավոր առևտրի մեջ, և նրանց գործողությու-

քը կազմակերպելիս ջանում են ընդօրինակել 1948 թ. գերմանական հրաշքը:

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԸ

Ինչպե՞ս է գործում շուկան: Ավելի ճիշտ՝ ինչպե՞ս է շուկան կարողանում որոշել գները, աշխատավարձերը, արտադրանքը: Սկզբնական շրջանում շուկան մի տեղ էր, որտեղ ապրանքները գնվում և վաճառվում էին: Միջնադարի տնտեսական պատմությունը նշում է գյուղերի և քաղաքների առևտրական կենտրոնները կազմող շուկայական տաղավարները, որոնք լցված էին կարագի խոշոր կտորներով և պանրի բուրգերով, թարմ ձկներով և բանջարեղենի կույտերով: Այսօր կարևոր շուկաների մեջ են մտնում Չիքագոյի առևտրի վարչությունը, որտեղ զբաղվում են նավթի, ցորենի և այլ ապրանքների առևտրով, Նյու Յորքի ֆոնդային բորսան, որտեղ գնվում և վաճառվում են ամերիկյան ամենամեծ ձեռնարկությունների սեփականության իրավունքները:

Ավելի ընդհանուր ձևով ասած՝ շուկան մի մեխանիզմ է, որի միջոցով գնորդներն ու վաճառողները միմյանց հետ հանդիպում են ապրանքներ փոխանակելու համար: Շուկան կարող է լինել կենտրոնացված (ինչպես բաժնետոմսերի, պարտատոմսերի և ցորենի համար) կամ՝ ապակենտրոնացված (ինչպես տների կամ օգտագործված մեքենաների համար), կամ կարող է լինել նույնիսկ էլեկտրոնային (ինչպես ֆինանսական միջոցների և ծառայությունների համար): Շուկայի վճռորոշ բնութագիրն այն է, որ նա գնորդներին և վաճառողներին հավաքում է գները և քանակությունները որոշելու համար:

Շուկան մի մեխանիզմ է, որով ապրանքի գնորդներն ու վաճառողները փոխազդում են որոշելու համար գինը և քանակությունը:

Շուկայական համակարգում ամեն ինչ ունի գին, որն ապրանքի արժեքն է՝ արտահայտված փողով: Գներն այն չափանիշներն են, որոնց հիման վրա մարդիկ և ձեռնարկությունները կամավոր կերպով փոխանակում են տարբեր ապրանքներ: Երբ ես համաձայնում եմ օգտագործված «Հոնդաև» առևտրականից գնել 3150 դոլարով, դա նշանակում է, որ ինձ համար այն արժե ավելին, քան 3150 դոլարը, և որ 3150 դոլարը ավելի մեծ արժեք է առևտրականի համար, քան «Հոնդան»: Ես չեմ կարող գտնել ավելի լավ արժեք իմ փողի համար, իսկ նա՝ մեկին, որը վճարի ավելին, քան ես: Օգտագործված մեքենաների շուկան որոշել է օգտագործված «Հոնդաների» գինը և մեքենաները կամավոր բաժանել է այն մարդկանց, ում համար դրանք ունեն առավել մեծ արժեք:

Բացի դրանից, գները ազդանշան են ծառայում արտադրողների և սպառողների համար: Եթե սպառողներն ինչ-որ ապրանք, օրինակ՝ բենզին մեքենաները վարելու համար, ավելի շատ են ցանկանում, ապա բենզինի պահանջարկն աճում է: Նավթային ընկերությունները՝ տեսնելով, որ բենզինի իրենց պաշարները նվազում են, բարձրացնում են գինը, որպեսզի կարգավորեն սահմանափակ առաջարկը: Իսկ բարձր գինը կխթանի նավթի արտադրության ընդլայնումը:

Մյուս կողմից, ի՞նչ կլինի, եթե որևէ ապրանք, օրինակ՝ ավտոմեքենաները, առկա շուկայական գների պայմաններում, կուտակվեն շուկայում: Վաճառողները կիջեցնեն մեքենաների գները՝ ձգտելով բեռնաթափվել չհրացվող նմուշների քանակից: Ցածր գների դեպքում ավելի շատ սպառողներ կցանկանան գնել մեքենաներ, իսկ արտադրողները կձգտեն արտադրել ավելի քիչ մեքենա: Որպես արդյունք, գնորդների և վաճառողների միջև կվերականգնվի հաշվեկշիռը կամ հավասարակշռությունը:

Այն, ինչ կատարվում է սպառողական ապրանքների շուկայում, վերաբերում է նաև արտադրության գործոններին, օրինակ՝ աշխատուժին: Եթե ավելի մեծ կարիք կա ծրագրավորողների, քան մեքենագրողների, աշխատանքի հնարավորություններն ավելի նախընտրելի կլինեն համակարգիչների ասպարեզում: Համակարգիչների ծրագրավորողների գինը (նրանց ժամավճարը) կձգտի աճել, իսկ մեքենագրողներինը՝ նվազել: Հարաբերական աշխատավարձերի տեղաշարժը առաջ կբերի աշխատողների տեղաշարժ դեպի հեռանկարային մասնագիտություն:

Շուկայում գները կարգավորում են արտադրողների և սպառողների գործողությունները: Բարձր գները հակված են նվազեցնելու սպառողների գնումները և խթանելու արտադրությունը: Ցածր գները խթանում են սպառումը և արգելակում արտադրությունը: Գինը շուկայական մեխանիզմի հավասարակշռող ահիվն է:

Շուկայական հավասարակշռություն: Տնտեսական գործունեության վրա ցանկացած պահին ազդում են անհամար գործոններ: Որոշ մարդիկ գնումներ են կատարում, մինչդեռ մյուսները վաճառում են, ձեռնարկությունները ստեղծում են նորանոր ապրանքներ, իշխանություններն օրենքներ են ընդունում աղտոտվածության կարգավորման վերաբերյալ, արտասահմանցիները թափանցում են մեր շուկաները, իսկ ամերիկյան ձեռնարկությունները իրենց գործարանները տեղաշարժում են դեպի արտասահման: Այնուամենայնիվ, այս ամբողջ խառնաշփոթի մեջ շուկաներն ամբողջ ժամանակ լուծում են «ինչ», «ինչպես» և «ում համար» հարցերը: Համակշռելով տնտեսության մեջ գործող բոլոր ուժերը,

շուկաները գտնում են **առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռությունը:**

Ի՞նչ է շուկայի հավասարակշռությունը: Դա *հավասարակշռությունն է ամենատարբեր գնորդների և վաճառողների միջև:* Տնային տնտեսությունները ու ձեռնարկությունները ցանկանում են գնել կամ վաճառել որոշակի քանակությամբ ապրանքներ՝ կախված գնից: Շուկան գտնում է հավասարակշռված գինը, որը ճշտորեն համակշռում է գնորդների և վաճառողների ցանկությունները: Չափից ավելի բարձր գինը նշանակում է ապրանքների լճացում չափից ավելի մեծ արտադրության պայմաններում, չափից ավելի ցածր գինը առաջացնում է երկար հերթեր խանութների առջև և ապրանքների պակաս: Այն գները, որոնց դեպքում գնորդները ցանկանում են գնել ճիշտ այնքան, որքան վաճառողները ցանկանում են վաճառել, հանգեցնում են առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռության:

ԻՆՉՊԵՍ Է ՇՈՒԿԱՆ ԼՈՒԾՈՒՄ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԵՐԵՔ ՀԻՄՆԱԽՆԴԻՐՆԵՐԸ

Մենք տեսանք, թե գներն ինչպես են օգնում համակշռելու սպառումը և արտադրությունը (կամ առաջարկն ու պահանջարկը) մեկ առանձին շուկայում: Ի՞նչ է պատահում, երբ մենք համատեղում ենք մի քանի շուկաներ՝ բենզինի, մեքենաների, հողի, աշխատուժի, հիմնական միջոցների և մնացած ամեն ինչի: Սրանք ստեղծում են շուկայական մի մեխանիզմ, որն առաջ է բերում գների և արտադրության *ընդհանուր հավասարակշռություն:*

Յուրաքանչյուր շուկայում համապատասխանեցնելով վաճառողներին և գնորդներին (առաջարկ և պահանջարկ), շուկայական տնտեսությունը միաժամանակ լուծում է երեք խնդիրները՝ *ինչ, ինչպես* և *ում համար:* Ահա շուկայի հավասարակշռության պարզ ուրվագիծը:

1. Թե *ինչ* ապրանքներ պետք է արտադրվեն՝ որոշվում է սպառողների դոլարային քվեներով՝ ապահովված նրանց ամենօրյա գնումներով և ոչ թե 2 կամ 4 տարին մեկ՝ ընտրական տեղամասերում: Փողը, որ նրանք վճարում են ձեռնարկությունների կանխիկ հաշվին, ի վերջո ապահովում է վճարացուցակները, վարձավճարներն ու շահութաբաժինները, որ սպառողները որպես ծառայողներ ստանում են եկամտի տեսքով:

   Ձեռնարկություններն իրենց հերթին մղվում են իրենց շահույթներն առավելագույնի հասցնելու ձգտումով, **շահույթներ**, որ ներկայացնում են զուտ եկամուտները կամ ընդհանուր վաճառքի և ամբողջական ծախսերի տարբերությունը: Ձեռնարկությունները գայթակղվում են բարձր շահույթներով, բարձր պահանջարկի ապրանքների արտադրությամբ, նույն տրամաբանությամբ՝ ձեռնպահ են մնում այն ասպարեզներից, որտեղ իրենք փող են կորցնում:

   Հարաբերական ծախսերը նույնպես ազդում են երկրի արտադրության և առևտրի վրա: Ճապոնիան արտադրում և արտահանում է կենցաղային էլեկտրոնիկա, իսկ ներմուծում է սննդամթերք, մինչդեռ Ամերիկան ներմուծում է կենցաղային էլեկտրոնիկա և արտահանում սննդամթերք:

   Ո՞վ է կայացնում այս որոշումները: Կոնգրե՞սը: Թե՞ Ճապոնիայի պետական պլանավորողները: Իրականում ոչ մեկը: Որոշումները կայացնում է գների համակարգը: Քանի որ հողն առատ է Ամերիկայում և հարաբերականորեն էժան, այնտեղ սննդամթերքի ինքնարժեքը համեմատաբար ցածր է: Մինչդեռ Ճապոնիայում հողը սակավ է և թանկ, իսկ ինժեներական տաղանդը՝ համեմատաբար առատ: Այնտեղ սննդամթերքի ինքնարժեքը համեմատաբար բարձր է, իսկ կենցաղային էլեկտրոնիկայինը՝ ցածր: Հայացք նետելով հողի և աշխատուժի գնային ազդակների վրա, ձեռնարկությունները, ագարակատերերն ու սպառողները կարող են ամենահարմար ապրանքներն ընտրել արտադրելու, վաճառելու և սպառելու համար:
2. Թե *ինչպես* են ապրանքներն արտադրվում՝ որոշվում է տարբեր արտադրողների մրցակցությամբ: Արտադրողների համար գների մրցակցությանը դիմանալու և շահույթը առավելագույնի հասցնելու լավագույն եղանակը ծախսերը նվազագույնի վրա պահելն է՝ ընտրելով արտադրության ամենաարդյունավետ եղանակը: Քանի որ արտադրողները խթանվում են շահույթի գայթակղությամբ, ապա արտադրության էժան եղանակները կփոխարինեն ավելի թանկերին:

   Պատմությունը հարուստ է օրինակներով, թե արդյունավետ տեխնոլոգիաները ինչպես են փոխարինում ավելի թանկերին: Շոգեշարժիչը փոխարինեց ձիուն, քանի որ միավոր օգտակար աշխատանք կատարելու համար գոլորշին ավելի էժան էր: Դիզելային և էլեկտրական գնացքները ածխով աշխատողներին փոխարինեցին նոր տեխնոլոգիաների ավելի բարձր արդյունավետության պատճառով: 1990-ական թվականներին ապակե թելիկներն ու լուսալիքային կապի միջոցները կփոխարինեն Ալեքսանդր Գրահամ Բելի ավանդական պղնձե հեռախոսագծերին:
3. Թե *ում համար* են արտադրվում ապրանքները՝ որոշվում է արտադրության գործոնների շուկայում՝ առաջարկի և պահանջարկի միջոցով: Գոր-

ծոնների շուկաները որոշում են աշխատավարձի չափը, հողի վարձավճարը, եկամտի չափը, շահադրույքը և շահույթը: Այսպիսի գները կոչվում են *գործոնային գներ*: Գումարելով գործոններից ստացված բոլոր եկամուտները, մենք կարող ենք հաշվել եկամուտը: Այսպիսով, եկամտի բաշխումը բնակչության մեջ որոշվում է տնօրինած գործոնների *քանակով* (մարդ - ժամ, հեկտարներ և այլն) և *գներով* (աշխատավարձի չափ, հողի վարձավճար և այլն):

Ձգուշացեք սակայն, որ եկամտի բաշխումը ենթարկվում է արտաշուկայական շատ այլ ազդեցությունների: Մարդկանց եկամուտը նշանակալի չափով կախված է նրանց ունեցած սեփականությունից (օրինակ՝ հող և բաժնետոմսեր), ձեռքբերովի կամ ժառանգական ընդունակություններից, հաջողությունից, ռասայական և սեռային խտրականության աստիճանից:

Ո՞Վ Է ԿԱՌԱՎԱՐՈՒՄ ՇՈՒԿԱՆ

Ո՞վ է տնօրինում շուկայական տնտեսությունը: Մեծաշնորհային ձեռնարկություննե՞րն են արդյոք պատվիրում երաժշտությունը: Անկա՞խ են արդյոք սպառողները: Եթե մենք շուկայական տնտեսությունն ուշադիր ուսումնասիրենք, ապա կնկատենք երկիշխանություն՝ բաժանված *սպառողների և տեխնոլոգիայի* միջև: Սպառողները, ելնելով ունեցած դոլար-քվեներից, իրենց ներքին կամ ձեռքբերովի ճաշակներով կարգավորում են այն վերջնական կիրառությունները, որոնց նպատակադրված են հասարակական միջոցները: Նրանք ընտրություն են կատարում արտադրության և հնարավորությունների սահմանի վրա:

Սակայն առկա միջոցներն էական սահմանափակում են դնում սպառողների վրա: Տնտեսությունը չի կարող անցնել իր ԱՀՍ-ից այն կողմ: Դուք կարող եք թռչել Լոնդոն, բայց դեպի Մարս թռիչքներ չկան: Տնտեսության միջոցները, առկա գիտության և տեխնոլոգիայի հետ միասին, սահմանափակում են այն տեղերը, որտեղ սպառողները կարող են գործադրել իրենց դոլարային քվեները:

Այլ խոսքերով՝ միայն սպառողները չեն կարող թելադրել, թե ինչ ապրանքներ պետք է արտադրվեն: Սպառողների պահանջարկը պետք է հարմարվի ապրանքների արտադրվող առաջարկի հետ: Այսպիսով, արտադրական ծախսերի և առաջարկի վերաբերյալ վճիռները, սպառողների պահանջարկի հետ միասին, օգնում են որոշելու, թե ինչ պետք է արտադրվի: *Ճիշտ այնպես, ինչպես միջնորդն է օգնում գնորդների և վաճառողների միջև համաձայնության կայացմանը, ճիշտ այդպես էլ շուկան է որպես միջնորդ գործում սպառողների ճաշակները տեխնոլոգիայի սահմանափակումների հետ հաշտեցնելու համար:*

Շուկայական մեխանիզմի կարգավորման մեջ կարևոր է հասկանալ շահույթի դերը: Ձեռնարկությունների համար շահույթներն են ապահովում պարգևներն ու տույժերը: Շահույթները ձեռնարկություններին մղում են մտնել այնպիսի ասպարեզ, որտեղ սպառողներն ավելի շատ ապրանքներ են ցանկանում, և լքել այն ասպարեզը, որտեղ սպառողները քիչ ապրանքներ են ցանկանում, և օգտագործել արտադրության ամենաարդյունավետ (կամ քիչ ծախսատար) միջոցները:

Ինչպես լավ իշատերը, օգտագործելով գազարն ու բիզը, քշում է իր էշին, այդպես էլ շուկայական համակարգը շահույթն ու վնասը օգտագործում է, որպեսզի ձեռնարկություններին խթանի արդյունավետ կերպով արտադրել ցանկալի ապրանքները:

10 ԳՆԵՐԻ ԵՎ ՇՈՒԿԱՆԵՐԻ ՊԱՏԿԵՐԸ

Տնտեսական կյանքի շրջանաձև հոսքը մենք կարող ենք պատկերել 3-1 նկարի միջոցով: Դա մի ակնարկ է, թե սպառողներն ու արտադրողները ինչպես են փոխազդում՝ ներդրանքի և արտադրանքի գներն ու քանակությունները որոշելու համար: Շրջանաձև հոսքի մեջ ուշադրություն դարձրեք երկու տարբեր շուկաների վրա: Վերևում ապրանքների շուկաներն են կամ ապրանքների հոսքը, ինչպիսիք են թեյը և կոշիկը, ներքևում ներդրանքների կամ արտադրության գործոնների շուկաներն են, ինչպիսիք են հողը և աշխատուժը: Այնուհետև, ուշադրություն դարձրեք, թե որոշումներն ինչպես են ընդունվում երկու տարբեր գոյերի՝ տնային տնտեսությունների և ձեռնարկությունների կողմից:

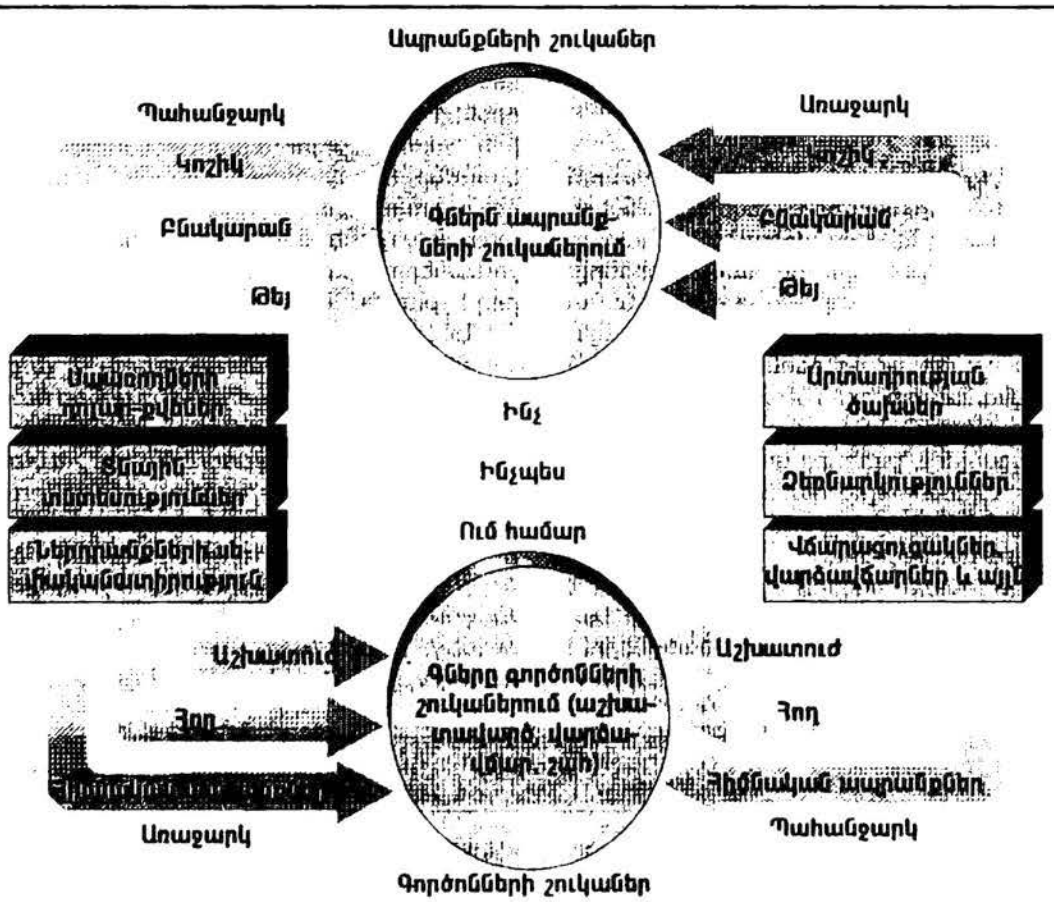
Տնային տնտեսությունները գնում են ապրանքներ և վաճառում արտադրության գործոններ: Ձեռնարկությունները վաճառում են ապրանքներ և գնում արտադրության գործոններ: Տնային տնտեսություններն աշխատուժի և այլ ներդրանքների վաճառքից ստացված իրենց եկամուտն օգտագործում են ձեռնարկություններից ապրանքներ գնելու համար: Ձեռնարկություններն իրենց ապրանքների գները կապում են աշխատուժի և գույքի ծախսերի հետ: Ապրանքների շուկայում գները սպառողների պահանջարկը համակշռում են մատակարարների առաջարկի հետ: Արտադրության գործոնների շուկայում գները տնային տնտեսությունների առաջարկը համակշռում են ձեռնարկությունների պահանջարկի հետ:

Այս ամենը բարդ է հնչում: Բայց դա պարզապես այն ամբողջական պատկերն է, թե շուկայական մեխանիզմի միջոցով փոխադարձաբար կապված առա-

ջարկի և պահանջարկի խրթին սարդոստայնը ինչպես է միահյուսվում՝ լուծելու տնտեսական խնդիրները՝ *ինչ, ինչպես և ում համար:* Այս նկարն ուսումնասիրենք խնամքով: Այն ուսումնասիրելու վրա ծախսված ձեր մի քանի րոպեները հետագայում կփոխհատուցվեն շահաբաժիններով, որոնք կգան շուկայական տնտեսության գործողության ձեր խորացված իմացության շնորհիվ:

ԱՆՏԵՍԱՆԵԼԻ ՁԵՌՔԸ ԵՎ «ԿԱՏԱՐՅԱԼ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ»

Ադամ Սմիթը, որի «Ժողովուրդների հարստությունը» (1776 թ.) ժամանակակից տնտեսագիտության առաջնեկն է, ցնցված էր տնտեսական համակարգում իր հայտնաբերած օրինաչափությունից: Սմիթը հռչակեց «անտեսանելի ձեռքի» սկզբունքը: Այս սկզբունքը պնդում է, որ եսասիրաբար հետևելով միայն իր անձնական բարօրությանը, ամեն մի անհատ, կարծեք թե մի անտեսանելի ձեռքով առաջնորդվում է նվաճելու համընդհանուր բարօրություն: Սմիթը մասնավոր շահի և հանրային շահի միջև տեսնում էր ներդաշնակություն: Տնտեսական աշխարհի նրա պատկերացմամբ, պետական ամեն մի միջամտություն գրեթե հաստատապես վնասակար է ազատ մրցակցության համար (նորից կարդացեք այս գլխի ներածական մեջբերումը):



Նկար 3-1. Տնտեսական խնդիրների եռյակը լուծելու համար շուկայական համակարգը հենվում է առաջարկի և պահանջարկի վրա

Մենք այստեղ տեսնում ենք շուկայական տնտեսության շրջանաձև հոսքը: Վերևում տնային տնտեսությունների դոլարային քվեները փոխազդում են ձեռնարկությունների կողմից շուկաներին առաջարկված ապրանքների հետ՝ օգնելով որոշել, թե ինչ պետք է արտադրվի: Այնուհետև, ներքևում, ներդրանքների նկատմամբ ձեռնարկությունների պահանջարկը հանդիպում է հասարակության կողմից գործոնային շուկաներում աշխատուժի և այլ ներդրանքների առաջարկին՝ որոշելու համար աշխատավարձը, վարձավճարը և շահավճարը: Ամենաէժան եղանակով գործոնային ներդրանքներ գնելու և ապրանքներ վաճառելու ձեռնարկությունների մրցակցությունը որոշում է, թե ապրանքներն ինչպես պետք է արտադրվեն:

Սմիթի *անտեսանելի ձեռքի տեսությունը* բացատրում է, թե ինչու շուկայական մեխանիզմի արդյունքն այսքան կանոնավոր տեսք ունի: Շուկայական մեխանիզմի առաջնորդող դերի նրա խորաթափանց ըմբռնումը ոգեշնչել է ժամանակակից տնտեսագետներին, կապիտալիզմի կողմնակիցներին և նրա քննադատներին: Սակայն փորձի և գիտելիքների երկու դարերից հետո մենք գիտակցում ենք այս տեսության շրջանակները և իրական սահմանափակությունը: Մենք գիտենք, որ շուկան երբեմն մեզ հուսախաբ է անում, որ կան «շուկայի ձախողումներ», և որ շուկաները ոչ միշտ են տանում ամենացանկալի արդյունքին: Շուկայի կարևոր ձախողումները, որոնք ծավալուն կերպով պետք է վերլուծվեն այս տեքստում, ներառում են անկատար մրցակցությունը և արտաքին ազդակները, ինչպես, օրինակ, աղտոտումը: Եկեք հանգամանորեն քննարկենք շուկայական համակարգում մրցակցության խաղացած վճռորոշ դերը:

Կատարյալ մրցակցություն: Սմիթն ընդունում էր, որ շուկայական մեխանիզմի առավելությունները լիովին իրականանում են, երբ առկա են կատարյալ մրցակցության արգելակներն ու համակշիռները: Ի՞նչ է նշանակում **կատարյալ մրցակցություն**: Դա տեխնիկական հասկացություն է և վերաբերում է այնպիսի շուկայի, որտեղ ոչ մի ձեռնարկություն կամ սպառող բավականաչափ հզոր չէ շուկայական գնի վրա ազդելու համար: Օրինակ, ցորենի շուկան կատարյալ մրցակցային է, քանի որ ցորենի ամենամեծ ագարակն իսկ, արտադրելով համաշխարհային ցորենի միայն չնչին մասը, չի կարող զգալի ազդեցություն ունենալ ցորենի գնի վրա:

Անտեսանելի ձեռքի սկզբունքը վերաբերում է այն տնտեսություններին, որոնցում շուկաները կատարյալ մրցակցային են: Նման հանգամանքներում շուկաները կստեղծեն միջոցների արդյունավետ բաշխում, այնպես որ տնտեսությունը կգտնվի իր արտադրության և հնարավորության սահմանի վրա: Ինչպես այս գրքում կտեսնենք ավելի ուշ, երբ արտադրությունը ենթակա է կատարյալ մրցակցության արգելակներին և հակակշիռներին, շուկաները ստեղծում են արտադրանքի արդյունավետ փաթեթ ամենաարդյունավետ տեխնիկայով և օգտագործելով նվազագույն ներդրանք:

Մյուս կողմից, երբ որևէ հեռախոսային ընկերություն կամ աշխատուժի միություն բավականաչափ հզոր է հեռախոսային ծառայության կամ աշխատուժի գնի վրա ազդելու համար, առաջանում է որոշակի անկատար մրցակցություն: Անկատար մրցակցության դեպքում հասարակությունը կարող է շարժվել իր ԱՀՍ-ից դեպի ներս: Սա տեղի կունենար, օրինակ, եթե որևէ եզակի վաճառող (մենաշնորհատեր) ապրանքի գինը երկինք թռցներ լրացուցիչ շահույթ ստանալու համար: Այդ ապրանքի արտադրությունը կիջներ ամենաարդյունավետ մակարդակից ցած, իսկ տնտեսության արդյունավետությունը դրանից կտուժեր: Երբ վաճառողները քիչ են, կարող են գործել ոչ սովորական արգելակներ, և գները չեն որոշվի արտադրության ծախսերով: Նման պայմաններում շուկաների անտեսանելի ձեռքի հատկությունը կարող է չքանալ:

Ամփոփման կարգով.

Ադամ Սմիթը հայտնաբերել է մրցակցային շուկայական տնտեսության կարևոր հատկությունը: Կատարյալ մրցակցության պայմաններում և առանց շուկայի ձախողումների, շուկաները առկա միջոցներից դուրս կկորզեն այնքան օգտակար ապրանքներ ու ծառայություններ, որքան հնարավոր է: Բայց այնտեղ, որտեղ մենաշնորհները կամ աղտոտումը և նման շուկայական ձախողումները դառնում են համընդհանուր, անտեսանելի ձեռքի արդյունավետության ուշագրավ հատկությունները կարող են չքանալ:

Բ. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԴԵՐԸ

Իդեալական, կատարյալ մրցակցային տնտեսությունը, երբ միջոցների բաշխման վճիռները կայացվում են շուկայական գներով փողով ապրանքների կամավոր փոխանակելու միջոցով, հանրային առկա միջոցներից դուրս է կորզում օգտակար ապրանքների առավելագույն քանակություն: Բայց շուկան միշտ չէ, որ կատարելապես իդեալական է: Ավելի շուտ, շուկայական տնտեսությունները տառապում են մենաշնորհից ու աղտոտումից, ինչպես նաև գործազրկությունից ու գնաճից, և եկամտի բաշխումը մաքուր «լեյսեյ ֆեա»-յի հասարակության մեջ համարվում է անարդարացի:

Ի պատասխան շուկայական մեխանիզմի թերությունների, կառավարությունը շուկայի *անտեսանելի* ձեռքին զուգահեռ մտցնում է իշխանության *տեսանելի* ձեռքը: Պետությունը փոխարինում է շուկաներին, տիրապետելով և գործի դնելով որոշ ձեռնարկություններ (ինչպես՝ ռազմական), պետությունը կարգավորում է ձեռնարկությունների աշխատանքը (ինչպես՝ հեռախոսային ընկերությունների), պետութ-

յունը փող է ծախսում տիեզերական հետազոտությունների և գիտական ուսումնասիրությունների վրա, պետությունը հարկում է քաղաքացիներին և ստացվածը վերաբաշխում աղքատներին, պետությունը ֆինանսական և փողային կարողություններն օգտագործում է տնտեսական աճին նպաստելու և գործարարության պարբերաշրջանները մեղմելու համար: - Այս բաժնում մենք համառոտակի կխոսենք ժամանակակից տնտեսությանը պետության միջամտության տրամաբանության ու ձևերի մասին:

ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԵՐԵՔ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

Պետության դերին անդրադառնալիս մենք սովորաբար ընդունում ենք, որպես ի վերուստ տրված, որ պետությունը սահմանում է ճանապարհային երթևեկության կանոնները՝ ընդունելով օրենքներ և կենսագործելով պայմանագրերն ու սեփականության իրավունքները: Բայց որո՞նք են կառավարության տնտեսական գործառույթները: Դրանք են. բարձրացնել արդյունավետությունը, զարգացնել սոցիալական արդարությունը և խթանել մակրոտնտեսական աճն ու կայունությունը:

Արդյունավետությունը խթանելու համար կառավարությունն աշխատում է շտկել շուկայի ձախողումները, ինչպիսիք են մենաշնորհը և աղտոտումը: Սոցիալական արդարության բարձրացման կառավարական ծրագրերը հարկերն ու հատկացումներն օգտագործում են եկամուտն առանձին խմբերի միջև վերաբաշխելու համար: Պետությունը հենվում է հարկերի, հատկացումների և դրամական կարգավորումների վրա ***մակրոտնտեսական աճը և կայունությունը*** խթանելու, գործազրկությունն ու գնաճը նվազեցնելու համար, միևնույն ժամանակ խթանելով տնտեսական աճը: Մենք համառոտակի կքննարկենք - յուրաքանչյուր գործառույթը:

ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆ

Տնտեսությունները երբեմն տառապում են շուկայի ձախողումներից: Օրինակ, յուրաքանչյուր ձեռնարկություն կարող է շահույթ ստանալ ինչպես գները բարձրացնելով, այնպես էլ արտադրությունն ընդլայնելով: Որոշ ձեռնարկություններ աղտոտում են օդը կամ թունավոր թափոններ թափում հողի մեջ: Ամեն դեպքում շուկայի ձախողումը հանգեցնում է ոչ արդյունավետ արտադրության կամ սպառման, և կառավարությունը կարող է օգտակար դեր խաղալ ախտը բուժելու մեջ: Բայց, գնահատելով կառավարության դերը տնտեսական ախտերը բուժելու մեջ, մենք պետք է նաև պատրաստ լինենք «կառավարության ձախողումներին», իրադրություններ, երբ շուկայի ձախողումները բուժելու պետության ջանքերը կարող են դրանք ավելի խորացնել կամ հարուցել այլ խնդիրներ:

Անկատար մրցակցություն: Կատարյալ մրցակցությունից մի լուրջ շեղում առաջանում է անկատար մրցակցության կամ մենաշնորհի տարրերից:

Հիշենք, թե որքան խիստ է «կատարյալ մրցակցային շուկայի» տնտեսագիտական սահմանումը: Շուկայում կատարյալ մրցակցություն է ծագում, երբ կան բավարար թվով ձեռնարկություններ կամ առկա է հակադրության այնպիսի աստիճան, որ ոչ մի առանձին ձեռնարկություն չի կարող ազդել ապրանքի գնի վրա: Անկատար մրցակցողը նա է, ում գործողությունները կարող են ազդել ապրանքի գնի վրա:

Իրականում համարյա բոլոր ձեռնարկատերերը, բացառությամբ, հնարավոր է, միլիոնավոր ագարակատերերի, որոնք անհատապես արտադրում են ամբողջ բերքի միայն չնչին մասը, անկատար մրցակցողներ են: Անկատար մրցակցության ծայրահեղ դեպքը մենաշնորհատերն է՝ մեկ առանձին արտադրողը, որը միայնակ է որոշում որևէ առանձին ապրանքի գինը:

Ո՞րն է մենաշնորհային կարողության՝ որևէ խոշոր ձեռնարկության կողմից տվյալ շուկայում գների վրա ազդելու ունակության արդյունքը: Մենաշնորհային կարողությունը հանգեցնում է նրան, որ գներն ավելի են աճում, քան ծախսերը, և սպառողների գնումներն իջնում են արդյունավետության մակարդակից ցած: Չափից ավելի բարձր գների և չափից ավելի ցածր արտադրության ստացված պատկերը մենաշնորհային կարողության հետ կապված անարդյունավետության հարգադրոշմն է:

Վերջին դարի ընթացքում կառավարությունները միջոցներ էին ձեռնարկում սանձելու մենաշնորհային կարողությունը: Կառավարությունները երբեմն կարգավորում են մենաշնորհային գներն ու շահույթները, ինչպես այժմ տեղի է ունենում տեղական կենցաղսպասարկման ծառայությունների հետ: Բացի այդ, կառավարության հակամենաշնորհային օրենքներն արգելում են այնպիսի գործողություններ, ինչպիսիք են գների ամրագրումն ու շուկաների բաժանումը:

Արտաքին ազդակներ: Անարդյունավետության երկրորդ տեսակը ծագում է, երբ կան կողմնակի երևույթներ կամ արտաքին ազդակներ: Շուկայական գործարքները ներառում են կամավոր փոխանակությունները, երբ մարդիկ ապրանքները փոխանակում են փողի հետ: Երբ որևէ ձեռնարկություն օգտագործում է սուղ միջոց, ինչպիսին հողն է, նա հողը նրա սեփականատիրոջից գնում է հողի շուկայում, երբ որևէ ձեռնարկություն արտադրում է արժեքավոր

ապրանք, ինչպիսին նավթն է, նավթի շուկայում նա գնորդից ստանում է լրիվ արժեքը:

Բայց շատ փոխազդեցություններ տեղի են ունենում շուկայից դուրս: Ա ձեռնարկությունը թունավոր քիմիական նյութեր է թափում գետի մեջ և գետն աղտոտում է այն մարդկանց համար, ովքեր գետն ի վար ձուկ են որսում կամ լողանում են: Ա ձեռնարկությունը սակավ, մաքուր ջուրն օգտագործեց առանց վճարելու այն մարդկանց, ում ջուրն աղտոտվել է: Բ ձեռնարկությունն, ընդհակառակը, իր ծառայողներին ապահովում է ձրի պատվաստումներով որևէ վարակիչ հիվանդության դեմ: Երբ վարակամերժությունը զարգանում է, ձեռնարկությունից դուրս մարդիկ նույնպես շահում են՝ ախտահարման ավելի նվազ վտանգի ենթարկվելով: Յուրաքանչյուր դեպքում ձեռնարկությունը շուկայական գործարքներից դուրս մարդկանց օգնեց կամ վնասեց, այսինքն՝ տնտեսական գործարքը գոյություն ունի առանց տնտեսական վճարման:

Արտաքին ազդակները (կամ կողմնակի երևույթները) տեղի են ունենում, երբ ձեռնարկությունները կամ մարդիկ ուրիշներին օգուտ կամ վնաս են պատճառում շուկայից դուրս:

Քանի որ մեր հասարակությունը դարձել է ավելի խիտ բնակեցված և քանի որ էներգիայի, քիմիական նյութերի և այլ նյութերի արտադրության ծավալները անընդհատ մեծանում են, արտաքին ազդակների փոքր տհաճությունները վերածել են խոշոր սպառնալիքների: Ահա այստեղ է, որ կառավարությունները միջամտում են: Պետական ***կարգավորումները*** նպատակ ունեն հսկելու արտաքին ազդակները, ինչպիսիք են օդի և ջրի աղտոտումը, բաց հանքահանույթը, վտանգավոր թափոնները, ոչ անվնաս դեղերն ու սննդամթերքները և ռադիոակտիվ նյութերը:

Կարգավորման քննադատները բողոքում են, որ կառավարության տնտեսական գործունեությունն ավելորդ չափով ստիպողական է: Կառավարությունները նման են այն ծնողներին, որոնք միշտ ասում են «ոչ»: Դու չպետք է շահագործես մանկական աշխատանքը: Դու չպետք է մուր արձակես գործարանի ծխնելույզից: Դու չպետք է վաճառես վտանգավոր դեղանյութեր: Դու չպետք է մեքենա վարես առանց ամրագոտու: Եվ այլն, և այլն:

Միևնույն ժամանակ, մարդկանց մեծամասնությունն այսօր համաձայն է, որ կառավարությունն անհրաժեշտ է շուկայական մեխանիզմի հետևանքով ստեղծվող վատթարագույն արտաքին ազդակները վերացնելու համար:

Հանրային բարիքներ: Կարգավորումներ մտցնելով՝ հնարավոր է ձեռնարկություններին արգելել թափելու թափոնները: Կառավարության համար շատ ավելի դժվար է **հանրային բարիքների** արտադրության խթանումը: Սրանք տնտեսական գործունեության այն տեսակներն են, որոնք հասարակությանը բերելով մեծ կամ փոքր նպաստներ, չեն կարող արդյունավետ կերպով թողնվել մասնավոր ձեռնարկության հույսին: Հանրային բարիքների կարևոր օրինակներ են ազգային պաշտպանության և ներքին կարգուկանոնի ապահովումը, մայրուղիների ցանցի կառուցումը, հիմնարար գիտություններին և հասարակական առողջապահությանը սատարելը: Այս հանրային բարիքների մասնավոր արտադրությունը պահանջված ծևով տեղի չի ունենա, քանի որ ստացված եկամուտներն այնպես լայնորեն են սփռվում բնակչության մեջ, որ ոչ մի առանձին ձեռնարկություն կամ սպառող դրանք ապահովելու տնտեսական խթան չունի*:

Քանի որ հանրային բարիքների մասնավոր ապահովումը ընդհանրապես անբավարար է, կառավարությունը պետք է միջամտի հանրային բարիքների ապահովմանը: Գնելով հանրային բարիքները, ինչպիսիք են պաշտպանությունը կամ փարոսները, կառավարությունը վարվում է ճիշտ այնպես, ինչպես ցանկացած մեծ ծախսարար: Բավարար թվով դոլար-քվեներ նետելով որոշակի ուղղություններով, նա միջոցների հոսք է ստեղծում դեպի այդ բնագավառները: Երբ դոլար-քվեն արդեն գործողության մեջ է, շուկայական մեխանիզմն անցնում է գործի և միջոցներն ուղղում դեպի ձեռնարկությունները, այնպես որ փարոսներն ու ճանապարհները սկսում են կառուցվել:

Հարկեր: Կառավարությունը պետք է եկամտի աղբյուրներ գտնի հանրային բարիքների և եկամուտների վերաբաշխման իր ծրագրերի վճարման համար: Այդպիսի եկամուտներն ստացվում են մասնավոր կամ ընկերակցությունների եկամուտներից, աշխատավարձերից, սպառողական ապրանքների վաճառ-

* Փարոսները կառավարության կողմից հանրային բարիքի ապահովման տիպական օրինակներ են: Դրանք փրկում են կյանքեր և բեռներ: Բայց փարոսատերերը չեն կարող անցնող նավերից վարձ հավաքել, ոչ էլ իրենց ծառայություններից օգտվելու համար նավերից տնտեսական տույժ բռնագանձել, եթե նրանք կարողանային անել, դա կծառայեր նրանց համար որպես արդյունավետ սոցիալական նպատակ: Լույսն ամենաարդյունավետ կերպով կարող է տրամադրվել ծրի, քանի որ մոտակա ժայռերի մասին 100 նավերի զգուշացնելու համար արված ծախսերն ավելի չեն, քան մեկի համար արվածը: Մենք այստեղ գործ ունենք մի իսկական արտաքին ազդակի՝ մասնավոր և հանրային շահերի տարբերության հետ: Փիլիսոփաներն ու քաղաքական առաջնորդները միշտ էլ ընդունել են պետության անհրաժեշտ դերը որպես նմանօրինակ հանրային բարիքներ ապահովողի:

քից և այլնից գանձվող հարկերից: Իշխանության բոլոր մակարդակները՝ քաղաքային, ռահանգային կամ պետական, հարկեր են հավաքում իրենց ծախսերը վճարելու համար:

Հարկերը նման են մի այլ «գնի», տվյալ դեպքում՝ հանրային բարիքների դիմաց մեր վճարած գնին: Բայց հարկերը գների համեմատությամբ ունեն մի էական տարբերություն. դրանք կամավոր չեն: Յուրաքանչյուր ոք ենթարկվում է հարկային օրենքներին: Մենք բոլորս հարկադրված ենք վճարելու հանրային բարիքների ծախսերի մեր բաժինը: Իհարկե, ժողովրդավարական գործընթացի շնորհիվ, որպես քաղաքացիներ մենք ինքներս ենք հարկեր դնում մեզ վրա, և մեզանից յուրաքանչյուրն իրավունք ունի տիրելու կառավարության կողմից ապահովվող հանրային բարիքների իր բաժնեմասին: Սակայն ծախսման և սպառման սերտ կապը, որ մենք տեսնում ենք մասնավոր ապրանքների դեպքում, բացակայում է հարկերի և հանրային բարիքների դեպքում: Ես համբուրգեր կամ բրդյա բաճկոնակ եմ գնում, երբ ես եմ ցանկանում, բայց ես պարտավոր եմ պաշտպանությունը կամ հանրային կրթությունը ֆինանսավորելու հարկերի իմ բաժինը վճարել, եթե ես նույնիսկ դույզն իսկ չեմ հոգում այդ մասին:

Ամփոփելով նշենք, որ կառավարության տեսանելի ձեռքը ամուր հենված է տնտեսական տրամաբանության վրա: Կառավարությունը սահմանում է ճանապարհային օրենքները, հարկեր և տուրքեր է գանձում կոլեկտիվ գործողությունների դիմաց վճարելու համար և գնում է հանրային բարիքներ, ինչպես, օրինակ, մայրուղիները: Այս գործողությունները հեշտացնում են մասնավոր ձեռնարկատիրության սահուն ընթացքը, կանխում չարաշահումները, երբ ձեռնարկությունները դառնում են մենաշնորհային մեծ ճանապարհի ավազակներ: Դրանք արգելում են այն ձեռնարկությունների գործունեությունը, որոնց արծակած ծուխը վտանգում է մարդկային կյանքը և ունեցվածքը:

ԱՐԴԱՐՈՒԹՅՈՒՆ

Շուկայի ձախողումների մեր քննարկումները, ինչպես մենաշնորհը կամ հանրային բարիքները, կենտրոնացված էին շուկաների բաշխող դերի թերությունների վրա՝ անկատարություններ, որոնք կարող են շտկվել իրավական միջամտության միջոցով: Բայց մի պահ ենթադրենք, թե շուկան գործում է կատարյալ արդյունավետությամբ՝ միշտ արտադրության հնարավորությունների սահմանի վրա և երբեք նրա ներսում, միշտ ճիշտ ընտրելով հանրային բարիքների և մասնավոր բարիքների համամասնությունը և այլն: Եթե շուկայական համակարգը նույնիսկ աշխատեր այնպես կատարյալ, ինչպես նկարագրվեց, նա դարձյալ կարող էր հանգեցնել արատավոր արդյունքի: Ինչու՞:

Շուկաներն անհրաժեշտաբար չեն ստեղծում եկամտի այնպիսի բաշխում, որը դիտվեր որպես սոցիալապես անաչառ կամ արդար: Մաքուր «լեյսեյ ֆեա»-ի շուկայական տնտեսությունը կարող է ստեղծել եկամտի և սպառման անհավասարության անընդունելի բարձր մակարդակներ:

Ինչպե՞ս է լինում, որ շուկայական մեխանիզմը ստեղծում է *ում համար* խնդրի անընդունելի լուծում: Պատճառն այն է, որ եկամուտները որոշվում են ժառանգության, անհաջողության, ծանր աշխատանքի և գործոնային գների կամայական պատկերի վրա: Ի վերջո եկամտի բաշխումը կարող է չհամապատասխանել անաչառ արդյունքին: Ավելին, հիշենք, որ ապրանքները հետևում են դոլար-քվեներին և ոչ թե ամենամեծ կարիքին: Հարուստ մարդու կատուն կարող է սնվել կաթով, որը աղքատ երեխային անհրաժեշտ է առողջ լինելու համար: Արդյո՞ք սա տեղի ունի շուկայի ձախողման պատճառով: Բոլորովին ոչ, քանի որ շուկայական մեխանիզմը կատարում է իր աշխատանքը՝ ապրանքները դնելով այն ձեռքերի մեջ, որոնք ունեն դոլար-քվեներ: Եթե ինչ-որ երկիր ավելի շատ է ծախսում սիրված կենդանիների կերի վրա, քան աղքատին օգնում քոլեջ հաճախելու համար, ապա դա եկամտի բաշխման արատն է և ոչ թե շուկայի: Նույնիսկ ամենաարդյունավետ շուկայական համակարգը կարող է ծնել մեծ անհավասարություն[1]:

Եկամտի բաշխումը շուկայական համակարգում հաճախ հետևանք է տեխնոլոգիական կամ ժառանգական պատահականությունների: Ենթադրենք ռոբոտների հայտնագործումը առաջ է բերել աշխատուժի մրցակցային գնի մեծ անկում՝ դրանով նվազեցնելով բանվորների եկամուտը և ռոբոտատերերին հանձնելով ազգային եկամտի 95 տոկոսը: Արդյոք ամեն ոք դա կդիտե՞ր որպես անհրաժեշտորեն արդար կամ իդեալական: Հավանաբար՝ ոչ: Թույլատրելի՞ է արդյոք, որ մեկը միլիարդատեր դառնա պարզապես ժառանգելով 5000 քառակուսի մղոն օգտագործելի հողատարածություն կամ նավթահորերի ընտանեկան ունեցվածքը: Սա այն դեպքն է, երբ շուկայական համակարգի պատճառով լավը խառնվում է վատի հետ: Կցանկանայի՞ք հարկել ռոբոտներից ե-

[1] Ամենադրամատիկ դեպքը, թե շուկաներն ինչպես կարող են սոցիալական անհավասարություն ստեղծել, պատահեց 1848-1849 թթ., երբ Վիկտորյա թագուհու լեյսեյ ֆեայի կառավարության թողտվությամբ միլիոնավոր իռլանդացի երեխաներ, կանայք և տղամարդիկ սովամահ եղան մեծ սովի ժամանակ, երբ սնկային հիվանդությունը հանկարծակի ոչնչացրեց կարտոֆիլի բերքը:

կած եկամուտը կամ ժառանգության ծանր հարկեր գանձել հարստության այսչափ կուտակումներից: Մարդիկ խորապես տարակարծիք են, թե շատ բարձր եկամուտները պետք է հարկվեն մեծ չափերով:

Հնարավոր է, որ եկամտի անհավասարությունները անընդունելի են քաղաքական կամ բարոյական առումով: Ժողովուրդը պարտավոր չէ ընդունել, թե մրցակցային շուկաների արդյունքը կանխորոշված է և անփոփոխելի: Մարդիկ կարող են քննարկել եկամտի բաշխումը և վճռել, որ այն անարդար է: Եթե ժողովրդավարական հասարակությունը չի հավանում դոլար-քվեների բաշխումը լեյսեյ ֆեայի շուկայական համակարգում, նա կարող է եկամտի բաշխումը փոփոխելու քայլեր ձեռնարկել:

Ենթադրենք, թե ընտրողները որոշել են նվազեցնել եկամտի անհավասարությունը: Ի՞նչ միջոցներ կարող է օգտագործել կոնգրեսը: Առաջին՝ նա կարող է իրագործել *աճող հարկում,* մեծ եկամուտները հարկելով ավելի բարձր դրույքներով, քան փոքրը: Պետական եկամտահարկը և ժառանգության հարկը այսպիսի վերաբաշխիչ աճող հարկման օրինակներ են:

Երկրորդ, քանի որ հարկման ցածր չափերը չեն կարող օգնել նրանց, ովքեր բոլորովին եկամուտ չունեն, կառավարությունները վերջին տասնամյակներում ստեղծել են *հանձնառու վճարումների* մի համակարգ, որը փողի վճարումն է մարդկանց: Այսպիսի փոխանցերը ներառում են օգնությունը ծերերին, կույրերին և հաշմանդամներին, իրենց խնամքի տակ երեխաներ ունեցողներին, ինչպես նաև գործազրկության ապահովագրումը գործազուրկների համար: Հանձնառու վճարումների այս համակարգը «ապահովության ցանց» է ստեղծում անհաջողակներին թշվառությունից պաշտպանելու համար: Եվ, վերջապես, կառավարությունները երբեմն փողով լրացնում են ցածր եկամտով խմբերի սպառումը, առաջարկելով սննդամթերքի կտրոններ, էժան բժշկական ծառայություն և ցածր գներով բնակարաններ:

Տնտեսական աճի և սոցիալական ապահովության ծրագրերի գործընթացների շնորհիվ, որոնք սահմանեցին կենսամակարդակի նվազագույն չափանիշը, տասնիններորդ դարի կապիտալիզմի պատճառած խոշոր և տեսանելի զրկանքների մեծ մասը քսաներորդ դարում վերացավ: Բայց պարզվեց, որ հարաբերական աղքատությունը դժվար է արմատախիլ անել, և վերջին տարիներին, ընտանիքի կառուցվածքի փոփոխություններին զուգընթաց, աղքատությունը սկսել է աճել:

Տնտեսագիտությունը ի՞նչ կարող է տալ սոցիալական հավասարության շուրջը ծավալված բանավեճերին: Տնտեսագիտությունը որպես գիտություն չի կարող պատասխանել այնպիսի կանոնական հարցերի, ինչպիսին է, օրինակ, այն, թե մրցակցության միջոցով ստացված եկամուտների ի՞նչ քանակ (եթե դա իսկապես անհրաժեշտ է) պետք է փոխանցվի աղքատ ընտանիքներին: Սա քաղաքական հարց է, որը պետք է պատասխան գտնի ընտրական տեղամասերում:

Տնտեսագիտությունը կարող է վերլուծել վերաբաշխիչ տարբեր համակարգերի ծախսերը կամ օգուտները: Տնտեսագետները բավականաչափ ժամանակ են վատնել պարզելու համար, թե եկամուտը վերաբաշխող տարբեր միջոցները (ինչպիսիք են հարկերը և սննդամթերքի կտրոնները) արդյո՞ք տանում են դեպի սոցիալական վատնում (որի դեպքում մարդիկ աշխատում են ավելի քիչ կամ ավելի շուտ թմրադեղեր են գնում, քան սննդամթերք): Նրանք ուսումնասիրել են նաև, որ հավանական է՝ ապրանքների փոխարեն աղքատ մարդկանց փող տալն ավելի արդյունավետ միջոց է աղքատությունը նվազեցնելու համար: Տնտեսագիտությունը չի կարող պատասխանել այնպիսի հարցի, թե աղքատության ո՞ր մակարդակն է ընդունելի և ճիշտ, բայց նա կարող է օգնել մշակելու աղքատների եկամուտները մեծացնելու ավելի արդյունավետ ծրագրեր:

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃ ԵՎ ԿԱՅՈՒՆՈՒԹՅՈՒՆ

Արդյունավետությունը և արդարությունը զարգացնելուն զուգընթաց, կառավարությունները ստանձնում են տնտեսական աճին օժանդակելու և տնտեսությունը կայունացնելու գործառույթները:

Սկսած իր ծագումից, կապիտալիզմը տառապել է գնաճի (գների աճի) և լճացման (բարձր գործազրկություն) հարվածներից: Որոշ ժամանակաշրջաններ, ինչպես 1930-ական թվականների մեծ լճացման ընթացքում, դժվարությունները տևեցին մեկ տասնամյակ, քանի որ կառավարությունները չգիտեին, թե ինչպես վերակենդանացնեին տնտեսությունը:

Այսօր, շնորհիվ Ջոն Մեյնարդ Քեյնզի և հետևորդների մտավոր ներդրումների, մենք գիտենք, թե ինչպես դիմակայել գործարարության պարբերաշրջանների ամենավատթար հետևանքներին: Մենք հիմա հասկանում ենք, որ կառավարությունը արտադրանքի մակարդակների, գործազրկության և գնաճի վրա կարող է ազդել՝ խնամքով օգտագործելով իր ֆինանսական և փողային կարողությունները: Կառավարության *ֆինանսական քաղաքականությունը* հենց նոր քննարկվածն է. դա հարկելու և ծախսելու կարողությունն է: *Փողի քաղաքականությունն* ընդգրկում է փողի առաջարկի չափի որոշումը, դրանով ազդելով շահադրույքների ու ներդրման, շահադրույքների նկատմամբ զգայուն այլ ծախսերի վրա:

Մակրոտնտեսական քաղաքականության այս երկու հիմնական միջոցների օգնությամբ կառավարությունները կարող են ազդել տնտեսության մեջ ամբողջական ծախսերի մակարդակի, արտադրության աճի տեմպի ու մակարդակի, զբաղվածության, գործազրկության, գնի մակարդակների և գնաճի վրա:

Առաջավոր արդյունաբերական երկրների կառավարությունները վերջին կես դարի ընթացքում հաջողությամբ կիրառեցին քեյնզյան հեղաշրջման դասերը: Խթանվելով ընդարձակվող փողային և ֆինանսական քաղաքականությամբ, շուկայական տնտեսությունները երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ընկած ժամանակաշրջանում ականատես եղան տնտեսական աննախադեպ աճի: Սակայն հանդիպելով 1970-ական թվականների դժվարություններին՝ բարձր գնաճին և աճող գործազրկությանը, արտադրողականության աճը դանդաղելու հետ միասին, ոմանք հոռետեսությամբ համակվեցին տնտեսությունը կայունացնելու մեջ փողային և ֆինանսական քաղաքականությունների ունակության նկատմամբ:

Հեռանկարային մակրոտնտեսական քաղաքականության կիզակետում գտնվում են երկու նպատակներ՝ արագ տնտեսական աճը և բարձր արտադրողականությունը: ***Տնտեսական աճը*** նշանակում է ազգային ամբողջական արտադրանքի աճը, մինչդեռ ***արտադրողականությունը*** ներկայացնում է միավոր ներդրանքին ընկնող արտադրանքը կամ նյութական միջոցների օգտագործման արդյունավետությունը:

1980-ական թթ. կառավարությունները նախագծեցին տնտեսական աճն ու արտադրողականությունը զարգացնելու հեռանկարային նպատակների մակրոտնտեսական քաղաքականություն: Արտադրության խթանները կատարելագործելու նպատակով ծրագրվեց ֆինանսական քաղաքականություն: Արդյունաբերական երկրների մեծ մասում հարկադրույքները նվազեցին, իսկ ծախսատար ծրագրերի աճը դանդաղեցվեց: Կառավարությունները մտահոգ էին, թե իրենց ֆինանսական քաղաքականությունն ինչպես կազդի խնայողության, ներդրումների և նորացման վրա: 1980-ական թթ. վերջին և 1990-ական թթ. սկզբին Միացյալ Նահանգները պայքարում էր պետական բյուջեի պակասորդը կրճատելու, ազգային ներդրման չափը մեծացնելու և աճն արագացնելու համար: Միևնույն ժամանակ փողի քաղաքականությունը դարձավ ավելի գործունակ՝ կարգավորելով արտադրության կարճատև ցնցումները, գործազրկությունը և գնաճը: Աճին ուղղված ֆինանսական և փողի գործուն քաղաքականությունների զուգակցումը 1982–1990 թթ. ընթացքում հանգեցրեց Ամերիկայի պատմության մեջ խաղաղ տարիների ամենաերկարատև բարգավաճմանը:

Կայունացման և տնտեսական աճի մակրոտնտեսական քաղաքականությունն ընդգրկում է ֆինանսական քաղաքականությունը

Անտեսանելի ձեռքի ձախողում	Պետության միջամտություն	Պետական քաղաքականության ժամանակակից օրինակներ
Անարդյունավետություն		
Մենաշնորհ	Միջամտություն շուկաներին	Հակամենաշնորհային օրենքներ
Արտաքին ազդակներ	Միջամտություն շուկաներին	Օրենքներ աղտոտման դեմ, որոշումներ ծխելու դեմ
Հանրային բարիքներ	Արժեքավոր գործունեությունների լրավճարում	Ազգային պաշտպանություն, փարոսներ
Անհավասարություն		
Եկամուտների և հարստության անընդունելի անհավասարություններ	Եկամտի վերաբաշխում	Եկամտի և հարստության աճող հարկում Եկամտին սատարող ծրագրեր (օրինակ՝ սննդամթերքի կտրոնները)
Մակրոտնտեսական խնդիրներ		
Գործարարության պարբերաշրջաններ (բարձր գնաճ և գործազրկություն)	Կայունացում մակրոտնտեսական քաղաքականության միջոցով	Փողի քաղաքականություն (օրինակ՝ փոփոխություններ փողի առաջարկի և շահադրույքների մեջ) Ֆինանսական քաղաքականություն (օրինակ՝ հարկեր և ծախսի ծրագրեր)
Դանդաղ տնտեսական աճ	Աճի խթանում	Ներդրում կրթության մեջ Բյուջեի բացի կրճատում և ազգային խնայողությունների չափի մեծացում

Աղյուսակ 3–1. Կառավարությունը կարող է շտկել շուկայի թերությունները

(հարկման և ծախսի) և փողի քաղաքականությունը (որոնք ազդում են շահադրույքների և վարկային պայմանների վրա): Մակրոտնտեսագիտության զարգացումը 1930-ական թթ., կառավարություններին հնարավորություն տվեց հաջողության հասնել գործազրկության և գնաճի ամենավատթար հետևանքների սանձահարման ճանապարհին:

3–1 աղյուսակն ամփոփում է պետության այսօրվա տնտեսական դերը: Այն ցույց է տալիս արդյունավետությունը բարձրացնելու, եկամտի ավելի անհաչառ բաշխման հասնելու և տնտեսական աճի ու կայունացման մակրոտնտեսական նպատակներին կառավարության հետամուտ լինելու կարևոր գործառույթները: Բոլոր զարգացած արդյունաբերական տնտեսություններում մենք հայտնաբերում ենք խառը տնտեսություն, որտեղ շուկան է որոշում անհատական գների մեծ մասը և ապրանքների քանակությունները, մինչդեռ կառավարությունը հարկման, ծախսերի և փողի կարգավորման ծրագրերի միջոցով ղեկավարում է ամբողջ տնտեսությունը: Երկու կեսերն էլ՝ և՛ շուկան, և՛ կառավարությունը, էական են ներդաշնակ գործող տնտեսության համար: Ժամանակակից տնտեսությունն առանց այդ երկուսի վարելը նշանակում է ծափ տալ մեկ ձեռքով:

• Մենք ավարտեցինք ժամանակակից խառը տնտեսության մեր դիտարկումը: Հաջորդ գլխում հանգամանորեն կբացահայտենք, թե ինչպես են առաջարկն ու պահանջարկը փոխազդում՝ որոշելու համար ապրանքների գներն ու քանակությունները, և կտեսնենք, թե այս մոտեցումն ինչպես է օգտագործվում տնտեսական խնդիրների բազմազանությունը վերլուծելու համար: •

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Ինչպես են շուկաները լուծում հիմնական տնտեսական խնդիրները

1. Այնպիսի տնտեսության մեջ, ինչպիսին Միացյալ Նահանգներինն է, տնտեսական վճիռների մեծ մասը ընդունվում է շուկաներում: Դրանք ծառայում են որպես այնպիսի մեխանիզմներ, որոնց միջոցով գնորդներն ու վաճառողները միմյանց հանդիպում են առևտրի և ապրանքների գներն ու քանակությունները որոշելու համար: Ադամ Սմիթը հռչակեց, որ շուկաների *անտեսանելի ձեռքը* կտանի դեպի լավագույն տնտեսական արդյունք, քանի դեռ անհատները հետամուտ են իրենց սեփական շահին: Եվ քանի որ շուկաները հեռու են կատարյալ լինելուց, նրանք ապացուցել են իրենց նշանակալից արդյունավետությունը *ինչպես, ինչ* և *ում համար* խնդիրները լուծելիս:

2. *Ինչ* և *ինչպես* հարցերը լուծելու համար շուկայական մեխանիզմը գործում է հետևյալ կերպ: Մարդկանց դոլար-քվեները ազդում են ապրանքների գների վրա: Այդ գները որպես ուղենիշներ են ծառայում արտադրվելիք տարբեր ապրանքների քանակությունների համար: Երբ մարդիկ ինչ-որ ապրանքից շատ են պահանջում, ձեռնարկությունները կարող են շահել՝ ընդլայնելով այդ ապրանքի արտադրությունը: Կատարյալ մրցակցության դեպքում ձեռնարկությունը պետք է գտնի արտադրության ամենաէժան եղանակը, արդյունավետորեն օգտագործելով աշխատուժը, հողը և այլ գործոններ, այլապես նա կորուստներ կկրի և դուրս կմղվի շուկայից:

3. Միաժամանակ, երբ *ինչ* և *ինչպես* խնդիրները լուծվում են գների միջոցով, նման եղանակով է լուծվում նաև *ում համար* խնդիրը: Եկամտի բաշխումը որոշվում է արտադրության գործոնների (հող, աշխատուժ և հիմնական միջոցներ) սեփականությամբ և գների գործոնով: Բերրի հողեր կամ բարձր հմտություն ունեցողները շատ դոլար-քվեներ կշահեն սպառողական ապրանքներ գնելու համար: Նրանք, ովքեր չունեն սեփականություն կամ ունեն շուկայում չգնահատվող հմտություններ, մաշկի գույն կամ սեռ, կստանան ցածր եկամուտներ:

Բ. Պետության տնտեսական դերը

4. Թեպետև շուկայական մեխանիզմը մի հիանալի եղանակ է արտադրության և բարիքների բաշխման համար, երբեմն շուկայի ձախողումները տնտեսական արդյունքների առումով առաջացնում են թերություններ: Պետությունը միջամտում է, որպեսզի շտկի այդ ձախողումները: Ժամանակակից տնտեսության մեջ պետության դերը այն է, որ ապահովի արդյունավետությունը, շտկի եկամտի անարդար բաշխումը և նպաստի տնտեսական աճին ու կայունությանը:

5. Շուկան միջոցների նպատակահարմար բաշխումը ձախողում է, երբ առկա են անկատար մրցակցությունն ու արտաքին ազդակները: Անկատար մրցակցությունը, ինչպես, օրինակ, մենաշնորհը, հանգեցնում է բարձր գների և արտադրության ցածր մակարդակի: Այսպիսի վիճակների դեմ պայքարելու համար պետությունները կարգավորում են ձեռնարկումները կամ օրինական հակամենաշնորհային սահմանափակումներ գործադրում գործարարական վարքի վրա: Արտաքին ազդակները ծագում են, երբ գործարարության գործողությունները, առանց հատուցման, ծախսերը դնում են ուրիշների վրա կամ եկամուտները ուրիշներին շնորհում՝ շուկայից դուրս: Պետությունը կարող է որոշել միջամտել և կարգավորել այս կողմնակի ազդակները (ինչպես՝ օդի աղտոտման դեպքում) կամ ապահովել հանրային բարիքներ (ինչպես՝ ազգային պաշտպանության դեպքում):

6. Շուկաներն անհրաժեշտորեն չեն ստեղծում եկամտի արդարացի բաշխում: Նրանք կարող են ստեղծել եկամտի և սպառման անհավասարության անընդունելի բարձր աստիճաններ: Ի պատասխան, պետություններն, ընդհանուր առմամբ, գերադասում են փոխել եկամուտների պատկերը (ում համար), որն ստեղծվում է շուկայական աշխատավարձերից, վարձավճարներից, շահից և շահաբաժիններից: Ժամանակակից պետությունները հարկումն օգտագործում են սոցիալական վճարումների և եկամտասատար ծրագրերի համար, որոնք աղքատներին օգնելու համար դառնում են ֆինանսական ապահովության ցանց:

7. 1930-ական թթ. մակրոտնտեսագիտության զարգացումից սկսած պետությունը ստանձնել է մի երրորդ դեր՝ ֆինանսական կարողությունները (հարկումն ու ծախսերը) և փողի քաղաքականությունը (որն ազդում է շահադրույքների և վարկային քաղաքականության վրա) օգտագործել հեռանկարային տնտեսական աճին և արտադրողականությանը նպաստելու և գործարարության պարբերաշրջանների, գնաճի ու գործազրկության արգասիքները մեղմելու համար:

8. Ժամանակակից զարգացած արդյունաբերական տնտեսությունների տնտեսական կազմակերպման գերակշռող եղանակը *խառը տնտեսությունն* է, որտեղ շուկան է որոշում առանձին գների և քանակությունների մեծ մասը, մինչդեռ պետությունը հարկման, ծախսերի և փողի կարգավորման ծրագրերի միջոցով վարում է ամբողջ տնտեսությունը:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Շուկայական մեխանիզմ

շուկա, շուկայական մեխանիզմ
ապրանքների և արտադրության գործոնների շուկաներ
գները որպես ազդանշաններ
շուկայական հավասարակշռություն
կատարյալ և անկատար մրցակցություն
Ադամ Սմիթի անտեսանելի ձեռքի տեսությունը

Պետության տնտեսական դերը

արդյունավետություն, սոցիալական արդարություն, կայունություն
անարդյունավետություններ. մենաշնորհի և արտաքին ազդակներ
շուկաների օրոք եկամուտների անհավասարության մակրոտնտեսական քաղաքականություն. ֆինանսական և փողի քաղաքականություններ
կայունացում և աճ

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Դիտարկեք մի տնտեսություն, որտեղ միակ գործունեությունը հողագործությունն է և որտեղ հողը և աշխատուժը տալիս են միայն մեկ արտադրանք հացահատիկ. համառոտ նկարագրեք, *ինչ, ինչպես* և *ում համար* խնդիրների լուծումը այս գյուղատնտեսական երկրում: Այս տնտեսության համար գծեք 3–1 նկարի նման շրջանաձև հոսքի նկար:
2. Դիտարկեք տնտեսությանը պետության միջամտության հետևյալ դեպքերը. օդի աղտոտումը սահմանափակող կարգավորումներ, ԱԴՀՍ պատվաստանյութի հետազոտություն, եկամտի լրավճարներ ծերերին, ջրի տեղական մենաշնորհի գնային կարգավորում, գնաճը սանձահարելու փողի քաղաքականության քայլ: Պետության ինչ դեր է իրագործվում յուրաքանչյուր դեպքում:
3. Ի՞նչ իմաստով է շուկայական մեխանիզմը նորմավորում հազվագյուտ ապրանքներն ու ծառայությունները:
4. Ապրանքների և ներդրանքների 3–1 նկարում լուսաբանված շրջանաձև հոսքն ունի համապատասխան դոլարային եկամուտների և ծախսերի հոսք: Գծեք տնտեսության մեջ դոլարային հոսքերի շրջանաձև հոսքի պատկերը և համեմատեք ապրանքների և ներդրանքների շրջանաձև հոսքի հետ:
5. Ի լրումն այս գլուխն սկսող մեջբերման, Ադամ Սմիթը գրել է. «Ես երբեք չեմ իմացել, որ մեծ բարիք եղած լինի նրանց կողմից, ովքեր ձևանում են, թե գործում են հօգուտ հասարակության բարօրության»: Բացատրեք այս ասույթի խորքում ընկած տրամաբանությունը և այն շաղկապեք անտեսանելի ձեռքի տեսության հետ:
6. Այս գլխում քննարկվում են մեծ թվով «շուկայի ձախողումներ», այնպիսի ասպարեզներ, որտեղ անտեսանելի ձեռքը խաթարում է տնտեսությունը և բացատրվում է պետության դերը: Հնարավոր են նաև «պետության ձախողումներ». շուկայի ձախողումները սանձահարելու պետության այնպիսի ջանքեր, որոնք ավելի վատ են, քան շուկայի սկզբնական ձախողումները: Բերեք պետության ձախողման մի քանի օրինակ: Կարո՞ղ եք բերել այնպիսի դեպք, որ պետության ձախողումները լինեին այնքան վատը, որ գերադասելի լիներ ապրել շուկայի ձախողումներով, քան փորձել դրանք շտկել:
7. Ստորև բերված աղյուսակը ցույց է տալիս համերկրային կառավարության մի քանի խոշոր ծախսեր: Բացատրեք, թե ինչպես է յուրաքանչյուրը կապված կառավարության տնտեսական դերի հետ:

Համերկրային կառավարության հատկացումների գլխավոր կատեգորիաները

Բյուջեի կատեգորիա	Համերկրային ծախս 1992 թ. (մլրդ. դոլար)
Ազգային պաշտպանություն	346
Սոցիալական ապահովություն	289
Պետական պարտքի շահ	206
Գործազրկության ապահովագրություն	27
Արդարադատության վարում	14
Աղտոտվածության հսկողություն	6
Հիմնարար գիտություն	4

Աղբյուրը՝ կառավարման և բյուջեի գրասենյակ, Միացյալ Նահանգների կառավարության բյուջե, 1992 ֆինանսական տարի:

ԳԼՈՒԽ IV

ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՏԱՐՐԵՐԸ

Անգամ թութակին կարելի է ուսյալ տնտեսագետ դարձնել. նա պետք է սովորի ընդամենը երկու բառ «առաջարկ» և «պահանջարկ»:

Սամուել

Յուրաքանչյուր տնտեսություն պետք է ընտրի արտադրվելիք ապրանքների շուկայական զամբյուղը *(ինչ)*, պետք է որոշի, թե *ինչպես* պետք է արտադրվի այդ շուկայական զամբյուղը, և պետք է որոշի, թե ովքեր են վայելելու տնտեսական գործունեության պտուղները (*ում համար*): Ամերիկյան տնտեսության մեջ, ինչպես մյուս զարգացած արդյունաբերական երկրներում, շուկաների և գների համակարգն է որոշում տնտեսական արդյունքի մեծ մասը: Շուկայական համակարգում սպառողները նման են ընտրողների, որոնք իրենց դոլար-քվեները օգտագործում են գնելու համար այն, ինչ ամենից շատ են ցանկանում: Ձեր քվեները մրցում են իմ քվեների հետ, և ամենից շատ դոլար-քվե ունեցողները ամենաշատ ազդեցությունն են գործում արտադրվածի վրա, և դեպի նրանց են հոսում ապրանքները:

Այս գլխում մեր առաջադրանքն է ճշգրիտ հասկանալ, թե շուկայական տնտեսությունում ինչպես է գործում դոլար-քվեների այս համակարգը: Ինչու՞ ադամանդը թեպետ անհրաժեշտություն չէ, բայց բանկ արժե, մինչդեռ ջուրը կենսական նշանակություն ունի, բայց էժան է: Ինչու՞ հողի գինը Մենհեթենում կամ Տոկիոյում աստղաբաշխական թվերով է արտահայտվում, մինչդեռ Արիզոնայի անապատները փաստորեն արժեք չունեն: Ինչու՞ մի քանի տասնամյակ առաջ քչերը գունավոր հեռուստացույց ունեին, մինչդեռ այսօր համարյա ամեն մի ամերիկյան ընտանիքում այն կա:

Այս և հազարավոր այլ հարցերի պատասխանը կարելի է գտնել *առաջարկի և պահանջարկի տեսության* մեջ: Այս տեսությունը ցույց է տալիս, թե սպառողի նախասիրությունները ինչպես են որոշում լայն սպառման առարկաների նկատմամբ սպառողի պահանջարկը, մինչդեռ գործարարության ծախսերը լայն սպառման ապրանքների առաջարկի հիմքն են: Վերջապես, կտեսնենք, թե գների շարժը, գների մեխանիզմը ինչպես են հաստատում պահանջարկի ու առաջարկի հաշվեկշիռը կամ հավասարակշռությունը:

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԸ

Դիցուք թե մի առավոտ արթնացել եք մի նոր ստերեոսարք գնելու անդիմադրելի ցանկությամբ: Ինչպե՞ս ձեռք կբերեիք այն: Չէիք էլ երազի ասել. «Կգնամ ընտրական տեղամասի խցիկը և կքվեարկեմ այն նախագահի օգտին, որն ինձ նոր սարք կտա: Իհարկե, նկատի ունեմ հարյուր վատ հզորությամբ կրկնակի և նորածև բարձրախոսներով ստերեոսարքը»:

Կամ քննարկենք փաստացի պատմական մի դեպք. դիցուք թե մարդիկ որոշել են ճամփորդել ավտոմեքենայով և ոչ թե ծիով: Այս ցանկությունը ինչպե՞ս վերածել իրականության: Պե՞տք է արդյոք քաղաքագետները բանվորներին և ձեռնարկություններին կարգադրեն տեղափոխվել Դեթրոյտ՝ ավտոմեքենաներ արտադրելու: Պե՞տք է արդյոք սենատը գյուղացիներին կարգադրի դանդաղեցնել ծիաբուծությունը: Եվ ինչպե՞ս պետք է կառավարությունը վարվի, որ ծիերի խոտի փոխարեն արտադրողները ավտոմեքենաների նստատեղերի համար բամբակ արտադրեն:

Իհարկե, ծիուց և կառքից ավտոմեքենային անցնելը կառավարության ցուցումով չէ, որ տեղի ունեցավ: Փոխարենը սպառողներն ավելի շատ ավտոմեքենա և ավելի քիչ ծի գնեցին: Քանի որ ավտոմեքենաշինության մեջ շահույթն ավելի բարձր էր, ավտոմեքենա արտադրողները իրենց գործունեությանը մեծ թափ հաղորդեցին. Դեթրոյտում ստեղծվեցին նոր ձեռնարկություններ, ինչպիսիք են «Քադիլակ»-ը և «Ֆորդ»-ը, և լավ աշխատանք փափագող բանվորները տեղափոխվեցին այդտեղ. Մինչ ծիերն արոտավայրում հյուծվում էին, ծիերի գներն ընկան, և ծիաբույծներն անցան գործունեության այլ ոլորտներ: Քանի որ ծիերի համար սկսեց ավելի քիչ խոտ պահանջվել, ընկավ խոտի գինը և փոխարենը սկսեցին այլ մշակաբույսեր ցանել: Միևնույն ժամանակ մեծացավ ավտոմեքենաշինության մեջ գործածվող

բաղադրամասերի՝ օրինակ՝ պողպատի, բամբակի, կաուչուկի պահանջարկը, և այս ապրանքների գները բարձրացան՝ արտադրողներին հրապուրելով զբաղվել ավտոմեքենաշինության կարիքների համար օգտագործվող ապրանքների արտադրությամբ:

Հենց նման ուժերի շնորհիվ այս դարում ականատես եղանք ամերիկյան փոխադրամիջոցների իսկական հեղաշրջման, երբ ձիերի գլխաքանակն ընկավ 90 տոկոսով, իսկ ավտոմեքենաների քանակը գրոյից հասավ հարյուր հիսուն միլիոնի: Ի՞նչն էր այս հեղաշրջման պատճառը: Այն տեղի ունեցավ առաջարկի և պահանջարկի ներքին ուժերով, որպես ճաշակի և տեխնոլոգիայի մեջ կատարված փոփոխություններ:

Տնտեսական շուկայում շարունակ նմանատիպ հեղաշրջումներ են տեղի ունենում: Մարդկանց ճաշակի փոփոխության և նոր տեխնոլոգիաների զարգացմանը զուգահեռ շուկան արձանագրում է գների և ներդրանքի ու արտադրանքի ծավալների այս փոփոխությունները:

Գնագոյացման մեխանիզմը փոփոխվող գների և շահույթների միջոցով արձանագրում է ճաշակների, տեխնոլոգիաների և առևտրի ծևերի փոփոխությունները և դրանց միջոցով առկա ռեսուրսները բաշխում մրցակցող կիրառությունների միջև:

ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

Այս գլխի նպատակն է ցույց տալ, թե մրցակցող շուկաներում առաջարկն ու պահանջարկը ինչպես են գործում *առանձին հումքային ապրանքների* համար: Սկզբում մենք կսահմանենք պահանջարկի կորը, ապա առաջարկի կորը: Այս հիմնական միջոցներն օգտագործելով կտեսնենք, թե շուկայական գինը ինչպես է որոշվում (կամ հասնում իր մրցակցային հավասարակշռությանը) երկու կորերի հատման կետում, որտեղ առաջարկի և պահանջարկի ուժերը ճշտորեն հավասարակշռված են:

ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՍԱՆԴՂԱԿ

Թե՛ առողջ բանականությունը, թե՛ ուշադիր գիտական դիտարկումները ցույց են տվել, որ մարդկանց գնած ապրանքների քանակությունը կախված է դրանց գնից: Այլ հատկանիշների հավասարության դեպքում որքան բարձր է առարկայի գինը, այնքան քչերն են ցանկանում գնել այն: Եվ որքան ցածր է առարկայի շուկայական գինը, այնքան շատ միավորներ են գնվում:

Այլ հատկանիշների հավասարության դեպքում ապրանքի շուկայական գնի և պահանջվող քանակության միջև առկա է որոշակի հարաբերություն: Գնի և գնվող քանակության այս փոխադարձ կապը կոչվում է պահանջարկի սանդղակ կամ պահանջարկի կոր:

4–1 աղյուսակը ներկայացնում է եգիպտացորենի վարկածային պահանջարկի սանդղակը: Յուրաքանչյուր գնի դեպքում կարող ենք որոշել եգիպտացորենի այն քանակությունը, որ սպառողները գնում են: Օրինակ, մեկ բուշելի համար հինգ դոլար գնի դեպքում սպառողները տարեկան կգնեն 9 միլիոն բուշել:

Ավելի ցածր գնի դեպքում ավելի շատ եգիպտացորեն է գնվում: Այսպես, եգիպտացորենի բուշելի չորս դոլար գնի դեպքում գնվող քանակությունը 10 մլն. միավոր է: Էլ ավելի ցածր գնի դեպքում՝ երեք դոլար, պահանջվող քանակը էլ ավելի մեծ է՝ 12 մլն., և այլն, և այլն: 4–1 աղյուսակում մենք կարող ենք յուրաքանչյուր նշված գնի համար որոշել պահանջվող քանակը:

ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐ

Պահանջարկի սանդղակի գծանկարը **պահանջարկի կորն** է: Պահանջարկի կորը ցույց է տրված 4–1 նկարում, որտեղ եգիպտացորենի պահանջվող քանակը հորիզոնական առանցքն է, իսկ եգիպտացորենի գինը՝ ուղղահայաց առանցքը: Նկատի ունեցեք, որ քանակն ու գինը հակադարձ համեմատական են՝ Ք-ն բարձրանում է, երբ Գ-ն իջնում է: Կորը վարընթաց իջնում է հյուսիս-արևմուտքից հարավ-արևելք:

Եգիպտացորենի պահանջարկի սանդղակ

	(1) Գինը (Գ) (դոլար՝ մեկ բուշելի համար)	(2) Պահանջվող քանակություն (Ք) (միլիոն բուշել՝ տարեկան)
Ա	5	9
Բ	4	10
Գ	3	12
Դ	2	15
Ե	1	20

Աղյուսակ 4–1. Պահանջարկի սանդղակը պահանջվող քանակը առնչում է գնին

Յուրաքանչյուր շուկայական գնի դեպքում սպառողները կցանկանան գնել եգիպտացորենի որոշակի քանակություն: Եգիպտացորենի գնի անկման համեմատ կաճի պահանջվող եգիպտացորենի քանակը:

Այս կարևոր հատկանիշը կոչվում է *վարընթաց պահանջարկի օրենք*: Այն հիմնված է ինչպես առողջ դատողության, այնպես էլ տնտեսագիտական տեսության վրա և փորձով ստուգվել ու հաստատվել է գործնականում բոլոր ապրանքների համար: Այդ թվում, օրինակ՝ հացահատիկի, բենզինի, ավտոմեքենաների և թմրանյութերի համար:

Վարընթաց պահանջարկի օրենքը. *երբ մի ապրանքի գինը բարձրանում է (իսկ այլ հատկանիշները մնում են հաստատուն), գնորդները հակված են լինում ավելի քիչ գնել: Նմանապես, երբ գինն իջնում է, մյուս հատկանիշները նույնը մնալու դեպքում, պահանջվող քանակը մեծանում է:*

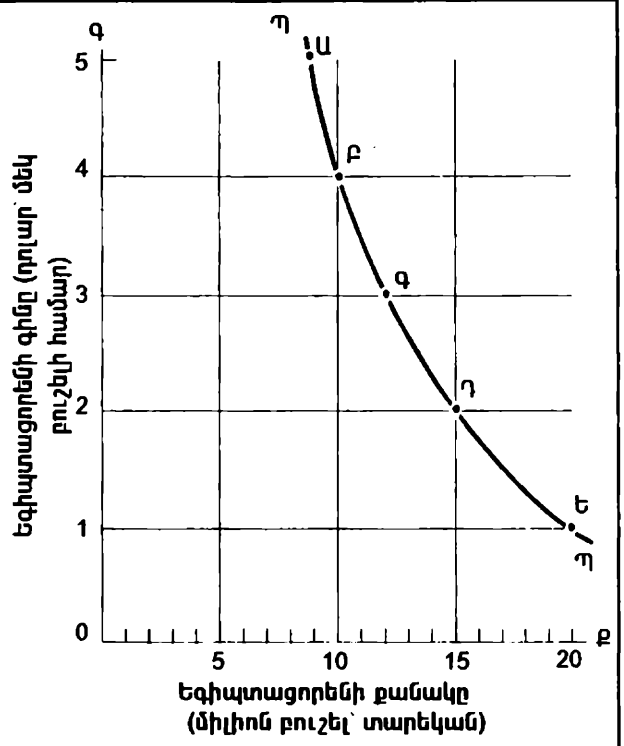
Կարող ենք վարընթաց պահանջարկի օրենքը լուսաբանել անհատական համակարգիչների (ԱՀ) օրինակով: 1980-ական թթ. սկզբներին ԱՀ-ների գներն աստղաբաշխական էին, և միայն հարուստներն էին ի վիճակի գնելու դրանք: Մարդիկ գրավոր աշխատանքների համար գրիչ կամ գրամեքենա էին օգտագործում և հաշվարկները ձեռքով էին կատարում: Աղքատ երկրներում, ինչպիսին Հնդկաստանն է, այսօր էլ միայն ամենահարուստ ձեռնարկություններն ու դրամատներն ունեն անհատական համակարգիչներ:

Սակայն ԱՀ-ների գները վերջին տասնամյակում կտրուկ ընկել են: Քանի որ ավելի ու ավելի շատերը կարող էին գնել ԱՀ-ներ, դրանք սկսեցին լայնորեն գործածել աշխատանքի, դպրոցի և զվարճության համար: Այս պատմությունը լույս է սփռում վարընթաց պահանջարկի օրենքի մի կարևոր պատճառի վրա. ավելի ցածր գինը նոր գնորդների է հրապուրում:

Ավելին, գնի իջեցումը կխթանի ապրանքների լրացուցիչ գնում՝ նույն սպառողների կողմից: Օրինակ, երբ ջուրը շատ թանկ է, գնում ենք միայն խմելու բավարար քանակություն: Երբ գինն ընկնում է, գնում ենք նաև լվացվելու համար: Էլ ավելի ցածր գնի դեպքում ծաղիկներ ենք ջրում և շռայլորեն օգտագործում ցանկացած հնարավոր այլ նպատակի համար: Ընդհակառակը, ապրանքի գնի բարձացումը մեզանից ոմանց կստիպի ավելի քիչ գնել:

Ինչու՞ պահանջվող քանակը գնի բարձրացման համեմատ հակված է փոքրանալու: Երկու պատճառով: Առաջինը **փոխարինման ազդեցությունն** է: Երբ մի ապրանքի գինը բարձրանում է, նման այլ ապրանքներ սկսում են փոխարինել դրան (երբ տավարի մսի գինը բարձրանում է, ես ավելի շատ հավի միս եմ ուտում): Երկրորդ գործոնը **եկամտի ազդեցությունն** է: Սա սկսում է գործել անմիջապես, քանի որ երբ գինը բարձրանում է, ես ինձ գտնում եմ ավելի աղքատ, քան առաջ: Երբ բենզինի գինը կրկնապատկվում է, արդյունքում ես ավելի քիչ եկամուտ եմ ունենում, հետևաբար և բնականաբար կրճատում եմ բենզինի և այլ ապրանքների սպառումը:

Եգիպտացորենի պահանջարկի կորը



Նկար 4-1. Պահանջարկի վարընթաց կորը պահանջվող քանակը առնչում է գնին

Եգիպտացորենի պահանջարկի գծագրի վրա գները պատկերված են ուղղահայաց առանցքի վրա, իսկ պահանջվող քանակը՝ հորիզոնական:

Պահանջարկի քննարկման ժամանակ անդրադարձանք պահանջարկի կորին: Սակայն ու՞մ պահանջարկն է այն՝ ի՞մ, ձե՞ր, բոլորի՞: Պահանջարկի ստեղծման հիմնաքարը անհատական ճաշակներն ու պահանջներն են: Այնուամենայնիվ, երբ շուկայի համար վերլուծում ենք գինն ու քանակը, պետք է նկատի ունենալ այն շուկայական պահանջարկը, որ ներկայացնում է բոլոր անհատական պահանջարկների ընդհանուր գումարը: Շուկայական պահանջարկի կորը գտնում ենք՝ յուրաքանչյուր գնի դեպքում գումարելով բոլոր անհատների կողմից պահանջվող քանակությունները: Այս գլխում մեր ուշադրությունը միշտ կկենտրոնացնենք շուկայական պահանջարկի վրա:

ԻՆՉ Է ՊԱՐՈՒՆԱԿՈՒՄ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐԸ

Ի՞նչն է որոշում հացահատիկի, ավտոմեքենաների կամ համակարգիչների շուկայական պահանջարկը: Մինչև այժմ անտեսել ենք, ապրանքի սեփական

գնից բացի, այլ գործոնները: Սակայն կողմնակի ազդակները կարևոր են եկամտի միջին մակարդակը, բնակչության թիվը, միմյանց փոխառնչված ապրանքների գներն ու առկայությունը, անհատական ճաշակները և հատուկ գործոնները:

Սպառողների *միջին եկամուտը* պահանջարկի ամենաէական որոշիչն է: Երբ ժողովրդի եկամուտները աճում են, անհատները հակված են լինում համարյա ամեն ինչից խնծոր. նավակ, ավտոմեքենա և այլն, շատ գնել:

Շուկայի ծավալը. չափված, ասենք, բնակչության թվով, պարզորոշ կերպով ազդում է շուկայական պահանջարկի կորի վրա: Կալիֆոռնիայի 30 միլիոն բնակչությունը հակված է 30 անգամ շատ խնծոր և ավտոմեքենա գնելու, քան Ռոդ Այլենդի մեկ միլիոն բնակչությունը:

Փոխառնչված ապրանքների գներն ու առկայությունը ներգործում են մի այլ ապրանքի պահանջարկի վրա: Հատկապես կարևոր կապ գոյություն ունի փոխարինող ապրանքների միջև՝ ապրանքներ, որոնք հակված են կատարելու նույն դերը, ինչպես, օրինակ, գրիչն ու մատիտը, բամբակն ու բուրդը կամ նավթն ու բնական գազը: Ապրանքի պահանջարկը հակված է նվազելու, եթե փոխարինող Բ ապրանքի գինը ցածր է (օրինակ, եթե Բոստոնում բնական գազի գինը բարձր է, նավթի պահանջարկը կլինի ցածր, թե՞ բարձր):

Ի լրումն այս օբյեկտիվ տարրերի, մենք պետք է ավելացնենք սուբյեկտիվ տարրերի մի հավաքածու, որ կոչվում է **ճաշակ կամ նախասիրություն**: Ճաշակը սոցիալական և պատմական գործոնների մի բազմազանություն է: Դրանք կարող են արտացոլել բուն հոգեբանական կամ բնախոսական պահանջներ (հեղուկների, աղի, ջերմության և սիրո): Դրանք կարող են ներառել արհեստականորեն մտադրված պահանջներ (ծխախոտի, թմրանյութերի կամ նորաձև մարզական ավտոմեքենաների): Դրանք կարող են ավանդույթի կամ կրոնի մեծ տարր պարունակել (տավարի միսը սիրված է Ամերիկայում, սակայն արգելված է Հնդկաստանում, միաժամանակ համեմունքներով պատրաստված մեղուզան ճապոնիայում նրբահամ խորտիկ է):

Վերջապես, անհատական ապրանքներն իրենց պահանջարկի խորքում հատուկ գործոններ ունեն. տեղումները նպաստում են հովանոցների պահանջարկին, ձյան խորությունն ազդում է դահուկների վաճառքի վրա, իսկ օվկիանոսի ջերմաստիճանը ներգործում է այն մարդկանց թվի վրա, ովքեր սիրում են սահել ալիքների կատարներին: Ի լրումն, ապագա տնտեսական պայմանների, մասնավորապես գների վերաբերյալ ակնկալիքները կարող են կարևոր ազդեցություն ունենալ պահանջարկի վրա :

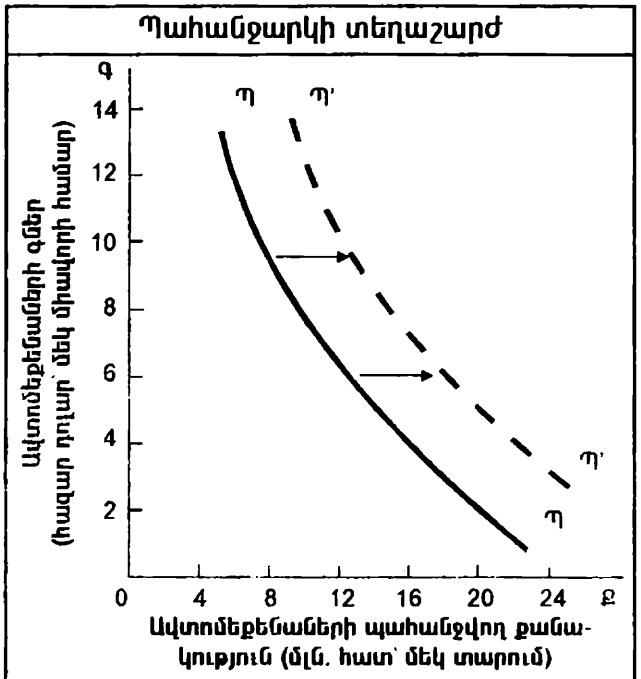
Մեր վերլուծության մեծ մասը կսևեռվի գնի վրա՝ մի փոփոխականի, որը հակված է հավասարակշռելու առաջարկն ու պահանջարկը: Գնի փոփոխմանը զուգընթաց փոխվում է պահանջվող քանակությունը, և մենք շարժվում ենք պահանջարկի կորի երկայնքով: Սակայն գնի կարևորության հետ մեկտեղ մենք չպետք է երբևէ անտեսենք այն գործոնները, որոնք վերջին հաշվով որոշում են պահանջարկի ուժը և կարող են տեղաշարժել պահանջարկի կորը: 4–2 աղյուսակում ցույց են տրված մի բնորոշ ապրանքի՝ ավտոմեքենայի պահանջարկը պայմանավորող տարբեր տարրերը:

Պահանջարկի վրա ազդող տարրեր	Ավտոմեքենաների օրինակը
1. Ապրանքի գին	Ավելի բարձր գինը նվազեցնում է պահանջվող քանակությունը
2. Միջին եկամուտ	Երբ բարձրանում են եկամուտները, մարդիկ ավելի շատ են մեքենաներ գնում
3. Բնակչություն	Ավելի մեծ բնակչության դեպքում ավտոմեքենաների գնումներն ավելանում են
4. Փոխառնչված ապրանքների գներ	Բենզինի ցածր գները բարձրացնում են ավտոմեքենաների պահանջարկը
5. Ճաշակ	Այլ հատկանիշների հավասարության դեպքում ամերիկացիներն ավելի շատ են ավտոմեքենաներ գնում, քան եվրոպացիները
6 Հատուկ գործոններ	Հատուկ գործոնները ներառում են մետրոյի առկայությունը, ճանապարհների և երկաթուղային ցանցի որակը, թվագրման ժամանակը, ապագա գների աճի հավանականությունը և այլն

Աղյուսակ 4–2. Շատ տարրեր՝ գնային և ոչ գնային, ազդում են պահանջարկի վրա

Փոփոխություն պահանջարկում: Տնտեսական կյանքի զարգացման հետ պահանջարկն անընդհատ փոխվում է: Պահանջարկի կորերը անշարժ են մնում միայն դասագրքերում:

Ինչու՞ է տեղաշարժվում պահանջարկի կորը: Քանի որ փոխվում են ապրանքի գնից բացի այլ գործոններ: Օրինակ, որո՞նք են 1950–1990 թթ. ավտոմեքենաների նկատմամբ ամերիկյան պահանջարկի մեծացման մի քանի հնարավոր պատճառները: Ազդել են բազմաթիվ ոչ գնային գործոններ. ամերիկացիների միջին իրական եկամուտը համարյա կրկնապատկվեց, ավելի քան կիսով չափ ավելացավ չա-



Նկար 4–2. Ավտոմեքենաների պահանջարկի աճ

Հենց որ փոխվում են պահանջարկի հիմքում ընկած տարրերը, փոխվում է ավտոմեքենաների պահանջարկը: Այստեղ տեսնում ենք աճող միջին եկամտի, ավելացած բնակչության թվի և բենզինի ավելի ցածր գների ազդեցությունը ավտոմեքենաների պահանջարկի վրա: Ինչու՞ են սրանք տանում դեպի պահանջարկի *մեծացում*:

փահաս բնակչությունը և փոխադրման այլընտրանքային ձևերի (ավտոբուս, տրոլեյբուս և երկաթուղի) առկայության անկում կար: Այս բոլոր փոփոխությունների արդյունքը ավտոմեքենաների պահանջարկի կորի տեղաշարժն էր դեպի աջ:

Հիմքում ընկած գործոնների փոփոխությունների զուտ ազդեցությունն այն է, ինչ մենք անվանում ենք *պահանջարկի աճ*: Ավտոմեքենաների պահանջարկի աճը ներկայացված է նկար 4–2-ում որպես պահանջարկի կորի տեղաշարժ դեպի աջ. Նկատեք, որ այդ տեղաշարժը նշանակում է, որ բոլոր գների դեպքում ավելի շատ ավտոմեքենաներ կգնվեն:

Դուք կարող եք ինքներդ ձեզ ստուգել՝ պատասխանելով հետևյալ հարցերին: Տաք ծմռանը նավթի պահանջարկի կորը դեպի աջ, թե՞ դեպի ձախ կտեղաշարժվի: Ինչու՞: Ի՞նչ կպատահեր դահուկորդներին լեռները բարձրացնող ճոպանուղու տոմսերի գների հետ, եթե ձյան տեղումները հատկապես քիչ լինեին: Ի՞նչ ազդեցություն կունենար անհատական համակարգիչների գների կտրուկ անկումը մեքենագրողների պահանջարկի վրա:

ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՍԱՆԴՂԱԿ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԿՈՐ

Եկեք այժմ պահանջարկից դառնանք առաջարկին: Առաջարկ ասելով հասկանում ենք որևէ ապրանքի այն քանակությունը, որ ձեռնարկությունները հոժարակամ արտադրում և վաճառում են: Ավելի ճշգրիտ՝ առաջարկվող ապրանքի քանակը կապում ենք նրա շուկայական գնի հետ, անփոփոխ պահելով մյուս գործոնները՝ արտադրության ծախսերը, փոխառնչվող ապրանքների գները և շուկայի կազմակերպումը:

Որևէ ապրանքի առաջարկի սանդղակը (և առաջարկի կորը) ցույց է տալիս կապը շուկայական գնի և այդ ապրանքի այն քանակի միջև, որ արտադրողները մյուս գործոնների հավասարության դեպքում պատրաստ են արտադրելու և վաճառելու:

4–3 աղյուսակը ցույց է տալիս եգիպտացորենի առաջարկի վարկածային սանդղակը, իսկ 4–3 նկարը աղյուսակի տվյալները ներկայացնում է գծագրի տեսքով: Այս տվյալները ցույց են տալիս, որ եգիպտացորենի բուշելը մեկ դոլար գնի դեպքում ընդհանրապես եգիպտացորեն չի արտադրվի. Այսպիսի ցածր գնի դեպքում ագարակատերերն իրենց հողերը կարող են տրամադրել այլ ապրանքների արտադրության և ոչ եգիպտացորենի: Հենց որ եգիպտացորենի գինը բարձրանա (այլ գործոնների, օրինակ՝ ցորենի գնի անփոփոխ մնալու դեպքում) ավելի շատ հողատարածության վրա եգիպտացորեն կցանվի: Եգիպտացորենի էլ ավելի բարձր գների դեպքում ագարակատերերը շահավետ կհամարեն անգամ ավելի շատ հող, աշխատուժ, տրակտորներ և պա-

Եգիպտացորենի առաջարկի սանդղակ

	(1) Գինը (Գ) (դոլար՝ մեկ բուշելի համար)	(2) Առաջարկվող քանակություն (Ք) (միլիոն բուշել՝ տարեկան)
Ա	5	18
Բ	4	16
Գ	3	12
Դ	2	7
Ե	1	0

Աղյուսակ 4–3. Առաջարկի սանդղակը առաջարկվող քանակը առնչում է գնին

Աղյուսակը ցույց է տալիս յուրաքանչյուր գնի համար եգիպտացորենի այն քանակը, որ երկրի ագարակատերերը ցանկանում են արտադրել ու վաճառել: Նկատի ունեցեք գնի և առաջարկվող քանակի ուղղակի կամ դրական առնչությունը:

գնից բացի, այլ գործոնները: Սակայն կողմնակի ազդակները կարևոր են եկամտի միջին մակարդակը, բնակչության թիվը, միմյանց փոխառնչված ապրանքների գներն ու առկայությունը, անհատական ճաշակները և հատուկ գործոնները:

Սպառողների *միջին եկամուտը* պահանջարկի ամենաէական որոշիչն է: Երբ ժողովրդի եկամուտները աճում են, անհատները հակված են լինում համարյա ամեն ինչից խնծոր, նավակ, ավտոմեքենա և այլն, շատ գնել:

Շուկայի ծավալը, չափված, ասենք, բնակչության թվով, պարզորոշ կերպով ազդում է շուկայական պահանջարկի կորի վրա: Կալիֆոռնիայի 30 միլիոն բնակչությունը հակված է 30 անգամ շատ խնծոր և ավտոմեքենա գնելու, քան Ռոդ Այլենդի մեկ միլիոն բնակչությունը:

Փոխառնչված ապրանքների գներն ու առկայությունը ներգործում են մի այլ ապրանքի պահանջարկի վրա: Հատկապես կարևոր կապ գոյություն ունի փոխարինող ապրանքների միջև՝ ապրանքներ, որոնք հակված են կատարելու նույն դերը, ինչպես, օրինակ, գրիչն ու մատիտը, բամբակն ու բուրդը կամ նավթն ու բնական գազը: Ապրանքի պահանջարկը հակված է նվազելու, եթե փոխարինող Բ ապրանքի գինը ցածր է (օրինակ, եթե Բոստոնում բնական գազի գինը բարձր է, նավթի պահանջարկը կլինի ցածր, քե՞ բարձր):

Ի լրումն այս օբյեկտիվ տարրերի, մենք պետք է ավելացնենք սուբյեկտիվ տարրերի մի հավաքածու, որ կոչվում է **ճաշակ կամ նախասիրություն**: Ճաշակը սոցիալական և պատմական գործոնների մի բազմազանություն է: Դրանք կարող են արտացոլել բուն հոգեբանական կամ բնախոսական պահանջներ (հեղուկների, աղի, ջերմության և սիրո). Դրանք կարող են ներառել արհեստականորեն մտադրված պահանջներ (ծխախոտի, թմրանյութերի կամ նորաձև մարզական ավտոմեքենաների): Դրանք կարող են ավանդույթի կամ կրոնի մեծ տարր պարունակել (տավարի միսը սիրված է Ամերիկայում, սակայն արգելված է Հնդկաստանում, միաժամանակ համեմունքներով պատրաստված մեդուզան ճապոնիայում նրբահամ խորտիկ է):

Վերջապես, անհատական ապրանքներն իրենց պահանջարկի խորքում հատուկ գործոններ ունեն. տեղումները նպաստում են հովանոցների պահանջարկին, ձյան խորությունն ազդում է դահուկների վաճառքի վրա, իսկ օվկիանոսի ջերմաստիճանը ներգործում է այն մարդկանց թվի վրա, ովքեր սիրում են սահել ալիքների կատարներին: Ի լրումն, ապագա տնտեսական պայմանների, մասնավորապես գների վերաբերյալ ակնկալիքները կարող են կարևոր ազդեցություն ունենալ պահանջարկի վրա :

Մեր վերլուծության մեծ մասը կսևեռվի գնի վրա՝ մի փոփոխականի, որը հակված է հավասարակշռելու առաջարկն ու պահանջարկը: Գնի փոփոխմանը զուգընթաց փոխվում է պահանջվող քանակությունը, և մենք շարժվում ենք պահանջարկի կորի երկայնքով: Սակայն գնի կարևորության հետ մեկտեղ մենք չպետք է երբևէ անտեսենք այն գործոնները, որոնք վերջին հաշվով որոշում են պահանջարկի ուժը և կարող են տեղաշարժել պահանջարկի կորը: 4–2 աղյուսակում ցույց են տրված մի բնորոշ ապրանքի՝ ավտոմեքենայի պահանջարկը պայմանավորող տարբեր տարրերը:

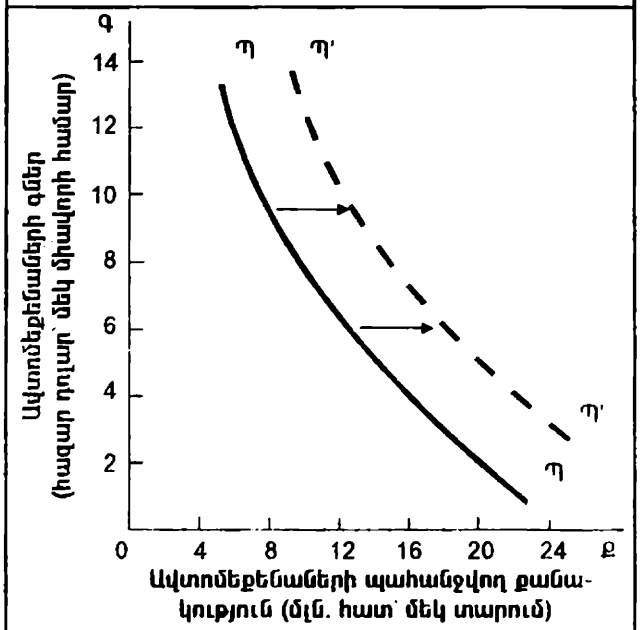
Պահանջարկի վրա ազդող տարրեր	Ավտոմեքենաների օրինակը
1. Ապրանքի գին	Ավելի բարձր գինը նվազեցնում է պահանջվող քանակությունը
2. Միջին եկամուտ	Երբ բարձրանում են եկամուտները, մարդիկ ավելի շատ են մեքենաներ գնում
3. Բնակչություն	Ավելի մեծ բնակչության դեպքում ավտոմեքենաների գնումներն ավելանում են
4. Փոխառնչված ապրանքների գներ	Բենզինի ցածր գները բարձրացնում են ավտոմեքենաների պահանջարկը
5. Ճաշակ	Այլ հատկանիշների հավասարության դեպքում ամերիկացիներն ավելի շատ են ավտոմեքենաներ գնում, քան եվրոպացիները
6 Հատուկ գործոններ	Հատուկ գործոնները ներառում են մետրոյի առկայությունը, ճանապարհների և երկաթուղային ցանցի որակը, թվագրման ժամանակը, ապագա գների աճի հավանականությունը և այլն

Աղյուսակ 4–2. Շատ տարրեր՝ գնային և ոչ գնային, ազդում են պահանջարկի վրա

Փոփոխություն պահանջարկում: Տնտեսական կյանքի զարգացման հետ պահանջարկն անընդհատ փոխվում է: Պահանջարկի կորերը անշարժ են մնում միայն դասագրքերում:

Ինչու՞ է տեղաշարժվում պահանջարկի կորը: Քանի որ փոխվում են ապրանքի գնից բացի այլ գործոններ: Օրինակ, որո՞նք են 1950–1990 թթ. ավտոմեքենաների նկատմամբ ամերիկյան պահանջարկի մեծացման մի քանի հնարավոր պատճառները: Ազդել են բազմաթիվ ոչ գնային գործոններ. ամերիկացիների միջին իրական եկամուտը համարյա կրկնապատկվեց, ավելի քան կիսով չափ ավելացավ չա-

Պահանջարկի տեղաշարժ



Նկար 4–2. Ավտոմեքենաների պահանջարկի աճ

Հենց որ փոխվում են պահանջարկի հիմքում ընկած տարրերը, փոխվում է ավտոմեքենաների պահանջարկը: Այստեղ տեսնում ենք աճող միջին եկամտի, ավելացած բնակչության թվի և բենզինի ավելի ցածր գների ազդեցությունը ավտոմեքենաների պահանջարկի վրա: Ինչու՞ են սրանք տանում դեպի պահանջարկի *մեծացում*:

փահաս բնակչությունը և փոխադրման այլընտրանքային ձևերի (ավտոբուս, տրոլեյբուս և երկաթուղի) առկայության անկում կար: Այս բոլոր փոփոխությունների արդյունքը ավտոմեքենաների պահանջարկի կորի տեղաշարժն էր դեպի աջ:

Հիմքում ընկած գործոնների փոփոխությունների զուտ ազդեցությունն այն է, ինչ մենք անվանում ենք *պահանջարկի աճ*: Ավտոմեքենաների պահանջարկի աճը ներկայացված է նկար 4–2-ում որպես պահանջարկի կորի տեղաշարժ դեպի աջ. Նկատեք, որ այդ տեղաշարժը նշանակում է, որ բոլոր գների դեպքում ավելի շատ ավտոմեքենաներ կգնվեն:

Դուք կարող եք ինքներդ ձեզ ստուգել պատասխանելով հետևյալ հարցերին: Տաք ծմռանը նավթի պահանջարկի կորը դեպի աջ, թե՞ դեպի ձախ կտեղաշարժվի: Ինչու՞: Ի՞նչ կպատահեր դահուկորդներին լեռները բարձրացնող ճոպանուղու տոմսերի գների հետ, եթե ձյան տեղումները հատկապես քիչ լինեին: Ի՞նչ ազդեցություն կունենար անհատական համակարգիչների գների կտրուկ անկումը մեքենագրողների պահանջարկի վրա:

ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՍԱՆԴՂԱԿ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԿՈՐ

Եկեք այժմ պահանջարկից դառնանք առաջարկին: Առաջարկ ասելով հասկանում ենք որևէ ապրանքի այն քանակությունը, որ ձեռնարկությունները հոժարակամ արտադրում և վաճառում են: Ավելի ճշգրիտ՝ առաջարկվող ապրանքի քանակը կապում ենք նրա շուկայական գնի հետ, անփոփոխ պահելով մյուս գործոնները՝ արտադրության ծախսերը, փոխառնված ապրանքների գները և շուկայի կազմակերպումը:

Որևէ ապրանքի առաջարկի սանդղակը (և առաջարկի կորը) ցույց է տալիս կապը շուկայական գնի և այդ ապրանքի այն քանակի միջև, որ արտադրողները մյուս գործոնների հավասարության դեպքում պատրաստ են արտադրելու և վաճառելու:

4–3 աղյուսակը ցույց է տալիս եգիպտացորենի առաջարկի վարկածային սանդղակը, իսկ 4–3 նկարը աղյուսակի տվյալները ներկայացնում է գծագրի տեսքով: Այս տվյալները ցույց են տալիս, որ եգիպտացորենի բուշելը մեկ դոլար գնի դեպքում ընդհանրապես եգիպտացորեն չի արտադրվի: Այսպիսի ցածր գնի դեպքում ագարակատերերն իրենց հողերը կարող են տրամադրել այլ ապրանքների արտադրության և ոչ եգիպտացորենի: Հենց որ եգիպտացորենի գինը բարձրանա (այլ գործոնների, օրինակ՝ ցորենի գնի անփոփոխ մնալու դեպքում) ավելի շատ հողատարածության վրա եգիպտացորեն կցանվի: Եգիպտացորենի էլ ավելի բարձր գների դեպքում ագարակատերերը շահավետ կհամարեն անգամ ավելի շատ հող, աշխատուժ, տրակտորներ և պա-

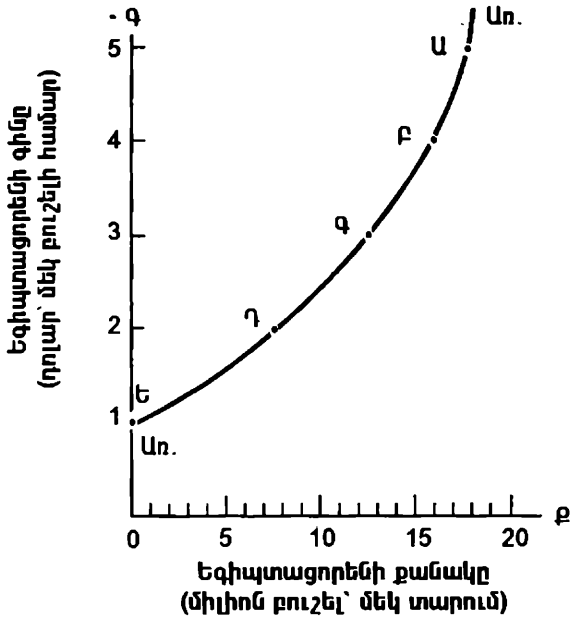
Եգիպտացորենի առաջարկի սանդղակ

	(1) Գինը (Գ) (դոլար՝ մեկ բուշելի համար)	(2) Առաջարկվող քանակություն (Ք) (միլիոն բուշել տարեկան)
Ա	5	18
Բ	4	16
Գ	3	12
Դ	2	7
Ե	1	0

Աղյուսակ 4–3. Առաջարկի սանդղակը առաջարկվող քանակը առնչում է գնին

Աղյուսակը ցույց է տալիս յուրաքանչյուր գնի համար եգիպտացորենի այն քանակը, որ երկրի ագարակատերերը ցանկանում են արտադրել ու վաճառել: Նկատի ունեցեք գնի և առաջարկվող քանակի ուղղակի կամ դրական առնչությունը:

Եգիպտացորենի առաջարկի կորը



Նկար 4–3 Առաջարկի կորը առաջարկվող քանակն առնչում է գնին

Առաջարկի կորը գծագրի տեսքով ցույց է տալիս 4–3 աղյուսակի գնի և քանակի զույգերը: Այս կետերով սահուն կոր անցկացնելիս ստացվում է առաջարկի վերընթաց Առ.Առ. կորը:

րարտանյութեր ավելացնել: Այս բոլորը կավելացնեն բարձր շուկայական գներով եգիպտացորենի արտադրանքը:

Նկատեք, որ 4–3 նկարում առաջարկի կորը բարձրանում է վեր և դեպի աջ: Ինչու՞ են առանձին ապրանքների առաջարկի կորերը սովորաբար բարձրանում վեր: Նվազող հատույցի օրենքի մեջ մի կարևոր պատճառ է գտնված: Վերցնենք գինու օրինակը: Եթե հասարակությունն ավելի շատ գինի է ցանկանում, ապա գինու խաղողի աճեցման համար հարմար սահմանափակ տեղանքների վրա պետք է ավելի ու ավելի շատ աշխատանք ծախսվի: Յուրաքանչյուր նոր աշխատող, ըստ նվազող հատույցի օրենքի, ավելի ու ավելի քիչ լրացուցիչ արդյունք կավելացնի, հետևաբար, լրացուցիչ արտադրանք կորզելու համար պահանջվող գինը կբարձրանա: Գինու գինը բարձրանալիս հասարակությունը կարող է գինի արտադրողներին համոզել ավելի շատ գինի արտադրել ու վաճառել, այդ պատճառով էլ գինու առաջարկի կորը վեր բարձրացող է: Այս դատողությունը վերաբերում է նաև շատ այլ ապրանքների:

ԻՆՉ Է ՊԱՐՈՒՆԱԿՈՒՄ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԿՈՐԸ

Առաջարկը շարժման մեջ դնող ուժերն ուսումնասիրելիս ձեռնարկությունների առաջարկի վարքագիծը հասկանալու էական դրույթն այն է, որ արտադրողներն ապրանքներն առաջարկում են շահույթի և ոչ թե հաճույքի կամ բարեգործության համար: Օրինակ, ագարակատերն ավելի բարձր գներով ավելի շատ եգիպտացորեն կմատակարարի, քանի որ դա շահավետ է, և ընդհակառակը, երբ եգիպտացորենի գներն ընկնում են արտադրության ծախսերից էլ ցած, ինչպես եղավ 1980-ական թվականների կեսերին, ագարակատերերն այլ մշակաբույսեր են ցանում, թողնում դաշտերն անխնամ կամ անգամ վաճառում են իրենց ագարակները:

Հետևաբար, առաջարկի որոշման հիմքում ընկած վճռորոշ տարրերից են նաև ***արտադրության ծախսերը:*** Երբ որևէ ապրանքի արտադրության ծախսերը շուկայական գնի համեմատությամբ ցածր են, արտադրողների համար շահավետ է մատակարարել մեծ քանակություններ: Երբ գնի համեմատությամբ արտադրության ծախսերը բարձր են, ձեռնարկությունները քիչ են արտադրում կամ կարող են պարզապես փոխել գործունեության բնույթը:

Արտադրության ծախսերի վրա ազդող գործոնների թվում են տեխնոլոգիան և ներդրման ծախսերը: ***Տեխնոլոգիական առաջընթացը***, անշուշտ, ազդում է ծախսերի վրա:Գյուղատնտեսական մշակաբույսերի հերթագայության ավելի լավ համակարգչային ծրագիրը, ծագումնաբանորեն ստացված սերմացուն և ոռոգման բարելավված համակարգերը՝ այս բոլորը նվազեցնում են ագարակատիրոջ արտադրական ծախսերը և մեծացնում առաջարկը:

Նմանապես, եթե տեխնոլոգիան չփոխվեր, բայց ***ներդրումների գները*** փոխվեին, արտադրության ծախսերը կփոխվեին, կփոխվեր նաև առաջարկը: Օրինակ, երբ 1990 թվականին բարձրացան նավթի գները, դա բարձրացրեց արտադրության ծախսերը և իջեցրեց բենզինի ու դիզելային վառելիքի առաջարկը:

Առաջարկի վրա ներգործող մի այլ կարևոր տարր են ***առնչվող ապրանքների*** գները, մասնավորապես այն ապրանքների, որոնք արտադրության գործընթացում կարող են հեշտությամբ մեկը մյուսին փոխարինել: Եթե արտադրության մի փոխարինիչի գինը բարձրանում է, մյուս փոխարինիչի առաջարկը կնվազի: Օրինակ, ագարակատերերը կարող են արտադրել ինչպես ցորեն, այնպես էլ եգիպտացորեն, նավթամշակման գործարանը կարող է արտադրել ինչպես դիզելային վառելիք, այնպես էլ բենզին: Յուրաքանչյուր զույգի համար, հենց որ մեկի գինն աճում է (օրինակ՝ դիզելային վառելանյութի), դա

առաջացնում է մյուսի առաջարկի (օրինակ՝ բենզինի) նվազման միտում:

Առաջարկի մեկ այլ որոշիչ գործոն է *շուկայի կազմակերպումը:* Արտասահմանյան ապրանքների վրա դրվող մաքսադրույքների իջեցումը և բաժնեչափերի վերացումը շուկան կբացի օտարերկրյա արտադրողների համար և հակված կլինի մեծացնել առաջարկը: Եթե շուկան օժտված է մենաշնորհով, արտադրանքի յուրաքանչյուր մակարդակի դեպքում գինը կածի: Ընդհանրապես, կատարելապես մրցունակ շուկան գնի յուրաքանչյուր մակարդակի դեպքում կապահովի արտադրանքի հնարավոր ամենաբարձր մակարդակը:

Եվ, վերջապես, առաջարկի վրա ներգործում են *հատուկ գործոնները:* Եղանակը կարևոր ազդեցություն է ունենում հողագործության և դահուկների արդյունաբերության վրա: Համակարգիչների արդյունաբերությունը բնութագրվել է նորարարության ուժեղ ոգով, ինչը հանգեցրել է նոր արտադրատեսակների շարունակվող հոսքի: Արդյունաբերության որոշ ճյուղերում, ինչպես երկաթուղին և հեռուստահաղորդակցությունը, կառավարության կարգավորումը առաջարկի քանակի վերաբերյալ որոշումները շեղել է մրցակցության ուղուց: Ապագա գների ակնկալումները հաճախ նույնպես կարևոր ազդեցություն ունեն առաջարկի քանակի վերաբերյալ որոշումների վրա:

Աղյուսակ 4–4-ում առաջ են քաշված առաջարկի որոշիչները՝ որպես օրինակ օգտագործելով ավտոմեքենաները:

Առաջարկը որոշող տարրեր	Ավտոմեքենաների օրինակը
1. Ապրանքի սեփական գինը	Ավելի բարձր սեփական գինը բարձրացնում է արտադրության առավելագույն շահութաբեր մակարդակը և մեծացնում առաջարկվող քանակությունը
2. Տեխնոլոգիա	Համակարգիչներով զինված արդյունաբերությունն իջեցնում է արտադրության ծախսերը և մեծացնում առաջարկը
3. Ներդրանքի գներ	Ավտոմոբիլաշինարարների աշխատավարձի կրճատումները նվազեցնում են արտադրության ծախսերը և ավելացնում առաջարկը
4. Փոխառնչված ապրանքների գներ	Եթե ավտոբուսների և բեռնատարների գներն ընկնում են, ավտոմեքենաների առաջարկը մեծանում է
5. Շուկայի կազմակերպում	Ճապոնական ավտոմեքենաների ներմուծման բաժնեչափերի վերացումը ավելացնում է առաջարկը
6. Հատուկ գործոններ	Եթե կառավարությունը իջեցնի շրջակա միջավայրի աղտոտումը վերահսկող սարքավորումների չափանիշները, ավտոմեքենաների առաջարկը կարող է ավելանալ

Աղյուսակ 4–4. Առաջարկի վրա ազդում են գինը, արտադրության ծախսերը և այլ գործոններ

Տեղաշարժեր առաջարկի մեջ: Շուկաների պատահական դիտորդը գիտի, որ ձեռնարկությունները մշտապես փոխում են իրենց արտադրանքն ու ծառայությունները: Ի՞նչ է ընկած առաջարկի վարքագծի փոփոխությունների խորքում:

Առաջարկը փոխվում է, երբ փոխվում են, ապրանքի սեփական գնից բացի, այլ գործոններ: Առաջարկի կորի առումով ասում ենք, որ առաջարկը մեծանում է (կամ փոքրանում), երբ շուկայական յուրաքանչյուր գնի դեպքում ավելանում (կամ պակասում) է առաջարկվող քանակությունը:

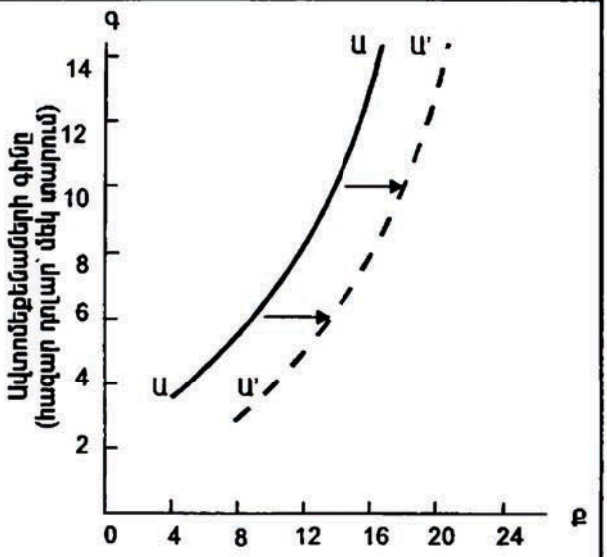
Երբ փոխվում են ավտոմեքենաների գները, արտադրողները փոխում են իրենց արտադրությունը և առաջարկվող քանակությունը, սակայն առաջարկն ու առաջարկի կորը չեն տեղաշարժվում: Դրան հակառակ, երբ առաջարկի վրա ներգործող գործոնները փոխվում են, փոխվում է առաջարկը, և առաջարկի կորը տեղաշարժվում է:

Մենք կարող ենք պարզաբանել առաջարկի տեղաշարժը ավտոմեքենաների շուկայում: Առաջարկը կմեծանար, եթե համակարգչային ծրագրավորմամբ խնայողական ձևավորման և արդյունաբերության արմատավորումն իջեցներ ավտոմեքենաներ արտադրելու համար պահանջվող աշխատուժի քանակը, եթե պահումներ արվեին ավտոմեքենաշինարարների աշխատավարձից, եթե ճապոնացի ավտոմեքենաշինարարներին թույլատրեին ավելի շատ ավտոմեքենաներ արտահանելու Միացյալ Նահանգներ, կամ եթե կառավարությունը վերացներ արդյունաբերությանը ներկայացվող որոշ կանոնակարգային պահանջներ: Այս գործոններից յուրաքանչյուրը ԱՄՆ-ում ավտոմեքենաների առաջարկը կավելացներ ամեն մի գնի դեպքում: Նկար 4–4-ը ցույց է տալիս ավտոմեքենաների առաջարկի աճը:

Առաջարկի տեղաշարժերի ձեր ըմբռնումն ստուգելու համար մտածեք հետևյալի մասին: Ի՞նչ կպատահի 4–3 նկարում պատկերված եգիպտացորենի առաջարկի կորի հետ՝ բարենպաստ եղանակի շնորհիվ խիստ առատ բերք ստանալուց հետո: Ֆլորիդա-

յում սառնամանիքն ինչպե՞ս կազդի նարնջի հյութի առաջարկի վրա: Ի՞նչ կպատահեր նավթի համաշխարհային առաջարկին, եթե Խորհրդային Միությունում քաղաքական իրարանցման հետևանքով նվազեր նավթի արդյունահանումը:

Առաջարկի տեղաշարժ



Նկար 4–4. Ավտոմեքենաների մեծացած առաջարկ

Երբ արտադրության ծախսերը նվազում են կամ աճում է ճապոնիայի մրցակցությունը, ավտոմեքենաների առաջարկը մեծանում է: Յուրաքանչյուր գնի դեպքում արտադրողներն ավելի շատ ավտոմեքենա կառաջարկեն, և, հետևաբար, առաջարկի կորը տեղաշարժվում է դեպի աջ (ի՞նչ կպատահեր առաջարկի կորի հետ, եթե ավտոմեքենաշինարարների աշխատավարձը կտրուկ աճեր):

ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅՈՒՆ

Մենք տեսանք, որ սպառողները եգիպտացորենի, ավտոմեքենաների և համակարգիչների տարբեր քանակություններ են պահանջում՝ կախված այդ ապրանքների գներից: Նմանապես, արտադրողները հոժարակամ այս և այլ ապրանքների տարբեր քանակություններ են առաջարկում՝ կախված դրանց գներից: Ի՞նչ է պատահում, երբ հանդիպում են առաջարկողներն ու պահանջողները:

Պատասխանն այն է, որ առաջարկի ու պահանջարկի ուժերը գործում են շուկայի միջոցով՝ ստեղծելով հավասարակշռված գին և քանակություն կամ շուկայական հավասարակշռություն: **Շուկայական հավասարակշռությունը** ձեռք է բերվում այն գնի ու քանակի դեպքում, երբ առաջարկն ու պահանջարկը հավասարակշռության մեջ են: Այդ կետում այն քանակը, որ գնորդները ցանկանում են գնել, ճիշտ հավասար է այն քանակին, որ վաճառողները ցանկանում են վաճառել: Հավասարակշռության դեպքում գինն ու քանակը հակված են նույնը մնալու, քանի դեռ մյուս գործոնները մնում են անփոփոխ:

Եկեք քննարկենք 4–5 աղյուսակի եգիպտացորենի օրինակը՝ տեսնելու, թե առաջարկն ու պահանջարկը ինչպես են կանխորոշում շուկայական հավասարակշռությունը: Այս աղյուսակի թվերը վերցված են 4–1 և 4–3 աղյուսակներից: Մինչև այս պահը մենք առաջարկն ու պահանջարկը դիտարկել ենք իրարից անջատ: Մենք գիտենք այն քանակությունները, որ հոժարակամ գնվում և վաճառվում են յուրաքանչյուր

Պահանջարկի և առաջարկի միավորումը եգիպտացորենի համար

	(1) Հնարավոր գները (դոլար՝ 1 բուշելի համար)	(2) Պահանջվող քանակությունը (մլն. բուշել՝ տարեկան)	(3) Առաջարկվող քանակությունը (մլն. բուշել՝ տարեկան)	(4) Շուկայի վիճակը	(5) Ճնշումը գնի վրա
Ա	5	9	18	Ավելցուկ	Դեպի ներքև
Բ	4	10	16	Ավելցուկ	Դեպի ներքև
Գ	*3*	*12*	*12*	*Հավասարակշռություն*	*Չեզոք*
Դ	2	15	7	Պակաս	Դեպի վեր
Ե	1	20	0	Պակաս	Դեպի վեր

Աղյուսակ 4–5. Հավասարակշռող գինը ձեռք է բերվում, երբ պահանջվող քանակությունը հավասարվում է առաջարկվող քանակությանը

Միայն հավասարակշռության՝ մեկ բուշելը 3 դոլար գնի դեպքում է առաջարկվող քանակը հավասար պահանջվող քանակին: Շատ ցածր գնի դեպքում առկա է սակավությունը, և գները հակված են բարձրանալու: Շատ բարձր գինը առաջացնում է ավելցուկ, ինչը ճնշում է գինը:

գնի դեպքում: Այժմ մեզ անհրաժեշտ է առաջարկն ու պահանջարկը կողք-կողքի դնել՝ որոշելու համար այն իրական գինն ու քանակը, որոնց վրա կկանգնի շուկան:

Շուկայական գինն ու քանակը որոշելու համար մենք գտնում ենք մի գին, որի դեպքում այն քանակությունները, որ ցանկանում են վաճառել ու գնել, համապատասխանում են: Եթե փորձենք մեկ բուշելի համար հինգ դոլար գինը, արդյո՞ք այն երկար կիշխի: Անշուշտ՝ ոչ: Ինչպես ցույց է տալիս 4–5 աղյուսակի Ա շարքը, 5 դոլարի դեպքում արտադրողները կցանկանան վաճառել տարեկան 18 միլիոն բուշել, մինչդեռ սպառողները ցանկանում են գնել ընդամենը 9 միլիոն: 5 դոլարի դեպքում առաջարկվող քանակը գերազանցում է պահանջվող քանակին, և եգիպտացորենի պաշարները կուտակվում են շտեմարաններում: Քանի որ չափազանց շատ եգիպտացորեն կա չափազանց քիչ սպառողների համար, եգիպտացորենի գինը հակված կլինի ընկնել, ինչպես ցույց է տրված 4–5 աղյուսակի (5) սյունակում:

Փորձենք 2 դոլարը: Արդյո՞ք այս գինը հավասարակշռում է շուկան: Մի թռուցիկ հայացքը Գ շարքին ցույց է տալիս, որ երկու դոլարի դեպքում սպառումը գերազանցում է արտադրությանը: Այդ գնի դեպքում եգիպտացորենի շտեմարանները սկսում են դատարկվել: Քանի որ մարդիկ պայքարում են գտնելու եգիպտացորենի իրենց ցանկացած քանակությունը, նրանք հակված են եգիպտացորենի համար ավելի բարձր գին առաջարկել, ինչպես ցույց է տրված 4–5 աղյուսակի (5) սյունակում:

Մենք կարող էինք այլ գներ էլ փորձել, բայց հեշտությամբ տեսնում ենք, որ հավասարակշռող գինը 3 դոլարն է կամ 4–5 աղյուսակի Գ շարքը: Սպառողներն ու մատակարարողները համատեղելի որոշումներ կկայացնեն միայն 3 դոլարի դեպքում: 3 դոլարի դեպքում սպառողների կողմից ապրանքի ցանկալի քանակությունը ճշտորեն հավասարվում է ցանկալի արտադրանքին, ինչը 12 միավոր է:

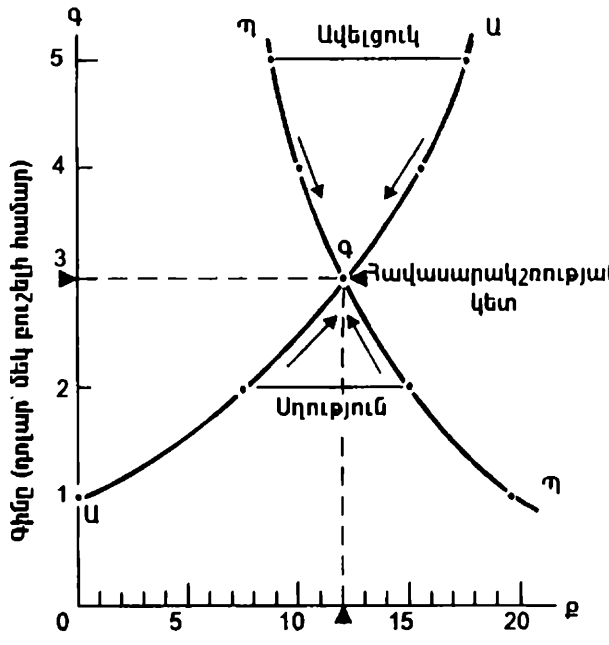
3 դոլար հավասարակշռող գնի դեպքում գինը միտում չունի բարձրանալու կամ ընկնելու, և եգիպտացորենի պաշարները ոչ աճում, ոչ էլ նվազում են: Նաև ասում ենք, թե 3 դոլարը շուկան հավասարակշռող գին է: Սա նշանակում է, որ կատարված են առաջարկի ու պահանջարկի բոլոր պատվերները, մատյանները «մաքրվել» են պատվերներից, և պահանջողներն ու առաջարկողները բավարարված են:

Հավասարակշռություն առաջարկի և պահանջարկի կորերով: Շուկայական մի հավասարակշռություն գծագրի տեսքով ցույց է տրված նկար 4–5-ում, որը նկար 4–3-ի առաջարկի կորը միավորում է նկար 4–1-ի պահանջարկի կորի հետ: Երկու գծագրերի միավորումը հնարավոր է, քանի որ գծված են՝ յուրաքանչյուր առանցքի վրա ունենալով միևնույն միավորները:

Շուկայական հավասարակշռությունը գտնում ենք՝ փնտրելով այն գինը, որի դեպքում պահանջվող քանակը հավասար է առաջարկվող քանակին: ***Հավասարակշռող գինը ստացվում է պահանջարկի և առաջարկի կորերի հատման Գ կետում:***

Ինչպե՞ս ենք իմանում, որ առաջարկի և պահանջարկի կորերի հատումը շուկայական հավասարակշռությունն է: Կրկնենք մեր ավելի վաղ կատարած փորձը: Սկսենք նկար 4–5-ի գնի առանցքի վերևում ցույց տրված մեկ բուշելը 5 դոլար սկզբնական բարձր գնով: Այդ գնի դեպքում մատակարարողները

Շուկայական հավասարակշռություն



Նկար 4–5. Շուկայական հավասարակշռությունը ստացվում է առաջարկի ու պահանջարկի կորերի հատման կետում

Շուկայական հավասարակշռության գինն ու քանակը ստացվում են առաջարկի ու պահանջարկի կորերի հատման կետում: Գ կետում 3 դոլար գնի դեպքում ձեռնարկությունները հոժարակամ մատակարարում են այն, ինչ սպառողները հոժարակամ պահանջում են: Երբ գինը շատ ցածր է (ասենք՝ 2 դոլար), պահանջվող քանակությունը գերազանցում է առաջարկվող քանակությանը, առաջանում է սակավություն, և գները մղվում են վեր՝ դեպի հավասարակշռություն: Ի՞նչ է լինում 4 դոլարի դեպքում:

ցանկանում են ավելի շատ վաճառել, քան գնորդները՝ գնել: Արդյունքն *ավելցուկն* է կամ պահանջվող քանակի համեմատ առաջարկվող քանակի *հավելուրդը*, որը նկարում ցույց է տրված «ավելցուկ» պիտակված գծով: Կորերի երկայնքով գծված սլաքները ցույց են տալիս այն ուղղությունը, որով հակված է շարժվել գինը, երբ շուկայում ավելցուկ կա:

Բուշելը 2 դոլար ցածր գնի ժամանակ շուկայում դիտվում է *սղություն* կամ առաջարկվող քանակի համեմատ պահանջվող քանակի հավելուրդ, որը ցույց է տրված «սղություն» պիտակված գծով: Սղության պայմաններում սահմանափակ քանակությամբ ապրանքների համար գնորդների մրցակցությունը պատճառ է դառնում, որ գինն աճի, ինչը նկարում ցույց է տրված դեպի վեր ուղղված սլաքներով:

Այժմ տեսնում ենք, որ առաջարկի ու պահանջարկի հավասարությունը կամ հավասարակշռությունը ստացվում է Գ կետում, *որտեղ առաջարկի և պահանջարկի կորերը հատվում են:* Գ կետում, որտեղ մեկ բուշելի գինը 3 դոլար է և քանակը 12 միավոր, պահանջվող և առաջարկվող քանակությունները հավասար են. չկա սղություն կամ ավելցուկ, գինը հակված չէ բարձրանալու կամ իջնելու: Առաջարկի ու պահանջարկի ուժերը հավասարակշռության մեջ են միայն ու միայն Գ կետում, և գինը կարգավորվել է հաստատուն մակարդակի վրա:

Հավասարակշռված գինն ու քանակը ստացվում են այն մակարդակում, որտեղ հոժարակամ առաջարկվող քանակը հավասար է հոժարակամ պահանջվող քանակին: Մրցունակ շուկայում այս հավասարակշռությունը կարելի է գտնել առաջարկի և պահանջարկի կորերի հատման կետում: Հավասարակշռության գնի դեպքում սղություն կամ ավելցուկ չկա:

ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԿԱՄ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅԱՆ ՎՐԱ

Առաջարկ և պահանջարկ մեխանիզմի վերլուծությունը կարող է շատ ավելին անել, քան հավասարակշռված գնի ու քանակի մասին պատմելն է: Այն նաև կարող է կիրառվել գների և քանակների վրա տնտեսական պայմանների փոփոխությունների ազդեցությունը կանխատեսելու համար:

Գրեգորի Քինգը՝ XVII դարի անգլիացի գրողը, նկատել է, որ սննդամթերքի գները բարձրանում էին, եթե բերքն աղքատ էր: Երբ սննդամթերքն առատ էր, ագարակատերերն իրենց բերքի համար ավելի ցածր գին էին ստանում: Բացատրենք՝ օգտագործելով առաջարկն ու պահանջարկը:

Վատ եղանակի մի ժամանակահատված նվազեցրեց եգիպտացորենի այն քանակը, որ ագարակատերերը մատակարարում էին շուկայական ամեն գնի դեպքում, այսպիսով առաջարկի կորը տեղաշարժվեց դեպի ձախ: Դա ցույց է տրված նկար 4–6(ա)-ում, որտեղ եգիպտացորենի առաջարկի կորը՝ ԱԱ-ն, տեղաշարժվել է Ա'Ա': Ի հակադրություն, պահանջարկի կորը չի տեղաշարժվել. մարդիկ սննդամթերքի նկատմամբ ունեն նույն ցանկությունը, անկախ բերքի լավ կամ վատ լինելուց:

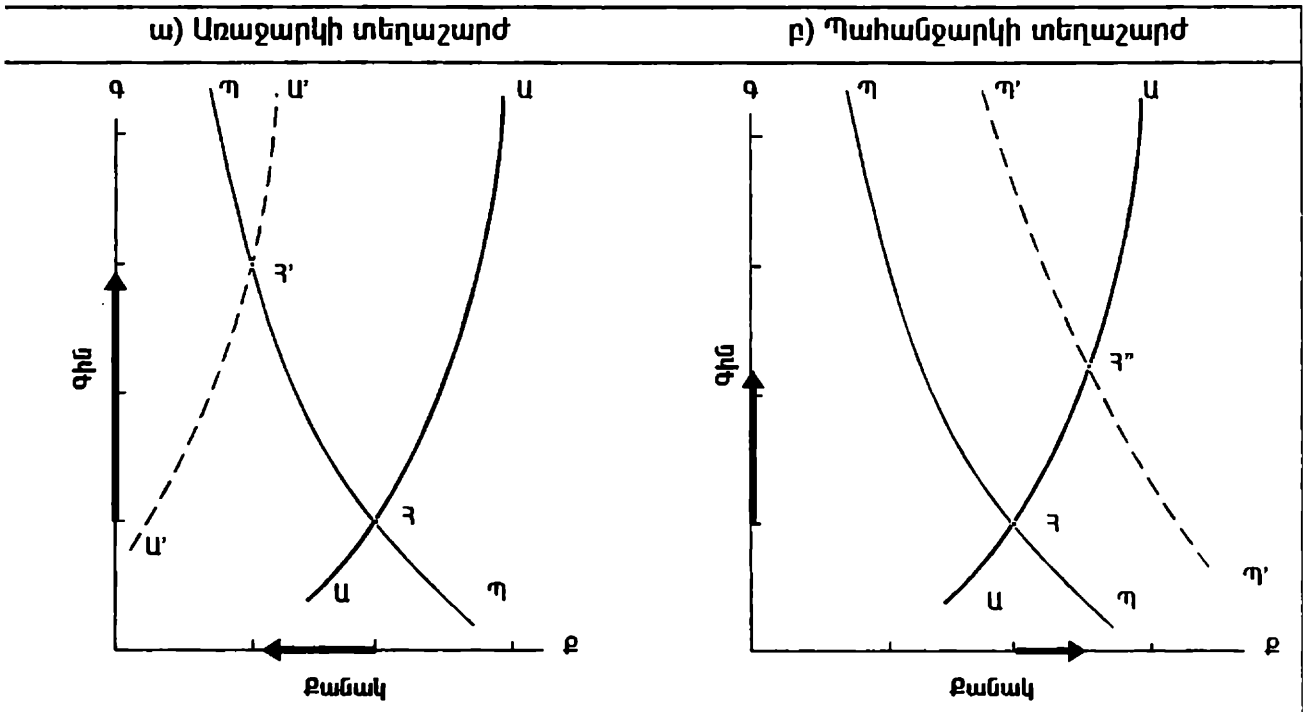
Ի՞նչ է տեղի ունենում եգիպտացորենի շուկայում: Հին գնի դեպքում ագարակատերերը վաճառեցին չափազանց քիչ եգիպտացորեն, իսկ դա չբավարարեց սպառողների պահանջարկը, և առաջացավ սղություն: Այդ պատճառով գինը բարձրացավ՝ խրախուսելով արտադրությունը և, այսպիսով, մեծացնելով առաջարկվող քանակությունը, միևնույն ժամանակ կասեցնելով սպառումը և, այդպիսով, իջեցնելով պահանջվող քանակությունը: Գինը շարունակում է բարձրանալ դեպի նոր հավասարակշռության գինը, որի դեպքում պահանջվող և առաջարկվող քանակությունները նորից հավասարվում են:

Ինչպես ցույց է տալիս 4–6(ա) նկարը, նոր հավասարակշռությունը առաջարկի նոր Ա'Ա' կորի և պահանջարկի սկզբնական կորի հատման Հ' կետում է: Այսպիսով վատ բերքը (կամ առաջարկի կորի ցանկացած տեղաշարժ դեպի ձախ) բարձրացնում է գները և, վարընթաց պահանջարկի օրենքով, նվազեցնում պահանջվող քանակը:

Ենթադրենք, թե պարարտանյութերի գների անկումը կամ մի նոր հրաշագործ սերմացու մեծացնում է առաջարկը: Մի նոր Ա"Ա" կոր նկարեք՝ նոր Հ" հավասարակշռության կետով: Ինչու՞ է այս հավասարակշռող գինը ավելի ցածր, մինչդեռ հավասարակշռող քանակն ավելի բարձր է:

Մենք նաև կարող ենք առաջարկի և պահանջարկի մեր մեխանիզմն օգտագործել քննելու համար, թե պահանջարկի փոփոխությունները ինչպես են ներգործում շուկայի հավասարակշռության վրա: Ենթադրենք, թե առկա է ընտանեկան եկամուտների կտրուկ աճ, այնպես որ բոլորն էլ ավելի շատ եգիպտացորեն են ցանկանում: Սա ներկայացված է 4–6(բ) նկարում որպես «պահանջարկի տեղաշարժ», որտեղ յուրաքանչյուր գնի դեպքում սպառողները եգիպտացորենի ավելի մեծ քանակ են պահանջում: Այսպիսով պահանջարկի կորը տեղաշարժվում է *աջ* ՊՊ-ից դեպի Պ'Պ':

Պահանջարկի տեղաշարժը հին գնի դեպքում ստեղծում է եգիպտացորենի սղություն: Հետևում է պայքարը եգիպտացորենի համար; գները բարձրանում են՝ մինչև որ առաջարկն ու պահանջարկը կրկին հավասարակշռվում են ավելի բարձր գնի վրա: Ըստ



Նկար 4–6. Առաջարկի և պահանջարկի տեղաշարժերը փոխում են հավասարակշռության գինն ու քանակը

ա) Եթե առաջարկը տեղաշարժվի ձախ, կառաջանա սղություն՝ նախկին գնով: Ավելի ու ավելի բարձր գներ կառաջարկվեն մինչև հոժարակամ վաճառվող և գնվող քանակությունները հավասարվեն նոր Հ' հավասարակշռության կետում:

բ) Պահանջարկի կորի տեղաշարժը տանում է ավելցուկ պահանջարկի: Հավասարակշռության գնի և քանակի վեր, դեպի Հ'' շարժվելուն զուգընթաց ավելի բարձր գին կառաջարկվի:

ԵՐԵՔ ԽՈՉԸՆԴՈՏ

գծագրի, (բ) մասում պահանջարկի աճը շուկայի հավասարակշռությունը Հ-ից փոխել է Հ''-ի:

Տեղաշարժերի երկու օրինակների դեպքում՝ տեղաշարժ առաջարկում և տեղաշարժ պահանջարկում, առաջարկի կամ պահանջարկի կորի հիմքում ընկած փոփոխականը փոխվել է: Առաջարկի դեպքում փոփոխություն կարող է եղած լինել տեխնոլոգիայի մեջ, ներդրանքի գներում կամ մաքսադրույքների քաղաքականության մեջ: Պահանջարկի տեղաշարժի դեպքում փոխվել է սպառողների պահանջարկի վրա ազդող գործոններից որևէ մեկը՝ եկամուտները, բնակչությունը, առնչվող ապրանքների գները, ճաշակները, և այդ պատճառով տեղաշարժվել է պահանջարկի սանդղակը:

Երբ պահանջարկի կամ առաջարկի հիմքում ընկած տարրերը փոխվում են, դա հանգեցնում է առաջարկի և պահանջարկի տեղաշարժերի և գնի ու քանակի շուկայական հավասարակշռության փոփոխությունների:

Առաջարկի և պահանջարկի հիմունքներին ծանոթանալուց հետո մենք պետք է դադար տանք՝ զգուշացնելու երեք խոչընդոտների առկայության մասին, որոնք պետք է հաղթահարել, որպեսզի հնարավոր լինի լավագույնս օգտագործել նշված մեխանիզմները: Առաջինը հիշեցնում է՝ մյուս գործոնները դիտարկել անփոփոխ: Երկրորդը վերաբերում է կորերի տեղաշարժերի և կորերի երկայնքով կատարվող շարժումների տարբերությանը: Երրորդը գործ ունի առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռության ճշգրիտ իմաստի հետ:

«ՄՅՈՒՍ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆ»

Առաջարկի և պահանջարկի սանդղակները վերլուծելիս մենք պետք է ուշադիր լինենք, որպեսզի վերլուծենք, թե ինչ կպատահի, եթե ոչ մի տարր չփոխվի՝ խաթարելու մեր փորձը: Մասնավորապես, սա նշա-

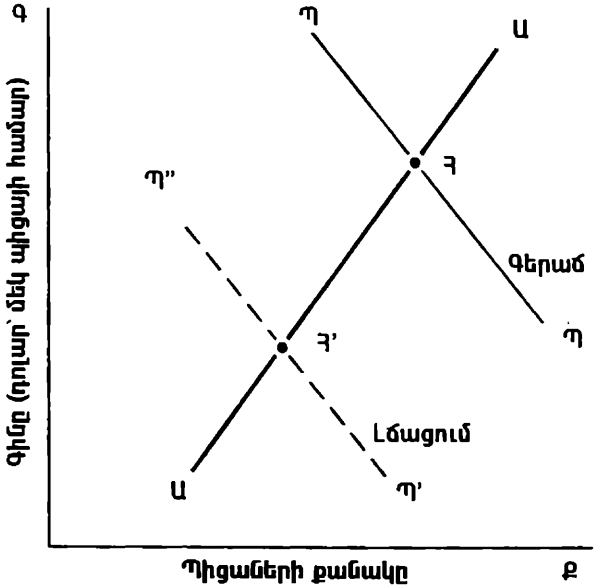
նակում է, որ երբ քննարկում ենք եգիպտացորենի գնի փոփոխությունների ազդեցությունը պահանջվող քանակի վրա, ոչ մի այլ գործոն չի կարելի փոխել: Մենք պետք է ընտանեկան եկամուտները, բնակչության թիվը և այլ ապրանքների գները անփոփոխ պահենք այն ամենի հետ, որ կարող է տեղաշարժել եգիպտացորենի պահանջարկի սանդղակը: Ինչպես որ գիտնականը ցանկանում է մեկուսացնել մեկ պատահական գործոնի ազդեցությունը, մենք պետք է փոփոխենք միայն այդ մեկ գործոնը:

4–7 նկարը ցույց է տալիս, թե ինչպես մյուս գործոնները անփոփոխ չպահելը կարող է հանգեցնել սխալ դատողության: Ասենք՝ Քոնքրըրին ուսումնասիրում է պիցաների շուկան: Քոնքրըրին այն դիտում է գերաճի տարիներին. աշխատատեղերն առատ են, և մարդիկ հաճույք են ստանում իրենց բարձր եկամուտները պիցա մատուցող ռեստորաններում ծախսելուց: Երբ ձեռնարկատիրական գործունեությունը թուլանում է, և մարդիկ աշխատանք չունեն, եկամուտները նվազում են, և պիցա քիչ է գնվում:

4–7 նկարում Քոնքրըրին գրանցում է բարգավաճող տարիների Հ կետը և լճացման տարիների Հ' կետը: Նա մի քանոն է վերցնում, միացնում է Հ և Հ' կետերը և հայտարարում. «Ես հերքեցի վարընթաց պահանջարկի օրենքը: Երբ որ գինը ցածր էր, քանակն էլ իրականում փոքր էր: Հ և Հ' կետերը միացնող իմ ուղիղ գիծը տալիս է ոչ թե վարընթաց, այլ վերընթաց պահանջարկի կոր: Հետևաբար, ես հերքեցի մի հիմնական տնտեսագիտական օրենք»:

Ավաղ, խեղճ Քոնքրըրին վհատված հայտնագործելու է, որ ինքը ոտնահարել է տնտեսագիտության հիմնական կանոններից մեկը. նա անփոփոխ չի պահել մյուս գործոնները: Այդ նույն ժամանակ, երբ գինն ընկավ, եկամուտը նվազեց: Գնումներն ավելացնող գնի անկման միտումը ավելի քան քողարկված էր պահանջարկը կրճատող նվազած եկամտի հակամիտումով:

Ի լրումն, այդ փաստարկին կարելի է նաև կասկածել, քանի որ այն հանգեցնում է անհեթեթ եզրակացությունների: Քոնքրըրին կկանխատեսեր, որ առատ բերքի տարիներին եգիպտացորենի գինը բարձր կլինի, որովհետև պահանջարկի կորը վերընթաց է: Այսպիսի դատողությունը ոչ միայն հանգեցնում է անհեթեթ կանխատեսումների, այլև սնանկացնում է ագարակատերերին ու այն վաճառողներին, ովքեր թանկ են գնել և էժան վաճառել: Ուրեմն՝ համոզված եղեք, որ առաջարկի կամ պահանջարկի մեջ որևէ փոփոխության ազդեցությունը վերլուծելիս մյուս գործոնները պետք է անփոփոխ պահել:



Նկար 4–7. Պահանջարկի վերլուծությունը պետք է անփոփոխ պահի մյուս գործոնները
Ավելի ցածր պահանջարկ կա, երբ տնտեսությունը լճացած է, մինչդեռ գերաճը մեծացնում է պահանջարկը: Հ-ից Հ' գծված կորը տալի՞ս է պահանջարկի կորը: Պահանջարկի կոր կառուցելիս ո՞րն է «մյուս գործոնների հավասարության» դերը:

ԿՈՐԵՐԻ ԵՐԿԱՅՆՔՈՎ ՇԱՐԺՈՒՄԸ Ի ՀԱԿԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆ ԿՈՐԵՐԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺԻ

Պետք է շատ ուշադիր լինել՝ չշփոթելու համար պահանջարկի փոփոխությունը (որը նշանակում է պահանջարկի կորի տեղաշարժ) պահանջվող քանակի փոփոխության հետ (որը նշանակում է գնի փոփոխությունից հետո պահանջարկի նույն կորով շարժում դեպի մեկ այլ կետ): Նման տարբերակումը կիրառելի է առաջարկի և շատ այլ տնտեսական հարաբերությունների համար:

Պահանջարկի մեջ փոփոխություն տեղի է ունենում, երբ տեղաշարժվում է պահանջարկի կորի հիմքում ընկած տարրերից մեկը: Քննարկենք պիցայի դեպքը: Եթե եկամուտներն աճում են, կաճի նաև պիցայի այն քանակությունը, որ սպառողները ցանկանում են գնել ամեն գնի դեպքում: Այլ խոսքով, բարձր եկամուտները կմեծացնեն պահանջարկը և կտեղաշարժեն պիցայի պահանջարկի կորը:

Դրան հակառակ, երբ պիցայի գինն ընկնում է և բոլոր մյուս գործոնները անփոփոխ են մնում, սպառողները հակված կլինեն գնելու ավելի շատ պիցա: Սակայն ավելացած գնումները ոչ թե մեծացած պա-

հանջարկի հետևանք են, այլ՝ գնի նվազման: Այս փոփոխությունը ներկայացնում է շարժում պահանջարկի կորի երկայնքով և ոչ թե պահանջարկի կորի տեղաշարժ: Նման տարբերակումը կիրառելի է առաջարկի մեջ տեղաշարժերի համար՝ ի հակադրություն առաջարկվող քանակություններում կատարվող փոփոխության:

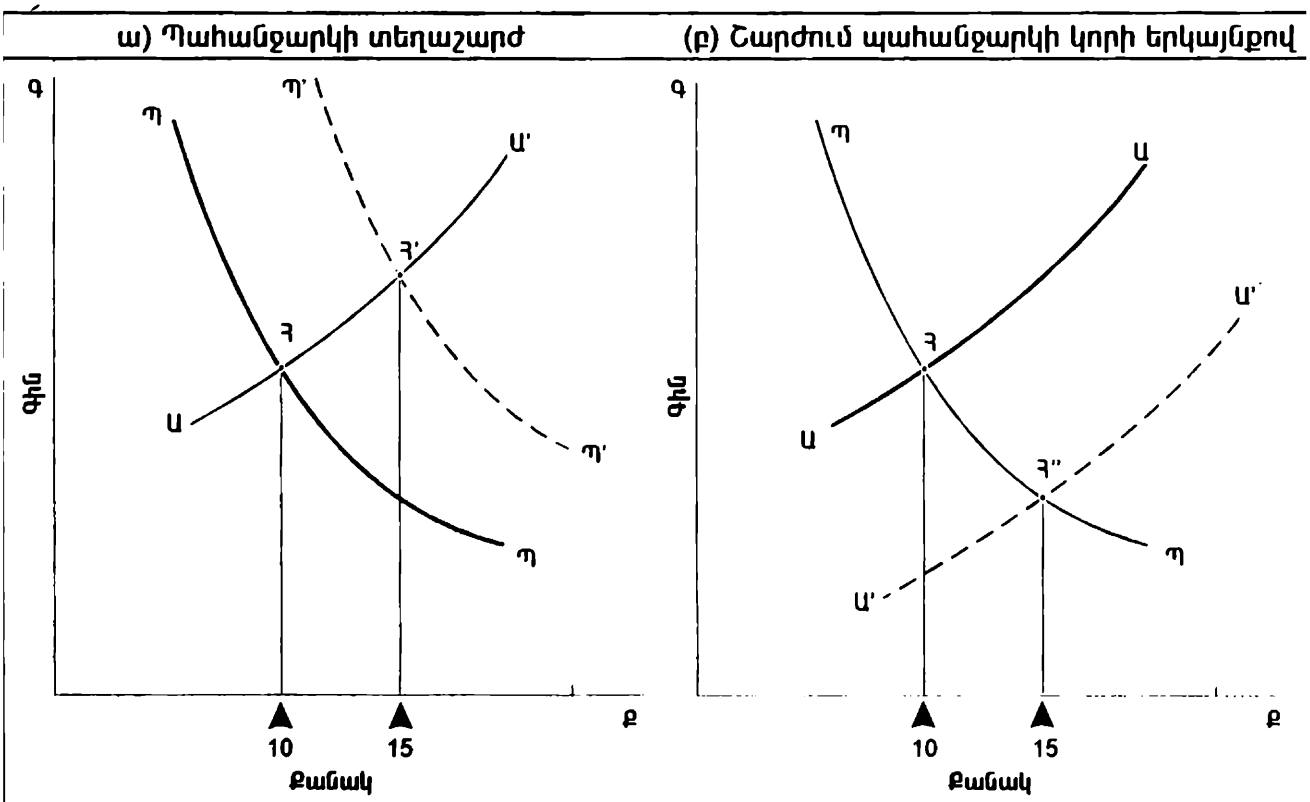
Նկար 4–8-ը ցույց է տալիս այս վճռական տարբերակումը: Նկար 4–8(ա)-ն ցույց է տալիս պահանջարկի աճի դեպքը կամ պահանջարկի կորի տեղաշարժը: Այդ տեղաշարժի հետևանքով պահանջվող հավասարակշռող քանակը 10-ից բարձրանում է 15 միավորի:

Պահանջարկի կորի երկայնքով շարժման դեպքը ցույց է տրված նկար 4–8(բ)-ում: Այս դեպքում առաջարկի տեղաշարժը շուկայական հավասարակշռությունը փոխում է Հ կետից Հ" կետը: Դրա հետևանքով պահանջվող քանակությունը 10-ից դառնում է 15 միավոր: Բայց այս դեպքում պահանջարկը չի փոխվում, ավելի շուտ մեծանում է պահանջվող քանակը, քանի որ սպառողները իրենց պահանջարկի կորի երկայնքով շարժվում են Հ-ից Հ":

Եկեք այս տարբերությունը գործնականում կիրառենք՝ վերլուծելով հետևյալ ոչ ճիշտ փաստարկը. «Պարտադիր չէ, որ եգիպտացորենի սակավ բերքը բարձրացնի գինը: Գինը կարող է սկզբից բարձրանալ, սակայն բարձր գինը կնվազեցնի պահանջարկը, իսկ նվազած պահանջարկը նորից կիջեցնի գինը: Հետևաբար, ոչ առատ բերքը իրականում կարող է իջեցնել եգիպտացորենի գինը»:

Ի՞նչն է սխալ այս դրույթում: Սխալն այն է, որ «պահանջարկը» երրորդ նախադասության մեջ ճիշտ չի օգտագործված. այնտեղ «պահանջարկ» բառն օգտագործվում է «պահանջվող քանակություն» իմաստով, այսպիսով շփոթելով կորի երկայնքով շարժումը պահանջարկի կորի տեղաշարժի հետ: Ճիշտ դրույթը կլիներ այսպես.

«Վատ բերքը կբարձրացնի գինը, քանի որ առաջարկի կորի ձախ տեղաշարժը բարձրացնում է եգիպտացորենի հավասարակշռության գինը: Ավելի բարձր հավասարակշռության գինը կիջեցնի պահանջվող քանակը, քանի որ սպառողները պահանջարկի վարընթաց կորով վեր են բարձրանում: Բայց քանի որ պահանջարկի կորի որևէ տեղաշարժ չի կա-



Նկար 4–8. Կորերի տեղաշարժ և շարժում կորերի երկայնքով

Սկսենք Հ կետում սկզբնական հավասարակշռությունից և 10 միավոր քանակից: (ա)-ում պահանջարկի աճը (այսինքն՝ պահանջարկի կորի տեղաշարժը) 15 միավորի հավասարակշռություն է ստեղծում Հ' կետում: (բ)-ում առաջարկի տեղաշարժի հետևանքը լինում է շարժում պահանջարկի կորի երկայնքով Հ կետից Հ" կետը:

տարվել, որևէ պատճառ չկա ակնկալելու, թե գինը կընկնի՝ որպես պահանջվող քանակի նվազման հետևանք»:

ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅԱՆ ԻՄԱՍՏԸ

Վերջին խոչընդոտը վերաբերում է «հավասարակշռություն» հասկացության իմաստին: Այն տեսանելի է հոռետեսի հետևյալ առարկության մեջ. «Ինչպե՞ս կարող եք ասել, թե առաջարկն ու պահանջարկը որոշում են մի որոշակի հավասարակշռված քանակություն: Գնվող քանակությունը միշտ պետք է հավասար լինի վաճառվող քանակությանը: Դա ճշմարիտ է՝ անկախ գնից և անկախ այն բանից, թե շուկան հավասարակշռության մեջ է, թե՞ ոչ»:

Այս առարկությունը ընդգծում է «հավասարակշռություն» հասկացության նրբությունը: Մենք կարող ենք պատասխանել. դուք ճիշտ եք, որ գնված քանակությունը միշտ պետք է նույնական լինի վաճառվածին: Բայց մենք փնտրում ենք այն շուկայական հավասարակշռությունը, երբ հավասարակշռված են առաջարկն ու պահանջարկը: Ո՞ր գնի դեպքում է սպառողների կողմից հոժարակամ գնվող քանակը ճշտորեն համապատասխանում այն քանակին, որ հոժարակամ վաճառում են արտադրողները: Միայն այսպիսի գնի դեպքում գնորդներն ու վաճառողները բավարարված կլինեն իրենց որոշումներով. միայն հավասարակշռության գինն է, որ հակված չէ ոչ բարձրանալու, ոչ իջնելու:

Չհավասարակշռված գների դեպքում գնված և վաճառված չափաքանակները ակնհայտորեն հավասար են: Սակայն չափազանց բարձր գնի դեպքում ապրանքների ավելցուկ է լինում, և արտադրողները ջանում են վաճառել ավելի շատ ապրանքներ, քան գնորդները ցանկանում են գնել: Ցանկալի առաջարկի այս ավելցուկը ցանկալի պահանջարկի համեմատ գնի վրա դեպի վար ճնշում կգործադրի՝ մինչև որ գինը, վերջապես, հասնի հավասարակշռության մակարդակին, որտեղ երկու կորերը հատվում են:

Առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռության հատման ժամանակ և միայն այդ ժամանակ գոհ կլինեն բոլորը՝ առաջարկողները, պահանջողները և ավելցուկներից ու սղություններից զերծ գին փնտրող տնտեսագետը:

ԲԱՇԽՈՒՄԸ ԳՆԵՐՈՎ

Եկեք այժմ մեզ հաշիվ տանք, թե ինչ է կատարում շուկայական մեխանիզմը: Բոլոր ներդրանքների և արտադրանքների հավասարակշռության գներն ու քանակները որոշելով, շուկան հասարակության սահկավ ապրանքները բաշխում է կամ նորմավորում հնարավոր գործածությունների միջև: Ո՞վ է կատարում նորմավորումը: Որևէ ծրագրավորող վարչություն՞ կամ օրենսդիր մարմի՞ն: Ոչ: Շուկան առաջարկի ու պահանջարկի փոխազդեցության միջոցով կատարում է բաշխումը: Սա բաշխում է դրամապանակի միջոցով:

Ի՞նչ ապրանքներ են արտադրվում: Սրա պատասխանը տրվում է շուկայական գների ազդանշանների միջոցով: Նավթի բարձր գները խթանում են նավթի արտադրությունը, մինչդեռ եգիպտացորենի ցածր գների պատճառով ռեսուրսները գյուղատնտեսությունից հանվում են: Նրանք, ովքեր ամենաշատ դոլար-քվեներն ունեն, ամենից շատ են ազդում այն բանի վրա, թե ինչ ապրանքներ են արտադրվում:

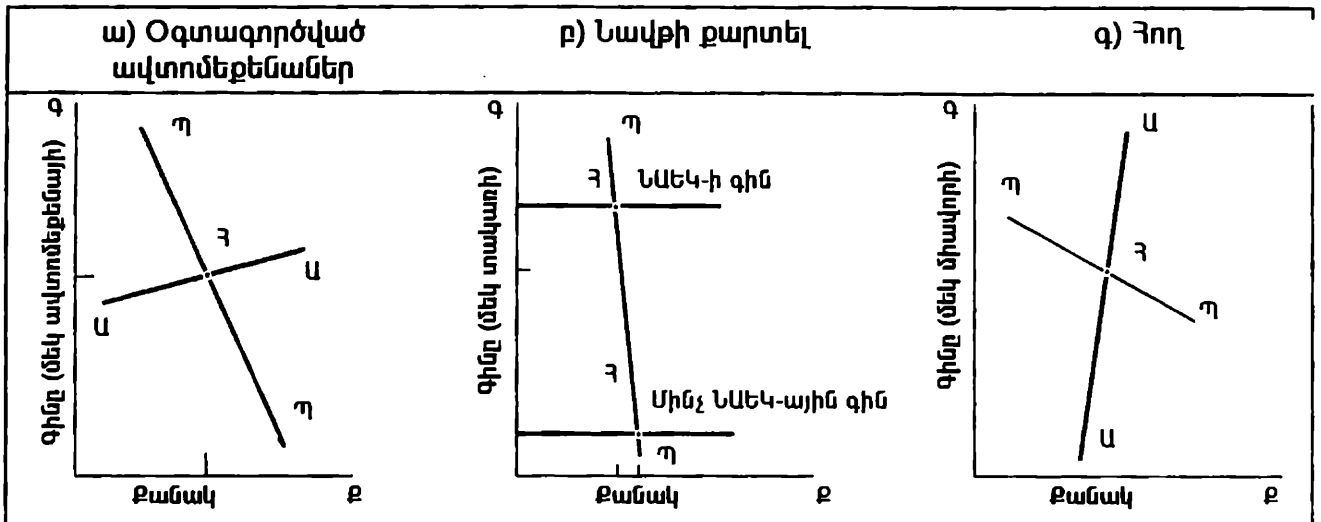
Ու՞մ են հասցվում ապրանքները: Դրամապանակի ուժը թելադրում է եկամտի և սպառման բաշխումը: Նրանք, ովքեր ավելի մեծ եկամուտ ունեն, ձեռք են բերում ավելի մեծ տներ, ավելի շատ հագուստ և ավելի երկար արձակուրդ: Երբ որ թիկունքին կանխիկ փողն է, պահանջարկի կորի միջոցով ի կատար են ածվում ամենահրատապ պահանջները:

Անգամ ինչպե՞ս հարցը որոշվում է առաջարկով ու պահանջարկով: Երբ եգիպտացորենի գները ցածր են, ագարակատերերը չեն կարող թանկարժեք տրակտորներ և պարարտանյութեր կիրառել, և միայն լավագույն հողերն են մշակում: Երբ նավթի գները բարձր են, նավթարդյունահանող ընկերությունները ծովափից հեռու ջրերում խոր հորատանցքեր են փորում և նավթ գտնելու սեյսմիկ տեխնիկա կիրառում:

Շուկայական տնտեսությունը հիմնական տնտեսական խնդիրները լուծում է առաջարկի և պահանջարկի գործողության միջոցով:

ԵՐԵՔ ՇՈՒԿԱ

Առաջարկի ու պահանջարկի այս ներածությունը եզրափակելով, եկեք դիտարկենք երեք դեպք, որոնցում առաջարկն ու պահանջարկը կարող են օգնել բացատրելու, թե ինչպես են որոշվում գներն ու քանակները: Նկար 4-9-ը տալիս է գործածված ավտոմեքենաների մրցունակ շուկայի պատկերը: Տնտեսական գերաճի ժամանակ ի՞նչ կպատահի գործածված ավտոմեքենաների գներին, երբ ընտանեկան եկամուտները բարձր են: Նկարի (բ) մասը ցույց է տալիս, թե նավթի գներն ինչպես աստղաբաշխական դարձան, երբ ՆԱԵԿ-ը (ՆԱԵԿ՝ նավթ արտահանող երկրների կազմակերպություն) կազմեց գներն ամրակայող մի խումբ (որ անվանվեց քարտել): Ի՞նչ կպատահի պահանջվող նավթի քանակին, եթե ՆԱԵԿ-ը փլուզվի, և նավթի գները կտրուկ ընկնեն: Երրորդ դեպքը (գ)



Նկար 4–9. Առաջարկն ու պահանջարկը գործում են ավտոմեքենաների, նավթի և հողի համար

Տնտեսագետները առաջարկն ու պահանջարկը կիրառում են բազմազան և բազմաթիվ շուկաներ վերլուծելու համար: Կարո՞ղ եք բացատրել այս երեք օրինակները:

ցույց է տալիս Մենիեքնում հողի առաջարկն ու պահանջարկը: Նկատեք, թե հողի առաջարկը որքան քիչ է արձագանքում ավելի բարձր գներին: Կարո՞ղ եք բացատրել, թե ինչու հողի աճած պահանջարկը մեծապես բարձրացնում է գները և ինչու՞ է հազիվ փոխում առաջարկվող քանակությունը:

Սրանք, սակայն, մի քանի նմուշ են այն հարցերի, որոնց պատասխանը կարող են տալ առաջարկի ու պահանջարկի վրա հիմնված վերլուծությունները: Հետագա ուսումնասիրությունը կխորացնի առաջարկի ու պահանջարկի խորքում գտնվող ուժերի մեր ըմբռնումը և ցույց կտա, թե ինչպես կարող է այս վերլուծությունը կիրառվել այլ կարևոր բնագավառներում: Սակայն անգամ այս նախնական ուսումնասիրությունը անհրաժեշտ միջոց կծառայի՝ բացատրելու այն տնտեսական աշխարհը, որում մենք ապրում ենք:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Առաջարկի ու պահանջարկի վերլուծությունը ցույց է տալիս, թե շուկայական մեխանիզմն ինչպես է հաղթահարում տնտեսական խնդիրների երրորդությունը՝ ի՞նչ, ինչպե՞ս և ու՞մ համարը: Այն ցույց է տալիս, թե ինչպես են դոլար-քվեները որոշում ապրանքների գներն ու քանակները:
2. Պահանջարկի սանդղակը որևէ ապրանքի պահանջվող քանակի և գնի փոխհարաբերությունն է, երբ մյուս գործոններն անփոփոխ են: Այդպիսի մի պահանջարկի սանդղակը, գծագրով ներկայացված որպես պահանջարկի կոր, անփոփոխ է պահում մյուս գործոնները, ինչպիսիք են ընտանեկան եկամուտները, ճաշակները և այլ ապրանքների գները: Համարյա բոլոր սպառման ապրանքները ենթարկվում են վարընթաց պահանջարկի օրենքին, ըստ որի պահանջվող քանակը նվազում է, երբ ապրանքի գինն աճում է: Այս օրենքը ներկայացվում է վարընթաց պահանջարկի կորով:
3. Շուկայի՝ որպես ամբողջության, պահանջարկի սանդղակի խորքում թաքնված են շատ գործոններ՝ միջին ընտանեկան եկամուտները, բնակչության թիվը, առնչվող ապրանքների գները, ճաշակները և հատուկ գործոնները: Երբ այս գործոնները փոխվում են, պահանջարկի կորը տեղաշարժվում է:
4. Առաջարկի սանդղակը (կամ առաջարկի կորը) ներկայացնում է արտադրողների կողմից վաճառվելիք ապրանքների ցանկալի քանակի ու գնի փոխադարձ կապը

(մյուս գործոնները մնում են անփոփոխ): Առաջարկվող քանակը սովորաբար դրականորեն է արձագանքում գնին, այնպես որ առաջարկի կորը բարձրանում է վեր և աջ:

5. Առաջարկի վրա ապրանքի գնից բացի այլ տարրեր էլ են ազդում: Ամենակարևոր գործոնը ապրանքի արտադրության ծախսերն են, որ որոշվում են տեխնոլոգիայի վիճակով և ներդրանքի գներով: Առաջարկի այլ տարրերն են՝ առնչվող ապրանքների գները, շուկայի կազմակերպումը և հատուկ գործոնները:

6. Մրցունակ շուկայում առաջարկի ու պահանջարկի հավասարակշռությունը ձեռք է բերվում այնպիսի գնի դեպքում, երբ հավասարակշռված են առաջարկի ու պահանջարկի ուժերը: Հավասարակշռող գինն այն է, որի դեպքում պահանջվող քանակը ճշտորեն հավասար է առաջարկվող քանակին: Գծագրի վրա դա առաջարկի ու պահանջարկի կորերի հատման կետն է: Հավասարակշռությունից բարձր գնի դեպքում արտադրողներն առաջարկում են ավելի, քան սպառողները ցանկանում են գնել, որի հետևանքը ապրանքների ավելցուկն է և գների վրա դեպի վար ճնշում գործադրելը: Նմանապես, շատ ցածր գինը առաջացնում է ապրանքի պակաս, և, հետևաբար, գնորդները հակված են գները բարձրացնել վեր՝ դեպի հավասարակշռություն:

7. Մրցակցությամբ որոշված գներն ապրանքների առաջարկը բաշխում են նրանց միջև, ովքեր ունեն պահանջ և անհրաժեշտ դոլար-քվեներ:

8. Առաջարկի ու պահանջարկի վրա հիմնված վերլուծության կիրառման որոգայթներից խուսյս տալու համար մենք պետք է հետևենք որոշակի կանոնների. ա) անփոփոխ պահել մյուս գործոնները, ինչը պահանջում է տարբերակել ապրանքի սեփական գնի փոփոխության ազդեցությունը այլ տարրերի ազդեցությունից, բ) տարբերակել պահանջարկի կամ առաջարկի փոփոխությունը (ինչը հանգեցնում է կորի տեղաշարժի) պահանջվող կամ առաջարկվող քանակության փոփոխությունից (ինչը ներկայացնում է շարժում կորի երկայնքով), գ) ընդունել առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռությունը, որի ժամանակ վաճառողներն ու գնորդները հոժարակամ զբաղվում են առևտրով:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Առաջարկի և պահանջարկի վերլուծություն

պահանջարկի սանդղակ կամ կոր, ՊՊ
պահանջարկի վարընթաց օրենք
առաջարկի սանդղակ կամ կոր, ԱԱ
առաջարկի ու պահանջարկի կորերի վրա ազդող գործոններ
ավելցուկ, պակաս
բաշխում գներով

Առաջարկի ու պահանջարկի որոգայթներ

մյուս գործոններն անփոփոխ
կորերի տեղաշարժի և կորի երկայնքով շարժումների տարբերակում
հավասարակշռված գին և քանակ

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ուշադիր սահմանեք, թե ինչ է հասկացվում պահանջարկի սանդղակ կամ կոր ասելով: Չնայկերպեք վարընթաց պահանջարկի օրենքը: Երկու օրինակ բերեք ձեր սեփական փորձից, վարընթաց պահանջարկի օրենքը նկարագրելու համար:
2. Սահմանեք առաջարկի սանդղակ կամ կոր հասկացությունները: Ցույց տվեք, որ առաջարկի աճը նշանակում է առաջարկի կորի տեղաշարժ դեպի աջ և ներքև: Դա հակադրեք պահանջարկի աճով պայմանավորված պահանջարկի կորի դեպի աջ և դեպի վեր տեղաշարժին: Ի՞նչ տարբերություն կա:
3. Ի՞նչը կարող է մեծացնել համբուրգերի պահանջարկը: Ի՞նչը կմեծացնի առաջարկը: Ինչպե՞ս կազդի սառեցրած էժան պիցան համբուրգերի շուկայական հավասարակշռության և «Մըքդոնալդ»-ում աշխատող դեռահասների աշխատավարձի վրա:
4. Բացատրեք, թե ինչու մրցունակ շուկաներում գինը կայունանում է առաջարկի ու պահանջարկի հավասարակշռության հատման կետում: Բացատրեք, թե ինչ է պատահում, երբ շուկայական գինը սկզբում շատ բարձր կամ ցածր է լինում:
5. Բացատրեք, թե հետևյալ դրույթներն ինչու են կեղծ:
   ա) Բրազիլիայի սրճաբուծական շրջաններից մեկում եղած սառնամանիքը կիջեցնի սուրճի գինը:
   բ) Միջին արևելքում քաղաքական հուզումների հետևանքով նավթի բարձրացած գները կիջեցնեն նավթի պահանջարկը:
   գ) Առողջության վրա մսի ազդեցության առաջացրած մտահոգությունը կիջեցնի գրանուլայի գինը և կբարձրացնի կաշվե բաճկոնի գինը:
   դ) Թմրանյութերի դեմ ուղղված պայքարը, կոկաինի ներմուծման խստացող արգելքի հետ միասին, կիջեցնի երկրի ներսում արտադրվող մարիհուանայի գինը:
6. Առաջարկի ու պահանջարկի չորս օրենքներն են.
   ա) Պահանջարկի աճը սովորաբար բարձրացնում է գինը և մեծացնում պահանջվող քանակությունը:
   բ) Պահանջարկի նվազումը սովորաբար _____ է գինը և _____ պահանջվող քանակությունը:
   գ) Առաջարկի աճը սովորաբար իջեցնում է գինը և մեծացնում պահանջվող քանակությունը:
   դ) Առաջարկի նվազումը սովորաբար _____ է գինը և _____ պահանջվող քանակությունը:

   Լրացրեք բաց թողնված տեղերը: Յուրաքանչյուր օրենք ցուցադրեք «առաջարկ և պահանջարկ» սխեմայով:
7. Ստորև բերված օրինակներից յուրաքանչյուրում բացատրեք, թե պահանջվող քանակությունը արդյոք փոխվում է պահանջարկի տեղաշարժի, թե գնի տեղաշարժի պատճառով, և ձեր պատասխանը պատկերավոր ներկայացնելու համար գծեք սխեմա:
   ա) Ռազմական ծախսերի աճի հետևանքով զինվորական կոշիկների գինն աճում է:
   բ) Եթե Հռոմի պապը կաթոլիկներին թույլատրի ուրբաթ օրը միս ուտել, ապա ձկնեղենի գները կընկնեն:
   գ) Բենզինի հարկը նվազեցնում է բենզինի սպառումը:
   դ) Ցորենի կործանարար հիվանդությունից հետո հացի վաճառքը նվազում է:
   ե) Ցորենի կործանարար հիվանդությունից հետո սոյայի վաճառքն ավելանում է:
   զ) Երբ XIV դարում ժանտախտը սփռվեց Եվրոպայով մեկ, աշխատավարձերը բարձրացան:
8. «Կառավարությունը կոշիկի արդյունաբերությունը պետք է պաշտպանի արտասահմանյան կործանարար մրցակցությունից: Դա կօգնի սպառողներին, քանի որ երկրի ներսում արտադրված կոշկեղենի ավելի բարձր գները կնվազեցնեն պահանջարկը և, ի վերջո, կհանգեցնեն գնի իջեցմանը սպառողների համար»: Մեկնաբանեք սույն դրույթի դատողությունը այս գլխի «երեք խոչընդոտներ» քննարկման առումով: Գրավոր ներկայացրեք կոշիկի շուկայի վրա արտասահմանյան կոշիկի մատակարարումների սահմանափակման ազդեցության ճիշտ վերլուծությունը:
9. Օգտագործելով հետևյալ տվյալները՝ գծեք առաջարկի և պահանջարկի կորերը և որոշեք հավասարակշիռ գինն ու քանակը:

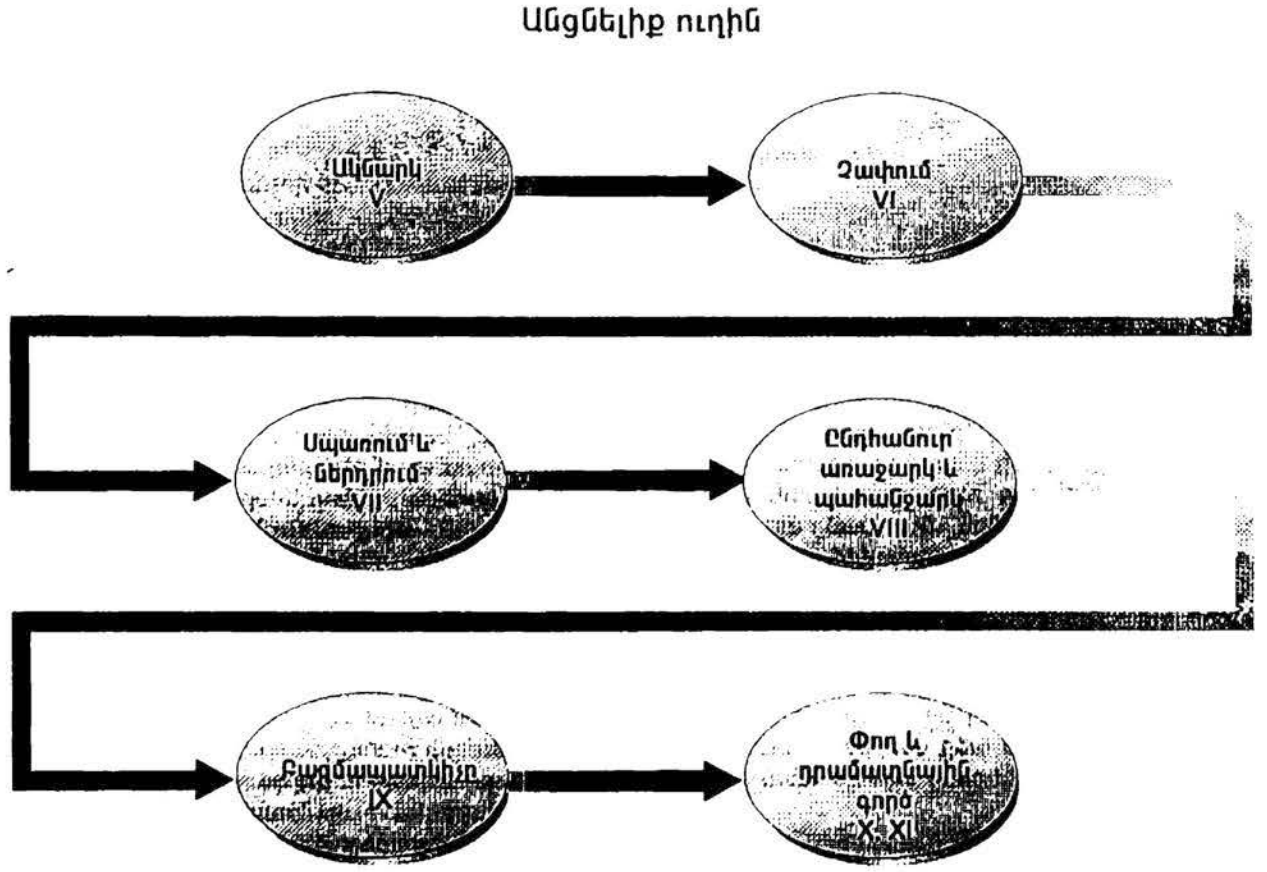
   Ի՞նչ կպատահեր, եթե պիցայի պահանջարկը յուրաքանչյուր գնի դեպքում եռապատկվեր: Ի՞նչ տեղի կունենար, եթե մեկ պիցայի գինը սկզբնապես նշանակված լիներ չորս դոլար:

Պիցայի առաջարկն ու պահանջարկը

Գինը (դոլար՝ մեկ պիցայի համար)	Պահանջվող քանակը (հատ՝ մեկ կիսամյակում)	Առաջարկվող քանակը (հատ՝ մեկ կիսամյակում
10	0	40
8	10	30
6	20	20
4	30	10
2	40	0
0	125	0

ՄԱՍ ԵՐԿՐՈՐԴ

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ



Մակրոտնտեսագիտությունը տնտեսության՝ որպես ամբողջության, վարքի ուսումնասիրությունն է: Նա հետաքրքրվում է ինչպես գործազրկության և գնաճի հանգեցնող գործարարության պարբերաշրջաններով, այնպես էլ արտադրանքի և կենսամակարդակի երկարաժամկետ միտումներով: Երկրորդ մասն սկսում ենք ընդհանուր հայացք գցելով հիմնական հասկացությունների վրա, ապա ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի վերլուծության միջոցով հետազոտում ենք արտաքին ցնցումների և պետական քաղաքականության ազդեցությունը արտադրանքի, զբաղվածության և գների մակարդակի վրա:

ԳԼՈՒԽ V

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ. ԱԿՆԱՐԿ

Տնտեսության ամբողջ նպատակը անմիջական կամ հետագա սպառման բարիքների և ծառայությունների արտադրությունն է: Կարծում եմ, ապացույցների ծանրությունը մշտապես պետք է դրված լինի նրանց վրա, ովքեր կարտադրեն ավելի քիչ, քան թե շատ, ովքեր անգործ կթողնեն մարդկանց կամ մեքենաները կամ օգտագործելի հողը: Զարմանալի է, թե ինչքան շատ պատճառներ կարելի է գտնել արդարացնելու այդպիսի կորուստը. գնաճի վախ, վճարումների հաշվեկշռի պակասորդ, չհաշվեկշռված բյուջե, չափազանց մեծ պետական պարտք, դոլարի նկատմամբ վստահության անկում:

Ջեյմս Թոբն, ***«Պետական տնտեսական քաղաքականություն»***

Ինչու՞ 1930-ական թթ. մեծ լճացման ժամանակ Ամերիկայում և արդյունաբերական աշխարհի մեծ մասում արտադրությունը և գները ցնցում ապրեցին: Ինչու՞ հենց այդ ժամանակաշրջանում միլիոնավոր մարդիկ անկարող էին աշխատանք գտնել և ապրում էին սովամահության և թշվառության եզրին: Ամերիկային ի՞նչ ուժեր մղեցին դեպի կայուն արդյունաբերական աշխուժացում՝ երկրորդ համաշխարհային պատերազմի և այնուհետև, կրկին, Վիետնամի պատերազմի տարիներին: Ինչու՞ 1982 թվականին գործազրկությունը հասավ աշխատուժի գրեթե 11%-ին և միայն Ռեյգանի կառավարման ժամանակաշրջանի երկարատև բարգավաճման տարիներին անշեղորեն նվազեց: Ինչու՞ որոշ երկրներում գներն աճեցին հազարապատիկ կամ ավելի: Եվ բոլորովին վերջերս՝ ինչու՞ նավթի գնի կտրուկ աճը վերջին մի քանի տարում երեք անգամ հանգեցրեց տնտեսական վարընթացի:

Այս կենսական հարցերն առաջադրված են մակրոտնտեսագիտության կողմից, որը ներկայացված է այս գլխում: Ա բաժնում մակրոտնտեսագիտական քաղաքականության գլխավոր նպատակների հետ մեկտեղ քննարկվում են հիմնական մակրոտնտեսագիտական հասկացությունները: Այնուհետև, Բ բաժնում ներկայացված է մակրոտնտեսագիտական վերլուծության հիմնական միջոցը՝ ընդհանուր առաջարկն ու պահանջարկը, որը Միացյալ Նահանգներում օգտագործվում է վերջին ժամանակների տնտեսական իրադարձությունների հետազոտման նպատակով:

ՄԻԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Ինչպես հիշում եք առաջին գլխից, **մակրոտնտեսագիտությունը** տնտեսության վարքի՝ որպես ամբողջության, ուսումնասիրումն է: Նա հետազոտում է երկրի արտադրանքի ընդհանուր մակարդակը, զբաղվածությունը, գները և արտաքին առևտուրը: Ի հակադրություն՝ **միկրոտնտեսագիտությունն** ուսումնասիրում է անհատական գները, քանակությունները և շուկաները:

Մի քանի օրինակներ պարզ կդարձնեն այս տարբերությունը: Միկրոտնտեսագիտությունը քննարկում է, թե նավթի քարտելը ինչպես պետք է որոշի իր նավթի գինը. մակրոտնտեսագիտությունը հարցադրում է, թե ինչու նավթի համաշխարհային գնի կտրուկ աճը առաջ է բերում գնաճ ու գործազրկություն: Միկրոտնտեսագիտությունն ուսումնասիրում է, թե արդյո՞ք քոլեջ հաճախելը ձեր ժամանակի լավ օգտագործումն է, մակրոտնտեսագիտությունը՝ չափահասների գործազրկության տոկոսը: Միկրոտնտեսագիտությունը քննարկում է արտաքին առևտրի մասնակի հարցեր, օրինակ, ինչու ենք մենք ներմուծում «Տոյոտաներ» և արտահանում ծանր բեռնատարներ: Մակրոտնտեսագիտությունն ուսումնասիրում է մեր ներմուծման և արտահանման ընդհանուր միտումները՝ անելով, օրինակ՝ այսպիսի հարցադրում. ինչու՞ դոլարի փոխանակային արժեքն աճեց 1980-ական թվականների սկզբին և այնուհետև ընկավ 1980-ական թվականների վերջին:

Ա. ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԵՎ ՆՊԱՏԱԿՆԵՐ

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՆՊԱՏԱԿՆԵՐՆ ՈՒ ԼՕԱԿՆԵՐԸ

Ազգերի քաղաքական, սոցիալական և ռազմական ճակատագիրը մեծապես կախված է տնտեսական առաջադիմությունից, և այսօր երկրի առաջադիմության համար տնտեսագիտության ոչ մի բնագավառ ավելի կենսական չէ, քան այդ երկրի մակրոտնտեսական գործունեությունը: Այնպիսի երկրները, ինչպիսին է Ճապոնիան, որն իր արտադրանքի համար արտահանման շուկաներ գրավելով՝ սրընթաց վերելք է ապրում, հզոր քաղաքական ուժ են և ունեն ավելի բարձր կենսամակարդակ:

Հակառակ ծայրին են գտնվում այն երկրները, որոնք լճացման մեջ են և տուժում են սրընթաց գնաճից, առևտրի հաշվեկշռի մեծ պակասորդից և խոշոր օտարերկրյա պարտքերից: Օրինակ, չնայած Խորհրդային Միությունն ընդարձակ երկիր է, ունի առատ բնական ռեսուրսներ և մարդկային տաղանդներ, տնտեսական լճացումը նրան սպառնում է երկրորդ կարգի հզորության երկրների շարքն իջեցնել, քանի դեռ իր քաղաքացիները պայքարում են մի կտոր հացի համար:

Երկրի կենսամակարդակը խիստ կախված է նրա մակրոտնտեսական քաղաքականությունից: Մինչև այս դարը շատ երկրներ աղոտ պատկերացում ունեին պարբերական տնտեսական ճգնաժամերի հաղթահարման մասին: Սակայն Ջոն Մեյնարդ Քեյնզի հեղափոխիչ տեսությունն օգնեց բացատրել տնտեսական տատանումներ առաջացնող ուժերը, և գործարարության պարբերաշրջանների ամենավատ խաթարումների կարգավորման համար առաջարկեց նոր մոտեցում: Քեյնզի և նրա ներկայիս ժառանգորդների շնորհիվ մենք գիտենք, որ մակրոտնտեսական քաղաքականության իր ընտրությամբ (այնպիսին, որ ազդում է փողի առաջարկի, հարկերի կամ պետական ծախսերի վրա) երկիրը կարող է արագացնել կամ դանդաղեցնել իր տնտեսական զարգացումը, խթանել սրընթաց գնաճ կամ դանդաղեցնել գների աճը, առաջացնել առևտրի հաշվեկշռի պակասորդ կամ ստեղծել առևտրի հաշվեկշռի ավելցուկ:

Մակրոտնտեսագիտությունը վերլուծելիս մշտապես հանդիպում ենք մի քանի հանգուցային մակրոտնտեսական փոփոխականների, որոնցից կարևորներն են համախառն ազգային արդյունքը (ՀԱԱ), գործազրկության մակարդակը, գնաճը և զուտ արտահանումը: Սրանք այն գլխավոր չափանիշներն են, որոնցով դատում ենք մակրոտնտեսական գործունեության մասին:

5–1 աղյուսակում թվարկված են մակրոտնտեսական քաղաքականության նպատակներն ու միջոցները: Այժմ անցնենք յուրաքանչյուրի մանրամասն քննարկմանը և ժամանակակից մակրոտնտեսագիտությանը դիմակայող մի քանի հանգուցային հարցերի լուսաբանմանը:

Նպատակներ	Միջոցներ
Արտադրանք	**Ֆինանսական քաղաքականություն**
Բարձր մակարդակ	Պետական ծախսեր
Սրընթաց աճ	Հարկում
Զբաղվածություն	**Փողի քաղաքականություն**
Զբաղվածության բարձր մակարդակ	Փողի առաջարկի կարգավորում՝ ազդելով շահադրույքների վրա
Ցածր հարկադիր գործազրկություն	
Ազատ շուկաներ և գների մակարդակի կայունացում	**Արտաքին տնտեսագիտություն**
	Առևտրի քաղաքականություն
	փոխարժեքային միջամտություն
Միջազգային առևտուր	**Եկամտի քաղաքականություն**
Ներմուծման ու արտահանման հավասարակշռություն	Աշխատավարձ-գին կամավոր կողմնորոշիչներից դեպի պարտադիր վերահսկում
Փոխարժեքի կայունություն	

Աղյուսակ 5–1. Մակրոտնտեսական քաղաքականության նպատակներն ու միջոցները

Ձախակողմյան սյունակում բերված են մակրոտնտեսական քաղաքականության հիմնական նպատակները: Այս նպատակները կարելի է գտնել ազգային օրենքներում և քաղաքական առաջնորդների հայտարարություններում: Աջակողմյան սյունակը պարունակում է ժամանակակից տնտեսություններում առկա հիմնական լծակները կամ քաղաքականությունները: Սրանք են այն ուղիները, որոնցով քաղաքականություն վարողները կարող են ազդել տնտեսական գործունեության արագության և ուղղության վրա:

ՆՊԱՏԱԿՆԵՐ

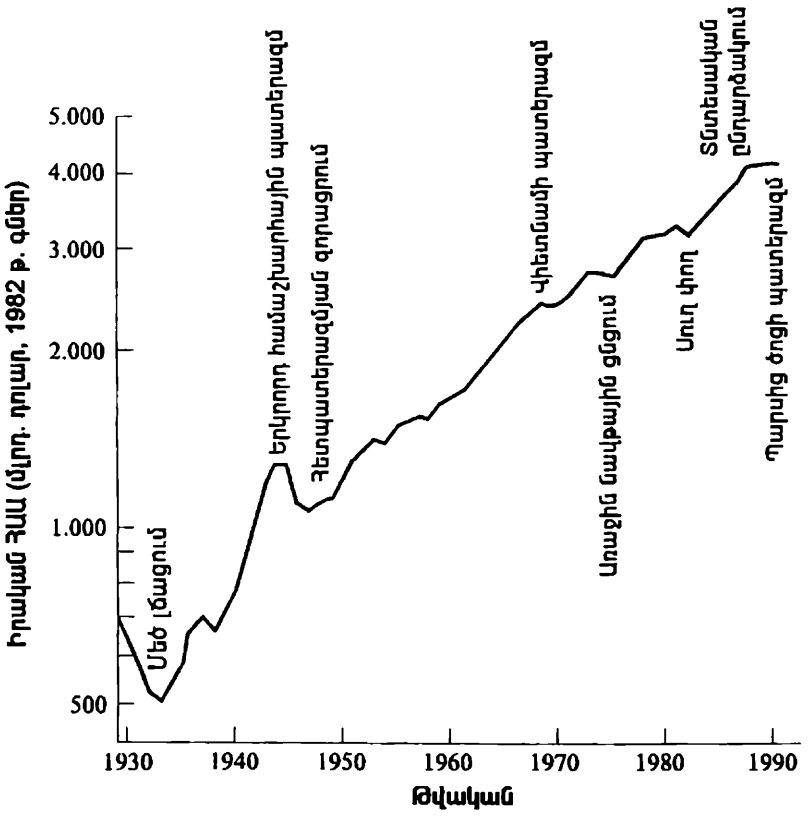
Տնտեսության ընդհանուր գործունեության հաջողությունը գնահատելու համար տնտեսագետները ուշադրություն են դարձնում չորս ոլորտների վրա. արտադրանք, զբաղվածություն, գների կայունություն և միջազգային առևտուր:

Արտադրանք: Տնտեսական գործունեության վերջնական նպատակը բնակչության ապահովումն է նրա ցանկացած բարիքներով և ծառայություններով: Ի՞նչը կարող է տնտեսության համար ավելի կարևոր լինել, քան իր ժողովրդի համար ապահով ծածկի, սննդի, կրթության և հանգստի ապահովումն է:

Տնտեսության մեջ լրիվ արտադրանքի ամենահամապարփակ չափանիշը **համախառն ազգային արդյունքն** է (ՀԱԱ): ՀԱԱ-ն մեկ տարվա ընթացքում երկրում արտադրված բոլոր վերջնական բարիքների և ծառայությունների (խնձոր, բանան, համերգ, շների մրցավազք, . . ., եզնուղտի բրդից բաճկոն, ցիտրա), շուկայական արժեքն է: Գոյություն ունի ՀԱԱ-ի չափման երկու եղանակ: ***Անվանական ՀԱԱ-ն*** չափվում է ընթացիկ շուկայական գներով: ***Իրական ՀԱԱ-ն*** հաշվարկում են հաստատուն կամ անփոփոխ գներով (ասենք՝ 1982 թվականի համար):

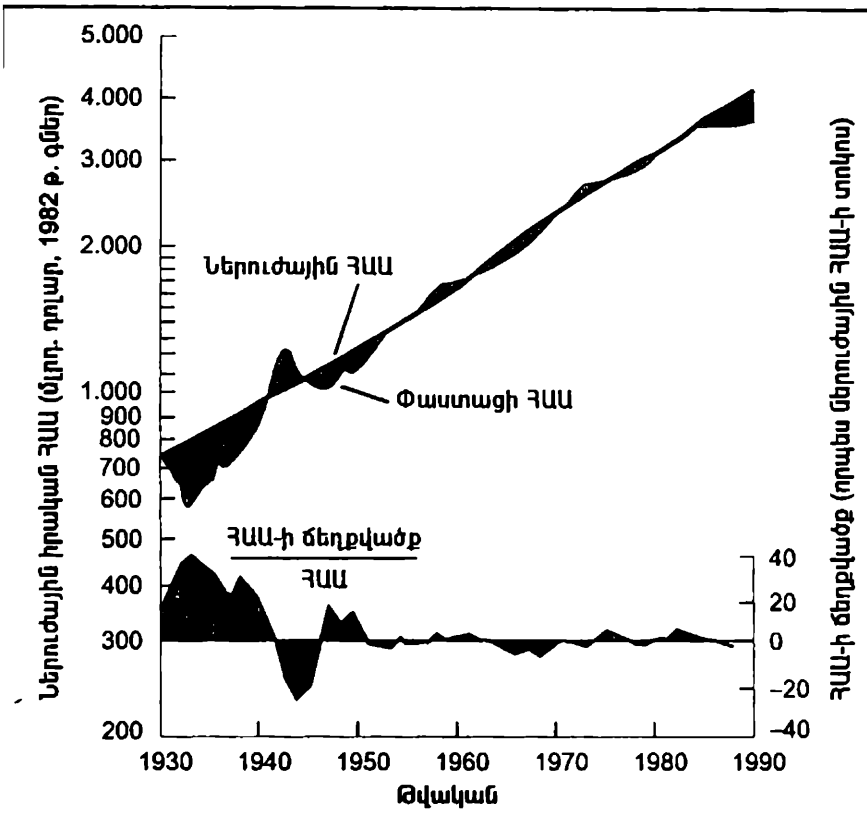
Արտադրանքի աճի և մակարդակի լայնորեն մատչելի լավագույն չափանիշը իրական ՀԱԱ-ի տեղաշարժերն են. դրանք ծառայում են որպես երկրի տնտեսության ուշադիր վերահսկվող զարկերակ: Նկար 5–1-ում ցուցադրված է Միացյալ Նահանգների իրական ՀԱԱ-ի պատմությունը՝ սկսած 1929 թվականից: Նշենք տնտեսական անկումը 1930-ական թթ. մեծ լճացման ժամանակ, տնտեսական աշխուժացումը երկրորդ համաշխարհային պատերազմի տարիներին, արագ ու կայուն աճը 1960-ական թթ., տնտեսական վայրընթացները 1975 ու 1985 թթ. և կայուն աճը 1982–1990 թթ. երկարատև բարգավաճման ընթացքում:

Կապիտալիստական տնտեսություններում արտադրանքի աճի վարքի ուսումնասիրությունը երևան է հանում իրական ՀԱԱ-ն ավելանալու և կրճատվելու ժամանակաշրջաններ: Համընդհանուր տնտեսական գործունեության մեջ այդ տատանումները կոչվում են գործարարության պարբերաշրջաններ: Գործարարության պարբերաշրջանների վայրընթացների ժամանակ միլիոնավոր մարդիկ կորցնում են աշխատանքը,



Նկար 5–1. Իրական համախառն ազգային արդյունքը Միացյալ Նահանգներում 1929–1991 թթ.

Իրական ՀԱԱ-ն տնտեսության արտադրանքի ամենից դյուրըմբռնելի չափանիշն է: Ուշադրություն դարձրեք, որ լճացման ժամանակ արտադրանքը փաստորեն կտրուկ նվազեց: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ընկած ժամանակահատվածում ՀԱԱ-ի աճը շատ կայուն էր, մինչև որ 1970–1980-ական թթ. տնտեսությունը խոցվեց բազմաթիվ ցնցումներից: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի առևտրի վարչություն):



Նկար 5–2. Փաստացի և ներուժային ՀԱԱ և ՀԱԱ-ի ճեղքվածքը

Գործարարության պարբերաշրջանները տեղի են ունենում, երբ փաստացի արդյունքը հեռանում է իր ներուժայինից: Ողորկ հաստ գիծը ձախակողմյան սանդղակով ցույց է տալիս 1930–1990 թթ. ներուժային կամ միտումնային արդյունքը: Վերջին կես դարում ներուժային արդյունքը աճել է տարեկան մոտ երեք տոկոսով:

Ներքևի կորը իր աջակողմյան սանդղակով պատկերում է ՀԱԱ-ի բացը: Այն ցույց է տալիս, թե փաստացի արդյունքը ներուժային ՀԱԱ-ի նկատմամբ, տոկոսներով արտահայտված, որքան է հեռացած իր ներուժային ՀԱԱ-ից: Ուշադրություն դարձրեք 1930-ական և 1980-ական թվականների ընթացքում ՀԱԱ-ի ընդարձակ ճեղքվածքներին: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի առևտրի վարչություն և հեղինակների գնահատումներ):

ա արտադրության լճացման պատճառով երկիրը չրկվում է միլիարդավոր դոլարների բարիքներից ու ծառայություններից: 1945 թվականից սկսած գործարարության պարբերաշրջանները հակված են մեղմանալու, մասամբ՝ քանի որ երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո մակրոտնտեսագիտության առաջընթացը քաղաքականություն վարողներին հնարավորություն տվեց կայունացնել տնտեսությունը:

Չնայած գործարարության պարբերաշրջաններում ՀԱԱ-ի տեսանելի կարճատև տատանումներին, չարգացած տնտեսությունները սովորաբար ցուցաբերում են իրական ՀԱԱ-ի կայուն, երկարատև աճ ա կենսապայմանների բարելավում: Այս գործընթացը ոայտնի է տնտեսական աճ անվանմամբ: Ինչպես ցրևում է ներուժային արդյունքի աճից, ամերիկյան տնտեսությունը ավելի քան մեկդարյա ժամանակահատվածում կայացել է որպես առաջընթացի հզոր չարժիչ:

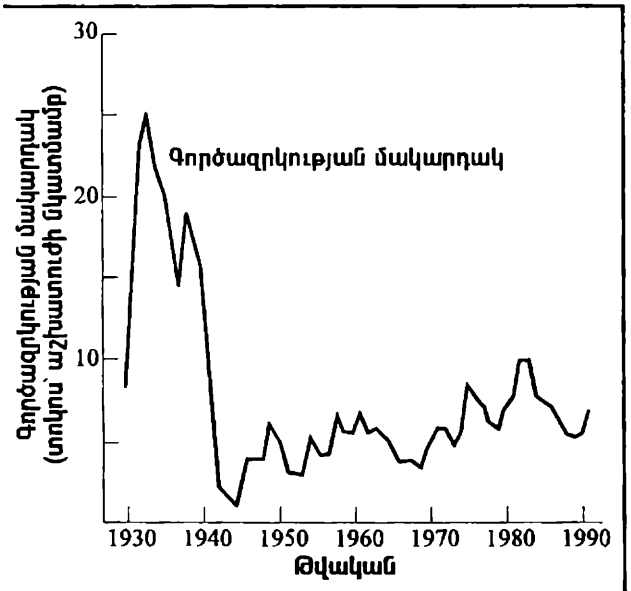
Ներուժային ՀԱԱ-ն իրական ՀԱԱ-ի երկարաժամկետ հեռանկարային միտումն է: Նա արտահայտում է տնտեսության հեռանկարային արտադրողական ունակությունը կամ այն առավելագույն քանակությունը, որ տնտեսությունը գները կայուն պահելով կարող է արտադրել: Ներուժային արդյունքը երբեմն նաև անվանում են բարձր զբաղվածության մակարդակի արտադրանք: Երբ տնտեսությունը գործում է իր լրիվ հնարավորությամբ՝ գործազրկությունը ցածր է և արտադրությունը բարձր:

Գործարարության պարբերաշրջաններում փաստացի ՀԱԱ-ն չի համընկնում իր ներուժի հետ: Օրինակ, 1982 թվականին ԱՄՆ-ի տնտեսության արտադրանքը ներուժային արդյունքից գրեթե 300 մլրդ. դոլարով պակաս էր: Դրա հետևանքով միայն մեկ տարում յուրաքանչյուր ընտանիք 5000 դոլարի կորուստ կրեց: Փաստացի և ներուժային ՀԱԱ-ի տարբերությունը կոչվում է **ՀԱԱ-ի ճեղքվածք**: ՀԱԱ-ի մեծ ճեղքվածքը նշանակում է, որ տնտեսությունը տնտեսական վայրընթացի մեջ է և գործում է իր արտադրական կարողությունների սահմանների ներսում: Երբ ճեղքվածքը փոքր է, տնտեսական վայրընթացներ անվանում են *անկումներ*, իսկ մեծ ճեղքվածքի դեպքում՝ *լճացումներ*: Այն տարիներին, երբ ՀԱԱ-ճեղքվածքը մեծ է, բարիքները կորչում են ճիշտ այնպես, ինչպես եթե դրանք ծովը թափեին:

5–2 նկարը ցույց է տալիս 1930–1990 թթ. համագնահատված ներուժը և փաստացի արդյունքը: Գոտիները երկու գծերի միջև ցույց են տալիս ՀԱԱ-ի ճեղքվածքները: Ուշադրություն դարձրեք 1930-ական և վաղ 1980-ական թվականների ընթացքում առկա ընդարձակ ճեղքվածքներին:

Բարձր զբաղվածություն, ցածր գործազրկություն: Մակրոտնտեսական քաղաքականության հաջորդ հիմնական նպատակն է ***բարձր զբաղվածությունը՝ ցածր գործազրկության*** երկնմանակը: Յարդիկ ցանկանում են լավ, բարձր վարձատրվող աշխատանք գտնելու հնարավորություն ունենալ առանց փնտրտուքի կամ շատ երկար սպասելու: 5–3 նկարում ցուցադրված են գործազրկության միտումները վերջին վեց տասնամյակների ընթացքում: Ուղղածիգ առանցքի վրա նշված **գործազրկության մակարդակը** աշխատանք չունեցողների տոկոսային մասն է աշխատուժի մեջ: Աշխատուժն ընդգրկում է բոլոր աշխատանք ունեցող մարդկանց և աշխատանք չունեցող այն անհատներին, ովքեր աշխատանք են փնտրում: Այն չի ներառում նրանց, ովքեր սնգործ են, բայց աշխատանք չեն փնտրում:

Գործազրկության մակարդակը գործարարության պարբերաշրջանների հետ շարժվելու միտում ունի. երբ արտադրանքը լճացած է, աշխատանքի կահանջարկը նվազում է, և գործազրկությունը տոլոսն աճում է: Գործազրկությունը համաճարակային բնույթ ընդունեց 1930-ական թվականների մեծ լճացման ընթացքում, երբ աշխատուժի մեկ քառորդը անգործ էր մնացել: Մինչ ազգը խուսափեց մեկ այլ մեծ լճացումից, վերջին երկու տասնամյակներում աշխատուժի աշխատանք չունեցող մասը նկատելի վերընթաց տեղաշարժ ապրեց: Բոլոր ցանկացողներին լավ աշխատանքով ապահովելու նպատակը օրեցօր դարձավ անհասանելի:



Նկար 5–3. Գործազրկությունն աճում է անկումների ժամանակ և նվազում՝ բարգավաճումների ընթացքում

Գործազրկության մակարդակը որոշվում է աշխատուժի այն մասով, որը փնտրում, բայց չի կարողանում աշխատանք գտնել: Գործազրկությունը ողբերգական չափերի հասավ 1930-ական թթ., առավելագույն 25%-ի հասնելով 1933 թ.: Ուշադրություն դարձրեք նաև գործազրկության տոկոսի վերընթաց սողքին՝ սկսած 1969 թվականից և նրա հետպատերազմյան ժամանակաշրջանի ամենաբարձր արժեքին՝ 9,7% 1982 թվականին: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի աշխատանքի վարչություն):

Կայուն գներ: Մակրոտնտեսական երրորդ նպատակը ***ազատ շուկաներում կայուն գների պահպանումն է:*** Ազատ շուկաների պահպանման փափագը ծանր հոգս է և մարմնավորում է այն դատողությունը, որ տնտեսական գործունեության կազմակերպման առավել արդյունավետ ուղին սահուն գործող շուկայական տնտեսությունն է: Ազատ շուկայում գներն առավելագույն հնարավոր չափով որոշվում են առաջարկով ու պահանջարկով, և իշխանությունները ձեռնպահ են մնում առանձին ապրանքների գները վերահսկելուց: Միայն ձեռնարկություններին ազատորեն գներ սահմանելու հնարավորություն ընձեռելով, մենք կարող ենք համոզված լինել, որ շուկան ռեսուրսները կուղղի դեպի առավել արդյունավետ օգտագործում:

Այս նպատակի երկրորդ մասը գների ընդհանուր մակարդակի սրընթաց աճի կամ անկման կանխումն է: Ինչու՞ է գների կայունությունը ցանկալի: Շուկայական տնտեսությունը գներն օգտագործում է որպես տնտեսական արժեքների չափածող և որպես գործարարության ղեկավարման միջոց: Երբ գների աճման ժամանակահատվածում տնտեսական չափածողը կտրուկ փոխվում է, մարդիկ շփոթվում են, սխալներ գործում և իրենց ժամանակի մեծ մասը վատնում՝ անհանգստանալով իրենց փողի արժեքի համար: Գների սրընթաց փոփոխությունները բերում են տնտեսական անարդյունավետության:

Գների ընդհանուր մակարդակի ամենասովորական չափը **սպառողական գների համաթիվն է,** որը հանրորեն հայտնի է որպես ՍԳՅ: ՍԳՅ-ն կարգավորում է տիպական քաղաքային սպառողի կողմից գնված ապրանքների որոշակի զամբյուղի արժեքը (ներառյալ սննդունդը, ծածկը, հագուստը և բուժսպասարկումը): Գների ընդհանուր մակարդակը հաճախ նշանակվում է Գ տառով:

Գների մակարդակի փոփոխություններն անվանում են **գնաճի չափ,** որը ցույց է տալիս մեկ տարում գների մակարդարի աճի կամ նվազման արագությունը[1]: 5–4 նկարը ցուցադրում է ՍԳՅ-ի գնաճի չափի

[1] Ավելի ճշգրիտ ՍԳՅ-ի աճի չափը հետևյալն է.

$$\text{Սպառողական գների աճի չափը (տոկոսներով)} = \frac{\text{ՍԳՅ (այս տարի)} - \text{ՍԳՅ (նախորդ տարի)}}{\text{ՍԳՅ (նախորդ տարի)}} \times 100:$$

փոփոխությունը 1929–1991 թթ.: Այդ ժամանակահատվածում գնաճի չափի միջինը տարեկան կազմել է 3,4 տոկոս: Ուշադրություն դարձրեք, որ տարիների ընթացքում գների փոփոխությունները տատանվել են զգալի չափով՝ փոփոխվելով 1932 թվականի մինուս 10 տոկոսից մինչև 1947 թվականի պլյուս 14 տոկոսը:

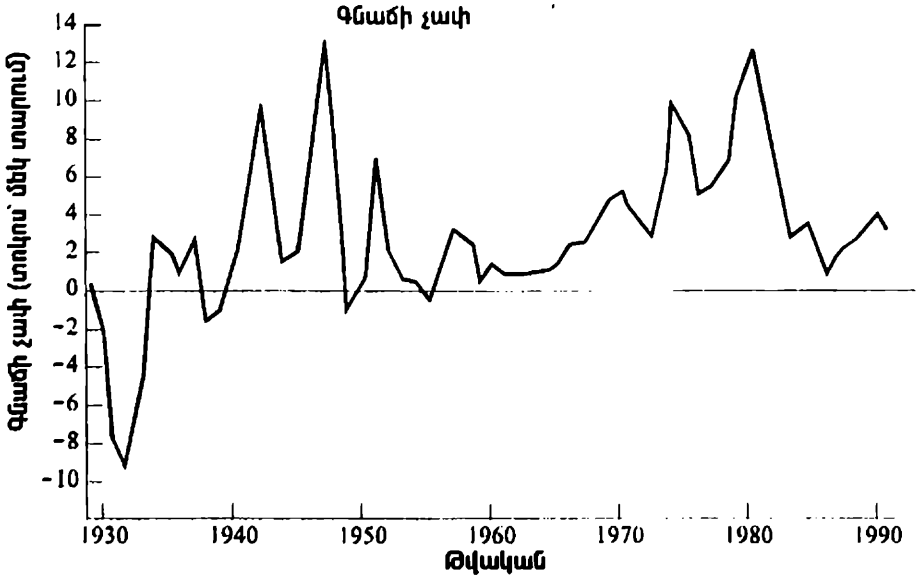
Երբ գները նվազում են (այսինքն՝ գնաճի չափը բացասական է), տեղի է ունենում **գնանկում**: Մյուս ծայրին *գերգնաճն* է՝ մեկ տարում գների մակարդակի հազար կամ միլիոն տոկոսով աճը: Այնպիսի իրավիճակներում, որպիսին 1920-ական թվականներին առաջացավ Վայմարյան Գերմանիայում և 1980-ական թվականներին Լեհաստանում, գներն ըստ էության անհնազանդ են, և գների համակարգը քայքայվում է:

Երկրների մեծ մասը ցանկանում է գտնել գների ճկունության ոսկե միջինը՝ որպես լավագույն միջոց հանդուրժելով մեղմ գնաճը, որպեսզի գների համակարգին արդյունավետ գործելու հնարավորություն տա:

Միջազգային առևտուր: Երկրների մեծ մասը ի վերջո ջանում է շահավետորեն մասնակցել միջազգային առևտրին՝ իր քաղաքացիների կենսամակարդակը բարձրացնելու համար: Նրանք ներմուծում և արտահանում են ապրանքներ, ծառայություններ և հիմնական միջոցներ: Նրանք օտարերկրացիներին փող են պարտք տալիս կամ վերցնում: Նրանք ընդօրինակում են օտարերկրյա տեխնոլոգիաները կամ նոր ապրանքներ են վաճառում արտասահմանում: Նրանց բնակիչները ճանապարհորդում են աշխարհի բոլոր մասերում՝ գործարարության կամ ժամանցի համար, և այլն, և այլն: Հեռուն գնացող նպատակներով պետություններն ընդհանրապես ջանում են ներմուծումը և արտահանումը պահել հավատարակշռված: Երկրի արտահանման և ներմուծման արժեքի միջև եղած թվային տարբերությունը կոչվում է **զուտ արտահանում**. այսինքն՝ զուտ արտահանումը հավասար է արտահանման արժեքից հանած ներմուծման արժեքը: Երբ զուտ արտահանումը դրական է, ապա գոյություն ունի առևտրի ավելցուկ: Առևտրի բաց տեղի ունի, երբ ներմուծման արժեքը մեծ է արտահանման արժեքից:

Երբ երկրագնդի պետություններն ականատես եղան արդյունավետության խթանման և տնտեսական աճի արագացման մեջ միջազգային առևտրի բերած օգուտներին, միջազգային առևտրի ընդարձակման նպատակը մեծապես կարևորվեց: Փոխադրման ու հաղորդակցության միջոցների ծախսերի նվազմանը զուգընթաց, միջազգային կապերը դարձել են ավելի սերտ, քան մեկ սերունդ առաջ էին: Միջազգային առևտուրը կայսրություն ստեղծելու և ռազմական նվաճումներ կատարելու գաղափարին փոխարինել է՝ որպես դեպի ազգային բարեկեցություն և ազդեցության ուժեղացում տանող ամենահավաստի ուղի: Որոշ տնտեսություններ այսօր առևտուր են անում իրենց արտադրանքի ավելի քան կեսի չափով:

1980-ական թվականների կարևոր կատարելագործումներից մեկը ԱՄՆ-ի միջազգային առևտրի կառուցվածքի փոփոխությունն էր: Այս դարում Միացյալ Նահանգները հիմնականում ունեցել է առևտրի



Նկար 5–4. 1929–1991 թթ. սպառողական գների աճի բարձրացման միտումը

Գնաճի չափը գների փոփոխության արագությունն է մեկ տարում: Այստեղ բերված է գնաճի չափը, որը հաշվված է սպառողական գների համաթվի (ՍԳՀ) միջոցով: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից սկսած գները հիմնականում աճել են, մասնավորապես 1973 և 1979 թթ. նավթային ցնցումներից հետո: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի աշխատանքի վարչություն):

ավելցուկ: Այսինքն՝ արտահանումը գերազանցել է ներմուծմանը, տալով դրական զուտ արտահանում: Սակայն 1980-ական թվականներին ներմուծման արժեքը գերազանցեց արտահանմանը, և Միացյալ Նահանգներն ունեցավ առևտրի բաց: Շատ ամերիկացիների է մտահոգում հսկայական արտաքին պարտքի հետագա բացասական ազդեցությունը:

Միացյալ Նահանգներն այլ երկրներ է արտահանում բազմատեսակ ապրանքներ ու ծառայություններ, այդ թվում՝ համակարգիչներ, ցորեն և ինքնաթիռներ, իսկ ներմուծում է նավթ, ավտոմեքենա, էլեկտրոնային սարքավորում ու բազմաթիվ այլ ապրանքներ: Անցած երկու տասնամյակների ընթացքում օտարերկրյա նավթի սպառումն է եղել մեր տնտեսության մեջ հիմնական տնտեսական խզումների պատճառը: Բոլորովին վերջերս, երբ Իրաքը գրավեց Նավթով հարուստ Քուվեյթը, նավթի առաջարկի կտրուկ անկումը բարձրացրեց գները, մեծացրեց գնաճը և նպաստեց Միացյալ Նահանգներում տնտեսական վայրընթացին:

Պետություններն աչալրջորեն են հետևում իրենց **արտարժույթի փոխարժեքին**, որն իրենց սեփական արժույթի գինն է՝ արտահայտված այլ պետությունների արժույթներով: ԱՄՆ-ի դոլարը 1980-ական թվականների սկզբին այլ արժույթների նկատմամբ շեշտակի աճեց և այնուհետև, 1985 թվականից հետո, ընկավ: Օրինակ, 1980 թվականին դոլարի փոխարժեքը 1,8 գերմանական մարկ էր, 1985 թվականին այն հասավ 3,2 մարկի, իսկ 1991 թվականին կտրուկ ընկավ 1,8 մարկի:

Երբ երկրի փողի փոխարժեքն աճում է, ներմուծվող ապրանքների գներն ընկնում են, միևնույն արտահանումն ավելի թանկ է դառնում օտարերկրացիների համար: Ի հետևանս դրա՝ համաշխարհային շուկաներում երկիրն ավելի պակաս մրցունակ է դառնում, և զուտ արտահանումը նվազում է: Փոխարժեքի փոփոխությունները կարող են ազդել նաև արտադրանքի, զբաղվածության ու գնաճի վրա: Այս բոլոր ազդեցությունները փողի փոխարժեքը օրավուր ավելի ու ավելի կարևոր են դարձնում բոլոր երկրների համար:

Մենք կարող ենք մակրոտնտեսական քաղաքականության նպատակներն ամփոփել հետևյալ կերպ.

1. *Ազգային արտադրանքի (այսինքն իրական ՀԱԱ-ի) բարձր և աճող մակարդակ:*
2. *Բարձր զբաղվածություն (ցածր գործազրկությամբ):*
3. *Կայուն կամ մեղմորեն աճող գների մակարդակ, երբ գներն ու աշխատավարձը որոշվում են ազատ շուկաներում առաջարկի ու պահանջարկի միջոցով:*
4. *Ապրանքների, ծառայությունների և հիմնական միջոցների կենսունակ միջազգային առևտուր՝ արտարժույթի կայուն փոխարժեքի և ներմուծումը համակշռող արտահանման հետ մեկտեղ:*

ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԼՈՒԾՈՒՄՆԵՐԸ

Ձեզ դրեք երկրի նախագահի կամ վարչապետի տեղը: Գործազրկությունն աճում է, և ՀԱԱ-ն նվազում: Կամ, գուցե, նավթի գների նոր սրընթաց աճը սաստկացրել է գնաճը, և ներմուծման արժեքն աճում է շատ ավելի արագ, քան արտահանման արժեքը: Ձեր կառավարությունն ի՞նչ կարող է անել տնտեսավարումը բարելավելու համար: Քաղաքական ի՞նչ լծակներ դուք կարող եք օգտագործել գնաճը կամ գործազրկությունը կրճատելու կամ առևտրի խախտված հաշվեկշիռը շտկելու համար:

Կառավարությունները որոշակի միջոցներ ունեն, որ կարող են օգտագործել մակրոտնտեսական գործունեության վրա ներգործելու նպատակով: *Քաղաքականության միջոցը* կառավարության հսկողության տակ գտնվող տնտեսական փոփոխական է, որը կարող է ներգործել մեկ կամ ավելի մակրոտնտեսական նպատակների վրա: Այսինքն՝ կառավարությունները փոխելով փողի, ֆինանսական և այլ քաղաքականությունները, կարող են տնտեսությունն ուղղել դեպի արտադրանքի, գների կայունության, զբաղվածության և արտաքին առևտրի առավել լավ համակցություն: Մակրոտնտեսական քաղաքականության լծակների չորս հիմնական խմբերը թվարկված են 5–1 աղյուսակի աջ մասում:

Ֆինանսական քաղաքականություն: Սկսենք *ֆինանսական քաղաքականությունից*, որը կապված է հարկերի և պետական ծախսերի հետ: *Պետական ծախսեր* կատեգորիան ընդգրկում է պետության ծախսերը ապրանքների և ծառայությունների համար՝ տանկերի և մատիտների գնումը, ամբարտակների և ճանապարհների կառուցումը, դատավորների և բանակի սպաների աշխատավարձը և այլն: Պետական ծախսերը սահմանում են պետական ու մասնավոր հատվածների հարաբերական չափը, թե մեր ՀԱԱ-ից որքան է ծախսվում ավելի շատ կոլեկտիվ, քան մասնավոր ձևով: Մակրոտնտեսական հեռանկարում պետության ծախսերն ազդում են տնտեսության մեջ ծախսերի ընդհանուր մակարդակի վրա և այդպիսով ներգործում ՀԱԱ-ի մակարդակի վրա:

Ֆինանսական քաղաքականության մյուս մասը՝ *հարկումը*, ընդհանուր տնտեսության վրա ազդում է երկու եղանակով: Նախ և առաջ հարկերը կրճատում են մարդկանց եկամուտները: Տնային տնտեսությու-

ներին տնօրինման ու ապառման համար ավելի պակաս եկամուտներ թողնելով, հարկերը միտում ունեն կրճատելու ապրանքների և ծառայությունների համար մարդկանց ծախսած գումարները: Դա իր հերթին նվազեցնում է ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկը, ինչը վերջին հաշվով կրճատում է իրական ՀԱԱ-ն:

Բացի այդ, հարկերն ազդում են շուկայի գների վրա, այսպիսով ներգործելով գների վարքի և փոփոխման դրդապատճառների վրա: Օրինակ, ինչքան խիստ են հարկվում գործարարության շահույթները, այնքան շատ ձեռնարկություններ են ձեռնպահ մնում նոր հիմնական ապրանքների համար ներդրումներ կատարելուց: 1991 թվականին նախագահ Բուշը կոնգրեսի անդամների վրա ներգործեց միջոցների ինքնաճի հարկման չափը կրճատելու նպատակով, պնդելով, որ իջեցված հարկաչափը առաջ կբերի տնտեսական աճ: Հարկային օրենսգրքի բազմաթիվ այլ կետեր կարևոր ազդեցություն ունեն տնտեսական գործունեության վրա:

Փողի քաղաքականություն: Մակրոտնտեսական-քաղաքականության երկրորդ հիմնական միջոցը ***փողի քաղաքականությունն*** է, որ կառավարությունը վարում է երկրի փողի, վարկի և դրամատնային համակարգի ղեկավարման միջոցով: Դուք երևի կարդացել եք, թե մեր կենտրոնական դրամատունը ինչպես է գործում փողի առաջարկը կարգավորելու նպատակով: Բայց ճշտորեն ի՞նչ է փողի առաջարկը: **Փողը** բաղկացած է փոխանակման միջոցներից կամ վճարման համակարգից: Այսօր իրենց մուրհակները վճարելու համար մարդիկ արժույթ և ընթացիկ հաշիվներ են օգտագործում: Կենտրոնական դրամատան գործառնությունների միջոցով կենտրոնական դրամատան վարչությունը կարող է կարգավորել տնտեսության մեջ առկա փողի քանակը:

Ինչպե՞ս կարող է այնպիսի աննշան մի բան, ինչպիսին փողի առաջարկն է, մակրոտնտեսական գործունեության վրա ունենալ այդքան մեծ ազդեցություն: Փոփոխելով փողի առաջարկը, կենտրոնական դրամատունը կարող է ներգործել բազմաթիվ ֆինանսական ու տնտեսական փոփոխականների վրա, ինչպիսիք են շահադրույքները, բաժնետոմսերի, բնակարանների գները և փողի փոխարժեքները: Փողի առաջարկի սահմանափակումը հանգեցնում է ներդրումների կրճատման և բարձր շահադրույքների, ինչն իր հերթին պատճառ է դառնում ՀԱԱ-ի նվազման և գնաճի իջեցման: Եթե կենտրոնական դրամատունը դիմակայում է գործարարության վայրընթացին, ապա տնտեսական գործունեությունը խթանելու համար նա կարող է մեծացնել փողի առաջարկը և իջեցնել շահադրույքները:

Փողի քաղաքականության ստույգ էության ուսումնասիրումը մակրոտնտեսագիտության առավել հրապուրիչ, կարևոր ու հակասական ոլորտներից մեկն է: Նա ներառում է այն միջոցները, որոնցով կառավարվում են փողի առաջարկը և փողի, արտադրանքի ու գնաճի փոխադարձ կապերը: 1979–1982 թթ. Միացյալ Նահանգներում սուղ փողի քաղաքականությունը՝ փողի առաջարկի աճի արագության իջեցումը, բարձրացրեց շահադրույքները, դանդաղեցրեց տնտեսական աճը և մեծացրեց գործազրկությունը: Այնուհետև, 1982–1990 թթ. կենտրոնական դրամատան կողմից փողի հետևողական կառավարումն օժանդակեց Ամերիկայի պատմության մեջ ամենաերկար տնտեսական բարգավաճմանը: Ստուգապես, թե կենտրոնական դրամատունն ինչպես կարող է կառավարել տնտեսական գործունեությունը, հիմնավորապես կվերլուծվի փողի քաղաքականությանը նվիրված գլուխներում:

Միջազգային տնտեսական քաղաքականություն: Երբ տնտեսություններն ավելի սերտորեն են փոխկապակցվում, քաղաքականություն կերտողները հարաճուն ուշադրություն են նվիրում միջազգային տնտեսական քաղաքականությանը: Հիմնական տնտեսական միջոցները երկու տեսակ են: Առաջինը ***առևտրի քաղաքականությունն*** է, որը բաղկացած է մաքսադրույքներից, բաժնեչափերից և այլ միջոցներից, որոնք սահմանափակում կամ խրախուսում են ներմուծումն ու արտահանումը: Առևտրի քաղաքականության մեծ մասը քիչ ազդեցություն է ունենում մակրոտնտեսավարման վրա, բայց ժամանակ առ ժամանակ, ինչպես եղավ 1930-ական թվականներին, միջազգային առևտրի վրա դրված խիստ սահմանափակումներն առաջ են բերում մեծ տնտեսական տեղաշարժեր, գնաճ կամ անկում:

Քաղաքականության միջոցների երկրորդ խումբը, որը որոշակիորեն ուղղված է դեպի արտաքին հատվածը, փողի փոխարժեքի շուկայի ղեկավարումն է: Երկրի միջազգային առևտուրը ազդեցություն է կրում իր փողի փոխարժեքից, որն իր սեփական արժույթի գինն է՝ արտահայտված այլ երկրների արժույթներով: Պետություններն իրենց միջազգային վճարամիջոցի շուկաների կարգավորման համար տարբեր համակարգեր են որդեգրում: Որոշ համակարգեր թույլատրում են, որ փոխարժեքը որոշվի զուտ առաջարկի և պահանջարկի միջոցով, ուրիշներն այլ արժույթների նկատմամբ նշանակում են անփոփոխ փոխարժեք: Այսօր Միացյալ Նահանգներն առաջին դասում է և ընդհանրապես թույլատրում է, որ դոլարի փոխարժեքը որոշվի շուկայական ուժերով:

Բացի այդ, կենտրոնական դրամատների տնօ-

րեններն ու քաղաքական առաջնորդներն արդեն հավաքվում են՝ միասին մակրոտնտեսական քաղաքականությունները համակարգելու համար, քանի որ որևէ երկրի փողի և ֆինանսական քաղաքականությունները կարող են դուրս գալ երկրի տիրույթից և ազդել հարևանների վրա: 1975 թվականից սկսած հիմնական արդյունաբերական երկրների ղեկավարներն ամեն տարի հանդիպել են տնտեսական գագաթաժողովներում, որպեսզի համատեղ քննարկեն տնտեսական հարցերը և համապատասխան միջոցներ ձեռնարկեն բոլորի կողմից ընդունելի նպատակներին հասնելու համար: Այսպիսի հանդիպումներում քննարկվել է հարցերի մի լայն շրջանակ՝ նավթի գնի աճի հաղթահարման հարցերից մինչև համերկրային բնապահպանական խնդիրների ուսումնասիրությունը: Սրանք հիշեցումներ են, որ տնտեսությունները չեն կարող ինքնուրույն ղեկավարվել, և կառավարությունները պետք է մշտապես աչալուրջ լինեն տնտեսական անկայունությունների նկատմամբ:

Եկամտի քաղաքականություն: Երբ գնաճը սպառնում է հսկողությունից դուրս գալ, կառավարությունները ուղիներ են որոնում գները կայունացնելու համար: Կառավարությունների համար գնաճի դանդաղեցման ավանդական ուղին եղել է արտադրանքի կրճատման ու գործազրկության մեծացման նպատակով փողային կամ ֆինանսական միջոցառումների ձեռնարկումը: Բայց պարզվեց, որ այս ավանդական ռազմավարությունը խիստ թանկ արժե: Գնաճի մի քանի տոկոս կրճատումը ՀԱԱ-ի կորստում (կամ ՀԱԱ-ի ճեղքվածքում) հարյուր միլիարդավոր դոլարներ է կազմում: Դեմ առնելով այսպիսի անցանկալի բուժամիջոցի օգտագործման անհրաժեշտությանը, կառավարությունները հաճախ փնտրում են գնաճի զսպման այլ եղանակներ: Այս այլընտրանքներն ընդգրկում են աշխատավարձի և գների հսկողությունը (սկզբնապես օգտագործվել է պատերազմի ժամանակ) և ավելի պակաս կտրուկ միջոցները, ինչպիսիք աշխատավարձի և գների կամավոր կողմնորոշիչներն են: Աշխատավարձի և գների կարգավորման քաղաքականությունը հայտնի է **եկամտի քաղաքականություն** անվանումով:

Եկամտի քաղաքականությունը բոլոր մակրոտնտեսական քաղաքականություններից առավել վիճելին է: Մեկ սերունդ առաջ բազմաթիվ տնտեսագետներ աշխատավարձ-գին քաղաքականությունը պաշտպանում էին որպես գնաճի կրճատման էժան եղանակ: Եկամտի քաղաքականության վնասի ակնհայտությունը, պետական միջամտության հանդեպ ավելի պահպանողական վերաբերմունքի հետ մեկտեղ, ընդհանուր հիասթափություն առաջացրեց աշխատավարձ-գին քաղաքականության նկատմամբ: Շատ տնտեսագետներ այժմ համաձայնած են, որ դա պարզապես անարդյունավետ է, իսկ ոմանք էլ կարծում են, որ դա ավելի շուտ վատն է, քան օգտակար, որ դա միջամտում է ազատ շուկաներին, խանգարում գների հարաբերական շարժերին և ի վիճակի չէ կրճատելու գնաճը:

Պետությունն ունի քաղաքականության միջոցների մի լայն շրջանակ, որը կարող է օգտագործել՝ հետամտելով իր մակրոտնտեսական նպատակները: Հիմնականները սրանք են.

1. *Ֆինանսական քաղաքականությունը բաղկացած է պետական ծախսերից ու հարկումից: Պետական ծախսերը ներգործում են հանրային և մասնավոր սպառման հարաբերական չափի վրա: Հարկումը հանվում է եկամուտներից ու կրճատում մասնավոր ծախսերը: Բացի այդ, այն ազդում է ներդրումների և ներուժային արտադրանքի վրա: Ֆինանսական քաղաքականությունն ազդում է ընդհանուր ծախսերի վրա և դրանով իսկ ներգործում իրական ՀԱԱ-ի և գնաճի վրա:*
2. *Կենտրոնական դրամատան վարած փողի քաղաքականությունն է որոշում փողի առաջարկը: Փողի առաջարկի փոփոխությունները բարձրացնում կամ իջեցնում են շահադրույքները, ազդում ներդրման, բնակարանաշինության ու զուտ արտահանման բնագավառների վրա: Փողի քաղաքականությունը կարևոր ազդեցություն է գործում և՛ իրական և՛ ներուժային ՀԱԱ-ի վրա:*
3. *Արտաքին տնտեսական քաղաքականությունը՝ առևտրի քաղաքականությունը, փոխարժեքի հաստատումը, փողի և ֆինանսական քաղաքականությունները փորձում են ներմուծումը հավասարեցնել արտահանմանը և կայունացնել օտարերկրյա փոխարժեքների չափը: Կառավարությունները համատեղ են աշխատում, որպեսզի համակարգեն իրենց մակրոտնտեսական նպատակներն ու քաղաքականությունները:*
4. *Եկամտի քաղաքականությունը կառավարության ուղղակի քայլերի միջոցով գնաճը չափավորելու փորձերն է, թե՛ բանավոր համոզչության, թե՛ աշխատավարձի և գների օրենսդրական հսկողության միջոցով:*

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ՈՒ ՆՊԱՏԱԿՆԵՐԸ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Այժմ, երբ արդեն քննարկել ենք մակրոտնտեսական քաղաքականության հիմնական նպատակներն ու

միջոցները, դիտարկենք այն տնտեսական քաղաքականությունները, որոնք ժամանակին գործել են Միացյալ Նահանգներում: Մինչև 1930-ական թվականների մեծ լճացումը մակրոտնտեսագիտության ըմբռնումը պարզունակ էր: Բացառությամբ «հավասարակշռիր բյուջեն» տիպի հանրածանոթ խրատներից, տնտեսական ղեկավարման համար անհրաժեշտ հետևողական տեսության նմանվող որևէ բան չկար:

1930-ական թվականներին, Ջոն Մեյնարդ Քեյնզի[2] ներդրումով սկսեցին նշմարվել մակրոտնտեսագիտության գիտական առաջին քեթև տեղաշարժերը: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո, արտահայտելով քեյնզյան տեսակետների աճող ազդեցությունը և տնտեսական անկման վախը, Միացյալ Նահանգների կոնգրեսը պաշտոնապես հռչակեց պետության պատասխանատվությունը մակրոտնտեսավարման համար: 1946 թվականին նա հաստատեց շրջադարձային հանդիսացող աշխատանքի օրենքը, որտեղ ասված էր.

> Սույնով կոնգրեսը հայտարարում է, որ համերկրային կառավարության շարունակական քաղաքականությունն ու պատասխանատվությունն է իր պահանջմունքների և պարտականությունների հետ համատեղելի բոլոր գործնական միջոցներն օգտագործել . . . առավելագույն զբաղվածությունը, արտադրությանը և գնողունակությանը սատարելու համար:

Առաջին անգամ կոնգրեսը հաստատեց կառավարության դերը արտադրանքի աճին, զբաղվածությանը և գների կայունության ապահովմանն օժանդակություն ցույց տալու գործում: Ի հավելումն այս վեհ, բայց փոքր-ինչ անորոշ նպատակների, աշխատանքի օրենքով հիմնվեց տնտեսական խորհրդատուների խորհուրդ (ՏԽԽ)՝ որպես նախագահի աշխատակազմի բաղկացուցիչ մաս[3]:

1980-ական թվականներին երկրի առաջնահերթ խնդիրները փոխվեցին: Ռեյգանի նախագահության տարիներին կառավարությունն անցկացրեց հարկային մեծ կրճատումներ և ձեռնարկեց լայնատարած ռազմական վերակառուցում: Այս քաղաքականությունը կտրուկ մեծացրեց պետական բյուջեի բացը, որը կառավարության ծախսերի և հարկային եկամուտների միջև եղած տարբերությունն է: Ժողովուրդը տագնապ բարձրացրեց տնտեսական աճի վրա մեծ բացերի բացասական ազդեցության համար, և ի պատասխան կոնգրեսը 1985 թվականին անցկացրեց հավասարակշռված բյուջեի օրենքը (օրինագծի հիմնական հեղինակների անունով հայտնի է որպես Գրամ-Ռադմանի օրենք):

Գրամ-Ռադմանի օրենքը ֆինանսական խիստ կարգապահություն հաստատեց՝ կոնգրեսից պահանջելով բյուջեն հավասարակշռել մինչև 1991 թվականը: Եթե բացի անհրաժեշտ նվազումը չիրագործվեր, պետության ծախսերը ինքնաբերաբար ու վարչականորեն պետք է կրճատվեին: Երբ 1990 թվականի սկզբին բացը հասավ ռեկորդային մակարդակի, պարզվեց, որ Գրամ-Ռադմանի օրենքով նպատակներին հասնելը դժվար է, և կոնգրեսը բյուջեի հաշվեկշռման ժամկետը շարունակաբար հետաձգում էր: 1990 թվականին կոնգրեսը ձևափոխեց Գրամ-Ռադմանի օրենքը՝ ծախսերի սահմանափակումներ դնելով պետական բյուջեի հիմնական հոդվածների վրա:

Ինչու՞ այդքան դժվար է լրիվ զբաղվածության հասնել՝ կայուն գների պայմաններում կամ հավասարակշռված բյուջեի՝ արագ տնտեսական աճի պայմաններում: Այս հարցի պատասխանը գտնվում է մակրոտնտեսությանը դեմ առ դեմ կանգնած *սահմանափակումների* և *կորուստների* բնույթի մեջ: Արտադրություն և հնարավորություն առնչության կորը ցույց տվեց, որ միաժամանակ չենք կարող ունենալ առավելագույն թվով հրացան ու առավելագույն քանակի կարագ, կամ բարձր սպառում այսօր ու բարձր սպառում վաղը, կամ և՝ շատ մասնավոր, և

---

[2] Ջոն Մեյնարդ Քեյնզը (1883–1946) բազմակողմանիորեն օժտված մարդ էր, որը բարձունքներ գրավեց մաթեմատիկայի, փիլիսոփայության ու գրականության ոլորտներում: Բացի այդ, նա ժամանակ էր գտնում վարելու մի ընդարձակ ապահովագրական ընկերություն, խորհուրդներ տալու Բրիտանիայի գանձատանը, օգնելու կառավարել Անգլիայի դրամատունը, խմբագրելու մի աշխարհահռչակ տնտեսագիտական ամսագիր, հավաքելու ժամանակակից արվեստի գործեր ու հազվագյուտ գրքեր և հովանավորելու բալետ ու թատրոն: Նա նաև տնտեսագետ էր, որը գիտեր, թե ինչպես սրաթափանց հղացումներով փող սարքել և իր, և քոլեջի (Քեմբրիջի բազավորական քոլեջ) համար: Նրա 1936 թվականին հրապարակված «Զբաղվածության, շահի և փոդի ընդհանուր տեսությունը» գիրքը այն ժամանակի մակրոտնտեսագիտական մտածողության համար հիմնարար կոչ էր և դրեց ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության զարգացման հիմքը:

[3] Բացի նախագահին խորհուրդներ տալուց, ՏԽԽ-ի հիմնական պարտականությունն է նախապատրաստել նախագահի և տնտեսական խորհրդատուների խորհրդի տնտեսական զեկուցագիրը, որն ամեն տարի հրապարակվում է նախագահական բյուջեի հետ միասին: Մակրոտնտեսագետների համար այս փաստաթղթի ընթերցումը պարտադիր է: Այն պարունակում է հարուստ վիճակագրություն ու ներկա տնտեսական միտումների ախտորոշում՝ վարչակազմի տնտեսական քաղաքականության վերլուծության ու պաշտպանության հետ մեկտեղ: Երբեմն այս «չոր» փաստաթուղթը վիճահարույց է դառնում: Մի քանի տարի առաջ նախագահ Ռեյգանի գանձատան քարտուղարն ասաց, որ նախագահ Ռեյգանի ՏԽԽ-ի զեկուցագիրն այնքան վատն էր, որ արժանի էր «աղբարկղ նետվելուն»:

շատ կոլեկտիվ սպառում: Դուք չեք կարող ձեր տորթն ուտել այսօր և այն ունենալ նաև վաղը:

Նմանատիպ երկընտրանքի կորուստներ կան նաև մակրոտնտեսագիտության մեջ: Մակրոտնտեսական քաղաքականությունը պահանջում է ընտրություն կատարել մրցակից նպատակների միջև: Երկիրը միաժամանակ չի կարող ունենալ և սրընթաց աճ, և լայն սպառում: Բարձր գնաճի չափի նվազեցումը պահանջում է կամ մեծ գործազրկության ու սակավ արտադրանքի ժամանակահատված, կամ միջամտություն ազատ շուկաներին եկամտի քաղաքականության միջոցով: Առևտրի բացի կրճատումը պահանջում է, որ երկիրը կրճատի ներքին սպառումն ու ներդրումը:

Բոլոր մակրոտնտեսական նպատակներից ամենատանջալիցը աշխատուժի և այլ ռեսուրսների լրիվ զբաղվածության պահպանումն է: Ընտրողները պահանջում են ցածր գործազրկություն և շատ արտադրանք: Բայց արտադրանքի և զբաղվածության բարձր մակարդակները գներն ու աշխատավարձերը շարժում են վեր, և սրընթաց տնտեսական աճի ժամանակահատվածներում գնաճը մեծացման միտում է ձեռք բերում: Այս պատճառով քաղաքականություն ստեղծողները սանձակտուր գնաճը կանխելու համար ստիպված են լինում սանձել տնտեսությունը, երբ այն արագ է աճում կամ երբ գործազրկությունը նվազում է չափից ավելի:

Այդպիսի մի դեպք, թե ինչպես քաղաքականություն ստեղծողները հակազդեցին գնաճին՝ դանդաղեցնելով տնտեսական աճը, տեղի ունեցավ 1970-ական թթ. վերջերին և 1980-ական թթ. սկզբներին՝ նավթի գների ցնցումների ընթացքում: 1978 թվականի Իրանի հեղափոխությունից հետո նավթի արտադրությունը նվազեց, և նավթի գինը բարելը 14 դոլարից թռավ 34 դոլարի: Միացյալ Նահանգներում գնաճը 1977 թվականի 6 տոկոսից 1980 թվականին հասավ 14 տոկոսի: Միացյալ Նահանգներում և արտասահմանում տնտեսական քաղաքականություն ստեղծողները սարսափում էին արագացող գնաճից: Նախագահ Քարտերը մտատանջության մեջ էր. դանդաղեցնե՞լ արդյոք տնտեսության ընթացքը, զսպե՞լ տնտեսական աճը և համարձակորեն դիմակայե՞լ ընտրողների ցասումին ընտրական տեղամասերում: Թե՞ ռիսկի դիմելով մտցնել ընդլայնվող ֆինանսական ու փողի քաղաքականություն, ինչը հետագայում կարող է ստեղծել նույնիսկ ավելի ուժեղ գնաճ և ավելի բարձր գործազրկություն: Քարտերն ընտրեց տնտեսական դանդաղեցումը և գործազրկության մեծացումը: Դու՞ք ինչ կանեիք:

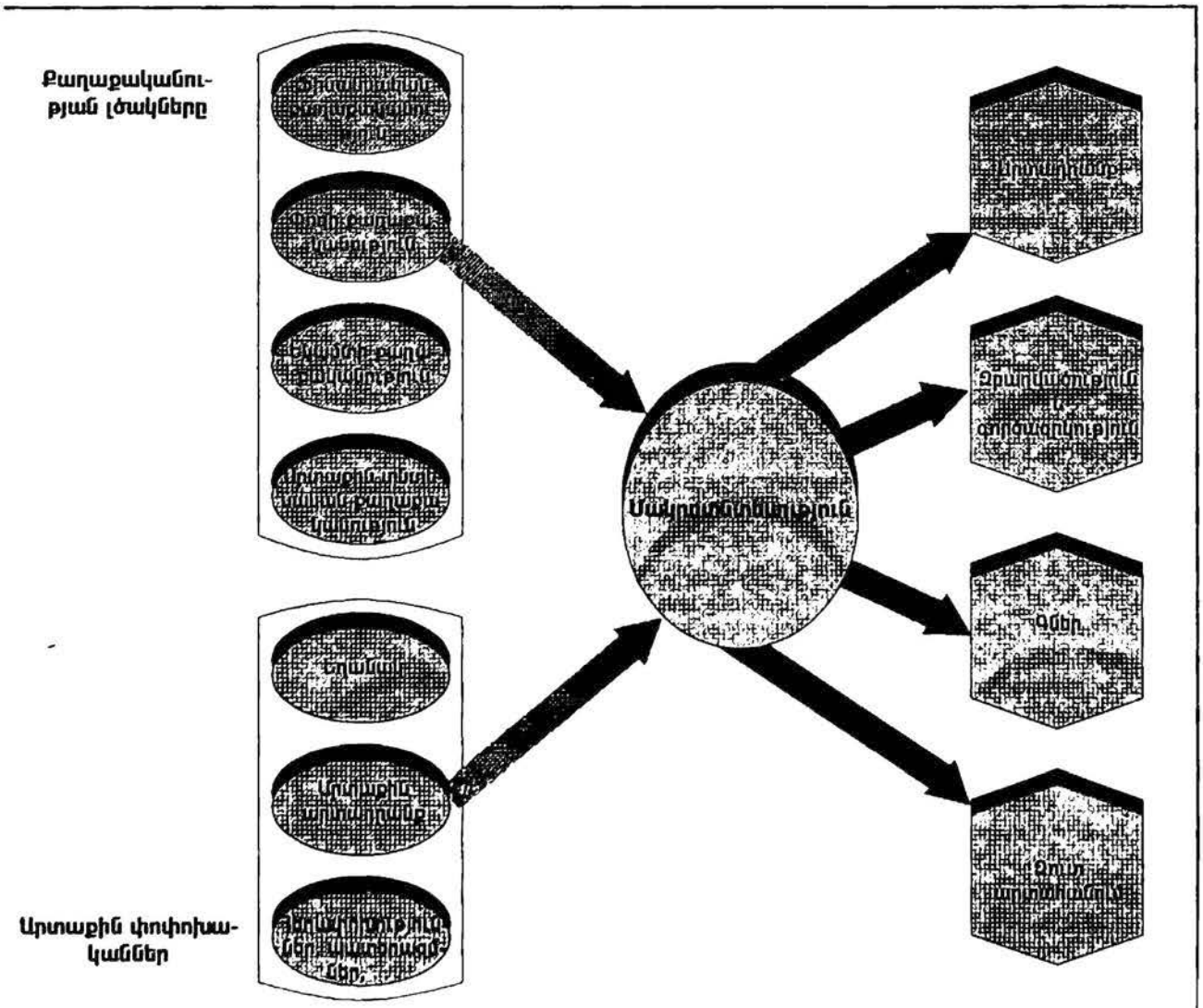
Ամեն մի երկիր կանգնում է նույն երկընտրանքի առջև, և իհարկե երկընտրանքը կրկնվում է նորից ու նորից: Անհնարին է խուսափել գործազրկության ու գնաճի փոխզիջումներից: Որտեղ գներն ու աշխատավարձերը որոշվում են ազատ շուկաներում, գնաճի կրճատման ամեն մի քաղաքականություն պետք է հատուցի բարձր գործազրկության ու ՀԱԱ-ի մեծ ճեղքվածքների դիմաց: Ընդհակառակը, եթե երկիրը ցանկանում է սրընթաց զարգանալ ու վայելել ցածր գործազրկություն, ապա անկասկած դրան կհետևի գնաճը:

Քաղաքականություն ստեղծողները ճակատում են նաև այլ մակրոտնտեսական երկընտրանքների դեմ: Երկիրը կարող է գնաճը ժամանակավորապես սանձել աշխատավարձերի և գների վերահսկման միջոցով, բայց արդյունքը կլինեն խախտված գներն ու տնտեսական անարդյունավետությունը: Ներուժային ՀԱԱ-ի աճի արագության մեծացման համար մեծ ներդրումներ են պահանջվում գիտելիքների և հիմնական միջոցների բնագավառներում: Այս ներդրումները նվազեցնում են սննդի, հագուստի և ժամանցի ընթացիկ սպառումը: Սրանք են այն ցավոտ ընտրության տեսակները, որոնց հանդիպում են մակրոտնտեսական քաղաքականություն ստեղծողները բոլոր շուկայական տնտեսություններում:

Բ. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿ

Ինչպես տեսանք, արտադրանքը, զբաղվածությունը և գները կարող են կտրուկ փոփոխվել տնտեսական քաղաքականության և այնպիսի արտաքին ցնցումների ազդեցությամբ, ինչպիսիք նավթի գների սրընթաց փոփոխություններն են: Բայց մենք կարող ենք զուտ նկարագրությունից անցնել ախտորոշմանը: Ո՞րն է այն *տնտեսական մեխանիզմը*, որ փողը, հարկերը կամ նավթի փոփոխվող գները փոխանցում է արտադրանքին ու մանրածախ գներին: Կառավարությունները ինչպե՞ս կարող են քայլեր ձեռնարկել բարելավելու տնտեսության գործունեությունը:

Սկսում ենք համընդհանուր տնտեսական գործունեությունը որոշող ուժերի վերլուծությունը, ներկայացնելով մի օգտակար ապարատ՝ ընդհանուր առաջարկն ու պահանջարկը: Այս վերլուծությունը մեզ հնարավորություն է տալիս հասկանալ, թե զանազան ուժերն ինչպես են ազդում մակրոտնտեսության վրա, և տեսնել, թե կառավարության քաղաքականությունը ինչպես կարող է օգնել դիմագրավելու արտաքին ցնցումների պարսաքարերին ու նետերին: Այս նոր միջոցը բացատրելուց հետո եզրափակում ենք՝ ընդհանուր առաջարկն ու պահանջարկն օգտագործելով



Նկար 5–5. Ինչպե՞ս են զանազան գործոններն ազդում մակրոտնտեսության վրա

Քաղաքականության փոփոխականները (ինչպիսին է փողի կամ ֆինանսական քաղաքականությունը) արտաքին փոփոխականների հետ մեկտեղ (նրանք, որ ներքին տնտեսական ուժերի վերահսկողությունից մեծ մասամբ դուրս են գտնվում, ինչպես՝ պատերազմները կամ օտար երկրների արտադրանքը) փոխազդում են արտադրանքը, գները, զբաղվածությունը և զուտ արտահանումը որոշելու համար:

րոշ կարևոր պատմական իրադարձություններ հասանալու համար:

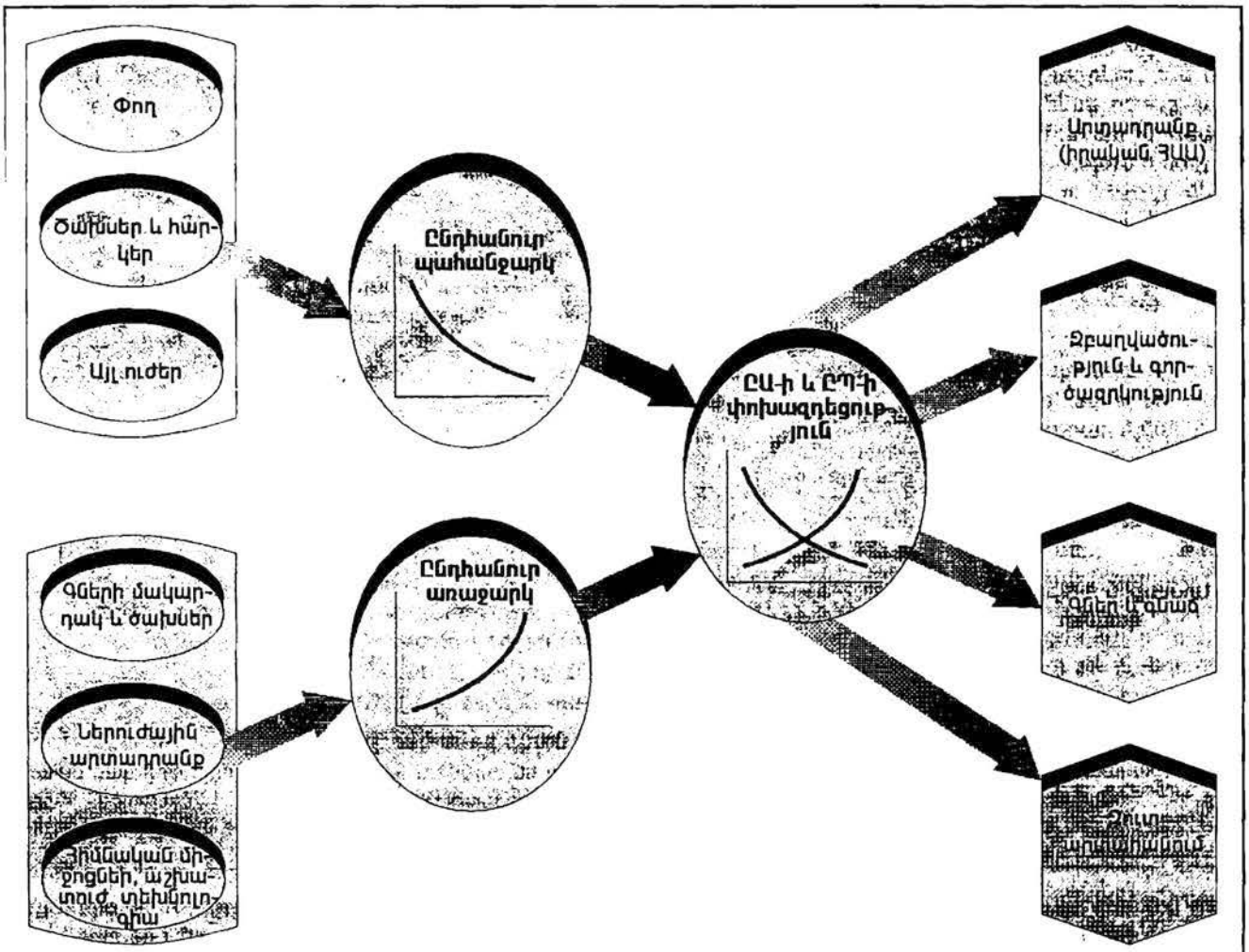
ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՆԵՐՍՈՒՄ. ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿ

կսենք մակրոտնտեսության վրա ազդող ուժերի մի կարզ պատկերից, որը ցուցադրված է 5–5 նկարում: յս նկարի ձախ մասում ցուցադրված են մակրոտնտեսական համակարգի վրա ազդող հիմնական փոփոխականները: Առաջինը գալիս են նախորդ բաժնում քննարկված միջոցները կամ քաղաքականության փոփոխականները՝ հարկերը, փողի քաղաքականությունը և այլն: Ի լրումն տեսնում ենք **արտաքին փոփոխականների** մի հավաքածու, որը ներգործում է տնտեսական գործունեության վրա, բայց տնտեսության կողմից ազդեցություն չի կրում: Այս փոփոխականներն ընդգրկում են պատերազմները և հեղափոխությունները, եղանակը, բնակչության աճը և բազմաթիվ այլ գործոններ:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՍԱՀՄԱՆՈՒՄՆԵՐԸ

Քաղաքականության և արտաքին փոփոխականները փոխազդելով՝ որոշում են հանգուցային մակրոտնտեսական փոփոխականները, որոնք ցուցադրված են 5–5 նկարի աջ մասում: Քաղաքականության միջոցները և արտաքին փոփոխականները որոշում են ազգային արտադրանքը, զբաղվածությունն ու գործազրկությունը, գների մակարդակը և զուտ արտահանումը:

Ջանազան ուժերը փոխազդելով ինչպե՞ս են որոշում համընդհանուր տնտեսական գործունեությունը: 5–6 նկարը ցուցադրում է մակրոտնտեսության ներսում գործող տարբեր փոփոխականների փոխադարձ կապերը: Նա քաղաքականությունը և արտաքին փոփոխականները բաժանում է երկու դասի. ընդհանուր առաջարկի վրա ազդող և ընդհանուր պահանջարկի վրա ազդող: Փոփոխականների այսպիսի երկու դա-



Նկար 5–6. Ընդհանուր առաջարկն ու պահանջարկն են որոշում հիմնական մակրոտնտեսական փոփոխականները

Այս գլխավոր սխեման ցուցադրում է համընդհանուր տնտեսական գործունեության վրա ազդող հիմնական գործոնները: Ձախ կողմում ընդհանուր առաջարկն ու պահանջարկը որոշող հիմնական փոփոխականներն են. քաղաքականության փոփոխականները, ինչպիսիք են փողի և ֆինանսական քաղաքականությունները՝ հիմնական ռեսուրսների և աշխատուժի ռեսուրսների հետ միասին: Կենտրոնում ընդհանուր առաջարկն ու պահանջարկը փոխազդում են, երբ պահանջարկի մակարդակը գերազանցում է առկա միջոցները: Գլխավոր արդյունքը ցուցադրված է աջ մասում՝ վեցանկյունների մեջ. արտադրանք, զբաղվածություն, գներ և զուտ արտահանում:

սերի բաժանելն էական է՝ ըմբռնելու համար, թե ինչն է որոշում արտադրանքի, գների և գործազրկության մակարդակը:

5–6 նկարի ներքևի մասում ցուցադրված են ընդհանուր առաջարկի վրա ազդող ուժերը: **Ընդհանուր առաջարկը** վերաբերում է ծառայությունների և ապրանքների այն լրիվ քանակին, որ երկրի ձեռնարկությունները ցանկանում են արտադրել ու վաճառել տվյալ ժամանակահատվածում: Ընդհանուր առաջարկը (հաճախ գրվում է ԸԱ) կախված է տնտեսության արտադրական կարողությունից, գների ու ծախսերի մակարդակից:

Ընդհանրապես ձեռնարկությունները կցանկանային արտադրել լրիվ կարողությամբ և իրենց ամբողջ արտադրանքը վաճառել բարձր գներով: Սակայն որոշակի հանգամանքներում գները և ծախսերի մակարդակները կարող են ճնշված լինել, այնպես որ ձեռնարկությունները կարող են հայտնաբերել, որ իրենք ավելցուկային ունակություն ունեն: Այլ պայմաններում, ինչպես պատերազմական շրջանի գերաշխի ընթացքում, գործարանները հնարավոր է, որ գործեն լրիվ կարողությամբ, քանի դեռ ձեռնարկությունները ճգնում են արտադրել այնքան, որ բավարարեն բոլոր պահանջները:

Այնուհետև, տեսնում ենք, որ ընդհանուր առաջարկը կախված է այն գների մակարդակից, որ ձեռնարկությունները կարող են գանձել, ինչպես նաև տնտեսության կարողությունից կամ ներուժային արտադրանքից: Բայց ի՞նչն է որոշում ներուժային արտադրանքը: Ներուժային արտադրանքը որոշում են արտադրական ներդրանքների առկայությունը (աշխատուժը և հիմնական միջոցները դրանցից ամենակարևորներն են) և արդյունավետությունը, որով այդ ներդրանքները միավորվում են (այսինքն՝ հասարակության տեխնոլոգիաները):

Ազգային արտադրանքը և գների համընդհանուր մակարդակը որոշվում են ընդհանուր առաջարկի ու պահանջարկի մկրատի գույգ շեղբերով: Մկրատի երկրորդ շեղբը **ընդհանուր պահանջարկն** է, որը վերաբերում է այն ամբողջ քանակությանը, որ տնտեսության տարբեր հատվածներ հոժարակամ ծախսում են տվյալ ժամանակահատվածում: Ընդհանուր պահանջարկը (հաճախ գրում են ԸՊ) սպառողների, գործարարների և գանազան տնտեսական գործակալների ծախսերի գումարն է և կախված է ինչպես գների մակարդակից, այնպես էլ փողի ու ֆինանսական քաղաքականությունից և այլ գործոններից:

Այլ խոսքով, ընդհանուր պահանջարկը չափում է տնտեսության մեջ տնտեսավարման բոլոր սուբյեկտների լրիվ ծախսերը: Այն կախված է սպառողների գնած ավտոմեքենաներից, սննդից և այլ սպառման ապրանքներից, գործարարների գնած գործարաններից ու սարքավորումներից, կառավարության գնած կառավարվող ռումբերից ու համակարգիչներից և զուտ արտահանումից: Ամբողջական գնումների վրա ազդում են ապրանքների առաջարկվող գները, արտաքին ուժերը և կառավարության քաղաքականությունը:

Ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի մկրատի երկու շեղբերը միասին օգտագործելով, կարող ենք տեսնել արդյունքում ստացվող հավասարակշռությունը, ինչպես ցուցադրված է 5–6 նկարի աջակողմյան շրջանի մեջ: Ազգային արտադրանքը և գների մակարդակը կշարժվեն դեպի այն մակարդակը, որտեղ սպառողները հոժարակամ գնում են այն, ինչ գործարարները հոժարակամ վաճառում են: Արդյունքում ստացվող արտադրանքի և գների մակարդակը որոշում են զբաղվածությունը, գործազրկությունը և զուտ արտահանումը:

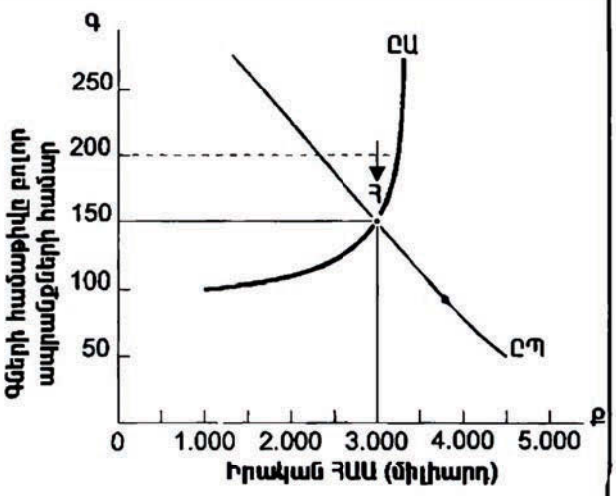
ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐԵՐԸ

Առաջարկի և պահանջարկի կորերը հաճախ օգտագործում են մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը վերլուծելու համար: Մտաբերենք, որ IV գլխում շուկայի առաջարկի և պահանջարկի կորերը մենք օգտագործում էինք առանձին արտադրանքների քանակությունները և գները վերլուծելիս: Համանման գծանկարային մի միջոց կարող է մեզ օգնել հասկանալու նաև ընդհանուր արտադրանքի և գնի որոշման հիմնական մակրոտնտեսական խնդիրները: Օգտագործելով ընդհանուր առաջարկն ու պահանջարկը, մենք կարող ենք տեսնել, թե փողի միջամտությունը ինչպես է հանգեցնում գների բարձրացման և արտադրանքի աճի: Կարող ենք տեսնել նաև թե ինչու արդյունավետության աճը կարող է հանգեցնել արտադրանքի ավելացման և գների *ավելի ցածր* համընդհանուր մակարդակի: Ավելին, այս հզոր վերլուծությունը կբացատրի, թե ինչու նավթի համաշխարհային գների բարձրացումը կարող է ստեղծել «լճագնաճ» մի դժբախտ իրավիճակ, որտեղ *լճացումը* համակցված է *գնաճի* հետ:

5–7 նկարում ցուցադրված են ամբողջ տնտեսության արտադրանքի ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի սանդղակները: Հորիզոնական կամ քանակի առանցքի վրա տնտեսության ամբողջական արտադրանքն է (իրական ՀԱԱ-ն): Ուղղածիգ առանցքի վրա գների համընդհանուր մակարդակն (ասենք, ՍԳՏ-ի միջոցով չափված):

Վայրընթաց կորը **ընդհանուր պահանջարկի սանդղակն** է կամ ԸՊ-ի կորը: Սա ներկայացնում այն ամենը, ինչ տնտեսության մեջ բոլոր տնտեսավարման սուբյեկտները՝ սպառողները, գործարարնե

Ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի կորերը



Նկար 5–7. Գների ընդհանուր մակարդակը և արտադրանքը որոշվում են ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի փոխազդեցությամբ

Ազգային արտադրանքը և գների համընդհանուր մակարդակը որոշվում են ընդհանուր պահանջարկի և առաջարկի կորերի հատման կետում:

ԸՊ-ի կորը ներկայացնում է գների տարբեր մակարդակներում ամբողջական ծախսերի քանակությունը, երբ մնացած գործոնները պահվում են հաստատուն: ԸԱ-ի կորը ցույց է տալիս, թե ձեռնարկությունները գների տարբեր մակարդակներում ինչ կարտադրեն ու կվաճառեն, եթե մնացած գործոնները անփոփոխ են:

Մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը գտնվում է Հ կետում, այս հատումը տեղի է ունենում գների այնպիսի համընդհանուր մակարդակում, որտեղ ձեռնարկությունները հոժարակամ արտադրում ու վաճառում են Ք = 3000 չափով արտադրանք, իսկ ծախսողները հոժարակամ գնում են հենց այդ քանակությունը:

րը, օտարերկրացիները և կառավարությունները կգնեին գների տարբեր ընդհանուր մակարդակներում (ընդհանուր պահանջարկի վրա ազդող այլ գործոնները պահելով անփոփոխ): Կորից տեսնում ենք, որ երբ գների համընդհանուր մակարդակը 150 է, ապա ամբողջական ծախսերը կլինեն 3000 միլիարդ դոլար: Եթե գների մակարդակը բարձրանա 200-ի, ապա ամբողջական ծախսերը կիջնեն 2300 միլիարդ դոլարի:

Վերընթաց կորը **ընդհանուր առաջարկի սանդղակն** է կամ **ԸԱ-ի կորը**: Այս կորը ներկայացնում է արտադրանքի և ծառայությունների այն քանակությունը, որ գործարարները ցանկանում են արտադրել ու վաճառել գների ամեն մի մակարդակում (ընդհանուր առաջարկի մնացյալ որոշիչները պահված հաստատուն): Ըստ կորի, ձեռնարկությունները կցանկանան վաճառել 3000 միլիարդ դոլարի արտադրանք, երբ գների մակարդակը 150 է: Նրանք կցանկանան վաճառել ավելի մեծ քանակություն՝ 3300 միլիարդ դոլարի, եթե գներն աճեն 200-ի: Քանի դեռ ամբողջական արտադրանքի պահանջվող մակարդակն աճում է, գործարարները ավելի բարձր գների դեպքում կցանկանան ավելի շատ ապրանքներ ու ծառայություններ վաճառել:

Այս պահին անհրաժեշտ է նախազգուշացման խոսք ասել. պետք է ուշադիր լինել չշփոթելու մակրոտնտեսական ԸՊ-ի և ԸԱ-ի կորերը միկրոտնտեսական ՊՊ կամ ԱԱ կորերի հետ: Միկրոտնտեսական առաջարկի և պահանջարկի կորերը ցույց են տալիս *առանձին ապրանքների* քանակությունները և գները, երբ հաստատուն են այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են ազգային եկամուտը և այլ ապրանքների գները: Ի հակադրություն դրանց, ընդհանուր առաջարկի ու պահանջարկի կորերը ցուցադրում են *ամբողջական արտադրանքի և գների համընդհանուր մակարդակի* որոշման եղանակը, երբ հաստատուն են պահված այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են փողի առաջարկը, ֆինանսական քաղաքականությունը և հիմնական միջոցների պաշարները: Կորերի այս երկու խումբը արտաքին նմանություն ունեն, սակայն դրանք բացատրում են միանգամայն տարբեր երևույթներ:

Մակրոտնտեսական հավասարակշռություն: Նայելով ԸԱ-ին և ԸՊ-ին համատեղ, կարող ենք նաև գտնել *գնի և քանակի հավասարակշռության արժեքները*. Այսինքն՝ կարող ենք գտնել այն իրական ՀԱԱ-ն և գների մակարդակը, որ կբավարարեն և՛ գնորդներին, և՛ վաճառողներին: 5–7 նկարում ցուցադրված կորերի դեպքում ամբողջ տնտեսությունը *հավասարակշռության* մեջ է Հ կետում: Ծախսողները և վաճառողները բավարարված են միայն այդ կետում, որտեղ արտադրանքի մակարդակն է Ք = 3000 և Գ = 150: Միայն Հ կետում է, որ պահանջողները ցանկանում են գնել հենց այնքան, որքան գործարարները ցանկանում են արտադրել ու վաճառել:

Ինչպե՞ս է տնտեսությունը հասնում հավասարակշռության: Իսկապե՞ս, ի՞նչ ենք հասկանում հավասարակշռություն ասելով: Մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը համընդհանուր գների և քանակի մի այնպիսի խմբակցություն է, որի դեպքում ոչ գնորդները, ոչ էլ վաճառողները չեն ցանկանում փոխել իրենց գնումները, վաճառքը կամ գները: 5–7 նկարը լուսաբանում է այդ հասկացությունը: Եթե գների մակարդակն ավելի բարձր լիներ, քան հավասարակշռությունի՛, ասենք Գ = 200, ապա գործարարները կցանկանային վաճառել ավելին, քան գնորդնե-

րը կցանկանային գնել: Ապրանքները կկուտակվեին դարակներում, քանի դեռ ձեռնարկությունները արտադրում են ավելին, քան սպառողները գնում են: Քանի դեռ ապրանքները շարունակում են կուտակվել, ձեռնարկությունները կկրճատեն արտադրությունը և կսկսեն խուզել գները: Երբ գների մակարդակը նվազի իր սկզբնական շատ բարձր 200-ի մակարդակից, ապա ցանկալի ծախսերի և ցանկալի վաճառքի միջև եղած ճեղքվածքը կնեղանա մինչև Գ = 150 և Ք = 3000 կետում հավասարակշռության հասնելը: Հենց որ հավասարակշռությունը ձեռք բերվի, ոչ գնորդները, ոչ վաճառողները չեն ցանկանա փոխել իրենց պահանջած կամ առաջարկած քանակները, և գների մակարդակի վրա ոչ մի ճնշում չկա՝ այն փոփոխելու համար:

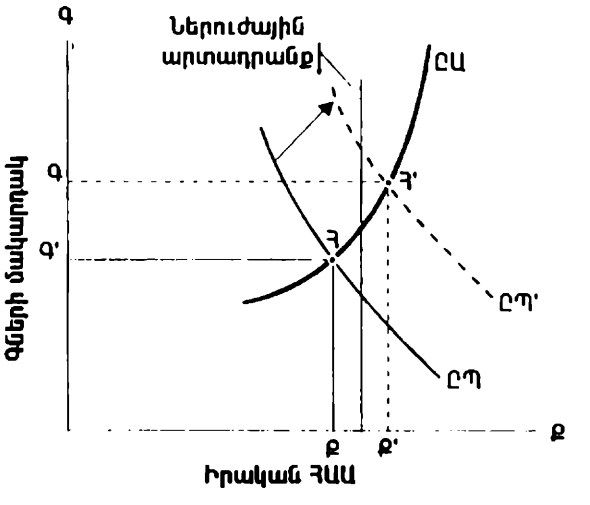
ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՊԱՏՄՈՒԹՅՈՒՆ, 1960–1991 ԹԹ.

Մենք կարող ենք ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի ապարատն օգտագործել Միացյալ Նահանգների ոչ վաղ անցյալի մակրոտնտեսական պատմությունը վերլուծելու նպատակով: Դեպքերի այս ուսումնասիրությունը կկենտրոնանա երեք հիմնական իրադարձությունների վրա. տնտեսական բարգավաճումը Վիետնամի պատերազմի ընթացքում, 1970-ական թվականներին առաջարկի կտրուկ փոփոխությունների առաջացրած լճացումը և վաղ 1980-ական թվականներին փողի կրճատման առաջացրած խոր անկումը:

Պատերազմական շրջանի գերաճ: Ամերիկյան տնտեսությունը 1960-ական թվականները թևակոխեց՝ ունենալով բազմաթիվ անկումների փորձ: Ջոն Քենեդին ստանձնելով նախագահությունը, հույս ուներ աշխուժացնել տնտեսությունը: Այս ժամանակաշրջանում «Նոր տնտեսագիտությունը», ինչպես կոչվում էր քեյնզյան մոտեցումը, հասավ Վաշինգթոն: Նախագահներ Քենեդիի և Ջոնսոնի տնտեսական խորհրդականներն առաջարկեցին տնտեսության ընդարձակման քաղաքականություն, և կոնգրեսը 1964 և 1965 թվականներին տնտեսությունը խթանելու համար միջոցներ ձեռնարկեց, ներառյալ անհատական և ընկերակցական հարկերի կտրուկ կրճատումները: 1960-ական թվականների սկզբներին ՀԱԱ-ն աճեց տարեկան չորս տոկոսով, գործազրկությունը նվազեց, և գները կայուն էին: 1965 թվականին տնտեսությունը հասավ իր ներուժային արտադրանքին:

Դժբախտաբար, կառավարությունը տնտեսական աճի մեջ թերագնահատեց Վիետնամի պատերազմի գործոնը. պաշտպանության ծախսերը 1965–1968 թվականներին աճեցին 55 տոկոսով: Նույնիսկ, երբ պարզ դարձավ, որ հիմնական գնաճի պոռթկումը ընթացքի մեջ է, նախագահ Ջոնսոնը տնտեսության աճը դանդաղեցնելու ֆինանսական հիվանդագին քայլերը հետաձգեց: Հարկերի բարձրացումը և քաղաքացիական ծախսերի կրճատումները երևան եկան միայն 1968 թվականին, ինչն արդեն ուշ էր տնտեսության չափից ավելի աշխուժացումից առաջացած գնաճի ճնշումները կանխելու համար: Համերկրային պահուստը ընդարձակումը հարմարեցրեց փողի սրընթաց աճին և ցածր շահադույքներին: Արդյունքում, 1966–1970 թթ. ժամանակահատվածի մեծ մասում տնտեսությունը գործեց իր ներուժային արտադրանքից չափազանց բարձր: Ցածր գործազրկության ու գործարանների մեծ ծանրաբեռնվածության ճնշման տակ գնաճն աստիճանաբար բարձրացավ:

5–8 նկարը լուսաբանում է այդ ժամանակաշրջանի իրադարձությունները: Հարկերի կրճատումը և պաշտպանության ծախսերը մեծացրին ընդհանուր պահանջարկը, ընդհանուր պահանջարկի կորը ԸՊ-ից տեղաշարժելով աջ՝ դեպի ԸՊ՝: Հավասարակշռությունը Հ-ից շարժվեց դեպի Հ՝: Արտադրանքը և զբաղ-



Նկար 5–8. Պատերազմական ժամանակաշրջանի գերաճը խթանվել է աճող ընդհանուր պահանջարկի միջոցով

Պատերազմի ընթացքում աճած պաշտպանության ծախսերը մեծացնում են ընդհանուր ծախսերը՝ ընդհանուր պահանջարկը ԸՊ-ից տեղաշարժելով դեպի ԸՊ՝ և հավասարակշռության արտադրանքը մեծացնելով Հ-ից մինչև Հ՝: Երբ արտադրանքը ներուժային արտադրանքից շատ է վեր բարձրանում, ապա գների մակարդակը կտրուկ շարժվում է վեր՝ Գ-ից մինչև Գ՝, և հաջորդում է պատերազմական ժամանակաշրջանի գնաճը:

վածությունը աճում էին կտրուկ, և գները սկսեցին վեր սողալ, քանի որ արտադրանքը գերազանցում էր հնարավորության սահմանները:

Այս դրվագի դասն այն է, որ աճող ընդհանուր պահանջարկը առաջ է բերում ավելի շատ արտադրանք ու զբաղվածություն: Բայց երբ բարգավաճումը տնտեսությունը ներուժային արտադրանքից շատ է այն կողմ տանում, ապա շուտով հետևում են չափից ավելի աշխուժացած տնտեսությունը և գնաճը:

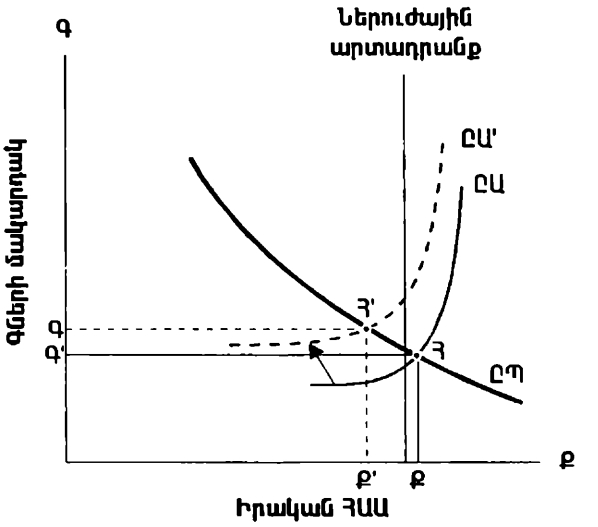
Առաջարկի ցնցումներ և լճագնաճ: 1970-ական թվականներին արդյունաբերական աշխարհը կաթվածահար եղավ մի նոր մակրոտնտեսական հիվանդությունից՝ առաջարկի ցնցումներից: **Առաջարկի ցնցումը** վերաբերում է ծախսերի կամ արտադրողականության պայմանների անսպասելի փոփոխությանը, որը կտրուկ տեղաշարժում է ընդհանուր առաջարկը: Առաջարկի առանձնապես վտանգավոր կտրուկ փոփոխություններ տեղի ունեցան 1973 թվականին: «Յոթ պատուհասների տարի» կոչված 1973 թվականը նշանավորվեց բերքի կորուստով, օվկիանոսային հոսանքների տեղաշարժով, աշխարհի ապրանքային շուկաներում զանգվածային խարդախություններով, միջազգային փոխարժեքի շուկաներում անկարգություններով և նավթի համաշխարհային գնի քառապատկումով:

Հումքի և վառելիքի մատակարարումների այս ցնցումները դրամատիկորեն բարձրացրին մեծածախ գները: Հումքի և վառելիքի գները 1972–1973 թթ. աճեցին ավելի շատ, քան դրանք աճել էին երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ավարտից մինչև 1972 թվականն ընկած ամբողջ ժամանակահատվածում: Շուտով, քանի դեռ Միացյալ Նահանգներն ապրում էր լճագնաճի ժամանակաշրջան, առաջարկի կտրուկ փոփոխությունից հետո գնաճը շեշտակի աճեց, իսկ իրական արտադրանքը նվազեց:

Ինչպե՞ս կարող ենք հասկանալ նվազող արտադրանքի և բարձրացող գների համակցությունը: Հումքի արժեքի անսպասելի աճը բերեց առաջարկի կտրուկ փոփոխություն, որը կարող ենք նկարագրել որպես ընդհանուր առաջարկի կորի շեշտակի վերընթաց տեղաշարժ: ԸԱ-ի վերընթաց տեղաշարժը ցույց է տալիս, որ ձեռնարկությունները արտադրանքի նույն մակարդակը կմատակարարեն միայն զգալիորեն բարձր գներով: 5–9 նկարը լուսաբանում է առաջարկի տեղաշարժը:

Առաջարկի ցնցումների հետևանքները սոսկալի են:

Առաջարկի կտրուկ փոփոխությունը, որը պատկերված է որպես ԸԱ-ի կորի շեշտակի վերընթաց տեղաշարժ, արդյունքում արտադրանքի նվազման հետ մեկտեղ բերում է ավելի բարձր գներ: Այսպիսով, առաջարկի ցնցումները խարխլում են մակրոտնտեսական քաղաքականության բոլոր հիմնական նպատակները:



Նկար 5–9. Առաջարկի ցնցումների ազդեցությունները

Նավթի, ապրանքների կամ աշխատուժի կտրուկ բարձր արժեքների ազդեցությունը գործարար ծախսերի մեծացումն է: Սա առաջ է բերում լճագնաճ՝ լճացում համակցված գնաճին:

Որպես նավթի և այլ ներդրանքների ավելի բարձր արժեքների հետևանք, ձեռնարկություններն իրենց արտադրանքի դիմաց պահանջում են ավելի բարձր գին: ԸԱ-ի կորը տեղաշարժվում է ԸԱ-ից դեպի ԸԱ', և հավասարակշռությունը տեղաշարժվում է Հ-ից դեպի Հ': Արտադրանքը նվազում է Ք-ից մինչև Ք', մինչդեռ գներն աճում են: Այսպիսով տնտեսությունը կրում է կրկնակի հարված՝ արտադրանքի նվազում և բարձր գներ:

Սուր փող, 1979–1982 թթ.: Մինչև 1979 թվականը տնտեսությունը կազդուրվեց 1973 թվականի առաջարկի ցնցումներից: Արտադրանքը վերադարձավ իր ներուժային մակարդակին: Բայց Միջին արևելքում առաջացած հուզումները հանգեցրին մեկ ուրիշ նավթային ցնցման՝ երբ Իրանի հեղափոխության հետևանքով նավթի գները 1978 թվականի սկզբի բարելը 14 դոլարից 1979 թվականին թռան բարելը 34 դոլարի: 1978–1980 թթ. գնաճը դրամատիկորեն բարձրացավ տարեկան միջին հաշվով 12 տոկոսով:

Երկանիշ թվով գնաճն անընդունելի էր, և համերկրային պահուստը քայլեր ձեռնարկեց դանդաղեցնելու այն: Փոլ Վոլքերը՝ համերկրային պահուստի խորհրդի այն ժամանակվա նախագահը, շահադրույքները բարձրացնելու համար 1979 թվականին

օգտագործեց փողի քաղաքականությունը (այս քայլերը *սուղ փողի* բաղադրիչներն են): Շահադրույքները կտրուկ աճեցին 1979 և 1980 թվականներին, բաժնետոմսերի շուկան անկում ապրեց, և վարկ գտնելը դժվարացավ: Համերկրայինի սուղ փողի քաղաքականությունը կրճատեց սպառողների և գործարարների ծախսերը: Մասնավորապես խիստ տուժեցին ընդհանուր պահանջարկի շահադրույքների նկատմամբ զգայուն բաղադրիչները: 1979 թվականից հետո բնակարանային շինարարությունը, ավտոմեքենաների գնումը, ձեռնարկությունների ներդրումները և զուտ արտահանումը կտրուկ նվազեցին:

5–10 նկարը ցույց է տալիս, թե ինչպես սուղ փողը բարձրացրեց շահադրույքները և կրճատեց ընդհանուր պահանջարկը: Այս արդյունքը երևում է որպես ընդհանուր պահանջարկի կորի վայրընթաց տեղաշարժ՝ 1960-ական թվականների ընթացքում պաշտպանության ծախսերի աճի ազդեցության ճիշտ հակառակը: Ընդհանուր պահանջարկի նվազումը 1982 թվականի վերջին արտադրանքը կրճատեց նրա ներուժի գրեթե տասը տոկոսի չափով, իսկ գործազրկության մակարդակը 1979 թվականի գրեթե 6 տոկոսից 1982 թվականի վերջին հասավ ավելի քան 10 տոկոսի:

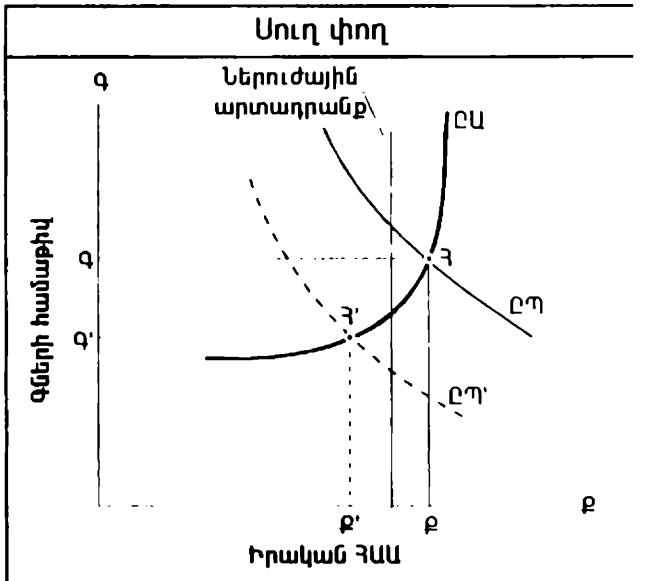
Այս խիստ միջոցների հատուցումը եղավ գնաճի դրամատիկ նվազումը 1979–1980 թթ. ժամանակահատվածի տարեկան 12 տոկոսից 1983–1988 թթ. տարեկան 4 տոկոսի: Բարձր գործազրկությունը կարողացավ գնաճը դուրս մղել տնտեսությունից, բայց կորսված արտադրանքի, եկամտի և զբաղվածության տեսանկյունից գինը մեծ էր:

Ցածր գնաճը և վաղ 1980-ական թվականների հավելյալ կարողությունը սկզբնավորեցին Ռեյգանի կառավարման տարիների և Բուշի վարչակազմի սկզբնական շրջանի երկարատև տնտեսական բարգավաճման փուլը: Իրական ՀԱԱ-ն 1982–1990 թվականներին անշեղորեն աճեց տարեկան 3,5 տոկոսով: Գործազրկությունը 1982 թվականի ավելի քան տասը տոկոսից 1988–1990 թվականներին նվազեց 5,5 տոկոսի: Գնաճը մնաց ընդունելի տիրույթում՝ 1982–1990 թվականներին կազմելով տարեկան 3,5 տոկոս:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Մենք ծանոթացանք մակրոտնտեսական գործունեության վրա ազդող մի քանի վճռական ուժերի: Որոշ գործոններ ազդում են ծախսերի վրա՝ սպառողների նախընտրանքի կամ ռազմական ծախսերի տեղաշարժերի հետևանքով փոփոխելով ընդհանուր պահանջարկը: Այլ խախտումներ ծագում են առաջարկի մասում, օրինակ, երբ պատերազմը կամ հեղափոխությունը հանգեցնում է նավթի գների կրկնապատկման կամ երբ վատ բերքը հանգեցնում է հիմնական սննդամթերքի գների բարձրացման:

Այսօր մակրոտնտեսական քաղաքականության հիմնական խնդիրն է ախտորոշել զանազան տկարությունները, որ ազդում են ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի վրա և դրանք բուժելու համար նշանակել համապատասխան քաղաքականություն: Որոշ դեպքերում քաղաքականություն ստեղծողները այլընտրանքի տարբերակ չեն ունենում: Օրինակ, եթե տնտեսությունը գնում է դեպի անկում, երբ պատերազմի ժամանակ ծախսերը սկսում են աճել, ինչպես 1991 թվականի սկզբին էր, ապա ոչ մի միջոց անմիջապես անհրաժեշտ չէ ձեռնարկել ավելի բարձր ծախսերը փոխհատուցելու համար: Կամ, եթե տնտեսությունը գործում է ներուժային արտադրանքի մակարդակում, և սառը պատերազմի ավարտը թույլատրում է ռազմական ծախսերի լուրջ կրճատումներ անել, ապա ախտորոշումը ուղղակի է. ռազմական կրճատումները միտում կունենան նվազեցնելու ընդհանուր պահանջարկը, և տնտեսագետների մեծ մասը կհամաձայնի, որ տնտեսական քաղաքականությունը պետք է ծախսերի կրճատումը փոխհատուցի



Նկար 5–10. Սուղ փողը կրճատում է արտադրանքը և գնաճը

1979–1982 թթ. համերկրային պահուստը դանդաղեցրեց փողի և վարկի աճը, կրճատելով ընդհանուր պահանջարկը և առաջացնելով տնտեսական գործունեության կտրուկ անկում: Արդյունքում աշխատավարձի և գների աճը չափազանց դանդաղեց 1980-ական թվականների մնացած տարիներին:

փողի կամ ֆինանսական քաղաքականությունն օգտագործելով ընդհանուր պահանջարկը մեծացնելու համար:

Ցնցումների այլ տեսակներ առաջ են քաշում դժվարին կամ նույնիսկ հակասական այլընտրանքներ: Բուշի վարչակազմը կամ համերկրային պահուստը ինչպե՞ս պետք է նավթի գների կտրուկ փոփոխությանը արձագանքեր, եթե այդպիսի բան տեղի ունենար: Երբ ընդհանուր առաջարկը կրճատվում է (5–9 նկարում ցույց տրված ձևով), քաղաքականությունն ստեղծողները որևէ արտադրանքի կորուստը կանխելու նպատակով պե՞տք է արդյոք «հարմարվեն» գների բարձրացմանը՝ մեծացնելով ընդհանուր պահանջարկը: Կամ պե՞տք է արդյոք տնտեսական քաղաքականությունը լինի «անհարմարվողական»՝ կրճատելով ընդհանուր պահանջարկը՝ գների համընդհանուր մակարդակի որևէ աճ կանխելու նպատակով: Հարմարվողական քաղաքականությունը կտանի դեպի բարձր գնաճ ու ցածր գործազրկություն, անհարմարվողական մոտեցումը առաջ կբերի տնտեսական վայրընթաց ու բարձր գործազրկություն՝ կանխելով բարձրացող գնաճը:

Ո՞ր մոտեցումն է ճիշտ: Այսպիսի հարցերին տնտեսագետները գիտականորեն ստույգ ոչ մի պատասխան չեն կարող տալ, քանի որ դրանք սոցիալական ու քաղաքական արժեքների այլընտրանքներ պարունակող *կանոնական* հարցեր են: Բայց տնտեսագիտությունը կարող է ճիգ թափել պատասխանելու *իրական* հարցերին, գնահատելով տարբեր քաղաքական մոտեցումներին առնչվող գնաճի և գործազրկության օգուտներն ու վնասները: Ի վերջո, գնաճի և գործազրկության միջև հիվանդագին ընտրությունը պետք է կատարվի ընտրողների և նրանց ներկայացուցիչների կողմից:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Մակրոտնտեսագիտական հասկացություններ ու նպատակներ

1. Մենք սկսում ենք մակրոտնտեսագիտության ուսումնասիրությունը, որն առնչվում է տնտեսական կյանքի ընդհանրություններին՝ ամբողջական արտադրանք, գործազրկություն ու գնաճ, փողի առաջարկ ու բյուջեի բաց, միջազգային առևտուր ու ֆինանսներ: Սա տարբերվում է միկրոտնտեսագիտությունից, որն ուսումնասիրում է առանձին շուկաների, գների և արտադրանքի վարքը:
2. Մակրոտնտեսության հիմնական նպատակներն են.
   ա) Արտադրանքի և սպառման բարձր մակարդակներն ու սրընթաց աճը: Արտադրանքը սովորաբար չափվում է համախառն ազգային արդյունքով, որը տրված տարում արտադրված բոլոր վերջնական ապրանքների և ծառայությունների ամբողջական արժեքն է: ՀԱԱ-ն, նաև, պետք է բարձր լինի համապատասխան ներուժային ՀԱԱ-ից՝ արտադրանքի առավելագույն պահպանվող կամ բարձր զբաղվածության մակարդակից:
   բ) Բարձր զբաղվածություն՝ լավորակ աշխատանքի լիառատ առաջարկի հետ միասին:
   գ) Գների մակարդակի կայունություն (կամ ցածր գնաճ)՝ ազատ շուկաներում որոշվող գների և աշխատավարձերի միջոցով:
   դ) Ապրանքների, ծառայությունների և հիմնական միջոցների շահավետ միջազգային առևտուր, երբ արտահանումը համակշռում է ներմուծմանը, և երկիրը կայուն փոխարժեք ունի օտար արժույթների դիմաց:
3. Մինչև մակրոտնտեսագիտության զարգացումը երկրները միտում ունեին փոփոխվող մակրոտնտեսական հոսանքներում ընթանալու առանց ղեկի: Այսօր կան բազմաթիվ միջոցներ, որոնցով կառավարությունները կարող են վարել տնտեսությունը: Դրանցից են՝
   ա) Ֆինանսական քաղաքականությունը (պետության ծախսերը և հարկումը) օգնում է ռեսուրսները բաշխել մասնավոր և ընդհանուր ապրանքների միջև, ազդում է մարդկանց եկամուտների ու սպառման վրա, խթանում է ներդրումները և ապահովում այլ տնտեսական որոշումների իրականացումը:
   բ) Փողի քաղաքականությունը (փողի առաջարկի կարգավորումը կենտրոնական դրամատան կողմից, մասնավորապես՝ շահադրույքների և վարկի պայմանների վրա ներգործելու նպատակով) ազդում է տնտեսության այն հատվածների

վրա, որոնք զգայուն են շահադրույքների նկատմամբ: Ամենից շատ ազդվող հատվածներն են բնակարանային շինարարությունը, գործարարության ներդրումները և զուտ արտահանումը:

գ) Արտաքին տնտեսական քաղաքականությունը, որն ազդում է արտաքին առևտրի ու հաղորդակցման, միջազգային ֆինանսական հոսքերի վրա, խրախուսում է առևտրից ստացվող տնտեսական օգուտները: Պետությունները միջազգային առևտուրը կարգավորում են առևտրի քաղաքականության և փոխարժեքի համակարգի միջոցով, որոնք կառավարում են օտարերկրյա ապրանքների և ծառայությունների գները:

դ) Եկամտի քաղաքականությունը (կառավարության ծրագրերը, որոնք ուղղակիորեն ազդում են աշխատավարձերի և գների վերաբերյալ որոշումների վրա) փորձում է գնաճը վերահսկել առանց իր վրա վերցնելու վայրընթացների և գործազրկության հետ կապված մեծ ծախսերը: Քանի որ այդ քաղաքականությունը խանգարում է շուկայի արդյունավետությանը, այսօրվա խաղաղ ժամանակաշրջանում դա քիչ է օգտագործվում:

4. Միացյալ Նահանգները օրենսդրական մակրոտնտեսական նպատակները գարգացրեց միայն երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո: 1946 թվականի աշխատանքի օրենքը պետական քաղաքականություն է հռչակում «աջակցությունը առավելագույն զբաղվածությանը, արտադրությանը և գնողունակությանը»: 1985 թվականի համակշռված բյուջեի (կամ Գրամ-Ռադմանի) օրենքը հատուկ նշանակություն տվեց պետական բյուջեի բացի կրճատմանը՝ պարտադրելով բացերի աստիճանական կրճատումը հավասարակշռված բյուջեի նպատակին հասնելու համար:

5. 1970–1980-ական թվականների մեծ մասի ընթացքում Միացյալ Նահանգներին, այլ արդյունաբերական երկրների հետ մեկտեղ, համառորեն հետապնդում էր լճագնաճը (լճացում ու գնաճ): Մակրոտնտեսական քաղաքականությունը կանգնում է շոշափելի կորուստների կամ մրցակցող նպատակների միջև ընտրություն կատարելու առջև: Հանգուցային մակրոտնտեսական կորուստները լինում են բարձր սպառման ու սրընթաց աճի միջև, ինչպես նաև ազատ շուկաների ու կայուն գների միջև և ամենից կարևորը՝ գործազրկության ու գնաճի միջև գոյություն ունեցող դաժան երկընտրանքի մեջ:

Բ. Ընդհանուր առաջարկ ու պահանջարկ

6 Ազգային արտադրանքի և գների մակարդակի որոշման եղանակը ըմբռնելու գլխավոր հասկացությունները ընդհանուր առաջարկը (ԸԱ) և ընդհանուր պահանջարկն (ԸՊ) են: Տնտեսության մեջ ընդհանուր պահանջարկը կազմված է ընտանիքների, ձեռնարկությունների, կառավարությունների և օտարերկրացիների լրիվ ծախսերից: Այն ներկայացնում է ամբողջ իրական արտադրանքը, որ հոժարակամ կգնեն գների ամեն մի մակարդակում, երբ տրված են փողի և ֆինանսական քաղաքականությունները և պահանջարկի վրա ազդող այլ գործոնները: Ընդհանուր առաջարկի կորը ցույց է տալիս, թե ձեռնարկությունները հոժարակամ ինչքան արտադրանք կարտադրեն ու կվաճառեն տրված գների, ծախսերի ու շուկայի վիճակի դեպքում:

7. ԸԱ-ի և ԸՊ-ի կորերը նույն ձևն ունեն, ինչ IV գլխում հետազոտված արդեն ծանոթ միկրոտնտեսական առաջարկի և պահանջարկի կորերը: ԸՊ-ի կորը ցույց է տալիս այն քանակությունը, որ սպառողները, ձեռնարկությունները և այլ հատվածները կգնեն գների ամեն մի մակարդակի դեպքում, երբ մնացած գործոնները հաստատուն են: ԸԱ-ի կորը նկարագրում է այն քանակությունը, որ ձեռնարկությունները հոժարակամ արտադրում և վաճառում են գների ամեն մի մակարդակի դեպքում, եթե մնացած պայմանները հաստատուն են:

8. Ընդհանուր գինն ու արտադրանքը որոշող համընդհանուր մակրոտնտեսական հավասարակշռությունն ստացվում է այնտեղ, որտեղ ԸԱ-ի և ԸՊ-ի կորերը հատվում են: Հավասարակշռության գների մակարդակում գնորդները հոժարակամ գնում են այն, ինչ գործարարները հոժարակամ վաճառում են: Հավասարակշռության արտադրանքը կարող է չհամընկնել լրիվ զբաղվածության կամ ներուժային արտադրանքի հետ:

9. Ամերիկայի մոտ անցյալի պատմությունը ցուցադրում է ընդհանուր պահանջարկի ու առաջարկի ցնցումների և քաղաքականության հակազդեցությունների անկանոն պարբերաշրջանների գոյությունը: 1960-ական թվականների կեսերին Վիետնամի պատերազմի պատճառով ուռճացած բացերը և փողի մատչելիությունը հանգեցրին ընդհանուր պահանջարկի սրընթաց աճի: Արդյունքը գների և գնաճի շեշտակի բեկումն էր դեպի վեր:

Վաղ 1970-ական թվականներին և կրկին 1990 թվականին առաջարկի հակառակ կտրուկ փոփոխությունները ընդհանուր առաջարկը տեղաշարժեցին դեպի վեր: Սա առաջ բերեց լճացնաճ՝ գործազրկության ու գնաճի միաժամանակյա մեծացման հետ միասին:

1970-ական թվականների վերջին տնտեսական քաղաքականություն ստեղծողները մեծացող գնաճին հակազդեցին՝ խորացնելով փողի քաղաքականությունը և բարձրացնելով շահադրույքները: Արդյունքը ծախսերի նվազումն էր շահադրույքների նկատմամբ զգայուն պահանջարկի այնպիսի հատվածներում, ինչպիսիք են բնակարանային շինարարությունը, ներդրումները և զուտ արտահանումը: Ընդհանուր պահանջարկի նվազումը վաղ 1980-ական թվականների ընթացքում խոր անկման պատճառ դարձավ՝ գործազրկության տոկոսը հասցնելով նախընթաց հինսնամյակի ընթացքում ամենաբարձր մակարդակին:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Հիմնական մակրոտնտեսագիտական հասկացություններ

մակրոտնտեսագիտություն և միկրոտնտեսագիտություն
համախառն ազգային արդյունք (ՀԱԱ), իրական և ներուժային
զբաղվածություն,
գործազրկություն,
գործազրկության մակարդակ
գնաճ, գնանկում
սպառողական գների համաթիվ (ՍԳՀ)
եկամտի քաղաքականություն
զուտ արտահանում
ֆինանսական քաղաքականություն (պետական ծախսեր, հարկում)
փող, փողի քաղաքականություն

Ընդհանուր առաջարկ և պահանջարկ

ընդհանուր առաջարկ, ընդհանուր պահանջարկ
ԸԱ-ի կոր, ԸՊ-ի կոր
ԸԱ-ի և ԸՊ-ի հավասարակշռություն
երեք մակրոտնտեսական ցնցումներ. պատերազմական ժամանակաշրջանի գերաճ, առաջարկի ցնցում, սուղ փողի լճացնաճ

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Որո՞նք են մակրոտնտեսագիտության հիմնական նպատակները: Շարադրեք հիմնական նպատակներից յուրաքանչյուրի հակիրճ սահմանումը: Բացատրեք, թե պետությունները ինչու են հետամուտ վերոհիշյալ յուրաքանչյուր նպատակին:
2. Եթե որևէ երկիր ցանկանում է ունենալ կայուն գներ (կամ ցածր գնաճ), ինչու՞ պարզապես օրենք չի ընդունում՝ ձեռնարկություններին արգելելով փոփոխել գները:
3. Եթե ՍԳՀ-ն 1993 թվականին 300 էր և 1994 թվականին՝ 315, որքա՞ն կլինի գնաճը 1994 թվականին:
4. Ստորև նշվածներից յուրաքանչյուրն ի՞նչ ազդեցություն կունենա ընդհանուր պահանջարկի կամ ընդհանուր առաջարկի վրա:
   ա) Նավթի գների մեծ աճը (ԸԱ-ի վրա)
   բ) Ձենքի արտադրությունը կրճատող և պաշտպանական ծախսերը նվազեցնող համաձայնագիրը (ԸՊ-ի վրա)

գ) Ներուժային արտադրանքի աճը (ԸԱ-ի վրա)
դ) Փողի հսկողության թուլացումը, որն իջեցնում է շահադրույքները (ԸՊ-ի վրա):

5. 4-րդ հարցում թվարկված իրադարձություններից յուրաքանչյուրի համար ԸԱ–ԸՊ համակցությունն օգտագործեք արտադրանքի և համընդհանուր գների մակարդակի վրա դրա ազդեցությունը ցույց տալու համար:
6. Ձեզ դրեք տնտեսական քաղաքականություն ստեղծողի տեղը: Տնտեսությունը հավասարակշռության մեջ է, և Գ = 100, իսկ Ք = 3000 = իրական ՀԱԱ: Դուք մերժում եք «հարմարվել» գնաճին, այսինքն՝ դուք ցանկանում եք գները պահել բացարձակապես կայուն Գ = 100-ում, անկախ նրանից, թե ինչ կպատահի արտադրանքին: Վերջապես, դուք կարող եք ընդհանուր պահանջարկի վրա ազդելու համար օգտագործել փողի կամ ֆինանսական քաղաքականությունները, բայց դուք չեք կարող ազդել ընդհանուր առաջարկի վրա: Դուք ինչպե՞ս կարծագանքեիք՝
ա) ներդրման ծախսերի հանկարծակի աճին
բ) սաստիկ երաշտին հաջորդող սննդամթերքի գների կտրուկ աճին
գ) ներուժային արտադրանքը նվազեցնող արտադրողականության անկմանը
դ) սովորական գինված ուժերը և դրանց հետ կապված ծախսերը քսան տոկոսով կրճատելու վերաբերյալ համաձայնագրին
ե) զուտ արտահանման կտրուկ աճին, որը հետևել է դոլարի փոխարժեքի անկմանը:
7. 1982–1983 թվականին Ռեյգանի վարչակազմը կրճատեց հարկերը և մեծացրեց կառավարության ծախսերը:
ա) Բացատրեք, թե ինչու այս քաղաքականությունը միտում ունի մեծացնելու ընդհանուր պահանջարկը: Ցույց տվեք, թե ինչպիսին կլինի ազդեցությունը արտադրանքի և գների վրա՝ ենթադրելով միայն ԸՊ-ի տեղաշարժ:
բ) «Առաջարկի կողմնակիցների» դպրոցը գտնում է, որ հարկերի կրճատումը ընդհանուր առաջարկի վրա կազդի՝ հիմնականում մեծացնելով ներուժային արտադրանքը: Ենթադրելով, որ Ռեյգանի ֆինանսական միջոցառումները ազդել են ինչպես ԸՊ-ի, այնպես էլ ԸԱ-ի վրա, ցույց տվեք ազդեցությունը արտադրանքի և գների մակարդակի վրա: Բացատրեք, թե ինչու արտադրանքի վրա ազդեցությունը որոշակի է, մինչդեռ գների վրա ազդեցությունը պարզ չէ:
8. 1990 թվականին Իրաքի կողմից Քուվեյթի գրավումից հետո նավթի գները կտրուկ բարձրացան, և ԱՄՆ-ը մեծացրեց իր պաշտպանության ծախսերը: Դիտարկեք այս երկու իրադարձությունների ազդեցությունը տնտեսության վրա: Ելնելով ձեր իմացածից՝ մի համառոտ ակնարկ գրեք («Մակրոտնտեսական պատմություն» հատվածի նման, էջ 117–119) նկարագրելով իրադարձությունները և վերլուծելով ժամանակաշրջանը, օգտագործելով ԸԱ–ԸՊ վերլուծությունը:
9. Դիտարկեք ներքևի աղյուսակում բերված իրական ՀԱԱ-ին և գների մակարդակին վերաբերող տվյալները:
ա) 1981–1985 թթ. համար հաշվեք իրական ՀԱԱ-ի աճը և գնաճի չափը: Կարո՞ղ եք կռահել, թե որ թվականին էր կտրուկ անկումը:
բ) ԸԱ–ԸՊ գծանկարում, ինչպես 5–7 նկարում, պատկերեք ԸՊ-ի և ԸԱ-ի կորերի համախումբը իրար հետ՝ այնպես որ նկատվի աղյուսակում ցուցադրված գների և արտադրանքի հավասարակշռությունը: Ինչպե՞ս կարող եք բացատրել ձեր կողմից նկատված անկումը:

Թվական	Իրական ՀԱԱ (մլրդ. դոլար, 1982 թվականի գներով)	Գների մակարդակ* (1982 = 100)
1980	3.187	85,7
1981	3.249	94,0
1982	3.166	100,0
1983	3.279	103,9
1984	3.501	107,7
1985	3.619	110,9

* Ուշադրություն դարձրեք, որ ցուցադրված գների համաթիվը «ՀԱԱ-ի համադիրն» է, որը ՀԱԱ-ի բոլոր բաղադրիչների գինն է (Աղբյուրը՝ Նախագահի տնտեսական զեկուցագիր, 1991 թ.):

ԳԼՈՒԽ VI

ԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ ԵՎ ԵԿԱՄՏԻ ՉԱՓՈՒՄԸ

Երբ դուք կարող եք չափել և թվերով արտահայտել այն, ինչի մասին խոսում եք, ապա դուք ինչ-որ բան գիտեք դրա մասին: Երբ չեք կարող չափել այն, ձեր գիտելիքը աղքատիկ ու անբավարար է: Դա կարող է լինել գիտելիքի սկիզբը, սակայն դուք հազիվ թե մտովի առաջխաղացում եք կատարել դեպի գիտության կայանը:

Լորդ Քելվին

Այլ էմպիրիկ գիտությունների նման, տնտեսագիտությունը հենվում է այնպիսի հասկացությունների վրա, որոնք կարող են իրապես չափվել, ինչպես, օրինակ, ցորենի և բաժնետոմսերի գները, շահադրույքները, գործազուրկների թիվը, ազգային արդյունքը կամ գների մակարդակը: Այս գլխում ուսումնասիրության կիզակետում է ողջ տնտեսագիտության հասկացությունների առավել կարևոր խմբերից մեկի՝ ազգային եկամտի և արդյունքի հաշվարկումը: Այստեղ կսովորենք, թե ինչպես չափել համախառն ազգային արդյունքը (ՀԱԱ), որն ազգային արդյունքի ամբողջական արժեքն է՝ արտահայտված դոլարներով:

Ազգային արդյունքի չափումը կատարելապես անհրաժեշտ է մակրոտնտեսագիտական տեսության և քաղաքականության համար: Այն մեզ նախապատրաստում է տնտեսական աճի, գործարարության պարբերաշրջանի, տնտեսական ակտիվության և գործազրկության հարաբերակցության, գնաճի չափման ու որոշիչ գործոնների վերաբերյալ առանցքային հարցադրումների լուծմանը: Նախքան ՀԱԱ հասկացության ստեղծումը դժվար էր գնահատել տնտեսության վիճակը: Չնայած ՀԱԱ-ն արտոնագիր չունի և նմուշը ցուցադրված չէ գիտության և տեխնիկայի թանգարանում, այն իսկապես քսաներորդ դարի մեծագույն գյուտերից մեկն է: Առանց ՀԱԱ-ի նման տնտեսական ամբողջությունների չափման մակրոտնտեսագիտությունը ալիքների կամքին կտրվեր անկազմակերպ տվյալների ծովում: ՀԱԱ-ի վերաբերյալ տվյալները քաղաքաքաևություն ստեղծողներին օգնում են տնտեսությունը վարել ազգային նպատակների իրագործման ուղղությամբ:

Այս գլխում նաև կքննարկենք ՀԱԱ-ին ուղղված որոշ քննադատություններ: Մարդիկ չեն ապրում միայն հացով, և ոչ էլ հասարակությունն է ապրում միայն ՀԱԱ-ով: Մեր օրերում հարաճուն կերպով անհանգստանում ենք. թող նվազագույն նյութական աճ ապահովվի, սակայն ո՛չ շրջակա միջավայրի որակի հաշվին: Մարդիկ հարցնում են, թե արդյո՞ք անխուսափելի է, որ, վարելով մեր մեքենաները կամ օդափոխելով մեր տները, պետք է աղտոտենք օդն ու ջուրը և միգուցե նույնիսկ փոխենք մոլորակի եղանակը: Որպեսզի պատասխանենք այս հարցին, մենք պետք է ուղիներ փնտրենք ՀԱԱ հասկացությունը վերափոխելու տնտեսական գործունեության առավել համապատասխան չափանիշի: Եվ այսպես՝ զուտ տնտեսական բարեկեցություն (ԶՏԲ) հասկացությունը:

ՀԱՄԱԽԱՌՆ ԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԸ ՈՐՊԵՍ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇ

Ի՞նչ է **համախառն ազգային արդյունքը**: ՀԱԱ-ն այն անվանումն է, որ մենք տալիս ենք տվյալ տարվա ընթացքում ազգովի արտադրված վերջնական ապրանքների և ծառայությունների ամբողջական դոլարային արժեքին: Սա այն թիվն է, որ դուք ստանում եք, երբ չափի փողային միավորը կիրառում եք զանազան ապրանքների և ծառայությունների նկատմամբ՝ խնձորից մինչև ցիտրա, ռազմանավերից մինչև հաստոցներ, որոնք երկիրն արտադրում է իր հողով, աշխատուժով և հիմնական միջոցներով: ՀԱԱ-ն հավասար է բոլոր սպառման և ներդրման ապրանքների, պետական գնումների և զուտ արտահանումների դրամական արժեքների գումարին:

ՀԱԱ-ն օգտագործվում է բազմաթիվ նպատակների համար, բայց առավել կարևորը տնտեսության ընդհանուր գործունեության գնահատումն է: Եթե դուք հարցնեք տնտեսագիտության պատմաբանին, թե ի՞նչ է տեղի ունեցել մեծ լճացման ժամանակ, ապա լավագույն հակիրճ պատասխանը կլիներ հետևյալը.

> **1929–1933 թթ. ՀԱԱ-ն 104 մլրդ. դոլարից իջավ 56 մլրդ. դոլարի: Ամերիկյան տնտեսության արտադրած ապրանքների և ծառայությունների դրամական արժեքի այս կտրուկ անկումը դարձել է զր-**

կանքի, սնանկացումների, դրամատնային անհաջողությունների, խռովությունների և քաղաքական աղմուկի պատճառ:

Համախառն ազգային արդյունքը (ՀԱԱ) ապրանքների և ծառայությունների ազգային ընդհանուր արտադրանքի առավել բազմակողմանի չափումն է: Դա սպառման, համախառն ներդրման, ապրանքների և ծառայությունների պետական գնումների և զուտ արտահանումների դոլարային արժեքների գումարն է:

Այժմ քննարկենք ազգային եկամտի և արդյունքի հաշվարկի տարրերը: Սկսենք ՀԱԱ-ի չափման և իրական ՀԱԱ-ն անվանականից տարբերելու զանազան ուղիների լուսաբանումից: Այնուհետև կվերլուծենք ՀԱԱ-ի գլխավոր բաղադրատարրերը: Վերջապես, կանդրադառնանք ՀԱԱ-ի, որպես տնտեսական բարօրության ցուցանիշի, թերություններին և կառաջարկենք ազգային արտադրանքի չափման այլընտրական մոտեցում:

ԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԻ ԵՐԿՈՒ ՉԱՓՈՒՄՆԵՐԸ՝ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ՀՈՍՔ ԵՎ ԵԿԱՄՏԻ ՀՈՍՔ

Ինչպե՞ս են տնտեսագետները իրապես չափում ՀԱԱ-ն: Գլխավոր անակնկալներից մեկն այն է, որ մենք ՀԱԱ-ն կարող ենք չափել երկու միանգամայն անկախ ուղիներով: Ինչպես ցույց է տալիս 6–1 նկարը, ՀԱԱ-ն կարող է չափվել կամ որպես արտադրանքի հոսք կամ էլ որպես եկամուտների գումար:

ՀԱԱ-ի չափման տարբեր եղանակները ներկայացնելու համար սկսենք գերպարզեցված աշխարհի դիտարկումից, որտեղ չկա պետական կամ արտաքին հատված և որտեղ չեն կատարվում ներդրումներ: Այս պահի համար մեր փոքրիկ տնտեսությունը արտադրում է միայն *սպառողական ապրանքներ,* որոնք այնպիսի առարկաներ են, որ տնային տնտեսությունները գնում են իրենց պահանջները բավարարելու համար:

Արտադրանքի հոսքի եղանակ: Յուրաքանչյուր տարի հանրությունը սպառում է վերջնական ապրանքների և ծառայությունների լայն տեսականի, այնպիսի ապրանքներ, ինչպիսիք են խնձորը, նարինջը և հացը, այնպիսի ծառայություններ, ինչպիսիք են առողջապահությունը և մազերի խուզումը: Մենք ընդգրկում ենք միայն *վերջնական ապրանքները* սպառողների կողմից անպայմանորեն գնված և օգտագործված ապրանքները: Տնային տնտեսություններն իրենց եկամուտները ծախսում են այս սպառողական ապրանքների վրա, ինչպես ցույց է տրված 6–1 նկարի վերին օղակում: Գումարեք այս վերջնական ապրանքների վրա ծախսված բոլոր սպառողական դոլարները և կստանաք այդ պարզեցված տնտեսության ամբողջական ՀԱԱ-ն:

Այսպիսով մեր պարզ տնտեսության մեջ դուք կարող եք ազգային եկամուտը կամ արդյունքը հեշտորեն հաշվարկել որպես *վերջնական* ապրանքների և ծառայությունների տարեկան հոսքի գումար. (նարնջի գին X նարնջի քանակ) գումարած (խնձորի գին X խնձորի քանակ) գումարած և այլն: Համախառն ազգային արդյունքը որոշվում է որպես ազգովի արտադրված վերջնական արտադրանքի հոսքի ամբողջական փողային արժեք[1]:

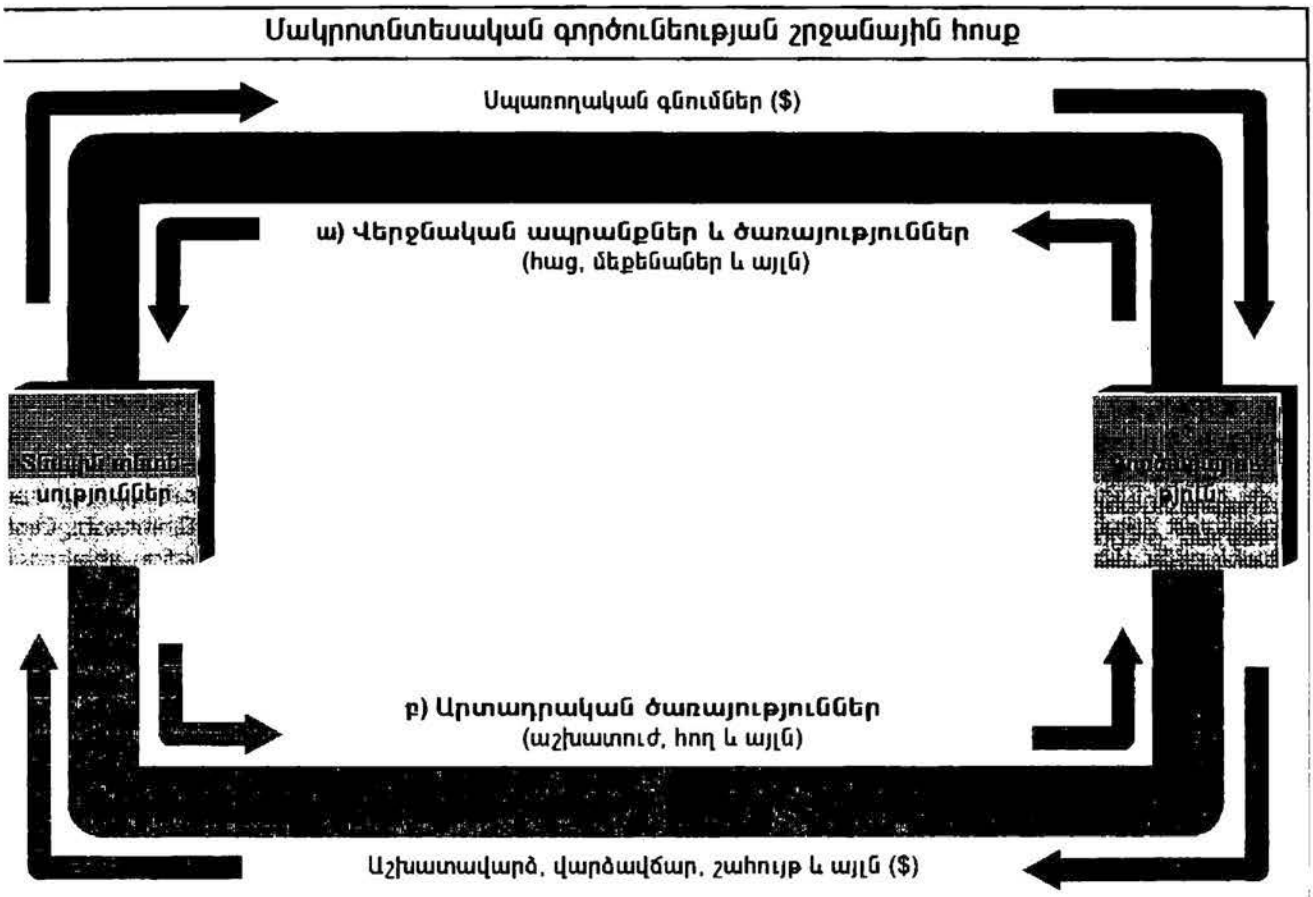
Հաշվարկի վճռական մասն է շուկայական գների՝ որպես կշռաքարերի, օգտագործումը տարբեր ապրանքների արժեքավորման մեջ: Ինչու՞ ենք ավելի շուտ շուկայական գներից օգտվում, քան թե արտադրության մեջ օգտագործվող զանգվածից, ծավալից կամ աշխատաժամերից: Տնտեսագետները օգտագործում են շուկայական գները, որովհետև դրանք արտացոլում են բազմազան ապրանքների և ծառայությունների հարաբերական տնտեսական արժեքը: Այն է՝ տարբեր ապրանքների հարաբերական գներն արտացոլում են, թե սպառողները որքան են գնահատում այդ ապրանքների սպառման իրենց վերջին (կամ սահմանային) միավորները: Այսպիսով, շուկայական գների՝ որպես տարբեր ապրանքների համեմատության միջոցների ընտրությունը կամայական չէ. արդյունավետ գործող շուկայական տնտեսության մեջ գներն արտացոլում են այն հարաբերական բավարարվածությունը, որ սպառողներն ստանում են յուրաքանչյուր ապրանքից:

Եկամտի կամ ծախսի եղանակ: ՀԱԱ-ն հաշվարկելու երկրորդ և համարժեք եղանակը եկամտի կամ ծախսի եղանակն է: Գնանք դեպի 6–1 նկարի ստորին օղակը: Դրա միջով հոսում են գործարարության բոլոր ծախսերը. այդ ծախսերը ընդգրկում են աշխատուժին վճարված աշխատավարձը, հողի վարձավճարը, հիմնական միջոցների համար վճարված շահույթները և այլն: Սակայն այս գործարարության ծախսերը նաև այն եկամուտներն են, որ տնային տնտեսությունները ստանում են ձեռնարկություններից: Այս հասույթի կամ եկամուտների տարեկան հոսքը չափելով՝ վիճակագիրները կրկին կստանան ՀԱԱ-ն[2]:

---

[1] Մեր գերպարզեցված օրինակը դիտարկում է միայն սպառման ծախսերը: ՀԱԱ-ի լրիվ սահմանումը կընդգրկի բոլոր վերջնական ապրանքներն ու ծառայությունները, այն է՝ ՀԱԱ-ն սպառումն է, մասնավոր ներդրումը, կառավարության ծախսերը ապրանքների և ծառայությունների վրա և զուտ արտահանումը:

[2] Երբ մենք թողնում ենք մեր պարզ աշխարհը, որտեղ ՀԱԱ-ն միայն սպառումն է, մենք պետք է հաշվարկների մեջ մտցնենք կառավարության հանձնառու վճարումները և հարկերը:



Նկար 6–1. Համախառն ազգային արդյունքը կարող է չափվել կամ որպես (ա) վերջնական ապրանքների հոսք, կամ հավասարազոր կերպով որպես (բ) ծախսերի հոսք

Վերևի օղակում մարդիկ իրենց փողը ծախսում են վերջնական ապրանքների վրա: Դրանց տարեկան դոլարային հոսքը ՀԱԱ-ի մի չափանիշն է:

Ներքևի օղակը չափում է արտադրանքի ծախսերի տարեկան հոսքը. այն եկամուտները, որ ձեռնարկությունները վճարում են որպես աշխատավարձ, վարձավճար, շահաբաժին և գործարարության շահույթներ: ՀԱԱ-ի երկու չափանիշները միշտ պետք է նույնական լինեն: Նկատենք, որ այս նկարը *մակրոտնտեսական* նմանակն է 3–1 նկարի, որը ներկայացնում է առաջարկի և պահանջարկի շրջանային հոսքը:

Հետևաբար, ՀԱԱ-ն հաշվարկելու երկրորդ ուղին ընդհանուր եկամտի (աշխատավարձ, շահ, վարձավճար և շահույթ) ամբողջությունն է, որը ներկայացնում է հասարակության վերջնական արդյունքի արտադրության ծախսերը:

Երկու եղանակների համարժեքությունը: Այժմ ՀԱԱ-ն հաշվարկեցինք վերին օղակի արտադրանքի հոսքի եղանակով և ստորին օղակի եկամտի հոսքի եղանակով: Այս երկուսից ո՞րն է ավելի մեծ: Դրանք միանգամայն նույնն են:

Մենք կարող ենք երկու եղանակների նույնությունը հասկանալ՝ դիտարկելով վարսավիրանոցային պարզ տնտեսությունը: Ասենք՝ վարսավիրները աշխատանքից զատ այլ ծախսեր չունեն: Եթե նրանք տասը խուզվածքը վաճառում են յուրաքանչյուրը վեց դոլարով, ապա ՀԱԱ-ն 60 դոլար է: Սակայն վարսավիրների եկամուտը (աշխատավարձով և շահույթով) նույնպես ճիշտ 60 դոլար է: Հետևաբար, ՀԱԱ-ն այստեղ նույնն է՝ չափված որպես արդյունքի հոսք (խուզվածքի 60 դոլարը)՝ թե որպես ծախս և եկամուտ (60 դոլար աշխատավարձ և շահույթ):

Փաստորեն երկու մոտեցումները նույնն են, որովհետև մենք «շահույթը» ընդգրկել ենք ստորին օղակում, աշխատավարձի և վարձավճարի հետ միասին: Ճշգրտորեն ո՞րն է շահույթը: Շահույթն այն է, ինչ մնում է արտադրանքի վաճառքից, այն բանից հետո, երբ դուք վճարել եք մյուս գործոնային ծախ-

սերը՝ աշխատավարձը, շահը և վարձավճարը: Դա այն մնացորդն է, որն ինքնաբերաբար կարգավորում է ստորին օղակի ծախսերը կամ եկամուտը վերին օղակի ապրանքների արժեքին ճշգրտորեն հավասարեցնելու համար:

Ամփոփելով՝

ՀԱԱ-ն կամ համախառն ազգային արդյունքը կարող է չափվել երկու տարբեր եղանակներով 1) որպես վերջնական արտադրանքի հոսք կամ 2) որպես արտադրանք ստեղծող ներդրումների ամբողջական ծախս կամ եկամուտ: Քանի որ շահույթը՝ մնացորդ է, երկու եղանակներն էլ ճշգրտորեն կտան նույն ՀԱԱ-ն:

ՉԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՇՎԵԿՇԻՌԸ ԵՎ ՀԱԱ-Ն

Ազգային եկամտի և արդյունքի հաշվեկշիռները կարող են կառուցվել ձեռնարկությունների եկամտի հաշվետվություններից: *Հաշվեկշիռը* ձեռնարկության կամ երկրի բոլոր հոսքերի (արտադրանք, ծախսեր և այլն) թվային հաշվետվությունն է տվյալ ժամանակահատվածում: 6–1 աղյուսակի վերին կեսը ցույց է տալիս տարեկան գյուղատնտեսական աշխատանքների արդյունքները տիպական ագարակային տնտեսության համար: Մենք վերջնական արտադրանքի վաճառքը տեղադրել ենք ձախ կողմում, իսկ արտադրության բազմազան ծախսերը՝ աջ: 6–1 աղյուսակի ստորին կեսը ցույց է տալիս, թե ՀԱԱ-ի հաշվեկշիռը ինչպես կառուցել մեկ տիպական ագարակային տնտեսության համար, որտեղ բոլոր վերջնական արդյունքներն արտադրվում են 10 միլիոն համանման տնտեսություններում: Ազգային հաշվեկշիռները 10 միլիոն նույնանման տնտեսությունների արտադրանքը և ծախսերը պարզապես միմյանց են գումարում ՀԱԱ-ի երկու տարբեր չափանիշներ ստանալու համար:

«ԿՐԿՆԱԿԻ ՀԱՇՎԱՐԿԻ» ԽՆԴԻՐԸ

Մենք ՀԱԱ-ն սահմանեցինք որպես վերջնական ապրանքների և ծառայությունների ամբողջական արտադրանք: Վերջնական արդյունքն այն է, որ արտադրվում և վաճառվում է սպառման կամ ներդրման հա-

ա) Տիպական ագարակային տնտեսության եկամտի հաշվետվություն

Գյուղատնտեսական արտադրանք		Եկամուտ	
Ապրանքների վաճառք (հացահատիկ, խնձոր և այլն)	$1.000	Արտադրության ծախսեր	
		Աշխատավարձ	$800
		Վարձավճար	100
		Շահ	25
		Շահույթ (մնացորդ)	75
Ամբողջը	***$1.000***	**Ամբողջը**	***$1.000***

բ) Ազգային արդյունքի հաշվեկշիռ (միլիոն դոլար)

Վերին օղակի արդյունքի հոսք		Ստորին օղակի եկամտի հոսք	
Վերջնական արտադրանք (10 X 1.000)	$10.000	Ծախսեր կամ եկամուտ	
		Աշխատավարձ (10 X 800)	$8.000
		Վարձավճար (10 X 100)	1.000
		Շահ (10 X 25)	250
		Շահույթ (10 X 75)	750
Ամբողջ ՀԱԱ	***$10.000***	**Ամբողջ ՀԱԱ**	***$10.000***

Աղյուսակ 6-1. Ազգային արդյունքի հաշվեկշռի կազմումը ձեռնարկությունների հաշվեկշռից

(ա) մասը ցույց է տալիս տիպական ագարակային տնտեսության եկամտի հաշվետվությունը: Ձախ կողմը ցույց է տալիս արտադրության արժեքը, մինչդեռ աջ կողմը ցույց է տալիս ձեռնարկության ծախսերը: Այնուհետև, (բ) մասը գումարում կամ ընդհանրացնում է 10 միլիոն նույնանման տնտեսություններ՝ ամբողջական ՀԱԱ-ն ստանալու համար: Նկատենք, որ արդյունքի կողմի ՀԱԱ-ն ճշգրտորեն հավասար է եկամտի կողմի ՀԱԱ-ին:

յար: ՀԱԱ-ն բացառում է *միջանկյալ ապրանքները՝* ապրանքներ, որոնք օգտագործվել են այլ ապրանքներ արտադրելու համար: Ուստի ՀԱԱ-ն ներառում է հացը, բայց ոչ ցորենը, ավտոմեքենան, բայց ոչ պողպատը:

Արտադրանքի հոսքի եղանակով ՀԱԱ-ի հաշվարկման համար, որը բացառում է միջանկյալ արտադրանքը, մեծ բարդություններ չկան: Պարզապես ՀԱԱ-ի մեջ ենք մտցնում հացը և ավտոմեքենան, այլ խուսափում ենք մտցնել ցորենը և խմորը, որոնք մտնում են հացի մեջ, կամ պողպատը և ապակին, որոնք մտնում են ավտոմեքենայի մեջ: Եթե դուք նայեք 6–1 նկարի վերին օղակին, ապա կտեսնեք, որ հացը և ավտոմեքենան հայտնվում են արտադրանքի հոսքի մեջ, սակայն դուք չեք գտնի որևէ ցորեն, ալյուր կամ պողպատ:

Ի՞նչ պատահեց ցորենի և պողպատի նման արտադրանքին: Դրանք միջանկյալ արտադրանք են և կարզապես շրջապտույտ են կատարում «գործարություն» նշված վանդակի մեջ: Դրանք երբեք չեն գնվել սպառողների կողմից և ՀԱԱ-ում երբեք ցույց են տրվում որպես վերջնական արտադրանք:

«Ավելացված արժեք» ստորին օղակում: Նոր վիճակագիրը, որը պատրաստվում է ՀԱԱ-ի չափումներ կատարել, կարող է տարակուսանքի մեջ ընկնել՝ ասելով՝

Ես տեսնում եմ, որ եթե զգույշ եք, ՀԱԱ-ին ձեր վերին օղակի արտադրանքի մոտեցումը կխուսափի միջանկյալ արտադրանքը ներառելուց: Բայց արդյո՞ք դուք որոշակիորեն չեք անհանգստանում, երբ օգտագործում եք ստորին օղակի արժեքի կամ եկամտի մոտեցումը:

Այս ամենից հետո մենք հավաքում ենք եկամտի հաշվետվությունները ձեռնարկությունների հաշվեկշիռներից: Արդյոք չե՞նք հավաքի տեղեկություններ այն մասին, թե ինչ են վճարում հացահատիկ վաճառողները ցորեն արտադրող ագարակատերերին, ինչ են վճարում հացթուխները հացահատիկ վաճառողներին և ինչ են վճարում նպարավաճառները հացթուխներին: Արդյո՞ք դա չի հանգեցնի մի քանի արտադրական փուլերով անցնող առարկաների կրկնակի կամ նույնիսկ եռակի հաշվարկի:

Սրանք լավ հարցեր են, բայց կա մի սրամիտ պատասխան, որը կլուծի խնդիրը: Ստորին օղակի եկամտի չափումները կատարելիս վիճակագիրները շատ զգուշորեն ՀԱԱ-ի մեջ ներառում են ձեռնարկության միայն ավելացված արժեքը: **Ավելացված արժեքը** ձեռնարկության կատարած վաճառքի և մյուս ձեռնարկություններից նյութերի և ծառայությունների նրա գնումների տարբերությունն է:

Այլ խոսքով՝ ՀԱԱ-ի եկամուտը կամ ձեռնարկության ավելացված արժեքը հաշվարկելիս վիճակագիրը ներառում է այն բոլոր ծախսերը, որոնք կապված են ձեռնարկություններից զատ այլ գործոնների հետ, և բացառում՝ այլ ձեռնարկություններին կատարված բոլոր վճարումները: Հետևաբար՝ ձեռնար-

Հացից ստացված եկամուտները, ծախսերը և ավելացված արժեքը
(ցենտ՝ մեկ հացի համար)

Արտադրության փուլ	(1) Եկամուտներ՝ վաճառքից	(2) Միջանկյալ նյութերի կամ ապրանքների արժեք		(3) Ավելացված արժեք (աշխատավարձ, շահույթ և այլն) (3) = (1) – (2)
Ալյուր	24	– 0	=	*24*
Ցորեն	33	–24	=	*9*
Թխված խմոր	60	–33	=	*27*
Առաքված հաց	*90*	–60	=	*30*
	207	–117	=	*90*
				(Ավելացված արժեքի գումար)

Աղյուսակ 6–2. ՀԱԱ-ն գումարում է յուրաքանչյուր արտադրական փուլում ավելացված արժեքը

Միջանկյալ արտադրանքի կրկնակի հաշվարկից խուսափելու համար զգուշորեն հաշվարկում ենք յուրաքանչյուր փուլում ավելացված արժեքները, հանելով այն բոլոր նյութերի արժեքները, որոնք չեն արտադրվել այդ փուլում, բայց գնվել են այլ ձեռնարկությունների կողմից: Նկատենք, որ յուրաքանչյուր ոչ շեղատառ թվանշաններով նշված միջանկյալ արտադրանքի առարկա, որ հայտնվում է (1) սյունակում, որպես բացասական տարր հայտնվում է արտադրության հաջորդ փուլում՝ (2) սյունակում (որքա՞ն մենք կգերագնահատենք ՀԱԱ-ն, եթե հաշվենք բոլոր եկամուտները, ո՛չ պարզապես ավելացված արժեքը: Գերագնահատումը կկազմի մեկ հացի հաշվով 117 ցենտ):

կության ծախսերը աշխատավարձի, ռոճիկների, շահութավճարի և շահութաբաժինների ձևով մտցվում են ավելացված արժեքի մեջ, բայց ցորենի կամ պողպատի կամ էլեկտրականության գնումները բացառվում են ավելացված արժեքից: Ինչու՞ ՀԱԱ-ն ստանալու համար այլ ձեռնարկություններից բոլոր այդ գնումները բացառվում են ավելացված արժեքից: Որովհետև այդ գնումները ՀԱԱ-ում պատշաճ կերպով հաշվի են առնվելու այլ ձեռնարկությունների ավելացված արժեքների մեջ:

6–2 աղյուսակը հացի արտադրության փուլերն օգտագործում է, պարզաբանելու համար, թե ինչպես զգուշավոր հարումը ավելացված արժեքի մոտեցմանը մեզ հնարավորություն է տալիս հանելու միջանկյալ ծախսերը, որոնք պարզորոշ երևում են ագարակատերերի, ջրաղացպանների, հացթուխների և նպարավաճառների եկամտի հաշվետվություններում: Վերջնական հաշվարկը ցույց է տալիս ցանկալի հավասարությունը (ա) հացի վերջնական վաճառքի և (բ) ամբողջական եկամտի միջև՝ հաշվարկված որպես հացի արտադրության բոլոր փուլերում ավելացված արժեքների գումար:

Կարող ենք ամփոփել հետևյալ կերպ.

