

Ջեյմս Դ. Գոոթնի

Ֆլորիդայի պետական համալսարան

Ռիչարդ Լ. Ստրոուպ

Մոնթանայի պետական համալսարան

Ա. Հ. Սթուդենմունդի

Օքսֆորդի քոլեջ

Ռասել Ս. Սորելի

Վեսթ Վիրջինիայի համալսարան

օգնությամբ

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

ՄԱՍՆԱՎՈՐ ԵՎ

ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ

ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆ

Ութերորդ հրատարակություն

THE DRYDEN PRESS

Harcourt Brace College Pub

Երևանի Ժողովրդական տնտեսության ինստիտուտ

ԳՏՀ 330
ԳԴՄ 65
Տ 776

Ջեյմս Դ. Գոոթնի

Ֆլորիդայի պետական համալսարան

Ռիչարդ Լ. Ստրոուպ

Մոնթանայի պետական համալսարան

Ա. Հ. Սթոլենմունդ

Օբսիդենթալ բուլեջ

Ռասել Ս. Սոբել

Վեսթ Վիրջինիայի համալսարան

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

ՄԱՄՆԱՎՈՐ ԵՎ ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆ

/ Ջեյմս Դ. Գոոթնի, Ռիչարդ Լ. Ստրոուպ (երկրորդ՝

բարեփոխված հրատարակություն).-Եր.: Տնտեսագետ, 2003. – 1152 էջ:

Գիրքը հրատարակվում է ԱՄՆ տեղեկատվական գործակալության տրամադրած դրամաշնորհով, ԵրՊՏԻ-ի և ՖՊՀ-ի (ԱՄՆ) միջև համագործակցության (ՆԻՍԶԱՊՊ) ծրագրի շրջանակներում

Հրատարակչական գրիֆը տրամադրվել է առանց խմբագրական միջամտության:

Գլխավոր խմբագիր՝ պրոֆ. Գրիգոր Կիրակոսյան

Թարգմանիչներ՝

Ն. Մարտիրոսյան, Կ. Բոյախյան, Ն. Արզարյան,
Ա. Հակոբյան, Ա. Մարտիրոսյան, Հ. Քոչարյան,
Գ. Ենոքյան, Գ. Ջրբաշյան, Ա. Աստվածատուրյան,
Ա. Սարգսյան, Ս. Չեյթունցյան, Զ. Գրիգորյան

Խմբագիրներ՝

Ի. Խլղաթյան, Վ. Օրդուխանյան, Զ. Վարդանյան,
Գ. Աղաջանյան, Ռ. Բաղդասարյան, Ն. Արզաքյան,
Կ. Բոյախյան

Սրբագրիչ՝

Ռ. Բաղդասարյան

Համակարգչային ձևավորումը՝ «Մանկանց երկիր» արձանախի
խմբագրության

Կազմարարական և տպագրական աշխատանքները՝ «Նոյյան Տապան»
տպարանի

0601000000

Տ _____ 2003

719(01)2003

ԳԴՄ 65

© Harcourt Brace & Company

ISBN 0-03-019269-2

© Երևանի պետական ժողովրդական տնտեսության ինստիտուտ

(թարգմանության համար), 1999

ISBN 99930-836-0-7

© Երևանի պետական տնտեսագիտական ինստիտուտ

(վերահրատարակության համար), 2003

ISBN 99930-77-36-4

ԴՏՀ 330
ԳԴՄ 65
S 776

Ջեյնս Դ. Գոոթնի

Ֆլորիդայի պետական համալսարան

Ռիչարդ Լ. Ստրոուպ

Մոնթանայի պետական համալսարան

Ա. Հ. Սթոդենմունդ

Օքսիդենթալ բոլեջ

Ռասել Ս. Սոբել

Վեսթ Վիրջինիայի համալսարան

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

ՄԱՍՆԱՎՈՐ ԵՎ ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆ

/ Ջեյնս Դ. Գոոթնի, Ռիչարդ Լ. Ստրոուպ (երկրորդ՝

բարեփոխված հրատարակություն).-Եր.: Տնտեսագետ, 2003. – 1152 էջ:

Գիրքը հրատարակվում է ԱՄՆ տեղեկատվական գործակալության տրամադրած դրամաշնորհով, ԵրՊՏԻ-ի և ՖՊՀ-ի (ԱՄՆ) միջև համագործակցության (ՆԻՍՔԱՊՊ) ծրագրի շրջանակներում

Հրատարակչական գրիֆը տրամադրվել է առանց խմբագրական միջամտության:

Գլխավոր խմբագիր՝ պրոֆ. Գրիգոր Կիրակոսյան

Թարգմանիչներ՝

Ն. Մարտիրոսյան, Կ. Բոյախյան, Ն. Արզարյան,
Ա. Հակոբյան, Ա. Մարտիրոսյան, Հ. Քոչարյան,
Գ. Ենոքյան, Գ. Ջրբաշյան, Ա. Աստվածատուրյան,
Ա. Մարգսյան, Ս. Չեյթունցյան, Բ. Գրիգորյան

Խմբագիրներ՝

Ի. Խլղաթյան, Վ. Օրդուխանյան, Բ. Վարդանյան,
Գ. Աղաջանյան, Ռ. Բաղդասարյան, Ն. Արզաքյան,
Կ. Բոյախյան

Սրբագրիչ՝

Ռ. Բաղդասարյան

Համակարգչային ձևավորումը՝ «Մանկանց երկիր» արձանախի խմբագրության

Կազմարարական և տպագրական աշխատանքները՝ «Նոյան Տապան» տպարանի

0601000000

S _____ 2003

719(01)2003

ԳԴՄ 65

© Harcourt Brace & Company

ISBN 0-03-019269-2

© Երևանի պետական ժողովրդական տնտեսության ինստիտուտ

(թարգմանության համար), 1999

ISBN 99930-836-0-7

© Երևանի պետական տնտեսագիտական ինստիտուտ

(վերահրատարակության համար), 2003

ISBN 99930-77-36-4

TO ARMENIAN READER

I am delighted that *Economics, Private and Public Choice* is now available in Armenian. I would like to express my appreciation to Karine Boyakhchyan and her excellent translation team for their commitment to this project. It is my fervent desire that this translation will help Armenians develop an economic environment more conducive for future growth and prosperity.

Without a healthy growing economy, improvements in the quality of life are impossible. In recent years, Armenia has confronted numerous obstacles—including war and political uncertainty—that have undermined economic progress. As these problems recede, growth and prosperity can become a reality. But it will not happen automatically. Sound economic institutions must be put in place and sensible policies must be adopted. Increasingly, we have become aware that sound money, secure property rights, competition, market allocation and freedom of exchange in both domestic and international markets are critically important for economic growth. This text explains both how and why these and other factors influence the level of economic activity.

Armenia is at a crossroad. The opportunity is now present for the development of economic institutions and policies that will direct human ingenuity into productive activities. Armenians have a reputation for hardiness, creativity. The labor force is highly motivated and relatively well educated. In today's global capital market, profitable investment opportunities will attract the necessary funding. However, if Armenia is going to reach its potential, institutions and policies conducive for progress must be developed. Hopefully, this text will help Armenia choose the direction. If my objective, will have been met.

James Stewart
Professor of Economics
Florida State University
July 1999

ՀԱՅ ԸՆԹԵՐՑՈՂԻՆ

Ան շար երգանիկ եմ, որ «Տերտարացիություն. Մասնավոր եւ հասարակական շարժություն» դասագիրքն աշտ՛ն ունի ետեւ իր հայտնի երասրկերակր: Ան իմ երասրտացիությունն եմ հայրենոմ Գրախնէ Բոչարիչանիկ եւ երաւ հիւսուսի աշխարհակ աշիկ իմ ինն՝ աշա իրագրի իրականայնան յեղ իրենեղ գունկ երի հաւաք: Իմ իրաշաշի շանկությունն է, որ աշա դասագիրքն օցնի Ըսչասարանիկ՝ զարգայնեղ արտեսարան Տիգրայաշի՝ աւեղի հաւահունեղ աղագրաւ աճիկ եւ իրակնեղությունը:

Կրակի որակի իրաշխարհունն անհնար է առանկ առողղ աճող արտեսություն: Անեղիկ արախնէիկ Ըսչասարանն ունեղեղ է յի քակի իռնընդորներ՝ ներառայ պարտերայնը եւ քաղակական անկայունությունը, որով եղ են պահեղ երա արտեսական առագրնեղայր: Ենեղ աշա հիմնարակիները լոմկնե, եւ հասարայնաւ եմ, որ արտեսական աճը եւ իրագրաւաճումը կըրանան իրականություն: Աւակաշա դա Տիակցանիչ արեղի չի կարող ունեղնայ: Աշխարաւեր են իտեղաւիչ արտեսական իւարիւրներ եւ ձկուն քաղակականություն իրականայնոմ: Տերտարացիներն աւեղի ու աւեղի են հակվաւ յերաճեղու, որ կայուն փողը, պարպակաւ անիականություն իրականիկ ները, Տիակցությունը, շակայական իրաշխուն ու աղար փոխանակումը ների իկ եւ Տիգրայ գայիկ շականեղոմ արտեսական աճի հաւաք կենտական կրականություն ունեղ: Աշա դասագիրքը պարպաքանոմ է, թե ինչպեա եւ ինչու, աշա եւ աղ գործունեղ աղոմ են արտեսական գործունեղություն յակարդակի յիրա:

Ըսչասարանը աշտ՛ն զրկում է անեղան փողում: Տերտական իւարիւրների եւ քաղակականությունն հաւաք աակա հեարակորությունները յարդկայիկ կարողությունները կողղեղ զերի արարողողական գործունեղություններ: Ըսչերը հայրնի են որպեա իմաը շեղներեղներ: Աշխարաւոմը լաւագրայնա կարարակաղայ է եւ լաւ կիթկաւ: Աշաօրկա կարիւրայի զորքայ շակայում շահութաւեր ներողոմաշիկ հեարակորությունները կներգրաւեղ անիարաւեր Տիգրայներ: Աշաղթաւոմ, եթե Ըսչասարանը փորչի օգրագործեղ իր պորեղիւրայր, աղա արտեսական աճն աղահոմող արտեսական իւարիւրները եւ քաղակականությունները կարգանան: Ըստոմ եմ, աշա դասագիրքը կօցնի Ըսչասարանիկ՝ աղը կարարակի կաւաճան գործում: Աթե՛ աշո, աղա իմ կարարակը եւա իրականայնաւ կիթի:

Չեղնա Գորթիկ
Տերտարացիություն. պրոբլեմը
Երիդայի պերական հաւաղարան
Ընդիս, 1999թ.

Հայերէն հրատարակչութեան առաջաբան

ԱՄՆ-ի Մոնտանայի և Ֆլորիդայի պետական համալսարանների պրոֆեսորներ Չ. Գորթնիի և Ա. Ստրուպի «Տնտեսագիտություն: Մասնավոր և հասարակական ընտրություն» դասագրքի հայերէն լեզվով թարգմանությունն ու հրատարակությունը չափազանց կարևոր դեր կունենա Հայաստանի տնտեսագիտական բարձրագույն ուսումնական հաստատություններում «Տնտեսագիտության տեսություն» առարկայի դասավանդման գործում: Մինչև այժմ տնտեսագիտության տեսության գծով դեռևս արևմտյան ոչ մի դասագիրք չի թարգմանվել, մի բաց, որը հաջողությամբ կարող է լուծել այս աշխատանքը: ԻՍնդիրը չափազանց կարևոր է շուկայական տնտեսաձևին անցում կատարող երկրի համար, հաշվի առնելով այն հանգամանքը, որ տնտեսագիտության տեսությունը հանդիսանում է տնտեսագիտության տեսական-մեթոդաբանական հիմքը և կիրառական ելակետը:

Դասագրքի հեղինակներն այն գիտնականներից են, ովքեր լավատեսյակ են տնտեսագիտության տեսության տարբեր դպրոցներին, դրանց ընդհանրություններին ու տարբերություններին, ինչպես նաև տնտեսագիտության տեսության կիրառական նշանակությանը: Հիշյալ պրոֆեսորները հանդիսանում են տնտեսագետների նոր սերնդի ներկայացուցիչները և դասագրքում հաջողությամբ հիմնավորել են տնտեսագիտության տեսության դերը տնտեսական քաղաքականության մշակման գործում: Դասագիրքը հաջողությամբ օգտագործվում է ԱՄՆ-ի տնտեսագիտական բարձրագույն ուսումնական հաստատություններում, մասնավորապես Մոնտանայի և Ֆլորիդայի պետական համալսարաններում:

Աշխատությունն աչքի է ընկնում շարադրման պարզությամբ, պրոբլեմների վերլուծության տրամաբանական հաջորդականությամբ, ինչպես նաև տեսական ընդհանրացումները գործնական կյուրերով հիմնավորելու եղկվածությամբ: Հեղինակները վերլուծելով տնտեսագիտական դպրոցների հայեցակետերն ու մոդելները որոշակի ներդրում են կատարել տնտեսագիտության տեսության տարբեր պրոբլեմների նորովի հիմնավորումների մեջ: Նրանք համոզիչ ցույց են տալիս, թե տնտեսագիտության տեսությունն ինչպիսի հզոր միջոց է տնտեսական քաղաքականությունը մշակելու և գործնականում այն իրականացնելու համար:

Դասագրքում բարձր վարպետությամբ զուգակցված են գիտական մտածելակերպը, դասախոսական վարպետությունը և գործնական կյուրերը վերլուծելու հմտությունը: Նրանում բերված են բազմաթիվ գրաֆիկական վերլուծություններ, մոդելներ և տրված է տնտեսագիտության տեսության մեթոդաբանական և կիրառական նշանակությունը:

Դասագրքի լույս ընծայումն անհնար կլիներ առանց թարգմանության հեղինակային թույլտվության իրավունքի ստացման, որի համար Երևանի պետական ժողովրդական տնտեսության ինստիտուտի տնտեսագիտության ամբիոնը շնորհակալություն է հայտնում գրքի հեղինակներին և Ֆլորիդայի պետական համալսարանին:

Թարգմանիչները և հայերէն հրատարակության գլխավոր խմբագիրը երախտապարտ կլինեն բոլոր նրանց, ովքեր կհայտնեն իրենց դիտողություններն ու մեկնաբանությունները տպագրվող աշխատանքի վերաբերյալ:

Թարգմանության գլխավոր խմբագիր
տ.գ.դ. պրոֆեսոր Գ. Ե. Կիրակոսյան

ՆԱԽԱԲԱՆ

Այժմ տնտեսագիտության ուսումնասիրության ճիշտ ժամանակն է: Ներկայումս, ավելի, քան երբևիցե պատմության մեջ, ընդլայնվել է առևտուրը և փոխհամագործակցությունը պետությունների (մարդկանց) միջև: Գլխատեխնիկական առաջընթացի հետ կապված տարեցտարի աշխարհում բազմաթիվ փոփոխություններ են տեղի ունենում և նորարարություններ ներդրվում: Ինչպեսի՞նչ ազդեցություն են ունենում կատարվող փոփոխությունները բոլորիս վրա: Տարբեր երկրների՝ զարգացած և ոչ զարգացած, միջև առևտուրն ինչպե՞ս է ազդում մեր ապագա աշխատանքի հնարավորությունների վրա:

Լատինական Ամերիկայի, Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Սովետական Միության երկրները դեմոկրատիայի ուղի են բռնել: Դեմոկրատական քաղաքական ինստիտուտների հաստատումը կբարելավի՞ արդյոք այդ երկրների տնտեսական պայմանները: Վերջին տասնամյակում Ասիայի տարբեր երկրների մեկ շնչին ընկնող եկամուտը էականորեն աճել է, մինչդեռ աֆրիկյան և լատինաամերիկյան շատ երկրներ դեռևս լճացման վիճակում են: Ինչո՞ւ են որոշ երկրներ բարգավաճում, մինչդեռ մնացածներն անկում են ապրում: Ո՞րն է տնտեսական աճի դեղատոմսը:

ՈՒԹԵՐՈՐԴ ՀՐԱՏԱՐԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

Այս հրատարակության մեջ մենք երկու նպատակ ենք հետապնդել: Առաջինը՝ ցանկացել ենք ուսուցանվող նյութի շրջանակը դարձնել ավելի հակիրճ և ավելի պարզ: Աշխատել ենք գաղափարները մատուցել հնարավորին չափ հասկանալի լեզվով, որն ըստ մեկնաբանների, հրատարակության կարևորագույն արժանիքներից մեկն է: Բաժինները գրելիս, ցանկացած գաղափար դիտարկվել է կողմնակի աչքով՝ ընթերցողի համար առավելագույնս ըմբռնելի դարձնելու միտումով: Հետևաբար, տեսական գլուխների շրջանակը 10%-ով ավելի կարճ է, քան նախորդ հրատարակության դեպքում:

Երկրորդը՝ այս հրատարակությունն առավել ցուցադրական բնույթ ունի: Մենք ցանկացել ենք հնարավորին չափ պատկերավոր կերպով լուսաբանել հասարակության մեջ առկա հարաբերությունները՝ օգտագործելով գրաֆիկներ և այլ ցուցադրական նյութեր՝ ավելի շատ, քան նախորդ հրատարակություններում: Մենք նաև պատրաստել և ներկայացրել ենք ցուցադրական նկարներ յուրաքանչյուր բաժնում: Մենք հավատացած ենք, որ այս նկարներն առավել մատչելի կդարձնեն ներկայացված նյութը:

Ինչպես նախորդ հրատարակություններում, այստեղ նույնպես մեր հիմնական նպատակն է՝ օգնել ընթերցողին զարգացնելու տնտեսական մտածողությունը: Մենք մտածել ենք նյութը ներկայացնել այնպես, որ օգնի ուսանողին զարգացնելու իր տնտեսական մտածելակերպը: Օրինակների և իրական տվյալների հիման վրա ցույց է տրվում տնտեսական վերլուծության ուժը: Շատ դասախոսներ մեզ տեղեկացրել են, որ իրենց ուսումնական պլանը ցանկացել են կազմել՝ հիմք ընդունելով կիրառական տնտեսագիտության սկզբունքները, ինչը շարադրված է ամբողջ տեքստում: Բացի այդ, այս հրատարակությունը ներառել է նոր գլուխ՝ «Ընթացիկ սկզբունքները և քաղաքականության բանավեճը», որը նվիրված է սոցիալական ապահովության ճգնաժամի, եկամտի անհավասարության, առողջապահության ապահովման, կայուն հարկի և սոցիալական ապահովության ռեֆորմի մոտեցումների նկարագրությանը:

Այս հրատարակության համար հիմք է ընդունվել տնտեսագիտության բնագավառում առկա միջազգային փորձը, տարբեր երկրների տնտեսությունների

միջև եղած համեմատությունները: Ուսանողներին ներկայացված են տարբեր երկրների տնտեսությունները, նրանց տարբերություններն ու նմանությունները ԱՄՆ-ի տնտեսության հետ:

ՄԵՐ ՄՈՏԵՑՄԱՆ ՏԱՐԲԵՐԱԿԻՉ ՅՈՒՐԱՀԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ինչպես մենք նախապես նշել ենք, պարզ և համառոտ գրելը մեր սկզբունքն է: Մենք փորձել ենք մեկնաբանող և տեսանելի օրինակներով ցույց տալ տնտեսական հիմնադրույթների ուժը, մատչելիությունը և իրական լինելը: Այնպես, ինչպես ուսումնասիրվում է և կիրառվում իրական կյանքում:

Տնտեսական պատճառաբանությունները մեր մոտեցման առանցքն է. Թե՛րևս մոդելները, տեսությունները և վարժությունները տնտեսական մտածելակերպի զարգացման միակ կարևոր միջոցն են. Մենք խուսափել ենք վերացարկումներից և մեխանիկական վարժություններից, որոնք անհասկանալի են դարձնում հիմնական տեսադրույթները: Մյուս կողմից, մենք փաստերը հիմնել ենք իրական կյանքի տվյալների վրա, որպեսզի հիմնական դրույթներն ընթերցողի համար դարձնենք կենդանի:

Շատ դասագրքեր սովորեցնում են ուսանողներին, թե ինչպես է գործում իդեալական շուկայական տնտեսությունը, ինչպես է իրական կյանքում շուկան տարբերվում ենթադրյալ իդեալից, և ինչպես իդեալական պետական քաղաքականությունը կարող է ճշգրտել շուկայի բերությունները: Բացի այդ, քննարկելով այս երեք հիմնական սկզբունքները, սերը վերլուծում ենք, թե իրական կյանքում պետական քաղաքականությունն ինչ պետք է անի: Մենք կարծում ենք, որ այս մոտեցումը կենդանի է դարձնում տնտեսագիտության ուսումնասիրությունը:

ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԻ ՆԿԱՐԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Մենք կիրառել ենք առանձին բացատրություններ, փորձելով նյութը դարձնել առավել հետաքրքիր և առավել հասկանալի:

1 Տնտեսագիտության առասպելներ. դա աղյուսակի սեջ հոդվածաչափ է քննիաճուր առժաար ուղղվաժ տնտեսական պատճառաբանությունների սորոյությունների վերագաանք: Յուրաբան յուր առասպելի հասար աջվաժ է սանրաժան բացատրություն, թե ինչու է այն սխալ:

2 Տնտեսագիտության կիրառությունները. դրանք աղյուսակի սեջ նկարագրություններ են, յատ որոնց սնտեսագիտության տեսությունը կիրառվու է իրական կյանքի սկզբունքներին և հակադրություններին հասարպատախան: Այն շունչ է տալիս հասունկ հետաքրքրություն ներկայազնույ թեաաներին և ներկայացնում է հիսնական սկզբունքների իրական լինելը:

Տնտեսական գործունեության գնահատուսները. տնտեսագիտության կարևոր տարբերի գնահատումն է: Այն բացառուու է թե ինչքան կարևոր են սնտեսական գուգանիչները. ինչպիսիք են ապառուրական գների ինդեքսը, գործազրկության աակադրակը և այլ կարևոր ինդեքսները:

4 Գլխի վերաբերյալ հարցերը և եզրափակող աափոխուսները. յուրաբանչ յուր գլուխ սկսում է առանձին հարցերով. որոնք աափոխուս են գլխի բովանդակությունը: Ամփոխուսը, որն ուսանողներին տալիս է նյութի հիսնական գաղափարը (գլխի ուսուգանույ եպատակները) թերվաժ են յուրաբանչյուր գլխի վերջում: Տրվաժ հարցերը և գլխի աափոխուսները օգնուս են ուսանողներին լավ հասկանալ նյութը. այն միացնելով տնտեսական պատկերին:

Գլխաափար տերմինները. տնտեսագիտության տերմինադանությունը հա

ճախ շփոթեցուցիչ է ցածր կուրսերի ուսանողների համար: Կարևոր տերմինները տեքստում ներկայացված են հաստ տառերով, միաժամանակ, յուրաքանչյուր տերմինի համար սահմանված է նրա նշանակությունը: Գրքի վերջում տրված է կարևոր տերմինների բառարան:

6. Հարցեր վերլուծության համար. յուրաքանչյուր զլուխ եզրափակվում է քննարկման հարցերով և խնդիրներով՝ ստուգելու համար ուսանողների տնտեսական սկզբունքների վերլուծության և իրական կյանքում տնտեսագիտության տեսության կիրառման կարողությունը: Գրքի վերջում, հավելված B-ն առաջարկում է վերլուծական հարցերից գրեթե կեսի պատասխանները: Մենք մտածում ենք, որ այս պատասխանները՝ ներկայացնելով տնտեսագիտության հիմաստը, կշահագրգռեն և կօգնեն ուսանողներին՝ զարգացնել տնտեսական մտածելակերպը:

Երախտիքներ. Այս տիպի ծրագիրը թիմային աշխատանքի արդյունք է: Այս հրատարակման իրականացմանը նպաստել են տարբեր մարդիկ: Վեսթ Վերջինիայի համալսարանից Ռասել Սոբելն օժանդակել է մեզ ծրագրի բոլոր փուլերում՝ ներառյալ նկարների նորացման, առանձին տեքստերի նկարագրությունների ուրվագծման և տեստ բանկի համար հարցերի պատրաստման հարցում: Օքսիդենթալ քոլեջից Վուդի Սթուդենմունդը պատրաստել է խնդրագիրքը և ապահովել արժեքավոր ուղղությունները և մեկնաբանությունները: Ինչպես նախորդ հրատարակության ժամանակ, այս ձեռնարկում ևս Փեփերդիմի համալսարանից Հարի Հալլեսը հանդես է գալիս որպես համահեղինակ: Չեռնարկում նյութից և հատուկ խաղերից (և ծրագրերից) երևում է նրա ստեղծարար միտքը և տնտեսագիտություն ուսուցանելու տաղանդը: Թեմնեսսիի համալսարանից Ջ. Ջ. Բեքսոնը, Մարտին և Էդ Բիհանզլը՝ Ֆլորիդայի համալսարանից նույնպես գլխավոր դեր են ունեցել Տեստ բանկի մշակման հարցում: Մենք մեր շնորհակալությունն ենք հայտնում Դեյվիդ Մաքֆերսոնին, որը մեզ ապահովել է որոշ նկարների նորացման համար ընթացիկ բնակչության հետազոտության համակարգչային տվյալներով: Բարի Հիրշը մեզ օգնել է արժեքավոր մեկնաբանություններով և գործոնների շուկայի բաժնի նկարների նորացման տվյալներով: Բարբարա Մորգանը օգնել է մեզ առանձին նկարների մշակման հարցում: Թիմ Մասը Տեստ բանկի համար ապահովել է բարձրորակ հարցեր: Ջեմիֆեր Թյորերը և Բրայեն Նոթիջը նույնպես օգնել են Տեստ բանկի ձևավորման հարցում:

Մենք հաճախ փոխել ենք նյութը՝ մեկնաբանների առաջարկությունների համաձայն: Այս առումով մենք մեր խորին երախտագիտությունն ենք հայտնում ութերորդ հրատարակության մեջ իրենց ներդրումն ունեցած հետևյալ մարդկանց՝ Քեյս Վեսթերն Ռիսերվ համալսարանից Ռոբերտ Ն. Բեյդին, Սյուբս Ֆոլս համալսարանից Ջոն Վ. Դոջին, Տեխաս Պան Ամերիկան համալսարանից Չարլզ Ջ. Էլլարդին, Ջեյմս Մադիսոն համալսարանից Թ. Վինտոբ Ֆիլդսին, Գուդեն Գեյթ համալսարանից Ջոզեֆ Ֆարիզին, Ֆորդ Հեյս պետական համալսարանից Ռաֆ Ս. Գամբլին, Ավգուստա քոլեջից Ջոզեֆ Դ. Գրինին, Իլինոյս պետական համալսարանից Էնթոնի Լ. Օստրոսկուն, Լիբերթի համալսարանից Ռոբերթ Ս. Ռենչերին, Նյու Համշիրի համալսարանից Թորսթեն Շմիթին, Տեխաս Պան Ամերիկան համալսարանից Պոլ Մ. Զյուբին, Բրուքդեյլ Բնյունիթի քոլեջից Դոննա Թոմսոնին, Կանզաս պետական համալսարանից Ռոջեր Թրենարին: Մենք նույնպես զգացված ենք Դրայդեն պրեսի պրոֆեսորնալների գերազանց խմբին: Շնորհակալություն ենք հայտնում գործադիր խմբագիր Էմիլի Բարոսսին, սրբագրիչ Դերալ Ֆոքսին, իրականացնող խմբագիր Սթեյսի Սիմսին, ծրագրի խմբագիր Ջիմ Փաթերսոնին և խմբագրի օգնական Բրիստին Վեստֆիլին՝ մեզ մատուցած խմբագրական օգնության և խրա-

խուսման համար: Մենք շնորհակալ ենք նաև հրատարակչության ղեկավար Քարլին Հաուսերին, գեղարվեստական և լեզվական խմբագիր Ադելե Կրաուզին, գեղարվեստական դիրեկտոր Բրայն Սալիզբուրին և արդյունքի կառավարիչ Ռ. Պոլ Ստիվարտին, ում միացյալ ջանքերի շնորհիվ ստեղծվեց այս դասագրքի հոյակապ խմբագրությունը:

Խորապես շնորհակալ ենք Վալերիա Ն. Քոլվինին, Էմմի Գորթնիին և Ջեյն Շոու Սթրոուպին, նրանց ովքեր իրենց առանձին ներդրումներով նպաստել են այս ծրագրին: Առանց նրանց օգնության և խրախուսման մենք չէինք կարող իրականացնել այս ծրագրի պահանջները և ժամկետները:

ՑՈՒՑՈՒՄ ՈՒՍԱՆՈՂՆԵՐԻՆ

Այս տեքստն ընդգրկում է առանձին նկարագրություններ, որոնցով մենք փորձում ենք առավելագույնս հեշտացնել Ձեր ուսուցման գործընթացը: Մեր անցած փորձը վկայում է, որ հետևյալ դրույթների իրագեկությունը կօգնի ձեզ այս գիրքն օգտագործել առավել արդյունավետ:

- Յուրաքանչյուր գլուխն սկսվում է հարցերի շարքով, որոնք արժարժում են տվյալ գլխի կարևոր սկզբունքները: Նախքան կկարդաք այս գլուխը, մտածեք կարևոր հարցերի մասին, ինչպես են դրանք առնչվում նախորդ գլուխների նյութերի հետ:

- Դասագրքում ներկայացված համառոտ ուրվագծերը բովանդակում են ծրագրի հիմնական ենթադրույթները: Բաժնի կարևոր ենթակետերը հաճախ սահմանվում և համարակալվում են: Մուգ շեղատառերն օգտագործված են լուսաբանելու համար այն նյութերը, որոնք առավել կարևոր են: Համառոտ ուրվագծի նպատակն է մահ օգնել ընթերցողին լավագույնս օգտագործելու կարևոր հիմնադրույթները:

- Յուրաքանչյուր գլուխ ավարտվում է ամփոփումով: Ամփոփումը օգտագործվում է որպես ստուգման միջոց. որոշելու համար, թե ինչքանով եք հասկացել գլխի դրույթները:

- Նկարները ևս ապահովում են յուրաքանչյուր գլխի ամփոփումը: Ուղեկցող առասպելները վառ նկարագրում են յուրաքանչյուր նկարի բովանդակությունը և վերլուծությունը: Գլխի ուսումնասիրությունից հետո նկարի ակնառու քննարկումը ցույց է տալիս, որ հմտացել եք կարևոր դրույթների մեջ:

- Գլխավոր տերմինները ներկայացված են յուրաքանչյուր գլխի լուսանցքներում: Երբ արդեն սովորել եք գլուխը, մեկ անգամ ևս կարդացեք լուսանցքի սահմանումները: Եթե դուք մոռացել եք նախորդ գլխում ներկայացված տերմինների սահմանումը, կարող եք օգտվել գրքի վերջում բերված բացատրություններից:

- Աղյուսակի մեջ նկարագրություններն ապահովում են լրացուցիչ նյութ տարբեր թեմաների մասին:

- Յուրաքանչյուր գլխի վերջում վերլուծական հարցերն ուղղված են ստուգելու ձեր տնտեսական մտածելակերպը: Այս հարցերի և խնդիրների լուծումը մեծապես կնպաստի նյութի ձեր իմացությանը: Այս հարցերի մոտ կեսի պատասխանը տրված է Հավելված B-ում:

Նախարան v

Մաս առաջին	Տնտեսական մտածողություն	1
Գլուխ առաջին	Տնտեսական մոտեցում	5
Գլուխ երկրորդ	Տնտեսագետի որոշ մեթոդները	35
Գլուխ երրորդ	Առաջարկ, պահանջարկ և շուկայական գործընթաց	61
Գլուխ չորրորդ	Առաջարկը և պահանջարկը պետական հատվածում	99
Գլուխ հինգերորդ	Պետական ծախսերը և հարկերը	123
Մաս երկրորդ	Մակրոտնտեսագիտություն	155
Գլուխ վեցերորդ	Ազգի տնտեսական զարկերակը	157
Գլուխ յոթերորդ	Տնտեսական տատանումներ, գործազրկություն և ինֆլյացիա	189
Գլուխ ութերորդ	Հիմնական մակրոտնտեսական շուկաները	217
Գլուխ իներորդ	Ամբողջական պահանջարկի / ամբողջական առաջարկի հիմնական մոդելը	247
Գլուխ տասներորդ	Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության քեյնսյան հիմնավորումը	277
Գլուխ տասնմեկերորդ	Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտություն, ֆիսկալ քաղաքատնտեսություն	303
Գլուխ տասներկուերորդ	Փողը և բանկային համակարգը	335
Գլուխ տասներեքերորդ	Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտություն. դրամական քաղաքականություն	371
Գլուխ տասնչորսերորդ	Սպասումներ, ինֆլյացիա և գործազրկություն	403
Գլուխ տասնհինգերորդ	Կայունացման քաղաքականություն, արտադրանք և զբաղվածություն	433
Գլուխ տասնվեցերորդ	Բյուջեի դեֆիցիտներ և պետական պարտք	463
Մաս երրորդ	Միկրոտնտեսագիտություն	489
Գլուխ տասնյոթերորդ	Պահանջարկ և սպառողական ընտրանք	493
Գլուխ տասնութերորդ	Ծախսերը և ապրանքների առաջարկը	535
Գլուխ տասնիններորդ	Գին վերցնողները և մրցակցային գործընթաց	571
Գլուխ քսաներորդ	Գին հետազոտող շուկաներ մուտքի ցածր արգելքներով	599
Գլուխ քսանմեկերորդ	Գին հետազոտող շուկաներ մուտքի բարձր խոչընդոտներով	623
Գլուխ քսաներկուերորդ	Բիզնեսի կառուցվածքը. հակատրեստային քաղաքականություն և կարգավորում	657

Մաս չորրորդ	Գործոնային շուկաներ և եկամտի բաշխումը
Գլուխ քսաներեքերորդ	Արտադրողական ռեսուրսների առաջարկը և պահանջարկը 689
Գլուխ քսանչորսերորդ	Աշխատավարձերը, արտադրողականությունը և աշխատանքի շուկան 713
Գլուխ քսանհինգերորդ	Ինվեստիցիա, կապիտալի շուկա և ժողովրդի հարստությունը 743
Գլուխ քսանվեցերորդ	Արհմիությունները և կոլեկտիվ գործարքը 765
Գլուխ քսանյոթերորդ	Եկամտի անհավասարությունը և աղքատությունը 797
Գլուխ քսանութերորդ	Շրջակա միջավայրը, բնական ռեսուրսները և ապագան 825
Մաս հինգերորդ	Հասարակական ընտրություն և պետական քաղաքականություն 851
Գլուխ քսանիններորդ	Շուկայի պրոբլեմների շրջանակը 855
Գլուխ երեսուներորդ	Հասարակական ընտրություն՝ պետության հասկացությունը և պետական ձախողումը 885
Գլուխ երեսունմեկերորդ	Ընթացիկ սկզբունքները և քաղաքականության շուրջ բանավեճերը 915
Մաս վեցերորդ	Միջազգային տնտեսագիտությունը և համեմատական համակարգերը 947
Գլուխ երեսուներկուերորդ	Միջազգային առևտրից օգուտները 951
Գլուխ երեսուներեքերորդ	Միջազգային ֆինանսները և արտարժույթի շուկան 985
Գլուխ երեսունչորսերորդ	Տնտեսական զարգացումը և եկամտի աճը 1019
Գլուխ երեսունհինգերորդ	Անցման տնտեսություններ 1049
Հավելված գլուխ 23-ին	Արտադրության տեսությունը և իզոքվանտների վերլուծությունը 1077
Հավելված A	Գլխավոր բիզնեսը և տնտեսական չափանիշները 1085
Հավելված B	Որոշ հարցերի պատասխաններ 1097
	Տնտեսական տերմինների բառարան 1127

Գլուխ	Առարկա	
Մեկ	Կարևո՞ր են, արդյոք, խթանները	14
Երեք	Առաջարկի և պահանջարկի օրենքների գործողության խափանումը, գների վերահսկողությունը (Հյուզո փոթորիկի ժամանակ)	89
Չորս	Քաղաքական մրցակցության արժեքի ապագա գնահատումը	113
Հինգ	Ինդեքսացիա, ինֆլյացիա և մարդկանց վճարված հարկերը	134
Հինգ	Կապիտալից ստացվող օգուտի հարկումը արդյո՞ք արդարացի է	141
Ութ	Պարտատոմսեր, տոկոսադրույքներ և պարտատոմսերի գներ	240
Տասներկու	ԱՄՆ-ի դոլարի արտասահմանյան հաշիվները	363
Տասներկու	Էլեկտրոնային փողը կփոխի՞ թո ապագան	364
Տասնհինգ	Արատավոր մակրոտնտեսական քաղաքականությունը և Մեծ ճգնաժամը	454
Տասնութ	Գործատեր-գործակալ պրոբլեմը	539
Տասնութ	Ծախսերը, սպառողների նկատմամբ զգայունությունը և ժամանակակից ընկերությունների կառուցվածքը	542
Տասնութ	Տնտեսական և հաշվապահական ծախսեր ենթադրյալ օրինակ	547
Տասնինը	Փորձարարական տնտեսագիտություն մրցակցության նշանակությունը	578
Տասնինը	Պահանջարկի տեղաշարժ՝ Պապի հրովարտակի ազդեցությունը ձկան գնի վրա	587
Քսան	Բիզնեսի ձախողման դրական կողմերը	605
Քսան	Չորս ձեռներեցներ՝ ովքեր փոխեցին սևը կյանքը	610
Քսանմեկ	Բանտարկյալների դիմապահ և խաղերի տեսությունը	639
Քսաներկու	Հարկերը և սուտի կարգավորման սահմանափակումները	670
Քսաներկու	Վառելիքի պաշարույթը բանկ է	
Քսաներկու	Նիտրատներ խեղդի սեյ՝ սպառողներին տալ ընտրություն	679
Քսաներեք	Գործոնի շուկաների կարևորությունը Էներգիայի դեպքը	709
Քսանչորս	Սրբույթի վճար՝ հաղթողների վաստակները	718
Քսանչորս	Զբաղվածության դիսկրիմինացիան և կառանգ վաստակը	724
Քսանութ	Վնասագերծված տեսակների ակա՝ գուցակազրված տեսակների օգնությունը	
Քսանութ	Սեփականության իրավունքները և ջրի որակը	843
Քսանինը	Բնօրենտեր և մասնավոր սեփականության իրավունքի կարևորությունը	861

- Քսանինը** Սեփականության իրավունքի հաստատումը, երբ ռեսուրսի արժեքը բարձրանում է 863
- Քսանինը** Հասարակական բարիքի մասնավոր նպահովումը 875
- Երեսուն** Հատուկ շահերի ուժը՝ բրնձի ֆերմերների դեպքը 901
- Երեսուներկու** Լուրիկները, առևտրի սահմանափակումները և ՆԱՖԹԱ 979
- Երեսունչորս** Ինչպես է տնտեսական աճը փոխում կյանքը 1029
- Երեսունհինգ** Շուկայական մրցակցություն և Արևելյան Եվրոպայի մանրածախ ոլորտի փոփոխումը 1069
- Երեսունհինգ** Մասնավոր ձեռներեցության գլխավոր բնութագրիչները և ինչու են նրանք կարևոր 1071

Գլուխ Առարկա	
Վեց	Երկու հիմնական ինդեքսներ՝ ՀՆԱ-ի դեֆլյատոր և սպառողական գների ինդեքս 174
Յոթ	Գործազրկության մակարդակի որոշումը 195
Ութ	Գործազրկության բնական մակարդակը 233
Տասնչորս	Գործազրկության բնական մակարդակը Եվրոպայում, Կանադայում, Ճապոնիայում և ԱՄՆ-ում 421
Տասնհինգ	Գլխավոր ցուցանիշների ինդեքսը 440
Քսաներկու	Հերֆինդալի ինդեքսը 666
Քսանյոթ	Աղքատության մակարդակի որոշումը 812

- Գլուխ Առարկա**
- Մեկ** Տնտեսական վերլուծությունը ենթադրում է, որ մարդիկ գործում են ըստ իրենց անհատական դրդապատճառների: Այն չի ընդունում մարդասիրությունը: 21
- Երկու** Առևտրի մեջ եթե մեկը շահում է, ապա մյուսը կորցնում է: 52
- Երեք** Որոշ ապրանքների պահանջարկի կորն ուղղահայաց է, քանի որ սպառման համար պահանջվում է կայուն մեծություն: 64
- Երեք** Բնակավարձի վերահսկողությունը արդյունավետ մեթոդ է, որն աղքատներին տուն ունենալու հնարավորություն է ընձեռում համապատասխան այն գնի, որ նրանք կարող են վճարել: 85
- Յոթ** Արդյունավետ գործող տնտեսությունում չօգտագործվող ռեսուրսներ չեն կարող լինել: 202
- Ութ** Քանի որ ինֆլյացիան մեղմում է պարտքի բեռը, ապա այն պարբերաբար օգնում է վարկառուներին վարկատուների հաշվին: 238
- Տասնույթ** Լավ գործարար որոշում ընդունողը երբեք չի վաճառի արտադրանքը դրա արտադրական ծախսերից ցածր: 564
- Քսանմեկ** Շատ ապրանքների գները ոչ անհրաժեշտաբար ինֆլյացիայի են ենթարկվել ամենաքիչը 25%-ով՝ արտադրողների բարձր շահութաբերության արդյունքում: 650
- Քսանչորս** Ավտոմատացումը գործազրկության գլխավոր պատճառն է: Եթե մենք թույլ ենք տալիս մեքենաներին փոխարինել մարդկանց, մենք դուրս ենք մնում աշխատանքից: 731
- Քսանվեց** Արհմիությունները՝ բարձրացնում են աշխատողների աշխատավարձերը դրանով ընդլայնելով աշխատանքին ընկնող եկամտի բաժինը: 787
- Քսանուր** Մենք կորցնում ենք էներգիա, հանքանյութեր, անտառանյութեր և այլ բնական ռեսուրսներ: Ահեղ դատաստանի օրը մոտենում է: 828
- Երեսուն** Եթե շուկաները ձախողում են ռեսուրսների արդյունավետ բաշխումը, պետությունը պետք է միջամտի իրավիճակի բարելավման համար: 890
- Երեսուներկու** Առևտրի սահմանափակումները, որոնք արգելում են արտաքին արտադրողներին իրենց արտադրանքը վաճառել ավելի ցածր գներով, քան ներքին արտադրողները՝ կմեծացնեն զբաղվածությունը և կպաշտպանեն ամերիկական աշխատատեղերը: 970
- Երեսուներկու** Ազատ առևտուրը ցածր աշխատավարձով այնպիսի երկրների հետ, ինչպիսիք են՝ Չինաստանը և Հնդկաստանը, պատճառ կդառնա ԱՄՆ-ի աշխատողների աշխատավարձերի նվազմանը: 977

ԱՌԱՋԱԲԱՆ

Մաս առաջին **Տնտեսական մտածողություն 1**

Գլուխ մեկ Տնտեսական մտեցում 5
 Ինչի՞ մասին է տնտեսագիտությունը 6
 Տնտեսագիտական մտածելակերպ 10
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Կարևոր են արդյոք խթանները 14
 Պոզիտիվ և նորմատիվ տնտեսագիտություն 17
 Տնտեսական մտածողությունում խուսափելու սողանքներ 19
 Տնտեսագիտությունը որպես կարիերա 21
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ Տնտեսական վերլուծությունը ենթադրում է, որ մարդիկ գործում են ըստ իրենց անհատական դրդապատճառների: Այն չի ընդունում մարդասիրությունը: 21
 ՀԱՎԵԼՎԱԾ - Գծագրերը 26

Գլուխ երկու Տնտեսագետի որոշ մեթոդները 35
 Ինչի՞ց պետք է հրաժարվել 36
 Առևտուրը արժեք է ստեղծում 38
 Սեփականության իրավունք 40
 Արտադրական հնարավորությունների կոր 43
 Աշխատանքի բաժանումը, մասնագիտացումը և արտադրական հնարավորությունները 49
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ Առևտրի մեջ եթե մեկը շահում է, ապա մյուսը կորցնում է: 52
 Երեք տնտեսական հարցեր 53
 Որոշում կայացնելու երկու տարբերակ՝ շուկա կամ պետական պլանավորում 55

Գլուխ երեք Առաջարկ, պահանջարկ և շուկայական գործընթաց 61
 Ինչպե՞ս են ձևավորվում շուկայական գները. I. Սպառողական ընտրանքն ու պահանջարկի օրենքը 63
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ Որոշ ապրանքների պահանջարկի կորն ուղղահայաց է, քանի որ սպառման համար պահանջվում է կայուն մեծություն 64
 Ինչպե՞ս են որոշվում շուկայական գները. II. Արտադրողի ընտրությունն ու առաջարկի օրենքը 66
 Ինչպե՞ս են որոշվում շուկայական գները. III. Պահանջարկի և առաջարկի փոխադարձ կապ 69
 Պահանջարկի կորի տեղաշարժ. պահանջարկի մեծության փոփոխությունները 74
 Առաջարկի կորի տեղաշարժ 76

Ժամանակը և կարգավորման գործընթացը	80
Առաջարկի և պահանջարկի օրենքների խախտումը	83
<i>ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ Բնակավարձի վերահսկողությունը արդյունավետ մեթոդ է, որն աղքատներին տուն ունենալու հնարավորություն է ընձեռում համապատասխան այն գնի, որ նրանք կարող են վճարել</i>	85
Ինչպե՞ս է շուկան լուծում տնտեսական երեք հիմնական հարցերը	87
<i>ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Առաջարկի և պահանջարկի օրենքների գործողության խափանումը, գների վերահսկողությունը (Հյուզո փոթորիկի ժամանակ)</i>	89
Անտեսանելի ձեռքի սկզբունքը	90
Գլուխ չորս Առաջարկը և պահանջարկը պետական հատվածում	99
Տնտեսական իդեալական արդյունավետություն	100
Շուկաներ, շարժառիթներ և արդյունավետություն	101
Ինչո՞ւ է «անտեսանելի ձեռքն» իր ուժը կորցնում	103
Կուլեկտիվ գործունեության տնտեսագիտություն	109
Կուլեկտիվ և շուկայական գործունեության միջև նմանություններն ու տարբերությունները	111
<i>ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ Զաղարակյան մրցակցության արժեքի ապագա գնահատումը</i>	113
Պետական հատվածի գործունեության պահանջարկը և առաջարկը	114
Տնտեսագիտության և քաղաքականության միջև հակասությունները	116
Հասարակական ընտրության կիրառությունները	119
Գլուխ հինգ Պետական ծախսերը և հարկերը	123
Պետության դերի ընդլայնումը	124
Պետական գնումներն ու տրանսֆերտային վճարները	127
Պետական ծախսերի ֆինանսավորումը	131
<i>ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ Ինդեքսացիա, ինֆլացիա և մարդկանց վճարված հարկերը</i>	134
Արդյունավետության և հավասարության հիմնահարցերը	137
<i>ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ Կապիտալից ստացվող օգուտի հարկումը արդյո՞ք արդարացի է</i>	141
Հարկադրույքները, հարկային եկամուտները և Լաֆֆերի կորը	142
Ո՞վ է վճարում հարկային պարտավորությունները	147
Պետության արժեքը	149
ԱՄՆ-ում կառավարության մեծությունը՝ մյուս երկրների համեմատ	151

Մաս երկու Մակրոտնտեսագիտություն 155

Գլուխ վեց Ազգի տնտեսական զարկերակը 157
 ՀՆԱ-ն՝ արտադրության գնահատման ցուցանիշ 158
 ՀԱԱ-ի և ՀՆԱ-ի կապը 162
 ՀՆԱ-ի հաշվարկման երկու ուղիները 162
 Ե՞րբ են տարբերվում ՀՆԱ-ն և ՀԱԱ-ն 163
 Իրական և անվանական ՀՆԱ 171
 ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ *Երկու հիմնական ինդեքսներ՝ ՀՆԱ-ի դեֆլյատոր և սպառողական գների ինդեքս 174*
 ՀՆԱ-ի որպես գնահատման չափանիշի պրոբլեմները 173
 ՀՆԱ-ի մեծ ավանդը 182
 Եկամտին առնչվող ցուցանիշները 183

Գլուխ յոթ Տնտեսական տատանումներ, գործազրկություն և ինֆլյացիա 189
 Տնտեսական ճոճանակի տատանումները 190
 Տնտեսական տատանումները և աշխատանքի շուկան 192
 ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ *Գործազրկության մակարդակի որոշումը 195*
 ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵՆՆԵՐԸ *Արդյունավետ գործող տնտեսությունում չօգտագործվող ռեսուրսներ չեն կարող լինել 202*
 Լրիվ զբաղվածության հիմնադրույթը 203
 Գործազրկությունը և նրա գնահատման հիմնահարցերը 204
 Փաստացի և պոտենցիալ ՀՆԱ 206
 Ինֆլյացիայի ազդեցությունը տեսակետ 208

Գլուխ ութ Հիմնական մակրոտնտեսական շուկաները 217
 Մակրոտնտեսագիտություն. մեր խաղի պլանը 218
 Երեք ելակետային ռեսուրսների, ապրանքների ու ծառայությունների և փոխառու ֆոնդերի շուկաները 218
 Ապրանքների և ծառայությունների ամբողջական պահանջարկ 221
 Ապրանքների և ծառայությունների ամբողջական առաջարկ 225
 Հավասարակշռությունը ապրանքների և ծառայությունների շուկայում 229
 Երկարաժամկետ հավասարակշռություն, պոտենցիալ արտադրանքը և լրիվ զբաղվածությունը 231
 ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ *Գործազրկության բնական մակարդակը 233*
 Ինտերսների շուկան 234
 Փոխառու ֆոնդերի շուկա 236
 ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵՆՆԵՐԸ *Քանի որ ինֆլյացիան մեղմում է պարտքի բեռը, ապա այն պարբերաբար օգնում է վարկառուներին վարկատուների հաշվին 238*

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Պարտատոմսեր, տոկոսադրույքներ և պարտատոմսերի գներ 240

Երեք մակրոտնտեսական շուկաներում հավասարակշռությունը 239

Գլուխ ինը Ամբողջական պահանջարկի / ամբողջական առաջարկի հիմնական մոդելը 247

Կանխատեսված և չկանխատեսված փոփոխություններ 248

Ամբողջական պահանջարկի կորի տեղաշարժման գործոնները 249

Ամբողջական պահանջարկի չկանխատեսված փոփոխությունները 253

Ամբողջական առաջարկի փոփոխությունները 256

Ամբողջական առաջարկի փոփոխությունների ազդեցությունը 260

Ինքնակարգավորվող է արդյոք շուկայական տնտեսությունը 264

Տնտեսական ցիկլի կրկնությունը 268

Մեծ բանավեճ. ինչքա՞ն արագ է գործում ինքնակարգավորող մեխանիզմը 271

Գլուխ տաս Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության քեյնսյան հիմնավորումը 277

Մեծ ճգնաժամի քեյնսյան բացատրությունը 278

Քեյնսյան հիմնական մոդելը 281

Քեյնսյան հավասարակշռությունը 284

Քեյնսյան մոդելը AD-AS շրջանակներում 290

Բազմապատկիչ 292

Քեյնսյան տնտեսագիտության հիմնական դրույթները 295

Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության զարգացումը 297

Գլուխ տասնմեկ Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտություն, ֆիսկալ քաղաքատնտեսություն 303

Բյուջեի դեֆիցիտները և ավելցուկները 304

Ֆիսկալ քաղաքականության քեյնսյան մոտեցումը 305

Ֆիսկալ քաղաքականությունը և դուրս մղման էֆեկտը 309

Ֆիսկալ քաղաքականության նոր դասական մոտեցումը 312

Ֆիսկալ քաղաքականություն. ճշգրիտ ժամանակի պրոբլեմները 315

Ֆիսկալ քաղաքականությունը որպես կայունացնող միջոց. ժամանակակից սինթեզը 319

Ֆիսկալ քաղաքականության առաջարկի հետ կապված ազդեցությունները 320

Ֆիսկալ քաղաքականությունը. փորձագիտական տվյալների դիտարկում 324

Լայն պետական պարտքը սահմանափակում է արդյոք ֆիսկալ քաղաքականության օգտագործումը 330

Մաս երկու Մակրոտնտեսագիտություն 155

<i>Գլուխ վեց Ազգի տնտեսական զարկերակը</i>	157
ՀՆԱ-ն՝ արտադրության գնահատման ցուցանիշ	158
ՀԱԱ-ի և ՀՆԱ-ի կապը	162
ՀՆԱ-ի հաշվարկման երկու ուղիները	162
Ե՞րբ են տարբերվում ՀՆԱ-ն և ՀԱԱ-ն	163
Իրական և անվանական ՀՆԱ	171
<i>ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ Երկու հիմնական ինդեքսներ՝ ՀՆԱ-ի դեֆլյատոր և սպառողական գների ինդեքս</i>	174
ՀՆԱ-ի որպես գնահատման չափանիշի պրոբլեմները	173
ՀՆԱ-ի մեծ ավանդը	182
Եկամտին առնչվող ցուցանիշները	183
<i>Գլուխ յոթ Տնտեսական տատանումներ, գործազրկություն և ինֆլյացիա</i>	189
Տնտեսական ճոճանակի տատանումները	190
Տնտեսական տատանումները և աշխատանքի շուկան	192
<i>ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ Գործազրկության մակարդակի որոշումը</i>	195
<i>ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ Արդյունավետ գործող տնտեսությունում չօգտագործվող ռեսուրսներ չեն կարող լինել</i>	202
Լրիվ զբաղվածության հիմնադրույթը	203
Գործազրկությունը և նրա գնահատման հիմնահարցերը	204
Փաստացի և պոտենցիալ ՀՆԱ	206
Ինֆլյացիայի ազդեցությունը տեսակետ	208
<i>Գլուխ ութ Հիմնական մակրոտնտեսական շուկաները</i>	217
Մակրոտնտեսագիտություն. մեր խաղի պլանը	218
Երեք ելակետային ռեսուրսների, ապրանքների ու ծառայությունների և փոխառու ֆոնդերի շուկաները	218
Ապրանքների և ծառայությունների ամբողջական պահանջարկ	221
Ապրանքների և ծառայությունների ամբողջական առաջարկ	225
Հավասարակշռությունը ապրանքների և ծառայությունների շուկայում	229
Երկարաժամկետ հավասարակշռություն, պոտենցիալ արտադրանքը և լրիվ զբաղվածությունը	231
<i>ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ Գործազրկության բնական մակարդակը</i>	233
Ռեսուրսների շուկան	234
Փոխառու ֆոնդերի շուկա	236
<i>ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ Քանի որ ինֆլյացիան մեղմում է պարտքի բեռը, ապա այն պարբերաբար օգնում է վարկառուներին վարկատուների հաշվին</i>	238

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Պարտատմ- սեր, տոկոսադրույքներ և պարտատոմսերի գներ 240

Երեք մակրոտնտեսական շուկաներում հավասարակշռությունը 239

Գլուխ ինը Ամբողջական պահանջարկի / ամբողջական առաջարկի հիմնական մոդելը 247

Կանխատեսված և չկանխատեսված փոփոխություններ 248

Ամբողջական պահանջարկի կորի տեղաշարժման գործոնները 249

Ամբողջական պահանջարկի չկանխատեսված փոփոխություն- ները 253

Ամբողջական առաջարկի փոփոխությունները 256

Ամբողջական առաջարկի փոփոխությունների ազդեցությունը 260

Ինքնակարգավորվող է արդյոք շուկայական տնտեսությունը 264

Տնտեսական ցիկլի կրկնությունը 268

Մեծ բանավեճ. ինչքա՞ն արագ է գործում ինքնակարգավորող մեխանիզմը 271

Գլուխ տաս Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտու- քյան քեյնսյան հիմնավորումը 277

Մեծ ճգնաժամի քեյնսյան բացատրությունը 278

Քեյնսյան հիմնական մոդելը 281

Քեյնսյան հավասարակշռությունը 284

Քեյնսյան մոդելը AD-AS շրջանակներում 290

Բազմապատկիչ 292

Քեյնսյան տնտեսագիտության հիմնական դրույթները 295

Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության զարգացումը 297

Գլուխ տասնմեկ Ժամանակակից մակրոտնտեսագի- տություն, ֆիսկալ քաղաքատնտեսություն 303

Բյուջեի դեֆիցիտները և ավելցուկները 304

Ֆիսկալ քաղաքականության քեյնսյան մոտեցումը 305

Ֆիսկալ քաղաքականությունը և դուրս մղման էֆեկտը 309

Ֆիսկալ քաղաքականության նոր դասական մոտեցումը 312

Ֆիսկալ քաղաքականություն. ճշգրիտ ժամանակի պրոբլեմները 315

Ֆիսկալ քաղաքականությունը որպես կայունացնող միջոց. ժամանակակից սինթեզը 319

Ֆիսկալ քաղաքականության առաջարկի հետ կապված ազդեցությունները 320

Ֆիսկալ քաղաքականությունը. փորձագիտական տվյալների դիտարկում 324

Լայն պետական պարտքը սահմանափակո՞ւմ է արդյոք ֆիսկալ քաղաքականության օգտագործումը 330

Գլուխ տասներկու Փողը և բանկային համակարգը 335

Ի՞նչ է փողը 336

Ինչո՞ւ է փողն արժեքավոր 337

Փողի առաջարկը 339

Բանկային համակարգի գործունեությունը 343

Ինչպե՞ս է բանկն ստեղծում փող՝ ընդլայնելով վարկերը 347

Ֆեդերալ ռեզերվային համակարգ 350

Փողի առաջարկի գնահատման և նշանակության

երկիմաստությունը 361

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԱՄՆ-ի

դոլարի արտասահմանյան հաշիվները 363

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Էլեկտրոնա-

յին փողը կփոխի՞րք ապագան 364

Բանկի շարժը, բանկի ձախողումը և ավանդների ապահովա-

գրումը 363

Գլուխ տասներեք Ժամանակակից մակրոտնտեսագի-
տություն. դրամական քաղաքականություն 371

Փողի պահանջարկ 372

Փողի առաջարկը 374

Դրամական քաղաքականության ժամանակակից մոտեցումը 377

Դրամական քաղաքականությունը երկար ժամանակահատ-

վածում 385

Դրամական քաղաքականությունը, երբ ազդեցությունները

կանխատեսված են 388

Տոկոսադրույքները և դրամական քաղաքականության

ժամային լազերը 390

Դրամական քաղաքականության հետևանքները

Ամփոփում 392

Դրամական տեսության գլխավոր կիրառությունների փորձար-

կումը 395

Գլուխ տասնչորս Սպասումներ, ինֆլյացիա և գործա-
զրկություն 403

Կանխատեսված և չկանխատեսված պահանջարկի խթանները 404

Ինչպես են ձևավորվում սպասումները 406

Ֆիլիպսի կորը՝ երազանք և իրականություն 409

Սպասումները և Ֆիլիպսի կորի ժամանակակից մոտեցումը 419

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ՔՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ 421

Գործազրկության բնական մակարդակը Եվրոպայում,

Կանադայում, Ճապոնիայում և ԱՄՆ-ում

Միկրոտնտեսագիտությունը և գործազրկության բնական

մակարդակը 425

Ժողովրդագրությունը և գործազրկության բնական մակարդակը 428

Գլուխ տասնհինգ Կայունացման քաղաքականություն արտադրանք և զբաղվածություն 433

Տնտեսական տատանումները. պատմական ակնարկ 434

Ոչ ակտիվիստական տարբերակով ակտիվիզմը. ակնարկ 435

Ակտիվ կայունացնող քաղաքականություն 438

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ Գլուխավոր ցուցանիշների ինդեքսը 440

Ոչ ակտիվիստական դեպքը 442

Ոչ ակտիվիստական կայունացնող քաղաքականություն 447

Փոխզիջման հաստատման մոտեցումը 451

Ինդեքսավորված պարտատոմսերը կարո՞ղ են վերափոխել Ֆեդ-ը 453

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Արատավոր մակրոտնտեսական քաղաքականությունը և Մեծ ճգնաժամը 454

Աշխարհում դրամական կայունությունը և ինստիտուցիոնալ կառուցվածքները 456

Գլուխ տասնվեց Բյուջեի դեֆիցիտներ և պետական պարտք 463

Ծախսերը, եկամուտները, բյուջեի դեֆիցիտները և պետական պարտքը 464

Պետական պարտքի դիտարկումը 467

Պետական պարտքի վերաբերյալ 468

Պարտքի չափերը. չափազանցված են արդյոք 476

Սոցիալական ապահովության համակարգը և պետական պարտքը 480

Այլ երկրներում պարտքի ֆինանսավորումը 481

Քաղաքականությունները և բյուջեի դեֆիցիտները 482

Մաս երեք Միկրոտնտեսագիտություն 489**Գլուխ տասնյոթ Պահանջարկ և սպառողական ընտրանք 493**

Ընտրությունը և անհատական պահանջարկը 494

Շուկայական պահանջարկն արտացոլում է անհատական սպառողների պահանջարկը 500

Սպառողական ավելցուկ 501

Ի՞նչն է ստիպում պահանջարկի կորին տեղաշարժվել 502

Յուրահատուկ նախասիրությունների որոշիչները. ինչո՞ւ են սպառողները գնում այն, ինչը որ գնում են 506

Պահանջարկի էլաստիկություն 509

Եկամտի էլաստիկություն 517

Էլաստիկության հիմնադրույթի. կիրառումը, հարկերի բեռը 518

Էլաստիկությունը և հարկերով պայմանավորված մեռյալ բեռի կորուստները 522

ՀԱՎԵԼՎԱԾ

Սպառողական ընտրանք և անտարբերության կորեր 526

Գլուխ տասնութ Ծախսերը և ապրանքների առաջարկը 535

Բիզնես ֆիրմայի կազմակերպումը 536

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Գործատեր-գործակալ պրոբլեմը 539

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Ծախսերը, սպառողների նկատմամբ զգայունությունը և ժամանակակից ընկերությունների կառուցվածքը 542

Ծախսերի տնտեսական դերը 544

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Տնտեսական և հաշվապահական ծախսեր. ենթադրյալ օրինակ 547

Կարճ և երկար ժամանակահատվածներ 546

Արտադրանքը և կարճ ժամանակահատվածի ծախսերը 548

Արտադրանքը և երկար ժամանակահատվածի ծախսերը 556

Ի՞նչ գործոններ են ստիպում ծախսերի կորերին տեղաշարժվել 560

Ծախսերի վերաբերյալ տնտեսական մտածողությունը 562

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐ Լավ գործարար որոշում ընդունողը երբեք չի վաճառի արտադրանքը դրա արտադրական ծախսերից ցածր 564

Գլուխ տասնինը Գին վերցնողները և մրցակցային գործընթացը 571

Գին վերցնողները և գին հետազոտողները 572

Շուկաները, որտեղ ֆիրմաները գին վերցնողներ են 573

Արտադրանքը կարճ ժամանակահատվածում 574

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Փորձարարական տնտեսագիտություն՝ մրցակցության նշանակությունը 578

Արտադրանքի հարմարեցումը երկար

ժամանակահատվածում 583

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Պահանջարկի տեղաշարժ՝ Պապի հրովարտակի ազդեցությունը ձկան գնի վրա 587

Շահույթների և կորուստների դերը 590

Գին վերցնողները, մրցակցությունը և բարգավաճումը 592

Գլուխ քսան Գին հետազոտող շուկաներ մուտքի ցածր արգելքներով 599

Գին հետազոտող մրցակցային շուկաները 600

Գինը և արտադրանքը գին հետազոտող մրցակցային

շուկաներում 601

Համաձայնեցված շուկաները և մրցակցային գործընթացը 604

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Բիզնեսի ձախողման դրական կողմերը 605
 Դուրս թողած փոփոխականները. ձեռներեցություն, 606
 Գին հետազոտող մրցակցային շուկաների գնահատումը 608
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Չորս ձեռներեցներ, ովքեր փոխեցին մեր կյանքը 610
 Հատուկ դեպք. գների դիսկրիմինացիան 613
 Ֆիրմաների միջև մրցակցությունը. ինչպե՞ս է այն նպաստում բարգավաճմանը 616

Գլուխ քսանմեկ Գին հետազոտող շուկաներ մուտքի բարձր խոչընդոտներով 623
 Ինչո՞ւ են երբեմն մուտքի արգելքները բարձր 624
 Մոնոպոլիա 626
 Օլիգոպոլիայի բնութագրիչները 631
 Գինը և արտադրանքը օլիգոպոլիայի դեպքում 633
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Բանտարկյալների դիլեման և խաղերի տեսությունը 639
 Շուկայական ուժը և շահույթը 638
 Մուտքի բարձր արգելքներով շուկաների թերությունները 641
 Քաղաքականության այլընտրանքները, երբ մուտքի արգելքները բարձր են 644
 Իրական կյանքում մրցակցային գործընթացը 649
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ Շատ ապրանքների գները ոչ անհրաժեշտաբար ինֆլյացիայի են ենթարկվել ամենաքիչը 25%-ով՝ արտադրողների բարձր շահութաբերության արդյունքում 650

Գլուխ քսաներկու Բիզնեսի կառուցվածքը. հակատրեստ և կարգավորում 657
 ԱՄՆ-ի տնտեսության կառուցվածքը 658
 Հակատրեստային օրենդությունը. քաղաքականության նպատակները 662
ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ Հերֆինդալի ինդեքսը 666
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Հարկերը և մուտքի կարգավորման սահմանափակումները 670
 Բիզնեսի կարգավորումը 669
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Վառելիքի պաշարումը թանկ է 676
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Նիտրատներ խնձորի մեջ. սպառողներին տալ ընտրություն 679

Մաս չորս Գործոնի շուկաներ և եկամտի բաշխումը 685
Գլուխ քսաներեք Արտադրողական ռեսուրսների առա-

ջարկը և պահանջարկը	689
Մարդկային և ոչ մարդկային ռեսուրսներ	690
Ռեսուրսների պահանջարկը	693
Սահմանային արտադրողականություն և ֆիրմայի վարձակալման որոշումը	697
Առաջարկի ռեսուրսները	702
Առաջարկ, պահանջարկ և ռեսուրսի գները	706
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ <i>Գործունի շուկաների կարևորությունը՝ էներգիայի դեպքը</i>	709
Գլուխ քսանչորս Աշխատավարձերը, արտադրողականությունը և աշխատանքի շուկան	713
Ինչո՞ւ են աշխատավարձերը տարբերվում	714
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ <i>Մրցույթի վճար՝ հաղթողների վաստակները</i>	718
Ջրաղվածության դիսկրիմինացիայի տնտեսագիտություն	721
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ <i>Ջրաղվածության դիսկրիմինացիան և կանանց վաստակը</i>	724
Հավելյալ և պարտադրված նպաստների տնտեսագիտությունը	726
Արտադրողականությունը և աշխատավարձերը	730
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ <i>Ավտոմատացումը գործազրկության գլխավոր պատճառն է: Եթե մենք թույլ ենք տալիս մեքենաներին փոխարինել մարդկանց, մենք դուրս ենք մնում աշխատանքից</i>	731
Բարձր աշխատավարձերը կարո՞ղ են օրինականացվել	735
Գլուխ քսանհինգ Ինվեստիցիա, կապիտալի շուկա և ժողովրդի հարստությունը	743
Ինչո՞ւ են մարդիկ ներդրում կատարում	744
Տոկոսադրույքներ	746
Ապագա եկամտի և ծախսերի ներկա արժեքը	749
Ներկա արժեքը, շահութաբերությունը և ինվեստիցիան	751
Մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումը	754
Շահույթը, ձեռներեցությունը և բարգավաճումը	756
Կապիտալի շուկան և ազգի հարստությունը	757
Ինվեստիցիա և աճ. փորձագիտական դիտարկում	758
Գլուխ քսանվեց Արհմիությունները և կոլեկտիվ գործարքը	765
Արհմիության անդամակցությունը աշխատուժի կազմում	766
Կոլեկտիվ գործարքային գործընթաց	769
Ինչպե՞ս կարող են արհմիություններն ազդել աշխատավարձի մակարդակի վրա	773
Արհմիության ուժը, զբաղվածությունը և մոնոպսոնիա	777

Ի՞նչն է ուժ տալիս արհմիություններին	780
Արհմիության անդամների աշխատավարձը և ոչ անդամները	783
<i>ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ Արհմիությունները՝ բարձրացնում են աշխատողների աշխատավարձերը դրանով ընդլայ- նելով աշխատանքին ընկնող եկամտի բաժինը</i>	787
Արհմիությունը պատճառ է դառնում ինֆլյացիայի համար	787
Արհմիութենականացումն այլ երկրներում	788
Արհմիությունները և աշխատատեղի բնույթը	790

Գլուխ քսանյոթ Եկամտի անհավասարությունը և աղքատությունը 797

Եկամտի տարբերությունների խթանիչ հետևանքները	798
Եկամտի անհավասարությունն ԱՄՆ-ում	799
Եկամտի անհավասարությունն այլ երկրներում	806
Եկամտի ճկունությունը և տնտեսական կարգավիճակի անհավասարությունը	807
Աղքատությունը ԱՄՆ-ում	810
<i>ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ Աղ- քատության մակարդակի որոշումը</i>	812
Եկամտի տրանսֆերտ ծրագրերի սահմանափակումները	815

Գլուխ քսանութ Երջակա միջավայրը, բնական ռե- սուրսները և ապագան 825

Ռեսուրսների շուկան և շրջակա միջավայրը	826
<i>ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ Մենք կորցնում ենք էներգիա, հանքանյութեր, անտառանյութեր և այլ բնական ռեսուրսներ: Ահեղ դատաստանի օրը մտնում է</i>	828
<i>ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Վնասագերծված տեսակների ակտ՝ ցուցակագրված տեսակների օգնությունը</i>	833
Տնտեսական աճը վնասում է շրջակա միջավայրին	836
Սեփականության իրավունքները և շրջակա միջավայրը	840
<i>ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Սեփականու- թյան իրավունքները և ջրի որակը</i>	843
Պետական կարգավորումը և շրջակա միջավայրը	845
Բոլորը կիրառելով միասին	847

Մաս հինգ Հասարակական ընտրություն և պետական քաղաքականություն 851

<i>Գլուխ քսանինը Շուկայի պրոբլեմների շրջանակը</i>	855
Շուկայի ձախողումը և սեփականության իրավունքները	857
<i>ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Ընդհանուր և մասնավոր սեփականության իրավունքի կարևորությունը</i>	861
<i>ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Սեփականու-</i>	

թյան իրավունքի հաստատումը, երբ ռեսուրսի արժեքը բարձրանում է 863

Արտաքին ազդակները և շուկան 864

Արտաքին ազդակներին պետական հատվածի պատասխանը 865

Շուկայի ձախողումը. հասարակական բարիք 873

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Հասարակական բարիքի մասնավոր ապահովումը 875

Շուկայի ձախողումը: Աղքատ տեղեկատվություն 877

Գլուխ երեսուն Հասարակական ընտրություն՝ պետության հասկացությունը և պետական ձախողումը 885

Ի՞նչ է պետությունը 886

Ներկայացուցչական դեմոկրատիայի տնտեսագիտությունը 888

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ Եթե շուկաները ձախողում են ռեսուրսների արդյունավետ բաշխումը, պետությունը պետք է միջամտի իրավիճակի բարելավման համար 890

Երբ ընտրաքվեն աշխատում է լավ 894

Երբ ընտրաքվեն հակասում է տնտեսական արդյունավետությանը 896

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Հատուկ շահերի ուժը՝ բրնձի ֆերմերների դեպքը 901

Պետական հատվածը շուկայի տարրերակ. ամփոփում 905

Տնտեսագիտությունը, քաղաքականությունը և տրանսֆերտ հասարակարգը 907

Սահմանադրական կազմակերպությունը և պետությունից առավել ստացումը 909

Գլուխ երեսունմեկ Ընթացիկ սկզբունքները և քաղաքականության բանավեճերը 915

Սոցիալական ապահովություն: Մոտեցման ճգնաժամ և ի՞նչ պետք է արվի այդ ուղղությամբ 916

Եկամտի անհավասարություն: Ինչպե՞ս է այն փոխվել և ի՞նչ պետք է արվի այն նվազեցնելու համար 922

Առողջապահություն. Ո՞րն է պրոբլեմը, և ի՞նչ պետք է արվի իրավիճակը բարելավելու համար 928

Կայուն հարկ. ‘Իս ապագայի գաղափար է 935

Սոցիալական ռեֆորմ: Կարո՞ղ ենք մենք օգնել աղքատներին առանց առաջացնելու բացասական բնույթի հետևանքներ 940

Մաս վեց Միջազգային տնտեսագիտությունը և համեմատական համակարգերը 947

Գլուխ երեսուներկու Միջազգային առևտրից օգուտները 951

- Առևտրի ոլորտի չափերը 952
- ԱՄՆ-ի առևտրի ոլորտը 953
- Մասնագիտացումից և առևտրից օգուտները 954
- Արտահանման - ներմուծման կապը 961
- Առաջարկ, պահանջարկ և միջազգային առևտուր 962
- Առևտրի սահմանափակումների տնտեսագիտությունը 964
- Ինչո՞ւ են երկրները սահմանում առևտրի սահմանափակումները 969
- ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐ Առևտրի սահմանափակումները, որոնք արգելում են արտաքին արտադրողներին իրենց արտադրանքը վաճառել ավելի ցածր գներով, քան ներքին արտադրողները կմեծացնեն զբաղվածությունը և կպաշտպանեն ամերիկական աշխատատեղերը 970
- Առևտրի սահմանափակումների հետևանքների փորձագիտական տվյալները 973
- Առևտրի սահմանափակումների ժամանակակից կրճատումը 975
- ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐ Ազատ առևտուրը ցածր աշխատավարձով այնպիսի երկրների հետ, ինչպիսիք են՝ Չինաստանը և Հնդկաստանը, պատճառ կդառնա ԱՄՆ-ի աշխատողների աշխատավարձերի նվազմանը: 977
- ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Լուրիկները, առևտրի սահմանափակումները և ՆԱՖԹԱ 979
- Գլուխ երեսուներեք Միջազգային ֆինանսները և արտարժույթի շուկան 985**
- Արտաքին արժույթի շուկա 986
- Փոխանակման կուրսի որոշիչները 988
- Ֆիքսված փոխանակման կուրսեր 994
- Վճարային հաշվեկշիռ 996
- Բաց տնտեսությունում մակրոտնտեսական քաղաքականությունը 1001
- Մակրոտնտեսական քաղաքականությունը և ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը 1980 –1990-ական թթ. 1005
- Ե-կորի հետևանքը 1005
- Ինչպե՞ս է ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտն ազդում տնտեսության վրա 1008
- Արժույթի փոխարկելիության կարևորությունը 1011
- Գլուխ երեսունչորս Տնտեսական զարգացումը և եկամտի աճը 1019**
- Ըստ երկրների եկամտի գնահատումը 1020
- Տնտեսական աճը և զարգացումը 1024
- Պետությունների միջև աճի տեմպերի տարբերությունները 1027
- ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Ինչպես է տնտեսական աճը փոխում կյանքը 1029
- Տնտեսական աճի աղբյուրները 1029

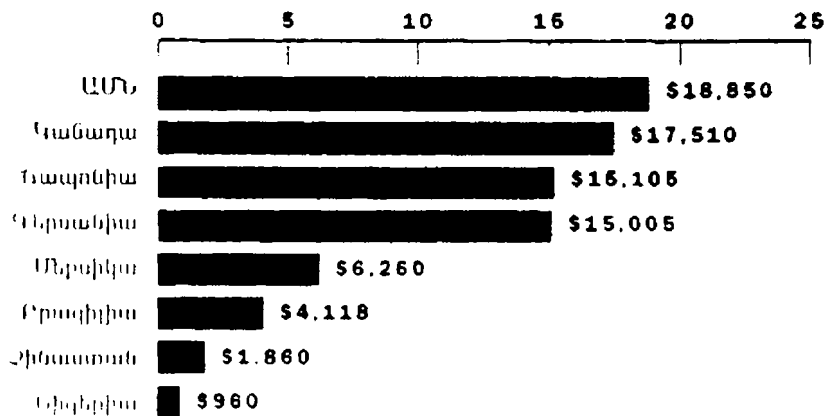
- Տնտեսական կազմակերպման արդյունավետության
բարելավման քաղաքականությունները 1034
- Լավագույն փորձի քննարկումը 1039
- Լատինական Ամերիկայում փոփոխությունների ալիքը 1044
- Գլուխ երեսունհինգ Անցման տնտեսություններ 1049**
- Նախկին սովետական բլոկի երկրների մեկ շնչին ընկնող եկա-
մուտը 1050
- Սոցիալիստական տնտեսությունների առանձնահատկություն-
ները 1050
- Կենտրոնական պլանավորման գործընթացը 1053
- Ինչո՞ւ սոցիալիստական կենտրոնական պլանավորումը ձա-
խողվեց 1057
- Անցման տնտեսությունների տնտեսական վերափոխումները 1060
- Ինչո՞ւ է կենտրոնական պլանավորումից անցումը շուկային
այդքան դժվար 1065
- Հակասող քաղաքականություններ՝ Չեխիա և Ռուսաստան 1067
- ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԸՈՒԿՅԱԿԱՆ
մրցակցություն և Արևելյան Եվրոպայի մանրածախ ոլորտի
փոփոխումը 1069
- ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ Մասնավոր
ձեռներեցության գլխավոր բնութագրիչները և ինչու են նրանք
կարևոր 1071
- Հավելված գլուխ 23-ին Արտադրության տեսությունը և
իզոքվանտների վերլուծությունը 1077
- Հավելված A Գլխավոր բիզնեսը և տնտեսական չա-
փանիչները 1085
- Հավելված B Որոշ հարցերի պատասխաններ 1097
- Տնտեսական տերմինների բառարան 1127

ԱՄՆ-ը հարուստ երկիր է: 1994թ.-ին ԱՄՆ-ում մեկ անձի հաշվով եկամուտը 25%-ով գերազանցում էր Գնադնիայի և Գերմանիայի, երեք անգամ Մեքսիկայի և տասն անգամ Չինաստանի նույն ցուցանիշը

Աղբյուրը. Robert Summers and Alan Heston. Penn World Tables (Cambridge, National Bureau of Economic Research, 1994)
Տվյալները բարձրագույն են հեղինակների կողմից

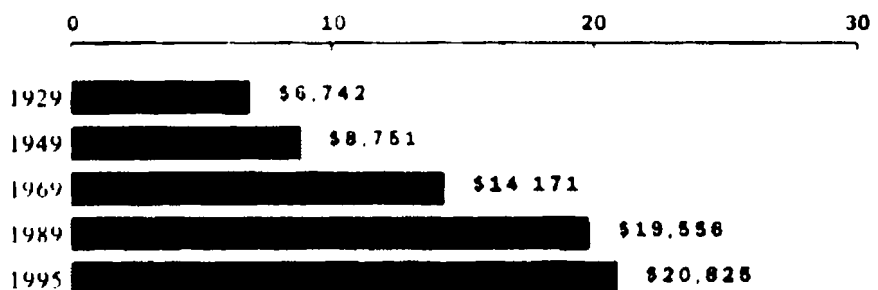
Նկար I-A

Ամերիկացիների եկամուտն ամենաբարձրն է աշխարհում Մեկ շնչին ընկնող եկամուտը 1994 թ. (հազ.)