Ավելացված արժեքի եղանակ: Կրկնակի հաշվարկից խուսափելու համար մենք հոգում ենք ՀԱԱ-ի մեջ ներառել միայն վերջնական ապրանքները և բացառել միջանկյալ ապրանքները, որոնք օգտագործվել են վերջնական ապրանքների թողարկման մեջ: Յուրաքանչյուր փուլում ավելացված արժեքը չափելով, հոգալով հանել այլ ձեռնարկություններից գնված միջանկյալ ապրանքների վրա կատարված ծախսերը, ստորին օղակի եկամտի մոտեցումը պատշաճ կերպով խուսափում է բոլոր կրկնակի հաշվարկներից և աշխատավարձը, շահը և շահույթը գրանցում է ճշտորեն մեկ անգամ:

ԱԶԳԱՅԻՆ ՀԱՇՎԵԿՇՌԻ ՄԱՆՐԱՄԱՍՆԵՐԸ

Մենք ուսումնասիրեցինք ազգային եկամտի և արդյունքի հաշվեկշիռների լերկ ոսկորները: Այս գլխի մնացած մասը մարմնավորում է այն, թե ինչպես են տարբեր բաժինները միմյանց համալրում: Նախքան մենք կսկսենք ճանապարհորդությունը լրիվ ազգային եկամտի և արդյունքի հաշվեկշիռները հասկանալու համար, նայենք 6–3 աղյուսակին՝ տեղեկանալու, թե ուր ենք գնում: Այս աղյուսակը ցույց է տալիս հաշվեկշիռների ամփոփ լրակազմը երկու կողմերի՝ արդյունքի և եկամտի համար: Եթե դուք գիտեք աղյուսակի կառուցվածքը և տվյալ եզրերի սահմանումները, ապա դուք հաջողակ կլինեք ՀԱԱ-ն և նրա բաղադրամասերի ընտանիքն ըմբռնելու ձեր ճանապարհին:

ԻՐԱԿԱՆ ԵՎ ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ՀԱԱ. ՀԱԱ-Ի «ՀԱՄԱԴՐՈՒՄ» ԳՆԵՐԻ ՀԱՄԱԹՎԻ ՄԻՋՈՑՈՎ

Մենք ՀԱԱ-ն սահմանում ենք որպես ապրանքների և ծառայությունների դոլարային արժեք: Դոլարային արժեքը չափելիս *շուկայական գների* չափման

Ազգային հաշվեկշռի շրջահայում	
Արտադրանքի եղանակ	**Եկամտի եղանակ**
Համախառն ազգային արդյունքի բաղադրիչներ	**Եկամուտը կամ ծախսերը որպես համախառն ազգային արդյունքի աղբյուրներ**
Սպառում (Ս)	Աշխատավարձ
+ Համախառն մասնավոր ներքին ներդրում (Ն)	+ Շահ, վարձավճար և սեփականության այլ եկամուտ
+ Կառավարություն (Կ)	+ Անուղղակի հարկեր
+ Զուտ արտահանում (Զ)	+ Արժեվազում
	+ Շահույթ
Հավասար է. համախառն ազգային արդյունք	Հավասար է. համախառն ազգային արդյունք

Աղյուսակ 6–3. Ազգային եկամտի և արդյունքի հաշվեկշռի շրջահայում

Այս աղյուսակը ցույց է տալիս ազգային հաշվեկշռի երկու կողմերի հիմնական բաղադրամասերը: Ձախ կողմը ցույց է տալիս արտադրանքի եղանակի (կամ վերին օղակի) բաղադրամասերը. Ս, Ն, Կ և Զ նշանները հաճախ են օգտագործվել ՀԱԱ-ի այս չորս տարրերը ներկայացնելու համար: Աջ կողմը ցույց է տալիս ըստ եկամտի կամ արժեքի մոտեցման (կամ ստորին օղակի) բաղադրամասերը: Յուրաքանչյուր մոտեցում վերջիվերջո ճշգրտորեն հանգեցնում է նույն ՀԱԱ-ին:

միավորն օգտագործում ենք տարբեր ապրանքների և ծառայությունների համար: Սակայն գները ժամանակի ընթացքում փոփոխվում են, երբ ընդհանրապես գնաճը տարեցտարի դեպի վեր է մղում գները: Ո՞վ կցանկանա իրերը չափել ռետինե չափածողով, որն օրեցօր ձգվում է ձեր ձեռքին, և ոչ թե ամուր և անփոփոխ չափածողով:

Գների փոփոխությունը այն հիմնահարցերից մեկն է, որ տնտեսագետները պետք է լուծեն, երբ փողն օգտագործում են որպես չափման միավոր: Որոշակիորեն ցանկանում ենք ազգային արդյունքի և եկամտի այնպիսի չափում, որն օգտագործում է անփոփոխ չափածող: Տնտեսագետները կարող են առածգական չափածողի պատճառած վնասի մեծ մասը փոխհատուցել *գների համաթվի* միջոցով, որը ապրանքների զամբյուղի միջին գնի չափն է[3]:

ՀԱԱ-ն կարող ենք չափել որևէ առանձին տարվա համար՝ օգտագործելով այդ տարվա ընթացիկ շուկայական գները: Դա մեզ կտա **անվանական ՀԱԱ-ն** կամ ՀԱԱ-ն ընթացիկ գներով: Սովորաբար ավելի շահագրգռված ենք որոշելու, թե ինչ է պատահել **իրական ՀԱԱ-ին**, որը ՀԱԱ-ն չափում է կայուն կամ անփոփոխ գների լրակազմով: Իրական ՀԱԱ-ն ստանալու համար անվանական ՀԱԱ-ն բաժանում ենք գների համաթվի վրա, որը հայտնի է որպես **ՀԱԱ-ի համադիր**:

Պարզ օրինակը կներկայացնի ընդհանուր գաղափարը: Ասենք՝ երկիրն արտադրում է 1000 բուշել հացահատիկ առաջին տարում և 1010 բուշել՝ երկրորդ տարում: Բուշելի գինը $2 է առաջին տարում և $2,50՝ երկրորդ տարում: Մենք կարող ենք հաշվարկել անվանական ՀԱԱ-ն (Գ X Ք)՝ որպես $2 X1000 = $2000 առաջին տարում և $2,50 X 1010 = $2525 երկրորդ տարում: Հետևաբար՝ անվանական ՀԱԱ-ն երկու տարում աճել է 26 $^1/_4$ տոկոսով:

Սակայն արտադրանքի իրական քանակը այդպես արագ չի աճել ոչ մի տեղ: Իրական արդյունքը գտնելու համար կարիք ունենք օգտագործելու ՀԱԱ-ի համադիրը: Մենք օգտագործում ենք առաջին տարին՝ որպես հիմնային կամ այնպիսի տարի, որում չափում ենք գները: Սահմանում ենք գների համաթիվը, ՀԱԱ-ի համադիրը որպես $Գ_1 = 1$ առաջին տարում: Վերջին պարագրաֆի տվյալներից տեսնում ենք, որ գների համաթիվը, $Գ_2 = \$2,50/\$2 = 1,25/1 = 1,25$ երկրորդ տարում: Իրական ՀԱԱ-ն (Ք) հավասար է անվանական ՀԱԱ-ն (ԳՔ) բաժանած ՀԱԱ-ի համադիրի (Գ) վրա: Հետևաբար, իրական ՀԱԱ-ն հավասար էր $\$2000/1 = \$2000$ առաջին տարում և $\$2525/1,25 = \$2020$ երկրորդ տարում: Այսպիսով, իրական ՀԱԱ-ի աճը, որը ճշտվում է գների փոփոխման հետ կապված, մեկ տոկոս է և հավասար է, ինչպես և պետք է լինի, հացահատիկի արտադրության աճին:

1929–1933 թթ. համեմատությունը կպարզաբանի գնանկման գործընթացը իրական պատմական ժամանակահատվածում: 6–4 աղյուսակը տալիս է անվանական ՀԱԱ-ի տվյալները 1929 թվականի համար՝ $104 միլիարդ և 1933 թվականի համար՝ $56 միլիարդ: Սա ներկայացնում է անվանական ՀԱԱ-ի 46 տոկոս անկում 1929–1933 թթ.: Սակայն կառավարությունը գնահատում է, որ գները այդ ժամանակահատվածում իջել են միջին հաշվով մոտ 23 տոկոսով: Եթե 1929 թ. ընտրում ենք որպես հիմնային տարի, այդ տարում 1-ի հավասար ՀԱԱ-ի համադիրով, ապա դա նշանակում է, որ 1933 թ. գների համաթիվը մոտ 0,77 էր: Այսպիսով, մեր $56 միլիարդ կազմող 1933 թ. ՀԱԱ-ն իրականում շատ ավելի արժեր, քան $104 միլիարդ կազմող 1929 թ. ՀԱԱ-ի կեսը: 6–4 աղյուսակը ցույց է տալիս, որ իրական ՀԱԱ-ն իջել է 1929 թ. մակարդակի միայն $^7/_{10}$-րդին: 1929 թ. գներով կամ 1929 թ. գնողունակության դոլարներով արտահայտված, իրական ՀԱԱ-ն իջել է 73 միլիարդի: Ուստի համարյա կիսված անվանական ՀԱԱ-ի մի մասը կրճատվող գների չափածողի օգտիկական պատրանքի հետևանք էր:

6–2 նկարի բարակ գիծը ցույց է տալիս անվանական ՀԱԱ-ի աճը 1929 թվականից, արտահայտված իրական դոլարներով և գներով, որոնք ընթացիկ էին յուրաքանչյուր պատմական տարում: Այնուհետև, համեմատության համար, իրական ՀԱԱ-ն, արտահայտված 1982 թ. դոլարներով, ցույց է տրված հաստ գծով: Որոշակիորեն վերջին կես դարի ընթացքում անվանական ՀԱԱ-ի աճի մի մասը տեղի է ունեցել մեր փողային չափածողով չափված գնի միավորների գնաճի պատճառով:

Ամփոփելով՝

Անվանական ՀԱԱ-ն (ԳՔ) իրենից ներկայացնում է տվյալ տարում արտադրված վերջնական ապրանքների և ծառայությունների ամբողջ փողային արժեքը՝ արտահայտված յուրաքանչյուր տարվա շուկայական գներով: Իրական ՀԱԱ-ն (Ք) վերացնում է գնի փոփոխությունները անվանական ՀԱԱ-ից և ՀԱԱ-ն հաշվարկում է կայուն գներով: Քանի որ մենք սահմանում ենք ՀԱԱ-ի համադիրը (Գ) որպես ՀԱԱ-ի գին, ապա մենք ունենք՝

---

[3] Գների համաթիվը գների տեսակարար միջինն է: Գների համաթիվը, որն օգտագործվում է գնաճը վերացնելու (կամ ՀԱԱ-ն «համադրելու») համար, կոչվում է ՀԱԱ-ի *համադիր*: Այն սահմանվում է որպես բոլոր ապրանքների գների տեսակարար միջին, յուրաքանչյուր ապրանքի «կշիռը» հավասարեցնելով ամբողջական ՀԱԱ-ում նրա տոկոսաչափի կարևորությանը: Ամբողջական քննարկումը կգտնեք XIV գլխում:

Իրական ՀԱԱ-ի հաշվարկի օրինակ

Տարեթիվ	(1) Անվանական ՀԱԱ (ընթացիկ $, միլիարդ)	(2) Գների համաթիվ (ՀԱԱ-ի համադիր, 1929 = 1)	(3) Իրական ՀԱԱ ($, միլիարդ) (3) = (1)/(2)
1929	104	*1,00*	$\frac{104}{1,00} = 104$
1933	56	*0,77*	$\frac{56}{0,77} = 73$

Աղյուսակ 6–4. Իրական (կամ ճշտված գնաճով) ՀԱԱ-ն ստացվում է անվանական ՀԱԱ-ն բաժանելով գների համաթվի՝ ՀԱԱ-ի համադիրի վրա

(2) սյունակի գների համաթիվն օգտագործելով, համադրում ենք (1) սյունակի տվյալները՝ ստանալու համար իրական ՀԱԱ-ն (3) սյունակում:

(Վարժություն. Կարո՞ղ եք ցույց տալ, որ 1929 թ. իրական ՀԱԱ-ն $80 միլիարդ էր 1933 թ. գներով: Ակնարկ. 1933 թ. գների համաթիվը որպես հիմնային 1 ընդունելով, 1929 թվականի գների համաթիվը կստանաք 1,30):

$$Ք = \text{իրական ՀԱԱ} = \frac{\text{անվանական ՀԱԱ}}{\text{ՀԱԱ-ի համադիր}} = \frac{ԳՔ}{Գ}$$

ՆԵՐԴՐՈՒՄ ԵՎ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ԳՈՅԱՑՈՒՄ

Մինչև այժմ մեր վերլուծությունը մոռացության էր մատնել բոլոր հիմնական ապրանքները և դրանց փոխարեն խոսել հաց, խնձոր և այլ բաներ գնող սպառողների տնտեսության մասին: Սակայն իրական կյանքում պետությունները իրենց արտադրանքի մի մասը հատկացնում են ներդրման ապրանքների արտադրությանը: **Ներդրումը** (կամ արտադրության միջոցների գնումները) կազմված է տարվա ընթացքում շենքերի, սարքավորումների և գույքի ազգային հիմնապաշարների լրացումներից: Ներդրումը ներառում է ընթացիկ սպառման գոհողությունը ապագա սպառումն ավելացնելու համար: Ավելի շատ հաց ուտելու փոխարեն մարդիկ հիմա նոր փռեր են կառուցում, որպեսզի հնարավոր դարձնեն ավելի շատ հաց արտադրելը ապագա սպառման համար:

Այս պատվիրանի մեջ նախազգուշացում կա. տնտեսագետների համար ներդրումը նշանակում է տևական արտադրության միջոցների արտադրություն: Ընդհանուր օգտագործմամբ՝ ներդրումը հաճախ նշանակում է փողի օգտագործում, օրինակ, «Ջեներալ մոթորսի» բաժնետոմս գնելու կամ խնայողության հաշիվ բացելու համար: Փորձենք չշփոթել «ներդրում» բառի այս երկու տարբեր կիրառությունները:

Եթե ես իմ չհրկիզվող պահարանից վերցնում եմ $1000 և որպես ավանդ հանձնում դրամատանը կամ գնում պետական պարտատոմս, ապա, տնտեսագիտորեն արտահայտված, ոչ մի ներդրում տեղի չի ունեցել: Ընդամենը տեղի ունեցածն այն է, որ ես փոխանակել եմ մեկ ֆինանսական միջոցը մյուսով: Տնտեսագետը միայն այն դեպքում է անվանում ներդրում, երբ տեղի է ունենում ֆիզիկական արտադրության միջոցների արտադրություն:

Ինչպե՞ս է ներդրումը համակցվում ազգային հաշվեկշռին: Եթե մարդիկ հասարակության արտադրության հնարավորությունների մի մասը ավելի շուտ օգտագործում են հիմնական միջոցների գոյացման, քան սպառման համար, տնտեսագետ-վիճակագիրները ընդունում են, որ այդպիսի արտադրանքը պետք է ներառվի ՀԱԱ-ի վերին օղակի հոսքի մեջ: Ներդրումներն իրենցից ներկայացնում են լրացումներ տևական հիմնական ապրանքների հիմնապաշարին, որոնք ապագայում ավելացնում են արտադրության հնարավորությունները: Այսպիսով, մենք պետք է ձևափոխենք մեր սկզբնական սահմանումը, կարդալով՝

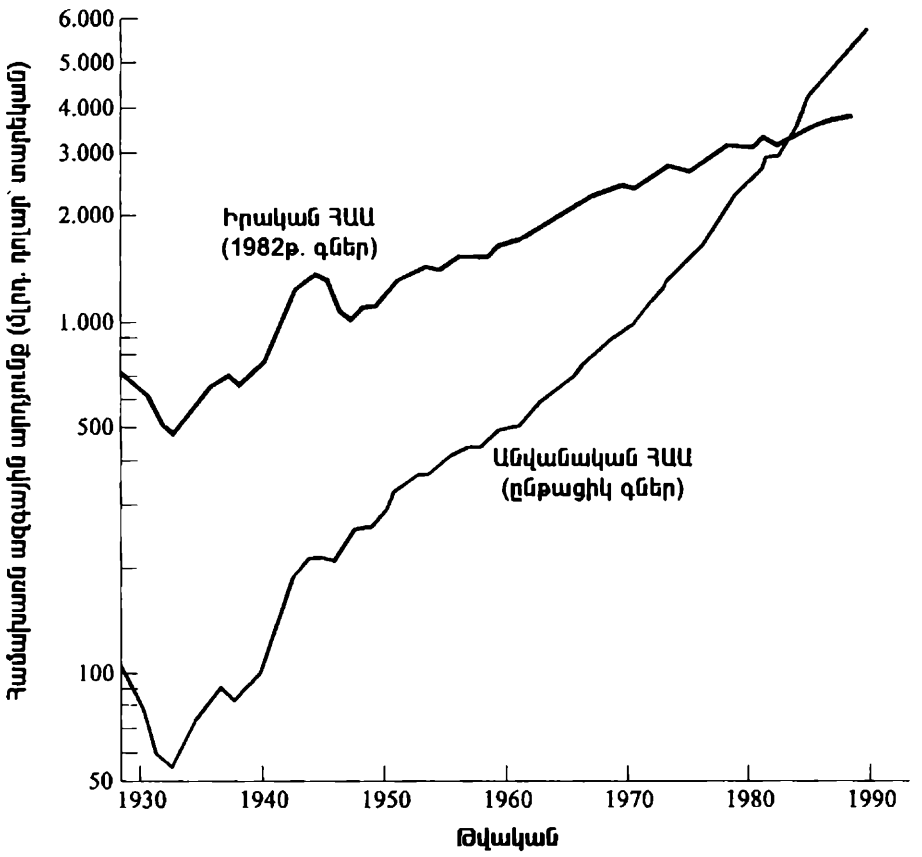
համախառն ազգային արդյունքը ամբողջ վերջնական արտադրանքի գումարն է: Սպառման ապրանքների և ծառայությունների հետ միասին մենք պետք է ներառենք նաև համախառն ներդրումը:

Զուտ և համախառն ներդրում: Մեր վերանայված սահմանումը ներառել է «համախառն ներդրումը» սպառման հետ միասին: Ի՞նչ է նշանակում «համախառն» բառը այս համատեքստում: Այն ցույց է տալիս, որ ներդրումը ներառում է ներդրման բոլոր արտադրված ապրանքները: Համախառն ներդրումը հարմարեցված չէ **արժեզվազմանը**, որը չափում է տարվա ընթացքում օգտագործված հիմնական միջոցների գումարը: Այսպիսով, համախառն ներդրումը ներառում է տարվա ընթացքում կառուցված բոլոր մեքենաները, ձեռնարկությունները և շենքերը, նույնիսկ եթե դրանց մի մասը գնվել է՝ պարզապես փոխարինելու այն հնացած հիմնական ապրանքները, որոնք թափոնների կույտի մեջ են նետվել:

Եթե ցանկանում եք ստանալ հասարակության հիմնական միջոցների ավելացման չափը, ապա համախառն ներդրումը զգայուն չափում չէ, քանի որ այն բացառում է արժեզվազման համար անհրաժեշտ գեղչը, այն շատ է մեծ, շատ է համախառն:

Բնակչության աճի օրինակի հետ համանմանությունը կպարզեցնի արժեզվազման քննարկման կա-

Անվանական և իրական ՀԱԱ



Նկար 6–2. Անվանական ՀԱԱ-ն գնաճի պատճառով աճում է ավելի արագ, քան իրական ՀԱԱ-ն

Անվանական ՀԱԱ-ի աճը գերազանցում է արտադրանքի աճին: Ինչու՞: Որովհետև անվանական ՀԱԱ-ի աճը ներառում է գնաճը, որքանով որ գների ընդհանուր մակարդակը տարեցտարի բարձրանում է: Իրական արտադրանքի ճշգրիտ չափը ստանալու համար պետք է անվանական ՀԱԱ-ն բաժանել ՀԱԱ-ի համադիրի վրա: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի առևտրի վարչություն):

նորությունը: Եթե ցանկանում եք հաշվել բնակչության աճը, ապա չեք կարող պարզապես հաշվել նունդների թիվը, քանի որ դա որոշակիորեն կավեացնի բնակչության զուտ փոփոխությունը: Բնակչության աճը ստանալու համար նաև պետք է հանեք մաացությունների թիվը:

Նույն հատկանիշը բնորոշ է հիմնական միջոցներին: Հիմնական միջոցների զուտ աճը գտնելու համար պետք է սկսեք համախառն ներդրումից և հանեք հիմնական միջոցների կորուստները արժեզրկման ամ օգտագործված հիմնական միջոցների գումարի նով:

Այսպիսով, հիմնական միջոցների գոյացումը նահատելու համար չափում ենք զուտ ներդրումը. ուտ ներդրումը միշտ հիմնական միջոցների նունդն է (համախառն ներդրում)՝ հանած հիմնական իջոցների կորուստները (հիմնական միջոցների արեզրկում):

Զուտ ներդրումը հավասար է համախառն ներդրում հանած արժեզրկում:

6–5 աղյուսակը տվյալներ է տալիս զուտ ներդրման և համախառն ներդրման վերաբերյալ, որոնք տարբերվում են արժեզրկման գումարով: Որոշակիորեն էականը զուտ ներդրումն է: Սակայն մեծ լճացման ժամանակ զուտ ներդրումը բացասական էր, ինչը ցույց է տալիս, որ երկիրը բավականաչափ ներդրումներ չէր կատարում իր հիմնական միջոցների հիմնապաշարը փոխարինելու համար:

ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆ

Մինչև այժմ խոսել ենք սպառողների մասին, սակայն անտեսել ենք ամենախոշոր սպառողներին՝ համերկրային, նահանգային և տեղական կառավարություններին: Ինչ-որ ձևով ՀԱԱ-ն պետք է հաշվի առնի արտադրանքի այն միլիարդավոր դոլարները, որ ազգը *հանրորեն* սպառում կամ ներդրում է: Ինչպե՞ս ենք դա անում:

Որոշ վիճաբանություններից հետո Միացյալ Նահանգների և Միացյալ ազգերի եկամտի վիճակագիր-

Համախառն և զուտ ներդրում
(միլիարդ դոլար, 1982 թ. գներով)

Ներդրման բաղադրիչներ	1929	1933	1965	1990
Բնակելի շենքեր	35,4	7,7	114,2	176,8
Ձեռնարկությունների անշարժ գույք	93,0	25,7	227,6	515,4
Ձեռնարկությունների գույքի փոփոխություն	10,8	–10,7	25,2	–3,6
Համախառն մասնավոր ներքին ներդրում	***139,2***	***22,7***	***367,0***	***688,7***
Ձեռք արժեզրկման կամ հիմնական միջոցների սպառման համար (նաև=տարբերություն ՀԱԱ և ՁԱԱ միջև)	–86,8	–86,5	–183,6	–519,7
Զուտ մասնավոր ներքին ներդրում	***52,4***	***–63,8***	***183,6***	***169,0***

Աղյուսակ 6–5. Համախառն ներդրումից զուտ ներդրմանը անցնելու համար հանում ենք հիմնական միջոցների մաշվածքի արժեքը

Համախառն ծննդից հանած մահը տալիս է բնակչության փոփոխությունը: Նմանապես, զուտ հիմնական միջոցների գոյացումը (կամ զուտ ներդրումը) կհավասարվի համախառն հիմնական միջոցների գոյացմանը (բոլոր նոր հիմնական ապրանքների համախառն ներդրում) հանած արժեզրկում (կամ հիմնական ապրանքների մաշվածքի արժեքը): (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի առևտրի վարչություն):

ները որոշել են օգտագործել ամենապարզ եղանակը: Սպառման, ներդրման և զուտ արտահանման հոսքին պարզապես ավելացնում ենք ապրանքների և ծառայությունների բոլոր պետական ծախսերը:

Այս պետական ծախսերը ներառում են ճանապարհների և հրթիռների նման գնվող ապրանքները, ծովային սպաների և եղանակը կանխատեսողների նմաններին վճարվող ռոճիկը: Կարճ ասած՝ ծառայողների բոլոր պետական վճարացուցակային ծախսերը գումարած ապրանքների (լազերներ, ճանապարհներ և ինքնաթիռներ) արժեքները, որոնք կառավարությունը գնում է մասնավոր արդյունաբերությունից, ընդգրկված են «ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարված պետական ծախսեր» կոչված արտադրանքի հոսքի այս երրորդ խոշոր կարգի մեջ: Այս կարգը հավասարազոր է ՀԱԱ-ի մեջ համերկրային, նահանգային և տեղական կառավարությունների ավանդին:

Հանձնառու վճարումների բացառումը: Արդյո՞ք դա նշանակում է, որ պետական ծախսերի յուրաքանչյուր դոլարը ներառվում է ՀԱԱ-ի մեջ: Որոշակիորեն՝ ո՛չ: ՀԱԱ-ն ներառում է միայն ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարված պետական ծախսերը, բացառելով հանձնառու վճարումների ծախսերը:

Պետության **հանձնառու վճարումները** կառավարության կողմից անհատներին տրվող այնպիսի վճարումներն են, որոնք չեն կատարվել որպես փոխանակություն առաջարկված ապրանքների կամ ծառայությունների համար: Պետական հանձնառու վճարումների օրինակները ընդգրկում են գործազրկության ապահովագրման, վետերանների նպաստների և ծերության կամ անաշխատունակության համար կատարվող վճարումները: Դրանք հատկացվում են որոշ կարիքների բավարարման համար: Քանի որ հանձնառու վճարումները ընթացիկ ապրանքի կամ ծառայության գնման համար չեն նախատեսված, ուստի դրանք հանվում են ՀԱԱ-ից:

Այսպիսով, եթե դուք կառավարությունից աշխատավարձ եք ստանում, որովհետև փոխարինող ուսուցիչ եք, ապա դա գործունային վճարում է և պետք է ընդգրկվի ՀԱԱ-ի մեջ: Իսկ եթե դուք օգնության նպաստ եք ստանում, որովհետև աղքատ եք, ապա այդ վճարումը ոչ թե հատուցում է ծառայության դիմաց, այլ հանձնառու վճարում է և բացառվում է ՀԱԱ-ից:

Առանձնահատուկ պետական հանձնառու վճարում է պետական պարտքի շահը: Սա անցյալ պատերազմների կամ պետական ծրագրերի կարիքների վճարման հետևանքով առաջացած պարտքի հատուցումն է և ոչ թե վճարում ընթացիկ պետական ապրանքների կամ ծառայությունների համար: Պետության կողմից այս շահի վճարումները դիտարկվում են որպես հանձնառու և, հետևաբար, հանվում են ՀԱԱ-ից:

Վերջապես, պաշտոնական պետական բյուջեի հետ մի շփոթեք այն եղանակը, որով ազգային եկամտի հաշվապահները չափում են պետական հատկա-

ցումները ապրանքների և ծառայությունների համար (Պ): Երբ գանձարանը չափում է իր ծախսերը, դրանք ընդգրկում են ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարված ծախսերը (Պ) *գումարած* հանձնառու վճարումները:

Հարկեր: ՀԱԱ-ն հաշվարկելու համար արտադրանքի հոսքի մոտեցումն օգտագործելիս մենք կարիք չունենք անհանգստանալու, թե պետությունն ինչպես է ֆինանսավորում իր հատկացումները: Բանն այն չէ, թե արդյոք պետությունը իր ապրանքների և ծառայությունների դիմաց վճարում է հարկումով, փող տպելով, թե փոխառելով: Որտեղից էլ դոլարները գան, վիճակագիրը ՀԱԱ-ի պետական բաղադրիչը պետության համար հաշվարկում է որպես ապրանքների և ծառայությունների իրական արժեք:

Հրաշալի է, որ հարկերն անտեսվում են արտադրանքի հոսքի եղանակի մեջ: Բայց ի՞նչ կարելի է ասել ՀԱԱ-ն հաշվելու եկամտի կամ արժեքի եղանակի մասին: Այստեղ մենք պետք է հաշիվ տանք հարկերի համար: Օրինակ, քննարկենք աշխատավարձը: Իմ աշխատավարձի մի մասը պետությանն է վերադարձվում անհատական եկամտահարկերի ձևով: Այս ուղղակի հարկերը որոշակիորեն ներառված են ձեռնարկության ծախսերի աշխատավարձի բաղադրամասի մեջ, և նույնը ուժի մեջ է շահի, վարձավճարի և շահույթի ուղղակի հարկերի (անհատական կամ ընդհանուր) համար:

Կամ քննարկենք վաճառքի և այլ անուղղակի հարկերը, որ արտադրողները և մանրավաճառները պետք է վճարեն մեկ հացի դիմաց (կամ հացահատիկի, ալյուրի և խմորի փուլերում): Ենթադրենք՝ այս անուղղակի հարկերը մեկ հացի հաշվով կազմում են 10 ցենտ, և ենթադրենք՝ աշխատավարձը, շահույթը և այլ ավելացված արժեքով առարկաները հացի արդյունաբերության վրա նստում են 90 ցենտ: Ըստ արտադրանքի եղանակի ի՞նչ գնով կվաճառվի հացը: 90 ցենտո՞վ: Անշուշտ, ոչ: Հացը կվաճառվի $1-ով, որը հավասար է՝ 90 ցենտ ըստ գործոնային արժեքի, գումարած 10 ցենտ անուղղակի հարկեր:

Այսպիսով, ՀԱԱ-ի ծախսային եղանակը ընդգրկում է ինչպես անուղղակի, այնպես էլ ուղղակի հարկերը՝ որպես վերջնական արդյունքի արտադրության ծախսերի տարրեր:

ԶՈՒՏ ԱՐՏԱՀԱՆՈՒՄ

Միացյալ Նահանգները բաց տնտեսություն է՝ ներգրավված ապրանքների և ծառայությունների ներմուծման և արտահանման մեջ: ՀԱԱ-ի ամենավերջին բաղադրամասը՝ վերջին տարիներին աճող կարևորությամբ, **զուտ արտահանումն** է, ապրանքների ու ծառայությունների արտահանման և ներմուծման տարբերությունը:

Ինչպե՞ս ենք բաժանման գիծ անցկացնելու մեր ՀԱԱ-ի և այլ երկրների ՀԱԱ-ների միջև: ԱՄՆ-ի ՀԱԱ-ն ներկայացնում է աշխատուժի, հիմնական միջոցների և երկրի բնակչության սեփականությունը հանդիսացող այլ գործոնների շնորհիվ արտադրված բոլոր ապրանքներն ու ծառայությունները: ԱՄՆ-ի արտադրանքը երկու տեսանկյունով տարբերվում է նրանից, ինչ Միացյալ Նահանգներում գնվում է բոլոր հատվածների կողմից: Առաջին՝ մեր որոշ արտադրանքներ (Այովայի հացահատիկը և «Բոինգ» ինքնաթիռները) գնվում են օտարերկրացիների կողմից և փոխադրվում արտասահման: Այս վաճառքները միավորելով արտասահմանում տեղակայված ամերիկյան հիմնական միջոցների բերած եկամուտների հետ, ստանում ենք *արտահանումը*: Երկրորդ՝ այն, ինչ սպառում ենք (մեքսիկական նավթ և ճապոնական ավտոմեքենաներ), դրանց որոշ մասը արտադրվում է արտասահմանում և փոխադրվում է Միացյալ Նահանգներ: Այս գնումներին ավելացնելով Միացյալ Նահանգներում օտարերկրացիների կողմից օտարերկրյա հիմնական միջոցներից ստացվող եկամուտը, կստանանք մեր *ներմուծումը*:

Վերջին կես դարի ընթացքում արտահանումը մեծ մասամբ գերազանցել է ներմուծմանը, և զուտ արտահանումը եղել է դրական: Սակայն 1980-ական թվականներին ԱՄՆ-ի ներմուծումն արագ աճեց, իսկ զուտ արտահանումը կտրուկ նվազեց: Արդյունքում ԱՄՆ-ն առևտրի հաշվեկշռի մեծ պակասորդ ունեցավ: Այս գրքի վերջին չորս գլուխներում կուսումնասիրենք առևտրի հաշվեկշռի բացի աղբյուրները և հետևանքները:

Թվային օրինակ: Հասկանալու համար, թե ինչպես է կազմավորվում ազգային հաշվեկշիռը, կարող ենք դիտարկել պարզ ագարակային տնտեսությունը: Ենթադրենք՝ Հացավանը արտադրում է 100 բուշել հացահատիկ: Դրանից 87 բուշելը սպառվել է (Ս), 10 բուշել գնում է պետական գնումներին՝ բանակը կերակրելու համար (որպես Պ), և 6-ը ներքին ներդրումներին՝ որպես գույքի ավելացում (Գ): Ի լրումն՝ 4 բուշել արտահանվել է, մինչդեռ 7-ը ներմուծվել, ուստի զուտ արտահանումը (Զ) կազմել է –3 բուշել:

Ուրեմն, ո՞րն է Հացավանի ՀԱԱ-ի բաղադրությունը: Այն հետևյալն է՝

$$\text{ՀԱԱ} = 87\text{Ս} + 10\text{Պ} + 6\text{Գ} - 3\text{Զ} = 100 \text{ բուշել}$$

Պարզեցում: Մակրոտնտեսագիտության մեր հետազոտման մեջ երբեմն կպարզեցնենք մեր քննարկումը՝ ներքին ներդրումը միավորելով զուտ արտահանման հետ՝ *ամբողջական համախառն ազգա-*

յին ներդրումը ստանալու համար, որը մենք կանվանենք Նա: Այլ կերպ մոտենալով՝ մենք ամբողջական ազգային ներդրումը չափում ենք որպես *զուտ արտահանում* գումարած ներքին ներդրում նոր հիմնական ապրանքների մեջ: Եկեք տեսնենք, թե ինչու՞: Երբ ազգը արտահանում է ավելի շատ, քան ներմուծում, ապա ավելցուկը ներդրում է արտասահմանում (զուտ արտահանում): Այս բաղադրամասը կոչվում է *զուտ օտարերկրյա ներդրում:* Այս օտարերկրյա ներդրումը պետք է ավելացվի ներքին հիմնական միջոցների գոյացմանը՝ ստանալու համար այն ամբողջական գումարը, որ ազգը տնտեսում է ապագայի համար, այն է՝ ամբողջական ազգային ներդրումը:

ՀԱՄԱԽԱՌՆ ԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔ, ԶՈՒՏ ԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔ ԵՎ ՀԱՄԱԽԱՌՆ ՆԵՐՔԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔ

Չնայած ՀԱԱ-ն Միացյալ Նահանգներում ազգային արդյունքի առավել լայնորեն օգտագործվող չափանիշն է, լայնորեն մեջբերվում են երկու այլ հասկացություններ ևս՝ զուտ ազգային արդյունքը և համախառն ներքին արդյունքը:

Վերհիշենք, որ ՀԱԱ-ն ներառում է *համախառն* ներդրումը, որը զուտ ներդրումն է՝ գումարած արժեզավազումը: Մի փոքր մտորումը հուշում է, որ արժեզավազման ընդգրկումը ավելի շուտ նման է ցորենի, ինչպես նաև հացի, ընդգրկմանը: Ավելի լավ չափումը ամբողջական արտադրանքի մեջ կընդգրկեր միայն զուտ ներդրումը: ՀԱԱ-ից հանելով արժեզավազումը, ստանում ենք **զուտ ազգային արդյունքը (ԶԱԱ)**:

Եթե ԶԱԱ-ն ազգային արտադրանքի ավելի ճշգրիտ չափումն է, քան ՀԱԱ-ն, ապա ինչու՞ են տնտեսագետները և լրագրողները աշխատում ՀԱԱ-ի հետ: Նրանք այդպես են անում, որովհետև արժեզավազումը փոքր-ինչ դժվար է գնահատվում, այն դեպքում, երբ համախառն ներդրումը կարող է բավական ճշգրտորեն գնահատվել:

Միացյալ Նահանգներից դուրս լայնորեն օգտագործվող ազգային արտադրանքի այլընտրանքային չափանիշը **համախառն ներքին արդյունքն է (ՀՆԱ)**: Դա տվյալ տարվա ընթացքում երկրի ներսում արտադրված ամբողջական արտադրանքն է: Օրինակ, Բրիտանիայում տեղադրված ԱՄՆ-ի սեփականությունը հանդիսացող հիմնական միջոցներով արտադրված «Ֆորդերը» ընդգրկվում են ԱՄՆ-ի ՀԱԱ-ի մեջ, բայց բացառվում են ԱՄՆ-ի ՀՆԱ-ից: Կարո՞ղ եք ասել, թե ինչու այս «Ֆորդերը» Բրիտանիայի ՀՆԱ-ում են, բայց ոչ՝ ՀԱԱ-ում:

Ամփոփենք:

Զուտ ազգային արդյունքը (ԶԱԱ) հավասար է տարվա ընթացքում ազգովի արտադրած ամբողջ վերջնական արտադրանքին, որտեղ արտադրանքը ներառում է զուտ ներդրումը կամ համախառն ներդրումը հանած արժեզավազումը:

ԶԱԱ = ՀԱԱ – արժեզավազում

Համախառն ներքին արդյունքը (ՀՆԱ) տարվա ընթացքում երկրի տարածքում արտադրված ամբողջ վերջնական արտադրանքն է:

Այժմ մենք կարող ենք տալ ՀԱԱ-ի կարևոր բաղադրամասերի վերջնական համապարփակ սահմանումը.

- *ՀԱԱ-ն արտադրանքի տեսանկյունից ստորև թվարկված չորս հիմնական բաղադրամասերի գումարն է*
  1. Անձնական սպառման ծախսերը ապրանքների և ծառայությունների վրա (Ս):
  2. Համախառն մասնավոր ներքին ներդրում (Ն):
  3. Պետական ծախսերը ապրանքների և ծառայությունների վրա (Պ):
  4. Զուտ արտահանում (Զ) կամ արտահանում հանած ներմուծում:
- *ՀԱԱ-ն ծախսերի տեսանկյունից հետևյալ հիմնական բաղադրամասերի գումարն է*

1. Աշխատավարձ, շահ, վարձավճար և շահույթ (օգտագործելով ավելացված արժեքի եղանակը, բոլոր դեպքերում խնամքով բացառել այլ ձեռնարկություններից գնված միջանկյալ ապրանքների կրկնակի հաշվարկը):
2. Ձեռնարկության անուղղակի հարկեր, որ երևում են որպես ծախսեր արտադրանքի հոսքի արտադրության վրա:
3. Արժեզավազում:

- *ՀԱԱ-ի ըստ արտադրանքի և ծախսի հաշվարկումը սահմանման համաձայն հանգեցնում է նույնատիպ գումարների (հետևելով ավելացված արժեքի հաշվապահության կանոններին և շահույթի սահմանմանը՝ որպես մնացորդի):*

ՀԱԱ ԵՎ ԶԱԱ՝ ՀԱՅԱՑՔ ԹՎԵՐԻՆ

Չինվելով հասկացությունների ըմբռնումով, կարող ենք անդրադառնալ կարևոր աղյուսակ 6–6-ի իրական տվյալներին:

Արտադրանքի հոսքի եղանակ. Սկզբից նայենք աղյուսակի ձախ կողմին: Այդտեղ տրված է ՀԱԱ-ի հաշվարկի վերին օղակի *արտադրանքի հոսքի* եղանակը: Չորս հիմնական բաղադրամասերից յուրաքանչյուրն այստեղ հայտնվում է 1990 թ. համար ամեն մի բաղադրամասի արտադրության հետ միա-

սին: Դրանցից Ս-ն և Պ-ն ու նրանց պարզ ենթադասակարգումները մի փոքր քննարկման կարիք ունեն:

Համախառն մասնավոր ներքին ներդրումը պահանջում է մի մեկնաբանություն: Նրա հանրագումարը ($741 միլիարդ) ներառում է բոլոր նոր ձեռնարկությունների հաստատագրված ներդրումները գործարանների և սարքավորումների, բնակելիների շինարարության և ապրանքների գույքացուցակի ավելացման մեջ: Այս համախառն հանրագումարը բացառում է հիմնական միջոցների արժեզրկումը: Համախառն ներդրումից արժեզրկման $520 միլիարդը հանելուց հետո ստանում ենք $169 միլիարդ զուտ ներդրում:

Վերջապես, նշենք խոշոր բացասական մուտքը *զուտ արտահանման* համար՝ –$31 միլիարդ: Այս բացասական մուտքը ներկայացնում է այն փաստը, որ 1990 թվականին Միացյալ Նահանգները 31 միլիարդ դոլարի ապրանքներ և ծառայություններ ավելի է ներմուծել, քան արտահանել է:

Ձախ կողմում չորս բաղադրամասերի գումարը տալիս է $5465 միլիարդ ամբողջական ՀԱԱ: Սա այն արդյունքն է, որի համար մենք աշխատել ենք՝ 1990 թ. ամերիկյան տնտեսության ընդհանրական գործունեության դրամական չափանիշը:

Ստորին օղակի ծախսի հոսքի եղանակ: Այժմ շրջվենք դեպի աղյուսակի աջ կողմը: Այստեղ ունենք արտադրության բոլոր *զուտ ծախսերը* գումարած *հարկերը* և *արժեզրկումը:*

Ռոճիկը և այլ ծառայողական հավելումները ներառում են մաքուր աշխատավարձը, նպաստները և ռոճկահարկերը: *Զուտ շահը* նույնատիպ օրինակ է: Հիշենք, որ պետական պարտքի շահը չի ներառվում որպես Պ-ի կամ ՀԱԱ-ի մաս, բայց մեկնաբանվում է որպես փոխանց:

Անհատների *վարձավճարային* եկամուտը ընդգրկում է հողատերերի ստացած վարձավճարները: Ի լրումն, եթե դուք ունեք սեփական տուն, ապա ձեզ հետ վարվում են որպես *ինքներդ ձեզ վարձ վճարողի:* Սա ազգային հաշվեկշիռների բազմաթիվ «վերագրումներից» (կամ ածանցյալ տվյալներից) մեկն է: Այն իմաստ ունի, եթե իրապես ցանկանում ենք գնահատել բնակարանային ծառայությունները, որոնցից օգտվում է ամերիկյան ժողովուրդը, և չենք ցանկանում գնահատականի փոփոխություն, երբ մարդիկ որոշում են ավելի շուտ տուն ունենալ, քան վարձակալել:

Գործարարության անուղղակի հարկերը, ինչպես արդեն տեսել ենք, պետք է որպես առանձին

Համախառն ազգային արդյունք, 1990 թ.
(միլիարդ ընթացիկ դոլար)

Արտադրանքի եղանակ			Եկամտի կամ ծախսի եղանակ	
1) Անձնական սպառման ծախս		$3,657	1) Աշխատավարձ և այլ ծառայողական հավելումներ	$3,244
Տևական ապրանքներ	$ 480		2) Զուտ շահ	467
Ոչ տևական ապրանքներ	1,194		3) Անհատների վարձավճարային եկամուտ	7
Ծառայություններ	1,983		4) Գործարարության անուղղակի հարկեր, ճշգրտումներ և վիճակագրական հակասություն	526
2) Համախառն մասնավոր ներքին ներդրում		741	5) Արժեզրկում	520
Անշարժ բնակելիներ	222		6) Չմիավորված ձեռնարկությունների եկամուտ	403
Անշարժ ձեռնարկություն	524		7) Ընդհանուր շահույթ նախքան հարկումը	298
Գույքի փոփոխություն	–5		Շահաբաժիններ	134
3) Ապրանքների և ծառայությունների պետական գնումներ		1,098	Չբաշխված շահույթ	32
4) Զուտ արտահանում		–31	Ընդհանուր շահութահարկեր	132
Արտահանում	673			
Ներմուծում	704			
Համախառն ազգային արդյունք		*$5,465*	Համախառն ազգային արդյունք	*$5,465*

Աղյուսակ 6–6. Այստեղ իրական թվերով ցույց են տրված ՀԱԱ-ի հաշվեկշիռները դիտարկելու երկու ուղիներ

Ձախ կողմը չափում է արտադրանքի հոսքը (շուկայական գներով):

Աջ կողմը չափում է ծախսերի հոսքը (գործոնային եկամուտներ և արժեզրկում գումարած անուղղակի հարկեր): (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի առևտրի վարչություն):

բաղադրիչ ընդգրկվեն ըստ եկամտի մոտեցման մեջ, եթե անհրաժեշտ է համապատասխանեցնել արտադրանքի մոտեցմանը: Աշխատավարձի, շահի կամ վարձավճարի որևէ ուղղակի հարկ արդեն անմիջականորեն ընդգրկված է այդ բաղադրիչներում, այնպես որ դրանք չպետք է կրկին ընդգրկվեն: Գործարարության անուղղակի հարկերի մեջ ընդգրկել ենք որոշ լրացումներ՝ գործարարության փոխանցային վճարումները և անխուսափելի «վիճակագրական հակասությունը», որն արտացոլում է այն, որ պաշտոնյաները երբեք չեն ունենում պահանջվող տվյալների յուրաքանչյուր մանրամասը[4]:

Օգտագործված հիմնական ապրանքների *արժեվազումը* ՀԱԱ-ում մյուս ծախսերի նման պետք է երևա որպես ծախս:

Շահույթը գալիս է վերջինը, քանի որ այն մնացորդ է, որը մնացել է ամբողջական վաճառքից մյուս բոլոր ծախսերը հանելուց հետո: Կան շահույթի երկու տեսակներ՝ ընկերակցությունների շահույթ և չմիավորված ձեռնարկությունների զուտ եկամուտ:

Չմիավորված ձեռնարկությունների եկամուտը վերաբերում է ընկերությունների և մենատիրական ձեռնարկությունների եկամտին: Այն ընդգրկում է հիմնականում գյուղատնտեսական և մասնագիտական եկամուտները:

Վերջապես, ցույց են տրված *ընկերակցության շահույթները* նախքան հարկումը: Այս գրանցման $298 միլիարդը ներառում է 132 միլիարդ ընդհանուր շահութահարկերը: Մնացորդը այնուհետև գնում է շահաբաժինների կամ չբաշխված ընդհանուր շահույթների վճարման համար: $32 միլիարդ վերջին գումարն այն է, ինչ դուք թողնում կամ «հետ եք ներդրում» ձեռնարկության մեջ և կոչվում է *զուտ ընդհանուր խնայողություն:*

Աջ կողմում ծախսի հոսքի եղանակը մեզ տալիս է ՀԱԱ-ի նույն $5465 միլիարդը, ինչ որ արտադրանքի հոսքի եղանակը: Աջ և ձախ կողմերը համաձայնեցված են:

[4] Վիճակագիրները մշտապես պետք է աշխատեն անավարտ հաշվետվությունների հետ և տվյալների բացը լրացնեն գնահատմամբ: Ինչպես որ քիմիական լաբորատորիայում չափումները տարբերվում են իդեալականից, այդպես էլ սխալները տարածվում են թե վերին և թե ստորին օղակի ՀԱԱ-ի գնահատականի վրա: Սրանք միմյանց հետ կապված են ի մի բերող մի օղակով, որը կոչվում է «վիճակագրական հակասություն»: Պետական այն պաշտոնյաների հետ միասին, որոնք «աշխատավարձ», «շահ» և այլն բաժինների պետեր են, իրապես պետք է լինի ինչ-որ մեկը «վիճակագրական հակասության բաժնի պետ» կոչումով: Եթե վիճակագրական տվյալները կատարյալ լինեին, այդ անհատը պետք է որ անգործ մնար, բայց քանի որ իրական կյանքը երբեք կատարյալ չէ, այդ ի մի բերող անձի խնդիրը ամենադժվարն է:

ՀԱԱ-ԻՑ ՄԻՆՉԵՎ ՏՆՕՐԻՆԵԼԻ ԵԿԱՄՈՒՏ

ՀԱԱ-ի հիմնական հաշիվները հետաքրքրական են ոչ միայն ինքնըստինքյան, այլև իրենց կարևորության պատճառով՝ հասկանալու համար սպառողների և ձեռնարկությունների վարքագիծը: Մի քանի հետագա բնորոշումները կօգնեն պարզաբանելու, թե ինչպես են վարվում պետական հաշվեմատյանները:

Ազգային եկամուտ: Որպեսզի մեզ օգնենք հասկանալու մակրոտնտեսական գործունեությունը, երբեմն ցանկանում ենք չափել ազգովի ստացվող ամբողջական եկամուտը: Դրա համար հավաքում ենք *ազգային եկամտին* (ԱԵ) վերաբերող տվյալներ: ԱԵ-ն իրենից ներկայացնում է աշխատուժի, հիմնական միջոցների և հողի միջոցով ստացված ամբողջական գործոնային եկամուտը: Այն գլխավորապես ստացվում է ՀԱԱ-ից արժեվազումն ու անուղղակի հարկերը հանելով: Ազգային եկամուտը հավասար է ընդհանուր աշխատավարձի, շահույթի, վարձավճարի և շահի գումարին:

ՀԱԱ-ի և ազգային եկամտի փոխադարձ կախումը ցուցադրված է 6–3 նկարի առաջին երկու սյունակներում: Ձախակողմյան սյունակը ցույց է տալիս ՀԱԱ-ն, մինչդեռ երկրորդ սյունակը ցույց է տալիս ԱԵ-ն ստանալու համար պահանջվող հանումները:

Տնօրինելի եկամուտ: Երկրորդ կարևոր գաղափարը հարցնում է. տնային տնտեսությունները իրապես տարեկան քանի՞ դոլար ունեն առձեռն ծախսերի համար: Տնօրինելի անձնական եկամտի (սովորաբար **տնօրինելի եկամուտ** կամ ՏԵ կոչվող) հասկացությունը պատասխանում է այս հարցին: Տնօրինելի եկամուտը ստանալու համար հաշվարկում են տնտեսությունների ստացած եկամուտները և հանում անհատական հարկերը:

6–3 նկարը ցույց է տալիս ՏԵ-ի հաշվարկը: Մենք սկսում ենք ազգային եկամտից՝ երկրորդ սյունակում: Այնուհետև հանում ենք տնտեսությունների և ընկերությունների բոլոր ուղղակի հարկերը, իսկ ապա՝ նաև ձեռնարկության խնայողությունը: Վերջում ավելացնում ենք հանձնառու վճարումները, որոնք տնտեսությունները ստանում են պետությունից: Դա կազմում է ՏԵ-ն, որը 6–3 նկարում ցուցադրված է որպես աջակողմյան սյունակ: Տնօրինելի եկամուտը այն է, ինչը ժողովրդին իրապես տրվում է ըստ հայեցողության տնօրինելու համար:

Ինչպես կտեսնենք հաջորդ գլուխներում, ՏԵ-ն այն է, ինչ մարդիկ բաժանում են (ա) սպառման ծախսի և (բ) անձնական խնայողության միջև: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ժամանակաշրջանի մեծ մասում անձնական խնայողությունը կազմում էր տնօրինելի եկամտի 7 տոկոսը՝ դեպի սպառման և

վճարումներն ուղղված հաշվեկշռով: Սակայն թվականից հետո անձնական խնայողությունչափը գահավիժեց, 1987 թվականին հասնելով յատերազմյան ամենացածր 2,9 տոկոսի:

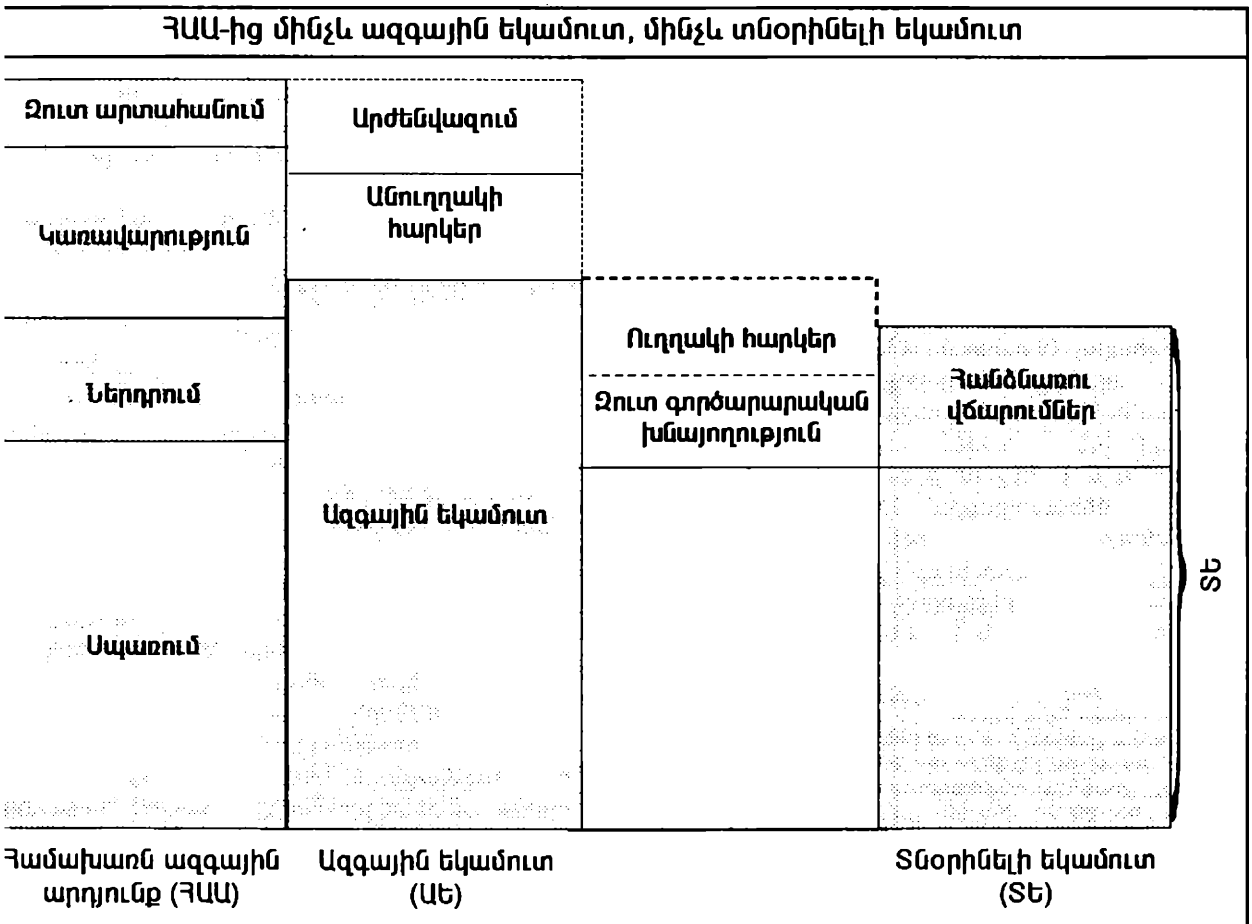
ՉԱՓՎԱԾ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՆԵՐԴՐՄԱՆ ՆՈՒՅՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

յին եկամտից առաջացող կարևորագույն հարությունների մեկը խնայողության և ներդրարաբերությունն է: IX գլխում եկամտի հաշվուձնարկելու համար հող նախապատրաստելու ոակով մենք այստեղ ցույց ենք տալիս, որ վերը ագրված հաշվարկման կանոնների դեպքում *ված խնայողությունը ճշգրտորեն հավասար է չափված ներդրմանը:* Այս հավասարությունը ազգային եկամտի հաշվարկման նույնությունն է և տեղի ունի ըստ սահմանման:

Ո՞րն է ներդրման չափը: Մի պահ ենթադրելով, թե չկա պետական կամ օտարերկրյա հատված, մենք գիտենք, որ Ն-ն վերին օղակի արտադրանքի այն մասն է, որը Ս-ն չէ: Ո՞րն է խնայողության՝ Խ-ի չափը: Կրկին անտեսելով պետական, օտարերկրյա և ընկերության խնայողությունը, մենք գիտենք, որ Խ-ն ստորին օղակի տնօրինելի եկամտի կամ ՀԱԱ-ի այն մասն է, որը չի ծախսվել Ս-ի վրա: Ամփոփենք՝

Ն = արտադրանքի եղանակով ստացված ՀԱԱ-ն հանած Ս

Խ = եկամտի եղանակով ստացված ՀԱԱ-ն հանած Ս



ար 6–3. ՀԱԱ-ից սկսելով՝ կարող ենք հաշվարկել ազգային եկամուտը (ԱԵ) նօրինելի անձնական եկամուտը (ՏԵ)

ւմտի կարևոր հասկացություններն են՝ (1) ՀԱԱ-ն, որը ողջական համախառն եկամուտն է ըստ բոլոր գործերի, (2) ազգային եկամուտը եկամուտների գումն է ըստ գործոնների, որը ՀԱԱ-ից հանում է արժեվազումն ու անուղղակի հարկերը, (3) տնօրինելի անձնական եկամուտը, որը չափում է ամբողջական եկամուտները, ներառյալ հանձնառու վճարումները, բայց հանած տնային տնտեսությունների հատվածի հարկերը:

Բայց երկու օղակները տալիս են ՀԱԱ-ի նույն չափը: Հետևաբար, մենք ունենք

Ն = Խ. չափված խնայողության և ներդրման նույնությունը:

Դա պարզագույն դեպքն է: Մեր խնդիրը կատարված կլինի, երբ ի մի կբերենք ձեռնարկությունները, պետությունը և զուտ արտահանումը: Այս քննարկման համար ամբողջական համախառն ազգային ներդրումը ($Ն_ա$) կընդգրկի ինչպես համախառն ներքին ներդրումը (Ն), այնպես էլ զուտ օտարերկրյա ներդրումը (Զ): Բայց համախառն խնայողությունը (Խ) պետք է բաժանվի երեք տարբեր կարգերի՝ (1) անձնական խնայողություն (ԱԽ), որը գալիս է տնօրինելի եկամուտներից, (2) գործարարության համախառն խնայողություն (ԳՀԽ), որը արժենվազումն է՝ գումարած ձեռնարկության կողմից պահված ամեն մի եկամուտ, և (3) պետական ավելցուկ (ՊԱ), որն իրենից ներկայացնում է ապրանքների, ծառայությունների և փոխանցերի վրա կատարված ծախսերի նկատմամբ պետության հարկային եկամուտների հաորահաշվական ավելցուկը: Չափված ազգային խնայողության և ներդրման, Խ-ի և $Ն_ա$-ի, մեր նույնությունը այժմ պետք է գրվի ամբողջական Խ-ի երեք բաղադրամասերի կերպով[5].

$Ն_ա$ = ԱԽ + ԳՀԽ + ՊԱ = ամբողջական խնայողություն:

Կրկին հիշեք, որ այս նույնությունը պետք է պահպանվի, անկախ նրանից, թե տնտեսությունը գտնվում է խաղաղ ժամանակներում, գնում է դեպի լճացում, թե պատերազմական ժամանակի թոհուբոհի մեջ է:

ՀԱԱ-ԻՑ ԴԵՊԻ ԶՈՒՏ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԲԱՐԵԿԵՑՈՒԹՅՈՒՆ (ԶՏԲ)

Գոյություն ունեցող տնտեսական և սոցիալական համակարգի պաշտպանները հաճախ պնդում են, թե ազատ ձեռնարկատիրությունը ապահովել է մարդկության պատմության մեջ նախկինում երբևէ չտեսնված իրական ՀԱԱ-ի աճ: Բայց ՀԱԱ-ին ապավինելը ճեղքվածք է առաջացրել: Քննադատները դժգոհում են, թե ՀԱԱ-ն ներկայացնում է ոչ պիտանի ապրանքների անվերջ արտադրությանը նվիրված հասարակության ավելորդ նյութապաշտություն: Ինչպես մի այլախոհ է ասել, «մի խոսեք ինձ հետ բոլոր ձեր թվերի և դոլարների, ձեր համախառն ազգային արդյունքի մասին: Ինձ համար ՀԱԱ-ն նշանակում է համախառն ազգային աղտոտվածություն»:

Ի՞նչ պետք է մտածենք: Ճիշտ չէ՞ արդյոք, որ ՀԱԱ-ն ներառում է ռումբերի և հրթիռների պետական գնումները: Արդյո՞ք մեր անփոխարինելի փշատերև անտառների հատումը որպես դրական արդյունք չի ցուցադրվում մեր ազգային հաշվեկշիռներում: Արդյո՞ք ժամանակակից տնտեսագիտությունը արտադրանքի քանակը կուռք չի դարձնում ի հաշիվ կյանքի որակի:

Վերջին տարիներին տնտեսագետները փորձել են ՀԱԱ-ի պաշտոնական թվերի բացերն այնպես ուղղել, որ դրանք ավելի լավ արտացոլեն մեր տնտեսության ճշմարիտ գոհացում առաջացնող արտադրանքը: Մի մոտեցումը ազգային արդյունքի ավելի նշանակալի՝ զուտ տնտեսական բարեկեցություն կամ ԶՏԲ կոչված չափանիշի ստեղծումն էր: ԶՏԲ-ն հիմնված է ՀԱԱ-ի վրա, բայց մտցնում է երկու հիմնական փոփոխություններ[6]: Առաջին, ԶՏԲ-ն բացառում է

[5] Այս հիմնավոր նույնությունը կարող է դուրս բերվել, եթե վերհիշենք ՀԱԱ-ի և խնայողության սահմանումները: Արտադրանքի տեսանկյունից ՀԱԱ-ի համար հիմնավոր նույնությունն է՝

ՀԱԱ = Ս + Ն + Պ + Զ

Բայց համախառն ազգային ներդրումը սահմանվում է որպես $Ն_ա$ = Ն+ Զ, այնպես որ արտադրանքի տեսանկյունից դա կարող է գրվել որպես՝

ՀԱԱ = Ս + $Ն_ա$ + Պ

Հաջորդը անդրադառնանք ՀԱԱ-ի ստորաբաժանմանը եկամտի կամ ծախսի տեսանկյունից՝

ՀԱԱ = ՏԵ + ԳՀԽ + $Հ_կ$ Հծ,

որտեղ $Հ_կ$ = հարկեր և $Հ_ծ$ = հանձնառու վճարումներ Վերհիշելով, որ ՏԵ= Ս + ԱԽ, մենք ունենք՝

ՀԱԱ = Ս + (ԱԽ+ ԳՀԽ) + ($Հ_կ$ - $Հ_ծ$ - Պ) + Պ
= Ս + $Ն_ա$ + Պ

Որովհետև ՊԱ = $Հ_կ$ - $Հ_ծ$ - Պ, մենք կարող ենք կրճատել Ս-ն և Պ-ն՝ խնայողություն – ներդրում նույնությունը ստանալու համար՝

$Ն_ա$ = ԱԽ + ԳՀԽ + ՊԱ

[6] Քննարկումն այստեղ վերցված է Ուիլյամ Նորդհաուզի և Ջեյմս Թոբինի «Արդյո՞ք աճը հնացած է» հոդվածից. հիսուներորդ տարեկան կոլոքվիում V (Տնտեսագիտական հետազոտության ազգային բյուրո, Կոլումբիայի համալսարանի հրատարակություն, Նյու Յորք, 1972 թ.): Մենք նախկին «տնտեսական բարեկեցության չափանիշ» (ՏԲՉ) հասկացությունը փոխարինել ենք ավելի բովանդակալից «զուտ տնտեսական բարեկեցություն» (ԶՏԲ) անվանումով: Հետագա մշակումները ձեռնարկել են ճապոնացի տնտեսագետները (որոնք մտցրել են «զուտ ազգային բարեկեցություն» գաղափարը) և Ռոբերթ Այզները, որը հաշվեկշիռների ամբողջական եկամուտների համակարգում կամ ՀԱԵՀ-ում եկամտի և արդյունքի ավելի լայն չափանիշ է գնահատում (տես՝ Ռոբերթ Այզներ, Հաշվեկշիռների ամբողջական եկամուտների համակարգ, Ընթացիկ գործարարության ամփոփ հետազոտություն, հունվար, 1985 թ., էջ 24 48):

ՀԱԱ-ի շատ բաղադրիչներ, որոնք չեն նպաստում անհատական բարեկեցությանը, և երկրորդ՝ որոշ առանցքային սպառման առարկաներ, որոնք հանված են ՀԱԱ-ից, ընդգրկում է ՁՏԲ-ի մեջ:

Ճուտ տնտեսական բարեկեցությունը (ՁՏԲ) ամբողջական ազգային արտադրանքի հարմարեցված չափանիշն է, որն ընդգրկում է սպառման և ներդրման միայն այն բաղադրիչները, որոնք ուղղակիորեն նպաստում են տնտեսական բարեկեցությանը:

Մենք կնկարագրենք ՁՏԲ-ի կարևոր տարրերը:

Դրական. ազատ ժամանակի արժեքը: Ենթադրենք՝ դուք որոշում եք ձեր հարստանալու համեմատ ավելի քիչ ժամեր աշխատել, որպեսզի հոգեկան բավարարում ստանաք ժամանցից, ինչպես նաև ապրանքներից ու ծառայություններից: Դրանով ՀԱԱ-ի չափանիշը նվազում է, չնայած բարեկեցությունն աճում է: Այսպիսով, ժամանցից ստացված հոգեկան բավարարումը ճշտելիս դրական ճշտում պետք է ավելացվի ՀԱԱ-ից ՁՏԲ ստանալու համար:

Քննարկենք նաև ձեզ բավականություն պատճառող տնային աշխատանքը՝ կերակրի պատրաստումը կամ պատերի ծայնամեկուսացումը: Քանի որ ավելացված արժեքները գնված կամ վաճառված չեն շուկաներում, դրանք երբեք ՀԱԱ-ի ապրանքների և ծառայությունների մեջ չեն մտնում ոչ վերին և ոչ էլ ստորին օղակներում: ՁՏԲ-ի գնահատումը պահանջում է ներառել նույնատիպ, ձեզ բավականություն պատճառող գործունեության արժեքը:

Դրական. ստվերային տնտեսություն: Վերջին տարիներին շատ տնտեսագետներ պնդում են, թե հայտնաբերել են ստվերային տնտեսության պայթուցիկ աճ: Ստվերային գործունեությունը լինում է երկու տեսակ. այնպիսի գործունեություն, որն անօրինական է (ինչպես թմրանյութերի առևտուրը կամ վարձու սպանությունը), և այնպիսի գործունեություն, որն օրինական է, բայց հարկերից խուսափելու նպատակով չի գրանցված (ինչպես ատաղձագործի աշխատանքը, որը երեկոները ձեզ համար ավտոտնակ է կառուցում իր ֆինանսների վերաբերյալ ձեր տված անձնական խորհրդի դիմաց):

Ընդհանրապես, ազգային հաշվապահները անօրինական գործունեությունը բացառում են ազգային արդյունքի չափումից. ըստ սոցիալական համաձայնության դրանք «վատերն» են և ոչ թե «լավերը»: Կոկաինի ուռճացող առևտուրը չի մտնի ՀԱԱ-ի կամ ՁՏԲ-ի մեջ:

Ի՞նչ կարելի է ասել ստվերային գործունեության երկրորդ աղբյուրի մասին: Ատաղձագործների, բժիշկների, դայակների և ագարակատերերի շարքի մասին, ովքեր արտադրում են օգտակար ապրանքներ և ծառայություններ, բայց կարող են խուսափել ազգային արդյունքի վիճակագիրների ցանցից: Մի քանի տնտեսագետներ էդվարդ Ֆեյջի և Փիթր Գութմանի գլխավորությամբ պնդում են, թե այդ հատվածը ծաղկում է: Նրանք հետազոտում են ֆինանսական տվյալները (մասնավորապես կանխիկ փողի օգտագործումը, որը ստվերային տնտեսության մեջ վճարման հիմնական միջոցն է) և եզրակացնում, որ վերջին երկու տասնամյակներում իրական ՀԱԱ-ի աճը զգալիորեն նվազեցված էր ստվերային գործունեության բացառման պատճառով: Ոմանք բարձր հարկային դրույքաչափերը նշում են որպես ստվերային տնտեսության մեջ աշխատելու խթան:

Որոշ վկայություններ հաստատում են այս տեսակետները: Նոր հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ վերջին տարիներին պետական եկամտահարկային համակարգի հետ համաձայնության ընդհանուր մակարդակը ընկել է: Արդյունքն այն է, որ ազգային եկամտի ավելի մեծ մասն է խուսափում հարկահավաքների «մանր ու փայլուն» աչքերից:

Ոմանք էլ թերահավատ են: Չժխտելով, որ տնտեսական արդյունքի 5–10 տոկոսը անհայտ է մնում ներքին եկամուտների ծառայությանը, այս թերահավատները կասկածում են, թե գումարն աճում է: Նրանք նշում են, որ ազգային հաշվեկշիռներում արդեն հանցագրումներ են կատարվում չգրանցված գործունեության վերաբերյալ:

Էդվարդ Դենիսոնի հանգամանալի ուսումնասիրությունն ապացուցում է, որ ազգային հաշվեկշիռներում սխալի հիմնական աղբյուրը կարող է ծագել զբաղվածության նվազեցումից: Բայց զբաղվածության հաղորդված տվյալները ստացվում են միանգամայն անկախ երկու աղբյուրներից (տնային տնտեսություններ և ձեռնարկություններ), և այս երկու աղբյուրները վերջին երկու տասնամյակներում տալիս են զբաղվածության աճի նույն գնահատումը: Դենիսոնը եզրակացնում է, որ եթե հետևողական լինենք զբաղվածության երկու տարբեր գնահատումների առնչությամբ, ապա «ստվերային տնտեսության աճով պայմանավորված ազգային եկամտի և արդյունքի աճը այնքան էլ նվազեցված չէ»[7]:

Բացասական. շրջակա միջավայրին պատճառված վնասը: Երբեմն ՀԱԱ-ն հաշվում է արտադրված «լավերը», բայց անտեսում է «վատերը»: Օրինակ, ենթադրենք Սաբուրբիայի բնակիչները իրենց տները հովացնելու համար գնում են 10 միլիոն

---

7 «Արդյո՞ք ԱՄՆ-ի տնտեսական աճի ցուցանիշը նվազեցված է ստվերային տնտեսության պատճառով. տեսակարար զբաղվածությունը պնդում է՝ ոչ». Edward F. Denison, *Review of Income and Wealth* (October, 1982):

կիլովատտ-ժամ էլեկտրաէներգիա, կենցաղային սպասարկման ընկերությանը մեկ կիլովատտ-ժամի դիմաց վճարելով10 ցենտ: Այդ $1 միլիոնը ծածկում է աշխատուժի, գործարանի և վառելիքի ծախսերը: Բայց ենթադրենք ընկերությունը էլեկտրականություն արտադրելու համար վառելանյութի այրումից առաջացած ծծմբով վնասում է շրջակա միջավայրին: Այն դրամական ծախսեր չի առաջացնում այս արտաքին ազդակի համար: Արտադրանքի մեր չափումը չպետք է միայն ավելացնի էլեկտրականության արժեքը (որը ՀԱԱ-ն անում է), բայց նաև պետք է հանի աղտոտվածությունից շրջակա միջավայրին պատճառված վնասը (որը ՀԱԱ-ն չի անում)[8]:

Մեր օրինակը շարունակելու համար ընդունենք, թե ի լրումն 10 ցենտ ուղղակի ծախսերի, շրջակա միջավայրի հարևանությունը յուրաքանչյուր կիլովատտ-ժամի դիմաց տուժում է 1 ցենտի չափով: Սա աղտոտվածության (ծառերի, կարմրախայտ ձկների, գետերի և մարդկանց) այն արժեքն է, որ չի վճարվել կենցաղային սպասարկման ընկերության կողմից: Հետևաբար՝ ամբողջական «արտաքին» ծախսը $100.000 է: Այս թաքնված ծախսերը ճշտելու և ՁՏԲ ստանալու համար մենք պետք է $100.000 «աղտոտվածության վատերը» հանենք $1.000.000 «էլեկտրականության լավերի» հոսքից:

Տնտեսագետները դեռ նոր են սկսել ազգային արդյունքի չափանիշների ստեղծման դժվարին գործը, որը ճշգրտում է ՀԱԱ-ն՝ աղտոտվածության, գերբնակվածության, բնական ռեսուրսների սպառման և այլ թերությունների հետ կապված: Նախնական ուսումնասիրությունները ենթադրում են, որ ՁՏԲ-ն աճում է ավելի դանդաղ, քան ՀԱԱ-ն: Այս տարբերությունը կարող է անխուսափելի լինել այնպիսի աշխարհում, որտեղ բնակչությունն ու գերբնակվածությունը աճում են և որտեղ մարդու միջամտությունները երբեմն գերազանցում են մարդկային թափոնները կլանելու բնության կարողությանը:

Ազգային արտադրանքի չափումը գնահատելով և ՀԱԱ-ի թերությունները վերլուծելով, ի՞նչ եզրակացության պետք է հանգենք մեր ազգային հաշվեկշիռների, որպես տնտեսական բարեկեցության չափանիշների, համապատասխանության վերաբերյալ: Պատասխանը լավագույնս տրված է Արթուր Օքնի ակնարկում.

> Չպետք է զարմանալի թվա, որ ազգային բարգավաճումը ավելի շատ չի երաշխավորում երջանիկ հասարակություն, քան անձնական բարգավաճումը՝ երջանիկ ընտանիք: ՀԱԱ-ի ոչ մի աճ չի կարող հակազդել անհաջող և հակաժողովրդական պատերազմից ծագող լարվածություններին, ռասայական անարդարության գիտակցության շատ ուշացած ինքնահակադրմանը, սեռական բարքերի հրաբխային ժայթքմանը և երիտասարդների կողմից անկախության աննախադեպ հաստատմանը: Սակայն բարգավաճումն էլի . . . մեր շատ ձգտումներին հասնելու հաջողության նախապայմանն է[9]:

[8] Ինչու՞ աղտոտվածության ծախսերը չեն մտնում ՀԱԱ-ի մեջ: Դրանք հանվում են, քանի որ ոչ մեկը չի գնում կամ վաճառում ծծմբի արտանետման պատճառած վնասը: Վերհիշենք արտաքին ազդակների մեր քննարկումը III գլխում:

[9] *The Political Economy of Prosperity* (Norton, New York, 1970), p. 124.

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Համախառն ազգային արդյունքը (կամ ՀԱԱ-ն) ապրանքների և ծառայությունների ազգային արտադրության ամենահամապարփակ չափանիշն է: Այն ընդգրկում է սպառման (Ս), համախառն ներքին ներդրման (Ն), ապրանքների և ծառայությունների պետական գնումների (Պ) և զուտ արտահանման (Զ) դոլարային արժեքը: Հիշեցնենք բանաձևը՝

$$\text{ՀԱԱ} = \text{Ս} + \text{Ն} + \text{Պ} + \text{Զ}:$$

Սա երբեմն կպարզեցվի՝ ներքին ներդրումը և զուտ արտահանումը միավորելով ամբողջական համախառն ազգային ներդրման (Նա) մեջ՝

$$\text{ՀԱԱ} = \text{Ս} + \text{Ն}_{\text{ա}} + \text{Պ}:$$

2. Մնացորդային շահույթի որոշման մեր եղանակի պատճառով կարող ենք վերին օղակի արտադրանքի հոսքի ՀԱԱ-ի չափումը համապատասխանեցնել ստորին օղակի ծախսի հոսքի չափման հետ, ինչպես ցույց է տրված 6–1 նկարում: Ծախսի հոսքի եղանակը օգտագործում է գործոնային եկամուտը և զգուշորեն հաշվարկում ավելացված արժեքները՝ միջանկյալ արտադրանքի կրկնակի հաշվարկը բացառելու համար: Եվ նախքան հարկումը բոլորը գումարելուց հետո՝ աշխա-

տավարծ, շահ, վարձավճար, արժեվազում և շահույթի եկամուտ, այս գումարին ավելացնում է ձեռնարկության բոլոր անուղղակի հարկային ծախսերը: ՀԱԱ-ն որոշակիորեն չի ներառում հանձնառու բաղադրիչները, ինչպես, օրինակ, պետական պարտատոմսերի շահը կամ նպաստային վճարումները:

3. Գների համաթվի օգտագործմամբ մենք կարող ենք «համադրել» անվանական ՀԱԱ-ն (ՀԱԱ-ն ընթացիկ դոլարներով) իրական ՀԱԱ-ի (ՀԱԱ-ն արտահայտված որոշակի հիմնային տարվա գնողունակությամբ՝ դոլարներով) ավելի ճշգրիտ չափն ստանալու համար: Այսպիսի գների համաթվի օգտագործումը ճշգրտում է գների փոփոխվող մակարդակների տակ հասկացվող ռետինե չափածողը:

4. Զուտ ներդրումը դրական է, երբ երկիրն ավելի շատ հիմնական ապրանքներ է արտադրում, քան օգտագործվել են արժեվազման ձևով: Քանի որ արժեվազումը դժվար է ճշգրտորեն գնահատել, վիճակագիրներն ավելի շատ վստահում են համախառն ներդրման իրենց չափումներին:

5. Ազգային եկամուտը և տնօրինելի եկամուտը երկու լրացուցիչ պաշտոնական չափանիշներ են: Տնօրինելի եկամուտը (ՏԵ) այն է, ինչ մարդիկ սպառելու կամ խնայողության նպատակով թողնում են՝ բոլոր հարկային վճարումները, չբաշխված շահույթների ընդհանուր խնայողությունը և հանձնառու վճարումները ճշգրտվելուց հետո:

6. Ազգային հաշվեկշիռների կանոններն օգտագործելիս պետք է խնայողության չափը ճշգրտորեն հավասար լինի ներդրման չափին: Դա հեշտ երևում է միայն տնային տնտեսություններ ունեցող մտացածին տնտեսության մեջ: Ամբողջական տնտեսության մեջ նույնությունը սա է՝

$$Ն_ա = ԱԽ + ԳՀԽ + ՊԽ,$$

որտեղ համախառն ազգային ներդրումը (Նա-ն, որը հավասար է թե՛ ներքին և թե՛ օտարերկրյա ներդրմանը) հավասար է զուտ անձնական խնայողությանը գումարած գործարարության համախառն խնայողությունները (ԳՀԽ) գումարած զուտ պետական խնայողությունը (ՊԽ):

Խնայողության և ներդրման նույնությունը ճիշտ սա է՝ խնայողությունը պետք է հավասար լինի ներդրմանը՝ անկախ նրանից, ճգնաժամի, թե գերաճի մեջ է տնտեսությունը: Սա ազգային եկամտի հաշվապահական սահմանումների հետեվանք է:

7. Համախառն ազգային արդյունքը իսկական տնտեսական բարեկեցության անկատար չափանիշ է: Այլընտրանքային մոտեցումը զուտ տնտեսական բարեկեցությունն է՝ (ԶՏԲ): ԶՏԲ-ի հաշվարկը ԶԱԱ-ին է ավելացնում որոշ տարրեր, ինչպես, օրինակ, ազատ ժամանակի արժեքը, տնային ծառայությունները և բավականություն պատճառող գործունեությունը: Այն ԶԱԱ-ից հանում է այնպիսի բաներ, ինչպիսիք են աղտոտվածության չվճարված ծախսերը և ժամանակակից քաղաքացման այլ նմանատիպ երևույթներ:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

ՀԱԱ
ՀԱԱ-ի համադիր
ՀԱԱ = Ս + Ն + Պ + Զ
ՀԱԱ = Ս + $Ն_ա$ + Պ
ՀԱԱ-ն արտադրանքի (վերին օղակ) և եկամտի (ստորին օղակ) երկու համարժեք տեսանկյուններից
Միջանկյալ ապրանքներ, ավելացված արժեք
Անվանական և իրական ՀԱԱ
Զուտ ներդրում = համախառն ներդրում – արժեվազում
ԶԱԱ = ՀԱԱ – արժեվազում
Համախառն ներքին արդյունք (ՀՆԱ)
Պետական փոխանցներ
Տնօրինելի եկամուտ
$Ն_ա$ = Խ = ԱԽ + ԶՀԽ + ՊԱ
ԶՏԲ = ԶԱԱ + ժամանց և ստվերային գործունեություն – աղտոտվածություն և նմանատիպ երևույթներ

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ուշադրությամբ սահմանեք տտորև նշվածը և յուրաքանչյուրի համար բերեք օրինակներ՝
   ա) սպառում
   բ) համախառն մասնավոր ներքին ներդրում
   գ) ապրանքի պետական գնում (ՀԱԱ-ում)
   դ) պետական հանձնառու վճարում (ոչ ՀԱԱ-ում)
   ե) արտահանում:
2. «Դուք չեք կարող գումարել խնձորն ու նարինջը». ցույց տվեք,որ օգտագործելով գները՝ մենք դա անում ենք ՀԱԱ-ն ստանալիս:
3. Քննարկեք հետևյալ տվյալները՝ 1990 թվականի համար անվանական ՀԱԱ-ն $5465 միլիարդ էր 1989 թ. $5201 միլիարդի դիմաց: ՀԱԱ-ի համադիրը 1990 թվականի համար 131,5 էր 1989 թվականի 126,3-ի դիմաց: 1982 թվականին ՀԱԱ-ի համադիրը եղել է 100:

   Հաշվարկեք իրական ՀԱԱ-ն 1989 և 1990 թթ. համար, 1982 թ. գներով: Հաշվարկեք անվանական և իրական ՀԱԱ-ի աճի տեմպերը 1990 թվականի համար: Ո՞րն էր գնաճը (չափված ՀԱԱ-ի համադիրի միջոցով) 1990 թվականի համար:
4. Ռոբինզոն Կրուզոն արտադրում է $1000 վերին օղակի արտադրանք: Նա վճարում է $750 աշխատավարձ, $125 շահ և $75 վարձավճար: Որքա՞ն պետք է լինի նրա շահույթը: Կրուզոյի արտադրանքի երեք քառորդը սպառվել է, իսկ մնացածը ներդրվել: Հաշվարկեք Կրուզոստանի ՀԱԱ-ն թե՛ արտադրանքի և թե՛ եկամուտների եղանակներով և ցույց տվեք, որ դրանք պետք է ճշգրտորեն համընկնեն:
5. Մի քանի բանական գլուխկոտրուկներ: Կարո՞ղ եք ասել, թե ինչու ՀԱԱ-ի մեջ չեն հաշվարկվում հետևյալները.
   ա) Բարձրորակ ավազ խոհարարի պատրաստած խորտիկները
   բ) Հողամասի գնումը
   գ) Ռեմբրանդի նկարի բնօրինակի գնումը
   դ) Ռոլինգ Սթոունզի 1985 թ. կոմպակտ ձայնապնակի ունկնդրումից 1992 թ. իմ ստացած արժեքը
   ե) էլեկտրաէներգիայի մատակարարների արտանետած ծծմբից շենքերին և բերքին պատճառված վնասը:
6. Քննարկեք հինգերորդ հարցում թվարկված կետերը: Վերլուծեք, թե ինչպես պետք է յուրաքանչյուրը մեկնաբանվի ՁՏԲ-ում:
7. Դիտարկեք հացավանը, որի ՀԱԱ-ն քննարկվել է 134-րդ էջի «Թվային օրինակում»: Կազմեք ազգային հաշվեկշիռների շարք 6–6 աղյուսակի օրինակով, ենթադրելով, որ մեկ բուշել ցորենն արժե $5, չկա արժեվազում, աշխատավարձը կազմում է ազգային արտադրանքի երեք քառորդը, ձեռնարկության անուղղակի հարկերը օգտագործվել են պետական ծախսերը ֆինանսավորելու համար, և եկամտի մնացորդը որպես վարձավճարի եկամուտ հատկացվել է ագարակատերերին:

ԳԼՈՒԽ VII

ՍՊԱՌՈՒՄ ԵՎ ՆԵՐԴՐՈՒՄ

Բաժակից միևչև շրթունքը շատ ճանապարհ կա:

Անանուն

Սպառման և ներդրման ծևերը վճռորոշ դեր են խաղում երկրի տնտեսության մեջ: Այն երկրները, որոնք սպառում են իրենց եկամտի մեծ մասը, ինչպիսին, օրինակ, ԱՄՆ-ն է, հակված են հարաբերականորեն ավելի քիչ ներդրումներ կատարելու և ցուցաբերում են տնտեսական աճի համեստ ցուցանիշներ: Ի հակադրություն՝ այն պետությունները, որոնք սպառում են իրենց եկամտի փոքր մասը, հակված են մեծ ներդրումներ կատարելու: Այդպիսի երկրները, օրինակ՝ Ճապոնիան և Հոնկոնգը, ցուցաբերում են արտադրանքի ծավալների և արտադրողականության արագ աճ:

Սույն գլխում քննարկվում են սպառումն ու ներդրումը պայմանավորող պատճառները: Մենք կփորձենք ըմբռնել, թե մարդիկ ինչպես են ընտրություն կատարում խնայելու և սպառելու միջև, ու կտեսնենք, որ նյութապես անապահովները ավելի քիչ են հակված խնայելու, քան բարեկեցիկները: Ի լրումն վերը նշվածի, կուսումնասիրենք ներդրման որոշիչները՝ ներառյալ այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են հարկերը, շահադրույքները և ակնկալիքները:

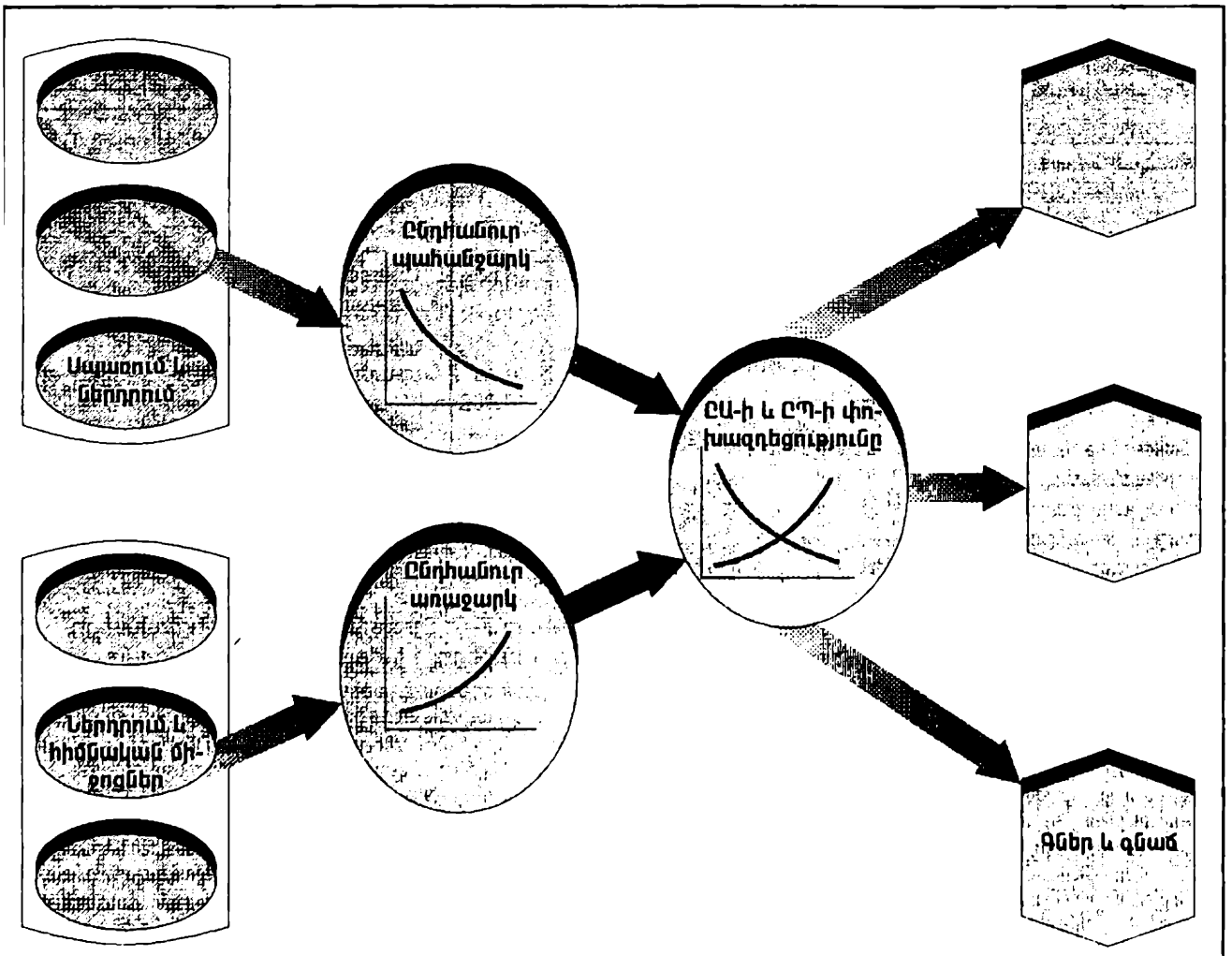
Այս թեմաները ուսումնասիրում ենք ոչ թե սոսկ հետաքրքրասիրությունից մղված, այլ որովհետև սպառումն ու ներդրումը կարճաժամկետ հեռանկարում արտադրանքի և զբաղվածության ընդհանուր մակարդակը պայմանավորող կարևոր որոշիչներ են: Երբ ներդրման և սպառման վրա կատարվող ծախսերն արագորեն աճում են, ողջ արտադրանքը նույնպես աճման միտում է ցուցաբերում: Ինչո՞վ է դա պայմանավորված: Հաջորդ գլուխներում կտեսնենք, որ սպառման և ներդրման փոխազդեցությունը կարճաժամկետ հեռանկարում նշանակալի ազդեցություն ունի ընդհանուր արտադրանքի վրա: Երբ հարկային բարենպաստ քաղաքականությունը կամ զարգացող շուկաները խթանում են գործարար ներդրումները, ինչպես դա տեղի ունեցավ 60-ական թվականներին և 80-ական թվականների վերջին, ընդհանուր պահանջարկը մեծանում է, և արտադրանքն ու զբաղվածությունը արագորեն աճում են: Երբ գործարարության վստահությունը մարում է, արժետոմսերի շուկան վատթարանում է, ինչպես 30-ական թվականներին և 80-ական թվականների սկզբին, ներդրումները նվազում են, ընդհանուր պահանջարկը կրճատվում է, և զբաղվածությունն ու արտադրանքը պակասում են:

Սույն գլուխն սկսում է ընդհանուր պահանջարկի որոշման մանրակրկիտ ուսումնասիրությունը՝ հիմնականում կենտրոնանալով սպառման և ներդրումների վարքագծի վրա: Նկար 7–1-ը ցույց է տալիս, թե սույն գլխում ներկայացված վերլուծությունը ինչպես է ընդգրկվում մակրոտնտեսության ամբողջական կառուցվածքի մեջ: Սպառումն ու ներդրումը հետազոտելուց հետո, հաջորդ գլխում մենք արդեն կարող ենք այս երկու բաղադրիչները միացնել եկամտի որոշման ամենապարզ կաղապարի՝ բազմապատկիչի կաղապարի մեջ:

Հաջորդ մի քանի գլուխներում ներկայացված տնտեսագիտական միջոցները կազմում են այսպես կոչված *քեյնզյան տնտեսագիտության* իմացական միջուկը: Երբ այս հասկացությունները կես դար առաջ շրջանառության մեջ դրվեցին անգլիացի տնտեսագետ Ջոն Մեյնարդ Քեյնզի կողմից, դրանք նույնքան խորթ էին այդ ժամանակ գործող տնտեսագետների համար, որքան «քվարկները» և «շարմերը» քոլեջում ֆիզիկա ուսումնասիրող առաջին կուրսեցիների համար: Այսօր Քեյնզի տեսակետի բազմաթիվ բաղադրիչները, ինչպես, օրինակ, սպառման և ներդրման նրա տեսությունները, ժամանակակից տնտեսագիտական լեզվի անքակտելի մասն են կազմում:

Ա. ՍՊԱՌՈՒՄ ԵՎ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅՈՒՆ

Քննարկումն սկսում ենք սպառման և խնայողության վարքի վերլուծությունից՝ սկզբում քննության առնելով ծախսի առանձին ծևերը և հետո դիտարկելով ընդհանուր սպառման վարքը: VI գլխից անհրաժեշտ



Նկար 7–1. Որո՞նք են սպառման և ներդրման վրա ներգործող հիմնական ուժերը

Սույն գլուխն ուսումնասիրում է ՀԱԱ-ի երկու հիմնական բաղադրիչները՝ սպառումն ու ներդրումը: Հետագա գլուխներում կտեսնենք, որ դրանք ներգործում են և՛ ընդհանուր առաջարկի, և՛ ընդհանուր պահանջարկի վրա:

: հիշել, որ տնային տնտեսություններում սպառումն այն վերջնական ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարված ծախսերն է, որոնք գնվում են նրանց օգտագործումից բավարարություն ստանալու կամ կարիքները հոգալու համար: Մյուս կողմից, տնային տնտեսություններում կատարվող խնայողությունը բնորոշվում է որպես եկամտի այն մասը, որը չի ծախսվում սպառման վրա:

Սպառումը ՀԱԱ-ի այն ամենամեծ միակ բաղադրիչն է, որը վերջին տասնամյակում կազմել է բոլոր ծախսերի 66%-ը: Որո՞նք են սպառման հիմնական բաղադրիչները: Ամենակարևորը բնակարանն է, ավտոմեքենան, սնունդը և բժշկական ծառայությունը: 7–1 աղյուսակը ցույց է տալիս հիմնական տարրերը՝ ստորաբաժանված երեք խմբերի՝ տևական ապրանքներ, ոչ տևական ապրանքներ և ծառայություններ: Այս նշված խմբերը ծանոթ են թվում, սակայն դրանց համեմատական կարևորությունը, առանձնապես ծառայությունների աճող կարևորությունը, արժանի է որոշակի ուսումնասիրության:

ԲՅՈՒՋԵԻ ՕԱԽՍՍԱՆ ՕՐԻՆԱՉԱՓՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

ԱՄՆ-ի տարբեր տնային տնտեսություններում սպառման ծախսի ձևերն ինչպե՞ս են տարբերակվում:

Ընտանիքների ոչ մի զույգ իր տնօրինելի եկամուտը բացարձակապես նույն ձևով չի ծախսում: Համենայն դեպս, վիճակագրությունը ցույց է տալիս, որ առկա է կանխատեսելի օրինաչափություն, թե մար-

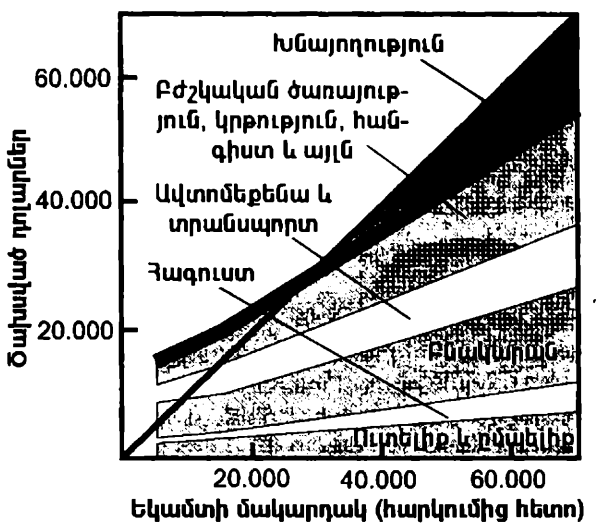
Սպառում, 1990 թ.

Սպառման խումբ	Խմբի արժեքը (միլիարդ դոլար)	Տոկոսը՝ ընդհանուրի նկատմամբ
Տևական ապրանքներ	*480*	*13*
ավտոմեքենա	213	
տնային կահավորանք	177	
այլք	90	
Ոչ տևական ապրանքներ	*1.194*	*33*
սննդամթերք	625	
հագուստ և զարդարանք	213	
էներգիա	94	
այլք	262	
Ծառայություններ	*1.983*	*54*
բնակարան	570	
բժշկական ծառայություն	480	
անհատական գործարարություն	159	
կրթություն	51	
այլք	720	
Ընդամենը անհատական սպառման ծախսեր	*3.657*	*100*

Աղյուսակ 7–1. Սպառման հիմնական բաղադրիչները

Սպառումը ստորաբաժանվում է երեք խմբի՝ տևական ապրանքներ, ոչ տևական ապրանքներ և ծառայություններ: Ծառայությունների բաժինը զգալիորեն աճում է, երբ սննդի հիմնական պահանջը բավարարված է, իսկ կրթությունը, բուժսպասարկումը և հանգիստը պահանջում են ընտանեկան բյուջեի ավելի զգալի մասը: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի առևտրի վարչություն):

Սպառման ծախսերը տարբեր եկամուտների դեպքում, 1991 թ.



Նկար 7–2. Ընտանեկան բյուջեի ծախսերը ցուցաբերում են որոշակի օրինաչափություններ

Ընտանիքների և անհատների մանրակրկիտ դասակարգումը հավաստում է, որ տնօրինելի եկամուտը սպառման ծախսերի կարևոր որոշիչ գործոն է: Ուշադրություն դարձրեք սննդի վրա կատարվող ծախսերի տոկոսային հարաբերության անկմանը՝ եկամտի աճի դեպքում: Ուշադրություն դարձրեք նաև խնայողությունների աճին՝ զրոյից ցածր՝ շատ փոքր եկամտի դեպքում, և մինչև զգալի գումարների հասնելուն՝ բարձր եկամտի դեպքում: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի աշխատանքի վարչություն, սպառողների ծախսերի հետազոտություն, հարցազրույցների հետազոտություն, 1984 թ. (1986 թ. օգոստոս), հեղինակների կողմից թարմացված՝ 1991 թ. գներին համապատասխան):

դիկ ծախսերն ինչպես են բաշխում սննդի, հագուստի և մյուս հիմնական առարկաների վրա: Ընտանեկան բյուջեի ծախսի հազարավոր հետազոտություններ ցույց են տալիս գործելակերպի ընդհանուր, որակական ձևերի զարմանալի նմանություն[1]: 7–2 նկարն արտացոլում է ամբողջ իրավիճակը: Աղքատ ընտանիքներն իրենց եկամուտը պետք է ծախսեն հիմնականում կենսամիջոցների՝ կացարանի և սննդի վրա: Որքան մեծանում է եկամուտը, այնքան ավելանում են բազմատեսակ սննդամթերքների վրա կատարվող ծախսերը: Մարդիկ սկսում են ուտել ավելի շատ և ավելի լավ: Համենայն դեպս, եկամտի աճի դեպքում առկա է սննդի վրա ծախսվող լրացուցիչ գումարների որոշակի սահման: Հետևաբար, սննդի վրա կատարվող ընդհանուր ծախսերի մասնաբաժինը եկամտի աճին զուգընթաց նվազում է:

Նախքան մեծ եկամուտներին հասնելը, հագուստի, հանգստի, ավտոմեքենաների վրա կատարվող ծախսերն աճում են ավելի արագ և ոչ համամասնորեն՝ համեմատած եկամտահարկը վճարելուց հետո մնացած եկամտի հետ: Այսինքն՝ պերճանքի ապրանքների վրա կատարվող ծախսերն ավելի արագ են աճում, քան եկամուտները: Եվ, վերջապես, տարբեր ընտանիքներ դիտարկելիս երևում է, որ եկամտի աճին զուգընթաց խնայողությունների չափն արագորեն աճում է: Իսկ խնայողությունը բոլորի համեմատությամբ ամենաշքեղ ապրանքն է:

[1] 7–2 նկարում արտացոլված ծախսի օրինաչափությունները կոչվում են «Էնգելի կանոններ»՝ XIX դարի պրուսացի վիճակագիր Էռնստ Էնգելի անունով: Սպառման ծախսերն օրինաչափորեն փոփոխվում են եկամտի համեմատ: Սակայն միջինը դեռևս ամեն ինչ չի արտացոլում: Միանման եկամուտ ունեցող յուրաքանչյուր խավի ներսում սպառման միջինի շուրջը նույնպես առկա են զգալի շեղումներ:

ՍՊԱՌՈՒՄ, ԵԿԱՄՈՒՏ ԵՎ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅՈՒՆ

Վերևում նշվեց, որ սպառման, եկամտի և խնայողության միջև առկա է սերտ փոխադարձ կապ: Իսկ ինչպիսի՞ն է նրանց ճշգրիտ հարաբերակցությունը:

Ընդհանուր առմամբ պատկերը բավական պարզ է: **Խնայողությունը** եկամտի այն մասն է, որը չեն սպառում: Այսինքն՝ խնայողությունը հավասար է եկամտից հանած սպառումը: ԱՄՆ-ի համար եկամտի, խնայողության և սպառման հարաբերակցությունը 1990 թվականին արտացոլված է 7–2 աղյուսակում: Սկսենք անձնական եկամտից (որը, ինչպես ցույց է տրված VI գլխում, բաղկացած է աշխատավարձից, շահից, շահաբաժնից, վարձավճարից, հանձնառու վճարումներից և այլն): 1990 թվականին անձնական եկամտի 15%-ը ծախսվել է հարկային և ոչ հարկային վճարումների վրա: Դրանից հետո մնացել է 3946 մլրդ. դոլար տնօրինելի եկամուտ: Սպառման վրա տնային տնտեսությունների ծախսերը (ներառյալ շահը) կազմել են տնօրինելի եկամտի 95,5%-ը կամ 3767 մլրդ. դոլար, թողնելով 179 մլրդ. դոլար որպես խնայողություն: Աղյուսակի վերջին կետը ցույց է տալիս կարևոր **անձնական խնայողությունների չափը**: Սա հավասար է անձնական խնայողությանը՝ որպես տնօրինելի եկամտի տոկոս (1990 թ.՝ 4,5%):

Տնտեսագիտական ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ հիմնականում եկամուտն է պայմանավորում սպառումը և խնայողությունը: Հարուստներն աղքատներից ավելի շատ են խնայում և՛ բացարձակ առումով, և՛ եկամտի հարաբերական տոկոսային առումով: Ավելի աղքատներն ընդհանրապես չեն կարողանում խնայել: Դրա փոխարեն, քանի որ նրանք պարտք են վերցնում կամ ծախսում են իրենց ունեցվածքը, նրանք հակված են *ապախնայելու*: Այսինքն՝ նրանք հակված են ծախսելու ավելի շատ, քան վաստակում են՝ ավազեցնելով կուտակված խնայողությունները և խրվելով պարտքերի մեջ:

Անվանումը	Գումար, 1990 թ. մլրդ. դոլար
Անձնական եկամուտ	4.646
հանած անձնական հարկային և ոչ հարկային վճարումներ	700
Հավասար է անձնական տնօրինելի եկամուտ	3.946
հանած անձնական ծախսեր (սպառում և շահ)	3.767
Հավասար է անձնական խնայողություն	179
Հիշեցում՝ խնայողությունը որպես անձնական տնօրինելի եկամտի տոկոս	4,5

Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի առևտրի վարչություն

Աղյուսակ 7–2. Խնայողությունը հավասար է տնօրինելի եկամտից հանած սպառումը

Աղյուսակ 7–3-ը ամերիկյան ընտանիքների բյուջեի հետազոտություններից ստացված պարզաբանող տվյալներ է պարունակում տնօրինելի եկամտի, խնայողության և սպառման վերաբերյալ: Առաջին սյունակը ցույց է տալիս տնօրինելի եկամտի յոթ տարբեր մակարդակներ: Երկրորդ սյունակը ցույց է տալիս խնայողությունը եկամտի յուրաքանչյուր մակարդակում, երրորդ սյունակը՝ սպառման ծախսերը եկամտի յուրաքանչյուր մակարդակում:

Ծախսածածկման կետը, որում տվյալ ընտանիքը ոչ խնայում է և ոչ էլ ապախնայում, այլ սպառում է իր ողջ եկամուտը, մոտավորապես համապատասխանում է 25.000 դոլարին: Ծախսածածկման կետից ներքև՝ օրինակ, 24.000 դոլարի պայմաններում, ընտանիքը փաստորեն սպառում է իր եկամտից ավելի գումար: Նա փաստորեն ապախնայում է (տես՝ –110 դոլարի կետը): 25.000 դոլարից բարձր կետում ընտանիքը սկսում է խնայել (տես +150 դոլարի և այլ դրական կետերը (2)):

Երրորդ սյունակը ցույց է տալիս սպառման ծախսերը եկամտի յուրաքանչյուր մակարդակում: Քանի որ եկամտի յուրաքանչյուր դոլարը բաժանվում է սպառման և խնայման միջև, ապա երրորդ և երկրորդ սյունակները անկախ չեն, նրանց գումարը միշտ պետք է տա առաջին սյունակը:

Հասկանալու համար, թե սպառումն ինչպես է ներգործում երկրի արտադրանքի վրա, անհրաժեշտ է կիրառել որոշակի նոր հասկացություններ: Անհրաժեշտ է հասկանալ, թե եկամտի յուրաքանչյուր *հավելյալ* դոլարը խնայողության և սպառման քանի *հավելյալ* դոլար է ստեղծում: Այս առնչությունը ցույց է տրված՝

- Սպառման ֆունկցիայով, որն առնչում է սպառումն ու եկամուտը, և իր երկվորյակով՝
- Խնայողության ֆունկցիայով, որն առնչում է խնայողությունն ու եկամուտը:

ՍՊԱՌՄԱՆ ՖՈՒՆԿՑԻԱՆ

Ամբողջ մակրոտնտեսագիտության ամենակարևոր առնչություններից մեկը տրվում է սպառման ֆունկցիայով: **Սպառման ֆունկցիան** ցույց է տալիս սպառման ծախսի և տնօրինելի անձնական եկամտի փոխառնչությունը: Այս գաղափարը, որը մտցվել է Քեյնզի կողմից, հիմնված է այն վարկածի վրա, որ սպառման և եկամտի միջև գոյություն ունի փորձից բխող կայուն առնչություն:

Տնային տնտեսությունների խնայողությունը և սպառումը

	(1) Տնօրինելի եկամուտ	(2) Զուտ խնայում (+) կամ ապախնայում (–) ($)	(3) Սպառում ($)
A	24.000	–110	24.110
B	*25.000*	*0*	*25.000*
C	26.000	+150	25.850
D	27.000	+400	26.600
E	28.000	+760	27.240
F	29.000	+1.170	27.830
G	30.000	+1.640	28.360

Աղյուսակ 7–3. Սպառումը և խնայողությունը հիմնականում պայմանավորված են եկամտով

Սույն աղյուսակը ցույց է տալիս սպառման և խնայողության միջին մակարդակները տնօրինելի եկամտի տարբեր մակարդակների դեպքում: Ծախսածածկման կետը, որտեղ մարդիկ դադարում են ապախնայել և սկսում են խնայել, համապատասխանում է 25.000 դոլարին: Եկամտի այս մակարդակում ամեն մի հավելյալ դոլարի ո՞ր մասն են մարդիկ հատկացնում լրացուցիչ սպառմանը: Որքա՞ն են հատկացնում լրացուցիչ խնայողությանը: (Պատասխան՝ համապատասխանաբար մոտավորապես 85 և 15 ցենտ, երբ B շարքը համեմատում ենք C -ի հետ):

Սպառման ֆունկցիան ամենապատկերավոր կերպով կարելի է ընկալել գծագրի միջոցով: Նկար 7–3-ը պատկերում է աղյուսակ 7–3-ում թվարկված եկամտի յոթ մակարդակները: Տնօրինելի եկամուտը (աղյուսակ 7–3-ի սյունակ (1)-ը) տեղադրված է հորիզոնական առանցքի վրա, իսկ սպառումը (սյունակ (3)-ը)՝ ուղղածիգ առանցքի վրա: Եկամուտ-սպառում զույգերից յուրաքանչյուրը ներկայացվում է մեկ կետով, իսկ կետերն այնուհետև միացվում են ողորկ կորով:

Նկար 7–3-ում պատկերված սպառման և եկամտի փոխառնչությունը կոչվում է սպառման ֆունկցիա:

«Ծախսածածկման» կետը: Նկարը հասկանալու համար օգտակար է դիտարկել սկզբնակետից դեպի հյուսիս-արևելք տարված 45 աստիճանի բեքության ուղիղը: Քանի որ ուղղածիգ և հորիզոնական առանցքներն ունեն ճիշտ նույն սանդղակը, ապա 45 աստիճանի ուղիղն օժտված է մի որոշակի առանձնահատկությամբ: 45 աստիճանի ուղղի յուրաքանչյուր կետի հեռավորությունը հորիզոնական առանցքից (սպառում) ճշտորեն հավասար է ուղղածիգ առանցքից ունեցած հեռավորությանը (տնօրինելի եկամուտ): Դրանում կարող եք համոզվել աչքաչափով կամ քանոնի միջոցով:

45 աստիճանի ուղիղը ցույց է տալիս, թե սպառման ծախսը հավասար է, մեծ է, թե՝ փոքր, քան եկամտի մակարդակը: Սպառման սանդղակի՝ 45 աստիճանի ուղիղը հատող կետը ներկայացնում է տնօրինելի եկամտի այն մակարդակը, որի դեպքում տնային տնտեսությունները կարողանում են հոգալ իրենց ծախսերը:

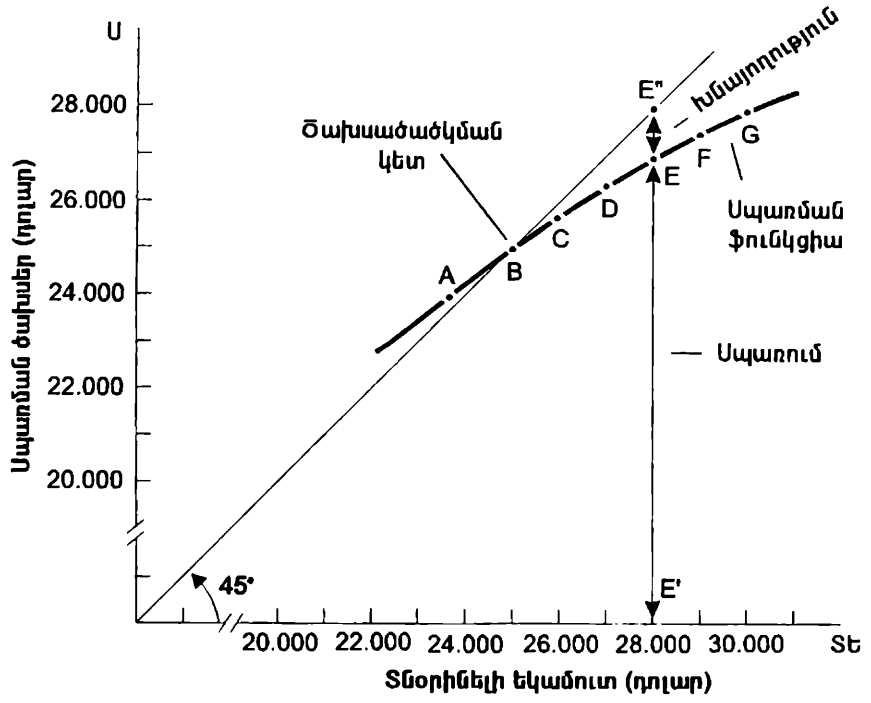
Նկար 7–3-ում այդ ծախսածածկման կետը B-ն է: Այստեղ սպառման ծախսը ճշտորեն հավասար է տնօրինելի եկամտին, այսինքն՝ տնային տնտեսությունը ո՛չ փոխ առնող է և ո՛չ էլ խնայող: B կետից աջ սպառման ֆունկցիան ընկած է 45 աստիճանի ուղղից ներքև: Եկամտի և սպառման կապը կարելի է տեսնել՝ դիտարկելով նկար 7–3-ի EE՛ բարակ սև գիծը: 28.000 դոլար եկամտի դեպքում սպառման մակարդակը 27.240 դոլար է (տե՛ս աղյուսակ 7–3): Ելնելով այն փաստից, որ սպառման ֆունկցիան E կետում ընկած է 45 աստիճանի ուղղից ներքև, կարող ենք նկատել, որ սպառումն ավելի քիչ է, քան եկամուտը:

Ինչը տնային տնտեսությունը չի ծախսում, պետք է պահի որպես խնայողություն: 45 աստիճանի ուղիղը հնարավորություն է տալիս գտնելու, թե տնային տնտեսությունն ինչքան է խնայում: Զուտ խնայողությունը չափվում է սպառման ֆունկցիայից մինչև 45 աստիճանի ուղիղն ընկած ուղղածիգ հեռավորությամբ և ցույց է տրված խնայողությունների EE" սլաքով:

45 աստիճանի ուղիղը ցույց է տալիս, որ B կետից ձախ տնային տնտեսությունը ծախսում է ավելի շատ, քան նրա եկամուտն է: Եկամտի նկատմամբ սպառման ավելցուկը «ապախնայողություն» է և չափվում է սպառման ֆունկցիայի և 45 աստիճանի բեքության ուղղի միջև ընկած ուղղածիգ հեռավորությամբ:

Ամփոփելով.

45 աստիճանի բեքության ուղղի ցանկացած կետում սպառումը ճշտորեն հավասար է եկամտին, և տնային տնտեսությունն ունի զրոյական խնայողություն: Երբ սպառման ֆունկցիան գտնվում է 45 աստիճանի ուղղից վերև, տնային տնտեսությունն ապախնայում է: Իսկ երբ սպառման ֆունկցիան ընկած է 45 աստիճանի ուղղից



Նկար 7–3. Սպառման ֆունկցիայի գծագիրը

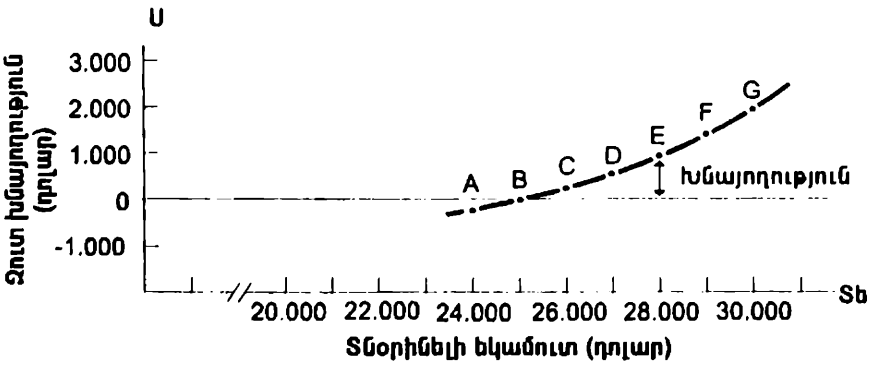
A, B, C, . . . G կետերով անցնող կորը սպառման ֆունկցիան է: Հորիզոնական առանցքը ներկայացնում է տնօրինելի եկամտի մակարդակը (Տե): Տե-ի յուրաքանչյուր մակարդակի համար սպառման ֆունկցիան ցույց է տալիս տնային տնտեսության սպառման (U) դոլարային մակարդակը: Ուշադրություն դարձրեք, որ Տե-ի աճման հետ սպառումն աճում է: 45 աստիճանի թեքության ուղիղն օգնում է գտնելու ծախսածածկման կետը և հնարավորություն է տալիս աչքաչափով որոշելու խնայողությունը: (Ագբյուրը՝ աղյուսակ 7–3):

ներքև, տնային տնտեսությունն ունի դրական խնայողություն: Խնայողության և ապախնայողության չափը միշտ որոշվում է սպառման ֆունկցիայի և 45 աստիճանի ուղղի միջև եղած ուղղածիգ հեռավորությամբ:

Խնայողության ֆունկցիան: **Խնայողության ֆունկցիան** նկարագրում է խնայողության մակարդակի և եկամտի փոխառնչությունը: Դա գծագրի օգնությամբ ցույց է տրված նկար 7–4-ում: Տնօրինելի եկամուտը նորից տեղադրում ենք հորիզոնական առանցքի վրա, բայց հիմա ուղղածիգ առանցքի վրա խնայողությունն է՝ լինի դա բացասական մեծություն, թե՝ դրական:

Խնայողության ֆունկցիան անմիջականորեն ստացվում է նկար 7–3-ից: Այն 45 աստիճանի ուղղի և սպառման ֆունկցիայի միջև եղած ուղղածիգ հեռավորությունն է: Օրինակ, նկար 7–3-ի A կետում տեսնում ենք, որ տնային տնտեսության խնայողությունը բացասական է, քանի որ նրա սպառման ֆունկցիան ընկած է 45 աստիճան ուղղից վերև: Նկար 7–4-ում ապախնայողությունը ցույց է տրված ուղղակիորեն՝

Խնայողության ֆունկցիան



Նկար 7–4. Խնայողության ֆունկցիան սպառման ֆունկցիայի հայելային պատկերն է

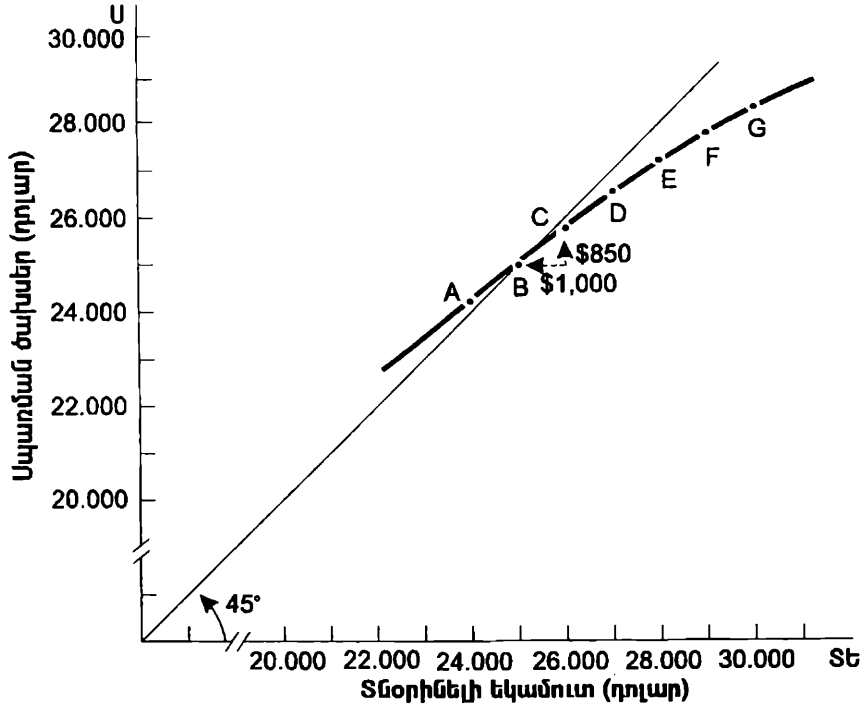
Խնայողության այս սանդղակը ստացվում է եկամտից հանելով սպառումը: Գծագրի միջոցով խնայողության ֆունկցիան ստացվում է՝ նկար 7–3-ի 45 աստիճանի ուղղից ուղղածիգ ուղղությամբ սպառման ֆունկցիան հանելով: Ուշադրություն դարձրեք, որ ծախսածածկման B կետը նույն 25.000 դոլար եկամտի մակարդակում է, ինչպես նկար 7–3-ում:

Սպառում և խնայողություն

	(1) Տնօրինելի եկամուտ (հարկումից հետո, դոլար)	(2) Սպառման ծախսեր (դոլար)	(3) Սպառման սահմանային հակվածություն (ՍՍՀ)	(4) Զուտ խնայողություն (դոլար) (4) = (1) - (2)	(5) Խնայողության սահմանային հակվածություն (ԽՍՀ)
A	24.000	24.110		–110	
			$\frac{890}{1.000} = 0,89$		$\frac{110}{1.000} = 0,11$
B	25.000	25.000		0	
			$\frac{850}{1.000} = 0,85$		$\frac{150}{1.000} = 0,15$
C	26.000	25.850		+150	
			$\frac{750}{1.000} = 0,75$		$\frac{250}{1.000} = 0,25$
D	27.000	26.600		+400	
			$\frac{640}{1.000} = 0,64$		$\frac{360}{1.000} = 0,36$
E	28.000	27.240		+760	
			$\frac{590}{1.000} = 0,59$		$\frac{410}{1.000} = 0,41$
F	29.000	27.830		+1.170	
			$\frac{530}{1.000} = 0,53$		$\frac{470}{1.000} = 0,47$
G	30.000	28.360		+1.640	

Աղյուսակ 7–4. Սպառման և խնայողության սահմանային հակվածությունները

Եկամտի յուրաքանչյուր դոլար, որը չի ծախսվում սպառման նպատակով, խնայվում է: Հավելյալ եկամտի յուրաքանչյուր դոլար հատկացվում է կա՛մ հավելյալ սպառմանը, կա՛մ հավելյալ խնայողությանը: Այս փաստերի միավորումը թույլ է տալիս հաշվարկելու սպառման սահմանային հակվածությունը (ՍՍՀ) և խնայողության սահմանային հակվածությունը (ԽՍՀ):



Նկար 7–5. Սպառման ֆունկցիայի թեքությունը նրա ՍՍՀ-ն է

Սպառման սահմանային հակվածությունը (ՍՍՀ) հաշվարկելու համար հաշվում ենք սպառման ֆունկցիայի թեքությունը՝ կառուցելով ուղղանկյուն եռանկյուն և նրա բարձրությունը բաժանելով հիմքի վրա: B կետից C-ին անցնելիս սպառման աճը կազմել է 850 դոլար, մինչդեռ տնօրինելի եկամտի փոփոխությունը հավասար է 1000 դոլարի: Թեքությունը, որը հավասար է U-ի փոփոխությունը բաժանած Տե-ի փոփոխության վրա, ՍՍՀ-ն է: Եթե սպառման ֆունկցիան ամենուրեք վարընթաց է, ապա ՍՍՀ-ի դեպքում դա ի՞նչ է նշանակում:

խնայողությունների ֆունկցիան A կետում գտնվում է գրոյական խնայողության գծից ներքև: Նման ձևով B կետից աջ խնայողությունը դրական է, քանի որ խնայողության ֆունկցիան գտնվում է գրոյական խնայողության գծից վերև:

ՍՊԱՌՄԱՆ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՀԱԿՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտությունը մեծ կարևորություն է տալիս սպառման փոփոխությանը՝ կախված եկամտի փոփոխությունից: Այս հասկացությունը կոչվում է սպառման սահմանային հակվածություն կամ ՍՍՀ:

Սպառման սահմանային հակվածությունը եկամտի հավելյալ դոլարից մարդկանց լրացուցիչ սպառման մեծությունն է:

«Սահմանային» բառն ամբողջ տնտեսագիտության մեջ օգտագործվում է հավելյալ կամ լրացուցիչ իմաստով: Օրինակ, «սահմանային ծախս» նշանակում է հավելյալ ծախս՝ արտադրանքի լրացուցիչ միավորի արտադրության համար: «Սպառման հակվածություն» նշանակում է սպառման ցանկալի մակարդակ: ՍՍՀ-ն, այսպիսով, եկամտի հավելյալ դոլարից առաջացող հավելյալ կամ լրացուցիչ սպառումն է:

Աղյուսակ 7–4-ում աղյուսակ 7–3-ի տվյալներն են՝ վերադասավորված ավելի հարմար ձևով: Նախ՝ ստուգեք նրա համարժեքությունն աղյուսակ 7–3-ին: Այնուհետև, դիտարկեք (1) և (2) սյունակները՝ տեսնելու համար, թե սպառման ծախսերն ինչպես են աճում եկամտի բարձրացող մակարդակների հետ միասին:

Սյունակ (3)-ը ցույց է տալիս, թե սպառման սահմանային հակվածությունն ինչպես ենք հաշվարկում: B կետից C-ին անցնելիս եկամուտը մեծանում է 1000 դոլարով՝ 25.000-ից հասնելով 26.000-ի: Որքա՞ն է աճում սպառումը: Սպառումն աճում է 25.000-ից 25.850-ի՝ աճելով 850 դոլարով: Հետևաբար, հավելյալ սպառումը կազմում է լրացուցիչ եկամտի 0.85 մասը: Եկամտի ամեն մի լրացուցիչ դոլարից 85 ցենտը հատկացվում է սպառմանը, իսկ 15 ցենտը՝ խնայողությանը: Շարժվելով B կետից C, տեսնում ենք, որ սպառման սահմանային հակվածությունը կամ ՍՍՀ-ն 0.85 է:

ՍՍՀ-ն կարող եք որոշել եկամտի այլ մակարդակների միջև: Աղյուսակ 7–4-ում ՍՍՀ-ն սկսում է 0.89-ից՝ նվազ եկամուտների համար և ի վերջո ընկնում է 0.53-ի՝ բարձր եկամուտների դեպքում:

Սպառման սահմանային հակվածությունը որպես երկրաչափական թեքություն: Արդեն գիտենք, թե եկամտի ու սպառման տվյալների հիման վրա ինչպես հաշվարկել ՍՍՀ-ն: Ցանկանում ենք նաև հասկանալ, թե գծագրի միջոցով ինչպես կարելի է հաշվարկել ՍՍՀ-ն: Կհամոզվենք, որ ՍՍՀ-ն տրվում է սպառման ֆունկցիայի թեքությամբ:

Նկար 7–5-ը ցույց է տալիս, թե ՍՍՀ-ն ինչպես կարելի է հաշվարկել գծագրի միջոցով: B և C կետերի մոտ գծվում է մի փոքրիկ ուղղանկյուն եռանկյուն: Երբ B կետից C-ն շարժվելիս եկամուտն աճում է 1000 դոլարով, սպառման մեծությունն աճում է 850 դոլարով: Հետևաբար, այդ տիրույթում ՍՍՀ-ն հավասար է $850/$1000 = 0.85: Բայց, ինչպես ցույց է տրվել I գլխի հավելվածում, ուղղի թեքությունը «աճի հարաբերությունն է տեղաշարժին»: Հետևաբար, կարող ենք նկատել, որ սպառման ֆունկցիայի թեքությունը B և C կետերի միջև 0.85* է:

Սպառման ֆունկցիայի թեքությունը, որը չափվում է եկամտի փոփոխության յուրաքանչյուր դոլարին ընկնող սպառման փոփոխությամբ, սպառման սահմանային հակվածությունն է:

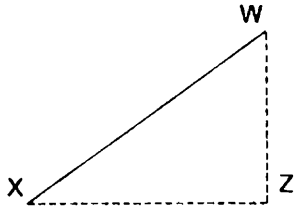
ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՀԱԿՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Սպառման սահմանային հակվածության հետ միասին գոյություն ունի նրա հայելային պատկերը՝ խնայողության սահմանային հակվածությունը կամ ԽՍՀ-ն: **Խնայողության սահմանային հակ-**

* Ուղղի թեքությունը քննարկվել է I գլխի հավելվածում, բայց մի համառոտ ակնարկը կարող է օգտակար լինել: Ուղղի թեքության չափը կարող է լուսաբանվել նկար 7–6-ի ուղղանկյուն եռանկյան օգնությամբ: Որպես XW ուղղի թեքության չափ միշտ նկատի ունենք ZW-ի հարաբերությունը XZ-ին: Թեքությունը «աճի հարաբերությունն է տեղաշարժին»:

Եթե XW գիծը ուղիղ չէ, ինչպես որ տնտեսագիտության մեջ հանդիպող շատ կորեր, ապա որպես թեքություն ընդունում ենք տրված կետում շոշափողի թեքությունը: Այսինքն՝ եթե ուզում ենք գտնել թեքությունը նկար 7–5-ի G կետում, սկզբում (1) քանոնը տեղադրում ենք G կետում կորի շոշափողի ուղղությամբ, այնուհետև (2) թեքությունը հաշվում ենք որպես քանոնի ուղղությամբ գծված շոշափողի աճի հարաբերություն տեղաշարժին:

Սպառման ֆունկցիայի դեպքում թեքությունը ՍՍՀ-ն է կամ սպառման սահմանային հակվածությունը: Նմանապես, եթե կորը խնայողության ֆունկցիան է, ապա թեքությունը սահմանվում է որպես խնայողության սահմանային հակվածություն կամ ԽՍՀ:



Նկար 7–6.

վածությունը սահմանվում է որպես եկամտի հավելյալ դոլարի այն մասը, որը հատկացվում է լրացուցիչ խնայողությանը:

Ինչու՞ են ՍՍՀ-ն ու ԽՍՀ-ն իրար հետ կապված որպես հայելային պատկերներ: Հիշեք, որ եկամուտը հավասար է սպառման և խնայողության գումարին: Դա նշանակում է, որ եկամտի յուրաքանչյուր հավելյալ դոլարը պետք է բաժանվի լրացուցիչ սպառման և լրացուցիչ խնայողության միջև: Այսպիսով, եթե ՍՍՀ-ն 0.85 է, ապա ԽՍՀ-ն պետք է լինի 0.15 (ինչի՞ հավասար կլինի ԽՍՀ-ն, եթե ՍՍՀ-ն լինի 0.6 կամ 0.99): Աղյուսակ 7–4-ի (3) և (5) սյունակների համեմատությունը հաստատում է, որ եկամտի ամեն մի մակարդակի դեպքում ՍՍՀ-ի և ԽՍՀ-ի գումարը միշտ ճշտորեն պետք է տա 1, ոչ՝ ավել և ոչ՝ էլ պակաս: Ամենուրեք և միշտ ԽՍՀ ≡ 1 – ՍՍՀ:

ՍԱՀՄԱՆՈՒՄՆԵՐԻ ՀԱՄԱՌՈՏ ԿՐԿՆՈՒԹՅՈՒՆ

Համառոտակի աչքի անցկացնենք մեր սովորած սահմանումները:

1. *Սպառման ֆունկցիան սպառման մակարդակն առնչում է տնօրինելի եկամտի մակարդակին:*
2. *Խնայողության ֆունկցիան խնայողությունն առնչում է տնօրինելի եկամտին: Խնայողության և սպառման սահմանականները հայելային պատկերներ են, քանի որ այն, ինչ խնայվում է, ուրեմն չի սպառվում:*
3. *Սպառման սահմանային հակվածությունը (ՍՍՀ) եկամտի հավելյալ դոլարի ստեղծած լրացուցիչ սպառման մեծությունն է: Գծագրով այն տրվում է սպառման ֆունկցիայի թեքությամբ:*
4. *Խնայողության սահմանային հակվածությունը (ԽՍՀ) եկամտի յուրաքանչյուր հավելյալ դոլարի ստեղծած լրացուցիչ խնայողությունն է: Գծագրի վրա դա խնայողությունների սանդղակի թեքությունն է:*
5. *Քանի որ եկամտի յուրաքանչյուր դոլարի այն մասը, որը չի սպառվում, անհրաժեշտաբար խնայվում է, ապա ԽՍՀ ≡ 1 – ՍՍՀ:*

ԱԶԳԱՅԻՆ ՍՊԱՌՄԱՆ ՎԱՐՔԸ

Մինչև հիմա տիպական ընտանիքների բյուջեի պատկերներն ու սպառման վարքը քննարկել ենք տարբեր եկամուտների դեպքում: Հիմա անդրադառնում ենք երկրի՝ որպես ամբողջության, սպառման վարքի քննարկմանը: Տնային տնտեսությունների վարքից ազգային հակվածության անցումը բնորոշ է մակրոտնտեսագիտության մեթոդաբանությանը. սկսում ենք անհատական մակարդակում տնտեսական գործունեության քննարկումից, իսկ այնուհետև անհատներին ընդհանրացնում ենք՝ ուսումնասիրելու համար, թե ընդհանուր տնտեսությունն ինչ ձևով է գործում:

Ինչու՞ ենք այսպիսի հետաքրքրություն ցուցաբերում ազգային սպառման հակումների նկատմամբ: Սպառումը կարևոր է, նախ՝ քանի որ այն ընդհանուր ծախսի գլխավոր բաղադրիչն է, իսկ այս գլուխներում մեր խնդիրն է հասկանալ ընդհանուր պահանջարկի որոշումը: Երկրորդ՝ ինչը չի սպառվում՝ խնայվում է և առկա է երկրում ներդրման համար, իսկ ներդրումը երկարաժամկետ հեռանկարում տնտեսական զարգացման հիմնական քարշիչ ուժն է: Սպառման և խնայողության վարքերը տնտեսական աճի և գործարարության պարբերաշրջանների ըմբռնման բանալին են:

ՍՊԱՌՄԱՆ ՈՐՈՇԻՉՆԵՐԸ

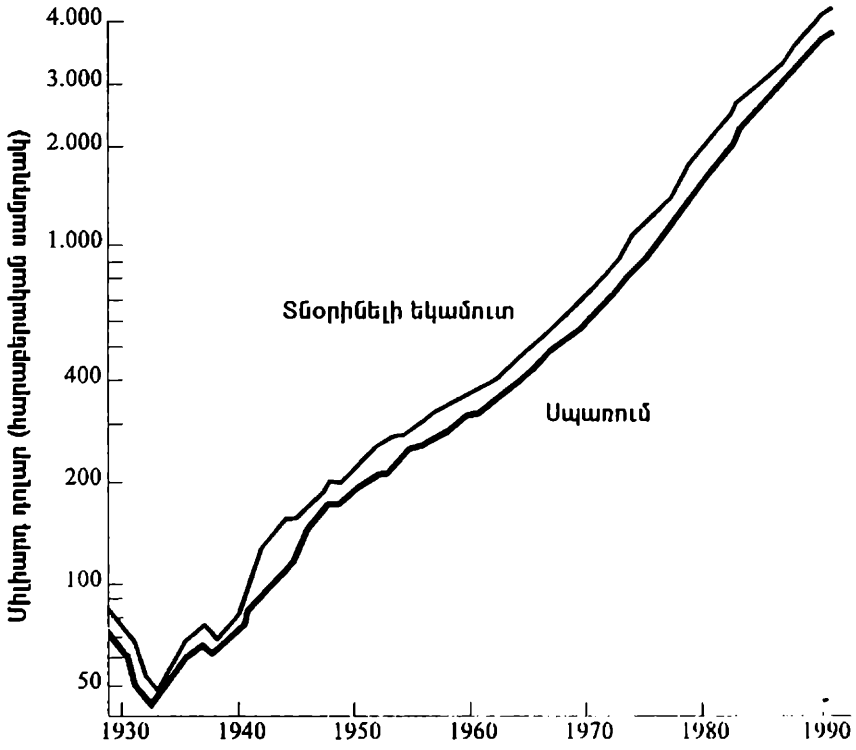
Սկսում ենք այն հիմնական ուժերի վերլուծությունից, որոնք ազդում են սպառողների ծախսերի վրա: Ո՞ր գործոններն են որոշում սպառման ծախսերը երկրի կյանքի և կենսագործունեության մեջ:

Ընթացիկ տնօրինելի եկամուտ: Նկար 7–7-ը ցույց է տալիս, թե 1929–1991 թթ. սպառումն ինչպես է հետևել տնօրինելի եկամտին: Միայն երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ժամանակ, երբ ապրանքները քիչ էին և նորմավորված, իսկ մարդկանց ստիպում էին խնայել՝ ռազմական ջանքերին սատարելու համար, եկամուտն ու սպառումը համատեղ չեն շարժվել:

Ոչ պաշտոնական դիտումներն ու վիճակագրական ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ տնօրինելի եկամտի ընթացիկ մակարդակը երկրի սպառումը որոշող կենտրոնական գործոնն է:

Կայուն եկամուտ: Սպառման պարզագույն տեսությունը սպառման ծախսերը կանխատեսելու համար օգտագործում է միայն ընթացիկ տարվա եկամուտը: Մանրազնին ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ մարդիկ իրենց սպառման ծախսերը կառուցում են երկարատև հեռանկարում եկամտի հակվածության, ինչպես նաև ընթացիկ տնօրինելի եկամտի հիմքի վրա:

Որո՞նք են դրա օրինակները: Եթե վատ եղանակը ոչնչացնի բերքը, ապա ագարակատերերը կապավինեն իրենց նախկին խնայողություններին: Քանի որ բժշկականի ուսանողներն ակնկալում են բարձր



Նկար 7–7. Սպառումը և տնօրինելի եկամուտը 1929–1991 թթ.

Վերջին վեց տասնամյակների ընթացքում ԱՄՆ-ի սպառման ծախսը մոտիկից հետևել է անձնական տնօրինելի եկամտին: Հենվելով պատմական սպառման ֆունկցիայի վրա՝ մակրոտնտեսագետները կարող են սպառման լավ կանխատեսումներ կատարել: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի առևտրի վարչություն):

մասնագիտական վաստակներ, որոնք երիտասարդ տարիքում սպառման նպատակների համար կկատարեն փոխառություններ: Այս հանգամանքներում սպառողները հանդես են բերում հեռատեսություն և խորհում են. «Այս տարվա եկամուտը ժամանակավորապե՞ս է բարձր կամ ցածր: Ընթացիկ և ապագա իմ եկամտով, առանց խոշոր պարտքերի, այսօր որքա՞ն կարող եմ սպառել»:

Եղած տվյալները ցույց են տալիս, որ սպառողներն իրենց սպառման մակարդակներն ընտրելիս ընդհանրապես աչքի առաջ են ունենում ինչպես ընթացիկ եկամուտները, այնպես էլ ակնկալիքը երկարատև հեռանկարում: Հասկանալու համար, թե սպառումն ինչպես է կախված եկամտի երկարաժամկետ հեռանկարային հակումից, տնտեսագետները ստեղծել են *կայուն եկամտի տեսությունը* և *կյանքի պարբերաշրջանների վարկածը*.

Կայուն եկամուտը եկամտի այն մակարդակն է, որ տնային տնտեսությունները կսպասեին, եթե բացառվեին ժամանակավոր կամ անցողիկ այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են եղանակը, կարճատև գործարարության պարբերաշրջանը կամ պատահական շահումն ու կորուստը[2]: Ըստ կայուն եկամտի տեսության, սպառումը հիմնականում համապատասխանում է կայուն եկամտին: Այս մոտեցումը ենթադրում է, որ սպառողները հավասարապես չեն արձագանքում եկամտի բոլոր ցնցումներին: Եթե եկամտի փոփոխությունը կայուն է թվում (ինչպես, օրինակ, ապահով և բարձր վճարվող պաշտոնի նշանակվելու դեպքում), ապա հավանական է, որ մարդիկ կսպառեն իրենց եկամտի աճի մեծ մասը: Մյուս կողմից, եթե եկամտի փոփոխությունն ակնհայտորեն ժամանակավոր է (օրինակ, եթե այն ստացվել է միանվագ շահութաբաժնից կամ հաջող բերքահավաքից), ապա եկամտի նշանակալի մասը կարող է խնայվել:

Հարստություն և այլ ազդեցություններ: Սպառման մեծության հաջորդ կարևոր որոշիչը հարստությունն է: Դիտարկենք տարեկան 25.000 դոլար հավասարաչափ եկամուտներով երկու սպառողների: Մեկը դրամատանն ունի 100.000 դոլար, մինչդեռ մյուսը ոչ մի խնայողություն չունի: Առաջին անձնավորությունը կարող է իր հարստության մի մասը

[2] Երկարատև ազդեցությունների առաջին յուրօրինակ ուսումնասիրությունները կատարել են Միլթն Ֆրիդմանը (կայուն եկամտի վարկած) և Ֆրանկո Մոդիգլյանին (կյանքի պարբերաշրջանների կաղապար): Երկուսն էլ տնտեսագիտության բնագավառի Նոբելյան մրցանակի են արժանացել այս և այլ ասպարեզներում ձեռք բերած նվաճումների համար:

սպառել, իսկ մյուսը չունի հարստություն, որից կարողանա օգտվել: Այն փաստը, որ ավելի մեծ հարստությունը հանգեցնում է ավելի բարձր սպառման, կոչվում է *հարստության ազդեցություն:*

Սովորաբար հարստությունը տարեցտարի արագորեն չի փոխվում: Հետևաբար, հարստության ազդակը սպառման մեջ հազվադեպ է կտրուկ տեղաշարժեր առաջացնում: Սակայն ժամանակ առ ժամանակ տեղի են ունենում բացառություններ: Երբ 1929 թ. հետո բաժնետոմսերի շուկան գլխիվայր շրջվեց, հարստությունները փլուզվեցին, իսկ թղթադրամով հարուստ կապիտալիստները մի գիշերվա մեջ չքավորներ դարձան: Շատ ունևորներ ստիպված էին կրճատելու իրենց սպառումը: Նման ձևով, երբ բաժնետոմսերի գները 1980-ական թվականների կեսերին բարձրացան՝ 1982 թ. հետո մարդկանց հարստությանը գումարելով ավելի քան մեկ տրիլիոն դոլար, սպառումը հավանաբար խթանվեց այն բանից, որ մարդիկ հարստության ներհոս զգացին:

Որպես խնայողության և սպառման կարևոր որոշիչներ ժամանակ առ ժամանակ նշվում են նաև այլ գործոններ: Որոշ տնտեսագետներ հավատացած են, որ խնայողությունն ընկնում է հատույցի փոքր չափերի պատճառով: Հարվարդի պրոֆեսոր Մարթին Ֆելդշթայնը՝ նախագահ Ռեյգանի օրոք տնտեսական խորհրդականների խմբի նախագահը, փաստարկում էր, որ առատաձեռն սոցիալական ապահովության համակարգն իջեցնում է անձնական խնայողությունը, քանի որ ակնկալում ենք պաշտոնաթող լինելուց հետո բարձր պետական թոշակներ և ծերության համար այսօր քիչ ենք խնայում:

Սպառումը որոշելու մեջ, բացի ընթացիկ եկամտից, մյուս ազդեցությունները որքանո՞վ են կարևոր: Քչերն են կասկածի ենթարկում խնայողության մակարդակի վրա կայուն եկամտի, հարստության, սոցիալական գործոնների և ակնկալիքների ազդեցության կարևորությունը: Սակայն տարեցտարի սպառման փոփոխության գլխավոր որոշիչը մնում է իրական տնօրինելի եկամուտը:

ԱՋԳԱՅԻՆ ՍՊԱՌՄԱՆ ՖՈՒՆԿՑԻԱՆ

Սպառման որոշիչները դիտարկելուց հետո կարող ենք եզրակացնել, որ ազգային սպառման մակարդակի հիմնական որոշիչը տնօրինելի եկամուտն է: Այս արդյունքի հիման վրա նկար 7–8-ում կարող ենք ներկայացնել սպառման և տնօրինելի եկամտի վերջին տարեկան տվյալները: Շեղումները պատկերող գծագիրը ցույց է տալիս 1966–1991 թթ. ժամանակահատվածի տվյալները: Նրա յուրաքանչյուր կետը ներկայացնում է տվյալ տարվա սպառման և եկամտի մակարդակները:

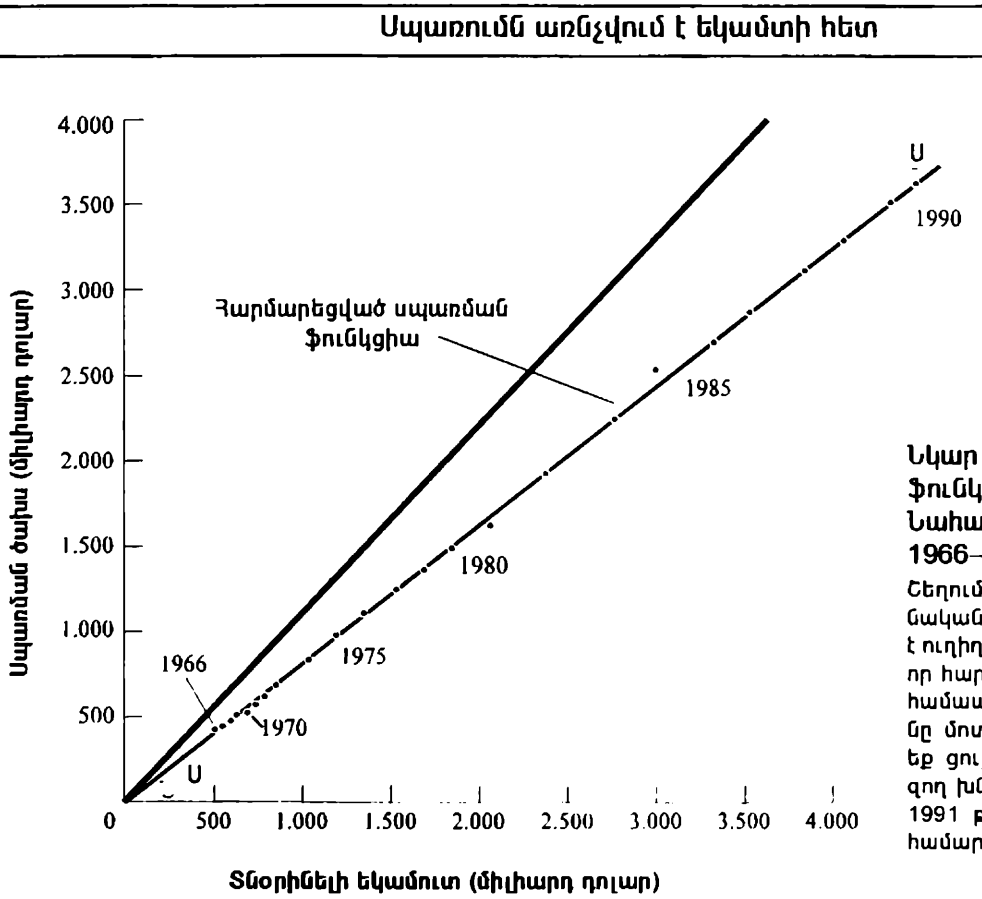
Ի լրումն դրա, ցրված կետերի միջով անց ենք կացրել մի գիծ, որը նշանակված է ՍՍ-ով և անվանված «հարմարեցված սպառման ֆունկցիա»: Այս հարմարեցված սպառման ֆունկցիան ցույց է տալիս, թե վերջին քառորդ դարի ընթացքում սպառումը որքան մոտիկից է հետևել տնօրինելի եկամտին: Իրականում տնտեսագիտության պատմաբանները գտնում են, որ տնօրինելի եկամտի և սպառման սերտ կապը սկիզբ է առնում տասնիններորդ դարից: Այս առնչությունը, որ սպառողները միշտ խնայում են իրենց տնօրինելի եկամտի 7 տոկոսը, մակրոտնտեսագիտության ամենատևական փորձառական օրինաչափություններից մեկն է: Նկար 7–8-ը ցույց է տալիս, որ հարմարեցված ուղիղը իրական տվյալներին հետևում է շատ մոտիկից:

ԱՄՆ-Ի ՆՎԱԶՈՂ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՉԱՓԸ

Երկարատև հեռանկարում երկրի հիմնական միջոցների կազմավորումը որոշվում է նրա ազգային խնայողությունների չափով: Երբ որևէ երկիր խնայում է մեծ չափով, ապա նրա հիմնական միջոցների պաշարն աճում է արագորեն, և նա վայելում է ներուժային արտադրանքի արագ աճ: Երբ երկրի խնայողությունների չափը փոքր է, նրա սարքավորումներն ու գործարանները հնանում են, և նրա ենթակառույցները սկսում են շարքից դուրս գալ: Խնայողության, ներդրման և տնտեսական աճի այս սերտ կապն է այն գլխավոր պատճառը, որ տնտեսագետները այսչափ մտահոգված են երկրի խնայողությունների չափով:

Աղյուսակ 7–5-ում թվարկված են 1960–1989 թթ. ժամանակահատվածում առաջատար երկրների զուտ խնայողությունների չափերը: Այն ցույց է տալիս, որ Ճապոնիան գլխավորում է խնայողության՝ որպես ազգային եկամտի տոկոսի, ցուցակը, մինչդեռ Միացյալ Նահանգները քարշ է գալիս մյուս առաջատար երկրների վերջում: Ավելին, անցած տասնամյակի ընթացքում ԱՄՆ-ի առանց այն էլ ցածր խնայողության մակարդակը նույնիսկ ավելի է նվազել: Նկար 7–9-ը ցույց է տալիս զուտ մասնավոր խնայողության (որը հավասար է զուտ արտաքին ներդրման և զուտ ներքին մասնավոր խնայողության գումարին) հակվածությունը վերջին տասնամյակների ընթացքում: Ազգային խնայողության չափը նկարագրող այս մեծությունը երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո նվազել է ավելի քան 10 տոկոսով, 1980-ական թվականների վերջին դառնալով մոտ 2 տոկոս:

Որո՞նք են ազգային խնայողության չափի գահավեժ նվազման պատճառները: Այսօր դա խիստ վիճահարույց հարց է, բայց տնտեսագետները մատնանշում են հետևյալ հնարավոր պատճառները.



Նկար 7–8. Սպառման ֆունկցիան Միացյալ Նահանգների համար, 1966–1991 թթ.

Շեղումները պատկերող փորձնական կետերի միջով տարված է ուղիղ գիծ: Կարո՞ղ եք ստուգել, որ հարմարեցված ուղղի ՍՍՀ-ին համապատասխանող թեքությունը մոտ 0,93 է: Ինչպե՞ս կարող եք ցույց տալ անձնական նվազող խնայողության չափը 1986–1991 թթ. ժամանակահատվածի համար: (Աղբյուրը՝ նկար 7–7):

- *Համերկրային բյուջեի բացը:* 1980-ական թվականների սկզբին համերկրային կառավարությունն սկսեց խրվել բյուջեի մեծ բացի մեջ: Բյուջեի բացի աճը 1970-ական թվականների վերջերին տարեկան մի քանի միլիարդից 1980-ական թվականների վերջին միջինը դարձավ տարեկան 150 մլրդ. դոլար: Տնտեսագետների մեծ մասը հավատացած է, որ բյուջեի մեծ բացը խթանում է սպառումը և դրանով նվազեցնում ազգային խնայողությունը: Ոմանք հաշվել են, որ ազգային խնայողության չափի նվազումը հիմնականում 1980-ական թթ. բյուջեի մեծ բացի հետևանքն է[3]:
- *Սոցիալական ապահովության համակարգը:* Շատ տնտեսագետներ փաստարկում են, որ սոցիալական ապահովության համակարգի կիրառումը մասնակիորեն վերացրել է անձնական խնայողության անհրաժեշտությունը: Վաղ ժամանակներում ընտանիքը աշխատանքային տարիներին խնայողություն էր կատարում, որպեսզի աշխատանքը թողնելուց հետո միջոցներ ունենար նեղ օրվա համար: Այսօր կառավարությունը հավաքում է սոցիալական ապահովության հարկեր և վճարում սոցիալական ապահովության նպաստներ՝ մասնակիորեն վերացնելով աշխատանքը թողնելու պարագայում անձնական խնայողության անհրաժեշտությունը: Եկամտասատար մյուս համակարգերը ևս ունեն նման ներգործություն՝ փոքրացնելով խնայողության անհրաժեշտությունը նեղ օրվա համար, օրինակ բերքի ապահովագրությունը՝ ագարակատերերի համար, բժշկական խնամքը՝ կարիքավորների համար, այս բոլորը թուլացնում են խնայողութ-

[3] Տեսաբանների դպրոցներից մեկը, որը ծագել է հարվարդական Ռոբերթ Բարոյի ուսումնասիրություններին հիման վրա, գտնում է, որ պետական բյուջեի բացը չի խթանում սպառումը: Բարոյի տեսության տրամաբանությունն այն է, որ երբ կառավարությունը բյուջեի բացը փակելու նպատակով փոխառություն է կատարում, մարդիկ արդեն գիտեն, որ կառավարությունն ի վերջո կբարձրացնի հարկերը, որպեսզի հետ վճարի պարտքի հիմնական դրամագլուխն ու շահը: Խելացի և հեռատես սպառողները համապատասխանաբար կխնայեն ճիշտ այնքան, որ համակշռեն պետական բացի ներգործությունը:

յուն կատարելու մարդկանց նախազգուշական դրդապատճառը:

Ազգային խնայողության չափերը 1960–1989 թթ.

Երկիրը	Ազգային խնայողության չափը (զուտ ազգային խնայողությունը որպես ՀՆԱ-ի տոկոս)
Ճապոնիա	20,7
Արևմտյան Գերմանիա	14,0
Ֆրանսիա	13,6
Կանադա	9,9
Միացյալ թագավորություն	7,4
Միացյալ Նահանգներ	7,2

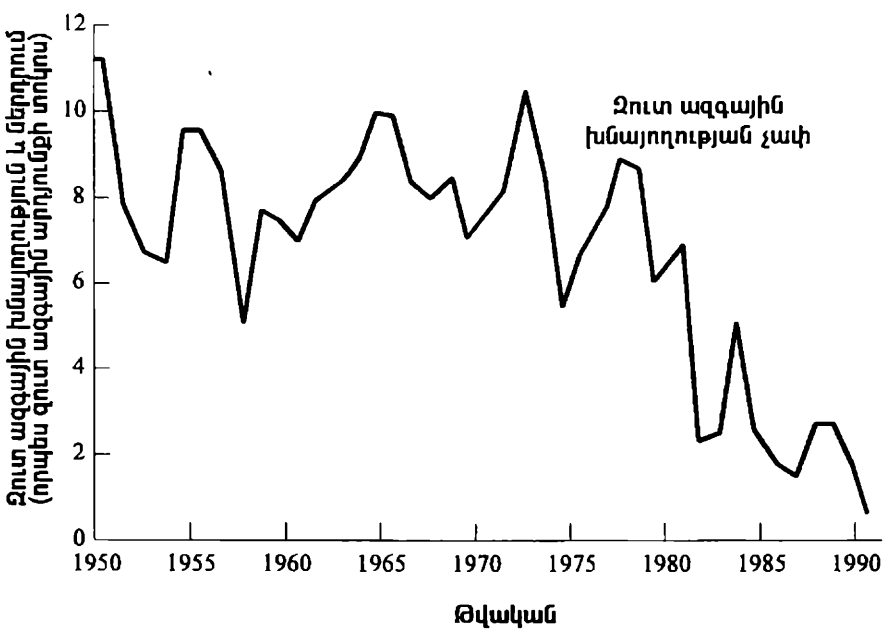
Աղբյուրը՝ *OECD, National Accounts*, 1960-1989 թթ. (Փարիզ, 1991 թ.) և ԱՄՆ-ի առևտրի վարչություն:

Աղյուսակ 7–5. ԱՄՆ-ի խնայողությունների չափը հետ է մնում մյուս առաջատար արդյունաբերական երկրների նույն ցուցանիշից

Աղյուսակը ցույց է տալիս զուտ ազգային մասնավոր խնայողությունը (որը հավասար է տնային տնտեսությունների և ձեռնարկությունների ներքին և արտաքին զուտ խնայողությանը) բաժանած ՀՆԱ-ի վրա:

- *Ֆինանսական միջոցների շուկաները:* Մինչև վերջերս ֆինանսական միջոցների շուկաներն ունեին շատ անկատարություններ: Մարդիկ կարևոր նպատակների համար փող փոխառելիս հանդիպում էին մեծ դժվարությունների՝ լիներ դա տան կառուցում, կրթության ֆինանսավորում, թե որևէ գործի ձեռնարկում: Ֆինանսական միջոցների շուկաների զարգացմանը զուգընթաց, հաճախ՝ կառավարության օգնությամբ, փոխառելու նոր հնարավորությունները մարդկանց թույլ տվեցին գումարները ձեռք բերել ավելի հեշտությամբ: Դրա լավ օրինակներից մեկը ուսանողական փոխառություններն են: Տասնամյակներ առաջ քոլեջում ուսումնառությունը ֆինանսավորվում էր կամ ընտանեկան խնայողություններով, կամ ուսանողի աշխատանքով: Այսօր, քանի որ համերկրային կառավարությունը երաշխավորում է ուսանողական շատ փոխառություններ, ուսանողներն իրենց ուսման վարձը վճարելու համար կարող են փոխառություն կատարել, իսկ հետագայում իրենց վաստակներից հետ վճարել փոխառությունների դիմաց:
- *Այլ աղբյուրներ:* Ազգային խնայողության նվազող չափի համար նշվել են շատ այլ պատճառներ: Որոշ տեսաբաններ մատնանշել են 1970-ական թվականների վերջերի և 1980-ական թվականների սկզբի բարձր գնաճը, քեպետև այս

Նվազող ազգային խնայողություն



Նկար 7–9. ԱՄՆ-ի ազգային խնայողությունը նվազել է կտրուկ կերպով

Զուտ ազգային խնայողության չափը հավասար է ազգային խնայողությանը (ներքին և արտաքին) հանած արժենվազումը և այս ամենը բաժանած ՉԱՆ-ի վրա: Ըստ սահմանման, զուտ ազգային խնայողությունը հավասար է զուտ ազգային ներդրմանը (որը հավասար է զուտ ներքին ներդրմանը գումարած արտաքին ներդրումը): (Աղբյուրը՝ Congressional Budget Office, Trends in Public Investment, դեկտեմբեր, 1987թ., թարմացված՝ հեղինակների կողմից):

պատճառը կարող է բացառվել, քանի որ 1980-ական թվականների վերջերին, գնաճը վերանալուց հետո, խնայողության նվազումը շարունակվեց: Մյուսները վերջին տարիներին խնայողության նկատմամբ թուլացող շահագրգռությունը բացատրում են բարձր հարկադրույքներով և խնայողության ցածր հետհարկային հատույցներով: Այստեղ նույնպես փաստարկը համոզիչ չէ, քանի որ խնայողությունը չվերականգնվեց նույնիսկ 1980-ական թվականներին հարկադրույքների փոքրացումից և իրական շահադրույքների մեծացումից հետո: Այլ ենթադրությունների թվում են սոցիոլոգիական վարկածները, ինչպես, օրինակ, բողոքականության բարոյախոսության ենթադրյալ անկումը (բարոյախոսություն, որն ըստ Թոունիի և այլ պատմաբանների, նախորդ դարերում կապիտալիզմի զարգացման հիմնական շարժիչ ուժն է եղել):

Ազգային խնայողության անկումը շարունակում է մնալ մի անհասկանալի երևույթ, որը կասկածի տակ է դնում մակրոտնտեսագետների խորաթափանցությունը: Չնայած դեռևս ոչ մեկը լիարժեք ձևով ցույց չի տվել, թե ինչու՞ է ԱՄՆ-ի ազգային խնայողության չափը վերջին տարիներին այսքան կտրուկ ընկել, գործնականում բոլորը հավատացած են, որ խնայողությունների չափը շատ ցածր է՝ 1990-ական թվականներին ներդրումների կենսական և առողջ մակարդակ երաշխավորելու համար:

Բ. ՆԵՐԴՐՄԱՆ ՈՐՈՇԻՉՆԵՐԸ

Մասնավոր ծախսերի երկրորդ կարևոր բաղադրիչը ներդրումն է[4]: Ներդրումը մակրոտնտեսագիտության մեջ խաղում է երկու դեր: Նախ՝ քանի որ ներդրումը ծախսի խոշոր և փոփոխական բաղադրիչ է, նրա կտրուկ փոփոխությունները կարող են կարևոր ազդեցություն ունենալ ընդհանուր պահանջարկի վրա: Վերջինս, իր հերթին, ազդում է արտադրանքի և զբաղվածության վրա: Բացի դրանից, ներդրումը հանգեցնում է հիմնական միջոցների կուտակման: Շինությունների և սարքավորումների պաշարի մեծացումը խթանում է երկրի ներուժային արտադրանքը և երկարատև հեռանկարում նպաստում տնտեսական աճին:

Այսպիսով, ներդրումը երկակի դեր է խաղում. ընդհանուր պահանջարկի վրա իր ունեցած ազդեցությամբ՝ ներգործելով կարճատև հեռանկարային արտադրանքի վրա և ներուժային արտադրանքի ու ընդհանուր առաջարկի վրա, հիմնական միջոցների կուտակման միջոցով ազդելով երկարատև հեռանկարային արտադրանքի աճի վրա:

Որո՞նք են ներդրման գլխավոր որոշիչները: 6–5 աղյուսակից հիշեք, որ ներդրումը տրոհվում է երեք բաղադրիչների՝ բնակելի կառույցների գնում, ներդրում որևէ կոնկրետ նշանակության գործարանի կամ սարքավորման մեջ և գույքապաշարի լրացումներ: Ամբողջի մոտ քառորդ մասը բնակելի շինություններն են, քսաներորդ մասը՝ սովորաբար գույքապաշարի փոփոխությունն է, իսկ մնացածը՝ վերջին տարիների ամբողջ ներդրման միջին հաշվով 70 տոկոսը, ներդրումն է գործարանների և սարքավորումների մեջ:

Ինչու՞ են գործարար շրջանները ներդրումներ կատարում: Վերջին հաշվով գործարար շրջանները հիմնական միջոցներ են գնում, երբ նրանք ակնկալում են, որ դա իրենց շահույթ կբերի, այսինքն՝ նրանց ավելի մեծ հասույթներ կբերի, քան ներդրման ծախսերն են: Այս պարզ պնդումը պարունակում է ներդրումն ըմբռնելու անհրաժեշտ երեք տարրերը՝ հասույթները, ծախսերը և ակնկալիքները:

Հասույթներ: Ներդրումը ձեռնարկությանը լրացուցիչ եկամուտներ կբերի, եթե ձեռնարկությանն օգնի վաճառելու ավելի շատ: Սա ենթադրում է, որ ներդրման շատ կարևոր որոշիչը արտադրության ընդհանուր մակարդակն է (կամ ՀԱՆ-ն): Երբ գործարանները պարապուրդի մեջ են, ձեռնարկատերերը համեմատաբար քիչ կարիք կունենան նոր գործարաններ կառուցելու, և ներդրումը կլինի շատ փոքր: Ավելի ընդհանուր ձևով՝ ներդրումը կախված է հասույթներից, որոնք ստեղծվում են ընդհանուր տնտեսական վիճակին համապատասխան: Որոշ ուսումնասիրություններ ցույց են տալիս, որ գործարարության պարբերաշրջանների ընթացքում արտադրանքի տատա-

[4] Հիշեք, որ մակրոտնտեսագետները «ներդրում» հասկացությունն օգտագործում են նյութական հիմնական միջոցների պաշարի հավելումների իմաստով, իսկ հիմնական միջոցներն են սարքավորումները, շինությունների կամ գույքի պաշարները: Երբ Այբիէմ-ը մի նոր գործարան է կառուցում կամ երբ Սմիթների ընտանիքը նոր տուն է կառուցում, նրանք կատարում են ներդրումներ: Շատերը «ներդրման» մասին են խոսում, երբ հողակտոր, հին արժեթուղթ կամ սեփականության իրավունք են գնում: Տնտեսագիտության մեջ այս գնումները ֆինանսական գործարքներ կամ միջոցների տեղաբաշխման փոփոխություններ են, քանի որ ինչը մի անձնավորություն գնում է, մեկ ուրիշը վաճառում է: *Ներդրում* տերմի ունի միայն այն դեպքում, երբ իրական հիմնական միջոցներ են ստեղծվում:

նումները ազդում են ներդրման ծախսերի վրա: Արտադրանքի զգալի ներգործության վերջին օրինակներից մեկն ի հայտ եկավ 1979–1982 թթ. գործարարության անկման ընթացքում, երբ արտադրանքը կտրուկ ընկավ, իսկ ներդրումը նվազեց 22 տոկոսով:

Ծախսեր: Ներդրման մակարդակի երկրորդ կարևոր որոշիչը ներդրման ծախսերն են: Քանի որ ներդրման ապրանքները դիմանում են երկար տարիներ, ներդրման ծախսերի մասին դատելն ավելի դժվար է, քան այլ ապրանքների ծախսերի մասին, օրինակ՝ ածխի կամ ցորենի: Երբ գնված ապրանքը երկար տարիներ է դիմանում, ապա հիմնական միջոցի ծախսը պետք է հաշվարկել՝ հաշվի առնելով փոխառված գումարի շահադրույքը:

Դա հասկանալու համար նկատենք, որ հիմնական ապրանքներ գնելու համար ներդրողներն անհրաժեշտ գումարները հաճախ ստեղծում են փոխառություններով (ասենք՝ գրավի դիմաց կամ պարտատոմսերի շուկայում): Իսկ ո՞րն է փոխառության ծախսը: Դա փոխառված դրամական միջոցների *շահադրույքն* է: Հիշեք, որ շահադրույքն այն գինն է, որը վճարվում է որոշ ժամանակամիջոցի ընթացքում փող փոխառելու համար: Օրինակ, մեկ տարի ժամանակով 1000 դոլար փոխառելու համար կարող եք վճարել 13 տոկոս: Տուն գնելու դեպքում շահադրույքը գրավի շահադրույքն է:

Համերկրային կառավարությունը որոշ բնագավառներում ներդրման վրա ազդելու համար երբեմն օգտագործում է ֆինանսական քաղաքականությունը: Մասնավորապես, կառավարության կողմից սահմանված *հարկերն* ազդում են ներդրման ծախսերի վրա: Ընկերակցությունների համերկրային եկամտահարկը կազմում է ընկերակցության եկամտի յուրաքանչյուր դոլարի 34 ցենտը՝ դրանով իսկ խոչընդոտելով ընկերակցությունների ներդրումը: Սակայն կառավարությունը հարկային հատուկ արտոնություններ է տալիս նավթի և գազի արդյունահանմանը՝ այդ հատվածում մեծացնելով եռանդը: Տարբեր հատվածներում կամ նույնիսկ տարբեր երկրներում հարկային քաղաքականությունը խոր ներգործություն է ունենում շահույթ որոնող ընկերությունների ներդրումների վարքի վրա[5]:

Ակնկալիքներ: Ներդրումը որոշող երրորդ տարրը ակնկալիքներն են և գործարարական վստահությունը: Ներդրումն ամենից առաջ մոլեխաղ է ապագայի հետ, մի գրազ, որ ներդրումից եկած հասույթները կգերազանցեն ծախսերը: Եթե ձեռնարկությունները մտահոգված են այն բանով, որ տնտեսական պայմանները Գերմանիայում ճգնաժամային կլինեն, նրանք հակված չեն լինի ներդրելու Գերմանիայում: Ընդհակառակը, եթե ձեռնարկությունները մոտ ապագայում հավանական համարեն տնտեսական աճի արագ վերականգնումը, ապա նրանք կսկսեն նախագծել գործարանի ընդլայնումը:

Այսպիսով, ներդրման պաշարները մազաթելով կախված են ապագա իրադարձությունների ակնկալիքներից և կանխատեսումներից: Բայց, ինչպես մի իմաստուն է ասել, կանխագուշակումը վտանգավոր է, մանավանդ, ապագայի վերաբերմամբ: Ձեռնարկությունները շատ եռանդ են թափում ներդրումները վերլուծելու համար և փորձում են փոքրացնել իրենց ներդրումների արդյունքի անորոշությունները:

Կարող ենք ներդրման որոշումների վրա ազդող ուժերին վերաբերող մեր ակնարկն ամփոփել հետևյալ կերպ:

Ձեռնարկությունները ներդրում են շահույթ ստանալու համար: Քանի որ հիմնական ապրանքները դիմանում են երկար տարիներ, ապա ներդրման վերաբերյալ որոշումները կախված են (ա) նոր ներդրումից ստացվող արտադրանքի պահանջարկից, (բ) ներդրման ծախսերի վրա ազդող շահադրույքներից ու հարկերից և (գ) տնտեսական վիճակի վերաբերյալ ձեռնարկությունների ակնկալիքներից:

ՆԵՐԴՐՄԱՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐԸ

Վերլուծելու համար, թե տարբեր ուժերն ինչպես են ազդում ներդրման վրա, պետք է հասկանալ շահադրույքի և ներդրման փոխադարձ կապը: Այս կապն առանձնապես կարևոր է, քանի որ կառավարությունները ներդրման վրա հիմնականում ազդում են շահադրույքների միջոցով: Շահադրույքների և ներդրման կապը ցույց տալու համար տնտեսագետներն

[5] Ներդրման վրա հարկման ազդեցությունը գնահատելիս տնտեսագետները հաճախ քննարկում են ներդրման հատույցների վրա դրվող «սահմանային հարկադրույքը»: Սահմանային հարկադրույքը եկամտի լրացուցիչ դոլարի դիմաց գանձվող լրացուցիչ հարկն է: 1990 թ. ընկերակցությունների ներդրումներից ստացված եկամուտների վրա դրված սահմանային հարկադրույքը, ներառյալ իշխանության տարբեր մակարդակների (համերկրային, նահանգային և տեղական) կողմից գանձվող հարկերը, մոտավորապես 38 տոկոս էր (տես՝ Նախագահի տնտեսական զեկուցագիրը, 1987թ., քննարկման համար): Սա նշանակում է, որ եթե ներդրումը բերում է 100 դոլար շահույթ, ապա ներդրող ընկերությունը պահում է 62 դոլար, իսկ կառավարությունը ստանում է 38 դոլար: Ընկերակցությունների շահույթների վրա դրվող բարձր հարկադրույքը ոմանց թույլ է տվել ասելու, որ կառավարությունն ինքն է ամենամեծ փայատերը ամերիկյան կապիտալիզմի մեջ:

օգտագործում են մի սանդղակ, որը կոչվում է *ներդրման պահանջարկի* կոր:

Դիտարկենք մի պարզեցված տնտեսություն, որտեղ ձեռնարկությունները կարող են ներդրել տարբեր նախագծերի մեջ՝ (ա), (բ), (գ) և այլն մինչև (ը): Այս ներդրումները (ինչպիսիք են էլեկտրակայանները կամ շինությունները) այնքան տևական են, որ կարող ենք փոխարինման անհրաժեշտությունն անտեսել: Այնուհետև, յուրաքանչյուր տարի դրանք բերում են զուտ եկամտի հաստատուն հոսք, իսկ գնաճ տեղի չունի: Աղյուսակ 7–6-ը յուրաքանչյուր նախագծի համար ցույց է տալիս ներդրման ֆինանսական տվյալները:

Դիտարկենք (ա) նախագիծը: Այս նախագիծն արժե մեկ միլիոն դոլար: Ներդրված յուրաքանչյուր 1000 դոլարի դիմաց այն բերում է շատ բարձր հատույց՝ տարեկան 1500 դոլար հասույթ (տարեկան 150 տոկոս շահութաբերության դեպքում): Սյունակներ (4)-ը և (5)-ը ցույց են տալիս ներդրման ծախսը: Պարզության համար ենթադրենք, թե ներդրումն ամբողջությամբ ֆինանսավորված է շուկայական շահադրույքներով փոխառված միջոցներով, և շահադրույքներն այստեղ տարեկան տասը տոկոս են՝ սյունակ (4)-ում և հինգ տոկոս՝ սյունակ (5)-ում:

Այսպիսով, տարեկան 10 տոկոս շահադրույքի դեպքում 1000 դոլար փոխառության տարեկան ծախսը 100 դոլար է, ինչպես ցույց են տալիս սյունակ (4)-ի բոլոր կետերը, իսկ տարեկան 5 տոկոս շահադրույքի դեպքում փոխառված յուրաքանչյուր 1000 դոլարի ծախսը տարեկան 50 դոլար է:

Վերջապես, վերջին երկու սյունակները ցույց են տալիս յուրաքանչյուր ներդրումից ստացվող *տարեկան զուտ շահույթը*: Շահավետ (ա) նախագծի դեպքում ներդրված յուրաքանչյուր 1000 դոլարից ստացվող տարեկան զուտ շահույթը 1400 դոլար է: (ը) նախագծի դեպքում տեղի ունի փողի կորուստ:

Ամփոփենք արդյունքները: Ներդրման տարբեր նախագծերի դեպքում որոշում կայացնելիս, ձեռնարկությունները ներդրումներից յուրաքանչյուրի հասույթները համեմատում են հիմնական միջոցների տարեկան ծախսի հետ, որը կախված է շահադրույ-

Շահադրույքներ և ներդրում

(1) Նախագիծ	(2) Նախագծի մեջ ամբողջ ներդրումը (միլիոն դոլար)	(3) Ներդրված յուրաքանչյուր 1000 դոլարից տարեկան եկամուտ (դոլար)	(4) Նախագծի յուրաքանչյուր 1000 դոլարին ընկնող ծախսը՝ հետևյալ տարեկան շահադրույքների դեպքում		(6) Ներդրված յուրաքանչյուր 1000 դոլարից ստացվող տարեկան զուտ շահույթը՝ հետևյալ տարեկան շահադրույքների դեպքում	
			10 տոկոս (դոլար)	5 տոկոս (դոլար)	10 տոկոս (դոլար) (6) = (3) – (4)	5 տոկոս (դոլար) (7) = (3) – (5)
ա)	1	1.500	100	50	1.400	1.450
բ)	4	220	100	50	120	170
գ)	10	160	100	50	60	110
դ)	10	130	100	50	30	80
ե)	5	110	100	50	10	60
զ)	15	90	100	50	–10	40
է)	10	60	100	50	–40	10
ը)	20	40	100	50	–60	–10

Աղյուսակ 7–6. Ներդրման շահութաբերությունը կախված է շահադրույքից

Տնտեսությունն ունի ներդրման ութ նախագծեր, որոնք դասավորված են ըստ հատույցի չափի: Սյունակ (2)-ը ցույց է տալիս ներդրումը յուրաքանչյուր նախագծի մեջ: Սյունակ (3)-ը ներկայացնում է ներդրված յուրաքանչյուր 1000 դոլարի տարեկան կայուն հատույցը:

Սյունակներ (4)-ը և (5)-ը, այնուհետև, ցույց են տալիս նախագծի ծախսի չափը՝ ենթադրելով, որ դրամական բոլոր միջոցները փոխառված են 10 և 5 տոկոս շահադրույքներով՝ հաշվարկված ըստ նախագծի յուրաքանչյուր 1000 դոլարի:

Վերջին երկու սյունակները ներկայացնում են նախագծի մեջ ներդրված յուրաքանչյուր 1000 դոլարին համապատասխանող տարեկան զուտ շահույթը: Եթե զուտ շահույթը դրական է, ապա առավելագույն շահույթի ձգտող ձեռնարկությունները կկատարեն այդ ներդրումը, իսկ եթե բացասական է՝ նախագիծը կմերժվի:

Ուշադրություն դարձրեք, թե շահութաբեր և ոչ շահութաբեր ներդրումների միջև բաժանիչ գիծն ինչպես է տեղաշարժվում, երբ շահադրույքներն աճում են: (Որտե՞ղ կլինի բաժանիչ գիծը, եթե շահադրույքն աճի տարեկան 15 տոկոսի):

քից: Տարեկան հասույթի և տարեկան ծախսի տարբերությունը տարեկան զուտ շահույթն է: Երբ տարեկան զուտ շահույթը դրական է, ներդրումը փող է ստեղծում, մինչդեռ բացասական զուտ շահույթի դեպքում ներդրումը հանգեցնում է փողի կորստի[6]:

Ներդրման տարեկան զուտ շահույթը ցույց է տրված աղյուսակ 7–6-ի վերջին երկու սյունակներում: Դիտարկեք վերջին սյունակը, որը համապատասխանում է հինգ տոկոս շահադրույքին: Ուշադրություն դարձրեք, որ այդ շահադրույքի դեպքում (ա)-ից մինչև (է) նախագծերը շահավետ են: Կարելի է սպասել, որ շահույթը մեծացնել ցանկացող ձեռնարկությունները կներդրեն բոլոր յոթ նախագծերի մեջ, որոնք (սյունակ (2)-ի հիման վրա) բոլորը միասին պահանջում են 55 միլիոն դոլարի ներդրում: Այսպիսով, 5 տոկոս շահադրույքի դեպքում ներդրման պահանջարկը կլինի 55 միլիոն դոլար:

Բայց ենթադրենք՝ շահադրույքն աճում է մինչև 10 տոկոսի: Այդ դեպքում նշված ծրագրերի ֆինանսավորման ծախսը կկրկնապատկվի: Սյունակ (6)-ից տեսնում ենք, որ (զ) և (է) նախագծերը 10 տոկոս շահադրույքի դեպքում դառնում են ոչ շահութաբեր, իսկ ներդրման պահանջարկը իջնում է 30 միլիոն դոլարի:

Այս վերլուծության արդյունքները կարող ենք ցույց տալ նկար 7–10-ի միջոցով: Այդ նկարը ցույց է տալիս *ներդրման պահանջարկի սանդղակը*, որն այս դեպքում վարընթաց աստիճանածև ֆունկցիա է շահադրույքից: Սանդղակը ցույց է տալիս տրված շահադրույքի դեպքում իրականացվող ներդրումների չափը. այն ստացվում է՝ գումարելով շահադրույքի ամեն մի մակարդակի դեպքում շահութաբեր բոլոր ներդրումները:

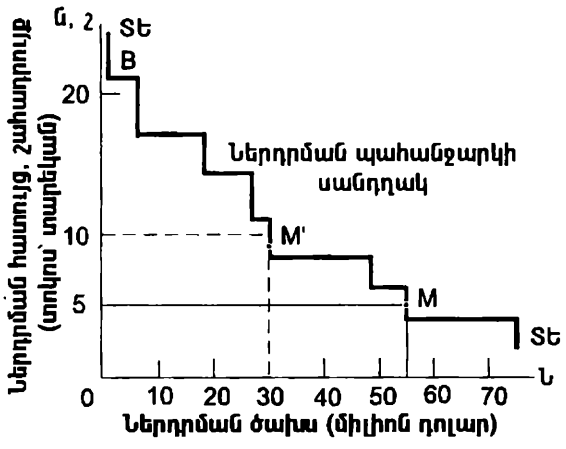
Այստեղից՝ եթե շուկայական շահադրույքը 5 տոկոս է, ներդրման ցանկալի մակարդակը կիրականանա M կետում, որը համապատասխանում է 55 միլիոն դոլար ներդրմանը: Այս շահադրույքի դեպքում կիրականացվեն (ա)-ից մինչև (է) բոլոր նախագծերը: Եթե շահադրույքներն աճեն մինչև 10 տոկոսի, ապա (զ) և (է) նախագծերը դուրս կմղվեն. այս իրավիճակում ներդրման պահանջարկը նկար 7–10-ում կգտնվի M' կետում՝ ամբողջ ներդրումը կազմելով 30 միլիոն դոլար:

[6] Այս օրինակը շատ է պարզունակացնում այն հաշվարկները, որ ձեռնարկությունները պետք է կատարեն իրական ներդրումը վերլուծելիս: Սովորաբար ներդրումը կապված է հատույցների անհավասար հոսքի, միջոցների արժեզրկման, գնաճի և փոխառված դրամական միջոցների բարդ շահադրույքների հետ: «Ձեղչի» և «ընթացիկ արժեքների» տնտեսագիտության քննարկումը կարելի է գտնել հիմնական միջոցների ընդհանուր տեսության վերլուծությունների և ֆինանսների վերաբերյալ զուտ մասնագիտական գրքերի մեջ:

ՆԵՐԴՐՄԱՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺԸ

Մենք արդեն տեսանք, թե շահադրույքներն ինչպես են ազդում ներդրման մակարդակի վրա: Ներդրման վրա ազդում են նաև այլ ուժեր: Օրինակ, ՀԱԱ-ի աճը ներդրման պահանջարկի կորը կտեղաշարժի դեպի դուրս, ինչպես ցույց է տրված հաջորդ էջում զետեղված 7–11(ա) նկարում:

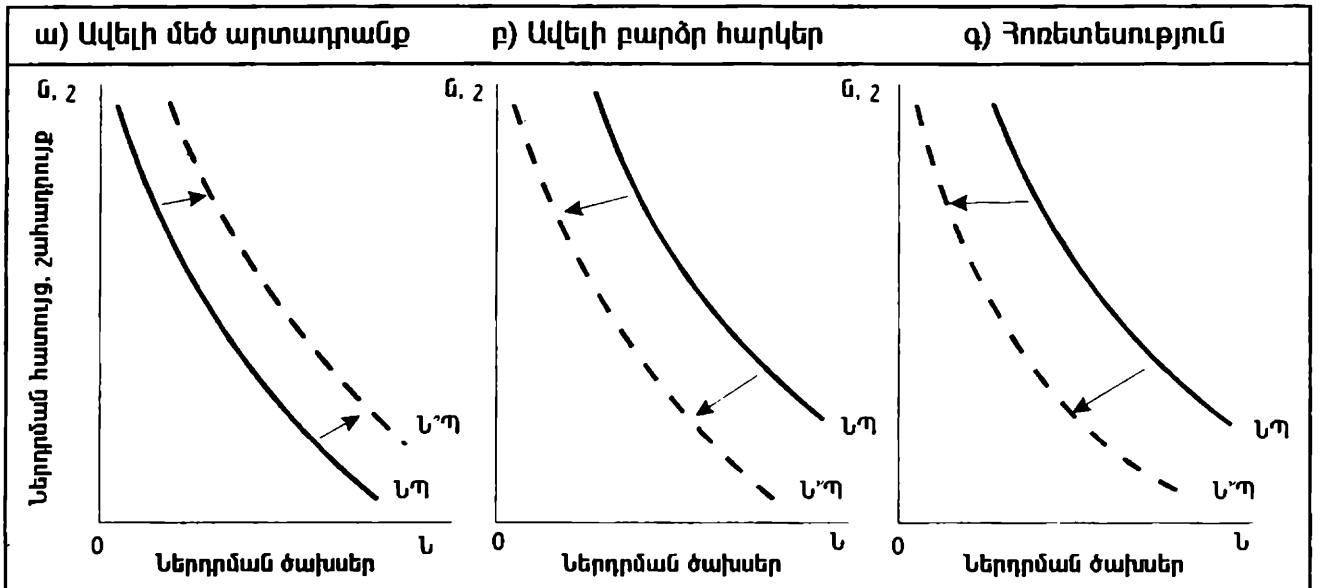
Ձեռնարկություններից հարկման մեծացումը կճնշի ներդրումը: Ասենք՝ կառավարությունը որպես հարկ գանձում է աղյուսակ 7–6-ի սյունակ (3)-ում բերված զուտ հասույթի կեսը, իսկ սյունակ (4)-ում և (5)-ում բերված շահադրույքի ծախսերը փոփոխման ենթակա չեն: Հետևաբար, սյունակ (6)-ում և (7)-ում



Նկար 7–10. Ներդրումը կախված է շահադրույքից

Ներդրման պահանջարկի վարընթաց սանդղակը ցույց է տալիս ներդրման այն չափը, որ ձեռնարկությունները կկատարեն ամեն մի շահադրույքի դեպքում՝ հաշվարկված աղյուսակ 7–6-ի տվյալների հիման վրա: Սանդղակի յուրաքանչյուր աստիճանը պատկերում է ներդրման չափը: (ա) նախագիծն ունի այնպիսի մեծ շահութադրույք, որ դուրս է գալիս նկարի սահմաններից, նկարում երևացող ամենաբարձր աստիճանը (բ) նախագծինն է, որը ցույց է տրված վերին ձախ անկյունում:

Յուրաքանչյուր շահադրույքի դեպքում կիրականացվեն այն բոլոր նախագծերը, որոնք կունենան դրական զուտ շահույթ: Այսպիսով, 5 տոկոս շահադրույքի դեպքում կիրականացվի 55 միլիոն դոլարի ներդրում ((ա)-ից մինչև (է) նախագծերով), ինչպես ցույց է տրված ներդրման պահանջարկի կորի և շահադրույքի հոծ գծի հատման M կետում: Եթե շահադրույքներն աճեն մինչև 10 տոկոսի, նոր հավասարակշռությունը տեղի կունենա M' կետում՝ ընդամենը 30 միլիոն դոլար ներդրման չափով:



Նկար 7–11.

Ներդրման պահանջարկի (ՆՊ) սանդղակի վրայի սլաքները ցույց են տալիս հետևյալ գործոնների ազդեցությունը. (ա) ավելի բարձր ՀԱԱ-ի, (բ) հիմնական միջոցների եկամուտների ավելի բարձր հարկման, (գ) գործարար շրջաններում հոռետեսություն բռնկելու, ինչպիսին կարող է պատահել անկման, ազգայնացման կամ Պարսից ծոցի պատերազմի սպառնալիքի դեպքում:

բերված զուտ շահույթները կնվազեն (ստուգեք, որ 10 տոկոս շահադրույքի դեպքում սյունակ (3)-ի 50 տոկոսանոց հարկումը բաժանիչ գիծը կբարձրացնի (բ) և (գ) կետերի միջև, իսկ ներդրման պահանջարկը կնվազի մինչև 5 միլիոն դոլարի): Ներդրման եկամտի վրա հարկերի բարձրացման ազդեցությունը ցույց է տրված նկար 7–11(բ)-ում:

Վերջում նշենք ակնկալիքների կարևորությունը: Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե ներդրողները դառնան հոռետես և մտածեն, թե հատույցները շուտով կկիսվեն: Կամ եթե լավատես դառնան և մտածեն, թե հատույցները կկրկնապատկվեն: Դիտարկելով այս դեպքերը՝ կարող եք տեսնել, թե ակնկալիքներն ինչ հզոր ներգործություն կարող են ունենալ ներդրման վրա: Նկար 7–11(գ)-ն ցույց է տալիս, թե ձեռնարկությունների կողմից հոռետեսության նոպայի դրսևորումը ինչպես կտեղաշարժի ներդրման պահանջարկի սանդղակը՝ ՆՊ-ն:

ԻՐԱԿԱՆ ԵՎ ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ՇԱՀԱԴՐՈՒՅՔՆԵՐ

Եթե աչքի անցկացնեք 1970-ական թվականների վերջերի կամ 1980-ական թվականների սկզբի որևէ օրաթերթ, կնկատեք տարեկան 8, 15 կամ նույնիսկ 18 տոկոս *անվանական* (կամ՝ փողով արտահայտված) *շահադրույքներ*: Սրանք համեմատեք վաղ 1960-ական թվականների 3, 4 կամ 5 տոկոս շահադրույքների հետ: Այս համեմատությունը արդյո՞ք նշանակում է, որ վերջին տարիներին ներդրումը պետք է ձախողվեր: Կամ վերցրեք Բրազիլիան, որտեղ շահադրույքները եղել են տարեկան 100 տոկոսից ավելի: Սա, արդյոք, չէ՞ր ընկճի նույնիսկ ամենաառաջատար գործարար ոգին:

Զարմանալիորեն պատասխանն է՝ ոչ: 1970-ական թվականների վերջերին և 1980-ական թվականների սկզբին պատմական չափանիշներով Միացյալ Նահանգներում ներդրումը իրականում բարձր էր: Բրազիլիան նույնպես դրսևորել է իրական ներդրման չափազանց բարձր մակարդակներ, թեպետև անվանական շահադրույքներն աստղաբաշխական էին:

Այս առեղծվածի լուծման բանալին *իրական շահադրույքի* գաղափարի մեջ է: Միացյալ Նահանգներում և Բրազիլիայում բարձր շահադրույքները համապատասխանում էին չափազանց բարձր գնաճին: Ճիշտ է, փոխառելիս պետք է վճարեիք բավական մեծ գումարներ, սակայն հետագայում հետ էիք վճարում արժեզրկված դոլարներով կամ կրուզադոներով: Ուստի իրական ապրանքների արտահայտությամբ շահադրույքները ցածր էին կամ նույնիսկ՝ բացասական:

Օրինակը կպարզաբանի այս միտքը: Ենթադրենք և՛ շահադրույքը, և՛ գնաճը 20 տոկոս է: Եթե այսօր փոխառեք 1000 դոլար, հաջորդ տարի պետք է հետ վճարեք 1200 դոլար: Բայց գնաճի պատճառով հաջորդ տարի 1200 դոլարի իրական արժեքը ճիշտ

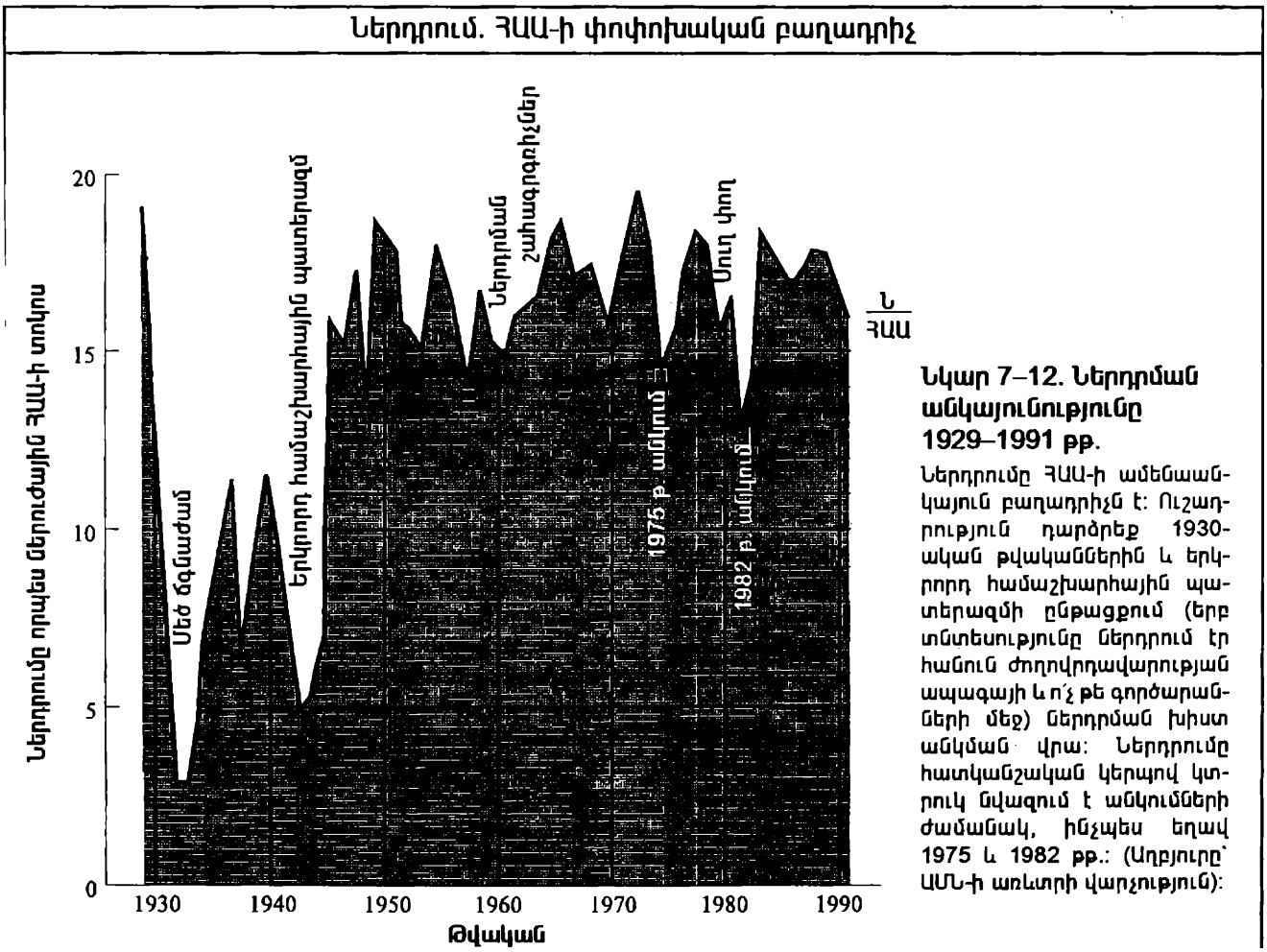
նույնն է, ինչ 1000 դոլարինը այս տարի: Այսպիսով, իրական ապրանքներով արտահայտված, շահադրույքը (իրական շահադրույքը) զրո է և ոչ թե 20 տոկոս: Ավելի լայն առումով՝

Իրական շահադրույքը այն շահն է, որ փոխառուները վճարում են արտահայտված իրական ապրանքներով կամ ծառայություններով: Այն հավասար է անվանական (կամ փողային) շահադրույքից հանած գնաճը:

Այս գաղափարն ի՞նչ կապ ունի ներդրման հետ: Աղյուսակ 7–6-ի մեր վերլուծության մեջ ենթադրեցինք, թե գնաճ չկա, այնպես որ իրական և անվանական շահադրույքները հավասար էին: Բայց եթե գներն աճում են, ապա ներդրումից ստացվող եկամուտը ժամանակի ընթացքում աճում է գնաճին զուգահեռ: Սյունակ (3)-ում ցույց տրված հասույթն այլևս հաստատուն չէ և անընդհատ աճում է: Նման ներդրումը դառնում է ավելի արժեքավոր, քան այն ներդրումը, որը ժամանակի ընթացքում բերում է հաստատուն հասույթներ:

Եկամուտների և անվանական շահադրույքների վրա գնաճի աղավաղող ներգործությունները վերացնելու համար տնտեսագետները ներդրումը վերլուծում են գնաճով ճշտված հասկացություններով: Այդ նպատակով քննարկում ենք «իրական ներդրման պահանջարկի կորը», որը ցույց է տալիս իրական արտադրանքի և իրական շահադրույքի ներգործությունը իրական ներդրման ծախսերի վրա (որտեղ «իրական» արտադրանքը և ներդրումը նշանակում են այս փոփոխականների արժեքները՝ հաստատուն գների դեպքում):

Իրական շահադրույքի գաղափարը, այսպիսով, լուծում է Բրազիլիայում և Միացյալ Նահանգներում բարձր շահադրույքներին ուղեկցած մեծ ներդրումների առեղծվածը: Չնայած անվանական շահադրույքները բարձր էին, սակայն ցածր էին *իրական* շահադրույքները: Այդ ցածր իրական շահադրույքներն էին, որ ստեղծեցին ներդրման բարձր մակարդակներ:



Նկար 7–12. Ներդրման անկայունությունը 1929–1991 թթ.

Ներդրումը ՀԱԱ-ի ամենաանկայուն բաղադրիչն է: Ուշադրություն դարձրեք 1930-ական թվականներին և երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքում (երբ տնտեսությունը ներդրում էր հանուն ժողովրդավարության ապագայի և ո՛չ թե գործարանների մեջ) ներդրման խիստ անկման վրա: Ներդրումը հատկանշական կերպով կտրուկ նվազում է անկումների ժամանակ, ինչպես եղավ 1975 և 1982 թթ.: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի առևտրի վարչություն):

ԱՆԿԱՅՈՒՆ ՆԵՐԴՐՈՒՄ

Ներդրման վրա ազդող գործոնները ուսումնասիրելուց հետո չպետք է զարմանանք, որ ներդրումը չափազանց անկայուն բնույթ ունի: Ներդրումն ունի անկանխատեսելի վարք, քանի որ կախված է այնպիսի անորոշ գործոններից, ինչպիսիք են նոր և ոչ սովորական ապրանքների հաջողությունը կամ անհաջողությունը, հարկադրույքների և շահադրույքների փոփոխությունները, տնտեսության կայունացման նկատմամբ քաղաքական վերաբերմունքն ու մոտեցումը և տնտեսական կյանքի նմանատիպ այլ փոփոխական իրադարձությունները:

Նկար 7–12-ը ներկայացնում է ներդրման անկայունության մի պատկեր: Այն ցույց է տալիս ներդրումը՝ որպես ներուժային ՀԱԱ-ի տոկոս: Ուշադրություն դարձրեք, որ 1930-ական թվականների մեծ լճացման և երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքում ներդրումն ուներ ցածր մակարդակ: Կարող ենք նաև տեսնել, թե 1960-ական թվականներին ներդրման շահագրգռիչները ինչպես են ՀԱԱ-ի մեջ մեծացրել ներդրման բաժինը: Գործարարության պարբերաշրջանների վայրէջքները, ինչպիսիք եղան 1975 և 1982 թթ., հակում ունեն առաջ բերելու ներդրում-ՀԱԱ հարաբերության կտրուկ անկում:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՇՈՒՐՋԸ

Մենք ավարտեցինք մակրոտնտեսագիտության հիմնական հասկացությունների և ազգային արտադրանքի գլխավոր բաղադրիչների ծանոթացումը: Տեսանք, որ սպառումն ու ներդրումը կարող են տարեցտարի տատանվել, իսկ ներդրման դեպքում այդ տատանումները կարող են լինել բավականաչափ զգալի: Սա նշանակում է, որ դոլարային ծախսի ամբողջ հոսքը (ընդհանուր պահանջարկը) տարեցտարի հուսալիորեն սահուն կերպով չի աճում:

Հաջորդ չորս գլուխներում հետազոտվում է, թե ծախսն ու արտադրությունը պայմանավորող ուժերն ինչպես են փոխազդում՝ ի վերջո հանգեցնելով ազգային արտադրանքի հավասարակշիռ մակարդակի: Կտեսնենք, որ իրական ՀԱԱ-ն կարող է շեղվել լրիվ զբաղվածությանը համապատասխանող իր ներուժից: Կտեսնենք նաև, թե կառավարության ֆինանսական և փողի քաղաքականություններն ինչպես են պայքարում անկման ու գերաճի դեմ: Վերլուծության առանցքը սպառման և ներդրման շարժերն են, որ ուսումնասիրեցինք այս գլխում:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Սպառում և խնայողություն

1. Տնօրինելի եկամուտը սպառման և խնայողության կարևոր որոշիչ է: Սպառման ֆունկցիան ամբողջ սպառումն ամբողջ եկամտի հետ առնչող սանդղակն է: Քանի որ եկամտի յուրաքանչյուր դոլար կամ խնայվում է կամ սպառվում, խնայողության ֆունկցիան սպառման ֆունկցիայի մյուս երեսն է կամ հայելային պատկերը: Սպառման և խնայողության ֆունկցիաների բնութագրերը ամփոփված են 152-րդ էջում և պետք է խնամքով ուսումնասիրվեն:

2. Գումարելով բոլոր անհատական սպառման ֆունկցիաները, ստանում ենք ազգային սպառման ֆունկցիան: Վերջինս ամենապարզ դեպքում սպառման ընդհանուր ծախսերը պատկերում է որպես ֆունկցիա տնօրինելի եկամտից: Մյուս փոփոխականները, ինչպես, օրինակ, հարստությունը և ապագա եկամտի ակնկալիքները, նույնպես նշանակալի ազդեցություն ունեն սպառման պատկերի վրա:

3. Վերջին տասնամյակի ընթացքում ազգային խնայողության չափը խիստ նվազել է: Ուսումնասիրությունները որպես հնարավոր պատճառներ մատնանշում են համերկրային կառավարության աճող ֆինանսական բացը, սոցիալական ապահովության ծրագրերը և հիմնական միջոցների շուկաների փոփոխությունները: Տնտեսագետների մեծ մասը հավատացած է, որ այսօր խնայողության չափի մեծացման միակ լավագույն ուղին համերկրային բացի փոքրացումն է:

Բ. Ներդրման որոշիչները

4. Ծախսի երկրորդ գլխավոր որոշիչը ներդրումն է բնակարանաշինության, գործարանների և սարքավորումների մեջ: Ձեռնարկությունները ներդրում են շահույթ ստանալու նպատակով: Հետևաբար, ներդրումը որոշող գլխավոր տնտեսական ուժերն են՝ ներդրումից ստացվող եկամուտները (որոնց վրա հիմնականում ազդում է գործարարության պարբերաշրջանի վիճակը), ներդրման ծախսը (որը որոշվում է շահադրույքներով և հարկային քաղաքականությամբ) և ապագայի ակնկալիքները: Քանի որ ներդրման որոշիչները կախված են ապագա խիստ անկանխատեսելի իրադարձություններից, ներդրումն ընդհանուր ծախսի ամենաանկայուն բաղադրիչն է:

5. Կարևոր առնչություն է ներդրման պահանջարկի սանդղակը, որը ներդրման ծախսի մակարդակը առնչում է շահադրույքին: Քանի որ ներդրման շահութաբերությունը հակադարձ համեմատական է շահադրույքին, իսկ վերջինս հիմնական միջոցների ծախսն է, ներդրման պահանջարկի կորը գծում ենք որպես վարընթաց կոր: Բարձր շահադրույքը ձեռնարկություններին կհարկադրի չեղարկել ներդրման որոշ նախագծեր:

6. Իրական շահադրույքը անվանական շահադրույքը ճշտում է ըստ գնաճի: Այսպիսով՝

   Իրական շահադրույք = անվանական շահադրույք – գնաճի չափ:

   Ներդրման վերաբերյալ որոշումներ կայացնելիս առանձնապես վստահելի է իրական շահադրույքը:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Սպառում և խնայողություն

բյուջեի օրինակներ
տնօրինելի եկամուտ, սպառում, խնայողություն
սպառման և խնայողության ֆունկցիա
անձնական և ազգային խնայողության չափեր
սպառման սահմանային հակվածություն (ՍՍՀ)
խնայողության սահմանային հակվածություն (ԽՍՀ)
ՍՍՀ + ԽՍՀ = 1
ծախսածածկման կետ
45 աստիճանի ուղիղ
ազգային սպառման ֆունկցիա և տնային տնտեսության սպառման ֆունկցիա
սպառման որոշիչները. ընթացիկ տնօրինելի եկամուտ, կայուն եկամուտ, հարստություն

Ներդրում

ներդրման որոշիչները. եկամուտներ, ծախսեր, ակնկալիքներ
շահադրույքների դերը ներդրման մեջ
ներդրման պահանջարկի ֆունկցիա
իրական և անվանական շահադրույք

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ի մի բերեք սննդի, հագուստի, պերճանքի և խնայողության բյուջեի օրինակները:
2. Սպառման ֆունկցիայի և ներդրման պահանջարկի սանդղակի հետ աշխատելիս անհրաժեշտ է այդ սանդղակների տեղաշարժերը տարբերել նրանց երկայնքով տեղաշարժերից:
   ա) Երկու կորերի համար էլ ճշգրիտ սահմանեք այն փոփոխությունները, որոնք կհանգեցնեն այդ կորերի տեղաշարժերի և այդ կորերի երկայնքով տեղաշարժերի:
   բ) Հետևյալ գործոնների համար բանավոր բացատրեք և գծապատկերի վրա ցույց տվեք, թե դրանք հանգեցնում են սպառման ֆունկցիայի տեղաշարժի՞, թե՞ նրա երկայնքով շարժման. տնօրինելի եկամտի աճ, հարստության նվազում, բաժնետոմսերի գների անկում:
   գ) Հետևյալ գործոնների համար բանավոր բացատրեք և գծապատկերի վրա ցույց տվեք, թե դրանք հանգեցնում են ներդրման պահանջարկի կորի տեղաշարժի՞, թե՞ նրա երկայնքով շարժման. հաջորդ տարում արտադրանքի նվազման ակնկալիք, շահադրույքների աճ, գնաճի նվազում:
3. Աղյուսակ 7-4-ում ՍՍՀ-ն և ԽՍՀ-ն ստույգ ինչպե՞ս

են հաշվարկված: Դա ցույց տվեք A և B կետերի միջև ՍՀՅ-ն և ԽՍՀ-ն հաշվարկելով: Բացատրեք, թե ինչու՞ միշտ պետք է ՍՀՅ + ԽՍՀ = 1:

4. Ես իմ *ամբողջ* եկամուտը սպառում եմ եկամտի բոլոր մակարդակների դեպքում: Գծեք իմ սպառման և խնայողությունների ֆունկցիաները: Ինչի՞ են հավասար իմ ՍՀՅ-ն և ԽՍՀ-ն:
5. Մի նշանավոր տնտեսագետ գրել է. «1986 թ. հարկերի բարեփոխման օրենքը տոկոսային 20 միավորով բարձրացնում է ընկերակցությունների հարկադրույքները (օրինակ, շահադրույքները 18 տոկոսից բարձրացնում է 38 տոկոսի): Երկարատև հեռանկարում սա գործարանների և սարքավորումների պաշարը կփոքրացնի 10–15 տոկոսով»: Բացատրեք այս դատողության տրամաբանությունը: Լուսաբանեք՝ օգտագործելով ներդրման պահանջարկի սանդղակը:
6. Գնահատեք ձեր եկամուտը, սպառումը և խնայողությունը անցյալ տարվա ընթացքում: Եթե դուք ապախնայել եք (սպառել եք ավելի, քան ձեր եկամուտն է), ապա ինչպե՞ս եք ֆինանսավորել ձեր ապախնայումը: Գնահատեք ձեր սպառման տեսականին՝ արտահայտված աղյուսակ 7–1-ում թվարկված սպառման յուրաքանչյուր հիմնական տեսակով:
7. «Սպառման ֆունկցիայի երկայնքով եկամուտը փոփոխվում է ավելի շատ, քան սպառումը»: Ի՞նչ իմաստ է պարունակում այս դրույթը ՍՀՅ-ի և ԽՍՀ-ի համար:
8. «Տնօրինելի եկամտի փոփոխությունը հանգեցնում է սպառման ֆունկցիայի երկայնքով տեղաշարժի, հարստության փոփոխությունները կամ այլ գործոններ հանգեցնում են սպառման ֆունկցիայի տեղաշարժի»: Բացատրեք այս դատողությունը՝ յուրաքանչյուր դեպքի համար կատարելով պարզաբանում:
9. Որո՞նք են աղյուսակ 7–6-ում և նկար 7–10-ում բերված ներդրման պահանջարկի ֆունկցիայի վրա հետևյալ գործոնների ներգործությունները.
   ա) Սյունակ (3)-ում ցույց տրված յուրաքանչյուր 1000 դոլարին ընկնող տարեկան հասույթների կրկնապատկումը
   բ) Շահադրույքների աճը տարեկան 15 տոկոսի
   գ) Իններորդ նախագծի ավելացումը, որի առաջին երեք սյունակների տվյալները լինեին (Թ, 10, 70)
   դ) Սյունակներ (6)-ում և (7)-ում ցույց տրված գուտ շահույթների վրա 50 տոկոս հարկի սահմանումը:
10. Օգտագործելով իններորդ հարցի ներդրման պահանջարկի ընդլայնված սանդղակը և ենթադրելով, որ շահադրույքը 10 տոկոս է, հաշվեք ներդրման մակարդակը իններորդ հարցի (ա)-ից (գ) դեպքերի համար:
11. **Բարդ խնդիր**: Ըստ կյանքի պարբերաշրջանի կաղապարի, յուրաքանչյուր տարի մարդիկ սպառում են մի քանակ, որը կախված է նրանց ամբողջ *կյանքի ընթացքում* ակնկալվող եկամտից և ոչ թե ընթացիկ եկամտից: Ենթադրենք՝ ապագայում ակնկալում եք ստանալ (հաստատուն դոլարներով) հետևյալ սանդղակին համապատասխան եկամուտներ:

(1) Թվական	(2) Եկամուտ (դոլար)	(3) Սպառում	(4) Խնայողություն	(5) Կուտակված խնայողություն (տարեվերջին)
1	30.000	_____	_____	_____
2	30.000	_____	_____	_____
3	25.000	_____	_____	_____
4	15.000	_____	_____	_____
5*	0	_____	_____	0

* Պաշտոնաթող լինելուց հետո:

Ենթադրենք՝ խնայողության վրա շահադրույք չկա: Չունեք սկզբնական խնայողություն: Այնուհետև ենթադրենք, թե ցանկանում եք «հավասարեցնել» ձեր սպառումը (յուրաքանչյուր տարի կատարել հավասար սպառում)՝ հավելյալ սպառումից հավելյալ բավարարվածության նվազման պատճառով: Ստացեք սպառման ձեր լավագույն հետագիծը հինգ տարիների համար և թվերը գրանցեք սյունակ (3)-ում: Այնուհետև հաշվեք ձեր խնայողությունը և տվյալները գրանցեք սյունակ (4)-ում: Յուրաքանչյուր տարվա համար ժամկետի ավարտին ձեր ունեցած հարստությունը կամ կուտակված խնայողությունը գրեք սյունակ (5)-ում: Ինչի՞ է հավասար ձեր խնայողության միջին չափը առաջին չորս տարում:

Այնուհետև, ենթադրենք կառավարության սոցիալական ապահովության ծրագիրը 2000 դոլար հարկ է դնում ձեր աշխատանքային տարիներից յուրաքանչյուրի համար և հինգերորդ տարում ձեզ ապահովում 8000 դոլար կենսաթոշակով: Եթե դեռևս ցանկանում եք հավասարաչափ սպառել, հաշվեք ձեր խնայողության վերանայված պլանը: Ինչպե՞ս է սոցիալական ապահովության ծրագիրն ազդել ձեր սպառման վրա: Ո՞րն է առաջին չորս տարում ձեր միջին խնայողության չափի վրա եղած ներգործությունը: Կարո՞ղ եք կռահել, թե ինչու որոշ տնտեսագետներ գտնում են, որ սոցիալական ապահովությունը կարող է նվազեցնել խնայողությունը:

ԳԼՈՒԽ VIII

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՀԻՄՈՒՆՔՆԵՐԸ

Դասականները մեծ մասամբ շարունակում են հավատալ, որ գործարարության պարբերաշրջանը կարող է բացատրվել առանց շփումների՝ շուկայի կաղապարի շրջանակներում, մինչդեռ Քեյնզի տեսության կողմնակիցները հավատացած են, որ շուկայի տարբեր կարգի ձախողումները անհրաժեշտ են տնտեսության անկայունությունները բացատրելու համար:

Ն. Գրեգորի Մենքյու (1990 թ.)

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՎԵՐԼՈՒԾԱԿԱՆ ՀԻՄՈՒՆՔՆԵՐԸ

Ինչու՞ 1990 թ. ամերիկյան տնտեսությունը երերաց և մատնվեց անկման: Ինչու՞ 1990–1991 թթ. անկումը մեղմ էր, իսկ վաղ 1980-ական թվականներինը՝ խոր և երկար: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ժամանակ ռազմական ծախսերի հսկայական աճն ինչպե՞ս առաջ բերեց տնտեսական գործունեության էական ընդարձակում: Ինչու՞ 1973, 1979 և 1990 թվականների նավթի գների երեք ցնցումները արդյունաբերական երկրների մեծ մասում առաջացրին անկումներ: Եվ ինչպե՞ս կարող են պետությունները, օգտագործելով փողի և ֆինանսական քաղաքականությունը, սանձել գնաճի և գործազրկության ծայրահեղությունները:

Հաջորդ մի քանի գլուխները նվիրված են այս կենտրոնական հարցերին: Այս գլուխն սկսվում է *ընդհանուր արտադրանքի և գների մակարդակի* հանգամանալի ուսումնասիրությամբ: Հիմնվելով նախորդ գլխում ուսումնասիրված սպառման և ներդրման մեր վերլուծության վրա, սկսում ենք ընդհանուր պահանջարկի հիմնահարցերի քննարկումը: Այնուհետև բացատրում ենք *ընդհանուր* առաջարկի հիմունքները և քննարկում տնտեսության մեջ «ճկուն» գնի և «կպչուն գնի» տեսակետների տարբերությունը: Վերջապես, կուրվագծենք մակրոտնտեսագիտության նկատմամբ քեյնզյան և դասական մոտեցումների հիմնական տարբերությունները: Կտեսնենք, թե այս երկու տեսակետները որքանով են հայտնի՝ թե՛ մակրոտնտեսության գործունեության առումով, և թե՛ գնաճի ու գործազրկության դեմ պայքարելու լավագույն քաղաքականության առումով:

Ինչպես ցույց տրվեց V գլխում, ազգային արտադրանքը և գների մակարդակը որոշվում են ընդհանուր պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցությամբ: Սա նշանակում է, որ արտադրության փաստացի մակարդակը մասամբ որոշվում է ընդհանուր պահանջարկով (ապրանքների և ծառայությունների այն քանակությունը, որ մարդիկ, գործարար շրջաններն ու պետությունները ցանկանում են գնել) և մասամբ ընդհանուր առաջարկով (ապրանքների և ծառայությունների այն քանակությունը, որ գործարար շրջանները ցանկանում են վաճառել):

Ընդհանուր պահանջարկը (ԸՊ) արտադրանքի ամբողջական կամ ընդհանուր այն քանակությունն է, որ կամավոր կերպով գնվում է գների տրված մակարդակում, երբ մյուս գործոնները հաստատուն են: ԸՊ-ն ցանկալի ծախսումն է արդյունքի բոլոր հատվածներում՝ սպառման, ներքին մասնավոր ներդրման, ապրանքների և ծառայությունների պետական գնումների և զուտ արտահանումների մեջ: Այն ունի չորս բաղադրիչ:

1. *Սպառում:* Ինչպես տեսանք նախորդ գլխում, սպառումը (Ս) առաջին հերթին որոշվում է տնօրինելի եկամտով, որն անձնական եկամուտն է՝ հանած հարկերը: Սպառման վրա ազդող այլ գործոններն են՝ եկամտի երկարաժամկետ միտումները, ընտանեկան հարստությունը և գների ընդհանուր մակարդակը: Ընդհանուր պահանջարկի վերլուծությունը կենտրոնանում է *իրական* սպառման որոշիչների վրա (այն է՝ անվանական

կամ դոլարային սպառումը, բաժանած սպառողական գների համաթվի վրա):

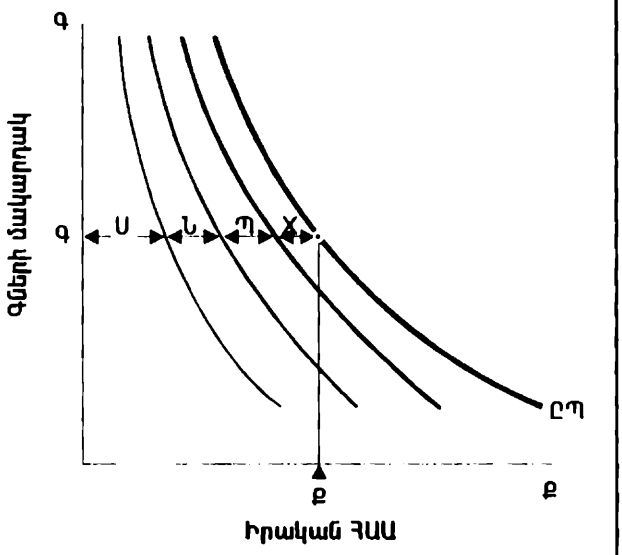
2. *Ներդրում:* Ներդրման (Ն) ծախսն ընդգրկում է կառուցվածքների ու սարքավորման գնումներն ու գույքի կուտակումը: Նախորդ գլխում մեր վերլուծությունը ցույց տվեց, որ ներդրման գլխավոր որոշիչներն են՝ արտադրանքի մակարդակը, հիմնական միջոցների արժեքը (որը որոշվում է հարկային քաղաքականությամբ, շահադրույքների և այլ ֆինանսական պայմանների հետ միասին) և ապագայի հետ կապված ակնկալիքները: Գլխավոր ուղին, որով տնտեսական քաղաքականությունը կարող է ազդել ներդրման վրա, փողի քաղաքականությունն է:
3. *Պետական ծախս:* Ընդհանուր պահանջարկի երրորդ բաղադրիչը ապրանքների և ծառայությունների պետական (Պ) ծախսն է՝ այնպիսի ապրանքների գնումները, ինչպիսիք են տանկերը կամ ճանապարհաշինական սարքավորումը, ինչպես նաև դատավորների և հանրային դպրոցների ուսուցիչների ծառայությունները: Ի տարբերություն սպառման և ներդրման, ընդհանուր պահանջարկի այս բաղադրիչն անմիջականորեն որոշվում է ծախսի պետական որոշումներով: Երբ Պենտագոնը գնում է նոր կործանիչ ինքնաթիռ, այս արտադրանքն անմիջապես գումարվում է ՀԱԱ-ին:
4. *Զուտ արտահանում:* Ընդհանուր պահանջարկի վերջին բաղադրիչը զուտ արտահանումն է (X), որը հավասար է արտահանման արժեքից հանած ներմուծման արժեքը: Ներմուծումը որոշվում է ներքին եկամտով և արտադրանքով, ներքին և արտաքին գների հարաբերությամբ և դոլարի արտաքին փոխարժեքով: Արտահանումը (որը այլ երկրների ներմուծումներն են) ներմուծման հայելային պատկերն է և որոշվում է արտաքին եկամուտներով ու արտադրանքով, հարաբերական գներով և արտաքին փոխարժեքներով: Զուտ արտահանումը, այսպիսով, կորոշվի ներքին և արտաքին եկամուտներով, հարաբերական գներով և փոխարժեքներով:

8–1 նկարը ցույց է տալիս ԸՊ-ի կորը և նրա չորս գլխավոր բաղադրիչները: Գնի Գ մակարդակի դեպքում կարող ենք գտնել սպառման մակարդակը, ներդրումը, պետական ծախսը և զուտ արտահանումը, որոնք գումարվելով տալիս են Ք: Ծախսի չորս վտակների գումարը ընդհանուր ծախսն է՝ տրված գնի մակարդակի դեպքում կամ ընդհանուր պահանջարկը՝ գնի այդ մակարդակի դեպքում:

ԻՆՉ Է ՊԱՐՈՒՆԱԿՈՒՄ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐԸ

8–1 նկարը տալիս է ընդհանուր պահանջարկի բաղադրիչների խիստ պարզեցված լուսաբանումը: Այն կօգնի մեր ընկալմանը, երբ հետազոտենք ընդհանուր պահանջարկին վերաբերող մի շարք հարցեր: Ինչու՞ է ԸՊ-ի կորը իջնում վար: Ի՞նչ գործոններ կփոփոխեն ընդհանուր պահանջարկը (կամ կտեղաշարժեն ԸՊ-ի կորը): Ինչո՞վ է մակրոպահանջարկի այս կորը տարբերվում տնտեսագիտության այլ բաժիններում ուսումնասիրվող միկրոպահանջարկի կորերից:

ԸՊ-ի վարընթաց կորը: 8–1 նկարում ԸՊ-ի կորը ցույց է տալիս ամբողջական իրական (կամ հաստատուն գնով) ծախսը՝ գների ամեն մի մակարդակի դեպքում, երբ մնացած գործոններն անփոփոխ են:



Նկար 8–1. Ընդհանուր պահանջարկի բաղադրիչները

Ընդհանուր պահանջարկը (ԸՊ) բաղկացած է չորս վտակներից՝ սպառում (Ս), ներքին մասնավոր ներդրում (Ն), ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարվող պետական ծախս (Պ) և զուտ արտահանում (X):

Ընդհանուր պահանջարկը տեղաշարժվում է, երբ մակրոտնտեսական քաղաքականությունների մեջ կան փոփոխություններ (ինչպիսիք են փողի, պետական ծախսերի կամ էլ հարկման չափերի փոփոխությունները) կամ տեղաշարժեր արտաքին իրադարձությունների մեջ, որոնք ազդում են ծախսի վրա (ինչպես, օրինակ, արտաքին արտադրանքի փոփոխությունների դեպքում, որը կազդեր X-ի վրա, կամ գործարար վստահության փոփոխության դեպքում, որը կազդեր Ն-ի վրա):

›կատենք, որ իրական ծախսի մակարդակն իջնում է
գների մակարդակի աճելուն զուգընթաց, այնպես որ
ՀՊ-ի կորը վարընթաց է:

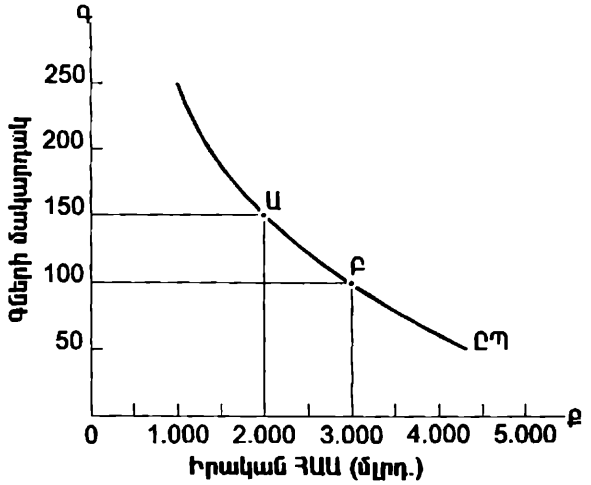
Ինչու՞ է ՀՊ-ի կորը թեքվում ցած: Չնայած մի
›արք գործոններ հանգեցնում են իրական ծախսի
ավազման, երբ գների մակարդակն աճում է, համե-
›այն դեպս ամենակարևորը **փողի առաջարկի
ներգործությունն** է:

Փողի առաջարկի ներգործությունը նշանակում է,
որ գների աճի հետ մեկտեղ ապրանքների և ծառա-
ությունների նկատմամբ իրական պահանջարկը փո-
լի հաստատուն անվանական քանակի դեպքում
ավազում է: Փողի առաջարկի ներգործությունը հաս-
›անալու համար ընդգծենք, որ երբ գծում ենք ՀՊ-ի
որը, մնացած գործոնները, այդ թվում՝ փողի առա-
›արկը, պահում ենք հաստատուն: Ավելի կոնկրետ՝
ընթադրում ենք, որ կենտրոնական դրամատունը
երկրի փողային համակարգն այնպես է տնօրինում,
որ փողի քանակությունը անփոփոխ է մնում գների
տարբեր մակարդակների համար: Հետևաբար, չնա-
ած սպառողական գների համաթիվը կարող է 100-ից
նել 150-ի, երկրի փողի առաջարկը կմնա $600 մի-
իարդ:

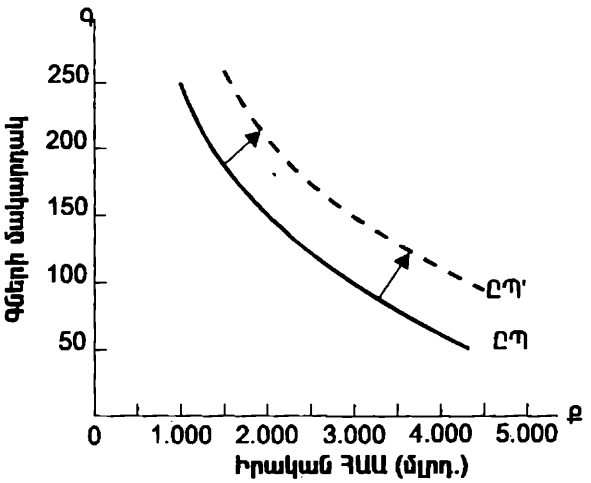
Բայց եթե փողի առաջարկը հաստատուն է, իսկ գների մակարդակն աճում է, փողի իրական առաջարկը պետք է փոքրանա: Մենք ***փողի իրական առաջարկը*** սահմանում ենք որպես փողի անվանական առաջարկ բաժանած գների մակարդակի վրա: Վերջին պարագրաֆի օրինակում փողի իրական առաջարկն առաջին ժամանակաշրջանում $600 միլիարդ էր, իսկ երկրորդ ժամանակաշրջանում իջավ $400 միլիարդի ($= \$600 \times \frac{100}{150}$):

Փողի իրական առաջարկի անկումը փողի մեխանիզմի միջոցով կազդի ընդհանուր պահանջարկի վրա, որը հանգամանորեն կքննարկվի հաջորդ գլուխներում: Կարճ ասած՝ փողի իրական առաջարկի անկման հետ փողը դառնում է համեմատաբար սակավ, և գալիս է սուղ փողի ժամանակաշրջանը: Որո՞նք են սուղ փողի ախտանիշները: Աճում են շահադրույքներն ու գրավադրության վճարումները, անկում է ապրում բաժնետոմսերի շուկան, աճում է դոլարի փոխարժեքը և ավելի է դժվարանում վարկ ձեռք բերելը: Սուղ փողը տանում է դեպի ներդրման, զուտ արտահանման և նույնիսկ սպառման անկում: Կարճ ասած՝ փողի հաստատուն առաջարկի դեպքում,

(ա) Շարժումը ընդհանուր պահանջարկի կորի երկայնքով



(բ) Ընդհանուր պահանջարկի տեղաշարժը



Նկար 8–2. Շարժումը ընդհանուր պահանջարկի կորի երկայնքով և ընդհանուր պահանջարկի կորի տեղաշարժը

(ա)-ում գների ավելի բարձր մակարդակը հաստատուն փողի առաջարկի դեպքում հանգեցնում է փողի սղության, ավելի բարձր շահադրույքների և շահի նկատմամբ զգայուն ներդրման ու սպառման ծախսերի անկման: Այստեղ տեսնում ենք շարժում ՀՊ-ի կորի երկայնքով, երբ մնացած գործոններն անփոփոխ են:

(բ)-ում մյուս մնացած գործոններն այլևս անփոփոխ չեն: ՀՊ-ի հիմքում ընկած այնպիսի բաղադրիչների փոփոխությունը, ինչպիսիք են փողի առաջարկը, հարկային քաղաքականությունը, Գերմանիայի քաղաքական միավորումը կամ ռազմական ծախսերը գների տվյալ մակարդակի դեպքում առաջ են բերում ամբողջական ծախսերի փոփոխություն:

երբ մնացած գործոններն անփոփոխ են, գների աճը հանգեցնում է սուղ փողի և ամբողջ իրական սպառման նվազման: Վերջնական արդյունքը վերընթաց շարժումն է տվյալ ԸՊ-ի կորի երկայնքով:

Շարժումը կարող ենք շարունակել 8–2(ա) նկարի ԸՊ-ի կորի երկայնքով: Ասենք, թե տնտեսությունը հավասարակշռության մեջ է Բ կետում, գների մակարդակն է 100 (1990 թ. գներով), իրական ՀԱԱ-ն՝ $3000 միլիարդ, իսկ փողի առաջարկը՝ $600 միլիարդ: Այնուհետև ենթադրենք, թե վատ բերքի հետևանքով գների մակարդակն աճել է 150-ի: Քանի որ փողի առաջարկը պահվում է հաստատուն, փողի իրական առաջարկը (1990 թ. գներով) $600 միլիարդից իջնում է $400 միլիարդի: Հիմա, սուղ փողի պայմաններում, շահադրույքներն աճում են: Դրա հետևանքը ծախսերի անկումն է բնակշինարարության, գործարանների, սարքավորումների, ավտոմեքենաների և շահի նկատմամբ զգայուն այլ հատվածներում: Ինչպես ցույց է տրված Ա կետում, ամբողջական իրական ծախսը $2000 միլիարդի իջնելը այս գործընթացի վերջնական արդյունքն է:

Իրական ծախսման և գների մակարդակի փոխկապակցության համար այլ գործոններ ևս նշանակություն ունեն, թեպետև այսօր նրանց ազդեցությունը քանակապես ավելի քիչ է, քան փողի առաջարկի ներգործությունը[1]:

Ամփոփելով.

Մենք տեսնում ենք, որ ԸՊ-ի կորը իջնում է ցած ցույց տալով, որ պահանջվող իրական արտադրանքը նվազում է, երբ գների մակարդակն աճում է: ԸՊ-ի կորի վայրընթացի հիմնական պատճառը փողի առաջարկի ներգործությունն է, երբ անփոփոխ անվանական փողի առաջարկի պայմաններում գործող ավելի բարձր գները ստեղծում են փողի սղություն և ավելի քիչ ընդհանուր ծախս:

Տեղաշարժեր ընդհանուր պահանջարկի մեջ: Տեսնում ենք, որ տնտեսության մեջ ընդհանուր ծախսը ձգտում է նվազել, երբ գների մակարդակն աճում է, իսկ մյուս գործոնները մնում են հաստատուն: Բայց մյուս գործոնները ձգտում են փոփոխվել, իսկ սա փոփոխություններ է առաջացնում ընդհանուր պահանջարկում: Որո՞նք են այն առանցքային փոփոխությունները, որ հանգեցնում են ընդհանուր պահանջարկի տեղաշարժերի:

Փոփոխական	Ազդեցությունը ընդհանուր պահանջարկի վրա
Քաղաքականության փոփոխականներ	
Փողի քաղաքականություն	Փողի առաջարկի մեծացումը իջեցնում է շահադրույքները և բարելավում վարկի պայմանները՝ առաջ բերելով ներդրման բարձր մակարդակ և տևական ապրանքների սպառում:
Ֆինանսական քաղաքականություն	Ապրանքների և ծառայությունների վրա վատնումների մեծացումը անմիջականորեն մեծացնում է ծախսը, իսկ հարկերի փոքրացումը կամ հանձնառու վճարումների մեծացումը բարձրացնում է եկամուտը և առաջ բերում ավելի մեծ սպառում:
Արտաքին փոփոխականներ	
Արտաքին արտադրանք	Արտադրանքի աճը արտասահմանում տանում է զուտ արտահանման մեծացման:
Միջոցների արժեքներ	Բաժնետոմսերի կամ բնակարանների գնի աճն առաջ է բերում տնային տնտեսությունների ավելի մեծ հարստություն և դրանով իսկ մեծացնում է սպառումը: Բացի դրանից՝ դա հանգեցնում է հիմնական միջոցների արժեքի նվազման և մեծացնում է գործարար ներդրումները:
Նավթի գնի նվազում	Նավթի համաշխարհային արտադրության ընդլայնումն իջեցնում է նավթի համաշխարհային գները: Սպառողների ավելի մեծ իրական եկամուտները և գործարար շրջանների նկատմամբ վստահության աճը մեծացնում են սպառումը, ավտոմեքենաների գնումներն ու ներդրումները:

Աղյուսակ 8–1. Շատ գործոններ կարող են մեծացնել ընդհանուր պահանջարկը և տեղաշարժել ԸՊ-ի կորը դեպի դուրս

Պարզագույն ընդհանուր պահանջարկի կորը ծախսերը համադրում է գների մակարդակի հետ: Բայց մեծ թվով այլ գործոններ ազդում են ընդհանուր պահանջարկի վրա: Դրանց մի մասը քաղաքականության փոփոխականներ են, մյուսները՝ արտաքին ազդակներ: Աղյուսակը լուսաբանում է այն փոփոխությունները, որոնք ձգտում են ***մեծացնել*** ընդհանուր պահանջարկը և տեղաշարժել ԸՊ-ի կորը դեպի դուրս:

[1] Հայտնի օրինակ է *իրական հաշվեկշռի ներգործությունը* կամ «Փիգոյի ներգործությունը», որն այդպես է անվանված ի պատիվ հայտնի դասական տնտեսագետ Ա. Բ. Փիգոյի: Այս ներգործությունն ուսումնասիրում է հարստության ազդեցությունը սպառողական ծախսերի վրա՝ պայմանավորված փողի իրական քանակի փոքրացումով: Իրական հաշվեկշռի ներգործության խորքում եղած տրամաբանությունն այն է, որ մարդկանց հարստության մի մասը կազմված է փողային հաշվեկշիռներից: Երբ գների մակարդակն աճում է, ձեր փողային հաշվեկշիռների իրական արժեքը պակասում է, և ձեր հարստությունը նվազում: Որպես ձեր հարստության իրական արժեքի նվազման արդյունք, ձեր սպառողական ծախսերը ձգտում են նվազել:

ԸՊ-ի որոշիչները կարող ենք բաժանել երկու կատեգորիաների, ինչպես ցույց է տրված 8–1 աղյուսակում: Մի խումբը ընդգրկում է *քաղաքականության գլխավոր փոփոխականները*, որոնք գտնվում են կառավարության հսկողության տակ: Դրանք են՝ փողի քաղաքականությունը՝ քայլեր, որոնցով կենտրոնական դրամատունը կարող է ազդել փողի առաջարկի ու մյուս ֆինանսական պայմանների վրա, և ֆինանսական քաղաքականությունը՝ հարկեր ու պետական ծախսեր: 8–1 աղյուսակը լուսաբանում է, թե կառավարության այս քաղաքականությունն ինչպես է ազդում ընդհանուր պահանջարկի տարբեր բաղադրիչների վրա:

Մյուս կատեգորիան *արտաքին փոփոխականներն* են կամ այն փոփոխականները, որոնք որոշվում են ԸՊ–ԸԱ-ի շրջանակներից դուրս: Ինչպես ցույց է տալիս 8–1 աղյուսակը, այս փոփոխականների մի մասը (ինչպես՝ պատերազմներն ու հեղափոխությունները) գտնվում է մակրոտնտեսական վերլուծության ոլորտից դուրս, մի մասը (ինչպես՝ արտաքին տնտեսական գործունեությունը) գտնվում է ներքին քաղաքականության հսկողությունից դուրս, իսկ մյուսները (ինչպես՝ բաժնետոմսերի շուկան) ունեն նշանակալի անկախ շարժում:

Ինչպիսի՞ն կլինի ԸՊ-ի կորի վարքը պայմանավորող մեծությունների փոփոխության ներգործությունը: Ենթադրենք, թե կառավարությունը Պարսից ծոցում պատերազմելու համար մեծացնում է տանկերի, հակագազերի և ինքնաթիռների գնումները: Այս քայլի հետևանքը կլիներ ծախսի մեծացումը Պ-ի վրա: Եթե ծախսի ինչ-որ այլ բաղադրիչ չխափանի Պ-ի աճը, ամբողջական ԸՊ-ի կորը Պ-ի մեծացման հետ կտեղաշարժվի դեպի դուրս և աջ: Նման ձևով փողի առաջարկի աճը, նավթի գնի նվազումը կամ սպառողների հարստության արժեքի մեծացումը (ենթադրենք՝ բաժնետոմսերի գինը բարձրանալու հետևանքով) կառաջացնեն ընդհանուր պահանջարկի աճ և ԸՊ-ի կորի տեղաշարժ դեպի դուրս:

8–2(բ) նկարը ցույց է տալիս, թե 8–1 աղյուսակում թվարկված փոփոխականների փոփոխությունն ինչպես կազդի ԸՊ-ի կորի վրա: Ձեր ընկալման մակարդակը ստուգելու համար կառուցեք նման աղյուսակ, որը ցույց տա այն ուժերը, որոնք ձգտում են *փոքրացնել* ընդհանուր պահանջարկը (տես՝ գլխի վերջի 2-րդ հարցը):

Միկրոտնտեսական և մակրոտնտեսական պահանջարկ: ԸՊ-ի կորը հետազոտելուց հետո կանգ ենք առնում՝ զգուշացնելու մակրոտնտեսական և միկրոտնտեսական պահանջարկի կորերի տարբերության մասին: Առաջարկի և պահանջարկի ուսումնասիրությունից հիշենք, որ միկրոտնտեսական պահանջարկի կորի դեպքում առանձին ապրանքի գինը տեղադրվում էր ուղղածիգ առանցքի, իսկ այդ ապրանքի արտադրությունը՝ հորիզոնական առանցքի վրա՝ բոլոր այլ գները և ամբողջական եկամուտները թողնելով հաստատուն:

Ի տարբերություն դրա, ընդհանուր պահանջարկի կորի դեպքում ընդհանուր գների մակարդակը փոփոխվում է ուղղածիգ առանցքի երկայնքով: Ավելին, ամբողջական արտադրանքն ու եկամուտները փոփոխվում են ԸՊ-ի կորի երկայնքով, մինչդեռ միկրոտնտեսական պահանջարկի կորի դեպքում եկամուտներն ու արտադրանքը հաստատուն են:

Վերջապես, միկրոտնտեսական պահանջարկի կորի բացասական թեքությունը գալիս է սպառողների այն հնարավորությունից, որ կարող են դիտարկվող ապրանքը փոխարինել այլ ապրանքներով: Երբ մսի գինն աճում է, պահանջվող քանակությունը նվազում է, քանի որ սպառողները միսը փոխարինում են հացով և կարտոֆիլով, այսպիսով համեմատաբար էժան ապրանքներն օգտագործվում են ավելի շատ և համեմատաբար քանկը՝ ավելի քիչ: Ընդհանուր պահանջարկի կորը վարընթաց է բոլորովին այլ պատճառով: Երբ գների համընդհանուր մակարդակն աճում է, ամբողջական ծախսը կրճատվում է՝ առաջին հերթին այն պատճառով, որ փողի անփոփոխ առաջարկը փողի նկատմամբ պահանջարկ ունեցողների մեջ պետք է բաժանվի նորմավորված կերպով, իսկ դա կբարձրացնի շահադույքները, կդժվարացնի վարկ ձեռք բերելը և կիջեցնի ծախսը:

Ամփոփելով.

ԸՊ-ի մակրոտնտեսական կորը տարբերվում է իր միկրոտնտեսական ազգականից, քանի որ մակրոկորը նկարագրում է գների և արտադրանքի մեջ կատարված փոփոխությունը ամբողջ տնտեսության համար, մինչդեռ միկրոկորը վերլուծում է անհատական ապրանքի վարքը: Ի լրումն դրա, ԸՊ-ի կորը ցած է թեքվում առաջին հերթին փողի առաջարկի ներգործության հետևանքով, մինչդեռ միկրոպահանջարկի կորն իջնում է փոխարինման ներգործության պատճառով, երբ եկամուտներն ու այլ ապրանքների գները հաստատուն են:

ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԱՅԻՆ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ

Ընդհանուր պահանջարկի բնորոշումն ըմբռնելը էական նշանակություն ունի արտադրանքի ու գների կարճաժամկետ շարժերի, ինչպես նաև ՀԱԱ-ի սպառման ու ներդրման նման տարբեր բաղադրիչների միջև բաշխումը վերլուծելու համար: Տնտեսագետ-

ներն ընդհանրապես համամիտ են պահանջարկի վրա ազդող գործոնների հարցում, սակայն նրանք տարակարծիք են տարբեր ուժերի կարևորության առթիվ:

Ընդհանուր պահանջարկի շարժերն ուսումնասիրելիս որոշ տնտեսագետներ առաջին հերթին կենտրոնանում են փողի ուժի, առանձնապես փողի առաջարկի դերի վրա: Ըստ այս տնտեսագետների, որոնց հաճախ անվանում են *մոնետարիստներ,* փողի առաջարկը ծախսի ամբողջական դոլարային արժեքի հիմնական որոշիչն է: Մոնետարիստները պնդում են, որ բոլոր գնումների դոլարային արժեքի և մատչելի փողի քանակության միջև գոյություն ունի սերտ կապ: Եթե ամբողջական դոլարային ծախսը նույնացնենք անվանական ՀԱԱ-ի հետ, ապա անվանական ՀԱԱ-ն համեմատական կլինի փողի առաջարկին:

Մյուս կողմից, այլ տնտեսագետներ համարում են, որ ընդհանուր պահանջարկի գլխավոր որոշիչը *եկամտի և ծախսի հոսքն* է: Գործարարության պարբերաշրջանը հասկանալու համար այս մոտեցումը ներդրման և արտաքին տնտեսական պայմանների փոփոխության հետ միասին կարևորում է պետական ծախսի և հարկի փոփոխությունները:

Մակրոտնտեսագետների մեծամասնությունն այսօր հարում է *էկլեկտիկ մոտեցմանը,* համարելով, որ ընդհանուր պահանջարկի վրա ազդում են բազմազան քաղաքական և արտաքին ուժեր: Էկլեկտիկ մակրոտնտեսագետները տարբեր ժամանակաշրջանների համար նշում են տնտեսությունը շարժող տարբեր ուժեր: Օրինակ, երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ժամանակ ֆինանսական քաղաքականությունը կդիտվեր որպես ընդհանուր պահանջարկի վճռորոշ գործոն, երբ ռազմական ծախսերը կլանում էին ՀԱԱ-ի համարյա կեսը: Նմանատիպ վերլուծություն կարող է կիրառվել կորեական և վիետնամական պատերազմների ժամանակ: Սակայն վերջին տարիներին, երբ գնաճի և գործազրկության դեմ պայքարելու համար համերկրային պահուստը դարձավ ավելի ու ավելի գործուն, փողի քաղաքականությունը գերիշխող ազդեցություն ունեցավ տնտեսական գործունեության տատանումների վրա:

Հաճախ արտաքին գործոններն են եղել վճռական. 1855–1875 թթ. բացվեցին ներդրման հնարավորություններ: Երկաթուղիներ էին կառուցվում ամբողջ աշխարհով մեկ, և արդյունաբերական տնտեսությունները հաստատուն տնտեսական բարգավաճում էին վայելում: Հաջորդ երկու տասնամյակների ընթացքում երկաթուղիներին ոչինչ չփոխարինեց, և Միացյալ Նահանգները գործարարության անկում վերապրեցին: Վաղ 1980-ական թվականներն ականատես եղան ԱՄՆ-ի զուտ արտահանման զանգվածային անկմանը, որը խորացրեց այդ ժամանակաշրջանի տնտեսական վարընթացը:

Սրանով ավարտում ենք ընդհանուր պահանջարկի գլխավոր տարրերի մեր ուսումնասիրությունը: Սրանք կազմում են մկրատի մի շեղբը, որը որոշում է ազգային եկամուտը և գների համընդհանուր մակարդակը: Հիմա մենք դառնում ենք մյուս շեղբին՝ ընդհանուր առաջարկին, որից հետո կհամադրենք ընդհանուր պահանջարկն ու առաջարկը և կվերլուծենք դասական ու քեյնզյան մակրոտնտեսագիտության այսօրվա պառակտումը:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՎԵՐԼՈՒԾԱԿԱՆ ՀԻՄՈՒՆՔՆԵՐԸ

Այժմ մենք անդրադառնում ենք մակրոտնտեսության առաջարկի տեսությանը: Ընդհանուր առաջարկը (ԸԱ) նկարագրում է տնտեսության արտադրական և գնագոյացման կողմը: Այն բացատրում է ձեռնարկությունների՝ որպես ամբողջության վարքը: Ներուժային արտադրանքի մակարդակն ու ծախսի պայմանները ընդհանուր առաջարկի համար նախադրյալ գործոններ են:

Ընդհանուր առաջարկը կենտրոնական է տնտեսության և՛ կարճաժամկետ, և՛ երկարաժամկետ հեռանկարային զարգացման համար: Կարճաժամկետ հեռանկարում ընդհանուր պահանջարկի և ընդհանուր առաջարկի փոխազդեցությունը որոշում է արտադրանքի մակարդակը, գործազրկությունը և հնարավորությունների օգտագործումը, ինչպես նաև գնաճի դրդապատճառը: Մեկ տասնամյակի կամ ավելի երկարաժամկետ հեռանկարում ընդհանուր առաջարկը հիմնական տնտեսական աճը պայմանավորող գործոնն է:

Կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարում ընդհանուր առաջարկի այս տարբերակումը ժամանակակից տնտեսագիտության համար վճռական է: Այն ցույց է տալիս, թե կարճաժամկետ հեռանկարում ինչու ընդհանուր պահանջարկի անկումը, միգուցե, փողի սղության կամ զուտ արտահանման անկման պատճառով, կհանգեցնի նվազող արտադրանքի կամ զբաղվածության: Բայց այս նույն տեսությունը բացատրում է նաև, թե ինչու ընդհանուր պահանջարկը նվազ կարևոր է, քան ընդհանուր առաջարկը, երբ ցանկանում ենք բացատրել, թե ինչու Հյուսիսային Ամերիկան ունի ավելի բարձր կենսամակարդակ, քան Հարավային Ամերիկան: Այն ցույց է տալիս նաև, թե ինչու Միացյալ Նահանգների ազգային արտադրանքը 1990 թ. ավելի բարձր էր քան 1890 թվականին:

ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԱՅԻՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄՆԵՐ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ

Ընդհանուր առաջարկը վերաբերում է ազգային ամբողջական եկամտին, որ ձեռնարկությունները կամավոր կերպով արտադրում և վաճառում են տվյալ տարվա ընթացքում՝ գների ամեն մի մակարդակի դեպքում, երբ մնացած գործոններն անփոփոխ են: Մենք կարող ենք **ընդհանուր առաջարկի կորը** կամ **ԸԱ-ի կորը** կառուցել որպես սանդղակ, որը ցույց է տալիս իրական արտադրանքի այն մակարդակը, որ կարտադրվի գների ամեն մի մակարդակի դեպքում, երբ մնացած գործոններն անփոփոխ են:

Ընդհանուր առաջարկն ուսումնասիրելիս վճռական նշանակություն կունենա ԸԱ-ի կորերի տարբերակումն՝ ըստ համապատասխան ժամանակային տիրույթների: Կարճաժամկետ հեռանկարում (մի քանի ամիս կամ տարի) դիտարկում ենք **կարճաժամկետ հեռանկարային ընդհանուր առաջարկի սանդղակը**: Այս առնչությունը նկարագրվում է վերընթաց ԸԱ-ի կորով, որի երկայնքով գների աճը կապված է արտադրանքի աճի հետ:

Երկարաժամկետ հեռանկարում (մի քանի տարի կամ տասնամյակ ու ավելի) դիտարկում ենք **երկարաժամկետ հեռանկարային ընդհանուր առաջարկի սանդղակը**: Այս առնչությունը ցույց է տրվում որպես ԸԱ-ի *ուղղածիգ* սանդղակ, որտեղ գների մակարդակի աճը առաջարկվող ամբողջական արտադրանքի մեջ որևէ աճ չի առաջացնում:

Այս հատվածը նվիրված է նշված կարևոր հարցերի բացատրությանը:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՈՐՈՇԻՉՆԵՐԸ

Ընդհանուր առաջարկը էապես կախված է ուժերի որոշակի երկու խմբերից՝ ներուժային արտադրանքից և աշխատավարձ-գին վարքից: Քննարկենք այս ազդեցություններից յուրաքանչյուրը:

Ներուժային արտադրանք: Ընդհանուր առաջարկի հիմնական որոշիչը տնտեսության արտադրելու կարողությունն է: Այսինքն՝ ժամանակի ընթացքում ընդհանուր առաջարկը հիմնականում կախված է ներուժային արտադրանքից:

V գլխից հիշենք, որ ներուժային ՀԱԱ-ն ներկայացնում է այն առավելագույն քանակությունը, որ տնտեսությունը կարող է արտադրել կայուն գների պայմաններում: Ներուժային արտադրանքի ավելի լիարժեք սահմանումը կլինի հետևյալ կերպ. ցանկացած ժամանակ տնտեսությունն ունի աշխատուժի, հիմնական միջոցների և հողի որոշակի առկա քանակություն: Այս ներդրանքի և մատչելի տեխնոլոգիայի համակցումը թույլ կտա արտադրելու արտադրանքի ինչ-որ հաստատուն առավելագույն քանակ (արտադրանքի այս հաստատուն առավելագույն մակարդակը մենք նկարագրեցինք II գլխում՝ օգտագործելով արտադրության և հնարավորության սահմանը):

Եթե տնտեսությունը փորձում է արտադրել ավելի, քան իր ներուժային արտադրանքն է, գներն սկսում են աճել ավելի ու ավելի արագ, քանի որ ռեսուրսներն օգտագործվում են չափից ավելի ինտենսիվ կերպով: Եթե տնտեսությունն արտադրում է ավելի քիչ, քան իր ներուժն է, ապա գերիշխում են բարձր գործազրկությունն ու ավելցուկային հնարավորությունը: Հնարավորությունների չափից ավել օգտագործման և ներդրանքի չափից բարձր անգործության ծայրահեղությունների միջև գտնվում է արտադրանքի շեմային մակարդակը, որը մենք կոչում ենք ներուժային արտադրանք:

Քանակական նպատակների համար մակրոտնտեսագետներն ընդհանուր առմամբ օգտագործում են ներուժային արտադրանքի հետևյալ սահմանումը.

Ներուժային ՀԱԱ-ն իրական ՀԱԱ-ի այն մակարդակն է, որ տնտեսությունը կարտադրեր, եթե գործազրկության չափը լիներ չափանիշային մակարդակի վրա, որը կոչվում է «գործազրկության բնական մակարդակ»: Վերջին ուսումնասիրությունները գնահատել են, որ գործազրկության բնական մակարդակը աշխատուժի մոտ վեց տոկոս է:

Տնտեսական աճի ուսումնասիրությունները տնտեսագետներին օգնել են հասկանալու ներուժային արտադրանքի աճի աղբյուրները: Օգտագործելով վիճակագրական տեխնիկա, մենք կարող ենք նույնիսկ գնահատել այնպիսի ներդրանքների քանակական ավանդը, ինչպիսիք են աշխատուժը, հիմնական միջոցները և հողը, ինչպես նաև տեխնոլոգիական փոփոխության կամ արդյունավետության այլ բարելավումների ավանդը աճի մեջ:

Վերջերս մի ուսումնասիրություն գնահատեց, որ 1949–1989 թթ. մասնավոր ձեռնարկությունների հատվածում իրական արտադրանքն աճել է տարեկան 3,3 տոկոսով: Սրա 0,7 տոկոսը գալիս էր աշխատուժի ներդրանքի աճի, 1,2 տոկոսը՝ ավելի մեծ հիմնական պաշարների և 1,4 տոկոսը՝ կատարելագործված գիտելիքների, տեխնոլոգիայի և զանազան աղբյուրների հաշվին:

Ո՞րն է ներուժային արտադրանքի և ընդհանուր առաջարկի փոխադարձ կապը: Հիմնականում ներուժային արտադրանքն այն քանակությունն է, որ կառաջարկվեր, եթե ընդհանուր պահանջարկն աճեր սահուն կերպով, և մատակարարները գործեին առանց ցնցումների: Սակայն ծախսերի ցնցումների և

ընդհանուր պահանջարկի ընդհատումների պատճառով ձեռնարկությունները կարող են արտադրել ավելի քիչ, քան ներուժային արտադրանքն է, իսկ բարձր ճնշման ժամանակաշրջաններում, ինչպես,օրինակ, պատերազմի ժամանակ, նրանք կարող են արտադրել նույնիսկ ավելի, քան ներուժային արտադրանքն է: 8–2 աղյուսակը ցույց է տալիս ընդհանուր առաջարկի առանցքային որոշիչները՝ ըստ ներուժային արտադրանքի և արտադրության ծախսերի վրա ազդող գործոնների:

Ներդրանքի ծախսերը: Ներուժային արտադրանքի մեր քննարկումը ցույց տվեց, որ արտադրության ծախսերը, բացի ներուժային արտադրանքից, ազդում են նաև ընդհանուր առաջարկի վրա: Արտադրության ծախսերի աճին զուգընթաց, առևտրական ձեռնարկությունները արտադրանքի տվյալ մակարդակը կցանկանան ապահովել միայն ավելի բարձր գներով: Օրինակ, եթե ներդրանքի ծախսերն աճում են այնքան, որ արտադրանքի ծախսերը կրկնապատկվում են, ապա այն գինը, որով առևտրական ձեռնարկությունները կմատակարարեն արտադրանքի ամեն մի քանակ, նույնպես կկրկնապատկվի: ԸԱ-ի կորը կտեղաշարժվի դեպի վեր, այնպես որ արտադրանքի ԸԱ-ի ամեն մի (Գ, Ք) զույգը կփոխարինվի (2Գ, Ք)-ով:

8–2 աղյուսակը ցույց է տալիս ընդհանուր առաջարկի վրա ազդող ծախսային գործոններից մի քանիսը: Ամենակարևոր զգալի ծախսը աշխատավարձն է, որը կազմում է Միացյալ Նահանգների նման երկրի արտադրության ընդհանուր ծախսերի մոտ երեք քառորդը: Նիդեռլանդների և Հոնկոնգի նման փոքր բաց տնտեսությունների համար ընդհանուր առաջարկը որոշելիս ներմուծման ծախսերը նույնիսկ ավելի մեծ դեր են խաղում, քան աշխատավարձը:

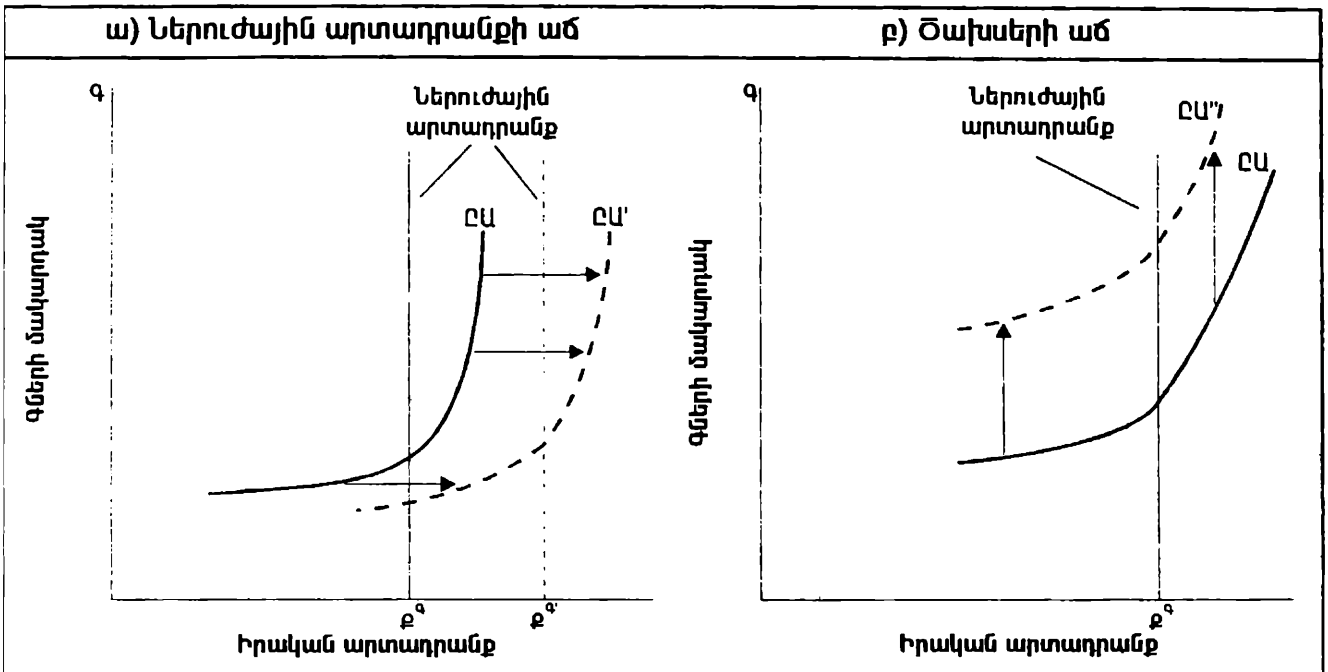
Ինչպե՞ս կարող ենք գծապատկերով ներկայացնել ներուժային արտադրանքի, ծախսերի և ընդհանուր առաջարկի փոխառնչությունը: Հաջորդ էջում պատկերված 8–3 նկարը ցույց է տալիս ներուժային արտադրանքի և ծախսերի փոփոխությունների ներգործությունը ընդհանուր առաջարկի վրա: Ձախակողմյան նկարը ցույց է տալիս, որ առանց արտադրության ծախսերի փոփոխության ներուժային արտադրանքի աճը ընդհանուր առաջարկի կորը տեղաշարժում է ԸԱ-ից դեպի ԸԱ՝: Եթե արտադրության ծախսերն աճեն առանց ներուժային արտադրանքի փոփոխության, ապա կորը կտեղաշարժվի ուղիղ վեր ԸԱ-ից ԸԱ՛՛, ինչպես ցույց է տրված 8–3(բ) նկարում:

ԸԱ-ի իրականում տեղի ունեցող տեղաշարժը ցույց է տրված 8–4 նկարում: Կորերը ներկայացնում են երկու տարիների՝ 1980 և 1990 թվականների իրական գնահատումները: Ուղղածիգ գծերը՝ նշված $Ք^{9}$ և $Ք^{9'}$, ցույց են տալիս ներուժային արտադրանքի մակարդակները այդ երկու տարիներին: Ըստ ուսումնասիրությունների, այդ ժամանակաշրջանում իրական ներուժային արտադրանքն աճել է մոտ 25 տոկոսով:

Փոփոխական	Ազդեցությունը ընդհանուր առաջարկի վրա
Ներուժային արտադրանք	
Ներդրանք	Հիմնական միջոցների, աշխատուժի և հողի մատչելի քանակությունները որոշում են ներդրանքը արտադրական գործընթացի մեջ: Ներուժային արտադրանքը ենթադրում է, որ աշխատուժի և այլ ռեսուրսների անգործությունը կայուն գների պայմաններում նվազագույն մակարդակում է: Ներդրանքի աճը մեծացնում է ներուժային արտադրանքը և ընդհանուր առաջարկը:
Տեխնոլոգիա և արդյունավետություն	Արդյունավետության և ձեռնարկությունների կողմից օգտագործվող տեխնոլոգիաների ազդեցությունը ներուժային արտադրանքի վրա: Նորաստեղծությունը և տեխնոլոգիական կատարելագործումը մեծացնում են ներուժային արտադրանքի մակարդակը:
Աշխատավարձ և ծախսեր	
Աշխատավարձ	Ավելի ցածր աշխատավարձը հանգեցնում է արտադրության ցածր ծախսերի (մնացած գործոններն անփոփոխ են): Տվյալ ներուժային արտադրանքի համար ավելի ցածր ծախսերը նշանակում են, որ առաջարկվող քանակությունները գների ցանկացած մակարդակի դեպքում կլինեն ավելի մեծ:
Ներմուծման գներ	Արտաքին գների անկման կամ փոխարժեքի բարձրացման հետ ներմուծման գներն ընկնում են: Սա հանգեցնում է արտադրության ավելի ցածր ծախսերի և ներքին արտադրության համար ավելի մեծ մատչելի առաջարկի, մեծացնելով ընդհանուր առաջարկը:
Այլ ներդրանքի ծախսեր	Նավթի ավելի ցածր գները և շրջակա միջավայրի վերաբերյալ մեղմ կանոնակարգը իջեցնում են արտադրության ծախսերը և մեծացնում ընդհանուր առաջարկը:

Աղյուսակ 8–2. Ընդհանուր առաջարկը կախված է ներուժային արտադրանքից և արտադրության ծախսերից

Ընդհանուր առաջարկը առաջարկվող ամբողջական արտադրանքը կապում է գների մակարդակի հետ: ԸԱ-ի կորը պարունակում է արտադրության հիմնական գործոնները՝ ներկայացված ներուժային արտադրանքի, ինչպես նաև ծախսերի կառուցվածքի հետ: Նշված գործոնները կմեծացնեն ընդհանուր առաջարկը՝ ԸԱ-ի կորը տեղաշարժելով դեպի աջ: Ի՞նչը կփոքրացներ ընդհանուր առաջարկը:



Նկար 8–3. Ներուժային արտադրանքի և ծախսերի աճի ազդեցությունը ընդհանուր առաջարկի վրա

(ա)-ում ներուժային արտադրանքի աճը, առանց արտադրության ծախսերի մեծացման, ընդհանուր առաջարկի կորը տեղաշարժում է դեպի աջ՝ ԸԱ-ից՝ ԸԱ՛: Երբ ծախսերը մեծանում են (ասենք՝ աշխատավարձի բարձրացման պատճառով), բայց ներուժային արտադրանքը մնում է անփոփոխ, ընդհանուր առաջարկի կորը տեղաշարժվում է դեպի վեր՝ ԸԱ-ից՝ ԸԱ՛՛, ինչպես պատկերված է (բ)-ում:

Այդ նկարում տեսնում ենք, որ 1980-ական թվականների ընթացքում ԸԱ-ի կորը տեղաշարժվել է դեպի դուրս և վեր: Դեպի դուրս տեղաշարժը կատարվել է ներուժային արտադրանքի աճի հետևանքով, ասենք՝ բնակչության կամ հիմնական միջոցների աճի, ինչպես նաև տեխնոլոգիական փոփոխության շնորհիվ: Դեպի վեր տեղաշարժը կատարվել է արտադրության ծախսերի մեծացման հետևանքով, երբ աշխատավարձը, էներգիայի գները և արտադրության այլ ծախսերն աճել են: Այսպիսով, երբ ժամանակի ընթացքում ծախսերն աճում են ներուժային արտադրանքի աճի հետ միասին, ընդհանուր առաջարկը տեղաշարժվում է ԸԱ-ից դեպի ԸԱ՛, ինչպես ցույց է տրված 8–4 նկարում:

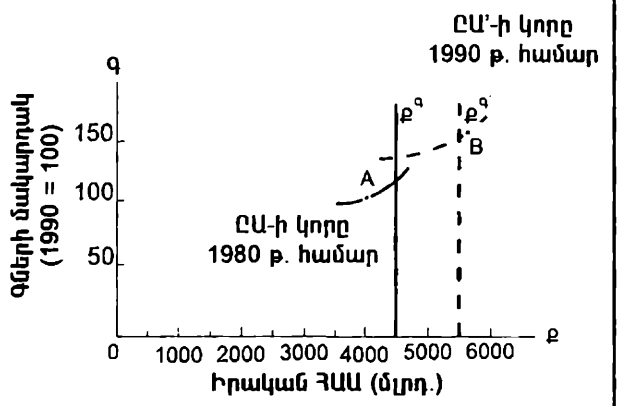
ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿԸ ԿԱՐՃԱԺԱՄԿԵՏ ԵՎ ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ՀԵՌԱՆԿԱՐՈՒՄ

Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության գլխավոր հակասություններից մեկը վերաբերում է ընդհանուր առաջարկի որոշմանը: Գլխավոր կռվախնճորն այն է, թե ընդհանուր առաջարկի կորը հարթ է, թեք է, թե նույնիսկ՝ ուղղաձիգ: Քեյնզյան դպրոցի շատ տնտեսագետներ համարում են, որ ԸԱ-ի կորը համեմատաբար հարթ է: Սա նշանակում է, որ ընդհանուր պահանջարկի փոփոխությունները նշանակալի և տևական ներգործություն ունեն արտադրանքի վրա: Այն տնտեսագետները, ովքեր հակված են դեպի դասական մոտեցումը, համարում են, որ ԸԱ-ի կորը թեք է կամ նույնիսկ՝ ուղղաձիգ: Այս խումբը հավատացած է, որ արտադրանքի վրա ընդհանուր պահանջարկի փոփոխությունը չնչին տևական ազդեցություն ունի:

Գործնականում երկու տեսակետներն էլ ունեն որոշակի արժեք: 8–5 նկարը պատկերում է ԸԱ-ի երկու կորեր: Կարճաժամկետ հեռանկարի ԸԱ-ի ձախակողմյան կորը դեպի վեր թեքվող է կամ՝ քեյնզյան: Այն բացահայտում է, որ ձեռնարկությունները հակված են մեծացնելու իրենց արտադրանքի մակարդակը ի պատասխան ավելի բարձր գների: Այլ խոսքով՝ ընդհանուր պահանջարկի մակարդակի աճի հետ ձեռնարկությունները հակված են առաջարկելու ավելի շատ արտադրանք, եթե արտադրանքի աճին զուգընթաց իրենք կարող են նաև բարձրացնել գները:

Սակայն նկատենք, որ կարճաժամկետ հեռանկարում արտադրանքի ընդլայնումը չի կարող անսահմանորեն շարունակվել: Արտադրանքի աճին զուգընթաց առաջանում է աշխատուժի պակաս, և գործարաններն աշխատում են իրենց կարողությանը մոտ: Բացի դրանից, ձեռնարկությունները կարող են

Ընդհանուր առաջարկ և ներուժային արտադրանք



Նկար 8–4. Ներուժային արտադրանքի աճը մեծացնում է ընդհանուր առաջարկը և այն տեղաշարժում դեպի դուրս

Մենք 1980 և 1990 թթ. ներուժային արտադրանքը ցույց ենք տալիս որպես ուղղածիգ գծեր՝ նշված $Q^{գ}$ և $Q^{գ'}$: Ներուժային արտադրանքի այս մեծացումը ընդհանուր առաջարկը (ԸԱ) տեղաշարժում է դեպի աջ:

Ի լրումն, աշխատավարձը, էներգիայի գները և այլ ներդրանքների ծախսերն աճել են ժամանակի ընթացքում ԸԱ-ի կորը տեղաշարժելով դեպի վեր: Ներուժային արտադրանքի մեծացման և ծախսերի աճի գումարային ազդեցությունը ԸԱ-ի տեղաշարժն է դեպի վեր և աջ:

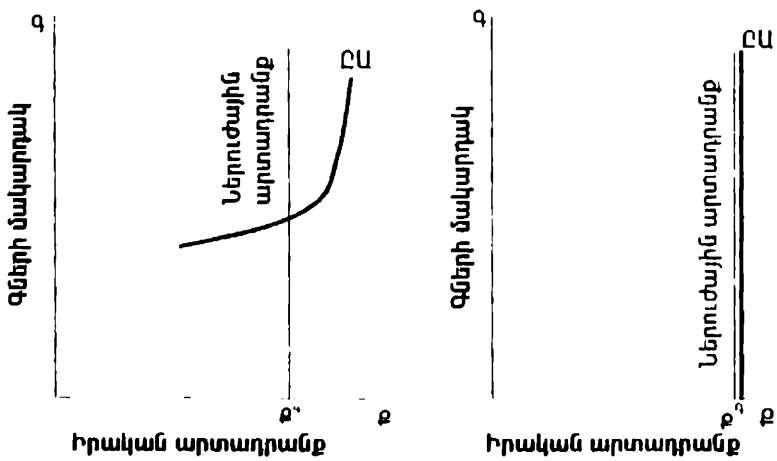
գները բարձրացնել առանց իրենց մրցակիցներին հաճախորդներ զիջելու: Դրա հետևանքով, երբ արտադրությունն աճում է ներուժային արտադրանքից ավելի, պահանջարկի աճի հակազդման ավելի մեծ բաժինն արտահայտվում է գների աճի տեսքով, իսկ ավելի փոքր բաժինը՝ արտադրանքի մեծացումով: Մեկնաբանելով ընդհանուր առաջարկի կորով, դա նշանակում է, որ կարճաժամկետ հեռանկարի ԸԱ-ի կորը պետք է լինի համեմատաբար հարթ՝ ներուժային արտադրանքի գծից դեպի ձախ, որտեղ արտադրանքն ավելի քիչ է, քան ներուժային արտադրանքը, բայց արտադրանքն աճելուն պես այն կդառնա ավելի ու ավելի ուղղածիգ, այսինքն՝ ներուժային արտադրանքի գծից ավելի ու ավելի հեռու՝ դեպի աջ:

8–5 (բ) նկարը լուսաբանում է երկարաժամկետ հեռանկարում ընդհանուր առաջարկի հակազդումը գների տարբեր մակարդակներին: Այդտեղ մենք տեսնում ենք, որ երկարաժամկետ հեռանկարի ԸԱ-ի կորը ուղղածիգ է կամ դասական, և արտադրանքը համապատասխանում է ներուժային արտադրանքին: Դասական դեպքում առաջարկվող արտադրանքի մակարդակը անկախ է գների մակարդակից:

ԻՆՉՈՒ՞ ԵՆ ՏԱՐԲԵՐՎՈՒՄ ԿԱՐՃԱԺԱՄԿԵՏ ՀԵՌԱՆԿԱՐԻ ԵՎ ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ՀԵՌԱՆԿԱՐԻ ԸԱ-ՆԵՐԸ

Ինչու՞ են կարճաժամկետ հեռանկարի և երկարաժամկետ հեռանկարի ընդհանուր առաջարկի վարքե-

Ընդհանուր առաջարկը կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարում



Նկար 8–5. ԸԱ-ի կորը վերընթաց է կարճաժամկետ հեռանկարում, բայց ուղղածիգ է երկարաժամկետ հեռանկարում

Կարճաժամկետ հեռանկարում ԸԱ-ի կորը (ա)-ում թեքվում է դեպի վեր, քանի որ կարճաժամկետ հեռանկարում շատ ծախսեր ճկուն չեն: Եթե գներն աճեն, ապա պայմանագրային աշխատավարձի և վարձավճարի հետ միասին առևտրական ձեռնարկությունները կմեծացնեն առաջարկվող արտադրանքը:

Երկարաժամկետ հեռանկարի ԸԱ-ի կորը (բ)-ում ուղղածիգ է, և առաջարկվող արտադրանքը հավասար է ներուժային արտադրանքին: Երկարաժամկետ հեռանկարում բոլոր գներն ու աշխատավարձերը ճկուն են: Պահանջարկի տարբեր մակարդակների դեպքում գներն ու աշխատավարձը այնպես են հարմարվում, որ առևտրական ձեռնարկությունների արտադրանքը գների ընդհանուր մակարդակի ազդեցությունը չի կրում:

րը իրարից տարբերվում: Կարճաժամկետ հեռանկարում ձեռնարկությունները ընդհանուր պահանջարկի մեծանալուն զուգընթաց ինչու՞ են բարձրացնում և՛ գները, և՛ արտադրանքը: Ինչու՞ երկարաժամկետ հեռանկարում, ընդհակառակը, պահանջարկի աճը հանգեցնում է գների, բայց ոչ արտադրանքի փոփոխությունների:

Այս առեղծվածների լուծման բանալին այն եղանակն է, որով ժամանակակից շուկայական տնտեսության մեջ որոշվում են աշխատավարձն ու գները: Ձեռնարկությունների ծախսերի որոշ տարրեր կարճաժամկետ հեռանկարում *անճկուն են կամ կպչուն:* Որպես այս անճկունության հետևանք, ձեռնարկությունները ընդհանուր պահանջարկի ավելի բարձր մակարդակներին պատասխանում են արտադրանքի ավելի մեծ քանակություններ արտադրելով և վաճառելով: Այլ ձևակերպումով՝ քանի որ կարճաժամկետ հեռանկարում ծախսերի որոշ տարրեր հաստատուն են, ձեռնարկությունները գների բարձրացումը համարում են շահավետ և լրացուցիչ արտադրանք են վաճառում, երբ ընդհանուր պահանջարկն աճում է:

Ենթադրենք, թե տեղի է ունենում լրացուցիչ ծախսերի կտրուկ աճ: Ձեռնարկությունները գիտեն, որ կարճաժամկետ հեռանկարում իրենց արտադրանքի ծախսերը դոլարներով արտահայտված հաստատուն են. մեկ ժամի համար բանվորներին վճարելու են $15, վարձավճարը կկազմի ամսական $1500 և այլն: Եթե ձեռնարկությունները կարողանան ի պատասխան լրացուցիչ ծախսերի հաջողությամբ բարձրացնել արտադրանքի գները, ապա շահավետ կլինի նաև մեծացնել իրենց արտադրանքը: Հետևաբար, կարճաժամկետ հեռանկարում նախքան աշխատավարձն ու վարձավճարը և դոլարով արտահայտված մյուս ծախսերը կհամապատասխանեն միմյանց, ձեռնարկություններն ընդհանուր պահանջարկի աճին կպատասխանեն թե՛ գների, և թե՛ արտադրանքի բարձրացումով: Գների և արտադրանքի այս դրական կապն արտահայտվում է ԸԱ-ի կորի դեպի վեր թեքումով:

Մենք բազմիցս խոսել ենք «կպչուն» կամ «անճկուն» ծախսերի մասին: Ահա մի քանի օրինակ: Ամենահաշվանակալին աշխատավարձն է: Արտադրության բանվորների համարյա կեսը ապահովված է երկարաժամկետ արհմիութենական պայմանագրերով: Միացյալ Նահանգներում այս պայմանագրերը, որպես կանոն, կնքվում են երեք տարով և պայմանավորում են դոլարային աշխատավարձի չափը (մասնակիորեն հարմարեցնելով գների փոփոխություններին): Ավելին, պայմանագրերն անկայուն են. դրանք երբեք միաժամանակ չեն ավարտվում և վերահամաձայնեցվում: Աշխատանքային պայմանագրի գոյության ընթացքում ձեռնարկության կողմից վճարվող աշխատավարձի դոլարային չափը հիմնականում կայուն է: Մյուս գներն ու ծախսերը կարճաժամկետ հեռանկարում նմանապես կպչուն են: Երբ որևէ ձեռնարկություն շենք է վարձում, վարձակալումը հաճախ տևում է մեկ տարի կամ ավելի, իսկ վարձավճարը սովորաբար համաձայնեցվում է դոլարային արտահայտությամբ: Բացի դրանից, ձեռնարկություններն իրենց մատակարարների հետ ստորագրվող պայմանագրերում հաճախ մատնանշում են նյութերի և բաղադրամասերի վճարվելիք գները: Որոշ գներ կայուն են պետական կարգավորմամբ, մասնավորապես այնպիսի անհրաժեշտ ապրանքների գներ, ինչպիսիք են էլեկտրականությունը, գազը, ջուրը և տեղական հեռախոսային ծառայությունը:

Ի՞նչ է տեղի ունենում երկարաժամկետ հեռանկարում: Ի վերջո ծախսի անճկուն կամ կպչուն տարրերը՝ աշխատավարձի պայմանագրերը, վարձավճարի պայմանագրերը, կարգավորվող գները և այլն, դառնում են ոչ կպչուն և բանակցությունների առարկա: Ձեռնարկությունները չեն կարող հավիտյան օգտվել աշխատանքային պայմանագրերով հաստատված աշխատավարձի չափերից, աշխատուժը շուտով կհասկանա, որ գներն աճել են, և կպնդի, որ այդ աճը հատուցվի աշխատավարձի բարձրացումով: Վերջում բոլոր ծախսերը կհարմարվեն արտադրանքի ավելի բարձր գներին: Ավելի բարձր պահանջարկի պատճառով գների ընդհանուր մակարդակը X տոկոսով աճելուց հետո աշխատավարձը, վարձավճարը, կարգավորվող գները և այլ ծախսեր ի վերջո միմյանց կհամապատասխանեն՝ նույնպես բարձրանալով մոտ X տոկոսով:

Հենց որ գներին հարմարվելով ծախսերն աճեն, ձեռնարկություններն ընդհանուր պահանջարկի ավելի բարձր մակարդակից անկարող կլինեն շահույթ վաստակելու: Արտադրանքի մակարդակը հետ կգա իր երկարաժամկետ հավասարակշռված մակարդակին՝ հավասարվելով ներուժային մակարդակին: Վերջին հաշվով, երբ ծախսի բոլոր տարրերը լիովին ճշտվեն, ձեռնարկությունները գործ կունենան գների և ծախսերի այն նույն հարաբերակցության հետ, ինչ նրանք ունեին նախքան պահանջարկի փոփոխությունը: Ձեռնարկությունների համար արտադրանքը մեծացնելու որևէ դրդապատճառ չի լինի: Երբ ասում ենք, որ ԸԱ-ի կորը ուղղաձիգ է, նկատի ունենք, որ առաջարկվող արտադրանքն անկախ է գների մակարդակից և ծախսերից:

Որևէ տնտեսության համար կարճաժամկետ հեռանկարում ընդհանուր առաջարկը ներուժային արտադրանքից կտարբերվի ծախսերի մեջ գոյություն ունեցող անճկուն տարրերի պատճառով: Կարճաժամկետ հեռանկարում ձեռնարկություններն ավելի բարձր պահանջարկին կպա-

տատիանեն արտադրության մեծացումով և գների բարձրացումով: Երկարաժամկետ հեռանկարում, երբ ծախսերը համապատասխանում են գների ավելի բարձր մակարդակին, պահանջարկի աճի պատասխանը համարյա ամբողջությամբ արտահայտվում է գների բարձրացումով և արտադրանքի աննշան կամ զրոյական աճով: Երկարաժամկետ հեռանկարի ԸԱ-ի կորը ուղղածիգ է, քանի որ բավարար ժամանակի դեպքում բոլոր ծախսերը վերաճշտվում են:

ՔԵՅՆՋՅԱՆ ԵՎ ԴԱՍԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐԻ ԲԱԽՈՒՄԸ

Երկու դար առաջ, տնտեսագիտության ծագումից սկսած, ամենախոր հակասություններից մեկը վերաբերել է այն բանին, թե տնտեսությունը դեպի երկարաժամկետ, լրիվ զբաղվածության հավասարակշռություն շարժվելու հակում ունի, թե ոչ: Օգտագործելով ժամանակակից լեզուն, **դասական տեսություններ** ենք անվանում այն մոտեցումները, որոնք տնտեսության մեջ ընդգծում են հզոր, ինքնակարգավորվող ուժերի գոյությունը: Դասական մակրոտնտեսական մտածողության ակունքներին մոտ են կանգնած Ադամ Սմիթը, Ջ. Բ. Սեյը և Ջոն Ստյուարտ Միլը: Այլընտրանքային մոտեցումը, որն այսօր կոչվում է **քեյնզյան տնտեսագիտություն**, կապակցված ձևով չէր արտահայտվել մինչև այս դարում Ջ. Մ. Քեյնզի աշխատությունների երևան գալը:

Դասական և քեյնզյան մոտեցումների հիմնական տարբերությունը կարելի է գտնել ընդհանուր առաջարկի վերաբերյալ տարբեր տեսակետների մեջ: Քեյնզյան ուղղության տնտեսագետները հավատացած են, որ գներն ու աշխատավարձը հարմարվում են դանդաղորեն, այնպես որ բոլոր հավասարակշռող ուժերի համար պահանջվում են երկար տարիներ կամ նույնիսկ տասնամյակներ: Դասական մոտեցումը պնդում է, որ գներն ու աշխատավարձը ճկուն են, այնպես որ տնտեսությունը դեպի իր երկարաժամկետ հավասարակշռություն է շարժվում շատ արագորեն: Այս գլխի մնացած մասում ընդհանուր առաջարկի ու պահանջարկի վերլուծությունն օգտագործելու ենք այս երկու հիմնովին տարբեր մոտեցումների գիտական հիմունքները և քաղաքական ներհմաստները բացատրելու համար[2]:

[2] Նոր դասական և քեյնզյան տեսակետների բանավեճի համառոտ և հանրամատչելի շարադրանքը կարելի է գտնել Մ. Գրեգորի Մենքյուի «Մակրոտնտեսագիտության արագ վերհիշման դասընթացում», Journal of Economic Literature (դեկտեմբեր, 1990 թ.), էջ 1645–1660:

ԴԱՍԱԿԱՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄ

Նախքան 1936 թ. Քեյնզի «Ընդհանուր տեսություն» գրքի երևան գալը տնտեսագիտության բնագավառի առաջավոր մտածողները, որպես կանոն, հարում էին տնտեսագիտության դասական տեսակետին: Վաղ շրջանի տնտեսագետները հիացած էին արդյունաբերական հեղաշրջմամբ, աշխատանքի իր բաժանումով, հիմնական միջոցների կուտակումով և աճող միջազգային առևտրով:

Սեյի շուկաների օրենք: Վաղ շրջանի տնտեսագետները գիտեին գործարարության պարբերաշրջանների մասին, բայց դրանք դիտարկում էին որպես ժամանակավոր և ինքնաշտկվող շեղումներ: Նրանց վերլուծությունը պտտվում էր *Սեյի շուկաների օրենքի* շուրջը: Այս տեսությունը առաջ է քաշվել ֆրանսիացի տնտեսագետ Ջ. Բ. Սեյի կողմից 1803 թ. և հավաստում է, որ գերարտադրությունը անհնար է շնորհիվ հենց իր բնույթի: Դա այսօր երբեմն արտահայտվում է այսպես. «առաջարկը ստեղծում է իր սեփական պահանջարկը»: Ո՞րն է Սեյի օրենքի տրամաբանությունը: Դա այն դատողությունն է, որ փողային և ապրանքափոխանակային տնտեսությունների միջև էական տարբերություն չկա: Եթե գործարանները կարող են արտադրել շատ, ապա կգտնվեն բանվորներ, որոնք կգնեն այդ արտադրանքը:

Ամենաաչքի ընկնող տնտեսագետների մի երկար շարք, ներառյալ Դ. Ռիկարդոն, Ջ. Ս. Միլը և Ա. Մարշալը, միացան այն դասական մակրոտնտեսագիտական տեսակետին, որ գերարտադրությունն անհնար է: Նույնիսկ մեծ ճգնաժամի ընթացքում, երբ Ամերիկայի աշխատուժի մեկ քառորդը գործազուրկ էր, նշանավոր տնտեսագետ Փիգոն գրեց. «Կատարյալ ազատ մրցակցության պայմաններում միշտ էլ ուժեղ հակվածություն կլինի դեպի լրիվ զբաղվածություն: Այնպիսի գործազրկությունը, որ գոյություն ունի ցանկացած ժամանակ, ամբողջապես շփումային դիմադրությունների հետևանք է: Դրանք խոչընդոտում են, որ աշխատավարձի և գների պատշաճ համապատասխանեցումները կատարվեն ակնթարթորեն»[3]:

Ինչպես Փիգոյից արված մեջբերումն է ենթադրում, դասական տեսակետի խորքում եղած տրամաբանությունն այս է. աշխատավարձն ու գները բավականին ճկուն են շուկաները «հավասարեցնելու» կամ շատ արագ հավասարակշռության վերադարձնելու համար: Եթե գներն ու աշխատավարձը հարմարվում են արագորեն, ապա կարճաժամկետ հեռանկարը, որի դեպքում գները կպչուն են, կլինի այնքան կարճ, որ գործնականում կարող է անտեսվել բոլոր նպա-

[3] Գործազրկության տեսությունը (1933 թ.):

տակների համար: Դասական մակրոտնտեսագետները եզրակացնում են, որ տնտեսությունը միշտ գործում է լրիվ զբաղվածությամբ կամ իր ներուժային արտադրանքի մակարդակով:

Սեյի օրենքի և դասական մոտեցման մնայուն ճշգրիտ էությունը ցույց է տրված 8–6 նկարում: Սա մի տնտեսություն է, որտեղ գներն ու աշխատավարձը որոշվում են մրցակցային շուկաներում, ճկուն կերպով շարժվելով վերև և ներքև՝ բացառելով առաջարկի և պահանջարկի ամեն մի ավելցուկ: ԸԱ–ԸՊ վերլուծության մեր հասկացություններով այն կարող է նկարագրվել սովորական, ներքև թեքվող ընդհանուր պահանջարկի և ուղղաձիգ ընդհանուր առաջարկի կորերով:

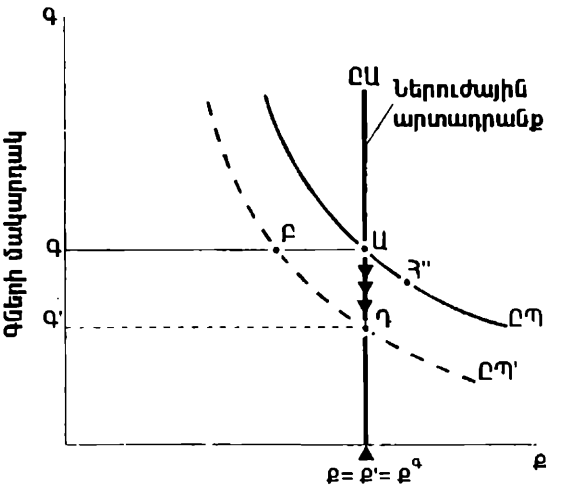
Ենթադրենք, ընդհանուր պահանջարկը նվազել է փողի տղության կամ այլ արտաքին գործոնների պատճառով: Որպես հետևանք ԸՊ-ի կորը 8–6 նկարում կտեղաշարժվի ձախ՝ դեպի ԸՊ': Սկզբում գնի սկզբնական Գ արժեքի դեպքում ամբողջական ծախսը նվազում է մինչև Բ կետը, որտեղ կարող է լինել արտադրանքի անկման մի շատ կարճ ժամանակահատված: Բայց պահանջարկի տեղաշարժին հաջորդում է աշխատավարձի ու գների արագ հարմարեցումը, և ընդհանուր գներն ընկնում են Գ-ից Գ': Գների մակարդակի անկման հետ ամբողջական արտադրանքը վերադառնում է ներուժային արտադրանքին, և լրիվ զբաղվածություն է վերահաստատվում Դ կետում:

Դասական տեսակետի համաձայն ընդհանուր պահանջարկի փոփոխությունն ազդում է գների մակարդակի վրա, բայց չի ազդում արտադրանքի և զբաղվածության վրա: Գների և աշխատավարձի ճկունությունն ապահովում է, որ ծախսի իրական մակարդակը բավարար լինի լրիվ զբաղվածություն ապահովելու համար:

Քաղաքականության հետևանքները: Դասական տեսությունն ունի երկու եզրակացություններ, որոնք կենսականորեն անհրաժեշտ են տնտեսական քաղաքականության համար: Առաջին՝ տնտեսությունը միշտ ապահովում է լրիվ զբաղվածություն, և երբեք չկան չօգտագործվող ռեսուրսներ: Տնտեսությունը միշտ թողարկում է իր ներուժային արտադրանքը, և նրանք, ովքեր ցանկանում են աշխատել առկա վարձատրությամբ, կարող են աշխատանք գտնել:

Այս դրույթը նշանակու՞մ է արդյոք, որ գործազրկություն բոլորովին չկա: Իհարկե՝ ոչ, քանի որ ամեն մի իրական՝ տնտեսության մեջ միշտ կլինի *միկրոտնտեսական* վատնում: Մենք կտեսնենք գործազուրկ մարդկանց, որոնք տեղափոխվում են մի աշխատանքից մյուսը կամ արհմիություններում չմիավորված բանվորների, որոնք ունեն հավասարակշռության մակարդակից բարձր աշխատավարձի չափեր: Բայց ըստ դասական տեսակետի, տնտեսությունը չունի թերօգտագործվող ռեսուրսների իմաստով *մակրոտնտեսական* վատնում, որը պայմանավորված է անբավարար ընդհանուր պահանջարկով:

ա) Դասական մակրոտնտեսություն



Նկար 8–6. Ըստ Սեյի օրենքի՝ առաջարկը ստեղծում է իր սեփական պահանջարկը, երբ գները համակշռում են պահանջարկը և ընդհանուր առաջարկը

Դասական տնտեսագետները կարծում էին, որ առատության տևական շրջաններ չեն կարող լինել: Եթե ԸԱ-ն կամ ԸՊ-ն տեղաշարժվեն, գները ճկուն կերպով կհակազդեն՝ ապահովելու լրիվ զբաղվածության արտադրանքի վաճառքը: Այստեղ տեսնում ենք, թե գներն ինչպես են ճկուն կերպով բավականաչափ ընկնում՝ ծախսերը մեծացնելով ու հասցնելով լրիվ զբաղվածության արտադրանքի մակարդակին (ի՞նչ տեղի կունենար, եթե ԸՊ-ն չտեղափոխվեր, իսկ ներուժային արտադրանքն աճեր: Ի՞նչ ուժեր կտեղաշարժեին տնտեսությունը դեպի Ձ"):

Դասական տեսակետի երկրորդ տարրը նույնիսկ ավելի տպավորիչ է. մակրոտնտեսական ընդհանուր պահանջարկի քաղաքականությունը չի կարող ազդել գործազրկության և արտադրանքի մակարդակի վրա: Ավելի շուտ, փողի և ֆինանսական քաղաքականությունը կարող է ազդել տնտեսության միայն գների մակարդակի վրա՝ իրական ՀԱԱ-ի կազմավորման հետ միասին: Այս երկրորդ դասական ենթադրությունը հեշտությամբ կարելի է տեսնել 8–6 նկարի վրա: Ենթադրենք՝ տնտեսությունը հավասարակշռության մեջ է ԸՊ՝ և ուղղաձիգ ԸԱ կորերի հատման Դ կետում: Ասենք՝ կառավարությունը որոշել է ֆինանսա-

կան քայլեր ձեռնարկել տնտեսությունն ընդարձակելու համար: Ի՞նչ տեղի կունենա: Կարճատև պահի ընթացքում գների սկզբնական Գ՝ մակարդակի պայմաններում կլինի ավելցուկային պահանջարկ: Սակայն ավելցուկային պահանջարկի ճնշման տակ գների և աշխատավարձի արագ աճի հետ տնտեսությունը շարժվում է դեպի նոր հավասարակշռության Ա կետը: Առանց արտադրանքի ու զբաղվածության մակարդակը փոփոխելու, սկզբնական լրիվ զբաղվածության հավասարակշռությունը վերականգնելու նպատակով գների ընդհանուր մակարդակի բավարար չափով բարձրացնելն եղավ ընդարձակող տնտեսական քաղաքականության վերջնական արդյունքը:

Դասական տեսակետի ամենակարևոր համոզմունքն այն է, որ գներն ու աշխատավարձը ճկուն են, և որ գների ճկունությունը երաշխավորում է ինքնակարգավորման այնպիսի մեխանիզմ, որն արագորեն վերականգնում է լրիվ զբաղվածությունը և միշտ ապահովում ներուժային արտադրանքը: Եվ, ինչպես մենք կտեսնենք հաջորդ գլուխներում, դասական մոտեցումը շատ կենսունակ է այսօրվա նոր դասական դպրոցի կողմնակիցների աշխատություններում: Նոր դասական տնտեսագետները իրենց տեսակետները հիմնում են ժամանակակից տնտեսական զարգացումների վրա, ներառյալ անկատար տեղեկագրությունը, տեխնոլոգիական ցնցումների գոյությունը և ռեսուրսների տեղաշարժից առաջացող արդյունաբերության շփումները: Չնայած ժամանակակից զգեստավորմանը, քաղաքականության վերաբերյալ նրանց եզրահանգումները սերտորեն կապված են վաղ շրջանի դասական տնտեսագետների հետ:

ՔԵՅՆՋՅԱՆ ՀԵՂԱՇՐՋՈՒՄԸ

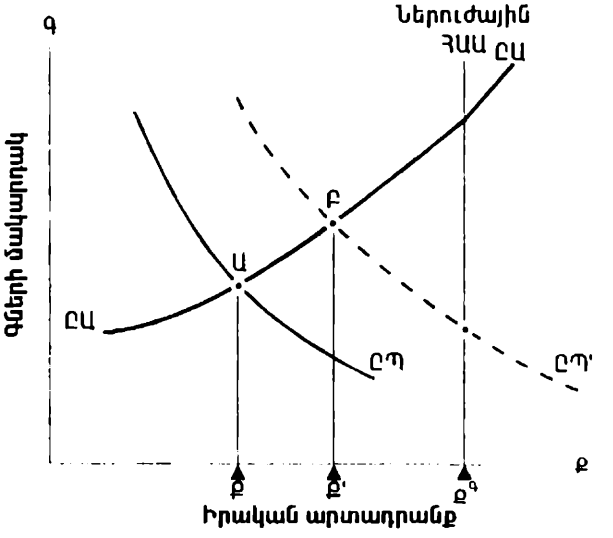
Չնայած դասական տնտեսագետները քարոզում էին, որ տևական գործազրկությունն անհնար է, 1930-ական թվականների տնտեսագետները հազիվ թե կարող էին անտեսել գործազուրկների ստվար բանակը, որոնք աշխատանք էին աղերսում և փողոցների անկյուններում մատիտ վաճառում: Տնտեսագետներն ինչպե՞ս կարող էին բացատրել այսպիսի զանգվածային և տևական պարապուրդը:

Քեյնզի *«Ընդհանուր տեսությունը»* այլընտրանքային մակրոտնտեսագիտական տեսություն է, տեսական ակնոցների մի նոր հավաքածու՝ տնտեսական քաղաքականության և արտաքին ցնցումների հետևանքները նկատելու համար: Գործնականում քեյնզյան հեղաշրջումը միավորեց երկու տարրեր: Նախ՝ Քեյնզը առաջ քաշեց ընդհանուր պահանջարկի գաղափարը, որը մենք բացատրեցինք այս գլխում: Երկրորդ՝ Քեյնզը փաստարկեց, որ գներն ու աշխատավարձը անճկուն կամ կպչուն են, սա նշանակում է, որ ուղղաձիգ դասական ԸԱ-ի կորը պետք է փոխարինվի դեպի վեր թեքվող ԸԱ-ի կորով:

Զարմանալի հետևանքները: Միավորելով այս երկու տարրերը, Քեյնզը մակրոտնտեսագիտության մեջ առաջացրեց մի իսկական հեղաշրջում: Քեյնզի փաստարկման էությունը ցույց է տրված 8–7 նկարում: Այստեղ ընդհանուր պահանջարկի կորը միավորված է դեպի վեր թեքվող ընդհանուր առաջարկի կորի հետ:

Առաջին դիտողությունն այն է, որ ժամանակակից շուկայական տնտեսությունը կարող է ընկնել թերզբաղվածության հավասարակշռության ծուղակը: Դա ընդհանուր առաջարկի և ընդհանուր պահանջարկի մի հավասարակշռություն է, որի դեպքում ար-

Քեյնզյան թերզբաղվածության հավասարակշռություն



Նկար 8–7. Քեյնզյան մոտեցման մեջ արտադրանքը որոշվում է ընդհանուր պահանջարկով

Քեյնզյան կաղապարում ընդհանուր առաջարկի կորը թեքվում է դեպի վեր, ցույց տալով, որ արտադրանքը կաճի՝ ավելի մեծ ընդհանուր պահանջարկի հետ, քանի դեռ կան չօգտագործված ռեսուրսներ: Երբ ԸՊ-ն ճնշված է, արտադրանքը հավասարակշռության մեջ կլինի Ա կետում՝ բարձր գործազրկությամբ:

Երբ ընդհանուր պահանջարկն աճում է ԸՊ-ից մինչև ԸՊ՝, իրական արտադրանքի մակարդակն աճում է Ա-ից Բ, գների աճի հետ միասին: Քեյնզյան այս օրինակում, որտեղ կարճաժամկետ հեռանկարում ԸԱ-ն թեքվում է վեր, ընդհանուր պահանջարկը մեծացնող տնտեսական քաղաքականությանը հաջողվում է հասնել արտադրանքի և զբաղվածության աճի:

տադրանքը շատ ցածր է ներուժայինից, և աշխատուժի մի զգալի հատված հարկադրաբար պարապ է: Օրինակ, եթե ԸՊ-ի և ԸԱ-ի կորերը հատվում են ծախսակողմյան Ա կետում, ապա հավասարակշռության արտադրանքը ներուժայինից կարող է շատ քիչ լինել: Քեյնզը ընդգծեց, որ աշխատավարձի և գների անճկունության պատճառով չկա լրիվ զբաղվածությունը վերականգնող և տնտեսության ներուժային արտադրանքը երաշխավորող որևէ տնտեսական մեխանիզմ: Երկիրը երկար ժամանակ կարող է մնալ իր ցածր արտադրության, բարձր թշվառության վիճակում, քանի որ տնտեսությունը դեպի հետ, լրիվ զբաղվածություն առաջնորդելու համար չկա ինքնաշտկման մեխանիզմ կամ մի անտեսանելի ձեռք:

Քեյնզի երկրորդ դիտողությունը հետևում է առաջինից: Փողի և ֆինանսական քաղաքականությունների միջոցով պետությունը կարող է խթանել տնտեսությունը և օգնել պահպանելու արտադրանքի և զբաղվածության բարձր մակարդակ: Օրինակ, եթե պետությունը մեծացնի իր գնումները, ապա ընդհանուր պահանջարկը կաճի, ասենք ԸՊ-ից դեպի ԸՊ՛, ինչպես ցույց է տրված 8–7 նկարում: Հետևանքը կլինի արտադրանքի մեծացումը Ք-ից Ք՛-ի, փոքրացնելով փաստական և ներուժային ՀԱԱ-ների տարբերությունը: Կարճ ասած, տնտեսական պատշաճ քաղաքականության միջոցով պետությունը կարող է քայլեր ձեռնարկել ազգային եկամտի և զբաղվածության բարձր մակարդակ ապահովելու համար:

Քեյնզի վերլուծությունը հեղաշրջում էր մակրոտնտեսագիտության մեջ, մանավանդ երիտասարդ տնտեսագետների համար, ովքեր ապրում էին 1930-ականների մեծ լճացման ժամանակաշրջանում և զգում էին, որ դասական կաղապարի մեջ ինչ-որ բան այն չէ: Իհարկե, մեծ լճացումը առաջին իրադարձությունը չէր, որը բացահայտեց դասական հետևությունների անհիմն լինելը: Բայց առաջին անգամ դասական մոտեցումը դեմ առավ մրցակցող վերլուծության: Քեյնզյան մոտեցումը ներկայացրեց նոր հետևություններ, որոնք թափանցեցին տնտեսագիտության ոլորտը և հիմնովին փոխեցին տնտեսագետների և կառավարությունների մտածելակերպը գործարարության պարբերաշրջանների և տնտեսական քաղաքականության վերաբերյալ:

ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԵՎ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Քաղաքականության վերաբերյալ մարդկանց տեսակետները տնտեսագիտության մեջ հաճախ որոշվում են նրանց կրած տեսական ակնոցով: Նախագահը, որևէ սենատոր կամ որևէ տնտեսագետ արդյոք հակվա՞ծ են դասական կամ քեյնզյան տեսակետին: Այս հարցի պատասխանը հաճախ բացատրում է այդ անհատի տեսակետը այսօրվա տնտեսական քաղաքականության շատ կարևոր բանավեճերում:

Օրինակները բազմաթիվ են: Այն տնտեսագետները, ովքեր հակված են դասական տեսակետին, հաճախ հոռետես են կառավարության կողմից գործարարության պարբերաշրջանները կայունացնելու անհրաժեշտության նկատմամբ: Նրանք փաստարկում են, որ եթե կառավարության քաղաքականությունը նպատակամղված է ընդհանուր պահանջարկի աճին, ընդհակառակը, կհանգեցնի գնաճի բարձրացման: Ավելին, դասական տնտեսագետներն անհանգստանում են, որ կառավարական ծախսերի աճը արտամղում է մասնավոր արտադրությունը: «Արտամղել» ասելով նրանք նկատի ունեն, որ երբ կառավարությունը մեծացնում է իր ծախսերը, մասնավոր ապրանքների արտադրությունը նվազում է: Թնդանոթների ավելի մեծ արտադրությունը կվատնի այն ռեսուրսները, որ նախապես օգտագործվում էին կարագի արտադրության համար:

Քեյնզական տնտեսագետները ընդունում են այլ տեսակետ: Նրանք համարում են, որ մակրոտնտեսությունը ենթակա է ընդլայնվող գործարարության պարբերաշրջանների, որոնք ունեն երկար ժամանակ չօգտագործվող շատ ռեսուրսներ: Այնուհետև նրանք պնդում են, որ կառավարությունը փողային կամ ֆինանսական միջոցառումներով կարող է խթանել տնտեսությունը՝ ընդհանուր պահանջարկը փոփոխելու համար: Այս քաղաքականությունը դանդաղ տնտեսական գործունեության ժամանակաշրջաններում կարող է մեծացնել ընդհանուր պահանջարկը և գնաճի ժամանակաշրջաններում ծախսերը սանձահարել սպառնացող գնաճով: Քեյնզական տնտեսագետը կարող էր փաստարկել, որ կառավարական ծախսերը ոչինչ չեն արտամղում, քանի որ ավելի բարձր պետական ծախսերը մեծացնում են արտադրանքը և թույլ տալիս, որ մասնավոր ծախսերը շարունակվեն: Ըստ էության, կառավարությունը որքան մեծ կտոր վերցնի կարկանդակից, իրականում կարկանդակն այնքան կմեծանա: Պետական ծախսը, հարկերի կրճատումը կամ փողի արագ աճը խթանում են ներդրումը:

Ո՞րն է ճիշտ տեսակետը՝ դասակա՞նը, թե քեյնզյանը: Մաքուր ճշմարտությունն այն է, որ երկուսն էլ շատ են պարզունակացված: Հաջորդ գլուխներում մենք կտեսնենք երկու դիրքորոշումների ուժեղ ու թույլ կողմերը: Հիմա պետք է իմանալ, որ տնտեսական քաղաքականությանը վերաբերող բանավեճերից շատերը ծագում են այն պատճառով, որ մասնակիցներից մեկն իր գլխում ունի դասական կաղապարը, իսկ մյուսը՝ քեյնզյան տեսակետը: Մակրոտնտեսագիտական մտածողության ճշմարիտ արվեստն այն է, որ պետք է զգալ երկու մոտեցումների ուժեղ ու թույլ կողմերը:

ԴԵՊԻ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԱՎԵԼԻ ԼԱՎ ԸՄԲՌՆՈՒՄ

Մենք այժմ ավարտեցինք ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի հիմունքների վերլուծությունը: Հաջորդ երեք գլուխները հետազոտում են ընդհանուր պահանջարկի որոշիչները: Հաջորդ գլուխը սկսում ենք քեյնզյան բազմապատկիչի կաղապարի մանրամասն վերլուծությունից, որը տնտեսական գործունեության քեյնզյան մոտեցման պարզագույն օրինակն է: Նաև կտեսնենք, թե պետության ֆինանսական քաղաքականությունն ու միջազգային առևտուրը ինչով են առանձնանում բազմապատկիչի շրջանակներում: Այնուհետև կանդրադառնանք փողի տնտեսագիտության վերլուծությանը՝ ներառելով փողի բնույթը, կենտրոնական դրամատան դերը և այն ուղին, որով փողն ազդում է տնտեսական գործունեության վրա: Հաներագումարի բերելով բոլոր այս տարբեր տարրերը, կկարողանանք ըմբռնել ընդհանուր պահանջարկի վրա ազդող ուժերը և մակրոտնտեսության վրա ընդհանուր պահանջարկի ազդեցությունը:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Ընդհանուր պահանջարկը գների տվյալ մակարդակի դեպքում կամավոր կերպով գնված արտադրանքի ամբողջական քանակությունն է, երբ մնացած գործոնները անփոփոխ են: Ծախսի բաղադրիչներն են. (ա) սպառումը, որը հիմնականում կախված է տնօրինելի եկամտից, (բ) ներդրումը, որը կախված է ներկա և սպասվող ապագա արտադրանքից և շահադույքներից ու հարկերից, (գ) ապրանքների և ծառայությունների վրա պետական ծախսը և (դ) զուտ արտահանումը, որը կախված է արտաքին ու ներքին արտադրանքից և գներից ու արտաքին փոխարժեքից:

2. Ընդհանուր պահանջարկի կորերը տարբերվում են միկրոտնտեսագիտական վերլուծության մեջ օգտագործվող պահանջարկի կորերից: ԸՊ-ի կորերը արտադրանքի բոլոր բաղադրիչների վրա կատարված ամբողջական ծախսը շաղկապում են գների ընդհանուր մակարդակի հետ, երբ քաղաքականությունը և արտաքին փոփոխականները հաստատուն են: Ընդհանուր պահանջարկի կորը վարընթաց է առաջին հերթին փողի առաջարկի ներգործության հետևանքով, որը տեղի է ունենում, երբ փողի հաստատուն անվանական առաջարկի դեպքում գների մակարդակի աճը իջեցնում է շահադույքները, դժվարացնում վարկ ստանալը և նվազեցնում ամբողջական իրական ծախսը: Սա ներկայացնում է շարժում անփոփոխ ԸՊ-ի կորի երկայնքով:

3. Ընդհանուր պահանջարկը փոփոխող գործոնները ներառում են. (ա) մակրոտնտեսական քաղաքականությունները, ինչպիսիք են փողի և ֆինանսական քաղաքականությունները, և (բ) արտաքին փոփոխականները, ինչպիսիք են արտաքին տնտեսական գործունեությունը, նավթի համաշխարհային գների փոփոխությունները և տեղաշարժերը միջոցների շուկաներում: Երբ այս փոփոխականները փոփոխվում են, նրանք տեղաշարժում են ԸՊ-ի կորը:

4. Ընդհանուր առաջարկն արտահայտում է առևտրական ձեռնարկությունների կողմից կամավոր արտադրված արտադրանքի կապը գների ընդհանուր մակարդակի հետ, երբ մնացած գործոնները հաստատուն են: Ընդհանուր առաջարկի հիմքում ընկած գործոններն են. ա) ներուժային արտադրանքը, որը որոշվում է աշխատուժի ներդրանքով, հիմնական միջոցներով և տնտեսությանը մատչելի բնապաշարներով՝ այն տեխնոլոգիայի և արդյունավետության հետ միասին, որով այս ներդրանքն օգտագործվում է, և (բ) ներդրանքի ծախսերը, ինչպիսիք են աշխատավարձը, նավթի և այլ էներգակիրների գներն ու ներմուծման գները: Այս հիմնական գործոնների փոփոխությունը կտեղաշարժի ԸԱ-ի կորը:

5. Երկարաժամկետ հեռանկարում ընդհանուր առաջարկը սերտորեն կապված է տնտեսության ներուժային արտադրանքի հետ: Կարճաժամկետ հեռանկարում գների և աշխատավարձի հարաբերությունները կազդեն այն բանի վրա, թե ար-

տադրությունն ինչպես կպատասխանի ընդհանուր պահանջարկի տարբեր մակարդակներին: Համապատասխանաբար, երկարաժամկետ հեռանկարի ԸԱ-ի կորը ընդհանրապես դիտում ենք որպես ուղղածիգ կամ դասական, նշելով, որ առևտրական ձեռնարկությունները ներուժային արտադրանքը կմատակարարեն գների ամեն մի մակարդակի դեպքում: Կարճաժամկետ հեռանկարում, աշխատավարձի և գների անճկունության հետևանքով, ԸԱ-ի կորը դեպի վեր թեքվող է, ցույց տալով, որ առևտրական ձեռնարկություններն ավելի շատ արտադրանք կառաջարկեն գների ավելի բարձր մակարդակի դեպքում:

6. Արտադրանքի որոշման երկու հիմնական մոտեցումներն են դասական և քեյնզյան տեսակետները:

   ա) Դասական տեսակետը հիմնվում է Սեյի օրենքի վրա, որը հավաստում է, որ «առաջարկը ստեղծում է իր սեփական պահանջարկը»: Ժամանակակից հասկացություններով դասական մոտեցումը պնդում է, որ ճկուն գներն ու աշխատավարձը արագորեն վերացնում են առաջարկի և պահանջարկի ամեն մի ավելցուկ և վերահաստատում են լրիվ զբաղվածությանն ու կարողությանը համապատասխանող արտադրանք: Ավելին, դասական տնտեսության մեջ մակրոտնտեսական քաղաքականությունը չի կարող դեր խաղալ գործարարության պարբերաշրջանը կայունացնելու և գործազրկությունը կրճատելու մեջ:

   բ) Քեյնզյան տեսակետը պնդում է, որ կարճաժամկետ հեռանկարում գներն ու աշխատավարձը կպչուն են այնպիսի պայմանագրերի պատճառով, ինչպիսիք են արհեստակցական միությունների համաձայնագրերը: Այսպիսի տնտեսության մեջ արտադրանքը դրականորեն է արձագանքում ընդհանուր պահանջարկի ավելի բարձր մակարդակին, քանի որ ԸԱ-ի կորը վերընթաց է, առանձնապես արտադրանքի ցածր մակարդակի դեպքում: Քեյնզյան տնտեսությունը կարող է ունենալ տևական գործազրկության ժամանակաշրջաններ, որովհետև գների և աշխատավարձի ինքնաճշտման մեխանիզմը դանդաղաշարժ է կամ՝ չկա: Փողի և ֆինանսական քաղաքականությունները կարող են փոխառիմնել ճկուն գներին և աշխատավարձին: Դրանք անկումների ընթացքում խթանում են տնտեսությունը և օգնում վերականգնելու լրիվ զբաղվածությունը կամ ծաղկման շրջաններում դանդաղեցնում են տնտեսության զարգացումը՝ կանխելով գնաճի հակվածությունը:

7. Ժամանակակից շուկայական տնտեսությունը միավորում է և՛ դասական, և՛ քեյնզյան կաղապարների տարրերը: Կարճաժամկետ հեռանկարում՝ մի քանի ամսվա կամ տարիների համար, քեյնզյան կաղապարը ամենակիրառելին է: Երկարաժամկետ հեռանկարում՝ տասնամյակ կամ ավելի, երբ գներն ու աշխատավարձը ժամանակ ունեն հարմարվելու, դասական մոտեցումը լավագույնս է բացատրում մակրոտնտեսական գործունեության զարգացումը:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

իրական փոփոխական = անվանական փոփոխական/գների մակարդակ
ընդհանուր պահանջարկ, ԸՊ-ի կոր
ընդհանուր պահանջարկի հիմնական բաղադրիչներ. Ս, Ն, Պ, Х
շարժում ԸՊ, ԸԱ կորերի երկայնքով և ԸՊ, ԸԱ կորերի տեղաշարժ
ընդհանուր առաջարկ, ԸԱ կոր
վարընթաց ԸՊ կոր
փողի առաջարկի ներգործություն
իրական հաշվեկշռի (Փիգոյի) ներգործություն
ԸՊ կորը պայմանավորող և տեղաշարժող գործոններ
ընդհանուր առաջարկ. ներուժային արտադրանքի դերը և արտադրության ծախսերը
կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարի ԸԱ
ճկուն և կպչուն աշխատավարձ և գներ
Սեյի շուկայի օրենք
դասական և քեյնզյան տնտեսագիտություն
գների ճկունության վերաբերյալ հիմնական տարբերություն
պահանջարկի շեղումների հետևանք
քաղաքականության արդյունավետություն

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ուշադիր սահմանեք, թե ինչ է մեկնաբանում ընդհանուր պահանջարկի կորը: Կորի երկայնքով շարժումները տարբերեք կորի տեղաշարժերից: Ի՞նչը կարող է մեծացնել արտադրանքը՝ շարժվելով ԸՊ-ի կորի երկայնքով: Ի՞նչը կարող է մեծացնել արտադրանքը՝ տեղաշարժելով ԸՊ-ի կորը:
2. Կառուցեք 8–1 աղյուսակին համանման աղյուսակ, որը ցույց տա ընդհանուր պահանջարկը նվազեցնող իրադարձությունները (ձեր պատասխանը պետք է պարունակի ուրիշ օրինակներ և ոչ թե պարզապես փոխի 8–1 աղյուսակում նշված գործոնների ուղղությունը):
3. Ինչպիսին կլիներ ԸԱ-ի կորի վրա ստորև նշվածներից յուրաքանչյուրի ներգործությունը կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարներում, եթե այդպիսին կա, երբ մնացած գործոններն անփոփոխ են:
   ա) Ներուժային արտադրանքն աճում է 25 տոկոսով:
   բ) Փողի առաջարկը նվազեցվում է համերկրային պահուստի կողմից:
   գ) Միջին արևելքում ծագած պատերազմի պատճառով նավթի համաշխարհային գները կրկնապատկվում են:
   դ) Միջուկային պատահարի հետևանքով միջուկային էներգիայի բոլոր կայանները փակվում են:
4. 3-րդ հարցում թվարկված իրադարձություններն ի՞նչ ազդեցություն կունենային ԸՊ-ի վրա:
5. Անդրադառնալով 3-րդ հարցում թվարկված իրադարձություններին, ինչպիսի՞ն կլիներ արտադրանքի և գների վրա դրանց ներգործությունը կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարներում:
6. Մի նշանավոր մակրոտնտեսագետ գրել է. «Մի քանի տարվա ընթացքում ծախսի և փողի ուռճացումը կստեղծի շատ աշխատատեղեր և շատ արտադրանք, չնայած հավանական է, որ գները նույնպես աճեն: Բայց, ի վերջո, երբ տնտեսությունը հարմարվի նոր քաղաքականությանը, արտադրանքը և զբաղվածությունը կվերադառնան իրենց «բնական» մակարդակներին: Պարզապես հնարավոր չէ արտադրանքը երկար ժամանակ պահել իր ներուժայինից բարձր մակարդակի վրա»: Գնահատեք այս քաղվածքը՝ օգտագործելով ԸԱ–ԸՊ-ի այս գլխում նկարագրված մոտեցումը:
7. Ելնելով և՛ քեյնզյան, և՛ դասական տեսակետներից, օգտագործելով այս գլխի ԸԱ–ԸՊ վերլուծությունը, պատասխանեք հետևյալ հարցերին.
   ա) Ո՞րը կլինի ներուժային արտադրանքի մեծացման ներգործությունը արտադրանքի փաստացի մակարդակի վրա, եթե ընդհանուր պահանջարկը մնա անփոփոխ:
   բ) Ներուժային արտադրանքի տրված մակարդակի դեպքում ո՞րը կլինի ԸՊ-ի փոքր աճի ներգործությունը: ԸՊ-ի շատ-շատ մեծ տեղաշարժի՞նը:
8. Ձևակերպեք և բացատրեք Սեյի օրենքը: Ելնելով հավասարակշռության վիճակից, ենթադրենք, թե ներուժային արտադրանքն աճում է: 8-6 նկարի վրա գծապատկերով ցույց տվեք և բառերով բացատրեք, թե ինչ իմաստով է առաջարկն ստեղծում իր սեփական պահանջարկը:
9. Վերածևակերպեք, թե ինչ է նշանակում «իրական հաշվեկշռի ներգործություն» (տես՝ այս գլխի 1 ծանոթագրությունը): Գնահատելով սպառման համար նրա քանակական կարևորությունը, ենթադրեք հետևյալը. սկզբնական Գ = 1 գնային մակարդակի դեպքում տնային տնտեսության եկամուտը 1000 է, ոչ փողային հարստությունը՝ 4800, իսկ փողայինը՝ 200: Եկամտից սպառման սահմանային հակվածությունը 0,80 է, իսկ հարստությունից սպառման սահմանային հակվածությունը՝ 0,03:

   Ենթադրենք, թե գների մակարդակն աճում է 10 տոկոսով, անվանական փողային հարստությունը հաստատուն է, իսկ մյուս բոլոր փոփոխականները հաստատուն են իրական արտահայտությամբ: Գնահատեք գների աճի ազդեցությունը իրական փողային հարստության, ամբողջական հարստության և սպառման վրա: Գծեք ԸՊ-ի կորը՝ հիմնված միայն իրական հաշվեկշռի ներգործության վրա: Համեմատեք քեքությունը 8–3(ա) նկարում պատկերված օրինակի հետ և 8–2(ա) նկարին ուղեկցող նկարագրական տեքստի հետ:
10. Բացատրեք հետևյալ պնդումը. «Ավելի բարձր պետական ծախսը մեծացնում է արտադրանքը և թույլ տալիս, որ մասնավոր ծախսը շարունակվի, երբ պետությունը կարկանդակից պոկում է մի մեծ կտոր, կարկանդակն իրականում դառնում է ավելի մեծ»: Կապեք այս քաղվածքը քեյնզական և դասական տնտեսագետների բանավեճի հետ:

ԳԼՈՒԽ IX

ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉԻ ԿԱՂԱՊԱՐԸ

Եթե սպառման հակվածությունը և նոր ներդրման չափը հանգեցնում են պակաս արդյունավետ պահանջարկի, ապա զբաղվածության փաստացի մակարդակն ավելի ցածր կլինի, քան ներուժորեն առկա աշխատուժի առաջարկը:

Ջ. Մ. Քեյնզ, *«Ընդհանուր տեսություն»* (1936 թ.)

Բոլոր շուկայական տնտեսությունները գործունեության տատանումներ են ունենում, երբ ճգնաժամերի ընթացքում գործազրկությունն աճում է, կամ երբ պահանջարկի կտրուկ աճը հանգեցնում է գնաճի: Արևելյան Եվրոպայի նորահայտ հետսոցիալիստական երկրների կողմից առաջին անգամ շուկային ծանոթանալն արտահայտվեց ճգնաժամով ու գործազրկությամբ: 1980-ական թվականներին Միացյալ Նահանգներում տեղի ունեցան տնտեսության արագ աճ և գործազրկության անկում: 1990-ական թվականներին սուղ փողի քաղաքականության և նավթի ժամանակավորապես բարձրացող գների ճնշման ներքո արտադրանքի աճը դանդաղեց, իսկ գործազրկությունն սկսեց աճել:

Ինչպե՞ս կարելի է մեկնաբանել տնտեսական գործունեության այս տատանումները: Նախորդ գլխում ներկայացված ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի մեխանիզմը կարող է օգնել բացատրելու գների և արտադրանքի մակարդակներում կատարվող տեղաշարժերը: Բայց մենք նաև ցանկանում ենք ճշտորեն պարզել, թե *ինչու՞ է ընդհանուր առաջարկը (ԸԱ)* կամ *ընդհանուր պահանջարկը (ԸՊ)* տեղաշարժվում, և կանխատեսել, թե ներդրումների, պետական ծախսերի կամ զուտ արտահանման փոփոխությունների պատճառով ինչ չափով կփոխվի արտադրանքի ծավալը: Այս առաջադրանքը կատարելու համար մենք զարգացնում ենք քեյնզյան բազմապատկիչի կաղապարը:

Ա. ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉԻ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ԿԱՂԱՊԱՐԸ

Այս գլուխը ներկայացնում է *բազմապատկիչի կաղապարը*. դա մակրոտնտեսագիտական տեսություն է, որը բացատրում է, թե մոտ ապագայում ինչպես է որոշվում արտադրանքի ծավալը: «Բազմապատկիչ» անվանումը գալիս է նրանից, որ որոշակի ծախսերում (ինչպես, օրինակ, ներդրումը) ամեն մի դոլարի փոփոխությունը մեկից ավելի դոլարի փոփոխության (կամ բազմապատիկ փոփոխության) է հանգեցնում ՀԱԱ-ում: Բազմապատկիչի կաղապարը բացատրում է, թե ներդրման ցնցումները, արտաքին առևտուրը և կառավարության հարկային ու ծախսային քաղաքականությունը ինչպես կարող են չօգտագործված ռեսուրսներ ունեցող տնտեսության մեջ ազդել արտադրանքի և զբաղվածության վրա:

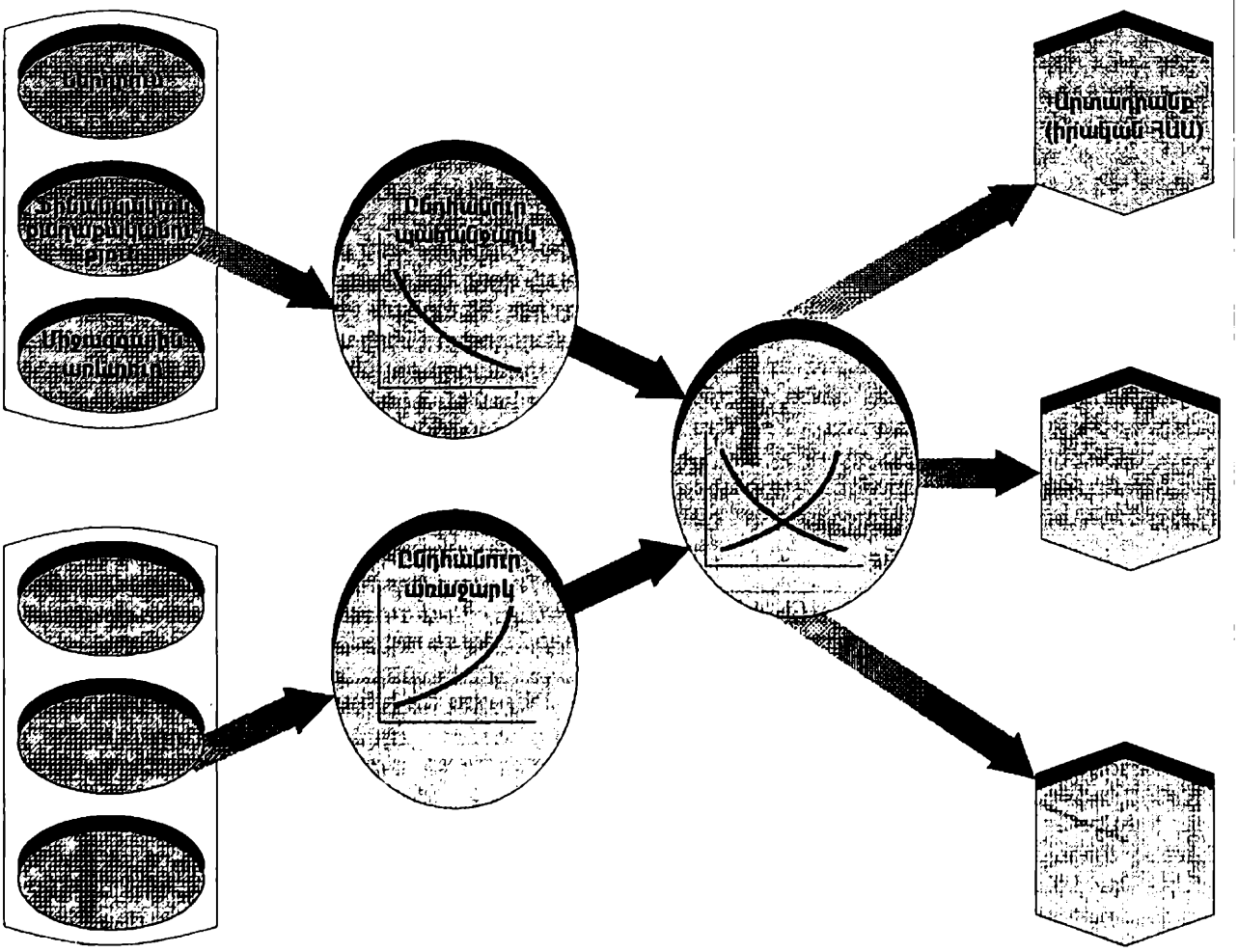
Այս առաջին բաժնում ներկայացնում ենք բազմապատկիչի պարզագույն կաղապարը, որտեղ բացակայում է պետական կամ միջազգային առևտուրը: Այս նախադրյալը հնարավորություն կտա ուսումնասիրել պետական և արտաքին հատվածների ազդեցությունը տնտեսական գործունեության վրա: 9–1 նկարն ուրվագծում է բազմապատկիչի վերլուծությունը:

Քանի որ դուք սկսում եք բազմապատկիչի ուսումնասիրումը, նշենք, որ այս մոտեցումը ոչնչով չի հակասում նախորդ գլխում նկարագրված ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի կաղապարին: Ավելին, բազմապատկիչը բացատրում է, թե ինչպես է գործում ընդհանուր պահանջարկը՝ ճշգրտորեն ցույց տալով, թե սպառումը, ներդրումը և այլ փոփոխականներ, ազդելով միմյանց վրա, ինչպես են որոշում ընդհանուր պահանջարկը:

ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ԾԱՎԱԼԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ ԽՆԱՅՈՂՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՆԵՐԴՐՄԱՆ ՄԻՋՈՑՈՎ

VII գլխում ցույց էր տրված երկրի սպառման և խնայողությունների առնչությունների պարզեցված պատկերը: Սպառման և խնայողությունների այդ սանդղակները հիմնված են տարբեր ընտանիքների բյուջեն, կարողությունը գիտենալու վրա և այլն: Այստեղ մենք սկզբում կպարզեցնենք պատկերը՝ բաց թողնելով հարկերը, ընկերակցությունների չբաշխված

Գլխի ուրվագիծը



Նկար 9–1. Բազմապատկիչի կաղապարը մի պարզ կաղապար է, որը ցույց է տալիս, թե ընդհանուր առաջարկն ինչպես է որոշում արտադրանքի չափը

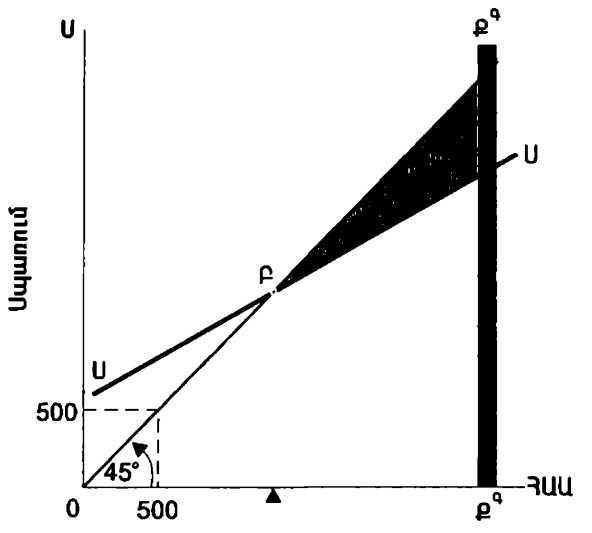
Այս գլուխը ներկայացնում է քեյնզյան բազմապատկիչի կաղապարը: Այն ցույց է տալիս մակածված սպառման ծախսի և այնպիսի ինքնավար փոփոխականների փոխազդեցությունը, ինչպիսիք են ներդրումը, պետական ծախսերն ու հարկերը և արտահանումը: Բացի դրանից, այն նաև ցույց է տալիս, թե ինչպես են այդ փոփոխականները միասին վերցված որոշում ընդհանուր արտադրանքը և զբաղվածությունը:

շահույթները, արտաքին առևտուրը և կառավարության ֆինանսական քաղաքականությունը: Այժմ ենթադրենք, որ եկամուտը տնօրինելի եկամուտն է և հավասար է ՀԱԱ-ին:

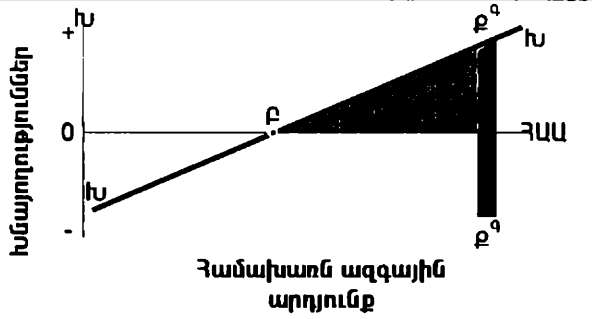
Նկար 9–2-ում պատկերված են սպառման և խնայողության առնչությունները: Սպառման առնչության ցանկացած կետ ցույց է տալիս ցանկալի կամ պլանավորված սպառումը տնօրինելի եկամտի տվյալ մակարդակի համար: Խնայողության սանդղակի ցանկացած կետ ցույց է տալիս ցանկալի կամ պլանավորված խնայողությունը եկամտի տվյալ մակարդակի համար: Հիշենք, որ երկու սանդղակները սերտորեն կապված են: Քանի որ U + Խ միշտ հավասար է եկամտին, ապա սպառման և խնայողությունների կորերը միմյանց հայելային պատկերներն են, որոնց գումարը միշտ 45°-ի թեքության գիծ է:

Մենք տեսել ենք, որ խնայողությունը և ներդրումը կախված են միանգամայն տարբեր գործոններից. խնայողությունը կախված է եկամտից, մինչդեռ ներդրումը կախված է արտադրանքից և այլ գործոններից

ա) Սպառման ֆունկցիան



բ) Խնայողությունների ֆունկցիան



Նկար 9–2 . Ազգային համախառն արդյունքը որոշում է սպառման և խնայողության մակարդակը

ՍՍ-ն երկրի սպառման սանդղակն է, իսկ ԽԽ-ն՝ խնայողությունների սանդղակը:

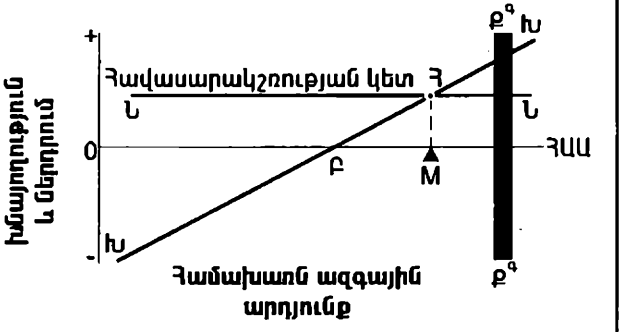
Հիշենք, որ դրանք սերտորեն փոխկապակցված են որպես միմյանց հայելային պատկերներ: Ծախսածածկման կետը Բ-ն է, որը վերևի գծագրում ՍՍ-ի և 45°-ի թեքության գծի հատման կետն է, իսկ ներքևի գծագրում ԽԽ-ի և հորիզոնական առանցքի հատման կետն է: Կարո՞ղ եք բացատրել, թե ինչու ուղղահայաց տեղադրված սլաքները պետք է ունենան միևնույն երկարությունը: «500»-ով նշանակված երկու կետերը շեշտում են 45°-ի թեքության գծի կարևոր հատկությունը. նրա վրա գտնվող ցանկացած կետ հավասարապես է հեռացած ուղղահայաց և հորիզոնական առանցքներից: Ք⁹ Ք⁹-ով նշանակված երիզը ցույց է տալիս ներուժային ՀԱԱ-ն: (ինչպիսիք են ապագայում սպասվող արտադրանքը, շահադրույքը, հարկային քաղաքականությունը և գործարարության վստահելիությունը):

Պարզության համար ներդրումը դիտարկում ենք որպես արտաքին կամ *ինքնավար* փոփոխական, որի մակարդակը որոշվում է կաղապարից դուրս: Ասենք, թե ներդրման հնարավորություններն այնպիսիք են, որ ներդրումն անկախ ՀԱԱ-ի մակարդակից, տարեկան կկազմի ուղիղ 200 միլիարդ դոլար: Սա նշանակում է, որ եթե գծենք ներդրման սանդղակը՝ կախված ՀԱԱ-ից, այն պետք է լինի հորիզոնական գիծ՝ հորիզոնական առանցքից միշտ նույն բարձրության վրա: Այս դեպքը պատկերված է նկար 9–3-ում, որտեղ ներդրման սանդղակը նշված է ՆՆ-ով, ԽԽ խնայողությունների սանդղակից տարբերելու համար:

Խնայողությունների և ներդրման սանդղակները հատվում են Հ կետում (նկար 9–3): Այդ կետը համապատասխանում է ՀԱԱ-ի այն մակարդակին, որը հավասար է ՕՄ-ի և իրենից ներկայացնում է արտադրանքի հավասարակշռության մակարդակը բազմապատկիչի կաղապարում:

Խնայողությունների և ներդրման սանդղակների այս հատումը համապատասխանում է ՀԱԱ-ի հավասարակշռության մակարդակին, որին կծգտի ազգային արտադրանքը:

Ինչպես են խնայողությունը և ներդրումը որոշում եկամուտը



Նկար 9–3. Համախառն ազգային արդյունքի հավասարակշռության մակարդակը որոշվում է խնայողությունների և ներդրումների սանդղակների հատման կետով

Հորիզոնական ՆՆ գիծը ցույց է տալիս, որ ներդրումը հաստատուն է այդ մակարդակում:

Հ-ով նշանակվում է ներդրումների և խնայողությունների կորերի հատման կետը: Հավասարակշռված ՀԱԱ-ն գտնվում է ԽԽ և ՆՆ կորերի հատման կետում, որտեղ տնային տնտեսությունների ցանկալի խնայողությունները համընկնում են գործարարների ցանկալի ներդրման հետ:

ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅԱՆ ԻՄԱՍՏԸ

Ինչու՞ է նկար 9–3-ում Հ կետը համարվում հավասարակշռության կետ: Պատճառն այն է, որ Հ կետում տնային տնտեսությունների ցանկալի խնայողությունը հավասարվում է ձեռնարկությունների ցանկալի ներդրումներին: Երբ ցանկալի խնայողությունը և ցանկալի ներդրումը հավասար չեն, արտադրանքի չափը ձգտում է շեղվել վերև կամ ներքև:

Նկար 9–3-ում խնայողությունների և ներդրման սանդղակները պատկերում են *ցանկալի* (կամ *պլանավորված*) մակարդակները: Այսպիսով, սանդղակի Մ մակարդակում գործարարները ցանկանում են, որ իրենց ներդրումը հավասար լինի ՄՀ ուղղահայաց հեռավորությանը: ՄՀ քանակը ցանկանում են խնայել նաև տնային տնտեսությունները, սակայն տրամաբանորեն անհրաժեշտ չէ, որ փաստացի խնայողությունը (կամ ներդրումը) հավասար լինի պլանավորված խնայողությանը (կամ ներդրմանը): Մարդիկ կարող են սխալվել կամ սխալ կանխատեսել իրադարձությունները: Երբ սխալներ են թույլ տրվում, խնայողությունը կամ ներդրումը կարող է տարբերվել պլանավորված մակարդակից:

Որպեսզի տեսնենք, թե ինչպես է արտադրանքի չափը կանոնավորվում մինչև խնայողությունների և ներդրումների հավասարվելը, քննարկենք երեք դեպք: Առաջին դեպքում համակարգը Հ կետում է, որտեղ գործարար ձեռնարկությունների համար ցանկալի ներդրումների սանդղակը հատվում է տնային տնտեսությունների համար ցանկալի խնայողությունների սանդղակի հետ: Երբ նրանցից յուրաքանչյուրի պլանները բավարարված են, նրանք կշարունակեն անել այն, ինչ անում էին:

Հավասարակշռության դեպքում ձեռնարկությունների գույքը չի կուտակվի պահարաններում, ոչ էլ վաճառքն այնքան աշխույժ կլինի, որ ստիպի ավելին արտադրել: Այսպիսով, արտադրությունը, զբաղվածությունը, եկամուտը և ծախսերը կմնան նույնը: Այս դեպքում ՀԱԱ-ն մնում է Հ կետում, և դա կարելի է իրավամբ կոչել ՀԱԱ-ի *հավասարակշռություն:*

Երկրորդ դեպքում ՀԱԱ-ն ավելի մեծ է, քան Հ-ում, այսինքն՝ ՀԱԱ-ն գտնվում է Մ-ից աջ՝ եկամտի այնպիսի մակարդակում, որտեղ խնայողության սանդղակն ավելի բարձր է, քան ներդրումներինը: Ինչու՞ համակարգը չի կարող անվերջ մնալ այսպիսին: Որովհետև եկամտի այս մակարդակում ընտանիքները խնայում են ավելին, քան գործարար ձեռնարկությունները կցանկանային ներդրել: Ձեռնարկությունները կունենան շատ քիչ սպառողներ և չվաճառված ապրանքի շատ ավելի մեծ քանակություն, քան ցանկանում են: Ի՞նչ կարող են անել ձեռնարկությունները նման իրավիճակում: Նրանք կարող են կրճատել արտադրությունը և ազատել աշխատողների: Այսպիսի պատասխանը նկար 9–3-ում ՀԱԱ-ն աստիճանաբար կտեղաշարժի ներքև կամ ձախ: Տնտեսությունը կվերադառնա հավասարակշռության, երբ վերադառնա Հ կետը: Այդտեղ փոփոխման միտումը կվերանա:

Այժմ դուք պետք է կարողանաք վերլուծել երրորդ դեպքը: Ցույց տվեք, որ եթե ՀԱԱ-ն ցածր է իր հավասարակշռության մակարդակից, ապա այն դեպի արեվելք տեղաշարժող ուժեր կառաջանան:

Բոլոր երեք դեպքերը հանգեցնում են նույն եզրակացությանը.

ՀԱԱ-ի միակ հավասարակշռության կետը Հ կետն է, որտեղ խնայողությունների և ներդրումների սանդղակները հատվում են: Ամեն մի այլ կետում տնային տնտեսությունների համար ցանկալի խնայողությունը չի համընկնում գործարարների համար ցանկալի ներդրումների հետ: Այս անհամապատասխանությունը գործարարներին կստիպի փոխել իրենց արտադրության և զբաղվածության մակարդակը, այսպիսով համակարգը վերադարձնելով հավասարակշռված ՀԱԱ-ի:

ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ԾԱՎԱԼԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ ՍՊԱՌՄԱՆ ԵՎ ՆԵՐԴՐՄԱՆ ՄԻՋՈՑՈՎ

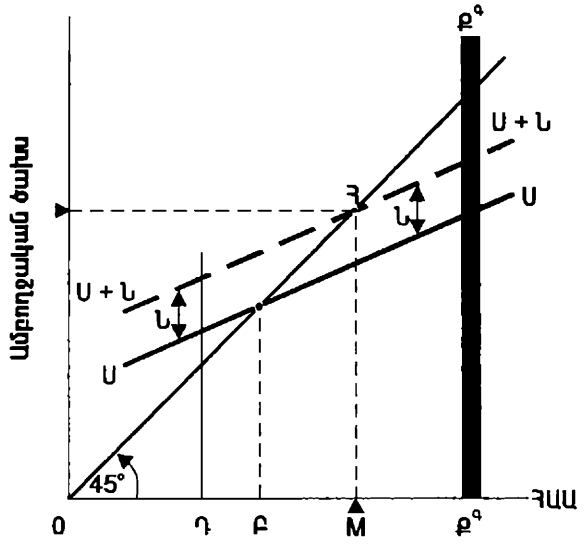
Բացի խնայողություն-ներդրում հաշվեկշռից կա արտադրանքի ծավալը որոշելու երկրորդ ուղին: Երբ ընտրում ենք այս մոտեցումը, հավասարակշռությունը նույնն է, բայց արտադրանքի ծավալը որոշելու մեր ընկալումն ավելի է խորանում:

Այս երկրորդ մեթոդը կոչվում է սպառում գումարած ներդրում (կամ U + Ն) մեթոդ: Ինչպե՞ս է այն գործում: Նկար 9–4-ը պատկերում է ընդհանուր ծախսերի կորը՝ կախված լրիվ արտադրանքից կամ եկամտից: ՍՍ հոծ գիծը պարզապես եկամտի յուրաքանչյուր մակարդակին համապատասխանող ցանկալի սպառման մակարդակը ցույց տվող ֆունկցիան է: Այնուհետև ցանկալի ներդրումը (որը հաստատագրված է առաջին Ն մակարդակում) գումարվում է սպառման ֆունկցիային: Այսպիսով, ամբողջական ցանկալի ծախսերի մակարդակը U + Ն է և նկար 9–4-ում ներկայացվում է U + Ն հաստ կետագծային կորով:

Հաջորդ քայլում կառուցում ենք 45 աստիճանի թեքության գիծը, որը կօգնի որոշել հավասարակշռությունը: 45 աստիճանի թեքության գծի ցանկացած կետում սպառման ամբողջական մակարդակի և ներդրման ծախսի գումարը (ուղղահայաց չափում) ճշտորեն հավասար է արտադրանքի ծավալի ամբողջական մակարդակին (հորիզոնական չափում):

Այժմ կարող ենք արտադրանքի հավասարակշռության մակարդակը գտնել նկար 9–4-ում: Այնտեղ,

Ինչպես են ներդրումը և սպառումը որոշում արտադրանքի ծավալը



Նկար 9–4. Ըստ ծախսի մոտեցման ՀԱԱ-ի հավասարակշռության մակարդակը գտնվում է Ս + Ն կորի և 45 աստիճանի թեքության գծի հատման կետում

ՍՍ-ին գումարելով Ն-ն ստանում ենք լրիվ ցանկալի ծախսի Ս + Ն կորը: Դ կետում, որտեղ այն հատում է 45 աստիճանի թեքության գիծը, ստանում ենք նույն հավասարակշռությունը, ինչ որ խնայողությունների և ներդրումների դեպքում (նշենք այս նկարի և նկար 9–3-ի նմանությունները. ներդրման և ՍՍ-ի գումարընույն ՆՆ-ն է, ինչ որ նկար 9–3-ում: Երկու նկարներում ծախսածածկման Բ կետը և ներուժային արդյունքի Ք⁹ ժապավենը համապատասխանում են միևնույն ՀԱԱ-ի մակարդակին և այդ պատճառով պետք է հատվեն Դ կետում):

որտեղ ծախսերի ցանկալի չափը, որը ներկայացված է (Ս + Ն) կորով, հավասարվում է ամբողջ արտադրանքի ծավալին, տնտեսությունը հավասարակշռության մեջ է: Ամփոփենք:

Ամբողջական ծախսերի (կամ Ս + Ն) կորը ցույց է տալիս սպառողների և ձեռնարկությունների համար ցանկալի ծախսերի մակարդակը՝ արտադրանքի ծավալի յուրաքանչյուր մակարդակին համապատասխան: Տնտեսությունը հավասարակշռության մեջ է այն կետում, որտեղ Ս + Ն կորը հատում է 45 աստիճանի թեքության գիծը: Նկար 9–4-ում դա Դ կետն է: Դ կետում տնտեսությունը հավասարակշռության մեջ է, քանի որ այդ մակարդակում սպառման և ներդրման ցանկալի ծախսերը ճշտորեն հավասար են ամբողջական արտադրանքի մակարդակին:

Կարգավորման մեխանիզմը: Եական է հասկանալ, թե ինչու է Դ-ն հավասարակշռության կետ: Հավասարակշռությունը տեղի է ունենում, երբ նախատեսված ծախսերը (Ս-ի և Ն-ի վրա) հավասար են նախատեսված արտադրանքին: Եթե համակարգը շեղվեր հավասարակշռությունից, ասենք՝ արտադրանքի Դ մակարդակում (նկար 9–4), ի՞նչ տեղի կունենար: Այդ կետում Ս+Ն ծախսերի կորը 45 աստիճանի գծից բարձր է, այդ պատճառով նախատեսված Ս + Ն ծախսը ավելի մեծ կլիներ, քան նախատեսված արտադրանքը: Սա նշանակում է, որ սպառողներն ավելի շատ մեքենաներ ու կոշիկներ կգնեին, քան ձեռնարկություններն արտադրում են: Մեքենա վաճառողների պահեստները կդատարկվեին, իսկ խանութներում կոշիկի պակաս կառաջանար:

Այս անհավասարակշիռ իրավիճակում մեքենա վաճառողներն ու կոշիկի խանութները կմեծացնեին իրենց պատվերները: Մեքենա և կոշիկ արտադրողներն աշխատողներին պարապուրդից հետ կկանչեին և կմեծացնեին արտադրական հոսքագծերի արագությունը: Այսպիսով, *ծախսերի անհավասարակշռությունը հանգեցնում է արտադրանքի ծավալի փոփոխության:*

Հետևելով պատճառների այս շղթային, տեսնում ենք, որ միայն այն դեպքում տնտեսությունը կլինի հավասարակշռության մեջ, երբ ձեռնարկություններն արտադրում են այնքան, ինչքան սեփականատերերը և այլ ձեռնարկություններ նախատեսում են ծախսել Ս-ի և Ն-ի վրա, որը հենց Դ կետն է (նաև տեսեք, թե ինչ է կատարվում, երբ արտադրանքը հավասարակշռությունից բարձր է):

Նախատեսված և փաստացի քանակներ: Այս գլխում մենք բազմիցս կքննարկենք «նախատեսված» կամ «ցանկալի» ծախսերը և արտադրանքի ծավալը: Այս բառերն ուշադրություն են հրավիրում (ա) սպառման կորով կամ ներդրումների պահանջարկի սանդղակով ներկայացված սպառման նախատեսված կամ ցանկալի քանակի և (բ) իրականացվելուց հետո չափված սպառման կամ ներդրման փաստացի քանակի միջև եղած տարբերության վրա:

Այս տարբերությունը շեշտում է, որ ՀԱԱ-ն հավասարակշռության մեջ է միայն այն դեպքում, երբ ձեռնարկությունները և սպառողները ծախսերի և ներդրումների իրենց սանդղակների վրա են: Ինչպես ազգային հաշիվների վիճակագիրն է չափել, խնայողություններն ու ներդրումները միշտ ճշտորեն հավասար են թե՛ անկումների և թե՛ վերելքների դեպքում: Սակայն *փաստացի* ներդրումը *նախատեսված*

ներդրումից հաճախ տարբերվում է, երբ փաստացի վաճառքը հավասար չէ նախատեսված վաճառքին, և ձեռնարկությունները, որպես հետևանք, կանգնում են ապրանքի քանակի չնախատեսված ավելացման կամ կրճատման առջև: Միայն այն դեպքում, երբ արտադրանքի ծավալն այնպիսին է, որ U + Ն-ի վրա նախատեսված ծախսը հավասար է նախատեսված արտադրանքին, արտադրանքը, եկամուտը կամ ծախսերը փոխվելու միտում չեն ունենա:

ԹՎԱԲԱՆԱԿԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

Թվաբանական օրինակը կօգնի ցույց տալ, թե ինչու է արտադրանքի հավասարակշռությունը տեղի ունենում այն մակարդակում, որտեղ նախատեսված ծախսերը և նախատեսված արտադրանքը հավասար են:

9–1 աղյուսակում բերված է սպառման և խնայողության ֆունկցիաների մի պարզ օրինակ: Եկամտի ծախսածածկման այն մակարդակը, երբ ժողովուրդն այնքան աղքատ է, որ չի կարող հաշվեկշռի վրա որևէ խնայողություն կատարել, ենթադրում է 3000 մլրդ. (3 տրիլիոն) դոլար: Եկամտի ամեն մի 300 միլիարդի փոփոխություն ենթադրում է խնայողության 100 միլիարդի և սպառման 200 միլիարդի փոփոխություն: Այլ կերպ ասած՝ պարզության համար ենթադրվում է, որ սպառման սահմանային հակվածությունը (ՍՍՀ) հաստատուն է և հավասար է $^2/_3$-ի: Այդ պատճառով՝ խնայողության սահմանային հակվածությունը (ԽՍՀ) = $^1/_3$:

Նորից ենթադրում ենք, որ ներդրումը ինքնավար է: Դիցուք՝ ներդրման միակ մակարդակը, որն անվերջ պահպանվելու է, ուղիղ 200 մլրդ. դոլար է, ինչպես ներկայացված է աղյուսակ 9–1-ի (4) սյունակում: Դա նշանակում է, որ ՀԱԱ-ի ամեն մի մակարդակում ձեռնարկությունները ցանկանում են գնել 200 մլրդ. դոլարի ներդրման ապրանք՝ ոչ ավել, ոչ պակաս:

(5) և (6) սյունակներն ամենավճռորոշներն են: Սյունակ (5)-ը ցույց է տալիս ամբողջական ՀԱԱ-ն, որն ուղղակի սյունակ (1)-ն է մեկ անգամ ևս արտագրված սյունակ (5)-ում: Սյունակ (6)-ը ներկայացնում է, թե գործարար ձեռնարկությունները տարեկան փաստացի ինչ պետք է վաճառեն: Դա սպառման նախատեսված ծախսերի և նախատեսված ներդրումների գումարն է և իրենից ներկայացնում է նկար 9–4-ի U + Ն սանդղակը՝ թվերով արտահայտված:

Երբ ձեռնարկությունների արտադրած ամբողջ արտադրանքի ծավալը շատ մեծ է (ավելի մեծ, քան սպառողները և գործարարները ցանկանում են ձեռք բերել), ինքնաբերաբար կառաջանան չվաճառված ապրանքների կուտակումներ:

Կարդալով աղյուսակ 9–1-ի վերևի տողը, տեսնում ենք, որ երբ ձեռնարկությունները ժամանակավորապես արտադրում են 4200 մլրդ. դոլարի ՀԱԱ, նախատեսված կամ ցանկալի ծախսը (սյունակ (6)) միայն 4000 մլրդ. է: Այս իրավիճակում ավելցուկ գույք կկուտակվի: Ի պատասխան, ձեռնարկությունները կպակասեցնեն իրենց գործունեությունը, և ՀԱԱ-ն կիջնի: Հակառակ իրավիճակում, որը ներկայացված է աղյուսակ 9–1-ի ներքևի տողում, ընդհանուր ծախսը 3000 մլրդ. դոլար է, իսկ արտադրանքը՝ 2700 մլրդ.: Գույքը սպառվում է, և ձեռնարկություններն ընդլայնում են իրենց գործունեությունը՝ մեծացնելով արտադրանքը:

Այսպիսով, տեսնում ենք, որ երբ գործարար ձեռնարկությունները ժամանակավորապես արտադրում են ավելին, քան կարող են շահավետ վաճառել, նրանք ցանկանում են կրճատել իրենց գործունեությունը, և ՀԱԱ-ն հակված կլինի նվազելու: Երբ ձեռնարկությունները վաճառում են ավելին, քան իրենց ընթացիկ արտադրանքն է, նրանք մեծացնում են իրենց արտադրանքը, և ՀԱԱ-ն աճում է:

Գործարար ձեռնարկությունները միայն այն դեպքում կլինեն հավասարակշռության մեջ, երբ արտադրանքի ծավալը սյունակ (5)-ում ճշտորեն հավասար լինի սյունակ (6)-ում նախատեսված ծախսերին: Նրանց վաճառքները կլինեն ճիշտ այնքան, որ բավականացնեն պահպանելու ընդհանուր արտադրանքի ընթացիկ ծավալը: ՀԱԱ-ն ոչ կընդլայնվի, ոչ էլ կկրճատվի:

• Ամփոփենք: ՀԱԱ-ն երկրի տնտեսական առողջության կարևոր ցուցանիշն է: Ի՞նչն է որոշում ՀԱԱ-ի մակարդակը: Շատ հեռավոր ապագայի համար ներուժային արտադրանքը սահմանափակում է այն քանակը, որ երկիրը կարող է արտադրել: Սակայն մոտ ապագայի համար բազմապատկիչի կաղապարը ենթադրում է, որ ՀԱԱ-ն որոշվում է ընդհանուր պահանջարկով, որի վրա ազդում են ներդրումների ծախսերը և սպառման ֆունկցիան: Ավելին, ինչպես այս գլխի սկզբում Քեյնզի մեջբերումն է ասում, սպառման և ներդրման ծախսերն օգնում են հասկանալու մեծ գործազրկությունը: Չնայած այստեղ ներկայացված հարաբերությունները պարզեցված էին, դրանց էությունը չի փոխվի, երբ հաշվի առնենք կառավարության ֆինանսական քաղաքականությունը, փողի քաղաքականությունը և արտաքին առևտուրը:

ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉԸ

Ու՞ր է բազմապատկիչն այս ամենում: Այս հարցին պատասխանելու համար քննարկենք, թե ինչպես է ինքնավար ներդրումների ծախսն ազդում ՀԱԱ-ի վրա: Տրամաբանորեն պարզ է, որ ներդրման աճը կհան-

ՀԱԱ-ի որոշումը, երբ արտադրանքը հավասար է նախատեսված ծախսին (մլրդ. դոլար)

(1) ՀԱԱ-ի և Տե-ի մակարդակներ	(2) Նախատեսված սպառում	(3) Նախատեսված ինֆլյացիա (3) = (1) – (2)	(4) Նախատեսված ներդրում	(5) ՀԱԱ-ի մակարդակ (5) = (1)		(6) Սպառման և ներդրման ամբողջական նախատեսված ծախսեր (6) = (2) + (4)	(7) Արդյունքում արտադրանքի միտում
4200	3800	400	200	4200	>	4000	կրճատում
3900	3600	300	200	3900	>	3800	կրճատում
3600	***3400***	***200***	***200***	***3600***	=	***3600***	***հավասարակշռություն***
3300	3200	100	200	3300	<	3400	ընդարձակում
3000	3000	0	200	3000	<	3200	ընդարձակում
2700	2800	–100	200	2700	<	3000	ընդարձակում

Աղյուսակ 9–1. Հավասարակշռված արտադրանքը կարելի է թվաբանորեն գտնել որպես մի մակարդակ, որտեղ նախատեսված ծախսը հավասար է ՀԱԱ-ին

Հոծ շեղատառ տողը պատկերում է ՀԱԱ-ի հավասարակշռության մակարդակը, որտեղ արտադրանքի 3600 մլրդ. դոլարը համապատասխանում է այն 3600 մլրդ. դոլարին, որ սեփականատերերը նախատեսում են սպառել, իսկ ձեռնարկությունները՝ ներդրել: Դրանից վերև գտնվող տողերում ձեռնարկությունները հարկադրված կլինեն չնախատեսված ներդրումներ կատարել և ի պատասխան՝ արտադրանքը կկրճատեն, մինչև որ ՀԱԱ-ի հավասարակշռություն հաստատվի: Մեկնաբանեք ներքևի տողերի միտումը որպես ՀԱԱ-ի ընդլայնում մինչև հավասարակշռության հասնելը:

գեցնի արտադրանքի ծավալի և զբաղվածության աճի: Բայց ի՞նչ չափով: Քեյնզյան բազմապատկիչի կաղապարը ցույց է տալիս, որ ներդրման աճը ՀԱԱ-ն մեծացնում է ընդլայնված կամ բազմապատիկ չափով՝ ավելի մեծ չափով, քան ինքն է:

Բազմապատկիչն այն թիվն է, որով պետք է բազմապատկել ներդրման փոփոխությունը՝ որոշելու համար ընդհանուր արտադրանքի ծավալի փոփոխությունը:

Օրինակ, դիցուք՝ ներդրումն աճում է 100 մլրդ. դոլարով: Եթե արտադրանքի ծավալը փոխվի 300 միլիարդով, ապա բազմապատկիչը 3 է: Եթե արտադրանքի ծավալի փոփոխությունը 400 մլրդ. է, ապա բազմապատկիչը 4 է:

Ցախանոցներ և ատաղձագործներ: Ինչու՞ է բազմապատկիչը 1-ից մեծ: Ենթադրենք ես վարձում եմ գործազուրկներ՝ 1000 դոլարանոց ցախանոց կառուցելու համար: Իմ ատաղձագործները և շինափայտ արտադրողները կունենան լրացուցիչ 1000 դոլարի եկամուտ: Սակայն սա դեռ պատմության վերջը չէ: Եթե նրանց սպառման սահմանային հակվածությունը $^2/_3$ է, նրանք նոր սպառման ապրանքների վրա կծախսեն 666.67 դոլար: Այժմ արդեն այդ ապրանքներն արտադրողները կունենան լրացուցիչ 666.67 դոլարի եկամուտ: Եթե նրանց ՍՍՀ-ն նույնպես $^2/_3$ է, նրանք էլ իրենց հերթին կծախսեն 444,44 դոլար կամ 666,67-ի $^2/_3$-ը (կամ 1000 դոլարի $^2/_3$-ի $^2/_3$-ը): Գործընթացն այսպես կշարունակվի, և յուրաքանչյուր նոր փուլում ծախսը հավասար կլինի նախորդ փուլի ծախսի $^2/_3$-ին:

Այսպիսով, *հաջորդական սպառման ծախսաշարի* անվերջ շղթան շարժման մեջ է դրվում $1000 *նախնական* ներդրմամբ: Չնայած անվերջ լինելուն, շղթան անընդհատ նվազում է:

Ի վերջո նրա գումարը հավասարվում է մի վերջավոր թվի: Ուղղակիորեն օգտագործելով թվաբանությունը՝ կարող ենք գտնել ծախսերի ընդհանուր աճը:

$1000,00	1 X $1000
+	+
666,67	$^2/_3$ X $1000
+	+
444,44	$(^2/_3)^2$ X $1000
+	+
296,30	$(^2/_3)^3$ X $1000
+	+
197,53	$(^2/_3)^4$ X $1000
+	+
.	.
.	.
.	.
$3000	$\frac{1}{1 - ^2/_3}$ X $1000 կամ 3 X $1000

Սա ցույց է տալիս, որ ՍՍՀ = $^2/_3$-ի համար բազմապատկիչը 3 է: Այն բաղկացած է նախնական ներդրման 1 գումարելիից և հաջորդական սպառման ծախսաշարի 2 լրացուցիչ գումարելիներից:

Նույն թվաբանությամբ ՍՍՀ = $^3/_4$-ի համար ստանում ենք 4 բազմապատկիչը, քանի որ $1 + {}^3/_4 + ({}^3/_4)^2 + ({}^3/_4)^3 + \ldots = 4$: ՍՍՀ = $^1/_2$-ի համար բազմապատկիչը կլինի 2:

Այսպիսով, բազմապատկիչի մեծությունը կախված է ՍՍՀ-ի մեծությունից: Այն կարող է արտահայտվել նաև խնայողության սահմանային հակվածության (ԽՍՀ) միջոցով, որը ՍՍՀ-ի երկնմանակ հասկացություն է: ԽՍՀ = $^1/_4$-ի համար ՍՍՀ-ն $^3/_4$ է, իսկ բազմապատկիչը՝ 4, ԽՍՀ = $^1/_3$-ի համար բազմապատկիչը 3 է: Եթե ԽՍՀ-ն $^1/_x$ է, բազմապատկիչը կլինի x:

Այժմ արդեն պետք է հասկանալի լինի, որ պարզ բազմապատկիչը միշտ խնայողության սահմանային հակվածության հակադարձն է[1]: Այն հավասար է 1/(1- ՍՍՀ): Պարզ բազմապատկիչի մեր բանաձևն է՝

$$\text{Արտադրանքի փոփոխություն} = \frac{1}{\text{ԽՍՀ}} \times \text{ներդրման փոփոխություն}$$

$$= \frac{1}{1 - \text{ՍՍՀ}} \times \text{ներդրման փոփոխություն:}$$

Այլ կերպ ասած՝ որքան մեծ է լրացուցիչ սպառման վերածախսը, այնքան մեծ է բազմապատկիչը:

Մինչև այժմ մենք քննարկում էինք բազմապատկիչը՝ կապված լրացուցիչ ներդրման և խնայողության հետ: Սա պատկերի միայն մի մասն է: Հետո այս գլխում մենք կտեսնենք, որ բազմապատկիչը կիրառվում է ընդհանուր ծախսերի և ծախսերից եղած ամբողջ կորստի փոփոխություններում:

ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉԻ ԳՑԱՆԿԱՐԱՅԻՆ ՊԱՏԿԵՐԸ

Մինչև այժմ բազմապատկիչի քննարկումը մեծ մասամբ հիմնված էր ընդհանուր դատողության և թվաբանության վրա: Կարո՞ղ ենք արդյոք նույն արդյունքը ստանալ՝ օգտագործելով խնայողության և ներդրման մեր գծանկարային վերլուծությունը: Պատասխանը դրական է:

Դիցուք՝ ինչպես 9–1 աղյուսակում, ԽՍՀ-ն այստեղ նույնպես $^1/_3$ է, և բացի այդ, գյուտերի արմատավորումը հնարավորություն է տալիս ներդրումը մեծացնել լրացուցիչ 100 մլրդ. դոլարով: Ո՞րը կլինի ՀԱԱ-ի նոր հավասարակշռության կետը: Եթե բազմապատկիչը 3 է, ապա պատասխանը 3900 մլրդ. դոլար է:

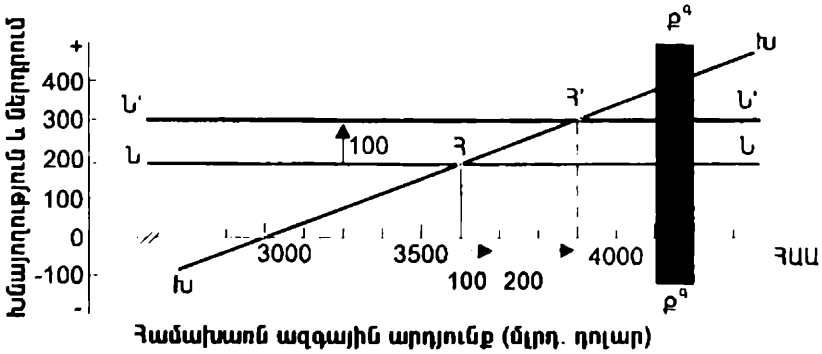
9–5 նկարը հաստատում է այս արդյունքը: Ներդրումների մեր նախկին ՆՆ կորը 100 մլրդ. դոլարով տեղաշարժվում է վերև՝ դեպի նոր Ն'Ն' մակարդակը: Հատման նոր կետը Հ'-ն է: Եկամտի աճը հավասար է ներդրման աճի եռապատիկին: Ինչպես սլաքներն են ցույց տալիս, արտադրանքի հորիզոնական տեղա-

[1] Անվերջ երկրաչափական պրոգրեսիայի գումարը՝

$$1 + r + r^2 + r^3 + \ldots + r^n + \ldots = \frac{1}{1-r},$$

քանի որ ՍՍՀ-ն (r) բացարձակ արժեքով 1-ից փոքր է:

Ինչպես է գործում բազմապատկիչը



Նկար 9–5. Ներդրման յուրաքանչյուր դոլարը բազմապատկվում է վերածվելով արտադրանքի երեք դոլարի

Նոր ներդրումը ՆՆ կորը տեղաշարժում է վերև դեպի Ն'Ն': Հ' կետը տալիս է նոր հավասարակշռված արտադրանքը, որն ստացվում է ներդրման յուրաքանչյուր դոլարը երեքով բազմապատկելով: (Ծանոթություն. հորիզոնական ընդհատված սլաքը երեք անգամ մեծ է ներդրումների ուղղահայաց սլաքից: Այն ընդհատված է, որպեսզի ցույց տա, որ նախնական ներդրման յուրաքանչյուր մեկ միավորի վրա վերածախսված է լրացուցիչ սպառման երկու միավոր).

շարժը երեք անգամ մեծ է ներդրման սանդղակի դեպի վեր կատարված տեղաշարժից: Գիտենք, որ ցանկալի խնայողությունը պետք է աճի՝ ներդրման նոր՝ ավելի բարձր մակարդակին հավասարվելու համար: Խնայողության աճի միակ ճանապարհը ազգային եկամտի աճն է: Երբ ԽՍՀ-ն $1/_3$ է, իսկ ներդրումն աճել է 100 մլրդ. դոլարով, ապա եկամուտը պետք է աճի 300 մլրդ դոլարով, որպեսզի նոր լրացուցիչ 100 մլրդ. դոլարի խնայողությունը համապատասխանի նոր ներդրմանը: Հետևաբար՝ հավասարակշռության դիրքում 100 մլրդ. լրացուցիչ ներդրումը 300 մլրդ. լրացուցիչ եկամուտ է բերում՝ հաստատելով բազմապատկիչի մեր թվաբանությունը[2]:

[2] Պատասխանը ստուգելու համար փոխեք 190-րդ էջի 9-1 աղյուսակը: Սյունակ (4)-ում ներդրման 200 միլիարդի փոխարեն այժմ տեղադրեք 300 մլրդ.: Ցույց տվեք, որ նոր հավասարակշռված արտադրանքը այժմ հավասարակշռության նախկին հոծ շեղատառ շարքից բարձրանում է մեկ շարք վերև: Կարո՞ղ եք ցույց տալ, որ բազմապատկիչը գործում է նաև դեպի ներքև:

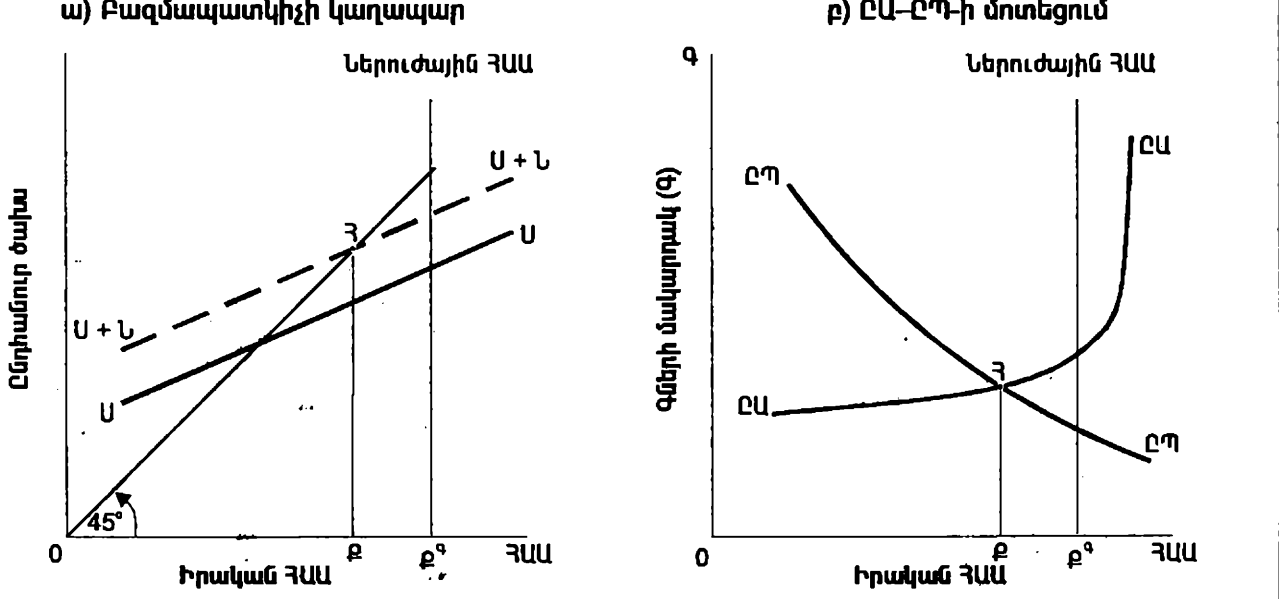
ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉԸ ԸԱ–ԸՊ-Ի ՇՐՋԱՆԱԿՆԵՐՈՒՄ

Վերջին հիսուն տարիների ընթացքում բազմապատկիչի կաղապարը հսկայական ազդեցություն է ունեցել մակրոտնտեսագիտական վերլուծության մեջ: Ինչպե՞ս կարելի է այն հարմարեցնել մակրոտնտեսագիտական ավելի լայն հասկացությունների՝ ԸԱ-ի և ԸՊ-ի վերլուծությանը:

Բազմապատկիչի վերլուծության և ԸԱ–ԸՊ-ի մոտեցման կապը ցույց է տրված 9–6 նկարում: Նկարի (բ) մասը պատկերում է վերև թեքվող կարճաժամկետ հեռանկարի ԸԱ-ի կորը, որն ավելի ուղղաձիգ է դառնում, երբ արտադրանքը գերազանցում է ներուժային արտադրանքին: Այնտեղ, որտեղ կան չօգտագործված ռեսուրսներ՝ ներուժային արտադրանքի ծախ մասում, արտադրանքն ուղղակի որոշվում է ընդհանուր պահանջարկի ուժով: Ներդրման աճի հետ միասին աճում է ԸՊ-ն, որի հետևանքով նաև՝ հավասարակշռված մակարդակի արտադրանքը:

Այս նույն տնտեսությունը կարելի է բնութագրել նաև 9–6 նկարի վերևի մասում պատկերված բազմա-

Արտադրանքի որոշման երկու մոտեցումները



Նկար 9–6. Բազմապատկիչի կաղապարը ինչպես է համապատասխանում ԸԱ–ԸՊ-ի մոտեցմանը

Բազմապատկիչի կաղապարը օգնում է հասկանալ, թե ինչպես է գործում ԸԱ–ԸՊ-ի հավասարակշռությունը:

ա) Ձախակողմյան գծագիրը ցույց է տալիս բազմապատկիչի կաղապարում արտադրանք- ծախս հավասարակշռությունը: Ձ կետում ծախսերի կորը հատում է 45 աստիճանի թեքության գիծը, որտեղից էլ ստացվում է Ք հավասարակշռված արտադրանքը:

բ) Հավասարակշռությունը երևում է նաև աջակողմյան գծագրում, որտեղ ԸԱ և ԸՊ-ի կորերը հատվում են Ձ կետում: Երկու մոտեցումներն էլ հանգեցնում են ճիշտ նույն հավասարակշռված Ք արտադրանքին:

պատկիչի գծապատկերով: Բազմապատկիչային հավասարակշռությունը տալիս է արտադրանքի նույն մակարդակը, ինչ որ ԸԱ–ԸՊ-ի հավասարակշռությունը: Երկու դեպքում էլ իրական ՀԱԱ-ն հավասար է Ք-ի:

Այս երկու մոտեցումները պարզապես ընդգծում են արտադրանքի որոշման տարբեր կողմերը: Նշված երկու գծապատկերները արտացոլում են բազմապատկիչի հիմքում ընկած կարևոր հատկությունը՝ բազմապատկիչի վերլուծությունը կիրառելի է այն իրավիճակներում, երբ արտադրանքը փոքր է իր ներուժից, այսինքն՝ երբ կան չօգտագործված ռեսուրսներ: Չօգտագործված ռեսուրսների առկայության դեպքում ընդհանուր պահանջարկի աճը կարող է բարձրացնել արտադրանքի մակարդակը: Ի հակադրություն դրա, երբ տնտեսությունն իր ամենամեծ ներուժային արտադրանքի մակարդակում է, ընդհանուր պահանջարկի աճի դեպքում արտադրանքն ավելացնելու հնարավորություն պարզապես չկա: Լրիվ զբաղվածության պայմաններում պահանջարկի աճը գների բարձրացման է հանգեցնում առանց արտադրանքի ավելացման:

Ավելի պարզ ասած՝ երբ լրացուցիչ հնարավորություն կամ գործազրկություն ունեցող տնտեսության մեջ ներդրումը կամ որևէ այլ ինքնավար ծախս աճում է, ապա ամբողջական ծախսերի աճի մեծ մասը հանգեցնում է լրացուցիչ իրական արտադրանքի: Ընդ որում գինը շատ քիչ է բարձրանում: Այնուամենայնիվ, հենց որ տնտեսությունը հասնում և անցնում է իր ներուժային արտադրանքից, այլևս հնարավոր չէ ավելի շատ արտադրել, ընդամին պահպանելով գների տվյալ մակարդակը: Հետևաբար, բարձր արտադրանքի դեպքում մեծ ծախսերը (ԸՊ-ի կորի տեղաշարժերը դեպի վեր, նկար 9–6 (բ)) կհանգեցնեն գնի բարձրացման, իսկ ԸՊ-ի աճը իրական արտադրանքի և զբաղվածության վրա կունենա չնչին կամ չի ունենա ոչ մի ազդեցություն:

Սա ցույց է տալիս բազմապատկիչի կաղապարի էական սահմանափակությունը: Չնայած բազմապատկիչի կաղապարը շատ օգտակար մոտեցում է ճգնաժամերը կամ նույնիսկ տնտեսական անկումները բնութագրելիս, այն չի կարող կիրառվել լրիվ զբաղվածության դեպքում, երբ իրական ՀԱԱ-ն գերազանցում է ներուժային արտադրանքը: Երբ գործարաններն աշխատում են լրիվ կարողությամբ, և բոլոր աշխատողները զբաղված են, տնտեսությունը պարզապես չի կարող ավելին արտադրել: Այս փաստը ևս շեշտում է, որ բազմապատկիչի կաղապարը կիրառվում է միայն չօգտագործված ռեսուրսներ ունեցող տնտեսության համար:

Բ. ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԲԱՋՄԱՊԱՏԿԻՉԻ ԿԱՂԱՊԱՐՈՒՄ

Տնտեսությունները տուժում են կրկնվող գործազրկությունից և գնաճից: Առաջնային միջոցներից մեկը, որ կառավարությունները կիրառում են գործարարության պարբերաշրջանները կարգավորելու համար, ***ֆինանսական քաղաքականությունն*** է: Այն բաղկացած է ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարված պետական ծախսերից (Պ) և հարկերից ու հանձնառու վճարումներից (Հ): Այստեղ մենք կընդլայնենք պարզագույն բազմապատկիչի կաղապարը, որպեսզի ցույց տանք, որ չօգտագործված ռեսուրսների առկայության դեպքում Պ-ի և Հ-ի փոփոխությունը կարող է ազդել ազգային արդյունքի վրա:

ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆ ԻՆՉՊԵՍ Է ԱԶԴՈՒՄ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ՝ ՀՐԱ

Տնտեսական գործունեության մեջ կառավարության դերը հասկանալու համար անհրաժեշտ է ուսումնասիրել պետական ծախսերն ու հարկերը, ինչպես նաև դրանց ազդեցությունը մասնավոր հատվածի ծախսերի վրա: Ինչպես և սպասելի էր, այժմ ներմուծում ենք Պ-ն՝ Ս + Ն + Պ ծախսերի սանդղակը ստանալու և մակրոտնտեսության հավասարակշռությունը պատկերելու համար՝ հաշվի առնելով կառավարության առկայությունն իր հարկերով և ծախսերով:

Սկզբում, խնդիրը պարզեցնելու համար, քննարկենք պետական ծախսերը, երբ հարկերը մնում են անփոփոխ (այդպիսի հարկերը կոչվում են «դաշնուրդային կամ գործավարձային»): Սակայն նույնիսկ հարկերի հաստատուն դոլարային արժեքի դեպքում չի կարելի անտեսել տնօրինելի եկամտի և համախառն ազգային արդյունքի տարբերությունը: Եթե բացառենք գործարարների խնայողություններն ու արտաքին առևտուրը, ապա, ինչպես գիտենք VI գլխից, ՀԱԱ-ն հավասար է տնօրինելի եկամտի և հարկերի գումարին: Բայց երբ եկամտահարկերը մնում են անփոփոխ, ՀԱԱ-ն և տնօրինելի եկամուտը (ՏԵ) իրարից միշտ նույն չափով են տարբերվում: Այդ պատճառով էլ, հաշվի առնելով այս տիպի հարկերը, կարող ենք ՏԵ-ի փոխարեն կառուցել ՀԱԱ-ից կախված ՍՍ սպառման սանդղակը:

Այս օրինակը ցույց կտա, թե հարկերի առկայության դեպքում ինչպես պատկերել սպառման ֆունկցիան: 9–7 նկարում սկզբնական ֆունկցիան,

երբ հարկերը հավասար են զրոյի, ՍՍ տրոհագիծն է: Այս դեպքում ՀԱԱ = ՏԵ: Այստեղ սպառումը 3000 է, երբ ՏԵ-ն 3000 է, սպառումը նաև 3400 է, երբ ՀԱԱ-ն 3600 է:

Այժմ մտցնենք հարկերը, որ հավասար են 300-ի: Երբ ՏԵ-ն 3600 է, ՀԱԱ-ն հավասար կլինի 3600 + 300 = 3900: Այսպիսով, սպառումը 3400 է, երբ ՏԵ-ն 3600 է, կամ երբ ՀԱԱ-ն 3900 է: Ուրեմն՝ սպառումը կարելի է գրել որպես ֆունկցիա ՀԱԱ-ից՝ սպառման կորը տեղաշարժելով աջ՝ դեպի Ս'Ս' հոծ կորը: Դեպի աջ կատարված տեղաշարժի չափը ուղիղ հավասար է հարկերի չափին՝ 300-ի:

Որպես այլընտրանք, սպառման նոր ֆունկցիան կարելի է ստանալ նաև որպես 200-ով տեղաշարժ դեպի ներքև: Ինչպես ցույց է տալիս 9–7 նկարը, 200-ը ստացվում է եկամուտների կրճատման՝ 300-ի և ՍՀ-ի $^2/_3$-ի արտադրյալից:

Այնուհետև անցնելով ընդհանուր պահանջարկի մարբեր բաղադրիչներին, VI գլխից հիշենք, որ ՀԱԱ-ն կազմված է չորս տարրերից.

ՀԱԱ = սպառման ծախսեր
+ ներքին համախառն մասնավոր ներդրում
+ ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարված պետական ծախսեր
+ զուտ արտահանում
= Ս + Ն + Պ + Զ:

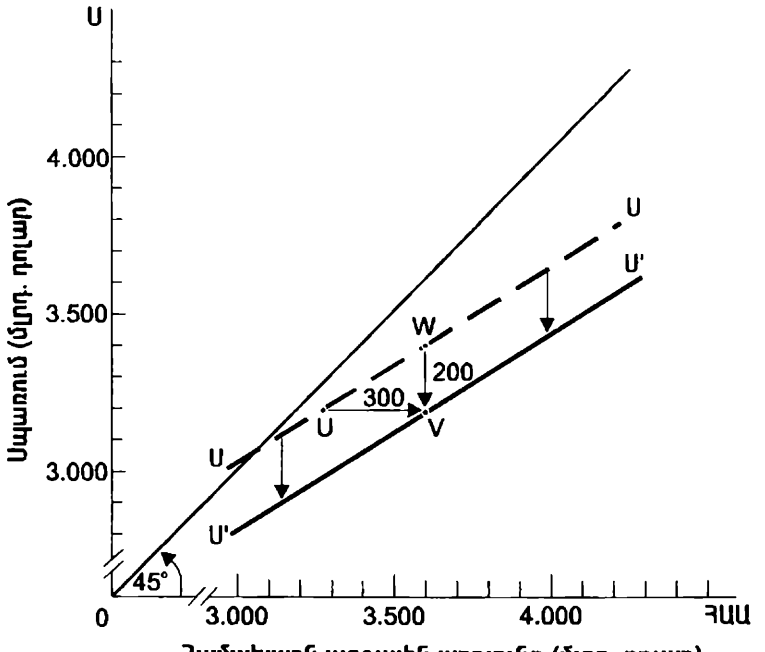
Այժմ ենթադրենք, թե արտաքին առևտուր չկա, այսինքն՝ ՀԱԱ-ն բաղկացած է միայն երեք տարրերից՝ Ս + Ն + Պ (այս գլխի երրորդ մասում բազմապատկիչի կաղապարին կավելացվի նաև չորրորդ տարրը՝ զուտ արտահանումը):

9–8 նկարը ցույց է տալիս Պ-ի ազդեցությունը: Այս գծապատկերը ճիշտ նույնն է, ինչ նախորդը: Այստեղ սպառման ֆունկցիային և հաստատուն ներդրմանը ավելացրել ենք Պ նոր փոփոխականը (ապրանքների և ծառայությունների վրա պետության կատարած ծախսերը): Այսինքն՝ Ս + Ն և Ս + Ն + Պ գծերի միջև ուղղահայաց հեռավորությունը ապրանքների և ծառայությունների վրա (ոստիկանություն, տանկեր, ճանապարհներ) պետության կատարած ծախսերի չափն է:

Ինչու՞ ենք Պ-ն պարզապես ավելացնում: Քանի որ պետական շինությունների վրա կատարված ծախսերը (Պ) նույն մակրոտնտեսական ազդեցությունն ունեն, ինչ մասնավոր շինությունների վրա կատարված ծախսերը (Ն): Հանրային գրադարանի պահպանման կոլեկտիվ սպառման ծախսերը (Պ) աշխատատեղերի վրա նույն ազդեցությունն ունեն, ինչ թերթերի և գրքերի մասնավոր սպառման ծախսերը (Ս):

Հաշվելով ՀԱԱ-ի յուրաքանչյուր մակարդակում սպասվող ընդհանուր ծախսերը, արդյունքում ստանում ենք եռաշերտ տորթ՝ Ս + Ն + Պ: ՀԱԱ-ի հավասա-

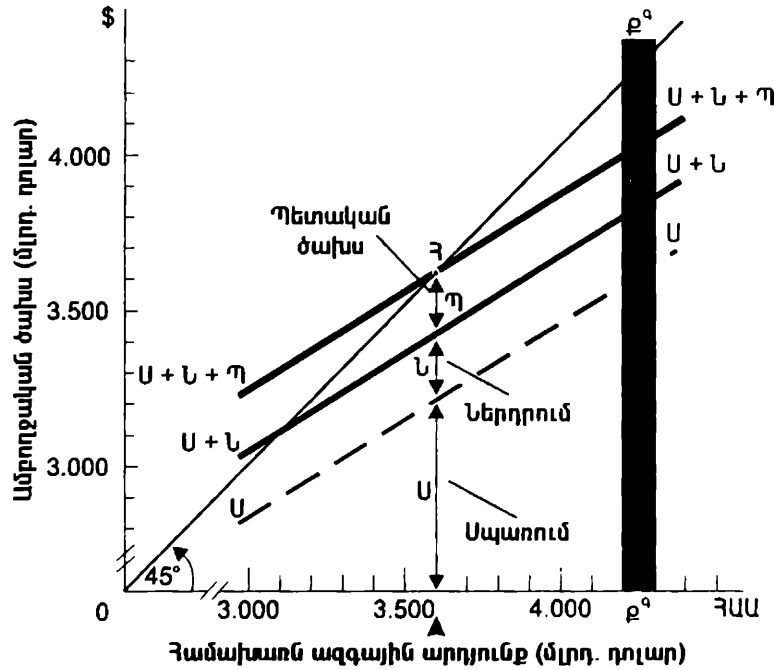
Հարկերը տեղաշարժում են սպառման ֆունկցիան



Նկար 9–7. Հարկերը կրճատում են տնօրինելի եկամուտը և ՍՍ սանդղակը տեղաշարժում դեպի աջ ու ներքև

Հարկերի յուրաքանչյուր դոլարը ՍՍ սանդղակը դեպի աջ է տեղաշարժում հարկի չափով: ՍՍ-ի տեղաշարժը դեպի աջ նշանակում է տեղաշարժ նաև դեպի ներքև: Բայց դեպի ներքև կատարված տեղաշարժը ավելի քիչ է, քան դեպի աջ կատարվածը: Ինչու՞: Քանի որ դեպի ներքև տեղաշարժը հավասար է աջ տեղաշարժը բազմապատկած ՍՀ-ով: Այսպիսով, եթե ՍՀ = $^2/_3$, ապա դեպի ներքև տեղաշարժը հավասար է $^2/_3$ անգամ 300 մլրդ. դոլար = 200 մլրդ.: Ստուգեք, որ WV = $^2/_3$ UV:

Արտադրանքի որոշումը պետական ծախսերի առկայության դեպքում



Նկար 9–8. Ինչպես որ ներդրումը, հավասարակշռված ՀԱԱ-ն որոշելու համար գումարվում է նաև պետական ծախսը

Սպառման և ներդրման ծախսերին ավելացնում ենք պետական ծախսերը: Սա տալիս է մեզ Ս+Ն+Պ սանդղակը: Ղ կետում, որտեղ սանդղակը հատում է 45 աստիճանի թեքության գիծը, գտնում ենք ՀԱԱ-ի հավասարակշռության մակարդակը:

րակշռության մակարդակը գտնելու համար պետք է այժմ գանք Ս + Ն + Պ-ի և 45 աստիճանի թեքության ուղղի հատման կետը: ՀԱԱ-ի այս հավասարակշռության մակարդակում, որը 9–8 նկարում նշանակված է Ղ կետով, ընդհանուր նախատեսված ծախսը ճիշտ և ճիշտ հավասար է ընդհանուր նախատեսված արդյունքին: Այսպիսով, Ղ կետը արտադրանքի հավասարակշռության մակարդակն է, երբ բազմապատկիչի կաղապարում ավելացնում ենք պետական ծախսերը:

ՀԱՐԿՄԱՆ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՎՐԱ

Ինչպե՞ս է պետական հարկերի գանձումը հանգեցնում ընդհանուր պահանջարկի և ՀԱԱ-ի կրճատման: Գծանկարների անհրաժեշտություն չկա բացատրելու, թե ինչ է կատարվում, երբ կառավարությունը բարձրացնում է մեզանից գանձվող հարկերը՝ միաժամանակ հաստատուն պահելով ծախսերը:

Լրացուցիչ հարկերը կրճատում են մեր տնօրինելի եկամուտները, իսկ ցածր տնօրինելի եկամուտները նվազեցնում են մեր սպառման ծախսերը: Իսկապես, եթե ներդրումը և պետական ծախսերը մնում են նույնը, ապա սպառման ծախսերի նվազումը կրճատում է նաև ՀԱԱ-ն և զբաղվածությունը: Այսպիսով, երբ բազմապատկիչի կաղապարում հարկերն աճում են առանց պետական ծախսերն ավելացնելու, իրական ՀԱԱ-ն կրճատվում է:

Դրանում կհամոզվենք՝ մեկ անգամ ևս նայելով 9–7 նկարին: Այս գծագրում վերևի ՍՍ կորը ցույց է տալիս սպառման ֆունկցիայի մակարդակը, երբ հարկերը բացակայում են: Իհարկե, ՍՍ կորը իրականությանը չի համապատասխանում, քանի որ սպառողները պետք է եկամտահարկ վճարեն: Պարզության համար ենթադրենք, որ սպառողները եկամտի բոլոր մակարդակներում վճարում են 300 մլրդ. դոլար հարկ: Հետևաբար՝ արտադրանքի յուրաքանչյուր մակարդակում Տե-ն ուղիղ 300 մլրդ. դոլարով պակաս է ՀԱԱ-ից: Ինչպես ցույց է տրված 9–7 նկարում, հարկերի այս մակարդակը կարելի է պատկերել որպես սպառման ֆունկցիայի դեպի աջ տեղաշարժ 300 միլիարդով: Դեպի աջ այս տեղաշարժը տեղաշարժ է նաև դեպի ներքև: Եթե ՍՍՀ-ն $^2/_3$ է, ապա 300 միլիարդով դեպի աջ տեղաշարժը կպատկերվի նաև որպես 200 միլիարդով տեղաշարժ դեպի ներքև:

Անկասկած, մեր բազմապատկիչի կաղապարում հարկերը կրճատում են արտադրանքը: Մեկ անգամ ևս նայելով 9–8 նկարին՝ կհասկանանք, թե ինչու: Երբ հարկերն աճում են, Ն + Պ-ն չի փոխվում, սակայն տնօրինելի եկամուտը կրճատվում է՝ դրանով սպառման ՍՍ սանդղակը տեղաշարժելով ներքև: Հետևաբար՝ Ս + Ն + Պ-ի սանդղակը նույնպես ներքև է տե-

ղաշարժվում: Դուք կարող եք 9–8 նկարում ավելացնել նոր, ավելի ցածր տեղադրված U' + Ն + Պ սանդղակը: Ցույց տվեք, որ նրա հատման կետը 45 աստիճանի թեքության գծի հետ կլինի ՀԱԱ-ի հավասարակշռության ավելի ցածր մակարդակում:

Հիշենք, որ Պ-ն ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարված պետական ծախսերն են: Սա բացառում է այնպիսի հանձնառու վճարումները, ինչպիսիք են գործազրկության ապահովագրումը կամ սոցիալական ապահովագրության ծախսերը: Սրանք դիտարկվում են որպես բացասական հարկեր: Ուստի այստեղ քննարկված հարկերը (Հ) կարելի է համարել հարկերի և հանձնառու վճարումների տարբերությունը: Այդ պատճառով եթե ուղղակի և անուղղակի հարկերը միասին կազմում են 400 մլրդ. դոլար, իսկ հանձնառու վճարումները՝ 100 մլրդ. դոլար, ապա զուտ հարկերը՝ Հ-ն, հավասար է 400 – 100 = 300 մլրդ. դոլար:

ԹՎԱՅԻՆ ՕՐԻՆԱԿ

Մինչև այժմ ասվածը կարելի է պատկերել 9–2 աղյուսակով: Այս աղյուսակը շատ նման է 9–1 աղյուսակին, որը ցույց էր տալիս պարզագույն բազմապատկիչի կաղապարում արտադրանքը որոշելու եղանակը: Առաջին սյունակը ցույց է տալիս ՀԱԱ-ի նախնական մակարդակը, իսկ երկրորդ սյունակը՝ հարկերի հաստատված մակարդակը՝ 300 մլրդ. դոլար: Տնօրինելի եկամուտը (3) սյունակում հավասար է ՀԱԱ-ին՝ հանած հարկերը: Սպառումը, որպես ֆունկցիա Տե-ից, տրված է (4) սյունակում: Սյունակ (5)-ը ցույց է տալիս ներդրման հաստատուն մակարդակը, իսկ սյունակ (6)-ը՝ պետական ծախսերի մակարդակը: Սյունակ (7)-ում ընդհանուր պահանջարկը գտնելու համար գումարում ենք U, Ն և Պ-ն՝ (4)-ից մինչև (6) սյունակները:

Վերջում սյունակ (7)-ի ամբողջական ծախսը համեմատում ենք սյունակ (1)-ի ՀԱԱ-ի սկզբնական մակարդակի հետ: Եթե ծախսն ավել է ՀԱԱ-ից, ապա արտադրանքն աճում է: Եթե ծախսը պակաս է ՀԱԱ-ից, ապա արտադրանքը նվազում է: Վերջին սյունակում ցույց տրված այս միտումը հաստատում է, որ արտադրանքը 3600 մլրդ. դոլարի մակարդակում ձգտում է հավասարակշռության:

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉՆԵՐԸ

Ներդրումները, հարկերն ու պետական ծախսերը իրենցից ներկայացնում են ինքնավար ծախսերի հոսքեր, որոնք, փոխազդելով մակածված սպառման ծախսերի հետ, որոշում են ազգային արդյունքի հավասարակշռության մակարդակը: Մենք արդեն տեսել ենք, որ կառավարության ֆինանսական քաղաքականությունը ներդրմանը շատ նման և մեծ հնարավորություններ ունեցող ծախս է: Ներդրման և ֆինանսական քաղաքականության միջև տարված զուգահեռները ենթադրում են, որ ֆինանսական քաղաքա-

Արտադրանքի որոշումը՝ հաշվի առնելով պետական ծախսերը (մլրդ. դոլար)

(1) ՀԱԱ-ի սկզբնական մակարդակ	(2) Հարկեր (Հ)	(3) Տնօրինելի եկամուտ (Տե)	(4) Նախատեսված սպառում (U)	(5) Նախատեսված ներդրում (Ն)	(6) Պետական ծախսեր (Պ)	(7) Ընդհանուր ծախս (U+Ն+Պ)	(8) Արդյունքում տնտեսության միտում
4,200	300	3,900	3,600	200	200	4,000	↓ կրճատում
3,900	300	3,600	3,400	200	200	3,800	↓ կրճատում
3,600	*300*	*3,300*	*3,200*	*200*	*200*	*3,600*	*հավասարակշռություն*
3,300	300	3,000	3,000	200	200	3,400	↑ ընդարձակում
3,000	300	2,700	2,800	200	200	3,200	↑ ընդարձակում

Աղյուսակ 9–2. Պետական ծախսերը, հարկերն ու ներդրումները որոշում են հավասարակշռության ՀԱԱ-ն

Այս աղյուսակը ցույց է տալիս, թե ինչպես է որոշվում արտադրանքը, երբ բազմապատկիչի կաղապարում ավելացվում են ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարված պետական ծախսերը: Այս օրինակում հարկերը «դաշնուրդային» կամ անկախ են եկամտի մակարդակից: Տնօրինելի եկամուտը, այսպիսով, հավասար է ՀԱԱ-ին՝ հանած 300 մլրդ. դոլար: Ամբողջական ծախսը հավասար է Ն+Պ + (սպառման ֆունկցիայով որոշվող սպառում):

Երբ արտադրանքի մակարդակը փոքր է 3600 մլրդ. դոլարից, ապա ծախսը արտադրանքից մեծ է, հետևաբար՝ արտադրանքի ծավալն ընդլայնվում է: Արտադրանքի 3600 միլիարդից բարձր մակարդակները հաստատուն չեն և հանգեցնում են արտադրության ծավալի նվազման: Միայն 3000 միլիարդի դեպքում է արտադրանքը հավասարակշռված, այսինքն՝ նախատեսված ծախսը հավասար է արտադրանքին:

կանությունը նույնպես պետք է բազմապատկիչ ազդեցություն ունենա արտադրանքի վրա: Եվ դա այդպես է:

Պետական ծախսի բազմապատկիչը ՀԱԱ-ի աճն է, երբ ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարված պետական ծախսը աճում է մեկ դոլարով: Ապրանքների կամ որևէ ծառայության վրա կատարված պետական սկզբնական ծախսը շարժման մեջ է դնում հաջորդական ծախսաշարը: Եթե կառավարությունը ճանապարհ է սարքում, ապա շինարարներն իրենց եկամտի մի մասը ծախսում են սպառման ապրանքների վրա, որն իր հերթին առաջացնում է լրացուցիչ եկամուտ: Դրա մի մասը նորից ծախսվում է: Այս պարզ կաղապարում ՀԱԱ-ի վրա Պ-ի ամեն մի լրացուցիչ դոլարի առավելագույն ազդեցությունը նույնն է, ինչ Ն-ի լրացուցիչ դոլարինը: Բազմապատկիչները հավասար են 1/(1–ՍՍՀ): 9–9 նկարը ցույց է տալիս, թե ինչպես է Պ-ի փոփոխությունը մեծացնում ՀԱԱ-ն: Ընդ որում ՀԱԱ-ի աճը պետական ծախսերի աճի բազմապատիկն է:

Որպեսզի ցույց տանք, թե ինչ ազդեցություն է ունենում Պ-ի լրացուցիչ 100 մլրդ. դոլարը, Ս + Ն + Պ կորը 9–9 նկարում 100 մլրդ. դոլարով տեղաշարժում ենք դեպի վեր: ՀԱԱ-ի առավելագույն աճը հավասար է նախնական ծախսի 100 միլիարդի և ծախսի բազմապատկիչի արտադրյալին: Քանի որ այս դեպքում ՍՍՀ-ն $^2/_3$ է, բազմապատկիչը կլինի 3: Հետևաբար՝ հավասարակշռության մակարդակը մեծանում է 300 մլրդ. դոլարով:

Այս օրինակը, ինչպես և ընդհանուր տրամաբանությունը, վկայում է, որ պետական ծախսի բազմապատկիչը ճիշտ և ճիշտ նույն թիվն է, ինչ ներդրման բազմապատկիչը: Քանի որ երկու բազմապատկիչները հավասար են, երկուսն էլ կոչվում են **ծախսի բազմապատկիչներ**:

Նշենք, որ բազմապատկիչի նժույգը երկու ուղղությամբ էլ կարելի է քշել: Եթե պետական ծախսերն իջնեն, երբ հարկերն ու այլ սանդղակները մնում են նույնը, ապա ՀԱԱ-ն կնվազի Պ-ի փոփոխության և բազմապատկիչի արտադրյալի չափով:

Արտադրանքի վրա Պ-ի ազդեցությունը երևում է նաև 9–2 աղյուսակի թվային օրինակից: Կարելի է նշել Պ-ի մի այլ մակարդակ՝ 300 մլրդ. կետում և գտնել ՀԱԱ-ի հավասարակշռության մակարդակը: Այս դեպքում ևս պետք է ստացվի նույն պատասխանը, ինչ որ 9-9 նկարում:

Ընդհանրացնենք.

Ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարված պետական ծախսերը (Պ) արտադրանքի և զբաղվածության որոշման կարևոր գործոններ են: Բազմապատկիչի կաղապարում Պ-ի աճի հետ արտադրանքն աճում է Պ-ի և բազմապատկիչի արտադրյալի չափով: Այդ պատճառով պետական ծախսերը գործարարության պարբերաշրջաններում արտադրանքը կայունացնելու կամ ապակայունացնելու ներուժ ունեն:

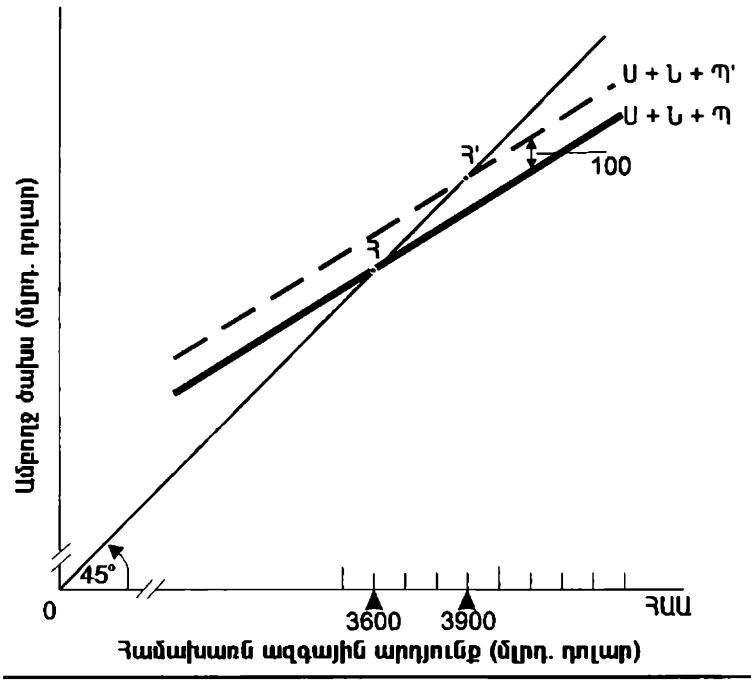
ՀԱՐԿԵՐԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Չնայած հարկերի բազմապատկիչները ծախսերի բազմապատկիչներից փոքր են, հարկերը նույնպես ազդում են ՀԱԱ-ի հավասարակշռության վրա: Դիտարկենք հետևյալ օրինակը: Ենթադրենք՝ տնտեսությունն արտադրում է իր ներուժային ՀԱԱ-ն, և պաշտպանության ծախսերն ավելանում են 200 մլրդ. դոլարով: Ծախսերի այսպիսի անսպասելի ավելացում հաճախ է եղել Միացյալ Նահանգների պատմության տարբեր ժամանակահատվածներում. 1940-ական թվականների սկզբներին՝ երկրորդ աշխարհամարտի պատճառով, 1951 թվականին՝ Կորեայի պատերազմի, 1960-ական թվականների կեսերին՝ Վիետնամի պատերազմի պատճառով, և, վերջապես՝ 1980-ական թվականների սկզբներին՝ Ռեյգանի վարչակազմի՝ սպառազինությունների մրցավազքի սանձազերծման ժամանակ: Բացի այդ, ենթադրենք տնտեսությունը պլանավորողները ցանկանում են բարձրացնել հարկերը, որպեսզի չեզոքացնեն Պ-ի՝ 200 միլիարդով աճի ազդեցությունը ՀԱԱ-ի վրա: Ինչ չափով պետք է բարձրացվեն հարկերը:

Եկել է զարմանալու ժամանակը: Պ-ի 200 մլրդ. դոլարի աճը փոխհատուցելու համար անհրաժեշտ է հարկերն ավելացնել ավելի քան 200 մլրդ. դոլարով: Մեր թվային օրինակում հարկերի կամ Հ-ի աճի չափը կարող ենք գտնել 9–7 նկարում: Այն ցույց է տալիս, որ Հ-ի՝ 300 միլիարդով աճելը հենց նույն չափով կրճատում է տնօրինելի եկամուտը, իսկ սպառումը՝ հենց 200 միլիարդով, երբ ՍՍՀ-ն $^2/_3$ է: Այլ կերպ ասած՝ երբ հարկերն ավելանում են 300 միլիարդով, ապա ՍՍ կորը 200 միլիարդով տեղաշարժվում է դեպի վար: Այսպիսով, պաշտպանական ծախսերը մեկ միլիարդով ավելացնելը Ս + Ն + Պ-ն մեկ միլիարդով վերև է տեղաշարժում, մինչդեռ հարկերը մեկ միլիարդով ավելացնելը Ս + Ն + Պ -ն ներքև է տեղաշարժում միայն $^2/_3$ միլիարդով (երբ ՍՍՀ-ն $^2/_3$ է): Ուրեմն՝ պաշտպանության ծախսերի աճը փոխհատուցելու համար, երբ ոչ պաշտպանության ծախսերը մնում են նույնը, պահանջվում է Հ-ի ավելի մեծ աճ, քան Պ-ի աճն է:

Հարկային դոլարների փոփոխությունը գործազրկության կամ գնաճի դեմ պայքարելու նույնպիսի հզոր զենք է, ինչպիսին պետական ծախսերի դոլարների փոփոխությունն է: Հարկի բազմապատկիչը ծախսի բազմապատկիչից փոքր է այնքան անգամ, որքան ՍՍՀ-ի մեծությունն է:

Պետական ծախսի բազմապատկիչ



Նկար 9–9. Բարձր Պ-ի ազդեցությունը արտադրանքի վրա

Դիցուք՝ կառավարությունը Միջին արևելքի նավթահանքերին սպառնացող վտանգը կանխելու համար 100 միլիարդով ավելացնում է պաշտպանության ծախսերը: Համապատասխանաբար Ս + Ն + Պ գիծը 100 միլիարդով տեղաշարժվում է վեր՝ դեպի Ս + Ն + Պ': Հետևաբար՝ նոր հավասարակշռության մակարդակը կգտնվի 45 աստիճանի թեքության գծի ոչ թե Հ, այլ Հ՛ կետում: Արտադրանքի նոր մակարդակը հնից բարձր է 300 մլրդ. դոլարով, քանի որ ՍՍՀ-ն $^2/_3$ է: Նշանակում է պետական ծախսի բազմապատկիչը կլինի՝

$$3 = \frac{1}{1 - {}^2/_3}$$

(Ինչքա՞ն կլինի պետական ծախսի բազմապատկիչը, երբ ՍՍՀ-ն լինի $^2/_3$, $^9/_{10}$):

Հարկի բազմապատկիչը հավասար է ՍՍՀ x ծախսի բազմապատկիչ:

Ծախսի բազմապատկիչից հարկի բազմապատկիչի իրոք լինելու պատճառը պարզ է: Երբ պետությունը Պ-ի վրա ծախսում է մեկ դոլար, այդ ծախսը ուղղակի ներառնում է ՀԱԱ-ի մեջ: Մյուս կողմից, երբ պետությունը հարկերը կրճատում է մեկ դոլարով, այդ դոլարի միայն մի մասն է ծախսվում Ս-ի վրա, իսկ մնացած մասը խնայվում է: Այս տարբերությունը բավական է, որպեսզի հարկի բազմապատկիչը փոքր լինի ծախսի բազմապատկիչից[3]:

[3] Այն, որ բազմապատկիչները տարբեր են, կարելի է տեսնել՝ օգտագործելով 190-191-րդ էջերում տրված «ծախսի փուլերի» մեխանիզմը: Դիցուք՝ ՍՍՀ-ն r է: Այն դեպքում, երբ Պ-ն ավելանում է մեկ միավորով, ծախսերի ընդհանուր աճը հավասար կլինի հաջորդական ծախսաշարի փուլերի գումարին.

$$1 + r + r^2 + r^3 + \ldots = \frac{1}{1 - r}$$

Այնուհետև, երբ հարկերը պակասում են մեկ դոլարով, սպառողները խնայում են աճած տնօրինելի եկամտի (1–r)-ը, իսկ առաջին փուլում ծախսում են r դոլար: Հաշվի առնելով հետագա փուլերը, ստանում ենք, որ ամբողջական ծախսը հավասար է՝

$$r + r^2 + r^3 + \ldots = \frac{r}{1 - r}:$$

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԳՈՐԾՆԱԿԱՆՈՒՄ

Սկսած 1960-ական թվականներից՝ ֆինանսական քաղաքականությունը տնտեսական անկումների և գնաճի դեմ պայքարի հիմնական միջոցներից մեկն է: 1964 թվականին Քեննեդի-Ջոնսոնի հարկերի կրճատումը տնտեսությունը դուրս բերեց ճգնաժամից, սակայն Վիետնամի պատերազմի սանձազերծումը 1965–1966 թվականներին չափից ավելի արագացրեց արտադրանքի աճը, և գնաճն սկսեց ավելանալ: Հետագա գնաճը կասեցնելու և Վիետնամի պատերազմի ծախսերը ծածկելու համար կոնգրեսը 1968 թվականին ժամանակավորապես սահմանեց լրացուցիչ եկամտահարկ: 1975 թվականին նախագահ Ֆորդը խոր տնտեսական անկումը կանխելու նպատակով իջեցրեց հարկերը: Նախագահ Քարտերը՝ չբավարարվելով բարելավումների արդյունքներով, 1977 և 1978 թվականներին նոր խթանիչ ֆինանսական միջոցառումներ անցկացրեց: Այնուամենայնիվ, մինչև 1979 թվականը գնաճը դարձավ գլխավոր մտահոգության առարկան, և Քարտերի վարչակազմը հրաժարվեց հարկերի հետագա կրճատումից:

Այսպիսով հարկի բազմապատկիչը հավասար է r ան գամ ծախսի բազմապատկիչ, որտեղ r-ը ՍՍՀ-ն է:

1980-ական թվականները ցույց տվեցին ֆինանսական քաղաքականության ընթացքի դրամատիկ պատկերը: 1981 թվականին նախագահ Ռեյգանն առաջարկեց հարկերը կրճատել ծախսերի հետ միասին: Սակայն կոնգրեսն ընդունեց տնտեսությունը չափազանց ընդարձակող մի ֆինանսական ծրագիր (որի նպատակն էր իրական ՀԱԱ-ի մեծացումը): Այս քայլերը 1981–1982 թվականների անկումից ամերիկյան տնտեսությունը 1983–1985 թվականներին դուրս բերեցին դեպի արագ զարգացում: Սակայն 1985–1988 թվականներին երկիրն սկսեց անհանգստանալ բյուջեի անընդհատ աճող բացից, և ֆինանսական քաղաքականությունը գործեց հակառակ ուղղությամբ՝ միտում ունենալով կրճատել իրական ՀԱԱ-ն: 1980-ական թվականների վերջին սուղ բյուջեի քաղաքականությունը այլ գործոնների հետ մեկտեղ տնտեսությունը 1990 թվականին հասցրեց անկման:

Պետական բյուջեի մեծ բացի և տնտեսական անկման պայմաններում նախագահը և կոնգրեսը 1990–1991 թթ. կանգնեցին առաջնահերթության երկընտրանքի առջև: Ո՞րն է ավելի կարևոր, բարձրացնել հարկերը և վերացնել բյուջեի բա՞ցը, թե՞ պետական ծախսերը և հարկերը պետք է ընդլայնող բնույթ ունենան, որպեսզի հնարավորություն տան կասեցնելու տնտեսական անկումը: Մակրոտնտեսական քաղաքականությունն այսօր կանգնած է այսպիսի բնորոշ և դժվար ընտրության առջև:

Գ. ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ ԲԱՑ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Ոչ մի պետություն կղզիացած չէ: Ամեն մի պետություն մյուս պետությունների հետ ապրանքներ և ծառայություններ փոխանակող բաց տնտեսություն է, որն արտահանում է ներսում ավելի էժան արտադրված ապրանքները և ներմուծում այնպիսիք, որոնց արտահանման մեջ մյուսներն ունեն գնի առավելություն:

Վաղ ժամանակներում արտաքին առևտուրն ամենահամեստ ազդեցությունն ուներ Միացյալ Նահանգների մակրոտնտեսական գործունեության վրա: Շատ քաղաքացիներ, ուսանողներ և քաղաքական գործիչներ կարող էին անտեսել պետությունների տնտեսական կապերը՝ դրանք թողնելով պետական վարչությանը կամ համալսարաններում աշխատող մասնագետներին: Սակայն հաղորդակցության, փոխադրումների և առևտրի քաղաքականության մեջ կատարված հեղափոխական առաջընթացը հետզհետե իրար կապեց տարբեր երկրների տնտեսական ճակատագրերը: Այսօր Ճապոնիայի, Մեքսիկայի, Կանադայի և Միացյալ Նահանգների միջև առևտրական կապերն ավելի սերտ են, քան Նյու Յորքի և Կալիֆոռնիայի կապերը մեկ դար առաջ: Միջազգային գործարարության պարբերաշրջանը հզոր ազդեցություն ունի երկրագնդի ամեն մի պետության վրա: Օրինակ՝ Վաշինգթոնում վարվող փողի քաղաքականությունը կարող է արժեզրկում, աղքատություն և հեղափոխություն արաջ բերել Հարավային Ամերիկայում: Կամ Միջին արևելքում տեղի ունեցող քաղաքական հուզումները կարող են նավթի գների պարուրաձև բարձրացման պատճառ դառնալ և աշխարհը նետել գերաճի կամ տնտեսական անկման ծոցը: Անտեսել միջազգային առևտուրը նշանակում է տնտեսական բեյսբոլի մրցախաղի կեսը չտեսնել:

XVIII–XXI գլուխները խորությամբ վերլուծում են միջազգային առևտրի և զարգացման տեսությունները: Այս մասում մենք առանձնացնում ենք գլխավոր ուղղություններից մի քանիսը, այնուհետև ցույց ենք տալիս, թե ինչպես է զուտ արտահանման փոփոխությունը ներդրման ծախսի նման ազդում մակրոտնտեսության վրա:

ԱՐՏԱՔԻՆ ԱՌԵՎՏՈՒՐԸ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆԸ

ԶՈՒՏ ԱՐՏԱՀԱՆՈՒՄ. ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԵՎ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՈՒՂՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Այստեղ մենք անդրադառնում ենք ՀԱԱ-ի չորրորդ բաղադրիչին՝ զուտ արտահանմանը: Զուտ արտահանումը սահմանվում է որպես ապրանքների և ծառայությունների արտահանման ու ներմուծման տարբերություն:

Որո՞նք են միջազգային առևտրի հիմնական բաղկացուցիչ մասերը: 1990 թ. Միացյալ Նահանգների արտահանումը ընդհանուր առմամբ կազմել է 673 մլրդ. դոլար, իսկ ներմուծումը՝ 704 մլրդ. դոլար: Այսինքն՝ զուտ արտահանումը կազմել է 31 մլրդ դոլար՝ բացասական նշանով:

Արտահանման հիմնական մասը կազմել են ապրանքների արտահանումները՝ 398 մլրդ. դոլար, որից կարևորները. սննդամթերքը՝ 35 մլրդ., արդյունաբերական ապրանքները՝ 102 մլրդ., հիմնական ապրանքները՝ 154 մլրդ., ավտոմոբիլային ապրանքները՝ 36 մլրդ.: Այլ արտահանումները կազմել են ընդա-

մենը 275 մլրդ., ներառյալ Միացյալ Նահանգների արտասահմանյան միջոցների եկամուտը՝ 102 մլրդ. դոլար:

1990 թ. ներմուծման գումարը կազմել է ընդհանուր առմամբ 704 մլրդ. դոլար: Սրանից 503 միլիարդը եղել է ապրանքների առևտուրը, որից սննդամթերքը՝ 27 մլրդ., արդյունաբերական մատակարարումները՝ 139 մլրդ., հիմնական ապրանքները՝ 117 մլրդ., ավտոմոբիլային ապրանքները՝ 26 մլրդ. և լայն սպառման այլ ապրանքները՝ 105 մլրդ.: Ոչ ապրանքային ներմուծումը՝ 201 մլրդ. դոլար, որից 70 միլիարդը Միացյալ Նահանգներում օտարերկրյա միջոցներից ստացված եկամուտն է:

XX դարի մեծ մասում Միացյալ Նահանգների զուտ արտահանման հաշվեկշիռը եղել է դրական: Միայն Վիետնամի պատերազմի գերաճի ժամանակ այն դարձավ բացասական: Սակայն դոլարի արժեզրկումից հետո, 1970-ական թվականների սկզբին այն դարձավ դրական և այնուհետև, 1980-ական թվականների սկզբին՝ խորը տնտեսական անկման ժամանակ, նորից դարձավ բացասական: 1980-ական թվականների կեսին Միացյալ Նահանգների առևտրական դիրքերը խիստ թուլացան, և 1987 թ. ներմուծումը 115 մլրդ. դոլարով գերազանցեց արտահանումը: Առևտրի հսկայական բացը դարձավ Միացյալ Նահանգների և նրա առևտրակիցների գլխավոր քաղաքական խնդիրներից մեկը: 9–10 նկարը պատկերում է Միացյալ Նահանգների զուտ արտահանումը վերջին երեք տասնամյակների ընթացքում:

Արտահանման ու ներմուծման հնարավորությունները պարզելուց հետո անհրաժեշտ է նաև հասկանալ, որ երկրի ծախսերը կարող են տարբերվել նրա արտադրանքից: Ամբողջական *ներքին ծախսը* (երբեմն նաև՝ ներքին պահանջարկը) հավասար է սպառման, ներքին ներդրումների և պետական գնումների գումարին: Այն ամբողջական *ազգային արդյունքից* (կամ ՀԱԱ-ից) տարբերվում է երկու պատճառով: Նախ՝ ներքին ծախսի որոշ մասը կատարվում է դրսում արտադրված ապրանքների վրա, որոնք ներառվում են ներմուծման մեջ (նշանակենք Նմ-ով), ինչպես, օրինակ, մեքսիկական նավթը և ճապոնական ավտոմեքենաները: Բացի այդ, Ամերիկայի արտադրանքի մի մասը որպես արտահանում (նշանակենք Ահ-ով) վաճառվում է դրսում, ինչպես, օրինակ, ցորենը և «Բոինգ» ինքնաթիռները: Ազգային արտադրանքի և ներքին ծախսերի տարբերությունը պարզապես հավասար է Նմ – Ահ = զուտ արտահանում = X:

Ամերիկյան ապրանքների և ծառայությունների *ամբողջական* պահանջարկը հաշվելու համար անհրաժեշտ է ներառել ոչ միայն ներքին, այլև արտաքին պահանջարկը: Այսինքն՝ պետք է իմանանք Ամերիկայի բնակչության ամբողջական ծախսը, ինչպես նաև օտարերկրացիների զուտ գնումները: Ընդհանուր գումարը պետք է ներառի ներքին ծախսերը (Ս + Ն + Պ), գումարած օտարերկրացիներին կատարված վաճառքը (Ահ), հանած երկրի ներսում օտարերկրացիներից կատարված գնումները (Նմ): Ազգային արդյունքի կամ ՀԱԱ-ի վրա կատարված ծախսը հավասար է սպառման, ներքին ներդրումների, պետական գնումների և զուտ արտահանումների գումարին:

Ամբողջական ընդհանուր պահանջարկը =

= ՀԱԱ = Ս + Ն + Պ + X:

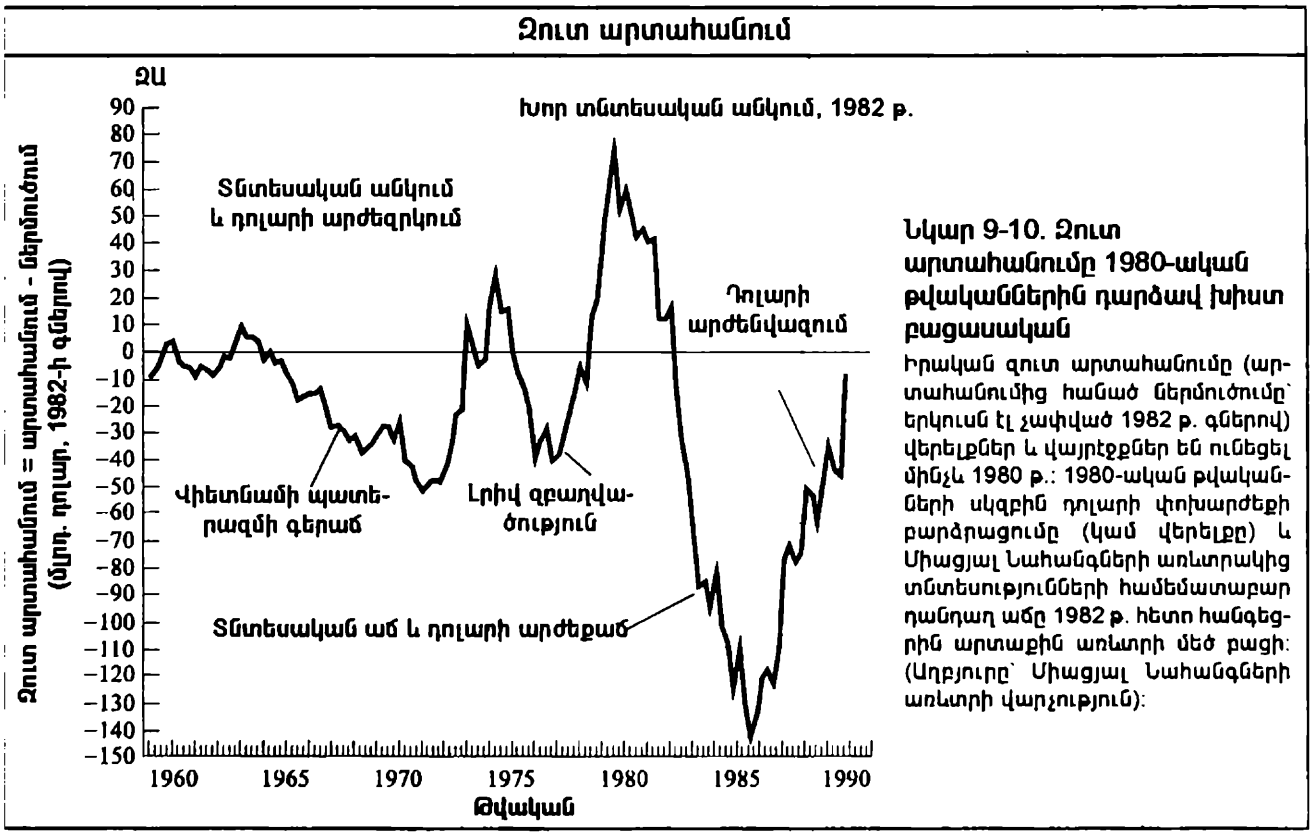
Զուտ արտահանման որոշիչները: Ի՞նչն է որոշում արտահանման և ներմուծման տեղաշարժերը, այսինքն՝ զուտ արտահանումը: Առավել հարմար է զուտ արտահանման բաղկացուցիչ մասերը՝ ներմուծումն ու արտահանումը քննարկել առանձին-առանձին: Միացյալ Նահանգներ կատարվող ներմուծումը ուղիղ համեմատական է Միացյալ Նահանգների եկամտին և արտադրանքին: Երբ Միացյալ Նահանգների ՀԱԱ-ն աճում է արագ, ներմուծումն սկսում է աճել էլ ավելի արագ:

Բացի այդ, արտասահմանյան և տեղական ապրանքների միջև ընտրության հնարավորությունը հակազդում է երկուսի հարաբերական գներին էլ: Եթե տեղական ավտոմեքենաների գինը ճապոնականների համեմատ աճում է, ասենք, որովհետև ճապոնիայում արդյունավետությունն աճում է ավելի արագ, կամ ԱՄՆ-ի դոլարի համեմատ ճապոնական իենի փոխարժեքն իջնում է, ապա ամերիկացիները կգնեն ավելի շատ ճապոնական մեքենա և ավելի քիչ՝ ամերիկյան: Հետևաբար՝ տեղական և արտասահմանյան ապրանքների գներն ազդում են ներմուծման ծավալի ու արժեքի վրա, որոնք իրենց հերթին կախված են ինչպես տեղական գների մակարդակից, այնպես էլ դոլարի փոխարժեքից[4]:

---

4 V գլխից հիշենք, որ *արտաքին փոխարժեքը* ազգային արժույթի գինն է՝ արտահայտված այլ արժույթներով: Վերցնենք գինու օրինակը: Ամերիկյան գինու և ֆրանսիական գինու հարաբերական գները կախված են երկու երկրներում գինու գներից և արտաքին փոխարժեքից: Ասենք՝ կալիֆոռնիական շարդոնեն վաճառվում է շիշը 6 դոլարով, իսկ համանման ֆրանսիական շարդոնեն՝ շիշը 40 ֆրանսիական ֆրանկով: Այդ դեպքում 1984 թ. մեկ դոլարի փոխարժեքով, որը կազմում էր 10 ֆրանսիական ֆրանկ, ֆրանսիական գինին վաճառվում է շիշը 4 դոլարով, իսկ կալիֆոռնիական գինին՝ շիշը 6 դոլարով: Այդպիսով առավելությունը տրվում է ներմուծված տեսակին:

Այժմ ենթադրենք, թե մեկ դոլարի արտաքին փոխարժեքն իջնում է հինգ ֆրանկի: Այդ դեպքում ֆրանսիական գինին կվաճառվի 8 դոլարով՝ կալիֆոռնիականի 6 դոլարի դիմաց: Այսպիսով, դոլարի փոխարժեքի անկումը հարաբերական գները ներ-



Նկար 9-10. Զուտ արտահանումը 1980-ական թվականներին դարձավ խիստ բացասական

Իրական զուտ արտահանումը (արտահանումից հանած ներմուծումը՝ երկուսն էլ չափված 1982 թ. գներով) վերելքներ և վայրէջքներ են ունեցել մինչև 1980 թ.: 1980-ական թվականների սկզբին դոլարի փոխարժեքի բարձրացումը (կամ վերելքը) և Միացյալ Նահանգների առևտրակից տնտեսությունների համեմատաբար դանդաղ աճը 1982 թ. հետո հանգեցրին արտաքին առևտրի մեծ բացի: (Աղբյուրը՝ Միացյալ Նահանգների առևտրի վարչություն):

Արտահանումը ներմուծման հայելային պատկերն է: Մեր արտահանումը աշխարհի մնացած մասի ներմուծումն է: Այդ պատճառով այն ուղղակիորեն կախված է մեր առևտրակիցների եկամուտներից ու արտադրանքից, ինչպես նաև մեր արտահանման և դրան մրցակից ապրանքների հարաբերական գներից: Երբ արտաքին արտադրանքն աճում է կամ երբ դոլարի արտաքին փոխարժեքն ընկնում է, մեր արտահանման ծավալն ու արժեքը սկսում են աճել:

Ո՞րն է 9–10 նկարում ցույց տրված զուտ արտահանման փոփոխությունների գլխավոր պատճառը: 1960–1969 թթ. ամերիկյան տնտեսությունն արագորեն աճեց, և ամերիկյան գները առևտրակիցների համեմատությամբ բարձրացան: Հետևաբար, ներմուծումն սկսեց աճել ավելի արագ, քան արտահանումը: 1969–1975 թթ. ամերիկյան տնտեսությունն անկում ապրեց: Բացի այդ, դոլարի արժեքն այդ ժամանակահատվածում իջավ մյուս հիմնական արժույթների համեմատությամբ: Դրա հետևանքով Միացյալ Նահանգների ապրանքները համեմատաբար էժանացան, ներմուծման աճը դանդաղեց, արտահանումն արագորեն ավելացավ, և զուտ արտահանումը դարձավ դրական:

1980-ական թվականների սկզբին Միացյալ Նահանգների առևտրական դիրքին ուժեղ հարված հասավ: 1980–1985 թթ. դոլարի արժեքը կտրուկ բարձրացավ, որի պատճառով Միացյալ Նահանգներ կատարվող ներմուծումը դարձավ համեմատաբար էժան, իսկ ամերիկյան արտահանումը դարձավ անմրցունակ: Արտաքին տնտեսություններն աճում էին ավելի դանդաղ, քան ամերիկյան տնտեսությունը՝ ճնշելով արտահանումը, մինչդեռ ներմուծումը կտրուկ աճում էր: Արդյունքը իրական զուտ արտահանումներում հսկայական բացի առաջացումն էր:

Ավելի ուշ առևտրի-բացը սկսեց վերանալ: 1980-ական թվականների վերջին դոլարի փոխարժեքն իջավ, Միացյալ Նահանգների տնտեսության աճը դանդաղեց, և արդյունքում զուտ արտահանումն սկսեց աճել: 1991 թ. արդեն զուտ արտահանման բացը 1987 թ. իր առավելագույն արժեքից մեկ քառորդով ցածր էր:

ԱՌԵՎՏՐԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՀԱԱ-Ի ՎՐԱ

Ինչպե՞ս է երկրի առևտրի ընթացքի փոփոխությունն ազդում ՀԱԱ-ի և զբաղվածության վրա: Զարմանալի է, բայց պատասխանն այն է, որ այդ փոքր պոչը կարող է շարժել ողջ ամերիկյան տնտեսությունը:

մուծված ապրանքների համար դարձնում է աննպաստ, իսկ տեղական ապրանքների համար՝ նպաստավոր:

9–3 աղյուսակը ցույց է տալիս, թե զուտ արտահանման մեծության հաշվառումը ինչպես է ազդում արտադրանքի որոշման վրա: Այս աղյուսակը սկսվում է նույն բաղադրիչներով, որոնք ցույց են տրված 9–2 աղյուսակում պատկերված փակ տնտեսության համար: Սյունակ (2)-ի ամբողջ ներքին պահանջարկը բաղկացած է սպառումից, ներդրումից և պետական ծախսերից, որոնք արդեն քննարկել ենք: Այնուհետև սյունակ (3)-ը ավելացնում է ապրանքների և ծառայությունների արտահանումը: Ինչպես նկարագրված է վերևում, դրանք կախված են արտաքին եկամտից, արտադրանքից, ինչպես նաև գներից ու փոխարժեքից, և բոլորը որոշվում են կաղապարից դուրս: Այդ պատճառով արտահանումների մակարդակը հաստատուն է՝ 360 մլրդ. դոլար, և հավասար է տեղական ապրանքների ու ծառայությունների վրա կատարված արտաքին ծախսին:

Մի նոր հետաքրքիր տարր է առաջանում ներմուծումից, որը ցույց է տրված սյունակ (4)-ում: Արտահանման պես ներմուծումն էլ կախված է արտաքին փոփոխականներից, ինչպիսիք են գներն ու փոխարժեքները: Սակայն դրանցից բացի ներմուծումը կախված է նաև ներքին եկամուտներից և արտադրանքից, որոնք ակնհայտորեն փոխվում են 9–3 աղյուսակի տարբեր շարքերում: Պարզության համար ենթադրենք, թե երկիրը միշտ ներմուծում է իր ամբողջական արդյունքի տասը տոկոսի չափով, այսինքն՝ սյունակ (4)-ի ներմուծումները հավասար են սյունակ (1)-ի տասը տոկոսին:

Սյունակ (3)-ից հանելով սյունակ (4)-ը, սյունակ (5)-ում կստանանք զուտ արտահանումները: Սա բացասական թիվ է, երբ ներմուծումը գերազանցում է արտահանմանը, և դրական է, երբ արտահանումը մեծ է ներմուծումից: Սյունակ (5)-ի զուտ արտահանումները օտարերկրացիների ներդրած զուտ հավելումներն են ծախսի հոսքի վրա: Բաց տնտեսության մեջ արտադրանքը հավասարակշռվում է այն կետում, որտեղ սյունակ (6)-ի ընդհանուր ծախսը ճշտորեն հավասարվում է ընդհանուր արդյունքին: Այս դեպքում հավասարակշռությունը տեղի է ունենում, երբ զուտ արտահանումը ճիշտ զրո է, թեպետև ընդհանուր առմամբ արտահանումը տարբեր է զրոյից (բացատրեք, թե ինչու տնտեսությունը հավասարակշռված չէ, եթե ծախսերը հավասար չեն արտադրանքին):

9–11 նկարը բաց տնտեսության հավասարակշռությունը պատկերում է գծանկարի ձևով: Վերև թեքվող հոծ գիծը՝ նշված U + Ն + Պ-ով, նույն կորն է, որը 9–8 նկարում պատկերում էր արտադրանքի որոշումը պետական ծախսերի առկայության դեպքում: Այս գծին պետք է ավելացնենք ՀԱԱ-ի յուրաքանչյուր մակարդակին համապատասխանող զուտ արտահանումները: 9–3 աղյուսակի սյունակ (5)-ի զուտ արտահանումները նույնպես գումարում ենք, որպեսզի ստանանք ամբողջական ընդհանուր պահանջարկի կամ ամբողջական ծախսի տրոհված գիծը: Գծանկարում Հ կետից ձախ զուտ արտահանումը դրական է, որի պատճառով տրոհված գիծը գտնվում է հոծից վերև: Հ-ից աջ ներմուծումը գերազանցում է արտահանմանը, իսկ զուտ արտահանումը բացասական է, որի պատճառով էլ ընդհանուր ծախսի գիծը գտնվում է ներքին պահանջարկի գծից ներքև: Ընդհանուր ՀԱԱ-ի հավասարակշռության կետում ամբողջական ծախսի տրոհված գիծը հատում է 45 աստիճանի թեքության գիծը: Հատումը տեղի է ունենում այն նույն կետում, որը 9–3 աղյուսակում ցույց է տրված որպես ՀԱԱ-ի հավասարակշռության կետ, այսինքն՝ 3600 միլիարդի դեպքում: Միայն 3600 միլիարդ դոլարի

Արտադրանքի որոշումը արտաքին առևտրի առկայության դեպքում (մլրդ. դոլար)

(1) ՀԱԱ-ի սկզբնական մակարդակ	(2) Ներքին պահանջարկ (U + Ն + Պ)	(3) Արտահանում (Ա)	(4) Ներմուծում (Ն)	(5) Զուտ արտահանում (X = Ա – Ն)	(6) Ընդհանուր ծախս (U + Ն + Պ + X)	(7) Տնտեսության միտումը՝ արդյունքում
4.200	4.000	360	420	–60	3.940	↓ կրճատում
3.900	3.800	360	390	–30	3.770	↓ կրճատում
3.600	*3.600*	*360*	*360*	*0*	*3.600*	*հավասարակշռություն*
3.300	3.400	360	330	30	3.430	↑ ընդարձակում
3.000	3.200	360	300	60	3.260	↑ ընդարձակում

Աղյուսակ 9–3. Զուտ արտահանումը գումարվում է տնտեսության ընդհանուր պահանջարկին

U + Ն + Պ ներքին պահանջարկին պետք է գումարենք X = Ա – Ն զուտ արտահանումը, որպեսզի ստանանք երկրի ընդհանուր պահանջարկը: Նկատենք, որ զուտ արտահանման աճն ունի նույն բազմապատկիչը, ինչ ներդրման և պետական ծախսի աճը:

դեպքում է ՀԱԱ-ն ճշտորեն հավասար այն քանակին, որ սպառողները, գործարարները, կառավարությունները և օտարերկրացիները ցանկանում են ծախսել Միացյալ Նահանգներում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների վրա[5]:

ՆԵՐՄՈՒԾՄԱՆ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՀԱԿՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԾԱԽՍԻ ԿՈՐԸ

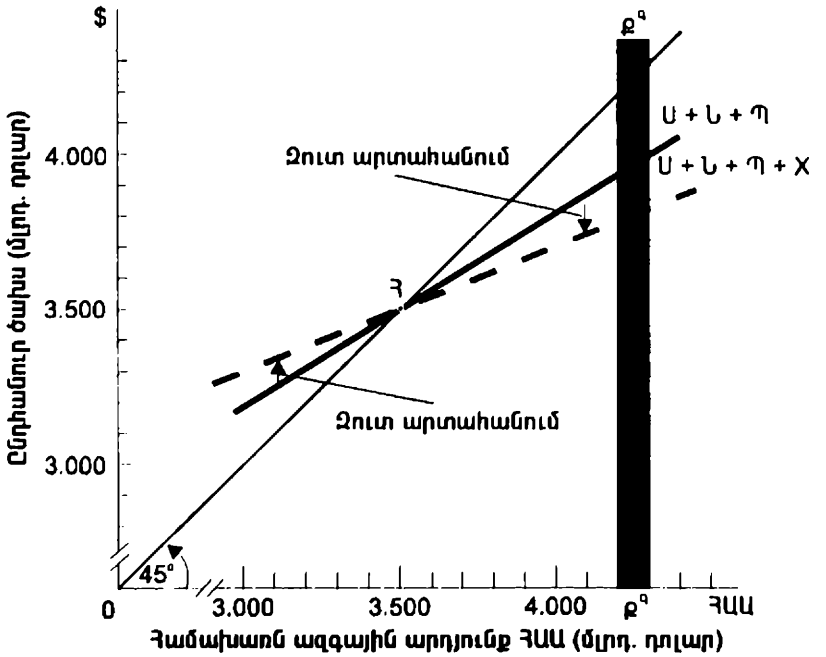
Ուշադրություն դարձրեք, որ ընդհանուր պահանջարկի կորը՝ 9–11 նկարի U + Ղ + Պ + X տրոհված կորը, փոքր-ինչ պակաս թեք է, քան ներքին պահանջարկի հոծ կորը: Սա բացատրվում է նրանով, որ կա լրացուցիչ հոսք ծախսից դեպի ներդրում: Այս նոր հոսքը ստացվում է մեր այն ենթադրությունից, որ եկամտի ամեն մի դոլարից տասը ցենտը ծախսվում է ներմուծման վրա: Սա մեկնաբանելու համար պահանջվում է մտցնել նոր հասկացություն՝ ներմուծման սահմանային հակվածություն: **Ներմուծման սահմանային հակվածությունը**, որը կնշանակենք ՆՄՂ-ով, ՀԱԱ-ի մեկ դոլարի աճին համապատասխան ներմուծման աճն է՝ արտահայտված դոլարներով:

Հիշեք, որ եկամտի յուրաքանչյուր միավոր աճին համապատասխանող սպառման աճն անվանել էինք «սպառման սահմանային հակվածություն»: Ներմուծման սահմանային հակվածությունը շատ մոտ է սրան: Այն ցույց է տալիս, թե որքան է ներմուծվել, երբ ՀԱԱ-ն աճել է մեկ դոլարով: Որքա՞ն է ներմուծման սահմանային հակվածությունը 9–3 աղյուսակում: Պարզ է, որ պատասխանն է՝ ՆՄՂ = 0,10, քանի որ եկամտի յուրաքանչյուր 300 մլրդ. դոլարի աճը հանգեցնում է ներմուծման 30 մլրդ. դոլարի աճի: (Որքա՞ն է ներմուծման սահմանային հակվածությունն այն տնտեսություններում, որտեղ արտաքին առևտուր չկա: Զրո):

Վերադառնալով 9–11 նկարին, ուսումնասիրենք ամբողջական ծախսի գծի թեքությունը (այսինքն՝ այն գծի, որը ցույց է տալիս U + Ն + Պ + X-ի վրա կատարված ամբողջական ծախսը): Նկատենք, որ ամբողջական ծախսի գծի թեքությունն ավելի փոքր է, քան U + Ն + Պ ներքին պահանջարկի գծի թեքությունը: Երբ ՀԱԱ-ն և ամբողջական եկամուտը աճում են 300 դոլարով, սպառման ծախսն աճում է եկամտի աճի և ՍՍՀ-ի (որը ենթադրաբար $^2/_3$ է) արտադրյալի չափով

[5] Ուշադրություն դարձրեք, որ 9–11 նկարում երկու գծերը հատվում են, երբ զուտ արտահանումները զրո են: Բայց այն փաստը, որ հավասարակշռությունը տեղի է ունենում զրոյական զուտ արտահանումների դեպքում, պարզապես զուգադիպություն է: 9–3 աղյուսակում փոխեք արտահանումների սյունակի արժեքը 460-ով, հաշվեք նոր հավասարակշռությունը և այն վերապատկերեք 9–11 նկարում:

Արտաքին առևտուրը բազմապատկիչի կաղապարում



Նկար 9–11.Ներքին պահանջարկին գումարելով զուտ ատահանումը, ստանում ենք բաց տնտեսության հավասարակշռված ՀԱԱ-ն

Հոծ գիծը ցույց է տալիս ներքին պահանջարկը՝ (U + Ն + Պ), ներքին սպառողների, գործարարների և կառավարությունների ծախսերը: Սրան պետք է գումարել նաև զուտ արտաքին ծախսը: Զուտ արտահանման և ներքին պահանջարկի գումարը տալիս է ընդհանուր ծախսի տրոհված գիծը: Հավասարակշռությունը Ղ կետում է, որտեղ ամբողջական ՀԱԱ-ն հավասարվում է Միացյալ Նահանգներում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների ամբողջ ծախսին: Նկատենք, որ ամբողջական պահանջարկի տրոհված կորի թեքությունն ավելի փոքր է, քան ներքին պահանջարկի կորի թեքությունը, որն արտացոլում է ծախսից դեպի ներմուծում եղած հոսքը:

կամ 200 դոլարով: Միևնույն ժամանակ ներմուծման կամ արտասահմանյան ապրանքների վրա կատարվող ծախսն աճում է 30 դոլարով: Հետևաբար՝ տեղական ապրանքների ծախսն աճում է միայն 170 = (200 -- 30) դոլարով, և ամբողջական ծախսի կորի թեքությունը, որը փակ տնտեսությունում 0,667 էր, բաց տնտեսությունում իջնում է 0,567-ի[6]:

ԲԱՑ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉԸ

Դուք կարող եք ենթադրել, որ ծախսի հոսքը տնտեսությունից դուրս՝ դեպի ներմուծումը, բաց տնտեսության բազմապատկիչը կփոխի գլխավորապես այն պատճառով, որ հոսքը դեպի ներմուծում փոխում է ծախսի կորի թեքությունը: Դուք ճիշտ եք: Տեսնենք, թե ինչու:

Բաց տնտեսության դեպքում ծախսի բազմապատկիչը հասկանալու մի ճանապարհը այն ծախսի և վերածախսի փուլերի հաշվումն է, որոնք առաջանում են պետական ծախսը, ներդրումը կամ արտահանումը մեկ դոլարով ավելացնելիս: Օրինակ, ենթադրենք, թե Գերմանիան ցանկանում է գնել ամերիկյան համակարգիչներ, որպեսզի արդիականացնի Արևելյան Գերմանիայի հնացած միջոցները: Միացյալ Նահանգների համակարգիչների վաճառքից ստացվող ամեն մի լրացուցիչ դոլարը Միացյալ Նահանգների համար մեկ դոլարի եկամուտ է, որից $^2/_3$= = 0,667 դոլարը ամերիկացիներն օգտագործում են սպառման վրա: Այնուամենայնիվ, քանի որ ներմուծման սահմանային հակվածությունը 0,10 է, ապա եկամտի ավել դոլարի մեկ տասներորդ մասը կամ 0,10 դոլարը ծախսվում է արտասահմանյան ապրանքների և ծառայությունների վրա և միայն 0,567 դոլարն է ծախսվում տեղական արտադրության ապրանքների վրա: Ներքին ծախսի այդ 0,567 դոլարը Միացյալ Նահանգների համար 0,567 դոլարի եկամուտ է, որից 0,567 X 0,567 = 0,321-ը հաջորդ փուլում ծախսվում է տեղական ապրանքների և ծառայությունների վրա: Այստեղից՝ արտադրանքի ամբողջական աճը կամ **բաց տնտեսության բազմապատկիչը** կլինի.

$$\text{Բաց տնտեսության բազմապատկիչը} = 1 + 0{,}567 + (0567)^2 + \ldots +$$

$$= 1 + (^2/_3 - {}^1/_{10}) + (^2/_3 - {}^1/_{10})^2 + \ldots$$

$$= \frac{1}{(1-{}^2/_3+{}^1/_{10})} = \frac{1}{(^{13}/_{30})} = 2{,}3:$$

Սա կարելի է համեմատել փակ տնտեսության բազմապատկիչի՝ 1/(1 – 0,667) = 3-ի հետ:

Բազմապատկիչի հաշվարկման մյուս եղանակը հետևյալն է. հիշենք, որ մեր պարզագույն կաղապարում բազմապատկիչը 1/ԽՍՀ է, որտեղ ԽՍՀ-ն խնայողության սահմանային հակվածությունն է: Այս արդյունքը կարելի է ընդարձակել, նկատելով, որ ԽՍՀ-ի համանմանը բաց տնտեսությունում լրացուցիչ եկամտի մեկ դոլարին համապատասխանող *ամբողջական հոսքն* է, այսինքն՝ դեպի խնայողություն հոսող դոլարների (ԽՍՀ) և դեպի ներմուծում հոսող դոլարների (ՆմՍՀ) գումարը: Այսպիսով, բաց տնտեսության դեպքում բազմապատկիչը կլինի 1/(ԽՍՀ + ՆմՍՀ) = 1/(0,333 + 0,1) = 1/0,433 = 2,3: Նկատենք, որ և՛ ըստ հոսքի վերլուծությունը, և՛ ըստ փուլերի վերլուծությունը միշտ նույն արդյունքն են տալիս:

Ամփոփում.

Քանի որ բաց տնտեսությունում ցանկացած եկամտի մի մասը հոսում է դեպի ներմուծում, ապա բաց տնտեսության բազմապատկիչն ավելի փոքր է, քան փակ տնտեսության բազմապատկիչը: Ճշգրիտ հարաբերակցությունն է

$$\textit{Բաց տնտեսության բազմապատկիչը} = \frac{1}{(\text{ԽՍՀ}+\text{ՆմՍՀ})},$$

որտեղ ԽՍՀ-ն խնայողության սահմանային հակվածությունն է, իսկ ՆմՍՀ-ն ներմուծման սահմանային հակվածությունը:

ՄԻԱՑՅԱԼ ՆԱՀԱՆԳՆԵՐԻ ԱՌԵՎՏՐԻ ԲԱՑԸ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆԸ

Աշխարհի երկրները հետզհետե ավելի ու ավելի են կապվում առևտրական կապերով: Այս պատճառով նրանք պետք է մեծ ուշադրություն նվիրեն արտաքին իրադարձություններին: Եթե որևէ երկրի քաղաքականություն համաքայլ չէ իր առևտրակիցների քա-

---

6 Մեր վերլուծությունը միայն ընդգրկում էր եկամտից դեպի խնայողություն և ներմուծում կատարվող հոսքերը: Տնտեսության ամբողջական հաշվարկը պետք է ներառի նաև երկու այլ կարևոր *հոսքեր*. (ա) հոսք դեպի հարկեր, քանի որ որոշ հարկեր (ինչպես, օրինակ, եկամտահարկը կամ վաճառքի հարկը) բարձրանում են եկամտի և արտադրանքի աճի հետ միասին և (բ) հոսք դեպի գործարար խնայողություններ, երբ գործարարների շահույթն աճում է, բայց չի վճարվում անհատներին:

Բացի այդ, ամբողջական կաղապարը պետք է ընդգրկի մի մեծություն ևս՝ *մակածված* ծախսը: Ինչպես VII գլխում է ակնարկվում, մասնավոր ներդրումն սկսում է աճել, երբ արտադրանքն աճում է, քանի որ գործարարներն սկսում են ներդրման վրա ավելի շատ ծախսել, որպեսզի կարողությունը մեծացնեն արտադրանքի ավելի բարձր մակարդակում:

Այս լրացուցիչ հոսքերը և մակածված ծախսը կփոխեն ընդհանուր ծախսի կորի թեքությունը, ինչպես նաև տնտեսության բազմապատկիչը:

ղաքականությանը, ապա երկինքը կարող է փուլ գալ այդ երկրի գլխին տնտեսական անկման, գնաճի կամ առևտրական հաշվեկշռի խոշոր շեղումների պատճառով:

Առևտրի ազդեցության լավ օրինակ է բերված 9–10 նկարում: Այն պատկերում է վերջին տասնամյակի գլխավոր տնտեսական իրադարձություններից մեկը՝ Միացյալ Նահանգների զուտ արտահանման վատթարացումը 1980-ական թվականների սկզբին: Տեղաշարժի մոտավոր չափը ստանալու համար կարելի է համեմատել 1980 և 1986 թվականները, երբ ռեսուրսների համընդհանուր օգտագործումը մոտավորապես նույնն էր: 1980–1986 թթ. իրական զուտ արտահանումը, հաշվարկված 1982 թ. գներով, տեղաշարժվել է 57 մլրդ. դոլար ավելցուկից դեպի 130 մլրդ. դոլար բացը: Իրական զուտ արտահանումների նվազման այս 187 մլրդ. դոլարը կազմում է այդ ժամանակվա ՀԱԱ-ի 6 տոկոսը:

Եթե զուտ արտահանման այս կտրուկ նվազումը չփոխհատուցվեր այլ միջոցներով, ապա ամերիկյան տնտեսությունում խիստ անկման երևույթներ կառաջանային: Փոփոխությունը մոտավորապես պետք է համարժեք լիներ ապրանքների և ծառայությունների վրա պետական ծախսի նվազման 187 միլիարդին: 1980–1982 թթ. փողի և ֆինանսական քաղաքականության հետևանքով զուտ արտահանման նվազման հակազդեցությունն ուժեղացավ: Արդյունքը եղան Միացյալ Նահանգների ընդհանուր պահանջարկի կտրուկ նվազումը և վերջին հիսուն տարվա ընթացքում ամենախոր տնտեսական անկումը: Այնուամենայնիվ, 1982 թվականից հետո զուտ արտահանման նվազումը կասեցվեց, քանի որ համաերկրային պետական բյուջեն կողմնորոշվել էր դեպի *ընդարձակում*. 1982–1986 թթ. պետական բացը աճեց 146 մլրդ. դոլարով: Ֆինանսների ավելացումը, ինչպես նաև փողի քաղաքականության թուլացումը ավելի քան փոխհատուցեցին զուտ արտահանման նվազումը: Տնտեսությունը դուրս բերվեց ճգնաժամից:

Այս օրինակը ցույց է տալիս, որ միջազգային հարաբերությունները կարող են մեծ ազդեցություն ունենալ ներքին տնտեսական գործունեության վրա:

ՈՐՔԱՆ Է ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉՆԵՐԻ ՄԵԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ֆինանսական քաղաքականության, ներդրման որոշումների կամ էլ արտաքին առևտրի ազդեցությունը հասկանալու համար տնտեսագետները պետք է ի վիճակի լինեն գնահատելու ֆինանսական, ներդրումների և արտաքին առևտրի բազմապատկիչների մեծությունը: Ինչպես որ ցավազրկող դեղ նշանակող բժիշկը պետք է իմանա տարբեր դոզաների ազդեցությունը, այնպես էլ տնտեսագետը պետք է իմանա ծախսի և հարկերի բազմապատկիչների թվային արժեքը:

Տնտեսագիտության վերջին նվաճումներից մեկը ազգային տնտեսությունների տնտեսաչափական կաղապարների գնահատման միջոցներն են: *Տնտեսաչափական կաղապարը* տնտեսության վարքը ներկայացնող հավասարումների բազմությունն է՝ հաշվարկված պատմական տվյալների հիման վրա: Այս ոլորտում վաղ շրջանի աշխատանքները սկսել են ռահվիրաներ Յան Թինբերգենը (Նիդեռլանդներ) և Լոուրենս Քլայնը (Փենսիլվանիայի համալսարան): Փորձառական տնտեսագիտական կաղապարներ կառուցելու համար երկուսն էլ արժանացել են Նոբելյան մրցանակի: Այսօր տնտեսաչափների մի ամբողջ բանակ հաշվարկում է մակրոտնտեսագիտական կաղապարները, որոշում բազմապատկիչները և կանխատեսում տնտեսության ապագան:

Բազմապատկիչների գնահատականները: Գրքում բերված կաղապարները ներկայացնում են մակրոտնտեսության կառուցվածքի չափազանց պարզեցված պատկերը: Պետական ծախսերի փոփոխությանը համապատասխանող արտադրանքի փոփոխության՝ իրականին ավելի մոտ պատկեր ստանալու համար տնտեսագետները գնահատում են մեծամասշտաբ տնտեսաչափական կաղապարներ, որից հետո կատարում են թվային փորձեր՝ հաշվելով պետական ծախսերի ազդեցությունը տնտեսության վրա: Այդպիսի կաղապարները հիմք են ծառայում քաղաքական հանձնարարականների համար:

Միացյալ Նահանգների տնտեսաչափական կաղապարների վերջին մանրակրկիտ ուսումնասիրությունը բազմապատկիչի գնահատականների տիպական օրինակ է: Ուսումնասիրված կաղապարները պարունակում են հավասարումներ, որոնք հնարավորություն են տալիս կանխորոշել տնտեսության բոլոր կարևոր մասերի վարքագիծը (ներառյալ փողի և ֆինանսների հատվածները, ինչպես նաև ներդրման պահանջարկի սանդղակներն ու սպառման ֆունկցիաները), և ներառում են աշխարհի մնացած մասի հետ կապերի մի ամբողջ համակարգ: Փորձերում ապրանքների և ծառայությունների վրա իրական պետական ծախսերի մակարդակը մշտապես աճում է 1 մլրդ. դոլարով: Այնուհետև կաղապարները հաշվարկում են դրա ազդեցությունը իրական ՀԱԱ-ի վրա: Պետական ծախսի աճի հետևանքով իրական ՀԱԱ-ի փոփոխությունը տալիս է պետական ծախսի բազմապատկիչի գնահատականը:

9–12 նկարը ցույց է տալիս այս ուսումնասիրության արդյունքները: Հաստ գիծը ցույց է տալիս ութ կաղապարներով գնահատված պետական ծախսի

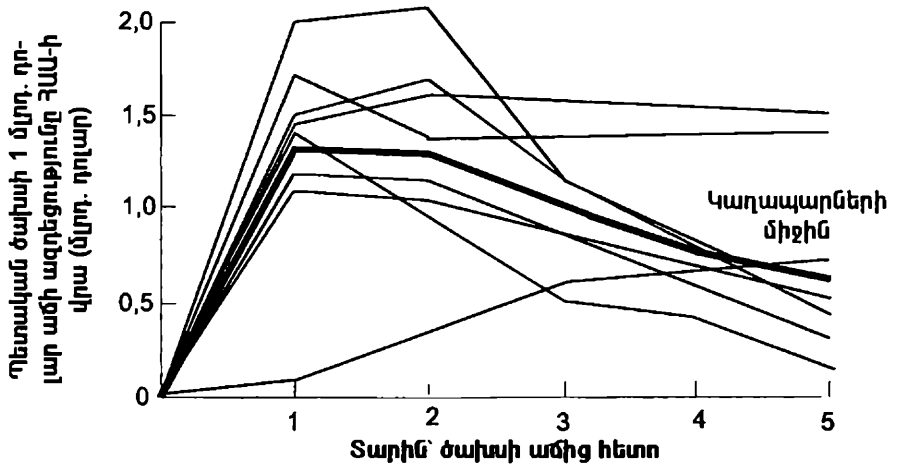
միջին բազմապատկիչը, իսկ բարակ գծերը՝ առանձին կաղապարների գնահատականների փոփոխման սահմանները: Առաջին և երկրորդ տարվա միջին բազմապատկիչը մոտ 1,4 է, սակայն երկրորդ տարուց հետո բազմապատկիչը թեթևակի նվազման միտում ունի, երբ երևան են գալիս փողի ուժերը և արտաքին ազդեցությունները (փողի ուժերը իրենցից ներկայացնում են ավելի բարձր ՀԱԱ-ի ազդեցությունը շահադրույքի վրա, որը, ինչպես կբացատրվի հետագա գլուխներում, հանգեցնում է ներդրման արտամղման):

Այս գնահատականների հետաքրքրական առանձնահատկությունն այն է, որ տարբեր կաղապարները (որոնք 9–12 նկարում ներկայացված են բարակ գծերով), ցույց են տալիս բազմապատկիչների մեծության զգալի անհամապատասխանություն: Ինչու՞ են գնահատականները միմյանցից տարբերվում: Նախ՝ տնտեսական հարաբերություններին հատուկ է անորոշությունը: Անշուշտ, անորոշությունը գիտական նախածեռնության էությունն է թե՛ տնտեսական, և թե՛ հասարակական գիտությունների հատկանիշ: Տնտեսագիտական ուսումնասիրություններն առանձնապես առարկելի են, քանի որ տնտեսագետները չեն կարող վերահսկվող փորձեր կատարել լաբորատորիայում: Ամեն ինչ ավելի է բարդանում նրանով, որ տնտեսությունն ինքը զարգանում է ժամանակի ընթացքում, այնպես որ 1960 թ. համար «ճշմարիտ» կաղապարը տարբեր է 1990 թ. համար «ճշմարիտ» կաղապարից:

Բացի այդ, տնտեսագետները հիմնավոր տարաձայնություններ ունեն մակրոտնտեսության հիմնաբնույթի մասին: Որոշ տնտեսագետներ կարծում են, որ դասական մոտեցումն է լավագույնս բացատրում մակրոտնտեսական վարքագիծը, մինչդեռ մյուսները համոզված են, որ ամենալավ ելակետը քեյնզյան բազմապատկիչի մոտեցումն է: Այս բոլոր խոչընդոտների առկայությամբ, զարմանալի չէ, որ Միացյալ Նահանգների տնտեսության իրական բազմապատկիչների վերաբերյալ որոշակի համակարծություն չկա:

ԳՆԱՀԱՏԱԿԱՆՆԵՐ

Մենք ավարտեցինք քեյնզյան բազմապատկիչի կաղապարի ամենակարևոր կիրառությունների ուսումնասիրությունը: Այս մոտեցումը անհրաժեշտ է գործարարության տատանումները և միջազգային առևտրի ու ազգային արտադրանքի կապը հասկանալու համար: Այն ցույց է տալիս, թե ինչպես կարելի է պայքարել գործազրկության և գնաճի դեմ՝ օգտագործելով պետության ֆինանսական քաղաքականությունը:



Նկար 9–12. Ծախսի բազմապատկիչները մակրոտնտեսագիտական կաղապարներում

Վերջին մի ուսումնասիրություն ցույց է տալիս պետական ծախսի գնահատված բազմապատկիչները տարբեր մակրոտնտեսագիտական կաղապարներում: Այս փորձնական հաշվարկները ցույց են տալիս ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարվող պետական ծախսերի իրական արժեքի հաստատուն 1 մլրդ. դոլար աճի գնահատվող ազդեցությունը իրական ՀԱԱ-ի վրա՝ ծախսի աճին հետևող ժամանակահատվածներում: Այսինքն՝ դրանք ցույց են տալիս Ք-ի փոփոխությունը, երբ Պ-ն փոխվում է 1 մլրդ. դոլարով: Հաստ գիծը պատկերում է տարբեր կաղապարների միջին բազմապատկիչը, իսկ բարակ գծերը՝ յուրաքանչյուր առանձին կաղապարի բազմապատկիչները: (Աղբյուրը՝ Ralph C. Bryant, Gerald Holtham, and Peter Hooper, "Consensus and Diversity in Model Simulations", in Empirical Macroeconomics for Independent Economies (Brookings, Washington, D.C., 1988)]:

Սակայն սխալ է կարծել, թե կարելի է թութակին մակրոտնտեսագետ դարձնել՝ նրան պարզապես սովորեցնելով ասել U + Ն + Պ + X կամ՝ «Փոլին բազմապատկիչ ունի»: Այսպիսի հասկացությունների հիմքում ընկած են կարևոր ենթադրություններ և գնահատականներ:

Նախ՝ հիշեք, որ բազմապատկիչի կաղապարը ենթադրում է, որ ներդրումները հաստատագրված են, իսկ գները ճկուն չեն: Ավելի իրատես մոտեցումը հաշվի է առնում, որ ներդրումը կախված է փողի պայմաններից և արտադրանքի մակարդակից, և որ գներն ավելի արագ են աճում, երբ արտադրանքն ու զբաղվածությունն աճում են: Միայն այն ժամանակ կարող ենք հասկանալ փողի քաղաքականության և առևտրի ողջ ազդեցությունը, երբ արդեն տիրապետենք փողի տեսության և քաղաքականության տարրերին, ինչպես նաև գնաճի վերլուծության կարևոր սկզբունքներին: Երբ իրականության այս բոլոր տարրերն ընդգրկված են վերլուծության մեջ, պետական ծախսի, հարկերի կամ արտաքին առևտրի բազմապատկիչը կարող է փոքրանալ: Որոշ դեպքերում այն նույնիսկ կարող է մոտենալ զրոյին:

Այս գնահատականները մեզ կհետաքրքրեն մակրոտնտեսագիտությանը վերաբերող մնացած գլուխներում: Այժմ անցնենք տնտեսագիտության ամենահրապուրիչ մասերից մեկի՝ փողի ուսումնասիրությանը: Երբ հասկանանք, թե ինչպես է կենտրոնական դրամատունը որոշում փողի առաջարկը, մենք ավելի լրիվ կգնահատենք այն, թե կառավարություններն ինչպես կարող են կարգավորել գործարարության պարբերաշրջանները, որոնք կապիտալիզմի պատմության ողջ ընթացքում մեծ մասամբ եղել են չվերահսկվող:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Բազմապատկիչի հիմնական կաղապարը

1. Բազմապատկիչի կաղապարը հնարավորություն է տալիս հասկանալու ընդհանուր պահանջարկի ազդեցությունը արտադրանքի մակարդակի վրա: Այս մոտեցման մեջ տնային տնտեսությունների սպառումը ֆունկցիա է՝ կախված տնօրինելի եկամտից, իսկ ներդրումը հաստատուն է: Ժողովրդի սպառելու պահանջմունքը և գործարարների ներդրելու պատրաստակամությունը միասին փոխհամապատասխանության են բերվում արտադրանքի փոփոխության միջոցով: Ազգային արդյունքի հավասարակշռության մակարդակը գտնվում է խնայողության ԽՆ և ներդրման ՆՆ սանդղակների հատման կետում: Կամ, այլ կերպ ասած, հավասարակշռված արդյունքը գտնվում է այնտեղ, որտեղ U + Ն՝ սպառում գումարած ներդրում սանդղակը հատում է 45 աստիճանի թեքության գիծը:

2. Եթե արտադրանքը ժամանակավորապես գտնվում է իր հավասարակշռության մակարդակից վերև, ապա գործարարները կստեղծեն ավելի մեծ արդյունք, քան վաճառքն է, ակամայից կուտակելով արտադրանքը և պակասեցնելով շահույթը: Այդ պատճառով ձեռնարկությունները կկրճատեն արտադրանքը և զբաղվածությունը՝ վերադառնալով հավասարակշռության մակարդակին: Արտադրանքի միակ հավասարակշռությունը, որ կարող է պահպանվել, համապատասխանում է արտադրանքի այն մակարդակին, որի դեպքում տնային տնտեսությունները կամովին կշարունակեն խնայել ճիշտ այնքան, որքան գործարարները կամովին կշարունակեն ներդրել:

3. Այսպիսով պարզեցված քեյնզյան կաղապարում ներդրումն է պատվիրում մեղեդին, իսկ սպառումը պարում է այդ երաժշտության տակ: Ներդրումը որոշում է արտադրանքը, մինչդեռ խնայողությունները միայն պասիվորեն հետևում են եկամտի փոփոխություններին: Արտադրանքն աճում կամ նվազում է, քանի դեռ նախատեսված խնայողությունները չեն համապատասխանում ներդրումների նախատեսված մակարդակին:

4. Ներդրումը *բազմապատկիչի ազդեցություն* ունի արտադրանքի վրա: Երբ ներդրումը փոխվում է, արտադրանքը սկզբում աճում է այդ փոփոխությանը հավասար չափով: Բայց երբ հիմնական ապրանքների արդյունաբերության մեջ եկամտատերերի շահույթը շատանում է, նրանք շարժման մեջ են դնում լրացուցիչ երկրորդային սպառման ծախսի և զբաղվածության ամբողջ շղթան: Եթե մար-

դիկ եկամտի յուրաքանչյուր ավել դոլարի $^2/_3$-ը միշտ ծախսում են սպառման վրա, ապա բազմապատկիչի հաջորդական շղթայի գումարը կլինի՝

$$1 + {}^2/_3 + ({}^2/_3)^2 + \ldots = \frac{1}{(1 - {}^2/_3)} = 3:$$

Բազմապատկիչը գործում է երկու ուղղությամբ՝ բազմապատկելով ներդրման աճը կամ նվազումը: Պարզագույն բազմապատկիչը թվապես հավասար է ԽՍՀ-ի հակադարձին կամ, համարժեքորեն, 1/(1–ՍՍՀ)-ի: Սա տեղի ունի, քանի որ խնայողությունը մեկ դոլարով ավելացնելու համար միշտ պահանջվում է եկամտի մեկ դոլարից մեծ աճ:

Բ. Փողի քաղաքականությունը բազմապատկիչի կաղապարում

5. Անտիկ հասարակությունները սովի էին մատնվում բերքի պակասության պատճառով: Արդի շուկայական տնտեսությունը առատության պայմաններում կարող է տառապել աղքատությունից, երբ գործարարության պայմանները վատանում են, իսկ գործազրկությունն աճում է: Կամ էլ ավելորդ ծախսերը կարող են հանգեցնել գնաճի: Սակայն այստեղ քննարկված ֆինանսական միջոցառումները և հետագայում ուսումնասիրվելիք փողի քաղաքականությունը կարող են օգնել մեղմելու տնտեսական գերաճի և սնանկացման պարբերաշրջանները:

6. Այստեղ ներկայացված ֆինանսական քաղաքականության վերլուծությունն օգտագործում է քեյնզյան բազմապատկիչի կաղապարը: Ավելի պարզ ասած, մենք ենթադրում ենք մի աշխարհ, որտեղ գներն ու աշխատավարձը ճկուն չեն: Այնպես որ ընդհանուր առաջարկի կորը համեմատաբար հարթ է ներուժային ՀԱԱ-ից ցածր արտադրանքի մակարդակի տիրույթում:

7. Պետական ծախսերի աճը, ինքնին վերցված՝ անփոփոխ հարկերով ու ներդրումներով, ընդլայնում է ազգային արդյունքը, ինչպես ներդրման աճը: Ս + Ն + Պ սանդղակը տեղաշարժվում է դեպի վեր, և նրա հատման հավասարակշռության կետը 45 աստիճանի թեքության գծի հետ բարձրանում է:

8. Հարկերի նվազումը, ինքնին վերցված՝ անփոփոխ ներդրումներով և պետական ծախսերով, բարձրացնում է ազգային արդյունքի հավասարակշռության մակարդակը: Սպառման ՍՍ սանդղակը՝ կախված ՀԱԱ-ից, տեղաշարժվում է դեպի վեր և ձախ՝ հարկերի կրճատման չափով, բայց քանի որ տնօրինելի եկամտի ավել դոլարները մասամբ անցնում են խնայողությանը, ապա սպառման դոլարային աճը նույնչափ մեծ չի լինի, որչափ նոր տնօրինելի եկամտի աճը: Այդ պատճառով հարկերի բազմապատկիչն ավելի փոքր է, քան պետական ծախսի բազմապատկիչը:

Գ. Արտադրանքի որոշումը բաց տնտեսությունում

9. Բաց տնտեսությունն ընդգրկում է արտաքին առևտուրը, ապրանքների արտահանումն այլ երկրներ և դրսում արտադրված ապրանքների ներմուծումը: Ապրանքների և ծառայությունների արտահանման և ներմուծման տարբերությունը կոչվում է զուտ արտահանում:

Քսաներորդ դարի մեծ մասում Միացյալ Նահանգների զուտ արտահանումը մոտ է եղել զրոյին, սակայն 1980-ական թվականներին տեղի ունեցավ զուտ արտահանման կտրուկ տեղաշարժ դեպի բացը:

10. Երբ ներառվում է արտաքին առևտուրը, ներքին պահանջարկը կարող է տարբերվել ազգային արդյունքից: Ներքին պահանջարկն ընդգրկում է սպառումը,

ներդրումն ու պետական գնումները (Ս + Ն + Պ): ՀԱԱ-ն ստանալու համար անհրաժեշտ է ավելացնել արտահանումը (Ահ) և հանել ներմուծումը (Նմ), այնպես որ՝

$$ՀԱԱ = Ս + Ն + Պ + Х,$$

որտեղ Х = զուտ արտահանում = Ահ – Նմ: Ներմուծումը որոշվում է ներքին եկամտով և արտադրանքով, ինչպես նաև արտասահմանյան և տեղական ապրանքների հարաբերական գներով: Արտահանումը ներմուծման հայելային պատկերն է և որոշվում է արտաքին եկամտով և արտադրանքով, ինչպես նաև հարաբերական գներով: ՀԱԱ-ի մեկ դոլարի փոփոխությանը համապատասխանող ներմուծման փոփոխությունը՝ արտահայտված դոլարով, կոչվում է ներմուծման սահմանային հակվածություն (ՆմՍՀ):

11. Արտաքին առևտուրը ՀԱԱ-ի վրա նույնպիսի ներգործություն ունի, ինչպիսին՝ ներդրումը կամ պետական գնումները: Հենց որ զուտ արտահանումն աճում է, աճում է նաև տեղական արտադրանքի ընդհանուր պահանջարկը: Հետևաբար՝ զուտ արտահանումը բազմապատկիչի ազդեցություն ունի արտադրանքի վրա: Սակայն ծախսից դեպի ներմուծում կատարվող հոսքի պատճառով, ծախսի բազմապատկիչը բաց տնտեսությունում ավելի փոքր է, քան փակ տնտեսությունում: Բազմապատկիչը հավասար է.

$$\text{Բաց տնտեսության բազմապատկիչը} = \frac{1}{(\text{ԽՍՀ} + \text{ՆմՍՀ})},$$

որտեղ ԽՍՀ-ն խնայողության սահմանային հակվածությունն է, ՆմՍՀ-ն՝ ներմուծման սահմանային հակվածությունը: Պարզ է, որ երբ մնացած մեծություններն անփոփոխ են, բաց տնտեսության բազմապատկիչն ավելի փոքր է, քան փակ տնտեսության բազմապատկիչը, որտեղ ՆմՍՀ=0:

12. Օգտագործելով վիճակագրության մեթոդներ և մակրոտնտեսագիտական կաղապարներ, տնտեսագետները կառուցել են իրականին մոտ կաղապարներ, որպեսզի գնահատեն ծախսի բազմապատկիչները: Կարևոր կաղապարների համար բազմապատկիչների գնահատականները մինչև չորս տարի ժամանակահատվածների համար փոփոխվում են 1-ի և 1,5-ի միջև:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Բազմապատկիչի հիմնական կաղապար

Ս + Ն սանդղակ
ՀԱԱ-ի սահմանումը դիտարկելու երկու ուղիներ.
Նախատեսված խնայողություն = Նախատեսված ներդրում
Նախատեսված Ս + Նախատեսված Ն = ՀԱԱ
Ներդրումը հավասար է խնայողությանը. նախատեսված և փաստացի մակարդակներ
Ներդրման բազմապատկիչի ազդեցությունը

$$= 1 + \text{ՍՍՀ} + (\text{ՍՍՀ})^2 + \ldots$$

$$= \frac{1}{(1-\text{ՍՍՀ})} = \frac{1}{\text{ԽՍՀ}}$$

Պետական ծախսեր և հարկում

ֆինանսական քաղաքականություն. Պ-ի ազդեցությունը ՀԱԱ-ի վրա
ՀԿ-ի ազդեցությունը ՍՍ-ի և ՀԱԱ-ի վրա
պետական ծախսի (Պ) և հարկերի (ՀԿ) բազմապատկող ազդեցությունը
Ս + Ն + Պ կորը փակ տնտեսության համար

Բաց տնտեսության մակրոտնտեսագիտություն

Ս + Ն + Պ + Х կորը բաց տնտեսության համար
զուտ արտահանում = Х = Ահ – Նմ
ներքին պահանջարկ և ՀԱԱ-ի ծախս
ներմուծման սահմանային հակվածություն (ՆմՍՀ)
բազմապատկիչը՝
փակ տնտեսությունում =1/ԽՍՀ,
բաց տնտեսությունում = 1/(ԽՍՀ + ՆմՍՀ)
առևտրի հոսքի ազդեցությունը ՀԱԱ-ի վրա
փոխարժեքի ազդեցությունը ՀԱԱ-ի վրա

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

Ենթադրենք՝ պարզագույն բազմապատկիչի կազմավորում ներդրումը միշտ զրո է: Ցույց տվեք, որ արտադրանքի հավասարակշռությունն այս մասնավոր դեպքում տեղի է ունենում սպառման ֆունկցիայի ծախսածածկման կետում: Ինչու՞ արտադրանքի հավասարակշռությունը տեղի չի ունենա ծախսածածկման կետում, երբ ներդրումը զրո չէ:

Խնայողություն-ներդրում և 45 աստիճանի թեքության U + N սխեմաները բազմապատկիչի կազմավորում ազգային արդյունքը որոշելու երկու ուղիներն են: Նկարագրեք դրանցից յուրաքանչյուրը: Ցույց տվեք դրանց համարժեքությունը:

Վերակազմեք աղյուսակ 9–2-ը, ենթադրելով, որ զուտ ներդրումը հավասար է (ա) 300 մլրդ. դոլարի և (բ) 400 մլրդ. դոլարի : Արդյունքում որքանո՞վ է փոխվում ՀԱԱ-ն: Տարբերությունը, արդյոք, մե՞ծ, թե՞ փոքր է N-ի փոփոխությունից: Ինչու՞: Երբ N-ն 200 մլրդ. դոլարից իջնում է 100 մլրդ.-ի, որքա՞ն պետք է փոքրանա ՀԱԱ-ն:

Բացատրեք բազմապատկիչի՝ (ա) ընդհանուր գաղափարը, (բ) թվաբանությունը, (գ) երկրաչափական իմաստը: Որո՞նք են բազմապատկիչները, երբ ՍՍՀ = 0,9; 0,8; 0,5 և ԽՍՀ = 0,1; 0,8:

Դուրս բերեք ծախսի և հաջորդական ծախսաշարի պայթյունավտանգ շղթան, երբ ՍՍՀ = 2: Աշխատեք բացատրել տարամետ անվերջ երկրաչափական շարքի թվաբանության տնտեսագիտությունը:

Բացատրեք հետևյալ հասկացությունները. պետական ծախսի բազմապատկիչ, սպառման սահմանային հակվածություն, ներմուծման սահմանային հակվածություն, բաց տնտեսության բազմապատկիչ:

Օգտագործելով ծախսի փուլերի գաղափարը, բառերով բացատրեք, թե ինչու հարկերի բազմապատկիչը փոքր է ծախսի բազմապատկիչից:

8. 1980-ական թվականների ընթացքում շատ քաղաքական առաջնորդներ վիճում էին պետական բացը փոքրացնելու շուրջը: Քննարկեք ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարվող պետական ծախսերի կրճատման ազդեցությունը պետական բացի և արտադրանքի վրա:
9. Բացատրեք, թե ինչու՞ կառավարությունները կարող են ֆինանսական քաղաքականությամբ կայունացնել տնտեսությունը: Ինչու՞ ֆինանսական քաղաքականությունը արտադրանքն ավելացնելու արդյունավետ միջոց է քեյնզյան տնտեսությունում, բայց ոչ՝ դասական տնտեսությունում:
10. Բացատրեք հետևյալի ազդեցությունը զուտ արտահանման և ՀԱԱ-ի վրա՝ որտեղ հնարավոր է օգտագործելով 9–3 աղյուսակը:
    ա) Ներդրումը (Ն) աճել է 100 մլրդ. դոլարով:
    բ) Պետական ծախսը (Պ) նվազել է 50 մլրդ. դոլարով:
    գ) Աճել է արտաքին արտադրանքը, որի հետևանքով արտահանումն աճել է 10 մլրդ. դոլարով:
    դ) Փոխարժեքի նվազումը, որի հետևանքով արտահանումն աճել է 30 մլրդ. դոլարով, իսկ ներմուծումը ՀԱԱ-ի յուրաքանչյուր մակարդակում նվազել է 20 մլրդ. դոլարով:
11. Ինչի՞ է հավասար ծախսի բազմապատկիչը պետական ծախս և հարկեր չունեցող տնտեսությունում, երբ ՍՍՀ-ն 0,8 է, իսկ ՆՄՀ-ն 0 է: Երբ ՆՄՀ-ն 0,1 է: Երբ ՆՄՀ-ն 0,9 է: Բացատրեք, թե ինչու՞ բազմապատկիչը կարող է նույնիսկ մեկից փոքր լինել:
12. «Նույնիսկ եթե կառավարությունը միլիարդներ է ծախսում սնանկացնող սպառազինությունների վրա, դա կարող է տնտեսական անկման ժամանակ նոր աշխատատեղեր ստեղծել և սոցիալապես օգտակար լինել»: Քննարկեք այս միտքը:

ԳԼՈՒԽ X

ՓՈՂ ԵՎ ԱՌԵՎՏՐԱԴՐԱՄԱՍՆԱՅԻՆ ԳՈՐԾ

Նույնիսկ սերը այնքան շատ հիմարներ չի ստեղծել, որքան փողի բնույթի մասին մտորումները:

Վ. է. Գլեդսթոուն (1844 թ.)

Փողը մեր առօրյա կյանքի մի մասն է, այնքանով, որ մենք անդադար հետամուտ ենք նրան, սակայն հազվադեպ ենք կանգ առնում խորհելու նրա կենսական դերի մասին՝ որպես տնտեսական գործունեության խթանի: Այս գլխում մենք սկսում ենք փողի տնտեսագիտության ուսումնասիրությունը: Մենք սկսում ենք փողի բուն էության դիտարկումից, իսկ ապա կքննարկենք փողի գինը, շահադույքը: Այս գլխի երկրորդ մասը նվիրված է դրամատնային համակարգին և փողի առաջարկին: Սա որպես ներածություն կծառայի հաջորդ գլխում՝ կենտրոնացված դրամատնային գործի և համընդհանուր տնտեսական գործունեության վրա փողի ազդեցության վերլուծության համար: Օգտագործելով մեր թեմատիկ ընթացքի ուրվագիծը, 10–1 նկարը ցույց է տալիս այս գլխում ընդգրկված թեմաները:

Փողի տնտեսագիտության ուսումնասիրությունը խիստ կարևոր է ժամանակակից շուկայական տնտեսության գործելակերպի ըմբռնման և այն ուղու համար, որով կառավարությունները կարող են վերահսկել արտադրանքը, գործազրկությունը և գնաճը: Փողի լավ տնտեսավարման դեպքում արտադրությունը կարող է սահունորեն աճել կայուն գների դեպքում: Բայց եթե փողի մեխանիզմը հանկարծ սայթաքի, փողը կարող է արագորեն աճել կամ կտրուկ նվազել, և գնաճն ու անկումը կրնկակոխ կհետևեն փողի խզումներին: Աշխարհի այսօրվա տնտեսական խնդիրների զննումը՝ գերգնաճից Հարավային Ամերիկայում մինչև խառնաշփոթը Խորհրդային Միությունում և խնայողությունների ու փոխատվությունների ծախողումը Միացյալ Նահանգներում, ի հայտ կբերի, որ որպես կանոն, խնդրի կենտրոնում փողի և ֆինանսների տնտեսավարման ճգնաժամն է:

Ա. ՓՈՂԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՇԱՀԱԴՐՈՒՅՔՆԵՐԸ

ՓՈՂԻ ԷՎՈԼՅՈՒՑԻԱՆ

Մեր ժամանակակից ֆինանսական համակարգը՝ արժույթով, վճարագրերով, ինքնավար գանձապահ սարքերով և բազմաթիվ կատարելագործված ֆինանսական գործիքներով, մի օրում չի ստեղծվել: Այն զարգացել է դարերի ընթացքում: Բայց ֆինանսական համակարգի սիրտը փողն է, որ սահմանվում է հետևյալ կերպ.

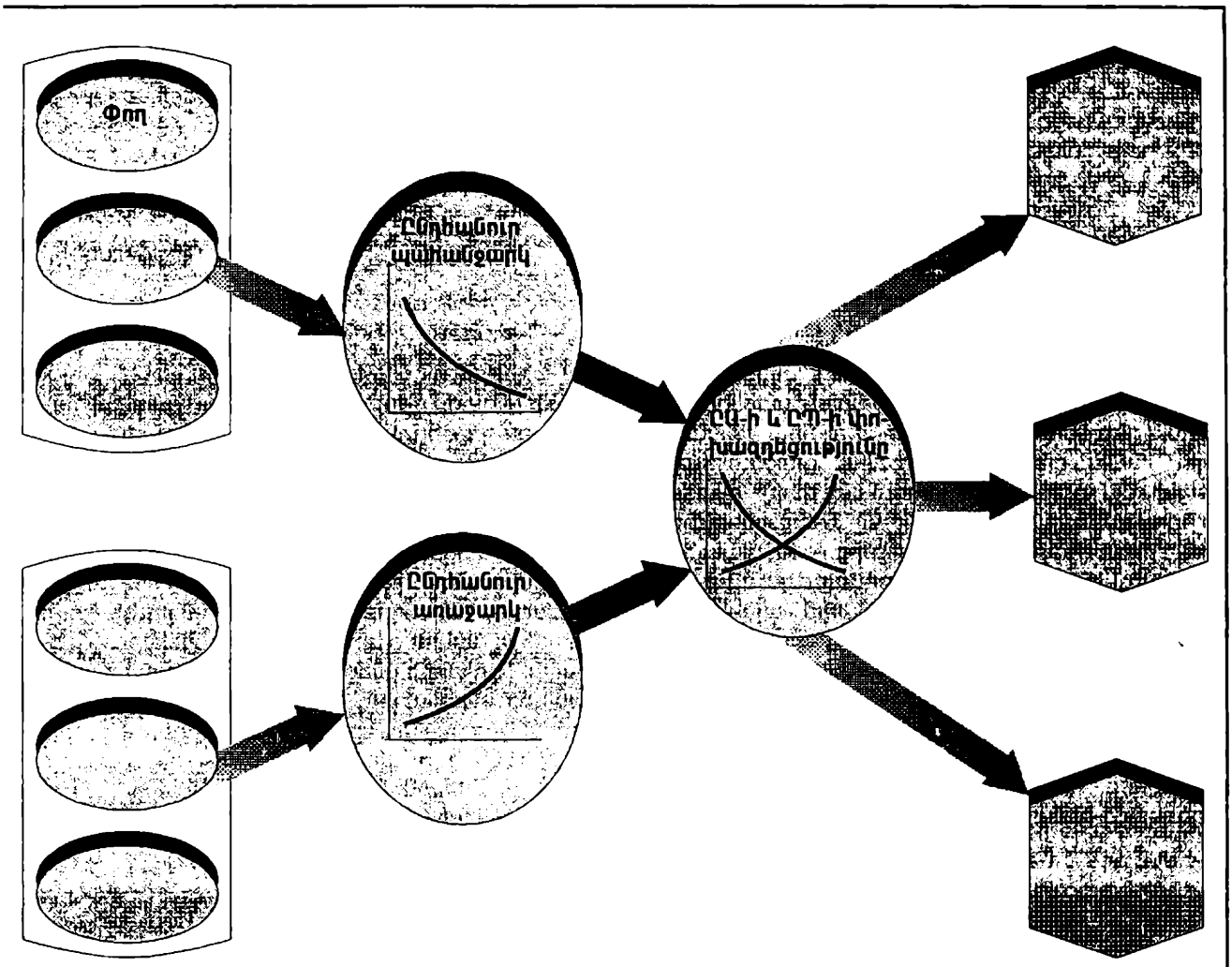
Փողը այն ամենն է, ինչ ծառայում է որպես հանրորեն ընդունված փոխանակման միջոց կամ վճարամիջոց:

Ապրանքները փողի ամենավաղ տեսակն էին, բայց ժամանակի ընթացքում փողը վերածվեց թղթադրամային արժույթների և ընթացիկ հաշիվների: Այս բոլորն ունեն միևնույն էական հատկությունը՝ ընդունվում են որպես վճար ապրանքների և ծառայությունների դիմաց:

Ապրանքափոխանակություն: Երբ Սթենլի Ջիվոնսը փողի վերաբերյալ մի հին ձեռնարկում ցանկացել է բացատրել ապրանքափոխանակության բնույթը, նա օգտագործել է հետևյալ օրինակը.

> Երբ Փարիզի օպերայի թատրոնի երգչուհի օրիորդ Զելին համերգ տվեց Ընկերության կղզիներում, «Նորմա» օպերայից դերերգի և մի քանի այլ երգերի համար նա պետք է ստանար մուտքի $^1/_3$-ը: Հաշվելուց հետո պարզվեց, որ նրա բաժինը կազմում է՝ 3 խոզ, 23 հնդկահավ, 44 հավ, 5000 կոկոս, չհաշված զգալի քանակությամբ ադամաթուզը, կիտրոնը և նարինջը: Փարիզում կենդանիների և մրգի այս քանակությունը կարող էր բերել 4000 ֆրանկ, որը լավ վարձատրություն կլիներ հինգ երգի դիմաց: Սակայն Ընկերության կղզիներում մետաղադրամները սակավ էին, և քանի որ օրիորդը չէր կարող ինքն սպառել եկամտի քիչ թե շատ նշանակալի բաժինը, հարկ եղավ այդ ընթացքում խոզերին և ընտանի թռչուններին կերակրել մրգով:

Այս օրինակը նկարագրում է **ապրանքափոխանակությունը**, որը կայանում է ապրանքներն այլ



Նկար 10–1. Այժմ անդրադառնում ենք փողին՝ նրա պահանջարկին և նրա առաջարկում դրամատների ունեցած դերին

ապրանքների հետ փոխանակելու մեջ: Ապրանքափոխանակությունը հակադիր է **փողային տնտեսությանը**, որտեղ առևտուրը կատարվում է հանրորեն ընդունված փոխանակության միջոցի օգնությամբ:

Ապրանքափոխանակությունը ակնհայտորեն անարմար լինելով (ինչպես ցույց տվեց երգերը խոզերի հետ փոխանակելու զավեշտական օրինակը), այնուամենայնիվ, մի մեծ առաջընթաց քայլ է՝ լրիվ ինքնապահովման ձևի համեմատությամբ: Երբ ամեն մի ընտանիքային տնտեսություն պետք է անհրաժեշտ ամեն ինչը ինքը պատրաստի, յուրաքանչյուրը ձեռք է զարկում ամեն ինչի և ոչնչի չի հասնում: Սակայն ապրանքափոխանակությունը գործում է խիստ անհարմարության պայմաններում, քանի որ աշխատանքի բաժանումը անհրաժեշտ կլիներ առանց մեծագույն հասարակական գյուտի՝ փողի կիրառման:

Տնտեսությունների զարգացման հետ մարդիկ մի ապրանքը մյուսի հետ ուղղակիորեն չեն փոխում: Դրա փոխարեն նրանք ապրանքները վաճառում են փողով և այնուհետև այն օգտագործում ուրիշ այնպիսի ապրանքներ գնելու համար, որոնցից ավելի շատ են ցանկանում ունենալ: Առաջին հայացքից թվում է, թե սա ավելի շուտ բարդացնում է գործը, քան պարզեցնում՝ մեկ գործարքը փոխարինելով երկուսով: Վերջապես, ենթադրենք՝ դուք ունեք խնձոր և ցանկանում եք ունենալ ընկույզ: Մի՞թե ավելի հեշտ չէր լինի փոխանակել մեկը մյուսով, քան փողով վաճառել խնձորը և հետո փողն օգտագործել ընկույզ գնելու համար:

Իրականում ճիշտ է հակառակը՝ երկու փողային գործարքն ավելի հեշտ է, քան մեկ ապրանքափոխանակայինը: Օրինակ՝ որոշ մարդիկ կարող է ցանկանան գնել խնձոր, իսկ ուրիշները՝ վաճառել ընկույզ: Բայց շատ անսովոր դիպված կլիներ գտնել մի անձնավորություն, որի առևտուր անելու ցանկությունները ճիշտ համապատասխանեին ձերին՝ որ նա կամենար վաճառել ընկույզ և գնել խնձոր: Օգտագործելով տնտեսագիտության դասական մի արտահայտություն՝ «կարիքների կրկնակի զուգադիպության» փոխարեն ավելի հավանական է «զուգադիպության կարիք» տեղի ունենալը: Այսպիսով, մինչև որ քաղցած դերձակին չի վիճակվում հանդիպել զգեստագուրկ մի ագարակատիրոջ, որն ունի և՛ ուտելիք, և՛ տաբատ ունենալու ցանկություն, նրանցից ոչ մեկը չի կարող առևտուր անել ուղղակի ապրանքափոխանակությամբ:

Լայնածավալ առևտուր կատարող հասարակությունները պարզապես ի վիճակի չէին վերացնելու ապրանքափոխանակության անհաղթահարելի խոչընդոտները: Հանրորեն ընդունված փոխանակության միջոցի՝ փողի կիրառումը ագարակատիրոջը հնարավորություն տվեց տաբատ գնել դերձակից, որը կոշիկ է գնում կոշկակարից և որը կաշի է գնում ագարակատիրոջից:

Ապրանքային փող: Փողը որպես փոխանակության միջոց մարդկության պատմության մեջ սկզբից մտել է ապրանքների ձևով: Այս կամ այն ժամանակ իրերի մի մեծ բազմազանություն ծառայել է որպես փող. անասունները, ձիթապտղի ձեթը, գարեջուրը կամ գինին, պղինձը, ոսկին, արծաթը, մատանին, աղամանդը և ծխախոտը:

Վերը նշվածից յուրաքանչյուրն ունի իր առավելությունները և թերությունները: Անասունները բաժանելի չեն մանր մասերի: Գարեջուրը պահելիս արժեքավորությունը չի բարձրանում, թեև գինին պահելիս՝ հնարավոր է: Ձիթապտղի ձեթը ապահովում է մի հիանալի հեղուկ արժույթ, որը, եթե մեկը կամենա, կարող է րոպեապես բաժանել, բայց հետը վարվելը փոքր-ինչ դժվար է, և այլն, և այլն:

Մինչև XIX դարը ապրանքային փողը գրեթե բացառապես սահմանափակված էր մետաղներով, ինչպիսիք են ոսկին ու արծաթը: Փողի այս ձևերն ունեին ***նյութի արժեք***, նշելով, որ դրանք հենց իրենց մեջ պարունակում են օգտագործելի արժեք: Քանի որ փողն ուներ նյութի արժեք, կառավարությունը ինքնարժեքը երաշխավորելու կարիք չուներ, և փողի քանակությունը կարգավորվում էր շուկայի կողմից, ոսկու կամ արծաթի առաջարկի և պահանջարկի միջոցով: Մետաղյա փողի թերությունն այն է, որ քիչ միջոցներ են պահանջվում այն պեղել-հանելու համար, և որ այն կարող էր սուղ կամ առատ դառնալ պարզապես պատահաբար հանք հայտնաբերվելու պատճառով:

Կենտրոնացված դրամատների կողմից փողի վերահսկման երևան գալը հանգեցրեց շատ ավելի կայուն արժութային համակարգի: Այժմ փողի նյութի արժեքը նրա ամենաանվազ կարևոր տարրն է:

Թղթադրամ: Ապրանքային փողի դարաշրջանը տեղը զիջեց թղթադրամի դարաշրջանին: Փողի էությունն այժմ բացահայտված է: Փողը հարկավոր է ոչ թե հանուն իրեն, այլ այն իրերի համար, որոնք դրանով կգնվեն: Մենք չենք ցանկանում ուղղակիորեն սպառել փողը, ավելի շուտ՝ օգտագործելով այն, մենք ազատվում ենք նրանից: Նույնիսկ երբ մենք որոշում ենք պահել, դրա արժեքավորությունը գալիս է այն փաստից, որ մենք կարող ենք ծախսել հետագայում:

Թղթադրամային արժույթի կիրառումը լայնորեն տարածվել է, քանի որ այն փոխանակության հարմար միջոց է: Արժույթը հեշտ է կրել և պահել: Խնամքով հատելու դեպքում փողի արժեքը կարելի է պաշտպանել կեղծումից: Այն փաստը, որ մասնավոր անձինք չեն կարող օրինական կերպով փող արտադրել, պահում է դրա սակավությունը:

Առաջարկի տվյալ սահմանափակման շնորհիվ փողն արժեք ունի: Դրանով կարելի է իրեր գնել: Քանի դեռ մարդիկ կարող են իրենց հաշիվները վճարել արժույթով, քանի դեռ ընդունված է որպես վճարամիջոց, այն կատարում է փողի դեր:

Դրամատնային փող: Հիմա դրամատնային փողի ժամանակաշրջան է՝ դրամատներում կամ այլ ֆինանսական հաստատություններում ավանդագրված գումարների հիման վրա գրված վճարագրերի ժամանակաշրջան: Շատ ապրանքների և ծառայությունների դիմաց վճարագրերն ընդունվում են որպես կանխիկ վճարում: Փաստորեն, եթե մենք հաշվարկենք գործարքների ընդհանուր դոլարային քանակությունը, ապա կտեսնենք, որ $^{9}/_{10}$-ը տեղի է ունենում դրամատնային փողով, իսկ մնացածը՝ արժույթով:

Ամընդհատ էվոլյուցիա: Այսօր փողի տարբեր ձևերի արագընթաց նորացում է կատարվում: Օրինակ՝ որոշ ֆինանսական հաստատություններ այժմ ընթացիկ հաշիվը կապակցում են խնայհաշվի հետ կամ նույնիսկ բաժնետոմսերի փաթեթի հետ, հաճախորդներին թույլ տալով վճարագրեր դուրս գրել իրենց բաժնետոմսի արժեքի հաշվին: Վարկաքարտերը և «ճանապարհորդի վճարագրերը» կարող են օգտագործվել շատ գործարքներում: Փողի արագ

փոփոխվող բնույթը դժվար խնդիրներ է առաջադրում դրամատներին, որոնց հանձնարարված է պետության փողի առաջարկի գնահատումը և վերահսկումը:

ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԲԱՂԱԴՐԻՉՆԵՐԸ

Այժմ ավելի հանգամանորեն դիտարկենք ամերիկացիների կողմից կիրառվող փողի տարբեր տեսակները: Փողի առաջարկի գլխավոր քանակական չափանիշները *փողի միագումարներն* են: Այսօր դրանք հայտնի են որպես M_1 և M_2, և լրագրերում կարող եք կարդալ դրանց շաբաթական տեղաշարժերի մասին, վերջերս տեղի ունեցող տատանումների նշանակությանը նվիրված խորհրդաստ մեկնաբանությունների հետ մեկտեղ: Այստեղ մենք կխորանանք ճշգրիտ սահմանումների մեջ, որ կային առ 1991 թվականը:

Գործարքային փող: Փողի կարևոր և անմիջականորեն դիտվող չափումներից մեկը *գործարքային փողն* է կամ M_1-ը, որը բաղկացած է ներկայումս գործարքների համար իրապես կիրառվող տարրերից: M_1-ի բաղադրամասերը հետևյալն են.

- *Մետաղադրամներ:* M_1-ը ընդգրկում է այն մետաղադրամները, որ դրամատները չեն պահում:
- *Թղթադրամ:* Ավելի կարևոր է *թղթադրամը:* Մեզանից շատերը մեկ կամ հինգ դոլարանոց դրամանիշի մասին գիտեն քիչ ավելին, քան այն, որ նրա վրա պատկերված է ամերիկյան որևէ պետական գործչի նկարը, կրում է որոշ պաշտոնական ստորագրություններ, և որ յուրաքանչյուրն ունի իր անվանական արժեքը նշող թիվ:

  Ուսումնասիրենք տասը դոլարանոց դրամանիշը կամ որևէ այլ թղթադրամ: Հավանաբար, կհայտնաբերեք, որ այն հայտնում է. «Համերկրային պահուստի թղթադրամ»: Նաև այն, որ դա «օրինական վճարամիջոց է բոլոր պարտքերի դիմաց՝ պետական, թե մասնավոր»: Բայց ի՞նչն է մեր թղթադրամի «հենքը»: Շատ տարիներ առաջ թղթադրամն ապահովված էր ոսկով կամ արծաթով: Այսօր այդպիսի հավակնություն չկա: Այսօր Միացյալ Նահանգների մետաղադրամը և թղթադրամը իրենցից ներկայացնում են *սահմանված փող:* Այս եզրը նշանակում է, որ ինչ–որ բան փող է համարվում ըստ կառավարության որոշման: Ավելի ճիշտ՝ կառավարությունը սահմանում է, որ մետաղադրամը և թղթադրամը օրինական վճարամիջոցներ են, որոնք պետք է ընդունվեն բոլոր պարտքերի դիմաց՝ թե՛ պետական, թե՛ մասնավոր:

  Մետաղադրամը և թղթադրամը (գումարը, որ հայտնի է որպես «արժույթ») կազմում են գործարքային փողի (M_1) ընդհանուր քանակի մոտավորապես $^1/_4$ մասը:
- *Ընթացիկ հաշիվներ:* Գոյություն ունի գործարքային փողի մի երրորդ բաղադրամաս՝ ընթացիկ ավանդները կամ դրամատնային փողը: Դրանք հիմնապաշարներ են, որ ավանդագրված են դրամատներում կամ այլ ֆինանսական հաստատություններում և որոնց վրա դուք կարող եք վճարագրեր դուրս գրել: Դրանք մասնագիտորեն հայտնի են որպես «ցպահանջ ավանդներ կամ ընթացիկ ավանդներ»[1]:

  Եթե ես Ալբուգերքի ազգային դրամատան իմ ընթացիկ հաշվում ունեմ $1000, ապա այդ ավանդը կարող է համարվել փող: Ինչու՞: Այն պարզ պատճառով, որ ես գնումների դիմաց կարող եմ վճարել այդ ավանդի հիման վրա ստացած վճարագրերով: Ավանդը նույնպես փոխանակության միջոց է: Ունենալով փողի էական հատկություններ, դրամատան ընթացիկ հաշիվների ավանդները համարվում են գործարքային փող՝ M_1-ի մաս:

10–1 աղյուսակում տրված են գործարքային փողի (M_1) տարբեր բաղադրամասերի դոլարային արժեքները:

Լայնիմաստ փող: Թեև, խիստ ասած, M_1-ը որպես վճարամիջոց փողի ամենահամապատասխան չափն է, գոյություն ունի մի երկրորդ անմիջականորեն դիտարկվող ամբողջություն՝ լայնիմաստ փողը կամ M_2: Երբեմն այն կոչվում է «փողային միջոցներ» կամ

[1] Մինչև 1970-ական թվականների վերջերը ընթացիկ հաշիվները փաստորեն «ցպահանջ ավանդներ» էին առևտրային դրամատներում և ոչ մի շահատոկոս չէին բերում: Առաջադիմող տեխնիկական գիտելիքների և բարձր շահադրույքների ճնշման տակ ցպահանջ ավանդների և այլ միջոցների միջև եղած կտրուկ տարբերությունն աստիճանաբար վերացվեց: 1980 և 1982 թթ. կոնգրեսն ընդունեց օրենքներ, որոնք ֆինանսական հաստատություններին թույլատրեցին բացելու նոր ընթացիկ հաշիվներ (որոնք կոչվեցին «ազատ շրջանառու վճարագրեր» կամ ԱՇՎ հաշիվներ) և թույլատրվեց ընթացիկ հաշիվների դիմաց շահ վճարել: 1980-ական թվականների վերջին շահադրույքների սահմանափակումները վերացվեցին համարյա բոլոր ֆինանսական միջոցների համար: Տարբեր հաստատությունների և միջոցների միջև կանոնակարգող սահմանափակումների վերացման արդյունքը փողի և այլ ֆինանսական միջոցների միջև եղած տարբերության աղոտացումն է: Ֆինանսական շուկաների ապակարգավորման կողմնակի հետևանքներից մեկը խնայողությունների և փոխառությունների ձախողումն էր 1980-ական թվականների վերջում և 1990-ական թվականների սկզբում:

Փողի տեսակները	Մլրդ. դոլար 1959	1971	1990
Արժույթ (ֆինանսական հաստատություններից դուրս)	28,8	52,0	245,9
Ցպահանջ ավանդներ (պետական և որոշ արտասահմանյան ավանդները հանած)	110,8	175,1	277,5
ԱՇՎ հաշիվներ կամ այլ վճարագրվող ավանդներ	0,4	1,3	302,1
Ընդհանուր գործարքային փող (M_1)	***140,0***	***228,4***	***825,5***
Խնայհաշիվներ և կարճաժամկետ ավանդներ (ներառյալ փողի շուկայի հիմնապաշարները)	157,8	484,3	2.497,8
Լայնհիմաստ փող (M_2)	***297,8***	***712,7***	***3.323,3***

Աղյուսակ 10–1. Միացյալ Նահանգների փողի առաջարկի բաղադրիչները

Փողի առաջարկի երկու լայնորեն կիրառվող սահմանումներն են՝ գործարքային փողը (M_1) և լայնհիմաստ փողը (M_2): M_1-ը բաղկացած է արժույթից և ընթացիկ հաշիվներից: M_2-ը դրանց ավելացնում է որոշակի «համարյա փողեր», ինչպիսիք են խնայհաշիվները և ժամկետավոր ավանդները: (Աղբյուրը՝ համերկրային պահուստի վարչություն):

«համարյա փող»: M_2-ը ընդգրկում է M_1-ը, ինչպես նաև դրամատների խնայհաշիվները և համանման միջոցները, որոնք գործարքային փողի մոտակա փոխարինողներն են: M_2-ի այդպիսի համարյա փողի օրինակները ներառում են ձեր դրամատան խնայհաշվում եղած ավանդները, փողի շուկայում ձեր բորսային միջնորդի կողմից վարվող համատեղ հիմնապահուստի հաշիվը, փողի շուկայում առևտրային դրամատան կողմից վարվող ավանդային հաշվում եղած ավանդը: Եվ այլն:

Ինչու՞ սրանք գործարքային փող չեն: Որովհետև դրանք չեն կարող որպես փոխանակության միջոց օգտագործվել բոլոր գնումների համար: Այնուամենայնիվ, դրանք համարյա փողի ձևեր են, քանի որ դուք կարող եք դրանք արագորեն՝ առանց արժեկորստի փոխակերպել կանխիկ փողի:

Վերջին տասնամյակի ընթացքում M_2-ը փողի առաջարկի աճի միտումների օգտավետ ցուցանիշ էր: Այն ցուցաբերեց ավելի մեծ կայունություն, քան M_1-ը, որովհետև երբ 1980-ական թվականներին սկսեցին կիրառել ընթացիկ հաշիվների նոր տեսակներ, M_1-ը խիստ անկայուն ձևով դրսևորեց իրեն: Այդ ժամանակ պարզվեց, որ M_2-ը տնտեսական գործունեության ավելի լավ ծանրաչափ է:

Գոյություն ունեն փողի շատ ուրիշ մասնագիտական սահմանումներ, որ մասնագետների կողմից կիրառվում են փողի տնտեսագիտության մեջ: Բայց մեր նպատակների համար մեզ անհրաժեշտ է տիրապետել փողի միայն երկու հիմնական սահմանումներին:

Փողի հիմնական հասկացությունը գործարքային փողն է կամ M_1-ը, որը դրամատներից դուրս շրջանառության մեջ գտնվող մետաղադրամի և թղթադրամի ընդհանուր քանակն է, գումարած վճարագրվող ավանդները: Ոչ այնքան հաճախ մենք կվկայակոչենք նաև լայնհիմաստ փողը (M_2), որն ի լրումն մետաղադրամի, թղթադրամի և վճարագրվող ավանդների, ներառում է այնպիսի միջոցներ, ինչպիսիք են խնայհաշիվները:

ՇԱՀԱԴՐՈՒՅՔՆԵՐԻ ԲՆՈՒՅԹԸ

Գրքի հետագա մասերում փողի առաջարկը և պահանջարկը վերլուծելիս մենք կարիք կունենանք հաշվի առնել փողի գինը, որը հենց շահադրույքն է:

Շահը փողի օգտագործման համար վճարված վարձն է: Շահադրույքը միավոր ժամանակում վճարված շահի քանակն է: Այլ կերպ ասած մարդիկ պարտավոր են վճարել փող փոխառելու հնարավորության համար: Շահադրույքը մեկ տարում փոխառված յուրաքանչյուր դոլարին ընկնող փոխառված փողի արժեքն է դոլարներով չափված:

Որոշ օրինակներով լուսաբանենք, թե ինչպես է գործում շահը:

- Երբ դուք ավարտում եք քոլեջը, ձեր անունով ունեք $500: Դուք որոշում եք պահել այս արժույթը: Եթե դուք ձեր հիմնապահուստներից ոչինչ չծախսեք, ապա տարվա վերջում կունենաք նույնությամբ $500, քանի որ արժույթը ունի գրո շահադրույք:
- Դուք $2000 դնում եք ձեր տեղական դրամատան խնայհաշվին, որտեղ խնայհաշիվների շահադրույքը կազմում է տարեկան հինգ տոկոս: Առաջին տարվա ավարտին դրամատունը կվճարի $100-ի չափով շահ, և այսպես, այժմ հաշվի վրա կա $2100:

- Դուք սկսել եք ձեր առաջին աշխատանքը և որոշել եք գնել $10.000 արժողությամբ ինքնաշարժ: Դուք ի վիճակի կլինեք գումարը վճարել մեկ տարում: Ձեր ձեռնարկատերը ձեզ կարճաժամկետ փոխատվություն է առաջարկում տարեկան տասներկու տոկոսի պայմանով: Փոխատվությունը ձեզ պարտավորեցնում է ամսական $100 շահ վճարել (կամ տարեկան $1200) և տարվա վերջին վերադարձնել 10.000 դոլար հիմնական դրամագլուխը:
- Ձեր նոր աշխատանքի մի քանի ամիսներից հետո դուք գնելու համար մի փոքր տուն եք գտել, և գինը պայմանավորվել եք $100.000: Դուք այցելում եք ձեր տեղական դրամատուն և պարզում, որ հաստատուն շահադրույքով գրավադրությունն ունի տարեկան տասը տոկոս շահադրույք: Ամեն ամիս դուք կատարում եք 877,58 դոլարի գրավադրության վճարում: Նկատի առեք, որ այս վճարը փոքր-ինչ ավել է, քան ամիսներով համամասնաբար բաշխված ամսական $^{10}/_{12}$ տոկոս կազմող շահավճարը: Ինչու՞: Որովհետև այն ընդգրկում է ոչ միայն շահը, այլ նաև **մարումը**: Դա փոխառված քանակության՝ հիմնական գումարի փոխհատուցումն է: Այն ժամանակ, երբ դուք կկատարեք ձեր 360 ամսական վճարումները, դուք լրիվ կփակեք փոխառության հաշիվը:

Այս օրինակներից երևում է, որ շահադրույքներն ունեն զուտ թվային մեծություն՝ արտահայտված տարեկան տոկոսներով: Շահը փող փոխառելու դիմաց վճարված գինն է, որը փոխառուին հնարավորություն է ընձեռում փոխառության ժամանակամիջոցում իրական միջոցներ ձեռք բերել:

ՇԱՀԱԴՐՈՒՅՔՆԵՐԻ ՇԱՐՔ

Դասագրքերը հաճախ են հիշատակում «շահադրույքը», բայց «Ուոլ սթրիթ ջոռնըլի» նման լրագրին նետված հայացքը այսօրվա բարդ ֆինանսական համակարգում բացահայտում է շահադրույքների մի ամբողջ շփոթեցուցիչ շարք: Շահադրույքները հիմնականում տարբերակվում են ըստ փոխառության կամ փոխառուի առանձնահատկությունների: Ջննենք հիմնական տարբերությունները:

1. *Վճարաժամկետ.* Փոխառությունները տարբերվում են իրենց վճարաժամկետով՝ այն ժամկետով, մինչև որը դրանք պետք է լրիվ վճարվեն: Ամենակարճաժամկետ փոխատվությունները մեկօրյա են: Օրինակ՝ դրամատունը կարող է պարտքով միջոցներ տրամադրել մի որևէ ձեռնարկության, որն ակնկալում է վճարել հաջորդ օրը: Կարճաժամկետ արժեթղթերը գործում են մինչև մեկ տարի: Ընկերությունները հաճախ թողարկում են տասից երեսուն տարի վճարաժամկետով պարտատոմսեր, իսկ գրավադրությունները, որպես կանոն, ունեն մինչև 30 տարվա վճարաժամկետ: Երկարաժամկետ արժեթղթերն ընդհանրապես պահանջում են ավելի բարձր շահադրույքներ, քան կարճաժամկետ թողարկումները, քանի որ մարդիկ միայն այն դեպքում են կամենում իրենց միջոցների մատչելիությունը զոհաբերել, եթե կարող են մեծացնել իրենց շահույթը:
2. *Ռիսկ:* Որոշ փոխատվություններ ըստ էության ռիսկից զերծ են, մինչդեռ մյուսները վերին աստիճանի շահարկող են: Ներդրողները պահանջում են, որ վտանգավոր ձեռնարկումներում ներդրում կատարելիս իրենց ապահովագին վճարվի: ԱՄՆ-ի պետական արժեթղթերը գտնվում են շարքի ապահով ծայրին: Այս պարտատոմսերը և մուրհակները ապահովված են վստահությամբ ու վարկով և պետական հարկային հզորությամբ: Դրանք ապահով են, քանի որ պետական պարտքի վրա հիմնված շահը համարյա անկասկած կվճարվի: Ռիսկի տեսակետից միջանկյալ դիրք են գրավում վստահելի ընկերությունների, նահանգների և տեղական փոխառությունները: Ռիսկ պարունակող ներդրումները, որոնք կրում են պարտազանցման կամ չվճարման նշանակալի հնարավորություն, ներառում են սնանկությանը մոտ ընկերություններում, փլուզվող հարկային դրվածքով քաղաքներում կամ մեծ չափերի արտաքին պարտքերով և ներմուծման փոքր եկամուտներով Լատինական Ամերիկայի երկրներում կատարված ներդրումները:

   ԱՄՆ-ի կառավարությունը վճարում է այսպես կոչված «առանց ռիսկի» շահադրույք, վերջին տասնամյակի ընթացքում կարճաժամկետ փոխառությունների համար սա կազմել է տարեկան 5–15 տոկոս: Ավելի ռիսկ պարունակող արժեթղթերը կարող են վճարել տարեկան 1, 2 կամ 5 տոկոս ավելի, քան առանց ռիսկի դրույքներն են: Այս հավելավճարը արտացոլում է այն անհրաժեշտ գումարը, որը պարտազանցման դեպքում անհրաժեշտ է փոխատուի վնասները հատուցելու համար:
3. *Դյուրիրացնելիություն:* Միջոցները կոչվում են «դյուրիրացնելի», եթե դրանք արժեքի փոքր կորստով կարող են արագորեն վերածվել փողի: Վաճառման ենթակա շատ արժեթղթեր, ներառյալ սովորական բաժնետոմսերը և ընկերակցական ու պետական պարտատոմսերը, կարող են արագորեն փողի վերածվել իրենց ընթացիկ դրույքին մոտ արժեքով: Դժվարիրացնելի միջոցները ներառում են հատուկ միջոցներ, որոնց համար չկա

որոշակի շուկա: Օրինակ, եթե դուք տուն ունեք ծայրամասային շրջանում, ձեզ համար դժվար կլինի այն վաճառել արագորեն կամ այնպիսի գնով, որը մոտ լինի նրա փոխարինման արժեքին: Նման ձևով դժվար կլինի փոքր մասնավոր ընկերության կանխիկ դրամի փոխարկելը իր լրիվ արժեքին համապատասխան: Տունը և փոքր ընկերությունը դժվարիրացնելի միջոցներ են: Ավելի մեծ ռիսկի և փոխառուի ներդրումը հետ ստանալու դժվարության պատճառով դժվարիրացնելի միջոցները կամ փոխառությունները սովորաբար օժտված են զգալիորեն ավելի մեծ շահադրույքներով, քան փոխարկելի, առանց ռիսկի միջոցներն ու փոխառությունները:

4. *Վարչական ծախսեր:* Փոխառությունները տարբերվում են իրենց հսկողության և վարման համար անհրաժեշտ ժամանակի և ջանքերի առումով: Որոշ փոխառություններ պարզապես պահանջում են պարբերաբար ստանալ շահույթի հաշիվները: Մյուսները, օրինակ, ուսանողական փոխառությունները, գրավները կամ վարկատոմսերով կանխավճարները, պահանջում են ժամանակին ապահովել վճարումները: Երբեմն վարկատուները խուզարկուներ և իրավաբաններ են վարձում պարտապաններին հետևելու համար: Վարման ավելի բարձր ծախսերով փոխառությունները կարող են օժտված լինել տարեկան 5–10 տոկոսով ավելի շահադրույքներով, քան այլ շահադրույքներն են:

Երբ այս չորս գործոնները դրվում են միասին, արդեն զարմանալի չէ, որ տեսնում ենք այսքան շատ տարբեր ֆինանսական միջոցներ և շահադրույքներ: 10–2 նկարը ցույց է տալիս մի քանի կարևոր շահադրույքների վարքը վերջին երեք տասնամյակների ընթացքում: Հաջորդող քննարկման մեջ, երբ խոսում ենք «շահադրույքի» մասին, նկատի ունենք պետական կարճաժամկետ արժեթղթերի շահադրույքը, ինչպես, օրինակ, 90-օրյա գանձարանային մուրհակի դրույքը: Ինչպես ցույց է տալիս 10–2 նկարը, մյուս շահադրույքների մեծ մասը բարձրանում և իջնում է եռամսյա գանձարանային մուրհակի դրույքին համաքայլ:

ԻՐԱԿԱՆ ԵՎ ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ՇԱՀԱԴՐՈՒՅՔՆԵՐ

Շահը չափվում է դոլարային արտահայտությամբ և ոչ թե ձկներով, ավտոմեքենաներով կամ ընդհանրապես ապրանքներով: *Անվանական շահադրույքը* չափում է տարեկան դոլարային եկամուտը յուրաքանչյուր ներդրված դոլարի դիմաց: Բայց դոլարները կարող են դառնալ աղավաղված չափանիշներ: Ձկան, ավտոմեքենայի կամ ապրանքների գները ընդհանրապես փոփոխվում են տարեցտարի՝ այս օրերին գները որպես կանոն աճում են գնաճի պատճառով: Այլ կերպ ասած՝ շահադրույքը դոլարով չի չափում այն, ինչ փոխատուն իրականում վաստակում է ապրանքների կամ ծառայությունների արտահայտությամբ: Ասենք՝ դուք այսօր $100 եք հատկացրել տարեկան հինգ տոկոս շահով: Դուք տարվա վերջին հետ կստանաք $105: Բայց քանի որ գները մեկ տարվա ընթացքում փոխվել են, դուք ի վիճակի չեք լինի ստանալու նույն քանակությամբ ապրանքներ, ինչ կարող էիք տարվա սկզբին գնել ձեր սկզբնական $100-ով:

Ակնհայտ է, որ մեզ անհրաժեշտ է շահի այլ սկզբունք, որը չափեր ներդրումներից ստացվող հատույցը՝ արտահայտված իրական ապրանքներով և ծառայություններով, քան դոլարներով: Այս այլընտրանքային գաղափարը *իրական շահադրույքն* է, որը չափվում է ապրանքների այն քանակությամբ, որ վաղը կստանանք այսօր մեր մերժած ապրանքների դիմաց: Իրական շահադրույքը ստացվում է անվանական կամ դոլարային շահադրույքները գնաճի չափով ճշգրտելով:

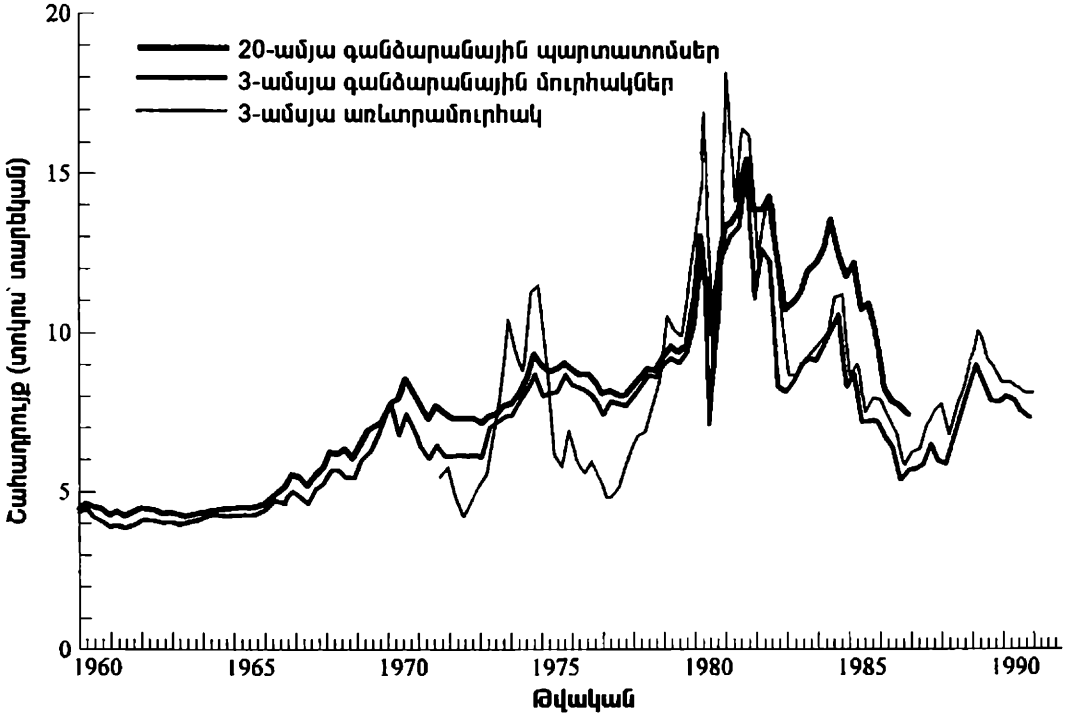
Անվանական շահադրույքը (երբեմն նաև՝ «փողային շահադրույք») փողի շահադրույքն է՝ արտահայտված փողով: Երբ թերթում կարդում եք շահադրույքների մասին կամ քննարկում եք 10–2 նկարի շահադրույքները, դուք նայում եք անվանական շահադրույքին, դրանք տալիս են ամեն ներդրված դոլարից ստացվող դոլարային հատույցը:

Դրան հակառակ **իրական շահադրույքները** ճշտված են գնաճի չափով և սահմանվում են որպես անվանական շահադրույք հանած գնաճի չափը: Որպես օրինակ, ենթադրենք՝ անվանական շահադրույքը տարեկան 13 տոկոս է, իսկ գնաճը՝ 7 տոկոս, մենք կարող ենք հաշվել իրական տարեկան շահադրույքը որպես 13 – 7 = 6 տոկոս: Այլ խոսքով՝ եթե դուք այսօր փոխ տաք 100 զամբյուղ շուկայական ապրանք, հաջորդ տարում հետ կստանաք միայն 106 (և ոչ 113) զամբյուղ՝ որպես սկզբնական և իրական շահի վճարումներ:

Գնաճի ժամանակաշրջանների ընթացքում մենք պետք է օգտվենք իրական և ոչ թե անվանական կամ փողային շահադրույքներից՝ հաշվելու համար ներդրումներից ստացված հատույցը՝ արտահայտված տարվա ընթացքում ներդրված ապրանքների դիմաց վաստակած ապրանքներով:

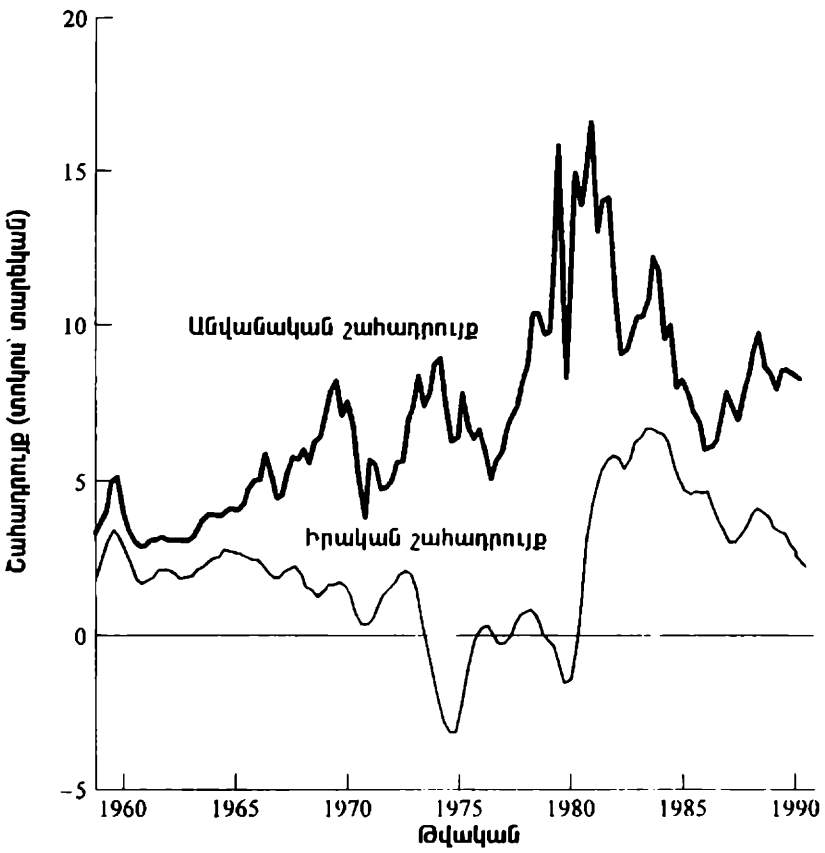
Շահադրույքների վերջին տեղաշարժերը: Անվանական և իրական շահադրույքների տարբերությունը լուսաբանված է 10–3 նկարում: Այն ցույց է տալիս, որ 1960–1980 թթ. անվանական շահադրույքների աճի մեծ մասը եղել է զուտ պատրանքային, քա-





Նկար 10–2. Շահադրույքների մեծ մասը շարժվում է միասին

Այս գծապատկերը ցույց է տալիս ԱՄՆ-ի տնտեսության մեջ գործող հիմնական շահադրույքները. պետական արժեթղթերինը, ինչպիսիք են կարճաժամկետ գանձարանային մուրհակները և երկարաժամկետ գանձարանային պարտատոմսերը, ընկերակցությունների կարճաժամկետ պարտավորություններինը՝ առևտրամուրհակով և ընկերակցությունների երկարաժամկետ փոխառություններինը՝ ընկերակցությունների պարտատոմսերով և տների գրավների դիմաց սպառողների պարտքերինը: (Աղբյուրը՝ համերկրային պահուստի համակարգ):



Նկար 10–3. Իրական և անվանական շահադրույքներ

Այս նկարը հաստ գծով ցույց է տալիս ապահով կարճաժամկետ արժեթղթերի (մեկամյա գանձարանային մուրհակներ) անվանական շահադրույքները: Ուշադրություն դարձրեք դրանց վերընթացին վերջին 25 տարում: Դեպի վեր շարժման մեծ մասը կարող է դիտվել որպես գնաճի մեծացման արտացոլում: Բարակ կորը ցույց է տալիս իրական շահադրույքը, որը հավասար է անվանական կամ փողային դրույքից հանած իրականացած գնաճի չափը նախորդ տարվա ընթացքում: Ուշադրություն դարձրեք, որ իրական շահադրույքը մինչև 1980 թվականը ուղղված էր դեպի ցած: Սակայն 1980 թվականից հետո շահադրույքները սրընթաց շարժվել են դեպի վեր: (Աղբյուրը՝ համերկրային պահուստի խորհուրդ, ԱՄՆ-ի աշխատանքի վարչություն):

ՓՈՂԻ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԸ

նի որ այդ տարիներին անվանական շահադրույքները միայն հետևել են գնաճին: 1980 թվականից հետո իրական շահադրույքները աճել են սրընթաց կերպով:

Ո՞րն է իրական շահադրույքների թռիչքի պատճառը: Մակրոտնտեսագետների մեծ մասը հավատացած է, որ իրական շահադրույքները աճեցին, քանի որ համերկրային պահուստը խստացրեց փողի քաղաքականությունը՝ որպես հակազդեցություն այդ ժամանակաշրջանի բարձր գնաճին (հաջորդ գլխում կլուսաբանվի այն մեխանիզմը, որով այս խստացումը տեղի է ունենում):

Փողի պահանջարկը տարբերվում է պաղպաղակի կամ կինոնկարի նկատմամբ եղած պահանջարկից: Փողը չեն ցանկանում հենց հանուն իրեն. դուք չեք կարող մետաղադրամն ուտել, և մենք հազվադեպ ենք $100 թղթադրամները պատից կախում դրանց գեղարվեստական որակի համար: Ավելի շուտ՝ փողը պահվում է, քանի որ այն մեզ անուղղակի ձևով ծառայում է որպես քսայուղ առևտրի և փոխանակության համար: Իրեր գնելու համար փող ունենալու անհրաժեշտությունն է փողի նկատմամբ պահանջարկի էությունը:

ՓՈՂԻ ԳՈՐԾԱՌՈՒՅԹՆԵՐԸ

Նախքան փողի պահանջարկը վերլուծելը դիտարկենք փողի գործառույթները:

1. Փողի կարևորագույն գործառույթը որպես *փոխանակման միջոց* ծառայելն է: Առանց փողի մենք անընդհատ ինչ-որ մեկին կփնտրեինք՝ նրա հետ ապրանքափոխանակություն կատարելու համար: Մենք հաճախ ստիպված ենք լինում փողի օգտակարության մասին հիշել, երբ այն այլևս պատշաճ ձևով չի աշխատում, ինչպես Խորհրդային Միությունում վաղ 1990-ական թվականներին, երբ մարդիկ ժամեր էին վատնում հերթերում՝ սպասելով ապրանքների, և ջանում էին ձեռք բերել դոլարներ և այլ արտարժույթ, քանի որ ռուբլին դադարել էր գործել որպես փոխանակության ընդունելի միջոց:
2. Փողն օգտագործվում է նաև որպես *հաշվարկման միավոր*, որով չափում ենք իրերի արժեքը: Ճիշտ այնպես, ինչպես կշիռը չափում ենք կիլոգրամներով, այդպես էլ արժեքը չափում ենք փողով: Հաշվարկման ընդհանուր միավորի օգտագործումը մեծապես պարզեցնում է տնտեսական կյանքը:
3. Փողը երբեմն օգտագործվում է որպես *արժեքի կուտակման միջոց*. այն թույլ է տալիս պահել արժեքը ժամանակի ընթացքում: Ռիսկ պարունակող միջոցների հետ համեմատած, ինչպիսիք են բաժնետոմսերը կամ անշարժ ունեցվածքը կամ ոսկին, փողը համեմատաբար ռիսկից զերծ է: Հին օրերում մարդիկ արժույթն էին պահում որպես հարստության ապահով ձև: Այսօր ավելի և ավելի շատ մարդիկ որպես ապահով միջոց պահում են բարձր շահաբեր փողը (ինչպիսիք են ԱԾՎ հաշիվները): Բայց հարստության ճնշող մեծամասնությունը այսօր պահվում է այլ միջոցներով, ինչպիսիք են խնայողական հաշիվները, բաժնետոմսերը և անշարժ ունեցվածքը:

ՓՈՂԸ ՊԱՀԵԼՈՒ ԾԱԽՍԵՐԸ

Փողի այս երեք գործառույթները չափազանց կարևոր են մարդկանց համար, այնքան կարևոր, որ նրանք պատրաստ են ծախս կատարել պահելու արժույթը կամ ցածր շահավետության ընթացիկ հաշիվները: Ո՞րն է փող պահելու ծախսը: Դա շահի այն զոհաբերությունն է, որ դուք կրում եք՝ պահելով փողը և ոչ թե ավելի ռիսկ պարունակող, ավելի քիչ փոխարկելի միջոցը կամ ներդրումը:

Ասենք դուք 1990 թվականի սկզբին խնայողական հաշվի մեջ դրել եք $1000, դուք կվաստակեք մոտ ութ տոկոս շահ և $1080 կունենաք 1990 թվականի վերջին: Սա ներկայացնում է ութ տոկոս փող կամ անվանական շահադրույք: Դրան հակառակ, ենթադրենք, դուք 1990 թվականին ձեր $1000–ը թողել էիք արժույթով և ոչ թե փողի շահ բերող միջոցի տեսքով: Տարվա վերջին դուք կունենաք միայն $1000, քանի որ արժույթը շահ չի բերում: Փողը արժույթի տեսքով պահելը այս դեպքում կարժենա $80:

Փողը թույլ է տալիս հեշտ ու արագ կատարել գործարքներ, միաձևանակ որոշել գինը, նաև արժեքը պահպանել ժամանակի ընթացքում: Այս ծառայությունները, սակայն, անհատույց չեն: Եթե հարստությունը պահվեր բաժնետոմսերով, պարտատոմսերով կամ խնայողական հաշիվներով և ոչ թե փողի տեսքով, այն կբերեր ավելի բարձր շահադրույք:

Դիտարկենք մեկ այլ օրինակ: Դուք ձեր ընթացիկ հաշվում ունեք $1000 կամ դրամատան փող ($M_1$): Դրամատունը ձեր ընթացիկ հաշվի դիմաց վճարում է տարեկան հինգ տոկոս կամ $50: Մյուս կողմից՝ դուք կարող եք ութ տոկոս վաստակել խնայողական հաշվի միջոցով: Այսպիսով, $1000-ը դրամատան փողի տեսքով պահելու վերջնական ծախսը (կամ այլընտրանքի գինը) եղավ $30 (= $80 – $50):

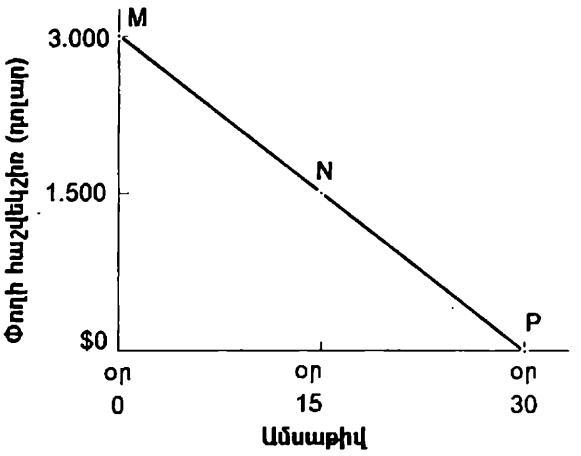
Ինչու՞ դուք պետք է զոհաբերեք $30: Քանի որ ձեռնտու է փողը պահել ընթացիկ հաշվում, որպեսզի վճարեք սննդամթերքի կամ նոր հեծանվի համար: Դուք օգտվում եք «փողի ծառայություններից», որոնք արժեն տարեկան ամենաքիչը $30:

ՓՈՂԻ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԵՐԿՈՒ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

Գործարքային պահանջարկ: Մարդիկ և ձեռնարկությունները փողն օգտագործում են որպես փոխանակման միջոց. տնային տնտեսություններին փողը հարկավոր է նպարեղեն գնելու համար, իսկ ձեռնարկություններին՝ նյութերի և աշխատանքի դիմաց վճարելու համար: Այս անհրաժեշտությունները ներկայացնում են *փողի գործարքային պահանջարկը:*

10–4 նկարը լուսաբանում է փողի գործարքային պահանջարկի մեխանիզմը: Այս նկարը ցույց է տալիս մի ընտանիքի ունեցած փողի քանակությունը, որը վաստակում է ամսական $3000, այն պահում է փողի տեսքով և ծախսում մեկ ամսվա ընթացքում: Հաշվարկները ցույց կտան, որ ընտանիքը փողի հաշվեկշիռներում միջինն ունի $1500:

Այս օրինակը մեզ կարող է օգնել հասկանալու, թե փողի պահանջարկը ինչպես է արձագանքում տարբեր տնտեսական ազդեցություններին: Եթե բոլոր գներն ու եկամուտները կրկնապատկվեն, ապա 10–4 նկարի ուղղածիգ առանցքի սանդղակը պար-



Նկար 10–4. Փողի գործարքային պահանջարկ

Որքա՞ն փող կարող է պահել տիպական ընտանիքը: Ենթադրենք, ամսվա սկզբին ընտանիքը ստացել է $3000 և ամբողջ քանակությունը ամսվա ընթացքում ծախսում է օրական հաստատուն $100 չափով: Ավելին, ընտանիքն ամսվա ընթացքում իր փողից ոչ մի մաս չի ներդրում մեկ այլ միջոցի մեջ: Այսպիսով ընտանիքն ունի $3000 0-րդ օրը, $1500՝ 15-րդ օրը և ոչինչ՝ ամսվա վերջին: Սա ցույց է տրված MNP գծի միջոցով:

Որքա՞ն փող ունի ընտանիքը միջին հաշվով: Պատասխան՝ $3000-ի $^1/_2$ մասը = $1500:

Հասկանալու համար, թե ինչ վարք ունի փողի պահանջարկը, պատկերացրեք, թե այս նկարն ինչպես կփոխվեր, եթե բոլոր գներն ու եկամուտները կրկնապատկվեին: Եթե իրական եկամուտները կրկնապատկվեին: Եթե խնայողական հաշիվների շահադրույքները դառնային 20 տոկոս:

զապես կփոխվի՝ կրկնապատկելով բոլոր դոլարային արժեքները: Պարզ է, որ M-ի նկատմամբ անվանական պահանջարկը կրկնապատկվում է: Այսպիսով փողի գործարքային պահանջարկը կրկնապատկվում է, եթե անվանական ՀԱԱ-ն կրկնապատկվում է առանց իրական ՀԱԱ-ի կամ այլ իրական փոփոխականների փոփոխության:

Չափազանց կարևոր հարց է, թե փողի պահանջարկը ինչպե՞ս է փոփոխվում շահադրույքի հետ: Հիշենք, որ մեր ընտանիքը այլընտրանքային գին է վճարում իր ընթացիկ հաշվի պատճառով. M-ի շահադրույքը ավելի ցածր է, քան ուրիշ արժեթղթերինը: Եթե շահադրույքն աճի, ընտանիքը կարող է մտածել.

> Եկեք ամսվա սկզբին մեր փողի միայն կեսը դնենք ընթացիկ հաշվում, իսկ մյուս կեսը դնենք խնայողական հաշվում՝ վաստակելով տարեկան ութ տոկոս: Այնուհետև տասնհինգերորդ օրը մենք հետ կվերցնենք այն $1500 փողի շահ բերող միջոցից և կդնենք մեր ընթացիկ հաշվի մեջ՝ վճարելու համար հաջորդ երկու շաբաթվա մեր ծախսերը:

Ուշադրություն դարձրեք վերջնական արդյունքին. շահադրույքների աճելուն պես մեր ընտանիքը որոշեց իր վաստակի կեսը դնել խնայողական հաշվում, ընտանիքի միջին փողի հաշվեկշիռն ընկավ $1500-ից $750-ի: Սա ցույց է տալիս, թե փողի ունեցած քանակությունները (կամ փողի պահանջարկը) ինչպես կարող են զգայուն լինել շահադրույքների նկատմամբ. *երբ շահադրույքներն աճում են, իսկ մնացած գործոններն անփոփոխ են, փողի պահանջվող քանակությունները նվազում են:*

Դուք կարող եք մտածել, որ տեղաբաշխված միջոցների անընդհատ փոփոխությունից ստացված տնտեսական օգուտն այնքան փոքր է, որ շահադրույքների փոփոխությունից տնային տնտեսությունների փողային ունեցվածքների կրած ազդեցությունն անհավանական է: Դրամատնային միջին հաշվեկշիռները շատ քիչ են փոփոխվում, երբ մարդիկ գտնում են, որ իրենց փողային միջոցներից կարող են վաստակել 2 կամ 4 տոկոս ավելի:

Գործնականում փողի պահանջարկի վրա շահադրույքների գլխավոր ազդեցությունը գալիս է գործարարության հատվածից: Ձեռնարկությունները հաճախ մեկ օրում ունենում են $100 միլիոն դրամատնային հաշվեկշիռ, $250 միլիոն՝ հաջորդ օրը և այլն: Եթե նրանք ոչինչ չանեն, կարող են շահի վճարումների վրա հեշտությամբ տարեկան $20–50 միլիոն կորցնել: 1970-ական թվականներից սկսած բարձր շահադրույքների դարաշրջանը առաջ է բերել ընկերակցությունների «կանխիկ փողի կառավարումը», որի դեպքում դրամատներն իրենց ընկերակցությունների հաճախորդներին օգնում են փողը ներդրելու մշտական բարձր շահավետության միջոցներում, քան չզարգացող, գրոյական շահավետության ընթացիկ հաշիվներում: Ավելի բարձր շահադրույքներ ունեցող ընկերակցությունները մի փոքր ավելի շատ են տքնում իրենց կանխիկ փողի հաշվեկշիռները նվազագույնի վրա պահելու համար:

Միջոցների պահանջարկ: Փողը բացի գործարքային նպատակների համար պահելուց մարդիկ կարող են այն պահել նաև որպես արժեքի կուտակման միջոց: Ինչպես սպառումը քննարկելիս նշեցինք VII գլխում, մարդիկ խնայում են ծերության, դժվար ժամանակների և զավակների կրթության համար: 1988 թվականի վերջին տնային տնտեսություններն ունեին $12 տրիլիոն տարբեր տեսակի ֆինանսական միջոցներ: Արդյոք չպե՞տք է այս միջոցներից մեկը լիներ փողը:

Ժամանակակից տնտեսագիտության ամենակարևոր հարցերից մեկը **արժեթղթերի տեղաբաշխման տեսությունն** է, որը նկարագրում է, թե ավանդատուները իրենց հարստությունը որքան ռա-

ցիոնալ են դնում «պորտֆելի» (արժեթղթերի խումբ) մեջ: Օրինակ, արժեթղթերի ձեր տեղաբաշխումը կարող է կազմված լինել $10000 գանձարանային պարտատոմսերից, $5000 փողի շուկայական միջոցներից և $14000-ից՝ բաժնետոմսերի շուկայում:

Արժեթղթերի տեղաբաշխման տեսությունն սկսում է այն հիմնական ենթադրությունից, որ մարդիկ ձգտում են իրենց ներդրումներից ստանալ բարձր հատույց, բայց խուսափում են ռիսկի հետ կապված ներդրումներից: Այլ խոսքով՝ մարդիկ ռիսկի հետ կապված ներդրումներ ընդհանուր առմամբ կկատարեն, միայն թե հատույցը լինի բավականաչափ բարձր (*հատույցները* կազմված են ներդրված մեկ դոլարին ընկնող տարեկան հատույցից): Երկու հավասար հատույցներով միջոցներից մարդիկ կընտրեն ավելի ապահով ներդրումը: Փոքր ռիսկի միջոցներից ռիսկով բաժնետոմսերի կամ անշարժ ունեցվածքի մեջ մարդկանց ներքաշելու համար մեծ ռիսկի միջոցը պետք է առաջարկի ավելի բարձր հատույց:

Միջոցների տեղաբաշխման տեսությունը վերլուծում է, թե ռիսկից խուսափող ավանդատուն ինչպես կբաշխի իր հարստությունը: Առաջին կարևոր կանոնն է. արժեթղթերը տարբեր միջոցներով դարձնել բազմազան: Այս կանոնն արտահայտելու եղանակներից մեկն է՝ «Ձեր բոլոր ձվերը մի դրեք մի զամբյուղի մեջ»:

Բացի դրանից, արժեթղթերի տեղաբաշխման տեսության խոր ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ արժեթղթերի լավագույն տեղաբաշխումը ընդհանրապես կպարունակի փոքր ռիսկի և մեծ ռիսկի միջոցների խառնուրդ: Փոքր ռիսկի միջոցները կարող են նաև պարունակել շահ բերող ընթացիկ հաշիվներ: Այս պատճառով էլ չպետք է զարմանանք, որ այսօր աշխարհի շատ տնային տնտեսություններ փողը պահում են ոչ միայն գործարքային նպատակներով, այլև որպես իրենց հարստության ներդրման ռազմավարության մի մաս:

Իսկ ի՞նչ կարող ենք ասել պորտֆելի մնացած բաժնի մասին: Հաշվարկները ցույց են տալիս (ինչպես կտեսնենք այս գլխի հավելվածում), որ իրենց հարստությունը ներդրումների լայն խմբի մեջ դարձնելով բազմապիսի՝ տարբեր տեսակի սովորական բաժնետոմսեր, տարբեր կարգի պարտատոմսեր, հնարավոր է՝ անշարժ ունեցվածք, մարդիկ իրենց հարստությունից լավ հատույց են ստանում, առանց ենթարկվելու անընդունելի ռիսկի*:

Ամփոփում ենք հետևյալ կերպ.

Փողի պահանջարկը հիմնավորված է փոխանակման միջոցի անհրաժեշտությամբ՝ գործարքային պահանջարկով: Մենք արժույթ և ընթացիկ հաշիվներ ենք պահում ապրանքներ գնելու և մեր մուրհակները վճարելու համար: Մեր եկամուտն աճելուն պես մեծանում է մեր գնած ապրանքների արժեքը, և մենք, հետևաբար, գործարքների համար կարիք ունենք ավելի շատ փողի՝ դրանով իսկ մեծացնելով փողի մեր պահանջարկը:

Մ-ի գործարքային պահանջարկն զգայուն կլինի փողը պահելու ծախսի նկատմամբ: Երբ փողի շահադույթի համեմատությամբ այլընտրանքային միջոցների շահադույթներն աճում են, մարդիկ և առևտրական ձեռնարկությունները ձգտում են փոքրացնել իրենց ունեցած փողի քանակությունները:

Բացի դրանից, մարդիկ երբեմն փողը պահում են որպես միջոց: Նրանք ցանկանում են իրենց հարստության մի մասը պաշտպանել տնտեսական կյանքի անկայունություններից՝ խուսափելով իրենց բոլոր ձվերը թեթևամտորեն մեկ զամբյուղի մեջ դնելուց: Իսկ մեկ այլ զամբյուղ, որը շատ ավանդատուներ կցանկանային օգտագործել, գերապահով միջոցն է: Այս միջոցը կարող է լինել բարձր եկամտով ընթացիկ հաշիվը M_1-ի մի մասը, կամ «համարյա փողը» M_2-ի մեջ, գուցե խնայողական հաշիվը կամ փողի հիմնապաշարը:

* Արժեթղթերի տեղաբաշխման ընտրության տեսությունը միջանկյալ տնտեսագիտության ամենագրավիչ և հանրաճանաչ ասպարեզներից մեկի՝ փողի և դրամատնային գործի առանցքն է: Այս վերլուծությունը օգտագործում է մի հենք, որը նման է 2-րդ գրքում քննարկված օգտակարության տեսության հենքին: Այն ենթադրում է, որ մարդիկ սիրում են բարձր շահավետության միջոցներ, բայց չեն սիրում ռիսկ պարունակող միջոցներ: Նոբելյան մրցանակակիրներ Հարրի Մարկովիցի և Ջեյմս Թոբինի աշխատությունը ցույց տվեց, որ օգտակարությունը մեծագույնի հասցնող սպառողները իրենց հարստությունը կսփռեն (այսինքն՝ իրենց արժեթղթերը կզանազանակերպեն) ռիսկ պարունակող մեծ թվով տարբեր միջոցների մեջ:

Ուսումնասիրության այս գիծը ժամանակակից ֆինանսների տեսության մեջ դարձել է չափազանց կարևոր և իր ժամանակակից ձևն ընդունում է «հիմնական միջոցների գնագոյացման կաղապարի» մեջ, որի համար Վիլյամ Շարփը տնտեսագիտության բնագավառում 1990 թվականին արժանացավ Նոբելյան մրցանակի: Արժեթղթերի տեղաբաշխման ամեն մի լավ կառավարիչ այս տեխնիկան Ուոլ-սթրիթում օգտագործում է բաժնետոմսերի և պարտատոմսերի ընտրության իր կռահումնակությունը հիմնավորելու համար:

Արժեթղթերի տեղաբաշխման տեսության և փողի ու մակրոտնտեսագիտական տեսության մեջ ունեցած ներդրումների համար Թոբինն 1981 թվականին շնորհվեց Նոբելյան մրցանակ:

Բ. ԴՐԱՄԱՏՆԱՅԻՆ ԳՈՐԾ ԵՎ ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿ

(Ա) բաժնում ցույց տրվեց, որ գործարքային փողը՝ M_1-ը, ունի երկու գլխավոր բաղադրիչներ՝ արժույթ և ընթացիկ հաշիվներ: Տնտեսության վրա փողի ազդեցության մեխանիզմը հասկանալու համար պետք է իմանալ այն գործընթացը, որով փողը ստեղծվում է: Սկսում ենք քննարկել առևտրադրամատնային գործի որոշ պատմական և կազմակերպական տեսակետներ:

ԴՐԱՄԱՏՆԱՅԻՆ ԳՈՐԾԸ ՈՐՊԵՍ ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅՈՒՆ

Դրամատնային փողը և շատ այլ ֆինանսական ծառայություններ այսօր ապահովվում են ֆինանսական միջնորդների կողմից: **Ֆինանսական միջնորդները** այնպիսի հաստատություններ են, ինչպես, օրինակ, դրամատները, ապահովագրական ընկերությունները և հետգհետե պակասող խնայողական ու փոխատվական միությունները, որոնք ավանդներ կամ դրամական միջոցներ են ընդունում մի խմբից և տրամադրում մեկ այլ խմբի: Օրինակ, ֆինանսական միջնորդները խնայողական ավանդներն ընդունում են տնային տնտեսություններից, ձեռնարկություններից կամ արտասահմանցիներից: Նրանք այնուհետև այս դրամական միջոցները տնային տնտեսություններին կամ առևտրական ձեռնարկություններին են տրամադրում տարբեր նպատակների համար:

Որո՞նք են գլխավոր ֆինանսական միջնորդներն այսօր: Ամենամեծ դասը բաղկացած է առևտրային դրամատներից: Դրանք ֆինանսական հաստատություններ են, որտեղ պահվում է երկրի ընթացիկ ավանդների մեծ մասը: Այս դրամատներին է պատկանում ֆինանսական հաստատությունների միջոցների մոտ 30 տոկոսը: Խնայողական և փոխատվական միություններն ու համատեղ խնայողական դրամատները միջոցների 17 տոկոսով գտնվում են երկրորդ տեղում: Մյուս կարևոր խմբերն են՝ կյանքի ապահովագրության ընկերությունները, կենսաթոշակի դրամական միջոցները և փողի շուկայի համատեղ դրամական միջոցները: 1988 թ. վերջին այս բոլոր ձեռնարկություններն ընդհանուր առմամբ ունեին $9,7 տրիլիոնի միջոցներ և պարտավորություններ:

Ստորև մենք կկենտրոնանանք առևտրային դրամատների կամ կարճ «դրամատների» վրա: Մենք այսպես ենք վարվում, քանի որ այս հաստատությունները դեռևս ընթացիկ հաշիվների կամ M_1-ի դրամատնային փող բաղադրիչի հիմնական աղբյուրն են:

Ամփոփելով.

Ֆինանսական հաստատությունները դրամական միջոցները փոխ տվողներից փոխառուներին: Սույնը իրականացնելու համար նրանք ստեղծում են ֆինանսական գործիքներ (ինչպես, օրինակ, ընթացիկ և խնայողական հաշիվները): Բայց մակրոտնտեսագիտության դիտանկյունից ամենակարևոր գործիքը դրամատնային փողն է (կամ ընթացիկ հաշիվները), որ այսօր հիմնականում ապահովվում է դրամատների կողմից:

ԳՈՐԾԱՐԱՐ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒՄ

Դրամատները և մյուս ֆինանսական միջնորդները շատ նման են ուրիշ գործարար ձեռնարկություններին: Դրանք կազմակերպվում են իրենց սեփականատերերի համար շահույթներ վաստակելու նպատակով: Առևտրային դրամատունը համեմատաբար պարզ գործարար ընկերություն է: Այն հաճախորդների համար ապահովում է որոշակի ծառայություններ և փոխարենը նրանցից ստանում վճարումներ:

Աղյուսակ 10–2-ը ցույց է տալիս ԱՄՆ-ի բոլոր առևտրային դրամատների ընդհանուր հաշվեկշիռը: *Հաշվեկշիռը* հայտարարություն է ձեռնարկության ֆինանսական վիճակի մասին ժամանակի ինչ–որ պահին: Այն թվարկում է *միջոցները* (միջոցները, որ ձեռնարկությունն ունի) և *պարտավորությունները* (միջոցները, որ ձեռնարկությունը պարտք է): Միջոցների և պարտավորությունների տարբերությունը կոչվում է *զուտ արժեք*: Հաշվեկշռի յուրաքանչյուր մուտք գնահատվում է իր փաստական շուկայական արժեքով կամ իր պատմական արժեքով[2]:

Բացի փոքր վերադասավորություններից, դրամատան հաշվեկշիռը շատ նման է ցանկացած այլ ձեռնարկության հաշվեկշռին: Դրամատան հաշվեկշռի եզակի առանձնահատկությունը «պահուստներ» կոչվող կետն է, որը հայտնվում է միջոցների կազմում: **Պահուստները** հիմնապաշարներ կամ այլ միջոցներ են, որ դրամատները պահում են առձեռն փողի կամ իրենց կողմից կենտրոնական դրամատանն ավանդադրված հիմնապաշարների ձևով: Պահուստների մի փոքր մասը ամենօրյա գործարարության կարիքների համար է, բայց մեծագույն մասը պահվում է բավարարելու պահուստի օրինական պահանջները:

[2] Հաշվեկշիռները, միջոցները և պարտավորությունները լայնորեն քննարկված են 2-րդ գրքում:

Բոլոր առևտրադրամատնային հաստատությունների հաշվեկշիռը, 1991 թ. (միլիարդ դոլար)

Միջոցներ		Պարտավորություններ	
Պահուստներ	*$ 54*	*Ընթացիկ հաշիվներ*	*$ 602*
Փոխառություններ	2,259	Խնայողական և ժամկետավոր ավանդներ	1,780
Ներդրումներ և արժեթղթեր	628		
Այլ միջոցներ	439	Այլ պարտավորություններ	998
Ամբողջը	$3,380	Ամբողջը	$3,380

Աղյուսակ 10–2. Պահուստները և ընթացիկ ավանդները առևտրային դրամատների հաշվեկշիռների գլխավոր մուտքերն են

Պահուստները և ընթացիկ հաշիվները հիմնականն են դրամատնային փողի ստեղծման մեջ: Ընթացիկ հաշիվները ենթակա են ցպահանջ վճարման և կարող են արագորեն իրացվել, երբ հաճախորդները ներկայացնում են հաշիվներ: Պահուստները մեծ են առաջին հերթին օրինական պահանջները բավարարելու և ոչ թե հաշվից փողի հնարավոր անսպասելի հանումների համար: (Աղբյուրը՝ համերկրային պահուստի տեղեկագիր, հունիս, 1991թ.):

ԻՆՉՊԵՍ ԴՐԱՄԱՏՆԵՐՆ ԱՌԱՋԱՑԱՆ ՈՍԿԵՐՉԱԿԱՆ ՀԱՍՏԱՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻՑ

Առևտրադրամատնային գործը Անգլիայում սկսվել է ոսկերիչներից, որոնք զարգացրին մարդկանց ոսկեղենը և թանկարժեք իրերը ապահովության համար պահելու փորձը: Սկզբում այս հաստատությունները պարզապես նման էին բեռների պահասենյակների կամ պահեստների: Ավանդատուները թողնում էին ոսկեղենը և ստանում անդորրագիր: Հետո նրանք ներկայացնում էին իրենց անդորրագիրը, վճարում մի փոքր վարձ՝ պահպանման համար և հետ ստանում իրենց ոսկեղենը:

Ոսկերիչները շուտով գլխի ընկան, որ ավելի հարմար է չհոգալ այն մասին, որ հատուցվի յուրաքանչյուր հաճախորդի թողած ոսկեղենի ճիշտ նույն կտորը: Հաճախորդները լիովին համաձայն էին ընդունելու ցանկացած ոսկեղեն, եթե այն համարժեք էր պահ տրվածին: Այս «անանունությունը» կարևոր էր, քանի որ դա ոսկերիչներին թույլ տվեց կրկին փոխ տալու ոսկին:

Ի՞նչ տեսք կունենային տիպական ոսկերչական հաստատությունների հաշվեկշիռները: Երևի աղյուսակ 10–3-ի նման: Ենթադրում ենք, որ առաջին ոսկերչական դրամատունը ոչ թե գործ ունի ոսկու ձուլակտորների հետ, այլ միայն զբաղված է պահպանելու նպատակով մարդկանց փողերը պահեստավորելով: Եթե $1 միլիոն է ավանդվել նրա ընկուղներում պահելու համար, ապա այդ ամբողջ գումարը պահվում է որպես կանխիկ փողային միջոց (սա հաշվեկշռի մեջ «փողի պահուստներ» կետն է): Այս միջոցը հաշվեկշռելու համար գոյություն ունի նույն քանակության պահանջարկի ավանդը: Կանխիկ փողի պահուստները, հետևաբար, կազմում են ավանդների 100 տոկոսը:

Դրամատան փողը պարզապես փոխարինել է սովորական փողին (ոսկի կամ արժույթ), որը պահված է դրամատան գանձապահարաններում և հանված է ակտիվ շրջանառությունից: Փողի ոչ մի ստեղծում տեղի չի ունեցել: Այս գործընթացն ավելի մեծ հետաքրքրություն չի ներկայացնում, քան եթե ժողովուրդը որոշի պղնձե փողերը փոխարինել արծաթե փողերով: Մենք ասում ենք, որ 100 տոկոսանոց պահուստներով դրամատնային համակարգը չեզոք ներգործություն ունի փողի, ծախսի և գների վրա՝ չավելացնելով և չպակասեցնելով ամբողջական M–ը:

ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՄԱՍՆԱԿԻ ՊԱՀՈՒՍՏՈՎ ԴՐԱՄԱՏՆԱՅԻՆ ԳՈՐԾ

Որպես շահույթը առավելագույնի հասցնողներ, ոսկերիչ դրամապաններն հասկացան, որ չնայած ավանդները պետք է վճարվեն ցպահանջ, դրանք միաժամանակ չեն հանվում: Պահուստների և բոլոր ավանդների հավասարությունը անհրաժեշտ է, եթե հանկարծ պետք լինի բոլոր ավանդները վերադարձնել միաժամանակ, բայց սա համարյա երբեք չի պատահում: Տվյալ օրը ոմանք ավանդը հանում են, իսկ ոմանք էլ՝ ներդրում: Գործարքների այս երկու տեսակները սովորաբար հավասարակշռվում են:

Որպես պահուստներ պահվող դրամական միջոցներն ամուլ են՝ նստելով նկուղում, դրանք շահ չեն վաստակում: Դեռ շատ առաջ դրամատներն եկան այն գաղափարին, որ իրենց վստահված փողը կարելի է օգտագործել պարտատոմսեր կամ այլ շահաբեր միջոցներ գնելու համար: Նրանք շուտով հայտնաբերեցին, որ ավանդների ներդրելն իրենց ձեռնտու է, քանի որ ավանդատուներին էլի կարելի է վճարել ցպահանջ, իսկ դրամատունը կարող է լրացուցիչ եկամուտ վաստակել:

Ոսկերչական հաշվեկշիռ

Միջոցներ		Պարտավորություններ	
Կանխիկ փողի պահուստներ	1.000.000	Ցպահանջ ավանդներ	1.000.000
Ամբողջը	1.000.000	Ամբողջը	1.000.000

Աղյուսակ 10–3. Առաջին ոսկերչական դրամատները ցպահանջ ավանդների դիմաց պահում էին 100 տոկոս կանխիկ փողի պահուստ

Պարզունակ դրամատնային համակարգում ցպահանջ ավանդների դիմաց 100 տոկոս կանխիկ փողի պահուստ ունենալը անհնար է դարձնում նոր պահուստներից փողի ստեղծումը:

Իրենց ավանդված փողի մեծ մասը եկամտաբեր միջոցների մեջ ներդրելով և ավանդների դիմաց պահելով միայն կանխիկ փողի *մասնակի* պահուստներ, դրամատներն առավելագույնի են հասցնում իրենց շահույթները: Այս շահույթներով նրանք կարող են առաջարկել լրացուցիչ ծառայություններ կամ փոքրացնել ավանդատուների վճարները:

Ավանդների դիմաց մասնակի և ոչ թե 100 տոկոսանոց պահուստներ թողնելու որոշումը հեղափոխիչ էր: Դա դրամատներին ընձեռեց փող ստեղծելու հնարավորություն: Դրամատները կարող էին պահուստների մեկ դոլարը վերածել ավանդների մի քանի դոլարի: Հաջորդ բաժնում կտեսնենք, թե այս գործընթացն ինչպես է աշխատում:

ՊԱՀՈՒՍՏԻ ՕՐԻՆԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՋՆԵՐԸ

Դրամատնային գործում պահուստները կազմում են դրամատան միջոցների այն մասը, որ կենտրոնական դրամատանը պահվում է որպես առձեռն փող կամ որպես ավանդ: Խելամիտ դրամապանը որպեսզի հաճախորդներին վստահեցնի, որ դրամատունը բավարար քանակությամբ փող ունի ամենօրյա գործարքների համար, կարող էր դրամատան միջոցների մեկ կամ երկու տոկոսն ընտրել որպես պահուստ: Գործնականում դրամատներն այսօր իրենց ընթացիկ ավանդների ավելի քան 10 տոկոսն են մի կողմ դնում որպես պահուստ: Դրանք որպես ավանդներ պահվում են մեր կենտրոնական դրամատանը՝ համերկրային պահուստի համակարգում, որը հաճախ կոչում են «ՀՊՀ»:

Ինչու՞ են պահուստները գործնականում այսքան բարձր: Բոլոր ֆինանսական հաստատություններից օրենքով և համերկրային պահուստի կանոնակարգով պահանջվում է իրենց ավանդների մի մասը պահել որպես պահուստներ: Պահուստի պահանջները ներկայացվում են ընթացիկ և խնայողական ավանդների բոլոր տեսակներին՝ անկախ անհրաժեշտ կանխիկ փողի փաստացի քանակից:

Կարգավորիչ կառուցվածքը, որը որոշում է պահուստի օրինական պահանջները, հետազոտվում է հաջորդ գլխում: Այստեղ առանցքային գաղափարը հետևյալն է.

Պահուստի օրինական պահանջների գլխավոր խնդիրն է համերկրային պահուստին հնարավորություն տալ հսկելու ընթացիկ ավանդների այն քանակը, որ դրամատները կարող են ստեղծել: Հարկադրելով պահուստի բարձր, հաստատուն օրինական պահանջներ, ՀՊՀ-ն ավելի լավ կարող է հսկել փողի առաջարկը:

ԱՎԱՆԴ ՍՏԵՂԾՄԱՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՑԸ

Ոսկերչական դրամատների մեր պարզեցված քննարկման մեջ ենթադրեցինք, որ դրամատները պահուստների մի մասը փոխարկում են դրամատան փողի: Իրականում գոյություն ունեն այս գործընթացի երկու քայլեր:

- Կենտրոնական դրամատունը (ՀՊՀ) որոշում է դրամատնային համակարգի պահուստների քանակությունը: Կենտրոնական դրամատան կողմից կատարվող այդ գործընթացը մանրամասն քննարկվում է հաջորդ գլխում:
- Այդ պահուստներն օգտագործելով որպես ներդրանք, դրամատնային համակարգը դրանք ձևափոխում է ավելի մեծ քանակության դրամատնային փողի: Արժույթին գումարած այս դրամատնային փողը կազմում է փողի առաջարկը՝ M_1: Այս գործընթացը կոչվում է դրամատնային ավանդների բազմակի ընդարձակում:

ԱՎԱՆԴՆԵՐՆ ԻՆՉՊԵՍ ԵՆ ՍՏԵՂԾՎՈՒՄ. ԱՌԱՋԻՆ ՍԵՐՆԴԻ ԴՐԱՄԱՏՆԵՐ

Եկեք քննարկենք, թե ինչ է տեղի ունենում, երբ նոր պահուստներ են ներարկվում դրամատնային համակարգին: Ենթադրենք, թե համերկրային պահուստը

տիկին Բոնդհոլդերից գնում է $1000 պետական պարտատոմս, իսկ նա $1000 ավանդադրում է իր ընթացիկ հաշվին թիվ 1 դրամատանը:

Թիվ 1 դրամատան հաշվեկշիռի փոփոխությունը, որքանով այն նոր ցպահանջ ավանդին է վերաբերում, ցույց է տրված աղյուսակ 10–4(ա)-ում[3]: Երբ տիկին Բոնդհոլդերն ավանդ է դնում, ապա ստեղծվում է $1000 դրամատնային փող կամ ավանդային հաշիվ: Այժմ եթե դրամատունը ավանդների 100 տոկոսը պահի որպես պահուստ, ինչպես հին ոսկերիչները, նոր $1000 ավանդից ոչ մի լրացուցիչ փող չի ստեղծվի: Ավանդատուի $1000 ավանդային հաշիվը հիշտ հավասար կլիներ պահուստների $1000–ին: Բայց ժամանակակից դրամատները իրենց ավանդների համար 100 տոկոսանոց պահուստներ չեն պահում: Մեր օրինակում հաշվարկների պարզության համար կենթադրենք 10 տոկոսանոց պահուստի պահանջ: Հետևաբար, թիվ 1 դրամատունը $1000 ավանդից որպես պահուստ պետք է մի կողմ դնի $100:

Ի՞նչ կարող է թիվ 1 դրամատունը հիմա անել: Նա ունի $900 ավելի պահուստներ, քան իրեն անհրաժեշտ է պահուստի պահանջները կատարելու համար: Քանի որ պահուստները շահ չեն բերում, շահույթի հակված մեր դրամատունը ավելցուկային $900-ը փոխ կտա կամ կներդրի: Փոխատվությունը կարող է լինել ավտոմեքենայի համար, իսկ ներդրումը կարող է լինել գանձարանային պարտատոմսերի գնում:

Ենթադրենք դրամատունը փոխ է տալիս կամ պարտատոմս է գնում: Այն անձը, որը փոխ է առնում իողը կամ վաճառում է պարտատոմսը, վերցնում է $900 (կանխիկ փողով կամ հաշվով) և ավանդադրում ար հաշվին մեկ այլ դրամատան մեջ: Այսպիսով $900-ը շատ արագորեն վճարվում է թիվ 1 դրամատան կողմից:

Ի՞նչ տեսք է ստանում դրամատան հաշվեկշիռը, երբ բոլոր գործարքներն ու ներդրումները կատարված են: Այն բանից հետո, երբ թիվ 1 դրամատունը փոխ տվեց կամ ներդրեց $900-ը, նրա օրինական պահուստները ճիշտ այնքան են, որ բավարարեն օրինական պահուստի պահանջները: Նա ոչինչ ավելին չի կարող անել մինչև ինչ-որ մեկը էլի փող չավանդադրի: Թիվ 1 դրամատան հաշվեկշիռը, բոլոր հնարավոր փոխատվություններից ու ներդրումներից հետո (դեռևս պահպանվում են պահուստի պահանջները), ցույց է տրված աղյուսակ 10–4(բ)-ում:

Ուշադրություն դարձրեք, որ թիվ 1 դրամատունը փող է ստեղծել: Ինչպե՞ս: Սկզբնական $1000 ավանդին, որը ցույց է տրված աղյուսակ 10–4(բ)-ի աջ մասում, նա ավելացրել է $900 ցպահանջ ավանդ մեկ այլ հաշվի վրա (այսինքն՝ այն անձի ընթացիկ հաշվի վրա, որն ստացել է $900-ը): Այսպիսով, M-ի ամբողջ քանակությունը այժմ $1900 է: *Թիվ 1 դրամատան գործունեությունը ստեղծեց $900 նոր փող:*

ՇՂԹԱՅԱԿԱՆ ԱՐՁԱԳԱՆՔՆԵՐ ՄՅՈՒՍ ԴՐԱՄԱՏՆԵՐԻՑ

Ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ թիվ 1 դրամատան կողմից ստեղծված $900-ը հեռանում է դրամատնից: Շուտով այն կավանդվի մեկ այլ դրամատան, և այդ պահից կսկսվի ընդարձակման մի շղթա, որի ընթացքում էլ ավելի շատ դրամատնային փող է ստեղծվում:

Երկրորդ սերնդի դրամատներ: Տեսնելու համար, թե ինչ է տեղի ունենում $900-ի հետ, բոլոր դրամատները, որոնք ստանում են $900-ը, անվանենք «երկրորդ սերնդի դրամատներ» (կամ թիվ 2 դրամատուն): Նրանց միավորված հաշվեկշիռները ստանում են աղյուսակ 10–4(գ)-ի տեսքը: Այս դրամատներին ավանդված դոլարները գործում են ճիշտ այնպես, ինչպես մեր սկզբնական $1000 ավանդը: Այս դրամատները չգիտեն և չեն էլ մտահոգվում, որ իրենք երկրորդն են ավանդների շղթայում: Նրանց միայն

Պարզության համար աղյուսակները ցույց կտան միայն հաշվեկշռի կետերի *փոփոխությունները,* և մենք կօգտագործենք պահուստի 10 տոկոսանոց մասնաբաժիններ: Նկատեք, որ երբ դրամապաններն հիշատակում են իրենց փոխառություններն ու ներդրումները, «ներդրման» տակ նկատի ունեն պարտատոմսերի և այլ ֆինանսական միջոցների իրենց ունեցվածքը: Դա այն չէ, ինչ տնտեսագետներն են հասկանում «ներդրում» ասելով, որը հիմնական միջոցների ձևավորումն է:

Թիվ 1 դրամատունը սկզբում

Միջոցներ		Պարտավորություններ	
Պահուստներ	+$1000	Ավանդներ	+$1000
Ամբողջը	+$1000	Ամբողջը	+$1000

Աղյուսակ 10–4(ա). Բազմակի դրամատնային ավանդի ստեղծումը պատմություն է բազմաթիվ հաջորդական փուլերով: Սկզբում $1000 նոր ստեղծված պահուստն ավանդադրվում է սկզբնական առաջին սերնդի դրամատանը

Թիվ 1 դրամատունը վերջում

Միջոցներ		Պարտավորություններ	
Պահուստներ	+$100	Ավանդներ	+$1000
Փոխառություններ և ներդրումներ	+$900		
Ամբողջը	+$1000	Ամբողջը	+$1000

Աղյուսակ 10–4(բ). Շահույթն առավելագույնի հասցնող դրամատունը փոխ կտա կամ կներդրի ամեն մի ավելցուկային պահուստ: Այսպիսով, թիվ 1 դրամատունը սկզբնական ավանդված փողից պահել է միայն $100 (որպես պահանջվող պահուստ) և փոխ է տվել կամ ներդրել մնացած $900-ը

մտահոգում է այն, որ իրենք չափից ավելի են պահում չվաստակող կանխիկ փող կամ ավելցուկային պահուստներ: $900-ի միայն $^1/_{10}$ կամ $90-ն է սահմանված կարգով անհրաժեշտ $900 ավանդի դիմաց: Նրանք մնացած $^9/_{10}$ մասը կօգտագործեն $810 արժեքի փոխառություններ և ներդրումներ ձեռք բերելու համար: Այստեղից՝ նրանց հաշվեկշիռը շուտով կհասնի հավասարակշռության, որը ցույց է տրված աղյուսակ 10–4(գ)-ում:

Այս պահին սկզբնական $1000-ը, որը հանված է ձեռքից-ձեռք շրջանառությունից, ստեղծել է ընդամենը $2710 փող: Ամբողջ M-ը աճել է, և գործընթացը շարունակվում է:

Հետագա սերնդի դրամատներ: $810-ը, որը երկրորդ սերնդի դրամատների կողմից ծախսված է փոխառություններ և ներդրումներ ձեռք բերելու համար, կգնա դրամատների մի նոր խմբի, որը կոչվում է «երրորդ սերնդի դրամատներ»:

Դուք կարող եք հաշվեկշիռներ (սկզբնական և վերջնական) ստեղծել երրորդ սերնդի դրամատների համար: Ակնհայտ է, որ երրորդ սերնդի դրամատները փոխ կտան իրենց ավելցուկային պահուստները և դրանով կստեղծեն $729 նոր փող: Դրամատների չորրորդ սերունդը, պարզ է, որ կավարտի $810-ի $^9/_{10}$ մասը կազմող ավանդներով, այն է՝ $729, և այսպես շարունակ:

Երկրորդ սերնդի դրամատները սկզբում

Միջոցներ		Պարտավորություններ	
Պահուստներ	+$900	Ավանդներ	+$900
Ամբողջը	+$900	Ամբողջը	+$900

Աղյուսակ 10–4(գ)

ՀԱՄԱԿԱՐԳԻ ՎԵՐՋՆԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՈՒԹՅՈՒՆ

Ինչպիսի՞ն կլինի վերջնական գումարը. $1000 + $900 + $810 + $729 + . . . ՞: Աղյուսակ 10–5-ը ցույց է տալիս, որ փողի ստեղծման շղթայի վերջնական արդյունքը $10000 է: Մենք պատասխանը կարող ենք ստանալ թվաբանությամբ, առողջ բանականությամբ և տարրական հանրահաշվի միջոցով:

Առողջ բանականությունը մեզ ասում է, որ ավանդների ստեղծման գործընթացը կավարտվի, երբ համակարգում ոչ մի դրամատուն չի ունենա պահանջվող տասը տոկոս պահուստից ավելի պահուստներ: Մեր բոլոր օրինակներում փողի պահուստներից ոչ մի մաս դրամատնային համակարգից դուրս չհոսեց, փողը դրամատների մի խմբից պարզապես գնաց մի ուրիշ խմբի: Դրամատնային համակարգը հավասարակշռության կհասնի, երբ $1000 նոր պահուստը լրիվ կօգտագործվի որպես ավանդների դիմաց պահանջված պահուստ: Այլ խոսքով՝ դրամատնային համակարգի վերջնական հավասարակշռությունը կհաստատվի այն պահից, երբ նոր

Երկրորդ սերնդի դրամատները վերջում

Միջոցներ		Պարտավորություններ	
Պահուստներ	+$ 90	Ավանդներ	+$ 900
Փոխառություններ և ներդրումներ	810		
Ամբողջը	+$ 900	Ամբողջը	+$ 900

Աղյուսակ 10-4(դ). Հաջորդ փուլում թիվ 1 դրամատան կողմից փոխ տրված փողը շուտով գնում է նոր դրամատներ, որոնք իրենց հերթին փոխ են տալիս դրա $^9/_{10}$ մասը

Դրամատնային ավանդների բազմակի ընդարձակումը դրամատնային համակարգի միջոցով

Դրամատան գրաված տեղը	Նոր ավանդներ ($)	Նոր փոխառություններ և ներդրումներ ($)	Նոր պահուստներ ($)
Սկզբնական դրամատներ	1.000,00	900,00	100,00
II սերնդի դրամատներ	900,00	810,00	90,00
III սերնդի դրամատներ	810,00	729,00	81,00
IV սերնդի դրամատներ	729,00	656,00	72,90
V սերնդի դրամատներ	656,10	590,49	65,61
VI սերնդի դրամատներ	590,49	531,44	59,05
VII սերնդի դրամատներ	531,44	478,30	53,14
VIII սերնդի դրամատներ	478,30	430,47	47,83
IX սերնդի դրամատներ	430,47	387,42	43,05
X սերնդի դրամատներ	387,42	348,68	38,74
Առաջին տասը սերնդի դրամատների գումարը	6.513,22	5.861,90	651,32
Մնացած սերունդների դրամատների գումարը	3.486,78	3.138,10	348,68
Ամբողջը լրիվ դրամատնային համակարգի համար	***10.000,00***	***9.000,00***	***1.000,00***

Աղյուսակ 10–5. Ի վերջո, այս երկար շղթայի միջոցով բոլոր դրամատները նոր պահուստներից ստեղծում են 10 անգամ ավելի նոր ավանդներ

Բոլոր դրամատները միասին կատարում են այն, ինչ չի կարող անել ոչ մի փոքր դրամատուն՝ պահուստների բազմակի ընդարձակում M-ի մեջ: Վերջնական հավասարակշռությունը տեղի կունենա, երբ սկզբնական նոր պահուստների ամեն մի դոլարը ապահովի ցպահանջ ավանդների $10: Նկատեք, որ ամեն մի սերնդում յուրաքանչյուր դրամատուն «ստեղծել» է նոր փող հետևյալ հիմստով. այն ի վերջո ավարտում է տասն անգամ ավելի մեծ դրամատնային ավանդով, քան վերջնական պահվող պահուստն է:

ավանդների (A) տասը տոկոսը հավասարվի $1000 նոր պահուստներին: A-ի ո՞ր մակարդակն է բավարարում այս պայմանին: Պատասխանն է՝ A= $10.000:

Մենք կարող ենք պատասխանը տեսնել ներըմբռնմամբ՝ նայելով բոլոր՝ առաջին, երկրորդ . . . հարյուրերորդ սերնդի դրամատների համընդհանուր հաշվեկշռին: Դա ցույց է տրված աղյուսակ 10–6-ում: Եթե ամբողջ նոր ավանդները լինեին $10.000-ից պակաս, ապա տասը տոկոս պահուստի մասնաբաժինը դեռ իրացված չէր լինի, և լրիվ հավասարակշռություն դեռևս տեղի չէր ունենա[4]:

Նկար 10–5-ը պատկերացում է տալիս գործընթացի մասին: Այն ցույց է տալիս, թե վերևի ձախ մասում նոր ավանդների կամ պահուստների $1-ը ինչպես է աջ մասում ձևափոխվում ամբողջ ավանդների

[4] Հանրահաշվական լուծումը կարելի է ցույց տալ հետևյալ կերպ.

$$\$1000 + \$900 + \$810 + \ldots$$

$$= \$1000 \times [1 + {}^{9}/_{10} + ({}^{9}/_{10})^2 + ({}^{9}/_{10})^3 + \ldots]$$

$$= \$1000 \left(\frac{1}{1 - {}^{9}/_{10}}\right) = \$1000 \times \left(\frac{1}{0{,}1}\right) = \$10.000:$$

Վերջնական վիճակը ցույց տվող համընդհանուր հաշվեկշիռ

Միջոցներ		Պարտավորություններ	
Պահուստներ	+$ 1000	Ավանդներ	+$10000
Փոխառություններ և ներդրումներ	+ 9000		
Ամբողջը	+$10000	Ամբողջը	+$10000

Աղյուսակ 10–6. Բոլոր դրամատները միասին ավանդները և M-ը հնարավորին չափ մեծացնում են պահուստների սկզբնական մուտքի բազմապատիկով

կամ դրամատնային փողի $10-ի: Ուղղանկյան ներսում, որը ներկայացնում է դրամատնային համակարգը որպես ամբողջություն, թիվ 1 դրամատունն ստանում է սկզբնական ավանդը: Շրջանցող հոծ սլաքները ցույց են տալիս, թե ինչպես են պահուստները վերաբաշխվում, իսկ բարակ գծերը ցույց են տալիս նոր ավանդները: Չնայած շղթան ունի շատ օղակներ, յուրաքանչյուրը ներկայացնում է մի նվազող մաս, և ամբողջը գումարվում է՝ տալով 1-ը 10-ի արդյունք:

Փողի առաջարկի բազմապատկիչ: Մենք տեսնում ենք, որ գոյություն ունի բազմապատկիչ, որը գործում է պահուստների վրա: Դրամատնային համակարգին տրված պահուստների յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց դրամատներն ի վերջո ստեղծում են լրացուցիչ ավանդների կամ դրամատնային փողի $10:

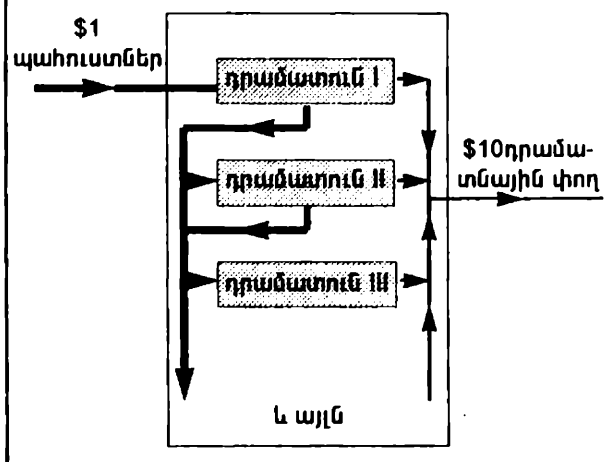
Ճիշտ այնպես, ինչպես IX գլխում քննարկված բազմապատկիչը եկամուտը մեծացնում էր երեք անգամ՝ ստեղծելով ներդրված նոր դոլարին հավասար նոր խնայողություն, այստեղ փողը պետք է մեծանա 10 անգամ, այնպես որ նրա տասը տոկոսը հավասարվի պահուստների այն նոր դոլարներին, որոնք սկսեցին շղթան: Ուշադրություն դարձրեք, որ M-ի ընդարձակման թվաբանությունը նման է «ծախսի բազմապատկիչի» թվաբանությանը, բայց դրանք մի շփոթեք: Բազմապատկումն այստեղ կատարվում է պահուստների քանակից դեպի ամբողջ M-ի քանակը, այն չի վերաբերում ներդրմամբ կամ փողով ստեղծված լրացուցիչ արտադրանքին:

Նոր ավանդների հարաբերությունը պահուստների աճին կոչվում է **փողի առաջարկի բազմապատկիչ**: Այստեղ վերլուծված պարզ դեպքում փողի առաջարկի բազմապատկիչը հավասար է.

$$10 = \frac{1}{0,1} = \frac{1}{\text{պահանջվող պահուստի մասնաբաժին}}$$

Փողի առաջարկի բազմապատկիչը արտացոլում է այն տրամաբանությունը, որով դրամատները փող են ստեղծում: Ամբողջ դրամատնային համակարգը կարող է պահուստների սկզբնական աճը ձևափոխել նոր ավանդների կամ դրամատնային փողի բազմապատիկ քանակության:

Փողի բազմապատիկ դրամատնային ընդարձակումը



Նկար 10–5. Բոլոր դրամատները միասին կարող են անել այն, ինչ մեկը չի կարող անել միայնակ

Դրամատանն ավանդած նոր պահուստների յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց համակարգը որպես ամբողջություն ստեղծում է մոտ $10 դրամատնային փող: Ուղղանկյունների հոծ սլաքները ցույց են տալիս, որ թիվ 1 դրամատունը չի կարող այդ անել միայնակ: Փողի առաջարկը մեծանում է դրամատնային համակարգով պահուստների տարածման հետ միասին:

ԱՎԱՆԴԻ ՈՉՆՉԱՑՈՒՄ

Ավանդի ստեղծման գործընթացը կարող է աշխատել նաև հակառակ ուղղությամբ, երբ պահուստների վատնումը փոքրացնում է դրամատնային փողը: Օգտակար է փողի ստեղծման ծեր ըմբռնումն ամրապնդել՝ մանրամասնորեն հետևելով, թե ինչ տեղի կունենա, եթե ՀՊՀ-ն պահուստներից ընդմիշտ ոչնչացնի $2000, պետական պարտատոմս վաճառելով մի կնոջ, որն իր ընթացիկ հաշվից փող կհանի դրա դիմաց վճարելու համար: Ի վերջո դրամատնային համակարգի պահուստներից $2000-ի հանումը $20000 արժեքի ավանդներ է ոչնչացնում ամբողջ համակարգում:

ԱՎԱՆԴԻ ՍՏԵՂԾՄԱՆ ԵՐԿՈՒ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄՆԵՐ

Իրական ֆինանսական համակարգը որոշ չափով ավելի բարդ է, քան մեր քննարկած դրամատնային գործի պարզ օրինակը: Մենք ցույց տվեցինք, որ դրամատանը պահված նոր պահուստների $1000-ը ի վերջո կհանգեցնի դրամատնային ավանդների ամենաշատը $10000 աճի: Ենթադրեցինք, որ նոր ամբողջ փողը յուրաքանչյուր փուլում որպես ընթացիկ հաշիվ է մնում դրամատնային համակարգի այս կամ այն դրամատանը, և որ ոչ մի դրամատուն ավելցուկային պահուստ չի ունենում: Տեսնենք, թե ինչ տեղի կունենա, եթե փողի որոշ արտահոս մտնի շրջանառության

եջ կամ որոշ դրամատներ ունենան ավելցուկային
յահուստներ:

*Լրտահոս ծեռքից-ծեռք շրջանառության
Եջ:* Հնարավոր է, որ ավանդների ընդարձակման
ղթայում ինչ-որ տեղ որևէ անհատ, որը վճարագիր է
տանում, միջոցները չքողնի ընթացիկ հաշվի վրա:
ա կարող է որոշ քանակությամբ փող թողնել թխ-
ածքի ամանի մեջ:

Հաշվից փողի այսպիսի հանումների ներգոր-
ությունը մեր վերլուծության վրա պարզ է: Երբ
1000-ը մնաց դրամատնային համակարգում, ապա
տեղծվեցին $10000 նոր ավանդներ: Եթե $100 դրա-
ատներից արտահոսի շրջանառության մեջ, և միայն
900-ի նոր պահուստներ մնան դրամատնային հա-
ակարգում, ապա ստեղծված նոր ավանդները կլի-
են $9000 ($900 X 10): Հետևաբար, 1-ը 10-ով բազ-
ապատկումը տեղի կունենա միայն այն դեպքում,
ե դրամատներից պահուստների արտահոս տեղի
ունենա:

Նարավոր ավելցուկային պահուստներ: Մեր
երլուծությունն ընթանում էր այն ենթադրությամբ,
ղ առևտրային դրամատները տառացիորեն հետե-
ում են օրինական պահուստի պահանջներին: Որևէ
դրամատուն արդյոք չէ՞ր կարող պահել ավելի պա-
ուստ, քան օրինական պահանջվող քանակը: Ենթա-
դրենք, օրինակի համար, թե սկզբնական դրամատու-
ղ որոշեց $900 պահել որպես լրացուցիչ պահուստ և
չ թե փոխ տալ այն: Այդ դեպքում բազմապատիկ ա-
ավանդի ստեղծման գործընթացը մեռյալ կետում
անգ կառնի առանց ավանդի որևէ ընդարձակման:

Այս որոշումը, իհարկե, անիմաստ կլիներ դրա-
ատան համար: Քանի որ դրամատունը պահուստնե-
ից շահ չի վաստակում, նա կկորցնի $900-ի շահի
ճարումները: Քանի դեռ ներդրումների շահադույ-
ղ գրոյից մեծ է, դրամատները ուժեղ խթան ունեն
ուսափելու որևէ ավելցուկային պահուստ պահե-
ուց:

Մեծ լճացման տարիներին շահադրույքներն ըն-
ան մինչև տարեկան 0,12 տոկոսի, այնպես որ դրա-
ատներն այդ ժամանակահատվածում պահում էին
չանակալի լրացուցիչ պահուստներ: Մեկ այլ իրա-
ճակ, որ կարող էր տանել լրացուցիչ պահուստնե-
ի ստեղծման, կծագեր, եթե համերկրային պահուս-
ը շահ վճարեր դրամատան պահուստների համար,
ինչպես որոշ բարեփոխիչներ առաջարկում էին: Այս
դեպքում, եթե և՛ պահուստները, և՛ գանձարանային
մուրհակները տարեկան վաստակեին 4, 6 կամ 10
տոկոս, դրամատները շահագրգռված չէին լինի
ներդրելու կամ փոխ տալու իրենց ավելցուկային
պահուստները:

Եթե պահուստների շահադրույքները մոտ լինեին
շուկայական ներդրումների շահադրույքներին, ապա
պահուստի օրինական պահանջներն այլևս շատ չէին
նեղի դրամատներին, և փողի քաղաքականությունը
կդառնար տնտեսության վերահսկման նվազ արդյու-
նավետ միջոց: Այս պատճառով շատ տնտեսագետ-
ներ խիստ դեմ են դրամատնային պահուստների դի-
մաց շուկայական շահադրույքներ վճարելուն:

Երբեմն դրամատներն ունենում են ավելցուկա-
յին պահուստներ: Այս դեպքում նրանք ավելցուկային
պահուստները կարող են փոխ տալ այն դրամատնե-
րին, որոնք ունեն պահուստների պակասորդ: Ավել-
ցուկային պահուստների քանակը սովորաբար
ընդհանուր պահուստների շատ փոքր մասն է:

*Պահուստի օրինական պահանջների 10 տո-
կոսի դեպքում պահուստները կբազմապատկվեն
տասն անգամ դառնալով նոր ավանդներ: Սա-
կայն եթե ածած ավանդների մի մասը ցրվի ար-
ժույթի կամ ոչ փողային միջոցների ձևով կամ եթե
դրամատները պահեն ավելցուկային պահուստ-
ներ, ավանդների ստեղծումը կշեղվի 1/(օրինա-
կան պահուստի մասնաբաժին) հարաբերությու-
նից:*

• Մենք քննարկեցինք փողի էությունը, փողի հա-
տույցը շահի տեսքով, փողի պահանջարկը և ֆինան-
սական համակարգի դրամատնային փողի առաջար-
կը: Վերջին բաժնում տեսանք, թե դրամատնային
պահուստների ներհոսը ինչպես է տանում փողի
բազմապատիկ ընդարձակման: Այն, ինչ պակասում է
փողի տնտեսագիտության լիարժեք ընկալման հա-
մար, համերկրային պահուստի համակարգի վերլու-
ծությունն է: Հաջորդ գլխում կտեսնենք, թե համերկ-
րային պահուստն ինչպես կարող է հմտորեն օգտա-
գործել դրամատնային պահուստները և դրանով մե-
ծացնել կամ փոքրացնել փողի ամբողջական առա-
ջարկը: Փողի առաջարկի և պահանջարկի մեր վեր-
լուծությամբ զինված՝ մենք կարող ենք ցույց տալ, թե
փողի առաջարկն ինչպես է օգնում ազդելու արտադ-
րանքի, գնաճի և զբաղվածության վրա: •

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Փողի էությունը և շահադրույքները

1. Փողը այն ամենն է, որ ծառայում է որպես հանրորեն ընդունված փոխանակման միջոց կամ վճարամիջոց: Փողը նաև գործում է որպես արժեքի միավոր և կուտակման միջոց:

2. Փողի կիրառությունից առաջ մարդիկ ապրանքը փոխանակում էին ապրանքով՝ մի գործընթաց, որը կոչվում էր ապրանքափոխանակություն: Փողը ծագեց առևտուրը հեշտացնելու կարիքից: Վաղ ժամանակների փողը կազմված էր ապրանքներից, որոնք փոխարինվեցին թղթե և դրամատնային փողով: Ի տարբերություն այլ տնտեսական ապրանքների, փողը արժեքավորված է ըստ սոցիալական համաձայնության: Մենք փողը գնահատում ենք անուղղակի ձևով՝ ըստ այն բանի, թե նրանով ինչ կարելի է գնել և ոչ թե իր ուղղակի կիրառելիության համար:

3. Փողի զանգվածի վերլուծությունն այսօր չափազանց տարածված է տնտեսագետների և քաղաքականություն ստեղծողների շրջանում: Փողի առաջարկի լայնորեն օգտագործվող սահմանումներից մեկն է գործարքային փողը՝ (M_1), կազմված արժույթից և ընթացիկ ավանդներից: Մեկ այլ կարևոր հասկացություն է լայնիմաստ փողը՝ (M_2), որը ներառում է M_1-ը գումարած մեծապես դյուրիրացնելի «համարյա փողը», ինչպիսիք են խնայողական հաշիվները:

4. M-երի սահմանումները վերջին տասնամյակում փոփոխվել են ֆինանսական շուկաների արագ նորացումների հետևանքով: Այս զարգացումն ավելի է դժվարացնում փողի քաղաքականության վարումը, քանի որ փողի սահմանումները (և այսպիսով՝ փողի աճի թիրախները) երկիմաստ են դառնում, երբ նոր միջոցներ են հայտնվում:

5. Շահադրույքները փողի փոխառման գինն են և չափվում են յուրաքանչյուր փոխառված դոլարի դիմաց մեկ տարում հետ վճարված դոլարներով կամ տարեկան տոկոսներով: Մարդիկ կամավոր վճարում են շահադրույք, քանի որ փոխառված դրամական միջոցները նրանց հնարավորություն են ընձեռում գնելու ապրանքներ և կատարելու շահութաբեր ներդրումներ:

6. Շուկան ստեղծում է շահադրույքների լայն տեսականի: Այս շահադրույքները փոփոխվում են փոխառությունների պայմանների և մարման ժամկետի, ներդրման ռիսկի ու դյուրիրացնելիության և առնչվող վարչական ծախսերի պատճառով:

7. Շահադրույքները սովորաբար աճում են գնաճի ժամանակաշրջաններում՝ արտացոլելով այն փաստը, որ գների աճի հետ փողի գնողունակությունն ընկնում է: Ստացված շահը ապրանքների և ծառայությունների իմաստով հաշվելու համար օգտագործում ենք իրական շահադրույքը, որը հավասար է անվանական կամ փողային շահադրույքից հանած գնաճի չափը:

8. Փողի պահանջարկը տարբերվում է այլ պահանջարկներից: Փողը պահվում է իր անուղղակի և ոչ թե ուղղակի արժեքի համար: Բայց փողի պահվող քանակությունները սահմանափակ են, քանի որ միջոցները փողի և ոչ թե այլ ձևերով պահելն ունի այլընտրանքի գին՝ երբ փողը պահում ենք, մենք զոհաբերում ենք շահի եկամուտները:

9. Փողի պահանջարկը հիմնավորված է գործարքներ կատարելու անհրաժեշտությամբ և ապագայի համար միջոցներ ունենալու ցանկությամբ: Ամենակարևորը՝ գործարքային պահանջարկը, դրսևորվում է այն պատճառով, որ մարդիկ փողի կամ ընթացիկ հաշիվների կարիքն ունեն մուրհակները վճարելու ու ապրանքներ գնելու համար: Այսպիսի գործարքների կարիքները բավարարվում են M_1-ի միջո-

ցով և գլխավորապես կապված են գործարքների արժեքի կամ անվանական ՀԱԱ-ի հետ: Մյուս միջոցները պահվում են բարձր եկամտաբերության, շահ բերող ընթացիկ հաշիվների ձևով՝ որպես ներդրողի տեղաբաշխված միջոցների գերապահով մաս:

Տնտեսագիտական տեսությունը կանխատեսում է և փորձառական տվյալներով հաստատում, որ փողի պահանջարկն զգայուն է շահադրույքների նկատմամբ՝ բարձր շահադրույքները հանգեցնում են M-ի ցածր պահանջարկի:

Բ. Դրամատնային գործ և փողի առաջարկ

10. Դրամատները առևտրային ձեռնարկություններ են, որոնք ձգտում են շահույթ վաստակել իրենց սեփականատերերի համար: Դրամատների կարևոր գործառույթներից մեկը հաճախորդների համար ընթացիկ հաշիվների ապահովումն է: Ժամանակակից դրամատներն աստիճանաբար զարգացել են հին ոսկերչական հաստատություններից, որոնցում պահպանվում էին փող և արժեքավոր իրեր: Ի վերջո ոսկերիչների համար ընդհանուր կարգ դարձավ ավանդների դիմաց պահել 100 տոկոսից պակաս պահուստներ. սա մասնակի պահուստով դրամատնային գործի սկիզբն էր:

11. Եթե դրամատները բոլոր ավանդների դիմաց պահեին 100 տոկոս կանխիկ փողային պահուստներ, ապա համակարգի մեջ կենտրոնական դրամատան կողմից նոր պահուստներ ներարկվելու դեպքում փողի բազմապատիկ ստեղծում չէր լինի: Կլիներ միայն 1-ը 1-ի փոխանակություն՝ փողի մի տեսակը մյուսով:

12. Այսօր դրամատներից օրինական կերպով պահանջվում է պահուստներ պահել իրենց ընթացիկ հաշիվների դիմաց: Սա կարող է լինել կամ կանխիկ փողի տեսքով կամ համերկրային պահուստում պահված շահ չբերող ավանդների տեսքով: Լուսաբանելու նպատակով մենք քննարկեցինք պահանջվող 10 տոկոս պահուստի մասնաբաժինը: Այդ դեպքում դրամատնային համակարգն ամբողջությամբ՝ հաճրային կամ մասնավոր փոխառուների և ավանդատուների հաճրության հետ միասին, 10-ը 1-ի հարաբերությամբ դրամատնային փող է ստեղծում ՀՊՀ-ի կողմից ստեղծված և դրամատնային համակարգում ինչ–որ տեղ ավանդադրված պահուստների յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց:

13. Յուրաքանչյուր փոքր դրամատուն ունի իր փոխառություններն ու ներդրումները ընդարձակելու սահմանափակ կարողություն: Նա չի կարող փոխ տալ կամ ներդրել ավելի, քան ինքն ստացել է ավանդատուներից. նա կարող է փոխ տալ միայն դրա $^{9}/_{10}$ մասը:

14. Թեպետև ոչ մի դրամատուն միայնակ չի կարող իր պահուստներն ընդարձակել 10-ը 1-ի հարաբերությամբ, դրամատնային համակարգը որպես ամբողջություն դա կարող է անել: Առաջին անհատական դրամատունը, որն ստանում է $1000 նոր ավանդներ, նոր ձեռք բերած կանխիկ փողի $^{9}/_{10}$ մասը փոխ է տալիս փոխառությունների և ներդրումների համար: Սա դրամատների երկրորդ խմբին տրամադրում է $1000-ի $^{9}/_{10}$-ը որպես նոր ավանդներ: Նրանք, իրենց հերթին, մեկ տասներորդը պահում են որպես պահուստ, իսկ $^{9}/_{10}$-ը փոխ են տալիս որպես նոր եկամտաբեր միջոցներ: Դրա հետևանքով նրանց կանխիկ փողը գնում է դրամատների մի երրորդ խմբի, որոնց ավանդները մեծանում են $1000-ի $^{9}/_{10}$-ի ինը տասներորդ չափով: Եթե մենք դրամատների հաջորդական բոլոր խմբերին հետևենք նվազող, երբեք չավարտվող շղթայում, ապա ամբողջական համակարգի համար կհայտնաբերենք նոր ավանդներ, հավասար՝

$$\$1000 + \$900 + \$810 + \$729 + \ldots = \$1000 \times [1 + {}^{9}/_{10} + ({}^{9}/_{10})^2 + ({}^{9}/_{10})^3 + \ldots]$$

$$= \$1000 \left(\frac{1}{1-{}^{9}/_{10}}\right) = \$1000 \times \left(\frac{1}{0,1}\right) = \$10.000.$$

15. Ավանդների ընդարձակման վերջնական սահմանին կհասնենք միայն այն դեպքում, երբ դրամատնային համակարգում թողնված նոր պահուստների յուրաքանչյուր $1-ը համակարգում ինչ-որ տեղ կարողանա ապահովել $10 ավանդ: Այդ ժամանակ համակարգի փոխ տալու հնարավորությունները սպառված են, և նա չի կարող հետագա ավանդներ ստեղծել, մինչև ձեռք չբերվեն նոր պահուստներ: Դրամատնային փողի աճի և պահուստների աճի 10-ը 1-ի հարաբերությունը կոչվում է փողի առաջարկի բազմապատկիչ:

16. Տեղի ունի դրամատնային համակարգի նոր փողային պահուստների որոշ արտահոս դեպի արտադրամատնային շրջանառություն և դեպի ընթացիկ հաշիվներից բացի այլ միջոցներ: Այդ պատճառով էլ ստեղծվող նոր ավանդային հաշիվները $10000-ի փոխարեն, ինչպես մեր նախորդ օրինակներում, կարող են լինել մի քիչ պակաս: Տարբերությունն առաջանում է համակարգից փողի կորուստների պատճառով:

Ավելին, դրամատունը կարող է օրինականորեն պահանջվող քանակությունից ավելի պահուստներ պահել: Այս հավելյալ պահուստները անակնկալ հայտնվում են, երբ դրանց շահադույքը մոտենում է ապահով ներդրումների դրույքին:

Երբ նոր պահուստների մի մասը արտահոսում է դեպի ավանդային հաշիվներից բացի այլ միջոցներ, փողի ստեղծման կապը նոր պահուստների հետ կարող է շեղվել փողի առաջարկի բազմապատկիչով տրված 10-ը 1-ի բանաձևից:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Փողի էությունը

ապրանքափոխանակություն
ապրանքային M, թղթադրամային M, դրամատնային M
մետաղադրամներ, թղթադրամներ, ընթացիկ հաշիվներ
M_1, M_2

Շահադույքներ

շահադույք
ռիսկից զերծ շահադույք
շահադույքի հավելավճարներ՝ կախված՝ վճարման ժամկետից, ռիսկի չափից, անփոխարկելիությունից,
վարչական ծախսերից
իրական և անվանական շահադույքներ

Փողի պահանջարկ

Փողի գործառույթները
փողի պահանջարկի դրդապատճառները
գործարքային պահանջարկ, միջոցների պահանջարկ
շահը որպես փող պահելու այլընտրանքային գին

Դրամատնային գործ և փողի առաջարկ

դրամատներ, ֆինանսական միջնորդներ
դրամատնային պահուստներ (նկուղային կանխիկ փող և ավանդներ ՀՊՀ-ում)
մասնակի պահուստով դրամատնային գործ
փողի առաջարկի բազմապատկիչ

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Սահմանեք M_1-ը և M_2-ը: Ի՞նչ է մտնում M_1-ի մեջ: Ի՞նչն է մտնում M_2-ի, բայց ոչ M_1-ի մեջ: M_2-ի յուրաքանչյուր բաղադրիչ կապեք փողի պահանջարկի հիմքում ընկած գործոնների հետ:
2. Թվարկեք և նկարագրեք փողի զարգացման փուլերը ապրանքափոխանակությունից մինչ դրամատնային փող: Նկարագրեք, թե ինչպես տեղի կունենար բնորոշ գործարքը յուրաքանչյուր փուլում: Ի՞նչ հաստատություններ և օրենքներ անհրաժեշտ կլինեին մի փուլից մյուսին անցնելու համար:
3. Ենթադրենք, բոլոր դրամատները պահում են 100 տոկոսանոց պահուստներ: Կառուցեք 10–4(ա) և 10–6 աղյուսակների նոր տարբերակներ՝ 100 տոկոսանոց պահուստներ պահող դրամատնային համակարգի պահուստների $1000 ավելացումն արտացոլելու համար: Այս դեպքում ո՞րն է պահուստի ավելացման վերջնական ներգործությու-

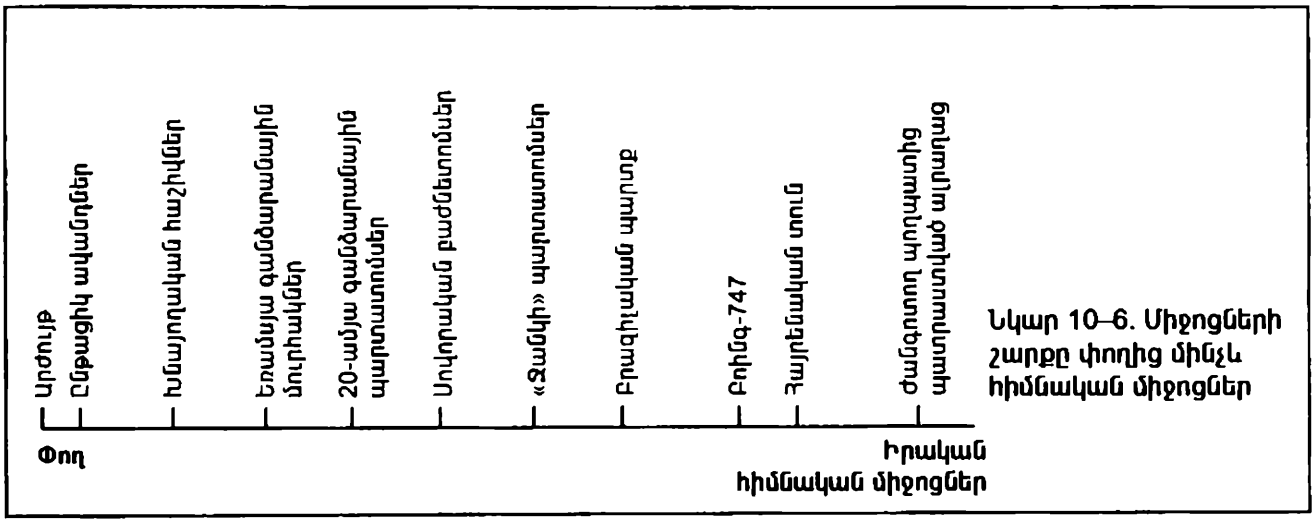
նը փողի առաջարկի վրա: Դրամատները «փող» ստեղծու՞մ են:

4. Ենթադրենք, թե դրամատները ավանդների 20 տոկոսը պահում են որպես պահուստ և որ պահուստի $200 հանվում է դրամատնային համակարգից: 10–4(ա) աղյուսակից վերականգնեք 10–6-ը: Հաշվեք փողի առաջարկի բազմապատկիչը երկրորդ եղանակով, օգտագործելով 4-րդ տողատակի ցույց տրված եղանակը:
5. Ո՞րը կլիներ ստորև նշվածներից յուրաքանչյուրի ազդեցությունը փողի (M_1) պահանջարկի վրա (մնացած գործոնները թողնելով հաստատուն):
   ա) Իրական ՀԱԱ-ի աճ
   բ) Գների մակարդակի աճ
   գ) Խնայողական հաշիվների և գանձարանային արժեթղթերի շահադրույքների մեծացում
   դ) Դրամատներին ավանդային հաշիվների դիմաց շահ վճարելու հնարավորության ընձեռում
   ե) Բոլոր գների, աշխատավարձերի և եկամուտների կրկնապատկում (կարո՞ղ եք ճշգրիտ հաշվարկել ներգործությունը փողի պահանջարկի վրա):
6. 1937 թվականին՝ հուսալով մեծացնել M-ը, համերկրային պահուստը մեծացրեց դրամատնային պահուստները: Քանի որ շահադրույքները շատ ցածր էին (մեկ տոկոսի մոտավորապես $^1/_8$ մասը), ավելցուկային պահուստները սրընթաց աճեցին, իսկ փողի առաջարկը գրեթե չփոխվեց: Բացատրեք, թե ինչու ցածր շահադրույքները խրախուսում են ավելցուկային պահուստների ստեղծումը, իսկ բարձր շահադրույքները չեն նպաստում դրանց ստեղծմանը: Բացատրեք, թե ինչու պահուստների փոփոխությունները կարող են փողի առաջարկի փոփոխությունների հետ սերտորեն կապված չլինել, երբ շահադրույքները զրոյին մոտ են:
7. Փողը պահելու այլընտրանքի գինը հավասար է ապահով կարճաժամկետ միջոցների (ինչպիսիք են գանձարանային մուրհակները) բերած շահից հանած փողի շահադրույքը: Ո՞րն է հետևյալ խթանների ազդեցությունը ընթացիկ հաշիվներով փողը պահելու այլընտրանքի գնի վրա (ենթադրեք, որ պահուստի պահանջները ավանդների 10 տոկոսն են):
   ա) Նախքան 1980 թվականը (երբ ավանդային հաշիվներն ունեին զրոյական շահ) շուկայական շահադրույքներն աճեցին 8-ից 9 տոկոսի:
   բ) 1984 թվականին (երբ ընթացիկ հաշիվների առավելագույն շահը 5 տոկոս էր) շահադրույքներն աճեցին 3-ից 4 տոկոսի: 8-ից 9 տոկոսի:
   գ) 1991 թվականին (երբ ընթացիկ հաշիվների շահադրույքները ապակարգավորվեցին) շուկայական շահադրույքներն աճեցին 3-ից 4 տոկոսի: 8-ից 9 տոկոսի:

   Փողի պահանջարկը ձեր կարծիքով ինչպե՞ս կարծագանքեր շահի շուկայական փոփոխությանը վերոհիշյալ դեպքերից յուրաքանչյուրում, եթե փողի այլընտրանքի գնի նկատմամբ փողի պահանջարկի առաձգականությունը լինի 0,2:
8. Շահադրույքի վերաբերյալ խնդիրներ (սրանք միգուցե հաշվիչ պահանջեն):
   ա) Դուք ներդրում եք $2000 տարեկան 13,5 տոկոսով: Որքա՞ն կլինի ձեր ընդհանուր հաշվեկշիռը 6 ամիս հետո:
   բ) Ասում են շահը «բարդ» է, երբ դուք շահ եք վաստակում ձեզ արդեն վճարված շահի դիմաց, այսօրվա շահերի մեծ մասը բարդ է: Եթե դուք երեք տարով՝ տարեկան 10 տոկոս բարդ շահով ներդրում եք $10000, ապա որքա՞ն է ամբողջ ներդրումը յուրաքանչյուր տարվա ավարտին:
   գ) Դիտարկեք հետևյալ տվյալները. գների սպառողական համաթիվը 1977 թվականին 60,6 էր, իսկ 1981 թվականին՝ 90,9: 1978 թվականից մինչև 1981 թվականը պետական արժեթղթերի շահադրույքներն էին՝ 7,2, 10,0, 11,5 և 14,0: Հաշվեք միջին անվանական և իրական շահադրույքները 1978–1981 թթ. չորսամյա ժամանակաշրջանի համար:
   դ) Գանձարանային մուրհակները (Գ–մուրհակները) սովորաբար վաճառվում են զեղչված հիմունքներով, այն է՝ $10000-ի 90-օրյա Գ–մուրհակը այսօր կվաճառվի մի գնով, որը վճարման ժամկետի լրանալու պահին՝ շուկայական շահադրույքով հաշված, կդառնա $10000: Եթե շուկայական շահադրույքը տարեկան 6,6 տոկոս է, ինչպիսի՞ն կլինի $10000-ի 90-օրյա Գ–մուրհակի գինն այսօր:
9. Բացատրեք, համարու՞մ եք արդյոք, որ ստորև նշվածներից յուրաքանչյուրը Միացյալ Նահանգներում պետք է դիտվի որպես նեղիմաստ փողի առաջարկի (M_1) մաս. ճանապարհորդի վճարագրերը, խնայողական հաշիվները, մետրոյի ժետոնները, փոստային նամականիշերը, հաշվեկշռային վարկային քարտերը, կանադական դոլարները:
10. Ենթադրենք՝ պահուստի օրինական պահանջները վերացված են: Ի՞նչը կորոշեր դրամատնային համակարգի պահուստների մակարդակը: Ի՞նչ տեղի կունենար փողի առաջարկի բազմապատկիչի հետ այս իրադրության մեջ:
11. Ենթադրենք, թե մի հսկա դրամատուն՝ Ամերիկայի Հումինգուզի դրամատունը, պահում է բոլոր

մարդկանց ընթացիկ ավանդները, որոնք ենթակա են օրինական 10 տոկոս պահուստի պահանջներին: Եթե լիներ պահուստների ներարկում տնտեսության մեջ, կարո՞ղ էր Հումոնգուզի դրամատունը փոխ տալ ավանդների քանակի ավելի քան 90 տոկոսը՝ իմանալով, որ նոր ավանդը հետ կգա իրեն: Դա արդյոք կփոխե՞ր վերջնական փողի առաջարկի բազմապատկիչը:

12. Այս գլխում փողը սահմանվում է որպես հանրորեն ընդունված և օգտագործվող փոխանակման միջոց: Ժամանակի ընթացքում որպես փող օգտագործվող միջոցները զարգացում են ապրել, և դժվար կլինի որևէ եզակի միջոց առանձնացնել որպես «փողի առաջարկ»: Այսօր միջոցներն օժտված են «փող լինելու» տարբեր աստիճաններով՝ կախված այն բանից, թե դրանք արդյոք փաստացի ընդունված են որպես վճարման միջոց, և այն արագությունից, որով դրանք կարող են փոխարկվել կանխիկ փողի: Դիտարկեք նկար 10–6-ի միջոցների շարքը՝ փողից մինչև իրական հիմնական ապրանքներ: Որտե՞ղ է համերկրային պահուստը բաժանման գիծ տանում փողի (M_1) և այլ միջոցների միջև: Դուք որտե՞ղ կտանեիք գիծը: Հորինեք մի քանի նոր միջոցներ, տեղադրեք շարքում և որոշեք, թե պե՞տք է դրանք մտնեն M_1-ի մեջ:



Նկար 10–6. Միջոցների շարքը փողից մինչև հիմնական միջոցներ

ԲԱԺՆԵՏՈՄՍԵՐԻ ՇՈՒԿԱՅԻ ՏԱՏԱՆՈՒՄՆԵՐԸ

Բաժնետոմսերի շուկան ընդամենը մի հայելի է, որը տալիս է տնտեսական վիճակի խորքային կամ հիմնական պատկերը:

Ջոն Քենեթ Գալբրեյթ, *Մեծ աղետը* (1955 թ.)

Այս գլխում հանգամանորեն քննարկվեց փողի տնտեսագիտությունը, որը վճռորոշ է մակրոտնտեսական քաղաքականության ըմբռնման համար: Սակայն, ինչպես ցույց է տալիս 10Ա–1 աղյուսակը, տնային տնտեսությունները ներդրում են փողից բացի շատ այլ միջոցներով:

Տնային տնտեսությունների կողմից իրացվող ամենահիրապուրիչ միջոցներից են սովորական բաժնետոմսերը (կամ ընկերակցությունների արժեթղթերը): Սրանք շատ անկայուն արժեթղթեր են, որոնց միջոցով մարդկանց հարստությունը ստեղծվում կամ չքանում է մի գիշերվա ընթացքում: 1980-ական թվականները ցուցադրեցին «շուկա խաղալու» վտանգները: Սկսելով 1982 թվականից, բաժնետոմսերի շուկան հաստատուն կերպով վեր բարձրացավ՝ հինգ տարիների ընթացքում ձեռք բերելով համարյա 300 տոկոս: Նրանք, ովքեր բախտ կամ հեռատեսություն ունեին իրենց բոլոր միջոցները ներդրելու բաժնետոմսերի մեջ, մեծ քանակությամբ փող վաստակեցին: Շուկան գագաթնակետին հասավ 1987 թ. ամռանը: 1987 թ. հոկտեմբերի 19-ին՝ «սև երկուշաբթի օրը», բաժնետոմսերի շուկան վեց ժամվա ընթացքում կորցրեց իր արժեքների 22 տոկոսը: Բաժնետոմսերի շուկաների ցնցումը կենդանի հիշեցում էր այն վտանգների մասին, որոնց ենթարկվում եք՝ գնելով բաժնետոմսեր: Այնուամենայնիվ, 35 միլիոն ամերիկացիներ բաժնետոմսեր ունեն, նրանցից 3 միլիոնը՝ $10000-ից ցածր եկամուտներով: Ցածր եկամտով տնային տնտեսությունները փայատերերի միայն փոքր մասն են կազմում, բայց այն փաստը, որ այսչափ մեծ թվով մարդիկ են ցանկանում իրենց հարստությունը ներդրել այս եղանակով, վկայում է հեռանկարում բաժնետոմսերի սեփականությունից շահույթ ստանալու գայթակղության մասին:

Այս հավելվածում հետազոտում ենք բաժնետոմսերի շուկայի վարքի ժամանակակից տեսությունները: **Բաժնետոմսերի շուկան** մի տեղ է, որտեղ գնվում և վաճառվում են հանրային սեփականություն հանդիսացող ընկերակցությունների փայերը, ձեռնարկությունների սեփականության իրավունքները: 1990 թվականին Միացյալ Նահանգներում այս իրավունքների արժեքը գնահատվեց $3 տրիլիոն: Մեկ տարվա վաճառքները կարող են հասնել $2 տրիլիոնի:

Տնային տնտեսությունների ֆինանսական միջոցները

Միջոցի դասը	Յուրաքանչյուր դասում գումարային միջոցների տոկոսը 1963	1988
Դոլարով նշված.		
Արժույթ և ընթացիկ ավանդներ (M_1)	4,6	4,2
Խնայողական հաշիվներ	14,3	21,0
Պետական արժեթղթեր	6,4	8,5
Այլք	3,3	2,2
Գործարարության սեփական միջոցներ		
Ընկերակցական	31,3	18,4
Ոչ ընկերակցական	25,7	19,8
Կենսաթոշակների հիմնապաշար և կյանքի ապահովագրության պահուստ	13,4	23,9
Այլք	1,0	1,9
Ամբողջը	100	100
Տնային տնտեսությունների գումարային միջոցներ (միլիարդ)	$1,641	$12,139

Աղյուսակ 10Ա–1. Կենսաթոշակային միջոցներն ու խնայողական հաշիվները տնային տնտեսությունների միջոցների ամենամեծ բաղադրիչներն են

Աղյուսակը ցույց է տալիս, թե 1963 և 1988 թթ. տնային տնտեսությունների ունեցվածքը ինչպես էր բաշխված ըստ տարբեր միջոցների: Ուշադրություն դարձրեք, որ արժեթղթերի բաժինը խիստ նվազել է, իսկ կենսաթոշակային միջոցներն ու խնայողական հաշիվները նշանակալիորեն աճել են: (Աղբյուրը՝ համերկրային պահուստի համակարգ):

Բաժնետոմսերի շուկան մեր ընկերակցական տնտեսության ուշադրության կենտրոնն է:

Նյու Յորքի բաժնետոմսերի բորսան բաժնետոմսերի գլխավոր շուկան է, որտեղ հայտարարվում են հազարից ավել արժեթղթեր: Ամերիկայում բաժնետոմսերի փոքր բորսաներն ստեղծվեցին այն ժամանակ, երբ միջնորդները փողոցում միմյանց հանդիպում էին գնելու և վաճառելու համար՝ ձեռքով նշաններ տալով պատուհաններից դուրս կախված գործակատարներին, որոնք գրանցում էին գործարքները: Միայն քսաներորդ դարում Ամերիկայում բաժնետոմսերի բորսաները տեղափոխվեցին շենքերից ներս:

Ամեն մի խոշոր ֆինանսական կենտրոն ունի բաժնետոմսերի բորսա: Գլխավորները գտնվում են Տոկիոյում, Լոնդոնում, Ֆրանկֆուրտում, Հոնկոնգում, Տորոնտոյում, Ցյուրիխում և, իհարկե, Նյու Յորքում: Բաժնետոմսերի բորսան շուկայական տնտեսության էությունն է: Երբ Արևելյան Եվրոպայի երկրները որոշեցին թոթափել իրենց կենտրոնական պլանավորման սոցիալիստական համակարգերը, նրանց առաջին գործողություններից մեկն էր բաժնետոմսերի բորսայի ստեղծումը՝ ընկերակցությունների սեփականության իրավունքները գնելու և վաճառելու համար:

ՄԵԾ ԱՂԵՏԸ

Բաժնետոմսերի բորսաների և ֆինանսական շուկաների ուսումնասիրությունը հենվում է և՛ տնտեսության ուսումնասիրության, և՛ պատմության դասերի հանգամանալի ընթերցման վրա: Մի վնասաբեր իրողություն տասնամյակներ շարունակ ստվեր է նետել բաժնետոմսերի բորսաների վրա. դա 1929 թ. խուճապն էր ու աղետը: Այս իրադարձությունը սկզբնավորեց 1930-ական թվականների երկարատև ու ցավագին մեծ լճացումը:

«Մոլեգին քսանական թվականները» ականատես եղան բաժնետոմսերի առասպելական ծաղկմանը, երբ ամեն ոք բաժնետոմսեր էր գնում կամ վաճառում: Այս կատաղի *ցլային* (աճող գներով) շուկայում գնումների մեծ մասը *տարբերությով* էր: Սա նշանակում է, որ $10000 արժողության բաժնետոմսեր գնողը կանխիկ փողով վճարում էր գնի միայն մի մասը և փոխ էր առնում տարբերությունը՝ գնման համար որպես օժանդակ միջոց գրավ դնելով նոր գնված բաժնետոմսերը: Ի՞նչ նշանակություն ունի, թե դուք փոխ առնվածի դիմաց միջնորդին վճարել եք տարեկան 6, 10 թե 15 տոկոս, երբ մեկ օրում Օուբորն Մոթորզը կամ Բեթլեհեմ Սթիլը կարող էին թռչել արժեքի տասը տոկոսով:

Արկածախնդրական մոլագարությունն ունենում էր իր հետևանքները: Եթե մարդիկ գնում են՝ հուսալով, թե բաժնետոմսերը կաճեն, նրանց գնման գործողությունը վեր է թռցնում բաժնետոմսերի գները: Սա հանգեցնում է նրան, որ մարդիկ ավելի շատ են գնում, և գլխապտույտ պարը սկսում է կատարել մի նոր շրջան: Բայց, ի տարբերություն մարդկանց, որոնք թղթախաղ կամ զառ են խաղում, այստեղ ոչ ոք ակներևաբար չի կորցնում այն, ինչ հաղթողները շահում են: Իհարկե, պարգևները բոլորը թղթի վրա են և կանհետանան, եթե բոլորը փորձեն այն կանխիկ փողի վերածել: Բայց ինչու՞ պետք է ինչ-որ մեկը ցանկանա վաճառել այսպիսի շահաբեր արժեթղթերը:

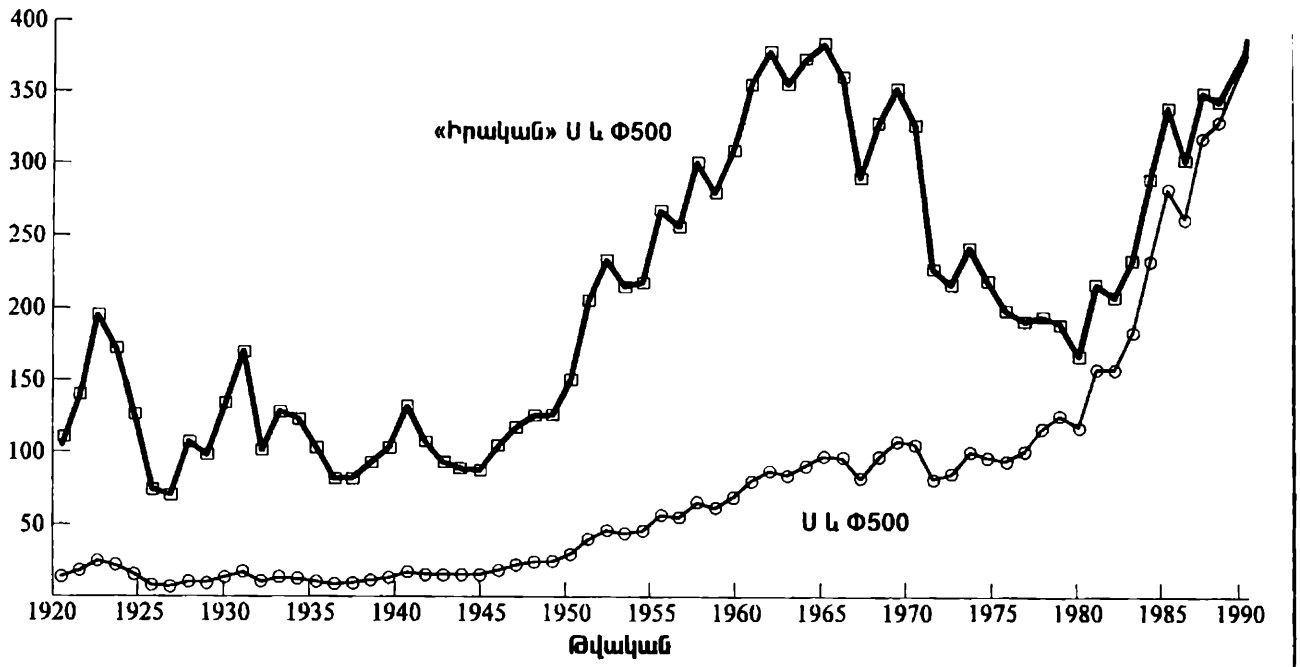
1920-ական թվականների բաժնետոմսերի բորսաների ծաղկումը մի դասական *արկածախնդրության պղպջակ* էր: Գներն աճում էին ի հետևանս հույսերի ու երազանքների, և ոչ թե այն պատճառով, որ ընկերակցությունների շահույթներն ու շահաբաժիններն էին ճախրում: Աղետն եկավ 1929 թվականի «սև հոկտեմբերին»: Ցանցն ընկան բոլորը՝ և՛ բարձրագույն լիգայի պրոֆեսիոնալները, և՛ հասարակ սիրողները՝ Անդրյու Մելոնը, Ջոն Դ. Ռոկֆելերը, Սպիտակ տան ինժեներ նախագահը և Եյլի մեծ տնտեսագետ, պրոֆեսոր Իրվինգ Ֆիշերը:

1929 թվականին, երբ գետինը փախավ շուկայի տակից, ներդրողները՝ և՛ մեծ, և՛ փոքր, որոնք գնել էին տարբերությով, չէին կարողանում դրամական միջոցներն ի մի բերել՝ իրենց արժեթղթերի դիմաց պարտքերը փակելու համար, և շուկան է՛լ ավելի ընկավ: Ցլային շուկան վերածվեց *արջային* (կամ ընկնող գներով) շուկայի: Անկման խոր ժամանակաշրջանում՝ 1933 թվականին, շուկան կորցրել էր 1929 թվականի իր արժեքի 85 տոկոսը:

Բաժնետոմսերի շուկայի հակումներին կարելի է հետևել բաժնետոմսերի գների համաթվի միջոցով, որն ընկերությունների բաժնետոմսերի զամբյուղի գների տեսակարար միջինն է: Սովորաբար հետաքրքրություն ներկայացնող միջինների մեջ են մտնում Դաու Ջոնսի արդյունաբերական միջինը՝ «ԴՋԱՄ» 30 մեծ ընկերությունների համար և Ստանդարտ և Փուրի համաթիվը՝ 500 ընկերությունների համար («Ս և Փ500»), որը ամերիկյան 500 ամենախոշոր ընկերակցությունների բաժնետոմսերի գների տեսակարար միջինն է:

Նկար 10Ա-1-ը ցույց է տալիս Ստանդարտ և Փուր 500-ի պատմությունը՝ սկսած 1920 թվականից: Ներքևի կորը ցույց է տալիս բաժնետոմսերի «անվանական» գների միջինը, որը նշանակում է տվյալ տարվա փաստական միջինը: Վերևի կորը ցույց է տալիս բաժնետոմսերի «իրական» գինը: Դա անվանական գինն է՝ բաժանած սպառողական գների համաթվի վրա, որը 1991 թվականին հավասար էր 1-ի:

Նկար 10Ա-1-ը ցույց է տալիս, որ 1933 թվականի դրամատնային ճգնաժամից հետո բաժնետոմսերի շուկան սկսեց վերականգնվել: Ըստ այս համաթվի,



Նկար 10Ա–1. Բաժնետոմսերի գների միակ երաշխիքն այն է, որ դրանք կտատանվեն

Բաժնետոմսերի գներն անվանական արտահայտությամբ, որոնք ցույց են տրված ներքևի կորով, ձգտում են բարձրանալ գնաճի հետ: Ստանդարտ և Փուրի համաթիվը (U և Φ500), որը ցույց է տրված այստեղ, ներկայացնում է ամերիկյան 500 ամենամեծ ընկերությունների բաժնետոմսերի տեսակարար միջին գները:

Վերևի կորը ցույց է տալիս «իրական U և Φ500»-ը, որը U և Φ500-ն է՝ շտկված սպառողական գների համաթվի շարժերին համապատասխան: Բոլոր ժամանակների ամենամեծ արժեքը եղել է 1968 թվականին, իսկ 1991թ. բաժնետոմսերի իրական գները միայն երկու անգամ էին գերազանցում լճացմանը նախորդած 1929 թվականի առավելագույն արժեքը:

բաժնետոմսերի իրական գները մինչև 1955 թվականը չեն վերականգնել իրենց 1929 թվականի մակարդակը: Ավելին, 1991 թվականի մակարդակը չնչին չափով էր ցածր բաժնետոմսերի 1968 թվականի իրական գներից, որոնք ամենաբարձրն էին բոլոր ժամանակներում[1]:

Այդ ամենը որտե՞ղ է վերջանալու: Կա՞ արդյոք կախարդական մի հայելի, որը ցույց տա բաժնետոմսերի գների շարժերը: Հենց սա է ժամանակակից ֆինանսների տեսության առարկան:

ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏ ՇՈՒԿԱՅԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տնտեսագետներն ու ֆինանսագետ պրոֆեսորները երկար ժամանակ ուսումնասիրել են գներն այնպիսի հայեցական շուկաներում, ինչպիսին բաժնետոմսերի շուկան է, և այնպիսի ապրանքների շուկաներում, ինչպիսին հացահատիկինն է: Նրանց եզրահանգումներն առաջացրել են մեծ հակասություններ և նույնիսկ զայրացրել են ֆինանսների շատ տեսաբանների: Այնուամենայնիվ, սա մի ասպարեզ է, որտեղ փաստերը մեծ մասամբ հաստատել են տեսությունները:

Բաժնետոմսերի գների ժամանակակից տնտեսական տեսությունները խմբավորվում են **«արդյունավետ շուկաների տեսություն»** խորագրի ներքո[2]: Հիմնական տեսությունն արտահայտելու եղանակներից մեկը սա է. *դուք չեք կարող կանխատեսման մեջ հաղթել շուկային:*

Մենք հենց հիմա կտեսնենք, թե ինչու է այս պնդումն ընդունելի: Առաջին՝ դիտարկենք նրա փաս-

[1] Մեծ լճացման առաջացման մեջ բաժնետոմսերի շուկայի դերի մանրամասն վերլուծությունը տրված է Ջոն Քենեթ Գալբրեյթի *«1929 թվականի մեծ աղետը»* գրքում (Avon, New York, 1988) և Ջ. Բ. Քինդլբերգերի *«Մոլագարություններ, խուճապներ և աղետներ»* գրքում՝ (Basic Books, New York, rev.,, 1989):

[2] Ֆինանսների տեսության մեջ «արդյունավետությունն» օգտագործվում է այլ իմաստով, քան տնտեսագիտության մյուս բնագավառներում: Այստեղ «արդյունավետությունը» նշանակում է, որ իրազեկությունը կլանվում է արագորեն և ոչ թե «ռեսուրսները ստեղծում են առավելագույն արտադրանք»:

տական հիմքը: Տարիների ընթացքում եղել են փող սարքելու կանոնների կամ բանաձևերի բազմաթիվ ուսումնասիրություններ: Բնորոշ կանոններն են. «գնեք ածից երկու օր հետո» կամ «գնեք վատ լուրերի ժամանակ և վաճառեք լավ լուրերի ժամանակ»: Ալֆրեդ Քոուլզի վաղ շրջանի մի ուսումնասիրության մեջ հետազոտված են բորսային միջնորդների հաճախարարականները: Նա քննարկել է, թե տարբեր բորսային միջնորդներ որքանով են հաջողակ եղել՝ ելնելով նրանց ընտրած բաժնետոմսերի հատույցներից (ներդրված մեկ դոլարին ընկնող տարեկան ամբողջ եկամուտը՝ դոլարներով): Նա ցույց է տվել, որ միջինում բորսային միջնորդի ընտրությունն ավելի ճիշտ չէ, քան՝ բաժնետոմսերի պատահական բաշխումը (կամ համակցությունը): Այս արդյունքը հանգեցրեց բաժնետոմսերի ընտրության *նիզակ-թիրախ տեսությանը:*

Դուք կարող եք նիզակով պատահականորեն հարվածել Ուոլ սթրիթ ջոռնալի որևէ կետի. դա նույնպես կարելի է համարել բաժնետոմսեր ընտրելու եղանակ: Բայց ավելի լավ է գնել ամեն ինչից մի քիչ, այնպես որ ունենաք բաժնետոմսերի շուկայի ամենատարբեր «համաթվերի» պորտֆել: Դրանով դուք հավանաբար ավելի շատ օգուտ կստանաք, քան ձեր ազգականը, որը հետևում է բորսայական միջնորդի խորհրդին: Ինչու՞: Որովհետև նա ստիպված է ծառայությունների համար վճարել միջնորդին, իսկ նրա բաժնետոմսերը միջինում չեն գերազանցի ձերին:

Այս դժգույն տեսակետը վերջին չորս տասնամյակների ընթացքում ընդհանուր առմամբ հաստատվել է հարյուրավոր հետազոտություններով: Նրանց տված դասն այն չէ, որ դուք երբեք հարուստ չեք դառնա՝ հետևելով որևէ կանոնի կամ բանաձևի, այլ այն, որ ընդհանրապես այսպիսի կանոնները չեն կարող ավելի լավ արդյունք տալ, քան պատահականորեն ընտրված և բազմատեսակավորված բաժնետոմսերի բաշխումը:

ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏ ՇՈՒԿԱՅԻ ՏԵՍԱԿԵՏԻ ՏՐԱՄԱԲԱՆԱԿԱՆ ԲԱՑԱՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ֆինանսագետները երկար տարիներ վերլուծել են բաժնետոմսերի և պարտատոմսերի շուկաները՝ հասկանալու համար, թե ինչու պետք է գործի նիզակ-թիրախ տեսությունը: Ինչու՞ լավ գործող ֆինանսական շուկաները բացառում են տևական ավելցուկային շահույթները: Արդյունավետ շուկաների տեսությունը դա բացատրում է:

Արդյունավետ շուկան այն է, որտեղ ամբողջ նոր իրազեկությունը արագորեն ընկալվում է շուկայի մասնակիցների կողմից և անմիջապես ներառվում շուկայական գների կազմավորման մեջ: Օրինակ, ենթադրենք, թե Լեյզի–Թ նավթային ընկերությունը հենց նոր նավթ է հայտնաբերել Ալյասկայի ծոցում: Այս իրադարձությունը հայտարարվում է երկուշաբթի առավոտյան ժամը 11.30-ին: Ե՞րբ Լեյզի–Թ-ի փայերի գինը կաճի: Արդյունավետ շուկայի տեսությունը պնդում է, որ այս նորությունը գների վրա կանդրադառնա անհապաղ: Շուկայի մասնակիցները կարծագանքեն անմիջապես՝ համապատասխանորեն բարձրացնելով Լեյզի Թ-ի գինը: Կարճ ասած՝ ժամանակի ցանկացած պահին շուկաները վերջին մատչելի ամբողջ տեղեկագրությունն արդեն մարսել և մտցրել են բաժնետոմսերի կամ հացահատիկի գների կամ այլ մտացածին գների մեջ:

Դա նշանակում է, որ եթե դուք կարդում եք Ֆլորիդայում ուժեղ սառնամանիքների մասին, դուք չեք կարող հարստանալ՝ ճաշի ընդմիջման ժամանակ գնելով նարնջի սառեցված հյութի պահուստներ. նարնջի հյութի գները բարձրացան այն րոպեին, երբ նորությունը հաղորդվեց և նույնիսկ՝ հնարավոր է, ավելի վաղ[3]:

Արդյունավետ շուկաների տեսությունը հավաստում է, որ շուկայական գները պարունակում են ողջ մատչելի իրազեկությունը: Հնարավոր չէ շահույթ ստանալ՝ նայելով հին տեղեկագրությունը կամ նախորդ գների փոփոխությունների օրինաչափությունները:

ՊԱՏԱՀԱԿԱՆ ԵՐԵՎՈՒՅԹՆԵՐ

Արդյունավետ շուկայի տեսակետը կազմակերպված շուկաներում ապահովում է գների շարժերի վերլուծության մի կարևոր եղանակ: Այս մոտեցման շրջանակներում բաժնետոմսերի գների շարժերը պետք է բավական անկանոն տեսք ունենան, ինչպես պատահական երևույթներինը՝ գրանցված որոշ ժամանակամիջոցի ընթացքում:

Գինը հետևում է *պատահական երևույթների* վարքին, երբ ժամանակի ընթացքում նրա փոփոխությունները բոլորովին անկանխատեսելի են: Օրինակ՝ գիր ու դուշ գցեք: Անվանեք գիրը «պլյուս 1», իսկ դուշը՝ «մինուս 1»: Այնուհետև գրանցեք 100 նետումների ընթացիկ արդյունքները: Գծեք այդ կախումը գծագրական թղթի վրա: Այդ կորը պատահական երևույթ է պատկերում: Հիմա համեմատության հա-

3 Տեսաբանները փորձել են գնահատել գների հարմարեցման արագությունը այսպիսի արդյունավետ շուկաներում: Մի հետազոտություն գտնում է, որ եթե դուք ցանկանում եք ներդրել $100000, ապա շահույթ կարող եք ստանալ այն դեպքում միայն, եթե բաժնետոմսեր գնեք հանրությանը նոր տեղեկագրության հայտնի դառնալուց 30 վայրկյանի ընթացքում:

մար գծեք նաև ԱյԲիէմ-ի բաժնետոմսերի և Ստանդարտ և Փուր 500-ի համաթվի 100 օրվա շարժերի գծագիրը: Ուշադրություն դարձրեք, թե որքան նման են այդ երեք նկարները:

Ինչու՞ են մտացածին գները նմանվում պատահական երևույթների: Տնտեսագետները տրամաբանությամբ հանգել են հետևյալ ճշմարտությանը. արդյունավետ շուկայում բոլոր կանխատեսելի երևույթներն արդեն մտցված են գների մեջ: Դա *նոր* իրազեկության հայտնվելն է՝ լինի դա սառնամանիքը Ֆլորիդայում, պատերազմը Պարսից ծոցում կամ համերկրային պահուստի հաղորդումը փողի առաջարկի կրճատման մասին, որն ազդում է բաժնետոմսերի կամ ապրանքների գների վրա: Ավելին, նորությունը պետք է լինի պատահական և անկանխատեսելի (այլապես այն կլիներ կանխատեսելի և, հետևաբար՝ ոչ իսկական նորություն):

Ամփոփենք. արդյունավետ շուկայի տեսությունը բացատրում է, թե ինչու բաժնետոմսերի գների շարժերը այսքան անկանոն տեսք ունեն: Գներն արձագանքում են նորություններին, անակնկալներին: Բայց անակնկալներն անկանխատեսելի իրադարձություններ են, ինչպես մետաղադրամի ընկնելը կամ եկող ամսվա փոթորիկը, որ կարող է շարժվել ցանկացած ուղղությամբ: Քանի որ բաժնետոմսերի գները շարժվում են ի պատասխան անկանոն իրադարձությունների, բաժնետոմսերի գներն իրենք շարժվում են անկանոն կերպով, ինչպես պատահական երևույթներ:

ԱՌԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Գոյություն ունեն արդյունավետ շուկայի տեսակետի չորս հիմնական առարկություններ:

1. Ենթադրենք՝ բոլորն ընդունում են արդյունավետ շուկայի փիլիսոփայությունը և դադարում են արագորեն յուրացնել տեղեկագրությունը: Եթե յուրաքանչյուրը ենթադրի, որ բաժնետոմսերի գները ճիշտ են արժեքավորված, *կդադարե՞ն* արդյոք այդ գները ճշգրիտ լինել:

   Սա լավ հարց է, բայց անհավանական է, որ բոլորը դադարեն գործել: Իրականում այն րոպեին, երբ չափից մեծ թվով մարդիկ դադարեն նայել առաջ, շուկան կդադարի արդյունավետ լինել: Այդ դեպքում մենք կարող էինք շահույթներ ստանալ՝ գործելով հին իրազեկության համաձայն: Այնպես որ՝ արդյունավետ շուկան կայուն, ինքնակառավարվող հավասարակշիռ վիճակ է:
2. Որոշ մարդիկ ավելի արագաշարժ ու հմուտ են, քան մյուսները: Ոմանք շատ փող ունեն տեղեկությունների վրա ծախսելու համար և դրանով փոքրացնելու անորոշ ապագայի ներգործությունը: Տրամաբանական չէ՞, որ նրանք ունենան ավելի բարձր շահույթներ:

   Գոյություն ունեն իրար հետ մրցակցող այսպիսի շատ մարդիկ: Ռոկֆելլերները կարող են գնել եղած լավագույն ֆինանսական խորհրդատուին: Բայց այդպես կարող են վարվել մի շարք այլ մարդիկ և հաստատություններ: Մրցակցությունն ապահովում է արդյունավետության վճարագրերն ու հաշվեկշիռները և երաշխավորում նվազագույն ավելցուկային շահույթներ:

   Ավելին, արդյունավետ շուկայի տեսությունը ենթադրում է, որ որոշ մարդիկ հատուկ հոտառությամբ և հմտություններով անընդհատ բարձր հատույցներ կվաստակեն իրենց հմտությունների դիմաց՝ ճիշտ այնպես, ինչպես հռչակավոր կիսապաշտպաններն ու սոպրանոները:
3. Պատմական անցքերին հետևող տնտեսագետները հարցնում են՝ արդյո՞ք ընդունելի է, որ բաժնետոմսերի գների սրընթաց տեղաշարժերը կարող են իսկապես արտացոլել նոր տեղեկագրությունը: Դիտարկենք բաժնետոմսերի շուկայում տոկոսային խիստ անկումը 1987 թվականի հոկտեմբերի 15-ից 19-ը: Ըստ արդյունավետ շուկայի տեսության, այդ անկումը պայմանավորված էր տնտեսական իրադարձություններով, որոնք կրճատեցին ընկերակցությունների ապագա վաստակների արժեքը: Որո՞նք էին այդ իրադարձությունները: Ջեյմս Թոբինը՝ Եյլի համալսարանի նոբելյան մրցանակակիր տնտեսագետը, մեկնաբանում է. «Չկան այնպիսի տեսանելի գործոններ, որոնք կարողանային 30 տոկոսանոց փոփոխություն կատարել բաժնետոմսերի արժեքի (այս չորս օրերի գների) մեջ»: Արդյունավետ շուկայի տեսաբանները լռում են այս քննադատության առջև:
4. Վերջապես, արդյունավետ շուկայի տեսությունը կիրառվում է անհատական բաժնետոմսերի և ոչ անհրաժեշտաբար ամբողջ շուկայի նկատմամբ: Որոշ տնտեսագետներ գտել են ապացույցներ, որ բաժնետոմսերի շուկայական գների մեջ կան երկարատև ինքնադարձելի տատանումներ: Ուրիշները հավատացած են, որ այս տատանումներն արտացոլում են ֆինանսական հասարակության ընդհանուր տրամադրության փոփոխությունները: Այս երկարատև տատանումները, հնարավոր է, ընկած են եղել 1920-ական թվականների ծաղկման հոգեբանության կամ 1930-ական թվականների անկումային մտածողության հիմքում:

   Ասենք, թե վստահ էինք, որ բաժնետոմսերի ամբողջ շուկան շատ բարձր էր 1991 թվականին կամ շատ ցածր էր 1931 թվականին: Ի՞նչ կարող էինք անել: Մենք չէինք կարող անհատապես բավարար չափով բաժնետոմսեր գնել կամ վաճառել

ամբողջ ազգային տրամադրությունը հաղթահարելու համար: Այնպես որ՝ ելնելով մակրոտնտեսական հեռանկարից, շահարկող շուկաները *կարող են ցուցաբերել* վատատեսության կամ լավատեսության ալիքներ՝ առանց այնպիսի հզոր տնտեսական ուժերի առաջացման, որոնք կարող են շտկել տրամադրության այս տատանումները:

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՌԱԶՄԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Շատ քիչ ֆինանսական տեսաբաններ են հակված ընդունելու այն տեսակետը, որ «պասիվ» ֆինանսական ռազմավարությունը լավագույն մոտեցումն է՝ պարզապես գնել շուկայական համաթվերի մեջ ընդգրկված փայեր: Սակայն հետզհետե ավելի մեծ թվով հաստատություններ են հետևում «պասիվ» մոտեցմանը, և որոշ դրամատներ, ինչպես, օրինակ, Սան Ֆրանցիսկոյի Ուելզ Ֆարգոն, ընդունել են այս փիլիսոփայությունը և ներկայումս միլիարդավոր դոլարներ են ներդրում պասիվ հաշիվների մեջ:

Որո՞նք են ֆինանսական շուկաների վարքի բազմաթիվ ուսումնասիրությունների և ֆինանսական խորհրդատուների դասերը:

- Մի հավատացեք այն մոտեցումներին, որոնք հավակնում են, թե գտել են հաջողության հասնելու կարճ ճանապարհը: Դուք չեք կարող հարստանալ՝ խորհրդակցելով աստղերի հետ (չնայած, անհավատալիորեն, որոշ ֆինանսական խորհրդատուներ իրենց հաճախորդներին մղում են դեպի աստղագուշակություն): Նախազգուշացումները, ի վերջո, ոչինչ չեն տալիս:
- Ուոլ սթրիթի լավագույն ուղեղները միջինում չեն հաղթում (Դաու–Ջոնսի, Ստանդարտ և Փուրի և այլն) միջիններին: Սա զարմանալի չէ: Ճիշտ է, մեծ փողի տնօրենները անհրաժեշտ փողն ունեն ամեն տեսակ ուսումնասիրությունների և պեղումների համար: Բայց նրանք բոլորը մրցակցում են իրար հետ:
- Այն ներդրողները, որոնք փոքրագույն հնարավոր ռիսկով ցանկանում են հասնել լավագույն հատույցի, ձեռք են բերում լայնորեն բաշխված սովորական բաժնետոմսեր: Նրանք կարող են գնել «համաթվային միջոցներ», որ բաժնետոմսերի ամրագրված բաշխումն է կառավարման և միջնորդության նվազագույն վարձերով: Նրանք կարող են սա համակցել բազմապիսի պարտատոմսերի և խնայողական հաշիվների հետ: Երկարատև հեռանկարում այսպիսի ռազմավարությունը հավանաբար տարեկան մի քանի տոկոսի հատույց կվաստակի գնաճից վեր:
- Ներդրողները կարող են նաև մեծացնել իրենց սպասելի հատույցները, եթե նրանք պատրաստ են դիմելու ավելի մեծ ռիսկի: Որոշ բաժնետոմսեր իրենց բնույթով ավելի մեծ ռիսկ պահանջող են, քան մյուսները: Ներդրելով փոքր ընկերություններում և ավելի պարբերական բաժնետոմսերում՝ այնպիսի բաժնետոմսերում, որոնք համեմատաբար ավելի շատ են վեր ու վար անում, քան շուկան միջինում, ներդրողները, հնարավոր է, կարողանան միջին հաշվով, գերազանցել շուկային: Բայց գնորդ, զգուշացիր, եթե շուկան ընկնի, դու այս ավելի ռիսկ պարունակող բաժնետոմսերից ընդհանուր առմամբ կտուժես միջինից ավելի շատ:

Եթե կարդալով այս ամենը, դուք դեռևս ցանկանում եք ձեր բախտը փորձել բաժնետոմսերի շուկայում, մի վախեցեք: Բայց անսացեք Ամերիկայի մեծագույն ֆինանսագետներից մեկի՝ Բեռնարդ Բարուխի նախազգուշացմանը՝

> Եթե դուք պատրաստ եք հրաժարվել մնացած ամեն ինչից և այնպիսի խնամքով. ինչպես բժշկականի ուսանողն է ուսումնասիրում անատոմիան, ուսումնասիրել բաժնետոմսեր առաջարկող շուկայի և բոլոր հիմնական ընկերությունների ամբողջ պատմությունն ու ծագումնաբանությունը, եթե դուք կարող եք այս ամենն անել և, բացի դրանից, ունեք մեծ խաղամոլի անվրդով նյարդեր ու պայծառատեսի վեցերորդ զգայարան, ինչպես նաև առյուծի քաջություն, ապա դուք ունեք հաջողության միայն ուրվականը:

ՀԱՎԵԼՎԱԾԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Բաժնետոմսերի շուկաները, որոնցից Նյու Յորքի բաժնետոմսերի բորսան ամենակարևորն է, այնպիսի տեղեր են, որտեղ գնվում և վաճառվում են ամենամեծ ընկերությունների սեփականատիրության իրավունքները: Բաժնետոմսերի գների պատմությունը հարուստ է կատաղի պտույտներով, ինչպիսին է 1929 թվականի մեծ աղետը: Շուկայական հակումներին հետևում են՝ օգտագործելով բաժնետոմսերի գների համաթվերը, ինչպիսիք են Ստանդարտ և Փուրի 500-ը կամ հանրածանոթ Դաու–Ջոնսի արդյունաբերական միջինը:

2. Բաժնետոմսերի գների ժամանակակից տնտեսագիտական տեսությունները, որպես կանոն, կենտրոնանում են արդյունավետ շուկաների դերի վրա: Արդյունավետ շուկան այն է, որտեղ իրազեկությունն արագորեն կլանվում է բորսայական խաղամոլների կողմից և անմիջապես ներառվում շուկայական գների մեջ: Արդյունավետ շուկաներում չկան հեշտ շահույթներ: Երեկվա նորությունների, գների արդեն հնացած մեծությունների բնույթի, ընտրությունների կամ գործարարության պարբերաշրջանների վրա հիմնվելը ձեզ չի օգնի կանխատեսելու գների ապագա շարժերը:

3. Այսպիսով, արդյունավետ շուկաներում գներն արձագանքում են անակնկալ իրադարձություններին: Քանի որ դրանք իրենց էությամբ պատահական են, բաժնետոմսերի գները և այլ շահարկող գները շարժվում են անկանոն կերպով, պատահական երևույթների նման:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Նյու Յորքի բաժնետոմսերի բորսա
սովորական բաժնետոմսեր (ընկերակցական միջոցներ)
Ստանդարտ և Փուրի 500
արդյունավետ շուկա
բաժնետոմսերի գների պատահական փոփոխություն
համաթվային հիմնապահուստ,
պասիվ ռազմավարություն
թարմ նորություններ, հին իրազեկություն և մտացածին գներ

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ըստ արդյունավետ շուկայի տեսության, ի՞նչ ներգործություն կունենային հետևյալ իրադարձությունները Ջենեռլ Մոթորս-ի (ՋՄ) բաժնետոմսերի վրա.
   ա) Անսպասելի հաղորդագրություն, որ կառավարությունը պատրաստվում է ընդունել տնտեսության սահմանափակման նոր ծրագիր՝ եկող հուլիսի 1-ից բարձրացնելով ընկերակցությունների հարկերը:
   բ) Հարկադրույքների բարձրացում հուլիսի 1-ից՝ վեց ամիս անց այն բանից, երբ կոնգրեսն անցկացրեց համապատասխան օրենսդրությունը:
   գ) Մասնագետների համար անսպասելի հաղորդագրություն, որ ԱՄՆ-ը եկող տարվանից սահմանափակում է դնում ներմուծվող ճապոնական ավտոմեքենաների վրա:
   դ) (գ) կետի իրագործում՝ դեկտեմբերի 31-ից կարգավորումներ մտցնելով:
2. Մի տնտեսագետ հետևյալ կերպ է մեկնաբանել բաժնետոմսերի գների կտրուկ անկումը 1987 թ. հոկտեմբերին. «Վերջին մի քանի օրերի ընթացքում չեն եղել այնպիսի իրադարձություններ, որոնք կարող էին տրամաբանորեն բացատրել «սև հոկտեմբերի» մոլագար վաճառքները: Գնաճի, առևտրի հաշվեկշռի, բյուջեի բացի կամ Պարսից ծոցի իրադարձությունների մասին նորությունները կարող են Դաու–Ջոնսի միջինի 509 միավորով անկման պատճառը լինել ոչ ավելի, քան մի քանի դյուժինի համար»: Բացատրեք, թե ինչպես է այս մեջբերումը կապվում արդյունավետ շուկայի վարկածի հետ: Եթե դուք համաձայն եք այս մեջբերմանը, ապա ի՞նչ կարող եք եզրակացնել վարկածի ճշտության մասին:
3. Նետեք մետաղադրամը 100 անգամ: Համարեք ղուշը որպես «պլյուս 1», իսկ գիրը՝ «մինուս 1»: Գրանցեք ամբողջ ընթացիկ արդյունքը: Կախումը պատկերեք գծագրական թղթի վրա: Սա պատահական երևույթ է (նրանք, ովքեր ունեն համակարգչի հնարավորություն, դա կարող են անել համակարգչի ծրագրով, պատահական թվերի տվիչով և գծագրիչի միջոցով):

   Այնուհետև գրանցեք ձեր կողմից նախընտրելի ընկերության բաժնետոմսերի վերջնական գները մի քանի շաբաթվա ընթացքում (կամ դրանք դուրս գրեք թերթի հին համարներից): Գծեք գնի և ժամանակի կախումը: Կարո՞ղ եք փոփոխությունների վարքերի միջև որևէ տարբերություն տեսնել: Երկու՞սն էլ նման են պատահական երևույթների:

ԳԼՈՒԽ XI

ԿԵՆՏՐՈՆԱԿԱՆ ԴՐԱՄԱՏՆԱՅԻՆ ԳՈՐԾ ԵՎ ՓՈՂԻ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Մարդկության պատմության ամենասկզբից ի վեր կատարվել են երեք մեծ հայտնագործություններ՝ կրակը, անիվը և կենտրոնական դրամատնային գործը:

Ուիլ Ռոջերս

Նախորդ գլխում սովորեցինք փողի եզակի հատկությունները: Ինչպես ձևակերպել է ֆրանսիացի տնտեսագետ Ֆրեդերիկ Բասթիաթը, «մարդիկ չեն սկսում դրամով, նրանք ոսկին չեն հագնում և արծաթով չեն տաքանում: Մարդիկ փողը պահում են, քանի որ նա հեշտացնում է առևտուրն ու փոխանակությունը»:

Այս գլխում փողի առաջարկի քննարկումը շարունակվում է կենտրոնական դրամատնային գործի առաջադրանքները վերլուծելու միջոցով: Համերկրային պահուստի համակարգը Միացյալ Նահանգների կենտրոնական դրամատունն է: Նրա առաջնային գործառույթը դրամատնային պահուստների առաջարկի հսկողությունն է: Այս գործունեությունը կարգավորում է երկրի փողի առաջարկը և վարկի պայմանները, որոշում շահադրույքների մակարդակը: Յուրաքանչյուր երկիր ունի կենտրոնական դրամատուն, որը պատասխանատու է իր երկրի փողի հարցերը կարգավորելու համար:

Համերկրային պահուստի համակարգի նպատակը ազգային արտադրանքի հաստատուն աճն ու ցածր գործազրկությունն է: Նա գնաճի երդվյալ թշնամին է: Եթե ընդհանուր պահանջարկը ավելցուկային է, և բարձր գներ են առաջարկվում, համերկրային պահուստի խորհուրդը կարող է պակասեցնել փողի առաջարկի աճը՝ այդպիսով դանդաղեցնելով ընդհանուր պահանջարկն ու արտադրանքի աճը: Եթե գործազրկությունը բարձր է և գործարարությունը նվազում է, ապա համերկրային պահուստի համակարգը կարող է փողի առաջարկը մեծացնել՝ այդպիսով մեծացնելով ընդհանուր պահանջարկն ու արտադրանքի աճը: Այս գլխի երկրորդ կեսում կտեսնենք, թե հատկապես համերկրային պահուստի համակարգն ինչպես կարող է իր հնարավորություններն օգտագործել այս նպատակներն իրականացնելու համար:

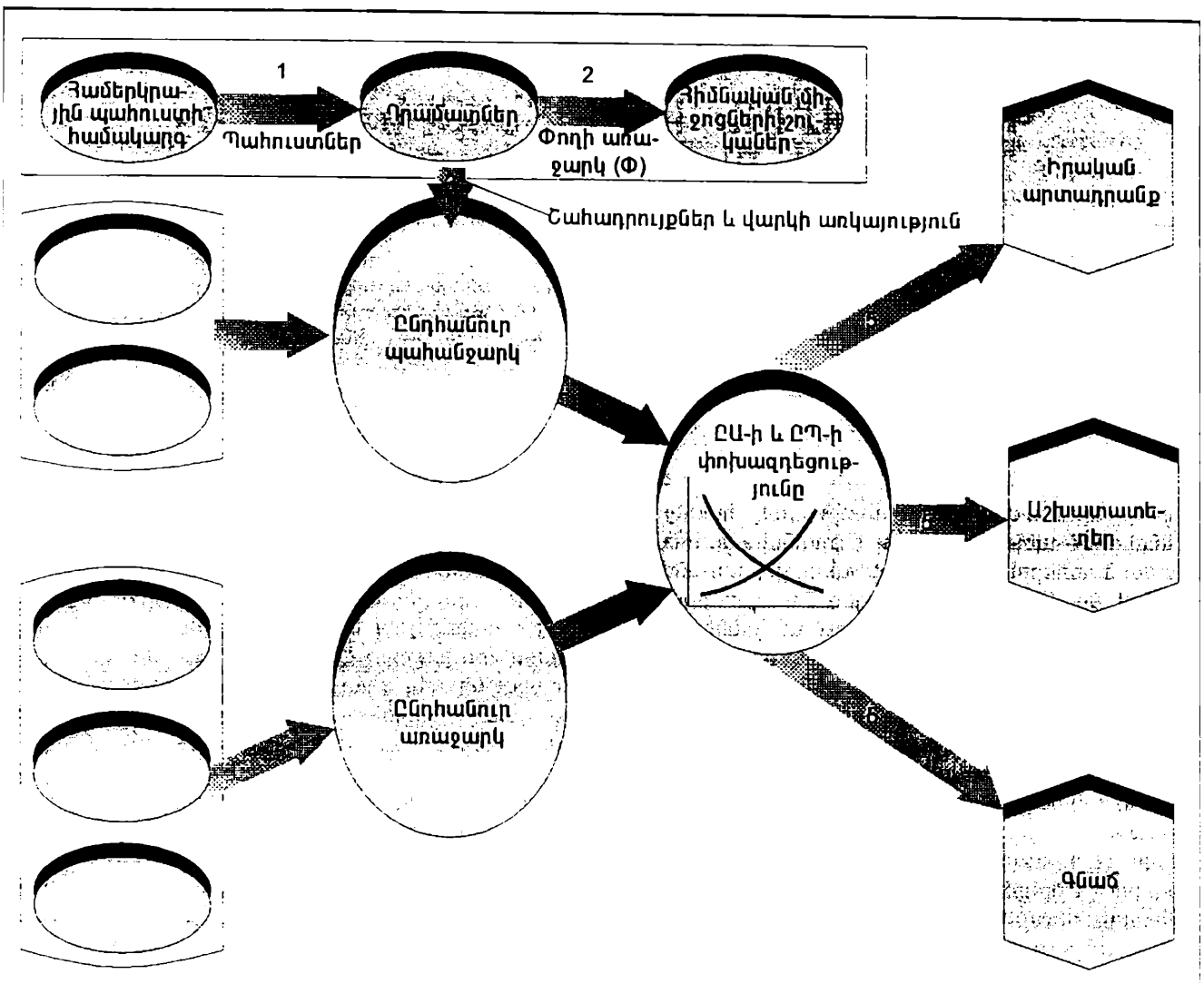
Ա. ԿԵՆՏՐՈՆԱԿԱՆ ԴՐԱՄԱՏՆԱՅԻՆ ԳՈՐԾ ԵՎ ՀԱՄԵՐԿՐԱՅԻՆ ՊԱՀՈՒՍՏԻ ՀԱՄԱԿԱՐԳ

ՀԱՄԵՐԿՐԱՅԻՆ ՊԱՀՈՒՍՏԻ ՀԱՄԱԿԱՐԳԸ

Նկար 11–1-ը ցույց է տալիս կենտրոնական դրամատնային գործի դերը տնտեսության մեջ և պատկերում է նրա առնչությունը դրամատների և հիմնական միջոցների շուկաների հետ, որտեղ որոշվում են շահադրույքները և վարկի առկայությունը: Այս բաժնում մենք վերլուծում ենք, թե ՀՊՀ-ն ինչպես է իր միջոցները՝ դրամատնային պահուստները, գեղչադրույքները և այլն, հմտորեն կիրառում փողի առաջարկը որոշելու համար:

ՀԱՄԵՐԿՐԱՅԻՆ ՊԱՀՈՒՍՏԻ ՀԱՄԱԿԱՐԳԻ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

Պատմություն: Տասնիններորդ դարի ընթացքում Միացյալ Նահանգներում տարափի պես տեղում էին դրամատնային խուճապները: Խուճապներ էին ծագում, երբ մարդիկ հանկարծ փորձում էին իրենց դրամատնային ավանդները վերածել կանխիկ փողի: Գալով դրամատուն՝ նրանք պարզում էին, որ կանխիկ փողի առաջարկն անբավարար է, քանի որ այն սահմանափակ էր և ավելի քիչ, քան դրամատնային ավանդները: Առաջանում էին դրամատների անվճա-



Նկար 11–1. Հայացք հեռվից, թե փողի քաղաքականությունն ինչպես է ազդում արտադրանքի և գնաճի վրա

Այս գծապատկերը ցույց է տալիս այն քայլերը, որոնցով համերկրային պահուստի համակարգի քաղաքականությունը ներգործում է տնտեսական գործունեության վրա: (1)-ը փոփոխություն է պահուստներում, որը հանգեցնում է (2)-ին՝ փոփոխություն M-ում, որը հանգեցնում է (3)-ին՝ փոփոխություններ շահադրույքներում և վարկի պայմաններում: (4)-ում ԸՊ-ն փոխվում է ներդրումների և շահի նկատմամբ այլ զգայուն ծախսերի հակազդմամբ: (5)-ում հետևում են արտադրանքի, զբաղվածության և գնաճի փոփոխությունները:

Սակայն հիշեք, որ փողի քաղաքականությունը միակ միջոցը չէ: Մտնելով վճռական՝ չորրորդ փուլը, ֆինանսական քաղաքականությունն ընդգրկվում է ընդհանուր պահանջարկի շրջանի մեջ:

րունակություն և տնտեսական անկումներ: 1907 թ. ահավոր խուճապից հետո ծավալված բանավեճերն ու քննարկումները հանգեցրին համերկրային պահուստի համակարգի ստեղծմանը 1913 թվականին:

Համերկրային պահուստի համակարգը բաղկացած է համերկրային պահուստի 12 տարածաշրջանային դրամատներից, որոնք գտնվում են Նյու Յորքում, Չիքագոյում, Ռիչմոնդում, Դալլասում, Սան Ֆրանցիսկոյում և այլ մեծ քաղաքներում: Տարածաշրջանային փռված կառուցվածքն ամբոխահաճ դարաշրջանում սկզբնապես ծրագրված էր երաշխավորելու, որ տարբեր տարածքներ իրենց խոսքն ունենային դրամատնային հարցերում և խույս տրվեր Վաշինգթոնում կամ արևելյան ափի հաստատությունների դրամապանների ձեռքին կենտրոնական դրամատնային իրավասությունների չափազանց մեծ

կենտրոնացումից: Այսօր համերկրային պահուստի յուրաքանչյուր դրամատուն վարում է դրամատնային գործառնություններ և վերահսկում իր տարածաշրջանի դրամատները:

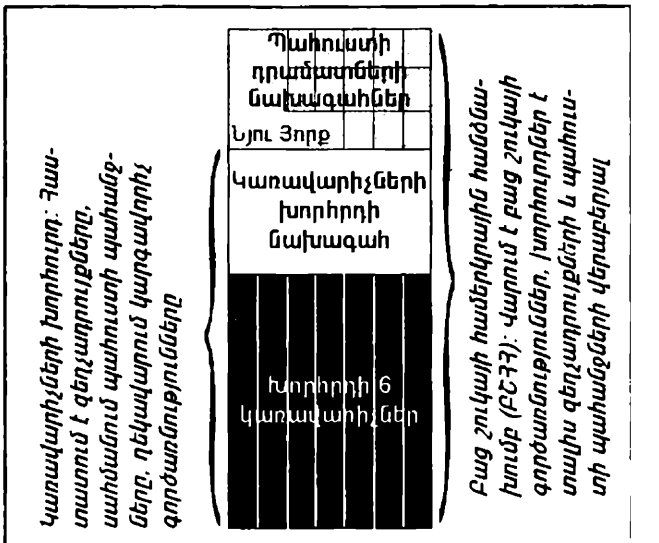
Ո՞վ է կառավարում: Համերկրային պահուստի կորիզը համերկրային պահուստի համակարգի ***կառավարիչների խորհուրդն*** է, որը բաղկացած է երկրի նախագահի կողմից նշանակվող և սենատի կողմից հաստատվող յոթ անդամներից, որոնք ծառայում են մեկը մյուսին մասնակիորեն համընկնող ժամանակաշրջաններ՝ յուրաքանչյուրը 14 տարի տևողությամբ: Խորհրդի անդամները սովորաբար դրամապաններ կամ տնտեսագետներ են և աշխատում են լրիվ դրույքով:

Համերկրային պահուստի համակարգում որոշումներ ընդունող գլխավոր մարմինը ***բաց շուկայի համերկրային հանձնախումբն*** է (*ԲՇՀՀ*): ԲՇՀՀ-ի քվեարկության իրավունք ունեցող 12 անդամների թվում են յոթ կառավարիչներ՝ գումարած տարածաշրջանային համերկրային պահուստի դրամատների հինգ նախագահներ: Այս առանցքային խումբը վերահսկում է ժամանակակից փողի քաղաքականության մեջ ամենակարևոր և հաճախ օգտագործվող միջոցը՝ դրամատնային պահուստների առաջարկը:

Այս ողջ համակարգի գագաթնակետին կառավարիչների խորհրդի նախագահն է, այս պահին տնտեսագետ Ալան Գրինսփենը: Նա նախագահում է խորհրդում և ԲՇՀՀ-ում, հանդես գալիս որպես ՀՊՀ-ի խոսնակ և փողի քաղաքականության վրա հսկայական իշխանություն ունի: Նրան հաճախ և տեղին անվանում են «Ամերիկայի երկրորդ ամենահզոր մարդը» արտացոլելով փողի քաղաքականության միջոցով ողջ տնտեսության վրա ազդելու նրա կարողությունը:

Թեև ՀՊՀ-ն ձևականորեն ցրված կառուցվածք ունի, մոտիկից դիտողները գտնում են, որ իշխանությունը բավական կենտրոնացված է: Համերկրային պահուստի խորհուրդը, որին հավաքների ժամանակ միանում են համերկրային պահուստի 12 տարածաշրջանային դրամատների նախագահները, գործում է համերկրային պահուստի համակարգի նախագահի ղեկավարության ներքո՝ ձևավորելով և իրականացնելով փողի քաղաքականությունը: Համերկրային պահուստի համակարգի ոչ պաշտոնական կառուցվածքը ցույց է տրված 11–2 նկարում:

Անկախություն: Ուսումնասիրելով ՀՊՀ-ի կառուցվածքը, կարելի է հարց տալ. «Իշխանության երեք ճյուղերից որի՞ն է պատկանում ՀՊՀ-ն»: Պատասխանն է. «Ոչ մեկին: Օրենքով 12 տարածաշրջանային դրամատները մասնավոր են: Իրականում ՀՊՀ-ն գործում է որպես անկախ պետական գործակալություն»:



Նկար 11–2. Փողի քաղաքականության գլխավոր վարողները

Համերկրային պահուստի համակարգի իշխանությունը լիազորված է երկու մարմնի: Յոթ անդամ ունեցող կառավարիչների խորհուրդը հաստատում է զեղչադրույքների փոփոխությունները և սահմանում պահուստի պահանջները: Տասնհինգ անդամ ունեցող ԲՇՀՀ-ն ղեկավարում է դրամատնային պահուստների սահմանումը: Երկու հանձնախմբերին ուղղություն է տալիս կառավարիչների խորհրդի նախագահը:

Յուրաքանչյուր քառանկյան չափը ցույց է տալիս այդ անձի կամ խմբի հարաբերական իշխանությունը: Ուշադրություն դարձրեք նախագահի քառանկյան չափին: Տարբեր անձանց հարաբերական կարևորությունը գծագրված է հիմք ընդունելով ՀՊՀ-ի նախկին կառավարիչ Շերման Սայզլի Managing the dollar (Norton, New York, 1973) գիրքը:

Թեև անվանապես համերկրային պահուստը համակարգի անդամ առևտրային դրամատներին պատկանող մի ընկերակցություն է, նա, փաստորեն, պետական գործակալություն է: ՀՊՀ-ն անմիջականորեն հաշվետու է կոնգրեսին: Նա ուշադիր լսում է նախագահի խորհուրդը և եթե երբևէ շահույթ ստանալու և պետական շահին հետամուտ լինելու միջև որևէ հակասություն է առաջանում, ապա առանց տատանվելու գործում է հօգուտ պետական շահի: ՀՊՀ-ին թույլատրվում է արժույթ տպագրել, ի հատուցումն որի նա պահում է շահ բերող պետական արժեթղթեր: Այս գործունեության շնորհիվ ՀՊՀ-ն տարեկան միլիարդավոր դոլարների շահույթ է ստանում: Սակայն, որպես նրա պետական առաքելության արտացոլում, որոշակի մակարդակից բարձր շահույթն անցնում է ԱՄՆ-ի կառավարությանը:

Համերկրային պահուստը նախ և առաջ *անկախ* գործակալություն է: Ուշադրությամբ լսելով կոնգրեսին ու նախագահին և անգամ հաշվի առնելով ընտրությունների արդյունքները, վերջում կառավարիչների խորհրդի և ԲՇՀՀ-ի անդամները, ելնելով ազգային տնտեսական շահերի վերաբերյալ իրենց տեսակետներից, որոշում են փողի քաղաքականությունը: Դրա արդյունքում համերկրային պահուստի և գործադիր մարմնի միջև երբեմն հակամարտություն է առաջանում: Ռուզվելտի, Ջոնսոնի, Քարտերի, Ռեյգանի և Բուշի վարչակազմերը բոլորն էլ ժամանակ առ ժամանակ ՀՊՀ-ի քաղաքականության հասցեին խիստ խոսքեր են ասել: ՀՊՀ-ն քաղաքավարությամբ լսել է, սակայն նախագահը չի կարողացել համերկրային պահուստին ստիպել տեղի տալ իր ցանկություններին:

Ժամանակ առ ժամանակ վիճաբանություններ են տեղի ունենում, թե ՀՊՀ-ն չափազանց անկախ է: «Ինչպե՞ս կարող է ժողովրդավարությունը թույլ տալ, որ մասնավոր դրամատների մի խումբ դրամապաններ վերահսկեն փողի քաղաքականությունը»,– հարցնում են քննադատները: Ո՞վ,– հարցնում են նրանք,– համերկրային պահուստին լիազորություն տվեց 1980 թ. շահադրույքները բարձրացնել 20 տոկոսի: Որտե՞ղ կարող ենք կարդալ, որ համերկրային պահուստը լիազորված է վարել սուղ փողի քաղաքականություն և առաջացնել տնտեսական անկումներ: Չպե՞տք է արդյոք փողի քաղաքականությունը հաստատվի կոնգրեսում՝ ընտրված ներկայացուցիչների կամ գործադիր մարմնի կողմից:

Այս հարցերը ճիշտ պատասխան չունեն: Մի կողմից՝ անկախ կենտրոնական դրամատունը ազգային արժույթի արժեքի երաշխավորն է և սաստկացող գնաճի դեմ լավագույն պահապանը: Ավելին, անկախությունը երաշխավորում է, որ փողի քաղաքականությունը չայլասերվի՝ ծառայելով կուսակցական քաղաքական նպատակների: Անկախությունը համերկրային պահուստին ազատություն է տալիս ձեռնարկել քիչ ժողովրդականություն վայելող այնպիսի քայլեր, ինչպիսին է, օրինակ, պայքարը գնաճի դեմ: Մինչդեռ իշխանության ընտրովի մարմնի ներկայացուցիչները միշտ չէ, որ իրենց պաշտոնները կզոհաբերեն հանուն հեռանկարային տնտեսական բարեկեցության:

Միևնույն ժամանակ, քանի որ համերկրային պահուստի փողի քաղաքականության իրականացնողները այդքան հեռու են քաղաքական գործընթացից, սոցիալական և տնտեսական իրականության հետ կապը կարող են կորցնել: Կոնգրեսականները ստիպված են պարբերաբար երես առ երես հանդիպումներ ունենալ աշխատանքը կորցրած ավտոմեքենաշինարարների և սնանկացած ագարակատերերի հետ, մինչդեռ Վաշինգթոնում գտնվող համերկրային պահուստի խորհրդի շենքում այսպիսի խմբերի հետ առճակատումներ հազվադեպ են պատահում:

Համերկրային պահուստի համակարգի անկախության շուրջը տեղի ունեցող բանավեճը ոչ նոր է, ոչ էլ երկրորդական: Բանավեճի մշտական թեմաներն են. խորհրդի կազմի փոփոխության առաջարկները, կոնգրեսի կամ գործադիր իշխանության ներկայացուցիչների կողմից ԲՇՀՀ-ի գործունեության վրա հսկողություն սահմանելը կամ՝ յուրաքանչյուր նոր նախագահին իրավունք տալ, որ ինքը նշանակի կառավարիչների խորհրդի իր նախագահին:

Համերկրային պահուստի կառուցվածքը կարող ենք ամփոփել հետևյալ կերպ.