Նկար I-B

ԱՄՆ-ում մեկ շնչին ընկնող եկամուտն էականորեն աճել է անցած 65 տարիներին



ԱՄՆ-ում մեկ անձին ընկնող եկամուտը գնահատված 1987թ.-ի նյութարով, 1995թ.-ին երեք և մի փոքր ավելի անգամ գերազանցում էր 1929թ.-ի և 47%-ով 1969թ.-ի մակարդակը

Աղբյուրը. Economic Report of the President

Նկար I-C

Մեկ շնչին ընկնող եկամուտն առանձին ասիական երկրներում աճել է ավելի արագ, քան ԱՄՆ-ում

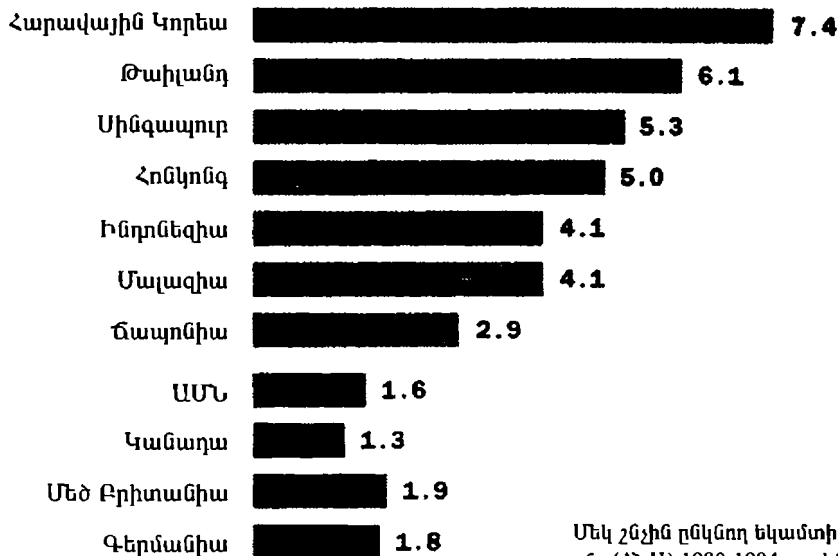
Անցած 15 տարիների ընթացքում Հարավային Կորեան, Թաիլանդը, Հոնկոնգը, Ինդոնեզիան և Մալազիան ունեցել են աճի ամենաբարձր տեմպն աշխարհում: Ինչպես ցույց է տալիս կից նկարը, այս երկրներում մեկ շնչին ընկնող եկամուտն աճել է ավելի արագ տեմպով, քան ԱՄՆ-ում և մնացած զարգացած երկրներում, ներառյալ Ճապոնիան:

Աղբյուրը. World Bank, World Tables: 1995.

Ինչպես մենք կքննարկենք Գլուխ 2-ում, ինվեստիցիան ապագա աշխատողներին կապահովի ավելի լավ միջոցներով, մեքենաներով, և ֆիզիկական կառույցներով՝ նպաստելով նրանց արտադրողականության բարձրացմանը: Մնացած հավասար պայմաններում, այն երկրները, որոնք կկատարեն բարձր ներդրումներ, կունենան աճի ավելի բարձր միտումներ: Ինչպես ցույց է տալիս կից նկարը ասիական բարձր աճի տեմպ ունեցող երկրներում ընդհանուր թողարկման մեջ ներդրումներն ունեն ավելի մեծ տեսակարար կշիռ, քան ԱՄՆ-ում և մնացած զարգացած երկրներում:

Աղբյուրը. International Monetary Fund, International Financial Statistics Yearbook, 1995.

0 2 4 6 8



Մեկ շնչին ընկնող եկամտի աճը (ՀՆԱ) 1980-1994 թթ.-ին

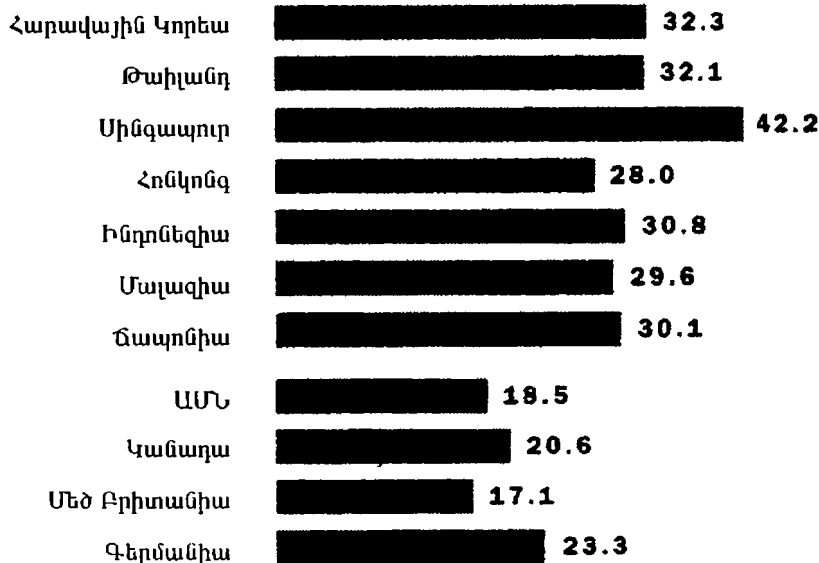
Նկար I-D

Ասիական երկրներում աճին բնորոշ է ինվեստիցիաների բարձր մակարդակը

Ինչպես մենք կքննարկենք Գլուխ 2-ում, ինվեստիցիան ապագա աշխատողներին կապահովի ավելի լավ միջոցներով, մեքենաներով, և ֆիզիկական կառույցներով՝ նպաստելով նրանց արտադրողականության բարձրացմանը: Մնացած հավասար պայմաններում, այն երկրները, որոնք կկատարեն բարձր ներդրումներ, կունենան աճի ավելի բարձր միտումներ: Ինչպես ցույց է տալիս կից նկարը ասիական բարձր աճի տեմպ ունեցող երկրներում ընդհանուր թողարկման մեջ ներդրումներն ունեն ավելի մեծ տեսակարար կշիռ, քան ԱՄՆ-ում և մնացած զարգացած երկրներում:

Աղբյուրը. International Monetary Fund, International Financial Statistics Yearbook, 1995.

0 10 20 30 40 50



Ընդհանուր թողարկման մեջ ինվեստիցիայի տեսակարար կշիռը 1980-1994թթ.-ին

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմին հաջորդող 15 տարիներին ծնունդների թիվը կտրուկ աճեց: Արդյունքում, ամերիկացիների մոտ մեկ-երրորդը (32.5%) 1960 թ.-ին 15 և ավելի փոքր տարիք ունեին: Սկսած այդ տարիներից երիտասարդների տեսակարար կշիռն սկսեց նվազել: Բեյբի բումի սերունդը 1960-1990թթ.-ի ընթացքում կտրուկ մեծացրեց 25-44 տարիքային խմբի բնակչության տեսակարար կշիռը: 1990-2010թթ. ընթացքում էական կունենա 45-64 տարիքային խմբի բնակչության տեսակարար կշիռը, իսկ 2010թ.-ից հետո 65 և բարձր տարիքային խմբի տեսակարար կշիռը երկու անգամ կվերազանցի 1960թ.-ի մակարդակը:

Ինչպե՞ս կազույի այս ժողովրդագրական փոփոխությունն ԱՄՆ-ի տնտեսության վրա:

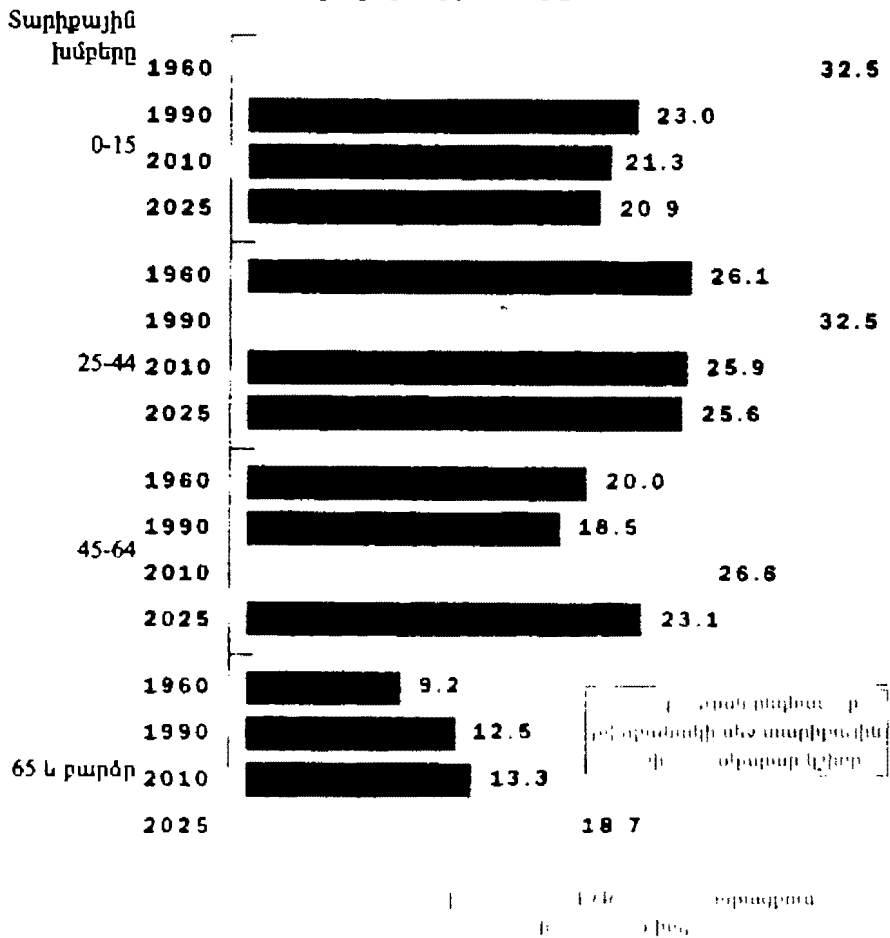
Աղբյուրը: Statistical Abstract of the United States

1950թ.-ին ամուսնազուգահեռության ավելի քան չորսից մեկը (25%) էր շիտաժողովրդագրական փոփոխություններից հետևանքով անգամ արդյունավետացրելու 1994թ.-ին ամուսնազուգահեռության ավելի քան 60% և աշխատուժի կազմի մեջ 1-

Ի՞նչ ազդեցություն ունի ամուսնազուգահեռության աշխատուժի կազմում մասնակցության անդամ տնտեսության վրա:

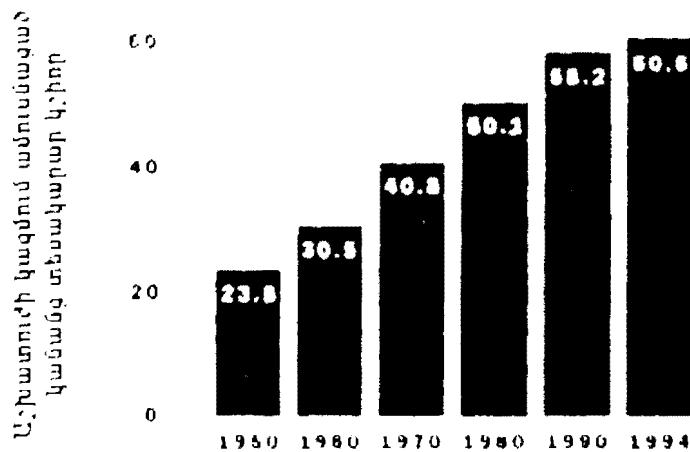
Նկար I-E

Բեյբի բումի սերունդը և ԱՄՆ-ի բնակչության կառուցվածքի մեջ փոփոխությունները



Նկար I-F

Աշխատուժի կազմում ամուսնազուգահեռության մասնակցության կտրուկ անց



1960թ.-ից սկսած ֆեդերալ կառավարության ծախսերի կառուցվածքն էականորեն փոխվել է: 1960թ.-ին տրանսֆերտային եկամտի (սոցիալական ապահովագրության այս հոդվածն ամենամեծ տեսակարար կշիռն ունի), առողջապահության ծրագրերի և գուտ եկամտի տեսակարար կշիռը կազմել է ընդհանուրի 29%-ը: 1995թ.-ին այս ուղղություններով ծախսերը կազմել են 68%: Նույն ժամանակաշրջանում ազգային անվտանգության ծախսերը նվազել են ընդհանուրի մեջ 55.4%-ից մինչև 18.5%:

Ֆեդերալ ծախսերի կառուցվածքում ազգային անվտանգությունից տեղաշարժը տրանսֆերտներին և առողջապահությանը ինչպե՞ս է ազդում ԱՄՆ-ի տնտեսության վրա:

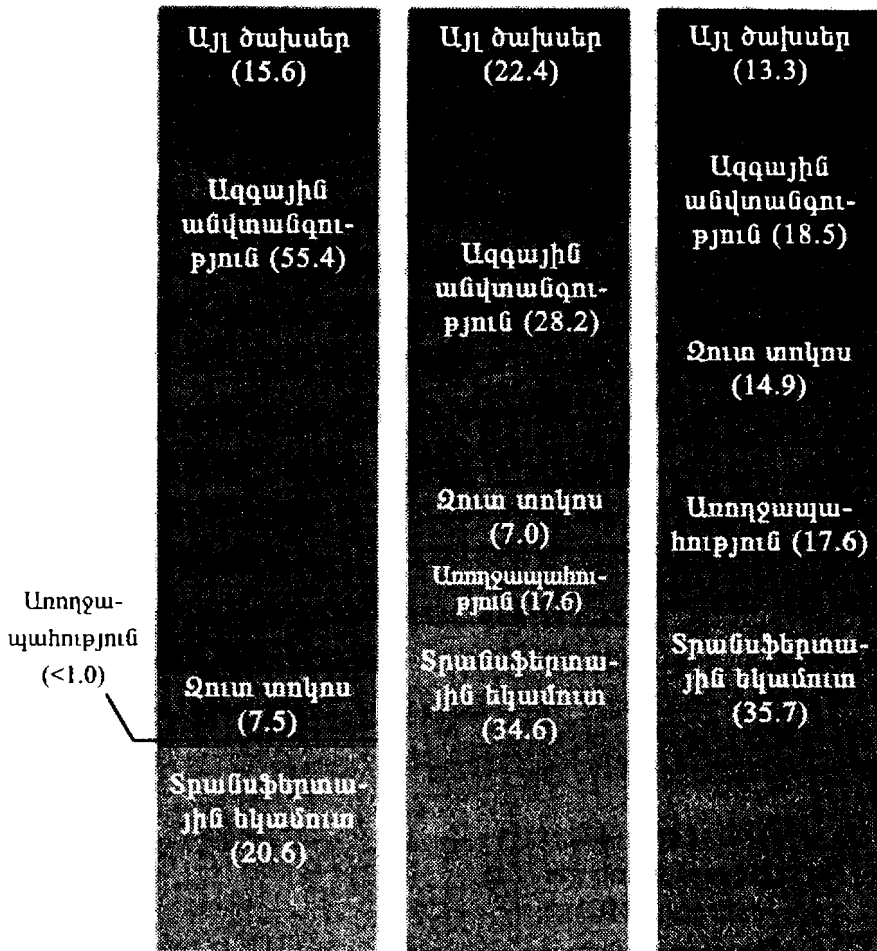
Աղբյուրը. Economic Report of the President. Արտաքին կապերի վրա ծախսերը ներառված են ազգային անվտանգության ծախսերի մեջ: Մեդիքեյթ և Մեդիքեյթ ծրագրերը կազմում են առողջապահության ծախսերի մեծ մասը:

Աշխարհը նեղացել է: Վերջին տասնամյակում հաղորդակցության, կապի ծախսերը կտրուկ նվազել են: Արդյունքում, ամերիկացիներն ավելի շատ են առևտուր անում արտասահմանցիների հետ: Արտաքին առևտրի ոլորտը (արտահանում գումարած ներմուծում) 1960-1990թթ.-ին կրկնապատկվել է:

Աղբյուրը. Economic Report of the President.

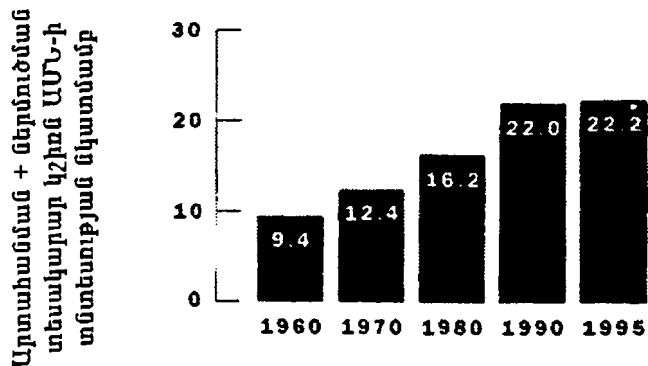
Նկար I-G

Ֆեդերալ կառավարությունը որպես տրանսֆերտային եկամտի և առողջապահության ապահովող
Տոկոսներով ֆեդերալ ծախսերի նկատմամբ



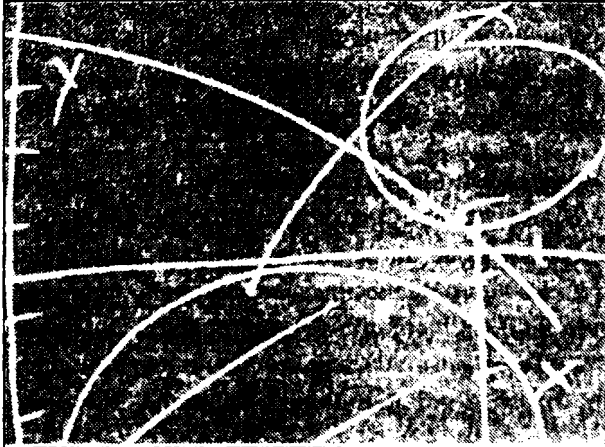
Նկար I-H

Արտաքին առևտրի աճող նշանակությունը



ԳԼՈՒԽ ԱՌԱՋԻՆ

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄ



Տնտեսագիտությունը կոնկրետ ճշմարտության մարմնավորողը չէ, բայց այն կոնկրետ ճշմարտության հայտնաբերման շարժիչն է.

Ալֆրեդ Մարշալ

¹ Alfred Marshall. *The Present Position of Economics* (1885) p. 25

1. Ինչո՞ւ է սակավությունը տնտեսագիտության տեսության հիմնական առանցքը նույնիսկ հարուստ տնտեսություններում:
2. Ինչպե՞ս է սակավությունը տարբերվում աղքատությունից: Ինչո՞ւ է սակավությունն առաջացնում նորմավորման, և հետևաբար, մրցակցության անհրաժեշտություն:
3. Ո՞րն է տնտեսական մտածողության հիմքը: Ինչո՞վ է տարբերվում սովորական մարդկանց և տնտեսագետների վերաբերմունքն ընտրության նկատմամբ:
4. Ո՞րն է պոզիտիվ և նորմատիվ տնտեսագիտության տարբերությունը



յժմ տնտեսագիտություն սովորելու ճիշտ ժամանակն է: ԱՄՆ-ում քաղաքական ընտրարշավների ժամանակ ուշադրությունը կենտրոնացնում են այնպիսի տնտեսական գործոնների վրա, ինչպիսիք են բյուջեի դեֆիցիտը, հարկերի կառուցվածքը և մակարդակը, արտաքին առևտրին ուղղված քաղաքականությունը: Տնտեսական գործոնները կենտրոնական տեղ են գրավում նաև մյուս երկրներում: Արևմտյան Եվրոպայում շուկայական տնտեսություններում դեռ չեն կարողանում զարգացնել միակ, ինտեգրացված տնտեսություն՝ ընդհանուր արժույթով և իրավական կառուցվածքով: Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Խորհրդային Միության առանձին երկրներում սկսվել է անցումը սոցիալիստական կենտրոնացված պլանավորումից՝ շուկայական տնտեսությանը: Լատինաամերիկյան և աֆրիկյան առաջնորդները տնտեսական դեղատոմս են փնտրում՝ բարգավաճման և բարձր կենսամակարդակի ապահովման համար:

Այժմ ամբողջ աշխարհի տնտեսությունները դառնում են ավելի ու ավելի փոխկապակցված: Չեր նախընտրած խանութի շատ ապրանքներ արտադրված են այնտեղ, որտեղ մարդիկ խոսում են առնվազն այլ լեզվով: Նույն ձևով, շատ ամերիկացիներ աշխատում են այն ընկերություններում, որոնք իրացնում են իրենց արտադրանքը Եվրոպայում, Ճապոնիայում, Լատինական Ամերիկայում կամ Աֆրիկայում: Ամերիկյան ընկերությունների բաժնետոմսերի վաճառքը կատարվում է ոչ միայն Նյու Յորքի, այլ նաև Լոնդոնի, Տոկիոյի և աշխարհի այլ ֆոնդային բորսաներում:

Ինչպե՞ս են ընթացիկ տնտեսական քաղաքականությունը և արագորեն փոխվող աշխարհն ազդում ամերիկացիների տնտեսական կարգավիճակի վրա: Ի՞նչ ազդեցություն կունենա մեր տնտեսության զլոբալիզացիան մեր կենսամակարդակի, կենցաղի և ապագա հնարավորությունների վրա: Այս գիրքը կօգնի ձեզ ավելի լավ հասկանալ այն աշխարհը, որտեղ ապրում եք: Սակայն դա չի նշանակում, որ տնտեսագիտությունը պրոբլեմների լուծման հեշտ պատասխաններ է ապահովում: Ինչպես Ալֆրեդ Մարշալն է նշել ավելի քան մեկ դար առաջ, տնտեսագիտությունն ավելի շուտ հայտնագործությունների պրոցես է, մտածելակերպ, քան թե «կոնկրետ ճշմարտության եղանակ» (տե՛ս գլխի առաջաբանը): Մեր նպատակն է ներկայացնել տնտեսագիտության դերը, ցույց տալ, թե ինչպես է տնտեսական մտածելակերպն օգնում հասկանալու արագ փոխվող աշխարհը:

ԻՆՉՔԻ՝ ՄԱՍԻՆ Է ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄԸ

Տնտեսագիտությունը գիտություն է, որն ուսումնասիրում է մարդու վարքագիծը սահմանափակ միջոցների սահմանային կիրառման այլընտրանքային ընտրությունների հարաբերություններում:

Լայնըլ Ռոբինս²

Տնտեսագիտությունը գիտություն է մարդու և նրա կատարած ընտրության մասին: Վերլուծության միավորը տնտեսագիտության մեջ անհատն է: Իհարկե, անհատները միավորվում են՝ կազմելով կոլեկտիվ կազմակերպություններ, ինչպիսիք են կորպորացիաները, աշխատանքային միությունները և կառավարությունները: Անհատական ընտրությունը, այնուամենայնիվ, ընկած է այդ կազմակերպությունների գործունեության հիմքում և կառավարում է դրանք: Այսպիսով, նույնիսկ կոլեկտիվ կազմակերպություններն ուսումնասիրելիս, մենք

² Lionel Robbins, An Essay on the Nature and Significance of Economic Science (1932).

կենտրոնացնում ենք մեր ուշադրությունն այն ուղիների վրա, որոնցով անհատների ընտրությունը ներգործում է գործունեության վրա:

ՍԱԿԱՎՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԸՆՏՐԱՆՔ

Կուզենայի՞ք նոր հագուստ, գեղեցիկ մեքենա և ավելի մեծ բնակարան ունենալ: Ի՞նչ կասեիք, եթե ավելի լավ գնահատական ստանայիք, ունենայիք հեռուստացույց դիտելու ավելի շատ ժամանակ, դահուկային սպորտով զբաղվելու ու արտասահմանյան ուղևորության մեկնելու հնարավորություն: Մեզանից շատերը դեմ չէին լինի այս ամենին: Մարդկային պահանջմունքներն անսահման են: Սակայն մենք չենք կարող ունենալ ամեն ինչից ավելի շատ: Երկու դեպքում էլ, թե որպես անհատ, թե որպես կոլեկտիվ, մենք առնչվում ենք մի պարտադրանքի հետ, որը կոչվում է **սակավություն** կամ սահմանափակություն: Ապրանքները սակավ են, քանի որ մարդկանց պահանջմունքները շատ ավելի մեծ են, քան հնարավոր է ստանալ բնությունից: Քանի որ սակավությունը հնարավորություն չի տալիս մեզ ունենալ այնքան **տնտեսական ապրանքներ**, որքան կցանկանայինք, մենք ստիպված ենք ընտրելու հնարավոր այլընտրանքի սահմանափակ շրջանակից: Ընտրանքը այլընտրանքի շրջանակներում ընտրելու գործողությունը, սակավության տրասպարանական հետևանք է: Այս երկուսը սակավությունը և ընտրանքը, տնտեսագիտության հիստորիկական բաղադրյալներն են:

Ռեսուրսները ներդրումներ են, որոնք օգտագործվում են ապրանքներ արտադրելու և ծառայություններ ստանալու նպատակով: Փաստորեն, սրանք սակավության դեմ պայքարելու սիչուզներ են: Կուլտրան ունի ռեսուրսների 3 հիմնական կատեգորիա: Առաջինը սարդկալին ռեսուրսները արտադրողի գիտելիքները, ունակությունները, սարդկալին ուժն են: Երկրորդը, ինվելյակական ռեսուրսներն են, ինչպես, օրինակ, գործիքները, մեքենաները և շինությունները, որոնք նպաստում են մեր արտադրական հնարավորության աճին: Երբ խոսքը վերաբերվում է մարդու կողմից ստեղծված ռեսուրսներին, տնտեսագետները հաճախ օգտագործում են կապիտալ հասկացությունը: Երրորդը, բնական ռեսուրսներն են հողը, օգտակար հանածոները, օվիկանոսները և գետերը: Ներդրումները ժամանակի ընթացքում կարող են բարձրագույն ռեսուրսների օգտակարությունը, սակայն ներդրումների աճը ենթադրում է ընթացիկ սպառման նվազեցում: Որքան շատ ենք մեկ օգտագործում առօրյա ռեսուրսները կրթության և որակավորման բարձրագույն կամ գործիքների, մեքենաների և գործարանների ստեղծման նպատակով՝ անբաժնով յիս ռեսուրսներ կուտակակ սպառման ապրանքներ արտադրելու համար: Տնտեսագիտությունն այլընտրանքների գիտություն է:

Օրինակ նկար 1-1-ում պատկերված են որոշ գտնելալի ապրանքներ և ասի սահմանափակ ռեսուրսներ:

Անգամ 250 տարվա ընթացքում մեքե սի փոքր մեկտայրեկ ներ ստեղծում փակության ազդեցությունը: Շիշեր սի պահ թե ինչպիսին էր կլանել 1՝50թ ին Ամբողջ աշխարհում մարդիկ պարբարում էին 50 60 կամ 70 ժամ արարական աշխատելու և կլանելի համար ամենատեղաթեշար սեռեց հապուստ կապուրան մեքե բերելու համար: Ինվելյակական աշխատանքն արտադրության հիս նական միջուկն էր: Փոխապրոտիջող էին հանդիսատեսս կենդանիները: Գործիքները և մեքենաներն այսօրին հատկատար շատ պարբարեակ էին: Ինչպես նշել է անգլիացի փոխտոփա Թոմաս Հոբսը կլանելն Գաղթատ էր սեռան կապիտ և կարն»¹

Սակավություն (Scarcity)
տնտեսագիտական տնտեսության հասկացություններից է, որը ցույց է տալիս որ ապրանքը շատ ավելի քիչ է մատչելի, քան սպառողը կցանկանար

Տնտեսական ապրանք (Economic good)
ապրանք, որը սակավ է Տնտեսական ապրանքների նկատմամբ պահանջը գերազանցում է այն բանակը, որն ազատ ձեռք է բերվում բնությունից

Ընտրանք (Choice)
ընտրության փոխարինող ապրանքների սիչն

Ռեսուրս (Resource)
տնտեսական ապրանքներ արտադրելու գործուհող, աշխատակցը, գիտելիքները, բնական ռեսուրսները և կապիտալը որս օրինակներն են: Մեր պատմությունը մատչելի, սակայն ստեղծատափակ ռեսուրսները գտնելատափի տնտեսական ապրանքների վերածելու պայքարի պատմություն է

¹ Thomas Hobbes, *Leviathan*, Ch. P. 1, 15

Մեր պատմությունը առկա, սակայն սահմանափակ ռեսուրսները տնտեսական պայրանքների վերածման պայքարի պատմությունն է:

Նկար 1-1	
ՑԱՆԿԱԼԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԲԱՐԻՋՆԵՐԻ ԵՎ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՑՈՒՑԱԿ	
Տնտեսական բարիքներ	Սահմանափակ ռեսուրսներ
<p>Մնունդ (հաց, կաթ, միս, ձու, բանջարեղեն, սուրճ և այլն)</p> <p>Հագուստ (շապիկ, անդրավարտիք, բաճկոն, կոշիկ, գուլպա, վերարկու, սվիտեր և այլն)</p> <p>Տնային ապրանքներ (սեղան, աթոռ, գորգ, մահճակալ, խոհանոցի պահարան, հեռուստացույցներ և այլն)</p> <p>Տիեզերքի ուսումնասիրություն</p> <p>Կրթություն</p> <p>Պետանվտանգություն</p> <p>Հանգիստ</p> <p>Ազատ ժամանց</p> <p>Զվարճություն</p> <p>Մաքուր օդ</p> <p>Հաճելի միջավայր (ծառեր, լճեր, գետեր, բաց տարածք և այլն)</p> <p>Հաճելի աշխատանքային պայմաններ</p> <p>Այլ արտադրողական ռեսուրսներ</p>	<p>Հող (քերրիության տարրեր աստիճանների)</p> <p>Բնական ռեսուրսներ (գետեր, ծառեր, հանածոներ, օվկիանոսներ և այլն)</p> <p>Մեքենաներ և մարդու կողմից ստեղծված այլ ֆիզիկական ռեսուրսներ</p> <p>Ոչ մարդկային կենդանական ռեսուրսներ</p> <p>Տեխնոլոգիա (ֆիզիկական և գիտական պատմական «բաղադրատոմսեր»)</p> <p>Մարդկային ռեսուրսներ (գիտելիք, ունակություն և անհատական տաղանդ)</p>

Հարավային Ամերիկայում, Աֆրիկայում և Ասիայում տնտեսական պայմանները շարունակում են դժվարեցնել կյանքը: Հյուսիսային Ամերիկայում, Արևմտյան Եվրոպայում և Ասիայի որոշ մասերում, սակայն, էական տնտեսական աճ կա: Իհարկե, սակավությունն այսօր էլ առկա է կյանքում, ապրանքների և ծառայությունների առկա պահանջմունքը դեռևս շատ հեռու է այն բավարարելու մարդկային ունակությունից: Սակայն նյութական տեսակետից այժմ կյանքն ավելի անվտանգ է և հարմարավետ: Ժամանակակից էներգիայի աղբյուրները և փոխադրամիջոցները մատչելի են: Բարձրացել է սննդի, ապաստարանի և հագուստի բավարարման ներկայիս մակարդակը: Միջին ընտանիքն այս պայմաններում կարող է ամառային արձակուրդները ֆինանսավորելու փոխարեն ձեռք բերել մեծ էկրանով հեռուստացույց իր տեսածայնարկիչով և երեխաներին միջնակարգ կրթություն տալ:

Կարևոր է ընդգծել, որ սակավությունը և աղքատությունը նույն հասկացությունները չեն: Աղքատությունը նշանակում է որոշ առաջնային կարիքների պահանջ՝ հիմնական կամ հարաբերական պայմաններում: Աղքատության բացակայությունը նշանակում է առաջնային պահանջների բավարարվածություն: Հակառակ դրան, սակավության բացակայությունը կնշանակի, որ մենք

այնքան շատ ունենք ամեն ապրանքից, որքան կցանկանայինք: Թե անհատները, թե երկրները կարող են հաղթել աղքատության դեմ պայքարում, և մարդիկ կարող են հասնել եկամտի այն մակարդակին, որը թույլ կտա բավարարել իրենց առաջնային կարիքները:

Ինչքան էլ որ ցավալի է, սակայն ակնհայտ է, որ մենք չենք հաղթահարել սակավությունը: Նույնիսկ ամենահարուստ երկրներում արտադրական հնարավորությունները չեն կարող համաչափ զարգանալ նյութական պահանջ-մունքների հետ: Մարդիկ միշտ ցանկանում են ավելի շատ բարիքներ ունենալ իրենց և իրենց խնամակալների համար, քան կարող է արտադրվել մատչելի ռեսուրսներով:

ՍԱԿԱՎՈՒԹՅՈՒՆ ԱՆՀՐԱԺԵՇՏ Է ԴԱՐՁՆՈՒՄ ԲԱՇԽՄԱՆ ՆՈՐՄԱՎՈՐՈՒՄԸ

Երբ բարիքը (կամ ռեսուրսը) սակավ է որոշակի չափանիշ պետք է սահմանվի որոշելու, թե ով կստանա բարիքը (կամ ռեսուրսը): Սակավությունը բաշխման նորմավորումը դարձնում է անհրաժեշտություն

Գոյություն ունեն մի բանի հնարավոր չափանիշներ, որոնք կարող են օգտագործվել բարիքների սահմանափակ բաժանարարական նորմավորման համար: Նորմավորման ընտրված չափանիշներն ազդում են սարդկային վարքագծի վրա՝ Եթե որպես չափանիշ ընդունենք «առաջին եկողին առաջնային սպասարկում» դրույքը, ապա բարիքները կբաշխվեն նրանց միջև, ովքեր առաջինն են ներկայագել՝ Եթե չափանիշը գեղեցկությունն է՝ բարիքները կբաշխվեն նրանց միջև, ովքեր կհամարվեն ամենագեղեցիկը՝ Եթե չափանիշը բաղարական գործընթացն է՝ ապա բարիքները կբաշխվեն լավագույն բաղարական դիրքի և բաղարական գործընթացի ամենավաղ շահի վերաժեշտ կարողության Շուկայական պարտանեղություն գինը օգտագործվում է ապրանքների բաշխման նորմավորման նպատակով՝ Բաշխիչները և բեռարտները բաշխվում են նրանց միջև, ովքեր պատրաստ են վճարել ամենաբարձր գինը՝ Մի բան պարզ է՝ սակավությունը նշանակում է որ պետք է սահման սերտներ որոշելու համար, թե ով կստանա մատչելի բարիքների և բեռարտների սահմանափակ բանակը:

Նորմավորում (Rationing)
Բարիքների և ռեսուրսների սահմանափակ առաջարկի բաշխումն այն սպառողների միջև, ովքեր կգտնվեն այն տնտեսական միջավայրում, որտեղ սահմանափակ առաջարկի բաշխման թերակրթում կարող են օգտագործվել զանազան չափանիշներ, ներառյալ արժեքը: Երբ գինը կատարում է սորոսավորման խոնկոյա, բարիքը կամ ռեսուրսը բաշխվում է նրանց միջև, ովքեր պատրաստ են հրաժարվել «այլ բաներից»՝ դրա սկսած սառը սեփականության իրավունքը ձեռք բերելու սպասակով:

ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՍԱԿԱՎՈՒԹՅԱՆ ՀԵՏԵՎԱՆՔ Է

Մրցակցությունը սակավության և սպառիչներից բարեկամաբան մաշդկային ձգտումների բնական հետևանքն է՝ Մրցակցությունը գործարան ունի գտնվածքում սնունդային անհանգստություն և գտնվածքում շոտարտություններ: Մյուս առկա է երկու դեպքում՝ 1) երբ բարիքները բաշխվում են բաժնի և 2) երբ դրանք բաշխվում են այլ ձևերով՝ ինչպես օրինակ՝ բարեկամական որոշում կայացնելու միջոցով:

Բացի դրանից, նորմավորման չափանիշներն ազդում են սրբակցային ունի-նիկային բեռարտության վրա՝ Երբ նորմավորման չափանիշը գինն է՝ անհատները կգնաղվեն եկամտաբեր գործունեությամբ՝ որը կհարատի նրանց վճարումա-կույթյան բարձրագույնը՝ Շուկայական հարավարդը խրանում է անհատներին բարիքներով և ծառայություններով՝ սպառումները սյուսներին և դրա պիտակ եկատում ստանալու՝ Փոխարենը՝ եկատումը բոլոր կտա նրանց՝ ձեռք բերելու ավելի սակավ բարիքներ:

Նորմավորման մեկ այլ չափանիշ կխթանի վարքագծի սյուս ձևերը՝ Երբ անհրաժեշտ է բնորոշությունների ժառանգակ նորմավորել բարեկամական դիրքը և

հեռուստացույցի էկրանին ներկայացնել դրական նկարագիր, մարդիկ կօգտագործեն իրենց ռեսուրսները, որպեսզի համապատասխանեն անկեղծության, բազմակողմանի գիտելիքների, ազնվության, առողջ դատողության բնութագրին: Նրանք կվարձեն դիմահարդարների, հասարակական հարաբերությունների գծով փորձագետների և զովագոյալիմ գործակալների, որոնք կօգնեն իրենց ճիշտ մրցակցել: Մենք կարող ենք փոխել մրցակցության ձևերը, սակայն ոչ մի հասարակություն չի կարող բացառել այն, քանի որ ոչ մի հասարակություն չի կարող բացառել սակավությունը և դրա հետևանք հանդիսացող նորմավորման կարիքը: Եթե մարդիկ ցանկանում են սակավ բարիքներ շատ ունենալ, նրանք ստիպված են ստեղծել այդ բարիքների նորմավորման չափանիշներ, այդպիսով առաջացնելով մրցակցություն:

Տնտեսագետներն ընդունում են, որ նորմավորման գործընթացում մարդկանց մրցակցությունը կարևոր ազդեցություն է թողնում արտադրության վրա: Նրանք կարող են չհամաձայնվել, թե մրցակցության որ տեսակն է լավագույնը տվյալ դեպքի համար:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄ

Տնտեսագիտությունն ավելի շուտ մեթոդ է, քան հիմնադրույթ, դա մտածելակերպ է, մտածողության տեխնիկա, որն օգնում է իր տիրոջը հանգել ճիշտ եզրակացությունների:

Ջոն Մեյնարդ Էյնս⁴

Տնտեսագիտության տեսություն (Economic theory)
Մահմանումների, հիմնադրույթների և սկզբունքների ամբողջություն, որոնք թույլ են տալիս պարզաբանելու տնտեսական ցուցանիշների «պատճառահետևանքային» հարաբերակցությունը:

Պետք չէ շատ երկար ժամանակ գտնվել տնտեսագետների շրջապատում համոզվելու համար, որ գոյություն ունի «տնտեսագիտական մտածելակերպ»: Տնտեսագետները, ինչպես բոլոր մարդիկ, տարբերվում են իրենց գաղափարական տեսակետներով: Լուրերի մի մեկնաբան նշել է՝ «Ցանկացած վեց տնտեսագետներ հանդես են գալիս քաղաքականության վեց տարբեր մեկնաբանությամբ»: Անկախ նրանց փիլիսոփայական մոտեցումների տարբերությունից, տնտեսագետների մեջ կա մի ընդհանուր բան:

Այդ ընդհանուր հիմքը **տնտեսագիտության տեսությունն է**, որը հիմնավորվել է մարդկային վարքագծի հիմնական կանխադրույթներից: Տնտեսագիտության տեսությունն ուղեցույց է, որը ցույց է տալիս տնտեսագիտության հիմնահարցերի փոխկապվածությունը և լուծումը:

⁴ Ջոն Մեյնարդ Էյնս (1883-1946)՝ անգլիացի տնտեսագետ, որի աշխատությունները 1920-30-ական թթ.-ին մեծ ազդեցություն թողեցին և՛ տնտեսագիտության տեսության, և՛ քաղաքականության վրա: Էյնսն ստեղծեց տերմինաբանություն, որը մինչև այժմ լայնորեն կիրառվում է գործազրկության և ինֆլյացիայի հիմնահարցերի ուսումնասիրման համար:

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ՄՏԱԾԵԼԱԿԵՐՊԸ ԲՆՈՒԹԱԳՐՈՂ ՈՒԹ ՍԿՉԲՈՒՆՔՆԵՐ

1. Բարիք արտադրելու համար անհրաժեշտ սակավ ռեսուրսների օգտագործումը միշտ մեծ ծախսեր է պահանջում: Տնտեսագետները երբեմն այս երևույթին տալիս են հետևյալ մեկնաբանումը «անվճար ճաշ գոյություն չունի» կամ «TANSTAAFL*» սկզբունք: Որևէ բարիք արտադրելու ընթացքում ռեսուրսների օգտագործումը թույլ չի տալիս այդ նույն ռեսուրսներն օգտագործել մեկ այլ նույնպես ցանկալի բարիքի արտադրության ընթացքում: Ոչ մի տարբերակ անվճար չէ: Ամենաբարձր գնահատված գոհաբերումն այդ տարբերակի այլընտրանքային ծախսն է: Օրինակ, եթե ձեր սահմանափակ ժամանակից մեկ ժամը տրամադրում եք տնտեսագիտությունն ուսումնասիրելուն, դուք մեկ ժամ քիչ կունենաք հեռուստացույց դիտելու, ամսագիր կարդալու, քնելու, աշխատավայրում աշխատելու կամ մեկ ուրիշ առարկա սովորելու համար: Աշխատավայրում անցկացրած կամ նույնիսկ քնելու վրա ծախսված ժամանակը կարող է դիտվել որպես գոհաբերվածներից ամենաարժեքավորը, Կարևոր է հասկանալ, որ «սակավ ռեսուրսներն ունեն ծախս» դրույթը ճիշտ է անկախ նրանից, քե ով է վճարում արտադրված բարիքի կամ ծառայության համար: Շատ երկրներում կրթությունն անվճար է: Սակայն այն անվճար չէ, հասարակության համար, Սակավ ռեսուրսները, օրինակ՝ շենքերը, սարքավորումները և դասավանդողների ունակությունները, որոնք օգտագործվում են դասավանդելու ընթացքում, կարող էին օգտագործվել հանգստի, զվարճանալու, շինարարության կամ այլ բարիքներ արտադրելու նպատակով: Ինչպես ծախսը բարձրագույն արժեքի ընտրանքն է՝ որն այժմ չի կարող օգտագործվել այլ նպատակներով, քանի որ ռեսուրսներն արդեն օգտագործվել են դասավանդության նպատակով:

Այլընտրանքային ծախսեր (Opportunity cost)
Ամենաբարձր գնահատված այլընտրանք, որը պետք է գոհաբերվի այլընտրանքներից ընտրության դեպքում:

Այս պահից սկսած հիսնական տեսակետն ակնհայտ է: Տնտեսական մտածելակերպի ընդունում է, որ սակավ ռեսուրսների օգտագործումը միշտ ծախս է պարունակում: Շատ ռեսուրսների օգտագործումը սի բան ստեղծելու հասարակության համար է՝ որ ավելի քիչ ռեսուրսներ կարող են օգտագործվել այլ նպատակներով: Հաջորդ գլխուս սենք ավելի մտերմապես կրատեստավիքներ այս կարևոր խնդիրը և դրա որոշ դրսևորումները:

2. Որոշում կայացնողները նպատակաուղղված ընտրություն են կատարում, այդ իսկ պատճառով նրանք կտնտեսեն: Ըստի որ ռեսուրսները սակավ են որոշուս կայացնողները ձգտում են խել ալի ընտրություն կատարել և խուսափում են արժեքավոր ռեսուրսների քրոս-սի Տեղիակ վիճելով որ իրենց չելի ռեսուրսները անսահմանակ է և ր ժողանակ, ստարանց և այլն) նրանք վարձումս են ընտրել որ ատերեր չզր արք բավագույնս է իրենց անձնական նպատակների տեսակետից: Էջ ենքրին անհատների նարտավերքը և նախընտրություններն ակնհայտ են դրստում իրենց կատարան ընտրության արդյունքում: **Տնտեսող վարքագիծը** էզ ստեղբատողվաս փներսխան ընտրության ուղղակի նետևտերն է: Տնտեսող անհատները վարձումս են հոսունց իրենց նպատակին նվազագույնս հնարավոր ծախսով: Հախարար օգտու թերող երևույթների սիչև ընտրություն կրատարելիս անտեսողը կտախրտերի տանտ Էճան տարբերակը Օրինակ պիչզան ծուխիսեղգեախիտներով ասըր քի իշտեր սր ևթև տնեն հատարելը օքտու Թկատի է տեղիսս սքի աներս հետույրրս ապս տնտեսող փարք-ուղիղ երևույրում է այդ երթ տարբերակից ամենալ ճանի ընտրությունը: Ետին կերպ Խավասար ծախսելով այլընտրանքից ընտրվաս է այն որից սպրսսվում է անհատնեճ օքտար է գատուկատողվիս որոշումս կրայացնողները են վհարի ավելի շատ լասն իրսնքանունս աներսմի, սս է:

Տնտեսող վարքագիծ (Economicizing behavior)
Մտնաստիպագրումս հնա փոր ծախսով ըտրան ակ օքտանի ստագ ատակի ընտրություն անտող վարքագր աստակումս է որ հավասար ծախսելով սխալիքների ընտրության ժպրում անհատները գերատարատիրություն տալիս են ամենաանեճ օքտու կրարարրուն սպգանովի սիս

* There is nothing for free (Tanstaafl)



Օգտակարություն (Utility)
 Ընտրանքից կամ որոշակի գործունեությունից սպասվող օգուտ կամ բավարարվածություն:

Նպատակաուղղված ընտրությունը ենթադրում է, որ որոշում կայացնողներն ունեն որոշակի չափանիշներ իրենց այլընտրանքը գնահատելու համար: Տնտեսագետները նման չափանիշ են համարում օգտակարությունը՝ այն բավարարվածությունը, որն անհատն ակնկալում է որոշակի ընտրությունից: Այլընտրանքի **օգտակարությունը** խիստ սուբյեկտիվ է և հաճախ տարբերվում է՝ կոնկրետ անհատից կախված:

3. Ընտրությունը կատարվում է տնտեսական խթանների փոփոխության ազդեցությամբ: Այս սկզբունքը կարող է կոչվել տնտեսագիտության հիմնական կանխադրույթ: *Երբ ընտրված տարրերակի անհատական օգուտն այլ հավասար պայմանների դեպքում, բարձրանում է, անհատն ավելի մեծ հավանություն է ընտրում այդ տարրերակը:* Հակառակ դրան, երբ ապրանքն ընտրելիս անհատական ծախսերը բարձրանում են, քչերը ցանկություն կունենան այն ընտրելու: Ընդհանրապես, տնտեսագիտության այս հիմնական կանխադրույթը ենթադրում է, որ երբ տարրերակը գրավիչ է դառնում, այն ավելի մեծ հավանականություն ունի ընտրվելու: Հակառակ դրան, երբ ընտրության ծախսը մեծանում է խմբի անդամների համար, նրանցից քչերը կընտրեն այն:

Տնտեսագիտության այս հիմնական կանխադրույթը նույնպես հզոր գործիք է: Խթաններն ակնհայտորեն փոխում են մեր վարքագիծը կյանքի բոլոր իրավիճակներում՝ սկսած, թե ի՞նչ գնել որոշումից, մինչև՝ թե ո՞ւմ ընտրել քաղաքական որոշումը:

Տեսնենք, թե համաձայն այս հիմնական կանխադրույթի, սպառողներն ինչպե՞ս կարձագանքեն, եթե տավարի մսի գինը բարձրանա (այլ ապրանքների համեմատ): Քանի որ մսի բարձր գինը մսի սպառումն ավելի թանկ է դարձնում, հիմնական կանխադրույթը պնդում է, որ սպառողներից քչերը կձգտեն այն գնել: Կանխատեսվող գնի բարձրացման դեպքում տավարի մսի սպառումը կնվազի:

Այդ սկզբունքի անսահման կիրառումը ցուցադրելու նպատակով քննարկենք հետևյալ օրինակը: Եթե դասախոսն այնպես անի, որ արտագրելը շատ թանկ նստի, ուսանողները չեն դիմի այդ քայլին: Նրանք ավելի քիչ կարտագրեն անհատական շարադրության գրավոր քննության ընթացքում: Ինչո՞ւ: Որովհետև դժվար է (այն պահանջում է ծախս) արտագրել այսպիսի քննության ժամանակ: Ենթադրենք, սակայն, որ դասախոսը նպատակաուղղված, որպես «տնային առաջադրանք» է հանձնարարում քննությունը, ուսանողների գնահատումն ամբողջովին կատարելով ըստ վերջինիս արդյունքի: Նույն ուսանողներից շատերը ցանկություն կունենան արտագրելու, քանի որ դրա օգուտն ավելին է, իսկ ռիսկը (ծախսը)՝ քիչ:

«Խթանի» կանխադրույթը կիրառելի է մարդկային վարքագծի նկատմամբ ինչպես սոցիալիզմի, այնպես էլ կապիտալիզմի պայմաններում: Օրինակ, մի ժամանակ նախկին Խորհրդային Միությունում ավակու գործարանի ղեկավար-

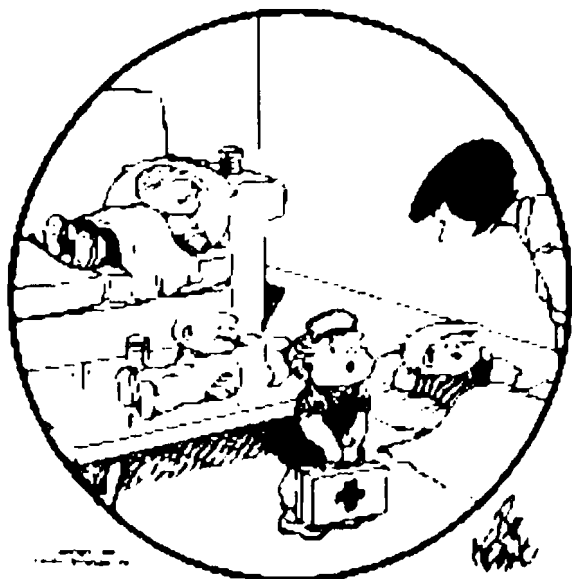
րությանը պարզևատրում էին ըստ արտադրված ապակու քանակի: Չարմանայի չէ, որ շատ գործարաններում. քաշն ավելի ցածր ծախսով բարձրացնելու համար ապակու թերթերն այնքան հաստ էին պատրաստում, որ դժվար էր դառնում ինչ-որ բան դրա միջով տեսնելը: Կանոնները սակայն փոխվեցին. և ղեկավարներն սկսեցին պարզևատրվել ըստ արտադրված ապակու քառակուսի մետրի: Նոր կանոնների ազդեցության հետևանքով խորհրդային գործարանները տնտեսեցին իրենց ռեսուրսները արտադրելով շատ բարակ ապակի, որի քառակուսի մետրը շատ էժան էր, բայց հեշտ կտրվող: Խթանները կարևոր են և կապիտալիստական. և սոցիալիստական երկրներում:

4. Տնտեսագիտական մտածելակերպը սահմանային մտածելակերպն է: Սկզբունքորեն, նպատակային և խնայող տնտեսական վարքագիծը ներգործում է կայացրած որոշումների իրավիճակի փոփոխման վրա: Տնտեսագետները նկարագրում են վերոհիշյալ որոշումները որպես **սահմանային**: Սահմանային ընտրությունները միշտ ներստում են ավելացված կամ պակասեցված գուտ եկամտի արդյունքն ընթացիկ պայմաններում. Փաստորեն, լրացուցիչ բառը հաճախ օգտագործվում է որպես սահմանայինին փոխարինող բառ. Օրինակ. մենք կարող ենք հարց տալ «Մին է մեկից ավել մեքենա արտադրելու սահմանային կամ լրացուցիչ ծախսը»:

Կարևոր է տարբերել «միջին» և «սահմանային» հասկացությունները. Արևելային արտադրությունում արտադրողի ծախսը (ընդհանուր ծախսը բաժանած մինչ այդ օրն արտադրված սերվետների քանակին, կարող է լինել \$20000, բայց սահմանային ծախսը լրացուցիչ սերվետ արտադրելու (կամ լրացուցիչ 1000 մեքենաների) կարող է լինել շատ ավելի ցածր, ասենք \$5000 մեկ մեքենայի հաշվով. Ծախսերի հետ կապված ինտագրություն, փորձարկման, ախտագծման, ճնափորման պրոցեսում ծանր սարքավորումը և արտադրության նման միջոցները պետք է օգտագործվեն անխախտ կերպով, քե արտադրողը 1000, 10000 կամ 100000 միավոր կարողացի. Այս ծախսերն ամբողջովին կհաշվարկվեն մեկ մեքենայի միջին ծախսով. Մակայն, բանի որ վերոհիշյալ գոր

Սահմանային (Marginal) տերմինն օգտագործվում է նկարագրելու ընթացիկ վիճակի փոփոխությունը: Օրինակ սահմանային ծախսը լրացուցիչ միավոր արտադրանքի արտադրության ծախսն է արված արտադրական մակարդակի դեպքում

Ընտանեկան կրկես



«Բոլորք պակասում են հիվանդ լիցի: Իրդես զնդամիզոց ես օգտագործում եմ M&M's-ը»:



ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄ ԿՐՐԱՊՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ԿԱՐԵՎՈ՞Ր ԵՆ, ԱՐԴՅՈՔ, ԽԹԱՆՆԵՐԸ

Ինչպե՞ս կարող ենք մենք ընդհանրապես կիրառել «խթանի»

սկզբունքը: Գործում է արդյոք այն, օրինակ, խմիչք օգտագործած վիճակում մեքենա վարելու նկատմամբ: Կփոփոխի՞ խմելու և մեքենա վարելու խթանը մարդու վարքագիծը: Հետազոտենք Նորվեգիայի օրինակը. մի երկրի, որտեղ գործում է հարթած վիճակում մեքենա վարելու դեմ ամենախիստ պատժամիջոցն արևմտյան աշխարհում¹: Մեկ գավաթ գարեջուր խմելը կարող է ամենաքիչը երեք շաբաթով մեղավորին բանտ զցել: Նման դեպքերում վարորդները երկու տարով կորցնում են իրենց վարորդական իրավունքը և ենթարկվում են խիստ տուգանքի: Կրկնվելու դեպքում ավելի խիստ են պատժվում: Մույն օրենքները շատ ավելի խիստ են, քան Միացյալ Նահանգներում գործող օրենքները: Իսկ ինչպիսի՞ն են արդյունքները:

1. Յուրաքանչյուր երեք նորվեգացուց մեկը խնջույքի է գնում տաքսիով, իսկ ամերիկացիների մեծ մասը՝ սեփական մեքենաներով:

2. Յուրաքանչյուր տասը նորվեգացուց մեկը գիշերում է հյուրընկալողի տանը, իսկ ամերիկացիները հազվադեպ են այդպես վարվում:

3. Նորվեգիայում վարորդների 78%-ը խուսափում է խնջույքներից ոգելից խմիչք օգտագործելուց, իսկ Ամերիկայում՝ ընդամենը 17%-ը:

Նորվեգացիները սիրում են խմել՝ չնայած ամերիկացիները նրանցից երկու անգամ ավելի շատ են ոգելից խմիչք օգտագործում: Նորվեգական օրենսդրության խիստ պահանջները, սակայն, մեքենան խմած վիճակում վարելու պատահարները նվազեցնելու միջոց են այդ երկրում: Մեկ անգամ ևս մենք համոզվեցինք, որ խթանը կարևոր է և մեծ նշանակություն ունի:

¹ Տեղեկությունը վերցված է L. Erik Calonius "Just a Bottle of Beer Can Land a Motorist in Prison in Norway", The Wall Street Journal, August 16, 1985, P.1.

Ծողություններն իրականացվել են արտադրության նպատակով, ապա արտադրողի ընթացիկ արտադրողականության մակարդակը, արտադրված լրացուցիչ միավորների ծավալը դա շատ քիչ կփոփոխի: Այսպիսով, արտադրողի սահմանային ծախսը կարող է ավելի քիչ լինել, քան միջին ծախսը: Երբ որոշվում է ընդլայնել կամ կրճատել բարիքի արտադրությունը, ընտրությունը պետք է հիմնվի սահմանային ծախսի վրա, որը ավելի շուտ ցույց է տալիս ընդհանուր ծախսի փոփոխությունը, քան թե ընթացիկ միջին ծախսը:

Մենք հաճախ դեն ենք որոշումների, որոնք ներառում են ընթացիկ պայմանի հնարավոր փոփոխությունը: Մահմանային օգուտի և սահմանային ծախսի հարաբերակցությունը ցույց կտա որոշումների խելամտությունը:

5. Չնայած ինֆորմացիան կարող է օգնել ավելի լավ ընտրություն կատարել, դրա ձեռք բերումը ծախս է պահանջում: Այսպիսով, մենք համարյա միշտ կատարում ենք ընտրություն, հիմնվելով սահմանափակ գիտելիքների վրա: Ինֆորմացիան, որը կօգնի ավելի լավ ընտրություն կատարել, արժեքավոր է: Ինչպես ռեսուրսները, այն նույնպես սակավ է, և այսպիսով, դրա ձեռք բերելը ծախս է պահանջում: Որպես արդյունք, անհատները կտնտեսեն իրենց ինֆորմացիան այնպես, ինչպես իրենք տնտեսում են այլ սակավ ռեսուրսները: Օրինակ, ջինս գնելիս, մի քանի խանութներում դուք կարող եք քտուզել գինը և գնահատել որակը: Որոշ տեսանկյունից, սակայն, դուք կորոշեք, որ լրացուցիչ խանութ այցելելը, որը լրացուցիչ ինֆորմացիայի ձեռք բերում է, պարզապես չարժեր այդ վազվզոցին: Դուք ընտրություն կկատարեք՝ հիմնվելով սահմանափակ գիտելիքների վրա, որն արդեն ունեք:

Դա նույնն է, երբ անհատները ճաշելու տեղ, նոր մեքենա կամ բնակարան են փնտրում: Նրանք փնտրում են որոշակի ինֆորմացիա և հասկանում են, որ սպասվող օգուտն առաջանում է ավելի շատ ինֆորմացիայից, որը պարզապես

չարժե ծախսին: Երբ անհատական ընտրությունը որոշում կայացնողին բերում է մեծ կարևոր արժեք, ապա ավելի շատ ժամանակ և ջանք կպահանջվի ավելի լավ անհատական ընտրություն կատարելու համար: Սահմանափակ գիտելիքները և արդյունքի վերաբերյալ անորոշությունը բնութագրում են որոշման կայացման ընթացքը:

6. Տնտեսական գործողությունները հաճախ ստեղծում են երկրորդական հետևանք ի լրումն իրենց անմիջական հետևանքի: Միայն է այս երկրորդական հետևանքը համարել տնտեսական սխալի ամենաընդհանուր աղբյուր: Ֆրեդերիկ Բասթիան 19-րդ դարի ֆրանսիացի տնտեսագետը, սահմանել է լավ և վատ տնտեսագետի տարբերությունը, դա այն է, որ վատ տնտեսագետը քննարկում է միայն անմիջական, ակնհայտ հետևանքը, իսկ լավ տնտեսագետը նաև տեղյակ է **երկրորդական հետևանքներին**, որոնք հետևում են անմիջական քաղաքականությանը, բայց կարող են հանդես գալ կամ զգացվել ժամանակի ընթացքում:

Ասպիրինի անմիջական հետևանքը դառնում է բերանում: Երկրորդական ազդեցությունը, որն անմիջապես տեսանելի չէ, գլխացավի անգնելն է: Վեց գավաթ գարեջուր խմելու անմիջական հետևանքը կարող է լինել տաք, հաճելի զգացմունքը: Երկրորդական հետևանքը, շատերի հասարակին ուժեղ գլխացավը հաջորդ առավոտյան:

Տնտեսության մեջ անմիջական կարճաժամկետ հետևանքը, որը բավականին ակնհայտ է, հաճախ շատ տարբեր է երկարաժամկետ հետևանքներից: Տնտեսական քաղաքականության փոփոխությունները փոխում են դրդապատճառների կառուցվածքը, որոնք անտեղիակիորեն ազդում են սարքու աշխատանքի, աշխատավարձի, ներդրումների և իրավիճակի ապագա փոփոխության վրա: Ասկայն երկրորդական հետևանքի ազդեցությունը հաճախ գրայի է դառնում որոշ ժամանակ անց և նույնիսկ հետո էլ հաճախ սխալն երևանք, ովքեր գիտեն, թե ինչ են փնտրում:

Օրինակ, տարիների, բնութաների և ներառաժամանակում այլ անհատականությունների կողմնակիցներն այն նիստավորում են գրադվածության շարժման անկարգակով: Եթե, օրինակ այլ երկրներում արտադրված ապրանքների առաջարկն ԱՄՆ-ի շուկայում արգելված է ամերիկացիները կգնեն ասերիկյան արտադրության ապրանքները՝ բարձրագույն անբնագիտության ներքին արտադրանքը և ներքին գրադվածությունը: Եթե ասերի կլինի անմիջական հետևանք: Բայց հետագույնը երկրորդական հետևանքները: Արգելները սակայն կկրճատեն ներքին շուկայի շարժումը և կբարձրագնեն ամերիկյան արտադրության ապրանքներն ասերի գետը: Բարձր գների հետևանքով ապառաղների շատերն ավելի շատ կվճարեն անբնագիտության հասարակ արդյունքով ստեղծված կլինեն կրճատել սենյակի հագրության ժամանակ և այլ խրերի գնումն վրա կառարելով ծախսերը: Այս ծախսի խեղճություն կունենալի արտադրանքի և գրադվածության կրճատում սովոր ուղղությունը: Երկրորդական հետևանքը կրթությունն է:

Երկրորդական հետևանք (Secondary effects)
Որևէ տնտեսական փոփոխության տնտեսական հետևանքները, որոնք անմիջապես չեն արտահայտվում, բայց զգացվում են ժամանակի ընթացքում



արտահանման ոլորտում: Քանի որ օտարերկրացիներն ավելի քիչ ավտոմեքենաներ կվաճառեն ամերիկացիներին, նրանք ավելի քիչ դուրս ձեռք կբերեն, որը թույլ տա իրենց գնելու ամերիկյան արտադրության ապրանքներ: Այսպիսով, որպես ավտոմեքենաների ներմուծման արգելքի հետևանք, ԱՄՆ-ի արտահանումը կնվազի:

Քանի որ երկրորդական հետևանքը հետազոտվել է, ապա ներմուծման սահմանափակումների իրական ազդեցությունը զբաղվածության վրա այլևս գաղտնիք չէ: Արգելքները կբարձրացնեն զբաղվածությունը մեքենաշինությունում, բայց նաև կհջեցնեն զբաղվածությունն այլ արտադրություններում, հատկապես արտահանման հետ կապված արտադրություններում: Ավելի շուտ, նրանք կտեղաշարժեն զբաղվածությունը, քան կբարձրացնեն այն: Ինչպես ցույց է տալիս այս օրինակը, երկրորդական հետևանքի քննարկումը տնտեսական մտածելակերպի կարևոր մասն է:

7. Բարիքի կամ ծառայության արժեքը սուբյեկտիվ է: Անհատների նախասիրությունները հաճախ տարբեր են: Ի՞նչ արժե Մեծ բատրոնի ներկայացման տոմսը: Ոմանք պատրաստ են վճարելու շատ բարձր գին, երբ մյուսները կգերադասեն մնալ տանը և կխուսափեն ներկայացումից, նույնիսկ եթե մուտքը ձրի է: Իրավիճակը տվյալ անհատի համար կարող է փոխվել օրեցօր: Ալիսան բալետի սիրահար է, նա սովորաբար կգնահատի տոմսն ավելի, քան նրա \$20 արժեքն է: Սակայն նա հրավիրված է և կորցրել է հետաքրքրությունն այդ օրվա ներկայացման նկատմամբ: Այժմ ի՞նչ արժե տոմսը: Եթե նա ընկեր ունի, որը կտա իրեն \$5՝ տոմսի դիմաց, այն կարժենա ամենաքիչն այդքան: Եթե աղջիկը գովազդի այն և \$10 ավելի շատ ստանա, ապա նշանակում է, որ տոմսն ստացողն այն ավելի բարձր է գնահատում: Բայց եթե ինչ-որ մեկը չգիտի, թե ինչ արժե տոմսը, նա կվճարի նույնիսկ ավելին, քան պոտենցիալ գնորդը: Մի բան որոշակի է. տոմսի արժեքը կախված է նրանից, թե ով է օգտագործում այն և ինչ պայմաններում: Հազվադեպ է պատահում, որ անհատն իմանա, թե ուրիշներն ինչպես կգնահատեն այս կամ այն իրը: Որքան դժվար է հաճախ իմանալ, թե ինչը լավ նվեր կլինի, նույնիսկ շատ մոտ ընկերոջ կամ ընտանիքի անդամի համար: Այսպիսով, վաճառքի կազմակերպումը, կամ այլ կերպ ասած, բարիքի տեղափոխումն այն բարձր գնահատողին կամ օգտագործողին, հեշտ խնդիր չէ: Ձեռներեց անհատը, ով կարող է ճիշտ կանխատեսել, թե մարդիկ ինչ կվճարեն, եթե առաջարկվի ընտրություն, և ով կկարգավորի ռեսուրսների հոսքը դեպի բարձր գնահատվող օգտագործման ոլորտը, կարող է ստեղծել գոյություն ունեցող ռեսուրսների արժեքի բարձրացում: Հաջորդ գլուխներում կքննարկվեն, թե ինչպես է հասարակությունը խթանում անհատների առջ ու վաճառքի, արտադրության և սպառման վարքագծի կոորդինացումը:

Գիտական մտածողություն (Scientific thinking)՝ որոշակի կանխադրությունների վրա հիմնված տեսություն և վերջիններիս կիրառումների փորձարկումները որպես իրադարձությունների հետևանք՝ իրական աշխարհում: Լավ տեսությունները հետևողական են և օգնում են բացատրել իրական աշխարհի իրադարձությունները: Այն տեսությունները, որոնք հետևողական չեն, իրական աշխարհում արժեք չունեն և պետք է բացառվեն:

8. Տեսության փորձարկումը նրա կանխատեսելու ունակությունն է: Տնտեսագիտական մտածողությունը **գիտական մտածողությունն է:** Պուդինգի համի ապացույցն այն ուտելու մեջ է: Տնտեսագիտության տեսության օգտակարությունը ապացուցվում է հետագա հետևանքները կանխատեսելու իր ունակությամբ: Տնտեսագետները տնտեսագիտական տեսությունը զարգացրել են՝ օգտագործելով հիմնական կանխադրությունները՝ վերլուծելու համար, թե ինչպես խթանները կներգործեն որոշում կայացնողների վրա, և համեմատելով վերլուծությունն իրական իրադարձությունների հետ: Եթե իրադարձություններն իրական աշխարհում համընկնում են տեսության հետ, մենք ասում ենք, որ տեսությունն ունի կանխատեսող արժեք և այսպիսով, արժեքավոր է:

Եթե հնարավոր չէ փորձարկել գիտության այդ տեսական մտածումը, գիտական սկզբունքը չի որակավորվում որպես գիտություն: Այսպիսով, քանի որ

տնտեսագիտությունը գործ ունի մարդկանց հետ, կարո՞ղ է. արդյոք, տնտեսագիտության տեսությունն իսկապես փորձարկվել: Այս հարցի պատասխանը հաստատական է, եթե միջին առումով, մարդիկ արձագանքում են տնտեսական պայմաններում որոշակի փոփոխություններին: Տնտեսագետը հավատացած է, որ այս դեպքում ոչ բոլոր անհատները կարձագանքեն միանման, համազոր և կանխատեսելի կերպով: Տնտեսագիտության տեսությունը սովորաբար չի փորձում կանխատեսել յուրաքանչյուր անհատի վարքագիծը, դրա փոխարեն այն կենտրոնանում է մեծ թվով անհատների ընդհանուր վարքագծի վրա: Ինչպե՞ս կարող ենք մենք փորձարկել տնտեսագիտության տեսության այդ կանխատեսումը, եթե իրական կյանքում դա անհնար է իրականացնել: Սա պրոբլեմ է, սակայն տնտեսագիտությունն այս առումով չի տարբերվում աստղագիտությունից: Աստղագետները նույնպես գործ ունեն իրականության հետ այնպես, ինչպես որ այն կա: Նրանք չեն կարող փոխել աստղերի կամ մոլորակների ուղղությունը տեսնելու համար, բե ինչ ներգործություն կունենա այդ փոփոխությունը երկրի ձգողականության վրա՝ եվ նույնն էլ տնտեսագետները: Նրանք չեն կարող փոխել մեքենաների և աշխատուժի գինը հետազոտելու համար դրանց ներգործությունը գնումների քանակի և վրադավածության մակարդակի վրա: Սակայն տնտեսական պայմանները (օրինակ, գները, արտադրական ծախսերը, տեխնոլոգիան, տրանսպորտային ծախսերը), ինչպես մոլորակների դիրքը, փոփոխվում են ժամանակ առ ժամանակ: Այսպիսով, տնտեսագիտության տեսությունը կարող է փորձարկվել համեմատելով իր կանխատեսումներն իրական աշխարհի իրական պայմանների փոփոխությունների հետ՝ Ինչպես տիեզերքը լաբորատորիա է աստղագետների համար, իրական տնտեսական աշխարհը լաբորատորիա է տնտեսագետի համար:

ՊՈԶԻՏԻՎ ԵՎ ՆՈՐՄԱՏԻՎ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Պոզիտիվ գիտությունը կարող է սահմանվել որպես հասակաբարձված գիտելիք՝ «ինչ է՝ ի վերաբերյալ՝ Երբստով կամ կարգավորիչ գիտությունը հասակաբարձված գիտելիք է՝ կազմված է «ինչ պետք է լինի»-ի նկատ

Ջոն Ենկլիլ Էնլես

Տնտեսագիտության տեսությունը որպես հասարակության սահման գիտությունը պարզվում է մարդկանց գործողությունների վրա տեսական փոփոխականների ազդեցության կանխատեսումը և կանխորոշումը՝ Տնտեսագիտությունն ընդհանրապես պրոբլեմով գիտություն է՝ որը փորձում է սահմանել «ինչ է՝»-ն՝ Պոզիտիվ տնտեսագիտական սահմանումները պայտասաբորում են հարաբերություն՝ որը պոստեկվող վաճառական է և հերքվող՝ Օրինակ, «Եթե կրթության գինը բարձր լիներ՝ մարդիկ այն չի կրելին» կամ «Փողի անաչառիկ բարձրանումը պետք է գների մակարդակը կբարձրանա»՝ Մենք կարող ենք վիճաբանական սովորելով հետազոտել ըն որոշել փոփոխարևությունը կարող զի գնի և վաճառքի կամ փողի անաչառիկ և գների ընդհանուր սակարդակի միջև՝ Մենք կարող ենք վերլուծել փաստերը՝ որոշելով պրոբլեմով տնտեսագիտության սահմանմանն Եզպրտությունը

Պոզիտիվ տնտեսագիտություն (Positive economics)՝ գիտական ուսման տեսական կամ լաբորատորիաներում՝ «ինչ է՝ ի վերաբերյալ

Նորմատիվ տնտեսագիտություն (Normative economics)
Տնտեսական դատողություն «Ինչ պետք է լինի»-ի վերաբերյալ: Նորմատիվային տնտեսագիտությունը չի կարող կեղծ լինել, քանի որ հիմնված է արժեքային դատողությունների վրա:

Նորմատիվ տնտեսագիտությունը ընդգրկում է հատուկ քաղաքականության ընտրության ապահովումը, քանի որ այն օգտագործում է բարոյական և արժեքային դատողությունը, ինչպես նաև պոզիտիվ տնտեսագիտության գիտելիքները: Նորմատիվ տնտեսագիտության դրույթներն առնչվում են «ինչ պետք է լինի» հարցին, կախված նախապիտույթություններից և փիլիսոփայական դրույթի տեսանկյունից: Արժեքի գնահատումը կարող է լինել նորմատիվ տնտեսագիտական հարցերի շուրջ տարածայնության աղբյուր: Երկու անձ կարող են տարբերվել քաղաքական գործունեությամբ, քանի որ մեկը սոցիալիստ է, իսկ մյուսը՝ դեմոկրատ, քանի որ մեկը ցանկանում է ավելի էժան սնունդ, իսկ մյուսը նախապատրաստում է գյուղատնտեսության քիմիացումը, կամ նույնիսկ, քանի որ մեկը բարձր է գնահատում անմշակ հողը, իսկ մյուսը՝ ավելի բարելավված տարածքը, որը մոտ է ճանապարհների: Նրանք կարող են համաձայնվել տնտեսական փոփոխականներով պայմանավորված սպասվող արդյունքի հետ (դա պոզիտիվ տնտեսագիտության սկզբունք է), բայց չհամաձայնվել արդյունքը «վա՞վ» է, թե՞ «վատ»:

Հակառակ պոզիտիվ տնտեսագիտության դրույթներին, նորմատիվ տնտեսագիտության դրույթները չեն կարող փորձարկվել և ապացուցել սխալը (կամ հաստատել ճշմարտությունը): «Ֆիրմաները չպետք է բարձրացնեն շահույթները», «Խանութում վաճառվող սննդի մեջ պետք է ցածրացնեն օգտագործումը չպետք է թուլատրվի», «Մեր ազգային անտառները պետք է ավելի շատ պահպանվեն բնական միջավայրում», - այս նորմատիվ դրույթները չեն կարող գիտականորեն փորձարկվել, քանի որ դրանք հենվում են արժեքային դատողության վրա:

Պոզիտիվ տնտեսագիտությունը չի ասում մեզ, թե որ քաղաքականությունն է լավագույնը, սակայն բարձրացնելով քաղաքականության վերաբերյալ մեր գիտելիքները, այն կարող է բացառել անհամաձայնության աղբյուրը քաղաքական հարցի շուրջ: Այս գիտելիքը կարող է նաև օգնել խուսափելու քաղաքական սխալների վրա հիմնված կեղծ սպասումներից:

Մեր նորմատիվ տնտեսագիտական տեսակետը կարող է երբեմն ազդել պոզիտիվ տնտեսագիտության վերլուծության մեր մոտեցման վրա: Երբ մենք համաձայնվում ենք քաղաքական նպատակների հետ, հեշտ է դառնում վերանայել պոզիտիվ տնտեսագիտության կողմից ենթադրվող պոտենցիալ պրոբլեմների մասին զգուշացումները: Ցանկալի նպատակները, սակայն, ոչ միշտ են իրագործելի: Քաղաքականության ընտրության իրական ազդեցությունը հաճախ տարբերվում է դրա կողմնակիցների նպատակներից: Նոր օրենքը գործատուին ստիպում է վճարել աշխատողներին ամենաքիչը \$15 ժամավարձ, այն կարող է ուղղված լինել աշխատողներին օգնելուն, սակայն արդյունքում կարող է նվազել աշխատողների թիվը (և ավելանալ գործազուրկների թիվը): Նման օրենքի կողմնակիցները, իհարկե, չեն ցանկանա հավատալ տնտեսական վերլուծության արդյունքներին, անցանկալի արդյունք կանխատեսող եզրակացություններին:

Մասնագետ տնտեսագետների խնդիրն է զարգացնել մեր գիտելիքներն այն մասին, թե ինչպես է իրական աշխարհը գործում մասնավոր և պետական ոլորտներում: Եթե մենք լիովին չենք հասկանում կիրառումները, ներառյալ ընտրանքային գործունեության երկրորդական արդյունքը, մենք չենք կարող գիտակցաբար ընտրել: Այդուհանդերձ, միշտ չէ, որ հեշտ է օգտագործել տնտեսական մտածողությունը տնտեսական փոփոխականների կամ քաղաքականության փոփոխության ազդեցությունը կանխորոշելու համար:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՄՏԱԾՈՂՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ ԽՈՒՍԱՓԵԼՈՒ ՍՈՂԱՆՑՔՆԵՐ

«ՍԵԹՐԻՍ ՊԱՐԲԻՈՒՄ» ՊԱՅՄԱՆՆԵՐԻ ԽԱՆՏՈՒՄ

Տնտեսագետները հաճախ իրենց դրույթները հիմնավորում են «սեթրիս պարբիուս» բառակապակցությամբ: Այս տերմինը լատիներեն նշանակում է «այլ հավասար պայմաններ»: Այլ հավասար պայմանների դեպքում, բնակվարձի բարձրացման հետևանքով գնումները կնվազեն: Սակայն, տնտեսագետների տեսանկյունից աշխարհը դինամիկ է, հավասար պայմանները հազվադեպ են մնում անփոփոխ: Օրինակ, բնակվարձի բարձրացման հետ սպառողների եկամուտը կարող է նույնպես աճել: Այս գործոններից յուրաքանչյուրը և ավելի բարձր բնակվարձը, և սպառողների եկամուտի աճը, կազդի բնակարանների գնումների վրա: Փաստորեն, մենք պետք է սպասենք առհասարակ իրար հակառակ հետևանքների ավելի բարձր գներն իջեցնում են բնակարանների գնումները, բայց սպառողների եկամուտների աճը բարձրացնում է բնակարանների պահանջարկը:

Երկու կամ ավելի փոփոխականների ընտրության հետևանքների յուրահատուկ խնդիրը, երբ ամեն ինչ փոփոխվում է միաժամանակ, դժվար է լուծել, սակայն տնտեսագիտական տեսության հիմնավոր դատողությամբ, որոշ հնարագիտության և բավարար տվյալների դեպքում կարող է հաճախ լուծվել: Բոլոր մասնագետ տնտեսագետների ամենօրյա աշխատանքը հիմնված է վիճակագրական հետազոտության վրա:

«Սեթրիս պարբիուս» (Ceteris paribus)

Այս լատիներեն տերմինը նշանակում է «այլ հավասար պայմանների դեպքում», որը կիրառվում է մեկ փոփոխության ազդեցությունը նկարագրելու համար հաշվի առնելով, որ մնացած այլ բաների փոփոխությունը ևս կարող է ազդել այդ յունքի վրա: Տնտեսագետները հաճախ են նկարագրում մեկ փոփոխության ազդեցությունը իտալերով հանդերձ, որ իրական կյանքում, մնացած այլ բաները կարող են փոփոխվել, և նույնպես ունենալ իրենց ազդեցությունը:

ՋՈՒԳՈՐԴՈՒՄԸ ՊԱՏՃԱՌԱՀԵՏԵՎԱՆՔԱՅԻՆ ԿԱՊ ՉԷ

Տնտեսագիտության մեջ պատճառահետևանքային կապը շատ կարևոր է, և վիճակագրական աստիճանի փոփոխությունները կարող են անհեշտապես հետևանքային կապեր: Գուզե հետևյալ օրինակն օգնի պարզաբանելու ասվածքը: Ենթադրենք՝ թե ամեն տարի եղևտերը ասօին փոփոխվում է կախարչական պար, որի նպատակն է արբեռագետները գուրա ձտան աստվածներին, և պարից հետո եղևտակն սկսում է գրտել: Մեռելի պարը հասնելու է ձմռան գալստի հետ, բայց սի թե դա է ձտան գալստի պատճառը: Մարտից շատերը բազաաական պատասխան կտային՝ հույսով որ այս երկու երևույթը, ըստ վիճակագրության՝ հասնելու են:

Իժրախտաբար, պատճառի և հետևանքի հարաբերությունները տեսագիտության մեջ ոչ միշտ են տկենայտ: Օրինակ՝ հաճախ դժվար է իտանայ եկամտի աճը գնումների բարձրագույն հոտար դառնու է պատճառ՝ թե՛ հակառակը՝ մեծագույն է մարդկանց ավելի շատ գնումներ կատարելու գանկությունը, ստեղծում է ավելի շատ առևտուր՝ անելու ինարափորություն և հետևաբար՝ օգնում եկամտի բարձրագույնը: Եստուպեա՝ տնտեսագետները հաճախ վիճաբանում են՝ թե՛ աշխատավարձի բարձրացումը ինչիցայիայի պատճառ է՝ թե՛ հետևանք: Տնտեսագիտության տեսությունը՝ ինքը յուրուներով ինտուական կանխադրույթները, կարող է օգնել պատճառահետևանքային կապի որոշան հարցում: Ինքնավար պրոպոզիտի տեսությունները կարող են հաճախ առաջարկել պատճառահետևանքային կապի ասորբեր ուղղություններ:

ԲԱՂԱԴՐՅԱԼԻ ՍԽԱԼ ՀԵՏԵՎՈՒԹՅՈՒՆ

Այն, ինչ ճշմարիտ է անհատի (կամ ենթաբաղադրյալի) համար, կարող է ճշմարիտ չլինել խմբի (կամ ամբողջի) համար: Եթե դուք ֆուտբոլի խաղի ժամանակ կանգնեք, դուք ավելի լավ կտեսնեք: Բայց ի՞նչ կլինի, եթե բոլորը միաժամանակ կանգնեն: Այն, ինչ օգտակար է անհատի համար, պարտադիր չէ, որ օգտակար լինի հանրության համար: Երբ բոլորը կանգնում են, անհատ դիտորդների տեսակետից տեսանելիությունը չի լավանում, փաստորեն, այն հավանաբար ավելի է վատանում:

Մարդիկ, ովքեր պնդում են, թե այն, ինչը ճիշտ է մի մասի համար, ճիշտ է նաև ամբողջի համար, կարող են սխալվել բաղադրիչի մասին ունեցած սխալ հետևության պատճառով: Դիտարկենք տնտեսագիտությունից մեկ օրինակ: Եթե դուք ունեք ավելորդ \$10000 ձեր բանկային հաշվում, դուք ձեզ շատ ավելի լավ կզգաք: Իսկ եթե ամենքն էլ հանկարծակի ունենա՞ն այդ ավելորդ \$10000: Այս փողի առաջարկի բարձրացումը կդառնա զների բարձրացման պատճառ, քանի որ մարդիկ ավելի շատ փող կունենան առկա ապրանքի առաջարկի դիմաց: Առանց սահմանափակ տնտեսական բարիքների արժեքի (կամ արտադրության) աճի ավելորդ գումարը չի բարձրացնի որևէ մեկի բարեկեցությունը: Այն, ինչը ճիշտ է անհատի համար, հաճախ սխալ է և կարող է սուտ լորեցնել, երբ կիրառվում է ամբողջ տնտեսության համար:

Պոտենցիալ սխալը, կապված բաղադրյալի սխալ հետևության հետ, ընդգծում է տնտեսագիտական ուսմունքի միկրո և մակրոմոտեցման կարևորությունը: Քանի որ բոլոր անհատական որոշում կայացնողները տնտեսական գործողության շարժիչ ուժն են, ապա տնտեսագիտության հիմքը պարզ արմատավորված է միկրոդրոյություն: Վերլուծությունը, որը կենտրոնանում է մեկ սպառողի, արտադրողի, արտադրանքի կամ արտադրական ռեսուրսի վրա, մեզ է ներկայացվում որպես միկրոտնտեսագիտություն:

Ինչպես ներկայացնում է պրոֆեսոր Աբբա Լեռները, **միկրոտնտեսագիտությունը** տնտեսագիտության ուսումնասիրման մանրադիտակ է՝ ասես տեսնում ես, թե ինչպես են գործում տնտեսական օրգանիզմի միլիոնավոր բջիջները՝ անհատները կամ տնային տնտեսությունները՝ որպես սպառողներ, և անհատները կամ ֆիրմաները՝ որպես արտադրողներ⁶:

Ինչպես մենք տեսանք, այնուամենայնիվ, այն, ինչը ճիշտ է փոքր միավորի համար, կարող է ճիշտ չլինել ամբողջի համար: **Մակրոտնտեսագիտությունը** կենտրոնանում է միկրոմիավորների ազդեցությունների ամբողջացման վրա: Ինչպես և միկրոտնտեսագիտությունը, այն առնչվում է խթանի, զների և արդյունքի հետ: Մակրոտնտեսագիտությունը, սակայն, ամբողջացնում է շուկաները՝ խառնելով տվյալ երկրի 100 միլիոն տնային տնտեսությունները, ուսումնասիրելով սպառումը, կուտակումը և զբաղվածությունը: Նմանապես, երկրի 20 միլիոն ֆիրմաները միասին ներկայացվում են որպես գործարար ոլորտ:

Ի՞նչ գործոններ են ազդում համախառն աշդյունքի, ինֆլյացիայի, գործազրկության և տոկոսադրույքի մակարդակի վրա: Այս բոլորը մակրոտնտեսագիտական հարցեր են: Կարճ ասած, մակրոտնտեսագիտությունը հետազոտում է ավելի շուտ անտառը, քան առանձին ծառերը: Երբ մենք շարժվում ենք միկրոբաղադրյալներից դեպի ամբողջի մակրոտնտեսակյունը, կարևոր է գոյազանալ բաղադրյալի սխալ հետևությունից:

Բաղադրյալի սխալ հետևություն (Fallacy of composition)

Մխալ տեսակետ, ըստ որի, եթե որևէ բան ճիշտ է անհատի համար, ապա ճիշտ է նաև խմբի համար:

Միկրոտնտեսագիտություն (Microeconomics)

Տնտեսագիտության ճյուղ, որն ուսումնասիրում է, թե մարդկային վարքագիծն ինչպես է ազդում փոքր միավորների ինչպիսին են անհատական տնային տնտեսությունները, կամ գործարար ֆիրմաները, գործունեության վրա:

Մակրոտնտեսագիտություն (Macroeconomics)

Տնտեսագիտության ճյուղ, որն ուսումնասիրում է, թե մարդկային վարքագիծն ինչպես է ազդում ամբողջական շուկաներում՝ ինչպիսին են աշխատանքի և սպառողական ապրանքների շուկաները, ստացվող օգուտների վրա:

⁶ Abba P. Lerner, "Microeconomy Theory", in *Perspectives in Economics*, ed. A. A. Brown. E. Neuberger and M. Palmatier (New York: McGraw-Hill, 1968), p. 29.

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ՈՐՊԵՍ ԿԱՐԻԵՐԱ

Եթե դուք ձեզ համարում եք լավ աշխատող և գտնում եք, որ տնտեսագիտությունը ուսումնասիրության համար հետաքրքիր ոլորտ է, դուք կցանկանաք մասնագիտանալ տնտեսագիտության մեջ: Տնտեսագիտության ուսումնասիրությունն ապահովում է բազմազան ընտրանք: Շատ ուսանողներ շարունակում են ուսումը տնտեսագիտության տեսության, գործարարության, պետական կառավարման կամ իրավագիտության ոլորտում:

Տնտեսագիտության մեջ գիտական աստիճանը (մագիստրոս կամ դոկտոր) սովորաբար անհրաժեշտ է կարիերա անելու համար որպես մասնագետ տնտեսագետ: Մասնագետ տնտեսագետների գրեթե կեսը քոլեջներում և համալսարաններում դասախոսներ կամ հետազոտողներ են: Մասնագետ տնտեսագետներն աշխատում են նաև պետական և մասնավոր ձեռնարկություններում: Կորպորացիաների մեծ մասն ունի տնտեսագետներ, ովքեր նրանց խորհուրդ են տալիս գործնական որոշումներ ընդունելիս, իսկ կառավարությունը վարձում է տնտեսագետներին վերլուծելու քաղաքականության ընտրանքի ազդեցությունը: Ֆեդերալ կառավարությունն ունի տնտեսագետ խորհրդատուներից կազմված հանձնաժողով, որի նպատակն է ապահովել պրեզիդենտներին վերլուծու-



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ

«Տնտեսական վերլուծությունը ենթադրում է, որ մարդիկ գործում են ըստ իրենց անհատական դրդապատճառների. Այն չի ընդունում մարդասիրությունը»

Հնարավոր է որ բանի դեռ տնտեսագիտությունն ուշադրություն կենտրոնացնում է անհատների չտեսիվին բախարաբերու իրենց նյութական գանկությունները շատերի գտնեն, թե այն կապված է սարդու եռափրական բնույթի հետ: Բայց տնտեսագետները գտնում են, որ մարդիկ գործում են բազմաթիվ դրդապատճառներից երկելով երբեմն եռափրական և երբեմն մարդասիրական Տեսակետն այն է, որ գանկագած դեպքում այն կիրառելի ծախսի և օգուտի վերաբերյալ որոշում կայացնողի վերաբերմունքով: Այն գործողությունը դառնում է ավելի ծախսատար՝ ապա ավելի չիչ հնարավորություն ունի բնարվելու: Այն այն ավելի գրավիչ է այն ավելի շատ հնարավորություն ունի բնարվ վերու:

Երկու բնարանքն էլ սարդասիրական թե եռափրական կարգովի անհատական ծախսերի և օգուտների հարաբերակցությունից երկելով: Օրինակ երկուսն էլ ավելի շատ կփորձեն փրկել փորը երկխալի կյանքը երեք շտա խորհրդատուներեցու յուրավարանում բան արագանու էլիս գարա չլիվեմում: Երկուսն էլ ավելի շատ կարիքավոր անհատին կտան իրենց բանեցյալու հագուստը, բան թե ամենալավը: Դառնապես, երկուսն էլ ավելի շատ կնպաստեն այն բաղաբաղկանությունը, որն օգուտ է սյուսներին (գյուղատնտեսներին, աղբատներին, տարեկներին), երբ անհատական ծախսն ավելի ցածր չինի: Գրդապատճառը երկուսի համար էլ սարդասեր, թե եռափրական անձի, սիկնույնն է:

Հետազոտությունը ցույց է տալիս, որ ճակատագրի վերահսկման իրավունքը շատերի համար «տնտեսական բարիք է: Սկզբնից շատերը կեանքիստերին ինքնուրույն բնարել, բան թե ինչ որ սնկը որոշի իր փոխաբան: Բայց արդյո՞ք այն ստույգուտը պարտադիր ժխատություն է կամ եռափրական: Եթե այդպես է՝ ապա ինչո՞ւ սարդիկ հաճախ բնարում են բարեգործության ուղին: Բացի այդ շատերն ազատ բնարություն են կատարում իրենց հարատուրյան մի ասար հիվանդներին կարիքավորներին, դժբախտներին և կրոնական ու բարեգործական հաստատություններին սարով: Տնտեսագիտությունը չի երապրում, որ այն բնարություններն իրագրվուցալ են: Կա Աչաունկուս է՝ որ երե մեր կողմից կատարված բարեգործությունը ավելի (բիչ) ծախսատար է՝ ապա ավելի չիչ (շատ) սարդիկ կվարվեն արդպես:

թյամբ, թե ինչպես է կառավարության գործունեությունը ներգործում տնտեսության վրա: Տնտեսագետ խորհրդատուների հանձնաժողովը նախարարների կաբինետի մակարդակի կարգավիճակ ունի:

Տնտեսագիտության մեջ մասնագիտացող ուսանողները, որոնք ուսումը շարունակելու նպատակ չեն հետապնդում, աշխատանքի ընտրության մեծ հնարավորություն ունեն: Քանի որ տնտեսագիտությունը մտածելակերպ է, տնտեսագիտական գիտելիքներն արժեքավոր գործիք են գրեթե ցանկացած ասպարեզում որոշում կայացնելու համար: Միջին տնտեսագիտական կրթությամբ մասնագետը կարող է աշխատել ձեռնարկություններում, կառավարության ծառայություններում, բանկերում և ապահովագրական գործակալություններում: Նույնիսկ միջնակարգ տնտեսագիտական կրթությամբ անձը մեծ հնարավորություններ ունի դասավանդելու տնտեսագիտական դպրոցներում: Միջին աշխատավարձը, որն առաջարկվում է սկսնակ տնտեսագետներին, համապատասխանում է ֆինանսների և հաշվապահության մասնագետների աշխատավարձին և ընդհանուր առմամբ, ավելի բարձր է, քան մենեջերներինը կամ մարքեթինգի մասնագետներինը: Ձեռնարկությունում բարձրագույն կրթությամբ տնտեսագետները սովորաբար վաստակում են տարեկան շուրջ 40000 դոլար: Բարձրագույն կրթությամբ մասնագետ տնտեսագետները, որոնք աշխատում են մասնավոր ձեռնարկությունում, միջինն ստանում են տարեկան 60000 դո-



ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՏՆՏԵՍԱԳԵՏԵ

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՀԱՅՐԸ՝ ԱԴԱՄ ՍՄԻԹ

Տնտեսագիտությունը համեմատաբար երիտասարդ գիտություն է: Տնտեսագիտության հիմքը դրվել է 1776 թ., երբ Ադամ Սմիթը (1723-1790) հրատարակեց «Հետազոտություն ժողովուրդների հարստության բնույթի և պատճառների մասին» աշխատությունը: Սմիթը ներկայացրեց

իր ժամանակի համար հեղափոխական տեսակետ: Նա ապացուցում էր, որ ազգային հարստությունը ոսկին և արծաթը չեն, այլ մարդկանց կողմից արտադրվող և սպառվող բարիքներն ու ծառայությունները: Ըստ Սմիթի, կտոր դինացումը, հրամանը և արդյունավետությունն արդյունք կունենան առանց կենտրոնացած իշխանության պլանավորման և ուղղորդման:

Ադամ Սմիթը դասախոսում էր Գլազգոյի համալսարանում, իր հայրենիքում՝ Շոտլանդիայում: Մինչև տնտեսագիտությունը նա զբաղվում էր բարոյագիտությամբ: Իր առաջին՝ «Բարոյական զգացմունքների տեսությունը» գրքում Սմիթն անհատի եսասիրությունը և մյուս մարդկանց նկատմամբ կարեկցանքը համարում է միմյանց լրացնող հատկանիշներ: Սակայն նա չէր հավատում, որ միայն բարեգործությունը կարող է ապահովել այն ամենը, ինչ ամենաանհրաժեշտն է լավ կյանքի համար: Նա շեշտում էր, որ ազատ փոխանակող և մրցակցային շուկան կծնի անհատապաշտություն, որպես ստեղծարար ուժ: Առաջնորդվելով «անտեսանելի ձեռքով», շահ հետապնդող անհատները կընդլայնեն այն բարիքների արտադրությունը և ռեսուրսների առաջարկը, որոնք մյուսներն ավելի բարձր են գնահատում: Գաղափարները հետևանքներ են ունենում: Սմիթի մտքերն ուժեղ ներգործություն ունեցան ոչ միայն եվրոպացիների, այլ նաև նրանց վրա, ովքեր պլանավորել են ԱՄՆ-ի կառավարության կառուցվածքը: Այդ ժամանակից «անտեսանելի ձեռքը» շուկայում ընդունվում է որպես ազգային բարեկեցության վճռական գործոն¹:

¹ David Henderson, The Fortune Encyclopedia of Economics (New York: Warner Books, 1993), pp. 936-838.

լար, իսկ նրանք, ովքեր քուեջներում կամ համալսարաններում աշխատում են որպես դասախոսներ կամ հետազոտողներ, ստանում են շուրջ 50000 դրլար: Քանի որ աշխատավարձերը հիմնականում բարձր են, ապա կարելի է եզրակացնել, որ տնտեսագիտական կարիերան ֆինանսապես շահեկան է:

Նույնիսկ, եթե դուք ընտրեք ոչ տնտեսագիտական մասնագիտություն, տնտեսագիտական դասընթացը կընդլայնի ձեր մտահորիզոնը և կբարձրացնի ձեր ունակությունը հասկանալու և վերլուծելու այն ամենը, ինչ կատարվում է ձեր շուրջը քաղաքական ոլորտում, ձեռնարկությունում և մարդկային հարաբերություններում: Տնտեսագիտությունը հասարակական գիտություն է և առնչվում է քաղաքագիտության, սոցիոլոգիայի և հոգեբանության հետ: Քանի որ տնտեսագիտական մտածելակերպն անհրաժեշտ է տնտեսական տվյալների իմաստը հասկանալու համար, և քանի որ այն լայն հնարավորություն է ընձեռում իրական աշխարհում, ապա արտադրողական հետազոտության դեպքում, տնտեսագիտությունը հաճախ անվանում են «հասարակական գիտությունների քաղաիկ»): Արտագոյելով տնտեսագիտության գիտական բնույթը, Շվեդական Գիտությունների Ակադեմիան 1969թ -ից շնորհում է Նոբելյան մրցանակ տնտեսական գիտություններում հստակությունների հասած տնտեսագետներին: Ինչպես ֆիզիկայի, քիմիայի, ֆիզիոլոգիայի և բժշկության, խաղաղության հաստատման և զրականության բնագավառներում, այնպես էլ տնտեսագիտության մեջ տաղանդավոր կիներ կաս տղամարդը կարող է իր արժանի տեղն ունենալ:



ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Այս գրքի ներածական է շահագրգռել ձեզ զարգացնելու տնտեսագիտական ստատիստիկայի այնպես, որ դուք կարողանաք գտնագտնել խնդրանքներ սխալ տնտեսագիտական տեսությունների նրբ գարգացնել տնտեսագիտական ստատիստիկայի, տնտեսագիտությունը լորսալոր հարաբերական խոստով կենտրոնա՝ ստատիստիկական ստատիստիկայի կիրառելը կարող է նաև հաճելի լինել է վեկին այն կոպի ձեզ դասնալ լավ քաղաքագի:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Ասկավորյունը և քննարանը տնտեսագիտության առարկայի անկախելի բարձրորակներն են: Բարիքների սակավ են բանի որ պրանք ունենալու գանկությունը գերազանցում է դրանց անկալ բանակը: Բանի որ սակավորյունը խոսեցարու է սեզ ամեն ին ից ունենալ սոկյան սրբան սնելը կգանկանայինք սնել պետք է քնորեն սեզ հասար մասշեկի քննարանից: Ասկավ տնտեսական սպասարթուն սրարտեակոյ քննարանը սրահանչուն է տնտեսական սրչուն:

Բանի որ ուարդիկ գանկանուս են ավելի շատ ունենալ սակավ բարիքներից բան դա սգաա սաուշեկի է նորսավորսան սեխանիգուն անհրաժեշտ է Արբակությունը առաջագեղ է սակավ բարիքների նորսավորսան անհրաժեշտությունից: Եորսավորսան սեխանիգոփ փոփոխությունը կվերափոխի սրգանկությունը ձեր, բայց չի վերազնի սրգանկությունը:

Ասկավորյունը և սպրատությունը նույն բանը են: Արբատության բազակությունը նշանակալ է որ եխանկան կարիքների սրչակի սակտորանը բախարարված է: Ասկավության բազակությունը կեչակի որ սեր բոյր գանկարյունները բավարարված են: Երեմ սնել կարող ենք վերագնել սպրատությունը բայց սակավությունը սլչու սեզ ենա կլինի:

4. Տնտեսագիտությունը ստեղյան սերոյ է ստատիստիկայ է: Տնտեսական ստատիստիկայը սեչաուս է նեանկայը:

ա) Տնտեսական բարիքների սեջ սանվաար նախատալ սպրտյան սանի: Արեմ սնել պետք է ինչ որ բան գոնարկի սրգեափ սնել ավելի շատ ունենալ սակավ բարիքներից:

բ) Ընեանեկը նագատակասողված սրչուն են:

կայացնում՝ միշտ հետապնդում են ընտրել այն տարբերակը, որն ավելի է համապատասխանում իրենց անձնական նպատակներին:

գ) Խթաններ: Մարդիկ ավելի շուտ ընտրում են այն տարբերակը, որից սպասվող օգուտը մեծ է: Հակառակ դրան, բարձր ծախսը ընտրանքը կը դարձնի պակաս գրավիչ, նվազեցնելով դրա ընտրության հավանականությունը:

դ) Սահմանային ծախսերը և սահմանային օգուտները (օգտավետությունը) սկզբունքային են տնտեսող վարքագծի համար: Տնտեսական նպատակահարմարությունը կենտրոնանում է սահմանային փոփոխությունների ազդեցության վրա:

ե) Քանի որ ինֆորմացիան նույնպես սակավ է, ապա որոշում կայացնելիս անորոշությունը միշտ առկա է:

է) Ի լրումն իրենց սկզբնական ազդեցության, տնտեսական իրադարձությունները հաճախ վերափոխում են անձնական դրդապատճառները՝ կապված ժամանակի ընթացքում ի հայտ եկող երկրորդական էֆեկտների հետ:

զ) Բարիքի կամ ծառայության արժեքը սուբյեկտիվ է և տարբեր է տարբեր անհատների համար:

թ) Տնտեսագիտության տեսության փորձարկումը իրական աշխարհի իրադարձությունները կանխատեսելու և բացատրելու նրա ունակությունն է:

5. Տնտեսագիտությունը պոզիտիվ է: Այն փորձում է բացատրել տնտեսական գործողությունների և ընտրանքային քաղաքականության փաստացի հետևանքները: Պոզիտիվ տնտեսագիտությունը չի սահմանում քաղաքականության գերադասելիությունը մյուսի նկատմամբ: Նորմատիվ տնտեսագիտությունը գնահատում է, կիրառում է արժեքային դատողություններ, այն առաջարկություններ է անում «ինչ պետք է լինի» հարցի շուրջ:

6. Տնտեսագիտության տեսության փորձարկումը հեշտ խնդիր չէ: Երբ մի քանի տնտեսական փոփոխականներ միաժամանակ փոփոխվում են, հաճախ դժվար է որոշել յուրաքանչյուրի հարաբերական կարևորությունը: Տնտեսական պատճառահետևանքային ուղղությունը հաճախ դժվար է պարզել: Տնտեսագետները տնտեսագիտական տեսությունը ներկայացնում են որպես ուղեցույց և օգտագործելով վիճակագրական տեխնիկան որպես միջոց՝ բարելավում են տնտեսության մասին մեր գիտելիքները:

7. Միկրոտնտեսագիտությունը ավելի շատ կենտրոնանում է սահմանված միավորների վրա, ինչպիսին են անհատ սպառողները կամ ֆիրմաները: Մակրոտնտեսագիտությունն ուսումնասի-

րում է մեծ, ամբողջական միավորներ, ինչպիսին են աշխատանքի, ապրանքի կամ ծառայությունների շուկաները: Երբ անցում ենք կատարում միկրոից դեպի մակրոմիավորներ, պետք է զգուշանալ սխալ համադրությունից: Ե՛վ միկրո, և՛ մակրոտնտեսագիտությունն օգտագործում են նույն կանխադրույթները և մոտեցումները: Դրանց տարբերությունն ամբողջացման մակարդակի մեջ է:

8. Տնտեսագիտության ծագումը, որպես տվյալների վերլուծության համակարգված մեթոդ, կապված է 1776 թ. Ադամ Սմիթի «Ժողովուրդների հարստության մասին» գրքի հրատարակման հետ: Սմիթը փաստում էր, որ արտադրությունը և հարըստությունը կաճեն, եթե անհատներն ազատ լինեն բարիքներ և ծառայություններ արտադրելու, աշխատելու և փոխանակման հարցում: Նա հավատացած էր, որ անհատները՝ հետապնդելով իրենց սեփական շահերը, կուղղորդվեն «անտեսանելի ձեռքով», շուկայական խթանների ազդեցությամբ կձգտեն աշխատացնել իրենց արտադրողական տաղանդները՝ «հասարակության համար ամենաշահավետ» ձևով: Սմիթը հավատում էր, որ շուկայական տնտեսությունը կբերի անհատների սեփական և պետական շահերի ներդաշնակության:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Հետևյալ փոփոխություններն ինչպե՞ս կազդեն նկարագրված գործողությունը ձեռնարկելու անհատի որոշման վրա.

ա) Ջերմաստիճանի իջեցումը 80 աստիճանից մինչև 50՝ լողափ գնալու,

բ) ներածական տնտեսագիտության դասընթացի ժամերի փոփոխությունը 11:00-ից 07:30-ը՝ դասընթացին հաճախելու,

գ) տեքստի վերաբերյալ քննության հարցերի քվի նվազեցումը՝ ուսանողների՝ տեքստը կարդալու,

ե) տավարի մսի գնի բարձրացումն՝ այն գնելու,

զ) բնակվարձի բարձրացումը՝ նոր բնակարան կառուցելու:

2. «Կառավարությունը պետք է ապահովի հետևյալ բարիքները՝ առողջապահությունը, կրթությունը, ճանապարհաշինությունը, որպեսզի դրանք անվճար լինեն»: Ըն՞շտ է այս սահմանումը: Բացատրե՛ք:

3. Տարածայնությունը՝ «Բարեգործ» և «Ոչինչ չանող» սենատորների միջև, պոզիտիվ է, թե՞ նորմատիվ:

Մեծատոր «Բարեգործ». «Ես խոստանում եմ բարձրացնել նվազագույն աշխատավարձը, քանի

որ այն կօզնի աշխատողներին»:

Մենատոր «Ոչինչ չանող». «Ես դեմ եմ նվազագույն աշխատավարձի բարձրացմանը, քանի որ այն պատճառ կդառնա երիտասարդների և անընդունակների գործազրկության բարձրացմանը»:

4. Միացյալ Նահանգների որոշ խմբեր խնդրել են ազատել բարձր եկամտահարկից ծնողներին յուրաքանչյուր խնամվող երեխայի համար: Ինչո՞ւ այն կազդի ծնելիության մակարդակի վրա, ըստ տնտեսագիտական հիմնադրույթների:

5. «Տնտեսագիտական մտածելակերպը շեշտում է, որ լավ մտադրությունները տանում են դեպի ճիշտ քաղաքականություն»: Այս սահմանումը ճի՞շտ է: Բացատրեք:

6. Տնտեսագիտական տեսության կանխադրույթների համաձայն, անձնական շահը գործունեության գորել խթան է. Կիրառվո՞ւմ է սա արդյոք, երբ մարդիկ եսասեր են ու ազատ Նույն բան է արդյոք եսասիրությունը և անձնական շահը

7 Կոնգրեսը և կառավարությունը հաճախ մշակում են սպառողների անվտանգությունն սպառողներին օրենքներ Միացյալ Նահանգներում նոր մեքենաներ վաճառողներից պահանջվում է անվտանգության որոշակի նորմերի ապահովում Այս

կանոնները, իրոք ապահովում են գնորդների լրացուցիչ անվտանգությունը, չնայած դա նաև ավելացնում է նոր մեքենայի ծախսը և գինը: Կարո՞ղ եք նշել այդ օրենքների երկրորդական հետևանքը:

8. «Անհատները, ովքեր տնտեսում են, կորցնում են կյանքի կարևոր նպատակը: Փողն այնքան կարևոր չէ, որ ղեկավարի մեր կյանքը»: Գնահատեք այս արտահայտությունը:

9. «Պոզիտիվ տնտեսագիտությունը չի կարող թելադրել մեզ, թե որ գյուղատնտեսական քաղաքականությունն է ավելի լավ, այդպիսով, այն անօգուտ է քաղաքականություն վարողների համար»: Գնահատեք այս արտահայտությունը:

10 «Ես հետազոտեցի մեր բասկետբոլի թիմի անցած տարվա հաղթանակների վիճակագրական տվյալները և գտա, որ երբ երրորդ թիմն ավելի շատ էր խաղում, հաղթանակներն ավելի շատ էին: Եթե մարզիչն ավելի շատ պարապեր երրորդ թիմի հետ, մենք ավելի շատ հաղթանակներ կունենայինք» Գնահատեք այս արտահայտությունը:

* Ըստղ սեխիով նշված հարցերի սրատասխանը տրված է հավելված B ում

ՀԱՎԵԼՎԱԾ**ԳԾԱԳՐԵՐ**

Տնտեսական հարաբերությունները պատկերելու համար տնտեսագետները հաճախ օգտագործում են գծագրեր: Գծագրերը նման են նկարների: Դրանք բովանդակում են օգտակար տեղեկություններ փոքր մակերեսի վրա: Նկարը (կամ գծագիրը) կարող է արժենալ 1000 խոսք, բայց միայն նրա համար, ով հասկանում է այն:

Հավելվածը ցուցադրում է պարզ գծագրերի օգտագործումը որպես հաղորդակցվելու միջոց: Ուսանողներից շատերը, մասնավորապես նրանք, ովքեր ունեն մաթեմատիկական գիտելիքներ, արդեն ծանոթ են այս նյութին և կարող են այն բաց թողնել: Այս հավելվածը նրանց համար է, ովքեր կարիք են գզում համոզվելու, որ իրենք կարող են հասկանալ գծագրի տնտեսական նկարագրությունները:

ՊԱՐԶ ԱՂՅՈՒՍԱԿԻ ԳԾԱԳՐՈՒՄ

Պարզ աղյուսակն օգնում է մեզ պատկերացնել մրցակցային հարաբերությունները և ավելի լավ հասկանալ դրանք: Մասնավորապես օգտակար է նկարագրել, թե ինչպես է տնտեսագիտական ցուցանիշը փոխվում ըստ երկրների, ժամանակի, կամ այլընտրանքային տնտեսական պայմանների:

Նկար 1A-1-ը պարզ աղյուսակ է, որը բովանդակում է տնտեսական տվյալներ: Մաս A-ն ներկայացնում է տվյալներ մեկ անձին ընկնող եկամտի վերաբերյալ 1994թ.-ին՝ ըստ առանձին երկրների: Մաս B-ն օգտագործելով այդ նույն տվյալները, ներկայացնում է դրանք դիագրամայի ձևով: Գծագրի հորիզոնական սանդղակը ցույց է տալիս մեկ անձի ընդհանուր եկամուտը 1994թ.-ին: Յուրաքանչյուր սյունակ նշում է եկամտի մակարդակն ըստ երկրների: Սյունակի երկարությունը համապատասխանում է մեկ մարդուն ընկնող եկամտի մեծությանն ըստ երկրների: Այսպիսով, սյունակի երկարությունը պատկերավոր նկարագրում է, թե ինչպես է մեկ շնչի եկամուտը փոփոխվում ըստ երկրների: Օրինակ, չափազանց կարճ սյունակը Տանզանիայի համար ցույց է տալիս, որ այնտեղ մեկ անձի հաշվով եկամուտն անհամեմատ ցածր է ԱՄՆ-ի, Կանադայի, Շվեյցարիայի և մի շարք այլ երկրների նույնատիպ ցուցանիշից:

ԳԾԱՅԻՆ ԳՐԱՖԻԿ

Տնտեսագետները հաճախ ցանկանում են նկարագրել տնտեսական փոփոխականների շարժը ժամանակի ընթացքում: Գծային գրաֆիկի դեպքում հորիզոնական առանցքը ցույց է տալիս ժամանակը, իսկ ուղղահայաց առանցքը՝ տնտեսական փոփոխականները:

Նկար 1A-2-ը ցույց է տալիս պարզ գծային գրաֆիկ՝ սպառողական գների փոփոխության վերաբերյալ (ինֆլյացիայի մակարդակը) Միացյալ Նահանգներում 1960-1995թթ.-ի ընթացքում:

Նկարի աղյուսակը ներկայացնում է տվյալներ յուրաքանչյուր տարվա սպառողական գների վերաբերյալ՝ 1960 թ.-ից սկսած: Հորիզոնական առանցքը ցույց է տալիս ժամանակային հատվածները (տարեկան): Ինֆլյացիայի մակարդակը ցուցադրված է ուղղահայաց սյունակում յուրաքանչյուր տարվա համար: Ուղղահայաց սյունակի բարձրությունը նշում է տվյալ տարում ինֆլյացիայի տեմպը: Օրինակ, 1975թ. ինֆլյացիայի տեմպը 6.9% էր: 1976թ.-ին ինֆլյացիայի տեմպն ընկավ 4.9 %-ով: Հետևաբար, 1976թ.-ի ինֆլյացիայի տեմպի

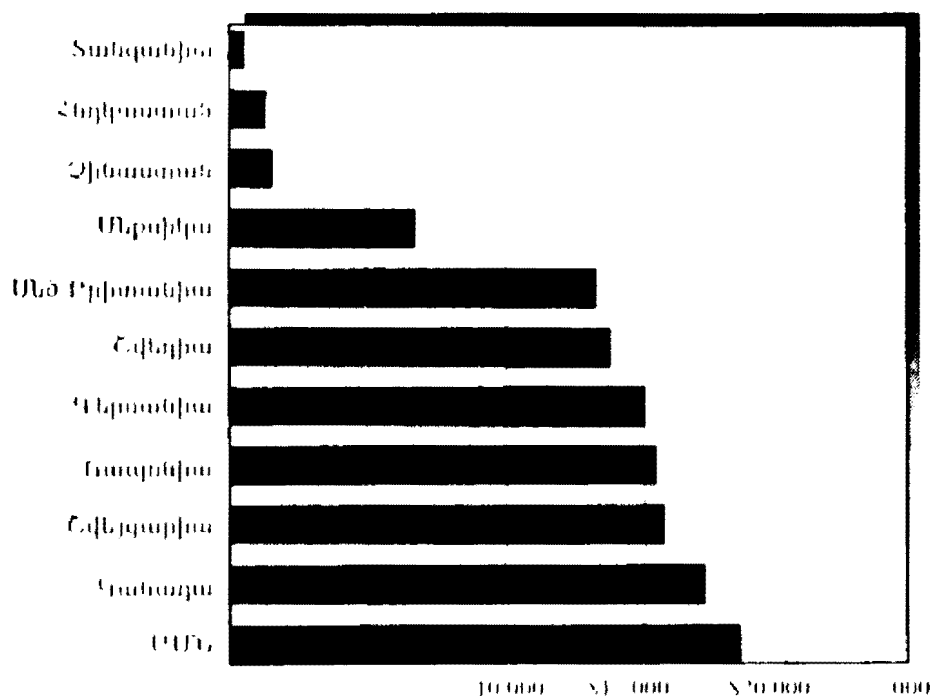
Աղբյուրը Robert Summers,
Alan Heston. The Penn
World Tables.

Նկար 1A-1

**ՄԵԿ ԱՆՁԻՆ ԸՆԿՆՈՂ ԵԿԱՄՏԻ ՄԻՋԱՉԳԱՅԻՆ
ՀԱՄԵՄԱՏԱԿԱՆԸ**

Երկիր	Մեկ անձին ընկնող ընդհանուր եկամուտը 1994թ. (1985թ. դոլարով)
ԱՄՆ	\$18,850
Կանադա	17,510
Շվեյցարիա	15,980
Ճապոնիա	15,105
Գերմանիա	15,005
Շվեդիա	13,930
Մեծ Բրիտանիա	13,430
Մեքսիկա	6,260
Չինաստան	1,860
Հնդկաստան	1,335
Տանզանիա	470

(a)



Մեկ անձին ընկնող ընդհանուր եկամուտը

(b)

(a) Աղյուսակի
ինֆլյացիայի մակարդակի
վերաբերյալ տվյալները (b)
մասում ներկայացված են
գրաֆիկի ձևով:

Աղբյուրը՝ Economic Report
of the President, 1996, Table
B-62.

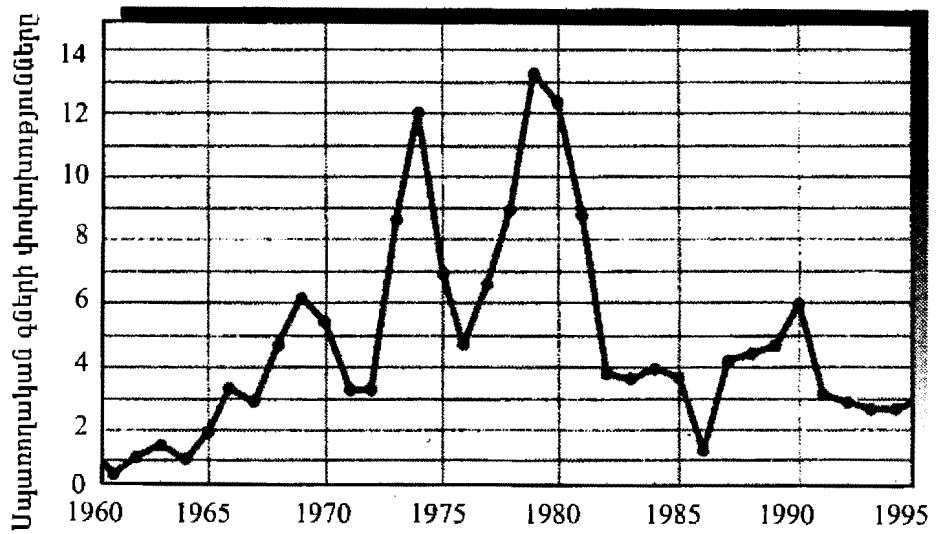
Նկար 1A-2

ԱՄՆ-ՈՒՄ ԳՆԵՐԻ ՄԱԿԱՐԴԱԿԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ 1960-95 ԹԹ.

(%-ով)

Տարի	Սպառողական գների փոփոխությունները	Տարի	Սպառողական գների փոփոխությունները
1960	1.4	1978	9.0
1961	0.7	1979	13.3
1962	1.3	1980	12.5
1963	1.6	1981	8.9
1964	1.0	1982	3.8
1965	1.9	1983	3.8
1966	3.5	1984	3.9
1967	3.0	1985	3.8
1968	4.7	1986	1.1
1969	6.2	1987	4.4
1970	5.6	1988	4.4
1971	3.3	1989	4.6
1972	3.4	1990	6.1
1973	8.7	1991	3.1
1974	12.3	1992	2.9
1975	6.9	1993	2.7
1976	4.9	1994	2.7
1977	6.7	1995	3.0

(a)



(b)

ուղղահայաց սյունակն ավելի ցածր է, քան 1975 թ.-ին: Գծային գրաֆիկն ուղղակի 1960-1995թթ.-ի յուրաքանչյուր տարվա կետերը միացնող գիծ է:

Գծային գրաֆիկն օգնում է ակնառու կերպով պատկերացնելու, թե ինչպես է փոխվել ինֆլյացիայի տեմպն այդ ընթացքում: Գրաֆիկը ցուցադրում է, որ ինֆլյացիայի տեմպը կտրուկ աճում է 1967-1969թթ.-ին, 1973-1974թթ.-ին, և նորից 1977-1979թթ.-ին: Այն հիմնականում ավելի բարձր էր 1970-ականների ընթացքում, քան 1960-ականների սկզբներին կամ 1980-ականների կեսերին: Չնայած որ գծային գրաֆիկն աղյուսակից դուրս լրացուցիչ տվյալ չի տալիս, բայց այնուամենայնիվ, հեշտացնում է տվյալների տեսողական ըմբռնումը: Այսպիսով, տնտեսագետները տվյալների ներկայացման համար ավելի հաճախ օգտագործում են գծագրեր, քան թե աղյուսակներ:

ՈՒՂԻՂ ԵՎ ՀԱԿԱԴԱՐՉ ՀԱՐԱՐԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Տնտեսագիտական տրամաբանությունը հաճախ դիտարկում է ուղիղ կախվածությամբ երկու փոփոխականներ՝ էներգիան, հետազոտությունը նշում է, որ այլ հավասար պայսաններում, իերսերներն առաջարկում են ավելի շատ ցորեն, երբ ցորենի գինը բարձրանում է: Նկար 1A-3-ը ներկայացնում է ցորենի գին և իերսերների առաջարկի մեծության հարաբերակցությունը, աղյուսակի (մաս A) և հասարակ երկրաչափական գծագրի տեսքով (մաս B)՝ էներգիան x (հորիզոնական) առանցքն առաջարկված ցորենի քանակն է, իսկ y (ուղղահայաց) առանցքը՝ ցորենի գինը: Կետերով նշված են x-ի (առաջարկված քանակի) արժեքը y-ի (ցորենի գին) այլընտրանքային գներով՝ Կետերը միացնող կոր գիծը ցույց է տալիս ցորենի գին և իերսերների կողմից առաջարկված քանակի հարաբերությունը: Ցորենի գին և առաջարկի մեծության միջև կապն ուղիղ համեմատական է: Երբ x փոփոխականը սեծանում է՝ սեծանում է նաև x փոփոխականը: Եթե երկու փոփոխականների կապն ուղիղ համեմատական է, ապա կորը թեքված է դեպի վերև ու աջ (ինչպես SS-ը մաս B-ում):

Հաճախ x և y փոփոխականները հակադարձ կախվածություն ունեն: Երբ y-ը փոքրանում է՝ x-ը սեծանում է: Հակադարձ կախվածություն գուցալրող կորը թեքված է դեպի ներքև ու

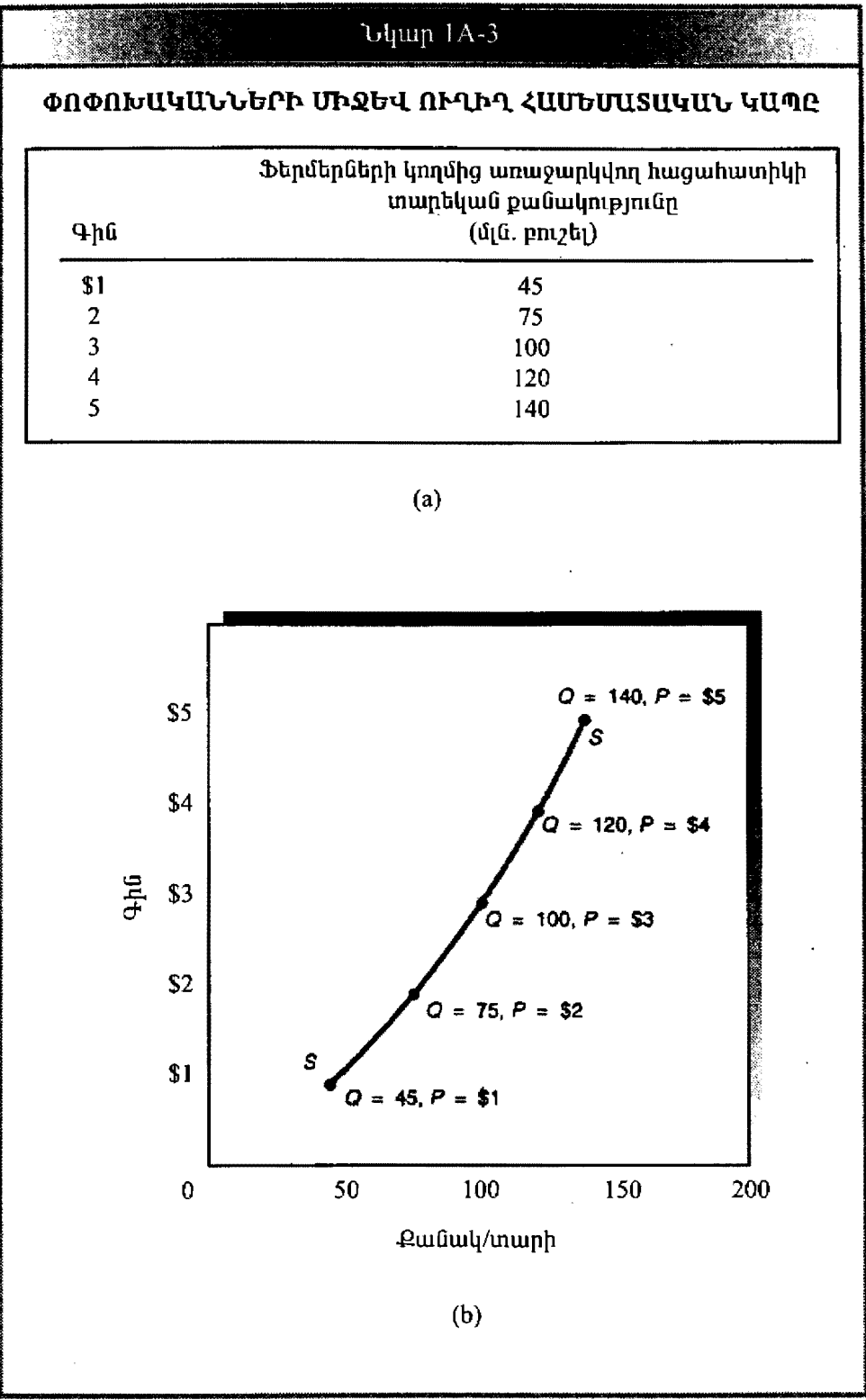
Նկար 1A-4-ում դա է պատկերված: Ինչպես ցույց են տալիս աղյուսակի տվյալները, ցորենի գին սահմանափակ արտադրության գնումների թիվը նվազում է: Չավելելով ցորենի գինը՝ արտադրի մաստնեղանուր հասանձայնությամբ, տնտեսագետները միշտ տեղադրում են գինը՝ առանցքում և գեղած ցորենի քանակը x՝ առանցքի վրա: Եթե երկու փոփոխականների միջև հարաբերությունները կարող են պատկերվել՝ առանց քառաձիգով: Եթե ցորենի գինը լինի մեկ բուշելը՝ \$5, ապա արտադրողը կշահի միայն 60 միլիոն բուշել: Երբ գինը նվազում է մինչև \$4, ապա տարեկան սպասվող բարձրանում է մինչև 75 միլիոն բուշել: Ցածր գների դեպքում սպասվողների կողմից գեղած քանակությունը կսեծանա ավելի և ավելի սեծ հարաբերությամբ: Ինչպես՝ B և E ցույց տալիս, գեղած ցորենի քանակի և գնի միջև հակադարձ կապն արտահայտված է ներքև ու աջ թեքված կորով:

ԲԱՐԿ ՀԱՐԱՐԵՐՈՒԹՅՈՒՆ

Հաճախ սկզբնական հարաբերությունը՝ x և y փոփոխականների միջև փոփոխվում է:

Նկար 1A-5-ում պատկերված են համեմատաբար բարդ հարաբերություններ: Մաս A-ն ցուցադրում է բնորոշ հարաբերությունը՝ ապրելիս աշխատավարձը

Ինչպես ցույց է տալիս (a) աղյուսակը, ֆերմերները բարձր գնով ցանկանում են առաջարկել ավելի շատ հացահատիկ: Հետևաբար, ուղիղ հարաբերակցություն գոյություն ունի հացահատիկի գնի և առաջարկի մեծության միջև: Երբ x և y փոփոխականներն ուղիղ համեմատական են, ապա դրանց միջև հարաբերակցությունը ցույց տվող կորը կլինի թեքված դեպի վերև աջ, ինչպես SS -ը:



ձերի և տարիքի միջև: Երբ երիտասարդը փորձ է ձեռք բերում և զարգացնում ունակությունները, աշխատավարձն սովորաբար աճում է: Այսպիսով, սկզբնական տարիքը և տարեկան աշխատավարձն ուղիղ համեմատական են: Տարեկան աշխատավարձը բարձրանում է տարիքի հետ:

Սակայն, որոշ տարիքից հետո (մոտավորապես 55 տարեկանում), տարեկան աշխատավարձերը հիմնականում սկսում են նվազել, երբ աշխատողները պաշտոնաթող են լինում: Արդյունքում, տարիքի և աշխատավարձի միջև

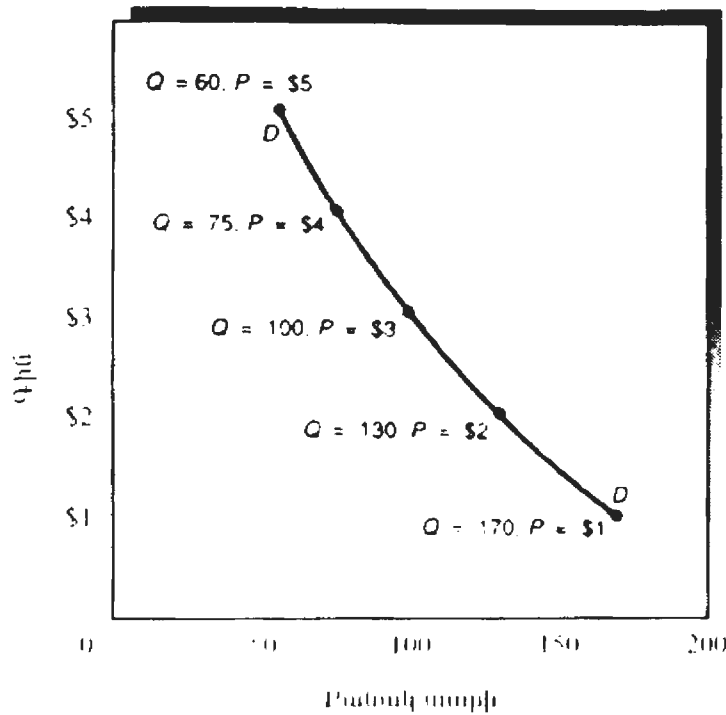
Նկար 1A-4

ՓՈՓՈԽԱԿԱՆՆԵՐԻ ՄԻՋԵՎ ՀԱԿԱԴԱՐՉ ՀԱՄԵՄԱՏԱԿԱՆ ԿԱՊԸ

Սպառողների կողմից պահանջվող
հացահատիկի տարեկան քանակությունը
(մլն. բուլեյ)

Գին	
\$1	170
2	130
3	100
4	75
5	60

(a)



(b)

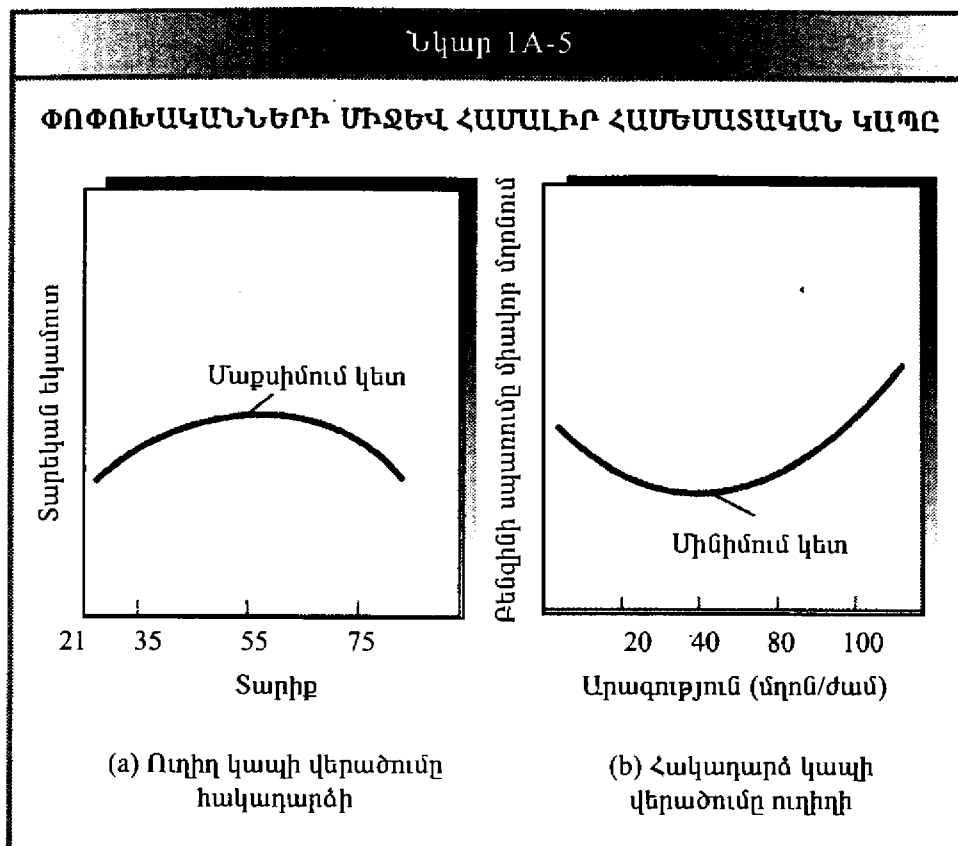
Ինչպես ցույց է տալիս աղյուսակ a-ն, սպառողները կպահանջեն (կգնեն) ավելի շատ հացահատիկ, երբ գինը նվազի: Հետևաբար հակադարձ կապ գոյություն ունի հացահատիկի գնի և պահանջարկի մեծության միջև: Երբ x և y փոփոխականները հակադարձ համեմատական են, ապա նրանց միջև հարաբերակցություն ցույց տվող կորը բերված կլինի դեպի ներքև աջ, ինչպես DD-ն:

սկզբնական ուղիղ կախվածությունը փոխվում է հակադարձի՝ Տարեկան եկամուտը հասնում է տասնվեցերորդի (5% տարեկանում) և ապա սկսում է իջնել ստորիցի ներս:

Սառ Բ-ն սրտնեղված է հակառակ դեպքը՝ երբ հակադարձ կախվածությունը փոխվում է ուղիղ կախվածության՝ Պատկերագրված կապը փարսան սրտազորյուն և բենեֆիտ սպառումն սիջև սեկ սրտնի հասար: Երբ սրտազորյունը

Նախ, տարիքի ավելացումը տանում է բարձր եկամտի ստացմանը, բայց հետո եկամուտները նվազում են, երբ աշխատողն անցնում է կենսաթոշակի (a): Հետևաբար, տարիքը և տարեկան եկամուտն ուղիղ համեմատական են՝ մինչև 55 տարեկանը և հակադարձ համեմատական՝ 55-ից բարձր տարիքի դեպքում:

Մաս b-ն ցույց է տալիս, մեքենա վարելու արագության և վառելիքի ծախսի հարաբերակցությունը: Նախ, մեկ մղոնի հաշվով, վառելիքի ծախսը նվազում է, երբ արագությունը մեծանում է (հակադարձ հարաբերակցություն), սակայն 40 մղոն/ժամ արագությունից հետո, այն սկսում է ևս բարձրանալ (ուղիղ հարաբերակցություն):

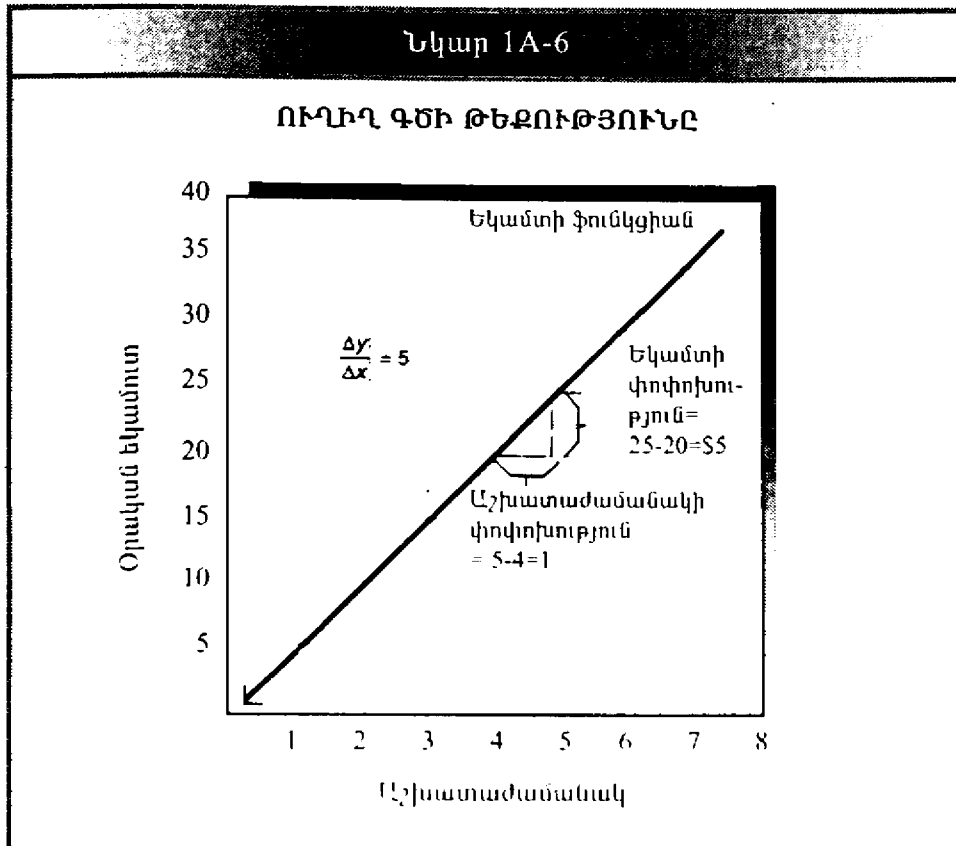


բարձրանում է 5-10 մղոն/ժ-ից և այդպիսով մինչև 40 մղոն/ժ, բենզինի սպառումը նվազում է: Այս դեպքում առկա է հակադարձ համեմատական կախում վարման արագության (x) և բենզինի սպառման միջև: Սակայն երբ արագությունը գերազանցում է 40մ/ժ-ը, օդի դիմադրությունը բարձրանում է, և ավելի շատ բենզին է ծախսվում լրացուցիչ արագություն ապահովելու համար: Շատ բարձր արագության դեպքում, բենզինի սպառումը մեկ մղոնի համար աճում է արագությանը զուգընթաց: Բենզինի սպառումը հասնում է նվազագույնի 40մ/ժ-ում, որից հետո կախվածությունը x և y փոփոխականների միջև դառնում է ուղիղ համեմատական:

ՈՒՂԻՂ ԳԾԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆ

Տնտեսագիտությունում մեզ հաճախ հետաքրքրում է, թե որքան է y-ը փոփոխվում x փոփոխականի փոփոխության դեպքում: Գծի կամ կորագծի թեքությունը տալիս է այս տեղեկությունը: Մաթեմատիկորեն գծի կամ կորի թեքությունը հավասար է y/x-ի փոփոխության մեծությանը:

Նկար 1A-6-ը ցույց է տալիս ուղիղ գծի թեքության հաշվարկը: Պատկերը ցուցադրում է, թե ինչպես է աշխատողի օրական աշխատավարձը (y փոփոխականը) փոփոխվում աշխատած ժամերի համեմատ (x փոփոխականը): Աշխատողի աշխատավարձի դրույքը \$5 է ժամում, այսպիսով 1 ժամ աշխատելու դեպքում, վաստակը հավասար է \$5: 2 ժամ աշխատելու դեպքում աշխատավարձը հասնում է \$10 և այլն: Մեկ ժամի փոփոխությունը աշխատած ժամերում բերում է \$5 աշխատավարձի փոփոխության: Այսպիսով, գծի փոփոխությունը ((y/x) հավասար է 5-ի ((-սիմվոլը նշանակում է «փոփոխություն»): Ուղիղ գծի դեպքում, y-ի փոփոխությունը, x-ի միավորի փոփոխության



Գծի թեքությունը հավասար է y -ի փոփոխության հարաբերությանը x -ի փոփոխությանը: Գրաֆիկում պատկերված գիծը ցույց է տալիս, որ միավոր ժամանակում օրական եկամտն աճել է 5 դոլարով: Այսպիսով, եկամտի ֆունկցիայի թեքությունը հավասար է 5-ի: Ուղիղ գծի թեքությունը հաստատուն է յուրաքանչյուր կետում:

հասննատ, գծի բոլոր կետերու հավասար է Հետևաբար, փոփոխություն ուղիղ գծի կորությունը հաստատուն է դարձնում գծի վրա գտնվող բոլոր կետերի համար Նկար 1A-6-ը գույց է տալիս x և y փոփոխականների ուղիղ հարաբերությունը Հակադարձի դեպքում x -ի նվազումը ստանում է x -ի մեծացմանը Հետևաբար, երբ x -ը և y -ը հակադարձ հասնատական են, գծի թեքությունը բացասական է

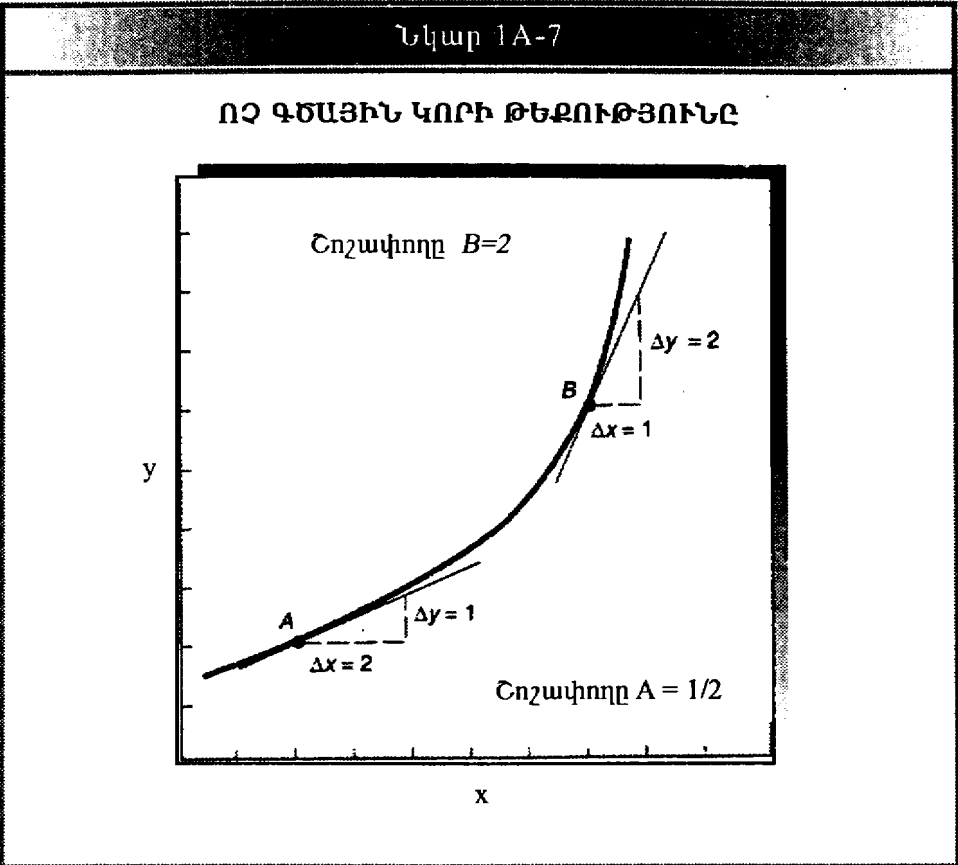
ԿՈՐԱԳԾԻ ՓՈՓՈՒՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ի տարբերություն ուղիղ գծի կորագծի թեքությունը տարբեր է կորագծի յուրաքանչյուր կետում Կորագծի թեքությունը որևէ կետում հավասար է այդ կետում կորի և գծի կազմում անկյան տանգենտին

Նկար 1A 7-ը գույց է տալիս թե ինչպես է դրոշմում կորագծի թեքությունը սովոր կետում Ընտանիքը պատկերագրենք կորագծի թեքությունը A կետում Շոշափող գիծը կորագծի A կետում գույց է տալիս, որ y -ի փոփոխումը է սեկ միավորով երբ x -ը փոփոխվում է միավորով Այսպիսով, փոփոխությունը ($\Delta y / \Delta x$) կորագծի A կետում հավասար է կես միավորի

Հիմա պատկերագրենք կորագծի թեքությունը B կետում Շոշափող գիծը կորագծի B կետում գույց է տալիս, որ y փոփոխականը փոփոխվում է երկու միավոր x յուրաքանչյուր սեկ միավորի փոփոխության դեպքում Հետևաբար, B -ում փոփոխությունը ($\Delta y / \Delta x$) հավասար է $2/3$ ի B -կետում x -ի փոփոխությունն առաջագնում է x յե ավելի մեծ փոփոխություն, քան A կետում B կետում կորագծի մեծ թեքությունը գույց է տալիս որ x -ի սեկ միավորի փոփոխման դեպքում y և ավելի քան կփոխվի քան A կետում

Կորի բերվածությունը ցանկացած կետում հավասար է ուղիղ գծի տանգենսին՝ կորի ցանկացած կետում: Ինչպես ցույց են տալիս A և B կետերում տարված շոշափողները, կորի բերությունը կորի վրա տարբեր կլինի տարբեր կետերում:



ԳԾԱԳՐԵՐԸ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՄՏԱԾԵԼԱԿԵՐՊԻ ՓՈԽԱՐԻՆԻՉՆԵՐ ՉԵՆ

Այս տեքստում օգտագործում են միայն պարզ գծագրեր: Գծագրերը շատ ավելի բարդ են թվում, քան իրականում կան: Փաստորեն, դրանք ավելին չեն, քան տվյալների արագ և համառոտ հաղորդման պարզ միջոց: Հնարավոր չէ գծագրով հաղորդել որևէ բան, որը բառացի չի հաղորդվում:

Ամենակարևորը, գծագրերը չեն փոխարինում տնտեսական մտածելակերպին: Չնայած գծագիրը կարող է ցույց տալ երկու փոփոխականների կախվածությունը, սակայն այն ոչինչ չի կարող ասել այդ փոփոխականների միջև պատճառահետևանքային կապերի մասին: Այն որոշելու համար պետք է հիմնվել տնտեսագիտության տեսության վրա: Այսպիսով, տնտեսական վերլուծության ուժը տնտեսական մտածելակերպն է, և ոչ թե գրաֆիկները:

ԳԼՈՒԽ ԵՐԿՐՈՐԴ

ՏՆՏԵՍԱԳԵՏԻ

ՈՐՈՇ

ՄԵԹՈԴՆԵՐ



Վաճառվող ապրանքների
պատրաստման վրա մարդիկ
ավելի շատ ջանք են ծախսում,
քան դրանք գնելու

Ռոբերտ Մանդել¹

¹ Robert A. Mundell, *Man and Economic: The Science of Choice* (New York: McGraw-Hill, 1958), p. 19

1. Ի՞նչ է այլընտրանքային արժեքը: Ինչո՞ւ են տնտեսագետներն այդքան մեծ ուշադրություն դարձնում դրան:
2. Ինչո՞ւ են մարդիկ փոխանակում:
3. Ինչպե՞ս է մասնավոր սեփականությունն ազդում ռեսուրսների օգտագործման վրա:
4. Ի՞նչ է ցույց տալիս արտադրական հնարավորությունների սահմանը:
5. Ինչպե՞ս է փոխանակությունն ստեղծում արժեք և խթանում տնտեսական առաջընթացը:
6. Ի՞նչ էրեք հիմնական տնտեսական որոշումներ են ծառայում յուրաքանչյուր երկրի առջև.
7. Որո՞նք են տնտեսության կազմակերպման երկու հիմնական մեթոդները: Ինչո՞վ են նրանք տարբերվում:



ախորդ գլխում դուք ծանոթացաք տնտեսական մոտեցումներին: Այս գլխում կներկայացվեն որոշ դրույթներ, որոնք կօգնեն տնտեսական մտածելակերպի զարգացմանը:

ԻՆՉԻՑ Է ՊԵՏՔ ՀՐԱԺՈՐՈՒՄԷՆ

Տնտեսագիտության մեջ սակավությունը հիմնական ելակետերից մեկն է. մենք երբեք չենք կարող ունենալ այնքան, որքան կցանկանայինք: Մեզանից շատերը կցանկանային ավելի շատ ժամանակ հատկացնել հանգստին, զվարճանքին, հորին, ավելի շատ զբաղվել ինքնակրթությամբ և անձնական հմտությունների զարգացմամբ: Կուզենայինք նաև լինել ավելի հարուստ՝ ունենալ շատ խնայողություններ և եկամուտ: Մակայն այս բոլորի մատչելիությունը սահմանափակ է: Որևէ մի ոլորտում հաջողության հասնելու մեր ջանքերը խիստ սահմանափակում են մեր հնարավորությունները մյուս ոլորտներում: Օրինակ, հանգստին չափազանց շատ ժամանակ տրամադրելով՝ զոհաբերվում է բարեկեցությունը, որը քրտնաջան աշխատանքի արդյունք է: Նմանապես, հաճելի գնումների վրա որոշակի գումարներ ծախսելով, մենք պակասեցնում ենք մեր խնայողությունները: Ընդհանրապես, ընտրելով մի հնարավորությունը, մենք այս կամ այն չափով հրաժարվում ենք մյուսներից:

ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԱՅԻՆ ԾԱԽՍ

Տնտեսագիտության հիմնադրույթներից մեկն այն է, որ ընտրելով հնարավոր այլընտրանքներից մեկը, անհատը կորցնում է ինչ-որ այլ բան անելու հնարավորությունը: Այս գիրքը կարդալու փոխարեն դուք կարող էիք թեմիս խաղալ, դասախոսություն լսել կամ խնջույքի գնալ: Որոշելով գիրք կարդալ՝ դուք հրաժարվում եք այլընտրանքային այլ հնարավորություններից: Ինչպես նշված է 1-ին գլխում, ամենաարժեքավոր բանը, որը զոհաբերվում է հօգուտ կատարված ընտրության՝ այդ ընտրության այլընտրանքային կամ շահարկելի ծախսն է²:

Ծախսը սուբյեկտիվ հասկացություն է (օգուտը՝ նույնպես. ընդհանուր առմամբ, ծախսը զոհաբերված օգուտն է): Որոշում ընդունելիս ծախսը միշտ հաշվի է առնվում. վերջինիս հիմքում ընկած է անհատի սպասումներից և կորցրած այլընտրանքներից ակնկալվող արժեքների հաշվեկշիռը: Ծախսը որոշվում է միայն որոշում ընդունողի կողմից, քանի որ միայն նա կարող է գնահատել կորցրածի արժեքը³: Անձինք, ներառյալ խորհրդատուներն ու պաշտոնյաները, փորձելով ընտրություն կատարել այլ անձանց (կամ անհատների խմբի) համար, բախվում են տեղեկատվական լուրջ հիմնախնդիրների: Այդ հիմնախնդիրների հիմնական պատճառը անհատների տարաբնույթ նախասիրություններն են, բացի դրանից, այդ նախասիրությունները ժամանակից և պայմաններից կախված փոփոխվում են:

Ծախսն ունի դրամական արտահայտություն, որն օգնում է գնահատելու նրա արժեքը: Օրինակ՝ բալետ կամ ֆուտբոլ գնալու ծախսն իբրև բարձր գնահատված այլընտրանքային կորուստ, բաղկացած է 2 բաղադրամասերից՝ (1) ժամանակից, որն անհրաժեշտ է գնալու համար, և (2) վճարումնակությունից: Այ-

2. Տե՛ս նաև David Henderson, "Opportunity cost", *The Fortune Encyclopedia of Economics*, ed. David Henderson (New York: Warner Books, Inc., 1993), pp. 44-45.
3. Ծախսի և ընտրության փոխհարաբերության վերլուծության վերաբերյալ տե՛ս James M. Buchanan, *Cost and Choice* (Chicago: Markham, 1969).