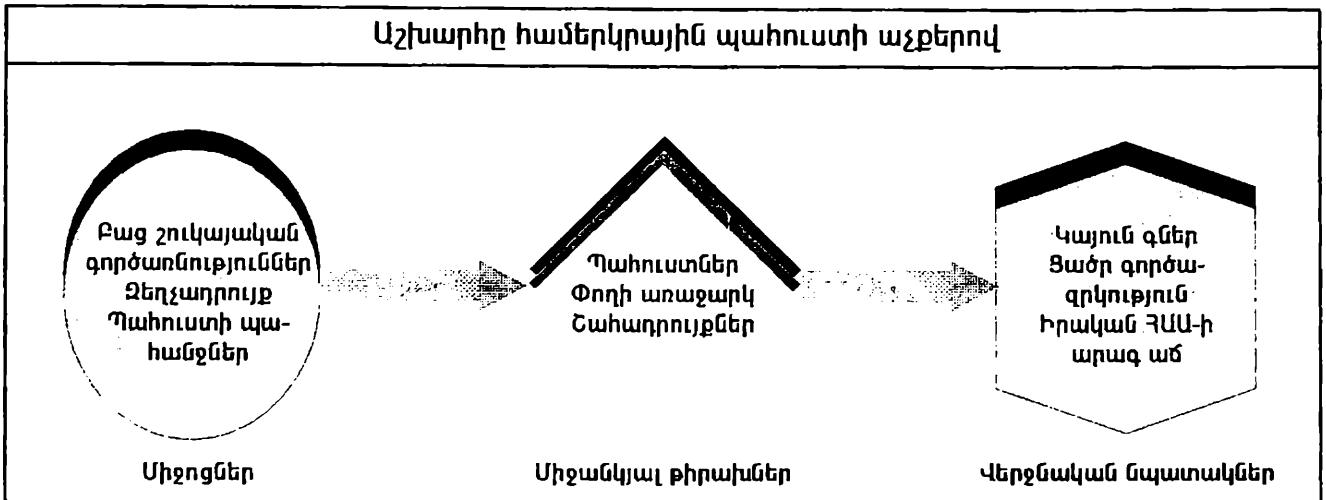
Վաշինգթոնում գտնվող համերկրային պահուստի խորհուրդը 12 դրամատների հետ միասին կազմում է մեր ամերիկյան կենտրոնական դրամատունը: Յուրաքանչյուր ժամանակվանից երկրի ունի կենտրոնական դրամատուն: Նրա առաջնային առաքելությունը երկրի փողի առաջարկի ու վարկային պայմանների վերահսկողությունն է:

ՀԱՄԵՐԿՐԱՅԻՆ ՊԱՀՈՒՍՏԻ ԳՈՐԾԱՌՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՇՐՋԱՀԱՅՈՒՄ

Իրականում ՀՊՀ-ն ինչպե՞ս է կառավարում փողի առաջարկը: Այս հարցին պատասխանելիս օգտակար է աշխարհին նայել համերկրային պահուստի տեսանկյունից: Նկար 11–3-ը ցույց է տալիս համերկրային պահուստի գործառնությունների տարբեր փուլերը: Համերկրային պահուստն իր ձեռքի տակ ունի քաղաքականության մի շարք միջոցներ, որոնք կարող են ներգործել որոշակի միջանկյալ թիրախների վրա (ինչպիսիք են՝ պահուստները, փողի առաջարկը և շահադրույքները): Այս միջոցներով կատարվող նրա բոլոր գործառնությունները նպատակաուղղված են օգնելու առողջ տնտեսության վերջնական նպատակներին՝ ցածր գնաճին, արտադրանքի արագ աճին և ցածր գործազրկությանը: Մեր վերլուծության մեջ փոփոխականների այս երեք խմբերի պարզորոշ տարանջատումը կարևոր է:

Փողի քաղաքականության երեք հիմնական միջոցներն են.

- *Բաց շուկայական գործառնությունները*՝ պետական պարտատոմսերի առք ու վաճառքը:
- *Ձեղչադրույքի քաղաքականությունը*՝ շահադրույքի սահմանումը, որը կոչվում է ձեղչադրույք, և որով դրամատները կարող են համերկրային պահուստի համակարգից պահուստներ փոխառել:



Նկար 11–3. Մինչդեռ համերկրային պահուստը հետապնդում է այնպիսի վերջնական նպատակներ, ինչպիսիք են կայուն գները, նրա գործառնությունները կարճաժամկետ հեռանկարում կենտրոնանում են միջանկյալ թիրախների վրա

Փողի քաղաքականությունը որոշելիս ՀՊՀ-ն ուղղակիորեն գործի է դնում իր վերահսկողության տակ գտնվող միջոցներն ու քաղաքականության փոփոխականները՝ բաց շուկայական գործառնությունները, զեղչադրույքները և պահուստի պահանջները: Սրանք օգնում են որոշել փողի քաղաքականության միջանկյալ թիրախները՝ դրամատների պահուստների չափը, փողի առաջարկը և շահադրույքները: Վերջին հաշվով ցածր գործազրկության, արագ աճի և կայուն գների գլխավոր նպատակը հետապնդելիս համերկրային պահուստը ֆինանսական քաղաքականության գործընկերն է:

- *Պահուստի պահանջների քաղաքականությունը*՝ դրամատների և այլ ֆինանսական հաստատությունների ավանդների դիմաց պահուստի սահմանված պահանջների հարաբերակցության փոփոխումը:

Փողը կառավարելիս համերկրային պահուստը պետք է հետևի մի շարք փոփոխականների, որոնք հայտնի են որպես *միջանկյալ թիրախներ*: Սրանք տնտեսական փոփոխականներ են, որոնք ո՛չ համերկրային պահուստի քաղաքականության միջոցներ են, ո՛չ էլ իսկական նպատակներ, այլ որպես փոխանցման մեխանիզմի միջանկյալ օղակներ են հանդես գալիս համերկրային պահուստի միջոցների և նպատակների միջև: Երբ ՀՊՀ-ն ցանկանում է ներգործել իր վերջնական նպատակների վրա, սկզբում փոփոխում է իր միջոցներից մեկը: Այս փոփոխությունն ազդում է մի որևէ միջանկյալ փոփոխականի վրա, ինչպիսիք են շահադրույքները, վարկի պայմանները կամ փողի առաջարկը: Ինչպես հիվանդի առողջությամբ շահագրգռված բժիշկը հետևում է նրա զարկերակի բաբախումներին և արյան ճնշմանը, այնպես էլ համերկրային պահուստը ուշադիր հետևում է միջանկյալ թիրախների վարքին:

ՀԱՄԵՐԿՐԱՅԻՆ ՊԱՀՈՒՍՏԻ ԴՐԱՄԱՏՆԵՐԻ ՀԱՇՎԵԿՇԻՌԸ

Համերկրային պահուստն ինչպե՞ս է որոշում փողի առաջարկը: Նախքան այս հարցը վերլուծելը, անհրաժեշտ է նկարագրել համերկրային պահուստի ընդհանուր հաշվեկշիռը, որը ցույց է տրված 11–1 աղյուսակում: Առաջին միջոցը հիմնականում կազմված է ոսկու հավաստագրերից, այն է՝ պաշտոնական ոսկու դիմաց գանձատան կողմից տրված պահեստի ստացականներից: Միացյալ Նահանգների պետական արժեթղթերը (այսինքն՝ պարտատոմսերը) կազմում են մնացած միջոցների մեծ մասը: Աննշան տեղ են գրավում փոխառություններն ու պարտամուրհակների հաշվառումը, որ հիմնականում առևտրային դրամատներին տրված փոխառությունները կամ վարկերն են: Այդպիսի փոխառությունների կամ մուրհակների դիմաց համերկրային պահուստի գանձած «զեղչը» կոչվում է զեղչադրույք, որը համերկրային պահուստի ազդեցության մեկ այլ միջոց է:

Պարտավորությունները ներառում են սովորական ֆինանսական միջոցների հաշիվները՝ անդամ դրամատների կողմից վճարվող սկզբնական ֆինանսական միջոցները, գումարած չբաշխված շահույթը կամ կուտակված եկամուտը: Համերկրային պահուստի դրամատոմսերը նրա գլխավոր պարտավորութ-

Համերկրային պահուստի 12 դրամատների ընդհանուր հաշվեկշիռը, 1991 թ.
(մլրդ. դոլար)

Միջոցներ		Պարտավորություններ և սեփական միջոցներ	
Ոսկու հավաստագրեր և կանխիկ փող	$11,7	Ֆինանսական միջոցների հաշիվներ	$ 3,2
ԱՄՆ-ի պետական արժեթղթեր	247,4	Համերկրային պահուստի դրամատոմսեր	267,4
Փոխառություններ և հոժարագրեր	0,2	Ավանդներ	
Ջանազան այլ միջոցներ	56,0	*Դրամատնային պահուստներ*	*24,1*
		ԱՄՆ-ի գանձատուն	10,9
		Ջանազան պարտավորություններ	9,7
Ընդամենը	$315,3	Ընդամենը	$315,3

Աղյուսակ 11–1. Համերկրային պահուստի դրամատոմսերը և ավանդները ընկած են փողի առաջարկի հիմքում

Վերահսկելով եկամուտ բերող միջոցները (պետական արժեթղթեր և փոխառություններ), համերկրային պահուստը վերահսկում է իր պարտավորությունները (ավանդները և համերկրային պահուստի դրամատոմսերը): Նա որոշում է տնտեսության փողի առաջարկը (արժույթը և ընթացիկ ավանդները՝ M_1) և այդպիսով ներգործում է ՀԱԱ-ի գործազրկության և գնաճի վրա: (Աղբյուրը՝ համերկրային պահուստի տեղեկագիր):

յուններն են: Դրանք այն թղթադրամներն են, որ մենք օգտագործում ենք ամեն օր:

Կենսական կարևորություն ունեն դրամատնային պահուստները կամ համերկրային պահուստի դրամատներում առևտրային դրամատների կողմից որպես ավանդներ պահվող հաշվեմնացորդները, որոնք ցույց են տրված որպես համերկրային պահուստի պարտավորություններ: Դրամատների նկուղներում մնացած կանխիկ փողի փոքր քանակների հետ միասին սրանք այն պահուստներն են, որոնց մասին խոսում էինք: Դրանք երկրի դրամատնային համակարգի կողմից բազմակի ավանդների ստեղծման հիմքն են:

Պետական արժեթղթերի իր պաշարը փոփոխելով՝ ՀՊՀ-ն կարող է փոխել դրամատնային պահուստները և դրանով իսկ շարժման մեջ դնել իրադարձությունների այն հաջորդականությունը, որ վերջին հաշվով որոշում է փողի ամբողջ առաջարկը:

ՓՈՂԻ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԵՂՈՒՅՍՆԵՐԸ ԵՎ ՊՆԴՕՂԱԿՆԵՐԸ

ԲԱՑ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱՌՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Համերկրային պահուստի ամենաօգտակար միջոցը «բաց շուկայական գործառնություններն» են:

Բաց շուկայում պետական արժեթղթեր վաճառելով կամ գնելով համերկրային պահուստը կարող է պակասեցնել կամ ավելացնել դրամատնային պահուստները: Այսպես կոչված բաց շուկայական գործառնությունները կենտրոնական դրամատան ամենակարևոր կայունացնող միջոցն են:

Ամեն ամիս ԲՇՀՀ-ն հավաքվում է որոշելու, թե գանձարանային մուրհակներ (այն է՝ կարճաժամկետ պարտատոմսեր) և ավելի երկարաժամկետ պետական պարտատոմսեր գնելու միջոցով ավելի շա՞տ պահուստներ մղի դրամատնային համակարգ, թե՞ փողի քաղաքականությունը խստացնի՝ պետական արժեթղթեր վաճառելով:

Տեսնելու համար, թե բաց շուկայական գործառնություններն ինչպես են փոխում պահուստները, եկեք ենթադրենք, թե համերկրային պահուստի կարծիքով տնտեսական քամիները մի փոքր գնաճ են սպառնում: Վաշինգթոնում ԲՇՀՀ-ն հավաքվում և ունկնդրում է իր տնտեսագետների տաղանդավոր կազմի զեկույցներն ու կանխատեսումները: Հանձնախումբը որոշում է. «Եկեք արժեթղթերի մեր պահուստից վաճառքի հանենք մեկ միլիարդ դոլարի գանձարանային մուրհակ, որպեսզի կրճատենք պահուստները և խստացնենք փողի և վարկի քաղաքականությունը»: Առաջարկությունը միաձայն ընդունվում է վաշինգթոնցի յոթ կառավարիչների և հինգ տարածաշրջանային դրամատների նախագահների կողմից:

Ու՞մ են վաճառվում պարտատոմսերը: Դրանք վաճառվում են բաց շուկայում, որի մեջ մտնում են պետական արժեթղթերի առևտրով զբաղվող գործամոլները, որոնք հետո դրանք վերավաճառում են առևտրային դրամատներին, մեծ ընկերակցություններին և այլ ֆինանսական հաստատություններին:

Համերկրային պահուստի միջոցներ (միլիարդ դոլար)		Համերկրային պահուստի պարտավորություններ (միլիարդ դոլար)	
ԱՄՆ-ի արժեթղթեր	–$1	Դրամատնային պահուստներ	–$1
Ընդամենը	–$1	Ընդամենը	–$1

Աղյուսակ 11–2(ա). Համերկրային պահուստի կողմից բաց շուկայական վաճառքը սկզբում կրճատում է պահուստները

Աղյուսակների այս կարևոր հավաքածուն ցույց է տալիս, թե բաց շուկայական գործառնությունները ինչպես են ազդում համերկրային պահուստի հաշվեկշռի և դրամատների հաշվեկշռի վրա:

11–2(ա) աղյուսակում համերկրային պահուստը վաճառել է մեկ միլիարդ դոլարի արժեթուղթ: Արժեթղթերի վճարման համար օգտագործվող փողի միջոցները, որոնք ավանդ են տրված համերկրային պահուստին, դրամատնային պահուստները նվազեցնում են մեկ միլիարդ դոլարով: Այսպիսով, բաց շուկայական վաճառքը դրամատնային պահուստները պակասեցնում է մեկ միլիարդ դոլարով:

Այնուհետև, աղյուսակ 11–2(բ)-ում տեսնում ենք դրա ազդեցությունը դրամատների հաշվեկշռի վրա: Ավանդների տասը տոկոսի չափով պահուստներ պահանջող հարաբերակցության ժամանակ դրամատները բավարարված կլինեն միայն այն դեպքում, երբ պահուստների ավելցուկ կամ բաց չունենան: Պահուստների կրճատումը տարածվում է դրամատնային համակարգով մեկ: Այսպիսով, ավանդները պետք է պակասեն տասը միլիարդ դոլարով, որպեսզի դրամատնային համակարգը նորից հավասարակշռության վերադառնա:

Առևտրային դրամատների միջոցներ (միլիարդ դոլար)		Առևտրային դրամատների պարտավորություններ (միլիարդ դոլար)	
Պահուստներ	–$1	Ընթացիկ ավանդներ	–$10
Փոխառություններ և ներդրումներ	–9		
Ընդամենը	–$10	Ընդամենը	–$10

Աղյուսակ 11–2(բ). . . . և արդյունքում ավանդները նվազում են 1-ը 10-ի հարաբերությամբ

Բաց շուկայական գործառնությունների ժամանակ համերկրային պահուստի մեկ միլիարդ դոլարի արժեթղթերի վաճառքն ի վերջո հանգեցնում է դրամատնային փողի և փողի առաջարկի վերջնական նվազման՝ տասը միլիարդ դոլարով:

Սովորաբար գնորդները պարտատոմսերը գնում են համերկրային պահուստի անվամբ՝ որևէ առևտրային դրամատանն ունեցած իրենց ավանդից վճարագիր դուրս գրելով: Օրինակ, եթե համերկրային պահուստը 10.000 դոլար արժողությամբ պարտատոմս է վաճառում տիկին Սմիթին, ապա վերջինս վճարագիր է դուրս գրում Սիեթլի Ֆարմզ բենքի հաշվից: Համերկրային պահուստը վճարագիրը ներկայացնում է Ֆարմզ բենքին: Վճարագրի դիմաց վճարելով՝ Ֆարմզ բենքը իր հաշվեկշիռը համերկրային պահուստի հետ կնվազեցնի 10.000 դոլարով: Վերջում Ֆարմզ բենքը և առևտրային դրամատների ողջ համակարգը ՀՊՀ-ի պահուստներում կկորցնեն 10.000 դոլար:

11–2(ա) աղյուսակը ցույց է տալիս մեկ միլիարդ դոլարի բաց շուկայական գործառնության վերջնական ազդեցությունը համերկրային պահուստի հաշվեկշռի վրա: Բաց շուկայական վաճառքը փոխում է համերկրային պահուստի հաշվեկշիռը՝ մեկ միլիարդ դոլարով պակասեցնելով թե՛ մնջոցները, թե՛ պարտավորությունները: Համերկրային պահուստը վաճառել է մեկ միլիարդ դոլարի պետական պարտատոմս, և նրա պարտավորությունները պակասել են ճիշտ նույն քանակությամբ՝ դրամատնային պահուստների մեկ միլիարդ դոլարով:

Ազդեցությունները փողի վրա: Որպեսզի հասկանանք պահուստների փոփոխության ազդեցությունը փողի առաջարկի վրա, պետք է քննարկենք դրամատների հակազդեցությունը: Այս գլխում, հանրահաշվական հարմարության համար, մենք կշարունակենք ընդունել, որ դրամատներն իրենց ավանդների տասը տոկոսը որպես պահուստ պետք է պահեն կենտրոնական դրամատանը. այս իրողության օրինական պատճառը այս գլխում մանրամասնորեն կքննարկվի ավելի ուշ:

Ի՞նչ է պատահում փողի առաջարկին: Պահուստները նվազում են մեկ միլիարդ դոլարով, իսկ դա մի-տում ունի ավանդների կրճատման սկիզբ դնել: Եթե պահուստի սահմանված պահանջը տասը տոկոս է, մեկ միլիարդ դոլարի վաճառքը պատճառ կհանդիսանա հանրության փողի առաջարկի կրճատմանը տասը միլիարդ դոլարով (նախորդ գլխում մենք տեսանք, թե դրամատնային պահուստի փոփոխությունը ինչպես է հանգեցնում ամբողջ դրամատնային ավանդների բազմապատիկ փոփոխության): 11–2(բ) աղյուսակը ցույց է տալիս դրամատների վերջնական դրությունը, երբ բաց շուկայական գործառնությամբ պահուստների մեկ միլիարդ դոլարը մարվել է: Արդյունքում՝ համերկրային պահուստի բաց շուկայական վաճառքը փողի առաջարկը կրճատեց տասը միլիարդ դոլարով:

ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԸՆԹԱՑԱԿԱՐԳԵՐԸ

ԲՇՀՀ-ն հավաքվում է տարեկան ութ անգամ, գործառնություններով զբաղվող իր բազկին՝ Նյու Յորքի համերկրային պահուստի դրամատանը, հրահանգավորելու համար: Հրահանգները պարունակում են ԲՇՀՀ-ի քաղաքականության ուղեցույցը: Ուղեցույցը բաղկացած է երկու մասից. տնտեսական պայմանների ընդհանուր գնահատում և փողի քաղաքականության նպատակների շրջահայում: Որպես օրինակ քննարկենք 1982 թ. օգոստոսի հրահանգը: Հետպատերազմյան շրջանի այս ամենախոր տնտեսական անկման ժամանակ ԲՇՀՀ-ն սկսել է տնտեսության ընդհանուր ակնարկով[1].

> Այս հանդիպման ժամանակ ամփոփված տեղեկատվությունը ենթադրում է ընթացիկ եռամսյակում իրական ՀԱԱ-ի միայն փոքր առաջընթաց, որը հետևում է երկրորդ եռամսյակում հարաբերականորեն փոքր աճին, մինչդեռ միջին հաշվով գները շարունակում են ավելի դանդաղ աճել, քան 1981 թ.:

Փողի քաղաքականության համար ՀՊՀ-ն ի՞նչ խնդիրներ սահմանեց: Նա պնդում էր.

> Բաց շուկայի համերկրային հանձնախումբը ջանում է խրախուսել փողի և ֆինանսական այնպիսի պայմաններ, որոնք օգնեն նվազեցնելու գնաճը, խթանեն կայուն հիմքերով արտադրանքի աճի վերսկսումը և նպաստեն միջազգային գործարքների կայուն ընթացակարգին:

Ընթացակարգի ամենակարևոր մասը Նյու Յորքի համերկրային պահուստի առաջին ճակատային գծի միավորներին հրահանգելն է, թե ինչպես իրագործեն ֆինանսական շուկաների ամենօրյա կառավարումը: Ժամանակի ընթացքում գործունեության ընթացակարգերը փոխվել են: Մինչև 1970-ական թվականները ԲՇՀՀ-ն սովորություն ուներ տալու այսպիսի տարտամ հրահանգներ. «Վարկի պայմանները և շահադրույքները պահեք առաջվա պես խիստ» կամ՝ «Մի փոքր թուլացրեք վարկի պայմանները՝ օգնելու ՀԱԱ-ի մեծացմանը»: Քանի որ ՀՊՀ-ն գործում էր զգուշորեն, ապա երբեմն հապաղում էր արձագանքել գործարարության պարբերաշրջանների փոփոխվող պայմաններին:

1970-ական թվականների վերջերին համերկրային պահուստը փոխեց իր գործունեության ընթացակարգը, որպեսզի ավելի մոտիկից հետևի փողի առաջարկի շարժերին: 1972 թ. համերկրային պահուստին մեղադրեցին նախագահ Նիքսոնի վերընտրությանն օժանդակելու մեջ, դրանից քիչ հետո՝ 1974–1975 թթ., մեղադրեցին տնտեսական խիստ անկմանը չափից ավելի եռանդագին արձագանքելու և գործազրկության չափազանց կտրուկ աճ թույլ տալու մեջ: Համերկրային պահուստին սանձահարելու համար կոնգրեսը ցուցում տվեց, որ նա փողի հիմնական զանգվածների համար դրույքների աճի բացահայտ թիրախներ սահմանի:

1979 թ. հոկտեմբերից մինչև 1982 թ. վերջերը համերկրային պահուստը մեծ փորձ ձեռնարկեց՝ համարյա բացառապես կենտրոնանալով M_1-ի, M_2-ի և դրամատնային պահուստների աճի վրա: Նա հույս ուներ, որ փողի զանգվածների նպատակամետ օգտագործման հստակ և որոշիչ ռազմավարությունը կօգնի նվազեցնել տարեկան տասը տոկոսից էլ ավել գնաճը: Ահա 1982 թ. օգոստոսին ՀԾԲՀ-ի կողմից տրված գործունեության հրահանգի մի օրինակ.

> Մոտ ապագայի համար հանձնախումբը հուսիսից մինչև սեպտեմբեր (1982 թ.) M_1-ի և M_2-ի հետ համատեղ շարունակում է ակնկալել պահուստի զանգվածների աճ տարեկան համապատասխանաբար շուրջ հինգ տոկոս:

1979 թ. պահուստների և փողի առաջարկի նպատակամետ օգտագործմանն անցնելը խիստ հակասական էր: Անմիջական հետևանքը փողի առաջարկի կտրուկ նվազումն էր և ի հետևանս դրա փողի քաղաքականության հաջորդական խստացումը: Սա հանգեցրեց քաղաքացիական պատերազմից ի վեր շուկայական շահադրույքների աննախադեպ բարձր մակարդակի: Դրան շուտով հետևեց 1930-ական թվականներից հետո ամենախիստ տնտեսական անկումը: Այս քաղաքականությունը որոշակիորեն հաջող էր մինչև 1980-ական թվականների կեսերը, երբ գնաճը նվազեց տարեկան 3–4 տոկոսով:

1982 թ. խիստ տնտեսական անկման շուրջը ծագած քաղաքական աղմուկ-աղաղակից համերկրային պահուստը եզրակացրեց, որ իր փողի քաղաքականությունը դարձել է չափազանց կաշկանդող: Ի լրումն այդ ամենի, M_1 և M_2-ին մի շարք նոր միջոցների ավելացման պատճառով (ինչպես՝ շահ բերող ընթացիկ հաշիվները) փողի զանգվածների սահմանումները դարձան շփոթեցնող: Այդ պատճառով 1982 թ. աշնանը համերկրային պահուստը հրաժարվեց պահուստի և փողի իր խիստ նպատակամետ օգտագործումից:

1982 թ. հետո համերկրային պահուստը փողի քաղաքականության վերաբերյալ իր որոշումներում սկսեց նվազեցնել փողի զանգվածների գործունեության կարևորությունը: 1987 թ. նա դադարեց M_1-ի համար որոշակի թիրախներ նշել, թեև մամուլում փողի այլ զանգվածների համար շարունակում էր փոփոխման տիրույթներ հրապարակել:

---

[1] ԲՇՀՀ-ի մեջբերումները «Համերկրային պահուստի տեղեկագրից» են, որը պարունակում է ամսական զեկույցներ համերկրային պահուստի գործունեության և այլ կարևոր ֆինանսական իրադարձությունների վերաբերյալ:

Քաղաքականության ընտրությունը: Համերկրային պահուստն այսօր ինչպե՞ս է ընտրում փողի և շահադրույքների թիրախները: Այդ գործընթացը պարուրված է խորհրդավորությամբ, սակայն համերկրային պահուստի կառավարիչների և աշխատակազմի հուշերը և առաջին ձեռքից եկող հաղորդումները պարզեցված կերպով հանգում են մոտավորապես հետևյալին:

Համերկրային պահուստի անձնակազմը և ԲՇՀՀ-ն ունեն որոշակի մակրոտնտեսական նպատակներ, այդ թվում՝ գնաճը, դոլարի փոխարժեքը, իրական ՀԱԱ-ն, գործազրկությունը և առևտրի հաշվեկշիռը: ՀՊՀ-ն կանոնավոր կերպով կանխատեսում է իր հսկողությունից դուրս գտնվող փոփոխականները (ինչպես ֆինանսական քաղաքականությունը, նավթի գները, արտաքին տնտեսական աճը և այլն), ապա գուշակում տնտեսության վարքագիծը՝ օգտագործելով փողի քաղաքականության վերաբերյալ մի շարք տարբեր ենթադրություններ:

Ապա ԲՇՀՀ-ն բանավիճում է փողի քաղաքականության նպատակահարմար ուղու շուրջը: Եթե տնտեսության գործունեությունը գոհացուցիչ է, ապա նա կարող է որոշել, որ շահադրույքները և փողի առաջարկի աճը թողնվեն ընթացիկ մակարդակներում: Կամ՝ եթե ԲՇՀՀ-ն գտնում է, որ իրերի ընթացիկ դրվածքը խրախուսում է գնաճը, նա կարող է որոշել, որ փողի քաղաքականությունը փոքր-ինչ խստացվի: Ընդհակառակը, եթե առաջիկայում տնտեսական անկում է նշմարվում, ապա ՀՊՀ-ն կարող է պահուստներ ներարկել համակարգին՝ ավելացնելով փողի առաջարկը և, հետևաբար, իջեցնելով շահադրույքները:

Միշտ չէ, որ հեշտ է հասկանալ դատողությունների այն ճշգրիտ շղթան, որը հանգեցնում է փողի քաղաքականության որոշակի քայլի: Այնուհանդերձ, որոշումները վերլուծող պատմաբանները սովորաբար գտնում են, որ վերջին հաշվով ՀՊՀ-ն մտահոգված է մեր ֆինանսական հաստատությունների ամբողջականության պահպանմամբ, գնաճի դեմ ուղղված պայքարով, դոլարի փոխարժեքի պաշտպանությամբ և չափից ավելի գործազրկության կանխմամբ[2]:

ՋԵՂՉԱԴՐՈՒՅՔԻ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ՈՐՊԵՍ ԵՐԿՐՈՐԴ ՄԻՋՈՑ

Երբ առևտրային դրամատների պահուստները պակասում են, նրանց թույլատրվում է պարտք վերցնել համերկրային պահուստի դրամատներից: Նրանց փոխառությունները ընդգրկված են ՀՊՀ-ի միջոցների հաշվեկշռի «Փոխառություններ և հոժարագրեր» կետի տակ, ինչպես ցույց է տրված 11-1 աղյուսակում: Մենք այս փոխառությունները կկոչենք ***պարտք վերցված պահուստներ:*** Երբ պարտք վերցված պահուստներն աճում են, դրամատները պարտք են վերցնում համերկրային պահուստից, այսպիսով մեծացնելով դրամատնային բոլոր պահուստները (պարտք վերցված պահուստներ գումարած պարտք չվերցված պահուստներ): Եվ ընդհակառակը՝ պարտք վերցված պահուստների նվազումը խթանում է դրամատնային բոլոր պահուստների կրճատումը:

Թեև պարտք վերցված պահուստները բազմապատկվում են՝ վերածվելով դրամատնային փողի, ճիշտ այնպես, ինչպես պարտք չվերցված պահուստները, որ մենք քննարկեցինք վերջին բաժնում, դրանք համերկրային պահուստի վերահսկողության տակ գտնվող ճշգրիտ միջոցներ չեն: Դա հին ասացվածքի նման է. «Ձին կարող ես տանել ջրի մոտ, սակայն չես կարող ստիպել, որ խմի»: Համերկրային պահուստը կարող է քաջալերել կամ արգելակել դրամատների պարտք վերցնելը, բայց չի կարող պարտք վերցվող պահուստների ճշգրիտ մակարդակ սահմանել:

Եթե ՀՊՀ-ն գտնում է, որ փողի առաջարկը չափազանց դանդաղ է աճում և խթանման կարիք ունի, նա առևտրական գործակալներ չի ուղարկում ավելի շատ փոխառություններ քաջալերելու: Դրա փոխարեն նա կարող է իջեցնել **զեղչադրույքը**, որը համերկրային պաշարի 12 տարածաշրջանային դրամատներից դրամատների վերցրած փոխառությունների դիմաց գանձվող շահադրույքն է: Սակայն զեղչադրույքի և դրամատնային փոխառությունների կապը շատ ճշգրիտ չէ: Վերջին տարիներին պարտք վերցված պահուստները փողի քաղաքականության մեջ մեծ դեր չեն խաղացել[3]:

[2] Համերկրային պահուստի վրա ազդող քաղաքական և տնտեսական ուժերի մանրազնին վերլուծության համար տես՝ Donald Kettl, Leadership at the Fed (Yale University Press, New Haven Conn., 1986):

[3] Երբ համերկրային պահուստը կազմավորվեց, կարծում էին, թե ամենակարևորը կլինի զեղչադրույքների քաղաքականությունը: Մտահղացումն այն էր, որ դրամատներին ստիպեին «զեղչով» գնել իրենց հաճախորդների պարտամուրհակները և դրանք պահուստի դրամատներ ուղարկել՝ նոր կանխիկ փողի համար: Այդ եղանակով շրջապատի դրամատներում փողը երբեք չէր պակասի գործունյա ագարակներից և ձեռնարկություններից փող փոխառելու եկած հաճախորդներին սպասարկելու համար: Սակայն այդպես չեղավ: Ինչու՞: Մեծ մասամբ այդպես չեղավ, քանի որ առողջ տնտեսության համար ամենաքիչ ցանկալի բանը փողի առաձգական առաջարկն է, որն ինքնաբերաբար ընդարձակվում է, երբ ձեռնարկությունը լավ վիճակում է, և կրճատվում, երբ այն վատ վիճակում է: Դա գնաճի և գործարարության պարբերաշրջանների կործանարար խթանման եղանակն է:

Զեղչադրույքի փոխումը: Երկար տարիներ զեղչադրույքը փողի քաղաքականության առաջատար միջոցն էր: Օրինակ, 1965 թ., երբ համերկրային պահուստը ցանկացավ շուկաներին ազդանշան տալ, որ Վիետնամի պատերազմի ծավալումը սպառնում է գնաճի պատճառ դառնալ, բարձրացրեց զեղչադրույքը: Այդ ազդանշանը այնքան զորեղ էր, որ նախագահ Ջոնսոնը, որը վախենում էր, թե ավելի բարձր զեղչադրույքը կդանդաղեցնի տնտեսության աճը, համերկրային պահուստի նախագահ Մարտինին կանչեց իր ամառանոց՝ խիստ հանդիմանելու: Վերջերս, երբ ԱՄՆ-ի տնտեսությունն ավելի է սերտաճել այլ երկրների տնտեսություններին, զեղչադրույքը ժամանակ առ ժամանակ օգտագործվել է տնտեսական քաղաքականության էական փոփոխություններն ազդանշանելու և փողի քաղաքականությունն այլ երկրների հետ կոորդինացնելու նպատակով:

Որոշ տնտեսագետներ կցանկանային, որ համերկրային պահուստը զեղչադրույքը դարձներ շուկայի վրա հիմնված չահադրույք: Բարեփոխման մի առաջարկի համաձայն զեղչադրույքը ուղղակիորեն պետք է կապել կարճաժամկետ շահադրույքների հետ, համերկրային պահուստին սկզբունքորեն ազատելով դրամատնային փոխառությունները նորմավորելու որևէ անհրաժեշտությունից: Այլ տնտեսագետներ վախենում են, որ այդպիսի քայլը ավելի անկանխատեսելի կդարձներ փողի առաջարկը: Այսօր անհավանական է, թե դեպքերի ընթացքն այդպիսի փոփոխության կհանգեցնի:

ՊԱՀՈՒՍՏԻ ՊԱՀԱՆՋՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒՄԸ

Վերևում մենք նշեցինք, որ եթե չլինեին կառավարության կանոնակարգերը, դրամատներն իրենց ավանդների երևի միայն մեկ տոկոսը պահեին պահուստների ձևով: Այսօր ամերիկյան դրամատներից փաստորեն պահանջվում է զգալիորեն ավելի շատ պահուստներ պահել, քան անհրաժեշտ է հաճախորդների կարիքների բավարարման համար: Պահուստի վերաբերյալ սահմանված այս պահանջները այն մեխանիզմի վճռական մասն են, որով համերկրային պահուստը վերահսկում է դրամատնային փողի առաջարկը: Այս բաժինը նկարագրում է պահուստի վերաբերյալ սահմանված պահանջների բնույթը և ցույց է տալիս, թե ինչպես են դրանք ազդում փողի առաջարկի վրա:

Պահուստի օրինական պահանջներ: Մենք նշեցինք, որ դրամատներից պահանջվում է պահել շահ չբերող պահուստների նվազագույն քանակություն: Աղյուսակ 11–3-ը պահուստի վերաբերյալ ընթացիկ պահանջները ցույց է տալիս իր հայեցողությամբ

Ավանդի տեսակը	Պահուստի հարաբերությունը (%)	Սահմանները, որոնց միջև համերկրային պահուստը կարող է փոփոխել (%)
Ընթացիկ (գործարքային) հաշիվներ		
Առաջին 41 մլն. դոլար	3	փոփոխություն չի թույլատրվում
41 մլն. դոլարից բարձր	12	8–14
Ժամկետավոր և խնայողական ավանդներ		
անձնական	0	
ոչ անձնական		
մինչև 1,5 տարի ժամկետով	0	0–9
1,5 տարուց ավելի ժամկետով	0	0–9

Աղյուսակ 11–3. Ֆինանսական հաստատությունների համար պահանջվող պահուստներ

Այս աղյուսակը ցույց է տալիս 1980 թ. դրամատնային օրենքով (որը հայտնի է որպես 1980 թ. ավանդային հաստատությունների ապակարգավորման և փողի վերահսկման օրենք) ֆինանսական հաստատությունների համար սահմանված պահուստի պահանջների նմուշը: Պահուստի հարաբերակցության սյունակը յուրաքանչյուր կարգում ցույց է տալիս ավանդների այն տոկոսը, որ պետք է պահվի համերկրային պահուստի շահ չբերող ավանդներում կամ տրամադրության տակ եղած կանխիկ փողով:

Կա ավանդների երեք դաս: Ընթացիկ ավանդների համար մեծ դրամատներում պահանջվող պահուստը 12 տոկոս է: Ընթացիկ ավանդների պահուստի պահանջը փոքր դրամատներում փոքր է՝ երեք տոկոս: Մյուս ավանդները պահուստի պահանջներ չունեն:

Ուշադրություն դարձրեք նաև, որ ՀՊՀ-ն պահուստի հարաբերակցությունը տրված սահմաններում փոփոխելու իշխանություն ունի: Նա դրանից օգտվում է հազվադեպ՝ լոկ այն դեպքերում, երբ տնտեսական պայմանները լիազորում են փողի քաղաքականության կտրուկ փոփոխություն: (Աղբյուրը՝ համերկրային պահուստի տեղեկագիր, 1991 թ., հունիս):

այդ պահանջները փոխելու համերկրային պահուստի իշխանության հետ միասին: Գլխավոր գաղափարը ***պահուստի պահանջվող հարաբերակցությունների մակարդակն է***[4]: Դրանք տատանվում են 12 տոկոսից՝ ընթացիկ ավանդների համար, մինչև զրո տոկոս՝ անձնական խնայողական հաշիվ-

[4] Այն օրենսդրությունը, որը կանոնակարգ է սահմանել այսօրվա ֆինանսական հաստատությունների համար, պարունակվում է 1980 թ. «Ավանդային հաստատությունների ապակարգավորման և փողի հսկողության» օրենքում և 1982 թ. «Գան-Ստ Ջերմեյն ավանդային հաստատությունների» օրենքում: Հակիրճության համար մենք սրանք կոչում ենք 1980 և 1982 թթ. դրամատնային օրենքներ:

ների համար: Մեր թվային օրինակներում հարմարության համար գործածում ենք տասը տոկոս պահուստի հարաբերակցություններ՝ հասկանալով, որ պահանջվող փաստացի հարաբերակցությունը տասը տոկոսից փոքր-ինչ տարբեր է:

Դրամապաններ հաճախ գանգատվում են, որ իրենցից պահանջվում է շահ չբերող, ամուլ պահուստի միջոցներ պահել ավելի, քան անհրաժեշտ է փողի մուտքի և ելքի կտրուկ փոփոխություններին արձագանքելու համար: Թեև այս կարծիքն իմաստ ունի դրամապանների տեսանկյունից, սակայն դրան պակասում է մակրոտնտեսական մոտեցումը. *օրինական պահուստի պահանջները սահմանվում են ավելի բարձր, որպեսզի կենտրոնական դրամատանը թույլ տրվի վերահսկել փողի առաջարկը:* Ուրեմն՝ պահուստի պահանջները շատ ավելի բարձր սահմանելով, քան ցանկանում են իրենք՝ դրամատները, կենտրոնական դրամատունը կարող է որոշել պահուստների ճշգրիտ մակարդակը և, հետևաբար, կարող է ավելի կատարյալ վերահսկել փողի առաջարկը:

Այլ կերպ ասած՝ պահուստի պահանջները այդքան բարձր սահմանելով, կենտրոնական դրամատունը կարող է վստահ լինել, որ դրամատները ընդհանրապես չեն ցանկանա ավելի շատ պահել, քան օրինական նվազագույնն է: Դրամատնային փողի առաջարկն այդպիսով կորոշվի դրամատների պահուստների առաջարկով (որն ազատ շուկայական գործառնությամբ որոշում է ՀՊՀ-ն) և փողի առաջարկի բազմապատկիչով (որը որոշվում է պահուստի պահանջվող հարաբերակցությամբ): Քանի որ համերկրային պահուստը վերահսկում է և դրամատնային պահուստները և պահուստի պահանջվող հարաբերակցությունը, նա (սխալի փոքր սահմաններում) վերահսկում է փողի առաջարկը:

Պահանջվող պահուստների փոփոխությունների ազդեցությունները: Ի լրումն, եթե համերկրային պահուստը ցանկանում է փողի առաջարկը արագորեն փոխել, ապա նա կարող է փոփոխել պահուստի պահանջները: Օրինակ, եթե համերկրային պահուստը մի գիշերվա ընթացքում ցանկանում է փողը կրճատել, նա կարող է մեծ դրամատների համար պահուստի պահանջվող հարաբերակցությունը բարձրացնել մինչև 14 տոկոսի՝ որպես օրենքով սահմանված: Նա անգամ կարող է բարձրացնել ժամկետավոր ավանդների պահուստի պայմանները: Մյուս կողմից, եթե ՀՊՀ-ն ցանկանում է մեղմացնել վարկի պայմանները, նա կարող է անել հակառակը և կրճատել օրենքով սահմանված պահուստի հարաբերակցությունը:

Պահանջվող հարաբերակցությունների աճն իրականում ինչպե՞ս է գործում, որպեսզի խստացնի վարկի պայմանները: Ենթադրենք պահուստի պահանջվող հարաբերակցությունը տասը տոկոս է, և դրամատները իրենց պահուստները կազմավորել են այս պահանջներին համապատասխան: Այժմ ենթադրենք, թե համերկրային պահուստը որոշում է խստացնել վարկային պայմանները, և կոնգրեսը նրան թույլ է տալիս պահուստի պահանջվող հարաբերակցությունը բարձրացնել 20 տոկոսի (այս ֆանտաստիկ թիվը հանրահաշվական պարզության համար է: Համերկրային պահուստն այսօր այդպիսի կտրուկ փոփոխություն չի կարող անել և չի անի):

Անգամ եթե ՀՊՀ-ն բաց շուկայի գործառնությունների կամ զեղչադրույքների քաղաքականության միջոցով ոչինչ չանի դրամատնային պահուստները փոխելու համար, դրամատներն այժմ ստիպված են մեծապես կրճատել իրենց վարկերն ու ներդրումները, ինչպես նաև ավանդները: Ինչու՞: Այն պատճառով (ինչպես ցույց տրվեց XI գլխում), որ դրամատնային ավանդները այժմ կարող են լինել պահուստների միայն հնգապատիկ, և ոչ թե տասնապատիկ չափով: Հետևաբար բոլոր ավանդներում կիսով չափ նվազում կլինի:

Այս ցավոտ կրճատումը կսկսի արագ տեղի ունենալ: Հենց որ համերկրային պահուստի խորհուրդն ստորագրի պահանջը 20 տոկոսի բարձրացնելու նոր որոշումը, դրամատները կպարզեն, որ իրենք անբավարար պահուստներ ունեն: Նրանք ստիպված կլինեն որոշ պարտատոմսեր վաճառել և տալ որոշ փոխառություններ: Պարտատոմս գնողները և փոխառություն վերցնողները կցամաքեցնեն իրենց ընթացիկ հաշիվները: Գործընթացը կավարտվի միայն այն ժամանակ, երբ դրամատներն իրենց ավանդները պահուստների տասնապատիկի փոխարեն իջեցնեն հնգապատիկ չափով:

Այդքան կարճ ժամկետում այսպիսի հսկայական փոփոխությունը կհանգեցնի շատ բարձր շահադրույքների և վարկերի նորմավորման, ներդրումների մեծ անկման, ՀԱԱ-ի և զբաղվածության հսկայական նվազման: Հետևաբար, այս ծայրահեղ օրինակը զգուշացնում է, որ պահուստի պահանջները փոխող այս գործող միջոցը պետք է օգտագործվի մեծ զգուշությամբ: Պահուստի պահանջներում փոփոխություններ կատարելուն խիստ հազվադեպ են դիմում, քանի որ դրանք քաղաքականության չափազանց մեծ և կտրուկ փոփոխություն են առաջացնում: Բաց շուկայական գործառնությունները նույն արդյունքին կարող են հասնել նվազ քայքայիչ եղանակով:

ՇԱՀԱԴՐՈՒՅՔՆԵՐԻ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄ

Ի հավելումն վերը քննարկված երեք հիմնական միջոցների, համերկրային պահուստը (կոնգրեսի և պետական այլ հաստատությունների օգնությամբ) պատ-

մականորեն շահադրույքների սահմանափակմամբ կարգավորել է ֆինանսական շուկաները: Մինչև 1980-ական թվականները առևտրային դրամատների կողմից վճարվող շահադրույքների մեծ մասը վերահսկվում էր: Դրամատներին չէր թույլատրվում շահ վճարել ընթացիկ հաշիվների համար, իսկ խնայողական հաշիվների ու ժամկետավոր ավանդների համար գոյություն ուներ շահադրույքների վերին սահման:

Կարգավորվող շահադրույքները չէին կարող գոյատևել մրցակցային շուկաներում: Ֆինանսական հաստատությունները հնարեցին նոր միջոցներ, որոնք հիմնապաշարներ հրապուրեցին ցածր շահ բերող ավանդներից: 1970-ական թվականների վերջի և 1980-ական թվականների սկզբների բարձր շահադրույքները լրացուցիչ ճնշում գործադրեցին համակարգի վրա, քանի որ դրամատները (որոնք խնայողական հաշիվներին տարեկան հինգ տոկոս շահադրույք էին վճարում) ստիպված էին մրցել փողի շուկայի ընդհանուր հիմնապաշարների հետ (որոնք իրենց ավանդների դիմաց վճարում էին 10–15 տոկոս շահադրույք): Մեծ լճացման ժամանակ ստեղծված կարգավորիչ կառույցն ի վերջո սկսեց փլվել: Կոնգրեսն արձագանքեց 1980 և 1982 թթ. դրամատնային օրենքներով, որոնք մեծապես ապակարգավորեցին շահադրույքները:

Նոր կարգավորիչ կառույցը: 1980 և 1982 թթ. դրամատնային օրենքներն ստեղծեցին նոր կարգավորիչ կառույց, ինչը մեծապես թուլացրեց շահադրույքների վերահսկողությունը ֆինանսական շուկաներում: Նոր մոտեցման վերլուծական հիմքը գործարքային հաշիվների բաժանումն էր ոչ գործարքային հաշիվներից: ***Գործարքային հաշիվը*** այն հաշիվն է, որի առաջնային նպատակը որպես վճարամիջոց ծառայելն է. դրանց մեջ մտնում են արժութային և ընթացիկ հաշիվները: ***Ոչ գործարքային հաշիվը*** այն միջոցն է, որի առաջնային նպատակը ապագայի համար հիմնապաշարներ մի կողմ դնելն է և ոչ թե վճարագրերի դիմաց վճարելը (խնայողական հաշիվը ոչ գործարքային հաշվի օրինակ է):

Այս տարբերակումը մտցնելուց հետո 1980 և 1982 թթ. դրամատնային օրենքները արդյունավետ կերպով ապակարգավորեցին ոչ գործարքային հաշիվները: Այդ օրենսդրությունը աստիճանաբար վերացրեց ոչ գործարքային հաշիվների շահադրույքների վերին սահմանները և այս ավանդների պահուստի պահանջների համար սահմանեց զրոյական մակարդակ՝ անձնական հաշիվների համար, և նվազագույն մակարդակ՝ ձեռնարկությունների հաշիվների համար: 1980-ական թվականների վերջերի դրությամբ ոչ գործարքային հաշիվները վաստակում են շուկայական շահադրույքներ և համերկրային պահուստի կարգավորիչ կառույցից հստակորեն դուրս են:

Մնացած միջոցները՝ ընթացիկ հաշիվների նման գործարքային միջոցները, մեծապես ենթարկվել են ապակարգավորման: Այս հաշիվները ենթակա են պահուստի զգալի պահանջների (որը ներկա պահին մեծ դրամատների համար հավասար է գործարքային ավանդների 12 տոկոսին): Այնուամենայնիվ, անձնական գործարքային հաշիվները այլևս ենթակա չեն շահադրույքների՝ վերևից ձեռնարկվող սահմանափակման: Արդյունքում՝ ֆինանսական մի հատված վերջին երկու տասնամյակի ընթացքում մեծապես հեռացել է կանոնակարգային սահմանափակումներից:

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՊԱՀՈՒՍՏԻ ՇԱՐԺԵՐ

Այսօր դոլարը լայնորեն օգտագործվում է համաշխարհային առևտրում և շատ օտարերկրյա ներդրողների համար ծառայում որպես ապահով միջոց: Հետևաբար, արձագանքում դոլար ունեն շատերը՝ Միացյալ Նահանգների հետ ներմուծում և արտահանում իրականացնողները, արտասահմանցի և ամերիկացի ներդրողները, այլ երկրների միջև կատարվող առևտուրն ու ներդրումները ֆինանսավորողները, արտասահմանյան ֆինանսական շուկաների գործամոլները և վերավաճառողները, կենտրոնական դրամատները, օտարերկրյա կառավարությունները և միջազգային կազմակերպությունները, ինչպես, օրինակ, միջազգային արժութային հիմնադրամը: Օտարերկրացիները Միացյալ Նահանգների հարյուր միլիարդավոր դոլարների միջոցներ ունեն: Քանի որ արժույթն ինքը շահ չի բերում, օտարերկրացիները նախընտրում են պահել շահաբեր միջոցներ (պարտատոմսեր, բաժնետոմսեր և այլն): Այնուամենայնիվ, այդպիսի եկամտաբեր միջոցներ գնելու և վաճառելու հնարավորություններ ունենալու համար օտարերկրացիները որոշ գործարքային դոլարներ իսկապես պահում են M_1-ում:

Ինչու՞ ենք մենք այստեղ մտահոգված փողի միջազգային պահուստներով: Պատճառն այն է, որ դրամատնային համակարգում պահվող օտարերկրացիների ավանդները դրամատնային պահուստների ամբողջ քանակն ավելացնում են ճիշտ նույն ձևով, ինչպես երկրի բնակիչների ավանդները: Այսպիսով, օտարերկրացիների դոլարային փողի պահուստների փոփոխությունները կարող են Միացյալ Նահանգների փողի առաջարկի ընդարձակման կամ կրճատման շղթայի սկիզբ դնել:

Դիցուք, ճապոնացիները որոշում են ամերիկյան դրամատներում մեկ միլիարդ ամերիկյան դոլարի ավանդ ներդրել: Ի՞նչ է պատահում: Երկրի ներքին դրամատնային համակարգում մեկ միլիարդի աճ է

տեղի ունենում, ինչպես նկարագրված է նախորդ գլխի 10–4(ա) աղյուսակում: Արդյունքում դրամատնային համակարգը կարող է ավանդները տասնապատիկ ընդլայնել, որն այս դեպքում տասը միլիարդ դոլար է:

Այսպիսով, երկրի M-ի նկատմամբ ՀՊՀ-ի վերահսկողությունը ձևափոխվում է՝ կախված դրամատնային պահուստների միջազգային փոփոխություններից: Սակայն ՀՊՀ-ն ունի պահուստների արտասահմանից բխող ամեն մի փոփոխություն հավասարակշռելու կարողություն: Նա դրան հասնում է չեզոքացման միջոցով: *Չեզոքացումը* վերաբերում է կենտրոնական դրամատան այնպիսի գործողություններին, որոնք փողի ներքին առաջարկը մեկուսացնում են պահուստների միջազգային հոսքից: Չեզոքացումը սովորաբար իրագործված է, երբ կենտրոնական դրամատունն իրականացնում է բաց շուկայական գործառնություն, որը համակշռում է պահուստների միջազգային շարժը:

Ամփոփելով.

Դրամատնային պահուստների վրա կենտրոնական դրամատան վերահսկողությունը ենթակա է արտասահմանից եկող խանգարումների: Այս խանգարումները կարող են, սակայն, փոխհատուցվել, եթե կենտրոնական դրամատունը չեզոքացնի միջազգային հոսքերը:

Գործնականում համերկրային պահուստը որոշակի կանոնավորությամբ չեզոքացնում է պահուստների միջազգային խանգարումները: Նվազ զարգացած ֆինանսական շուկաներ և կենտրոնական դրամատնային համակարգեր ունեցող երկրները երբեմն դժվարանում են ամբողջությամբ չեզոքացնել պահուստների միջազգային հոսքը:

ԱՅԼ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆ

Այժմ դուք հավանաբար եզրակացրել եք, որ համերկրային պահուստը բավականաչափ զբաղված է: Բայց մենք առայժմ քննարկել ենք ՀՊՀ-ի միայն փողի շուկայի գործառույթները, նրանք, որ առնչվում են փողի առաջարկի հետ: Գոյություն ունեն համերկրային պահուստին և այլ համերկրային գործակալություններին լիազորված նաև մի շարք այլ հավելյալ առաջադրանքներ.

- *Փոխանակման շուկաների կառավարում:* Համերկրային պահուստը օտարերկրյա փոխանակման շուկաներում կառավարության անունից գնում և վաճառում է տարբեր արժույթներ: Թեև այս առաջադրանքը սովորաբար դյուրին է, օտարերկրյա փոխանակման շուկաներում ժամանակ առ ժամանակ խառնաշփոթություն է առաջանում, և գանձատան հրամանով համերկրային պահուստը միջամտում է գործին: Լրիվ նկարագրությունը, թե կենտրոնական դրամատները ինչպես կարող են միջամտել՝ արժույթների արժեքի վրա ազդելու նպատակով, տրված է XXI գլխում:
- *Միջազգային ֆինանսների համաձայնեցում:* 1980-ական թվականներին համերկրային պահուստն իր ձեռքը վերցրեց արտասահմանյան երկրների և միջազգային գործակալությունների հետ կատարվող աշխատանքի նախաձեռնությունը, որպեսզի թեթևացներ պարտքերի մեծ ծանրությունը: Պարտքային ճգնաժամը, որը երևան եկավ 1981 թվականին, բացահայտեց, որ միջին եկամուտ ունեցող և աղքատ շատ երկրներ, ինչպես, օրինակ, Մեքսիկան և Բրազիլիան, արտահանումից իրենց ստացած եկամուտների համեմատությամբ ծանրաբեռնված են ծայրահեղ բարձր շահավճարներով: ՀՊՀ-ն հասկացավ, որ պարտքային ճգնաժամը կհանգեցնի ֆինանսական համակարգի նկատմամբ վստահության ճգնաժամի, քանի որ բազմաթիվ ամերիկյան մեծ դրամատներ ունեին այնքան անարժեք արտասահմանյան փոխառություններ, որքան իրենց սեփական միջոցները: Այլ հաստատությունների հետ աշխատելով՝ համերկրային պահուստն օգնեց հաղթահարելու ճգնաժամը, այնպես որ մինչև 1991 թ. միջազգային ֆինանսական համակարգին սպառնացող ռիսկի հետ միասին երկրների մեծ մասի ունեցած պարտքը զգալիորեն նվազել էր:
- *Դրամատների կարգավորում և ավանդների ապահովագրում:* Մեծ լճացումից սկսած համերկրային կառավարությունը կանգնած է դրամատների թիկունքին: Դրամատների նկատմամբ վստահություն ներշնչելու համար կառավարությունն ապահովագրում է նրանց ավանդները, տեսչական ստուգման է ենթարկում դրամատների մատյանները, ստանձնում անվճարունակ դրամատների ղեկավարումը: Կառավարության մի կարևոր գործառույթը դրամատնային ավանդների ապահովագրումն է: Ավանդների ապահովագրական համերկրային ընկերության (ԱԱՀԸ) անդամ դրամատներում յուրաքանչյուր ավանդ կառավարությունն ապահովագրում է մինչև 100.000 դոլարի չափով:

Վերջին տասնամյակի ընթացքում ֆինանսական շուկաների ապակարգավորումը դրանց և իրական տնտեսության կառուցվածքային փոփոխությունների հետ միասին հանգեցրեց Միացյալ Նահանգների ավանդների ապահովագրության համակարգի խոշոր ձախողման: Խնայողությունների և փոխառությունների ընկերություններին

ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿՆ ՈՒ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԸ

Փողի առաջարկն ու պահանջարկը համատեղ որոշում են շուկայական շահադրույքները: Նկար 11–4-ը ցույց է տալիս փողի (Փ) ողջ քանակը հորիզոնական առանցքի վրա և անվանական շահադրույքը (Շ) ուղղահայաց առանցքի վրա: Առաջարկի կորը որպես ուղղահայաց գիծ է պատկերված այն ենթադրության հիման վրա, որ համերկրային պահուստը իր բոլոր միջոցները գործի է դնում փողի առաջարկը տրված մակարդակում պահելու համար, ինչը 11–4 նկարում ցույց է տրված որպես (Փ*):

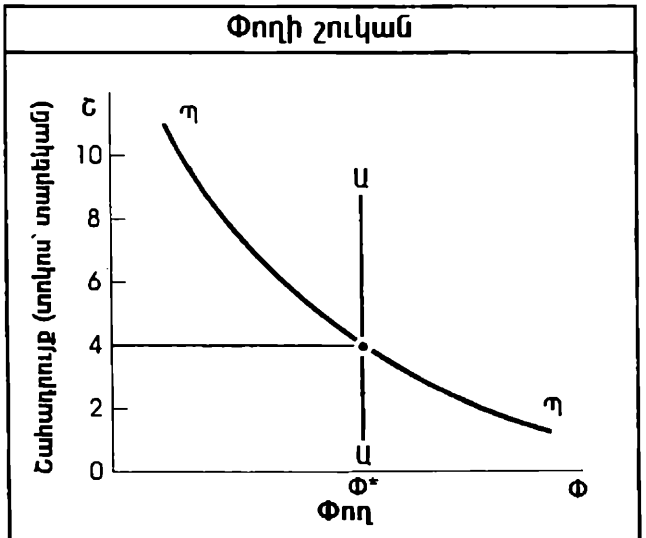
Ի լրումն, մենք փողի պահանջարկի սանդղակը ցույց ենք տալիս որպես վարընթաց կոր, քանի որ փողի պաշարները նվազում են, հենց որ շահադրույքների մակարդակը բարձրանում է: Ավելի բարձր շահադրույքների ժամանակ մարդիկ և ձեռնարկությունները իրենց միջոցների ավելի մեծ մասն են ցածր եկամուտ բերող կամ եկամուտ չբերող փողից տեղափոխում դեպի բարձր եկամտաբեր միջոցներ: Սա ավելի հաճախ իրագործվում է միջոցները բարձր շահ բերող միջոցների տեղափոխելով, միջին հաշվով ավելի քիչ արժույթ պահելով և ավելի հաճախ համալրելով կանխիկ փողը, փորձելով համապատասխանեցնել եկամուտներն ու ծախսերը և գբաղվելով կանխիկ փողի կառավարման նմանատիպ գործունեության ծրագրերով:

Առաջարկի ու պահանջարկի սանդղակների հատումը 11–4 նկարում որոշում է շուկայական շահադրույքը: Վերհիշեք, որ շահադրույքը փողի օգտագործման համար վճարվող գինն է: Շահադրույքները որոշվում են **փողի շուկաներում**, որտեղ պարտքով են տրվում և վերցվում կարճաժամկետ միջոցներ: Կարևոր շահադրույքներից են կարճաժամկետ դրույքները՝ գանձարանային եռամսյա մուրհակների դրույքները, կարճաժամկետ առևտրային մուրհակների (մեծ ընկերությունների բաց թողած մուրհակներ) դրույքները և համերկրային հիմնապաշարների դրույքները, որ դրամատները մեկը մյուսին վճարում են՝ դրամատնային պահուստների մեկ գիշերվա գործածության համար: Երկարաժամկետ շահադրույքների մեջ են մտնում 10-ամյա կամ 20-ամյա պետական պարտատոմսերը, ընկերակցությունների կողմից թողարկված պարտատոմսերը և անշարժ գույքի գրավները (շահադրույքների վերջին միտումների համար տես նկար 10–2-ի գծագիրը):

11–4 նկարում հավասարակշռության շահադրույքը տարեկան չորս տոկոս է: Փողի առաջարկի մակարդակը, որը համերկրային պահուստն ընտրել է որպես թիրախ, միայն չորս տոկոսի դեպքում է համապատասխանում հասարակության կողմից փող պահելու ցանկալի քանակին: Ավելի բարձր շահադրույքի դեպքում կլինի փողի ավելցուկային հաշվեկշիռ, և մարդիկ չեն ցանկանա պահել ողջ Փ*-ն: Մարդիկ կազատվեն փողի իրենց ավելցուկային պաշարներից՝ գնելով պարտատոմսեր և այլ ֆինանսական միջոցներ, այդպիսով շուկայի շահադրույքներն իջեցնելով դեպի հավասարակշռության չորս տոկոս դրույքը: Ի՞նչ կպատահի երկու տոկոս շահադրույքի դեպքում:

Մեզ հետաքրքրում են փողի շուկայում փողի առաջարկի և պահանջարկի փոփոխությունների ազդեցությունները: Նախ քննարկենք փողի քաղաքականության փոփոխությունը: Ենթադրենք, համերկրային պահուստն սկսում է անհանգստանալ գնաճից և խստացնում է փողի քաղաքականությունը՝ վաճառելով արժեթղթեր և կրճատելով փողի առաջարկը:

Փողի քաղաքականության խստացման ազդեցությունը ցույց է տրված 11–5(ա) նկարում: Փողի առաջարկի սանդղակի դեպի ձախ տեղաշարժը նշանակում է, որ գոյություն ունեցող չորս տոկոս շահադրույքի դեպքում փողի հաշվեկշիռները չեն բավարարի մարդկանց գործարքների և միջոցների պահանջները: Հ-ի և Ն-ի միջև ճեղքը ցույց է տալիս հին շահադրույքի դեպքում փողի ավելցուկային պահանջարկի չափը: Մարդիկ սկսում են զեղչով վաճառել իրենց միջոցները և մեծացնում են փողի իրենց պաշարները: Շահադրույքները բարձրանում են մինչև որ հավասարակշռություն է ձեռք բերվում նոր ու



Նկար 11–4. Փողի պահանջարկն ու առաջարկը որոշում են շահադրույքը

Համերկրային պահուստը Փ*-ն ունի որպես թիրախ, որը ներկայացված է փողի առաջարկի ուղղահայաց ԱԱ սանդղակով: Հասարակությունը (տնային տնտեսություններ և ձեռնարկություններ) ունի փողի պահանջարկի վարընթաց սանդղակ: Այս օրինակում փողի շուկան հավասարակշռության մեջ է տարեկան չորս տոկոս անվանական շահադրույքով:

ավելի բարձր՝ վեց տոկոս շահադրույքով, ինչպես այդ է տրված 11–5(ա) նկարի Հ' կետում:

Հավասարակշռության մեկ այլ խախտում կարող առաջանալ բարձր գներից: Ենթադրենք, թե փողի առաջարկը համերկրային պահուստի կողմից հաստատուն է պահվում: Այնուամենայնիվ, նավթի գների աճի պատճառով գների ընդհանուր մակարդակը բարձրանում է, և գործարքները ֆինանսավորելու համար պահանջվող փողն աճում է առանց իրական ԱԱ-ում որևէ փոփոխության: Այս դեպքում, որը ցույց տրված 11–5(բ) նկարում, փողի պահանջարկը կա՝ փողի պահանջարկի կորը տեղաշարժելով դեպի ջ՝ ՊՊ-ից Պ'Պ' և կհանգեցնի հավասարակշռային շահադրույքների աճի:

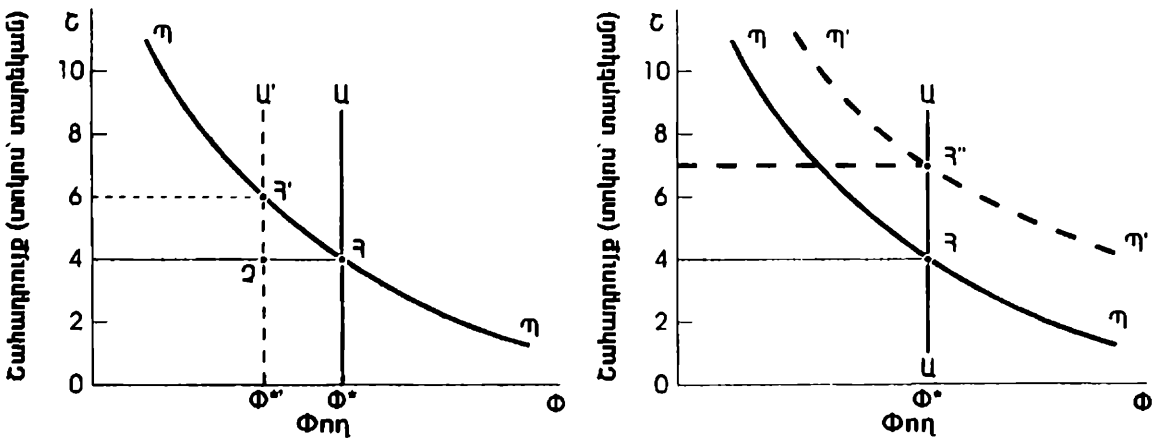
Հակառակը տեղի կունենար, եթե համերկրային պահուստն անհանգստանար տնտեսական անկման հանգից. փողի պահանջարկի կրճատում՝ գների նկման հետևանքով, իրական արտադրանքի նվազում և հասարակության փող պահելու ցանկության եղաշարժ:

Ստուգելու համար, թե արդյոք հասկացաք այս ղորը, տեսեք՝ կարո՞ղ եք դիտարկել հետևյալ դեպքը՝ օգտագործելով 11–4 նկարը: (1) Համերկրային պահուստը գտնում է, որ գործազրկությունը շատ կտրուկ է աճում և ցանկանում է շրջել այս միտումը՝ մեծացնելով փողի առաջարկը: ՀՊՀ-ն ի՞նչ քայլեր պետք է ձեռնարկի փողն ընդարձակելու համար: Ինչպե՞ս դա կազդի փողի առաջարկի կորի վրա: Ինչպիսի՞ն կլինի հակազդեցությունը փողի շուկաներում: (2) Որպես դոլարի փոխարժեքի անկման հետևանք՝ ավելանու՞մ են արտահանումները և իրական ՀԱԱ-ն: Ի՞նչ է պատահում փողի պահանջարկի հետ: Ո՞րն է ազդեցությունը շուկայական շահադրույքի վրա: (3) Երբ դրամատները շահադրույք բերող նոր ընթացիկ հաշիվներ են մտցնում, մարդիկ որոշում են ունեցած միջոցներից ավելի շատը դնել այս հաշիվներում և ավելի քիչը՝ խնայողական հաշիվներում՝ ՀԱԱ-ի և շահադրույքների ամեն մի մակարդակի դեպքում: Համերկրային պահուստը վստահ չէ այս վարվելակերպի կարևորությանը և, հետևաբար, փողի առաջարկը պահում է հաստատուն: Ինչպիսի՞ն կլինի միջոցների ավելացման ներգործությունը փողի առաջարկի և պահանջարկի վրա:

Ամփոփենք փողի շուկայի վերաբերյալ մեր ստացած տվյալները.

Փողի շուկայի վրա ներգործում է, մի կողմից՝

ա) Փողի քաղաքականության խստացում **բ) Փողի պահանջարկի տեղաշարժ**



Նկար 11–5. Փողի քաղաքականության կամ գների փոփոխությունները ազդում են շահադրույքների վրա

(ա)-ում համերկրային պահուստը կրճատում է դրամատան պահուստները և փողի առաջարկը՝ որպես գների աճի վախի հակազդեցություն: Ավելի քիչ փողի առաջարկն առաջացնում է փողի ավելցուկային պահանջարկ, որը ցույց է տրված ՁՀ ճեղքվածքով: Հենց որ հասարակությունը փորձում է ձեռք բերել փողի ցանկալի պաշար, շահադրույքները բարձրանում են նոր հավասարակշռության Հ'-ը:

(բ)-ում փողի պահանջարկը մեծացել է գների մակարդակի աճի պատճառով, երբ իրական արտադրանքը հաստատուն է: Փողի ավելի բարձր պահանջարկը շուկայական շահադրույքներին ստիպում է բարձրանալ, իսկ դրանք էլ իրենց հերթին ստիպում են, որ պահանջվող փողի քանակը իջնի մինչև Փ*:

(1) հասարակության փող պահելու ցանկության (ներկայացված է փողի պահանջարկի ՊՊ կորով) և, մյուս կողմից՝ (2) համերկրային պահուստի փողի քաղաքականության (որը 11–4 նկարում ցույց է տրված որպես փողի հաստատագրված առաջարկ կամ Փ կետում ուղղահայաց ԱԱ կոր) համակցությունը: Դրանց փոխազդեցությունը որոշում է շուկայական շահադրույքը՝ (Շ)-ն: Ավելի խիստ փողի քաղաքականությունը ԱԱ կորը տեղաշարժում է դեպի ծախ՝ բարձրացնելով շուկայական շահադրույքները: Երկրի արտադրանքի կամ գների մակարդակի աճը ՊՊ կորը տեղաշարժում է դեպի աջ և բարձրացնում շահադրույքները: Փողի քաղաքականության մեղմացումը կամ փողի պահանջարկի անկումը հակառակ ազդեցությունն ունեն:*

ՓՈՂԻ ՄԵԽԱՆԻԶՄԸ

Ամեն օր լրագրերն ու հեռուստատեսությունը հատուկ հաղորդումներ են հրապարակում փողի շուկաների և փողի քաղաքականության վերաբերյալ՝ վերլուծելով, թե փողի գործարքներն ինչպես են ազդում շահադրույքների, օտարերկրյա արժույթների փոխարժեքի, գնաճի և, ըստ էության, բոլոր մակրոտնտեսական փոփոխականների վրա: Եթե վերջերս նորություններ կարդացել եք, ապա կարող է հանդիպած լինեք այսպիսի հաղորդումների.

> Մեծ հարցական է, թե արդյո՞ք համերկրային պահուստը կոնգրեսի և Սպիտակ տան բյուջետային դաշինքին կարճագանքի՝ կրճատելով կարճաժամկետ շահադրույքները: Սպիտակ տան պաշտոնյաները ուժեղ ճնշում են գործադրում համերկրային պահուստի քաղաքականություն մշակող հանձնախմբի վրա՝ պահանջելով իջեցնել կարճաժամկետ շահադրույքները, որպեսզի սատար կանգնեն անկում ապրող տնտեսությանը:
>
> *(Ուոլ սթրիթ ջոռնըլ)*

> Համերկրային պահուստի խորհուրդը գգուշացրեց, որ հովանավորական առևտրային օրենսդրության կամ ավելի բարձր նվազագույն աշխատավարձի օրենքի նախագծի ընդունումը կսանձազերծի գնաճ խթանող ուժերը, որոնց համերկրային պահուստը ստիպված կլինի հակազդել՝ խստացնելով (հնարավոր է՝ չափազանց) վարկի պայմանները:
>
> *(Նյու Յորք թայմզ)*

> Ավելի վաղ Վաշինգթոնը պաշտոնյաների վրա ճնշում էր գործադրում՝ պահանջելով իջեցնել ճապոնական շահադրույքները, որպեսզի համերկրային պահուստին հնարավորություն տրվի Միացյալ Նահանգների շահադրույքներն իջեցնել, առանց վախենալու, որ ԱՄՆ-ից հիմնական միջոցների արտահոսք կկատարվի: Ամերիկայում տնտեսական անկման ավարտից հետո, համերկրային պահուստն ավելի քիչ կցանկանա խուզել ԱՄՆ-ի շահադրույքները: Այնուամենայնիվ, նա դեռևս անհանգստացած է, որ արտասահմանյան երկրների դանդաղ աճը կարող է ի վերջո արգելք հանդիսանալ ամերիկյան արտահանումների համար:
>
> *(Ուոլ սթրիթ ջոռնըլ)*

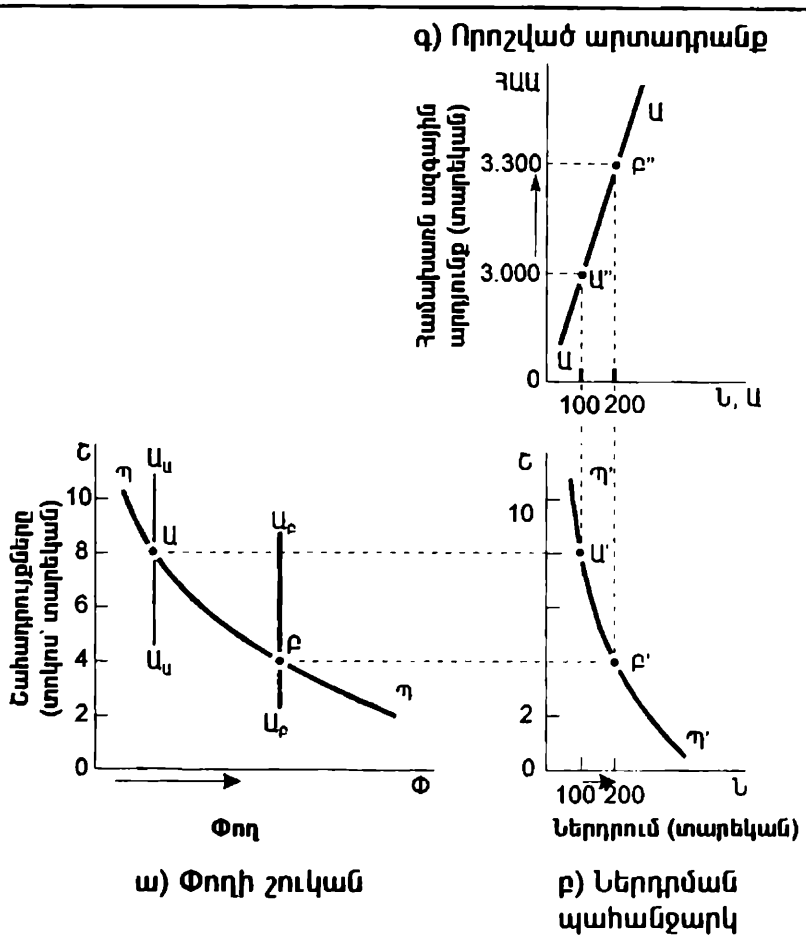
Այս հաղորդումների հիմքում ընկած են համերկրային պահուստի գործելակերպի, փողի՝ տնտեսության վրա ազդելու եղանակի վերաբերյալ տեսակետները և այն տեսակետները, թե քաղաքական ղեկավարներն ու հասարակ ժողովուրդը ինչպես են ցանկանում ձևափոխել փողի քաղաքականությունը: Եկեք քննենք փողի պայմանների փոփոխության ազդեցությունը՝ օգտագործելով բազմապատկիչի կաղապարը: Դրանից հետո մենք քննության կառնենք փոխանցման մեխանիզմը՝ օգտագործելով ընդհանուր պահանջարկ և առաջարկ կառուցվածքը:

ՓՈՂԻ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԳՕԱԳՐԱՅԻՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

11–6 նկարը ցույց է տալիս փողի ընդարձակման ազդեցությունները տնտեսական գործունեության վրա: (ա)-ն ցույց է տալիս փողի շուկան ներքևի ձախ մասում, (բ)-ն ցույց է տալիս ներդրման որոշումը ներքևի աջ մասում և (գ)-ն՝ բազմապատկիչի մեխանիզմով ընդհանուր պահանջարկի և ՀԱԱ-ի սահմանումը՝ վերևի աջ մասում:

Ժամացույցի սլաքի հակառակ ուղղությամբ՝ փողի շուկայից ներդրումով դեպի ընդհանուր պահանջարկի և ՀԱԱ-ի որոշումը՝ որպես ամբողջություն, շարժվելիս կարող ենք տեսնել պատճառական կապը: 11–6(ա) նկարի ներքևի ձախ մասից սկսելով՝ տեսնում ենք փողի այն առաջարկն ու պահանջարկը, որ պատկերված էին 11–4 և 11–5 նկարներում: Ներկա քննարկման նպատակներից ելնելով՝ ընդունենք, թե փողի առաջարկի սանդղակի սկզբնական վիճակը Ա1 էր, իսկ շահադրույքը՝ տարեկան ութ տոկոս: Եթե համերկրային պահուստը մտահոգված է սպառնացող անկումով, ապա կարող է մեծացնել փողի առաջարկը՝ կատարելով բաց շուկայական գնումներ և կորը տեղաշարժելով Ա2-ի: 11–6(ա) նկարում ցույց տրված դեպքում դրա հետևանքով շուկայական շահադրույքները կընկնեն մինչև չորս տոկոսի:

11–6(բ նկարն այն պատմության արտացոլումն է, թե ցածր շահադրույքներն ինչպես են ավելացնում ընդհանուր պահանջարկի շահադրույքի նկատմամբ զգայուն բաղադրամասերի վրա արվող ծախսերը: VII գլխում մենք տեսանք, որ շահադրույքների անկումը ձեռնարկություններին կդրդի ավելացնել գոր-



Նկար 11–6. Կենտրոնական դրամատունը որոշում է փողի առաջարկը՝ փոխելով շահադրույքները և ներդրումները, այդպիսով ազդելով ՀԱԱ-ի վրա

Երբ համերկրային պահուստը փողի առաջարկը մեծացնում է Աա-ից Աբ-ի, շահադրույքներն ընկնում են, քանի որ մարդիկ մեծացնում են փողի իրենց հաշվեկշիռները: Այս դեպքում տնտեսությունը փողի պահանջարկի սանդղակով շարժվում է դեպի ներքև՝ ինչպես (ա)-ում:

Ավելի ցածր շահադրույքներն իջեցնում են ներդրման ծախսերը, այդպիսով խրախուսելով սարքավորումների ու ձեռնարկությունների գործարար գնումները և տնային տնտեսությունների սպառողական գնումները: Տնտեսությունը ներդրումների պահանջարկի Պ'Պ' սանդղակով շարժվում է ներքև՝ Ա'-ից Բ', ինչպես (բ)-ում:

Բազմապատկիչի մեխանիզմով ավելի մեծ ներդրումը բարձրացնում է ընդհանուր պահանջարկը և ՀԱԱ-ն՝ Ա"-ից Բ", ինչպես (գ)-ում:

Կարո՞ղ եք պատկերել հակառակ գործընթացը, որտեղ համերկրային պահուստի բաց շուկայական գործառնությունները կկրճատեն (Փ)-ն, (Ն)-ն և ՀԱԱ-ն:

ծարանների, սարքավորումների և գույքի վրա կատարվող ծախսերը: Փողի մեղմացված քաղաքականության հետևանքները շատ շուտ երևում են բնակարանային շուկայում, որտեղ ցածր շահադրույքները նշանակում են ցածր ամսական երաշխավորված վճարումներ տան համար, այդպիսով ընտանիքներին խրախուսելով գնելու ավելի շատ ու ավելի մեծ տներ:

Ի լրումն, սպառողական ծախսերը ավելանում են, քանի որ ցածր շահադրույքները սովորաբար բարձրացնում են հարստության արժեքը (որովհետև բաժնետոմսերի, պարտատոմսերի և բնակարանների գները միտում ունեն բարձրանալու), և քանի որ սպառողները հակված են ավտոմեքենաների և այլ խոշոր սպառողական տևական ապրանքների վրա ավելի շատ ծախսելու, երբ շահադրույքները ցածր են և վարկերը՝ շատ: Ավելին, ինչպես տեսանք IX գլխում, ցածր շահադրույքները հակված են իջեցնելու դոլարի փոխարժեքը՝ այդպիսով ավելացնելով զուտ արտահանումների մակարդակը: Դրանից հետո տեսնում ենք, թե ցածր շահադրույքները տնտեսության բազմաթիվ ոլորտներում ինչպես են հանգեցնում ծախսերի ավելացման:

Այս հետևանքներն ակնհայտ են 11–6(բ) նկարում, որտեղ շահադրույքների իջնելը (որն առաջացել է փողի առաջարկի մեծացումից) տանում է դեպի ներդրման բարձրացում Ա'-ից Բ'-ի: Այս դեպքում մենք պետք է պարզաբանենք քիչ առաջ ակնարկված «ներդրումը» շատ լայն իմաստով. այն ընդգրկում է ոչ միայն ձեռնարկատիրական ներդրումը, այլև սպառողական տևական ապրանքները և բնակարանները, ինչպես նաև զուտ արտաքին ներդրումը՝ զուտ արտահանումների ձևով:

Վերջապես, 11–6(գ) նկարը ցույց է տալիս ներդրման փոփոխությունների ազդեցությունը բազմապատկիչի կաղապարում: Այս գծապատկերը պարզապես 9–5 նկարն է՝ կողքի շուռ տրված: Վերհիշեք X գլխից, որ բազմապատկիչի պարզագույն կաղապարում հավասարակշռության արտադրանքին հասնում են, երբ ցանկալի խնայողությունը հավասարվում է ցանկալի ներդրմանը: 11–6(գ) նկարում այս հարաբերությունը մենք ցույց ենք տվել խնայողություննե-

րի սանդղակը նկարելով որպես ԱԱ սանդղակ: Այս գիծը ներկայացնում է խնայողությունների ցանկալի մակարդակի (որը չափվում է հորիզոնական առանցքի երկայնքով) և ուղղահայաց առանցքի վրա տեղադրված ՀԱԱ-ի փոխառնչությունը: Հավասարակշռության ՀԱԱ-ն ստացվում է այն մակարդակում, որտեղ ներդրումների պահանջարկը (բ) մասից հավասարվում է ցանկալի խնայողությանը՝ ԱԱ սանդղակից:

Ներդրման սկզբնական մակարդակը 100 է, ինչպես կարող ենք տեսնել (բ) մասի Ա' կետում, որն էլ տալիս է ՀԱԱ-ի 3000 մակարդակ: Այն բանից հետո, երբ մատչելի փողը շահադրույքն իջեցնում է 8-ից 4 տոկոսի, ներդրումը մինչև 200-ի է աճում Բ' կետում: Ավելի բարձր ներդրումը ընդհանուր ծախսը բարձրացնում է նոր հավասարակշռության, որ պատկերված է (գ) մասի՝ Բ" կետում և նոր՝ 3300 հավասարակշռության ՀԱԱ-ի:

Ի՞նչ է պատահել: Փողի առաջարկի Աա-ից Աբ-ի բարձրացումը շահադրույքն իջեցրեց Ա-ից Բ-ի, սա պատճառ դարձավ, որ ներդրումը բարձրանա Ա'-ից Բ'-ի, իսկ սա էլ, իր հերթին, գործելով բազմապատկիչի օրենքով, հանգեցրեց ՀԱԱ-ի բարձրացմանը Ա"-ից Բ"-ի:

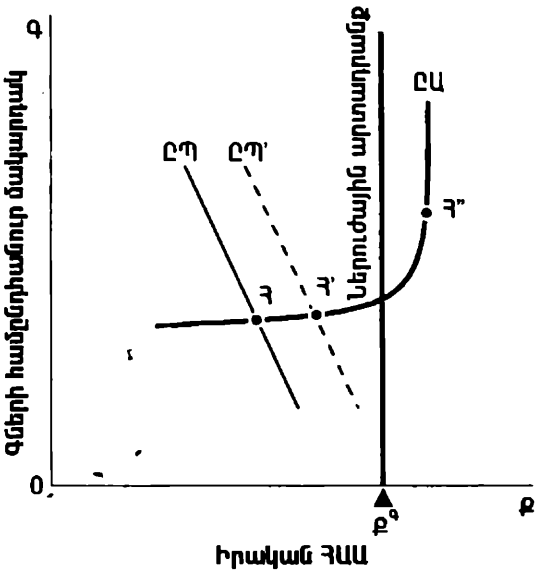
Սա է այն ուղին, որով փողի քաղաքականությունը միջանկյալ թիրախների միջոցով, ինչպես որ փողի առաջարկը և շահադրույքները, ազդում է իր վերջնական թիրախների վրա:

ՓՈՂԻ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԸՊ–ԸԱ ՇՐՋԱՆԱԿՈՒՄ

Նկար 11–6-ի եռամաս գծապատկերը ցույց է տալիս, թե փողի առաջարկի մեծացումը ինչպես կհանգեցներ ընդհանուր պահանջարկի մեծացման: Այժմ կարող ենք համընդհանուր մակրոտնտեսական հավասարակշռության վրա այդ ազդեցությունը ցույց տալ՝ օգտագործելով ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի կորերը:

Փողի առաջարկի մեծացման հետևանքով առաջացած ընդհանուր պահանջարկի մեծացումը պատճառ է դառնում 11–7 նկարում պատկերված ԸՊ կորի տեղաշարժին դեպի աջ: Այս տեղաշարժը չօգտագործվող պաշարների առկայության դեպքում ցույց է տալիս փողի ավելացում՝ համեմատաբար հարթ ԸԱ կորով: Այստեղ փողի ավելացումը ընդհանուր պահանջարկը տեղաշարժում է ԸՊ-ից ԸՊ', իսկ համընդհանուր հավասարակշռությունը շարժում է Հ-ից Հ'-ի: Այս դեպքը ցույց է տալիս, թե փողի ավելացումն ինչպես կարող է մեծացնել ընդհանուր պահանջարկը և ուժեղ ներգործություն ունենալ իրական արտադրանքի վրա:

Փողի ավելացման քաղաքականություն



Նկար 11–7. Փողի ավելացման քաղաքականությունը ԸՊ-ի կորը տեղաշարժում է դեպի աջ՝ բարձրացնելով արտադրանքն ու գները

Ավելի վաղ կատարած մեր քննարկումը և 11–6 նկարը ցույց տվեցին, թե փողի առաջարկի մեծացումը ինչպես է հանգեցնում ներդրման մեծացման և դրա հետևանքով՝ ընդհանուր պահանջարկի բազմապատիկ մեծացման: Սա հանգեցնում է ԸԱ-ի կորի դեպի աջ տեղաշարժին:

Քեյնզյան տիրույթում, որտեղ ԸԱ-ի կորը համեմատաբար հարթ է, փողի ընդարձակումը դրսևորում է իր հիմնական ազդեցությունը իրական արտադրանքի վրա, միայն փոքր ազդեցություն ունենալով գների վրա:

Դասական տիրույթում ԸԱ-ի կորը համարյա ուղղահայաց է (ցույց տրված Հ" կետում), և փողի ավելացումը գլխավորապես կբարձրացնի գներն ու անվանական ՀԱԱ-ն՝ իրական ՀԱԱ-ի վրա նվազ ազդեցությամբ: Կարո՞ղ եք հասկանալ, թե ինչու երկարաժամկետ հեռանկարում փողը իրական արտադրանքի վրա կարող է քիչ ազդեցություն ունենալ:

Այս պատճառով հաջորդականությունը հետևյալն է.

Փողի ավելացումն իջեցնում է շուկայական շահադրույքները: Դա խթանում է ծեռնարկատիրական ներդրումների, բնակարանների, սպառողական տևական ապրանքների և դրանց նման շահադրույքների նկատմամբ զգայուն ծախսերը: Բազմապատկիչի մեխանիզմի միջոցով ընդհանուր պահանջարկը մեծանում է այլ կերպ հասանելի մակարդակներից վեր բարձրացնելով ար-

տադրանքն ու գները: Հետևաբար, հիմնական հաջորդականությունն է.

Մ-ը՝ վեր ⟶ Շ-ն վար ⟶ Ն, Ս, Χ-ը՝ վեր ⟶ ԸԱ-ն վեր ⟶ ՀԱԱ-ն վեր և Գ-ն վեր

Սակայն ի՞նչ կպատահեր, եթե տնտեսությունը գործեր իր կարողության սահմանին մոտ: Դա ցույց է տրված 11–7 նկարի ԸԱ-ի կորի խիստ զառիվեր (կամ դասական) հատվածի Հ″ կետով: Այս դեպքում փողի փոփոխությունները իրական արտադրանքի վրա քիչ ազդեցություն կունենային: Ավելի շուտ, ԸԱ-ի կորի դասական տիրույթում՝ արտադրանքի նույն քանակի դեպքում, փողի ավելի մեծ պաշարը հիմնականում կհանգեցներ գների բարձրացման:

Այս կենսական հաջորդականության ձեր ըմբռնումն ամրապնդելու համար վերլուծեք հակառակ դեպքը՝ փողի կրճատումը: Ասենք, համերկրային պահուստը որոշում է, ինչպես դա արվեց 1979 թ., կրճատել պահուստները, դանդաղեցնել տնտեսության աճը և իջեցնել գնաճը: Դուք այդ հաջորդականությունը կարող եք տեսնել 11–6 նկարում՝ հակառակ ուղղությամբ շրջելով փողի քաղաքականության ընթացքը՝ այդպիսով տեսնելով, թե փողը, շահադրույքները, ներդրումը և ընդհանուր պահանջարկը ինչպես են փոխազդում, երբ փողի քաղաքականությունը խստացվում է: Հետո տեսեք, թե նկար 11–7-ում ԸՊ-ի կորի դեպի ձախ տեղաշարժը ինչպես կիջեցներ և՛ արտադրանքը, և՛ գները:

ՓՈՂԻ ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ՀԵՌԱՆԿԱՐԱՅԻՆ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Շատ տնտեսագետներ հավատացած են, որ փողի առաջարկի փոփոխությունները գների մակարդակը վերջիվերջո հիմնականում կբարձրացնեն՝ իրական արտադրանքի վրա քիչ ազդեցությամբ կամ առանց ազդեցության: Մենք այս տեսակետը կարող ենք հասկանալ՝ փողի փոփոխությունների ազդեցությունները վերլուծելով տարբեր բնույթի ԸԱ-ի կորերով: Ինչպես ցույց է տրված 11–7 նկարում, փողի փոփոխությունները ընդհանուր պահանջարկի վրա կներգործեն և իրական ՀԱԱ-ն կարճաժամկետ հեռանկարում փոխելու միտում կունենան, երբ կան չօգտագործված միջոցներ, և ԸԱ-ի կորը համեմատաբար հարթ է:

Այնուհանդերձ, IX գլխում մենք շեշտեցինք, որ երբ երկարաժամկետ հեռանկարում գներն ու աշխատավարձը կարգավորվեն, արտադրանքի վրա ԸՊ-ի կորի տեղաշարժի ազդեցությունները կնվազեն, իսկ գների վրա ազդեցությունները գերիշխելու միտում կունենան: Վերհիշեք, որ երկարաժամկետ հեռանկարում ԸԱ-ի կորը հակված է ուղղահայաց կամ համարյա ուղղահայաց լինելու, քանի որ աշխատավարձի և գների բոլոր կպչուն կամ պայմանագրային տարրերը հարմարվում են գների ու աշխատավարձի ակնկալվող ավելի բարձր մակարդակներին: Սա նշանակում է, որ, երբ գներն ու աշխատավարձն ավելի ճկուն են դառնում, փողի առաջարկի փոփոխության ազդեցությունն ի վերջո ավելի ու ավելի շատ է դրսևորվում գների և ավելի ու ավելի քիչ՝ իրական արտադրանքի մեջ:

Ո՞րն է կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարի այս տարբերության ներըմբռնումը: Տարբերությունը տեսնելու համար կարող ենք դիտարկել վերին աստիճանի պարզեցված մի օրինակ: Ենթադրենք, ինչպես 11–6 նկարում, սկսում ենք 3000 անվանական ՀԱԱ-ով և կայուն գներով, հետո փողի ավելացումը, որը փողի առաջարկը մեծացնում է 10 տոկոսով, անվանական ՀԱԱ-ն կարող է մեծացնել 10 տոկոսով՝ հասցնելով 3300-ի: Ռոբերթ Ջ. Գորդնի և ուրիշների ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ կարճաժամկետ հեռանկարում «անվանական ՀԱԱ-ի փոփոխությունները հետևողականորեն բաժանվում են մասերի՝ երկու երրորդը՝ արտադրանքի փոփոխություն, իսկ մնացած մեկ երրորդը՝ գնի փոփոխություն»: Հետևաբար, առաջին տարում փողի առաջարկի ընդարձակումը կարող է իրական ՀԱԱ-ն մեծացնել մոտ 7 տոկոսով, իսկ գները՝ մոտ 3 տոկոսով:

Ժամանակի հետ, սակայն, աշխատավարձն ու գները սկսում են առավել լրիվ հարմարվել գների և արտադրանքի ավելի բարձր մակարդակներին: Պահանջարկի աճը թե՛ աշխատուժի, թե՛ արտադրանքի շուկաներում կբարձրացնի աշխատավարձն ու գները: Աշխատավարձը կկարգավորվի՝ արտացոլելով ապրուստի ավելի մեծ ծախսերը: Պայմանագրերում այդ ծախսերի վերաբերյալ կետերի առկայությունը էլ ավելի կբարձրացնի աշխատավարձն ու գները: Երկրորդ տարուց հետո գները կարող են աճել 1 կամ 2 տոկոսով, իսկ արտադրանքն իր սկզբնական մակարդակից բարձր կլինի միայն 5 կամ 6 տոկոսով: Երրորդ տարվա մեջ գները կարող են նորից աճել, մինչդեռ արտադրանքը փոքր-ինչ կընկնի: Որտե՞ղ կավարտվի այս գործընթացը: Այն կարող է շարունակվել մի քանի տարի և տասնամյակ, մինչև որ գները բարձրանան լրիվ 10 տոկոսով, իսկ արտադրանքը վերադառնա իր սկզբնական մակարդակին: Այսպիսով, փողի քաղաքականությունը գներն ու աշխատավարձը կբարձրացնի մոտ 10 տոկոսով, բայց անփոփոխ կթողնի իրական արտադրանքը:

Այս օրինակում, վերջապես, բոլոր անվանական մեծությունները աճում են 10 տոկոսով, մինչդեռ բոլոր իրական մեծությունները անփոփոխ են: Անվանական մեծությունները, ինչպես ՀԱԱ-ի համադիրը,

ՍԳՀ-ն, անվանական ՀԱԱ-ն, աշխատավարձը, փողի առաջարկը, արժույթը, ընթացիկ ավանդները, դոլարի սպառումն ու ներմուծումը, հարստության դոլարային արժեքը և այլն, 10 տոկոսով բարձր են: Սակայն իրական ՀԱԱ-ն, իրական սպառումը, փողի իրական առաջարկը (որը հավասար է փողի առաջարկը բաժանած գների մակարդակին), իրական աշխատավարձը, իրական եկամուտները և հարստության իրական արժեքը փողի քաղաքականությունից անփոփոխ են մնում: Հետևաբար, ասում ենք, որ երկարատև հեռանկարում փողը *չեզոք* է:

Սակայն տեղին է մի զգուշացում անել. այն սցենարը, ըստ որի փողի փոփոխությունները հանգեցնում են բոլոր անվանական մեծությունների համամասնական փոփոխությունների, սակայն չեն փոխում իրական փոփոխականները՝ կռահմամբ հավանական է և ապացուցվում է որոշակի փորձառական փաստերով: Սակայն դա համընդհանուր օրենք չէ: Երկարաժամկետ հեռանկարը կարող է ընդգրկել մի քանի տասնամյակ, այդ ընթացքում տեղի ունեցող իրադարձությունները կարող են տնտեսությունը դուրս շպրտել իդեալականացված երկարաժամկետ հետագծից, իսկ շահադրույքների փոփոխությունները կարող են անշրջելի ազդեցություն ունենալ վերջնական արդյունքի վրա[5]: Այդ պատճառով էլ երկարաժամկետ հեռանկարում փողի չեզոքությունը միայն միտում է և ոչ թե համընդհանուր օրենք:

Այս գլխի վերջին մոտենալու հետ նշենք, որ փողի քաղաքականության դերի քննարկումը կատարվեց առանց ֆինանսական քաղաքականության միջամտության: Իրականում, ինչպիսիք էլ լինեն կառավարության փիլիսոփայական հակումները, բոլոր զարգացած տնտեսությունները ֆինանսական և փողի քաղաքականությունն իրականացնում են միաժամանակ: Յուրաքանչյուր քաղաքականություն ունի իր ուժեղ և թույլ կողմերը: Հաջորդ գլուխներում մենք կանդրադառնանք ֆինանսական և փողի քաղաքականության դերի ամբողջական քննությանը թե՛ գործարարության պարբերաշրջանների դեմ մղվող պայքարում, թե՛ տնտեսական աճին նպաստելու ասպարեզում:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻՑ ԴԵՊԻ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿ

Մենք ավարտեցինք ընդհանուր պահանջարկի որոշիչ գործոնների նախնական վերլուծությունը: Ամփոփենք մեր ստացած տվյալները. մենք քննարկեցինք ընդհանուր պահանջարկի հիմունքները և տեսանք, որ ԸՊ-ն որոշվում է արտաքին կամ ինքնավար այնպիսի գործոններով, ինչպիսիք են ներդրումները և զուտ արտահանումները կառավարության փողի և ֆինանսական քաղաքականության զուգորդությամբ: Կարճաժամկետ հեռանկարում այս գործոնների փոփոխությունները հանգեցնում են ծախսերի, արտադրանքի և գների աճի:

Այսօրվա անկայուն աշխարհում տնտեսությունները ենթարկվում են իրենց սահմանների ներսից և դրսից եկող ցնցումների ազդեցությանը: Պատերազմները, հեղափոխությունները, պարտքային ճգնաժամերը, նավթային ցնցումները և կառավարությունների սխալ հաշվարկները հանգեցրել են բարձր գնաճի կամ բարձր գործազրկության, իսկ լճացնաճի դեպքում՝ միաժամանակ երկուսին էլ: Քանի որ գոյություն չունի մակրոտնտեսական տատանումները վերացնելու ինքնավար և ինքն իրեն ուղղող մեխանիզմ, այսօր կառավարությունների պարտականությունն է չափավորել գործարարության պարբերաշրջանների տատանումները: Սակայն անգամ ամենահմաստուն կառավարությունները չեն կարող գործազրկությունն ու գնաճը վերացնել այն բոլոր ցնցումների առկայության դեպքում, որոնց ազդեցությանը ենթարկվում է տնտեսությունը:

Մեր հաջորդ առաջադրանքը ընդհանուր առաջարկի հարցերը ավելի ուշադիր քննության առնելն է: Մենք սկսում ենք երկարաժամկետ հեռանկարում տնտեսության աճի գործընթացի վերլուծությունից, ինչը կխորացնի ներուժային արտադրանքի և ընդհանուր առաջարկի որոշիչ գործոնների մեր ըմբռնումը: Դրանից հետո մենք կձեռնարկենք գնաճի և գործազրկության՝ փոխադարձաբար միմյանց հետ կապված թեմաների ուսումնասիրությանը և կտեսնենք, թե ժամանակակից շուկայական տնտեսություններին ինչպես է խստորեն պարտադրված կայուն գներ պահպանելու անհրաժեշտությունը: Վերջապես, մենք կանդրադառնանք մակրոտնտեսական քաղաքականության այսօրվա հրատապ երկընտրանքներին՝ ֆինանսական քաղաքականությանը և պետական պարտքին, ֆինանսական և փողի քաղաքականությունների փոխազդեցությանը, երկարաժամկետ տնտեսական աճին օժանդակելու անհրաժեշտությանը,

[5] Մեկ օրինակը ցույց կտա, թե շահադրույքների փոփոխությունները ինչպես կարող են տնտեսությունը դուրս շպրտել չեզոք հետագծից: Երբ 1979 թ. համերկրային պահուստը կրճատեց փողի առաջարկը և բարձրացրեց շահադրույքները, նպատակն այն էր, որ տնտեսական աճը դանդաղեցնելով, կանխվեր գնաճը: Շահադրույքների դրամատիկ աճը, երբ կարճաժամկետ գանձարանային արժեթղթերը 1978 թ. 7 տոկոսից 1981 թվականին բարձրացան 14 տոկոսի, հանգեցրեց դոլարի փոխարժեքի աճի, 1980-ական թվականների կեսերին՝ արտաքին առևտրի վիթխարի բացի և միջին եկամուտ ունեցող երկրներում՝ «պարտքային ճգնաժամի»: 1990 թ. Միացյալ Նահանգները ծանրաբեռնված էր շուրջ 400 միլիարդ դոլար արտաքին պարտքով, ինչը տեսանելի ապագայում կազդի նրա տնտեսության վրա:

այն նոր հարցերին, որ ծագում են, որովհետև Միացյալ Նահանգների տնտեսությունն առավելապես բաց տնտեսություն է՝ ենթակա միջազգային առևտրական և ֆինանսական հոսքերի ազդեցությանը:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Կենտրոնական դրամատնային գործ և համերկրային պահուստի համակարգ

1. Համերկրային պահուստի համակարգը կենտրոնական դրամատունն է՝ դրամապանների դրամատունը: Նրա գործառույթը դրամատնային պահուստների քանակը վերահսկելն է՝ դրանով որոշելով երկրի փողի առաջարկը և ազդելով վարկի պայմանների ու շահադրույքների վրա:

2. Համերկրային պահուստի համակարգը (կամ ինչպես հաճախ անվանում են՝ «ՀՊՀ») ստեղծվել է 1913 թվականին՝ երկրի փողն ու վարկի պայմանները վերահսկելու համար: Այն ղեկավարում են կառավարիչների խորհուրդը և բաց շուկայի համերկրային հանձնախումբը (ԲՇՀՀ): ՀՊՀ-ն գործում է որպես անկախ պետական գործակալություն և օժտված է փողի քաղաքականությունը որոշելու մեծ իրավասություններով:

3. ՀՊՀ-ն ունի քաղաքականության երեք գլխավոր միջոց՝ (ա) բաց շուկայական գործառնությունները, (բ) դրամատնային պարտքի շահադրույքները և (գ) ավանդային հաստատությունների նկատմամբ օրինական պահուստի պահանջները: Այս երեք միջոցներն օգտագործելով՝ ՀՊՀ-ն սահմանում է միջանկյալ թիրախներ, ինչպիսիք են դրամատնային պահուստների մակարդակը, շուկայական շահադրույքները և փողի առաջարկը: Այս բոլոր գործառնությունների նպատակը տնտեսության գործունեության բարելավումն է, նկատի առնելով փողի քաղաքականության վերջնական խնդիրները՝ ցածր գործազրկության, ՀԱԱ-ի արագ աճի, առևտրի պահպանելի հավասարակշռության և կանոնավոր ֆինանսական շուկաների լավագույն համակցության ապահովումը: Ի լրումն, ՀՊՀ-ն այլ համերկրային գործակալությունների հետ միասին պետք է ճգնաժամերի ժամանակ նեցուկ լինի երկրի ներքին և միջազգային ֆինանսական համակարգին:

4. Փողի քաղաքականության ամենակարևոր միջոցը համերկրային պահուստի բաց շուկայական գործառնություններն են: Բաց շուկայում համերկրային պահուստի կողմից պետական արժեթղթերի վաճառքը նվազեցնում է համերկրային պահուստի միջոցներն ու պարտավորությունները և դրա հետևանքով նվազեցնում դրամատների պահուստները: Նպատակը ավանդների դրամատնային հիմնապահուստի նվազեցումն է: Մարդիկ վերջում ավելի քիչ M են ունենում և ավելի շատ պետական պարտատոմսեր: Բաց շուկայական գնումներն անում են հակառակը, ի վերջո ընդարձակում են M-ը մեծացնելով դրամատնային պահուստները:

5. Միջազգային պահուստների արտահոսը կարող է պակասեցնել պահուստները և M-ը, եթե վերջինս չի հավասարակշռում պարտատոմսերի կենտրոնական շուկայական գնումներով: Ներհոսը հակառակ ազդեցությունն ունի, եթե չի փոխհատուցվում: Միջազգային հոսքերի հավասարակշռության գործընթացը չեզոքացումն է: Վերջին տարիներին համերկրային պահուստը կանոնավոր կերպով չեզոքացրել է պահուստի միջազգային տեղաշարժերը:

Բ. Փողի ազդեցությունը արտադրանքի ու գների վրա

6. Եթե համերկրային պահուստը ցանկանում է դանդաղեցնել արտադրանքի աճը, ապա տեղի է ունենում հետևյալ հնգաստիճան հաջորդականությունը.

ա) Համերկրային պահուստը դրամատնային պահուստները պակասեցնում է բաց շուկայական գործառնությունների միջոցով:

բ) Դրամատնային պահուստների յուրաքանչյուր դոլարով նվազեցումը հանգեցնում է դրամատնային փողի և փողի առաջարկի բազմապատիկ կրճատման:

գ) Փողի շուկայում փողի առաջարկի նվազեցումն իրենից ներկայացնում է շարժում փողի անփոփոխ պահանջարկի սանդղակի երկայնքով, որը բարձրացնում է շահադրույքները, սահմանափակում վարկի քանակություններն ու պայմանները և սուղ դարձնում փողը:

դ) Սուղ փողը նվազեցնում է ներդրումը և շահադրույքի նկատմամբ ծախսի այլ զգայուն բաղադրիչները, ինչպիսիք են տևական սպառողական ապրանքները կամ զուտ արտահանումը:

ե) Ներդրման և այլ ծախսերի կրճատումը ընդհանուր պահանջարկը նվազեցնում է մեզ ծանոթ բազմապատկիչի կաղապարով: Ընդհանուր պահանջարկի ավելի ցածր մակարդակը իջեցնում է արտադրանքը և գների մակարդակը կամ գնաճը:

Հաջորդականությունն ամփոփվում է այսպես.

Պ-Ճ վար ⟶ Մ-ը՝ վար ⟶ Շ-Ճ վեր ⟶ Ն, Ս, Χ-ը՝ վար ⟶ ԸՊ-Ճ վար ⟶ ՀԱԱ-Ճ վար և Գ-Ճ վար

7. Թեև փողի մեխանիզմը հաճախ բացատրվում է փողի՝ «ներդրման» վրա ազդելու առումով, իրականում դա մի վերին աստիճանի բազմերանգ և բարդ գործընթաց է, որով շահադրույքների և միջոցների գների փոփոխություններն ազդում են ծախսերի տարրերի լայն բազմության վրա: Այս հատվածներն ընդգրկում են բնակարանային պայմանները, որոնց վրա ազդում են փոփոխվող գրավի դիմաց վճարվող շահադրույքները և բնակարանների գները, ձեռնարկատիրական ներդրումները, որոնց վրա ազդում են փոփոխվող շահադրույքները և բաժնետոմսերի գները, սպառողական տևական ապրանքների վրա կատարվող ծախսերը, որոնց վրա ազդում են շահադրույքները և վարկերի առկայությունը, հիմնական միջոցների նահանգային և տեղական ծախսերը, որոնց վրա ազդում են շահադրույքները, զուտ արտահանումը, որը որոշվում է օտարերկրյա փոխարժեքների վրա շահադրույքների ազդեցությամբ:

8. Փողի քաղաքականությունը կարող է տարբեր ազդեցություններ ունենալ կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարում: Կարճաժամկետ հեռանկարում, համեմատաբար հարթ ԸԱ-ի կորի դեպքում, ԸՊ-ի փոփոխությունը մեծ մասամբ կազդի արտադրանքի վրա և միայն քիչ չափով՝ գների վրա: Երկարաժամկետ հեռանկարում, երբ ԸԱ-ի կորը ավելի ու ավելի է ուղղահայաց դառնում, փողի տեղաշարժերը գլխավորապես հանգեցնում են գների մակարդակի փոփոխությունների և շատ ավելի քիչ՝ արտադրանքի փոփոխությունների: Ֆրամագծորեն հակառակ դեպքում, երբ փողի առաջարկի փոփոխությունները ներգործում են միայն անվանական փոփոխականների վրա և ազդեցություն չունեն իրական փոփոխականների վրա, ասում ենք, որ փողը չեզոք է: Իրական աշխարհում փողի տեղաշարժերը մեծ մասամբ իրենց հետքն են թողնում պատմության էջերում:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Կենտրոնական դրամատնային գործ

դրամատնային պահուստներ
համերկրային պահուստի հաշվեկշիռ
բաց շուկայական գնումներ և վաճառք
զեղչադրույք
պարտքեր համերկրային պահուստից
օրինական պահուստի պահանջներ
ԲՇՀՀ, կառավարիչների խորհուրդ
քաղաքականության միջոցներ, միջանկյալ թիրախներ
վերջնական նպատակներ

Փողի փոխակերպման մեխանիզմը

փողի պահանջարկ և առաջարկ
փողի փոխակերպման հնգաստիճան մեխանիզմ՝
պահուստների փոփոխություն՝ պահուստները՝ փողի, փողը՝ շահադրույքների, շահադրույքները՝ ներդրումների, ներդրումները՝ ՀԱԱ-ի
ծախսերի՝ շահի նկատմամբ զգայուն բաղադրիչներ
փողի քաղաքականությունը ԸԱ–ԸՊ շրջանակում

Պ-ն՝ վար ⟶ Մ-ը՝ վար ⟶ Շ-ն՝ վեր ⟶ Ն-ն՝ վար ⟶ ԸՊ-ն՝ վար ⟶ ՀԱԱ-ն՝ վար և Գ-ն՝ վար
փողի քաղաքականությունը կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարում
փողի «չեզոքությունը»

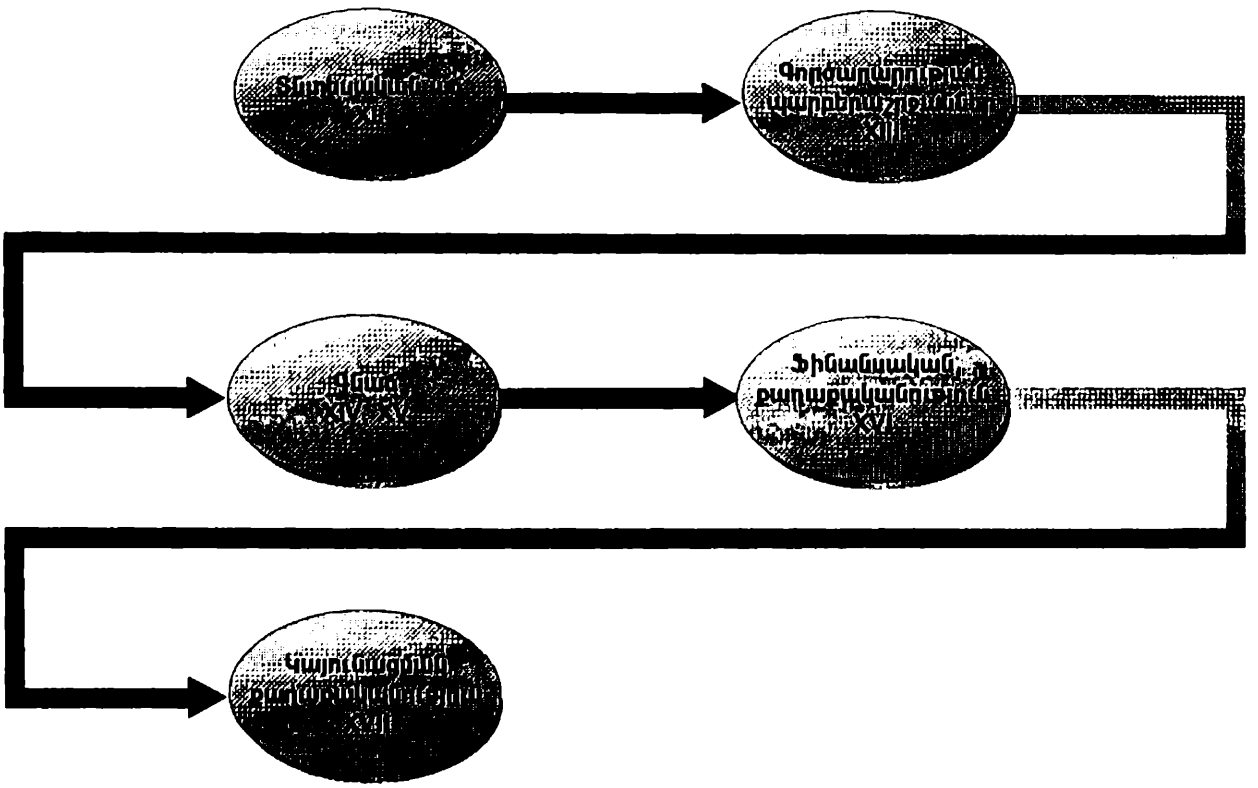
ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Թվեք համերկրային պահուստի քաղաքականության միջոցները: Բացատրեք, թե յուրաքանչյուրն ինչպես է փոխում դրամատնային պահուստները և փողի առաջարկը: Որքանո՞վ է ազդեցիկ դրանցից յուրաքանչյուրը՝ վերահսկելու համար (ա) պահուստները, (բ) M_1-ը, (գ) շահադրույքները, (դ) արտադրանքը, (ե) գները:
2. Ենթադրենք, դուք համերկրային պահուստի կառավարիչների խորհրդի նախագահն եք մի այնպիսի ժամանակ, երբ տնտեսությունը լճացած է և ձեզ կանչել են կոնգրեսի հանձնաժողովի առջև վկայություն տալու: Հարցապնդող սենատորի համար մի բացատրություն գրեք՝ ուրվագծելով, թե ինչպես են գործելու փողի ավելացման ձեր ընդունած որոշումները:
3. Նկարագրեք պահուստների պահանջները կրկնապատկելու կամ կիսով չափ կրճատելու ներգործությունը: Ո՞րն է ավելի շատ փոփոխում դրամատների շահույթը՝ բաց շուկայի՞, թե՞ պահուստի պահանջները փոփոխող գործողությունը:
4. Քննության առեք 11–1 աղյուսակում տրված համերկրային պահուստի հաշվեկշիռը: Կառուցեք համապատասխան հաշվեկշիռ դրամատների համար (ինչպես նախորդ գլխում պատկերված 10–2 աղյուսակը), ընդունելով, որ պահուստի պահանջները 10 տոկոս են ընթացիկ հաշիվների համար և գրո՝ մնացած ամեն ինչի համար:
   ա) Կառուցեք հաշվեկշիռների մի նոր համախումբ, ընդունելով, որ բաց շուկայական գործառնությունների միջոցով համերկրային պահուստը վաճառում է մեկ միլիարդ դոլարի պետական արժեթուղթ:
   բ) Կառուցեք հաշվեկշիռների մեկ այլ համախումբ՝ ցույց տալու համար, թե ինչ է պատահում, երբ ՀՊՀ-ն պահուստի պահանջները բարձրացնում է 20 տոկոսի:
   գ) Ենթադրենք, դրամատները համերկրային պահուստից փոխ են առել մեկ միլիարդ դոլարի պահուստներ: Այս գործողությունն ինչպե՞ս կփոխի հաշվեկշիռը:
5. Դիտարկեք 260-րդ էջում՝ լրագրերից արված մեջբերումները: Օգտագործելով վերջին մի քանի գլուխներում զարգացված տեսությունները, բացատրեք յուրաքանչյուրի դատողությունների ընթացքը:
6. Քննարկեք համերկրային պահուստի հետևյալ հայտարարությունը. «Համերկրային պահուստը կարող է հոգ տանել, որ դրամատները բավարար պահուստներ ունենան առևտրի, արդյունաբերության և գյուղատնտեսության համար փողը ցածր դրույքներով առկա դարձնելու համար, սակայն նա չի կարող մարդկանց ստիպել պարտք վերցնել և չի կարող հասարակությանն ստիպել ծախսել ավանդները, որ ծագում են, երբ դրամատները փոխառություններ և ներդրումներ են կատարում»:
7. Օգտագործելով 11–6 նկարը բացատրեք, թե 1979 թվականից հետո սուղ փողի քաղաքականությունն ինչպես իջեցրեց ՀԱԱ-ն: Նաև քայլերից յուրաքանչյուրը բացատրեք բառերով:
8. Օգտագործելով 11–4 նկարի նման պատկեր՝ տվեք 260-րդ էջի քաղվածքներում բերված երեք օրինակների բացատրությունը:

ՄԱՍ ԵՐՐՈՐԴ

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՌԱՋԱՐԿ ԵՎ ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Անցնելիք ուղին



Նախորդ մասում դրվեց ընդհանուր պահանջարկի տեսության սկիզբը, սակայն ընդհանուր արտադրանքը և գները որոշվում են մկրատի զույգ շեղբերի՝ ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի հիման վրա: Այս մասը սկսվում է այն շարժիչ ուժերի նկարագրությունից, որոնք խթանում են երկարաժամկետ տնտեսական աճը: Այնուհետև ուսումնասիրվում է գործազրկության և գնաճի շարժը և նկարագրվում ժամանակակից շուկայական տնտեսության առջև ծառացած հիմնական քաղաքական երկընտրանքները:

ԳԼՈՒԽ XII

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃ

Արդյունաբերական հեղաշրջումը սկիզբ և վերջ ունեցող միջադեպ չէր: . . . Այն դեռևս շարունակվում է:

Ի. Տ. Հոբսբաում, *«Հեղաշրջման դարաշրջան»* (1962 թ.)

Մինչև հիմա ընդհանուր արտադրանքի և գների փոփոխություններն ուսումնասիրելիս, մենք հիմնականում կենտրոնացել ենք արտադրանքի մակարդակի որոշման մեջ ընդհանուր պահանջարկի դերի վրա: Մենք տեսանք, թե ներդրման ու արտահանման նման ինքնավար շարժիչ ուժերը ինչպես են տնտեսությունը հանգեցնում անկումների, խուճապի և լճացումների: Հայտնի է, որ Ջ. Մ. Քեյնզը իր հեղափոխիչ տեսական վերլուծության մեջ ցույց է տվել, թե պետությունները ինչպես կարող են գործարարության պարբերաշրջանների բացասական հետևանքները մեղմացնել ընդհանուր ծախսերի վրա ներգործող փողի և ֆինանսական միջոցառումների իրականացման միջոցով:

Սակայն այժմ մենք պետք է անդրադառնանք մակրոտնտեսական գործունեության մեկ այլ կողմին՝ առաջարկին: Ընդհանուր առաջարկը տնտեսության զարգացման համար վճռորոշ նշանակություն ունի ինչպես երկարաժամկետ, այնպես էլ կարճաժամկետ հեռանկարում: Կարճաժամկետ հեռանկարում ընդհանուր պահանջարկի և ընդհանուր առաջարկի փոխազդեցությունը պայմանավորում է արտադրանքի, գործազրկության ու արտադրական կարողությունների օգտագործման մակարդակը և վճռորոշ դեր է խաղում գների մակարդակի և գնաճի փոփոխություններում: Մեկ տասնամյակ կամ ավել ժամանակաշրջան ընդգրկող հեռանկարում ընդհանուր առաջարկը տնտեսական աճի հիմնական գործոնն է:

Ընդհանուր առաջարկի մեր ուսումնասիրությունն սկսվում է ընդհանուր առաջարկի հիմնաքարից՝ տնտեսական աճի կամ ներուժային արտադրանքի աճի վերլուծությունից: 12–1 նկարը՝ օգտագործելով մեզ ծանոթ սխեման, ներկայացնում է այս գլխում քննարկվող հարցերի ուրվագիծը:

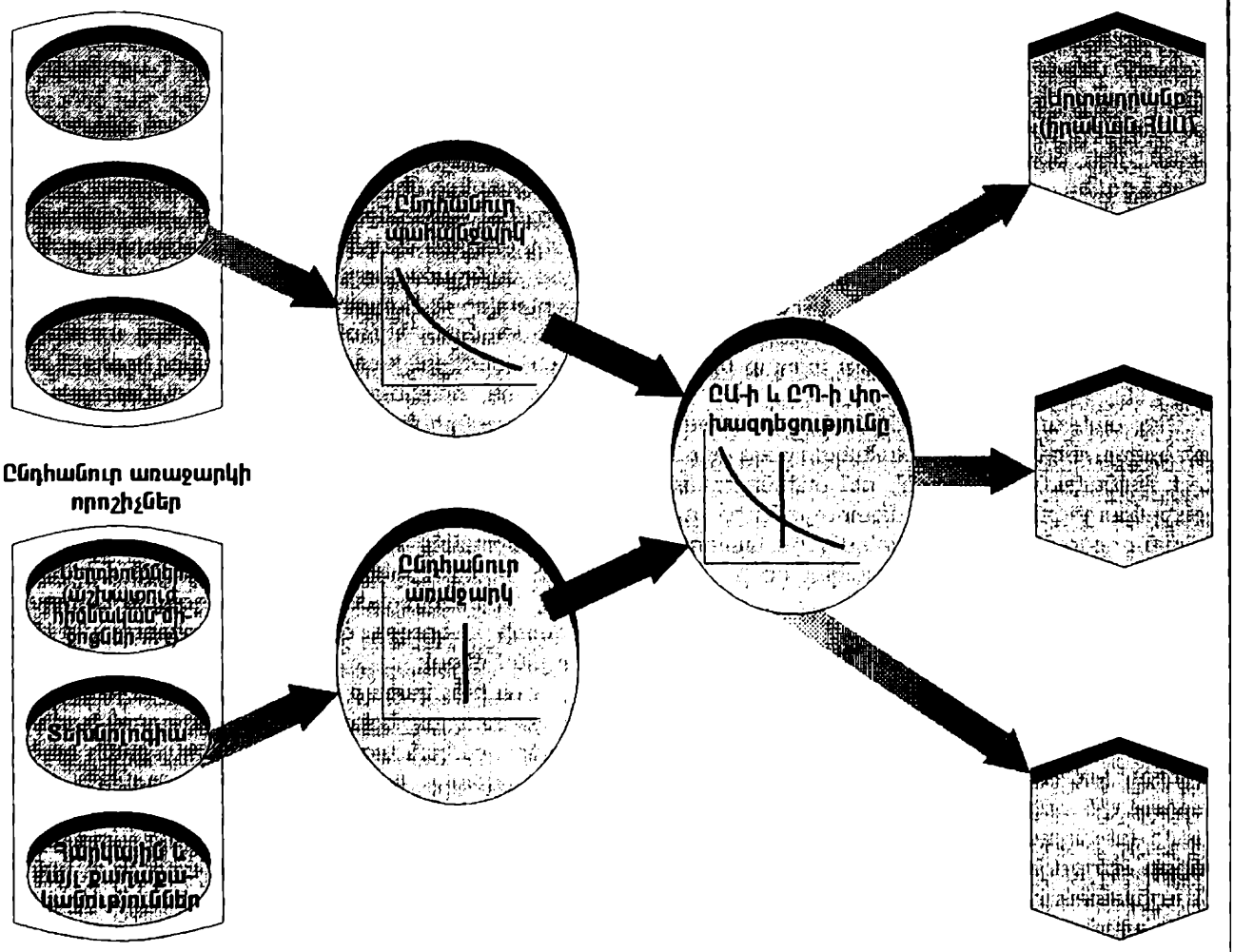
ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ՄԻՏՈՒՄՆԵՐ

Տնտեսական հարցադրումների ամենօրյա քննարկումը կենտրոնանում է այնպիսի կարճաժամկետ հեռանկարային խնդիրների վրա, ինչպիսիք են գնաճը, գործազրկությունը կամ համերկրային պահուստի համակարգի քաղաքականության վերջին շրջադարձը: Սակայն տնտեսական աճի հուժկու ալիքի համեմատությամբ այս խնդիրները իրենցից մի մեղմօրոր ծփանք են ներկայացնում: Միացյալ Նահանգների նման առաջավոր տնտեսությունները տարեցտարի ավելի ու ավելի մեծ քանակությամբ բարդ հիմնական սարքավորումներ են կուտակում, ընդլայնում են տեխնոլոգիական գիտելիքների սահմանները և ավելացնում մեկ շնչին ընկնող ներուժային ՀԱԱ-ն:

Հետ նայեք այս գրքի սկզբի պահպանակի նկարին, որտեղ կտեսնեք արտադրանքի աճը քսաներորդ դարի ընթացքում: Դուք կարող եք տեսնել, որ իրական ՀԱԱ-ն 1900 թվականից սկած աճել է *ավելի քան 15 անգամ:* Սակայն այս ընդհանուր վիճակագրությունը չի արտացոլում զարգացում ապրող արդյունաբերության առանձին ճյուղերի ճակատագրերը: Պայտի և շոգեքարշի արտադրության ճյուղերը կրճատվել և անհետացել են, պողպատի և մանածագործական արտադրություններն ավելի էժան արտասահմանյան արտադրանքի առկայության պայմաններում պայքարում են իրենց գոյատևման համար, համենայնդեպս, ամերիկյան արդյունաբերական համակարգի հիմքը առայժմ ինքնաթիռների և միկրոհամակարգիչների արտադրությունն է:

Պետությունները երկար ժամանակ տնտեսական աճը դիտում էին որպես հիմնական տնտեսական և քաղաքական նպատակ: Միացյալ Նահանգներում թեկնածուները նախընտրական արշավին մասնակցելիս իրենց քաղաքական ծրագրերում հայտարարում էին «երկիրը կրկին առաջ մղելու» անհրաժեշտության մասին: Արևելյան Եվրոպայում և Խորհրդային Միությունում տեղի ունեցած վերջին հեղաշրջումները պայմանավորված էին տնտեսության լճացմամբ և իրենց արևմտյան հարևանների համեմատությամբ տնտեսական աճի ավելի դանդաղ տեմպերով: Տնտեսական աճը երկարատև հեռանկարում պետությունների տնտեսական բարգավաճման միակ

Երկարաժամկետ հեռանկարային տնտեսական աճ



Նկար 12–1. Տնտեսական աճը երկարաժամկետ հեռանկարում որոշում է արտադրանքը

Երկարաժամկետ հեռանկարում ներուժային արտադրանքի աճը տնտեսության առաջընթացի վկայությունն է: Այս գլխում ուսումնասիրվում և պատմական տվյալների օգտագործման հիման վրա փորձարկվում են տնտեսական աճի տեսությունները:

ռավել կարևոր գործոնն է: Սակայն ճշգրիտ ի՞նչ նք հասկանում տնտեսական աճ ասելով:

Տնտեսական աճն *իրենից ներկայացնում է երկրի ներուժային ՀԱԱ-ի ավելացումը:*

Այլ կերպ՝ տնտեսական աճն իրենից ներկայացում է երկրի արտադրության հնարավորությունների ահմանի (ԱՀՍ) ընդլայնումը: Տնտեսական աճի դեպում երկրի ԱՀՍ-ն տեղաշարժվում է դեպի դուրս վերհիշենք ընդարձակվող ԱՀՍ-ն պատկերող գծագրերը II գլխում): Սակայն տնտեսական աճը պարզապես վերացական հասկացություն չէ: Այն կենսական նշանակություն ունի երկրի քաղաքացիների համար, քանի որ տնտեսական աճը՝ մեկ շնչին ընկնող արտադրանքի աճով արտահայտված, նշանակում է ապող իրական աշխատավարձ և բարձրացող կենսամակարդակ: Այս գլխում մենք կքննարկենք այն շարժիչ ուժերը, որոնք վերջին 200 տարիների ընթացքում Արևմուտքում կտրուկ կերպով բարձրացրել են սպառման մակարդակը, ինչպես նաև կդիտարկենք տնտեսական աճին նպատակամղված տնտեսական քաղաքականությունը:

Ա. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մենք մեր հետազոտությունն սկսում ենք *տնտեսական աճի տեսությունների* պատմական ակնարկից, այնպիսի գործոններից, որոնք որոշ երկրների արագ կամ դանդաղ զարգանալու հնարավորություն են ընձեռում, իսկ մյուսներին՝ ոչ: Մեր տեսությունները պետք է օգնեն պատասխանելու հետևյալ հարցերին. արդյունաբերական հեղաշրջումից հետո կենսամակարդակ ինչու՞ է բարձրացել: Արդյո՞ք կարող ենք տնտեսական աճի օրինակներ տեսնել արդյունաբերապես զարգացած երկրներում: 1970-ական թվականների սկզբներին դիտված տնտեսական աճի օրինակներում փոփոխություններ արդյոք տեղի ունեցե՞լ են:

Մեզ նաև անհրաժեշտ է իմանալ տնտեսական աճի աղբյուրները: Մեր կենսամակարդակը բարձրացել է հիմնական միջոցների՞, թե՞ տեխնոլոգիական առաջընթացի շնորհիվ: Եվ պետությունն իր տնտեսական գործունեությունը բարելավելու նպատակով ի՞նչ միջոցառումներ պետք է իրականացնի:

ՍՄԻԹԻ ԵՎ ՄԱԼԹՈՒՍԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԻԱՆԱԼԻ ԴԻՆԱՄԻԿԱՆ

Նույնիսկ վաղ ժամանակաշրջանի տնտեսագետները փորձում էին բացատրել արտադրանքի և աշխատավարձի անընդհատ բարձրացման երևույթը: **Ադամ Սմիթի** *«Ժողովուրդների հարստությունը»* (1776 թ.) աշխատությունը տնտեսական զարգացման ուսումնասիրման ձեռնարկ է: Նա սկսում է վարկածային ոսկեդարից. «այն սկզբնական իրավիճակից, որը նախորդում է ինչպես հողի սեփականացմանը, այնպես էլ հիմնական միջոցների պաշարների կուտակմանը»: Դա այն ժամանակաշրջանն էր, երբ աշխատուժն էր որոշում ամեն ինչ. հողը մատչելի էր բոլորին, և որևէ հիմնական միջոցի գաղափար դեռևս չկար:

Ինչպե՞ս էին կատարվում գնագոյացումն ու բաշխումը այդ հավիտենական արշալույսին: Գներն ու արտադրանքը պայմանավորված էին միայն աշխատանքի ծախսով: Յուրաքանչյուր ապրանք իրացվում էր այն գնով, որը համամասնական էր արտադրության համար անհրաժեշտ աշխատանքի մեծությանը: Եթե կուղբ գտնելու և որսալու համար երկու անգամ ավելի շատ ժամանակ է պահանջվում, քան թե եղնիկ որսալու համար, ապա կուղբը կրկնապատիկ թանկ կարժենա, քան՝ եղնիկը: Այն տնտեսությունը, որտեղ գները որոշվում են յուրաքանչյուր ապրանքի արտադրության վրա ծախսված աշխատանքի մեծությամբ, ղեկավարվում է **արժեքի աշխատանքային տեսությամբ**:

Սմիթի նկարագրած տնտեսության մեջ, անկախ ապրանքների քանակից, գինը պայմանավորված է աշխատանքի միջին ծախսով: Այս ոսկեդարում առաջարկն ու պահանջարկը առկա են, սակայն իրավիճակն այնքան պարզ է, որ դրա բացատրության համար մանրամասնորեն մշակված տեսություն մեզ հարկավոր չէ: Տարբեր ապրանքների առաջարկի երկարաժամկետ հեռանկարային կորերը պարզապես միջին արժեքին համապատասխանող հորիզոնական գծեր են, հետևաբար՝ գները պայմանավորված են աշխատանքի միջին ծախսով:

Այժմ քննարկենք այդպիսի տնտեսության գործընթացը: Բնակչությունը կարող է արագորեն աճել: Քանի որ հողը մատչելի է բոլորին, մարդիկ պարզապես նորանոր հողատարածություններ են յուրացնում: Բնակչության թվի կրկնապատկմանը զուգընթաց կրկնապատկվում է նաև ազգային արդյունքը: Եղնիկի և կուղբի գների հարաբերությունը ճիշտ նույնն է մնում:

Իսկ ի՞նչ կարելի է ասել իրական աշխատավարձի վերաբերյալ: Աշխատավարձը ճշտորեն հավասար է ամբողջական ազգային եկամտին, քանի որ հողի վարձավճարը կամ հիմնական միջոցների դիմաց վճարվող շահը չեն հանվում: Բնակչության թվի աճի հետ միաժամանակ ավելանում է արտադրանքը, և հողը արտադրանքի ավելացման արգելք չէ, այնպես որ հատույցի նվազում տեղի չի ունենում: Այս պատճառով էլ մեկ աշխատողի իրական աշխատավարձը ժամանակի ընթացքում մնում է անփոփոխ:

Այստեղ պատմությունը կավարտվեր, մինչև որ, ասենք, մի որևէ խելացի որսորդ կգտներ եղնիկ կամ կուղբ որսալու ավելի լավ միջոց: Այս նորամուծությունը կավելացներ մեկ շնչին ընկնող ազգային արդյունքը: Աշխատանքի արտադրողականության հավասարակշռված բարձրացումը կուղբի և եղնիկի գների հարաբերությունը կթողներ անփոփոխ, սակայն կբարձրացներ իրական աշխատավարձի չափը: Արժեքի աշխատանքային տեսության պայմաններում գյուտերի իրականացման միջոցով միայն կարելի է բարձրացնել աշխատավարձը և արագացնել տնտեսական աճի տեմպը[1]:

[1] Այս գլխի վերջում զետեղված 6-րդ հարցում արտադրության հնարավորությունների սահմանը կօգտագործվի Սմիթի կուղբ–եղնիկ տնտեսության մեջ:

ՍԱԿԱՎԱՀՈՂՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՆՎԱԶՈՂ ՀԱՏՈՒՅՑ

Վերջիվերջո, քանի որ բնակչությունը շարունակում է աճել, ապա ամբողջ հողը կզբաղեցվի, և կավարտվի այն ոսկեդարը, որտեղ միայն աշխատուժն էր որոշում ամեն ինչ: Ինչպես տեսանք II գլխում, երբ չօգտագործված հողատարածությունները սպառվում են, այլևս անհնար է դառնում հողի, աշխատուժի և արտադրանքի համակշռված աճը: Նոր աշխատողներ են սկսում խցկվել եղած հողատարածություններ վրա: Այժմ այդ հողատարածությունները սակավ են, և տարբեր նպատակներով դրանց օգտագործումը նորմավորելու համար վարձավճար է սահմանվում:

Բնակչության թիվն ու ազգային արդյունքը դեռևս աճում են: Սակայն արտադրանքը պետք է ավելի դանդաղ աճի, քան բնակչությունը: Ինչու՞: Անփոփոխ հողատարածության վրա նոր աշխատողների համալրման պատճառով այժմ յուրաքանչյուր աշխատող ավելի քիչ հողատարածության վրա կարող է աշխատել, և գործողության մեջ է դրվում նվազող հատույցի օրենքը: Աշխատուժ-հող հարաբերության աճը հանգեցնում է աշխատուժի սահմանային արդյունքի կրճատման և, այդպիսով, իրական աշխատավարձի չափերի կրճատման[2]: Ըստ դասական տնտեսագետների, դասակարգերի միջև առաջանում է շահերի բախում: Մարդկանց թվի մեծացումը ավելացնում է աշխատուժ-հող հարաբերությունը, ինչը հանգեցնում է աշխատավարձի ավելի ցածր դրույքաչափերի և մեկ շնչին ընկնող ցածր եկամուտների: Միևնույն ժամանակ սակավահողության պայմաններում մեկ ակր հողաբաժնին ընկնող վարձավճարը ավելի է մեծանում: Հողատերերն աշխատուժի օգտագործման հաշվին շահույթներ են կորզում: Այս տխուր պատկերը Թոմաս Քարլայլին ստիպեց տնտեսագիտությունը քննադատել որպես «մռայլ գիտություն»:

[2] Այս գլխում տեսությունը հիմնվում է միկրոտնտեսագիտության մի կարևոր հայտնագործության վրա: Կատարյալ մրցակցություն ենթադրող պարզեցված պայմաններում աշխատավարձի դրույքաչափը հավասար կլինի վարձված վերջին աշխատողի ամենաբարձր կամ սահմանային արդյունքին: Օրինակ, եթե վերջին աշխատողը ժամում 12,50 դոլար արժողությամբ ապրանքների ներդրում է կատարում ծեռնարկության արտադրանքի մեջ, ապա մրցակցության պայմաններում ծեռնարկությունն այդ աշխատողին կկարողանա վճարել ժամում մինչև 12,50 դոլար աշխատավարձ: Նմանապես, հողի վարձավճարը՝ հողի վերջին չափաբաժնի սահմանային արդյունքն է, և իրական շահադրույքը կորոշվի ամենացածր արտադրողականությամբ բնութագրվող հիմնական միջոցների սահմանային արդյունքով:

ԿՈՐՈՒՅՍԱԼ ԵՎ ՎԵՐԱԳՏՅԱԼ ԴՐԱԽՏ

Որքա՞ն կարող է վատթարանալ իրավիճակը: Պատվելի քահանա Թ. Ռ. Մալթուսը կարծում էր, թե բնակչության աճը տնտեսությունը կհասցնի մի այնպիսի իրավիճակի, երբ աշխատողները կգտնվեն կենսապահովման նվազագույն մակարդակի վրա: Ըստ Մալթուսի, քանի դեռ աշխատավարձը բարձր է կենսապահովման նվազագույն մակարդակից, բնակչությունը կավելանա: Նվազագույն մակարդակից ցածր աշխատավարձը կհանգեցնի բարձր մահացության և բնակչության թվի կրճատման: Միայն կենսապահովման նվազագույն մակարդակին համապատասխանող աշխատավարձի պայմաններում բնակչությունը կլինի կայուն և հավասարակշռված: Նա համոզված էր, թե աշխատող դասակարգին վիճակված է ապրել կարճ, գազանային և նողկալի կյանքով:

Սակայն Մալթուսի կանխատեսումը տեղին չէր, քանի որ նա հաշվի չէր առել տեխնոլոգիական և գյուտարարական ապագա ներդրումների դերը: Նրան չհաջողվեց հասկանալ, որ տեխնոլոգիական նորաստեղծությունը կարող է հաղթահարել նվազող հատույցի օրենքը: Նա կանգնած էր նոր դարաշրջանի սկզբին և չկարողացավ կանխատեսել, որ միմյանց հաջորդող երկու դարաշրջանները կնշանավորեն պատմության մեջ ամենամեծ գիտական և տնտեսական նվաճումները:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃ՝ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ԿՈՒՏԱԿՄԱՆ ՀԱՇՎԻՆ. ՆԵՈԴԱՍԱԿԱՆ ԿԱՂԱՊԱՐ

Մինչդեռ դասական տնտեսագետներն ընդգծում էին սակավահողության դերը տնտեսական աճի ապահովման գործում, պատմությունն արձանագրում է, որ սկսած տասնիններորդ դարի սկզբից ոչ թե հողատերերն ու հողը, այլ գործարար մարդիկ և հիմնական միջոցներն էին երաժշտություն պատվիրողները: Հողն ավելի սակավ չդարձավ: Փոխարենը արդյունաբերական հեղաշրջումը զարկ տվեց մեքենաշինության զարգացմանը, ինչը նպաստեց արտադրության աճին, գործարանների ստեղծմանը, որոնք աշխատողներին ներգրավեցին խոշոր ծեռնարկություններում, աշխարհի հեռավոր կետերը միմյանց հետ կապող երկաթուղիների և շոգենավերի կառուցմանը, ինչպես նաև երկաթի և պողպատի արտադրության զարգացմանը, որը նպաստեց ավելի հզոր մեքենաների և ավելի արագընթաց շոգեքարշների ստեղծմանը: Երբ շուկայական տնտեսությունը մուտք գործեց քսաներորդ դար, զարգացան արդյունաբերության նոր, կարևոր ճյուղեր՝ կապված ավտոմեքենաների,

հեռախոսների և էլեկտրաէներգիայի արտադրության հետ: Հիմնական միջոցների կուտակումը և նոր տեխնոլոգիաները դարձան տնտեսական զարգացման վճռորոշ ուժը:

Հասկանալու համար, թե հիմնական միջոցների կուտակումն ու տեխնոլոգիական փոփոխությունները ինչպես են ազդում տնտեսության վրա, մենք պետք է քննարկենք *տնտեսական աճի նեոդասական կաղապարը:* Այս տեսության հեղինակն է Ռոբերթ Սոլոուն՝ Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական Ինստիտուտից (ՄՏԻ), որը 1987 թվականին նոբելյան մրցանակով պարգևատրվեց այս և տնտեսական աճի տեսության մեջ կատարած այլ ներդրումների համար*: Աճի նեոդասական կաղապարը որպես հիմնական միջոց է ծառայում առաջավոր երկրներում տնտեսական աճի ընթացքը հասկանալու համար և օգտագործվել է տնտեսական աճի աղբյուրների փորձառական հետազոտություններում:

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ԵՆԹԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Աճի նեոդասական կաղապարը նկարագրում է այն տնտեսությունը, որտեղ մի տեսակ միատարր արտադրանքն արտադրվում է երկու տեսակ ներդրանքների՝ հիմնական միջոցների և աշխատուժի միջոցով: Ի հակադրություն մալթուսյան վերլուծության, աշխատուժի աճը պայմանավորված է տնտեսությունից դուրս գործող ուժերով և չի ենթարկվում տնտեսական փոփոխականների ազդեցությանը: Ի լրումն դրա, ըստ մեր ենթադրության, տնտեսությունը մշտապես գործում է լրիվ զբաղվածության պայմաններում, այնպես որ մենք կարող ենք վերլուծել ներուժային արտադրանքի աճը:

Աճի նեոդասական կաղապարում նոր հիմնական բաղադրիչներ են հիմնական միջոցները և տեխնոլոգիական փոփոխությունները: Մի պահ ենթադրենք, թե տեխնոլոգիան մնում է անփոփոխ, և կենտրոնանանք աճի գործընթացի ապահովման մեջ հիմնական միջոցների ունեցած դերի վրա: Ի՞նչ ենք հասկանում հիմնական միջոցներ ասելով: Հիմնական միջոցները այն տևական ապրանքներն են, որ արտադրվել են այլ ապրանքների արտադրության նպատակով օգտագործելու համար: Հիմնական միջոցները ներառում են կառույցները, ինչպիսիք են գործարաններն ու շենքերը, սարքավորումները, ինչպիսիք են համակարգիչներն ու մեքենայական հաստոցները, ինչպես նաև գույքը՝ ավարտուն և անավարտ ապրանքների տեսքով:

Համեմատության համար ենթադրենք, թե կա միայն մեկ տեսակ հիմնական միջոց (այն անվանենք Հմ): Այնուհետև մենք հիմնական միջոցների ընդհանուր պաշարը չափում ենք որպես հիմնական ապրանքների ընդհանուր քանակություն: Մեր իրական հաշվարկներում ընդհանրապես հիմնական ապրանքը մոտավորությամբ դիտարկում ենք որպես հիմնական ապրանքների ընդհանուր դոլարային արժեք (այն է՝ սարքավորման, կառույցների և գույքի կայուն դոլարային արժեք): Կատարյալ մրցակցության ու ռիսկի կամ գնաճի բացակայության պայմաններում հիմնական միջոցների հատույցի չափը նույնպես հավասար է պարտատոմսերի և այլ ֆինանսական հիմնական միջոցների իրական շահադրույքին:

Այժմ անդրադառնալով տնտեսական աճի գործընթացին, տնտեսագետներն ընդգծում են **հիմնական միջոցների խորացում** հասկացության անհրաժեշտությունը, գործընթաց, որի միջոցով մեկ աշխատողին ընկնող հիմնական միջոցների քանակը

* Ռոբերթ Մ. Սոլոուն ծնվել է Բրուկլինում և սովորել Հարվարդի համալսարանում, իսկ այնուհետև, 1950 թ., տեղափոխվել ՄՏԻ: Հաջորդ մի քանի տարիներին նա զարգացրել է աճի նոր դասական կաղապարը և այն կիրառել մի շարք հետազոտություններում՝ օգտագործելով այս գլխի երկրորդ կեսում քննարկվող աճի հաշվարկի եղանակը: Նոբելյան մրցանակների կոմիտեի որոշման համաձայն. «Այս հետազոտությունները կառավարության աճող հետաքրքրությունն են հարուցել կրթության և գիտության հետագա զարգացման նկատմամբ: Յուրաքանչյուր երկարաժամկետ հաշվետվության մեջ որևէ երկրի համար օգտագործվում էր վերլուծության Սոլոուի տարբերակը»:

Սոլոուն տնտեսագիտության ասպարեզում հանրահայտ է իր եռանդուն ջանքերի, ինչպես նաև հումորի շնորհիվ: Նրան անհանգստություն էր պատճառում այն փաստը, որ հայտնի դառնալու տենչը որոշ տնտեսագետների հանգեցրել է իրենց գիտելիքների չափազանցմանը: Նա այդ տնտեսագետներին քննադատում էր այն բանի համար, որ նրանք «բացահայտ անդիմադրելի կերպով իրենց գիտությունը առաջ են մղում ավելի, քան կարող են, ձգտում են պատասխանել այնպիսի բարդ հարցերի, որոնք իրենց սահմանափակ ըմբռնումից դուրս են: Ոչ մեկին հաճելի չէ ասել՝ ես չգիտեմ»:

Հիանալի հեղինակ լինելով հանդերձ՝ Սոլոուն անհանգստանում էր, որ տնտեսագիտությունը սարսափելիորեն դժվար է հասարակությանը բացատրելը: Նոբելյան մրցանակաբաշխության առիթով կազմակերպված ասուլիսում Սոլոուն հեգնում էր. «Այն մարդկանց ուշադրության տևողությունը, որոնց համար դուք գրում եք, ավելի կարճ է, քան մեկ ճշգրիտ նախադասության երկարությունը»: Այնուամենայնիվ, Սոլոուն շարունակում է աշխատել տնտեսագիտության իր բնագավառում, և աշխարհն աճող հետաքրքրությամբ է լսում ՄՏԻ-ում գտնվող տնտեսական աճի առաջյալին:

ժամանակի ընթացքում ավելանում է: Հիմնական միջոցների խորացման օրինակներն ընդգրկում են գյուղատնտեսության մեջ՝ գյուղատնտեսական մեքենաների և ոռոգման համակարգի, տրանսպորտում՝ երկաթուղիների և մայրուղիների, դրամատնային գործում՝ համակարգիչների և հաղորդակցության համակարգերի ավելացումը: Այս ճյուղերից յուրաքանչյուրում ընկերությունները հիմնական ապրանքների խոշոր ներդրումներ են կատարել՝ ավելացնելով մեկ աշխատողին ընկնող հիմնական միջոցների քանակությունը: Որպես արդյունք, գյուղատնտեսության մեջ, տրանսպորտում և դրամատնային գործում մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքը հսկայական չափերով ավելացել է:

Հիմնական միջոցների խորացման ընթացքում ինչպե՞ս է փոփոխվում հիմնական միջոցների հատույցը: Տեխնոլոգիայի տվյալ մակարդակում գործարանների և սարքավորման մեջ ներդրումների արագ աճը հիմնական միջոցների հատույցի (իրական շահադրույքի) նվազեցման միտում ունի: Դա տեղի է ունենում այն պատճառով, որ արժեքավոր ներդրումների նախագծերի մեծ մասը ստեղծվում է սկզբում, որից հետո ներդրումները դառնում են նվազ արժեքավոր: Հենց որ կառուցվում է ամբողջական երկաթուղային ցանց կամ հեռախոսային համակարգ, նոր ներդրումներն սկսում են կատարվել նոսր բնակեցված շրջաններում կամ կրկնակուռ են գոյություն ունեցող գծերը: Ավելի ուշ կատարված ներդրումների հատույցը խիտ բնակեցված շրջանները կապող առաջին գծերի բարձր հատույցի համեմատությամբ ավելի ցածր կլինի:

Ի լրումն դրա, երբ տեղի է ունենում հիմնական միջոցների խորացում, աշխատողներին վճարվող աշխատավարձի դրույքաչափը բարձրացման միտում կունենա: Ինչու՞: Յուրաքանչյուր աշխատող ավելի շատ հիմնական միջոցների հետ է աշխատում, և այդ պատճառով նրա սահմանային արդյունքն աճում է: Արդյունքում աշխատուժի սահմանային արդյունքի հետ միասին բարձրանում է նաև աշխատավարձի մրցակցային դրույքաչափը: Գյուղատնտեսության մեջ, տրանսպորտում կամ դրամատնային գործում մեկ աշխատողին ընկնող հիմնական միջոցների ավելացման հետևանքով սահմանային արդյունքի բարձրացմանը զուգընթաց բարձրանում է այդ ճյուղերում ներգրավված աշխատողների աշխատավարձի դրույքաչափը:

Աճի նեոդասական կաղապարում հիմնական միջոցների խորացման ազդեցությունը կարող ենք ամփոփել հետևյալ կերպ.

Հիմնական միջոցների խորացումը տեղի է ունենում այն ժամանակ, երբ հիմնական միջոցների պաշարն ավելի արագ է աճում, քան աշխատուժը: Տեխնոլոգիական փոփոխությունների բացակայության պայմաններում հիմնական միջոցների խորացումը հանգեցնում է մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքի, աշխատուժի սահմանային արդյունքի և աշխատավարձի աճին. այն նաև կհանգեցնի հիմնական միջոցների նվազող հատույցի և իրական շահադրույքի հետագա կրճատման:

ՆԵՈԴԱՍԱԿԱՆ ԿԱՂԱՊԱՐԻ ԵՐԿՐԱՉԱՓԱԿԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

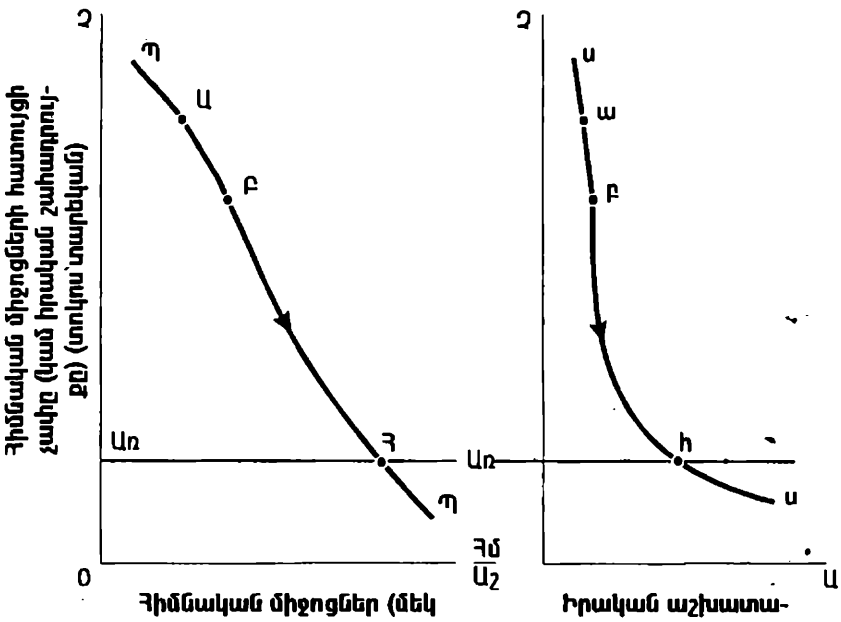
Օգտագործելով 12–2 նկարը, մենք կարող ենք վերլուծել հիմնական միջոցների կուտակման հետևանքները՝: Ձախակողմյան պատկերը ցույց է տալիս հորիզոնական առանցքի վրա տեղադրված՝ մեկ աշխատողին ընկնող հիմնական միջոցների և ուղղահայաց առանցքի վրա տեղադրված՝ հիմնական միջոցների հատույցի կամ իրական շահադրույքի փոխառնչությունը: ՊՊ կորը վարընթաց է: Դա ցույց է տալիս, որ աշխատուժի տվյալ ներդրանքի պայմաններում հիմնական միջոցների կուտակումն առաջացնում է հիմնական միջոցների սահմանային արդյունքի կրճատում: Հիմնական միջոցների այս նվազող սահմանային արտադրողականությունը պարզապես ոչ թե աշխատուժի, այլ հիմնական միջոցների նկատմամբ կիրառված նվազող հատույցի սկզբունքն է:

12–2(բ) նկարում պատկերված է մի նոր կոր, որը կոչվում է *գործոն–գին սահման:* Այս սահմանը ցույց է տալիս մրցակցային պայմաններում որոշված աշխատավարձի դրույքաչափի և մրցակցային իրական շահադրույքի հարաբերակցությունը: Երբ հիմնական միջոցները խորանում են, տնտեսությունը գործոն–գին սահմանով վարընթաց շարժում է կատարում դեպի աջ, այսինքն՝ երբ աշխատավարձի դրույքաչափը բարձրանում է, իրական շահադրույքը նվազում է: Ընդհակառակը, եթե մի մեծ պատերազմ ոչնչացներ երկրի հիմնական միջոցների մեծ մասը, ապա հիմնական միջոցների և աշխատուժի հարաբերությունը կնվազեր, իրական շահադրույքը կաճեր և աշխատավարձի դրույքաչափը կնվազեր. դա կլիներ տնտեսության վերընթաց շարժում գործոն–գին սահմանով դեպի ձախ:

Եկեք 12–2 նկարն օգտագործենք հիմնական միջոցների կուտակմամբ ուղեկցվող տնտեսական աճի գործընթացը վերլուծելու համար: Ենթադրենք, թե ունենք ցածր եկամտաբերությամբ բնութագրվող երկիր, որը, ինչպես ցույց է տրված Ա կետում, վատ է ապահովված մեկ աշխատողին ընկնող անհրաժեշտ հիմնական միջոցներով:

Տեխնոլոգիական փոփոխությունների բացակայության պայմաններում հիմնական միջոցների կուտակումը ՊՊ կորի վարընթաց ուղղությամբ մեզ տանում է Ա կետից դեպի Բ կետը: Իրոք, որոշակի կե-

ա) Հիմնական միջոցների հատույց



բ) Գործոն-գին սահման

Նկար 12-2. Հիմնական միջոցների կուտակումն ավելացնում է արտադրանքն ու աշխատավարձը, սակայն նվազեցնում է հիմնական միջոցների հատույցը

ա) Աշխատուժի հաստատուն քանակին հիմնական միջոցների լրացուցիչ ավելացումը (տեխնոլոգիական փոփոխությունների բացակայության պայմաններում) կհանգեցնի հիմնական միջոցների նվազող հատույցի: Այդպիսով, երբ հիմնական միջոցներն ավելանում են, իրական շահադրույքը (որը հիմնական միջոցների հատույցն է) կրճատվում է, ինչպես ցույց է տալիս պահանջարկի կորի վրա նշված սլաքը: Հիմնական միջոցների խորացումը իրական շահադրույքը տեղաշարժում է Ա կետից Բ կետը և այնուհետև դեպի Հ կետը: Վերջիվերջո շահադրույքը հասնում է մի կետի (առաջարկի կորի վրա), որտեղ այլևս հիմնական միջոցների կուտակում տեղի չի ունենում: բ) Գործոն-գին սահմանը ցույց է տալիս աշխատավարձի վարքը մրցակցային տնտեսությունում: Հիմնական միջոցների հատույցի նվազմանը զուգընթաց հիմնական միջոցների կուտակումը բարձրացնում է աշխատավարձի չափը:

ւում իրական շահադրույքը կարող է այնքան կրճատվել, որ մարդկանց այլևս ձեռնտու չի լինի որևէ ան խնայել ապագայում սպառումն ավելացնելու պատակով: 12–2 նկարում պատկերված ԱՈԱՈ գիծը ույց է տալիս շահադրույքի այն մակարդակը, որի եպքում տնտեսության զուտ խնայողությունը հավասար է զրոյի: Հ կետում խնայողություն կատարելու վազող ձգտումը դադարեցնում է հիմնական միջոցների հետագա կուտակումը:

Հիմնական միջոցների կուտակման ընթացքը ույնպես ցույց է տրված 12–2(բ) նկարում, գործոն–ին սս սահմանի միջոցով: Այդ նկարում տնտեսական աճն սկսվում է ա կետում, որը բնութագրվում է ածր աշխատավարձով և բարձր շահադրույքով յայմանավորված սկզբնական հավասարակշռությամբ: Այնուհետև հիմնական միջոցների խորացումը նտեսությունը տանում է դեպի բ կետը, որը բնութագրվում է աշխատավարձի ավելի բարձր դրույքաափով և ավելի ցածր իրական շահադրույքով: Վերապես, հ կետում տնտեսությունը հավասարակշռվում հիմնական միջոցներ–արտադրանք և հիմնական միջոցներ–աշխատուժ դեռևս բարձր հարաբերության պայմաններում:

Ուշադրություն դարձրեք, որ հիմնական միջոցների խորացման ազդեցության՝ մեր կողմից ավելի վաղ կատարված բառացի ամփոփումը հաստատվում է 12–2 նկարի վերլուծության միջոցով:

Երկարաժամկետ հեռանկարային հավասարակշռություն: Ածի ներողասական կաղապարում ի՞նչ է երկարաժամկետ հեռանկարային հավասարակշռությունը՝ առանց տեխնոլոգիական փոփոխությունների: *Հավասարակշռության վիճակում* հիմնական միջոցների խորացումը դադարում է, իրական աշխատավարձն այլևս չի աճում, և իրական շահադրույքները մնում են անփոփոխ: Հավասարակշռության վիճակ կարող է ստեղծվել, եթե մեծ քանակությամբ հիմնական միջոցներ են կուտակվել: Դա կբնութագրվի բարձր աշխատավարձով և մեկ շնչին ընկնող բարձր եկամտով: Չնայած եկամուտների և արտադրանքի հաստատուն աճ այլևս տեղի չունի, լճացման պատկերը, այդուհանդերձ, ավելի լավատեսական է, քան մալթուսյան մռայլ տեսակետը:

ՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱԿԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԵՎ ԱՆԸՆԴՀԱՏ ԱՃ

Տնտեսության պատմության վրա նետված հայացքը ցույց է տալիս, որ պատմությանը բնորոշ չէ անփոփոխ աշխատավարձի և շահույթի հոռետեսական պատկերը: Ընդհակառակը, գյուտերի և տեխնոլոգիական փոփոխությունների անվերջանալի հոսքը հանգեցրել է արտադրության հնարավորությունների հսկայական բարելավմանը Եվրոպայում, Հյուսիսային Ամերիկայում և Ճապոնիայում: **Տեխնոլոգիական փոփոխությունը** նշանակում է փոփոխություններ արտադրության տեխնոլոգիական գործընթացում կամ այնպիսի նոր արտադրատեսակների արտադրություն, երբ ներդրանքի նույն քանակով կարելի է ստանալ ավելի շատ կամ ավելի կատարյալ արտադրանք: Արտադրողականությունը հսկայական չափերով ավելացրած գյուտերից են շոգեքարշը, պողպատի արտադրության բեսեմերյան տեխնոլոգիական գործընթացը, ներքին այրման շարժիչը և ռեակտիվ շարժիչը: Հիմնական տեխնոլոգիական փոփոխություններն ընդգրկում են արտադրանքի այնպիսի գյուտեր, ինչպիսիք են հեռախոսը, ռադիոն, ինքնաթիռը, ձայնագիրը և հեռուստատեսությունը: Արդի դարաշրջանի ամենաակնառու տեխնոլոգիական փոփոխությունները տեղի են ունենում էլեկտրոնիկայի և համակարգիչների արտադրության մեջ, որտեղ գրպանի դյուրակիր համակարգիչները գերազանցում են 1960-ական թվականների ամենաարագագործ համակարգիչներին: Այս գյուտերը տեխնոլոգիական փոփոխության առավել ցայտուն օրինակներ են, սակայն տեխնոլոգիական փոփոխությունը փաստորեն փոքր և մեծ բարելավումների շարունակվող գործընթաց է, ինչն ապացուցվում է այն հանգամանքով, որ Միացյալ Նահանգներն արդեն շնորհել է երեք միլիոնից ավել արտոնագիր, և դեռ կան լրացուցիչ միլիոնավոր փոքր կատարելագործումներ, որոնք կազմում են տնտեսության առաջընթացի բաղկացուցիչ մասը:

Տեխնոլոգիան առավելապես առաջ է ընթանում հանդարտ և աննկատ իրականացվող փոքր բարելավումներով, որոնք բարձրացնում են արտադրանքի որակը կամ ավելացնում արտադրանքի քանակը: Սակայն երբեմն տեխնոլոգիական փոփոխությունները լրագրային ցայտուն խորագրեր և անմոռանալի տեսապատկերներ են հարուցում: Պարսից ծոցի պատերազմի ժամանակ աշխարհը ցնցվել էր այն վիթխարի առավելությունից, որ Միացյալ Նահանգներն ու իր դաշնակիցներն ունեին տեխնոլոգիապես կատարելագործված այնպիսի զինատեսակների շնորհիվ, ինչպիսիք են «Սթելս» տիպի ինքնաթիռները, «խելացի» ռումբերը, հակաիրթիռային հրթիռները, ընդդեմ մի հակառակորդի, որը զինված էր առնվազն մի քանի տարվա հնություն ունեցող տեխնոլոգիայով: Քաղաքացիական բնագավառում տեխնոլոգիական առաջխաղացումների դերը նվազ չէ շուկայական տնտեսության պայմաններում կենսամակարդակի բարձրացման մեջ ունեցած ավանդով:

Ինչպե՞ս կարող ենք տեխնոլոգիական փոփոխությունը ներկայացնել աճի նեոդասական կաղապարում: Տեխնոլոգիական փոփոխություն նշանակում է հիմնական միջոցների և աշխատուժի նույն ներդրանքով ավելի շատ ապրանքների արտադրություն: Տեխնոլոգիական փոփոխությունը տեղաշարժում է ԱՀՍ-ն:

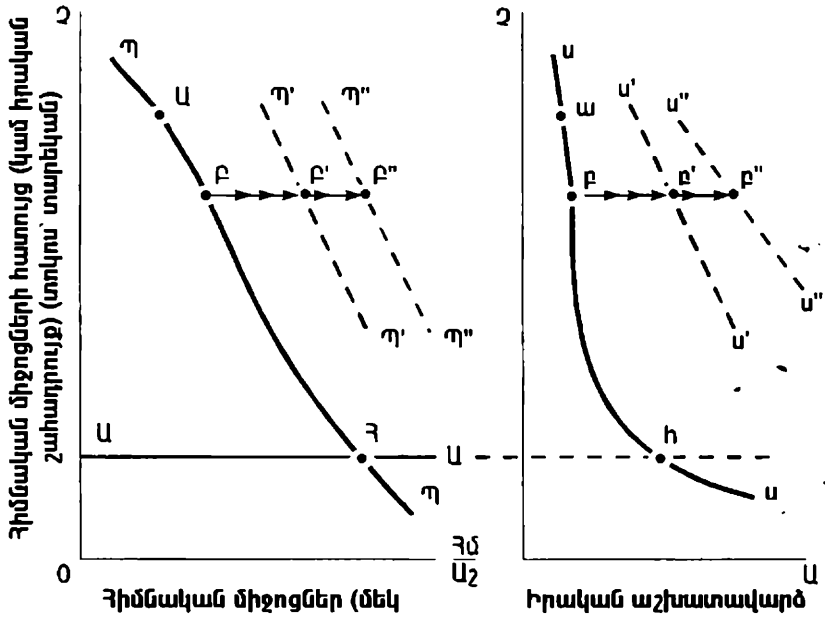
Աճի մեր սխեմայում տեխնոլոգիական փոփոխությունը սահմանային արդյունքի կորը տեղաշարժում է դեպի դուրս և վերև, ինչպես ցույց է տրված 12–2 նկարի ծախ կողմում, իսկ գործոն–գին սահմանը տեղաշարժում է դեպի դուրս, ինչպես ցույց է տրված 12–2 նկարի աջ կողմում:

12–3 նկարը ներկայացնում է տնտեսության աճի կարևոր մեկնաբանությունը: Այս գծագրերը ցույց են տալիս, որ գյուտերը տնտեսությունը հաստատուն արտադրանքով, շահադրույքներով և աշխատավարձի դրույքաչափերով կայուն իրավիճակի հասցնելու փոխարեն ավելացնում են ներդրանքի յուրաքանչյուր միավորից ստացվող արտադրանքի քանակը: Տեխնոլոգիական առաջադիմության շնորհիվ մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքը, հիմնական միջոցներն ու աշխատավարձը ժամանակի ընթացքում աճում են՝ առանց իրական շահադրույքի նվազման: Գյուտերն ավելացնում են հիմնական միջոցների արտադրողականությունը և ի չիք դարձնում նվազող շահադրույքի օրենքը: Նվազող հատույցի և զարգացող տեխնոլոգիայի միջև տեղի ունեցող մրցավազքում տեխնոլոգիան մի քանի պտույտ առաջ է անցել:

Գյուտերի կողմնակալություն: Ոչ բոլոր գյուտերն են անկողմնակալ: Գյուտերի մի մասը բարենպաստ է հիմնական միջոցների, իսկ մյուս մասը՝ աշխատուժի համար: Օրինակ՝ մեքենաները և տրակտորները կրճատում են աշխատուժի պահանջարկը և ավելացնում հիմնական միջոցների պահանջարկը: Այդ պատճառով դրանք կոչվում են «աշխատուժ խնայող գյուտեր», և աշխատավարձի համեմատությամբ ավելացնում են շահույթը: Այն գյուտերը, որոնք ավելի շատ կրճատում են հիմնական միջոցների պահանջարկը, քան աշխատուժի պահանջարկը (ինչպես, օրինակ, բազմահերթափոխ աշխատանքային օրերի սահմանումը), կոչվում են «հիմնական միջոցներ խնայող», և շահույթի համեմատ բարձրացնում են աշխատավարձը: «Չեզոք գյուտերը», գտնվելով այս երկու տեսակ գյուտերի միջև, տարբեր գործոն-

ա) Տեխնոլոգիական առաջընթացն ավելացնում է հիմնական միջոցների հատույցը

բ) . . . և տեղաշարժում է գործոն-գին սահմանը



Նկար 12-3. Տեխնոլոգիական առաջընթացը տեղաշարժում է կորերը՝ ավելացնելով արտադրանքը և աշխատավարձը

Տեխնոլոգիական առաջընթացն ավելացնում է հիմնական միջոցների արտադրողականությունն ու այն արտադրանքը, որը կարող է փոխհատուցել արտադրության գործոնները: Այսպիսով, հիմնական միջոցների արտադրողականությունը ՊՊ-ից տեղափոխվում է Պ՛Պ՛ և Պ՛՛Պ՛՛, իսկ գործոն-գին սահմանը սս-ից տեղաշարժվում է դեպի ս՛ս՛և ս՛՛ս՛՛: Այս դեպի աջ տեղաշարժերը ժամանակի ընթացքում ապահովում են ավելի բարձր արտադրողականություն և աշխատավարձ (ինչպես ցույց են տալիս Բ-ից Բ՛ և Բ՛՛ և բ-ից բ՛ և բ՛՛ կատարվող տեղաշարժերը):

Պատմականորեն հիմնական միջոցների նվազող հատույցը փոխհատուցելու համար տեխնոլոգիական փոփոխությունների տեմպը բավական արագ էր՝ շահադրույքի և եկամտի համարյա անփոփոխ պայմաններում, այն դեպքում, երբ իրական աշխատավարձը հաստատուն կերպով աճում էր:

ների հարաբերական պահանջարկի կամ հատույցի վրա նշանակալից ազդեցություն չեն գործում: Գյուտերը, սկսած արդյունաբերական հեղաշրջման ժամանակներից, հավասարակշռել են աշխատուժ-խնայողություն ճժարները[3]:

[3] Մարդկային հասարակության վրա գյուտերի ազդեցությունը տնտեսագետներին մտահոգել է դեռևս արդյունաբերական հեղաշրջման ժամանակներից: Այս գլխում մենք հնարավորություն կունենանք վերլուծելու մրցակցային տնտեսության պայմաններում գյուտերի և աճի նմանօրինակները: Հետևյալ օրինակը կարող է կենսական նշանակություն ունենալ մարդկության համար: Այսօր ոմանք պնդում են, թե ռոբոտներն ու համակարգիչները մարդկանց տնտեսապես անգործունակ կդարձնեն: Ըստ այդ տեսակետի, մարդկային աշխատուժը կհետևի ձիու պատմական դերին՝ հիմնական տնտեսական գործոն լինելուց փոխարկվելով սոսկ պերճանքի առարկայի:

Այս տեսակետը վերլուծելու համար վերհիշեք, որ ռոբոտներն այլ տեսակի հիմնական ապրանք են: Այնուհետև, տնտեսության ռոբոտացումը ենթադրում է, որ գյուտերը մեծապես աշխատուժ խնայող են, և որ արդյունքում իրական շահադրույքը կտրուկ կաճի, իսկ աշխատավարձը՝ կնվազի: Այսպիսով, Ամերիկայի ռոբոտացման ընթացքը բնութագրող կարևոր փոփոխական ցուցանիշը հիմնական միջոցների հատույցի տեղաշարժերն են:

Բ. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՀԱԿՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ՈՒ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

Այսպիսով մենք ավարտեցինք տնտեսական աճի վերաբերյալ հիմնական տեսական մոտեցումների մեր ուսումնասիրությունը: Առաջավոր շուկայական տնտեսություններում տնտեսական աճը մեծապես պայմանավորված է ներդրանքի (մասնավորապես աշխատուժի և հիմնական միջոցների) աճով և տեխնոլոգիական փոփոխությամբ: Բայց ինչպիսի՞ք են աշխատուժի, հիմնական միջոցների և տեխնոլոգիայի հարաբերական ներդրումները: Այս հարցին պատասխանելու համար անդրադառնում ենք աճի հաշվարկ

անվան տակ հայտնի մի օգտակար մոտեցման և աճի քանակական տեսակետների վերլուծությանը:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՓԱՍՏԵՐԸ

Սիմոն Կուզնեցի, էդվարթ Դենիսոնի, Դեյլ Յորգենսոնի և շատ ուրիշների կողմից տվյալների տքնաջան հավաքման, ազգային հաշիվների ստեղծման ու վերլուծության շնորհիվ կարող ենք զատորոշել Միացյալ Նահանգների և այլ առաջավոր երկրների տնտեսական զարգացման մի քանի օրինակներ: 12–4 նկարը ցույց է տալիս այս դարում Միացյալ Նահանգների տնտեսության զարգացման առանցքային ուղղությունները: Նման պատկերներ բնորոշ են արդյունաբերապես զարգացած երկրների մեծ մասի համար:

12–4(ա) նկարը ցույց է տալիս իրական ՀԱԱ-ի, հիմնական միջոցների պաշարի և բնակչության թվի փոփոխությունների հակումները: 1900 թվականից սկսած բնակչությունն ու զբաղվածությունն ավելի քան եռապատկվել են: Միևնույն ժամանակ ֆիզիկական հիմնական միջոցների պաշարներն աճել են համարյա տասն անգամ: Այսպիսով, մեկ աշխատողին ընկնող հիմնական միջոցների քանակությունը (Հմ/Աշ հարաբերությունը) աճել է համարյա երեք անգամ: Ակնհայտ է, որ տեղի է ունեցել հիմնական միջոցների նշանակալի ընդլայնում:

Իսկ ի՞նչ է տեղի ունեցել արտադրանքի աճի հետ: Արտադրանքն աճել է ավելի փո՞քր արագությամբ, ինչը տեղի կունենար տեխնոլոգիական փոփոխությունն անտեսող մի կաղապարում: Ո՛չ: Այն, որ 12–4(ա) նկարում արտադրանքի կորը ոչ թե գտնվում է երկու գործոնների կորերի միջև, այլ փաստորեն անցնում է հիմնական միջոցների կորի վերևով, ցույց է տալիս, որ տեխնոլոգիական առաջընթացը բարձրացրել է հիմնական միջոցների և աշխատանքի արտադրողականությունը:

Իսկապես, 12–4(բ) նկարում ցույց է տրված, որ հիմնական միջոցներ–արտադրանք հարաբերությունը ժամանակի ընթացքում անկում է ապրել և ոչ թե աճել, ինչը սպասվում էր առանց տեխնոլոգիական առաջադիմության հիմնական միջոցների կուտակման կաղապարում:

Սովորական մարդը տնտեսության մասին դատում է ըստ աշխատանքի դիմաց ստացված աշխատավարձի, որը 12–4(գ) նկարում ցույց է տրված իրական աշխատավարձի (կամ՝ ըստ գնաճի ճշտված աշխատավարձի) արտահայտությամբ: Աշխատավարձն այս դարի մեծ մասում դրսևորել է տպավորիչ մի աճ, որը կանխատեսելի է հիմնական միջոցներ–աշխատուժ հարաբերության աճի և կայուն տեխնոլոգիական առաջընթացի պայմաններում:

Իրական շահադույքը (այսինքն՝ փողի շահադույքը՝ հանած գնաճը) ցույց է տրված 12–4(դ) նկարում: Գործարարության պարբերաշրջանների և պատերազմների ժամանակ շահադույքների և եկամտի չափերը մեծապես տատանվել են, բայց ամբողջ ժամանակահատվածում խիստ վայրիվերումների հակվածություն չեն ցուցաբերել: Միգուցե զուգադիպությամբ կամ այս պատկերի խորքում ընկած ինչ–որ տնտեսական մեխանիզմի շնորհիվ, տեխնոլոգիական փոփոխությունը համարյա միշտ մոտավորապես համակշռել է նվազող հատույցը:

12–4(գ) նկարում մեկ աշխատող–ժամին ընկնող արտադրանքը ցույց է տրված հոծ սև կորով: Ինչպես կարելի էր սպասել, հիմնական միջոցների ընդլայնման և տեխնոլոգիական առաջընթացի հետևանքով Ք/Աշ-ը կայունորեն աճել է:

Այն փաստը, որ աշխատավարձն աճել է նույն չափով, ինչ որ մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքը, չի նշանակում, թե աշխատուժը կլանել է արտադրողականության աճի բոլոր պտուղները: Ավելի շուտ դա նշանակում է, որ այդ ժամանակահատվածում աշխատուժը տիրել է ամբողջ արտադրանքի մոտավորապես կեսին՝ հիմնական միջոցներին թողնելով համարյա նույն հարաբերական մասնաբաժինը: Իրականում, 12–4(գ) նկարի մանրազնին դիտարկումը ցույց է տալիս, որ անցած ինը տասնամյակների ընթացքում իրական աշխատավարձն աճել է մի փոքր ավելի արագ, քան մեկ աշխատող–ժամին ընկնող արտադրանքը: Այս հակվածությունը նշանակում է, որ ՀԱԱ-ի մեջ աշխատուժի մասնաբաժինն ունի թեթևակիորեն մեծանալու, իսկ հիմնական միջոցներինը՝ մի փոքր նվազելու հակում:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ՅՈԹ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՀԱԿՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Զարգացած երկրների տնտեսության պատմությունը կարելի է ամփոփել՝ նշելով նրա մոտավորապես հետևյալ հակվածությունները:

Հակվածություն 1: Բնակչությունն ու աշխատուժն աճել են, բայց շատ ավելի համեստ չափերով, քան հիմնական միջոցները, ինչը հանգեցրել է հիմնական միջոցների խորացման:

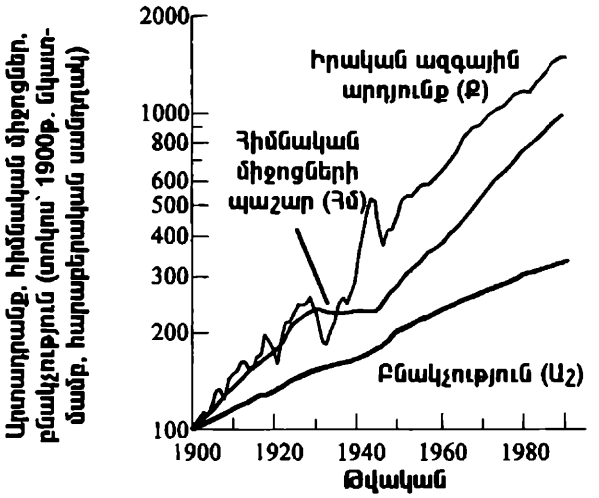
Հակվածություն 2: Տեղի է ունեցել իրական աշխատավարձի չափերի խիստ աճ:

Հակվածություն 3: Երկարաժամկետ հեռանկարում ազգային եկամտի մեջ աշխատավարձի և ռոճիկների մասնաբաժինն աճել է չնչին չափով:

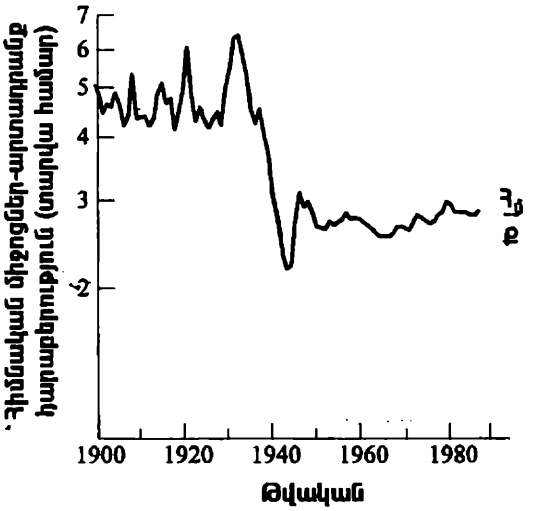
Հակվածություն 4: Եղել են իրական շահադույքների և շահույթների չափերի խոշոր տատանումներ, առանձնապես գործարարության պարբերա-

Տնտեսական աճի օրինակներ

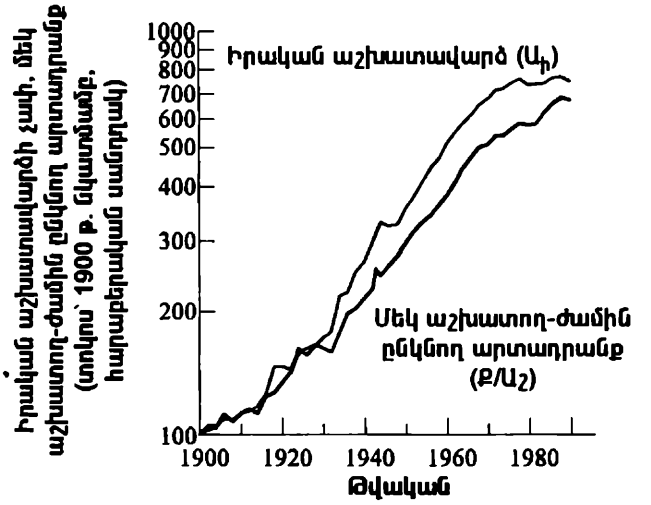
ա) Արտադրանք, աշխատուժ, հիմնական միջոցներ



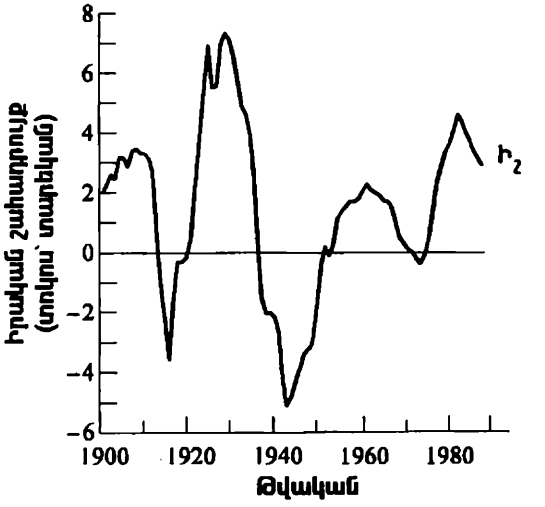
բ) Հիմնական միջոցներ-արտադրանք հարաբերություն



գ) Իրական աշխատավարձ և մեկ աշխատող- ժամին ընկնող արտադրանք



դ) Իրական շահադրույք



Նկար 12-4. Տնտեսական աճը երկարաժամկետ հեռանկարում ցուցաբերում է տպավորիչ օրինաչափություններ

ա) Հիմնական միջոցների պաշարն ավելի արագ է աճել, քան բնակչությունն ու աշխատուժի առաջարկը: Չնայած դրան, ամբողջ արտադրանքը նույնիսկ ավելի արագ է աճել, քան հիմնական միջոցները:

բ) Հիմնական միջոցներ-արտադրանք հարաբերությունը կտրուկ նվազել է քսաներորդ դարի առաջին կեսին, բայց վերջին չորս տասնամյակների ընթացքում մնացել է կայուն:

գ) Իրական աշխատավարձն աճել է կայունորեն և մի փոքր ավելի արագ, քան մեկ աշխատող-ժամին ընկնող միջին արտադրանքը: Ուշադրություն դարձրեք 1973 թվականից սկսած արտադրանքի, իրական աշխատավարձի և արտադրողականության աճի դանդաղելու վրա: Արտադրողականության աճի դանդաղելն արդյո՞ք ազդարարում է արդյունաբերական հեղաշրջման ավարտը:

դ) Իրական շահադրույքն այս դարի ընթացքում որևէ հակվածություն չի ունեցել: Սա նշանակում է, որ տեխնոլոգիական փոփոխությունը փոխհատուցել է հիմնական միջոցների կուտակման հետևանքով առաջացող նվազող հատույցը: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի առևտրի և աշխատանքի վարչություններ, համերկրային պահուստի խորհուրդ, մարդահամարի բյուրո և Ջոն Քենդրիկի պատմագիտական ուսումնասիրություններ):

շրջանների ժամանակ, բայց այս դարում ուժեղ վայրիվերումների հակվածություն չի դիտվել:

Հակվածություն 5: Կայունորեն աճելու փոխարեն, ինչը կարելի էր կանխատեսել նվազող հատույցի օրենքի հիման վրա, հիմնական միջոցներ–արտադրանք հարաբերությունը 1900 թվականից սկսած իրականում նվազել է: Սակայն 1950 թվականից սկսած փոփոխությունը փոքր է:

Հակվածություն 6: Քսաներորդ դարի մեծ մասի ընթացքում ազգային խնայողության և ներդրումների հարաբերությունները ՀԱՍ-ին կայուն են եղել: Սակայն 1980 թվականից սկսած համերկրային բյուջեի մեծ բացը հանգեցրել է ազգային խնայողությունների կտրուկ նվազման:

Հակվածություն 7: Գործարարության պարբերաշրջանների ներգործությունների վերացումից հետո ազգային արտադրանքն աճել է տարեկան միջին հաշվով մոտ երեք տոկոսով: Արտադրանքի աճը եղել է շատ ավելի մեծ, քան հիմնական միջոցների, աշխատուժի և ռեսուրսների ներդրանքի աճի տեսակարար միջինը՝ ենթադրելով, որ տնտեսական աճի մեջ տեխնոլոգիական նորամուծությունը խաղացել է գլխավոր դերը:

Տնտեսական աճի հակվածությունների առթիվ անհրաժեշտ է կատարել մի զգուշացում: Այս հակվածությունների կայուն առկայությունը կարող է մեկնաբանվել այնպես, որ իբր դրանք ձեռք են բերել որոշակի անխուսափելիություն և կարելի է սպասել, որ մեր տնտեսությունը միշտ ապահովելու է մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքի, իրական աշխատավարձի և իրական արտադրանքի արագ աճ:

Բայց հաստատուն աճի այս տեսակետին չպետք է համաձայնել, քանի որ այն սխալ է ընկալում պատմության և տնտեսագիտական տեսության դասերը: Չնայած նշված հակվածություններն իրոք շարունակաբար առկա են եղել, ավելի ուշադիր զննումը ցույց է տալիս, որ մեկ տասնամյակ կամ ավելի երկար ժամանակահատվածում տեղի են ունեցել տատանումներ կամ շեղումներ: Ավելին, չկա որևէ տեսական հիմնավորում, թե ինչու տեխնոլոգիական նորատեղծությունը միշտ պետք է մնա բարձր մակարդակի վրա և հավիտյանս բարձրացնի կենսամակարդակը: Վերջապես, նվազող հատույցը կարող է դառնալ ավելի նշանակալի կամ հնարավոր է, որ աղտոտման կամ շրջակա միջավայրին սպառնացող համընդհանուր վտանգի դեմ պայքարելու անհրաժեշտությունը կարող է գերակշռել տեխնոլոգիական փոփոխություններին: 1973 թ. հաջորդած ժամանակաշրջանում արտադրանքի աճը, իրական աշխատավարձի և մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքի ընդգծված դանդաղումը հիշեցնում է, որ չկա տնտեսական կամ տեխնոլոգիական որևէ պատճառ, որի հետևանքով ապագայում ևս պետք է շարունակվի նախորդ դարի ընթացքում տեղի ունեցած անշեղ աճը:

ԽԱՌԸ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԸ

Չնայած տնտեսության պատմության յոթ հակվածությունները նման չեն քիմիայի անփոփոխ օրենքներին, այնուամենայնիվ, դրանք նկարագրում են տնտեսական զարգացման հիմնական փաստերը: Բայց դրանք որքանո՞վ են համապատասխանում տնտեսական զարգացման տեսություններին:

II և I հակվածությունները՝ ավելի բարձր աշխատավարձ, երբ հիմնական միջոցները խորանում են, շատ ավելի համապատասխանում են արտադրության և բաշխման դասական և նեոդասական տեսություններին: III հակվածությունը, ըստ որի աշխատավարձի մասնաբաժինն աճել է, բայց շատ դանդաղ, մի հետաքրքիր զուգադիպությամբ ներդաշնակում է արտադրության ֆունկցիաների մի մեծ խմբի հետ, որոնք Ք-ն կապում են Աշ-ի և Հմ-ի հետ:

Սակայն IV և V հակվածությունները զգուշացնում են, որ նեոդասական տեսությունը ճիշտ չէ ստատիկ վիճակում: Շահույթի հաստատուն չափը և նվազող կամ հաստատուն հիմնական միջոցներ–արտադրանք հարաբերությունն չեն կարող իրականանալ, եթե Հմ/Աշ հարաբերությունն աճի անփոփոխ տեխնոլոգիայի պայմաններում: Ի մի բերված վիճակում դրանք հակասում են խորացող հիմնական միջոցների պայմաններում նվազող հատույցի հիմնական օրենքին: Հետևաբար, ժամանակակից տնտեսական աճի յոթ հակվածությունները բացատրելու համար մենք պետք է ընդունենք տեխնոլոգիական առաջընթացի հիմնական դերը: Իսկապես, աչքի առաջ ունենալով ժամանակակից տնտեսության մեջ գիտության, տեխնոլոգիայի և ինժեներական մտքի խաղացած դերի խոսուն օրինակները, դժվար կլիներ անտեսել զարգացող տեխնոլոգիայի նշանակությունը:

Նշված հակվածությունները հաստատում են 12–3 նկարում ցույց տրված տեխնոլոգիական առաջադիմության վարկածը: Այդ նկարը պատկերում է տնտեսական մի զարգացում, որը համատեղելի է առաջին մինչև յոթերորդ հակվածությունների հետ: Դեպի նվազող հատույց հակումը համակշռված է տեխնոլոգիական փոփոխությամբ, երբ իրական շահադրույքը քիչ է փոխվում, իսկ աշխատավարձի չափն աճում է մի փոքր ավելի արագ, քան մեկ շնչին ընկնող արտադրանքը:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

Միայն հակվածություններով և տեսություններով տնտեսագետները չեն բավարարվել: Ռոբերթ Սոլոուի, Չոն Քենդրիկի և էդվարթ Դենիսոնի գլխավորությամբ տնտեսության հնագետներն սկսել են պեղել տնտեսական զարգացման աղբյուրները: Հենվելով տեսությունների վրա, ինչպես նաև զննելով 12–4 նկարում պատկերված հակվածությունները, հիմա ավելի լավ ենք հասկանում, թե երկրներն ինչու են բարգավաճում:

ԱՃԻ ՀԱՇՎԱՐԿԻ ՄՈՏԵՑՈՒՄԸ[4]

Տնտեսական աճի մանրամասն ուսումնասիրությունները հենվում են այսպես կոչված **աճի հաշվարկի** վրա: Այս տեխնիկան նման չէ նախորդ գլուխներում հանդիպած հաշվեկշիռներին կամ ազգային արդյունքի հաշվապահությանը: Ավելի շուտ, դա մի եղանակ է այն բաղադրիչների սպառիչ հաշվարկի համար, որոնք հանգեցնում են աճի դիտվող հակվածություններին:

Նկար 12–3-ում ցույց տրված պարզ կաղապարում արտադրանքի աճը՝ (Ք), կարող է տրոհվել երեք առանձին աղբյուրների՝ աշխատուժի աճի՝ (Աշ), հիմնական միջոցների աճի՝ (Հմ) ու նաև՝ տեխնոլոգիական փոփոխության: Մի պահ անտեսելով տեխնոլոգիական փոփոխությունը, ծավալի հաստատուն հատույցի վերաբերյալ ենթադրությունը կնշանակի, որ Աշ-ի մեկ տոկոս աճը Հմ-ի մեկ տոկոս աճի հետ միասին հանգեցնում է արտադրանքի մեկ տոկոս աճի:

Բայց ենթադրենք, թե Աշ-ն աճում է մեկ տոկոսով, իսկ Հմ-ն՝ հինգ: Գայթակղիչ է, բայց սխալ, կարծել, թե Ք-ն կաճի երեք տոկոսով՝ մեկի և հինգի պարզ միջինի չափով: Իսկ ինչու՞ է սխալ: Որովհետև երկու գործոններն անհրաժեշտաբար հավասար ներդրում չունեն արտադրանքի մեջ: Ավելի շուտ, այն փաստը, որ ազգային եկամտի երեք քառորդը գալիս է աշխատուժից, մինչդեռ միայն մեկ քառորդն է գալիս հիմնական միջոցներից, ենթադրում է, որ աշխատուժի աճն ավելի մեծ ներդրում կունենա արտադրանքի մեջ, քան հիմնական միջոցների աճը:

Եթե աշխատուժի աճի ներդրումը երեք անգամ ավելի ծանրակշիռ է, քան Հմ-ինը, ապա կարող ենք ստանալ հետևյալ պատասխանը՝ Ք-ն կաճի տարեկան 2% -ով (= 1 %-ի $^3/_4$-ը + 5 %-ի $^1/_4$-ը): Ներդրանքների աճին գումարում ենք տեխնոլոգիական փոփոխությունը և այդպիսով ստանում աճի բոլոր աղբյուրները:

[4] Այս քննարկումն առնչվում է բարդ թեմաների հետ, այնպես որ դասընթացը համառոտակի ուսումնասիրողներն անմիջապես կարող են անցնել հաջորդ՝ «Մանրամասն ուսումնասիրություններ» թեմային:

Այսպիսով, արտադրանքի տարեկան աճը ստացվում է ***աճի հաշվարկի հիմնական հավասարումից***՝

$$\text{Ք-ի աճի \%} = {}^3/_4\,(\text{Աշ-ի աճի \%}) + {}^1/_4\,(\text{Հմ-ի աճի \%}) + \text{ՏՓ} \quad (1),$$

որտեղ ՏՓ-ն ներկայացնում է տեխնոլոգիական փոփոխությունը (կամ ընդհանուր գործոնային արտադրողականությունը), որը բարձրացնում է արտադրողականությունը, իսկ $^3/_4$-ը և $^1/_4$-ը տնտեսական աճի մեջ յուրաքանչյուր ներդրանքի հարաբերական ավանդն են, որոնք որոշվում են ազգային եկամտի մեջ դրանց հարաբերական մասնաբաժինների հիման վրա (իհարկե, եթե գործոնների հարաբերական մասնաբաժինները փոփոխվեն, ապա նշված կոտորակները կփոխարինվեն նորերով):

Մեկ աշխատողին ընկնող աճը բացատրելու համար կարող ենք Աշ-ն արտաքսել որպես առանձին աղբյուր: Այժմ, օգտվելով այն փաստից, որ հիմնական միջոցներին ընկնում է արտադրանքի մեկ քառորդը, (1) հավասարումից կստանանք.

$$^{\text{Ք}}/_{\text{Աշ}}\text{-ի աճի \%} = \text{Ք-ի աճի \%} - \text{Աշ-ի աճի \%} = {}^1/_4\,(^{\text{Հմ}}/_{\text{Աշ}}\text{-ի աճի\% }) + \text{ՏՓ} \quad (2)$$

Այս առնչությունը պարզորոշ ցույց է տալիս, թե հիմնական միջոցների խորացումն ինչպես է ազդում մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքի վրա, երբ տեխնոլոգիական առաջընթացը զրո է: Մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքն աճում է մեկ աշխատողին ընկնող հիմնական միջոցների աճի մեկ քառորդին հավասար արագությամբ՝ արտացոլելով նվազող հատույցի օրենքը:

Մնում է վերջին հարցը. Ք-ի աճը, Հմ-ի աճը, Աշ-ի աճը, ինչպես նաև Հմ-ի և Աշ-ի մասնաբաժինները չափել կարող ենք, բայց ինչպե՞ս չափենք ՏՓ-ն (տեխնոլոգիական փոփոխությունը): Դա չենք կարող: ՏՓ-ն պետք է ընդունել որպես մնացորդ կամ տարբերություն, որը կմնա արտադրանքի և ներդրանքի այլ բաղադրիչները որոշելուց հետո: Այսպիսով, եթե զննենք վերևի հավասարումը, ՏՓ-ն կարելի է հաշվել (1) հավասարման միջոցով՝ հանման գործողությամբ.

$$\text{ՏՓ-ն} = \text{Ք-ի աճի \%} - {}^3/_4\,(\text{Աշ-ի աճի \%}) - {}^1/_4\,(\text{Հմ-ի աճի \%}) \quad (3)$$

Այս հավասարումը հնարավորություն է ընձեռում պատասխանելու տնտեսական աճին վերաբերող չափազանց կարևոր հարցերի: Մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքի աճի ո՞ր մասն է պայմանավորված հիմնական միջոցների խորացմամբ և ո՞ր մասը՝ տեխնոլոգիական առաջընթացով: Հասարակության առաջադիմությունը արդյո՞ք հիմնականում խնայողության և ընթացիկ սպառման սահմանափակման

հետևանք է: Թե՞ մեր աճող կենսամակարդակը գյուտարարների հնարամտության և նորարար ձեռնեռեցների խիզախ գործունեության հատուցումն է:

Թվային օրինակ: Արտադրանքի աճի մեջ աշխատուժի, հիմնական միջոցների և այլ գործոնների ներդրումները որոշելու համար վերևում բերված Ք/Աշ հարաբերության աճի մեջ տեղադրենք 1900-1991 թթ. միջև ընկած ժամանակահատվածի համապատասխան թվերը: Սկսած 1900 թվականից Աշ-ն տարեկան աճել է 1,3 %-ով, Հմ-ն՝ 2,5 %-ով, իսկ Ք-ն՝ 3,1 %-ով: Այսպիսով, թվաբանական գործողություններով ստանում ենք, որ

$$Ք/Աշ\text{-ի աճի } \% = 1/4\ (Հմ/Աշ\text{-ի աճի } \%) + ՏՓ,$$

հետևաբար՝

$$1,8 = 1/4\ (1,2) + Տ.Փ. = 0,3 + 1,5:$$

Այսպիսով, մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքի տարեկան 1,8 տոկոս աճի 0,3 տոկոսն արդյունք է հիմնական միջոցների խորացման, իսկ ապշեցուցիչ տարեկան 1,5 տոկոսը ստացվում է ՏՓ-ից:

ՄԱՆՐԱՄԱՍՆ ՈՒՍՈՒՄՆԱՍԻՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Ավելի լիարժեք ուսումնասիրությունները ճշտում են բերված պարզ հաշվարկը, բայց հանգեցնում են նույնանման եզրակացությունների: Աղյուսակ 12–1-ը ներկայացնում է էդվարդ Դենիսոնի և աշխատանքի վարչության կողմից 1948–1989 թթ. ժամանակահատվածում աճի աղբյուրների ուսումնասիրության արդյունքները: Այդ ժամանակահատվածում արտադրանքը (չափված որպես մասնավոր գործարար հատվածի համախառն արտադրանք) աճել է միջինը տարեկան 3,3 տոկոսով: Ներդրանքը (հիմնական միջոցներ, աշխատուժ և հող) ավելացել է տարեկան 1,9 տոկոսով, իսկ **ընդհանուր գործոնային արտադրողականությունը**՝ արտադրանքի աճից հանած բոլոր ներդրանքների կշռված գումարի աճը, կազմել է տարեկան միջինը 1,4 տոկոս:

Միացյալ Նահանգներում արտադրանքի աճի մեկ երկրորդից մի փոքր ավելի մասը կարելի է վերագրել աշխատուժի և հիմնական միջոցների աճին: Մնացած աճը մնացորդային մի մեծություն է, որը կարելի է վերագրել կրթությանը, նորաստեղծությանը, ծավալարդյունքին, գիտական առաջընթացին և մյուս գործոններին:

Աճի հաշվարկը տնտեսական աճի ըմբռնման համար շատ օգտակար է: Օրինակ, շատերն են մտորել այս դարի ընթացքում այնպիսի երկրների աճի աղբյուրների մասին, ինչպիսիք են Ճապոնիան և Խորհրդային Միությունը:

Օգտագործելով աճի հաշվարկը, գիտնականները գտել են այս առեղծվածի որոշ զարմանալի պատասխաններ: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ընկած ժամանակահատվածի մեծ մասում Ճապոնիայի ՀԱԱ-ն զարմանալիորեն աճել է տարեկան տասը տոկոսով: Փորձնական տվյալների ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ դա մասամբ ներդրանքների շատ արագ աճի արդյունք է: Բացի դրանից, այդ ընթացքում Ճապոնիան մյուս արդյունաբերական երկրների համեմատությամբ ունեցել է չափազանց արագ տեխնոլոգիական փոփոխություններ:

Խորհրդային Միությունում աճի վերլուծությունը ցույց է տալիս մի այլ պատկեր: Ուսումնասիրությունը

Տարբեր տարրերի ներդրումը իրական ՀԱԱ-ի մեջ, Միացյալ Նահանգներ, 1948–1989 թթ.

	Տոկոս՝ տարեկան	Տոկոս՝ ամբողջի նկատմամբ
Իրական ՀԱԱ-ի աճ	3,3	100
Ներդրանքների մասնաբաժին	1,9	58
Հիմնական միջոցներ	1,2	37
Աշխատուժ	0,7	21
Հող	0,0	0
Ընդհանուր գործոնային արտադրողականության աճ	1,4	42
Կրթություն	0,4	12
Առաջընթաց գիտելիքների մեջ և այլ գործոններ	1,0	30

Աղյուսակ 12–1. Տնտեսական աճի մեջ կրթության և գիտելիքների առաջընթացի ներդրումը գերակշռում է հիմնական միջոցների ներդրմանը

Մասնավոր գործարար հատվածում աճի հաշվարկի տեխնիկան օգտագործող ուսումնասիրությունները ՀԱԱ-ի աճը տրոհում են ըստ ներդրում ունեցող գործոնների: Այս ուսումնասիրությունները բացահայտել են, որ արտադրանքի աճի 37 տոկոսը պայմանավորված է հիմնական միջոցներով: Կրթությունը, տեխնոլոգիական փոփոխությունը և այլ աղբյուրները պայմանավորում են ՀԱԱ-ի ամբողջ աճի 42 տոկոսը և մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքի աճի կեսից ավելին: (Աղբյուրը՝ **Edward F.Denison**, *Trends in American Economic Growth*,1929-1982 (Brookings, Washington, D.C.1985; ԱՄՆ-ի աշխատանքի վարչություն, «Multifactor Productivity Measures,1988 and 1989», March, 1991):

ների մեծ մասի համաձայն, Խորհրդային Միությունը բուռն կերպով աճել է 1930 թվականից մինչև 1960-ական թվականների կեսերն ընկած ժամանակահատվածում: Սակայն, ըստ երևույթին, աճի մեծ չափը առաջին հերթին ստացվել է հիմնական միջոցների և աշխատուժի ներդրանքի բռնի աճի շնորհիվ: Անցած կես դարի ընթացքում Խորհրդային Միության ընդհանուր գործոնային արտադրողականության աճի գնահատված չափը եղել է ավելի փոքր, քան Միացյալ Նահանգներինը: Ըստ ուսումնասիրությունների՝ վերջին տասնամյակի վերակառուցման ընթացքում Խորհրդային Միությունում տեղի է ունեցել ընդհանուր գործոնային արտադրողականության *նվազում:*

ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՃԻ ԴԱՆԴԱՂՈՒՄ

Ավելի վաղ արդեն նշել ենք, որ Միացյալ Նահանգներում արտադրանքի և արտադրողականության արագ աճը կտրուկ դանդաղեց մոտավորապես 1973 թվականին: Հակվածությունից այս շեղումը, որը կոչվում է **արտադրողականության դանդաղում**, ցույց է տրված է 12–4(գ) նկարում, որից երևում է, որ աշխատանքի արտադրողականության կորը (Ք/Աշ) 1970-ական թվականների սկզբներին սկսում է ավելի հարթ տեսք ստանալ: Ո՞րն է արտադրողականության աճի հանկարծակի դանդաղման պատճառը:

Հիմնական փաստերը ցույց են տրված 12–2 աղյուսակում, որը պարունակում է ԱՄՆ-ի տնտեսության արտադրողականության աճի տվյալները ինչպես ամբողջ գործարար հատվածի, այնպես էլ նրա տարբեր ենթահատվածների համար: Այս աղյուսակը ցույց է տալիս **աշխատանքի արտադրողականությունը**, որը չափվում է որևէ հատվածում արտադրված ամբողջ արտադրանքի և այդ հատվածում ներգրավված մարդ–ժամերի քանակի հարաբերությամբ: Ինչպես կարող եք տեսնել, 1970-ական թվականներին աշխատանքի արտադրողականությունը նվազել է բոլոր հատվածներում՝ ամենակտրուկ անկումը կրելով ոչ արդյունաբերական հատվածում: Արտադրողականության ամենաանշանակալի վատթարացումը տեղի ունեցավ հանքահանույթի, շինարարության և սպասարկման բնագավառներում: 1973 թվականից հետո ինչպես ընդհանուր, այնպես էլ առանձին հատվածներում արտադրողականության աճի դանդաղումը բնութագրական է եղել բոլոր գլխավոր արդյունաբերական երկրների համար:

Արտադրողականության աճի նվազումը տնտեսագետների համար շարունակում է մնալ որպես մի առեղծված: Շատ ուսումնասիրություններում մատնանշվում են ամերիկյան տնտեսության մեջ մի շարք անբարենպաստ գործոնների զուգադիպումը, որոնց թվում են.

- 1960-ական թվականների վերջին և 1970-ական թվականների սկզբին շրջակա միջավայրի հետ կապված կարգավորումները առողջապահության և անվտանգության բարելավման նպատակներով ձեռնարկություններից պահանջեցին գումարներ ծախսել գործարանների և արտադրության կատարելագործման վրա, սակայն այս բարեփոխումները արտադրանքի աճի ցուցանիշներում չարձանագրվեցին: Ստորգետնյա հանքահանույթը այն ամենահատկանշական բնագավառներից մեկն էր, որտեղ արտադրողականությունը շեշտակիորեն ընկավ:
- 1970-ական թվականների սկզբին էներգակիրների գների աճը ձեռնարկություններին ստիպեց էներգիան փոխարինել այլ ներդրանքներով (աշ-

Աշխատանքի արտադրողականության աճն ըստ գործարար հատվածների, 1948–1989 թթ. (տարեկան միջին տոկոսային փոփոխություն)

Ժամանակաշրջան	Ամբողջ գործարարությունը	Գյուղատնտեսություն	Ոչ գյուղատնտեսություն	
			Արդյունաբերություն	Ոչ արդյունաբերություն
1948–1973	3,0	6,5	2,9	1,9
1973–1979	0,8	4,6	1,4	-0,1
1979–1989	1,3	3,3	3,6	0,4

Աղյուսակ 12–2. Աշխատանքի արտադրողականության աճն ըստ հատվածների

1973 թվականից հետո ամբողջ գործարար հատվածում աշխատանքի արտադրողականության աճը կտրուկ դանդաղեց, իսկ ամենաշեշտակի նվազումը տեղի ունեցավ ոչ արդյունաբերական հատվածներում, ինչպես, օրինակ, սպասարկման ոլորտում: Արդյունաբերության մեջ արտադրողականության աճը վերականգնվեց 1980-ական թվականներին: (Աղբյուրը՝ տնտեսական խորհրդականների խորհուրդ, նախագահի տնտեսական զեկուցագիր, 1987թ., ԱՄՆ-ի գյուղատնտեսության նախարարություն, աշխատանքի վիճակագրության բյուրո):

խատուժով և հիմնական միջոցներով): Դրա հետևանքով աճի նախկին չափերի համեմատ աշխատուժի և հիմնական միջոցների արտադրողականությունը նվազեց:

- 1970-ական թվականներն ականատես եղան անփորձ և ցածր վարձատրվող աշխատողների ներհոսին դեպի ոչ արդյունաբերական շատ հատվածներ, առանձնապես դեպի սպասարկման այնպիսի ոլորտներ, ինչպիսին է պատրաստի սննդի շուկան: Այս գործընթացն արագորեն մեծացրեց զբաղվածության մասնաբաժինը ցածր արտադրողականության բնագավառներում և դրանով իսկ իջեցրեց արտադրողականության ընդհանուր աճը:

Արտադրողականության աճի դանդաղմանը նվիրված ուսումնասիրություններում հիշատակվող մյուս գործոններն են՝ քաղաքացիական հետազոտությունների և զարգացման վրա կատարվող ծախսերի ցածր մակարդակը, գործարանների և սարքավորումների վրա կատարվող ներդրումների նվազումը և ավելի բարձր գնաճը: Սակայն նշված բոլոր գործոններն էլ բացատրում են աճի դանդաղման պատճառների միայն մի մասը:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԱՐԱԳԱՑՈՒՄԸ

Ի պատասխան արտադրողականության աճի դանդաղման, շատերն արտադրողականության աճի նախկին տեմպը վերականգնելու համար սկսեցին դիմել տնտեսավարման տարբեր քաղաքականությունների: Ի՞նչ քայլեր կարելի է ձեռնարկել աճն արագացնելու համար: Այս խնդիրն էդվարդ Դենիսոնի կողմից մանրամասն ուսումնասիրվել է մի հետազոտության մեջ, որի արդյունքները բերված են 12–3 աղյուսակում:

Այս թվերը ցույց են տալիս, որ ներուժային արտադրանքի կամ մեկ աշխատողին ընկնող արտադրողականության աճի չափերի մեծացումը հնարավոր է, բայց՝ դժվար: Ավելի արագ աճի ամենաակնհայտ ուղին ազգային խնայողությունների և ներդրումների չափերի մեծացումն է: Ինչպես հետագա գլուխներում ֆինանսական և փողի քաղաքականության քննարկումը ցույց կտա, ազգային խնայողությունների չափերի մեծացումը կարելի է իրագործել համատեղ փոփոխելով ֆինանսական և փողի քաղաքականությունը, օրինակ, բյուջեի բացի փոքրացումը և փողն ավելի մատչելի դարձնելը կտանեն դեպի ազգային խնայողությունների մեծացում: Կարող է հաջողություն ունենալ զուտ ազգային ներդրումները ՀԱԱ-ի 2 տոկոսի չափով մեծացնելու պատվախնդիր ծրագիրը: Հաջորդ տասնամյակի ընթացքում դա երկու տասնորդական տոկոսից մի քիչ պակաս չափով կմեծացներ ներուժային ՀԱԱ-ի և աշխատանքի արտադրողականության տարեկան աճի չափերը:

12–3 աղյուսակում բերված թվերի փոքրությունը չի կարող տպավորություն չգործել: Արտադրողականության աճի մեծացումն անհնար չէ, սակայն դրա իրականացման ոչ մի դյուրին ճանապարհ դեռևս չի գտնված:

Աճն ապահովող տարրեր

Աճը խթանող քայլեր	Իրական տնտեսական աճը մեծացնելու գնահատվող ներուժը, 1990–2000 թթ. (տոկոս՝ տարեկան)
1) Ազգային զուտ ներդրումների և խնայողությունների չափերը մեծացնել մեկ երրորդով (այսինքն՝ ՀԱԱ-ի 6 տոկոսից հասցնել 8 տոկոսի)	0,16
2) Քաղաքացիական հետազոտություններն ու զարգացումը մեծացնել մեկ հինգերորդով (այսինքն՝ ՀԱԱ-ի 2 տոկոսից հասցնել 2,4 տոկոսի)	0,18
3) Գործազրկության միջին մակարդակն իջեցնել աշխատուժի մեկ տոկոսի չափով	0,20
4) Վերացնել բոլոր գործադուլները	0,01
5) Կնքել սպառազինության վերահսկողության համաձայնագիր, որը կառավարությանը թույլ կտա կրճատելու ռազմավարական ծրագրերը և մեծացնելու կառավարական ներդրումները	0,10
Ամբողջը	*0,65*

Աղյուսակ 12–3. Ինչպե՞ս կարող է Միացյալ Նահանգները զարգանալ ավելի արագ

Աճն ապահովող տարրերի այս ցուցակը ցույց է տալիս, թե ներուժային արտադրանքի և աշխատուժի արտադրողականության աճի արագացման նպատակով ինչպիսի քայլեր կարող են ձեռնարկվել: Տնտեսագետներն այն կարծիքին են, որ ներուժային արտադրանքի աճի հիմնարար մեծացումն դժվար է իրականացնել: (Աղբյուրը՝ Edward Denison, *Sourses of Growth in the United States* [Committee for Economic Development, New York, 1961] հեղինակների հետագա հաշվարկներով ճորացված):

Գ. ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ[5]

Տնտեսական աճի խթանման մի մոտեցում 1980-ական թվականների ընթացքում ժողովրդականության մի վաղանցիկ վերելք ունեցավ: Այս մոտեցումը, որը հայտնի է որպես ***առաջարկի տնտեսագիտություն,*** հիմնավորում էր Ռեյգանի վարչակազմի ֆինանսական քաղաքականությունը (1981–1989 թթ.): Առաջարկի տնտեսագիտության տված դեղատոմսերի նշանակությունը ԱՄՆ-ի տնտեսության վերականգնման մեջ գնահատելու համար կարող ենք օգտագործել մեր մակրոտնտեսագիտական վերլուծությունը՝ հայացք գցելով այդ ժամանակաշրջանի վրա:

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից մինչև 1980 թ. ընկած ժամանակաշրջանի մեծ մասում տնտեսական քաղաքականությունը կենտրոնացած է եղել գնաճի և գործազրկության չարիքներին դիմագրավելու անհրաժեշտության վրա: Ամեն անգամ, երբ աճում էր գործազրկությունը, ազատականները կոչ էին անում կրճատել հարկերը կամ մեծացնել ծախսերը, և ամեն անգամ, երբ սպառնում էր գնաճը, պահպանողականները առաջարկում էին սուղ փողի կամ ֆինանսների տհաճ քաղաքականությունը:

1970-ական թվականների վերջերին մակրոտնտեսական սովորական մոտեցումների քննադատները փաստարկում էին, որ տնտեսական քաղաքականությունը չափից շատ է ուղղված դեպի ընդհանուր պահանջարկի կառավարումը: Նրանք հայտարարում էին, որ կարճաժամկետ հեռանկարային գործողություններով ավելորդ հրապուրանքը վտանգում է տնտեսության երկարաժամկետ հեռանկարային կենսունակությունը: Որոշ քննադատներ, ներառյալ ուղղափառ պահպանողական տնտեսագետները, ստիպում էին վերադառնալ բյուջեն հավասարակշռելու և գնաճը տնտեսությունից դուրս մղելու ավելի ավանդական քաղաքականությանը:

Միևնույն ժամանակ բանավեճին միացավ տեսաբանների մի նոր փաղանգ: Նրանց ***առաջարկի տնտեսագիտության դպրոցը*** կարևորում էր մարդկանց աշխատելու և տնտեսելու շահագրգռությունը՝ ընդգծելով պահանջարկի կառավարման նշանակությունը և հարկերի մեծ կրճատումներ էր առաջարկում՝ դանդաղ տնտեսական աճն ու արտադրության նվազող աճը հետ շրջելու նպատակով: Այս մոտեցման կողմնակիցների թվում էին Արթուր Լաֆերը, Փոլ Քրեյգ Ռոբերթսը և Նորման Թյուրը: Առաջարկի տնտեսագիտությունը 1979–1990 թթ. եռանդագին ընդունվում էր Միացյալ Նահանգների նախագահ Ռեյգանի և Մեծ Բրիտանիայի վարչապետ Մարգարեթ Թեթչերի կողմից:

Չնայած այս տնտեսագետներն ու քաղաքական գործիչներն ունեին դիրքորոշումների մեծ բազմազանություն, այնուայմենայնիվ, ի հայտ են գալիս առաջարկի տնտեսագիտության երեք կենտրոնական առանձնահատկությունները՝ նահանջ պահանջարկի կառավարման քեյնզյան քաղաքականությունից, շահագրգռության և առաջարկի ներգործությունների կարևորում և հարկերի մեծ կրճատումների պաշտպանություն:

Նահանջ Քեյնզից: Ըստ քեյնզյան տնտեսագիտության, կարճաժամկետ հեռանկարում ազգային արտադրանքն ու զբաղվածությունը հիմնականում որոշվում են ընդհանուր պահանջարկով: Այնուհետև, քեյնզականները հավատացած են, որ գործազրկության կամ գնաճի դեմ պայքարելու համար պետք է օգտագործվի փողի և ֆինանսական քաղաքականությունը:

1970-ական թվականների վերջերին տնտեսագիտության բնագավառում լայնորեն տարածվել էր հուսախաբության զգացումը քեյնզյան մոտեցման նկատմամբ: Հարվարդցի Մարտին Ֆելդշթայնի տպավորիչ մի հոդվածում շարադրվեցին պահանջարկի վրա հիմնված քաղաքականությունների դեմ եղած փաստարկները[6]: Ֆելդշթայնը փաստարկում էր ներուժային արտադրանքի աճը մեծացնող այնպիսի գործոնների վրա ավելի մեծ շեշտադրման օգտին, ինչպիսիք են ավելի մեծ խնայողությունն ու ներդրումը, կարգավորիչ բարեփոխումները և հիմնական միջոցների եկամտի ավելի քիչ հարկումը: Ըստ նրա տեսակետի, մակրոտնտեսական քաղաքականությունները հիմնականում պետք է կենտրոնանան երկարաժամկետ հեռանկարային տնտեսական աճի վրա և ոչ թե կարճաժամկետ հեռանկարային տնտեսական կայունացման վրա:

Տնտեսական փիլիսոփայության մեջ ո՞րն էր այս կտրուկ շրջադարձի հիմնապատճառը: Չնայած տեսությունը պարզորոշ չի ուրվագծված, ըստ երևույթին

---

5 Առաջարկի տնտեսագիտության վերաբերյալ քաղաքական և սոցիալական բանավեճերի մեկնաբանությունների մի գերազանց հավաքածու է պարունակում Thomas R.Swartz, Frank J. Bornello, and Andrew F. Kozak, *The Supply Side: Debating Economic Issues* (Dushkin, Guilford, Conn., 1983) աշխատությունը:

6 Տես՝ Martin Feldstein, *«The Retreat from Keynesian Economics»*, The Public Interest (1981 թ. ամառ), էջ 92–105:

այն հենվում է տնտեսության դասական պատկերացման վրա և հաստատում, որ արտադրանքն ավելի շուտ արձագանքում է շահագրգռությանը, հարկերին և հետհարկային գործոնային հատույցներին, քան ընդհանուր պահանջարկի փոփոխությանը: Ըստ ԸԱ-ԸՊ մոտեցման, պահանջարկի տեսության կողմնակիցները հավատացած են, որ ԸԱ-ի կորը մոտ է ուղղածիգ դիրքին, այնպես որ ընդհանուր պահանջարկի անբարենպաստ ցնցումները արտադրանքի վրա ունենում են փոքր և կարճատև ազդեցություն, իսկ սուղ փողը մեծ մասամբ ներգործում է գների մակարդակի վրա:

Նոր շեշտադրում շահագրգռության վրա: Առաջարկի տնտեսագիտության երկրորդ գլխավոր թեման *շահագրգռության* խաղացած կարևոր դերն է, որի իմաստը հատույցի համապատասխանությունն է աշխատանքին, խնայողությանը և ձեռներեցությանը: Առաջարկի տեսության կողմնակիցները նշում են չափազանց մեծ հարկադրույքների դեպքում շահագրգռության անհետացման փաստը և համարում են, որ քեյնզականները պահանջարկի կառավարման նկատմամբ իրենց չափից դուրս մտահոգության հետևանքով մոռացել են հարկադրույքների և շահագրգռության ունեցած ազդեցությունը ընդհանուր առաջարկի վրա: Մի խոսնակի փաստարկումների շարադրանքն ունի հետևյալ տեսքը.

> «Առաջարկի տնտեսագիտությունը շեշտում է ֆինանսական քաղաքականության խաղացած դերը տնտեսական աճի և ընդհանուր առաջարկի որոշման մեջ: Մեր վերլուծությունը անմիջականորեն հենվում է գնի դասական տեսության վրա: Ըստ առաջարկի տնտեսագիտության, հարկման փոփոխությունները տնտեսության վրա ազդում են ոչ թե եկամուտների և ծախսերի դոլարային հոսքի, այլ հետհարկային գործոնային հատույցների վրա ունեցած իրենց ներգործությամբ: Հարկադրույքներն ազդում են ապրանքների հարաբերական գների վրա և դրանով իսկ ազդում աշխատուժի և հիմնական միջոցների առաջարկի վրա: Մենք ձգտում ենք զվարճալիքների և սպառման փոխարեն մեծացնել հետհարկային հատույցները, աճին նպաստող այնպիսի գործողությունները, ինչպիսիք են աշխատանքը, խնայողությունը և ներդրումը:
>
> Շատ ավելի կարևոր է աշխատուժի, խնայողության կամ ներդրման դիմաց ստացվող հատույցների չափի վրա հարկերի փոփոխության ազդեցության վերլուծությունը, քան տնօրինելի եկամտի վրա հարկերի փոփոխության դոլարային արտահայտությանը հետևելը: Իջեցնելով աշխատուժի կամ շահադրույքի կամ շահութաբաժնի վրա դրվող հարկադրույքները՝ կարող ենք մեծացնել խնայողությունը, ներդրումը և տնտեսական աճը»[7]:

Ո՞րն է հարկային քաղաքականության և ընդհանուր տնտեսական գործունեության առնչությունը: Ընդհանուր առաջարկ–պահանջարկ վերլուծության շրջանակներում՝ հարկադրույքների փոքրացումը կմեծացնի հիմնական միջոցների և աշխատուժի հետհարկային հատույցները: Ավելի բարձր հետհարկային հատույցները նորամուծության և արտադրողականության աճի ավելի մեծ չափերի հետ միասին կստեղծեն աշխատուժի և հիմնական միջոցների ավելի մեծ առաջարկ, իսկ ներդրանքի և նորամուծության ընդլայնումը կմեծացնի ներուժային արտադրանքի աճը և դրանով իսկ ընդհանուր առաջարկի կորը կտեղաշարժի դեպի աջ:

12–5 նկարը լուսաբանում է առաջարկի տեսության վարկածային ծրագրի ներգործությունները: Ենթադրենք առաջարկի ծրագրի զուտ ներգործությունը եղել է այնպիսի ներդրանքների ընդհանուր աճը, ինչպիսիք են աշխատուժն ու հիմնական միջոցները: Ներդրանքի այս աճը կմեծացնի ներուժային արտադրանքը և ԸԱ-ի կորը կտեղաշարժի դեպի դուրս, ինչպես ցույց է տրված նկարում:

Իսկ ո՞րն է առաջարկի տեսության կողմնակիցների այս միջոցառման հետևանքը: Պատասխանը կախված է ընդհանուր առաջարկի կորի ձևից: Եթե տնտեսությունը քեյնզյան է կամ գտնվում է անկման վիճակում և բնութագրվում է ԸԱ-ի համեմատաբար հարթ կորով, ինչպես 12–5 նկարի Բ կետում, ապա իրական արտադրանքի վրա առաջարկի տեղաշարժի ազդեցությունը համեմատաբար համեստ կլինի: Այս մտացածին օրինակում հավասարակշռությունը Բ կետից տեղաշարժվում է դեպի Գ կետը, այսինքն՝ տեղի է ունենում արտադրանքի չնչին մեծացում և գների ընդհանուր մակարդակի աննշան փոքրացում:

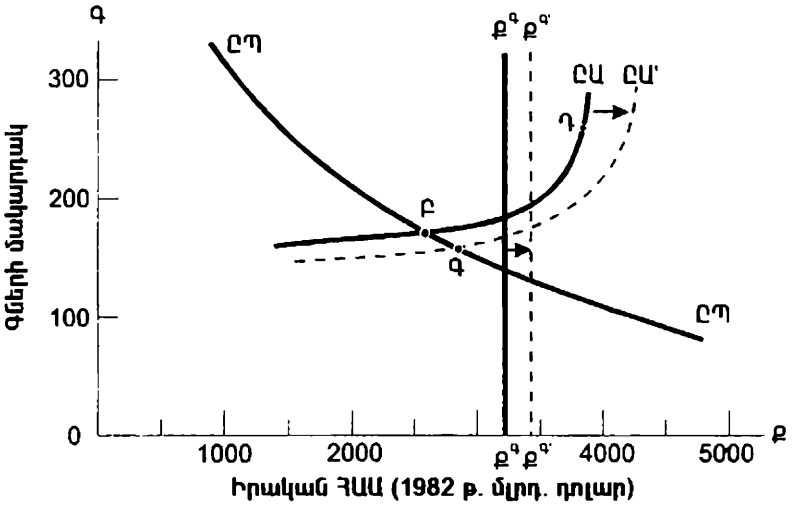
Մյուս կողմից, դիտարկենք դասական մի տնտեսություն, որը բնութագրվում է 12–5 նկարում պատկերված ԸԱ-ի կորի Դ կետով: Այս դեպքում ներուժային արտադրանքի Q^9-ից $Q^{9'}$-ի մեծացումը կնշանակի իրական արտադրանքի էական աճ, երբ ներուժային արտադրանքի մեկ տոկոս աճը բերում է իրական արտադրանքի համարյա մեկ տոկոս աճ: Հետևաբար, կարելի է եզրակացնել, որ քաղաքականությունն ըստ

---

[7] Այս քաղվածքը բերվում է **Stephen J. Entin**, *«Comments on the Critics»* գիտաժողովում ունեցած ելույթից, *«Supply Side Economics: What Remains?»* Ամերիկյան տնտեսական ընկերության ամենամյա հանդիպում, դեկտեմբեր, 1985թ., Treasury News.

Տեսությանը ի պատիվ մի հաշվետվություն է պարունակում **«Paul Craig Roberts, *The Supply-Side Revolution: An Insider's Account of Policymaking in Washington*»** աշխատությունը (Հարվարդի համալսարանի հրատարակչություն, Քեմբրիջ, Մասաչուսեթս, 1984թ.): Որպես քննադատական վերլուծություն տես **Մարտին Ֆելդշթայնի, Լոուրենս Չիմերենի և Ռիչարդ Յանգի, Ջորջ Բոն Ֆյուրստենբերգի և Ֆ. Ջեֆրի Գրինի** հոդվածները *«American Economic Review»* ամսագրում (մայիս, 1986թ.):

Մաքուր առաջարկի քաղաքականություն



Նկար 12–5. Մաքուր առաջարկի քաղաքականության հետևանքները

Մաքուր առաջարկի քաղաքականության կիրառումից առաջ, ներուժային արտադրանքը հավասար էր $Ք^Գ$ = 3200, ընդհանուր առաջարկի զգալի աճը կարող է ներուժային արտադրանքը մեծացնել մինչև $Ք^{Գ'}$ = 3400:

Եթե տնտեսությունը գտնվեր ԸԱ-ի կորի հարթ մասում, ապա անփոփոխ ԸՊ-ի դեպքում փաստական ՀԱԱ-ի վրա ազդեցությունը կլիներ համեմատաբար համեստ: Լուսաբանված դեպքում իրական ՀԱԱ-ն փոխվում է Բ-ից դեպի Գ իրական ՀԱԱ-ի աճը 2700-ից հասցնելով 2750-ի:

Մյուս կողմից, ի՞նչ տեղի կունենար իրական ՀԱԱ-ի հետ, եթե ԸՊ-ի կորը ԸԱ-ի կորը հատեր դասականին մոտ տեղամասում, օրինակ՝ Դ կետում: Ներուժային արտադրանքի համարյա ամբողջ աճը կարտահայտվեր իրական արտադրանքի մեջ:

առաջարկի տեսության առավել արդյունավետ կլինի, երբ տնտեսության վարքը մոտ է դասականին:

Իրականում քաղաքականությունն ըստ առաջարկի տեսության ինչպիսի՞ հնարավոր հետևանքներ կունենա: Ռեյգանի վարչակազմի կառավարման սկզբում առաջարկի տեսակետի ջատագովները կանխատեսում էին, որ այդ ծրագիրը կտանի տնտեսական արագ վերականգման՝ հաջորդ չորս տարիների ընթացքում կանխատեսելով ՀԱԱ-ի իրական աճ տարեկան 4,8 տոկոսով: Իրականում փաստական միջին տարեկան աճի չափը խիստ հետ մնաց կանխատեսվածից՝ կազմելով 2,5 տոկոս: Տեղյակ լինելով ներուժային արտադրանքի աճի մեծացման դժվարություններին, որոնք նկարագրված են նախորդ բաժնում (տես 12–3 աղյուսակը), չպետք է զարմանանք, որ առաջարկի տեսության կողմնակիցների քաղաքականությունը 1980-ական թվականներին փոքր ազդեցություն ունեցավ ներուժային արտադրանքի աճի վրա: Առաջարկի քաղաքականության աղացը չափազանց դանդաղ է աղում:

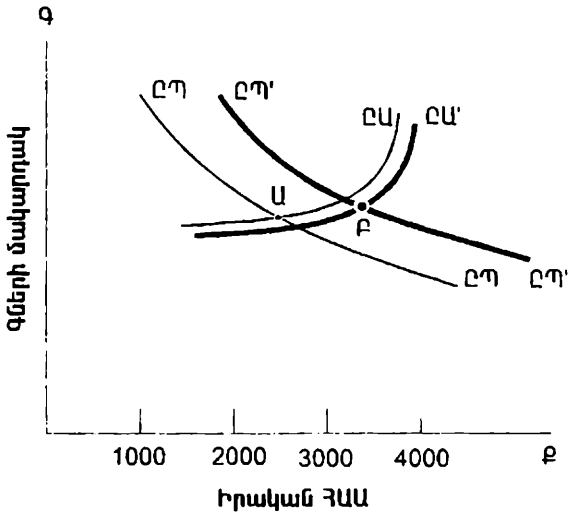
Հարկերի կրճատումներ: Առաջարկի տեսության վրա հիմնված մտածելակերպի վերջին անհաջողությունը հարկերի խոշոր կրճատումների գաղափարի պաշտպանությունն էր: Բազմապատկիչի կաղապարի վերլուծության ժամանակ տեսանք, թե հարկերն ինչպես կարող են ազդել ընդհանուր պահանջարկի և առաջարկի վրա: Առաջարկի տեսությանը հարող տնտեսագետները հավատացած են, որ ընդհանուր պահանջարկի վրա հարկերի ազդեցության դերը չափազանցված է: Նրանք փաստարկում են, որ 1960-ական և 1970-ական թվականներին կառավարությունը հարկերն օգտագործեց եկամուտներ ստեղծելու և պահանջարկը խթանելու համար՝ անտեսելով ծանրացող հարկային բեռի հետևանքները շահագրգռության վրա: Նրանց կարծիքով բարձր հարկերը մարդկանց հարկադրեցին նվազեցնել աշխատուժի և հիմնական միջոցների առաջարկը: Իսկապես, առաջարկի տեսության կողմնակից որոշ տնտեսագետներ, մասնավորապես Արթուր Լաֆերը, գտնում էին, որ բարձր հարկադրույքներն իրականում կարող են փոքրացնել հարկային եկամուտները: Ըստ «լաֆերյան կորից» բխող այս տեսակետի, բարձր հարկադրույքները խարխլում են հարկային համակարգի հիմքը, քանի որ հանգեցնում են տնտեսական գործունեության մակարդակի իջեցման: Հիմնական հոսանքին պատկանող շատ տնտեսագետներ և նույնիսկ առաջարկի տեսությանը հարող որոշ տնտեսագետներ ծաղրեցին Լաֆերի տեսակետը[8]:

[8] Ենթադրենք R = ամբողջ հարկային եկամտին, t = հարկադրույքին և B = հարկման հիմքին: Հիմնական միջոցների դեպքում R-ը կներկայացնի հիմնական միջոցների եկամտից գանձվող լրիվ հարկերը, t-ն՝ հիմնական միջոցների եկամտի հարկադրույքը, իսկ B-ն՝ հիմնական միջոցներից ստացվող ամբողջ եկամուտը: Ըստ Լաֆերի տեսակետի, սկսած ինչ-որ պահից, երբ t-ն ձգտում է հարյուր տոկոսի, B-ն այնքան արագ է փոքրանում, որ R = tB-ն իրականում նվազում է:

Ի հակադրություն հարկման նկատմամբ նախկին մոտեցումների, առաջարկի տեսությանը հարող տնտեսագետներն առաջարկեցին հարկային համակարգի արմատական վերակառուցում, որը երբեմն անվանում են «հարկերի կրճատումներ ըստ առաջարկի տեսության»: Ըստ առաջարկի տեսության հարկերի կրճատումների հիմքում ընկած փիլիսոփայությունն այն է, որ բարեփոխումները պետք է նպաստեն շահագրգռությանը՝ իջեցնելով եկամտի ամենավերջին դոլարից գանձվող հարկադրույքները (կամ սահմանային հարկադրույքները), որ հարկային համակարգը պետք է լինի ավելի նվազ ածող (այսինքն՝ այն պետք է թեթևացնի բարձր եկամտով անհատների հարկային բեռը), և որ համակարգը պետք է նպատակ ունենա խրախուսելու արտադրողականությունն ու առաջարկը և ոչ թե կառավարելու ընդհանուր պահանջարկը:

Առաջարկի տեսությանը համապատասխանող հարկային կրճատումների հետևանքները պարզաբանելու համար 12–6 նկարում օգտագործված է ԸԱ–ԸՊ վերլուծությունը: Բազմապատկիչի տեսությունից գիտենք, որ երբ մյուս գործոններն անփոփոխ են, հարկերի կրճատումը մեծացնում է սպառումը և ընդհանուր պահանջարկը: Հարկերի խոշոր տևական կրճատումը, ինչպիսին էր անհատական հարկերի 1981 թ. կիրառված 25 տոկոսով կրճատումը, առաջ է բերում ԸՊ-ի խոշոր տեղաշարժ, որը ցույց է տրված 12–6 նկարում: Ի հավելումն նշվածի, հարկերի այսպիսի կրճատումը կարող է մեծացնել ներուժային արտադրանքը, եթե աշխատուժն ու հիմնական միջոցներն աճեն: Սակայն, ինչպես նախորդ բաժնում ցույց տրվեց, կարճաժամկետ հեռանկարում ներուժային արտադրանքի աճի չափը չափազանց համեստ է: Այդ պատճառով հարկերի կրճատումը ցույց է տրված որպես ԸԱ-ի կորի միայն թեթևակի տեղաշարժ դեպի աջ:

Ինչպես առաջարկի տեսության կողմնակիցներն են կանխատեսում, առաջարկի տեսությանը համապատասխանող հարկերի զանգվածային կրճատման զուտ ներգործությունը արտադրանքի զգալի մեծացումն է: Այս փոփոխությունը 12–6 նկարի վրա ցույց է տրված Ա կետից դեպի Բ կետը տեղաշարժի միջոցով: Կարճատև հեռանկարում առաջարկի տեսությանը համապատասխանող հարկերի կրճատումներից հետևող տնտեսական ընդարձակման հիմնական աղբյուրը ավելի շուտ կլինի կրճատումների ազդեցությունն ընդհանուր պահանջարկի և ոչ թե ներուժային արտադրանքի կամ ընդհանուր առաջարկի վրա: Որոշ տնտեսագետներ գտնում են, որ 1980-ական թվականների կեսերին ռեյգանյան տնտեսական ընդարձակումը իրականում ապաքինումն էր՝ առաջարկի տեսության պատմուճանով սքողված պահանջարկի տեսության կիրառմամբ:



Նկար 12–6. Առաջարկի տեսությանը համապատասխանող հարկերի կրճատումների մակրոտնտեսական ազդեցությունը

Առաջարկի տեսությանը հարող տնտեսագետները տնտեսական հիվանդությունների դեմ պայքարելու համար առաջարկում են հարկերի զանգվածային կրճատումներ: Հարկերի կրճատումներն ունեն երկու ներգործություն. նախ՝ դրանք տեղաշարժում են ԸՊ-ի կորը (ԸՊ-ից դեպի ԸՊ'), ինչպես ցույց է տրված բազմապատկիչի տեսության մեջ. Դրանք նաև կարող են մեծացնել ներուժային ՀԱԱ-ն, եթե ցածր հարկերը ստեղծեն աշխատուժի և հիմնական միջոցների ավելի մեծ քանակություններ՝ դրանով ԸԱ-ի կորը ԸԱ-ից տեղաշարժելով դեպի ԸԱ՝ դիրքը: Հարկերի այսպիսի կրճատումները, ինչպես ենթադրում են առաջարկի տեսության կողմնակիցները, իսկապես մեծացնում են իրական ՀԱԱ-ն: Բայց վիճակագրական ուսումնասիրություններից հետևում է, որ մինչև տասը տարի տևող ժամանակաշրջանների ընթացքում իրական արտադրանքի վրա հիմնական ազդեցությունը պայմանավորված է ընդհանուր պահանջարկի վրա եղած ներգործությամբ:

Գնահատում. Տնտեսագիտության նկատմամբ ըստ առաջարկի արմատական մոտեցումը Ռեյգանի պաշտոնաթողությունից հետո աստիճանաբար մարեց՝ Ո՞րն է, կարելի է հարցնել, այս փորձարկման նախնական դատավճիռը: Չնայած շատ հարցեր դեռևս մնում են չլուծված, տնտեսագետներն ընդհանուր առմամբ գտել են, որ առաջարկի տեսության շատ մտահղացումներ 1980-ական թթ. տնտեսական փոյթով չեն հաստատվել: Գլխավոր հետևությունները հետևյալն են.

- Առաջարկի տեսության կողմնակիցները գտնում էին, որ հարկադրույքների խոշոր կրճատումներն

այնքան շատ կխթանեն տնտեսական գործունեությունը և եկամուտները, որ հարկային եկամուտները հազիվ թե նվազեն և նույնիսկ հնարավոր է՝ կաճեն: Գործնականում հարկերի կրճատումներից հետո հարկային եկամուտները սպասվածի համեմատ սրընթաց ընկան՝ հանգեցնելով համերկրային բյուջեի բացի աճի, որը շարունակվեց մինչև 1990-ական թվականները:

- 1980-ական թվականների սկզբին գնաճը հաջողվել էր էապես նվազեցնել: Բայց, ինչպես քեյնզականներն էին կանխատեսել, այդ նվազումը ծեռք էր բերվել 1981–1983 թթ. խոր ճգնաժամի և բարձր գործազրկության թանկ գնով:
- Առաջարկի տեսության կողմնակից տնտեսագետները կանխատեսում էին, որ ցածր հարկադրույքները՝ մեծացնելով շահագրգռությունը խնայողության և ներդրման նկատմամբ, կմեծացնեն ազգային խնայողությունը: Առաջարկի տեսության ջատագովների կողմից խնայողության բոլոր խրախուսումները, ինչպես պարզվեց, ոչ մի դրական զուտ ներգործություն չունեցան ազգային խնայողությունների չափի վրա: Իսկապես, ազգային խնայողությունների չափը 1980-ական թվականների ընթացքում նվազեց և 1987 թ. հասավ երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո իր ամենացածր մակարդակին:
- Առաջարկի տեսության կողմնակիցների քաղաքականության հիմնական նպատակն էր մեծացնել ներուժային արտադրանքի աճի չափը: Ներուժային արտադրանքի աճի միջին չափը, ըստ գնահատման 1960–1970 թթ. տարեկան 3,6 տոկոսից 1970–1980 թթ. իջավ տարեկան 3,1 տոկոսի, իսկ 1980–1990 թթ.՝ 2,3 տոկոսի: Չնայած 1980-ական թվականների ներուժային արտադրանքի աճի անկումը չի կարելի պատճառաբանել միայն մակրոտնտեսական քաղաքականությամբ, այդ նվազումը նշանակում է, որ առաջարկի տեսության քաղաքականության տարիներին տնտեսական գործունեության մեջ մեծ փոփոխություններ չեն եղել:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Տնտեսական աճի տեսությունը

1. Ընդհանուր առաջարկն ստացվում է տնտեսության արտադրելու ունակությունից, այն է՝ նրա ներուժային արտադրանքից: Տնտեսական աճի վերլուծության առարկան այն գործոններն են, որոնք երկարաժամկետ հեռանկարում հանգեցնում են ներուժային արտադրանքի աճի:

2. Սմիթի և Մալթուսի դասական կաղապարները նկարագրում են տնտեսական զարգացումը՝ անփոփոխ հողատարածության և աճող բնակչության պայմաններում:

   Տեխնոլոգիական փոփոխության բացակայության պայմաններում աճող բնակչությունն ի վերջո սպառում է ազատ հողի պաշարը: Դրան հետևող՝ բնակչության խտության մեծացումը գործի է դնում նվազող հատույցի օրենքը: Մշակելի հողի նվազման պայմաններում յուրաքանչյուր նոր աշխատող ավելացնում է լրացուցիչ արտադրանքի օրեցօր փոքրացող քանակությունը: Դրա հետևանքով մրցակցային աշխատավարձը նվազում է, մինչդեռ հողի վարձակալության գներն աճում են: Մալթուսյան հավասարակշռությունն իրականանում է, երբ աշխատավարձն իջնում է մինչև գոյության համար անհրաժեշտ այն նվազագույն մակարդակը, որից ավելի ցածրի դեպքում բնակչությունն այլևս չի կարող իրեն ապահովել: Իրականում, սակայն, արդյունաբերական երկրներում տեխնոլոգիական փոփոխությունը հանգեցրել է տնտեսության առաջընթաց զարգացման՝ աշխատուժի արտադրողականության կորն անընդհատ տեղաշարժելով դեպի վեր:

3. Հիմնական միջոցների կուտակումը հաշվի առնող աճի տեսությունները կազմում են ժամանակակից վերլուծությունների միջուկը: Այս մոտեցումը դիտարկում է մի իրողություն, ուր աշխատուժն աճում է ոչ տնտեսական շարժառիթներով, մինչդեռ հիմնական միջոցները կուտակվում են շահույթ ստանալու հնարավորությունների ակնկալությամբ: Սկզբում տեղի է ունենում մեկ աշխատողին ընկնող հիմնական միջոցների քանակի աստիճանական մեծացում կամ «հիմնական միջոցների խորացում»: Նվազող հատույցի պատճառով տեխնոլոգիական փոփո-

խության և նորամուծության բացակայության պայմաններում մեկ աշխատողին ընկնող հիմնական միջոցների աճը չի զուգակցվում մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքի համեմատական աճի հետ: Հետևաբար՝ հիմնական միջոցների խորացումն իջեցնում է հիմնական միջոցների հատույցի չափը (որը ռիսկից զերծ մրցակցության դեպքում հավասար է իրական շահադրույքին):

4. Գործոն–գին կարևոր սահմանագիծը ցույց է տալիս, թե աշխատավարձն ինչպես կաճի, եթե հիմնական միջոցների հատույցը կամ իրական շահադրույքները նվազեն: Այնպիսի իրականության մեջ, որտեղ հիմնական միջոցները խորանում են, իրական շահադրույքների նվազող հակվածությունը կհանգեցնի գործոն–գին սահմանագծի երկայնքով իրական աշխատավարձի աճի:

5. Տեխնոլոգիական փոփոխությունը ներդրանքների տվյալ փաթեթի դեպքում մեծացնելով թողարկվող արտադրանքը՝ դեպի դուրս և աջ է տեղաշարժում ինչպես հիմնական միջոցներ–արտադրողականություն կորը, այնպես էլ գործոն–գին սահմանագիծը, հնարավորություն տալով, որ արտադրանքն աճի նույնիսկ ավելի արագ, քան հիմնական միջոցների և աշխատուժի ներդրանքը:

Բ. Տնտեսական աճի հակվածություններն ու աղբյուրները

6. Այս դարի ընթացքում ստացված տվյալները վկայում են տնտեսական աճի բազմաթիվ հակվածությունների մասին: Ամենահիմնական հայտնագործությունների թվում են իրական աշխատավարձի և ժամային արտադրանքի կայուն աճը, թեպետև 1970-ական թվականներից սկսած տեղի է ունեցել որոշ դանդաղում: Իրական շահադրույքը որևէ հակվածություն չի ցուցաբերել, իսկ հիմնական միջոցներ–արտադրանք հարաբերությունը նվազել է:

7. Հիմնական հակվածությունները համատեղելի են տեխնոլոգիական առաջընթացի հետ միավորված հիմնական միջոցների կուտակման պարզ կաղապարի հետ: Տնտեսագիտական տեսությունը հաստատում է այն, ինչ ասում է առողջ բանականությունը՝ տեխնոլոգիական առաջընթացը մեծացնում է ներդրանքների արտադրողականությունը և դեպի դուրս տեղաշարժում հիմնական միջոցներ–արտադրողականություն կորը և գործոն–գին սահմանագիծը:

8. Վերջին հակվածությունը՝ ներուժային արտադրանքի համեմատաբար կայուն աճը վերջին ինը տասնամյակների ընթացքում, բարձրացնում է տնտեսական աճի աղբյուրների կարևոր հարցը: Կիրառելով քանակական մոտեցումներ, տնտեսագետները կատարել են աճի հաշվարկ և գտել, որ այնպիսի «մնացորդային աղբյուրներ», ինչպիսիք են նորաստեղծությունն ու կրթությունը, ՀԱԱ-ի աճի կամ աշխատուժի արտադրողականության վրա ունեցած ազդեցությամբ գերակշռում են հիմնական միջոցների խորացման ազդեցությանը: Այս եղանակով ցույց է տրվել նաև, որ մեծ ջանք է պահանջվում ներուժային ՀԱԱ-ի աճը տոկոսի նույնիսկ մի քանի տասնորդական մասով ավելացնելու համար:

Գ. Առաջարկի տնտեսագիտություն

9. Մինչև 1980-ական թվականները տնտեսագետները նախընտրում էին տնտեսության կայունացման քեյնզյան դեղամիջոցները: Այս մոտեցումը տնտեսության համար կարևորում էր փողի և ֆինանսական քաղաքականության փոփոխությունը: 1980-ական թվականներին առաջարկի տեսության կողմնակից տնտեսագետներն առաջարկեցին մակրոտնտեսական քաղաքականության իրականացման նոր մոտեցում. (ա) Ֆինանսական քաղաքականության ոչ քեյնզյան մոտեցում, որը կենտրոնանում էր միջինացված կառավարման վրա՝ խուսափելով տնտե-

սության մանրախնդիր կարգավորումից և մեծ նշանակություն չտալով ընդհանուր պահանջարկի փոփոխություններին: (բ) Նոր շեշտադրում տնտեսական շահագրգռության վրա՝ առանձնակի ուշադրություն դարձնելով հարկային քաղաքականության ազդեցությանը աշխատուժի և հիմնական միջոցների հետհարկային հատույցների վրա՝ որպես խնայողության, ներդրման և աշխատուժի առաջարկի որոշիչ:

10. 1980-ական թվականների պատմության տվյալները ցույց տվեցին, որ առաջարկի տեսության վրա հիմնված քաղաքականությանը չհաջողվեց բարելավել ԱՄՆ-ի տնտեսական ցուցանիշները: Այս մոտեցման ժառանգությունն են՝ համերկրային բյուջեի պնդերես բացը, ներուժային արտադրանքի դանդաղ աճը և ազգային խնայողությունների փոքր չափը:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Տնտեսական աճի տեսություն

Սմիթի ոսկեդար
Մալթուսի սահմանափակ հողի տեսություն
աճի նեոդասական կաղապար
Հմ/Աշ-ի աճ հիմնական միջոցների խորացման հետ
հիմնական միջոցներ–արտադրանք հարաբերություն՝ Հմ/Ք
գործոն–գին սահմանագիծ
տնտեսական աճի յոթ հակվածություններ
աճի հաշվարկ
Ք-ի աճի %= $^3/_4$ (Աշ-ի աճի %) + . . .
Ք/Աշ-ի աճի %= $^1/_4$ (Հմ/Աշ-ի աճի %) + ՏՓ

Առաջարկի տնտեսագիտություն

առաջարկի տնտեսագիտության դոգմաներ
քաղաքականության ազդեցությունը տնտեսական ցուցանիշների վրա

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ըստ տնտեսական տվյալների, 1990 թվականին ընտանիքի կենսամակարդակը 1900 թվականի համեմատությամբ յոթ անգամ բարձր էր: Սա ի՞նչ է նշանակում իրական սպառման տեսակետից: Ձեր ծնողների կամ տարեց բարեկամների օգնությամբ ձեր այսօրվա կենսամակարդակը համեմատեք նրանց ծնողների կենսամակարդակի հետ: Համեմատեք տարբերությունները:
2. «Եթե կառավարությունը փողով օժանդակի գիտությանն ու գյուտարարությանը և հսկողության տակ պահի լճագնացն ու պարբերաշրջանները, մենք ականատես կլինենք մի այնպիսի տնտեսական աճի, որը կշլացնի դասական տնտեսագետներին»: Քննադատաբար գնահատեք:
3. «Հիմնական միջոցների տևական կուտակումն առանց բնակչության աճի կամ տեխնոլոգիական փոփոխության ի վերջո կկործանի կապիտալիստների դասակարգը»: Բացատրեք, թե իրերի այսպիսի ընթացքն ինչպես կարող է հանգեցնել զրոյական շահադրույքների և վերացնել շահույթները:
4. Իմանալով, որ աշխատուժի մասնաբաժինը ցուցաբերում է թեթևակի վերընթաց հակվածություն, իսկ հիմնական միջոցներ–արտադրանք հարաբերությունը՝ թեթևակի վարընթաց, որ շահադրույքները տատանվում են մեծ չափով և որ մասնավոր զուտ ներդրման հարաբերությունը մասնավոր ՀԱԱ-ին խիստ անկայուն է, կզարմանայի՞ք, եթե 279-րդ և 281-րդ էջերի հիմնական հակվածություններն ապագայում կտրուկ տատանվեին:
5. Հիշեք աճի հաշվարկի (1) բանաձևը 282-րդ էջում: Հաշվեք արտադրանքի աճի չափը, եթե աշխատուժն աճում է տարեկան 1 տոկոսով, հիմնական միջոցները՝ 4 տոկոսով, իսկ տեխնոլոգիական փոփոխությունը՝ 1,5 տոկոսով:

   Ինչպե՞ս կփոխվեր ձեր պատասխանը, եթե՝

   ա) Աշխատուժի աճը դանդաղեր մինչև տարեկան զրո տոկոսի:

   բ) Հիմնական միջոցների աճը մեծանար մինչև տարեկան հինգ տոկոսի:

   գ) Աշխատուժն ու հիմնական միջոցները ՀԱԱ-ի մեջ ունենային հավասար բաժիններ:

   Այս պայմաններից յուրաքանչյուրի համար հաշվեք նաև մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքի աճի չափը:
6. Օգտագործելով II գլխում քննարկված ԱՀՍ-ի գաղափարը, վերլուծեք Ադամ Սմիթի՝ կուղբի և եղնիկի տնտեսությունը հետևյալ կերպ:

Ենթադրենք՝ եղնիկի որսը տևում է երկու ժամ, իսկ կուղբին թակարդ գցելը՝ չորս ժամ: Մի հանրության համար, որն ունի 100 ժամվա աշխատանքի հնարավորություն, սկզբում ԱՀՍ-ն գծեք ուղիղ գծի տեսքով, որը նշված աշխատանքով 50 եղնիկ արտադրելու հնարավորությանը համապատասխանող ուղղածիգ առանցքի վրայի կետը միացնում է հորիզոնական առանցքի վրա 25 կուղբին համապատասխանող կետի հետ: Այս ԱՀՍ-ի բացարձակ թեքությունը բոլոր այն կետերում, որտեղ երկու ապրանքներն էլ արտադրվում են և իրացվում, տալիս է գների գերակշռող 2-ը 1-ի հարաբերությունը (դեռ անհրաժեշտ են պահանջարկի կորերը, որպեսզի իմանանք, թե հասարակությունը ԱՀՍ-ի ո՞ր կետում է գործում):

Ի՞նչ տեղի կունենա ԱՀՍ-ի հետ, եթե աշխատուժը նույն տեխնոլոգիայի պայմաններում կրկնապատկվի: Ցույց տվեք նաև աշխատուժի արտադրողականության կրկնապատկման ներգործությունը արդյունաբերության այս երկու ճյուղերի վրա:

7. 1990-ական թվականների տնտեսական աճն արագացնելու համար քաղաքական գործիչներն առաջարկել են ներքոհիշյալ քաղաքականությունը: Յուրաքանչյուր առաջարկության համար որակապես բացատրեք ազդեցությունը ներուժային արտադրանքի աճի և մեկ շնչին ընկնող ներուժային արտադրանքի աճի վրա: Հնարավորության դեպքում տվեք հաջորդ տասնամյակի ընթացքում ներուժային արտադրանքի և մեկ շնչին ընկնող ներուժային արտադրանքի աճի մեծացման քաղաքական գնահատականը.
   ա) Համերկրային բյուջեի բացը կրճատել ՀԱԱ-ի երկու տոկոսի չափով՝ նույն քանակությամբ մեծացնելով ներդրման և ՀԱԱ-ի հարաբերությունը:
   բ) ՀԱԱ-ի $^1/_4$ տոկոսի չափով մեծացնել հետազոտություններին և զարգացմանը հատկացվող (Հ և Զ) համերկրային օգնությունը՝ ենթադրելով, որ այդ օգնությունը մասնավոր Հ-ն և Զ-ն կմեծացնի նույն չափով և որ այս Հ-ն և Զ-ն ունեն մասնավոր ներդրումների հատույցը եռապատիկ գերազանցող սոցիալական հատույցի աճ:
   գ) Իջեցնել պաշտպանության ծախսերը ՀԱԱ-ի մեկ տոկոսի չափով և երկու բազմապատկիչով:
   դ) Աշխատուժին կանանց մասնակցությունը մեծացնել այնպես, որ աշխատուժի ամբողջ ներդրանքը մեծանա մեկ տոկոսով:
   ե) «Մարդկային գիտելիքների և կարողությունների պաշարի» (կամ կրթության և հենց աշխատատեղում ուսուցման) ներդրումը մեծացնել ՀԱԱ-ի մեկ տոկոսի չափով:
8. Խորհրդածող հոռետեսը կարող է փաստարկել, որ 1973 թ. կանխանշեց մեծ ընդարձակման ավարտը, որն սկսվել էր արդյունաբերական հեղաշրջման հետ միաժամանակ: Ենթադրենք՝ անցած դարաշրջանի բոլոր առանձնահատկությունները դեռևս առկա են այսօր, բացի այն բանից, որ տեխնոլոգիական փոփոխությունն ու նորաստեղծությունն անհետացել են: Գալիք տասնամյակներին որո՞նք կլինեն յոթ նոր հակվածությունները: Ի՞նչ տեղի կունենար կարևոր նշանակություն ունեցող իրական աշխատավարձի հետ: Ի՞նչ քայլեր կձեռնարկվեին նոր հակվածություններին հակադրվելու և տնտեսությունն իր նախկին ընթացքին վերադարձնելու համար:
9. Առաջարկի տեսության կողմնակից տնտեսագետը տնտեսությունը վերակենդանացնելու համար կարող է առաջարկել հարկերի մեծ կրճատում: Ինչպե՞ս կանդրադառնա այսպիսի միջոցառումը ԸԱ-ի կորի վրա: Իսկ ԸՊ-ի կորի՞ վրա: Դրան հետևող գների և իրական արտադրանքի մակարդակների՞ վրա:
10. ***Բարդ խնդիր:*** Շատերը վախենում են, թե ռոբոտները մարդկանց վրա կազդեն նույն ձևով, ինչպես տրակտորներն ու ավտոմեքենաներն ազդեցին ձիերի վրա, որոնց գլխաքանակն այս դարի սկզբում կտրուկ նվազեց այն բանից հետո, երբ տեխնոլոգիական փոփոխությունը ձիերին դարձրեց ոչ պիտանի: Եթե ռոբոտները դիտարկենք որպես Հմ-ի առանձնապես արտադրողական օրինակ, 12–2 նկարի ՊՊ և սս կորերի ի՞նչ փոփոխությունների կհանգեցնի դրանց ներդրումը: Հաստատագրված աշխատուժի դեպքում կարո՞ղ է ամբողջ արտադրանքը նվազել: Ի՞նչ պայմանների դեպքում կնվազի իրական աշխատավարձը: Կարո՞ղ եք բացատրել, թե ձիերի հետ համեմատությունն ինչու կիրառելի չէ:

ԳԼՈՒԽ XIII

ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆՆԵՐԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

«Մեղքը, սիրելի Բրուտոս, ոչ թե մեր աստղերինն է, այլ մերը»:

Վիլյամ Շեքսպիր, *«Հուլիոս Կեսար»*

Գործարարության պայմանները երբեք անփոփոխ չեն մնում: Բարգավաճմանը կարող է հետևել խուճապը կամ խորտակումը: Տնտեսական ընդարձակումն իր տեղը զիջում է անկմանը: ՀԱԱ-ն, զբաղվածությունը և իրական եկամուտները նվազում են: Գնաճն ու շահույթը փոքրանում են, իսկ մարդիկ դուրս են մղվում աշխատանքից:

Ի վերջո, հասնելով ցածրակետին, տնտեսությունն սկսում է վերականգնվել: Վերականգնումը կարող է լինել դանդաղ կամ արագ: Այն կարող է լինել ոչ լրիվ կամ այնքան թափով, որ հանգեցնի նոր գերածի: Բարգավաճումը կարող է բնորոշվել աշխույժ պահանջարկի, առատ աշխատատեղերի և բարձրացող կենսամակարդակի հաստատմամբ: Կամ կարող է նշանավորվել գների և չարաշահումների արագ գնաճային թռիչքով, որին կհետևի մեկ այլ տնտեսական անկում:

Արտադրանքի, գների, շահադրույքի և զբաղվածության վեր ու վար տատանումները կազմում են գործարարության պարբերաշրջանը, որը վերջին երկու հարյուրամյակներում բնորոշ էր շուկայական տնտեսությանը, այն ժամանակից ի վեր, երբ զարգացած և փոխկապակցված փողային տնտեսությունն սկսեց դուրս մղել մասամբ ինքնաբավ մինչառևտրային հասարակությանը: Այս գլխի առաջին մասում մենք ուսումնասիրում ենք գործարարության պարբերաշրջանների պատմությունը և ի մի ենք բերում տարիների ընթացքում տնտեսագետների կատարած տարբեր մեկնաբանությունները:

Այս գլխի երկրորդ մասում քննարկվում է գործարարության պարբերաշրջանների ամենակարևոր առանձնահատկություններից մեկը՝ գործազրկությունը: Մենք կտեսնենք, որ գործազրկության փոփոխությունները հակում ունեն արտացոլելու գործարարության պարբերաշրջանի տատանումները: Բարձր գործազրկության սոցիալական արժեքը, որն արտահայտվում է պարապուրդով և եկամտի կորստով, շարունակում է հետապնդել շուկայական տնտեսությանը՝ սպառնալով նույնիսկ Արևելյան Եվրոպայի և Խորհրդային Միության նորահայտ շուկայական տնտեսություններին:

Նկար 13–1-ը ցույց է տալիս այս գլխում քննարկվող թեմաները և նշում, որ գլուխը միակցում է ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի տարբեր շատ տարրեր:

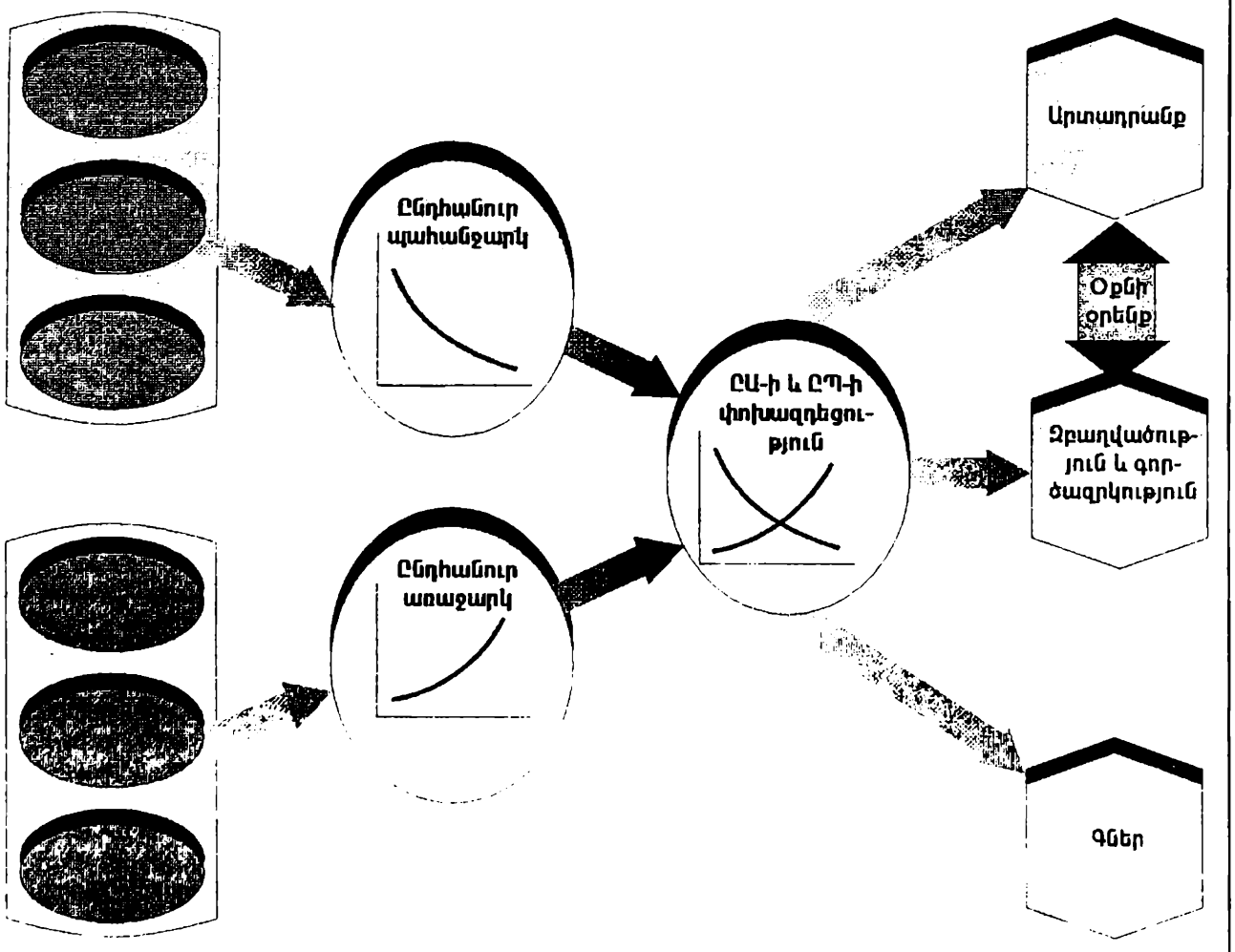
Ա. ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆՆԵՐԸ

ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԻ ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Գործարարության պարբերաշրջանը տեղի է ունենում, երբ տնտեսական գործունեությունը արագանում կամ դանդաղում է: Գործարարության պարբերաշրջանը ավելի ճշգրիտ սահմանում ենք այսպես.

Գործարարության պարբերաշրջանը ամբողջ ազգային արտադրանքի, եկամտի և զբաղվածության տատանումն է, որ սովորաբար տևում է 2–10 տարի, արտահայտվելով շատ ճյուղերի ընդարձակմամբ կամ կրճատմամբ:

Որո՞նք են գործարարության պարբերաշրջանի ընդհանուր առանձնահատկությունները: Ժամանակակից վերլուծությունը գործարարության պարբերաշրջանները բաժանում է փուլերի: «Բարձրակետերը» և «ցածրակետերը» պարբերաշրջանի շրջադարձային կետերն են, իսկ «անկումն» ու «ընդարձակումը»՝ գլխավոր փուլերը: Նկար 13–2-ը պատկերում է գործարարության պարբերաշրջանի հաջորդական փուլերը: Պարբերաշրջանի վայրէջքը կոչվում է **անկում**, որը սահմանվում է որպես մի ժամանակաշրջան, երբ իրական ՀԱԱ-ն նվազում է ամենաքիչը երկու հաջորդական եռամսյակների ընթացքում: Անկումն սկսվում է բարձրակետում և ավարտվում ցած-



Նկար 13–1. Գործարարության պարբերաշրջաններն ու գործազրկությունը արտացոլում են շուկայական տնտեսության անխուսափելի առանձնահատկությունները

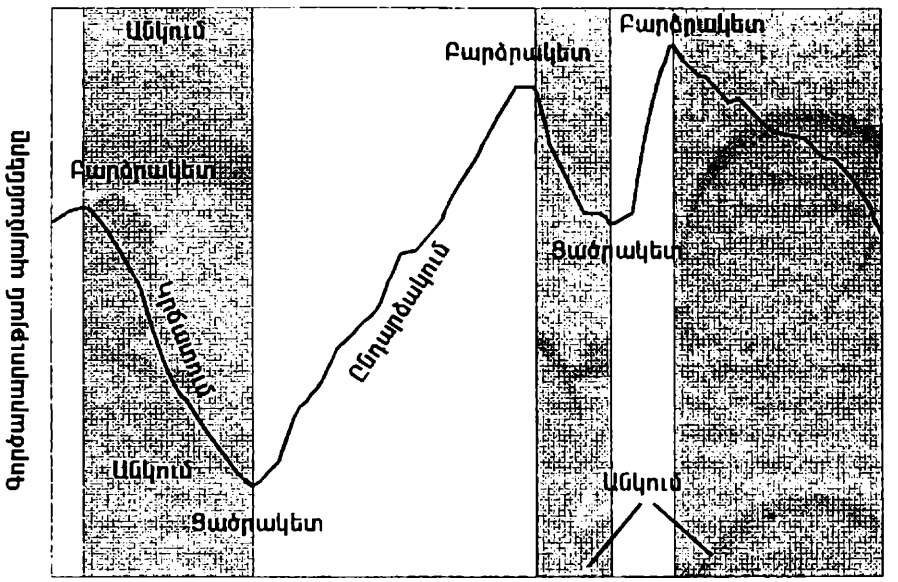
Մենք սկսում ենք գործարարության պարբերաշրջանի տեսությունների և փաստերի քննարկումից, որը համակցում է ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի տարրերը: Այնուհետև կքննարկենք, թե ինչպես է որոշվում գործազրկության մակարդակը և թե ինչու է այն տատանվում գործարարության պարբերաշրջանի ընթացքում

րակետում: Ըստ գործարարության պարբերաշրջանների ոչ պաշտոնական տվյալների և տնտեսական հետազոտությունների ազգային բյուրոյի, Միացյալ Նահանգներն ունեցել է ընդարձակման երկարատև շրջան՝ սկսած 1982 թ. վերջից մինչև 1990 թ. ամռան բարձրակետը, որից հետո սկսվեց թեթև անկումը:

Նշենք, որ պարբերաշրջաններն անկանոն են: Գործարարության երկու պարբերաշրջաններ երբեք իրար նման չեն: Ոչ մի ճշգրիտ բանաձև չի կարելի կիրառել գործարարության պարբերաշրջանների տևողությունը և պահը կանխատեսելու համար, ինչպես դա արվում է լուսնի կամ ճոճանակի շարժումների համար: Ընդհակառակը, իրենց անկանոն վարքով գործարարության պարբերաշրջաններն ավելի նման են եղանակի տատանումներին: Նկար 13–3-ը ցույց է տալիս, թե մեր պատմության վերջին շրջանում ամերիկյան տնտեսությունը գործարարության պարբերաշրջաններից ինչպես է տուժել: Կարելի է տեսնել, որ պարբերաշրջանները նման են լեռնաշղթայի տարբեր բարձրության լեռնագագաթներով և հովիտներով: Որոշ հովիտներ շատ խորն են ու լայն, ինչպես մեծ լճացման դեպքում, մյուսները մակերեսային են ու նեղ, ինչպես 1970-ական թվականներինը:

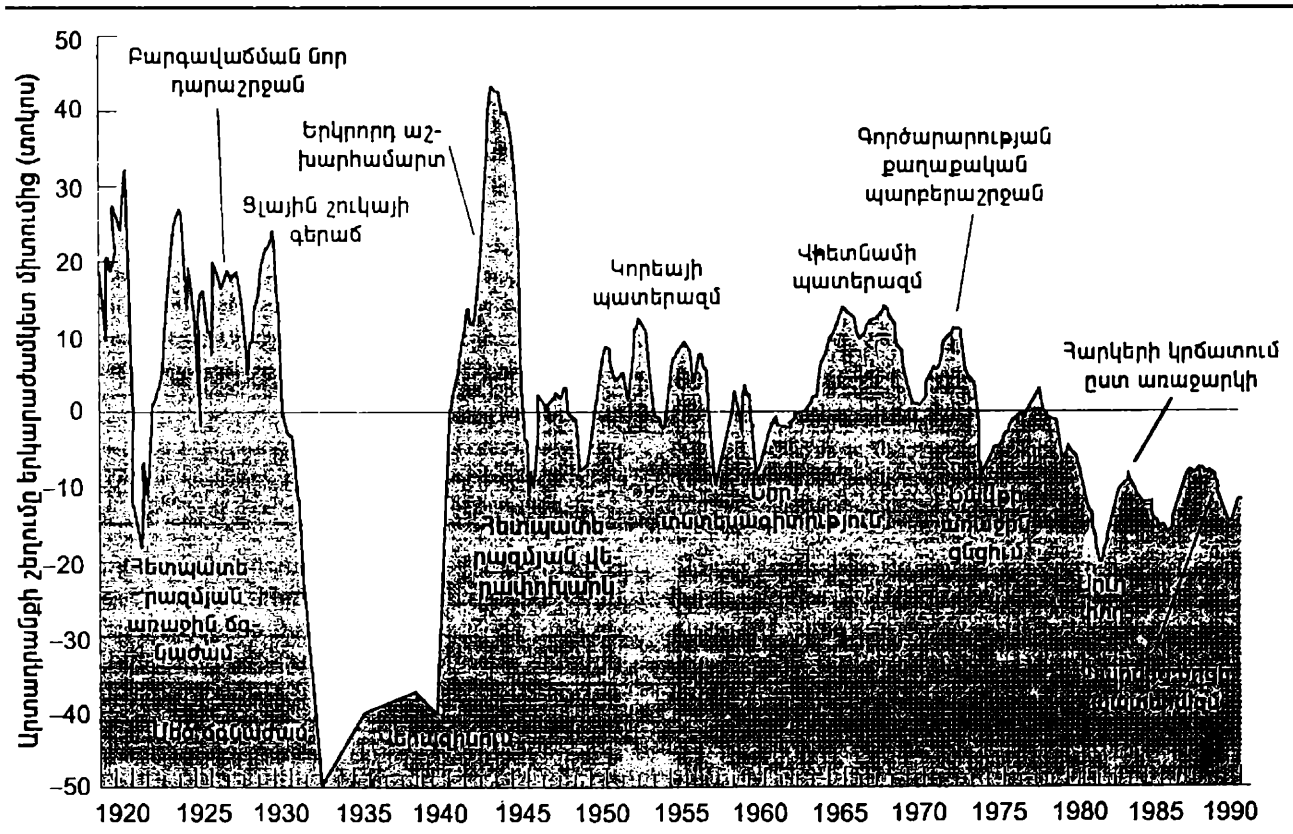
Գործարարության պարբերաշրջանները միանման երկվորյակներ չեն, սակայն հաճախ նմանություններ ունեն: Եթե վստահելի տնտեսական կանխա-

Պարբերաշրջանի չորս փուլերը



Նկար 13–2. Գործարարության պարբերաշրջանը տարվա պես ունի իր եղանակները

Գործարարության պարբերաշրջանները տնտեսական գործունեության անկանոն ընդարձակումներն ու կրճատումներն են:



Նկար 13–3. Գործարար գործունեությունը սկսած 1919 թ.

Արդյունաբերական արտադրությունն անընդմեջ տատանվել է իր երկարաժամկետ հեռանկարային միտման շուրջը: Կարո՞ղ է տնտեսությունն ավելի կայուն լինել, քան վերջին 30 տարիներին էր: (Աղբյուրը համերկրային պահուստի խորհուրդ: Ապամիտումը հեղինակներինն է):

տեսողը հայտարարում է, որ անկումը շուտով վրա է հասնելու, կա՞ն արդյոք անկմանն ուղեկցող բնորոշ երևույթներ, որ դուք պետք է ակնկալեք: Ահա տնտեսական անկմանը բնորոշ մի քանի առնչություններ.

- Հաճախ սպառողների գնումները կտրուկ նվազում են, մինչդեռ ավտոմեքենաների և մյուս տևական ապրանքների գործարար պաշարներն անսպասելիորեն աճում են: Քանի որ ի պատասխան գործարարները կրճատում են արտադրությունը, իրական ՀԱԱ-ն նվազում է: Քիչ հետո գործարարների և սարքավորումների համար կատարվող գործարար ներդրումները նույնպես կտրուկ նվազում են:
- Աշխատուժի պահանջարկը նվազում է. նախ կրճատվում է միջին շաբաթական աշխատաժամանակը, որին հետևում են աշխատանքից կրճատելն ու բարձր գործազրկությունը:
- Արտադրանքի նվազումից հետո պակասում են հումքի առաջարկն ու պահանջարկը, իսկ շատ ապրանքների գներ ընկնում են: Աշխատավարձն ու արտադրության գները չեն ընկնում, սակայն տնտեսական վայրէջքի ժամանակ նրանք հակված են աճելու ավելի դանդաղ:
- Տնտեսական անկման ժամանակ գործարարների շահույթը կտրուկ նվազում է: Ակնկալելով այդ, սովորական բաժնետոմսերի գները սովորաբար ընկնում են, երբ ներդրողները զգում են գործարարության մոտալուտ անկման նախանշանները: Քանի որ տնտեսական անկման ժամանակ վարկի պահանջարկը նվազում է, շահադրույքն ընդհանուր առմամբ նույնպես նվազում է:

Մենք խոսեցինք տնտեսական անկումների մասին: Գերաճը տնտեսական անկման հայելային պատկերն է, երբ վերը նշված գործոններից յուրաքանչյուրն աշխատում է հակառակ ուղղությամբ:

ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԸ ՈՐՊԵՍ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺ

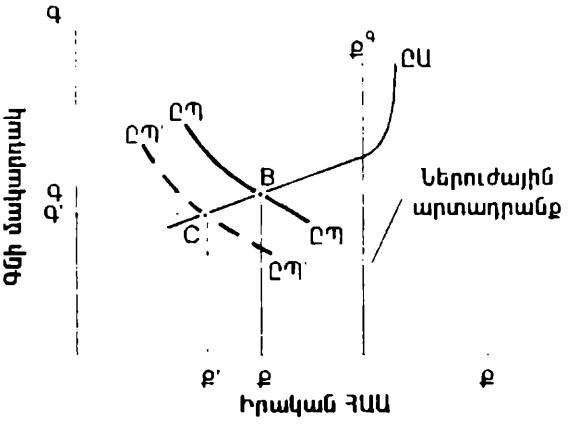
Որո՞նք են գործարարության պարբերաշրջանի պատճառը: Չնայած չկա միարժեք պատասխան, գործարարության պարբերաշրջանները հիմնականում առաջանում են ընդհանուր պահանջարկի տեղաշարժի հետևանքով: Նկար 13–4-ում պատկերված է բնորոշ մի պարբերաշրջան, որը ցույց է տալիս, թե ընդհանուր պահանջարկի նվազումն ինչպես է կրճատում արտադրանքը:

Ենթադրենք տնտեսությունն սկզբում կարճաժամկետ հեռանկարային հավասարակշռության B կետում է: Այնուհետև սպառողի, պետության կամ գործարարների ծախսի տեղաշարժի հետևանքով ընդհանուր ծախսի կորը տեղաշարժվում է դեպի ձախ՝ ԸՊ'-ն: Եթե ընդհանուր առաջարկը չի փոխվում, տնտեսությունը C կետում հասնում է նոր հավասարակշռության: Նկատենք, որ արտադրանքը Ք-ից նվազում է Ք'-ի, իսկ գներն ընկնում են (կամ իրականությանն ավելի մոտ իրավիճակում գնաճի չափը նվազում է):

Գերաճի դեպքը, բնականաբար, ճիշտ հակառակն է: Այստեղ ԸՊ-ի կորը տեղաշարժվում է դեպի աջ, արտադրանքը մոտենում կամ նույնիսկ անցնում է ներուժային ՀԱԱ-ից, իսկ գները (և գնաճը) բարձրանում են:

ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԱՅԻՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄՆԵՐ

Թեպետ գործարարության պարբերաշրջանը հիմնականում մեկնաբանվում է որպես ընդհանուր պահանջարկի փոփոխություն, այնուամենայնիվ, մենք ուզում ենք ավելի շատ բան իմանալ պարբերաշրջան ծնող մեխանիզմի մասին: Գոյություն ունեցող տեսու-



Նկար 13–4. Ընդհանուր պահանջարկի նվազումը հանգեցնում է տնտեսական անկման

Համեմատաբար հարթ և անփոփոխ ԸԱ-ի կորի երկարությամբ ԸՊ-ի կորի դեպի ներքև տեղաշարժը հանգեցնում է արտադրանքի ավելի ցածր մակարդակի, ինչպես նաև ավելի ցածր գների կամ գնաճի: Ուշադրություն դարձրեք, որ տնտեսական անկման ժամանակ որպես ԸՊ-ի կորի դեպի ներքև տեղաշարժի հետևանք, ճեղքը փաստացի և ներուժային ՀԱԱ-ների միջև մեծանում է:

թյունները կարելի է բաժանել երկու խմբի՝ արտաքին և ուղղակի ներքին: **Արտաքին** տեսությունները գործարարության պարբերաշրջանի արմատը տեսնում են տնտեսական համակարգից դուրս կատարվող փոփոխություններում՝ պատերազմներում, հեղափոխություններում և ընտրություններում, ոսկու հայտնաբերումներում, բնակչության աճի տեմպերում և բնակչության տեղաշարժերում, նոր հողերի և ռեսուրսների հայտնաբերման մեջ, գիտական հայտնագործություններում ու տեխնոլոգիական նորաստեղծություններում, նույնիսկ արևի բծերի կամ եղանակի մեջ:

Ներքին տեսությունները մեխանիզմները փնտրում են հենց տնտեսական համակարգի ներսում, որոնք առաջ են բերում ինքնածին գործարարության պարբերաշրջաններ: Ըստ այս մոտեցման, համարյա կրկնվող հաջորդականությամբ՝ ամեն մի ընդարձակում իր մեջ հասունացնում է տնտեսական անկում և կրճատում, իսկ ամեն մի կրճատում հասունացնում է աշխուժացում և ընդարձակում:

Ահա գործարարության պարբերաշրջանների մի քանի կարևոր տեսություններ և դրանց ջատագովները:

1. *Փողի* տեսությունները գործարարության պարբերաշրջանները վերագրում են փողի և վարկի ընդարձակմանն ու կրճատմանը (Հոուրեյ, Ֆրիդման):
2. *Նորաստեղծության* տեսությունները պարբերաշրջանը վերագրում են կարևոր հայտնագործություններին, ինչպես, օրինակ՝ երկաթուղու կամ ավտոմեքենաների գյուտը (Շամպեթեր, Հանսեն):
3. *Բազմապատկիչ-արագացուցիչի կաղապարը* պնդում է, որ արտաքին ցնցումները տարածվում են բազմապատկիչով և ըստ ներդրման տեսության, որը հայտնի է որպես արագացուցիչ, այսպիսով առաջացնում արտադրանքի կանոնավոր պարբերական տատանումներ (Սամյուելսն):
4. Գործարարության պարբերաշրջանների *քաղաքական* տեսությունները տատանումները վերագրում են այն քաղաքական գործիչներին, որոնք վերընտրվելու նպատակով չարաշահում են ֆիսկալական և փողի քաղաքականությունը (Քելեքի, Նորդհաուզ, Թաֆթե):
5. *Հավասարակշիռ գործարարության պարբերաշրջանների* տեսությունները պնդում են, որ գնի և վարձատրության փոփոխությունների բյուրըմբռնումը մարդկանց ստիպում է չափազանց շատ կամ չափազանց քիչ աշխատանք ներդրել, որը հանգեցնում է արտադրանքի և զբաղվածության պարբերաշրջանների (Լուկաս, Բարրո, Սարջենթ):
6. *Իրական գործարարության պարբերաշրջանների* կողմնակիցները պնդում են, որ արտադրողականության ցնցումները տարածվում են ամբողջ տնտեսության մեջ և առաջացնում տատանումներ (Պրեսքոթ, Լոնգ, Պլոսեր):

Այս թվարկումը միայն ակնարկում է արտադրանքի, գործազրկության և գների փոփոխությունների տարբեր բացատրությունների մասին: Հետևելով գործարարության պարբերաշրջանի տարբեր տեսություններին, կուզենայինք պարզել՝ արդյո՞ք դրանք համապատասխանում են վերևում նկարագրված ակներև առանձնահատկություններին: Վերը նշված կարևոր առանձնահատկություններից մեկն այն է, որ ընդարձակման ժամանակ ներդրումների և այլ տևական ապրանքների գնումները կտրուկ աճում են, իսկ անկման ժամանակ՝ կտրուկ նվազում: Մյուս առանձնահատկությունը շահույթների պարբերական տեղաշարժն է: Տեսությունների և գործարարության պարբերաշրջանների փաստերի համեմատումը ցույց է տալիս, որ բոլորն էլ ունեն ընդունելի տարրեր, սակայն ոչ մեկը բոլոր ժամանակների և երկրների համար ամբողջապես ընդունելի չէ:

ԳՈՐԾԱՐԱՐ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆՆԵՐԻ ԿԱՆԽԱՏԵՍՈՒՄ

Տնտեսական գործունեության մեծ տատանումների առկայության պայմաններում տնտեսական կանխատեսումը տնտեսագետների ամենակարևոր խնդիրներից մեկն է: Ճիշտ կանխատեսումը մեքենայի պայծառ լապտերների պես լուսավորում է տնտեսական ճանապարհը և որոշում կայացնողներին հնարավորություն ընձեռում իրենց գործողությունները հարմարեցնել տնտեսական պայմաններին:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱՂԱՊԱՐԱՎՈՐՈՒՄ ԵՎ ԿԱՆԽԱՏԵՍՈՒՄ

Նախկինում տնտեսագետները գործարարության պարբերաշրջանը կանխատեսելիս ուսումնասիրում էին այնպիսի երևույթներին վերաբերող բազմազան տվյալներ, ինչպիսիք են փողի վարքը, ապրանքատար վագոնների բեռնվածությունը և պողպատի արտադրությունը: Երբեմն թվերը գումարում էին իրար, որպեսզի ստանային «վճռորոշ ցուցանիշների համաթիվը», որն իրենց կարծիքով կհանդիսանար ապագա տնտեսական պայմանների ծանրաչափը:

Երբ տնտեսագիտությունը մուտք գործեց վիճակագրության և համակարգիչների դարաշրջանը, մակրոտնտեսական կանխատեսումը մեծ առաջընթաց ապրեց: Շնորհիվ հոլանդացի տնտեսագետ, նոբել-

յան մրցանակի դափնեկիր Յան Տինբերգենի ուղենիշ աշխատությունների այսօր մենք բազմաթիվ մակրոտնտեսագիտական կաղապարներ ունենք: Ուորտոնի դպրոցին պատկանող Լոուրենս Քլեյնը, որը 1980 թ. տնտեսության կաղապարավորման մեջ իր ներդրումների համար արժանացել է նոբելյան մրցանակի, վերջին երեք տասնամյակի ընթացքում կառուցել է կանխատեսման մի շարք համակարգեր: Առևտրային խորհրդատու ձեռնարկությունները, ինչպես, օրինակ՝ տվյալների ռեսուրսների ընկերությունը (ՏՌԸ), մշակել են կաղապարներ, որոնք այսօր լայնորեն օգտագործվում են ձեռնարկությունների և քաղաքականություն կերտողների կողմից:

Ինչպե՞ս են կառուցվում տնտեսության համակարգչային կաղապարները: Ընդհանրապես կաղապարավորողներն սկսում են վերլուծական կառուցվածքից, որը պարունակում է ընդհանուր առաջարկն ու պահանջարկը ներկայացնող հավասարումներ: Օգտագործելով ժամանակակից տնտեսաչափության միջոցները, յուրաքանչյուր հավասարում «հարմարեցվում է» տվյալներին՝ պարամետրերի (ինչպիսիք են ՍՍՀ-ն, փողի պահանջարկի հավասարման տեսքը, ներուժային ՀԱՍ-ի աճը և այլն) գնահատականները ստանալու համար: Իհարկե, յուրաքանչյուր փուլում կաղապարավորողներն օգտագործում են սեփական փորձը և դատողությունները՝ գնահատելու, թե արդյունքները որքանով են ընդունելի[1]:

Ի վերջո «ամբողջական» կաղապարը ի մի է բերվում և դիտարկվում որպես հավասարումների համակարգ: Փոքր կաղապարները ներառում են մեկ կամ երկու դյուժին հավասարումներ: Այսօր մեծ համակարգերը կանխատեսում են մի քանի հարյուրից մինչև 10.000 փոփոխականներ: Երբ արտաքին և քաղաքական փոփոխականները (բնակչությունը, պետական ծախսերը, հարկերի չափերը, փողի քաղաքականությունը և այլն) արդեն որոշված են, հավասարումների համակարգը կարևոր տնտեսական փոփոխականներն արտապատկերում և տեղափոխում է դեպի ապագան:

Կանխատեսումները հաճախ են ճշգրիտ լինում: Օրինակ՝ 1990–1991 թթ. անկումը կանխատեսել էին շատ տնտեսական կանխատեսողներ: Երբեմն, մասնավորապես այն ժամանակ, երբ կան քաղաքական կարևոր տեղաշարժեր, կանխատեսումը դառնում է վտանգավոր մասնագիտություն: Աղյուսակ 13-1-ը ցույց է տալիս երկրի ամենաազդեցիկ կանխատեսողի՝ ՏՌԸ-ի կանխատեսումները Ռեյգանի առաջարկի քաղաքականության հռչակումից անմիջապես հետո: Չնայած ֆինանսական և փողի ընթացիկ քաղաքականության փոփոխությանը, ինչպես նաև դոլարի փոխարժեքի մեծ տատանումներին ու արտաքին պարտքի հասունացող ծգնաժամին, ՏՌԸ-ն և մյուսները չկանխատեսեցին ոչ խոր անկումը և ոչ էլ աճող պետական բացը, որոնք արդեն հորիզոնում էին: Այս փորձը շեշտում է, որ կանխատեսումը մեր անորոշ աշխարհում որքան գիտություն, այնքան էլ արվեստ է: Այնուամենայնիվ, տնտեսական կանխատեսման գործությունն այն է, որ մասնագետ կանխատեսողները մի տարի այս կողմ, մի տարի այն կողմ ավելի ճշգրիտ կանխատեսումներ են կատարում, քան նրանք, ովքեր օգտագործում են չհամակարգված և ոչ գիտական մոտեցումներ:

ԿԱՐԵԼԻ՞ Է ԽՈՒՍԱՓԵԼ ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԻՑ

Բարգավաճման և անկման տատանումների պես գործարարության պարբերաշրջանների անհրաժեշտության տեսակետների փոփոխությունները ևս հետևում են մեկը մյուսին: Ժամանակ առ ժամանակ որևէ տնտեսագետ կամ նախագահը հայտարարում են. «Ես չեմ կարծում, թե տնտեսական անկումներն անխուսափելի են»:

Նման հայտարարությունները չափազանց լավատեսական են: Ավելի կշռադատված է Արթուր Օքնի տեսակետը.

> Այժմ, ի հակադրություն պտտահողմերի, տնտեսական անկումները, ինչպես ինքնաթիռների վթարը, ընդհանուր առմամբ համարվում են հիմնավորապես կանխելի: Սակայն մեզ դեռևս չի հաջողվել ավիավթարները երկրի երեսից վերացնել, և պարզ չէ, թե մենք արդյո՞ք անհրաժեշտ իմաստություն կամ կարողություն ունենք դրանք վերացնելու: Այդ վտանգը չի վերացել: Պարբերական անկումներ առաջացնող ուժերը դեռևս կենդանի են և սպասում են իրենց հերթին[2]:

Օքնի այս տողերը գրվելուց հետո երկու տասնամյակի ընթացքում Միացյալ Նահանգներն ունեցել է մի շարք պարբերական վերելքներ և վայրէջքներ: Միևնույն ժամանակ մենք խուսափել ենք *լծացումներից* երկարածիգ համընդհանուր անկումներից, որպիսիք եղան 1870-ական, 1890-ական կամ 1930-ական թվականներին: Վերջին 50 տարվա ընթացքում ի՞նչ է փոխվել: Մակրոտնտեսագիտության զարգա-

[1] Կանխատեսման ընթացքը դրանց արդյունքներն օգտագործողների համար մնում է խորհրդավոր մի բան: Գիտության և արվեստի այս խառնուրդը մի մեկնաբանի ստիպել է հարցնել. «Տնտեսական կանխատեսումն ի՞նչ ընդհանուր բան ունի շան նախաճաշի հետ: Շատ պարզ, երբեք չգիտես, թե ինչ կա այնտեղ»:

[2] Arthur M. Okun, «*The Political Economy of prosperity*» (Norton, New York, 1970), pp. 30 ff.

Անհանգիստ ժամանակների կանխատեսումը և արդյունքները

	(1) ՏՈԸ-ի 1981 թ. ապրիլի կանխատեսումը 1982 թ. չորրորդ եռամսյակի համար	(2) 1982 թ. չորրորդ եռամսյակի փաստացի տվյալները	(3) Սխալի տոկոսը
ՀԱԱ (մլրդ. դոլար)			
Իրական	1,582	1,477	7
Անվանական	3,482	3,108	11
Գնաճի չափ (տոկոս՝ տարեկան, ՀԱԱ-ի համադիր)	10,1	3,7	63
Գործազրկության մակարդակ (տոկոս)	6,6	10,7	–62
Շահադրույք (տոկոս՝ տարեկան)			
Եռամսյա գանձարանային մուրհակներ	13,8	7,9	43
Երկարաժամկետ պարտատոմսեր (AAA)	13,1	11,1	15
Պետական բաց (մլրդ. դոլար)	24	203	–746
Բաժնետոմսերի գներ (ՍևՓ 500)	146	137	6

Աղյուսակ 13-1. Տնտեսության կանխատեսումը 18 ամիս առաջ

Այս աղյուսակը ցույց է տալիս Միացյալ Նահանգների տնտեսական գործունեության 1981 թ. գարնանը կատարված կանխատեսումը այն տնտեսական պայմանների համար, որոնք պետք է լինեին 18 ամիս հետո: Կանխատեսված չեն ո՛չ անկումը, ո՛չ էլ դրան ուղեկցող գնաճի նվազումը: Մյուս կանխատեսումներից շատերը (նեռայալ կառավարության կանխատեսումը) ավելի վատն էին: Ըստ ՏՈԸ-ի աշխատակից Օտտո Էկշտեյնի. «1982 թվականը, որքան իմ հիշողությունը ներում է, կանխատեսման համար ամենաբարդն էր»: [Աղբյուրը՝ The Data Resources Review of the U.S. Economy (April 1981 and February 1983)]:

ցումը այժմ առաջին հերթին կառավարություններին հնարավորություն է տալիս փողի և ֆինանսական քայլեր ձեռնարկել՝ կանխելու տնտեսական անկման գլորվող ձնագնդի պես մեծանալն ու մշտական և խոր ճգնաժամի վերածվելը: Եթե մարքսիստները սպասում են, թե կապիտալիզմը կփլուզվի վերջնական մի խոր ճգնաժամում, զուր են սպասում: Համընդհանուր գործարարության պարբերաշրջանը, որ կործանեց հասուն կապիտալիզմը, իր սկզբնական շրջանում, արդեն սանձահարվել է:

Բ. ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆ

Բարի՛ եղիր վերելքիդ ճանապարհին հանդիպող մարդկանց հանդեպ, քանզի նրանց հանդիպելու ես վայրէջքիդ ճանապարհին:

Ուիլսոն Մայզներ

Թեպետև ամենախոր լճացումներն Ամերիկայի տնտեսության համար այլևս մեծ վտանգ չեն ներկայացնում, այնուամենայնիվ, անկման և գործազրկության պատուհասը դեռևս հետապնդում է մեզ: Իրոք, գործազրկությունը մնում է ժամանակակից շուկայական տնտեսությունների ամենամեծ մտահոգությունը: Ինչպե՞ս կարող են միլիոնավոր մարդիկ գործազուրկ լինել, երբ այդքան աշխատանք կա անելու: Ժամանակակից խառը տնտեսության ո՞ր թերությունն է աշխատել ցանկացողներին ստիպում անգործ մնալ: Պետություններն արդյոք պե՞տք է միջոցներ ձեռնարկեն գործազրկության պատճառած դժվարությունները մեղմացնելու համար: Թե՞, ինչպես ոմանք են պնդում, գործազրկության բարձր նպաստները պարզապես կրճատում են աշխատելու դրդապատճառները և ի վերջո հանգեցնում գործազրկության աճի: Այս հարցերը և գնաճի հետ դրանց կապը աշխատավորներին, քաղաքականություն կերտողներին և տնտեսագետներին ավելի են մտահոգում, քան որևէ այլ տնտեսական հիմնախնդիր:

Այս մասը գործազրկության իմաստին և չափմանը վերաբերող մի սրընթաց ակնարկ է: Մենք կսկսենք գործազրկության ազդեցությունների քննարկումից, որին կհետևի գործազրկության տնտեսագիտական մեկնաբանության սահմանումը: Այնուհետև ցույց կտանք գործազրկության ու արտադրանքի կապը և կքննարկենք զբաղվածության քաղաքականության հետ կապված որոշ քաղաքական հարցեր:

ՕՔՆԻ ՕՐԵՆՔԸ

Մենք տնտեսական անկումները ներկայացրել ենք որպես այնպիսի ժամանակաշրջաններ, երբ արտադրանքն ու գործազրկությունը մեծ են, իսկ գերաճի մասին խոսել ենք որպես այնպիսի ժամանակաշրջանների, երբ ՀԱԱ-ն մոտ է կամ բարձր իր ներուժային մակարդակից, զբաղվածությունը մեծ է, իսկ գործազրկությունը կրճատվում է: Բայց ո՞րն է գործազրկության և գնաճի ճշգրիտ կապը: Այս հարցի պատասխանը տալիս է Արթուր Օքնի ապշեցուցիչ հայտնագործությունը, որը հայտնի է որպես Օքնի օրենք*:

Օքնի օրենքը պնդում է, որ եթե ՀԱԱ-ն ներուժային ՀԱԱ-ի նկատմամբ նվազում է երկու տոկոսով, ապա գործազրկությունը (Գգ) աճում է մեկ տոկոսով: Օրինակ, եթե ՀԱԱ-ն իր ներուժի 100 տոկոսից հասնում է ներուժի 98 տոկոսի, ապա գործազրկությունն աճում է մեկ տոկոսով, ասենք 6-ից հասնելով 7 տոկոսի[3]:

Այս գլխի սկզբում մենք ընդհանուր առաջարկի համեմատությամբ ընդհանուր պահանջարկի նվազումը բնութագրեցինք որպես տիպական տնտեսական անկում (տես նկար 13–4): Տնտեսական անկման ժամանակ ի՞նչ է կատարվում գործազրկության հետ: Երբ արտադրանքը նվազում է, ձեռնարկությունները աշխատուժի ավելի քիչ կարիք են ունենում, հետևաբար աշխատողներն աշխատանքից կրճատվում են: Արդյունքում գործազրկության մակարդակն աճում է: Նկար 13–5-ը ցույց է տալիս արտադրանքի փոփոխության և գործազրկության սերտ փոխառնչությունը:

Երբեմն լսում ենք այսպիսի արտահայտություն. նույն տեղում մնալու համար շարունակ անհրաժեշտ է վազել: Սա ճիշտ է ՀԱԱ-ի աճի և գործազրկության համար, քանի որ գործազրկության աճը կանխելու համար փաստացի ՀԱԱ-ն պետք է աճի նույնքան արագ, որքան ներուժային ՀԱԱ-ն: Ասենք՝ ներուժային ՀԱԱ-ն աճում է տարեկան 3 տոկոսով: Այդ դեպքում իրական ՀԱԱ-ն նույնպես պետք է աճի տարեկան 3 տոկոսով, որպեսզի գործազրկության մակարդակը մնա անփոփոխ:

Օքնի օրենքը ցուցադրելու համար կարող ենք օգտագործել պատմական օրինակ, որն ընդգրկում է 1979–1982 թթ. տնտեսական լճացման երեք տարիները: 1979 թ. մինչև 1982 թ. փաստացի իրական ՀԱԱ-ն բոլորովին չի աճել: Ի հակադրություն, ներուժային ՀԱԱ-ն այս շրջանում աճել է տարեկան 3 տոկոսով: 1979–1982 թթ. ներուժային ՀԱԱ-ի ամբողջ աճը կազմել է 9 տոկոս: 1979–1982 թթ. գործազրկության համար Օքնի օրենքը ի՞նչ էր կանխատեսում. Օքնի օրենքը պնդում է, որ ներուժային ՀԱԱ-ի նկատմամբ ՀԱԱ-ի յուրաքանչյուր 2 տոկոս նվազումը գործազրկությունը բարձրացնում է 1 տոկոսով: Հետևաբար՝ ՀԱԱ-ի 9 տոկոս նվազումը գործազրկությունը պետք է ավելացներ 4,5 տոկոսով: Սկսելով 1979 թ. գործազրկության 5,8 տոկոսից, Օքնի օրենքը 1982 թ. համար կանխատեսում էր 10,3 տոկոս գործազրկություն: Պաշտոնական վիճակագրությունը ցույց է տալիս, որ փաստացի գործազրկությունը 1982 թ եղել է 9,7 տոկոս: Տնտեսագիտության նման ոչ ճշգրիտ գիտության համար սա զարմանալի ճշգրիտ արդյունք է

Ահա մեկ ուրիշ օրինակ. Դիցուք դուք նորընտիր նախագահն եք և 1996 թ վերջի համար ծրագրում եք ձեր մակրոտնտեսական քաղաքականությունը. Գործազրկությունը 1996 թ վերջին 7 տոկոս է, և դուք ցանկանում եք տնտեսությունը գործազրկության 6 տոկոսով վերադարձնել ներուժային ՀԱԱ-ին մինչև 2000 թ. նոյեմբերը, երբ քվեարկողները կգնահատեն ձեր ծրագիրը:

---

[3] Սկզբնական ուսումնասիրություններում Օքնը գտել էր, որ հարաբերությունը մոտ 3-ը 1-ի է, այսինքն Գգ-ի մեկ միավորը ՀԱԱ-ի ճեղքվածքի երեք միավորի դիմաց: Այնուամենայնիվ, ավելի թարմ տվյալները և զարգացած տնտեսաչափական միջոցները գտնում են, որ վերջին ժամանակաշրջաններին արտադրանքի և գործազրկության միջև 2-ը 1-ի (կամ ավելի ճիշտ 2,5-ը) հարաբերությունն ավելի բնորոշ է:

---

* Արթուր Օքնը (1929 1979) Ամերիկայի հետպատերազմյան շրջանի տնտեսական քաղաքականության կերտողներից ամենաստեղծարարն էր: Կրթությունը ստացել է Կոլումբիայի համալսարանում, դասավանդել է Եյլում: 1961 թ միացել է նախագահ Քենեդիի տնտեսական խորհրդատուների խորհրդին (ՏԽԽ)՝ որպես աշխատակազմի անդամ: 1964 թ. դարձել է տնտեսական խորհրդատուների խորհրդի անդամ, իսկ 1968 թ. նախագահ Ջոնսոնի ՏԽԽ-ի նախագահ: Խորհրդից հեռանալուց հետո աշխատել է Վաշինգթոնում Բրուքինգզ հաստատությունում:

Օքնի հիմնական խնդիրներից մեկը եղել է գնաճը կառավարելու ուղիների որոնումը. որոնք բացառեին միլիոնավոր մարդկանց աշխատանքից դուրս շպրտելը Նա պաշտպանել է գնաճի քաղաքականության նոր մոտեցումը, որը կոչվում է «հարկի վրա հիմնված եկամտի քաղաքականություն» (ՀԵՔ): Մենք այն կքննարկենք XV գլխում:

Բացի այդ, Օքնը հայտնի էր տնտեսական հարցերի իր պարզ մեկնաբանություններով. Նա 1968 թ հարկերը բարձրացնելու դեմ պատճառաբանությունները համեմատում էր իր յոթ տարեկան տղայի դեղ ընդունելու դեմ արված պատճառաբանությունների հետ «Նա իրեն շատ լավ է զգում Նա այնքան վատ է, որ ոչինչ չի կարող օգնել նրան Նա դեղը նախսի հետո, եթե կոկորդը չլավանա Դա արդարացի չէ, եթե եղբայրներն էլ դեղ չխմեն» [Arthur M Okun, The Political Economy of Prosperity (Norton, New York,1970), p. 99]: Օքնը մեկ անգամ ևս ապացուցեց, որ լավ պատմած պատմությունն ավելին արժե, քան 1000 հավասարումը:

Հարց: Տնտեսությունն ի՞նչ արագությամբ պետք աճի 1996–2000 թթ. չորս տարիների ընթացքում: Պատասխան՝ այն պետք է աճի ներուժային ՀԱԱ-ի աճի արագությամբ (տարեկան 3 տոկոս), գումարած այնքան, որ բավականացնի գործազրկությունը $^1/_4$ տոկոսային միավորով իջեցնելուն: ՀԱԱ-ի տարեկան միջին աճը քառամյա ժամանակաշրջանում պետք է ինի 3 + 0,5 = 3,5 տոկոս՝:

Օքնի օրենքը բացահայտում է արտադրանքի և աշխատուժի շուկաների կարևոր կապը: Այն նկարագրում է ՀԱԱ-ի կարճաժամկետ հեռանկարային տատանումների և գործազրկության փոխհարաբերակցությունը:

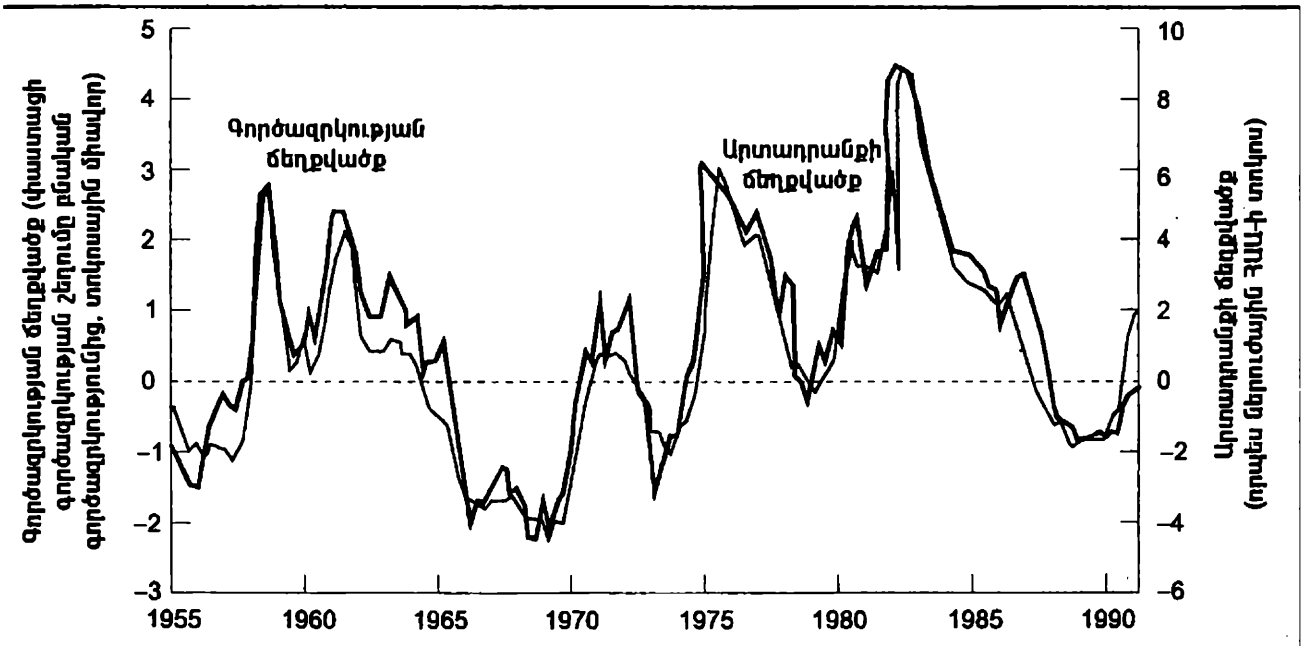
ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Այժմ, երբ տեսանք արտադրանքի և գործազրկության հիմնական կապը, կարող ենք հասկանալ, թե գործազրկությունն ինչու է ժամանակակից հասարակությունների գլխավոր խնդիրը: Երբ գործազրկությունը բարձր է, ռեսուրսները վատնվում են, իսկ ժողովրդի եկամուտները՝ նվազում: Այդպիսի ժամանակաշրջաններում տնտեսական աղետն սկսում է ազդել մարդկանց հույզերի և ընտանեկան կյանքի վրա:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆ

Հասարակությունները բարձր գբաղվածությունը գնահատում են այն պատճառով, որ բարձր զբաղվածությունը նշանակում է բարձր արտադրանք ու եկամուտ, և այն պատճառով, որ շատ հասարակություններում աշխատանքն ինքնին արժեք է: Երբ գործազրկությունը բարձր է, արտադրանքի մեծ մասը կորչում է, եկամուտները նվազում են, իսկ ժողովուրդը տառապում է ոտնահարված արժանապատվության զգացումից: Տնտեսական անկումների ժամանակ ավտոմեքենաների, բնակարանների, հագուստի և այլ ապրանքների հսկայական քանակություններ ասես թե թափվում են ծովը:

Որքա՞ն է մեծ գործազրկության պատճառով առաջացող կորուստը: Աղյուսակ 13–2-ը ցույց է տալիս այն հաշվարկը, թե բարձր գործազրկության հիմնական ժամանակաշրջաններում արտադրանքը ներուժային ՀԱԱ-ից որքան է պակասել վերջին հիսուն տարվա ընթացքում: Ամենամեծ կորուստը եղել է մեծ



Նկար 13–5. Օքնի օրենքի ցուցադրումը, 1955-1990 թթ.

Երկու կորերը համապատասխանաբար ցույց են տալիս արտադրանքի և ՀԱԱ-ի ճեղքվածքները: Արտադրանքի ճեղքվածքը ՀԱԱ-ի տոկոսային շեղումն է իր ներուժային մակարդակից: Գործազրկության ճեղքվածքը գործազրկության տոկոսային շեղումն է բնական մակարդակից:

Ըստ Օքնի օրենքի, երբ արտադրանքը ներուժային ՀԱԱ-ից իջնում է 2 տոկոսով, գործազրկությունն իր բնական մակարդակից բարձրանում է 1 տոկոսով: Այսպիսով, 1983 թ. արտադրանքը ներուժային ՀԱԱ-ից ցածր էր 7 տոկոսով, իսկ գործազրկությունը կազմում էր 9,5 տոկոս (հավասար է 6 տոկոս գումարած արտադրանքի ճեղքվածքի 7 տոկոսի կեսը):

լճացման ընթացքում, սակայն ճահճացման 1970-ական և 1980-ական թթ. նույնպես եղել է ավելի քան մեկ տրիլիոն դոլարի արտադրանքի կորուստ:

Բարձր գործազրկության ժամանակաշրջանների կորուստները ժամանակակից տնտեսության ամենամեծ հայտնի կորուստներն են: Դրանք շատ ավելի մեծ են, քան մենաշնորհի պատճառով միկրոտնտեսական վատնումներից առաջացող անարդյունավետությունը կամ մաքսադրույքների ու բաժնեչափերի պատճառած կորուստը[4]:

ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆ

Թեպետ գործազրկությունը բանկ է նստում տնտեսության վրա, տևական ակամա գործազրկության պատճառած մարդկային, սոցիալական և հոգեբանական վնասները դոլարով չեն կարող չափվել: Գործազրկության պատճառով անհատի ապրած ողբերգությունն արտահայտված է հետևյալ երկու հուշերում: Առաջինը պատկերում է Սան Ֆրանցիսկոյում աշխատանքի ապարդյուն որոնումը մեծ լճացման տարիներին:

> «Ես արթնանում էի ժամը հինգին և բռնում նավահանգստի ճանապարհը: Սփրեքլսների շաքարի գործարանի մոտ՝ դարպասից դուրս, հավաքված էր լինում մոտ հազար մարդ: Հիանալի գիտես, որ միայն երեք կամ չորս աշխատատեղ կա: Դուրս էր գալիս մեկը՝ երկու փոքրամարմին ոստիկանի հետ. «Ուժեղ խմբի համար ինձ պետք են երկու հոգի»: Երկու հոգի պետք է ներս գնան: Եվ հազար հոգին Ալյասկայի շների ոհմակի պես սկսում էին կռվել ներս մտնելու համար: Մեզնից միայն չորսն էին ներս անցնում»[5]:

Սիա նաև գործազուրկ շինարարի պատմած հուշը.

> «Ես առաջարկում էի տանիք նորոգել, սակայն նրանց պետք չէի, քանի որ նրանք արդեն հինգ կամ վեց տարվա համար աշխատողներ ունեին: Աշխատատեղեր շատ չկային: Դրանց մեծ մասի համար պահանջվում էր քոլեջի կրթություն: Ես փնտրում էի ցանկացած աշխատանք՝ մեքենա լվանալուց մինչև որևէ այլ բան:
>
> Իսկ ի՞նչ ես անում ամբողջ օրը: Գնում ես տուն ու նստում: Եվ տանը նստելով՝ սկսում ես հուսահատվել: Ընտանիքի բոլոր անդամները սկսում են նյարդայնանալ, վիճել դատարկ բաների համար, քանի որ բոլորը շարունակ փակված են նույն տեղում: Դրանից ոչնչանում է ողջ ընտանեկան բարօրությունը»[6]:

Զարմանալի կլիներ, եթե այս ապրումները վերք չթողնեին: Առողջապահական ուսումնասիրություն-

[4] Աղյուսակ 13-2-ում բերված արտադրանքի կորստի գնահատումները կարող են չափազանցել տնտեսական անկումների իրական տնտեսական արժեքը: Ինչպես ցույց է տալիս VI գլխում ՁՏԲ-ի քննարկումը, պարապ ժամանակի մի մասը կարելի է արդյունավետ օգտագործել տնային աշխատանքների համար, ինչպես, օրինակ՝ պատերը ջերմամեկուսացնելով կամ մեքենայի շարժիչը կարգի բերելով: Ռոբերթ Ջ. Գորդոնը Հյուսիս-արևմտյան համալսարանից, պնդում է, որ այդ փոխհատուցումը, այնուհանդերձ, ներուժային և փաստացի արտադրանքի միջև եղած ճեղքվածքի հետևանքով առաջացած կորստի միայն 25 տոկոսն է: Նույնիսկ այս ճշտումներից հետո անկումներից առաջացած մակրոտնտեսական կորուստները միկրոտնտեսական անարդյունավետության համեմատությամբ շատ ավելի մեծ են:

[5] Studs Terkel, *Hard Times: An Oral History of the Great Depression in America* (Pantheon, New York, 1970).

[6] Harry Maurer, *Not Working: An Oral History of the Unemployed* (Holt, New York, 1979).

Ճահճացման ծախսը

Ժամանակաշրջան	Գործազրկության միջին մակարդակ (%)	Արտադրանքի կորուստ ՀԱԱ-ի կորուստը (մլրդ. դոլար, 1988 թ. գներով)	Արտադրանքի կորուստ Որպես ՀԱԱ-ի տոկոս այդ ժամանակաշրջանում
Մեծ լճացում (1930–1939 թթ.)	18,2	2.850	38,5
Դանդաղ հիսնական թվականներ (1954–1960 թթ.)	5,2	46	0,3
Ճահճացման յոթանասունական և ութսունական թվականներ (1975–1984 թթ.)	7,7	1.354	3,6

Աղյուսակ 13–2. Բարձր գործազրկության ժամանակաշրջանների տնտեսական արժեքը

Սկսած 1929 թ. եղել են բարձր գործազրկության երեք հիմնական շրջաններ՝ մեծ լճացումը, դանդաղ հիսնական թվականները և 1975–1984 թթ. ճահճացման ժամանակաշրջանը: Վերևում ցույց տրված արտադրանքի կորստի չափը հաշվված է որպես ներուժային և իրական ՀԱԱ-ների ընդհանրացված տարբերություն: Նկատենք, որ մեծ լճացման ընթացքում կորուստը ՀԱԱ-ի համեմատ ավելի քան 10 անգամ բարձր էր դանդաղ աճի վերջին ժամանակաշրջանների կորստից: (Աղբյուրը՝ ՀԱԱ-ի և գործազրկության պաշտոնական տվյալների վրա հիմնված հեղինակների գնահատումները):

ները ցույց են տալիս, որ գործազրկությունը հանգեցնում է ֆիզիկական և հոգեկան առողջության քայքայման՝ սրտի հիվանդությունների, ալկոհոլիզմի և ինքնասպանության ավելացման: Այս խնդրի առաջատար մասնագետ դոկտոր Մ. Հարվի Բրեները գտնում է, որ եթե գործազրկությունն ավելանում է 1%-ով և տևում է 6 տարի, ապա Միացյալ Նահանգներում դա հանգեցնում է վաղաժամ մահվան 37.000 դեպքերի: Հոգեբանական հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ աշխատանքից ազատվելը ընդհանուր առմամբ նույնպիսի վնաս է պատճառում, որպիսին մոտ ընկերոջ մահը կամ դպրոցում անհաջողության մատնվելը:

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ

Գործազրկության մակարդակի փոփոխություններն ամեն ամիս գրանցվում են: Ի՞նչ է թաքնված այդ թվերի հետևում: Զբաղվածության և գործազրկության տվյալները երկրում ամենախնամքով հավաքվող և ամենասպառիչ տնտեսական տվյալներից են: Դրանք հավաքվում են ամսական ընթացակարգով, որը հայտնի է որպես բնակչության *պատահական ընտրություն*[7]: Ամեն ամիս մոտ 60.000 ընտանիքներ մասնակցում են իրենց ընթացիկ աշխատանքին վերաբերող հարցմանը:

Հարցումը 16 տարեկան և դրանից բարձր տարիքի բնակչությանը բաժանում է երեք խմբերի:

- **Աշխատողներ**: Դրանք այն մարդիկ են, ովքեր որևէ վճարովի աշխատանք են կատարում, ինչպես նաև նրանք, ովքեր աշխատանք ունեն, բայց բացակայում են հիվանդության, գործադուլի կամ արձակուրդի պատճառով:
- **Գործազուրկներ**: Այս խումբը ներառում է նրանց, ովքեր չեն աշխատում, բայց ակտիվորեն աշխատանք են փնտրում կամ սպասում են աշխատանքի վերադառնալուն: Ավելի ճշգրիտ՝ անձը համարվում է գործազուրկ, եթե նա չի աշխատում և (ա) վերջին չորս շաբաթվա ընթացքում աշխատանք գտնելու քայլեր է գործադրել, կամ (բ) ազատվել է աշխատանքից և սպասում է, որ իրեն հետ կանչեն, կամ էլ (գ) պատրաստվում է աշխատանքի ներկայանալ հաջորդ ամսին: Գործազուրկ համարվելու համար անձը պետք է անի ավելին, քան պարզապես աշխատանքի մասին մտածելն է, օրինակ՝ քննարկի ֆիլմ նկարահանելու կամ ռոք աստղ լինելու հնարավորությունը: Աշխատանք գտնելու համար անձը պետք է հատուկ քայլեր գործադրի (օրինակ՝ այցելի տեղական ձեռնարկություններ կամ պատասխանի աշխատանքի վերաբերյալ հայտարարություններին): Աշխատողները և գործազուրկները մտնում են աշխատուժի մեջ:
- **Աշխատուժի մեջ չմտնողներ**: Այս խումբը ներառում է հասուն բնակչության 34%-ը, ովքեր դպրոց են հաճախում, տանն են աշխատում, կենսաթոշակի են անցել, ովքեր հիվանդ են և չեն կարող աշխատել կամ էլ պարզապես աշխատանք չեն փնտրում:

Կառավարության սահմանումները հետևյալն են.

Աշխատանք ունեցողները աշխատողներ են, աշխատանք չունեցող, բայց աշխատանք փնտրող մարդիկ գործազուրկներ են: Աշխատանք չունեցողները, որոնք աշխատանք չեն փնտրում, աշխատուժից դուրս են: Գործազրկության մակարդակը հավասար է գործազուրկների թվի և ամբողջ աշխատուժի հարաբերությանը:

Նկար 13–6-ը ցույց է տալիս Միացյալ Նահանգների արական և իգական բնակչության բաժանումը ըստ նշված երեք խմբերի:

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ՄԵԿՆԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Այժմ գործազրկության մակարդակի որոշման կառավարության մոտեցումից անցնենք գործազրկության վերլուծությանը: Մեր առաջադրած կարևոր հարցերից են. որո՞նք են գործազուրկ լինելու պատճառները, ո՞րն է «կամավոր» և «ակամա» գործազրկության տարբերությունը, ի՞նչ կապ կա գործազրկության տարբեր տեսակների և գործարարության պարբերաշրջանների միջև:

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԵՐԵՔ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Աշխատուժի ժամանակակից շուկայի կառուցվածքը տարբերակելիս տնտեսագետներն առանձնացնում են երեք տեսակ գործազրկություն՝ անցողիկ, կառուցվածքային և պարբերաշրջանային:

Անցողիկ գործազրկությունն առաջանում է կյանքի տարբեր շրջաններում մարդկանց անընդ-

---

7 Պատահական ընտրությունը ամբողջ բնակչության վարքը կամ բնույթը գնահատելու կարևոր մեթոդ է: Դա բնակչության որևէ ենթախմբի պատահական ընտրությունը (ասենք՝ համակարգչի միջոցով պատահական հեռախոսահամարներ ընտրելով) և այնուհետև ընտրված խմբի ուսումնասիրությունն է: Պատահական ընտրությունն օգտագործվում է հասարակական գիտություններում, ինչպես նաև շուկայի ուսումնասիրություններում:

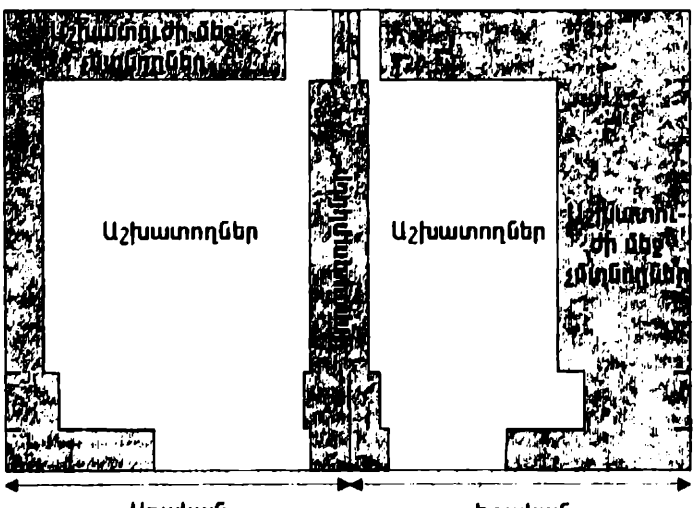
հատ այլ վայրեր կամ այլ աշխատանքի տեղափոխվելուց: Նույնիսկ եթե տնտեսությունն ունենա լրիվ զբաղվածություն, միշտ էլ կլինի որոշակի տեղաշարժ, քանի որ մարդիկ դպրոցն ավարտելուց կամ այլ քաղաք տեղափոխվելուց հետո միշտ աշխատանք են փնտրում: Երեխա ունենալուց հետո կանայք նորից են մտնում աշխատուժի մեջ: Քանի որ անցողիկ գործազուրկները հաճախ են մի աշխատանքից մյուսին տեղափոխվում կամ ավելի լավ աշխատանք փնտրում, համարվում է, որ նրանք «կամավոր» գործազուրկներ են:

Կառուցվածքային գործազրկությունն արտահայտում է աշխատողների առաջարկի և պահանջարկի անհամապատասխանությունը: Անհամապատասխանություն կարող է առաջանալ, քանի որ մի տեսակի աշխատանքի պահանջարկը բարձրանում է, մյուսինը՝ նվազում, իսկ առաջարկը չի հասցնում արագորեն հարմարվել: Կառուցվածքային անհավասարակշռություն հաճախ կարելի է տեսնել այն մասնագիտություններում կամ այն տարածքներում, որտեղ որոշ ճյուղեր զարգանում են, իսկ մյուսները անկում են ապրում: Օրինակ, 1980-ական թվականների կեսին դայակների մեծ պակաս առաջացավ, քանի որ դայակների թիվն ավելանում էր դանդաղ, իսկ նրանց օգնության կարիքը ծերացող բնակչության և այլ պատճառներով մեծանում էր արագ: Մինչև դայակների աշխատավարձն արագորեն չբարձրացավ, և առաջարկը չհարմարվեց, դայակների կառուցվածքային պակասը չնվազեց: Ի հակադրություն՝ ածխահատների պահանջարկը տասնամյակներ շարունակ նվազում էր՝ աշխատուժի և հիմնական միջոցների աշխարհագրական շարժունության պակասի պատճառով: Այսօր էլ ածխահատների գործազրկության մակարդակը դեռևս մնում է բարձր:

Պարբերաշրջանային գործազրկությունն առկա է, երբ աշխատուժի ընդհանուր պահանջարկը ցածր է: Քանի դեռ ամբողջ ծախսն ու արտադրանքը նվազում են, գործազրկությունը համարյա ամենուրեք աճում է: 1982 թ. տնտեսական անկման ժամանակ գործազրկության մակարդակը 50 նահանգներից 48-ում բարձրացավ: Դա նշանակում է, որ աճող գործազրկությունը մեծապես պարբերաշրջանային էր:

Պարբերաշրջանային և այլ գործազրկության տարբերակումը տնտեսագետներին օգնում է ախտորոշելու աշխատուժի շուկայի առողջական վիճակը: Անցողիկ կամ կառուցվածքային գործազրկության բարձր մակարդակ կարող է առաջանալ նույնիսկ այն ժամանակ, երբ ընդհանուր աշխատուժի շուկան հավասարակշռված է, օրինակ, այն ժամանակ, երբ տեղաշարժը կամ աշխարհագրական անհավասարակշռությունը մեծ է: Պարբերաշրջանային գործազրկություն է առաջանում, երբ զբաղվածությունը փոքրանում է ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռությունը խախտվելու հետևանքով:

Բնակչության բաշխումը



Նկար 13–6. Բնակչության աշխատուժային կարգավիճակը, 1990 թ.

Ինչպե՞ս են ամերիկացիներն անցկացնում իրենց ժամանակը: Այս նկարը ցույց է տալիս, թե տարբեր տարիքի տղամարդիկ և կանայք ինչպես են բաժանվում ըստ աշխատողների, գործազուրկների և աշխատուժի մեջ չմտնողների: Նկարում յուրաքանչյուր վանդակի մեծությունը ցույց է տալիս բնակչության հարաբերական համամասնությունը նշված խմբում: Ուշադրություն դարձրեք տղամարդկանց և կանանց աշխատուժային վարքի շարունակվող տարբերության վրա: (Աղբյուրը՝ Միացյալ Նահանգների աշխատանքի վարչություն, Employment and Earnings):

ՄԻԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԻՄՔԵՐԸ[8]

Տնտեսագետների շրջանում ոչ մի թեմա այնքան վեճեր չի հարուցել, որքան գործազրկության պատճառները շուկայական տնտեսության մեջ: Տնտեսագիտությունն ուսուցանում է, որ գներն իջնում կամ բարձրանում են մրցակցային շուկաները հավասարակշռելու համար: Շուկայի հավասարակշիռ գնի դեպքում գնորդները կամովին գնում են այն, ինչ վաճառողները կամովին վաճառում են: Սակայն ինչ-որ բան խաթարում է աշխատուժի շուկայի գործունեությունը. շատ հիվանդանոցներ դայակ են փնտրում, բայց չեն կարողանում գտնել, իսկ հազարավոր ածխահատներ առկա աշխատավարձով ցանկանում են աշխատել, բայց չեն կարողանում աշխատանք գտնել: Աշխատուժի շուկայի ձախողման նման նշաններ կան բոլոր շուկայական տնտեսություններում:

Տնտեսագետները կարծում են, թե միկրոտնտեսագիտությունը կօգնի հասկանալ գործազրկության առկայության պատճառները: Չնայած չկա բոլորի կողմից ընդունելի մի տեսություն, շատ վերլուծություններ համամիտ են այն ընդհանուր դիտողությանը, որ գործազրկությունն առաջանում է այն պատճառով, որ աշխատավարձը բավական ճկուն չէ շուկան հավասարակշռելու համար: Ստորև մենք կուսումնասիրենք, թե անճկուն աշխատավարձն ինչու է հանգեցնում ակամա գործազրկության:

Գործազրկության տեսության միկրոտնտեսական հիմքերի ուսումնասիրությունն սկսում ենք աշխատուժի տիպական շուկայի դիտարկումով: Նկար 13–7-ում մի խումբ աշխատողների աշխատուժի առաջարկը ԱԱ սանդղակն է: Աշխատուժի Աշ* մեծության դեպքում առաջարկի կորը դառնում է ամբողջովին անճկուն, երբ աշխատավարձը բարձր է: Աշ*-ն կանվանենք աշխատուժ:

Կամավոր գործազրկություն: Նկար 13–7-ի ձախակողմյան մասը առաջարկի և պահանջարկի սովորական պատկերն է՝ շուկայի հավասարակշռության Հ կետով և Վ վարձատրությամբ: Մրցակցային շուկայի հավասարակշռության դեպքում ձեռնարկությունները կամովին վարձում են այն բոլոր որակյալ բանվորներին, ովքեր ցանկություն ունեն աշխատելու շուկայական վարձատրությամբ: Աշխատողների թիվը ներկայացված է ԱՀ հատվածով: Աշխատուժի մի մասը, որը պատկերված է ՀՓ հատվածով, ցանկանում է աշխատել, սակայն ավելի բարձր վարձատրությամբ: ***ՀՓ հատվածով ներկայացված գործազուրկ բանվորները*** **կամավոր գործազուրկներ** ***են այն առումով, որ նրանք չեն ցանկանում աշխատել առկա շուկայական վարձատրությամբ:***

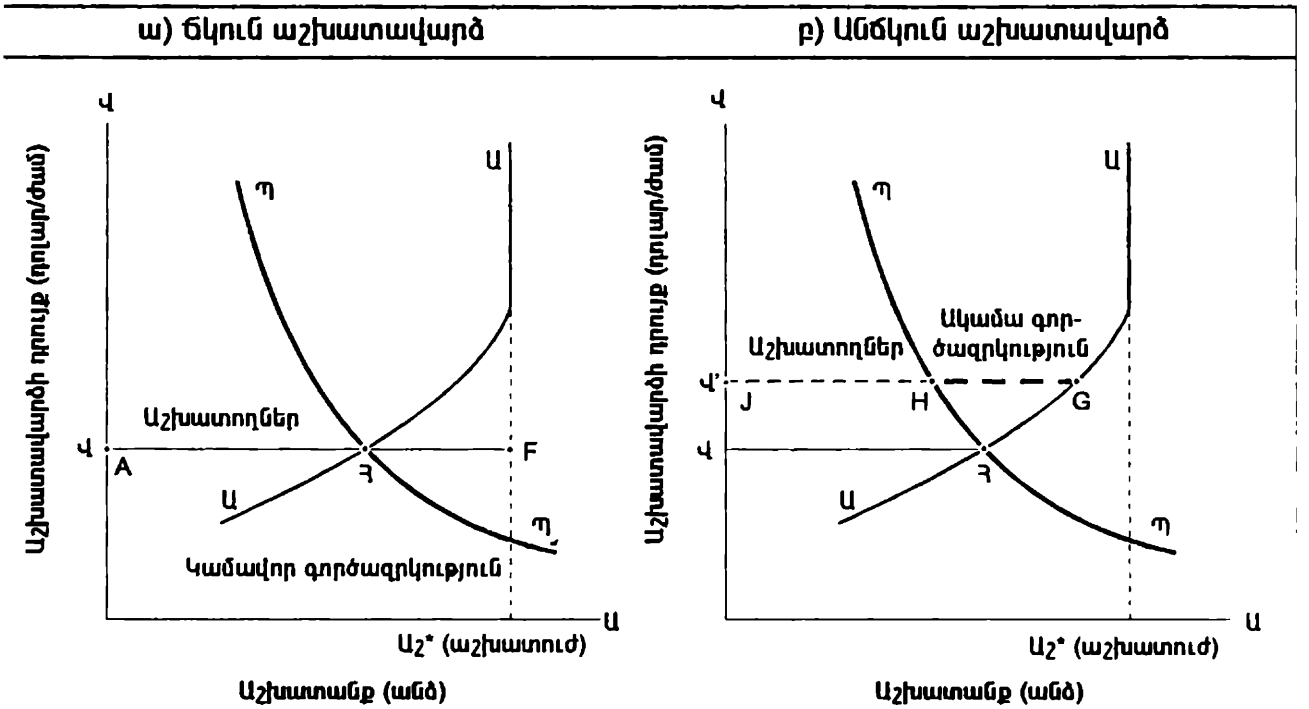
Կամավոր գործազրկության առկայությունը գործազրկության մասին թյուրըմբռնում է առաջացնում: Տնտեսությունը կարող է աշխատել բարձր արդյունավետությամբ՝ այդուհանդերձ ծնելով որոշակի գործազրկություն: Կամավոր գործազուրկները նախընտրում են ազատ ժամանակը կամ այլ տիպի գործունեություն, քան ընթացիկ վարձատրությամբ աշխատանքը: Կամ էլ նրանք ժամանակավոր գործազուրկներ են, որոնք, միգուցե, քոլեջն ավարտելուց հետո անցնելու են իրենց առաջին աշխատանքին: Կամ էլ հնարավոր է, որ դրանք այն ցածր արտադրողականությամբ բանվորներն են, որոնք պարապուտյունը գերադասում են ցածր վարձատրվող աշխատանքից: Անթիվ պատճառներով մարդիկ կամավորապես գերադասում են չաշխատել առկա վարձատրությամբ, չնայած որոշ մասը պաշտոնապես գործազուրկ է համարվում:

Կարևոր է նշել, որ կամավոր գործազրկությունը տնտեսապես կարող է արդյունավետ լինել, չնայած փիլիսոփան կամ քաղաքական գործիչը կարող է ողբալ, որ ամենքը չեն կարող բարձր վարձատրվող աշխատանք ունենալ: Ինչպես գործարանը պահեստամասերի կարիք ունի, երբ մեխանիզմի որևէ կարևոր մասը փչանում է, այդպես էլ, միգուցե, տնտեսությունը ազատ, գործազուրկ բանվորների կարիք ունի, որոնք կցանկանան անմիջապես աշխատանքի անցնել կարևոր ազատ աշխատատեղ լինելու դեպքում: Այս օրինակը բացատրում է, թե ինչու ժամանակակից բարդ տնտեսությունը, գտնվելով արդյունավետության բարձրակետում, կարող է գործազրկություն ծնել:

Ամփոփենք: Աշխատուժի այն շուկան, որը բնութագրվում է կատարյալ ճկուն աշխատավարձով, ակամա գործազրկություն չի կարող ունենալ: Գներն ու աշխատավարձը պարզապես վեր ու վար են տատանվում, մինչև որ շուկան հավասարակշռվում է: Ցանկացած տնտեսության մեջ կատարյալ ճկուն աշխատավարձի դեպքում մեծ գործազրկություն, ինչպես 1930-ական և 1980-ական թվականներին, պարզապես չի լինի:

Ակամա գործազրկություն. Մեկ անգամ ևս էջ 303-րդ էջում կարդացեք գործազուրկների հուշերը: Ո՞վ կարող է լրջորեն պնդել, թե այդ մարդիկ կամավոր գործազուրկներ են: Նրանք ակնհայտորեն նման չեն այն սպառողներին, որոնք զգուշավորությամբ համեմատում են աշխատանքի և ազատ ժամանցի գները: Եվ ոչ էլ հիշեցնում են այնպիսի մարդկանց, որոնք նախընտրում են գործազրկությունը՝ ավելի լավ աշխատանք փնտրելով: Պարբերաշրջանային գործազրկությունը հասկանալու համար անհրա-

[8] Կարճատև դասընթացների դեպքում այս թեման կարելի է բաց թողնել:



Նկար 13–7. Անճկուն վարձատրությունը կարող է հանգեցնել ակամա գործազրկության

Միկրոտնտեսագիտական առաջարկ-պահանջարկ կառուցվածքն օգտագործելով, կարելի է պատկերել գործազրկության տարբեր տեսակները: (ա)-ում աշխատուժի շուկան հավասարակշռելու համար վարձատրությունը բարձրանում է կամ իջնում: Ոչ մի դեպքում ակամա գործազրկություն չկա:

(բ) մասը ցույց է տալիս, թե ինչ է տեղի ունենում, երբ վարձատրությունը չի կարգավորվում, որպեսզի աշխատուժի շուկան հավասարակշռվի: Վ' շատ բարձր վարձատրության դեպքում JH աշխատողներ զբաղված են, սակայն HG աշխատողներ ակամա գործազուրկներ են:

ժեշտ է շարադրել ակամա գործազրկության տեսությունը: Քեյնզի կատարած մեծ հեղաշրջումն այն էր, որ նա թողեց, որ փաստերը դուրս մղեն գեղեցիկ, բայց անհամապատասխան տեսությունը: Նա բացատրեց, թե ինչու ենք երբեմն ականատես լինում *ակամա գործազրկության* պատահական ժամանակաշրջանների, երբ որակյալ աշխատողներն անզոր են առկա վարձատրությամբ աշխատանք գտնել:

Այս մոտեցման մեջ կարևոր է նկատել, որ աշխատավարձը չի կարգավորվում՝ հավասարակշռելու աշխատուժի շուկան: Ընդհակառակը, աշխատավարձը դանդաղ է արձագանքում տնտեսական ցնցումներին: Եթե աշխատավարձը չի փոփոխվում՝ հավասարակշռելու շուկան, ապա կարող է անհամապատասխանություն առաջանալ աշխատանք որոնողների և ազատ աշխատատեղերի միջև: Այդ անհամապատասխանությունը կհանգեցնի գործազրկության այնպիսի պատկերի, որին մենք այսօր ականատես ենք:

Ուսումնասիրելով նկար 13–7-ի (բ)-ում պատկերված *աշխատուժի չհավասարակշռվող շուկան*, կարող եք հասկանալ, թե անճկուն աշխատավարձն ինչպես է հանգեցնում գործազրկության: Այս օրինակում ենթադրվում է, որ տնտեսական խաթարումների ժամանակ աշխատավարձի մակարդակն աշխատուժի շուկայում շատ բարձր է: Աշխատուժի գինը Վ'-ն է հավասարակշռված շուկայի Վ վարձատրության փոխարեն:

Վարձատրության շատ բարձր մակարդակի դեպքում ավելի շուտ որակյալ աշխատողներն են աշխատանք փնտրում, քան թե աշխատանքը՝ որակյալ աշխատողներին: Վ' վարձատրությամբ աշխատել ցանկացողների թիվը առաջարկի կորի G կետում է, սակայն ձեռնարկությունները ցանկանում են վարձել միայն H բանվոր, ինչպես ցույց է տալիս պահանջարկի կորը: Քանի որ վարձատրության մակարդակը գերազանցում է շուկայի հավասարակշռության մակարդակը, կա բանվորների ավելցուկ: Ասում են, որ HG կետագծերով պատկերված բանվորները **ակամա գործազուրկներ** են, չեշտելով, որ դրանք այն որակյալ բանվորներն են, ովքեր ցանկանում են առկա վարձատրությամբ աշխատել, սակայն աշխա-

տանք չեն գտնում: Երբ բանվորների ավելցուկ կա, ձեռնարկությունները կարող են աշխատանքը բաշխել ունակությունների ավելի խիստ պահանջներ դնելով, ավելացնելով աշխատանքի ծանրաբեռնվածությունը և վարձելով ամենաորակյալ ու փորձառու բանվորներին:

Հակառակ պատկերը տեղի ունի, երբ վարձատրությունը շատ ցածր է: Այս դեպքում աշխատուժի պակաս ունեցող տնտեսության ղեկավարները չեն կարողանում բավարար քվով աշխատողներ գտնել ազատ աշխատատեղերը համալրելու համար: Ձեռնարկություններն իրենց պատուհաններին փակցնում են «Հարկավոր է աշխատող» ազդարարներ, թերթերում հայտարարություններ են տալիս և նույնիսկ այլ քաղաքներից աշխատողներ են վարձում:

Անճկունության աղբյուրները: Ակամա գործազրկության տեսությունը ենթադրում է, որ վարձատրությունը ճկուն չէ: Սակայն սա առաջ է բերում հաջորդ հարցը. ինչու՞ վարձատրությունը վեր կամ վար չի տատանվում, որպեսզի հավասարակշռի շուկան: Ինչու՞ աշխատուժի շուկան նման չէ հացահատիկի, եգիպտացորենի կամ սովորական բաժնետոմսերի ածուրդի շուկաներին:

Սրանք ժամանակակից տնտեսագիտության ամենամեծ չլուծված առեղծվածներից են: Այսօր քիչ տնտեսագետներ կառարկեն, որ վարձատրության արագ փոփոխությունը վերացնում է աշխատուժի պակասն ու ավելցուկը: Սակայն ոչ մեկը դեռևս լիովին չի հասկանում ռոճիկների ու աշխատավարձի դանդաղ վարքագծի պատճառները: Դրա համար էլ կարող ենք վարձատրության անճկունության աղբյուրների միայն փորձնական գնահատումներ ներկայացնել:

Օգտակար է տարբերակել ածուրդի շուկան և կառավարվող շուկան: ***Ածուրդի շուկան*** կատարելապես կազմակերպված և մրցակցային շուկա է, որտեղ գներն ազատ վեր ու վար են տատանվում՝ հավասարակշռելու առաջարկն ու պահանջարկը: Չիքագոյի առևտրի պալատում, օրինակ՝ «Սան Լուիսում գտնվող քիվ 2 կոշտ կարմիր ցորենի» կամ «Նյու Յորքում գտնվող փաթեթավորված "A" բրոյլերային ճտերի» գները փոփոխվում են րոպե առ րոպե՝ արտահայտելով շուկայի այն պայմանները, որոնք առկա են ագարակատերերի, ջրաղացպանների, փաթեթավորողների, առևտրականների և վերավաճառողների առքուվաճառքի պատվերներում:

Սակայն բոլոր ապրանքների 90%-ը, ինչպես նաև աշխատուժի 100%-ը, վաճառվում են կառավարվող շուկայում և ոչ թե մրցակցային ածուրդի շուկայում: Ոչ ոք աշխատուժը չի դասակարգում որպես «թիվ 2 կոկիկ ավտոմեքենայի անվադողեր հավաքող» կամ «տնտեսագիտության պրոֆեսորի "AAA" կարգի օգնական»: Ոչ մի մասնագետ անքուն գիշերներ չի լուսացնում՝ փորձելով համոզվել, որ պողպատագործի աշխատավարձը կամ պրոֆեսորի ռոճիկը սահմանված են ճիշտ այն մակարդակում, որի դեպքում բոլոր որակյալ աշխատողները կտեղավորվեն աշխատանքի:

Դրա փոխարեն շատ ձեռնարկություններ ***կառավարում*** են աշխատավարձը և ռոճիկը՝ ստեղծելով վճարման հաստատագրված սանդղակներ և մարդկանց վարձելով մուտքի ռոճիկով կամ աշխատավարձով: Վարձատրության այս սանդղակները հաստատագրվում են մոտ մեկ տարվա համար, և երբ դրանք կարգավորվում են, համարյա ամեն կարգի աշխատողների վարձատրությունը բարձրանում է նույն չափով: Օրինակ, դրամատունը կարող է ունենալ 15 տարբեր կարգի հաստիքներ՝ երեք կարգի քարտուղար, երկու կարգի գանձապահ և այլն: Ամեն տարի դրամատան կառավարիչները որոշում են ռոճիկի ու աշխատավարձի բարձրացման չափը: Ասենք՝ եթե 1993 թ. դա 5,5% է, ապա բոլոր կարգերի աշխատողների փոխհատուցումը կբարձրանա այդ նույն տոկոսով: Երբեմն դրամատունը կարող է որոշել որևէ կարգի փոխհատուցումը բարձրացնել կամ իջեցնել միջինից ավելի: Տրված ռոճիկի և աշխատավարձի որոշման կարգի դեպքում հիմնական կարգավորումների համար քիչ տեղ է մնում, երբ ձեռնարկությունը որևէ մասնավոր ոլորտում հայտնաբերում է պակաս կամ ավելցուկ: Բացառությամբ ծայրահեղ դեպքերի, երբ աշխատուժի շուկայի հավասարակշռության խախտում է հայտնաբերվում, ձեռնարկությունն ավելի շուտ փորձում է կարգավորել աշխատանքի համար պահանջվող նվազագույն որակավորումը, քան՝ վարձատրությունը[9]:

Արհեստակցական միություններում միավորված աշխատուժի շուկայում աշխատավարձի պայմանները էլ ավելի կոշտ են: Վարձատրության սանդղակները, որպես կանոն, հաստատվում են երեք տարվա պայմանագրային ժամանակաշրջանի համար: Այդ ընթացքում որևէ մասնավոր ոլորտում աշխատա-

9 Քոլեջի ընդունելության օրինակը ցույց է տալիս կարգավորման մի տեսակը, երբ պակաս կամ ավելցուկ է առաջանում: Շատ քոլեջներ հայտնաբերեցին, որ 1980-ական թվականներին դիմորդների թիվը կտրուկ ավելացել է: Ի՞նչ արեցին նրանք: Ավելորդ պահանջարկը վերացնելու համար բավական բարձրացրեցին ուսման վա՞րձը: Ոչ: Փոխարենը նրանք խստացրին ընդունելության պայմանները՝ պահանջելով ավելի բարձր մակարդակ և ուսումնական ընդունակությունների փորձաքննության ավելի բարձր միավորներ: Աշխատուժի ավելցուկ ունենալիս ձեռնարկությունները կարճաժամկետ հեռանկարում գներն ու աշխատավարձը բարձրացնելու փոխարեն բարձրացնում են որակավորման պահանջները:

վարձը առաջարկի կամ պահանջարկի ավելցուկին չի հարմարվում: Ավելին, արհմիությունների անդամ բանվորները հազվադեպ են համաձայնում աշխատավարձի կրճատմանը, նույնիսկ, երբ իրենցից շատերը գործազուրկ են:

Ամփոփենք: Ուշադիր նայելով Ամերիկայում և այլ շուկայական տնտեսություններում գոյություն ունեցող աշխատավարձի դրվածքին, այսօր հայտնաբերում ենք մեծապես կառավարվող գործընթաց: Ռոճիկն ու աշխատավարձը հիմնականում սահմանվում են ոչ հաճախակի (սովորաբար տարեկան մեկ անգամից ոչ ավելի), և հարաբերական աշխատավարձը փոփոխվում է շատ դանդաղ:

Որևէ առանձին շուկայում պակասը կամ ավելցուկը արտահայտելու համար ռոճիկը և աշխատավարձը կարգավորվում են միայն մեծ ժամանակահատվածում:

Այժմ մի քայլ առաջ անցնենք և հարցնենք, թե ո՞րն է ռոճիկի և աշխատավարձի դանդաղկոտության տնտեսական պատճառը: Շատ տնտեսագետներ գտնում են, որ անճկունությունն առաջ է գալիս կառավարման ծախսերի փոխհատուցման պատճառով: Քննարկելով արհմիության անդամների աշխատավարձի օրինակը, տեսնում ենք, որ պայմանագրի շուրջը համաձայնության գալը երկարատև գործընթաց է, աշխատողներից ու ղեկավարներից երկար ժամանակ է խլում և արդյունք չի տալիս: Այդպիսի համաձայնագրերը երեք տարին մեկ անգամ կնքելու պատճառն այն է, որ կոլեկտիվ բանակցությունը շատ թանկ է:

Արհմիությունների անդամ չհանդիսացող բանվորներին փոխհատուցում սահմանելն ավելի էժան է, սակայն խլում է ղեկավարության սուղ ժամանակը և մեծ ազդեցություն է ունենում բանվորների բարոյական վիճակի վրա: Ամեն անգամ, երբ որոշվում է աշխատավարձի կամ ռոճիկի բարձրացման չափը, երբ փոխվում են հավելյալ օգուտները, փոխվում են նաև փոխհատուցման համաձայնագրերը: Որոշ բանվորներ փոփոխությունները համարում են անարդար, մյուսները դժգոհում են անարդարացի գործելակերպից, և ծայր են առնում բողոքները:

Այդ պատճառով աշխատակազմի ղեկավարները նախընտրում են այնպիսի համակարգ, որում վարձատրության կարգավորումները հաճախակի չեն, և ձեռնարկության աշխատողների մեծ մասի աշխատավարձը բարձրանում է միևնույն չափով, անկախ հմտությունների և կարգերի շուկայական պայմաններից: Այս համակարգը տնտեսագետներին կարող է անարդյունավետ թվալ, քանի որ վարձատրության կատարյալ կարգավորման հնարավորություն չի ընձեռում՝ արտացոլելու շուկայի առաջարկն ու պահանջարկը: Սակայն այս մոտեցումը տնտեսում է ղեկավարների սուղ ժամանակը և օգնում, որպեսզի ձեռնարկություններում ստեղծվի արդարացի գործելակերպի և հավասարության մթնոլորտ: Վերջապես, ավելի էժան է ակտիվորեն համախմբել բանվորներին կամ փոխել պահանջվող որակավորումները, քան մի քանի նոր բանվոր վարձելու համար փոփոխել վարձատրության ամբողջ համակարգը:

Ամփոփենք:

Կպչուն աշխատավարձի և ակամա գործազրկության տեսությունը պնդում է, որ աշխատուժի որևէ առանձին շուկայում վարձատրության դանդաղ կարգավորումն առաջացնում է ավելցուկ կամ պակաս: Սակայն աշխատուժի շուկաները վերջիվերջո հարմարվում են շուկայի պայմաններին. բարձր պահանջարկ ունեցող մասնագիտությունների աշխատավարձը ցածր պահանջարկ ունեցողների համեմատությամբ բարձրանում է: Այդ պատճառով կարճաժամկետ հեռանկարում աշխատուժի շուկաները շատ նման են նկար 13–7(բ)-ում պատկերված աշխատուժի չհավասարակշռված շուկայի օրինակին: Երկարաժամկետ հեռանկարում աշխատավարձը փոփոխվում է՝ հավասարակշռելու առաջարկն ու պահանջարկը: Այսպիսով, գործազրկության կամ ազատ աշխատատեղերի հիմնական մասը վերաբերում է, երբ աշխատավարձն ու աշխատուժը հարմարվում են շուկայի պայմաններին: Սակայն երկարաժամկետ հեռանկարը կարող է տևել երկար տարիներ, և, հետևաբար, գործազրկության ժամանակաշրջանները գոյություն կունենան երկար տարիներ:

ԱՇԽԱՏՈՒԺԻ ՇՈՒԿԱՅԻ ԿԱՐԵՎՈՐ ՀԱՐՑԵՐԸ

Քննարկելով գործազրկության առաջացման պատճառները, այժմ անցնենք աշխատուժի շուկայի այսօրվա հիմնական հարցերին: Ո՞ր խմբերն են ավելի հաճախ գործազուրկ: Որքա՞ն է տևում նրանց գործազրկությունը: Ինչու՞ դեռահասների գործազրկության մակարդակն այդքան բարձր է:

ՈՎՔԵ՞Ր ԵՆ ԳՈՐԾԱԶՈՒՐԿՆԵՐԸ

Փորձելով հասկանալ, թե ովքեր են գործազուրկները, լավ կլինի շուկայի պայմաններին հետևել ցածր գործազրկության (օրինակ՝ 1973 թ.), ինչպես նաև տնտեսական անկման տարիներին (օրինակ՝ 1982 թ.):

Աղյուսակ 13–3-ը ցույց է տալիս գերաճի և անկման տարիների գործազրկության վիճակագրությունը: Առաջին երկու սյունակների թվերը ցույց են տալիս գործազրկության մակարդակը ըստ տարիքի, ռասայի և սեռի: Այս տվյալները ցույց են տալիս, որ յուրաքանչյուր խմբի գործազրկության մակարդակը տնտեսական անկման ժամանակ բարձրանում է:

Վերջին երկու սյունակները ցույց են տալիս, թե ամբողջ գործազրկությունը ինչպես է բաշխված ըստ տարբեր խմբերի: Նկատենք, որ գործազրկության բաշխումը տարբեր խմբերում համեմատաբար քիչ է փոխվում գործազրկության պարբերաշրջանի ընթացքում:

Նկատենք նաև, որ ոչ սպիտակամորթների գործազրկության մակարդակը երկու անգամ բարձր է սպիտակամորթների գործազրկությունից: Մյուս կողմից արական և իգական սեռերի հարաբերական գործազրկության մակարդակը վերջին տասնամյակում փոխվել է: Ընդհանրապես կանանց գործազրկության մակարդակը բարձր է եղել, քան տղամարդկանցը, սակայն 1982 թ. պատկերը հակառակն է: Ուշադրություն դարձրեք նաև, որ դեռահասների գործազրկությունը գերաճի ժամանակ ավելի մեծ է, քան տնտեսական անկման ժամանակ:

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՏԵՎՈՂՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մյուս հիմնական հարցը վերաբերում է տևողությանը: Գործազրկության ո՞ր մասն է երկարատև և կարևոր սոցիալական խնդիր, և ո՞ր մասն է կարճատև, երբ մարդիկ արագ փոխում են աշխատանքը:

Նկար 13–8-ը ցույց է տալիս գործազրկության տևողությունը գերաճի և անկման ժամանակ, նորից օգտագործելով 1973 թ. և 1982 թ. տվյալները: Ամերիկայի աշխատուժի շուկաների զարմանալի առանձնահատկություններից մեկն այն է, որ գործազրկության մեծ մասը շատ կարճատև է: Այսպես, 1973 թ. գերաճի ժամանակ գործազրկության մեկ հինգերորդից էլ քիչն է 14 շաբաթից ավելի տևել: Անկման ժամանակ, այնուամենայնիվ, աշխատանք գտնելը բավական երկար է տևում: 6 ամիս և ավելի աշխատանք չունեցողների թիվը 1973 թ. 340.000-ից 1982 թ. վերջին հասավ 2.600.000-ի: Իսկ Եվրոպայում, որտեղ տեղաշարժն ավելի քիչ է և սոցիալական փոփոխությունների իրավական արգելքներն ավելի մեծ են, երկարատև գործազրկությունը 1980-ական թվականների կեսին հասավ 50%-ի: Երկարատև գործազրկությունը լուրջ սոցիալական խնդիր է, ընտանիքների ունեցած պաշարները՝ խնայողությունները, գործազրկության ապահովագրությունը և միմյանց նկատմամբ բարի կամքը, մի քանի ամսից սկսում են սպառվել:

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԱՂԲՅՈՒՐԸ

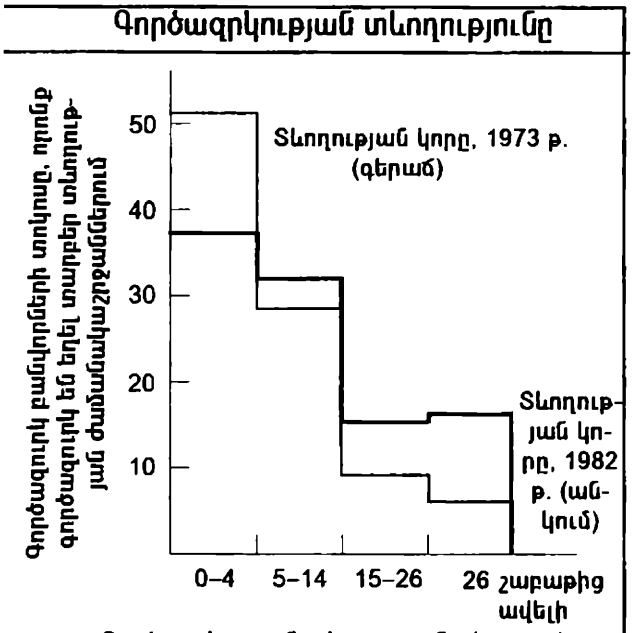
Ինչու՞ են մարդիկ գործազուրկ: Նկար 13–9-ը ցույց է տալիս մարդկանց պատասխանը այն հարցին, թե ո՞րն է իրենց գործազրկության աղբյուրը նորից 1973 թ. և 1982 թ. համար:

Միշտ գործազրկության որոշ մասը մարդկանց բնակավայրի կամ ապրելակերպի փոփոխության՝ տեղափոխվելու, առաջին անգամ աշխատանքի անցնելու և այլնի հետևանք է: Գործազրկության մակարդակի հիմնական փոփոխությունը գալիս է ժամանակի ընթացքում աշխատանքը կորցնողների թիվն ավելանալուց: Այս աղբյուրը անկման ժամանակ չափազանց մեծանում է երկու պատճառով.

Աշխատուժի շուկայի խումբը	Տարբեր խմբերի գործազրկության մակարդակը (աշխատուժի տոկոս)		Ամբողջ գործազրկության բաշխումը ըստ տարբեր խմբերի (ամբողջ գործազրկության տոկոս)	
	Գերաճ (1973 թ.)	Անկում (1982 թ.)	Գերաճ (1973 թ.)	Անկում (1982 թ.)
Ըստ տարիքի				
16–19 տարեկան	14,5	23,2	28,5	18,5
20 տարեկան և բարձր	3,8	8,6	71,5	81,5
Ըստ ռասայի				
սպիտակամորթներ	4,3	8,6	79,2	77,2
սևամորթներ և ուրիշներ	8,9	17,3	20,8	22,8
Ըստ սեռի (միայն հասուն)				
արական	3,3	8,8	51,8	58,5
իգական	4,8	8,3	48,2	41,5
Բոլոր աշխատողները	***4,9***	***9,7***	***100,0***	***100,0***

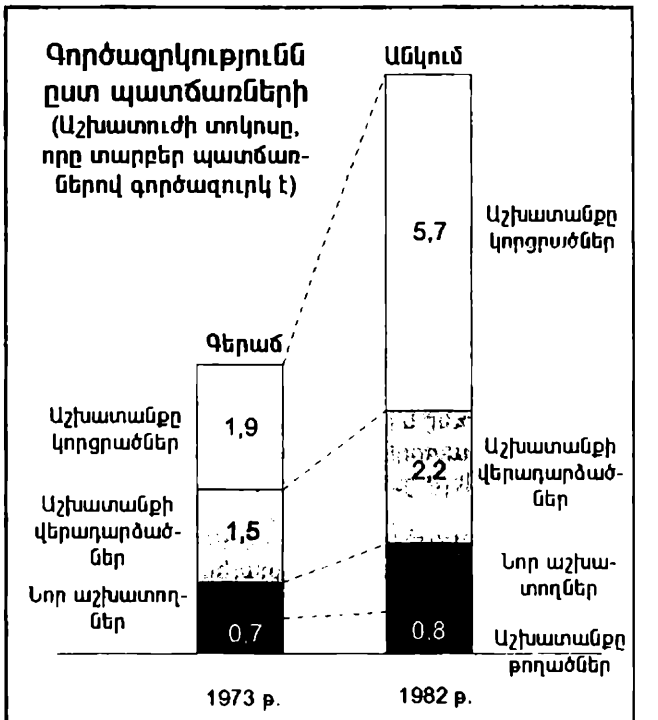
Աղյուսակ 13–3. Գործազրկությունն ըստ ժողովրդագրական խմբերի

Այս աղյուսակը ցույց է տալիս, թե գործազրկությունը տարբեր ժողովրդագրական խմբերում ինչպես է փոփոխվում գերաճի և անկման ժամանակ: Առաջին երկու սյունակները ցույց են տալիս յուրաքանչյուր խմբի գործազրկության մակարդակը 1973 թ. և 1982 թ.: Վերջին երկու սյունակները ցույց են տալիս յուրաքանչյուր խմբին ընկնող գործազրկության տոկոսը: (Աղբյուրը՝ Միացյալ Նահանգների աշխատանքի վարչություն, «Employment and Earnings»):



Նկար 13–8. Գործազրկության մեծ մասը Միացյալ Նահանգներում կարճաժամկետ է, սակայն երկարաժամկետ գործազրկությունն ավելանում է անկման ժամանակ

Որքա՞ն է տևում մինչև բանվորն աշխատանք է գտնում: «Տևողության կորերը» ցույց են տալիս, թե գործազուրկների որ տոկոսն է գործազուրկ եղել տարբեր ժամանակաշրջաններում: Այսպես, 1973 թ. գերաճի ժամանակ գործազուրկների միայն 8 տոկոսն է գործազուրկ եղել 26 շաբաթից ավելի: 1982 թ. խոր անկման ժամանակ շատ երկար (26 շաբաթից ավելի) տևող գործազրկության դեպքերի թիվը հասավ 17 տոկոսի: Այդ պատճառով, անկման ժամանակ տևողության կորը ձգտում է հարթվել, երբ ավելի շատ մարդիկ ավելի երկար են սպասում աշխատանքի և, հետևաբար, ավելի քչերն են համարձակվում թողնել իրենց դուր չեկող աշխատանքը: (Աղբյուրը՝ Միացյալ Նահանգների աշխատանքի վարչություն, «Employment and Earnings»):



Նկար 13–9. Գործազրկության բաշխումն ըստ պատճառի

Ինչու՞ են մարդիկ գործազուրկ դառնում: Աշխատուժի մեջ մտնող գործազուրկների 1 տոկոսից էլ պակասն է գործազուրկ՝ աշխատանքը թողնելու պատճառով, մյուս 2–3 տոկոսը աշխատուժի մեջ նոր մտնողներն են (ասենք՝ քոլեջը նոր ավարտածները) կամ աշխատանքի վերադարձածները (ովքեր նախկինում դուրս են եկել աշխատուժից և հիմա նորից աշխատանք են փնտրում): Այնուամենայնիվ, գերաճից դեպի անկում հիմնական փոփոխությունն արտահայտվում է աշխատանքը կորցրածների թվով: 1973 թ. մինչև 1982 թ. աշխատանքը կորցնելու պատճառով գործազուրկ դարձածների թիվը աշխատուժի մեջ ավելացել է 3 անգամ: (Աղբյուրը՝ Միացյալ Նահանգների աշխատանքի վարչություն, «Employment and Earnings»):

առաջին՝ աշխատանքը կորցրած մարդկանց թիվը մեծանում է, և երկրորդ՝ (ինչպես ցույց է տրված նկար 13–8-ում) նոր աշխատանք գտնելը երկար է տևում:

ԴԵՌԱՀԱՍՆԵՐԻ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

Դեռահասների գործազրկության մակարդակը բոլոր ժողովրդագրական խմբերում ամենաբարձրն է, իսկ սևամորթ դեռահասների գործազրկության մակարդակը վերջին տարիներին կազմում էր 30–50 տոկոս: Այս գործազրկությունն անցողի՞կ է, կառուցվածքայի՞ն, թե՞ պարբերաշրջանային:

Վերջին տվյալները ցույց են տալիս, որ մասնավորապես սպիտակամորթ դեռահասների գործազրկությունն ունի մեծ անցողիկ բաղադրիչ: Դեռահասները շատ հաճախակի են մտնում աշխատուժի մեջ և դուրս գալիս: Նրանք արագ են աշխատանք գտնում և հաճախակի են փոխում այն: Դեռահասների գործազրկության միջին տևողությունը չափահասների գործազրկության տևողության միայն կեսն է կազմում: Ի հակադրություն՝ չափահասների համար որևէ բնորոշ աշխատանքի միջին տևողությունը 12 անգամ մեծ է, քան դեռահասների համար: Դեռահաս գործազուրկների կեսը հիմնականում «նորելուկներն» են, ովքեր վճարվող աշխատանք նախկինում

երբեք չեն ունեցել: Այս բոլոր փաստերը ցույց են տալիս, որ դեռահասների գործազրկությունը մեծապես անցողիկ է, այսինքն՝ իրենից ներկայացնում է աշխատանքի որոնում և տեղաշարժ, որը երիտասարդներին անհրաժեշտ է իրենց անհատական կարողությունների բացահայտման և աշխատանքին վարժվելու համար:

Սակայն դեռահասներն ի վերջո փորձ և հմտություն են ձեռք բերում: Աղյուսակ 13–4-ը ցույց է տալիս տարբեր տարիքի սպիտակամորթների և սևամորթների գործազրկության մակարդակը 1990 թ.: Ձեռք բերած կենսափորձն ու աշխատանքային հմտությունը և լրիվ դրույքով աշխատանք ունենալու ավելի մեծ ցանկությունը և կարիքն են պատճառը, որ միջին տարիքի աշխատողների գործազրկության մակարդակը շատ ավելի ցածր է, քան դեռահասներինը:

Սևամորթ դեռահասների գործազրկությունը: Չնայած տվյալները ցույց են տալիս, որ սպիտակամորթ դեռահասների գործազրկությունը մեծապես անցողիկ է, երիտասարդ սևամորթների աշխատուժի շուկան միանգամայն այլ կերպ է իրեն դրսևորել: Երկրորդ աշխարհամարտից հետո սևամորթ դեռահասների աշխատուժի շուկայի տվյալները փաստորեն նույնն էին, ինչ որ սպիտակամորթներինը: Աշխատուժի մեջ ընդգրկվածության և գործազրկության մակարդակը սևամորթ և սպիտակամորթ դեռահասների համար ըստ էության մինչև 1955 թ. նույնն էր: Այդ ժամանակից սկսած, այնուամենայնիվ, սևամորթ դեռահասների գործազրկության մակարդակը մյուս խմբերի համեմատությամբ աճել է, մինչդեռ աշխատուժին նրանց մասնակցության մակարդակը նվազել է: 1990 թ. սևամորթ դեռահասների (16–19 տարեկան) 31%-ը գործազուրկ էր՝ սպիտակամորթ դեռահասների գործազրկության 13%-ի դիմաց: Զբաղվածության մակարդակը (որը հավասար է ընդհանուր զբաղվածության և բնակչության թվի հարաբերությանը) սևամորթ դեռահասների համար միայն 27% էր, ի հակադրություն սպիտակամորթ դեռահասների զբաղվածության 50%-ի:

Ո՞րն է երկու խմբերում այսպիսի տարօրինակ տարբերության պատճառը: Բացատրություններից մեկը կարող է լինել այն, որ աշխատուժի շուկայի ուժերը (ինչպես, օրինակ, աշխատանքի կառուցվածքը կամ գտնվելու վայրը) ընդհանուր առմամբ եղել են սևամորթ աշխատողների դեմ: Սակայն այս բացատրությունը սպառիչ չէ: Չնայած սևամորթ չափահաս բանվորների գործազրկության մակարդակն ավելի բարձր է եղել, քան սպիտակամորթներինը (ցածր կրթական մակարդակի, աշխատանք տրամադրողների հետ քիչ կապեր ունենալու, աշխատանքային փորձի պակասի և ռասայական խտրականության պատճառով), չափահաս սևամորթների և սպիտակամորթների գործազրկության մակարդակների հարաբերությունը երկրորդ աշխարհամարտից հետո չի աճել:

Տարիք	Գործազրկության մակարդակը (աշխատուժի տոկոս)	
	Սպիտակամորթ	Սևամորթ
16–17	15,7	36,7
18–19	12,0	28,0
20–24	7,2	19,9
25–34	4,6	11,7
35–44	3,6	7,8
45–54	3,3	5,3
55–64	3,2	4,6
65 տարեկան և բարձր	2,8	5,3

Աղյուսակ 13–4. Տարբեր տարիքի մարդկանց գործազրկության մակարդակը, 1990 թ.

Մարդիկ աշխատանք փնտրելով և փորձ ձեռք բերելով կանգ են առնում մի որևէ մասնագիտության վրա, նրանք ձգտում են մնալ աշխատուժի մեջ և գտնում են նախընտրելի աշխատանք տվող: Դրա հետևանքով չափահասների գործազրկության մակարդակը դեռահասների համեմատությամբ իջնում է: (Աղբյուրը՝ Միացյալ Նահանգների աշխատանքի վարչություն, «Employment and Earnings»):

Դեռահաս սևամորթների աճող գործազրկության աղբյուրների բազմաթիվ ուսումնասիրությունները այս միտումին պարզ բացատրություն չեն տալիս: Հնարավոր աղբյուրներից մեկը խտրականությունն է, սակայն սևամորթների և սպիտակամորթների գործազրկության տարբերության աճը ենթադրում է ռասայական խտրականության աճ, որի վերաբերյալ ոչ մի փաստ չկա:

Մեկ այլ տեսություն պնդում է, որ նվազագույն աշխատավարձի բարձրացումը ցածր արդյունավետությամբ սևամորթ դեռահասներին նետում է գործազրկության գիրկը: Նվազագույն աշխատավարձի և միջին աշխատավարձի հարաբերակցության փոփոխությունը հնարավորություն է տալիս ստուգելու այս վարկածը: 1981–1989 թթ. նվազագույն և միջին աշխատավարձերի հարաբերությունը ոչ գյուղացիական հաստատություններում 46%-ից իջել է 34%-ի, սակայն սևամորթ դեռահասների հարաբերական գործազրկության իրավիճակի բարելավում տեղի չի ունեցել: Այս փաստը, որ բարելավում տեղի չի ունեցել, կասկածի տակ է առնում նվազագույն աշխատավարձի հիմնական պատճառ լինելը: Ժամանակակից համընդհանուր բարօրության պետության որոշ պահպանողական քննադատներ սևամորթների բարձր գործազրկության մեղքը բարդում են կախյալ լինելու սովորության վրա, որն առաջանում է աղքատներին կառավարության ցույց տված օգնության

պատճառով, չնայած այս պնդումները հաստատող տվյալների սղությանը:

Արդյո՞ք դեռահասների բարձր գործազրկությունը հանգեցնում է աշխատուժի շուկայի երկարատև խաթարման՝ կարողությունների և աշխատավարձի դրույքի շարունակական ցածր մակարդակով: Այս հարցը ընթացիկ քրտնաջան ուսումնասիրությունների թեմա է, իսկ փորձնական պատասխանը «Այո» է, մասնավորապես փոքրամասնություն կազմող դեռահասների համար: Ստացվում է այնպես, որ երբ երիտասարդները ի վիճակի չեն աշխատանքային ունակություններ և համապատասխան վերաբերմունք դրսևորել աշխատանքի նկատմամբ, նրանք քիչ են վարձատրվում և ավելի բարձր գործազրկություն ունեն, երբ արդեն մեծ են: Այնքանով, որքանով այս ուսումնասիրությունը հաստատված է, այն ենթադրում է, որ պետական քաղաքականությունը պետք է փոքրամասնություն կազմող խմբերին պատկանող դեռահասների գործազրկության մակարդակը իջեցնելու ծրագրեր ստեղծի:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Գործարարության պարբերաշրջաններ

1. Գործարարության պարբերաշրջանները ազգային արտադրանքի, եկամտի և զբաղվածության տատանումներն են, որոնք նշանավորվում են տնտեսության շատ ճյուղերի լայնածավալ ընդարձակմամբ կամ կրճատմամբ: Դրանք առաջանում են զարգացած շուկայական տնտեսություններում: Մենք առանձնացնում ենք ընդարձակման, բարձրակետի, անկման և ցածրակետի փուլեր:

2. Գործարարության պարբերաշրջանի ժամանակակից տեսությունների մեծ մասը գործարարության տատանումների առաջացման պատճառը համարում է ընդհանուր պահանջարկի տեղաշարժերը: Վերջին տարիներին առաջարկի ցնցումները (ինչպես, օրինակ՝ նավթի գների փոփոխությունը) գումարվել են պարբերաշրջաններ առաջացնող գործոններին:

3. Տնտեսագետները գործարարության պարբերաշրջանների բազմաթիվ պատճառներ են նշել: Տեսությունները տարբերվում են արտաքին և ներքին գործոնների շեշտադրմամբ: Հաճախ կարևորվում են այնպիսի արտաքին գործոնների տատանումները, ինչպիսիք են բնակչության աճը, ոսկու հայտնաբերումը կամ քաղաքական իրադարձություններն ու պատերազմները, որոնք առաջ են բերում նավթի գների ցնցումներ: Շատ տեսություններ շեշտում են, որ այս արտաքին ցնցումները փոխազդում են ներքին այնպիսի մեխանիզմների հետ, ինչպիսիք են բազմապատկիչի և ներդրման պահանջարկի տեղաշարժերը՝ առաջացնելով պարբերական վարքագիծ:

4. Տնտեսական կանխատեսումը դեռևս ճշգրիտ չէ: Ամենահաջող կանխատեսողները տնտեսության փոփոխությունները կանխատեսելու համար օգտագործում են վիճակագրական գնահատումների վրա հիմնված համակարգչային կաղապարներ:

Բ. Գործազրկություն

5. Գործարարության պարբերաշրջանի ընթացքում արտադրանքի և գործազրկության մակարդակի միջև առկա է մի պարզորոշ կապ: Ըստ Օքնի օրենքի, երբ փաստացի ՀԱԱ-ն ներուժային ՀԱԱ-ի նկատմամբ նվազում է 1 տոկոսով, գործազրկության մակարդակը բարձրանում է $^1/_2$ տոկոսով: Այս կանոնն օգնում է գործազրկության վրա ՀԱԱ-ի պարբերական փոփոխությունների ազդեցությունն ուսումնասիրելիս:

6. Չնայած գործազրկությունը կապիտալիզմին անհանգստացնում է արդյունաբերական հեղաշրջումից սկսած, դրա առաջացման պատճառներն ու հետևանքները հասկանալը հնարավոր դարձավ միայն ժամանակակից մակրոտնտեսագի-

տական տեսության ստեղծմամբ: Այժմ ակնհայտ է, որ տնտեսական անկումները և դրանց հետ առնչվող բարձր գործազրկությունը ծայրաստիճան թանկ են նստում տնտեսության վրա: 1970-ական և 1980-ական թվականներին դիտված նմանատիպ լճացման ժամանակաշրջանները երկրի վրա նստում են միլիարդավոր դոլարներ, ինչպես նաև ունենում են ծանր սոցիալական հետևանքներ:

7. Կառավարությունը ամենամսյա վիճակագրական տվյալներ է հավաքում գործազրկության, զբաղվածության և աշխատուժի վերաբերյալ՝ որպես բնակչության պատահական ուսումնասիրություն: Աշխատանք ունեցողները դասակարգվում են որպես աշխատողներ, աշխատանք չունեցողներից նրանք, ովքեր աշխատանք են որոնում, կոչվում են գործազուրկներ, իսկ աշխատանք չունեցողներից նրանք, ովքեր աշխատանք չեն որոնում, համարվում են աշխատուժից դուրս: Վերջին տասնամյակում 16 տարեկանից բարձր բնակչության 65 տոկոսը մտնում էր աշխատուժի մեջ, իսկ աշխատուժի 7%-ը գործազուրկ էր:

8. Տնտեսագետները գործազրկությունը բաժանում են երեք խմբի. (ա) անցողիկ գործազրկություն՝ աշխատանքը փոխող աշխատողներ, (բ) կառուցվածքային գործազրկություն՝ այն աշխատողները, որոնք գտնվում են շարունակական անկում ապրող շրջաններում կամ արդյունաբերության ճյուղերում, (գ) պարբերաշրջանային գործազրկություն՝ աշխատանքից կրճատվածներ, երբ ամբողջ տնտեսությունն անկում է ապրում:

9. Գործազրկության վիճակագրության ուշադիր ուսումնասիրությունը երևան է հանում մի շարք օրինաչափություններ.
   ա) Բոլոր խմբերի վրա անկումն ազդում է համարյա համամասնորեն, այսինքն՝ բոլոր խմբերում գործազրկության մակարդակը բարձրանում կամ իջնում է ընդհանուր գործազրկության մակարդակին համեմատական կերպով:
   բ) Գործազրկության էական մասը կարճատև է: Ցածր գործազրկության տարիներին (օրինակ՝ 1973 թ.) գործազուրկների ավելի քան 90%-ը գործազուրկ էր 26 շաբաթից պակաս: Խոր և տևական տնտեսական անկումների ժամանակ գործազրկության տևողությունը կտրուկ աճում է:
   գ) Գործազրկության էական մասը մեծ մասամբ տեղաշարժերի հետևանք է կամ անցողիկ, երբ մարդիկ առաջին անգամ են մտնում կամ վերադառնում աշխատուժի մեջ: Միայն անկումների ժամանակ է ընդհանուր գործազուրկների թիվը հիմնականում բաղկացած աշխատանքը կորցրածներից:

10. Գործազրկության պատճառների ըմբռնումը դարձել է ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության հիմնական խնդիրներից մեկը: Ճկուն աշխատավարձով կատարյալ մրցակցային տնտեսությունում առաջանում է որոշ գործազրկություն (որը հաճախ կոչվում է կամավոր), երբ որակյալ աշխատողները առկա վարձատրության պայմաններում նախընտրում են չաշխատել: Կամավոր գործազրկությունը կարող է արդյունավետ մրցակցային շուկաների արդյունքը լինել:

11. Շատ տնտեսագետներ գտնում են, որ որոշ գործազրկություն, մասնավորապես անկումների ժամանակ առաջացած բարձր պարբերաշրջանային գործազրկությունը, չի արտացոլում առկա վարձատրությամբ որակյալ բանվորների կամովին չաշխատելու որոշումը: Ընդհակառակը, պարբերաշրջանային գործազրկությունն առաջանում է, քանի որ վարձատրությունը ճկուն չէ և արագ չի հարմարվում աշխատուժի ավելցուկին կամ պակասին: Եթե աշխատավարձը շուկայի հավասարակշռության մակարդակից բարձր է, որոշ աշխատողներ զբաղված են, սակայն մյուս որակյալ աշխատողները աշխատանք չեն կարողանում գտնել: Այսպիսի գործազրկությունը ակամա գործազրկություն է և անարդյունավետ, քանի որ և՛ աշխատողները, և՛ ձեռնարկությունները կարող էին շահել, եթե փողի և ֆինանսական ճիշտ քաղաքականություն կիրառվեր:

12. Տնտեսական ցնցումների ժամանակ ակամա գործազրկությունն ըմբռնելու հիմնական տարրը աշխատավարձի անճկունությունն է: Անճկունությունն առաջ է գալիս փոխհատուցման համակարգի կառավարման ծախսատարության պատճառով: Այդպիսի ծախսեր կարելի է տեսնել արհմիությունների պայմանագրերի երկարատևության մեջ, որոնք, որպես կանոն, կնքվում են երեք տարով: Արհմիություններ չունեցող հաստատություններում ռոճիկն ու աշխատավարձը որոշվում են ոչ ավելի, քան տարին մեկ անգամ: Փոխհատուցման հաճախակի կարգավորումները ղեկավարությունից երկար ժամանակ են խլում, խաթարում են աշխատողների հավատը դեպի արդարությունը և խախտում նրանց բարոյական վիճակն ու արտադրողականությունը:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Գործարարության պարբերաշրջաններ

գործարարության պարբերաշրջան
գործարարության պարբերաշրջանի փուլերը՝ բարձրակետ, ցածրակետ, ընդարձակում, կրճատում
անկում
պարբերաշրջանի արտաքին և ներքին տեսություններ
մակրոտնտեսագիտական կաղապարներ

Գործազրկություն

Օքնի օրենք
գործազուրկներ, աշխատողներ, աշխատուժ
աշխատուժի մեջ չմտնողներ, գործազրկության մակարդակ
անցողիկ, կառուցվածքային և պարբերաշրջանային գործազրկություն
ճկուն աշխատավարձ (շուկան հավասարակշռող)
գործազրկություն և անճկուն աշխատավարձ (շուկան չհավասարակշռող)
գործազրկություն
կամավոր և ակամա գործազրկություն

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Նկարագրեք գործարարության պարբերաշրջանի տարբեր փուլերը: Այժմ տնտեսությունը ո՞ր փուլում է:
2. Ենթադրենք՝ գործազրկության մակարդակը 8% է, իսկ ՀԱԱ-ն՝ 4000 դոլար: Ո՞րն է ներուժային ՀԱԱ-ի մոտավոր գնահատականը, եթե գործազրկության բնական մակարդակը 6% է: Ենթադրենք ներուժային ՀԱԱ-ն աճում է տարեկան 3%-ով: Երկու տարի հետո որքա՞ն կլինի ներուժային ՀԱԱ-ն: ՀԱԱ-ն ի՞նչ արագությամբ պետք է աճի, որպեսզի երկու տարում հասնի ներուժային ՀԱԱ-ին:
3. Գործարարության որոշ պարբերաշրջաններ առաջանում են պահանջարկի պատճառով, մինչդեռ մյուսներն առաջանում են առաջարկի ցնցումներից:
   ա) Յուրաքանչյուրից բերեք օրինակներ: Բացատրեք երկու տեսակ ցնցումների նկատելի տարբերությունը արտադրանքի, գների և գործազրկության համար:
   բ) Պարզեք, թե ներքոհիշյալից յուրաքանչյուրը կհանգեցնի առաջարկի՞, թե՞ պահանջարկի գործարարության պարբերաշրջանի, և ցույց տվեք ազդեցությունը՝ օգտագործելով ԸԱ–ԸՊ գծապատկերը. պատերազմական շրջանի պաշտպանության ծախսերի մեծացում, գործարանների և էլեկտրակայանների ռմբակոծումից առաջացած ավերածություններ, զուտ արտահանումների կրճատում, որն առաջանում է Լատինական Ամերիկայում պարտքի պատճառով սկսված տնտեսական անկումից, Միջին արևելքում հեղափոխությանը հաջորդած նավթի գների բարձրացում, արտադրողականության տեմպերի կտրուկ անկում:
4. Ո՞րն է ներքոհիշյալից յուրաքանչյուրի աշխատուժային կարգավիճակը:
   ա) Դեռահաս, որը փնտրում է առաջին աշխատանքը:
   բ) Ավտոմոբիլային արդյունաբերության բանվոր, որը հեռացվել է աշխատանքից և աշխատանք գտնելու հույս չունի, չնայած ցանկանում է աշխատել:
   գ) Կենսաթոշակի անցած անձ, որը տեղափոխվել է Ֆլորիդա, բայց կարդում է աշխատանքի հայտարարություններ՝ կես դրույքով աշխատանք գտնելու համար:
   դ) Ծնող, որն աշխատում է կես դրույքով, ցանկանում է լրիվ դրույքով աշխատանք, բայց փնտրելու ժամանակ չունի:
   ե) Ուսուցիչ, որը աշխատանք ունի, բայց չափազանց հիվանդ է աշխատելու համար:

5. Մտածեք վերջին 2–3 տարվա ձեր աշխատանքային կարգավիճակի մասին: Յուրաքանչյուր ամսվա համար որոշեք, թե ինչպիսին էր ձեր աշխատուժային կարգավիճակը (աշխատող, գործազուրկ, աշխատուժի մեջ չմտնող): Այնուհետև ձեր գործազրկության ժամանակահատվածների համար ձեր գործազրկությունը դասակարգեք որպես անցողիկ, կառուցվածքային կամ պարբերաշրջանային: Որքա՞ն էր ձեր անձնական գործազրկության մակարդակը: Ձեր սեփական փորձը ի՞նչ է ասում դեռահասների գործազրկության աղբյուրների մասին: Գրառումները համեմատեք ձեր դասընկերների հետ:
6. Դիցուք՝ կոնգրեսը քննարկում է նվազագույն աշխատավարձի օրենքը, որը նվազագույն աշխատավարձը սահմանում է դեռահասների չուկայական հավասարակշռության աշխատավարձից բարձր, բայց չափահասների չուկայական հավասարակշռության աշխատավարձից ցածր: Օգտագործելով առաջարկ-պահանջարկ գծապատկերները, ցույց տվեք նվազագույն աշխատավարձի ազդեցությունը զբաղվածության, գործազրկության և երկու խմբերի բանվորների եկամուտների վրա: Գործազրկությունը կամավո՞ր է, թե՞ ակամա: Ի՞նչ կառաջարկեիք, եթե ձեզանից խորհուրդ հարցնեին այս միջոցառման խելամիտ լինելու վերաբերյալ:
7. Ձեր կարծիքով ամառվա մեկ ամսվա ընթացքում դեռահասի գործազուրկ լինելու տնտեսական ծախսն ու հոգեկան ընկճվածությունը ավե՞լ, թե՞ պակաս է՝ համեմատած ընտանիքի այն գլխավորի հետ, որը մեկ տարի գործազուրկ է. Արդյո՞ք սա ենթադրում է, որ սոցիալական քաղաքականությունը այս երկու խմբերի նկատմամբ պետք է տարբեր մոտեցումներ դրսևորի:
8. **Բարդ խնդիր**: Վերջին տարիներին առաջ է քաշվել «հավասարակշռության գործարարության պարբերաշրջանի» նոր տեսությունը: Այն պնդում է, որ հարաբերական գների բյուրըմբռնման հետևանքով բանվորներն ավելի շատ են աշխատում կամ ձեռնարկություններն ավելի շատ են արտադրում: Այսպիսով, ենթադրվում է, որ ձեռնարկություններն իրենց առաջարկի կորերը վերև են տեղաշարժում, քանի որ կարծում են, թե գներն աճել են գերաճի ժամանակ, սակայն փաստորեն բարձրացել է ամբողջ տնտեսության գների Գ մակարդակը: Այս տեսակետը պնդում է նաև, որ մարդիկ, լինելով հիանալի կանխատեսողներ, ունեն «բանական» ակնկալիքներ:

   Այսպիսի տեսությունը կարո՞ղ է բացահայտել, թե (ա) ինչու՞ արտադրանքը կարող է անցնել նեղուժային արտադրանքից (իսկ գործազրկությունը կարող է իջնել իր բնական մակարդակից), երբ գներն անսպասելիորեն բարձրանում են, և (բ) ինչու՞ գործարարության անկումը կարող է պահպանվել երկար տարիներ, ինչպես 1930-ական թվականներին:
9. **Բարդ խնդիր**: Վերցրեք երկու զառ և, օգտագործելով հետևյալ եղանակը, տեսեք, թե արդյոք կարելի՞ է ստեղծել գործարարության պարբերաշրջանի նման մի բան: Գրառեք զառերի 20 կամ ավելի նետումներով ստացված թվերը: Վերցրեք հաջորդական թվերի հինգ-հինգ սահող միջինները: Դրանք շատ նման են ՀԱԱ-ի, գործազրկության կամ գնաճի շարժերին:

   Ենթադրենք, թե 7, 4, 10, 3, 7, 11, 7, 2, 9, 10 . . թվերը այդպես ստացված հաջորդականություններից է: Միջինները կլինեն՝ (7 + 4 + 10 + 3 + 7)/5 = 6,2, (4 + 10 + 3 + 7 + 11)/5 = 7, և այլն:

   • Ինչու՞ է սա նման գործարարության պարբերաշրջանի: [Հուշում. զառերի նետումներով ստացված պատահական թվերը նման են ներդրման արտաքին ցնցումների կամ պատերազմների: Սահող միջինը նման է տնտեսական համակարգի (կամ ծոծաթոռի) ներքին բազմապատկիչի կամ մեղմիչ մեխանիզմի: Միասին վերցված՝ դրանք ստեղծում են այն, ինչ նման է պարբերաշրջանի]:
10. **Բարդ խնդիր**: Բրուքինգզցի ականավոր մակրոտնտեսագետ Ջորջ Փերին 1990–1991 թթ. Պարսից ծոցի պատերազմից հետո գրել է.

> «Պատերազմները, սովորաբար, օգտակար են եղել Միացյալ Նահանգների տնտեսության համար: Դրանք իրենց հետ բերել են արտադրանքի աճ, ցածր գործազրկություն և արդյունաբերական կարողության լրիվ օգտագործում, երբ ռազմական պահանջները գումարվել են սովորական տնտեսական գործունեությանը: Հիմա, առաջին անգամ, պատերազմը և տնտեսական անկումը տեղի ունեցան միասին: Այս շեղումն ի՞նչ է ասում տնտեսական անկման մասին» (Brookings Review, Spring 1991):

   Գնացեք գրադարան և վերցրեք 1990–1991 թվականների, ինչպես նաև նախորդ պատերազմների (երկրորդ աշխարհամարտի, Կորեայի պատերազմի, Վիետնամի պատերազմի) շրջանում ընդհանուր պահանջարկի հիմնական որոշիչներին վերաբերող տվյալները: Մասնավորապես ուսումնասիրեք ապրանքների և ծառայությունների վրա կառավարության կատարած ծախսերը (հատկապես պաշտպանության ծախսերը), հարկերը և շահաղրույքները: Կարո՞ղ եք բացատրել Փերիի նկարագրած շեղումը:

•

ԳԼՈՒԽ XIV

ԳՆԱՇԻ ԱՐԺԵՔԸ

Ասում են՝ Լենինը հայտարարել է, որ կապիտալիստական համակարգը կործանելու լավագույն ուղին արժույթն այլասերելն է: Գնաճի անընդհատ գործընթացի միջոցով կառավարությունները գաղտնի և աննկատ կերպով կարող են յուրացնել իրենց քաղաքացիների հարստության մի նշանակալի մասը:

Ջ. Մ. Քեյնզ

Նախորդ գլխում մենք դիտարկեցինք գործարարության պարբերաշրջանների հատկանիշները՝ առանձնակի ուշադրություն դարձնելով գործազրկության պարբերական բնույթին: Բայց հասկանալու համար, թե հասարակությունն ինչու է հանդուրժում բարձր գործազրկությունը, մեզ անհրաժեշտ է ըմբռնել գործազրկության և գնաճի միջև ընտրության անհրաժեշտությունը: Այս բարդ խնդիրը պատշաճ կերպով նկարագրել է Արթուր Օքնը:

> Բարգավաճումը գների կայունության հետ զուգակցելու խնդիրը ներկայումս ընդհանուր տնտեսական գործունեության գլխավոր չլուծված խնդիրն է: Մենք պետք է գտնենք այնպիսի ընդունելի փոխզիջում, որը մի կողմից բերի տնտեսական աճի և գործազրկության այնպիսի չափերի, որոնցով մենք կարող ենք հպարտանալ, իսկ մյուս կողմից՝ գների այնպիսի վարքի, որի պայմաններում մենք կարող ենք մեզ ապահով զգալ[1]:

Գնաճը զարգացող շատ երկրների գլխավոր խնդիրն է և դարձել է դեպի շուկա անցում կատարող այնպիսի համայնավարական երկրների հարգադրոշմը, ինչպիսիք են Լեհաստանը և Հարավսլավիան: Շատ դիտորդներ վախենում են, որ Խորհրդային Միությունը 1991 թ. կանգնած է մեծ գնաճի եզրին:

Ժամանակն է վերլուծելու գների ընդհանուր վարքի և գնաճի հարցերը: Ինչու՞ են երկրներն այսքան մտահոգված քառատրոփ սուրացող գնաճով: Ի՞նչ քայլեր կարող են ձեռնարկվել գնաճը փակի տակ պահելու համար, փոխանակ թույլ տալու, որ նա խելահեղ վազք կատարի: Այս հարցերի պատասխանները պետք է գտնվեն, եթե մենք ուզում ենք հասկանալ, թե երկրներն ինչու են խիստ միջոցներ ձեռնարկում և բարձր գործազրկություն հանդուրժում՝ արագ գնաճը ճնշելու համար:

14–1 նկարը ներկայացնում է այս գլխի ամբողջական շրջահայումը, որը նվիրված է գների մակարդակի և գնաճի սահմանմանը, չափմանը և պատմությանը:

Ի՞ՆՉ Է ԳՆԱՇԸ

Գնաճը լայնորեն տարածված է և լայնորեն սխալ ընկալված: Սկսենք ուշադիր սահմանումից:

Գնաճ նշանակում է գների ընդհանուր մակարդակի աճ: Գնաճի չափը գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխության չափն է և որոշվում է հետևյալ կերպ.

$$\text{Գնաճի չափը } (t\text{-րդ տարում}) = \frac{\text{գների մակարդակ } (t\text{-րդ տարում}) - \text{գների մակարդակ } ((t-1)\text{-րդ տարում})}{\text{գների մակարդակ } (t-1)\text{-րդ տարում})} \times 100$$

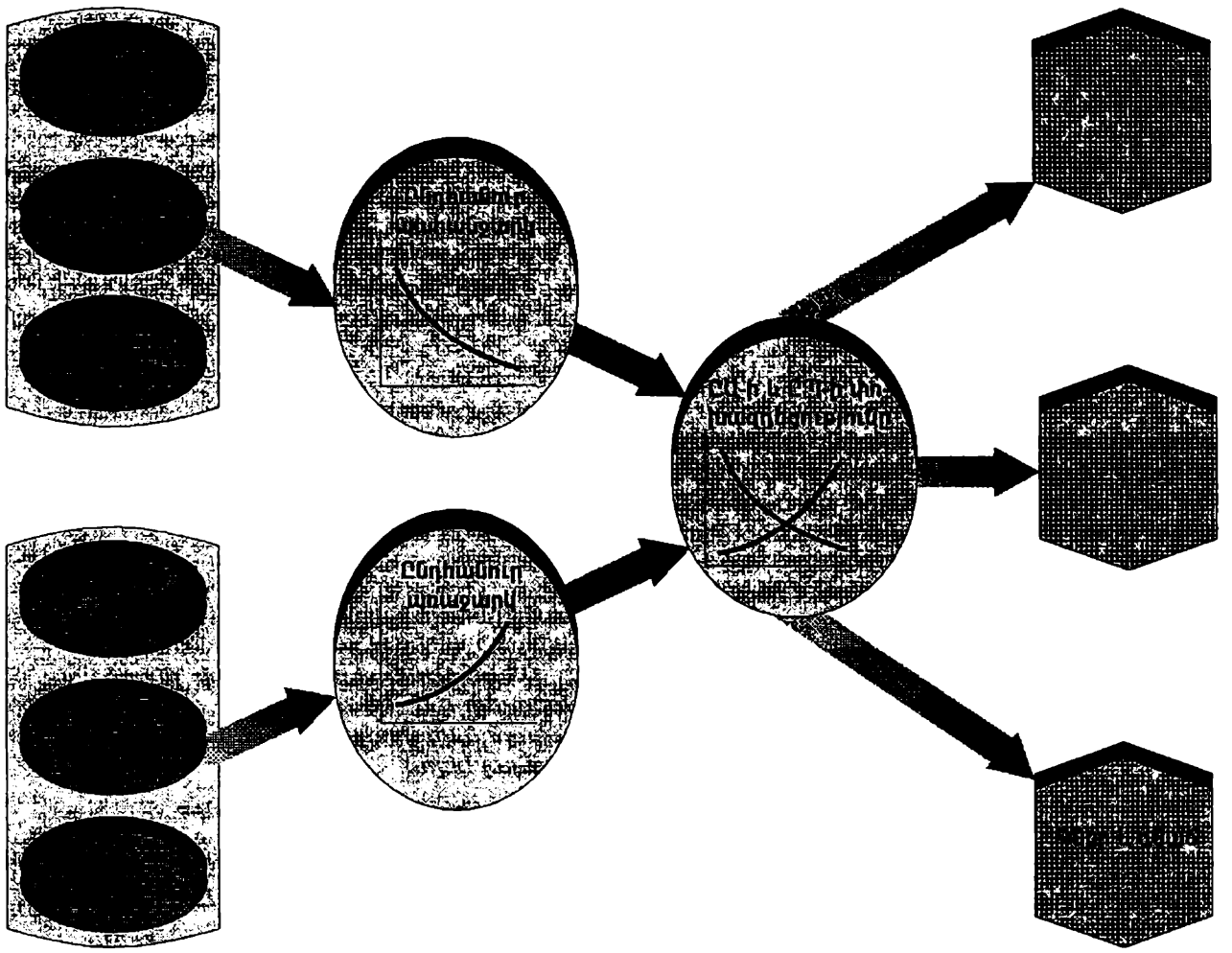
Բայց ինչպե՞ս ենք որոշում գնաճի սահմանման մեջ մտնող «գների մակարդակը»: Սկզբունքորեն տնտեսության մեջ *գների մակարդակը* չափվում է որպես ապրանքների և ծառայությունների տեսակարար միջին: Գործնականում գների ընդհանուր մակարդակը որոշում ենք՝ կառուցելով *գների համաթվեր*, որոնք սպառողի կամ արտադրողի գների միջիններն են:

Որպես օրինակ վերցնենք 1990 թվականը, երբ սպառողական գներն աճեցին 5,4 տոկոսով: Այդ տարում աճեցին բոլոր հիմնական ապրանքախմբերի գները՝ սննդամթերքի, խմիչքի, բնակարանների, հագուստի, տրանսպորտի, բժշկական ծառայության և այլն, և այլն: Գների դեպի վեր բարձրանալու այս ընդհանուր հակումն է, որ մենք կոչում ենք գնաճ:

Սակայն գնաճի ժամանակաշրջանների ընթացքում ոչ բոլոր գներն են աճում նույն մեծությամբ: 1990 թվականի ընթացքում, օրինակ, էներգիայի գներն աճեցին 5,4 տոկոսով, մինչդեռ սննդամթերքի գներն աճեցին ավելի պակաս չափով, բայց *գների միջին մակարդակի* աճը կազմեց 5,4 տոկոս:

---

1 Arthur M. Okun, *The Political Economy of Prosperity* (Norton, New York, 1970), p. 130.



Նկար 14–1. Այժմ մենք ուսումնասիրում ենք գնաճի հաշվումն ու արժեքը

Պահանջարկի և գործազրկության հիմունքները վերլուծելուց հետո, այժմ քննարկում ենք գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխությունների որոշումը: Ինչպե՞ս ենք որոշում գների ընդհանուր մակարդակն ու գնաճի չափը: Որո՞նք են գնաճի գլխավոր տեսակները: Եվ արդյո՞ք մարդիկ այդչափ թշնամանքով են արձագանքում բարձր և փոփոխական գնաճին: Այս գլխում պետք է արծարծվեն այս հարցերը:

Գնանկում: Գնաճի հակադիրը **գնանկումն** է, որը տեղի է ունենում, երբ գների ընդհանուր մակարդակն ընկնում է: Քսաներորդ դարի վերջերին գնանկումները հազվադեպ են: Միացյալ Նահանգներում սպառողական գները վերջին անգամ փաստացի անկում են ապրել 1955 թվականին: Տևական գնանկումները, երբ գները հաստատուն կերպով ընկել են մի քանի տարի շարունակ, կապված էին ճգնաժամերի հետ, ինչպիսիք էին 1930-ական կամ 1890-ական թվականների լճացումները: Կայունացման պետական գործուն քաղաքականությունը, որը արդյունաբերապես զարգացած շուկայական շատ երկրներում արմատախիլ է արել խոր անկումները, տնտեսական ասպարեզից վերացրել է նաև գնանկումները:

Հարակից հասկացություն է **ապագնաճը**, որը նշանակում է գնաճի չափի նվազում: Ապագնաճի ամենավերջին ժամանակաշրջանը եղել է 1980-ական թվականների սկզբներին, երբ բարձր գնաճը՝ հասնելով երկանիշ մակարդակների, իջեցվեց սուղ փողի քաղաքականության միջոցով:

ԳՆԵՐԻ ՀԱՄԱԹԻՎ

Երբ թերթերը գրում են «գնաճը բարձրանում է» կամ «համերկրային պահուստը հակազդեց գնաճի ուժեղացող հակումներին», նրանք իրականում հաղորդում են գների համաթվի շարժի մասին: **Գների համաթիվը** որոշ թվով ապրանքների և ծառայությու-

ների գների տեսակարար միջինն է. կառուցելով գների համաթվերը, տնտեսագետներն առանձին գները կշռում են ըստ յուրաքանչյուր ապրանքի տնտեսական կարևորության: Գների ամենակարևոր համաթվերն են՝ սպառողական գների համաթիվը, ՀԱԱ-ի համադիրը և արտադրողի գնի համաթիվը:

Սպառողական գների համաթիվ (ՍԳՀ): Գնաճի լայնորեն օգտագործվող չափանիշը սպառողական գների համաթիվն է, որը հայտնի է նաև որպես ՍԳՀ: ՍԳՀ-ի միջոցով որոշվում է սպառողական ապրանքների և ծառայությունների շուկայական զամբյուղի արժեքը, ներառյալ սննդամթերքի, հագուստի, բնակարանի, վառելիքի, տրանսպորտի, բժշկական ծառայության, ուսման և ամենօրյա ապրուստի համար գնվող այլ միջոցների գները: Հաշվի են առնվում ապրանքների 364 դասերի գները՝ հավաքված երկրի 91 շրջանների ավելի քան 21.000 հաստատություններից:

Գների համաթվերը կառուցելիս տարբեր գներն ինչպե՞ս են կշռվում: Իհարկե, հիմարություն կլիներ տարբեր գները պարզապես գումարելը կամ կշռելը ըստ նրանց զանգվածի կամ ծավալի: Գների համաթիվը կառուցելիս ավելի ճիշտ է *յուրաքանչյուր գին կշռել ըստ քննարկվող ապրանքի տնտեսական կարևորության:*

ՍԳՀ-ի դեպքում յուրաքանչյուր ապրանքի վերագրվում է սպառողական ծախսերի բյուջեում նրա հարաբերական կարևորությանը համեմատական *հաստատագրված* կշիռ: Յուրաքանչյուր ապրանքին համապատասխանող ընթացիկ կշիռները համեմատական են սպառողների կողմից այդ ապրանքի վրա 1982–1984 թվականներին սպառողների ծախսերի դիտումների հիման վրա որոշված ամբողջ ծախսին:

Թվային օրինակ: Մենք կարող ենք գնաճի որոշման սկզբունքը պարզաբանելու համար օգտագործել թվային օրինակ: Ենթադրենք, սպառողները գնում են երեք տեսակ ապրանք՝ սննդամթերք, բնակարան և բժշկական ծառայություն: Բյուջեի ինչ-որ մտացածին դիտում հայտնաբերել է, որ սպառողներն իրենց բյուջեի 20 տոկոսը ծախսում են սննդամթերքի, 50 տոկոսը՝ բնակարանի և 30 տոկոսը՝ բժշկական ծառայության վրա:

Որպես *ելակետային տարի* օգտագործելով 1995 թվականը՝ մենք յուրաքանչյուր ապրանքի գինը վերասահմանում ենք հավասար 100-ի, այնպես որ տարբեր ապրանքների միավորների տարբերությունը չի ազդի գների համաթվի վրա: Սա նշանակում է, որ ելակետային տարում ՍԳՀ-ն նույնպես 100 է՝ [=(0,20 X 100) + (0,50 X 100) + (0,30 X 100)]: Այնուհետև սպառողական գների համաթիվը և գնաճը հաշվում ենք 1996 թվականի համար: 1996 թվականին սննդամթերքի գներն աճում են 2 տոկոսով, դառնալով 102, բնակարանի գները՝ 6 տոկոսով, դառնալով 106, իսկ բժշկական ծառայության գներն աճում են 10 տոկոսով, դառնալով 110: Մենք 1996 թվականի համար ՍԳՀ-ն վերահաշվարկում ենք հետևյալ կերպ.

ՍԳՀ-ն (1996 թ.)
= (0,20 X 102) + (0,50 X 106) + (0,30 X 110)
= 106,4:

Այլ կերպ ասած, եթե 1995 թվականը ելակետային տարի է, երբ ՍԳՀ-ն հավասար է 100-ի, ապա 1996 թվականին ՍԳՀ-ն 106,4 է: Հետևաբար՝ գնաճը 1996 թվականին հավասար է [(106,4–100)/100] X 100 = 6,4 տոկոս՝ տարեկան: Ուշադրություն դարձրեք, որ հաստատուն կշիռներով համաթվերում, ինչպիսին ՍԳՀ-ն է, *գները* տարեցտարի փոփոխվում են, իսկ *կշիռները* մնում են նույնը:

Քննարկված օրինակը պարունակում է գնաճի որոշման էությունը: Այս պարզեցված հաշվարկի և իրականի միակ տարբերությունն այն է, որ ՍԳՀ-ն գործնականում պարունակում է ավելի մեծ թվով ապրանքներ: Մնացած իմաստներով սկզբունքները ճշգրիտ նույնն են:

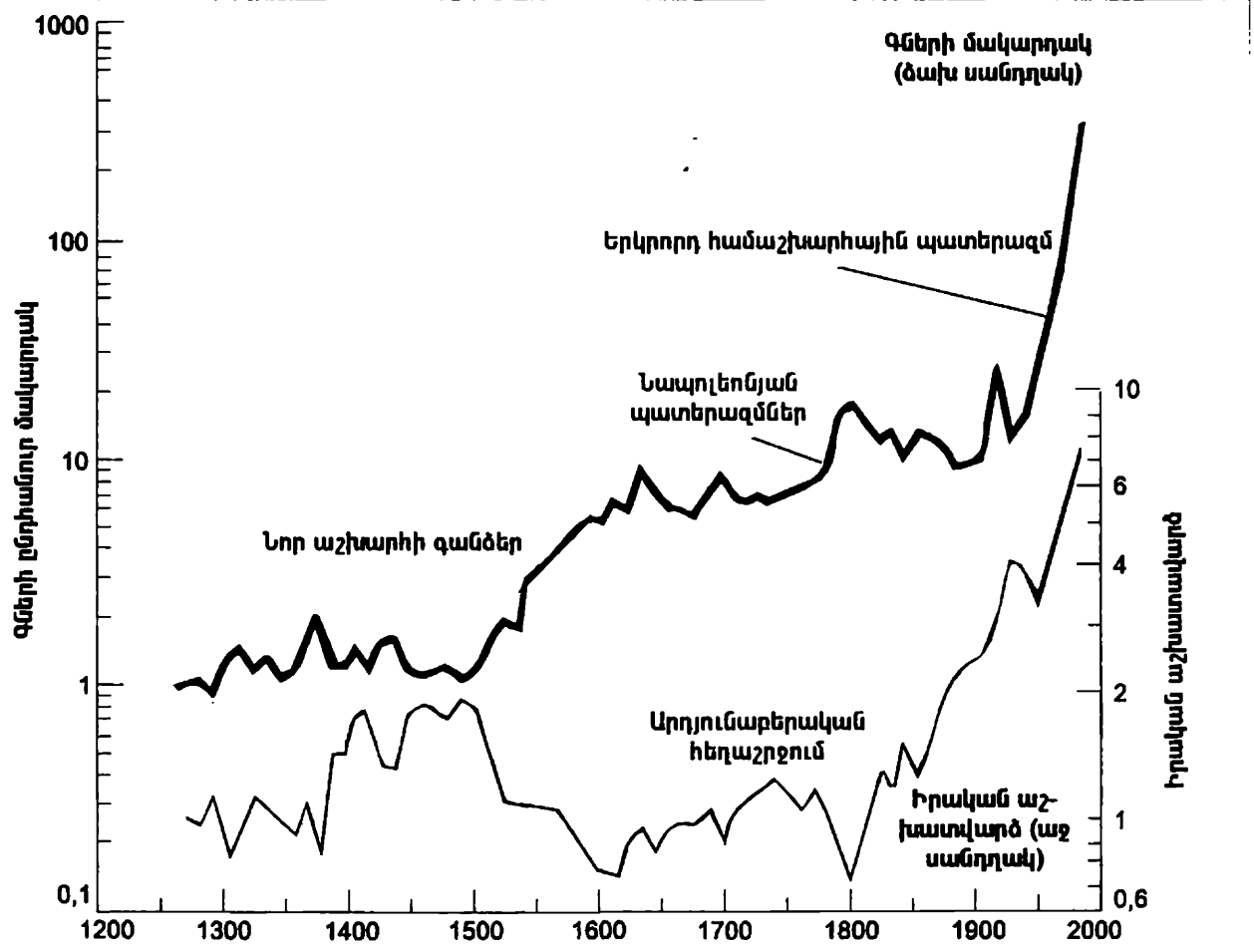
ՀԱԱ-ի համադիր: Մենք ՀԱԱ-ի համադիրին հանդիպեցինք VI գլխում ազգային եկամտի և արտադրանքի հաշվարկումը քննարկելիս: Հիշեք, որ ՀԱԱ-ի համադիրը անվանական ՀԱԱ-ի հարաբերությունն է իրական ՀԱԱ-ին, և այսպիսով կարող է մեկնաբանվել որպես ՀԱԱ-ի *բոլոր* բաղադրիչների (սպառման, ներդրման, պետական գնումների և զուտ արտահանման) և ոչ թե որևէ առանձին հատվածի գին: Այս համաթիվը ՍԳՀ-ից տարբերվում է նաև նրանով, որ սա փոփոխական կշռով համաթիվ է, և գները հաշվեկշռում է ընթացիկ ժամանակաշրջանի քանակություններով: Բացի դրանից, կան ՀԱԱ-ի բաղադրիչների համադիրներ, օրինակ, ներդրման ապրանքների, անձնական սպառման և այլն, և այլն, և դրանք երբեմն օգտագործվում են ՀԱԱ-ի լրացման համար:

Արտադրողի գնի համաթիվ (ԱԳՀ): Այս համաթիվը, որն աշխատանքի վարչության կողմից պարբերաբար հրապարակվում է 1890 թվականից սկսած, ամենահին վիճակագրական շարքն է: Գների մակարդակը սա չափում է մեծածախ առևտրի կամ արտադրողի մակարդակում: Այն մոտավորապես հիմնված է 3400 ապրանքների գների վրա, ներառյալ սննդամթերքի, արդյունաբերական ապրանքների և արդյունահանվող ապրանքների գները: ԱԳՀ-ի հաշվարկման համար օգտագործվող հաստատագրված կշիռները համապատասխան ապրանքների զուտ վա-

ճաքքներն են: Իր շատ մանրամասն բնույթի պատճառով այս համաթիվը լայնորեն օգտագործվում է դործարար շրջանների կողմից:

Համաթվի արժեքի խնդիրներ: Չնայած գների համաթվերը, օրինակ՝ ՍԳՀ-ն, չափազանց օգտակար են, այնուամենայնիվ, դրանք էլ ունեն իրենց թերությունները: Որոշ խնդիրներ ներհատուկ են գների համաթվերին: Դրանցից է ***համաթվի արժեքի խնդիրը***, որը կապված է ելակետային տարվա համապատասխան ժամանակաշրջանի ընտրության հետ: Հիշենք, որ ՍԳՀ-ն յուրաքանչյուր ապրանքի համար օգտագործում է մի հաստատագրված կշիռ: Դրա հետևանքով ապրուստի արժեքը գերագնահատվում է՝ համեմատած այն իրավիճակի հետ, երբ սպառողները համեմատաբար ոչ թանկ ապրանքները փոխարինում են համեմատաբար թանկերով: Օրինակ, ՍԳՀ-ի որոշման մեջ կշռումն անտեսում է այն փաստը, որ սպառողների կողմից գնվող բենզինի քանակությունը բենզինի գների կտրուկ աճից հետո նվազել է

Գների մակարդակն ու իրական աշխատավարձը Անգլիայում 1270–1990 թթ. (1270 = 1)

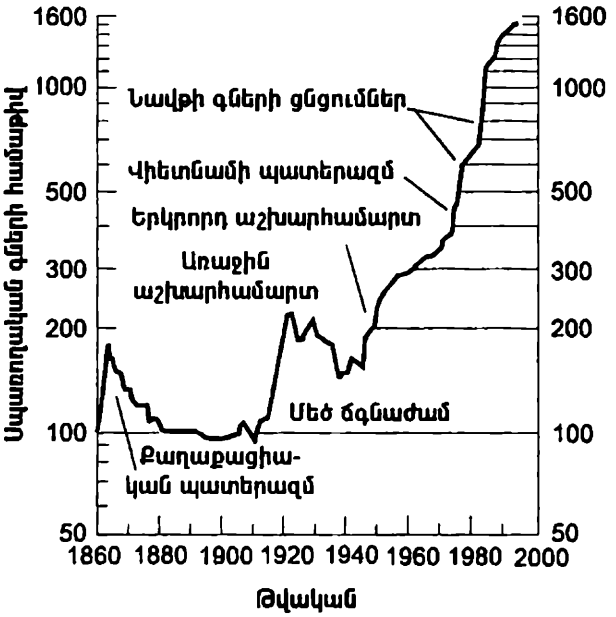


Նկար 14–2. Գների աճը շուկաներին հետապնդել է դեռ վաղ ժամանակներից

Գծագիրը ցույց է տալիս Անգլիայում գների և իրական աշխատավարձի պատմությունը սկսած միջին դարերից: Ուշադրություն դարձրեք, որ ապրանքների շուկայական զամբյուղի գինը 1270 թվականից սկսած աճել է 400 անգամ: Առաջներում գների աճը կապված էր փողի առաջարկի մեծանալու հետ, ինչպես, օրինակ, Նոր աշխարհի գաղձերի հայտնաբերումների և Նապոլեոնյան պատերազմների ժամանակ փողի տպման պատճառով:

Ուշադրություն դարձրեք իրական աշխատավարձի (փողային աշխատավարձը բաժանած գների մակարդակի վրա) ոլորքների վրա՝ նախքան արդյունաբերական հեղաշրջումը: Դրանից հետո իրական աշխատավարձն աճել է սրընթաց և հաստատուն կերպով: (Աղբյուրը՝ E. H. **Phelps Brown and S. V. Hopkins**, *Economica*, 1956թ., թարմացված՝ հեղինակների կողմից):

ԱՄՆ-ի գները քաղաքացիական պատերազմից սկսած (1860 = 100)



Նկար 14–3. Գնաճը գալիս էր պատերազմների հետ, բայց այժմ էլ չի գնում

Այս նկարը ցույց է տալիս Ամերիկայում սպառողական գների պատմությունը՝ սկսած 1860 թվականից: Գներն աճում էին յուրաքանչյուր պատերազմի հետ, իսկ հետո նվազում: Բայց 1940 թվականից սկսած հակումը վերընթաց է եղել և՛ այստեղ, և՛ արտասահմանում: Այսօր փոփոխությունները հանգում են միայն գնաճի չափերին և ո՛չ գնաճի փաստին: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի աշխատանքի վարչություն, աշխատանքի վիճակագրության բյուրո):

1970-ական թվականների սկզբներին: Կարելի է փոխել ելակետային տարին կամ հորինել հաշվեկշռման ավելի խնամքով մշակված եղանակներ, բայց միևնույն է, համաթվի արժեքի խնդիրը հնարավոր չէ լիովին լուծել:

Մյուս դժվարությունն առաջանում է այն պատճառով, որ ՍԳՀ-ն ինչպես հարկն է չի ընդգրկում ապրանքների որակի փոփոխությունները: Օրինակ, ՍԳՀ-ն չի ճշգրտվում ըստ այնպիսի որակական բարելավումների, ինչպիսիք են ծայնագրիչ սարքերի՝ ծայնի ավելի կատարյալ վերարտադրությունը, ավելի ապահով օդագնացությունը կամ ավելի ճշգրիտ ժամացույցները: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ եթե որակի փոփոխությունը ինչպես հարկն է հաշվի առնվեր գների համաթվերում, ապա վերջին տարիներին ՍԳՀ-ն կաճեր ավելի փոքր արագությամբ:

Թյուրըմբռնումներ: Մարդիկ հաճախ են շփոթում գնաճի գաղափարը: Այստեղ բերվում են որոշ հարցեր, որոնք արտահայտում են տարածված թյուրըմբռնումները՝ ճիշտ պատասխանների հետ միասին:

Ճի՞շտ է, արդյոք, որ գնաճի դեպքում ապրանքներն ավելի թանկ են: Ոչ, գնաճի դեպքում գների միջին մակարդակն է աճում:

Ճի՞շտ է, արդյոք, որ գնաճի դեպքում մենք դառնում ենք ավելի աղքատ: Ոչ անպայման: Գնաճի ժամանակ մեր անվանական եկամուտները ձգտում են արագորեն աճել, այնպես որ մեր իրական եկամուտները (ապրուստի արժեքի նկատմամբ ճշտված եկամուտները) կարող են աճել կամ նվազել:

Գնաճի ժամանակ ընկերությունները ի հաշիվ բանվորների ավելի հարուստ են դառնում: Ոչ անպայման: Եկամտի բաշխման վրա գնաճի ներգործությունը կախված է գնաճի պատճառից:

Դուք գնաճի վերաբերյալ կլսեք շատ ավելի մեծ թվով թյուրըմբռնումներ, բայց դրանցից կարող եք խուսափել, եթե հիշեք գնաճի վերոհիշյալ սահմանումը:

ԳՆԱՀԻ ԵՐԿԱՐ ՊԱՏՄՈՒԹՅՈՒՆԸ

Գնաճը նույնքան հին է, որքան շուկայական տնտեսությունները: 14–2 նկարում պատկերված է գնաճի պատմությունը Անգլիայում՝ սկսած տասներեքերորդ

դարից: Վերջին հաշվով գները, որպես կանոն, աճել են, ինչպես այդ ցույց է տրված հոծ գծով: Բայց գնենք նաև բարակ գիծը, որը ցույց է տալիս *իրական աշխատավարձի* (աշխատավարձի չափը բաժանած սպառողական գների վրա) փոփոխման ընթացքը: Մինչև արդյունաբերական հեղաշրջումը իրական աշխատավարձը տատանվում էր: Երկու կորերի համեմատումը ցույց է տալիս, որ գնաճն անհրաժեշտորեն չի ուղեկցվում իրական եկամտի անկումով: Դուք կարող եք նաև նկատել, որ սկսած 1800 թվականից իրական աշխատավարձը հաստատուն կերպով աճել է ավելի քան տասն անգամ:

14–3 նկարը ցույց է տալիս Միացյալ Նահանգներում սպառողական գների վարքը սկսած քաղաքացիական պատերազմից: Մինչև 1945 թվականը պատկերը կանոնավոր էր. գները վեր էին խոյանում պատերազմի ժամանակ, այնուհետև, հետպատերազմյան անկման ժամանակաշրջանում, իջնում: Սակայն պատկերը սպառնալից չափերով փոխվեց երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո: Գներն ու աշխատավարձը այժմ միակողմանի երթևեկության ճանապարհով շարժվում են դեպի վեր: Տնտեսական ընդարձակման ժամանակաշրջաններում դրանք արագորեն աճում են, իսկ անկումների ժամանակ ոչ թե չեն նվազում, այլ աճում են, միայն թե ավելի փոքր արագությամբ: Այլ կերպ ասած, գների ու աշխատավարձի վարքը 1940 թվականից սկսած ենթարկվել է մի հիմնական կառուցվածքային փոփոխության. հիմա այն անառածգական է՝ ուղղված դեպի ներքև:

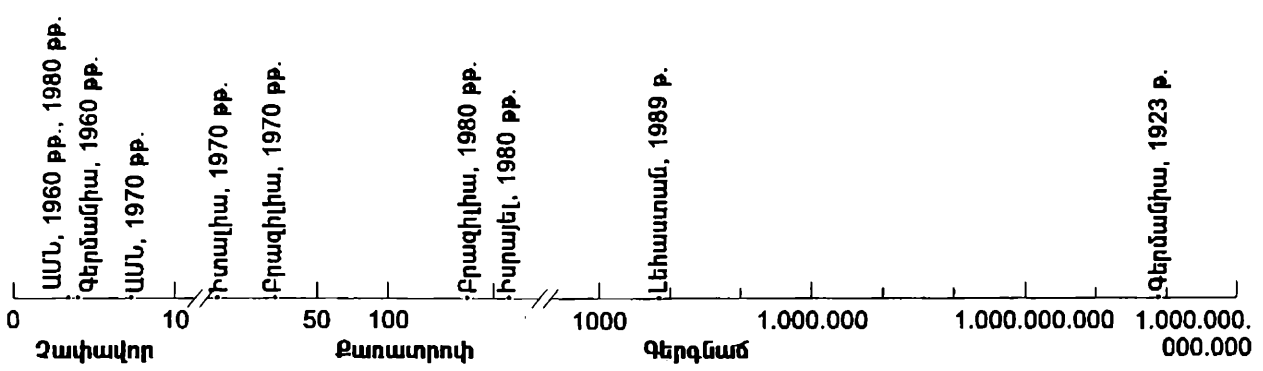
ԳՆԱՃԻ ԵՐԵՔ ԱՍՏԻՃԱՆՆԵՐԸ

Ինչպես հիվանդությունները, գնաճը ևս ցուցաբերում է խստության տարբեր մակարդակներ: Օգտակար է դրանք դասակարգել երեք կարգի՝ չափավոր գնաճ, քառատրոփ գնաճ և գերգնաճ: Պատկերավոր նկարագրությունը տրված է 14–4 նկարում:

Չափավոր գնաճ: Չափավոր գնաճը բնութագրվում է դանդաղորեն աճող գներով: Մենք դա կամայորեն կարող ենք դասակարգել որպես տարեկան միանիշ գնաճ: Երբ գները համեմատաբար կայուն են, *մարդիկ վստահում են փողին:* Նրանք դեմ չեն փողը պահելուն, քանի որ այն մեկ ամիս կամ մեկ տարի անց կունենա գրեթե նույն արժեքը, ինչ որ այսօր է: Մարդիկ դեմ չեն փողային արտահայտությամբ երկարատև պայմանագրեր կնքելուն, քանի որ վստահ են, որ այն ապրանքի գների մակարդակը, որ իրենք վաճառում կամ գնում են, շատ հեռու չի գնա տվյալ գնից: Մարդիկ ժամանակ կամ միջոցներ չեն վատնում՝ ջանալով իրենց հարստությունը դնել «իրական» միջոցների և ոչ թե «փողային» կամ «թղթյա» միջոցների մեջ, որովհետև նրանք հավատացած են, որ փողային միջոցները կպահպանեն իրենց իրական արժեքը:

Քառատրոփ գնաճ: Գնաճը երկանիշ կամ եռանիշ թվերի տիրույթում՝ տարեկան 20, 100 կամ 200 տոկոս, կոչվում է «քառատրոփ գնաճ»: Այս տիրույթի ներքե-

Գնաճի երեք տեսակները



Նկար 14–4. Գնաճն այցելում է զանազան տարբերակներով. երբեմն որպես փոքր անհարմարություններ, այլ դեպքերում՝ լինելով խիստ կործանարար

Նկարը ցույց է տալիս գնաճի գոյություն ունեցող երեք տեսակները: Չափավոր գնաճն այսօր բնորոշ է արդյունաբերական երկրների մեծ մասին: Քառատրոփ գնաճը, որպիսին Բրազիլիայում և Իսրայելում առկա է վերջին ժամանակներս, տարեցտարի ցատկեր է կատարում, սակայն չի պոռթկում: Գերգնաճը տեղի ունի, երբ գներն աճում են տարեկան հազարավոր, միլիոնավոր կամ տրիլիոնավոր տոկոսներով:

վում մենք երբեմն հանդիպում ենք զարգացած արդյունաբերական երկրների, օրինակ, Իտալիային: Լատինամերիկյան շատ երկրներ, ինչպիսիք են Արգենտինան և Բրազիլիան, 1970-ական և 1980-ական թվականներին ունեին տարեկան 50–700 տոկոս գնաճ:

Հենց որ քառատրոփ գնաճը արմատավորվում է, տնտեսական լուրջ աղավաղումներ են առաջանում: Սովորաբար պայմանագրերի մեծ մասը համաթվի է բերվում կամ ըստ գների համաթվի կամ ըստ արտաքին արժույթի, օրինակ՝ դոլարի: Այս պայմաններում փողը շատ արագ կորցնում է իր արժեքը, իրական շահադրույքները կարող են լինել տարեկան մինուս 50 կամ 100 տոկոս: Հետևաբար, մարդիկ պահում են միայն նվազագույն քանակությամբ փող, որն անհրաժեշտ է ամենօրյա գործարքների համար: Ֆինանսական շուկաները ուժասպառ են լինում, իսկ հիմնապաշարները սովորաբար բաշխվում են նորմավորման եղանակով և ոչ թե շահադրույքներով: Մարդիկ կուտակում են ապրանքներ, գնում են տներ և փողը ցածր անվանական շահադրույքներով երբեք ու երբեք պարտք չեն տալիս:

Զարմանալին այն է, որ տարեկան 200 տոկոս գնաճ ունեցող տնտեսությունները կարողանում են գոյատևել, չնայած որ գների համակարգն իրեն այդքան վատ է դրսևորում: Սակայն այս տնտեսությունները հակված են զարգացնելու տնտեսական խոշոր խեղաթյուրումները, քանի որ մարդիկ իրենց ներդրման միջոցներն ուղարկում են արտասահման, իսկ ներքին ներդրումները մարում են:

Գերգնաճ: Մինչդեռ տնտեսությունները, կարծես, դիմանում են քառատրոփ գնաճին, երրորդ և մահացու ջղածգում է տեղի ունենում, երբ վրա է հասնում գերգնաճի քաղցկեղը: Ոչ մի լավ բան չի կարելի ասել մի շուկայական տնտեսության մասին, որտեղ գներն աճում են տարեկան միլիոն կամ նույնիսկ տրիլիոն տոկոսով:

Գերգնաճերը առանձնապես հետաքրքիր են գնաճն ուսումնասիրող ուսանողների համար, քանի որ դրանք բացահայտում են նրա ներգործությունները: Դիտարկենք ԱՄՆ-ում քաղաքացիական պատերազմի ժամանակ Համադաշնության մեջ գերգնաճի այս նկարագրությունը.

> Մենք սովոր ենք խանութ գնալ՝ մեր գրպաններում փող ունենալով, և վերադառնալ՝ սննդամթերքով լիքը զամբյուղներով: Հիմա մենք գնում ենք փողով լիքը զամբյուղներով և վերադառնում՝ գրպանով մեկ սննդամթերքով: Ամեն ինչ սուղ է, բացի փողից: Գները քառասային են, արտադրությունը՝ անկազմակերպ: Ճաշը, որը նույն գնին էր, ինչ օպերայի տոմսը, հիմա արժե քսանապատիկ ավելի: Ամեն ոք ջանում է կուտակել «իրեր», աշխատում ազատվել «վատ» թղթադրամից, որը շրջանառությունից դուրս է հանում «լավ» մետադրամին: Արդյունքը՝ մասնակի վերադարձն է ապրանքափոխանակության անհարմարություններին:

Ամենաամբողջական ձևով վավերացված գերգնաճի դեպքը տեղի ունեցավ Գերմանիայի Վայմարյան հանրապետությունում 1920-ական թվականներին: 14–5 նկարը ցույց է տալիս, թե կառավարությունն ինչպես ազատ արձակեց փող տպող հաստոցները՝ աստղաբաշխական մակարդակների հասցնելով և՛ փողը, և՛ գները: 1922 թվականի հունվարից մինչև 1923 թվականի նոյեմբեր գների համաթիվը 1-ից հասավ 10.000.000.000-ի: Եթե որևէ մեկը 1922 թվականի սկզբին ուներ 300 միլիոն դոլարի պարտատոմս, ապա երկու տարի անց այդ գումարը բավարար չէր մի կտոր քաղցրավենիք գնելու համար:

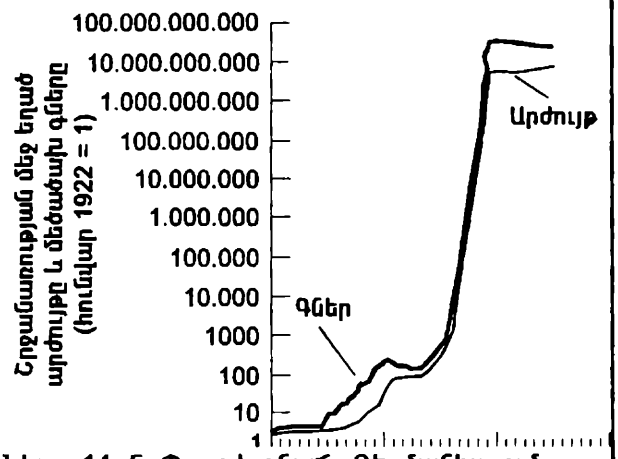
Ուսումնասիրությունները գերգնաճի մեջ բացահայտել են մի քանի ընդհանուր գծեր: Առաջին՝ փողի իրական պահանջարկը (չափված որպես փողի զանգվածի հարաբերություն գների մակարդակին) շեշտակիորեն ընկնում է: Գերմանիայում առաջացած գերգնաճի վերջում փողի իրական պահանջարկը կազմում էր երկու տարի առաջ եղած մակարդակի միայն մեկ երեսուներորդը: Մարդիկ փաստորեն պատեպատ են ընկնում՝ իրենց փողերը շպրտելով, ինչպես տաք կարտոֆիլը, քանի դեռ չեն այրվել փողի արժեզրկումից: Երկրորդ՝ հարաբերական գները դառնում են խիստ անկայուն: Նորմալ պայմաններում մարդու իրական աշխատավարձը ամսեամիս տեղաշարժվում է միայն մեկ տոկոսով կամ ավելի քիչ: 1923 թվականին Գերմանիայում իրական աշխատավարձը ամեն ամիս փոփոխվում էր միջին հաշվով մեկ երրորդով (վերև կամ ներքև): Հարաբերական գների և իրական աշխատավարձի հսկայական փոփոխությունները, ինչպես նաև տատանումների պատճառով առաջ եկած անհավասարությունները ու աղավաղումները լուսաբանում են գնաճի հիմնական արժեքը:

Երևի գերգնաճի ամենախոր ներգործությունը հարստության բաշխման վրա է: Անգլիացի տնտեսագետ Լայոնել Ռոբինսը այսպես է ընդհանրացրել դրա հետևանքը:

> Մարկի արժեզրկումը ոչնչացրեց Գերմանիայի հասարակության ավելի ծանրակշիռ տարրերի հարստությունը և իր հետևում թողեց բարոյական և տնտեսական մի անհավասարակշռություն, որը պարարտ հող էր դրան հաջորդած աղետների համար: Հիտլերն այդ գնաճի հոգեզավակն էր[2]:

[2] Գերմանական գերգնաճի պատմությունը մանրամասն նկարագրված է C.Bresciani-Turroni, *The Economics of Inflation: A Study of Currency Depreciation in Post-War Germany*, 3d ed. (Augustus M. Kelley, London, 1968) աշխատության մեջ: Պրոֆեսոր Ռոբինսից բերված քաղվածքը այդ գրքի ներածությունից է:

Գերմանական գերգնաճը



Նկար 14–5. Փողը և գնաճը Գերմանիայում, 1922–1924 թթ.

1920-ական թվականների սկզբներին Գերմանիայի երիտասարդ Վայմարյան հանրապետությունը պայքարում էր ռազմատուգանքի դաժան վճարումները կատարելու և վարկատուներին բավարարելու համար: Նա չէր կարող պետական ծախսերը վճարելու համար փոխ առնել կամ բավարար չափով հարկեր գանձել, այդ պատճառով էլ շրջվեց դեպի փող տպող հաստոցները: 1922 թվականի սկզբից մինչև 1923 թվականի դեկտեմբերը արժույթի պաշարն աճեց աստղաբաշխական չափերով, և գները սուրացին դեպի վեր, մինչդեռ մարդիկ տենդագին կերպով ջանում էին վատնել իրենց փողը, քանի դեռ այն չէր կորցրել իր ամբողջ արժեքը: Եթե դուք 1922 թվականի հունվարին ունեցած լինեիք մեկ միլիարդ մարկ, ի՞նչ կմնար ձեր հարստությունից այս գերգնաճի վերջում:

ԱՐԱԳԱՆՈՒ՞Մ ԵՆ, ԱՐԴՅՈՔ, ԳՆԱՃԵՐԸ

Շատերը վախենում են նույնիսկ չափավոր՝ 6–9 տոկոս գնաճից, քանի որ անհանգստանում են, թե գնաճը կսկսի քառատրոփ վեր բարձրանալ կամ, միգուցե, չափավոր գնաճը կայլասերվի գերգնաճի: Արդյո՞ք սողացող գնաճը անխուսափելիորեն վարգի է փոխվում: Իսկ վարգը դառնու՞մ է թեթև արշավ: Իսկ թեթև արշավը վերածվու՞մ է քառատրոփ սլացքի:

Գնաճի պատմությունը ենթադրում է, որ չկա այսպիսի անխուսափելի հաջորդականություն: Գերգնաճը ծայրաստիճան հազվադեպ է պատահում: Նա հիմնականում տեղի է ունենում պատերազմի ժամանակ կամ պատերազմից ու հեղափոխությունից հետո: Ամենավերջին գերգնաճերը տեղի ունեցան սոցիալիզմից շուկայական տնտեսության հեղափոխական անցում կատարող երկրներում. 1989–1990 թվականներին Լեհաստանում մեկ տարում գներն աճեցին ավելի քան 1000 տոկոսով:

Քառատրոփ գնաճը, մյուս կողմից, հազվադեպ չէ: Ինչպես գործազրկության տևական պարբերաշրջանները, քառատրոփ գնաճը երբեմն վրա է հասնում նույնիսկ առաջավոր տնտեսություններում: 1973 թ. նավթային ցնցումից սկսած Ֆրանսիան, Իտալիան և Բրիտանիան ենթարկվել են քառատրոփ գնաճի հարվածներին: Ընդհանուր առմամբ, սակայն, երկրները, կիրառելով մակրոտնտեսական քաղաքականություններ՝ ի վիճակի են գնաճը պահելու չափավոր սողքի վրա և նրա արժեքը իջեցնելու մինչև տանելի մակարդակներ:

ԳՆԱՃԻ ՀԵՏԵՎԱՆՔԸ

Քաղաքագետներն ու կենտրոնական դրամատան ներկայացուցիչները ամեն օր հայտարարում են գնաճի՝ սպասվող վտանգների մասին: Հասարակական կարծիքի հարցումները հաճախ հայտնաբերում են, որ գնաճը համար մեկ տնտեսական թշնամին է: Գնաճի հետ կապված ի՞նչն է այսքան վտանգավոր և ծախսատար:

Պարզվել է, որ գնաճի արժեքի որոշումը բարդ խնդիր է: Մենք վերը նշեցինք, որ գնաճի ժամանակ բոլոր գներն ու աշխատավարձերը նույն արագությամբ չեն փոխվում. դա նշանակում է, որ տեղի ունեն *հարաբերական գների* փոփոխություններ: Որպես հարաբերական գների տարամիտման հետևանք, գոյություն ունեն գնաճի երկու որոշակի ներգործություններ.

- Եկամտի և հարստության *վերաբաշխում* տարբեր դասակարգերի միջև,
- *Աղավաղումներ* հարաբերական գների և տարբեր ապրանքների արտադրության մեջ կամ, երբեմն, տնտեսության՝ որպես ամբողջության արտադրանքի և զբաղվածության մեջ:

ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆ ԵԿԱՄՏԻ ԵՎ ՀԱՐՍՏՈՒԹՅԱՆ ԲԱՇԽՄԱՆ ՎՐԱ

Բաշխման վրա գնաճի գլխավոր ազդեցությունը ծագում է մարդկանց ունեցած միջոցների և պարտավորությունների տարբերությունից[3]: Երբ մարդիկ փող են պարտք, գների կտրուկ աճը մի անսպասելի հաջողություն է նրանց համար: Ենթադրենք տուն գնելու նպատակով դուք փոխ եք առել $100.000, իսկ ձեր

[3] Հաշվեկշռի կարևոր տարրերը բացատրված են երկրորդ հատորում և X գլխում:

գրավի դիմաց տարեկան վճարումները կազմում են $10.000: Հանկարծակի մեծ գնաճը կրկնապատկում է բոլոր աշխատավարձերն ու գները: Ձեր դոլարային եկամուտը կրկնապատկվել է, թեպետև այն ապրանքների քանակությունը, որ ձեր եկամուտը կարող է գնել, չի խախտվել: Բայց ի՞նչ եղավ ձեր գրավի իրական արժեքի հետ: Գրավի դիմաց ձեր վճարումը դեռևս տարեկան $10.000 է, բայց նախկինի համեմատությամբ ձեզ հարկավոր կլինի ընդամենը կիսով չափ աշխատել՝ գրավի ձեր վճարումները կատարելու համար: Մեծ գնաճը ձեր հարստությունն ավելացրեց $50.000-ով՝ կիսելով գրավի ձեր պարտքի իրական արժեքը:

Այս կարգի դատողությունը կարող է տուն կամ հողատարածություն գնելու համար մարդկանց քաջալերել դիմելու մեծ չափերով փոխառությունների: Հետո, երբ գնաճը թուլանում և վրա է հասնում անկումը, գրավի դիմաց վճարումները դառնում են այնքան ծանր, որ հազարավոր մարդիկ հայտնվում են սնանկության դատարաններում:

Եթե դուք փոխատու եք և ունեք միջոցներ գրավների կամ երկարատև պարտավորությունների տեսքով, ապա տեղի ունի հակառակ դեպքը: Գների հանկարծակի աճը ձեզ կդարձնի ավելի աղքատ, քանի որ ձեզ վճարված դոլարները կունենան ավելի փոքր արժեք, քան դուք սկզբից ակնկալում էիք:

Իրական շահադրույքի վերաճշտում: Եթե գնաճը երկար է տևում, ապա մարդիկ սկսում են սպասել, իսկ շուկաները՝ հարմարվել: Գնաճի հաշվառումը աստիճանաբար մտցվում է շուկայական շահադրույքի մեջ: Ենթադրենք տնտեսությունն սկսում է երեք տոկոսանոց շահադրույքներով և կայուն գներով: Եթե մարդիկ սպասում են, որ գներն աճելու են տարեկան 9 տոկոսով, ապա պարտավորությունների և գրավների դիմաց կպահանջեն 12 տոկոս և ոչ թե 3 տոկոս: 12 տոկոս անվանական շահադրույքը արտացոլում է 3 տոկոս իրական շահադրույքը՝ գումարած 9 տոկոս գնաճի հավելավճարը: Շահադրույքների վերաճշտումից հետո եկամտի և հարստության հետագա խոշոր վերաբաշխումներ չեն լինում:

Տևական գնաճին շահադրույքների հարմարեցումը դիտվել է Բրազիլիայում, Չիլիում և աճող գների երկար պատմություն ունեցող այլ երկրներում: 1980-ական թվականներին ամերիկյան և եվրոպական շահադրույքների մեջ մենք ականատես եղանք գնաճի այդպիսի հավելումների[4]:

Գնաճի գլխավոր վերաբաշխիչ ազդեցությունը տեղի է ունենում մարդկանց հարստության իրական արժեքի վրա նրա ներգործության միջոցով: Ընդհանրապես, անսպասելի գնաճը հարստությունը վերաբաշխում է վարկ տվողներից պարտապաններին (այսինքն անսպասելի կամ չկանխատեսված գնաճն օգնում է նրանց, ովքեր փող են փոխ առել, և վնասում է նրանց, ովքեր փող են փոխ տվել): Գնաճի անսպասելի անկումն ունենում է հակառակ ներգործությունը:

Յատուկ դեպքեր: Կառավարությունները նկատել են, որ գնաճի ժամանակ իրենց պարտքի բեռը թեթևանում է: Մեկը, որը փողը ներդրել է անշարժ ունեցվածքի կամ ոսկու մեջ, չկանխատեսված գնաճի ժամանակ կունենա մեծ շահույթ: Համարվում էր, որ սովորական բաժնետոմսերը գնաճի դեմ նույնպես հաջող պատնեշ են, սակայն վերջին տարիներին նրանց վարքը վիատեցնող էր: Երբ 1990 թվականին գնաճը շեշտակի ցատկ կատարեց, ամբողջ աշխարհով մեկ բաժնետոմսերի գները կտրուկ ընկան, մինչդեռ ներդրողներն սպասում էին, թե կենտրոնական դրամատները կմտցնեն փողի սղություն:

Կազմակերպական փոփոխությունների հետևանքով որոշ հին դրույթներ այլևս կիրառելի չեն: Ընդունված էր ասել, որ գնաճի ժամանակ այրիներն ու որբերն են ամենաշատ տուժողները: Այսօր նրանք ստանում են սոցիալական ապահովության կենսաթոշակներ, որոնք «համաթվի են բերվում» ՍԳՅ-ի աճին զուգընթաց, և նպաստներն ինքնին աճում են: Բացի դրանից, պարտքերի շատ տեսակներ (ինչպես, օրինակ, «սահող-դրույքով» գրավները) ունեն այնպիսի շահադրույքներ, որոնք վեր ու վար են շարժվում շուկայական շահադրույքների հետ, այնպես որ անսպասելի գնաճը նախկինի համեմատությամբ ավելի քիչ է նպաստում պարտապաններին և վնասում փոխ տվողներին:

Կատարված են գնաճի վերաբաշխիչ հետևանքների բազմահատոր հետազոտություններ: Այս ուսումնասիրությունների արդյունարար իմաստությունն ասում է, որ ամբողջական հետևանքը խիստ անկանխատեսելի է: Հակվածություն կա, որ նրանք, ովքեր ապրում են հիմնական միջոցների եկամտով, գնաճից պետք է որ տուժեն, մինչդեռ աշխատավարձով ապրողները պետք է որ շահեն: Հակառակ քարացած պատկերացումներին, վիճակագրությունը ցույց է տալիս, որ աղքատ ընտանիքները հաճախ գնաճից շահում են ի հաշիվ ապահովների:

Բայց գլխավոր եզրակացությունն այն է, որ գնաճը գլխավորապես ցնցում է եկամուտներն ու միջոցները՝ պատահականորեն վերաբաշխելով հարստությունը բնակչության մեջ և ոչ այնքան էական հարված հասցնելով որևէ առանձին խմբի:

[4] 10-3 նկարը ցույց է տալիս վերջին տարիներին անվանական և իրական շահադրույքների տեղաշարժերը Միացյալ Նահանգներում:

ՆԵՐԳՈՐԾՈՒԹՅՈՒՆ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆ ՎՐԱ

Բացի եկամուտները վերաբաշխելուց, գնաճն իրական տնտեսության վրա ազդում է ևս երկու առանձնահատուկ բնագավառներում. այն ազդում է ընդհանուր արտադրանքի և տնտեսական արդյունավետության վրա:

Մակրոտնտեսական ազդեցությունները: Առաջին ազդեցությունը *արտադրանքի՝ որպես ամբողջության մակարդակի վրա է:* Մինչև 1970-ական թվականները բարձր գնաճը սովորաբար ընթանում էր բարձր զբաղվածության և արտադրանքի հետ ձեռք-ձեռքի: Գնաճն ավելանում էր, երբ ներդրումն աշխույժ էր, իսկ աշխատատեղերը՝ առատ: Գնաճի անսպասելի նվազման ժամանակաշրջանները՝ 1930-ական թվականները, 1954, 1958 և 1982 թվականները, աշխատուժի և հիմնական միջոցների մեծ չափերի անգործության ժամանակներ էին: Իսկապես, այն ժամանակահատվածները, երբ նվազող գնաճը դրամատներին և այլ վարկատուներին ենթադրաբար պետք է որ դներ «ավելի լավ» վիճակի մեջ, իրականում նրանց թողեց անվճարելի, անգանձելի պարտքեր, որպիսիք վերցրել էին ագարակատերերը՝ 1930-ական թվականներին, կամ լատինամերիկացիները՝ 1980-ական թվականների կեսերին:

Այս փորձը վերլուծելիս մենք պետք է զգույշ լինենք պատճառականությունը մեկնաբանելու մեջ: Գնաճի և արտադրանքի բացահայտված կապի մեջ ո՞րն էր պատճառը և որը՝ հետևանքը: Աճող արտադրա՞նքն էր աճող գների պատճառը, թե՞ աճող գներն էին աճող արտադրանքի հետևանքը: Թե՞ երկուսն էլ հետևանքն էին մի երրորդ գործոնի, որը շարժում էր գներն ու արտադրանքը:

Այսօր մակրոտնտեսագետները հավատացած են, որ գների և արտադրանքի փոխադարձ կապը պարտադիր չէ: *Ընդհանուր* պահանջարկի աճը կբարձրացնի և՛ գները, և՛ արտադրանքը, բայց առաջարկի ցնցումը, ընդհանուր առաջարկի կորը դեպի վեր տեղաշարժելով, կբարձրացնի գները և *կիջեցնի* արտադրանքը[5]:

Մենք վերջացնում ենք անսպասելի արդյունքով. գնաճը կարող է կապված լինել արտադրանքի և զբաղվածության բարձր կամ ցածր մակարդակի հետ:

Միկրոտնտեսական ազդեցությունները: Գնաճի մեկ այլ, ավելի նուրբ ներգործությունը միկրոտնտեսական ազդեցությունն է *տնտեսական արդյունավետության* վրա: Ընդհանրապես որքան բարձր է գնաճի չափը, այնքան մեծ են հարաբերական գների աղավաղումները:

Ի՞նչ ենք նկատի ունենում գների աղավաղումներ ասելով: Դրանք տեղի են ունենում, երբ առաջանում է գների անհամապատասխանություն ծախսերի և պահանջարկի հետ: Գների աղավաղումների զավեշտական օրինակների կարելի է հանդիպել Արևելյան Եվրոպայի շատ երկրներում, որտեղ հացի գները ինքնարժեքից շատ ցածր են: Հաճախ հացի գները լինում են անասնակերի գնից ցածր, և ագարակատերերը հացով են կերակրում խոզերին: Զարմանալի չէ, որ երբ գների աղավաղումները լինում են այսքան խիստ, ապա հացի հերթեր են առաջանում:

Ավելի պակաս զավեշտական օրինակը առնչվում է փողի օգտագործման այնպիսի աղավաղման հետ, որի դեպքում հատույցը խիստ աղավաղվում է գնաճի հետևանքով: Արժույթը շահ չի բերում: Բայց հիշեք, որ իրական շահադրույքը (շահադրույքն իրական ապրանքների արտահայտությամբ) սահմանվում է որպես անվանական շահադրույք՝ հանած գնաճը: Այսպիսով, արժույթի իրական շահադրույքը հավասար է գնաճին՝ *մինուս* նշանով: Օրինակ, նրանք, ովքեր 1980 թվականին արժույթ պահեցին, վաստակեցին մինուս 13 տոկոսին հավասար իրական հատույց (քանի որ գնաճի չափը 13 տոկոս էր): Այստեղ եզրակացությունն այն է, որ արժույթի իրական շահադրույքը էական ազդեցություն է կրում գնաճից: Երբ գներն արագորեն աճում են, մարդիկ ձգտում են ծերբազատվել իրենց արժույթից ու ձեռք բերել այլ միջոցներ: Մարդիկ իրական միջոցներ են ծախսում՝ ջանալով տնտեսել թղթադրամի իրենց ունեցվածքը:

Բացի դրանից, երկարաժամկետ պայմանավորվածությունների հիման վրա սահմանված ներդրանքների և ապրանքների գները (աշխատանքային պայմանագրերն ու կարգավորվող կամ պետությանը պատկանող արտադրությունների գները) գնաճի ժամանակահատվածներում հակված են ավելի շատ շեղվելու ընդհանուր գների մակարդակից: Այս և այլ անարդյունավետությունները մենք կվերլուծենք ստորև:

ԳՆԱՃԻ ԱՐԺԵՔԻ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ինչպես տեսանք, գնաճն աղավաղում է հարաբերական գները և իջեցնում տնտեսական արդյունավետությունը: Բացի դրանից, գնաճի ազդեցության խստությունը կախված է այն բանից, թե գնաճը կանխատեսված է, թե ոչ: Գնաճի ազդեցությունը կվերլուծվի՝ նախ դիտարկելով, թե ինչ տեղի կունենա իդեալական գնաճի, այսինքն՝ այնպիսի գնաճի դեպքում, որը և՛ կանխատեսված է, և՛ համակշռված: «Համակշռված»

[5] Այս երկու դեպքերը նկարագրված են մակրոտնտեսագիտության մեր ակնարկի մեջ, համապատասխանաբար 5–8 և 5–9 նկարներում:

գնած ասելով նկատի ունենք այնպիսի գնածը, որի դեպքում հարաբերական գները չեն փոփոխվում:

ՀԱՄԱԿՇՌՎԱԾ, ԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ԳՆԱԾ

Ենթադրենք, թե բոլոր գներն աճում են տարեկան տասը տոկոսով: Ոչ ոք չի զարմանում գների փոփոխություններից: Սննդամթերքն ու հագուստը, աշխատավարձն ու վարձավճարները, ամեն ինչը աճում են տարեկան տասը տոկոսով, և բոլոր իրական շահադրույքները (այսինքն՝ ըստ գնաճի ճշտված շահադրույքները) ճիշտ այնքան են, ինչքան կլինեին, եթե բոլոր գները կայուն լինեին:

Որևէ մեկը կմտահոգվե՞ր այսպիսի գնաճով: Կմեծանա՞ր կամ կփոքրանա՞ր միջոցների օգտագործման արդյունավետությունը կամ իրական ՀԱԱ-ն: Երկու հարցերի պատասխանն էլ բացասական է: *Գնաճը, որը համակշռված է և կանխատեսված, որևէ ներգործություն չունի իրական արտադրանքի, արդյունավետության կամ եկամտի բաշխման վրա:* Իմ եկամուտն աճում է տասը տոկոսով ավելի արագ, քան կաճեր կայուն գների դեպքում, բայց ապրուստի գինն ևս աճում է տասը տոկոսով ավելի արագ: Միջոցների տարբեր տեսակները շահավետ կամ կորստաբեր չեն: Գներն այս դեպքում պարզապես չափվում են փոփոխական չափածողով, և մարդիկ իրենց վարքագիծը լիովին հարմարեցնում են դրան:

Այս իդեալականացված դեպքը հարուցում է մի անհանգստացնող հարց. արդյո՞ք գնաճի սոցիալական արժեքը պատրանք է: Արդյո՞ք մարդիկ չեն գերագնահատում գնաճի տնտեսական արժեքը: Միգուցե մարդիկ չեն սիրում գնաճը, քանի որ իրենց ապրուստի ծախսերն աճում են, բայց մոռանում են, որ իրենց եկամուտները նույնպես աճում են ծախսերի հետ համաքայլ:

Այս հարցերի ճիշտ պատասխանը գոյություն չունի: Տնտեսագետները հավատացած են, որ մարդիկ սխալ են հասկանում գնաճի բնույթը, շփոթելով *բարձր գնաճը բարձր գների* հետ: Փաստորեն, համակշռված և կանխատեսված գնաճի փոքր արժեքը ենթադրում է, որ գնաճի չարիքների մասին պարզ պատկերացումները երբեմն կարող են լինել ոչ ճիշտ:

ՉՀԱՄԱԿՇՌՎԱԾ ԳՆԱՇ. ԳՆԱՇՈՎ ՊԱՅՄԱՆԱՎՈՐՎԱԾ ԱՂԱՎԱՂՈՒՄՆԵՐ

Եկեք մի քայլ անենք դեպի իրատեսություն՝ ընդունելով, որ գնաճն ազդում է հարաբերական գների, ծախսերի և հարկերի բեռի վրա: Առայժմ կանգ առնենք կանխատեսված գնաճի վրա:

Չհամակշռված գնաճից ծագող մի անարդյունավետություն տեղի ունի, քանի որ որոշ գներ չեն վերաճշտվում գնաճի հակումներն արտահայտելու համար. փողը և հարկերը երկու կարևոր օրինակներ են: Արժույթն այն փողն է, որն ունի զրոյական անվանական շահադրույք: Եթե գնաճի չափը տարեկան աճում է զրոյից տասը տոկոսի, ապա արժույթի իրական շահադրույքը տարեկան ընկնում է զրոյից մինուս տասը տոկոսի: Այս աղավաղումն ուղղելու համար կենտրոնական դրամատան կամ կառավարության համար հեշտ ուղի գոյություն չունի:

Արժույթի կամ փողի այլ տեսակների բացասական իրական շահադրույքն ինչպե՞ս է հանգեցնում անարդյունավետության: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ երբ գնաճի չափը մեծանում է, մարդիկ իրենց ունեցած փողի քանակը նվազեցնելու նպատակին ավելի հաճախ են դրամատուն գնում՝ «կոշիկի ներբան» մաշելով և թանկարժեք ժամանակ վատնելով: Ընկերակցությունները սահմանում են «կանխիկ փողի տնօրինման» բարդ սխեմաներ: Այսպիսով իրական միջոցներ են սպառվում փողի փոփոխվող չափածողին դիմակայելու համար: Փորձնական ուսումնասիրությունները, սակայն, ցույց են տալիս, որ այս ծախսերը համեստ են:

Հարկերի վրա գնաճի ազդեցությունը ներուժային տեսակետից ավելի նշանակալի է: Այնպիսի հարկային համակարգի դեպքում, երբ մարդիկ իրենց անվանական եկամուտների աճին զուգընթաց ավելի բարձր հարկեր են վճարում, գնաճն ինքնին մեծացնում է հարկերի միջին չափը: Այսպիսով դա կառավարությանը հնարավորություն է ընձեռում հարկերը մեծացնել՝ առանց համապատասխան օրենքի: Այսպիսի «հարկումն առանց օրենսդրության» շատ երկրների ստիպել է համաթվի բերել իրենց հարկային օրենքները, որպեսզի կանխվի գնաճով պայմանավորված հարկերի աճը: ԱՄՆ-ի հարկային օրենսգրքի որոշ բաժիններ համաթվի են բերվել 1980-ական թվականներին:

Միայն համաթվի բերելը հարկային համակարգը չի մաքրում գնաճի հետևանքներից, քանի որ գնաճն աղավաղում է նաև եկամտի չափումը: Օրինակ, եթե դուք ձեր դրամական միջոցներից 1990 թվականին վաստակել եք տասը տոկոս շահադրույք, ապա դրա կեսը պարզապես կփոխարինի հինգ տոկոս գնաճի հետևանքով ձեր դրամական միջոցների գնողունակության կորստին: Իսկ հարկային օրենսգիրքը չի տարբերակում իրական հատույցն ու այն շահը, որը գնաճի դիմաց ընդամենը հատուցում է: Հարկային օրենսգրքում եկամտի և հարկերի այսպիսի շատ աղավաղումներ այսօր էլ առկա են:

Որոշ տնտեսագետներ մատնանշում են գնաճի «գնացուցակային ծախսերը»: Սրա իմաստն այն է, որ

երբ գները փոխվում են, ռեստորանները ստիպված են լինում տպագրել տալու նոր գնացուցակներ, իսկ դա պահանջում է իրական միջոցներ: Գնացուցակային ծախսերի այլ օրինակներ են ցուցակների վերատպման, տաքսիների հաշվիչների վերափոխման, խանութների գնապիտակների փոփոխման ծախսերը:

Գնաճը նման շատ աղավաղումներ է հարուցում տնտեսության մեջ: Գներն աճելու ժամանակ կառավարությունները հաճախ քույլ են տալիս, որ իրենց ծրագրերի իրական արժեքը նվազի: Մի վերջին ուսումնասիրություն ցույց է տալիս, որ աղքատ մարդկանց բժշկական խնամքի համար կառավարական վճարումները նվազել են իրական արտահայտությամբ, քանի որ կառավարություններին չի հաջողվել իրենց բյուջեները մեծացնել բժշկական խնամքի աճող գներին համապատասխան: Կարգավորվող արտադրությունները երբեմն հայտնաբերում են, որ գները բարձրացնելու իրենց պահանջները գնաճի ժամանակաշրջաններում կրճատվել են կամ մերժվել: Շատ ընկերությունների կենսաթոշակային ծրագրերն ապահովում են այնպիսի նպաստներ, որոնք հաստատագրված են անվանական արտահայտությամբ, այնպես որ գնաճի դեպքում իրական նպաստները նվազում են: Սրանք այն բազմաթիվ օրինակներից են, թե գնաճն ինչպես կարող է անսպասելի եղանակներով ազդել մարդկանց եկամուտների վրա:

Գնաճը ոչնչացնում է իրազեկությունը: Եվ, վերջապես, որպես ուշագրավ կետ նշենք, որ գները սպառողների համար կրում են արժեքավոր տեղեկություններ: Մենք կարող ենք հիշել, որ էլմ Սիթիի մեկ գալոն վառելանյութը վաճառում է $1,20-ով: Սա մտքում ունենալով, հեշտ կլինի էլմ Սիթիի գները համեմատել էքսոնի կամ Արկայի գների հետ:

Գնաճը կարող է ոչնչացնել իրազեկությունը: Արագ գնաճերի ժամանակ գնապիտակները փոխվում են հաճախակի, և սպառողները դժվարանում են համեմատել գները: Հետևաբար՝ սպառողները կարող են ապրանքների դիմաց սխալմամբ վճարել ավելի, քան անհրաժեշտ է:

Մի համեմատություն ցույց է տալիս, թե գների արագ փոփոխությունը ինչպես է ոչնչացնում արժեքավոր իրազեկությունը: Պատկերացրեք, որ ամեն տարի հեռախոսի համարները մի փոքր ընդլայնվում են, քանի որ մենք ենթարկվում ենք «հեռախոսահամարի աճի»: Մտածեք, թե որքան հոգս կպատճառեր ձեզ, եթե հեռախոսահամարի աճը լիներ արագ, և դուք ստիպված լինեիք ամեն օր փնտրելու ձեր տան հեռախոսի համարը: Իսկ եթե հեռախոսահամարների տեղեկատուի և հեռախոսագրքի համարները և՞ս ամեն օր փոխվեին:

ՉԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ԳՆԱՇ

Հիմա դառնանք չկանխատեսված գնաճին: Գնաճի փոփոխությունները սովորաբար մեծ անակնկալներ են նույնիսկ փորձառու կանխատեսողների համար: Սովորաբար անսպասելի, չափավոր գնաճն ավելի նշանակալի ներգործություն է ունենում հարստության և եկամտի բաշխման վրա, քան համակարգի արդյունավետության վրա: Գների անսպասելի ցատկը ոմանց կաղքատացնի, իսկ ոմանց էլ կհարստացնի, բայց փոքր ազդեցություն կունենա ագարակների ու գործարանների գործունեության արդյունավետության վրա:

Ի՞նչ արժեք ունի այս վերաբաշխումը: Երևի «արժեք» բառը չի արտահայտում խնդիրը: Ներգործությունը կարող է լինել ավելի շատ սոցիալական, քան տնտեսական: Գողությունների համաճարակը կարող է ՀԱԱ-ն չնվազեցնել, բայց հոգեկան մեծ լարվածություն կպատճառի: Նմանապես, գնաճի կողմից հարստության պատահական վերաբաշխումը նման է նրան, որ մարդկանց ստիպեն զբաղվել վիճակախաղով, որից նրանք կգերադասեին խուսափել:

Ավելին, գնաճի հետևանքով վերաբաշխման ներգործությունը կախված է գնաճի չափից: Կասկած չկա, որ քառատրոփ գնաճը կամ գերգնաճը ծծում է տնտեսության բարոյականությունն ու կենսահյութերը: Մյուս կողմից, 3–5 տոկոս գնաճը, ինչպիսին էր 1990-ական թթ. սկզբի գնաճը Միացյալ Նահանգներում, հավանաբար փոքր ազդեցություն ունի եկամտի և հարստության վերաբաշխման վրա:

ՉԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ԵՎ ՉՀԱՄԱԿՇՌՎԱԾ ԳՆԱՇ

Իրականում գնաճերի մեծ մասը չհամակշռված է և չկանխատեսված: Գնաճի վերջին ալիքը վրա հասավ 1990 թվականի աշնանը, երբ Քուվեյթի վրա անսպասելի հարձակումը հանգեցրեց նավթի գների չկանխատեսված ժամանակավոր կրկնապատկման: Ինչպես նավթի գների 1973 և 1979 թվականներին դիտված աճի դեպքում, այս անգամ էլ որոշ վերաբաշխում տեղի ունեցավ: Ճակատագիրը ժպտաց նրանց, ովքեր բավականաչափ բախտ ունեին լինելու նավթահորերի, նավթաբեր հողատարածության կամ նավթային ընկերությունների սեփականատերեր: Հակառակ դրանց, բենզինակուլ ավտոմեքենաների, ինքնաթիռների կամ ավիաընկերությունների սեփականատերերը տնտեսական վնասներ կրեցին:

Նավթի գների այս ցնցումները և ուղեկցող գնաճի պատմությունը գնաճի ազդեցության մի ուսանելի դաս են: Գնաճի հարուցած վնասի մեծ մասը չծագեց միայն գնաճից՝ որպես այդպիսին: Ավելի շուտ, հարաբերական գների փոփոխություններից ծագեցին

սոցիալական բախումներ: Իրական եկամուտներն ընկան, քանի որ մարդիկ ստիպված էին ավելի շատ վճարելու ոչ թե գների ընդհանուր մակարդակի աճի պատճառով, այլ նավթամթերքների համար: Նույնիսկ եթե գնաճի չափը հավասար լիներ գրոյի, նավթի հարաբերական գների աճը էլի կվնասեր նավթ սպառող տնային տնտեսություններին և երկրներին:

ԵԶՐԱԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆ

14–1 աղյուսակը ամփոփում է մեր քննարկումը: Բացի գնաճի չափից, գնաճի խստությունը որոշվում է նրա ևս երկու հատկանիշներով. համակշռված է, թե ոչ և կանխատեսված է, թե ոչ: Ամենամեղմ ներգործություններն ի հայտ կգան, եթե գնաճերը փոքր չափի են: Նման գնաճերը ցույց են տրված այս աղյուսակի վերին ձախ անկյունում՝ փոքր, կանխատեսված և համակշռված: Քառատորփ գնաճն ու գերգնաճը տանում են տնտեսական և քաղաքական խոշոր տեղաշարժերի, այս դեպքում մեծ գնաճը չկանխատեսված է և չհամակշռված:

Գնաճի արժեքի երկու չափանիշները

	Համակշռված գնաճ	Չհամակշռված գնաճ
Կանխատեսված գնաճ	Գնաճն արժեք չունի	Արդյունավետության կորուստներ
Չկանխատեսված գնաճ	Եկամտի և հարստության վերաբաշխում	Արդյունավետության կորուստներ և վերաբաշխում

Աղյուսակ 14–1. Գնաճի հետևանքները որոշվում են երկու գլխավոր գործոններով՝ համակշռված է, թե ոչ և կանխատեսված է, թե ոչ

Գնաճի վնասները կախված են երկու տարբեր գործոններից: Առաջին՝ գնաճը համակշռված է, եթե հարաբերական գները չեն փոփոխվում և չկան գնաճով պայմանավորված աղավաղումներ: Երկրորդ՝ կանխատեսվա՞ծ է այն:

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱԿԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆ

Ինչպիսիք էլ լինեն գնաճի իրական կամ կողմնակի վնասներն այսօր, երկրների մեծ մասը երկարաժամկետ բարձր գնաճ չի հանդուրժի: Վաղ թե ուշ նրանք քայլեր կձեռնարկեն նվազեցնելու գնաճը՝ սահմանափակելով իրական արտադրանքի աճը և մեծացնելով գործազրկությունը կամ երբեմն հսկողություն սահմանելով գների ու աշխատավարձի վրա: Արդյունքը, համարյա միշտ, լճացման ցավալի ժամանակաշրջանն է, երբ աշխատողները տառապում են վտարումներից, թերի աշխատաժամանակից և աշխատատեղերի վատ հեռանկարներից: Իրականում կառավարությունների կողմից գնաճը կանխելու վճռականության հիմնական պատճառը երկարատև լճացումն էր Եվրոպայում և Հյուսիսային Ամերիկայում, որը հետևեց 1979 թվականի գների աճին և Եվրոպայում տևեց մինչև 1980-ական թվականների վերջը:

Այսպիսով, տնտեսագետներն ինչ եզրակացություն էլ անեն գնաճի «գնացուցակային ծախսերի» կամ այլ միկրոտնտեսական ծախսերի մասին, փողի և ֆինանսական քաղաքականության հակազդեցությունը պետք է դիտարկվի որպես գնաճի վնասներից մեկը: Իսկ գնաճը կանխելու այդ հակազդեցությունը սովորաբար եղել է բարձր գործազրկության և ՀԱԱ-ի նվազ աճի գնով. ինչպես հաջորդ գլխում ցույց կտրվի, արտադրանքի և աշխատատեղերի այն քանակությունը, որ պետք է կորցնել գնաճը սանձելու համար, շատ մեծ է:

ՎԵՐՋՆԱԿԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄ

Գնաճը մի բարդ երևույթ է, որը հանգեցնում է բազմազան շատ ծախսերի: Կարո՞ղ ենք գնաճի ծանր բեռի համար մի վերջնական գնահատական տալ: Գնաճը նկատելիորեն իջեցնու՞մ է երկրի իրական արտադրանքը: Մե՞ծ են, թե փոքր ՀԱԱ-ին պատճառված չափելի վնասները կամ բարոյականության ու սոցիալական կայունությանը պատճառված անչափելի վնասները:

Տվյալների խնամքով վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ չափավոր գնաճը, ինչպիսին վերջերս դիտվեց Միացյալ Նահանգներում, արտադրության և իրական արտադրանքի վրա միայն համեստ ազդեցություն ունի: Դժվար է գտնել այնպիսի աշխատություններ, որոնք կարողանային մատնանշել տարեկան ավելի քան մի քանի միլիարդ դոլարի ազդեցությունները $6 տրիլիոնանոց տնտեսության մեջ: Նույնիսկ գերմանական գերգնաճի ժամանակ արտադրանքն ու զբաղվածությունն ընկան ավելի քիչ, քան մեծ լճացման ժամանակ: Մյուս կողմից, եկամտի և հարստության մեջ հանկարծակի գնաճով ստեղծված աղավաղումների կամ փոփոխությունների հետևանքները շատ անհատների համար այնքան խիստ են ու տհաճ, որ նրանք հեռու չեն կողոպտված լինելու զգացումից:

Եվ, վերջապես, չնայած գնաճի վնասները, կարծեք, համեստ են, ընտրողները վճռականորեն են արձագանքում գների կտրուկ բարձրացմանը: Մարդիկ քվեարկում են այնպիսի ղեկավարների օգտին, ովքեր խոստանում են միջոցներ ձեռնարկել գնաճի դեմ, իսկ ղեկավարներն իրենց հերթին միջոցներ են ձեռնարկում գնաճը սանձելու համար՝ նվազեցնելով արտադրանքի աճը և մեծացնելով գործազրկությունը: Այս հակազդեցությունը ժամանակակից տնտեսության մեջ գնաճի ունեցած ամենաաչքի ընկնող և դրամատիկ ներգործությունն է:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Ընդհանուր պահանջարկի փոփոխությունը հանգեցնում է ինչպես գների, այնպես էլ արտադրանքի փոփոխությունների: Իրականում աշխատավարձի աճկունության պատճառով գները կարող են աճել, չնայած տնտեսության մեջ դեռևս առկա են մեծ չափերի գործազրկություն ու չօգտագործվող կարողություններ:

2. Գնաճ տեղի ունի, երբ գների ընդհանուր մակարդակն աճում է (իսկ գնանկում տեղի ունի, երբ դրանք ընդհանուր առմամբ նվազում են): Այսօր մենք գնաճը հաշվում ենք՝ օգտագործելով գների համաթվերը՝ հազարավոր առանձին ապրանքների գների տեսակարար միջինները: Սպառողական գների համաթիվը (ՍԳՀ) չափում է սպառողական ապրանքների և ծառայությունների շուկայական զամբյուղի արժեքը՝ համեմատած այդ զամբյուղի արժեքի հետ որևէ առանձին ելակետային տարում: ՀԱԱ-ի համադրիչը ՀԱԱ-ի գինն է:

3. Մինչև երկրորդ համաշխարհային պատերազմը գներն աճում էին պատերազմների ժամանակ և այնուհետև ընկնում էին: Մեր օրերում մենք ականատես ենք գների աճին բարգավաճման ժամանակ և նվազմանը՝ անկումների ընթացքում: Բայց գների ընդհանուր մակարդակը համարյա երբեք-չի նվազում:

4. Հիվանդությունների նման գնաճերն էլ ունեն տարբեր աստիճաններ: Միացյալ Նահանգներում մենք սովորաբար տեսնում ենք չափավոր գնաճ (տարեկան մի քանի տոկոսային միավոր): Երբեմն քառատրոփ գնաճն առաջ է բերում գների տարեկան 50, 100 կամ 200 տոկոս աճ: Գերգնաճը վրա է հասնում, երբ տպագրական հաստոցները արժույթ են արտաժայթքում, և գներն ամեն ամիս սկսում են աճել բազմապատիկ: Պատմականորեն գերգնաճերը համարյա միշտ կապված են եղել պատերազմի կամ հեղափոխության հետ:

5. Տնտեսության վրա գնաճն ազդում է՝ վերաբաշխելով եկամուտն ու հարստությունը և փոփոխելով արտադրության մակարդակն ու արդյունավետությունը: Երբ գնաճերն ու գնանկումները համակշռված են և կանխատեսված, ենթադրվում է, որ բոլոր գներն ու աշխատավարձը փոփոխվում են միևնույն տոկոսով, և այդ գործընթացի հետևանքով ոչ ոք չի շահում և ոչ ոք չի վնասվում: Այս կարգի գնաճը հազվադեպ է: Սովորաբար չկանխատեսված գնաճը նպաստում է պարտապաններին, շահույթ որոնողներին և ռիսկի դիմող այլ ձարաշահողներին: Այն վնասում է վարկ տվողներին, հաստատագրված եկամուտ ունեցող դասակարգերին և երկչոտ ներդրողներին:

6. Գնաճի վնասների պատճառով դրա սահմանափակումը մակրոտնտեսական քաղաքականության առաջնահերթ նպատակներից մեկն է: Չհամակշռված գնաճերը աղավաղում են հարաբերական գները, հարկման չափերը և իրական շահադրույքները: Մարդիկ ավելի հաճախ են գնում դրամատներ, հարկերը կարող են վեր սողալ, իսկ սպասված եկամուտը կարող է դառնալ աղավաղված: Բացի դրանից, չկանխատեսված գնաճերը տանում են սխալ ներդրումների և եկամտի բարոյազրկող և պատահական վերաբաշխումների: Իսկ երբ հասարակությունը որոշում է միջոցներ ձեռնարկել գնաճը սանձելու ավելի նվազ արտադրանքի և զբաղվածության միջոցով, նման քայլերի իրական հետևանքները կարող են ցավագին լինել:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

գնաճ, գնանկում, ապագնաճ
գների համաթիվ (ՍԳՀ, ՀԱԱ-ի համադիր, ԱԳՀ)
գնաճի աստիճաններ (չափավոր, քառատրոփ, գերգնաճ)
համակշռված և չհամակշռված գնաճ
գնաճի հետևանքները (վերաբաշխիչ, արտադրանքի և զբաղվածության վրա)
գնաճի արժեքը. «կոշիկի ներբան», «գնացուցակային ծախսեր», եկամտի և հարկերի աղավաղումներ, իրազեկության կորուստ
կանխատեսված և չկանխատեսված գնաճ
գնաճի մակրոտնտեսական հակազդեցությունը

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Սահմանեք գների համաթիվը: Ուշադիր սահմանեք ՍԳՀ-ն և ՀԱԱ-ի համադիրը: Բացատրեք այս երկու համաթվերի նմանություններն ու տարբերությունները:
2. Գնաճի վերաբերյալ կատարվել են հետևյալ հայտարարությունները: Որո՞նք են ճիշտ նկարագրում գնաճի արժեքը և որո՞նք են սխալ ախտորոշում: Բացատրեք:
   ա) Գնաճն այն է, երբ խոշոր նավթային ընկերությունները պլոկում են փոքր մարդկանց:
   բ) Գնաճը գողություն է: Կառավարությունները կարող են իրենց հարկերը մեծացնել առանց հարկային օրենք անցկացնելու:
   գ) Գնաճն իջեցնում է մեր կենսամակարդակը՝ բարձրացնելով ապրուստի արժեքը:
   դ) Գնաճի հիմնական արժեքը գործազրկությունն է, որը հաջորդում է կառավարությունների՝ գնաճն իջեցնելու ջանքերին:
   ե) Երբ Իրաքի՝ Քուվեյթ ներխուժելու հետևանքով նավթի գներն աճեցին, գնաճը վնասեց օդուղիներին և ավտոմեքենաների արդյունաբերությանը:
3. Դիտարկեք գնաճի հետևյալ հետևանքները. հարկերի աղավաղումները, եկամտի և հարստության վերաբաշխումը, կոշիկի ներբանի ծախսերը: Յուրաքանչյուրի համար որոշեք ծախսը և բերեք օրինակ:
4. Ենթադրենք՝ դուք մի տնտեսության մեջ եք, որտեղ գները ամեն ամիս աճում են տասը տոկոսով: Տնտեսության մեջ ի՞նչ փոփոխություններ կակնկալեիք: Ո՞ր փոփոխությունները կհանգեցնեին տնտեսական լուրջ վնասների և որո՞նք պարզապես փոքր տհաճություններ կլինեին:
5. «Գնաճի ժամանակաշրջաններում մարդիկ իրական միջոցներ են օգտագործում իրենց ունեցած սահմանված փողի քանակը նվազեցնելու համար: Նման գործողություններն առաջ են բերում մասնավոր օգուտ՝ առանց համապատասխան սոցիալական շահի, որը լուսաբանում է գնաճի սոցիալական արժեքը»: Բացատրեք այս քաղվածքն ու բերեք օրինակ:
6. Դիտարկեք մի տնտեսություն, որտեղ փողային աշխատավարձը մեծանում է տարեկան 2 տոկոսով, այն դեպքում, երբ գները մնում են կայուն: Բացատրե՛ք, ստորև նշվածները կլինեն համակշռվա՞ծ, թե՞ չհամակշռված և կանխատեսվա՞ծ, թե՞ չկանխատեսված գնաճ:
   ա) Տեղի են ունենում աշխատավարձի կարգավորումների կտրուկ փոփոխություններ, այնպես որ աշխատավարձը տարեկան աճում է չորս տոկոսով, մինչդեռ գները մնում են կայուն:
   բ) Գները շուտով բարձրանում են, այնպես որ աշխատողները զարմանքով տեսնում են, որ գներն այժմ աճում են տարեկան երկու տոկոսով:
   գ) Մեկ տասնամյակ անց աշխատավարձը դեռևս աճում է տարեկան չորս տոկոսով, իսկ գները՝ երկու տոկոսով:
7. Չնախատեսված գնանկումը ևս պատճառում է սոցիալական լուրջ վնասներ: Ստորև նշվածներից յուրաքանչյուրի համար բացատրեք գնանկումը և վերլուծեք դրա հետ կապված վնասները:
   ա) Մեծ լճացման ընթացքում հիմնական բերքի գինը այլ ապրանքների գների հետ միասին ընկավ: Ի՞նչ տեղի ունեցավ այն ագարակատերերի հետ, որոնք խոշոր գրավներ էին դրել:
   բ) Շատ ուսանողներ քոլեջում իրենց ուսման վարձը վճարելու համար պարտք վերցրին ավելի քան $20.000, հույս ունենալով, որ գնաճն իրենց թույլ կտա պարտքերը վճարել արժեզրկված դոլարներով: Ի՞նչ տեղի կունենար այս ուսանողների հետ, եթե աշխատավարձն ու գները սկսեին *նվազել* տարեկան հինգ տոկոսով:

8. Ստորև բերված տվյալները վերաբերում են ՍԳՀ-ին և անվանական շահադրույքներին.

1980 թվականից մինչև 1987 թվականը յուրաքանչյուր տարվա համար հաշվեք գնաճը: Այնուհետև հաշվեք իրական շահադրույքը: Այս ժամանակաշրջանի ընթացքում դուք նկատու՞մ եք իրական շահադրույքի մակարդակի որևէ խոշոր տեղաշարժ:

Տարեթիվ	Սպառողական գների համաթիվ (1982–1984 = 100)	Անվանական շահադրույք (տոկոս՝ տարեկան)
1979	72,6	10,0
1980	82,4	11,4
1981	90,9	13,8
1982	96,5	11,1
1983	99,6	8,8
1984	103,9	9,8
1985	107,6	7,7
1986	109,6	6,0
1987	113,6	6,1

ԳԼՈՒԽ XV

ԳՆԱՃ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆ

Վերջին քառասուն տարիների ընթացքում ամերիկյան տնտեսությունը երբեք միաժամանակ զերծ չի եղել և՛ չափից ավելի գործազրկությունից, և՛ գնաճի միտումներից: Ոչ էլ որևէ այլ արդյունաբերական երկիր է ունեցել այդ երջանիկ զուգակցությունը: Բարձր զբաղվածության և էական գների կայունության երկակի թիրախը խոցելը մնում է արևմտյան երկրների կայունացման քաղաքականության ամենալուրջ խնդիրը:

Արթուր Օքն, *Բարգավաճման քաղաքատնտեսություն*

Կարո՞ղ են, արդյոք, շուկայական տնտեսությունները միաժամանակ վայելել լրիվ զբաղվածության և գների կայունության հաճույքը: Արդյոք չկա՞ գնաճը վերահսկելու այլ ճանապարհ՝ բացի տնտեսական արգելակումներից, որոնք գործազրկությունը պահում են անցանկալի բարձր մակարդակի վրա: Եթե տնտեսական անկումները գնաճը վերահսկելու շատ թանկ գին են, ապա արդյոք կա՞ եկամուտների քաղաքականության անհրաժեշտություն, որը գնաճն իջեցնի առանց գործազրկությունը մեծացնելու:

Հարցեր, հարցեր, հարցեր: Մինչդեռ դրանց պատասխանները վճռորոշ են ժամանակակից խառը տնտեսությունների տնտեսական առողջության համար: Դրանցից մի քանիսին, թե ինչպե՞ս են տնտեսագետներն այսօր վերաբերվում, օրինակ՝ գնաճի և գործազրկության միջև ընտրության կորուստներին, մենք ի վիճակի ենք որոշակի պատասխան տալու: Սակայն հիմնական երկընտրանքը մնում է: Մասնագետ տնտեսագետների ոչ մի հանճնախումբ չի համածայնի շուկայական տնտեսության մեջ լրիվ զբաղվածության և կայուն գների որևէ բանաձևի: Առաջարկվող բոլոր լուծումները հակասական են, իսկ շատերն ավելի վատ կողմնակի ազդեցություններ են ունենում, քան հիվանդությունն ինքն է: Նկար 15–1-ը սույն գլխի ուղենիշ գծապատկերն է:

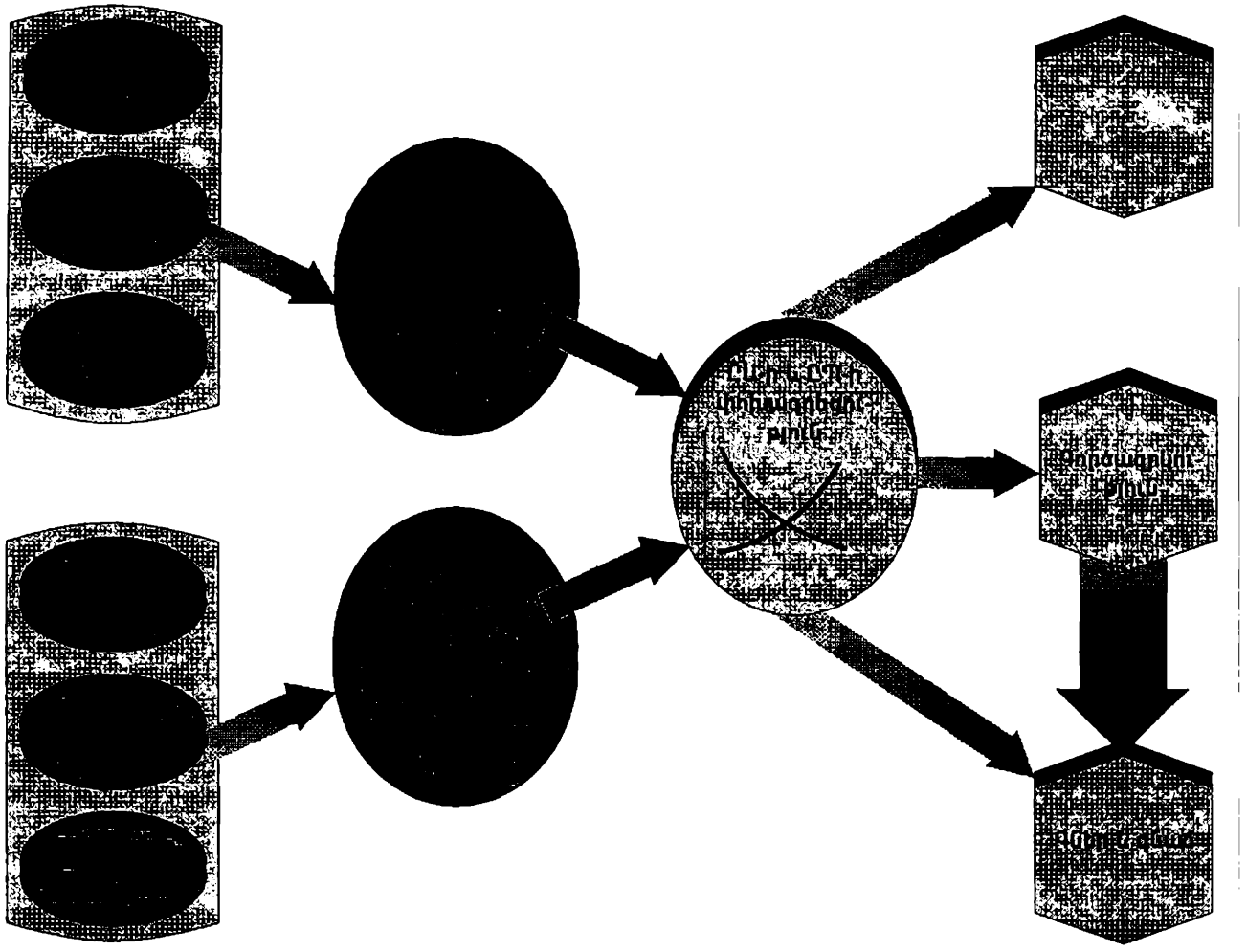
Ա. ԳՆԱՃԻ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

Գնաճի աղբյուրը մեկը չէ: Հիվանդության նման՝ գնաճն էլ առաջ է գալիս տարբեր պատճառներից: Գնաճերի մի մասն առաջանում է պահանջարկի, մյուսը՝ առաջարկի պատճառով: Սակայն ժամանակակից գնաճերի կարևոր առանձնահատկություններից մեկն այն է, որ դրանք զարգացնում են ներքին շարժիչ ուժ, և ընթացքի մեջ դրվելուց հետո դժվար են կասեցվում:

ԻՆԵՐՑԻՈՆ ԳՆԱՃ

Ժամանակակից արդյունաբերություն ունեցող տնտեսություններում գնաճը խիստ *իներցիոն* է: Դա նշանակում է, որ գնաճը մնում է նույնը, քանի դեռ տնտեսական պայմանները այն չեն փոխել: Իներցիոն գնաճը կարելի է համեմատել քնկոտ ծեր շանն հետ: Եթե շանը չեն զայրացնում ոտքով հարվածելով կամ մոլորված կատու ցույց տալով, նա մնում է իր տեղում: Հենց անհանգստացրին, շունը կարող է տեղից շարժվել, բայց ի վերջո նա նորից կպառկի մի նոր տեղում և կմնա այնքան, քանի դեռ նորից չեն անհանգստացրել:

1980-ական թվականների կեսերին Միացյալ Նահանգներում գները համաչափորեն աճում էին տարեկան մոտավորապես 4 տոկոսով: Եվ շատերն սկսեցին ակնկալել այդ գնաճը: Ակնկալվող այդ գնաճը մտցվեց տնտեսության հաստատությունների հաշվարկների մեջ: Ղեկավարության և աշխատավորների միջև աշխատավարձի համաձայնությունը կայացվում էր՝ հաշվի առնելով 4 տոկոս գնաճը: Կառավարության փողի և ֆինանսական պլանները ենթադրում էին 4 տոկոս գնաճ: Առանց մեծ անակնկալների անվանական ՀԱԱ-ն կարող էր աճել 7 տոկոսով (3 տոկոս արտադրանքի աճ և 4 տոկոս գնաճ): Այս շրջանում *իներցիոն գնաճի չափը* կազմում էր տարեկան 4 տոկոս: Այս հասկացության համար երբեմն օգտագործվող այլ անվանումներն են՝ էական, հիմնական կամ ակնկալվող գնաճի չափ:



Նկար 15–1. Ընդհանուր առաջարկի և ընդհանուր պահանջարկի փոխներգործությունից որոշվում են գներն ու գնաճը

Այս գլխում ուսումնասիրում ենք, թե ԸԱ-ի և ՔԴ-ի փոխներգործությունից ինչպես է որոշվում գնաճը: Մենք կքննարկենք գործազրկության և գնաճի կապը:

Գնաճի չափը, որն ակնկալվում ու ներառվում է պայմանագրերի և ոչ պաշտոնական համաձայնագրերի մեջ, իներցիոն կամ մնայուն գնաճն է:

Իներցիոն գնաճը կարող է պահպանվել երկար ժամանակ՝ այնքան, որքան մարդիկ ակնկալում են, որ գնաճի չափը կմնա նույնը: Այս պայմանով գնաճը ներառվում է համակարգի մեջ: Ամբողջությամբ համակարգի մեջ մտցված գնաճն իրենից ներկայացնում է *չեզոք հավասարակշռություն*, որն ինքն իրեն ի վիճակի է անորոշ ժամանակ պահպանել գնաճի որևէ մասնավոր չափ:

Բայց պատմությունը ցույց է տալիս, որ գնաճը երկար ժամանակ անփոփոխ չի մնում: Ընդհանուր պահանջարկի փոփոխությունների հետևանքով առաջացած հաճախակի ցնցումները, նավթի գների կտրուկ փոփոխությունները, ցածր բերքը, արժույթի փոխարժեքի փոփոխությունները, արդյունավետության փոփոխությունները և անթիվ այլ տնտեսական իրադարձություններ գնաճը տեղաշարժում են իր իներցիոն արժեքից վերև կամ ներքև: Ցնցումների հիմնական տեսակներն են պահանջարկածին գնաճը և ծախսածին գնաճը: Ամփոփելով՝

Ժամանակի տվյալ պահին տնտեսությունն ունի որոշակի գնաճի չափ, որին մարդկանց ակնկալիքները հարմարված են: Այս ներառված իներցիոն գնաճի չափը հակված է պահպանվելու այնքան, մինչև որ ցնցումներն այն տեղաշարժեն վերև կամ ներքև:

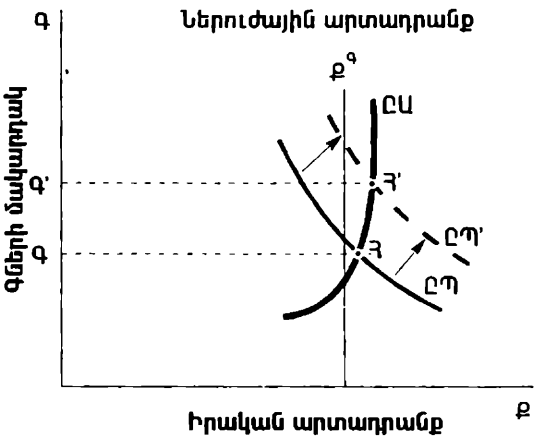
ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԱԾԻՆ ԳՆԱՑ

Գնաճ առաջացնող հիմնական ցնցումներից մեկը ընդհանուր պահանջարկի փոփոխությունն է: Նախորդ գլուխներում մենք տեսանք, որ ներդրման, պետական ծախսի կամ զուտ արտահանման փոփոխությունը կարող է ընդհանուր պահանջարկը փոխել և արտադրանքն իր ներուժից առաջ մղել: Մենք տեսնում ենք, թե պետության կենտրոնական դրամատունն ինչպես կարող է ազդել տնտեսական գործունեության վրա: Ինչպիսին էլ լինի պատճառը, **պահանջարկածին գնաճը** տեղի ունի, երբ ընդհանուր պահանջարկն աճում է ավելի արագ, քան տնտեսության արդյունավետ ներուժը գները կբարձրացնի առաջարկն ու պահանջարկը հավասարակշռելու համար: Արդյունքում պահանջարկի դոլարները մրցակցում են ապրանքների սահմանափակ առաջարկի համար և բարձրացնում դրանց գները: Երբ գործազրկությունը նվազում է, և աշխատողների թիվը պակասում, աշխատավարձը բարձրանում է, և գնաճի գործընթացն արագանում:

Պահանջարկածին գնաճի ազդեցիկ տեսություններից մեկը փողի առաջարկը համարում է գնաճի հիմնական որոշիչը: Այս մոտեցման տրամաբանությունն այն է, որ փողի առաջարկի աճը մեծացնում է ընդհանուր պահանջարկը, որն էլ իր հերթին բարձրացնում է գների մակարդակը: Այս օրինակում պատճառականության ուղղվածությունը հստակ է: Այն փողի առաջարկից ընդհանուր պահանջարկի միջոցով ընթանում է դեպի գնաճ: Հետևաբար, զարմանալի չէ, որ երբ Գերմանիայի կենտրոնական դրամատունը 1922-1923 թթ. միլիարդավոր մարկերի արժեթղթեր տպեց, որոնք մտան շուկա՝ հաց կամ տնային ապրանքներ գնելու համար, Գերմանիայում գների մակարդակը միլիարդավոր անգամ բարձրացավ՝ արժեզրկելով արժույթը: Սա պահանջարկածին չափազանց մեծ գնաճ էր: Նույն բանը կրկնվեց, երբ 1990-ական թվականների սկզբին խորհրդային կառավարությունը ռուբլիներ տպեց, որպեսզի ծածկի բյուջեի բացը:

Պահանջարկածին գնաճ կարող է առաջանալ նաև այլ աղբյուրներից: Օրինակ, Վիետնամի պատերազմի ժամանակ ավելորդ ֆինանսական բացի հետևանքով արտադրանքի պահանջարկը բավական վեր բարձրացավ իր ներուժից, և սրընթաց գնաճ բռնկվեց:

Նկար 15–2-ը ընդհանուր առաջարկի և ընդհանուր պահանջարկի միջոցով պատկերում է պահանջարկածին գնաճի գործընթացը: Սկսելով նախնական հավասարակշռության Հ կետից, ենթադրենք, թե ծախսն ընդլայնվում է, որը ԸՊ-ի կորը հրում է դեպի վեր և աջ: Տնտեսության հավասարակշռությունը Հ-ից տեղափոխվում է Հ': Պահանջարկի այս նոր՝ ավելի բարձր մակարդակում գները Գ-ից աճել են Գ'-ի: Տեղի է ունեցել պահանջարկածին գնաճ:



Նկար 15–2. Պահանջարկածին գնաճ տեղի է ունենում, երբ չափազանց մեծ ծախսին չափազանց քիչ ապրանք է բաժին ընկնում

Արտադրանքի բարձր մակարդակներում, երբ ընդհանուր պահանջարկն աճում է, աճող ծախսը մրցակցում է սահմանափակ քանակի ապրանքի համար: Ուղղաձիգ ԸԱ կորի դեպքում ընդհանուր պահանջարկի աճը մեծ մասամբ առաջ է բերում գների բարձրացում: Գներն աճում են Գ-ից Գ': Հետևաբար՝ պահանջարկի աճն է, որ առաջ է բերում գների բարձրացում կամ պահանջարկածին գնաճ: Ինչպե՞ս կարելի է ծախսածին գնաճն ուսումնասիրել այս շրջանակներում:

ԾԱԽՍԱԾԻՆ ԳՆԱՑ

Դասական տնտեսագետներն ըմբռնել են պահանջարկածին գնաճի նախահիմքերը և օգտագործել գների պատմական տեղաշարժերը բացատրելու համար: Սակայն վերջին հիսնամյակի ընթացքում, ինչպես հիշեցնում է 321-րդ և 322-րդ էջերում ներկայացված գների պատմությունը, գնաճի գործընթացը փոխվել է: Գներն այսօր շարժվում են միակողմանի երթևեկության փողոցով՝ բարձրանալով տնտեսական անկման ժամանակ և էլ ավելի արագ՝ տնտեսական գերաճի ժամանակ: Եվ սա ճիշտ է աշխարհի բոլոր շուկայական տնտեսությունների համար: Ժամանակակից գնաճը պարզ պահանջարկածին գնաճից տարբերվում է նրանով, որ գներն ու աշխատավարձը սկսում են աճել լրիվ զբաղվածությանը հասնելուց առաջ: Դրանք աճում են նույնիսկ այն դեպքում, երբ գործարանի կարողության 30 տոկոսը պարապ է, իսկ

աշխատուժի 10 տոկոսը գործազուրկ: Այս երևույթը կոչվում է «ծախսածին» գնաճ կամ «առաջարկի կտրուկ փոփոխության» գնաճ:

Մեծ գործազրկության և միջոցների ոչ լրիվ օգտագործման ժամանակ ծախսերի ածի հետևանքով տեղի ունեցած գնաճը կոչվում է ծախսածին կամ առաջարկի կտրուկ փոփոխության գնաճ:

Ծախսածին գնաճը շուկայական տնտեսության սկզբնական փուլերում կարծես թե բացակայում էր: Այն առաջին անգամ երևան է եկել 1930-ական և 1940-ական թվականներին՝ գների մեծ փոփոխություն առաջացնելով երկրորդ աշխահամարտից հետո, ինչպես ցույց է տրված 15–3 նկարում:

Փնտրելով գնաճի բացատրությունը, տնտեսագետները հաճախ սկսում են աշխատավարձից, որն ակնհայտորեն կազմում է գործարար ծախսերի կարևոր մասը: Օրինակ, 1982 թ., երբ գործազրկությունը կազմում էր 10 տոկոս, աշխատավարձը բարձրացավ 5 տոկոսով: Որոշ տնտեսագետներ մեղավոր են համարում արհմիություններին, որոնք ստիպում են բարձրացնել աշխատավարձը, թեպետև իրենց անդամներից շատերը չեն աշխատում:

Այս տեսակետը, ըստ որի արհմիություններն են ծախսածին գնաճի իսկական մեղավորները, չի համապատասխանում պատմական ընդհանուր փաստերին: 1982 թ., երբ գործազրկությունը միջին հաշվով կազմում էր աշխատուժի 9,7 տոկոսը, արհմիությունների անդամների աշխատավարձն ավելացավ 7,2 տոկոսով, սակայն 6 տոկոսով բարձրացավ նաև արհմիությունների մեջ չընդգրկված աշխատողների աշխատավարձը: Թե՛ արհմիությունների անդամների և թե՛ մյուսների աշխատավարձը բարձրացավ, չնայած գործազրկության բարձր մակարդակին:

Սկսած 1970-ական թվականներից՝ հաճախ ծախսի ցնցումների պատճառ են դառնում նավթի և սննդամթերքի գների կտրուկ փոփոխությունները և փոխարժեքի տատանումները: 1973 թ., 1978 թ. և թեթևակի նաև 1990 թ. երկրները զբաղված էին սեփական մակրոտնտեսական գործունեությամբ, երբ նավթի շուկայում խիստ պակասություն սկսվեց: Նավթի գները կտրուկ բարձրացան, արտադրության գործարար ծախսերն աճեցին: Հետևանքներն այդ երեք դեպքում նույնը չէին, բայց յուրաքանչյուր ժամանակաշրջանում նավթի գների բարձրացմանը հետևում էր ծախսածին գնաճի շեշտակի բռնկումը:

Որպես վարժություն բացատրեք, թե ինչպե՞ս է գործում ծախսածին գնաճը: Ասենք, թե Քուվեյթի նավթահանքերի հրկիզման հետևանքով նավթի գները և գործարար արտադրության ծախսերը բարձրանում են, որը առաջարկի կորը 10 տոկոսով տեղաշարժում է դեպի վեր: Նկար 15–2-ում պատկերեք դրա ազդեցությունը գների վրա՝ ենթադրելով, որ ընդհանուր պահանջարկի կորն անփոփոխ է: Ինչպիսի՞ն է ազդեցությունը գների և արտադրանքի վրա: Դուք պատկերեցիք ծախսածին կամ առաջարկի կտրուկ փոփոխության գնաճը:

ԱԿՆԿԱԼԻՔՆԵՐ ԵՎ ԻՆԵՐՑԻՈՆ ԳՆԱՇ

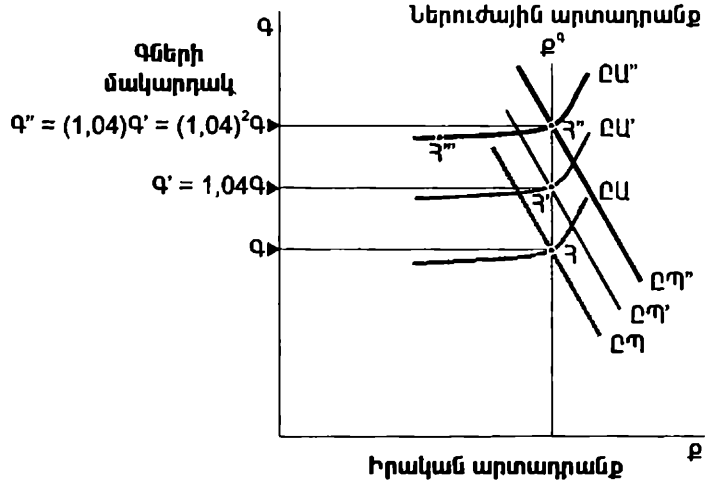
Դուք կարող եք հարցնել, թե ինչու՞ գնաճն ունի այսպիսի մեծ իներցիա կամ շարժիչ ուժ: Պատասխանն այն է, որ գների և աշխատավարձերի մեծ մասը սահմանվում է՝ հաշվի առնելով ապագա տնտեսական պայմանները: Երբ գներն ու աշխատավարձն արագ բարձրանում են, և սպասվում է, որ այդպես էլ կշարունակվի, գործարարներն ու աշխատավորները գները և աշխատավարձը որոշելիս հաշվի են առնում գնաճի չափը: Բարձր կամ ցածր գնաճի ակնկալիքները ինքնին կատարվող կանխատեսումներ են:

Իներցիոն գնաճի մեջ ակնկալիքների դերը ցույց տալու համար կարող ենք դիտարկել երևակայական օրինակ: Ենթադրենք, թե Բրաս Միլս ընկերակցությունը, որը արհմիություններ չունեցող թեթևարդյունաբերական ձեռնարկություն է, 1991 թվականին ընդունում էր իր տարեկան աշխատավարձերի և ռոճիկների որոշումները 1992 թ. համար: Վաճառքը լավ էր ընթանում, և առաջարկի կամ պահանջարկի մեծ ցնցումներ չկային: Բրաս Միլսի գլխավոր տնտեսագետը գնահատել էր, որ գներն ու աշխատավարձը վերջին տարիներին բարձրացել են տարեկան 3–5 տոկոսով, իսկ գլխավոր կանխատեսող ծառայությունները 1992 թ. ակնկալում են պետական աշխատավարձի 4 տոկոսի աճ: Բրաս Միլսը կատարել էր տեղական ընկերությունների ուսումնասիրություններ, որոնք ցույց էին տվել, որ ձեռնարկատերերից շատերը հաջորդ տարվա համար նախատեսել են փոխհատուցման 3,5–4,5 տոկոսի աճ: Բոլոր տվյալները ցույց էին տալիս, որ 1992 թ. աշխատավարձը 1991 թ. համեմատությամբ պետք է աճի մոտավորապես 4 տոկոսով:

Ուսումնասիրելով իր «ներքին աշխատուժի շուկան», Բրաս Միլսը պարզեց, որ իր սահմանած աշխատավարձերը համապատասխանում են տեղական աշխատուժի շուկային: Քանի որ կառավարիչները չէին ցանկանում, որ աշխատավարձը ցածր լինի շուկայականից, Բրաս Միլսը որոշեց փորձել աշխատավարձի աճը համապատասխանեցնել տեղական շուկայի աշխատավարձի աճին: Այդ պատճառով աշխատավարձի աճը 1992 թ. համար սահմանվեց շուկայում ակնկալվող աճի չափով՝ միջինը 4 տոկոս:

Աշխատավարձերի և ռոճիկների սահմանման այս ընթացքը, որի ժամանակ հաշվի են առնվում ապագա տնտեսական պայմանները, ըստ էության

Փոփոխվող գներ, անփոփոխ գնաճ



Նկար 15–3. Գները և աշխատավարձը պտուտակաձև բարձրանում են, երբ ընդհանուր առաջարկը և պահանջարկը միասին տեղաշարժվում են դեպի վեր

Այս օրինակում արտադրության ծախսերն աճում են տարեկան 4 տոկոսով: Հետևաբար, արտադրանքի յուրաքանչյուր մակարդակի համար ԸԱ-ի կորը հաջորդ տարում 4 տոկոսով ավելի բարձր կլինի, մյուս տարում՝ դարձյալ 4 տոկոսով, և այդպես շարունակ:

Եթե ԸՊ-ն դեպի վեր է շարժվում նույն թափով, ապա արտադրանքը մնում է իր ներուժին մոտ, իսկ գներն աճում են նույնպես 4 տոկոսով: Երբ մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը տեղաշարժվում է Դ-ից Դ' և Դ'-ից Դ", իներցիոն գնաճի պատճառով գները համաչափորեն բարձրանում են:

Օգտագործելով այս սխեման, կարո՞ղ եք պատկերել տարեկան 2 կամ 8 տոկոսով գնաճը:

կարելի է տարածել բոլոր ձեռնարկատերերի վրա: Այսպիսի դատողությունները կիրառելի են նաև շատ ապրանքների գների համար, ինչպես, օրինակ, քոլեջների ուսման վարձը, նոր նմուշի ավտոմեքենաների գները և միջքաղաքային հեռախոսային սակագները, որոնք սահմանելուց հետո փոխելը հեշտ չէ: Քանի որ այն ժամանակահատվածը, որի ընթացքում գնաճի ակնկալիքները փոխվում են, իսկ գներն ու աշխատավարձը հարմարվում, շատ երկար է տևում, ապա իներցիոն գնաճը միայն կհանգեցնի մեծ ցնցումների կամ տնտեսական քաղաքականության փոփոխությունների:

Նկար 15–3-ը պատկերում է իներցիոն գնաճի ընթացքը: Դիցուք ներուժային արտադրանքը հաստատուն է, և չկան առաջարկի կամ պահանջարկի ցնցումներ: Երբ բոլորն ակնկալում են գների և աշխատավարձի տարեկան 4 տոկոս աճ, միջին ծախսերը կաճեն այդ նույն չափով, և ԸԱ-ի կորը տարեկան 4 տոկոսով կտեղաշարժվի դեպի վեր: Եթե չկան պահանջարկի մեծ ցնցումներ, ԸՊ-ի կորը նույնպես կտեղաշարժվի դեպի վեր այդ նույն չափով: ԸՊ-ի և ԸԱ-ի կորերի հատման կետը ամեն տարի 4 տոկոսով կբարձրանա վերև : Հետևաբար, մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը տեղափոխվում է Դ-ից դեպի Դ' և Դ'-ից դեպի Դ": Տարեցտարի գները աճում են 4 տոկոսով: Իներցիոն գնաճը մնում է 4 տոկոս:

Իներցիոն գնաճ տեղի է ունենում, երբ ԸԱ-ի և ԸՊ-ի կորերը անընդհատ միևնույն չափով տեղաշարժվում են դեպի վեր:

ԳՆԵՐԻ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ ԵՎ ԳՆԱՃԸ

Օգտագործելով 15–3 նկարը, կարող ենք օգտակար տարբերակում կատարել գների մակարդակի տեղաշարժերի և գնաճի տեղաշարժերի միջև: Ընդհանուր առմամբ ընդհանուր պահանջարկի աճը՝ ԸՊ-ի տեղաշարժը դեպի աջ, բարձրացնում է գները, երբ մնացած բոլոր գործոնները անփոփոխ են: Նմանապես, ԸԱ-ի կորի տեղաշարժը դեպի վեր, որն ընդհանուր առաջարկի աճի հետևանք է, բարձրացնում է գները, երբ մնացած բոլոր գործոնները հավասար են:

Այնուամենայնիվ, պետք է հասկանանք, որ ընդհանուր առմամբ մնացած մեծություններն էլ են փոխվում: Մասնավորապես, ԸՊ-ի և ԸԱ-ի կորերը համարյա միշտ տեղաշարժվում են ժամանակի ընթացքում: Օրինակ, նկար 15–3-ում ԸԱ-ի և ԸՊ-ի կորերը միաժամանակ վերև են շարժվում:

Ի՞նչ կլինի, երբ երրորդ փուլում կատարվի ԸԱ-ի կամ ԸՊ-ի կորի չնախատեսված տեղաշարժ: Ինչպե՞ս դա կազդի գների և գնաճի վրա: Ենթադրենք, օրինակ, թե երրորդ փուլի ԸՊ" կորը փողի կրճատման պատճառով տեղաշարժվել է դեպի ձախ: Սա կարող է առաջացնել տնտեսական անկում նոր հավասարակշռությամբ՝ ԸԱ" կորի վրա գտնվող Դ"' կետում: Այս կետում արտադրանքը ցածր է իր ներուժից, գները և աշխատավարձը ավելի ցածր են, քան Դ" կետում, բայց տնտեսությունը դարձյալ գնաճ կունենա, քանի որ Դ"'-ում գների մակարդակը դեռևս ավելի բարձր է, քան նախորդ փուլի Դ' հավասարակշռության կետին համապատասխան Գ' գինը:

Տնտեսական ուժերը կարող են իջեցնել գների այն մակարդակը, որին պետք է գները հասնեին առանց այդ ուժերի ազդեցության: Սակայն ծախսերի և գների շարժիչ ուժերի պատճառով գնածը տնտեսության մեջ կարող է շարունակվել նույնիսկ այս հակազդող ցնցումների առկայությամբ:

Այս գաղափարը կարևոր է *լճագնածի* երևույթը կամ բարձր գործազրկության ժամանակաշրջանում բարձր գնածը հասկանալու համար: Քանի դեռ ծախսերը բարձրացնող իներցիոն տարրերի շարժիչ ուժերը հզոր են, կարող է տեղի ունենալ տնտեսական անկում՝ բարձր գնածի հետ միաժամանակ (չնայած գնածը ցածր կլինի նախկին իներցիոն գնածից): Սա ցույց է տրված նկար 15–3-ում, որտեղ անկմանը համապատասխանող Հ‴ կետում արտադրանքն իր ներուժից զգալիորեն ցածր է: Սակայն գները դեռևս բարձրանում են, քանի որ Հ‴-ին համապատասխանող գների մակարդակը թերևս 3 տոկոսով բարձր է նախորդ փուլի գների Գ՛ մակարդակից:

Բ. ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ԳՆԱԾԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

ՖԻԼԻՓՍԻ ԿՈՐԸ

Գնածի գործընթացը պատկերող արդյունավետ եղանակ է մշակել տնտեսագետ Ա. Վ. Ֆիլիփսը՝ գնահատելով աշխատավարձի գնածի որոշիչները: Մանրամասն ուսումնասիրելով Միացյալ Թագավորության մեջ գործազրկության և փողային վարձատրության ավելի քան մեկ դարի տվյալները, Ֆիլիփսը հակադարձ համեմատական կապ է հայտնաբերել գործազրկության և փողային վարձատրության փոփոխության միջև: Նա գտել է, որ երբ գործազրկությունը ցածր է, աշխատավարձը հակված է բարձրանալու և ընդհակառակը: Ինչու՞ բարձր գործազրկությունը կարող է փոքրացնել վարձատրության աճը: Պատճառն այն է, որ վարձատրության բարձրացման համար աշխատավորների գործադրած ճնշումն ավելի թույլ է, երբ այլ աշխատանքի համար քիչ հնարավորություն կա և, բացի այդ, վարձատրության բարձրացման պահանջներին ձեռնարկությունների դիմադրությունն ավելի ուժեղ է, երբ շահույթը ցածր է:

Ֆիլիփսի կորն օգտակար է գործազրկության և գնածի կարճաժամկետ հեռանկարի փոփոխությունները ուսումնասիրելու համար: Պարզագույն տարբերակը ցույց է տրված նկար 15–4-ում: Գծագրի հորիզոնական առանցքը ներկայացնում է գործազրկության մակարդակը: Ձախակողմյան ուղղահայաց սանդղակը ներկայացնում է գների տարեկան աճի չափը: Աջակողմյան ուղղահայաց սանդղակը ցույց է տալիս փողային աշխատավարձի աճի չափը: Երբ Ֆիլիփսի կորի վրայով շարժվում եք ձախ՝ կրճատելով գործազրկությունը, կորով պատկերված գների և վարձատրության աճի չափը մեծանում է:

Կորի հիմքում ընկած է գնածի մի կարևոր թվաբանություն: Ասենք՝ աշխատանքի արտադրողականությունը (յուրաքանչյուր աշխատողին ընկնող արտադրանքը) համաչափորեն աճում է տարեկան 2 տոկոսով: Այնուհետև ենթադրենք, թե ձեռնարկությունները գները սահմանում են աշխատուժի միջին ծախսի հիման վրա, այնպես որ գները փոխվում են հենց այն չափով, ինչ չափով որ փոխվում է աշխատուժի միջին ծախսը միավոր արտադրանքի համար: Եթե աշխատավարձն աճում է 6 տոկոսով, իսկ արտադրողականությունը՝ 2 տոկոսով, ապա աշխատուժի միջին ծախսը կաճի 4 տոկոսով: Հետևաբար, գները նույնպես կաճեն 4 տոկոսով*:

Օգտագործելով գնածի այս թվաբանությունը, նկար 15–4-ում կարելի է տեսնել վարձատրության և գների աճի առնչությունը: Աջակողմյան սանդղակը ցույց է տալիս փողային վարձատրության փոփոխությունը տոկոսներով, իսկ ձախակողմյանը՝ գների աճի չափը: Այս երկու սանդղակները տարբերվում են միայն արդյունավետության ենթադրված աճի չափով (այնպես, որ գների տարեկան 6 տոկոսի փոփոխությունը կհամապատասխանի վարձատրության տարե-

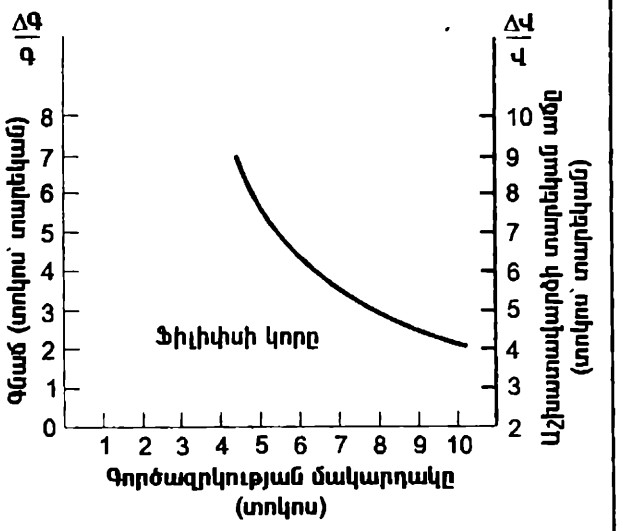
* Այս հաշվարկը կարելի է ներկայացնել այսպես. քանի որ գները հիմնված են միավոր արտադրանքին համապատասխանող աշխատուժի միջին ծախսի վրա, ապա Գ-ն միշտ համեմատական է ՎԱշ / Հ, որտեղ Գ-ն գնի մակարդակն է, Վ-ն վարձադրույքը, Աշ-ն՝ աշխատուժ-ժամը, իսկ Հ-ը՝ արտադրանքը: Այնուհետև, աշխատանքի միջին արտադրողականությունը (Հ / Աշ) համաչափորեն աճում է տարեկան 2 տոկոսով: Այստեղից, եթե աշխատավարձն աճում է տարեկան 6 տոկոսով, ապա գները կաճեն տարեկան 4 տոկոսով (6 տոկոս աշխատավարձի աճից հանած 2 տոկոս արտադրողականության աճը): Ավելի ընդհանուր՝

$$\left(\begin{array}{c}\text{գնածի}\\ \text{չափ}\end{array}\right) = \left(\begin{array}{c}\text{աշխա-}\\ \text{տավարձի}\\ \text{աճ}\end{array}\right) - \left(\begin{array}{c}\text{արտադրո-}\\ \text{ղականու-}\\ \text{թյան աճ}\end{array}\right)$$

կան 8 տոկոսի փոփոխությանը, եթե արդյունավետությունն աճի տարեկան 2 տոկոսով, և եթե գները միշտ աճեն նույն արագությամբ, ինչ որ աշխատանքի ծախսերը): Այսպիսով՝

Ֆիլիփսի կորը պատկերում է գնաճի «փոխհատուցման» տեսությունը: Այս տեսության համաձայն երկիրը կարող է գնել գործազրկության ավելի ցածր մակարդակ, եթե ցանկանում է վճարել ավելի բարձր գնաճի գինը: Փոխհատուցման պայմանները տրված են Ֆիլիփսի կորի թեքությամբ:

Ըստ նկար 15–4-ում պատկերված Ֆիլիփսի կորի, գնաճը կլինի տարեկան 4 տոկոս, եթե գործազրկությունը 6 տոկոս է: Որքա՞ն կբարձրանա գնաճը, եթե գործազրկությունն ընկնի 1 տոկոսով:



Նկար 15–4. Ֆիլիփսի կորը պատկերում է փոխհատուցումը գնաճի և գործազրկության միջև

Ֆիլիփսի կորը ցույց է տալիս, որ գնաճը և գործազրկությունը հակադարձ համեմատական են: Աջակողմյան ուղղահայաց առանցքի վրա գտնվող վարձատրության փոփոխման սանդղակը գնաճի ձախակողմյան սանդղակից բարձր է աշխատանքի միջին արտադրողականության ենթադրյալ աճի 2 տոկոսի չափով:

ՄԵԿՆԱԲԱՆՈՒՄ

Ինչպե՞ս է Ֆիլիփսի կորը հարմարվում ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի մեր կաղապարին: Նկար 15–4-ում պատկերված Ֆիլիփսի կորը լավագույնս մեկնաբանվում է որպես *կարճաժամկետ հեռանկարային փոխառնչություն գնաճի և գործազրկության միջև, երբ ընդհանուր պահանջարկը տեղաշարժվում է, բայց ընդհանուր առաջարկը շարունակում է փոխվել իր սովորական չափով:* Սա հասկանալու համար կարելի է համեմատել 15–3 և 15–4 նկարները:

Ենթադրենք, թե 6 տոկոս գործազրկությունը համապատասխանում է ներուժային արտադրանքին: Այդ դեպքում քանի դեռ արտադրանքը իր ներուժային մակարդակում է, գործազրկությունը մնում է 6 տոկոս, իսկ գնաճը շարունակում է աճել տարեկան 4 տոկոսով: Ենթադրենք, սակայն, թե երրորդ փուլում տեղի է ունենում ընդհանուր պահանջարկի տեղաշարժ այնպես, որ հավասարակշռությունը նկար 15–3-ում Հ″ կետի փոխարեն Հ‴ կետում է: Այդ դեպքում արտադրանքը ցածր կլինի իր ներուժային մակարդակից, գործազրկությունը կանցնի 6 տոկոսից, իսկ գնաճը կնվազի: Ձեր գիտելիքներն ամրապնդելու համար նկար 15–4-ում նշեք նկար 15–3-ի Հ″ և Հ‴ կետերին համապատասխանող գործազրկությունն ու գնաճը:

Այս բացատրությունից պարզ է դառնում, թե ինչու նկար 15–4-ում պատկերված Ֆիլիփսի կորը միայն կարճաժամկետ հեռանկարի համար է և երկարաժամկետ հեռանկարում կարող է տեղաշարժվել: Գնաճի ցնցումը կփոխի մարդկանց ակնկալիքները, և ի վերջո կփոխվեն նաև աշխատավարձերն ու մյուս ծախսերը: Ընդհանուր առաջարկը կարտացոլի այս փոփոխությունները, և կառաջանա նոր իներցիոն գնաճ: Այս գործընթացը կբերի Ֆիլիփսի կորի տեղաշարժի:

Փոփոխվող ճաշացուցակը: Ֆիլիփսի կորը նկարագրվեց որպես «գնաճի և գործազրկության միջև ընտրություն կատարելու ճաշացուցակ»: Սակայն երբեմն ճաշողները հայտնաբերում են, որ գները փոփոխվում են նույնիսկ իրենց ուտելու ընթացքում: Այսինքն՝ իներցիոն գնաճի փոփոխման պատճառով Ֆիլիփսի կորը ժամանակի ընթացքում տեղաշարժվում է: Նկար 15–5-ում պատկերված է 1961–1990 թթ. գնաճի և գործազրկության փոփոխման գծագիրը: Ակնհայտ է, որ այստեղ կայուն կոր չկա: Փոխարենը թվում է, թե կետերը պտտվում են ժամացույցի սլաքի ուղղությամբ՝ երբեմն շեղվելով դեպի դուրս կամ ներս:

Նկատելով այս երևույթը՝ տնտեսագետներն սկսեցին վերանայել Ֆիլիփսի պարզ կորը: Տեսության և պատմական փաստերի այս հակասության բեղմնավոր արդյունքը եղան բնական մակարդակի գնաճի մերօրյա տեսությունները:

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԲՆԱԿԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ

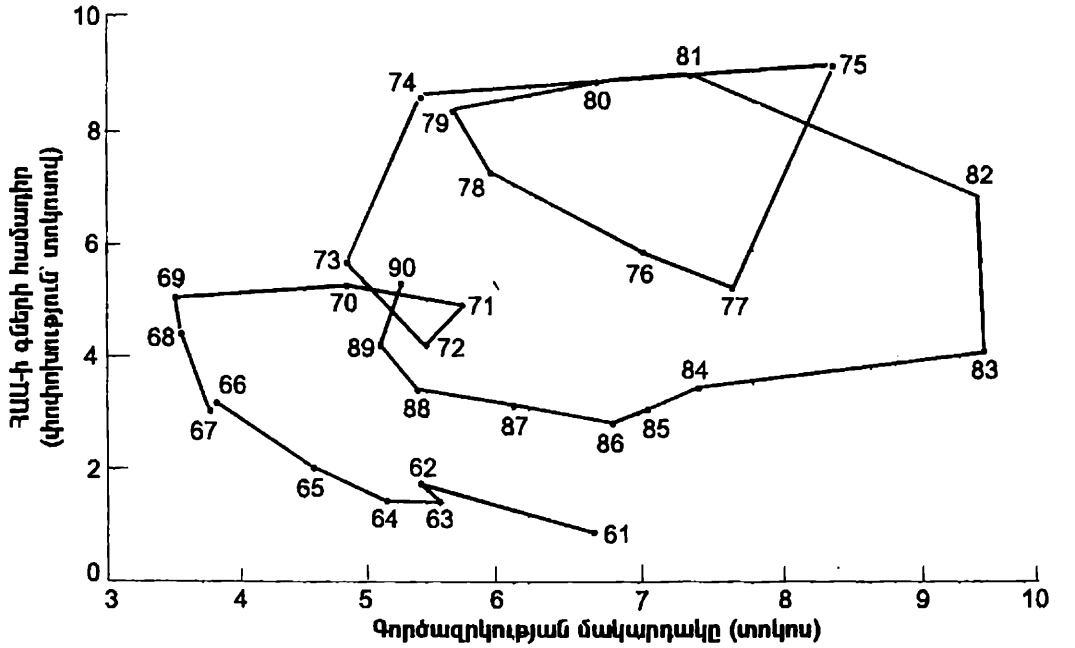
Նկար 15–5-ում պատկերված տարօրինակ «Ֆիլիփսի պարույրը» բացատրելու համար տնտեսագետնե-

կառուցել են կորի ձևափոխված տեսակը, որը ույտնի է «բնական մակարդակի Ֆիլիփսի կոր» անունով: Բնական մակարդակի տեսությունը, որն ացվել է էդմունդ Ֆելփսի և Միլթն Ֆրիդմանի տեսական աշխատություններից և քննություն է բռնել զմաթիվ տնտեսաչափերի կողմից, տարբերակում երկարաժամկետ և կարճաժամկետ հեռանկարի լիփսի կորեր: Նա պնդում է, որ նկար 15–4-ում ստկերված վարընթաց Ֆիլիփսի կորը ճիշտ է այն կարճաժամկետ հեռանկարի համար: Երկաժամկետ հեռանկարում կա գործազրկության այն մեկ մակարդակ, որը համատեղելի է համափ գնաճի հետ: Գործազրկության այդ մակարդակը չվում է *գործազրկության բնական մակարդակ:* Այս տեսությունից հետևում է, որ երկարաժամտ հեռանկարում Ֆիլիփսի կորն ուղղահայաց գիծ

Նոր տեսություններն ըմբռնելու համար անհրաշտ է տալ գործազրկության բնական մակարդակի ւտակ սահմանումը:

Գործազրկության բնական մակարդակն *յն է, երբ գների և աշխատավարձի աճը մեծացող կամ փոքրացնող ուժերը հավասարակշռած են: Բնական մակարդակում գնաճը հաստաւում է, հակված չէ ոչ աճելու և ոչ էլ նվազելու: Այն տնտեսություններում, որտեղ բարձր գնաճը կանխվում է, գործազրկության բնական մակարդակն այն ամենացածր մակարդակն է, որ կարող է պահպանվել: Հետևաբար, դա զբաղվածության այն ամենաբարձր մակարդակն է, որ կարող է պահպանվել և համապատասխանում է պետության ներքին ծախսերի արդյունքին:*

Այս տեսությունը կարելի է հասկանալ այսպես. ժամանակի կամայական պահին տնտեսությունը ժառանգում է որևէ կայուն կամ ակնկալվող գնաճ: Եթե (ա) չկա ավելորդ պահանջարկ և (բ) չկան առաջարկի ցնցումներ, ապա փաստացի գնաճը կշարունակի մնալ իր իներցիոն մակարդակի վրա: Ի՞նչ են նշանակում այս պայմանները: (ա) պայմանը նշանակում է, որ գործազրկությունն այն մակարդակում է (գործազրկության բնական մակարդակը), երբ աշխատավարձի վրա ազատ աշխատատեղերի դեպի վեր ուղղված ազդեցությունները և գործազրկության դեպի վար ուղղված ազդեցությունները հավասարակշռվում են: (բ) պայմանը նշանակում է հումքի (օրինակ՝ նավթի և ներմուծման) ծախսերի արտակարգ փոփոխությունների բացակայություն, այնպես որ ընդհանուր առաջարկի կորը աճում է իներցիոն գնաճի չափով: (ա) և (բ) պայմանների համադրումը բերում է մի վիճակի, որտեղ գնաճը կշարունակի



Նկար 15–5. Ֆիլիփսի կո՞ր, թե Ֆիլիփսի պարույր

Գործազրկության և գնաճի մոտավորապես վերջին երեք տասնամյակների տվյալները ավելի բարդ փոխհարաբերություն են ցույց տալիս, քան Ֆիլիփսի պարզ, կարճաժամկետ հեռանկարի կորն է: Գործազրկության բնական մակարդակը կարող է փոխվել ժամանակի ընթացքում, ինչպես ցույց են տալիս Ֆիլիփսի պարույրը և դեպի ներս ու դուրս կատարված շեղումները: (Աղբյուրը՝ Նախագահի տնտեսական հաղորդումը, 1982թ., թարմացված՝ հեղինակների կողմից: Այստեղ գների համաթիվը ՀԱԱ-ի համադիրն է):

ավելանալ կայուն կամ ակնկալվող գնաճի չափով:

Ի՞նչ կպատահի, եթե տեղի ունենան առաջարկի կամ ծախսի ցնցումներ: Շատ ցածր գործազրկության դեպքում, ինչպես Վիետնամի պատերազմի ժամանակ, գնաճը կգերազանցի իներցիոն գնաճին՝ շարժվելով Ֆիլիփսի կարճաժամկետ հեռանկարի կորի երկայնքով: Ի հակադրություն դրա, երբ գործազրկությունը բնական մակարդակից չափազանց շատ բարձրանա, ինչպես պատահեց 1980-ական թվականների սկզբին, գնաճը կիջնի իներցիոն գնաճից՝ Ֆիլիփսի կարճաժամկետ հեռանկարի կորի վրայով շարժվելով ներքև:

Սակայն սա դեռ պատմության վերջը չէ: Հենց որ փաստացի գնաճը բարձրանում է իներցիոն կամ ակնկալվող գնաճից, մարդիկ սկսում են հարմարվել գնաճի նոր մակարդակին և ակնկալել ավելի բարձր գնաճ: Իներցիոն գնաճն այդ ժամանակ սկսում է հարմարվել նոր իրականությանը, և Ֆիլիփսի կարճաժամկետ հեռանկարի կորը տեղաշարժվում է:

Ցնցման և հարմարվելու պատմական ընթացքը պատկերված է 15–6 նկարում: Վիետնամի պատերազմի ժամանակ տնտեսության արագ աճն ու ցածր գործազրկությունը հանգեցրին գների և աշխատավարձի բարձրացման: Տեղի ունեցավ պահանջարկի ցնցում: Փաստացի գնաճը մեծացավ, և իներցիոն գնաճն սկսեց արագ հարմարվել:

1973 և 1979 թվականներին նավթի գների աճի հետևանքով փաստացի գնաճը մեծացավ, որին դարձյալ հետևեց իներցիոն գնաճի աճը: Քաղաքականություն ստեղծողները 1980–1982 թթ., այնուամենայնիվ, որոշեցին գնաճի դեմ մղվող պայքարում վճարել ցանկացած գինը: Հաջորդող տնտեսական անկումն իջեցրեց փաստացի գնաճը, և 1980-ական թվականների վերջին իներցիոն գնաճը կտրուկ նվազեց:

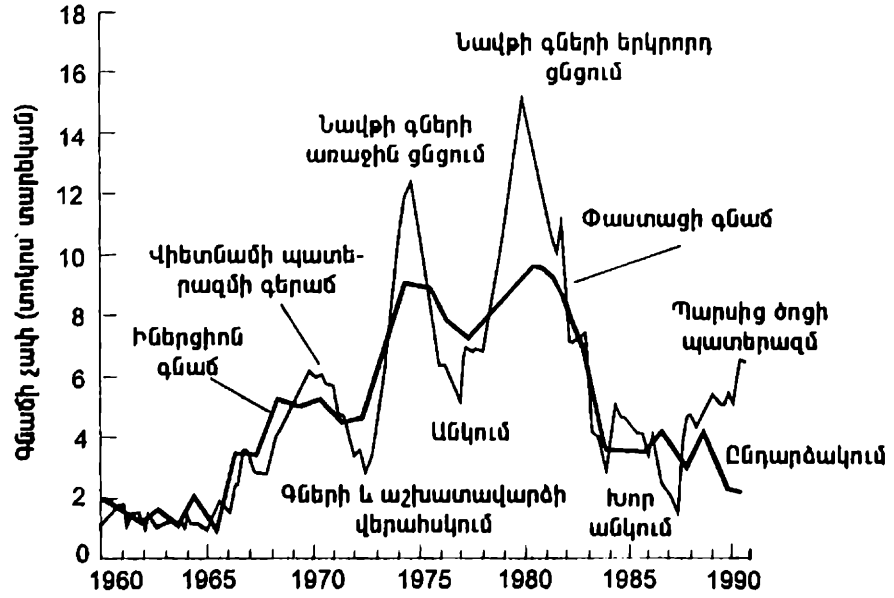
Այս թռուցիկ ակնարկը վճռորոշ վկայություն է գնաճի մասին: Գնաճի և գործազրկության միջև փոխհատուցումը կայուն է մնում այնքան ժամանակ, քանի դեռ իներցիոն կամ ակնկալվող գնաճի չափն անփոփոխ է: Բայց երբ իներցիոն գնաճի չափը փոխվում է, Ֆիլիփսի կարճաժամկետ հեռանկարի կորը տեղաշարժվում է:

ՖԻԼԻՓՍԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺՎՈՂ ԿՈՐԸ

Այն կարևոր գաղափարը, որ ցնցումները տեղաշարժում են Ֆիլիփսի կորը, կարելի է հասկանալ որպես քայլերի հաջորդականություն՝ ներկայացված «գերաճի պարբերաշրջանով», որը նկարագրված է այստեղ և նկար 15–7-ում:

Փուլ 1: Առաջին փուլում գործազրկությունը բնական մակարդակի վրա է: Պահանջարկի կամ առաջարկի անակնկալներ չկան, իսկ տնտեսությունը գտնվում է նկար 15–7-ի ներքևում պատկերված Ֆիլիփսի կարճաժամկետ հեռանկարի կորի (ՖԿժԿ) A կետում:

Փուլ 2: Տնտեսության ընդարձակման ժամանակ արտադրանքի արագ աճը իջեցնում է գործազրկության մակարդակը: Հենց որ գործազրկությու-



Նկար 15–6. Ինչպե՞ս են գնաճի կտրուկ փոփոխությունները ազդում իներցիոն գնաճի չափի վրա

Երբ տեղի են ունենում գնաճային ցնցումներ, իներցիոն գնաճն աստիճանաբար հարմարվում է: Տեսեք, թե Վիետնամի պատերազմը, նավթի գների առաջին և երկրորդ ցնցումները ինչպես են իներցիոն գնաճը տեղաշարժել դեպի վեր: Այնուհետև, 1979 թվականից հետո, սուղ փողի ժամանակաշրջանում, գնաճը կրճատվել է, իսկ իներցիոն գնաճի չափը նվազել: Ի՞նչ է տեղի ունենում այժմ, որը կփոխի գնաճի իներցիոն չափը (այստեղ ցույց տրված գների համաթիվը սպառողական գների համաթիվն է (ՍԳՀ):

նը նվազում է, ձեռնարկություններն սկսում են ավելի եռանդով նոր աշխատողներ հավաքագրել, իսկ որոշ ձեռնարկություններ որոշում են իրենց փոխհատուցումները մեծացնել ավելի արագ, քան այդ անում էին նախորդ փուլում: Հենց որ արտադրանքը գերազանցում է իր ներուժային մակարդակը, կարողությունների օգտագործումը մեծանում է, և գների վերադիրներն ավելանում են: Աշխատավարձն ու գները սկսում են արագ աճել: Ֆիլիփսի կորի իմաստով տնտեսությունը շարժվում է դեպի վեր և ձախ՝ դեպի Ֆիլիփսի կորի B կետը (նկ. 15–7-ում՝ ՖԿԺԿ-ի վրայով): Գնաճի ակնկալիքները դեռևս չեն փոխվել, բայց գործազրկության մակարդակի նվազման հետևանքով գնաճը երկրորդ փուլի ընթացքում մեծանում է:

Փուլ 3: Երբ աշխատավարձն և գները բարձրանում են, ձեռնարկությունները և աշխատողները սկսում են *ակնկալել* ավելի բարձր գնաճ: Գնաճի այդ նոր մակարդակը ներառվում է աշխատավարձի և գների որոշումների մեջ: Այդպիսով իներցիոն կամ ակնկալվող գնաճը մեծանում է:

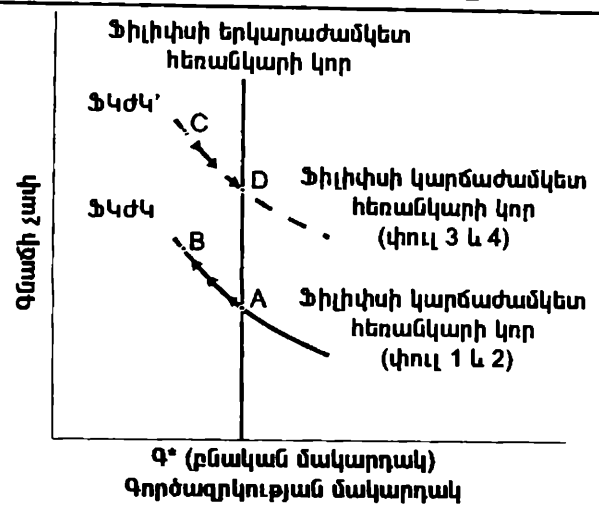
Ինչպե՞ս է գնաճի ավելացումը անդրադառնում Ֆիլիփսի կորի վրա: Ֆիլիփսի կարճաժամկետ հեռանկարի կորը տեղաշարժվում է վերև: Ֆիլիփսի նոր կորը (նկար 15–7-ում՝ ՖԿԺԿ՝ նշվածը) գտնվում է սկզբնական կորից վերև: Ֆիլիփսի նոր կարճաժամկետ հեռանկարի կորը պատկերում է նոր, ավելի մեծ ակնկալվող գնաճը:

Փուլ 4: Վերջին փուլում, երբ տնտեսությունը դանդաղում է, տնտեսական գործունեության կրճատման հետևանքով արտադրանքը վերադառնում է իր ներուժային մակարդակին, իսկ գործազրկությունը՝ իր բնական չափին: Բարձր գործազրկությունն իր հերթին նվազեցնում է գնաճը:

Նշենք մի զարմանալի արդյունք: Քանի որ ակնկալվող կամ իներցիոն գնաճը մեծացել է, ապա բնական մակարդակի գնաճի չափը չորրորդ փուլում ավելի մեծ է, քան առաջինում: Չնայած ընդհանուր առաջարկն ու պահանջարկը հավասարակշռված են, ձեռնարկություններն ու աշխատողները սկսում են ակնկալել գնաճի ավելի մեծ չափ: Տնտեսության *իրական* ՀԱԱ-ի և գործազրկության մակարդակները նույնն են, ինչ որ առաջին փուլում, չնայած *անվանական* մեծությունները (գները և անվանական ՀԱԱ-ն) այժմ աճում են ավելի արագ, քան մինչև ակնկալվող գնաճի բարձրանալը, որը տեղի ունեցավ տնտեսության ընդարձակման հետևանքով:

Երբեմն ականատես ենք լինում «խստության պարբերաշրջանների», որոնք տեղի են ունենում, երբ գործազրկությունն աճում է, և փաստացի գնաճն իջնում է իներցիոն գնաճի մակարդակից: Այս դեպքում

Գերաճի պարբերաշրջանը



Նկար 15–7. Ինչպես են ցնցումները տեղաշարժում Ֆիլիփսի կորը

Այս նկարը ցույց է տալիս, թե Ֆիլիփսի կարճաժամկետ հեռանկարի կորը ինչպես է տեղաշարժվում ցածր գործազրկության ժամանակաշրջանում: Տնտեսությունն սկսվում է A կետում: Հետո այն ընդլայնվում է, որի ընթացքում գործազրկությունը երկրորդ փուլի B կետում իջնում է բնական մակարդակից ցած: Սրա հետևանքով գնաճը գերազանցում է իներցիոն գնաճի չափը:

Ժամանակի ընթացքում բարձր գնաճը դառնում է կանխատեսելի և մտնում է Ֆիլիփսի կարճաժամկետ հեռանկարի կորի՝ ՖԿԺԿ՝-ի մեջ: Երբ չորրորդ փուլում տնտեսությունը վերադառնում է բնական մակարդակին D կետում, այն արդեն ունի փաստացի և իներցիոն գնաճի ավելի բարձր չափ:

Նշենք, որ եթե A, B, C, D կետերը տարբեր տարիներ են ներկայացնում, ապա կետերը կարելի է միացնել: Տեղաշարժվող կորն առաջացնում է օղակ՝ ժամացույցի սլաքի ուղղությամբ, այնպիսին, ինչպիսին 15–5 նկարում է:

իներցիոն գնաճի չափը փոքրանում է, և տնտեսությունը գործազրկության բնական մակարդակին վերադառնալիս վայելում է ավելի ցածր գնաճ: Նման ցավոտ պարբերաշրջան տեղի ունեցավ 1979–1982 թթ., երբ Քարտերն ու Ռեյգանը պայքարում էին գնաճի դեմ:

ՖԻԼԻՓՍԻ ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ՀԵՌԱՆԿԱՐԻ ՈՒՂՂԱՀԱՅԱՑ ԿՈՐԸ

Մենք արդեն տեսել ենք, որ երբ գործազրկությունը հեռանում է իր բնական մակարդակից, գնաճն սկսում է փոխվել: Ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ փաստացի գործազրկության և բնական գործազրկության միջև ճեղքվածքը պահպանվում է: Օրինակ, ենթադրենք,

թե գործազրկության բնական մակարդակը 6 տոկոս է, իսկ փաստացի մակարդակը՝ 4 տոկոս: Ճեղքվածքի պատճառով գնաճը հակված է տարեցտարի աճելու: Առաջին տարում գնաճը կարող է լինել 6 տոկոս, երկրորդ տարում՝ 7 տոկոս, երրորդ տարում՝ 8 տոկոս, և այդպես շարունակ:

Ե՞րբ կանգ կառնի այս պարուրաձև աճը: Ըստ բնական մակարդակի տեսության, աճը կանգ կառնի միայն այն ժամանակ, երբ գործազրկությունը վերադառնա իր բնական մակարդակին: Այլ կերպ ասած, քանի դեռ գործազրկությունն իր բնական մակարդակից ցածր է, գնաճը հակված է բարձրանալու:

Բարձր գործազրկության ժամանակ տեղի ունի հակառակ պատկերը: Այս դեպքում գնաճն իջնելու (կամ, թերևս, մինչև զրո նվազելու) միտում ունի, քանի դեռ գործազրկությունը բարձր է իր բնական մակարդակից:

Գնաճը կկայունանա միայն այն ժամանակ, երբ գործազրկությունը բնական մակարդակի վրա է: Միայն այդ ժամանակ աշխատուժի տարբեր շուկաներում առաջարկի և պահանջարկի տեղաշարժերը կհավասարակշռվեն: Միայն այդ ժամանակ գնաճը չի ունենա ոչ աճելու և ոչ էլ նվազելու միտում՝ ինչպիսին էլ լինի իներցիոն գնաճի չափը:

Բնական մակարդակի տեսության համաձայն, գործազրկության միակ մակարդակը, որը համատեղելի է կայուն գնաճի հետ, բնական մակարդակն է: Այս տեսության մեջ Ֆիլիփսի երկարաժամկետ հեռանկարի կորը պետք է պատկերել որպես մի ուղղահայաց գիծ, որը սկսվում է գործազրկության բնական մակարդակից՝ ինչպես 15–7 նկարի DA ուղղահայաց գիծը:

Գնաճի բնական մակարդակի տեսությունը տնտեսական քաղաքականության համար ունի երկու կարևոր հետևանք: Առաջին՝ գոյություն ունի գործազրկության նվազագույն մակարդակ, որը երկարաժամկետ հեռանկարում կարող է պահպանվել տնտեսության մեջ: Ըստ այդ տեսության երկիրը չի կարող գործազրկությունը երկար ժամանակ բնական մակարդակից ներքև պահել, առանց աշխատավարձը և գները պարուրաձև բարձրացնելու:

Երկրորդ՝ երկիրն ի վիճակի է կառավարելու Ֆիլիփսի կարճաժամկետ հեռանկարի կորը: Ընդարձակման կողմնակից նախագահը կարող է գործազրկության մակարդակն իջեցնել բնականից ցած, և երկիրը ժամանակավորապես կվայելի ցածր գործազրկություն, սակայն՝ ի հաշիվ գնաճի մեծացման: Եվ, ընդհակառակը, եթե երկիրը գտնում է, որ իներցիոն գնաճի չափը շատ բարձր է, ինչպես 1979–1982 թթ., նա կարող է իրեն կոփել խստության շրջանի համար, առաջացնել տնտեսության անկում՝ դրանով իսկ իջեցնելով գնաճը:

ՔԱՆԱԿԱԿԱՆ ԳՆԱՀԱՏԱԿԱՆՆԵՐ

Չնայած գործազրկության բնական մակարդակը կարևոր մակրոտնտեսագիտական հասկացություն է, սակայն բնական մակարդակի ճշգրիտ թվային գնահատականներ ստանալը շատ դժվար է: Այս բնագավառի առաջատար մասնագետներից մեկը՝ Ռոբերթ Ջ. Գորդոնը, գտել է, որ 1980-ական թվականներին գործազրկության բնական մակարդակը կազմել է ամբողջ աշխատուժի 6 տոկոսը: Նրա գնահատականը գործազրկության բնական մակարդակի հետ միասին ցույց է տրված 15–8 նկարում: Ուրիշ տնտեսագետներ 1980-ական թվականների վերջի համար ստացել են տարբեր թվեր, և լավատեղյակ մարդկանց կարծիքով բնական մակարդակը գտնվում է 5–6 տոկոսի միջև: Շատ տնտեսագետներ այն կարծիքին են, որ գներն ու աշխատավարձը որոշող ներկա հաստատությունների դեպքում Միացյալ Նահանգները չի կարող գործազրկության մակարդակը վեց տոկոսից բավական ցածր մակարդակի վրա պահել առանց գնաճը բարձրացնելու:

Շատերը հուսախաբվել են այդքան բարձր բնական մակարդակից: Ինչու՞ պետությունը չի կարող բոլորի համար լավ աշխատանք երաշխավորել՝ առանց խորացնելու գնաճը: Պատճառներից մեկը պարզապես այն է, որ Ամերիկայում հոսունությունը կամ անցողիկ գործազրկությունը մեծ է, նույնիսկ, երբ աշխատանքի հնարավորություն շատ կա: Օրինակ, 1990 թ., երբ տնտեսական աճը մոտ էր իր բնական մակարդակին, գործազուրկների ավելի քան մեկ երրորդը երիտասարդներ էին (25 տարեկանից ցածր): Նրանցից աշխատանքը կորցրածները կազմում էին ամբողջ աշխատուժի միայն 2,5 տոկոսը: 174 մլն. չափահասներից միայն 560 հազարն էր գործազուրկ քսանվեց շաբաթից ավելի:

Բացի անցողիկ գործազրկությունից սովորաբար կա նաև մեծ կառուցվածքային և ակամա գործազրկություն: Նույնիսկ երբ գործազրկության մակարդակը ցածր է, գործազուրկների էական մասը կազմում են աշխատանքը կորցրածները և երկարաժամկետ գործազուրկները: Աշխատուժի շուկաները չեն կարողանում ազատ աշխատատեղերը արագ համապատասխանեցնել գործազուրկներին:

Արդյունքում բնական մակարդակը Միացյալ Նահանգներում բարձր է մասամբ այն պատճառով, որ աշխատողների տեղաշարժը մեծ է, և մասամբ էլ՝ որովհետև աշխատուժի շուկան ի վիճակի չէ ազատ աշխատատեղերը արագ համապատասխանեցնել գործազուրկներին:

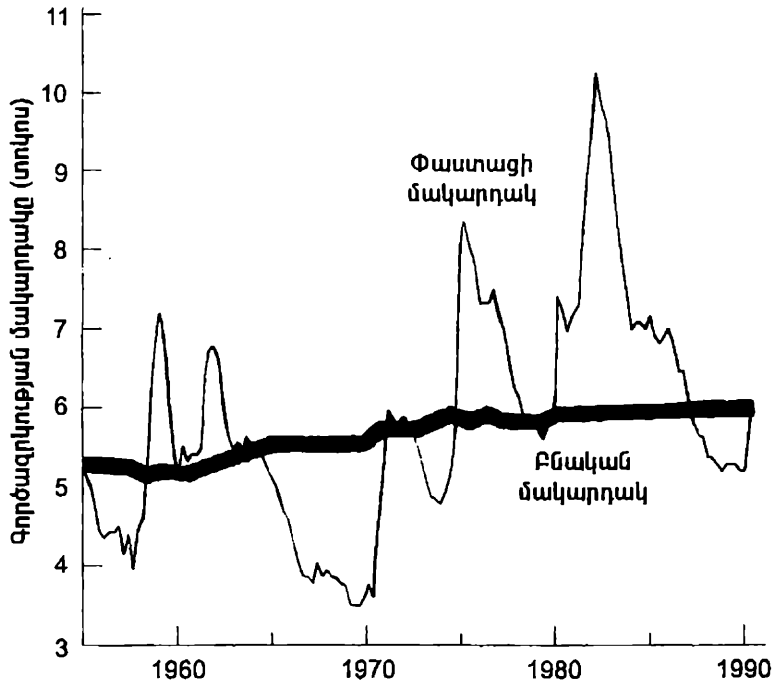
Աճող բնական մակարդակ: Ամենալավ տվյալները ցույց են տալիս, որ վերջին տասնամյակներում

Միացյալ Նահանգներում գործազրկության բնական մակարդակը էականորեն բարձրացել է: 1960-ական թվականների սկզբին նախագահ Քենեդիի տնտեսագետները եզրակացրին, որ աշխատուժի լրիվ զբաղվածության դեպքում գործազրկությունը կլինի չորս տոկոսից ցածր: 1970-ական թվականների սկզբին այն կազմում էր հինգ տոկոս, 1980-ական թվականներին, ինչպես տեսանք, ենթադրվում էր, որ բնական մակարդակը կկազմի աշխատուժի 5,5–6 տոկոսը: Ո՞րն է այս աճի պատճառը: Տնտեսագետները նշում են երեք գործոն՝ ժողովրդագրական փոփոխությունները, կառավարության քաղաքականությունը և կառուցվածքային փոփոխությունները:

Առաջին գործոնն առաջանում է աշխատուժի ժողովրդագրական կառուցվածքի փոփոխությունից, մասնավորապես՝ դեռահասներին, ազգային փոքրամասնություններին և կանանց աշխատանքի մեջ ներգրավելու աճից: Որքան շատ դեռահասներ և կանայք են ընդգրկվում աշխատուժի մեջ, այնքան գործազրկության միջին մակարդակն աճում է, քանի որ այս խմբերի գործազրկությունն ավելի բարձր է, քան չափահաս տղամարդկանցը: Աշխատուժի համամասնության այս փոփոխությունն ավելացնում է ընդհանուր գործազրկությունը, չնայած յուրաքանչյուր խմբի համար գործազրկության բնական մակարդակը մնացել է նույնը:

Բացի այդ, որոշ վերլուծողներ կարծում են, որ կառավարության սոցիալական քաղաքականությունը նույնպես ազդել է բնական մակարդակի դեպի վեր տեղաշարժի վրա: Հաճախ մեջբերվող օրինակներից է գործազրկության ապահովագրումը (ԳԱ): Շատ նահանգներում աշխատանքից հեռացված կամ աշխատանքը թողած աշխատողը որակավորվում է ԳԱ-ի համար, և գործազուրկ անձը ընդհուպ մինչև քսանվեց շաբաթ կարող է ստանալ նախկին աշխատավարձի մոտ հիսուն տոկոսը: Այդ պատճառով աշխատողներն այնքան էլ ջանասիրաբար չեն փնտրում նոր աշխատանք, քանի դեռ ստանում են ապահովագրությունը: Նրանք, հասկանալի է, նաև ավելի մեծ հավանականությամբ են հրաժարվում ցածր վարձատրվող աշխատանքից: Հետևաբար, գործազրկության մակարդակը ավելի բարձր է: Որոշ տնտեսագետներ հաշվարկել են, որ գործազրկության ապահովագրման ընդլայնումը կարող է մեկ տոկոսով ավելացնել բնական մակարդակը, սակայն այլ տնտեսագետներ վիճարկում են այս պնդումը:

Բնական մակարդակի մեծացման վրա ազդող վերջին գործոնը բխում է կառուցվածքային գործազրկության ավելացման հնարավորությունից: Տնտեսագետները նկատել են, որ 1970-ական և 1980-ական թվականներին խիստ ցնցումներ տեղի ունեցան արդյունաբերության այն ճյուղերում և շրջաններում, որոնք կախված էին էներգակիրներից կամ ենթակա էին միջազգային առևտրի ազդեցությանը: Մեքենաշինական և պողպատի արդյունաբերությունն անկում ապրեց, նավթի արդյունահանումն ավելա-



Նկար 15–8. Գործազրկության փաստացի և բնական մակարդակները, 1955–1990 թթ.

Գործազրկության բնական մակարդակ այն մակարդակն է, երբ աշխատավարձի և գների վրա ազդող ուժերը հավասարակշռված են: Գնաճն այդ մակարդակից ներքև հակված է աճելու, դրանից վերև՝ նվազելու:

Ուշադրություն դարձրեք, որ բնական մակարդակը վերջին քառորդ դարի ընթացքում էապես աճել է: Այսօր այն կազմում է մոտ 6 տոկոս: Ուշադրություն դարձրեք նաև, որ գործազրկության բնական մակարդակը ներկայացված է լայն երիզով, որը ցույց է տալիս, որ բնական մակարդակը դժվար է ճշգրիտ գնահատել: (Աղբյուրը՝ փաստացի գործազրկությունը՝ ըստ Միացյալ Նահանգների աշխատանքի վարչության «Imployment and Earnings» ամսագրի, գործազրկության բնական մակարդակը՝ ըստ **Robert J. Gordon**, *«Understanding Inflation in the 1980s»* աշխատության, Brookings Papers on Economic Activity,1985 թ., էջ 263–302, 1954–1984 թթ. համար և թարմացումներ):

ցավ, իսկ հետո կտրուկ նվազեց: Հյուսիս-արևելքը բարգավաճեց և ապա անկում ապրեց, իսկ էլեկտրոնիկան գերած ունեցավ: Այս գործոնները կարող էին մեծացնել գործազրկության բնական մակարդակը, քանի որ դրանք ավելացնում են կառուցվածքային գործազրկությունը: Աշխատողներից և ձեռնարկություններից երկար ժամանակ էր պահանջվում իրար հարմարվելու, ճիշտ այնպես, ինչպես հարմար զույգ կազմելու համար տղամարդկանցից և կանանցից երկար ժամանակ կպահանջվեր, եթե տղամարդիկ ապրելիս լինեին մի քաղաքում, իսկ կանայք՝ մի այլ: Դեյվիթ Լիլիենի և Զեյմս Մեդոֆի ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ 1970-ական և 1980-ական թվականների գործազրկության բնական մակարդակի աճի մեկ տոկոսը կարող էր լինել կառուցվածքային գործազրկության հետևանք, չնայած թվում էր, թե վերջին մի քանի տարում կառուցվածքային գործազրկությունը նվազել է:

ՏԱՐԱԿՈՒՍԱՆՔՆԵՐ ԲՆԱԿԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԻ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ

Մակրոտնտեսագիտության մեջ գործազրկության բնական մակարդակի հասկացությունը արտադրանքի իր երկվորյակի՝ ՀԱԱ-ի հետ միասին շատ կարևոր է գնաճը և երկարաժամկետ ու կարճաժամկետ հեռանկարների կապը հասկանալու համար: Որոշ տնտեսագետներ մտահոգություն են արտահայտում բնական մակարդակի հասկացության հիմնավորվածության վերաբերյալ: Վիճելի հարցերից մեկն այն է, թե բնական մակարդակը արդյո՞ք կայուն մեծություն է: Որոշ տնտեսագետներ այն կարծիքին են, որ երկարատև գործազրկությունը կհանգեցնի մասնագիտական հմտությունների, ամենօրյա աշխատանքային պատրաստվածության և փորձառության կորստի, դրանով իսկ՝ գործազրկության ավելի բարձր մակարդակի: Իրական ՀԱԱ-ի դանդաղ աճը արդյոք չի՞ կրճատի ներդրումները՝ երկիրը թողնելով քիչ հիմնական միջոցների պաշարներով: Արդյոք հնարավո՞ր է, որ կարողությունների նվազումն աճող գնաճ առաջացնի նույնիսկ այն դեպքում, երբ գործազրկությունը բնական մակարդակից բարձր է:

Եվրոպայի վերջին երկու տասնամյակների փորձը հաստատում է այս մտահոգությունների մի մասը: 1960-ական թվականների սկզբին Գերմանիայի, Ֆրանսիայի և Բրիտանիայի աշխատուժի շուկաները, թվում էր, հավասարակշռության մեջ էին՝ 1–2 տոկոս գործազրկության մակարդակով: 1980-ական թվականների վերջին՝ լճացման մեկ տասնամյակից հետո, աշխատուժի շուկան թվում էր, թե հավասարակշռված է գործազրկության 7–12 տոկոսի մակարդակում: Հիմնվելով Եվրոպայի վերջին տարիների փորձի վրա, մակրոտնտեսագետները ուղիներ են որոնում բացատրելու բնական մակարդակի անկայունությունը և դրա կախումը փաստացի գործազրկությունից, ինչպես նաև աշխատուժի շուկայական հաստատություններից:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ամփոփենք այս բաժնի հիմնական գաղափարները:

- Գնաճն ունի մեծ շարժիչ ուժ և մեծապես իներցիոն է: Այն հակված է պահպանվելու, քանի դեռ չի ցնցվել պահանջարկից կամ ծախսերից:
- Կարճաժամկետ հեռանկարում ընդհանուր պահանջարկի աճը, որը գործազրկության մակարդակն իջեցնում է բնականից ցած, հակված է մեծացնելու գնաճը: Նմանապես պահանջարկի նվազումը հակված է իջեցնելու գնաճը: Կարճաժամկետ հեռանկարում քանի դեռ Ֆիլիփսի կորը կայուն է, գնաճի և գործազրկության միջև գոյություն ունի փոխհատուցում:
- Երկարաժամկետ հեռանկարում Ֆիլիփսի կորը անկայուն է: Ցածր գործազրկության և մեծացող գնաճի ժամանակաշրջանը մարդկանց կստիպի ակնկալել ավելի բարձր գնաճ, և Ֆիլիփսի կարճաժամկետ կորը կտեղաշարժվի վերև:
- Բնական մակարդակի տեսության համաձայն, Ֆիլիփսի երկարաժամկետ հեռանկարի կորը գործազրկության բնական մակարդակում ամբողջովին ուղղահայաց գիծ է: Քանի դեռ գործազրկության մակարդակը ցածր է բնականից, գնաճը շարունակաբար աճելու միտում ունի:

Գ. ՀԱԿԱԳՆԱՑԻ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԵՐԿԸՆՏՐԱՆՔՆԵՐԸ

Տնտեսությունը զարգանում է՝ հարմարվելով քաղաքական ուժերին և տեխնոլոգիական գործընթացների փոփոխություններին: Մեր տնտեսագիտական տեսությունները, որոնք նախատեսված են բացատրելու գնաճը և գործազրկությունը, նույնպես պետք է հարմարվեն դրանց: Գնաճի տեսությանը նվիրված այս վերջին բաժնում կքննարկենք այն կարևոր հետևանքները, որ առաջանում են գնաճի դեմ պայքարելիս:

ՈՐՔԱ՞Ն Է ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ՀԵՌԱՆԿԱՐԻ ՏԵՎՈՂՈՒԹՅՈՒՆԸ

Բնական մակարդակի տեսությունն ասում է, որ երկարաժամկետ հեռանկարի համար Ֆիլիփսի կորը ուղղահայաց գիծ է: Այս դեպքում որքա՞ն է երկարաժամկետ հեռանկարի տևողությունը: Այն ժամանակամիջոցը, որ պահանջվում է տնտեսությունը ցնցմանը լիովին հարմարվելու համար, ճշգրիտ հայտնի չէ: Վերջին ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, որ լիովին հարմարվելը տևում է ամենաքիչը հինգ տարի, իսկ որոշ ուսումնասիրություններ եզրակացնում են, որ Ֆիլիփսի կորը ուղղահայաց գիծ կդառնա ավելի քան մեկ տասնամյակ անց: Այս վերլուծությունները ցույց են տալիս, որ երկար ժամանակ է պահանջվում, որպեսզի ակնկալիքները հարմարվեն, աշխատանքի և երկարաժամկետ այլ պայմանագրերի համար նոր բանակցություններ վարվեն և այս բոլոր ազդեցությունները ներթափանցեն տնտեսության մեջ: Բացի դրանից, այն ժամանակահատվածի տևողությունը, որի ընթացքում տնտեսությունը շտկվում է, կախված է ցնցման տեսակից և նրանից, թե դա որքանով է նոր:

Ի՞ՆՉ ԱՐԺԵ ԳՆԱՇԻ ՆՎԱԶԵՑՈՒՄԸ

Մեր վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ պետությունը կարող է իջեցնել իներցիոն գնաճը՝ որոշ ժամանակով կրճատելով արտադրանքը և բարձրացնելով գործազրկությունը: Սակայն քաղաքականություն ստեղծողները հակաճգնաժամային քաղաքականությունը գնահատելիս կցանկանան իմանալ, թե ինչ արժե գնաճը տնտեսությունից դուրս մղելը: Ի՞նչ արժե *հակագնաճը* գնաճը նվազեցնելու քաղաքականությունը: Սա միևնույնն է, եթե հարցնենք, թե ի՞նչ տեսք ունի Ֆիլիփսի կարճաժամկետ հեռանկարի կորը: Եթե Ֆիլիփսի կորը համեմատաբար հարթ է, ապա գնաճն իջեցնելը կպահանջի գործազրկության մեծ աճ: Իսկ եթե Ֆիլիփսի կորն ուղղածիգ է, ապա գործազրկության փոքր աճը արագորեն և համեմատաբար առանց հիվանդագին հետևանքների իջեցնում է գնաճը:

Մակրոտնտեսագետները խորությամբ ուսումնասիրել են այս հարցը և տեսել, որ ծախսի չափը փոխվում է՝ կախված երեքից, գնաճի սկզբնական մակարդակից և վարվող քաղաքականությունից: Միացյալ Նահանգների ապագնաճի արժեքի ուսումնասիրությունները տալիս են պատճառաբանված միանշանակ պատասխան: Այդ ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ առկա գնաճի մակարդակը մեկ տոկոսով նվազեցնելու նպատակով գործազրկության մեծացումը պետության վրա նստում է տարեկան ՀԱԱ-ի մոտ չորս տոկոսը: ՀԱԱ-ի ընթացիկ մակարդակի տվյալներով գնաճը մեկ տոկոսով նվազեցնելը արժե 220 մլրդ. դոլար (1990 թ. գներով):

Այս գնահատականը կարելի է բացատրել՝ օգտագործելով Ֆիլիփսի կորը: Վերջին ուսումնասիրությունների համաձայն, երբ գործազրկության մակարդակը մեկ տարվա բնական մակարդակից մեկ տոկոսով բարձրանում է, իսկ հետո վերադառնում բնական մակարդակին, գնաճը նվազում է 0,5 տոկոսով: Այդ պատճառով գնաճը մեկ տոկոսով իջեցնելու համար գործազրկությունը պետք է երկու տոկոսով բարձր լինի մեկ տարվա գործազրկության բնական մակարդակից:

Հիշեք Օքնի օրենքը (գլուխ XIII), որն ասում է՝ եթե գործազրկության մակարդակը երկու տոկոսով բարձր է բնական մակարդակից, ապա փաստացի ՀԱԱ-ն չորս տոկոսով ցածր է ներուժային ՀԱԱ-ից: 1990 թ. տվյալներով, երբ ՀԱԱ-ն 5500 մլրդ. դոլար էր (1990 թ. գներով), գնաճը մեկ տոկոսով իջեցնելու համար պահանջվում էր մեկ տարվա գործազրկության մակարդակը (Գ) մեծացնել մոտ երկու տոկոսով: Այդ դեպքում մեկ տոկոսի ապագնաճը դոլարով կարժենա. Գ-ի 2 միավոր X միավոր Գ-ին ընկնող ՀԱԱ-ի 2 տոկոս X ՀԱԱ-ի 5500 մլրդ. դոլար = 220 մլրդ. դոլար: Այլ գնահատումներով գնաճը մեկ տոկոսով իջեցնելն արժե 100–300 մլրդ. դոլար:

Գնաճը կրճատելու արժեքի այս վիճակագրական գնահատականները կարելի է համեմատել Ամերիկայի 1980 թթ. սկզբի խոր անկման շրջանի փորձի հետ: Աղյուսակ 15–1-ը ցույց է տալիս տնտեսական անկումից առաջացած արտադրանքի կորստի հաշվարկը (համեմատած ներուժային արտադրանքի հետ), ինչպես նաև իներցիոն գնաճի նվազումը: Այս հաշվարկը ցույց է տալիս, որ 1980–1984 թթ. ապագնաճի ժամանակ գնաճը յուրաքանչյուր տոկոսային միավորով իջեցնելու հետևանքով արտադրանքի կորուստը պետության վրա նստել է մոտ 215 մլրդ. դոլար: Այս դրվագը հաստատում է վիճակագրական գնահատականները:

Հուսալիություն և գնաճ: Միացյալ Նահանգների վերջին տարիների փորձը կարող է օգնել պրծարծելու մեկ այլ կարևոր հարց: Վերջին տասնամյակում շատ տնտեսագետներ պնդում էին, թե ըստ Ֆիլիփսի կորի մոտեցումը չափազանց հոռետեսական է: Ընդդիմախոսները գտնում էին, որ *հուսալի* հրապարակային քաղաքականությունը, օրինակ՝ փողի քաղաքականության կայունությունը կամ ոսկու հիմնօրինակը, կհանգեցնեին գնաճի արագ և էժան կրճատման: Այս տնտեսագետները իրենց առաջարկը հիմնավորում էին՝ վկայակոչելով «պայմանների փոփոխությունները», ինչպես, օրինակ՝ փողի և ֆինանսա-

կան բարեփոխումները, որոնք գործազրկության կամ ՀԱԱ-ի կորստի իմաստով համեմատաբար էժան գնով Ավստրիայում և Բոլիվիայում վերջ դրեցին գերգնաճին: Այլ տնտեսագետներ առարկում էին, որ այդպիսի քաղաքականությունը կարող էր գործել այնպիսի երկրներում, որոնց բզկտում էր գերգնաճը, պատերազմը կամ հեղափոխությունը, իսկ Միացյալ Նահանգներում իրատեսական ոչ մի քաղաքականություն հրաշքներ չի գործի:

1980–1984 թթ. հարուստ փորձը լավ հնարավորություն էր ընձեռում հուսալիության տեսակետը քննելու ընդդեմ հիմնական մոտեցման: Այս շրջանում հետևողականորեն վարվում էր փողի հստակ և ուժեղ քաղաքականություն: Չնայած դրան, գները ծայրաստիճան բարձր էին, ինչպես ցույց է տրված 15–1 աղյուսակում: Հուսալիությունը մեծացնելու նպատակով ձեռնարկված վերոհիշյալ քաղաքականությունները, այնուամենայնիվ, գներն իջեցնելու առումով ցանկալի արդյունքը չտվեցին:

Այն իրողությունը, որ գնաճը յուրաքանչյուր մեկ տոկոսով իջեցնելն արժե 100–300 մլրդ. դոլար, մարդկանց մեջ տարբեր արձագանքներ է առաջացնում: Որոշ մարդիկ հարցնում են, թե գնաճն իջեցնելուց ստացված օգուտն արդյոք արժե՞ գնաճի դեմ կատարված ծախսին: Ոմանք էլ հարցնում են, թե արդյոք չկա՞ն գնաճն իջեցնելու ավելի էժան ուղիներ: Սրանք հարցեր են, որոնք առաջանում են հակագնաճի քաղաքականությունը որոշելիս, որին այժմ կանդրադառնանք:

ԿԱՐԵԼԻ՞ Է ԱՐԴՅՈՔ ԻՋԵՑՆԵԼ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԲՆԱԿԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ

Քննարկելով բարձր գործազրկության և կայուն գների հակասության հետևանքով առաջացած դժվարին կացությունը՝ սկզբում պետք է վերլուծել ներուժային աշխատուժի շուկայի քաղաքականությունը: Այստեղ կարևոր հարց է առաջանում. արդյո՞ք բնական մակարդակը գործազրկության լավագույն մակարդակն է: Եթե ոչ, ապա ի՞նչ կարող ենք անել այն ավելի ցանկալի մակարդակի իջեցնելու ուղղությամբ:

Նախ՝ տեսնում ենք, որ չնայած «բնական մակարդակ» անվանումը մակրոտնտեսագետների համար սովորական է դարձել, այն, այնուամենայնիվ, շփոթեցնող է: Բնական մակարդակը բնավ էլ բնական չէ: Նրա վրա ազդում են ժողովրդագրական փոփոխությունները, տնտեսության կրած ցնցումների տեսակները, կառավարության աշխատուժի շուկայի քաղաքականությունը և նույնիսկ գործազրկության պատմությունն ինքը: Որոշ տնտեսագետներ նախընտրում են ավելի չեզոք անվանումներ, ինչպես, օրինակ՝ «գնաճից անկախ գործազրկության մակարդակ» կամ «գնաճը չխթանող գործազրկության մակարդակ» կամ «ԳՉԳՄ»:

Ավելին. անպայման չէ, որ բնական մակարդակը լինի գործազրկության ամենանպաստավոր մակարդակը: Տնտեսության համար գործազրկության ամենանպաստավոր մակարդակն այն է, երբ զուտ տնտեսական բարօրությունը մեծագույնն է: Գործազրկության և տնտեսական բարօրության փոխհարաբերությունն ուսումնասիրողները կարծում են, որ գործազրկության ամենանպաստավոր մակարդակն ավելի ցածր է, քան բնական մակարդակը: Նրանք նշում են, որ աշխատուժի շուկայում կան բավական շատ անարդարություններ: Օրինակ՝ այն աշխատողները, ովքեր գործազուրկ են, տուժում են սոցիալական և տնտեսական դժվարություններից: Բայց միևնույնն է, ձեռնարկատերերը չէ, որ վճարում են գործազրկության ծախսերը: Ծախսերի մեծ մասը (գործազրկության ապահովագրությունը, առողջապահական ծախսերը, ընտանեկան կարիքները և այլն) փոշիանում է

Ապագնաճի արժեքը, 1980–1984 թթ.

Իներցիոն գնաճի չափը

1979	9%
1984	4%
Փոփոխությունը	*–5 տոկոս*

Ներուժային և փաստացի ՀԱԱ-ների տարբերությունը (1990 թ. գներով)

1980	$128 մլրդ.
1981	144
1982	356
1983	311
1984	136
ընդամենը	*$1075 մլրդ.*

Ապագնաճի արժեք =1075 մլրդ. դոլար/ հինգ տոկոս
= 215 մլրդ. դոլար յուրաքանչյուր տոկոսի միավորին

Աղյուսակ 15–1. Ապագնաճի արժեքի պատկերումը

Այս աղյուսակը ցույց է տալիս իներցիոն գնաճի 1971 թ. ինը տոկոսից 1984 թ. չորս տոկոսի իջնելու արժեքը: Այս շրջանում իներցիոն գնաճը պակասել է հինգ տոկոսով, իսկ տնտեսությունն արտադրել է ներուժային ՀԱԱ-ից 1075 մլրդ. դոլարով պակաս: Վերը նշված երկու թվերն իրար վրա բաժանելուց հետո ստանում ենք, որ գնաճը մեկ տոկոսով իջեցնելիս արտադրանքի կորուստը կազմում է 215 մլրդ. դոլար: Այս թիվը հաստատվել է Ամերիկայի տնտեսության մի շարք վիճակագրական ուսումնասիրություններով: (Աղբյուրը՝ հեղինակների գնահատականները):

որպես արտաքին ծախս և անցնում աշխատողներին կամ պետությանը: Գործազրկության արտաքին ծախսերի շնորհիվ ՝ գործազրկության բնական մակարդակը պետք է, որ ամենաանպաստավոր մակարդակից բարձր լինի:

Գործազրկության բնական մակարդակը հավանաբար բարձր է գործազրկության ամենաանպաստավոր մակարդակից, այսինքն այն մակարդակից, որտեղ զուտ տնտեսական բարեկեցությունն առավելագույնն է:

Եթե բնական մակարդակը ոչ բնական է, ոչ էլ ամենաանպաստավորը, ապա ինչու՞ պարզապես չձգտել հասնելու գործազրկության ամենացածր մակարդակին: Պատճառն այն է, որ այդպիսի քայլը կհանգեցնի աճող և անընդունելի գնաճի, ինչպես ընդգծվեց վերևում: Հետևաբար, այն հասարակությունը, որը կհայտնաբերի գործազրկության բնական մակարդակն էապես իջեցնելու ուղին, հսկայական սոցիալական շահութաբաժին կունենա:

Ո՞ր միջոցառումները կարող են իջեցնել բնական մակարդակը: Ստորև բերվում են մի քանի կարևոր առաջարկություններ.

- *Բարելավել աշխատուժի շուկայի ծառայությունները:* Գործազրկության մի մասն առաջանում է այն պատճառով, որ ազատ աշխատատեղերը չեն համապատասխանեցվում գործազուրկներին: Ավելի կատարյալ տեղեկատվության միջոցով, ինչպես, օրինակ՝ աշխատանքի համակարգչավորված ցուցակներն են, անցողիկ և կառուցվածքային գործազրկությունը կարող է պակասել:
- Սատարել կառավարության կողմից հովանավորվող մասնագիտության կատարելագործման ծրագրերին: Եթե կիրակնօրյա թերթերում կարդում եք «աշխատող է հարկավոր» բաժինը, դուք կտեսնեք, որ ազատ աշխատատեղերի մեծ մասը պահանջում է այնպիսի հմտություն, որպիսին քչերն ունեն: Եվ ընդհակառակը, գործազուրկների մեծ մասը հմտություն չունեցող կամ կիսահմուտ աշխատողներն են, և կամ էլ գտնվում են սխալ ընտրված աշխատատեղում կամ ճգնաժամ ապրող արդյունաբերության մեջ: Շատերը կարծում են, թե կառավարության մասնագիտական կատարելագործման ծրագրերը կարող են գործազուրկներին օգնել՝ որակավորվելու զարգացող ճյուղերում ավելի լավ աշխատանքի համար: Հաջողության դեպքում այդպիսի ծրագրերը կրկնակի օգուտ կբերեն՝ մարդկանց հնարավորություն տալով արդյունավետ կյանք վարելու և թեթևացնելով պետության սոցիալական ծրագրերը:
- *Վերացնել կառավարության հարուցած խոչընդոտները:* Վերևում նշեցինք, որ գործազրկության և աղքատության դժվարություններից մարդկանց պաշտպանելով՝ կառավարությունը միաժամանակ վերացնում է նաև գործազրկության պատճառած թշվառությունը և նվազեցնում աշխատանք որոնելու շահագրգռությունը: Որոշ տնտեսագետներ կոչ են անում կատարելագործելու գործազրկության ապահովագրության համակարգը՝ բարձրացնելով աշխատելու շահագրգռությունը հանուն բարօրության, իսկ բարօրության ծրագրերում խստացնելով աշխատանքային պահանջները:

Գործազրկության բնական մակարդակն իջեցնելու հնարավորությունները քննարկելուց հետո պետք է ավելացնել մի նախազգուշացում: Այս ուղղությամբ երեք տասնամյակի հետազոտություններն ու աշխատուժի շուկայի փորձն անաչառ հետազոտողներին ստիպում են շատ համեստ լինել իրենց հայտարարություններում. ոչ կատարյալ լուծումները գործազուրկներին կմատնեն քաղցի ու ցրտի, իսկ շատ առաջարկություններ ամենայն հավանականությամբ ամենաչնչին ազդեցությունը կունենան բնական մակարդակի վրա:

ՎԵՐԱՑՆԵ՞Լ, ԹԵ ՀԱՐՄԱՐՎԵԼ

Իմանալով գնաճը վերացնելու և գործազրկության բնական մակարդակն իջեցնելու դժվարությունը՝ մարդիկ հաճախ հարցնում են, թե իսկապե՞ս ցանկալի է, որ գնաճն իջեցվի՝ տնտեսական անկման և գործազրկության բարձր մակարդակի միջոցով: Արդյոք ավելի լավ չի՞ լինի, եթե սովորեն ապրել գնաճի առկայությամբ, ընտրելով չարյաց փոքրագույնը, ինչպես արվեց Լատինական Ամերիկայի երկրներում և այլուր:

Հարմարվելու մի ձևը տնտեսությունը «համաքվի բերելն» է: **Համաքվի բերելը** մի մեխանիզմ է, որով աշխատավարձը, գները և պայմանագրերը մասնակիորեն կամ ամբողջությամբ փոխհատուցվում են գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխություններին համապատասխան: Մասնակիորեն համաքվի բերման օրինակներ կարելի է գտնել աշխատանքային շատ պայմանագրերում, որոնք երաշխավորում են աշխատավորների ապրուստի նվազագույն ծախսի կարգավորումներ (ԱՆԾԿ): Բնորոշ օրինակը կննամվի հետևյալին. երբ գնաճ չկա, ձեռնարկությունն աշխատողի աշխատավարձը բարձրացնում է երկու տոկոսով: Եթե հաջորդ տասներկու ամսվա ընթացքում գները բարձրանան տասը տոկոսով, ապա ձեռնարկությունը կավելացնի լրացուցիչ չորս տոկոս՝ որպես ապրուստի նվազագույն ծախսի կարգավորում: Երբեմն համաքվի բերվող մյուս հատվածները ներառում են հարկային համակարգը, վարձավճարը և երկարաժամկետ արդյունաբերական պայմանագրերը:

Ինչու՞ համաթվի չբերել ամբողջ տնտեսությունը: Այդ դեպքում գնաճը «իրական» նշանակություն չէր ունենա և կարելի կլիներ այն արհամարհել՝ ուշադրությունը կենտրոնացնելով միայն գործազրկության նվազեցման վրա: Թվում է, թե սա լավ գաղափար է, սակայն գործնականում շատ թերություններ ունի: Ամբողջությամբ համաթվի բերելն անհնար է, քանի որ այն երաշխավորում է *իրական* եկամուտների որոշակի մակարդակ, որը պարզապես կարող է անհասանելի լինել: Ավելին, որքան մեծ է համաթիվը, տնտեսության մեջ այնքան ուժեղ կմոլեգնի գնաճի ցնցումը, ինչպես համաճարակը:

Համաթվի բերելու բարձր մակարդակը նման է մեծ բազմապատկիչին, որն ուժեղացնում է արտաքին գների ցնցումները: Ամբողջությամբ համաթվի բերելը սուր գնաճի նախապայման է: Այսպիսով, գնաճին հարմարվելը պարադոքս է պարունակում. հասարակությունն իր անդամներին ինչքան շատ է մեկուսացնում գնաճից, այնքան գնաճն ավելի անկայուն է դառնում: Այն երկրները, որոնք հիմնավորապես համաթվի են բերում իրենց տնտեսությունը (ինչպես, օրինակ, Բրազիլիան), համոզվել են, որ ըստ էության նույնիսկ ամենաանխնա միջոցներով անհնար է արմատախիլ անել գնաճը:

ՊԱՀԱՆՋՎՈՒՄ Է ՀԱԿԱԳՆԱՑԻ ՑԱԾՐԱՐԺԵՔ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Ինչպե՞ս կարող են երկրները լուծել գնաճի և գործազրկության երկընտրանքը: Այն քաղաքականությունը, որը ջանում է գնաճն իջեցնել առանց գործազրկությունը մեծացնելու, երբեմն կոչվում է «եկամտի քաղաքականություն»: **Եկամտի քաղաքականությունը** կառավարության այն գործողություններն են, որոնցով նա ջանում է ուղղակի քայլերով՝ համոզելով, իրավական վերահսկողությամբ կամ այլ միջոցներով չափավորել գնաճը: Տնտեսական վերլուծության իմաստով դրանք Ֆիլիփսի կորը դեպի ներս տեղաշարժելու փորձեր են:

Որո՞նք են հակագնաճի քաղաքականության մոտեցումները: Որքանո՞վ են դրանք հաջողվել: Ահա մի քանի օրինակ.

- *Խաղաղ ժամանակների աշխատավարձ-գին վերահսկողությունը* կիրառվել է Սկանդինավիայում, Նիդեռլանդներում և այլուր: Թեպետև կարճ ժամկետի համար՝ դրանք երբեմն արդյունավետ էին, սակայն երկարաժամկետ հեռանկարում վերահսկողությունը կամ հօդս էր ցնդում, կամ էլ դառնում էր անարդյունավետ, քանի որ մարդիկ դա շրջանցում էին: Որոշ դեպքերում, ինչպես, օրինակ, 1971–1974 թթ. Միացյալ Նահանգներում, գների և աշխատավարձի վերահսկողությունը բոլորովին անարդյունավետ դուրս եկավ աշխատավարձի ու գների պարուրածև բարձրացման դեմ մղվող պայքարում:
- *Կամավոր աշխատավարձ-գին կողմնորոշիչները* ինչ-որ համեստ հաջողություն ունեցան Նիդեռլանդներում, ինչպես նաև Միացյալ Նահանգներում՝ Քենեդիի, Ջոնսոնի և Քարտերի օրոք: Սակայն ժամանակի հետ դրանք սկսեցին անարդյունավետ ու անարդար դառնալ, մասնավորապես, երբ ուղեկցվում էին չափազանց քաջալերվող ֆինանսական և փողի քաղաքականությամբ, որը խթանում էր պահանջարկածին գների ճնշումը:
- *Շուկայական ռազմավարությունն* առաջարկվել է շատ տնտեսագետների կողմից: Այս մոտեցումը հիմնված է գների ու աշխատավարձի աճը սահմանափակելու շուկաների բնական կանոնի վրա: Այս մոտեցման կողմնակիցներն ընդգծում են, որ անհրաժեշտ է շուկայական ուժերը գործեղացնել կարգավորված արդյունաբերությունն ապակարգավորելու, արատավոր հակամենաշնորհային օրենքների և մանրածախ գների պահպանման դեմ շուկայական մրցակցության արգելքները վերացնելու միջոցով, մրցակցությունն արգելակող օրենքները, ինչպես, օրինակ՝ միջազգային առևտրի բաժնեչափերի ու նվազագույն աշխատավարձի մասին օրենքները, չեղյալ հայտարարելու, արհեստակցական միությունների մենաշնորհն արգելելու և ամենից առաջ՝ միջազգային մրցակցությունը խրախուսելու միջոցով: Շուկայական ուժերն ամրապնդող քաղաքականությունը կարող է մեծացնել դիմադրությունը գների և աշխատավարձի աճի դեմ, մասնավորապես, աշխատուժի և արտադրանքի ոչ կատարյալ մրցունակ շուկաներում:
- *Հարկային եկամուտների քաղաքականությունը* (երբեմն՝ «ՀԵՔ») առաջարկվել է որպես մակրոտնտեսական նպատակներին հասնելու ուղի՝ օգտագործելով շուկայական մեխանիզմը: ՀԵՔ-ը խրախուսում է հակագնաճային գործողությունները՝ հարկելով նրանց, ում աշխատավարձը և գները արագ են աճում, և օժանդակելով նրանց, ում աշխատավարձն ու գները դանդաղ են աճում: ՀԵՔ-ը որոշ հաջողությամբ կիրառվել է սոցիալիստական երկրներում, ինչպես, օրինակ՝ Հունգարիայում և Լեհաստանում, և երբեմն առաջարկվել է Միացյալ Նահանգներում: Նույնիսկ ՀԵՔ-ի քաջագովները, այնուամենայնիվ, շեշտում են, որ դա գնաճը կասեցնելու շուկայական մեխանիզմի

և սուղ ֆինանսական ու փողի քաղաքականության համակարգի ոչ թե փոխարինող, այլ լրացուցիչ միջոցառում է:

Արդյունավետ և տևական եկամուտների քաղաքականության որոնումը դեռ չի հայտնաբերել սուրբ Գրեյլի սկիհը: Որպես այս խնդրի համապարփակ ուսումնասիրություն՝ Լլոյդ Ուլմանը և Ռոբերթ Ֆլանագանը եզրակացնում են.

«Եթե ընդհանրացնենք խնդրին վերաբերող յոթ երկրների *փորձի* ուսումնասիրությունները, եկամտի քաղաքականությունը այնքան էլ արդյունավետ չի եղել: Փորձը ցույց է տալիս, որ մինչև այժմ եղած ոչ մի տարբերակի դեպքում եկամտի քաղաքականությանը չի հաջողվել լուծել իր հիմնական խնդիրը, այն է՝ լրիվ զբաղվածությունը համատեղել գների կայունության ընդունելի մակարդակի հետ:

ԾԱՆՐ ԵՐԿԸՆՏՐԱՆՔ

Այսօր շատ տնտեսագետներ այն կարծիքին են, որ կա գործազրկության մի բնական մակարդակ, որից ցածրի դեպքում մեր տնտեսությունը կարող է ընթանալ միայն պարուրածև գնաճի ռիսկի պայմաններում: Ավելին, գործազրկության բնական մակարդակը հաճախ համարվում է չափազանց բարձր: Կապիտալիզմի քննադատները գտնում են, որ Հյուսիսային Ամերիկայում ու Եվրոպայում գոյություն ունեցող գործազրկության բարձր մակարդակը ժամանակակից կապիտալիզմի գլխավոր թերությունն է: Բարձր գործազրկությամբ գնաճը զսպելու ծանր երկընտրանքը լուծելու ուղիների որոնումը շարունակում է մնալ որպես ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության ամենահրատապ խնդիրներից մեկը:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Գնաճի աղբյուրները

1. Ժամանակի ցանկացած պահին տնտեսությունն ունի որոշակի *իներցիոն* կամ ակնկալվող գնաճ: Դա այն գնաճն է, որ մարդիկ սկսում են ակնկալել և որը ներառվում է աշխատանքային պայմանագրերի և այլ համաձայնագրերի մեջ: Իներցիոն գնաճն ամեն տարի կարող է մնալ նույն մակարդակում, առանց էապես աճելու կամ նվազելու: Իներցիոն գնաճի չափը համապատասխանում է մի կարճաժամկետ հավասարակշռության, որը պահպանվում է, քանի դեռ տնտեսությունը ցնցում չի կրել:
2. Իրականում տնտեսությունն անընդհատ ենթարկվում է գների ցնցումների: Ցնցումների հիմնական տեսակները, որոնք գնաճն առաջ են մղում իր իներցիոն մակարդակից, պահանջարկածին և ծախսածին են:

   Պահանջարկածին գնաճն առաջանում է, երբ բավական շատ ծախսերը քիչ ապրանք են որոնում, որի հետևանքով ընդհանուր պահանջարկի կորը տեղաշարժվում է դեպի վեր և աջ: Այդ ժամանակ շուկաներում աշխատավարձն ու գները բարձրանում են: *Ծախսածին* գնաճը ժամանակակից արդյունաբերական տնտեսություններին բնորոշ նոր երևույթ է: Այն առաջանում է, երբ արտադրության ծախսերն աճում են նույնիսկ բարձր գործազրկության և պարապ կարողությունների առկայության դեպքում: Ծախսածին գնաճը գերիշխող է, երբ արհմիությունները կամ գործարարները, օգտվելով շուկայի կարողությունից՝ չնայած բարձր գործազրկությանն ու չօգտագործվող կարողություններին, բարձրացնում են աշխատավարձն ու գները, կամ երբ արտաքին գործոնների հետևանքով անսպասելիորեն բարձրանում են ապրանքների գները:

Բ. Ժամանակակից գնաճի տեսություն

3. Ֆիլիփսի կորն արտահայտում է գնաճի և գործազրկության հակադարձ համեմատականությունը: Կարճաժամկետ հեռանկարում մեկի մակարդակի իջեցումը նշանակում է մյուսի բարձրացում: Ենթադրենք տվյալ տարում իներցիոն գնաճը չորս տոկոս է, իսկ գործազրկության բնական մակարդակը՝ վեց տոկոս: Եթե արտադրանքի աճի հետևանքով գործազրկությունն իջնի իր բնական մակարդակից ցած, ապա գնաճը կբարձրանա իներցիոն գնաճից վերև, թերևս մինչև 5–6 տոկո-

սի կամ ավելի: Նմանապես, եթե գործազրկությունը բարձրանա իր բնական մակարդակից վեր, ապա գնաճը հակված կլինի իջնելու իներցիոն գնաճի մակարդակից ներքև:

4. Սակայն Ֆիլիփսի կարճաժամկետ հեռանկարի կորը ժամանակի ընթացքում հակված է տեղաշարժվելու, երբ ակնկալվող գնաճը կամ մյուս գործոնները փոխվում են: Եթե գնաճը պահպանվում է ակնկալվող կամ իներցիոն մակարդակից վերև, ապա ակնկալվող գնաճն ինքնին աճում է: Եթե քաղաքականություն ստեղծողները ջանում են գործազրկությունը երկար ժամանակ պահել իր բնական մակարդակից ներքև, ապա գնաճը պարուրաձև բարձրանում է:

5. Գնաճի ժամանակակից տեսությունը հիմնվում է գործազրկության բնական մակարդակ հասկացության վրա: Գործազրկության բնական մակարդակը պահպանվելու ընդունակ այն ամենացածր մակարդակն է, որ երկիրը կարող է ունենալ առանց գնաճի պարուրաձև բարձրացման ռիսկի: Այն իրենից ներկայացնում է միջոցների պարապուրդի այն մակարդակը, որի դեպքում աշխատուժի և ապրանքի շուկաները գտնվում են գնաճի հավասարակշռության մեջ:

6. Ըստ բնական մակարդակի տեսության, գործազրկության և գնաճի միջև ընտրություն կատարելը միշտ կապված է կորուստների հետ, և Ֆիլիփսի երկարաժամկետ հեռանկարի կորն ուղղահայաց է:

7. Չնայած շատ մակրոտնտեսագետներ ընդունում են բնական մակարդակի տեսությունը, դեռ շատ հարցեր մնում են չլուծված, ինչպես, օրինակ՝ վերջին երկու տասնամյակում Եվրոպայում գործազրկության աճի պատճառները: Միացյալ Նահանգներում այսօր գործազրկության բնական մակարդակը գնահատվում է 5,5–6 տոկոս: Բնական մակարդակի աճը ծագում է ժողովրդագրական տեղաշարժերից, սոցիալական քաղաքականության փոփոխություններից և կառուցվածքային գործազրկության աճից:

Գ. Հակագնաճի քաղաքականության երկընտրանքները

8. Քաղաքականություն ստեղծողների հիմնական մտահոգությունը իներցիոն գնաճն իջեցնելու արժեքն է: Ո՞րն է ապագնաճի արժեքը: Վերջին գնահատումները ցույց են տալիս, որ իներցիոն գնաճը մեկ տոկոսով իջեցնելու համար անհրաժեշտ է այնպիսի էական տնտեսական անկում, որի դեպքում ՀԱՆ-ն իր տարեկան ներուժից մեկ տարում կկվազի 100-300 մլրդ. դոլարով:

9. Տնտեսագետները գործազրկության բնական մակարդակն իջեցնելու շատ առաջարկություններ են արել: Ուշադրության արժանի առաջարկներից են աշխատուժի շուկայի տեղեկատվության բարելավումը, կրթության և մասնագիտական կատարելագործման ծրագրերի բարելավումը, կառավարության ծրագրերի այնպիսի վերակառուցումը, որ աշխատողներն աշխատանքի նկատմամբ ավելի մեծ շահագրգռություն ունենան: Քաղաքականության կենսունակ ծրագրերի սթափ վերլուծությունը տնտեսագետների մեծ մասին ստիպում է ընդունել, որ աշխատուժի շուկայի այս կատարելագործումից միայն քիչ բարելավումներ կարելի է ակնկալել:

10. Տնտեսական անկումների միջոցով գնաճն իջեցնելու մեծ ծախսը պետություններին հաճախ ստիպում է փնտրել այլ մոտեցումներ: Դրանցից է եկամտի քաղաքականությունը, ինչպես, օրինակ՝ աշխատավարձ-գին վերահսկողությունը և կամավոր կողմնորոշիչները, հարկային մոտեցումները և շուկայի զորացման ռազմավարությունը: Եվ վերջում՝ ոչ մի տնտեսության չի հաջողվել պահպանել լրիվ զբաղվածություն, կայուն գներ և ազատ շուկաներ: Հակագնաճի քաղաքականության երկընտրանքը տակավին մնում է:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Գնաճի պատճառներն ու տեսությունները

իներցիոն գնաճ
գնաճի ցնցումների աղբյուրները (պահանջարկածին և ծախսածին)
Ֆիլիպսի կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարի կորեր
գործազրկության բնական մակարդակ և Ֆիլիպսի երկարաժամկետ հեռանկարի կոր
գերագնաճի պարբերաշրջան
խստության պարբերաշրջան
Ֆիլիպսի կորի օղակներ
գործազրկության բնական և ամենանպաստավոր մակարդակները

Հակագնաճի քաղաքականություն

ապագնաճի արժեքը
համաթվի բերելը, ԱՆԾԿ կարգավորումներ
գործազրկության բնական մակարդակն իջեցնելու միջոցառումներ
եկամտի քաղաքականություն՝ աշխատավարձ-գին վերահսկողություն և կողմնորոշիչներ, մրցակցություն, հեք

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Պողպատի արդյունաբերության մեջ գործազրկությունը 1991թ. կազմում էր 9 տոկոս, չնայած դրան, աշխատավարձն աճում էր տարեկան 6 տոկոսով: Ցույց տվեք, որ սա ոչ թե պահանջարկածին, այլ ծախսածին գնաճ է: Որո՞նք են այս երեվույթի պատճառները:
2. Ի՞նչ է իրենից ներկայացնում Ֆիլիպսի կարճաժամկետ հեռանկարի կորը: Ի՞նչ է նշված նրա հորիզոնական և ուղղահայաց առանցքների վրա: Ի՞նչը կարող է Ֆիլիպսի կորի վերև կամ ներքև տեղաշարժի պատճառ դառնալ:
3. Աջ կողմում ներկայացված տվյալները նկարագրում են 1980-ական թվականների գնաճն ու գործազրկությունը Միացյալ Նահանգներում:

   Ուշադրություն դարձրեք, որ տնտեսությունը 1979 թվականին սկսում է գործազրկության բնականին մոտ մակարդակով և 1990 թվականն ավարտում գործազրկության բնականին մոտ մակարդակով: Կարո՞ղ եք բացատրել գնաճի նվազումն այդ տարիների ընթացքում: Դա արեք՝ գծելով Ֆիլիպսի կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարի կորերը 1979–1990 թթ. բոլոր տարիների համար:

Թվական	Գործազրկության մակարդակ (տոկոս)	Գնաճի մակարդակ, ՍԳՀ (տոկոս՝ տարեկան)
1979	5,8	11,3
1980	7,1	13,5
1981	7,6	10,3
1982	9,7	6,2
1983	9,6	3,2
1984	7,5	4,3
1985	7,2	3,6
1986	7,0	1,9
1987	6,2	3,6
1988	5,5	4,1
1989	5,3	4,8
1990	5,5	5,4

Աղբյուրը՝ Նախագահի տնտեսական հաշվետվություն, 1991 թ.:

4. Շատ տնտեսագետներ փաստարկում են հետևյալը. «Քանի որ երկարաժամկետ հեռանկարում գործազրկության և գնաճի ընտրության մեջ փոխհատուցում չկա, ապա գործարարության պարբերաշրջանի խորդուբորդություններն ուղղելու կարիք չկա»: Արդյո՞ք այս տեսակետը պնդում է, որ պետք չէ մտահոգվել, թե տնտեսությունը կայուն է կամ մեծ վայրիվերումներ ունի, քանի դեռ գործազրկության միջին մակարդակը նույնն է: Դուք համաձա՞յն եք:
5. Գործազրկությունն այսօր բա՞րձր, թե ցածր է իր բնական մակարդակից: Որո՞նք են գործազրկությունն անփոփոխ պահելու փաստարկները: Որո՞նք են գործազրկությունը դեպի բնական մակարդակ տեղաշարժելու փաստարկները: Այս երկու տեսակետներից դուք ո՞րը կընտրեք:
6. Ականավոր տնտեսագետներից մեկը գրել է. «Եթե անդրադառնալով մեր քննարկմանը, մտածենք գնաճի, գոնե չափավոր գնաճի սոցիալական արժեքների կորստի մասին,ապա դժվար է խուսափել այն տպավորությունից, որ գործազրկության և չարտադրված արտադրանքի արժեքի հետ համեմատած, դրանք չնչին են»: Այս խնդրի վերաբերյալ ձեր տեսակետները շարադրեք համառոտ ակնարկով:
7. Ո՞րն է գործազրկության բնական մակարդակը: Ինչու՞ այն զրո չէ: Ինչու՞ այն այդքան բարձր է ԱՄՆ-ում: Ի՞նչ եք կարծում, ինչքա՞ն է գործազրկության բնական մակարդակը Ճապոնիայի նման մի երկրում, որն ունի «ցմահ զբաղվածության համակարգ» և աշխատողների մեծամասնության համար աշխատանքի որևէ տեսակ:

8. Կարո՞ղ է կառավարությունը վարել այնպիսի քաղաքականություն, որը փաստացի գործազրկությունը մեկ կամ երկու տարով իջեցնի բնական մակարդակից ցած: Իսկ մի քանի տասնամյակո՞վ:
9. Ստորև նշվող քաղաքականություններն ու երեվույթները 1980-ական թվականների ընթացքում ազդեցին աշխատուժի շուկաների վրա: Բացատրեք յուրաքանչյուրի հավանական ազդեցությունը գործազրկության բնական մակարդակի վրա:
   ա) Նվազագույն աշխատավարձը միջին աշխատավարձի համեմատությամբ նվազել է 40 տոկոսով:
   բ) Գործազրկության ապահովագրումը դարձել է հարկման ենթակա:
   գ) Համերկրային կառավարությունը կտրուկ կրճատել է գործազուրկների մասնագիտական կատարելագործման ծրագրերին հատկացված միջոցները:
   դ) Ազգային փոքրամասնություն կազմող դեռահասների շատ խմբեր պարբերաշրջանային բարձր գործազրկության պատճառով չկարողացան անհրաժեշտ չափով աշխատանքային հմտություն ձեռք բերել:
   ե) Արհեստակցական միությունները թուլանալու պատճառով աշխատուժի փոքր մասն է աշխատում եռամյա կոլեկտիվ համաձայնագրերով:
10. Քննարկեք երրորդ հարցի գնաճի և գործազրկության տվյալները: Գծեք Ֆիլիփսի կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարի կորերի այնպիսի շարք, որը համատեղելի լինի այդ տվյալների հետ:
11. Եկամտի քաղաքականությունը Ֆիլիփսի կորը ցանկալի ուղղությամբ տեղաշարժելու փորձ է: Ընտրեք այստեղ բերված եկամտի քաղաքականության երկու օրինակ և ցույց տվեք, թե դա ինչպես կարող է ազդել Ֆիլիփսի երկարաժամկետ և կարճաժամկետ հեռանկարի կորերի վրա:
12. Դիտարկեք հակագնաճի հետևյալ քաղաքականությունները. բարձր գործազրկություն, աշխատավարձի և գների վերահսկում, հարկերի վրա հիմնված եկամտի քաղաքականություն: Թվեք յուրաքանչյուրի առավելություններն ու թերությունները գնաճի վերահսկման և այլ տնտեսական նպատակների տեսանկյունից: Ո՞րը կընտրեիք, եթե նախագահը խորհրդի համար դիմեր ձեզ:

ԳԼՈՒԽ XVI

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ. ԲԱՑԵՐ ԵՎ ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔ

Միակ լավ բյուջեն հավասարակշռված բյուջեն է:

Ադամ Սմիթ Գլազգոյեցի (1776 թ.)

Միակ լավ կանոնն այն է, որ բյուջեն երբեք չպետք է հավասարակշռված լինի, բացառությամբ՝ երբ գնաճը սանձելու ավելցուկը բացի է փոխվում անկման դեմ պայքարելիս:

Ուորեն Սմիթ Էննարբրրցի (1965 թ.)

Ամերիկյան հեղափոխությունից ի վեր Միացյալ Նահանգների համերկրային կառավարությունը սովորաբար հավասարակշռել է իր ֆինանսական բյուջեն: Պատերազմական ժամանակաշրջանի ռազմական մեծ ծախսերն ավանդաբար ֆինանսավորվել են պարտքերով, այնպես որ այդպիսի ժամանակաշրջաններում պետական պարտքը միտում է ունեցել վեր խոյանալու: Խաղաղ ժամանակ կառավարությունը վճարել է պարտքի որոշ մասը և թեթևացրել պարտքի բեռը:

1980-ական թվականներին այս պատկերը փոխվեց: Ռեյգանի վարչակազմը դավանում էր մի նոր տնտեսական փիլիսոփայություն, որը շեշտում էր հարկերի կրճատումը՝ միաժամանակ կտրուկ մեծացնելով Ամերիկայի ռազմական ծախսերը: Բյուջեի հավասարակշռումը զոհաբերվեց այլ նպատակների, և համերկրային բյուջեի բացը 1980-ական թվականների կեսերին հասավ տարեկան 200 միլիարդ դոլարի: Պետական պարտքը նախագահ Ռեյգանի հանդիսավոր պաշտոնակալության պահին եղած 660 միլիարդ դոլարից գրեթե 2000 միլիարդի հասավ, երբ նա 1989 թ. պաշտոնաթող եղավ: Ռեյգանի ժամանակաշրջանի քաղաքականությունը Ամերիկայի ֆինանսական պատմության մեջ շրջադարձային կետ եղավ՝ հանգեցնելով բացը զսպելու մի պայքարի, որը շարունակվեց նաև 1990-ական թվականներին:

Որո՞նք էին 1980-ական թվականների ահագնացող բացի պատճառները: Մեծ բացերն ինչպե՞ս ազդեցին տնտեսության ներդրելու և խնայելու ձևերի վրա: Պետական բացերը «դու՞րս մղեցին» ներդրումները: Եվ ինչպիսի՞ն կլինի տնտեսական աճի վրա պետական պարտքի երկարաժամկետ ազդեցությունը: Այս գլխում կքննարկենք այս կարևոր հարցերը:

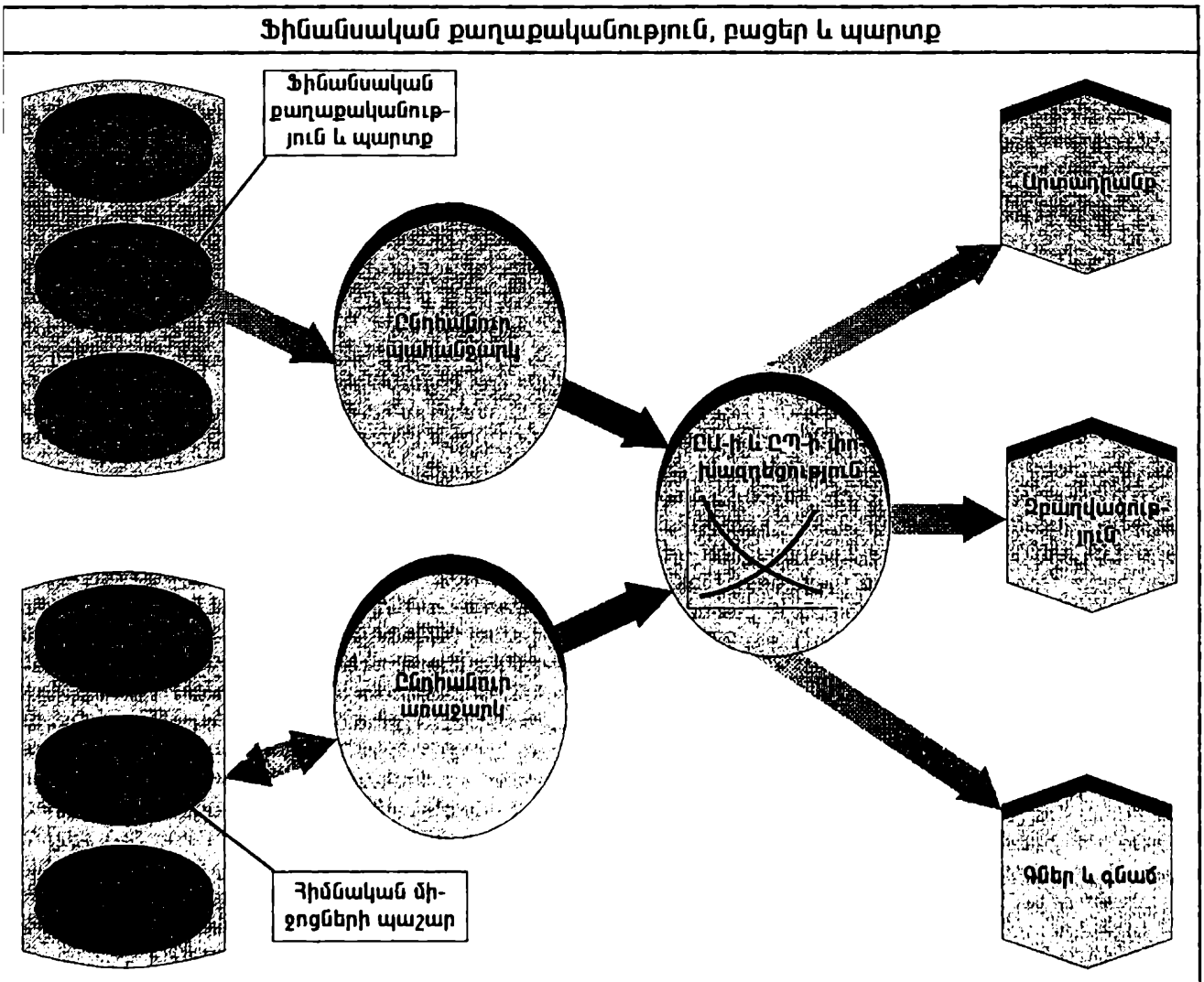
16–1 նկարը ցույց է տալիս այս գլխում վերլուծվելիք թեմաները: Մենք սկսում ենք պետական բյուջետային հատկացումների գլխավոր հատկանիշներից, իսկ ապա կուսումնասիրենք բացերի տնտեսական ազդեցությունն ու պետական պարտքը:

Ա. ԲՅՈՒՋԵ ԵՎ ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՍԱՀՄԱՆՈՒՄՆԵՐ

Պետությունները բյուջեն օգտագործում են իրենց ֆինանսական գործերը վերահսկելու և գրանցելու համար: Տարվա **բյուջեն** արտացոլում է կառավարական ծրագրերի իրականացման համար պլանավորված ծախսերը և հարկային համակարգից ակնկալվող եկամուտները: Բյուջեն սովորաբար ընդգրկում է կոնկրետ ծրագրերի (կրթություն, բարեկեցություն, պաշտպանություն), ինչպես նաև հարկերի աղբյուրների (անհատական եկամտահարկ, սոցիալական ապահովագրական ծախսեր և այլն) ցանկը:

Որևէ տարում բյուջեն սովորաբար հավասարակշռված չէ: **Բյուջեի ավելցուկ** է տեղի ունենում, երբ բոլոր հարկերն ու այլ եկամուտները գերազանցում են պետական ծախսերը: **Բյուջեի բաց** է առաջանում, երբ ծախսերը գերազանցում են հարկերը: Երբ որևէ տրված ժամանակահատվածում եկամուտներն ու ծախսերը հավասար են, պետական **բյուջեն հավասարակշռված** է:



Նկար 16–1. Ի՞նչ է ֆինանսական քաղաքականությունը: Որո՞նք են բացերի ազդեցությունները: Ի՞նչ է պետական պարտքի բեռը

Այս գլուխն ուսումնասիրում է ֆինանսական քաղաքականության, բացերի և պետական պարտքի տնտեսական ազդեցությունը: Ուշադրություն դարձրեք, որ սլաքներն ուղղված են ինչպես դեպի հիմնական միջոցների պաշարը, այնպես էլ դեպի հիմնական միջոցներից դուրս՝ մեզ հիշեցնելով, որ ֆինանսական քաղաքականությունը ներդրման, հիմնական միջոցների և տնտեսական աճի վրա ազդեցությունից հետք է թողնում:

Որպես օրինակ քննարկենք նախագահ Բուշի 1992 թ. ֆինանսական տարվա բյուջեն: 1991 թ. փետրվարին կոնգրեսին ներկայացված առաջարկն ուրվագծում է 1992 թ. ֆինանսական տարվա (1991 թ. հոկտեմբերի 1-ից մինչև 1992 թ. սեպտեմբերի 30) հարկերն ու ծախսերը: Բուշի բյուջեն նախատեսում էր 1165 մլրդ. դոլար մուտք և 1446 մլրդ. դոլար ծախս: Պլանավորված բացը 281 մլրդ. դոլար էր:

Երբ կառավարությունը բյուջեի բաց է ունենում, նա հասարակությունից պետք է պարտք վերցնի, որպեսզի իր մուրհակները կարողանա վճարել: Պարտք վերցնելու համար կառավարությունը «ես ձեզ պարտք եմ» տիպի պարտատոմսեր է թողարկում՝ խոստանալով ապագայում ինչ-որ ժամանակ փողով հետ վճարել: **Պետական պարտքը** (որը երբեմն անվանվում է հասարակական պարտք) բաղկացած է պետության ամբողջական կամ կուտակված պարտքերից, որը հասարակության (տնային տնտեսություններ, դրամատներ, ձեռնարկություններ, օտարերկրացիներ և այլ ոչ համերկրային սուբյեկտներ)

տնօրինած պետական պարտատոմսերի դոլարային ողջ արժեքն է: Հաջորդ էջերում կուսումնասիրենք պետական բացի և պարտքի ազդեցությունը տնտեսության վրա:

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՐԱՐՈՒՄԸ

Քեյնզյան պարզ բազմապատկիչի վերլուծության վաղ շրջանի շատ խանդավառ անհատներ հավատացած էին, թե ֆինանսական քաղաքականությունը իմաստության քարն է, գործարարության պարբերաշրջանների կասեցմանն ուղղված աղոթքների պատասխանը: Եթե գործազրկությունը հանկարծակի վրա է հասնում, պարզապես մեծացրեք ծախսերը կամ կրճատեք հարկերը, եթե սպառնում է գնաճը՝ արեք հակառակը: Այսօր ոչ ոք գործարարության պարբերաշրջանները պատմության գրքերից վտարելու այդքան պարզամիտ լավատեսական տեսակետ չունի: Գործարարության պարբերաշրջանները դեռևս մեզ հետ են, իսկ ֆինանսական քաղաքականությունն ավելի լավ գործում է տեսության մեջ, քան՝ գործնականում:

Ֆինանսական քաղաքականություն ասելով նկատի ունենք հարկերն ու հանրային ծախսերը ձևավորելու գործընթացը, որպեսզի (ա) օգնություն ցույց տրվի գործարարության պարբերաշրջանների տատանումները մեղմելուն և (բ) նպաստ բերվի բարձր կամ անկայուն գնաճից զերծ, աճող և զբաղվածության բարձր մակարդակ ունեցող տնտեսության պահպանմանը:

Ենթադրենք, որևէ տրված տարում տնտեսական համակարգին խոր և տևական անկում է սպառնում: Ի՞նչ պետք է ձեռնարկեն մարդիկ: Համերկրային պահուստի համակարգը ներդրումները խթանելու նպատակով պետք է օգտագործի փողի քաղաքականությունը: Ի լրումն, կոնգրեսն ու նախագահը արտադրանքի և գնաճի իրենց նպատակներին հասնելու համար կարող են փոփոխել ֆինանսական քաղաքականությունը՝ վերանայելով հարկերի և պետական ծախսերի ծրագրերը: Եվ ընդհակառակը, եթե գնաճն անընդունելի բարձր է, ապա կոնգրեսը կարող է հարկադրույքները բարձրացնել և կրճատել ծախսերը, կամ էլ համերկրային պահուստի համակարգը կարող է նվազեցնել փողի առաջարկի աճը և բարձրացնել շահադրույքները:

Ամփոփելով՝

Մի կողմից՝ ֆինանսական քաղաքականությանը, որը գործ ունի հարկերի ու պետական ծախսերի հետ, և, մյուս կողմից, փողի քաղաքականության համագործակցության նպատակը արագ տնտեսական աճն է բարձր զբաղվածության և կայուն գների հետ միասին:

ԻՆՔՆԱՇԽԱՏ ԿԱՅՈՒՆԱՐԱՐՆԵՐ

Կարող ենք այն տպավորությունն ստանալ, թե կառավարությունը շուրջօրյա հսկողություն պետք է սահմանի ֆինանսական քաղաքականության վրա: Իրականում ժամանակակից ֆինանսական համակարգն իր մեջ *ինքնաշխատ կայունարար հատկություններ* ունի: Գիշեր ու ցերեկ, անկախ այն բանից, թե կոնգրեսի նստաշրջանն է, թե՝ ոչ, հարկերն ու ծախսերը կայունացնում են տնտեսությունը: Եվ եթե տնտեսական անկում է սկսվում, հզոր ինքնաշխատ ուժերը վայրկենապես սկսում են հակազդել տնտեսական դանդաղեցմանը:

Որո՞նք են այս ինքնաշխատ կայունարարները: Դրանք հիմնականում հետևյալներն են.

- *Ինքնաշխատ փոփոխություններ հարկային եկամուտների մեջ:* Մեր համերկրային հարկային համակարգը կախված է աճող անձնական և ընկերակցական եկամտահարկերից (աճող եկամտահարկերը նրանք են, որոնց համար միջին հարկադրույքն աճում է եկամուտների աճին զուգընթաց): Ինչպե՞ս է աճող հարկումը կայունություն ապահովում: Հենց որ եկամուտներն սկսում են նվազել, անգամ եթե կոնգրեսը հարկադրույքներում որևէ փոփոխություն չի մտցնում, պետության հարկային եկամուտները նվազում են: Այսօր ՀԱՄ-ի յուրաքանչյուր 10 մլրդ. դոլար անկման դեպքում համերկրային հարկային եկամուտները նվազում են մոտ 3,5 մլրդ. դոլարով:

  Հարկերի նմանօրինակ փոփոխություններն ինչու՞ են օգտակար: Դրանք կարող են դառնալ տնտեսության մեջ որևէ անակնկալ փոփոխության ճիշտ բուժումը: Եթե արտադրանքը նվազում է, ապա ինքնաբերաբար կպակասեն նաև հարկային եկամուտները, այնպես որ անձնական եկամուտներն ու ծախսերը կդառնան չափավոր, իսկ արտադրանքն այնքան չի նվազի, ինչքան կնվազեր այլ դեպքում: Գնաճի ժամանակ հարկերից ստացվող եկամուտների աճը կնվազեցնի անձնական եկամուտները, կճնշի սպառողական ծախսը, կիջեցնի ընդհանուր պահանջարկը և կդանդաղեցնի գների ու աշխատավարձի վերընթաց պարուրաձև աճը:

  Մեկ դար առաջ տնտեսագետները կարծում էին, թե հարկային եկամտի կայունությունը լավ բան է, և գտնում էին, որ հարկերն անկախ պետք է լինեն գործարարության պայմաններից: Մակ-

րոտնտեսագիտական տեսանկյունից իրավացի է ճիշտ հակառակը: Հետևաբար՝ բախտավոր ենք, որ մեր այժմյան հարկային համակարգն ունի բարձր աստիճանի ինքնաշխատ ճկունություն. գնաճի ժամանակ հասույթները հակված են բարձրանալու, իսկ անկումների ժամանակ՝ ընկնելու: Սա տնտեսությունը կայունացնող և գործարարության պարբերաշրջանները չափավորող հզոր գործոն է:

- *Գործազրկության ապահովագրում, բարեկեցություն և այլ հանձնառու վճարումներ.* ժամանակակից բարեկեցիկ պետությունն ունի այնպիսի հանձնառու վճարումների զարգացած համակարգ, որոնք ծրագրված են եկամուտները լրացնելու և տնտեսական դժվարությունները թեթևացնելու նպատակով: Դրանց մի կարևոր օրինակ է գործազրկության ապահովագրությունը (ԳԱ): Գործից ազատվելուց հետո աշխատողները շատ շուտով սկսում են ԳԱ ստանալ. երբ նրանք վերադառնում են աշխատանքի, վճարումները դադարում են: Այսպիսով, ԳԱ-ն միջոցներ է մղում տնտեսության մեջ կամ նրանից դուրս՝ կայունացնելով գործարարության պարբերաշրջանները: Նման հատկություններ տեսանելի են նաև այնպիսի եկամտասատար ծրագրերում, ինչպիսիք են մթերային կտրոնների բաշխումը, իրենց խնամքի տակ երեխաներ ունեցող ընտանիքներին ցույց տրվող օգնությունը և բժշկական ծառայությունը:

ԻՆՔՆԱՇԽԱՏ ԿԱՅՈՒՆԱՐԱՐՆԵՐԻ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ինքնաշխատ կայունարարները պաշտպանության առաջին գիծն են, սակայն կայունությունը պահպանելու համար միայն դրանք բավական չեն: Պարզելու համար, թե ինչու՞, քննենք հարկերի օրինակը:

Վերհիշեք, որ բազմապատկիչի կաղապարում ծախսի որևէ ցնցում (ասենք՝ ներդրման, գուտ արտահանման կամ պետական ծախսի մեջ) արտադրանքի վրա բազմապատիկ ազդեցություն ունի: Այնուհանդերձ, եկամուտների յուրաքանչյուր լրացուցիչ դոլարից որևէ մասը հանելու հարկերի ինքնաշխատ միտումը փոքրացնում է բազմապատկիչի չափը: Ցնցման ազդեցությունը *կնվազի*, բայց լրիվ չի վերանա: Ասենք՝ տնտեսության մեջ ՍՍՀ-ն առանց հարկերի 0,9 է, այստեղ բազմապատկիչը կլինի 10: Եթե հարկերը կազմում են ողջ եկամտի մեկ երրորդը, ապա բազմապատկիչը կիջնի 2,5-ի: ՀԱԱ-ի վրա խաթարումների ունեցած տասնապատիկ ազդեցության փոխարեն, հարկերի ինքնաշխատ կայունացման շնորհիվ, ազդեցությունը շատ ավելի փոքր կլինի[1]:

Ինքնաշխատ կայունարարները մասամբ նվազեցնում են գործարարության պարբերաշրջանների տատանումները, սակայն դրանք չեն կարող 100 տոկոսով բացառել խաթարումները: Խաթարման հավասարակշռությունը նվազեցնելը կամ ինչպես անելը փողի և ֆինանսների հայեցողական քաղաքականության խնդիրն է:

ՀԱՅԵՑՈՂԱԿԱՆ ԿԱՅՈՒՆԱՐԱՐ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Անգամ այն բանից հետո, երբ ինքնաշխատ կայունարարներն արել են իրենց գործը, տնտեսական գործունեության մեջ տատանումները դեռևս մնում են: Այսօր Միացյալ Նահանգներում կարճաժամկետ հեռանկարում տնտեսական կայունացումն իրագործվում է գլխավորապես փողի քաղաքականության միջոցով (վերհիշեք XI գլխի մեր քննարկումը, թե փողն ինչպես է ներգործում տնտեսական գործունեության վրա):

Որոշ դեպքերում կառավարությունները գործարարության պարբերաշրջանների դեմ պայքարելու համար նաև օգտագործում են ֆինանսների հայեցողական քաղաքականությունը: *Ֆինանսների հայեցողական քաղաքականության* դեպքում կառավարությունն ըստ իր հայեցողության փոխում է հարկադրույքները կամ ծախսերի ծրագրերը: Ի հակադրություն ինքնաշխատ կայունարարների՝ հայեցողական քաղաքականությունը ներառում է ֆինանսական համակարգի կառուցվածքը փոխելուն ուղղված օրենսդրության ընդունումը: Ֆինանսների հայեցողական քաղաքականության գլխավոր զենքերն են հասարակական աշխատանքները, այլ հիմնարար ծրագրերը, հասարակական զբաղվածության ծրագրերը և հարկադրույքների փոփոխությունները:

Հասարակական աշխատանքներ. Երբ կառավարությունները ճգնաժամերին հակազդելու ուղիներ էին փնտրում, սկզբում նրանք հաճախ հենվում էին հասարակական ներդրումների ծրագրերի վրա, որպեսզի գործազուրկների համար աշխատանք

[1] Մասնակի կայունացնող ազդեցությունը կարելի է պատկերել հետևյալ կերպ. ենթադրենք, թե առանց հարկերի, կառավարության, արտաքին հատվածի և այլն, ՍՍՀ-ն $^{9}/_{10}$ է: Սա նշանակում է, որ բազմապատկիչը 10 է: Այժմ ենթադրենք, թե ցանկացած լրացուցիչ եկամտի 33 ամբողջ $^{1}/_{3}$ տոկոսը գանձվում է հարկերի ձևով, այնպես որ ՀԱԱ-ի աճի յուրաքանչյուր դոլարի $^{1}/_{3}$-ը հատկացվում է հարկերին և $^{2}/_{3}$-ը գնում է տնօրինելի եկամտին (ՏԵ): Իսկ ՏԵ-ին գնացող $^{2}/_{3}$ դոլարի 90 տոկոսը (կամ սկզբնական դոլարի 60 ցենտը) ծախսվում է: Բազմապատկիչն այժմ միայն 2,5 է:

ստեղծեին: Որոշ ներդրումներ այնպիսի հասարակական աշխատանքներում, ինչպիսին է, օրինակ, գյուղական վայրերի էլեկտրիֆիկացումը, չափազանց շահավետ էին թերզարգացած տարածքների համար: Մյուս միջոցներից, ինչպիսին, ասենք՝ խազալ ավլելը, ավելին չէր, քան անարդյունավետ «հնարովի աշխատանքները», որոնք առանձնապես որևէ արժեք չէին ներկայացնում:

Ծրագրողները գիտակցում են, որ երկար ժամանակ է պետք փոստատան գործունեության ձեռնարկման, աղտոտվածության նվազեցման ծրագրի կամ ճանապարհային շինարարության իրագործման համար: Պետք է ծրագրեր մշակվեն, նախագծեր կազմվեն, հող ձեռք բերվի գնման կամ դատարանի վճռի միջոցով, հիմնովին պետք է քանդվեն շենքեր և կառուցվեն նոր շինություններ:

Տարիներ կարող է տևել մինչև հիմնապաշարի մի նշանակալից մասը ծախսվի, և մարդիկ աշխատանք ունենան: Իմանալով, որ դժվար է կանխագուշակել, թե ինչ կլինի մեկ, երկու կամ ավելի տարուց հետո, մենք կարող ենք պարզել, որ հասարակական աշխատանքների հականկումային ծրագիրն սկսում է գործել հենց որ տնտեսությունը դուրս է գալիս տնտեսական անկումից և գնաճը սաստկանում է: Ներկայումս հակապարբերաշրջանային ծրագրերի տնտեսական ազդեցությունները լավ են ըմբռնված և տնտեսական անկումների դեմ պայքարում դրանց վրա հազվադեպ են հենվում:

Հասարակական զբաղվածության ծրագրեր: Մեծ միջոցներ պահանջող, երկարատև հասարակական աշխատանքների ծրագրերի հակադիր ծայրում հասարակական զբաղվածության ծրագրերն են: Այս ծրագրերը կազմված են գործազուրկ բանվորներին մեկ կամ մի քանի տարով վարձելու համար, որից հետո մարդիկ կարող են մշտական աշխատանքի տեղափոխվել մասնավոր հատված: Հասարակական զբաղվածության ծրագրերը զերծ են հասարակական աշխատանքների ծրագրերի գլխավոր թերություններից մեկից: Դրանք կարելի է սկսել և ավարտել շատ արագ: Քննադատները դրանք համարում են վատնող՝ պնդելով, որ ծրագրերը հաճախ երկրորդական են: Ավելացնենք, որ հատուկ հասարակական աշխատանքից մշտական աշխատանքին անցումը կայուն չէ. ուսումնասիրությունները մեծ մասամբ ցույց են տալիս, որ հասարակական զբաղվածության աշխատանք ձեռք բերելը զգալիորեն չի բարելավում հետագայում մասնավոր հատվածում կանոնավոր աշխատանք ունենալու հնարավորությունները:

Հարկադրույքների փոփոխություն: Ֆինանսների հայեցողական քաղաքականության հանդեպ մի երրորդ մոտեցումը եկամտի հարկադրույքների ժամանակավոր իջեցումն է՝ տնօրինելի եկամուտները անկումից փրկելու և մեծ արագությամբ խոր տնտեսական ճգնաժամի վերածող անկումը կանխելու համար: Փոփոխվող հարկադրույքները կարող են օգտագործվել տնտեսությունը խթանելու կամ զսպելու համար:

Հայեցողական կայունացման քաղաքականության շատ կողմնակիցներ հարկադրույքների փոփոխությունը դիտում են որպես իդեալական զենք: Հենց որ հարկադրույքները փոխվում են, սպառողներն արագորեն արձագանքում են. հարկի իջեցումը լայնորեն տարածվում է բնակչության մեջ՝ խթանելով լայն սպառման ապրանքների վրա արվող ծախսերը և առաջացնելով տնտեսական շրջադարձ:

Դժբախտաբար, փորձը հարկերի հակապարբերաշրջանային փոփոխության մեջ լուրջ թերություններ է բացահայտել: Սովորաբար կոնգրեսին երկար ժամանակ է պետք հարկային առաջարկները քննարկելու և հաստատելու համար: Ավելին՝ հարկերը շատ հակասական են. այն քաղաքագետները, ովքեր կողմ են հարկերի բարձրացմանը, հաճախ պարտություն են կրում ընտրությունների ժամանակ: Ի լրումն նշվածի, տնտեսագետները ժամանակավոր հակապարբերաշրջանային հարկերում մի տեխնիկական թերություն են տեսնում. երբ մարդիկ գիտեն, որ հարկերը ժամանակավոր են, նրանք կարող են շատ քիչ փոխել իրենց սպառումը՝ այդպիսով փոքրացնելով հակապարբերաշրջանային ազդեցությունը:

ՓՈՂԻ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՎԵԼՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ֆինանսական քաղաքականության նշված թերությունները ընդգծված հակադրության մեջ են փողի հայեցողական քաղաքականության ներուժի հետ: Փողի քաղաքականությունը կարող է արագորեն փոխվել: Համերկրային պահուստի համակարգը անկախ գործակալություն է և շահադրույքներն ու վարկային պայմանները փոփոխելու համար կոնգրեսի կողմից համապատասխան օրենքի ընդունման կարիքը չունի: Ավելին, փողի քաղաքականությունը դրսևորել է տնտեսությունն ընդլայնելու կամ կրճատելու իր խիստ արդյունավետությունը: Այդ պատճառով տնտեսագետների մեծամասնությունը կարճատև հեռանկարում նախընտրում է փողի քաղաքականությունը՝ որպես կայունացման առաջնային միջոց: Այս տեսակետից ֆինանսական քաղաքականությունը կօգտագործվի ազգի ներդրում-խնայողություն հավասարակշռությունը ճշտելու և, հավանաբար, ցանկացած խոր տնտեսական անկումներին կամ մեծ

գնաճին հակազդելու համար, ինչն անհնար է անել միայն փողի քաղաքականության միջոցով:

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ԲԱՑԵՐ. ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԵՎ ՄԻՏՈՒՄՆԵՐ

ՀՆԱՈՑ ՊԵՏԱԿԱՆ ՖԻՆԱՆՍՆԵՐ

Վաթսուն տարի առաջ պետական ֆինանսագիտության վերաբերյալ տնտեսագիտական տրակտատները քիչ էին տարբերվում Ադամ Սմիթի ժամանակների տրակտատներից: 1776–1929 թթ. պետական ֆինանսագիտության տեսության մեջ հազիվ նկատելի փոփոխություն էր տեղի ունեցել: Ժողովրդավար նախագահներ Գրովր Քլիվլենդը և Վուդրոու Վիլսոնը պետական ֆինանսների իրենց գաղափարախոսությամբ մի փոքր անգամ չէին տարբերվում հանրապետականներ Վիլյամ Մաքքինլիից ու Հերբերթ Հուվերից: Որո՞նք են պետական ֆինանսագիտության դասական կանոնները:

- Պետական ֆինանսները ընտանեկան ֆինանսների պարզ կիրառությունն են: Եթե ամեն ամիս ամուսնական զույգը ծախսում է ավելի, քան իր ամսական եկամուտն է, ապա նրանք սնանկանում են, և դրան հաջորդում է թշվառությունը: Նույնը կարելի է ասել քեռի Սեմի մասին:
- Բյուջեն պետք է ամեն տարի հավասարակշռվի, ի հավելումն, բյուջեն պետք է լինի փոքր՝ հաշվենկատ ծախսերով և խիստ սահմանափակ նպատակներով:
- Պետության պարտքը ծանր բեռ է մեր զավակների ու թոռների ուսերին: Պարտքի ամեն մի դոլար նման է ծանր ժայռաբեկորի, որը մենք պետք է կրենք մեր ուսերին:

Թեպետև պետական ֆինանսների մասին տնտեսագիտական մտածողությունը բավականաչափ զարգացել է, այնուամենայնիվ, այս պարզ խրատները պարբերաբար պետք են գալիս: 1980-ական թվականներին, խորացող բացերի ու պետական պարտքի արագ աճի պայմաններում, մարդիկ վերադառնում էին հավասարակշռված բյուջեի արժանիքների վերաբերյալ այս վաղ տեսակետներին: Սակայն այսօր պետական ֆինանսագիտության փորձված մասնագետներից քչերն են ամբողջովին համաձայնում մեր նախնիների երեք կանոններին: Մեր խնդիրն է հասկանալ այն փորձն ու տրամաբանությունը, որոնց վրա հենվում են բյուջեի ժամանակակից տեսությունները:

ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՊԵՏԱԿԱՆ ՖԻՆԱՆՍՆԵՐ[2]

Համապատասխան ֆինանսական քաղաքականության մեր ավելի վաղ կատարած վերլուծությունը կենտրոնացված էր տնտեսությունը կայունացնելու անհրաժեշտության վրա. ավելի մեծ բացերը պայքարում են տնտեսական անկման դեմ, մինչդեռ փոքր բացերը կամ նույնիսկ ավելցուկները սանձում են գնաճը (տես այս գլխի սկզբում քեյնզական տնտեսագետ Ուորեն Սմիթից բերված մեջբերումը): Իսկ եթե կայունացման քաղաքականության կարիքներն էլ ավելի վե՞ր մղեն բացերն ու պետական պարտքը: Կամ ներքև՝ դեպի զրո՞: Արդյո՞ք մենք պետք է բացերով ու պարտքերով նույնքան մտահոգվենք, որքան մեր նախնիները:

Այս հարցերին հեշտ պատասխան չկա: Պատասխանները գտնելու համար մենք պետք է քննարկենք բացերի ու պարտքերի ազդեցությունը տնտեսության վրա.

- Բացերը տնտեսական անկումի՞ց են առաջանում, թե՞ որոշակի քաղաքականության հետևանք են:
- Բացերը «դու՞րս են մղում», թե՞ քաջալերում են ներդրումը:
- Ո՞րն է պետական պարտքի իսկական տնտեսական կշիռը և ինչպե՞ս է այդ պարտքն ազդում տնտեսական աճի վրա:

Այս գլուխը հիմնականում նվիրված է այդ կարևոր հարցերին:

ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԱՅԻՆ ԵՎ ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԱՅԻՆ ԲԱՑԵՐ

Ժամանակակից պետական ֆինանսներում ամենակարևոր տարբերությունն առկա է կառուցվածքային և պարբերաշրջանային բացերի միջև[3]: Գաղափարը պարզ է: Բյուջեի *կառուցվածքային* մասն ակտիվ է՝ որոշված հայեցողական այնպիսի քաղաքականութ-

---

[2] 1974 թ. կոնգրեսը հիմնեց աննկուսակցական կոնգրեսական բյուջետային ծառայությունը՝ ԿԲԾ, որի առաջին պետը տնտեսագետ Ալիս Ռիվլինն էր: Այս հաստատության նպատակն էր վերլուծել տնտեսությունը և գնահատել ֆինանսական քաղաքականության հնարավոր տարբերակները: ԿԲԾ-ն տվել է արժեքավոր, անկախ տնտեսական մեկնաբանություններ և ծառայում է որպես համերկրային բյուջեին վերաբերող տեղեկատվության առանձնապես կարևոր աղբյուր:

[3] Տվյալ քննարկումը պետական բացերը վերլուծում է 1990-ական թվականներին գերիշխող բյուջետային անհավասարակշռության լույսի ներքո: Սկզբունքները հավասարապես վերաբերում են բյուջեի ավելցուկին՝ նշանի համապատասխան փոփոխությամբ:

յուններով, ինչպիսիք են, ասենք՝ հարկ[illegible]յուքների, սոցիալական ապահովության նպաստների կամ պաշտպանության ծախսերի չափի սահմանումը: Ի հակադրություն, բյուջեի *պարբերաշրջանային* մասը որոշվում է պասիվ կերպով՝ գործարարության պարբերաշրջանի վիճակով, ասել է թե ազգային եկամտի ու արտադրանքի բարձր կամ ցածր լինելու չափով:

Տնտեսագետները կառուցվածքային և պարբերաշրջանային բյուջեները քանակապես սահմանում են հետևյալ կերպ.