սինքն՝ անհրաժեշտ է փող՝ տոմս գնելու համար: Դրամական բաղադրիչն օբյեկտիվ է և կարող է գնահատվել: Ինչքան երկար ժամանակ է անհատը վճարում դրամական գին՝ կամավոր փոխանակման դեպքում, այնքան այն հավասարվում է այլընտրանքային արժեքին: Երբ ոչ դրամական բաղադրիչները հարաբերականորեն էական չեն, ապա դրամականը մոտավորապես համընկնում է ապրանքի ընդհանուր ծախսերին: Պետք է սակայն ավելացնել, որ գնորդի (կամ վաճառքից հրաժարվող վաճառողի) համար ապրանքը շատ ավելի թանկ արժե, քան նրա շուկայական գինն է: Նմանապես, վաճառողի (կամ գնելուց հրաժարվող գնորդի) համար ապրանքի արժեքն ավելի ցածր է, քան շուկայական գինն է:

ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԱՅԻՆ ԾԱԽՍ ԻՐԱԿԱՆ ԿՅԱՆՔՈՒՄ

Արդյո՞ք կյանքում որոշում ընդունելիս հաշվի է առնվում այլընտրանքային ծախսը: Տնտեսագիտության հիմնական դրույթներից մեկն ասում է, որ ընտրությունը միշտ կատարվում է նվազագույն արժեքի ուղղությամբ: Տնտեսագիտության տեսությունը նշում է նաև, որ այլընտրանքային ծախսի փոփոխությունները մեծապես ազդում են որոշում ընդունելու ընթացքի վրա: Անհատի այս կամ այն ընտրությունը հասկանալու համար պետք է առաջին հերթին ուսումնասիրել այլընտրանքային ծախսը

Լավ օրինակ է ուսումը շարունակելու վերաբերյալ որոշումը: Որպես այլընտրանքային ծախս տվյալ դեպքում հանդես է գալիս լավագույն այլընտրանքը, որը կարող է մասնավորապես չափվել այն աշխատավարձի չափով, որն անհատը կարող էր վաստակել եթե որոշեր աշխատել սովորելու փոխարեն Այսպիսով, սովորելու ընթացքում նա կորցնում է իր տարեկան աշխատավարձին հավասար գումար: Բացի վերը նշվածից, որոշումը կարող է փոխվել այլընտրանքային ծախսի փոփոխությունների հետ սեկտոր էներադրենք, որ անհատը լինելով սարգիկ կամ դերասան, կարող է տարեկան վաստակել \$250000: Մրանք մասնագիտություններ են որոնք ենթադրում են բազմաթիվ ուղևորություններ և գրեթե անհնարին են դարձնում ուսանելու հնարավորությունը: Այս ակնկալվող նախաազայասները կոմիտեն, արդյոք, անհատի սովորելու որոշումը: Շատերի համար այդ ուսանելու ծախսի անը կառիպի նրանց կրթարժեքը դրանից: Ահա այս օրինակը գույց է տալիս, թե որոշում ընդունելիս ինչպես է հաշվի առնվում այլընտրանքային ծախսը: Նույնիսկ այն դեպքում, երբ ծնողներն են վճարում ուսան վարձը, սինեույն է որքան էլ տարօրինակ է, ուսումնական հաստատություն հաճախելու ծախսը կրուս է ուսանողը: Օրինակ, պետական քոլեջ հաճախելու ծախսը (ներառելով ուսման, սենյակի, դասագրքերի և այլ վարձեր) միջին հաշվով տարեկան կազմում է \$10000: Եթե նույնիսկ ուսանողի լավագույն այլընտրանքը տարեկան \$15000 աշխատավարձն է, ապա չորս տարիների ընթացքում դա կկազմի \$60000 կորցրած աշխատավարձ, ծնողների կողմից վճարված \$40000 դիմագ⁴

Հիմա դիտարկենք ուսանողի որևէ դասընթացի մասնակցելու վերաբերյալ մեկ այլ օրինակ: Դասերին մասնակցելու դրամական ծախսը (ավտոբուսի ու դեվարձի, ավտոմեքենայի բենզինի և այլն) բավականին հաստատուն է: Ինչու՞ն են այդ դեպքում ուսանողները որոշում մի օր հաճախել դասերի, իսկ մի օր ոչ: Չնայած դասերին հաճախելու դրամական ծախսը հաստատուն է, այլընտրանքային ծախսը փոխվում է: Իսկ նրա սովորյալ օրվա այլընտրանքային ծախսը

⁴ Ընտանիքի անդամներին դիտարկելով ընդհանուր ծախսի որոշ մասը չափաք է սերտեղ օրինակ սենյակի վարձը: Այդ արժեքը գոյություն ունի անկախ այն բանից՝ պատահին ուսանող է թե: Ասկայի կարող է փոխվել եթե կարել սովոր է թե ընտանիքի անդամների ով է վճարում

բաղկացած է այդ օրվա լավագույն այլընտրանքների գումարից (երկարատև բուն, աշխատելու հնարավորություն, հեռուստացույց), ապա ուսանողը որոշում է դասերին հաճախել այն օրը, երբ այլընտրանքային ծախսը նվազագույնն է, և չհաճախել՝ երբ այն զգալիորեն մեծանում է: Կիրառելով այս գաղափարը, կարելի է հասկանալ, թե ինչու արձակուրդներից առաջ կամ խնջույքի նախօրեին դասերին պակաս թվով ուսանողներ են հաճախում:

Որոշում ընդունելիս այլընտրանքային ծախսը հաշվի չառնելը բերում է սխալ որոշման: Ենթադրենք, որևէ համայնք որոշում է հասարակական կենտրոն կառուցել: Քաղաքապետը բացման արարողության ժամանակ ասում է, որ կենտրոնը կբարելավի քաղաքացիների կենսասակարգակը: Այն անձինք, որոնք հասկանում են այլընտրանքային ծախսի գաղափարը, կարող են թերահավատությամբ մոտենալ նման հայտարարությանը: Եթե կենտրոնը չկառուցվեր, ապա գումարները կարող էին օգտագործվել այլ նպատակներով՝ նոր հիվանդանոց կառուցելու, կրթական համակարգը բարելավելու կամ, գուցե, ցածր կենսասակարգակ ունեցող ընտանիքների համար կացարաններ ստեղծելու նպատակով: Արդյո՞ք այս կենտրոնը կանի ավելին՝ մարդկանց բարեկեցությունը բարձրացնելու համար, քան որևէ այլ կենտրոն: Եթե այդպես է, ապա խելացի որոշում է կայացված: Իսկ եթե ոչ՝ ապա համայնքը զրկվում է այլ, ավելի արժեքավոր նախագծերի իրականացումից:

Բերված օրինակները ցույց են տալիս, թե ինչպես կարելի է այլընտրանքային ծախսի գաղափարն օգտագործելով, խելամիտ որոշումներ ընդունել կամ կանխագուշակել մարդկանց վարքը: Ինչպես տեսանք, հաճախ դրամական ծախսը միակ բանը չէ, որը մարդ գոհաբերում է այս կամ այն որոշումն ընդունելիս: Եվ նույնիսկ, եթե փողն ընդհանուր լավագույն զնահատականն է, ապա իրական արժեքը միշտ էլ պարունակում է այլընտրանք, որը գոհաբերվում է «ի շահ» տվյալ որոշման:

ԱՌԵՎՏՈՒՐՆ ԱՐԺԵՔ Ե ԱՏԵՂԾՈՒՄ

Մենք տեսանք, որ նախընտրությունը միշտ սուբյեկտիվ է: Այն հայտնի է միայն անհատներին և փոփոխվում է անհատից կախված: Այդ պատճառով էլ առարկայի արժեքը կարող է խիստ տատանվել: Իր հերթին էլ սա նշանակում է, որ սովորական առևտուրը՝ այսինքն ապրանքների և ծառայությունների վերաբաշխումն այն մարդկանց միջև, որոնք դրանք բարձր են գնահատում, կարող է ստեղծել արժեք: Առաջին գլխում բերված օրինակում՝ խնջույքին մասնակցելու հրավերը Ալիսայի համար Մեծ թատրոնի ներկայացմանը հաճախելու արժեքը հավասարեցնում է զրոյի, սակայն մեկ այլ անհատի համար այդ արժեքը կարող է փոխվել: Ենթադրենք, որ Ջիմի համար տոմսի արժեքը, որը նա գնել է \$10-ով, համարժեք է \$14-ի: Ալիսայի պլանների չնախատեսված փոփոխությունը ներկայացման արժեքը դարձնում է զրո, սակայն Ջիմը, այդ տոմսը \$10-ով վաճառելով, ստեղծում է տոմսի (և ներկայացման) \$10-ին հավասար արժեք: Ջիմի համար ընդհանուր արժեքը հավասար է \$4-ի (\$14-ի արժեքից, որ ունի նրա համար տոմսը, հանած \$10 գինը, որ նա վճարել է): Ներկայացումը նույնն է, մատչելի տեղերը նույնքան են, բայց առևտուրն ստեղծեց արժեք, ասես լրացուցիչ տեղ ավելացավ: Մխալ է այն պատկերացումը, որ առարկայի գոյության հետ մեկտեղ, առաջանում է նաև նրա արժեքը⁵: Ինչպես

⁵ Այս նյութի վերաբերյալ, որը կոչվում է «Ֆիզիկական մոտրություն», պարզ պատկերացում կարելի է կազմել՝ կարդալով Thomas Sowell, *Knowledge and Decisions* (New York: Basic Books, 1980), pp. 67-72.

երևում է վերը նշված օրինակից, ապրանքների կամ ծառայությունների արժեքը հիմնականում կախված է դրանք օգտագործող անձից, հանգամանքներից (որտեղ և երբ են դրանք օգտագործվում), ինչպես նաև դրանց ֆիզիկական հատկանիշներից:

ԳՈՐԾԱՐՔԱՅԻՆ ԾԱԽՍԸ ՈՐՊԵՍ ԱՌԵՎՏՐԻ ԽՈՉԸՆԴՈՏ

Ցավոք, Ալիսան չգիտեր Էնդրյուի մասին, որը լինելով բալետի մեծ երկրպագու, պատրաստ էր տոմսի համար վճարել \$17 Էնդրյուն հեռացել էր հանրակացարանից և չէր տեսել Ալիսայի տոմսը վաճառելու մասին հայտարարությունը: Այդպիսով, \$3-ով ավելի արժեքն իրականություն չդարձավ: Սակայն, եթե Էնդրյուի հետ հանդիպեր Ջիմը, ապա \$3-ով ավելի արժեքը կստեղծվեր հետևյալ կերպ. գործարքը կկատարվեր այս երկու երիտասարդների միջև: Ջիմը տոմսը կվաճառեր Էնդրյուին՝ Բայց վերը նշված գործարքի հավանականությունը բավականին ցածր է. քանի որ այն պահանջում է կամ մեծ հաջողություն, կամ համեմատաբար թանկ ներդրում, ինչպիսին է հայտարարությունների հատուկ համակարգը: Շուկայավարության նորագույն մեթոդները, օրինակ հայտարարությունների էլեկտրոնային համակարգը, կարող են իջեցնել գինը և հեշտացնել նման բարձրարժեք գործարքները:

Չնայած փոխանակումն արժև է ստեղծում, այն ևս ունի իր արժեքը: Ժամանակի, ջանքերի և այլ ներդրումային ծախսերը, որոնք անհրաժեշտ են գործարքը կատարելու համար, կոչվում են **գործարքային ծախսեր: Գործարքային ծախսերը նվազեցնում են գործարքներից ստացվող օգուտների ծավալները:**

Գործարքային ծախսերի պատճառով մենք չենք կարող ակնկալել, որ բոլոր լավագույն գործարքները տեղի կունենան, օրինակ՝ ձեռք կբերենք բոլոր օգտակար գիտելիքները, կապառուցվեն բոլոր հնարավոր անվտանգության միջոցները կամ բոլոր առարկաներից կտուճանք բարձր գնահատականներ, Ավիաուղիներից հաճախակի օգտվողները գիտեն, որ չվերքը բաց չորոնելու համար պետք է բավականին երկար ժամանակ անցկացնել օդանավակայանում՝ Նմանապես, մեքենա, տուն կամ բառերսի տուս վաճառողները գիտեն, որ առավելագույն գին վճարող գնորդին գտնելու հասարակական ներդրումներ են հարկավոր: Այդ արժեքը պարզապես չափ է բարձր:

Գործարքային ծախսեր (Transaction costs)

Ժամանակ և այլ ջանքեր, որոնք օգտագործվել են գործարքն իրականացնելու համար

ՄԻՋՆՈՐԴԸ ՈՐՊԵՍ ԱՐԺԵՔ ԻՋԵՑՆՈՂ

Քանի որ գործարքներն իրենց սեչ բավականին օգուտ են պարունակում, գոյություն ունեն սարդիկ՝ որոնք ստանալիստանում են գործարքներ կատարելու մեջ: Այդպիսի սարդիկ կոչվում են միջնորդներ: Հաճախ սարդիկ մտածում են, որ միջնորդները յրազույց, ծախսերի աղբյուր են վաճառողի հասար, և ոչ սի օգնություն չեն գուցարեղուս կրան: Այժա խնամարով գործարքային ծախսերի մասին, մենք գիտենք՝ որ դա աղբյուրյուն է: Օրինակ, սեքենաների դիլերները կարող են աջակցել և վաճառողին, և գնորդին: Մենեարով վաճառվող մեքենաների գուցակները՝ որտեղ կշված են դրանց հիստական բնութագրերը, միջնորդները վաճառողի հասար նվազեցնում են «սրգակցային» սեքենաների մասին տեղեկատվության ձեռք բերելու հետ կապված ծախսերը: Ի ինելով սուչ յեկտիվ՝ ալլրնարանքները սյուսներին հայտնի չեն: Նմանապես, միջնորդները կարող են օգտակար լինել գնորդներին՝ առաջարկելով գանկապած սեքենա կամ պահեստաճառ: Այսպիսով՝ սեքենա արտադրողը շուկայավարության հետ կապված հարցերը կարող է հանձնել միջնորդին (դիլերին):

Նպարելեն վաճառող խառուրները ևս իրականացնում են միջնորդային

Միջնորդ (Middleman)

Անձ, որը գործարքն իրականացնելու նպատակով կատարում է գնուս և վաճառք: Որոշակի վճարումների պիճուս միջնորդն իր ծառայություններով իջեցնում է գործարքային ծախսերը:



ՀՈՉԱԿԱՎՈՐ ՏՆՏԵՍԱԳԵՏԷ

ԹՈՍԱՍ ՍՈՈՒԵԼ (1930-)

Թոմաս Սոուելը, Հուվեր ինստիտուտի նախկին շրջանավարտը, նշել է ինստիտուտների խիստ կարևորությունը, որպես «խաղերի կանոններ», որոնք ուղեկցում են մարդկանց փոխհարաբերություններին: Նրա «Գիտելիքներ և որոշումներ» գիրքը բացահայտում է գիտելիքների ձեռքբերման դժվարությունները և այն տարրեր ինստիտուցիոնալ կարգավորումների ձևերը, որոնք ապահովում են սակավ տեղեկատվության տարրեր տեսակներն ու քանակությունները:

Ծառայություններ: Յուրաքանչյուր անհատ կարող է խուսափել խանութներից՝ գործ ունենալով անմիջապես արտադրողների հետ, զնելով մեծ քանակությամբ ապրանք, գուցե նաև ապրանքն ընտրելով տեղեկատուից: Ունենալով միայն մոտեցում՝ սպառողը, այնուամենայնիվ, չի կարող, օրինակ՝ լուրջից մաժուկ պատրաստել: Բացի այդ, տանը մեծ քանակությամբ սննդամթերք պահելու համար անհրաժեշտ է մեծ սառնարան կամ պահեստի համար նախատեսված սենյակ: Կամ, զերծ մնալու համար միջնորդի ծառայություններից, կարելի է ստեղծել սպառողների միություններ և, օգտագործելով սեփական կացարաններն ու աշխատուժը, պատվիրել, ստանալ, տեղավորել, վերաբաշխել և սննդամթերքի դիմաց վճարումներ հավաքել: Նման միություններն իրականում գոյություն ունեն, սակայն այդ ամենի փոխարեն մեծամասնությունը գերադասում է վճարել միջնորդին: Բրոկերները, խանութպանները միջնորդներ են հանդիսանում, նրանք ապրանքը վաճառելու, երաշխավորելու և մատուցելու մասնագետներ են: Որոշակի գումարի դիմաց նրանք կրճատում են և՛ գնորդի, և՛ վաճառողի գործարքային ծախսերը: Միջնորդները նպաստում են գործարքների ավելի արդյունավետ իրականացմանը՝ դարձնելով դրանք ավելի էժան ու հարմարավետ: Այսինքն՝ միջնորդներն արժեք ստեղծում են:

ՄԵԾԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔ

Սեփականության իրավունք (Property rights)
Առարկայից կամ ծառայությունից օգտվելու, այն վերահսկելու կամ դրանից ստացված եկամուտը վերապահելու իրավունքը:

Մեքենա կամ խնձոր գնողը կարող է այն տուն տանել: Իսկ շոգենավ կամ բնակարան գնողը չի կարող այն նույնիսկ շոշափել: Գործարք կատարելիս իրականում փոխանակվում է սեփականության իրավունքը: Ազատ շուկայական համակարգում որևէ գույք կամ ապրանք օգտագործելու համար պետք է կամ դրա սեփականատերը լինել, կամ թույլտվություն հայցել սեփականատիրոջից: Գործարքը կատարվում է, երբ անհատը, փորձելով դառնալ որևէ առարկայի սեփականատերը, դրա դիմաց մեկ այլ առարկա (կամ փող) է առաջարկում: Շուկայի պայմաններում սեփականության իրավունքը և շուկայական գներն անհատներին ստիպում են հաշվի առնել, թե սեփականատիրոջ կողմից իր գույքի օգտագործումն ինչ ազդեցություն ունի շրջապատի վրա: Այնպիսի հասարակարգում, որտեղ սեփականության իրավունքը չի պահպանվում, ցանկացած քաղաքական ուժ ներկայացնող անձ կարող է տնօրինել սեփականությունը՝ առանց հաշվի առնելու սեփականատիրոջ կամքը, արտադրողի ցանկությունները կամ այլ անձանց կողմից հնարավոր սեփականատեր դառնալու հնարավորությունը: Այնտեղ, որտեղ սեփականության իրավունքը խստորեն պահպանվում է, պայմաններն այլ են:

Մասնավոր սեփականության իրավունքը ներառում է 3 պարտադիր պայման՝ 1. բացառիկ իրավունք, 2. օրենսդրական պաշտպանվածություն՝ ոտնձգություններից (սեփականությունից օգտվելու փորձ առանց սեփականատիրոջ թույլտվության), 3. ուրիշին փոխանցելու կամ փոխանակելու իրավունք:

Վերահսկելու իրավունքի հետ մեկտեղ, մասնավոր սեփականության իրավունքը պատասխանատվություն է նախատեսում: Մասնավոր սեփականատերը չի կարող ցանկացած ձևով տնօրինել սեփականությունը: Ավելի ճիշտ, նա չի կարող օգտվելով իր սեփականությունից, խախտել այլ սեփականատիրոջ սեփականության իրավունքը: Օրինակ, անհատը չի կարող իր տնօրինության տակ գտնվող մուրճով հարվածել մեկ այլ անհատի հեռուստացույցին, քանի որ դրանով կխախտի տվյալ անհատի սեփականության իրավունքը: Օգտվելով իրեն պատկանող սեփականությունը հսկելու իրավունքից, անհատը պետք է նաև պատասխանատու լինի հսկողության հետևանքների համար:

Սեփականության հետևյալ չորս գործոնները շատ կարևոր նշանակություն ունեն.

1. Սեփականատերը կարող է իրեն պատկանող միջոցներն արդյունավետ օգտագործել շրջապատի համար: Մյուս կողմից, նա կրում է շրջապատի կարծիքը հաշվի չառնելու այլընտրանքային ծախսը: Եթե որևէ մեկն ավելի բարձր է գնահատու սեփականությունը, քան սեփականատերը, ապա վերջինս կարող է շահել օգտվելով դիմացինի նախընտրություններից. Օրինակ, Էդն ունի մեքենա, որը նաև ուրիշները կուզենային ունենալ Ռոդ՝նը են Էդի համար ուրիշների գանկությունները հաշվի առնելու շարժառիթները: Եթե նրա համար մեքենայի արժեքը հավասար է \$1500, ապա վաճառելով այն \$1500-ից բարձր գնով, օրինակ \$2000, Էդը կունենա եկամուտ Զցանկանալով մեքենան վաճառել \$2000-ով, Էդը կորցնում է \$500 Եթե գործարքային ծախսերը գաժը են (գնորդ գտնելն էժան է), ապա Էդը կարող է շահել գտնելով մեկին, ով ավելին կառաջարկի Մական շրջապատի կարծիքը հաշվի չառնելու դեպքում Էդը կկորցնի \$500 Իստաալով, որ մեքենան իր սեփականությունն է և կարող է հեշտությամբ փոխանցվել, շարժառիթներ են ստեղծվում փոխափակելու գործարքի հասար Գտնելով որոշակի պայմաններ բավարարող անհատի, գործարքը պետք է և գնորդի, և վաճառողի հավանությունն ստանա, որից երկուսն էլ կշահեն Երկրորդ օրինակը Էդը սուս ունի քաղաքում և պատրաստվում է անառվա ընթացքում բազակայել քաղաքից Արդյո՞ք անառվա ամիսների ընթացքում սուսեր կսես դատարկ թե Էդը կորոշի թույլ տալ որևէ մեկին դրանից ժամանակավորապես օգտվել Սենը դա չգիտեսը Մական, եթե Էդն ընտրի երկրորդ տարբերակը ապա նա կկրի դրա այրնարան քային ծախսը, այսինքն տան վարձի ծախսից հանած հնարավոր վնասների անհրաժեշտ վերանորոգման և գործարքային ծախսերը Կրելով վերոհիշյալ այրնարանքային ծախսը Էդի հասար շարժառիթներ են ստեղծվում հաշվի առնելով շրջապատի նախընտրությունները սուսձել, թե ինչպես օգտագործել իր սեփականությունը:

2. Սեփականատիրոջ համար շարժառիթներ են ստեղծվում պատշաճ կերպով հոգ տանելու իր սեփականության մասին: Կոմիսի արդյոք Էդն իր մեքենայի քաայողը Կոնգա նա այն սասին որ նստատեղերը չվնասվեն Հավանաբար այն քանի որ առանց իր սեփականությանը հոգատարությամբ վերաբերվելու Էդը կարող է նվազեցնել նրա արժեքը և իր, և ապագա սեփականատիրոջ համար Է ինելով Էդի սեփականությունը, գանկալած անաարքության դեպքում (եթե վնասվի շարժիչը կամ պատուվեն նստատեղերը) մեքենայի արժեքը կնվազի Եճանաապես նա կգործադրի անեն հնարավորություն, որպեսզի բարձրագին մեքենայի արժեքը շրջապատի համար դարձնելով այն ավելի հրապուրիչ: Որպես սեփականատեր Էդն ունի մեքենան ասեն տեսակ վտանգ

Մասնավոր սեփականության իրավունք (Private property rights)
 Անհատի կամ մի խումբ անհատների բացառիկ իրավունքն է, որը կարող է փոխանցվել սեփականատիրոջ հայեցողությամբ:



Մրանց սուսեր շատ սիրուն է երևի պատրաստվում են վաճառել այն

ներից պաշտպանելու և՛ լիազորություն, և՛ նրա արժեքը բարձրացնելու շարժառիթներ: Այսպիսով, մասնավոր սեփականության իրավունքը շարժառիթներ է ստեղծում այդ սեփականությունն իմաստուն և հմուտ կերպով ղեկավարելու համար:

3. Սեփականատերը շահագրգռված է սեփականությունն ապագայի համար պահպանելու, ակնկալելով, որ այն ավելի արժեքավոր կդառնա: Ենթադրենք, թե Էդն ունի 2 տարի պահված կարմիր գինի: Գինու արժեքը բավականին կբարձրանա, եթե այն պահվի ևս 5 տարի: Արդյոք Էդը կվարվի՞ այդպես: Եթե ոչ, ապա նա վնաս կկրի: Էդն ավելի շուտ, հավանաբար, ընկերների հետ կխմի այդ գինին: Դրանով նա կկորցնի ապագայում գինին վաճառելու հնարավորությունը, երբ վերջինիս արժեքը բարձրանա: Գինին ներկայում ընպելու այլընտրանքային ծախսն այն հետագայում վաճառելու անհնարիմությունն է: Մասնավոր սեփականության իրավունքն ապահովում է Էդի՝ գինին պահելու լիազորությունը, ինչը, ինչպես տեսանք, ավելի շահավետ է: Եթե գինու օգտագործման հետաձգումն ավելացնում է նրա արժեքը, ապա սպասումն արդարացիվում է՝ հնարավորություն տալով Էդին օգտվելու գինին նախապես չխմելուց: Նմանապես, ունենալով տուն, հողեր կամ գործարան, սեփականատիրոջ համար ավելի շահավետ է պահպանել դրանք, դարձնելով ավելի արժեքավոր: Սեփականատիրոջ բարեկեցությունն ուղղակիորեն կախված է սեփականության արժեքից, որն իրենից ներկայացնում է սեփականության ապագա օգտագործումից գոյացող զուտ օգուտը: Այսպիսով, ստացված եկամուտը խիստ կախված է Էդի՝ ապագայի մասին մտածելու կարողությունից՝ պահպանել սեփականությունը՝ հետագայում այն ավելի արժեքավոր դարձնելու համար:

4. Լինելով սեփականության տեր՝ սեփականատերը պատասխանատու է իր սեփականության սխալ օգտագործման համար: Որպես մեքենայի սեփականատեր, Էդն այն վարելու իրավունք ունի, սակայն չունի հարբած կամ անփույթ վարելու հետևանքով Ալիսային վնասելու իրավունք: Յուրաքանչյուր քիմիական ձեռնարկություն խիստ հսկողություն է սահմանում իր արտադրության գործընթացի վրա, քանի որ պատասխանատու է արտադրվող քիմիական նյութերի հնարավոր արտանետումների հասցրած վնասների համար: Սեփականության հետ կապված արտոնությունները, ինչպես նաև սեփականատիրոջ կողմից սեփականության ճիշտ օգտագործման պատասխանատվությունը սահմանված են օրենսդրորեն: Այսպիսով, բացի արտոնություններից, սեփականատերը նաև պարտավորություններ է կրում իր սեփականության համար:

Վերոհիշյալ խթանները շատ կարևոր են շուկայական տնտեսության ճիշտ կողողինացման համար: Մասնավոր սեփականության իրավունքը և դրանից բխող շուկայական գործարքների հնարավորություններն ստեղծում են այն, ինչը տնտեսագիտության նորեյան մրցանակակիր Ֆ. Ա. Հայեկն անվանել է «ներկարացված պատվեր»: Սա իրենից ներկայացնում է աշխարհի տարբեր երկրներում անհատների փոխշահավետ համագործակցություն՝ առանց իրար ճանաչելու և հանդիպելու:

Մասնավոր սեփականության իրավունքը պակաս կարևոր է դարձնում անձնական նախասիրությունների, կարծիքների, վերաբերմունքի դերը: Խաղաղ և արդյունավետ համագործակցության համար անհրաժեշտ է միայն ճանաչել միմյանց սեփականության իրավունքները:

Այն դեպքում, երբ մասնավոր սեփականության իրավունքները չեն պահպանվում, սեփականության ճիշտ տնօրինման և դրա կանոնավոր օգտագործման շահագրգռման համար անհրաժեշտ են այլ մեթոդներ: Օրինակ՝ եթե մեքենան կամ գործարանն աղտոտում են օդը, և սեփականատերը չի պարտավոր-

վում փոխհատուցել վնասը, ապա մասնավոր սեփականության իրավունքները չեն պահպանվում: Մասնավոր սեփականության իրավունքի բացակայության դեպքում շրջակա միջավայրի աղտոտումը վերահսկելու համար այլ մեխանիզմներ են հարկավոր: Մենք կվերադառնանք այդ խնդրին 4 գլխում:

ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԿՈՐ

Յուրաքանչյուր անհատի ռեսուրսները սահմանափակ են. Մարդիկ իրենց սահմանափակ ռեսուրսներից ակնկալելով ստանալ առավելագույն օգուտ, նպատակային որոշումներ են կայացնում և խնայողություն կատարում: Նրանք անխոհեմաբար չեն վատնում այդ ռեսուրսները:

Տնտեսման բնույթը հասկանալու համար կարելի է օգտագործել այնպիսի պատկերավոր միջոց, ինչպիսին է արտադրական հնարավորությունների գրաֆիկը: **Արտադրական հնարավորությունների կորը** ցույց է տալիս երկու արտադրությունների առավելագույն արդյունքները, որոնք կարող են արտադրվել օգտագործելով սահմանափակ ռեսուրսներ, ինչպես նաև այդ արտադրությունների այլընտրանքային հնարավորությունները:

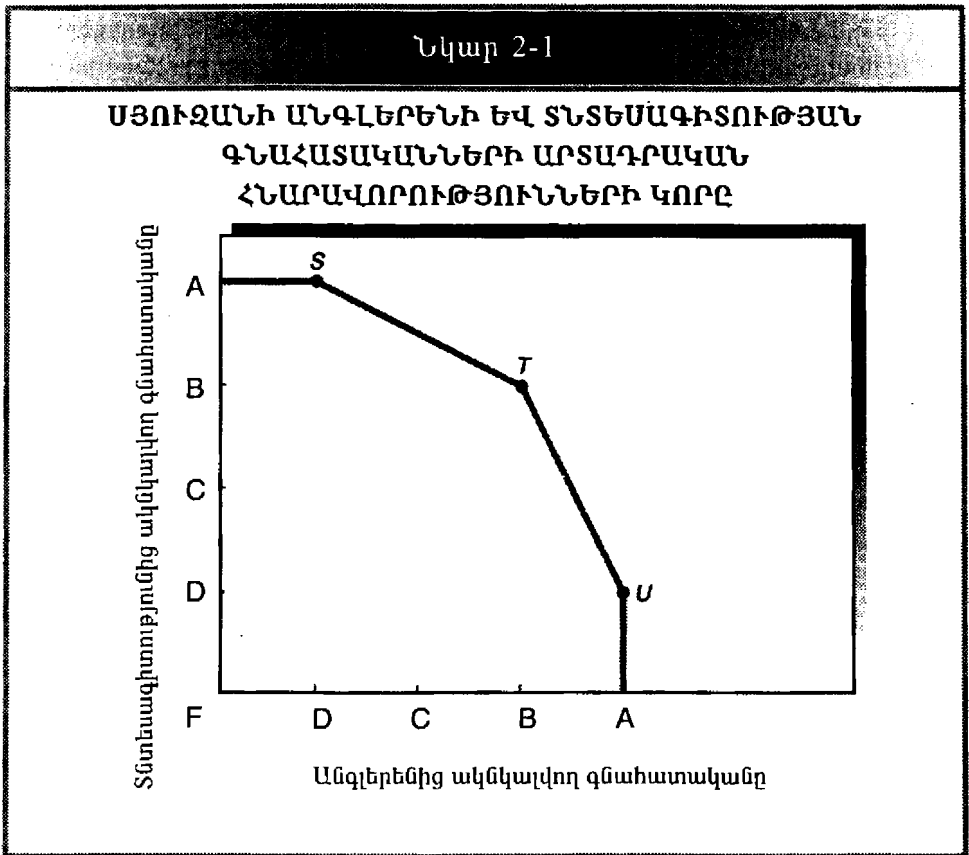
Նկար 2.1-ում պատկերված է արտադրական հնարավորությունների կորը տնտեսագիտության ուսանող Սյուզանի համար: Այն արտահայտում է անգլերենից և տնտեսագիտությունից հնարավոր գնահատականների զուգակցումները, որոնք իր կարծիքով, Սյուզանը կարող է ստանալ շաբաթական 10 ժամ հատկացնելով այս առարկաներին, և ընտրելով այն օգտակար դասընթացները, որոնք իր հասնոգմանը, առավելագույնս կնպաստեն բարձր գնահատականներ ստանալուն: Բացի դրանից, Սյուզանը որոշել է յուրաքանչյուր առարկային հատկացնել հինգական ժամ: Այսպիսով, նա այս երկու առարկաներից ակնկալում է ստանալ «ավ» (B) գնահատական (E կետ) Հատկացնելով առարկաներից մեկին ավելի շատ ժամանակ Սյուզանը կարող է ավելի բարձր գնահատական ստանալ այդ առարկայից՝ Օրինակ, Սյուզանը կարող է բարձրացնել տնտեսագիտության գնահատականը, որպես հետևանք իջեցնելով անգլերենին:

Սյուզանի արտադրական հնարավորությունների կորը ցույց է տալիս, որ բարձրագնելով տնտեսագիտության գնահատականը 1 միավորով (A գնահատական), նշանակում է իջեցնել անգլերենի գնահատականը 2 միավորով (D գնահատական) (տես S կետ): Պատճառն այն է՝ որ նա թիչ ժամանակ կհատկացնի անգլերենի կարևորագույն նյութերն ուսուցանալիքում համար Հակառակը, Սյուզանն ավելի շատ կուսուցանալիքի տնտեսագիտության նյութերը, որոնք, սակայն, ավելի թիչ օգտակար կլինեն, բան այն նյութերը, որ նա ընտրել էր E կետում: Կորը E կետից նախ հարթ է իսկ դեպի այ կտրուկ իջնում է: Ասանշանակում է՝ որ ավելի ու ավելի ժամանակ տրամադրելով մեկ առարկային և, հետևաբար կրճատելով մյուս առարկային տրամադրվող ժամանակը, նա բարձր գնահատական կստանա շատ ժամանակ հատկացրած առարկայից:

Իհարկե, Սյուզանը կարող է նաև ավելի շատ ուսուցանալիք տնտեսագիտությունն առանց իր անգլերենը զոհաբերելու: Դա կարող է կատարվել, եթե կրճատվեն նաև ժամանակի ժամերը՝ օրինակ կրճատելով հանգիստը կամ կես օր տեղադրանք աշխատանքը: Այդպես, Սյուզանը կավելացնի առարկաներին տրամադրվող ընդհանուր ժամանակը, դարձնելով այն 10 ժամից ավելի: Այսպիսով, կորի S U հատվածը կտեսչաբովի դեպի այ՝ Այսինքն Սյուզանը կարող է բարձրացնել երկու առարկաների գնահատականները տրամադրելով ավելի շատ ժամանակ ազատ ժամանակից:

Արտադրական հնարավորությունների կորը (Production possibilities curve) արտահայտում է ընդհանուր արտադրության հնարավոր բոլոր զուգակցումները, ընդունելով, որ 1 օգտագործվում են որոշակի քանակությամբ ռեսուրսներ, 2. ռեսուրսները օգտագործվում են լրիվ և արդյունավետ, 3 գոյություն ունեն որոշակի տեխնիկական գիտելիքներ: Կորի թեքությունը ցույց է տալիս, թե ապրանքի մի տեսակի արտադրության ավելացման համար որքան կարևոր է զոհաբերել մյուս ապրանքի արտադրությունը:

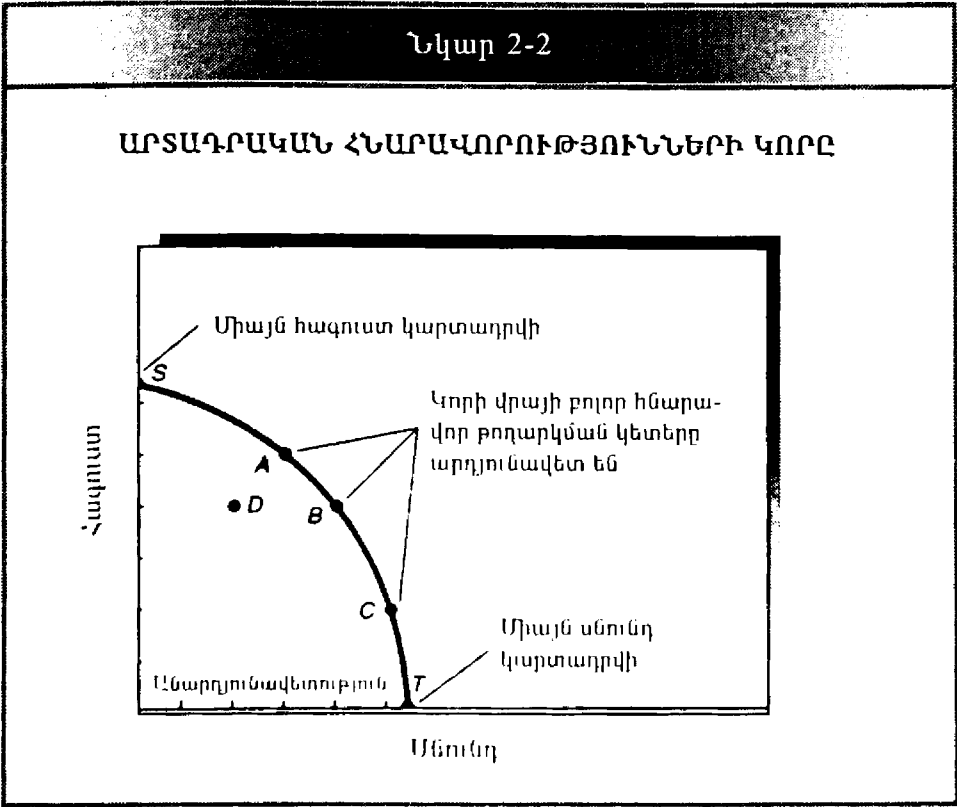
Սյուզանի արտադրական հնարավորությունների կորը պատկերված է 10 ժամ ընդհանուր ժամանակամիջոցի համար: Ուսանելով շաբաթական 10 ժամ այս երկու առարկան՝ Սյուզանը կարող է ստանալ (1) «վատ» (D) անգլերենից և «գերազանց» (A) տնտեսագիտությունից (S կետ), (2) «լավ» (B) անգլերենից և «լավ» (B) տնտեսագիտությունից (T կետ), կամ (3) «վատ» (D) տնտեսագիտությունից և «գերազանց» (A) անգլերենից: Շարժվելով S կետից դեպի ձախ և, հետևաբար, ավելի ժամանակ տրամադրելով տնտեսագիտությանը՝ կտեսնենք, որ անգլերենի գնահատականը կիջնի մինչև «շատ վատ» (F), բայց տնտեսագիտության գնահատականը չի փոխվի: Նմանապես, շարժվելով U կետից դեպի աջ, կտեսնենք, որ տնտեսագիտության գնահատականը կիջնի մինչև «շատ վատ» (F), բայց անգլերենի գնահատականը չի փոխվի: Հետևաբար, մենք ենթադրում ենք, որ Սյուզանը չի «գտնվի» արտադրական հնարավորությունների կորի այս հատվածներում: Կարող է, արդյոք, Սյուզանը տեղաշարժել իր արտադրական հնարավորությունների կորը դեպի աջ, բարձրացնելով երկու առարկաներից ստացած գնահատականները: Այո, եթե նա կարողանա ավելի շատ ռեսուրսներ ներդնել՝ ավելի քիչ ժամանակ հատկացնելով հանգստին:



Կարող է, արդյոք, արտադրական հնարավորությունների գաղափարն օգտագործվել ամբողջ տնտեսության համար: Պատասխանն է՝ այո: Օրինակ, ամենցնելով ավելի շատ զարի, իջնում է աճեցվող ցորենի քանակը, քանի դեռ դրանք մշակվում են միևնույն արտերում: Նմանապես, ռազմական ապրանքներ արտադրելու համար, պետք է իջեցնել այլ տեսակի արտադրանքի ծավալները: Տրված սահմանափակ ռեսուրսների առկայության դեպքում, մի ապրանքի արտադրությունն ավելացնելու համար պետք է կրճատել մյուսինը:

Նկար 2.2-ում պատկերված է արտադրական հնարավորությունների կորը, երբ տնտեսությունում արտադրվում են միայն սնունդ և հագուստ: Ինչպես նախորդ դեպքում, այս կորը նույնպես բարդ է: Ինչո՞ւ: Արտադրության արդյունավետ կազմակերպումը նշանակում է օգտագործել ամեն հաջորդ միավորը արտադրելու նվազագույն հնարավորությունը: Շարունակելով այս փոփոխությունները միևնույն ուղղությամբ, ամեն հաջորդ քայլ ավելի շատ ծախսեր կպահանջի (տե՛ս նաև նկար 2.1):

Արտադրության ռեսուրսները հավասարապես օգտակար չեն այս կամ այն ապրանքի արտադրության համար: Ենթադրենք՝ բոլոր ռեսուրսներն օգտագործվում են հագուստ արտադրելու համար (S կետ): Այս դեպքում հագուստ արտադրելու համար են օգտագործվում նաև այն ռեսուրսները, որոնք նախատեսված են սնունդ արտադրելու համար և ընդհանրապես, նախատեսված չեն հագուստ արտադրելու համար: Քանի որ այն ռեսուրսները, որոնք առավել արդյունավետ են սնունդ և քիչ արդյունավետ՝ հագուստ արտադրելու համար, նույնպես օգտագործվում են, այստեղ սնունդ արտադրելու (և հագուստը «կորցնելու») այլընտրանքային արժեքը բավականին ցածր է: Սակայն, ավելացնելով սննդի արտադրության համար նախատեսված ռեսուրսները և մեծացնելով սննդի արտադրությունը՝ շարժվելով S կետից դեպի A, B և այլն, սննդի այլընտրանքային արժեքն աճում է: Քանի որ դրքան շատ է սնունդ արտադրվում,



Այն դեպքում, երբ տնտեսությունը առավելագույնս արդյունավետ է գործում՝ ավելացնելու համար մի տեսակի (տվյալ դեպքում՝ հագուստի) արտադրության ծավալը, պետք է կրճատի մյուսինը (տվյալ դեպքում՝ սննդինը)։ Ժամանակի ընթացքում, եթե կատարվեն տեխնոլոգիական հայտնագործություններ, ընդլայնվեն տնտեսության մեջ ներդրվող ռեսուրսները կամ լավանա տնտեսության կազմակերպումը, այս երկու ապրանքներից էլ հնարավոր կլինի արտադրել ավելի շատ։ Այս ամենը կառաջացնի արտադրական հնարավորությունների կորի տեղաշարժ դեպի աջ։ Դա տեղի կունենա նաև այն դեպքում, երբ արտադրության բոլոր ոլորտներում աշխատողները, հատկապես արտադրանքի ավելացման, կորոշեն կրճատել իրենց հանգստի ժամերը։ Այս պայմանները չարտապահնելու դեպքում, մենք կունենանք արտադրական հնարավորությունների սահմանափակում

այնքան լրացուցիչ ծավալով սնունդ կարելի է ստանալ միայն, օգտագործելով ռեսուրսներ, որոնք ավելի քիչ են հասապատասխանում սննդի արտադրությանը։ Ընդլայնելով սննդի արտադրությունը, աճում է մեկ միավոր սնունդ արտադրելու համար կորցրած հագուստի ծավալը

Բոլոր ռեսուրսների օգտագործման դեպքում, ինչն է սահմանափակում տնտեսության գանկազամ արտադրանք արտադրելու հնարավորությունները Այն, ինչը սահմանափակում էր նաև Սյուզանի երկու առարկաներից բարձր գնահատականներ ստանալու հնարավորությունը ռեսուրսների սահմանափակությունը։ Տնտեսության մեջ կարող են գոյություն ունենալ մի քանի տարբերակների արտադրության առավելագույն հնարավորություններ, երբ

1. օգտագործվող ռեսուրսները սահմանափակ են,
2. ռեսուրսներն արդյունավետ են օգտագործվում,
3. տնտեսությունը գործում է որոշակի կարճ ժամանակահատվածում, այսինքն՝ չկա գիտական առաջընթաց

Երբ կատարվում են այս երեք պայմանները՝ տնտեսությունը գտնվում է արտադրության հնարավորությունների կորի վրա (տես A, B և C կետերը՝ նկար 2-2-ում)։ Մի ապրանքի, օրինակ՝ հագուստի արտադրությունը կրճատում է մյուսի, օրինակ՝ սննդի արտադրությունը

Երբ տնտեսության մեջ ռեսուրսներն օգտագործվում են քերի կամ անարդյունավետ ազա այն գտնվում է արտադրության հնարավորությունների կորից ներքև ճախ, օրինակ՝ D կետում։ Երբ էլ տնտեսությունը Այն դեպքում, երբ տնտեսությունում չի լրացվում տնտեսական խնդիրը՝ Տնտեսական սրբույն կառուցվելու հիմնական խնդիրն է պետք է մեկ օգնի մեկի տակ եղած ռեսուրսներից ստանալու առավելագույն արտադրական հնարավորությունների սահմանում։ Մենք նորից ու նորից կվերադառնանք այս բնագավառին

Այն դեպքում, երբ տնտեսությունը առավելագույնս արդյունավետ է գործում ավելացնելով մի ապրանքի (տվյալ դեպքում՝ հագուստի) արտադրության ծա

վալը, ապա պետք է կրճատի մյուսինը (տվյալ դեպքում՝ սննդինը): Ժամանակի ընթացքում, եթե կատարվեն տեխնոլոգիական հայտնագործություններ, ընդլայնվեն տնտեսության մեջ ներդրվող ռեսուրսները կամ լավանա տնտեսության կազմակերպումը, այս երկու ապրանքներից էլ հնարավոր կլինի արտադրել ավելի շատ: Այս ամենը կառաջացնի արտադրական հնարավորությունների կորի տեղաշարժ դեպի աջ: Դա տեղի կունենա նաև այն դեպքում, երբ արտադրության բոլոր ոլորտներում աշխատողները, հանուն արտադրանքի ավելացման, կորոշեն կրճատել իրենց հանգստի ժամերը: Այս պայմանները չպահպանելու դեպքում, մենք կունենանք արտադրական հնարավորությունների սահմանափակում:

ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԿՈՐԻ ՏԵՂԱՇԱՐՇԸ ԱՋ

Կարող է, արդյո՞ք, որևէ տնտեսություն բոլոր ապրանքներից շատ ունենալ: Այսինքն՝ հնարավո՞ր է, արդյոք, արտադրական հնարավորությունների կորի տեղաշարժ՝ աջ: Դա հնարավոր է հետևյալ չորս պայմանների դեպքում՝

1. Տնտեսության ռեսուրսների պաշարի աճը կընդլայնի ապրանքներ և ծառայություններ արտադրելու մեր հնարավորությունները: Ունենալով քանակապես և որակապես ավելի շատ ռեսուրսներ՝ կարելի է մեծացնել արտադրվող ապրանքների և ծառայությունների քանակը: Շատ ռեսուրսներ ստեղծվում են մարդկանց կողմից: Սահմանափակելով ներկայիս արտադրված ապրանքների օգտագործումը՝ կարելի է դրանք ներդնել ապագայի համար կարևոր երկարատև օգտագործման սարքավորումների, մեքենաների, կրթության և հմտությունների զարգացման մեջ: **Կապիտալի այս ձևավորումը** կարող է ծառայել որպես արտադրության ծավալների ընդլայնման միջոց:

Նկար 2.3-ը ցույց է տալիս այն կապը, որը գոյություն ունի կապիտալի ձևավորման և արտադրական հնարավորությունների միջև: Երկու տնտեսությունները նախապես նկարագրվում են միևնույն արտադրական հնարավորությունների կորով (RS): Սակայն, քանի որ A տնտեսությունը ավելի շատ ներդրումներ է անում, քան B տնտեսությունը, A-ի արտադրական հնարավորությունների կորը ժամանակի ընթացքում ավելի շատ է տեղաշարժվում աջ: A-ի աճի գործակիցը (տնտեսության արտադրական հնարավորությունների ընդլայնման գործակիցը) ավելի բարձր է, քանի որ տնտեսությունն արտադրված արդյունքից ավելի շատ է ներդնում: Իհարկե, այդ լրացուցիչ ներդրումը մեքենաների և մարդկանց միջև, պահանջում է ընթացիկ սպառման կրճատում (որպես ապացույց՝ լրացուցիչ ներդրումները բերում են տնտեսական աճ, տես I-C և I-D նկարները):

2. Տեխնոլոգիական առաջխաղացումները կարող են ընդլայնել արտադրական հնարավորությունների ծավալները: Տեխնոլոգիան մեծացնում է առավելագույն ֆիզիկական արտադրանքը, որը ստացվել է որոշ ռեսուրսների օգտագործումից: Նոր տեխնոլոգիաները հնարավոր են դարձնում ավելի շատ ստանալ տրված ռեսուրսների ամբողջությունից⁶: Տեխնոլոգիական

Կապիտալի ձևավորում (Capital formation)
Շենքերի, մեքենաների, գործիքների և այլ սարքավորումների արտադրություն, ինչը մեծացնում է ապագա արտադրողների արտադրական հնարավորությունները: Այս նույն հասկացությունը կարելի է կիրառել ներկայիս արտադրողների գիտելիքներն ու հմտությունների զարգացումը և, հետևաբար, ապագա արտադրության ծավալների մեծացումը նկարագրելու համար:

Տեխնոլոգիա (Technology)
Տվյալ պահի համար գոյություն ունեցող տեխնիկական գիտելիքներն են: Ռեսուրսների և նրանցից ստացված առավելագույն արդյունքների միջև հարաբերությունը որոշվում է առկա տեխնոլոգիական մակարդակով:

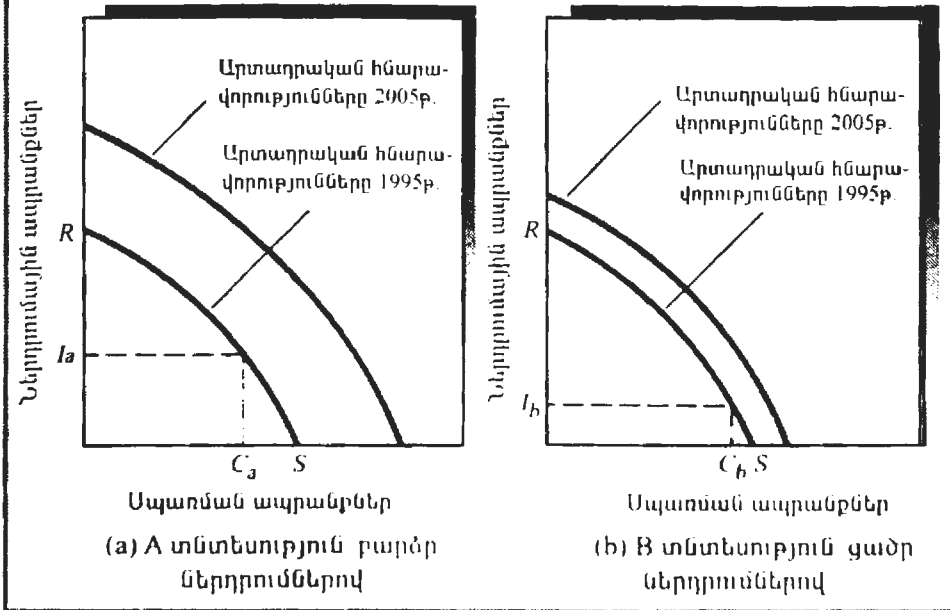
6. Մեր կենսամակարդակին համապատասխան ապրանք, ծառայություններ հնարավոր չէր արտադրել՝ առանց ժամանակակից տեխնիկական գիտելիքների: Այս դրույթը մեկնաբանելով՝ Թոմաս Սոուելը գրել է.

«Ժամանակակից և քարանձավում ապրող նախամարդու համար բնական ռեսուրսները նույնն են: Մեր և նրա կենսամակարդակի տարբերությունը կայանում է արտադրությունում կիրառվող գիտելիքների տարբերության մեջ»:

Stu Thomas Sowell, *Knowledge and Decisions (New York: Basic Books, 1980) p. 47.*

Նկար 2-3

ՆԵՐԴՐՈՒՄՆԵՐԻ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԱՊԱԳԱՅՈՒՄ



Այստեղ պատկերված են 2 տնտեսություններ, որոնք սկզբնական շրջանում գտնվում են միևնույն արտադրական հնարավորությունների կորի վրա (RS): Չափա կողմում պատկերված տնտեսությունն իր արդյունքի ավելի մեծ մասն է ներդնում հետագա արտադրության մեջ (Ia և Ib համապատասխանաբար ձախ և աչ կողմում պատկերված տնտեսությունների համար): Որպես հետևանք, ավելի լայն ներդրումներ կատարած տնտեսության արտադրական հնարավորությունների կորը ավելի շատ է տեղաշարժվում դեպի աջ, քան սահմանափակ ներդրումներ կատարածինը

փոփոխությունների կարևոր ձևն է նորագույն գիտության և ինժեներական հմտությունների կիրառումը՝ նոր ապրանքներ և պրոցեսներ ստեղծելու համար: Արբանյակների միջոցով տեղեկատվության արագ և էժան խաղողումը, նավթի արդյունահանման կատարելագործումը կամ նոր, խաչաձևման արդյունքում ստացված սերմերից բերրատվության բարձրացումը կարող են նորարարություն, տեխնոլոգիական վերելքային օրինակներ հանդիսանալ: Արանցիզ յուրաքանչյուր տեղաշարժում է արտադրական հնարավորությունների կորը դեպի աջ

Տնտեսությունը կարող է շատ օգուտ ստանալ նաև նորարարությունների միջոցով, նոր ստեղծված ապրանքների կամ պրոցեսի կիրառումով: Նորարարություններն իրականացնում են ձեռնարկատիրոջ կողմից, այսինքն՝ անձի, որը շահույթ է հետապնդում նոր ապրանքի կամ տեխնիկայի ներդրումով՝ գաճը ծախսով սպառողներին բավարարելու համար: Բարգավաճության համար ձեռնարկատիրը պետք է այնպիսի գործեր նախաձեռնի և իրականացնի, որի հետևանքով ունեւորների վերափոխումը և վերագաղափարումը բարձրացնու է նրանց արժեքը, հետևաբար՝ բնորոշելով արտադրական հնարավորությունները: Յուրջ տանը դա հետևյալ օրինակներով

Ձեռնարկատեր Հենրի Ֆորդը փոխել է սերնաշինության տեխնոլոգիան դառնալով նոր հավարման գծի ներմուծման պիոները: Օգտագործելով պիևնույն ծավալի աշխատանքային և էլյուրական ունեւորներ՝ Ֆորդն ավելի շատ

Նորացում (Invention)
 'Էրտական կամ ինժեներական հմտությունների հիման վրա նոր ապրանքի կամ պրոցեսի ստեղծում

Նորարարություն (Innovation)
 Նոր ստեղծված ապրանքի կամ պրոցեսի հաջող կիրառում, սուր գյուտերի կամ 'ուրաշխարհային օրինակների տեսնական կիրառում

Չեռնարկատեր (Entrepreneur)
 Ե առույթ հետապնդող և որոշում կայացնող, որը որոշում է՝ թե որ առաջադեպը և ինչպես պետք է իրականացվեն: Հաջողակ ձեռնարկատիրոջ գործունեությունը կ'արժեքավորվի սեւալրանքի արժեքը

Entrepreneur բառը կրթագիտության և էկոնոմիկայի մեջ ստեղծվել է 17-րդ դարում: Ձեռնարկատեր կամ էժանված է առավելագույն արտադրանքի ստացումը: Ինքնին՝ այս արտադրանքատիրոջը կարող է կրթել այլ անհատների միջև՝ շարժելով գործընկերների շահագրգիռ ստեղծելու կամ կարող է ստեղծելով սեփական տեխնոլոգիաները: Այսպես, նախքան ձեռնարկատիրոջ հաջողությունը կամ ձախողությունը խիստ կախված է նրա բնորոշումը որոշումներից:

մեքենաներ է արտադրում: Մեկ այլ ձեռնարկատեր՝ Ռեյ Քրոքը, հիմնել է Մակդոնալդսի համբուրգերների հոսքագիծ: Բացի ստանդարտ ճաշացուցակից, նա տեղեկատվություն է ապահովում պոտենցիալ սպառողների համար: Մանրակրկիտ ուսումնասիրելով և ստեղծելով սահմանափակ ճաշատեսակներ, որ կարելի է պատրաստել գոյություն ունեցող խիստ կանոնների համաձայն, հիմնելով կառավարիչների ուսուցման դպրոց (Չիկագոյի համբուրգերի համալսարան) և ռեստորանների վրա կանոնավոր հսկողություն սահմանելով, Քրոքը կարողացավ հավասարություն ապահովել սպառողների միջև: Մակդոնալդսի հեղինակության տարածումը նպաստեց, որ քաղցած մարդիկ, առանց նույնիսկ մտնելու այնտեղ, իմանան, թե ինչ է սպասվում «ոսկե կամարից» ներս: Լայնածավալ արտոնատեղեկատուների և որակի հսկողությունը նպաստեց Մակդոնալդսի ուտեստների արագ և էժան մատչելիությանը՝ նրա սիրահարների համար, միաժամանակ ապահովելով, ցանկության դեպքում, այդ ծառայություններից հրաժարվելու հնարավորություն: Այսպիսով, վերացվեց յուրաքանչյուր ռեստորանի ճաշատեսակները համտես անելու անհրաժեշտությունը: Երկու դեպքում էլ պարոն Քրոքի ձեռներեցությունից նորացման ձևով՝ որակի ապահովումից և տարածության մեջ տեղեկատվության հաղորդումից, մենք շահեցինք:

Չեռնարկատերը պետք է կարողանա օգտվել ուրիշների այլ նորարարություններից և դրանց առավել արդյունավետ կիրառումից: Էփլ քոմպյութեր կորպորեյշնի հիմնադիրներից մեկը՝ Ստիվեն Ջոբսը այդպիսիներից է: Օգտագործելով նոր համակարգչային տեխնոլոգիաները՝ նա իր աշխատակիցների հետ ստեղծեց անհատական օգտագործման և փոքր ձեռներեցության համակարգիչներ, որը յուրաքանչյուրի համար մատչելի դարձրեց ծրագրերի օգտագործումն ու համակարգչով աշխատելը: Այդ համակարգիչներն օգտագործվում են և՛ տանը, և՛ աշխատավայրում: Այդ նորացումը ֆինանսապես մատչելի դարձրեց այդպիսի համակարգիչների տարածումը:

3. Փոխելով տնտեսության գործունեության կանոնները՝ կարելի է ավելի բարձր արդյունք ստանալ: Երկրի իրավաբանական համակարգն ազդում է մարդկանց համագործակցության ունակության և ցանկալի ապրանքի արտադրության վրա: Իրավաբանական դաշտի փոփոխությունները նպաստում են սոցիալական համագործակցությանը և մարդկանց արտադրելու շահագրգռվածությանը՝ ապահովելով արտադրական հնարավորությունների կորի տեղաշարժ դեպի աջ:

Պատմականորեն իրավական բարեփոխումները տնտեսական առաջընթացի աղբյուր են եղել: 18-րդ դարում արտոնագրային համակարգի ներմուծումը հանգեցրեց սեփականության իրավունքների ապահովմանը: Միևնույն ժամանակ, բաժնետիրական ընկերությունների՝ որպես իրավական սուբյեկտների ճանաչումը նվազեցրեց խոշոր ֆիրմաների ստեղծման ծախսերը, որոնք մալկինում անհրաժեշտ էին ապրանքների զանգվածային արտադրության համար: Այս երկու իրավաբանական նորամուծությունները բարելավեցին տնտեսության կազմակերպումը, և հետևաբար, նպաստեցին Եվրոպայի և Հյուսիսային Ամերիկայի տնտեսական աճին՝ դեպի աջ տեղաշարժելով արտադրական հնարավորությունների կորը:

Ժամանակ առ ժամանակ, պետությունների անհեռատեսության կամ նախատրամադրվածության պատճառով արտադրական հնարավորությունների կրճատմանը հանգեցնող որոշումներ են ընդունվում: Այն օրենքները, որոնք խոչընդոտում կամ արգելակում են մարդկանց տարբեր խմբերի միջև առևտուրը, կարող են վառ օրինակ հանդիսանալ: Քաղաքացիական պատերազմից հետո, գրեթե հարյուր տարի, Ամերիկայի մի քանի հարավային նահանգներում սևամորթ ամերիկացիներին արգելված էր զբաղվել որոշակի մասնագիտություններով, միաժամանակ սահմանափակելով սպիտակամորթների և սևա-

մորթների միջև տնտեսական փոխհարաբերությունները: Նման օրենսդրական որոշումները ոչ միայն վնասեցին Ամերիկայի սևամորթ բնակչությանը, այլ նաև խոչընդոտեցին հարավային նահանգների զարգացմանը՝ կրճատելով արտադրական հնարավորությունները: Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ այն երկրներում, որտեղ կառավարությունները տնտեսական ազատություն են տալիս, ստեղծվում է բնակչության մեկ շնչին ընկնող ավելի շատ արտադրանք, և ապահովվում են տնտեսական աճի արագ տեմպեր⁸:

4. Ջանասեր աշխատանքով և հանգստի ժամանակի կրճատմանը կարելի է ընդլայնել բարիքների և ծառայությունների արտադրությունը: Փաստորեն, ընդունելով, որ հանգիստը ևս բարիք է, մենք պարզապես հրաժարվում ենք այդ բարիքի որոշակի ծավալից մյուս բարիքներից ավելի շատ ունենալու նպատակով: Ջանասիրությունը կախված է ոչ միայն անհատական նախընտրությունից, այլ նաև պետական քաղաքականությունից: Օրինակ բարձր հարկերի ներդրումը կհանգեցնի նրան, որ մարդիկ կկրճատեն աշխատանքային ժամերը և կմեծացնեն ազատ ժամանակը: Ըստ տնտեսական դրույթի, բարձր հարկերը չեն խթանում մարդկանց ավելի շատ աշխատել և կրճատում են հարկվող եկամուտները, մարդիկ իրենց ժամանակը ավելի շատ տրամադրում են այլ, չհարկվող գործունեությունների, ներառելով ազատ ժամանակը տեղաշարժելով արտադրական հնարավորությունների կորը դեպի ներս (տես ս նկար 2-1, թե ինչպես Սյուզանի գնահատականների արտադրական հնարավորությունների կորը տեղաշարժվում էր դեպի դուրս, երբ նա տաս ժամից ավելի էր հատկացնում ուսմանը): Աշխատաժամերի կրճատումը ոչ միայն ուղղակիորեն կրճատում է արտադրանքի արդյունքը, այլ նաև աշխատանքի բաժանումից օգուտները, որովհետև շատերը նախընտրում են աշխատել իրենց համար, որովհետև այդ գործունեությունը չի հարկվում Մենք այժմ կդիտարկենք, թե ինչու է այդ կրճատումը կարևոր

ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ԲԱԺԱՆՈՒՄԸ, ՄԱՍՆԱԳԻՏԱՑՈՒՄԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ժամանակակից տնտեսությունում անհատները չեն արտադրում լայն սպառման բարիքների մեծ ասար ֆոնդերներ, սենք վաճառում ենք մեր աշխատանքը (հասնածայնելով որոշակի արտադրական գործունեություն կատարել) և ստացվող եկամուտով գնում անհրաժեշտ բարիքներ

ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ԲԱԺԱՆՄԱՆ ՕԳՈՒՏՆԵՐԸ ԵՎ ԶԱՆԳՎԱՑԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՄԱՆ ՕԳՈՒՏՆԵՐԸ

Մասնագիտացումը փոխանակումը՝ աշխատանքի բաժանումը բույլ են տալիս միաժամանակ ուժեղացնել արտադրել ավելի բարիքներ և ծառայություններ քան եթե անձն անհատ արտադրեր իր հասարակական անհրաժեշտ սնունդ, փոխադրառեսուրսներ և այլ գանձակալի բարիքներ: Եվելի բան երկու հարյուր տարի առաջ Միգան Սմիթը ուսումնասիրելով գեղատեղեքի արտադրության կազմակերպումը նկատեց որ մասնագիտացումը և աշխատանքի բաժանումը բույլ է տալիս ավելապես արտադրաբեր: Մասնագիտացված արտադրության դեպքում տաս բանվոր կարող է արտադրել մեկ օրում 48000 գեղատեղ կամ

Աշխատանքի բաժանում (Division of labor) մերայ, որը ստորաբաժանում է արտադրության գործընթացն առանձին փուլերի, որոնցից յուրաքանչյուրը կատարում են տարբեր աշխատողներ

⁸ See especially Jan Tinbergen and Walter Block, *Economic Freedom of the World 1995-1997* (Washington, D.C.: Heritage Foundation, 1996).

ամեն մի աշխատող՝ 4800: Սմիթը գտնում էր, որ առանց մասնագիտացման և աշխատանքի բաժանման, յուրաքանչյուր բանվոր կարող էր արտադրել ընդամենը 20 զնդասեղ մեկ օրում⁹:

Շնորհիվ աշխատանքի բաժանման, արտադրությունը բաժանվում է առանձին փոխկապակցված գործողությունների: Արտադրության համար անհրաժեշտ մի քանի հարյուր պրոցեսներից յուրաքանչյուր աշխատող կատարում է մեկը կամ երկուսը: Գոյություն ունի աշխատանքի բաժանման հետևանքով գոյացող հսկայական օգուտի երեք հիմնական պատճառ: Առաջին՝ մասնագիտացումը թույլ է տալիս անհատին օգուտ քաղել իր կարողություններից և հմտություններից: Այլ կերպ ասած, մասնագիտացումը թույլ է տալիս տնտեսությանը՝ օգուտ քաղել նրանից, որ մարդկանց հմտությունները տարբեր են: Տարբեր տեսակի աշխատանքները կատարվում են այն անհատների կողմից, ովքեր տվյալ գործը կարող են կատարել առավել արդյունավետ: Երկրորդ՝ մասնագիտանալով, աշխատողը կարող է ժամանակի ընթացքում դառնալ ավելի հմուտ և փորձառու: Երրորդ՝ ամենակարևորը, աշխատանքի բաժանումը կարող է թույլ տալ արտադրությունում օգտվել տեխնիկայի լայն հնարավորություններից, որը հնարավոր չէ առանձին արտադրողների համար: Տեխնոլոգիաները, սարքավորումները, կապիտալատար արտադրությունը և աշխատանքի բաժանումը թույլ են տալիս հասնել բարձր կենսամակարդակի, որը դեռ մի քանի տասնյակ տարիներ առաջ անհասանելի էր թվում:

ՄԱՍՆԱԳԻՏԱՑՈՒՄԻՑ ԵՎ ՀԱՄԵՄԱՏԱԿԱՆ ԱՌԱՎԵԼՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻՑ ՍՏԱՑՎՈՂ ՕԳՈՒՏՆԵՐԸ

Տնտեսումը եղած ռեսուրսների օգտագործումից առավելագույն արդյունք ստանալն է: Ինչպե՞ս կարելի է դա իրականացնել: Ինչպե՞ս կարելի է «տեղավորվել» արտադրական հնարավորությունների կորի վրա, արտադրական գործունեությունից քաղել առավելագույնը: Այս հարցերին պատասխանելու համար պետք է նախ՝ հասկանալ յուրաքանչյուր տնտեսման հիմքում ընկած կարևորագույն դրույթներից մեկը, որը հայտնի է **համեմատական առավելությունների օրենք** անվանմամբ: Այս օրենքը, որը 1800 թվականին առաջարկել է անգլիացի մեծ տնտեսագետ Դավիթ Ռիկարդոն, ասում է այն մասին, որ մի խումբ անհատների, ամբողջ տնտեսության կամ մի խումբ ժողովուրդների ընդհանուր արտադրական արդյունքն առավելագույնը կլինի այն դեպքում, եթե յուրաքանչյուր բարիք արտադրվի նախաձեռնողի կամ ֆիրմայի կողմից՝ նվազագույն այլընտրանքային ծախսերով: Այն դեպքում, երբ բարիքը արտադրվում է նվազագույն այլընտրանքային ծախսերով, տնտեսությունը կորցնում է ավելի շատ, քան անհրաժեշտ է: Դա տնտեսում չէ: Տնտեսում կամ տնտեսական արդյունավետություն միշտ ստեղծվում է նվազագույն այլընտրանքային ծախսերով աշխատող արտադրողի կողմից:

Եթե խորը մտածենք, ապա Համեմատական առավելությունների օրենքն ունի նաև ընդհանուր իմաստ: Դա պարզապես նշանակում է, որ եթե որևէ աշխատանք պետք է կատարվի (արտադրվի) նվազագույն զոհողությամբ, մեզանից յուրաքանչյուրը կմասնագիտանա հենց այն գործում, որը համեմատաբար ավելի լավ է անում:

Համեմատական առավելությունների օրենք (Law of comparative advantage)
հիմնական սկզբունք, ըստ որի անհատները, ֆիրմաները, տարածաշրջանները կամ ժողովուրդները կարող են շահել, եթե մասնագիտանալով բարիքների արտադրության մեջ, օգտվելով մասնագիտացումից, արտադրեն ավելի էժան (այսինքն՝ նվազագույն այլընտրանքային ծախսերով) և փոխանակեն դրանք այլ անհրաժեշտ բարիքներով, որոնց արտադրության այլընտրանքային ծախսերը իրենց համար ավելի բարձր են:

⁹ Աշխատանքի բաժանման կարևորության մասին լրացուցիչ մանրամասների համար տես՝ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776; Cannan's ed., Chicago: University of Chicago Press, 1976), pp. 7-16.