Իրական բյուջեն արձանագրում է դոլարով արտահայտված իրական ծախսերը, հասույթներն ու բացերը տվյալ ժամանակահատվածում:

Կառուցվածքային բյուջեն հաշվարկում է, թե ինչպիսին կլինեին պետական եկամուտները, ծախսերն ու բացերը, եթե տնտեսությունը գործեր ներուժային արտադրանքի կարողությամբ:

Պարբերաշրջանային բյուջեն հաշվարկում է գործարարության պարբերաշրջանի ազդեցությունը բյուջեի վրա՝ չափելով հասույթների, ծախսերի և բացերի փոփոխությունները, որոնք առաջանում են այն պատճառով, որ տնտեսությունը չի գործում ներուժային արտադրանքի կարողությամբ, այսինքն գերաճի կամ անկման մեջ է: Պարբերաշրջանային բյուջեն իրական և կառուցվածքային բյուջեների տարբերությունն է:

Փաստորեն կառուցվածքային և պարբերաշրջանային բյուջեների տարբերությունը նման է հայեցողական և ինքնաշխատ կայունարարների միջև եղած տարբերությանը: Կառուցվածքային ծախսերն ու հասույթները առաջանում են օրենսդիր մարմնի կողմից ընդունած հայեցողական ծրագրերի իրացումից, իսկ պարբերաշրջանային ծախսերն ու բացերը բաղկացած են տնտեսության վիճակին ինքնաշխատ կերպով հարմարվող հարկերից ու ծախսերից: Օրինակ՝ տնտեսական անկման ժամանակ գործազրկության մեկ տոկոսով բարձրացումն այսօր բացն ավելացնում է մոտ 40 մլրդ. դոլարով: Պարբերաշրջանային բացի մեջ այս աճն առաջանում է, որովհետև հարկային եկամուտները նվազում են, իսկ գործազրկության ապահովագրության ու բարեկեցության վճարներն ավելանում են:

Ի հակադրություն, ասենք, թե կոնգրեսը նախաձեռնում է բացի նվազեցման մի այնպիսի ծրագիր, ինչպիսին կիրառվեց 1990 թ.: Այս ծրագիրը 1991–1996 թթ. հարկադրույքները բարձրացրեց, իսկ ծախսերն իջեցրեց տարեկան 100 մլրդ. դոլարով: Այս քայլերը 100 մլրդ. դոլարով կրճատեցին կառուցվածքային բացը (բյուջեի բացը լրիվ զբաղվածության կամ ներուժային արտադրանքի դեպքում): Կամ եթադրենք, թե կոնգրեսը որոշում է երեխաների խնամքի համար հաստատել 10 մլրդ. դոլար լրավճար պահանջող մի ծրագիր: Դա կառուցվածքային ծախսերին կավելացնի ևս 10 մլրդ. դոլար՝ այսպիսով նույն գումարով ավելացնելով կառուցվածքային բացը:

Ընդհանրապես, ֆինանսական քաղաքականության գործողությունները փոխում են և՛ կառուցվածքային, և՛ պարբերաշրջանային բացերը (առնվազն կարճաժամկետ հեռանկարում): Եթե կառավարությունը ստորագրեր սպառազինությունների վերահսկողության մի համաձայնագիր, որը պետք է պաշտպանական ծախսերը կրճատեր 30 մլրդ. դոլարով, ապա արդյունքը կլիներ կառուցվածքային բացի նվազումը 30 մլրդ. դոլարով: Եթե ծախսերի այս կրճատումը չփոխհատուցվի այլ բնագավառներում կատարվող ծախսերի աճով, ապա այն հակված կլինի նաև ճնշելու տնտեսությունը՝ այդպիսով մեծացնելով պարբերաշրջանային բացը: Վիճակագրական ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ կառուցվածքային բյուջեի բացը փոփոխող որևէ միջոցի զուտ արդյունքը իրական բյուջեի բացի փոփոխումն է նույն ուղղությամբ:

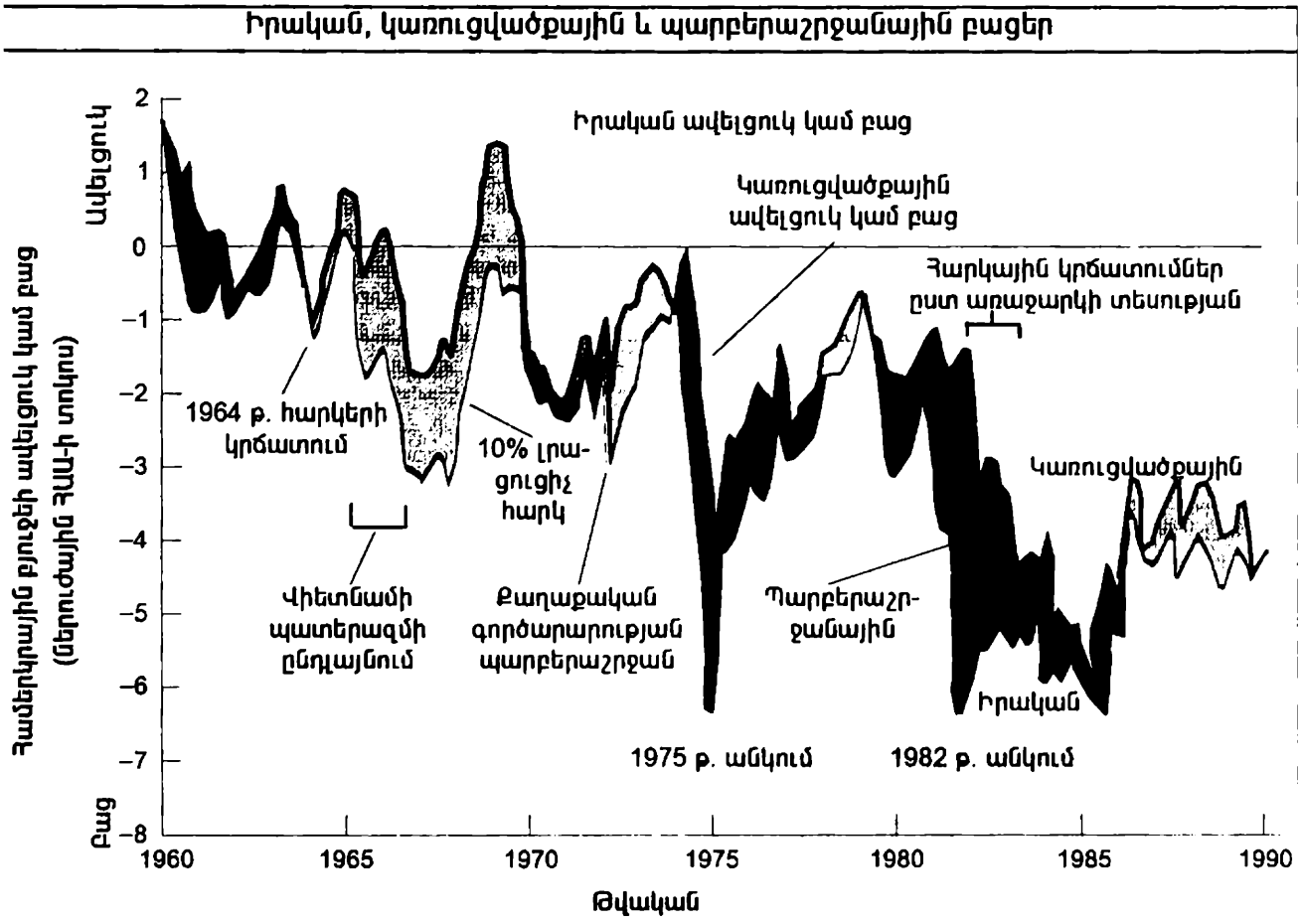
ՊԱՐԲԵՐԱՇՐՋԱՆԱՅԻՆ ԵՎ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԱՅԻՆ ԲՅՈՒՋԵՆԵՐԻ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ֆինանսական քաղաքականության իսկական ազդեցությունը կարող ենք ավելի լավ հասկանալ՝ պարբերաշրջանային բացերը կառուցվածքային բացերից տարբերելով: Ֆինանսական քաղաքականության ազդեցությունը գնահատելու համար անհրաժեշտ է հետևել կառուցվածքային բյուջեին: Եթե տվյալ տարում իրական բացը մեծանում է, ապա կարող ենք մտածել. «Բացը մեծացել է, ուրեմն կառավարությունը խթանում է տնտեսությունը»: Բայց այս դատողությունը կարող է բացարձակապես սխալ լինել: Իսկապես, այնպիսի բացի մեծացումը, որի հիմքում ընկած են ավելի ցածր հարկադրույքները կամ պաշտպանական ավելի մեծ ծախսերը (այսինքն՝ կառուցվածքային բացի աճը) հակված կլինի բարձրացնելու ընդհանուր պահանջարկը: Մյուս կողմից՝ տնտեսության անկումից առաջացող բյուջեի մի ավելի մեծ բացը (ինքնաշխատ կայունարարների գործողություններից բխող ավելի մեծ պարբերաշրջանային բաց) ոչ թե կլիներ ֆինանսական ընդարձակման նշան, այլ, ընդհակառակը, ցույց կտար տնտեսության անկում:

Նկար 16–2-ը լուսաբանում է այս դասը: Ուշադրություն դարձրեք, թե կառուցվածքային բյուջեի բացը ինչ սաստկությամբ էր աճում Վիետնամի պատերազմի ժամանակ, մեկ անգամ էլ՝ 1972 թ. ընտրություններից առաջ ու մեկ անգամ էլ՝ 1982 թ. հետո: Դրանք խիստ ֆինանսական ընդարձակման ժամանակաշրջաններ էին:

Սակայն նկարը նաև ցույց է տալիս, որ իրական բացի տեղաշարժերը կարող են ֆինանսական քաղաքականության ուղղության ապակողմնորոշիչ լինել: 1979–1982 թթ. պարբերաշրջանային բյուջեն ուժգնորեն շարժվեց դեպի բացը, մինչդեռ կառուցվածքային բյուջեն քիչ փոխվեց: Ինչու՞: Հարկային եկամուտները պակասեցին, քանի որ տնտեսությունը դեպի անկում էր գնում: Ֆինանսական քաղաքականությունը ավելի ծավալուն դարձավ միայն 1982 թ. հետո, հետևաբար՝ բացի աճը մեծապես պարբերաշրջանային էր և ոչ թե՝ կառուցվածքային:

Կառուցվածքային բյուջեն մակրոտնտեսագիտության կարևորագույն վերլուծական միջոցներից մեկն է: Այն մեզ հնարավորություն է տալիս քաղաքականության փոփոխություններն առանձնացնել գործարարության պարբերաշրջանի ազդեցություններից՝ հնարավորություն տալով ավելի լավ ախտորոշել, թե ֆինանսական քաղաքականությունը դեպի ու՞ր է առաջնորդում տնտեսությանը:



Նկար 16–2. Բյուջեի կառուցվածքային, իրական և պարբերաշրջանային բացեր

Հաստ գիծը ցույց է տալիս վերջին երեք տասնամյակների իրական բյուջեի բացը կամ ավելցուկը (որպես ներուժային ՀԱՄ-ի տոկոս): Բարակ կորը պատկերում է կառուցվածքային բաղադրիչը, այսինքն՝ ինչպիսին կլիներ բյուջեի բացը կամ ավելցուկը, եթե տնտեսությունը գտնվեր ներուժային արտադրանքի մակարդակում:

Իրական և կառուցվածքային բացերի կամ ավելցուկների տարբերությունը պարբերաշրջանային բացն է կամ ավելցուկը: Որտեղ ներկված տիրույթը մուգ է, այնտեղ տնտեսությունն ունեցել է բարձր գործազրկություն, իսկ պարբերաշրջանային բյուջեն՝ բաց: Որտեղ տիրույթը մոխրագույն է, արտադրանքը բարձր է եղել ներուժայինից, իսկ պարբերաշրջանային բյուջեն ունեցել է ավելցուկ: (Աղբյուրը՝ Միացյալ Նահանգների առևտրի վարչություն: Հեղինակների կողմից փոփոխված է ըստ տվյալ շարադրանքում օգտագործված ներուժային արտադրանքի սահմանման):

ՎԵՐ ԽՈՅԱՑՈՂ ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ԲԱՑԵՐԸ 1979 Թ. ՀԵՏՈ

980-ական թվականների սկզբներից համերկրային յուջեի աճող բացը մակրոտնտեսագիտության ապեցուցիչ խնդրո առարկա էր դարձել: Բացերը նոություն չեն ամերիկյան տնտեսության համար: րոք, համերկրային կառավարությունը բացեր ուներ 970-ական թվականների բոլոր տարիներին: Բայց 979 թ. հետո համերկրային բացի չափը կտրուկ ճեց թե՛ բացարձակ առումով և թե՛ որպես ՀԱԱ-ի ոկոս:

Կոնգրեսը օրենքներ էր ընդունում՝ փորձելով անգնեցնել բացերի բարձրացող ալիքը, սակայն ացերը այս ողջ ժամանակահատվածում մագլցում ոն վեր: Հանրապետականները բացերի մեղքը բարում էին ժողովրդավարների՝ բարեկեցության վատ ազմված 50-ամյա ծրագրերի և ժողովրդավարական հարկիր և ծախսիր» փիլիսոփայության վրա: Ժոովրդավարները հակահարձակման էին անցնում՝ ասելով, թե բացերի համար հանրապետական նաագահներն են պատասխանատու, և որպես աճող պետական պարտքի մեղավոր մատնանշում էին առաջարկի տեսության քաղաքականությունը:

Որո՞նք են փաստերը: Ոչ մի հասարակ վերլուծություն չի կարող պարզաբանել այս բարդ հարցը, բայց 16–1 աղյուսակն օգնում է պատկերելու 1980–ական թվականների ֆինանսական ուղղությունները: Այս աղյուսակը ցույց է տալիս 1979 թ. (բարձր զբաղվածության տարի), 1982 թ. (խոր անկման տարի) և 1986 թ. (մակրոտնտեսական կայուն վիճակի տարի) իրական, կառուցվածքային և պարբերաշրջանային բացերը: Ի լրումն, աղյուսակի Գ մասը ցույց է տալիս, թե չորս նպաստող գործոններից յուրաքանչյուրն ինչքանով է փոխվել 1979 թվականից մինչև նշված թվականը: Այս հենակետային համեմատությունները ցույց են տալիս յուրաքանչյուր գործոնի՝ որպես ՀԱԱ-ի մի մասի, փոփոխությունը:

Ի՞նչ եզրահանգումներ կարող ենք անել այս աղյուսակից և այլ ուսումնասիրություններից: Նախ՝ 1980-ական թվականների սկզբին բացի աճի մեծ մասը պայմանավորված էր խոր տնտեսական անկումով՝ կառուցվածքային բացի միայն թեթևակի աճ ունենալով: 1982 թ. հետո հենց որ պարբերաշրջանա-

Բաց կամ դրան նպաստող գործոն	Գումար (մլրդ. դոլար) 1979	1982	1986
Ա. Բյուջեի բաց			
Իրական	16	146	207
Պարբերաշրջանային	–4	88	34
Կառուցվածքային	20	58	173
Բ. Բյուջեի բացի աճ սկսած 1979 թ.			
Իրական	0	130	191
Պարբերաշրջանային	0	92	38
Կառուցվածքային	0	38	153
Գ. Հիմնական նպաստող գործոն			
Ավելացած պաշտպանական ծախսեր	0	40	72
Բարձրացած շահավճարներ	0	31	64
Բարձրացած հանձնառու վճարումներ	0	57	39
Նվազած հարկեր	0	2	24
Ընդամենը, հիմնական նպաստող գործոններ	0	130	199

Աղյուսակ 16–1. Աճող բացի աղբյուրները

1979–1986 թթ. համերկրային բյուջեի բացը կտրուկ մեծացավ: Սկզբնական շրջանում՝ 1979–1982 թվականներին, աճի հիմնական պատճառը մեծացող պարբերաշրջանային բացն էր: Ժամանակահատվածի երկրորդ կեսին գործեցին կառուցվածքային գործոնները:

Աղյուսակի (Գ) մասը ցույց է տալիս ամենագլխավոր նպաստող գործոնները: Յուրաքանչյուրի համար մենք ցույց ենք տվել բացի աճը այն վիճակի համեմատությամբ, որտեղ նա մնում է որպես ՀԱԱ-ի հաստատուն մաս (1979 թ. օգտագործելով որպես հիմնատարի): Ըստ այս հետազոտության, ամենակարևոր գործոններն էին պաշտպանական ծախսերի աճը և շահավճարների բարձրացումը: Հարկերի կրճատումներն ու խոշոր հանձնառու վճարումները ևս նպաստում էին: Նկատի ունեցեք, որ գումարը հավասար չէ բացի մեջ տեղի ունեցած փոփոխությանը, քանի որ բյուջեի մյուս բաղադրիչները անտեսված են: (Աղբյուրը՝ Միացյալ Նահանգների առևտրի վարչություն):

յին բացը փոքրացավ, կառուցվածքային բացը կտրուկ աճեց:

Եթե դիտարկենք բաղադրիչները, կտեսնենք, որ բացը մեծացել է, քանի որ բոլոր չորս նպաստող գործոնները շարժվել են բացի աճի ուղղությամբ՝ հարկերը կրճատվել են, մինչդեռ պաշտպանական ծախսերը, շահավճարներն ու հանձնառու վճարումներն ավելացել են: Երկու ամենամեծ աճերը տեղի են ունեցել պաշտպանական ծախսերում և շահավճարներում: Առաջինը հիմնականում ռազմական զորացման գիտակցական քաղաքականության շնորհիվ էր: Երկրորդը պետական մեծ պարտքի և սուղ փողի ոչ միտումնավոր քաղաքականության հետևանքն էր: Ի վերջո, ոչ մի եզակի աղբյուր չի կարելի մեղավոր համարել: Ավելի շուտ, դա համակցությունն էր այն քաղաքականությունների և իրադարձությունների, որոնք փոխազդում և շարժվում էին նույն ուղղությամբ, ինչը և հանգեցրեց վեր խոյացող բացերի:

Բ. ԲԱՑԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ

Մակրոտնտեսագիտական ոչ մի վիճահարույց հարց այնքան շատ քննարկման առարկա չի եղել, որքան տնտեսության վրա պետական բացի ու պարտքի ազդեցությունը: Այս բաժնում քննարկումների միջոցով կաշխատենք բացահայտել հիմնական սկզբունքները:

Որո՞նք են մեծ բացերի հարուցած զանազան տնտեսական խնդիրները: Ի՞նչ կապ կա մասնավոր խնայողության և պետական խնայողության միջև: Այս հարցերին պատասխանելը մակրոտնտեսագիտության համար կարևոր խնդիր է: Մի կողմից՝ մենք պետք է խուսափենք այն սովորութային մտայնությունից, թե պետական բացերը վատ են, քանի որ մասնավոր պարտապաններն են պատժվում: Մյուս կողմից՝ պետք է ըմբռնենք չափազանց մեծ պետական բացերի հետ զուգորդվող իրական խնդիրները:

ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԻ ՆՇԱՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ՊԱՏՄՈՒԹՅՈՒՆԸ

ՍԱՀՄԱՆՈՒՄՆԵՐ

Այն կուտակված գումարը, որ պետությունը փոխառել է նախկին բացերը ֆինանսավորելու համար, կոչվում է *պետական կամ հասարակական պարտք*. Պետական պարտքի զգալի մասը կարճաժամկետ շահ բերող այնպիսի արժեթղթերի ձևով է, ինչպիսիք են գանձարանային մուրհակները կամ դրամանիշերը:

Պետական պարտքը պետական բացի հետ գտնվում է պարզ հարաբերության մեջ. *որևէ տարում պետական պարտքի աճը հավասար է բյուջեի բացին:* Օրինակ, 1992 թ. ֆինանսական տարվա սկզբին համերկրային պարտքի 2484 մլրդ. դոլարը հասարակության ձեռքին էր: 1992 թ. համար բյուջեի ողջ բացը (ներառյալ այսպես կոչված արտաբյուջետային հոդվածները) գնահատվում էր 281 մլրդ. դոլար: Պետության դրամատնային հաշվեկշիռներում կամ համերկրային պահուստի համակարգում եղած միջոցների փոփոխություններն անտեսելու դեպքում փոխառության պահանջները 1992 թ. համար կկազմեն 281 մլրդ. դոլար: Այնպես որ 1992 թ. վերջին համերկրային պահուստի պարտքը կկազմի 2484 + 281 = 2765 մլրդ. դոլար:

Պետական պարտքի մեծ մասի պարտատերերը ֆինանսական հաստատություններն են, ինչպես, օրինակ, դրամատները կամ ապահովագրական ընկերությունները: Այս խմբերը պետական պարտքից շահ են ստանում (1990 թ. միջին հաշվով տարեկան 8 տոկոս):

ՊԱՏՄԱԿԱՆ ՀԱԿՈՒՄՆԵՐ

Ներկայիս պետական պարտքի կարևորությունը գնահատելու համար միշտ օգտակար է սկսել հիմնահարցը պատմական հեռանկարում դիտարկելուց[4]: Արդյո՞ք պարտքի շահավճարները կլանում են ՀԱԱ-ի զգալի մասը: Ինչպե՞ս է հասարակական շահավճարների ամբողջությունը համեմատվում անցած տարիների տվյալների և այլ երկրների փորձի հետ:

Ամերիկայի ներկայիս պարտքը իր նախկին պարտքի և Բրիտանիայի պարտքի հետ համեմատե-

[4] Համերկրային պետական պարտքը հաշվարկելիս մենք բացառում ենք պետական գործակալությունների պարտքը (որը պետությունն ինքն իրեն է պարտք) և համերկրային պահուստի համակարգի պարտքը (որը դրամատան պահուստների մասն է և որի համար պետությունը շահ չի վճարում, քանի որ համերկրային պահուստի համակարգը դրամատան պահուստների համար շահ չի վճարում): Պետական գործակալությունների ու համերկրային պահուստի համակարգի պարտքը 1992 թ. ֆինանսական տարվա սկզբին համերկրային պարտքին ավելացնում է 1140 մլրդ. դոլար կամ. այդ ամբողջը հայտնի է որպես «համախառն համերկրային պարտք» ի հակադրություն այստեղ վերլուծված «հասարակական պարտքի»:

ու համար նայեք 16–2 աղյուսակին: Այստեղ ցույց է որված այդ երկրներից յուրաքանչյուրի պետական պարտքը՝ համախառն ազգային արդյունքի ու շահավճարների չափի համեմատությամբ: 1991 թ. մեր ամարյա 2484 մլրդ. դոլար ազգային պարտքը կազմում էր տարեկան 5620 մլրդ. դոլարի հասնող մեր ՀԱԱ-ի 44 տոկոսը: Պարտքի շահավճարները կազմում էին ՀԱԱ-ի 3,7 տոկոսը:

Որքա՞ն են «մեծ» այս թվերը: Ուշադրություն արձրեք, որ 1818 թ. Բրիտանիայի ներքին պարտքը ր ՀԱԱ-ի կրկնապատիկն էր, իսկ պարտքի շահը՝ որպես ՀԱԱ-ի տոկոսային հարաբերություն, գերազանում է մեր ցանկացած ակնկալիք և, այնուհանդերձ, 818 թվականից մինչև առաջին աշխարհամարտն նկած հարյուրամյակը հզորության ու նյութական առաջընթացի առումով Բրիտանիայի ամենալավ արն էր: Ի հակադրություն, Բրիտանիայի 1970-ական թվականների համեստ պարտքն ուղեկցվում էր լճացմամբ: Պատմությանը հետևելով, կարող ենք տեսնել, որ չկան երկրի պարտքը նրա փառքի կամ անկման հետ կապող կախարդական հարաբերություններ:

Միացյալ Նահանգների երկարաժամկետ հեռանկարային տվյալները պատկերված են այս գրքի սկզբի պահպանակի պատկերում, որը 1789 թվականից սկսած ցույց է տալիս համերկրային պարտքի և ՀԱԱ-ի հարաբերությունը: Տեսեք, թե պատերազմներն ինչպես էին մեծացնում պարտքի և ՀԱԱ-ի հարաբերությունը, իսկ խաղաղ ժամանակ, մոտավորապես հավասարակշռված բյուջեների դեպքում տնտեսության արագ աճը սովորաբար փոքրացնում էր պարտքի և ՀԱԱ-ի հարաբերությունը: 1980 թ. հետո պատմական կաղապարները փոխվեցին: Առաջարկի տնտեսական քաղաքականությունների իրագործմամբ պետական բացերը խաղաղության ու բարեկեցության ավելի վաղ ժամանակաշրջանների բացե-

Պետական պարտքն ու շահավճարները համախառն ազգային արդյունքի համեմատությամբ

(1) Թվական	(2) Համերկրային պետական պարտք (մլրդ.)	(3) Պետական պարտքի շահավճարներ (մլրդ.)	(4) ՀԱԱ (մլրդ.)	(5) Պարտքը որպես ՀԱԱ-ի տոկոս (5) = 100 X(2) / (4)	(6) Շահավճարը որպես ՀԱԱ-ի տոկոս (6) = 100 X(3) / (4)
ԱՄՆ					
1990	դոլար 2.176	դոլար 184	դոլար 5.463	40	3,4
1980	588	52,5	2.732	22	1,9
1945	213	3,1	213	100	1,5
1940	40,3	0,86	100,4	40	0,9
1930	16,0	0,61	90,8	18	0,7
1920	24,1	1,02	91,9	26	1,1
1915	0,97	0,02	40,2	2	0,05
1868	2,60	0,13	6,8	38	1,9
Բրիտանիա					
1985	ֆունտ 158	ֆունտ 14	ֆունտ 355	45	3,9
1975	46,4	2,8	106	44	2,6
1945	21,4	0,4	9,9	216	4,3
1925	7,6	0,3	4,9	155	6,3
1915	1,1	0,02	3,3	33	0,6
1818	0,8	0,03	0,4	200	7,5

Աղյուսակ 16.–2. Պարտքի մեծության այլընտրանքային չափումներ

Պետական պարտքի բացարձակ մեծությունը միշտ էլ սարսափելիորեն մեծ է: Տնտեսական տեսանկյունից կարևոր է պարտքի չափը համեմատել ՀԱԱ-ի հետ ((5)-րդ սյունակում) կամ հաշվարկել ՀԱԱ-ի այն մասը, որ պետք է ծածկի շահավճարները ((6)-րդ սյունակում):

Ուշադրություն դարձրեք, որ անցյալում Բրիտանիայի պարտքի բեռը մի քանի անգամ գերազանցում էր այժմյան պարտքը: Նաև տեսեք, թե Ամերիկայի 1980-ական թվականների ֆինանսական քաղաքականությունն ինչպես հանգեցրեց Միացյալ Նահանգների պարտքի բեռի դրամատիկ աճին (Միացյալ Նահանգների համար պետական պարտքը սահմանված է որպես համերկրային կառավարությունից և համերկրային պահուստի համակարգից դուրս համերկրային շահ բերող ընդհանուր պարտք:

[Աղբյուրը՝ Միացյալ Նահանգների առևտրի և գանձատան վարչություն, Մեծ Բրիտանիա, կենտրոնական վիճակագրական գրասենյակ: Վիճակագրության տարեկան ամփոփում, արդիականացված՝ հեղինակների կողմից]):

րից շատ ավելի վեր բարձրացան: Պարտք-ՀԱԱ հարաբերությունը կտրուկ բարձրացավ, և Միացյալ Նահանգները թևակոխեց մի շրջան, երբ մեծ բացերը պետք է զսպեին պետական ծրագրերի աճը: Խաղաղ ժամանակների համերկրային պարտքում նախադեպը չունեցող այս աճը նշանակալի կարևորություն է տալիս պարտքի ու բացերի ազդեցության մանրազնին վերլուծությանը:

Կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարներ: Հասկանալու համար, թե պետական պարտքն ու բացը ինչպես են ազդում տնտեսության վրա, օգտակար է առանձին-առանձին վերլուծել կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարային հետևանքները:

- Կարճաժամկետ հեռանկարում պետական պարտքի քանակը տրված է և պետք է արտադրանքի որոշակի փոփոխություն ակնկալել իր ներուժի շուրջը: Կարճաժամկետ հեռանկարում տնտեսության վրա բյուջեի բացի ազդեցությունը հայտնի է որպես «արտամղման» խնդիր, որին անդրադառնում են առաջին հերթին:
- Երկարաժամկետ հեռանկարում պետական պարտքը փոփոխվում է ֆինանսական ու փողի բազմազան ուղիներով, իսկ արտադրանքը ձգտում է իր ներուժային մակարդակին: Ֆինանսական քաղաքականությանը վերաբերող երկարաժամկետ հեռանկարային հարցերը, որոնց հերթով անդրադառնում են, ներառում են ապագա սերունդների սպառման և հիմնական միջոցների ձևավորման վրա պետական պարտքի ազդեցությունը և հայտնի են որպես «պարտքի բեռ»:

ԱՐՏԱՄՂՄԱՆ ՀԱԿԱՍԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Քաղաքագետներն ու գործարարության առաջնորդները հաճախ պնդում են, թե պետական ծախսերը քայքայում են տնտեսությունը, փաստորեն ասելով. «Պետական ծախսերը հյուծում են մեր ժողովրդի կենսական ուժերը: Երբ պետությունը մարդկանց փողը ծախսում է հասարակական աշխատանքների ծրագրերի վրա կամ առատորեն ֆինանսավորում աղքատների ու ծերերի առողջապահության ծրագրերը, այս ծախսերը պարզապես արտամղում են մասնավոր ներդրումը: Հասարակական ծախսը դուրս է մղում ավելի բարձր արտադրողականությամբ ու ավելի մեծ սոցիալական շահավետությամբ օժտված մասնավոր ծրագրերը»:

Այս փաստարկը, թե պետական ծախսերը նվազեցնում են մասնավոր ներդրումը, կյանքի է կոչում **արտամղման վարկածը**: Իր ծայրահեղ տարբերակում այս վարկածը ենթադրում է, որ երբ պետությունը ապրանքների ու ծառայությունների վրա ծախսում է 100 դոլար ավելի, ապա մասնավոր ներդրումը նվազում է 100 դոլարով:

ԱՐՏԱՄՂՈՒՄԸ ԵՎ ՓՈՂԻ ՇՈՒԿԱՆ

Ո՞րն է արտամղման մեխանիզմը: Ասենք, թե պետությունը գործի է դնում մի ճանապարհաշինական ծրագիր, որն ավելացնում է պետական ծախսը (Պ) ապրանքների ու ծառայությունների վրա: Մեր բազմապատկիչի կաղապարը ցույց է տալիս, որ կարճաժամկետ հեռանկարում, երբ ֆինանսական պայմանների որևէ փոփոխություն չկա, ՀԱԱ-ն կաճի Պ-ի աճից 2 կամ 3 անգամ ավելի: Նույն փաստարկը վերաբերում է հարկերի կրճատմանը:

Բայց մենք պետք է նաև հաշվի առնենք ֆինանսական շուկաների հակազդեցությունը: Քանի որ ՀԱԱ-ն ավելի բարձր է, ապա գործարքային փողի պահանջը մեծանում է: Հավանական է, որ ՀԱԱ-ի ավելի բարձր մակարդակը համերկրային պահուստի համակարգին կդրդի խստացնել փողի քաղաքականությունը: Աճող շահադրույքներն ու վարկի պայմանների խստացումը «կարտամղեն», այսինքն՝ կստիպեն հրաժարվել ներդրումից և շահի նկատմամբ զգայուն այլ ծախսերից[5]:

Իրադարձությունների այս շղթան ինչպե՞ս է առնչվում բացի հետ: Մեր օրինակում ենթադրվում է, որ տեղի է ունենում Պ-ի հայեցողական աճ կամ Հ-ի կրճատում, ինչը նշանակում է կառուցվածքային բացի մեծացում: Այս վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ բյուջեի բացը փողի քաղաքականության և ֆինանսական շուկայի գործունեության միջոցով կարող է արտամղել ներդրումը:

Արտամղումը տեղի է ունենում կարճաժամկետ հեռանկարում, երբ ֆինանսական քաղաքականության արդյունավետությունը նվազում է փողի շուկայի հակազդեցությունից: Հարկերի կրճատման կամ ավելի մեծ պետական ծախսերի հետևանքով կառուցվածքային բացի աճը միտում կունենա բարձրացնելու շահադրույքները և նվազեցնելու ներդրումը: Այսպիսով, ՀԱԱ-ի որոշ մակածված աճ կարող է համակշռվել, քանի որ կառուցվածքային ավելի մեծ բացը արտամղում է ներդրումը:

---

[5] Հիշեք, որ սուղ փողը կհանգեցնի շահագգայուն հատվածների մի մեծ բազմազանության կրճատման, ներառյալ գործարար ներդրումը, բնակարանների և տևական օգտագործման սպառողական ապրանքների վրա կատարվող ծախսերը, զուտ արտահանումը, տեղական և նահանգային կառավարությունների ֆինանսական միջոցները: Գալիք քննարկման ընթացքում կդիտարկենք «ներդրման» կրած ազդեցությունը, բայց հիշեք, որ ծախսի մյուս բաղադրիչները նույնքան կարևոր են:

Արտամղում կառուցվածքային բացերի պատճառով: Արտամղումն առնչվում է ավելի շատ կառուցվածքային, քան պարբերաշրջանային բացերի ազդեցության հետ: Եթե բացը մեծանում է անկման պատճառով (պարբերաշրջանային բաց), ապա արտամղման տրամաբանությունը պարզապես չի գործում: Ինչու՞: Քանի որ անկումը դառնում է փողի պահանջարկի *նվազման* պատճառ և հանգեցնում է *ավելի ցածր* շահադրույքների: Անկումների ժամանակ բացի, շահադրույքի և ներդրման փոխհարաբերությունը ցույց է տալիս, թե ինչու առավել մեծ բացերի դեպքում ներդրման ինքնաբերական արտամղում տեղի չի ունենում:

ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԱՅԻՆ ԲԱՑԵՐԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

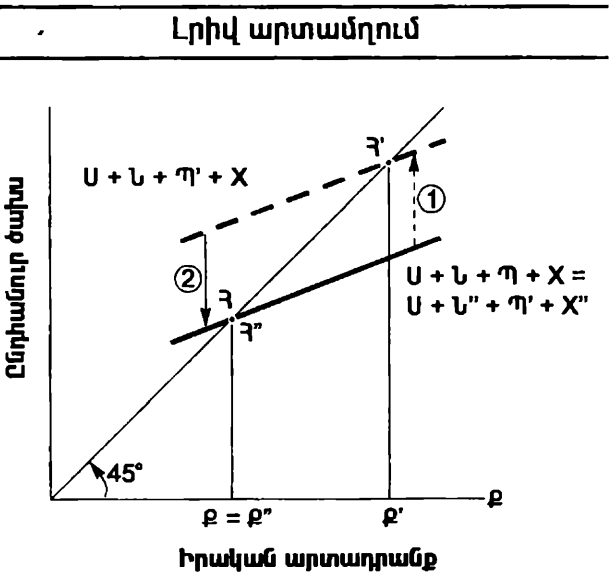
Ո՞րն է ներդրման վրա առավել մեծ կառուցվածքային բացերի ազդեցությունը: Մակրոտնտեսագետները մեծամասնությամբ համաձայն են, որ ներդրման առնվազն մի որոշ մասը արտամղվում է պետական բացի կողմից: Այնուամենայնիվ, նրանք վիճում են այն հարցի շուրջը, թե ներդրումը *որքանով* է նվազում: Արդյո՞ք ներդրումը նվազում է պետական բացի մի փոքր մասով, թե՞, ըստ էության, ողջ գումարի չափով:

Լրիվ արտամղում: Մի ծայրահեղությունը պետական ծախսերի կողմից ներդրման լրիվ արտամղման դեպքն է, երբ փողի հակազդեցությունը հզոր է: Ենթադրենք, թե համերկրային պահուստի համակարգը գտնում է, որ արտադրանքի ամեն մի մեծացում կլինի գնաճային: Հետևաբար, համերկրային պահուստի համակարգը բարձրացնում է շահադրույքները՝ ներդրումը սանձելու նպատակով: Եթե համերկրային պահուստի համակարգի թիրախն արտադրանքն է, ապա արդյունքը կլինի ներդրման արտամղումը 100 տոկոսով[6]:

Այս դեպքը պատկերված է նկար 16–3-ում, որտեղ օգտագործված է քեյնզյան խաչի գծագիրը: Հոծ U + Ն + Պ + X գիծը Հ կետում ունեցած հավասարակշռությամբ ցույց է տալիս իրավիճակը նախքան որևէ պետական ծախսի աճ: Հետո, պետությունը ներկայացնում է ծախսի մի ծրագիր՝ Պ-ից մինչև Պ' ՝ ավելացնելով պետական ծախսերը ապրանքների ու ծառայությունների վրա: Արդյունքում ունենք մի նոր U + Ն + Պ' + X գիծ: Եթե փողի որևէ հակազդեցություն չլիներ, ՀԱԱ-ն կբարձրանար Ք-ից Ք':

Այնուամենայնիվ, փողի հակազդեցության պատճառով շահադրույքները բարձրանում են, իսկ ներդրումն ու զուտ արտահանումը՝ նվազում: Իրոք, հակազդեցությունն այնքան հզոր է, որ ծախսի նոր գիծը այսպիսին է՝ U + Ն" + Պ' + X", նոր հավասարակշռությամբ (Հ"), որը ճիշտ հին (Հ) հավասարակշռության կետում է:

Ի՞նչ է պատահել: Մինչդեռ ֆինանսական քաղաքականությունը խթանում էր տնտեսությունը, փողի քաղաքականությունը խստացավ, և շահադրույքները բարձրացան, ձեռնարկությունները կրճատեցին հիմնական միջոցներ պահանջող ծրագրերը, իսկ դոլարի աճող փոխարժեքը նվազեցրեց արտահանումը և մեծացրեց ներմուծումը: Ի վերջո, շահադրույքները



Նկար 16–3. Փողի ուժեղ հակազդեցությունը կարող է հանգեցնել լրիվ արտամղման

Արտամղում կարող է տեղի ունենալ, երբ համերկրային պահուստի համակարգը համապատասխան քայլ է ձեռնարկում փողի քաղաքականության խստացման միջոցով ֆինանսական ընդարձակումների ազդեցությունը հավասարակշռելու համար: Առաջին քայլում ապրանքների ու ծառայությունների վրա պետական ծախսի աճը U + Ն + Պ + X գիծը տեղաշարժում է դեպի U + Ն + Պ' + X: Երկրորդ քայլում փողի հակազդեցությունը բարձրացնում է շահադրույքները և նվազեցնում շահազգայուն բաղադրիչները՝ հանգեցնելով U + Ն" + Պ' + X"-ի և Հ" կետում մի նոր հավասարակշռության, որը նույնն է, ինչ որ նախկին հավասարակշռության Հ կետը: Այս դեպքում ներդրումն ու զուտ արտահանումը պետական ծախսի կողմից դուրս են մղվել 100 տոկոսով:

6 Հաջորդ գլխում կերևա, որ այս դեպքն ուժի մեջ է նաև խիստ «մոնետարիստական» իրականության համար, որտեղ փողի պահանջարկը բացարձակապես անառաձգական է՝ կապված շահադրույքների հետ:

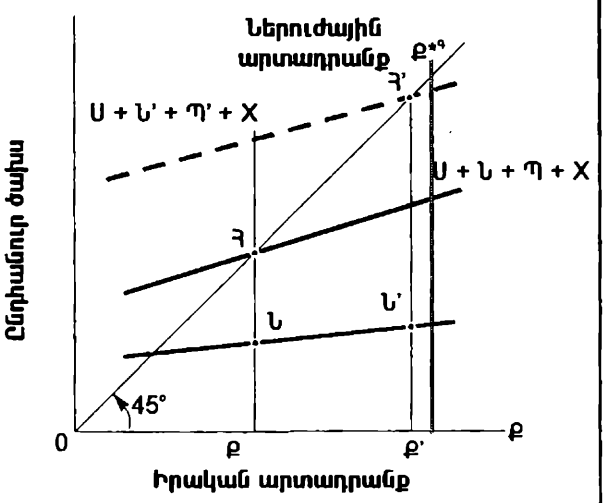
հարկադրաբար բավականաչափ բարձրանում են, որպեսզի ներդրումն ու զուտ արտահանումը նվազեցնեն ճիշտ Պ-ի աճի գումարի չափով: *Այսպիսով, փողի հզոր հակազդեցության միանգամայն հակադիր դեպքում պետական ծախսի աճը 100 տոկոսով արտամղում է ներդրումը:*

Ներդրման քաջալերում: Հակառակ ծայրահեղությունը մի իրավիճակ է, որի դեպքում կարճաժամկետ հեռանկարում ներդրումն ըստ էության *քաջալերվում* է (կամ «ներմղվում է») ավելի մեծ բացերի կողմից: Այս տեսակետը հետևյալն է: Մենք տեսանք, որ բարձր շահադրույքները ապաքաջալերում են ներդրումը: Մյուս կողմից, բարձր ՀԱԱ-ն ավելացնում է ներդրումը, քանի որ ձեռնարկությունները կարիք ունեն ավելի շատ գործարաններ ու սարքավորումներ գնելու, որովհետև իրենց գործարաններն ու սարքավորումները մեծ ծանրաբեռնվածությամբ են օգտագործվում: Այս պատճառաբանությունը ենթադրում է, որ ներդրումը փաստորեն կարող է աճել, եթե ֆինանսական քաղաքականությունը խթանում է արտադրանքը, իսկ արտադրական հնարավորությունները լրիվ չեն օգտագործվում:

Այս դեպքը լուսաբանված է նկար 16–4-ում: Այս գծագիրը տարբերվում է մեր նախկին վերլուծություններում օգտագործվածներից, քանի որ ներդրման կորը ավելի շուտ *վերընթաց* է, քան՝ հորիզոնական: Դրական թեքությունը նշանակում է, որ կարողության ազդեցության պատճառով ՀԱԱ-ի աճի դեպքում ներդրումը մեծանում է: Ի լրումն նշվածի, ընդունում ենք, որ փողի ոչ մի ազդեցություն չկա, հետևաբար՝ չկա նաև նկար 16–3-ում ցույց տրված շահադրույքի ազդեցությունը: Այս օրինակում հավասարակշռությունը տեղի ունի այն կետում, որտեղ ամբողջ ծախսի գիծը (U + Ն + Պ + X) հատում է 45 աստիճանի գիծը:

Ո՞րն է այս դեպքում ավելի մեծ Պ-ի ազդեցությունը: Հենց որ ֆինանսական քաղաքականությունը ծախսը բարձրացնում է Պ-ից Պ'-ի, ծախսի գիծը տեղաշարժվում է վեր՝ դեպի նոր ընդհանուր ծախսի գիծը, և արտադրանքի հավասարակշռության մակարդակը Ք-ից աճում է Ք'-ի: Բայց արտադրանքի առավել բարձր մակարդակն առաջացնում է ավելի բարձր ներդրում, և վերջինս նկար 16–4-ում աճում է Ն-ից Ն'-ի: Այսպիսով, վերջնական հավասարակշռությունը պատկերվում է տրված U + Ն'+ Պ'+ X կորով: *Ներդրումը քաջալերվում և ավարտվում է ավելի բարձր մակարդակում, քան մինչև ֆինանսական ընդարձակումն էր:* Մենք եզրակացնում ենք, որ թերազբաղ տնտեսության մեջ ֆինանսական ընդարձակումը հարմարվող փողի քաղաքականության հետ փաստորեն կարող է բարձրացնել ներդրումը:

Ներդրման քաջալերում



Նկար 16–4. Ներդրումը կարելի է քաջալերել, եթե կան չօգտագործված ռեսուրսներ

Ներդրումը մեծ բացով կարելի է քաջալերել, երբ կան չօգտագործված ռեսուրսներ և երբ ներդրումն արձագանքում է ավելի մեծ արտադրանքին: Պ-ի աճը տեղաշարժում է U + Ն+ Պ+ X կորը: Հավասարակշռության արտադրանքը Ք-ից աճում է Ք'-ի: Բայց քանի որ ներդրումը դրականորեն է արձագանքում արտադրանքի աճին, ապա Ն-ն աճում է ի պատասխան ավելի մեծ պետական ծախսի:

ՓՈՐՁԱՌԱԿԱՆ ԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆ

Այսպիսիք են տեսությունները: Այս ծայրահեղություններից ո՞րն է իրականությանն ավելի մոտ: Պատմությունը հստակ պատասխան չի տալիս: 1960-ական թվականներին ֆինանսական ընդարձակումները, ինչպես պարզվում է, ներդրումը քաջալերել են, մասամբ, քանի որ կային բավարար չափով չօգտագործված ռեսուրսներ և մասամբ էլ այն պատճառով, որ համերկրային պահուստի համակարգը տնտեսության ընդլայնում հանդուրժեց՝ առանց շահադրույքները բարձրացնելու:

Նախկին պատկերը 1980-ական թվականներին լրիվ փոխվեց, երբ ավելի մեծ պետական բացն առաջացրեց փողի կտրուկ հակազդեցություն, որի հետևանքով նվազեցին զուտ արտահանումն ու մասնավոր ներդրումը: 1980-ական թվականների խնայողության ու ներդրման իրական պատկերը տրված է աղյուսակ 16–3-ում: Պատմական տեղեկագրությունն առանձնացնում է երկու հիմնական եզրակացություն: Առաջին՝ անձնական խնայողությունը չէր բարձրանում հավասարակշռելու ավելի ցածր պե-

տական խնայողությունը: Անձնական խնայողությունն ընկնում էր, թեև հարկային դրույքներն ավելի ցածր էին, իսկ խնայողության հետհարկային իրական հատույցները՝ ավելի բարձր:

Երկրորդ և ապշեցուցիչ արդյունքն եղավ այն, որ զուտ արտահանումը (կամ զուտ արտաքին ներդրումը) կտրուկ նվազեց: Ավելի բարձր շահադրույքները 1979 թ. հետո հանգեցրին դոլարի արժեքաճի, որն իր հերթին հանգեցրեց ավելի բարձր ներմուծման ու ցածր արտահանման և ճնշեց իրական զուտ արտահանումները՝ 1979 թ. 4 մլրդ. դոլար ավելցուկից 1986 թ. հասցնելով 130 մլրդ. դոլար բացի[7]:

Ի՞նչ եզրակացության կարող ենք հանգել արտամղման աստիճանի վերաբերյալ: Վերջին տասնամյակի իրադարձությունները հաստատում են նրանց տեսակետը, ովքեր պնդում են, որ փողի քաղաքականությունն ու ֆինանսաշուկայական հակազդեցությունները հակված են հավասարակշռելու կամ արտամղելու պետական ծախսի ազդեցությունը: Այսուհանդերձ կարևոր է նշել, որ արտամղման աստիճանը կախված է համերկրային պահուստի համակարգի դիրքորոշումից: Նախահարձակ հակագնաճային համերկրային պահուստի համակարգը առավել մեծ արտամղում առաջ կբերի, քան բարեհոգի ու հարմարվողական կենտրոնական դրամատունը: Քանի որ բացի ու ներդրման կապը չափազանց բարդ է՝ ներառելով խնայողությունների վարքը, արտաքին հատվածը, ֆինանսական շուկաները, փողի քաղաքականությունը, դժվար է կանխատեսել, թե հաջորդ ֆինանսական ընդարձակման ժամանակ արտամղումը որ ուղիով կընթանա:

Բացերի ազդեցությունը խնայողության և ներդրման վրա, 1979–1986 թթ.

Հատված	1979	1986	Փոփոխություն
Համախառն խնայողություն (որպես ՀԱԱ-ի տոկոս)			
Անձնական	4,7	2,9	–1,8
Ձեռնարկության	13,1	13,9	0,8
Պետական			
Համերկրային	-0,6	–4,9	–4,3
Նահանգական և տեղական	1,1	1,3	0,2
Համախառն ներդրում (որպես ՀԱԱ-ի տոկոս)			
Մասնավոր ներդրում			
Բնակարանային շինարարություն	5,5	5,1	–0,4
Ձեռնարկության	12,6	10,6	–2,0
Զուտ արտաքին ներդրում (զուտ արտահանում)	0,1	–2,5	–2,6

Աղյուսակ 16–3. Ֆինանսական բացի աճը հանգեցրեց զարմանալի արդյունքների

1980-ական թվականների բացերի աճը դրեց տարբեր մակրոտնտեսագիտական տեսությունների սկիզբը: 1979 թվականից մինչև 1986 թվականը համերկրային կառավարության բացերը (կամ ապախնայողությունը) ՀԱԱ-ի 0,6 տոկոսից հասան 4,9 տոկոսի: Ո՞րն էր մասնավոր խնայողության ու ներդրման կրած ազդեցությունը: Պետական ապախնայողությունը զարմանալիորեն ավելի շուտ խթանվեց, քան հավասարակշռվեց մասնավոր ավելի փոքր խնայողությամբ:

Ընդհանուր խնայողության անկման միայն մի փոքր մասը ներդրման առումով արտացոլվեց բնակարանային շինարարության մեջ: Գործարար ներդրման անկման բաժինը շատ համեստ էր: Ներդրման անկման մեծագույն բաժինն եղավ զուտ արտաքին ներդրման մեջ: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի առևտրի վարչություն):

ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԸ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԸ

Այժմ պետական բացի կարճաժամկետ հեռանկարային ազդեցությունից անցնենք առավել երկարաժամկետ հեռանկարային հարցին, թե պետական պարտքն ինչպես է ազդում տնտեսական աճի վրա: Արդյո՞ք մեծ պետական պարտքը կիջեցնի միջին ամերիկացու ապագա կենսամակարդակը: Այս հարցն առաջադրում է երեք կոնկրետ խնդիր. մեծ արտաքին պարտքի վճարման դժվարություններ, պարտքի տոկոսները վճարելու համար հարկերի գանձման անարդյունավետություն և նվազող տնտեսական աճ, որը տեղի ունի, երբ հիմնական միջոցների կուտակմանը փոխարինում է մեծ պարտքը:

7 Մենք, այնուամենայնիվ, չենք կարող ասել, որ անձնական խնայողության, գործարար ներդրման և արտաքին զուտ ներդրման փոփոխությունների պատճառը համերկրային բացի աճն էր: Այս պնդումը հաստատել առանց պատճառահետևանքային կապով լուսաբանելու՝ նույնն է, թե կատարել *դրանից հետո, ուրեմն անպայմանորեն դրա պատճառով* սխալ եզրակացությունը: Չնայած շատ վերլուծողներ պնդում էին, թե համերկրային բացի փոփոխությունն էր այն հիմնական ուժը, որը եղավ աղյուսակ 16–3-ում ցույց տրված փոփոխությունների պատճառը, այլ ուժեր ևս, ինչպիսիք էին 1979–1982թթ. փողի խիստ քաղաքականությունն ու 1982 թ. հետո ծագած պարտքային ճգնաժամը, խնայողության ու ներդրման վրա կարևոր ազդեցություն ունեցան:

ԱՐՏԱՔԻՆ ԵՎ ՆԵՐՔԻՆ ՊԱՐՏՔ

Առաջինը, որ պետք է տարբերակել, ներքին ու արտաքին պարտքն է: *Ներքին պարտքը* այն է, որ պետությունը պարտք է իր իսկ քաղաքացիներին: Շատերը պնդում են, թե ներքին պարտքը բեռ չէ, քանի որ «մենք այդ ամենը մեզ ենք պարտք»: Թեև այս դրույթը չափազանց պարզունակացված է, այնուամենայնիվ, սա ներկայացնում է հարցի իրական ըմբռնումը: Եթե յուրաքանչյուր քաղաքացի 10.000 դոլարի պետական պարտատոմս ունենար, և բոլորն էլ հավասարապես ենթակա լինեին այդ պարտքը հարկերով մարելու, իմաստ չէր ունենա մտածել պարտքի այն ծանր բեռի մասին, որ յուրաքանչյուր քաղաքացի պետք է կրի. քաղաքացիները պարզապես իրենք իրենց են պարտք:

Արտաքին պարտքն այն է, որ պետությունը պարտք է օտարերկրացիներին: Այս պարտքը գուտ հանումն է պարտապան երկրի ժողովրդի տրամադրության տակ եղած ռեսուրսներից: 1980-ական թվականներին շատ երկրներ, երբ արտաքին մեծ պարտքերի տակ էին ընկել, տնտեսական ծանր դժվարություններ էին կրում: Նրանք ստիպված էին արտահանել ավելի շատ, քան ներմուծում էին, ունենալ առևտրի ավելցուկ, որպեսզի «վճարեն իրենց արտաքին պարտքի տոկոսները», այսինքն՝ անցյալ փոխառությունների շահը և հիմնական դրամագլուխը: 1980-ական թվականների վերջերին այնպիսի երկրներ, ինչպիսիք են Բրազիլիան և Մեքսիկան, իրենց արտաքին պարտքի տոկոսները վճարելու համար ստիպված էին մի կողմ դնել արտահանումից ստացված շահույթի մեկ քառորդից մինչև մեկ երրորդը: Արտաքին պարտքի տոկոսների վճարման ծանրությունը ամեն մի երկրի համար ներկայացնում է սպառման հնարավորությունների կրճատում:

1980-ական թվականներին Միացյալ Նահանգները միացավ պարտապան երկրներին: Մեծ արտաքին բացը (բացասական մեծ գուտ արտահանում) Միացյալ Նահանգներին պարտատեր երկրից վերածեց պարտապան երկրի: 1990 թ. Միացյալ Նահանգները օտարերկրացիներին պարտք էր 400 միլիարդ դոլար: Դա ինչպե՞ս կազդի Միացյալ Նահանգների տնտեսության վրա: Միացյալ Նահանգները պետք է դրական գուտ արտահանում կամ առևտրի ավելցուկ ունենա, որպեսզի վճարի արտասահմանյան փոխառությունների տոկոսները: Երկիրը կարիք կունենա ինքնաթիռների, սննդամթերքի և այլ ապրանքների ձևով միլիարդավոր դոլարներ ավելի արտահանել, քան ներմուծում է: Սրան հարմարվելու դժվարությունները կուսումնասիրվեն այս դասագրքի եզրափակիչ գլուխներում:

ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆ ԿՈՐՈՒՍՏՆԵՐ ՀԱՐԿՈՒՄԻՑ

Ներքին պարտքը պահանջում է, որ պարտատոմսեր ունեցողներին շահ վճարվի, ուստի և պետք է հարկեր գանձվեն: Սակայն եթե մարդիկ հարկվեին՝ վճարելու նույն գումարները, ինչ որ իրենք ստանում են որպես շահ, այնուհանդերձ, կլինեին *շահագրգռություններ աղավաղող ազդեցություններ*, որոնք անխուսափելիորեն առկա են ամեն մի հարկի դեպքում: Փոլայի աշխատավարձը կամ շահից ստացվող եկամուտը Փոլային շահ վճարելու համար հարկելը կառաջացնի միկրոտնտեսական աղավաղումներ: Փոլան կարող էր ավելի քիչ աշխատել և ավելի քիչ խնայել. այս արդյունքներից յուրաքանչյուրն էլ պետք է համարել արդյունավետության և բարեկեցության աղավաղում:

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺ

Հավանաբար մեծ պետական պարտքի ամենալուրջ հետևանքն այն է, որ երկրի հարստության պաշարից ֆինանսական միջոցներ է տեղափոխում: Արդյունքում, տնտեսական աճի արագությունը դանդաղում է, և ապագայում կենսամակարդակը կընկնի:

Ո՞րն է այն մեխանիզմը, որով պարտքն ազդում է ֆինանսական միջոցների վրա: Մեր ավելի վաղ քննարկումից հիշեք, որ մարդիկ հարստություն են կուտակում տարբեր նպատակների՝ կենսաթոշակի անցնելու, կրթության և տուն կառուցելու համար: Մարդիկ խնայում են՝ գնելով տարբեր միջոցներ՝ տներ, ընկերակցությունների բաժնետոմսեր ու պարտատոմսեր, խնայողական հաշիվներ և պետական պարտատոմսեր: Միջոցները կարող ենք բաժանել երկու խմբի. (ա) պետական պարտք և (բ) միջոցներ, որոնք մասնավոր ֆինանսական միջոցների և այլ երկարատև գործածության ապրանքների պաշարի սեփականություն են հանդիսանում: Պետական պարտքի ազդեցությունը հետևյալն է.

Երբ պետական պարտքն աճում է, մարդիկ մասնավոր ֆինանսական միջոցների փոխարեն պետական պարտք են կուտակում, և երկրի մասնավոր ֆինանսական միջոցների պաշարը փոխարինվում է հասարակական պարտքով.

Դա պարզաբանելու համար ենթադրենք, թե կենսաթոշակի և այլ նպատակների համար մարդիկ փափագում են ունենալ հարստության 1000 միավոր: Երբ պետական պարտքը մեծանում է, այլ միջոցների տեսքով մարդկանց ունեցվածքը դոլար առ դոլար նվազում է: Սա տեղի է ունենում, քանի որ, երբ կառավարությունը պարտատոմսեր է վաճառում, ապա մյուս միջոցները նվազում են, որովհետև հարստութ-

յան ամբողջ ցանկալի պաշարը հաստատագրված է: Սակայն այս ուրիշ միջոցները վերջին հաշվով ներկայացնում են մասնավոր ֆինանսական միջոցների պաշարը. բաժնետոմսերը, պարտատոմսերը և գրավները գործարանների, սարքավորումների և տների երկնմանակն են: Այս օրինակում, եթե պետական պարտքը բարձրանա 100 միավորով, կտեսնենք, որ ֆինանսական միջոցների և այլ մասնավոր միջոցների տեսքով մարդկանց ունեցվածքը նվազում է 100 միավորով: Սա 100 տոկոսանոց տեղաշարժի դեպքն է (ինչը երկարաժամկետ հեռանկարում 100 տոկոսանոց արտամղման նմանություն է):

Հավանական չէ, որ գործնականում լրիվ տեղաշարժ տեղի ունենա: Ստորև քննարկման մեջ կօգտագործենք առաջարկ-պահանջարկ վերլուծությունը՝ ցույց տալու համար, որ ավելի մեծ պետական պարտքը կառաջացնի ավելի բարձր շահադրույքներ և կարող է խթանել կուտակման ավելի բարձր մակարդակ, որպեսզի հատուցվի ավելի բարձր պարտքի մի մասը: Բաց տնտեսությունում երկիրը իր ներքին ֆինանսական միջոցների պաշարը պակասեցնելու փոխարեն կարող է պարտք վերցնել արտասահմանից: Տեղաշարժի ճշգրիտ չափը կախված կլինի արտադրության պայմաններից և ներքին տնային տնտեսությունների, նաև արտասահմանցիների խնայելու վարքագծից:

Երկրաչափական վերլուծություն[8]: Այն Գործընթացը, որով ֆինանսական միջոցների պաշարը ի վերջո տեղաշարժվում է, լուսաբանված է նկար 16–5-ում: Չախ մասում մենք ֆինանսական միջոցների առաջարկն ու պահանջարկը ցույց ենք տալիս որպես իրական շահադրույքի կամ ֆինանսական միջոցների հատույցի ֆունկցիա: Երբ շահադրույքները բարձրանում են, ձեռնարկություններն ավելի քիչ ֆինանսական միջոցներ են պահանջում, մինչդեռ անհատները կարող են ցանկանալ առաջարկել ավելին: Ցույց տրված հավասարակշռությունը 4000 միավոր ֆինանսական միջոցների համար է՝ 4 տոկոս իրական շահադրույքով:

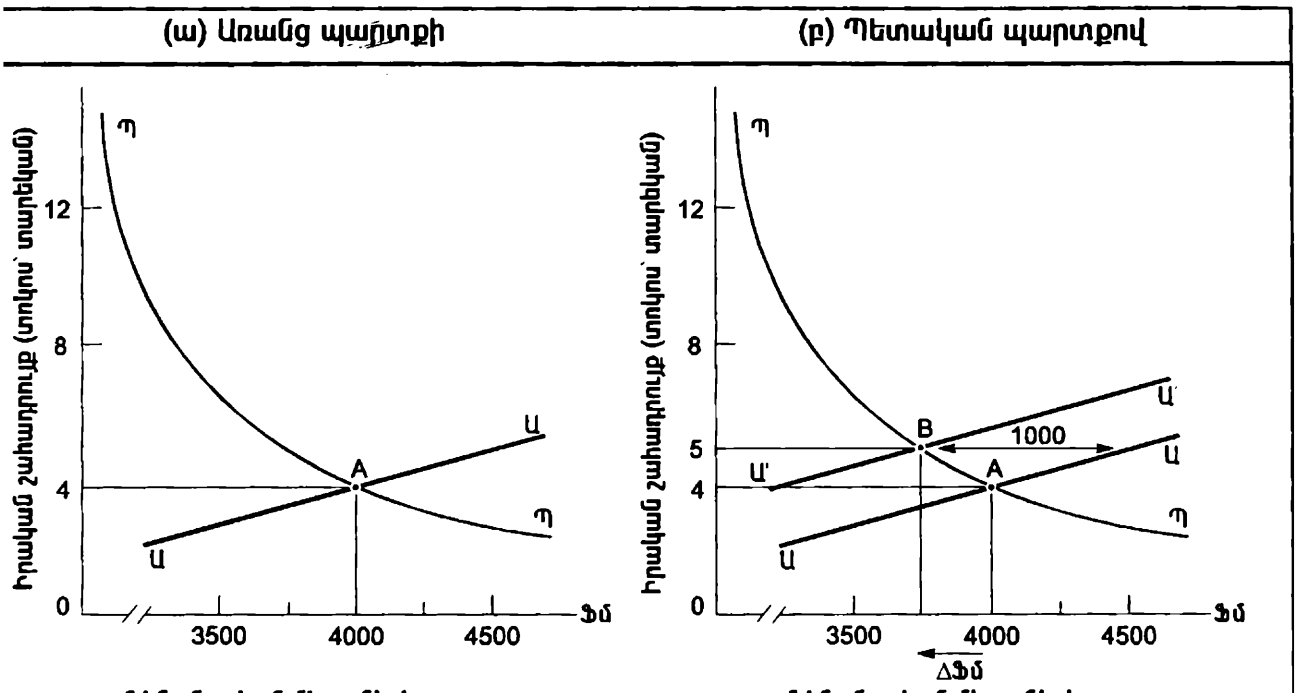
Այժմ ասենք, թե պետական պարտքը պատերազմի, անկման, առաջարկի ֆինանսական քաղաքականության կամ որևէ այլ պատճառով 0-ից բարձրանում է 1000-ի: Մենք կարող ենք պարտքի աճի ազդեցությունը վերլուծել նկար 16–5-ի աջակողմյան սխեմայով: Այս նկարը պարտքի 1000 միավորով աճը ցույց է տալիս որպես ֆինանսական միջոցների առաջարկի կորի (ԱԱ) տեղաշարժ: Ինչպես տեսնում եք, տնային տնտեսությունների ֆինանսական միջոցների առաջարկի սանդղակը 1000 միավորով տեղաշարժվում է ձախ՝ դեպի ԱԱ՛:

Պետական պարտքի աճը ներկայացնում ենք իբրև տնային տնտեսությունների ֆինանսական միջոցների առաջարկի սանդղակի տեղաշարժ դեպի ձախ: Հասկանալու համար, թե ինչու, ուշադրություն դարձրեք. քանի որ ԱԱ կորը ներկայացնում է ֆինանսական միջոցների այն քանակությունը, որ մարդիկ կամավոր պահում են յուրաքանչյուր շահադրույքի դեպքում, ապա նրանց ունեցած հիմնական միջոցները հավասար են իրենց ամբողջ ունեցվածքից հանած պետական պարտքը: Քանի որ պետական պարտքի (կամ ֆինանսական միջոցներից տարբեր միջոցների) գումարը մեծանում է 1000-ով, իսկ պետական պարտքը պե՛տք է որ վաճառվի, մասնավոր ֆինանսական միջոցների այն քանակությունը, որ մարդիկ կարող են գնել 1000 միավոր պետական պարտքը տնօրինելուց հետո, յուրաքանչյուր շահադրույքի դեպքում 1000-ով պակաս կլինի ամբողջ հարստությունից: Հետևաբար, եթե ԱԱ-ն ներկայացնում է ժողովրդի ձեռք բերած ողջ հարստությունը, ապա Ա՛Ա՛-ն (որը հավասար է ԱԱ-ից հանած 1000) ներկայացնում է ժողովրդի ունեցած ֆինանսական միջոցների ամբողջ քանակը: Կարճ ասած՝ այն բանից հետո, երբ վաճառվել է 1000 միավոր պետական պարտք, ֆինանսական միջոցների առաջարկի նոր սանդղակը Ա՛Ա՛-ն է[9]:

Ո՞րն է պետական պարտքի 1000 միավոր աճի զուտ ազդեցությունը: Երբ ֆինանսական միջոցների առաջարկը մարում է, և ազգային խնայողությունները փոխանակ բնակարանային շինարարության կամ ընկերակցությունների բաժնետոմսերի և պարտատոմսերի մեջ ներդրվելու, ծախսվում են պետական պարտատոմսերի գնման վրա, ապա շուկայական հավասարակշռությունը Ֆմ-ի պահանջարկի կորի երկայնքով շարժվում է հյուսիս-արևմուտք: Շահադրույքներն աճում են: Ձեռնարկությունները կրճատում են նոր գործարանների, բեռնատարների և համակարգիչների իրենց գնումները:

8 Տեղաշարժի քննարկման էությունը փոքր-ինչ ավելի տեխնիկական բնույթ ունի և համառոտ դասընթացներում կարելի է բաց թողնել:

9 Ըստ հարվարդցի Ռոբերթ Բարրոյի մի փաստարկի, պետական պարտատոմսերը ապագա հարկերի պատճառով կարող են ազգի զուտ հարստությունը չլինել: Պետական պարտքի յուրաքանչյուր դոլարի համար կա հարկերի հավասար ընթացիկ արժեք, որին հարկատուները ենթակա են այժմ կամ ապագայում: Եթե մարդիկ շատ հեռատես են և հաշվի են առնում իրենց ժառանգների բարեկեցությունը, նրանք կարող են իրենց սպառումը կրճատել հենց հարկերի ներկա արժեքով՝ լրիվ հավասարակշռելով պարտատոմսերի հարստության ազդեցությունը: Այս դեպքում նկար 16–5(բ)-ում պատկերված առաջարկի կորը չի տեղաշարժվի:



Նկար 16–5. Պետական պարտքը տեղաշարժում է մասնավոր ֆինանսական միջոցները

Ձեռնարկությունները ֆինանսական միջոցներ են պահանջում, մինչդեռ տնային տնտեսությունները ֆինանսական միջոցներ են մատակարարում՝ խնայելով մասնավոր և պետական միջոցներում: Պահանջարկի կորը ձեռնարկությունների վարընթաց պահանջարկն է Ֆմ-ի նկատմամբ, մինչդեռ առաջարկի կորը տնային տնտեսությունների կողմից Ֆմ-ի վերընթաց առաջարկն է:

(ա) մասը ցույց է տալիս հավասարակշռությունն առանց պետական պարտքի: Ֆմ-ն 4000 է, իսկ իրական շահադրույքը՝ 4 տոկոս:

(բ) մասը ցույց է տալիս 1000 միավոր պետական պարտքի ազդեցությունը: Պետական պարտքը կվաճառվի այն գնով, որով կարելի է վաճառել, այնպես որ պետական արժեթղթերը տնային տնտեսությունների արժեթղթերի հիմնական մասն են: Այսպիսով Ֆմ-ի զուտ առաջարկը ցույց տվող կորը պետական պարտքի 1000 միավորի չափով տեղաշարժվում է ձախ: Նոր հավասարակշռությունը Ֆմ-ի պահանջարկի կորով տեղաշարժվում է դեպի հյուսիս արևմուտք՝ A-ից B: Շահադրույքները բարձր են, ձեռնարկություններն ապաքաջալերվում են Ֆմ ունենալ, և ֆինանսական միջոցների պաշարն անկում է ապրում:

Երկարաժամկետ հեռանկարում պետական պարտքի 1000 միավորը տեղաշարժում է հասարակության ֆինանսական միջոցների պաշարի 250 միավոր, և դրա հետևանքով արտադրանքն ավելի քիչ է: (Այս թվերը վարկածային են, որովհետև մենք չգիտենք, թե պետական պարտքն ինչ չափով է տեղաշարժում մասնավոր ֆինանսական միջոցները):

Նոր երկարաժամկետ հեռանկարային հավասարակշռությունում ֆինանսական միջոցների պաշարը 000-ից իջնում է 3750-ի: Այսպիսով, այս օրինակում յետական պարտքի 1000 միավորը տեղաշարժել է ասնավոր ֆինանսական միջոցների 250 միավոր: յսպիսի կրճատումն, իհարկե, կարևոր տնտեսական երգործություն ունի: Ավելի քիչ ֆինանսական միոցների դեպքում ներուժային արտադրանքը, աշատավարձն ու ազգային եկամուտն ավելի ցածր ն, քան կլինեին այլ դեպքում:

Նկար 16–5-ի գծագիրը զուտ վարկածային է: րականում որքա՞ն է տեղաշարժի ազդեցությունը: 992 թ. ֆինանսական տարվա սկզբի 2484 մլրդ. դոար պետական պարտքն արդյո՞ք 2484 մլրդ.դոլար ֆինանսական միջոցներ է տեղաշարժում: Իսկ միգուցե՞ 1000 միլիարդ: Կամ գուցե ընդհանրապես չի՞ տեղաշարժում: Եվ լրացուցիչ պետական պարտքի ո՞ր մասը կլինի օտարերկրացիների ձեռքին:

Իրականում տեղաշարժի ազդեցության ճշգրիտ հաշվարկներ չկան: Երբ նայում ենք պատմական զարգացման ուղիներին, մասնավորապես Միացյալ Նահանգներում երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո, ըստ լավագույն վկայության, պետական պարտքը տեղաշարժում է ֆինանսական միջոցները: Հետևաբար, պարզ է, որ հիմնական միջոցների տեղաշարժի հնարավորությունը չափազանց կարեվոր է նաև ԱՄՆ-ի համար, քանի դեռ առաջիկա մի քանի տարում պարտքը շարունակելու է աճել:

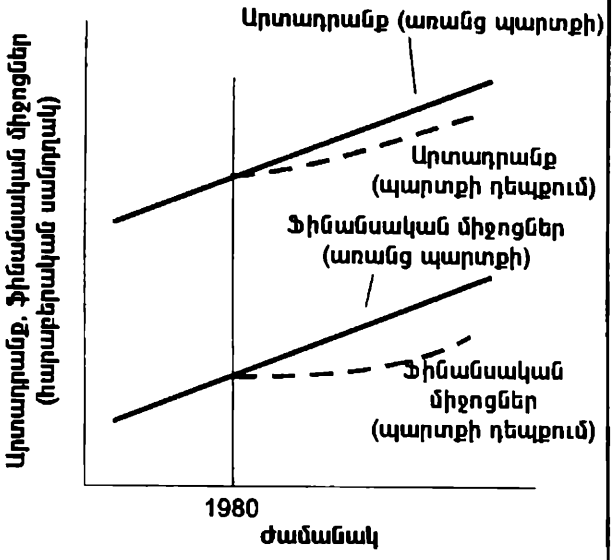
ՊԱՐՏՔԸ ԵՎ ԱՃԸ

Երբ դիտարկում ենք տնտեսության վրա պետական պարտքի բոլոր ազդեցությունները, տեսնում ենք, որ մեծ պետական պարտքը երկարաժամկետ հեռանկարում կարող է տնտեսության աճի համար վնասակար լինել: Նկար 16–6-ը բացահայտում է այդ կապը: Ասենք, թե մի որևէ տնտեսություն որոշ ժամանակ գործում էր առանց պարտքի: Ըստ XII գլխում ուրվագծված տնտեսական աճի սկզբունքների, ֆինանսական միջոցների պաշարն ու ներուժային արտադրանքը կիետևեին նկար 16–6-ում հոծ գծերով ցույց տրված վարկածային ուղուն:

Հետո դիտարկենք այն քաղաքականությունը, որը մեծ պետական բաց և պարտք է առաջացնում: Երբ ժամանակի ընթացքում պարտքը կուտակվում է, ավելի ու ավելի շատ ֆինանսական միջոցներ են տեղաշարժվում՝ ինչպես գծիկներով ցույց է տրված նկար 16–6-ի ներքևում: Իսկ երբ պարտքի շահը վճարելու համար հարկերը բարձրացվում են, անարդյունավետությունն ավելի է նվազեցնում ազգային եկամուտը և բարձրացնում ազգային արտադրանքի այն մասը, որ պետք է առանձնացվի՝ արտաքին պարտքի տոկոսները վճարելու համար: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 16–6-ի վերևի երկու կորերի համեմատությունը՝ այս բոլոր ազդեցությունները հաշվի առնելով, արտադրանքն ու սպառումը ավելի դանդաղ կաճեն, քան կաճեին, եթե չլինեին մեծ պետական պարտքն ու բացը:

Տնտեսության աճի վրա մեծ պետական պարտքի երկարաժամկետ հեռանկարային ազդեցության մեջ կարևոր է հետևյալը.

Մեծ պետական պարտքը հակված է նվազեցնելու երկրի ներուժային արտադրանքի աճը, քանի որ այն տեղաշարժում է մասնավոր ֆինանսական միջոցները, բարձրացնում հարկման անարդյունավետությունը և ազգին հարկադրում վճարել պարտքի արտաքին մասի տոկոսները.



Նկար 16–6. Պետական պարտքի ազդեցությունը տնտեսական աճի վրա

Հոծ գծերը ֆինանսական միջոցների և արտադրանքի կորերն են, երբ պետությունը պարտք չունի և հաշվապահական մատյանները հավասարակշռված են:

Ավելի իրական դեպքն այն է, երբ պետությունը մեծ պարտք ունի: Երբ պետական պարտքը դուրս է մղում մասնավոր ֆինանսական միջոցները, ապա երկրի ֆինանսական միջոցները լճանում են, և երկիրն իր արտաքին պարտքի դիմաց պետք է շահ վճարի: Կետագծերով կորերը ցույց են տալիս մեծ պետական պարտքի ազդեցությունը ֆինանսական միջոցների և արտադրանքի վրա:

ՆՈՐ ԿԱՆՈՆԱԿԱ՞ՐԳ

Մենք տեսանք, որ ժամանակակից մակրոտնտեսագիտությունը հողմացրիվ է արել հավասարակշռված բյուջեի գաղտնի պայմանաբառը: Բայց դա չի նշանակում, թե կառավարությունը կարող է ամեն ինչ բարձիթողի անել և թույլ տալ, որ օրենսդիրների փայփայած ծրագրերը ազգային կարկանդակից ավելի ու ավելի մեծ պատառ խժռեն: Ռեսուրսները սահմանափակ են, հետևաբար՝ ինչ-որ նոր կանոնակարգ պետք է փոխարինի բյուջեի հավասարակշռության սկզբունքին:

Շատերը, մասնավորապես պահպանողականները, հավատացած են, թե կոնգրեսը այնքան ինքնատիրապետում չունի, որ կանխի հանձնառու ծրագրերի և հասարակական աշխատանքների շարունակվող աճը: Ֆինանսների բնագավառի պահպանողականները կոչ են անում, որ սահմանադրության մեջ մտցվի բյուջեն վերահսկող և համերկրային ծախսերը զսպող բարեփոխում: Վճռական շրջադարձ տեղի ունեցավ, երբ կոնգրեսն ընդունեց *Գրամ-Ռադմանի օրենքը*, որը երաշխավորում էր բյուջեի բացի փոքրացում: Այս օրինագիծը կոնգրեսից պահանջում էր ամեն տարի բացը կրճատել որոշակի դոլարային քանակով և նպատակ էր դրել արդեն մինչև 1991 թ. ունենալ հավասարակշռված բյուջե: Եթե կոնգրեսն ի վիճակի չլիներ բավարարել Գրամ-Ռադմանի նպատակադրած քանակական պահանջները, ապա ծախսերը պետք է ինքնաբերաբար կրճատվեին խորհրդի կողմից:

Գրամ-Ռադմանի օրինագիծը կիրառվեց 1985 թ. վերջին, սակայն ակնկալվող փառասիրական նպատակները չիրականացան: Կոնգրեսն արձագանքեց՝ 1987 թ. օրինագծի մեջ փոփոխություն մտցնելով, իսկ 1990 թ. բացի վերացման նպատակը փոխարինեց բյուջեի առանձին հոդվածներում ծախսերի սահմանափակումներով: 1990 թ. փոփոխությունների համաձայն, կոնգրեսը պետք է նոր ծախսեր պահանջող ծրագրերի կամ հարկերի կրճատման համար եկամուտներ հայթայթի, այլապես մեծացած բացը փոխհատուցելու համար կկիրառվեն ծախսերի ինքնաբերական կրճատումներ[10]:

Ո՞րն է եղել Գրամ-Ռադմանի մոտեցման ազդեցությունը: Դա մի յուրօրինակ «բյուջեի զսպում է» համերկրային կառավարության համար: Ավելին, այդ գործընթացը համերկրային բյուջեի համար մի նոր, թեև մի քիչ անկատար, բյուջետային կանոնակարգ է պարտադրել: Թեպետև բյուջեն հավասարակշռված չէ, այնուամենայնիվ, նվազել է համերկրային բացի հարաբերությունը ՀԱԱ-ին: Ավելին, նոր ծրագրերը չեն կարող իրականացվել առանց բյուջեում նոր հարկեր կամ ծախսերի կրճատումներ նախատեսելու: Սակայն կոնգրեսը կարող է փոփոխել իր ընդունած ամեն մի օրենք, այնպես որ ինքնապարտադրված կանոնակարգի ապագան անորոշ է:

ՈՂՋԵՐԹԻ ԽՈՍՔ

Պետական պարտքի և տնտեսության աճի վրա դրա ազդեցության քննարկումն ավարտելով, պետք է մի պահ կանգ առնենք՝ ներկայացնելու այն ֆինանսական դժվարությունները, որոնց դիմակայում է Միացյալ Նահանգները: Նրանք, ովքեր տնտեսագիտություն են ուսումնասիրում կամ արարում 1990-ական թվականների տնտեսական քաղաքականությունը, կկանգնեն մեծ պարտքի տոկոսները վճարելու անհրաժեշտության և դանդաղ տնտեսական աճի հավանականության առջև: Սակայն նույնիսկ այսօրվա բուռն իրադարձությունների մեջ մտապահեք ավելի քան մեկ դար առաջ աճի և պարտքի վերաբերյալ անգլիացի պատմաբան լորդ Մաքիաուլեյի արած դիտողությունները:

> Պարտքի աճի յուրաքանչյուր փուլում ազգը տառապանքի ու հուսահատության նույն ճիչն է արձակել: Պարտքի աճի յուրաքանչյուր փուլում գիտունները լրջորեն պնդել են, թե սնանկացումն ու կործանումը մոտ են: Սակայն պարտքն աճել է, իսկ սնանկացումն ու կործանումը, այնուամենայնիվ, նույնքան հեռու են եղել, որքան երբևէ. . .
>
> Աղետի մարգարեները կրկնակի մոլորության մեջ էին: Նրանք սխալմամբ կարծում էին, թե ճշգրիտ նմանություն գոյություն ունի այն դեպքերի միջև, երբ մի անհատ պարտք է մյուսին և երբ հասարակությունը պարտք է իր մի մասին . . . Նրանք տեղ չէին թողնում ամեն մի փորձառական գիտության հարուցած անընդմեջ առաջընթացի և այն առաջընթացի ազդեցության համար, որ պայմանավորված է կյանքում առաջ գնալու ամեն մի մարդու անդադար ջանքերով: Նրանք տեսնում էին, որ պարտքն աճում է, սակայն մոռանում էին, որ շատ այլ բաներ նույնպես աճում են:

Մաքիաուլեյը 1990-ական թվականներին ի՞նչ կարող է մեզ սովորեցնել: Մենք հազիվ թե կասկածենք, որ ֆինանսական բացը Միացյալ Նահանգների խաղաղ ժամանակների պարտքի աննախադեպ աճ է հարուցում: Քանի որ առևտրի մեծ բացը ֆինանսավորելու համար պարտքի մեծ մասը հոսում է արտասահման, ապա երկրի դեմ կծառանան աճող շահավճարները, պարտքի բեռը և պարտքի տոկոսների վճարման հարկերը: Ինչ-որ մի կետում առևտրի բացը ստիպված կլինի վերածվել ավելցուկի, քանի որ մեր ներկա սպառման դիմաց վճարելու համար մենք արտահանում ենք մեր ապագա արտադրանքը: Հնարավոր է, որ այսօրվա քիչ խնայող տնտեսությունից շատ խնայող տնտեսության անցնելը հանգեցնի սպառողների կենսամակարդակի իջեցման:

Սակայն խելացի չէր լինի տնտեսական փլուզում կանխագուշակել: 1990-ական թվականներին ազգային սնանկացման կամ ֆինանսական կործանման ուրվականը Միացյալ Նահանգների համար տակավին հեռու է:

[10] Բյուջեի ընթացակարգերը ներկայացված են 1990 թ. համապարփակ բյուջեի հաշտարարության օրենքում: Նոր ընթացակարգերի նկարագրության և ժամանակակից պետական ֆինանսների տեսության մի վերլուծություն տրված է նախագահի 1991 թ. տնտեսական զեկուցագրում:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Բյուջե և ֆինանսական քաղաքականություն

1. Բյուջեները կառավարությունների և կազմակերպությունների կողմից օգտագործվող տվյալ տարվա ծրագրված ծախսերն ու հասույթները ցույց տվող համակարգեր են: Բյուջեները կարող են լինել ավելցուկով կամ բացով՝ կախված այն բանից, թե կառավարության հասույթներն են ավելի մեծ, թե ծախսերը:

2. Ֆինանսական քաղաքականությունը հարկերի և ծախսերի քաղաքականությունն է: Այս կապակցությամբ, ժամանակակից տնտեսությունն օրինված է, որ ունի կարևոր «ներքին կայունարարներ»: Առանց հայեցողական քաղաքականության միջամտության հարկային մուտքերն ինքնաբերաբար փոխվում են, երբ փոխվում է եկամուտը՝ փոքրացնելով բազմապատկիչը և մասնակիորեն հավասարակշռելով ցանկացած խաթարում: Նույնպիսի հավասարակշռություն է ստեղծվում նաև գործազրկության փոխհատուցման և բարեկեցության այլ հանձնառու վճարումների արդյունքում, որոնք ինքնաշխատ կերպով աճում են, երբ եկամուտները նվազում են:

3. Ինքնաշխատ կայունարարները երբեք լիովին չեն հավասարակշռում որևէ տնտեսության խաթարումները: Դրանք փոքրացնում են բազմապատկիչը, սակայն զրո չեն դարձնում: Տեղ է թողնվում հայեցողական ծրագրերի համար: Հայեցողական քաղաքականությունը ներառում է հասարակական աշխատանքները, աշխատանքային ծրագրերը և զանազան հարկային ծրագրերը: Հասարակական ծրագրերը ծավալվելու այնպիսի երկար ժամկետ են պահանջում, որ կարճ անկումները հաղթահարելու համար դրանց կիրառումը դառնում է ոչ գործնական: Հարկադրույքների հայեցողական փոփոխությունները կարճաժամկետ հեռանկարում ավելի ճկուն են, սակայն Միացյալ Նահանգներում խիստ տուժում են առկա քաղաքական բարդությունների պատճառով: Մակրոտնտեսագետներից շատերը հավատացած են, որ գործարարության պարբերաշրջանների դեմ պայքարելիս կարճաժամկետ հեռանկարում փողի քաղաքականությունն ավելի օգտակար է, քան ֆինանսական քաղաքականությունը:

4. Երբ մարդիկ սկսեցին հրաժարվել այն գաղափարից, որ պետական բյուջեն պետք է հավասարակշռված լինի ամեն տարվա կամ ամսվա համար, նրանք սկզբում կարծեցին, թե այն կհավասարակշռվի գործարարության պարբերաշրջանների ընթացքում՝ գերածի շրջանի ավելցուկները հավասարակշռելով լճացման շրջանի բացերով: Այսօր մենք գիտակցում ենք, որ բարգավաճման տարիների ավելցուկները անկման տարիների բացերին միայն պատահականորեն կարող են հավասարակշռել:

5. Հայեցողական ֆինանսական քաղաքականության փոփոխություններն ավելի լավ գնահատելու համար տնտեսագետները բյուջեի մասին իրենց գիտելիքները հարստացնում են՝ իրական բյուջեն բաժանելով կառուցվածքային և պարբերաշրջանային բաղադրիչների: Կառուցվածքային բյուջեն հաշվարկում է, թե պետությունն ինչքան կհավաքի և ինչքան կծախսի, եթե տնտեսությունը գործի ներուժային արտադրանքի մակարդակով: Պարբերաշրջանային բյուջեն արտացոլում է պարբերաշրջանի ներգործությունը հարկերից ստացվող եկամուտների, ծախսերի և բացերի վրա: Տնտեսության վրա ֆինանսական քաղաքականության ազդեցությունը գնահատելու համար պետք է ավելի մեծ ուշադրություն դարձնենք կառուցվածքային բացին. պարբերաշրջանային բացի փոփոխությունները տնտեսության փոփոխությունների ավելի շուտ հետևանքն են, քան դրանց պատճառը:

Բ. Բացի տնտեսական հետևանքները

6. Պետական պարտքը հասարակությունից վերցված կուտակված փոխառումներն են: Դա նախկին բացերի գումարն է: Պարտքի մեծությունը չափելու օգտակար միջոց է պարտք-ՀԱՆ հարաբերության հաշվարկումը, որը Միացյալ Նահանգների համար հակված է եղել մեծանալու պատերազմի ժամանակ և նվազելու՝ խաղաղ ժամանակ: 1980-ական թվականների տասնամյակը բացառություն էր, քանի որ այս ժամանակաշրջանում պարտք-ՀԱՆ հարաբերությունը կտրուկ աճեց:

7. Ֆինանսական ազդեցությունները վերլուծելիս օգտակար է բացերի և պարտքերի ազդեցությունները բաժանել կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հեռանկարային ազդեցությունների: Կարճաժամկետ հեռանկարում ուժգնացող մտահոգությունը եղել է այն, որ պետական բացը արտամղում է ներդրումը: Այս դրույթն իմաստ ունի միայն այն քաղաքականությունների համար, որոնք մեծացնում են կառուցվածքային բացը:

8. Թե ակտիվ ֆինանսական քաղաքականությունը ինչ չափով կարտամղի ներդրումը, կախված է նաև ֆինանսական շուկաներից, ներդրումների համար վճռորոշ գործոններից և այն բանից, թե ինչպես են ֆինանսավորվում բացերը: Հավանական է, որ ներդրումը մեծապես կարտամղվի, եթե կենտրոնական դրամատունն ու ֆինանսական շուկաները ավելի բարձր արտադրանքին հակազդեն սուղ փողով: Այս դեպքում պետական ծախսերի ընդհանուր աճը կարող է նվազեցնել ներդրումը և շահի նկատմամբ զգայուն հատվածները:

9. Եթե ակտիվ ֆինանսական քաղաքականությունը խոր անկումների ժամանակ կիրառվում է համապատասխան փողի քաղաքականության հետ, ընդհակառակը, կարող է քաջալերել ներդրումը: Ներդրման աճ է տեղի ունենում, երբ արտադրանքն աճում է, և ձեռնարկությունները ստիպված են ծախսել գործարանների և սարքավորումների վրա, քանի որ կարողությունների օգտագործումը մեծանում է: Այս քաջալերումը կարող է շահադույքների և արտամղման ազդեցությունները գերակշռել՝ մինչև որ համակարգն սկսի մոտենալ բարձր զբաղվածության:

10. Արտամղման աստիճանին վերաբերող փաստերը խառն են: 1980-ական թվականների մեծ բացերի ժամանակաշրջանի փաստերը բացահայտում են բացերի հանդեպ հակազդեցությունների մի բարդ շարան, ներառյալ ներքին և արտաքին ավելի ցածր ներդրումները: Այլ ժամանակահատվածներում պարզվում է, որ արտամղումը եղել է նվազագույն: Այսօր ամենայն հավանականությամբ կարելի է պնդել, որ եթե խոր անկումներ չկան, ապա ներդրումը զգալիորեն դուրս կմղվի պետական ծախսերի կողմից:

11. Պետական պարտքն անպայմանորեն բեռ չէ ազգի ուսերին, որ կարծես թե քաղաքացիները ստիպված են իրենց մեջքին ծանր ժայռաբեկորներ կրել: Այնքանով, որ սպառման համար պարտք ենք վերցնում արտասահմանից և պարտավորվում, որ մեր հետնորդները կվճարեն այդ արտաքին պարտքի տոկոսներն ու դրամագլուխը, այդքանով մեր հետնորդներն իսկապես ստիպված կլինեն զոհաբերել իրենց սպառումը, որպեսզի վճարեն մեր պարտքը:

12. Այնքանով, որ մեր ապագա սերունդներին թողնում ենք ներքին պարտք և ոչ թե հիմնական միջոցների պաշարի փոփոխություն, այդքանով գոյություն կունենան զանազան ներքին հետևանքներ: Փոլային վճարելու համար Փիթերին հարկելը կամ Փիթերին վճարելու համար Փոլային հարկելը կարող է ներառել արտադրության և արդյունավետության զանազան աղավաղումներ, սակայն չպետք է շփոթել ուրիշ երկրին փող պարտք լինելու հետ:

13. Ի հավելումն, տնտեսության աճը կարող է դանդաղել, եթե պետական պարտքը մարդկանց պորտֆելում տեղաշարժում է հիմնական միջոցները: Այդ ախտանիշը հանդիպում է, քանի որ ձեռնարկությունների պարտատոմսերը և սովորական բաժնետոմսերը պետական պարտատոմսերի լավ փոխարինողներ են: Հետևաբար, պետական պարտքի աճը կարող է նվազեցնել տնտեսության հիմնական միջոցների պաշարը:

14. Երկարատև հեռանկարում ավելի մեծ պետական պարտքը կարող է դանդաղեցնել ներուժային արտադրանքի և սպառման աճը՝ արտաքին պարտքի տոկոսները վճարելու և այն անարդյունավետության պատճառով, որ ծագում է պարտքի

շահը վճարելու համար կատարվող հարկումից և հիմնական միջոցների պաշարի կրճատման պատճառով, որը հիմնական միջոցների տեղաշարժի հետևանք է:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Բյուջե և ֆինանսական քաղաքականություն

պետական բյուջե
բյուջեի բաց, ավելցուկ և հավասարակշռություն
հայեցողական քաղաքականություն և ինքնաշխատ կայունարարներ
ինքնաշխատ կայունացում և նվազեցված բազմապատկիչ
հայեցողական քաղաքականության միջոցներ
բյուջե՝ իրական, կառուցվածքային, պարբերաշրջանային

Պարտքի և բացի տնտեսագիտություն

պարտքի առնչությունը անցյալի բացերի հետ
պարտք-ՀԱԱ հարաբերությունը ժամանակի և տարածության մեջ
կարճաժամկետ հեռանկարային ազդեցություն. արտամղում և ներդրումների քաջալերում
երկարաժամկետ հեռանկարային ազդեցությունները տնտեսական աճի վրա

Ներքին և արտաքին պարտքի հարկման աղավաղումների հիմնական միջոցների տեղաշարժի վրա

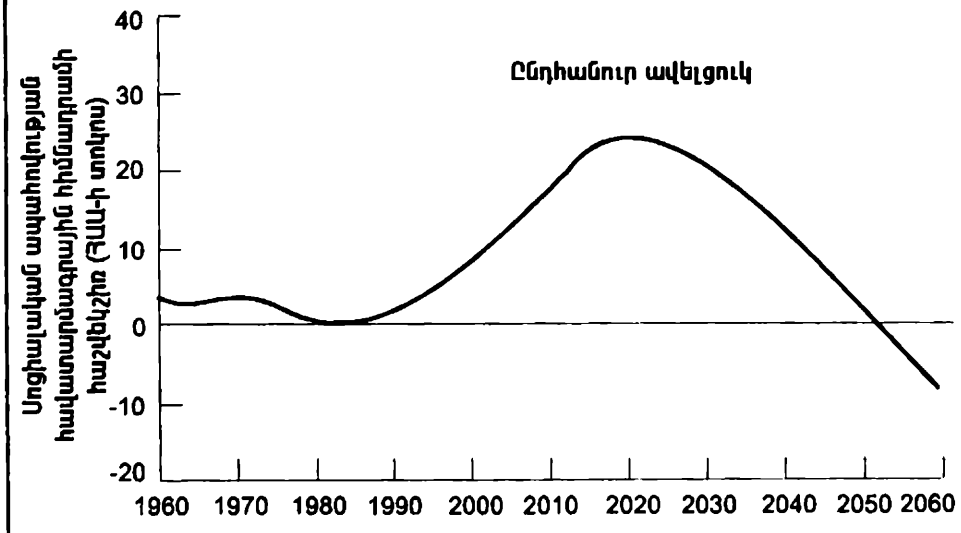
Գրամ-Ռադմանի օրինագիծ

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Սահմանեք ինքնաշխատ և հայեցողական կայունարարները: Գնաճի դեմ պայքարելիս ո՞ր հայեցողական կայունարարը կնախընտրեիք: Իսկ անկումների դեմ պայքարելի՞ս: Ո՞ր հայեցողական կայունարարներն են թվում ամենաքիչ կարևորը: Ինչու՞:
2. Վերհիշեք կառուցվածքային և պարբերաշրջանային բացերի բնորոշումները: Տրված յուրաքանչյուր դեպքի համար վերլուծեք իրական, կառուցվածքային և պարբերաշրջանային բացերի վրա ունեցած ներգործությունը.
   ա) հարկի մշտական կրճատում:
   բ) մասնավոր ներդրման կտրուկ իջեցում:
   գ) փողի քաղաքականության խստացում:
   դ) արտահանումների մեծացում:
   ե) բարեկեցության նպաստների մակարդակի աճ:
3. 0 տարում ՀԱԱ-ն 1000 է, հարկերը՝ 200, իսկ պետական ծախսերը՝ 250: Արտադրանքը հավասար է ներուժային արտադրանքին: Առաջին տարում պետությունը Պ-ն հասցնում է 270-ի: Եթե հասույթները «դաշխուրային» հարկեր են, որոնց վրա եկամուտների փոփոխությունները չեն ազդում, և ծախսի բազմապատկիչը 2 է, ո՞րն է ֆինանսական ընդարձակման ազդեցությունը կառուցվածքային և պարբերաշրջանային բյուջեի վրա: Ինչպե՞ս կփոխվեր ձեր պատասխանը, եթե հարկային եկամուտները ՀԱԱ-ի աճի յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց ավելանային 20 ցենտով:
4. Ջ. Մ. Քեյնզը գրել է. «Եթե գանձարանը հին շշերը լցներ դրամանիշերով, դրանք թաղեր չշահագործվող ածխահանքերում և թողներ, որ մասնավոր ձեռնարկությունները փորեն-հանեն այդ դրամանիշերը, այլևս գործազուրկներ չէին լինի, և համայնքի իրական եկամուտն էլ հավանաբար շատ ավելի մեծ կլիներ, քան այժմ է» (The General Theory, էջ 129, սկզբնաղբյուրի խմբագրված օրինակ): Բացատրեք, թե հայեցողական հասարակական աշխատանքների ծրագրերի օգտագործման Քեյնզի վերլուծությունը ինչու կարող է ճիշտ լինել լճացման դեպքում: Ինչպե՞ս կարող է լավ ծրագրված ֆինանսական և փողի քաղաքականությունը ունենալ նույն մակրոտնտեսական ազդեցությունը՝ արտադրելով օգտակար ապրանքների և ծառայությունների ավելի մեծ քանակություն:
5. Հնարավո՞ր է, որ պետության *խոստումները* պետական պարտքի հետ միասին տեղաշարժման ազդեցություն ունենան: Այսպիսով, եթե պետությունը աշխատավորներին ապագա սոցիալական ապահովության մեծ նպաստներ խոստանար, նրանք իրենց ավելի հարու՞ստ կզգային: Դրա հետևանքով նրանք արդյոք կկրճատեի՞ն խնայողությունները: Կարո՞ղ էր այնպես լինել, որ հիմնական միջոցների պաշարը վերջում ավելի փոքր լիներ: Ձեր պատասխանները լուսաբանեք՝ օգտագործելով նկար 16–5-ը:
6. Նկարագրեք պետական պարտքի, երկրի հիմնական միջոցների պաշարի և իրական արտադրանքի վրա մի պետական ծրագրի ազդեցությունը, որն արտասահմանում փոխառություններ է վերց-

նում և փողը ծախսում հետևյալ նպատակներով.
ա) Հիմնական միջոցներ՝ նավթահորեր փորելու և նավթ արտահանելու համար (ինչպես արեց Մեքսիկան 1970-ական թվականներին):
բ) Հացահատիկ՝ իր ժողովրդին կերակրելու համար (ինչպես արեց Խորհրդային Միությունը 1990-ական թվականների. սկզբին):

7. Հյուսիսարևմտյան համալսարանի պրոֆեսոր Ռոբերտ Այզները գրել է. «Մեր բյուջեի բացի նշանակալից կրճատումները, լինեն դրանք ծախսերը խիստ կրճատելով, թե հարկերը բարձրացնելով, լուրջ վտանգ են ներկայացնում: Դրանք կկասեցնեն սպառումը, սակայն այդ նույն գործընթացում հավանական է, որ նվազեցնեն ներդրումները և դրանց հետ միասին ՀԱԱ-ն, զբաղվածությունն ու շահույթները»: Այս դրույթը պայմանավորող դատողությունը վերլուծեք արտամղման բանավեճի տեսանկյունից: Ի՞նչ են տալիս պատմության դասերը Այզների տեսակետի կապակցությամբ:
8. Նկար 16–7-ում պատկերվածի նման մի սխեմա գծեք՝ ցույց տալով սպառման կորն ու զուտ արտահանումները մեծ պետական պարտքի առկայության և բացակայության դեպքում:
9. **Բարդ խնդիր**: Նկար 16–7-ը ցույց է տալիս սոցիալական ապահովության հավատարմագրային հիմնադրամի կողմից հաջորդ յոթ տասնամյակի համար միջոցների կուտակման վերաբերյալ վերջերս կատարված գնահատումը (ինչը, փաստորեն, պետական պարտքի հակառակն է)՝ որպես ՀԱԱ-ի տոկոս: Ենթադրելով, որ բյուջեի մնացած մասը 1995 թ. հետո հավասարակշռված է, ինչպիսի՞ն կլինի այս հավատարմագրային հիմնադրամի ծավալման ազդեցությունը հիմնական միջոցների պաշարի և ազգային արդյունքի վրա.
ա) Եթե ընդունենք, որ հավատարմագրային հիմնադրամը մարում է պետական պարտքը:
բ) Եթե ընդունենք, որ Բարրոյի վարկածը (տես՝ 370-րդ էջի տողատակի 9-րդ ծանոթագրությունը) ճիշտ է:
գ) Եթե ընդունենք, որ մարդիկ դոլարը դոլարի դիմաց սկզբունքով մասնավոր կենսաթոշակի իրենց նպաստները փոխում են՝ հավասարակշռելու սոցիալական ապահովության իրենց վճարումները:



Նկար 16–7. Միջոցների գնահատված կուտակումը սոցիալական ապահովության հավատարմագրային հիմնադրամում

Գնահատումները ցույց են տալիս, թե ընդհանուր սոցիալական ապահովության հարկերը՝ գումարած հաշվեկշիռների շահը, որքանով են գերազանցում ընդհանուր օգուտները: Ինչպիսի՞ն կլինի ազդեցությունը հիմնական միջոցների պաշարի և ազգային արտադրանքի վրա: (Աղբյուրը՝ Henry Aaron, Barry Bosworth, and Gary Burtless, [OASDI Trust Fund Policy, National Saving, and the Economy (Brookings, Washington, D.C., 1988)]):

ԳԼՈՒԽ XVII

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱՅՈՒՆԱՑՄԱՆ ՎԻՃԵԼԻ ՀԱՐՑԵՐ

Փողն այն կենտրոնն է, որի շուրջը ծավալվում է ողջ տնտեսական գիտությունը: Դա այն պատճառով չէ, որ փողը կամ նյութական բարեկեցությունը մարդկանց գործունեության գլխավոր նպատակն է համարվում, այլ որովհետև մեր այս աշխարհում փողը միակ հարմար միջոցն է մարդկային դրդապատճառները մեծ մասշտաբով չափելու համար:

Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 8th edition (1912)

Մենք տեսանք, թե պետություններն ինչպես պետք է մշտապես պայքարեն գործազրկության և գնաճի դեմ, երբ նրանք փորձում են խթանել տնտեսական աճը և ապահովել իրենց քաղաքացիների նորմալ աշխատանքն ու պատշաճ կենսամակարդակը: Տնտեսության կայունացման լավագույն ուղին ընտրելու հարցում տնտեսագետների կարծիքները բաժանվում են: Մի մասը կարծում է, որ պետությունը պետք է ակտիվ դեր խաղա, մինչդեռ մյուսները պնդում են, որ եթե կառավարությունը գործի հաստատուն կանոններով, ոչ թե հայեցողաբար, ապա գերազանց տնտեսական արդյունքների կհասնի: Այս եզրափակիչ գլխում բոլոր մեզ հայտնի միջոցներով կհետազոտենք արդի մակրոտնտեսագիտության հակասությունները:

Ա. ՓՈՂԻ ՇՐՋԱՆԱՌՈՒԹՅԱՆ ԱՐԱԳՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՄՈՆԵՏԱՐԻԶՄ

Գնաճը միշտ և ամենուրեք դրամական երևույթ է եղել այն առումով, որ նրա բուն իմաստն ու առաջացման պատճառը արտադրանքի համեմատությամբ փողի քանակության ավելի արագ աճն է:

Milton Friedman, *The New Palgrave Dictionary of Economics* (1987)

ՄՈՆԵՏԱՐԻԶՄԻ ԱՐՄԱՏՆԵՐԸ

Փողը չի կարող ինքն իրեն կառավարել: Կենտրոնական դրամատները պետք է որոշեն փողի առաջարկը, ինչպես նաև փողի ու վարկի սղության աստիճանը: Ներկայումս տարբեր տեսակետներ կան, թե ինչպես լավագույնս կարգավորել դրամական գործերը: Մի մասը կողմնակից է ակտիվ քաղաքականությանը, որը «թեքվում է քամուն հակառակ», այսինքն՝ դանդաղեցնում է փողի աճը, եթե գնաճ է սպառնում, և հակառակը: Մյուսները կասկածում են, որ քաղաքական գործիչներն ի վիճակի են տնտեսության «նուրբ կարգավորման» համար կիրառել փողի քաղաքականությունը: Սանդղակի վերջնամասում գտնվում են մոնետարիստները, որոնց կարծիքով փողի հայեցողական քաղաքականությունը պետք է փոխարինել հաստատուն կանոններով:

Մոնետարիզմը պնդում է, որ փողի առաջարկը կարճաժամկետ հեռանկարում՝ անվանական ՀԱԱ-ի փոփոխությունների և երկարաժամկետ հեռանկարում՝ գների փոփոխությունների գլխավոր որոշիչն է: Անշուշտ, քեյնզյան մակրոտնտեսագիտությունն ընդհանուր պահանջարկը սահմանելիս նույնպես շեշտում է փողի դերը: Մոնետարիստները մնացածներից հիմնականում տարբերվում են ընդհանուր պահանջարկի սահմանման հարցում ունեցած մոտեցումով: Եթե քեյնզյան տեսությունները պնդում են, որ ընդհանուր պահանջարկի վրա բազմազան գործոններ են ազդում, ապա մոնետարիստները գտնում են, որ արտադրանքի և գների տեղաշարժերի առաջնային գործոնը փողի առաջարկի փոփոխություններն են:

Մոնետարիզմն ընկալելու համար անհրաժեշտ է մտցնել մի նոր հասկացություն՝ **փողի արագությունը,** և նկարագրել մի նոր փոխհարաբերություն՝ **գների քանակական տեսությունը**:

ՓՈՂԻ ԱՐԱԳՈՒԹՅՈՒՆ

Երբեմն փողը շրջանառություն է կատարում շատ դանդաղ. այն երկար ժամանակ կարող է մնալ թխվածքեղենի ամանում կամ դրամատնային հաշիվներում, մինչև նորից գործարքի մեջ մտնելը: Երբեմն էլ, մանավանդ կտրուկ գնաճի ժամանակ, մարդիկ շտապում են փողից ազատվել, և այն արագությամբ ձեռքից ձեռք է անցնում: Փողի շրջապտույտի արագությունն արտահայտվում է փողի արագություն հասկացությամբ, որը մեր դարաշրջանի սկզբում մուծել են Ալֆրեդ Մարշալը՝ Քեմբրիջի համալսարանից և Իրվինգ Ֆիշերը՝ Եյլից: Այն ցույց է տալիս, թե ինչ արագությամբ է փողը ձեռքից ձեռք անցնում կամ տնտեսության մեջ շրջանառություն կատարում: Երբ ծախսի հոսքի համեմատ փողի քանակը մեծ է, դրամաշրջանառության արագությունը ցածր է, իսկ երբ փողն արագ է շրջանառություն կատարում, փողի արագությունը բարձր է:

Ավելի ճշգրիտ, փողի եկամտային արագությունը սահմանում ենք որպես ամբողջ անվանական ՀԱԱ-ի և փողի հիմնապաշարի հարաբերություն: Այն ցույց է տալիս, թե հատարակության ընդհանուր եկամտի կամ արտադրանքի համեմատ փողի հիմնապաշարն ինչ արագությամբ է պտտվում: Բանաձևով [1]

$$V \equiv \frac{\text{ՀԱԱ}}{M} \equiv \frac{q_1 p_1 + q_2 p_2 + \ldots}{M} \equiv \frac{\text{ԳՔ}}{M}$$

Այստեղ Գ-ն գների միջին մակարդակն է, իսկ Ք-ն իրական ՀԱԱ-ն: Արագությունը (V) սահմանվում է որպես ամենամյա ՀԱԱ-ի քանակի և փողի հիմնապաշարի հարաբերություն:

Փողի եկամտային արագությունը կոռեմամբ կարելի է պատկերացնել որպես տնտեսության մեջ փողը ձեռքից ձեռք անցնելու արագություն: Որպես պարզագույն օրինակ, ենթադրենք, թե տնտեսությունը միայն հաց է արտադրում, և ՀԱԱ-ն բաղկացած է 48 միլիոն բոքոնից, յուրաքանչյուրի վաճառքի գինը 1 դոլար: Այսպիսով ՀԱԱ = ԳՔ = 48 մլն. դոլար՝ մեկ տարում: Եթե ընդունենք՝ փողի հիմնապաշարը 4 մլն. դոլար է, ապա ըստ սահմանվածի՝ V = $48: $4 = 12: Սա նշանակում է, որ փողը շրջապտույտ է կատարում ամսական մեկ անգամ, քանի որ եկամուտներն օգտագործվում են այդ ամսվա հացը գնելու համար[2]:

17–1 նկարում բերված է գործարքային փողի (M_1) եկամտային արագությունը վերջին տասնամյակների ընթացքում: Ուշադրություն դարձրեք, որ վերջին չորս տասնամյակների ընթացքում անվանական ՀԱԱ-ն ավելի կտրուկ է աճել, քան փողի առաջարկը: Այսպիսով կարելի է եզրակացնել, որ փողի եկամտային արագությունը ժամանակի ընթացքում աճել է: Փողի արագության կայունության ու կանխատեսելիության հարցը մշտապես մակրոտնտեսական քաղաքականության կենտրոնում է:

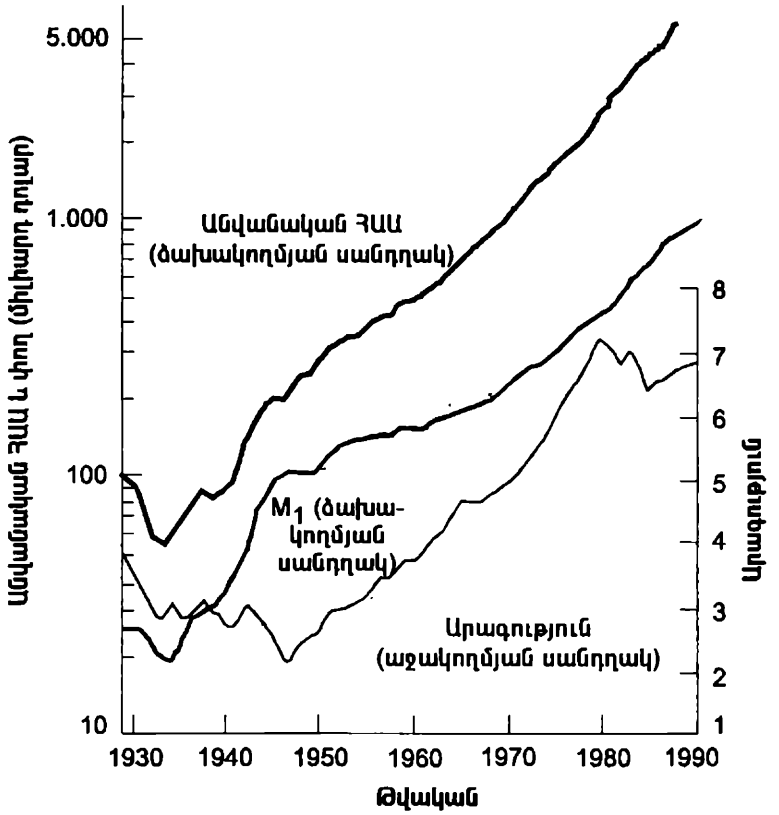
ԳՆԵՐԻ ՔԱՆԱԿԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

Սահմանելով մի նոր հետաքրքիր փոփոխական, որը կոչվում է արագություն, այժմ նկարագրենք, թե որոշ տնտեսագետներ գների համընդհանուր մակարդակի փոփոխությունները բացատրելիս ինչպես են օգտագործում այդ հասկացությունը: Այստեղ հանգուցային ենթադրությունն այն է, որ *դրամաշրջանառության արագությունը համեմատաբար կայուն և կանխատեսելի է:* Ըստ մոնետարիստ տնտեսագետների՝ կայունության պատճառն այն է, որ արագությունը գլխավորապես արտացոլում է դրա հիմքում ընկած եկամտի և ծախսի համաժամանակեցման կառուցվածքը: Եթե մարդիկ վարձատրվում են ամսական մեկ անգամ և հակված են այդ ամսվա ընթացքում հավասարաչափ ծախսելու իրենց ամբողջ եկամուտը, ապա փողի եկամտային արագությունը տարեկան 12 է: Եկամուտները կարող են կրկնապատկվել, գները՝ աճել 20%-ով և ընդհանուր ՀԱԱ-ն՝ ավելանալ մի քանի անգամ՝ միևնույն է, եթե ծախսի օրինաչափությունը չի փոխվում, անփոփոխ է մնում նաև փողի շրջանառության արագությունը: Եկամտի արագությունը փոփոխվում է միայն այն դեպքում, երբ մարդիկ կամ ձեռնարկությունները փոխում են իրենց միջոցները պահելու կամ հաշիվները վճարելու ձևը:

Հիմնվելով արագության հարաբերական կայունության այս տեսակետի վրա, նախկինում որոշ հե-

[1] Սահմանված հավասարությունները գրված են ոչ թե սովորաբար օգտագործվող երկու գծիկով հավասարության նշանով, այլ երեք գծիկով նույնության նշանով: Դա ընդգծում է, որ դրանք նույնական են: Այդ ձևակերպումները չեն նկարագրում իրական կյանքը, բայց դրանք ճիշտ են ըստ սահմանման, անկախ նրանից, թե Միացյալ Նահանգներում կլինի գերգնաճ, թե խոր անկում:

[2] Փողի արագությունը սերտորեն կապված է փողի պահանջարկի հետ: Եթե ձևափոխենք արագության բանաձևը, ապա կստանանք M/ ԳՔ ≡ 1/V: Բանաձևի ձախ մասը արտահայտում է ՀԱԱ-ի մեկ միավորին ընկնող փողի պահանջարկը: Փողի պահանջարկի մեր նախորդ քննարկումը հավասարապես կիրառելի է նաև արագության վերլուծության դեպքում:



Նկար 17–1. Արագությունը և նրա բաղադրիչները, 1929–1990 թթ.

Եկամտային արագությունը գործարքային փողի համար արտահայտված է անվանական ՀԱԱ-ի և M_1-ի հարաբերությամբ: 1929 թ. հետո ընկած ժամանակահատվածում փողի քանակն աճել է 32 անգամ, իսկ ՀԱԱ-ն՝ 53 անգամ:

Մոնետարիզմի դրույթներից մեկն այն է, որ V-ն համեմատաբար կայուն է և կանխատեսելի: Որքանո՞վ կայուն է V-ն: Կարո՞ղ եք որևէ պատճառ նշել, թե ժամանակի ընթացքում V-ն ինչու է աճել: *Հուշում.* Մտաբերեք փողի պահանջարկի որոշիչները: (Աղբյուրը՝ V-ն կառուցվել է հեղինակների կողմից՝ հիմնվելով համերկրային պահուստի խորհրդի և առևտրի վարչության տվյալների վրա):

ղինակներ, մասնավորապես դասական տնտեսագետներ, գների փոփոխությունները բացատրել են արագության միջոցով: Այս մոտեցումը, որը կոչվում է **գների քանակական տեսություն**, արագության սահմանումը վերափոխում է հետևյալ կերպ.

$$Գ \equiv \frac{MV}{Ը} \equiv \left(\frac{V}{Ը}\right) M \equiv KM$$

Այս հավասարությունը ստացվում է վերևում բերված արագության սահմանումից՝ հակիրճության համար V/Ը հարաբերությունը փոխարինելով K փոփոխականով: Հավասարությունը գրված է այս ձևով, քանի որ դասական տնտեսագետներից շատերը համարում են, որ եթե գործարքների բնույթը հաստատուն լինի, ապա K-ն նույնպես անփոփոխ կմնա: Բացի դրանից, նրանք ընդհանրապես ենթադրել են լրիվ զբաղվածության վիճակ: Դա նշանակում է, որ իրական արտադրանքը հարթ կերպով կաճի և կհավասարվի ներուժային ՀԱԱ-ին: Եթե այս երկու ենթադրությունը միասին ընդունենք, ապա K-ն (= V/Ը) կարճաժամկետ հեռանկարում գրեթե հաստատուն կլինի, իսկ երկարաժամկետ հեռանկարում հակված կլինի սահուն աճի:

Որո՞նք են քանակական տեսության կիրառման ոլորտները: Ինչպես երևում է հավասարումից, եթե K-ն հաստատուն է, գների մակարդակը փողի առաջարկի հետ կփոփոխվի համամասնորեն: Փողի հաստատուն առաջարկը ստեղծում է հաստատուն գներ. եթե փողի առաջարկը կտրուկ աճում է, նույնը տեղի է ունենում գների հետ: Նմանապես, եթե փողի առաջարկը ավելանա 10 կամ 100 անգամ, տնտեսության մեջ կառաջանա քառատրոփ գնաճ կամ գերգնաճ: Իրոք, գների քանակական տեսության ամենավառ դրսևորումն է գերգնաճը: Վերադառնալով 324-րդ էջի 14–5 նկարին, ուշադրություն դարձրեք, թե Վայմարյան Գերմանիայում գներն ինչպես միլիարդավոր անգամ աճեցին, երբ կենտրոնական դրամատունը անխնա կերպով աշխատեցրեց փող տպող հաստոցները:

Սա քանակական տեսությունն է իր ամբողջ խստությամբ: Այն հաջողությամբ կարելի է կիրառել այնպիսի երկրների նկատմամբ, ինչպիսիք են Լեհաստանն ու Խորհրդային Միությունը, որոնք շարժվում են դեպի շուկայական համակարգ: Քանակական տեսության միջոցով կարելի է մոտավորապես գնահատել գների բացթողման ազդեցությունը գների մակարդակի վրա:

Գների քանակական տեսությունը ընկալելու համար շատ կարևոր է վերհիշել, որ փողը սկզբունքորեն տարբերվում է սովորական ապրանքներից, օրինակ՝ հացից կամ ավտոմեքենայից: Հացը մեզ անհրաժեշտ է ուտելու, իսկ ավտոմեքենան՝ վարելու համար: Բայց փողը մեզ անհրաժեշտ է, քանի որ միայն նրա միջոցով ենք հաց ու ավտոմեքենա գնում: Եթե այսօր Բրազիլիայում գները 50 անգամ ավելի բարձր են, քան մեկ տասնամյակ առաջ, ապա բնական է, որ ապրանքներ գնելու համար մարդկանց անհրաժեշտ է 50 անգամ շատ փող, քան 10 տարի առաջ: Այստեղ է թաքնված քանակական տեսության էությունը՝ փողի պահանջարկը համամասնորեն աճում է գների մակարդակի հետ:

Գների քանակական տեսությունը պնդում է, որ գները փողի առաջարկի հետ փոփոխվում են համամասնորեն: Թեպետև գների քանակական տեսությունը զուտ մոտավոր մոտեցում է, այն օգնում է բացատրելու, թե ինչու փողի ցածր աճ ունեցող երկրներում գնաճը չափավոր է, մինչդեռ այլ երկրներում, որտեղ փողի աճը կտրուկ է, գներն աճում են քառատրոփ:

ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՄՈՆԵՏԱՐԻԶՄ

Ժամանակակից մոնետարիստական տնտեսագիտությունը երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո Չիքագոյում մշակել է Միլթոն Ֆրիդմանը իր բազմաթիվ գործընկերների և հետևորդների հետ համատեղ: Ֆրիդմանի գլխավորությամբ մոնետարիստները հակադրվեցին քեյնզյան մոտեցմանը և մակրոտնտեսության կայունացման մեջ շեշտը դրեցին փողի քաղաքականության վրա: Սրանից մոտ երկու տասնամյակ առաջ մոնետարիստական ուղղությունը ծյուղավորվեց: Մի ծյուղը շարունակեց նախկին ավանդույթը, որը քիչ հետո կնկարագրենք: Ավելի երիտասարդ ծյուղը ձևավորվեց որպես բանական ակնկալիքների ազդեցիկ դպրոց, որին կանդրադառնանք այս գլխում ավելի ուշ:

Մոնետարիստական մոտեցման հիմքում ընկած է այն կանխադրույթը, որ փողի աճը կարճաժամկետ հեռանկարում պայմանավորում է անվանական ՀԱԱ-ն, իսկ երկարաժամկետ հեռանկարում՝ գները: Այս վերլուծությունը գործում է գների քանակական տեսության շրջանակներում և հիմնվում է արագության հակումների վերլուծության վրա: Մոնետարիստները պնդում են, որ փողի արագությունը համեմատաբար կայուն է (կամ ծայրահեղ դեպքերում՝ անփոփոխ): Եթե այդպես է, սա կարևոր տեսակետ է, քանի որ քանակի հավասարումից երևում է, որ եթե V-ն անփոփոխ է, ապա M-ի տատանումները համամասնորեն ազդում են ԳՔ-ի (կամ անվանական ՀԱԱ-ի) վրա:

ՄՈՆԵՏԱՐԻԶՄԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ինչպես յուրաքանչյուր լուրջ գաղափարական դպրոց, մոնետարիզմն ունի իր շեշտադրումներն ու դիրքորոշումները: Ստորև ներկայացնում ենք մոնետարիստական մտածելակերպի հիմնական գաղափարները.

1. *Փողի առաջարկի աճը անվանական ՀԱԱ-ի աճի կարևոր համակարգային որոշիչն է:* Մոնետարիզմը, ինչպես և քեյնզյան բազմապատկիչի տեսությունը, ըստ էության ընդհանուր պահանջարկի որոշիչների տեսություն է: Նա պնդում է, որ անվանական ընդհանուր պահանջարկի վրա առաջին հերթին ազդում են փողի առաջարկի փոփոխությունները: Ֆինանսական քաղաքականությունը որոշ հարցերում կարևոր է (օրինակ՝ ՀԱԱ-ի ո՞ր մասը պետք է հատկացնել պաշտպանությանը կամ մասնավոր սպառման կարիքներին), բայց գլխավոր մակրոտնտեսական փոփոխականների վրա (համախառն արտադրանք, զբաղվածություն, գներ) հիմնականում ներգործում է փողը: Այս սկզբունքը հակիրճ արտահայտվում է հետևյալ կերպ. «Փողն է որոշում ամեն ինչ»:

Ինչի՞ վրա է հիմնվում մոնետարիստների այն համոզմունքը, որ առաջնահերթ գործոնը փողն է: Այն հիմնված է երկու գլխավոր ենթադրությունների վրա: Առաջին՝ ըստ Ֆրիդմանի սահմանման «Գոյություն ունի փորձով հաստատվող արտակարգ կայունություն և կանոնավորություն այնպիսի մեծությունների համար, ինչպիսին է, օրինակ, փողի եկամտային արագությունը, որը չի կարող տպավորություն չգործել նրանց վրա, ում աշխատանքը հիմնականում կապված է դրամական տվյալների հետ»: Երկրորդ՝ մոնետարիստներից շատերը սովորաբար պնդում են, որ շահադրույքը փողի պահանջարկի վրա բոլորովին չի ազդում[3]:

Ինչու՞ են այս երկու ենթադրությունները հանգեցնում մոնետարիստական տեսակետի: Փոխանակման քանակական հավասարումից բխում է, որ եթե արագությունը (V) հաստատուն է, ապա M-ն է որոշում ԳՔ ≡ անվանական ՀԱԱ: Նմանապես, ըստ մոնետարիստների, այստեղ ֆինանսական քաղաքականությունը ոչ մի առնչություն չունի, քանի որ եթե V-ն հաստատուն է, ապա միակ գործոնը, որ կարող է ազդել ԳՔ-ի վրա, M-ն է: Հաստատուն V-ի դեպքում պետական հարկերը կամ ծախսերը բեմ դուրս գալու ոչ մի մուտք պարզապես չունեն:

[3] Այն ենթադրությունը, որ շահադրույքը փողի պահանջարկի վրա չի ազդում, այլևս հավատ չի ներշնչում և վերջին տարիներին համակրանք չի վայելում:

2. *Գներն ու աշխատավարձը համեմատաբար ճկուն են:* Եկեք վերհիշենք, որ քեյնզյան տնտեսագիտության հիմնական դրույթներից մեկն այն է, որ գներն ու աշխատավարձը «կպչուն» են: Ընդհանուր առմամբ ընդունելով այն թեզը, որ աշխատավարձ-գին համակարգի կայունացումն օժտված է *որոշ* իներցիայով, մոնետարիստները համարում են, որ Ֆիլիփսի կորը նույնիսկ կարճաժամկետ հեռանկարում համեմատաբար ուղղաձիգ է, և պնդում են, որ երկարաժամկետ հեռանկարում Ֆիլիփսի կորն ուղղահայաց է: Ըստ մոնետարիստների, ընդհանուր առաջարկ (ԸԱ)-ընդհանուր պահանջարկ (ԸՊ) համակարգում ընդհանուր առաջարկի կարճաժամկետ հեռահայաց կորը բավական ուղղաձիգ է:

   Մոնետարիստները առաջին և երկրորդ կետերն իրար են միացնում: Քանի որ (1) փողը անվանական ՀԱԱ-ի կարևոր որոշիչ է և (2) գներն ու աշխատավարձը ներուժային արտադրանքի առումով բավական ճկուն են, դա նշանակում է, որ փողը թույլ և միայն կարճ ժամկետում է ներգործում իրական արտադրանքի վրա: M-ը հիմնականում ազդում է Գ-ի վրա:

   Համապատասխանաբար փողը և՛ արտադրանքի, և՛ գների վրա կարող է ներգործել կարճաժամկետ հեռանկարում: Բայց երկարաժամկետ հեռանկարում փողի գլխավոր ազդեցությունը կլինի միայն գների մակարդակի վրա, քանի որ տնտեսությունը հակված է գործելու լրիվ զբաղվածության պայմաններում: Ֆինանսական քաղաքականության ազդեցությունն արտադրանքի ու գների վրա աննշան է ինչպես կարճաժամկետ, այնպես էլ երկարաժամկետ հեռանկարում: Ահա սա է մոնետարիստական ուսմունքի էությունը:
3. *Մասնավոր հատվածը կայուն է:* Վերջապես, մոնետարիստները գտնում են, որ մասնավոր տնտեսությունը համեմատաբար կայուն է: Եթե V-ն հաստատուն է, ապա ՀԱԱ-ի բոլոր տատանումները բխում են փողի առաջարկի փոփոխություններից, իսկ փողի առաջարկն իր հերթին կախված է կենտրոնական դրամատան գործողություններից:

ՀԱՄԵՄԱՏՈՒԹՅՈՒՆ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՔԵՅՆՋՅԱՆ ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՀԵՏ

Մոնետարիստական տեսակետներն ինչպե՞ս են հարաբերակցվում ժամանակակից քեյնզյան մոտեցումների հետ: Այս երկու դպրոցների միջև վերջին երկու տասնամյակների ընթացքում փաստորեն տեղի է ունեցել տեսակետների զգալի մերձեցում, և այժմ վիճաբանությունները գնում են ավելի շուտ շեշտադրումների, քան թե հիմնարար սկզբունքների շուրջը:

17–2 նկարում պատկերված են մոնետարիստների և ժամանակակից քեյնզականների տեսակետների հիմնական տարբերությունները: Այս նկարում ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի լեզվով ներկայացված են այդ տեսակետները: Երկու կարևորագույն տարբերություններն ակնհայտ են:

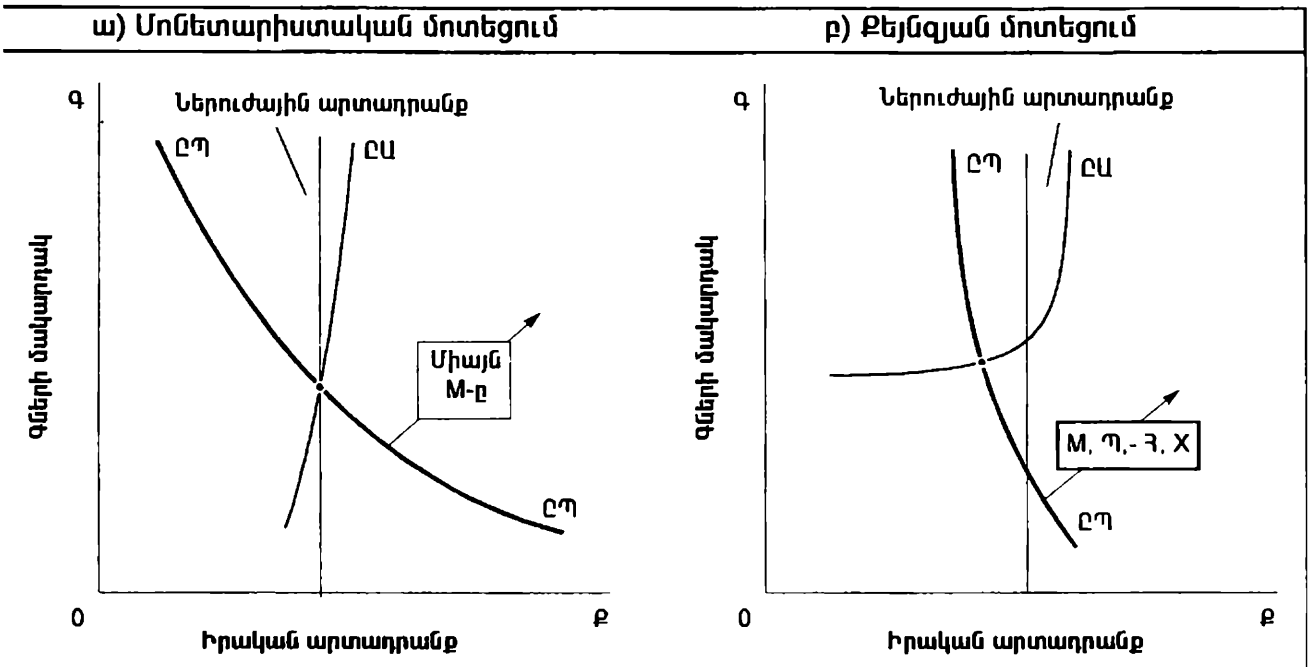
Առաջին՝ երկու դպրոցները տարաձայնություն ունեն ընդհանուր պահանջարկի վրա ազդող գործոնների վերաբերյալ: Մոնետարիստները համարում են, որ ընդհանուր պահանջարկի վրա ազդում է միայն (կամ առաջին հերթին) փողի առաջարկը, և որ փողի ազդեցությունն ընդհանուր պահանջարկի վրա կայուն ու ստույգ է: Նրանք նաև վստահ են, որ արտադրանքի և գների վրա ֆինանսական քաղաքականության կամ ծախսերի ինքնաշխատ փոփոխությունների ազդեցությունն աննշան է, եթե կապված չէ դրամական փոփոխությունների հետ[4]:

Հակառակ դրան, քեյնզյան տնտեսագետներն ամեն ինչ ավելի բարդ են պատկերացնում: Համաձայնելով, որ փողը կարևոր ազդեցություն ունի ընդհանուր պահանջարկի, արտադրանքի և գների վրա, նրանք պնդում են, որ կան նաև այլ գործոններ, որոնք պետք է հաշվի առնել: Այլ կերպ ասած, քեյնզականները համարում են, որ փողն արտադրանքի որոշիչն է այնպիսի փոփոխականների հետ զուգահեռ, ինչպիսիք են ֆինանսական քաղաքականությունն ու զուտ արտահանումը:

Մոնետարիստ և քեյնզյան տնտեսագետների երկրորդ կարևոր տարբերությունը վերաբերում է ընդհանուր առաջարկի վարքին: Քեյնզյան տնտեսագետները շեշտում են գների և աշխատավարձի իներցիոն բնույթը: Մոնետարիստների կարծիքով քեյնզականները չափազանցնում են՝ աշխատավարձն ու գինը տնտեսության մեջ համարելով կպչուն, և գտնում են, որ կարճաժամկետ հեռանկարում ընդհանուր առաջարկի կորը ավելի կտրուկ է, քան քեյնզյան տնտեսագետներն են կարծում:

Քանի որ տեսակետները ԸԱ կորի թեքության վերաբերյալ տարբերվում են, քեյնզյան տնտեսագետներն ու մոնետարիստները տարակարծություններ

[4] Ուշադրություն դարձրեք նաև, որ մոնետարիստական ենթադրությունների համար ԸՊ-ի կորը ուղղանկյուն կոորդինատային համակարգում գծված է որպես հիպերբոլա: Վերհիշեք, որ xy = հաստատուն հավասարումը x և y ուղղանկյուն կոորդինատային համակարգում պատկերում է հիպերբոլա: Տվյալ M-ի և V-ի համար ընդհանուր պահանջարկի կորը արտահայտվում է ԳԱ = հաստատուն՝ հավասարումով, այնպես որ ԸՊ-ի կորը ուղղանկյուն կոորդինատների համակարգում հիպերբոլա է:



Նկար 17–2. Մոնետարիստական և քեյնզյան տեսակետների համեմատություն

Մոնետարիստական և քեյնզյան մակրոտնտեսագիտությունն ի՞նչ տարբերություններ ունի: Մոնետարիստները շեշտում են, որ ընդհանուր պահանջարկի վրա առաջին հերթին ներգործում է փողի առաջարկը: Դա ցուցադրված է ԸՊ-ի կորին կից շրջանակում, ուր գրված է. «Միայն M-ը»: Ըստ էկլեկտիկ քեյնզականների՝ տնտեսության վրա ազդում է փոփոխականների մի մեծ շարք, այդ թվում՝ նաև փողը: Պարզ ասած, մոնետարիստները հայտարարում են. «Փողն է որոշում ամեն ինչ»: Մակրոտնտեսագետների մեծամասնությունը համարում է, որ «Փողը կարևոր է, բայց կարևոր է նաև ֆինանսական քաղաքականությունը»:

Երկրորդ տարբերությունը վերաբերում է ընդհանուր առաջարկին: Այստեղ քեյնզյան տնտեսագետները պնդում են, որ կարճաժամկետ հեռանկարում ԸԱ-ի կորը ցածր ՀԱԱ-ի դեպքում համեմատաբար հորիզոնական է, մինչդեռ մոնետարիստները պնդում են, որ գներն ու աշխատավարձը համեմատաբար ճկուն են, այնպես որ կարճաժամկետ հեռանկարում ընդհանուր առաջարկի կորը համարյա ուղղահայաց է: Ըստ մոնետարիստների, ԸՊ-ի փոփոխություններն ազդում են միայն գների վրա, իսկ ըստ մնացած տնտեսագետների՝ ԸՊ-ի փոփոխություններն ազդում են և՛ գների, և՛ արտադրանքի վրա՝ առնվազն կարճաժամկետ հեռանկարում:

ՄՈՆԵՏԱՐԻՍՏՆԵՐԻ ԴԻՐՔՈՐՈՇՈՒՄԸ. ՓՈՂԻ ՀԱՍՏԱՏՈՒՆ ԱՁ

ունեն ընդհանուր պահանջարկի փոփոխությունների կարճաժամկետ հեռանկարային ազդեցության վերաբերյալ: Քեյնզյան տնտեսագետները համարում են, որ (անվանական) պահանջարկի փոփոխությունները զգալիորեն ազդում են արտադրանքի վրա, իսկ կարճաժամկետ հեռանկարում որևէ էական ներգործություն չունեն գների վրա: Մոնետարիստների կարծիքով պահանջարկի փոփոխությունն առաջին հերթին անդրադառնում է գնի վրա և ոչ թե քանակի:

Այսպիսով, մոնետարիզմի մակրոտնտեսագիտական դատողության էությունը ընդհանուր պահանջարկի ձևավորման, աշխատավարձի ու գների հարաբերական ճկունության հարցում խարսխվում է փողի կարևորության վրա:

Անցած երկու տասնամյակների ընթացքում մոնետարիզմը կարևոր դեր խաղաց տնտեսական քաղաքականության ձևավորման գործում: Մոնետարիստ տնտեսագետները հաճախ հարում են ազատ շուկաների և չմիջամտելու միկրոտնտեսական քաղաքականությանը: Սակայն մակրոտնտեսական քաղաքականության մեջ նրանց ամենագլխավոր ավանդը դրամական հաստատուն կանոնների անհրաժեշտության գաղափարի պաշտպանությունն է՝ ընդդեմ հայեցողական ֆինանսական և փողի քաղաքականության:

Սկզբունքորեն մոնետարիստը կարող էր խորհուրդ տալ տնտեսության նուրբ կարգավորման համար կիրառել փողի քաղաքականությունը: Բայց մոնետարիստներն ընտրել են այլ գործելակերպ՝ պնդե-

լով, որ մասնավոր սեփականության վրա հիմնված տնտեսությունը կայուն է, իսկ կառավարությունը հակում ունի ապակայունացնելու այն: Ավելին՝ մոնետարիստների կարծիքով փողի ներգործությունը արտադրանքի վրա արտահայտվում է մեծ ուշացումով (որի տևողությունը կարող է տատանվել), այնպես որ արդյունավետ կայունացման քաղաքականություն մշակելը շատ դժվար խնդիր է:

Այսպիսով, մոնետարիստների տնտեսագիտական աշխարհայացքի հիմնական էությունը հետևյալ **փողային կանոնն** է. փողի լավագույն քաղաքականությունը փողի առաջարկի աճի հաստատուն տեմպ սահմանելը և այդ տեմպը բոլոր տնտեսական պայմաններում պահպանելն է:

Ինչպե՞ս են հիմնավորում այդ տեսակետը: Մոնետարիստները պնդում են, որ փողի աճի հաստատուն տեմպը (տարեկան 3–5%) թույլ կտա վերացնել ժամանակակից տնտեսության անկայունության աղբյուրը՝ փողի քաղաքականության քմահաճ և ոչ հուսալի փոփոխությունները: Եթե համերկրային պահուստի փոխարեն գործեր մի համակարգչային ծրագիր, որն ապահովեր M-ի հաստատուն աճի տեմպ, ապա M-ի աճի պոռթկումներ չէին լինի: Փողի շրջանառության հաստատուն արագության դեպքում փողային ՀԱԱ-ի աճի տեմպը հաստատուն կլինի: Եվ, եթե M-ի աճի տեմպը մոտավորապես հավասարվի ներուժային ՀԱԱ-ի աճի տեմպին, ապա շուտով տնտեսությունը ձեռք կբերի կայուն գներ:

ՄՈՆԵՏԱՐԻՍՏԱԿԱՆ ՓՈՐՁԸ

1970-ական թվականների վերջերին մոնետարիստական հայացքները շատ ազդեցիկ էին: Միացյալ Նահանգներում իշխում էր այն կարծիքը, որ կայունացման քեյնզյան քաղաքականությունը գնաճը չկարողացավ զսպել: 1979 թ., երբ գնաճն արտահայտվում էր արդեն երկանիշ թվով, շատ տնտեսագետներ և քաղաքական գործիչներ եկան այն համոզման, որ փողի քաղաքականությունը գնաճի դեմ արդյունավետ պայքարի միակ հույսն է:

1979 թ. հոկտեմբերին ԱՄՆ-ի համերկրային պահուստի նոր նախագահ Փոլ Վոլքերը գնաճի դեմ ուժգին հակագրոհ ձեռնարկեց, որը հետագայում կոչվեց *մոնետարիստական փորձ*: Կենտրոնական դրամատունը կտրուկ փոխեց իր գործելակերպը՝ որոշելով դադարեցնել շահադույքի կարգավորումը և դրա փոխարեն ուշադրությունը կենտրոնացրեց դրամատների պահուստների ու փողի առաջարկը աճի նախապես որոշված տիրույթում պահպանելու վրա:

Կենտրոնական դրամատունը հույս ուներ, որ փողի կարգավորման հարցում խիստ քանակական մոտեցումը կնպաստի երկու բանի: Նախ՝ դրա շնորհիվ տեղի կունենա շահադույքի այնպիսի աճ, որը բավարար կլինի տնտեսության արագ զարգացումը կանխելու համար՝ ավելացնելով գործազրկությունը և նվազեցնելով աշխատավարձի ու գների աճը ըստ Ֆիլիպսի կորի մեխանիզմի: Բացի այդ, շատերը կարծում էին, որ խիստ ու հավաստի փողի քաղաքականությունը կհանգեցնի գնաճի ակնկալիքների նվազմանը, մասնավորապես աշխատանքային պայմանագրերի ոլորտում, և կցուցադրի, որ բարձր գնաճի ժամանակահատվածը վերջացավ: Եթե մարդկանց մտավախությունները հերքվեն, տնտեսությունը կկարողանա համեմատաբար առանց ցավի վերապրել ընթացիկ գնաճի չափի նվազումը:

Մոնետարիստական փորձը մեծ հաջողություն ունեցավ գնաճի նվազեցման գործում: Փողի դանդաղ աճը նպաստեց շահադույքի բարձրացմանը, և արդյունքում շահադույքից կախված ծախսերը կրճատվեցին: Որպես հետևանք, իրական ՀԱԱ-ն 1979–1982 թթ. լճացում ապրեց, իսկ գործազրկության մակարդակը, որը 6%-ից էլ ցածր էր, 1982 թ. վերջում հասավ իր գագաթնակետին՝ 10,5%: Գնաճը կտրուկ նվազեց: Փողի քաղաքականության արդյունավետության վերաբերյալ տանջալից տարակուսանքները լիովին փարատվեցին: Փողը գործում է:

Իսկ ինչպե՞ս կարելի է մեկնաբանել մոնետարիստների այն պնդումը, որ գնաճի դեմ պայքարելիս խիստ ու հավաստի փողի քաղաքականությունն ավելի քիչ ծախսեր է պահանջում: Վերջին տասնամյակի ընթացքում այս խնդրի բազմաթիվ տնտեսագիտական ուսումնասիրությունները հաստատում են, որ փողի խիստ քաղաքականության դեպքում գնաճի ու գործազրկության միջև փոխզիջումը պահպանվում է (վերհիշեք XV գլխում բերված «հավաստիության տեսակետի» վերլուծությունը): Եթե գնահատելու լինենք գործազրկության և արտադրանքի կորուստները, ապա կտեսնենք, որ ապագնաճի մոնետարիստական քաղաքականության հարուցած զոհաբերությունները ապագնաճի մեկ միավորի հաշվով համարյա նույնքան էին, որքան ավելի վաղ վարված հակագնաճի քաղաքականության դեպքում: Փողը բանում է, սակայն նա չի կարող հրաշքներ գործել:

Այդ ժամանակաշրջանի պարադոքսներից մեկը գտնվում է փողի արագության վարքագծի ոլորտում: Վերհիշենք, որ ըստ մոնետարիստների՝ արագությունը համեմատաբար հաստատուն և կանխատեսելի է: Տրված հաստատուն արագության պայմաններում փողի առաջարկի փոփոխությունները պետք է սահուն կերպով փոխակերպվեն անվանական ՀԱԱ-ի փոփոխությունների: Բայց հենց այն ժամանակ, երբ մոնետարիստների ուսմունքն ընդունվեց, արագությունը ծայրահեղ անկայուն դարձավ: Իրոք, 1982 թ.

M_1-ի արագությունը ենթարկվեց այնպիսի փոփոխությունների, որպիսիք չէր ունեցել մի քանի տասնամյակ (տես՝ նկար 17–1): Որոշ մասնագետներ գտնում են, որ արագության անկայունությունը փաստորեն առաջացավ այն պատճառով, որ այդ ժամանակաշրջանում շատ մեծ հույսեր էին կապում փողի քաղաքականության հետ:

Բ. ԲԱՆԱԿԱՆ ԱԿՆԿԱԼԻՔՆԵՐ ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Թեպետև մակրոտնտեսագետների մեծ մասի կարծիքով հետևողական տնտեսական քաղաքականությունը կարող է առնվազն կարճաժամկետ հեռանկարում ազդել գործազրկության և արտադրանքի վրա, կա մի բոլորովին նոր ուղղություն, որը հրաժարվում է ընդունված մոտեցումից: Այդ տեսությունը կոչվում է *բանական ակնկալիքների* (ԲԱ) մակրոտնտեսագիտություն կամ նոր դասական տնտեսագիտություն: Այն մշակվել է Ռոբերթ Լուկասի (Չիքագո), Թոմաս Սարջենթի (Սթանֆորդ), Նեյլ Ուոլիսի (Մինեսոթա) և Ռոբերթ Բարոյի (Հարվարդ) կողմից: Այս գիտնականները շեշտում են ակնկալիքների և ճկուն աշխատավարձի ու գների դերը մակրոտնտեսագիտության մեջ:

ԲԱՆԱԿԱՆ ԱԿՆԿԱԼԻՔՆԵՐԻ ԿԱՆԽԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Բանական ակնկալիքների մակրոտնտեսագիտությունը շատ նման է մակրոտնտեսագիտության դասական մոտեցմանը: Նա պնդում է, որ (1) մարդիկ օգտագործում են ամբողջ մատչելի տեղեկատվությունը, և (2) գներն ու աշխատավարձը ճկուն են: Այս երկու կանխադրույթները կազմում են բանական ակնկալիքների մակրոտնտեսագիտական հեղաշրջման էությունը:

Առաջին վարկածը պնդում է, որ մարդկանց ակնկալիքները կազմավորվում են լավագույն մատչելի տեղեկատվության հիման վրա: Ըստ այս ենթադրության, կառավարությունը չի կարող «հիմարացնել» ժողովրդին, քանի որ մարդիկ ամեն ինչից լավատեղյակ են: Այն տեղեկատվությունը, որ մատչելի է կառավարությանը, մատչելի է նաև ժողովրդին:

Երկրորդ վարկածը սահմանում է, որ գներն ու աշխատավարձը ճկուն են: Այս քաջածանոթ ենթադրությունը պարզապես նշանակում է, որ գներն ու աշխատավարձը արագորեն կարգավորվում են հավասարակշռելով առաջարկն ու պահանջարկը:

Այս երկու կանխադրույթները միասին հանգեցնում են ապշեցուցիչ արդյունքների, բայց սկզբում մենք կքննարկենք յուրաքանչյուր ենթադրության կարևորությունը:

ԲԱՆԱԿԱՆ ԱԿՆԿԱԼԻՔՆԵՐ

Տնտեսական կյանքում ակնկալիքները կարևոր են: Դրանից է կախված, թե ներդրողներն ինչպիսի ծախսեր կկատարեն ներդրման ապրանքների վրա, և արդյոք սպառողները կծախսեն իրենց գումարները, թե կխնայեն ապագայի համար: Բայց ինչպե՞ս խելամտորեն վերաբերվել տնտեսագիտության ոլորտի ակնկալիքներին: Բանական ակնկալիքների տեսաբանները այս հարցին պատասխանում են **բանական ակնկալիքների վարկածով**: Ըստ բանական ակնկալիքների՝ կանխատեսումները անկողմնակալ են և հիմնվում են ամբողջ մատչելի տեղեկատվության վրա:

Սկսենք նրանից, որ ըստ բանական ակնկալիքների վարկածի, մարդկանց կանխատեսումներն անկողմնակալ են[5]: Այնուհետև, այն ենթադրում է, որ մարդիկ կիրառում են ամբողջ մատչելի տեղեկատվությունն ու տնտեսագիտական տեսությունը: Սա նշանակում է, որ մարդիկ հասկանում են, թե տնտեսությունն ինչպես է գործում, և կառավարությունն ինչ է անում: Այսպես, ենթադրենք, որ համերկրային պահուստը միշտ կրճատում է փողի պլանավորված քանակը, եթե գնաճը հասնում է 10%-ի կամ կոնգրեսը ընտրությունների տարիներին սովորաբար իջեցնում է հարկերը: ԲԱ-ի տեսությունը ենթադրում է, որ մարդիկ կկանխատեսեն այսպիսի գործողությունները և կվարվեն համապատասխան ձևով:

Բանական ակնկալիքներին վերաբերող առաջին կարևոր կետն այն է, որ կառավարությունը հետևողական տնտեսական քաղաքականության հարցերում չի կարող ժողովրդին խաբել:

[5] Կանխատեսումն «անկողմնակալ» է համարվում, եթե շարունակ կանխատեսման սխալներ չի պարունակում. Պարզ է, որ կանխատեսումը չի կարող կատարյալ ճշգրիտ լինել՝ հնարավոր չէ կանխատեսել, թե մեկ անգամ վեր նետված մետաղադրամը որ կողմով վայր կընկնի: Բայց չի կարելի վիճակագրական սխալ կատարել և ընդունել *կանխակալ* որոշում՝ կանխատեսելով, թե ազնիվ մետաղադրամը դեպքերի 90%-ում վայր կընկնի արծվի կողմով: Ընդհակառակը, կանխատեսելով, որ արծիվը կհանդիպի դեպքերի 50%-ում, դուք կկատարեք *անկողմնակալ* կանխատեսում:

ՃԿՈՒՆ ԳՆԵՐ ԵՎ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁ

Երկրորդ գլխավոր ենթադրությունն այն է, որ գներն ու աշխատավարձը ճկուն են: Այս դրույթը մեզ ծանոթ է, այն պնդում է, որ յուրաքանչյուր գին և աշխատավարձ արագորեն փոփոխվում է՝ առաջարկն ու պահանջարկը հավասարակշռելու համար: Այլ կերպ ասած, գները ճկուն են, և բոլոր շուկաները մշտապես հավասարակշռված են:

Միավորելով բանական ակնկալիքների և ճկուն գների գաղափարները, ԲԱ-ի մակրոտնտեսագետներին հաջողվում է որոշ անսպասելի եզրակացություններ անել մակրոտնտեսագիտական տեսության և քաղաքականության վերաբերյալ:

ԲԱՆԱԿԱՆ ԱԿՆԿԱԼԻՔՆԵՐ ԵՎ ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Բանական ակնկալիքների գաղափարները կարող են հաջողությամբ կիրառվել տնտեսագիտության բազմաթիվ ոլորտներում: Այստեղ մենք կանդրադառնանք մակրոտնտեսագիտության երկու առնչություների՝ աշխատանքի շուկայի բնույթին և Ֆիլիփսի կորին:

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆ

Գործազրկությունն արդյոք կամավո՞ր է, թե՞ հարկադրական: XIII գլխի քննարկման ընթացքում մենք ստիպված էինք գործազրկությունը սահմանել որպես մի իրավիճակ, երբ որակյալ աշխատողները չեն կարողանում աշխատանք գտնել գոյություն ունեցող աշխատավարձով: Թարմացրեք ձեր հիշողությունը՝ վերադառնալով 13–7 նկարին, որտեղ պատկերված են ինչպես կամավոր, այնպես էլ հարկադրական գործազրկությունը: Նաև վերհիշեք քեյնզյան տնտեսագետների այն կարծիքը, որ գործազրկության զգալի մասը, մանավանդ անկումների ժամանակ, հարկադրական է:

Հակառակ դրան, բանական ակնկալիքների դպրոցը համարում է, որ գործազրկությունը հիմնականում կամավոր բնույթ է կրում: Ըստ իրենց, ցնցումներից հետո աշխատուժի շուկաները արագորեն կարգավորվում են, հենց որ աշխատավարձը փոփոխվում է՝ վերահավասարակշռելով առաջարկն ու պահանջարկը: Այս տեսակետը ենթադրում է, որ անկումների ժամանակաշրջանում գործազրկությունն աճում է, քանի որ մեծանում է նրանց թիվը, ովքեր ձգտում են ավելի լավ աշխատանք գտնել, և ոչ թե այն պատճառով, որ նրանք ընդհանրապես աշխատանք չեն գտնում: Մարդիկ չեն աշխատում, քանի որ համարում են, որ իրենց իրական աշխատավարձը չափից դուրս ցածր է, և ոչ թե այն պատճառով, որ աշխատավարձը շատ բարձր է, ինչպես կպչուն աշխատավարձով գործազրկության ժամանակ:

Ամփոփելով՝

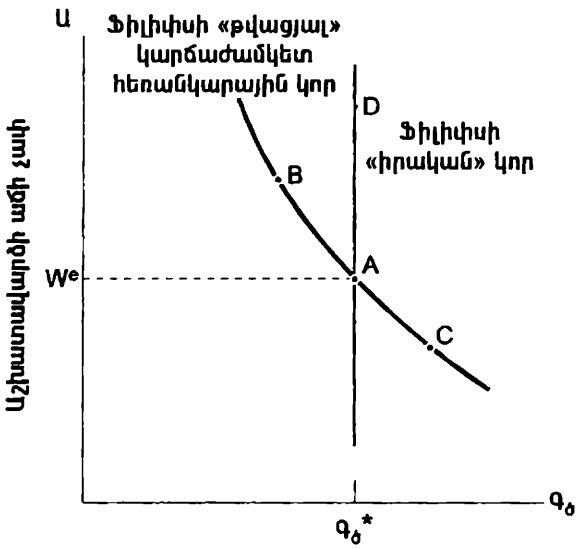
Բանական ակնկալիքների մակրոտնտեսագիտությունը պնդում է, որ գներն ու աշխատավարձը բավականաչափ ճկուն են բոլոր շուկաների, այդ թվում նաև աշխատուժի շուկայի, հավասարակշռությունն ապահովելու համար: Այս ենթադրությունը նշանակում է, որ գործազրկությունը կամավոր է: Մարդիկ գործազուրկ են, քանի որ համարում են, որ իրական աշխատավարձը շատ ցածր է և չի կարող իրենց շահագրգռել աշխատելու:

ԲԱՆԱԿԱՆ ԱԿՆԿԱԼԻՔՆԵՐԻ ՖԻԼԻՓՍԻ ԿՈՐԸ

Եթե գործազրկությունն ամբողջությամբ կամավոր է, ապա ինչու՞ է այդքան բարձր լինում անկումների ընթացքում: Ինչու՞ գործազրկության մակարդակը 1933 թ. հասնում էր 25%-ի կամ 1982 թ.՝ 10%-ի: Ի՞նչ է, 1930-ական թվականներին անգործության համաճարա՞կ էր: Արդյո՞ք ամերիկացիները 1982 թ. 300 միլիարդ դոլարի արձակուրդ էին վերցրել: Դժվար թե տնտեսագիտության պատմաբաններից որևէ մեկը այսպիսի դիտողությունները կարողանար մարսել:

ԲԱ-ի մակրոտնտեսագետները գործազրկության պարբերաշրջանները բացատրում են մարդկանց *սխալ ընկալումներով:* Նրանք համարում են, որ գործազրկության բարձր մակարդակն առաջանում է այն պատճառով, որ աշխատողները ճիշտ չեն ընկալում տնտեսական իրավիճակը: Նրանք կամավոր լքում են իրենց աշխատատեղերը, հույս ունենալով ավելի լավ աշխատանք գտնել, և զարմանում են՝ հայտնվելով աշխատանքի բորսայում: Ընդհակառակը, բարձր արտադրանք և ցածր գործազրկություն առաջանում են այն ժամանակ, երբ մոլորված մարդիկ ավելի լավ են աշխատում՝ գերագնահատելով իրական աշխատավարձը:

Դատողությունների նման շղթան հանգեցնում է *բանական ակնկալիքների Ֆիլիփսի կորին,* որը բերված է 17–3 նկարում: Աշխատավարձի ակնկալվող փոփոխման չափը նշանակենք W^e-ով և ընդունենք, որ գներն ու աշխատավարձը աճում են նույն տեմպով: Եթե աշխատավարձի փաստացի աճի չափը հավասար է ակնկալվող փոփոխման չափին (այսինքն՝ $W = W^e$), ապա անակնկալի եկած կամ մոլորված մարդիկ չկան, և գործազրկության մակարդակը մոտ է բնականին: Այսպիսով A կետն արտահայտում է այն իրավիճակը, երբ աշխատողը հանկարծակիի չի գալիս, իսկ գործազրկության մակարդակը հավասար է բնականին:



Նկար 17–3. Բանական ակնկալիքների Ֆիլիփսի կոր

Ըստ բանական ակնկալիքների մակրոտնտեսագիտական տեսության, Ֆիլիփսի իրական կորն ուղղահայաց է: Բայց մենք կարող ենք դիտել Ֆիլիփսի «թվացյալ» կարճաժամկետ հեռանկարային կորը, որն անցնում է B, A և C կետերով:

B կետն առաջանում է, երբ գնաճի ցնցման պատճառով աշխատավարձը գերազանցում է ակնկալվող մակարդակը: Աշխատողները մոլորության մեջ են ընկնում՝ կարծելով, թե իրենց իրական աշխատավարձն աճել է, որոշում են ավելի շատ աշխատել, և գործազրկությունը նվազում է: Այսպիսով տնտեսությունը տեղաշարժվում է դեպի B կետը (շարժվեք հակառակ ուղղությամբ դեպի C կետը):

Արդյունքում տնտեսագիտության պատմաբանները տեսնում են A, B և C կետերի նման մի շարք ցրված կետեր և սխալմամբ եզրակացնում են, թե գոյություն ունի Ֆիլիփսի կայուն կարճաժամկետ հեռանկարային կոր:

Ինչպե՞ս են ստացվում B և C կետերը: Կետերից յուրաքանչյուրը ստացվում է որոշակի տնտեսական ցնցումից: B կետը ստանալու համար ենթադրենք, թե համերկրային պահուստն անսպասելիորեն ավելացնում է փողի առաջարկը: Արդյունքում տեղի է ունենում աշխատավարձի ու գների չնախատեսված աճ: Աշխատողները սխալ են ընկալում տնտեսական իրադարձությունները՝ չիմանալով, որ գները բարձրանում են նույնքան արագ, որքան աշխատավարձը: Նրանք սկսում են ավելի լավ աշխատել, գործազրկությունը նվազում է, և տնտեսությունը տեղաշարժվում է B կետը: Պետք է կռահեք, թե ինչպես կարելի է ստանալ C կետը՝ անսպասելիորեն կրճատելով աշխատավարձն ու գները:

Զարմանալի է, բայց եթե միացնենք B և C կետերը, ապա կառաջանա մի վարընթաց կոր, որը նման է Ֆիլիփսի կորին: Այսպիսով, Ֆիլիփսի *վարընթաց թվացյալ կարճաժամկետ հեռանկարային կորն* առաջանում է իրական աշխատավարձի կամ հարաբերական գների սխալ ընկալման հետևանքով:

ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՆԵՐԻՄԱՍՏՆԵՐ

ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՆԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆ

Բանական ակնկալիքների տեսությունն ունի մակրոտնտեսական քաղաքականության իրականացման կարևոր ներիմաստներ: Առաջինը վերաբերում է տնտեսական քաղաքականության ազդեցությանը: Լսելով ԲԱ-ի կողմնակիցների կարծիքը աշխատուժի շուկաների մասին, դուք կարող եք ինքներդ ձեզ ասել. «Շատ բարի, ուրեմն ԲԱ-ի տնտեսագետները գտնում են, որ Ֆիլիփսի կորը վարընթաց է, քանի որ մարդիկ ճիշտ չեն ընկալում, թե ինչ է կատարվում իրենց աշխատավարձի հետ: Բայց ոչ մի սարսափելի բան չկա, եթե մարդիկ խաբված են՝ Ֆիլիփսի ուղղահայաց կորը չընդունելու պատճառով: Համենայն դեպս դա իրենց օգտին է, քանի որ այդ դեպքում գործազրկությունը նվազում է»:

Այդպես չէ, պատասխանում են բանական ակնկալիքների տեսաբանները: Նրանք ցույց են տալիս, որ ըստ իրենց ենթադրությունների, փողի և ֆինանսական քաղաքականության միջոցով արտադրանքի և զբաղվածության վրա ազդելու կառավարության փորձերը ապարդյուն կլինեն: Այս փաստարկը հասկանալու համար պատկերացրեք, թե կառավարությունը մտածում է. «Ընտրությունները մոտենում են, եկեք մի փոքր ավելացնենք փողի առաջարկը»: Իսկ մարդիկ մտածում են. «Այսպես, ընտրությունները մոտենում են: Կյանքը ցույց է տալիս, որ ընտրություններից առաջ կառավարությունը միշտ ավելացնում է փողի առաջարկը: Նրանք չեն կարող *ինձ* խաբել՝ ստիպելով ավելի շատ աշխատել»: Ըստ 17–3 նկարում պատկերված Ֆիլիփսի կորի, կառավարությունը փորձում է տնտեսությունն աշխուժացնել և տեղաշարժել A կետից B կետը: Բայց քանի որ մարդիկ կանխատեսում են կառավարության ծեռնարկած տնտեսական խթանումը, տնտեսությունը հայտնվում է D կետում, որտեղ գործազրկությունը պահպանվում է բնական մակարդակի վրա, բայց գնաճն ավելի բարձր է:

Ահավասիկ *քաղաքականության անարդյունավետության թեորեմը:*

Բանական ակնկալիքների, ճկուն գների ու աշխատավարձի պայմաններում կառավարության կանխատեսելի քաղաքականությունը իրական արտադրանքի և գործազրկության վրա չի կարող ազդել:

Քաղաքականության անարդյունավետության թեորեմը բխում է և՛ բանական ակնկալիքներից, և՛ ճկուն գներից: Գների ճկունությունը ենթադրում է, որ տնտեսական քաղաքականության համար արտադրանքի և գործազրկության վրա ազդելու միակ ուղին հետևյալն է. մարդկանց անակնկալի բերել՝ առաջացնելով թյուրըմբռնում: Բայց եթե կառավարության քաղաքականությունը կանխատեսելի է, ապա չափազանց դժվար է մարդկանց անակնկալի բերել: Հետևաբար՝ կանխատեսելի քաղաքականությունը չի կարող ներգործել արտադրանքի և գործազրկության վրա:

ՀԱՍՏԱՏՈՒՆ ԿԱՆՈՆՆԵՐԸ ԼԱՎԱԳՈՒՅՆՆ ԵՆ

Ավելի վաղ մենք ներկայացրինք մոնետարիստների փաստարկները հօգուտ հաստատուն կանոնների: Այս հարցում ԲԱ-ի կողմնակիցների մոտեցումը շատ ավելի խիստ է: Տնտեսական քաղաքականությունը կարելի է բաժանել երկու մասի՝ կանխատեսելի (կանոն) և անկանխատեսելի (հայեցողություն): ԲԱ-ի ակնկալիքներին հարող մակրոտնտեսագետները պնդում են, որ հայեցողական գործողություններից պետք է հեռու փախչել, ինչպես ժանտախտից:

Ինչու՞: Դա բացատրում են նրանով, որ քաղաքականություն արարողները չեն կարող տնտեսության վարքն ավելի լավ կանխատեսել, քան մասնավոր հատվածը: Այդ պատճառով էլ մինչև քաղաքական գործիչները կհասցնեն գործել՝ հիմնվելով նորությունների վրա՝ պատերազմ անապատի ավազներում, դոլարի անկում, եգիպտացորենի թոշնում և այլն, շուկաներում, որտեղ գործում են քաջատեղյակ գնորդներ և վաճառողներ, ճկուն փոփոխվող գներն արդեն արձագանքել են այդ նորություններին: Շուկաներում հաստատվել է առաջարկի ու պահանջարկի արդյունավետ հավասարակշռությունը: Գործազրկությունը հասել է իր բնական մակարդակին: Պարզապես գոյություն չունեն հայեցողական քայլեր, որոնք կառավարությունը կարող է ձեռնարկել՝ արդյունքը բարելավելու կամ ժամանակավոր սխալ ընկալումների պատճառով առաջացած ակամա գործազրկության պոռթկումները կանխելու համար:

Կառավարության քաղաքականությունը թերևս կարող է գործը փչացնել, եթե ընդունվեն չկանխատեսված կամայական որոշումներ, որոնք ապակողմնորոշող տնտեսական ազդանշաններ տան, շփոթեցնեն մարդկանց, խախտեն նրանց տնտեսական գործելակերպը և առաջացնեն ավելորդ ծախսեր: Այսպիսի շփոթեցնող «աղմուկ-աղաղակ» բարձրացնելու փոխարեն, ասում են ԲԱ-ի կողմնակիցները, կառավարությունը պետք է ընդհանրապես ձգտի խուսափել որևէ հայեցողական քաղաքականությունից:

ՄՈՆԵՏԱՐԻՍՏԱԿԱՆ ԿԱՆՈՆՆԵՐԸ ԵՎ ԼՈՒԿԱՍԻ ՔՆՆԱԴԱՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Բանական ակնկալիքների հեղաշրջումը մոնետարիստներին նեցուկ հանդիսացավ հաստատուն կանոնների իրենց գաղափարը տարածելու գործում: Բայց միաժամանակ մի հուժկու փաստարկ երևան բերեց ընդդեմ մոնետարիստների հանգուցային ենթադրության: Մոնետարիստները նշում են, որ փողի շրջապտույտի արագությունը զգալի կայունություն է դրսևորում: Այսպիսով, նրանք եզրակացնում են, որ MV ≡ ԳՔ ≡ անվանական ՀԱԱ-ն կարելի է կայունացնել՝ նրա նկատմամբ կիրառելով հաստատուն փողի կանոնը:

Բայց *Լուկասի քննադատությունը*, որն այդպես է կոչվում ԲԱ-ի տեսության ջատագով Ռոբերթ Լուկասի անունով, պնդում է, թե մարդիկ կարող են իրենց գործելակերպը փոխել, երբ քաղաքականությունը ենթարկվում է փոփոխությունների: Ինչպես Ֆիլիփսի թվացյալ կարճաժամկետ հեռանկարային կորը կարող է տեղաշարժվել, երբ քեյնզյան կառավարությունը փորձում է փոփոխություններ կատարել նրա հետ, նույնպես էլ հաստատուն թվացող արագությունը կարող է փոփոխվել, եթե կենտրոնական դրամատունը որդեգրի փողի հաստատուն աճի կանոնը:

Այս ըմբռնումն առաջացավ 1979–1982 թթ., երբ Միացյալ Նահանգներն իրականացնում էր մոնետարիստական փորձը, որի մասին խոսվեց նախորդ բաժնում: Արագությունը ծայրահեղ անկայուն էր դարձել, իսկ 1982 թ. նրա անկումը հասավ նվազագույնի՝ համեմատած բոլոր այն տարիների հետ, երբ համերկրային պահուստը տվյալների հաշվառում էր կատարել:

Լուկասի քննադատությունը խիստ նախազգուշացնում է այն մասին, որ տնտեսության վարքը կարող է փոփոխվել, եթե քաղաքական գործիչները չափից ավելի վստահեն անցյալում տեղ գտած օրինաչափություններին:

ՎԻՃԱԲԱՆՈՒԹՅԱՆ ՎԻՃԱԿ

ԲԱ-ի տեսությունը տնտեսագետների մեծամասնության կողմից բարյացակամ վերաբերմունքի չարժանացավ: Քննադատությունը հիմնականում ուղղվեց ճկուն գների ու աշխատավարձի գաղափարի դեմ: Բավական տվյալներ կան հօգուտ նրա, որ գներն ի

պատասխան ցնցումների դանդաղ են փոփոխվում, և տնտեսագետներից քչերն են կարծում, որ աշխատուժի շուկաներում գոյություն ունի առաջարկի և պահանջարկի հաստատուն հավասարակշռություն: Ի՞նչ կպատահի բանական ակնկալիքների տեսության հետ, եթե հրաժարվենք այն ենթադրությունից, որ աշխատավարձն ու գները կատարելապես ճկուն են: Ընդհանուր առմամբ քաղաքականությունը կրկին ձեռք կբերի կարճաժամկետ հեռանկարում իրական տնտեսության վրա ներգործելու ունակությունը[6]:

Քննադատական դիտողությունների երկրորդ խումբն ուղղված է բանական ակնկալիքների տեսության այն ենթադրության դեմ, թե իբր մարդիկ գերհամակարգիչների նման ամենաթարմ կանխատեսումներն ու տվյալները հաշվի են առնում իրենց վարքագծի մեջ: Փորձառական հետազոտությունները վկայում են, որ վարքագիծը զգալի քանակությամբ ոչ բանական ակնկալիքների տարրեր է պարունակում նույնիսկ տնտեսական կանխատեսումներ կատարող ամենահմուտ մասնագետների մոտ:

Եվ, ի վերջո, քննադատները պնդում են, որ ԲԱ-ի տեսության կանխատեսումները ճշգրիտ չեն: Տեսությունը կանխատեսում է, որ գործարարության պարբերաշրջանների տատանումների խորքում սխալ ընկալումներն են ընկած: Բայց արդյո՞ք աշխատավարձի ու գների վերաբերյալ մարդկանց սխալ ընկալումները բացատրում են խոր անկումներն ու գործազրկության տևական շրջանները: Մի՞թե մի ամբողջ տասնամյակ էր պետք, որպեսզի մարդիկ հասկանային, թե ինչ դժվարին ժամանակներ են եղել մեծ ճգնաժամի ընթացքում: Տնտեսագետների մեծամասնությունը համարում է, որ նման ենթադրությունները անվստահություն են ներշնչում այս տեսության նկատմամբ:

ՄԻ ՆՈՐ ՀԱՄԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ

ԲԱ-ի մակրոտնտեսագիտական մոտեցումները երկու տասնամյակ վերլուծելուց և տնտեսաչափական փորձարկումներ անցկացնելուց հետո սկսեցին երևալ հին ու նոր տեսությունների սինթեզի տարրերը: Որո՞նք են քաղած որոշ դասերը: Սկսենք նրանից, որ տնտեսագետները այժմ պետք է ավելի ուշադիր լինեն տնտեսական գործունեության ակնկալիքների նկատմամբ: Այն մոտեցումները, որոնք ընդունում են ակնկալիքների մեխանիկական ներգործությունը, այլևս լուրջ վերլուծության չեն դիմանում: Մասնավորապես դա վերաբերում է ֆինանսական հատվածի աճուրդային շուկաներին:

Որոշ մակրոտնտեսագետներ սկսել են արտադրանքի և աշխատուժի շուկաների վերաբերյալ ակնկալիքների նոր տեսակետը միաձուլել այն տեսակետի հետ, որին հարում են արդի գլխավոր ուղղության (կամ նեոքեյնզյան տեսության) կողմնակիցները: Այսպիսի սինթեզը մարմնավորվում է մակրոտնտեսագիտական կաղապարներում, ըստ որոնց՝ (ա) աշխատուժի և ապրանքների շուկաներին բնորոշ են անճկուն աշխատավարձն ու գները, (բ) ֆինանսական աճուրդային շուկաներում գներն ու քանակությունները արագորեն հարմարվում են տնտեսական ցնցումներին և ակնկալիքներին, (գ) աճուրդային շուկաներում ակնկալիքները ձևավորվում են հեռահայաց եղանակով:

Վերջերս կատարված մի ուսումնասիրություն համեմատել է ակնկալիքների նկատմամբ հարմարվողական («հետահայաց») և բանական («հեռահայաց») մոտեցում ունեցող մակրոտնտեսական կաղապարների վարքագիծը: Հարմարվողական մոտեցումը համարում է, որ մարդկանց ակնկալիքները պարզապես ձևավորվում են մեքենայաբար՝ անցյալի տեղեկատվության հիման վրա: Հեռահայաց կամ բանական մոտեցումը շարադրված է վերևում:

Կաղապարները համեմատելիս ի հայտ են գալիս մի շարք կարևոր տարբերություններ: Մի ցայտուն առանձնահատկությունն այն է, որ հեռահայաց կաղապարները հակված են ունենալու շահադրույքների, բաժնետոմսերի գների կամ փոխարժեքների կտրուկ «ցատկեր» կամ ընդհատ շեղումներ, երբ քաղաքականության ոլորտում կամ արտաքին աշխարհում կարևոր փոփոխություններ են տեղի ունենում: Օրինակ, ընդարձակամոլ նախագահ կամ վարչապետ ընտրվելու դեպքում մարդիկ կարող են ակնկալել, որ հորիզոնում գնաճն արդեն երևում է: Նման ընկալումը կարող է առաջացնել շահադրույքի կտրուկ ցատկ և դրա հետ մեկտեղ՝ բաժնետոմսերի շուկայի և փոխարժեքների անկում: «Ցատկող» գների կանխատեսումը արտացոլում է իրականում աճուրդային շուկաներին բնորոշ հատկանիշը և դրանով հուշում, թե

---

6 Միգուցե ամենահաջող օրինակն աշխատանքն է, որը մի համեստ փոփոխությունից բացի, նաև նեցուկ է կանգնում բանական ակնկալիքների տեսության կառուցվածքին: «Աշխատավարձի իրար ծածկող պայմանագրերի» հետազոտությունները, մասնավորապես Ջոն Թեյլորի (Սթանֆորդ), որը նախագահ Բուշի տնտեսական խորհրդատուների խորհրդի անդամ էր, հաստատել են, որ աշխատուժի հիմնական մասն աշխատում է երկարաժամկետ պայմանագրերով՝ գրված ավելի շուտ *անվանական* (քան իրական) պայմաններով: Տիպական աշխատանքային պայմանագիրը մատնանշում է հաստատուն դրամական աշխատավարձի չափը: Պայմանագրի գործելու ընթացքում ակնկալվող մակրոտնտեսական քաղաքականությունը գործազրկության վրա կարող է ազդել: Եթե արտահայտվենք ըստ ԲԱ-ի տեսության, մակրոտնտեսական քաղաքականություն ստեղծողները կարող են օգտագործել այն տեղեկատվությունը, որն առկա է պայմանագիրը գրվելուց հետո և անխուսափելի է աշխատողների որոշակի փողային աշխատավարձի վերաբերյալ համաձայնության գալուց հետո:

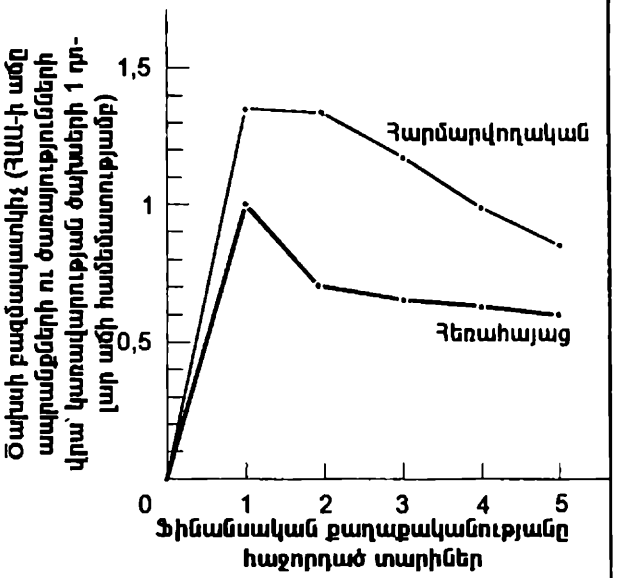
իրական կյանքում հեռահայաց ակնկալիքները որտեղ կարող են կարևոր լինել:

17–4 նկարում համեմատվում են տարբեր կաղապարների կանխատեսումները: Նկարում պատկերված են ծախսի բազմապատկիչները չորս հեռահայաց և յոթ հարմարվողական ակնկալիքների կաղապարների համար: Ուշադրություն դարձրեք, որ հեռահայաց կաղապարների բազմապատկիչները շատ ավելի փոքր են, քան հարմարվողական կաղապարներինը:

Հեռահայաց կաղապարների բազմապատկիչների փոքրության պատճառները երկուսն են: Նախ՝ ֆինանսական ընդարձակումից հետո հեռահայաց կաղապարներում շահադույթներն ավելի արագ են աճում, քան հարմարվողական կաղապարներում: Դա բացատրվում է նրանով, որ հեռահայաց շուկաների մասնակիցները կառավարության ծախսերն ավելացվելուց հետո արտադրանքի ապագա ընդլայնում են կանխատեսում: Առաջիկայում սպասվող ավելի բարձր արտադրանքը արդեն այսօր հակում ունի խթանելու շահադույթի աճը, հենց այդ պատճառով էլ հեռահայաց կաղապարներում արագորեն առաջանում է արտամղում:

Երկրորդ, երբ հեռահայաց կաղապարներում շահադույթներն արագորեն աճում են ի պատասխան ֆինանսական խթանման, դոլարի ճկուն փոխարժեքը ձգտում է կտրուկ վեր թռչել: Դոլարի փոխարժեքի աճն առաջացնում է զուտ արտահանման կրճատում և ձգտում է նվազեցնել ֆինանսական խթանման չափը:

Չնայած այս քննարկումը համառոտակի է անդրադառնում բանական ակնկալիքների կողմնակիցների և ավելի ավանդապահ մակրոտնտեսագետների մոտեցումների միջև եղած բազում տարբերություններից լոկ երկուսին, այն իսկապես մատնանշում է արդյունքների մի կարևոր խումբ, որը յուրաքանչյուր լուրջ մակրոտնտեսագետ պարտավոր է ուշադիր ուսումնասիրել: Տնտեսական հարաբերությունները բանական ակնկալիքների և հարմարվողական ակնկալիքների դեպքում կարող են տարբեր լինել: Շուկաների հակազդեցությունը արտաքին իրադարձություններին, նույնիսկ քաղաքականության ու քաղաքական գործիչներին՝ չի կարելի անտեսել:



Նկար 17–4. Հեռահայաց և հարմարվողական կաղապարների բազմապատկիչների համեմատություն

Այս գծագիրը ցուցադրում է հարմարվողական (կամ հետահայաց) և հեռահայաց (կամ բանական) կաղապարների ծախսի բազմապատկիչների տարբերությունը:

Քանի որ շահադույթները դուրս են մղում ներքին ներդրումները, իսկ փոխարժեքները ներգործում են զուտ արտահանման վրա, ապա հեռահայաց կաղապարներում կարգավորումն ավելի արագ է տեղի ունենում: Հեռահայաց կաղապարներում ծախսի բազմապատկիչները շատ ավելի փոքր են, քան հարմարվողական կաղապարներում: [Աղբյուրը՝ **Ralph C. Bryant, Gerald Holtham, and Peter Hooper,** «*Consensus and Diversity in the Model Simulations,*» in Ralph C. Bryant et al. (eds.), Empirical Macroeconomics for Interdependent Economies (Brookings, Washington, D.C., 1988), Fig. 3–33)]:

Գ. ԿԱՅՈՒՆԱՑՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԸՆԹԱՑԻԿ ՎԻճԵԼԻ ՀԱՐՑԵՐ

Մինչդեռ ակադեմիական թղթարարներն անվերջ վիճաբանում են, թե որն է լավագույն մակրոտնտեսական կաղապարը, քաղաքական գործիչները չեն կարող սպասել, թե երբ նրանք իրենց վերջնական գիտական վճիռը կկայացնեն: Քաղաքական գործիչները պետք է հաղթահարեն այս տարվա գնաճը կամ անկումը և պայքարեն մակրոտնտեսական մեծ փոխզիջումների համար: Այս բաժնում մենք կլուսաբանենք արդի փողի և ֆինանսական քաղաքականության խորքում ընկած սկզբունքները:

ՓՈՂԻ ԵՎ ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՓՈԽԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տնտեսությունը կայունացնելու համար կառավարությունը կարող է կիրառել ինչպես փողի, այնպես էլ ֆինանսական քաղաքականություն: Բայց ինչպե՞ս աշխատանքի բաժանում կատարել փողի և ֆինանսական քաղաքականության միջև: Այս հարցը պարզ պատասխան չունի: Ավելի շուտ փողի և ֆինանսական քաղաքականության լավագույն զուգակցումը կախված է երկու հանգամանքներից՝ պահանջարկի կարգավորման անհրաժեշտությունից և ցանկալի ֆինանսադրամական համակցումից:

ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄ

Փողի և ֆինանսական քաղաքականության համապատասխան համակցությունը որոշելիս առաջին հերթին հաշվի են առնում տնտեսության ընդհանուր վիճակի և ընդհանուր պահանջարկի կարգավորման անհրաժեշտությունը: Եթե տնտեսությունը լճացած է, ապա կարելի է փողի և ֆինանսական քաղաքականության միջոցով խթանել զարգացումը և նպաստել տնտեսության առողջացմանը: Եթե գնաճի վտանգ է սպառնում, ապա կարելի է փողի ու ֆինանսական քաղաքականության միջոցով դանդաղեցնել տնտեսական աճը և մարել գնաճի բոցը: Սրանք *պահանջարկի կարգավորման* օրինակներ են, որոնք ցույց են տալիս, թե փողի և ֆինանսական քաղաքականության միջոցով ինչպես կարելի է ընդհանուր պահանջարկը պահպանել պահանջվող մակարդակի վրա:

Օրինակ, ենթադրենք, թե տնտեսությունում սկսվում է կտրուկ անկման շրջան: Ընդհանուր պահանջարկը ներուժային արտադրանքի համեմատությամբ անկում է ապրում: Ի՞նչ կարող է անել կառավարությունը, որպեսզի վերականգնի հետ ընկնող տնտեսությունը: Նա ընդհանուր պահանջարկը կարող է կարգավորել՝ ավելացնելով փողի աճը կամ մեծացնելով կառուցվածքային բյուջեի բացը, կամ էլ երկուսը միասին: Հենց որ տնտեսությունն արձագանքի փողի և ֆինանսական խթանմանը, արտադրանքի աճն ու զբաղվածությունը կավելանան, իսկ գործազրկությունը կնվազի: (Ի՞նչ քայլեր կարող է ձեռնարկել կառավարությունը գնաճի ժամանակաշրջանում):

Փողի և ֆինանսական քաղաքականությունը կիրառելիս առաջին հերթին հաշվի են առնում գործարարության պարբերաշրջանի վիճակը և պահանջարկի կարգավորման անհրաժեշտությունը:

ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱԿՑՈՒՄ

Երկրորդ գործոնը, որն ազդում է ֆինանսական և փողի քաղաքականության վրա, ցանկալի **ֆինանսադրամական** համակցումն է, որը վերաբերում է փողի և ֆինանսական քաղաքականության հարաբերական ուժին և դրա ազդեցությանը արտադրանքի տարբեր բաղադրիչների վրա: Այլ կերպ ասած, փողի և ֆինանսական քաղաքականությունը կարելի է կիրառել ոչ միայն ՀԱԱ-ի *մակարդակի*, այլև նրա *բաղադրության* վրա ներգործելու համար: Փոփոխելով հարկերի, պետական ծախսերի և փողի քաղաքականության համակցումը, կառավարությունը կարող է փոփոխել ՀԱԱ-ի առանձին բաղադրիչները, որոնք նախատեսված են գործարարության ոլորտում ներդրելու, սպառման, զուտ արտահանման, կառավարության կողմից ապրանքներ և ծառայություններ գնելու համար:

Օրինակ 1. Ենթադրենք, ժողովուրդը իր նախագահին լիազորում է սկսել լայնածավալ սպառազինություն՝ ընդհանուր արտադրանքը թողնելով անփոփոխ, բայց կրճատելով բնակարանային շինարարության և այլ ներդրումները, որպեսզի հնարավոր լինի անհրաժեշտ միջոցներ հայթայթել: Ի՞նչ կարելի է անել: Նախագահը կարող է ռազմական ծախսերն ավելացնել՝ հարկերը թողնելով անփոփոխ և խստացնելով փողի քաղաքականությունը: Դա կնպաստի շահադրույքի բարձրացմանը այնքանով, որ հնարավոր կդառնա ներդրումներն ու զուտ արտահանումը կրճատել՝ տեղ բացելով կառավարության լրացուցիչ գնումների համար: Այսպիսի քաղաքականությունը նաև կմեծացնի կառուցվածքային բյուջեի բացը և կբարձրացնի իրական շահադրույքները: Նման ֆինանսական քաղաքականություն Միացյալ Նահանգներում վարվում էր 1981–1988 թվականներին:

Օրինակ 2. Ենթադրենք, թե մտահոգված են ազգային խնայողությունների ցածր մակարդակի պատճառով, և ցանկություն կա ներդրումներ հայթայթել, որոնց միջոցով կարելի լինի ավելացնել հիմնական միջոցների հիմնապաշարը և բարձրացնել ներուժային արտադրանքի աճը: Ավելին, նման քայլը չպետք է փոփոխի ՀԱԱ-ի ընդհանուր մակարդակը. գերադասելի է, որ լրացուցիչ ներդրումները կատարվեն մասնավոր սպառման հաշվին: Քաղաքականության ինչպիսի՞ համակցում պետք է կիրառել:

Պետք է անցկացնել ընդարձակման փողի քաղաքականություն՝ շահադրույքներն իջեցնելու և ներդրումներն ավելացնելու նպատակով, անփոփոխ թողնել ապրանքների և ծառայությունների համար նախատեսված ծախսերը, բարձրացնել հարկերը և կրճատել հանձնառու վճարումները, որպեսզի տնօրինելի եկամուտը նվազի և դրա շնորհիվ սպառումը կրճատվի: Քաղաքականության համակցման նման

փոփոխությունը պետական խնայողության (հարկեր հանած ծախսեր) ավելացման շնորհիվ կխթանի մասնավոր ներդրումները: 1990 թ. Միացյալ Նահանգների բյուջեի բացը կրճատելու նպատակով կիրառվեց նման փոփոխությունների մի փաթեթ, որը հաճախ էր առաջարկվել տնտեսագետների կողմից:

Իրականում ի՞նչ էր կատարվում Միացյալ Նահանգներում: Համերկրային ֆինանսական քաղաքականությունը սովորաբար քիչ նմանություն ունի այնպիսի բանական գործողությունների հետ, որոնք կբավարարեն համապատասխան ֆինանսադրամական համակցման պահանջներին: Ֆինանսական քննարկումները առիթ են դառնում մեղադրանքներ ներկայացնելու, որ մի խումբը ձգտում է «հարկել և ծախսել», մինչդեռ մյուսները պաշտպանում են «հարկերը կրճատել հօգուտ հարուստների» սկզբունքը: Ծախսման և հարկման միջև համապատասխան հավասարակշռություն գտնելու խնդիրը փակուղու առջև է կանգնել և դրա հետևանքով աճել են ֆինանսական բացերն ու փողի սղությունը: Զարմանալի չէ, որ ֆինանսադրամական համակցման ներկա վիճակում Միացյալ Նահանգները տառապում է մի հիվանդությամբ, որի ախտանիշերն են նվազ ներքին խնայողությունն ու ներդրումները՝ զուգակցված մեծ արտաքին պարտքի հետ: Սրանք վերջին մի քանի տարիների ֆինանսադրամական համակցման անխուսափելի հետևանքներն են:

ԸՆԹԱՑԻԿ ՀԱՐՑԵՐ

Վերջին երեք տասնամյակները նշանավորվեցին կայունացման քաղաքականությանը վերաբերող տնտեսագիտական հայացքների մշտական զարգացումով: Քեյնզյան հեղաշրջման սկզբնական շրջանում մակրոտնտեսագետները շեշտը դնում էին ֆինանսական քաղաքականության վրա՝ այն համարելով պահանջարկը կարգավորելու ամենահզոր և հավասարակշռված միջոցը: Ավելի ուշ շեշտադրումը տեղափոխվեց փողի քաղաքականության վրա, գագաթնակետին հասնելով 1979–1982 թվականների մոնետարիստական փորձի ժամանակ: 1980-ական թվականներին ֆինանսական քաղաքականությունը բյուջեի խոշոր բացի պատճառով կաթվածահար եղավ, և համերկրային պահուստի համակարգը փաստորեն կարճաժամկետ հեռանկարային քաղաքականության մենաշնորհ ձեռք բերեց: 1980-ական թվականների վերջին և 1990-ական թվականների սկզբին փողի քաղաքականություն վարողները որդեգրեցին էկլեկտիկ մտածելակերպ՝ փողը մերթ՝ սուղ, մերթ՝ մատչելի դարձնելով՝ կախված գնաճի, գործազրկության և դոլարի փոխարժեքի զարգացման միտումներից:

Ամբողջ աշխարհում քաղաքական գործիչները կանգնած են նույն երկընտրանքների առջև: Որքա՞ն է արդյունավետ փողի քաղաքականությունը: Որո՞նք են կանոնների և հայեցողության հարաբերական արժանիքները: Մակրոտնտեսական քաղաքականությունն ինչպե՞ս պետք է հաշվի առնի արտաքին առևտրի աճող նշանակությունը: Եզրափակելով մակրոտնտեսագիտության մեր քննարկումը՝ համառոտակի ներկայացնենք նշված կարևորագույն խնդիրներին վերաբերող ընթացիկ պատկերացումները:

ՓՈՂԻ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Փողի քաղաքականությունը վերլուծելիս մենք քննարկեցինք փողի որակական ազդեցությունը արտադրանքի վրա: Քաղաքականությունն իրագործելիս կենտրոնական դրամատուն որակական քննարկման շրջանակներից պետք է դուրս գա և անցնի քանակական գնահատումների: Այսպես, օրինակ, ենթադրենք, թե 1993 թ. նոյեմբերին համերկրային պահուստը կանխատեսում է, որ փողի և ֆինանսական ընթացիկ քաղաքականության հետևանքով եկող տարի տեղի կունենա իրական ՀԱԱ-ի 5% աճ: Այնուհետև, համերկրային պահուստը գտնում է, որ 1994 թ. տնտեսությունն առանց անցանկալի գնաճի ռիսկի առավելագույնը կդիմանա 4% աճի: Կենտրոնական դրամատունը ցանկանում է իմանալ, թե փողի աճը ինչքանով պետք է դանդաղեցնել, որպեսզի ՀԱԱ-ի աճը իջնի մինչև նպատակային մակարդակ:

Տնտեսության վրա փողի քաղաքականության քանակական ազդեցությունը գնահատելու համար տնտեսագետները կիրառում են վիճակագրական մեթոդներ: 17–1 աղյուսակում բերված են մի շարք մակրոտնտեսական կաղապարների վերջերս կատարված ուսումնասիրության արդյունքները: Այս ուսումնասիրությունը գնահատում է «հաշվանքի զրոյական մակարդակի» նկատմամբ փողի առաջարկի 4% ավելացման ազդեցությունը ԱՄՆ-ի տնտեսության վրա, երբ փողի առաջարկն անորոշ ժամանակով պահպանվում է հաշվանքի զրոյական մակարդակից 4% բարձր:

Արդյունքները ցույց են տալիս իրական ՀԱԱ-ի արագ արձագանքը փողի առաջարկի աճին: Գների մակարդակը, ընդհակառակը, ժամանակից կախված, դանդաղ է աճում: Առաջին տարում գների աճը անվանական ՀԱԱ-ի աճի մեկ հինգերորդ մասն էլ չի կազմում: Ըստ կաղապարների ուսումնասիրությունից ստացված տվյալների, 5-րդ տարվա վերջում անվանական ՀԱԱ-ի աճի մեծ մասը պայմանավորված է ոչ թե իրական արտադրանքով, այլ գներով: Կաղապարները հաստատում են քեյնզականների այն կանխատեսումը, որ գներն ու աշխատավարձը

Փող, արտադրանք և գներ

Ազդեցություն կրած փոփոխական	Ազդեցություն կրած փոփոխականների պատասխանը փողի առաջարկի 4% փոփոխությանը (ազդեցություն կրած փոփոխականի փոփոխությունը հիմնագծի համեմատությամբ, %)				
	Առաջին տարի	Երկրորդ տարի	Երրորդ տարի	Չորրորդ տարի	Հինգերորդ տարի
Իրական ՀԱԱ	0,9	1,1	1,2	1,1	0,8
Սպառողական գներ	0,2	0,7	1,1	1,5	1,8
Անվանական ՀԱԱ	1,1	1,8	2,3	2,5	2,7

Աղյուսակ 17–1. Փողի քաղաքականության գնահատված ազդեցությունը արտադրանքի և գների վրա

Ուսումնասիրվել է փողի քաղաքականության փոփոխությունների ազդեցությունը ութ տարբեր տնտեսաչափական կաղապարներում: Յուրաքանչյուր կաղապարի դեպքում փողի առաջարկի հաշվանքի զրոյական մակարդակը «ցնցման» է ենթարկվել՝ առաջին տարվա ընթացքում ավելացնելով 4 %-ով և փողի առաջարկը հաշվանքի զրոյական մակարդակի համեմատությամբ հաջորդ տարիների ընթացքում պահելով 4 %: Աղյուսակում բերված գնահատականները ցույց են տալիս բոլոր կաղապարների պատասխանի հաշվարկված միջինը:

Ուշադրություն դարձրեք փողի քաղաքականության տեղաշարժին համապատասխանող իրական արտադրանքի արագ փոփոխմանը, որն իր առավելագույն արժեքին է հասնում երրորդ տարում: Ազդեցությունը գների մակարդակի վրա ձևավորվում է աստիճանաբար, քանի որ գների ու աշխատավարձի վարքագծի հակազդեցությունն իներցիոն է: Ուշադրություն դարձրեք, որ փողի աճի ազդեցությունն անվանական ՀԱԱ-ի վրա ուղիղ համեմատական կախվածությունից փոքր է նույնիսկ 5 տարի անց:

[(Աղբյուրը՝ Ralph C. Bryant, Peter Hooper, and Gerald Holtham, «Consensus and Diversity in the Model Simulations», in Ralph Bryant et al. (eds.), Empirical Macroeconomics for Interdependent Economies (Brookings, Washington, D C., 1988)].

դանդաղ են արձագանքում փողի առաջարկի փոփոխություններին:

Այսպիսով, համերկրային պահուստի անձնակազմը ի՞նչ կարող է պատասխանել, եթե հարցնեն, թե փողի առաջարկն ինչպե՞ս պետք է փոփոխել, որպեսզի իրական ՀԱԱ-ի աճը դանդաղի մեկ տոկոսով: Նրանք կարող են պատասխանել, որ հարկավոր է փողի առաջարկը դանդաղեցնել մոտավորապես ավելի քան 4%-ով, որպեսզի իրական ՀԱԱ-ն նվազի մեկ տոկոսով:

ՀԱՍՏԱՏՈՒՆ ԿԱՆՈՆՆԵՐ ԵՎ ՀԱՅԵՑՈՂՈՒԹՅՈՒՆ

Մոնետարիզմը քննարկելիս մենք լուսաբանեցինք հաստատուն կանոնների քաղաքականությանը վերաբերող դեպքը: Հաստատուն կանոնների կողմնակիցների կարծիքով ակտիվ քաղաքականություն վարելն ավելի շուտ կարող է ապակայունացնել, քան կայունացնել տնտեսությունը, քանի որ մասնավոր տնտեսությունը համեմատաբար կայուն է: Բացի այդ, հաստատուն կանոններն օգնում են ակնկալիքների ամրապնդմանը:

Այլ տնտեսագետներ համարում են, որ իրական հայեցողական քաղաքականությունը կարող է բարելավել հաստատուն կանոնը: Փողի հաստատուն աճի կանոնի դեմ հիմնական տնտեսագիտական փաստարկն այն է, որ արագությունն անկանխատեսելի է, և սխալ փոփոխությունները կարող են անկում կամ գնաճ առաջացնել տնտեսության մեջ: Ավելի ճիշտ կլինի կենտրոնական դրամատանը հնարավորություն տալ, որ փողի քաղաքականությունը հարմարեցնի արագության կամ այլ կառուցվածքային փոփոխություններին: Քննադատները մատնանշում են փողի հաստատուն աճի կանոնների 1979–82 թվականների սթափեցնող փորձը, որն ակնհայտ է դարձնում այդպիսի մոտեցում կիրառելու թերությունները:

Ավելի լայն հեռանկարում քննադատները հարցականի տակ են դնում խիստ կանոնների իրականացումը ժողովրդավարական հասարակության մեջ: Կանոնները հաստատվում են ըստ հայեցողության, դրանց հետևում են ըստ հայեցողության, խախտվում են ըստ հայեցողության և դրանցից հրաժարվում են ըստ հայեցողության: Ցանկացած քաղաքականություն, որը հիմնված է հաստատուն կանոնների կամ հայեցողության վրա, ինչ-որ մի պահի անխուսափելիորեն կորցնում է ժողովրդականությունը: Համերկրային պահուստը կոնգրեսի զավակն է, բայց նույնիսկ նա ուշադիր հետևում է հերթական ընտրություններին: Կարո՞ղ է արդյոք համերկրային պահուստն այնքան ինքնավստահ լինել, որ հավատա, թե հաստատուն կանոնին պետք է շարունակել հետևվել, նույնիսկ եթե սպասվում է գնաճ կամ խոր անկում, որոնք հղի են քաղաքական փոթորիկներով:

Կանոննե՞ր, թե՞ հայեցողություն: Այս հարցի շուրջն ընթացող բանավեճը ամենահներից մեկն է քաղաքատնտեսության մեջ: Գոյություն չունի միակ և լավագույն մոտեցում բոլոր ժամանակների և տեղերի համար: Իսկապես, այս երկընտրանքը կարող է արտացոլել ժողովրդավարական հասարակություններին բնորոշ մի ավելի լուրջ հիմնախնդիր: Դա քաղաքական աջակցություն ստանալու նպատակով փոխզիջում գտնելն է կարճաժամկետ հեռանկարային քաղաքականության և համընդհանուր բարեկեցության բարձրացմանն ուղղված երկարաժամկետ հեռանկարային քաղաքականության միջև: Ուղղակի պետք չէ կանոններին գերի դառնալ, պետք է հեռատես լինել և նվիրվել հասարակության բարեկեցությանը: Ճակատագրի բերումով, որքան էլ դա տարօրինակ լինի, հետպատերազմյան շրջանի ամենաակնառու տնտեսական քաղաքականություն ստեղծողներից մեկը եղել է համերկրային պահուստի նախագահ Փոլ Վոլքրը, որն այդ պաշտոնը զբաղեցնելիս կատարել է քաղաքականության կտրուկ հայեցողական փոփոխություններ՝ ուղղված գնաճի նվազեցմանը և ազգային ֆինանսական համակարգի պաշտպանությանը: Այդ երկու ասպարեզներում նրա ունեցած հաջողությունները վկայում են խելացի և անկողմնակալ հայեցողական քաղաքականության ուժի օգտին:

ՓՈՂԻ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԲԱՑ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Վերջին տարիներին արտաքին տնտեսությունների հետ ներքին տնտեսության փոխազդեցությունն սկսել է դառնալ գերիշխող տնտեսական քաղաքականություն: Կանադայի կամ Բրիտանիայի նման մանր և ավելի բաց տնտեսություններ ունեցող երկրների համար փողի քաղաքականության և արտաքին առևտրի փոխազդեցությունը մշտապես եղել է մտահոգության գլխավոր առարկա: Այնուամենայնիվ, 1973 թվականին ճկուն փոխարժեքներ մտցնելուց հետո, ներմուծման և արտահանման տեսակարար կշռի ավելացման և ֆինանսական շուկաների զարգացող սերտաճման պայմաններում, 1980-ական թվականների վերջին և 1990-ական թվականների սկզբին միջազգային առևտուրն ու ֆինանսները սկսեցին վճռորոշ դեր խաղալ ԱՄՆ-ի մակրոտնտեսական քաղաքականության մեջ:

Տնտեսության բաց լինելը իր դրոշմն է դնում քաղաքականության վրա, և դա ամենացայտուն ձևով արտահայտվում է փողի քաղաքականության մեջ: Եկեք հակիրճորեն վերհիշենք այն ուղին, որով փողի քաղաքականությունն ազդում է առևտրի, այնուհետև արտադրանքի վրա: Ենթադրենք, թե համերկրային պահուստը գնաճը հաղթահարելու նպատակով որոշել է դանդաղեցնել փողի աճը, ինչպես դա կատարվեց 1979–82 թվականներին: Այս գործընթացը բարձրացնում է ամերիկյան դոլարով արտահայտվող միջոցների շահադրույքը: Հրապուրվելով դոլարի ավելի բարձր շահադրույքով, ներդրողները կգնեն դոլարային արժեթղթեր՝ բարձրացնելով դոլարի փոխարժեքը: Դոլարի բարձր փոխարժեքը կնպաստի Միացյալ Նահանգների ներմուծմանը և կվնասի արտահանմանը: Զուտ արտահանումը կնվազի՝ պակասեցնելով ընդհանուր պահանջարկը: Արդյունքում կնվազեն երկուսն էլ՝ և՛ իրական ՀԱԱ-ն, և՛ գները կամ գնաճի չափը:

Ուշադրություն դարձրեք, որ դրամական քաղաքականության ազդեցության ուղղությունը առևտրի վրա նույնն է, ինչ որ ներքին ներդրումների վրա. փողի սղությունը նվազեցնում է արտադրանքն ու գները: *Առևտրի վրա ազդեցությունն ուժեղացնում է ազդեցությունը ներքին տնտեսության վրա:* Սակայն բաց տնտեսության հետ կապված հարցերը լրացուցիչ դժվարություններ են առաջացնում քաղաքականություն արարողների համար:

Առաջին դժվարությունն առաջանում է, քանի որ փողի քաղաքականության, փոխարժեքի, արտաքին առևտրի, արտադրանքի ու գների փոխհարաբերությունները խճճված են և մինչև վերջ չեն ուսումնասիրված: Մեր գիտելիքների թույլ տեղը հենց առաջին կապն է: Ժամանակակից տնտեսական կաղապարների միջոցով հնարավոր չէ ճշգրտորեն կանխատեսել փողի քաղաքականության փոփոխությունների ազդեցությունը փոխարժեքի վրա: Այնուհետև, եթե նույնիսկ մենք իմանայինք փողի և փոխարժեքի փոխհարաբերությունները, զուտ արտահանման վրա փոխարժեքի ազդեցությունը բարդ է և դժվար կանխատեսելի: Հակառակ դրան, մեր համոզմունքը, որ մենք ի վիճակի ենք որոշելու փողի քաղաքականության կիրառման լավագույն պահն ու հնարավոր հետևանքները, վերջին տարիներին թուլացել է:

Արտաքին տնտեսական հարաբերությունները մի նոր չափում են ավելացնում տնտեսական քաղաքականությանը: Ներքին քաղաքականություն իրականացնողները պարտավոր են մտահոգվել, թե ներքին քաղաքականությունն ինչ արտաքին արձագանք կառաջացնի: Երկրի ներսում շահադրույքի բարձրացումը փոփոխում է շահադրույքը, փոխարժեքը և առևտրի հաշվեկշիռը արտասահմանում, իսկ այդ փոփոխությունները կարող են անցանկալի լինել: Մեծ պարտքեր ունեցող երկրներում, ինչպիսիք են, օրինակ, Բրազիլիան և Մեքսիկան, շահադրույքի բարձրացումն ավելացնում է պարտքի տոկոսների մարման ծախսերը: 1980-ական թվականներին տիեզերական արագությամբ աճող շահադրույքներն այդ երկրներում ծայրահեղ դժվարություններ առաջացրին: Գործը բարդանում է նրանով, որ նշված երկրնե-

րը միլիարդավոր դոլարներ են պարտք ամերիկյան դրամատներին, և վարկերի պարտազանցումը կարող է չտեսնված վնաս հասցնել ԱՄՆ-ի ֆինանսական համակարգին: Եվ ի վերջո, երկիրը մտածում է ոչ միայն իր ընդհանուր ՀԱԱ-ի մասին. արտադրանքի բաղադրությունը նույնպես կարևոր նշանակություն ունի: Խախտելով արտաքին առևտրի կառուցվածքը, Միացյալ Նահանգներն սկսած 1980-ական թվականների սկզբից՝ ականատես եղավ լճացմանը իր այն «առևտրական» կարողություններ ունեցող բնագավառներում (արդյունաբերություն, հանքահանույթ և գյուղատնտեսություն), որոնց ծավալն արտաքին առևտրում ամենամեծն էր:

Բաց տնտեսության մակրոտնտեսագիտությունն արդի տնտեսագիտության ամենահետաքրքիր ոլորտներից մեկն է: Ակնհայտ է, որ տնտեսագետներին անհրաժեշտ է ավելի խոր ուսումնասիրել փողի քաղաքականության և տնտեսական գործունեության փոխազդեցությունը, քանի որ աշխարհն օրեցօր ավելի բաց է դառնում միջազգային առևտրի և ֆինանսների հոսքի համար:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Փողի շրջանառության արագություն և մոնետարիզմ

1. Տնտեսության վրա փողի ազդեցությունը հասկանալու համար մոնետարիզմը հիմնվում է փողի շրջանառության արագության հակումների վերլուծության վրա: Փողի շրջանառության եկամտային արագությունը (V) սահմանվում է որպես ՀԱԱ-ի դոլարային հոսքի և M-ի պաշարի հարաբերություն

$$V \equiv \frac{\text{ՀԱԱ}}{M} \equiv \frac{\text{ԳՔ}}{M}$$

Չնայած որոշակիորեն V-ն հաստատուն չէ և աճում է շահադրույքին զուգահեռ, նրա փոփոխությունները որոշ չափով կանոնավոր և կանխատեսելի են:

2. Արագության սահմանումից բխում է գների քանակական տեսությունը՝

$$\text{Գ} \equiv KM, \text{ուր } K \equiv \frac{V}{\text{Ք}}$$

Գների քանակական տեսությունը համարում է, որ Գ-ն համարյա միշտ խիստ համամասնական է M-ին: Այս տեսակետն օգտակար է գերգնաճն ու որոշակի երկարաժամկետ հեռանկարային հակումները հասկանալու համար, բայց այն բառացի չպետք է ընկալել:

3. Մոնետարիզմը դարձել է գլխավոր տնտեսական դպրոց: Այն հիմնվում է հետևյալ երեք հիմնադրույթների վրա.
   ա) Փողի առաջարկի աճը ՀԱԱ-ի աճի գլխավոր և մշտական որոշիչն է:
   բ) Գներն ու աշխատավարձը համեմատաբար ճկուն են:
   գ) Մասնավոր տնտեսությունը կայուն է:
   Այս հիմնադրույթները պնդում են, որ մակրոտնտեսական տատանումները առաջին հերթին պայմանավորված են փողի առաջարկի սխալ աճով:

4. Մոնետարիզմը գլխավորապես հարում է չմիջամտելու և կառավարական ապարատը կրճատելու քաղաքական փիլիսոփայությանը: Քանի որ մոնետարիստները ձգտում են խույս տալ ակտիվորեն գործող կառավարությունից և հավատում են մասնավոր հատվածին հատուկ կայունությանը, նրանք հաճախ առաջարկում են փողի առաջարկի տարեկան աճը սահմանել 3–5% հաստատուն մակարդակի վրա: Որոշ մոնետարիստներ համարում են, որ երկարաժամկետ հեռանկարում դա կհանգեցնի մշտական աճի և կայուն գների:

5. 1979–82 թվականներին համերկրային պահուստն իրագործում էր լայնածավալ մոնետարիստական փորձ: Այդ ժամանակաշրջանում կուտակված փորձը դիտորդների մեծամասնությանը համոզեց, որ՝

ա) Փողը ընդհանուր պահանջարկի հզոր որոշիչ է:
բ) Փողի փոփոխությունների կարճաժամկետ հեռանկարային ազդեցությունների մեծ մասն առաջին հերթին ընկնում է արտադրանքի և ոչ թե գների վրա:
գ) Պարզվում է, որ գնաճն իջեցնելու նպատակով փողի խիստ և հավաստի քաղաքականությունը հակագնաճի որևէ այլ քաղաքականության համեմատությամբ ավելի շահավետ չէ:
դ) Մոնետարիստական մոտեցումների կիրառման հետևանքով փողի արագությունը կարող է բավական անկայուն դառնալ:

Բ. Բանական ակնկալիքները մակրոտնտեսագիտության մեջ

6. Բանական ակնկալիքների (ԲԱ) մակրոտնտեսագիտությունը հիմնվում է երկու հիմնարար վարկածների վրա. մարդկանց ակնկալիքները ձևավորվում են արդյունավետորեն ու բանականորեն, և գներն ու աշխատավարձը ճկուն են: ԲԱ-ի տնտեսագիտության մեջ գործազրկությունը ամբողջությամբ կամավոր է, իսկ Ֆիլիփսի կորը կարճաժամկետ հեռանկարում ուղղահայաց է, թեպետ կարող է և այլ ձև ընդունել:

7. Քաղաքականության անարդյունավետության թեորեմը պնդում է, որ կառավարության կանխատեսելի քաղաքականությունը իրական արտադրանքի և գործազրկության վրա չի կարող ազդել: ԲԱ-ի տեսությունը սահմանում է, որ կարող ենք *ուսումնասիրել* Ֆիլիփսի վարընթաց կարճաժամկետ հեռանկարային կորը, բայց կորի թեքությունը չենք կարող *օգտագործել* գործազրկությունը կրճատելու համար: Եթե տնտեսական քաղաքականություն վարողները պարբերաբար փորձեն ավելացնել արտադրանքը և նվազեցնել գործազրկությունը, մարդիկ շուտով կհասկանան և կսկսեն կանխատեսել քաղաքականությունը: Երբ այդպիսի քաղաքականությունը կանխատեսելի է դառնում, գներն ու աշխատավարձը սկսում են նախօրոք կարգավորվել: Մարդիկ կմնան առաջարկի և պահանջարկի նախկին կորերով բնութագրվող պայմաններում, իսկ գործազրկությունը կպահպանվի բնական մակարդակի վրա: Քաղաքականության հաստատուն կանոններն ավելի բարձր տնտեսական արդյունքների կհանգեցնեն:

8. Քննադատները գտնում են, որ ԲԱ-ի տեսությունը բազմաթիվ թերություններ ունի: Ճկուն գների և բանական ակնկալիքների հիմնադրույթները, հատկապես աշխատուժի շուկաների ոլորտում, փորձնական հետազոտություններից չեն բխում: Ենթադրությունը, օրինակ, այն մասին, որ գործարարության պարբերաշրջանների պատճառը թյուրըմբռնումներն են, մտացածին է թվում այնպիսի տնտեսական անկումները բացատրելիս, ինչպիսիք տեղի ունեցան 1930-ական թվականներին և 1980-ական թվականների սկզբին:

Գ. Կայունացման քաղաքականության ընթացիկ վիճելի հարցեր

9. Փողի և ֆինանսական քաղաքականություն ձևավորելիս պետությունները նպատակ են ունենում երկու հանգամանք՝ ընդհանուր պահանջարկի համապատասխան մակարդակը և լավագույն ֆինանսադրամական համակցումը: Ֆինանսական և փողի քաղաքականության համակցումը հնարավորություն է ստեղծում որոշելու ՀԱԱ-ի բաղադրությունը: Խոշոր ներդրումների ռազմավարությունը կպահանջի բյուջեի ավելցուկ և, միաժամանակ, ընդարձակման փողի քաղաքականություն: Գործնականում համակցումը զարգացել է չափազանց ազատ ֆինանսական և սուղ փողի քաղաքականության ուղղությամբ: Դա երաշխավորում է ներդրումների ցածր հարաբերություն ՀԱԱ-ի նկատմամբ և ներուժային արտադրանքի դանդաղ աճ:

10. Փորձելով կայունացնել տնտեսությունը, Միացյալ Նահանգները ներկայումս գրեթե ամբողջովին ապավինում է փողի քաղաքականությանը: Տնտեսաչափական կաղապարները, որոնք մակրոտնտեսության վրա փողի քաղաքականության փոփոխությունների ազդեցությունը գնահատելու համար վիճակագրական մեթոդներ են կիրառում, սովորաբար ցույց են տալիս, որ փողի առաջարկի փոփոխությունները կարճաժամկետ հեռանկարում առաջին հերթին ազդում են արտադրանքի վրա՝ ընդ որում ժամանակի ընթացքում ավելի ու ավելի մեծ չափով ներգործելով անվանական ՀԱԱ-ի վրա և հանգեցնելով կայուն գների ու աշխատավարձի:

11. Կառավարությունները պե՞տք է հետևեն հաստատուն կանոնների, թե՞ գործեն ըստ հայեցողության: Պատասխանը պարունակում է ինչպես տնտեսական, այնպես էլ քաղաքական արժեքներ: Պահպանողականները հիմնականում հարում են կանոններին, մինչդեռ ազատականները կողմնակից են, որ տնտեսական նպատակներին հասնելու համար ակտիվորեն կիրառվի փողի քաղաքականության նուրբ կարգավորում: Ավելի կարևոր է հետևյալ հարցը՝ ակտիվ և հայեցողական քաղաքականությունը կայունացնո՞ւմ, թե՞ ապակայունացնում է տնտեսությունը: Ավելի ու ավելի շատ տնտեսագետներ շեշտում են, որ պետք է վարել *վստահելի* քաղաքականություն, անկախ նրանից, թե վստահելիության աղբյուրը խիստ կանոններն են, թե խելացի ղեկավարումը:

12. Մակրոտնտեսական քաղաքականության համար գլխավոր փորձություններից մեկը առևտրի ու ֆինանսների աճող համաշխարհայնացումն է: Ճկուն փոխարժեքների պայմաններում փողի քաղաքականության փոփոխությունները կարող են ազդել փոխարժեքների և զուտ արտահանման վրա՝ ավելի բարդացնելով փողի գործողության մեխանիզմը: 1980-ական թվականների սկզբին այս ազդեցության պատճառով ՀԱԱ-ի կառուցվածքում լուրջ տեղաշարժ կատարվեց արտաքին շուկայում վաճառվող ապրանքներից դեպի արտաքին շուկայում չվաճառվող ապրանքներ: Կենտրոնական դրամատների համար լրացուցիչ դժվարություն է ներկայացնում բաց տնտեսության հանգամանքը, քանի որ, առաջին՝ փողի և զուտ արտահանման միջև կապը հստակ չէ և, երկրորդ՝ արտասահմանյան տնտեսությունների, ՀԱԱ-ի բաղադրության և երրորդ երկրների պարտքի վրա ներքին քաղաքականության ազդեցությունն առաջացնում է քաղաքական և տնտեսական լրացուցիչ հոգսեր:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Փողի շրջանառության արագություն և մոնետարիզմ

Փողի շրջապտույտի արագություն
MV ≡ ԳՔ
գների քանակական տեսություն Գ ≡ kM
ժամանակակից մոնետարիզմ
1979–82 թթ. մոնետարիստական փորձը

Բանական ակնկալիքները մակրոտնտեսագիտության մեջ

բանական (հեռահայաց) ակնկալիքներ
հարմարվողական (հետահայաց) ակնկալիքներ
հանգուցային ենթադրություններ՝ բանական ակնկալիքներ, ճկուն գներ և աշխատավարձ
քաղաքականության անարդյունավետության թեորեմ
Լուկասի քննադատություն

Կայունացման քաղաքականության ընթացիկ վիճելի հարցեր

պահանջարկի կարգավորում
ֆինանսադրամական համակցում
փողի քաղաքականության արդյունավետություն
հաստատուն կանոններ և հայեցողություն

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Սահմանեք փողի շրջանառության արագությունը (V): Հետևյալ տվյալների համար հաշվարկեք փողի առաջարկի տարեկան աճը և արագության փոփոխության մակարդակն ու աստիճանը:

Թվական	Անվանական ՀԱԱ	Փողի առաջարկ, M_1
	մլրդ. դոլար	12 ամիս հետո, մլրդ. դոլար
1981	3.053	408,9
1982	3.166	436,5
1983	3.406	474,5
1984	3.772	521,2
1985	4.015	552,1
1986	4.232	620,1
1987	4.516	724,7
1988	4.874	750,4
1989	5.201	787,5
1990	5.463	794,8

2. Փողի առաջարկը քննարկելիս և 11–4 նկարում բերված փողի պահանջարկի սանդղակում նշվեց, որ փողի պահանջարկը զգայուն է շահադրույքի նկատմամբ: ՀԱԱ-ի տրված մակարդակի դեպքում ավելի բարձր շահադրույքը ինչպե՞ս կազդի փողի շրջանառության վրա: Շահադրույքի նկատմամբ փողի պահանջարկի զգայունությունը ի՞նչ եզրակացության է հանգեցնում մոնետարիստների այն փաստարկների վերաբերյալ, որոնք հիմնված են փողի արագության հաստատունության վրա:
3. Մարքսիստները սովորաբար պնդում էին. «Պատերազմն անհրաժեշտ է լրիվ զբաղվածություն ապահովելու համար»: Ռազմական ծախսերի աճը ինչպե՞ս կարող է օգնել հաղթահարելու անկումը: Կա՞ն արդյոք ֆինանսական կամ փողի այնպիսի միջոցառումներ, որոնք հնարավորություն տան միաժամանակ նվազեցնել գործազրկությունը և բարձրացնել արտադրանքը:
4. Մոնետարիստներն ասում են. «Փողն է որոշում ամեն ինչ»: Քեյնզյան էկլեկտիկ տնտեսագետները պատասխանում են. «Փողը կարևոր է, բայց կան նաև այլ կարևոր բաներ, օրինակ՝ ֆինանսական քաղաքականությունը»: Բացատրեք և գնահատեք յուրաքանչյուր դիրքորոշումը: Կարելի՞ է արդյոք չհամաձայնել մոնետարիստների հետ և, այնուամենայնիվ, համարել, որ անկումներին հակազդելու համար պետք է փողի քաղաքականություն կիրառել: Բացատրեք:
5. Բացատրեք, թե փողի և ֆինանսական քաղաքականության ինչպիսի համակցությունը կարող է կրճատել բյուջեի բացը, ավելացնել ներքին ներդրումը և պահպանել նույն մակարդակի վրա ՀԱԱ-ն ու գնաճը:
6. Գործարարության պարբերաշրջանի ո՞ր փուլում է այժմ գտնվում երկիրը: Ինչպիսի՞ ֆինանսադրամական համակցում է կիրառվում ներկայումս: Հարկերի և ծախսերի ինչպիսի՞ քաղաքականություն է հարմար վարել: Քաղաքականության հարաբերական համակցումը (ծախսեր, հարկեր, փողի առաջարկ) դուք ինչպե՞ս կփոխեիք գործազրկության և գնաճի դեմ պայքարելու համար:
7. Ուսումնասիրեք 17–1 աղյուսակում բերված տնտեսաչափական գնահատականները: Համեմատեք դրանք գների քանակական տեսության կանխատեսումների հետ: Կարելի՞ է արդյոք այդ երկուսը ինչ-որ ձևով համատեղել:
8. Եթե գերաճի ժամանակ տպենք և ծախսենք 100 տրիլիոն նոր կանաչ թղթադրամ, ի՞նչ կպատահի գների հետ: Ուրեմն քանակական տեսությունը ինչ-որ տեղ ճի՞շտ է: Ի՞նչ կարող է պատահել գների հետ, եթե անկման ժամանակ M-ն ավելանա 1%-ով:
9. *Նախագահի 1991 թ. տնտեսական հաշվետվությունը* պարունակում էր նավթի գների ցնցմանը հաջորդած փողի քաղաքականության այսպիսի վերլուծություն.

> «ՀԱԱ-ի և փողի փոխառնչության ներկա կայուն պայմաններում մեծածավալ ու երկարատև տնտեսական անկումը կանխելու համար շատ կարևոր է թույլ չտալ, որ նավթի գների ցնցման պատճառով առաջացած ՀԱԱ-ի նվազումը հանգեցնի փողի առաջարկի աճի անկմանը: Կախված ցնցման չափերից, միգուցե փողի առաջարկի աճը ժամանակավորապես պետք է բարձրացնել, որպեսզի ամբողջ տնտեսության ծախսերը կայունանան և փոխհատուցվի ՀԱԱ-ի այն կրճատումը, որն առաջանում է, երբ նավթի գների ցնցումը նվազեցնում է իրական եկամուտը և բարձրացնում գների ընդհանուր մակարդակը» (էջ 94):

Ընդհանուր առաջարկի և պահանջարկի վերլուծության լեզվով բացատրեք այս հայտարարության հիմքում ընկած փաստարկները: Վերլուծեք, թե արդյո՞ք այս դրվագում արտացոլված են մոնետարիստական դատողություններ:

10. Որո՞նք են փողի հաստատուն աճի կանոնի թեր և դեմ զանազան փաստարկները: Հատկապես հաշվի առեք այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են մասնավոր տնտեսությանը հատուկ կայունությունը, տնտեսության վարքը կանխատեսելու ընդունակությունը, փողի պահանջարկի սանդղակի կայունությունը և մակրոտնտեսական քաղաքականության ակնկալիքները:
11. Մտածեք, թե ներքոհիշյալ փոփոխություններից յուրաքանչյուրն ինչպես կազդի գների, արտադրանքի և զբաղվածության վրա ըստ մոնետարիստների և քեյնզյան տնտեսագետների կանխատեսումների (յուրաքանչյուր դեպքում հարկերն ու փողի առաջարկը ընդունեք անփոփոխ, եթե դրանց մասին հատուկ նշում չկա):
    ա) Հարկերի կտրուկ կրճատում:

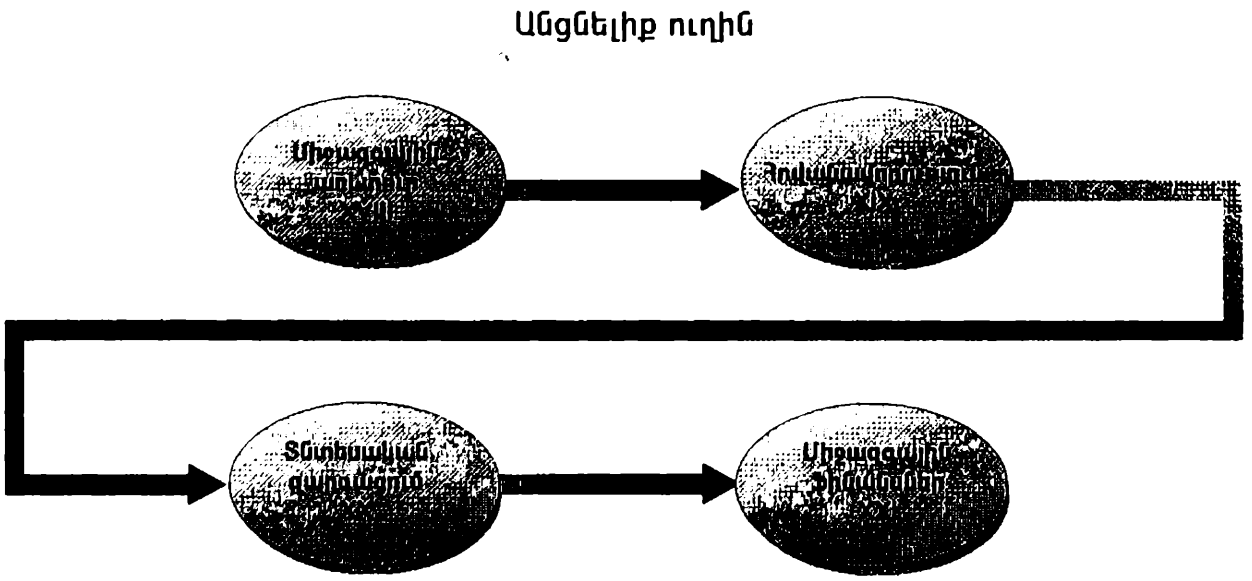
բ) Փողի առաջարկի կտրուկ նվազում:
գ) Նավթի գների աճ:
դ) Նորաստեղծության ալիք, որը ներուժային արտադրանքը բարձրացնում է 10%-ով:
ե) Արտահանման պոռթկում:

12. **Բարդ խնդիր** (բանական ակնկալիքների վերաբերյալ). Գնահատեք բանական ակնկալիքների ազդեցությունը սպառողների վարքագծի վրա: Ենթադրենք, կառավարությունը առաջարկում է ժամանակավորապես մեկ տարով 20 միլիարդ դոլարի չափով կրճատել հարկերը: Հարմարվողական ակնկալիքներ ունեցող սպառողները կարող են ենթադրել, որ իրենց տնօրինելի եկամուտները տարեկան 20 միլիարդ դոլարով կաճեն: IX գլխում բերված բազմապատկիչի կաղապարում դա ինչպիսի՞ ազդեցություն կունենա սպառման ծախսերի և ՀԱԱ-ի վրա:

Այնուհետև ենթադրենք, որ սպառողները բանական ակնկալիքներ ունեն: Նրանք բանականորեն կանխատեսում են, որ հարկերի կրճատումը ընդամենը մեկ տարով է: Լինելով «կյանքի տևողության ժամանակաշրջանի» սպառողներ, նրանք հասկանում են, որ իրենց ամբողջ կյանքում միջին եկամուտը տարեկան աճելու է միայն (ենթադրենք) 2 միլիարդ դոլարով և ոչ թե 20 միլիարդով: Ինչպե՞ս կարծագանքեն այս տիպի սպառողները: Դրանից հետո վերլուծեք, թե բանական ակնկալիքներն ինչպես են ազդում հարկերի ժամանակավոր կրճատման արդյունավետության վրա:

ՄԱՍ ՉՈՐՐՈՐԴ

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՈՒՐԸ ԵՎ ՀԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ



Տնտեսական աճի համար միջազգային առևտուրը շատ կենսական է, քանի որ ընդարձակում է երկրի սպառողական հնարավորությունները: Ճապոնիան Ամերիկային տեսախցիկներ է վաճառում, Ամերիկան համակարգիչներ է վաճառում Ավստրալիային, Ավստրալիան շրջանը փակում է քարածուխ վաճառելով Ճապոնիային: Մասնագիտանալով առավելագույն հարաբերական արտադրողականության բնագավառում, երկիրը կարող է սպառել ավելի, քան կարող է արտադրել միայնակ: Սա է արտաքին առևտրի պարզ, բայց նրբին էությունը:

ԳԼՈՒԽ XVIII

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՈՒՐԸ ԵՎ ՀԱՄԵՄԱՏԱԿԱՆ ԱՌԱՎԵԼՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

Միջազգային առևտրի օգուտը աշխարհի արտադրողական ուժերի ավելի արդյունավետ զբաղվածությունն է:

Ջոն Ստյուարտ Միլ

Տնտեսագիտությունը ցույց է տալիս, որ մասնագիտացումն ավելացնում է արտադրողականությունը և բարձրացնում կենսամակարդակը: Այս սկզբունքը մենք կկիրառենք *միջազգային առևտրի և ֆինանսների ոլորտում*, այն գործընթացի մեջ, որով պետությունները արտահանում և ներմուծում են ապրանքներ, ծառայություններ ու ֆինանսական միջոցներ: Միջազգային առևտուրն ու ֆինանսները ներառում են արդի ամենավիճելի խնդիրները: Ինչու՞ ԱՄՆ-ը ներմուծում է կոշիկ ու գործվածքեղեն և արտահանում սննդամթերք ու համակարգիչներ: Ինչո՞ւ Ճապոնիան սովորաբար առևտրի մեծ ավելցուկ ունի, մինչդեռ Ֆիլիպինները՝ առևտրի բաց: Եվ այդ ինչպե՞ս է, որ ԱՄՆ-ը մի քանի տարի առաջ աշխարհի ամենամեծ պարտատու պետությունը լինելով, այսօր դարձել է ամենամեծ պարտապանը:

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԵՎ ՆԵՐՔԻՆ ԱՌԵՎՏՈՒՐ

Միջազգային առևտրի վերլուծությունը հիմնաբար տնտեսությունների վերլուծությունից տարբերվում է երկու կողմերով: Նախ՝ միջազգային առևտուրը ներառում է փողի փոխանակությունը տարբեր պետությունների միջև: Առևտրի մեջ երբեմն քաղաքական խոչընդոտներ են ծառանում, երբ որոշ խմբավորումներ ընդդիմանում են արտաքին առևտրին, և պետությունները մաքսադրույքներ ու բաժնեչափեր են սահմանում: Հովանավորություն կոչվող այս գործողությունը կուսումնասիրվի XIX գլխում:

Միջազգային առևտրից ծագած հաջորդ նոր հատկանիշը արտարժույթի փոխարժեքն է: Պետությունների մեծ մասն ունի իր սեփական արժույթը: Ճապոնական մեքենայի համար ես ուզում եմ վճարել դոլարով, մինչդեռ «Տոյոտան» ուզում է ստանալ իեն: Ինչպես կտեսնենք XXI գլխում, միջազգային ֆինանսական համակարգը պետք է ապահովի դոլարի, իենի և այլ արժույթների սահուն հոսքը, հակառակ դեպքում առևտուրը կխափանվի:

Տնտեսական հովանավորությունն ու ազգային արժույթների բազմազանությունը այսօր կարևոր միջազգային տնտեսական հարցեր են:

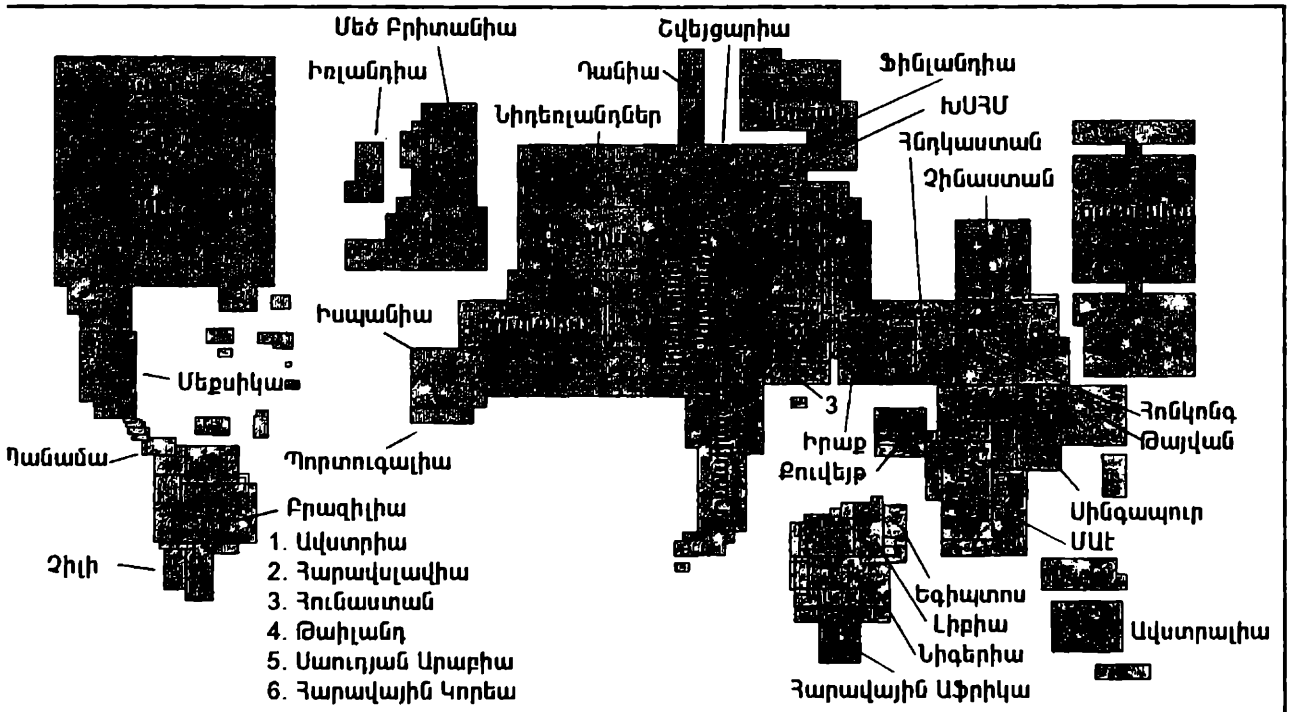
Ա. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՐԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԻՄՔԸ

ԱՐՏԱՔԻՆ ԱՌԵՎՏՐԻ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՈՒՂՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Սկսենք միջազգային առևտրի օրինակների քննարկումից: Նկար 18–1-ը «առևտրի քարտեզ» է, որը ցույց է տալիս, թե աշխարհն ինչ տեսք կունենար, եթե յուրաքանչյուր երկրի աշխարհագրական մեծությունը համամասն լիներ իր համաշխարհային առևտրի բաժնեմասին: Տեսեք, թե որքան մեծ են ԱՄՆ-ը, Արևմտյան Եվրոպան և Ճապոնիան, մինչդեռ ԽՍՀՄ-ը և Չինաստանը ներկայացված են ընդամենը որպես փոքրիկ իշխանապետություններ երկրներ:

Միջազգային առևտրի մեջ ընդգրկված տնտեսությունը կոչվում է *բաց տնտեսություն*: Որևէ երկրի բացության չափանիշը ներմուծման կամ արտահանման հարաբերությունն է իր ՀԱԱ-ին: Նկար 18–2-ը ցույց է տալիս, որ ԱՄՆ-ը միանգամայն ինքնաբավ տնտեսություն է: Շատ պետություններ, հատկապես Արևմտյան Եվրոպայում և Արևելյան Ասիայում բաց տնտեսություններ են և արտահանում ու ներմուծում են իրենց ՀԱԱ-ի ավելի քան 50 տոկոսը:

Ամերիկայի պողպատի, գործվածքեղենի և կոշիկի արդյունաբերության մեջ բացության աստիճանը շատ ավելի բարձր է, քան ԱՄՆ-ի տնտեսությունում՝

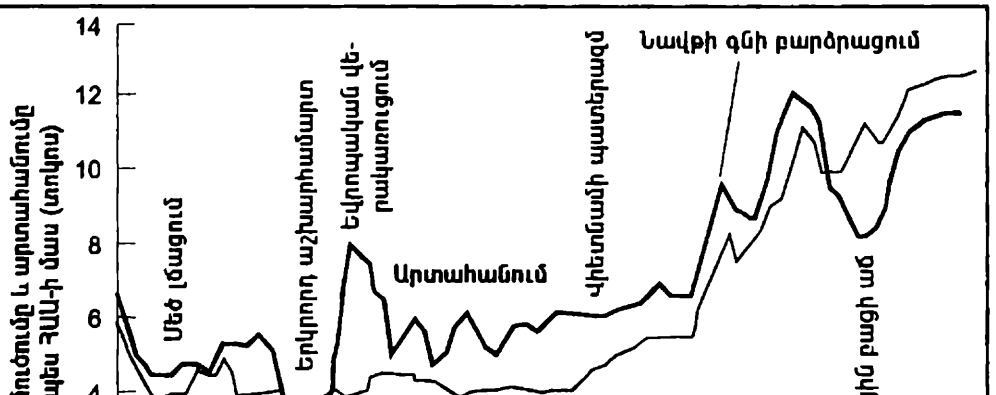


Նկար 18–1. Աշխարհի երկրները՝ պատկերված ըստ իրենց արտաքին առևտրի ծավալի

Այս քարտեզում յուրաքանչյուր երկրի տարածքը պատկերված է ըստ 1985 թ. ընդհանուր համաշխարհային առևտրում նրա ունեցած բաժնեմասի: Առաջատար արդյունաբերական երկրների չափերը համեմատեք Ասիայի և Աֆրիկայի երկրների չափերի հետ: [Adapted from Michael Kidron and Ronald Segal, The New State of the World Atlas (Simon and Schuster, New York, 1987)]:

Նկար 18–2. ԱՄՆ-ի տնտեսության աճող բացությունը

ԱՄՆ-ը ավելի ու ավելի է ենթարկվում միջազգային մրցակցության հողմերի ազդեցությանը: Բոլոր մեծ շուկայական երկրների պես վերջին կես դարի ընթացքում ԱՄՆ-ը իր սահմանները բացել է ավելի մեծ չափի արտաքին առևտրի համար: Ներմուծվող ապրանքների դոլարային արժեքի ամենամեծ աճը համապատասխանում է դոլարի փոխարժեքի բարձրացմանը և նավթի ավելի բարձր գներին: 1980-ական թվականների վերջերին ներմուծվող ապրանքների քանակությունը մեծապես գերազանցում էր արտահանվող ապրանքների քանակությանը՝ պատճառ հանդիսանալով, որ ԱՄՆ-ը դառնա աշխարհի ամենամեծ պարտապան պետությունը: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի առևտրի վարչություն):



որպես ամբողջության: Աղյուսակ 18–1-ը ցույց է տալիս ԱՄՆ-ի 1989 թ. արտաքին առևտրի ապրանքների կազմը: Այս տվյալները բացահայտում են, որ ԱՄՆ-ը զարմանալիորեն մեծ քանակությամբ արտահանում է առաջին անհրաժեշտության ապրանքներ (ինչպես, օրինակ՝ սննդամթերք) և մեծ ծավալով ներմուծում տեխնոլոգիապես խիստ բարդ, հիմնական միջոցներ կլանող արդյունաբերական ապրանքներ (ինչպես, օրինակ՝ ավտոմեքենաներ կամ հեռուստահաղորդակցման սարքավորումներ): Ավելին՝ այստեղ շատ է երկկողմանի կամ ներարդյունաբերական առևտուրը: Այսինքն՝ նույնիսկ որոշակի արդյունաբերության բնագավառում (ինչպես, օրինակ՝ գործվածքեղենի կամ պողպատի) ԱՄՆ-ը միաժամանակ և՛ արտահանում է, և՛ ներմուծում:

Ի՞նչ տնտեսական սկզբունքներ են ընկած միջազգային առևտրի օրինակների հիմքում: Հետագայում մենք կանդրադառնանք այս խնդրին:

ԱՄՆ-ի առևտուրը, 1989 թ.

Ապրանքների դասակարգում	Յուրաքանչյուր ապրանքի բաժնեմասը որպես ընդհանուրի տոկոս	
	Արտահանում	Ներմուծում
Արդյունաբերական պաշարներ		
Նավթ, քարածուխ և այլ վառելիք	4	13
Սննդամթերք	9	6
Այլք	23	16
Արդյունաբերական ապրանքներ		
Ավտոմեքենաներ	9	17
Համակարգիչներ և մեքենայական սարքավորումներ	31	21
Այլք	24	27
Ամբողջը	100	100

Աղյուսակ 18–1. ԱՄՆ-ը զարմանալիորեն մեծ քանակությամբ արտահանում է առաջին անհրաժեշտության ապրանքներ և ներմուծում արդյունաբերական շատ ապրանքներ

ԱՄՆ-ի ապրանքների առևտրի վերջին տարիների ընդհանուր արտահանման և ներմուծման կազմը մի շարք անակնկալներ է մատուցում: ԱՄՆ-ը արտահանում է մեծ քանակությամբ հումքի հիմնական տեսակներ, հատկապես սննդամթերք և քարածուխ, գլխավորապես, շնորհիվ իր հարուստ բնապաշարների: Միաժամանակ ԱՄՆ-ը ներմուծում է արդյունաբերական շատ ապրանքներ, ինչպիսիք են ավտոմեքենաները և լուսանկարչական ապարատները, չնայած դրանց արտադրությունը շատ հիմնական միջոցներ է կլանում: (Աղբյուրը՝ ԱՄՆ-ի մարդահամարի բյուրո):

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՐԻ ԱԿՈՒՆՔՆԵՐԸ

Պետությունները միջազգային առևտրին մասնակցելը շահավետ են համարում մի շարք պատճառներով, ինչպիսիք են՝ արտադրության պայմանների տարածքային բազմազանությունը, արտադրության նվազող ծախսերը և ճաշակների տարբերությունը:

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐԻ ԲԱԶՄԱԶԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Երկրների միջև առևտուրը կարող է տեղի ունենալ արտադրական հնարավորությունների բազմազանության պատճառով: Որպես օրինակ վերցնենք սննդամթերքը և ժամանցը: Մերձարևադարձային կլիմայով երկրները, բնականաբար, կմասնագիտանան բանանի, սուրճի և ցիտրուսային մրգերի արտադրության մեջ. այս ապրանքներն ու ծառայությունները կփոխանակվեն այլ ապրանքների հետ: Ավելի ցուրտ կլիմա ունեցող երկրները, ամենայն հավանականությամբ, կարտահանեն այնպիսի ապրանքներ ու ծառայություններ, ինչպիսիք են թխկենու հյութը, սաղմոնը, հյուսիսային եղջերվի միսն ու դահուկելու պարագաները:

ՆՎԱԶՈՂ ՕԱԽՍԵՐ

Առևտուր անելու մի երկրորդ պատճառ է ծագում, երբ առկա են ծավալի աճող հատույց կամ մեծածավալ արտադրության նվազող ծախսեր: Արտադրական շատ գործընթացներ ծավալարդյունք են ձեռք բերում, այսինքն՝ հակված են արտադրության ավելի ցածր միջին ծախսեր ունենալու, երբ արտադրության ծավալն ընդարձակվում է: Իսկ կա՞ արդյոք արտադրությունն ընդարձակելու ավելի լավ ձև, քան արտադրանքը համաշխարհային շուկայում վաճառելը:

Ինչպե՞ս կարող է զարգանալ գործընթացը: Ենթադրենք, թե մի որոշակի երկիր տվյալ ճյուղում ձեռք է բերում առաջատար դիրք: Դա կարող է լինել Մեծ Բրիտանիան՝ գործվածքեղենի արտադրության մեջ վաղ 1800-ական թվականներին, ԱՄՆ-ը՝ ավտոմեքենաների արտադրության մեջ 1920-ական թվականներին կամ Ճապոնիան՝ սպառողական էլեկտրոնիկայում 1980-ական թվականներին: Հենց որ երկիրն սկսում է արտադրել և արտահանել ապրանքը, ծավալարդյունքը նրան արժեքի և տեխնոլոգիական էական առավելություն է տալիս այլ երկրների նկատմամբ:

Նվազող ծախսերի օրինակը օգնում է բացատրելու ընդարձակ ներարդյունաբերական առևտրի կա-

րևտր գործոնը, որը ներկայացված է աղյուսակ 18–1-ում: Ինչու՞ ԱՄՆ-ը միաժամանակ և՛ արտահանում, և՛ ներմուծում է ավտոմեքենաներ: Պատճառն այն է, որ ԱՄՆ-ը մշակել է ծավալարդյունքը մեծ ավտոմեքենաների արտադրության մեջ և մասնագիտացել այդ բնագավառում: Այնինչ Ճապոնիան փոքր մեքենաների արտադրության մեջ ձեռք է բերել արժեքի առավելություն և միտում ունի մասնագիտանալու և արտահանելու շուկայի այդ հատվածում: Ներարդյունաբերական մասնագիտացման նման օրինակներ կարող ենք տեսնել համակարգիչների, պողպատի, գործվածքեղենի և շատ այլ արդյունաբերական ապրանքների՛ արտադրության մեջ:

ՃԱՇԱԿՆԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆ

Կա նաև առևտրի մի երրորդ պատճառ՝ նախընտրանքը: Անգամ եթե բոլոր երկրներում պայմանները նույնը լինեին, միևնույն է՝ նրանք միմյանց հետ առևտուր կանեին ապրանքների հանդեպ իրենց ճաշակների տարբերության պատճառով:

Օրինակ, ենթադրենք Նորվեգիան և Շվեդիան ծովից ձուկ և ցամաքից միս են ստանում մոտավորապես նույն քանակությամբ: Բայց շվեդները մեծ սեր ունեն մսի հանդեպ, իսկ նորվեգացիները՝ ձկան: Այս պարագայում Նորվեգիայից մսի և Շվեդիայից ձկան փոխշահավետ արտահանում տեղի կունենար, և երկու երկրներն էլ կշահեին այդ առևտրից: Ընդհանուր մարդկային երջանկությունն ավելանում է ինչպես այն դեպքում, երբ Ջեկ Սփրատը յուղոտ միսը փոխանակում է իր կնոջ անյուղ մսի հետ:

ՀԱՄԵՄԱՏԱԿԱՆ ԱՌԱՎԵԼՈՒԹՅԱՆ ՍԿԶԲՈՒՆՔԸ

ԱՐՏԱՍՈՎՈՐ ՏՐԱՄԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Վերը նշված պատճառները միջազգային առևտրի տրամաբանական պատճառներն են: Բայց *ամբողջ* առևտրի հիմքում՝ լինի դա ընտանիքում, պետության ներսում, թե պետությունների միջև, կա մի ավելի խոր սկզբունք, որն առողջ տրամաբանությունից վեր է: *Համեմատական առավելության սկզբունքը* պնդում է, որ պետությունը կարող է առևտուր անել անգամ այն դեպքում, եթե ամեն մի ապրանքի արտադրության մեջ ինքը բացարձակապես ավելի ընդունակ է (կամ անընդունակ), քան այլ երկրներ:

Ասենք, թե ԱՄՆ-ը համակարգիչների և պողպատի արտադրության մեջ մեկ աշխատողի (կամ ներդրանքի մեկ միավորի) հաշվարկով ստանում է ավելի շատ արտադրանք, քան աշխարհի մնացած մասը: Բայց ենթադրենք ԱՄՆ-ը հարաբերականորեն ավելի հմուտ է համակարգիչների, քան պողպատի արտադրության մեջ, օրինակ՝ ԱՄՆ-ի արտադրողականությունը համակարգիչների արտադրության մեջ կարող է 50 տոկոսով ավելի բարձր լինել այլ երկրներից, իսկ պողպատի արտադրության մեջ՝ 10 տոկոսով: Այս դեպքում ԱՄՆ-ի համար ավելի շահավետ կլինի արտահանել այն ապրանքը, որում նա հարաբերականորեն ավելի հմուտ է (համակարգիչներ) և ներմուծել այն ապրանքը, որում պակաս հմուտ է (պողպատ):

Կամ դիտարկենք, մի այնպիսի աղքատ երկիր, ինչպիսին Հնդկաստանն է: Ինչպե՞ս կարող էր հետամնաց Հնդկաստանը, որի մեկ աշխատողին ընկնող արտադրողականությունը արդյունաբերական երկրներում եղածի չնչին մասն է միայն, հույս ունենալ արտահանելու իր ցորենը կամ գործվածքեղենը: Զարմանալիորեն, ըստ համեմատական առավելության ուսմունքի, Հնդկաստանը կարող է և պետք է առևտուր անի՝ արտահանելով այն ապրանքները, որոնցում *հարաբերականորեն* ավելի հմուտ է (ցորեն կամ գործվածքեղեն) և ներմուծի այն ապրանքները, որոնցում *հարաբերականորեն* պակաս հմուտ է (տուրբիններ և գերհամակարգիչներ):

Համեմատական առավելության սկզբունքը պնդում է, որ ամեն մի երկիր պետք է մասնագիտանա այն ապրանքների արտադրության և արտահանության մեջ, որոնք կարող է արտադրել հարաբերականորեն ցածր արժեքով (որոնցում նա հարաբերականորեն հմուտ է այլ երկրներից): Ընդհակառակը, ամեն մի երկիր պետք է ներմուծի այն ապրանքները, որոնք արտադրում է հարաբերականորեն բարձր արժեքով (որոնցում նա հարաբերականորեն պակաս հմուտ է այլ երկրներից):

Այս պարզ սկզբունքը միջազգային առևտրի համար անսասան հիմք է ապահովում:

ՀԱՄԵՄԱՏԱԿԱՆ ԱՌԱՎԵԼՈՒԹՅԱՆ ՏՐԱՄԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Համեմատական առավելության սկզբունքը բացատրում է, թե երկրներն ինչու են մասնագիտանում որոշակի ապրանքների արտադրության մեջ: Բերենք մարդկանց մասնագիտանալու մի պարզ օրինակ և գնանք դեպի ազգերի մասնագիտացման և համեմատական առավելության ավելի ընդհանուր դեպքը:

Քննարկենք քաղաքի ամենալավ իրավաբանի դեպքը, որը միևնույն ժամանակ նաև քաղաքի լավագույն մեքենագրողն է: Իրավաբանն ինչպե՞ս պետք է անցկացնի իր ժամանակը: Արդյո՞ք նա պետք է գրի և անձամբ մեքենագրի իր դատական գործերի համառոտ շարադրանքը, թե՞ պետք է մեքենագրական աշ-

խատանքը թողնի քարտուղարուհուն: Պարզ է, որ իրավաբանը պետք է կենտրոնանա իրավական գործունեության վրա, որտեղ նրա *հարաբերական կամ համեմատական* հմտությունները օգտագործվում են ամենաարդյունավետ ձևով, թեպետ նա *բացարձակապես* մեծ հմտություն ունի թե՛ մեքենագրության, թե՛ իրավաբանության բնագավառներում:

Կամ հարցին նայենք քարտուղարուհու տեսանկյունից: Նա հրաշալի մեքենագրող է, բայց իրավական հետազոտություն հանձն առնելը նրա համար կլիներ աշխատատար լավագույն դեպքում և անհնար՝ վատթարագույն դեպքում: Նա թե՛ մեքենագրության, թե՛ իրավական հետազոտության մեջ *բացարձակապես* պակաս արդյունավետ է, քան իրավաբանը, բայց *հարաբերականորեն կամ համեմատաբար* ավելի արդյունավետ է մեքենագրության մեջ:

Այս վերլուծության եզրակացությունն այն է, որ իրավաբանի համար ամենաարդյունավետ ելքը մասնագիտանալն է իրավական գործունեության մեջ, իսկ քարտուղարուհու համար՝ մեքենագրության վրա կենտրոնանալը: Մասնագիտացման ամենաարդյունավետ և գործուն տիպարն այն է, որ մարդիկ կամ պետությունները պետք է իրենց ուժերը կենտրոնացնեն այնպիսի գործունեության մեջ, որտեղ իրենք հարաբերականորեն կամ համեմատաբար մյուսներից ավելի արդյունավետ են. մասնագիտացման այս արդյունավետ տիպարի քննարկումից կարող է թվալ, թե մարդիկ կամ պետությունները մասնագիտանում են այն բնագավառում, որտեղ նրանք բացարձակապես պակաս արդյունավետ են մյուսներից: Անգամ, եթե առանձին մարդիկ կամ երկրներ կարող են բացարձակապես առավել կամ պակաս արդյունավետ լինել, քան մյուս մարդիկ և երկրները, ամեն մի մարդ կամ երկիր որոշակի համեմատական առավելություն կունենա որևէ ապրանքախմբի մեջ և որոշակի համեմատական անբարենպաստ վիճակ այլ ապրանքների արտադրության մեջ:

ՀԱՄԵՄԱՏԱԿԱՆ ԱՌԱՎԵԼՈՒԹՅԱՆ ՌԻԿԱՐԴՈՅԻ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Եկեք միջազգային առևտրի հիմնական սկզբունքները լուսաբանենք՝ Ամերիկան և Եվրոպան դիտարկելով մեկ դար առաջ: Եթե աշխատուժը (կամ ընդհանուր առմամբ ռեսուրսները) բացարձակապես առավել արդյունավետ է Ամերիկայում, քան Եվրոպայում, նշանակու՞մ է արդյոք, որ Ամերիկան ոչինչ չի ներմուծելու: Եվ արդյո՞ք Եվրոպայի համար տնտեսապես ավելի խելամիտ կլինի մաքսադրույքներով կամ բաժնեչափերով «պաշտպանել» իր շուկաները:

Այս հարցերին առաջին անգամ 1817 թ. պատասխանել է անգլիացի տնտեսագետ Դավիթ Ռիկարդոն: Նա գեղեցիկ կերպով ապացուցել է, որ միջազգային մասնագիտացումն օգուտ է բերում պետությանը, և այդ եզրակացությունը անվանել է համեմատական առավելության օրենք:

Պարզության համար Ռիկարդոն ուսումնասիրել է միայն երկու երկիր և երկու ապրանք՝ արտադրության ամբողջ ծախսերը չափելով ըստ աշխատուժ-ժամի: Հետևենք նրա օրինակին՝ վերլուծելով սննդամթերքն ու հագուստը Ամերիկայի և Եվրոպայի համար[1]:

Աղյուսակ 18–2-ը ցույց է տալիս համեմատական առավելության սկզբունքը: Ամերիկայում սննդամթերքի մեկ միավոր արտադրելու համար պահանջվում է աշխատուժի մեկ ժամ, մինչդեռ հագուստի մեկ միավորի համար ծախսվում է աշխատուժի երկու ժամ: Եվրոպայում սննդամթերքի համար ծախսվում է աշխատուժի երեք ժամ, իսկ հագուստի համար՝ չորս: Մենք տեսնում ենք, որ Ամերիկան *բացարձակ առավելություն* ունի երկու ապրանքներում էլ, քանի որ դրանք կարող է արտադրել Եվրոպայի նկատմամբ առավել մեծ, բացարձակ արդյունավետությամբ: Այնուամենայնիվ, Ամերիկան սննդամթերքի մեջ ունի *համեմատական առավելություն*, մինչդեռ Եվրոպան համեմատական առավելություն ունի հագուստի մեջ, քանի որ սննդամթերքը հարաբերականորեն էժան է Ամերիկայում, այն դեպքում, երբ հագուստը հարաբերականորեն էժան է Եվրոպայում:

Այս փաստերից ելնելով, Ռիկարդոն ապացուցեց, որ երկու երկրներն էլ կշահեն, եթե մասնագիտանան

[1] Շատ երկրների և շատ ապրանքների համեմատական առավելության վերլուծությունը ներկայացված է այս գլխի առաջին մասի վերջում:

Աշխատուժի ամերիկյան և եվրոպական պահանջները արտադրության համար

Արտադրանք	Անհրաժեշտ աշխատանք (աշխատուժ-ժամ)	
	Ամերիկայում	Եվրոպայում
Սննդամթերքի 1 միավոր	1	3
Հագուստի 1 միավոր	2	4

Աղյուսակ 18–2. Համեմատական առավելությունը կախված է միայն հարաբերական ծախսերից

Այս վարկածային օրինակում Ամերիկան աշխատուժի ավելի ցածր ծախսեր ունի թե՛ սննդամթերքի, թե՛ հագուստի արտադրության մեջ: Ամերիկայում աշխատանքի արտադրողականությունը 2–3 անգամ բարձր է, քան Եվրոպայում (երկու անգամ հագուստի, երեք անգամ՝ սննդամթերքի մեջ): Այսուհանդերձ, երկու տարածաշրջանների համար էլ միմյանց հետ առևտուր անելը շահավետ է:

իրենց համեմատական առավելության ոլորտում, այսինքն, եթե Ամերիկան մասնագիտանա սննդամթերքի արտադրության մեջ, իսկ Եվրոպան՝ հագուստի: Այս իրադրությունում Ամերիկան կարտահանի սննդամթերք, որպեսզի վճարի եվրոպական հագուստի համար, այն դեպքում, երբ Եվրոպան արտահանում է հագուստ՝ վճարելու ամերիկյան սննդամթերքի համար:

Առևտրի ազդեցությունները և համեմատական առավելության ոլորտներում մասնագիտանալու օգուտները վերլուծելու համար մենք պետք է չափենք սննդամթերքի և հագուստի այն քանակությունները, որ կարող են արտադրել և սպառել յուրաքանչյուր երկրում (ա) եթե չկա միջազգային առևտուր, (բ) եթե կա ազատ առևտուր, երբ յուրաքանչյուր երկիր մասնագիտանում է համեմատական առավելության իր ոլորտում:

Նախքան առևտուրը: Նախ՝ քննարկենք, թե ինչ է տեղի ունենում միջազգային ցանկացած առևտրի բացակայության դեպքում, ասենք՝ ամբողջ առևտրի ապօրինության կամ էլ արգելակող մաքսադրույքի պատճառով: Աղյուսակ 18–2-ը ցույց է տալիս ամերիկյան աշխատողի մեկ աշխատաժամի իրական վարձատրությունը որպես սննդամթերքի մեկ միավոր կամ հագուստի $^1/_2$ միավոր: Անառևտուր պայմաններում եվրոպացի աշխատողի վիճակը նվազ բարվոք է՝ յուրաքանչյուր աշխատաժամի դիմաց ստանալով սննդամթերքի միայն $^1/_3$ միավոր կամ հագուստի $^1/_4$ միավոր:

Որոշակիորեն, եթե յուրաքանչյուր մեկուսացված տարածքում գոյություն ունենար կատարյալ մրցակցություն, ապա սննդամթերքի և հագուստի գները արտադրության ծախսերի տարբերության պատճառով երկու վայրերում էլ տարբեր կլինեին: Ամերիկայում հագուստը երկու անգամ թանկ կլիներ սննդամթերքից, քանի որ մեկ միավոր հագուստ արտադրելու համար ծախսվում է երկու անգամ ավելի աշխատանք, քան սննդամթերքի մեկ միավորի համար: Եվրոպայում հագուստը սննդամթերքից թանկ կլիներ միայն $^4/_3$ անգամ:

Առևտրից հետո: Այժմ ենթադրենք, թե բոլոր մաքսադրույքները վերացված են, և ազատ առևտուր է թույլատրված: Պարզության համար ենթադրենք, թե փոխադրածախսեր չկան: Այս դեպքում ապրանքները այն տարածքից, որտեղ ավելի ցածր են գնահատվում, կհոսեն դեպի այն տարածքը, որտեղ ավելի բարձր են գնահատվում: Անշուշտ, առանց փոխադրածախսերի բոլոր գները երկու տարածքներում պետք է հավասարվեն ճիշտ այնպես, ինչպես հաղորդակից անոթներում, երբ վերացվում է նրանց միջև դրված անջրպետը: Հետևաբար՝ սննդամթերքը, ինչպես նաև հագուստը, ամենուրեք վաճառվում է նույն գնով:

Ի՞նչ է ապրանքների հոսքը, երբ առևտուրը բաց է: Հագուստը հարաբերականորեն ավելի թանկ է Ամերիկայում, իսկ սննդամթերքը՝ Եվրոպայում: Տրված հարաբերական գների և մաքսադրույքների ու փոխադրածախսերի բացակայության դեպքում սա նշանակում է, որ շուտով սննդամթերքը Ամերիկայից կնավարկի Եվրոպա, իսկ հագուստը՝ Եվրոպայից Ամերիկա:

Հենց որ եվրոպական հագուստը թափանցի ամերիկյան շուկա, ամերիկացի հագուստագործները կտեսնեն, որ գներն ընկնում են, իսկ շահույթները՝ նվազում, և նրանք կսկսեն իրենց գործարանները փակել: Ճիշտ հակառակը տեղի կունենա Եվրոպայում: Եվրոպացի ագարակատերերը կտեսնեն, որ, երբ ամերիկյան արտադրանքը հեղեղում է եվրոպական շուկան, սննդամթերքի գներն սկսում են ընկնել: Նրանք վնասներ կկրեն, ոմանք կսնանկանան, և միջոցները գյուղատնտեսությունից դուրս կբերվեն:

Մենք կտեսնենք, որ միջազգային առևտրին հարմարվելուց հետո Եվրոպայում և Ամերիկայում սննդամթերքի և հագուստի գները հավասարվել են: Առանց հետագա տեղեկատվության մենք չենք կարող իմանալ այն ճշգրիտ մակարդակը, որին գները կծգտեն: Բայց գիտենք մի բան, որ սննդամթերքի և հագուստի հարաբերական գները պետք է գտնվեն ինչ-որ տեղ եվրոպական գնի ցուցանիշի (որը $^3/_4$ է սննդամթերքի և հագուստի գների հարաբերության դեպքում) և ամերիկյան գնի ցուցանիշի (որը $^1/_2$ է) միջև: Ենթադրենք վերջնական հարաբերությունը $^2/_3$ է, այնպես որ հագուստի 2 միավորը փոխանակվում է սննդամթերքի 3 միավորի հետ: Պարզության համար մենք գները չափում ենք ամերիկյան դոլարով և ենթադրում, որ սննդամթերքի յուրաքանչյուր միավորի ազատ առևտրային գինը 2 դոլար է, որը նշանակում է, որ հագուստի յուրաքանչյուր միավորի ազատ առևտրային գինը 3 դոլար է:

Ավելին, տարածաշրջաններն իրենց արտադրական գործունեությունը փոփոխել են. Ամերիկան հագուստի արտադրությունից իր միջոցները հանել է և ներդրել սննդամթերքի արտադրության մեջ, մինչդեռ Եվրոպան կրճատել է իր գյուղատնտեսության ոլորտը և ընդլայնել հագուստի արտադրությունը: Ազատ առևտրի դեպքում երկրներն իրենց արտադրանքը տեղափոխում են դեպի իրենց համեմատական առավելության ոլորտը:

ԱՌԵՎՏՐԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՕԳՈՒՏՆԵՐԸ

Որո՞նք են երկու տարածաշրջաններն ազատ առևտրի մեջ մտնելու տնտեսական արդյունքները: Ամերիկան ամբողջությամբ վերցված շահում է այն փաստից, որ ինքն ավելի քիչ է ծախսում ներմուծված, քան հայրենական արտադրության հագուստի համար: Եվրոպան նմանապես շահում է հագուստի արտադրության մեջ մասնագիտանալով և ներմուծման միջոցով ավելի էժան սննդամթերք ձեռք բերելով, քան կարող էր անել հայրենական արտադրությամբ:

Կարող ենք շատ հեշտությամբ գնահատել առևտրից ստացված օգուտները՝ առևտրի արդյունքները հաշվարկելով ըստ աշխատողների իրական աշխատավարձի: Իրական աշխատավարձը չափվում է ապրանքների և ծառայությունների այն քանակությամբ, որ աշխատողը կարող է գնել 1 ժամվա վճարով: Աղյուսակ 18–2-ը ցույց է տալիս, որ առևտրից հետո թե՛ Ամերիկայի, թե՛ Եվրոպայի աշխատողների իրական աշխատավարձը նախքան առևտուրը եղած աշխատավարձից մեծ կլինի: Պարզաբանելու համար ենթադրենք, թե յուրաքանչյուր աշխատող գնում է հագուստի և սննդամթերքի մեկական միավոր: Նախքան առևտուրը լայն սպառման այս ապրանքների զամբյուղի համար ամերիկացի աշխատողը ծախսում էր 3 աշխատուժ-ժամ, իսկ եվրոպացին՝ 7 աշխատուժ-ժամ:

Հիշենք, որ առևտուրն սկսելուց հետո հագուստի յուրաքանչյուր միավորի գինը 3 դոլար է, մինչդեռ սննդամթերքի յուրաքանչյուր միավորի գինը 2 դոլար է: Ամերիկացի աշխատողը նախկինի պես պետք է 1 ժամ աշխատի սննդամթերքի 1 միավոր գնելու համար: Բայց $^2/_3$ ցուցանիշի դեպքում ամերիկացի աշխատողը կարիք ունի միայն 1,5 ժամ աշխատելու, որպեսզի արտադրի այնքան, որ կարողանա գնել 1 միավոր եվրոպական հագուստ: Ուստի, երբ առևտուրը թույլատրված է, ապրանքների զամբյուղը ամերիկացի աշխատողի համար արժե 2,5 աշխատանքային ժամ, որը նրա իրական աշխատավարձի մեջ 16 ամբողջ $^2/_3$ տոկոս աճ է նշանակում:

Ազատ առևտրի դեպքում հագուստի 1 միավորը եվրոպացի աշխատողների համար դարձյալ կարժենա 4 աշխատանքային ժամ, քանի որ հագուստը արտադրվում է երկրի ներսում: 1 միավոր սննդամթերք ձեռք բերելու համար, այնուամենայնիվ, եվրոպացի աշխատողին հարկավոր է արտադրել հագուստի 1 միավորի միայն $^2/_3$-ը (որը պահանջում է $^2/_3$ X 4 աշխատուժ-ժամ) և հետո այդ $^2/_3$ միավորը փոխանակել ամերիկյան սննդամթերքի 1 միավորի հետ: Եվրոպայում ընդհանուր աշխատանքը, որ պահանջվում է լայն սպառման ապրանքների տվյալ զամբյուղը ձեռք բերելու համար, այս դեպքում կլինի 4 + 2 $^2/_3$ = 6 $^2/_3$, որն անառևտուր վիճակի համեմատությամբ ներկայացնում է իրական աշխատավարձի մոտ 5 տոկոս աճ:

Երբ առևտուրն ազատ է, և յուրաքանչյուր երկիր կենտրոնանում է իր համեմատական առավելության բնագավառում, բոլորն էլ օգտվում են: Աշխատողները յուրաքանչյուր տարածաշրջանում նույն քանակությամբ աշխատանքի դիմաց կարող են ավելի մեծ քանակությամբ լայն սպառման ապրանքներ ձեռք բերել, եթե մարդիկ մասնագիտանան համեմատական առավելության ոլորտներում և իրենց սեփական արտադրանքը փոխանակեն այն ապրանքների հետ, որոնցում հարաբերականորեն անբարենպաստ վիճակ ունեն: Երբ միջազգային առևտրի սահմանները բաց են, առևտուր անող ամեն մի երկրի ազգային եկամուտն աճում է:

ՄԱՔՍԱԴՐՈՒՅՔՆԵՐԻ ԵՎ ԲԱԺՆԵՁԱՓԵՐԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մենք վերլուծել ենք ազատ առևտրի և անառևտուր իրավիճակները: Որո՞նք են **մաքսադրույքների** (ներմուծվող ապրանքի վրա դրվող հարկերի) և **բաժնեչափերի** (ներմուծվող ապրանքի քանակական սահմանափակումների) հասցրած վնասները:

Արտաքին առևտրի սահմանափակումների ազդեցություններից մեկը պարզորոշ երևում է մեր նախընթաց քննարկումից: Մենք գիտենք, որ պետությունը, ի տարբերություն անառևտուր իրավիճակի, արտաքին առևտրից շահում է: Հետևապես, արգելակող մաքսադրույքը կամ բաժնեչափը (երբ այն փակում է ամբողջ արտաքին առևտուրը) անկասկած կվնասի երկրին:

Արգելակող մաքսադրույքը կամ բաժնեչափը բնավ չօգնելով երկրի սպառողներին, կրճատում է նրանց իրական եկամուտները՝ ներմուծվող ապրանքը դարձնելով չափազանց թանկ, իսկ ամբողջ աշխարհը՝ պակաս արտադրողական: Երկրները հովանավորությունից տուժում են, քանի որ կրճատված միջազգային առևտուրը վերացնում է այն արդյունավետությունը, որ ներհատուկ է մասնագիտացմանն ու աշխատանքի բաժանմանը:

ՇԱՏ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԵՎ ԵՐԿՐՆԵՐԻ ԴԵՊՔԸ

Միջազգային առևտրի աշխարհը բաղկացած է ավելի քան երկու երկրներից և ավելի քան երկու ապրանքներից: Այնուամենայնիվ, վերը բերված օրինակում բացատրված սկզբունքները առավել գործնական իրավիճակներում հիմնականում անփոփոխ են:

ՇԱՏ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐ

Երբ երկու երկրներ հաստատուն ծախսով շատ ապրանքներ են արտադրում, դրանք կարող են դասակարգվել ըստ յուրաքանչյուրի համեմատական առավելության կամ ծախսի հաջորդականության: Այդ ապրանքները կարող են լինել՝ ցորեն, օդանավ, համակարգիչ, ավտոմեքենա, գինի, կոշիկ, որոնք համեմատական առավելության կարգով դասավորված են ինչպես նկար 18–3-ում: Նկարից պարզ երևում է, որ Եվրոպայի ծախսերի համեմատությամբ Ամերիկայում ամենաէժան ապրանքը ցորենն է: Եվրոպայի ամենամեծ համեմատական առավելությունը կոշիկի արտադրության մեջ է, մինչդեռ գինու արտադրության մեջ այն ավելի փոքր է:

Ըստ էության մենք կարող ենք վստահ լինել, որ առևտուր անելը Ամերիկային կստիպի արտադրել և արտահանել ցորեն, իսկ Եվրոպան կարտադրի և կարտահանի կոշիկ: Բայց որտե՞ղ կգտնվի բաժանման գիծը: Ավտոմեքենաների և համակարգիչների միջև՞, թե՞ գինու և կոշիկի: Կամ գուցե բաժանման գիծն ավելի շուտ կընկնի ապրանքներից որևէ մեկի վրա՞ և ոչ թե նրանց միջև, այնպես որ ավտոմեքենաներ կարտադրվեն միաժամանակ երկու երկրներում էլ:

Չպետք է զարմանալ, եթե պարզվի, որ պատասխանը կախված է տարբեր ապրանքների նկատմամբ միջազգային պահանջարկի համեմատական ուժից: Եկեք պատկերացնենք, թե ապրանքները ուլունքների պես շարված են լարին՝ ըստ իրենց համեմատական առավելության: Պահանջարկի և առաջարկի ուժը կորոշի, թե ամերիկյան և եվրոպական արտադրությունների միջև որտեղ կընկնի բաժանման գիծը: Օրինակ, ցորենի և օդանավի նկատմամբ աճող պահանջարկը գները կտեղաշարժի ամերիկյան ապրանքի օգտին: Տեղաշարժը Ամերիկային կհարկադրի էլ ավելի մասնագիտանալ իր համեմատական առավելության ոլորտներում, այնպես որ արտադրությունը գինու նման համեմատական անբարենպաստ ոլորտում այլևս շահավետ չի լինի:

ՇԱՏ ԵՐԿՐՆԵՐ

Ինչ կարելի է ասել շատ երկրների դեպքում: Շատ երկրների դեպքը ներկայացնելիս մեր վերլուծությունը չպետք է փոփոխվի: Մեկ երկրի մասին խոսելիս մյուս երկրները, որոնց հետ նա առևտուր է անում, կարող են մտցվել մի խմբի մեջ, որպես «աշխարհի մնացած մաս»: Առևտրի առավելությունները պետական սահմանների հետ առանձնահատուկ կապ չունեն: Արդեն զարգացված սկզբունքները կիրառելի են երկրների խմբերի և, անշուշտ, մեկ երկրի ներսում եղած տարածաշրջանների վերաբերմամբ: Փաստորեն դրանք Ամերիկայի հյուսիսային և հարավային նահանգների միջև առևտրի դեպքում նույնքան կիրառելի են, որքան ԱՄՆ-ի և Կանադայի միջև:

ԵՌԱԿՈՂՄ ԵՎ ԲԱԶՄԱԿՈՂՄ ԱՌԵՎՏՈՒՐ

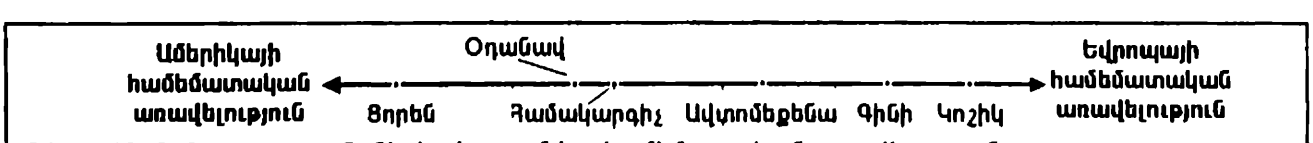
Շատ երկրների դեպքում բոլորն էլ կտեսնեն, որ մեծ թվով այլ երկրների հետ *եռակողմ կամ բազմակողմ առևտրի* մեջ մտնելը շահավետ է: Ընդհանրապես երկու երկրների *երկկողմ* առևտուրը անհավասարակշիռ է:

Նկար 18–4-ում բերված է եռակողմ առևտրի հոսքի մի պարզ օրինակ, որտեղ սլաքներով ցույց են տրված արտահանումների ուղղությունները: Ամերիկան լայն սպառման ապրանքներ է գնում Ճապոնիայից, Ճապոնիան նավթ և հումք՝ զարգացող երկրներից, իսկ զարգացող երկրները մեքենայական սարքավորումներ և համակարգիչներ են գնում Ամերիկայից: Իրականում առևտրի տիպարները շատ ավելի բարդ են, քան այս եռակողմ օրինակը:

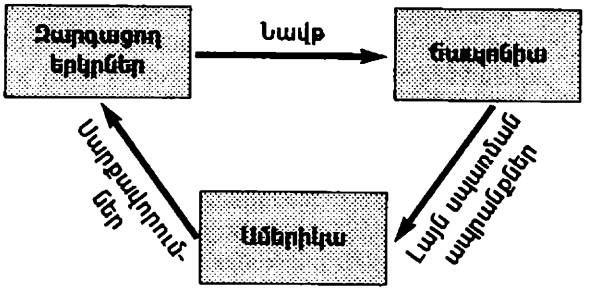
Առևտրի բազմակողմ բնույթը պետք է շրջահայաց դարձնի նրանց, ովքեր վիճում են երկու երկրների միջև երկկողմ առևտրի օգտին, ինչպես վերջին ժամանակներս առաջարկվում էր ԱՄՆ-ում: Ինչ կպատահեր, եթե բոլոր երկրներն ստորագրեին երկկողմ առևտրի համաձայնագրեր, որոնք առևտուրը հավասարակշռեին յուրաքանչյուր զույգ երկրների միջև: Առևտուրը խիստ կկրճատվեր: Արտահանումն ու ներմուծումը կհավասարակշռվեին, բայց շատ ցածր մակարդակի վրա: Առևտրից ստացվող օգուտները խիստ կնվազեին:

ՀԱՄԵՄԱՏԱԿԱՆ ԱՌԱՎԵԼՈՒԹՅԱՆ ԳԾԱՆԿԱՐԱՅԻՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Համեմատական առավելության մեր վերլուծությունն ընդարձակելու համար կարող ենք օգտագործել արտադրության հնարավորությունների սահմանը (ԱՀՍ): Մենք կշարունակենք աշխատուժի ծախսերի վրա



Նկար 18–3. Շատ ապրանքների դեպքում կա համեմատական առավելության շարք



Նկար 18–4. Եռակողմ առևտուրն օգուտ է բերում բոլորին

Բազմակողմ առևտրի առավելությունները շատ կնվազեին, եթե երկկողմ հավասարակշռություն պահանջվեր:

հիմնված թվային օրինակը, իսկ տեսությունը հավասարապես ուժի մեջ է զանազան ներդրանքով մրցակցային աշխարհում:

ԱՄԵՐԻԿԱՆ ԱՌԱՆՑ ԱՌԵՎՏՐԻ

II գլուխը ծանոթացրեց ԱՀՍ-ին, որը ցույց է տալիս ապրանքների այն համադրությունները, որ կարող են արտադրվել հասարակության տվյալ ռեսուրսներով և տեխնոլոգիայով: Օգտագործելով 18–2 աղյուսակում բերված պարզ արտադրության տվյալները և համարելով, որ թե՛ Ամերիկան, թե՛ Եվրոպան ունեն աշխատանքի 600 միավոր, մենք հեշտությամբ կարող ենք դուրս բերել յուրաքանչյուր տարածքի ԱՀՍ-ն: 18–5 նկարին առդիր աղյուսակը ցույց է տալիս հագուստի և սննդամթերքի հնարավոր մակարդակները, որ Ամերիկան կարող է արտադրել իր ներդրումներով և տեխնոլոգիայով: Նկար 18–5-ում գծագրով պատկերված են արտադրական հնարավորությունները. DA գիծը ցույց է տալիս Ամերիկայի ԱՀՍ-ն: ԱՀՍ-ի թեքությունը $-1/2$ է, քանի որ ներկայացված են այն պայմանները, որոնցով սննդամթերքը և հագուստը արտադրության մեջ կարող են միմյանց փոխարինել: Մրցակցային շուկաներում, որտեղ միջազգային առևտուր չկա, հագուստի և սննդամթերքի գների հարաբերությունը նույնպես կլինի $1/2$:

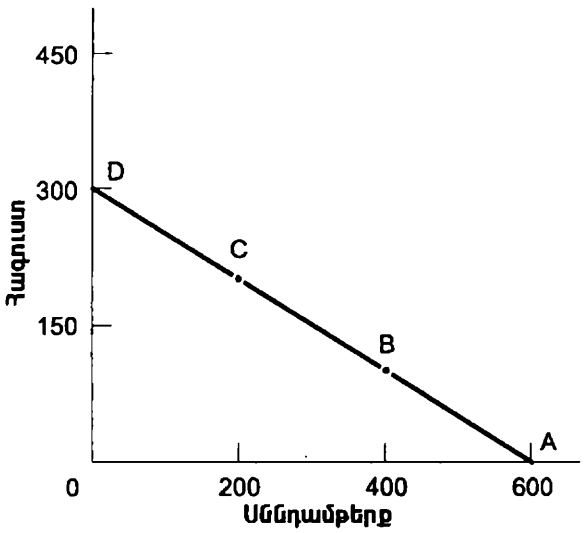
Մինչև այժմ մենք մեր ուշադրությունը կենտրոնացրել էինք արտադրության վրա՝ մի կողմ թողնելով սպառումը: Այնուամենայնիվ, եթե Ամերիկան ամբողջ միջազգային առևտրից մեկուսացած է, ապա նա կարող է սպառել այն, ինչ արտադրել է: Ասենք, թե շուկայում եկամտի և պահանջարկի համար նկար 18–5-ի B կետը նշում է Ամերիկայի արտադրությունը և սպառումը առևտրի բացակայության դեպքում: Առանց առևտրի Ամերիկան արտադրում և սպառում է սննդամթերքի 400 և հագուստի 100 միավոր:

Ճիշտ նույն բանը կարող ենք անել Եվրոպայի համար: Բայց Եվրոպայի ԱՀՍ-ն Ամերիկայի ԱՀՍ-ից տարբեր կլինի, քանի որ հագուստի և սննդամթերքի արտադրության մեջ Եվրոպան տարբեր արդյունավետություն ունի: Եվրոպայի գների հարաբերությունը $3/4$ է, որն արտացոլում է Եվրոպայի հարաբերական արդյունավետությունը սննդամթերքի և հագուստի մեջ:

ԱԶԱՏ ԱՌԵՎՏՈՒՐ

Այժմ երկու շրջանների միջև ընդունենք առևտրի հնարավորությունը: Սննդամթերքը կարող է հագուստի հետ փոխանակվել գների որոշակի հարաբերութ-

Ամերիկայի արտադրության և հնարավորության սահմանը



Ամերիկայի արտադրության և հնարավորության սահմանը (ծախսի 1-ը 2-ի հաստատուն հարաբերություն)

Հնարավորություններ	Սննդամթերք (միավոր)	Հագուստ (միավոր)
A	600	0
B	***400***	***100***
C	200	200
D	0	300

Նկար 18–5. Ամերիկյան արտադրության տվյալներ

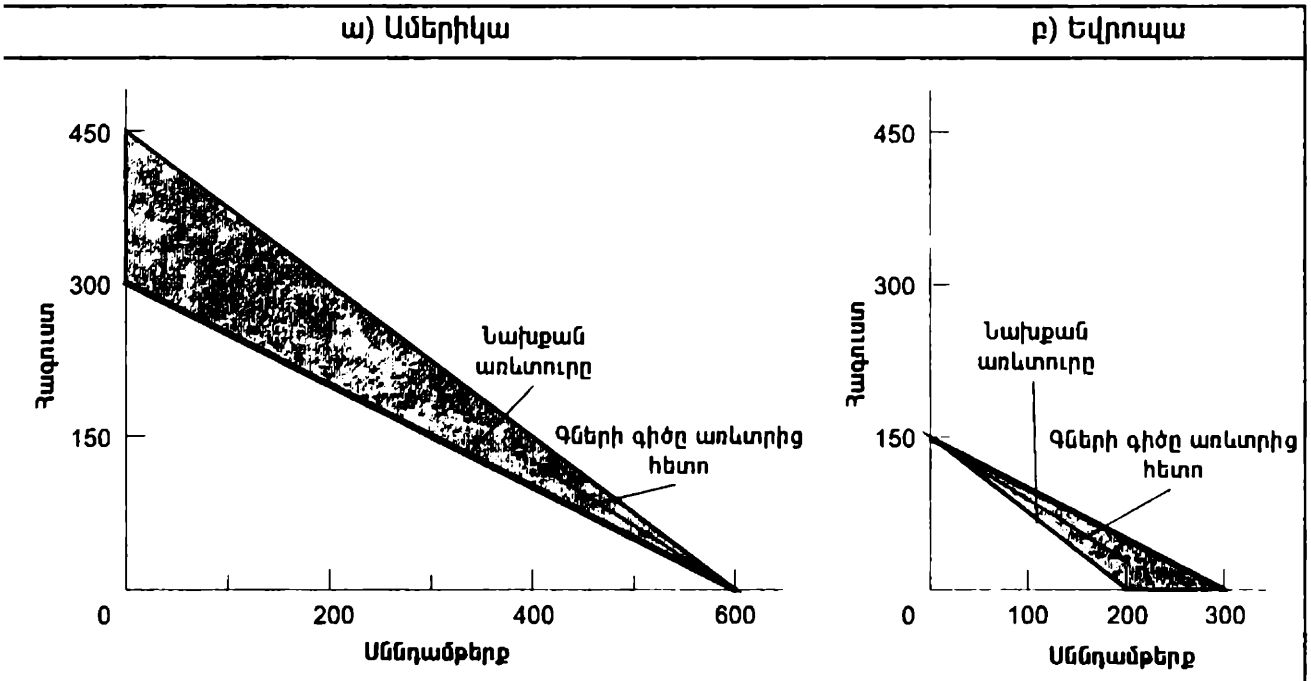
Ծախսի հաստատուն հարաբերության DA գիծը ցույց է տալիս Ամերիկայի ներքին արտադրության հնարավորությունների սահմանը: Առևտրի բացակայության դեպքում Ամերիկայի արտադրությունն ու սպառումը նկարագրվում է B կետով:

յամբ կամ **առևտրի պայմաններով**, որը նշանակում է արտահանման գների հարաբերությունը ներմուծման գներին: Առևտրի հնարավորությունները պարզելու համար նկար 18–6-ում *երկու* ԱՀՍ-ն դրել ենք կողք կողքի: Ամերիկայի *ԱՀՍ-ն* ցույց է տալիս ներքին արտադրական հնարավորությունները, մինչդեռ Եվրոպայի *ԱՀՍ-ն* ցույց է տալիս այն պայմանները, որոնց հիման վրա հնարավոր է փոխարինել հայրենական արտադրության սննդամթերքն ու հագուստը: Ուշադրություն դարձրեք, որ Եվրոպայի ԱՀՍ-ն գծված է սկզբնակետին ավելի մոտ, քան Ամերիկայինը: Ինչու՞: Քանի որ Եվրոպան երկու արտադրություններում էլ ունի ավելի ցածր արտադրողականություն. նա և՛ սննդամթերքի, և՛ հագուստի արտադրության մեջ բացարձակ անբարենպաստ վիճակում է:

Սակայն Եվրոպան չպետք է վհատվի իր բացարձակ անբարենպաստ վիճակից, քանի որ հարաբերական արտադրողականության տարբերությունը կամ համեմատական առավելությունն է, որ առևտուրը դարձնում է շահավետ: Առևտրից ստացվող օգուտները լուսաբանված են նկար 18–6-ի արտաքին գծերով:

Եթե Ամերիկան կարողանար առևտուր անել եվրոպական հարաբերական գներով, նա կարո՞ղ էր արտադրել 600 միավոր սննդամթերք և շարժվել նկար 18–6(ա)-ի արտաքին բարակ գծի երկայնքով դեպի հյուսիս-արևմուտք, որտեղ բարակ գիծը ներկայացնում է գների հարաբերությունը կամ առևտրի պայմանները, որոնք ստեղծվում են Եվրոպայի ԱՀՍ-ի միջոցով: Նմանապես, եթե Եվրոպան կարողանար առևտուր անել Ամերիկայի հետ և չազդել ամերիկյան հարաբերական գների վրա, ապա Եվրոպան կարող էր մասնագիտանալ հագուստի արտադրության մեջ և նկար 18–6(բ)-ի հաստ գծի երկայնքով շարժվել դեպի հարավ-արևելք, որտեղ հաստ գիծը ամերիկյան գների հարաբերությունն է նախքան առևտուրը[2]:

[2] Այս քննարկումը պարադոքսային է. միջազգային առևտրից ամենաշատը օգտվում են փոքր երկրները: Նրանք համաշխարհային գների վրա չեն ազդում և, հետևաբար, կարող են առևտուր անել համաշխարհային գներով, որոնք խիստ տարբեր են ներքին գներից: Ինչու՞ միջազգային առևտրից ամենից քիչ կարող են օգտվել մեծ երկրները:



Նկար 18–6. Համեմատական առավելության լուսաբանումը

Առևտրի միջոցով և՛ Եվրոպան, և՛ Ամերիկան բարելավում են իրենց առկա սպառումը: Երբ առևտուր չկա, ամեն մի տարածաշրջան պետք է բավարարվի իր սեփական արտադրանքով: Հետևաբար, այն սահմանափակված է իր արտադրության հնարավորությունների կորով, որի վրա տարածաշրջաններից յուրաքանչյուրի համար նշված է. «Նախքան առևտուրը»: Սահմանները բացելուց հետո, երբ մրցակցության հետևանքով երկու ապրանքների գները հավասարակշռվում են, հարաբերական գնի գիծը դառնում է սլաքով ցույց տրվածը: Այն ընկած է գների հաստ գծի (ամերիկյան գները նախքան առևտուրը) և գների բարակ գծի (եվրոպական գները նախքան առևտուրը) միջև:

Եթե յուրաքանչյուր տարածաշրջան գործ ունենա սլաքներով տրված գների հետ, կարո՞ղ եք ասել, թե սպառման հնարավորություններն ինչու կլավանան:

Գների հավասարակշիռ հարաբերություն: Առևտրի հաստատման հետ միասին համաշխարհային շուկայում պետք է գների որոշակի մակարդակ պահպանվի: Ինչպիսի՞ գների: Հարցն ավելի շեշտված դարձնելու համար ենթադրենք, թե ինչ-որ աճուրդախոս կանգնել է օվկիանոսի մեջ և փորձում է գտնել այնպիսի գներ, որոնք հավասարակշռեին առաջարկն ու պահանջարկը: Այսինքն, նա ցանկանում է գտնել սննդամթերքի և հագուստի այնպիսի գներ, որոնց դեպքում սննդամթերքի և հագուստի առաջարկները ճշգրիտ հավասար են: Նա դա անում է՝ բարձրաձայն հայտարարելով գները և դրանք կարգավորելով անհամապատասխանություն առաջանալու դեպքում: Հավասարակշիռ գնի հասնելով՝ նա մուրճով հարվածում է և գոչում. «Վաճառվո՛ւմ է, վաճառվո՛ւմ է, վաճառված է»:

Ինչպիսի՞ն կլինեն վերջնական գները: Առանց լրացուցիչ տվյալների, գների ճշգրիտ հարաբերությունը չենք կարող կռահել, սակայն կարող ենք որոշել գների փոփոխման տիրույթը: Այս գները պետք է գտնվեն ինչ-որ տեղ՝ երկու տարածաշրջանների գների միջև: Դա նշանակում է, որ սննդամթերքի և հագուստի հարաբերական գները պետք է գտնվեն [$^1/_2$, $^3/_4$] տիրույթի ինչ-որ կետում:

Վերջնական գների հարաբերությունը կախված կլինի սննդամթերքի և հագուստի հարաբերական պահանջարկից: Եթե սննդամթերքի պահանջարկը մեծ է, ապա սննդամթերքի գները համեմատաբար բարձր կլինեն: Եթե սննդամթերքի պահանջարկը լիներ այնքան մեծ, որ Եվրոպան սննդամթերք արտադրեր, ապա գների հարաբերությունը հավասար կլիներ եվրոպական հարաբերական գներին կամ $^3/_4$-ի: Մյուս կողմից, եթե հագուստի պահանջարկը լիներ համեմատաբար բարձր, ապա հագուստի հարաբերական գինը կաճեր, իսկ եթե հագուստի պահանջարկը լիներ այնքան մեծ, որ Ամերիկան հագուստ արտադրեր, ապա առևտրի պայմանները կհավասարվեին Ամերիկայի գների հարաբերությանը կամ $^1/_2$-ի: Եթե յուրաքանչյուր տարածաշրջան ամբողջապես մասնագիտանար իր համեմատական առավելության ասպարեզում, այսինքն՝ Եվրոպան միայն հագուստ արտադրեր, իսկ Ամերիկան՝ միայն սննդամթերք, ապա գների հարաբերությունն ընկած կլիներ ինչ-որ տեղ՝ $^1/_2$-ի և $^3/_4$-ի միջև: Ճշգրիտ հարաբերությունը կախված կլինի պահանջարկի մեծությունից:

Մեր օրինակում ենթադրում ենք, որ պահանջարկի մակարդակներն այնպիսին են, որ վերջնական գների հարաբերությունը $^2/_3$ է, երբ սննդամթերքի 3 միավորը վաճառվում է հագուստի 2 միավորով: Հետևաբար, գների այս հարաբերության դեպքում յուրաքանչյուրը կարող է մասնագիտանալ՝ Ամերիկան սննդամթերքի, իսկ Եվրոպան՝ հագուստի արտադրության մեջ, և արտահանել իր արտադրանքի մի մասը, որպեսզի ներմուծման դիմաց վճարի համաշխարհային գների $^2/_3$ հարաբերությամբ:

Թե առևտուրն ինչպես կիրականանա, լուսաբանվում է նկար 18–6-ում: Յուրաքանչյուր տարածաշրջան գործ կունենա ***սպառման հնարավորությունների կորի*** հետ, ըստ որի կարող է արտադրել, առևտուր անել և սպառել: Սպառման հնարավորությունների այս կորը սկսվում է տարածաշրջանի լավագույն մասնագիտացման կետից և այնուհետև ընթանում է համաշխարհային գների $^2/_3$ հարաբերությանը համապատասխան: Նկար 18–6(ա)-ն Ամերիկայի սպառողական հնարավորությունները ցույց է տալիս $-^2/_3$ թեքությամբ բարակ սլաքի տեսքով, որը դուրս է գալիս նրա՝ 600 միավոր սննդամթերքին և 0 միավոր հագուստին համապատասխանող լավագույն արտադրության կետից: Առևտրից հետո Եվրոպայի սպառողական հնարավորությունը նկար 18–6(բ)-ի վրա նմանապես ցույց է տրված դեպի հարավ-արևելք ուղղված սլաքով, որն սկսում է իր լավագույն մասնագիտացման կետից և ունի $-^2/_3$ թեքություն:

Վերջնական արդյունքը նկար 18–6-ի վրա ցույց է տրված Հ կետով: Ազատ առևտրի այս հավասարակշռության վիճակում Եվրոպան մասնագիտացած է հագուստ, իսկ Ամերիկան՝ սննդամթերք արտադրելու մեջ: Եվրոպան 133 $^1/_3$ միավոր հագուստ է արտահանում Ամերիկայի 200 միավոր սննդամթերքի դիմաց: Երկու տարածաշրջանն էլ կարող են սպառել ավելի, քան իրենք ի վիճակի էին արտադրելու միայնակ: Երկու տարածաշրջանն էլ միջազգային առևտրից շահել են:

Նկար 18–7-ը լուսաբանում է առևտրի օգուտները Ամերիկայի համար: Ներքին հաստ գիծը ցույց է տալիս ԱՀՍ-ն, մինչդեռ արտաքին բարակ գիծը ցույց է տալիս սպառողական հնարավորությունները համաշխարհային գների $^2/_3$ հարաբերության դեպքում: Սլաքները ցույց են տալիս արտահանված և ներմուծված քանակությունները: Արդյունքում Ամերիկան հայտնվում է B' կետում: Առևտրի շնորհիվ նա տեղաշարժվում և հայտնվում է D'A գծի վրա՝ կարծես թե արգասաբեր մի նոր հայտնագործություն դուրս է հրել նրա ԱՀՍ-ն:

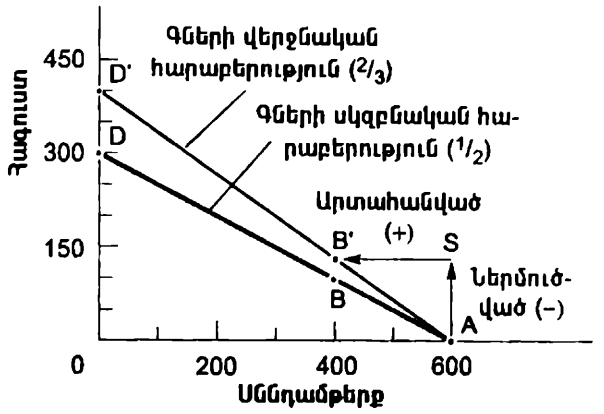
Այս վերլուծության դասերը ի մի են բերված նկար 18–8-ում: Այս նկարը ցույց է տալիս համաշխարհային արտադրության հնարավորությունների սահմանը: Ի՞նչ եղանակով է ստացվել աշխարհի ԱՀՍ-ն: Սա ներկայացնում է այն առավելագույն արտադրանքը, որ կարելի է ստանալ համաշխարհային ռեսուրսներից, այսինքն՝ աշխատանքի ամենաարդյունավետ

բաժանմամբ և տարածաշրջանային մասնագիտացմամբ:

Համաշխարհային ԱՀՍ-ն կառուցված է երկու տարածաշրջանային ԱՀՍ-ներից (տես նկար 18–6-ը)՝ որոշելով համաշխարհային արտադրանքի այն առավելագույն մակարդակը, որ կարող է ստացվել առանձին տարածաշրջանային ԱՀՍ-ներից: Օրինակ, նկար 18–6-ից երևում է, որ սննդամթերքի առավելագույն քանակությունը, որը կարող է արտադրվել (առանց հագուստի արտադրության)՝ 600 միավոր է Ամերիկայում և 200 միավոր՝ Եվրոպայում, աշխարհում առավելագույնը՝ 800 միավոր: Այս նույն կետը (800 միավոր սննդամթերք, 0 միավոր հագուստ), նշված է նկար 18–8-ի համաշխարհային ԱՀՍ-ի վրա: Բացի դրանից՝ գնելով սկզբնական տարածաշրջանային ԱՀՍ-ները, համաշխարհային ԱՀՍ-ի վրա կարող ենք նշել (0 սննդամթերք, 450 հագուստ) կետը: Բոլոր միջանկյալ կետերը կարող են կառուցվել համաշխարհային արտադրանքի այն առավելագույն քանակությունների խնամքով կատարված հաշվարկների հիման վրա, որոնք կարող էին արտադրվել, եթե երկու տարածաշրջաններն արդյունավետ կերպով մասնագիտացած լինեին այդ երկու ապրանքների արտադրության մեջ:

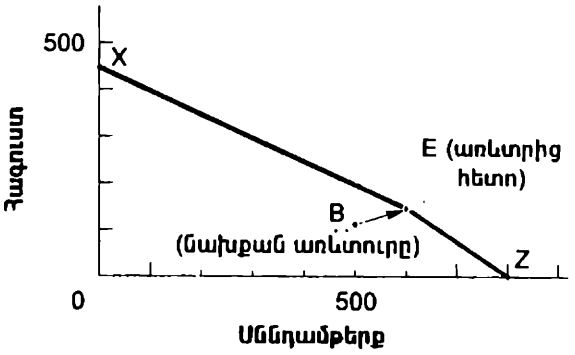
Նախքան առևտրի համար սահմանների բացումը աշխարհը B կետում է: Սա անարդյունավետ կետ է և գտնվում է ԱՀՍ-ի ներսում, քանի որ տարբեր ապրանքների համար տարածաշրջաններն ունեն *համեմատական* արդյունավետության տարբեր մակարդակներ:

Առևտրի համար սահմանների բացումից հետո աշխարհը շարժվում է դեպի E կետի ազատ-առևտրային հավասարակշռությունը: E կետում երկրները մասնագիտացած են համեմատական առավելության ասպարեզներում: Մրցակցային շուկայում ազատ առևտրի դեպքում աշխարհը գտնվում է իր արտադրության հնարավորությունների սահմանի վրա:



Նկար 18–7. Ամերիկան առևտրից առաջ և հետո

Ազատ առևտուրն ընդարձակում է Ամերիկայի սպառողական հնարավորությունները: Հաստ DA գիծը ներկայացնում է Ամերիկայի ներքին արտադրության հնարավորությունների կորը, իսկ բարակ D'A' գիծը՝ նրա նոր սպառողական հնարավորությունների կորը, երբ նա կարող է ազատ կերպով առևտուր անել գների $^2/_3$ հարաբերությամբ և դրա շնորհիվ ամբողջապես մասնագիտանալ սննդամթերքի արտադրության մեջ (A կետում): S-ից B' և A-ից S տարված սլաքները ցույց են տալիս Ամերիկայի կողմից արտահանված (+) և ներմուծված (–) քանակությունները: Ազատ առևտրի հետևանքով Ամերիկան հայտնվում է B' կետում, երբ երկու ապրանքների մատչելի քանակությունները էլ ավելի են, քան նախքան առևտուրը՝ B կետում:



Նկար 18–8. Ազատ առևտուրը աշխարհին հնարավորություն է տալիս շարժվելու դեպի իր արտադրության հնարավորությունների սահմանը

Այստեղ ցույց ենք տալիս ազատ առևտրի ներգործությունը՝ ելնելով աշխարհի՝ որպես ամբողջության տեսակետից:

Նախքան առևտրի հնարավորությունը, յուրաքանչյուր տարածաշրջան գտնվում է իր սեփական ազգային ԱՀՍ-ի վրա: Առևտրի բացակայության դեպքում տարածաշրջաններն արտադրում են այնպիսի ապրանքներ, որոնցում իրենք համեմատաբար պակաս արդյունավետ են, այնպես որ աշխարհը գտնվում է հաստ XEZ գծի միջոցով ցույց տրված համաշխարհային ԱՀՍ-ի ներսում:

Ազատ առևտուրը տարածաշրջաններին հնարավորություն է տալիս մասնագիտանալու այն ապրանքների արտադրության մեջ, որոնցում նրանք համեմատական առավելություն ունեն: Մասնագիտացման շնորհիվ աշխարհը՝ որպես ամբողջություն, շարժվում է դեպի E կետը, որը գտնվում է համաշխարհային ԱՀՍ-ի վրա:

ՈՐԱԿՈՒՄՆԵՐ ԵՎ ԵԶՐԱՀԱՆԳՈՒՄՆԵՐ

Մենք ավարտեցինք համեմատական առավելության նրբագեղ տեսության դիտարկումը: Նրանից բխող եզրահանգումները կիրառելի են ցանկացած թվով երկրների և ապրանքների համար: Ավելին, այն կարող է ընդհանրացվել շատ թվով ներդրանքների համար՝ փոփոխելով գործոնային համամասնությունները և նվազող հատույցները:

Սակայն համեմատական առավելությունն ունի իր կիրառելիության սահմանափակումները: Գլխավոր թերությունը նրա դասական ենթադրությունների մեջ է, երբ ենթադրվում է սահուն գործող տնտեսություն՝ ճկուն գներով ու աշխատավարձով և ակամա գործազրկության բացակայություն: Տեսությունը կշարունակի՞ ճիշտ լինել, եթե ամերիկյան շուկաներում ճապոնական ավտոմեքենաների վաճառված մասնաբաժնի կտրուկ աճի հետևանքով ավտոգործարանների աշխատանքից ազատված աշխատողները չկարողանան հեշտությամբ նոր աշխատանք գտնել: Իսկ ի՞նչ կհետևի, եթե գերարժեվորված արտաքին փոխարժեքն իջեցնի արդյունաբերության աշխատողների պահանջարկը, և նրանք չկարողանան համապատասխան աշխատանք գտնել այլ հատվածներում: Նման պարագաներում առևտուրը, գործազրկության աճին և ՀԱԱ-ի կրճատմանը զուգահեռ, երկիրը հեշտությամբ կարող է հրել դեպի իր ԱՀՍ-ից ներս, իսկ առևտրի և համեմատական առավելության տեսության օգուտները կանհետանան:

Այս վերապահումը նկատի ունենալով կարելի է չզարմանալ, որ խոշոր մակրոտնտեսական տեղաշարժերի ժամանակ համեմատական առավելության տեսությունը վաճառվում է մեծ զեղչով: 1930-ական թվականների մեծ ճգնաժամի ժամանակ, երբ գործազրկությունը խիստ մեծացավ, իսկ իրական արտադրանքը կրճատվեց, երկրներն իրենց սահմաններին երկայնքով բարձր մաքսադրույքային պատնեշներ կառուցեցին, և արտաքին առևտրի ծավալը խիստ կրճատվեց: Համեմատական առավելության տեսությունն իր հեղինակությունը վերականգնեց երկրորդ աշխարհամարտին հաջորդած ժամանակաշրջանում, երբ աշխարհի արդյունաբերական երկրների տնտեսական միասնացումը հանգեցրեց աննախադեպ տնտեսական աճի: Սակայն յուրաքանչյուր անկման ժամանակ թերի օգտագործվող աշխատուժն ու հիմնական միջոցները կոնգրեսին ստիպում են սեփական շուկաները պաշտպանել արտաքին մրցակցությունից: Պատմության այս դարաշրջանները մեզ հիշեցնում են, որ համեմատական առավելության դասական տեսությունը խստորեն ճիշտ է միայն այն դեպքում, երբ փոխարժեքները, գներն ու աշխատավարձը պատշաճ մակարդակի վրա են և երբ մակրոտնտեսական քաղաքականությունը տնտեսական բեմահարթակից արտաքսում է գործարարության պարբերաշրջաններն ու առևտրի հետ կապված շեղումները:

Համեմատական առավելության տեսությունը, չնայած իր սահմանափակումներին, պարունակում է մի շատ կարևոր ճշմարտություն. այն երկիրը, որն անտեսում է համեմատական առավելությունը, կարող է կենսամակարդակի և տնտեսական աճի իմաստով շատ թանկ գին վճարել:

Ը. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՎՃԱՐԱՅԻՆ ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ

ՎՃԱՐԱՅԻՆ ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ

Երկրի իրավիճակը խիստ կապված է նրա առևտրի բացի և արտաքին պարտքերի կամ կրեդիտների հետ: Սամուլը լեցուն է Միացյալ Նահանգների առևտրի բացը, աճող պարտքերը կամ Լատինական Ամերիկայի երկրների վճարային հաշվեկշիռները կարգավորելու անհրաժեշտության վերաբերյալ պատմություններով: Միջազգային առևտրի տարրերի յուրացման համար էական է ըմբռնել վճարային հաշվեկշիռների հաշվարկման բնույթը:

Մինչև հիմա միջազգային առևտուրը դիտարկել ենք այնպես, կարծես երկրները պարզապես ապրանքափոխանակություն են կատարում՝ նավթը՝ օդանավով կամ բանանը՝ համակարգիչով: Իրականում, միջազգային փոխանակությունը, ինչպես նաև ներքին փոխանակությունը, տեղի է ունենում փողով, իսկ դեպի երկրի ներս կամ դուրս փողի հոսքը չափվում է երկրի վճարային հաշվեկշռով:

Երկրի **միջազգային վճարային հաշվեկշիռը** տվյալ երկրի և մնացյալ աշխարհի միջև բոլոր տնտեսական գործարքների համակարգված հաշվետվությունն է: Այն ցույց է տալիս տվյալ երկրի և մնացյալ աշխարհի միջև ապրանքների, ծառայությունների և հիմնական միջոցների հոսքի համընդհանուր չափը: ԱՄՆ-ի առևտրի վարչությունը վարում է ԱՄՆ-ի գործարքների գրանցումները, կատարում բոլոր միջազգային գործարքների պաշտոնական գնահատումները և հրապարակում ԱՄՆ-ի վճարային հաշվեկշիռների վիճակագրությունը: Սրանք ներառում են ապրանքների արտահանման և ներմուծման տվյալները, արտասահմանում փոխ տրված և այնտեղից փոխառված փողերը, տուրիստական ծախսերը, վճարված կամ ստացված շահն ու շահութաբաժինները և այլն:

Միջազգային վճարային հաշվեկշիռը ներկայացվում է չորս բաժիններով.

I. Ընթացիկ հաշիվ
   Մասնավոր.
   Առևտուր (կամ «առևտրի հաշվեկշիռ»)
   Անտեսանելի (ծառայություններ և զուտ ներդրման եկամուտ)
   Պետական արտահանումներ կամ ներմուծումներ և լրավճարներ
II. Հիմնական միջոցների հաշիվ
   Մասնավոր
   Պետական
III. Վիճակագրական անհամապատասխանություն
IV. Պաշտոնական կարգավորումներ:

Այժմ կպարզաբանենք վճարային հաշվեկշռի այս գլխավոր բաղադրիչներից յուրաքանչյուրը:

ԴԵԲԵՏՆԵՐ ԵՎ ԿՐԵԴԻՏՆԵՐ

Վճարային հաշվեկշռի հաշիվները այլ կարգի հաշիվների նման գրանցում են պլյուսներն ու մինուսները: Պլյուս հոդվածը կոչվում է *կրեդիտ*, իսկ մինուս հոդվածը կոչվում է դեբետ:

Ընդհանրապես, արտահանումները **կրեդիտներ** են, իսկ ներմուծումները՝ **դեբետներ**: Յուրաքանչյուր հոդված դիտարկելիս կարևոր կանոնն է պարզել, թե երկրի համար այն արտարժույթ է վաստակում, թե ոչ: *Արտարժույթները* այլ երկրների փողերն են:

Հիշեք հետևյալ կանոնը.

Եթե որևէ հոդված լրացուցիչ արտարժույթ է ապահովում, ինչպես դա անում է արտահանումը, այն կոչվում է «կրեդիտ»: Եթե հոդվածը ներմուծումների նման պակասեցնում է արտարժույթի մեր պաշարը, այն կոչվում է «դեբետ»:

Ինչպե՞ս է գրանցվում ԱՄՆ-ի կողմից ներմուծվող ճապոնական տեսախցիկը: Այն ակնհայտորեն դեբետ է, քանի որ պակասեցնում է ճապոնական իենի մեր պաշարը: Ինչպե՞ս պետք է վերաբերվել ամերիկացիների արտասահմանյան ներդրումներից ստացված շահին ու շահութաբաժնին: Ակնհայտ է, որ դրանք արտահանման նման կրեդիտային հոդվածներ են, որովհետև մեզ ապահովում են արտարժույթով:

ՎՃԱՐԱՅԻՆ ՀԱՇՎԵԿՇՌԻ ՄԱՆՐԱՄԱՍՆԵՐԸ

Ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռ: Առաջին բաժնի մեջ մտնող հոդվածների ամբողջությունը սովորաբար անվանում են **ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռ**: Այն ի մի է բերում ապրանքների և ծառայությունների մեր ամբողջ արտահանման և ներմուծման տարբերությունը: Այն համարյա նույնն է, ինչ որ զուտ արտահանումը՝ ազգային արդյունքի հաշիվների մեջ:

Անցյալում շատ հեղինակներ կենտրոնանում էին **առևտրի հաշվեկշռի** վրա, որը կազմված է ապրանքների ներմուծումից և արտահանումից: Ապրանքների ներմուծման և արտահանման կազմը ցույց էր տրված աղյուսակ 18–1-ում. այն հիմնականում կազմված է առաջնային ապրանքներից (ինչպես սննդամթերքն ու վառելանյութը) և արդյունաբերական ապրանքներից: Ավելի վաղ ժամանակներում մերկանտիլիստները ջանում էին հասնել առևտրի ավելցուկի (արտահանման ավելցուկը ներմուծման նկատմամբ)՝ դա անվանելով «առևտրի նպաստավոր հաշվեկշիռ»: Նրանք ցանկանում էին խուսափել «առևտրի աննպաստ հաշվեկշռից», որի տակ հասկանում էին առևտրի բաց (ներմուծման ավելցուկ արտահանման նկատմամբ): Եզրերի այս ընտրությունը հասել է մինչև մեր օրերը, քանի որ շատ երկրներ ձգտում են հասնել առևտրի ավելցուկի: Սակայն տնտեսագիտությունը սովորեցնում է, որ առևտրի բացը երբեմն տնտեսապես գերադասելի է այն երկրների համար, որոնք արտաքին հիմնական միջոցների ներհոսի կարիք ունեն:

Քննարկելով առևտրի հաշվեկշիռը, չպետք է մոռանալ *անտեսանելի* հաշիվների աճող դերը, որոնց մեջ մտնում են ծառայություններն ու ներդրումների եկամուտը: Ծառայությունները կազմված են այնպիսի հոդվածներից, ինչպիսիք են փոխադրումները, ֆինանսական ծառայությունները և արտաքին ուղևորությունները: Ներդրումների եկամուտը ներառում է ԱՄՆ-ի արտասահմանյան միջոցներից եկած զուտ եկամուտները (այսինքն՝ արտասահմանում ԱՄՆ-ի ներդրած միջոցներից եկած եկամուտները՝ հանած ԱՄՆ-ում արտասահմանյան պետությունների ներդրած միջոցների դիմաց վճարումները): Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո մինչև 1980-ական թվականները անտեսանելի հաշիվների բաղադրիչը Միացյալ Նահանգների համար կարևոր դրական կամ կրեդիտ հոդված էր, սակայն ԱՄՆ-ի միջազգային պարտքի վիճակը 1990-ական թվականների սկզբին այս ավելցուկային հոդվածը փոքրացրել է:

Աղյուսակ 18–3-ը ներկայացնում է ԱՄՆ-ի 1990-ական թվականների միջազգային վճարային հաշվեկշռի ամփոփումը: Ուշադրություն դարձրեք չորս գլխավոր բաժինների վրա՝ ընթացիկ հաշիվ, ֆինանսական միջոցների հաշիվ, վիճակագրական անհամապատասխանություն և պաշտոնական կարգավորումներ (հղումը հեշտացնելու համար յուրաքանչյուր տողը համարակալված է): Յուրաքանչյուր հոդված նշված է (ա) սյունակում: Կրեդիտները նշված են (բ) սյունակում, իսկ (գ) սյունակը ցույց է տալիս դե-

ԱՄՆ-ի վճարային հաշվեկշիռը, 1990 թ. (միլիարդ դոլար)

Բաժին	(ա) Հոդվածներ	(բ) Կրեդիտներ (+)	(գ) Դեբետներ (–)	(դ) Զուտ կրեդիտներ (+) կամ դեբետներ (–)
I.	Ընթացիկ հաշիվ			
	1. Ապրանքային առևտրի հաշվեկշիռ	390	–498	–108
	2. Անտեսանելի հաշիվներ (ծառայություններ, ներդրման եկամուտ և այլն)			9
	3. Ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռ			–99
II.	Ֆինանսական միջոցների հաշիվ [Փոխ տալ (–) կամ փոխ առնել (+)]			
	4. Ֆինանսական միջոցների հոսք	88	–59	
	5. Ֆինանսական միջոցների հաշվի հաշվեկշիռ			*29*
III.	Վիճակագրական անհամապատասխանություն			72
	6. Փոխհատուցման կարիք ունեցող անբողջ քանակը (տող 3 + տող 5 + վիճակագրական անհամապատասխանություն)			2
IV.	Պաշտոնական կարգավորումներ			
	7. Պաշտոնական կարգավորումների հաշվեկշիռ (ԱՄՆ-ի պաշտոնական միջոցների զուտ փոփոխություն)			*–2*
	8. Ընդհանուր զուտ ամբողջը			*0*

Աղյուսակ 18–3. Ըստ սահմանման՝ ընթացիկ հաշվին գումարած ֆինանսական միջոցների հաշիվը գումարած վիճակագրական անհամապատասխանությունը պետք է փոխհատուցվի պաշտոնական կարգավորումներով

(Աղբյուրը՝ ըստ ԱՄՆ-ի առևտրի վարչության):

բետները: Այնուհետև (դ) սյունակը ցույց է տալիս զուտ կրեդիտը կամ դեբետը: Այնտեղ նշված է կրեդիտ, եթե հոդվածը մեծացնում է արտարժույթների մեր պաշարը, և դեբետ՝ եթե հաշվեկշռում այն նվազեցնում է արտարժույթի մեր պաշարը:

1990 թվականին ապրանքային արտահանումները մեզ տվեցին $390 միլիարդի կրեդիտ: Իսկ մեր ապրանքային ներմուծումները տվեցին $498 միլիարդի դեբետ: Կրեդիտների և դեբետների զուտ տարբերությունը $108 միլիարդ դեբետ էր: Այս «առևտրի բացը» նշված է (դ) սյունակի առաջին տողում (համոզվեք, որ գիտեք, թե ինչու՞ է հանրահաշվական նշանը – և ոչ թե +): Աղյուսակից տեսնում ենք, որ ծառայությունները կամ անտեսանելի հոդվածները հանձնառությունների հետ միասին մի փոքր ավելցուկ են ունեցել: Այսպիսով, 1990 թվականին ընթացիկ հաշիվների մեր բացը կազմել է $99 միլիարդ:

Ֆինանսական միջոցների հաշիվ: Մենք ավարտեցինք ընթացիկ հաշվի վերլուծությունը: Բայց Միացյալ Նահանգները 1990 թվականին ինչպե՞ս «ֆինանսավորեց» իր ընթացիկ հաշվի $99 միլիարդ բացը: Միացյալ Նահանգները պետք է կամ փոխ առներ, կամ կրճատեր իր արտաքին միջոցները: Ակնհայտ է, որ ձեր կատարած գնումների դիմաց պետք է կամ վճարեք, կամ պարտք անեք: Սա նշանակում է, որ ըստ սահմանման, միջազգային վճարումների հաշվեկշիռը ամբողջությամբ վերցված պետք է զրոյական հավասարակշռություն դրսևորի:

Ֆինանսական միջոցների շարժերն այն փոխառություններն են, որ մասնավոր քաղաքացիները կամ պետությունները վերցնում կամ տալիս են արտասահմանցի մասնավոր քաղաքացիներին կամ պետություններին: Ֆինանսական միջոցների շարժեր են տեղի ունենում, օրինակ, երբ Ճապոնիայի կենսաթոշակային հիմնադրամը ԱՄՆ-ի կառավարությունից գնում է արժեթղթեր, կամ երբ որևէ ամերիկացի բաժնետոմս է գնում բրիտանական որևէ ձեռնարկությունից:

Շատ հեշտությամբ կարող եք որոշել, թե ֆինանսական միջոցների հաշվի մեջ որոնք են կրեդիտային և որոնք՝ դեբետային հոդվածներ, եթե օգտագործեք հետևյալ կանոնը. Միացյալ Նահանգները միշտ դիտարկեք որպես բաժնետոմսեր, պարտատոմսեր կամ այլ արժեթղթեր արտահանող կամ ներմուծող երկիր կամ, կարճ ասած՝ արտարժույթների

դիմաց պարտամուրհակներ արտահանող կամ ներմուծող երկիր: Այնուհետև այս արտահանումներն ու ներմուծումները կարող եք դիտել որպես սովորական արտահանումներ կամ ներմուծումներ: Երբ արտասահմանից փոխ ենք առնում, որպեսզի ֆինանսավորենք ընթացիկ հաշվի բացը, արտասահման ենք ուղարկում մուրհակներ (օրինակ՝ գանձարանային մուրհակներ) և ձեռք ենք բերում արտարժույթ: Սա կրեդի՞տ է, թե՞ դեբետ: Ակնհայտ է, որ այս գործարքը կրեդիտ է ստեղծում:

Նման ձևով, եթե մեր դրամատները փոխ են տալիս որևէ արտասահմանյան երկրի, օրինակ, Բրազիլիայում պողպատաձուլական գործարան ֆինանսավորելու համար, դա նշանակում է, որ ԱՄՆ-ի դրամատները բրազիլացիներից ներմուծում են մուրհակներ և կորցնում արժույթ. ակնհայտորեն սա դեբետային հոդված է:

5-րդ տողը ցույց է տալիս, որ 1990 թվականին Միացյալ Նահանգները եղել է զուտ փոխ առնող, մենք արտասահմանից փոխ ենք առել ավելի շատ, քան փոխ ենք տվել: Միացյալ Նահանգները մուրհակների զուտ արտահանող է եղել 29 միլիարդ դոլարի չափով:

3-րդ բաժինը ցույց է տալիս, որ տեղի է ունեցել վիճակագրական մեծ անհամապատասխանություն (բոլոր չգրանցված գործարքների զուտ գումարը)՝ հասնելով $73 միլիարդի: Սա նշանակում է, որ $73 միլիարդ չգրանցված միջոցներ մուտք են գործել Միացյալ Նահանգներ:

Բոլոր ընթացիկ և ֆինանսական միջոցների հաշիվները գումարելով վիճակագրական անհամապատասխանությանը, ստանում ենք $2 միլիարդ զուտ ավելցուկ:

Պաշտոնական կարգավորումներ: Երբ Միացյալ Նահանգները հետևում էր ոսկու հիմնօրինակին, և կառավարությունը խիստ հավատարիմ էր լեյսեյ ֆեայի քաղաքականությանը, 6-րդ տողի վրա մնացող ցանկացած մեծություն կարգավորվում էր ոսկու արտահանման կամ ներմուծման միջոցով: Հիմա, երբ երկրներն այլևս չեն հետևում ոսկու հիմնօրինակին, նրանք իրենց հաշվապահական մատյանները հաշվեկշռի են բերում կառավարական վճարումներով կամ արտարժույթների ստացականներով: Կառավարության կողմից տրամադրվող հաշվեկշռի բերող այս հոսքերը կոչվում են «պաշտոնական կարգավորումներ»: Այսօր պաշտոնական կարգավորումների ամենատարածված ձևը ԱՄՆ-ի պետական արժեթղթերի առքն ու վաճառքն է: Ուշադրություն դարձրեք, որ 7-րդ տողում 1990 թվականին ԱՄՆ-ի պաշտոնական միջոցների վրա մի փոքր ավելացում ($2 միլիարդ) կար:

ՎՃԱՐԱՅԻՆ ՀԱՇՎԵԿՇՌԻ ՓՈՒԼԵՐԸ

Առաջատար արդյունաբերական երկրների տնտեսական պատմության դիտարկումը ցույց է տալիս, որ նրանք երիտասարդ պարտապանից հասուն պարտատուի վերածելու ընթացքում անցնում են վճարային հաշվեկշռի չորս փուլերով: Այս հաջորդականությունը որոշակի շեղումներով՝ կապված առանձին երկրների պատմության հետ, ի հայտ է գալիս Հյուսիսային Ամերիկայի, Եվրոպայի և Հարավարևելյան Ասիայի զարգացած տնտեսություններում: Այս փուլերը կարող ենք լուսաբանել՝ համառոտակի ներկայացնելով Միացյալ Նահանգների վճարային հաշվեկշիռների պատմությունը:

- *Երիտասարդ և աճող պարտապան երկիր:* Հեղափոխական պատերազմից մինչև քաղաքացիական պատերազմին հաջորդած ժամանակաշրջանը Միացյալ Նահանգներն իր ընթացիկ հաշվի վրա ավելի շատ ներմուծում էր, քան արտահանում: Եվրոպան փոխ էր տալիս տարբերությունը, որը երկրին հնարավորություն էր ընձեռում կառուցելու իր հիմնական միջոցների պաշարը: Միացյալ Նահանգները բնորոշ երիտասարդ և աճող պարտապան երկիր էր:
- *Հասուն պարտապան երկիր:* Մոտավորապես 1873 թվականից մինչև 1914 թվականը ԱՄՆ-ի առևտրի հաշվեկշիռը տեղաշարժվեց ավելցուկի կողմը: Սակայն շահութաբաժինների և շահի աճը, որոնք նա պարտք էր արտասահմանյան հին փոխառությունների պատճառով, ընթացիկ հաշիվը պահում էին համարյա հավասարակշռության մեջ: Ֆինանսական միջոցների շարժերը նույնպես մոտավորապես հավասարակշռության մեջ էին, քանի որ փոխատվությունները հազիվ փոխհատուցում էին փոխառությունները:
- *Նոր պարտատու երկիր:* Առաջին համաշխարհային պատերազմի ընթացքում Միացյալ Նահանգները հսկայական չափով ընդարձակեց իր արտահանումները: Ամերիկայի քաղաքացիները և կառավարությունը փող էին պարտք տալիս դաշնակիցներ Անգլիային և Ֆրանսիային՝ ռազմական տեխնիկայի սարքավորումների և հետպատերազմյան օգնության կարիքների համար: Միացյալ Նահանգները պատերազմից դուրս եկավ որպես պարտատու երկիր:
- *Հասուն պարտատու երկիր:* Չորրորդ փուլում արտաքին հիմնական միջոցներից և ներդրումներից ստացված եկամուտներն ապահովեցին անտեսանելի հաշիվների մեծ ավելցուկ, որը համեմատելի էր ապրանքային առևտրի բացի հետ: Այդպիսին էր Միացյալ Նահանգների ա-

ռևտրի պատկերը մինչև 1980-ական թվականների սկիզբը: Այսօր Ճապոնիայի և Արևմտյան Գերմանիայի նման երկրներն են խաղում հասուն պարտատու երկրի դեր, քանի որ ունեն ընթացիկ հաշվի մեծ ավելցուկներ, որոնք ներդրում են արտասահմանում:

Ինչպես ցույց է տալիս վճարային հաշվեկշիռների աղյուսակը, Միացյալ Նահանգները, զարմանալիորեն, դուրս է եկել հասուն պարտատու երկրի փուլից: Միացյալ Նահանգները մեկ անգամ ևս դարձել է պարտապան երկիր՝ մեծ քանակությամբ փոխ առնելով 4-րդ փուլում գտնվող երկրներից: Այս նոր վիճակի և առաջին փուլի տարբերությունն այն է, որ հիմա փոխառությունները սպառման համար են և ոչ թե ներդրման:

Որոշ տնտեսագետներ իրենց հարց են տալիս, թե արդյոք Միացյալ Նահանգները չի՞ մտել հինգերորդ՝ *ծեր պարտապան երկրի* փուլը: Նրանք նկատում են, որ 1980-ական թվականների սուղ փողի և պետական մեծ բացի մակրոտնտեսական քաղաքականության համակցությունը կրճատել է ազգային խնայողությունը: Այժմ Միացյալ Նահանգները չի կարողանում ստեղծել խնայողության այնպիսի ծավալ, որը բավարար լիներ ապահովելու նրա հիմնական միջոցների պահանջները, և պետք է շրջվենք դեպի ավելի տնտես երկրները, որպեսզի նրանք մեզ համար խնայողություն կատարեն: Ի տարբերություն ամերիկյան ապահնայողության, արտասահմանցիները՝ մասնավորապես ճապոնացի ներդրողները, բաժնետոմսերի իրենց տեղաբաշխման համար մեծ քանակով ամերիկյան արժեթղթեր են գնում:

Արդյո՞ք այս նոր փուլը ԱՄՆ-ի վճարային հաշվեկշիռների անցողիկ շրջան է: Թե՞ այն ուղենշում է առևտրի «կառուցվածքային» բացի երկարատև ժամանակաշրջանի սկիզբը, որը տասնամյակներ կտևի: Ոչ ոք չի կարող ստույգ պատասխանել այս հարցին: Վաղ 1990-ական թվականներին շտկող ուժերը կարծես թե ԱՄՆ-ի ընթացիկ հաշիվը վերադարձնում էին հետ՝ դեպի հավասարակշռություն, բայց ծանր արտաքին պարտքի տոկոսները վճարելու անհրաժեշտության պարագայում: Եթե դա տեղի ունենա, Միացյալ Նահանգները կրկին կլինի հասուն պարտապան երկիր՝ վերադառնալով վերոհիշյալ 2-րդ փուլին:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Միջազգային առևտրի տնտեսական հիմքը

1. Երկրի ներսում արտադրողականության տարբերությունների ծագման հետ միասին մասնագիտացումն ու փոխանակությունը դառնում են շահավետ: Նույնը տեղի ունի երկրների միջև: Միջազգային փոխանակությունը հնարավորություն է տալիս հասնելու մասնագիտացման և աշխատանքի բաժանման այնպիսի մակարդակի, որն ավելի արդյունավետ է, քան միայն ներքին արտադրությանն ապավինելը:

2. Բազմազանությունը հիմնական պատճառն է, որ երկրները մտնում են միջազգային առևտրի մեջ: Այս հիմնական սկզբունքի շրջանակներում տեսնում ենք, որ առևտուրը տեղի է ունենում (ա) արտադրության պայմանների տարբերության պատճառով, (բ) նվազող ծախսերի պատճառով (ծավալարդյունքի) և (դ) ճաշակների բազմազանության պատճառով:

3. Միջազգային առևտրի ամենահիմնական պատճառը համեմատական առավելության ռիկարդյան սկզբունքն է: Այդ սկզբունքը հավաստում է, որ երկու տարածաշրջանների միջև առևտուրը նպատակահարմար է, եթե նույնիսկ տարածաշրջաններից մեկը բոլոր ապրանքների արտադրության մեջ բացարձակապես շատ կամ քիչ ավելի արդյունավետ է, քան մյուսը: Քանի դեռ երկրների միջև *հարաբերական կամ համեմատական* արդյունավետության տարբերություններ կան, որոշ ապրանքների արտադրության մեջ յուրաքանչյուր երկիր պետք է ունենա համեմատական առավելություն կամ աննպաստ վիճակ: Շատ նպաստավոր իրավիճակ է ծագում, երբ երկրները մասնագիտանում են իրենց համեմատական առավելության բնագավառի ապրանքների արտադրության մեջ, արտահանում են այդ ապրանքները և փոխանակում այն ապրանքների հետ, որոնցում համեմատական առավելություն ունեն մյուս երկրները:

4. Համեմատական առավելության տեսությունն ավելի շատ բան է կանխատեսում, քան միայն մասնագիտացման և առևտրի բնագավառի աշխարհագրական պատկերն է: Այն նաև ապացուցում է, որ երկրները հայտնվում են ավելի բարվոք վիճակում և որ իրական աշխատավարձը (կամ ավելի ընդհանուր ձևով՝ արտադրության գործոնների՝ որպես ամբողջության հատույցները) բարելավվում են առևտրի և դրան հետևող համաշխարհային արտադրության ավելի մեծ ամբողջական քանակությունների շնորհիվ: Արգելակող բաժնեչափերն ու մաքսադրույքները, որոնք նպատակ ունեն «պաշտպանել» աշխատողներին և արտադրությունները, կփոքրացնեն երկրի ամբողջական եկամուտն ու սպառման հնարավորությունները:

5. Շատ ապրանքների կամ շատ երկրների դեպքում համեմատական առավելության նույն սկզբունքները դարձյալ կիրառելի են: Շատ ապրանքների դեպքում դրանք կարող ենք դասավորել համեմատական առավելության անընդհատ շարքի երկայնքով, համեմատաբար ավելի արդյունավետներից մինչև համեմատաբար պակաս արդյունավետները: Շատ երկրների դեպքում առևտուրը կարող է «եռակողմ» կամ «բազմակողմ» լինել, երբ երկրներն այլ առանձին երկրների հետ ունենում են խոշոր երկկողմ ավելցուկ կամ բաց: Եռակողմ առևտուրը երկկողմ առևտրի մեջ հնարավոր է դարձնում անհավասարակշռություններ, բայց դա արտացոլումն է այն հանգամանքի, որ երկրի հաշիվները պետք է հավասարակշռվեն միայն բազմակողմ հիմքի վրա՝ երկրի և մնացյալ աշխարհի միջև: Պարտադրված երկկողմ հաշվեկշիռը կվնասի տնտեսական արդյունավետությանը:

Բ. Միջազգային վճարային հաշվեկշիռը

6. Միջազգային վճարային հաշվեկշիռը հաշիվների մի համախումբ է, որը չափում է տնտեսական գործարքները որևէ երկրի և մնացյալ աշխարհի միջև: Այն ներառում է ապրանքների, ծառայությունների և ֆինանսական միջոցների արտահանումներն ու ներմուծումները: Արտահանումները կրեդիտային հոդվածներ են, մինչդեռ ներմուծումները՝ դեբետային: Ավելի ընդհանուր ձևով՝ երկրի կրեդիտային հոդվածներն այն գործարքներն են, որոնք նրա համար մատչելի են դարձնում արտարժույթները, իսկ դեբետային հոդվածները նրանք են, որոնք նվազեցնում են նրա արտարժույթների պաշարը:

7. Վճարային հաշվեկշիռների գլխավոր բաղադրիչներն են.
   ա) Ընթացիկ հաշիվ (ներառյալ ապրանքային կամ առևտրական հաշվեկշիռը, ծառայությունների և ներդրման եկամուտների տիպի անտեսանելի հաշիվների հետ միասին):
   բ) Ֆինանսական միջոցների հաշիվ (բաժնետոմսերի, պարտատոմսերի և անշարժ գույքի նման միջոցների մասնավոր և պետական առքն ու վաճառքը):
   գ) Վիճակագրական անհամապատասխանություն:
   դ) Պաշտոնական կարգավորումներ:

   Վճարային հաշվեկշիռների հաշվարկման կանոնն այն է, որ բոլոր հոդվածների գումարը պետք է հավասարվի զրոյի. I + II + III + IV = 0:

8. Պատմականորեն երկրները հակված են անցնելու վճարային հաշվեկշիռների փուլերը՝ տնտեսական զարգացման համար փոխ առնող երիտասարդ պարտապան երկրից դեպի հասուն պարտապան, երիտասարդ պարտատու և մինչև հասուն պարտատու երկիր, որը շահույթներ է ստանում նախկին ներդրումներից: 1980-ական թվականներին Միացյալ Նահանգները հայտնվեց մի նոր փուլում, երբ ցածր ներքին խնայողությունը կրկին ստիպեց մեծ չափով փոխ առնել արտասահմանից և դառնալ պարտապան երկիր:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Միջազգային առևտրի սկզբունքները

բաց տնտեսություն
առևտրի աղբյուրներ. ծախսի տարբերություն, նվազող ծախսեր, ճաշակների տարբերություն, համեմատական առավելություն
բացարձակ և համեմատական առավելություն
(կամ անբարենպաստ վիճակ)
համեմատական առավելության սկզբունքներ
տնտեսական օգուտներ առևտրից
մաքսադրույքների և բաժնեչափերի ազդեցություններ
համեմատական առավելության շարք
եռակողմ և բազմակողմ առևտուր
առևտրի պայմաններ
սպառում և արտադրություն
առևտրով պայմանավորված հնարավորություններ
համաշխարհային և ազգային ԱՀՍ-ներ

Վճարային հաշվեկշիռ

վճարային հաշվեկշիռ (ընթացիկ հաշիվ, ֆինանսական միջոցների հաշիվ, պաշտոնական կարգավորումներ)
ամբողջ վճարային հաշվեկշիռը պետք է հավասարվի զրոյի. I + II + III + IV = 0:
դեբետներ և կրեդիտներ
վճարային հաշվեկշռի փուլեր

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. «Արտասահմանից որևէ ապրանք ավելի էժան գնելը, քան մենք կարող ենք արտադրել տանը, մեր օգտին է»: Արդյո՞ք սա համատեղելի է համեմատական առավելության հետ:
2. Պատասխանեք, թե հետևյալներից յուրաքանչյուրը ճի՞շտ է, թե՞ ոչ և պարզաբանեք ձեր դատողությունները: Եթե մեջբերումը ճիշտ չէ, բերեք ճիշտ պնդումը:
   ա) «Մենք՝ մեքսիկացիներս, երբևէ շահավետորեն չենք կարող մրցել հյուսիսային հսկայի հետ: Նրա գործարանները շատ արդյունավետ են, նա ունի շատ համակարգիչներ ու մեքենայացված միջոցներ և նրա ճարտարագիտական հմտությունները շատ զարգացած են: Մենք մաքսադրույքների կարիք ունենք, այլապես ոչինչ չենք կարող արտահանել»:
   բ) «Միջազգային առևտրի շնորհիվ երկիրը կարող է սպառել՝ գտնվելով իր արտադրության հնարավորություններից դուրս»:
   գ) «Եթե Ամերիկայի աշխատողները ենթարկվեն արտաքին էժան աշխատուժի սանձազերծ մրցակցությանը, մեր իրական աշխատավարձը էականորեն կկրճատվի»:
   դ) «Որևէ երկրի ընթացիկ հաշիվը պետք է հաշվեկշռվի ոչ թե երկկողմ հիմքի վրա (այսինքն՝ յուրաքանչյուր առանձին երկրի հետ), այլ պետք է հաշվեկշռվի բազմակողմ հիմքի վրա (այսինքն՝ բոլոր երկրների հետ)»:
   ե) «Համեմատական առավելության սկզբունքը հավասարապես կիրառելի է ինչպես ընտանիքների, քաղաքների, նահանգների նկատմամբ, այնպես էլ երկրների և աշխարհամասերի»:
3. Նկար 18–5-ը և նրան ուղեկցող աղյուսակը վերագծեք այնպես, որ ցույց տա Եվրոպայի արտադրության տվյալները. ենթադրենք, որ Եվրոպան ունի 600 միավոր աշխատուժ, իսկ աշխատանքի արտադրողականությունը հավասար է աղյուսակ 18–2-ում բերվածներին:
4. Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե աղյուսակ 18–2-ում բերված տվյալները (1, 2, 3, 4)-ից փոխվեն և դառնան (1, 2, 2, 4): Ցույց տվեք, որ ամբողջ առևտուրը կոչնչանա: Օգտագործեք այս հանգամանքը հետևյալ ասույթը բացատրելու համար. «Կեցցե բազմազանությունը»:
5. *4-րդ հարցի շարունակություն:* Ենթադրենք, աղյուսակ 18–2-ի տվյալները վերաբերում են Կորեային և Ամերիկային: Որո՞նք կլինեին երկու երկրների միջև առևտրի օգուտները: Հիմա ենթադրենք, թե Կորեան ընդօրինակում է ամերիկյան տեխնոլոգիան և արագորեն աճում ու ստեղծում է այնպիսի տեխնոլոգիա, որը համընկնում է աղյուսակ 18–2-ի Ամերիկայի յուրահատկին: Ի՞նչ տեղի կունենա միջազգային առևտրի հետ: Ի՞նչ կպատահի Կորեայի կենսամակարդակի և իրական աշխատավարձի հետ: Ի՞նչ կպատահի Ամերիկայի կենսամակարդակի հետ: Այստեղ առևտրի և բարօրության վրա տնտեսությունների զուգամիտման ազդեցության դաս կա՞ արդյոք:
6. Ինչու՞ առևտրից ամենամեծ օգուտը ստանում են փոքր երկրները, որոնց նախքան առևտուրն ունեցած գները համաշխարհային գերիշխող գներից շատ տարբեր էին:
7. Ինչու՞ նոր հայտնագործված աշխարհամասը կարող է համեմատական առավելություն ունենալ սննդամթերքի և հումքի արտադրության մեջ:
8. Գրեք այն հոդվածների ցանկը, որոնք պատկանում են միջազգային վճարային հաշվեկշռի կրեդիտային կողմին, և հոդվածների մեկ այլ ցանկ, որոնք պատկանում են դեբետային կողմին: Ի՞նչ է նշանակում առևտրի ավելցուկը: Ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռը:

9. Կառուցեք մտացածին վճարային հաշվեկշիռներ երիտասարդ պարտապան երկրի, հասուն պարտապան երկրի, նոր պարտատու երկրի և հասուն պարտատու երկրի համար:
10. Մերձավոր արևելքի մի երկիր հանկարծ նավթի խոշոր ռեսուրսներ է հայտնաբերում: Ցույց տվեք, թե նրա առևտրի և ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռը հանկարծ ինչպե՞ս է դառնում ավելցուկային: Ցույց տվեք, թե նա Նյու Յորքում ինչպես կարող է միջոցներ ձեռք բերել, որպես հիմնական միջոցների հաշվի փոխհատուցում: Ավելի ուշ, երբ նա միջոցներն օգտագործում է ներքին զարգացման համար, ցույց տվեք, թե նրա ընթացիկ և ֆինանսական միջոցների հաշիվներն ինչպե՞ս են փոխում իրենց դերերը:
11. Ինչ-որ երկիր 1994 թվականի համար գրանցում է հետևյալ տվյալները. ավտոմեքենաների արտահանում ($100), իսկ հացահատիկի՝ ($150), նավթի ներմուծում ($150), իսկ պողպատի՝ ($75), տուրիստական ծախսեր արտասահմանում ($25), արտասահմանյան երկրներին փոխատվություններ ($50), արտասահմանյան երկրներից փոխառություններ ($40), պաշտոնական կարգավորումներ ($30 կուտակում ներքին կենտրոնական դրամատան կողմից): Հաշվեք վիճակագրական անհամապատասխանությունը և աղյուսակ 18–3-ի նմանությամբ կառուցեք վճարային հաշվեկշիռների աղյուսակ:
12. ԱՄՆ-ի մի սենատոր վերջերս գրել էր.