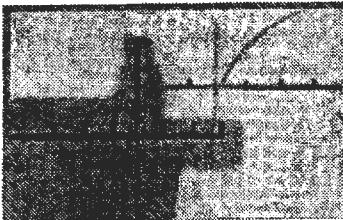
Համեմատական առավելությունների սկզբունքը բազմակողմանի է: Այն ճիշտ է ոչ միայն կապիտալիստական, այլ նաև սոցիալիստական երկրների համար: Այն կիրառելի է և անհատների, և ժողովուրդների միջև կատարվող առևտրի դեպքում: Ենթադրենք, իրավաբանը կարող է մեքենագրել թույլում 120 բառ: Եթե նա պետք է որոշում կայացնի որոշ իրավաբանական փաստաթղթեր լրացնելու համար պե՞տք է, արդյոք, վարձել քարտուղարուհի, որը կարող է տպել թույլում միայն 60 բառ: Եթե այդ աշխատանքը կատարի ինքը՝ իրավաբանը, ապա նա կավարտի այն չորս ժամում, իսկ վարձած քարտուղարուհին մինևույն աշխատանքը կկատարի ութ ժամում: Առաջին հայացքից տպելու ծախսը իրավաբանի կողմից չորս ժամ է, իսկ քարտուղարուհու համար ութ: Իհարկե, իրավաբանն այդ աշխատանքը կկատարի ավելի արագ, քան ենթադրվող աշխատողը: Սակայն իրավաբանի աշխատանքի արժեքը \$50 է, իսկ մեքենագրողինը \$7:

Այսպիսով, չնայած իրավաբանն ավելի արագ է մեքենագրում, նա բարձր այլընտրանքային ծախս պահանջող արտադրող է մեքենագրելու համար: Եթե նա փաստաթղթեր մեքենագրի, ապա այդ աշխատանքը կարժենա \$200, որը իրավաբանի կորցրած 4 ժամի այլընտրանքային ծախսն է. Հակառակը, եթե մինևույն աշխատանքը կատարի քարտուղարուհին, ապա տպած փաստաթղթերի արժեքը կլինի \$56 (\$7-ով 8 ժամ տպելու դեպքում): Հետևաբար, իրավաբանի համեմատական առավելությունը իրավաբանությանը զբաղվելն է. Նա կավելացնի իր արտադրողականությունը և համապատասխան եկամուտը քարտուղար վարձելով և իր ժամանակը տրամադրելով իրավաբանությանը:

ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ԲԱԺԱՆՈՒՄ, ՄԱՄՆԱԳԻՏԱՑՈՒՄ ԵՎ ՓՈՒՆԱՆԱԿՈՒՄ

Աշխատանքի բաժանման, սասնագիտագտան և համեմատական առավելությունների օրենքով կատարվող փոխանակումից ստացված օգուտները դրժվար է գնահատել: Այս գործունեությունը ժառանգականից կենսամակարդակի ապահովման առաջնային աղբյուրներ են: Կարելի է պատկերացնել, թե ինչ դժվարություններ կառաջանան, եթե ամեն սեկն սկսի արտադրել սեփական կացարան, հագուստ և սնունդ, էլ չենք ատու ուղղությունիչներ, հեռուստացույցներ, լվացարաններ, մեքենաներ և հեռախոսային ծառայություններ: Այո, Հյուսիսային Ամերիկայի, Արևմտյան Եվրոպայի, Ռուսաստանի և Ավստրալիայի շատ բնակիչներ օգտվում են այս բարիքներից: Դրա հիստական նախապայտանքը հեռեկայն է սեռեստությունը կազմակերպված է այնպես, որ անհատները կարող են համագործակցել, սասնագիտանալ և արդյունքը փոխանակել հասնելով արտադրված արդյունքի հսկայական և բառական աճի, և բազմազանությամբ:

Առևտրից ստացվող օգուտները տնտեսական զարգացման հիմնական աղբյուրն են: Մարդու կողմից ստեղծված խոչընդոտները, որոնք արգելակում են փոխանակումը, ազդում են նաև սասնագիտագտան, համեմատական առավելությունների, աշխատանքի բաժանման և օգուտների իրազման վրա: Այն երկրներում, որտեղ առևտրի վրա սահմանափակումներ են դրված, ճախողվում է նրանց անբույց ներուժի իրագուտը (Տե՛ս «Տնտեսագիտության առաջավելները» հավելվածը):



ՏՆՏԵՍԱԳԵՏՈՒԹՅԱՆ ԱՐՄԱՊԵՐՆԵՐ

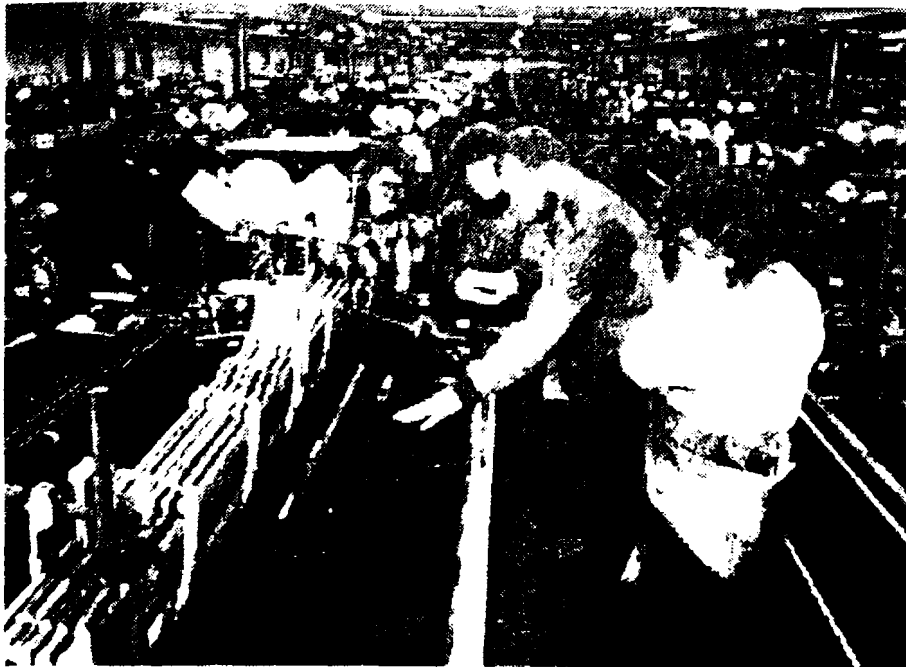
«Առևտրի մեջ, եթե մեկը շահում է, ապա մյուսը կորցնում է»:

Մարդիկ սովորաբար արտադրական գործունեություն են համարում ստեղծելը, կառուցելը և արտադրելը: Գյուղատնտեսությունը և արտադրությունն այն ոլորտներն են, որտեղ գործունեությունն արտադրական է: Մարդիկ ստեղծում են ինչ-որ համաճարեղ բան, որը նախկինում չի եղել: Մյուս կողմից, առևտուրը՝ փոխանակելով մի ապրանքը մյուսով, չի ստեղծում ոչինչ նոր: Հետևաբար, ոմանք եզրակացնում են, որ դա ոչ-ոքի խաղ է՝ որի դեպքում, երբ մեկը շահում է, ապա մյուսը՝ կորցնում է: Առևտրի շարժառիթները հասկանալու համար դիտարկենք այս հանրահայտ առասպելը: Փոխանակումը հիմնված է համաձայնագրով նախատեսված օգուտի ակնկալիքների վրա: Եթե առևտրի երկու կողմերը առևտրից չակնկալեն բարեկեցության բարձրացում, ապա չեն համաձայնվի առևտուր կատարել: Քանի որ առևտուրը երկկողմանիորեն շահավետ է, ապա այն կլինի դրական արտադրական գործունեություն: Երեք հիմնական պատճառով է բացատրվում առևտրի անհրաժեշտությունը:

1. Առևտուրն ապրանք-ծառայություններն ուղղում է նրանց, ովքեր դրանք ավելի են արժեքավորում: Կարելի է ընդունել, որ նյութական արժեքները հարստություն են: Մակայն դրանք դեռևս հարստություն չեն, քանի դեռ չեն գտնվում նրանց ձեռքում, ովքեր դրանք ավելի բարձր են գնահատում: Մարդկանց նախասիրությունները, գիտելիքները և նպատակները խիստ տարբեր են: Մի ապրանք, որը մեծ արժեք ունի որևէ մեկի համար, մյուսի համար կարող է արժեք չունենալ: Օրինակ՝ էլեկտրոնիկայի վերաբերյալ գիրքը, որը ոչ մի արժեք չունի արվեստագետի համար, ինժեների կողմից կգնահատվի մի քանի հարյուր դոլար: Նմանապես, ինժեների կողմից բացարձակապես չըգնահատված նկարը շատ բարձր կարող է գնահատվել նկարների կոլեկցիոների կողմից: Այսպիսով, կամավոր փոխանակման հետևանքով, երբ ինժեներները կստանան էլեկտրոնիկայի վերաբերյալ գրքերը, իսկ նկարների կոլեկցիոներները՝ նկարները, կմեծանա երկու ապրանքների արժեքը: Նմանապես, գործարքը կմեծացնի երկու գործընկերների և նույնիսկ երկրների հարստությունը, քանի որ ապրանքները կուղղի նրանց, ովքեր դրանք բարձր են գնահատում:

Երկրորդ՝ փոխանակումը թույլ է տալիս առևտրական գործընկերներին օգուտ ստանալ ընդհանուր թողարկման ավելացումից՝ շնորհիվ այն ոլորտների մեջ մասնագիտացման, որտեղ նրանք ունեն համեմատական առավելություններ: Անհատների խմբերը, շրջանները և երկրները կարող են արտադրել համատեղ ընդլայնված արտադրանք, երբ յուրաքանչյուրը մասնագիտանա այն արտադրական գործունեության մեջ, որտեղ ինքը մասնագետ է: Իր հերթին, ընդլայնված ընդհանուր արտադրանքը առևտրական գործընկերներին թույլ է տալիս օգուտ ստանալ, երբ նրանց արտադրության ծախսերը ցածր են, և ձեռք են բերում այն ապրանքները, որոնց արտադրության ծախսերն իրենց համար ավելի բարձր են: Օրինակ, փոխանակումը որմնադիրին թույլ է տալիս մասնագիտանալ տների շինարարության մեջ, իսկ էլեկտրականության և ջրմուղի ծառայությունների համար վարձել ուրիշներին, որոնք համեմատական առավելություն ունեն հենց այդ ոլորտում: Նույն ձևով, առևտուրը թույլ է տալիս, ասենք, Կանադային, մասնագիտանալ հացահատիկի, իսկ Բրազիլիային՝ սուրճի արտադրության մեջ: Հետևաբար, երկու երկրների համատեղ արտադրանքը կընդլայնվի մասնագիտացումից և երկուսն էլ օգուտ կստանան այդ ապրանքների փոխանակումից:

Երրորդ, կամավոր փոխանակումը անհատներին թույլ է տալիս աշխատանքի բաժանման և արտադրության զանգվածային մեթոդների կիրառման միջոցով արտադրել ավելի շատ արտադրանք: Փոխանակման բացակայության դեպքում, արտադրական գործունեությունը կսահմանափակվեր անհատական տնային տնտեսությունների համար: Ինքնապահովումը և փոքրամասշտաբ արտադրությունը կլինեի օրինաչափություն: Փոխանակումը գործարար ֆիրմաներին թույլ է տալիս վաճառել իրենց արտադրանքը շուկայական ոլորտից դուրս, հետևաբար՝ պլանավորել մեծ թողարկում և կիրառել բարդ, լայնամասշտաբ արտադրական պրոցես: Այդպիսի գործընթացի կիրառումը տանում է և՛ աշխատանքի ու մեքենաների արդյունավետ կիրառմանը, և՛ աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը: Առանց փոխանակման այդ օգուտներն անհնար կլինեի արպահովել:



Առևտուրը հնարավորություն է տալիս անհատներին, ռեզիդենտներին և ժողովուրդներին օգտվել մասնագիտացումից, աշխատանքի բաժանումից և զանգվածային արտադրության մեթոդների ներմուծումից:

ԱՆՉՆԱԿԱՆ ՇԱՀԱԳՐԳՈՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆ, ՄԱՍՆԱԳԻՏԱՑՈՒՄ ԵՎ ՓՈԽԱՆԱԿՈՒՄ

Ըստ տնտեսական մտածելակերպի որոշում ընդունելու դեպքում, պետք է ընտրել այն տարրերակր որից ակնկալվող օգուտների գերազանցում են այլընտրանքային ծախսը: Կանխատեսված որոշումները պայմանավորված են անձնական շահ ստանալու շահագրգռվածությամբ: Մարդիկ երբեք գիտակցաբար չեն ընտրում այն տարրերակր երբ այլընտրանքային ծախսերը գերազանցում են ակնկալվող օգուտները: Ընտրել այլ տարրերակր, նշանակում է կորցնել գերադասելի այլընտրանքը: Իսկ դա խելագամ չէ:

Երբ անհատի շահագրգռվածությունը վերաբերում էր և հնարավորությունների բույլ են տալիս արտադրության գաժը այլընտրանքային արժեք ունեցող բարիքները փոխանակել ավելի բարձր այլընտրանքային արժեք ունեցող բարիքների հետ՝ ապա նա արդյուն էլ կխաբվի: Եթե գոյություն ունի ազատ առևտուր, ապա կարիք չկա սարքվանել «բախտ» «հիշո» աշխատանք կատարելու հատուկ նրասան արժանի: Հոտերային հասակարգի պայմաններում անհատը շահագրգռված է իր հաստատակառ արտոնություններն օգտագործելով արտադրել և վաճառել սխառն որոշակի գաժը այլընտրանքային արժեք ունեցող բարիքները (դա նրան նաև ավելի բարձր եկրսուտներ կրերի): Նմանապես նրանք շահագրգռված են գնելու այն բարիքները որոնք ավելի է ժան են արտադրվում:

ԵՐԵՔ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՐՑԵՐ

Մենք նշել ենք սի բանի կիսակառու հասկացություններ՝ որոնք կարելու են անտեսանան պրոբլեմը հասկանալու հասար: Սյա բաժնուս կըշտվեն այն երեք անտեսանական հարցերը որոնք տանն ազգ անկախ գոյություն ունեցող ինտիմատաներից պետք է պատասխանել:

1. **Ի՞նչ պետք է արտադրել:** Մենք չենք կարող գտնելագամ ծավալի բարիքներ արտադրել: Իրենն ի ե և ինչպա ե պետք է արտադրել: Մա ընդ թե

հազուստ, զանգվածային սպառման ապրանքներ, թե՞ մաքուր օդ, սպառազինում, թե՞ ազատ ժամանց: Կամ պե՞տք է, արդյոք, օգտվելով արտադրական ռեսուրսներից, այսօր արտադրել բարիքներ և դրանով կրճատել ապագայում արտադրվելիք բարիքների քանակը: Եթե տնտեսությունն արդյունավետ է գործում (գտնվում է արտադրական հնարավորությունների կորի վրա), ապա մի բարիքի արտադրությունն ընդլայնելու որոշումը կկրճատի այլ բարիքներ արտադրելու հնարավորությունները: Որոշ դեպքերում ազդեցությունը կարող է անուղղակի լինել: Որոշ բարիքների արտադրությունը ոչ միայն արտադրողական ռեսուրսներ է պահանջում, այլ նաև ապրանքից ապրանք կարող է կրճատել այլ բարիքների մատչելիությունը: Օրինակ՝ վառարաններով տաքացվող տների և ավտոտրանսպորտի արտանետած ծուխը, եթե ավելի մեծացվի դրանց արտադրությունները, արտադրանքի հաշվով կարող է աղտոտել օդը և կրճատել այլ բաղձալի բարիքի՝ մաքուր օդի մատչելիությունը: Բնական ռեսուրսների (ջուր, հանքային ռեսուրսներ, անտառներ և այլն) օգտագործումը արտադրությունում կրճատում է բնական պաշարները: Ցանկացած տնտեսություն պետք է պատասխանի այն հարցին, թե ինչ պետք է արտադրվի:

2. Ինչպե՞ս պետք է բարիքներն արտադրվեն: Բարիք արտադրելու համար հիմնականում օգտագործվում են արտադրական ռեսուրսների տարբեր համակցություններ: Օրինակ, կրթություն «արտադրելու» համար կարելի է օգտագործել քիչ աշխատանք՝ փոխարինելով այն հեռուստատեսային դասախոսություններով, ձայնագրիչներով և գրքերով: Ցորենը կարելի է աճեցնել համեմատաբար քիչ հողում՝ շատ պարարտանյութեր օգտագործելով: Աթոռներ պատրաստելու համար կարելի է շատ աշխատուժ և քիչ սարքավորումներ կիրառել: Այսպիսով, յուրաքանչյուր արտադրության դեպքում պետք է առանձին որոշում կայացնել, թե այլընտրանքային արտադրական ռեսուրսների ո՞ր հարաբերակցությունը պետք է օգտագործել:

Արտադրելու որոշումից հետո ռեսուրսները պետք է կազմակերպվեն և մարդիկ ներգրավվեն: Ինչպե՞ս պետք է տնտեսական ռեսուրսները վերածվեն վերջնական բարիքների և ծառայությունների: Տնտեսությունները տարբերվում են ըստ տնտեսական խթանների համակցությունների, ուժային վտանգների և թույլատրելի մրցակցային վարքագծի, բայց բոլորն էլ դեռ ունեն մի կարևոր հիմնախնդիր՝ ինչպես օգտագործել սահմանափակ ռեսուրսները ցանկալի արտադրանք արտադրելու համար:

3. Ո՞ւմ համար պետք է արտադրվեն բարիքները: Ո՞վ է սպառելու առկա արտադրանքը: Այս տնտեսական հարցը հաճախ անվանվում է բաշխման խնդիր: Ռեսուրսների՝ ներառյալ աշխատանքային հնտությունների նկատմամբ սեփականության իրավունքը կհաստատվի, և ռեսուրսի սեփականատերերը լավագույն գնով կարող են վաճառել իրենց ծառայությունները: Այդ վաճառքից ստացված եկամուտները այնուհետև օգտագործվում են բարիքներ գնելու համար: Այս դեպքում գները և ռեսուրսների սեփականության իրավունքը դառնում են բաշխման որոշիչ գործոններ: Այլընտրանքաբար, բարիքները կարող են բաժանվել հավասարապես, և անհատը կստանա տնտեսական կարկանդակի հավասար մասնաբաժինը: Կամ՝ դրանք կարող են բաշխվել քաղաքական դիրքի համաձայն՝ քաղաքական ուժ ներկայացնողները կստանան մեծ բաժին: Դրանք կարող են բաշխվել նաև ըստ կարիքի, որը կորոշվի բռնապետի կամ նույնիսկ ժողովրդավարական ճանապարհով ընտրված «ամենակարողի» կողմից:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՐՑԵՐԻ ՓՈՒԿԱՊԱԿՑՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մի բան պարզ է, որ այս երեք տնտեսական հարցերը փոխկապակցված են: Թե ինչպես կբաշխվեն բարիքները կախված է արտադրողական ռեսուրսների, այդ թվում՝ մարդկային ռեսուրսների, մատչելիությունից: Արտադրության մատակարար ընտրությունը կազդի այն բանի վրա, թե ինչպիսի ռեսուրսներ կօգտագործվեն: Իրականում, այս երեք տնտեսական հարցերը պետք է գտնեն իրենց պատասխանները միաժամանակ, և բոլոր տնտեսությունները, անկախ տարբեր պայմաններից, ստիպված են պատասխանել այս հարցերին: Գոյություն ունեն ինստիտուտների կազմակերպման ձևեր «խաղի կանոններ», ըստ որոնց տնտեսությունները իրագործում են իրենց որոշումները: Նույն այս հարցերի պատասխանը կլինի տարբեր համակցությամբ:

ՈՐՈՇՈՒՄ ԿԱՅԱՑՆԵԼՈՒ ԵՐԿՈՒ ՏԱՐԲԵՐԱԿ՝ ԸՈՒԿԱ ԿԱՍ ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԼԱՆԱՎՈՐՈՒՄ

Գոյություն ունեն տնտեսական գործունեության կազմակերպման երկու հիմնական ձևեր՝ շուկայական մեխանիզմների և կոլեկտիվ որոշումներ ընդունելու միջոցով: Եկեք հակիրճ ուսումնասիրենք յուրաքանչյուր մեթոդը:

Շուկայական մեխանիզմների կամ կապիտալիստական տնտեսության բնորոշ հատկանիշներն են մասնավոր սեփականությունը, կամավոր պայմանագրերը (հաճախ բանավոր) և շուկայական գները: Շուկայական **կապիտալիզմի** դեպքում մարդիկ ունեն բարիքների սպառման, իրենց սեփական աշխատանքի և արտադրողական ակտիվների մասնավոր սեփականության իրավունք¹⁰: Չկարգավորվող շուկաներում մասնավոր հաստատությունները կարող են գնել և վաճառել սեփականության իրավունքներ՝ փոխառնալիս գներով՝ Պետության դերը սահմանափակ է՝ հանդես է գալիս որպես խաղավար՝ չեզոք է, և սահմանում է խաղի կանոնները՝ Պետությունը ճանաչում, որոշում և պաշտպանում է մասնավոր սեփականության իրավունքները, պարտադրուս է պայմանագրերը և պաշտպանում է սարքերն ու խաղադրուսները: Մակայն պետությունը ակտիվ խաղադրուս է՝ բարձրակարգ գործընթացը չի կարող փոփոխել շուկայական արդյունքները կամ սեփական հաճախակի սյուսին՝ Օրինակ, պետությունը չի արգելում վաճառողին գաճի գինը, որակի լավագույնը օգտագործել այլ վաճառողների նկատմամբ: Եվ ոչ էլ արգելում է արտադրանքի կամ արտադրողական ռեսուրսների օգտագործման դիտակ բարձր գին առաջարկող գնորդին այլ վաճառողներից փախչելը: Իրավաբանական սահմանափակումները (օրինակ՝ տնտեսական լիցենզավորումը) գնորդներին և վաճառողներին չեն արգելում շուկայում արտադրելուց՝ վաճառելուց և գնելուց: Շուկայական տնտեսության դեպքում կենտրոնացված պլանավորումը բացառվում է՝ Երեք հիմնական տնտեսական հարցերը որոշվում են վաճառողների և գնորդների ազակենտրոնացված ընտրությունների շուկայական կազմի նագման միջոցով:

Կոլեկտիվ որոշում ընդունելը շուկայական կազմակերպության հիմնական այլ բնութագրեր է՝ որը նշանակում է տնտեսների բաշխում՝ բարձրակարգ կազմակերպմամբ և պետական պլանավորմամբ՝ Տնտեսական հասակաբարձր, որտեղ պետությունն է տնտեսության նկատմամբ առաջնային ակտիվները (տարբեր, շենքեր, հող) և ուղղակիորեն որոշում, թե ինչ բարիքներ պետք է արտադրվեն՝ կոչվում է **սոցիալիզմ**:¹¹ Երբևրևեք բարձր պետությունը կարող է պահպանել մասնավոր

Շուկայական մեխանիզմ (Market mechanism)

կազմակերպման մեթոդ, որն անկառավարելի գների և մասնավոր սեփականատերերի ապակենտրոնացված որոշումների օգնությամբ բույլ է տալիս լուծել սպառման, արտադրության և բաշխման հիմնական խնդիրները

Կապիտալիզմ (Capitalism)

տնտեսական հասակաբարձր, որը հիմնված է արտադրողական ռեսուրսների մասնավոր սեփականության և ըստ շուկայական գների բարիքների բաշխման վրա

Կոլեկտիվ որոշման ընդունում (Collective decision making)

կազմակերպման մեթոդ, որը հիմնված է պետական հատվածի կողմից որոշում ընդունելու (բնութագրելու՝ բարձրակարգ լրբիզոնի և այլն) վրա, որոնց միջոցով էլ լուծվում են հիմնական տնտեսական խնդիրները

¹⁰ Կապիտալիզմի տեխնիկը ներմուծել է Կարլ Մարքսը

Սոցիալիզմ (Socialism)
 տնտեսական համա-
 կարգ, որում (1) արտա-
 դրության հիմնական ռե-
 սուրսների սեփականու-
 թյունն ու վերահսկումը
 կատարվում է պետու-
 թյան կողմից, և (2) շուկա-
 յական մեխանիզմների
 փոխարեն, ռեսուրսների
 բաշխումը կատարվում է
 կենտրոնացված պլանա-
 վորման միջոցով:

սեփականության ստեղծումը, բայց հիմնական տնտեսական հարցերին պա-
 տասխանելու համար օգտագործելով՝ հարկերը, սուբսիդիաները և կարգավո-
 րումը: Երկու դեպքում էլ շուկայական ուժերի փոխարեն տնտեսությունը ղեկա-
 վարելու համար քաղաքական ուժերն են դառնում վճռական: Երկու դեպքում էլ,
 կրթության, բժշկական, էներգետիկ ծառայությունների, մեքենաների, պողպա-
 տի, սպառման ապրանքների ու հազարավոր այլ բարիքների արտադրության
 ընդլայնման կամ կրճատման որոշումները կկայացվեն պետական գործիչների
 և պլանավորման խորհուրդների կողմից: Սա չի նշանակում, որ անհատների
 նախապատվությունները նշանակություն չունեն: Եթե պետական գործիչները և
 պետական պլանավորողները գործում են ժողովրդավարության պայմաննե-
 րում, ապա նրանք պետք է հաշվի առնեն, թե ինչպես է իրենց գործողությունն
 ազդելու ապագա որոշումների վրա: Հակառակ դեպքում, ինչպես շուկայական
 տնտեսության մեջ գործող ֆիրման, որի արտադրանքը սպառողը չի գնում,
 նրանց ծառայությունները ևս կարճատև կլինեն:

Բազմաթիվ տնտեսություններում, այդ թվում նաև ԱՄՆ-ում, որոշումներ են
 կայացվում և՛ ապակենտրոնացած գնագոյացման, և՛ պետական հատվածի
 միջոցով: Այս երկուսի ազդեցությամբ են լուծվում հիմնական տնտեսական
 պրոբլեմները: Թեև այս երկու հասկացությունները տարբեր են, ամեն դեպքում
 անհատի՝ որպես որոշում կայացնողի, գործողությունը կարևոր է: Տնտեսագի-
 տությունը որոշում է, թե ինչպես են մարդիկ որոշում կայացնում և ինչպիսի
 տնտեսագիտական մեթոդներ և միջոցներ կարող են կիրառվել և՛ շուկայական,
 և՛ պետական հատվածների գործունեության համար: Անհատների վրա սահ-
 մանափակումներն ու տարբեր գործունեություններ ծավալելու շահագրգռվա-
 ծությունը տարբեր կլինեն, կախված այն բանից, թե որոշումները կայացված են
 քաղաքական, տնտեսական, թե շուկայական հատվածներում: Սակայն մարդը
 մնում է մարդ, նրա ընտրությունը կախված է անհատական ծախսերի և օգուտ-
 ների հարաբերակցությունից: Քաղաքականությամբ զբաղվողներն (ընտրող-
 ները, լոբբիստները և քաղաքական գործիչները) իրենց հերթին կազդեն քաղա-
 քականության և դրանց տնտեսական հետևանքների վրա:



ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Հաջորդ գլխում քննարկվում է շուկայական
 հատվածի գործունեությունը: Գլուխ 4-ը կներկա-
 յացնի, թե ինչպես է աշխատում պետական սեկ-
 տորը՝ ժողովրդավարական կոլեկտիվ որոշումներ
 ընդունելիս: Գնագոյացման համակարգի գործո-
 ղությունն իմանալը, բավարար չէ տնտեսական
 ռեսուրսների բաշխման վրա ազդող ուժերի բացա-
 հայտման համար այնպիսի երկրում, ինչպիսին է
 ԱՄՆ-ը, հետևաբար անհրաժեշտ է տնտեսագի-
 տական մեթոդներ և միջոցներ կիրառել և՛ շուկա-
 յական, և՛ պետական հատվածներում ընտրու-
 թյուն կատարելու համար:

Մեր կարծիքով, նման մոտեցումը կարևոր է,
 օգտակար և հետաքրքիր: Ինչպե՞ս է իրականում

գործում շուկան: Ըստ տնտեսագիտության, ինչ-
 պիսի՞ գործողություններ պետք է ձեռնարկի պե-
 տությունը: Ո՞ր տնտեսական քաղաքականու-
 թյունն է ավելի ընդունելի ժողովրդավարականու-
 թեն ընտրված քաղաքական գործիչների համար:
 Տնտեսական քաղաքականությունը հակասո՞ւմ է
 ճիշտ քաղաքականությանը: Մենք կպատասխա-
 նենք այս բոլոր հարցերին:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Սակավության պատճառով, եթե անհատը
 որևէ բան ստեղծելու կամ գնելու մասին որոշում է
 կայացնում, նա պետք է գոհի բոլոր այլընտրանք-
 ները: Ամենամեծ արժեք ունեցող գոհաբերված
 այլընտրանքը համարվում է տվյալ ընտրանքի

այլընտրանքային ծախսը: Այլընտրանքային ծախսի փոփոխությունների օգնությամբ կարելի է բացատրել մարդկային վարքագիծը:

2. Առևտրի հիմքում ընկած է փոխշահավետությունը: Կողմերը համաձայնվում են առևտուր անել այն դեպքում, երբ ակնկալում են իրենց տնտեսական բարեկեցության բարձրացումը:

3. Գործարքային ծախսերն իրենցից ներկայացնում են այն ժամանակը, ջանքերը և այն ռեսուրսները, որոնք անհրաժեշտ են իրացումը հետազոտելու, բանակցություններ վարելու ու ավարտելու համար, որոնք նպաստում են առևտրից ստացվող օգուտների ստացմանը: Այն մարդկանց, ովքեր մասնագիտացած են փոխանակումն էժան և դյուրին դարձնելու մեջ, կրճատում են ծախսը, ստեղծում են արժեք, ընդլայնում առևտրից ստացվող օգուտները, հաճախ անվանում են միջնորդներ:

4. Մասնավոր սեփականության իրավունքը սեփականատերերին թույլ է տալիս օգտագործել կամ փոխանակել իրենց սեփականությունն ինչպես իրենք հարմար են գտնում, այն դեպքում, երբ նրանք չեն խախտում ուրիշների սեփականության իրավունքը: Մասնավոր սեփականության իրավունքը գորեղ խթան է ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման, սեփականությանը հոգ տանելու համար պահպանելու այն հետագա օգտագործման նպատակով

5 Արտադրական հնարավորությունների կորցույց է տալիս երկու բարիքների արտադրության առավելագույն հասնակությունը, որոնք կարող են արտադրվել կայուն քանակությամբ ռեսուրսների դեպքում, երև տեխնիկական սակարդակն անփոփոխ է: Երբ անհասարկ կամ սևտեսությունը գործում են առավելագույն արդյունավետությամբ, ապա ընտրված արտադրանքի համակցությունը գտնվում է արտադրական հնարավորությունների կորի վրա: Այս դեպքում մի բարիքի արտադրության ավելագույն լինում է ի հաշիվ մյուսի արտադրության կրճատման

6 Արտադրական հնարավորությունների կորը կարող է տեղաշարժվել դեպի դուրս, ի հաշիվ (1) ընթացիկ ինվեստիցիաների, որոնք ընդլայնում են տնտեսության ազագույն ռեսուրսների բազան, (2) տեխնոլոգիական առաջընթացի, (3) ինստիտուցիոն բարեփոխումների, (4) ազատ ժամանակի կրճատման և աշխատաժամերի ավելագույն Վերջինս գույց է տալիս որ արտադրական հնարավորությունների սահմանափակումները խիստ յիջսված չեն նույնիսկ ընթացիկ ժամանակամիջոցում: Դա դեռ առումով նախընտրության հարց է

7. Արտադրությունը հաճախ կարող է ընդլայնվել աշխատանքի բաժանման և անհատների միասնական ջանքերի միջոցով: Աշխատանքի բաժանումը ենթադրում է արտադրության գործընթացի բաժանում առանձին գործողությունների: Մասնագիտացումը և աշխատանքի բաժանումն ավելացնում են մեկ աշխատողի արդյունքը, քանի որ (1) վերջիններս հնարավորություն են տալիս տվյալ գործը կատարել այն անհատին, որն ավելի արդյունավետ է աշխատում, (2) բարձրացնում է աշխատողի արդյունավետությունը, քանի որ միևնույն աշխատանքի բազմակի կատարումը ստիպում է նրան մասնագիտանալ տվյալ գործի մեջ, (3) արտադրության պրոցեսում նպաստում է սարքավորումների և մեքենաների արդյունավետ օգտագործմանը:

8. Անհատների, տարածքների և ազգերի միասնական արդյունքը կարող է ավելանալ, եթե կողմերը բարիքները փոխանակեն համեմատական առավելությունների օրենքի համաձայն: Ըստ այս օրենքի, ընդհանուր արդյունքը կարող է առավելագույնի հասնել, երբ կողմերը մասնագիտանան այնպիսի բարիքների արտադրության մեջ, որը իրականացվում է այլընտրանքային նվազագույն ծախսով, և փոխանակեն այն բարիքներով, որոնց արտադրության այլընտրանքային ծախսը ավելի բարձր է:

9 Կամավոր փոխանակումը տնտեսական առաջընթացի կարևոր աղբյուրն է: Այն արժեք և հարստություն է ստեղծում (1) ուղղելով բարիքների նրանց, ովքեր դրանք առավելագույնն են գնահատում, (2) թույլ է տալիս առևտրական գործընկերներին մասնագիտացնել և ունենալ համեմատական առավելություններ, (3) թույլ է տալիս ընդլայնել արտադրությունը որպես աշխատանքի բաժանման և մասսայական արտադրության արդյունք: Անձնական օգուտ ստանալու ակնկալիքը շահագրգռում է մարդկանց մասնագիտանալ և առևտուր կատարել, երբ դա տանում է այդ աղբյուրներից օգուտի ստացմանը

10 Յուրաքանչյուր տնտեսություն պետք է կարողանա պատասխանել հետևյալ հարցերին (1) ի՞նչ է պետք արտադրել, (2) ինչպե՞ս է պետք արտադրել (3) ինչպե՞ս է պետք բաշխել արտադրանքը: Այս երեք հարցերը խիստ փոխկապակցված են

11 Տնտեսության սեյ գոյություն ունի որոշում ընդունելու երկու եղանակ՝ շուկայական մեխանիզմ և որոշումներ ընդունող պետական հաստատված: Անհատի որոշումը երկու դեպքում էլ ունի իր ազդեցությունը արդյունքի վրա: Տնտեսագիտա-

կան մեթոդները և միջոցները հիմնական են: Դրանք կիրառելի են և շուկայական, և պետական հատվածներում որոշումներ կայացնողների ընտրության համար:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. «Եթե Ձոնն օգտագործված մեքենան վաճառում է Սմիթին \$2000-ով, ապա փոխանակվող միավորները պետք է ունենան հավասար արժուրություն»: Այս կարծիքը ճշմարիտ է, սխալ, թե՛ անորոշ:

*2. Տնտեսագետները հաճախ պնդում են, որ աշխատավարձի մակարդակն արտահայտում է արտադրողականությունը: Սակայն ներկարարների աշխատավարձն աճել է գրեթե նույնքան, որքան ազգային միջին արդյունքը, նույնիսկ, երբ նրանք օգտագործում են 50 տարվա վաղեմություն ունեցող մեթոդներ: Կարո՞ղ եք բացատրել՝ ինչո՞ւ արտադրողականության այսքան չնչին աճի դեպքում աշխատավարձն աճել է այսքան շատ:

3. Նյու Յորքից Վաշինգտոն քոիչքը տևում է մեկ ժամ, իսկ ավտոբուսով՝ հինգ ժամ: Եթե ինքնաթիռի ուղեվարձը \$55 է, ավտոբուսինը՝ \$35, ո՞րն ավելի է ժամ կլինի այն անհատի համար, ում ճանապարհորդության այլընտրանքային ծախսը կազմում է մեկ ժամը \$3 (կամ \$5, կամ \$7):

4. Բացատրեք, թե ինչո՞ւ բարձրագույն կրթություն ունեցող աշխատող կանանց տեսակարար կշիռը գերազանցում է 8-ամյա կրթությամբ կանանց տեսակարար կշիռին:

*5. «Բիզնեսմեններն ապրում են սպառողների պահանջումները շահագործելու հաշվին: Օգուտ ստանում են՝ սպառողներին տառապանք պատճառելու հաշվին»: Գնահատեք հեռուստատեսային մեկնաբանի այս կարծիքը:

6. Ռեսուրսների օգտագործման տեսանկյունից, ո՞րն է ձեռներեցի նպատակը: Ո՞րն է միջնորդի հիմնական ֆունկցիան: Արդյո՞ք միջնորդը ձեռներեց է:

7. Եթե դուք ունեք որևէ ապրանքի նկատմամբ մասնավոր սեփականության իրավունք, ի՞նչ է դա նշանակում: Արդյո՞ք մասնավոր սեփականության իրավունքը հնարավորություն է տալիս ձեր սեփականության հետ ցանկացած կերպ վարվելու: Բացատրեք:

Ինչպե՞ս է մասնավոր սեփականության իրավունքն ազդում անհատի՝ (1) սեփականությանը հետևելու, (2) ռեսուրսներն ապագայի համար պահպանելու, (3) բարիքները զարգացնելու և վերափոխելու տրամադրվածության վրա, որպեսզի

դրանք մյուսների համար բաղձալի դառնան: Բացատրեք:

*8. Արդյո՞ք կարող է 60 տարեկան այգեպանը շահագրգռված լինել Դուզլաս տեսակի եղևնու տնկման և խնամելու գործում, եթե այն մեծ ծառ կդառնա միայն 50 տարի անց:

*9. Մրցակցության ինչպիսի՞ ձևեր է նախատեսում շուկայական ուղղվածություն ունեցող տնտեսությունը: Ինչպիսի՞ ձևեր է այն արգելում:

10. Ո՞րն է համեմատական առավելությունների օրենքը: Ըստ այդ օրենքի, ինչպիսի՞ն է տվյալ ազգի կողմից արտադրվող և ներմուծվող բարիքների առանձնահատուկ բնութագիրը: Ինչպե՞ս է միջազգային առևտուրն ազդում արտադրության մակարդակի և կենսամակարդակի վրա: Բացատրեք:

11. Որո՞նք են առևտրից ստացվող օգուտների երեք հիմնական աղբյուրները: Ինչո՞ւ է ազգի բարգավաճման համար փոխանակումը կարևոր: Ինչպե՞ս են գործարքային ծախսերը մեծացնող ֆիզիկական խոչընդոտները (գետերը, սարերը, վատ ճանապարհները) ազդում առևտրից ստացվող օգուտների և ազգերի բարեկեցության վրա: Ինչպե՞ս են մարդու կողմից ստեղծված արգելքների պատճառով (տարիֆներ, քվոտաներ և փոխանակումը սահմանափակող իրավական արգելքներ) ավելացած գործարքային ծախսերն ազդում առևտրից ստացվող օգուտների և ազգերի բարեկեցության վրա:

12. Գյուղացին, որն արտավայր ունի, կարող է շահագործել այն (թույլ տա, որ անասուններն այնքան արածեն, մինչև էրոզիան փչացնի հողը, եթե ցանկանում է ներկայում փող վաստակել): Հողի մասնավոր սեփականությունը վտանգավոր է: Մեկնաբանեք այս կարծիքը:

*13. Հողագործության համար բերքատու հողը չպետք է օգտագործվի բնակարանաշինության համար: Սնունդն առավել կարևոր է: Գնահատեք այս պնդումը:

14. Միացյալ Նահանգները կիրառում են տարիֆներ (հարկեր) ներմուծվող ապրանքների՝ կտորեղենի, մեքենաների, համակարգիչների վրա: Պանրի և շաքարի ներմուծմանը խոչընդոտում են այլ առևտրական սահմանափակումներ: Ինչպե՞ս են դրանք անդրադառնում ամերիկացիների տրամադրվածության բարեկեցության վրա:

*15. Երբ գործ ունեք մարդու կյանքին առնչվող հարցերի հետ, տնտեսական ծախսերը դառնում են անիմաստ: Գնահատեք կոնգրեսմենի այս կարծիքը:

16. Բազմաթիվ նահանգներում արգելվում է

մարզական միջոցառումների տոմսերը բարձր գնով վերավաճառել: Ու՞մ է ձեռնտու և ո՞վ է կորցնում այսպիսի արգելքից: Որո՞նք են արգելքը շրջանցելու հնարավոր ուղիները: Արդյոք գտնո՞ւմ եք, որ այլ ապրանքների վերավաճառման (մեքենաներ, գրքեր, արվեստի գործեր) վրա ևս պետք է արգելք դրվի: Ինչո՞ւ:

17. Պատասխանեք հետևյալ հարցերին՝

(1) Գտնո՞ւմ եք, որ կատարված աշխատանքի համար ներդրված ջանքերը կախված են նրանից, թե գոյություն ունի՞, արդյոք, անհատական արդյունքի և հատուցման միջև ուղղակի կապ: Բացատրեք:

(2) Ենթադրենք, առարկայի գնահատականները որոշվում են պատահականորեն ուսումնական շրջանի վերջում: Ինչպե՞ս դա կանդրադառնա առարկան ուսումնասիրելու ձեր ցանկության վրա:

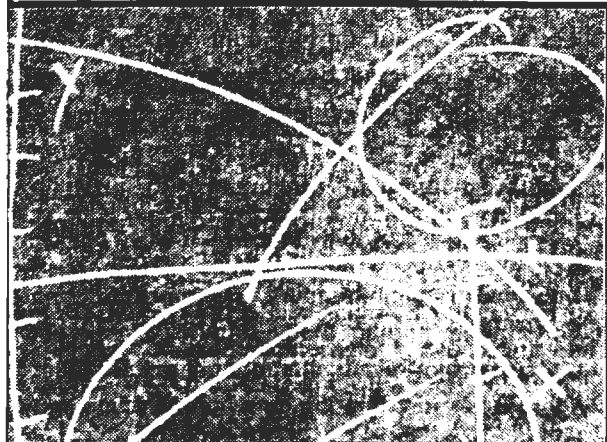
(3) Ինչպե՞ս կփոխվի առարկան ուսումնասիրելու ցանկությունը, եթե բոլորին որոշվի նշանակել «զերազանց»: Իսկ եթե գնահատականները որոշվեն այս դասագրքից վերցված տեստային հարցերից բաղկացած քննության արդյունքո՞ւմ:

(4) Ձեր կարծիքով, արտադրության ընդհանուր ծավալը Միացյալ Նահանգներում պայմանավորված է անհատական ներդրումների և հատուցումների միջև գոյություն ունեցող կապով: Ինչո՞ւ:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանը տրված է հավելված B-ում:

ԳԼՈՒԽ ԵՐՐՈՐԴ

ԱՌԱՋԱՐԿ,
ՊԱՀԱՆՋԱՐԿ ԵՎ
ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ
ԳՈՐԾԸՆԹԱՑ



Ես համոզված եմ, որ եթե շուկայական համակարգը լիներ մարդու ստեղծածը և երբ մարդիկ իրենց գործողություններում առաջնորդվեին գների փոփոխությամբ (շուկայական կոնյուկտուրայի փոփոխությամբ), ապա այդ մեխանիզմը կհռչակվեր մարդկային մտքի բռնչքի ամենամեծ հաղթանակներից մեկը:

Ֆրիդրիխ Հայեկ
տրեյան սրգանակակիր

Ֆիզիկայի տեսանկյունից հրաշք է, որ ամեն օր Նյու Յորքի յոթ սիլիոն բնակչությունը կերակրվում է առանց կարգավորման մեխանիզմի.

Ջոն Հ. Հոլանդ
Սանտա Ֆե ինստիտուտի
գիտաշխատող

1. Ի՞նչ նկատի ունեն տնտեսագետները, երբ խոսում են առաջարկի և պահանջարկի օրենքների մասին: Ինչպե՞ս է որոշվում ապրանքի շուկայական գինը:
2. Ինչպե՞ս են շուկայական գներն արձագանքում առաջարկի և պահանջարկի փոփոխություններին:
3. Ինչո՞ւ է ապրանքի շուկայական գինը ձգտում դեպի ապրանքի միավորի արտադրության ծախսը:
4. Քանի դեռ գնորդները և վաճառողներն արձագանքում են առաջարկի և պահանջարկի փոփոխություններին, ո՞րն է ժամանակի դերը կարգավորման գործընթացում.
5. Ի՞նչ է լինում, երբ գները ֆիքսված են շուկայականից բարձր կամ ցածր:
6. Ո՞րն է «անտեսանելի ձեռքի» սկզբունքը.

¹ Friedrich Hayek, "The Use of Knowledge in Society," *American Economic Review* 35 (September 1945), pp. 519-530.



ամակարգչային տեխնիկայի մասնագետ Ջոն Հ. Հոլանդը և այլ գիտնականներ քառսի տեսությունն ու համակարգիչներ կիրառող այլ մաթեմատիկական ուղղություններն օգտագործում են՝ ուսումնասիրելու բարդ համակարգերի զարգացումն ու գործունեությունը՝ չունենալով հիմնական ուղղորդվածություն: Կենսաբանական հարցերի հետ մեկտեղ (օրինակ՝ թե ինչպե՞ս են ծառի բազմապիսի բջիջները ինքնակարգավորվում՝ վերածվելով, ասենք, տերևների) նրանք դիտարկում են նաև տնտեսական հարցեր, օրինակ՝ թե ինչպե՞ս է Նյու Յորքի բազմամիլիոն բնակչությունն ամեն օր կերակրվում՝ հազվադեպ ունենալով մթերքի ավելցուկ կամ պակաս՝ մթերքի մատակարարման ու բաշխման կենտրոնացված պլանավորման բացակայությամբ: Բարդ համակարգեր ուսումնասիրող գիտնականների կարծիքով, գործող շուկայի պատճառահետևանքային կարգավորվածությունը զարմանալիորեն կատարյալ է: Սրանով նորովի է իմաստավորվում 1945 թ. պրոֆեսոր Հայեկի արտահայտած այն տեսակետը, որ եթե շուկայական համակարգը ձևավորել է ժողովուրդը, ապա այն պետք է «համարել մարդկային մտքի մեծագույն հաղթանակներից մեկը»:

Վիթխարի են ազգային տնտեսության կոորդինացման դժվարությունները: Դիտարկենք, օրինակ, չափազանց բարդ մի խնդիր՝ կոորդինացնել 260 միլիոն ամերիկացիների տնտեսական գործունեությունը՝ հաշվի առնելով նրանց նպատակների ու նախընտրությունների լայն դաշտը: Դրանց մոտ կեսը (135 միլիոն) բանվորներ են, որոնց բազմապիսի հմտությունները թույլ են տալիս կատարել բազմապիսի աշխատանք: Կան մոտ 7 միլիոն ձեռնարկություններ, որոնք արտադրում են ապրանքների լայն տեսականի՝ ատամնաքրիչից մինչև գերհամակարգիչ: Ինչպե՞ս կարող է տնտեսության մասնակիցների գործունեությունը խելամտորեն համակարգվել: Ինչպե՞ս են արտադրողներն իմանում, թե որ ապրանքից ինչքան է պետք արտադրել: Ի՞նչն է նրանց ետ պահում, ասենք, չափից շատ գնդիկավոր ինքնահոս կամ չափից քիչ հեծանիվ արտադրելուց: Ո՞վ է տնտեսության ամեն աշխատունակ մասնակցի մատնանշում այն աշխատատեղը, որն առավել է համապատասխանում նրա նախասիրություններին ու հմտությանը: Ինչպե՞ս կարող ենք համոզված լինել, որ ձեռնարկություններն ընտրել են արտադրության ճիշտ եղանակներ: Այս գլխում մենք կդիտարկենք, թե ինչպես են այս հարցերը լուծվում շուկայական գնագոյացման համակարգում:

Իդեալական շուկայական տնտեսության պայմաններում որևէ անհատ, պլանավորող վարչություն և կամ էլ քաղաքական գործիչ չեն թելադրում, թե ի՞նչ պիտի անի տնտեսության որևէ մասնակից: Շուկաներն ազատ են ու մրցակցային՝ այն իմաստով, որ ոչ վաճառողների, և ոչ էլ գնորդների մասնակցությունը օրենքով չի սահմանափակված: Պետության դերը տնտեսության մեջ սահմանափակ է՝ սահմանել սեփականության իրավունքը, պարտադրել կատարելու պայմանագրային պարտավորությունները, մարդկանց պաշտպանել խարդախներից, հաստատել ու պահպանել շուկայում խաղի կանոնները:

Նույնիսկ, խիստ շուկայական ուղղվածություն ունեցող տնտեսական համակարգերում, այնպիսին, ինչպիսին, ասենք, ԱՄՆ տնտեսությունն է, կիրառում են շուկայական և պետական սեկտորների շահերից ելնող համադրություններ: Այնուամենայնիվ, կարևոր է հասկանալ, թե ինչպես է գործում ազատ շուկայի գնագոյացման համակարգը, ինչպե՞ս է այն շահագրգռում մարդկանց և ինչպե՞ս է այն տեղաբաշխում ապրանքներն ու ռեսուրսները: Համակարգի շարժիչ ուժն են շուկայական գները: Բայց ինչպե՞ս են դրանք ձևավորվում: Նախ՝ կդիտարկենք գնորդներին՝ գների ձևավորման պահանջարկի կողմին:

**ԻՆՉՊԵՍ ԵՆ ՁԵՎԱՎՈՐՎՈՒՄ ԵՈՒԿԱՅԱԿԱՆ
ԳՆԵՐԸ. I. ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԸՆՏՐԱՆՔՆ ՈՒ
ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ՕՐԵՆՔԸ**

Ապրանքների մեր պահանջն անհամեմատ մեծ է, քան մեր եկամտի գնողու-
նակությունը: Նույնիսկ հարուստ սպառողները չեն կարող գնել այն ամենը, ինչ
կցանկանային: Բոլորս էլ ստիպված ենք ընտրություն կատարել:

Որպեսզի մեր սահմանափակ եկամուտը հնարավորությունների սահման-
ներում բավարարի մեր պահանջները, մենք ստիպված ենք կատարել ուղղորդ-
ված ընտրություն այլընտրանքներից ընտրել հենց այն, որը մեր կարծիքով, ա-
ռավել չափով կնպաստի մեր բարեկեցությանը համեմատ մեր ծախսերի: Մենք
պարզապես գներից ելնելով ենք որոշում կայացնում. Եթե մեր ուզած ապրանքի
գինը բարձր է այլ ապրանքների համեմատությամբ, ապա մենք այն գնելու
համար ստիպված ենք այլ ապրանքների հաշվին գոհողություն կատարել:

Ըստ տնտեսագիտության հիմնադրույթի այլընտրանքի դեպքում ապրանք-
ներից մեկի գնի աճը նվազեցնում է այն ընտրելու հավանականությունը: Այս-
պիսով, բարձր գինը նվազեցնում է ապրանքի սպառումը: Հակառակ դրան, ապ-
րանքի ցածր գինը կրճատում է ապրանքի գնման այլընտրանքային ծախսը
խթանելով դրա սպառումը. Հակադարձ կապը ապրանքի գնի ու դրա այն քա-
նակի միջև, որ սպառողները կգանկանային գնել, կոչվում է **պահանջարկի
օրենք**:

Փոխարինողների, այսինքն նույնանման հատկություններ ունեցող ապ-
րանքների առկայությունն է որ սպառողին հնարավորություն է տալիս որևէ
ապրանքից բիչ գնել, եթե դրա գինը բարձրագել է. Որևէ ապրանքի անհրա-
ժեշտությունը բազարձակ չէ տեսն ստորև «Տնտեսական առասպելները» հա-
վելվածը): Որոշ աստիճաններում ասեն ապրանք կարող է փոխարինվել այլ ապ-
րանքով, ասենք կարագը սառչալիխով

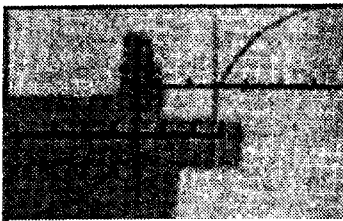
Փախար, այլուսինն ու աղյուսը կարող են փոխարինել պողպատին. Մի բանի
ընտանիքներով նի ավտոսերենայից օգտվելը, ավտոսերենան դատուղ վարե-
լը, հեծանիվներն ու փորբալիսարած ավտոսերենաները բեռզինի փոխարինող-
ներ են, որոնք հնարավորություն են բնձնուս բեռզին բիչ օգտագործել. Երբ ապ-
րանքի գինը (և հեռուստար սարտողների այլընտրանքային ծախսը) աճում է,
նարդիկ նգտում են փոխարենն օգտագործել այլ ապրանքներ, որոնք կձա-
ռայեն համարյա նույնքան չափ, չափ և հնարավորություն կաան տեսնել. Գնի
մեծ աճը բերում է ապրանքների առավել փոխարինատե. Որոշիչը գներն են

**Պահանջարկի օրենք
(Law of demand)**
*սկզբունք, ըստ որի հա-
կադարձ կապ կա ապ-
րանքի գնի ու այն քա-
նակի միջև, որ սպառող-
ները գանկանում են գնել*

ԸՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԳՐԱՖԻԿԸ

Նկար 3-1-ում պատկերված է տնտեսաբանագրիչների (VCR-ներ) պահան-
ջարկի մի ենթադրական գրաֆիկը՝ դրանից երեք ստորեր գների դեպքում. Եթե
տնտեսաբանագրիչների գներ լինի \$1-400 գնորդներ կբնեն 480,000 հատ. Բայց
եթե գներն առվելի էժան լինի՝ ասենք՝ \$650, վաճառքը կհասնի 4020,000 ի. Եթե
տնտեսաբանագրիչների գներն ավելի մեղե՛ն \$390, ապա սպողիկ անհաստատ
շատ ֆիլմեր կբիտեն ասեն ու ըստ սպողաակի վաճառված VCR ների բիվը
կհասնի 12,300,000 ի:

Նախորդ կրատարվածը օրենք է, եղ ՝ որ 198 ՝ ր գներով գների կտեսնի այս երեք
հաստարվածները. 1) ԲՈՒԿ Ի 19 1983 ՝ ր Ի ասն
գողանիչներին և այլ դեպքում. եր օրենսն չարդի օրենստեղծող օրենստեղծողները
կարող են օրենքում ասել ՝ չափի գրաֆիկը կհասգրնիներ վաճառագի կես. Եր օր-
կողեզաներ օր ՝ չափները օրող մ օղվել էրև անստ չարդի
գողանիչների վերադ կբող և կրատարվածները մտարար օրենստեղծողները կերբար
որդեն և կրատարված գներ կտեսն ասի օղ օր ասի կատար



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱՆՑՆԵՐ ԱՌԱՊՊԵԼՆԵՐԸ

«Որոշ ապրանքների պահանջարկի կորն ուղղահայաց է, քանի որ սպառման համար պահանջվում է կայուն մեծություն»:

Ոչ տնտեսագետները, հաճախ անտեսելով ապրանքի գնի կարևորությունը, պնդում են, թե սպառման համար որոշ տեսակի ապրանքների որոշված քանակ է անհրաժեշտ: Օրինակ՝ «Հաջորդ հինգ տարում Միացյալ Նահանգները 30 մլն բարել նավթի կարիք կունենան», կամ՝ «Հաջորդ տարի Միացյալ Նահանգները 20,000-ով ավելի բժիշկների կարիք կունենան»: Երբևէ լսե՞լ եք հայտնի մեկնաբաններից նմանօրինակ հայտարարություններ, որոնցից բխում է, որ լայն սպառման այս կամ այն ապրանքի պահանջարկն ուղղահայաց է, այսինքն՝ բացարձակապես անհրաժեշտ է դրա ինչ-որ որոշված քանակություն, անկախ գնից ու արժեքից:

Նման հայտարարությունները գնահատելու համար հարկավոր է հաշվի առնել երկու կարևոր հանգամանք: Առաջին՝ **մենք ապրում ենք փոխարինողների աշխարհում:** Կարիքները բավարարելու այլընտրանքային ուղիներ կան: Ամեն ապրանքի այն քանակը, որը խելամիտ է դարձնում դրա սպառումը որևէ անձի համար, որոշվում է այդ ապրանքի գնով և այլ ապրանքների (փոխարինողների) առկայությամբ: Հաճախ այնպես է պատահում, որ փոխարինող ապրանքներն էլ դեր չեն խաղում: Օրինակ՝ կարդալը, տանը մնալն ու հեռուստացույց նայելը, տան ետնաբակում խնջույք ամելը կարող են փոխարինիչը լինել այն բեռնափոխակի, որը կծախսվեր կիրակի օրը 10 մղոն հեռավորության վրա գտնվող մի այգի ուղևորվելու համար: Ընդհանրապես, ամեն ինչ այս կամ այն հաջողությամբ կարող է փոխարինվել մեկ այլ բանով:

Երկրորդ՝ **քանի որ ապրանքների սակավությունն ու եկամտի սահմանափակությունը պակասեցնում են ընտրության մեր հնարավորությունները, մեզանից ամեն մեկը ստիպված է երաժարվել շատ բաներից, որոնց «կարիքն» ունի, կամ, առնվազ, այդպես է կարծում:** Մեր եկամտի որոշակի, սահմանափակ շրջանակներում այդ ապրանքները գնելը կնշանակեր, որ պիտի հրաժարվեինք այլ ապրանքներից, որոնք մենք ավելի ենք արժեքավորում, և, հետևաբար, որոնց ավելի մեծ կարիքն ունենք:

Որևէ բանի կարիքի հասկացությունը փոփոխվում է, երբ փոփոխվում են եկամուտը, նախապատվություններն ու մշակութային որոշ գործոններ: Հարուստ, բարեկեցիկ երկրներում համարում են, որ ամեն ընտանիք տաք ու սառը հոսող ջրով, լվացարանով, արտաքնոցով, լոգարանով կամ ցնցուղով առնվազն մի լողասենյակի կարիք ունի: Այնինչ, ավելի աղքատ երկրի տիպական ընտանիքը դա շքեղություն կհամարեր:

Հիմա ինչ վերաբերում է ջրին՝ որպես ապրանքի: Մի՞թե ապրելու համար մարդիկ ջրի կարիք չունեն: Իհարկե ունեն, բայց կամ ջրին փոխարինող այլ ապրանքներ, որոնք մարդիկ գնում են տարբեր քանակով՝ կախված դրանց գներից: Եթե ջուրն էժան է և այն հնարավոր է առատորեն գնել, մարդիկ այն օգտագործում են ոչ միայն խմելու, լվացվելու, կերակուր պատրաստելու համար, այլև ավտոմեքենա լվալու, գազոններ ու ցանքատարածություններ ջրելու համար: Այնինչ, եթե ջուրը թանկ է, ապա սպառողները ցնցուղների համար օգտագործում են ջրի սահմանափակիչներ, փարթամ, կանաչ գազոնների փոխարեն տնկում են կակտուսի այգիներ, իրենց ավտոմեքենաներն ավելի հազվադեպ են լվանում և կիրառում են հողի մշակման որոշ խորամանկ, սակավ ջուր պահանջող հնարքներ: Ջրի, ինչպես և այլ ապրանքների պահանջարկի մեծությունը հակադարձ համեմատական է դրանց գներին:

Պահանջարկի հետազոտությունը կարևոր է, քանի որ այն պարունակում է տեղեկություն մարդկանց նախապատվությունների մասին՝ այսինքն, թե որչա՞փ են նրանք արժեքավորում այլընտրանքային սակավ ապրանքները և ո՞րչափ են նրանք ցանկանում հրաժարվել ինչ-որ տեսակի ապրանքներից՝ հօգուտ մյուսներից լրացուցիչ քանակ ունենալու: Մենք բոլորս էլ կցանկանայինք շատ բարիքներ ունենալ: Բայց մեր եկամուտները սահմանափակ են, ու ամեն ապրանքի փոխարինողը կա: Ուրեմն, գնից է կախված, թե մեզանից յուրաքանչյուրն ի՞նչ քանակով կնախընտրի գնել որևէ ապրանք: Պահանջարկի ուղղահայաց կորը նույնպիսի առասպել է, ինչպես, ասենք, միաեղջյուրը:

Նկար 3-1

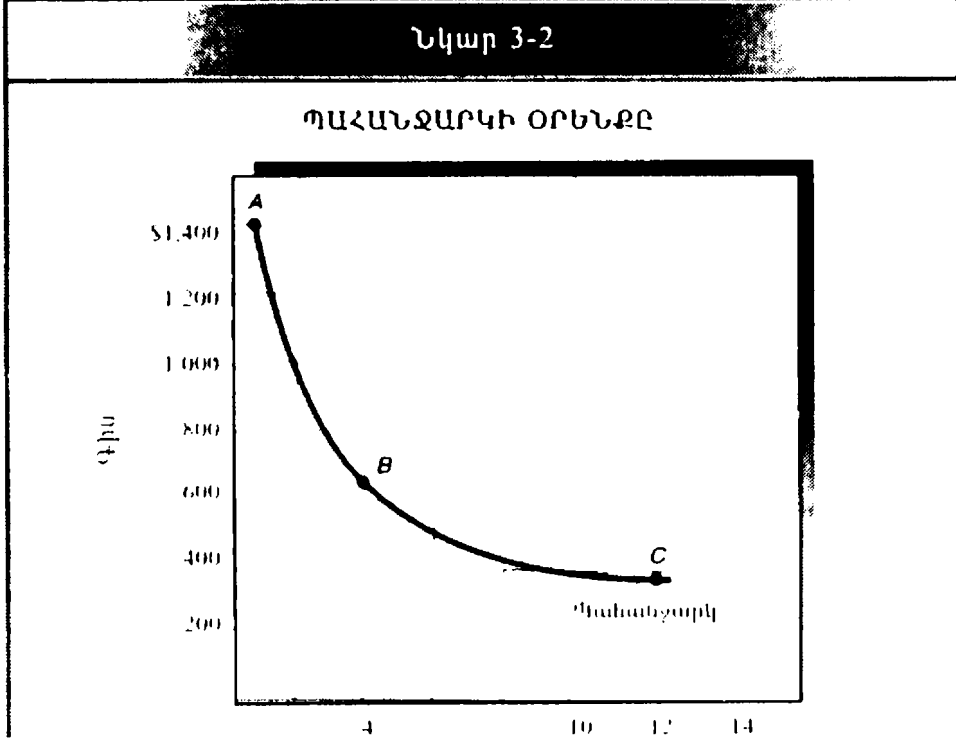
ՏԵՍԱԶԱՅՆԱԳՐԻՉՆԵՐԻ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԱՂՅՈՒՍԱԿԸ

Գին	Քանակ
\$1.400	480,00
650	4.020,000
390	12.300,000

VCR-ների ավելի ցածր գների դեպքում սպառողները դրանցից ավելի շատ կգնեն: VCR-ների (և այլ ապրանքների) սպառման մակարդակը հակադարձ համեմատական է գնին. քանի որ սպառողները ձգտում են իրենց կարիքները բավարարել այն արանքներով, որոնց գինն ընկնում է. ու դրանցով փոխարինել ավելի բանկարժեք այլընտրանքային ապրանքները: Ավելի ցածր գների դեպքում սպասվում է, որ սպառողներն անհամեմատ ավելի շատ ֆիլմեր կդիտեն տեսաձայնագրիչներով, և ավելի քիչ կինոբաժնույններում, ավելի քիչ կդիտեն կարելային հեռուստատեսության հաղորդումներ ու ավելի քիչ կհաճախեն, ասենք, մարզական միջոցառումների

Ըստ նկար 3-1-ի ենթադրական տվյալների, նկար 3-2-ում կառուցված է պահանջարկի օրենքի գրաֆիկական պատկերը: Պահանջարկի գրաֆիկը գծելիս տնտեսագետները գինը չափում են ուղղահայաց y-առանցքի վրա, իսկ պահանջվող քանակը հորիզոնական x-առանցքի վրա: Գնի և վաճառված քանակի հակադարձ համեմատական կապի պատճառով, պահանջարկի գրաֆիկը ներքև թեքված կոր է: Պահանջարկի կորը գույգ է տալիս, քն գնի անկման պարագայում ապրանքի (մեր դիտարկած օրինակում՝ տեսաձայնագրիչների) լրացուցիչ քանի միավոր են ցանկանում գնել սպառողները:

Անրոպ շուկայական պահանջարկի գրաֆիկը չեն կարող անմիջականորեն դիտարկել պետական սլանավորողները կամ որևէ ձևափոխության դեկավա-



Պահանջարկի այս կորը գրու իրերեն գույգ է տալիս պահանջարկի գրաֆիկը, հաստատյա նկար 1-ի (Վ.Բ.Ս. կետեր)՝ կորի վրա կարելի է բնութագրել ու բանակի ենարավոր այլ հաստատյություններ:

րություն: Ժամանակի ամեն պահին դիտարկված է միայն ապրանքի վաճառված քանակը՝ տվյալ գնի դեպքում: Այնուամենայնիվ, սպառողական ընտրանքը բացահայտում է սպառողների նախապատվությունները՝ այն, թե ինչպես են նրանք գնահատում ապրանքները: **Պահանջարկի կորի բարձրությունը ցույց է տալիս այն ամենաբարձր գինը, որը սպառողները կցանկանային վճարել տվյալ միավոր արտադրատեսակի համար:** Եթե սպառողները արտադրատեսակի լրացուցիչ միավորը բարձր են գնահատում, ապա նրանք դրա համար կնախընտրեն բարձր գին վճարել: Հակառակը, եթե արտադրատեսակի լրացուցիչ միավորը նրանք ցածր են գնահատում, ապա կնախընտրեն փոքր գումար վճարել դրա համար:

**ԻՆՉՊԵՍ ԵՆ ՉԵՎԱՎՈՐՎՈՒՄ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԳԼՈՒԽ
II. ԱՐՏԱԿՐՈՂՔ ԸՆՏՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՕՐԵՆՔԸ**

Ինչպե՞ս է շուկայական գործընթացում որոշվում որևէ ապրանքի քանակությունը, որ պիտի արտադրվի և առաջարկվի շուկայում: Մենք այս հարցին ճիշտ պատասխան տալ չենք կարող, քանի դեռ չենք պատկերացրել այն գործոնները, որոնք անդրադառնում են ապրանք առաջարկողների ընտրության վրա: Ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրողները, հաճախ ներկայացնելով որևէ ձեռնարկություն.

1. կազմակերպում են արտադրական ռեսուրսների ձեռք բերում, որպիսիք են աշխատանքը, հողը, բնական ռեսուրսներն ու միջանկյալ ապրանքները,
2. ձևափոխում ու խմբավորում են արտադրության այս գործոններն այնպես, որ արդյունքում ազգաբնակչության համար ցանկալի ապրանքներ արտադրվեն,
3. ինչ-որ գնով սպառողներին են վաճառում արտադրության վերջնական արդյունքը:

Արտադրությունում տեղի է ունենում ռեսուրսների վերափոխում՝ ապրանքների ու ծառայությունների: Արտադրողները պարտավոր են վճարել սակավ ռեսուրսների սեփականատերերին մի գին, որը նվազագույնս պիտի հավասար լինի այն գնին, որով այդ ռեսուրսները կարելի է ձեռք բերել այլուր: Այլ խոսքով, ամեն օգտագործված ռեսուրս պիտի հանվի այլ օգտագործումից, ու դրա սեփականատերը պիտի ստանա դրա այլընտրանքային արժեքը: Արտադրական բոլոր ռեսուրսների համար արտադրողի վճարած ընդհանուր գումարը, ներառյալ արտադրության կորոզիմացիայի ու մենեջմենթի ծախսերը, պիտի հավասար լինի ապրանքի այլընտրանքային ծախսերին: Այդ ծախսն իրենից ներկայացնում է բոլոր այն բաների արժեքը, որոնք հանրությունը տրամադրում է տվյալ ապրանքն արտադրելու համար:

Տնտեսության բոլոր մասնակիցները խիստ դրդապատճառներ ունեն՝ հանձն առնելու գործունեություն, որը ստեղծում է **շահույթ**: Վերջինս կարելի է դիտել որպես «մնացորդային պարզե», որը ձեռք են բերում այն որոշում ընդունողները, որոնց ապրանքը կամ ծառայությունն արժեվորվում է ավելի, քան դրա արտադրության համար պահանջվող ռեսուրսները: Շահույթն այն է, ինչ մնում է բոլոր ծախսերը վճարելուց հետո: Ինչ որ գործունեություն շահութաբեր է, եթե դրա արդյունքի վաճառքից ստացված եկամուտը գերազանցում է օգտագործված ռեսուրսների ծախսը: Եվ միաժամանակ, բացառվում է այդ ռեսուրսների այլընտրանքային ձևով օգտագործումը մեկ ուրիշ ապրանք արտադրելու

Շահույթը (Profit) արտադրական ծախսերի նկատմամբ ապրանքի վաճառքի հասույթի ավելցուկն է: Ծախսերի մեջ ընդգրկվում են ռեսուրսների այլընտրանքային ծախսերը ներառյալ այն ռեսուրսների, որոնք պատկանում են ձեռնարկությանը: Այդ պատճառով, շահույթ կա միայն այն դեպքում, երբ արտադրված ապրանքի արժեքն ավելի բարձր է, քան այն արտադրելու համար օգտագործված ռեսուրսների արժեքների գումարը:

համար: Երբեմն որոշում ընդունողները ռեսուրսներն անխոհեմ են օգտագործում: Այսինքն՝ օգտագործում են որևէ վերջնական արդյունքի համար, որը սպառողներն ավելի քիչ են գնահատում, քան անհրաժեշտ ռեսուրսների ձեռք բերման գինը: Եթե տվյալ ծրագիրն իրագործելիս վաճառքից ստացվածը չի բավարարում օգտագործված ռեսուրսների այլընտրանքային ծախսը փակելու համար, ապա առաջ են գալիս կորուստներ:

Կորուստները կարգապահության են մղում նույնիսկ ձեռնարկություններից մեծագույններին: Օրինակ, 1985-ին Կոկա-Կոլա ընկերությունը հայտարարեց խնամքով մշակված, բազմամիլիոն դոլար արժեքող նոր ռազմավարություն՝ ուղղված Կոկա-Կոլա հիմնական արտադրատեսակը համային աննշան տարբերությամբ Նյու Քոկ-ով փոխարինելուն: Նոր արտադրատեսակն անտարբերությամբ ընդունվեց, սպառողները գանգատվում էին, որ հին Քոկ-ի կարտոն են քաշում: Ներդրողներն էլ բավական անհանգստացած էին, քանի որ ձեռնարկության արժեթղթերի արժեքն արագ ընկավ \$500 մլն-ով: Այդ կորստի մեծ մասը ետ բերվեց, երբ ընկերությունը խոհեմաբար վերադարձավ իր նախկին արտադրատեսակին: Բայց այն արդեն հասցրել էր ծախսել, կորցնել միլիոնավոր դոլարներ:

1987-ին Ջեներալ Մոտորսն սկսեց Կադիլյակ Ալանթես ավտոմեքենայի նոր մոդելի արտադրությունը: Դա \$54,700 արժողությամբ մեքենա էր, նախատեսված այն գնորդների համար, որոնց պահանջարկը շրջվել էր դեպի այդ գնի եվրոպական ավտոմեքենաները: Բայց նոր ավտոմեքենան չունեւր այն որակը, որը սպառողներն այդ գնի դիմաց ակնկալում էին: Արդյունքում Ջեներալ Մոտորսի ծրագրած տարեկան 7,000 ավտոմեքենաների կեսն էլ չվաճառվեց: 1993-ին Ալանթեսն հանվեց արտադրությունից, ու վիթխարի ձեռնարկությունը մի անգամ եւ լավ դաս ստացավ:

Ալանթեսն շուկայում սնուց սխալն վեց տարի, բայց դա ավելի երկար ժամանակահատված է, քան շուկայում դիսանուս են շատ նոր ապրանքներ, Նորույթ հանդիսագող ապրանքները կարող են չափազանց շահութաբեր լինել, բայց դրանցից շատերն այդպիսին չեն: Շուկայի հետազոտությունը ցույց է տալիս, որ նոր արտադրատեսակների սխալն \$5-ից \$5 տոկոսն է, որ շարունակում է գոյատևել ավելի քան ինեց տարի: Նոր ապրանքը շուկա անհաջող ներածելու և այլ անխոհեմ որոշումների հետ կապված կորուստները կարող են ձեռնարկությանը սնանկացնել: Օրինակ 1994-ին Մյուսգայ Նահանգներում սնանկացել են ավելի քան 71 500 ձեռնարկություններ: Գրանց սխալն 74-ն են ասեն 10,000 ձեռնարկությունից: Բայց շատ ավելի ձեռնարկություններ էլ կորուստներ ունենալով, անցել են նոր տերերի մեծք:

ԱՌԱՋԱՐԿՆ ՈՒ ՉԵՌՆԵՐԵՑԸ

Ինչպես ավելց նախորդ գլխում՝ ձեռնարկներն են կազմակերպում արտադրությունը, որոշում, թե ինչ և ինչպես արտադրել: Ձեռնարկի գործն է որոշել, թե որ ձեռնարկները կլինեն շահութաբեր, այնուհետև համոզել որևէ կորպորացիայի կամ բանկիրների կամ էլ ստանալոր ներդրողների ներդրում անել, ինչը ներառվողություն կուս նոր մտահղացումս իրագործել: Էստեի որ որևէ ծրագրի շահութաբերությունը կախված է այն գնից, որ սպառողները կգան:

Կորուստները (Loss) արտադրական ծախսերի համեմատ ապրանքի վաճառքի հասույթի պակասորդն է, երբ բոլոր օգտագործված ռեսուրսները ձեռք են բերված այլընտրանքային արժեքներով: Կորուստներն այն տույժերն են, որ կրում են նրանք, ովքեր, շուկայի գնորդների արժեվորմամբ, ռեսուրսներն օգտագործում են հնարավորից ավելի ցածր արդյունավետությամբ:

կանան վճարել դրա արդյունքի դիմաց անհրաժեշտ ռեսուրսների գնից, ինչպես նաև արտադրական գործընթացների այլընտրանքային ծախսերից, ապա հաջողակ ձեռներեցները կամ պետք է այս բոլորին քաջատեղյակ լինեն, կամ էլ պետք է կարողանան խորհուրդ ստանալ անհրաժեշտ գիտելիքներն ունեցող այլ մարդկանցից:

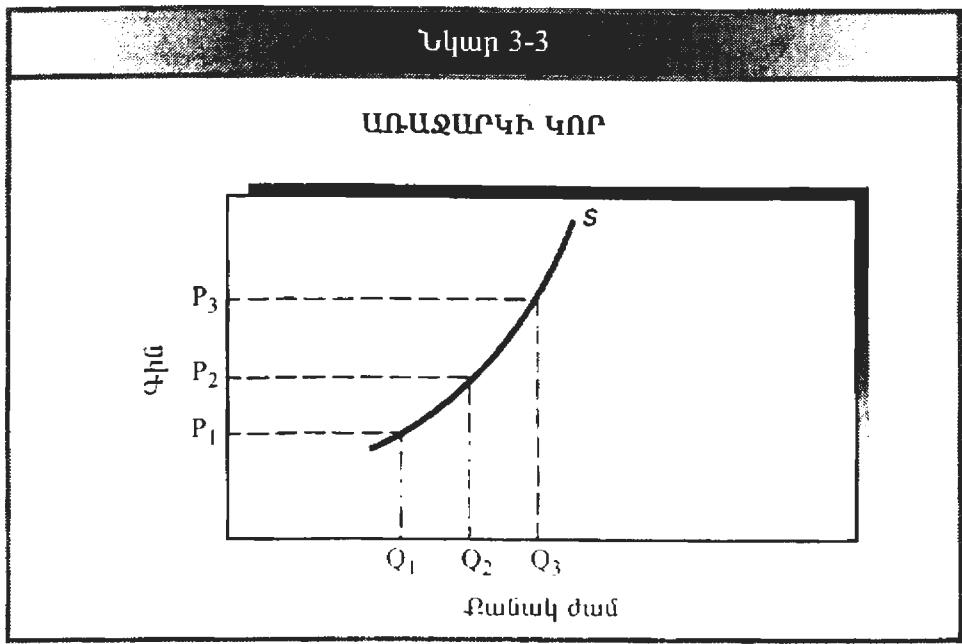
Հաջողության հասնելու համար ձեռներեցները հարկադրված են վերափոխել ու վերաբաշխել ռեսուրսներն այնպես, որ դրանց արժեքը բարձրանա: Եթե որևէ անհատ գնի 100 ակր անմշակ հող, ճանապարհ անցկացնի ու կոյուղի կառուցի, այնուհետև բաժանի հողամասը մեկ ակրանոց մասերի ու վաճառի 50 տոկոսով ավելի քանկ, քան բոլոր օգտագործած ռեսուրսների այլընտրանքային արժեքների գումարը, ապա պարզ է, որ կլինի ձեռներեց: Այսպիսի ձեռներեցը «շահում» է, քանի որ ռեսուրսների արժեքն աճում է: Երբեմն ձեռներեցի գործունեությունն ավելի պարզունակ է լինում: Օրինակ, 15 տարեկան որևէ պատանի, որ գնել է շարժիչով աշխատող հնձող մեքենա ու զազոն խուզելու իր ծառայությունը վաճառում է հարևաններին, նույնպես ձեռներեց է, որը շահույթի է ձգտում՝ մեծացնելով ռեսուրսների՝ իր ժամանակի ու սարքավորման արժեքը: Շուկայական տնտեսության մեջ շահույթը պարզ է, որ ստանում են այն ձեռներեցները, որոնք հնարավորություն են գտնում արտադրել որևէ ապրանք, որն արժեվորվում է ավելի, քան այն արտադրելու համար պահանջվող ռեսուրսները: Շահույթը նաև շահագրգռություն է ստեղծում, որ շուկա մտնեն մրցակցող ձեռներեցներ:

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԳՐԱՖԻԿԸ

Ինչպե՞ս արտադրող ձեռներեցները կվերաբերվեն որևէ ապրանքի գնի փոփոխությանը: Այլ հավասար պայմաններում ապրանքի բարձր գինը արտադրողներին կշահագրգռի այդ ապրանքն առաջարկել շուկայում: Նույն ապրանքը կսկսեն շուկայում առաջարկել նաև անձնական շահի ձգտող նոր ձեռներեցներ: Ապրանքի արդեն հաստատված արտադրողները կընդլայնեն իրենց գործառնությունների շրջանակն այնպես, որ արտադրությունն ընդլայնվի: Ապրանքի բարձր գինը կնդի արտադրողներին, որ այն առաջարկեն ավելի մեծ քանակով: Ուղիղ համեմատական կապն ապրանքի գնի ու դրա առաջարկվող քանակի միջև կոչվում է **առաջարկի օրենք**:

Առաջարկի օրենքը (Law of supply)
սկզբունք է, ըստ որի, ուղիղ համեմատական կապ կա ապրանքի գնի ու վաճառքի հանված ապրանքի քանակության միջև: Եթե այլ հավասար պայմաններում շուկայում սովյալ ապրանքի գինն աճել է, ապա արտադրողները այդ ապրանքից ավելի շատ կառաջարկեն:

Նկար 3-3 -ում տրված է այդ օրենքի գրաֆիկական պատկերը: Առաջարկի կորը տեղեկություն է պարունակում արտադրության պայմանների մասին: Եթե շահույթի ձգտող ձեռներեցը ստանում է գին, որը նվազագույնս գոնե հավասար չէ օգտագործված ռեսուրսների այլընտրանքային ծախսերին, ապա արտադրողը կդադարեցնի ապրանքատեսակի առաջարկը: **Առաջարկի կորի բարձրությունը ցույց է տալիս (1) ամենավաղը հնարավոր գինը, որը մղում է արտադրողին՝ ապրանքը որոշակի քանակով առաջարկել, և միաժամանակ, (2) ցույց է տալիս ապրանքի սահմանային միավորի այլընտրանքային ծախսը:** Առաջարկի նվազագույն գինը բարձր (ցածր) կլինի, եթե սահմանային միավորի առաջարկի այլընտրանքային ծախսը բարձր (ցածր) է: Իհարկե, յուրաքանչյուր միավորի այլընտրանքային ծախսն ընդգրկում է դրա արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսների արժեքը:



Եթե տվյալ ապրանքի գինն աճել է, իսկ այլ ապրանքների գներն անփոփոխ են, ապա արտադրողները կավելացնեն շուկայում առաջարկվող այդ ապրանքի քանակը:

**ԻՆՉՊԵՍ ԵՆ ՉԵՎԱՎՈՐՎՈՒՄ ԸՈՒԿԱՑԱԿԱՆ ԳՆԵՐԸ.
III. ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՓՈԽԱԴԱՐՉ ԿԱՊԸ**

Սպառող-գնորդներն ու արտադրող-վաճառողները իրենց որոշումներն ընդունում են իրարից անկախ, բայց շուկան կարգավորում է նրանց ընտրությունները և ազդում է նրանց գործունեության վրա՝ Տնտեսագետի համար **շուկան** ինչ որ տարածք, ֆիզիկական վայր չէ՝ այլ վերագական հասկացություն է, որը տեսետության մասնակիցների գնելու ու վաճառելու որոշումներով պայմանավորված ուժերի բովանդակությունն է՝ Շուկան կարող է լինել շատ նեղ (ասենք՝ անեխների շուկան), կոստ շատ բայե եթե եզրուսականարմար է մի շուկայում հավարել բազմազան ապրանքներ՝ արդյունքում ունենալով, ասենք «ապառուղական ապրանքներ»՝ կոչվող շուկա՝ Անձ է, սան շուկաների փորձառությունը՝ Նյու-Յորքի խոնրալին բորասե, օրինակ, սեծապես հասակարգիչներով հագեցված շուկա է՝ որտեղ ասեն օր գնորդներն ու վաճառողները, որոնք հազվադեպ են պաշտոնապես հանդիպում, փոխանակում են սիլիարդավոր դրար արժույթյամբ բաժնետիրական սեփականության բաժնետոսեր՝ Արան հակառակ, գազոնների խոտգոտե ծառայությունների հարևան շուկան կարող է լինել խորապես ոչ պաշտոնաբան շրտի որ գնորդներն ու վաճառողները հաճախակի են մեծ սաաար բանավոր

Շուկան (Market) վերագական հասկացություն է, որը վավերացնում է գնորդների ու վաճառողների, այսինքն առաջարկի ու պահանջարկի ուժերի առևտրական հաստատությունները

Հավասարակշռությունը սի վիճակ է՝ որտա հակաաարտող կողմերը հավասարակշռության մեջ են՝ Երբ շուկան հավասարակշռության վիճակի մեջ է, սպառողների ու արտադրողների որոշումները ներյաշուակ են՝ Հավասարակշռության դեպքում հեարավոր է՝ որ գնորդներն ու վաճառողները սխաճառակ իրականացնեն իրենց ընտրությունը

Հավասարակշռությունը (Equilibrium)՝ հակաաարակշռության վիճակ է՝ հակամարտող կողմերի առաջարկի ու պահանջարկի ուժերի միջև

**ԸՈՒԿԱՑԻ ԿԱՐՃ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾԻ
ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒՄՅՈՒՆ**

Առաջարկի ու պահանջարկի հետազոտությունը սկզբնավորել է անգլիացի մեծ տեսաապես Էդվին Եարչարը՝ Շեշտերով արտադրական գործընթացում ժամանակի կորեկությունը՝ Եարչարը ներմուծել է կարճ ժաաանակահատված

Կարճ ժամանակահատվածը (Short run) անբավարար տևողության ժամանակահատված է, որի ընթացքում որոշում կայացնողները կարող են մասամբ հարմարվել շուկայում պայմանների փոփոխությանը:

Օրինակ կարճ ժամանակահատվածի ընթացքում արտադրողների համար ժամանակը բավարար է՝ ավելի շատ աշխատանք ու հումք օգտագործելու միջոցով արտադրությունն ավելացնելու, բայց անբավարար՝ գործարաններն ընդլայնելու, կամ նոր սարքավորում տեղադրելու համար:

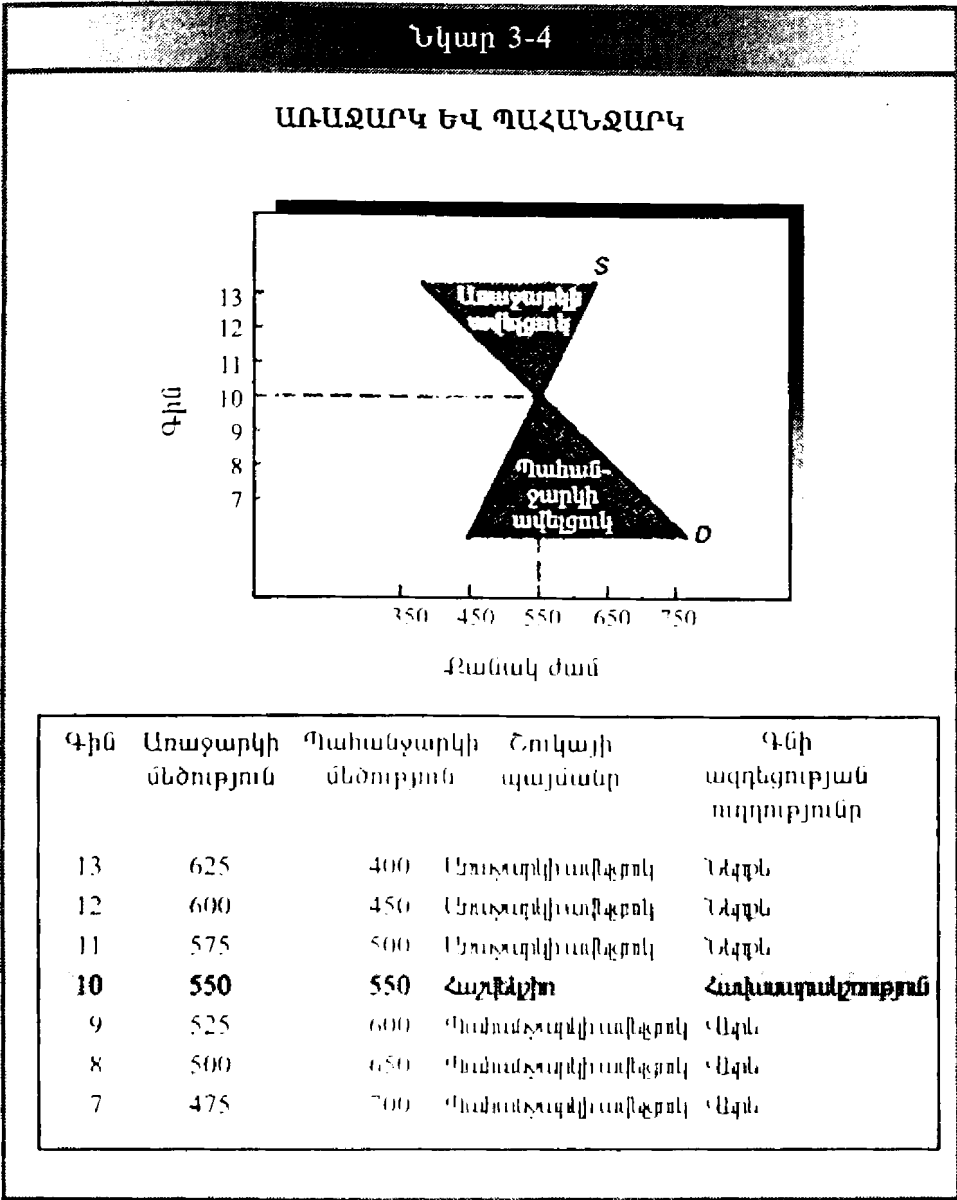
և երկար ժամանակահատված հասկացությունները: **Կարճ ժամանակահատվածը** մի ժամանակամիջոց է, որի տևողությունը բավարար չէ, որ արտադրողը կառուցի նոր գործարան, կամ էլ ձեռք բերի նոր սարքավորումներ ու հաստոցներ՝ իր արդեն գոյություն ունեցող գործարանի համար: **Կարճ ժամանակահատվածի ընթացքում արտադրողը կարող է օգտվել միայն իր արդեն գոյություն ունեցող արտադրական ակտիվներից:** Արտադրողն ի վիճակի է փոփոխել առաջարկվող արտադրանքի քանակը՝ օգտագործելով միայն ավելի (կամ պակաս) աշխատանք և հումք՝ մնալով իր գոյություն ունեցող արտադրական հզորությունների շրջանակներում:

Ինչպես ցույց է տրված նկար 3-2-ում, սպառողներին անհրաժեշտ ապրանքի քանակը հակադարձ համեմատական է գնին: Մյուս կողմից, ապրանքի ավելի բարձր գինը կարճ ժամանակահատվածի ընթացքում մղում է արտադրողներին առավել արդյունավետ օգտագործել իրենց գոյություն ունեցող արտադրական հզորությունները: Ինչպես ցույց է տրված նկար 3-3-ում, առաջարկվող արտադրատեսակի քանակն ուղիղ համեմատական է շուկայական գնին:

Ապրանքի շուկայական գինը փոփոխվում է այն ուղղությամբ, որով սպառողների կատարած գնումների քանակը հավասարակշռվում է առաջարկի՝ արտադրողների համար նախընտրելի քանակով: Այսինքն, գինը փոփոխվում է այնպես, որ հավասարակշռություն է հաստատվում: Եթե գինը չափազանց բարձր է, ապա ապրանքի առաջարկի մեծությունը գերազանցում է պահանջարկի մեծությանը՝ արտադրողները չեն կարող վաճառել այնքան, ինչքան կցանկանալին, քանի դեռ ապրանքի գինը չեն իջեցրել: Հակառակը, եթե ապրանքի գինը չափազանց ցածր է, ապա դրա պահանջարկի մեծությունը գերազանցում է առաջարկի մեծությանը: Որոշ սպառողներ չեն կարողանում գնել այդ ապրանքից այնքան, ինչքան կցանկանալին, քանի դեռ չեն ցանկանում ավելի բարձր գին վճարել: Այսպիսով, շուկայական գինը միտում ունի հասնելու այն գնին, որի դեպքում ապրանքի պահանջարկի մեծությունը կհավասարակշռվի արտադրողների առաջարկի մեծության հետ:

Նկար 3-4-ում տրված են կարճ ժամանակահատվածի ընթացքում առաջարկի ու պահանջարկի կորերը՝ մեծ չափեր ունեցող խաղաքարտերի շուկայում: Բարձր գնի դեպքում՝ ասենք \$12, խաղաքարտ արտադրողները կպլանավորեն ամսեկան առաջարկել խաղաքարտերի 600 կոմպլեկտ, այնինչ, սպառողները կցանկանան գնել միայն 450-ը: Արդյունքում՝ կառաջանա առաջարկի ավելցուկ՝ 150 կոմպլեկտ: Արտադրությունը կգերազանցի վաճառքին, ու կշատանա չվաճառված ապրանքը: Ապրանքի անցանկալի ավելցուկը նվազեցնելու նպատակով մեծ չափի խաղաքարտեր արտադրողներից ոմանք կնվազեցնեն դրանց գինը, որ ավելանա վաճառքը: Մյուս ձեռնարկությունները նույնպես ստիպված կլինեն իջեցնել արտադրատեսակի գինը, այլապես քիչ կվաճառեն: Ցածր գինը խաղաքարտերի արտադրությունը կդարձնի նվազ հրապուրիչ: Որոշ սահմանային արտադրողներ, հնարավոր է, որ դուրս գան գործից, իսկ մյուսները կկրճատեն ընթացիկ արտադրությունը: Իսկ ինչքա՞ն կընկնի գինը: Երբ այն ընկնի մինչև \$10, արտադրողների առաջարկի մեծությունը կհավասարակշռվի սպառողների պահանջարկի մեծության հետ՝ դառնալով ամսեկան 550 կոմպլեկտ: Այդ գնի (\$10) դեպքում գնորդների ու վաճառողների ընտրությունների միջև կստեղծվի ներդաշնակություն: Այսինքն՝ ապրանքի այն քանակը, որ արտադրողները ցանկանում են առաջարկել, հավասար կլինի դրա այն քանակությանը, որ սպառողները ցանկանում են գնել:

Իսկ ի՞նչ կպատահի, եթե խաղաքարտերի մի կոմպլեկտի գինը դառնա ավելի-ցածր՝ ասենք \$8: Սպառողների պահանջարկի մեծությունը (650 միավոր) կգերազանցի արտադրողների առաջարկի մեծությանը (500 միավոր): Առկա



Աղյուսակը ցույց է տալիս մեծ չափեր ունեցող խաղաքարտերի առաջարկի ու պահանջարկի պայմանները: Այն նկարագրված է նաև գրաֆիկով: Երբ գինը գերազանցում է \$10-ը, տեղի ունի առաջարկի ավելցուկ, որը ցած է մղում գինը: Հակառակը, երբ գինը \$10-ից քիչ է, ապա առկա է պահանջարկի ավելցուկ, որի պատճառով գինն աճում է: Այսպիսով, շուկայական գինը կձգտի \$10 կետին, որտեղ առաջարկն ու պահանջարկը կհավասարակշռվեն:

Կլինի պահանջարկի ավելցուկ 150 սիստիմ: Որոշ սպառողներ, որոնք չեն հասցրել գնել խաղաքարտերը սիստիմը \$8 ով անհատապատասխան առաջարկի պատճառով, կբանկոտան ավելի բարձր գին վճարել: Գրանից կենելով, արտադրողները կբարձրացնեն ապրանքի գինը: Երբ այն բարձրանա սինչև \$10, արտադրողները կբնորոշեն արտադրությունը խոկ սպառողներն էլ կենթա վեզենն իրենց սպառուսը: \$10 գնի դեպքում կարճ ժամանակահատվածի հա վասարակշռությունը կվերանորոգան:

ՏԵՂԱԿԱՆ, ԱԶԳԱՅԻՆ ՈՒ ՀԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՆԵՐ

Տարբև յ են արդյուք գները սարբեր շրջաններում, բաղարներում ու երկրներում: Եթե գները սարբեր են ապա նեարավոր է որ շահույթ ունենա այն ձևերները որը կտեղափոխի ապրանքը մի տեղից ուր այն է ժամ է մի այլ տեղ, ուր այն կարող է վաճառել ավելի բանկ: Երբ անարին խոչընդոտներ չկան (գիտ

Գնի հավասարեցման սկզբունքը (Price equalization principle)՝ շուկայի միտումը բոլոր ապրանքների համար միատեսակ գին (տեղափոխման ծախսի ու ապրանքի հարկման տարբերությամբ հաստատելն է ամբողջ աշխարհում՝ առևտրի սահմանափակումների բացակայության դեպքում:

խանակությունը չի սահմանափակված օրենքներով), տեղափոխելի ապրանքների գները մոտավորապես հավասար կլինեն ամենուր, տեղափոխման ծախսն ու հարկերը հանած: **Գնի հավասարեցման այս սկզբունքն** արտացոլում է այն փաստը, որ ապրանքը տեղափոխելով այնտեղ, ուր այն ավելի քանկ է (ու դրանով արժեք ստեղծելով) կարելի է շահույթ ունենալ: Այդպիսի շահույթի հնարավորություն է ընձեռում ապրանքի գների տարբերությունը տարբեր շուկաներում, ինչը պայմանավորված չէ միայն հարկերով ու տեղափոխման ծախսով: Ձեռներեցները կարող են շահույթ ունենալ՝ գնելով ապրանքն այնտեղ, որտեղ գինը ցածր է ու վաճառել այն շուկայում, որտեղ գինը բարձր է: Լրացուցիչ գումարները ապրանքի գինը կբարձրացնեն այն շուկայում, ուր ցածր է, և լրացուցիչ առաջարկը ապրանքի գինը կիջեցնի այն շուկայում, ուր այն բարձր է: Այսպիսով, շահույթի ձգտումը կհավասարեցնի տեղափոխելի ապրանքի գինը բոլոր շուկաներում՝ տեղական, ազգային ու միջազգային, և գնի տարբերությունը տարբեր շուկաներում կառաջանա միայն տեղափոխման ծախսից ու հարկերից (կամ առևտրի սահմանափակումներից):

Գնի հավասարեցման սկզբունքով է բացատրվում այն, որ նարինջը չի վաճառվի Ֆլորիդայում 25 սենթով ու Վիսկոնսինում 50 սենթով, եթե դրա տեղափոխությունը Ֆլորիդայից Վիսկոնսին արժե ընդամենը 5 սենթ: Եթե այսպիսի գներ լինեին, ապա ձեռներեցները ցածր գնով Ֆլորիդայում նարինջ կգնեին ու կառաքեին Վիսկոնսին՝ բարձրացնելով դրա գինը Ֆլորիդայում ու իջեցնելով Վիսկոնսինում: Այս գործունեությունը կչարունակեր շահութաբեր լինել, քանի դեռ գնի տարբերությունը երկու վայրերի միջև իջնելով չէր հասնի տեղափոխման ծախսին (երկու նահանգներում ենթադրվում են միևնույն հարկերը):

ՇՈՒԿԱՅԻ ԵՐԿԱՐ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾԻ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ

Երկար ժամանակահատված (Long run)՝ Բավարար տևողությամբ ժամանակի հատված, որը թույլ է տալիս որոշում ընդունողներին ամբողջությամբ հարմարվել շուկայի փոփոխություններին:

Երկար ժամանակահատվածի ընթացքում արտադրողները ժամանակ ունեն լիովին հարմարվելու շուկայի փոփոխությանը: Այսինքն, նրանք կարող են արտադրանքը շատացնել ոչ միայն եղած գործարանն ավելի արդյունավետ շահագործելու, այլև դրա չափերը կամ սարքավորումները փոխելու միջոցով: Այլ խոսքով, **երկար ժամանակահատվածը մի ժամանակամիջոց է, որը բավարար է, որպեսզի արտադրողներն ընդլայնեն իրենց կապիտալ ֆոնդերը (իրենց գործարանների կառուցվածքն ու սարքավորումները):**

Հավասարակշռությունը առաջարկի ու պահանջարկի մեծությունների միջև բերում է շուկայի կարճ ժամանակահատվածի հավասարակշռության: Որպեսզի ապրանքի ներկա շուկայական գինը պահպանվի ապագայում (այսինքն՝ երկար ժամանակահատվածի ընթացքում), ապա ապրանքի արտադրության այլընտրանքային արժեքը պիտի հավասարվի դրա շուկայական գնին:

Եթե ապրանքի շուկայական գինն ավելի բարձր է, քան այն արտադրելու այլընտրանքային արժեքը, ապա այդ ապրանքն առաջարկողները արտադրության ընդլայնումից շահույթ կունենան: Հրապուրվելով շահույթի հնարավորությամբ, ներդրողներն այդ արտադրության մեջ մեծ գումարներ կներդնեն: Կապիտալի ներհոսքը կառաջացնի նոր արտադրական հզորություններ ու լրացուցիչ արտադրանք: Արտադրանքի քանակի ավելացումը կչարունակվի, քանի դեռ լրացուցիչ առաջարկը չի իջեցրել ապրանքի շուկայական գինն այնքան, որի դեպքում կվերանա տնտեսական շահույթը: Երբ դա տեղի ունենա, այդ շուկայում ներդրված կապիտալը նորից նորմալ հատույց կունենա:

Ի տարբերություն սրա, եթե ապրանքի շուկայական գինը բավարար չէ, որ լիովին ծածկի դրա արտադրության այլընտրանքային արժեքը, ապա առա-



ԱԼՅԻՐԵԴ ՄԱՐՇԱԼ (1842 - 1924)

Ալֆրեդ Մարշալը եղել է իր դարի առավելագույն գիտական ներդրում ունեցած տնտեսագետը: Նա ներմուծել է ժամանակակից միկրոտնտեսագիտության առանցքային հասկացություններից շատերը, ներառյալ կարճ ու երկար ժամանակահատվածներն ու հավասարակշռությունը:

ջարկողներն արտադրությունը շարունակելով կորուստ կունենան (ներառյալ այնպիսի մնայուն կապիտալը, ինչպիսին է հատուկ մեքենաշինությունը)⁴: Կորուստներն արտադրողների մի մասին ետ կպահեն իրենց կապիտալը տեղաշարժելուց, քանի որ դրանով այն անարդյունավետ կդառնա: Որոշ ժամանակ անց, կապիտալը դուրս կհոսի այդ արտադրությունից: Արտադրությունից կապիտալի (մնայուն արտադրական ակտիվների) արտահոսքի հետևանքով ապրանքի առաջարկը կնվազի: Որպես հետևանք՝ ապրանքի գինը կաճի ու կվերանան կորուստները:

Շուկայական տնտեսության մեջ, որի համար բնութագրական է ձեռներեցներին ընձեռնված ամեն շուկա մտնելու ու դուրս գալու ազատությունը, ապրանքների գները միտում ունեն ձգտելու դրանց արտադրության սահմանային քանակության այլընտրանքային արժեքին՝ Ավելին, կապիտալի տեղաշարժը նվազ հատույցով շուկաներից դեպի բարձր հատույցով շուկաները պայմանավորում է այն, որ ներդրման հատույցի հարկված սեծությունը ձգտում է մի բնդիանուր մեծության մրցակցային հատույցի սակարդակին: **Ոչ չափազանց քարձր, ոչ էլ չափազանց ցածր հարկված հատույցը չի կարող պահպանվել երկար ժամանակ:** Ներդրված կապիտալի հատույցի այս սխառմը՝ ձգտել միևնույն, բնական սակարդակին, երբևս կոչվում է **հատույցի մակարդակի հավասարեցման սկզբունք:**

Նշտ է տեսնել, թե ինչու սրգակցության պայասններու տեղի է ունենում ներդրման չափազանց բարձր կամ ցածր հատույցների, այսինքն՝ չափազանց բարձր կամ ցածր շահույթների ու կորուստների, վերազատն սխառու ժառանգկի ընթացքում: Ներադրենք, կապիտալի ներդրման հարկված հատույցը եղել է չափազանց բարձր՝ մանրածախ հուգուտի արդյունաբերության սեջ ու չափազանց ցածր՝ հրատարակչության սեջ: Մանրածախ հուգուտի բարձր հատույցը դրա առաջարկողներին կրցոյի բողայնվել ու կիրապուրի լրացուցիչ ներդրուների (մրցակից առաջարկուների)՝ Հագուտի արտադրության սեջ առաջարկը կավելանա՝ որի հետևանքով է գները, և ներդրման հատույցները կնվազեն: Գներն ընկնելով կհավասարվեն այլընտրանքային ծախսերին ու կվերա-

Հատույցի մակարդակի հավասարեցման սկզբունք (Rate-of-return equalization principle)
Կապիտալի ներդրման սխառար յուրաքանչյուր յուկայում՝ արժվել դեպի հատույցի բնական կամ տրամայ սակարդակը: Շուկայում անբնական բարձր հատույցը կենք գրուվի լրացուցիչ ներդրում, որը կիջեցնի հատույցը հակառակը անբնական ցածր հատույցը կհանգեցնի յուկայից ներդրուների արտահոսքին, որը պարբերաբար կտանի տրամայ հատույցի վերականգնմանը:

⁴ Միշտ պետք է նշել, որ շուկայական տնտեսության մեջ, որի համար բնութագրական է ձեռներեցներին ընձեռնված ամեն շուկա մտնելու ու դուրս գալու ազատությունը, ապրանքների գները միտում ունեն ձգտելու դրանց արտադրության սահմանային քանակության այլընտրանքային արժեքին: Ավելին, կապիտալի տեղաշարժը նվազ հատույցով շուկաներից դեպի բարձր հատույցով շուկաները պայմանավորում է այն, որ ներդրման հատույցի հարկված սեծությունը ձգտում է մի բնդիանուր մեծության մրցակցային հատույցի սակարդակին: Ոչ չափազանց քարձր, ոչ էլ չափազանց ցածր հարկված հատույցը չի կարող պահպանվել երկար ժամանակ: Ներդրված կապիտալի հատույցի այս սխառմը՝ ձգտել միևնույն, բնական սակարդակին, երբևս կոչվում է հատույցի մակարդակի հավասարեցման սկզբունք: Նշտ է տեսնել, թե ինչու սրգակցության պայասններու տեղի է ունենում ներդրման չափազանց բարձր կամ ցածր հատույցների, այսինքն՝ չափազանց բարձր կամ ցածր շահույթների ու կորուստների, վերազատն սխառու ժառանգկի ընթացքում: Ներադրենք, կապիտալի ներդրման հարկված հատույցը եղել է չափազանց բարձր՝ մանրածախ հուգուտի արդյունաբերության սեջ ու չափազանց ցածր՝ հրատարակչության սեջ: Մանրածախ հուգուտի բարձր հատույցը դրա առաջարկողներին կրցոյի բողայնվել ու կիրապուրի լրացուցիչ ներդրուների (մրցակից առաջարկուների)՝ Հագուտի արտադրության սեջ առաջարկը կավելանա՝ որի հետևանքով է գները, և ներդրման հատույցները կնվազեն: Գներն ընկնելով կհավասարվեն այլընտրանքային ծախսերին ու կվերա-

հաստատվեն բնական հատույցները: Հակառակը, հրատարակչական գործում ցածր հատույցի պատճառով ներդրողներն այնտեղից կհեռանան, ու կնվազի առաջարկը: Հրատարակչության կապիտալ հիմքի նեղացման ու առաջարկի նվազեցման հետևանքով գները կաճեն, քանի դեռ այդ արտադրությունը շարունակող ձեռնարկությունները նորից ի վիճակի չեն լինի փակել իրենց արտադրության այլընտրանքային ծախսերն ու այլ արտադրություններին հավասար հատույցներ վաստակել:

**ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԿՈՐԻ ՏԵՂԱՇԱԿԻ
ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ՄԵԾՈՒԹՅԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ**

Պահանջարկի կորն առանձին դիտարկում է ապրանքի գնի ազդեցությունը գնված քանակի վրա:

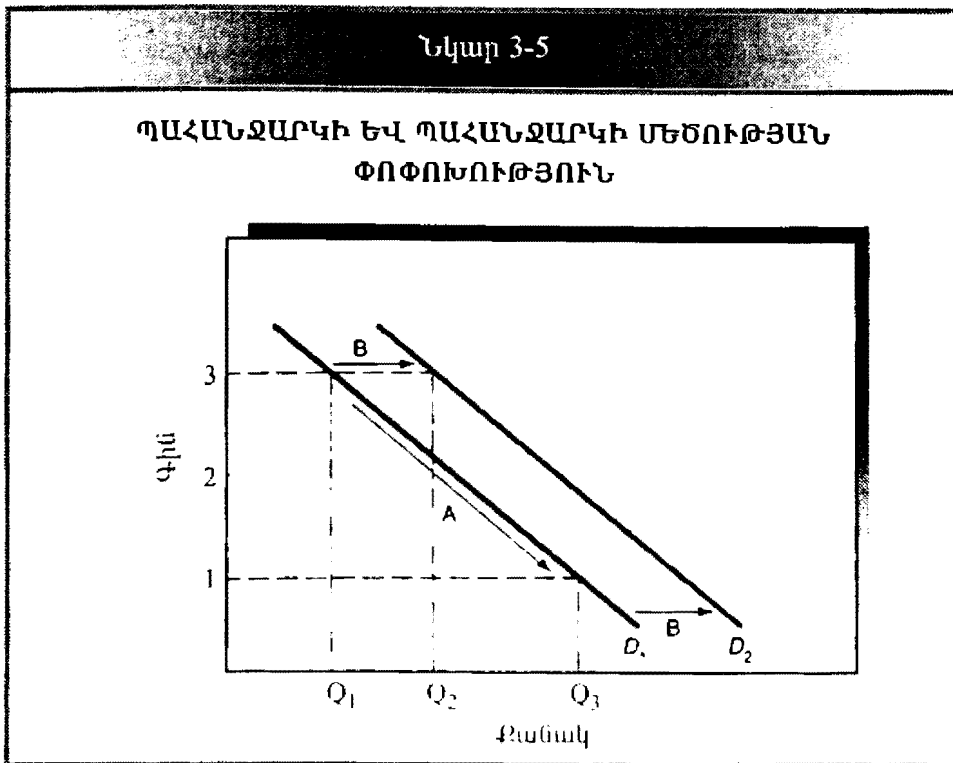
Իհարկե, սպառողի որոշումը գնից բացի այլ գործոններ էլ են պայմանավորում, օրինակ՝ սպառողների թիվը, նրանց եկամուտը, ճաշակը, ապրանքի գնման հարկերը, հարակից ապրանքների առկայությունն ու գները, ապրանքի ապագա գնի սպասումը և այլն: Մինչ այժմ մենք ենթադրել ենք, որ այս գործոններն անփոփոխ են: Եթե դրանցից որևէ մեկը փոփոխվի, ապա պահանջարկի կորն ամբողջությամբ կտեղաշարժվի: Տնտեսագետները պահանջարկի կորի այդպիսի տեղաշարժը կոչում են պահանջարկի փոփոխություն:

Հիմա ավելի հանգամանորեն դիտարկենք ապրանքի պահանջարկի փոփոխությունն առաջ բերող որոշ գործոններ: Ավելի մեծ թվով սպառողների մուտքը մեծացնում է պահանջարկը շուկայում: Սպառողների եկամտի աճը հնարավորություն է տալիս նրանց տվյալ գներով ավելի շատ ապրանքներ գնել: Եկամտի աճի դեպքում սպառողը սովորաբար ավելացնում է բազմաթիվ ապրանքների սպառումը: Ապրանքի գնման հարկը՝ ինչպես, ասենք, որոշ շքեղ ավտոմեքենաների դիմաց գանձվող հարկը, նվազեցնում է այդ ապրանքը շուկայական գնով ձեռք բերելու գնորդի ցանկությունը, հարկի մեծությունը պակասեցնում է պահանջարկը, այսինքն՝ վաճառողին վճարելու ցանկությունը (պահանջարկի կորը տեղաշարժվում է ձախ): Տվյալ ապրանքին անմիջականորեն հարակից այլ ապրանքների գների փոփոխությունը նույնպես ազդում է սպառողական ընտրության վրա: Եթե կարագի գինն ընկնի, ապա ավելի շատ սպառողներ այն կօգտագործեն մարգարինի փոխարեն: Արդյունքում՝ կնվազի մարգարինի պահանջարկը (ձախ տեղաշարժ): Տեսաձայնագրիչներն ու տեսաերիզների վրա ձայնագրված ֆիլմերը համատեղ են օգտագործվում: Հետևաբար, երիզների (կամ դրանց վարձույթի) գնի աճը կարող է նվազեցնել տեսաձայնագրիչների պահանջարկը, քանի որ կթանկանա դրանցով ֆիլմ դիտելը:

Մեր սպասելիքներն ապրանքի ապագա գնի հանդեպ, նույնպես ազդում են մեր այսօրվա որոշումների վրա: Օրինակ՝ եթե դուք իմանաք, որ այն ավտոմեքենայի գինը, որը դուք մտադրվել եք գնել, հաջորդ ամսին պիտի աճի 10 տոկոսով, ապա դուք այն կգնեք այսօր, քանի դեռ գինը չի բարձրացել: Ընդհակառակը, եթե կարծում եք, որ ապրանքի գինը պիտի ընկնի, ապա այսօր ձեռնպահ կմնաք այն օգտագործելուց, քանի որ կձգտեք ձեր գնումն անել ապագայում, երբ ավելի ցածր գին է սպասվում:

Պահանջարկի ու պահանջարկի մեծության փոփոխությունը սխալ տարբերակելը տնտեսագիտություն ուսումնասիրող սկսնակ ուսանողների կողմից ամենից հաճախ կատարվող սխալներից է⁵: Պահանջարկի փոփոխությունը՝ պա-

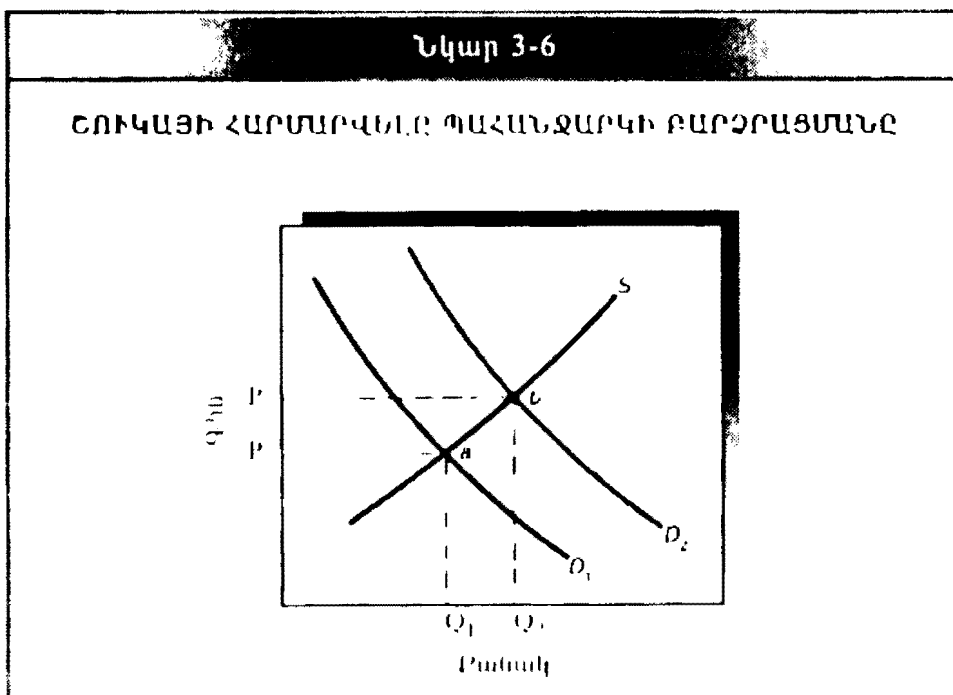
5. Հարցը նախատեսված է խելացի ուսանողների ունակությունների ստուգման համար:



A սլաքը ցույց է տալիս պահանջարկի մեծության փոփոխությունը տեղաշարժ պահանջարկի D_1 կորի վրայով, որը համապատասխանում է դրան բռնակների գնի փոփոխությանը: B սլաքները ցույց են տալիս պահանջարկի փոփոխությունը ամբողջ կորի տեղաշարժը բնականային պահանջարկի վերելքի դեպքում:

իանջարկի կորի ասորոջական տեղաշարժ է՝ Պահանջարկի մեծության փոփոխությունը տեղաշարժ է նույն կորի վրայով

Նկար 3-5-ում պարզորոշ գույց է տրվում այս երկու հասկացությունների սարքերությունը՝ Պահանջարկի D_1 կորով գույց է տրվում դրան բռնակների սկզբնական պահանջարկը (որն ասորոջ կորն է)՝ էրն գինը՝ \$3 է, սպառողները կցեն Q_1 քանակությամբ՝ էրն գինն իջնի սինչև \$1՝ ասրա պահանջարկի մեծությունը Q_1 -ից կավերանա կրտտնա Q_2 ՝ A սլաքը գույց է տալիս պահանջարկի մեծության փոփոխությունը տեղաշարժ D_1 կորի վրայով՝ Հիսս երապրներ,



Սկզբնական հեծանովի տեղադրում պահանջարկն էր D_1 իսկ առաջարկը՝ S: Երբ սպառողները պահանջարկն առնել է տեղաշարժ D_1 ինչ D_2 արտադրողների եկրտտնի առնել կամ ինչի կրտտնի վարժանովի մոլուրտն հեծանարով՝ Այդ վեպչտն պահանջարկի և մրտրտովի բարձրագրտն հեծանարով հեծանովի գրայտն կրտտն ինչպես տեղադրի հավասարա կրտտրտն գինը (P_1 ինչ P անտեղա է) առաջարկի (Q_1 ինչ Q_2) մեծությունը

սպառողների եկամուտը 20 տոկոսով ավելացել է, որի հետևանքով առաջ է եկել բնակարանային վերելք: Դրան բռնակների պահանջարկը կաճի D_1 -ից D_2 : Ինչպես ցույց է տրված B սլաքներով, պահանջարկի կորն ամբողջությամբ կտեղաշարժվի: Եկամտի բարձրագույն մակարդակի դեպքում սպառողները կցանկանան գնել ավելի շատ դրան բռնակներ, ինչպես՝ \$3, \$2, կամ \$1 գնով, այնպես էլ որևէ գնով, որ առկա էր նախկինում: Սպառողների եկամտի աճը առաջ է բերում պահանջարկի աճ՝ ամբողջ կորի տեղաշարժ:

Իսկ ինչպե՞ս շուկան կհարմարվի պահանջարկի փոփոխությանը: Նկար 3-6-ում ցույց է տրված հեծանվի շուկայի փոփոխությունը պահանջարկի աճի դեպքում: Այդ շուկայում պահանջարկը սկզբնապես D_1 էր, իսկ առաջարկը՝ S: Սկզբնական պայմաններում շուկայում հավասարակշռություն էր հաստատված հեծանվի P_1 գնով: Հիմա ենթադրենք, թե սպառողների եկամուտներն աճել են, կամ մարդիկ հանկարծ որոշել են, որ ավելի շատ ֆիզիկական վարժանքի՝ առողջությունը վերականգնելու կարիք ունեն: Դրա արդյունքում հեծանիվների պահանջարկը D_1 -ից կաճի մինչև D_2 : Պահանջարկի այս աճը խախտում է սկզբնական հավասարակշռությունը: Պահանջարկի աճից հետո սպառողները հեծանիվ են ուզում գնել ավելի մեծ քանակությամբ, քան վաճառողները ցանկանում են առաջարկել նախորդ՝ P_1 գնով: Պահանջարկի ավելցուկը հեծանվի գինը կբարձրացնի մինչև P_2 : Ավելի բարձր գնի դեպքում արտադրողները կուզենան առաջարկել ավելի մեծ քանակություն՝ Q_1 -ի փոխարեն՝ Q_2 : Ավելի բարձր գնի հետևանքով կփոփոխվի նաև սպառողների կատարած գնումների քանակը: P_2 գնի դեպքում պահանջարկի ու առաջարկի մեծությունները նորից հավասարակշռվում են: Գնագոյացման այս համակարգը համապատասխանում է պահանջարկի աճին, պայմանավորված (1) հեծանիվ առաջարկելու արտադրողների ավելի մեծ շահագրգռությամբ ու (2) փոխարինող ապրանքներ փնտրելու և իրենց լրացուցիչ գնումները չափավորելու սպառողների ավելի մեծ շահագրգռությամբ:

Երբ արտադրանքի պահանջարկը նվազում է, կարգավորման պրոցեսը գնորդներին և վաճառողներին հաղորդում է հակառակ ազդակներ: Պահանջարկի նվազումը (տեղաշարժ դեպի ձախ) կտանի գների իջեցմանը: Իր հերթին ցածր գները կկրճատեն ապրանքներ առաջարկելու արտադրողների շահագրգռվածությունը, և կհանգեցնի գնորդների գնումների կրճատմանը:

ԱՄՈՒՅԱՆԵՐԻ ԳՈՐԾ ՏԵՂԱՇԱՐՄԸ

Մնացած այլ հավասար պայմաններում առաջարկի կորը ցույց է տալիս, թե որ գնով որքան ապրանք կցանկանան առաջարկել արտադրողները: Ինչպես պահանջարկի դեպքում, այստեղ էլ պետք է նշել ապրանքի (1) առաջարկի մեծության փոփոխության ու (2) առաջարկի փոփոխության տարբերությունը: Ապրանքի առաջարկի մեծության փոփոխությունը տեղաշարժ է միևնույն կորի վրայով, որը համապատասխանում է գնի փոփոխությանը, իսկ առաջարկի փոփոխությունը նշանակում է առաջարկի կորի ամբողջական տեղաշարժ:

Ո՞ր գործոնները կարող են պատճառ լինել առաջարկի կորի տեղաշարժի: Ինչպե՞ս է սպառողական ապրանքների շուկան հարմարվում առաջարկի տեղաշարժին: Ստորև մենք կանդրադառնանք այս երկու հարցերին:

Մենք արդեն նշել ենք, որ շահույթ փնտրող ձեռներեցը որևէ ապրանք կարտադրի միայն այն դեպքում, եթե սպասում է, որ դրա վաճառքի գինը կգերազանցի այլընտրանքային ծախսերը: Արտադրողի այլընտրանքային ծախսն ավելացնող գործոնները նվազեցնում են ապրանքի արտադրությունն ու առա-

ջարկը (կորն ամբողջապես ձախ է տեղաշարժվում):

Դիտարկենք առաջարկի կորը տեղաշարժող մի շարք կարևոր գործոններ:

ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ԳՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ռեսուրսների շուկայի և ապրանքային շուկայի միջև սերտ կապ կա: Ձեռնարկություններն աշխատուժի, մեքենաների և այլ ռեսուրսների պահանջ ունեն՝ դրանք ապրանքների ու ծառայությունների արտադրության մեջ ներդնելու համար: Իրենց հերթին, անհատներն առաջարկում են այդ ռեսուրսները եկամուտ ստանալու նպատակով:

Ռեսուրսների շուկաներում պահանջարկի կորը սովորաբար դեպի ներքև է թեքված. իսկ առաջարկի կորը վերև. ճիշտ այնպես, ինչպես ապրանքային շուկաներում: Պահանջվող ռեսուրսների քանակի և դրանց գնի միջև գոյություն ունի հակադարձ կախվածություն. քանի որ գործարարությունը հրաժարվում է այն ռեսուրսից, որի գինը բարձրանում է. Ավելի բարձր գնի դեպքում ռեսուրսն ավելի քիչ է օգտագործվում: Հակառակը ուղիղ համեմատական կապ կա առաջարկված ռեսուրսի քանակի ու դրա գնի միջև. Ռեսուրսի գնի աճն (ասենք, ավտոմեքենաների աշխատուժի գնի աճը), ավելի հրապուրիչ է դարձնում այդ ռեսուրսն առաջարկելը. Շուտ սարքիկ, որոնք ավտոմեքենաների աշխատանքի ավելի ցածր գնի դեպքում այլ աշխատանք կնախընտրեն, այժմ կուզենան այդ ռեսուրսն (կաս էլ դա՝ այլ բաների հետ գուցա հեռ) առաջարկել:

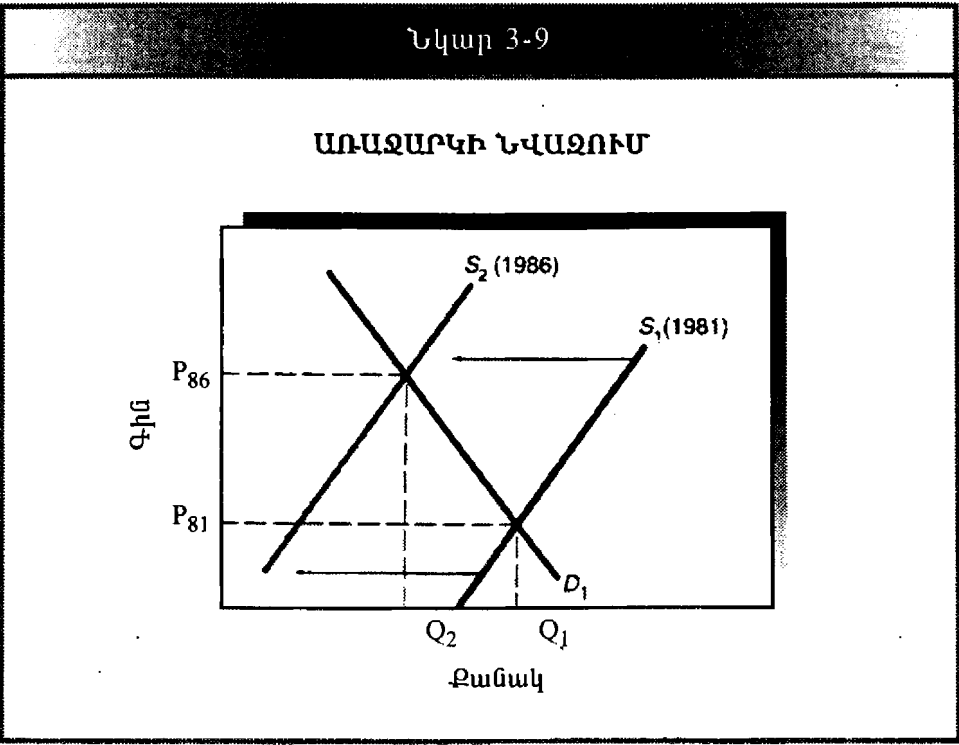
Ռեսուրսների շուկաներում ճիշտ այնպես, ինչպես սպառողական ապրանքների շուկաներում, գներն են կարգավորում ձեռնարկությունների ու տնային տնտեսությունների ընտրությունները. Դժն ռեսուրսի գինը սխառու ունի ձգտելու հավասարակշռության գնին՝ որի դեպքում տնային տնտեսությունների ռեսուրսի առաջարկի քանակը հավասարակշռության մեջ է ձեռնարկությունների ունեցած պահանջարկի քանակին հետ:

Ինչպե՞ս կազմի ոլորտ ռեսուրսի գնի աճը արտադրանքի շուկայի վրա. Որևէ ռեսուրսի ավելի բարձր գնի պատճառով կազմի տնային տնտեսական ապրանքների արտադրության արդյունավետությունը ծախսերը, որոնք արտադրության համար այն օգտագործվում է. Ավելի մեծ արտադրանքն ծախսերի դեպքում կրճատվի առաջարկին, ու կրճատվեն արտադրանքի գները շուկայում՝ սա գույց է սրված նկար. — ուս. Որով շուկաներում աճում է ցածր ստանդարտական որակավորման աշխատավորների վատակարգը՝ իրենականում այն պատճառով, որ նվազում են երիտասարդ աշխատողները (սրտանիները, կառ 20 տարին հոր լողորածները): Ինչպե՞ս գույց է սրված նկարի (ա) ստանում, ցածր որակավորման աշխատողների առաջարկի նվազումը բերում է նրանից աշխատավարձերի բարձրացման (Տ₁ ից Տ₂ —)։ Երբ ռեսուրսի ավելի բարձր գնին աճեցնում է համարյազերեղի արդյունավետության արժեքը՝ սրտայ սննդի ձեռնարկություններն, ինչպիսին են Մեկդեղատրքն ու Մեկդիար. Իր հերթին՝ ավելի բարձր այլ ընտրանքային արժեքի պատճառով նվազում է առաջարկը (Տ₁ ից Տ₂) ու բարձրանում համարյազերեղի գները (նկարի (բ) մաս):

Ինչպե՞ս ռեսուրսների ավելի ցածր գները հակառակ ազդեցությունն է ունենում ապրանքային շուկայում. Ռեսուրսների գնի նվազումը կիչեզկի գներն ու կրնդային (այս տեսչաղարժ) այն սպառողական ապրանքների առաջարկը որոնք համար օգտագործվում են արդ ռեսուրսները. Առաջարկի աճի հետևանքով ապրանքի գները շուկայում կրնկին:

ՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱՅԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ

80-ական թվերի սկզբին Ատլանտյան օվկիանոսում Ջորջս Բանքի ծովափին, իշաձկան գերորսի հետևանքով այդ ձկան քանակը խիստ նվազեց: Առաջարկը պակասեց (առաջարկի կորի տեղաշարժ դեպի վեր) այնպես որ, 1986-ին այդ ձկան գինը 1981-ի գնի կրկնապատիկն էր կազմում: Ավելի փոքր առաջարկը սպառում էին մարդիկ, որոնք համաձայն էին այն գնել նույնիսկ բարձր գնով: Մյուս սպառողներն անցան ավելի էժան փոխարինողների:



Երբ կառավարությունն ավելացնում է որևէ ապրանքի վաճառքի հարկերը, տեղի է ունենում ճիշտ նույնը, ինչ որևէ այլ ծախսերի ավելացման դեպքում: Հարկերի ավելացումը նվազեցնում է ապրանքն առկա գնով վաճառելու շահագրգռվածությունը: Յուրաքանչյուր գնի դեպքում շուկայում կառաջարկվեն միայն այն ապրանքները, որոնց գինը կծածկի բոլոր այլընտրանքային ծախսերը՝ ներառյալ հարկը: Օրինակ, գերշահույթի օրենքով հատուկ հարկ սահմանվեց նավթարդյունաբերողների վրա, որը հիմնված էր արտադրվող նավթի քանակի վրա (բայց ոչ շրջապատի աղտոտման, որ անցյալում կամ ներկայումս թույլ էր տվել արտադրողը): Դրա հետևանքով բարձրացավ նավթարդյունաբերական ապրանքների արտադրության արժեքը, նվազեց դրանց առաջարկը (առաջարկի կորը տեղաշարժվեց ձախ) ու աճեց այդ ապրանքների գինը:

Ստորև բերված համառոտ ուրվագիծը ամփոփում է պահանջարկն ու առաջարկը փոփոխող հիմնական գործոնները:

ԺԱՄԱՆԱԿՆ ՈՒ ԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ ԳՐԾԵՆԹՈՒՄ

Ազդակները, որոնցով գնագոյացման համակարգը ներգործում է սպառողների ու արտադրողների վրա, շուկայական պայմանների հետ միաժամանակ են փոփոխվում, թեև շուկայի կարգավորումը չի ավարտվում ակնթարթորեն: Երբեմն, որոշ գործոններին հաջորդող գործողությունը տեղի է ունենում աստիճանաբար՝ որոշ ժամանակի ընթացքում:

Ելնելով բենզինի օրինակից, նկար 3-10-ում ցույց է տրված ժամանակի դերը, որի ընթացքում շուկայի մասնակիցները հարմարվում են առաջարկի պակասեցմանը: 1970-ական թվականների վերջին քաղաքական անկարգություններն Իրանում՝ կարևոր նավթարդյունաբերող երկրում, առաջացրին նավթի առաջարկի նվազեցում, որն արտահայտված է S₁-ից դեպի S₂ տեղաշարժով:

ՀԱՄԱՌՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻՏ

Ապրանքի պահանջարկն ավելացնող (պակասեցնող) գործոններն են.

1. սպառողների քանակի ավելացումը (նվազումը) շուկայում.
2. սպառողների եկամտի ավելացումը (նվազումը).
3. որպես փոխարինող օգտագործվող ապրանքի գնի ավելացումը (նվազումը), կամ դժվար մատչելի դառնալը.
4. տվյալ ապրանքի հետ հաճախ օգտագործվող փոխարինող ապրանքի գնի նվազումը (ավելացումը).
5. ապրանքի գնի ապագայում ակնկալվող բարձրացումը (նվազումը):

Ապրանքի առաջարկն ավելացնող (պակասեցնող) գործոններն են.

- 1 Ապրանքի արտադրության հասար օգտագործվող ռեսուրսի գնի նվազումը (բարձրացումը).
2. ապրանքն ավելի է.ժան արտադրելու հնարավորություն ընձևող նոր տեխնոլոգիաները.
3. լավ եղանակը (վատ եղանակը) կան առաջարկի խզումները, կապված քաղաքական գործոնների ու պատերազմների հետ.
- 4 ապրանքն արտադրողների վրա դրված հարկերի նվազումը (ավելացումը)

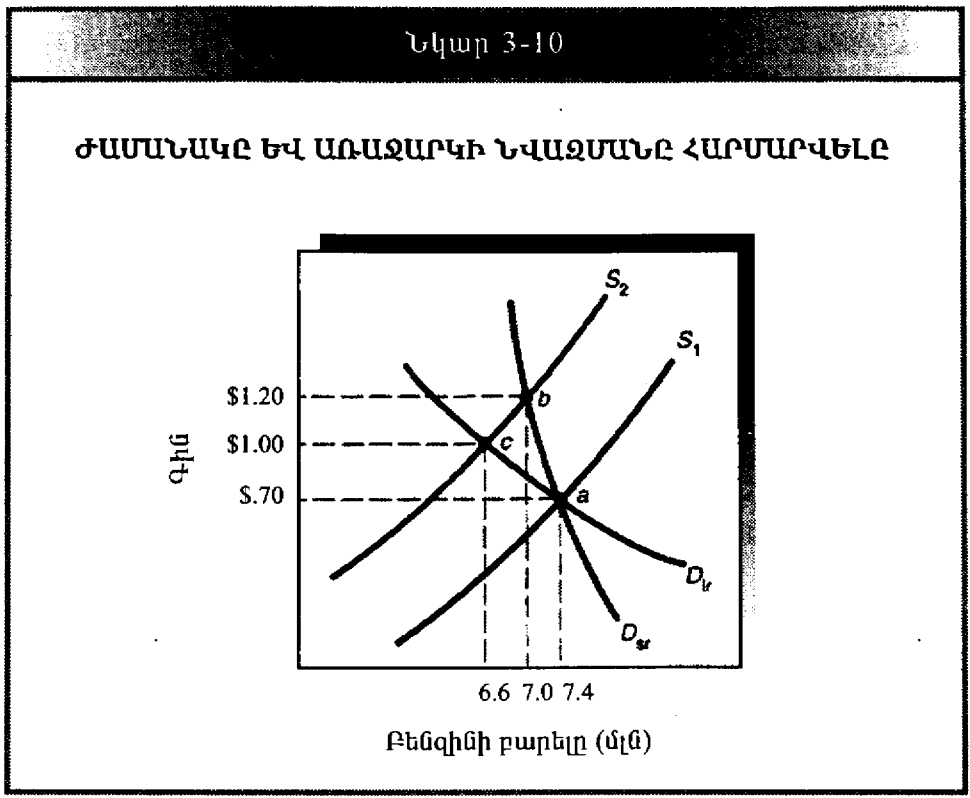
Դրա հետևանքով կտրուկ բարձրագուս բենզինի գները Ղչգրտելով ինՖյա-ցիայի տեսակերը. բենզինի գները 1978 թվի 50 70 -ից 1980-ին բարձրագան մինչև 51 20 Ակզրուս սպառողները հարսարվելին աճող գնին հրաժարվելով ոչ այնքան անրաձևչտ տրեւորությունելից. տվտտեքեժուս ժաաանցի հասար վարելուց. սկսեզին վարել ավելի դատրայ խնայողական ուժիտով Այս ձևով սպառուսր քիչ նվազեց Երեկան 7 4 միլիոնից իջավ 7 0 միլիոն բարել, ու պահանջարկը Dsr -ի կորի վրայով ա կետից տեղաշարժվեց Ե կետը Բենզինի պահանջարկի նւժուրրուր կարն ժաաանակահատվաժի բնրագրուս գնի փոփոխությունից շատ չէր կախված

Բայցեայնուվես որոշ ժաաանակ սուգ տպտտուրներն ի վիճակի եղան հարսարվել բենզինի ավելագուս գներն այլ ձևերով որոտը նվազեցրին բենզինի սպառումը Օրինակ հեազան Ե օգտագործուիլց դուրս եկան բենզին շատ ժախտող հին ավտոձեքեժուսները իսկ նոր ավտոտեքեժուսների գնուսները տեղաշարժվեցին դեպի փոքր բենզինի խնայողարար ժախտող տվտտեքեժուսները Այսպիսով. հարձարվելու հետևանքով բենզինի պահանջարկը երկար ժաաանակա հատվաժի բնրագրուս ավելի խիստ էր կախված գնից Սինչև 1981-ի վերջը բենզինի օրական սպառուտը նվազեց սինչև օրական 6 6 միլիոն բարել. ինչը գաժ մղեց բենզինի գները

Բենզինի շուկայում պարսաններին հարսարվելու այս գործընրագը տիպական Ե Սարսոձան կախուտը գնի փոփոխությունից կարն ժաաանակահատվաժի բնրագրուս տվտրարար ավելի փոքր Ե շան ավելի երկարատև ժաաանակա հատվաժուս Մրպես հետևանք տպրանքի առաջարկի շախտանեվաժ նվազումը դրա գներ կարն ժաաանակահատվաժի բնրագրուս տվտրարար ավելի է բարձրագնուս շան երկար ժաաանակահատվաժուս

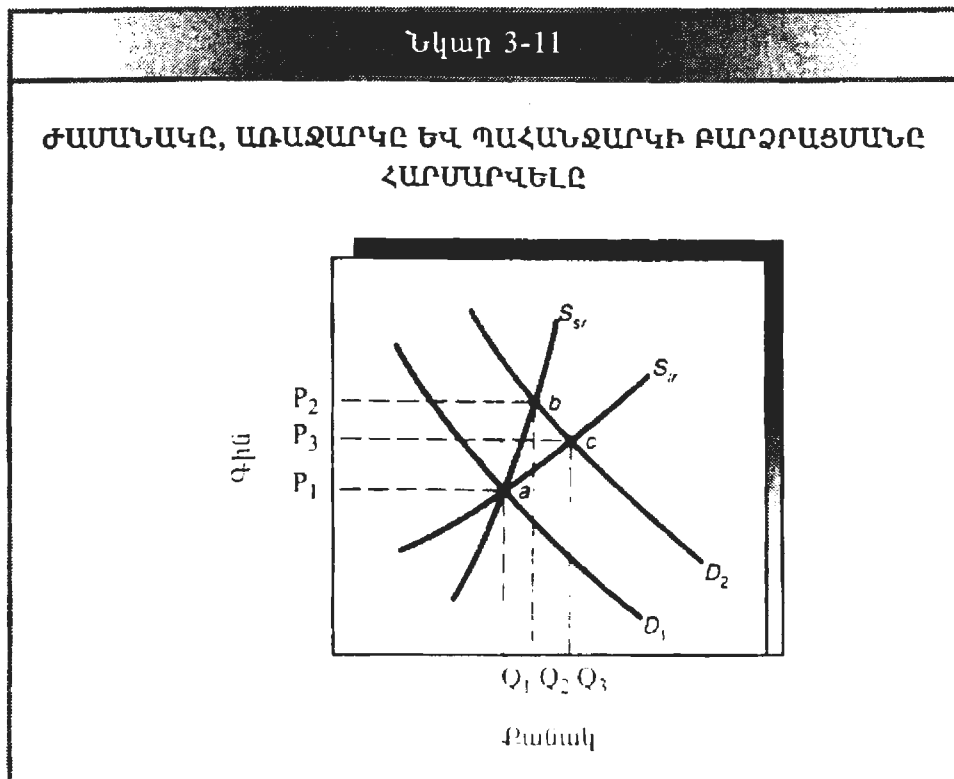
Նման ձևով որոշ ժաաանակ Ե պահանջվուս որ արտադրողներն էլ հարսարվեն շուկայի պարսանների փոփոխությանը Աերապրներ թե հաստեկարգ շախին ծրագրերի գարգազուսն հետևանքով սակ է փոքր հաստեկարգիսերի

Այս նկարը ցույց է տալիս, թե ինչպես է շուկան հարմարվում առաջարկի աննախադեպ կրճատմանը, ինչպիսին էր բենզինի առաջարկի կրճատումը 1978-1982 թվերին: Սկզբնապես բենզինի գինը 70 սենթ էր (a հավասարակշռություն): Միջին Արևելքում պատերազմի ու քաղաքական անկարգությունների պատճառով առաջարկը նվազեց (տեղաշարժվեց S_1 -ից S_2): Կարճ ժամանակահատվածի ընթացքում բենզինի գինը կտրուկ բարձրացավ՝ մինչև \$1.20, իսկ սպառումը շատ քիչ նվազեց (հավասարակշռությունն a կետից տեղափոխվեց b կետը): Հետագայում՝ երկար ժամանակահատվածի ընթացքում, բենզինի պահանջարկը շատ ավելի էր կախված գնի փոփոխությունից: Որպես հետևանք, երկար ժամանակահատվածի ընթացքում գնի աճն ավելի չափավոր էր (հավասարակշռությունը b կետից տեղափոխվեց c կետը):



պահանջարկը: Նկար 3-11 -ում ցույց է տրված, թե այս փոփոխությունն ինչպես կազդի շուկայի վրա: Պահանջարկի աճը D_1 -ից D_2 տեղաշարժն է: Սկզբնապես փոքր համակարգիչներ առաջարկողները կնկատեն, որ ապրանքի իրենց պաշարները նվազում են՝ արագ դատարկվում են խանութների դարակները: Չեղչով վաճառվող փոքր համակարգիչներ գտնելը կոճվարանա, կքշանան առաքումները գնորդներին, ու գներն էլ կսկսեն աճել, քանի որ վաճառողները սակավաթիվ առաջարկը պիտի բաշխեն գնորդների մեջ, որոնց քանակն ավելացել է: Շուկայական գինը կաճի P_1 -ից P_2 :

Համակարգիչների արտադրության մեջ որոշ եռանդուն ձեռներեցներ արագ կընդլայնեն փոքր համակարգիչների արտադրությունը: Նրանք արագ կավելացնեն փոքր համակարգիչների առաջարկի մեծությունը՝ շտապ պատվիրելով նոր հումք, աշխատաժամից դուրս աշխատեցնելով աշխատողներին: Բայց կարճ ժամանակահատվածի ընթացքում արտադրանքն արագ ավելացնելը թանկ կնստի, քանի որ բարձրացած շուկայական (P_2) գինը կարող է առաջ բերել արտադրանքի միայն համեստ ավելացում՝ Q_1 -ից Q_2 կարճ ժամանակահատվածում: Բայց ավելի բարձր գների ու ավելացած շահութաբերության հետևանքով կլինեն նաև փոքր համակարգիչներ ավելի շատ առաջարկելուն միտված ավելի կշռադատված գործողություններ: Ժամանակի ընթացքում ավելի շատ ռեսուրսներ կներդրվեն փոքր համակարգիչների արտադրության մեջ: Ընդ որում, որոշ ռեսուրսների գինը կբարձրանա, քանի որ դրանցից ավելի շատ կսկսի պահանջվել: Արդյունքում՝ կբարձրանան ծախսերը, բայց որոշ ժամանակի ընթացքում արտադրության ընդլայնումը հարաբերակաճորեն արդյունավետ կլինի: Երկար ժամանակահատվածի ընթացքում ապրանքի առաջարկի մեծությունը ավելի խիստ կախում կունենա գնից (S_{ST} -ից կփոխվի S_{LT}), գնի աճն էլ կլինի ավելի չափավոր (P_2 -ից կփոխվի P_3): Այս բոլոր փոփոխություն-



Որոշ ժամանակ է պահանջվում, որ արտադրողները հարմարվեն ապրանքի գնի աճին: Այդ պատճառով առաջարկը երկար ժամանակահատվածի ընթացքում, հիմնականում, ավելի խիստ կախում ունի գնի փոփոխությունից, քան կարճ ժամանակահատվածի ընթացքում: Եթե փոքր համակարգիչների շուկան սկզբնապես հավասարակշռության մեջ էր P_1 և Q_1 -ում, ապա պահանջարկի չնախատեսված աճը կտրուկ բարձրացնում է փոքր համակարգիչների գինը մինչև P_2 (տեղաշարժվում է a -ից b)։ Բայց ավելի երկար ժամանակամիջոցում արտադրողները բարձրացած գնի համեմատ կրնոյայնեն ապրանքի արտադրությունը։ Երկար ժամանակահատվածում առաջարկի կորն ավելի մեծ կախում կունենա գների փոփոխությունից, քան կարճ ժամանակահատվածի առաջարկի կորը (S_1 -ից փոխվի S_2)։ Գնից ավելի խիստ կախում ունեցող առաջարկը ժամանակի ընթացքում գները զամ կտցի (տեղաշարժ b -ից c)։

ների համար ժամանակ կախուսելով, շուկամ տնտեսագետների դատողություններից երբեմն սպաժոխություն է ստեղծվում, քե երևույթներն ակնարարային են։

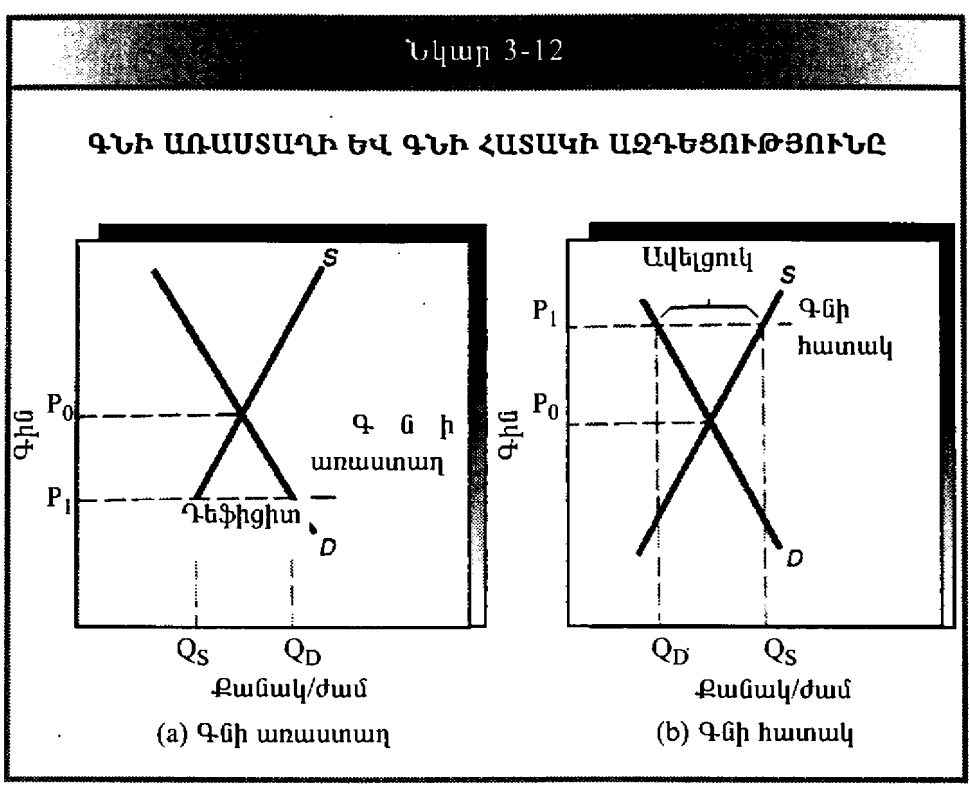
**ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՕՐԵՆՔՆԵՐԻ
ԽԱՆՏՈՒՄԸ**

Գնորդները հաճախ համարում են, որ գները սափազանց բարձր են, այնինչ վաճառողները գտնադառնում են դրանց գուժը լինելուց։ Գնորդ լինելով գները հաստատող շուկայական ուժերից, աստեղը կարող են գտնվառալ որ գները հաստատվեն օրենսդրական գործարարությամբ։ Գները կարողնալները եռան է պարզ, ուղղաձիտ լուծառն։ Բայց ի կարելի տնտեսող դրան հաջորդող երևույթների մասին։

Առավերագույն գներ (գնի առաստաղ) օրինական սահմանափակում է որն արգելում է ապրանքի վաճառատուները որոշակի գնից բարձր գներով։ Երբ շուկայական հավասարակշռությունը մեղախրվում է այդ սահմանափակուման հիման վրա շուկան այդ կերպ է գործում։ Նկար 3-12-ի (ա) սահման գույց է սորված ապրանքի գներ հավասարակշռության ակարդակից գուժը սահմանելու դեպքի ապրեությունը։ Չուկալի վրա՝ Գնի առաստաղ (առավերագույն գներ) սահմանելու արդյունքում ապրանքի գներն ինարկե գներ կարճ ժամանակահատվածի ընթացքում կլինի ավելի գուժը քան շուկայական ուժերի սահմանափակումը։ Բայց գործը դրանով ի սախարովի։ Հավասարակշռվածից գուժը գներով սոր տաղյուղները շահագրգորված չեն լինի ապրանքը շուկայում առաջարկել ալե քանակությամբ, որը սպառողները կգտնվառալին գներ։ Արդյունքում շուկայում ապրանքի ընթացիկ կառելովի (ա) սահման Q_1 , Q_2 մի վիճակ կար սպառող

Գների առաստաղ (Price ceiling)՝ արդատեսական սահմանափակ ստեղծված գույն գներ, որը վաճառողը կարող է պահանջել։

Նկարի (a) մասում ապրանքի գինը վերևից սահմանափակված է P_1 մեծությամբ: Այդ P_1 գնի դեպքում պահանջարկի մեծությունը գերազանցում է առաջարկի մեծությանը: Մյուս կողմից, եթե գինը սահմանված է հավասարակշռված բարձր գնի ներքին սահմանով՝ կլինի ավելցուկ (b): Բաժին b-ում գինը չի իջնի P_1 -ից, և առաջարկի մեծությունը՝ գնի ներքին սահմանի դեպքում, կգերազանցի պահանջարկի մեծությանը: Եթե սահմանված առավելագույն, կամ նվազագույն գների պատճառով ապրանքի գինը չի կարող զայլ շուկայական հավասարակշռության, ապա կաճի գնի հետ չառնչվող գործոնների դերը՝ ապրանքի բաշխման գործընթացում:



Դեֆիցիտը (Shortage) մի վիճակ է, երբ շուկայում վաճառողների առաջարկված ապրանքի քանակը պակաս է, քան տվյալ գնով այն գնելու սպառողների պահանջարկը: Գնի բարձրացումը վերացնում է դեֆիցիտը:

Գնի պահանջարկի մեծությունը կգերազանցի արտադրողների ապրանքի առաջարկի մեծությանը՝ տվյալ գնի դեպքում: Իրերի բնական ընթացքի դեպքում գնորդների մրցակցությունը կբարձրացնի ապրանքի գինը: Սակայն սահմանված գինը դրան խանգարում է՝ չլուծելով բաշխման խնդիրը: Ապրանքի բաշխման գործում առավել կարևոր են դառնում ապրանքի ոչգնային գործոնները: Արտադրողները ստիպված են լինում խտրականություն դնել գնորդների միջև՝ ելնելով այլ հիմքից, քան վերջիններիս վճարելու ցանկությունը, քանի որ ապրանքը պիտի վաճառեն սակավաթիվ գնորդների: Վաճառողներն սկսում են առաջնությունը տալ իրենց ընկերներին՝ գնորդների, որոնց նկատմամբ իրենք բարեհաճ են, և նույնիսկ անձանց, որոնց ցանկանում են կատարել անօրինական, սև շուկայի վճարներ:

Ավելին, եթե ապրանքի գինը շուկայում հավասարակշռության գնից ցածր է, ապա արտադրողները նվազ են շահագրգռված ապագայում ընդլայնելու ապրանքի առաջարկը: Այդ ապրանքի արտադրության մեջ ավելի քիչ ռեսուրսներ կներգրավվեն, քանի որ այլ արտադրություններում շահույթն ավելի բարձր կլինի: Որոշ ժամանակ անց ապրանքի պակասը առավել զգալի կդառնա, քանի որ արտադրողներն իրենց ռեսուրսները կտեղափոխեն այլ արտադրություններ:

Այսպիսով, ի՞նչ երկրորդական երևույթներ կարելի է սպասել: Իրական աշխարհում երկու ձև կա, որով վաճառողները կարող են գները բարձրացնել: Առաջին՝ բարձրացնել ապրանքի գինը՝ անփոփոխ թողնելով որակը: Երկրորդ՝ չփոփոխելով գինը, իջեցնել ապրանքի որակը: (Վերջինս կարող է արտահայտվել ապրանքի չափի փոքրացմամբ, ասենք՝ քաղցրավենիքի կամ հացի քաշի): Հակադրվելով սահմանված առավելագույն գնին, վաճառողները կօգտագործեն գինը բարձրացնելու այս վերջին ձևը, ու շատ գնորդներ էլ ցածրորակ ապրանքը գնելն ավելի կգերադասեն, քան դրա բացակայությունը: Հեշտ չէ խափանել առաջարկի ու պահանջարկի օրենքների գործողությունը (տե՛ս ստորև բերված «Տնտեսագիտության առասպելները» հավելվածը):



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՄՊԵԼՆԵՐԸ

«ԲՆԱԿՎԱՐՁԻ ՎԵՐԱՀՍԿՈՂՈՒԹՅՈՒՆԸ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏ ՄԵԹՈԴ Է, ՈՐՆ ԱՂՔԱՏՆԵՐԻՆ ՏՈՒՆ ՈՒՆԵՆԱԼՈՒ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆ Է ԸՆՁԵՌՈՒՄ ՀԱՄԱՊԱՏԱՍԽԱՆ ԱՅՆ ԳՆԻ, ՈՐ ՆՐԱՆՔ ԿԱՐՈՂ ԵՆ ՎՃԱՐԵԼ»:

Ավելի քան 200 ամերիկյան քաղաքներում վերահսկվում է բնակարանի վարձավճարի մեծությամբ: Դրա նպատակն է ազգաբնակչությանը պաշտպանել բարձր գներից: Բայց, ըստ տնտեսագիտության տեսության, եթե բնակվարձը (ապրանքի գինը) սահմանվի ավելի ցածր, քան դրա շուկայական հավասարակշռության մակարդակն է, վարձու տների սպառողների պահանջարկը կգերազանցի այն քանակը, որ տնատերերը կառաջարկեն: Հնարավոր է որ սկզբնապես օրենքով հաստատված գինը էապես ավելի ցածր չլինի հավասարակշռության գնից, այդ դեպքում վարձավճարի վերահսկողության ազդեցությունն աննշան կլինի: Բայց միևնույն է, ժամանակի ընթացքում դրա հետևանքները կաճեն ու զգալի կդառնան: Վերահսկողությունն անխուսափելիորեն հանգեցնում է հետևյալ հետևանքների:

1. Նվազում է ապագայում վարձով տրվելիք բնակարանների քանակը: Հավասարակշռության գնից ցածր հաստատված գինը ետ է պահում ձեռներեզներին վարձով տրվելիք նոր բնակարաններ կառուցելուց: Կնձնական ներդրումները այդ գործից կհեռանան, բանի որ վերահսկողությունը վարձով տրվող տների շուկայում նվազեցնում է հատուցյի մեծությունը: Օրինակ գրանցված է որ Բերկլի քաղաքում Կալիֆոռնիայի հաստատարների ուսանողներին վարձով տրվող բնակարանների քանակը 31 տարեկան նվազել է 19.8 ին քաղաքային իշխանությունների ամսագրում վարձով տրվող վերահսկողության առաջին երեք տարիների ընթացքում:

2. Ծաղկում են սակավությունն ու սև շուկան: Բանի որ բնակարանների առաջարկի մեծությունն ավելի պակաս է լինում, բան դրանց պահանջարկի մեծությունը շատերը որոնք մգտում են սույն վարձել: Են կարողանա դառնել Կարձով տրվող տների սակավությունից դրսևած նրանք կսկսեն տնատերերին հատուցելու այլ ձևեր փնտրել: Երանց պաշտար հասանալի կլինի հավելյալ վճարել ներառյալ իրարան վաճառի վճարը: Որիչները կհասանալենն սեփական բարձր գնով գնել կամ վարձակալել ետև բնակարանի կանոնքը Կլինեն ետև տնտեր որ կվճարեն «վաճառու սեղանի տակից» (սև շուկա):

3. Ընկնում է վարձով տրվող բնակարանների որակը: Տնտեսագիտական մտածելակերպը նրշում է գինը բարձրացնելու երկու ձև: Ըստ դրանցից մեկի, անվանական գինը կարելի է ավելացնել ապրանքի հաստատուն որակի դեպքում: Ըստ մյուսի որակը կարելի է վատացնել, պահպանելով ապրանքի անվանական գինը: Երբ տրնատերերին արգելվում է անել առաջինը երկրորդն են անում: Վատթարանում են պահպանության ու վերանորոգման ծառայությունները: Վերացվում են (կամ վարձով ուրիշի են տրվում) բնակիչների ավտոմեքենաների համար նախատեսված կայանատեղերը: Վերջապես, վարձու բնակարանների որակն սկսում է համապատասխանել հաստատված, վերահսկվող գնին: Էժան վարձամ բնակարանը դառնում է անորակ:

4. Աճում է գնի հետ չառնչվող գործոնների դերը: Բանի որ գինն այլևս իր բնական դերը չի խաղում, մրցակցության այլ ձևերն են սկսում զարգանալ: Տնատերերն սկսում են դրամական հիմք չունեցող խտրականություն դնել վարձակալների միջև՝ առաջնությունը տալով իրենց ընկերներին, ազդեցիկ մարդկանց ու նրանց, ովքեր իրենց նստավում են ապրելակերպով Կրան հակառակ, հազվադեպ են հաջողություն ունենում երանց դիտած այն սարդիկ, որոնք շատ երեխաներ, անսովոր ապրելակերպ կամ, գուցե, սույ առչ ունեն Կալիֆոռնիա սեյ այս խտրականությունը ավելի ու ավելի է գերակշռում:

5. Բնակարանների տարածքն սկսում է անարդյունավետ օգտագործվել: Եթե բնակարանների վարձավճարը վերահսկվում է՝ ապա վարձակալն այլ բնակարան տեղափոխվելուց առաջ խտրելու յուրջ սովոր պիտի ունենա: Վարձավճարի վերահսկողության պայտաններում վարձակալի հասար հեշտ չի լինի գտնել ավելի մեծ կամ փոքր տարածքով, կամ իր աշխատատեղին ավելի սույ գտնվող բնակարան, որն իրեն անհրաժեշտ է: Կյայիսով, սի բնակարանից սյուտը տեղափոխությունները կեվագեն ու ետյիսկ այն մարդիկ, որոնց մեռնում է իրենց բնակարանի վարձավճարի վերահսկողությունը, հաճախ չեն ապրի իրենց պահանջներին համապատասխանող բնակարաններում:

Պարտակելի

ՏՆՏԵՍԱԳՔՏՈՒՅՑԱԿԱՆ ԱՐԱՍՏՂԵԼՆԵՐԸ (Չարժանություն)

6. Բնակարանը երկար ժամանակ վարձակալածները կշահեն նոր վարձակալների համեմատ: Այն մարդիկ, որոնք միևնույն բնակարանում երկար ժամանակ են ապրում, հաճախ շուկայական գներից էապես ավելի քիչ են վճարում (վերահսկողությունը սահմանափակում է վարձավճարի աճը): Այնինչ, ենթավարձակալները հաճախ ստիպված են լինում անչափ մեծ գումար վճարել ուրիշների թողած բնակարանների կամ չբարեկարգված բնակարանների սահմանափակ առաջարկի համար: Դրանք հիմնականում նոր կառուցված բնակարաններ են, որոնց վարձավճարը ժամանակավորապես չի վերահսկվում: Արդյունքն աղավաղումներ են ու անհավասարություն: Ուիլիամ Թաքերի մի այլ գրքում, որը նվիրված է բնակարանային հարցերին ու տնտեսական, բերված են որոշ օրինակներ: Դրանցից մեկը հետևյալն է. «Դերասանուհի Էնն Թերքելն ամսեկան վճարում էր \$2,350՝ յոթ սենյականոց, չորսուկես լողասենյակով երկհարկանի բնակարանի համար՝ Նյու Յորքի Իսթ Մայդ թաղամասում... Նույնանման բնակարանը այլուր վարձով էր տրվում \$6,500-ով»²: Թերքերը տարվա միայն երկու ամիսն էր անցկացնում Նյու Յորքում: «Չորացրված մայրը Էդվարդ Քոչը ... ամսեկան \$441.49 էր վճարում մեծ, մի ննջասենյակով բնակարանի համար...

որի համար, հավանաբար, \$1.200 պիտի վճարեր չկառավարվող շուկայում: Քոչը այդ բնակարանը շարունակեց վարձակալել ամբողջ տասներկու տարի Գրացիե Մանսիոնից հեռանալուց հետո»: Թաքերն օգտվում է նման օրինակներից՝ բացահայտելու համար վարձավճարի վերահսկողության հետևանքով առաջացած աղավաղումները: Թվում է, թե վարձավճարի վերահսկողությունը պարզ լուծում է, այնինչ այն բազմաթիվ խնդիրներ է առաջ բերում՝ ներառյալ առաջարկվող բնակարանների քանակի նվազումը, դրանց անբավարար պահպանությունն ու դեֆիցիտը: Շվեդ տնտեսագետ Ասսար Լինդբեկի խոսքերով. «Շատ դեպքերում թվում է, թե ոմբակոծությունը չհաշված, քաղաքն ավերելու ամենաարդյունավետ միջոցը բնակարանների վարձավճարի վերահսկողությունն է»³: Չնայած այս պնդումը ինչ որ իմաստով գերազանահատում է դեպի իմաստը, տնտեսագիտական վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ խնդրի էությունը ճիշտ է ընկալված:

1. William Tucker, *The Excluded Americans* (Washington, D.C.: Regnery Gateway, 1990), p. 162.
 2. Tucker, *The Excluded Americans*, p. 248.
 3. Assar Lindbeck, *The Political Economy of the New Left* (New York: Harper and Row, 1972), p. 39.

Կարևոր է նշել, որ դեֆիցիտը նույն բանը չէ, ինչ սակավությունը: **Սակավությունն անխուսափելի է:** Սակավություն տեղի ունի բոլոր այն դեպքերում, երբ մարդիկ որևէ ապրանք ցանկանում են սպառել ավելի մեծ քանակով, քան կարող է տալ բնությունը: Սա, իհարկե, կնշանակի, որ արժեք ներկայացնող համարյա բոլոր բաներն էլ սակավ են: **Այնինչ, դեֆիցիտից կարելի է խուսափել, եթե թույլ տրվի, որ ապրանքի գինն աճի:** Ապրանքի ավելի բարձր, չսահմանված գինը (նկար 3-12 -ի (a) մասում՝ P₁-ի փոխարեն P₀) (1) քաջալերում է դրա լրացուցիչ արտադրությունը, (2) նվազեցնում սպառումը, (3) կարգավորում ապրանքի բաշխումն այն սպառողներին, որոնք համաձայն են գնել բարձր գնով: Այս ուժերը՝ արտադրության ընդլայնումն ու սպառման նվազեցումը, վերացնում են ապրանքի դեֆիցիտը: Վերջինս անխուսափելի է, եթե սահմանված է ապրանքի առավելագույն գին (P₀), ինչը թույլ չի տալիս գնի աճ (ենթադրվում է նաև, որ որակը օգտելով, քանակը նվազեցնելով, ապրանքի գինը չի իջեցվում, ու չկան անօրինական հավելավճարներ):

Գնի հատակ (Price floor)
 օրենքով սահմանված
 նվազագույն գինն է, որ
 գնորդները պիտի
 վճարեն ապրանքի կամ
 ռեսուրսի համար:

Եթե գնի սահմանափակումը վերևից (գնի առաստաղ) սահմանում է ապրանքի առավելագույն գինը, ապա գնի սահմանափակումը ներքևից (**գնի հատակ**) սահմանում է ապրանքի այն նվազագույն գինը, որով այն օրինականորեն կարող է վաճառվել: Նկար 3-12 -ի (b) մասում ցույց է տրված նվազագույն գինը:

Եթե առավելագույն գնով (զնի առաստաղով) սահմանվում է ապրանքի առավելագույն գինը, ապա նվազագույն գնով (զնի հատակով) սահմանվում է այն նվազագույն գինը, որով ապրանքը կարող է օրինականորեն վաճառվել: Նկար 3-12-ի (b) մասը վերաբերում է հաստատված նվազագույն գնի (զնի հատակի) դեպքին, որում ապրանքի գինը սահմանված է շուկայական հավասարակշռության մակարդակից ցածր: Ավելի բարձր գնի դեպքում վաճառողները կցանկանային ավելի շատ ապրանք բերել շուկա, իսկ գնորդները կնախընտրեին այդ ապրանքից ավելի քիչ գնել: Արդյունքում առկա կլինեն **ավելցուկ (Q_S - Q_D)**: Նվազագույն գնի (զնի հատակի) օրինակներ են գյուղատնտեսական մթերքների գներն իջեցնելուն նպաստելն ու նվազագույն աշխատավարձի օրինական սահմանումը: Հեշտ է կանխագուշակել, որ բաշխման մեջ գնի հետ չառնչվող գործոնները նորից մեծ դեր կսկսեն խաղալ ավելին, քան եթե նվազագույն գինը սահմանված չլիներ: Գնորդները հիմա կարող են ավելի քմահաճ լինել ընտրության մեջ, քանի որ ավելի պակաս ապրանք է գնվում, քան վաճառողները առաջարկում ու գանկանում են վաճառել: Գնորդները կարող են սպասել, որ վաճառողներն իրենց ինչ-որ առավելություններ ընձեռեն (զեղչով այլ ապրանքներ իրենց վաճառեն, դյուրին դարձնեն ապառիկ վաճառքը, կամ, ասենք, բարելավեն ծառայությունները): Որոշ վաճառողներ ի վիճակի չեն լինի վաճառել իրենց ապրանքը կամ ծառայությունը⁶: Արդյունքում առկա կլինեն չվաճառված ապրանքներ ու մասամբ վերամշակված ռեսուրսներ:

Ավելցուկը (Surplus)
մի վիճակ է, երբ ապրանքի քանակը, որը վաճառողները ցանկանում են շուկայում առաջարկել, ավելի շատ է, քան տվյալ գնով ցանկանում են գնել սպառողները: Գնի նվազեցումը վերացնում է ավելցուկը:

Նշենք, որ ապրանքի ավելցուկը շուկայում չի նշանակում, որ այդ ապրանքը այնքա սակավ չէ. Մարդիկ, միևնույն է կգանկանային սպառել այդ ապրանքի ինչ-որ քանակություն, որն ավելի է քան անարգել տալիս է բնությունը, չնայած նրանք ավելի քիչ են սպառում ապրանքը տվյալ գնի դեպքում, քան վաճառողները կուզենային շուկա բերել: Գնի իջեցումը վերացնում է ապրանքի ավելցուկը, բայց ոչ ապրանքի սակավությունը:

ԻՆՉՊԵՍ Է ՇՈՒԿԱՆ ԼՈՒԾՈՒՄ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԵՐԵՔ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՀԱՐՑԵՐԸ

Ինչպես ս է գնադրյալսան շոնյարական հասակարգը լուծուս գրախ 2-ուս ներկայացված տնտեսական երեք եխանկրոն հարգերը ի նչ սպրանքնեզ պիտի արտադրվեն, ինչպե՛ս պիտի դրանք արտադրվեն և ու՝ հասար պիտի արտադրվեն:

Շուկայական տնտեսությունում որևէ սպրանքի արտադրությունը պայմանավորված է նրանով չե որքան են գնահատուս սպառողները (պահանջարկ) կախված դրա այրևարաներային ծախսերից (առաջարկ): Եթե սպառողներն ապրանքը գնահատում են ավելի (վողով արտահարված), քան դրա գինն է ապա նրանք կցանկանան գնել: Այստեսանակ՝ շահույթ վերադրող արտադրողները որևէ ապրանք կշարունակեն առաջարկել շուկայում արևուն ժառանակ, քանի դեռ սպառողները գանկանում են դրա հասար վնարել ոչ պակաս, քան դրա արտադրության այրևարաներային արժեքն է: Այսպիսով՝ շահագրգիռություն կա արտադրելու այն և սխալի այն ապրանքները, որոնց արժեքը քան

⁶ Մեր տեսությունը և է որ եվադարգե սվառուսվարձի արևադարձեր Եղրանրմր ված ախաուսակի գնի հասարկ կանրելի՝ ար որոնրվարաս վարձ ստեղող ախաուսակի շարկի ավելրել: Ըն ավաուսակի գրտագրիության՝ ախաուսել բարձր ավադրելու արտ գուպուն է այն եխանկրությունը:

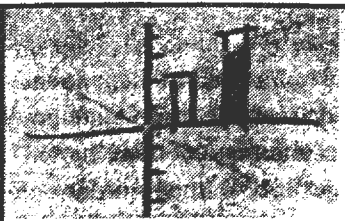
սպառողների, զոնե պակաս չէ դրանց արտադրության ծախսից:

Այն, թե ապրանքներն ինչպես կարտադրվեն, պայմանավորված է առաջարկողների խնայողության ձգտումով: Արտադրողները մեծապես շահագրգռված են կիրառել այնպիսի արտադրատեղանակներ, որոնց դեպքում ծախսը նվազագույնը լինի, քանի որ փոքր ծախսը կնշանակի մեծ շահույթ: Այսպիսով, պետք է սպասել, որ արտադրողներն արդյունավետ կկազմակերպեն արտադրությունը, այսինքն՝ կկիրառեն աշխատանքի բաժանում, կիրորինեն ու կներդնեն նոր տեխնոլոգիաներ և աշխատուժի ու կապիտալի այնպիսի համադրություններ, որոնց արդյունքում արտադրանքի գինը կլինի ցածր:

Ո՞րն է երաշխիքը, որ արտադրողները ռեսուրսները չեն վատնի, կամ սպառողներին չեն շահագործի՝ բարձր գներ դնելով իրենց ապրանքների վրա: Պատասխանը՝ մրցակցությունը: Անարդյունավետ արտադրողների ծախսը մեծ է: Նրանց համար դժվար է դիմակայել այն արտադրողների գների մրցակցությանը, որոնք ռեսուրսները խնայողաբար են օգտագործում: Նույն ձևով, շուկայում, ուր մրցում են վաճառողները, ձեռնարկությունների միջև մրցակցությունը գները կծգտի պահել ապրանքի միավորի արտադրության ծախսին համապատասխան: Արտադրողները շահույթ կունենան, եթե ապրանքի գներն ավելի բարձր լինեն, քան դրա այլընտրանքային ծախսն է: Ինչպես արդեն քննարկել ենք, այդ դեպքում շահույթ ստանալու հնարավորությունը շուկա կներգրավի լրացուցիչ առաջարկողների, ինչը կիջեցնի ապրանքի գինը:

Ու՞մ կբաշխվեն ապրանքները: Դրանք կբաշխվեն այն սպառողներին, որոնք կցանկանան և ի վիճակի կլինեն վճարել ապրանքի շուկայական գինը (Այս դրվագը լուսաբանված է ստորև բերված «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածում): Իհարկե, որոշ սպառողներ ավելի մեծ հնարավորություն ունեն վճարելու ապրանքի շուկայական գինը, այսինքն՝ ուրիշների համեմատ ավելի մեծ է նրանց եկամուտը (դուլարի քվեն): Սպառողների մեջ եկամտի անհավասար բաշխումը անմիջականորեն կախված է այն բանից, թե ինչ և ինչպես են նրանք արտադրում: Որևէ անձի եկամուտը կախված է նրանից, թե ինչ է նա տալիս ուրիշներին: Բարձր եկամուտ ունեն նրանք, որոնք ապահովում են մեծ քանակով բարձրարժեք ռեսուրսներ՝ այսինքն, ռեսուրսներ, որոնց համար շուկայի մասնակիցները բարձր գին են վճարում: Հակառակը, ցածր եկամուտ կունենան նրանք, որոնց առաջարկած ռեսուրսները սակավաթիվ են, կամ ուրիշների կողմից չեն արժեվորվում:

Քանի դեռ անհատների նախապատվություններն ու նրանց արդյունավետ կարողությունները տարբերվում են, հարցի շուկայական լուծումը հանգեցնում է անհավասար եկամուտների: Շատերը դժգոհ են գնագոյացման համակարգից այն պատճառով, որ այն առաջ է բերում անհավասար եկամուտներ: Բայց անհավասար եկամուտները միայն շուկայական տնտեսության մեջ չէ, որ տեղ ունեն: Բոլոր իրական տնտեսական համակարգերում եկամտի բաժիններն անհավասար են: Դրա դերն ամենաքիչն այն է, որ անհատներին ղրղում է արդյունավետ գործունեության: Այս երևույթը բավական բարդ է, քանի որ եկամտի փոփոխությանը միտված ճիգերն ազդում են նաև առաջարկի պայմանների վրա: Ավելի մանրամասն մենք այն կքննարկենք հետագայում:



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՈՒ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՕՐԵՆՔՆԵՐԻ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅԱՆ ԽԱՓԱՆՈՒՄԸ. ԳՆԵՐԻ ՎԵՐԱՀՄԿՈՂՈՒԹՅՈՒՆԸ «ՀՅՈՒԳՈ» ՓՈԹՈՐԿԻ ԺԱՄԱՆԱԿ

1989-ի աշնանը Հարավային Կարոլինայի ափին հարվածեց «Հյուգո» անվանված հողմանրրիկը, որը մեծ վնասներ հասցրեց տնտեսություններին, էլեկտրականությունը շաբաթներ շարունակ խափանվեց: Էլեկտրական հոսանքի բացակայության հետևանքով չէին աշխատում բենզինի պոմպերը, սառնարանները, դրամարկղերը, բանկոմատները ու շատ այլ էլեկտրականությամբ աշխատող սարքեր: Ամենից մեծ վնասը կրած առափնյա շրջաններում ինչպես օրինակ Չարլսթոն քաղաքում, կտրուկ բարձրացան գերանների, բենզինի, սառույցի, էլեկտրական մարտկոցների, բենզինով աշխատող սրղոցների, էլեկտրական գեներատորների ու շատ այլ ապրանքների գները: Այս ապրանքները միանգամից սպառվեցին այն խանութներում, որոնք շարունակում էին բաց մնալ օգտվելով բենզինով աշխատող էլեկտրական գեներատորներից: Որոշ վաճառողներ սկսեցին ապրանքներ բերել այլ վայրերից ու շատ բարձր գներով վաճառել: Մի պարկ սառույցի գինը, որն առաջ \$1 էր, դարձավ \$10, նրբաթիթեղի մի տախտակի գինը բարձրացավ մինչև \$200, իսկ բենզինի գալոնի գինը սինչև \$10.95: Այլ նահանգների բաղադրագրեր սկսեցին բեռնատարներ վարձել ու իրենց նահանգից գնած ապրանքը բերել Չարլսթոն: Վաստակածը բավարար էր, որ ծածկեր բեռնատարի վարձը, ապրանքների համար վճարած գինն ու իրենց հիսնական աշխատանքից կտրվելու ծախսը:

Ելնելով սպառողների գնալին գանգատներից սպեկուլյացիայի մասին, Չարլսթոնի կառավարիչը հասուն օրերը հրատարակեց բառ ուրի սինչև 30 օրվա բանտարկությանը ու \$200 ամսով պատժվող բրեակահանգապրծություն սկսեց դիտվել ապրանքի վերաժամատար բաղադրում մինչ վտորիկը եղած գնից բարձր գնով: Մահնակված առավելագույն գների շտրիկով գներն իջան, բայց դրանց պատճառով հատարյա անտիջապես դադարեց ապրանքի ներմուտքը: Կնի վերահսկողությունից խուսափելու համար արևալիսի ապրանք բերողները ինչպիսիք, ասեղ, սառույցն է ապրանքը կանգնեցնում ու վաճառում էին առավել անուժած Չարլսթոն քաղաքի շրջակայքից դուրս: Այնուամենայնիվ, Չարլսթոն հա-

սած ապրանքները սովորաբար դիմավորում էին սպառողների երկար հերթերը, որոնցից շատերը դատարկաձեռն էին մնում, ավելի քան հինգ ժամ կանգնելուց հետո: Դեֆիցիտն այնքան սրվեց, որ պահակագոր էր պահանջվում՝ ապրանք գալիս ապրանքն ու կարգուկանոնը պահպանելու համար:

Գնի վերահսկողության պատճառով լուրջ սխալներ տեղի ունեցան այնպիսի ռեսուրսի բաշխման հարցում, ինչպիսին է էլեկտրականությունը, որը հատուկ իրավիճակի ընթացքում հիմնականում կարող էր ձեռք բերվել գեներատորների միջոցով: Էլեկտրականության անջատման պատճառով չէին կարող բացվել բոլոր մթերային խանութները, ու դրանցից շատերի ներսում փչանում էր հագարավոր դուլարների սննդամթերք: Չնայած ստորգետնյա պահուցներում վառելիք կար, առկա էր բենզինի դեֆիցիտը, որովհետև պոմպերի աշխատանքի համար պահանջվում էր էլեկտրականություն, որը չկար: Սպառողների համար դժվարացել էր իրենց փողը բանկերից ստանալը, քանի որ բանկային ավտոմատներն ու բանկերն առանց էլեկտրականության չէին կարող աշխատել: Մինչ օրիկը, միայն մի քանի հատ էլեկտրական գեներատոր կար այն խանութներում, որ դրանք վաճառվում էին, այնինչ, հանկարծ հարյուրավոր ձեռնարկություններ ու անհատներ գանկազան գեներատոր գնել: Մահմանված առավելագույն գներ բույլ չէր ստալիս, որ խանութպաններն իրենց ունեցած քչաթիվ գեներատորների բաշխումն իրականացնեն բարձր գներով: Այդ պատճառով, վաճառողները դրանք բաշխեցին այլ ձևով: Բնական էր, որ խանութի տերը սի գեներատորն իր սուս կուսներ, օրուսներ էլ կվաճառեր իր լնկերներին: Այն ժամանակ, երբ նրանք բնութայիններն իրենց տանը գեներատոր էին օգտագործում, բենզալպակայանները, սերնդապրերի խանութներն ու բանկերը փակ էին, քանի որ չէին կարողացել գեներատոր գնել: Հագարավոր սպառողներ չէին կարողանում իրենց հատար առաջին անհրաժեշտության ապրանքներ գնել որովհետև փակ էին ձեռնարկությունները: Եթե չլիներ գնի վերահսկողությունը, ապա կարելի կլիներ սպասել, որ գեներատորների գները

ՏՆՏԵՍԱԳԵՏՈՒԹՅԱՆ ԿԵՐԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

կտրուկ կբարձրանար՝ այնչափ, որ դրանք (a) կվաճառվեին նրանց, ում դրանք ավելի էին անհրաժեշտ կամ (b) քաղաք կներմուծվեին գեներատորներ՝ այնքան շատ, որ կանգնեցնեին գների հետագա աճը:

Գների վերահսկողության հետևանքները Հյուսիսային Կարոլինայի Չարլսթոն քաղաքում «Հյուզո» մրրիկի բերած աղետի ընթացքում ցույց են տալիս, թե ինչքան կարևոր է տնտեսագիտություն իմանալ ու հասկանալ գների դերը մեր տնտեսության մեջ: Հակառակ տեղական թերթերում ու

Ուոլ Սթրիթ Ջոռնալում տնտեսագետների զգուշացումների, գների վերահսկողությունը շարունակվեց՝ ավելացնելով տառապանքները և ուշացնելով վերականգնումն այն տարածքում, որն ամենից շատ էր տուժել մրրիկից¹:

1. David N. Leband, "In Hugo's Path, a Man-Made Disaster", The Wall Street Journal, September 27, 1989, p.A22, և Tim Smith, "Economists Spurn Price Restrictions", The Greenville News, September 28, 1989, p. C1.

ԱՆՏԵՍԱՆԵԼԻ ՉԵՌՔԻ ՍԿՋՐՈՒՄԸ

Ավելի քան 200 տարի առաջ տնտեսագիտության հայրը՝ Ադամ Սմիթը, պնդել է, որ շուկայական գներից ելնող անձնական շահագրգռվածությունը տնտեսության զարգացմանը նպաստող հզոր ուժ է: Իր «Ժողովուրդների հարստությունը» գրքում Սմիթն այս միտքը ձևակերպել է այսպես.

«Ամեն անձ լարված մտածում է, թե որտեղ գտնի իր տնօրինած կապիտալի լավագույն կիրառությունը: Դա, իրոք, նրա իրավունքն է, այլ ոչ թե շրջապատող հասարակության: Բայց անձնական շահի ձգտումը նրան բնականորեն, կամ ավելի շուտ անհրաժեշտաբար, առաջնորդում է դեպի այն կիրառությունը, որն ամենից նախընտրելի է հասարակության համար... Նա միայն անձնական շահ է հավակնում, բայց ինչպես այս, այնպես էլ շատ այլ դեպքերում, նրան առաջնորդում է մի անտեսանելի ձեռք մի ուղղությամբ, որն իր հավակնություններից դուրս է: Հետապնդելով իր անձնական շահը, անհատը հաճախ նպաստում է հասարակության շահին՝ ավելի արդյունավետ, քան եթե իսկապես ցանկանար նպաստել վերջինիս»⁷:

Անտեսանելի ձեռքի սկզբունքը (Invisible hand principle)՝ շուկայական գների միտումն է՝ իրենց շահերն ունեցող անհատներին դրդել արդյունավետ գործունեության, որը միաժամանակ նպաստում է հասարակության տնտեսական բարեկեցությանը:

Եթե օգտագործենք Սմիթի տերմինաբանությունը, տնտեսագետները անտեսանելի ձեռքի սկզբունքին են վերագրում մրցակցային շուկաների միտումը՝ ուղղորդել անձնական շահից դրդված անհատների գործողություններն ու դրանք ներդաշնակեցնել ընդհանուր բարեկեցությանը (տնտեսական զարգացում): Ստորև մենք ավելի հանգամանորեն կուսումնասիրենք այն, թե ինչպես է սա իրագործվում շուկաներում:

ՏԵՂԵԿԱՏՎՈՒԹՅԱՆ ՀԱՂՈՐԴՈՒՄԸ ՈՐՈՇՈՒՄ ԸՆԴՈՒՆՈՂՆԵՐԻՆ

Տեղեկատվության շրջանառությունը ամենակարևոր գործողություններից մեկն է շուկայում: Շուկաներում սպառողների, արտադրողների ու ռեսուրս մա-

7. Adam Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (New York: Modern Library, 1937), p. 423.

տակարարողների ընտրությունների մասին տեղեկատվությունն ամփոփվում է որպես մի վիճակագրություն, որը կոչվում է շուկայական գներ: Այդ վիճակագրությունը որոշում ընդունողներին արժեքավոր տեղեկություն է տալիս, որն այլ ձևով ձեռք բերելը կոժվարանար: Հնարավոր չէ բազմաթիվ սպառողների նախընտրությունները դիտարկել անմիջականորեն, այնինչ շուկայական գները տեղեկություններ են պարունակում այն մասին, թե առ այսօր սպառողները որքան են արժեքորել ամեն ապրանքի լրացուցիչ միավորը: Նման ձևով, չկա մի ընդհանուր հավասարում, որով հնարավոր լինի հաշվել այլընտրանքային ապրանքների այլընտրանքային արժեքները: Բայց ռեսուրսների գներից ելնելով, ձեռնարկության դեկավարությունը կարող է որոշել, թե դրանցից որն է ավելի նախընտրելի արտադրության բաղադրիչների հետ (ասենք աշխատուժի հմտության, բնական ռեսուրսների, մեքենա-սարքավորումների) համադրության մեջ: Այս տեղեկությունների հիման վրա, ինչպես նաև իմանալով կապը պոտենցիալ ներդրման հաստատությունների ու արտադրված ապրանքի միջև, արտադրողները կարող են արժանահավատորեն գնահատել իրենց արտադրանքի այլընտրանքային արժեքը: Չունենալով շուկայական գներով տրվող տեղեկությունները, որոշուս ընդունողները չլին կարողանա սարգել, թե որքան ուժգին են սպառողները գանկանում գնել ապրանքը համեմատելով դրա այլընտրանքային արժեքը, այսինքն հաճեսատել այլ բաների, որ կարող էին արտադրվել տվյալ ապրանքն արտադրելու համար անհրաժեշտ ռեսուրսների միջոցով:

ՇՈՒԿԱՅԻ ՄԱՍՆԱԿԻՑՆԵՐԻ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱԿԱՐԳՈՒՄԸ

Շուկայական գները հաստատագրում են ետև գնորդների ու վաճառողների ընտրությունները՝ փոխադարձ հաստատվելով դրանք: Առաջարկի ավելցուկը բերում է գների անկումսև արտադրության նվազում ու սպառման ավելացման, բանի դեռ ավելցուկը չի վերազդել: Հակառակը, ապրանքի պահանջարկի ավելցուկը բերում է գնի բարձրագույնսև որը դրսում է սպառողներին այն խնայողաբար օգտագործել ու սպրանքն առաջարկողներին էլ ավելի շատ արտադրել: Անբյխես վերազնումս է պահանջարկի ավելցուկը և ներդաշնակության բերում շուկայի սասնակիցների ընտրությունները:

Ապրանքի ու ռեսուրսների գների հաստատությունս է որոշում շահույթի (կաս կոյուստի) չափը տարբեր օրագների իրականագասն դեպքում: Գրանելոց էլ նելով են ձեռներեցները ձեռնարկում սան արտադրական օրագները, որոնք սպառողներն ասելից ավելի և արժեքավորում նրանել օսխաների հասնասում: Եթե սպառողներն սպրանքի ավելի սեծ բանակի պահանջարկ ունեն, սաներ բարձր որակի բնակագրանները սպաս նրանել պահանջարկի ուժգնությունն առայ կրելի շուկայական գին որը կգերագանելի փնտրագության այլընտրանքային արժեքը: Չեռներեցները շուտով կհալանագրենս շահույթի նոր ստելոծ վամ հնարագությունել: Երանել կձեռնարկեն փնտրագությունս սեծագնելով բնակագրանների ստաջարկը: Հակառակը, եթե սպառողները նախընտրում են սպրանքի ավելի փոքր բանակությունս սաներ սեծ սվտուրեռնաների սպաս այլոլիսի ավտանքեռնաների սանս արկելու այլընտրանքային արժեքը կգերագանելի նրանել արտագրությունելոց ու վաճառելոց ստաջիսո նկասումար: Անբյխես սպասիո կլինել այն ձեռներեցների հասարս որոնք ոչ շահուրագրել արտագրություն են ձեռնարկել:

Հասնանարով ձեռներեցելի դերի կարելագրությունը ավելի լավ կարելի է հաս կանալ նան շուկայի ինքնակարգագիլուսան գրոցրելուայր: Բանի որ սպագան

լիովին կանխագուշակելի չէ, ու տեղեկություններն էլ սպառիչ չեն կարող լինել, շուկայի հավասարակշռության գալը նմանվում է ինչ-որ խմբավորման գործընթացի: Բայց կայնալես, ժամանակի ընթացքում ավելի պարզորոշ է դառնում, թե որոնք էին հաջողակ նախաձեռնությունները: Հաջողություն բերող մեթոդները ընդօրինակում են նաև մյուս արտադրողները: Գործն անելուն զուգահեռ իմացություն ձեռք բերելը, հաճախ էլ փորձելն ու սխալվելն օգնում են արտադրողներին զատել շահութաբեր ծրագրերն «անհաջողակներից»: Այս գործընթացը երբեք չի ավարտվում: Ժամանակ անց ձեռներեցները հայտնաբերում են մեծ պահանջարկ ունեցող նոր ապրանք (կամ նոր, ավելի արդյունավետ արտադրանք), դա առաջ է բերում այլ փոփոխություններ, որոնք ստեղծում են շահույթի ուրիշ, դեռևս չիրագործված հնարավորություններ: Շարժում փոփոխություններն անվերջ են շուկայում:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԽԱՂԻ ՄԱՍՆԱԿԻՑՆԵՐԻ ՇԱՀԱԳՐԳՌՈՒՄԸ

Ինչպես հայտնաբերել են կենտրոնական պլանավորում ունեցող տնտեսական համակարգերի առաջնորդներից շատերը, մինչ արտադրական ծրագրերի իրագործումը ժողովուրդը գործունեության շարժառիթ պետք է ունենա: Շուկայական գները հաստատում են պարզևի ու տույժի (շահույթի ու կորուստի) մի համակարգ, որն իր մասնակիցներին դրդում է աշխատել, համագործակցել, արտադրության արդյունավետ եղանակներ օգտագործել, մեծ պահանջարկ ունեցող ապրանքներ առաջարկել շուկային ու ապագային միտված ներդրումներ անել:

Պետական որևէ գործակալություն կարիք չունի պարտադրել որոշում ընդունող գործարարներին, որ ռեսուրսները խնայողաբար ծախսեն ու այդպես իջեցնեն արտադրության ծախսերը: Շահույթն է դրդում նրանց, որ արտադրեն այն, ինչ գնորդներն են ցանկանում, ու արտադրեն խնայողաբար: Նույնիսկ հսկա ձեռնարկությունները յուրացրել են, որ նրանք, ովքեր կծախողվեն այս գործում, չեն կարող հաջողությամբ մրցակցել ռեսուրսներն ավելի արդյունավետ ծախսող շուկայական ախոյանների հետ:

Նույն ձևով, պետք չէ, որ մեկը պարտադրի ռեսուրս մատակարարողներին, որ ներդնեն ու զարգացնեն արդյունավետ ռեսուրսները: Ինչո՞ւ են շատ երիտասարդներ հանձն առնում աշխատել, սթրեսներ ունենալ, սովորել երեկոյան ու զգալի ուսման վարձ վճարել՝ ձեռք բերելու համար բժշկի կամ իրավաբանի մասնագիտություն, կամ ավելի բարձր աստիճան տնտեսագիտության մեջ, ֆիզիկայում: Ինչո՞ւ են ուրիշներն էլ ձգտում ձեռք բերել ուսուցողական ծրագրի պահանջած հմտությունը: Ինչո՞ւ են անհատները միջոցներ խնայում, որ ձեռնարկություններ, մեքենաներ ու այլ կապիտալ գնեն: Դրամական պարզևի սպասումը միակ գործոնը չէ, բայց և կարևոր դրդապատճառ է, որ աշխատանքի շարժառիթ է ստեղծում, առաջացնում ու զարգացնում է հմտություններ, կապիտալ միջոցները մատակարարում է այնպիսի արդյունավետ գործունեության ոլորտներին, որն առավել ցանկալի է այլոց համար:

ԳՆԵՐՆ ՈՒ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԿԱՐԳՈՒԿԱՆՈՆԸ

Ինչպե՞ս է, որ տարբեր տեղերում գտնվող հազարավոր մթերային խանութներում համարյա միշտ ճշգրտորեն անհրաժեշտ քանակությամբ կաթ, հաց, բանջարեղեն ու այլ ապրանքներ են լինում, քանակ, որ բավարար է ապրանքների մշտական առկայությունը ապահովելու համար, բայց և այնքան մեծ չէ, որ

ապրանքները փչանան, ու թափոններ լինեն: Այդ ինչպե՞ս է, որ սառնարանները, ավտոմեքենաներն ու ձայնագրիչները, որոնք արտադրված են աշխարհով մեկ՝ տարբեր վայրերում, Միացյալ Նահանգների շուկան են մատակարարվում մոտավորապես նույն քանակով, ինչը սպառողների պահանջարկն է: Պատասխանն այն է, որ շուկայական գների անտեսանելի ձեռքն է ուղղորդում անձնական շահույթ հետապնդող անհատներին, փոխկապակցված գործունեության ու ներդաշնակության բերում նրանց գործունեությունը:

Շատերի համար դժվար է ըմբռնել անտեսանելի ձեռքի սկզբունքը, քանի որ քնական են համարում տնտեսության մեջ կարգուկանոնը կապել կենտրոնական պլանավորման հետ: Բնականաբար, մի կենտրոնական հեղինակություն իշխանության գլուխ պետք է լինի: Բայց սա լավ դեպք չէ: **Տառացիորեն միլիոնավոր սպառողների, արտադրողների ու ռեսուրսների տերերի ընտրություններն արտահայտող գնագոյացման համակարգն է տնտեսությանը ճիշտ ուղղություն տալիս:** Շուկան գործում է այն աստիճան ինքնաբերաբար, որ քչերն են փոքր-ինչ հոգում դրա մասին: Մարդկանց մեծամասնությունն այդ գործունեությունը պարզապես ընկալում է որպես անառարկելի փաստ որ ապրանքները, որոնք արժեվորում է ժողովրդի մեծ մասը, պիտի արտադրվեն մոտավորապես նույն քանակով, որքան սպառողներն են ցանկանում գնել:

Հավանաբար, հետևյալ օրինակը ձեզ կօգնի ավելի լավ պատկերացնելու անտեսանելի ձեռքի սկզբունքի գործունեությունն ու այդ հասկացության կարևորությունը: Պատկերացրեք բանուկ, արագընթաց մի մայրուղի, ուր ավտոմեքենաները երկու կողմ են շարժվում չորս ուղեգոտիներով՝ Որևէ մեկը չի թելադրում վարորդներին, բե որ ուղեգոտով պիտի երթնեկեն ու երբ այն փոխեն անցնելով աջ, միջին կամ ձախ ուղեգոտին՝ Նրանց ընձեռված է ընտրության ազատություն: Այս վիճակում վարորդները կերթնեկեն տալիս ուղեգոտիներով: Իսկ ինչո՞ւ՝ Որովհետև նրանք շահագրգռված կլինեն հարմար առիթն օգտագործել իրենց օգտին, որ շուտ տեղ հասնեն, ու երթևեկությունն այդպիսով կկարգավորվի՝ երբ ծանրաբեռնվածության պատճառով շարժումը որևէ ուղեգոտում դանդաղի, նրանցից ուսանք մեքենաների հոսքից դուրս գալով կանցնեն այլ ուղեգոտի: Չնայած կենտրոնական պլանավորման համակարգի բացակայությանը, անհատ վարորդների երթևեկության փոխադարձ կարգավորման այս գործընթացն, ինքնաբերաբար կհաստատի կարգուկանոն ու սոցիալական փոխգործակցություն՝ Պատտրեն, այս իրադրության մեջ սոցիալական համագործակցության աստիճանը ինքնաբերաբար է ապես ավելի բարձր կլինի, քան կենտրոնական պլանավորման փորձի դեպքում, ասենք՝ պարտադրելու ամեն վարորդի, որ որոշակի ուղեգոտով երթնեկի:

Մասնակցությունը շուկային նման է վեր սկարագրված սայրուղով երթևեկուն, Հանախ ուրիշների արած ընտրություններն են լինում որևէ մեկի գործողության դյուրավատճառը՝ Հաջողությունը կախված է հարմար առիթներից օգտվելու, ճիշտ լուծում գտնելու կարողությունից՝ Ինչպես ուղեգոտով շարժվող մեքենաների համար՝ դանդաղությամբ այնպես էլ շահն ու կորուստն են շուկայի մասնակիցներին տեղեկագնում այս կամ այն տնտեսական գործունեության շահավետության կամ վնասի մասին՝ Անար ցույց է տալիս, որ տվյալ տնտեսական գործունեությունը «ծանրաբեռնված» է՝ ու որպես արդյունք, արտադրությունը չի ծածկում ծախսերը՝ Շուկայի հաջողակ աստեակիցները իրենց ռեսուրսները կտեղափոխեն այս գործունեությունից դեպի այլ, ավելի շահավետ գործունեություն՝ Հակառակը՝ շահույթը որևէ գործունեության մեջ ցույց է տալիս, որ ուղեգոտին ազատ է տեղափոխվելով գործունեության այս ասպարեպ, ուր արտադրանքի գինն ավելի բարձր է՝ քան սպրանքի մեկ միավորի արտադրության ծախսը՝ կարելի է շահույթ ձեռք բերել՝ Արտադրողներն ու ռեսուրս առաջարկողները շահույթի ավելի լավ հնարավորության դեպքում լքում են

տնտեսական գործունեության ծանրաբեռնված ասպարեզն ու դրանով արագացնում հոսքն այդ ասպարեզում: Արդյունքում՝ ստեղծվում է կարգ ու կանոն, չնայած կենտրոնական պլանավորման բացակայությանը: Շուկայական գնորով պայմանավորված այս կարգավորումը հենց այն է, ինչ նկատի ուներ Ադամ Սմիթը, երբ 200 տարի առաջ գրում էր «անտեսանելի ձեռքի» մասին:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Այս գլուխը, հիմնականում, նվիրված էր շուկայական տնտեսության գործունեությանը: Շուկայի կազմակերպման արդյունավետությունը պայմանավորված է (1) մրցակցային շուկաների ու (2) լավ որոշված մասնավոր սեփականության իրավունքի առկայությամբ: Մրցակցությունը մի մեծ կարգավորիչ է, որը պաշտպանում է և՛ գնորդին, և՛ վաճառողին: Այլընտրանքային, անկախ առաջարկողների ներկայությունը (կամ մուտքի հնարավորությունը) սպառողին պաշտպանում է վաճառողից, որը կցանկանար ապրանքը վաճառել դրա արտադրության ծախսից էապես ավելի բարձր գնով: Ռեսուրսի այլընտրանքային առաջարկողների առկայությունը պաշտպանում է արտադրողին նրանցից, որոնց համար այլ վիճակում գալթակողիչ կլինեին պահել կենսականորեն անհրաժեշտ ռեսուրսն ու դրա համար չափազանց մեծ գումար պահանջել: Այլընտրանքային աշխատատեղերի գոյությունը վարձու աշխատողին պաշտպանում է այն իշխանությունից, որ կունենար գործատերը, եթե միակը լիներ: Մրցակցությունն առևտրական ուժերին հավասարակշռության է բերում, որը գործում է գնորդների ու վաճառողների միջև:

Շուկայական համակարգում տեղի ունեցող տեղեկատվական, համակարգման գործընթացների ու շուկայի մասնակիցների շարժառիթներն ըմբռնելով, մենք ավելի պարզորոշ ենք տեսնում կարևորությունը սեփականության իրավունքի՝ փաստորեն այն միակ բանի, որ վաճառվում է շուկաներում: Սեփականության իրավունքը ստիպում է ռեսուրս օգտագործողներին, այդ թվում դրանց սեփականատերերին, հնարավորին չափ կրճատել իրենց գործունեության այլընտրանքային արժեքն ու արգելում է մրցակցության վնասակար ձևերը: Բարենպաստ՝ այսինքն, ապահով ու փոխանակելի ձևով սահմանված սեփականության իրավունքը ապրանքներ ու ծառայություններ առաջարկողներին պարտադրում է, որ ռեսուրսների տերերին վճարեն բոլոր օգտագործված ռեսուրսների այլընտրանքային արժեքները: Նրանց չափտի թույլատրվի, որ սեփականատիրոջից խլեն սակավ ռեսուրսներն ու օգտագործեն առանց ճիշտ գինը վճարելու՝ այսինքն, առանց ավելի բարձր գին վճարելու, քան այլոք: Ապրանքներ ու ծառայություններ առաջարկողներին տնտեսական նպատակի հասնելու համար չափտի թույլատրվի ուժ գործադրել (ասենք, հարձակվել ու գրավել



ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Անբավարար մրցակցությունն ու անբարենպաստ սահմանված սեփականության իրավունքը նվազեցնում են շուկայական տնտեսության արդյունավետ գործունեության կարողությունը: Պետությունը կարևոր դեր ունի սեփականության իրավունքի պաշտպանության գործում: Այն կա-

րող է շուկաները ճիշտ չգործելուց առաջացող խնդիրների լուծումը հեշտացնել: Հաջորդ գլխում մենք կքննարկենք որոշ դեպքեր, երբ «անտեսանելի ձեռքը» այնքան լավ չի աշխատում, ու կդիտարկենք, թե ինչպես է քաղաքականությունը որպես շուկային հնարավոր այլընտրանք գործում:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Ըստ պահանջարկի օրենքի վաճառված ապրանքի քանակի ու գնի միջև կապը հակադարձ է: Գնի աճի հետևանքով սպառողներն ապրանքն ավելի քիչ քանակով կգնեն, քանի որ փոխարինողներ օգտագործելն ավելի շահավետ կդառնա: Մյուս կողմից, ապրանքի գնի իջեցումը սպառողներին կորոշի դրանից ավելի շատ գնել, որ այլ ապրանքներն ավելի էժան ապրանքով փոխարինեն:

2. Ըստ առաջարկի օրենքի վաճառված ապրանքի քանակն ուղիղ համեմատական է գնին: Մնացած հավասար պայմաններում տվյալ ապրանքի գնի աճը դրա արտադրության մեջ գործող ձեռնարկություններին դրդում է արտադրությունն ընդլայնել, և շուկա են մտնում նոր ձեռնարկություններ: Ապրանքի առաջարկի մեծությունն ավելանում է:

3. Շուկայական գները հավասարակշռություն են հաստատում առաջարկի ու պահանջարկի հակամարտ ուժերի միջև: Եթե շուկայում արտադրողի առաջարկի մեծությունը գերազանցում է սպառողի պահանջարկի մեծությանը, ապա ապրանքի գինը կնվազի, քանի դեռ չի վերացել առաջարկի ավելցուկը: Մյուս կողմից, եթե սպառողների պահանջարկը գերազանցում է արտադրողների առաջարկի մեծությունը, ապա գներն աճում են, քանի դեռ չի վերացել պահանջարկի ավելցուկը:

4. Եթե ապրանքի տեղաշարժի սահմանափակումներ չկան, ապա բոլոր շուկաներում կձգտի հաստատվել վաճառքի միևնույն գինը տեղափոխության ծախսի ու հարկերի տարբերությամբ:

5. Երկար ժամանակահատվածի շուկայական հավասարակշռության համար պահանջվում են հետևյալ երկու պայմանները (a) ապրանքի պահանջարկի մեծությունն ու առաջարկի մեծությունը պիտի հավասար լինեն, (b) արտադրողի ալյուստրանքային ծախսը պիտի հավասար լինի ապրանքի շուկայական գնին: Եթե ապրանքի առաջարկի ալյուստրանքային արժեքը պակաս է, բան շուկայական գինը, ապա մեծանում է շահույթը: Շահույթը շուկա է գրավում լրացուցիչ առաջարկողներ, որոնց շնորհիվ առաջարկն ընդլայնվում է, կրճատելով գինը մինչև շահույթը վերանում է: Մյուս կողմից, եթե ապրանքի արտադրության ալյուստրանքային արժեքն ավելի է, քան դրա շուկայական գինը, ապա արտադրողները կորուստ կունենան: Դա արտադրողներին կորոշի լքել շուկան, ինչի հետևանքով գները կբարձրանան, քանի դեռ չի վերահաստատվել երկար ժամանակահատվածի հավասարակշռությունը:

6. Սպառողների եկամտի, հարակից ապրանքների գների, սպառողների նախընտրությունների ու սպասումների (ասենք՝ ապագա գնի սպասման) փոփոխությունն առաջ է բերում պահանջարկի կորի ամբողջական տեղաշարժ: Պահանջարկի աճի (նվազման) հետևանքով գները բարձրանում (իջնում) են, աճում (նվազում) է ապրանքի առաջարկի մեծությունը:

7. Արտադրության մեջ ներդրված ռեսուրսների գների, տեխնոլոգիայի և արտադրության ծախսերի վրա անդրադարձող այլ գործոնների փոփոխությունն առաջ է բերում առաջարկի կորի ամբողջական տեղաշարժ: Առաջարկի աճը (նվազումը) բերում է գների անկման (աճի) ու ապրանքի պահանջարկի մեծության ընդլայնման (կրճատման):

8. Սպառողներն առժամանակ ի վիճակի չեն լինում հարմարվել գների փոփոխությանը: Ապրանքի գնի աճը որոշ ժամանակահատվածի ընթացքում առաջ է բերում պահանջարկի մեծության նվազում: Շուկայական առաջարկի կորը ավելի շատ գույց է տալիս կախումը երկար ժամկետի փոփոխությունից, քան կարճ ժամանակահատվածից: Այս երևույթն առաջարկի կորի վրա արտահայտվում է նրանով, որ առաջարկի մեծությունը երկար ժամանակահատվածի ընթացքում գնի փոփոխությունից ավելի մեծ կախում ունի, քան կարճ ժամանակահատվածի ընթացքում:

9. Երբ ապրանքի գինը հաստատված է շուկայական հավասարակշռության գնից գաճը, գնորդներն այդ ապրանքից գտնվում են գնել ավելի մեծ քանակությամբ, քան վաճառողներն են գանկանում առաջարկել: Արդյունքում, առկա է լինում դեֆիցիտ, ու ապրանքի բաշխման մեջ ավելի մեծ դեր են սկսում խաղալ գնի հետ շահելից գործոնները՝ ալյուստրանք, ինչպես հերքելը, ապրանքի որակի անկումն ու անօրինական գործողությունները: Երբ գները հաստատվել է շուկայական հավասարակշռության սակարդակից բարձր, վաճառողներն են գանկանում ավելի մեծ քանակությամբ առաջարկել, քան գնորդները գտնվում են այդ գնով գնել: Արդյունքում առկա է լինում ապրանքի ավելցուկ:

10. Շուկայական գնագոյացման հասակարգը հետևյալ կերպ է լուծում տեղեկության երկը հիմնական հարցերը:

Ի՞նչ ապրանքներ կարտադրվեն: Արևմտյան ապրանքի լրացուցիչ սխալները կարտադրվեն սխալն այն դեպքում, եթե սպառողները դրանք ավելի բարձր արժեքներ են, քան դրանց արտադրության ալյուստրանքային արժեքն է:

Ի՞նչպե՞ս կարտադրվեն ապրանքները:

Ընտրվում են այն մեթոդները, որոնք ապահովում են արտադրության հնարավոր ամենացածր այլընտրանքային արժեքը: Քանի որ ցածր ծախսերը բերում են մեծ եկամուտների, շուկան «պարզևատրում» է այն արտադրողներին, որոնք հայտնաբերում ու կիրառում են արտադրության արդյունավետ (փոքր ծախս պահանջող) եղանակներ:

Գ. Ո՞ւմ կբաշխվեն ապրանքները: Ապրանքները բաշխվում են անհատների միջև, շուկային նրանց առաջարկած արդյունավետ ռեսուրսների քանակի ու զնի համեմատ:

11. Շուկայական գները տեղեկություն են տալիս, կարգավորում են գնորդների ու վաճառողների գործառնությունները և դրդապատճառների այն համակարգի հիմքն են, որով պայմանավորված են որոշում ընդունողների շարժառիթները: Շուկայական գները հաստատում են մի «պարզև-կորուստ» համակարգ, որն անհատներին դրդում է համագործակցել ու արդյունավետ աշխատել, ապագայի հույսով միջոցներ ներդնել, առաջարկել առավել ցանկալի ապրանքներ, խնայողաբար ծախսել սակավ ռեսուրսներն ու օգտագործել արտադրության արդյունավետ մեթոդներ: Ինչպես դեռ վաղուց նշել է Ադամ Սմիթը, շուկայական գները, որոնք սպառողների, արտադրողների ու ռեսուրս մատակարարողների ապակենտրոնացված ընտրությունների արտահայտությունն են, սովորաբար ի վիճակի են լինում անհատների անձնական շահերը ներդաշնակության բերել ընդհանուրի բարեկեցության հետ: Համակարգի արդյունավետությունը կախված է (1) շուկայում մրցակցության պայմաններից, (2) մասնավոր սեփականության իրավունքի պաշտպանության մակարդակից:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

*1. Ըստ ձեզ, ի՞նչը կբերի տավարի մսի պահանջարկի աճի. (ա) խոզի մսի գնի աճը, (բ) սպառողների եկամուտների աճը, (գ) անասնակերի գնի աճը, (դ) ռեկորդային բերքի տարին, (ե) տավարի մսի գնի աճը:

2. Ի՞նչն է մնում հաստատուն, երբ կառուցվում է ինչ-որ որոշակի ապրանքի (ասենք՝ կոշիկի կամ խնձորի) պահանջարկի կորը: Բացատրեք, թե ինչո՞ւ է պահանջարկի կորն աջ կողմում ներքև թեքված:

3. Ո՞րն է առաջարկի օրենքը: Ըստ ձեզ, նշված «ապրանքներից» քանիսի՞ համար է հիմնականում գործում առաջարկի օրենքը. (ա) բենզին, (բ) խաբեղը քննությունների ժամանակ, (գ) օրենսդրի ընձեռած քաղաքական առավելություններ, (դ)

սրտաբանների ծառայություններ, (ե) երեխաներ, (զ) օրինական ամուսնալուծություններ, (է) մախարարի ծառայություններ: Բոլոր պատասխանները հիմնավորեք:

*4. 1988-ի ամռանը երաշտի պատճառով արտադրվող ցորենի, հացահատիկի, սոյայի ու անասնակերի քանակը կտրուկ նվազեց: Ինչպե՞ս կարտահայտվեր երաշտը.

ա. անասնակերի, հացահատիկի ու խոտի գների վրա՝ 1988-ի ամռանը,

բ. խոշոր եղջրավոր անասունների գների վրա՝ 1988-ի ամռանն ու աշնանը,

գ. խոշոր եղջրավոր անասունների գների վրա՝ 1989-ի ամռանն ու աշնանը:

5. Ի՞նչն է մնում հաստատուն առաջարկի կորը կառուցելիս: Բացատրեք, թե ինչո՞ւ է առաջարկի կորը աջ կողմում վեր թեքված:

*6. Գնի առաստաղն (price ceiling, առավելագույն գին) իմաստ ունի, երբ հաստատված է շուկայական գնից ցածր: Հակառակը, գնի հատակը (price floor, նվազագույն գին) իմաստ ունի, երբ հաստատված է շուկայական գնից բարձր: Առավելագույն գնի հաստատումն ինչպե՞ս կազդի ապրանքի փոխանակվող քանակության վրա: Պատասխանը հիմնավորեք:

7. Ջգուշորեն սահմանեք, թե ինչ է շահույթը: Ինչո՞վ են տարբերվում շահույթի տնտեսագիտական ու հաշվապահական հասկացությունները: Եթե ըստ մի մեծ ձեռնարկության հաշվապահական հաշվետվության, ձեռնարկության մաքուր շահույթը դրական է, ապա արդյո՞ք այդ ձեռնարկությունն ունեցել է շահույթ: Պատասխանը հիմնավորեք:

*8. «Չի կարելի բախտի քմահաճությին թողնել մեր ապագա արդյունաբերական հզորությունը: Մեկը պիտի զարգացնի ձեռնարկությունների հաջողակ և անհաջողակ լինելու հասկացությունը»: Ճի՞շտ է, արդյոք թերթի մեկնաբանի այս պնդումը: Ո՞վ է այդ «մեկը»:

9. Ո՞րն է շուկայում կարճ ժամանակահատվածի հավասարակշռության անհրաժեշտ պայմանն այնպիսի ապրանքների համար, ինչպիսիք են, ասենք, կոշիկները կամ հացը: Ո՞ր լրացուցիչ պայմանն է պետք, որ շուկայում հաստատվի երկար ժամանակահատվածի հավասարակշռություն: Հիմնավորեք, թե այդ լրացուցիչ պայմանն ինչո՞ւ է անհրաժեշտ շուկայում երկար ժամանակահատվածի հավասարակշռության հաստատման համար:

*10. «Արտադրությունը պետք է լինի ժողովրդի, այլ ոչ թե շահույթի համար»: Պատասխանեք այս

ասույթին վերաբերող հետևյալ հարցերին.

ա. Արտադրության շահութաբեր լինելը ժողովրդի համար օգտակա՞ր է, թե՞ վնասակար: Պատասխանը հիմնավորեք:

բ. Ո՞րն է ժողովրդի համար ավելի օգտակար արտադրության կորուստնե՞րը, թե՞ շահույթ ունենալը:

գ. Արդյո՞ք ժողովրդի շահերի համար հակասական են ժողովրդի համար արտադրելն ու շահույթի համար արտադրելը:

11. Եթե շապիկների շուկան սկզբնապես հավասարակշռության մեջ էր, ապա այդ ապրանքի պահանջարկի անսպասելի աճն ինչպե՞ս կանդրադառնա՝ (ա) շապիկների գների վրա, (բ) կարճ ժամանակահատվածի ընթացքում արտադրված շապիկների քանակի վրա, (գ) շապիկ արտադրողների շահույթների վրա, (դ) շապիկ արտադրողների կապիտալ ներդրումների վրա, (ե) շապիկ արտադրողների արտադրանքի վրա երկար ժամանակահատվածի ընթացքում: Կառուցեք ձեր պատասխաններն արտացոլող դիագրամներ:

*12. Ենթադրենք, երաշտի պատճառով Ֆրանսիայում ոչնչացել է հացահատիկի բերրի կեսը: Ինչպե՞ս դա կարտահայտվի Ֆրանսիայում հացահատիկի շուկայական գների վրա.

13. Ո՞ր ապրանքներն են արտադրվում շուկայական տնտեսության պայմաններում Ի՛նչն է որոշում, թե այս կամ այն ապրանքը կարտադրվի՞՞ թե՞ ոչ: Ինչպե՞ս են խմբավորվում ռեսուրսները, արտադրության ո՞ր մեթոդներն ու գործարարության կազմակերպման ո՞ր ձևերն են կիրառվում ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրելու համար: Շուկայական տնտեսությունն ու՞մ է բաշխում ապրանքները:

*14. Թող ապրանքի (ասենք, վարձով սրվող բնակարանի կամ բակում ավտոմեքենայի կալանատեղի) գինն ավելի ցածր լինի, քան դրա շուկայական հավասարակշռության գինը: Ելյո՞ղ եկապում, հերթ կանգնելն ավելի մեծ դեյ կստանա ապրանքի բաշխման մեջ, քան դրամական վճարումը: Ո՞րն է սպառողներին հերթ կանգնեցնելու հիմնական բերությունը գների բարձրագույն համեմատ (Հուգոմ, Ինչպե՞ս են այլընտրանքային մեթոդներն ազդում ապագա առաջարկի վրա):

15. Ո՞րն է «անտեսանելի ձեռքի» սկզբունքը Արդյո՞ք այդ սկզբունքից բխում է որ հասարակությանն օգուտ տալու համար անհրաժեշտ են «բարի նկատառումներ»՝ Որո՞նք են «անտեսանելի ձեռքի» սկզբունքի անհրաժեշտ պայմանները արդյունավետ աշխատանքի համար: Ինչո՞ւ են այդ պայմանները կարևոր:

*16. Կալիֆորնիական մի հայտնի գինու գործարան ու դրա տարածքում գտնվող ռեստորան կարելի է գնալ միայն ճոպանուղով: Ենթադրենք, սեփականատերերն, ասենք \$3-ով, ավելացնեն ճոպանուղու ուղեվարձը, բայց անվճար տեղափոխեն ռեստորան եկողներին: Նկարագրեք, թե ինչպես կանդրադառնա այս փոփոխությունը

ա. ռեստորանում սնվելու պահանջարկի վրա,
բ. ռեստորանում մատուցվող կերակրի գնի ու քանակի վրա:

17. Տարածաշրջանի գյուղական հանձնաժողովը որոշեց \$15 միլիոն հատկացնել քաղաքային նոր կենտրոնի շինարարությանը: Հանձնաժողովի նախագահը հայտարարեց. «Մենք հանձն ենք առնում այս ծրագիրը, քանի որ հասարակությունը քաղաքային նոր կենտրոնի ու ծրագրով ստեղծվող 500 աշխատատեղերի կարիքն ունի»: Պատասխանեք հետևյալ հարցերին

ա. Արդյո՞ք ծրագիրն իրականացնելու «կարիքն» ունենալը նշանակում է, որ այն պիտի հանձն առնեն իրականացնել:

բ. Որքա՞ն կլինի ծրագրի այլընտրանքային արժեքը

գ. Արդյո՞ք ծրագրի իրականացումով աշխատատեղերի թիվն, իրոք, կավելանա 500-ով

18. Ո՞րն է հետևյալ դատողության սխալը. «Տնտեսագետները պնդում են, թե երբ որևէ ապրանքի գինն աճում է, արտադրողներն այդ ապրանքից ավելի շատ են րերում շուկա. Բայց անցյալ տարի նարնջի գինն իրոք շատ բարձր էր, այնինչ նարնջն այնքան շատ չէր, ինչքան սովորաբար լինում է. Ուրեմն, տնտեսագետները սխալվում են»:

19. Ո՞րն է հետևյալ դատողության սխալը. «Տնտեսագետները պնդում են, որ գների անկման արդյունքում նվազում է առաջարկը: Բայց կան բազմություններ. Օրինակ, 1970-ին տասնիչառուց էլեկտրոնային հաշվիչները վաճառվում էին \$100-ով: Մինչև 1995 թիվը այդ հաշվիչների գինն ընկելով դարձավ \$15: Բայց ձեռնարկությունները 1985 ին արտադրում ու վաճառում էին հինգ անգամ ավելի հաշվիչներ, քան 1970-ին: Ուրեմն, գինն իջնելու արդյունքում չկրճատվեց արտադրությունն ու չնվազեց շուկա մատակարարվող հաշվիչների քանակը»:

* Ըստրանքի ու վաճառարների պատասխանները սրված ավելիա՞ծ է նա

ԳԼՈՒՆ ԶՈՐՐՈՐԳ

ԱՌԱՋԱՐԿԸ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԸ ՊԵՏԱԿԱՆ ՀԱՏՎԱԾՈՒՄ



Մեկ դար առաջ հազվադեպ էր կատարվում մասնավոր հատվածի տնտեսական գործունեության ֆեդերալ կարգավորում: Այսօր, մասնավոր հատվածի վերահսկողությունը շատ տարածված երևույթ է.

Ջոնարան Հյուգս¹

Հասարակական ընտրությունը վերլուծում է քաղաքագետների, ժառանգողների և պետական պաշտոնյաների գործունեությունը և շարժառիթները. Սրանք այն սոցիալական խավերն են, որոնց անձնական շահերը կարող են համընկնել կամ չհամընկնել իրենց կողմից իրականացվող հասարակական նպատակների հետ՝ Իս մի վերլուծություն է, որը գույց է տալիս մարդկանց վարքագիծն աշխարհում

Արթուր Սելյոն²

1 Jonathan Hughes, "Do Americans Want Big Government?" in *Second Thoughts* (New York: Oxford University Press, 1993), p. 115

2 Preface to Gordon Tullock, *The Vote Motive* (London: Institute of Economic Affairs, 1976) p. x

1. Ի՞նչ է ասում տնտեսական մտածելակերպը տնտեսական արդյունավետության մասին:
2. Ե՞րբ են շուկաները ձախողում իդեալական տնտեսական արդյունավետությունը:
3. Կարո՞ղ է պետությունը բարձրացնել շուկայի արդյունավետությունը: Ե՞րբ է դա կատարվում:
4. Ի՞նչ է հասարակական ընտրության վերլուծությունը: Ինչպե՞ս է աշխատում քաղաքական պրոցեսը և ինչպե՞ս է այն համեմատվում շուկայական գործընթացի հետ.
5. Արդյո՞ք հակասում են քաղաքականությունը և տնտեսագիտությունը: Ինչո՞ւ:

Պետության տնտեսական դերն առանցքային է: Պետությունն է սահմանում խաղի կանոնները: Այն ընդունում և պաշտպանում է սեփականության իրավունքը, որն անհրաժեշտ է շուկայական գործառնությունների անխափան իրականացման համար: Այն նաև տնտեսական կայունացման կարևոր դետերմինանտ է: Պետությունը հաճախ որոշ ապրանքների արտադրությունը խթանելու նպատակով տրամադրում է սուբսիդիաներ, իսկ հաճախ մյուսների հնարավորությունները կրճատելու նպատակով հատուկ հարկեր է սահմանում: Որոշ, օրինակ, կրթության, փոստային ծառայությունների, էլեկտրաէներգիայի ապահովման դեպքերում պետությունն ուղղակիորեն ներգրավված է արտադրական գործընթացի մեջ: Ըստ տնտեսական պատմության մասնագետ Ջոնաթան Հյուզիսի, ԱՄՆ-ում պետության ընդգրկումը տնտեսական գործունեության մեջ տասնամյակների պատմություն ունի: Մնացյալ աշխարհն էլ ունեցել է նմանատիպ փորձ:

Պետության լայնածավալ տնտեսական դերն ու դրա չափերի աճը կարևոր են հասկանալու համար, թե ինչպես է այն գործում և երբ կարող է այն բարձրացնել (կամ կրճատել) ռեսուրսների տեղաբաշխման արդյունավետությունը: Այս գլխում մենք կքննարկենք շուկայի թերությունները և պետական քաղաքականության ներուժը, որպես տնտեսական խնդիրների լուծման այլընտրանքային ձև: Այս գրքում շուկայական և պետական հատվածի գործունեությունները կքննարկվեն պարբերաբար: Հասարակական ընտրանքի վերլուծությունը, ինչպես նշված է անգլիացի տնտեսագետ Արթուր Սելդոնի մեջբերման մեջ, տնտեսագիտության կիրառման կարևոր ուղի է՝ քաղաքական հատվածի գործունեության ըմբռնման համար: Քաղաքատնտեսությունն ուսումնասիրություն է պետական հատվածի գործունեության մասին, և թե ինչպիսին է այդ գործունեությունը շուկայականի համեմատ:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԻՐԱՅՈՒՄԸ ԵՎ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆ

Այլընտրանքային ինստիտուցիոնալ կանոնակարգումների մասին, ինչպիսիք են շուկայական և պետական հատվածի քաղաքականությունները, դատելու համար մենք որոշակի չափանիշի կարիք ունենք: Տնտեսագետները հաճախ օգտագործում են **տնտեսական արդյունավետության** չափանիշը: Առանցքային գաղափարը պարզ է: Այն պարզապես նշանակում է, որ ցանկացած ծախսի մակարդակի համար մենք ցանկանում ենք ստանալ առավելագույն հնարավոր շահույթ: Եվ հակառակը, մենք ցանկանում ենք ստանալ որոշակի շահույթի մակարդակ՝ հնարավոր ցածր ծախսերով: Տնտեսական արդյունավետությունը պարզապես ենթադրում է առկա ռեսուրսներից առավելագույն արժեքի ստացումը, այսպես ասած, պատրաստել ամենամեծ կարկանդակը առկա քաղաղրամասերից:

Ինչո՞ւ արդյունավետություն: Տնտեսագետները գիտեն, որ մարդիկ ընդհանրապես տնտեսության արդյունավետությունը առաջնային նպատակ էին դիտում: Դեռ ավելին, յուրաքանչյուր անձ ցանկանում է ստանալ կարկանդակի ամենամեծ «կտորը»: Բոլորը կարող են համաձայնել, որ նախընտրելի է ավելի մեծ կարկանդակը, որովհետև օգտվելու դեպքում կստանան ավելի մեծ կտոր: Հետևաբար, արդյունավետությունը կարող է ելնել բոլորի շահերից, քանի որ այն հնարավոր է դարձնում ավելի մեծ կարկանդակ ունենալ:

Ի՞նչ է նշանակում արդյունավետություն, եթե այն կիրառվում է ամբողջ տնտեսության նկատմամբ: Տնտեսության մեջ վերջնական որոշում կայացնողներն անհատներն են, նրանք են կատարում ծախսերը և քաղում տնտե-

Տնտեսական արդյունավետություն (Economic efficiency),
Տնտեսող վարքագիծ (Economicizing behavior)
 Ընդհանուր առմամբ, այնպիսի գործունեություն, երբ (1) անհատների օգուտների գումարը գերազանցում է նրանց ծախսերի գումարին, և (2) չի կատարվում ոչ մի այնպիսի գործունեություն, երբ անհատների կողմից կատարած ծախսերը գերազանցեն օգուտներին:

սական գործունեության օգուտները: Տնտեսական արդյունավետության համար կարևոր է 2 կանոն, երբ այդ չափանիշը կիրառվում է ամբողջ տնտեսության համար:

1. Իրականացվող տնտեսական գործունեությունն արդյունավետ կլինի, եթե տնտեսական սուբյեկտներին տալիս է ավելի շատ օգուտներ, քան ծախսեր: Այսպիսի գործունեությունը հնարավորություն է ընձեռում բարելավելու որոշ անհատների բարեկեցությունը՝ առանց մյուսներինը վատացնելու: Այսպիսի գործունեության ձախողումը նշանակում է պոտենցիալ օգուտի կորուստ:

2. Տնտեսական գործունեության իրականացումն անարդյունավետ է, եթե այն անհատների համար առաջացնում է ավելի շատ ծախսեր, քան օգուտներ: Երբ գործունեության հետևանքով առաջանում են ավելի մեծ ծախսեր, քան եկամուտներ, ապա ինչ-որ մեկը պետք է վնաս կրի: Այն օգուտները, որոնք բաժին են ընկել նրանց, ովքեր շահել են. բավարար չեն վնասները կրողների փոխհատուցման համար: Հետևաբար, երբ բոլոր անձիք հաշվի են առնված, ապա այդպիսի գործունեության զուտ ազդեցությունը տնտեսական չէ:

Երբ 1-ին կամ 2-րդ կանոններից որևէ մեկը խախտվում է, ապա հետևանքը լինում է տնտեսական անարդյունավետությունը. Տնտեսական արդյունավետության սկզբունքը կիրառում են յուրաքանչյուր և բոլոր հնարավոր եկամուտների բաշխման ժամանակ, չնայած, եկամտի բաշխման մեջ փոփոխությունները կարող են փոխել ապրանքների և ծառայությունների ճշգրիտ համախումբը³, որն առավել արդյունավետ է. Պոզիտիվ տնտեսագիտությունը չի սահմանում, թե ինչպես պետք է բաշխել եկամուտը: Իհարկե, բոլորս էլ այս հարցի վերաբերյալ որոշ վերաբերմունք ունենք Մեզանից շատերը կցանկանային ունենալ մեզ հարմար ձևով բաշխված եկամուտ: Եկամտի առավել լավ բաշխման տարբերակի վերաբերյալ համաձայնությունն անհավանական է, սակայն ցանկացած եկամտի մասնակի բաշխման համար առկա կլինի ռեսուրսների իդեալական բաշխում, որը և կլինի առավել արդյունավետ:

ՇՈՒԿԱՆԵՐ, ՇԱՐԺԱՌԻԹՆԵՐ ԵՎ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆ

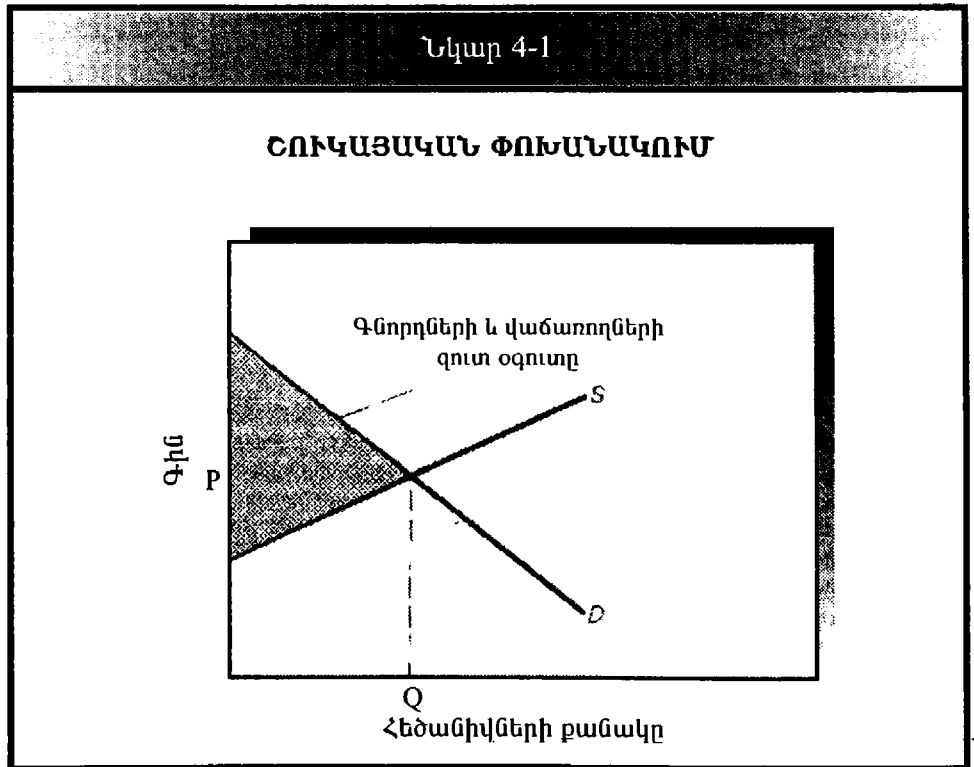
Շուկաների գործունեության ձևերին առավել հանգամանալից ծանոթանալը մեզ կարող է օգնել հասկանալու արդյունավետության սկզբունքն ու շուկաների դերը, որոնք շարժառիթներ են ստեղծում անհատների համար արդյունավետ դարձնելու արտադրությունը և սպառման որոշում կայացնելու: Երբ սեփականության իրավունքը մասնավոր սեփականության տնօրինություն է, առաջարկի և պահանջարկի միջոցով շուկայական սրգունակ ուժերը որոշում կայացնողներին ազդանշաններ են ուղարկում իրենց ռեսուրսներն արդյունավետ օգ-

³ Նշում այն ուսանողների համար, ովքեր գտնվում են ավելի խորն ուսումնասիրել տնտեսագիտությունը: Օգտագործելով արդյունավետության սկզբունքը այլընտրանքային քաղաքականությունները համեմատելու համար, պահանջվում է որ վերլուծողը գնահատի ծախսերն ու եկամուտները, որոնք յեղվար կամ անհետար է հաշվարկել: Ծախսերն ու եկամուտները անհատների կողմից անտեսված կամ ընդունված այլընտրանքների արժեքներն են: Հետո այդ ծախսերն ու եկամուտները պետք է հաշվարկվեն ըստ բոլոր անհատների և համեմատվեն: Իայց արդյո՞ք մեկ անձի դոլարային եկամուտը փոխհատուցում է մյուսների դոլարային ծախսը: Իրոշ տնտեսագետներ պարզապես մերժում են նման համեմատության հիմնավորվածությունը: Նրանք ասում են, որ տնտեսական վերլուծման դեպքում սուբյեկտիվորեն սահմանված ծախսերի և եկամուտների գնահատականներն ըստ անհատների անխնայ են: Նրանց առաջարկը կախով է հիմնավորվել, սակայն այսպիսի շատ տնտեսագետներ օգտագործում են արդյունավետության հայեցակետն այն պես, ինչպես մենք ներկայացրինք: Տնտեսական վերլուծության ոչ մի այլ ձև չգտնվեց համեմատելու քաղաքականության այլընտրանքները:

տագործելու, և խթանում են՝ այդ ազդանշաններն որպես իրենց գործունեության ուղեցույց օգտագործելու համար: Առաջարկի կորն ազդում է արտադրողների այլընտրանքային ծախսերի վրա: Առաջարկի կորի յուրաքանչյուր կետ ցույց է տալիս ապրանքի այն նվազագույն գինը, որով ապրանքը կարող է արտադրվել առանց առաջարկողին վնասելու: Արտադրողների կողմից կատարվող ծախսը ստիպում է նրանց տնտեսելու արժեքավոր ռեսուրսներ: Շուկայի մյուս կողմում, պահանջարկի կորի յուրաքանչյուր կետ ցույց է տալիս սպառողների գնահատականը լրացուցիչ միավոր ապրանքի վերաբերյալ, այսինքն, առավելագույն գումարը, որը սպառողը ցանկանում է վճարել լրացուցիչ միավորի դիմաց: Սպառողների վճարման ցանկությունը ստիպում է արտադրողներին ավելացնելու թողարկումը: Վճարման անհրաժեշտությունը սահմանափակում է սպառողների պահանջարկը: Ցանկացած ժամանակ սպառողների գնահատականները գերազանցում են արտադրողների այլընտրանքային ծախսը՝ արտադրողի նվազագույն առաջարկի գինը, այսինքն, ավելի շատ միավոր ապրանքների արտադրումը և վաճառքը կարող է ստեղծել երկկողմանի եկամուտ:

Երբ արտադրությունն ու փոխանակությունը ենթարկվում են միայն վաճառողներին ու գնորդներին, և հնարավորությունները հայտնի են յուրաքանչյուրին, ապա նրանք առաջնորդվում են շուկայի առաջարկի և պահանջարկի ուժերով՝ արտադրելու արտադրանքի արդյունավետ մակարդակ: Արտադրությունից և փոխանակությունից բոլոր պոտենցիալ օգուտները ապահովված են: 4-1 նկարը ցույց է տալիս, որ դա ճիշտ է: Ապրանք, այս օրինակում՝ հեծանիվներ առաջարկողները լրացուցիչ ապրանքային միավոր կարտադրեն, քանի դեռ շուկայական գինը կգերազանցի արտադրական ծախսերը: Նմանապես, սպառողներն օգուտ կստանան լրացուցիչ միավորի գնումից, քանի դեռ նրանց օգուտը, որն արտացոլված է պահանջարկի կորի բարձրությամբ, կգերազանցի շուկայական գինը: Շուկայական ուժերի հետևանքով կձևավորվի թողարկման Q հավասարակշռված մակարդակը: Կարտադրվեն բոլոր այն միավորները, ո-

Երբ գոյություն ունեն մրցունակ ուժեր, ապա գինը միտում ունի շարժվելու դեպի առաջարկ-պահանջարկ կորի հատման կետը: Մինչև այդ գինը, վաճառողի վերջին միավորի արտադրության ծախսերը հավասար կլինեն գնորդի՝ այդ միավորի գնահատման մեծությանը: Արտադրության և փոխանակության բոլոր պոտենցիալ երկկողմանի օգուտներն ստացված են: Եթե արտադրողներն ու սպառողները փակում են իրենց գործունեության բոլոր ծախսերը և իրենց արտադրած արժեքից ստանում են օգուտ, ապա առևտուրն արդյունավետ է:



որոնք օգուտ են բերում սպառողներին և որոնք գերազանցում են առաջարկողների ծախսերը: Կանոն 1-ի պայմանները բավարարված են, եթե սպառողի և արտադրողի միջև փոխանակությունից ստացվել են պոտենցիալ օգուտներ (գրաֆիկում ներկայացված է սովերային տարածքով): Եթե Q քանակությունից ավելի շատ հեծանիվ է արտադրվում, ապա խախտվում է 2 կանոնը և դրա հետևանքով առաջանում է անարդյունավետություն: Սպառողները լրացուցիչ միավորները (Q-ից ավելի) գնահատում են ավելի ցածր, քան նրա ծախսն է: Մրցակցային շուկաներում առաջարկողները Q-ից ավելի շատ միավորների արտադրությունը կհամարեն անշահութաբեր, քանի որ լրացուցիչ միավորների ծախսերը կգերազանցեն այդ միավորներից ստացվող հասույթին:

Այսպիսով, ինչպես սպառողները, այնպես էլ արտադրողները պետք է առաջնորդվեն գնագոյացման համակարգով, որպեսզի թողարկեն Q ճշգրիտ քանակությամբ պահանջվող ապրանքներ: Շուկան հիանալի է գործում: Անհատները ելնելով իրենց սեփական շահերից, օժանդակում են նաև ընդհանուր բարեկեցությանը: Դա Ադամ Սմիթի «անտեսանելի ձեռքն է» արձանագրված ավելի քան 200 տարի առաջ:

ԻՆՉՈՒՒ Է «ԱՆՏԵՍԱՆԵԼԻ ՉԵՌՔՆ» ԻՐ ՈՒԺ ԿՈՐՑՆՈՒՄ

Արդյո՞ք «անտեսանելի ձեռքը» մինչև հիմա գործում է. Ե՞րբ այն կարող է իր ուժը կորցնել: Գոյություն ունեն 4 կարևոր գործոններ, որոնք կարող են սահմանափակել «անտեսանելի ձեռքի» գործած հրաշքները. Մրցակցությունը կենսական նշանակություն ունի գնագոյացման մեխանիզմի կատարյալ գործունեության համար: Վաճառողների միջև մրցակցության հետևանքով սպառողական ապրանքների գներն իջնում են ծախսերի սակարդակին՝ Նոմանապես, արտադրական ռեսուրսների շուկայում մրցակցությունը կակնում է (1) արտադրողներից վաճառողների կողմից չափից դուրս բարձր գին պահանջելը, և (2) գնորդներին արտադրական ռեսուրսների սեփականատերերին ընձեռված առավելությունից օգտվելը. Մրցունակ գնորդների և վաճառողների գոյությունը երկուսի ուժն էլ կրճատում է շուկան իրենց օգտին վերափոխելու դեպքում:

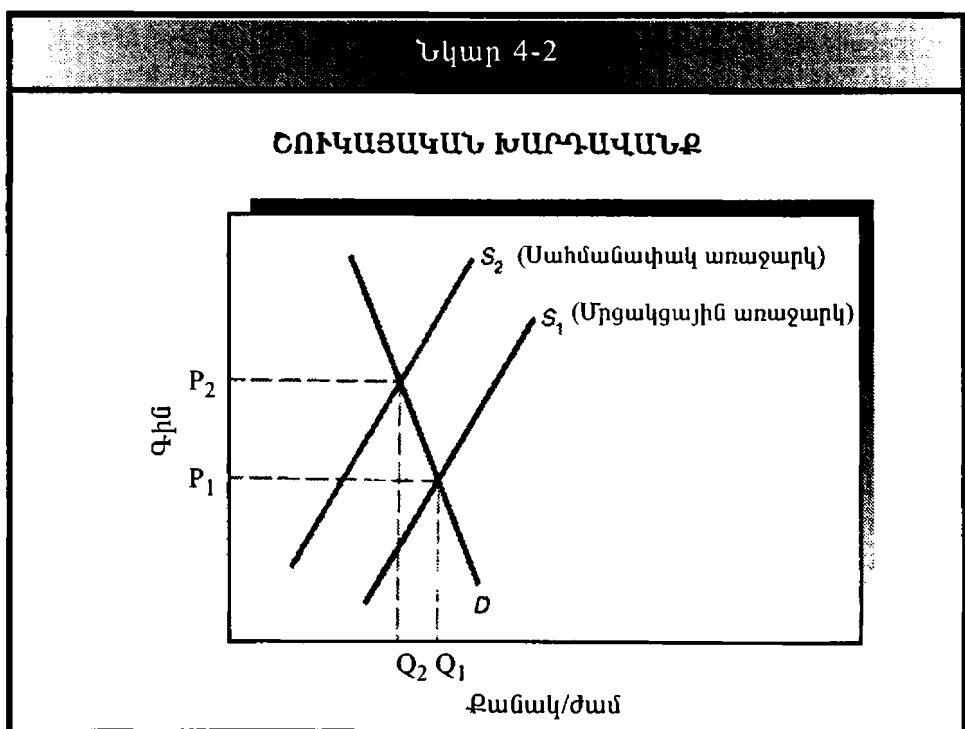
Քանի որ մրցակցությունը ծախսերից բարձր գին սահմանելու բշնամին է, ապա վաճառողները լուրջ պատճառներ ունեն վերջինիս ճնշումից խուսափելու համար: Երբ միայն մի քանի ֆիրմաներ կան շուկայում, մրցելու փոխարեն վաճառողները կարող են արդյունավետորեն գաղտնի համաձայնության գալ՝ Այսպիսի դեպքեր և փորձեր կարելի է սպասել Մրցակցությունը լավ է եթե ստանակիցները շատ են. Անհատապես մեզանից յուրաքանչյուրը նախընտրում է ազատվել իր բեռից՝ Ռեսուրսները չեն սիրում խիստ մրցակցությունը բուռն ընդունվելիս, սոցիալական կամ անձնական կյանքում՝ Նոմանապես, վաճառողները նախընտրում են մի քանի իրական մրցակիցներ:

Նկար 4-2-ը պարզաբանում է թե ինչպես վաճառողները կարող են օգուտ ստանալ գաղտնի համաձայնությունից՝ եթե վաճառողների մի խումբը կարողանա վերացնել շուկա նոր մուտք գործածների մրցակցությունը, ապա նրանք կկարողանան բարձրացնել գները՝ Վաճառողների ընդհանուր հասույթը հավասար է ապրանքների շուկայական գներ բազմապատկած վերջինիս վաճառքի քանակով՝ Վաճառողների ընդհանուր հասույթը կարող է շատ ավելի բարձր լինել, և նրանց ընդհանուր ծախսերը, ինտարկե, ավելի քիչ կլինեն, եթե ավելի քիչ արտադրանք Q₂ է վաճառված, քան Q₁ մրցունակ արտադրանք՝ Արհեստականորեն P₂ բարձր գինն ազդում է ոչ միայն ռեսուրսների սակավության, այլ նաև վաճառողների միջև գաղտնի համաձայնության հետևանքով գնված արտադրանքի քանակի կրճատման վրա:

Հասարակության և սպառողների շահերից է բխում թողարկման ընդ-
 յալմունը մինչև Q_1 մակարդակ, որը համարժեք է տնտեսական արդյու-
 նավետությանը: Հետևաբար, վաճառողների շահերից է բխում ապրանքների
 քանակությունն արհեստականորեն պակասեցնելը և դրանց գները բարձրաց-
 նելը: Եթե վաճառողները կարող են օգտվել գաղտնի համաձայնությունից, կա-
 ռավարության գործողություններից կամ պահանջարկի սահմանափակման այլ
 միջոցառումներից, ապա նրանք կարող են օգուտ ստանալ: Հետևաբար, սահ-
 մանափակ թողարկման ծավալը կխախտի կանոն 2-ը: Հետևանքը կլինի անար-
 դյունավետությունը: Հակադրություն գոյություն ունի վաճառողների և հասա-
 րակության շահերի միջև:

Երբ արդյունաբերությունում միայն մի քանի ֆիրմաներ կան, և մուտքը
 սահմանափակ է, ապա վաճառողները, գոնե մասնակիորեն կարող են խու-
 սափել մրցակցության ճնշումից: Ի՞նչ կարող է անել կառավարությունը՝ մրցակ-
 ցությունը պահպանելու համար: Կոնգրեսն ընդունել է մի շարք հակա-
 տրեստային օրենքներ, դրանցից ամենահայտնիներն են՝ Շերմանի Հակա-
 տրեստային Ակտը և Բլեյթոնի Ակտը, որոնք ֆիրմաներին արգելում են գաղտնի
 համաձայնության գալ կամ փորձել մոնոպոլիա ստեղծել՝ տվյալ ապրանքի
 շուկայում: Շատ ոլորտներում տնտեսագետները հավանություն են տալիս
 կառավարության գործունեության այն սկզբունքներին, որոնք ուղղված են
 մրցակցային շուկաների խթանմանը և զարգացմանը: Հետևաբար, լուրջ վի-
 ճաբանություններ կան այս ոլորտում պետության կողմից նախկինում վարած
 քաղաքականության շուրջ: Շատ տնտեսագետներ հավաստիացնում են, որ
 լայնածավալ հակատրեստային քաղաքականությունն անարդյունավետ է:
 Մյուսները պնդում են, որ կառավարության կարգավորող քաղաքականությունը
 հաճախ սահմանափակում է մուտքը դեպի շուկա, պաշտպանում է գոյություն
 ունեցող արտադրողներին և սահմանափակում է գնային մրցակցությունը: Այս
 քննադատները գտնում են, որ այսպես գործելով, կառավարությունն իրա-
 կանում կրճատում է շուկաների մրցունակությունը:

Եթե վաճառողների խումբը
 կարող է սահմանափակել
 մրցակիցների մուտքը շու-
 կա և կրճատել իրենց ար-
 տադրանքի ծավալները,
 ապա հաճախ կարող է
 ավելի շատ հասույթ ստա-
 նալ վաճառելով ավելի քիչ
 քանակություն: Նշենք, որ
 վաճառքի ընդհանուր
 հասույթը՝ P_2Q_2 սահմա-
 նափակ առաջարկի դեպ-
 քում կգերազանցի մրցա-
 կից շուկայի վաճառքի
 հասույթին՝ P_1Q_1 : Նման
 վարքագիծը նվազեցնում է
 առևտրից ստացվող
 օգուտները՝ շուկան
 դարձնելով նվազ
 մրցակցային:



**ԱՐՏԱՔԻՆ ԱԶԴԱԿՆԵՐԸ. ԸԱՐԺԱՌ-ԻԹԻ ՊՐՈՔԼԵՍԻ
ԼՈՒԾՈՒՄԸ**

Երբ սեփականության իրավունքներն ամբողջապես հաստատված չեն, ապա արտադրողների կամ սպառողների գործողությունները կարող են վնասել մյուսների սեփականությունը (կամ անձը): Այս դեպքում որոշ ապրանքների արտադրությունը և սպառումը կարող է կողմնակի ազդակների հետևանք լինել, որը ձախողում է շուկայական գների կազմավորումը: Այս կողմնակի ազդակները, որոնք կոչվում են **արտաքին ազդակներ**, գոյություն ունեն, երբ մեկ սն-հատի կամ խմբի գործողությունները վնաս են հասցնում մյուսների սեփականությանը՝ առանց նրանց համաձայնության: Արտաքին ազդակների գոյությունը նշանակում է, որ շարժառիթի պրոբլեմը լուծված չէ. այսպիսով, որոշում կայացնողները չեն համաձայնեցնի նախնական ծախսը և գնի ձևավորման կառուցվածքը:

Արտաքին ազդակների օրինակները շատ են: Եթե դուք ապրում եք բնակարանում, և ձեր կողքի հարևանի նվազարկչի բարձր ծայրը խանգարում է ձեզ տնտեսագիտություն սովորել. ապա ձեր հարևանը ստեղծում է արտաքին ազդակ: Նրա գործողությունները ձեզ վրա անցանկալի ծախս են դնում: Նմանապես, սրընթաց վարելով ձեր մեքենան պիկ ժամին, դուք կավելացնեք երթևեկության ծանրաբեռնվածության մակարդակը ծախս դնելով մնացած վարորդների վրա:

Արտաքին ազդակների գոյությունը ենթադրում է սեփականության իրավունքների հակասություն կամ այս իրավունքների հակադրում. Բնակարանի տերը, որին անհանգստացնում է հարևանի տան աղմուկը, իրավունք չունի այդ աղմուկը դադարեցնելու, ոչ էլ կարող է պարտադրել իր իրավունքները. Երկու դեպքում էլ աղմուկ ստեղծողներին չեն ստիպում պատասխան տալ հարևաններին պատճառած անհանգստության համար. Նմանապես, յուրաքանչյուր վարորդ իր մեքենայով ավելացնելով երթևեկության ծանրաբեռնվածությունը, ստիպված չէ հաշվի առնել դրա ազդեցությունը մյուսների վրա, չնայած որ գոյություն ունի ճանապարհային վճար (հարկ), որն ազդու է ծանրաբեռնվածության ծախսերի վրա: Երբ սեփականության իրավունքը ճշգրտված չէ, ապա արտաքին ազդակները բնական երևույթ են:

Ոչ բոլոր արտաքին ազդակներն են ծախսեր առաջապանում. Հանախ մարդկային գործողություններն օգուտ են ստեղծում ոչ մասնակից կողմերի հասարակությանը, որը տուրն պահում է լավ վիճակում և ունի կոկիկ մարդագետին, բարեկարգում է ամբողջ շրջապատը և դրա միջոցով օգուտ է տալիս հասարակության բոլոր անդամներին. Գետի հոսանքի վերևում ապրող բնակիչների կողմից իրենց օգուտի համար կառուցված ջրհեղեղից պաշտպանվելու ջրամբար կայող է օգուտ տալ նաև նրանց, ովքեր ապրում են հոսանքի վայր հարթավայրում. Գիտական տեսությունները օգուտ են բերում իրենց հեղինակներին, բայց ձեռք բերված գիտելիքները նպաստում են նաև մյուսների բարեկեցությանը, ովքեր չեն օգնել վճարելու վերջիններիս գաղափարներն ուղղված ծախսերը. Նորից սեփականության իրավունքների ճշգրտվածությունը նման ապրանքներ և ծառայություններ արտադրողներին, որոնք ապահովում են դրականորեն գնահատված արտաքին ազդակներ, զրկում է նրանց լրիվ օգուտներ ստանալուց:

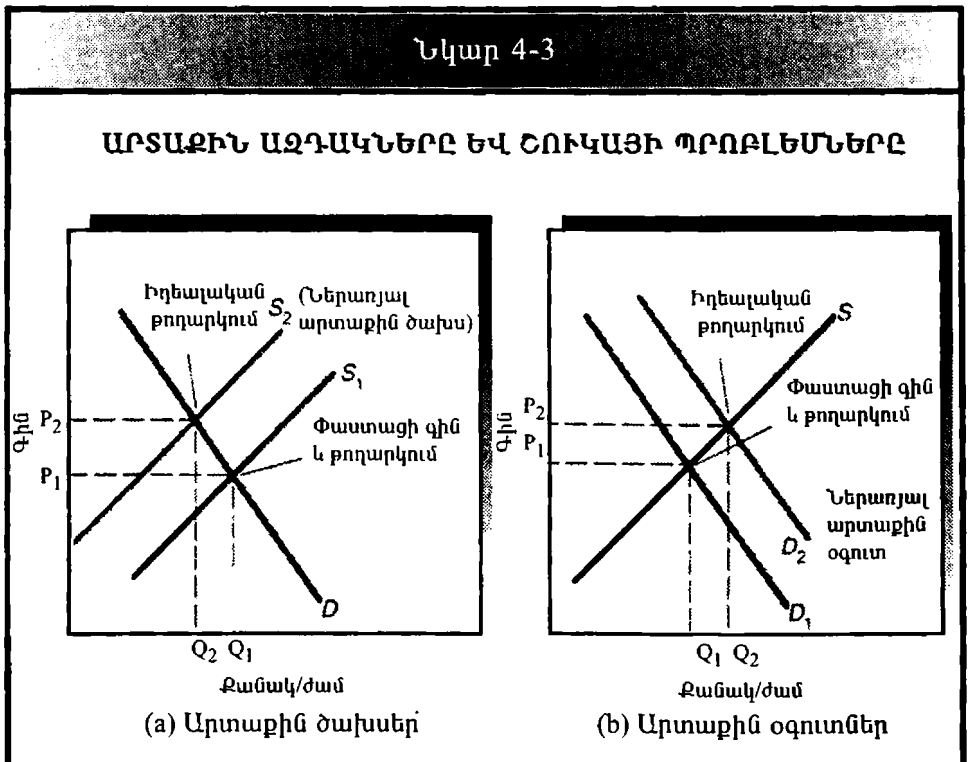
Ինչո՞ւ են արտաքին ազդակները պրոբլեմներ ստեղծում շուկայական մեխանիզմի համար. Նկար 4-3-ը մեզ կարող է օգնել պատասխանելու այս հարցին. Հավասարակշռված մրցակցային շուկայում ապրանքի արժեքը (արտադրողների ալյունտյանքային ծախսերի ներառած) կվճարվի սպառողների կողմից. Այնչև այն պահը, երբ սպառողների օգուտները գերազանցում են ար-

Արտաքին ազդակներ (Externalities)
Չհասագործակցող կողմի բարեկեցության վրա ազդող ցանկացած գործողության կողմնակի ազդեցությունը: Այդ ազդակները չհամագործակցող կողմին կարող են օգնել (արտաքին օգուտների տեսքով) կամ վնասել (արտաքին ծախսերի տեսքով):

տաղրության այլընտրանքային ծախսերը, ապրանքները կարտադրվեն: Հետևաբար, ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ գոյություն ունեն արտաքին ազդակներ: Ենթադրենք, որ ձեռնարկությունն ինչ-որ մի անցանկալի վնասակար գազ է արտանետում մթնոլորտ կամ կեղտաջրեր է բաց թողնում գետը: Արժեքավոր ռեսուրսները՝ մաքուր օդն ու ջուրն ապականվում են, շրջակա միջավայրը դառնում է աղբանոց: Արտանետումներից վնաս կրած մարդիկ չեն կարողանում դատական գործ հարուցելու դեպքում փոխհատուցում ստանալ, և ո՛չ ֆիրման, ոչ էլ այդ ապրանքներն սպառողները չեն փոխհատուցի այս ծախսերը: Նկար 4-3-ի a) մասում առաջարկի կորը բացահայտորեն թերազնահատում է արտադրության այլընտրանքային ծախսերը, երբ գոյություն ունեն արտաքին ծախսեր: Քանի որ արտադրողը պետք է հաշվի առնի միայն ֆիրմայի ծախսերը և կարող է հաշվի չառնել երկրորդական կողմերի վրա դրված ծախսերը, ապա դրա արդյունքը կլինի S_1 առաջարկի կորը: Եթե արտադրողը պետք է վճարի բոլոր ծախսերը, ապա առաջարկը կլինի S_2 -ը: Իրական առաջարկի կորը S_1 -ը չի արտահայտի արտադրանքի արտադրության ամբողջ այլընտրանքային ծախսը: Արտադրողի համար վճարված այլընտրանքային ծախսը բավականին ցածր չափանիշ է առաջարկի ավելացման համար: Թողարկումը կընդլայնվի Q_2 -ից մինչև Q_1 , նույնիսկ եթե գնորդների կողմից լրացուցիչ միավորների գնահատումը ավելի քիչ է, քան նրանց ամբողջ այլընտրանքային ծախսը: Արդյունավետության երկրորդ պայմանը կանոն 2-ը, խախտվում է: Անարդյունավետությունը լինում է աղտոտված օդի և ջրի տեսքով: Արդյունքում, վնասը պատճառած աղտոտումից ստացված չափից դուրս զուտ օգուտները տարբերակվում են ըստ գնորդների և վաճառողների՝ արտադրության Q_2 միավորից սկսած: Կրկնենք, որ այս պրոբլեմն առաջացավ, քանի որ դատարանը ծախսողեց վնաս կրած առափնյա բնակիչների սեփական իրավունքների պաշտպանության դատական գործընթացը:

Ինչպես ցույց է տալիս նկար 4-3-ի b) մասը, արտաքին օգուտները հաճախ այլընտրանքներից հրաժարվելու արդյունք են: Այնպիսի բարիք, ինչպիսին է տան դիմացի ծաղկանոցը, կարող է նախատեսված լինել մասնավոր սպառման

Եթե արտաքին ծախսեր գոյություն ունեն, ապա (a) ապրանքի թողարկման մակարդակը կգերազանցի ցունկալի մեծությունը: Որոշ միավորներ (Q_2 -ից ավել) կարտադրվեն, եթե նույնիսկ դրանց ծախսերը գերազանցեն դրանցից ստացած օգուտները՝ առաջացնելով արդյունավետության կրճատում: Ընդհակառակը, ապրանքների շուկայական թողարկումը, որնատեղծում է արտաքին օգուտներ, (b) ավելի ցածր կլինի, քան իդեալական մակարդակը: Արտադրություն, որը կարող էր ստեղծել ավելի շատ օգուտ, քան ծախս, սակայն չի ստեղծել, անարդյունավետ է:



համար: Բայց երբ մյուսները նույնպես օգտվում են առանց վճարելու, ապա որոշ օգուտներ արտաքին են դառնում: Հետագայում, ինչպես b) մասի դեպքում, շուկայի պահանջարկի կորը D₁-ը, ամբողջությամբ չի արտահայտի ընդհանուր օգուտները, ինչը ներառում է նրանց, ովքեր օգուտներ են ստանում՝ առանց փոխհատուցելու վերջիններիս ծախսը: Արդյունքը կլինի Q₁ թողարկումը: Կարո՞ղ է հասարակությունը եկամուտ ստանալ ավելի մեծ թողարկումից: Այո: D₂ պահանջարկի կորն ազդում է և վճարող սպառողների ուղղակի օգուտների վրա, և՛ այն օգուտների վրա, որոնք ստանում են երկրորդական. չվճարող կողմերը: Թողարկման ընդլայնումը Q₁-ից Q₂ կառաջացնի հասարակության համար զուտ օգուտներ: Բայց քանի որ ոչ արտադրողները, և ոչ էլ վճարող սպառողները չեն կարող ստանալ երկրորդային օգուտներ, ապա արդյունքը կլինի սպառման Q₁ մակարդակը: Q₂ ավելի մեծ թողարկման մակարդակից ստացված զուտ պոտենցիալ օգուտը կվերանա: Իդեալական արդյունավետության չափանիշի կանոնները խախտվում են: Մի անգամ ես նշեմք, որ սեփական իրավունքների ճշգրտման ձախողումը պրոբլեմներ է ստեղծում Այս դեպքում, արտադրողներն ի վիճակի չեն հավաքելու որոշ մարդկանցից վճարները, ովքեր օգտվում են իրենց կողմից արտադրված ապրանքից կամ ծառայությունից:

Ամփոփենք, որ մրցակցային շուկան չի կարող ճիշտ ազդանշաններ և խթաններ տալ սպառողներին և վաճառողներին այն ժամանակ, երբ սեփականության իրավունքները լիովին սահմանված և ճշգրտված չեն ստեղծելով արտաքին ազդակներ: Շուկան միտում ունի ռեսուրսները տեղաբաշխելու դեպի այն ապրանքների արտադրությունը, որոնք արտաքին ծախսեր են դնում համաձայնության չեկած կողմերի վրա, և ապատեղաբաշխում են ռեսուրսները դեպի այն ապրանքների արտադրությունը, որոնք բերում են արտաքին օգուտներ:

ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԲԱՐԻՔՆԵՐ. ԱՎԵԼԻ ՇԱՏ ՊՐՈԲԼԵՄՆԵՐ ՇՈՒԿԱՅԻ ՀԱՄԱՐ

Որոշ ապրանքներ դժվար է ստանալ շուկայի միջոցով, բանի որ ոչ մի միջոց չկա խոստափելու գնորդների չվճարումներից: Այն ապրանքները, որոնք (ա) որևէ մեկի կողմից ձեռք բերվելուց հետո կարող են համատեղ օգտագործել բոլորը, (բ) միաժամանակ, չեն նվազում ուրիշների սպառման հետևանքով, կոչվում են **հասարակական բարիքներ**: Ազգային անվտանգությունը, դատախազական համակարգը և դրամական համակարգը հասարակական բարիքների օրինակներ են: Ազգային անվտանգությունը, որը սրաշտպանում է ձեզ, պաշտպանում է նաև մյուսներին: Ի տարբերություն շուկայից ապրիլների, ազգային անվտանգությունը չի կարող կիրառվել միայն այն քաղաքացիների հանդեպ, ովքեր վճարում են: Մեկի կողմից ազգային անվտանգությունից օգտվելը չի պակասեցնում մյուսների համար վերջինիս առկայությունը: Նման ձևով, կենտրոնական դրամական համակարգի ղեկավարուհի նույնպես հասարակական բարիք է: Դրամական համակարգը, որն ապահովում է գնելի կայունությունը (կամ անկայունությունը) ձեզ համար, նույնը ապահովում է նաև ուրիշների համար:

Ինչո՞ւ հասարակական բարիքները որոշակի պայթիվներ են առաջացնում շուկայի համար: Շուկայում ուղիղ համեմատական կապ գոյություն ունի սպառման և վճարման միջև. եթե դուք չեք վճարում, ապա չեք էլ սպառում: Սպառողների վճարումներն են, որ հանդիսանում են ապրանքների առաջաքվելու համար ազդանշաններ և շարժառիթներ: Հասարակական բարիքները, հետևաբար, համատեղ են սպառվում: Եթե հասարակական բարիքը մատչելի է մեկին, ապա

Հասարակական բարիք (Public goods)

Համատեղ սպառված բարիք, որի ծախսը չի նվազում, երբ մեկ անհատ սկսում է այն սպառել: Երբ բարիքն սպառվում է մեկ անձի կողմից, ապա դրանից օրինակյա ժամանակ օգտվում են նաև մյուսները: Հասարակական ապրանքներ են ազգային անվտանգությունը, ջրհեղեղից պաշտպանող ամրապատակները և գիտական տեսությունները:

միաժամանակ այն մատչելի է նաև մյուսներին: Քանի որ նրանք, ովքեր չեն վճարում, չեն կարող մեկուսացվել, ապա ոչ մեկն էլ չահագրգռված չէ այդպիսի ապրանքների դիմաց վճարել: Այս պնդումը ճիշտ է նաև այն դեպքում, եթե նույնիսկ բարիքը շատ արժեքավոր է: Պատկերացրեք, դուք կամ ցանկացած ուրիշ մի քաղաքացի կամավոր կվճարի՞՞ ազգային անվտանգության, արդարադատության կամ ոստիկանական պաշտպանության «փր արդարացի բաժինը», եթե այս բարիքներն ապահովվեն միայն շուկայի միջոցով: Չեր տեսանկյունից, եթե մյուսներն ավելի շատ վճարեն, ապա այս հասարակական բարիքները, անկախ ձեր գործունեությունից, կապահովվեն: Եթե մյուսները վճարեն, ապա ամեն դեպքում, ձեր գործունեությունը չի փոփոխվի: Հետևաբար, յուրաքանչյուր անհատ չահագրգռված է կամ շատ քիչ, կամ ոչինչ չվճարել հասարակական բարիքների դիմաց:

Ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ բոլորը քիչ են վճարում կամ ընդհանրապես չեն վճարում: Այդքան շատ հասարակական բարիքներ չեն արտադրվում: Ահա թե ինչու, շուկան այդքան լավ չի կարողանում տնօրինել հասարակական բարիքները: Ռեսուրսները քիչ կներդրվեն նրանց արտադրության մեջ, քանի որ սեփական շահերից ելնող սպառողները, գիտակցելով, որ յուրաքանչյուրի օժանդակությունը փոքր ազդեցություն կունենա առաջարկի մեծության վրա, կդադարեն կատարված ծախսերին աջակցել: Բայց երբ շատ մարդիկ են հետևում այս վարքագծին, ապա շատ քիչ հասարակական բարիք է արտադրվում: Այսպիսով, հասարակական բարիքների բնույթն առաջացնում է տնտեսական արդյունավետության հակամարտություն՝ սեփական շահերի և հասարակական շահերի միջև:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՆԿԱՅՈՒՆՈՒԹՅՈՒՆ

Որպեսզի շուկան նորմալ գործի, ապա անհատները պետք է տեղյակ լինեն մյուսների առք ու վաճառքի արժեքների մասին: Շուկայական գների մասին տեղեկատվություն հայտնելու համար անհրաժեշտ է ապահովել դրամական փոխանակման կայուն համակարգ: Դա հատկապես ճիշտ է այն շուկայական փոխանակությունների դեպքում, որոնք ենթակա են ժամանակային չափումների: Տների, մեքենաների, երկարաժամկետ սպառման առարկաների, հողի, շինությունների, սարքավորումների և շատ այլ ապրանքների դիմաց վճարումները հաճախ կատարվում են ամսվա կամ տարվա ընթացքում: Եթե դրամական միավորի (դոլարը՝ ԱՄՆ-ում), գնողունակությունը շատ է տատանվում, ապա նախապես սահմանված գինը չի ներկայացնի դրա իրական արժեքը: Անորոշության պատճառով, մի քանիսը կցանկանան իրականացնել երկարաժամկետ գործարքներ: Շուկայի անխափան գործունեությունը կկասեցվի:

Պետական ֆիսկալ և դրամական քաղաքականությունը մեծ ազդեցություն ունի տնտեսական անկայունության վրա: Եթե դրանք նախապես փոխադարձորեն համաձայնեցված են, ապա այս քաղաքականությունն աջակցում է տղնտեսական կայունացմանը, ռեսուրսների լրիվ և արդյունավետ օգտագործմանը և գների կայուն մակարդակին: Չհամաձայնեցված կայունացման քաղաքականությունը կարող է հանգեցնել զանգվածային գործազրկության, արագորեն աճող գների, կամ՝ երկուսը՝ միասին:

Տնտեսագետները վերջնական համաձայնության չեն եկել այն հարցում, թե ինչ մասշտաբներով պետությունը կարող է կայունացնել տնտեսությունը և խթանել լրիվ զբաղվածությունը: Նրանք հաճախ բանավիճում են քաղաքականության կողմից ձեռնարկված տարբեր միջոցառումների թողած ազդեցությունների շուրջ: Բոլորը համամիտ են, որ կայուն տնտեսական միջավայրը կենսա-

կան նշանակություն ունի շուկայական տնտեսության համար: Նրանք՝ հետևելով մակրոտնտեսագիտության դրույթներին, կբացահայտեն կառավարության գործունեության և՛ պոտենցիալը, և՛ սահմանափակումները՝ որպես տնտեսական կայունացնող ուժ, որը կքննարկվի երկրորդ մասում:

ԿՈՒՆԿՏԻՎ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Գների ձևավորման համակարգը չի բավարարում մեր իդեալական արդյունավետության չափանիշներին, եթե՝ (1) շուկաները մրցունակ չեն, (2) գոյություն ունեն, արտաքին ազդակներ, (3) հասարակական բարիքներն անհրաժեշտ են դարձնում համատեղ սպառումը, կամ (4) ամբողջ տնտեսությունը բնութագրվում է անկայունությամբ և դրանից բխող անորոշությամբ: Եթե պետական հատվածի գործողությունները կարող են վերացնել այս թերությունները, ապա հասարակության համար զուտ եկամուտ ստանալը հնարավոր է: Հենց միայն այն, որ պետական հատվածի գործողությունները բարելավում են տնտեսական քարեկեցությունը, չի նշանակում, որ աշխարհի պետությունները, ներառյալ դեմոկրատական ուղով ընթացողները, անպայմանորեն կվարեն հուսալի քաղաքականություն: Կառավարությունը «գերանհատ չէ», որը միշտ որոշում կայացնի «հասարակության շահերից ելնելով», և հնարավոր է, որ հաճախ անբարենպաստ սխալ պայմաններ կարող են սահմանվել: Կառավարությունը չի կարող գործել, որպես գոյություն ունեցող պայմանների կարգավորող, երբ շուկայում գործող կազմակերպություններն ի վիճակի չեն ապահովելու իրենց եկամտի ցանկալի մակարդակը: Այն սոցիալական կազմակերպության փոխարինման այլընտրանքային մերող է ինստիտուցիոնալ գործընթաց, որի միջոցով անհատները կոլեկտիվ ընտրություն են կատարում և գործողություններ են իրականացնում:

Պետական հատվածում որոշում կայացնողների ունեցած ինֆորմացիան և խթանման կառուցվածքը, հիմնականում, անկատար է ինչպես մասնավոր հատվածում է: Պարզելու համար դիտարկենք այն դրույթը, որ հասարակական հիմնական պահանջները բավարարող պետական վերահսկման ծրագրերը (ավելի շուտ միայն որոշակի մատակարարներին կամ ծրագրի իրականացնողներին ծառայելն է հասարակության ծախսերի հաշվին) անհատական քվեարկողներից պահանջում են ուսումնասիրել խնդիրները, ղեկավարել ծրագրերը և ի վիճակի լինել անաչառ քվեարկելու Արնոլդը, վերահսկումը մի ծառայություն է որը բոլորին օգուտ է բերում՝ վերահսկումը սահմանվում է ընդհանուր ձայների թվով, ոչ այն անհատների ձայներով, որոնց խնդրում են գոհարելու իրենց ժամանակը, չանքերը և իրենց սեփական շահերը: Այսպիսի «անշահախնդիր քաղաքացիական» վերահսկումը ծառայություն է, որը նման է հասարակական բարիքի, և այդ հասարակական բարիքների նման կարող է բերբավարարվել: Այն մեր տնտեսական վերլուծության առարկան դարձնենք պետությունը ինչպես է այն աշխատում, և ինչով է տարբերվում շուկայի գործունեությունից՝ եթե մենք պատրաստվում ենք կատարել համեմատություններ շուկայական բաշխման և կոլեկտիվ գործողությունների միջև, ապա լուրջ տեսության կարիք ունենք, որը կօգնի մեզ հասկանալու տնտեսական կազմակերպության այս երկու ձևերը: **Հասարակական ընտրանքի վերլուծությունը** մեծապես հարստացրեց մեր պատկերացումները կոլեկտիվ որոշման կայացման գործընթացի վերաբերյալ՝ վերջին տարիներին տնտեսագիտության և քաղաքական գիտությունների միջև միջանկյալ տեղ է զբաղեցնում հասարակական ընտրության տեսությունը, որը տնտեսագիտության սկզբունքները և մեթոդաբանությունը կիրառում է կոլեկտիվ ընտրանքի դեպքում:

Հասարակական ընտրանքի վերլուծություն (Public-choice analysis)
 Որոշում կայացնելու ուսումնասիրություն, բանի որ այն ազդում է կոլեկտիվ կազմակերպությունների, ինչպիսին պետություններն են, ձևավորման և գործունեության վրա: Գործունեության կանոնները կատարել են ստեղծում տնտեսագիտության և քաղաքական գիտությունների միջև: Ընդհանուր առմամբ, տնտեսագիտության սկզբունքներն ու մեթոդաբանությունը կիրառելի են քաղաքական գիտությունների համար:


Դեմոկրատական երկրներում անհատների համոզմունքներն ու նախապատվությունները կազդեն կոլեկտիվ որոշման արդյունքների վրա, հենց միայն այն պատճառով, որ նրանք ազդում են նաև շուկայի արդյունքների վրա: Հասարակական ընտրանքի տեսությունն ապացուցում է, որ անհատների վարքագիծը քաղաքական ասպարեզում պայմանավորված է նույն դատողություններով, ինչ շուկայական վարքագիծը: Եթե անձնական շահերը հզոր դրդապատճառ են շուկայում, ապա բոլոր հիմքերը կան ենթադրելու, որ դա շարժառիթային գործոն է նաև կոլեկտիվ ընտրության դեպքում: Եթե շուկայական ընտրանքի վրա ազդում են օգուտների և ծախսերի միջև եղած տարբերությունները, ապա հավանական է, որ դրանք կազդեն նաև քվեարկողների, քաղաքական գործիչների և պետական ծառայողների ընտրանքի վրա: Այլ կերպ, հասարակական ընտրանքի տեսությունը գտնում է, որ մի շարք մեղավորներ և անմեղներ երկու հատվածում էլ համատեղելի են:

Շուկայում մարդկանց վարքագծի վերլուծության ժամանակ տնտեսագետները զարգացրել են տրամաբանորեն հետևողական վարքագծի տեսություն, որը դիմացել է իրականության քննությանը: Տեսական և գործնական ստուգման միջոցով մենք փորձում ենք բացատրել որոշում ընդունողների տարբեր տրնտեսական գործողությունները և, ընդհանրապես, թե ինչպես է շուկան գործում:

Պետական հատվածում մեր նպատակը նույնն է՝ իրականում կոլեկտիվ որոշում ընդունելու գործընթացի գործունեության պարզաբանումը: Դա նշանակում է՝ տրամաբանորեն հետևողական տեսության զարգացում, որը կապում է անհատական վարքագիծը կոլեկտիվ գործողություններին՝ վերլուծելով այդ տեսության ենթադրությունները և իրական կյանքում դրանց արտահայտման ձևերը:

Քանի որ կոլեկտիվ որոշման կայացման տեսությունը, ի տարբերություն շուկայական վարքագծի տեսության, դեռևս ձևավորման փուլում է, ապա մեր եզրակացություններն այդքան որոշակի չեն լինի: Բայց անցած 40 տարվա ընթացքում գիտնականները հասարակական գիտությունների ասպարեզում մեծ քայլեր կատարեցին, որոնք օգնում են հասկանալ պետական հատվածի⁴ կողմից ռեսուրսների տեղաբաշխումը: Այժմ խնդրո այս առարկան առնչվում է ակադեմիական ավելի բարձր մակարդակների հետ: Այսպիսով, նախնական մակարդակում տնտեսական միջոցները կարող են օգտագործվել պարզելու համար, թե ինչպես է պետական հատվածն իրականացնում իր տնտեսական գործունեությունը:

ՀՈՉԱԿԱՎՈՐ ՏՆՏԵՍԱԳԵՏԸ



ՋԵՅՄ ԲՅՈՒՔԵՆԵՆ

Ջեյմս Բյուքենենը կարևոր դեր է «հասարակական ընտրանքի հեղափոխության» տեսության մեջ: Նրա ամենահայտնի աշխատանքը՝ «The Calculus of Consent» (1962թ.)՝ Գորդոն Թուլոկի համահեղինակությամբ, պընդում է, որ չնայած քաղաքական գործիչների սեփական շահերը բերվում են ներդաշնակության՝ ռեսուրսների խելամիտ օգտագործման հետ, տնտեսությունը կզնա սխալ ուղղությամբ: Այս և նման ավանդների համար 1986 թվականին նրան Նոբելյան մրցանակ շնորհվեց:

⁴ Քենեթ Էրրոուլի, Ջեյմս Բյուքենենի, Դուեկան Բլակի, Էնտոնի Դոունսի, Մանկուր Օլսոնի, Ռոբերթ Թոլխտնի և Գորդոն Թուլոկի ներդրումը հատկապես նշանակալից է:

**ԿՈՒՆԿՏՐԱԿ ԵՎ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ
ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՄԻՋԵՎ
ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ՈՒ ՆՍԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ**

Շուկայական և պետական հատվածների միջև գոյություն ունի առնվազն մեկ կարևոր նմանություն. երկուսի դեպքում էլ անհատների գործունեության դրդապատճառներն ազդում են արտադրության արդյունքների վրա: Գներով կարգավորվող գիտակցված փոխանակումը շուկայական տնտեսության հիմնաքարն է: Ի տարբերություն դրա, երբ կոլեկտիվ գործողությունները տեղի են ունենում դեմոկրատական միջավայրում, մեծամասնության կամքն ուղղակիորեն կամ օրենսդրական միջոցառումների միջոցով դիտվում է որպես գլխավոր: Դիտարկենք երկու հատվածների միջև գոյություն ունեցող տարբերություններն ու նմանությունները⁵

1. Մրցակցային գործելակերպը բնորոշ է և՛ շուկայական, և՛ պետական հատվածներին: Շուկայական հատվածը, երբեմն, անվանում են «մրցակցային հատված», բայց մրցակցությունը երկու հատվածներին էլ բնորոշ է. Քաղաքական գործիչների միջև մրցակցությունը տեղի է ունենում բնտրական մասնատի համար: Վարչական ղեկավարներն ու գործակալության կառավարիչները մրցակցում են հարկատուների յրացուցիչ դույարների համար՝ Պետական հատվածի աշխատողները պայքարում են պաշտոնի բարձրագույն, ավելի բարձր եկամուտների և յրացուցիչ իշխանության համար՝ Դա տեղի է ունենում նաև մասնավոր հատվածում: Լորբիստները պայքարում են հանուն ծրագրերի ֆինանսավորման, բարենպաստ բյուրոկրատական կորմերի ընդունմանը և նպաստավոր օրենսդրական դաշտի ստեղծման՝ այն շահագրգիռ խմբերի համար, որոնք ներկայացնում են և մասնավոր, և պետական հաճախորդներին (տես՝ «Տնտեսագիտության կիրառություններ»)՝ Մրցակցության բնույթը և հաջողության չափանիշները տարբեր են երկու հատվածներում՝ Այնուամենայնիվ, երկու հատվածներին էլ բնորոշ է մրցակցային գործելակերպը

2. Պետական հատվածի գործունեությունը կարող է խզել անձնական սպառում-վճարում կապը: Շուկայում սպառողը ապրանքների ձեռք բերման դիմաց վճարում է դրանց արժեքը՝ Այս առումով, Լական տարբերություններ կան շուկայական և հասարակական մեխանիզմների միջև՝ Պետությունը սովորաբար առանձին-առանձին չի սահմանում ապրանքների ձեռք բերման և դրանց դիմաց վճարման հարաբերությունները՝ Օրինակ՝ ձեռք բերելու դրույքաչափը կմնա նույնը, անկախ նրանից, ձեռք դր՝ը Է գալիս, քե ոչ պետության կողմից ազգային անվտանգության, գյուղատնտեսության ոլորտում կամ չքավորության դեմ վարած քաղաքականությունը՝ Որոշ անհատներ կատանան շատ բարձր եկամուտներ (դրամական կամ ատարկայական) պետության գործունեությունից, որը նշանակալիորեն չի ազդի իրենց հարկերի դրույքաչափի վրա: Մյուսները կվճարեն զգալի հարկեր՝ ստանալով շատ ավելի քիչ եկամուտ՝ Ի տարբերություն շուկայական համակարգի, պետական հատվածում վճարված և ստացված գումարները հավասար չեն

3. Սակավությունը երկու հատվածներում էլ մեծապես ազդում է ամբողջական սպառում-վճարում հարաբերության վրա: Չնայած որ կառավարությունը կարող է խզել կապը անհատի կողմից ապրանքների դիմաց վճարման և այն սպառելու իրավունքի միջև, ամբողջական սպառում-ամբողջական վճարում հարաբերությունը պահպանվում է՝ Չրի նախաճաշ չի լինում Սակավ

⁵ Ավելի ուշ, այս գրքի «Հասարակական ընտրություն» բաժնում կքննարկվեն տնտեսական կազմակերպությունների այլընտրանքային ձևերը առավել մանրամասնությամբ

ապրանքների առաջարկի արժեքը միշտ վճարվում է ինչ-որ մեկի կողմից՝ անկախ նրանից, թե որ հատվածում են դրանք արտադրվել (կամ բաշխվել): Պետական հատվածում առաջարկվող անվճար ապրանքներն «անվճար են» միայն որոշ անհատների համար: Հասարակության տեսանկյունից, դրանք ի-հարկե, անվճար չեն:

4. Պետական հատվածում գոյություն ունի պարտադրության տարր: Պետությունը պարտադրելու բացառիկ իրավունք ունի: «Էքստրա» և «Ջեներալ Մոթորսի» նման մեծ բաժնետիրական ընկերությունները տնտեսապես ուժեղ են, բայց ի տարբերություն պետության, նրանք չեն կարող պարտադրել քաղաքացիներին՝ վճարել իրենց ապրանքների դիմաց: Ի հակադրություն դրա՝ քաղաքական ասպարեզում, եթե օրենսդրական մեծամասնությունը որոշում է կայացրել վարելու որոշակի քաղաքականություն, փոքրամասնությունը պետք է ընդունի այդ քաղաքականությունը և վճարի դրա ծախսերի դիմաց, նույնիսկ եթե սկզբունքորեն համաձայն չէ դրան: Օրենսդրական մարմնի կողմից, եթե 10 միլիարդ դոլարը հատկացվում է ռազմական համակարգի զարգացմանը (կամ կենսամակարդակի բարձրացման ծրագրերի, գյուղատնտեսությանը սուբսիդիաների տրամադրման կամ արտասահմանյան օգնության համար), ապա տարակարծիք փոքրամասնությունից պահանջվում է հարկեր վճարել, որոնք կօգնեն՝ ֆինանսավորելու նախագիծը: Երբ պետական հատվածում որոշումներ են կայացվում, նրանք, ովքեր համաձայն չեն, գոնե պետք է ժամանակավորապես ենթարկվեն իշխող հայեցակետին:

5. Երբ հասարակական որոշումները կայացվում են օրենսդրական եղանակով, քվեարկողները պետք է ընտրություն կատարեն այն թեկնածուների միջև, որոնք ներկայացնում են խնդիրների վերաբերյալ դիրքորոշումների այլընտրանք: Ընտրության օրն ընտրողը չի կարող միաժամանակ քվեարկել և՛ աղքատության մեղմացման, և՛ գործարարության զարգացման ջատագով Ֆրենկի, և վերջինիս մրցակցի՝ Ամանդա Աուսթերիթի ազգային անվտանգության և տարիֆների վերաբերյալ տեսակետի օգտին: *Անկարողությունը՝ պաշտպանելու թեկնածուի տեսակետը մեկ հարցի շուրջ, միաժամանակ, մերժելով այն այլ հարցի վերաբերյալ, մեծապես նվազեցնում է ընտրողի ուժը որոշակի խնդիրների վերաբերյալ նախապատվություն կատարելու դեպքում:* Քանի որ միջին ներկայացուցիչը երկու տարվա ընթացքում ստիպված է քվեարկել մոտ 2000 տարբեր խնդիրների շուրջ, խնդրի դժվարությունն ակնհայտ է դառնում: Շուկայում իրավիճակը բոլորովին այլ է: Գնորդը կարող է գնել որոշ նպարեղեն կամ հագուստ մեկ խանութից, միաժամանակ, ընտրելով փոխարինող ապրանքներ տարբեր խանութներից: Շուկայում հազվադեպ է հանդիպում փոխկապակցված գնումների խնդիր:

6. Եկամուտը և իշխանությունը երկու հատվածներում տարբեր կերպ են բաշխվում: Այն անհատները, որոնք շուկայում առաջարկում են ավելի մեծ արժեք ունեցող ռեսուրսներ, ունեն ավելի բարձր եկամուտներ: Անհատի դոլարային ձայների քանակությունն ազդում է ուրիշների համար բարիքներ արտադրելու նրա կարողությունների, հավակնությունների, որակավորման, ընդունակությունների, նախկին խնայողությունների, ժառանգության, հաջողակության և պատրաստակամության վրա: Մրա հետևանք է սպառողական ուժի անհավասար բաշխումը: Դեմոկրատական պետական համակարգում քվեաթերթիկն անվանում են ձայն: Մի քաղաքացին որպես կանոն մեկ ձայն ունի: Դա չի նշանակում, սակայն, որ քաղաքական իշխանությունը կամ եկամուտները, որոնք առաջանում են քաղաքական գործընթացից, բաշխվում են հավասարապես բոլոր քաղաքացիների միջև: Որոշ անհատներ մյուսների համեմատ ավելի լավ են օգտագործում քաղաքական գործընթացն անձնական շահի տեսանկյունից: Քաղաքական գործընթացն առավելագույնս պարզևատրում է

նրանց, ովքեր քաղաքական գործիչներին ձայներ հավաքելու գործընթացում օժանդակելու համար լավագույնս են օգտագործում համոզելու ունակությունները, կազմակերպչական կարողությունները և ֆինանսական աջակցությունը: Այն անձինք, ովքեր շատ դրամ ունեն և նման հատկանիշներ ու ցանկանում են ծախսել դրանք քաղաքական ասպարեզում, կարող են քաղաքական գործունեությունից ստանալ ավելի բարձր եկամուտներ. քան այն անհատները, որոնց մոտ այդպիսի անձնական ռեսուրսները քիչ են: Պետական հատվածում, ինչպես շուկայում, ազդեցությունն ու «եկամուտը» անհավասար են բաշխվում. բեկ հաջողության և ազդեցության աղբյուրները տարբեր են երկու հատվածների միջև:



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Քաղաքական մրցակցության արժեքի ապագա գնահատումը

Մենք բոլորս մեր սեփական տեսակետն ունենք պետության գործունեության վերաբերյալ: Քանի որ մեր տնտեսությունում և մեր կյանքում կառավարությունը չափազանց կարևոր ուժ է, անհատները և խմբերը փորձում են քվեարկության, նախընտրական արշավներին աջակցության և գործունեության այլ ձևերի միջոցով ազդել ընտրությունների արդյունքների վրա: Ի յրոմն դրանց, օրենսդիր և գործադիր մարմինների որոշումներն ուղղակի ենթարկվում են լոբբիի ազդեցությանը:

Ընտրական պաշտոնների համար պայքարը լինում է կատաղի. իսկ արշավները բանկ Օրինակ 1992 թվականի ընտրությունների նախապատրաստման ժամանակ, պառլամենտի և սենատի համար առաջադրված բեկնածուները ծախսել են 678 միլիոն ամերիկյան դոլար՝ Ի տարբերություն շուկայական մրցակիցների, հաղորդներն ու պայտվողները վճարում են ընտրարշավի ամբողջ ծախսերը: Լոբբիստական խմբերին բնորոշ է նվիրատվություններ կատարել բեկնածուներին:

Ընտրությունների ընթացքում և հետո լոբբիստական խմբերը պայքարում են ընտրված պաշտոնյաների ուշադրությանն արժանանալու համար. Փաստորեն, նախընտրական արշավների ֆունդի ամենամեծ բաժինը ընտրությունների ժամանակ չի գույանում: Այն հավաքվում է ընտրարշավի ավարտից հետո: Աջակցությունը մեծ արշավներին չի կարող ուղղակիորեն քվեարկողի ձայն «գնել», սակայն դա, անշուշտ, մեծագույն է լոբբիստների հնարավորությունը բացասելու ընտրված պաշտոնյաներին աջակցողի դերի կարևորությունն ու հրաշալիությունը: Գաղափարական գործիչների մրցակցության դեպքում,

նրանք, ովքեր չեն լսում «արշավներին աջակցող ընկերներին», ավելի քիչ հավանական է, որ երկար գոյատևեն:

Ընտրարշավին օժանդակելը լոբբիստական ստուգալեռի միայն երեւոող մի փոքր ճասն է. Վաշինգտոնում հազարավորներից միայն տասնյակ անհատներ, որոնցից շատերը չափազանց տաղանդավոր են, ջանասեր և լավ վարձատրվող, աշխատու են կոնգրեսում և ֆեդերալ կառավարության մեջ: Օրինակ, Առևտրային ասոցիացիաներն 3000-ից ավելի գրասենյակներ և 80000 վարձու աշխատողներ ունեն: Վաշինգտոնում Այս ասոցիացիաներից առեվազն 30-ը վճարում են իրենց բարձրագույն պաշտոնյաներին տարեկան 400000-900000 ամերիկյան դոլար՝ կառավարության վրա ներգործելու նպատակով հսկայական ժառանգակի և ջանքերի վատնման օձկ այլ գույանի: Ի այն, որ հաջողակ 200 գլխավոր դեկավար պաշտոնյաների 65 տոկոսը գնում է Վաշինգտոն սիջին հաշվով առեվազն շարքը երկու անգամ: Էյուջեի կարգավորման համար պահանջվող հարկերի և ծախսերի միլիարդավոր դոլարներ վատնվում են: Երբ կոնգրեսը և գործակալությունները մեծ ուժ ունեն խրախուսում ստանալու և տույժերից խուսափելու համար, սոված սրգակցությունը, բնակատներն, պայմանավորված է պետության քաղաքականության վրա ազդելու հասարակական խնդրանքով:

1. Աշխատավարձի ստեղծակից Peter H. Stone «Payday», National Journal (December 17, 1993) p. 2948-2961: Ազգի սանրանուսն սեղեկությունները ընտրարշավի ֆինանսավորման մասին կարգի է գտնել Michael Barone, Grant Ujif, The Almanac of American Politics, 1996 (Washington, DC: National Journal, 1995): Տես նաև David Boaz, Spend Money, Make Money», Wall Street Journal, October 13, 1983:

ՊԵՏԱԿԱՆ ՀԱՏՎԱԾՈՒՄԻ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԸ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԸ

Քաղաքական ապրանք (Political good)՝ Յանկացած ապրանք (կամ քաղաքականություն), թե՛ հասարակական, թե՛ մասնավոր, որն առաջարկվում է քաղաքական գործընթացի միջոցով:

Շուկաներում սպառողներն օգտագործում են իրենց դրամական ձայները՝ ապրանքների պահանջարկը ձևավորելու համար: Արտադրողներն իրենց առաջարկած ապրանքները փոխանակում են հասույթի ակնկալիքով: Դեմոկրատական քաղաքական համակարգում, ընտրողներն ու օրենսդիրները հանդես են գալիս որպես սպառողների և արտադրողների կրկնորդներ: Ընտրողները պահանջում են **քաղաքական ապրանքներ**՝ օգտագործելով իրենց քաղաքական ռեսուրսները՝ ձայները, լոբբին, դրամական աջակցությունը և կազմակերպչական ունակությունները: Քվեարկությամբ ընտրված օրենսդիրները հանդիսանում են քաղաքական ապրանքներ առաջարկողներ:

Ինչպե՞ս է քվեարկողը որոշում, թե որ քաղաքական գործչին հովանավորի: Քանի որ ակնհայտ է, որ ընտրական որևէ խմբի մեջ ընդգրկվելը կամ քաղաքական գործընթացին մասնակցելը չի ենթադրում անհատականության կերպարանափոխում, հիմնավոր պատճառ կա հավատալու, որ շուկայում և քաղաքական գործընթացներում մասնակիցների դրոպաատճառները նույնն են: Այն քվեարկողը, որն ընտրություն է կատարում քաղաքական այլընտրանքների միջև, նույն է՝ և՛ որևէ ընտրություն է կատարում շուկայական այլընտրանքների միջև: Եթե հանրախանութում Ջոն Ջոնսի ընտրության վրա ազդում են իր անձնական եկամուտների և ծախսերի սպասվող մակարդակները, ապա դա ենթադրում է, որ նրա վրա մասնապես կազդեն անձնական օգուտները և ծախսերը՝ քվեարկելու ժամանակ:

Այլ հավասար պայմաններում, քվեարկողները կպաշտպանեն այն թեկնածուներին, որոնցից սպասում են առավելագույն օգուտների ապահովում՝ որոշ ծախսերի դիմաց: Որքան մեծ են ակնկալիքները թեկնածուի ընտրությունից, այնքան շատ ընտրողներ կապահովեն թեկնածուի հաջողությունը: Ինչպես շուկայում սպառողը՝ ընտրողը նույնպես հարցնում է թեկնածուին. «Ի՞նչ կարող ես առաջարկել ինձ, և որքան եմ ես վճարելու»:

ՊԵՏԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԸ

Քաղաքական գործունեություն առաջարկողների նպատակն է միավորել հիմնական խմբավորումներին՝ ընտրություններում հաղթելու նպատակով: Չայներ փնտրող քաղաքական գործիչները՝ ինչպես շահույթ փնտրող գործարարները, խիստ շահագրգռված են գաղափարապես ներգործելու քաղաքականապես ակտիվ ընտրողների հայացքների վրա: Ե՛վ քաղաքական, և՛ ֆինանսական առումներով ընտրություններում հաղթելու ամենահեշտ ճանապարհը, դա խոստանալն է տալ ընտրողներին այն, ինչ նրանք ուզում են: Այն քաղաքական գործիչները, որոնք ուշադրություն չեն դարձնում ընտրողների կարծիքներին, այնքան հազվադեպ են, որքան այն գործարարները, որոնք լողազգեստ են վաճառում Հյուսիսային բևեռում:

Ժամանակ առ ժամանակ օրենսդիր մարմինը քաղաքական որոշում է ընդունում ապրանքներ և ծառայություններ մատակարարելու վերաբերյալ, կամ պարզապես փող է դուրս գրում՝ մատնանշելով ստացողին՝ իշխանության գործադիր օղակին՝ գործակալություններին, իր ֆունկցիաներն իրականացնելու համար: Գործակալությունը քաղաքական ոլորտին ծառայությունների հիմնական վաճառողն է: Օրենսդիրները հարկային գումարները տրամադրում են գործակալություններին, հաճախ գործակալություններին իրավասություն է շնորհվում կարգավորելու քաղաքացիների գործունեությունը: Օրենսդիրները

մասնակցություն են գործակալության գործունեությունը՝ հսկողություն իրականացնելով իրենց ընտրողների անունից: Գործակալության ամենօրյա գործողությունների վերաբերյալ որոշումները, սակայն, պետք է ընդունվեն շրջանորված քաղաքացիական ծառայողների (բյուրոկրատների) կողմից, որոնք ղեկավարում են գործակալությունը: Գործակալության ղեկավարներն ունեն ավելի մեղ շահեր և ենթարկվում են շատ ավելի կենտրոնացված քաղաքական ճնշումների, քան ընտրված օրենսդիրները⁶:

ՊԵՏԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ՆԿԱՏԱՄԲ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԸ

Ընտրողները հավանաբար դիմում են պետական տնտեսական կազմակերպություններին երկու հիմնական պատճառով (1) նվազեցնելու ոչ մրցակցային շուկաների, արտաքին ազդակների, պետական ապրանքների և տնտեսական անկայունության անարդյունավետությունը, և (2) եկամտի վերաբաշխման նպատակով:

Պետական գործունեությունը, որը կարգավորում է, կամ բվում է, բե կարգավորում է շուկայի բերությունները, գրավիչ է Եթե, ինչպես հարկն է, կարգավորի, ապա այն հասարակության համար կապահովի ավելի շատ եկամուտներ, քան ծախսեր. Շուկայի բերությունների վերացումը պետական քաղաքականության իրականացման դրդապատճառն է. Հակատրեստային գործողությունները ուղղված են մրցակցության ուժեղացմանը՝ Պետության կողմից ազգային անվտանգության ապահովման, հանցագործությունների կանխման, օրենսդրական դաշտի և սննդի նկատմամբ վերահսկողության նախագծերը կապված են այս գործունեությունների, որպես հասարակական ապրանք դիտարկվելու հետ. Նմանապես, արտաքին ազդակները ճշգրտում են պետական գործունեությունն այնպիսի ոլորտներում, ինչպիսիք են շրջակա սիջավայրի աղտոտման դեմ հսկողությունը, հիմնարար հետազոտությունները և հիվանդությունների դեմ հսկողությունը: Բացի այդ, արեմտյան երկրների մեծ մասում պետության կողմից իրականացվող հարկային, ծախսային և դրամական քաղաքականությունը սովորաբար օգտագործվում է տնտեսության կայունության և զարգացման նպատակով:

Պետական գործունեության նկատմամբ պահանջարկը կարող է առաջանալ նաև եկամտունների բաշխման կառուցվածքի փոփոխության գանկության դեպքում. Մչ մի հիմք չկա ենթադրելու, որ շուկան անարգել կտանի դեպի եկամտունների բաշխման ամենազանկալի սակարդակին՝ Փատտրեն, եկամտունների կատարյալ բաշխումը հիմնականում պայմանավորված է անհատական նախընտրելիությամբ: Պոպիտիվ տնտեսագիտությունը սեզ չի սովորեցնում, բե եկամտի բաշխման որ ձևն է նախընտրելի սյուսից: Միուչ սարդիկ կարող են ավելի շատ կողմ լինել եկամտունների մեծ մասի բաշխմանը՝ ցածր եկամտունները մարդկանց: Մերիչները կարող են նախընտրել պետության կողմից եկամտունների ավելի նվազ սարդասիրական վերաբաշխումը, քանի որ նրանք կարող են սեփական ուժերով մեծացնել իրենց անձնական եկամտունները: Ինչպիսիք է, որ լինեն քաղաքականորեն վերահսկվող եկամտի բաշխման շարժառիթները, ամեն դեպքում ակնկալվում են տնտեսական վեասներ: Երեք հիմնական պատճառներով լայնամասշտաբ վերաբաշխումը կնվազեցնի տնտեսական կարկանդակի չափը:

⁶ Ավելի ուշ այս գրքի «Հասարակական բնություն» բաժնում կքննարկվի գործակալությունների գործունեությունը:

Եկամուտների վերաբաշխումը թուլացնում է կապն արտադրական գործունեության և փոխհատուցման միջև: Երբ հարկերն ինչ-որ մեկի եկամտի մեծ մասն են կազմում, ապա հարկային եկամուտները բաշխվում են բոլոր նը- պաստ ստացողներին, և այսպիսով, ծանր աշխատանքից և արտադրական գործունեությունից ստացվող օգուտները նվազում են: Հիմնական տնտեսական կանխադրույթը ենթադրում է՝ երբ արտադրողներին բաշխված օգուտները նվա- զում են (իսկ ոչ արտադրական գործունեությանը՝ գրավորներինը՝ ավելանում), ավելի քիչ արտադրական ջանքեր կգործադրվեն:

Ռենտայի հետապնդում (Rent-seeking)
Անհատների և շահա- գրգռված խմբերի գործողությունները, որոնք նախատեսում են պետական քաղաքակա- նությունը վերակառուցել այն ձևով, որը թե՛ ուղղա- կյիորեն, թե՛ անուղղակյի- րեն իրենց կվերաբաշխի ավելի շատ եկամուտ:

Քանի որ պետական քաղաքականությունը վերաբաշխում է եկամտի ավելի մեծ մասը, ապա անհատներն ավելի շատ ռեսուրսներ կուղղեն օգուտի հե- տապնդմանը: Ռենտայի կամ օգուտի հետապնդումը տերմին է, որն օգտա- գործվում է տնտեսագետների կողմից բնութագրելու համար այն գործողու- րությունները, որոնք ուղղված են պետական քաղաքականության հարկային, ծախսային կառուցվածքի փոփոխության դեմ, որը եկամուտը վերաբաշխում է հստակ խմբերի միջև: Լորբիի և ռենտայի հետապնդման այլ միջոցների համար օգտագործվող ռեսուրսները տնտեսական կարկանդակի մեծությունը չեն ավելացնի:

Եկամտի վերաբաշխումը և ռենտայի ակնկալման գործունեությունների ընդլայնումը ֆինանսավորելու համար անհրաժեշտ ավելի բարձր հարկերը կստիպեն հարկատուներին՝ կենտրոնանալ ցածր եկամտաբեր և ավելի շատ՝ այդ եկամուտը պաշտպանող գործունեությունների վրա⁷: Ավելի շատ հաշվա- պահներ, իրավաբաններ և հարկեր քողարկող մասնագետներ են վարձվում, քանի որ մարդիկ փնտրում են ուղիներ՝ սահմանափակելու իրենց եկամտի այն մասը, որը վերաբաշխվում է ուրիշների միջև:

Այն ռեսուրսները, որոնք ուղղվում են պետական քաղաքականությունից ինչ- որ մեկի հարստության պաշտպանությանը, նույնպես վատնվում են: Նրանք մատչելի չեն արտադրական գործունեության համար: Ուստի, լայնամասշտաբ վերաբաշխման քաղաքականության դրդապատճառները նվազեցնում են տնտեսական կարկանդակի չափերը:

ՆՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ԶԱՎԱՅՄԱՆՈՒԹՅԱՆ ՄԻՋԵՎ ՀԱՎԱՍՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Եթե հասարակական որոշումների կայացումն ունի տնտեսական արդյու- նավետության բարձրացման ներուժ, ընթացիկ տնտեսական և քաղաքական ուսումնասիրությունները բացահայտում են այն գործոնները, որոնք սահմանա- փակում են մեր ջանքերը, որպեսզի պետությունը կարգավորի շուկայի թերու- թյունները: Մենք կդիտարկենք այս գործոններն ավելի մանրամասն հաջորդ գլխում, բայց քաղաքական գործընթացի երեք կարևոր հատկանիշներ կներկա- յացվեն ստորև:

ՌԱՑԻՈՆԱԼ ԱՆՏԵՂՅԱԿՈՒԹՅԱՆ ԱՁԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ամերիկյան ընտրողների հազիվ կեսն է ճանաչում Կոնգրեսում իր ներկայացուցչին: Շատ քչերն են տեղյակ տարբեր հարցերի մասին իրենց ներկայացուցիչների հայեցակետին: Հարց է առաջանում, թե ինչու են շատերն անտեղյակ քաղաքական գործընթացին: Դրա պատճառը միջին ամերիկացու

7. Stu Charles K. Rowley, Robert D. Tollison, Gordon Tullock, The Political Economy of Rent-Seeking (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1988).

մտավոր կարողության պակասը չէ: Այս խնդրի պատճառը ընտրողների առջև ծառայած շարժառիթներից է բխում: Քաղաքացիների մեծամասնությունը գիտակցում է, որ իր ձայնը որոշիչ չէ ընտրության արդյունքների համար: Այդ պատճառով, նրանք շահագրգռված չեն շատ ջանք թափելու տեղեկություններ հավաքելու վրա, որն անհրաժեշտ է տեղեկացված քվեարկություն կատարելու համար: Տնտեսագետները շարժառիթների այս պակասը դիտում են որպես **ռացիոնալ անտեղյակության ազդեցություն**:

Գիտակցաբար անտեղյակ ընտրողը ճիշտ դատողություն է կատարում, քե որ դեպքում իր ծախսած ժամանակը և ջանքերը կապահովեն իրեն առավելագույն անձնական եկամուտներ: Ընտրողի քաղաքական գիտելիքների պակասությունը նման է գյուղատնտեսի անուշադրությանն այն գործոնների նկատմամբ, որոնք կանխորոշում են եղանակը: Եղանակը հաճախ ամենակարևոր գործոնն է անհատ գյուղացու եկամուտների տեսանկյունից, սակայն գյուղացու համար անհիմաստ է ժամանակ ծախսել ուսումնասիրելու մակերևութային օդերևութաբանությունը: Նույնիսկ այն գյուղացին, որը հասկանում է եղանակի կարևորությունը, չի կարող վերահսկել այն, ուստի գիտական ուսումնասիրությունները չեն օգնի խուսափելու առաջագամ խնդիրներից: Այդպես էլ միջին ընտրողի դեպքում: Ընտրողը քիչ օգուտ կունենա քաղաքական ասպարեզում որոշվող խնդիրների լայն ցանկն ուսումնասիրելուց: Ինչպես գյուղացին է հավատում եղանակի հակիրճ տեսություններին, այնպես էլ ընտրողների մեծամասնությունն է վստահում այն տեղեկատվությանը, որով նրանց հեղեղում են թեկնածուները (քաղաքական գովազդի միջոցով), հասարակական լրատվության միջոցները և ընկերական գրույցները: Հետևաբար, զարմանալի չէ, որ փոքրաթիվ ընտրողներ միայն կարող են ճշգրիտ ասել, քե ինչ հետևանք կունենա ավտոմեքենաների տարիֆների բարձրացումը, կա գյուղատնտեսական գները պաշտպանող ծրագրերի վերացումը՝ Օգտագործելով իրենց ժամանակը և ջանքերն այլ կերպ, ժամանակ չվատնելով բաղաբաղա խնդիրների ուսումնասիրության վրա, ընտրողները պարզապես արձագանքում են տնտեսական դրդապատճառներին:

Ռացիոնալ անտեղյակության էֆեկտ (Rational ignorance effect)

Ընտրողների անտարբերությունը, որն առաջանում է, երբ մարդիկ իրենց ձայնը որոշիչ չեն համարում: Ուստի նրանք, բնականաբար, շահագրգռված չեն տեղեկություններ հավաքել ճիշտ ընտրություն կատարելու համար:

ՀԱՏՈՒԿ ՇԱՀԵՐԻ ՊՐՈԲԼԵՄԸ

Հատուկ շահերի պրոբլեմը կայանում է նրանում, որ ստեղծում է զգալի անձնական եկամուտներ փոքրաթիվ բնտրողներին, միաժամանակ, փոքր անհատական ծախսեր մեծաքանակ մյուս բնտրողների համար: Ըստ քչերն են անհատապես մեծ օգուտ ստանում, մինչդեռ մեծամասնությունն անհատապես քիչ բան է կորցնում:

Հատուկ շահերի խնդիրները շատ գրավիչ են այն քաղաքական գործիչների համար, ովքեր ցանկանում են հաղթել բնտրություններում: Եյն բնտրողները, ում համար հատուկ շահերին ձեռնտու քաղաքականության կողմից ստեղծված են փոքր ծախսեր, քիչ են մտահույզված քաղաքականության արդյունքներով, հատկապես, եթե այն բարդ է, և դժվար է ծախսեր գնահատել: Քանի որ տեղեկատվությունը բանկ է, ապա այդպիսի վեաս կրողներին մեծամասնությունը նույնիսկ տեղյակ չի լինի, քե ինչ է մտածում իր օրենսդիրն այս հարյի վերաբերյալ: Մյուս կողմից, նրանք, որոնց վրա այս խնդիրը սեծ ազդեցություն է բողել, թեկնածուին (կամ օրենսդիրին) կտեղեկացնեն, որ հարցն իրենց համար կարևոր է: Քանի որ նրանք փոքր խումբ են, ապա կարող են կազմակերպել ֆինանսական և այլ օգնությունների տրամադրում այն քաղաքական գործիչներին, որոնց հայացքներն ընդունելի են իրենց, միաժամանակ խոչընդոտելով մյուսներին:

Հատուկ շահերի խնդիրը (Special interest issue)

Խնդիր, որը փոքրամասնության համար առաջանում է անհատական սեծ նկատու, մինչդեռ սյուսներն ստիպված են անհատական փոքր ծախսեր կատարել: Ենդհատապես, մեծամասնության զուտ ծախսերը հատուկ շահերի խնդիրն զուտ օգուտներին կարող են քե գերազանցել, քե դրանցիկ փոքր լինել:

Ի՞նչ պետք է անել ընտրություններում հաղթելու համար: Դուք պետք է ունենաք խիստ դրդապատճառներ՝ որոշակի շահեր ունեցող խմբերին պաշտպանելու համար, որպեսզի ստանաք և օգտագործեք նրանց ֆինանսական ռեսուրսները՝ անտեղյակ ընտրողների մեծամասնության մեջ ձեր թեկնածությունն առաջ տանելու համար: Սա հաճախ ճիշտ է, նույնիսկ, եթե ողջ հասարակության եկամուտները քիչ են՝ ծախսերի համեմատ: Նույնիսկ, եթե քաղաքականությունը հակաարտադրողական է, այն կարող է դեռ լինել քաղաքականապես հաղթող:

Իսկ ի՞նչ է լինում մեծամասնության շահերի հետ, որոնցից շատերը փոքր վնաս են կրել այն ծրագրից, որը եկամտաբեր է յուրահատուկ շահերով խմբի համար: Այս ընտրողների մեծ մասն անտեղյակ է (հիշել ռացիոնալ անտեղյակության ազդեցությունը) խնդրի մասին, և անհավանական է, որ մեծ հետաքրքրություն ցուցաբերի: Քանի որ նրանց կատարած ծախսերը փոքր են, նույնիսկ այն քչերը, որոնք իրագեկ են, քիչ հավանական է, որ մեծ կարևորություն տան հարցին, կամ օժանդակեն այն քաղաքական գործիչներին, որոնք պաշտպանել են իրենց շահերը՝ ընտրվելով: Գիտակցելով դա՝ խորաթափանց քաղաքագետները, սովորաբար, կպաշտպանեն տարբեր յուրահատուկ շահեր ունեցող խմբերին:

Այսպիսով, քաղաքական գործընթացն աշխատում է հօգուտ յուրահատուկ շահեր ունեցող խմբերի, եթե նույնիսկ վերջիններիս ծրագրերն անարդյունավետ են: Դա նշանակում է, որ երբեմն կոնֆլիկտ է առաջանում հայտնի քաղաքական գործիչների (ընտրություններում հաղթող) և կատարյալ պետական քաղաքականության միջև: Քննարկելով պետական քաղաքականության այլ-ընտրանքները, մենք կհիշեցնենք, թե ինչպիսին կլինի պետական քաղաքականությունը, երբ յուրահատուկ շահերի ազդեցությունն ուժեղ է:

ՔԱՂԱՔԱԿԱՆ ՕԳՈՒՏՆԵՐԸ՝

ՈՉ ՀԵՌԱՏԵՍ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԻՑ

Շատ գործոնների բարդությունը դժվարեցնում է ընտրողների կողմից ապագա եկամուտների և ծախսերի ճիշտ գնահատումը: Կարո՞ղ է, արդյոք, հարկային դրույքաչափերի փոփոխությունն ապահովել տնտեսական աճի ավելի բարձր տեմպեր: Արդյո՞ք շրջակա միջավայրի պաշտպանության քաղաքականության փոփոխությունը կհանգեցնի մեր թռուների համար ավելի առողջ շրջակա միջավայրի ստեղծմանը, թե՞ պարզապես կդանդաղեցնի տնտեսական աճը: Ինչպիսի՞ ազդեցություն կունենա ազգային պարտքի մեծացումն ապագա բարեկեցության վրա: Այս հարցերին դժվար է պատասխանել: Ընթացիկ քաղաքականության հետագա արդյունքների կանխատեսման դժվարությունն ուժեղացնում է ռացիոնալ անտեղյակության ազդեցությունը: Փոքրաքանակ ընտրողներ են լրջորեն հետազոտում և վերլուծում բարդ քաղաքական այլ-ընտրանքների երկարաժամկետ ազդեցությունները, որոնք հիմնականում ներգործում են ապագայում:

Դրանք խիստ հակադրություն են առաջացնում շուկայական ինվեստիցիաների հարցի նկատմամբ: Ընկերության բաժնետոմսեր գնելու կամ վաճառելու ընտրությունը պատկանում է անհատներին և կազմի այդ անհատների անձնական հարստության ու եկամտի վրա: Կորպորացիայի որոշումները արժեթղթերի շուկայում գնահատվում են ամեն օր գնողների և վաճառողների կողմից: Բաժնետոմսերի արժեքն արտացոլում է բոլոր ներդրողների սպասումները, և յուրաքանչյուրը հիմնվում է անձնական հարստության օգտագործման սեփական դատողության վրա: Եթե ընկերությունը ինվեստորների տեսանկյունից

վատ որոշում է կայացնում, ապա բաժնետոմսերի գներն ընկնում են: Ընկերությունն անմիջապես ստանում է պատասխան: Եվ հակառակը, այս դեպքում ոչ մի շուկա չկա, որ գնահատի պետության որոշումների որակը: Կառավարության այս տխրի որոշումներն ընտրողները հազվադեպ են լուրջ վերլուծությունների ենթարկում: Անհատների սխալ քվեարկությունը, ի տարբերություն սխալ ներդրումային որոշումների, հազվադեպ է տարբեր արդյունքներ ունենում տվյալ անհատի համար: Իրենց ապագայի վրա թեկնածուի հայեցակետի ազդեցության նախաձեռնման խնդիրներն ուսումնասիրելու փոխարեն ընտրողները, սովորաբար, վստահում են ընթացիկ պայմաններին. կարծիք կազմելով մեծամասնության գործելակերպից⁸: Ընտրողի համար գործունեության ամենապարզ ակնհայտ ցուցանիշն է «Ինչպիսին է իրավիճակն այժմ»:

Ուստի, քաղաքական գործիչները ձգտելով վերընտրվել, կարևոր շարժառիթ ունեն՝ պաշտպանելու այն քաղաքականությունը, որն ապահովում է ընթացիկ եկամուտներ ապագա ծախսերի դիմաց, հատկապես, երբ ապագայի ծախսերի ժամկետը չի համընկնում ընտրության օրվա հետ. Պետության գործունեությունն ազդված է այն օրենսդրությամբ, որն հաստատում է անմիջական ընթացիկ եկամուտներ ապագա ծախսերի դիմաց. Միաժամանակ, դեռ է այն օրենսդրությամբ, որը հաստատում է անմիջական և հեշտ գնահատվող ծախսեր (օրինակ բարձր հարկեր) և ապահովում է ապագա եկամուտներ, որոնք բարդ և դժվար է գնահատել. Հասարակական որոշումների ընդունման այս բնորոշ գործընթացը տնտեսագետները համարում են **անհեռատեսության հետևանք**:

Ի՞նչ կլինի, եթե անհեռատես քաղաքականությունն ընտրություններից հետո առաջացնի լուրջ խնդիրներ. Դեռ կարող է վատ հետևանքներ ունենալ քաղաքական գործիչների համար: Ո՞րն է գերադասելի, լինել պաշտոնյա որը բացատրում է, թե ինչու են իրադարձություններն այսպես անհասկանալի ընթացում, թե պարտված թեկնածու, ով փորձում է համոզել մարդկանց, որոնք չեն լսում, թե ինչու է նա միշտ իրավացի. Քաղաքական գործիչը հիսնավոր դրոպալատաճառ ունի հաղթելու հաջորդ ընտրություններում և կանհասկատառա խնդիրների մասին ավելի ուշ, երբ նրանք կառաջանան:

Անհեռատեսության էֆեկտը (Shortsightedness effect)⁹ Ռեսուրսների սխալ բաշխում, քանի որ պետական հատվածի գործունեությունը դժվարացնում է (1) արտգործ սահմանված ընթացիկ օգուտի և ապագա ծախսերի նույնականացման պայմանը, և (2) ուղղված է այն առաջարկությունների դեմ, որոնք պարզորեն նույնականացնում են ընթացիկ ծախսերը, բայց բերում են ավելի բիջ կոնկրետ և բիջ երևալով ապագա օգուտներ

ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԸՆՏՐՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Կարևոր է տարբերակում դնել սովորական քաղաքացիների և օրենսդրական կանոնների միջև. Օրենսդրություններն ստեղծում են այնպիսի ընթացակարգեր, որոնք կօգտագործվեն որոշումների կայացնելու համար. Կրակը նաև կարող են նվազեցնել բացասական հետևանքները, որոնք առաջանում են հենց նոր քննարկված խնդիրներից սահմանափակելով սեծառասնության շրջանակները. Նրանք