> Ենթադրվում է, որ առևտուրը մեծացնում է նրանում ներգրավված բոլոր երկրների նպաստները կամ, առնվազն, այդպես են սովորեցնում Ադամ Սմիթն ու Դավիթ Ռիկարդոն: Եթե մեր տնտեսական անկման պատճառը մեր մրցակիցների տնտեսական աճն է, ապա այս փիլիսոփաները և իրենց հիմնած տնտեսագիտության ողջ տեսությունը 200 տարի շարունակ հիմարացրել են մեզ:

Բացատրեք, թե առաջին նախադասությունն ինչու՞ է ճիշտ: Բացատրեք նաև, թե երկրորդ նախադասությունն ինչու՞ չի բխում առաջինից: Կարո՞ղ եք օրինակ բերել, թե ճ երկրի տնտեսական աճը ինչպես կարող է իջեցնել Ա երկրի կենսամակարդակը (հուշում. 5-րդ հարցի պատասխանը կարող է օգնել բացահայտելու մեջբերման տրամաբանական սխալը):

ԳԼՈՒԽ XIX

ՀՈՎԱՆԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԱԶԱՏ ԱՌԵՎՏՈՒՐ

Պատգամավորների պալատին. Մենք անհանդուրժելի մրցակցության ենք ենթարկվում մի արտաքին մրցակցի կողմից, որն ունի լույս արտադրելու մեզ համար անմատչելի այնպիսի հնարավորություններ, որ կարող է էժանագին լույսով հեղեղել մեր ազգային շուկան: Այդ մրցակիցը ոչ այլ ոք է, քան արևը: Մեր խնդրանքն է ընդունել մի օրենք, որ փակվեն բոլոր պատուհանները, ճեղքերն ու անցքերը, որոնցով արևի լույսը թափանցում է մեր կացարանները՝ վնասելով այն շահավետ արտադրությանը, որ մենք հնարավորություն ունենք երկրին տալու:

Ստորագրված է՝ մոմ պատրաստողներ:
Ֆ. Բաստյաթ

Համեմատական առավելության տեսությունը ցույց է տալիս, թե երկրներն ինչպես կարող են օգուտ քաղել մասնագիտացումից և աշխատանքի միջազգային բաժանումից: Հակառակ այս ընդունված տնտեսական հայտնագործության, որոշ խմբեր շարունակ փորձում են ազդել օրենսդիր մարմինների վրա, որպեսզի «պաշտպանական» միջոցառումների՝ մաքսադրույքների և բաժնեչափերի միջոցով արգելքներ ստեղծեն ներմուծման համար: Ամեն տարի Միացյալ Նահանգների կոնգրեսն ու նախագահը պայքարում են այն խնդրի շուրջը, թե արդյոք անհրաժե՞շտ է տեղական արդյունաբերությունն էժան ներմուծումներից պաշտպանելու միջոցներ ձեռնարկել:

Արդյո՞ք հովանավորությունը տնտեսական լուրջ քաղաքականություն է: Ընդհանրապես տնտեսագետներն ասում են՝ ոչ: Նրանք գտնում են, որ առևտուրը երկրների միջև առաջացնում է աշխատանքի փոխշահավետ բաժանում, և որ ազատ ու բաց առևտուրը յուրաքանչյուր երկրի հնարավորություն է տալիս ընդլայնել իր արտադրությունն ու սպառման հնարավորությունները՝ բարձրացնելով համայն աշխարհի կենսամակարդակը:

Սակայն շատերը համաձայն չեն այս գնահատականին: Ինչպես որ 1789 թ. Ալեքսանդր Համիլտոնն էր ցանկանում մաքսադրույքների պատնեշ կառուցել մեր վերամշակող արդյունաբերության շուրջը, այդպես էլ այսօր մարդիկ գտնում են, որ մեր արդյունաբերությունը արտաքին մրցակցությունից պետք է պաշտպանել:

Այս գլխում մենք ցույց ենք տալիս, թե արդյունաբերության մեջ մաքսադրույքներն ինչպես են ազդում գների ու արտադրանքի վրա: Այնուհետև գնահատական ենք տալիս տնտեսական հովանավորությանը թեր և դեմ փաստարկներին:

ԱՌԵՎՏՐԻ ԵՎ ՄԱՔՍԱԴՐՈՒՅՔՆԵՐԻ ԱՌԱՋԱՐԿ-ՊԱՀԱՆՋԱՐԿ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

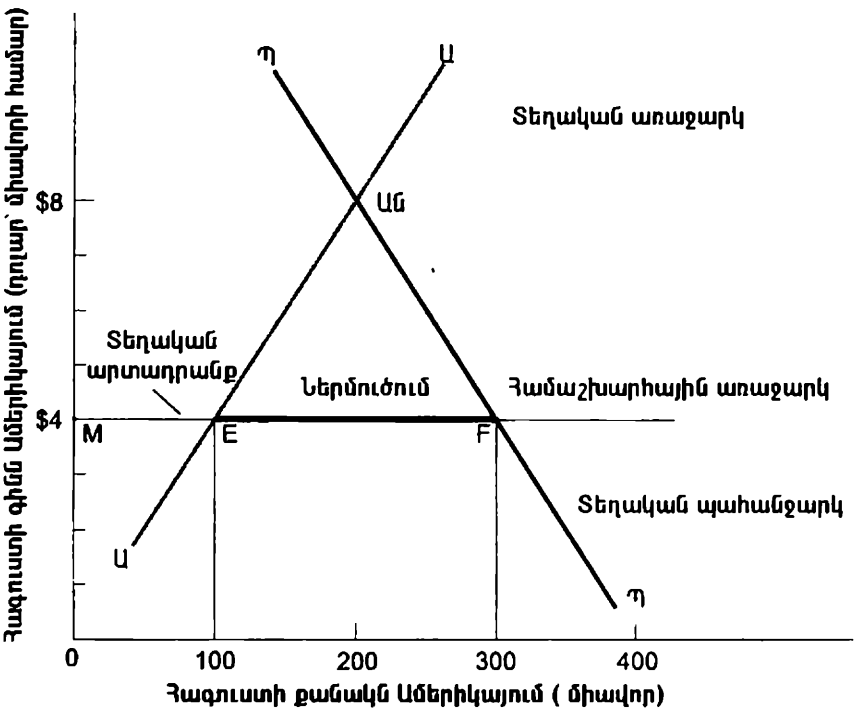
Նախորդ գլխում մենք քննարկեցինք համեմատական առավելության տեսությունը, որը ցույց է տալիս, որ երկրները կարող են առևտրի մեջ մտնել, եթե նույնիսկ բացարձակապես ավելի ունակ (կամ պակաս ունակ) են, քան որևէ այլ երկիր: Այս տեսությունը կարելի է լուսաբանել՝ ապրանքների առաջարկն ու պահանջարկը օգտագործելով արտաքին առևտրում:

ԱՌՔՈՒՎԱՃԱՌՔԻ ԵՆԹԱԿԱ ՈՐԵՎԷ ԱՌԱՆՁԻՆ ԱՊՐԱՆՔԻ ԱՌԱՋԱՐԿ-ՊԱՀԱՆՋԱՐԿ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Քննարկենք Ամերիկայի միայն հագուստի շուկան: Պարզության համար ենթադրենք, թե Ամերիկան շուկայի մի փոքր մասն է կազմում, և այդ պատճառով էլ չի կարող ազդել հագուստի համաշխարհային գների վրա: (Այս ենթադրությունը հնարավորություն կտա հեշտությամբ քննարկել առաջարկն ու պահանջարկը: Իրականությանն ավելի մոտ դեպքը, երբ երկիրը կարող է ազդել համաշխարհային գների վրա, այս գլխում կքննարկվի ավելի ուշ):

19–1 նկարը ցույց է տալիս հագուստի առաջարկի և պահանջարկի կորերը Ամերիկայի համար: Ամերիկյան սպառողների պահանջարկի կորը պատկերված է որպես ՊՊ կոր, իսկ ամերիկյան ձեռնարկությունների տեղական առաջարկի կորը՝ որպես ԱԱ կոր: Ենթադրենք, թե հագուստի գինը որոշվում է համաշխարհային շուկայում (որը շատ ավելի մեծ է, քան ամերիկյան շուկան), և հագուստի միավորն արժե 4 դոլար:

Հագուստի ազատ առևտուր



Նկար 19–1. Ամերիկյան արտադրությունը, ներմուծումը և սպառումը ազատ առևտրի դեպքում

Այստեղ տեսնում ենք ազատ առևտրի հավասարակշռությունը հագուստի շուկայում: Ամերիկան հագուստի համեմատական պակասություն ունի: Դրա համար անառևտուր հավասարակշռության ԱՆ կետում ամերիկյան գինը 8 դոլար է, մինչդեռ համաշխարհային գինը 4 դոլար է:

Ենթադրելով, որ ամերիկյան պահանջարկը չի փոխում 4 դոլարի հավասար համաշխարհային գինը, ազատ առևտրի հավասարակշռությունը տեղի է ունենում, երբ Ամերիկան արտադրում է ME (100 միավոր) և ներմուծում է պահանջարկի և տեղական առաջարկի տարբերության չափով, որը ցույց է տրված որպես EF (կամ 200 միավոր):

Ավելի ուշ մենք հաշվի կառնենք, որ միջազգային առևտրում գործարքները կատարվում են տարբեր արժույթներով: Իսկ առայժմ դեպքը կարող ենք պարզեցնել՝ բոլոր արժույթները վերածելով դոլարի: Օրինակ, չնայած ֆրանսիացի մատակարարները ցանկանում են գումարը ստանալ ֆրանկով, մենք կարող ենք ֆրանսիացիների առաջարկի սանդղակը վերածել դոլարի սանդղակի՝ օգտագործելով ընթացիկ իոխարժեքը:

Անառևտուր հավասարակշռություն: Ենթադրենք հագուստի փոխադրածախսն ու մաքսադրույքները արգելակող են (ասենք՝ 100 դոլար՝ միավոր հագուստի համար): Որտե՞ղ կգտնվի անառևտուր հավասարակշռությունը: Այս դեպքում հագուստի ամերիկյան շուկան նկար 19–1-ում կգտնվի տեղական առաջարկի և պահանջարկի հատման ԱՆ կետում: Այս անառևտուր կետում գինը համեմատաբար բարձր է՝ միավորը 8 դոլար, իսկ տեղական արտադրողները բավարարում են ամբողջ պահանջարկը:

Ազատ առևտուր: Այժմ հագուստի առևտուր բացենք: Փոխադրածախսերի, մաքսադրույքների ու արժեզրկափերի բացակայության դեպքում Ամերիկայի գները պետք է հավասար լինեն համաշխարհային գներին: Ինչու՞: Որովհետև եթե ամերիկյան գինը բարձր է եվրոպականից, ապա այքաբաց ձեռներեցները հագուստը կգնեն էժան տեղից (Եվրոպայից) և կվաճառեն ավելի բանկ տեղում (Ամերիկայում): Եվրոպան հագուստ կարտահանի Ամերիկա: Հենց որ առևտրի հոսքը լիովին հարմարվի առաջարկին ու պահանջարկին, ամերիկյան գինը կհավասարվի համաշխարհային գնի մակարդակին (փոխադրածախսն ու մաքսադրույքները հաշվի առնող օրինակում ամերիկյան գինը հավասար կլինի համաշխարհային գնին՝ գումարած այս ծախսերը):

19–1 նկարը ցույց է տալիս, թե ազատ առևտրի դեպքում ինչպես են որոշվում հագուստի գինը, քանակը և առևտրի հոսքը մեր օրինակում: 4 դոլարին համապատասխանող կետից տարված հորիզոնական գիծը ներմուծումների առաջարկի կորն է: Այն հորիզոնական է կամ կատարելապես գնաճկուն, քանի որ ենթադրվում է, որ ամերիկյան պահանջարկը շատ փոքր լինելով, չի կարող ազդել հագուստի համաշխարհային գների վրա:

Քանի որ առևտուրը բաց է, ապա ներմուծումները հոսում են դեպի Ամերիկա՝ գինն իջեցնելով համաշխարհային գնի մակարդակին՝ մեկ միավորը 4 դոլար: Այդ մակարդակում տեղական արտադրողներն առաջարկում են ME քանակ կամ՝ 100 միավոր, մինչդեռ

այդ գնով սպառողները ցանկանում են գնել 300 միավոր: Տարբերությունը, որ պատկերված է EF հատվածով, ներմուծման քանակն է:

Ո՞վ է որոշել, որ հենց տվյալ քանակի հագուստ ներմուծենք, իսկ տեղական արտադրողներն առաջարկեն միայն 100 միավոր: Եվրոպայի պլանավորող գործակալությո՞ւնը: Հագուստ արտադրող ձեռնարկությունների քարտե՞լը: Ոչ: Առևտրի քանակը որոշվել է առաջարկով և պահանջարկով:

Ավելին, կարելի է ասել, որ անառևտուր հավասարակշռության դեպքում գների մակարդակն է որոշում առևտրի հոսքի ուղղությունը: Ամերիկայի անառևտուր գներն ավելի բարձր էին Եվրոպայի գներից, այդ պատճառով ապրանքը հոսեց դեպի Ամերիկա: Հիշեք այս պարադոքսային կանոնը. *ազատ առևտրի դեպքում ապրանքը հոսում է դեպի վեր՝ ցածր գին ունեցող շրջաններից դեպի բարձր գին ունեցող շրջաններ:* Երբ շուկաները բաց են ազատ առևտրի համար, ապա հագուստը հոսում է դեպի վեր՝ ցածր գին ունեցող եվրոպական շուկայից դեպի բարձր գին ունեցող ամերիկյան շուկա:

Առաջարկի և պահանջարկի կորերը շատ հարմար են արդյունաբերության որևէ առանձին ճյուղում գործող ուժերը հասկանալու համար, սակայն այդ ուժերը բոլորը չեն: Ի՞նչն է որոշում հագուստի համաշխարհային գինը: Ինչու՞ անառևտուր հավասարակշռության դեպքում հագուստի գինն Ամերիկայում ավելի բարձր է, քան Եվրոպայում: Այս հարցին պատասխանելու համար պետք է քննարկել արդյունաբերության բոլոր ճյուղերի առաջարկն ու պահանջարկը: Նախորդ գլխում մենք օգտագործեցինք ընդհանուր հավասարակշռության վերլուծությունը, որպեսզի տեսնենք տնտեսության համեմատական առավելությունը: Համեմատական առավելության նույն սկզբունքները բացատրում են, թե Եվրոպան ինչու է արտահանում հագուստ և ներմուծում սննդամթերք[1]:

ՄԱՔՍԱԴՐՈՒՅՔ ԵՎ ԲԱԺՆԵՉԱՓ

Հասույթները մեծացնելու և առանձին արտադրությունների վրա ազդելու նպատակով կառավարությունները դարեր շարունակ կիրառել են մաքսադրույքներ և բաժնեչափեր: Սկսած XVIII դարից, երբ Բրիտանիայի խորհրդարանը փորձեց իր ամերիկյան գաղութներից ներմուծվող թեյի, շաքարի և այլ ապրանքների վրա մաքսադրույքներ սահմանել, մաքսադրույքների քաղաքականությունը պարարտ հող դարձավ հեղաշրջման և քաղաքական պայքարի համար:

Մաքսադրույքի և բաժնեչափի տնտեսական հետևանքները հասկանալու համար կարող ենք օգտագործել առաջարկ-պահանջարկ վերլուծությունը: Նախ՝ նշենք, որ **մաքսադրույքը** ներմուծումներից գանձվող հարկն է: Աղյուսակ 19–1-ը ցույց է տալիս Ամերիկայի և Ճապոնիայի 1980-ական թվականների որոշ տիպական մաքսադրույքներ: Օրինակ, Միացյալ Նահանգներն այսօր ավտոմեքենաներից գանձում է 2,5 տոկոս մաքսադրույք: Եթե արտասահմանյան մեքենան արժե 10000 դոլար, ապա տեղական գինը՝ մաքսադրույքի հետ միասին կլինի 10.250 դոլար: **Բաժնեչափը** ներմուծվող քանակի սահմանափակումն է: Միացյալ Նահանգները բաժնեչափեր է կիրառում շատ ապրանքների, այդ թվում՝ գետնանուշի, գործվածքեղենի և տավարի մսի համար:

Արգելակող մաքսադրույք: Ամենահեշտ քննարկվող դեպքը *արգելակող մաքսադրույքն* է: Դա այնպիսի մաքսադրույք է, որը շատ բարձր լինելու պատճառով լիովին արգելում է որևէ ներմուծում: Վերադառնալով նկար 19–1-ին, տեսնենք, թե ինչ կկա-

Ապրանքատեսակ	Միջին մաքսադրույքը, 1987 թ. (%) ԱՄՆ	Ճապոնիա
Գյուղատնտեսական ապրանքներ	1,8	18,4
Սննդամթերք	4,7	25,4
Պատրաստի հագուստ	22,7	13,8
Տպագրություն և հրատարակում	0,7	0,1
Երկաթ և պողպատ	3,6	2,8
Տրանսպորտային սարքավորումներ	2,5	1,5
Միջինը՝ արդյունաբերական ապրանքներ	4,4	2,8

Աղյուսակ 19-1. Միջին մաքսադրույքները Միացյալ Նահանգների և Ճապոնիայի համար

Միացյալ Նահանգների և Ճապոնիայի նման արդյունաբերական երկրների մաքսադրույքներն այսօր ընդհանուր առմամբ ցածր են: Բարձր մաքսադրույքներ և ներմուծման բաժնեչափեր ունեն քաղաքականության նկատմամբ զգայուն ճյուղերը, ինչպես, օրինակ, գյուղատնտեսությունը՝ Ճապոնիայում կամ հագուստը՝ Միացյալ Նահանգներում: (Աղբյուրը՝ Congressional Budget Office, The GATT Negotiations and U.S. Trade Policy [U.S. Government Printing Office, Washington, June, 1987]):

[1] Տնտեսագետները բացատրում են, որ պահանջարկի և առաջարկի այս կորերը պատկերում են միայն «մասնակի հավասարակշռությունը»: Դրանք պետք է խարսխվեն ընդհանուր հավասարակշռության վերլուծության վրա, որի մասնավոր դեպքն է XVIII գլխում նկարագրված համեմատական առավելության ռիկարդյան տեսությունը:

տարվի, եթե միավոր հագուստի մաքսադրույքը 4 դոլարից բարձր է (այսինքն՝ ավելի, քան ամերիկյան 8 դոլար անառևտուր գնի և 4 դոլար համաշխարհային գնի տարբերությունը): Սա հագուստի առևտուրն արգելակող մաքսադրույք է: Յուրաքանչյուր ներմուծող, որը հագուստը գնել է 4 դոլար համաշխարհային գնով, Ամերիկայում այն կարող է վաճառել ամենաշատը 8 դոլար անառևտուր գնով: Սակայն ներմուծողից գանձվող մաքսադրույքն ավելի բարձր է, քան Միացյալ Նահանգների գնի և համաշխարհային գնի տարբերությունը: Այսպիսով, արգելակող մաքսադրույքը դադարեցնում է ողջ առևտուրը:

Չարգելակող մաքսադրույք: Ավելի չափավոր մաքսադրույքը (ամեն միավորի համար 4 դոլարից պակաս) առևտրին կվնասի, բայց չի վերացնի: Նկար 19–2-ը պատկերում է հագուստի շուկայի հավասարակշռությունը 2 դոլար մաքսադրույքի դեպքում: Դարձյալ ենթադրելով, որ փոխադրածախս չկա, 2 դոլար մաքսադրույքը նշանակում է, որ արտասահմանյան հագուստի միավորն Ամերիկայում կվաճառվի 6 դոլարով (որը հավասար է 4 դոլար համաշխարհային գնի և 2 դոլար մաքսադրույքի գումարին):

Հավասարակշռության վրա 2 դոլար մաքսադրույքի ազդեցությունը հետևյալն է. մաքսադրույքի սահմանումից հետո ներքին սպառումը (կամ պահանջվող քանակը) ազատ առևտրին համապատասխանող հավասարակշռության 300 միավորից իջնում է 250-ի, տեղական արտադրությունն ավելանում է 50 միավորով, իսկ ներմուծումը պակասում է 100 միավորով: Այս օրինակն ամփոփում է մաքսադրույքների տնտեսական ազդեցությունը՝

Մաքսադրույքը բարձրացնում է գները, կրճատում սպառվող ու ներմուծվող ապրանքի քանակը և ավելացնում տեղական արտադրությունը:

Բաժնեչափ: Բաժնեչափն ունի նույն որակական ազդեցությունը, ինչ որ մաքսադրույքը: Արգելակող բաժնեչափը (որը կանխում է բոլոր ներմուծումները) կունենա նույն արդյունքը, ինչ որ արգելակող մաքսադրույքը: Գինն ու քանակը կշարժվեն հետ՝ դեպի նկար 19–2-ի անառևտուր հավասարակշռության Ա կետը: Ավելի մեղմ բաժնեչափը կարող է ներմուծումը կրճատել մինչև հագուստի 100 միավորի: Այդ բաժնեչափը հավասար կլինի նկար 19–2-ի HJ հատ գծին: Բաժնեչափի 100 միավորը կհանգեցնի գնի և արտադրանքի նույն հավասարակշռությանը, ինչ որ 2 դոլար մաքսադրույքը:

Չնայած մաքսադրույքի և բաժնեչափի միջև զգալի տարբերություններ չկան, այնուամենայնիվ կան որոշ նուրբ առանձնահատկություններ: Բաժնեչափերի պատճառով արդյունաբերությունն ավելի է հակված առաջարկի ցնցումների: Ավելին՝ մաքսադրույքը եկամուտ է բերում պետությանը՝ հնարավորություն տալով իջեցնելու մնացած հարկերը՝ դրանով փոխհատուցելով ներմուծող երկրի սպառողներին հասցված վնասի որոշ մասը: Մյուս կողմից՝ բաժնեչափի հետևանքով առաջացած գների տարբերությունից ստացված շահույթը մտնում է այն ներմուծողների գրպանը, ում հաջողվել է ներմուծելու թույլտվություն կամ արտոնագիր ստանալ: Նրանք կարող են իրենց թույլ տալ հյուրասիրելու կամ նույնիսկ կաշառելու ներմուծման արտոնագիր տվող պաշտոնյաներին:

Այս տարբերությունների պատճառով տնտեսագետները մաքսադրույքը համարում են չարիքի փոքրագույնը: Նրանք խորհուրդ են տալիս, որ եթե կառավարությունը որոշել է մաքսադրույքներ սահմանել, ապա պետք է ներմուծման սուղ արտոնագրերն աճուրդի հանի: Աճուրդը կապահովի, որ ներմուծողի կամ արտահանողի փոխարեն պետությունը եկամուտ ստանա ներմուծման սուղ իրավունքից: Բացի այդ, բյուրոկրատիան կաշառքով, ընկերաբար կամ ընտանեվարությամբ բաժնեչափի իրավունք տալու գայթակղություն չի ունենա:

Փոխադրածախս: Իսկ ի՞նչ է փոխադրածախսը: Մեծածավալ և շուտ փչացող ապրանքի փոխադրման ծախսն ունի նույն ազդեցությունը, ինչ որ մաքսադրույքը: Այն արգելակում է ըստ տարածքների շահավետ մասնագիտացումը: Օրինակ, եթե Եվրոպայից Ամերիկա հագուստի միավորի փոխադրումն արժե 2 դոլար, ապա առաջարկ-պահանջարկ հավասարակշռությունը կունենա այն տեսքը, ինչ որ նկար 19–2-ում, երբ ամերիկյան գինը 2 դոլարով բարձր է եվրոպականից:

Սակայն հովանավորության և փոխադրածախսի միջև կա մի տարբերություն: Փոխադրածախսը սահմանում է բնությունը՝ հեռավորության, լեռների և գետերի առկայությունը: Սահմանափակող մաքսադրույքների համար ուղղակի պատասխանատու են պետությունները: Իրոք, մի տնտեսագետ մաքսադրույքներն անվանել է «բացասական երկաթուղի»: Մաքսադրույք սահմանելը տնտեսության վրա ունի նույն ազդեցությունը, ինչ որ այլ երկրներից մեր ափերն ապրանք փոխադրող նավերի շարժիչների մեջ ավազ լցնելը:

ՄԱՔՍԱԴՐՈՒՅՔԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՐԺԵՔԸ

Նախորդ գլխում մենք տեսանք, որ երկրները կշահեն՝ բացելով իրենց սահմանները միջազգային առևտրի համար: Մաքսադրույքների տնտեսական

արժեքն ուսումնասիրելու համար կարող ենք օգտագործել նաև մեր առաջարկ-պահանջարկ վերլուծությունը:

Ի՞նչ կլինի, եթե Ամերիկան հագուստի համար, ասենք՝ 2 դոլար մաքսադրույք սահմանի, ինչպես նկար 19–2-ում: Արդեն տեսանք, որ դա ունի երեք հետևանք. (ա) տեղական արտադրողները՝ աշխատելով մաքսադրույքի առաջացրած գների հովանու ներքո, այժմ կարող են ընդլայնել արտադրությունը, (բ) սպառողները՝ բարձր գների հանդիպելով, կրճատում են սպառումը, և (գ) պետությունը մաքսադրույքից շահույթ է ստանում: Ո՞րն է մաքսադրույքի զուտ տնտեսական ազդեցությունը:

Մաքսադրույքն ստեղծում է տնտեսական անարդյունավետություն: Ավելի ճշգրիտ՝ երբ մաքսադրույքներ են սահմանվում, սպառողների կրած տնտեսական վնասը արտադրողների ստացած լրացուցիչ շահույթի չափով գերազանցում է պետության ստացած եկամուտը:

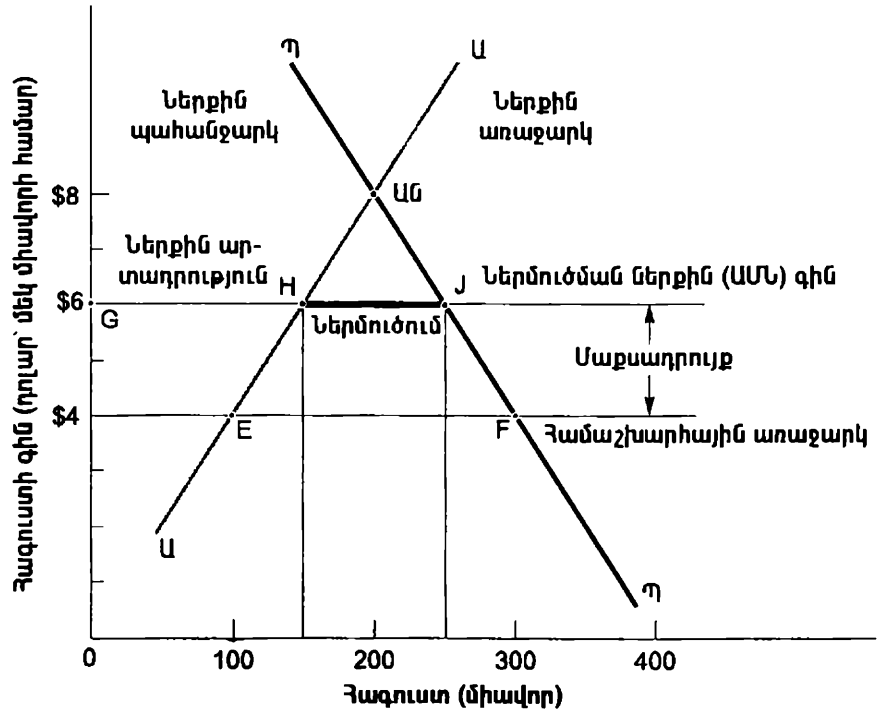
ԳԾԱՊԱՏԿԵՐԱՅԻՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

19–3 նկարը ցույց է տալիս մաքսադրույքի տնտեսական արժեքը: Առաջարկի և պահանջարկի կորերը նույնն են, ինչ որ նկար 19–2-ում, սակայն երեք մակերեսներ ստվերագծված են:

Ա. Մաքսադրույքի պատճառով ներքին շուկայում գինը 4 դոլարից բարձրանում է 6 դոլարի: Դա գործարարներին դրդում է ավելացնել իրենց տեղական արտադրությունը՝ օգտագործելով համեմատաբար բանկ կարողություններ: Նրանք արտադրում են ընդհուպ մինչև այն կետը, որտեղ միավորի սահմանային արժեքը 6 դոլար է (ազատ առևտրի 4 դոլարի փոխարեն): Ձեռնարկությունները վերաբացում են անարդյունավետ հին գործարանները կամ եղածներն աշխատեցնում լրացուցիչ հերթափոխով: Տնտեսական տեսակետից այդ բանկ գործարանների օգտագործումն անարդյունավետ է, քանի որ այդ գործարանների արտադրած 4-ից 6 դոլար գնով նոր հագուստը կարելի է 4 դոլարով գնել արտասահմանից:

Այս կորստի չափը նկար 19-3-ում հեշտությամբ կարելի է պատկերել A մակերեսով: Այս մակերեսը հավասար է տեղացի արտադրողների սահմանային ծախսերի գումարից (որը ներկայացված է ներքին սպառման կորով) հանած արտասահմանցի արտադրողների սահմանային ծախսը (4 դոլար): A-ում ամբողջ կորուստը 50 դոլար է (որն ըստ երկրաչափության հավասար է մաքսադրույքի և տեղական արտադրանքի աճի արտադրյալի $^1/_2$-ին):

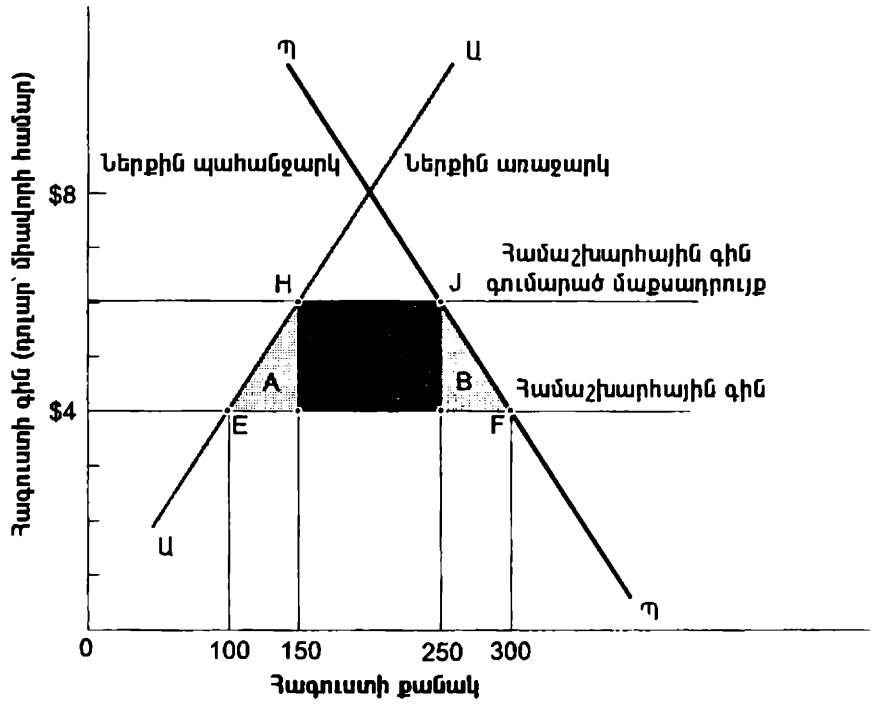
Բ. Բացի այդ, շատ բարձր գնի հետևանքով սպառող-



Նկար 19–2. Մաքսադրույքի ազդեցությունը

Մաքսադրույքը նվազեցնում է ներմուծումը և սպառումը, բարձրացնում ներքին արտադրությունն ու գինը: Նկար 19–1-ում՝ սկսելով ազատ առևտրի հավասարակշռությունից, Ամերիկան հագուստի ներմուծման վրա այժմ 2 դոլար մաքսադրույք է սահմանում: Ներմուծված եվրոպական հագուստի գինն աճում է՝ հասնելով 6 դոլարի (ներառյալ մաքսադրույքը):

Շուկայական գինը 4-ից հասնում է 6 դոլարի, որի պատճառով ընդհանուր պահանջարկը նվազում է: Ներմուծումը 200-ից նվազում է 100 միավորի, մինչդեռ ներքին արտադրությունը 100-ից աճում է 150 միավորի:



Նկար 19–3. Մաքսադրույքի տնտեսական արժեքը

Մաքսադրույքների կիրառումը մեծացնում է եկամուտները և հանգեցնում անարդյունավետության: Մենք տեսնում ենք մաքսադրույքի երեք ազդեցությունները: A եռանկյունը տեղական գնի աճի հետևանքով առաջացած արտադրության անարդյունավետության արժեքն է: B եռանկյունը շատ բարձր գների պատճառով հավելյալ սպառման կորուստն է: C ուղղանկյունը մաքսադրույքից պետության ստացած եկամուտն է՝ սպառողներից կառավարությանը փոխանցված, որը պարտադիր չէ, որ արդյունավետության կորուստ լինի:

ներն ունենում են հավելյալ կորուստ: Հիշեք, որ պահանջարկի կորն իրենից ներկայացնում է սպառողների սահմանային կարիքները կամ հագուստի տարբեր միավորների արժեքը: Հագուստի յուրաքանչյուր միավորի ապրանքային արժեքը 4 դոլար համաշխարհային գինն է: Այստեղից՝ B եռանկյունը սպառողների բավարարվածության կորուստն է, երբ նրանք ստիպված են կրճատել սպառումը: Այն հավասար է 50 դոլարի (որը կարելի է հաշվարկել որպես գնի տարբերության և սպառման կրճատման արտադրյալի $^1/_2$-ը):

Գ. C մակերեսը պարզապես մաքսադրույքի հասույթն է, որը հավասար է մաքսադրույքի և ներմուծված միավորների արտադրյալին: Նկար 19–3-ում հասույթը 200 դոլար է: Հիշեք, որ ի հակադրություն A և B եռանկյունների, C ուղղանկյունը պարտադիր չէ, որ արդյունավետության ծախս կամ ուղղակի կորուստ լինի: Մաքսադրույքների շնորհիվ ավելացած պետական եկամուտը կարող է օգտագործվել օգտակար կառավարական ծրագրերը ֆինանսավորելու համար կամ կարող է վերադարձվել սպառողներին:

Նկար 19–3-ը ցույց է տալիս մաքսադրույքների քաղաքականությունն ու պատմությունն ըմբռնելու մի կարևոր առանձնահատկություն: Մաքսադրույքի կիրառումը որոշ չափով ազդում է տնտեսական արդյունավետության վրա, սակայն հաճախ ամենակարեվորը վերաբաշխող ազդեցությունն է: Նկար 19–3-ում բերված օրինակում A և B մակերեսները համապատասխանաբար ներկայացնում են տեղական չափից շատ արտադրանքի և ցածր սպառման հետևանքով առաջացած արդյունավետության կորուստները: Վերը նշված պարզեցնող ենթադրությունների դեպքում արդյունավետության կորուստները հավասար են 2 փոքր եռանկյունների մակերեսների գումարին, որը 100 դոլար է: Այս օրինակում C մակերեսով պատկերված վերաբաշխումը շատ ավելի մեծ է և հավասար է 200 դոլարի, որն ստացվել է ապրանքի սպառողներից գանձված մաքսադրույքային հասույթներից: Սպառողներին դուր չի գա գների բարձրացումը, իսկ արտադրողները կփորձեն ներուժային եկամուտներ ձեռք բերել՝ մաքսադրույքներից բաժնեչափերին անցնելով: Կարելի է տեսնել, թե ինչու ներմուծումը սահմանափակելու պայքարը գլխավորապես ավելի շատ կենտրոնանում է շահույթի և կորստի վերաբաշխման վրա, քան՝ տնտեսական արդյունավետության:

Մաքսադրույքի կիրառումն ունի երեք ազդեցություն: Այն խրախուսում է անարդյունավետ տեղական արտադրությունը, սպառողներին ստիպում է մաքսադրույքներ ունեցող ապրանքների ծեռքբերումը կրճատել բավարար մակարդակից ցած, մեծացնում է պետական եկամուտ-

ները: Տնտեսության մեջ սրանցից միայն առաջին երկուսն են անհրաժեշտաբար արդյունավետության ծախսեր առաջացնում:

ԳՈՐԾՎԱԾՔԵՂԵՆԻ ՄԱՔՍԱԴՐՈՒՅՔԻ ՕՐԻՆԱԿ

Եկեք մեր վերլուծության մեջ ընդգրկենք որևէ մասնավոր մաքսադրույք, ինչպես, օրինակ, հագուստի մաքսադրույքը: Այսօր գործվածքեղենի և հագուստի համար գանձվող մաքսադրույքները Միացյալ Նահանգների ամենաբարձր մաքսադրույքներից են (տես՝ 19–1 աղյուսակը): Ինչպե՞ս են այս բարձր մաքսադրույքներն ազդում սպառողների և արտադրողների վրա:

Նախ՝ մաքսադրույքը բարձրացնում է տեղական հագուստի գինը՝ կոստյում կամ շրջազգեստ գնելն ավելի թանկ է, քան ազատ առևտրի դեպքում: Բարձր գների պատճառով շատ գործարաններ, որոնք գործվածքեղենի համեմատական առավելության նվազման հետևանքով պետք է սնանկանային, շարունակում են աշխատել: Նրանք հազիվ թե շահութաբեր են, սակայն ինչ-որ կերպ կարողանում են բավարար վաճառք կատարել, որպեսզի շարունակեն տեղական արտադրությունը: Այժմ մանածագործության մեջ աշխատում են ավելի շատ բանվորներ, քան կաշխատեին, եթե մաքսադրույքներ չլինեին, չնայած արտաքին մրցակցության ճնշման տակ մանածագործների աշխատավարձը դարձյալ ավելի ցածր է, քան արդյունաբերության այլ ճյուղերում:

Ազգային տեսանկյունից դիտելով՝ մենք վատնում ենք գործվածքեղենի ռեսուրսները: Այս բանվորներին, նյութերն ու հիմնական միջոցները կարելի է ավելի արդյունավետ օգտագործել, օրինակ՝ համակարգիչների, ցորենի կամ ինքնաթիռների արտադրության բնագավառներում: Ազգի արդյունավետ ներուժը ցածր է, քանի որ արտադրության գործոնները կիրառում է մի արդյունաբերության մեջ, որտեղ համեմատական առավելություն չունի:

Սպառողներն, իհարկե, բարձր գին են վճարում մանածագործության այս հովանավորման համար: Նրանք իրենց եկամուտներից ավելի քիչ բավարարություն են ստանում, քան, եթե կարողանային Հոնկոնգի, Կորեայի կամ Չինաստանի գործվածքեղենը գնել բարձր մաքսադրույքները բացառող գներով: Սպառողները ստիպված են կրճատել հագուստի գնումները՝ իրենց միջոցները տրամադրելով սննդին, տրանսպորտին կամ հանգստին, որոնց հարաբերական գներն իջել են մաքսադրույքների հետևանքով:

Բացի այդ, պետությունը գործվածքեղենի մաքսադրույքներից մի քանի միլիոն դոլար եկամուտ է ստանում: Այդ եկամուտը կարելի է օգտագործել հանրային միջոցներ գնելու կամ մյուս ապրանքներն իջեցնելու համար, հետևաբար՝ (ի հակադրություն սպառողների կորստի կամ արտադրության անարդյունավետության) այս ազդեցությունն իրականում սոցիալական բեռ չէ:

Այժմ, երբ ավարտեցինք ապրանքի գնի ու քանակի վրա մաքսադրույքի ազդեցության ուղիների քննարկումը, դառնանք ազգային արդյունաբերությունն արտաքին առևտրից պաշտպանելու առթիվ եղած թեր ու դեմ փաստարկներին:

ՀՈՎԱՆԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Արտասահմանյան ներմուծումների մրցակցության դեմ մաքսադրույքների և բաժնեչափերի հովանավորությանը կողմ փաստարկները տարբեր են: Ահա հիմնական դասերը.

- Ոչ տնտեսական փաստարկներ, որոնք պնդում են, որ ցանկալի է տնտեսական բարեկեցությունը զոհաբերել հանուն այլ ազգային նպատակների:
- Փաստարկներ, որոնք տնտեսական տեսակետից սխալ են. որոշ մասի անկատարությունն իսկապես ակնհայտ է, իսկ մնացածների սխալ լինելը կարելի է ցույց տալ միայն խոր և սոփեստացված տնտեսական պատճառաբանությամբ:
- Մի քանի վերլուծություններ, որոնք չեն գործում կատարյալ մրցունակ և լրիվ զբաղվածություն ունեցող տնտեսության մեջ, բայց ճշմարտության հատիկներ են պարունակում այնպիսի մի երկրի համար, որը բավական մեծ է, որ կարողանա ազդել իր ներմուծման և արտահանման գների վրա կամ որը տառապում է գործազրկությունից:

Այս փաստարկներից շատերը մեկդարյա վաղեմություն ունեն: Մյուսները ձևակերպվել են մի դպրոցի կողմից, որը հայտնի է որպես «նոր միջազգային տնտեսագիտություն»[2]:

ՈՉ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՆՊԱՏԱԿՆԵՐ

Քննարկման համար ամենահեշտը առաջին դասն է: Եթե դուք երբևիցե լինեք որևէ բանավիճող խմբում,

---

2 Առևտրի քաղաքականության մասին պաշտոնական հայտարարությունը պարունակում է նախագահի 1991թ. տնտեսական զեկուցագիրը (կառավարության տպագրական գրասենյակ, Վաշինգթոն, 1991թ.): Առևտրի բացի աղբյուրների ոչ տեխնիկական գնահատականի և «նոր միջազգային տնտեսագիտության» մասին, ինչպես ասել է դրանց առաջատարներից մեկը, տես **Paul Krugman**, *The age of Diminished Expectations: U.S. Economic Policy in the 1990s* (MIT Press, Cambridge, Mass., 1990):

որին առաջադրանք է տրված պաշտպանել ազատ առևտուրը, ծեր դիրքը կամրապնդվի, եթե սկզբում համաձայնենք, որ տնտեսական բարեկեցությունը կյանքի միակ նպատակը չէ: Իհարկե, ժողովուրդը չպետք է իր ազատությունն ու ազգային անվտանգությունը զոհաբերի առևտրից իրական եկամտի մի քանի ավել դոլար ստանալուն:

Քննարկենք նավթի օրինակը: Եթե դրսից նավթի մատակարարումը անվտանգ չէ՝ ենթակա է նենգադուլի կամ մենաշնորհի, ապա ճիշտ կլինի, եթե երկիրը փորձի ներմուծվող նավթից իր կախումը նվազեցնել:

Որոշ դեպքերում երկիրը հնարավորություն չի ունենում իր անհրաժեշտ ռազմական կարիքների համար բավարար միջոցներ արտադրել: Սա կարող է ճիշտ լինել կոբալտի կամ պղնձի համար: Պղնձի տեղական արդյունաբերությունը կոնգրեսից կարող է պղնձի բարձր մաքսադրույք պահանջել՝ պատճառաբանելով, որ պատերազմի դեպքում երկիրը միայն այդ ճնով կարող է երաշխավորել համապատասխան մատակարարում: Այս տեսակետի ուշադիր վերլուծությունը բացահայտում է, որ մաքսադրույքը բարձրացնելուց բացի հաճախ գոյություն ունեն ռազմավարական նյութերի պահանջվող քանակն ապահովելու ավելի արդյունավետ եղանակներ: Մասնավորապես, օգտակար է այդպիսի ռազմավարական նյութերի պահեստավորման քաղաքականությունը:

Բայց և այնպես մյուս փաստարկն այն է, որ ազգի գիտական ռեսուրսները (օդագնացության, միկրոէլեկտրոնիկայի կամ համակարգիչների բնագավառներում) կկորչեն, եթե անընդհատ լարված աշխատանքի մեջ չլինեն և չպաշտպանվեն արտաքին մրցակցությունից: Մաքսադրույքները երբեմն դիտարկվում են որպես տոհմական տնտեսությունը կամ շվեյցարական ժամագործության դարավոր ավանդույթը պահպանելու սոցիալական ռազմավարության բաղկացուցիչ մաս:

Խոհեմ վերլուծողը այսպիսի նպատակները չի կարող աչքաթող անել: Սակայն տնտեսագետներից շատերը գերադասում են լրավճարի կիրառումը մաքսադրույքի կամ բաժնեչափի փոխարեն՝ որպես ոչ տնտեսական նպատակներին հասնելու ուղի: *Լրավճարը* պահանջվող ծառայությունն իրականացնող անհատին կամ ձեռնարկությանը տրվող ուղղակի վճարն է: Օրինակ, եթե Միացյալ Նահանգները ցանկանում է պահպանել գետնանուշի մշակման ավանդույթը, գետնանուշի տնտեսություններին լրավճար տալն ավելի արդյունավետ կլինի, քան գետնանուշի ներմուծումն արգելակող մաքսադրույքների կամ բաժնեչափերի կիրառումը: Լրավճարը գերադասելի է, քանի որ ավելի տեսանելի է և կարող է ենթարկվել հրապարակային հաշվետվության: Լրավճարը կանխում է շատ բարձր գները, որոնք երբեմն առաջանում են առաջարկի ցնցումների հետևանքով: Նա բոլոր գները չի բարձրացնում, այլ միայն ազդում է լրավճար ստացած ձեռնարկությունների կամ բանվորների հատույցների վրա: Եվ, վերջապես, լրավճարը ենթակա է օրենսդիրների պարբերական վերանայումներին:

Մարդկային հասարակությունը ոչ տնտեսական նպատակներ շատ ունի: Սակայն տնտեսական հովանավորության միջոցով դրանց հասնելը սովորաբար անարդյունավետ է և թանկ:

ՄԱՔՍԱԴՐՈՒՅՔԻ ՀԻՄՔԵՐԸ՝ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾ ԱՆԱՌՈՂՋ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՎՐԱ

Մերկանտիլիզմ: Աբրահամ Լինկոլնին է վերագրվում հետևյալ արտահայտությունը. «Ես քիչ բան գիտեմ մաքսադրույքի մասին: Գիտեմ միայն, որ երբ վերարկու եմ գնում Անգլիայում, վերարկուն ինձ է մնում, իսկ փողը՝ Անգլիային: Բայց երբ վերարկուն գնում եմ Ամերիկայում, վերարկուն ինձ է մնում, իսկ փողը՝ Ամերիկային»:

Այս դատողությունը ներկայացնում է տասնյոթերորդ և տասնութերորդ դարերի այսպես կոչված մերկանտիլիստ հեղինակներին բնորոշ վաղեմի մոլորությունը: Նրանք հաջողակ էին համարում այն երկիրը, որն ավելի շատ ապրանք էր վաճառում, քան գնում էր, քանի որ առևտրի այդպիսի «նպաստավոր» հաշվեկշիռը նշանակում էր, որ ոսկին հոսում է դեպի այդ երկիր՝ վճարելու նրա արտահանումների ավելցուկի դիմաց:

Մերկանտիլիստների այս փաստարկը շփոթում է տնտեսական գործունեության միջոցներն ու նպատակները: Ոսկու կամ այլ փողի կուտակումը չի բարելավի երկրի կենսամակարդակը: Փողն արժեք ունի ոչ թե ինքնին՝ որպես փող, այլ որպես այլ երկրներից գնումներ կատարելու միջոց: Այդ պատճառով շատ տնտեսագետներ այսօր մերժում են այն գաղափարը, որ առևտրի դրական հաշվեկշիռն ավելացնելու նպատակով մաքսադրույքների բարձրացումը կբարելավի երկրի տնտեսական բարեկեցությունը:

Մաքսադրույքներ որոշակի շահեր ունեցող խմբերի համար: Հովանավորիչ մաքսադրույքներ սահմանելու նպատակով ճնշում գործադրող միակ և ամենաճշմարտակալից աղբյուրը որոշակի շահերի հետամուտ ազդեցիկ խմբերն են: Ե՛վ ձեռնարկությունները և՛ աշխատողները շատ լավ գիտեն, որ իրենց արտադրանքի վրա սահմանված մաքսադրույքն օգուտ է ***իրենց***, անկախ ամբողջ արտադրանքի և սպառման վրա դրա ունեցած հետևանքից: Ադամ Սմիթը դա լավ էր հասկանում, երբ գրում էր.

> Առևտրի ազատություն ակնկալելը նույնպիսի անհեթեթություն է, ինչպես որ ուտոպիան: Ոչ միայն

հասարակության նախապաշարմունքները. այլ. որ ավելի դժվար հաղթահարելի է. նաև որոշ անհատների շահերը անդիմադրելիորեն հակադրվում են դրան:

Մեկ դար առաջ մաքսադրույքների օրենքներ ընդունելու համար անհրաժեշտ քվեները հավաքվում էին կաշառելով: Այսօր ազդեցիկ քաղաքական գործողությունների հանձնաժողովները (ՔԳՀ), որոնք ֆինանսավորվում են արհեստակցական միությունների կամ գործարարների կողմից, կոչ են անում մաքսադրույքներ կամ բաժնեչափ կիրառել գործվածքեղենի, ավտոմեքենաների, պողպատի, շաքարի և այլ ապրանքների համար:

Եթե ազատ առևտուրը երկրի համար այդքան շահավետ է, ինչու՞ են հովանավորության ջատագովները շարունակում անհամեմատ մեծ ազդեցություն ունենալ կոնգրեսում: Պատասխանը հասարակության ընտրության մեջ է: Ազատ առևտուրը շատերին միայն մի փոքր է օգնում, մինչդեռ մի քանիսին հովանավորությունն օգնում է մեծապես: Եթե քաղաքական քվեները տրվեին ամբողջական տնտեսական օգուտի համեմատ, ապա բոլոր երկրները մաքսադրույքների մեծ մասը օրենքով կվերացնեին:

Սակայն տնտեսական շահի բոլոր դոլարները ոչ միշտ են համամասնորեն ներկայացվում: Շատ ավելի բարդ է կազմակերպել սպառողների և արտադրողների զանգվածներին և ազատ առևտրի շահավետությունը քարոզել, քան կազմակերպել մի քանի ընկերությունների և արհմիությունների, որպեսզի նրանք երկրով մեկ թմբկահարեն «էժան արտաքին աշխատուժի» կամ «անարդարացի ճապոնական մրցակցության դեմ»: Բոլոր երկրներում ազատ առևտրի անհաշտ թշնամին հովանավորվող ձեռնարկությունների և բանվորների որոշակի շահերն են:

Ամենազավեշտական օրինակը Միացյալ Նահանգներում բաժնեչափի կիրառումն է շաքարի համար, որը շահույթ է բերում մի քանի արտադրողների, մինչդեռ ամերիկյան սպառողների վրա տարեկան նստում է մեկ միլիարդ դոլարից ավելի: Միջին սպառողը, հավանաբար, անտեղյակ է, որ շաքարի համար բաժնեչափի կիրառումը օրական արժե 1,5 ցենտ, իսկ ազատ առևտրի համար կոնգրեսի վրա ազդելու քիչ դրդապատճառներ կան:

Էժան արտաքին աշխատուժի մրցակցությունը: Հովանավորության մյուս փաստարկը, որը նախատեսված է բանվորներին հրապուրելու համար, ամենազանգվածայինն է Ամերիկայի ողջ պատմության ընթացքում: Այդ փաստարկը պնդում է, որ ամերիկյան բանվորները չեն կարող մրցակցել արտասահմանյան բանվորների հետ, որոնց աշխատավարձը կազմում է ամերիկացիների աշխատավարձի չնչին մասը:

Փաստարկի սխալն այն է, որ անտեսվում է համեմատական առավելության հիմնական սկզբունքը: Ամերիկայի բանվորների բարձր աշխատավարձի պատճառն այն է, որ նրանց աշխատանքը միջին հաշվով ավելի արդյունավետ է: Եթե մեր միջին աշխատավարձը տասն անգամ բարձր է Արևելյան Ասիայի վարձատրությունից, ապա պատճառն այն է, որ վաճառքի ենթակա ապրանքների մեր արտադրությունը, կոպիտ ասած, տասն անգամ ավելի արդյունավետ է: Այլ խոսքով՝ համեմատական առավելության սկզբունքը պնդում է, որ Ա երկրի համար շահավետ է Բ երկրի հետ առևտուր անելը, եթե նույնիսկ Բ երկրում բոլոր ապրանքների արտադրությունը ավելի արդյունավետ է, քան՝ Ա երկրում: Առևտուրն ընթանում է ըստ համեմատական և ոչ բացարձակ առավելության:

Ցույց տալով, որ երկիրը շահում է «էժան արտաքին աշխատուժի» արտադրած այնպիսի ապրանքների ներմուծումից, որոնց արտադրությունը տվյալ երկրում համեմատաբար անարդյունավետ է, չի կարելի անտեսել այն վնասը, որ ժամանակավորապես կարող են կրել այս ռազմավարության ազդեցությանը ենթարկված բանվորներն ու ձեռնարկությունները: Եթե գործարանները որևէ առանձին վայրում անսպասելիորեն փակվում են, որովհետև արտադրությունը փոխադրվում է արտասահման, ապա տեղական աշխատուժի շուկան կարող է ողողվել աշխատանք փնտրողներով: Հնացած ունակություններ ունեցող բանվորները դժվարությամբ կարող են լավ աշխատանք գտնել և, բացի այդ, կունենան իրական եկամուտների կորուստ: Կրճատված բանվորներն ավելի մեծ դժվարություններ կունենան, եթե ամբողջ տնտեսությունը ճգնաժամ է ապրում, կամ եթե տեղական աշխատուժի շուկաները մեծ գործազրկություն ունեն: Վերջիվերջո աշխատանքի շուկաները անկում ապրող արդյունաբերությունից բանվորներին կտեղափոխեն զարգացող արդյունաբերություն, սակայն շատերի համար այս անցումը կարող է ցավոտ լինել:

Ընդհանուր առմամբ «էժան արտաքին աշխատուժի» տնտեսագիտական պատասխանը հենվում է համեմատական առավելության վերլուծության վրա: Այն ցույց է տալիս, որ երկիրը կշահի առևտրից, քեպետև աշխատավարձն այդ երկրում շատ ավելի բարձր է, քան իր առևտրակից երկրներում: Բարձր աշխատավարձը բարձր արդյունավետության հետևանք է, այլ ոչ թե մաքսադրույքների հովանավորության:

Հակընդդեմ մաքսադրույքներ: Չնայած շատերն են համաձայն, որ ազատ առևտուր անող աշխարհը բոլոր հնարավոր ընտրություններից լավագույնն է, սակայն նաև նշում են, որ դա այն աշխարհը չէ, որտեղ մենք ենք ապրում: Նրանք փաստարկում են. «Քանի դեռ ուրիշ երկրներ ներմուծման բաժնե-

չափ են կիրառում կամ խտրականություն են ցուցաբերում մեր ապրանքների հանդեպ, մենք ինքնապաշտպանության նպատակով նույն խաղը խաղալուց բացի այլ ընտրություն չունենք: Մենք ազատ առևտրի կգնանք միայն այն դեպքում, եթե այն ազնիվ է: Բայց մենք միատեսակ խաղադաշտում պետք է խաղանք»:

Չնայած այս փաստարկը խելամիտ է թվում, սակայն լիովին հիմնված չէ տնտեսագիտական վերլուծության կամ պատմության վրա: Ինչպես արդեն տեսանք, երբ որևէ երկիր բարձրացնում է իր մաքսադրույքները, դա հավասարազոր է փոխադրածախսերը մեծացնելուն: Բայց եթե Ֆրանսիան որոշել է թողնել, որ իր ճանապարհներն ավերվեն, արդյո՞ք մենք էլ պետք է մեր ճանապարհներին փոսեր փորենք: Քչերն այդպես կմտածեն: Նմանապես եթե մի երկիր ընտրել է տնտեսական կենսունակությանը վնասելու ուղին՝ մաքսադրույք սահմանելով իր ներմուծումների վրա, ապա խելամիտ չի լինի վերջին վնաս պատճառել՝ մեր ներմուծումների մաքսադրույքներն ավելացնելով:

Հակընդդեմ մաքսադրույքների փաստարկում միակ հնարավոր դատողությունն այն է, որ նույն կերպ վարվելու մեր սպառնալիքն առաջին հերթին այդ երկրին կարող է հետ պահել մաքսադրույքները առաջինը բարձրացնելուց: Այս հիմնավորումը 1982 թ. հովանավորության վերլուծության մեջ հաստատվել է Միացյալ Նահանգների կառավարության կողմից (նախագահի տնտեսական հաշվետվության մեջ):

> Չնայած միջազգային առևտրին միջամտելը կարճաժամկետ հեռանկարում թանկ է նստում Միացյալ Նահանգների տնտեսության վրա, այնուամենայնիվ այն կարող է արդարացվել, եթե ծառայում է այլ պետությունների կողմից միջամտության քաղաքականության ծախսը բարձրացնելու ռազմավարական նպատակին: Այդ պատճառով զգուշորեն կիրառվող այն միջոցառումները, որոնց նպատակն է այլ երկրներին համոզել վերացնելու առևտրի իրենց խեղաթյուրումները, ներուժային նշանակություն ունեն:

Սակայն այս փաստարկը պետք է օգտագործել մեծ շրջահայացությամբ: Այնպես, ինչպես արկեր պատրաստելը սպառազինությունների մրցավազքի է տանում նույնքան հաճախ, որքան և սպառազինությունների վերահսկման, այդպես էլ հովանավորման մարտահրավերը կարող է ավարտվել ինչպես հակառակորդին, այդպես էլ մարտահրավիրողին վնասելով: Պատմական ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ հակընդդեմ մաքսադրույքները մյուս երկրներին սովորաբար ստիպում են ավելի բարձրացնել իրենց մաքսադրույքները և հազվադեպ են բանակցությունների արդյունավետ միջոց դառնում մաքսադրույքների բազմակողմ իջեցման համար:

Ներմուծման կրճատում: Այսօր կոնգրեսը համեմատաբար քիչ է անմիջականորեն զբաղվում մաքսադրույքներով: Կոնգրեսը հասկացել է, որ մաքսադրույքների քաղաքականությունը չափազանց թեժ հարց է և նախագահին է զիջել լիազորությունների մեծ մասը: Առևտրի խոչընդոտները հաճախ հարուցվում են ի պատասխան արդյունաբերության որևէ ճյուղի բողոքի, որն իր վրա զգացել է արտաքին մրցակցության աննպաստ ազդեցությունը: Բողոքը քննարկվում է Միացյալ Նահանգների առևտրի հանձնաժողովի կողմից, որը նախագահի վերջնական գործողությունների համար հանձնարարականներ է ներկայացնում: Կրճատմանն ուղղված միջոցառումները ներառում են հետևյալ գործողությունները.

- *Պատասխանատվությունից ազատվելու վերապահումը* թույլատրում է ներմուծման ժամանակավոր կրճատում (մաքսադրույքներ, ներմուծվող ապրանքի բաժնեչափ կամ այլ երկրների հետ համաձայնեցված արտահանման բաժնեչափ), երբ տվյալ արդյունաբերությունը ներմուծումից «վնաս» է կրել: Վնասը տեղի է ունենում, երբ տեղական արդյունաբերության որևէ ճյուղում արտադրանքը, զբաղվածությունն ու շահույթը անկում են ապրել, իսկ ներմուծումը մեծացել է: «Պատասխանատվությունից ազատվելու վերապահումով» կրճատումը կիրառվել է հեռուստացույցների, կոշկեղենի, պողպատի, ցածր հաճախականության ռադիոընդունիչների և նույնիսկ հեղույսների ու պնդօղակների համար:
- *Հակադեմպինգի մաքսադրույքը* գանձվում է, երբ արտասահմանյան երկրներն իրենց ապրանքը Միացյալ Նահանգներում վաճառում են միջին գնից կամ իրենց ներքին շուկայական գնից ցածր գնով: Այսպիսի հարկ գանձվել է պողպատի ներմուծումների և կիսահաղորդիչ բյուրեղների համար:
- *Անազնիվ առևտրի համար փոխհատուցումը* կիրառվում է, երբ այլ երկրներ Միացյալ Նահանգների առևտրի նկատմամբ խտրականություն են ցուցաբերում կամ սահմանափակում են այն: Օրինակ, սկսած 1985 թ. Միացյալ Նահանգները գործողություններ է ձեռնարկել Ճապոնիայի դեմ՝ ամերիկյան ծխախոտի վաճառքը, Կորեայի դեմ՝ ապահովագրությունը, Թայվանի դեմ՝ ոգելից խմիչքը և Բրազիլիայի դեմ՝ համակարգիչների արտադրությունը սահմանափակելու համար: Միացյալ Նահանգները նաև սպառնացել է բարձրացնել ընդհանուր մաքսադրույքները այն երկրների դեմ, որոնք շարունակաբար զբաղվում են «անազնիվ» առևտրով:

Ո՞րն է այսպիսի հակընդդեմ միջոցառումներ ձեռնարկելու կամ ներմուծման սպառնալիքի տակ գտնվող արդյունաբերությանը հովանավորելու արդարացումը: Թվում է, թե ներմուծման կրճատումը պատճառաբանված է, սակայն այն փաստորեն ամբողջությամբ հակադրվում է համեմատական առավելության տեսությանը: Համեմատական առավելության տեսությունը պնդում է, որ այն արդյունաբերությունը, որը չի կարող մրցակցել արտասահմանյան ձեռնարկությունների հետ, պետք է ներմուծումներից վնասվի: Արդյունաբերության որոշ իմաստով ցածր արդյունավետություն ունեցող ճյուղերը փաստորեն դուրս են մղվում ավելի արդյունավետ տեղական արդյունաբերության մրցակցության պատճառով:

Սա, իհարկե, դաժան է հնչում: Ոչ մի արդյունաբերություն իր կամքով չի անհետանում: Ոչ մի բնագավառ ուրախությամբ չի ընդառաջում արդյունաբերության նոր ճյուղերի անցնելուն: Հաճախ հին արդյունաբերությունից նորին անցնելը իր հետ բերում է զգալի գործազրկություն և դժվարություններ: Թույլ արդյունաբերությունն ու թույլ բնագավառը գտնում են, որ հենց իրենք են առաջընթացին ուղեկցող դժվարությունների քավության նոխազը:

Փոխզիջումներից մեկը, որն ընդունում է տնտեսական տեղաշարժին հարմարվելու պատճառով առաջացող ծախսերի անխուսափելիությունը, մաքսադրույքներն աստիճանաբար նվազեցնելու գործընթացն է, որպեսզի գործազուրկ բանվորները ժամանակ ունենան վերապատրաստվելու կամ տեղափոխվելու աշխատանքի աճող հնարավորություններ ունեցող շրջաններ: Բացի այդ, կոնգրեսը որոշել է «առևտրի կարգավորման օգնություն» տրամադրել անգործության մատնված արտադրության միջոցների դիմաց: Այսպիսի օգնությունը կարող է թեթևացնել անկում ապրող արդյունաբերությունից դեպի զարգացող արդյունաբերություն ռեսուրսների տեղաշարժով պայմանավորված անցումային ծանրությունները և փոքրացնել ազատ առևտրի քաղաքականության դիմադրությունը:

ՀՈՎԱՆԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ՆԵՐՈՒԺՈՐԵՆ ՕԱՆՐԱԿՇԻՌ ՓԱՍՏԱՐԿՆԵՐ

Վերջապես, կարող ենք քննարկել հովանավորության երեք փաստարկ, որոնք կարող են իսկական տնտեսական արժեք ունենալ.

- Մաքսադրույքները կարող են առևտրի պայմանները տեղաշարժել հօգուտ որևէ երկրի:
- Աճի ներուժային հնարավորություն ունեցող «նորելուկ արդյունաբերության» ժամանակավոր մաքսադրույքային հովանավորությունը երկարաժամկետ հեռանկարում կարող է արդյունավետ լինել:
- Որոշակի պայմանների դեպքում մաքսադրույքը կարող է օգնել կրճատելու գործազրկությունը:

Առևտրի պայմանները կամ «բարենպաստ մաքսադրույքի» փաստարկը: Մաքսադրույք սահմանելու ծանրակշիռ փաստարկներից մեկն այն է, որ դրանով առևտրի պայմանները բարենպաստ են դառնում այդ երկրի և անբարենպաստ՝ արտասահմանյան երկրների համար (հիշեք, որ *առևտրի պայմանն* իրենից ներկայացնում է արտահանման և ներմուծման գների հարաբերությունը): Իմաստն այն է, որ երբ մեծ երկիրը մաքսադրույք է գանձում իր ներմուծման համար, ապա դա իջեցնում է ներմուծման համաշխարհային գինը՝ միաժամանակ մեծացնելով այդ երկրի արտահանման գները: Առևտրի պայմանները հօգուտ իրեն տեղաշարժելով, Միացյալ Նահանգները կարող է ավելի քիչ ցորեն և ինքնաթիռ արտահանել նավթի և ավտոմեքենաների ներմուծումների դիմաց վճարելու նպատակով: Մաքսադրույքների համախումբը, որը մեր ներքին իրական եկամուտները հասցնում է առավելագույնի, կոչվում է *բարենպաստ մաքսադրույք:*

Առևտրի պայմանների փաստարկը 150 տարվա վաղեմություն ունի: Այն գալիս է ազատ առևտրի ջատագով Ջոն Ստյուարտ Միլից և վերջերս է նորացվել ժամանակակից մոտեցումների համար: Դա մաքսադրույքի միակ փաստարկն է, որ ընդունելի է լրիվ զբաղվածության և կատարյալ մրցակցության պայմաններում: Դա կարելի է հասկանալ՝ քննարկելով նավթի բարենպաստ մաքսադրույքի պարզ դեպքը: Նավթի բարենպաստ մաքսադրույքը տեղական գինը կբարձրացնի արտասահմանյան գնի համեմատությամբ: Սակայն քանի որ մեր պահանջարկը մաքսադրույքի հետևանքով նվազում է, և քանի որ նավթի համաշխարհային պահանջարկի էական մասը մերն է, ապա նավթի համաշխարհային շուկայի գինը կիջնի: Այսպիսով մաքսադրույքի մի մասն իրոք կընկնի նավթ արդյունահանող երկրի վրա (կարելի է տեսնել, որ շատ փոքր երկիրը չի կարող օգտագործել այս փաստարկը, քանի որ նա չի կարող ազդել համաշխարհային գների վրա):

Այսպիսով, արդյո՞ք չենք գտել մաքսադրույքների համար տեսականորեն վստահելի փաստարկ: Պատասխանը դրական կլիներ, եթե կարողանայինք մոռանալ, որ սա «հարևաններին կողոպտելու» քաղաքականություն է, և կարողանայինք անտեսել մյուս երկրների հակազդեցությունը: Իսկ մյուս երկրները, ամենայն հավանականությամբ, կհակազդեն: Վերջին հաշվով, եթե Միացյալ Նահանգներն իր ներմուծման վրա 30 % բարենպաստ մաքսադրույք սահ-

մանի, ինչու՞ Եվրոհամայնքը, Ճապոնիան կամ Բրազիլիան իրենց ներմուծման վրա չպետք է 30 կամ 40 տոկոս մաքսադրույք սահմանեն: Եվ, վերջապես, եթե ամեն մի երկիր հաշվարկեր ու սահմաներ իր սեփական ներքին բարենպաստ մաքսադրույքը, ապա մաքսադրույքների ընդհանուր մակարդակը կբարձրանար մինչև 30 կամ 50 տոկոսի:

Վերջիվերջո այսպիսի իրավիճակը ոչ մի երկրի կամ անհատի համար չի դառնա բարեկեցության բարելավում: Երբ *բոլոր* երկրները բարենպաստ մաքսադրույք սահմանեն, ապա, ամենայն հավանականությամբ, *ամենքի* տնտեսական բարեկեցությունն էլ կնվազի, քանի որ ազատ առևտրի խոչընդոտները կմեծանան: Բոլոր երկրները կշահեն, եթե վերացնեն առևտրի խոչընդոտները:

Մաքսադրույքներ «նորելուկ արդյունաբերության» համար: «Ձեկույց արտադրության վերաբերյալ» (1791 թ.) իր հանրահայտ աշխատության մեջ Ալեքսանդր Համիլտոնն առաջարկում էր արտադրանքի աճը խրախուսել՝ արդյունաբերության երիտասարդ ճյուղերն արտաքին մրցակցությունից պաշտպանելով: Ըստ այդ տեսության, որը զգուշորեն պաշտպանության է արժանացել ազատ առևտրի այնպիսի տնտեսագետների կողմից, ինչպիսիք են Ջոն Ստյուարտ Միլը և Ալֆրեդ Մարշալը, կան արտադրության ոլորտներ, որտեղ երկիրը կարող է ունենալ հարաբերական առավելություն, եթե միայն հնարավոր լինի դրանք գործի դնել:

Այսպիսի «նորելուկ արդյունաբերությունները» ի վիճակի չեն լինի դիմանալ հիմնադրման և փորձարկման սկզբնական փուլին, եթե ստիպված լինեն անպաշտպան դիմագրավել միջազգային մրցակցության հողմերին: Որոշ ժամանակավոր հովանավորության դեպքում, այնուամենայնիվ, նրանք կկարողանային զարգացնել զանգվածային արտադրության տնտեսությունները, որակյալ աշխատուժի պաշարները, տեղական տնտեսությանը լավ հարմարված գյուտերն ու հասուն արդյունաբերության շատ ճյուղերին բնորոշ տեխնոլոգիական արդյունավետությունը: Չնայած հովանավորությունը սկզբում կբարձրացնի սպառման գինը, սակայն զարգանալուց հետո արդյունաբերությունն այնքան արդյունավետ կլինի, որ գործնականում ծախսն ու գինը կնվազեն: Մաքսադրույքն արդարացվում է, եթե հետագայում սպառողների օգուտն ավելի քան բավարար լինի հովանավորության շրջանում գների բարձրացումը փոխհատուցելու համար:

Այս փաստարկը պետք է զգուշությամբ կշռադատել: Պատմական ուսումնասիրությունները երևան են հանում նորելուկ արդյունաբերությունների որոշ իրական դեպքեր, որոնք զարգացել և կանգնել են սեփական ոտքերի վրա: Նոր, հաջողությամբ արդյունաբերական դարձած երկրների (ինչպես, օրինակ՝ Սինգապուրը և Կորեան) ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ արդյունաբերականացման վաղ փուլերում նրանք ներմուծումներից հաճախ են պաշտպանել իրենց պատրաստի ապրանքների արդյունաբերությունը: Սակայն մաքսադրույքների պատմությունը ավելի շատ երևան է հանում հակառակ դեպքերը, երբ մշտապես հովանավորվող նորելուկները իրենց խանձարուրները չեն կարողանում դեն նետել նույնիսկ շատ տարիներ անց:

Մաքսադրույք և գործազրկություն: Պատմականորեն հովանավորության ամենաազդեցիկ դրդապատճառը եղել է զբաղվածության մեծացումը անկման կամ լճացման շրջանում: Հովանավորությունը աշխատատեղեր է ստեղծում՝ բարձրացնելով ներմուծման գները և հօգուտ տեղական արտադրության փոխելով պահանջարկը: Նկար 19–2-ը ցույց է տալիս այդ ազդեցությունը: Երբ տեղական պահանջարկն աճում է, ձեռնարկություններն ավելի շատ աշխատողներ են վարձում, և գործազրկությունը նվազում է[3]: Սա նույնպես «հարևանին կողոպտելու» քաղաքականություն է, քանի որ այն տեղական պահանջարկը մեծացնում է այլ երկրների արտադրանքի և զբաղվածության հաշվին:

Թեպետև տնտեսական հովանավորությունը կարող է բարձրացնել զբաղվածությունը, այնուամենայնիվ դա բարձր զբաղվածություն, արտադրողականություն և կայուն գներ հետապնդող արդյունավետ ծրագիր չէ: Մակրոտնտեսագիտական վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ կան գործազրկությունը կրճատելու ավելի լավ ուղիներ, քան ներմուծման հովանավորության կիրառումն է: Փողի և ֆինանսական քաղաքականությունների ճիշտ կիրառման դեպքում երկիրը կարող է ավելացնել արտադրանքը և նվազեցնել գործազրկությունը: Բացի այդ, գլխավոր մակրոտնտեսական քաղաքականությունների կիրառումը համեմատական առավելությունը կորցնող արդյունաբերության մեջ ցածր արտադրողական աշխատանքը թողած բանվորներին հնարավորություն կտա տեղափոխվել բարձր արտադրողական աշխա-

[3] Ովքեր ուսումնասիրել են մակրոտնտեսագիտությանը նվիրված գլուխները, կարող են հետևյալ կերպ հասկանալ այն մեխանիզմը, որով մաքսադրույքն ավելացնում է զբաղվածությունը. հիշեք, որ ընդհանուր ներդրումը կամ պետական ծախսը ավելացնում է ընդհանուր պահանջարկը, արտադրանքը և զբաղվածությունը: Նույն պատճառով մեծ հովանավորությունը կամ բարձր մաքսադրույքը կրճատում է ներմուծումը, ավելացնում զուտ արտահանումը՝ դրանով իսկ մեծացնելով ընդհանուր պահանջարկը: Մեծ զուտ արտահանումները, ներդրումների կամ պետական ծախսի նման, բազմապատկիչի ազդեցություն կունենան ապրանքների և ծառայությունների վրա:

տանքի՝ համեմատական առավելություն ունեցող արդյունաբերության ճյուղերում:

Սա լայնորեն կիրառվեց 1980-ական թվականների ընթացքում: 1982–1987 թթ. Միացյալ Նահանգներն ստեղծեց 15 միլիոն նոր աշխատատեղ՝ պահպանելով բաց շուկաներն ու ցածր մաքսադրույքները և կտրուկ մեծացնելով իր առևտրի բացը: Ի հակադրություն՝ Եվրոհամայնքը փաստորեն ոչ մի աշխատատեղ չստեղծեց՝ շարժվելով դեպի առևտրի ավելցուկ:

Չբաղվածության վրա առևտրի խոչընդոտների ազդեցությունն ուսումնասիրելու մեկ այլ ճանապարհ է «ներմուծման բաժնեչափի շնորհիվ ստեղծված աշխատատեղերի ծախսի» հաշվարկումը: Մի շարք տնտեսագիտական ուսումնասիրություններ քննարկել են այն ծախսը, որն առաջանում է, երբ արդյունաբերության նկատմամբ մաքսադրույք կամ բաժնեչափ է կիրառվում: Որպես օրինակ քննարկենք ճապոնական ավտոմեքենաների վրա դրված ներմուծման կամավոր բաժնեչափը 1980-ական թվականների ընթացքում: Կառավարական ուսումնասիրությունների համաձայն, այդ բաժնեչափը 1983–1984 թթ. ընթացքում ավտոմոբիլային արդյունաբերության մեջ զբաղվածությունն ավելացրել է մոտ 30.000 բանվորով: Հաշվարկել են, որ այդ ժամանակաշրջանում գնված 7 միլիոն ավտոմեքենայից յուրաքանչյուրի համար սպառողները միջին հաշվով 500 դոլար ավել են վճարել, քան կվճարեին բաժնեչափի բացակայության դեպքում: Այս դեպքում սպառողների ծախսը միջին հաշվով կազմում է մոտ 3,5 մլրդ. դոլար/30.000 = 100.000 դոլարից քիչ ավելի՝ ամեն մի աշխատատեղի համար[4]: Այսպիսի հաշվարկները ցույց են տալիս, որ հովանավորությունը զբաղվածությունն ավելացնելու չափազանց անարդյունավետ ճանապարհ է:

Ամփոփելով՝

Մաքսադրույքները և ներմուծման հովանավորությունը աշխատատեղեր ստեղծելու կամ գործազրկությունը նվազեցնելու անարդյունավետ ուղիներ են: Արտադրողական զբաղվածությունը մեծացնելու ավելի արդյունավետ ուղին փողի և ֆինանսական ներքին քաղաքականությունն է:

ԱՌԵՎՏՐԻ ԱՅԼ ԽՈՉԸՆԴՈՏՆԵՐ

Չնայած այս գլխում հիմնականում խոսվում էր մաքսադրույքի մասին, սակայն շատ կետեր հավասարապես կիրառելի են առևտրի նաև այլ արգելքների վերաբերմամբ: Բաժնեչափերը մեծ մասամբ նույն ազդեցությունն ունեն, ինչ մաքսադրույքները, քանի որ դրանք թույլ չեն տալիս տարբեր երկրների համեմատական առավելությունը որոշել շուկայում: Վերջին տարիներին պետությունները բանակցությունների միջոցով համաձայնեցրել են բաժնեչափերը: Միացյալ Նահանգները, օրինակ, ստիպել է Ճապոնիային արտահանման «կամավոր» բաժնեչափ դնել ավտոմեքենաների վրա և նույնպիսի բաժնեչափ է համաձայնեցրել հեռուստացույցների, կոշկեղենի և պողպատի համար:

Վերջապես, պետք է նշել այսպես կոչված ոչ մաքսադրույքային խոչընդոտները (կամ՝ ՈՄԽ): Դրանք ոչ պաշտոնական սահմանափակումներ ու կանոնակարգեր են, որոնք տարբեր երկրների համար իրենց ապրանքն արտաքին շուկայում վաճառելու բարդություն են ստեղծում: ՈՄԽ-ի աճը 1980-ական թվականներին առևտրի շուրջը բանակցողների առջև կանգնած գլխավոր խնդիրներից մեկն էր:

ԱՌԵՎՏՐԻ ԲԱԶՄԱԿՈՂՄ ԲԱՆԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Ազատ առևտրի տնտեսական շահավետության և հովանավորության կոչերի այս քաշքշուկի մեջ ո՞ր ուժն է հաղթել: Նկար 19–4-ում նկարագրված Միացյալ Նահանգների մաքսադրույքների պատմությունը հարթ չի ընթացել: Ամերիկայի պատմության մեծ մասի ընթացքում մենք եղել ենք բարձր մաքսադրույքների երկիր: Գագաթնակետը եղավ 1930 թ. Սմութ-Հաուլեյի խայտառակ մաքսադրույքը, որի դեմ առարկեցին Ամերիկայի համարյա բոլոր տնտեսագետները, սակայն հաստատվեց կոնգրեսի կողմից:

Ճգնաժամի ընթացքում հարուցված առևտրի խոչընդոտներն օգնեցին բարձրացնելու գները և սրեցին տնտեսական հյուծվածությունը: 1930-ական թվականները վկայում են առևտրական պատերազմների մասին, երբ պետություններն առևտրի խոչընդոտներ հարուցելով՝ փորձում էին իրենց հարևանների հաշվին բարձրացնել զբաղվածությունն ու արտադրանքը: Երկրները շուտով հասկացան, որ փոխադարձ մաքսադրույքների խաղում բոլորն էլ տանուլ են տվել:

ԱԶԱՏ ԱՌԵՎՏՐԻ ԲԱՆԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Երկրորդ աշխարհամարտի վերջում պետությունները համատեղ քաղաքականությամբ խաղաղությունն ու տնտեսական բարգավաճումն ամրապնդելու նպա-

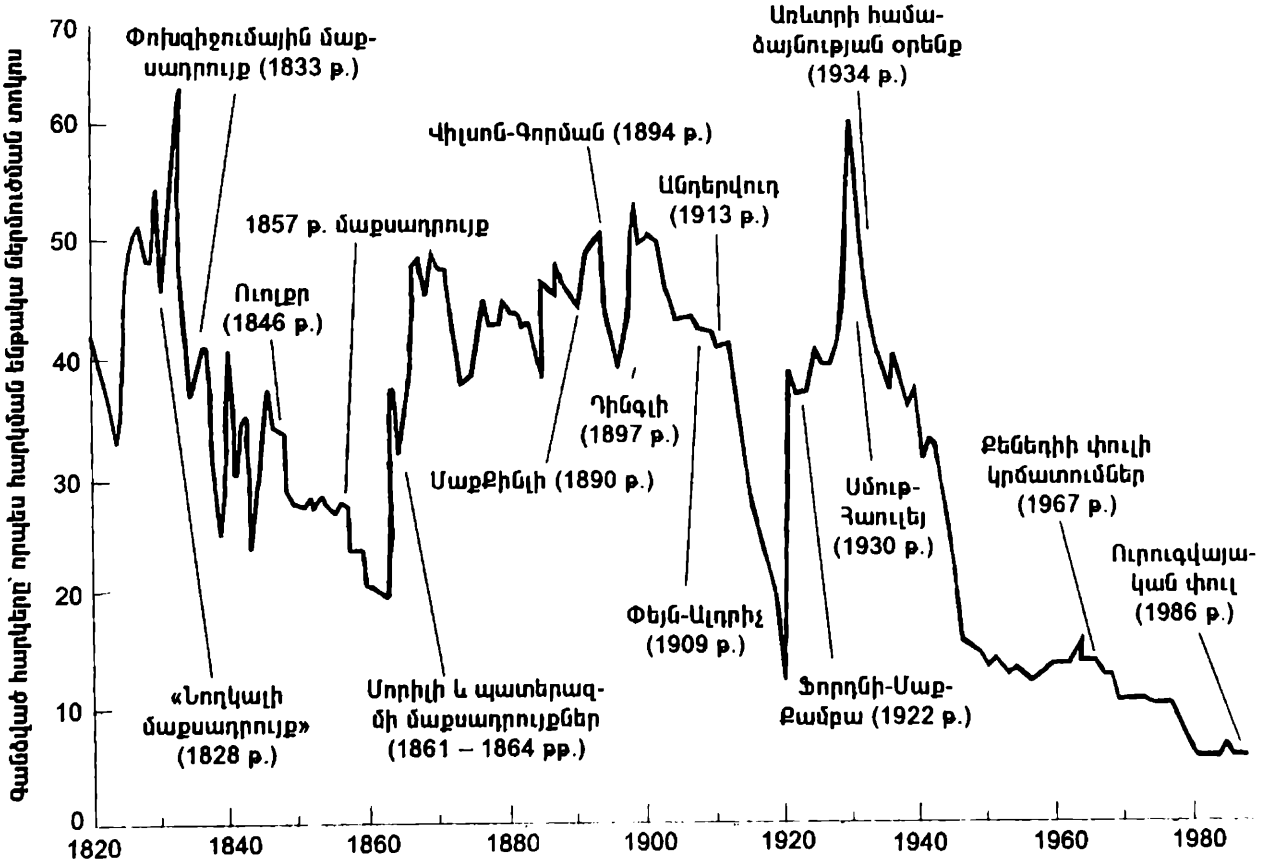
[4] Այս տվյալները վերցված են կոնգրեսի բյուջետային գրասենյակից, Has Trade Protection Revitalized Domestic Industries? (U.S. Government Printing Office, Washington, 1986) Chap. V:

տակով ստեղծեցին մի շարք հաստատություններ: Ամենահաջողներից մեկը *մաքսադրույքների և առևտրի գլխավոր համաձայնագիրն* էր (ՄԱԳՀ), որի կանոնադրության մեջ խոսվում է «մաքսադրույքների և առևտրի մյուս խոչընդոտների նվազեցման և միջազգային առևտրում խտրականության վտանգի վերացման» միջոցով կենսամակարդակի բարձրացման մասին: Վերջերս ՄԱԳՀ-ին անդամակցում էր մոտ 100 երկիր, որոնց ընկնում է միջազգային առևտրի 85 տոկոսը:

ՄԱԳՀ-ի սկզբունքներն են՝ (1) երկրները պետք է աշխատեն պակասեցնել առևտրի խոչընդոտները. (2) առևտրի բոլոր խոչընդոտները պետք է կիրառվեն անխտրականության հիման վրա (այսինքն՝ բոլոր երկրները պետք է ունենան «ամենաարտոնյալ երկրի» կարգավիճակ). (3) երբ որևէ երկիր իր մաքսադրույքները համաձայնեցված մակարդակից բարձրացնում է, պետք է փոխհատուցի իր առևտրակիցների կրած վնասը. (4) առևտրի հակասությունները պետք է լուծվեն քննարկումների և միջնորդ դատարանների միջոցով:

Առևտրի բանակցությունների պատմությունն ապացուցել է, որ դրանք միջազգային տնտեսական համագործակցության մեջ հաջողություն ունեցող հիմնական միջոցներից մեկն են: Խոշոր արդյունաբերական երկրները ՄԱԳՀ-ի հովանու ներքո մի քանի

Միացյալ Նահանգների միջին մաքսադրույքները



Նկար 19–4. Պատմականորեն Ամերիկան եղել է բարձր մաքսադրույքներ ունեցող երկիր

Մեր երկրի պատմության ընթացքում մաքսերը մեծ մասամբ բարձր են եղել, սակայն 1930-ական թվականներից սկսած մի շարք առևտրական բանակցություններից հետո մաքսադրույքներն իջել են: Նորագույն վտանգը գալիս է ոչ մաքսադրույքային խոչընդոտներից՝ մասնավորապես, համաձայնեցված բաժնեչափերից: Գործվածքեղենի, կոշիկի, պողպատի և ավտոմեքենաների արդյունաբերության ճյուղերի բանվորներն ու ձեռնարկությունները իրենց աշխատավարձն ու շահույթը պահպանելու նպատակով ցանկանում են մրցակցող ներմուծումներ թույլ չտալ: Բարձր մաքսադրույքներն իջեցնում են երկրի իրական աշխատավարձը, երբ վերանում է մասնագիտացման և աշխատանքի տարածքային բաժանման արդյունավետությունը:

տարին մեկ հավաքվում են՝ պարզելու առևտրի գլխավոր խոչընդոտները և բանակցելու դրանց վերացման շուրջը: Ընթացիկ բանակցությունները կոչվում են «Ուրուգվայական փուլ»: Բացի մաքսադրույքների և սահմանափակող խոչընդոտների վերացման ավանդական նպատակից բանակցությունների նոր փուլն ունի նաև առևտրի խոչընդոտների և գյուղատնտեսության լրավճարների փոքրացման, ինչպես նաև գործվածքեղենի բաժնեչափերի վերացման կարևոր նպատակը: Բացի այդ, հույս կա, որ այս բանակցությունների շնորհիվ ազատ առևտուրը կտարածվի նաև ծառայությունների և մտավոր ներուժի վրա:

Ժամանակակից քայլեր: Վերջին տարիներին կառավարությունները մի շարք քայլեր են ձեռնարկել ազատ առևտրին նպաստելու և շուկաներն ընդլայնելու ուղղությամբ: Ամենակարևորներից էին՝

- 1987 թ. Միացյալ Նահանգներն ու Կանադան բանակցությունների միջոցով երկու երկրների միջև սահմանեցին ազատ առևտրի մի քանի սկզբունքներ: Այս համաձայնագիրը հատկապես կարևոր է, քանի որ Կանադան Միացյալ Նահանգների ամենամեծ առևտրակիցն է, և 1990 թ. երկու երկրների միջև առևտրի ընդհանուր հոսքը կազմել է 176 մլրդ. դոլար: Խոշոր արդյունաբերական երկրների թվում Կանադայի մաքսադրույքներն ամենաբարձր մաքսադրույքներից են, և, բացի այդ, ազգայնական հողի վրա Կանադան կրճատում է արտասահմանյան ներդրումները: Տնտեսագետները հաշվարկել են, որ ազատ առևտրի համաձայնագիրը Կանադայի իրական եկամուտները կավելացնի 5, իսկ Միացյալ Նահանգներինը՝ 1 տոկոսով:
- Բուշի վարչակազմն առաջարկում էր ընդլայնել Հյուսիսային Ամերիկայի առևտրային տարածաշրջանը՝ ընդգրկելով Մեքսիկան: Մեքսիկան Միացյալ Նահանգների երրորդ ամենամեծ առևտրակիցն է, և առևտրի մեծ մասը նրանց միջև իրականացվում է արդյունաբերական ապրանքներով: Ծրագրի կողմնակիցները պնդում են, որ դա կապահովի աշխատանքի ավելի արդյունավետ բաժանում և Միացյալ Նահանգների ձեռնարկություններին հնարավորություն կտա ավելի արդյունավետ մրցակցել այլ երկրների ձեռնարկությունների հետ: Առաջարկը խստորեն քննադատվեց աշխատանքային խմբերի կողմից, որոնք կարծում են, թե դա կմեծացնի էժան աշխատուժով արտադրված ապրանքների առաջարկը և այդպիսով կիջեցնի արդյունաբերության համապատասխան ճյուղերի աշխատողների աշխատավարձը:
- «Եվրոպա 1992»-ը մեկ այլ քայլ է դեպի տարածաշրջանային ազատ առևտրի գոտի: Եվրոպական 12 երկրների համար նախատեսված այս պլանը ծրագրված էր ավարտել 1992 թ.: Այն կփոքրացնի բոլոր միջազգային մաքսադրույքներն ու առևտուրը կարգավորող խոչընդոտները, կհամաձայնեցնի հարկերն ու լրավճարները և Եվրոպայում գործող ձեռնարկություններին հնարավորություն կտա տնօրինելու իրենց արտադրանքը և այն վաճառելու այնպես ազատ, ինչպես Միացյալ Նահանգներում: Որոշ տնտեսագետներ կարծում են, որ Եվրոպան ազատ առևտրի իր հսկայական տարածքով որպես աշխարհի առաջատար տնտեսական գերտերություն շուտով կհանգստացնի Միացյալ Նահանգներին:

Գնահատական: Որքանո՞վ է պետություններին կամ ՄԱԳՀ-ին հաջողվել հասնել առևտրի խոչընդոտների կրճատման նպատակին: Նկար 19–4-ը ցույց է տալիս, թե ինչպես մաքսադրույքների շուրջը վարված բանակցությունների արդյունավետ շատ փուլերից հետո Միացյալ Նահանգները դադարել է բարձր մաքսադրույքների երկիր լինելուց: Իսկապես, Միացյալ Նահանգներում միջին մաքսադրույքն իջել է Սմութ-Հաուլեյի մաքսադրույքի մակարդակի $^1/_{10}$-ից էլ ներքև, և նման կրճատումներ կատարվել են նաև այլ երկրներում: Սակայն հովանավորման կողմնակիցները դեռևս ազդեցիկ են: Շատերը վախենում են, որ արդյունաբերական աշխարհը շատ մոտ է այն կետին, որտեղ հովանավորության և հակընդդիմության բորբոքումը, ինչպես 1930-ական թվականներին, կարող է պետությունների միջև խոշոր առևտրական պատերազմ բռնկեցնել: Մինչև այժմ հաշտարար ուժերը, այնուամենայնիվ, գերակշռող են եղել:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Լրիվ ազատ առևտուրը տեղական գները հավասարեցնում է համաշխարհային գներին: Առևտրի դեպքում ապրանքները հոսում են դեպի վեր՝ ցածր գին ունեցող շուկայից դեպի բարձր գին ունեցող շուկա:
2. Մաքսադրույքն ավելացնում է ներմուծվող ապրանքի տեղական գինը՝ հանգեցնելով սպառման և ներմուծման կրճատման, ինչպես նաև տեղական արտադրան-

քի աճի: Բաժնեչափերն ունեն շատ համանման ազդեցություն և, բացի այդ, կարող են իջեցնել պետական եկամուտները:

3. Մաքսադրույքն առաջացնում է տնտեսական կորուստ: Տնտեսությունը կորուստ է ունենում տեղական պահանջարկը նվազելու և համեմատական առավելություն չունեցող ապրանքի վրա ռեսուրսներ վատնելու պատճառով: Կորուստն ընդհանրապես գերազանցում է մաքսադրույքից ստացվող պետական եկամտին:

4. Մաքսադրույքի շատ փաստարկներ պարզապես արդարացնում են որոշակի ազդեցիկ խմբերի յուրահատուկ շահույթները և ոչ մի տնտեսական վերլուծության չեն դիմանում: Մանրակրկիտ վերլուծությանը դիմացող երեք փաստարկներն են.
   ա) Առևտրի պայմանները կամ «բարենպաստ մաքսադրույքը» սկզբունքորեն կարող են իր առևտրակիցների հաշվին ավելացնել մեծ երկրի իրական եկամուտները:
   բ) Լրիվ զբաղվածությունից ցածր զբաղվածության դեպքում մաքսադրույքները կարող են տնտեսությունը տեղաշարժել դեպի ավելի մեծ զբաղվածություն, սակայն փողի կամ ֆինանսական քաղաքականությունը կարող է ավելի փոքր անհարմարություններով հասնել զբաղվածության նույն նպատակին, քան «հարևանին կողոպտելու» այս քաղաքականությունը:
   գ) Նորելուկ արդյունաբերությունները երբեմն ժամանակավոր հովանավորության կարիք ունեն իրենց իսկական համեմատական առավելությունը երկարաժամկետ հեռանկարում իրագործելու համար:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

գնի հավասարակշռություն առևտրի առկայության և դրա բացակայության դեպքում
մաքսադրույք, բաժնեչափ
մաքսադրույքի ազդեցությունը գների, ներմուծման և տեղական արտադրության վրա
մերկանտիլիստ, էժան արտաքին աշխատուժ և հակընդդիմության փաստարկներ
առևտրի պայմանների տեղաշարժ և բարենպաստ մաքսադրույք
գործազրկություն և մաքսադրույք
նորելուկ արդյունաբերության մաքսադրույք
ՄԱԳՀ և առևտրի բանակցություններ

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ի՞նչ եք կարծում, որո՞նք են հովանավորության ձեր ու դեմ ամենահաջող փաստարկները:
2. Ի՞նչ փաստարկներ են բերվել համակարգչային և ավտոմոբիլային արդյունաբերությունը ներմուծումներից պաշտպանելու համար: Կշռադատեք ձեր ու դեմ կարծիքները: Մանրամասն ներկայացրեք ձեր կարծիքը:
3. Քննարկեք նորելուկ արդյունաբերության մաքսադրույքին վերաբերող փաստարկը: Ի՞նչ կապ կա դրա և համեմատական առավելության միջև: Որո՞նք են այսօրվա նորելուկ արդյունաբերությունները:
4. 1988 թ. առևտրի օրենքը թույլատրում էր մաքսադրույքներով հովանավորել ներմուծման պատճառով վնաս կրած արդյունաբերության ճյուղերին: Կառուցեք հնարավոր լավագույն պաշտպանությունն այս դեպքում: Այն քննադատեք ամենածանրակշիռ հակառակ փաստարկներով:
5. Սկսած 1930-ական թվականներից արդյունաբերական երկրները ստորագրել են մի շարք համաձայնագրեր, որոնցով իջեցրել են իրենց մաքսադրույքային խոչընդոտները: Բացատրեք, թե մաքսադրույքների երկկողմ կրճատումը ո՞ր *չորս օգուտները* է բերում երկրներին (հուշում՝ յուրաքանչյուր կողմի մաքսադրույքի կրճատումը օգնում է թե՛ իրեն, և թե՛ իր առևտրակիցներին):
6. «Նոր միջազգային տնտեսագիտությունը» զարգացրեց տեսություններ, որոնց վրա կարող են հիմնվել տեղական արդյունաբերությունը արտաքին մրցակցությունից պաշտպանելու հետևյալ փաստարկները.
   ա) «Որոշ դեպքերում երկիրը հովանավորություն սահմանելով՝ կարող է բարելավել իր կենսամակարդակը, եթե ուրիշ ոչ մի երկիր պատասխան քայլ չի ձեռնարկել»:
   բ) «Եթե շուկան լավ չի աշխատում, և կա գոր-

ծազրկության ավելցուկ, ապա մաքսադրույքները կարող են փոքրացնել գործազրկությունը»:

գ) «Հնարավոր է, որ ազգային անվտանգության համար անհրաժեշտ համարվող արդյունաբերության որոշ ճյուղեր, ինչպիսիք են, օրինակ, գերհամակարգիչների կամ նավթի արդյունաբերությունը, պահպանելու նպատակով երկիրը կենսամակարդակի որոշ իջեցման դիմի՝ դրանք պաշտպանելով արտաքին մրցակցությունից»:

դ) «Կորեայում աշխատավարձը կազմում է ամերիկյան աշխատավարձի միայն մեկ տասներորդը: Եթե Կորեայի արդյունաբերական ապրանքների ներմուծումը չսահմանափակենք, ապա ապագայում մեր առևտրի բացը կշարունակի մեծանալ Արևելյան Ասիայի ցածր վարձատրվող բանվորների կատաղի մրցակցության պատճառով»:

Յուրաքանչյուր դեպքում փաստարկը վերագրեք հովանավորման ավանդական պաշտպանություններից որևէ մեկին: Նշեք այն պայմանները, որոնց դեպքում փաստարկն ընդունելի է և ասացեք՝ արդյո՞ք համաձայն եք դրան:

7. Միացյալ Նահանգները բաժնեչափ է սահմանում պողպատի, ավտոմեքենաների, գործվածքեղենի և այլ ապրանքների վրա: Տնտեսագետները գնահատում են, որ բաժնեչափի իրավունքը աճուրդով վաճառելը գանձարանին կբերի տարեկան 10 միլիարդ դոլար: Օգտագործելով նկար 19–3-ը, քննարկեք բաժնեչափերի տնտեսագիտությունը հետևյալ կերպ. դիցուք՝ կառավարությունը 100 միավորի բաժնեչափ է դնում ներմուծումների վրա՝ նախորդ տարվա ներմուծումների հիման վրա բաժնեչափերի իրավունքները բաշխելով ներմուծող երկրներին: Ինչպիսի՞ք կլինեն հագուստի հավասարակշռության գինն ու քանակը: Ո՞րն է բաժնեչափերի պատճառած արդյունավետության կորուստը: Ո՞վ կտիրանա եկամտի C ուղղանկյանը: Ի՞նչ ազդեցություն կունենա բաժնեչափերի իրավունքն աճուրդով վաճառելը:

8. Ենթադրենք մի իրավիճակ, երբ արդյունաբերական երկրներն իրենց ամբողջ նավթը ներմուծում են ՆԱԵԿ-ի անդամ երկրներից, և երբ ՆԱԵԿ-ի երկրները լիովին ոչ ճկուն առաջարկի կոր ունեցող մրցունակ մատակարարներ են: Եթե նավթ սպառող բոլոր երկրները ներմուծվող նավթի յուրաքանչյուր բարելի համար 10 դոլար մաքսադրույք սահմանեն, դա ինչպիսի՞ ազդեցություն կունենա նավթի ներմուծման, ՆԱԵԿ-ի նավթի գների և արդյունաբերական երկրների նավթի գների վրա: Մաքսադրույքների ո՞ր փաստարկը կարող է պաշտպանել նավթի ներմուծման այսպիսի մաքսադրույքը:

ԳԼՈՒԽ XX

ԶԱՐԳԱՑՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Ես հավատում եմ մատերիալիզմին: Ես հավատում եմ առողջ մատերիալիզմի դրսևորումների՝ համեղ կերակուրների, չոր ոտքերի, կոյուղիների, ջրատար խողովակների, տաք ջրի, բաղնիքների, էլեկտրական լույսի, ավտոմեքենաների, բարեկարգ ճանապարհների, լուսավոր փողոցների, հանգիստ վայելած երկարատև արձակուրդների, նոր գաղափարների, արագավազ ճժույգների, կարճատև զրույցների, թատրոնների, օպերաների, սիմֆոնիկ համույթների, երաժշտախմբերի անհրաժեշտությանը: Ես կողմ եմ, որ այս ամենը լինի բոլորի համար: Այն մարդը, որը կյանքից հեռանում է առանց առնչվելու այս ամենին, կարող է վեհ լինել, ինչպես սուրբը, և հարուստ՝ ինչպես բանաստեղծը, բայց նա այդպիսին կլինի ի հեճուկս բոլոր զրկանքների և ոչ թե դրանց շնորհիվ:

Ֆրենսիս Հակիթ

Այս մոլորակի 5 միլիարդ բնակչությունից երևի 1 միլիարդն ապրում է բացարձակ աղքատության մեջ՝ հազիվ պահպանելով իր ամենօրյա գոյությունը: Միաժամանակ, քանի դեռ այդ աղքատ երկրները պայքարում են աղքատության նզովքից ազատվելու համար, նրանց բնակչության արագ աճը ի չիք է դարձնում գյուղատնտեսական կատարելագործված տեխնոլոգիաների առավելությունները:

Ո՞րն է երկրների հարստության այդքան մեծ տարբերությունների պատճառը: Կարո՞ղ է աշխարհը միաժամանակ գոյատևել առատության և չքավորության պայմաններում. Ամերիկայում՝ գյուղատնտեսական մթերքների ավելցուկի մեջ, իսկ Աֆրիկայում՝ սովի ճիրաններում: Աղքատ երկրներն ի՞նչ քայլեր կարող են ձեռնարկել իրենց կենսամակարդակը բարելավելու համար:

Այս գլխում հետազոտվում են թույլ զարգացած երկրների կողմից դիմակայվող խոչընդոտներից մի քանիսը: Սույն գլխի առաջին մասում տրված են զարգացող երկրների բնութագրերը և հետազոտվում է բնակչության աճի խնդիրը: Այսուհանդերձ, շոշափվում են նաև աղքատության համընդհանուր աղբյուրները և քննարկվում այն ռազմավարությունները, որոնց միջոցով երկրները կարող են ավելացնել իրենց ժողովրդի եկամուտները:

Ա. ԶԱՐԳԱՑՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐԸ ԵՎ ԲՆԱԿՉՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԽՆԴԻՐԸ

ԶԱՐԳԱՑՈՂ ԵՐԿՐԻ ԱՌԱՆՁՆԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ի՞նչ ենք հասկանում, երբ ասում ենք զարգացող երկիր կամ թերզարգացած երկիր (ԹԵ): **Զարգացող երկիրն** այն է, որտեղ մեկ շնչին ընկնող իրական եկամուտն ավելի քիչ է, քան այնպիսի զարգացած երկրներում, ինչպիսիք են Միացյալ Նահանգները, Ճապոնիան կամ Արևմտյան Եվրոպայի զարգացած երկրները: Զարգացող երկրների բնակչությունը մարդկային առումով վատառողջ է, ունի գրագիտության ցածր մակարդակ, անհարմար կացարաններ և աղքատիկ սնունդ:

Աղյուսակ 20–1-ը տվյալների կարևոր աղբյուր է ըմբռնելու համար, թե որոնք են համաշխարհային տնտեսության գլխավոր դերակատարները, ինչպես նաև թերզարգացման հայտանիշները: Երկրները խմբավորված են ըստ տնտեսությունների հետևյալ կարգերի՝ ցածր եկամտով, միջինից ցածր եկամտով, միջինից բարձր եկամտով և բարձր եկամտով:

Աղյուսակից ի հայտ են գալիս որոշակի օրինաչափություններ: Ցածր եկամտով երկրները շատ աղքատ են այնպիսի զարգացած երկրների համեմատությամբ, ինչպիսին է, օրինակ, Միացյալ Նահանգները: Մեկ շնչին ընկնող եկամուտները կազմում են բարձր եկամտով երկրների նույն ցուցանիշի մոտավորապես մեկ հիսուներորդ մասը: Սակայն զգույշ եղեք, քանի որ կենսամակարդակների սովորական համեմատություններն աղավաղվում են արժույթի օգտագործվող պաշտոնական փոխարժեքների

Երկրների խումբ	Համախառն ազգային արդյունք				Հասուն բնակչության անգրագիտություն, 1980 թ., տոկոս	Կյանքի տևողությունը ծննդյան պահից (տարի)	Գյուղական բնակչություն, 1989 թ., ամբողջի տոկոս
	Բնակչություն, 1989 թ., մլն.	Մակարդակ, 1989 թ., մլրդ. $	Մեկ շնչին ընկնող				
			1989 թ., դոլար	Աճ (1965–1989 թթ.) տոկոս՝ տարեկան			
Ցածր եկամտով տնտեսություններ (օրինակ՝ Չինաստան, Հնդկաստան)	2.948	956	330	2,9	44	62	64
Միջինից ցածր եկամտով տնտեսություններ (օրինակ՝ Եգիպտոս, Ֆիլիպիններ, Մեքսիկա)	682	911	1.360	2,0	26	65	47
Միջինից բարձր եկամտով տնտեսություններ (օրինակ՝ Բրազիլիա, Կորեա, Իրան)	423	1.207	3.150	2,6	24	67	34
Բարձր եկամտով տնտեսություններ (օրինակ՝ Միացյալ Նահանգներ, Ճապոնիա, Ֆրանսիա)	830	14.764	18.330	2,4	5	76	23

Աղյուսակ 20–1. Տարբեր խմբերի պատկանող երկրների կարևոր ցուցանիշները

Ըստ մեկ շնչին ընկնող եկամուտների՝ երկրները համաշխարհային դրամատան կողմից բաժանված են չորս հիմնական խմբերի: Յուրաքանչյուրի համար բերված են տնտեսական զարգացման մի շարք կարևոր ցուցանիշներ: Ուշադրություն դարձրեք, որ ցածր եկամտով երկրներում առկա են հակումը դեպի բարձր անգրագիտություն, կյանքի կարճ տևողությունը և աշխատուժի մեծ մասի զբաղվածությունը գյուղատնտեսության մեջ: (Աղբյուրը՝ համաշխարհային դրամատուն, աշխարհի զարգացման վերաբերյալ զեկուցագիր, 1991 թ., համաշխարհային դրամատուն, Վաշինգթոն, 1991 թ.):

պատճառով: Ավելի նոր մեթոդը դիտարկում է «գնողունակության հավասարությունը» կամ թե՝ ինչ կարելի է գնել առկա եկամուտներով: Դա ցույց է տալիս, որ ավելի աղքատ երկրներում եկամուտները, հնարավոր է, նշանակալի չափով թերագնահատված են, բայց մի մեծ ճեղքվածք, այնուամենայնիվ, գոյություն ունի:

Բացի դրանից, սոցիալական և առողջապահական շատ ցուցանիշներ մատնանշում են աղքատության ներգործությունները ցածր եկամտով երկրներում: Կյանքի տևողությունը կարճ է, կրթական հնարավորությունները և գրագիտությունը՝ ցածր՝ արտացոլելով մարդկային ռեսուրսների մեջ ներդրման ցածր մակարդակը: Այս երկրներում բնակչության մեծ մասն ապրում և աշխատում է գյուղացիական տնտեսություններում, մինչդեռ ավելի հարուստ երկրներում՝ ընդհակառակը:

Աղյուսակ 20–1-ը նաև ցույց է տալիս, որ զարգացող երկրների մեջ կա մեծ բազմազանություն: Շատ աղքատ երկրների մի մասը, ինչպիսիք են Չադը, Բանգլադեշը կամ Եթովպիան, գտնվում է սովի նախաշեմին: Մյուս երկրները, որոնք այդ խմբի մեջ էին երկու կամ երեք տասնամյակ առաջ, աճել են՝ դառնալով միջին եկամտով երկրներ: Ավելի հաջողակները՝ Հոնկոնգը, Հարավային Կորեան և Թայվանը, կոչվում են «նորովի արդյունաբերականացվող երկրներ» կամ «ՆԱԵ»-ներ: Երեկվա հաջող զարգացող երկրները, որոնք այսօր «ՆԱԵ»-ներ են, հավանաբար կդառնան վաղվա առաջավոր երկրներ:

ԿՅԱՆՔԸ ՑԱԾՐ ԵԿԱՄՏՈՎ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ

Առաջավոր և զարգացող տնտեսությունների միջև եղած հակադրությունը հասկանալու համար պատկերացրեք, թե դուք մի 21-ամյա երիտասարդ եք ցածր եկամտով երկրներից մեկում՝ Հայիթիում, Հնդկաստանում կամ Բանգլադեշում: Աղքատ եք: Նույնիսկ, եթե ձեր կողմից արտադրված և սպառված ապրանքները հաշվարկենք ի նպաստ ձեզ, ձեր տարեկան եկամուտը միջին հաշվով հազիվ հասնում է 300 դոլարի: Ձեր նմանակը Հյուսիսային Ամերիկայում կվաստակեր ավելի քան 20.000 դոլար: Միգուցե ձեզ

մի փոքր մխիթարի այն փաստը, որ աշխարհում չորսից միայն մեկն է տարեկան 3000 դոլարից ավելի եկամուտ ունենում:

Գրել-կարդալ իմացող ձեր յուրաքանչյուր հայրենակցի դիմաց կարող եք գտնել ձեզ նման մեկին, որն անգրագետ է: Ձեր կյանքի ակնկալվող տևողությունը առաջավոր երկրում կյանքի միջին տևողության չորս հինգերորդ մասն է կազմում: Ձեր եղբայրներից և քույրերից երկուսն արդեն մահացել են դեռ չափահաս չդարձած:

Ձեր երկրի բնակչության մեծ մասն աշխատում է գյուղացիական տնտեսություններում: Միայն քչերը կարող են չմասնակցել սննդամթերքի արտադրությանը և աշխատել գործարաններում: Աշխատում եք մի արդյունավետությամբ, որը բարգավաճ Հյուսիսային Ամերիկայի աշխատավորի արդյունավետության մեկ վաթսուներորդ մասն է: Քիչ բան գիտեք գիտության վերաբերյալ, բայց շատ՝ ձեր գյուղի ավանդույթների:

Դուք և աշխարհի ամենաաղքատ 40 երկրների ձեզ նման քաղաքացիները կազմում եք աշխարհի բնակչության 55 տոկոսը, բայց իրար հետ կիսում եք համաշխարհային եկամտի միայն 5 տոկոսը: Հաճախ եք քաղցած լինում, իսկ ձեր ընդունած սնունդը հիմնականում հում մթերքն ու բրինձն են: Չնայած նրանց թվում եք, ովքեր տարրական կրթություն են ստացել, ձեր ընկերների նման դուք էլ բարձրագույն դպրոց չեք հաճախել, իսկ համալսարանում սովորում են միայն ամենահարուստները: Երկար աշխատում եք դաշտում, առանց օգտվելու մեքենայացման օգուտներից: Գիշերը քնում եք խսիրի վրա: Տանը քիչ կահկարասի ունեք, երևի՝ մի սեղան և ռադիոընդունիչ: Երթևեկության ձեր միակ միջոցը մի զույգ հնամաշ ոտնամաններ է:

Այսպիսին է կյանքի պատկերը աշխարհի ամենաաղքատ երկրներում:

ԲՆԱԿՉՈՒԹՅՈՒՆ. ՄԱԼԹՈՒՍԻ ԺԱՌԱՆԳՈՒԹՅՈՒՆԸ

Որոշ երկրներ փոքրաթիվ բնակչություն ունեն, բայց օգտվում են հանքերով և բերրի հողերով հարուստ տարածություններից, մյուսներում բնակչությունը կուտակված է փոքրիկ հողակտորների վրա, և մշակելի ոչ մի անկյուն ազատ չի մնում: Բնակչության տեսությունը կօգնի բացատրելու երկրների միջև գոյություն ունեցող այս անհավասարությունը:

Թ. Ռ. Մալթուսը ամենաառաջին հեղինակներից մեկն էր, որ վերլուծեց բնակչության և տնտեսության կապը: Սկզբնական շրջանում նա իր տեսակետը զարգացնում էր նախաճաշի ժամանակ իր հոր՝ ամեն ինչի մեջ կատարելության ձգտող մի մարդու գաղափարները վիճարկելիս, երբ վերջինս պնդում էր, թե մարդկային ցեղն անընդհատ կատարելագործվում է: Ի վերջո որդին այս ամենով այնքան է տարվում, որ 1798 թ. գրում է «Ազգաբնակչության տեսության փորձ» աշխատությունը: Սա դարձավ մի չափազանց գնայուն գիրք, և այդ պահից սկսած ամբողջ աշխարհում ազդել է բնակչության և տնտեսական աճի վերաբերյալ մարդկանց մտածելակերպի վրա:

Մալթուսն սկսեց Բենջամին Ֆրանկլինի այն եզրահանգումից, որ ամերիկյան գաղութներում, որտեղ բնապաշարներն առատ էին, բնակչությունը կրկնապատկվում էր մոտավորապես 25 տարին մեկ: Այնուհետև բնակչության համընդհանուր հակվածության վերաբերյալ նա առաջադրում է մի վարկած. եթե բնակչությունը սննդամթերքի սահմանափակ քանակություններով չկասեցվի, ապա կաճի ցուցչային օրենքով կամ երկրաչափական պրոգրեսիայով[1]: Ի վերջո բնակչությունը, որը կրկնապատկվում է յուրաքանչյուր սերունդը մեկ՝ 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256, 512, 1024 . . . օրենքով, դառնում է այնքան մեծ, որ աշխարհը բոլորին չի բավարարում նույնիսկ կանգնելու տեղի համար:

Բայց Մալթուսն ուներ մի խաղաքարտ ևս և այդ պահին գործի է դնում նվազող հատույցի օրենքը: Նա փաստարկում է. քանի որ հողն անփոփոխ է, իսկ աշխատուժի ներդրանքն անընդհատ աճում է, ապա սննդամթերքը կծգտի աճել թվաբանական պրոգրեսիայով և ոչ թե երկրաչափական (համեմատեք 1, 2, 3, 4. . .-ը 1, 2, 4, 8 . . .-ի հետ) Մալթուսը եզրակացնում է.

Բնակչության կրկնապատկվելու և վերակրկնապատկվելու հետ միասին երկրագունդը կարծես կիսվում է ու կիսվում, մինչև ի վերջո այնքան է փոքրանում, որ սննդամթերքի առաջարկը դառնում է ապրելու համար անհրաժեշտ քանակից պակաս:

Երբ հողի անփոփոխ առաջարկի դեպքում կիրառվում է նվազող հատույցի օրենքը, ապա սննդամթերքի արտադրությունը բնակչության

---

[1] Ցուցչային (կամ երկրաչափական) աճ տիպի ունի, եթե փոփոխականը ժամանակի ընթացքում աճում է հաստատուն համեմատական արագությամբ: Այսպես, եթե 200-ի հավասար բնակչությունը տարեկան աճի 3 տոկոսով, այն հավասար կլինի 200-ի՝ 0 տարում, 200 X 1,03՝ 1 տարում, 200 X 1,03 X 1,03՝ 2 տարում, 200 X $(1,03)^3$՝ 3 տարում, . . . , 200 X $(1,03)^{10}$՝ 10 տարում և այլն: Փողի բարդ շահադրույքն աճում է երկրաչափորեն: Օրինակ, 6 տոկոս բարդ շահադրույքի դեպքում փողի արժեքը կրկնապատկվում է յուրաքանչյուր 12 տարին մեկ: Գնահատվել է, որ եթե Մանհաթեն կղզու դիմաց հնդկացիների ստացած 24 դոլարը դրվեր որպես բարդ շահադրույքով ավանդ, ապա կդառնար այնքան, որքան այսօր արժե կղզու ամբողջ ունեցվածքը:

աճի երկրաչափական պրոգրեսիայի պրագության հետ համընթաց շարժվելու հակվածություն չի դրսևորում:

Սակայն Մալթուսը չէր պնդում, թե բնակչությունը պետք է անհրաժեշտաբար երկրաչափական արագությամբ աճի: Դա միայն հակվածություն է, եթե միջոցներ չձեռնարկվեն: Նա նկարագրում է այն միջոցները, որոնք բոլոր ժամանակներում և բոլոր վայրերում գործել են բնակչության աճը սահմանափակելու ուղղությամբ: Իր ավելի ուշ, քիչ հայտնի հրապարակումներում Մալթուսը հույս է հայտնում, որ բնակչության աճը կարելի է դանդաղեցնել ծնունդների կանխարգելմամբ և ոչ թե համաճարակների, սովի կամ պատերազմների միջոցով:

Նվազող հատույցի այս կարևոր կիրառությունը ցույց է տալիս, թե հասարակ տեսությունն ինչպիսի խոր հետևանքներ կարող է ունենալ: Մալթուսի գաղափարները լայն արձագանքներ են ունեցել: Նրա գիրքն օգտագործվում էր աղքատության վերաբերյալ Անգլիայի օրենքների խիստ վերանայման համար: Մալթուսի աշխատությունների ազդեցության տակ մարդիկ սկսեցին փաստարկել, որ աղքատությունը պետք է հնարավորին չափ վերացվի: Նրա տեսակետները նաև նեցուկ հանդիսացան այն փաստարկների համար, որ արհեստակցական միությունները չեն կարող բարելավել աշխատավորների կյանքը, քանի որ ըստ այդ դատողությունների, աշխատավարձի ցանկացած բարձրացում կհանգեցնի միայն այն բանին, որ նրանք ավելի շատ կբազմանան և, ի վերջո, էլի ստիպված կլինեն հազիվ պահպանել իրենց գոյությունը:

Մալթուսի կանխատեսումների անկատարությունը: Ներկայումս ժողովրդագիրները Մալթուսի տեսակետները, չնայած նրա մանրազնին վիճակագրական ուսումնասիրություններին, համարում են խիստ պարզունակ: Նվազող հատույցի իր քննարկման մեջ Մալթուսը երբեք լիովին չէր կանխատեսել արդյունաբերական հեղաշրջման տեխնոլոգիական հրաշքը: Ոչ էլ կանխատեսել էր, որ 1870 թ. հետո Արևմուտքի երկրների մեծ մասում բնակչության աճը պետք է սկսեր նվազել՝ կենսամակարդակի և իրական աշխատավարձի արագ աճին զուգընթաց:

Մալթուսից հետո հաջորդ դարում տեխնոլոգիական առաջընթացը Եվրոպայի և Հյուսիսային Ամերիկայի երկրներում արտադրության հնարավորությունների սահմանը տեղաշարժեց դեպի դուրս: Տեխնոլոգիական այս արագ փոփոխությունը թույլ տվեց, որ արտադրանքի աճը գերազանցի բնակչության աճին՝ առաջացնելով իրական աշխատավարձի կտրուկ աճ:

Այնուամենայնիվ, Մալթուսի սկզբունքների մեջ ճշմարտության սաղմերը մինչև այսօր էլ կարևոր են Հնդկաստանում, Եթովպիայում, Չինաստանում և երկրագնդի այլ մասերում բնակչության վարքի ըմբռնման համար, որտեղ բնակչության թվի և սննդի պաշարների հավասարակշռությունը կենսական խնդիր է:

ԲՆԱԿՉՈՒԹՅԱՆ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐ

Զարգացած երկրներում բնակչության պատմությունը չի համապատասխանում Մալթուսի նկարագրածին: Իրականում առաջավոր երկրների մեծ մասում բնակչությունը կայունացավ, երբ այդ երկրներն անցում կատարեցին մինչարդյունաբերական շրջանին բնորոշ ծնելիության և մահացության բարձր ցուցանիշներից դեպի դրանց ներկայիս ցածր ցուցանիշները: Նախքան այս կարևոր տեղաշարժի ամբողջական

Բնակչության աճի աղբյուրները, 1988 թ. (1000 բնակչին ընկնող տարեկան ցուցանիշներ

	Ծնելիության ցուցանիշ	Մահացության ցուցանիշ	Բնական աճի ցուցանիշ
Ցածր եկամտով երկրներ			
Զամբիա	49	13	36
Մալավի	54	19	35
Հնդկաստան	31	11	20
Միջին եկամտով երկրներ			
Վենեսուելա	29	5	24
Բրազիլիա	27	8	19
Թայլանդ	22	7	15
Բարձր եկամտով երկրներ			
Միացյալ Նահանգներ	15	9	6
Ֆրանսիա	14	10	4
Գերմանիա	10	11	–1

Աղյուսակ 20–2. Ծնելիության, մահացության և բնակչության աճի ցուցանիշները

Երկրների այս երեք խմբերի տվյալները ցույց են տալիս, թե բնակչության աճի պատկերն ինչպես է փոխվում զարգացման մակարդակին զուգընթաց: Աղքատ երկրներն ունեն ծնելիության և մահացության բարձր ցուցանիշներ: Երբ տնտեսական զարգացմանը զուգընթաց տեղի է ունենում առողջապահական պայմանների լավացում, երկրներում մահացությունը նվազում է: Ամենահարուստ երկրներում ծնելիությունը կրճատվում է, բնակչության աճը նվազում, և բնակչությունը կայունանում: (Աղբյուրը՝ համաշխարհային դրամատուն, համաշխարհային զարգացման զեկուցագիր, 1991թ.):

ընբռնումը, պետք է ծանոթանալ ժամանակակից **ժողովրդագրության**՝ բնակչության վարքի ուսումնասիրության որոշ հասկացություններին[2]:

ԾՆԵԼԻՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՄԱՀԱՑՈՒԹՅԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ

Բնակչության օրինաչափությունների ընբռնման համար կարևոր նշանակություն ունի ***ծնելիության և մահացության ցուցանիշը***: Դա պարզապես 1000 մարդուն ընկնող ծնունդների և մահերի թիվն է մեկ տարում: Եթե ծնելիությունից հանենք մահացությունը, կստանանք բնակչության աճը[3]: Որոշ տիպական երկրների ծնելիության, մահացության և բնակչության աճի ցուցանիշները բերված են 20–2 աղյուսակում:

ԺՈՂՈՎՐԴԱԳՐԱԿԱՆ ԱՆՑՈՒՄ

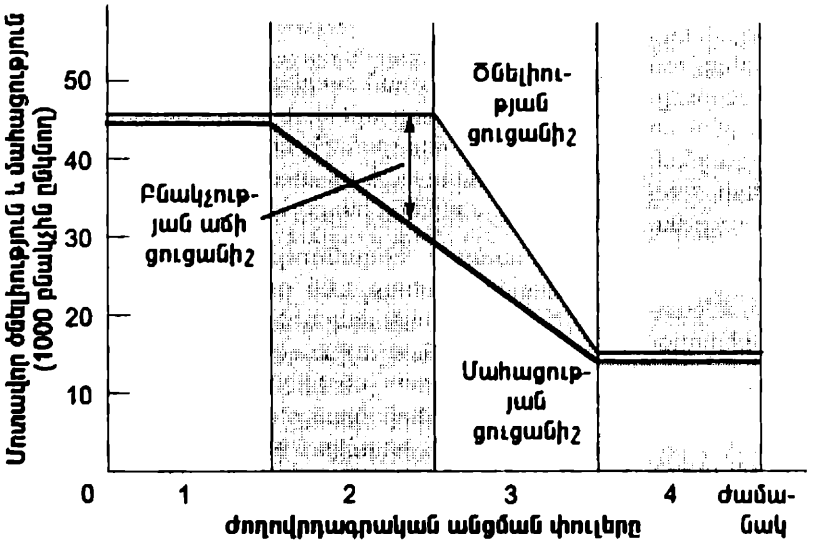
Այժմ արդեն կարող ենք հասկանալ ժողովրդագրական անցման երևույթը, որը տեղի է ունենում տնտեսական զարգացման ընթացքում: Փուլերի իդեալականացված պատկերը ցույց է տրված 20–1 նկարում: Այստեղ բնակչության աճը տեղի է ունենում չորս փուլերով.

1. Ավանդական միևչարդյունաբերական հասարակություն, որտեղ բարձր ծնելիությունն ու մահացությունը հանգեցնում են բնակչության ցածր աճի: Ներկայումս նման հասարակությունների կարելի է հանդիպել միայն խուլ վայրերի և մեկուսացած ժողովուրդների մեջ:
2. Վաղ տնտեսական զարգացում, երբ առաջընթացը դեպի լավ սնումն ու հասարակական առողջապահությունը առաջ են բերում մահացության նվազում, բայց ծնելիության վրա ներգործությունը փոքր է: Բնակչությունը սրընթաց աճում է:
3. Հետագա զարգացում, երբ նորածինների ցածր մահացությունը, քաղաքացումը և կրթությունը հանգեցնում են նրան, որ շատ զույգեր ձգտում են ավելի փոքր ընտանիքներ կազմել, որի հետևանքով ծնելիությունը կրճատվում է: Բնակչության աճը կարող է լինել արագ, բայց դանդաղման միտում կա:
4. Հասունություն, որի դեպքում զույգերը հաջողութ-

[2] Բնակչության և ընդհանուր տնտեսության փոխհարաբերության ուսանելի ամփոփումը պարունակում է Գարի Բեկերի՝ ամերիկյան տնտեսական միությանը հասցեագրված ուղերձը. «Family Economics and Macro Behavior», American Economic Review (մարտ 1988 թ.), էջ 1–13:

[3] Կոնկրետ երկրի նկատմամբ կիրառելու դեպքում այս հաշվարկը գաղթի առկայությունը չի ենթադրում: Եթե առկա է զուտ ներգաղթ (կամ արտագաղթ), ապա բնակչության զուտ աճը ստանալու համար այդ թիվը ևս պետք է գումարել (կամ հանել) ծնունդների և մահերի տարբերության ցուցանիշին:

Ժողովրդագրական անցում



Նկար 20–1. Ժողովրդագրական անցման փուլերը

Նկարը ցույց է տալիս, թե երկրներն ինչպես են բնակչության ծնելիության և մահացության բարձր ցուցանիշներով դանդաղ աճից հաճախ անցում կատարել դեպի բնակչության ծնելիության և մահացության ցածր ցուցանիշներով դանդաղ աճի:

Փուլ 1. Դանդաղ աճով ավանդական հասարակություն:

Փուլ 2. Ժամանակակից բժշկական գիտելիքների կատարելագործմանը զուգընթաց մահացությունը կրճատվում է, բայց ծնելիությունը մնում է բարձր, և բնակչությունն արագ աճում է:

Փուլ 3. Ծնելիությունը սկսում է նվազել, և բնակչության աճը դանդաղում է:

Փուլ 4. Հասուն հասարակությունում զույգերը միջին հաշվով ունենում են երկու երեխա, և բնակչությունը կայունանում է:

յամբ վերահսկում են ծնունդները, և երկու ամուսիններն էլ ձգտում են աշխատել տնից դուրս: Երեխաների ցանկալի (և փաստական) թիվը ընտանիքում նվազում է մինչև մոտ 2-ի, և որոշ ժամանակ անց բնակչության աճը մոտենում է զրոյի:

Այսպիսով, տեսնում ենք, որ բնակչության վերաբերյալ Մալթուսի հոռետեսական կանխատեսումները ճիշտ էին 1-ին և 2-րդ փուլերում: Սակայն 3-րդ և 4-րդ փուլերում բարվոք վիճակը հանգեցնում է բնակչության աճի նվազման:

ԲՆԱԿՉՈՒԹՅԱՆ ԱՃԻ ՊԱՅԹՅՈՒՆ

Դեպի բնակչության ցածր աճի ժողովրդագրական անցումը հույս է ներշնչում, որ շատ աղքատ երկրներ հավիտյան գերված չեն մնա մալթուսյան ծուղակում: Ակներևաբար, ինչպես երևում է աղյուսակ 20–2-ից, անցումը դեռևս չի ավարտվել: Շատ դիտորդներ, ելնելով բնակչության շարունակվող արագ աճի հեռանկարից, վախենում են, որ երկրագնդի վրա կհայտնվեն «միայն կանգնելու տեղ» ազդարարող նշանները:

Բնակչության աճի վերահսկումը: Վախենալով մալթուսյան ուրվականից, երկրներն սկսել են ակտիվ դեր խաղալ բնակչության աճի սահմանափակման մեջ, նույնիսկ, երբ այդ գործողությունները հակասում են կրոնական կանոններին: Շատ երկրներ անց են կացրել կրթական միջոցառումներ, դրամական միջոցներ են հատկացրել ծնունդների վերահսկման համար կամ ծայրահեղ դեպքերում մտցրել են հարկադիր ամլացում: Առանձնապես վճռական է եղել Չինաստանը՝ իր ավելի քան 1 միլիարդ բնակչության աճի սահմանափակման մեջ:

Աստիճանաբար ի հայտ են գալիս տնտեսական զարգացման և ծնելիության վերահսկման արդյունքները: Ծնելիության ցուցանիշը աղքատ երկրներում 1965 թ. յուրաքանչյուր 1000 բնակչին ընկնող 43-ից 1989 թ. իջել էր 31-ի: Թեպետ այս երկրները, հավանաբար դեռ գտնվում են ժողովրդագրական անցման երկրորդ փուլում (տես նկար 20–1-ը), նրանց բնակչության աճը վերջին երկու տասնամյակների ընթացքում նվազել է: Բնակչության չափից մեծ աճի հետևանքով առաջացած աղքատության դեմ պայքարը դեռևս շարունակվում է երկրագնդի երկու երրորդի վրա:

Բ. ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՑԸ

ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ՉՈՐՍ ԱՆՀՐԱԺԵՇՏ ՏԱՐՐԵՐԸ

Արդեն իմանալով, թե ինչ է նշանակում զարգացող երկիր լինել, այժմ անդրադառնում ենք զարգացման գործընթացի էության վերլուծությանը:

XII գլխում տնտեսական աճի վերլուծության մեջ հետազոտեցինք, թե երկիրը ժամանակի ընթացքում ինչպես է ընդարձակում իր արտադրական ներուժը: Զարգացող երկրներում տնտեսության աճի բնույթը տարբերություններ չունի: Տնտեսական զարգացման շարժիչը պետք է հենվի նույն չորս անիվների վրա, անկախ այն բանից, թե երկիրը որքան է հարուստ կամ աղքատ: Այդ չորս գործոններն են.

- Մարդկային ռեսուրսները (աշխատուժի առաջարկը, կրթությունը, կարգապահությունը, շահագրգռությունը):
- Բնական ռեսուրսները (հողը, հանքերը, վառելիքը, կլիման):
- Հիմնական միջոցների կազմավորումը (մեքենաներ, գործարաններ, ճանապարհներ):
- Տեխնոլոգիա (գիտություն, ճարտարագիտություն, կառավարում, գործարարություն):

Տեսնենք, թե այս չորս անիվներից յուրաքանչյուրը որքանով է նպաստում աճին, ինչպես նաև, թե պետական քաղաքականությունն ինչպես կարող է աճի գործընթացն ապահովել ցանկալի ուղղություններով:

ՄԱՐԴԿԱՅԻՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐ

Բացի բնակչության չափից ավելի մեծ աճից, զարգացող երկրները պետք է նաև մտահոգվեն իրենց մարդկային ռեսուրսների որակով: Զարգացող երկրների տնտեսության պլանավորողներն ընդգծում են հետևյալ առանձնահատուկ խնդիրները.

- Վերահսկել հիվանդությունները և բարելավել առողջապահությունն ու սնունդը՝ և՛ մարդկանց երջանկություն պարգևելու, և՛ նրանց ավելի արտադրողունակ աշխատողներ դարձնելու համար: Առողջապահական հիմնարկները և կոյուղիների համակարգերի ծրագրերը կենսականորեն անհրաժեշտ սոցիալական հիմնական միջոցներ են:
- Բարելավել կրթությունը, նվազեցնել անգրագիտությունը և մասնագիտացնել աշխատողներին: Կրթված մարդիկ ավելի արտադրողունակ աշխատողներ են և ի վիճակի են միջոցներն օգտագործել ավելի արդյունավետ կերպով, տիրապետել

նոր տեխնոլոգիաներին և դաս առնել սեփական սխալներից: Երկրները կշահեն, եթե գիտության, ճարտարագիտության, բժշկության և կառավարման առաջավոր ասպարեզներում կատարելագործվելու նպատակով իրենց լավագույն ուղեղներն արտասահման ուղարկեն, որպեսզի նրանք վերադառնան նորագույն գիտելիքները յուրացրած (բայց երկրները պետք է զգուշանան *ուղեղների արտահոսից,* երբ ամենաընդունակ մարդիկ ձգտում են բարձր աշխատավարձով երկրներ):

Շատ տնտեսագետներ հավատացած են, որ աշխատուժի ներդրանքի, մարդկային ռեսուրսների որակը տնտեսական զարգացման ամենակարևոր եզակի կատալիզատորն է: Գործնականում արտադրության յուրաքանչյուր բաղադրիչ՝ հիմնական միջոցներ, հումք, տեխնոլոգիա, կարելի է գնել կամ պարտք վերցնել առաջատար երկրներից: Բայց տեղական պայմաններում բարձր արտադրողական եղանակների կիրառությունը համարյա միշտ պահանջում է կառավարում, արտադրության աշխատողներ և ճարտարագիտական հմտություններ, որոնցով օժտված է միայն գրագետ և բարձր որակավորում ունեցող աշխատուժը: Ժամանակակից տեխնոլոգիաները հաճախ մարմնավորված են այնպիսի հիմնական միջոցների մեջ, ինչպիսիք են, օրինակ՝ հեռուստահաղորդակցության կայանքները, համակարգիչները, էլեկտրածին սարքավորումները և կործանիչ ինքնաթիռները: Սակայն այս հիմնական միջոցների արդյունավետ օգտագործման և պահպանման համար պահանջվում է լրացուցիչ որակավորում ունեցող աշխատուժ: Որակյալ աշխատուժի վճռական դերն ի հայտ է եկել ամեն անգամ, երբ հանքահանույթի, պաշտպանության կամ արդյունաբերական մեքենաների բարդ սարքավորումները մատնվել են պարապուրդի և անսարքության, քանի որ զարգացող երկրների աշխատուժը չի ունեցել դրանց շահագործման անհրաժեշտ հմտությունները:

ԲՆԱԿԱՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐ

Աֆրիկայի և Ասիայի որոշ աղքատ երկրներ ունեն բնական ռեսուրսների խղճուկ քանակներ, իսկ այն հողերն ու հանքերը, որ նրանք ունեն, պետք է բաժանվեն խիտ բնակչության միջև: Զարգացող երկրների ամենաարժեքավոր բնական ռեսուրսը երևի վարելահողն է: Ինչպես ցույց է տալիս 20–1 աղյուսակը, զարգացող երկրներում աշխատուժի մեծ մասը ընդգրկված է գյուղատնտեսության մեջ: Հետևաբար, հողի արդյունավետ օգտագործումը՝ պատշաճ պահպանումը, պարարտացումը և մշակումը, կարող է զգալիորեն մեծացնել աղքատ երկրի արտադրանքը: Բացի դրանից, գյուղացիներին հիմնական միջոցների և տեխնոլոգիաների մեջ ներդրելու խիստ շահագրգռիչ բանալին հողի սեփականության ձևերն են, որոնք կհանգեցնեն հողի բերքատվության բարձրացմանը: Եթե գյուղացիներն իրենց հողի տերը լինեն, նրանք կձգտեն բարելավումներ կատարել, օրինակ՝ ոռոգման համակարգերի մեջ, և կձեռնարկեն համապատասխան հողապահպան միջոցառումներ:

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ԿԱԶՄԱՎՈՐՈՒՄ

Չնայած մարդկանց ձեռքերն աշխարհում ամենուրեք միատեսակ են, առաջատար երկրներում աշխատողները, իրենց ձեռքի տակ ունենալով ավելի մեծ քանակությամբ հիմնական միջոցներ, շատ ավելի արդյունավետ են:

Ինչպես արդեն տեսել ենք, հիմնական միջոցների կուտակումը պահանջում է ընթացիկ սպառման զոհաբերություն շատ տասնամյակների ընթացքում: Բայց այստեղ մի դժվարություն կա՝ կապված այն բանի հետ, որ ամենաաղքատ երկրները գտնվում են գոյության պահպանման եզրին: Եթե ի սկզբանե աղքատ եք, ապագա սպառումն ապահովելու համար ներկայիս սպառման սահմանափակումն անհնար է թվում:

Առաջավոր տնտեսություններում եկամտի 10–20 տոկոսը կարող է հատկացվել հիմնական միջոցների կազմավորմանը: Դրան հակառակ, ամենաաղքատ գյուղատնտեսական երկրները հաճախ կարողանում են խնայել ազգային եկամտի միայն 5 տոկոսը: Ավելին, խնայողության այս ցածր մակարդակի մեծ մասը ծախսվում է աճող բնակչությանը բնակարանով և պարզագույն գործիքներով ապահովելու վրա: Զարգացման համար շատ քիչ է մնում:

Բայց ենթադրենք, թե որևէ երկրի հաջողվել է մեծացնել խնայողության չափը: Նույնիսկ այդ դեպքում շատ տասնամյակներ կպահանջվեն երկաթուղիներ, էլեկտրակայաններ, սարքավորումներ, գործարաններ և արտադրության տնտեսական կառուցվածքն ապահովող այլ հիմնական միջոցներ ստեղծելու համար:

Զարգացող շատ երկրների միակ ամենահրատապ խնդիրը շատ փոքր խնայողությունն է: Առանձնապես ամենաաղքատ շրջաններում սուղ ռեսուրսների պատճառով ընթացիկ սպառման հրատապ հարցերը մրցում են ներդրումների հետ: Արդյունքը չափազանց փոքր ներդրումն է արտադրության հիմնական միջոցների մեջ, որոնք այնքան անհրաժեշտ են տնտեսական արագ առաջընթացի համար:

Սոցիալական վերադիր հիմնական միջոցներ: Երբ մտածում ենք հիմնական միջոցների մասին, չպետք է կենտրոնանանք միայն բեռնատար մեքենաների և պողպատածուլական գործարանների վրա: Արդյունաբերության զարգացմանը կամ նույնիսկ գյուղատնտեսական ապրանքների արդյունավետ իրացմանը պետք է նախորդեն շատ խոշոր սոցիալական ներդրումներ:

Որպեսզի մասնավոր տնտեսությունը զարգանա, պետք է ունենա **սոցիալական վերադիր հիմնական միջոցներ**: Սա կազմված է առևտրի և գործարարությանը նախորդող մեծածավալ նախագծերից՝ ճանապարհներից, երկաթուղիներից, ոռոգման ծրագրերից, հասարակական առողջապահության միջոցառումներից և այլն: Այս ամենը պահանջում են խոշոր ներդրումներ, որոնք սովորաբար լինում են «անբաժանելի» կամ ամբողջական և երբեմն ունենում են ծավալի աճող հատույց: Ոչ մի փոքր ագարակ կամ ընտանիք առանձին չի կարող շահավետորեն ձեռնարկել երկաթուղային համակարգի կառուցում, ոչ մի սկսնակ մասնավոր ձեռնարկություն, նախքան շուկայի զարգացումը, չի կարող հույս ունենալ շահույթ ստանալու հեռախոսային կամ ոռոգման համակարգերից: Այս լայնընդգրկուն ներդրումների նախագծերն իրենց նպաստները լայնորեն տարածում են ամբողջ տնտեսության վրա:

Հաճախ այս նախագծերը ներառում են արտաքին տնտեսությունները կամ արտաքին ազդակները, որոնք մասնավոր ձեռնարկությունները չեն կարող ընդգրկել: Օրինակ, գյուղատնտեսության շրջանային խորհրդատուն կարող է օգնել ինչ-որ տարածքի բոլոր ագարակատերերին կամ բնակչությանը, իսկ տիֆի կամ դիֆթերիայի դեմ ներարկման հանրային առողջապահական ծրագիրը կպաշտպանի նաև նրանց, ովքեր չեն ներարկվել: Այս դեպքերից յուրաքանչյուրում նախաձեռնող ձեռնարկության համար անհնար կլիներ ստանալ համապատասխան սոցիալական նպաստները, քանի որ ձեռնարկությունը չէր կարող վճարները հավաքել հազարավոր կամ նույնիսկ միլիոնավոր օգտվողներից: Խոշոր ամբողջությունների և արտաքին ներգործությունների առկայության դեպքերում կառավարությունը պետք է միջամտի, ապահովի անհրաժեշտ դրամական միջոցներն ու նախաձեռնությունը և երաշխավորի այս սոցիալական վերադիր ներդրումների իրականացումը:

ԱՐՏԱՔԻՆ ՓՈԽԱՌՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՊԱՐՏՔԻ ՃԳՆԱԺԱՄ

Եթե հիմնական միջոցների համար ներքին խնայողությունների հայթայթումը այսքան շատ խոչընդոտների է հանդիպում, ինչու՞ ավելի մեծ չափով չապավինել արտաքին աղբյուրներին: Մի՞թե տնտեսագիտական տեսությունը չի հուշում, որ հարուստ երկիրը, որը փորձարկել է իր սեփական բարձր եկամտաբեր ներդրման ծրագրերը, կարող է օգուտ բերել և՛ իրեն, և՛ այդ ծրագրերն իրացնողին՝ արտասահմանում ներդրելով բարձր եկամտաբեր նախագծերի մեջ:

Իրականում մինչև 1914 թ. տնտեսական զարգացումն ընթանում էր այս եղանակով: Բրիտանիան նախորդ դարում խնայեց իր ՀԱԱ-ի մոտ 15 տոկոսը, և դրա ուղիղ կեսը ներդրեց արտասահմանում: Իսկ երկրորդ աշխարհամարտին հաջորդած ժամանակաշրջանի մեծ մասում Միացյալ Նահանգները և այլ առաջատար երկրներ խոշոր գումարներ փոխ տվեցին զարգացող երկրներին: Ցածր և միջին եկամտով երկրներում արտաքին ներդրումներն արտահայտող թվերը ցույց են տալիս հիմնական միջոցների փոխանցման մի տպավորիչ պատկեր. 1980–1982 թթ. արտաքին փոխառությունները միջին հաշվով հասնում էին տարեկան 112 միլիարդ դոլարի: Հարուստ երկրների ներդրողներն իրենց դրամական միջոցները տեղափոխում էին արտասահման՝ ակնկալելով ավելի մեծ հատույցներ, քան կարելի էր ստանալ տանը, իսկ աղքատ երկրները, որոնք իրենց ներդրման ծրագրերը կամ նույնիսկ սպառումը ֆինանսավորելու համար դրամական միջոցների քաղց էին զգում, ողջունում էին արտաքին միջոցների այս հոսքը:

Սակայն զարգացող երկրների արտաքին փոխառությունների չափը 1970-ական թվականների վերջին դարձել էր անտանելի մեծ: Չվճարված պարտքն աճում էր տարեկան համարյա 20 տոկոսով և 1973–1982 թթ. մեծացավ համարյա 500 միլիարդ դոլարով: Այս փոխառությունների որոշ մասը հաջողությամբ օգտագործվեց՝ ներդրվելով նավթահանույթի, մանածագործարանների և ածխահանույթի սարքավորումների մեջ, իսկ մյուսները պարզապես բարձրացրին սպառման մակարդակը:

Քանի դեռ այս երկրների արտահանումներն աճում էին նույն չափով, ինչ որ փոխառությունները, ամեն ինչ լավ էր: Սակայն 1980 թ. հետո համաշխարհային շահադրույքները բարձրանալու և համաշխարհային տնտեսության աճը դանդաղելու հետ միաժամանակ շատ երկրներ տեսան, որ փոխառելու և ներդրելու ռազմավարությունն իրենց հասցրել է ֆինանսական ճգնաժամի եզրին: Որոշ երկրներ (ինչպիսիք են Բոլիվիան և Պերուն) իրենց արտահանումներից ստացված բոլոր հասույթները պարզապես պետք է վճարեին արտաքին պարտքի շահի դիմաց: Մյուսները հայտնվեցին այնպիսի իրադրության մեջ, որ ի վիճակի չէին կատարելու պարտքի վճարման իրենց պարտավորությունները: Համարյա բոլոր պարտապան զարգացող երկրները կքած էին պարտքերի սպասարկման (այսինքն՝ փոխառությունների

շահի և դրամագլխի վճարման) բեռի տակ: Դրա հետևանքով երկիր երկրի հետևից՝ առաջնձնապես Լատինական Ամերիկայում, չէին կարողանում վճարել շահը, և նրանց պարտքերի «վճարաժամկետները վերանայվում» էին, այսինքն՝ հետաձգվում:

Վաղ 1990-ական թվականներին պարտքային ճգնաժամը շարունակում էր լուրջ խնդիրներ առաջադրել ծանր պարտքեր ունեցող երկրներին: Տնտեսագիտության պատմությունը ի՞նչ ուղիներ է նշում արտաքին պարտքերի ասպարեզում իրադարձությունների հետագա ընթացքի համար: Եթե համաշխարհային տնտեսության մեջ խոշոր ցնցումներ տեղի չունենան, ապա պարտապան երկրները հավանաբար կկարողանան հասնել արտաքին պարտքի ավելի ցածր մակարդակի: Սակայն արտադրանքի, շահադրույքների կամ գործարարական վստահության որևէ խոշոր ցնցում կարող է միջազգային ֆինանսական համակարգն այնպես թուլացնել, որ աղքատ երկրներին հատկացվող փոխատվությունները դարձյալ խիստ սահմանափակվեն:

ՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱԿԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՆՈՐԱՍՏԵՂԾՈՒԹՅՈՒՆ

Բացի բնակչության, բնական ռեսուրսների և հիմնական միջոցների կուտակման հիմնական գործոններից, զարգացումը կախված է նաև չորրորդ կենսական գործոնից՝ տեխնոլոգիայից: Այստեղ զարգացող երկրներն ունեն մի ներուժային առավելություն. նրանք կարող են շահելու հույս ունենալ՝ ապավինելով ավելի զարգացած երկրների տեխնոլոգիական առաջընթացին:

Տեխնոլոգիայի ընդօրինակում: Աղքատ երկրները ձգողականության օրենքը հայտնագործելու համար նոր Նյուտոն գտնելու կարիքը չունեն, նրանք այդ մասին կարող են կարդալ ֆիզիկայի ցանկացած դասագրքում: Նրանք պարտավոր չեն անցնելու արդյունաբերական հեղաշրջման դանդաղ, ոլորապտույտ վերելքը, նրանք կարող են գնել տրակտորներ, համակարգիչներ և մեքենայացված ջուլհակահաստոցներ, որոնց մասին չէին կարող երազել անցյալի վաճառականները:

Իրենց պատմական զարգացման ընթացքում այս ամենը պարզորոշ կերպով ցուցադրել են Ճապոնիան և Միացյալ Նահանգները: Արդյունաբերական մրցավազքին Ճապոնիան ուշ միացավ և միայն տասնիններորդ դարի վերջին սկսեց ուսանողներ ուղարկել արտասահման՝ արևմտյան տեխնոլոգիաներ ուսումնասիրելու համար: Ճապոնիայի կառավարությունն ակտիվ դեր ստանձնեց զարգացման ընթացքը խթանելու և երկաթուղիներ ու հանրային սպասարկման շինություններ կառուցելու գործում: Ապավինելով արտաքին տեխնոլոգիաների ընդօրինակմանը, Ճապոնիան դարձավ աշխարհի երկրորդ ամենամեծ արդյունաբերական տնտեսությունը:

Միացյալ Նահանգների բարգավաճման փաստը աշխարհի մնացած մասի համար մի հուսադրող օրինակ է: Ամերիկան միայն 1930-ական թվականներին հիմնարար գիտությունների ասպարեզում հասավ առաջատար դիրքերի: Այնուհանդերձ, նրա կիրառական տեխնոլոգիան արդեն մեկ դար է, ինչ բարձրակարգ է: Ավտոմեքենաների ասպարեզի հիմնական հայտնագործությունները համարյա բացառապես կատարված են արտասահմանում: Չնայած դրան, Հենրի Ֆորդն ու Ջեներլ Մոթորսը՝ կիրառելով արտասահմանյան հայտնագործությունները, արտադրությամբ գերազանցեցին աշխարհի մնացած մասին: Միացյալ Նահանգների և Ճապոնիայի օրինակները ցույց են տալիս, թե երկրներն ինչպես կարող են բարգավաճել՝ արտասահմանյան գիտությունն ու տեխնոլոգիան հարմարեցնելով տեղական շուկայի պայմաններին:

Ջեռներեցություն և նորաստեղծություն: Ճապոնիայի և Միացյալ Նահանգների պատմությունից կարող է այն տպավորությունը ստեղծվել, թե արտասահմանյան տեխնոլոգիաների ընդօրինակումը զարգացման հեշտ դեղատոմս է: Կարող եք ասել. «Գնացեք արտասահման, ընդօրինակեք առավել արդյունավետ եղանակները, գործողության մեջ դրեք տանը, այնուհետև հանգիստ նստեք և սպասեք հավելյալ արտադրանքին»:

Իրականում տեխնոլոգիական փոփոխությունն այդքան հասարակ չէ: Կարող եք քիմիական ճարտարագիտության վերաբերյալ դասագրքեր ուղարկել Աղքատստան, բայց առանց հմուտ գիտնականների, ճարտարագետների ու ձեռներեցների, և առանց համապատասխան հիմնական միջոցների Աղքատստանը չի կարող նույնիսկ մտքով անցկացնել, որ նավթաքիմիական գործարան կառուցի: Հիշեք, որ առաջավոր տեխնոլոգիան ինքը զարգացվել է առաջավոր երկրների յուրահատուկ պայմաններին համապատասխան՝ ներառյալ բարձր աշխատավարձը, աշխատուժի համեմատությամբ հիմնական միջոցների առատությունը, մեծաքիվ հմուտ ճարտարագետները: Աղքատ երկրներում այս պայմանները գերակշռող չեն:

Տնտեսական զարգացման կարևոր խնդիրներից մեկը ձեռներեցության ոգու զարգացումն է: Երկիրը չի կարող բարգավաճել առանց սեփականատերերի և կառավարիչների մի խմբի, որը պատրաստ է ռիսկի դիմելու, նոր գործարաններ բացելու, նոր տեխնոլոգիաներ կիրառելու, մրցակցությանը դիմակայելու և գործարարության նոր կարևոր ուղղություններ ներ-

մուծելու: Կառավարությունը կարող է օգնել ձեռներեցությանը՝ ագարակատերերի համար լրացուցիչ ծառայություններ սահմանելով, կրթելով և մարզելով աշխատուժը, հիմնելով կառավարման դպրոցներ և ապահովելով, որ կառավարությունն ինքը մասնավոր նախաձեռնության դերի նկատմամբ առողջ ակնածանք պահպանի:

ԱՐԱՏԱՎՈՐ ՇՐՋԱՆ

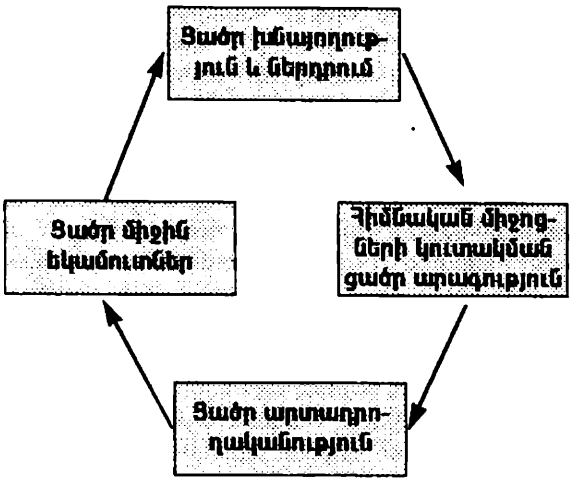
Արդեն շեշտել ենք, որ աղքատ երկրները մեծ խոչընդոտների են հանդիպում առաջընթացի չորս տարրերը՝ աշխատուժը, հիմնական միջոցները, ռեսուրսները և ձեռներեցությունը, միավորելիս: Բացի դրանից, երկրները գտնում են, որ դժվարություններն իրար զորեղացնում են՝ կազմելով *աղքատության մի արատավոր շրջան:*

Նկար 20–2-ը լուսաբանում է, թե մեկ խոչընդոտն ինչպես է այլ խոչընդոտներ առաջ բերում: Ցածր եկամուտները հանգեցնում են ցածր խնայողության, ցածր խնայողությունը խանգարում է հիմնական միջոցների աճին, հիմնական միջոցների անբավարար աճը կասեցնում է մեքենայացումն ու արտադրողականության արագ աճը, ցածր արտադրողականությունը հանգեցնում է ցածր եկամուտների: Աղքատության մյուս տարրերը ևս ինքնազորեղացնող են: Աղքատությունն ուղեկցվում է որակավորման և գրագիտության ցածր մակարդակներով, որոնք իրենց հերթին կասեցնում են նոր և բարելավված տեխնոլոգիաների ընդօրինակումը:

Աղքատության հաղթահարումը հաճախ պահանջում է միահամուռ ջանքեր գործադրել տարբեր ճակատներով, և զարգացման կողմնակից որոշ տնտեսագետներ արատավոր շրջանից դուրս գալու համար խորհուրդ են տալիս առաջընթաց «մեծ ցատկ» կատարել: Եթե երկիրը հաջողակ գտնվի, ապա ավելի շատ ներդրման, հմտությունների զարգացման, բնակչության աճի սահմանափակման միաժամանակյա քայլերը կարող են ճեղքել աղքատության արատավոր շրջանը և խթանել շեշտակի տնտեսական զարգացման բարեբեր շրջանը:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ՌԱՋՄԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Տեսնում ենք, թե արագ աճի համար երկրներն ինչպես պետք է միավորեն աշխատուժը, ռեսուրսները, հիմնական միջոցները և տեխնոլոգիան: Սակայն սա իսկական բանաձև չէ. դա նույնն է, ինչ որ ասել, թե օլիմպիական վազորդը պետք է քամու պես արագ վազի: Ինչու՞ որոշ երկրներ կարողանում են վազել ավելի արագ, քան մյուսները: Ինչպե՞ս են աղքատ



Նկար 20–2. Թերզարգացման արատավոր շրջանը

Զարգացման շատ խոչընդոտներ զորեղացնում են իրար: Եկամտի ցածր մակարդակը կասեցնում է խնայողությունը, խանգարում հիմնական միջոցների աճին, խոչընդոտում արտադրողականության աճին և եկամուտները պահում ցածր մակարդակի վրա: Հաջող զարգացման համար անհրաժեշտ է միջոցներ ձեռնարկել՝ շղթան շատ կետերում խզելու համար:

երկրները երբևէ սկսում իրենց առաջընթացը տնտեսական զարգացման ճանապարհով:

ՀԱՄԱՊԱՐՓԱԿ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Պատմաբանները և սոցիոլոգները երկար ժամանակ հմայվել են երկրների տնտեսական զարգացման արագությունների տարբերությամբ: Վաղ շրջանի որոշ տեսաբաններ կարևորում էին կլիման՝ նկատելով, որ բոլոր առաջավոր երկրները գտնվում են երկրագնդի բարեխառն գոտում: Մյուսները որպես կարևոր գործոն նշում էին ավանդույթները, մշակույթը կամ կրոնը: Մաքս Վեբերը որպես կապիտալիզմի շարժիչ ուժ նշում էր «Բողոքականության բարոյախոսությունը»: Վերջերս Մանքր Օլսոնը պնդում էր, որ երկրներն սկսում են անկում ապրել, երբ նրանց իշխանության կառուցվածքը թուլանում է, և երբ շահագրգիռ խմբերը կամ օլիգարխիաները խոչընդոտում են սոցիալական և տնտեսական փոփոխությունը:

Անկասկած, այս տեսություններից յուրաքանչյուրն ինչ-որ ճշմարտություն է պարունակում որոշակի ժամանակի և վայրի համար: Բայց դրանցից և ոչ մեկը տնտեսական զարգացման համար համապարփակ բացատրություն չի առաջարկում: Վեբերի տեսությունն անպատասխան է թողնում այն հարցը, թե

ինչու՞ քաղաքակրթության օրրանը հանդիսացան Մերձավոր արևելքը և Հունաստանը այն ժամանակ, երբ ապագա գերիշխող եվրոպացիներն ապրում էին քարանձավներում, պաշտում գերբնական էակների և հագնում արջի մորթի: Ո՞րն է բողոքականության բարոյախոսությունը ճապոնական կոկիկ գործարանում, որտեղ աշխատողները հավաքվում են բուդդային երկրպագելու համար: Ինչպե՞ս կարող ենք բացատրել այն փաստը, որ Ճապոնիայի նման երկիրը՝ իր կոշտ սոցիալական կառուցվածքով և օրենսդիրների վրա ազդեցություն ունեցող հզոր խմբակցություններով, դարձել է աշխարհի ամենաարդյունավետ տնտեսությունը:

Տնտեսական փորձի բազմազանությունն ըմբռնելու համար անհրաժեշտ է դիմել ավելի ընդգրկուն բացատրությունների:

ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԱՐԴԻ ՄՈՏԵՑՈՒՄՆԵՐԸ

Տասնամյակներ շարունակ տնտեսագետներին խիստ հետաքրքրել է տնտեսական զարգացումը: Ստորև ներկայացնում ենք վերջին տասնամյակներին առաջ քաշված կարևոր գաղափարների ամփոփումը: Տեսություններից յուրաքանչյուրը փորձ է անում բացատրել, թե երկրներն ինչպես են հաղթահարում աղքատության արատավոր շրջանը և սկսում շարժման մեջ դնել տնտեսական զարգացման չորս անիվները:

Պոկում: Մարդկության պատմությունը երկար է, իսկ տնտեսական զարգացման դարաշրջանն սկսվել է վերջերս: Պատմության մեծ մասի ընթացքում կյանքը եղել է զզվելի, վայրագ և կարճատև: Բայց մի քանի վայրերում կարճ ժամանակահատվածում ստեղծվեցին արտադրության բարձրակարգ եղանակներ: Եկամուտների մեծ անհավասարությունը մի քանիսին հնարավորություն տվեց խնայել՝ հօգուտ հիմնական միջոցների կազմավորման: Սկսվեց տնտեսական զարգացումը:

Այնքան շեշտակի էր խզումը վաղ ժամանակների և արդյունաբերական հեղաշրջման միջև, որ գիտունները, ինչպես, օրինակ, Վ. Վ. Ռոստովը, զարգացրին մի տեսություն, որը կարևորում էր տնտեսական աճի փուլերը: Ռոստովը փուլերից մեկը կոչում է *պոկում*, ի նմանություն ինքնաթիռի, որը կարող է գետնից պոկվել միայն որոշակի արագություն ձեռք բերելուց հետո:

Տարբեր երկրների համար այդ պոկումը տեղի է ունեցել տարբեր ժամանակաշրջաններում: Անգլիայի համար՝ տասնութերորդ դարի սկզբին, Միացյալ Նահանգների համար՝ 1850 թվականի մոտակայքում, Ճապոնիայի համար՝ 1910 թվականին, Մեքսիկայի համար՝ 1940 թվականից հետո:

Պոկումը գործողության մեջ է դրվում «առաջատար բնագավառների» շնորհիվ, ինչպիսիք են, օրինակ, արագ մեծացող արտահանման շուկաները կամ խոշորամասշտաբ խնայողություններ իրականացնող արդյունաբերությունը: Հենց որ այս առաջատար բնագավառներն սկսում են բարգավաճել, տեղի է ունենում *ինքնապահպան աճը* (պոկումը): Աճը շահույթ է բերում, շահույթները կրկին ներդրվում են, և հիմնական միջոցները, արտադրողականությունն ու մեկ շնչին ընկնող եկամուտները առաջ են պոկվում: Սկսվում է տնտեսական զարգացման բարեբեր շրջանը:

Հետամնացության վարկած: Մի երկրորդ տեսակետ էլ կարևորում է զարգացման միջազգային հանգամանքները: Արդեն տեսանք, որ աղքատ երկրներն ունեն կարևոր առավելություններ, որոնք արդյունաբերական զարգացման ճանապարհի առաջապահ երկրները չունեին: Զարգացող երկրներն այժմ կարող են օգտվել ավելի առաջավոր երկրների հիմնական միջոցներից, կարողություններից և տեխնոլոգիայից: Այս վարկածը, որն առաջ է քաշել հարվարդական Ալեքսանդր Գերշենկրոնը, ենթադրում է, որ *հարաբերական հետամնացությունն* ինքնին կարող է նպաստել զարգացմանը: Երկրները կարող են ձգել ժամանակակից մանածագործական մեքենաներ, արդյունավետ պոմպեր, զարմանահրաշ սերմացու, քիմիական պարարտանյութեր և բժշկական սարքավորումներ: Այսօրվա զարգացող երկրները կարող են աճել ավելի արագ, քան 1780–1850 թթ. Բրիտանիան կամ Արևմտյան Եվրոպան, քանի որ նրանք կարող են հենվել առաջավոր երկրների տեխնոլոգիաների վրա:

Հավասարակշռված աճ: Պոկման և հետամնացության վարկածները գրավել են տեսաբանների և մասնագետների ուշադրությունը: Բայց պետք է հետդառնալ և գնահատել, թե դրանք արդյո՞ք համապատասխանում են պատմական փաստերին: Որոշ հեղինակներ գտնում են, որ աճը *հավասարակշռված* գործընթաց է, երբ երկրները հաստատուն կերպով շարժվում են առաջ: Նրանց կարծիքով տնտեսական զարգացումը նման է կրիայի, որն անընդհատ առաջ է գնում, և ոչ թե նապաստակի, որը վազում է ոստյուններով, իսկ ապա հոգնելով՝ կանգ է առնում հանգստանալու:

Երեք այլընտրանքները գծագրի միջոցով կարելի է տեսնել նկար 20–3-ում: Այստեղ տեսնում ենք, թե պոկումը, հետամնացության վարկածը և հավասարակշռված աճի տեսակետները ժամանակի ընթացքում ինչպես են անդրադառնում առաջատար՝ Ա, միջին եկամտով՝ Բ և ցածր եկամտով՝ Գ երեք երկրների վրա:

Այս երեք տեսակետներից ո՞րն է ավելի լավ բացատրում պատմությունը: Մի արժեքավոր հետազոտության մեջ Նոբելյան մրցանակակիր Սիմոն Կուզնեցն ուսումնասիրել է 13 առաջատար երկրների պատմությունը՝ սկսած 1800 թ.[4]: Նա եզրակացնում է, որ հավասարակշռված աճի կաղապարը ամենից լավ է համապատասխանում իր ուսումնասիրած երկրներին: Նա տնտեսական աճի զարգացման ընթացքում որևէ նշանակալից թռիչք կամ անկում չի հայտնաբերել:

Ուշադրություն դարձրեք երեք տեսությունների միջև եղած ևս մի կարևոր տարբերության վրա: Պոկման տեսությունը ենթադրում է, որ երկրների միջև պետք է լինի մեծացող *տարամիտում* (որոշ երկրներ թռչում են արագ, իսկ մյուսները չեն կարողանում գետնից պոկվել): Հետամնացության վարկածը ենթադրում է *զուգամիտում*, մինչդեռ Կուզնեցի տեսակետի համաձայն տարբերությունները պետք է մոտավորապես հաստատուն լինեն: Աղյուսակ 20–3-ում բերված փորձառական տվյալները ցույց են տալիս, որ վերջին քառորդ դարի ընթացքում առաջավոր և զարգացող երկրների միջև զուգամիտում քիչ է տեղի ունեցել (չնայած առանձին երկրների ցուցանիշները միջինից մեծ շեղումներ են ունեցել)՝ աճի արագությունների մի պատկեր, որն ամենից լավ է համապատասխանում հավասարաչափ աճի տեսակետին:

[4] Simon Kuznets, *Economic Growth of Nations* (Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1971).

Աճի վերջին հակվածությունները

Երկրների խումբ	Իրական ՀԱԱ-ի աճի արագություն (տոկոս՝ տարեկան) 1965–1980 թթ.	1980 – 1989 թթ.
Ցածր եկամտով.		
Չինաստան և Հնդկաստան	5,0	7,6
Այլք	4,6	3,4
Միջին եկամտով.		
Միջինից ցածր	5,5	2,5
Միջինից բարձր	6,8	3,2
Արդյունաբերական շուկայական տնտեսություններ	3,8	3,0

Աղյուսակ 20–3. Աղքատ երկրներն աստիճանաբար նեղացնում են եկամտի ճեղքվածքը

Ամբողջ արտադրանքի աճի վերաբերյալ տվյալները ցույց են տալիս, որ 1960-ական թվականներին աղքատ երկրները չեն կարողացել նեղացնել իրենց և արդյունաբերական շուկայական տնտեսությունների միջև եղած ճեղքվածքը, բայց միջին եկամտով կամ նոր արդյունաբերապես զարգացող երկրներն ավելի արագ են աճել: Բարձր եկամտով շուկայական տնտեսությունների 1970-ական թվականների լճացումը հնարավորություն տվեց, որ արտադրանքի հարաբերական ճեղքվածքը փոքրանա 10–25 տոկոսով: (Աղբյուրը՝ համաշխարհային դրամատուն, աշխարհի զարգացման զեկուցագիր, 1991 թ.):

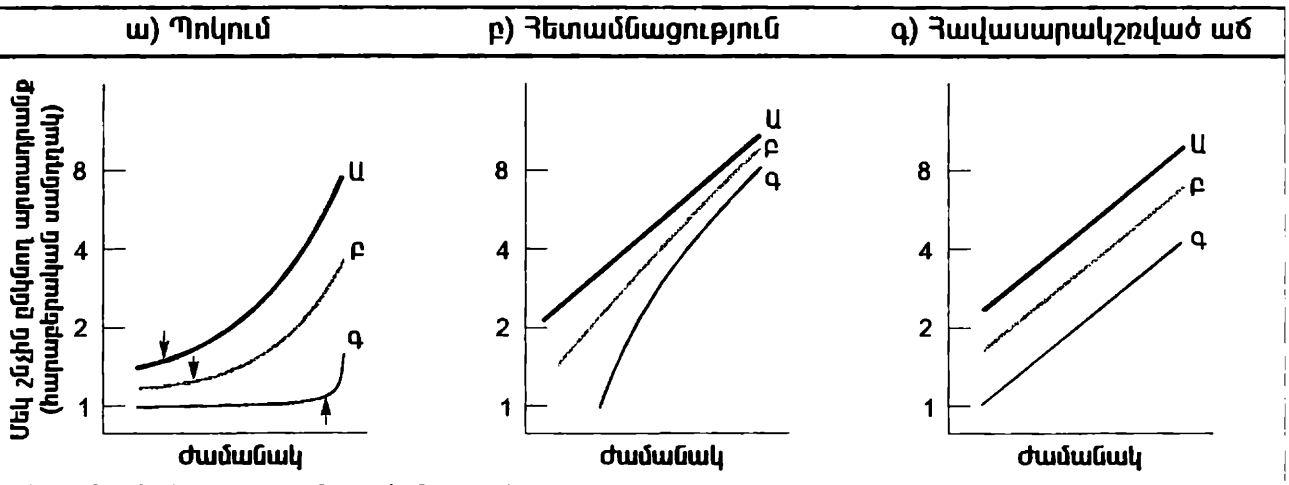
ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ՀԱՐՑԵՐ

Այն պնդումը, թե երկրները պետք է խրախուսեն հիմնական միջոցների և տեխնոլոգիաների արագ աճը, չի պատասխանում այն հարցին, թե այս առանցքային բաղադրիչներն *ինչպես* պետք է օգտագործվեն: Խնդիրների լայն շարքի մեջ, որոնք ծագում են զարգացումը ծրագրելիս, կկենտրոնանանք անդրադարձ չորս թեմաների՝ արդյունաբերության և գյուղատնտեսության միջև հավասարակշռության, արտաքին կողմնորոշման դերի, գերմասնագիտացման վնասների և շուկաների դերի վրա:

Արդյունաբերացում և գյուղատնտեսություն: Երկրների մեծ մասում քաղաքային եկամուտները կազմում են գյուղական եկամուտների համարյա կրկնապատիկը: Իսկ հարուստ երկրներում տնտեսության մեծ մասը կենտրոնացված է արդյունաբերության՝ հատկապես ապրանքների արտադրության մեջ: Ելնելով դրանից, շատ երկրներ շտապում են եզրակացնել, որ արդյունաբերական զարգացումը հարստության պատճառն է և ոչ թե հետևանքը:

Պետք է զգուշանանք նման դատողություններից, որոնք հաճախ հանգեցնում են *պատճառահետևանքային* սխալի: Երբեմն լսում ենք. «Հարուստ մարդիկ սիգար են ծխում, սակայն սիգար ծխելը քեզ հարուստ չի դարձնի»: Նման ձևով տնտեսական արդարացում գոյություն չունի այն բանի համար, որ աղքատ երկիրը ջանա ունենալ սեփական ազգային օդուղիներ և խոշոր պողպատածուլական գործարաններ: Սրանք տնտեսական աճի հիմնական անհրաժեշտությունները չեն:

Տասնամյակների ընթացքում գյուղատնտեսության հաշվին արդյունաբերացումը խթանելու փորձերի դասերը շատ տեսաբանների ստիպել են վերանայելու գյուղատնտեսության դերը: Արդյունաբերացումը հիմնական շատ միջոցներ է պահանջում, աշխատողներին ծգում է դեպի խիտ բնակեցված քաղաքներ և հաճախ ստեղծում գործազրկության բարձր մակարդակներ: Ագարակներում արտադրողականության մեծացումը կարող է ավելի քիչ հիմնական միջոցներ պահանջել, բայց արդյունավետ զբաղվածություն ապահովել ավելցուկ աշխատուժի համար:



Նկար 20–3. Զարգացման գործընթացի երեք տեսակետները

Դիտարկեք առաջատար երկիր՝ Ա, միջին եկամտով երկիր՝ Բ և ցածր եկամտով երկիր՝ Գ: (ա) մասում առաջատար բնագավառները, ինչպիսին է, օրինակ՝ արտահանումը, նպաստում է պոկմանը (ցույց է տրված սլաքներով)՝ վերափոխվելով ինքնապահպան արագ աճի: (բ) մասում հետամնաց երկրներն ապավինում են հարուստ երկրների ստեղծած տեխնոլոգիաներին և ընդօրինակում դրանք: Այսպիսով նրանք աճում են ավելի արագ և հասնում առաջավոր երկրներին: Վերջին (գ) գծագրում երկրներն աճում են միևնույն արագությամբ, և երկրների միջև հարաբերական ճեղքվածքը մոտավորապես հաստատուն է մնում:

Ուշադրություն դարձրեք, որ արտադրանքը ցույց է տրված հարաբերական սանդղակով, ինչը նշանակում է, որ յուրաքանչյուր գծի *թեքություն* ներկայացնում է արտադրանքի *աճի արագությունը*: Այսպիսով (գ) մասում հաստատուն թեքությունը արտադրանքի հաստատուն տարեկան աճի վկայությունն է, մինչդեռ մեծացող թեքությունը, ինչպես, օրինակ՝ (ա) մասում, ցույց է տալիս արտադրանքի աճի մեծացող արագությունը: Ի՞նչ է տեղի ունենում (բ) մասում: (Ընդօրինակված է՝ Bruce Herrik and Charles P. Kindleberger, *Economic Development* (McGraw-Hill, New York, 1983)):

Իսկապես, եթե Բանգլադեշը կարողանար գյուղատնտեսության արտադրողականությունը մեծացնել 20 տոկոսով, դա ավելի շատ միջոցներ կստեղծեր հարմարավետությունների արտադրության համար, քան պողպատի սեփական արդյունաբերության ստեղծումը, որը դուրս մղեր ներմուծվող մետաղները:

Ներքին և արտաքին կողմնորոշում: Տնտեսական զարգացման հիմնական հարցերից մեկն առնչվում է այն բանի հետ, թե երկիրն ինչ դիրքորոշում ունի միջազգային առևտրի նկատմամբ: Զարգացող երկրները արդյո՞ք պետք է փորձեն լինել ինքնաբավ՝ ներմուծումների մեծ մասը փոխարինելով տնային արտադրությամբ (սա հայտնի է որպես *ներմուծման փոխարինման* ռազմավարություն): Թե՞ երկիրը պետք է ջանա վճարել անհրաժեշտ ներմուծումների դիմաց՝ բարձրացնելով արդյունավետությունն ու մրցունակությունը, զարգացնելով արտաքին շուկաները և խթանելով արտահանումները (սա կոչվում է *արտաքին կողմնորոշման* ռազմավարություն):

Ներմուծման փոխարինման քաղաքականությունը հաճախ կիրառվում էր Լատինական Ամերիկայում: Այն քաղաքականությունը, որ հաճախ ծառայել է այս նպատակին, եղել է ապրանքների արտադրության շուրջը բարձր մաքսադրույքների պատնեշի կառուցումը, այնպես որ տեղական ձեռնարկությունները կարողանային արտադրել և վաճառել այն ապրանքները, որոնք այլապես կներմուծվեին: Օրինակ՝ Բրազիլիան բարձր մաքսադրույքներ է դրել ավտոմեքենաների վրա, որպեսզի ձեռնարկություններին խրախուսի ավտոմեքենաներ հավաքել երկրի ներսում, փոխանակ շատ ավելի էժան ավտոմեքենաներ ներմուծելու Հյուսիսային Ամերիկայից կամ Ճապոնիայից:

Քննադատները նկատում են, որ ներմուծման այսպիսի արհեստական փոխարինումը ընդհանրապես սահմանափակում է մրցակցությունը, արգելակում նորաստեղծությունն ու արտադրողականության աճը և երկրի իրական եկամուտը պահում ցածր մակարդակի վրա: Այսպիսի մոտեցումը անտեսում է մասնագիտացման օգուտները և համեմատական առավելությունը: Սպառողները և ամբողջ տնտեսությունը կշահեին, եթե ներմուծման փոխարինման գերակայությունը փոխարինվեր արտաքին կողմնորոշման շեշտադրմամբ: Դեպի դուրս ընդարձակման ժամանակ ստեղծվում է շահագրգռիչ պայմանների մի համակարգ, որը խթանում է արտահանումը: Այս մոտեցման կարևոր առանձնահատկություններն են՝ մր-

ցունակ արտաքին փոխարժեքի պահպանումը, արտաքին առևտրի այնպիսի քաղաքականության ընտրությունը, որը ձեռնարկություններին խրախուսում է արտադրել արտահանման համար, և կառավարության կողմից ձեռնարկությունների, առանձնապես փոքրերի, գործունեության կարգավորումը նվազագույնի իջեցնելը:

Արտաքին կողմնորոշման քաղաքականության հաջողությունը լավագույնս ցուցադրված է Արևելյան Ասիայի նոր արդյունաբերական երկրների (ՆԱԵ) կողմից: Մեկ սերունդ առաջ այնպիսի երկրներում, ինչպիսիք են Թայվանը, Հարավային Կորեան և Սինգապուրը, մեկ շնչին ընկնող եկամուտը կազմում էր Լատինական Ամերիկայի ամենահարուստ երկրների նույն ցուցանիշի մեկ քառորդից մեկ երրորդը: Բայց խնայելով իրենց ազգային եկամուտների մեծ մասը և դրանք ներդրելով արտահանմանն ուղղված բարձր հատույցներ բերող արտադրությունների մեջ, Արևելյան Ասիայի ՆԱԵ-ները 1980-ական թվականների վերջին առաջ անցան Լատինական Ամերիկայի բոլոր երկրներից: Հաջողության գաղտնիքը կատարյալ լեյսեզ ֆեյայի քաղաքականության մեջ չէր, քանի որ կառավարությունները որոշ պլանավորում և միջամտություն էին իրականացնում: Ավելի շուտ, արտաքին կողմնորոշումը երկրներին հնարավորություն տվեց օգտվել խոշորամասշտաբ տնտեսություններից ու միջազգային մասնագիտացման օգուտներից և, այսպիսով, մեծացնել զբաղվածությունը, արդյունավետորեն օգտագործել ներքին ռեսուրսները, շահել արտադրողականության արագ աճից և ապահովել կենսամակարդակի հսկայական բարձրացում:

Լատինական Ամերիկայի տնտեսական հեռանկարների վերջերս կատարված մի ուսումնասիրություն եզրափակվում է արտաքին ներգործությունների հետևյալ գնահատմամբ.

> Արտաքին կողմնորոշումը գործնականորեն բոլոր «հաջող ավարտով պատմությունների» [տնտեսական զարգացման] մեջ առկա ռազմավարությունների անկյունաքարն է՝ Արևելյան և Հարավարևելյան Ասիայում, Լատինական Ամերիկայում, որոշ ժամանակաշրջաններում՝ Թուրքիայում և այլուր: Նույնիսկ այնտեղ, որտեղ հաջողությունը մեծ չէր, ինչպես, օրինակ՝ Աֆրիկայում, արտաքին կողմնորոշում ունեցող երկրները համեմատաբար ավելի հաջողակ են եղել, քան ներքին կողմնորոշում ունեցողները[5]:

Գերմասնագիտացման վտանգները: Մենք պարբերաբար շեշտել ենք մասնագիտացման տնտեսական օգուտները, լինի դա մի երկրի ներսում, թե տարբեր երկրների միջև, քանի որ աշխատանքի բաժանումը հնարավորություն է ընձեռում մեծապես ավելացնել արտադրվող ապրանքների և ծառայությունների քանակն ու տեսականին: Բայց կարո՞ղ է երկիրը դառնալ վտանգավոր աստիճանի գերմասնագիտացված: Պատկերացրեք ծախսի տեսակետից մեծ առավելություններ ունեցող մի երկրի ճակատագիրը, որը 1900 թ. ամբողջապես մասնագիտացել է ձիապայտի, 1945 թ.՝ էլեկտրոնային լամպերի կամ 1975 թ.՝ միջուկային ռեակտորների արտադրության մեջ:

Ինչ-որ չափով բազմազանություն է անհրաժեշտ: Եթե Վենեսուելան արտահանում է միայն նավթ, իսկ Զամբիան՝ պղինձ, ապա դրանց շուկաներում գների տատանումները մեծ ներգործություն կունենան այդ երկրների արտաքին առևտրի հաշվեկշիռների և իրական եկամուտների վրա: Աղյուսակ 20–4-ը ցույց է տալիս, թե որքանով են առանձին երկրներ զբաղված միատարր արտադրությամբ, այսինքն՝ որքանով է նրանց արտահանումների մեծ մասը կենտրոնացած մեկ ապրանքի մեջ: Գերմասնագիտացման վտանգին ամենից շատ ենթակա են նավթ արտահանող երկրները, որոնց հետևում են մյուս հիմնական ապրանքների արտադրողները:

Երբ երկիրը գերմասնագիտացած է, խելամիտ պլանավորումը ենթադրում է, որ պետք է հատուկ ջանքեր թափել բնագավառները ճյուղավորելու համար (առանձնապես այն բնագավառները, որոնցում գների տատանումներն անկախ կամ նույնիսկ հակադարձ են խնդրո առարկա մասնագիտացման ասպարեզի գներին): Եթե սուրճի պահանջարկն ու առաջարկն անկայուն են և եթե կարելի է հիմնավորված ներդրման հնարավորություններ գտնել ածխի հանույթի կամ ծաղկաբուծության մեջ, ապա Կոլումբիայի նման երկիրը ճիշտ կվարվի, եթե սահմանափակի սուրճի արտադրության մեջ մասնագիտանալու շուկայի հակվածությունը:

«Ամեն ինչ մի դրեք մի խաղաքարտի վրա»,– սա լավ կանոն է ինչպես երկրների, այնպես էլ մարդկանց համար:

---

5 Bela Belassa et.al., *Toward Renewed Economic Growth in Latin Americal* (Institute for International Economics, Washington, D.C.,1986), էջ 24: Այս ուսումնասիրությունը հետևյալ օրինակի վրա ցույց է տալիս, որ կառավարության միկրոտնտեսական կարգավորումները կարող են լինել նույնքան կարևոր, որքան մակրոտնտեսական քաղաքականությունը. «Պետությունը, որպես կարգավորիչ, ամենուրեք (Լատինական Ամերիկայում) խեղդել է գործարարական նախաձեռնության մեծ մասը: Մի քանի երկրներում բազմաթիվ թույլտվություններ են պետք արտահանումը նույնիսկ սկսելու համար, ինչը հազիվ թե նպաստավոր նախադրյալ է արտաքին ընդարձակման համար: Պերուում վերջերս նոր ընկերակցություն գրանցելու համար պահանջվեց 289 օր՝ համեմատած չորս ժամվա հետ՝ Մայամիում» (էջ 30):

Ամենակարևոր ապրանքի արտահանումները, 1984 թ.

	Որպես ամբողջ արտահանման տոկոս	Որպես ՀԱԱ-ի տոկոս	Ապրանքը
Իրան	98,0	34,6	նավթ
Նիգերիա	97,3	16,0	նավթ
Սաուդյան Արաբիա	93,0	34,6	նավթ
Զամբիա	83,8	21,7	պղինձ
Վենեսուելա	82,6	21,7	նավթ
Կոլումբիա	53,2	6,4	սուրճ
Հարավային Աֆրիկա	42,1	13,6	ոսկի
Տանզիանիա	38,5	2,9	սուրճ
Ջամայկա	38,0	11,4	ալյումին
Շվեդիա	9,7	3,0	թուղթ
Միացյալ Նահանգներ	2,5	0,1	հացահատիկ

Աղյուսակ 20–4. Արտահանումների մեջ մասնագիտացման աստիճանը

Շատ երկրներ, մանավանդ նավթ արտահանողները, վտանգավոր չափով մասնագիտացած են մեկ ապրանքի մեջ: Այս երկրներն աղետի են ենթարկվում, երբ հիմնական ապրանքների գներն ընկնում են: Առաջատար երկրները, ինչպես, օրինակ՝ Միացյալ Նահանգները, հակված են շատ ավելի բազմակողմանի լինելու և, հետևաբար, քիչ են տուժում առանձին հատվածներում գների տատանումներից: (Աղբյուրը՝ փողի միջազգային հիմնադրամ և ԱՄՆ-ի առևտրի նախարարություն):

Պետությունը և շուկան: Զարգացող շատ երկրների մշակույթը դեմ է շուկաների գործունեությանը: Ձեռնարկությունների մրցակցությունը կամ շահույթ ստանալուն ուղղված վարքը հաճախ հակասում է ավանդական բարքերին, կրոնական հավատին կամ մարդու աշխարհայացքին: Այնուամենայնիվ, տասնամյակների փորձը ցույց է տալիս, որ շուկաներն ապահովում են տնտեսության կառավարման և տնտեսական արագ աճի իրագործման ամենաարդյունավետ ուղին:

Դեպի շուկան կողմնորոշված քաղաքականության տարրերից մի քանիսն արդեն նկարագրվեց: Կարևոր տարրերի մեջ են մտնում առևտրի քաղաքականության արտաքին կողմնորոշումը, ցածր մաքսադրույքները և քանակական փոքր սահմանափակումները, դյուրացված մուտքն ու ելքը, փոքր ձեռնարկությունների զարգացումը և մրցակցության ապահովումը: Բացի դրանից, շուկաները լավագույն ձևով են գործում կայուն մակրոտնտեսական միջավայրում, երբ հարկերը կանխատեսելի են, գները՝ կայուն, իսկ պետական բյուջեն՝ հաշվեկշռված:

Միաժամանակ կառավարությունը կենսական դեր ունի առողջ տնտեսական միջավայրի հաստատման և ապահովման մեջ: Կառավարությունը պետք է պահպանի օրենքը և կարգուկանոնը, իրագործի պայմանագրերը, իր կարգավորումներն ուղղի դեպի մրցակցությունն ու նորաստեղծությունը: Հաճախ կառավարությունն առաջնահերթ դեր է խաղում մարդկային ռեսուրսների մեջ ներդրման գործում՝ կրթության, առողջապահության և տրանսպորտի միջոցով, բայց կառավարությունը պետք է իր միջամտությունը կամ վերահսկողությունը նվազագույնի հասցնի այն հատվածներում, որտեղ երկիրը համեմատական առավելություն չունի: Կառավարությունը պետք է իր ջանքերը կենտրոնացնի այն բնագավառներում, որտեղ պարզորոշ են շուկայի ձախողումները, և պետք է կարգավորիչ խոչընդոտները վերացնի մասնավոր հատվածի այն ասպարեզներում, որտեղ կառավարությունը համեմատական առավելություն չունի:

ՀԱՐՈՒՍՏՆԵՐԻ ՊԱՐՏԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Այս գլխում շոշափվեցին աղքատ երկրների հիմնախնդիրները: Սակայն նման տարածաշրջանները կազմում են շուկաների և քաղաքականությունների ավելի մեծ ցանցի մի մասը: Որո՞նք են զարգացած աշխարհի պարտականությունները: Զարգացման նշանավոր տեսաբան Թ. Ն. Սրինիվասանը գրում է.

> Առանց անկաշկանդ համընդհանուր առևտրական և ֆինանսական միջավայրի զարգացող երկրների ջանքերը կձախողվեն: Արդյունաբերական աշխարհի հովանավորման քաղաքականությունը չափազանց վնասակար կլինի: Հաջողությամբ ավարտված Ուրուգվայի փուլի, որը վերացրեց զարգացող երկրների արտահանումների նկատմամբ կիրառվող մաքսադրույքային և ոչ մաքսադրույքային խոչընդոտների մեծ մասը, և զարգացող երկրների կողմից ՄԱԳՀ-ի համակարգի բոլոր իրավունքների և պարտականությունների ճանաչումը պարտադիր է: Ամենից առաջ, լրացուցիչ միջոցներ ունեցող բազմակողմ փոխատու գործակալությունները պետք է վերադառնան զարգացման կենսունակ ռազմավարություններին հավատարիմ և դրանք իրագործելու ընդունակ երկրներին ծեռնտու պայմաններով զարգացման ֆինանսներ տրամադրելու իրենց առաջնահերթ խնդրին ու դադարեն հանդես գալ որպես անհաշվենկատ փոխառուներից ոչ խելամիտ փոխատուների համար «պարտք հավաքող» գործակալներ[6]:

[6] T. N. Srinivasan, «*Development Thought, Strategy and Policy: Then and Now*», «Աշխարհի զարգացման զեկուցագրի» ներածական հոդված, 1991 թ., 1990 թ. հոկտեմբեր: 1991 թ. աշխարհի զարգացման զեկուցագիրը պարունակում է տնտեսական զարգացման փորձի և տեսության մանրամասն, ոչ մասնագիտական ամփոփում:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Զարգացող երկրները և բնակչության հիմնախնդիրը

1. Աշխարհի մեծ մասը կազմում են զարգացող երկրները, որոնց մեկ շնչին ընկնող եկամուտները համեմատաբար ցածր են: Այս երկրները հաճախ դրսևորում են բնակչության արագ աճ, ցածր գրագիտություն, և նրանց բնակչության մեծ մասը ապրում և աշխատում է գյուղացիական տնտեսություններում: Զարգացող երկրների մի մասը կազմում են միջին եկամտով նոր արդյունաբերապես զարգացող երկրները կամ ՆԱԵ-ները: Այս խումբը հաջողակ է եղել թերզարգացության արատավոր շրջանը հաղթահարելու մեջ:

2. Բնակչության Մալթուսի տեսությունը հենվում է նվազող հատույցի օրենքի վրա: Նա պնդում է, որ եթե հսկողություն չլինի, ապա բնակչությունը հակված կլինի աճելու երկրաչափական (կամ ցուցչային) արագությամբ՝ կրկնապատկվելով մոտավորապես յուրաքանչյուր սերունդը մեկ: Բայց աճող բնակչության յուրաքանչյուր անդամ աշխատելու համար գնալով կունենա ավելի քիչ հող և բնական ռեսուրսներ: Նվազող հատույցի պատճառով եկամուտը լավագույն դեպքում կարող է աճել թվաբանական պրոգրեսիայով, մեկ անձին ընկնող արտադրանքը կնվազի այնքան, որ բնակչությունը կկայունանա գոյության համար անհրաժեշտ մակարդակի վրա՝ սովահարության շեմին մոտ:

3. Վերջին մեկուկես դարի ընթացքում Մալթուսը և նրա հետևորդները քննադատվել են մի քանի պատճառներով՝ տեխնոլոգիական առաջընթացի հնարավորությունն անտեսելու և ծնելիության վերահսկումը՝ որպես բնակչության աճի նվազեցման գործոն, չնկատելու համար:

4. Ժողովրդագրական անցման սկզբունքն օգնում է բացատրելու բնակչության պատմական հակվածությունները: Սա չորս փուլից կազմված գործընթաց է, որի ժամանակ բարձր ծնելիության և մահացության պայմաններում կայուն բնակչություն ունեցող ավանդական հասարակությունն անցնում է ցածր ծնելիությամբ և մահացությամբ կայուն բնակչության: Միջանկյալ օղակում երկրները սովորաբար հայտնվում են մի վիճակում, երբ մահացության ցուցանիշը նվազում է ծնելիության ցուցանիշից, այնպես որ կարող է տեղի ունենալ բնակչության պայթյուն: Շատ աղքատ և միջին եկամտով երկրներ դեռևս գտնվում են իրենց ժողովրդագրական անցման միջին մասում:

Բ. Տնտեսական զարգացման գործընթացը

5. Զարգացման առանցքը կազմում են հետևյալ չորս հիմնական գործոնները. մարդկային ռեսուրսները, բնական ռեսուրսները, հիմնական միջոցների (սեփական կամ ներմուծվող) կազմավորումը և տեխնոլոգիան: Բնակչության հետ կապված՝ առաջանում են պայթյունանման աճի խնդիրներ, քանի որ ծնելիության ցուցանիշը գերազանցում է մահացության ցուցանիշին. նվազող հատույցի մալթուսյան կանխատեսումը հառնում է ավելի քիչ զարգացած երկրների առջև: Կառուցողական խնդիրների թվում բնակչության առողջապահության բարելավումը, կրթությունը և տեխնիկական ուսուցումը խիստ առաջնահերթ են:

6. Արտադրության հիմնական միջոցների կազմավորման տեմպը աղքատ երկրներում դանդաղ է, քանի որ եկամուտներն այնքան նվազ են, որ քիչ բան կարող է խնայվել ապագայի համար: Աղքատ երկրներում աճի ֆինանսավորումը միշտ եղել է արտադրության մեխանիզմի անկայուն հանգույցը: Ամենավերջին ճգնաժամը ծագեց, երբ միջին եկամտով շատ երկրներ 1970-ական թվականներին խոշոր չափերով փոխ առան իրենց զարգացման պատվախնդիր ծրագրերը ֆինան-

սավորելու համար: 1980-ական թվականների սկզբներին տնտեսական անկումը հանգեցրեց ուռճացած պարտքերի, որոնց հետևանքով այդ երկրները հայտնվեցին այնպիսի վիճակի մեջ, երբ անզոր էին անհրաժեշտ չափով արտահանելու, որպեսզի մարեին պարտքերի տոկոսները և ապահովեին ներմուծման սովորական մակարդակներ:

7. Տեխնոլոգիական փոփոխությունը հաճախ կապված է ներդրման ու նոր մեքենաների հետ: Դա զարգացող երկրների համար բավականաչափ հուսադրող է այնքանով, որքանով նրանք կարող են ընդօրինակել առաջավոր երկրների ավելի արտադրողական տեխնոլոգիաները: Դրա համար անհրաժեշտ է ձեռներեցություն: Զարգացման խնդիրներից մեկը ձեռներեցության թույլ ոգու ներքին աճի խթանումն է:

8. Տնտեսական զարգացման բազմաթիվ տեսություններ օգնում են բացատրելու, թե տվյալ ժամանակաշրջանում չորս հիմնական գործոններն ինչու են առկա կամ բացակա: Աշխարհագրությունն ու կլիման, ավանդույթները, կրոնն ու գործարարության նկատմամբ վերաբերմունքը, դասակարգային հակամարտությունն ու գաղութատիրությունը, այս բոլորն ազդում են տնտեսական զարգացման վրա: Բայց ոչ մեկը չի ազդում պարզ և անփոփոխ ձևով:

Ավելի համոզիչ են պոկման տեսությունը (ըստ որի՝ աճող հատույցներն ու սոցիալական վերադիր միջոցները միավորվելով, կարճ ժամանակում արագ աճի հնարավորություն են ստեղծում), հետամնացության վարկածը (ըստ որի՝ ավելի քիչ զարգացած երկրները կարող են արագորեն հասնել ավելի առաջավոր երկրներին՝ փոխ առնելով նրանց տեխնոլոգիան և ներգրավելով նրանց բանիմաց մասնագետներին), և հավասարակշիռ աճի տեսակետը (ըստ որի՝ երկրները հակված են աճելու գրեթե հաստատուն արագությամբ, անկախ նրանից՝ առաջավոր են, թե՝ հետամնաց):

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Հիմնական հասկացություններ

զարգացող երկիր, ԹՁԵ
զարգացման ցուցանիշներ
բնակչության Մալթուսի տեսություն
ժողովրդագրական անցում (1, 2, 3, 4 փուլեր)
սոցիալական վերադիր միջոցներ, արտաքին ազդակներ

Զարգացման ռազմավարություններ

զարգացման չորս տարրերը
մարդկային ռեսուրսներ, բնական ռեսուրսներ, հիմնական միջոցներ, տեխնոլոգիա և նորաստեղծություն
պոկում, հետամնացություն և հավասարակշիռ աճի վարկած
ներքին և արտաքին կողմնորոշում
գերմասնագիտացում արտահանման մեջ

ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Դիտարկեք աղյուսակ 20–2-ի յուրաքանչյուր երկիրը: Կարո՞ղ եք ասել, թե յուրաքանչյուրն իր ժողովրդագրական անցման որ փուլում է;
2. Շատ տնտեսագետներ հավատացած են, որ պետությունը շուկային չպետք է միջամտի, եթե չկան կարևոր արտաքին ազդակներ, ինչը «լիբերալ» կամ լեյսեյ ֆեայի ավանդույթն է: Բնակչության աճի մեջ կա՞ն արդյոք արտաքին ազդակներ, որոնք կտանեին դեպի դրական կամ բացասական ծայրահեղություններ: Դիտարկեք այնպիսի հարցեր, ինչպիսիք են կրթությունը, ազգային պաշտպանությունը, ճանապարհները, աղտոտումը և Մոցարտի կամ Այնշտայնի նման հանճարների ստեղծագործությունը:
3. Երկրաչափական պրոգրեսիան անդամների այնպիսի հաջորդականություն է ($q_1, q_2 \ldots q_t, q_{t+1} \ldots$), որի յուրաքանչյուր անդամ իր նախորդի նույն բազմապատիկն է՝ $q_2/q_1 = q_3/q_2 = \ldots = q_{t+1}/q_t = \beta$: Եթե $\beta = 1 + i > 1$, անդամներն աճում են ցուցչային օրենքով, ինչպես բարդ տոկոսը: Թվաբանական պրոգրեսիան մի հաջորդականություն է ($a_1, a_2, a_3 \ldots a_t, a_{t+1}, \ldots$), որի յուրաքանչյուր անդամի և նրա նախորդի տարբերությունը հաստատուն է՝ $a_2 - a_1 = a_3 - a_2 = \ldots = a_{t+1} - a_t = \alpha$: Յուրաքան-

յուրից օրինակներ բերեք: Համոզվեք, որ $\beta > 1$ ցանկացած երկրաչափական պրոգրեսիա ի վերջո կգերազանցի ցանկացած թվաբանական պրոգրեսիայի: Սա կապեք Մալթուսի տեսության հետ:

4. Հիշեք, որ Մալթուսը պնդում էր, որ չվերահսկվող բնակչությունն աճում է երկրաչափական պրոգրեսիայով, մինչդեռ սննդի պաշարները՝ սահմանափակված լինելով նվազող հատույցներով, աճում են միայն թվաբանական պրոգրեսիայով: Բերեք թվային օրինակ՝ ցույց տալու համար, թե ինչու մեկ շնչին ընկնող սննդամթերքի արտադրությունը պետք է նվազի, եթե բնակչությունը չի վերահսկվում, իսկ նվազող հատույցները հանգեցնում են այն բանին, որ արտադրությունն աճում է ավելի դանդաղ, քան աշխատուժի ներդրանքը:
5. Ձեր կարծիքով ամեն ոք կհամաձայնի՞ նյութական բարօրության այն գովեստին, որ արտահայտված է այս գլխի բնաբանի մեջ:
6. Ընդգծեք տնտեսական զարգացումը խթանող չորս կարևոր գործոններից յուրաքանչյուրը: Այդ իմաստով, ինչպե՞ս եղավ, որ բարձր եկամտով նավթ արտահանող երկրները դարձան հարուստ: Ի՞նչ հույսեր կան այնպիսի երկրի համար, ինչպիսին է Բանգլադեշը, որն ունի հիմնական միջոցների, հողի և տեխնոլոգիայի՝ մեկ շնչին ընկնող շատ քիչ ռեսուրսներ:
7. Որոշ մարդիկ վախենում են «թերզարգացման արատավոր շրջանից»: Բնակչության արագ աճը խժռում է այն ամենը, ինչը ստեղծվում է տեխնոլոգիայի կատարելագործման շնորհիվ, և իջեցնում կենսամակարդակը: Մեկ շնչին ընկնող ցածր եկամտի դեպքում երկիրը չի կարող խնայել ու ներդրել և հիմնականում զբաղված է գոյությունն ապահովող գյուղատնտեսական աշխատանքներով: Բնակչության մեծ մասի՝ գյուղում զբաղված լինելու պարագայում քիչ հույս կա կրթության, ծնելիության նվազման կամ արդյունաբերակցի զարգացման համար: Եթե պետք լինի խորհուրդ տալու նման երկրին, ի՞նչ կառաջարկեիք արատավոր շրջանը հաղթահարելու համար:
8. Համեմատեք այն իրադրությունը, որում այսօր գտնվում է զարգացող երկիրը, այն իրադրության հետ, որում նա կհայտնվեր (մեկ շնչին ընկնող համարժեք եկամտի դեպքում) 200 տարի առաջ: Դիտարկելով տնտեսական զարգացման չորս անիվները՝ պարզաբանեք այն առավելությունները ու անբարենպաստ հանգամանքները, որոնց հետ կառնչվեր այսօրվա զարգացող երկիրը:
9. **Բարդ խնդիր** (նրանց համար, ովքեր ուսումնասիրել են XII գլխի տնտեսական աճի տեսությունը): Ներառելով երեք գործոնները՝ կարող ենք ընդլայնել աճի հաշվարկի հավասարումը և գրել հետևյալ հավասարումը.

$$g_q = s_L g_L + s_K g_K + s_r g_r + SՓ,$$

որտեղ g_q-ն արտադրանքի աճն է, g_i -ն ներդրանքի աճը (i -ն արտադրության ներդրանքն է = L աշխատուժին, K-ն հիմնական միջոցներն է, R-ը հողի և այլ բնական ռեսուրսները) և s_i-ն արտադրանքի աճի մեջ յուրաքանչյուր ներդրանքի լուման է՝ հաշված ազգային եկամտի մեջ ունեցած մասնաբաժնով ($0 \le s_i \le 1$ և $s_L + s_K + s_r = 1$): ՏՓ-ն չափում է տեխնոլոգիական փոփոխությունը:

ա) Ամենաաղքատ երկրներում հիմնական միջոցների մասնաբաժինը մոտ է զրոյին, հիմնական ռեսուրսը գյուղատնտեսական հողն է (որը հաստատուն է), և քիչ տեխնոլոգիական փոփոխություն կա: Կարո՞ղ եք ասել, թե ինչու մեկ շնչին ընկնող արտադրանքը, ամենայն հավանականությամբ, անփոփոխ կլինի կամ նույնիսկ կնվազի (այսինքն՝ $g_q < g_L$): Մալթուսյան վարկածը բացատրեք այս կաղապարի միջոցով:

բ) Առաջատար արդյունաբերական տնտեսություններում հողի ռեսուրսների մասնաբաժինը գործնականորեն նվազում է մինչև զրո: Այդ դեպքում աճի հաշվարկի ընդհանրացված հավասարումն ինչու՞ է համընկնում XII գլխի հավասարման հետ: Կարո՞ղ եք մալթուսյան վարկածի սխալը բացատրել այս հավասարման միջոցով:

գ) Ըստ այն տնտեսագետների, որոնք հոռետես են ապագայի հեռանկարների առնչությամբ (ներառյալ «նեոմալթուսականներ» կոչվող խումբը), ՏՓ-ն մոտ է զրոյին, բնական ռեսուրսների մատչելի առաջարկը նվազում է, իսկ ռեսուրսների մասնաբաժինը մեծ է և աճող: Սա արդյոք բացատրու՞մ է, թե ինչու արդյունաբերական հասարակության ապագան կարող է մռայլ լինել: Նեոմալթուսականների ո՞ր կանխադրույթը կասկածի տակ կառնեիք:

ԳԼՈՒԽ XXI

ՓՈԽԱՐԺԵՔ ԵՎ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳ

«Պարիսպ քաշելուց առաջ ես կպարզեի, թե ինչն եմ թողնում
նրա ներսում և ինչը՝ նրանից դուրս»:

Ռոբերթ Ֆրոստ

Ինչպես որ արդյունաբերական մյուս տնտեսությունները, Միացյալ Նահանգները հսկայական համընդհանուր շուկայի մի մասն է: Երբեմն հեռավոր երկրների իրադարձությունները խոր ազդեցություն են թողնում ներքին տնտեսական պայմանների վրա: Խորհրդային Միությունում վատ բերքը կարող է սննդամթերքի գինը բարձրացնել Ամերիկայի նպարեղենի խանութներում: Ճապոնիայում ավտոմոբիլային արդյունաբերության տեխնոլոգիական առաջընթացը Դետրոյթում շատերին թողեց առանց աշխատանքի: Նավթով հարուստ երկու երկրների վեճը հանգեցրեց ռազմական ընդհարման և նավթի համաշխարհային շուկաներում իրարանցում առաջացրեց, խաթարեց սպառողի վստահությունը և նպաստեց արդյունաբերական աշխարհում կտրուկ անկմանը: Ոչ մի երկիր տնտեսապես կղզիացած չէ: Երբ զանգը ղողանջում է մի երկրի համար, դա վերաբերում է բոլոր երկրներին:

Որո՞նք են տնտեսական այն մեխանիզմները, որոնք միմյանց հետ ավելի ու ավելի ամուր են կապում երկրներին: Նախընթաց երեք գլուխներում մենք տեսանք այն ուղին, որով միջազգային առևտուրը երկրներին հնարավորություն է տալիս մասնագիտանալու այն բնագավառներում, որտեղ նրանք ունեն համեմատական առավելություն՝ արտահանելով այնպիսի ապրանքներ, որոնց արտադրությունը այդ երկրում համեմատաբար արդյունավետ է, և ներմուծելով այնպիսիք, որոնց արտադրությունը համեմատաբար անարդյունավետ է: Սակայն ինչպե՞ս է տեղի ունենում միջազգային առևտուրը: Ոչ թե ամերիկյան համակարգիչները ճապոնական ավտոմեքենաների հետ ապրանքափոխանակությամբ, այլ փողի միջոցով՝ ապրանքները դոլարով, իենով, ֆունտով, ֆրանկով կամ այլ արժույթով գնելով կամ վաճառելով: Միջազգային առևտրի մեխանիզմը հասկանալու համար պետք է կիրառենք միջազգային ֆինանսների սկզբունքները:

Այս եզրափակիչ գլուխը քննում է փոխարժեքի և միջազգային ֆինանսական համակարգի հիմունքները: Առաջին բաժինն ուսումնասիրում է տարբեր արժույթների փոխարժեքները և նկարագրում տարբեր փոխարժեքային համակարգերը: Երկրորդ մասը վերլուծում է միջազգային ֆինանսական համակարգի զարգացումը և քննարկում միջազգային տնտեսագիտության հիմնական սկզբունքները:

Միջազգային ֆինանսական համակարգի պատմությունը բնութագրվում է փոփոխական հանդարտության, անկման և վերականգնման շրջաններով: 1980-ական թվականներին շատ տնտեսագետներ և քաղաքագետներ մեծ դժգոհություն էին արտահայտում գործող ֆինանսական համակարգից և ակտիվորեն որոնում էին ավելի կայուն համակարգ: Սակայն իր բոլոր թերություններով հանդերձ, միջազգային ֆինանսական համակարգը, կարելի է ասել, նման է ժողովրդավարությանը. անկատար է, բայց մեզ հայտնի համակարգերից ամենալավն է:

Ա. ԱՐՏԱՐԺՈՒՅԹԻ ՓՈԽԱՐԺԵՔՆԵՐԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ

ԱՐՏԱՐԺՈՒՅԹԻ ՓՈԽԱՐԺԵՔՆԵՐ

Բոլորիս ծանոթ է ներքին առևտուրը: Երբ ես Ֆլորիդայի նարինջ կամ Կալիֆոռնիայի վերնաշապիկ եմ գնում, բնականաբար, ցանկանում եմ դոլարով վճարել: Բարեբախտաբար նարինջ աճեցնողն ու վերնաշապիկ արտադրողը ցանկանում են, որ վճարումը լինի Միացյալ Նահանգների դոլարով: Հետևաբար, ամբողջ առևտուրը կարող է կատարվել դոլարով: Երկրի ներսում տնտեսական գործարքները պարզ են:

Եթե ես ցանկանում եմ բրիտանական հեծանիվ գնել, ապա գործարքը բարդանում է: Հեծանիվ արտադրողին պետք է, որ դոլարի փոխարեն բրիտանական փողով վճարեն: Նմանապես, եթե բրիտանացի-

ները ցանկանում են ամերիկյան ապրանք գնել, ապա նրանք պետք է Միացյալ Նահանգների դոլար ձեռք բերեն: Այսպիսով միջազգային առևտուրը մտցնում է մի նոր տարր՝ **արտարժույթի փոխարժեք**, որը ցույց է տալիս օտար երկրի արժույթի գինը մեր սեփական արժույթով:

Օրինակ, բրիտանական ֆունտի գինը դոլարով արտահայտված վերջերս կազմում էր 1,8 դոլար: Բրիտանացու համար, որը ցանկանում է ամերիկյան ապրանք գնել, դոլարի գինն էր 1/1,8 = 0,56 ֆունտ: Փոխարժեք գոյություն ունի բոլոր երկրների արժույթների և դոլարի միջև: 1991 թ. կեսերին արտարժույթի փոխարժեքը կազմում էր 54 ցենտ՝ գերմանական մարկի, 16 ցենտ՝ ֆրանսիական ֆրանկի, 87 ցենտ՝ կանադական դոլարի և 0,72 ցենտ՝ ճապոնական իենի դիմաց: Դոլար գնել ցանկացող օտարերկրացիների համար հակադարձ գներն էին՝ 1,84 գերմանական մարկ, 6,06 ֆրանսիական ֆրանկ, 1,14 կանադական դոլար, 138 ճապոնական իեն՝ 1 ամերիկյան դոլարի դիմաց:

Այժմ արտարժույթի փոխարժեքի առկայության դեպքում ես կարող եմ անգլիական հեծանիվ գնել: Դիցուք՝ դրա սկզբնական հայտարարված գինը 100 ֆունտ է: Ինձ միայն անհրաժեշտ է թերթում նայել ֆունտի փոխարժեքը: Եթե 1 ֆունտի փոխարժեքը 1,8 դոլար է, ապա ես պարզապես վերցնում եմ 180 դոլար, գնում դրամատուն և խնդրում, որ վճարեն անգլիական հեծանիվ արտահանողին: Վճարել ինչո՞վ: Դրամատունը վճարում է ֆունտով՝ այն փողով, որն անհրաժեշտ է արտահանողին:

Դուք պետք է կարողանաք ասել, թե ամերիկյան բեռնատարներ ներմուծող անգլիացիները ի՞նչ պետք է անեն, եթե նրանք ցանկանում են ամերիկացի արտահանողներից գնել բեռնատար, որի փոխադրման ծախսը, ասենք, 36.000 դոլար է: Կարելի է տեսնել, որ երբ ֆունտի փոխարժեքը 1,8 դոլար է, ապա բեռնատարի փոխադրումը նրանց վրա կնստի 20.000 ֆունտ:

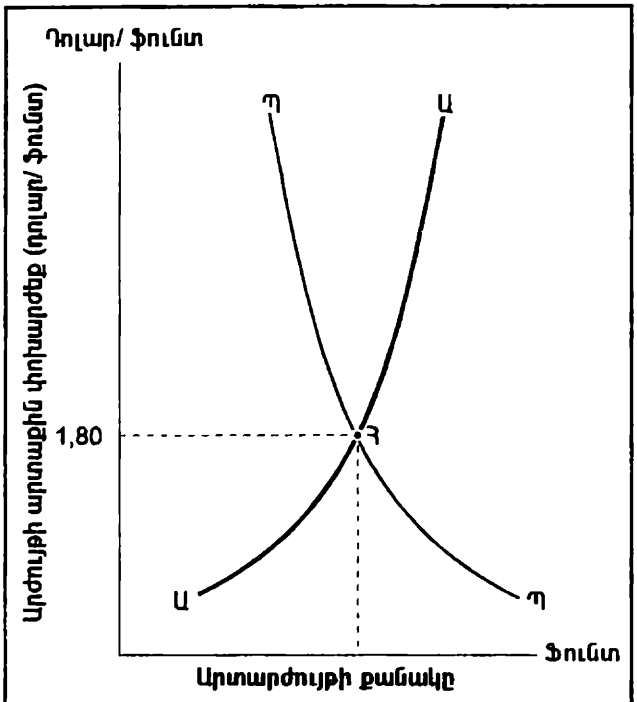
Գործարարներն ու զբոսաշրջիկները իրենց ներմուծման կամ արտահանման գործարքների համար անհրաժեշտ չէ, որ սրանից ավելին իմանան: Սակայն արտարժույթի փոխարժեքի տնտեսագիտությունը հնարավոր չէ հասկանալ առանց ուսումնասիրելու արտարժույթի առաջարկի և պահանջարկի հիմքում ընկած ուժերն ու արտարժույթի փոխարժեքի շուկայի գործունեությունը:

ԱՐՏԱՐԺՈՒՅԹԻ ՇՈՒԿԱՆ

Որպեսզի հասկանանք, թե արտարժույթի փոխարժեքն ինչպես է որոշվում, անհրաժեշտ է ուսումնասիրել արտարժույթի շուկայի աշխատանքը: **Արտարժույթի շուկան** այն է, որտեղ գնվում և վաճառվում են տարբեր երկրների արժույթները: Այստեղ են որոշվում արտարժույթի փոխարժեքները: Մանրածախ գներով արտարժույթի առևտուր կատարվում է այդ գործում մասնագիտացած շատ դրամատներում և ձեռնարկություններում: Կազմակերպված շուկաները Նյու Յորքում, Տոկիոյում, Լոնդոնում, Ցյուրիխում օրական հարյուր միլիարդավոր դոլարի արժողությամբ արժույթի առևտուր են կատարում:

Մենք կարող ենք օգտագործել մեզ ծանոթ առաջարկի և պահանջարկի կորերը, որպեսզի ցույց տանք, թե շուկաներն ինչպես են որոշում արտարժույթի գները: Նկար 21–1-ը պարզեցված օրինակով ցույց է տալիս բրիտանական ֆունտի առաջարկն ու պահանջարկը, որտեղ դիտարկվում է միայն Բրիտանիայի և Միացյալ Նահանգների երկկողմ առևտուրը: Բրիտանական ֆունտի պահանջարկը գալիս է այն մարդկանցից, որոնք բրիտանական ապրանք, ծառայություններ կամ ֆինանսական միջոցներ ձեռք բերելու համար ֆունտի կարիք ունեն: Ֆունտի առաջարկը գալիս է նրանցից, ովքեր ապրանք, ծառայություններ կամ ներմուծումներ են առաջարկում բրիտանացիներին և այս ամենի դիմաց վճարում են ֆունտով: Որպես արտարժույթի փոխարժեքի գին՝ արտարժույթի փոխարժեք է հաստատվում այն գինը, որտեղ առաջարկն ու պահանջարկը հավասարակշռված են:

Նախ քննենք պահանջարկը: Բրիտանական ֆունտի պահանջարկ առաջ է գալիս, երբ ամերիկացիները բրիտանական հեծանիվ և այլ ապրանքներ գնելու, Լոնդոն մեկնելու, բրիտանական ապահովագրական ծառայություն վարձելու և նմանօրինակ այլ նպատակներով բրիտանական ընթացիկ հաշվին վճարումներ կատարելու համար ֆունտի կարիք ունեն (հիշենք վճարումների հաշվեկշռի քննարկումը XVIII գլխում): Բացի այդ, արտարժույթ է պահանջվում, երբ ամերիկացիները ցանկանում են հող գնել Բրիտանիայում կամ ձեռք բերել բրիտանական ընկերությունների բաժնետոմսեր: Կարճ ասած՝ մենք արտարժույթի պահանջարկ ունենք, երբ գնում ենք արտասահմանյան ապրանք, ծառայություն կամ միջոցներ: Նկար 21–1-ում պահանջարկի կորը ՊՊ-ով նշված վարընթաց կորն է, որտեղ ուղղահայաց առանցքը ցույց է տալիս բրիտանական ֆունտի գինը: Պահանջարկի կորի ներքև թեքվելը ընդհանուր առմամբ ցույց է տալիս, որ երբ բրիտանական ֆունտի գինն իջնում է, օտարերկրացիները ցանկանում են ավելի շատ բրիտանական ապրանք գնել: Օրինակ, եթե ֆունտի գինը 1,80 դոլար/ֆունտից իջներ 1,20 դոլար/ֆունտի, ապա այլ հավասար պայմաններում ամերիկացիները կցանկանային ավելի շատ բրիտանական հեծանիվ գնել և ավելի հաճախ այցելել Բրիտանիա:



Նկար 21–1. Փոխարժեքի հավասարակշռություն

Շուկայական փոխարժեքը հաստատվում է, երբ ապրանքների, ծառայությունների և հիմնական միջոցների հոսքի առաջարկը և պահանջարկը հավասարակշռված են: Պահանջարկի հիմքում ընկած է բրիտանական ապրանք ներմուծելու, բրիտանական արժեթղթեր գնելու, Շեքսպիրի գերեզմանն այցելելու ցանկությունը և այլն: Դոլարով վաճառվելիք ֆունտի առաջարկի հիմքում ընկած է ամերիկյան ապրանք, ծառայություն կամ հիմնական միջոցներ գնելու բրիտանացիների պահանջը: Եթե փոխարժեքը գտնվեր Հ կետից վերև, ապա կառաջանար արտարժույթի ավելցուկ: Շուկայական ուժերը փոխարժեքը հետ կբերեին դեպի Հ կետը, որտեղ արտարժույթի առաջարկն ու պահանջարկը հավասարակշռված են:

Ի՞նչ է ընկած արտարժույթի առաջարկի հիմքում (որը նկար 21–1-ում ներկայացված է բրիտանական ֆունտի առաջարկի ԱԱ կորով): Բրիտանացիներն իրենց արժույթն առաջարկում են, երբ ապրանք, ծառայություն կամ միջոցներ են ներմուծում: Օրինակ, երբ բրիտանացի ուսանողը ամերիկյան գիրք է գնում կամ ճանապարհորդության մեկնում Ամերիկա, նա իր անհրաժեշտ ծախսերի համար բրիտանական ֆունտ է առաջարկում: Կամ երբ Բրիտանիայի կառավարությունը եղանակը կանխատեսելու համար ամերիկյան գերհամակարգիչ է գնում, դա մեծացնում է բրիտանական ֆունտի առաջարկը: Կարճ ասած՝ բրիտանացիներն արտասահմանյան ապրանքի, ծառայության կամ միջոցների դիմաց վճարելու համար ֆունտ են առաջարկում: Նկար 21–1-ում առաջարկի կորը թեքվում է վերև, որը ցույց է տալիս, որ երբ ֆունտի արժեքը բարձրանում է (և, հետևաբար, դոլարն էժանանում է), բրիտանացիները ցանկանում են ավելի շատ արտասահմանյան ապրանք, ծառայություն ու ներդրում գնել և, հետևաբար, ընդհանուր առմամբ մեծացնում են իրենց արժույթի առաջարկը արտարժույթի շուկայում:

Բրիտանական ֆունտի առաջարկն ու պահանջարկը փոխազդում են արտարժույթի շուկայում: Շուկայական ուժերը արտարժույթի փոխարժեքը բարձրացնում կամ իջեցնում են՝ ֆունտի ներհոսը և արտահոսը հավասարակշռության մեջ պահելու համար: Գինը հաստատվում է արտարժույթի փոխարժեքի հավասարակշռության կետում, որտեղ կամովին գնված ֆունտի քանակը հավասար է կամովին վաճառված ֆունտի քանակին:

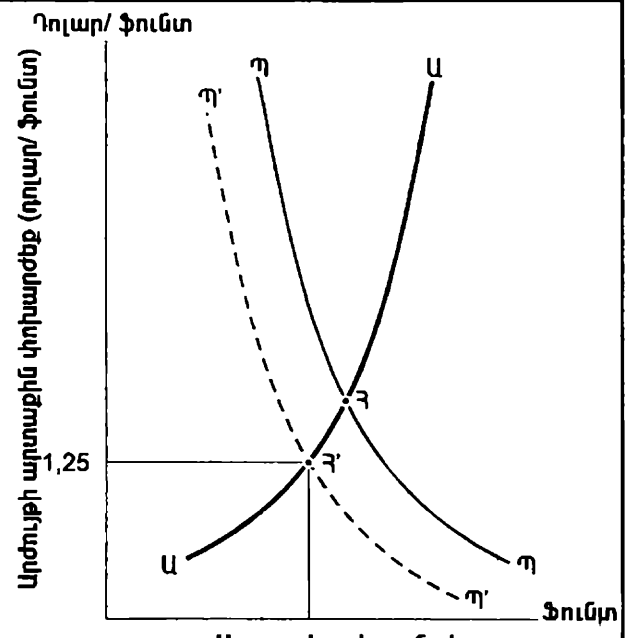
Արտարժույթի առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռությունը որոշում է արժույթի միջազգային փոխարժեքը: *Ինչպես պատկերված է նկար 21–1-ի Հ կետում, երբ մեկ ֆունտի շուկայական փոխարժեքը կազմում է 1,80 դոլար, փոխարժեքը հավասարակշռության մեջ է և աճելու կամ նվազելու միտում չունի:*

Վերևում մենք տեսանք, որ փոխարժեքը հակադարձ առնչություն է: Երբ մենք բրիտանական ֆունտը գնում ենք 1,80 դոլարով, ապա դոլարը գնում ենք 0,56 ֆունտով: Կարող էինք նաև գծել հակադարձ առաջարկ-պահանջարկ առնչությունը՝ քննարկելով ամերիկյան դոլարի առաջարկն ու պահանջարկը: Մեր պարզեցված երկկողմ առևտրի օրինակում բրիտանական ֆունտի առաջարկը կվերափոխվեր դոլարի պահանջարկի, իսկ ֆունտի ամերիկյան պահանջարկը կներկայացներ դոլարի առաջարկը: Այնուհետև կարող ենք պատկերել դոլարի առաջարկի և պահանջարկի կախումը. հավասարակշռությունը 1,80 դոլար/ֆունտ կետի փոխարեն կլիներ 0,56 ֆունտ/դոլար կետում:

Ավելին, արտարժույթի այս առաջարկն ու պահանջարկը գոյություն ունեն ցանկացած արժույթի համար: Եվ շատ երկրներ ընդգրկող օրինակում այն բազմակողմ փոխանակում և առևտուր է բոլոր կողմերից եկող առաջարկով ու պահանջարկով, որը որոշում է արտարժույթի փոխարժեքների ողջ համախումբը:

Առևտրի փոփոխությունների հետևանքները: Ի՞նչ տեղի կունենար, եթե փոփոխվեին միջազգային առևտրի ծավալները: Ի՞նչ կկատարվեր, օրինակ, եթե Միացյալ Նահանգներն իր զորքերը հաներ Եվրոպայից կամ որոշեր կրճատել իր ներմուծումները Բրիտանիայից կամ էլ, եթե մենք ավելի քիչ ճանապարհորդության մեկնեինք արտասահման:

Այս դեպքերից յուրաքանչյուրում Ամերիկայի համար արտարժույթի պահանջարկը կնվազեր: Արդյունքը պատկերված է նկար 21–2-ում, երբ տեղաշարժն ազդում է Բրիտանիայի վրա: Ապրանքների, ծառայությունների և ներդրումների գնման նվազումը իջեցնում է արտարժույթի պահանջարկը: Այս փոփոխությունը պատկերված է պահանջարկի կորի դեպի ձախ տեղաշարժով: Արդյունքում արտարժույթի գինը կիջնի, այսինքն՝ ֆունտի փոխարժեքը կիջնի, իսկ դոլարինը՝ կբարձրանա: Որքա՞ն կփոխվի փոխարժեքը: Այնքան, որ Բրիտանիայի արտահանումները և հիմնական միջոցների հոսքը Ամերիկա ավելանան, իսկ ներմուծումները և հիմնական միջոցների հոսքը Ամերիկայից Բրիտանիա պակասեն, մինչև որ առաջարկն ու պահանջարկը կրկին հավասարակշռվեն: Նկար 21–2-ում բերված օրինակում մեկ ֆունտի գինը 1,80 դոլարից իջել է 1,25 դոլարի:



Նկար 21–2. Ամերիկյան ներմուծումների նվազումը հանգեցնում է դոլարի արժեքաճի

Դիցուք ամերիկացիներն ավելի քիչ են մեկնում Բրիտանիա կամ որոշում են գործերը հանել Եվրոպայից: Դա կնվազեցնի արտահանումները Բրիտանիայից և կփոքրացնի բրիտանական ֆունտի պահանջարկը՝ ՊՊ կորը տեղաշարժելով ձախ՝ դեպի Պ′ Պ′: Արդյունքում մեկ ֆունտի փոխարժեքն իջնում է 1,25 դոլարի (նմանապես դոլարի փոխարժեքը բարձրանում է 0,80 ֆունտ/ դոլարի): Հ′ կետին համապատասխանող նոր փոխարժեքի դեպքում Բրիտանիայի արտահանումն աշխուժանում է, իսկ Ամերիկայի արտահանումը նվազում, մինչև որ բրիտանական ֆունտի առաջարկն ու պահանջարկը նորից հավասարակշռվեն (ի՞նչ հետեվանք կունենա ամերիկյան ռազմական տեխնիկայի գնումը դադարեցնելու բրիտանական կառավարության որոշումը):

ԵԶՐԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ՓՈԽԱՐԺԵՔԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ

Արտարժույթի շուկաները հատուկ բառապաշար ունեն: Ըստ սահմանման՝ որևէ արժույթի գնի անկումը մեկ այլ կամ մյուս բոլոր արժույթների նկատմամբ կոչվում է «արժեզրկում»: Այլ արժույթի նկատմամբ որևէ արժույթի գնի բարձրացումը կոչվում է «արժեքաճ»: Վերը քննարկված օրինակում, երբ ֆունտի գինը 1,80 դոլարից դարձավ 1,25 դոլար, ֆունտը արժեզրկվեց, իսկ դոլարը արժեքաճ ունեցավ:

«Արժեզրկում» հասկացությունը հաճախ շփոթվում է «արժեզրկվում» հասկացության հետ: Արժեզրկումը վերաբերում է այն իրադրությանը, երբ որևէ երկիր պաշտոնապես սահմանում է իր արժույթը որևէ արժույթի կամ ոսկու նկատմամբ, և սահմանված արժեքը կամ «համարժեքությունը» փոխվում է՝ բարձրացնելով մյուս արժույթի կամ ոսկու գինը:

Օրինակ, 1971 թ. Միացյալ Նահանգները պաշտոնապես փոխեց ոսկու գինը, մեկ ունցիան 35 դոլարից դարձնելով 38 դոլար: Այս դեպքում ասում են դոլարն արժեզրկվեց: Բայց երբ շուկայում դոլարը 150 իեն/դոլարից իջավ 120 իեն/ դոլարի՝ դոլարն արժեզրկվեց:

Երբ որևէ երկրի արժույթի արտաքին փոխարժեքը մեկ այլ երկրի արժույթի արտաքին փոխարժեքի նկատմամբ իջնում է, ասում ենք՝ տեղական արժույթը արժեզրկվել է, իսկ արտարժույթը արժեքաճ է ունեցել:

Երբ որևէ երկրի արժույթի արտաքին պաշտոնական փոխարժեքը (ոսկու կամ այլ արժույթների նկատմամբ) իջել է, ապա ասում ենք, որ այդ արժույթն արժեզրկվել է: Իսկ արժույթի արտաքին պաշտոնական փոխարժեքի աճը կոչվում է արժեվորում:

ՓՈԽԱՐԺԵՔԻ ԵՐԵՔ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԵՐԸ

Ամփոփելով փոխարժեքների շուկայական սահմանումների հիմքում ընկած սկզբունքները, այժմ կարող ենք անդրադառնալ **փոխարժեքի համակարգի** քննարկմանը, որն այն կանոնների, համաձայնությունների և հաստատությունների համախումբն է, որոնցով երկրի սահմաններից դուրս կատարվող գործարքների համար վճարումներ են կատարվում և ստացվում:

Սկզբում պարզենք, թե ինչու գոյություն ունի փոխարժեքը կարգավորող համակարգ, երբ չկա սոխի գինը կարգավորող «սոխի համակարգ» կամ չկա նույնիսկ մեքենաների շուկան կարգավորող «մեքենաների համակարգ»: Բանն այն է, որ փոխարժեքն ազդում է արտադրանքի, գնաճի, արտաքին առևտրի և այլ կարևոր տնտեսական նպատակների վրա: Հետևաբար, բնական է, որ կառավարությունները կարգավորում են փոխարժեքի շուկաները՝ փորձելով բարելավել միջազգային տնտեսական գործունեությունը:

Փողի միջազգային համակարգը լավ է նկարագրել տնտեսագետ Ռոբերտ Սոլոմոնը.

> Քաղաքի երթևեկության լուսազդանշանների նման փողի միջազգային համակարգն էլ ընդունվում է որպես վերուստ տրված, քանի դեռ չի սկսել վատ գործել և խաթարել մարդկանց կյանքը: Լավ գործող փողի համակարգը հեշտացնում է միջազգային առևտուրը, ներդրումը և սահուն է դարձնում անցումը փոփոխություններին: Փողի վատ գործող համակարգը ոչ միայն կարող է խոչընդոտել երկրների միջև առևտրի և ներդրման զարգացմանը, այլև կարող է կործանարար ցնցումների ենթարկել նրանց տնտեսությունները, երբ փոփոխություններին հարմարվելը կանխվում կամ ուշանում է[1]:

Գոյություն ունեն փոխարժեքի երեք հիմնական համակարգեր.

- Ոսկու հիմնօրինակը:
- «Ազատ» տատանվող փոխարժեքների համակարգը, երբ փոխարժեքները տատանվում են առաջարկին ու պահանջարկին զուգընթաց, մինչև արտարժույթի շուկայի հավասարակշռվելը:
- «Կարգավորվող» տատանումներով փոխարժեքների խառը համակարգը, որը ներառում է արժույթներ, որոնց գներն ազատ լողում են, այլ արժույթներ, որոնց գները որոշվում են կառավարության միջամտության և շուկայի համակցությամբ, և այնպիսի արժույթներ, որոնք սահմանվել կամ հաստատագրվել են որևէ արժույթի կամ արժութախմբի նկատմամբ:

ՈՍԿՈՒ ԴԱՍԱԿԱՆ ՀԻՄՆՕՐԻՆԱԿԸ

Պատմականորեն փոխարժեքի ամենակարևոր համակարգերից մեկը ոսկու հիմնօրինակն է: Այս համակարգը կատարելապես կազմավորվել է 1880–1913 թթ. ընթացքում: Այս համակարգում երկրներն իրենց արժույթը սահմանում են որպես ոսկու հաստատագրված չափ, երկրների միջև հաստատելով հաստատագրված փոխարժեք, որը հիմնված է ոսկու հիմնօրինակի վրա:

Ոսկու հիմնօրինակի գործունեությունը հեշտությամբ կարելի է տեսնել պարզեցված օրինակով: Ենթադրենք՝ մարդիկ ամենուրեք պնդում են իրենց վճարել մաքուր ոսկով: Այդ դեպքում Բրիտանիայում հեծանիվ գնելու համար պարզապես կպահանջվի ոսկու ունցիայով արտահայտված գնին համապատասխան ոսկի վճարել: Ըստ սահմանման արտարժույթի փոխարժեքի դժվարություն չի լինի: Ոսկին կհանդիսանա համընդհանուր արժույթ համայն աշխարհում:

Այս օրինակն արտահայտում է ոսկու հիմնօրինակի էությունը: Յուրաքանչյուր երկրի համար ոսկեդրամ թողարկելը սովորական դարձավ: Դրանք կրում էին ոսկու հարգը և կշիռը երաշխավորող պետական կնիք: Հենց որ ոսկեդրամները դարձան փոխանակման միջոց՝ փող, արտաքին առևտուրն այլևս չէր տարբերվում ներքին առևտրից: Ամեն ինչի համար կարելի էր վճարել ոսկով: Տարբերություններ առաջ էին գալիս միայն այն դեպքում, երբ երկրներն իրենց մետաղադրամների համար տարբեր *միավորներ* էին ընտրում: Այսպես, օրինակ՝ Վիկտորյա թագուհին որոշեց բրիտանական մետաղադրամները հատել մոտ $^1/_4$ ունցիա ոսկու չափով (ֆունտ), իսկ նախագահ Մաքքինլին որոշեց Միացյալ Նահանգների փողի միավոր ընդունել $^1/_{20}$ ունցիա ոսկին (դոլար): Այս դեպքում բրիտանական ֆունտը՝ լինելով դոլարից 5 անգամ ծանր, ուներ 5 դոլարի փոխարժեք:

Մինչև 1914 թ. հիմնականում այսպես էր գործում ոսկու հիմնօրինակը: Իհարկե, երկրները հակված էին օգտագործելու իրենց սեփական մետաղադրամները: Բայց յուրաքանչյուր երկիր ազատ էր մետաղադրամ ծուլելու և դա ոսկու ընթացիկ գնով վաճառելու: Այսպիսով բոլոր երկրների փոխարժեքները հաստատագրված էին ոսկու հիմնօրինակի հիման վրա: Փոխարժեքները (նաև «անվանական արժեքը» կամ «համարժեքները») տարբեր արժույթների համար որոշվում էին նրանց՝ փողի միավորին համապատասխան պարունակած ոսկու չափով:

Միայն մի քանի սահմանափակումներ պետք է ավելացնել վերը քննարկված օրինակին: Քանի որ ոսկին տեղափոխելը բավական անհարմար է, կառավարությունները ստիպված էին թողարկելու թղթադրամներ, որոնք երաշխավորված էին, որ կարող են փոխհատուցվել ոսկով: Մարդիկ իրավունք ունեին ոսկին փոխել թղթադրամով, իսկ թղթադրամը՝ ոսկով, և նրանք հաճախ էին օգտվում այդ իրավունքից: Այդ ժամանակ օվկիանոսային տրանսպորտը դանդաղաշարժ ու բանկ էր, իսկ մետաղադրամների ծուլումը և վերահատումը իրական ծախսերի հետ էին կապված:

---

[1] Robert Solomon, *The International Monetary System, 1945-1976: An Insider's View* (Harper & Row, New York, 1977), pp. 1, 7.

Այդ պատճառով փոխարժեքները ոչ թե ճշտորեն հաստատագրված էին, այլ տատանվում էին նեղ շրջանակում:

ՈՍԿՈՒ ՀՈՍՔԻ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՌՄԱՆ ՀՅՈՒՄԻ ՄԵԽԱՆԻԶՄԸ

Ոսկու հիմնօրինակի առկայության դեպքում ի՞նչն էր Ամերիկային հետ պահում ավելի շատ բրիտանական ապրանք և ծառայություն գնելուց և Բրիտանիային ավելի շատ հիմնական միջոցներ տրամադրելուց, քան Բրիտանիան էր գնում Ամերիկայից կամ տրամադրում նրան: Այլ կերպ ասած՝ ի՞նչն էր մեզ հետ պահում բրիտանական ֆունտի ավելի մեծ պահանջարկ ունենալուց, քան Բրիտանիան մեզ առաջարկում էր: Մենք պետք է Բրիտանիա ոսկի ուղարկեինք առևտրի բացը ծածկելու համար: Մենք ի վերջո չէի՞նք կորցնի մեր ամբողջ ոսկին:

Մերկանտիլիստներն անհանգստանում էին, որ երկրի ոսկին կսպառվի, և պնդում էին, որ կառավարությունը դադարեցնի ոսկու սպառումը՝ ներմուծումների վրա բաժնեչափեր և մաքսադրույքներ սահմանելով, արտահանումները խրախուսելով և մի շարք այլ միջամտություններով:

Մերկանտիլիզմը քննադատության է ենթարկել Ադամ Սմիթը: Սակայն մերկանտիլիզմի դատողության իսկական հերքումը 1752 թ. կատարել էր անգլիացի փիլիսոփա Դեյվիդ Հյումը: Առևտրի հոսքի հավասարակշռությունն ըմբռնելու համար այս փաստարկն այսօր նույնքան ընդունելի է, որքան և այն ժամանակ:

Նախ և առաջ, եզրակացնում էր Հյումը, բոլոր երկրները միաժամանակ չեն կարող ոսկի կորցնել: Ու՞ր պետք է այն գնա, ծո՞վը: Եվ եթե նույնիսկ որևէ առանձին երկիր կորցնելու լինի իր ոսկու մեծ մասը, դա ողբերգություն չէ, եթե գները նույնպես հարմարվեն դրան: Ենթադրենք՝ Բրիտանիան կորցրել է իր ունեցած ոսկու կեսը: Եթե միևնույն ժամանակ Բրիտանիայում բոլոր գներն ու եկամուտները ուղիղ կիսվեին, ապա երկրում ոչ մեկը վնաս կամ օգուտ չէր ունենա: Նույնիսկ եթե մարդիկ ունենային երկու անգամ քիչ ոսկի, այդ փոքր քանակությունը նույն չափով ապրանք ու ծառայություն կգներ: Ոսկու, որպես փողի *իրական* արժեքը (այսինքն՝ իրական ապրանքների այն քանակը, որը ոսկով կարելի է գնել) անփոփոխ է: Այսպիսով, պնդում է Հյումը, երկրի ոսկու կեսի կամ ինը տասներորդի կորուստը ոչ մի նշանակություն չունի, եթե արդյունքում բոլոր գներն ու ծախսերը նույն համամասնությամբ նվազում են:

Հյումի դատողության երկրորդ մասը ցույց է տալիս, որ ոսկու հիմնօրինակի դեպքում առկա է ինքնաշխատ մի մեխանիզմ, որը ձգտում է միջազգային վճարումները պահել հավասարակշռության մեջ: Այս բացատրությունը մասամբ հիմնվում է XVII գլխում ներկայացված գների քանակական տեսության վրա: Ուստի լավ կլինի, եթե այստեղ անդրադառնանք այդ քանակական տեսությունը:

Ոսկին և քանակական տեսությունը: Հյումը փաստորեն գների քանակական տեսության վաղ ջատագովներից էր: Այս տեսությունը պնդում է, որ տնտեսության գների համընդհանուր մակարդակը համամասնական է փողի առաջարկին: Ոսկու հիմնօրինակի դեպքում ոսկին կազմում էր փողի առաջարկի կարևոր մասը կամ ուղղակիորեն, որպես մետաղադրամ, կամ էլ անուղղակի, երբ կառավարությունները թղթադրամն օգտագործում էին ոսկու անունից:

Ո՞րը կլինի երկրի կողմից ոսկի կորցնելու հետևանքը: Առաջին՝ կփոքրանա երկրի փողի առաջարկը, քանի որ ոսկեդրամները կարտահանվեն կամ էլ ոսկու որոշ մասը, որն արժույթի հիմք է հանդիսանում, երկրից դուրս կտարվի: Այս երկու հետևանքները միացնելով՝ կտեսնենք, որ ոսկու կորուստը հանգեցնում է փողի առաջարկի կրճատման: Ըստ քանակական տեսության, հաջորդ քայլն այն է, որ գներն ու ծախսերը կփոխվեն փողի առաջարկի փոփոխությանը համամասնական չափով: Եթե Բրիտանիան կորցնում է իր ոսկու 10 տոկոսը՝ վճարելով առևտրի բացի դիմաց, ապա քանակական տեսությունը պնդում է, որ Բրիտանիայի գները, ծախսերը և եկամուտները կնվազեն 10 տոկոսով: Եթե Կալիֆոռնիայում ոսկի հայտնաբերվելու հետևանքով ոսկու առաջարկը կտրուկ մեծանում է, ապա Միացյալ Նահանգներում պետք է սպասել գների համեմատական աճ:

Քառաստիճան մեխանիզմ: Այժմ քննարկենք Հյումի միջազգային վճարումների հավասարակշռության տեսությունը: Դիցուք, Ամերիկան առևտրի մեծ բաց ունի և սկսում է ոսկի կորցնել: Ըստ գների քանակական տեսության, ոսկու կորուստը կրճատում է ամերիկյան փողի առաջարկը՝ Ամերիկայում իջեցնելով գներն ու ծախսերը:

Դրա հետևանքով (1) Ամերիկան կրճատում է բրիտանական և այլ արտասահմանյան ապրանքների ներմուծումը, որոնք համեմատաբար թանկացել են, (2) քանի որ Ամերիկայի տեղական արտադրության ապրանքները համաշխարհային շուկայում համեմատաբար էժանացել են, Ամերիկայի արտահանումներն ավելանում են: Հակառակ ազդեցությունը տեղի կունենա Բրիտանիայում և մյուս արտասահմանյան երկրներում: Երբ Բրիտանիայի արտահանումներն արագորեն աճում են, դրա դիմաց նա ավելի շատ ոսկի է ստանում: Բրիտանիայի փողի առաջարկը մեծանում է՝ ըստ քանակական տեսության բարձրացնելով գներն ու ծախսերը Բրիտանիայում:

Այս կետում գործողության մեջ են մտնում Հյումի մեխանիզմի ևս երկու աստիճաններ: (3) Բրիտանիայի և մյուս արտասահմանյան երկրների արտահանումները թանկացել են, այդ պատճառով էլ Ամերիկա արտահանվող ապրանքի ծավալը փոքրանում է, և (4) բրիտանացիները՝ հանդիպելով գների բարձրացման, այժմ ներմուծում են ավելի ցածր գին ունեցող ամերիկյան ապրանքներ:

Ոսկու հոսքի Հյումի քառաստիճան մեխանիզմի արդյունքը ոսկի կորցնող երկրի վճարումների հաշվեկշռի բարելավումն է, և ոսկի շահող երկրի վճարումների հաշվեկշռի վատթարացումը: Վերջիվերջո միջազգային առևտրի և ֆինանսների հավասարակշռությունը վերահաստատվում է նոր հարաբերական գներով, որոնք առևտուրն ու միջազգային վարկավորումը հավասարակշռության մեջ են պահում առանց ոսկու զուտ հոսքի: Այս հավասարակշռությունը կայուն է և չի պահանջում ո՛չ մաքսադրույք և ո՛չ էլ կառավարության որևէ միջամտություն:

ՃԿՈՒՆ ՓՈԽԱՐԺԵՔ

Տեսնելով, թե ինչպես է գործում ոսկու հիմնօրինակը, այժմ անդրադառնանք ճկուն փոխարժեքին: **Ճկուն փոխարժեքի** համակարգի դեպքում արտարժույթի փոխարժեքը գերազանցապես որոշվում է առաջարկի և պահանջարկի շուկայական ուժերով: Այսինքն՝ ճկուն փոխարժեքի համակարգում արժույթների հարաբերական գները որոշվում են մարդկանց, ձեռնարկությունների և պետությունների միջև կատարվող առք ու վաճառքով:

Ոսկու հիմնօրինակի դեպքում դոլարի և ֆունտի հարաբերությունն էր 5 դոլար 1 ֆունտի դիմաց: Բայց ի՞նչ կլիներ 1913 թ., եթե Միացյալ Նահանգները որոշեր իր դոլարը չսահմանել որպես ոսկու հաստատագրված քանակություն: Դոլարը կվաճառվեր չորսը 1 ֆունտով կամ գուցե վե՞ցը 1 ֆունտով: Սկսած 1973 թ. աշխարհն ականատես եղավ, որ ճկուն փոխարժեքը լայնորեն տատանվելու միտում ունի:

Ճկուն փոխարժեքի համակարգերի դասում կարելի է առանձնացնել երկու կարևոր ենթադասեր՝ *ազատ տատանվող համակարգ* և *կարգավորվող տատանումներով համակարգ*: Այս երկու համակարգերի տարբերությունը կախված է կառավարության միջամտությունից: Փոխարժեքին կառավարության **միջամտություն** տեղի է ունենում, երբ պետությունը փոխարժեքի վրա ազդելու նպատակով գնում կամ վաճառում է սեփական կամ արտասահմանյան արժույթներ: Օրինակ՝ Ճապոնիայի կառավարությունը տվյալ օրը կարող է ամերիկյան դոլարով գնել 1 մլրդ. դոլարի արժողությամբ ճապոնական իեն: Սա կառաջացնի իենի արժեքի բարձրացում կամ արժեքաճ: Ընդհանրապես կառավարությունները ակտիվորեն միջամտում են, երբ գտնում են, որ իրենց երկրի արժույթի փոխարժեքը ցանկալի փոխարժեքից բարձր կամ ցածր է:

Ազատ տատանվող փոխարժեքը միայն առաջարկով և պահանջարկով որոշվող փոխարժեքն է, առանց կառավարության որևէ միջամտության: Կարգավորվող տատանումներով համակարգում կառավարությունը փոխարժեքի շուկային միջամտում է փոխարժեքի վրա ազդելու նպատակով:

ԱԶԱՏ ՏԱՏԱՆՎՈՂ ՓՈԽԱՐԺԵՔ

Սկզբում քննարկենք ազատ տատանվող փոխարժեքը: Ինչպես ցույց տրվեց այս գլխի սկզբում, ազատ տատանվող փոխարժեքի համակարգում գները որոշվում են առաջարկի և պահանջարկի ուժերով: Ասենք՝ 1 ֆունտի դիմաց 1,50 դոլար փոխարժեքի դեպքում ամերիկացիները շատ բրիտանական ապրանք են ներմուծում, իսկ բրիտանացիներն ամերիկյան ապրանք քիչ են ներմուծում: Սա նշանակում է, որ բրիտանական ապրանք գնելու համար ամերիկացիները բրիտանական ֆունտի մեծ պահանջ կունենան, սակայն բրիտանացիները կառաջարկեն քիչ:

Ո՞րը կլինի արդյունքը: Բրիտանական ֆունտի պահանջարկի ավելցուկը կբարձրացնի ֆունտի գինը (կամ համապատասխանաբար կիջեցնի դոլարի գինը):

Որքա՞ն կփոխվի փոխարժեքը: Այնքան, որ ֆունտի նոր, ավելի բարձր գնի դեպքում, ասենք՝ 2 դոլար 1 բրիտանական ֆունտի դիմաց, արտարժույթի շուկան գտնվի հավասարակշռության մեջ: Ֆունտի գինը պետք է բարձրանա այնքան, մինչև բրիտանական ֆունտի նվազող պահանջարկը հավասարվի նրա աճող առաջարկին:

Առկա են երկու հիմնական քայլեր: (1) Երբ ֆունտի գինը բարձր է, ապա ավելի շատ բրիտանական ապրանք, ծառայություն և ներդրում գնելն ավելի թանկ արժե, որի հետևանքով ներմուծումների մեր պահանջարկը սովորական ձևով նվազում է: (2) Այժմ, երբ դոլարն ավելի էժան է, մեր ապրանքներն օտարերկրացիների վրա էժան են նստում: Նրանք կցանկանան մեր արտահանվող ապրանքներից ավելի շատ գնել (եթե երկու երկրների տեսանկյունից նայենք այս երկու ազդեցություններին, ապա կտեսնենք, որ ունենք Հյումի քառաստիճան մեխանիզմին շատ նման մի բան):

ԿԱՐԳԱՎՈՐՎՈՂ ՏԱՏԱՆՈՒՄՆԵՐՈՎ ՓՈԽԱՐԺԵՔ

Հենց նոր նկարագրված ազատ տատանվող փոխարժեքի համակարգում կառավարությունը մի կողմ էր կանգնած: Դա արտարժույթի փոխարժեքի շուկային հնարավորություն է տալիս որոշելու դոլարի արժեքը (ճիշտ այնպես, ինչպես շուկաները հնարավորություն ունեն որոշելու վարսակի, Չեներլ Մոթորսի բաժնետոմսերի կամ պղնձի արժեքը):

Իրականում քիչ երկրներ են թողնում, որ իրենց արժույթն ազատ տատանվի: Ավելի շուտ իրենք են կարգավորում իրենց փոխարժեքները, միջամտում, որպեսզի կանխեն փոխարժեքի մեծ տատանումները կամ նույնիսկ որպեսզի պահպանեն *համարժեքությունը* (այլ երկրների արժույթների նկատմամբ հայտարարված փոխարժեքը):

Կարգավորվող փոխարժեքի առանձնապես կարևոր տեսակը, որը հայտնի է որպես *կայուն փոխարժեք*, տիրապետող էր սկսած երկրորդ աշխարհամարտից մինչև 1971 թ.: Այն կոչվում էր *Բրեթն Վուդսի համակարգ*: Այս համակարգը երկրներին հնարավորություն էր տալիս միմյանց հետ հաստատագրված համարժեքներ կամ կայուն փոխարժեքներ սահմանել: Փոխարժեքները կարող էին լինել 2,40 դոլար բրիտանական 1 ֆունտի դիմաց, 4 գերմանական մարկ 1 դոլարի դիմաց և այլն: Այնուհետև երկրները միջոցներ էին ձեռնարկում պաշտպանելու փոխարժեքների համախումբը: Ժամանակ առ ժամանակ, երբ փոխարժեքը շատ էր հեռանում պաշտոնական փոխարժեքից, երկրները կարգավորում էին պաշտոնական համարժեքները: Բրեթն Վուդսի համակարգի էությունն այն էր, որ փոխարժեքը հաստատագրված, բայց կարգավորելի էր, այսինքն՝ հաստատագրված էր կարճաժամկետ հեռանկարում, բայց կարգավորելի՝ երկարաժամկետ հեռանկարում:

Այսօր կողք-կողքի կարելի է տեսնել փոխարժեքի տարբեր համակարգեր: Արևմտյան Եվրոպայի երկրները միավորվել են Բրեթն Վուդսի համակարգին նմանվող մի համակարգում: Սակայն երեք հիմնական արժույթները՝ Միացյալ Նահանգների դոլարը, ճապոնական իենը և եվրոպական արժույթները, սկսած 1973 թ., միմյանց նկատմամբ տատանվել են շատ թե քիչ ազատ: Լատինական Ամերիկայի շատ երկրներ իրենց արժույթները հաստատագրում են ըստ ամերիկյան դոլարի: Բացի այդ, համարյա բոլոր երկրները ձգտում են միջամտել, երբ (ա) շուկաները դառնում են «անկանոն» կամ էլ երբ (բ) փոխարժեքները շատ են հեռանում «հիմնական» փոխարժեքից, այսինքն՝ այն փոխարժեքից, որը համապատասխանում է գոյություն ունեցող գների մակարդակին և առևտրի հոսքին: Այս համակարգը, տարբեր բաղադրիչների խառնուրդով հանդերձ, կոչվում է *կարգավորվող տատանումներով համակարգ*: Այս համակարգի ամբողջական քննարկմանը կվերադառնանք սույն գլխի հաջորդ մասում:

Բ. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՎԻԵԱՀԱՐՈՒՅՑ ՀԱՐՑԵՐ

Այժմ, երբ արդեն ուսումնասիրել ենք փոխարժեքի և փողի միջազգային համակարգի կարևոր հարցերը, ուսումնասիրենք միջազգային համակարգի տնտեսական հաստատությունների պատմությունը, ինչպես նաև միջազգային տնտեսության ընթացիկ հիմնախնդիրները:

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՀԱՍՏԱՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՍՏԵՂԾՈՒՄԸ ԵՐԿՐՈՐԴ ԱՇԽԱՐՀԱՄԱՐՏԻՑ ՀԵՏՈ

Երկրորդ աշխարհամարտից հետո Միացյալ Նահանգների տնտեսությունը անվնաս էր մնացել, և նա կարող էր օգնել վերակառուցելու ինչպես դաշնակից, այնպես էլ թշնամի երկրները: Հետպատերազմյան միջազգային քաղաքական համակարգը նույնպես արձագանքեց պատերազմից տուժած երկրների կարիքներին՝ ստեղծելով կայուն հաստատություններ, որոնց սահմաններում միջազգային տնտեսությունը կարող էր արագ վերականգնվել: 1940-ական թվականների բոլոր չորս մեծ տնտեսական հաստատությունները՝ ՄԱԳՀ-ը (նկարագրված է XIX գլխում), Բրեթն Վուդսի փոխարժեքի համակարգը, փողի միջազգային հիմնապաշարը և համաշխարհային դրամատունը բանիմաց և խորաթափանց պետական կառավարման արվեստի կոթողներ են:

ԲՐԵԹՆ ՎՈՒԴՍԻ ՀԱՄԱԿԱՐԳԸ

1930-ական թվականների տնտեսական և սոցիալական խառնաշփոթը խորապես ազդել էր 1940-ական թվականների տնտեսագետների վրա: Նրանք վճռականորեն տրամադրված էին խուսափելու մեծ լճացման տնտեսական քաոսից և մրցակցային արժեզրկումից:

Նոր միջազգային տնտեսակարգ ստեղծելու նպատակով Միացյալ Նահանգները, Բրիտանիան և նրանց գլխավոր դաշնակիցները 1944 թ. հավաքվեցին Բրեթն Վուդսում (Նյու Հեմփշիրի նահանգ): Ջ. Մ. Քեյնզի և ամերիկացի դիվանագետ Հ. Դ. Ուայթի

մտահղացմամբ այս ուղենիշ խորհրդաժողովն ստեղծեց մի համաձայնագիր, որը հանգեցրեց փողի միջազգային հիմնապաշարի (ՓՄՀ), համաշխարհային դրամատան և Բրեթն Վուդսի փոխարժեքի համակարգի կազմավորմանը: Պատմության մեջ առաջին անգամ երկրները համաձայնության եկան միջազգային ֆինանսական գործարքները կարգավորող համակարգի շուրջը: Թեպետև կանոնների որոշ մասը 1944 թվականից հետո փոխվել է, Բրեթն Վուդսում հիմնադրված հաստատություններն այսօր էլ շարունակում են կարևոր դեր խաղալ:

Համաժողովը սահմանեց փոխարժեքի կարգավորման որոշակի մեխանիզմ, որը հայտնի է որպես **Բրեթն Վուդսի համակարգ**: Նրանք, ովքեր ներկա են եղել Բրեթն Վուդսի համաժողովին, լավ հիշում են, որ ոսկու հիմնօրինակը շատ անճկուն էր և նպաստում էր տնտեսական ճգնաժամի խորացմանը: Ոսկու հիմնօրինակը փոխելու նպատակով Բրեթն Վուդսի համակարգը յուրաքանչյուր արժույթի համար սահմանեց ամերիկյան դոլարի և ոսկու համարժեք: Որպես հիմնական կամ պահեստային արժույթ, դոլարի համարժեքը սահմանվեց միայն ոսկու նկատմամբ, սկզբում 1 ունցիա ոսկին՝ 35 դոլար: Մյուս արժույթները սահմանվում էին և՛ ոսկու, և՛ դոլարի նկատմամբ:

Օրինակ, բրիտանական ֆունտի համարժեքը որոշվեց որպես 12,5 ֆունտ՝ 1 ունցիա ոսկու համար: Ունենալով դոլարի գինը ըստ ոսկու, ստացվում էր դոլարի և ֆունտի միջև պաշտոնական փոխարժեքը՝ 35 դոլար/ 12,5 ֆունտ = 2,80 դոլար/ ֆունտ, որն այդպիսով համարվեց ֆունտի պաշտոնական համարժեք: Ըստ Բրեթն Վուդսի համակարգի, քանի որ յուրաքանչյուր արժույթի համարժեքը հաստատված էր ոսկու և դոլարի նկատմամբ, արժույթների *միջև* փոխարժեքների բազմությունը հաստատագրվեց միջազգային համաձայնագրով:

Այնուամենայնիվ, եթե որևէ արժույթ շատ էր հեռանում իր համապատասխան կամ «հիմնական» արժեքից, համարժեքը կարող էր կարգավորվել: Գերմանական մարկի արժեքը տարբեր առիթներով բարձրացվեց կամ արժեվորվեց, իսկ բրիտանական մեկ ֆունտը 2,80 դոլարից 1967 թ. արժեզրկվեց 2,40 դոլարի:

Զգալի անհավասարակշռության երևան գալու դեպքում կարգավորման հնարավորությունը Բրեթն Վուդսի համակարգի և ոսկու հիմնօրինակի հիմնական տարբերությունն էր: Բրեթն Վուդսի համակարգը *հաստատագրված, բայց կարգավորվող փոխարժեքի* համակարգ էր: Ըստ մտահղացման, փոխարժեքների փոփոխությունները երկրների միջև պետք է մշակվեին համագործակցության ճանապարհով: Ստեղծելով հաստատագրված, բայց կարգավորվող համակարգ, Բրեթն Վուդսի նախագծի հեղինակները հույս ունեին երկու համակարգերից ստեղծել լավագույնը: Նրանք կարող էին պահպանել ոսկու հիմնօրինակի *կայունությունը*՝ մի համակարգ, որտեղ փոխարժեքները կարելի էր կանխատեսել ըստ ամիսների՝ դրանով իսկ խրախուսելով առևտուրն ու հիմնական միջոցների հոսքը: Միևնույն ժամանակ նրանք վերցնում էին նաև ճկուն փոխարժեքի *հարմարվողականությունը*, որի դեպքում երկրների միջև հարաբերական գների տևական տարբերությունները կարելի էր կարգավորել փոխարժեքի փոփոխմամբ և ոչ թե ցավոտ գնանկումով ու գործազրկությամբ, որն անխուսափելի էր ոսկու հիմնօրինակի դեպքում:

ՓՈՂԻ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՀԻՄՆԱՊԱՇԱՐ (ՓՄՀ)

Բրեթն Վուդսի համաժողովի մյուս կարևոր ներդրումը փողի միջազգային հիմնապաշարի հիմնադրումն էր (ՓՄՀ), որը մինչև այժմ էլ ղեկավարում է փողի միջազգային համակարգը և գործում է որպես կենտրոնական դրամատների կենտրոնական դրամատուն: Անդամ երկրներն իրենց մասնակցությունն են բերում՝ արժույթները տրամադրելով ՓՄՀ-ին: ՓՄՀ-ն այնուհետև այդ հիմնապաշարները տրամադրում է վճարումների հաշվեկշռի մեջ բարդություններ ունեցող երկրներին: Վերջին տարիներին ՓՄՀ-ն կարևոր դեր է խաղացել միջազգային պարտքի ճգնաժամի դեմ համատեղ միջոցառումներ կազմակերպելու և սոցիալիստական երկրների՝ շուկայական տնտեսության անցնելու գործում:

Ինչպե՞ս է գործում ՓՄՀ-ի ներկայացուցչությունը: Դիցուք՝ շուկայական տնտեսության անցնելու Լեհաստանի ծրագիրը վտանգված է արագ գնաճի պատճառով: Երկիրը օտար երկրներից վերցրած փոխառության շահը և հիմնական դրամագլուխը վճարելու դժվարություն ունի: ՓՄՀ-ն կարող է մասնագետների խումբ ուղարկել՝ ուսումնասիրելու այդ երկրի ֆինանսական հաշիվները: ՓՄՀ-ի խումբը Լեհաստանի համար կմշակի խստության ծրագիր, որը գլխավորապես կընդգրկի բյուջեի բացի կրճատումը և վարկերի սղությունը: Եթե Լեհաստանն ու ՓՄՀ-ն համաձայնեն այդ ծրագրին, ապա ՓՄՀ-ն Լեհաստանին կտրամադրի որոշ գումար, ասենք՝ մեկ միլիարդ դոլար, որը երկրին կօգնի հաղթահարելու «անցման» դժվարությունները, մինչև որ բարելավվի նրա վճարումների հաշվեկշիռը: Բացի այդ, ամենայն հավանականությամբ կլինի նաև «պարտքի հետաձգում», որի դեպքում դրամատները լրացուցիչ հիմնապաշարներ կտրամադրեն և կերկարաձգեն գոյություն ունեցող փոխառությունները:

Եթե ՓՄՀ-ի ծրագիրը հաջող լինի, Լեհաստանի վճարումների հաշվեկշիռը շուտով կառողջանա, և երկիրը կվերադառնա տնտեսական բարգավաճման:

ՀԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ԴՐԱՄԱՏՈՒՆ

Բրեթն Վուդսի համաժողովը հիմնադրեց նաև համաշխարհային դրամատուն: Դրամատունը հիմնական միջոցներ է ստանում գումարներ տրամադրող երկրներից, որոնք այդ գործին մասնակցում են իրենց տնտեսական կարևորության համեմատ՝ ըստ ՀԱԱ-ի և այլ գործոնների: Դրամատունը նախագծերի համար ցածր տոկոսով փոխառություններ է տրամադրում այն երկրներին, որոնք տնտեսապես առողջ են, սակայն մասնավոր հատվածի ֆինանսավորում չունեն: Այսպիսի երկարաժամկետ փոխառությունների հետևանքով ապրանքներն ու ծառայությունները զարգացած երկրներից հոսում են դեպի զարգացող երկրներ: Վերջին տարիներին համաշխարհային դրամատունը հիմնել է նոր փոխառություններ, որոնք միջին հաշվով կազմում են տարեկան 25 մլրդ. դոլար:

Քանի դեռ փոխառությունները իրացվում են, զարգացած երկրները տեղական որոշ ծախսերից հրաժարվում են: Երբ փոխառությունները «սպասարկվում» կամ վերադարձվում են, զարգացած աշխարհն օգտակար ապրանքների ավելի մեծ ներմուծումներ է ունենում: Պարտք վերցրած երկրների արտադրանքը բավականաչափ աճում է փոխառության շահը վճարելու համար: Աշխատավարձն ու կենսամակարդակը ընդհանուր առմամբ ավելի բարձր են, ո՛չ ավելի ցածր, քանի որ օտարերկրյա ֆինանսական միջոցները մեծացրել են պարտք վերցրած երկրների ՀԱԱ-ն:

ԲՐԵԹՆ ՎՈՒԴՍԻ ՀԱՄԱԿԱՐԳԻ ՎԱԽՃԱՆԸ

երկրորդ աշխարհամարտին հաջորդած երեք տասնամյակների ընթացքում աշխարհում գերիշխող էր դոլարի հիմնօրինակը: Ամերիկյան դոլարը հիմնական արժույթն էր: Միջազգային առևտրի և ֆինանսների մեծ մասի վերջնահաշիվը կատարվում էր դոլարով, և վճարումները հաճախ նույնպես կատարվում էին դոլարով: Փոխարժեքների համարժեքները սահմանվում էին դոլարի նկատմամբ, իսկ մասնավոր և պետական պահուստները պահվում էին դոլարի հաշվեկշռով:

Համաշխարհային տնտեսությունն այդ ժամանակաշրջանում բարգավաճեց: Արդյունաբերական երկրները սկսեցին քչացնել առևտրի խոչընդոտները և բոլոր արժույթները դարձնել ազատ փոխարկելի: Արևմտյան Եվրոպայի և Արևելյան Ասիայի տնտեսությունները պատերազմի ավերածություններից վերականգնվեցին և արագ տեմպերով աճեցին: Սակայն վերականգնումը պարունակում էր նաև իր քայքայիչ սերմերը: Դոլարն սկսեց կուտակվել արտասահմանում, երբ Գերմանիան ու Ճապոնիան առևտրի ավելցուկ ունեցան: Միևնույն ժամանակ Միացյալ Նահանգների բացը մեծանում էր գերարժեվորված արժույթի, առևտրի բացի և ամերիկյան ձեռնարկությունների մեծացող անդրօվկիանոսյան ներդրումների պատճառով: Արտասահմանում դոլարի կուտակումները 1945 թվականից մինչև 1970-ական թվականների սկիզբը զրոյից հասան համարյա 50 միլիարդի:

1971 թ. դյուրիրացնելի դոլարային հաշվեկշիռների քանակն այնքան մեծ էր, որ կառավարությունները դժվարությամբ էին պաշտպանում պաշտոնական համարժեքները: Ժողովուրդն սկսեց վստահությունը կորցնել «ամենակարող դոլարի» հանդեպ: Իսկ ֆինանսական միջոցների հոսքի փոքր խոչընդոտները նշանակում էին, որ հաշվված րոպեների ընթացքում միլիարդավոր դոլարներ կարող էին անցնել Ատլանտյան օվկիանոսի մյուս կողմը: 1971 թ. օգոստոսին նախագահ Նիքսոնը պաշտոնապես խզեց դոլարի և ոսկու կապը՝ վերջ դնելով Բրեթն Վուդսի ժամանակաշրջանին: Միացյալ Նահանգներն այլևս դոլարն ինքնաբերաբար չէր փոխելու այլ արժույթների կամ ոսկու հետ՝ ունցիան 35 դոլար գնով: Միացյալ Նահանգներն այլևս դոլարի պաշտոնական համարժեք չէր սահմանելու և այն չէր պաշտպանելու ամեն գնով: Երբ ԱՄՆ-ը վերջ դրեց Բրեթն Վուդսի համակարգին, աշխարհը թևակոխեց կարգավորվող ճկուն փոխարժեքի ներկա ժամանակաշրջանը:

ԿԱՐԳԱՎՈՐՎՈՂ ՏԱՏԱՆՈՒՄՆԵՐՈՎ ՓՈԽԱՐԺԵՔ

Երբ հին համակարգն անկում ապրեց, մեկ այլ կատարյալը չկար, որ գրավեր նրա տեղը: ՓՄՀ-ի անդամ առաջատար երկրներն անհաջող փորձեր էին անում համաձայնության գալու մի նոր համակարգի շուրջը, որը փոխարիներ Բրեթն Վուդսի համակարգին: Այսպիսով՝ առանց որևէ մեկի կողմից ծրագրված լինելու, աշխարհը շարժվեց դեպի կարգավորվող տատանումներով համակարգը: Այդ համակարգը գործում է այսպես.

- Մի քանի երկրներ թողնում են, որ իրենց արժույթը *ազատ տատանվի*, ինչպես այդ անում է Միացյալ Նահանգները վերջին երկու տասնամյակի որոշ հատվածներում: Այսպիսի մոտեցման դեպքում երկիրը թողնում է, որ իր արժույթի արժեքը որոշի շուկան և հազվադեպ է միջամտում:
- Որոշ մեծ երկրներ ունեն *կարգավորվող, բայց ճկուն* փոխարժեք: Այսօր այդ խմբի մեջ են Միացյալ Նահանգներն ու Ճապոնիան: Այսպիսի համակարգի դեպքում երկիրը գնում կամ վաճառում է իր արժույթը, որպեսզի նվազեցնի արժույթի ըն-

բացիկ տատանումների անկայունությունը: Բացի այդ, երկիրը երբեմն միջամտում է համակարգին՝ արժույթը դեպի իր կարծիքով ավելի համապատասխան մակարդակ տեղաշարժելու նպատակով:

- Որոշ երկրներ *սահմանված տիրույթներով ճկուն փոխարժեքի* նպատակ են հետապնդում: Նրանք անհատապես կամ միասին սահմանում են լայն տիրույթներ, որոնց ներսում արժույթները կարող են տատանվել: Երկրները միջամտում են, որպեսզի փոխարժեքները պահեն սահմանված տիրույթներում:
- Շատ երկրներ, մասնավորապես փոքր երկրները, իրենց արժույթը *համապատասխանեցնում* են որևէ հիմնական արժույթին կամ արժույթների «զամբյուղին»: Երբեմն համապատասխանությունը հնարավոր է լինում սահուն կերպով տեղաշարժել վերև կամ ներքև այնպիսի համակարգում, որը հայտնի է որպես *սահող կամ սողացող համապատասխանություն* (տես այս գլխի վերջի 7-րդ հարցը):
- Եվ, վերջապես, որոշ երկրներ միավորվում են *արժույթների դաշինքներում* միմյանց նկատմամբ փոխարժեքները կայունացնելու, իսկ մնացած երկրների նկատմամբ արժույթը ճկուն թողնելու նպատակով: Այս միավորումներից ամենակարևորը *փողի եվրոպական համակարգն* է (որը կքննարկվի ստորև):

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԸՆԹԱՑԻԿ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԽՆԴԻՐՆԵՐ

Կառավարությունները մեծապես մտահոգված են համաշխարհային տնտեսությամբ, միջազգային առևտրի հեռանկարներով և տնտեսական կապերով: Այժմ, երբ ուսումնասիրեցինք, թե ինչպես են սահմանվում փոխարժեքները, քննարկենք միջազգային տնտեսագիտության որոշ կարևոր հարցեր:

ԱՆԿԱՅՈՒՆ ԴՈԼԱՐԸ

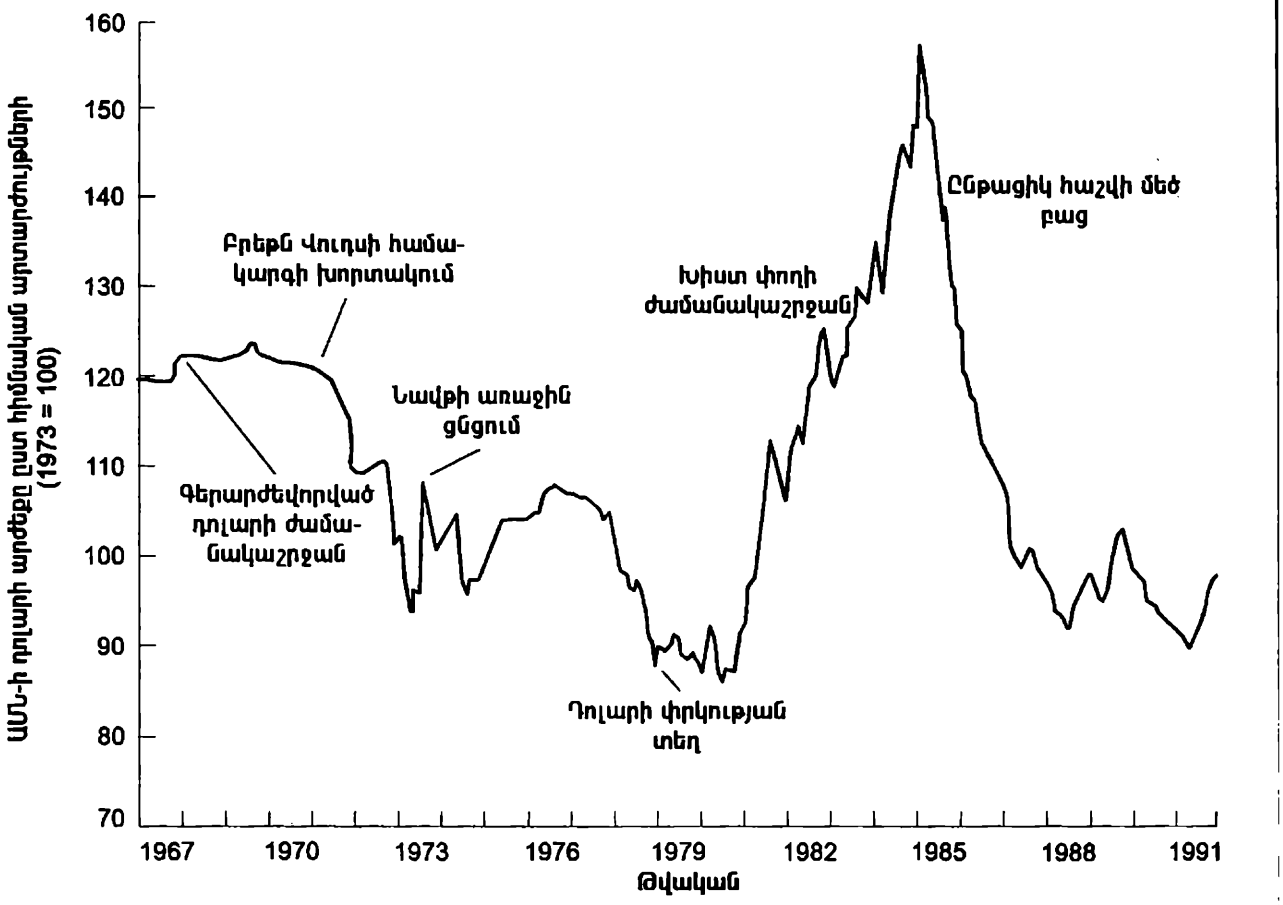
Բրեթն Վուդսի համակարգի անկմանը հաջորդած տարիների ընթացքում արդյունաբերական երկրները փորձում էին գտնել նման մի համակարգ, որն ունենար նախորդի առավելությունները՝ փոխարժեքի կայունություն՝ կարճաժամկետ հեռանկարում, ինչպես նաև փոխարժեքի կարգավորելիություն՝ երկարաժամկետ հեռանկարում: Նկար 21–3-ը պատկերում է այդ շրջանում դոլարի միջին փոխարժեքը հիմնական արժույթների նկատմամբ: Տեսեք, թե դոլարի փոխարժեքը որքան կայուն էր մինչև Բրեթն Վուդսի համակարգի անկումը 1971 թ.: Ուշադրություն դարձրեք նաև դոլարի հաստատուն արժեզրկման վրա 1971–1980 թթ.:

1980-ական թվականները վկա եղան դոլարի աճի և անկման՝ արժեքաճի և արժեզրկման դրամատիկական պարբերաշրջանին: Դոլարի աճն սկսվեց 1980 թ. խիստ փողի քաղաքականությունից հետո, իսկ ֆինանսական թույլ քաղաքականությունը Միացյալ Նահանգներում շեշտակի բարձրացրեց շահադրույքը: Բարձր շահադրույքները, Միացյալ Նահանգների պահպանողական վարչակազմը և հարկերի կրճատումը շարժուն հիմնապաշարները այլ արժույթներից տեղափոխեցին դեպի ամերիկյան դոլարը: Միաժամանակ, մայրցամաքային Եվրոպայի տնտեսական դժվարությունները, Լատինական Ամերիկայի շատ երկրներում քաղաքական հուզումներն ու պարտքի ճգնաժամը միասին շատ օտարերկրացիների փաստորեն ստիպեցին հարց տալ. «Ինչու՞ ռիսկի դիմել խնայողությունները սոցիալիստական Ֆրանսիայում կամ պայքարից բզկտված Բրազիլիայում պահելով, երբ կարելի է այդ խնայողություններից բարձր իրական եկամուտ ստանալ ապահով դոլարով»:

Նկար 21–3-ը պատկերում է արդյունքը. 1979 թ. մինչև 1985 թ. սկիզբը դոլարի փոխարժեքը բարձրացավ 80 տոկոսով: Իրոք, դոլարը շատ վեր բարձրացավ այն մակարդակից, որտեղ գտնվում էր 1971 թ. մինչև «գերարժեվորված դոլարի» պատճառով Բրեթն Վուդսի համակարգի անկումը: Շատ տնտեսագետներ և քաղաքագետներ համոզված էին, որ դոլարը գերարժեվորված էր 1985 թ., և շուտով հետևեց արագ անկումը: Հաջորդ վեց տարվա ընթացքում դոլարն իջավ ավելի շատ, քան բարձրացել էր 1980-ական թվականների սկզբին:

Գերարժեվորված դոլարի հետևանքները: Շատ տնտեսագետներ գտնում էին, որ 1980-ական թվականների սկզբին դոլարը «գերարժեվորված» էր: *Գերարժեվորված* արժույթն այնպիսին է, որի արժեքը բարձր է իր երկարաժամկետ հեռանկարային կամ տևական մակարդակից: Որո՞նք էին Միացյալ Նահանգների ֆինանսական քաղաքականության և 1980-ական թվականներին դոլարի գերարժեվորման հետևանքները: Դրանք խորն էին ոչ միայն Միացյալ Նահանգների, այլև փաստորեն ամբողջ աշխարհի տնտեսության համար:

Առաջին արդյունքները երևացին, երբ բարձր շահադրույքի հետևանքով Միացյալ Նահանգներում և նրանից դուրս տնտեսական աճը դանդաղեց: Մակրոտնտեսագիտությունից գիտենք, որ բարձր շահադրույքը հակված է նվազեցնելու գործարարությունը և ներդրումները բնակարանային շինարարության մեջ, դրանով իսկ կրճատելով ընդհանուր ծախ-



Նկար 21–3. Դոլարի փոխարժեքը

Ճկուն փոխարժեքի դեպքում դոլարը ծայրահեղ անկայունություն ցուցաբերեց: Մինչև Բրեթն Վուդսի համակարգի անկումը դոլարի արժեքը արտարժույթի շուկայում կայուն էր: 1971 թ. հետո դոլարն սկզբում ընկավ, այնուհետև կտրուկ բարձրացավ 1980-ական թվականների սկզբի բարձր շահադույքի շրջանում, հետո նորից ընկավ, երբ շահադույքը Միացյալ Նահանգներում նվազեց, իսկ առևտրի բացը մեծացավ: (Աղբյուրը՝ համերկրային պահուստի համակարգ):

յները, դանդաղեցնելով տնտեսական գործունեությունը և մեծացնելով գործազրկությունը: Միացյալ Նահանգների տնտեսության աճի դանդաղումը սկսվեց 1980 թ., որի ամենացածր կետը 1982 թ. տնտեսական անկումն էր:

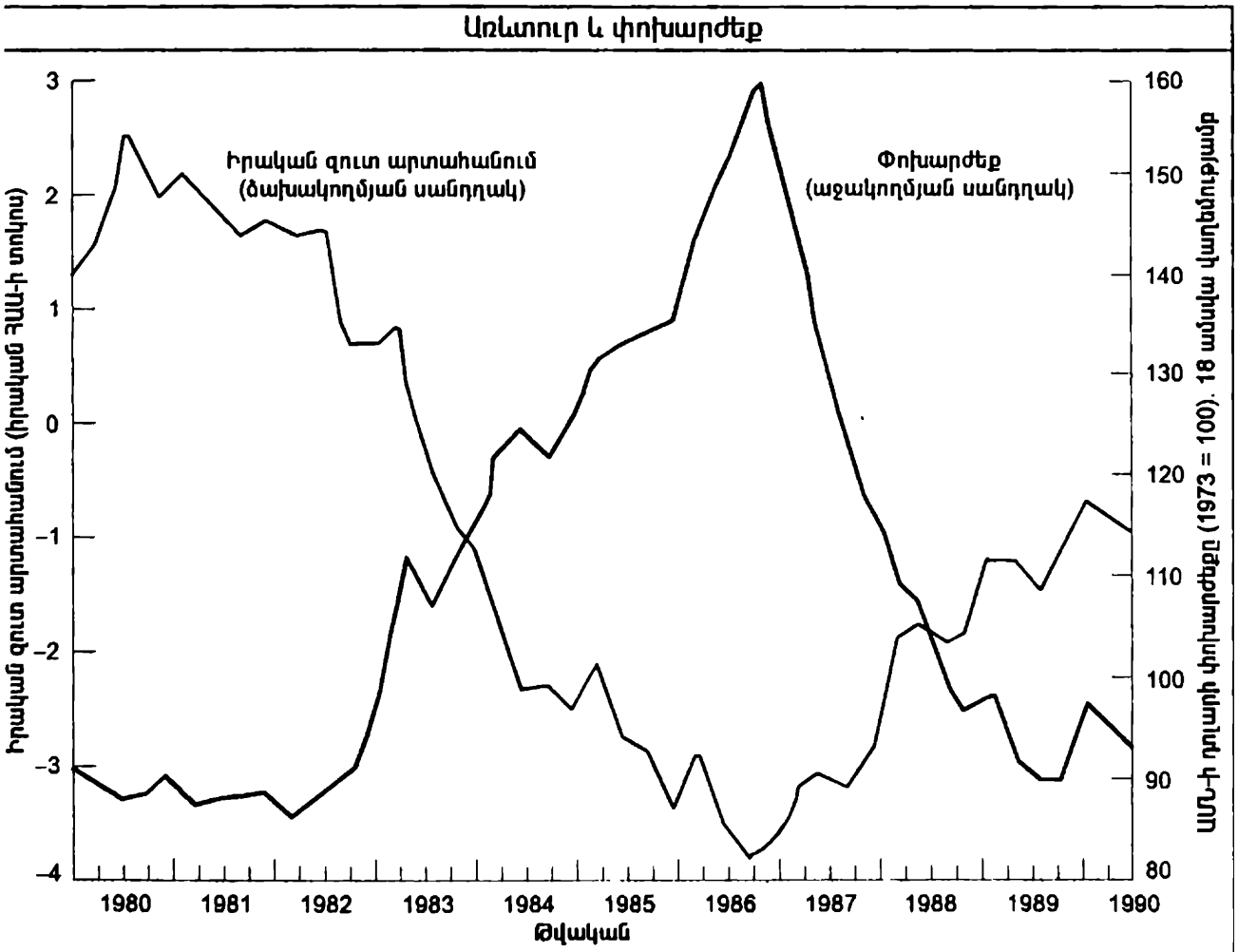
Բացի այդ, Միացյալ Նահանգների բարձր շահադույքը դեպի վեր տեղաշարժեց նաև մյուս մեծ երկրների շահադույքները: Այդպիսի բարձր շահադույքների հետևանքով ներդրումը դանդաղեց նաև այլ արդյունաբերական տնտեսություններում, և կտրուկ դանդաղում սկսվեց արդյունաբերական աշխարհի ողջ տնտեսական գործունեության մեջ: Այդ դանդաղումն սկսվեց 1981 թ., մինչդեռ եվրոպական երկրների տնտեսությունները մինչև 1991 թ. դեռևս ամբողջությամբ չէին վերականգնվել: Բացի այդ, բարձր շահադույքը մեծացրեց աղքատ և միջին եկամուտ ունեցող երկրների պարտքը:

Մյուս ազդեցությունը տեղի ունեցավ արտարժույթի շուկայում: Երբ դոլարը բարձրացավ, Ամերիկայի արտահանումների գները բարձրացան, իսկ Միացյալ Նահանգներ ներմուծվող ապրանքների գները նվազեցին: Արդյունքում Ամերիկայի արտահանումները նվազեցին, իսկ ներմուծումները կտրուկ ավելացան: 1980–1985 թթ. ներմուծվող ապրանքների և ծառայությունների գները 1 տոկոսով ընկան, մինչդեռ մեր արտահանումների գները, արտարժույթով արտահայտված, աճեցին ավելի քան 60 տոկոսով: Դրա հետևանքով ներմուծումների ծավալն աճեց 42 տոկոսով, իսկ արտահանումների ծավալը պակասեց 5 տոկոսով:

Ամբողջ տնտեսության կրած ազդեցությունը չափվում է *իրական զուտ արտահանման* փոփոխությամբ, որն առևտրի հաշվեկշիռը չափում է քանակական իմաստով: Ավելի ճիշտ, իրական զուտ արտահանումը արտահանման և ներմուծման քանակական տարբերությունն է, որտեղ երկուսն էլ չափվում են հաստատուն դոլարներով:

Նկար 21–4-ը ցույց է տալիս դոլարի փոխարժեքի մեծ դրամատիկ ազդեցությունը իրական զուտ արտահանումների վրա: 1980 թ. ամենաբարձր կետից մինչև 1986 թ. ամենացածր կետն ընկած հատվածում իրական զուտ արտահանումները նվազել են 216 միլիարդ դոլարով կամ 1986 թ. ՀԱԱ-ի 5,8 տոկոսով (բոլոր տվյալները բերված են 1982 թ. գներով):

Իրական զուտ արտահանումների նվազումը ինչպե՞ս ազդեց Ամերիկայի տնտեսության վրա: Իրական զուտ արտահանումների նվազումը հակադարձ բազմապատկիչի ազդեցություն ունեցավ ներքին արտադրանքի և զբաղվածության վրա: Երբ օտարերկրացիները մեզ մոտ քիչ են ծախսում, իսկ ամերիկացիները դրսում՝ շատ, ապա ամերիկյան ապրանքների ու ծառայությունների պահանջարկն իջ-



Նկար 21–4. Առևտուր և փոխարժեք

Իրական զուտ արտահանումը արձագանքում է փոխարժեքի փոփոխությանը, սակայն որոշ ուշացումով: 1980-ական թվականների սկզբներին դոլարի աճող իրական փոխարժեքը բարձրացրեց Միացյալ Նահանգների արտահանումների գները և իջեցրեց Միացյալ Նահանգներ ներմուծվող ապրանքների ու ծառայությունների գները: Որպես արդյունք, իրական զուտ արտահանումը (այսինքն՝ արտահանումներից հանած ներմուծումները, երկուսն էլ չափված 1982 թ. հաստատուն գներով) կտրուկ նվազեցին: Երբ 1985 թ. դոլարն սկսեց ընկնել, իրական զուտ արտահանումների ազդեցություններն սկսեցին երևալ միայն զգալի ուշացումով: (Աղբյուրը՝ իրական փոխարժեքը առևտրակշռված փոխարժեքն է՝ ճշգրտված գների ազգային մակարդակի համար (համերկրային պահուստի պալատ), իրական զուտ արտահանումները (Միացյալ Նահանգների առևտրի վարչություն)):

նում է, իրական ՀԱԱ-ն՝ նվազում, իսկ գործազրկությունն՝ աճում: Տնտեսության ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ իրական զուտ արտահանումների նվազումը 1980-ական թվականների սկզբների խոր տնտեսական անկման պատճառն էր և 1980-ական թվականների առաջին կեսի ընթացքում արգելակում էր իրական ՀԱԱ-ի աճը:

Միացյալ Նահանգների ապարդյունաբերացումը: Գերարժեվորված դոլարը տնտեսական լուրջ դժվարություններ առաջ բերեց Միացյալ Նահանգների տնտեսության՝ միջազգային առևտրից կախված շատ ճյուղերում: Արդյունաբերության այնպիսի ճյուղերի, ինչպիսիք են ավտոմոբիլային, պողպատի, գործվածքեղենի արդյունաբերությունը և գյուղատնտեսության բնագավառի արտադրանքի պահանջարկը նվազեց, երբ դրա հարաբերական գներն արտասահմանյան մրցակիցների գների համեմատությամբ բարձրացան: Ապրանքների արտադրության մեջ գործազրկությունը կտրուկ աճեց, քանի որ գործարանները փակվեցին, և միջին արևմուտքը հայտնի դարձավ որպես «անգործության գոտի»:

Առևտրի աճող բացի քաղաքական հետևանքները տարբեր ձևեր ընդունեցին: Տնտեսագետները շեշտում էին այնպիսի մակրոտնտեսական ուժեր, ինչպիսիք են գերարժեվորված դոլարը, փողի խիստ քաղաքականությունը և աճող ֆինանսական բացը: Նրանք կոչ էին անում կրճատել պետական բացը, իջեցնել դոլարի փոխարժեքը և կրճատել առևտրի բացը:

Շատ ոչ տնտեսագետներ Միացյալ Նահանգների առևտրի բարդությունները մեկնաբանում էին որպես «Ամերիկայի անկման» նշան: Նրանք երբեմն պաշտպանում էին տնտեսական հովանավորությունն ընդդեմ այնպիսի ուժեղ առևտրակիցների, ինչպիսիք են Ճապոնիան, Կորեան և Արևմտյան Եվրոպան: Ոմանք էլ պնդում են, որ «արդյունաբերական քաղաքականությունը», արդյունաբերության պաշարված ճյուղերին ֆինանսապես աջակցելը կօգնեն կասեցնելու «Ամերիկայի ապարդյունաբերացումը»:

Դոլարի անկումը: 1985 թ. սկզբին դոլարը հասավ իր բարձրագույն արժեքին և սկսեց կտրուկ անկում ապրել: Փոփոխությունը մասամբ պայմանավորված էր նրանով, որ կառավարությունները միջամտեցին՝ դոլար վաճառելով և այլ արժույթներ գնելով, մասամբ չարաշահողներով, որոնք գտնում էին, որ դոլարը գերարժեվորված է, և մասամբ էլ դոլարի ցածր հարաբերական շահադրույքով: Ինչպես երևում է նկար 21–3-ից, դոլարը հաջորդ վեց տարում հաստատուն կերպով անկում ապրեց, և 1991 թ. այն արդեն կորցրել էր 1980–1985 թթ. ընթացքում ձեռք բերածը:

1985 թ. հետո Միացյալ Նահանգների զուտ արտահանումների վերականգնումը դանդաղ, բայց հաստատուն էր: Նկար 21–4-ը ցույց է տալիս, որ ընթացիկ և առևտրի հաշիվները մինչև 1991 թ. բաց ունեին: Դոլարի անկումից հետո ո՞րն էր դանդաղ բարելավման պատճառը: Առևտրի հոսքը փոխարժեքի փոփոխությանն արձագանքում է զգալի ուշացումով, քանի որ գներն ու քանակը փոխարժեքի փոփոխությունների համեմատությամբ դանդաղ են փոխվում: Գները դանդաղ են փոխվում, քանի որ Միացյալ Նահանգներ ներմուծողները ցանկանում են դոլարային գները կայուն պահել և ավելի շուտ հակված են իրենց սահմանային շահույթը փոքրացնելու, քան շուկայի իրենց մասնաբաժինը նվազեցնելու: Երբ ներմուծողներն ի վերջո գները բարձրացնում են, մարդիկ արտասահմանյան ապրանքը տեղականով փոխարինում են նոր ապրանքը գնահատելուց և ընտրելուց հետո միայն: Որակի հավաստիացումները ամրապնդվում են, այնպես որ «Տոյոտա»-ներն ու «Քանոն»-ները գների սանդղակում բարձրակետին հասնելուց հետո էլ երկար տարիներ կարող են պահպանել իրենց էական շուկայաբաժինը: Այս բոլոր նկատառումներից հետևում է, որ 1985–1991 թթ. փոխարժեքի արժեզրկման հետևանքները կարող են իրենց դեռևս լիովին զգացնել չտալ 1990-ական թվականների ընթացքում: Որպես արդյունք, Միացյալ Նահանգների առևտրի և ընթացիկ հաշիվների ու իրական զուտ արտահանումների բացը կարող է դեռևս բավական երկար շարունակվել:

ՃԿՈՒՆ ՓՈԽԱՐԺԵՔԻ ԳՆԱՀԱՏԱԿԱՆՆԵՐ

1991 թ. լրացավ ճկուն փոխարժեքների կիրառման երկրորդ տասնամյակը: Որքանո՞վ է հաջողվել դրանց գործունեությունը: Նկար 21–3-ը ցույց է տալիս, թե հիմնական արժույթը՝ ԱՄՆ-ի դոլարը, ինչ զարգացում է ունեցել 1970-ական և 1980-ական թվականներին: Ուշադրություն դարձրեք, թե որքան մեծ են տատանումները սկսած 1973 թ., երբ սկսել էր գործել ճկուն փոխարժեքի կարգը:

Վերջին երկու տասնամյակների սաստիկ վերելքներն ու վայրէջքները վերապրած տնտեսագետներն ու քաղաքագետները եկել են այսպիսի եզրակացության.

> **Մենք մեծ հույս ունեինք, որ ճկուն փոխարժեքները մեր տնտեսություններին հնարավորություն կտան ազգային տնտեսական պայմանների փոփոխություններին հարմարվել առանց անթույլատրելի գործարարության պարբերաշրջանների կամ արժույթի տատանումների: Սակայն ազատ շուկաների քմահաճույքին թողնված արժույթները դեգերում են հարբած նավաստիների խմբի պես: Մենք պետք է որևէ վերահսկողություն սահմա-**

Նենք այս քմահաճ փոխարժեքների վրա՝ վերադառնալով Բրեթն Վուդսի շրջանի հաստատագրված կամ կայուն փոխարժեքներին:

Պատմական փաստերը ցույց են տալիս, որ ճկուն փոխարժեքները, անկասկած, ավելի վատ են գործել, քան հույս ունեին դրանց պաշտպանները: Փոխարժեքները ծայրաստիճան անկայուն են եղել, ինչպես ցույց է տալիս անկայուն դոլարը: Այլ երկրները, մասնավորապես Ճապոնիան և եվրոպական երկրները, նույնպես արժույթների չափից շատ տատանումներ են տեսել:

Ավելին, արժույթի կտրուկ փոփոխություններն անցանկալի մակրոտնտեսական հետևանքներ են ունեցել: Դոլարի աճը Միացյալ Նահանգներին խոշոր արտաքին բացի հանգեցրեց՝ երկիրը դարձնելով աշխարհի ամենամեծ պարտապանը: Դոլարի տատանումները, ընդհակառակը, Ճապոնիային և Գերմանիային բերեցին առևտրի մեծ ավելցուկ: Հետևաբար, ճկուն փոխարժեքի քննադատները պնդում են, որ փոխարժեքը ոչ թե պետք է թողնվի շուկային, այլ՝ վերահսկվի կառավարությունների և կենտրոնական դրամատների կողմից:

Փողի եվրոպական համակարգը: Շատ երկրներ են քայլեր ձեռնարկել արտարժույթի շուկայի տատանումները սանձելու ուղղությամբ: Սկզբնական քայլերից մեկը 1978 թ. արժույթի միության ստեղծումն էր, որը հայտնի է որպես փողի եվրոպական համակարգ (կամ ՓԵՀ): Արևմտյան Եվրոպայի մի խումբ երկրներ, մասնավորապես Գերմանիան, Ֆրանսիան և Իտալիան, ստեղծեցին Բրեթն Վուդսի համակարգի այս նմանօրինակը: ՓԵՀ-ում երկրները միջամտում են՝ իրենց հարաբերական փոխարժեքները նեղ շրջանակներում պահելու նպատակով:

ՓԵՀ-ն ունի երկու համակարգերի առավելություններից մի քանիսը. Ֆրանսիան և Գերմանիան միմյանց հետ կարող են փոխշահավետ գործարքներ կնքել միանգամայն կանխատեսելի փոխարժեքով: Միևնույն ժամանակ աշխարհում տեղի ունեցող ցանկացած կարևոր փոփոխություն, ինչպես, օրինակ, 1979 թ. ամերիկյան փողի քաղաքականության հիմնական տեղաշարժը կամ այդքան հաճախ տեղի ունեցող նավթի գների բարձրացումը, կարող է մեղմացվել՝ թույլատրելով ՓԵՀ-ի փոխարժեքների ճկուն տատանումներ:

Եվրոպական երկրները համամիտ են, որ արժույթի գոտու իրենց փորձը հաջողվել է: Իրոք, նրանք այժմ քննարկում են ՓԵՀ-ից *միասնական արժույթի* անցնելու մի նախագիծ, որը հայտնի է որպես «Դելորսի ծրագիր»: Դրա նպատակն է եվրոպայի բազմաթիվ կենտրոնական դրամատները փոխարինել մեկ եվրոպական կենտրոնական դրամատնով (ոմանք դա անվանում են «Եվրոպայի ՀՊՀ»): Փողի միասնական քաղաքականության դեպքում կարելի է ընդհանուր արժույթ մտցնել: Շատ եվրոպացիներ գտնում են, որ միասնական արժույթը, ինչպես Միացյալ Նահանգներում, մայրցամաքը կմիավորի քաղաքականապես ու տնտեսապես և կապահովի երկարամյա տնտեսական աճ:

Ճկուն փոխարժեք և կարգապահություն: Մենք տեսանք, որ հաստատագրված փոխարժեքները, ինչպիսին է ոսկու հիմնօրինակը, երկրի համար խիստ կարգապահություն էին սահմանում: Եթե տեղական գներն սկսում էին աճել, և առաջանում էր վճարումների հաշվեկշռի բաց, ոսկին երկրից դուրս էր գնում՝ առաջ բերելով փողի կրճատում, տնտեսական անկում կամ՝ ավելի վատթարը: Իրադարձությունների նման շղթա (գուցե՝ ավելի մեղմ) կառաջանար նաև Բրեթն Վուդսի համակարգի դեպքում:

Տատանվող փոխարժեքի համակարգի դեպքում այս խիստ սահմանափակումները վերացված են: Երկրներն ազատ են կիրառելու մակրոտնտեսական որևէ քաղաքականություն՝ սեփական գների մակարդակը սահմանելու համար: Նրանք կարող են լինել բարձր գնաճի երկիր կամ ցածր գնաճի երկիր, առանց ինքնըստինքյան վճարումների հաշվեկշռի ճգնաժամ խթանելու: Սակայն հին սահմանափակումների վերացումը իր հետ բերում է նորերը: Գների մակարդակը սահմանելու ազատությունը չի նշանակում, թե երկիրը կարող է ունենալ իր կողմից ընտրված ցանկացած *իրական* վարձատրության չափ:

Դիցուք՝ Միացյալ Նահանգները մի գիշեր դրամական վարձատրությունը բարձրացնում է 50 տոկոսով: Այժմ մեր ծախսերը բարձր են: Մեր արտահանումներն այլևս չեն կարող մրցակցել: Դոլարն ընկնում է՝ խախտված հավասարակշռությունը վերականգնելու համար: Ներմուծումները (հումքը և այլն) թանկանում են, և այդ պատճառով ԱՄՆ-ում գները բարձրանում են: Ի վերջո մեր գները կբարձրանան մոտավորապես այնքան, որքան ավելացել էր դրամական վարձատրությունը:

Էությունն այն է, որ ճկուն փոխարժեքները ոսկու կամ դոլարի հիմնօրինակի կարգուկանոնը վերացնում են անվանական գների և աշխատավարձի մակարդակում: Սակայն ոչինչ չի կարող վերացնել տնտեսության իրական արտադրողականության մակարդակի չնվազող սահմանափակումը: Ճկուն փոխարժեքները վերացնում են սահմանափակումների մի խումբը (ոսկու զսպաշապիկը) և առաջացնում այլ սահմանափակումներ (շուկաների վճիռը արժույթի իսկական արժեքի մասին):

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՀԱՄԱԳՈՐԾԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԸՆԴԼԱՅՆՈՒՄԸ

Անհանգիստ 1980-ական թվականների ընթացքում Միացյալ Նահանգները միջազգային տնտեսական հարաբերություններում հասուն գործընկեր դարձավ: Երկիրն ականատես եղավ ֆինանսական և փողի քաղաքականության խստությունների, որոնք ուղղված էին փոխարժեքների և առևտրի հոսքի վրա ազդելուն: Երկիրը համոզվեց, որ արտաքին առևտրի վայրիվերումներն ազդում են նույնիսկ գործազրկության մակարդակի վրա: 1980-ական թվականների տված ամենակարևոր դասը հստակ է՝ աշխարհում, որտեղ տնտեսությունները գնալով ավելի են կապվում առևտրի և հիմնական միջոցների հոսքերով, փոխադարձ կախվածությունն անխուսափելի է: Ոչ մի պատնեշ չի կարող երկրների տնտեսական գործունեությանն արգելել դուրս գալու այդ երկրների սահմաններից: Երկրի հզորությունը կարող է ձեռք բերվել համընդհանուր շուկայում, մինչդեռ թուլությունը դառնում է արտաքին ուժեղ մրցակիցների թիրախ: Տնտեսության ոլորտում մեկուսացումն այսօր ավելի շատ չէ իրագործելի, քան քաղաքական կամ ռազմական ոլորտներում:

Այս ամենը նշանակում է, որ այլ երկրների հետ շփումը ամեն մի երկրի տնտեսական բարեկեցության անբաժանելի մասն է: Սա արտահայտված է հին ասացվածքում. «Եթե Ամերիկան փռշտում է, ապա Եվրոպան հիվանդանում է»: Մեր օրերում սա կարելի է հասկանալ այսպես. «Եթե համաշխարհային տնտեսությունը հիվանդ է, ապա վարակը տարածվում է ամենուրեք»:

Երկրորդ աշխարհամարտից հետո միջազգային տնտեսական համագործակցությունը մտել է երկրների ներքին տնտեսական քաղաքականության օրակարգ: Ահա հիմնական կետերը.

- *Առևտրի համաձայնագրեր*: Երկրները կարող են միջոցներ ձեռնարկել մաքսադրույքների և բաժնեչափերի միջոցով իրենց արդյունաբերությունը պաշտպանելու համար: Այդ քայլերը կկրճատեն առևտրի բացը և միևնույն ժամանակ կավելացնեն տեղական արտադրանքն ու զբաղվածությունը: Սակայն այս միջոցը «հարևանին կողոպտելու» քաղաքականություն է, որն ինչ-որ իմաստով առևտրի բաց և գործազրկություն է արտահանում: 1930-ական թվականների հովանավորության վտանգները տեսնելով, երկրները համախմբվել են առևտրի բազմակողմ պայմանագրերով և համաձայնագրերով՝ վերջ դնելով առևտրի սահմանափակումներին:
- *Փողի միջազգային համաձայնագրեր*: Արտարժույթի փոխարժեքներն անհրաժեշտաբար ազդում են շատ երկրների վրա: Անցյալում երկրները երբեմն ներքին քաղաքական նպատակների հասնելու համար փոփոխում էին իրենց փոխարժեքները՝ զուտ արտահանումները, արտադրանքը և զբաղվածությունն ավելացնելու նպատակով իրենց արժույթի արժեզրկում առաջացնելով: Այլ դեպքերում երկրները թողնում էին, որ իրենց ներքին գնաճը տարածվի դեպի այլ շրջաններ: Այժմ, փորձելով փոքրացնել փոխարժեքների անցանկալի աղավաղումները, երկրները պարբերաբար հավաքվում են՝ վերահսկելու փոխարժեքի քաղաքականությունը և վստահ լինելու, որ ոչ մի երկիր չի զբաղվում «մրցակցային արժեզրկմամբ», որն արտահանում է այդ երկրի գործազրկությունը: «Փոխարժեքի հսկողություն» գործընթացն իրականացվում է ՓՄՀ-ի կողմից:
- *Մակրոտնտեսական համաձայնեցում*: Ամենավերջերս կիրառվող և հակասական միացյալ քայլերից են մակրոտնտեսական քաղաքականությունը համաձայնեցնելու փորձերը: Ենթադրենք, համաշխարհային տնտեսությունն անկման մեջ է: Ոչ մի երկիր այնքան հզոր չէ, որ համաշխարհային տնտեսությունը հետ վերադարձնի ներուժային արտադրանքին: Ավելին, եթե որևէ փոքր երկիր ֆինանսական կամ փողային միջոցառումներ է ձեռնարկում, որպեսզի ավելացնի իր արտադրանքը, ապա այդ ավելացած արդյունքի մեծ մասն արտահոսում է այլ երկրներ, և քանի որ բաց տնտեսության բազմապատկիչները փոքր են, տեղական տնտեսությունը համեմատաբար քիչ է ընդլայնվում: Նույնիսկ ավելի վատ. եթե փոքր երկրի տնտեսությունն ընդլայնվում է ինքնիրեն, ապա այդ դեպքում ոչ միայն նրա ավելացած արդյունքի մեծ մասը կանցնի այլ երկրներին, այլև նրա առևտրի հաշիվները կվերածվեն բացի:

Այս կապանքներից ազատվելու համար տնտեսագետներն ու քաղաքականություն ստեղծողները որոշ դեպքերում առաջարկում էին «համաձայնեցված ընդլայնում», երբ բոլոր երկրները ընդլայնման քայլերը ձեռնարկում են միաժամանակ: Ֆինանսական կամ փողի համաձայնեցված ընդլայնման հետևանքով յուրաքանչյուր երկիր միաժամանակ և՛ կառաջացնի, և՛ կվայելի ավելցուկ արդյունք: Ավելին, քանի որ մյուս երկրները նույնպես կընդլայնեն, ապա տվյալ երկիրը կարող է հուսալ, որ իր արտահանումները (որոնք ավելանում են արտասահմանյան երկրների տնտեսության ընդլայնման շնորհիվ) կավելանան այնքան, որքան որ իր ներմուծումները (որոնք ավելանում են տվյալ երկրի տնտեսության ընդլայն-

ման շնորհիվ): Այսպիսի համաձայնեցված մակրոտնտեսական քաղաքականությունը կարելի է օգտագործել նաև համընդհանուր տնտեսական գործունեության կրճատման շուրջը համաձայնության գալու համար՝ եթե դա անհրաժեշտ է: Այսօր մեծ շուկայական տնտեսությունները պարբերաբար հանդիպում են իրենց մակրոտնտեսական քաղաքականությունը քննարկելու համար և ժամանակ առ ժամանակ քաղաքականության միջոցառումները համաձայնեցնում՝ ընդհանուր մակրոտնտեսական գործունեությունը բարելավելու նպատակով:

ԱՄԵՐԻԿԱՆ ՄԱՅՐԱՄՈՒ՞Տ Է ԱՊՐՈՒՄ

Հազարամյակի վերջը մոտենալու հետ շատ տնտեսագետներ անհանգստանում էին, թե Ամերիկան արագորեն սլանում է մի ճանապարհով, որը նրան դեպի տնտեսական և քաղաքական անկում է տանում: Նրանք մատնանշում էին մի քանի ախտանիշներ. ազգային խնայողությունների նվազումը, պետական բյուջեի շարունակական բացը, արտադրողականության դանդաղ աճը և շատ մեծ արտաքին բացը, որը Միացյալ Նահանգներին դարձնում էր աշխարհի ամենամեծ պարտապան երկիրը: Միևնույն ժամանակ երկրին կարծես թե պակասում էր այս միտումները փոխելու ուղղությամբ հզոր քայլեր ձեռնարկելու քաղաքական կամքը:

Այս անկումային իրավիճակում Եյլի համալսարանի պատմաբան Փոլ Քենեդին հրապարակեց տնտեսական փոփոխությանը և քաղաքական ընդհարմանը նվիրված մի ծավալուն ուսումնասիրություն՝ «Մեծ տերությունների վերելքն ու վայրէջքը»[2]: Քենեդին պնդում է, որ ներկա երկարաժամկետ տնտեսական հակվածությունների պատճառով Միացյալ Նահանգները առաջիկա տասնամյակների ընթացքում քաղաքական և ռազմական ոլորտներում հավանաբար էական անկում կունենա:

Ամփոփելով տնտեսական, քաղաքական և ռազմական հինգդարյա պատմությունը, պրոֆեսոր Քենեդին առաջ է քաշում հետևյալ դրույթները.

1. «Պատմությունը ցույց է տալիս, որ վերջին հաշվով շատ որոշակի կապ գոյություն ունի մեծ տերության տնտեսական վերելքի ու վայրէջքի և նրա՝ որպես կարևոր ռազմական տերության (կամ համաշխարհային կայսրության), ռազմական հզորացման կամ թուլացման միջև . . . Հարստությունն ու հզորությունը միշտ հարաբերական են...»: Նա իր փաստարկը հիմնավորում է Իսպանիայի, Ֆրանսիայի, Բրիտանական Կայսրության, Խորհրդային Միության և Միացյալ Նահանգների պատմության մանրակրկիտ ուսումնասիրությամբ:
2. «Առաջավոր երկրների հարաբերական հզորությունը համաշխարհային իրադարձություններում երբեք հաստատուն չի մնում, գլխավորապես տարբեր հասարակություններում տարբեր հայտնագործությունների շնորհիվ, որոնք մի երկրին ավելի մեծ առաջընթաց են ապահովում, քան մյուսին»: Տնտեսական և տեխնոլոգիական զարգացումը շոգու էներգիայից մինչև միջուկային զենքի հայտնագործումը ցույց է տալիս, թե տեխնոլոգիան ինչպես է անհավասար ու անկանխատեսելի կերպով փոխում երկրների տնտեսական և քաղաքական ճակատագրերը:

Այնուհետև Քենեդին պատմության այս դասերը կիրառում է ժամանակակից տնտեսական և քաղաքական իրավիճակների նկատմամբ: Նա նշում է, որ համաշխարհային ՀԱԱ-ի և արտադրանքի մեջ Միացյալ Նահանգների մասնաբաժինը 1945 թ. իր բարձրակետից զգալիորեն նվազել է, որ ամերիկյան կարևոր շատ արտադրություններ և արհեստներ անկում են ապրել և պետք է փոխարինվեն արտասահմանյան երկրների արտադրություններով ու արհեստներով, որ քաղաքական համերաշխությունը քիչ է նպաստում տնտեսական աճին և որ պաշտպանության ու հետազոտությունների և զարգացման (ՀևԶ) բարձր ծախսերը հյուծել են քաղաքացիական տնտեսությունը: Միևնույն ժամանակ այլ տարածքներ, մասնավորապես Ճապոնիան և Եվրոհամայնքը արագ աճում են՝ մեծացնելով համաշխարհային ՀԱԱ-ի և արտադրության իրենց մասնաբաժինը՝ ունենալով «մեծ տերություն» դառնալու ներուժը: Այս և մյուս փաստերից Քենեդին եզրակացնում է.

> «Միակ պատասխանն այն հարցին, թե արդյոք Միացյալ Նահանգները կարո՞ղ է պահպանել իր գոյություն ունեցող (ռազմական և քաղաքական) դիրքը, «ոչ» է, քանի որ ոչ մի հասարակության պարզապես տրված չէ անընդհատ մյուս բոլորից առաջ լինել, քանի որ դա կնշանակեր աճի տեմպերի, տեխնոլոգիական առաջընթացի և ռազմական զարգացման այն տարբերակված նմուշների վերացում, որոնք գոյություն ունեն անհիշելի ժամանակներից: Շոուի չափազանց լուրջ ասույթը կարելի է վերածնակերպել այսպես. «Հռոմն ընկավ. Բաբելոնն ընկավ. Սքարսդեյլի հերթն էլ կգա»[3]:

Քենեդիի դրույթը բանավեճի և քննադատության ալիք բարձրացրեց: Մի մասը պնդում էր, որ Եվրոպայի դասերը կիրառելի չեն Միացյալ Նահանգների պես

[2] Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500–2000* (Random House, New York, 1987): Տես հատկապես ներածությունը, I և VIII գլուխները:

[3] Այս մեջբերումը կատարված է Քենեդիից, տես նույն տեղը, էջ XXII, XV և 533:

մայրցամաքային տերության համար: Մյուսները գտնում էին, որ երբ դոլարի փոխարժեքն իջնի և Ամերիկան կարգավորի իր ֆինանսական գործերը, համաշխարհային առևտրի մեջ ամերիկյան արդյունաբերության մասնաբաժինը կմեծանա: Շատերը Պարսից ծոցում Միացյալ Նահանգների հաղթանակը համարում են այն բանի ապացույցը, որ երկրի տնտեսական խնդիրները փոքր են, իսկ տեխնոլոգիական կատարելությունը՝ վճռորոշ:

Այս փաստարկը թերևս ավելի մեծ կշիռ ունի Խորհրդային Միության նման երկրների համար: Կենտրոնական պլանավորումը, չափազանց մեծ բյուրոկրատիան, շահագրգռության պակասը և գիտության ու տեխնոլոգիայի ռազմականացումը տնտեսության աշխուժացման վատ միջոց էին: Չնայած Խորհրդային Միությունը ռազմական գերտերություն էր, նրա տնտեսությունը հետ էր մնում շուկայական տնտեսություններից: 1990-ական թվականներին Խորհրդային Միության փլուզումը վկայում է ժամանակակից երկրի հզորության մեջ տնտեսական ուժի կարևորության աճի մասին:

ՎԵՐՋԱԲԱՆ. ԱՌԱՏՈՒԹՅՈՒՆ ՀԱՆՈՒՆ ԻՆՉԻ՞

Այսօր չի կարելի գուշակել՝ Ամերիկան անկման ճանապարհի՞ն է, թե՞ կոչված է հաջորդ դարում լինելու տնտեսական գերտերություն: Քենեդիի համարձակ կանխավարկածի արծարծած հարցերը մի անողոք հիշեցում են, որ արտադրության արդյունավետությունը և տնտեսական աճը շարունակում են մնալ ամենակարևորը:

Խորամուխ լինելով նրա ասածներին, մենք տեսնում ենք հարուստ երկրների համար նորովի ձևակերպված երկընտրանքի դարավոր խնդիրը՝ *առատություն հանուն ինչի՞*: Ինչպե՞ս ենք օգտագործելու այն ռեսուրսները, որոնք տեխնոլոգիական փոփոխության հետևանքով այդպես արդյունավետ են դարձել: Հրանոթների, կարագի, թե՞ մեքենաների համար: Հրանոթների՞ համար, որպեսզի պաշտպանենք նավթի մատակարարումը արտասահմանից՝ ապահովելով արդյունաբերական աշխարհի էներգամատակարարումը: Թե՞ կարագի և այլ սպառման ապրանքների համար՝ այսօր բարձր սպառմամբ վայելելով մեր անցյալ ներդրումների պտուղները և թողնելով, որ ապագան ինքը հոգա իր մասին: Կամ, միգուցե, սարքավորումների և ներդրումների մյուս ձևերի՝ հիմնական ապրանքների, կրթության, հետազոտության և շրջակա միջավայրի բարելավման համար, որոնք կապահովեն մեր հետնորդների ավելի բարձր կենսամակարդակ:

Տնտեսագիտության այս հիմնական հարցերը ճիշտ պատասխաններ չունեն: Մեզանից յուրաքանչյուրը պետք է խորհի մեր արժեքների մասին և ջանա ավելի մեծ բարիք ստեղծել: Մասնավորապես մեզ դուր է գալիս Ջոն Ֆ. Քենեդիի նկատառումը, որը մեծագույն իմաստություն ցուցաբերեց տնտեսության խնդիրներում. «Այժմ շեփորը մեզ նորից է կանչում: Կանչում է ոչ թե ի զեն, [այլ] մարտնչելու մարդու ընդհանուր թշնամիների՝ բռնության, աղքատության, հիվանդության և հենց իր՝ պատերազմի դեմ»:

Այս կոչը կարող է շեփորի կանչ լինել նաև երիտասարդ տնտեսագետների համար: Թեպետև շուկայական տնտեսությունները այժմ բազմապատիկ ավելի հարուստ են, քան Ադամ Սմիթի օրոք, միևնույնն է՝ տնտեսագիտության կենսունակությունը նվազող հատույցի օրենք չի ճանաչում: Չլուծված տնտեսական խնդիրների ցանկը դեռևս երկար է: Այնուամենայնիվ, մենք մնում ենք շրջահայաց և լավատես, որ տնտեսագիտության ուսումնասիրությունը կավելացնի ոչ միայն համախառն ազգային արդյունքը, այլ նաև այն լավագույնը կյանքում, որ դուրս է շուկայի սահմաններից՝ քննադատելու ազատությունը, փոխելու ազատությունը և սեփական երազանքներն իրականացնելու ազատությունը:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ա. Արտարժույթի փոխարժեքի որոշումը

1. Միջազգային առևտուրը ներառում է տարբեր ազգային արժույթների օգտագործումը, որոնք իրար հետ կապված են արտարժույթի փոխարժեք կոչվող հարաբերական գներով: Երբ ամերիկացիները բրիտանական ապրանք են ներմուծում, նրանք ի վերջո պետք է վճարեն բրիտանական ֆունտով: Արտարժույթի միջազգային շուկայում բրիտանական մեկ ֆունտը կարող է գնվել կամ վաճառվել 1,80 դոլարով (կամ հակառակը՝ 1 դոլարը կգնվի կամ կվաճառվի 0,56 ֆունտով):
2. Երկու երկիր ընդգրկող արտարժույթի շուկայում բրիտանական ֆունտի պահանջարկը գալիս է ամերիկացիներից, որոնք ցանկանում են Բրիտանիայից ապրանք, ծառայություն կամ ներդրումներ ձեռք բերել: Բրիտանական ֆունտի առաջարկը գալիս է բրիտանացիներից, որոնք ցանկանում են ապրանք կամ ֆինան-

սական միջոցներ ներմուծել Ամերիկայից: Այս առաջարկի և պահանջարկի փոխազդեցությունը որոշում է արտարժույթի փոխարժեքը: Ավելի ընդհանուր՝ արտարժույթի փոխարժեքը որոշվում է միմյանց հետ առևտուր անող երկրների բարդ փոխազդեցությամբ: Երբ առևտրի կամ ֆինանսական միջոցների հոսքը փոխվում է, առաջարկն ու պահանջարկը տեղաշարժվում են, և հավասարակշիռ փոխարժեքը փոխվում է:

3. Արժույթի շուկայական գնի անկումը արժեզրկումն է, իսկ գնի աճը կոչվում է արժեքաճ: Այն համակարգում, որտեղ կառավարությունները պաշտոնապես հայտարարում են արտարժույթի փոխարժեքը, պաշտոնական փոխարժեքի անկումը կոչվում է արժեզրկում, իսկ աճը՝ արժեվորում:

4. Հաջողությամբ վարվող միջազգային տնտեսությունը պահանջում է սահուն գործող փոխարժեքի համակարգ, որը ենթադրում է երկրների միջև գործարքները ղեկավարող կանոններ և հաստատություններ: Փոխարժեքի երեք կարևոր համակարգերն են. (ա) ոսկու հիմնօրինակը, որի դեպքում երկրներն իրենց արժույթը սահմանում են ոսկու տրված կշռի նկատմամբ և այնուհետև ոսկի են գնում կամ վաճառում իրենց միջազգային վճարումները հավասարակշռելու նպատակով, (բ) ազատ տատանվող փոխարժեքի համակարգ, որի դեպքում երկրի արտարժույթի փոխարժեքը ամբողջովին որոշվում է շուկայի առաջարկի և պահանջարկի ուժերով, և (գ) կարգավորվող տատանումներով փոխարժեքի համակարգ, որի դեպքում կառավարության միջամտությունը և շուկայական ուժերը փոխազդում են՝ փոխարժեքի մակարդակը որոշելու համար:

5. Դասական տնտեսագետները, ինչպես, օրինակ՝ Դեյվիդ Հյումը, առևտրի հավասարակշռության խախտման կարգավորումները բացատրել են ոսկու հոսքի մեխանիզմով: Այս գործընթացի դեպքում ոսկու տեղաշարժը փոխում է փողի առաջարկը և գների մակարդակը: Օրինակ՝ առևտրի բացը կարող է հանգեցնել ոսկու արտահոսի և տեղական գների իջեցման, որը (ա) կավելացնի ոսկի կորցնող երկրի արտահանումը և (բ) կնվազեցնի ներմուծումը, միևնույն ժամանակ (գ) կպակասեցնի ոսկի շահող երկրի արտահանումը և (դ) կավելացնի նրա ներմուծումը:

Բ. Միջազգային տնտեսագիտության հարցեր

6. Երկրորդ աշխարհամարտից հետո երկրներն ստեղծեցին մի շարք միջազգային տնտեսական հաստատություններ, որպեսզի կազմակերպեն միջազգային առևտուրն ու ֆինանսները: Դրանք են՝ փողի միջազգային հիմնապաշարը (ՓՄՀ), որը վերահսկում է փոխարժեքի համակարգը և երկրներին օգնում իրենց վճարումների հաշվեկշռում, համաշխարհային դրամատունը, որը ցածր եկամուտ ունեցող երկրներին փող է տրամադրում, և Բրեթն Վուդսի փոխարժեքի համակարգը: Բրեթն Վուդսի համակարգի դեպքում երկրներն իրենց արժույթները «համապատասխանեցնում» էին դոլարին և ոսկուն՝ ապահովելով հաստատագրված, բայց կարգավորելի փոխարժեքներ: Երբ պաշտոնական համարժեքը շատ էր հեռանում հիմնականից, երկրները կարող էին կարգավորել համարժեքը և հաստատել նոր հավասարակշռություն՝ առանց ենթարկվելու գնաճի կամ տնտեսական անկման դժվարություններին:

7. Երբ 1971 թ. Բրեթն Վուդսի համակարգն անկում ապրեց, այն փոխարինվեց այսօրվա հիմնականում ճկուն փոխարժեքի համակարգով: Որոշ մեծ երկրներ կամ տարածաշրջաններ թողնում են, որ իրենց արժույթները ազատորեն տատանվեն: Փոքր երկրների մեծ մասը իր արժույթը համապատասխանեցնում է դոլարին կամ այլ արժույթներին, իսկ եվրոպական երկրների մեծամասնությունը միացել է փողի եվրոպական համակարգին (ՓԵՀ), որը շատ նման է Բրեթն Վուդսի համակարգին: Կառավարությունները հաճախ միջամտում են, երբ իրենց արժույթները շատ են հեռանում հիմնական համարժեքից կամ երբ շուկան անկանոն է դառնում:

8. Վերջին երկու տասնամյակների ամենադրամատիկ իրադարձությունը դոլարի վերելքն ու վայրէջքն էր: Դոլարը բարձրացավ 1980 թ., և այդ արժեքաճը հանգեցրեց իրական զուտ արտահանումների կտրուկ անկման՝ սաստկացնելով 1980–1982 թթ. տնտեսական անկումը: 1985 թ. հետո դոլարի անկումը աստիճանաբար սկսեց վերականգնել Միացյալ Նահանգների առևտրի հսկայական բացը:

9. Տատանվող փոխարժեքները երևան եկան փոխարինելու ոսկու կամ դոլարի սկզբնական հիմնօրինակների ինքնաշխատ կարգը, երկրներին հնարավորություն տալով իրականացնելու գնաճի կամ ոչ գնաճի իրենց սեփական քաղաքականությունը: Բայց փաստորեն երևան եկավ շուկայի նոր կարգը, որը փոխարժեքը տեղաշարժում էր ի պատասխան տարամետ հարաբերական գների մակարդակների կամ շահադրույքների, կամ նույնիսկ ի պատասխան գների և շահադրույքների մարդկանց ակնկալիքների:

10. Քանի որ երկրների տնտեսությունները գնալով ավելի մեծ կախման մեջ են ընկնում իրարից, երկրները հաճախ են փորձում համաձայնեցնել իրենց տնտեսական քաղաքականությունը: Քաղաքականության կարևոր հարցերն են.
    ա) Որևէ երկրի առևտրի քաղաքականությունն ազդում է մյուս երկրների արտադրանքի և զբաղվածության վրա: Որևէ երկրի քաղաքականությունը, որը, առևտրի խոչընդոտներ հարուցելով, հովանավորում է իր սեփական արդյունաբերությունը, «հարևանին կողոպտելու» մոտեցում է, և ըստ էության գործազրկություն և առևտրի բաց է արտահանում:
    բ) Արտարժույթի փոխարժեքները կարող են ազդել հարաբերական գների և զուտ արտահանումների վրա: Որևէ երկրի արտարժույթի փոխարժեքի աճը կրճատում է նրա զուտ արտահանումներն ու արտադրանքը, իսկ տվյալ երկրի արտարժույթի փոխարժեքի անկումը ավելացնում է զուտ արտահանումներն ու արտադրանքը: Քանի որ փոխարժեքը կարևոր ազդեցություն ունի երկրների տնտեսությունների վրա, նրանք համաձայնության են գալիս փողի միջազգային կարգավորման շուրջը:
    գ) Վերջին տարիներին երկրները հաճախ են համաձայնեցրել իրենց մակրոտնտեսական քաղաքականությունը՝ միաժամանակ փորձելով մեծացնել իրենց ազգային արդյունքը կամ փոքրացնել գնաճը: Համագործակցելով ֆինանսական կամ փողի քաղաքականության ոլորտում, երկրները կարող են ունենալ ընդլայնման կամ կրճատման ազդեցությունների առավելություն, որոնք անխուսափելիորեն սահմաններից դուրս են տարածվում, երբ արտադրանքը փոխվում է:

ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԿՐԿՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Միջազգային ֆինանսական համակարգ

արտարժույթի փոխարժեք
արտարժույթի առաջարկ և պահանջարկ
արժույթ. արժեքաճ և արժենվազում, արժեվորում և արժեզրկում
փոխարժեքի համակարգեր. ոսկու հիմնօրինակ
ազատ տատանվող համակարգ, կարգավորվող տատանումներով համակարգ
միջամտություն
Հյումի՝ ոսկու հոսքի քառաստիճան մեխանիզմը
հաստատագրված փոխարժեք, համապատասխանեցված համարժեք

Միջազգային տնտեսագիտության ընթացիկ հարցեր

համաշխարհային դրամատուն և ՓՄՀ
Բրեթն Վուդսի համակարգը և նրա անկումը, ՓԵՀ
ճկուն փոխարժեքի անկայունությունը
միջազգային տնտեսական համագործակցություն
Ամերիկան մայրամու՞տ է ապրում

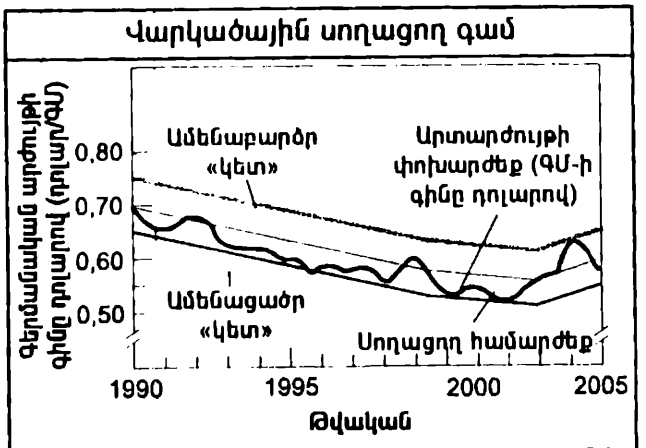
ՀԱՐՑԵՐ ՔՆՆԱՐԿՄԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Սահմանեք հետևյալ հասկացությունները և բացատրեք յուրաքանչյուրի նշանակությունը. արտարժույթի փոխարժեք, ոսկու հիմնօրինակ, Բրեթն Վուդսի համակարգ, ազատ տատանվող փոխարժեք:
2. Հետևյալ աղյուսակը ցույց է տալիս որոշ արտարժույթների փոխարժեքները (արտարժույթի միավորը՝ արտահայտված դոլարով, 1991 թ. կեսերի տվյալներով):

Արժույթ	Գինը: Դոլար՝ արտարժույթի միավորի համար	Արտարժույթ՝ 1 դոլարի համար
Ֆունտ (Բրիտանիա)	1,6325 (դոլար/ֆունտ)	———
Ֆրանկ (Ֆրանսիա)	0,1637 (դոլար/ֆրանկ)	———
Իեն (Ճապոնիա)	0,00726 (դոլար/իեն)	———
Վոն (Հարավային Կորեա)	0,00138 (դոլար/վոն)	———
Մարկ (Գերմանիա)	0,5565 (դոլար/մարկ)	———

Լրացրեք աղյուսակի վերջին սյունակը՝ որոշելով դոլարի գինը արտարժույթների նկատմամբ: Հատկապես ուշադիր եղեք համապատասխան միավորները գրելիս:

3. Նկար 21–1-ը ցույց է տալիս բրիտանական ֆունտի առաջարկն ու պահանջարկը մի օրինակում, որտեղ Բրիտանիան և Միացյալ Նահանգները միայն իրար հետ են առևտուր անում: Նկարագրեք առաջարկի և պահանջարկի հակադարձ սանդղակները Միացյալ Նահանգների դոլարի համար: Բացատրեք, թե ինչու ֆունտի առաջարկը համարժեք է դոլարի պահանջարկին: Բացատրեք նաև այն սանդղակը, որը համապատասխանում է ֆունտի պահանջարկին: Այդ նոր գծագրում գտեք դոլարի հավասարակշռության գինը և համեմատեք նկար 21–1-ի հավասարակշռության հետ:
4. Ջեյմս Թոբինը գրել է. «Իմ մեծ ուսուցիչը՝ Ջոզեֆ Շումպեթերը, ապշեցուցիչ հեգնանք էր տեսնում այն բանում, որ ազատ շուկայի ազատամիտ նվիրյալները չեն ցանկանում թողնել, որ շուկան որոշի արտարժույթների գները . . .» (National Economic Policy, Yale University Press, New Haven, Conn., 1966, p. 161): Ի՞նչն է պատճառը, որ տնտեսագետները թույլ են տալիս, որ արտարժույթի փոխարժեքի շուկան բացառություն կազմի ազատ շուկայի ընդհանուր վարքում:
5. Ցույց տվեք, արտարժույթի փոխարժեքի շուկայում ճապոնական իենի նախնական հավասարակշռությունը (նկար 21–1-ում ֆունտի հավասարակշռության նման): Թող նախնական հավասարակշռությունը լինի 150 իեն 1 դոլարի դիմաց: Քննարկեք շուկայի հավասարակշռության վրա հետևյալ գործոնների ազդեցությունը.
   ա) Ճապոնիայի կառավարությունը որոշում է իենի շատ մեծ քանակություն վաճառել 160 իենը 1 դոլարով:
   բ) Նյու Յորքում շահադրույքի բարձրացումը իջեցնում է իենի պահանջարկը:
   գ) «Տոյոտա»-ների և «Հոնդա»-ների ամերիկյան պահանջարկը կտրուկ աճում է:
   դ) Հեռավոր արևելքում Ամերիկայի զինված ուժերի համար Ճապոնիան Միացյալ Նահանգներին վճարում է դոլարով:
6. 1987 թ. Լուվրում մեծ տերությունները համաձայնեցին իրենց արժույթները պահել «սահմանված գոտիներում»: Ասեք թե Միացյալ Նահանգներն ու Գերմանիան համաձայնության են գալիս գերմանական մարկը պահել 1 դոլարի դիմաց 1,60–1,80 մարկի սահմաններում: Առաջարկ-պահանջարկ գծագրի միջոցով ցույց տվեք, թե կառավարությունները ինչպես կարող են իրականացնել այդ քաղաքականությունը:
7. Նկար 21–5-ը պատկերում է դոլարի և գերմանական մարկի (ԳՄ) միջև «սահող համարժեք» կամ «սողացող գամ» սահմանելու առաջարկը: Այսպիսի համակարգը թույլ է տալիս, որ փոխարժեքը փոխվի տարեկան մի քանի տոկոսով: Որո՞նք են սրա թերն ու դեմը հաստատագրված կամ ազատ փոփոխվող փոխարժեքի համեմատությամբ:



Նկար 21–5. Սողացող գամը հնարավորություն է տալիս կարգավորել փոխարժեքը

8. Դիցուք՝ որևէ երկիր նավթ է հայտնաբերում, սակայն նոր հայտնաբերված նավթահանքի շահագործումը պահանջում է մեկ տասնամյակ: Ի՞նչ կպատահի այդ երկրի առևտրի հաշվեկշռի հետ, երբ նավթն սկսի հոսել համաշխարհային շուկաներ: Ի՞նչ կարող է պատահել երկրի ազատ տատանվող արժույթի հետ, երբ մարդիկ հասկանան, որ առևտրի հաշվեկշիռը շուտով փոխվելու է ավելցուկի: Ինչու՞ առևտրի հաշվեկշիռը դեպի բացը կտեղաշարժվի այն ժամանակահատվածում, քանի դեռ նավթը փաստորեն չի փոխհատուցել ծախսերը:
9. Դիտարկեք փոխարժեքի հետևյալ երեք համակարգերը. ոսկու դասական հիմնօրինակը, ազատ տատանվող փոխարժեքը, Բրեթն Վուդսի համակարգը: Այդ համակարգերը համեմատեք և միմյանց հակադրեք ըստ հետևյալ բնութագրերի.
   ա) Կառավարության դերը և շուկայի դերը փոխարժեքները սահմանելիս:
   բ) Փոխարժեքի անկայունության աստիճանը:
   գ) Երկրների միջև հարաբերական գների կարգավորման եղանակը:
   դ) Փոխարժեքները սահմանելիս միջազգային համագործակցության և խորհրդակցությունների անհրաժեշտությունը:
   ե) Փոխարժեքի խիստ անհամապատասխանության առաջացման և պահպանման ներուժը:
10. Նախագահի 1984 թ. տնտեսական զեկուցագրի մեջ ասված է.

> Երկարաժամկետ հեռանկարում փոխարժեքը հակված է հետևելու ներքին և արտաքին գների մակարդակին: Եթե որևէ երկրի գների մակարդակը շատ է հեռանում մյուս երկրների գներից, ապա տվյալ երկրի ապրանքի պահանջարկը աստիճանաբար կնվազի, որը կհանգեցնի նրա արժույթի իրական արժեզվազմանը:

Առաջին նախադասությունը պաշտպանում է փոխարժեքի «գնողունակության համարժեքի» կամ «ԳՀ» տեսությունը: ԳՀ տեսությունը, որն առաջ են քաշել Դավիթ Ռիկարդոն 1817 թ. և շվեդ Գուստավ Կասելը մոտ 1916 թ., պնդում է, որ ճկուն փոխարժեքը տատանվում է տարբեր երկրների հարաբերական գներին համեմատական: Այսինքն, եթե Միացյալ Նահանգներում գները բարձրանում են տարեկան 7 տոկոսով, իսկ Գերմանիայում՝ 3 տոկոսով, ապա ԳՀ-ի տեսությունը պնդում է, որ Միացյալ Նահանգների դոլարը գերմանական մարկի նկատմամբ կարժեզվազի տարեկան 4 տոկոսով: Բացատրեք, թե ի՞նչ է ընկած ԳՀ-ի տեսության հիմքում: Նաև՝ օգտագործելով նկար 21–1-ում պատկերված առաջարկ-պահանջարկ գծագիրը, բացատրեք մեջբերման երկրորդ նախադասության մեջ նկարագրված իրադարձությունների հաջորդականությունը, ըստ որի համեմատաբար բարձր գին ունեցող երկրի փոխարժեքն արժեզվազում է:

11. Դիցուք՝ Ամերիկան առևտրի բաց ունի, երբ արտադրանքը ցանկալի մակարդակի վրա է, իսկ Եվրոպան առևտրի ավելցուկ ունի և շատ բարձր գործազրկություն: Փոխարժեքի փոփոխման և ֆինանսական քաղաքականության համաձայնեցված ո՞ր համակցությունը կարող է առևտուրը բերել հավասարակշռության, իսկ արտադրանքը՝ ցանկալի մակարդակի:

ԵՋՐԵՐԻ ԲԱՑԱՏՐԱԿԱՆ ԲԱՌԱՐԱՆ[1]

ազատ առևտուր free trade. միջազգային առևտրին կառավարության չմիջամտելու (մաքսադրույքներով, բաժնեչափերով կամ այլ միջոցներով) քաղաքականությունը:

ազատ տատանվող փոխարժեք floating exchange rates. տես՝ **ճկուն փոխարժեք**:

ազատականություն libertarianism (հաճախ նաև՝ liberalism). տնտեսական ու քաղաքական հարցերում անձնական ազատության կարևորությունն ընդգծող տնտեսավարման փիլիսոփայություն: Ըստ ազատականության տեսաբանների, այդ թվում՝ Ադամ Սմիթի և մեր օրերում՝ Միլթոն Ֆրիդմանի և Ջեյմս Բյուքանանի, մարդիկ պետք է սեփական շահերը հետամտելու հնարավորություն ունենան և գործեն իրենց ցանկություններին համապատասխան, իսկ կառավարության գործունեությունը պետք է սահմանափակվի պայմանագրային երաշխիքների, հասարակական կարգի և ազգային պաշտպանության ապահովմամբ՝ դրանով իսկ հաստատելով առավելագույն անձնական ազատություն:

ազգային եկամտի և արդյունքի հաշվապահության համակարգ national-income and -product accounting. տարեկան կամ եռամսյակային կտրվածքով երկրի ծախսերի, եկամուտների և արտադրության ծավալն արտացոլող հաշիվների ամբողջականությանը:

ազգային պարտք national debt. նույնն է ինչ որ պետական պարտքը:

ածանցյալ պահանջարկ derived demand. արտադրության որևէ գործոնի պահանջարկը, որը ծագում («ածանցվում») է այն վերջնական արտադրանքի պահանջարկից, որի արտադրությանն այդ գործոնը նպաստում է: Օրինակ՝ անվադողերի պահանջարկը ածանցվում է ավտոմեքենաների պահանջարկից:

ակամա գործազրկություն involuntary unemployement. տես՝ **գործազրկություն**:

ակնթարթային տևողություն momentary run. ժամանակի այնքան կարճ տևողություն, որի ընթացքում արտադրությունը մնում է հաստատուն:

ակնկալիքներ expectations. տեսակետներ կամ համոզմունքներ անորոշ փոփոխականների (օրինակ՝ ապագա շահադրույքների, գների կամ հարկադրույքների) վերաբերյալ: Ակնկալիքներն անվանում են **բանական**, եթե դրանք պարբերաբար սխալ (կամ՝ կանխակալ) չեն, և օգտագործում են մատչելի իրազեկությունը: Ակնկալիքներն անվանում են **հարմարվողական**, երբ մարդիկ իրենց ակնկալիքները ձևավորում են ըստ անցյալ վարվելակերպի:

ԱՀՍ PPF. տես՝ **արտադրության և հնարավորության սահման**:

աղքատություն poverty. ԱՄՆ-ի կառավարությունը «աղքատության սահմանը» այսօր որոշում է որպես նվազագույն բավարար կենսամակարդակ:

աճի հաշվարկ growth accounting. տնտեսական աճի մեջ տարբեր գործոնների նպաստը հաշվելու մեթոդ: Օգտվելով սահմանային արտադրողականության տեսությունից, աճի հաշվարկը արտադրանքի աճը տարրալուծում է աշխատուժի, հողի, հիմնական միջոցների, կրթության, տեխնիկական հմտության և զանազան այլ աղբյուրների աճի:

աճի նեոդասական կաղապար neoclassical growth model. արդյունաբերական տնտեսությունների տնտեսական աճի երկարատև միտումները պարզաբանող կաղապար կամ տեսություն: Այս կաղապարը ներուժա-

---

[1] Սահմանումների թավատառ բառերը բառարանում բերվում են որպես առանձին բառահոդվածներ: Բառարանն օգտակար ելակետ կլինի եզրերի առավել մանրամասն քննարկման համար: Ավելի հանգամանալից բացատրությունների համար տես՝ Douglas Greenwald, ed., *Encyclopedia of Economics* (Mc Graw-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.

յին իրական ՀԱԱ-ի աճը բացատրելիս ընդգծում է հիմնական միջոցների խորացման (այսինքն՝ հիմնական միջոցներ-աշխատուժ հարաբերության աճի) և տեխնոլոգիական փոփոխությունների կարևորությունը:

աճող, համամասնական և նվազող հարկեր progressive, proportional and regressive taxes. աճող հարկի ծանրությունն առավելապես զգում են ունևորները: Նվազող հարկի ներգործությունը հակառակն է: Ավելի ճիշտ, հարկն աճող է, եթե միջին հարկադրույքը (այսինքն՝ հարկի և եկամտի հարաբերությունը) ավելի բարձր է, երբ բարձր են եկամուտները: Նվազող հարկի դեպքում միջին հարկադրույքը եկամտի աճի հետ մեկտեղ նվազում է: Համամասնական հարկի միջին հարկադրույքն անկախ է եկամտի մակարդակից:

ամբողջ արդյունք (կամ՝ արտադրանք) total product (or output) արտադրված արդյունքի ընդհանուր մեծությունը՝ արտահայտված որոշակի չափման ֆիզիկական միավորներով, ինչպես, օրինակ՝ բուշել ցորեն, տոննա պողպատ կամ մազահարդարման թիվ:

ամբողջ ծախս total cost. տես՝ **ծախս, ամբողջ**:

ամբողջ հասույթ total revenue. գին անգամ քանակ կամ ամբողջ վաճառքը:

ամբողջական գործոնային արտադրողականություն total factor productivity. արտադրողականության համաթիվ, որը ցույց է տալիս միավոր ներդրանքին ընկնող ամբողջ արտադրանքը: Համաթվի արտահայտության մեջ համարիչում ամբողջ արտադրանքն է, օրինակ՝ ՀԱԱ-ն, իսկ հայտարարում՝ ներդրանքի՝ հիմնական միջոցների, աշխատուժի և ռեսուրսների կշռված միջինը: Ամբողջ գործոնային արտադրողականության աճը հաճախ ընդունվում է որպես տեխնոլոգիական առաջընթացի տեմպի համաթիվ:

այլընտրանքի գին opportunity cost. տնտեսական ապրանքի հաջորդ լավագույն օգտագործման (այլընտրանքի) արժեքը կամ չիրականացված հնարավորության արժեքը: Այսպես, օրինակ, ենթադրենք՝ 1 տ քարածխի վրա ծախսված արտադրության գործոնների օգտագործման հաջորդ լավագույն այլընտրանքը 10 բուշել ցորեն աճեցնելն է: Այս դեպքում 1 տ քարածխի այլընտրանքի գինը հավասար է 10 բուշել ցորենի, որը կարտադրվեր, բայց չի արտադրվել: Այլընտրանքի գինը հատկապես օգտակար է ոչ շուկայական այնպիսի ապրանքների գնահատման ժամանակ, ինչպիսիք են, օրինակ՝ շրջակա միջավայրի պահպանությունը կամ ազգային անվտանգությունը:

անկախ ապրանքներ independent goods. ապրանքներ, որոնց պահանջարկը մեկը մյուսից համեմատաբար անկախ է: Ավելի ստույգ՝ Ա և Բ ապրանքներն անկախ են, եթե Ա ապրանքի գնի փոփոխությունը Բ ապրանքի պահանջվող քանակի վրա չի ազդում այլ պայմանների հավասարության դեպքում:

անկատար մրցակից imperfect competitor. ձեռնարկություն, որը որևէ ապրանք գնում կամ վաճառում է բավականաչափ մեծ քանակությամբ, որով ի վիճակի է ազդելու այդ ապրանքի գնի վրա:

անկատար մրցակցություն imperfect competition. տես՝ **մրցակցություն, անկատար**:

անկում recession. իրական ՀԱԱ-ի նվազումը իրար հաջորդող երկու կամ ավելի եռամսյակների ընթացքում: Տես նաև՝ **լճացում**:

անհամապատասխանություն inappropriability. ձեռնարկությունների կողմից իրենց գործողությունների լրիվ դրամական արժեքը հսկելու անկարողությունը (մասնավորապես վերաբերում է գյուտարարական գործունեությանը):

անհավասարակշռություն disequilibrium. տնտեսության անհավասարակշռության վիճակը: Առաջանում է այն դեպքում, երբ եկամտին կամ գներին հասցված ցնցումը տեղաշարժում է պահանջարկի կամ առաջարկի սանդղակները, իսկ շուկայական գինը (կամ քանակը) դեռևս լիովին չի կարգավորվել: Մակրոտնտեսագիտության մեջ հաճախ ենթադրվում է, թե գործազրկությունը ծագում է շուկայի անհավասարակշռությունից:

անձնական խնայողությունների չափ personal savings rate. անձնական խնայողության և տնօրինելի եկամտի հարաբերությունը՝ արտահայտված տոկոսներով:

աններարժեք փող token money. աննշան ներարժեքով կամ ընդհանրապես ներարժեք չունեցող փող:

անսահմանափակ պատասխանատվություն unlimited liability. տես՝ **սահմանափակ պատասխանատվություն**:

անվանական ՀԱԱ nominal GNP. տես՝ **համախառն ազգային արդյունք, անվանական**:

անվանական (կամ՝ փողային) շահադրույք nominal (or money) interest rate. տարբեր միջոցների դիմաց վճարվող շահադրույք: Ներկայացնում է ներդրված մեկ դոլարին ընկնող տարեկան դոլարային հատույցը: Համեմատել **իրական շահադրույքի** հետ, որը ներդրված միավոր ապրանքի դիմաց ստացվող տարեկան ապրանքային հատույցն է:

անտարբերության կոր indifference curve. գծագրի վրա պատկերված կոր, որտեղ երկու առանցքները նշում են սպառվող տարբեր ապրանքների քանակ-

ներ: Կորի վրա նշված երկու ապրանքների տարբեր համակցություններ արտահայտող յուրաքանչյուր կետ տվյալ սպառողի համար պատկերում է բավարարվածության միշտ նույն մակարդակը: Այսինքն՝ անտարբերության կորի ցանկացած երկու կետ սպառողի համար միևնույն արժեքն ունեն:

անտարբերության քարտեզ indifference map. գծապատկեր, որը ցույց է տալիս սպառողի՝ անտարբերության կորերի ընտանիքը: Կոորդինատների սկզբնակետի նկատմամբ դրանց տեղաշարժը դեպի հյուսիս-արևելք ներկայացնում է բավարարվածության ավելի բարձր մակարդակ:

անտեսանելի ձեռք invisible hand. Լեյսեյ Ֆեայի շուկայական տնտեսության պարադոքսի բացատրման Ադամ Սմիթի հայեցակետը (1776 թ.): Ըստ այդ հայեցակետի, թեպետև յուրաքանչյուր մասնակից հետամուտ է սեփական շահին, այնուամենայնիվ շուկայական համակարգը, որպես մի բարյացակամ անտեսանելի ձեռք, ղեկավարում է միասնական գործընթացը՝ օգուտ բերելով բոլորին:

անցողիկ գործազրկություն frictional unemployment. գործազրկություն՝ առանձին շուկաներում կատարվող փոփոխությունների պատճառով: Օրինակ՝ նույնիսկ փորձառու աշխատողներին մի աշխատանքից մյուսին տեղափոխվելիս ժամանակ է պահանջվում, հետևաբար, որոշակի ժամանակահատվածում նրանք մնում են գործազուրկ: Սա տարբերվում է պարբերաշրջանային գործազրկությունից, որը կպչուն գների և աշխատավարձի պայմաններում հետևանք է ընդհանուր պահանջարկի ցածր մակարդակի:

անուղղակի հարկեր indirect taxes. տես՝ **ուղղակի հարկեր**:

աշխատանքի արտադրողականություն labor productivity. տես՝ **արտադրողականություն**:

աշխատանքի բաժանում division of labor. արտադրության կազմակերպման ձև, որի դեպքում յուրաքանչյուր աշխատող մասնագիտանում է արտադրական գործընթացի մի որևէ մասում: Աշխատանքի մասնագիտացումը մեծացնում է ամբողջ արտադրանքի ծավալը, որովհետև որոշակի առաջադրանք կատարելիս աշխատուժը դառնում է ավելի հմուտ, և զատորոշված ենթաառաջադրանքներ կատարելու համար կարող են օգտագործվել մեքենայական սարքավորումներ:

աշխատավարձի երկաթյա օրենք iron law of wages. հանդիպում է Մալթուսի և Մարքսի տնտեսագիտական տեսություններում. ըստ այդ օրենքի՝ կապիտալիզմի ժամանակ անխուսափելիորեն դրսևորվում է աշխատավարձի նվազեցման միտումը՝ ընդհուպ մինչև գոյամիջոցների նվազագույնը:

աշխատողներ employed. ըստ ամերիկյան պաշտոնական սահմանման՝ անձինք աշխատող են համարվում, եթե վճարովի որևէ աշխատանք են կատարում կամ եթե աշխատանք ունեն, սակայն բացակա են հիվանդության, գործադուլի կամ արձակուրդի պատճառով: Տես նաև՝ **գործազրկություն**::

աշխատուժ labor force. ամերիկյան պաշտոնական վիճակագրության մեջ 16 և բարձր տարիքի աշխատողների և գործազուրկների սոցիալական խումբ:

աշխատուժի առաջարկ labor supply. տնտեսության մեջ առկա աշխատողների (կամ ավելի լայն իմաստով՝ աշխատուժ-ժամերի քանակը) թվաքանակը: Աշխատուժի առաջարկի հիմնական որոշիչներն են՝ բնակչությունը, իրական աշխատավարձը և հասարակության ավանդույթները:

աշխատուժի մասնակցության չափանիշ labor force participation rate. աշխատուժի հարաբերությունը 16 և բարձր տարիքի բնակչության ընդհանուր թվաքանակին:

ԱՇՎ (ազատ շրջանառու վճարագիր) հաշիվ NOW (negotiable order of withdrawal) account. շահ բերող ընթացիկ հաշիվ: Տես նաև՝ **ընթացիկ հաշիվ**:

ապագնաճ disinflation. գնաճի բարձր տեմպը դանդաղեցնելու գործընթացը: Օրինակ՝ 1980–1983 թթ. խոր անկումը այդ ժամանակամիջոցում հանգեցրեց կտրուկ ապագնաճի:

ապախնայողություն dissaving. բացասական խնայողություն: Որևէ ժամանակահատվածում սպառման ապրանքների վրա կատարված ծախսերի գերազանցումը նույն ժամանակահատվածում առկա տնօրինելի եկամտի նկատմամբ: (Տարբերությունը ֆինանսավորվում է փոխառությամբ կամ նախկինում արված խնայողությամբ):

ապահովագրություն insurance. համակարգ, որի շնորհիվ առանձին անհատներ կարող են իրենց համար նվազեցնել խոշոր կորուստների հնարավոր ռիսկը, այն բաշխելով ավելի մեծ թվով անձանց վրա:

ապրանքային փող commodity money. ներարժեք ունեցող փող, ինչպես նաև որոշ ապրանքների օգտագործումը որպես փող (անասուն, ուլունք և այլն):

ապրանքափոխանակություն barter. մի ապրանքը մյուսով ուղղակի փոխանակելը, առանց փողի կամ որևէ փոխանակամիջոցի օգտագործման:

առաձգականություն elasticity. տնտեսագիտության մեջ լայնորեն կիրառվող եզր, որը նշում է մի փոփոխականի արձագանքը

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. սկզբունքորեն համանման է **պահանջարկի գնառաձգականությանը**, միայն թե այս դեպքում չափվում է գնի փոփոխության նկատմամբ առաջարկի արձագանքի աստիճանը: Ավելի ճիշտ, գնի նկատմամբ առաջարկի առաձգականությունը ցույց է տալիս առաջարկի մեծության տոկոսային փոփոխության հարաբերությունը գնի տոկոսային փոփոխությանը: Առաջարկի առաձգականության ցուցանիշներն առանձնապես օգտակար են կատարյալ մրցակցության պայմաններում:

առաջարկի կոր (կամ՝ **առաջարկի սանդղակ**) supply curve (or supply schedule). սանդղակ, որը ցույց է տալիս արտադրողի կողմից տվյալ շուկայում և տրված գնով առաջարկվող ապրանքի քանակը, երբ մնացած գործոններն անփոփոխ են:

առաջարկի տնտեսագիտություն supply-side economics. տեսակետ, ըստ որի ընդհանուր առաջարկը կամ ներուժային արտադրանքը կարելի է փոփոխել տարբեր քաղաքականությունների միջոցով: Այս մոտեցումը պնդում է, որ աշխատուժից և հիմնական միջոցներից ստացվող եկամուտների վրա դրվող բարձր սահմանային հարկադրույքները նվազեցնում են աշխատելու ձգտումն ու խնայողությունը:

առաջարկի ցնցում supply shock. մակրոտնտեսագիտության մեջ՝ արտադրության ծախսերի կամ արտադրողականության կտրուկ փոփոխություն, որը զգալի և անսպասելի ազդեցություն է թողնում ընդհանուր առաջարկի վրա: Արդյունքում առաջարկի ցնցումը կարող է առաջ բերել իրական ՀԱԱ-ի և գների մակարդակի հանկարծակի փոփոխություն:

առաջարկի փոփոխություն՝ ի հակադրություն առաջարկվող քանակի փոփոխության change in supply vs. change in quantity supplied. առաջարկի համար այս տարբերակումը նույնն է, ինչ որ պահանջարկի դեպքում, տես՝ **պահանջարկի փոփոխություն՝ ի հակադրություն պահանջվող քանակի փոփոխության**:

առաջարկվող քանակ quantity supplied. տես՝ **առաջարկի փոփոխություն և առաջարկվող քանակի փոփոխություն**:

առևտրային հաշվեկշիռ trade balance. տես՝ **առևտրի հաշվեկշիռ**:

առևտրի արգելք trade barrier. ներմուծումից պաշտպանվելու նպատակով պետության կիրառած ցանկացած հովանավորական միջոցառում: Մաքսադրույքները և բաժնեչափերը ամենատեսանելի արգելքներն են, սակայն վերջին ժամանակներս երևան են եկել հովանավորության ոչ ավանդական ձևեր կամ այսպես կոչված՝ ոչ մաքսադրույքների արգելքներ (ՈՄԱ): Այդպիսի արգելքների օրինակներից է արտասահմանյան ապրանքների մուտքը «կարգավորող» խճճված ընթացակարգը, որը փոխարինել է առավել ավանդական ձևերին:

առևտրի հաշվեկշիռ balance of trade. երկրի վճարային հաշվեկշռի այն մասը, որ վերաբերում է ապրանքների (կամ նյութական) ներմուծմանն ու արտահանմանը: Ծառայությունները (կամ «աննյութականը») ներառյալ, ապրանքների ու ծառայությունների ներմուծման կամ արտահանման ամբողջ հաշվետվությունը կոչվում է ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռ:

առևտրի պայմաններ (միջազգային առևտրում) terms of trade (in international trade). առևտրի այն «իրական» պայմանները, որոնց դեպքում պետությունը վաճառում է իր արտահանվող ապրանքները և գնում ներմուծվող ապրանքներ: Դրանք որոշվում են արտահանման և ներմուծման գների համաթվերի հարաբերությամբ:

ավելացված արժեք value added. արտադրված ապրանքների արժեքի և դրանց արտադրության գործընթացում օգտագործվող նյութերի և այլ օժանդակ միջոցների արժեքների տարբերությունը: Այսպես, եթե 1 դոլար արժեցող մեկ հացի թխման համար ծախսվել է 0,60 դոլար, ապա ավելացված արժեքը կկազմի 0,40 դոլար: Ավելացված արժեքն ընդգրկում է աշխատավարձը, շահը, շահույթի զանազան բաղադրիչները, որոնք ավելացվում են ձեռնարկություններում կամ արդյունաբերության տվյալ ճյուղում թողարկվող արտադրանքի արժեքին:

ավելացված արժեքի հարկ (կամ ԱԱՀ) value added tax (or VAT). ձեռնարկություններից գանձվող հարկ՝ որպես ավելացված արժեքի որոշակի տոկոս:

արդյունաբերության ճյուղ industry. միանման կամ համասեռ արտադրանք թողարկող ձեռնարկությունների խումբ:

արդյունավետ շուկայի տեսություն efficient-market theory. տես՝ **պատահական երևույթների տեսություն (բաժնետոմսերի շուկայի գների)**:

արդյունավետություն efficiency. թափոնների բացակայություն կամ տնտեսական ռեսուրսների օգտագործումը՝ տրված ներդ-

րումներով և տեխնոլոգիայով՝ բավարարվածության հնարավոր առավելագույն մակարդակ ապահովելու համար: Բաշխման արդյունավետության կրճատ անվանումը:

արդյունք, միջին product, average. տես՝ **միջին արդյունք**:

արդյունք, սահմանային product, marginal. տես՝ **սահմանային արդյունք**:

արդյունքի տարբերակում product differentiation. միատիպ ապրանքների բնութագրերի տարբերություններ, որոնք խանգարում են կատարյալ փոխարինիչ դառնալուն: Այսպես, տեղադիրքային տարբերությունները թույլ չեն տալիս նույն օկտանային թվով բենզինը մեկ ուրիշ տեղ վաճառվող նմանատիպ բենզինի լիարժեք փոխարինիչ համարել: Նման դեպքերում ձեռնարկությունները կատարյալ մրցակցի պահանջարկի հորիզոնական կորի փոխարեն գործ ունեն պահանջարկի վարընթաց կորի հետ:

արժեզրկում devaluation. երկրի արժույթի պաշտոնական գնի նվազում արտարժույթի կամ ոսկու նկատմամբ: Օրինակ, երբ 1971 թ. դոլարի պաշտոնական գինն իջեցվեց ոսկու նկատմամբ, դոլարն արժեզրկվեց: Հակառակը կոչվում է **արժեվորում**, երբ երկիրը իր արժույթի պաշտոնական փոխարժեքը բարձրացնում է արտարժույթի կամ ոսկու նկատմամբ:

արժեթղթեր securities. այս եզրով նշում են ամենատարբեր ֆինանսական միջոցները՝ փոխառությունները, բաժնետոմսերը, իրավատոմսերը և վճարագրերը: Ավելի ճիշտ, այն հաստատում է սեփականության իրավունքը տվյալ միջոցի նկատմամբ:

արժենվազում (արժույթի) depreciation (of a currency). երկրի արժույթի փոխարժեքի նվազումը արտարժույթի փոխարժեքի նկատմամբ: Օրինակ, երբ մեկ ամերիկյան դոլարի փոխարժեքը վեց ֆրանսիական ֆրանկից ընկնում է չորսի, ասում են՝ դոլարը արժեզրկվել է: Արժեզրկման հականիշը **արժեքաճն** է՝ երբ արժույթի փոխարժեքը արտարժույթի նկատմամբ բարձրանում է:

արժենվազում (միջոցների) depreciation (of an asset) միջոցների արժեքի նվազում: Ինչպես գործարարության, այնպես էլ պետական հաշվապահության մեջ արժենվազումը դոլարային այն գնահատումն է, թե հիմնական միջոցները ինչ չափով են «օգտագործվել» կամ մաշվել խնդրո առարկա ժամանակահատվածում: Անվանում են նաև **հիմնական միջոցների մաշվածության աստիճան**:

արժեվորում revaluation. արժույթի պաշտոնական փոխարժեքի բարձրացում: Տես նաև՝ **արժեզրկում**:

արժեք, արժեքի պարադոքս value, paradox of. տես՝ **արժեքի պարադոքս**:

արժեքաճ (արժույթի) appreciation (of a currency). տես՝ **արժենվազում (արժույթի)**:

արժեքի աշխատանքային տեսություն labor theory of value. տեսակետ, որը հաճախ կապվում է Ադամ Սմիթի և Կ. 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 ամբողջ, այլ սահմանային օգտակարությունը:

արժույթ currency. մետաղադրամ և թղթադրամ:

արժույթի արժեքաճ (կամ՝ **արժենվազում**) currency appreciation (or depreciation) տես՝ **արժենվազում (արժույթի)**:

արտադրանք output. տես՝ **ամբողջ արդյունք**:

արտադրողականության աճ productivity growth. տվյալ ժամանակահատվածում արտադրողականության աճի տեմպը նախորդի համեմատությամբ: Օրինակ՝ եթե աշխատանքի արտադրողականության աճի համաթիվը 1990 թ. ընդունենք 100, իսկ 1991 թ.՝ 101,7, ապա 1991 թ. արտադրողականության աճի տեմպը 1990 թ. համեմատությամբ կկազմի 1,7 տոկոս:

արտադրողականություն productivity. եզր, որը բնորոշում է արտադրանքի և ներդրանքի հարաբերությունը (ընդհանուր արտադրանքի և աշխատուժի ներդրանքի հարաբերությունը աշխատանքի արտադրողականությունն է): Արտադրողականությունն աճում է, եթե նույն քանակի ներդրանքից ավելի շատ արտադրանք է ստացվում: Աշխատանքի արտադրողականությունն աճում է տեխնոլոգիայի բարելավման, աշխատանքային հմտությունների կատարելագործման կամ հիմնական միջոցների խորացման հաշվին:

արտադրողի գների համաթիվ producer price index. մեծածախ ապրանքների (օրինակ՝ պողպատ, ցորեն, նավթ) գների համաթիվը:

արտադրության գործոններ factors of production. արտադրական ներդրանքներ, ինչպիսիք են, օրինակ՝ հողը, աշխատուժը և հիմնական միջոցները, ապրանքներ և ծառայություններ արտադրելու անհրաժեշտ միջոցներ: Կոչվում են նաև **ներդրանքներ**:

արտադրության և հնարավորության սահման (ԱՀՍ) production-possibility frontier (PPF). տնտեսության կողմից արտադրվելիք ապրանքների անվանացանկի գծապատկեր: Սովորաբար ընդունված է երկու ապրանքների՝ քնդանոթի և կարագի ընտրության օրինակը: ԱՀՍ-ից դուրս գտնվող կետերն անհասանելի են: Կորագծից ներս ընկած կետերն անարդյունավետ են, քանի որ ռեսուրսները լրիվ զբաղված չեն, ինչպես հարկն է չեն օգտագործվում, կամ կիրառվում է հնացած տեխնիկա:

արտադրության ֆունկցիա production function. առկա գործոններով և տեխնոլոգիայի տրված մակարդակում արտադրանքի առավելագույն ծավալը բնութագրող փոխառնչություն (մաթեմատիկական ֆունկցիա): Կիրառվում է ձեռնարկության կամ տնտեսության՝ իբրև ամբողջության նկատմամբ, որպես համախառն արտադրության ֆունկցիա:

արտահանում exports. ապրանքներ և ծառայություններ, որ արտադրվում են մի երկրում և վաճառվում այլ երկրում: Ներառում են ապրանքների առևտուրը (օրինակ՝ ավտոմեքենաներ) և ծառայությունները (օրինակ՝ փոխադրումներ, վարկերի կամ ներդրումների շահ): **Ներմուծումը** պարզապես նույն հոսքն է, բայց՝ հակառակ ուղղությամբ:

արտամղում crowding out. պնդում, ըստ որի պետական ծախսերը կամ բյուջեի բացը կրճատում են գործարար ներդրումների քանակը:

արտարժույթ foreign exchange. արժույթ կամ ֆինանսական այլ միջոց, որը երկրին թույլ է տալիս այլ երկրների պարտքերը վճարել:

արտարժույթի փոխարժեք 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 փոխարժեքը 1,40 դոլար է: Երկիրը հաստատագրված փոխարժեք ունի, եթե իր փոխարժեքը գամում է և ջանում պահպանել այն: Չգամված փոխարժեքն անվանում են ազատ տատանվող: Տես նաև՝ **ճկուն փոխարժեք**:

արտաքին ազդակներ externalities, spillovers. գործունեություն, որը լավ կամ վատ ազդեցություն է ունենում ուրիշների վրա, առանց վերջիններիս կողմից վճարվելու կամ փոխհատուցվելու: Արտաքին ազդակներն առկա են, երբ մասնավոր ծախսերը կամ օգուտները համարժեք չեն հանրային ծախսերին կամ օգուտներին: Երկու հիմնական ձևերն են՝ **արտաքին տնտեսումը** և **արտաքին ապատնտեսումը**:

արտաքին ապատնտեսում external diseconomies. իրավիճակ, երբ արտադրությունը կամ սպառումը չհատուցված ծախսեր են բարդում ուրիշների վրա: Ծուխ և ծծմբային միացություններ արտանետող պողպատաձուլարանները վնասում են տեղական սեփականությանն ու հանրային առողջությանը, մինչդեռ վնասված կողմին հատուցում չի վճարվում: Աղտոտումը արտաքին ապատնտեսում է:

արտաքին տնտեսում external economies. իրավիճակ, երբ արտադրությունը կամ սպառումը դրական հետևանք են ունենում ուրիշների համար, առանց վերջիններիս կողմից վարձատրվելու: Օրինակ՝ գինված պահակախումբ վարձող ձեռնարկությունը շրջակայքին «ազատում» է գողերից, դրանով իսկ մատուցելով արտաքին անվտանգության ծառայություն: Արտաքին տնտեսումն ու ապատնտեսումը հաճախ միասին անվանվում են **արտաքին ազդակներ**:

արտաքին և մակածված փոփոխականներ external vs. induced variables. արտաքին փոփոխականները արտատնտեսական պայմաններից բխող փոփոխականներ են: Ի հակադրություն՝ մակածված փոփոխականները որոշվում են տնտեսական համակարգի ներքին գործելակերպով: Օրինակ՝ եղանակի փոփոխությունները արտաքին են, սպառման փոփոխությունները հաճախ մակածվում են եկամտի փոփոխություններից:

արտոնագիր patent. որոշակի ժամանակով (ԱՄՆ-ում՝ 17 տարի) գյուտարարին շնորհվող բացառիկ իրավունք՝ վերահսկելու գյուտի օգտագործումը: Արտոնագրերը, ստեղծելով ժամանակավոր մենաշնորհատիրություն, անհատների և փոքր ձեռնարկությունների գյուտարարական գործունեության վարձահատույցի և խրախուսման հիմնական միջոցներն են:

բազմապատկիչ multiplier. մակրոտնտեսագիտության մեջ՝ եզր, որը բնութագրում է մակածված փոփոխականի (ինչպիսին է ՀԱԱ-ն կամ փողի առաջարկը) փոփոխությունը արտաքին փոփոխականի (ինչպիսիք են՝ պետական ծախսերը կամ դրամատնային պահուստները) մեկ միավոր փոփոխության դեպքում: Ծախսի բազմապատկիչը ծախսի (ասենք՝ ներդրման վրա) հավելյալ մեկ դոլարով պայմանավորված ՀԱԱ-ի աճն է:

բազմապատկիչի կաղապար multiplier model. մակրոտնտեսագիտության մեջ՝ Ջ. Մ. Քեյնզի մշակած տեսությունը, որով ընդգծվում է արտադրանքի և զբաղվածության փոփոխությունը որոշող ինքնավար ծախսերի (հատկապես ներդրումների, պետա-

կան ծախսերի և զուտ արտահանման) փոփոխության կարևորությունը: Տես նաև՝ **բազմապատկիչ**:

բաժահարկ և վաճառքի հարկ excise tax vs. sales tax. բաժահարկը գանձվում է առանձնահատուկ որևէ ապրանքի կամ ապրանքների խմբի (օրինակ՝ ոգելից խմիչքի կամ ծխախոտի) գնման դեպքում: Վաճառքի հարկը գանձվում է բոլոր ապրանքներից՝ մի քանի առանձնահատուկ բացառություններով (օրինակ՝ բոլոր գնումներից՝ բացառությամբ սննդամթերքի):

բաժնեչափ quota. հովանավորության ձև, որի շնորհիվ ներմուծվող որոշակի ապրանքի (օրինակ՝ շաքար կամ ավտոմեքենա) ընդհանուր քանակը ժամանակավորապես սահմանափակվում է:

բաժնետոմս, սովորական stock, common. տես՝ **սովորական բաժնետոմս**:

բաժնետոմսերի շուկա stock market. սովորական բաժնետոմսերի կազմակերպված առուծախի շուկայավայր: ԱՄՆ-ում բաժնետոմսերի խոշորագույն շուկան Նյու Յորքի բորսան է, որտեղ վաճառվում են ամերիկյան խոշորագույն ընկերությունների բաժնետոմսերը:

բաղադրման սխալ fallacy of composition. կեղծ ենթադրություն, ըստ որի ինչը ճիշտ է անհատի համար, ճիշտ է նաև խմբի կամ ամբողջ համակարգի համար:

բանական ակնկալիքներ rational expectations. (1) ավելի նեղ առումով տես՝ ակնկալիքներ: (2) Ավելի լայն առումով՝ տնտեսության նկատմամբ հայեցակետ, որն առաջադրել են բանական ակնկալիքների տնտեսագիտական դպրոցի կողմնակիցները:

բանական ակնկալիքների մակրոտնտեսագիտություն rational expectations macroeconomics. Ռոբերթ Լուկասի և Թոմաս Սարջենթի գլխավորած տնտեսագիտական դպրոցը: Ըստ բանական ակնկալիքների տեսության, շուկաները հավասարակշռվում են շատ արագ, իսկ ակնկալիքները բանական են: Այսպիսի իրադրության մեջ մակրոտնտեսական քաղաքականությունը չի ազդում իրական արտադրանքի կամ գործազրկության վրա: Երբեմն անվանում են նոր դասական մակրոտնտեսագիտություն:

բաշխման արդյունավետություն allocative efficiency. իրավիճակ, երբ որևէ վերակազմակերպում կամ առևտուր չի կարող որևէ անհատի համար օգտակարությունը կամ բավարարվածությունը բարձրացնել առանց մեկ այլ անհատի համար օգտակարությունը կամ բավարարվածությունը նվազեցնելու: Որոշակի սահմանափակ պայմաններում կատարյալ մրցակցությունը հանգեցնում է բաշխման արդյունավետության: Կոչվում է նաև **Պարետոյի արդյունավետություն**:

բաշխման սահմանային արդյունքի տեսություն marginal product theory of distribution. եկամտի բաշխման տեսություն, որն առաջարկել է Ջոն Բ. Քլարկը և ըստ որի արտադրության յուրաքանչյուր գործոն վճարվում է ըստ դրան համապատասխանող սահմանային արդյունքի:

բաշխում distribution. տնտեսագիտության մեջ՝ անհատների կամ գործոնների միջև ամբողջ արտադրանքի և եկամտի բաշխման ձևը (օրինակ՝ եկամտի բաշխումը աշխատուժի և հիմնական միջոցների միջև):

բարդ շահ compound interest. շահ, որի մեջ հաշվարկվում է ինչպես դրամագլուխը, այնպես էլ կուտակված ամբողջ շահը: Օրինակ, ենթադրենք 100 դոլար (դրամագլուխ) ավանդ է դրվում տարեկան 10 տոկոս բարդ շահով: Առաջին տարվա վերջում 10 դոլար շահ է ավելանում, երկրորդ տարվա վերջում՝ 11 դոլար, այսինքն, 10 դոլար՝ սկզբնական դրամագլխից և 1 դոլար՝ առաջին տարվա շահից, և այլն:

բարօրության պետություն welfare state. խառը տնտեսություն ունեցող երկրներում պետության կողմից ֆինանսական և կարգավորման քաղաքականության օգտագործման պրակտիկան, որի նպատակը բնակչությանը ծառայություններ մատուցելը և եկամուտների շուկայական բաշխումը ճշգրտելն է:

բարօրության տնտեսագիտություն welfare economics. տնտեսական համակարգերի կանոնական վերլուծություն, որն ուսումնասիրում է, թե տնտեսական գործընթացում «ի՞նչն է ճիշտ» և «ի՞նչն է սխալ»:

բաց շուկայական գործառնություններ open market operations. կենտրոնական դրամատան կողմից իրականացվող պետական փոխառությունների առք ու վաճառք՝ դրամատնային 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 կրճատվում է:

բաց տնտեսության բազմապատկիչ open-economy multiplier. բաց տնտեսությունում եկամուտները հոսում են դեպի ներմուծումներն ու խնայողությունները: Ուստի ներդրումների կամ պետական ծախսերի համար բաց տնտեսության բազմապատկիչը տրվում է հետևյալ բանաձևով՝

$$\text{Բաց տնտեսության բազմապատկիչը} = \frac{1}{\text{ԽՍՀ} + \text{ՆՍՀ}},$$

որտեղ ԽՍՀ-ն խնայողության սահմանային հակվածությունն է, իսկ ՆՍՀ-ն ներմուծման սահմանային հակվածությունը:

բաց տնտեսություն open economy. այլ երկրների հետ ապրանքների ու հիմնական միջոցների միջազգային առևտրին (արտահանում և ներմուծում) մասնակցող տնտեսություն: Փակ տնտեսությունը արտահանում կամ ներմուծում չունի:

բացառման սկզբունք exclusion principle. չափանիշ, որով հանրային ապրանքները տարբերվում են մասնավոր ապրանքներից: Եթե արտադրողը որևէ ապրանք է վաճառում Ա անհատին և այդ ապրանքի օգուտները վայելելուց հեշտությամբ կարող է բացառել Բ, Գ, Դ և այլ անհատներին, ուրեմն գործում է բացառման սկզբունքը, և ապրանքը մասնավոր է: Եթե, ինչպես հանրային առողջապահության կամ ազգային պաշտպանության պարագայում, հնարավոր չէ մարդկանց հեշտությամբ բացառել ապրանքի արտադրության օգուտները վայելելուց, ապա ապրանքն օժտված է հանրային բարիքի հատկանիշներով:

բացասական եկամտահարկ negative income tax. միասնական ծրագրով իրականացվող եկամուտների լրացման (սոցիալական ապահովության նպաստներ, պարենային կտրոններ և այլն) գործող ծրագրին փոխարինող նախագիծ: Ըստ այդ նախագծի, աղքատ ընտանիքներն իրենց եկամուտների ավելացմանը զուգընթաց կստանան նվազող լրավճարներ:

բացարձակ առավելություն (միջազգային առևտրում) absolute advantage (in international trade). Ա երկրի կարողությունը՝ որևէ ապրանք արտադրել ավելի արդյունավետորեն (այսինքն՝ միավոր ներդրանքով 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:

բեռ (կամ՝ հարկային բեռ) incidence (or tax incidence). հարկի վերջնական տնտեսական բեռը (ի հակադրություն հարկի վճարման օրենսդրական պահանջի): Այսպես, վաճառքի հարկը կարող է վճարվել մանրածախ վաճառականի կողմից, բայց հավանական է, որ գանձվի սպառողից: Հարկման ճշգրիտ բեռը կախված է առաջարկի և պահանջարկի գնային առածգականությունից:

բյուջե, հավասարակշռված budget, balanced. բյուջե, որում ծախսերի գումարը հավասար է եկամուտների գումարին (բացառված որևէ փոխառու եկամուտ):

բյուջե, պետական budget, government. որոշակի ժամանակամիջոցի համար (սովորաբար՝ 1 տարի) պետության նախատեսած ծախսերն ու եկամուտները:

բյուջեի ավելցուկ budget surplus. ծախսերի համեմատությամբ պետության եկամուտների ավելցուկը, բյուջեի բացի հակառակը:

բյուջեի բաց budget deficit. եկամուտների համեմատությամբ պետության ծախսերի ավելցուկը՝ բացառված փոխառու եկամուտը: Այս տարբերությունը (բացը) սովորաբար ֆինանսավորվում է փոխառությամբ:

բյուջեի գիծ budget line. ապրանքների (որոնք սպառողը կարող է գնել տվյալ եկամտով և տվյալ գներով) համակցությունը պատկերող կոր: Եթե գծապատկերը սննդամթերք և հագուստ է նշում, ապա գծի յուրաքանչյուր կետ արտահայտում է սննդամթերքի և հագուստի որևէ համակցություն, որ կարելի է գնել տվյալ եկամտով և երկու ապրանքի համար տվյալ գներով: Երբեմն կոչվում է նաև բյուջեի սահմանափակում:

բյուջեի սահմանափակում budget constraint. տես՝ **բյուջեի գիծ**:

բնական մենաշնորհ natural monopoly. ձեռնարկություն կամ արդյունաբերության ճյուղ, որի արտադրանքի ընդհանուր մակարդակի տիրույթում արտադրության մեկ միավորի միջին ծախսը կտրուկ նվազում է, օրինակ՝ էլեկտրաէներգիայի մատակարարումը: Այսպիսով, առանձին որևէ ձեռնարկություն կամ մենաշնորհատեր կարող է արտադրանքն ավելի արդյունավետորեն առաջարկել, քան ձեռնարկությունների համախումբը:

բնակչության աճի մալթուսյան տեսություն malthusian theory of population growth. առաջին անգամ այս վարկածն առաջադրել է Թոմաս Մալթուսը, ըստ որի սննդամթերքի առաջարկի աճի տեմպերի նկատմամբ գոյություն ունի բնակչության աճի տեմպերի գերազանցման «բնական» միտում: Այսպիսով մեկ շնչին ընկնող սննդամթերքը անընդհատ կնվազի՝ ստիպելով սահմանափակել բնակչության աճը: Ընդհանուր առմամբ այս տեսակետը պնդում է, թե եկամտի և կենսամակարդակի բարձրացմանը զուգընթաց բնակչությունը միտում ունի ավելի արագ աճելու:

Բրեթն Վուդսի համակարգ Bretton Woods system. տես՝ **կարգավորելի գամ**:

գանձարանային պարտամուրհակներ treasury bills (T. bills). համերկրային կառավարության կողմից բաց թողնվող կարճաժամկետ փոխառության

պարտատոմսեր կամ արժեթղթեր:

գերածախս deficit spending. ապրանքների, ծառայությունների և հանձնառու վճարումների վրա կատարված պետության ծախսերի գերազանցումը հարկերից և այլ աղբյուրներից ստացված եկամտին: Տարբերությունը ֆինանսավորվում է՝ փոխառելով հասարակությունից:

գերգնաճ 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: Երբ բոլոր խաղացողներն ունեն գերիշխող ռազմավարություն, արդյունքում ստացվում է գերիշխող հավասարակշռություն:

գյուտ invention. նոր նյութի ստեղծում կամ արտադրական նոր տեխնոլոգիայի հայտնագործում: (Տարբերվում է **նորաստեղծությունից**):

գնաճ (կամ՝ **գնաճի չափ**) inflation (or inflation rate). գների ընդհանուր մակարդակի տարեկան տոկոսային աճը: Գերգնաճն արտառոց բարձր տեմպերով գնաճն է (օրինակ՝ տարեկան 1000, 1.000.000 և կամ նույնիսկ 1.000.000.000 տոկոսով): Քառատրոփ գնաճ, որի տեմպերը տարեկան կազմում են 50,100 կամ 200%): Չափավոր գնաճ. գների ընդհանուր մակարդակի այնպիսի բարձրացում, որը չի հանգեցնում հարաբերական գների և եկամուտների կտրուկ թռիչքի:

գնաճի չափ rate of inflation. տես՝ **գնաճ**:

գնաճկունություն price flexibility. գնի վարքագիծը «աճուրդի» շուկաներում: Դա վերաբերում է հումքային ապրանքների, ինչպես նաև հիմնապաշարների շուկաներին, որտեղ ապրանքներն անմիջապես արձագանքում են պահանջարկի կամ առաջարկի փոփոխություններին: (Ի հակադրություն տես՝ **կառավարվող գներ**):

գնանկում deflation. գների ընդհանուր մակարդակի անկում:

գնառածգական պահանջարկ (կամ՝ **առածգական պահանջարկ**) price-elastic demand (or elastic demand). իրավիճակ, երբ պահանջարկի գնառածգականությունը բացարձակ արժեքով մեծ է 1-ից: Սա նշանակում է, որ պահանջարկի քանակի տոկոսային փոփոխությունը գերազանցում է գնի տոկոսային փոփոխությանը: Բացի այդ, պահանջարկի առածգականությունը ենթադրում է, որ թեպետ գինն ընկնում է, պահանջարկն այնքան շատ է ավելանում, որ ընդհանուր հասույթը (գին անգամ քանակ) ավելանում է: (Ի տարբերություն **ոչ գնառածգական պահանջարկի**):

գների համաթիվ price index. որոշակի ժամանակահատվածում ապրանքների հավաքածուի միջին գնի փոփոխությունը պատկերող համաթիվ: Միջինը հաշվարկելիս տարբեր ապրանքների գները սովորաբար կշռվում են ըստ դրանց տնտեսական կարևորության աստիճանի (օրինակ՝ սպառողական գների համաթվի մեջ՝ ընդհանուր սպառողական ծախսերում ապրանքատեսակի ունեցած բաժինը):

գների քանակական տեսություն quantity theory of prices. արտադրանքի և գների ընդհանուր մակարդակի որոշման տեսություն: Հենվում է այն պնդման վրա, որ գների շարժը համամասնական է փողի առաջարկին: Առավել զգուշավոր են մոնետարիստական տեսության կողմնակիցները, որոնք գտնում են, որ փողի առաջարկը անվանական ՀԱԱ-ի փոփոխման որոշիչ գործոնն է (տես՝ **մոնետարիզմ**):

գնորդի մենաշնորհատիրություն monopsony. մենաշնորհատիրության հայելային պատկերը. մեկ գնորդի շուկա, «գնորդի մենաշնորհ»:

գործազրկության բնական մակարդակ natural rate of unemployment. գործազրկության մակարդակ, որի դեպքում աշխատավարձի և գների աճը վեր ու վար մղող ճնշումը հաշվեկշռված է այնպես, որ գնաճի չափը ոչ ավելանում է, ոչ էլ նվազում: Համարժեքորեն, գործազրկության այնպիսի մակարդակ է, որի դեպքում Ֆիլիփսի կարճաժամկետ հեռանկարային կորն ուղղահայաց է:

գործազրկություն unemployment. (1) տնտեսագիտական եզր: Ակամա գործազրկություն, երբ որակյալ աշխատողները աշխատավարձի գործող դրույքներով պատրաստ են աշխատել, սակայն աշխատանք չեն գտնում, (2) ըստ ԱՄՆ-ի աշխատուժի ռեսուրսների վիճակագրության բյուրոյի պաշտոնական ձևակերպման՝ գործազուրկը (ա) տվյալ պահին չաշխատող անհատն է, կամ (բ) աշխատանքից հեռացվածը, որն սպասում է աշխատանքի հրավերի կամ էլ վերջին չորս շաբաթում ակտիվորեն աշխատանք է փնտրել:

գործազրկություն, անցողիկ unemployment, frictional. տես՝ **անցողիկ գործազրկություն**:

գործազրկություն, կառուցվածքային unemployment, structural. տես՝ **կառուցվածքային գործազրկություն**:

գործարարության պարբերաշրջաններ business cycles. ամբողջ ազգային արդյունքի, եկամտի և զբաղվածության (սովորաբար՝ 2-ից 10 տարի տևողությամբ) տատանումները՝ տնտե-

սության բազմաթիվ ճյուղերում արտահայտված լայնատարած և միաժամանակյա ընդարձակմամբ կամ կրճատմամբ: Արդի մակրոտնտեսագիտության մեջ ընդունված է համարել, որ գործարարության պարբերաշրջանները ծագում են, երբ փաստացի ՀԱԱ-ն աճում է ներուժային ՀԱԱ-ի համեմատությամբ (ընդլայնում) կամ նվազում է ներուժային ՀԱԱ-ի համեմատությամբ (կրճատում կամ անկում):

Գրեշմի օրենք Gresham's law. վերագրվում է Անգլիայի եղիսաբեթ Ա թագուհու խորհրդական սըր Թոմաս Գրեշմին, որը 1558 թ. սահմանել է, որ «վատ փողը դուրս է մղում լավին», այսինքն, եթե հասարակությունը կասկածում է փողի առաջարկի որևէ բաղադրիչի վրա, ապա «լավ փողը» կպահի, իսկ «վատը» կջանա փոխանցել ուրիշին:

դասական տեսություններ (մակրոտնտեսագիտության մեջ) classical theories (in macroeconomics). տնտեսության մեջ ինքնակարգավորող ուժերը հատկանշող տեսություններ: Ըստ դասական մոտեցման, գոյություն ունի լրիվ զբաղվածություն, և ընդհանուր պահանջարկը խթանելու քաղաքականությունը չի ազդում արտադրանքի վրա:

դասական տնտեսագիտություն classical economics. տնտեսագիտական մտքի հիմնարար դպրոցը մինչև Քեյնզի տեսության ի հայտ գալը, 1776 թ. հիմնադրել է Ադամ Սմիթը: Մեծագույն ներկայացուցիչներն են Դեյվիդ Ռիքարդոն, Թոմաս Մալթուսը և Ջոն Սթյուարթ Միլը: Այս դպրոցը հիմնականում պնդում էր, որ տնտեսական օրենքները (մասնավորապես՝ անհատական շահը և մրցակցությունը) սահմանում են գներն ու արտադրության տվյալ գործոնին ընկնող արդյունքի բաժնեմասը, և որ գների համակարգը ռեսուրսների բաշխման հնարավոր լավագույն գործիքն է: Նրանց տնտեսագիտական տեսությունը խարսխվում է Սեյի շուկայի օրենքի վրա:

դավադիր խմբաշնորհատիրություն collusive oligopoly. շուկայական կառուցվածք, որտեղ ձեռնարկությունների մի խումբ (այն է՝ մի քանի խմբաշնորհատերեր) գաղտնի համաձայնության են գալիս և միասնական վճիռ կայացնում: Եթե նրանց հաջողվում է իրենց համատեղ շահույթը առավելագույնի հասցնել, շուկայական գինն ու քանակը ընդհուպ մոտենում են մենաշնորհային գնին ու քանակին:

դավադիր համաձայնություն collusion. համաձայնություն տարբեր ձեռնարկությունների միջև՝ գները բարձացնելու, շուկաները բաժանելու կամ մրցակցությունն այլ կերպ սահմանափակելու վերաբերյալ:

դեբետ debit. (1) հաշվապահական եզր, որ նշանակում է միջոցների աճ կամ պարտավորությունների նվազում: (2) վճարային հաշվեկշռի հաշվապահության մեջ՝ հոդված, օրինակ՝ ներմուծումը, որը կրճատում է երկրի արտարժույթի պաշարը:

դրամատնային պահուստ bank reserves. տես՝ **պահուստ, դրամատնային**:

դրամատնային փող bank money. դրամատների ստեղծած փողը, մասնավորապես, ընթացիկ հաշիվները (M_1-ի մի մասը), որ ստեղծվում են դրամատնային պահուստի բազմակի ընդարձակումով:

դրամատուն, առևտրային bank, commercial. ֆինանսական միջնորդ, որի հիմնական առանձնահատկությունը մինչև վերջերս ընթացիկ ավանդներ ընդունելն էր: Վարում է նաև խնայողություններ կամ ժամկետավոր ավանդներ և փողի շուկայի ավանդային հաշիվներ, վաճառում է ճանապարհորդի վճարագրեր, կատարում է ֆինանսական այլ ծառայություններ, փոխառություններ տրամադրում անհատներին ու ձեռնարկություններին: 1980 թվականից ի վեր խնայողական դրամատներին և ավանդապահ այլ հաստատություններին թույլատրվում է ընթացիկ հաշիվներ վարել և, այսպիսով, ավելի նմանվել առևտրային դրամատներին:

եկամտահարկ, անձնական income tax, personal. անհատ անձանց եկամուտներից՝ աշխատավարձից, ռոճիկից, սեփականությունից, վարձավճարից, շահութաբաժիններից կամ շահից գանձվող հարկ: ԱՄՆ-ում անձնական եկամտահարկը սանդղակավորված է, այսինքն՝ բարձր եկամուտ ունեցող անձինք եկամտահարկի ավելի բարձր դրույք են վճարում, քան ավելի ցածր եկամուտ ունեցողները:

եկամտահարկ, բացասական income tax, negative. տես՝ **բացասական եկամտահարկ**:

եկամտի ազդեցություն (գնի փոփոխության) income effect (of a price change). որևէ ապրանքի պահանջվող քանակության փոփոխություն այն բանի շնորհիվ, որ ապրանքի գնի փոփոխությունը սպառողի իրական եկամուտը փոփոխելու ազդեցություն ունի: Այսպիսով, այն լրացնում է գնի փոփոխության փոխարինման ազդեցությունը:

եկամտի հաշվետվություն income statement. ընկերության հաշվետվությունը, որտեղ նշվում է որոշակի ժամանակահատվածում (սովորաբար՝ մեկ տարի) ստացված վաճառքի հասույթը կամ վաստակած եկամուտը, բոլոր ծախսերը և շահույթը (զուտ եկամուտը): Կոչվում է նաև՝ **շահույթի և վնասի հաշվետվություն**:

եկամտի քաղաքականություն incomes policy. պետական քաղաքականություն, որը գնաճը

մեղմելու նպատակով ուղղակիորեն փորձում է սահմանափակել աշխատավարձի և գների փոփոխությունները: Այս քաղաքականության ոլորտը աշխատավարձգին կամավոր ուղեցույցից մինչև աշխատավարձի և գների նկատմամբ օրենսդրական խստիվ վերահսկողությունն է:

եկամուտ income. որոշակի ժամանակահատվածում (սովորաբար՝ մեկ տարի) անհատին կամ երկրին բաժին ընկնող աշխատավարձի, շահի, շահաբաժինների և այլ հասույթների գումարը:

ենթադրվող ծախսի տարրեր implicit-cost elements. ծախսեր, որ ակնառու չեն, ինչպես դրամական պարզորոշ ծախսերը, սակայն պետք է դիտվեն որպես այդպիսիք: Օրինակ, սեփական գործ վարելիս շահույթի հաշվարկի մեջ պետք է մտցնել (որպես ենթադրյալ ծախս) այն աշխատավարձը, որ կստանայիք մեկ այլ տեղ աշխատելիս: Երբեմն անվանում են **այլընտրանքի գին**, թեպետ այլընտրանքի գինն ավելի լայն իմաստ ունի:

երկարաժամկետ հեռանկար long run. արտահայտությունն օգտագործվում է փոփոխություններին լրիվ հարմարվելու ժամանակահատվածը բնորոշելու համար: Միկրոտնտեսագիտության մեջ այն ժամանակահատվածն է, որի ընթացքում ձեռնարկությունները կարող են մուտք գործել կամ լքել տնտեսության այս կամ այն ճյուղը, ինչպես նաև փոխարինել հիմնական միջոցների պաշարները: Մակրոտնտեսագիտության մեջ հաճախ նշում է այն ժամանակահատվածը, որի ընթացքում բոլոր գները, աշխատանքային պայմանագրերը, հարկադրույքները և ակնկալիքները ճշգրտվում են:

երկարաժամկետ հեռանկարային ընդհանուր առաջարկ long-run aggregate supply. բոլոր գների և աշխատավարձի ճշգրտումից հետո արտադրանքի և գների մակարդակի փոխառնչությունը, երբ ընդհանուր առաջարկի կորը դառնում է ուղղահայաց:

երկշնորհ duopoly. երկու վաճառողից բաղկացած շուկայական կառուցվածք (համեմատել **խմբաշնորհատիրության** հետ):

ՁԱԱ NNP տես՝ **զուտ ազգային արդյունք**:

զարգացող երկրներ developing countries. տես՝ **թույլ զարգացած երկիր (ԹԶԵ)**:

զեղչադրույք discount rate. (1) Կենտրոնական դրամատան կողմից առևտրային դրամատանը տրամադրված վարկի դիմաց գանձվող շահադրույք: (2) Տվյալ պահին որևէ միջոցի արժեքը հաշվելու գործակից:

զեղչում (ապագա եկամտի) discounting (of a future income). ապագա եկամտի փոխարկումը ներկա արժեքին համազոր մեծության: Ապագա որևէ դոլարային գումար կրճատվում է համապատասխան շահադրույքն արտահայտող զեղչի գործակցով: Օրինակ, եթե որևէ մեկը ձեզ խոստանա երկու տարի հետո տալ 121 դոլար, և համապատասխան շահադրույքը կամ զեղչադրույքը տարեկան 10 տոկոս է, ապա առկա արժեքը կարող ենք հաշվել՝ 121 դոլարը $(1,10)^2$ գործակցով զեղչելով: Ապագա եկամտի զեղչի գործակիցը կոչվում է **զեղչադրույք**:

զուտ ազգային արդյունք (ՁԱԱ) net national product (NNP). ՀԱԱ-ից հանած հիմնական միջոցների արժեզրկման զեղչը:

զուտ արժեք net worth. հաշվապահական հաշվառման մեջ՝ ընդհանուր միջոցների և ընդհանուր պարտավորությունների տարբերությունը:

զուտ արտահանում net exports. ազգային արդյունքի հաշիվներում՝ արտահանված ապրանքների ու ծառայությունների արժեքի և ներմուծված ապրանքների ու ծառայությունների արժեքի տարբերությունը:

զուտ ներդրում net investment. համախառն ներդրումից հանած հիմնական միջոցների արժեզրկումը:

զուտ տնտեսական բարեկեցություն net economic welfare (NEW). ազգային արտադրանքի ցուցանիշ, որը ճշտում է ՀԱԱ-ի չափման բազմաթիվ սահմանափակությունները:

զուտ տնտեսական վարձավճար pure economic rent. տես՝ **վարձավճար, տնտեսական**:

ընդհանուր առաջարկ aggregate supply. այն ապրանքների ու ծառայությունների ընդհանուր արժեքը, որ ձեռնարկությունները կցանկանային արտադրել տվյալ ժամանակահատվածում: Ընդհանուր առաջարկի ֆունկցիան կախված է առկա ներդրումներից, տեխնոլոգիայից և գների մակարդակից:

ընդհանուր առաջարկի (ԸԱ) կոր aggregate supply (AS) curve. արտադրանքի (որ ձեռնարկությունները ցանկանում են առաջարկել) և գների ընդհանուր մակարդակի հարաբերակցությունը պատկերող կորը (այլ գործոնների հավասարության դեպքում): Ընդհանուր առաջարկի կորը ներուժային արտադրանքի դեպքում երկարաժամկետ հեռանկարում ուղղահայաց լինելու միտում ունի, սակայն կարճաժամկետ հեռանկարում կարող է համեմատաբար հորիզոնական լինել:

ընդհանուր հավասարակշռություն general equilibrium. տնտեսության, որպես ամբողջության, հավասարակշռության վիճակ, որի դեպքում միաժամանակ բոլոր ապրանքների և ծառայությունների շուկաները հավասարակշռության մեջ են: Քա-

նի որ արտադրողները որոշակի գներով ցանկանում են առաջարկել ճիշտ այնքան ապրանք, որքան սպառողներն ուզում են գնել, ապա շուկայի որևէ մասնակցի վարքագիծը փոխելու ճնշում գոյություն չունի: Ի հակադրություն, մասնակի հավասարակշռության վերլուծությունը դիտարկում է մեկ եզակի շուկայի հավասարակշռությունը:

ընդհանուր պահանջարկ aggregate demand. տվյալ ժամանակահատվածում տնտեսության ծրագրված կամ ցանկալի ամբողջ ծախսը: Որոշվում է գների ընդհանուր մակարդակով: Ընդհանուր պահանջարկի վրա ազդում են ներքին ներդրումը, զուտ արտահանումը, պետական 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 կորը (մնացած գործոններն անփոփոխ): Ինչպես ցանկացած պահանջարկի կորի դեպքում, ընդհանուր պահանջարկի կորը պայմանավորված է կարևոր փոփոխականներով, օրինակ՝ պետական ծախսերով, արտահանմամբ և փողի առաջարկով:

ընթացիկ արժեք (միջոցի) present value (of an asset). ժամանակի ընթացքում եկամտի անընդհատ հոսք բերող միջոցի ընթացիկ արժեքը: Հաստույթի հոսքի արժեքային գնահատումը պահանջում է հաշվարկել եկամտի բաղադրամասերի ընթացիկ արժեքը, որն էլ արվում է ապագա եկամուտների նկատմամբ զեղչադրույքի (կամ շահադրույքի) կիրառմամբ:

ընթացիկ հաշիվ current account. տես՝ **առևտրի հաշվեկշիռ**:

ընթացիկ հաշիվներ (կամ՝ **դրամատնային փող**) checking accounts (or bank money). առևտրային դրամատանը կամ ֆինանսական այլ միջնորդ հաստատությունում պահվող ավանդ, որի դիմաց կարող են վճարագրեր դուրս գրվել և որը, հետևապես, գործարքային փող է (կամ M_1): Ընթացիկ հաշիվների հիմնական տեսակները ցպահանջ ավանդներն են (որոնք կարող են հանվել առանց ծանուցման և շահ չեն բերում) և ԱՇՎ հաշիվները, որոնք սովորական ցպահանջ ավանդներից տարբերվում են նրանով, որ շահ են բերում: Ընթացիկ հաշիվները M_1-ի ամենամեծ բաղադրիչներն են:

ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռ balance on current account. տես՝ **առևտրի հաշվեկշիռ**:

ընկերակցության եկամտահարկ corporate income tax. ընկերակցության տարեկան զուտ եկամտից գանձվող հարկը:

ընկերակցություն corporation. արդի կապիտալիստական տնտեսություններում գործարար կազմակերպության գերակշիռ ձևը: Ընկերակցությունն անհատներին կամ այլ ընկերակցություններին պատկանող ձեռնարկություն է: Նա գնելու, վաճառելու, պայմանագրեր կնքելու նույն իրավունքներն ունի, ինչ որ անհատը: Իրավապես առանձնացած է իր սեփականատերերից և «սահմանափակ պատասխանատվություն» ունի:

ընկերություն partnership. գործը վարելու նպատակով երկու կամ ավելի անձանց միավորումը ոչ ընկերակցային եղանակով և անսահմանափակ պատասխանատվությամբ:

ըստ օգուտի (հարկման) սկզբունք benefit principle (of taxation). սկզբունք, ըստ որի մարդիկ հարկվում են պետական ծրագրերից իրենց ստացած օգուտներին համապատասխան:

թեքություն slope. գծապատկերում՝ հորիզոնական առանցքի վրա տեղադրված փոփոխականի միավոր փոփոխության հետևանքով ուղղահայաց առանցքի վրա տեղադրված փոփոխականի փոփոխությունն է: Վերընթաց կորերն ունեն դրական թեքություն, վարընթաց կորերը (օրինակ՝ պահանջարկի կորը)՝ բացասական, իսկ հորիզոնական կորերը՝ զրոյական:

թույլ զարգացած երկիր (ԹԶԵ) less developed country (LDC). երկիր, որի բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամուտը «զարգացած երկրների» (վերջիններիս թվին են դասվում Հյուսիսային Ամերիկայի կամ Արևմտյան Եվրոպայի պետությունների մեծ մասը) համեմատությամբ շատ ավելի ցածր է:

ժամկետավոր ավանդ time deposit. դրամատանը պահվող հիմնապաշարներ, որոնք ունեն «հետ վերցնելու նվազագույն ժամկետ»: Ընդգրկված է M_2 լայնիմաստ փողի մեջ, բայց ոչ՝ M_1-ի մեջ, որովհետև որպես վճարամիջոց չի ընդունվում:

ժողովրդագրություն demography. բնակչության վարքի ուսումնասիրություն:

իներցիոն գնաճ inertial inflation. կայուն գնաճի գործընթաց: Տեղի ունի այն դեպքերում, երբ սպասվում է գնաճի շարունակում, որի տեմպերը տվյալ պահին հաշվի են առնվում պայմանագրերում և բնակչության ակնկալիքներում:

ի՞նչ, ինչպե՞ս և ո՞ւմ համար what, how and for whom. տնտեսական կազմակերպության երեք հիմնահարցերը: «Ի՞նչը» այն հարցն է, թե հասարակությունն իր սահմանափակ ռեսուրսներով կամ արտադրության գործոններով ամեն մի հնարավոր ապրանքից կամ ծառայությունից ինչքա՞ն կարող է արտադրել: «Ինչպե՞սը» յուրաքանչյուր ապրանքի արտադրության եղանա-

կի ընտրությունն է: «Ո՞ւմ համարը» հասարակության անդամների միջև սպառողական ապրանքների բաշխումն է:

ինքնաշխատ (կամ՝ ներքին) կայունարարներ automatic (or built-in) stabilizers. մասնավոր հատվածում եկամտի փոփոխությունները մեղմելու կառավարության հարկային կամ ծախսային համակարգի հատկությունը (օրինակ՝ գործազրկության նպաստ, սահմանադրավորված եկամտահարկ):

իրական աշխատավարձ real wages. աշխատավարձի գնողունակությունը ապրանքների ու ծառայությունների առումով: Չափվում է անվանական աշխատավարձի դրույքի և սպառողական գների համաթվի հարաբերությամբ:

իրական ՀԱԱ real GNP. գների փոփոխման նկատմամբ ճշգրտված ՀԱԱ-ն: Իրական ՀԱԱ-ն հավասար է անվանական ՀԱԱ-ն բաժանած ՀԱԱ-ի համադիրի 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) շահադրույքի և գնաճի չափի տարբերությանը:

իրական տնտեսագիտություն positive ecomomics. տես՝ **կանոնական և իրական տնտեսագիտություն**:

լճացնաճ stagflation. 1970-ական թվականներին գործածության մեջ մտած եզր, որը բնութագրում է բարձր գործազրկության կամ լճացման և կայուն գնաճի զուգակցումը: Այն հիմնականում բացատրվում է գնաճի գործընթացի իներտությամբ:

լճացում depression. բարձր գործազրկությամբ, արտադրանքի և ներդրումների փոքր ծավալով բնութագրվող տևական ժամանակաշրջան: Ուղեկցվում է վստահության, գործարար ակտիվության, գների անկումով: Լճացման ավելի մեղմ ձևը **անկումն** է, որին բնորոշ են լճացման շատ հատկանիշներ՝ ավելի նվազ չափով: Անկումն ավելի ստույգ սահմանվում է որպես այնպիսի ժամանակաշրջան, երբ իրական ՀԱԱ-ն նվազում է առնվազն երկու հաջորդական եռամսյակների ընթացքում:

Լորենցի կոր Lorenz curve. հարստության կամ եկամտի անհավասարության աստիճանը ցույց տվող գծագիր:

լրավճար subsidy. ապրանք արտադրող կամ սպառող ձեռնարկությանը կամ տնային տնտեսությանը կառավարության կողմից ցուցաբերվող ֆինանսական օգնություն: Օրինակ՝ կառավարությունը հաճախ լրավճարում է սննդամթերքը՝ իր վրա վերցնելով ցածր եկամուտներով տնային տնտեսությունների ծախսերի մի մասը:

լրիվ զբաղվածություն full employment. եզրն օգտագործվում է տարբեր իմաստներով: Պատմականորեն ընդունված է անվանել զբաղվածության այնպիսի մակարդակը, որի դեպքում ակամա գործազրկություն գոյություն չունի (կամ նվազագույն է): Ներկայումս տնտեսագետները զբաղվածության բարձրագույն տևական մակարդակը նշելու համար օգտագործում են **գործազրկության բնական մակարդակ** հասկացությունը:

խաղերի տեսություն game theory. առնվազն մասամբ հակամարտ շահեր ունեցող երկու կամ ավելի վճիռ կայացնողներ ներառող իրավիճակի վերլուծություն: Կարող է վերաբերել խմբաշնորհ շուկաների փոխազդեցությանը, ինչպես նաև սակարկելի իրավիճակներին (օրինակ՝ գործադուլ) կամ բախումներին (օրինակ՝ զորախաղ կամ պատերազմ):

խառը ձեռնարկություն conglomerate. չառնչվող ապրանքներ արտադրող և վաճառող մեծ ընկերություն (օրինակ՝ ծխախոտ արտադրող որոշ ընկերություններ մտել են ծխախոտին չառնչվող այնպիսի բնագավառներ, ինչպիսիք են ալկոհոլային խմիչքների արտադրությունը, ավտոմեքենաների վարձակալությունը, կինոարդյունաբերությունը):

խառը ձեռնարկությունների միաձուլում conglomerate merger. տես՝ **միաձուլում**:

խառը տնտեսություն mixed economy. ոչ համայնավարական երկրներում տնտեսական կազմակերպության գերիշխող ձև: Խառը տնտեսական կազմակերպության հիմքում ընկած է գների համակարգը, սակայն կառավարությունը բազմազան լծակներ (ինչպիսիք են հարկերը, ծախսերը և կարգավորումը) է օգտագործում տնտեսական անկայունության և շուկայի ձախողումների դեմ պայքարելիս:

խմբաշնորհատիրություն oligopoly. անկատար մրցակցության իրավիճակ, երբ արդյունաբերության որևէ ճյուղում իշխում են փոքրաթիվ մատակարարներ:

խնայողության սահմանային հակվածություն (ԽՍՀ) marginal propensity to save (MPS). տնօրինելի եկամտի հավելյալ մեկ դոլարի այն մասը, որ խնայվում է: Ուշադրություն դարձրեք, որ ըստ սահմանման՝ ՍՍՀ + ԽՍՀ = 1:

խնայողության ֆունկցիա saving function. եկամտի որոշակի մակարդակում տնային տնտեսության կամ պետության խնայողությունների քանակը պարզաբանող գծապատկեր:

խնայողություն saving. եկամտի այն մասը, որ չի սպառվում: Այլ

խոսքով՝ տնօրինելի եկամտի և սպառման տարբերությունը:

ԽՍՀ MPS. տես՝ **խնայողության սահմանային հակվածություն**:

խտրականություն discrimination. վաստակի տարբերություններ, որ ծագում են անձնական հատկանիշներից՝ սեռից, ռասայից կամ դավանանքից, այլ ոչ թե աշխատանքային հատկանիշներից:

ծախս, ամբողջ cost, total. հասանելի նվազագույն ամբողջ ծախսը տեխնոլոգիայի որոշակի մակարդակի և տվյալ գների պայմաններում: Կարճաժամկետ հեռանկարում ամբողջ ծախսը առկա գործարանն ու մշտական այլ ծախսերը դիտարկում է որպես տրված: Երկարաժամկետ հեռանկարում ամբողջ ծախսն այն է, որ ձեռնարկությունը կկատարեր, եթե լիակատար ճկունություն պահպաներ բոլոր ներդրումների և վճիռների վերաբերմամբ:

ծախս, հաստատագրված cost, fixed. ծախս, որը ձեռնարկությունը կատարում է նույնիսկ այն դեպքում, երբ իր արտադրանքը խնդրո առարկա ժամանակահատվածում հավասար է զրոյի: Ամբողջ հաստատագրված ծախսը բաղկացած է անհատական պայմանագրային այնպիսի ծախսերից, ինչպիսիք են շահավճարը, գրավի վճարումները, տնօրենների աշխատավարձը:

ծախս, միջին cost, average. ամբողջ ծախսը (տես՝ **ծախս, ամբողջ**) բաժանած արտադրված միավորների քանակի վրա:

ծախս, միջին հաստատագրված cost, average fixed. հաստատագրված ծախսը՝ բաժանած արտադրված միավորների քանակի վրա:

ծախս, միջին փոփոխական cost, average variable. ամբողջ փոփոխական ծախսը (տես՝ **ծախս, փոփոխական**) բաժանած արտադրված միավորների քանակի վրա:

ծախս, նվազագույն cost, minimum. միավոր արտադրանքի նվազագույն հասանելի ծախսը (միջին, փոփոխական կամ սահմանային): Միջին ծախսի կորի վրա յուրաքանչյուր կետ նվազագույն է այն իմաստով, որ դա այդ կետով արտահայտված արտադրանքի ծախսի նկատառումով այն լավագույնն է, ինչ ձեռնարկությունը կարող է անել: Նվազագույն միջին ծախսը այդ կորի ցածրագույն կետն է (կամ կետերն են):

ծախս, սահմանային cost, marginal. հավելյալ ծախսը (կամ՝ ամբողջ ծախսի աճը), որ պահանջվում է արտադրանքի մեկ հավելյալ միավոր թողարկելու համար (կամ՝ ամբողջ ծախսի կրճատումը մեկ միավոր պակաս արտադրելու դեպքում):

ծախս, փոփոխական cost, variable. ծախս, որը փոփոխվում է արտադրանքի ծավալին զուգընթաց, ինչպես, օրինակ՝ հումքի, աշխատուժի և վառելիքի ծախսերը: Փոփոխական ծախսը հավասար է ամբողջ ծախսից հանած հաստատագրված ծախսը:

ծախսածածկման գին (կամ՝ **մակարդակ, կետ**) break-even price (or level, or point). միկրոտնտեսագիտության մեջ, ձեռնարկության առումով գնի այն մակարդակը, որի դեպքում ծախսերն ու եկամուտը հավասար են, այսինքն՝ շահույթը հավասար է զրոյի:

ծախսածածկման կետ (մակրոտնտեսագիտության մեջ) break-even point (in macroeconomics). անհատի, ընտանիքի կամ համայնքի առումով եկամտի այն մակարդակը, որի դեպքում եկամուտը 100 տոկոսով ծախսվում է սպառման վրա (այսինքն՝ այն կետը, ուր չկա ոչ՝ խնայում, ոչ՝ ապախնայում): Դրական խնայումն սկսվում է եկամտի ավելի բարձր մակարդակներում:

ծախսածին գնաճ cost-push inflation. շուկայական առաջարկով պայմանավորված ծախսերի կտրուկ աճից ծագող գնաճ: Ընդհանուր առաջարկ-պահանջարկ շրջանակում ծախսածին գնաճը պատկերվում է ընդհանուր առաջարկի կորի վերընթաց տեղաշարժով: Կոչվում է նաև **առաջարկացուց գնաճ**:

ծախսի բազմապատկիչ expenditure multiplier. տես՝ **բազմապատկիչ**:

ծավալարդյունք economies of scale. արտադրողականության աճ կամ միջին ծախսի նվազում, որ առաջանում է նույն համամասնությամբ արտադրության բոլոր գործոնների 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 տեմպը, երբ բոլոր ներդրումները համամասնորեն աճում են: Օրինակ, եթե բոլոր ներդրումները կրկնապատկվելու դեպքում արտադրանքը նույնպես կրկնապատկվում է, ապա ասում են, որ ծավալի հատույցը հաստատուն է: Եթե ներդրումների կրկնապատկման դեպքում արտադրանքի աճը 100%-ից պակաս է, ապա գործ ունենք ծավալի նվազող հատույցի հետ: Իսկ եթե արտադրանքի աճը 100%-ից ավել է, ապա խոսքը գնում է ծավալի աճող հատույցի մասին:

ծավալի նվազող հատույց decreasing returns to scale. տես՝ **ծավալի հատույց**:

կաղապար model. մի քանի հիմ-

նադրություններով բարդ համակարգի հիմնական բնութագրերի ներկայացման ձևական կմախքը: Կաղապարները տրվում են գծապատկերների, մաթեմատիկական հավասարումների և համակարգչային ծրագրերի տեսքով:

կամավոր գործազրկություն voluntary unemployment. գործազրկություն, որը ծագում է, երբ աշխատավարձը անհատի կարծիքով չի փոխհատուցում այլ նպատակներով (օրինակ՝ հանգստի) իր ժամանակի օգտագործումը:

կանոնական և իրական տնտեսագիտություն normative vs. positive economics. կանոնական տնտեսագիտությունը արժեքի առումով քննարկում է «ինչ պետք է լինի» դատողությունը կամ պետական քաղաքականության նպատակները: **Իրական տնտեսագիտությունը**, ի տարբերություն կանոնականի, տնտեսության իրավիճակի և փաստերի վերլուծությունն է, այլ բառերով՝ «իրերի փաստացի դրությունը»:

կապիտալիզմ capitalism. տնտեսական համակարգ, որտեղ սեփականության (հող և հիմնական միջոցներ) մեծ մասը մասնավոր է: Այսպիսի տնտեսության մեջ մասնավոր շուկան ռեսուրսների բաշխման և եկամտի ստեղծման հիմնական շարժիչն է:

կառավարվող (կամ անճկուն) գներ administered (or inflexible) prices. վերաբերում է սահմանված և որոշակի ժամանակաշրջանի ու մի շարք գործարքների համար հաստատուն պահպանվող գներին: (Ի հակադրություն տես՝ **գնանկունություն**):

կառուցվածքային բյուջե structural budget. տես՝ **փաստացի, պարբերաշրջանային և կառուցվածքային բյուջե**:

կառուցվածքային գործազրկություն structural unemployment. պայմանավորված է նրանով, որ աշխատատեղերի տարածաշրջանային կամ մասնագիտական առանձնահատկությունները չեն համապատասխանում աշխատողների որակավորմանը: Երբեմն ազատ աշխատատեղերն անհնար է լրացնել անհրաժեշտ աշխատանքային հմտության բացակայության կամ բնակավայրից առաջարկվող աշխատատեղերի հեռավորության պատճառով:

կատարյալ մրցակցություն perfect competition. տես՝ **մրցակցություն, կատարյալ**:

կարգավորելի գամ adjustable peg. փոխարժեքային համակարգ, որի դեպքում երկիրը արտարժույթի նկատմամբ պահպանում է ամրագրված կամ «գամված» փոխարժեք: Զգալիորեն մեծ շեղումների դեպքում այս փոխարժեքը պարբերաբար կարգավորվում է: Կարևորագույն արժույթների համար այս համակարգը կիրառվել է Բրեթն Վուդսի ժամանակաշրջանում՝ 1944–1971 թթ., և կոչվում է **Բրեթն Վուդսի համակարգ**:

կարգավորվող տատանումներ managed float. փոխարժեքի ներկայիս ամենատարածված համակարգը: Այս համակարգում պետությունը ժամանակ առ ժամանակ միջամտում է ազգային արժույթը կայունացնելու նպատակով:

կարգավորում regulation. ձեռնարկությունների վարքագիծը վերահսկելու նպատակով պետության մշակած օրենքներն ու կանոնակարգերը: Դրանցից հիմնականներն են՝ **տնտեսական կարգավորումը**, որը տարածվում է գների, շուկա մուտք գործելու կամ արդյունաբերության առանձին ճյուղի ծառայության (օրինակ՝ հեռախոսային կապի ծառայության) վրա, և **սոցիալական կարգավորումը**, որը փորձում է հաղթահարել այնպիսի արտաքին գործոնների անբարենպաստ հետևանքները, ինչպիսին է օդի կամ ջրի աղտոտումը:

կարճաժամկետ հեռանկար short run. ժամանակահատված, որի ընթացքում բոլոր գործոնները չեն կարող իրար լրիվ հարմարվել: Միկրոտնտեսագիտության մեջ՝ հիմնական միջոցները և «մնայուն» այլ ներդրանքները կարճաժամկետ հեռանկարում չեն կարող հարմարվել, և մուտքը ազատ չէ: Մակրոտնտեսագիտության մեջ՝ գները, աշխատավարձի պայմանագրերը, հարկադրույքները և ակնկալիքները կարճաժամկետ հեռանկարում լրիվ չեն կարող հարմարվել:

կարճաժամկետ հեռանկարային ընդհանուր առաջարկ short run aggregate supply. արտադրանքի և գների միջև կարճաժամկետ հեռանկարում ձևավորվող փոխառնչություն: Այդ ընթացքում ընդհանուր պահանջարկի փոփոխությունները կարող են ազդել արտադրանքի վրա: Պատկերվում է նաև ԸՍ-ի վերընթաց կամ հորիզոնական կորով:

կենտրոնական դրամատուն central bank. պետական գործակալություն (ԱՄՆ-ում՝ Federal Reserve System – համերկրային պահուստի համակարգ), որն իրականացնում է փողի առաջարկը, վերահսկում վարկի պայմաններն ու ֆինանսական համակարգը, հատկապես՝ առևտրային դրամատները:

կենտրոնացման ցուցանիշ concentration ratio. արդյունաբերության որևէ ճյուղի ամբողջ արտադրանքի մեջ խոշորագույն ձեռնարկությունների տոկոսային բաժինը: Բնորոշ չափանիշ է այսպես կոչված **չորս ձեռնարկությունների կենտրոնացման ցուցանիշը**, որը ընդհանուր արտադրանքի մեջ չորս խոշորագույն ձեռնարկությունների ունեցած բաժինն է:

կոլեկտիվ բանակցություններ collective bargaining. բանակցություններ աշխատավորների մի խմբի (սովորաբար՝ արհմիության) և իրենց գործատուի միջև:. Բանակցող կողմերը համաձայնության են գալիս աշխատավարձի, հավելավճարի, աշխատանքային պայմանների շուրջը:

կոմունիզմ, համայնավարություն communism. միաժամանակ (1) գաղափարախոսություն, (2) որոշակի քաղաքական կուսակցությունների ամբողջություն և (3) տնտեսական համակարգ: Համայնավարական տնտեսական համակարգում արտադրության միջոցների, մասնավորապես, արդյունաբերական հիմնական միջոցների մասնավոր սեփականությունն արգելված է, որովհետև, ըստ համայնավարության գաղափարախոսության, հիմնական միջոցների նման սեփականությունը հանգեցնում է աշխատավորների շահագործման: Ի լրումն, համայնավարությունը պնդում է, որ եկամուտը պետք է բաշխվի հավասար կամ ավելի ճիշտ՝ ըստ պահանջմունքի: Ներկայումս համայնավարական երկրներում հիմնական միջոցների և հողի մեծագույն մասը պատկանում է պետությանը: Այս երկրները բնութագրվում են համատարած կենտրոնական պլանավորմամբ, պետությունն է սահմանում գները, արտադրության ծավալը և տնտեսական կարևոր այլ փոփոխականները:

կրեդիտ credit. հոդված վճարային հաշվեկշռի հաշվապահության մեջ, օրինակ՝ արտահանումը, որը երկրին արտարժույթ է բերում:

կրկնագործարք hedging. հակազդող գործարքի միջոցով ռիսկից խուսափելու ձև: Օրինակ, եթե ագարակատերը ցորեն է աճեցնում, որը պետք է հավաքվի աշնանը, ապա գնի տատանումների ռիսկը բացառելու նպատակով կարելի է արտադրվելիք ցորենի քանակությունը վաճառել գարնանը կամ ամռանը:

ՀԱԱ GNP. տես՝ **համախառն ազգային արդյունք**:

ՀԱԱ-ի համադիր GNP deflator. ՀԱԱ-ի «գինը», այն է՝ գների համաթիվ, որի միջոցով որևէ տարվա համեմատությամբ չափում են ՀԱԱ-ի բաղադրիչների միջին գինը:

ՀԱԱ-ի ճեղքվածք GNP gap. փաստացի ՀԱԱ-ի և ներուժային ՀԱԱ-ի տարբերությունը:

հակամենաշնորհային օրենսդրություն antitrust legislation. մենաշնորհը, առևտրի սահմանափակումները, ինչպես նաև գները բարձրացնելու կամ մրցակցությունն արգելակելու նպատակով ձեռնարկությունների միջև **դավադիր համաձայնությունն** արգելող օրենքներ:

համադրում (տնտեսական ցուցանիշների) deflating (of economic data). «անվանական» կամ ընթացիկ-դոլարային փոփոխականները «իրական» մեծությունների փոխարկելու գործընթացը: Կատարվում է ընթացիկ փոփոխականները գների համաթվի վրա բաժանելով:

համաթվի բերել (կամ՝ **համաթվել**) indexing (or indexation). գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխությունները փոխհատուցելու նպատակով աշխատավարձը, գները և պայմանագրերը մասնակիորեն կամ ամբողջությամբ կարգավորելու մեխանիզմ:

համալրիչներ complements. երկու ապրանք, որոնք սպառողի համար «անբաժանելի» են (օրինակ՝ ձախ և աջ ոտքի կոշիկը): Միմյանց **փոխարինող** ապրանքները (օրինակ՝ ձեռնոցը և թաթմանը) մրցակցության մեջ են:

համախառն ազգային արդյունք, անվանական (կամ՝ **անվանական ՀԱԱ**) Gross national product, nominal (or nominal GNP). մեկ տարում երկրի արտադրած 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՝ ճշտված ըստ գնաճի, այսինքն՝ իրական ՀԱԱ = անվանական ՀԱԱ/ ՀԱԱ-ի համադիր:

համախառն ներքին արդյունք (ՀՆԱ) gross domestic product (GDP) որևէ երկրի ներսում տվյալ տարում արտադրված ամբողջ արտադրանքը (ի հակադրություն ՀԱԱ-ի, որը երկրի սեփական գործոններով արտադրված արդյունքն է):

համամասնական հարկ proportional tax. տես՝ **աճող, համամասնական և նվազող հարկեր**:

համատեղ հավասարակշռություն cooperative equilibrium. խաղերի տեսության մեջ՝ արդյունք, որի դեպքում ցանկալի արդյունքի հասնելու համար կողմերը գործում են համաձայնեցված:

«համարյա փող» «near money». ֆինանսական միջոցներ, որոնք այնքան հեռու են ռիսկից և այնպիսի հեշտությամբ են փոխարկվում փողի, որ փաստորեն մոտ են ինքնին փողին: Օրինակ՝ փողի հիմնապաշարները և ֆանձարանային մուրհակները:

համեմատական առավելություն (միջազգային առևտրում) comparative advantage (in international trade). ըստ համեմատական առավելության օրենքի, որևէ երկիր պետք է մասնագիտանա այն ապրանքների արտադրության և արտահանման մեջ, որոնք կարող է արտադրել

համեմատաբար ցածր ծախսերով, և պետք է ներմուծի այն ապրանքները, որոնց սեփական արտադրությունը համեմատաբար ծախսատար է: Այսպիսով, ոչ թե բացարձակ, այլ համեմատական առավելությունը պետք է թելադրի առևտրի տարբերակները:

համերկրային պահուստի համակարգ federal reserve system. ԱՄՆ-ի կենտրոնական դրամատունը:

հանձնառու վճարումներ, պետական transfer payments, government. կառավարության վճարումները անհատներին, որոնց դիմաց անհատը ոչ մի ծառայություն չի մատուցում: Օրինակ՝ սոցիալական ապահովության և գործազրկության նպաստները:

հանրային ապրանք public good. բարիք, որից օգտվում է ողջ հասարակությունը, անկախ դրանից օգտվելու առանձին անձանց ցանկությունից: Օրինակ, առողջապահության ջանքերը՝ ուղղված «սև ծաղկի» դեմ պայքարելուն, հավասարապես պաշտպանում են բոլորին և ոչ թե միայն պատվաստաշիճուկի դիմաց վճարողներին: Ի տարբերություն **մասնավոր սպառման** ապրանքների, ինչպիսին է, օրինակ՝ հացը, եթե օգտագործվում են մեկի կողմից, այլևս չեն կարող օգտագործվել մյուսների կողմից:

հաշվեկշիռ balance sheet. տվյալ պահին ձեռնարկության ֆինանսական վիճակի արձանագրությունը, որի մի սյունակում միջոցներն են, իսկ մյուսում՝ **պարտավորությունները**՝ գումարած զուտ արժեքը: Յուրաքանչյուր հոդված նշվում է իր փաստացի կամ հաշվարկված փողային արժեքով: Երկու սյունակների գումարները հավասար են, որովհետև զուտ արժեքը սահմանվում է որպես միջոցների և պարտավորությունների տարբերություն:

հաշվեկշռված բյուջե balanced budget. տես՝ **բյուջե, հաշվեկշռված**:

հասարակական ընտրություն (նաև՝ **հասարակական ընտրության տեսություն**) publlic choice (also public-choice theory). տնտեսագիտության և քաղաքական գիտության ճյուղ, որը գործ ունի տնտեսության կառավարման և պետության կողմից որոշումների ընդունման հետ: Այն տարբերվում է շուկաների տեսությունից, քանի որ ընդգծում է ոչ թե ձեռնարկությունների կողմից առավելագույն շահույթ ստանալու շարժառիթը, այլ քաղաքացիների կողմից առավելագույն աջակցություն հուսալու քաղաքագետների ձգտումը:

հասարակական պարտք public debt. տես՝ **պետական**:

հաստատագրված ծախս fixed cost. տես՝ **ծախս, հաստատագրված**:

հաստատագրված փոխարժեք fixed exchange rate. տես՝ **արտարժույթի փոխարժեք**:

հասույթ, ամբողջ revenue, total. տես՝ **ամբողջ հասույթ**:

հասույթ, միջին revenue, average. տես՝ **միջին հասույթ**:

հասույթ, սահմանային revenue, marginal. տես՝ **սահմանային հասույթ**:

հավասարակշռվող շուկա clearing market. շուկա, որտեղ գները բավականաչափ ճկուն են առաջարկը և պահանջարկը շատ արագ հավասարակշռելու համար: Հավասարակշռված շուկաներում չկան նորմավորում, չգործադրված ռեսուրսներ, պահանջարկի կամ առաջարկի ավելցուկ: Գործնականում սա վերաբերում է բազմապրանքային և ֆինանսական շուկաներին, այլ ոչ թե աշխատուժի կամ բազմատարրանքային շուկաներին:

հավասարակշռություն equilibrium. այնպիսի վիճակ, երբ որևէ տնտեսական միավոր դադարի մեջ է կամ երբ նրա վրա ազդող ուժերը հավասարակշռված են, և փոփոխության միտում չկա:

հավասարակշռություն (անհատ սպառողի) equilibrium (for the individual consumer). այնպիսի վիճակ, երբ սպառողը առավելագույնի է հասցնում օգտակարությունը, այսինքն՝ ընտրել է ապրանքների այնպիսի զամբյուղ, որը տվյալ գների ու եկամտի պայմաններում լավագույնս է բավարարում սպառողի կարիքները:

հավասարակշռություն (գործարար ձեռնարկության) equilibrium (for a business firm). այնպիսի վիճակ կամ արտադրության մակարդակ, երբ ձեռնարկությունն առավելագույնի է հասցնում իր շահույթը (ենթակա ցանկացած սահմանափակումների), և, հետևաբար, արտադրանքը կամ գները փոփոխելու դրդապատճառ չունի: Ձեռնարկության ընդունված տեսության մեջ դա նշանակում է, որ ձեռնարկությունն ընտրել է արտադրանքի այնպիսի ծավալ, երբ սահմանային հասույթը հավասար է սահմանային ծախսին:

հավասարակշռություն, ընդհանուր equilibrium, general. տես՝ **ընդհանուր հավասարակշռություն**:

հավասարակշռություն, մակրոտնտեսական equilibrium, macroeconomic. ՀԱՄ-ի այնպիսի մակարդակ, երբ նախատեսված ընդհանուր պահանջարկը հավասար է նախատեսված ընդհանուր առաջարկին: Հավասարակշռության մեջ ցանկալի սպառումը (Ս), պետական ծախսերը (Պ), ներդրումը (Ն) և զուտ արտահանումը (Х) հավասար են այն քանակին, որ վաճառողները ցանկանում են վաճառել ընթացիկ գնով:

հավասարակշռություն, մրցակցային equilibrium, compet-

itive. տես՝ **մրցակցային հավասարակշռություն**:

հատույցադրույք (կամ՝ հատույց) հիմնական միջոցների rate of return (or return) on capital. եկամուտ ներդրումներից կամ հիմնական միջոցներից: Այսպես՝ տարեկան 12 դոլար եկամուտ բերող 100 դոլար արժեքով ներդրման հատույցադրույքը 12 տոկոս է:

հարաբերակցություն correlation. երկու փոփոխականների կախվածության աստիճանը:

հարկադրական կորուստ deadweight loss. իրական եկամտի կամ սպառողի կամ էլ արտադրողի ավելցուկի կորուստ, որն առաջանում է մենաշնորհի, մաքսադրույքների ու բաժնեչափերի, հարկերի կամ այլ աղճատումների պատճառով: Օրինակ, երբ մենաշնորհատերը բարձրացնում է ապրանքի գինը, սպառողի բավարարվածության կորուստն ավելի մեծ է, քան մենաշնորհատիրոջ եկամտի աճը: Տարբերությունը հասարակությանը հասցված հարկադրական կորուստն է մենաշնորհատիրության պատճառով:

հարկի բեռ tax incidence տես՝ **բեռ**:

հարմարվողական ակնկալիքներ adaptive expectations. տես՝ **ակնկալիքներ**:

հարստություն wealth. երկրին կամ առանձին անձին պատկանող նյութական և ֆինանսական միջոցների զուտ արժեքը տվյալ պահին: Հավասար է բոլոր միջոցների գումարից հանած պարտավորությունները:

հիմնական միջոցներ (արտադրության միջոցներ, հիմնական սարքավորում) capital (capital goods, capital equipment). տնտեսագիտության մեջ՝ արտադրական ներդրումների (հող, աշխատուժ, հիմնական միջոցներ) եռյակից մեկը: Հիմնական միջոցները բաղկացած են տևական օգտագործման ապրանքներից, որոնք իրենց հերթին օգտագործվում են արտադրության մեջ: Հիմնական միջոցների կարևոր բաղադրիչներն են սարքավորումները, շինությունները և գույքը: Հիմնական ապրանքները նշելիս հիշատակվում են նաև իրական հիմնական միջոցները:

հիմնական միջոցներ-արտադրանք հարաբերություն capital-output ratio. տնտեսական աճի տեսության մեջ հիմնական միջոցների ամբողջ պաշարի հարաբերությունը տարեկան ՀԱԱ-ի վրա:

հիմնական միջոցների արտադրողականություն, զուտ productivity of capital, net. տես՝ **հատույցադրույք**:

հիմնական միջոցների ընդլայնում capital widening. իրական հիմնական միջոցների աճի այնպիսի տեմպ, որը հավասար է աշխատուժի (կամ բնակչության) աճի տեմպին, այնպես որ բոլոր հիմնական միջոցների և ամբողջ աշխատուժի հարաբերությունը մնում է անփոփոխ (ի հակադրություն **հիմնական միջոցների խորացման**):

հիմնական միջոցների ինքնաճ capital gains. հիմնական միջոցների, օրինակ՝ հողի կամ սովորական բաժնետոմսերի արժեքի բարձրանալը: Ինքնաճը գույքի վաճառքի և գնման գների տարբերությունն է:

հիմնական միջոցների խորացում capital deepening. տնտեսական աճի տեսության մեջ՝ հիմնական միջոցներ-աշխատուժ հարաբերության աճը (ի հակադրություն **հիմնական միջոցների ընդլայնման**):

հիմնական միջոցների մաշվածության աստիճան capital consumption allowance. տես՝ **արժեզրկում (միջոցների)**:

հող land. դասական և նեոդասական տնտեսագիտության մեջ՝ արտադրության երեք հիմնական գործոններից մեկը (աշխատուժի և հիմնական միջոցների հետ մեկտեղ): Ավելի լայն իմաստով այն ենթադրում է գյուղատնտեսական և արդյունաբերական նպատակներով օգտագործվող հողատարածքները, ինչպես նաև երկրի մակերեսի և ընդերքի բնական ռեսուրսները:

հոսք և պաշար flow vs. stock. հոսքի փոփոխականը ժամանակային կախում ունի, փոփոխվում, հոսում է ժամանակի մեջ (ինչպես գետի ջուրը): Պաշարի փոփոխականով չափում են քանակը ժամանակի որոշակի պահին (ինչպես լճի ջուրը): Եկամուտը տարվա ընթացքում ստացված դոլարի քանակն է, հետևաբար՝ հոսք է, իսկ հարստությունը, օրինակ՝ 1992 թ. դեկտեմբերին, պաշար է:

հովանավորություն protectionism. ներմուծվող արտասահմանյան ապրանքների մրցակցությունից հայրենական արդյունաբերությունը պաշտպանելու նպատակով պետության կողմից կիրառվող ցանկացած միջոցառում (առավել բնորոշ են մաքսադրույքները կամ բաժնեչափերը):

հորիզոնական հավասարություն՝ ի հակադրություն ուղղահայաց հավասարության horizontal equity vs. vertical equity. հորիզոնական հավասարությունը նշանակում է արդարացի կամ հավասար վերաբերմունք համանման իրավիճակներում գտնվող անձանց նկատմամբ: Ըստ այս սկզբունքի, նրանք, ովքեր էապես հավասար իրավիճակում են, պետք է հավասար վերաբերմունքի արժանանան: Ուղղահայաց հավասարությունը նշանակում է անաչառ վերաբերմունք տարբեր հանգամանքներում գտնվող անձանց նկատմամբ: Ուղղահայաց հավասարության համընդհանուր ճանաչում գտած գործնական կիրա-

ռություններ գոյություն չունեն, թեև ոմանք կարծում են, թե ուղղահայաց հավասարությունը պահանջում է աճող հարկում:

հորիզոնական միաձուլում horizontal merger. տես՝ **միաձուլում**:

հորիզոնական միասնացում horizontal integration. տես՝ **միասնացում, ուղղահայաց և հորիզոնական**:

ձեռնարկություն (գործարար ձեռնարկություն) firm (business). կապիտալիստական կամ խառը տնտեսության մեջ մասնավոր արտադրության հիմնական միավորը: Ապրանքներ պատրաստելու և վաճառելու համար վարձում է աշխատուժ և գնում այլ ներդրանք:

ծրի ապրանքներ free goods. ի տարբերություն տնտեսական ապրանքների, դրանք գոյություն ունեն այնպիսի վիթխարի քանակությամբ (օրինակ՝ օդը, ծովի ջուրը), որ կարիք չկա նորմավորել դրանք օգտագործել ցանկացողների միջև: Ուստի և դրանց շուկայական գինը հավասար է զրոյի:

ճկուն փոխարժեք flexible exchange rates. երկրների միջև արտարժույթի փոխարժեքի համակարգ, երբ փոխարժեքը գլխավորապես որոշվում է մասնավոր շուկայական ուժերի ազդեցությամբ (այսինքն՝ առաջարկով և պահանջարկով), առանց կառավարության կողմից որոշակի փոխարժեք սահմանելու և պահպանելու: Երբեմն անվանում են նաև ազատ տատանվող փոխարժեք: Երբ կառավարությունը ձեռնպահ է մնում արտարժույթի շուկայում որևէ միջամտությունից, համակարգը կոչվում է ազատ տատանվող փոխարժեքային համակարգ:

M_1, M_2 տես՝ **փողի առաջարկ**:

մակածված փոփոխականներ induced variables, տես՝ **արտաքին փոփոխականներ**:

մակրոտնտեսագիտություն macroeconomics. տնտեսության՝ որպես միասնական ամբողջության զարգացման օրինաչափությունները վերլուծում է արտադրանքի, եկամտի, գների մակարդակի, արտաքին առևտրի, գործազրկության և այլ համախառն տնտեսական փոփոխականների օգնությամբ: Ի տարբերություն տես՝ **միկրոտնտեսագիտություն**:

մասնակի հավասարակշռության վերլուծություն partial-equilibrium analysis. վերլուծություն, որի հիմքում ընկած է առանձին շուկայում կատարվող փոփոխությունների ազդեցությունը, երբ մնացած գործոններն անփոփոխ են (օրինակ՝ անտեսելով եկամուտների փոփոխությունները):

մասնակի պահուստով դրամատնային գործ fractional-reserve banking. արդի դրամատնային համակարգի կարգավորում, որով ֆինանսական հաստատություններից օրենքով պահանջվում է իրենց ավանդների որոշակի մասը պահել կենտրոնական դրամատանը որպես ավանդ (կամ կանխիկ՝ իրենց դրամարկղում): Ներկայումս Միացյալ Նահանգներում դրամատները պարտավոր են ընթացիկ ավանդների 12 տոկոսը պահել որպես պահուստ:

մասնավոր ապրանք private good. տես՝ **հանրային ապրանք**:

մատչելի փողի քաղաքականություն easy-money policy. շահադրույքները կրճատելու նպատակով փողի առաջարկը մեծացնելու կենտրոնական դրամատան քաղաքականությունը: Նպատակը ներդրումները մեծացնելը, հետևապես, ՀԱՄ-ն ավելացնելն է: (Ի հակադրություն **տուր փողի քաղաքականության**):

մարդկային գիտելիքների, կարողությունների պաշար human capital. երկրի աշխատուժի մեջ մարմնացած տեխնիկական գիտելիքների և հմտության պաշարը, որն արդյունք է կրթության և աշխատանքային ուսուցման մեջ արված ներդրումների:

մարքսիզմ marxism. XIX դարում Կարլ Մարքսի կողմից մշակված սոցիալական, քաղաքական և տնտեսական հայացքների ամբողջությունը: Որպես տնտեսագիտական ուսմունք, այն կանխատեսում էր կապիտալիզմի փլուզումը որպես ներքին հակասությունների հետևանք՝ ելնելով հատկապես բանվոր դասակարգի շահագործման միտումից: Համոզվածությունը, որ կապիտալիզմի ժամանակ բանվորների շահագործումն անխուսափելի է, բխում էր **աշխատավարձի երկաթյա օրենքից**, ըստ որի աշխատավարձն անպայմանորեն ձգտում է գոյամիջոցների նվազագույն մակարդակին:

մաքսադրույք tariff. հարկ կամ գանձում՝ երկիր մտնող ապրանքի յուրաքանչյուր միավորի դիմաց:

«մեզ հանգիստ թողեք» laissez faire. պետության չմիջամտելու քաղաքականություն, տեսակետ, ըստ որի կառավարությունը պետք է հնարավորին չափ քիչ խառնվի տնտեսական գործունեությանը և որոշումների ընդունումը թողնի շուկային: Ըստ Ադամ Սմիթին համակարծիք դասական տնտեսագետների, կառավարության դերը պետք է սահմանափակվի (1) օրինականության և կարգուկանոնի պահպանմամբ, (2) ազգային պաշտպանությամբ, (3) որոշակի հանրային բարիքների ապահովմամբ, որոնք հանձն չի առնի մասնավոր գործարարությունը (օրինակ՝ առողջապահություն, սանիտարահիգիենիկ ախտականխիչ միջոցառումներ):

մեծ կարողության փող high-powered money. նույնն է, ինչ որ **փողի հիմքը**:

մենահարկի շարժում single-tax movement. սկսվել է XIX դարում Հենրի Ջորջի նախաձեռնությամբ, որը պնդում էր, թե տնտեսության կայուն աճի պայմաններում պահպանվող չքավորությունը բացատրվում է հողի սակավությամբ և հողատերերին գնացող հսկայական վարձավճարային եկամուտներով: Մենահարկը պետք է սահմանվեր հողի սեփականությունից ստացվող տնտեսական վարձավճարի նկատմամբ:

մենաշնորհային մրցակցություն monopolistic completition. շուկայի կառուցվածք, որտեղ մեծաթիվ վաճառողների կողմից առաջարկվող ապրանքները մոտիկ, բայց անկատար փոխարինողներ են: Այդպիսի շուկայում ցանկացած ձեռնարկություն կարող է որևէ կերպ ազդել սեփական ապրանքի գնի վրա:

մենաշնորհատիրություն monopoly. շուկայի կառուցվածք, որտեղ ապրանքն առաջարկվում է մեկ ձեռնարկության կողմից. տես նաև՝ **բնական մենաշնորհատիրություն**:

մենատիրություն, անհատական proprietorship, individual. մեկ անհատի պատկանող և նրա կողմից ղեկավարվող գործարար ձեռնարկություն:

մերկանտիլիզմ merchantilism. քաղաքական թեզ, որը որպես քննադատության օբյեկտ լայն տարածում ստացավ Ադամ Սմիթի «Ժողովուրդների հարստությունը» աշխատության մեջ: Մերկանտիլիստները ընդգծում էին վճարային հաշվեկշռի ավելցուկի կարևորությունը որպես ոսկու կուտակման միջոցի: Լինելով տնտեսական քաղաքականության նկատմամբ կառավարության խիստ վերահսկողության կողմնակիցներ, գտնում էին, որ պետության կողմից չմիջամտելու քաղաքականությունը (laissez faire) կարող է հանգեցնել ոսկու կորստի:

միաձուլում merger. մի ընկերակցության կողմից մյուսի կլանումը, սովորաբար վերջինիս բաժնետոմսերի գնմամբ: Կարևոր օրինակներն են (1) **ուղղահայաց միաձուլումը**, որը տեղի ունի արտադրության տարբեր փուլերում (օրինակ՝ երկաթաքարի արդյունահանում և պողպատաձուլում) զբաղված ընկերությունների միաձուլման դեպքում: (2) **Հորիզոնական միաձուլում**. տեղի ունի միևնույն շուկայում գործող ընկերությունների (օրինակ՝ երկու մեքենաշինական ձեռնարկությունների) միաձուլման դեպքում: (3) **Խառը ձեռնարկությունների միաձուլում**. որը տեղի ունի, երբ ձեռնարկությունները գործում են տարբեր ճյուղերում (օրինակ՝ արտադրում են կոշկաքուղ և վերամշակում նավթ):

միասնացում, ուղղահայաց և հորիզոնական integration, vertical vs horizontal. արտադրության գործընթացը բաղկացած է փուլերից, օրինակ՝ երկաթի հանքաքարը վերամշակվում է պողպատաձուլվածքի, վերջինս՝ գլանվածքի, որն այնուհետև դառնում է ավտոմեքենայի թափք: Ուղղահայաց միասնացումը ենթադրում է առանձին ձեռնարկություններում այդ գործընթացի երկու կամ ավելի փուլերի համակցումը (օրինակ՝ երկաթի հանքաքար և պողպատաձուլվածք): Հորիզոնական միասնացում. առանձին ձեռնարկություններում արտադրության միևնույն փուլում զբաղված տարբեր միավորների համակցում:

միավոր առածգական պահանջարկ unit-elastic demand. միջանկյալ իրավիճակ առածգական պահանջարկի և ոչ առածգական պահանջարկի միջև, որի դեպքում գնային առածգականությունը բացարձակ արժեքով ճիշտ մեկ է: Տես նաև՝ **պահանջարկի գնառածգականություն**:

միկրոտնտեսագիտություն microeconomics. վերլուծում է տնտեսության առանձին բաղադրիչները, ինչպիսիք են, օրինակ՝ առանձին արտադրանքի գնի, առանձին սպառողի կամ գործարար ձեռնարկության վարքագծի որոշումը: (Հակառակն է՝ **մակրոտնտեսագիտություն**):

միջազգային վճարային հաշվեկշիռ balance of international payments. տվյալ ժամանակահատվածում այլ երկրների հետ որևէ երկրի բոլոր գործարքների ամփոփագիրը: Ներառում է ապրանքների ու ծառայությունների առքն ու վաճառքը, նվիրատվությունները, կառավարական գործարքները և ֆինանսական միջոցների տեղաշարժը:

միջամտություն intervention. գործունեություն, որի ընթացքում կառավարությունը արտարժույթի շուկայում գնում կամ վաճառում է սեփական արժույթը՝ վերջինիս փոխարժեքի վրա ազդելու նպատակով:

միջանկյալ ապրանքներ intermediate goods. ապրանքներ, որոնք անցել 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. ամբողջ արդյունքի կամ թողարկված արտադրանքի հարաբերությունը որևէ ներդրանքի մեծությանը: Օրինակ՝ աշխատուժի միջին արդյունքը սահմանվում է որպես ամբողջ արդյունքի և ներդրված աշխատուժի քանակի

հարաբերություն, նմանապես՝ այլ ներդրանքների համար:

միջին ծախս average cost. տես՝ **ծախս, միջին**:

միջին ծախսի կոր, երկարաժամկետ հեռանկարային (ԵՀՄԾ կամ ԵՄԾ) average cost curve, long-run (LRAC or LAC). արտադրանքի թողարկման յուրաքանչյուր մակարդակի համար որևէ ապրանք արտադրելու նվազագույն միջին ծախսի կորը՝ ընդունելով, որ տեխնոլոգիան և ներդրումների գները տրված են, սակայն արտադրողն ազատ է ձեռնարկության ամենաբարենպաստ չափի ընտրության մեջ:

միջին ծախսի կոր, կարճաժամկետ հեռանկարային (ԿՀՄԾ կամ ԿՄԾ) average cost curve, short-run (SRAC or SAC). արտադրանքի յուրաքանչյուր մակարդակի համար որևէ ապրանք արտադրելու նվազագույն միջին ծախսի կորը՝ օգտագործելով տեխնոլոգիայի, ներդրումների գների և առկա գործարանի տվյալ վիճակը:

միջին հասույթ average revenue. ամբողջ հասույթը՝ բաժանած վաճառված միավորների ընդհանուր քանակի վրա, այն է՝ միավորին ընկնող հասույթը: Ընդհանրապես միջին հասույթը հավասար է գնին:

միջին փոփոխական ծախս average variable cost. տես՝ **ծախս, միջին փոփոխական**:

միջնաթիվ median. վիճակագրության մեջ՝ ամենափոքրից ամենամեծը գնացող թվերի շարքի ճիշտ մեջտեղում գտնվող թիվը: Այսպես 1, 3, 6, 10, 20 թվերի համար այն 6-ն է:

միջոցներ asset. տնտեսական արժեք ունեցող նյութական սեփականություն կամ աննյութական իրավունք, օրինակ՝ գործարան, սարքավորում, հող, արտոնագիր, հեղինակային իրավունք, ինչպես նաև ֆինանսական միջոցներ, օրինակ՝ փող կամ պարտատոմս:

միջոցներ ձեռք բերելու փողի պահանջարկ asset demand for money. տես՝ **փողի պահանջարկ**:

միջոցների տեղաբաշխման տեսություն portfolio theory. տնտեսագիտական տեսություն, որը նկարագրում է, թե ներդրողները սեփական հարստությունն ինչպես են տեղաբաշխում տարբեր ֆինանսական միջոցներում, այսինքն՝ ինչպես են հարստությունը դնում պորտֆելը:

մյուս գործոններն անփոփոխ other things equal. արտահայտությունը նշանակում է, որ դիտարկվող գործոնի փոփոխության դեպքում մյուս գործոնները մնում են անփոփոխ կամ հաստատուն: Օրինակ, պահանջարկի վարընթաց կորը ցույց է տալիս, որ գների բարձրացման դեպքում պահանջարկը նվազում է, եթե մյուս գործոնները (օրինակ՝ եկամուտը) մնում են անփոփոխ:

մոնետարիզմ monetarism. տնտեսագիտական ուղղություն, որը պնդում է, թե մակրոտնտեսական անկայունության հիմնական պատճառը փողի առաջարկի փոփոխություններն են: Ըստ մոնետարիստների, կարճաժամկետ հեռանկարում իրական արտադրանքի և գների մակարդակի փոփոխությունների հիմնական որոշիչը փողի առաջարկի փոփոխություններն են: Երկարաժամկետ հեռանկարում գների շարժը համեմատական է փողի առաջարկի փոփոխությանը: Մոնետարիստները հաճախ եզրահանգում են, թե լավագույն մակրոտնտեսական քաղաքականությունն այն է, որը փողի առաջարկի աճը կայուն է պահում:

մրցակցային հավասարակշռություն competitive equilibrium. առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռումը **կատարյալ մրցակցությամբ** բնութագրվող շուկայում կամ տնտեսության մեջ: Քանի որ կատարյալ մրցակից վաճառողներն ու գնորդները շուկայի վրա անհատապես ազդելու ուժ չունեն, գինը կշարժվի դեպի այն կետը, որտեղ այն հավասար է թե՛ սահմանային ծախսին, թե սահմանային օգտակարությանը:

մրցակցային շուկա competitive market. տես՝ **մրցակցություն, կատարյալ**:

մրցակցության արգելքներ barriers to competition. գործոններ, որոնք կրճատում են մրցակցությունը կամ արտադրողների քանակը որևէ արդյունաբերության մեջ՝ ստեղծելով տնտեսության առավել կենտրոնացում: Օրինակ՝ օրենսդրական արգելքներ, կարգավորում, արտադրանքի տարբերակում:

մրցակցություն, անկատար competition, imperfect. վերաբերում է այն շուկաներին, որտեղ կատարյալ մրցակցությունը չի գործում, որովհետև առնվազն մեկ վաճառող (կամ գնորդ) այնքան հզոր է, որ կարող է ազդել շուկայական գնի վրա և, հետևաբար, գործ ունի պահանջարկի (կամ առաջարկի) վարընթաց կորի հետ: Անկատար մրցակցությունը վերաբերում է ցանկացած տիպի անկատարության՝ **զուտ մենաշնորհի, խմբաշնորհատիրության** 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 վիճակը ստեղծվում է, երբ (ա) վաճառողների և գնորդների քանակը շատ մեծ է և (բ) վաճառողների առաջարկած ապրանքները համասեռ (կամ անզանազանելի) են: Այսպիսի պայման-

ներում յուրաքանչյուր ձեռնարկություն գործ ունի հորիզոնական (կամ կատարյալ առածգական) պահանջարկի կորի հետ:

Նեշի հավասարակշռություն Nash equilibrium. խաղերի տեսության մեջ՝ խաղացողների ռազմավարությունների հավաքածու, որի դեպքում նրանցից և ոչ մեկը մյուս խաղացողի տրված ռազմավարության դեպքում չի կարող ավելացնել իր շահումը: Այսինքն՝ A-ի տրված ռազմավարության դեպքում B խաղացողը չի կարող ավելացնել իր շահումը, իսկ B-ի տրված ռազմավարության դեպքում A-ն չի կարող բարելավման հասնել: Նեշի հավասարակշռությունը երբեմն անվանում են նաև **չհամագործակցված հավասարակշռություն**:

Ներդրանք inputs. տես՝ **արտադրության գործոններ**:

Ներդրման պահանջարկ (կամ **ներդրման պահանջարկի կոր**) investment demand (or investment demand curve). ներդրման մակարդակի և հիմնական միջոցների ծախսերի (կամ ավելի կոնկրետ՝ իրական շահադրույքի) հարաբերությունը նկարագրող սանդղակ, ինչպես նաև այդ հարաբերությունն արտահայտող գծապատկեր:

Ներդրում Investment. (1) տնտեսական այնպիսի գործունեություն, որը այսօրվա սպառումը կրճատում է՝ ապագայում արտադրանքն ավելացնելու նպատակով: Ընդգրկում է նյութական հիմնական միջոցները (շենքեր և շինություններ, սարքավորումներ և գույք) և ոչ նյութական ներդրումները (կրթություն կամ «մարդկային գիտելիքների, կարողությունների պաշար», հետազոտություններ, նախագծային-փորձարարական աշխատանքներ, առողջապահություն): Ջուտ ներդրումը ամբողջ ներդրման արժեքն է արժեզրկման հատկացումներից հետո: Համախառն ներդրումը ներդրումն է, առանց արժեզրկման հատկացումների: (2) Ֆինանսների բնագավառում ներդրումն ընդհանրապես այլ իմաստ ունի. նշանակում է այնպիսի արժեթղթերի գնում, ինչպիսիք են բաժնետոմսերը կամ պարտատոմսերը:

Ներմուծման սահմանային հակվածություն marginal propensity to import. մակրոտնտեսագիտության մեջ՝ ՀԱԱ-ի հավելյալ մեկ դոլարին ընկնող ներմուծման ածի դոլարային արժեքն է:

Ներմուծում imports. տես՝ **արտահանում**:

Ներուժային արտադրանք potential output. նույնն է, ինչ որ ներուժային ՀԱԱ-ն:

Ներուժային ՀԱԱ potential GNP. ՀԱԱ-ն բարձր զբաղվածության պայմաններում. ավելի հստակ՝ ՀԱԱ-ի առավելագույն մակարդակը, որ հնարավոր է ապահովել տրված տեխնոլոգիայով և բնակչության առկա թվաքանակով, ընդ որում՝ խուսափելով արագացող գնաճից: Այսօր ընդունված է, որ ներուժային ՀԱԱ-ն հիմնականում համարժեք է գործազրկության բնական մակարդակին համապատասխանող արտադրանքի մակարդակին:

Ներքին կայունարարներ built-in stabilizers. տես՝ **ինքնաշխատ կայունարարներ**:

Նորաստեղծություն innovation. Յոզեֆ Շումփեթերի կողմից գործածության մեջ դրված այս եզրը բնութագրում է (1) շուկայում մինչ այդ գոյություն ունեցող ապրանքներից էապես տարբերվող նոր ապրանքը, (2) արտադրության նոր տեխնոլոգիայի ներդրումը, (3) նոր շուկայի երևան գալը: (Հարկ է տարբերել «գյուտ» բառից):

Նորելուկ արդյունաբերություն infant industry. արտաքին առևտրի տեսության մեջ՝ արդյունաբերության ճյուղ, որը դեռևս չի հասցրել փորձ ու հմտություն ձեռք բերել յուրացնելու ծավալի հատույցը, որն անհրաժեշտ է այլ երկրներում համանման ապրանք արտադրող արդյունաբերության առավել հասուն ճյուղերի հետ հաջող մրցակցության համար: Հաճախ համարվում է, որ տնտեսության նորելուկ ճյուղերը ինքնահաստատման ընթացքում մրցակցությունից պաշտպանվելու համար մաքսադրույքների և բաժնեչափերի կարիք ունեն:

Նվազագույն ծախս minimum cost. տես՝ **ծախս, նվազագույն**:

Նվազագույն ծախսերի կանոն (արտադրության) least cost rule (of production). կանոն, ըստ որի, արտադրության ծախսերը թողարկման որոշակի մակարդակում նվազագույնն են, երբ ներդրանքի ամեն մի գործոնից ստացված սահմանային արդյունքի հարաբերությունը այդ ներդրանքի գնին նույնն է մյուս բոլոր ներդրանքների համար:

Նվազող հատույցի օրենք diminishing returns, law of. օրենք, ըստ որի որևէ ներդրման հաջորդական ավելացման դեպքում հավելյալ արտադրանքն աստիճանաբար կնվազի, երբ մյուս ներդրումները մնում են հաստատուն: Այլ կերպ ասած՝ փոփոխվող ներդրման սահմանային արդյունքը որոշակի կետից սկսած նվազում է:

Նվազող հարկ regressive tax. տես՝ **աճող, համամասնական և նվազող հարկեր**:

Նվազող 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:

շահ interest. վճար փողի փոխառության դիմաց:

շահադրույք interest rate. որո-

շակի ժամանակով փոխառված փողի գինը: Այն սովորաբար արտահայտվում է որպես փոխառված դրամագլխի տոկոս՝ մեկ տարում: Այսպես՝ 10% շահադրույքի դեպքում 1000 դոլար փոխառության դիմաց տարեկան կվճարվի 100 դոլար:

շահատոկոս yield. տես՝ **շահադրույք կամ հատույցադրույք**:

շահումներ payoffs. տես՝ **շահումների աղյուսակ**:

շահումների աղյուսակ payoff table. խաղերի տեսության մեջ՝ երկու կամ ավելի մասնակիցներով խաղի ռազմավարությունները ու շահումները պատկերող աղյուսակ: Շահումները տարբեր խաղացողների շահույթները կամ օգուտներն են:

շահույթ profit. (1) հաշվապահական եզրաբանության մեջ՝ համախառն հասույթից հանած վաճառված ապրանքների փոխհատուցման ծախսերը: Տես **եկամտի հաշվետվություն**: (2) Տնտեսագիտության տեսության մեջ՝ վաճառքից ստացված հասույթի և այդ ապրանքների արտադրության մեջ ընդգրկված ռեսուրսների լրիվ այլընտրանքային գնի տարբերությունը:

շահույթի և վնասի հաշվետվություն profit and loss statement. տես՝ **եկամտի հաշվետվություն**:

շուկա market. կառուցվածք, որի միջոցով իրականանում է գնորդների և վաճառողների փոխհամաձայնությունը ապրանքի գնի ու քանակի որոշման հարցում: Որոշ շուկաներ (ինչպիսիք են բաժնետոմսերի բորսան կամ «սև կամ լվի» շուկան) ունեն ֆիզիկական տեղավայր, մյուսներում մասնակիցները միմյանց հետ կապվում են հեռախոսի կամ համակարգիչների օգնությամբ:

շուկայական բաժին market share. արդյունաբերության տվյալ ճյուղի արտադրանքի ընդհանուր ծավալի մեջ առանձին ձեռնարկության կամ ձեռնարկությունների խմբի բաժինը:

շուկայական իշխանություն market power. արդյունաբերության ճյուղում՝ ձեռնարկության կամ ձեռնարկությունների խմբի կողմից գնի և արտադրության որոշումների ընդունման աստիճանը: Մենաշնորհի պայմաններում ձեռնարկությունը շուկայական իշխանության բարձր աստիճան ունի: Կատարյալ մրցակցային տնտեսության ճյուղերում ձեռնարկությունները շուկայական իշխանություն չունեն: Շուկայական իշխանության աստիճանի առավել տարածված բնորոշիչներից են **կենտրոնացման ցուցանիշները**:

շուկայական հավասարակշռություն market equilibrium. նույնն է, ինչ որ **մրցակցային հավասարակշռությունը**:

շուկայական տնտեսություն market economy. տնտեսություն, որտեղ ռեսուրսների բաշխմանը վերաբերող ի՞նչ, ինչպե՞ս և ու՞մ համար հարցերը հիմնականում լուծվում են շուկայական առաջարկով ու պահանջարկով: Տնտեսավարման այս դեպքում ձեռնարկություններն առաջնորդվելով շահույթն առավելագույնի հասցնելու շարժառիթով, ներդրանք են գնում և արտադրում ու իրացնում արտադրանքը: Տնային տնտեսություններն էլ իրենց գործոնային եկամուտներով մուտք են գործում շուկա և ձևավորում ապրանքների պահանջարկը: Ձեռնարկությունների առաջարկի և տնային տնտեսությունների պահանջարկի փոխազդեցությամբ էլ այնուհետև որոշվում են ապրանքների գներն ու քանակությունները:

շուկայի ձախողում market failure. գների համակարգի անկատարություն, որը խոչընդոտում է ռեսուրսների արդյունավետ բաշխմանը: Օրինակ՝ արտաքին ազդակները և անկատար մրցակցությունը:

ոչ գնառածգական պահանջարկ (կամ՝ **ոչ առածգական պահանջարկ**) price-inelastic demand (or inelastic demand). իրավիճակ, որի դեպքում պահանջարկի գնառածգականությունը բացարձակ արժեքով փոքր է 1-ից: Այս դեպքում գինն իջնելու հետ մեկտեղ ընդհանուր հասույթը նվազում է, իսկ գինը բարձրացնելիս՝ ավելանում: Կատարյալ ոչ առածգական պահանջարկի դեպքում պահանջարկի մեծությունն անփոփոխ է գինը բարձրացնելիս կամ իջեցնելիս: (Ի տարբերություն՝ **գնառածգական պահանջարկի** և **միավոր առածգական պահանջարկի**):

ոսկու հիմնօրինակ gold standard. համակարգ, որի ներքո որևէ երկիր (ա) իր արժույթի միավորին համապատասխանեցնում է ոսկու որոշակի քանակ, (բ) պահում է ոսկու պահուստ, հայտարարված գնով գնում կամ վաճառում է ոսկի և (գ) որևէ սահմանափակում չի դնում ոսկու ներմուծման կամ արտահանման վրա:

չափավոր գնաճ moderate inflation. տես՝ **գնաճ**:

Չիքագոյի տնտեսագիտության դպրոց Chicago School of Economics. տնտեսագետների խումբ (ամենաականավորները՝ Հեների Սայմնս, Ֆ. Ա. ֆոն Հայեք, Միլթն Ֆրիդմն), որոնց համոզմամբ պետության միջամտությունից զերծ մրցակցային շուկաները հանգեցնում են տնտեսության ամենաարդյունավետ գործունեության:

չհամագործակցված հավասարակշռություն noncooperative equilibrium. տես՝ **Նեշի հավասարակշռություն**:

չորս ձեռնարկությունների կենտրոնացման ցուցանիշ four-firm concentration ratio. տես՝ **կենտրոնացման ցուցանիշ**:

պահանջարկածին գնաճ demand-pull inflation. ընդհանուր առմամբ ապրանքների գերպահանջարկի պատճառած գնաճ, օրինակ, ընդհանուր պահանջարկի զգալի աճի պատճառով: Հաճախ հակադրում են **ծախսածին գնաճին**:

պահանջարկի գնառաձգականություն price elasticity of demand. գնի փոփոխությանը պահանջարկի արձագանքի մեծության չափը: Առաձգականության գործակիցը (պահանջարկի գնառաձգականությունը = Ed) պահանջարկի փոփոխության տոկոսային հարաբերությունն է գնի տոկոսային փոփոխությանը: Տոկոսի հաշվարկման ժամանակ հարկ է համարիչում դնել հին ու նոր քանակների միջինը, իսկ հայտարարում՝ հին ու նոր գների միջինը՝ անտեսելով մինուս 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 եկամուտները: Եկամտային առաձգականությունը չափում է «պատասխանելու կարողությունը»: Ճշգրիտ սահմանումը հետևյալն է. պահանջվող քանակության տոկոսային փոփոխությունը բաժանած եկամտի տոկոսային փոփոխության վրա (համեմատեք՝ **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 Բ ապրանքի գինը փոփոխվում է 1 տոկոսով, ենթադրելով, որ մնացած փոփոխականները մնում են հաստատուն:

պահանջարկի կոր (կամ՝ **պահանջարկի սանդղակ**) demand curve (or demand schedule). այլ պայմանների հավասարության դեպքում որևէ ապրանքի, որ գնորդները ցանկություն ունեն գնելու ամեն մի գնի դեպքում, քանակությունը պատկերող սանդղակ կամ կոր: Սովորաբար պահանջարկի կորի վրա գինը պատկերվում է ուղղահայաց կամ Y առանցքով, իսկ քանակը՝ հորիզոնական կամ X առանցքով: Տես նաև՝ **պահանջարկի փոփոխություն՝ ի հակադրություն պահանջվող քանակի փոփոխության**:

պահանջարկի փոփոխություն՝ ի հակադրություն պահանջվող քանակի փոփոխության change in demand vs. change in quantity demanded. ապրանքի այն քանակի փոփոխությունը, որ գնորդները ցանկություն ունեն գնելու՝ կապված գնի փոփոխությունից բացի որևէ այլ պատճառի հետ (օրինակ՝ եկամտի աճ, ճաշակի փոփոխություն և այլն), կոչվում է պահանջարկի փոփոխություն (գծապատկերվում է պահանջարկի կորի տեղաշարժով): Ի հակադրություն, եթե շատ կամ քիչ գնելու վճիռը պայմանավորված է ապրանքի գնի փոփոխությամբ, ապա դա պահանջվող քանակի փոփոխություն է (գծապատկերվում է անփոփոխ պահանջարկի կորի երկայնքով կատարվող շարժմամբ):

պահանջվող պահուստներ required reserves. տես՝ **պահուստներ, դրամատնային**:

պահանջվող քանակ quantity demanded. տես՝ **պահանջարկի փոփոխություն՝ ի հակադրություն պահանջվող քանակի փոփոխության**:

պահուստներ, դրամատնային reserves, bank. ավանդների այն մասը, որ դրամատունը պահում է նկուղային կանխիկ փողի կամ համերկրային պահուստի դրամատներում շահ չբերող ավանդների տեսքով: ԱՄՆ-ում դրամատները պարտավոր են պահուստների ձևով պահել ընթացիկ ավանդների (կամ գործարքային հաշիվների) 12 տոկոսը:

պահուստներ, միջազգային reserves, international. ամեն մի երկիր առնվազն ոսկու կամ այլ երկրների արժույթների պահուստ և դրանից օգտվելու հատուկ իրավունք ունի: Միջազգային պահուստները ծառայում են որպես «միջազգային փող»՝ օգնելու այն երկրներին, որոնք իրենց վճարային հաշվեկշռում դժվարություններ ունեն: Եթե երկիրը կարող է թողնել, որ իր փոխարժեքն ազատ տատանվի, ապա՝պահուստի կարիք չունի:

պաշար և հոսք stock vs. flow. տես՝ **հոսք և պաշար**:

պատահական երևույթների տեսություն (բաժնետոմսերի շուկայի գների) random-walk theory (of stock market prices). ավելի հաճախ անվանում են **արդյունավետ շուկայի տեսություն**: Տեսակետ, ըստ որի տվյալ պահին առկա ողջ տեղեկատվությունն արդեն ներառված է սովորական բաժնետոմսերի (կամ այլ միջոցների) գների մեջ, և, հետևաբար, այդ գները չի կարելի կանխատեսել հին տվյալների կամ էլ մատչելի տեղեկատվության (գների շարժը վերջին ժամանակներում) հիման վրա: Այնուամենայնիվ, բաժնետոմսերի գները փոխվում են կախված նոր տեղեկատվությունից: Եթե ընդունենք, որ լավ ու վատ նորությունների ստացման հնարավորությունները հավասար են, այսինքն՝ հավանականությունը 50 : 50 է, ապա բաժնետոմսերի գների աճի կամ նվազ-

ման հավանականությունները նույնպես հավասար են և ենթարկվում են «պատահական երևույթների» վարքին:

պատճառահետևանքային սխալ post hoc fallacy. լատիներեն՝ post hoc ergo propter hoc, որը նշանակում է «Դրանից հետո, ուրեմն անպայմանորեն դրա պատճառով»: Թույր պնդում. քանի որ Ա դեպքը նախորդում է Բ-ին, դրանից հետևում է, որ Ա-ն Բ-ի պատճառն է:

պարբերաշրջանային բյուջե cyclical budget. տես՝ **վաստագի, պարբերաշրջանային և կառուցվածքային բյուջե**:

պարբերաշրջանային գործազրկություն cyclical unemployment. տես՝ **անցողիկ գործազրկություն**:

Պարետոյի արդյունավետություն (կամ՝ օպտիմալություն ըստ Պարետոյի) Pareto efficiency (or Pareto optimality). տես՝ **բաշխման արդյունավետություն**:

պարտավորություններ liabilities. հաշվապահական հաշվառման շրջանակներում այլ ձեռնարկությունների կամ անձանց հանդեպ պարտապանային կամ ֆինանսական պարտավորություններ:

պարտատոմս bond. պետության կամ ձեռնարկության կողմից թողարկվող շահ բերող վկայական, ըստ որի նշված ժամկետում երաշխավորվում է վերադարձնել որոշակի գումար (դրամագլուխ)՝ գումարած շահը:

պետական պարտք government debt. պետության բոլոր պարտավորությունները պարտատոմսերի և կարճաժամկետ փոխառությունների ձևով: Հասարակությանը պատկանող պետական պարտքի մեջ չեն մտնում կիսակառավարական գործակալությունների, օրինակ՝ կենտրոնական դրամատան պետական պարտատոմսերը:

ռազմավարական փոխազդեցություն strategic interaction. իրավիճակ խմբաշնորհատիրական շուկայում, որտեղ ձեռնարկության գործարար ռազմավարությունը կախված է մրցակցի ծրագրերից: Ռազմավարական փոխազդեցության վերլուծությունը տրվում է **խաղերի տեսության** մեջ:

ռեսուրսների բաշխում resource allocation. վերջնական ապրանքների կոնկրետ հավաքածու արտադրելու նպատակով հնարավոր կիրառությունների մեջ ռեսուրսների (կամ արտադրության գործոնների) բաշխման եղանակ:

ռիսկի տարածում risk spreading. մեծ թվով մարդկանց վրա տարածելու միջոցով մեծ ռիսկը բազմաթիվ փոքրերի բաժանելու գործընթացը: Ռիսկի տարածման հիմնական եղանակը **ապահովագրությունն** է՝ մի յուրօրինակ հակառակ մոլեխաղ:

ռիսկից խուսափող risk averse. անձը ռիսկից խուսափող է, երբ անորոշ իրավիճակում տրված եկամուտը կորցնելու նրա մտավախությունն ավելի մեծ է, քան այդ եկամուտը կրկնապատկելու գայթակղությունը:

Ս+Ն, Ս+Ն+Պ, կամ Ս+Ն+Պ+Х սանդղակ C+I, C+I+G, or C+I+G+X schedule. ՀԱԱ-ի յուրաքանչյուր մակարդակի համար ընդհանուր պահանջարկի ծրագրված կամ ցանկալի մակարդակները, կամ՝ այս սանդղակի գծապատկերը: Սանդղակը ներառում է սպառումը (Ս), ներդրումը (Ն), պետության ծախսերը ապրանքների ու ծառայությունների վրա (Պ) և զուտ արտահանումը (Х):

սակավություն, սակավության օրենք scarcity, law of. սկզբունք, ըստ որի մարդկանց ուզած նյութական արժեքների մեծամասնության առաջարկը սահմանափակ է (բացառությամբ **ծրի** ապրանքների): Այսպիսով, ապրանքներն ընդհանրապես սակավ են և պետք է նորմավորվեն գների կամ այլ միջոցների օգնությամբ:

սահմանային արդյունք (ՍԱ) marginal product (MP). հավելյալ արդյունք, որ ստացվում է արտադրության գործոններից մեկի լրացուցիչ միավորի ծախսից, երբ մյուս գործոնները հաստատուն են: Երբեմն անվանում են սահմանային ֆիզիկական արդյունք:

սահմանային ծախս marginal cost. տես՝ **ծախս, սահմանային**:

սահմանային հասութային արդյունք (ներդրանքի) (ՍՀԱ) marginal revenue product (MRP) (of an input). սահմանային հասույթի և սահմանային արդյունքի արտադրյալն է: Դա այն հավելյալ հասույթն է, որ ձեռնարկությունը կստանար, եթե մեկ միավոր լրացուցիչ ներդրանք գներ, ներդրեր գործի մեջ և վաճառեր արտադրված հավելյալ արդյունքը:

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: Ոչ կատարյալ մրցակցության դեպքում ՍՀ-ն գնից ցածր է, քանի որ լրացուցիչ մեկ միավոր արտադրանքի վաճառքի համար պետք է իջեցվի մինչ այդ վաճառված միավորների գինը:

սահմանային հարկադրույք marginal tax rate. եկամտահարկի դեպքում՝ եկամտի վերջին դոլարի տոկոսաբաժինը՝ վճարված որպես հարկ: Եթե հարկային համակարգը աճող է, ապա սահմանային հարկադրույքը բարձր է միջին հարկադրույքից:

սահմանային սկզբունք marginal principle. հիմնադրույթ, ըստ

որի մարդիկ իրենց եկամուտները կամ շահույթները առավելագույնի են հասցնում այն դեպքում, երբ իրենց գործարքների սահմանային ծախսերը և օգուտները հավասար են:

սահմանային օգտակարություն (UO) marginal utility (MU) լրացուցիչ բավարարվածություն, որ ստացվում է լրացուցիչ միավոր ապրանքի սպառումից՝ այլ ապրանքների սպառման անփոփոխ ծավալի դեպքում:

սահմանափակ պատասխանատվություն limited liability. ձեռնարկատիրական գործունեության մեջ սեփականատիրոջ հնարավոր կորուստների սահմանափակումը ներդրված հիմնական միջոցների չափով: Սահմանափակ պատասխանատվությունը խոշոր ընկերակցությունների զարգացման կարևոր գործոնն էր: Ի տարբերություն՝ մասնավոր ընկերությունների և մենատիրությունների՝ սեփականատերերը իրենց ձեռնարկությունների պարտավորությունների նկատմամբ կրում են **անսահմանափակ պատասխանատվություն**:

սահմանված փող fiat money. ներկայիս թղթադրամը, որը զուրկ է ներհատուկ արժեքից, բայց պետականորեն սահմանված է որպես օրինական վճարամիջոց: Ընդունվում է այնքան ժամանակ, քանի դեռ մարդիկ վստահություն ունեն դրա հանդեպ:

սանդղակավորված եկամտահարկ graduated income tax. տես՝ **եկամտահարկ, անձնական**:

Սեյի շուկայի օրենք Say's Law of markets. տեսություն, ըստ որի «առաջարկն է ծնում իր պահանջարկը»: 1803 թ. Սեյը պնդում էր. քանի որ ընդհանուր գնողունակությունը ճշտորեն հավասար է ընդհանուր եկամուտների և արտադրանքի գումարին, ապա ավելցուկ պահանջարկ կամ առաջարկ չի կարող լինել: Սեյի օրենքը քննադատելով՝ Քեյնզը նշեց, որ եկամտի ամեն մի լրացուցիչ դոլար պարտադիր ծախսման ենթակա չէ (այսինքն՝ սպառման սահմանային հակվածությունը անպայմանորեն չպետք է հավասարվի մեկի):

սեփականության իրավունք property rights. սեփականության իրավունքը շուկայական տնտեսության մեջ անհատի կամ ձեռնարկության կողմից արտադրության միջոցների և այլ սեփականության տնօրինման, առք ու վաճառքի և օգտագործման հնարավորությունն է:

սողացող (կամ՝ **սահող**) **գամ** crawling (or sliding) peg. երկրի արժույթի փոխարժեքը կարգավորելու միջոց: Հնարավորություն է ընձեռում, որ փոխարժեքը (կամ դրա տատանման տիրույթը) օրական կամ շաբաթական փոքր չափով (օրինակ՝ շաբաթական 0,25 տոկոսով) վեր կամ վար «սողա»:

սովորական բաժնետոմս common stock. բաժնետիրական ընկերության մեջ սեփականության և, սովորաբար, քվեի իրավունք արտահայտող ֆինանսական միջոց: Ընկերության արժեթղթերի մի որոշակի բաժինը դրանց տիրոջը տալիս է համապատասխան քվեների, գուտ եկամուտների և ընկերության գույքի իրավունք:

սոցիալական կարգավորում social regulation. տես՝ **կարգավորում**:

սոցիալական վերադիր հիմնական միջոցներ social overhead capital. տրանսպորտում, էլեկտրաէներգիայի արտադրության համակարգում, կապի ծառայության մեջ կատարվող անհրաժեշտ ներդրումներ, որոնցից կախված է տնտեսական զարգացումը: Այդ ծյուղերի ամբողջությունը երբեմն անվանում են «ենթակառուցվածք»:

սոցիալիզմ socialism. քաղաքական տեսություն, ըստ որի արտադրության բոլոր (կամ համարյա բոլոր) միջոցները, բացի աշխատուժից, հանրային սեփականություն են: Կապիտալիզմի համեմատությամբ այսպիսի հանրայնացումը կարող է ապահովել հիմնական միջոցներից ստացվող եկամուտների ավելի հավասարաչափ բաշխում:

սպառման միջին հակվածություն average propensity to consume. տես՝ **սպառման սահմանային հակվածություն**:

սպառման սահմանային հակվածություն (ՍՍՀ) marginal propensity to consume (MPC) տնօրինելի եկամտի լրացուցիչ դոլարից ստացվող լրացուցիչ սպառման քանակը: Տարբերվում է սպառման միջին հակվածությունից, որն ընդհանուր սպառման և ընդհանուր տնօրինելի եկամտի հարաբերությունն է:

սպառման և հնարավորության գիծ consumption-possibility line. տես՝ **բյուջեի գիծ**:

սպառման ֆունկցիա consumption function. ամբողջ սպառումը անձնական տնօրինելի եկամտի (ՏԵ) հետ առնչող սանդղակ: Ենթադրաբար, ամբողջ հարստությունը և այլ փոփոխականներ հաճախ նույնպես ազդում են սպառման վրա:

սպառողական ավելցուկ consumer surplus. փաստացի վճարված գումարի և այն գումարի տարբերությունը, որ սպառողը որևէ ապրանքի համար կցանկանար վճարել: Այս տարբերությունն առաջանում է, որովհետև բոլոր միավորների, բացառությամբ վերջինի, սահմանային օգտակարությունը (դոլարով արտահայտված) գերազանցում է գինը: Ուստի, սպառված ապրանքի ընդհանուր օգտակարության դրամական համարժեքը կարող է զգալիորեն գերազանցել ծախս-

ված գումարը: Սպառողական ավելցուկի դրամական արժեքը պահանջարկի կորի գծապատկերի վրա որոշվում է պահանջարկի կորից ներքև և գնի առանցքից վերև գտնվող մակերեսով:

սպառողական գների համաթիվ (ՍԳՀ) consumer price index (CPI). գների համաթիվ, որը չափում է սպառողական ապրանքների կայուն զամբյուղի արժեքը, որում յուրաքանչյուր ապրանքին վերագրվող կշիռը այդ ապրանքի վրա քաղաքաբնակ սպառողների կատարած ծախսն է 1982–1984 թթ. ընթացքում:

սպառում consumption. մակրոտնտեսագիտության մեջ՝ սպառողական ապրանքների վրա տվյալ ժամանակահատվածում անհատների կամ երկրի կատարած ամբողջ ծախսը: Խստորեն ասած, սպառումը պետք է վերաբերի տվյալ ժամանակահատվածում լիովին օգտագործված, սպառված ապրանքներին միայն: Սակայն գործնականում սպառման ծախսերը ներառում են բոլոր գնված սպառողական ապրանքները, որոնցից շատերն օգտագործվում են այդ ժամանակահատվածից շատ ավելի երկար ժամանակի ընթացքում (օրինակ՝ կահույքը, հագուստը, ավտոմեքենան):

ՍՍՀ MPC. տես՝ **սպառման սահմանային հակվածություն**:

ստվերային տնտեսություն underground economy. չգրանցվող տնտեսական գործունեություն: Այն ներառում է հարկային տեսչությունից գաղտնի, բայց օրինական տնտեսական գործունեությունը (օրինակ՝ ավտոտնակի վաճառք կամ «ապրանքափոխանակային» ծառայություններ ընկերների միջև), ինչպես նաև անօրինական գործունեություն (օրինակ՝ թմրադեղերի առևտուր, մոլախաղեր և պոռնկություն):

սուղ փողի քաղաքականություն tight money policy. կենտրոնական դրամատան վարած փողի առաջարկը նվազեցնող և շահադրույքները բարձրացնող քաղաքականությունը: Այն հանգեցնում է իրական ՀԱԱ-ի աճի դանդաղեցման, գնաճի տեմպերի իջեցման և ազգային արժույթի փոխարժեքի բարձրացման (ի հակադրություն՝ մատչելի փողի քաղաքականության):

վաճառքի հարկ sales tax. տես՝ **բաժանարկ և վաճառքի հարկ**:

վաշխառություն usury. օրենքով սահմանված առավելագույնից բարձր փոխատվական 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 պայմանների հավասարության դեպքում:

վարկ credit. փողի տեսության մեջ՝ մեկ ուրիշի հիմնապաշարների օգտագործումը՝ ապագայում (սովորաբար՝ շահով) վերադարձնելու պայմանով: Հիմնական օրինակներն են՝ դրամատնային կարճաժամկետ վարկերը, ժամկետանց վարկերը կամ առևտրային պարտամուրհակները:

վարձավճար, տնտեսական (կամ՝ **մաքուր տնտեսական վարձավճար**) rent, economic (or pure economic rent). հողից ստացվող եկամտի իմաստով այս եզրը կիրառել են XIX դարի բրիտանացի տնտեսագետները: Ամբողջությամբ վերցված հողի ընդհանուր առաջարկն անփոփոխ է, 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 առաձգական է կամ՝ ուղղահայաց:

վարչահրամայական տնտեսություն command economy. տնտեսության կազմակերպման ձև, որի դեպքում տնտեսական առանցքային գործառույթները՝ ի՞նչ, ի՞նչպես և ու՞մ համար, սկզբունքորեն որոշվում են կառավարության հրահանգով: Երբեմն անվանում են «կենտրոնի կողմից պլանավորվող տնտեսություն»:

վերադիր գնորոշում markup pricing. անկատար մրցակցության պայմաններում շատ ձեռնարկությունների կողմից կիրառվող գնագոյացման մեթոդ: Այս դեպքում ձեռնարկություններն արտադրանքի իրենց գինը սահմանելիս որոշում են միջին ծախսերը, որոնց այնուհետև ավելացնում են որոշակի տոկոսաբաժին:

վերավաճառող speculator. անձ, որը շահույթ ստանալու նպատակով ապրանք կամ ֆինանսական արժեքներ է գնում (կամ վաճառում), հետագայում ավելի բարձր (կամ ավելի ցածր) գնով վերավաճառելու (կամ գնելու) համար:

վերավաճառք առանց ռիսկի arbitrage. որևէ արժույթի կամ ապրանքի գնումը մի շուկայում և զուգահեռ վաճառքը մեկ այլ շուկայում՝ շահույթի ակնկալիքով: Վերավաճառքը գների տարբերությունը վերացնելու և, հետևաբար, շուկաների գործունեությունն ավելի արդյունավետ դարձնելու կարևոր գործոն է:

վերջնական ապրանք final good. ապրանք, որն արտադրված է վերջնական օգտագործման և ոչ թե վերավաճառքի կամ հետագա արտադրության համար (համեմատիր միջանկյալ ապրանքների հետ):

վճարունակության սկզբունք (հարկման) ability to pay princi-

ple (of taxation). սկզբունք, ըստ որի որևէ անձի հարկման բեռը պետք է կախված լինի եկամտով կամ հարստությամբ չափվող նրա վճարունակությունից: Սկզբունքը չի հատկանշում, թե ունևորները ինչքան շատ պետք է հարկվեն:

վնասի գին (կետ, կանոն) shutdown price (or point, or rule). ձեռնարկության տեսության մեջ՝ վնասի այն կետը, որի դեպքում շուկայական գինը ծածկում է միայն փոփոխվող միջին ծախսերը: Այսպիսով ձեռնարկության կորուստները որոշակի ժամանակահատվածում հավասար են հաստատուն ծախսերին: Այդպիսի պայմաններում ձեռնարկությունը կարող է նույնիսկ դադարեցնել իր գործունեությունը:

տեխնոլոգիական առաջընթաց technological progress. նույնն է, ինչ որ տեխնոլոգիական փոփոխությունը:

տեխնոլոգիական փոփոխություն technological change. արտադրական գործընթացի փոփոխություն կամ նոր նյութերի օգտագործում, որը հնարավորություն է տալիս արտադրության գործոնների նույն քանակով ապահովել ավելի շատ արտադրանք: Արդյունքում արտադրության և հնարավորության կորը տեղաշարժվում է դեպի դուրս:

տեսականու արդյունք economies of scope. տարբեր ապրանքներ և ծառայություններ արտադրող տնտեսություններ: Տեսականու արդյունքն առաջանում է, երբ x և y ապրանքները միասին արտադրելն ավելի էժան է, քան առանձին:

տնտեսական աճ economic growth. ժամանակի ընթացքում երկրի ամբողջ արտադրանքի աճը: Սովորաբար չափվում է երկրի իրական ՀԱԱ-ի (կամ իրական ներուժային ՀԱԱ-ի) տարեկան աճի տեմպով:

տնտեսական ապրանք economic good. ապրանք, որը ամբողջ ցանկալի քանակության համեմատությամբ սուղ է և, հետևաբար, նորմավորվում է որոշակի գնով:

տնտեսական ավելցուկ economic surplus. եզր, որը նշում է արտադրության ծախսերի նկատմամբ ընդհանուր բավարարվածության կամ օգտակարության ավելցուկը: Հավասար է սպառողի ավելցուկի (գնումների ընդհանուր արժեքի նկատմամբ սպառողի բավարարվածության հավելուրդը) և արտադրողի հավելուրդի (արտադրողի հասույթի գերազանցումը ծախսերի նկատմամբ) գումարին:

տնտեսական կարգավորում economic regulation. տես՝ **կարգավորում**:

տնտեսական վարձավճար economic rent. տես՝ **վարձավճար, տնտեսական**:

տնտեսաչափություն econometrics. տնտեսագիտության ճյուղ, որը վիճակագրության մեթոդների կիրառմամբ չափում և հաշվարկում է քանակական տնտեսական առնչությունները:

տնօրինելի եկամուտ (ՏԵ) disposable income (DI). կոպիտ ասած՝ «մաքուր» աշխատավարձը, կամ ամբողջ ազգային եկամտի այն մասը, որը սպառման կամ խնայողության համար մնում է տնային տնտեսությունների տրամադրության տակ: Ավելի ստույգ՝ այն հավասար է ՀԱԱ-ին՝ հանած հարկերը, գործարար խնայողություններն ու արժեզրկվածությունը և գումարած պետական կամ այլ հանձնառու վճարումներն ու պետական շահավճարները:

տևական ապրանքներ durable goods. մեքենաներ կամ սարքավորում, որոնց օգտագործման ակնկալելի տևողությունը սովորաբար երեք տարուց ավելի է (օրինակ՝ հաստոցներ, բեռնատարներ, մարդատարներ):

ցածրորակ ապրանք inferior good. ապրանք, որի սպառումը նվազում է եկամտի աճին զուգընթաց:

ուղղակի հարկեր direct taxes. անհատներից կամ ձեռնարկություններից ուղղակիորեն գանձվող հարկ. ներառում է հարկը եկամտից, վաստակից և շահույթից: Ի հակադրություն՝ **անուղղակի հարկերը** գանձվում են ապրանքներից ու ծառայություններից և, այդպիսով, ոչ ուղղակիորեն՝ մարդկանցից: Դրանք ներառում են հարկերը վաճառքից, սեփականությունից, ոգելից խմիչքից, ներմուծումից և բենզինից:

ուղղահայաց հավասարություն vertical equity. տես՝ **հորիզոնական հավասարություն**՝ ի հակադրություն **ուղղահայաց հավասարության**:

ուղղահայաց միաձուլում vertical merger. տես՝ **միաձուլում**:

ուղղահայաց միասնացում vertical integration. տես՝ **միասնացում, ուղղահայաց և հորիզոնական**:

փակ տնտեսություն closed economy. տես՝ **բաց տնտեսություն**:

փաստացի, պարբերաշրջանային և կառուցվածքային բյուջե actual, cyclical and structural budget. փաստացի բյուջեի բացը կամ ավելցուկը տվյալ տարում արձանագրված գումարն է: Փաստացի բյուջեն կազմված է կառուցվածքային բյուջեից, որը հաշվարկում է, թե պետական հասույթները, ծախսերը և բացը ինչպիսիք կլինեն, եթե տնտեսությունն աշխատի ներուժային կարողությամբ, և պարբերաշրջանային բյուջեից, որը հաշվի է առնում գործարարության պարբերաշրջանների ազդեցությունը բյուջեի վրա:

փոխանակման քանակական հավասարում quantity equation of exchange. MV = ԳԲ, որ-

տեղ M-ը փողի առաջարկն է, V-ն փողի շրջանառության արագությունը, և ԳՔ-ն (գին անգամ քանակ) ընդհանուր արտադրանքի արժեքի արտահայտությունն է փողով (անվանական ՀԱԱ): Տվյալ հավասարումը միշտ տեղի ունի, քանի որ V-ն որոշվում է որպես ԳՔ/M:

փոխարժեք exchange rate. տես՝ **արտարժույթի փոխարժեք**:

փոխարժեքի համակարգ exchange-rate system. կանոնների, կարգավորումների և հաստատությունների համալիր, որոնցով վճարումներ են կատարվում երկրների միջև: Պատմականորեն փոխարժեքի կարևորագույն համակարգերը եղել են ոսկու փոխանակման հիմնօրինակը, Բրեթն Վուդսի համակարգը և ներկայիս ճկուն փոխարժեքային համակարգը:

փոխարինման ազդեցություն (գնի փոփոխության) substitution effect (of a ptice change). Սպառողը հակված է ավելի մեծ քանակությամբ սպառելու այն ապրանքից, որի հարաբերական գինն ընկնում է (այսինքն՝ «փոխարինումը» կատարվում է հօգուտ այդ ապրանքի) և վերջինիս հարաբերական գնի աճի հետևանքով սպառում է քիչ, (այսինքն՝ հրաժարվում է դրա սպառումից): Գնի փոփոխության ազդեցությունը փոխարինման վրա տրվում է պահանջարկի վարընթաց կորով (համեմատել եկամտի ազդեցության հետ):

փոխարինող ապրանքներ substitutes. միմյանց հետ մրցակցող ապրանքներ (ինչպես, օրինակ՝ ձեռնոցն ու թաթմանը): Ի հակադրություն դրա, այն ապրանքները, որոնց գոյությունը պայմանավորված է մեկը մյուսով (օրինակ՝ կոշիկի աջն ու ձախը) համարվում են լրացնող ապրանքներ:

փոխհատուցման շերտավորում compensating differentials. աշխատավարձի դրույքների տարբերություններ, որ կոչված են լրացնելու կամ փոխհատուցելու աշխատանքային պայմանների ոչ դրամական տարբերությունները: Օրինակ՝ Ալյասկայում բազմամսյա մեկուսացում պահանջող անցանկալի աշխատանքների դիմաց շատ ավելի բարձր աշխատավարձ է վճարվում, քան քաղաքակրթությանն ավելի մոտ վայրերում կատարվող նմանատիպ աշխատանքների դիմաց:

փող money. վճարման կամ փոխանակման միջոց: Փողի բաղադրիչների առումով տես՝ **փողի առաջարկ**:

փող, փողի արագություն money, velocity of. տես՝ **փողի շրջանառության արագություն**:

փողի առաջարկ money supply. Նեղիմաստ փողի առաջարկը (M_1) ընդգրկում է մետաղադրամը, թղթադրամը, բոլոր ցպահանջ կամ ընթացիկ ավանդները: Սա նեղիմաստ կամ գործարքային փողն է: Լայնիմաստ փողի (M_2) առաջարկը ընդգրկում է M_1-ի բոլոր բաղկացուցիչները և դյուրիրացնելի միջոցները կամ համարյա փողը՝ խնայողական ավանդները, փողի շուկայի հիմնապաշարները և այլն:

փողի առաջարկի բազմապատկիչ money supply multiplier. փողի առաջարկի (կամ ավանդների) աճի և դրամատնային պահուստների աճի հարաբերությունը: Ընդհանրապես փողի առաջարկի բազմապատկիչը պահանջվող պահուստի հարաբերության հակադարձն է: Օրինակ՝ պարտադիր պահուստների 0,125 հարաբերության դեպքում փողի առաջարկի բազմապատկիչը 8 է:

փողի առաջարկի ներգործություն money supply effect. փոխառնչություն, որի դեպքում գների աճը, հաստատագրված անվանական փողի առաջարկի հետ փոխազդելով, հանգեցնում է սուղ փողի և նվազեցնում ընդհանուր ծախսը:

փողի գործարքային պահանջարկ transactions demand for money. տես՝ **փողի պահանջարկ**:

փողի եկամտային արագություն income velocity of money. տես՝ **փողի արագություն**:

փողի հիմնապաշարներ money funds. դյուրիրացնելի կարճաժամկետ ֆինանսական միջոցների կրճատ անվանումը, որոնց շահադրույքները չեն կարգավորվում: Փողի հիմնապաշարների վառ օրինակները փողի շուկայի միասնական հիմնապաշարները և առևտրադրամատնային փողի շուկայի ավանդային հաշիվներն են:

փողի հիմք monetary base. կառավարության գուտ փոդային պարտավորությունները բնակչության հանդեպ: ԱՄՆ-ում դա արժույթի և դրամատնային պահուստների միագումարն է: Երբեմն անվանում են մեծ կարողության փող:

փողի «ներհատուկ» արժեք intrinsic value (of money). փողի միավորի ապրանքային արժեքը (օրինակ՝ պղնձյա մետաղադրամի պարունակած պղնձի շուկայական գինը):

փողի շրջանառության արագություն velocity of money. փողը՝ կատարելով փոխանակման միջոցի իր գործառույթը, անցնում է գնորդից վաճառողին, այնուհետև նոր գնորդի, և այսպես շարունակ: Այսպիսի շարժման արագությունը կրում է «շրջանառության արագություն» անվանումը: Փողի եկամտային արագությունը որոշվում է անվանական ՀԱԱ-ի և տվյալ ժամանակահատվածում առկա փողի առաջարկի հարաբերությամբ՝ V≡ԳՔ/M≡ՀԱԱ/M:

փողի շուկա money market. եզր, որով բնորոշվում է կարճաժամկետ վարկային միջոցների (ինչպիսիք են պետական գանձարանային պարտամուրհակները և առևտրային արժեթղթերը) առք ու վաճառքն իրականացնող հաստատությունների ցանցը:

փողի պահանջարկ demand for money. ընդհանրական եզր, որ տնտեսագետներն օգտագործում են բացատրելու, թե անհատներն ու ձեռնարկություններն ինչու են փողի հաշվեկշիռ պահում: Փող պահելու հիմնական դրդապատճառներն են՝ (ա) գործարքների պահանջարկը, այսինքն՝ փողի անհրաժեշտությունը գնումներ կատարելու համար, և (բ) միջոցներ ձեռք բերելու պահանջարկը՝ կապված խիստ դյուրիրացնելի, անվտանգ միջոցներ պահելու ցանկության հետ:

փողի պահանջարկի սանդղակ money demand schedule. փողի զանգվածի և շահադրույքների հարաբերակցությունը: Շահադրույքների բարձրացմանը զուգընթաց փոխառության պարտատոմսերը և մյուս արժեթղթերը դառնում են ավելի հրապուրիչ՝ նվազեցնելով փողի պահանջարկը. տես նաև՝ **փողի պահանջարկ**:

փողի քաղաքականություն monetary policy. կենտրոնական դրամատան կողմից փողի, շահադրույքների և վարկավորման վերահսկողության իրականացման միջոց: Փողի քաղաքականության հիմնական լծակներից են բաց շուկայական գործառնությունները, պահուստային պահանջները և զեղչադրույքը:

փոփոխական variablle. մեծություն, որը կարելի է սահմանել և չափել: Տնտեսագիտության մեջ կարևոր փոփոխականներից են՝ գինը, քանակը, շահադրույքը, փոխարժեքը, հարստության դոլարային արժեքը և այլն:

փոփոխական ծախս variable cost. տես՝ **ծախս, փոփոխական**:

քառատրոփ գնաճ galloping inflation. տես՝ **գնաճ**:

քարտել cartel. նմանատիպ արտադրանք թողարկող անկախ ձեռնարկությունների կազմակերպություն, որոնք համաձայնության են գալիս գները բարձրացնելու և արտադրանքը կրճատելու շուրջը: Արգելվում է ԱՄՆ-ի հակամենաշնորհային օրենսդրությամբ:

քեյնզյան տնտեսագիտություն keynesian economics. Ջոն Մեյնարդ Քեյնզի կողմից մշակված կուռ ուսմունք, ըստ որի կապիտալիստական համակարգը ինքնաբերաբար հակված չէ գնալու լրիվ զբաղվածության հավասարակշիռ վիճակի: Ըստ Քեյնզի, ընդհանուր պահանջարկը ավելացնելու նպատակով ոչ լրիվ զբաղվածության պայմաններում ձևավորվող հավասարակշռությունը կարելի է բարելավել ֆինանսական և փողի քաղաքականությամբ:

Քոուզի թեորեմ Coase theorem. Ռոնլդ Քոուզի առաջադրած տեսակետը (իսկապես, ո՛չ թեորեմ), ըստ որի արտաքին ազդակները կամ տնտեսական անարդյունավետությունը որոշակի պայմաններում կարելի է վերացնել խնդրո առարկա կողմերի միջև կայացող գործարքով:

օգտակարության և հնարավորության սահման utility-possibility frontier. նման է արտադրության և հնարավորության սահմանին: Գծապատկեր, որը ցույց է տալիս երկու սպառողների (կամ երկու խումբ սպառողների) 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 և հնարավորության սահմանագծի կետերը ցույց են տալիս արդյունավետ բաշխումը (ըստ Պարետոյի): Այդ կետերին համապատասխանող բաշխման ժամանակ անհնար է մշակել այնպիսի տարբերակ, որի դեպքում կողմերից մեկի դրության բարելավումը չհանգեցնի մյուսի դրության վատթարացման:

օգտակարություն (ամբողջ օգտակարություն) utility (also total utility). ապրանքների կամ ծառայությունների սպառման ամբողջական բավարարվածություն: Ի տարբերություն՝ սահմանային օգտակարությունը ապրանքի ամեն մի լրացուցիչ միավորի սպառումից ստացած լրացուցիչ բավարարվածությունն է:

օրինական վճարամիջոց legal tender. փող, որն օրենքով պետք է ընդունվի որպես պարտքերի մարման վճարամիջոց. ԱՄՆ-ի բոլոր մետաղադրամներն ու թղթադրամները օրինական վճարամիջոց են, իսկ վճարագրերը՝ ոչ:

Օքնի օրենք Okun's Law. Արթուր Օքնի կողմից բացահայտված փորձառական կապ ՀԱԱ-ի և գործազրկության պարբերաշրջանային փոփոխության միջև: Ըստ այդ օրենքի, ներուժային ՀԱԱ-ի համեմատությամբ իրական ՀԱԱ-ն 2%-ով նվազելու դեպքում գործազրկությունը կաճի 1%-ով: (Ըստ ավելի վաղ տրված գնահատման, այդ հարաբերությունը կազմում էր 3 : 1):

Ֆիլիփսի կոր Phillips curve. գործազրկության և գնաճի միջև փոխհատուցումը պատկերող սանդղակ, որն առաջարկել է Ա. Ու. Ֆիլիփսը: Արդի մակրոտնտեսագիտության մեջ այն կարծիքը կա, որ փոխհատուցման այդպիսի վարընթաց կորը «պահպանվում է» կարճաժամկետ հեռանկարում: Գտնում են, որ գոր-

ծագրկության բնական մակարդակի դեպքում երկարաժամկետ հեռանկարում այն դառնում է ուղղահայաց:

ֆինանսադրամական համակցում fiscal-monetary mix. վերաբերում է ֆինանսական և փողի քաղաքականության համակցությանը, որը կիրառվում է մակրոտնտեսական ակտիվության վրա ներգործելու համար: Սուղ փողի և թույլ ֆինանսական քաղաքականությունը միտում ունի խթանելու սպառումը և արգելակելու ներդրումը, իսկ մատչելի փողի և խիստ ֆինանսական քաղաքականության զուգակցումը հակառակ արդյունքը կունենա:

ֆինանսական միջնորդ financial intermediary. հաստատություն, որը հիմնապաշարներ է հավաքում խնայողներից և փոխ տալիս փոխառուներին: Ներառում է ավանդապահ (առևտրային դրամատուն կամ խնայողական դրամատուն) և ոչ ավանդապահ (փողի շուկայի միասնական հիմնապաշարներ, միջնորդ տներ, ապահովագրական ընկերություններ կամ կենսաթոշակային հիմնապաշարներ) հաստատությունները:

ֆինանսական միջոցներ capital հաշվապահության մեջ և ֆինանսներում՝ նշանակում է ձեռնարկության բաժնետեր-սեփականատերերի մուծած ամբողջ գումարը, որի դիմաց նրանք ստանում են ձեռնարկության բաժնետիրական միջոցների իրենց բաժնեմասը:

ֆինանսական միջոցների շուկաներ capital markets. շուկաներ, որտեղ ֆինանսական ռեսուրսներ (փող, պարտատոմսեր, բաժնետոմսեր) են վաճառվում: Դրանք, ինչպես նաև ֆինանսական միջանկյալ օղակները, այնպիսի հաստատություններ են, որոնց միջոցով տնտեսության մեջ խնայողությունները փոխանցվում են ներդրողներին:

ֆինանսական քաղաքականություն fiscal policy. կառավարության ծրագիրը (ա) ապրանքների ու ծառայությունների գնման և հանձնառու վճարումների վրա կատարվող ծախսերի և (բ) հարկերի քանակի ու ձևերի վերաբերյալ:

ԲԱՌԱՑՈՒՅՑ

էջերի շեղատառ հղումները նշում են բառարանում ընդգրկված եզրերը

ԱԱՀ (ավելացված արժեքի հարկ), ***482***
ԱԱՀԸ (Ավանդների ապահովագրական համերկրային ընկերություն), 255
Աե (ազգային եկամուտ), 137
Ազատ առևտուր, 423–424, ***479***
~րի բանակցություններ, 434–436
Ազատ ժամանակ, զուտ տնտեսական բարեկեցությունը և ~ը, 140
Ազատ շրջանառու վճարագրային (ԱՇՎ) հաշիվ, 214 տղտ., 220, ***481***
Ազատ տատանվող փոխարժեքներ, ***479***
Ազատականություն, ***479***
«Ազգաբնակչության տեսության փորձ» (Մալթուս), 441
Ազգային անվտանգությունը, հովանավորությունը և ~ը, 428–429
Ազգային արդյունք (տես՝ համախառն ազգային արդյունք)
Ազգային եկամուտ (Աե), 137
Ազգային խնայողություն.
առաջարկի տնտեսագիտությունը և ~ը, 290
արտադրանքի որոշումը և ~ը, 187–189
Ազգային հաշիվներ, 129–139
~ի արտադրանքի հոսքի մոտեցում, 135
~ի ծախսի հոսքի մոտեցում, 136–137
զուտ արտահանումը և ~ը, 134
իրական և անվանական ՀԱԱ-ն և ~ը, 129–131
ՀԱԱ-ն, ԶԱԱ-ն, ՀՆԱ-ն և ~ը, 135
ներդրումը, հիմնական միջոցների ձևավորումը և ~ը, 131–132
չափված խնայողության և ներդրման նույնությունը և ~ը, 138–139
պետությունը և ~ը, 132–133
տնօրինելի եկամուտը և ~ը, 137–138
Ազգային պաշտպանությ/ուն, ԱՄՆ-ի ~ան ծախսեր (տես՝ պաշտպանության ծախսեր)
Ազգային պարտք (տես՝ բյուջեի բաց, պետական պարտք)
Ազգային սպառման ֆունկցիա, 154
Ազգային սպառ/ում, 152–154
~ման որոշում, 152–153
ազգային սպառման ֆունկցիան և ~ը, 154
արտադրանքի որոշումը և ~ը, 187–189
Ազգերի տնտեսական աճ (Կուզնեց), 450 տղտ.
Ազդակներ (տես՝ արտաքին ազդակներ)
Ած (տես՝ ամբողջ ծախս)
Ածանցյալ պահանջարկ, ***479***
Ակամա գործազրկություն, 306–307, ***487***
Ակնթարթային տևողություն, ***479***
Սկսկալիքներ, ***479***
բանական ակնկալիքներ և ~ (տես՝ բանական ակնկալիքներ, բանական ակնկալիքների տնտեսագիտություն)
իներցիոն գնաճը և ~ը, 336–337
ներդրումը և ~ը, 158
ԱՀՍ (տես՝ արտադրության և հնարավորության սահման)
Աղտոտում, 75–76
զուտ տնտեսական բարեկեցությունը և ~ը, 140–141
Աղքատության արատավոր շրջանը, 448
Աղքատությ/ուն.
~ան արատավոր շրջան, 448
Աճի հաշվարկ, 282–283, ***479***
Աճող հարկեր, 78, ***480***
~ը որպես ինքնաշխատ կայունարարներ, 356–357
Աճուրդի շուկա, 308
Ամբողջ արդյունք, ***480***
(տես նաև՝ համախառն ազգային արդյունք, արտադրանք)
Ամբողջ գործոնային արտադրողականություն, 283–284, ***480***
Ամբողջ ծախս (Ած), ***480***
Ամբողջ համախառն ազգային ներդրում, 135
Ամբողջ հասույթ (ԱՀ), ***480***
Ամերիկյան բորսա, 237
Ամերիկյան հեղափոխություն, 424
ԱՄՆ-ի առևտրի վարչություն, 414
ԱՄՆ-ի միջազգային առևտրի հանձնաժողով, 431
Այզներ, Ռոբերթ, 139 տղտ.
Այլընտրանքի գին, 57–59, ***480***
փողը պահելու, 220
Անազնիվ առևտ/ուր, ~րի հակընդդիմություն, 430–431
Անարդյունավետություն (տես՝ արդյունավետության կորուստ, արդյունավետություն)
Անգլիա (տես՝ Բրիտանիա)
Անխորտակելի շրջան, Ֆիլիփսի կորը և ~ը, 342–343
Անկախ ապրանքներ, ***480***
Անկատար մրցակցություն, 74–75, ***480***
արդյունավետության կորուստը և ~ը, 75
(տես նաև՝ խմբաշնորհատիրություն, մենաշնորհային մրցակցություն)
Անկում, 106, 294, ***480***
1981–1982 թվականների ~, 199
1990–1991 թվականների ~, 199
~ը բնութագրող առնչություններ, 297
առաջարկի տնտեսագիտությունը և ~ը, 290
գործազրկությունը և ~ը, 310–311
(տես նաև՝ գործարարության պարբերաշրջաններ, լճացում)
Անհամապատասխանություն, ***480***
Անհատական սեփականություն, ***504***
Անձնական խնայողության չափ, 147, ***480***
Անվանական ՀԱԱ, 104, 129–130, ***480***
իրական ՀԱԱ-ն և ~ը, 129–130
Անվանական շահադրույք, 161–162, ***480***
իրական շահադրույքը և ~ը, 161–162, 217–219
Անտարբերության կոր, ***480***
Անտարբերության քարտեզ, ***480***
Անտեսանելի հաշիվ(ներ), ընթացիկ

հաշվի հաշվեկշիռը և ~ը, 415–416
Անտեսանելի ձեռքի հայեցակետ, 73, ***481***
Անցողիկ գործազրկություն, 304–305, ***481***
~ը դեռահասների մեջ, 311–312
Անուղղակի հարկեր, ***481***
ՀԱԱ-ն և ~ը, 135–136
Աշխատ/անք, 51
~ի արտադրողականություն, 284 (տես նաև՝ արտադրողականություն)
~ի բաժանում, 61, ***481***
~ուժը որպես արտադրության հիմնական գործոն, 62–63
~ուժի առաջարկ, ***481***
արտասահմանյան ~ուժ, մաքսադրույքը և ~ը, 430–431
(տես նաև՝ աշխատանք, աշխատավարձ, արհմիություն, «գործազրկություն» եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
Աշխատանքային պայմանագրեր.
աշխատավարձի կպչունությունը և ~ը, 176
բանական ակնկալիքների տնտեսագիտությունը և ~ը, 389 տղտ.
իներցիոն գնաճը և ~ը, 333–334 (տես նաև՝ արհմիություններ)
Աշխատանքի բաժանում, 61, ***481***
Աշխատավարձ.
ակամա գործազրկությունը և ~ը, 306–309
~ի բանական ակնկալիքների տեսակետ, 385
~ի երկաթյա օրենք, ***481***
~ի կպչունություն, 176–177, 308–309
~ի մոնետարիստական տեսակետ, 381
գործազրկությունը և ~ը (տես՝ Ֆիլիփսի կոր)
ընդհանուր առաջարկը և ~ը, 173, 176
իրական, ***491***
արժեքի աշխատանքային տեսությունը և ~ը, 272
տնտեսական աճը և ~ը, 279–280
ծախսածին գնաճը և ~ը, 335–336
կանանց, 33
ՀԱԱ-ն և ~ը, 135–136
հիմնական միջոցների խորացումը և ~ը, 274–275
նվազագույն.
սեզոնորք դեռահասների գործազրկությունը և ~ը, 312
Աշխատավարձ-գին վերահսկողություն, գնաճը և ~ը, 349–350
Աշխատավարձ-գին ուղեցույցներ, գնաճը և ~ը, 349
Աշխատավարձի երկաթյա օրենք, ***481***
Աշխատողներ, 304, ***481***
Աշխատուժ, 304, ***481***
~ի ժողովրդագրական փոփոխություն, գործազրկության բնական մակարդակը և ~ը, 343–344
~ի մասնակցության ցուցանիշ, ***481***
Աշխատուժի մեջ չմտնողներ, 304
Աշխատուժի շուկա.
կատարյալ մրցակցային (տես՝ աշխատավարձի որոշումը ~յում, կատարյալ մրցակցություն)
չհավասարակշռված, 306–307 (տես նաև՝ աշխատավարձ, արհմիություններ, գործազրկություն)
Աշխատուժի չհավասարակշռվող շուկա, 306–307
ԱՇՎ (ազատ շրջանառու վճարագիր) հաշիվ, 214 տղտ., 220, ***481***
Ապագա եկամտի զեղչում, ***489***
Ապագնաճ, 318, ***481***
~ի ծախսեր, 346
Ապախնայում, 147, ***481***
Ապակարգավորում.
գնաճը և ~ը, 349–350
դրամատնային գործի, 255–256 (տես նաև՝ կառավարական կարգավորում)
Ապահովագրություն, ***481***
գործազրկության (տես՝ գործազրկության ապահովագրություն)
դրամատնային ավանդների, 255–256
Ապրանք(ներ).
~ի արժեք (տես՝ համախառն ազգային արդյունք)
~ի գներն ու առկայությունը, պահանջարկը և ~ը, 85–86
~ի կարևորությունը սպառողական բյուջեում,
~ի պահանջարկ, յուրահատուկ ներգործություն ~ի վրա, 86–87
~ի սակավություն (տես՝ սակավություն)
~ի փոխանակում, 62, 211–213
առնչվող, ~ի գներ, 86–87,
հանրային (տես՝ արտաքին ազդակներ, հանրային ապրանքներ)
մասնավոր, ***497***
միջանկյալ, 127–128, ***498***
սպառման, 109
վերջնական, 125–127, ***505***
տնտեսական, 36–37
(տես նաև՝ «արդյունք» եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
Ապրանքային փող, 211, 213, ***481***
Ապրանքափոխանակություն, 211–213, ***481***
Առածգականություն, ***481***
առաջարկի, գների, ***481***
գների (տես՝ գնառածգականություն, պահանջարկ, պահանջարկի գնառածգականություն)
եկամտային, ***502***
պահանջարկի (տես՝ գնառածգականություն, պահանջարկ, պահանջարկի գնառածգականություն)
Առաջարկ.
աշխատուժի (տես՝ աշխատուժ, աշխատուժի առաջարկ)
~ի գնառածգականություն, ***482***
~ի տեղաշարժեր, 89–90
հավասարակշռությունը և ~ը, 92–93
ընդհանուր (տես՝ ընդհանուր առաջարկ, ընդհանուր առաջարկի կոր, ընդհանուր առաջարկի սանդղակ)
փողի, 258–260 (տես նաև՝ փողի առաջարկ)
Առաջարկ և պահանջարկ, 83–97
~ի կիրառություններ, 96–97
~ի հավասարակշռություն, 70–71, 90–93 (տես նաև՝ ընդհանուր հավասարակշռություն, հավասարակշռություն)
արտարժույթի շուկան և ~ը, 458–460
կատարյալ մրցակցություն և ~ (տես՝ առաջարկն ու պահանջարկը կատարյալ մրցակցության դեպքում, կատարյալ մրցակցություն)
հովանավորության և ~ (տես՝ հովանավորության առաջարկ-պահանջարկ վերլուծություն, հովանավորություն)
մնացած գործոններն անփոփոխ պահելը և ~ը, 93–94
շրջանային հոսքը և ~ը, 72–73
շուկայական մեխանիզմը և ~ը, 83–84 (տես նաև՝ շուկայական տնտեսություն)
(տես նաև՝ առաջարկ, առաջարկի կոր, առաջարկի սանդղակ, ընդհանուր առաջարկ, ընդհանուր առաջարկի կոր, ընդհանուր առաջարկի սանդղակ, ընդհանուր պահանջարկ, ընդհանուր պահանջարկի կոր, ընդհանուր պահանջարկի սանդղակ, պահանջարկ, պահանջարկի կոր, պահանջարկի սանդղակ)
Առաջարկի կարճաժամկետ հեռանկարային կոր. ընդհանուր, 171–172, 174–177, ***493***
Առաջարկի կոր, 87, ***482***
~ի վրա ազդող գործոններ, 89
առաջարկի տեղաշարժը և ~ը, 89–90

երկարաժամկետ հեռանկարային, 171–172, 174–177, ***493***
կարճաժամկետ հեռանկարային. ընդհանուր, 171–172, 174–177, ***493***
հավասարակշռություն ~ով, 91–92
շարժում ~ի երկայնքով և ~ի տեղաշարժ, 94–95
վերընթաց, 171–172
Առաջարկի սանդղակ, 171–172
(տես նաև՝ առաջարկի կոր, ընդհանուր առաջարկի կոր, ընդհանուր առաջարկի սանդղակ)
Առաջարկի տնտեսագիտություն, 286–290, ***482***
~ան գնահատում, 289–290
հարկերը և ~ը, 288–289
Առաջարկի ցնցում(ներ), 118, ***482***
Առաջարկի ցնցումով պայմանավորված գնաճ, 335–336
Առաջարկի և պահանջարկի կորեր.
~ի հատում, 91–92
(տես նաև՝ առաջարկի կոր, ընդհանուր առաջարկի կոր, ընդհանուր պահանջարկի կոր, պահանջարկի կոր)
Առավելություն.
բացարձակ, 406, ***486***
համեմատական (տես՝ համեմատական առավելություն)
Առևտրային դրամատուն, ***488***
(տես նաև՝ դրամատնային գործ)
Առևտուր, 60, 61, 64
~րի պայմաններ, 411, ***482***
~րի սահմանափակումներ (տես՝ առևտրի արգելքներ, բաժնեչափեր, հովանավորություն, մաքսադրույքներ)
~րի օգուտներ, 61–62
ներքին և միջազգային, 402
փողը և ~ը, 61–62
(տես նաև՝ արտահանում, զուտ արտահանում, միջազգային առևտուր, ներմուծում)
Առևտրի ավելցուկ, մաքսադրույքներ ~ը մեծացնելու համար, 429–430
Առևտրի արգելքներ, 434–435, ***482***
(տես նաև՝ բաժնեչափեր, հովանավորություն, մաքսադրույքներ)
Առևտրի բաց, 369
ԱՄՆ-ի ~ը, 200, 200–201, 204–205, 369, 470
Առևտրի համաձայնագրեր, 472
Առևտրի հաշվեկշիռ, 416, ***482***
Առևտրի պայմաններ, 411, ***482***
~ը որպես մաքսադրույքների փաստարկ, 432
Առևտրի սահմանափակում (տես՝ առևտրի արգելքներ, բաժնեչափեր, հովանավորություն, մաքսադրույքներ)
Առևտրի քաղաքականություն, 110
(տես նաև՝ առևտրի արգելքներ, բաժնեչափեր, հովանավորություն, մաքսադրույքներ)
Առևտրի օգուտներ, 61–62
Ավանդային հաստատությունների ապակարգավորման և փողի վերահսկողության 1980 թվականի օրենքը, 252 տղտ., 254
Ավանդի կրճատում, 256
Ավանդի ոչնչացում, 229
Ավանդի ստեղծ/ում, 225–230
առաջին սերնդի դրամատները և ~ը, 226
~ման սահմանափակումներ, 229–230
համակարգի վերջնական հավասարակշռությունը և ~ը, 227–229
շղթայական արձագանքները և ~ը, 226–227
փողի առաջարկի բազմապատկիչը և ~ը, 229
Ավանդների ապահովագրական համերկրային ընկերություն (ԱԱՀԸ), 255
Ավելացված արժեք, 128, ***482***
ՀԱԱ-ն և ~ը, 127–128
Ավելացված արժեքի հարկ (ԱԱՀ), ***482***
Ավելցուկ.
սպառողական, ***504***
տնտեսական, ***506***
Արգելակող մաքսադրույք, 424–425
Արգենտինա, գնաճը ~յում, 323
Արդարացուցիչ հանգամանք, ներմուծման օժանդակումը և ~ը, 431
Արդյունաբերական հեղաշրջում. տնտեսական աճը և ~ը, 273–274
Արդյունաբերացում.
գյուղատնտեսությունը և ~ը, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 450–451
Արդյունաբերության ճյուղեր, ***482***
~ի կարգավորում (տես՝ ապակարգավորում, կառավարական կարգավորում, հականենաշնորհային քաղաքականություն)
նորելուկ, ***500***
~ը որպես մաքսադրույքների փաստարկ, 432–433
(տես նաև՝ արդյունաբերության հատուկ ճյուղեր)
Արդյունավետ չուկա, 239
Արդյունավետ չուկայի տեսություն, 238–240, ***502***
~ան առարկություններ, 240–241
բանականը ~ան մեջ, 239
պատահական երևույթները և ~ը, 239–240
Արդյունավետություն, 54–55, ***482***
~ան կորուստ.
անկատար մրցակցությունը և ~ը, 75
չօգտագործվող ռեսուրսները և ~ը, 55
~ը կատարյալ մրցակցության դեպքում (տես՝ բաշխման արդյունավետություն, կատարյալ մրցակցություն)
~ը ֆինանսների տեսության մեջ, 238 տղտ.
բաշխման (Պարետոյի), ***485***
(տես նաև՝ բաշխման արդյունավետություն, կատարյալ մրցակցություն)
կառավարության դերը ~ան մեջ, 74–77
տնտեսական, գնաճը և ~ը, 326
Արդյունք.
միջին, ***498***
սահմանային, ***503***
(տես նաև՝ ապրանք)
Արդյունքի տարբերակում, ***483***
Արժեզրկում, 460, ***483***
Արժենվազում.
արժույթի, 460, ***483***
միջոցների, 131, ***483***
ՀԱԱ-ն և ~ը, 135
Արժեվորում, 460, ***483***
Արժեք.
~ի աշխատանքային տեսություն, 272, ***483***
~ի պարադոքս, ***483***
ընթացիկ, ***490***
փողը որպես ~ի կուտակման միջոց, 220
Արժեքի աշխատանքային տեսություն, 272, ***483***
Արժեքի պարադոքս, ***483***
Արժույթ, 213, 214, ***483***
~ի արժեզրկում, 460, ***483***
~ի արժենվազում, 460, ***483***
~ի արժեվորում, 460, ***483***
~ի արժեքաճ, 460, ***483***
արտաքին, 415
(տես նաև՝ արտարժույթի փոխարժեք)
գերարժեվորված, 467–468
(տես նաև՝ արտարժույթի փոխարժեք, դոլար, վերավաճառք առանց ռիսկի, փող)
Արժույթի արժեքաճ, 460, ***483***
Արժույթների դաշինք, 467

Արկածախնդրական պղպջակ, 237
Արհմիություններ (տես՝ աշխատանքային պայմանագրեր, արհմիություններ)
Արհմիություններ.
  կոլեկտիվ բանակցությունները և ~ը, ***494***
Արջային շուկա, 237
Արտադրանք, 51
  ազգային (տես՝ համախառն ազգային արդյունք)
  ԱՄՆ-ի առևտրի բացը, տնտեսական գործունեությունը և ~ը, 204–205
  առաջարկի տնտեսագիտությունը և ~ը, 290
    (տես նաև՝ արտադրության ֆունկցիա, արտադրություն)
  ~ի դասական տեսակետ, 179
  ~ի մակրոտնտեսագիտական նպատակներ, 103–105
  ~ի որոշումը բաց տնտեսության մեջ, 199–207
    արտաքին առևտուրը, տնտեսական գործունեությունը և ~ը, 199–205
  ~ի որոշումը խնայողության և ներդրման միջոցով, 184–187
  ~ի որոշումը սպառման և ներդրման միջոցով, 187–189
  բազմապատկիչի կաղապար և ~ (տես՝ բազմապատկիչի կաղապար)
  բազմապատկիչի մեծությունը և ~ը, 205–207
  գնաճը և ~ը, 326
  զբաղվածության բարձր մակարդակը և ~ը, 104–105
  հիմնական միջոցներ-արտադրանք հարաբերությունը և ~ը, 279, ***496***
  նվազող հատույցի օրենքը և ~ը, 59–60
  տնտեսական աճը և ~ը, 279
  ֆինանսական քաղաքականությունը և ~ը, 193–196
Արտադրանքի հոսքի մոտեցումը ՀԱԱ-ին, 125, 135–136
Արտադրողի գների համաթիվ (ԱԳՀ), 319, ***483***
Արտադրողականության աճ, ***483***
Արտադրողականության նվազում, 284
Արտադրողականություն, 77–78, ***483***
  ամբողջական գործոնային, 282–283, ***480***
  աշխատանքի, 284
  սահմանային (տես՝ սահմանային արտադրողականություն)
Արտադրության գործոններ (ներդրանք), 51, ***483***
  առաջնային, 62
  արտադրված, հիմնական միջոցները որպես ~, 62
  ~ի առաջարկ, 71
  ~ի արժեքը որպես ընդհանուր առաջարկի որոշիչ, 173–174
  ~ի գներ, 71
    առաջարկի կորը և ~ը, 87–88
    գործոն-գին սահմանը և ~ը, 275–276
  ~ի պահանջարկ, 71
  (տես նաև՝ արտադրողականություն, արտադրության ֆունկցիա, հիմնական միջոցներ, հող, տեխնոլոգիական փոփոխություն)
Արտադրության զուտ ծախսեր, ՀԱԱ-ն և ~ը, 135
Արտադրության և հնարավորության սահման (ԱՀՍ), 42, 53–55, ***484***
  արդյունավետությունը և ~ը, 53–55
  ~ի գծագիր, 42–48
  ~ի ընդարձակում (տես՝ տնտեսական աճ)
  համեմատական առավելությունը և ~ը, 409–414
  տեխնոլոգիական փոփոխությունը և ~ը, 277–278
Արտադրության ֆունկցիա, ***484***
Արտադրությ/ուն.
  ~ան զուտ ծախսեր, ՀԱԱ-ն և ~ը, 135
  ~ան ծախսեր.
    առաջարկի կորը և ~ը, 88
    համախառն ազգային արդյունքը և ~ը, 135
  ~ան պայմաններ, միջազգային առևտուրը և ~ը, 404
  ~ան ուղղակի և անուղղակի մեթոդներ, 63
  տեխնոլոգիական փոփոխությունը և ~ը (տես՝ տեխնոլոգիական փոփոխություն) (տես նաև՝ արտադրության ֆունկցիա, ինչ, ինչպես և ում համար հասկացություններ)
Արտահան/ում, 134, ***484***
  ~ման բաղադրիչներ, 199
  զուտ (տես՝ զուտ արտահանում)
  (տես նաև՝ առևտրի արգելքներ, բաժնեչափեր, հովանավորություն, մաքսադրույքներ, միջազգային առևտուր, ներմուծում)
Արտահոս.
  ավանդի ստեղծումը և ~ը, 230
  բաց տնտեսության բազմապատկիչը և ~ը, 204
Արտամղ/ում, 180, ***484***
  ~ման փորձառական վկայություն, 367–368
  կառուցվածքային բացը և ~ը, 366–367
  փողի շուկան և ~ը, 365–366
Արտարժույթ, 415
  (տես նաև՝ արտարժույթի փոխարժեք)
Արտարժույթի փոխարժեք, 108, 457–464, ***484***
  արտարժույթի փոխանակման շուկան և ~ը, 458–460
    առևտրի փոփոխությունների ազդեցությունը և ~ը, 460
  ~ի փոփոխություններ, ~ի եզրաբանություն, 460
  Բրեթն Վուդսի համակարգը և ~ը, 464–467
  զուտ արտահանումը և ~ը, 200–201
  ծախսածին գնաճը և ~ը, 336
  հաստատագրված, ***495***
  ճկուն, 463, 470–471
    ազատ տատանվող, 463
    կարգավորվող, 464, 466, ***493***
  ոսկու հիմնօրինակը և ~ը, 461–462
Արտաքին ազդակներ, 75–76, ***484***
  զուտ տնտեսական բարեկեցությունը և ~ը, 140
  ~ի պետական կարգավորում, 75–76
Արտաքին կողմնորոշում, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 451–452
Արտաքին փոխառություն, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 446–447
Արտաքին փոփոխական(ներ), 113–114, ***484***
  ընդհանուր պահանջարկը և ~ը, 169–170
  ներդրումը որպես ~, 186
Արտոնագիր, ***484***
Արևելյան Եվրոպա.
  ~յի բորսաներ, 236–237
  ~յի տնտեսական աճ, 270
  ~յի տնտեսական արդյունավետություն, 326
  ~յի տնտեսական բարեփոխումներ, 31, 52–53
  (տես նաև՝ առանձին երկրներ)
Արևմտյան Գերմանիա (տես՝ Գերմանիա)

Բազմակողմ առևտրի բանակցություններ, 434–435
Բազմակողմ առևտուր, համեմատական առավելությունը և ~ը, 409–410
Բազմապատկիչ(ներ), 189–192, ***484***
  ~ը գործողության մեջ, 198–199
  ~ը ԸԱ–ԸՊ շրջանակներում, 192–193
  ~ի գծապատկեր, 191–192
  ~ի գնահատականներ, 205–206
  ~ի մեծություն, 204–206

բաց տնտեսության, 204, ***485***
ծախսի, 197, ***492***
հարկերը և ~ը, 197
հարկերի և ~ի ազդեցությունը, 197–198
ներդրման, 197
պետական ծախսի, 196–197
փողի առաջարկի, 229, ***507***
փողի ընդարձակումը և ~ը, 262–263
ֆինանսական քաղաքականության, 193–197
Բազմապատկիչի կաղապար, 184–209, ***484***
արտադրանքի որոշումը բաց տնտեսության մեջ և ~ը, 198–206
ԱՄՆ-ի առևտրի բացը, տնտեսական գործունեությունը և ~ը, 204
արտաքին առևտուրը, տնտեսական գործունեությունը և ~ը, 197–204
բազմապատկիչի մեծությունը և ~ը, 204–206
արտադրանքի որոշումը և ~ը.
խնայողության և ներդրման միջոցով, 184–186
սպառման և ներդրման միջոցով, 187–189
ֆինանսական քաղաքականությունը ~ում, 193–197
արտադրանքը և ~ը, 193–195
բազմապատկիչները և ~ը, 195–199
հարկման ազդեցությունը ընդհանուր պահանջարկի վրա և ~ը, 195
(տես նաև՝ բազմապատկիչ)
Բաժահարկ, ***484***
Բաժնեչափ, 109, 424, ***485***
համեմատական առավելությունը և ~ը, 408
(տես նաև՝ առևտրի արգելքներ, հովանավորություն)
Բաժնետոմսերի գների համաթիվ, 237–238
Բաժնետոմսերի ընտրության նիզակթիրախ տեսություն, 239
Բաժնետոմսերի շուկա, 236–241, ***485***
1929 թ. աղետը և ~ն, 237–238 (տես նաև՝ մեծ լճացում)
արդյունավետ շուկայի տեսությունը և ~ն, 238–241
արդյունավետ շուկայի տեսության տրամաբանական բացատրությունը, 239
~յի և արդյունավետ շուկայի տեսության առարկություններ, 240–241
պատահական երևույթները և ~, 239–240
արջային, 237
շահարկումը ~յում (տես՝ շահարկում)
սև երկուշաբթին և ~ն, 236, 237 (տես նաև՝ մեծ լճացում)
սև հոկտեմբերը և ~ն, 237
ցլային, 237
ֆինանսական ռազմավարությունը և ~ն, 241–242
Բաղադր/ում, ~ման սխալ, ***485***
Բանական ակնկալիքներ, ***485***
Բանական ակնկալիքների տնտեսագիտությունն, 180, 385–390, ***485***
~ան կանխադրույթներ, 385–386
~ան քաղաքականության ներիմաստներ, 387–388
~ան քննադատություն, 388
մակրոտնտեսագիտությունը և ~ը, 385–386
Ֆիլիփսի կորը և ~ը, 385–386
Բանգլադեշ, 440
~ի տնտեսական զարգացումը, 450–451
Բաշխման (Պարետոյի) արդյունավետություն, ***485***
~ը կատարյալ մրցակցության դեպքում (տես՝ կատարյալ մրցակցություն)
Բաշխում, ***485***
(տես նաև՝ բաշխում, եկամտի բաշխման անհավասարություն, եկամտի բաշխում, եկամտի վերաբաշխում, հարստություն)
Բաստյաթ, Ֆրեդերիկ, 243, 422
Բավարարվածություն (տես՝ օգտակարություն)
Բարգավաճման քաղաքատնտեսություն (Օքն), 141 տղտ., 299 տղտ., 301, 317 տղտ., 333
Բարեկեցություն.
~ը որպես ինքնաշխատ կայունարար, 357
~ը որպես հանձնառու վճարում, 76–77
Բարենպաստ մաքսադրույք, 432
Բարձրակետ, 294
Բարրո, Ռոբերթ, 155 տղտ. 298, 370 տղտ., 385
Բարօրության պետություն, 357
Բարօրության տնտեսագիտություն, ***485***
Բաց շուկայական գործառնություն, 246–251, ***485***
Բաց շուկայի համաերկրային հանձնաժողով (ԲՇՀԺ), 245, 248–251
Բաց տնտեսության բազմապատկիչ, 204, ***485***
Բաց տնտեսություն, 402–404, ***486***
արտադրանքի որոշումը ~ում (տես՝ արտադրանք, արտադրանքի որոշումը բաց տնտեսություններում) (տես նաև՝ միջազգային առևտուր)
փողի քաղաքականությունը ~ում, 394–395
Բացասական եկամտահարկ, 194–195, ***486***
Բացարձակ առավելություն, 406, ***486*** (տես նաև՝ համեմատական առավելություն)
Բելասա, Բելա, 452 տղտ.
Բեռ (տես՝ հարկի բեռ)
Բյորկ, էդմոնդ, 30
Բյուջե, պետական, 354–356, ***486***
կառուցվածքային և պարբերաշրջանային, 360–361
(տես նաև՝ բյուջեի բաց)
Բյուջեի ավելցուկ, 354, ***486***
Բյուջեի բաց, 354, 359–373, ***486***
1980-ական թվականների ~ը, 354
արտամղման հակասությունը և ~ը, 365–367
~ի աճը 1979 թվականից հետո, 362–363
~ի պատմական հակվածություններ, 363–365
~ի սահմանումներ, 363
Գրամ-Ռադմանի օրենքը և ~ը, 111, 373
խնայողության չափի կրճատումը և ~ը, 155–156
կառուցվածքային.
արտամղումը և ~ը, 366–367
և պարբերաշրջանային, 359–360
հնառճ, 359
պահանջարկածին գնաճը և ~ը, 335
պետական ֆինանսներ և ժամանակակից, 359
փողի քաղաքականությունը և ~ը, 199
ֆինանսական քաղաքականությունը և ~ը, 335
Բյուջեի գիծ (սահմանափակում), ***486***
Բյուջեի սահմանափակումներ (տես՝ բյուջեի գիծ)
Բնական մենաշնորհ, ***486***
Բնական ռեսուրսներ, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 445
Բնակչության աճի Սալթուսի տեսություն, 441–442, ***486***
Բնակչությ/ուն.
~ան աճ, տնտեսական աճը և ~ը, 273, 444

և ~ան աճի վերահսկում, 444
Սալթուսի տեսակետը ~ան վերաբերյալ, 441–442
ԲՀՀՀ (բաց շուկայի համերկրային հանձնաժողով), 245, 248–251
Բոլիվիա, պարտքի ճգնաժամը և ~ն, 446–447
Բողոքական բարոյախոսություն, խնայողության չափը և ~ը, 157
Բոնելլո, Ֆրանկ, 286 տղտ.
Բրազիլիա.
~ի մաքսադրույքներ, 451–452
~ի շահադրույքներ, 161–162, 325
գնաճը ~յում, 322–323, 325
պարտքի ճգնաժամը և ~ն, 255, 394
Բրեթն Վուդսի համակարգ, 464–466, ***487***
~ի վախճանը, 466
Բրեններ, Հարվեյ, 304
Բրեսչիանի-Տուրրոնի, 323 տղտ.
Բրիտանիա.
առաջարկի տնտեսագիտությունը ~յում, 286
~յի ամերիկյան գաղութների նկատմամբ կիրառված մաքսադրույքներ, 424
~յի բյուջեի բաց, 364
~յի գնաճի պատմություն, 321
~յի տնտեսական զարգացում, 449
գնաճը ~յում, 324
Բուշ, Ջորջ.
~ի 1992 թ. ֆինանսական բյուջեն, 355
~ի ազատ առևտրի առաջարկը, 436
~ի համերկրային պահուստի քաղաքականությունը, 246
~ի տնտեսական ընդարձակումը , 119

ԳԱ (տես՝ գործազրկության ապահովագրություն)
Գալբրեյթ, Ջոն Կեննեթ, 238 տղտ.
Գամված փոխարժեքներ, 460, 464, 465
Գերաճի պարբերաշրջան, Ֆիլիպսի կորը և ~ը, 341–342
Գերգնաճ, 107, 323, 324
~ը Համադաշնությունում, 323
գերմանական, 32, 69, 107, 323, 329
լեհական, 107
Գերիշխող հավասարակշռություն, 487
Գերիշխող ռազմավարություն, 487
Գերմանիա.
գերգնաճը ~յում, 32, 69, 107, 323, 329 (տես նաև՝ Արևելյան Գերմանիա)
Գերմասնագիտացում, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 452
Գերշենկրոն, Ալեքսանդր, 449
Գիտական ինքնակենսագրություն (Պլանկ), 35–36
Գիտական մոտեցում, 32
Գիտափորձեր, 33
Գլադսթոուն, 211
Գծագրեր; ~ի կարդալը, 42–45
Գյուղատնտեսություն.
արդյունաբերականացում, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 450–451
Գյուտ (տես՝ նորաստեղծություն)
Գնաճ, 317–330
առաջարկի տնտեսագիտությունը և ~ը, 286–287
~ի ազդեցությունը, 324–326
արտադրանքի և տնտեսական արդյունավետության վրա, 326
եկամտի և հարստության բաշխման վրա, 324–325
~ի աղբյուրներ, 333–338
~ի արագություն, 324
~ի արժեք, 326–329
~ի ճաշացուցակային ծախսեր, 327
~ի չափ, 106, 319
իներցիոն, 333–334
~ի պատմություն, 321–322
~ի փոխհատուցման տեսություն, 338–339
գնանկումը և ~ը, 107, 318, ***487***
գների համաթիվը և ~ը, 319–321
գների մակարդակը և ~ը, 337–338
գործազրկությունը և ~ը, 333–352
գործազրկության քանակական գնահատականները և ~ը, 343–345
հակագնաճային քաղաքականությունը և ~ը, 345–350
Ֆիլիպսի կորը և ~ը, 338–343
երկրորդ աշխարհամարտին հաջորդած ~ը, 79
թյուր կարծիքներ ~ի վերաբերյալ, 321
իներցիոն, 333–334, ***490***
ակնկալիքները և ~ը, 336–337
ծախսածին, 335–336, 492
հավասարակշռված, կանխատեսված, 327
մակրոտնտեսական քաղաքականությունը և ~ը, 119–120, 329
շահադրույքներ և ~ (տես՝ անվանական շահադրույք, իրական շահադրույք)
չափավոր, 322
չկանխատեսված, 328–329
չհավասարակշռված, 327
պահանջարկածին, 335, ***502***
Վիետնամի պատերազմը և ~ը, 198
քառատրոփ, 322–323, 324
համաթվի բերելը և ~ը, 348–349
(տես նաև՝ ապագնաճ, գերգնաճ, հակագնաճային քաղաքականություն)
Գնաճը չխթանող գործազրկության մակարդակ (ԳՉԳՄ), 347
Գնաճի տնտեսագիտություն, 323 տղտ.
Գնանկում, 107, 318, ***487***
Գնառաճգական պահանջարկ, ***487***
Գնառաճգականություն.
առաջարկի, ***482***
պահանջարկի (տես՝ պահանջարկ, պահանջարկի գնառաճգականություն)
Գներ, 70
աճող (տես՝ գնաճ)
առնչվող ապրանքների, առաջարկի կորը և ~ը, 88
բաշխում ~ով, 96
գնաճը և ~ը, 328
~ը որպես ազդանշան արտադրողների և սպառողների համար, 70
~ի բանական ակնկալիքների տեսակետ, 386
~ի մոնետարիստական տեսակետ, 381
~ի քանակական տեսություն, 379–381, ***487***
ոսկու հիմնօրինակը և ~ը, 462
գործոնների (տես՝ արտադրության գործոններ, արտադրության գործոնների գներ)
կայուն, կայուն ~ը որպես մակրոտնտեսական նպատակ, 106–107
հավասարակշռությունը և ~ը, 91–92 (տես նաև՝ հավասարակշռություն)
հարկերը և ~ը, 76–77
միջազգային առևտուրը և ~ը, 412–413
շրջանային հոսքը և ~ը, 72–73
շուկայական, 129–130
պահանջարկի կորը և ~ը, 84–85
պահանջարկի սանդղակը և ~ը, 84
վնասի, ***506***
քարտելները և ~ը (տես՝ քարտել)
Գների համաթիվ, 130, 317, 318–321, ***487***
բաժնետոմսերի գները և ~ը, 237–238
համաթվի խնդիրները և ~ը, 320–321 (տես նաև՝ ՀԱԱ-ի համադիր)
Գների մակարդակ, 317
գնաճը և ~ը, 337
միջին, 317
(տես նաև՝ գնաճ, գների համաթիվ)
Գների միջին մակարդակ, 317
Գների քանակական տեսություն, 379–381, ***487***
ոսկու հիմնօրինակը և ~ը, 462
Գնողունակության հավասարություն, զարգացող երկրները և ~ը, 440

Գնորդներ (տես՝ սպառող, սպառում, բոլոր այն բառակապակցությունները, որոնք սկսվում են «պահանջարկ» և «սպառում» եզրերով)
Գորդոն, Ռոբերթ, 303 տղտ., 343
Գործազրկության ապահովագրություն (ԳԱ)
 ~ը որպես ինքնաշխատ կայունարար, 356–357
 գործազրկության բնական մակարդակը և ~ը, 345
Գործազրկության բնական մակարդակ, 339–341, ***487***, ***491***
 ~ի իջեցում, 347–348
 ~ի քանակական գնահատականներ, 343–345
 ընդհանուր առաջարկը և ~ը, 171
 տնտեսագետների կասկածները ~ի վերաբերյալ, 345
 Ֆիլիփսի կոր/ը և ~ը.
  ~ի տեղաշարժը և ~ը, 341–342
  երկարաժամկետ հեռանկարային ~ը, 342–343
Գործազրկության տեսություն (Պիգո), 177 տղտ.
Գործազրկությ/ուն, 300–313, ***487***
 ակամա, 306–308, ***487***
 անգործության աղբյուրները և ~ը, 310
 աննկունության աղբյուրները և ~ը, 308–309
 անցողիկ, 304, 306, ***481***
 դեռահասների, 311–312
 առաջարկի տնտեսագիտությունը և ~ը, 290
 գնաճ և ~ (տես՝ գնաճ, գործազրկությունը և ~ը)
 գնաճը չխթանող գործազրկության մակարդակ, 347–348
 ~ան բանական ակնկալիքների տեսակետ, 386–387
 ~ան բնական մակարդակ (տես՝ գործազրկության բնական մակարդակ)
 ~ան բնական մակարդակը և ~ը, 345
 ~ան դասական տեսակետ, 179
 ~ան հետևանքներ, 302–304
  սոցիալական, 303–304
  տնտեսական, 302–303
 ~ան մակարդակ, 106, 304, ***487*** (տես նաև՝ գործազրկության բնական մակարդակ)
 ~ան միկրոտնտեսական հիմքեր, 306–309
 ~ան չափում, 304
 ~ան տևողություն, 310
 ~ան օրենքը որպես մակրոտնտեսական նպատակ, 106–107
 ~ը մեծ լճացման ժամանակ, 106, 107
 դեռահասների, ~ան աղբյուրներ, 311–313
 երկրորդ համաշխարհային պատերազմին հաջորդած ~, 78–79
 կամավոր, 306, ***493***
 կառուցվածքային, 305, 306, ***493***
 մաքսադրույքները և ~ը, 433–434
 պարբերաշրջանային, 304–306, ***503***
 Օքնի օրենքը և ~ը, 301–302
Գործազուրկներ, 304, 309–310
Գործարարության հաշիվ, ՀԱՄ-ն և ~ը, 127
Գործարարության պարբերաշրջաններ, 294–300, ***487***
 ~ը որպես ընդհանուր պահանջարկի տեղաշարժեր, 297
 ~ի արտաքին տեսություններ, 298
 ~ի կայունացումը (տես՝ կայունացում, փողի քաղաքականություն, ֆինանսական քաղաքականություն)
 ~ի կանխատեսում, 298
 տնտեսաչափական կաղապարավորումը և ~ը, 298–299
 ~ի հսկողություն, 78–80
 ~ի ներքին տեսություններ, 298
 ~ից խուսափելը, 299–300
 Սեյի շուկաների օրենքը և ~ը, 177 (տես նաև՝ անկում, ընդարձակում, լճացում, մեծ լճացում)
Գործարարության պարբերաշրջանների արտաքին տեսություններ, 298
Գործարարության պարբերաշրջանների բազմապատկիչ-արագացուցիչ կաղապարը, 298
Գործարարության պարբերաշրջանների՝ իրական գործարարության պարբերաշրջանների տեսություններ, 298
Գործարարության պարբերաշրջանների՝ հավասարակշիռ գործարարության պարբերաշրջանների տեսություններ, 298
Գործարարության պարբերաշրջանների փողային տեսություններ, 298
Գործարարության պարբերաշրջանների քաղաքական տեսություններ, 298
Գործարքային հաշիվ, 254
Գործարքային փող, (M_1), 214–215
Գործոն-գին սահման, 276
Գործոնների շուկա, 71–72
Գործվածքեղենի մաքսադրույք, 32–33, 428
ԳՃԳՍ (գնաճը չխթանող գործազրկության մակարդակ), 347
Գրամ–Ռադմանի օրենք, 111, 373
Գրին, Ջեֆրի, 287 տղտ.
Գրինսպան, Ալան, 245
Գուտման, Պիտեր, 140

Դասական տնտեսագիտություն, 177–181, ***488***
 ընդհանուր առաջարկի կորը և ~ը, 174–175
 Սեյի շուկաների օրենքը և ~ը, 177–178
 քաղաքականությունը և ~ը, 178–181
 քեյնզյան տնտեսագիտությունը և ~ը, 177–181
 Քլիվլանդ, Գրովեր, 359
Դավադիր խմբաշնորհատիրություն, ***488***
Դավադիր համաձայնություն, ***488***
Դաու Ջոնսի արդյունաբերական միջին (ԴՋԱՄ), 237
Դեբետ, ***488***
 ~ը վճարային հաշվեկշիռների հաշիվներում, 415
 ~ը ֆինանսական միջոցների հաշիվներում, 415–416
Դելորսի պլան, 471
Դենիսոն, Էդվարդ, 140, 279
Դեռահասների գործազրկություն, 311–312
 ~ը անչափահասների մեջ, 312–313
Դյուրիրացնելիություն, 216
Դոլար.
 Բրեթն Վուդսի համակարգը և ~ը, 464–466
 ~ի անկայունություն, 467–470
  Ամերիկայի ապարդյունաբերացումը և ~ը, 470
  գերարժեվորման հետևանքները և ~ը, 467–470
  դոլարի անկումը և ~ը, 470
 ~ի անկում, 470
 ~ի արժեվազում, 460
 ~ի փոխարժեքները և ~ը, 108–109
 դոլարին գամված, 464–465
Դոլար-քվեներ, 71
ԴՋԱՄ, Դաու Ջոնսի արդյունաբերական միջին, 237
Դրամատնային գործ, 223–230
 առևտրային դրամատները և ~ը, ***488***
 ավանդի կրճատումը և ~ը, 256–257
 ավանդի ստեղծման գործընթացը և ~ը, 225–230
 ավանդի ոչնչացումը և ~ը, 229
 ~ը, որպես գործարարություն, 223
 ~ի ապակարգավորում, 255–256
 ~ի զարգացում, 224

~ի կարգավորում, 255–256
~ի հաշիվներ, 214, 220, ***490***
դրամատնային հաշվեկշիռը և ~ը, 223–224
խնայողությունների ու փոխառությունների ձախողումը և ~ը, 214 տղտ., 255–256
(տես նաև՝ կենտրոնական դրամատուն, համերկրային պահուստի համակարգ)
մասնակի պահուստով, 224–225, ***497***
(տես նաև՝ պահուստ)
Դրամատնային գործի 1980 թ. օրենք, 252 տղտ., 254
Դրամատնային գործի 1982 թ. օրենք, 252 տղտ., 254
Դրամատնային գործի խուճապ, 236–237, 243–245
Դրամատնային փող, 213, ***488***

Եթովպիա, 440
Եկամտահարկ, 76–77, ***488***
բացասական, 196, ***488***
զուտ տնտեսական բարեկեցությունը և ~ը, 140
ընկերակցության (տես՝ ընկերակցություններ, ընկերակցությունների եկամտահարկ)
ստվերային տնտեսությունը և ~ը, 505
Եկամտի ազդեցություն, 85, ***488***
Եկամտի բաշխ/ում, 71–72
կառավարության դերը ~ման մեջ, 76–77
Եկամտի հաշվետվություն, ***488***
Եկամտի հոսք, ընդհանուր պահանջարկը և ~ը, 170–171
Եկամտի քաղաքականություն, 110, 349–350, ***488***
հարկի վրա հիմնված, 301, 349–350
Եկամ/ուտ, ***489***
ապագա, ~տի զեղչում, ***489***
գնաճը և ~ը, 325
ընկերակցությունների ~ը (տես՝ ընկերակցություններ, ընկերակցությունների եկամտահարկ, շահույթ)
կայուն, ազգային սպառումը և ~ը, 152–153
(տես նաև՝ եկամտի բաշխման անհավասարություն, «եկամուտ» եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
մեկ շնչին ընկնող, զարգացող երկրների ~ը, 439
պահանջարկը և ~ը, 85
սպառումը և ~ը, 147
տնօրինելի, 137–138, ***506***
ազգային սպառումը և ~ը, 152
Եռակողմ առևտուր, համեմատական առավելությունը և ~ը, 409
Եվրոպա.
~յի շահադրույքները, 325
(տես նաև՝ առանձին երկրներ, Արևելյան Եվրոպա, եվրոպական համայնք)
փողի եվրոպական համակարգը և ~ն, 471
Եվրոպայի ՀՊՀ, 471
Եվրոպական համայնք.
~ի տնտեսական աճ, 473
Եվրոպան 1992 թվականին և ~ը, 436
Եվրոպան 1992 թվականին, 436
Երկարաժամկետ հեռանկար, ***489***
Երկկողմ առևտուր, 408–409
Երկշնորհ, ***489***
Երկրորդ համաշխարհային պատերազմ.
~ի ընթացքում չօգտագործված ռեսուրսներ, 55
~ին հաջորդած միջազգային առևտուր, 414
~ին հաջորդած տնտեսական աճ, 77

ԶԱԱ (զուտ ազգային արդյունք), 135–137, ***489***
Զարգացող երկրներ, 439–453, ***489***
բնակչություն և.
~ի բնակչության վերաբերյալ ժամանակակից տեսակետներ, 442–443
Մալթուսի տեսակետը ~ի բնակչության վերաբերյալ, 441–442
~ի կյանքը, 440–441
~ի տնտեսական զարգացում (տես՝ տնտեսական զարգացում)
Զարգացում, ռազմավարություն և քաղաքականություն, այժմ և հետո (Սրինիվասան), 453
Զբաղվածության 1946 թ. օրենքը, 111
«Զբաղվածության ընդհանուր տեսություն», «Փող և շահ» (Քեյնզ), 31, 39, 111 տղտ. 177, 179, 184
Զբաղվածություն.
բարձր ~ը որպես մակրոտնտեսական նպատակ, 106
(տես նաև՝ աշխատավարձ, աշխատուժի շուկա, գործազրկության ապահովագրություն, գործազրկություն)
«Զեկույց արտադրության վերաբերյալ» (Համիլտոն), 433
Զեղչադրույք, 251–252, ***489***
փոփոխվող, 252
Զեղչադրույքի քաղաքականություն, 246, 251

ԶՏԲ (զուտ տնտեսական բարեկեցություն), 124, 139–140, ***489***
Զուտ ազգային արդյունք (ԶԱԱ), 135, ***489***
Զուտ ազգային բարեկեցություն, 139 տղտ.
Զուտ արժեք, ***489***
(տես նաև՝ հարստություն)
Զուտ արտահանումներ, 107, 134, 199–201, ***489***
ազգային եկամտի հաշիվները և ~ը, 134
դոլարի գերարժեվորումը և ~ը, 467–470
~ի որոշիչներ, 200–201
ընդհանուր պահանջարկը և ~ը, 167
ՀԱԱ-ն և ~ը, 135–136
(տես նաև՝ առևտրի բաց, ընթացիկ հաշիվ, ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռ)
Զուտ արտաքին ներդրում, 134–135
Զուտ ընկերակցային խնայողություն, ՀԱԱ-ն և ~ը, 137
Զուտ ներդրում, ***489***
համախառն ներդրում և ~, 131–132
Զուտ շահ, ՀԱԱ-ն և ~ը, 135
Զուտ տնտեսական բարեկեցություն (ԶՏԲ), 124, 139–140, ***489***
Զուտ տնտեսական վարձավճար, ***489***

Էյզենհաուեր, Դուայթ Դ., 50
Էնգել, Էռնեստ, 146 տղտ.
Էնգելի օրենք, 146 տղտ.
Էնթին, Ստեփան, 287 տղտ.
Էսսեներ (Հյում), 256

ԸԱ (տես՝ ընդհանուր առաջարկ, ընդհանուր առաջարկի կոր, ընդհանուր առաջարկի սանդղակ)
Ընդարձակում, 294
1983–1985 թվականների, 199
Ընդհանուր առաջարկ (ԸԱ), 112–120, ***489***
բազմապատկիչը և ~ը, 192–193
~ի որոշիչներ, 172–174
~ի սահմանում, 114–115
~ի վերլուծական հիմունքներ, 171–177
կարճաժամկետ հեռանկարային և երկարաժամկետ հեռանկարային, 172, 175–177
(տես նաև՝ ընդհանուր առաջարկի կոր, ընդհանուր առաջարկի սանդղակ)

մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը և ~ը, 116–117
մակրոտնտեսական պատմությունը և ~ը, 117–120
պահանջարկածին գնաճը և ~ը, 335
տնտեսական աճը և ~ը, 270
փողի քաղաքականությունը և ~ը, 262–263
Ընդհանուր առաջարկի երկարաժամկետ հեռանկարային կոր, ***489***
կարճաժամկետ հեռանկարային կորը և ~ը, 170–171, 174–175
Ընդհանուր առաջարկի երկարաժամկետ հեռանկարային սանդղակ, 170–171
Ընդհանուր առաջարկի կարճաժամկետ հեռանկարային կոր, ***493***
Ընդհանուր առաջարկի կարճաժամկետ հեռանկարային սանդղակ, 170–171
Ընդհանուր առաջարկի (ԸԱ) կոր, 115–117, 170–171, ***489***
~ի տեղաշարժերը, 461–462
(տես նաև՝ ընդհանուր առաջարկի սանդղակ)
Ընդհանուր առաջարկի (ԸԱ) սանդղակ, 115
երկարաժամկետ հեռանկարային, 170–171
կարճաժամկետ հեռանկարային, 170–171
վերընթաց, 170–171
ուղղահայաց, 170–171
(տես նաև՝ ընդհանուր առաջարկի կոր)
Ընդհանուր հավասարակշռություն, ***489***
գների և արտադրության, 71–72
մրցակցային, 70–71, 90–93, ***499***
Ընդհանուր պահանջարկ (ԸՊ), 112–120, 163, ***490***
ամբողջական, 200
բազմապատկիչը և ~ը, 192–193
գործարարության պարբերաշրջանները որպես ~ի տեղաշարժ, 297
~ի այլընտրանքային տեսակետներ, 170–171
~ի բաղադրիչներ, 166–167
~ի մոնետարիստական տեսակետ, 381
~ի սահմանում, 115
~ի վերլուծական հիմունքներ, 166–167
~ի տեղաշարժեր, 169–170
հարկումը և ~ը, 195–196
մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը և ~ը, 116–117
մակրոտնտեսական պատմությունը և ~ը, 117–120
պահանջարկածին գնաճը և ~ը, 335
փողի քաղաքականությունը և ~ը, 262–263
Ընդհանուր պահանջարկի էկլեկտիկ մոտեցում, 171
Ընդհանուր պահանջարկի (ԸՊ) կոր, 115, ***490***
վարընթաց, 167–169
(տես նաև՝ ընդհանուր պահանջարկի սանդղակ)
Ընդհանուր պահանջարկի (ԸՊ) սանդղակ, 115
(տես նաև՝ ընդհանուր պահանջարկի կոր)
Ընթացիկ ավանդներ, 214
Ընթացիկ արժեք, ***490***
Ընթացիկ հաշ/հիվ, ~վի հաշվեկշիռ, 415–416, ***490***
Ընթացիկ հաշիվներ, 214, ***490***
Ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռ, 415–416, ***490***
Ընկերակցություններ, ***490***
~ի եկամտահարկեր, ***490***
~ի կարգավորում (տես՝ ապակարգավորում, կառավարական կարգավորում, հակամենաշնորհային քաղաքականություն)
ՀԱԱ-ն և ~ը, 135–136
Ընկերություն, ***490***
ԸՊ (տես՝ ընդհանուր պահանջարկ, ընդհանուր պահանջարկի կոր, ընդհանուր պահանջարկի սանդղակ)
Ըստ օգտուտի (հարկման) սկզբունք, ***490***

Թաֆթե, էդվարդ Ռ., 298
Թեթչեր, Մարգարեթ, առաջարկի տնտեսագիտությունը և ~ը, 286
Թեյլոր, Ջոն, 389 տղտ.
Թերզբաղվածություն, ~ան քեյնզյան տեսակետ, 179–180
Թերկել, Սթադս, 303 տղտ.
Թեքություն, 43–46, 151, ***490***
կոր գծի, 45–46
(տես նաև՝ հատուկ կորեր, օրինակ՝ պահանջարկի կոր)
Թիմբերգեն, Ցան, 205, 299
Թղթադրամ, 213, 214
Թյուր, Նորման,
Թոբն, Ջեյմս, 102, 139 տղտ., 222
Թոուն, Ռ. Ֆ., 157

Ժամանակ.
հիմնական միջոցները և ~ը, 63
ժամանակային կախվածության գծագիր, 47
Ժառանգության հարկեր, 77
Ժողովրդագրություն, ***491***
գործազրկության բնական մակարդակը և ~ը, 343–345
տնտեսական զարգացումը և ~ը, 443–444
«Ժողովուրդների հարստությունը» (Սմիթ), 31, 73, 272

Y (ուղղահայաց) առանցք, 43
X (հորիզոնական) առանցք, 43
Իներցիոն գնաճ, 33–34, ***491***
ակնկալիքները և ~ը, 336–337
Ինչ, ինչպես և ում համար հասկացություններ, 31, 50–51, ***491***
արտադրության և հնարավորության սահմանը և ~ը, 55–56
գների նորմավորումը և ~ը, 96
~ը շուկայական տնտեսություններում, 68–74
Ինքնաբավ աճ, 449
Ինքնաշխատ կայունարարներ, 356–357, ***491***
~ի սահմանափակություն, 357
Իտալիա, գնաճը ~յում, 323, 324
Իրական աշխատավարձ (տես՝ աշխատավարձ, իրական)
Իրական ՀԱԱ, 129, ***491***, ***494***
անվանական ՀԱԱ-ն և ~-ն, 129–131
Իրական հաշվեկշռի ներգործություն, 169 տղտ.
Իրական հարցեր, 120
Իրական շահադրույք.
անվանական շահադրույքը և ~ը, 161–163, 217
գնաճը և ~ը, 329
տնտեսական աճը և ~ը, 279
Իրական տնտեսագիտություն, 38, ***491***

Լայնհմաստ փող, 214–215
Լաֆեր, Արթուր, 286, 288
Լեհաստան.
գերգնաճը ~ում, 107
լճացումը ~ում, 55
Լիլիեն, Դեյվիդ, 345
Լինկոլն, Աբրահամ, 429
Լճագնաճ, 115, 118, 338, ***491***
Լճացում, 103
(տես՝ լճագնաճ)
Լճացումներ, 105, ***491***
~ի խուսափելիություն, 299–300

չօգտագործվող ռեսուրսները և ~ը, 55
(տես նաև՝ անկումներ, գործարարության պարբերաշրջաններ, մեծ լճացում)
Լոնգ, Չարլզ, 298
Լորենցի կոր, ***491***
Լուկաս, Ռոբերթ, 298, 385, 388
Լուկասի քննադատություն, 388

Խաղերի տեսություն, ***491***
Խառը ձեռնարկությունների միաձուլում, ***491***
Խառը տնտեսությ/ուն, 51–52, ***491***
~ան տնտեսական աճ, 281
Խմբաշնորհատիրություն, ***491***
դավադիր, 488
Խնայողական հաշիվ, 215
Խնայողական և փոխատվական ընկերություններ.
խնայողությունների և փոխառությունների ծախողումը և ~ը, 214 տղտ.
(տես նաև՝ դրամատնային գործ)
Խնայողության սահմանային հակվածություն (ԽՍՀ), 151–152, ***491***
Խնայողության ֆունկցիա, 149–151, ***491***
Խնայողությ/ուն, 147, ***491***
ազգային (տես՝ ազգային խնայողություն)
անձնական խնայողության չափը և ~ը, 147
աճ ~ից, 63
ապախնայողությունը և ~ը, 147, ***481***
արտադրանքի որոշումը և ~ը, 184–186
ընկերակցության, ՀԱԱ-ն և ~ը, 135–136
~ան նվազող չափ, ~ան նվազող չափը ԱՄՆ-ում, 154–157
խնայողության սահմանային հակվածությունը և ~ը, 151–152, ***491***
ծախսածածկման կետը և ~ը, 147
չափված, չափված ~ան և չափված ներդրման նույնություն, 138–139
պլանավորված և փաստացի, 187
սպառումը և ~ը, 147
Խնայողությունների և փոխառությունների ծախողում, 214 տղտ., 255–256
Խորհրդային Միությ/ուն.
երկրորդ համաշխարհային պատերազմը և ~ը, 55
~ան վարչահրամայական տնտեսություն, 51–52
~ան տնտեսական աճ, 270, 282–283
~ան տնտեսական բարեփոխում, 52
մարքսիստական կաղապարը ~ում, 31
փողը ~ում, 220
ԽՍՀ (խնայողության սահմանային հակվածություն), 151–152, ***492***
Խտրականություն, ***492***
սևամորթ դեռահասների գործազրկությունը և ~ը, 312–313

Ծախս.
~ի վերահսկում, փողի քաղաքականության միջոցով, 256–257
պետական (տես՝ պետական ծախս)
սպառողական (տես՝ սպառում, «սպառում» եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
Ծախս(եր).
ամբողջ, ***480***
արտադրության.
առաջարկի կորը և ~ը, 88
ՀԱԱ-ն և ~ը, 136
գնաճը նվազեցնելու, 346–347
կպչուն, ընդհանուր առաջարկը և ~ը, 175–177
հաստատագրված, ***495***
ղեկավարման, փոխառությունների, 217
միջազգային առևտուր և նվազող, 404–405
միջին, ***499***
հաստատագրված և փոփոխական, ***495***
ներդրանքի ծախսերը որպես ընդհանուր առաջարկի որոշիչ, 173–174
ներդրումը և ~ը, 158
սահմանային (տես՝ սահմանային ծախս)
փոխադրման, միջազգային առևտուրը և ~ը, 425
փողը պահելու, 220
փոփոխական, ***508***
միջին, ***499***
Ծախսածածկման կետ, ***492***
խնայողություն, սպառումը և ~ը, 147
սպառման ֆունկցիան և ~ը, 147–149
Ծախսածին գնաճ, 335–336, ***492***
Ծախսի բազմապատկիչներ, 197, ***492***
Ծախսի գիծ, 203–204
Ծախսի հոսք, ընդհանուր պահանջարկը և ~ը, 171
Ծախսի հոսքի մոտեցումը ՀԱԱ-ին, 136–137
Ծանր ժամանակներ, 303 տղտ.
Ծավալ, ~ի հատույց (տես՝ ծավալի հատույց)
Ծավալային տնտեսություններ (տես՝ ծավալարդյունք)
Ծավալարդյունք, ***492***
Ծավալի հաստատուն հատույց, ***492***
Ծավալի հատույց, ***492***
հաստատուն, ***492***
նվազող, ***492***
Ծավալի նվազող հատույց, ***492***
Ծնելիության չափ, 443

Կամավոր գործազրկություն, 306, ***493***
Կայուն եկամտի տեսություն, 152–153
Կայունաց/ում, 378–397
բանական ակնկալիքներ և ~ (տես՝ բանական ակնկալիքների տնտեսագիտություն)
ինքնաշխատ կայունարարները և ~ը, 356–357, ***491***
~ման ընթացիկ հարցեր, 392–395
~ման փողի և ֆինանսական քաղաքականություն.
~ման փողի և ֆինանսական քաղաքականության փոխազդեցություն, 391
քաղաքականության համակցումը և ~ը, 391–392
(տես նաև՝ փողի քաղաքականություն, ֆինանսական քաղաքականություն)
մոնետարիզմ և ~ (տես՝ մոնետարիզմ)
Կանադա.
ազատ առևտրի համաձայնագիր ԱՄՆ-ի հետ, 436
Կանանց.
աշխատավարձ, 33
Կանխատեսում.
բանական ակնկալիքների վարկածը և ~ը (տես՝ բանական ակնկալիքների տնտեսագիտություն)
գործարարության պարբերաշրջանների, 298–300
տնտեսական կաղապարավորումը և ~ը, 298–299
Կանոնական հարցեր, 120
Կանոնական տնտեսագիտություն, 38, ***493***
«Կապիտալ» (Մարքսի), 31
Կապիտալիզմ, 31, ***493***
գործազրկությունը և ~ը, 350
սոցիալիզմը հաջորդել է ~ին , 63–64
Կառավարիչների խորհրդի նախագահ, 245
Կառավարվող գիտափորձեր, 33–34
Կառավարվող շուկաներ, 308–309
Կառավարության չմիջամտելու քաղաքականություն, 68, 77 տղտ.
Կառավարությ/ուն.

ծեռնարկությունները և ~ը (տես նաև՝ ապակարգավորում, առաջարկի տնտեսագիտություն, կայունացման քաղաքականություն, կառավարական կարգավորում, հակամենաշնորհային քաղաքականություն, մակրոտնտեսական քաղաքականություն, փողի քաղաքականություն)
(տես նաև՝ կառավարություն եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
Կառուցվածքային բյուջե, 360–361, ***493***
~ի կիրառություններ, 360–361
Կառուցվածքային գործազրկություն, 305, ***493***
գործազրկության բնական մակարդակը և ~ը, 343–345
Կատարյալ մրցակցություն, 73, 74, ***493***
Կարգավորելի գամ, 463–467, ***493***
~ի վախճանը, 466
Կարգավորվող տատանումներով համակարգ, 464, 466, ***493***
Կարգավորում, ***493***
առևտրի (տես՝ առևտրի արգելքներ, բաժնեչափեր, հովանավորություն, մաքսադրույքներ)
արտաքին ազդակների ~ը, 75–76
դրամատնային գործի, 255–256
շահադրույքների ~ը, 253–254
սոցիալական, ***504***
տնտեսական ~ը, ***506***
(տես նաև՝ ապակարգավորում, հակամենաշնորհային քաղաքականություն, համերկրային պահուստի համակարգ)
Կարճաժամկետ հեռանկար, ***493***
փողի քաղաքականության ազդեցությունը ~ում, 263–264
Կենսաթոշակային հիմնապաշարները որպես ֆինանսական միջնորդներ, 223
Կենտրոնական դրամատուն, ***493***
եվրոպական, 471
միջազգային տնտեսական քաղաքականությունը և ~ը, 109–110
փողի միջազգային հիմնապաշարը որպես, 465
(տես նաև՝ համերկրային պահուստի համակարգ)
Կենտրոնացման ցուցանիշ, ***493***
Կյանքի ապահովագրման ընկերությունները որպես միջնորդներ, 223
Կյանքի պարբերաշրջանների վարկած, 153
Կոզակ, Անդրյու Ֆ., 286 տղտ.
Կոլեկտիվ բանակցություններ, ***494***
Կոմունիզմ, ***494***
(տես նաև՝ վարչահրամայական տնտեսություն)
Կոնգրեսի բյուջեի գրասենյակ (ԿԲԳ), 359 տղտ.
Կոր(եր).
բազմա~, 48
~ի թեքություն, գծերը և ~ը, 43–45, 151
~ի տեղաշարժ, 46–47, 89–90
հարթ, 43
շարժում ~ի երկայնքով, 46–47, 89–90
(տես նաև՝ հատուկ կորեր, օրինակ՝ պահանջարկի կոր)
Կորեա.
~յի անազնիվ առևտուր, 431–432
~յի տնտեսական զարգացում, 440
Կորուստներ, մակրոտնտեսական,
Կպչուն աշխատավարձ, 176, 308–309
Կրեդիտ (հաշվապահություն), 505
~ը վճարային հաշվեկշռի հաշիվներում, 415
~ը ֆինանսական միջոցների հաշիվներում, 416–417
Կրկնագործարք, ***494***
Կուզնեց, Սիմոն, 279, 449–450

ՀԱԱ-ի համադիր, 129–131, 319, ***494***
ՀԱԱ-ի ճեղքվածք, ***494***
ՀԱԱ-ին ըստ եկամտի մոտեցում, 125–126
ՀԱԱ-ին ըստ ծախսի մոտեցում, 125–126
Հակագնաճային քաղաքակա-նությ/ուն, 345–350
գործազրկության բնական մակարդակի իջեցումը և ~ը, 347–348
եկամտի քաղաքականությունը և ~ը, 349–350
երկարաժամկետ և կարճաժամկետ հեռանկարային, 346
համաթվի բերելը և ~ը, 348
~ան ծախսերը, 346
Հակադենճածքային մաքսադրույքներ, 431
Հակամենաշնորհային քաղաքականություն, ***494***
Հակիթ, Ֆրենսիս, 439
Համադաշնությ/ուն, գերգնաճը ~ան մեջ, 323
Համաթվի բերել, 348, ***494***
կենսապահովման ծախսերի ճշտումները և ~ը, 348–349
ՍԳՀ-ի (սպառողական գների համաթիվ), 325
Համաթվի խնդիրներ, 320–321
Համալրիչներ, ***494***
Համախառն ազգային արդյունք (ՀԱԱ), 104–105, 124–129, 135
անվանական, 104, 129–131, ***480***
առևտրի ազդեցությունը ~ի վրա, 201–203
արտադրանքի հոսքը, եկամտի հոսքը և ~ը, 125–127
արտադրանքի հոսքի մոտեցումը ~ին, 125, 135–136
գործազրկությունը և ~ը, 300–302, 346
գործարարության հաշիվները և ~ը, 127
իրական, 104, 129–131, ***491***, ***494***
անվանական ՀԱԱ-ն և ~ը, 129–131
ծախսի հոսքի մոտեցումը ~ին, 136–137
կրկնահաշվարկի խնդիրը և ~ը, 127–128
~ը 1960-ական թվականներին, 117
~ը 1982–1990 թվականներին, 119
~ը մեծ լճացման ժամանակ, 124–125
հավասարակշիռ, 202
ներուժային, 105, 172, 173, ***500***
պետական պարտքը և ~ը, 363
Օքնի օրենքը և ~ը, 301–302
(տես նաև՝ տնտեսական աճ, ՀԱԱ-ի համադիր, ՀԱԱ-ի ճեղքվածք)
Համախառն համերկրային պարտք, 363 տղտ.
Համախառն մասնավոր ներքին ներդրում, 135
Համախառն ներդրում, զուտ ներդրումը և ~ը, 131–132
Համախառն ներքին արդյունք (ՀՆԱ), 135, ***494***
Համակարգիչներ, 278 տղտ.
Համամասնական հարկեր, ***494***
Համաշխարհային դրամատուն, 466, 467
Համապարփակ բյուջեի հաշտարարության 1990 թ. օրենք, 373 տղտ.
Համատեղ հավասարակշռություն, ***494***
Համարյա փող, 214–215, ***494***
Համարժեքություն, 460
Բրեթն Վուդսի համակարգը և ~ը, 464–465
գնողունակությունը, զարգացող երկրները և ~ը, 440–441
կարգավորվող փոխարժեքը և ~ը, 464
Համեմատական առավելությ/ուն, 405–414, ***494***
առևտրի տնտեսական օգուտները և ~ը, 406–407
եռակողմ առևտուրը և ~ը, բազմա-

կողմ առևտուրը և ~ը, 409
~ան գծագրային վերլուծություն, 409–413
~ան Ռիկարդոյի վերլուծություն, 406–407
~ան տրամաբանություն, 405–406
~ան օրենք, 61–62
մաքսադրույքները, բաժնեչափերը և ~ը, 430
շատ ապրանքները և ~ը, 409
շատ երկրները և ~ը, 409
Համեմատական առավելության սկզբունք, 405
(տես նաև՝ համեմատական առավելություն)
Համեմատական առավելության օրենք, 61–62
Համերկրային պահուստի համակարգ, 109, 117, 118, 243–256, ***495***
բաց շուկայական գործառնությունները և ~ը, 248–250
զեղչադրույքի քաղաքականությունը և ~ը, 251
~ի անկախություն, 245–246
~ի գործառնություններ, 246–247
~ի գործունեության ընթացակարգ, 250–251
~ի կառուցվածք, 243–246
~ի հաշվեկշիռ, 247
~ի պահուստի պահանջներ, 225
միջազգային պահուստի շարժը և ~ը, 252–254
շահադրույքի կարգավորումը ~ի կողմից, 253–254
(տես նաև՝ փողի քաղաքականություն)
Համերկրային պահուստի համակարգի կառավարիչների խորհ/ուրդ, 245
~րդի նախագահ, 245
Համերկրային պահուստի համակարգի (ՀՊՀ) ղեկավարություն, 251 տղտ.
Համերկրային պահուստի Նյու Յորքի դրամատուն, 250
Համերկրային պահուստի տեղեկագիր, 251 տղտ.
Համընդհանուր միասնական արժույթ, փողի եվրոպական համակարգը և ~ը, 471
Համիլթոն, Ալեքսանդր, 422, 433
Հայեցողական քաղաքականություն, 357–358
Հանձնառու վճարումներ, 78, 133, ***495***
~ը որպես ինքնաշխատ կայունարար, 357
~ի բացառում ազգային եկամտի հաշվից, 133–134
Հանսն, Ալվին. 298
Հանրային ապրանքներ, 78, ***495***
(տես նաև՝ արտաքին ազդակներ)
Հանցագործություն, ՀԱՀ-ն և ~ը, 136–137
Հաշիվ(ներ), 127
ազգային (տես՝ ազգային հաշիվներ)
գործարքային, 254
ընթացիկ, 214, 220, ***490***
ընթացիկ, հաշվի հաշվեկշիռ, 415–416, ***490***
խնայողական, 215
ոչ գործարքային, 254
վճարային հաշվեկշռի, 415–417
փողը որպես հաշվի միավոր, 220
ֆինանսական միջոցների, 417
Հաշվեկշիռ, ***495***
դրամատների, 223
համերկրային պահուստի, 247
Հասարակական աշխատանքներ, հայեցողական ֆինանսական քաղաքականությունը և ~ը, 358
Հասարակական ընտրության տեսություն, ***495***
Հասարակական շահ (Ֆելդշտայն), 286 տղտ.
Հասարակական պարտք (տես՝ բյուջեի բաց, պետական պարտք)
Հասարակության զբաղվածության նախագծեր, հայեցողական ֆինանսական քաղաքականությունը և ~ը, 358
Հաստատագրված ծախս (ՀԾ), ***495***
Հաստատագրված փոխարժեք, ***495***
Հասույթ, ***495***
ամբողջ, ***495***
միջին, ***495***
ներդրումը և ~ը, 157–158
սահմանային (տես՝ սահմանային հասույթ)
Հավասարակշիռ ՀԱՀ, 202
Հավասարակշռված աճ, 449–450
Հավասարակշռված բյուջե, 354, ***486***
Հավասարակշռված բյուջեի 1985 թ. օրենք, 111, 373
Հավասարակշռության վիճակ, տնտեսական աճը և ~ը, 276
Հավասարակշռություն, ***495***
առանց առևտրի, 423
ավանդի ստեղծումը և ~ը, 227–229
ընդհանուր (տես՝ ընդհանուր հավասարակշռություն)
խնայողությունը, ներդրումը և ~ը, 187
համատեղ, ***494***
~ան սահմանում, 96
մակրոտնտեսական, 116–117
մրցակցային (տես՝ ընդհանուր հավասարակշռություն, մրցակցային)
Նեշի, ***500***
շուկայի (տես՝ առաջարկ և պահանջարկ, ընդհանուր հավասարակշռություն, հավասարակշռություն, մրցակցային)
սպառումը, ներդրումը և ~ը, 189
Հավասարություն.
կառավարության դերը ~ան մեջ, 77–78
հորիզոնական, ***496***
ուղղահայաց, ***506***
Հարաբերական հետամնացություն, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 449
Հարավային Կորեա.
~յի տնտեսական զարգացում, 452
(տես նաև՝ Կորեա)
Հարկ(եր).
ազգային եկամտի հաշիվները և ~ը, 134
աճող, 78, ***480***
անուղղակի, 135, ***481***
առաջարկի տնտեսագիտությունը և ~ը, 288–289
ավելացված արժեքի, ***482***
բաժա~, ***485***
բացասական, 196
գնաճը և ~ը, 327–328
գները և ~ը, 76–77
եկամտա~ (տես՝ եկամտահարկ, ընկերակցության)
ՀԱԱ-ն և ~ը, 135, 136–137
~ը որպես ինքնաշխատ կայունարարներ, 356
~ի բեռ, ***496***
համամասնական, ***494***
մենահարկի շարժումը և ~ը, ***498***
նվազող, ***500***
վաճառքի, ***505***
ուղղակի, ***506***
(տես նաև՝ «հարկ» եզրով սկսվող բառակապակցությունները, հարկում, ֆինանսական քաղաքականություն)
Հարկադրական կորուստ, ***496***
Հարկադրույքներ.
հայեցողական ֆինանսական քաղաքականությունը և ~ը, 358
~ի նվազեցում 1980–ական թվականներին, 77–78
սահմանային, 158 տղտ., ***503***
Հարկի բեռ, ***496***
Հարկի վրա հիմնված եկամտի քաղաքականություն (ՀԵՔ), 301
գնաճը և ~ը, 349–350
Հարկ/ում.
բազմապատկիչը և ~ը, 198
ըստ օգուտի և վճարունակության, 506, ***490***
ըստ օգուտի ~ման սկզբունք, ***490***
~ման ազդեցությունը ընդհանուր պահանջարկի վրա, 195–196

~ման վճարունակության սկզբունք, ***505–506***
~ից առաջացող արդյունավետության կորուստներ, 369
(տես նաև՝ հարկ, «հարկ» եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
Հարմարվողական ակնկալիքներ (տես՝ ակնկալիքներ)
Հարստության ազդեցություն, ազգային սպառումը և ~ը, 153–154
Հարստություն, ***496***
գնաճը և ~ը, 325
Հեղաշրջման դարաշրջան (Հոբսբաում), 270
Հետամնացության վարկած, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 449
ՀԵՔ (հարկի վրա հիմնված եկամտի քաղաքականություն), 301
գնաճը և ~ը, 349–350
Հիմնական դրամագլուխ, 215–216
Հիմնական միջոցներ, 51, ***496***
~ի տեղաշարժ, 369–372
Հիմնական միջոցներ, ֆինանսական ժամանակը և ~ը, 63
~ը որպես արտադրության արտադրված գործոն, 62
~ի առաջացում (տես՝ ներդրանք)
~ի հատույց (տես՝ հիմնական միջոցների հատույց)
~ի ներդրում, 157 տղտ.
մասնավոր սեփականությունը և ~ը, 63
սոցիալական վերադիր, ***504***
փողը և ~ը, 62, 64 տղտ.
ֆիզիկական և ~, 64 տղտ.
Հիմնական միջոցներ-արտադրանք հարաբերություն, 279, ***496***
Հիմնական միջոցների խորացում, 274–275, 277, ***496***
տնտեսական աճը և ~ը, 274–275
Հիմնական միջոցների հատույցադրույք, ***496***
Հիմնատարի.
ՀԱԱ-ի համադիրը և ~ն, 131
~ գների համադիրի համար, 319
Հիտլեր, Ադոլֆ, 32
ՀԾ (հաստատագրված ծախս), ***495***
Հյում, Դեյվիդ, 256, 462
ՀՆԱ (համախառն ներքին արդյունք), 135, ***494***
Հնդկաստան, համեմատական առավելությունը և ~ը, 405
Հող, 51, ***496***
~ը որպես արտադրության հիմնական գործոն, 62
~ի սակավություն, տնտեսական աճը և ~ը, 273
~ի վարձավճար (տես՝ վարձավճար)
Հոբսբաում, Ի. Ջ., 270
Հոնկոնգ.
~ի տնտեսական զարգացում, 440
Հովանավորությ/ուն, 422–423, ***496***
բաժնեչափերն ու ~ը, ոչ մաքսադրույքային արգելքները և ~ը, 434
~ան առաջարկ-պահանջարկ վերլուծություն, 422–428
առևտրի եզակի ապրանքը և ~ը, 422–424
գծապատկերային, 426–428
~ան տնտեսագիտություն, 428–434
անառողջ տնտեսագիտության վրա կառուցված մաքսադրույքների հիմքերը և ~ը, 429–434
~ան տնտեսագիտության փաստարկները և ~ը, 432–434
մաքսադրույքներն ու բաժնեչափերը և ~ը, 424–427
ոչ տնտեսական նպատակները և ~ը, 428–429
(տես նաև՝ առևտրի արգելքներ, բաժնեչափեր, մաքսադրույքներ)
Հորիզոնական (X) առանցք, 43
Հորիզոնական հավասարություն, ***496***
Հորիզոնական միաձուլում, ***497***
Հոութրեյ, Ռ.Գ., 298
Հուլիոս Կեսար (Շեքսպիր), 294
Հուվեր, Հերբերթ, 359

Ձեռնարկություններ (տես՝ գործարարություն, ընկերություն)
Ձեռնարկություններ, ***497***
~ը շրջանային հոսքում, 72
~ի եկամուտները, ՀԱԱ-ն և ~ը, 136
~ի հարկերը, ***490***
(տես նաև՝ արտադրության ֆունկցիա, արտադրություն, ընկերակցություններ, հիմնական միջոցներ, ֆինանսական միջոցներ)
Ձեռներեցություն, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 447–448

Ճանապարհորդի վճարագիր, 213
Ճաշակ.
միջազգային առևտուրը և ~ը, 405
պահանջարկը և ~ը, 86
Ճապոնիա.
արտահանման կամավոր բաժնեչափը և ~ն, 434
~յի անազնիվ առևտուր, 431
~յի տնտեսական աճ, 103, 283, 473
~յի տնտեսական զարգացում, 447, 449
Ճկուն գներ, ***493***
Ճկուն փոխարժեք, 464, 470–471, ***497***
ազատ տատանվող, 463
կարգավորվող, 464, 466
կարգուկանոնը և ~ը, 471
~ի փոփոխման նպատակային տիրույթներ, 467
փողի եվրոպական համակարգը և ~ը, 471

M_1, 214, 215, ***497***
M_2, 214–215, ***497***
ՄԱԳՀ (մաքսադրույքների և առևտրի գլխավոր համաձայնագիր), 435
Մալթուս, Թ. Ռ., 273, 441
Մակածված ծախսեր, 204 տղտ.
Մակրոտնտեսագիտությ/ուն, 32, 102, ***497***
~ան նպատակներ, 103–108
~ան քաղաքականության միջոցներ 108–110
~ը գործողության մեջ, 110–112
միկրոտնտեսագիտության տարբերությունը ~ից, 31–32, 102
մոտեցումներ ~անը (տես՝ բանական ակնկալիքների տնտեսագիտություն, դասական տնտեսագիտություն, նեոքեյնզյան տնտեսագիտություն, քեյնզյան տնտեսագիտություն)
Մակրոտնտեսական աճ և կայունություն, կառավարության դերը ~ը ապահովելու գործում, 78–80
Մակրոտնտեսական համաձայնեցում, 472–473
Մակրոտնտեսական հավասարակշռություն, ***495***
Մակրոտնտեսական քաղաքականություն.
առաջարկի (տես՝ առաջարկի տնտեսագիտություն)
բանական ակնկալիքների տնտեսագիտությունը և ~ը, 387–388
գնաճը և ~ը, 329
հաստատագրված կանոնները և ~ը, 388
քաղաքականության անարդյունավետությունը և ~ը, 388
(տես նաև՝ եկամտի քաղաքականություն, կայունացում, մակրոտնտեսագիտություն, փողի քաղաքականություն)
Մահացության ցուցանիշ, 443
Մայզներ, Ուիլսոն, 330
Մանքիվ, Ն. Գրեգորի, 166, 177 տղտ.
Մաշվածություն, 216

Մասնագիտացում, 61, 64
համեմատական առավելությունը և ~ը, 405
տնտեսական զարգացումը և ~ը, 452
Մասնակի հավասարակշռության վերլուծություն, ***489–490, 497***
Մասնակի պահուստով դրամատնային գործ, 224, ***497***
Մասնավոր ապրանքներ, ***497***
Մասնավոր սեփականություն, 63
Մասնավոր տնտեսությ/ուն, ~ան մոնետարիստական տեսակետ, 382
Մարդկային գիտելիքների և կարողությունների պաշար, ***497***
Մարդկային ռեսուրսներ, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 444
Մարկովից, Հարրի, 222
Մարշալ, Ալֆրեդ, 177, 378, 379, 433
Մարտին, Ուիլյամ, 252
Մարքս, Կարլ, 31
Մարքսիզմ, ***497***
(տես նաև՝ սոցիալիզմ)
Մաուրեր, Հարրի, 303 տղտ.
Մաքինլի, Ուիլյամ, 359
Մաքիաուլեյ, Թոմաս Բ., 373
Մաքսադրույքներ, 109, 424–426, ***497***
արգելակող, 424
հակընդդեմ, 430–431
արտաքին էժան աշխատուժի համար ընթացող մրցակցությունը որպես ~ի հիմք, 430
բարենպաստ, 432
գործվածքեղենի, 428
հակադենածքային, 431
համեմատական առավելությունը և ~ը, 408
~ի տնտեսական արժեք, 425–426
մաքսադրույքների և առևտրի գլխավոր համաձայնագիրը և ~ը, 435
մերկանտիլիզմը որպես ~ի հիմք, 429
ներմուծման կրճատումը որպես ~ի հիմք, 431–432
ներմուծման փոխարինումը և ~ը, 451
որոշակի շահ ունեցող խմբերի համար, 429–430
չարգելակող, 425
Սմութ-Հաուլեյի, 435, 436
(տես նաև՝ առևտրի արգելքներ, հովանավորություն)
Մաքսադրույքների և առևտրի գլխավոր համաձայնագիր (ՄԱԳՀ), 436
«Մեզ հանգիստ թողեք» հայեցակետը, ***497***
Մելոն, Անդրյու, 237
Մեծ աղետ (1929 թ.), 236, 238 տղտ.
Մեծ լճաց/ում, 62, 295
ավելցուկ պահուստները ~ման ժամանակ, 230
բաժնետոմսերի շուկայի խորտակումը և ~ը, 237
գործազրկությունը ~ման ժամանակ, 106, 302–303, 303
զուտ ներդրումը ~ման ժամանակ, 132
ՀԱԱ-ն ~ման ժամանակ, 124–125
միջազգային առևտուրը ~ման ժամանակ, 414
Մեծ տիրությունների վերելքն ու վայրէջքը, 473
Մեկ գնորդի շուկա,
Մենահարկի շարժում, ***498***
Մենաշնորհային իշխանություն, 75–77
~ը սանձելու կառավարության քայլքեր, 75–77
Մենաշնորհային մրցակցություն, ***498***
Մենաշնորհատիրություն, ***498***
արդյունավետության կորուստը և ~ը, 75
բնական, ***498***
(տես նաև՝ անկատար մրցակցություն, մենաշնորհային իշխանություն)
Մենատիրություն, ***498***
Մետաղադրամ, 214
Մերկանտիլիզմ, ***498***
~ը որպես մաքսադրույքների փաստարկ, 429
ոսկու հիմնօրինակը և ~ը, 462
Մեքսիկա.
ազատ առևտրի գոտու տարածումը մինչև, 436
~յի տնտեսական զարգացում, 449
պարտքի ճգնաժամը և ~ն, 255, 394
Միաձուլում, ***498***
խառը ձեռնարկությունների, ***498***
հորիզոնական, ***498***
ուղղահայաց, ***498***
Միասնական խնայողությունների դրամատներ (տես՝ դրամատնային գործ)
Միավոր առաձգական պահանջարկ, ***498***
Միացյալ թագավորություն (տես՝ Բրիտանիա)
Միացյալ Նահանգներ.
Ամերիկյան հեղափոխությունը և ~ը, 424
աշխատավարձ-գին վերահսկողությունը ~ում, 349
աշխատավարձ-գին ուղեցույցները ~ում, 349
գերգնաճը Համադաշնությունում և ~ը, 323
գնաճը ~ում.
իներցիոն, 333–334
գնաճի պատմությունը ~ում, 321–322
գործազրկության բնական մակարդակը ~ում, 343–345
գործազրկությունը ~ում, 343–345
եկամտի անհավասարությունը ~ում, 167
երկրորդ համաշխարհային պատերազմը և ~ը, 55
խնայողությունների չափի նվազում ~ում, 154–157
~ի ապարդյունաբերացումը, 470
~ի առևտրի բացը, 200, 200–201, 204, 369, 467–468
~ի առևտրի համաձայնագիրը Կանադայի հետ, 436
~ի արժույթ (տես՝ դոլար)
~ի արժույթի անկում, 473
~ի բյուջեի բացը, 77
1979 թվականից հետո, 362–363
(տես նաև՝ բյուջեի բաց)
~ի ընդհանուր պահանջարկ, 171
~ի կողմից ճապոնիային արտահանման կամավոր բաժնեչափի պարտադրումը, 434
~ի ՀԱԱ-ն, 104
~ի հարստություն, 474
~ի մակրոտնտեսական պատմությունը, 117–120
~ի մաքսադրույքները, 435
գործազրկությունը և ~ը, 433
~ի միջազգային առևտուրը, 107, 433, 436
~ի շահադրույքները, 161–162, 325
~ի շուկայական տնտեսությունը, 52
~ի պաշտպանության ծախսերը, 56, 198
Վիետնամի պատերազմի ընթացքում, 117
~ի վճարային հաշվեկշիռ, 415–418
~ի տնտեսական զարգացումը, 447–450
~ի տնտեսական ընդարձակումը 1982–1990 թթ., 294
~ի տնտեսության բացությունը, 402–404
~ի փողի քաղաքականությունը, 109
~ի ֆինանսական քաղաքականությունը սկսած 1960 թվականից, 198-199
ֆինանսադրամական համակցումը ~ում, 392
(տես նաև՝ առանձին՝ նախագահները)
Միլ, Ջոն Ստյուարտ, 177, 402, 433
Միկրոտնտեսագիտություն, 32, 102, ***498***
գործազրկությունը և ~ը, 306–309
մակրոտնտեսագիտությունը և ~ը, 32, 102

Միկրոտնտեսական քաղաքականություն (տես՝ հանձնառու վճարումներ, հարկ, պետական ծախս)
Միջազգային առևտուր, 199–204, 401–418
ազատ, 423–424
~րի բանակցություններ, 434–435
ԱՄՆ-ի առևտրի բացն ու ~ը, տնտեսական գործունեությունը և ~ը, 204–205
առևտրի պայմանները և ~ը, 410–411, ***482***
արտաքին փոխարժեքը և ~ը (տես՝ արտաքին փոխարժեք)
բազմակողմ առևտրի բանակցությունները և ~ը, 434–436
բազմապատկիչների մեծությունը և ~ը, 205–207
բաց տնտեսության բազմապատկիչը և ~ը, 204
զուտ արտահանման որոշիչները և ~ը, 200
զուտ արտահանումը և ~ը, 199–201
համեմատական առավելությունը և ~ը (տես՝ միջազգային վճարային հաշվեկշիռ)
հովանավորությունը և ~ը (տես՝ առևտրի արգելքներ, բաժնեչափեր, հովանավորություն, մաքսադրույքներ)
~րի ազդեցությունը ՀԱԱ-ի վրա, 201–203
~րի աղբյուրներ, 404–405
~րի հիմնական ուղղությունները, 402–404
~րի տնտեսական օգուտներ, 408
~րի փոփոխությունները, արտարժույթի փոխանակման շուկան և ~ը, 459–460
~ը որպես մակրոտնտեսական նպատակ, 107–108
միջազգային վճարային հաշվեկշիռը և ~ը (տես՝ միջազգային վճարային հաշվեկշիռ)
ներմուծման սահմանային հակվածությունն ու ~ը, սպառման գիծը և ~ը, 203
ներքին առևտուրը և ~ը, 402
տնտեսական զարգացումը և ~ը, 451
(տես նաև՝ արտահանում, զուտ արտահանում, ներմուծում)
Միջազգային պահուստի տեղաշարժ, 254–255
Միջազգային վճարային հաշվեկշիռ, 414–418, ***498***
ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռը և ~ը, 415–416
~ռի բաղադրիչներ, 415–416
~ռի դեբետ և կրեդիտ, 415
~ռի փուլեր, 417–418
պաշտոնական համաձայնությունը և ~ը, 417
վճարային հաշվի հաշվեկշիռը և ~ը, 414–415
ֆինանսական միջոցների հաշիվը և ~ը, 416–417
Միջազգային տնտեսագիտություն, 464–475
Ամերիկայի մայրամուտը և ~ը, 473–474
անկայուն դոլարը և ~ը, 470
Ամերիկայի ապարդյունաբերացումը և ~, 470
դոլարի անկումը և ~, 470
դոլարի գերարժեվորման հետևանքները և ~, 467–469
Բրեթն Վուդսի համակարգը և ~ը, 464–465
Բրեթն Վուդսի համակարգի վախճանը և ~ը, 466
կարգավորվող տատանումներով փոխարժեքը և ~ը, 466–467
համաշխարհային դրամատունը և ~ը, 466
ճկուն փոխարժեքները և ~ը, 470–471
կարգապահությունը և ~, 471
փողի եվրոպական համակարգը և ~, 471
միջազգային համագործակցության զարգացումը և ~ը, 472–473
~ան համակարգումը համերկրային պահուստի կողմից, 255
փողի միջազգային համաձայնագրերը և ~ը, 472
փողի միջազգային հիմնապաշարը և ~ը, 465
Միջազգային տնտեսական քաղաքականություն, 109–110
Միջամտություն, ***498***
(տես նաև՝ ապակարգավորում, կառավարական կարգավորում, հակամենաշնորհային քաղաքականություն, մակրոտնտեսական քաղաքականություն, փողի քաղաքականություն, ֆինանսական քաղաքականություն)
Միջանկյալ ապրանքներ, 128, ***498***
Միջանկյալ թիրախներ, 247
Միջին արդյունք, ***498***
Միջին ծախս (ՄԾ), ***499***
հաստատագրված, ***495***
փոփոխական, ***499***
Միջին հաստատագրված ծախս (ՄՀԾ), ***495***
Միջին հասույթ (ՄՀ), ***499***
Միջին փոփոխական ծախս (ՄՓԾ), ***499***
Միջոց(ներ), ***499***
ՀԱԱ-ն և ~ը, 135
համերկրային պահուստի, 247–248
հաշվեկշռում եղած, 223
~ի արժեվազում, ***483***
փողի առաջարկի, 214–215
Միջոցներ ձեռք բերելու փողի պահանջարկ, 221–222, ***499***
Միջոցների տեղաբաշխման տեսություն, 221–222, ***499***
Մնացած գործոններն անփոփոխ, 34, 93–94, ***499***
Մոդիլիանի, Ֆրանկո, 153 տղտ.
Մոնետարիզմ, 378–385, ***499***
ընդհանուր պահանջարկի ~ստական տեսակետ, 170–171
ժամանակակից, 381–385
հաստատագրված կանոնները և ~ը, 388
~ի արմատներ, 378–381
~ի Լուկասի քննադատություն, 388
~ի հիմնական դրույթներ, 381
մոնետարիստական փորձը և ~ը, 382, 384, 388
քեյնզյան մակրոտնտեսագիտության համեմատությունը ~ի հետ, 382
Մոնետարիստական փորձ, 384, 388, 392
Մրցակցային հավասարակշռություն (տես՝ ընդհանուր հավասարակշռություն, մրցակցային)
Մրցակցային շուկաներ.
~ի արդյունավետությունը (տես՝ արդյունավետությունը, մրցակցային շուկաների)
~ի հավասարություն (տես՝ ընդհանուր հավասարակշռություն, մրցակցային)
Մրցակցությ/ուն, 71
անկատար (տես՝ անկատար մրցակցություն, խմբաշնորհատիրություն, մենաշնորհային մրցակցություն)
արտաքին.
~ը որպես մաքսադրույքների փաստարկ, 430
կատարյալ (տես՝ կատարյալ մրցակցություն)
մենաշնորհային, ***497***
~ան արգելքներ (տես՝ մրցակցության արգելքներ)
Մրցակցության արգելքներ, ***499***
ՄՓԾ (միջին փոփոխական ծախս), ***499***

Յանգ, Ռիչարդ, 287 տղտ.
Յորգենսոն, Դեյլ, 279

ՆԱԵԿ (Նավթ արտահանող երկրների կազմակերպություն), 96
Նախագահի 1982 թ. տնտեսական հաշվետվությունը, 431
Նախագահի 1991 թ. տնտեսական հաշվետվությունը, 428 տղտ.
Նախագահի և տնտեսական խորհրդատուների խորհրդի տնտեսական հաշվետվություն, 111 տղտ.
Նախապատվություն.
միջազգային առևտուրը և ~ը, 405
պահանջարկը և ~ը, 86
Նավթ արտահանող երկրների կազմակերպություն (ՆԱԵԿ), 96
Նավթի գների ցնցումներ.
1970-ական և վաղ 1980-ական թվականների, 112, 118
գնաճը և ~ը, 341
ծախսածին, 336
կանխատեսվող, 328–329
Նեշի հավասարակշռություն, ***500***
Նեոքեյնզյան տնտեսագիտություն.
բանական ակնկալիքների տնտեսագիտությունը և ~ը, 389–390
Ներդրանք, 51
Ներդրման բազմապատկիչ, 197
Ներդրման պահանջարկի կոր, 158–160, ***500***
~ի տեղաշարժ, 160
Ներդր/ում, 131–132, ***500***
ամբողջ համախառն ազգային արդյունքը և ~ը, 135
անկայուն, 163
արտադրանքի որոշումը և ~ը, 187–189
արտամղումը և ~ը (տես՝ արտամղում)
զուտ, ***489***
ի հակադրություն համախառն ներդրման, 131
զուտ արտաքին ներդրումը և ~ը, 135
ընդհանուր պահանջարկը և ~ը, 167
ՀԱԱ-ն և ~ը, 135
~ման հատույց (տես՝ հիմնական միջոցների հատույց)
~ման որոշիչներ, 157–163
~ման պահանջարկ, 158–160
~ման սահմանումներ, 131, 157 տղտ.
շահադրույքը և ~ը, 158–160
չափված, ~ման և չափված խնայողության նույնությունը, 138
պլանավորված և փաստացի, 187, 188–189
տնտեսական զարգացումը և ~ը, 445
սոցիալական վերադիր հիմնական միջոցները և ~, 446
փողի քաղաքականությունը և ~ը, 256–257
Ներմղում, 367
Ներմուծման կրճատումը որպես մաքսադրույքների փաստարկ, 431–432
Ներմուծման սահմանային հակվածություն (ՆՍՀ), 203, ***500***
Ներմուծման փոխարինում, 451
Ներմուծ/ում(ներ), 134
~ման բաղադրիչներ, 200
~ման սահմանային հակվածություն, 203, ***500***
~ման սահմանափակումների վերլուծություն, 32–33
(տես նաև՝ առևտրի արգելքներ, բաժնեչափեր, հովանավորություն, մաքսադրույքներ) (տես նաև՝ արտահանում(ներ), զուտ արտահանում, միջազգային առևտուր)
Ներուժային ՀԱԱ, 105, ***500***
~ն որպես ընդհանուր առաջարկի որոշիչ, 172–173
Ներքին ծախսեր, 200
Ներքին կայունարարներ (տես՝ ինքնաշխատ կայունարարներ)
Ներքին կողմնորոշում, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 451
Նիքսոն, Ռիչարդ, 250,466
Նյու Յորքի բաժնետոմսերի բորսա, 70, 236
Նոր արդյունաբերականացող երկրներ, (ՆԱԵ), ***490***
Նոր դասական տնտեսագիտություն (տես՝ բանական ակնկալիքների տնտեսագիտություն)
Նոր տնտեսագիտություն, 117
Նորաստեղծություն/ում, ***500***
~ման կանխակալություն, 277
պարբերաշրջանները և ~ը, 298
տնտեսական զարգացումը և ~ը, 447–448
Նորդհաուս, Ուիլյամ Դ., 139 տղտ., 298
Նորելուկ արդյունաբերության ճյուղեր, ***500***
~ը որպես մաքսադրույքների փաստարկ, 433
Նորմավորում.
գներով, 96
Նպաստներ, 77–78, ***495***
~ը որպես հովանավորության այլընտրանք, 429
ՆՍՀ (ներմուծման սահմանային հակվածություն), 203, ***500***
Նվազագույն աշխատավարձ.
սևամորթ դեռահասների գործազրկությունը և ~ը, 312–313
Նվազագույն ծախս, ***500***
Նվազագույն ծախսերի կանոն, ***500***
Նվազող հատույց, ~ի օրենք (տես՝ նվազող հատույցի օրենք)
Նվազող հատույցի օրենք, 59–60, 87–88, ***500***
Նվազող հարկեր, ***500***
Նվազող սահմանային օգտակարության օրենք, ***500***
Նվազող սահմանային օգտակարություն/ուն, ~ան օրենք, ***500***

Շահ, ***500***
ընթացիկ հաշիվների , 214 տղտ., 220
պետական պարտքի , 133–134 (տես նաև՝ շահադրույք)
Շահագրգռություն/ուն.
առաջարկի շեշտադրումը ~ան վրա, 287–288
~ը խեղաթյուրող ազդակներ, 369
Շահադրույք(ներ), 216–219, ***501***
անվանական, 161–162, ***480***
իրական և ~, 161–162, 217
գնաճ և ~ (տես՝ անվանական, իրական)
դոլարի արժեզրկումը և ~ը, 470
իրական (տես՝ իրական շահադրույք)
հիմնական միջոցների խորացումը և ~ը, 275–276
ներդրումը և ~ը, 158–162
~ի կարգավորում, 253
~ի սահմանափակում, 214 տղտ.
~ի տարբերություն, 217
~ի տեղաշարժեր, 217–219
պարտքի ծգնաժամը և ~ը, 394–395
վաշխառությունը և ~ը, ***505***
փողի առաջարկի կրճատումը և ~ը, 256–257
փողի գործարքային պահանջարկը և ~ը, 220–221
Շահարկում.
~ը բաժնետոմսերի շուկայում, 237, 239–240
(տես նաև՝ ռիսկ)
Շահում(ներ), ***501***
Շահումների աղյուսակ, ***501***
Շահույթ(ներ), 71, ***501***
ՀԱԱ-ն և ~ը, 135
~ ներդրումից, 159
շուկայի վերահսկում ~ի միջոցով, 72
Շամպեթեր, Ժոզեֆ Ա., 298
Շարպ, Ուիլյամ, 222
Շեղումները պատկերող նկար, 47–48
Շեքսպիր, Ուիլյամ, 294
Շոշափող, 45, 46
Շվարց, Թոմաս Ռ., 286 տղտ.
Շրջանային հոսք, 72–73
Շուկա(ներ), 70, ***501***
աճուրդի, 308
աշխատուժի (տես՝ աշխատավարձ, աշխատուժի շուկա, գործազրկություն)

արդյունավետ, 239
արժույթի փոխանակման.
~ի կարգավորում, 109–110, 255
(տես նաև՝ արտարժույթի փոխարժեք)
արտարժույթի, 458–460
բաժնետոմսերի (տես՝ բաժնետոմսերի շուկա)
գործոնային, 72
էլեկտրոնային, 70
կարգավորվող, 308
շահարկող (տես՝ շահարկում)
շրջանային հոսքը և ~ն, 72–73
~յի մեծությունը, պահանջարկը և ~ն, 86
~ի կենտրոնացում և ապակենտրոնացում, 70
~ի վերահսկում, 72
Սեյի ~ի օրենք, 177, 504
Սմիթի ~ի վերլուծություն, 31
տնտեսական զարգացումը և ~ն, 453
փողի, 257–260, ***508***
արտամղումը և ~ն, 365–366
փողի առաջարկն ու պահանջարկը և ~ն, 258–260
ֆինանսական միջոցների, ***509***
խնայողության նվազող չափը և ~ն, 155–156
Շուկայական գներ, 130
Շուկայական իշխանություն, ***501***
(տես՝ մենաշնորհատիրություն)
Շուկայական հավասարակշռություն (տես՝ առաջարկի և պահանջարկի, ընդհանուր հավասարակշռություն, մրցակցային)
Շուկայական մեխանիզմ, առաջարկն ու պահանջարկը և ~ը, 83–84
Շուկայական պահանջարկ, 84–85
Շուկայական պահանջարկի կոր, 84
Շուկայական ռազմավարություն, գնաճը և ~ը, 349
(տես նաև՝ անկատար մրցակցություն, կատարյալ մրցակցություն, մենաշնորհատիրություն, մենաշնորհային իշխանություն, մենաշնորհային մրցակցություն)
Շուկայական տնտեսությունն, 52, ***501***
ինչ, ինչպես և ում համար հասկացությունները ~ան մեջ, 68–74
կառավարության դերը ~ան մեջ, 69
~ան արդյունավետություն, 69
Շուկայի կազմակերպում, առաջարկի կորը և ~ը, 88–89
Շուկայի ձախողում, 73–74, ***501***
~ը կառավարության կողմից, 74–75

ՈՄԱ (ոչ մաքսադրույքային արգելքներ), 434
Ոչ գնառաձգական պահանջարկ, ***501***
Ոչ գործարքային հաշիվներ, 254
Ոչ մաքսադրույքային արգելքներ (ՈՄԱ), 434
Ոսկերչական հաստատություններ, դրամատների առաջացումը ~ից, 224
Ոսկի, Բրեթն Վուդսի համակարգը և ~ն, 464–465
Ոսկու հիմնօրինակ, 461–462, 465, 466, ***501***
ոսկու հոսքի հավասարակշռության Հյումի մեխանիզմը և ~ը, 462
քառաստիճան մեխանիզմը և ~, 462
Որշակի շահ ունեցող խմբեր, մաքսադրույքները և ~ը, 429–430

Չադ, 440
Չաշխատողներ, 303 տղտ.
Չեզոքացում, 255
Չիլի. գնաճը ~ում, 325
~ի շահադրույքները, 325
Չիմերեն, Լոուրենս, 287 տղտ.
Չինաստան.
բնակչության աճի հսկողությունը ~ում, 444
Չիքագոյի առևտրի խորհուրդ, 70
Չիքագոյի դպրոց, ***501***
Չորս ձեռնարկությունների կենտրոնացման ցուցանիշ, ***502***

Պակաս, 55–56
Պահանջարկ.
ածանցյալ, ***479***
աշխատուժի (տես՝ աշխատուժ)
առաջարկ և ~ (տես՝ առաջարկ և պահանջարկ)
ընդհանուր (տես՝ ընդհանուր պահանջարկ, ընդհանուր ~ի կոր, ընդհանուր ~ի սանդղակ)
միավոր առաձգական, ***498***
ներդրանքի (տես՝ արտադրության գործոններ, օրինակ՝ աշխատուժի)
ներդրման, 158–160
շուկայական (տես՝ շուկայական պահանջարկ)
~ի գնառաձգականություն, ***502***
~ի եկամտային առաձգականություն, ***502***
~ի փոփոխություններ, 86
վարընթաց, ~ի օրենք, 85, ***505***
փողի, 219–222, 258–260, ***508***
(տես նաև՝ առաջարկ, եկամտի ազդեցություն, պահանջարկի կոր, պահանջարկի սանդղակ, փոխարինման ազդեցություն, օգտակարություն)
Պահանջարկածին գնաճ, 335, ***502***
Պահանջարկի եկամտային առաձգականություն, ***502***
Պահանջարկի կարգավորում, 391
Պահանջարկի կոր, 84–85, ***502***
միկրոտնտեսական և մակրոտնտեսական, 170
շարժում ~ի երկայնքով և ~ի տեղաշարժ, 94–95
շուկայական, 84–85
~ի հավասարակշռություն, 91–92
~ի վրա ազդող գործոններ, 85–86
~ի տեղաշարժեր, 86–87
պահանջարկի փոփոխությունը և ~ը, 86–87
(տես նաև՝ պահանջարկի սանդղակ)
Պահանջարկի սանդղակ, 86, ***502***
(տես նաև՝ ընդհանուր պահանջարկի կոր, ընդհանուր պահանջարկի սանդղակ, պահանջարկի կոր)
Պահուստ(ներ), 223, 225, 246, 247, ***502***
ավելցուկ, ավանդի ստեղծումը և ~ը, 230
միջազգային, 254–255
~ի չեզոքացում, 255
փոխառված, 251
(տես նաև՝ համաերկրային պահուստի համակարգ)
Պահուստի դրամանիշներ, 247–248
Պահուստի պահանջներ, 225, 252–253
փոփոխվող, 252–253
Պահուստի պահանջների քաղաքականություն, 247
Պահուստի պահանջվող հարաբերություն, 252
Պաշտոնական կարգավորումներ, 417
Պաշտպանության ծախսեր, 56
հարկի բազմապատկիչները և ~ը, 197
~ը Վիետնամի պատերազմի ժամանակ, 117
Պատահական երևույթների տեսություն (տես՝ արդյունավետ շուկայի տեսություն)
Պատահական ընտրություն, 304
Պատճառահետևանքային սխալ, 34–35, ***503***
Պարբերաշրջանային բյուջե, 360–361, ***503***
~ի կիրառություններ, 360–361
Պարբերաշրջանային գործազրկություն, 304–305, ***503***
Պարբերաշրջանների ներքին տեսություններ, 298
Պարետոյի արդյունավետություն

(տես՝ բաշխման արդյունավետություն)
Պարտավորություն(ներ), ***503***
համերկրային պահուստի, 247–248
հաշվեկշռի, 223–224
սահմանափակ, ***504***
Պարտք.
շահադրույքները և ~ը (տես՝ շահադրույք)
պետական (տես՝ բյուջեի բաց, պետական պարտք)
տնտեսական զարգացումը և ~ը, 446–447
Պարտքի ճգնաժամ, 255, 264 տղտ., 446–447
շահադրույքները և ~ը, 394–395
Պետական գործակալություններ (տես՝ հատուկ գործակալություններ)
Պետական ծախսեր.
արտամղում և ~ (տես՝ արտամղում)
պաշտպանության (տես՝ պաշտպանության ծախսեր)
բազմապատկիչը և ~ը, 196–197
ընդհանուր պահանջարկը և ~ը, 167
(տես նաև՝ հանձնառու վճարումներ, ֆինանսական քաղաքականություն)
Պետական ծախսի բազմապատկիչ, 195–197
Պետական ներքին պարտք, 369
Պետական պարտք, 355–356, 363–365, ***503***
գնաճը և ~ը, 326
~ը երկարաժամկետ և կարճաժամկետ հեռանկարում, 365
~ի շահ 133
տնտեսական աճը և ~ը, 368–373
ֆինանսական միջոցների տեղաշարժը և ~, 369–371
արտաքին ու ներքին պարտքը և, 369
հարկումից առաջացող արդյունավետության կորուստները և ~ , 369
(տես նաև՝ բյուջեի բաց)
Պետական տնտեսական քաղաքականություն (Թոբն), 102
Պետական ֆինանսներ, հնառոճ և ժամանակակից, 359
Պետության արտաքին պարտք, 369
Պետ/ություն.
ազգային եկամտի հաշիվը և ~ը, 132–134
լեյսեյ ֆեայի, 68, 77 տղտ.
~ական բյուջե, 356–357, ***486***
կառուցվածքային և պարբերաշրջանային, 360–361
(տես նաև՝ բյուջեի բաց)
~ության ծախսերը (տես՝ պետական ծախս)
~ության տնտեսական դերը, 74–80
~ության փողի իշխանություններ (տես՝ համերկրային պահուստի համակարգ, փողի քաղաքականություն)
~ության ֆինանսական կարողությունները (տես նաև՝ հարկ, հարկում, պետական ծախսեր, ֆինանսական քաղաքականություն)
տնտեսագիտությունը ~ության մեջ, 38
(տես նաև՝ «պետություն» եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
Պերու.
պարտքի ճգնաժամը և ~ն, 446
Պլանկ, Մաքս, 35–36
Պլոսեր, 298
Պոկում, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 449
Պրեսկոթ, 298

Ջիվնս, Ուիլյամ Սթենլի, 210–211
Ջոնսոն, Լինդն, 117, 252
հարկերի կրճատումը ~ի կառավարման օրոք, 198
~ի վարչակազմ, համերկրային պահուստի քաղաքականությունը
~ի կառավարման օրոք, 246
Ջրի աղտոտ/ում.
~ման կառավարական կարգավորում, 75–76

Ռազմավարական փոխազդեցություն, ***503***
Ռեյգան, Ռոնալդ, 38, 59
~ի վարչակազմ.
համերկրային պահուստի քաղաքականությունը ~ի օրոք, 246
~ի առաջարկի տնտեսագիտություն, 286–290
~ի քաղաքականություն, 111
տնտեսական զարգացումը ~ի օրոք, 119
ֆինանսական քաղաքականությունը ~ի օրոք, 199, 354
Ռեսուրս(ներ).
արտադրության (տես՝ արտադրության գործոններ)
բնական, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 445
չօգտագործվող, անարդյունավետությունը և ~ը, 55
Ռեսուրսների բաշխում, ***503***
Ռիկարդո, Դեյվիդ, 177
համեմատական առավելության ~յի վերլուծություն, 405–407
Ռիսկ.
~ի բաշխում, ***503***
փոխառության, 216
Ռիսկից խուսափող ներդրողներ, ***503***
միջոցների տեղաբաշխման տեսությունը և ~ը, 221–222
Ռիվլին, Ալիս, 359 տղտ.
Ռոբերթս, Քրեյգ, 286
Ռոբինս, Լայոնել, 323
Ռոբոտներ, 278 տղտ.
Ռոկֆելեր, Ջոն Դ., 237
Ռոճիկ (տես՝ աշխատավարձ)
Ռոջերս, Ուիլ, 243
Ռոստով, Վ. Վ., 449
Ռուզվելտ, Ֆրանկլին Դ., 38
համերկրային պահուստի քաղաքականությունը.
~ի վարչակազմի օրոք, 246

Ս+Ն մոտեցում, 187-188, ***503***
Ս+Ն+Պ մոտեցում, 193–195, ***503***
Ս+Ն+Պ+Հ մոտեցում, 200–207, ***503***
Ս և Փ 500 (Ստանդարտ և Փուրի համաթիվ), 237
Սակավության օրենք, 36
Սակավությ/ուն, 36
այլընտրանքի գինը և ~ը, 57–59
արտադրության և հնարավորության սահմանը և ~ը, 56
~ան օրենք, 36, ***503***
(տես նաև՝ առաջարկ, առաջարկ և պահանջարկ)
Սահմանային արդյունք (ՍԱ), ***503***
Սահմանային ծախս, ***503***
Սահմանային հասութային արդյունք (ՍՀԱ), ***503***
Սահմանային հասույթ (ՍՀ), ***503***
Սահմանային հարկադրույք, 158 տղտ., ***503***
Սահմանային սկզբունք, ***503***
Սահմանային օգտակարությ/ուն, ***504, 508***
նվազող, ~ան օրենք, 501
(տես նաև՝ անտարբեր կոր, անտարբեր քարտեզ)
Սահմանային ֆիզիկական արդյունք, ***503***
Սահմանափակ պատասխանատվություն, ***504***

Սահմանափակումներ, մակրոտնտեսական, 111
Սահմանված փող, 214, ***504***
Սահող գամի համակարգ, 466–467, ***504***
Սամյուելսն, Փոլ Ա., 298
Սանտայանա, Ջորջ, 32
Սարջնթ, Թոմաս, 298, 385
ՍԳՀ (սպառողական գների համաթիվ), 319, ***505***
Սեյ, Ջ. Բ., 177, 178
Սեյի շուկաների օրենք, 177, ***504***
Սեփականության իրավունք, 64, ***504***
Սեփականություն, մասնավոր, 63
Սինգապուր.
~ի տնտեսական զարգացում, 452
Սխալներ.
բաղադրման, 35, ***485***
պատճառահետևանքային, 35, ***503***
ՍԾ (տես՝ սահմանային ծախս)
Սկզբնակետ, 43
ՍՀ (տես՝ սահմանային հասույթ)
ՍՀԱ (տես՝ սահմանային հասութային արդյունք)
Սմիթ, Ադամ, 177, 354
անտեսանելի ձեռքի ~ի հայեցակետ, 73, ***481***
մասնագիտացումը և ~ը, 61
~ը մաքսադրույքների մասին, 429
~ը մերկանտիլիզմի մասին, 462
~ի «ժողովուրդների հարստությունը», 31, 73, 272
Սմիթ, Ուորրեն, 354
Սմուտ–Հաուլեյի 1930 թ. մաքսադրույք, 435
Սոլոմոն, Ռոբերթ, 461
Սոլոու, Ռոբերթ Մ., 274
Սողացող գամի համակարգ, 467, 453, 456–457, ***504***
~ի խստացում, 253, 256–257
Սոցիալական անվտանգության օրենք (տես՝ եկամտահարկ)
Սոցիալական անվտանգություն.
խնայողության նվազող չափը և ~ը, 155
Սոցիալական կարգավորում, ***504***
Սոցիալական վերադիր հիմնական միջոցներ, 446, ***504***
Սոցիալիզմ, ***504***
~ի և կապիտալիզմի տարբերություն, 63–64
~ից անցումը շուկայական տնտեսության, գնաճը և ~ը, 318
(տես նաև՝ կոմունիզմ)
Սպառման սահմանային հակվածություն (ՍՍՀ), 151, ***504***
~ը որպես երկրաչափական թեքություն, 151
Սպառման և հնարավորության կոր, համեմատական առավելությունը և ~ը, 412–413
Սպառման ֆունկցիա, 47–48, 147–149, ***505***
ազգային, 154
խնայողության ֆունկցիան և ~ն, 149–151
ծախսածածկման կետը և ~ն, 148–149
~յի թեքություն, 151
Սպառող(ներ).
շուկայի վերահսկումը ~ի կողմից, 72
~ի դոլար-քվեներ, 72
~ի ծախսեր (տես՝ սպառում, «սպառում» եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
(տես նաև՝ «սպառող» եզրով սկսվող բառակապակցությունները, տնային տնտեսությունները շրջանային հոսքում, օգտակարություն)
Սպառողական ապրանքներ, 125
Սպառողական ավելցուկ, ***504***
Սպառողական գների համաթիվ (ՍԳՀ), 106, 319, ***505***
համաթվի խնդիրները և ~ը, 320–321
~վի նկատմամբ համաթվի բերելը, 325
Սպառում, 144–154, ***505***
ազգային (տես՝ ազգային սպառում)
արտադրանքի որոշումը և ~ը, 189
բյուջեի սպառման օրինակները և ~ը, 144–146
եկամուտը, խնայողությունը և ~ը, 147
ընդհանուր առաջարկը և ~ը, 166–167
խնայողության սահմանային հակվածությունը և ~ը, 151–152
նախատեսված և փաստացի, 188
սպառման սահմանային հակվածությունը և ~ը, 151–152, ***504***
(տես նաև՝ օգտակարություն, «սպառում» եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
Սպառողական վերածախս, երկրորդական, բազմապատկիչը և ~ը, 190–191
Սպառում գումարած ներդրում (Ս+Ն) մոտեցում, 187–188, ***503***
Սպասվող (իներցիոն) գնաճ, 336–337
ՍՍՀ (սպառման սահմանային հակվածություն), 151–152, ***504***
~ը որպես երկրաչափական թեքություն, 151
Ստանդարտ և Փուրի համաթիվ (Ս և Փ 500), 237
Ստվերային տնտեսություն, ***505***
զուտ տնտեսական բարեկեցությունը և ~ը, 140
Սրինգավասան, Թ. Ն., 452
Սուբյեկտիվությունը տնտեսագիտական վերլուծության մեջ, 35–36
Սուղ փող, 118–119, 257, ***505***
Սև երկուշաբթի, 236, 237
(տես նաև՝ մեծ լճացում)
Սև հոկտեմբեր, 237

Վաճառողներ (տես՝ առաջարկ, առաջարկ և պահանջարկ, առաջարկի կոր)
Վաճառքի հարկ, ***505***
Վաշխառություն, ***505***
Վարընթաց պահանջարկ, ~ի օրենք, 84–85, ***505***
Վարկատոմս, 213
Վարձավճար.
ՀԱԱ-ն և ~ը, 136–137
տնտեսական, ***505***
Վարչահրամայական տնտեսություն, 51–52, ***505***
(տես նաև՝ կոմունիզմ, մարքսիզմ, սոցիալիզմ)
Վեբեր, Մաքս, 448
Վերադիր գնորոշում, ***505***
Վերադիր ծախս (տես՝ հաստատագրված ծախս)
Վերակառուցում, 284
Վերավաճառողներ, ***505***
Վերավաճառք առանց ռիսկի, ***505***
Վերջնական ապրանքներ, 125, 127, ***505***
Վիետնամի պատերազմ.
պաշտպանության ծախսերը ~ի ժամանակ, 117
~ի պատճառով առաջացած գնաճը, 198
Վիլսոն Վուդրո, 359
Վիկտորյա, Անգլիայի թագուհի, 77 տղտ.
Վիճակագրական հակասություն, 136
Վիճակագրական վերլուծություն, 33
Վճարագրեր, 213
Վճարային հաշվի հաշվեկշիռ, 414–417
Վճարունակության սկզբունք, ***505–506***
Վնասի կետ (գին, կանոն), ***506***
Վոլաս, Նեյլ, 385
Վոլքր, Փոլ, 118, 384, 394

Տայվան.
~ի անազնիվ առևտուր, 431
~ի տնտեսական զարգացում, 440, 452

Տատանվող փոխարժեքներ, ***497***
կարգավորվող, 463–465, ***493***
Տարբերակում (տես՝ արդյունքի տարբերակում)
Տարբերույթ, բաժնետոմսերի գնումներ տարբերույթով, 237
ՏԲՉ (տնտեսական բարեկեցության չափանիշ), 139 տղտ.
Տե (տնօրինելի եկամուտ), 137–138, ***506***
ազգային սպառումը և ~ը, 152
Տեխնոլոգիա, 51
~յի ընդօրինակում, տնտեսական զարգացումը և ~ը, 447
շուկայի վերահսկում ~յի միջոցով, 72
(տես նաև՝ նորաստեղծություն, «տեխնոլոգիական» եզրով սկսվող բառակապակցությունները)
Տեխնոլոգիական առաջընթաց, առաջարկի կորը և ~ը, 88
Տեխնոլոգիական փոփոխություն, ***506***
տնտեսական աճը և ~ը, 277–278
տնտեսական զարգացումը և ~ը, 447–448
հիմնական միջոցների խորացումը և ~ը, 275
(տես նաև՝ նորաստեղծություն)
Տեսական/ի, ~ու տնտեսություններ (տես՝ տեսականու արդյունք)
Տեսականու արդյունք, ***506***
ՏՄԽ (տնտեսական խորհրդատուների խորհուրդ), 111
Տնային տնտեսությունները շրջանային հոսքում, 72
Տնտեսագիտական վերլուծություն, 32–33
Տնտեսագիտության սկզբունքներ (Մարշալ), 378
Տնտեսագիտությ/ուն.
կանոնական և իրական, 38
տնտեսագետների անհամաձայնությունը և ~ը, 38–39
~ան գիտական մոտեցում, 32–34
~ան կիրառություններ, 37–39
~ան սահմանում, 30–32
~ան ուսումնասիրման պատճառներ, 31, 38–39
~ը որպես տրտում գիտություն, 274
Տնտեսական արդյունավետություն.
գնաճը և ~ը, 326
(տես նաև՝ արդյունավետություն)
Տնտեսական աճ, 103, 104, 270–291, ***506***
առաջարկի տնտեսագիտությունը և ~ը, 286–290
արժեքի աշխատանքային տեսությունը և ~ը, 56–57
արտադրողականության նվազումը և ~ը, 284–285
արտադրության հնարավորությունները և ~ը,
բնակչության աճը և ~ը, 272–273
երկարաժամկետ միտումները և ~ը, 270–271
երկրորդ աշխարհամարտին հաջորդած ~ը, 78
ընդհանուր առաջարկը և ~ը, 270
խառը տնտեսության ~ը, 281
պետական պարտքը և ~ը (տես՝ պետական պարտք, տնտեսական աճը և ~ը)
տեխնոլոգիական փոփոխությունները և ~ը, 277–278
~ի աղբյուրներ, 282–285
աճի հաշվարկի մոտեցման, 282–283
~ի երկրաչափական վերլուծություն, 275–276
~ի խթանում, 285
~ի հիմնական ենթադրություններ, 274–275
~ի միտումներ, 279–281
~ի նեոդասական կաղապար, 273–278, ***479***
~ի փաստերը, 279–281
Տնտեսական աճի նեոդասական կաղապար, 273–278, ***479***
տեխնոլոգիական փոփոխությունը և ~ը, 277–278
~ի երկրաչափական վերլուծություն, 275–276
~ի հիմնական ընդհանրացումներ, 274–275
Տնտեսական ապրանքներ, 37, ***506***
Տնտեսական ավելցուկ, ***506***
Տնտեսական արժեք.
մաքսադրույթների, 425–428
Տնտեսական բարեկեցության չափանիշ (ՏԲՉ), 139 տղտ.
Տնտեսական գործունեության դիտարկում, 32
Տնտեսական զարգաց/ում, 444–453
աղքատության արատավոր շրջանը և ~ը, 448
արդյունաբերացումը, գյուղատնտեսությունը և ~ը, 450–451
արտաքին փոխառության ու պարտքի ճգնաժամը և ~ը, 446–447
բնական ռեսուրսները և ~ը, 445
գերմասնագիտացումը և ~ը, 452
հավասարակշռված աճը և ~ը, 449–450
հարուստ երկրների պատասխանատվությունը ~ման համար, 453
հետադիմության վարկածը և ~ը, 449
հիմնական միջոցների ձևավորումը և ~ը, 445
սոցիալական վերադիր հիմնական միջոցները և ~ը, 446
ձեռներեցությունը և ~ը, 447–448
մարդկային ռեսուրսները և ~ը, 444
ներքին և արտաքին կողմնորոշումը և ~ը, 451–452
պետությունը և ~ը, շուկան և ~ը, 453
պոկումը և ~ը, 449
տեխնոլոգիական փոփոխությունն ու նորաստեղծությունը և ~ը, 447–448
տեխնոլոգիայի ընդօրինակումը և ~ը, 447
~ման համապարփակ տեսություններ, 448–449
Տնտեսական լճացում, 103
(տես նաև՝ լճագնաճ)
Տնտեսական խորհրդատուների խորհուրդ (ՏԽԽ), 111
Տնտեսական կարգավորում, ***506***
(տես նաև՝ պետական կարգավորում)
Տնտեսական համակարգեր, 51–52
(տես նաև՝ խառը տնտեսություն, մարքսիզմ, շուկայական տնտեսություն, սոցիալիզմ, վարչահրամայական տնտեսություն, տնտեսություններ)
Տնտեսական վարձավճար, ***506***
գուտ, ***489***
Տնտեսական քաղաքականություն, 119–120
միջազգային, 109–110
(տես նաև՝ եկամտի քաղաքականություն, կայունացում, կառավարության քաղաքականություն, հակագնաճային քաղաքականություն, մակրոտնտեսական քաղաքականություն, փողի քաղաքականություն, ֆինանսական քաղաքականություն)
Տնտեսաչափություն, 205, ***506***
գործարարության պարբերաշրջանների կանխատեսումը և ~ը, 289–299
Տնտեսություններ.
բաց, 402–404, ***486***
~ի փողի քաղաքականություն, 394–395
(տես նաև՝ արտադրանք, արտադրանքի որոշումը բաց տնտեսություններում, միջազգային առևտուր)
մասնավոր
~ի վերաբերյալ մոնետարիստական տեսակետը, 382

ստվերային, ***505***
զուտ տնտեսական բարեկեցությունը և ~ը, 139–140
փողային, 212
(տես նաև՝ խառը տնտեսություն, մարքսիզմ, շուկայական տնտեսություն, սոցիալիզմ, վարչահրամայական տնտեսություն, տնտեսական համակարգեր)
Տնօրինելի եկամուտ (Տե), 137–138, ***506***
ազգային սպառումը և ~ը, 152
ՏՈԸ (տվյալների ռեսուրսների ընկերություն), 299, 300
Տվյալների ռեսուրսների ընկերություն (ՏՈԸ), 299, 300

Ցածրակետ, 294
Ցլային շուկա, 237
Ցպահանջ ավանդներ, 214

Ուայթ, Հ. Դ., 464
Ուլման, Լլոյդ, 350
Ուղղակի հարկեր, ***506***
Ուղղահայաց առանցք (Y), 43
Ուղղահայաց հավասարություն, ***506***
Ուղղահայաց միաձուլում, ***506***
Ուղեղների արտահոս, 445
Ուրուգվայական փուլ, 436

Փաստացի բյուջե, 360, ***506***
ՓԵՀ (փողի եվրոպական համակարգ), 471
Փիգո, Ա., Ջ., 169 տղտ., 177
Փիգոյի ներգործություն, 169 տղտ.
ՓՄՀ (փողի միջազգային հիմնապաշար), 465
Փոխադրման ծախսեր, միջազգային առևտուրը և ~ը, 425
Փոխանակման շուկա.
~յի կարգավորում, 109, 255
(տես նաև՝ արտարժույթի փոխարժեք)
Փոխանակում, փողը որպես փոխանակման միջոց, 211–213, 220
Փոխառված պահուստներ, 251
Փոխառության պայմաններ, 216
Փոխառության վճարաժամկետ, 216
Փոխառություններ, շահադրույքների տարբերությունը և ~ը, 216
Փոխառությունների վարչական ծախսեր, 217
Փոխարժեքի համակարգ, 460–461, ***507***
(տես նաև՝ արտարժույթի փոխարժեք)
Փոխարինման ազդեցություն, 85, ***507***
Փոխարինող ապրանքներ, ***507***
Փոխարինում.
ներմուծման, 451
Փոխհատուցման շերտավորում, ***507***
Փոխհատուցում (տես՝ աշխատավարձ)
Փող, 60–62, 109, ***507***
ապրանքային, 211, 213, ***481***
գները և ~ը, 70
դրամատնային, 213, ***488***
թղթյա, 213, 214
լայնիմաստ, 214–215
հիմնական միջոցները և ~ը, 64
սահմանված, 214, ***504***
սուղ, 118–119, 257, ***505***
~ը որպես արժեքի կուտակման միջոց, 220
~ը որպես հաշվի միավոր, 220
~ը որպես փոխանակման միջոց, 211–213, 220
~ը պահելու ծախսեր, 220
(տես նաև՝ շահադրույք)
~ի առաջարկ, 258–260
~ի գործարքներ, 214, 215
~ի էվոլյուցիա, 211–214
~ի միջոցներ, 211–214
~ի շրջանառության արագություն, 379, ***507***
գների քանակական տեսությունը և ~ը, 379–381
~ի չեզոքություն, 264
~ի պահանջարկ, 219–222, 258–260, ***508***
~ի օգտագործման խեղաթյուրումներ, 326
~ին վստահելը, 322
(տես նաև՝ արժույթ, արտաքին փոխարժեք)
Փողային կանոն, 384
Փողային միջոցներ (M_2), 214–215
Փողային տնտեսություն, 212
Փողի առաջարկ, ***507***
բաց շուկայական գործառնությունները և ~ը, 248–249
պահանջարկածին գնաճը և ~ը, 335
~ի բաղադրիչներ, 214–215
~ի կարգավորում համերկրային պահուստի կողմից, 246–256
~ի կրճատում, 256
~ի մոնետարիստական տեսակետ, 381, 383–384
(տես նաև՝ համերկրային պահուստի համակարգ, փողի քաղաքականություն)
Փողի առաջարկի բազմապատկիչ, 229, ***507***
Փողի առաջարկի ներգործություն, 167–168, ***507***
Փողի արագություն, 379–381, ***507***
գների քանակական տեսությունը և ~ը, 379–381
Փողի գործարքային պահանջարկ, 220–221, ***507***
Փողի եկամտային արագություն, 379–380
գների քանակական տեսությունը և ~ը, 379–381
Փողի եվրոպական համակարգ (ՓԵՀ), 471
Փողի զանգված, 214
(տես նաև՝ փողի առաջարկ)
Փողի իրական առաջարկ, ընդհանուր պահանջարկը և ~ը, 168
Փողի միջազգային համակարգ, 461 տղտ.
Փողի միջազգային հիմնապաշար (ՓՄՀ), 464–465
Փողի շուկա, 257–260, ***508***
արտամղումը և ~ն, 365–366
փողի առաջարկն ու պահանջարկը և ~ն, 257–260
Փողի շուկայի համատեղ հիմնապաշարներ, 223
Փողի փոխանցման մեխանիզմ, 256
Փողի քաղաքականության երկարաժամկետ հեռանկարային ազդեցություններ, 263–264
Փողի քաղաքականություն, 77–78, 109, 256–265, ***508***
գնաճը և ~ը, 347
պահանջարկի կարգավորումը և ~ը, 391
հաստատագրված կանոնները, հայեցողությունը և ~ը, 393–394
փողի շուկան և ~ը, 257–260
~ան արդյունավետություն, 392–393
~ան գծագրային վերլուծություն, 260–262
~ան գործունեություն, 256–257
~ան երկարաժամկետ հեռանկարային ազդեցություններ, 263–264
~ան ընտրություն, 251
~ան միջոցներ, 246–256
~ան քեյնզյան տեսակետ, 179–180
~ան և ֆինանսական քաղաքականության փոխազդեցությունը, 391
~ը բաց տնտեսություններում, 394–395
~ը ԸՍ-ԸՊ շրջանակներում, 262–263

քաղաքականության համակցումը և ~ը, 391–392
ֆինանսական քաղաքականությունը և ~ը, 358–359
(տես նաև՝ համերկրային պահուստի համակարգ, փողի առաջարկ)
Փոփոխական, 43, ***508***
Փոփոխական ծախս (ՓԾ), ***508***
միջին, ***499***
Փոքրամասնություն կազմող խմբեր.
~ի գործազրկություն, 311–313

Քաղաքական գործողությունների հանձնաժողովներ (ՔԳՀ), մաքսադրույքները և ~ը, 429–430
Քաղաքականության անարդյունավետություն, բանական ակնկալիքների տնտեսագիտությունը և ~ը, 387
Քաղաքականության փոփոխականներ, ընդհանուր պահանջարկը և ~ը, 169–170
Քանակ.
հավասարակշիռ (տես՝ հավասարակշռություն)
պահանջարկի կորը և ~ը, 84–85
պահանջարկի սանդղակը և ~ը, 84
Քառատրոփ գնաճ, 322–324
համաթվի բերելը և ~ը, 348
Քարլայլ, Թոմաս, 273
Քարտելներ, 96, ***508***
Քարտեր, Ջիմի.
~ի հարկերի կրճատումը, 198
~ի մակրոտնտեսական քաղաքականությունը, 112
~ի վարչակազմ, համերկրային պահուստի համակարգի քաղաքականությունը ~ի օրոք, 246
ՔԳՀ (քաղաքական գործողությունների հանձնաժողովներ), մաքսադրույքները և ~ը, 430
Քեթլ, Դոնալդ, 251 տղտ.
Քելեքի, Մայքլ, 298
Քելվին, լորդ Ուիլյամ Թոմսոն, 124
Քեյնզ, Ջոն Մեյնարդ, 78, 103, 111, 144, 147, 270, 317, 464
Քեյնզյան բազմապատկիչի կաղապար (տես՝ քեյնզյան բազմապատկիչ)
Քեյնզյան խաչաձև գծապատկեր, 366
Քեյնզյան տնտեսագիտություն, 117, 144, 177, 179–180, ***508***
բազմապատկիչի կաղապարը և ~ը (տես՝ բազմապատկիչի կաղապար)
դասական տնտեսագիտությունը և ~ը, 177–181
ընդհանուր առաջարկի կորը և ~ը, 174–175
ժամանակակից, մոնետարիզմը համեմատած ~ան հետ, 382–383
նահանջ ~ից, 286
քաղաքականությունը և ~ը, 180
(տես նաև՝ նեոքեյնզյան տնտեսագիտություն)
Քենդրիկ, Ջոն, 280
Քեներդի, Ջոն, 38, 117, 474
հարկերի կրճատումը ~ի կառավարման օրոք, 198
Քեներդի, Փոլ, 473
ՔՋԵ (քիչ զարգացած երկրներ), (տես՝ զարգացած երկրներ)
Քինգ, Գրեգորի, 92
Քինդլբերգեր, Փ., 238 տղտ.
Քիչ զարգացած երկրներ (ՔՋԵ), (տես՝ զարգացած երկրներ)
Քլեյն, Լոուրենս, 205, 299
Քոուզի թեորեմ, ***508***
Քոուլզ, Ալֆրեդ, 239
Քրուգման, Փոլ, 428 տղտ.

Օգտակարության և հնարավորության սահման (ՕՀՍ), ***508***
Օգտակարություն, ***508***
Օդի աղտոտվածություն.
~ան կառավարական կարգավորում, 75–76
Օլսոն, Մանքր, 448
ՕՀՍ (օգտակարության և հնարավորության սահման), ***508***
Օրենսդրություն (տես՝ ապակարգավորում, կառավարական կարգավորում, հակամենաշնորհային քաղաքականություն)
Օրինական վճարամիջոց, 214, ***508***
Օքն, Արթուր, 141, 299, 301, 317, 333
Օքնի օրենք, 301–302, 346, ***508***

Ֆելդշթայն, Մարտին, 154, 286
Ֆելփս, Էդմունդ, 340
Ֆեյջ, Էդվարդ, 140
Ֆիզիկական հիմնական միջոցներ (տես՝ հիմնական միջոցներ, ֆիզիկական)
Ֆիլիփս, Ա., 338
Ֆիլիփսի կոր, 338–343, ***508***
երկարաժամկետ հեռանկարային, 342
հակագնաճային քաղաքականությունը և ~ը, 346–347
~ը երկարաժամկետ հեռանկարում, 346
~ի բանական ակնկալիքների տեսակետ, 386–387
~ի մեկնաբանություն, 339
~ի տեղաշարժեր, 341–342
Ֆինանսադրամական համակցում, 391–392, ***509***
Ֆինանսական միջնորդներ, 223, ***509***
(տես նաև՝ դրամատնային գործ)
Ֆինանսական միջոցներ, ***509***
Ֆինանսական միջոցների հաշիվ, 416–417
Ֆինանսական միջոցների շուկաներ, ***509***
խնայողությունների չափի նվազումը և ~ը, 156–157
Ֆինանսական ռազմավարությունները բաժնետոմսերի շուկայում, 241
Ֆինանսական քաղաքականություն, 77, 108, 109, 356–359, ***509***
արտադրանքը և ~, 193–195
բազմապատկիչը և ~, 196–199
ընդհանուր պահանջարկի վրա հարկման ազդեցությունը և ~ը, 195–196
բյուջեի բացը և ~ը, 359–360
ընդհանուր պահանջարկը և ~ը, 170–171
ինքնաշխատ կայունարարները և ~ը, 356–357
հայեցողական, 357–358
փողի քաղաքականությունը և ~ը, 358–359
քաղաքականության համակցումը և ~ը, 391–392
~ան քեյնզյան տեսակետ, 179–180
~ան և փողի քաղաքականության փոխազդեցություն, 391
~ը բազմապատկիչի կաղապարում, 193–199
(տես նաև՝ արտամղում, եկամտահարկ, հարկ, հարկում, պետական ծախս)
Ֆիշեր, Իրվինգ, 237, 379
Ֆլանագան, Ռոբերթ, 350
Ֆոն Ֆյուրստենբերգ, Ջորջ, 287 տղտ.
Ֆորդ, Ջերալդ, հարկերի կրճատումը ~ի օրոք, 198
Ֆրանկլին, Բենջամին, 441
Ֆրանսիա.
գնաճը ~յում, 324
Ֆրիդման, Միլթն, 153 տղտ., 298, 340, 378, 381
Ֆրոսթ, Ռոբերթ, 457

ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ԱՄԵՐԻԿՅԱՆ ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆԻ ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՀԵՏԱԶՈՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԵՎ ՋԱՐԳԱՑՄԱՆ ԿԵՆՏՐՈՆԸ

հրատարակության է պատրաստում

Փոլ Սամյուելսոնի և Ուիլյամ Նորդհաուսի

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

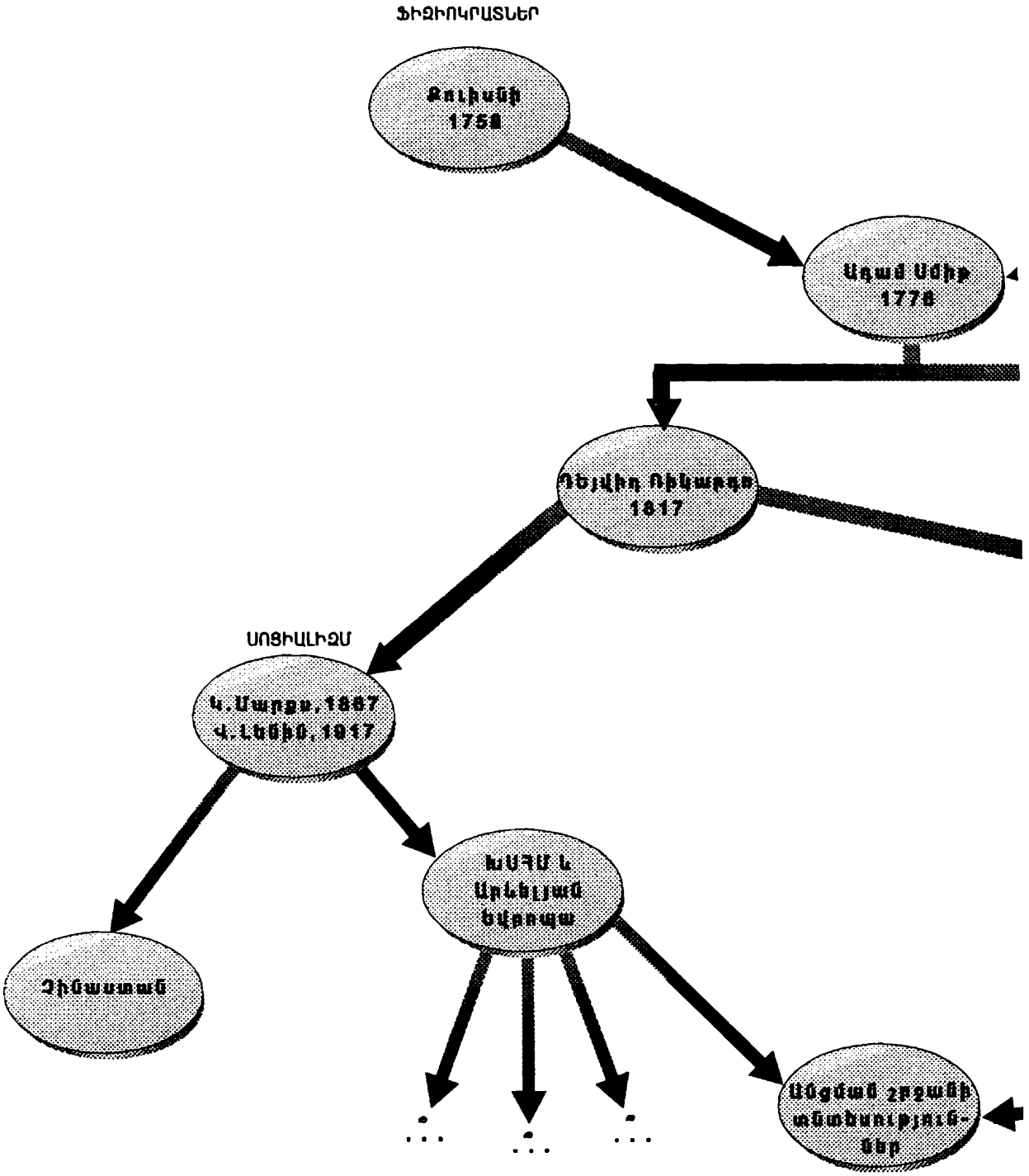
դասագրքի երկրորդ

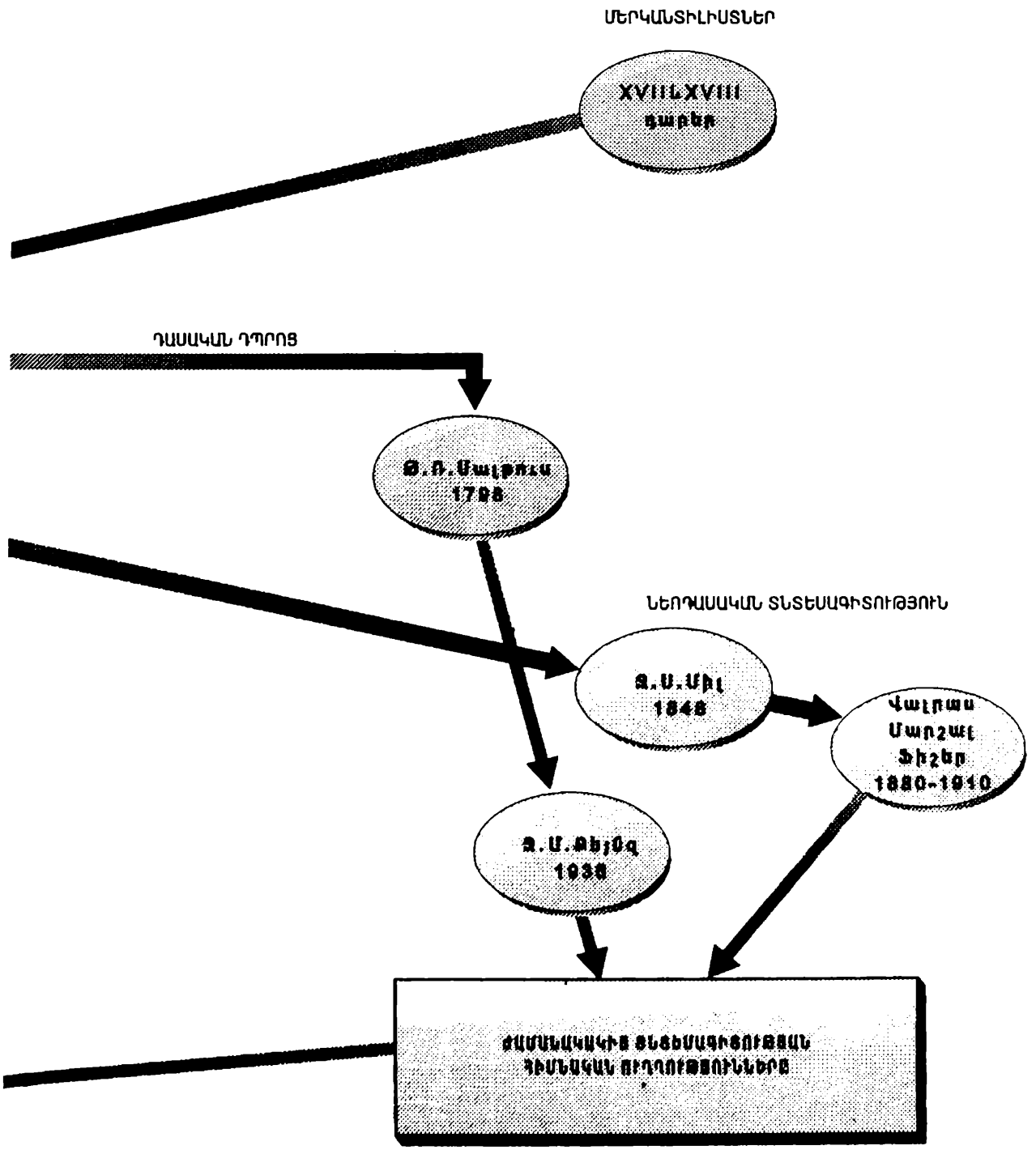
«Միկրոտնտեսագիտություն»

հատորը, որը լույս կտեսնի 1996 թվականին:

Դասագրքի հիմնական հեղինակը՝ Փոլ Սամյուելսոնը աշխարհահռչակ տնտեսագետ է, տնտեսագիտության բնագավառում առաջին ամերիկացի Նոբելյան մրցանակակիրը (1970): Գիրքը բազմիցս վերամշակվել և թարգմանվել է ավելի քան 40 լեզուներով, հրատարակվել տարբեր երկրներում: Այն դասագիրք է ծառայել տնտեսագիտություն սովորող մի քանի սերունդների:

Դասագիրքը նախատեսված է որպես տնտեսագիտության հիմնական ձեռնարկ ինչպես տնտեսագիտական, այնպես էլ ճարտարագիտական ու համալսարանական հասարակագիտական և բնագիտական մասնագիտությունների համար:


ՖԻԶԻՈԿՐԱՏՆԵՐ
Քուիսնե
1758
Ադամ Սմիթ
1776
Դեյվիդ Ռիկարդո
1817
ՍՈՑԻԱԼԻԶՄ
Կ.Մարքս,1867
Վ.Լենին,1917
Չիկագոյան
ԱՄՆ և
Արևելյան
Եվրոպա
Ավստրիական շրջանի
ներկայացուցիչներ


ՄԵՐԿԱՆՏԻԼԻՍՏՆԵՐ
XVIIԼXVIII դարեր
ԴԱՍԱԿԱՆ ԴՊՐՈՑ
Ժ.Ռ.Մալթուս 1798
ՆԵՈԴԱՍԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ
Ջ.Ս.Միլ 1848
Վալրաս Մարշալ Ֆիշեր 1880-1910
Ջ.Մ.Քեյնզ 1936
ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԽՆԴԻՐՆԵՐԸ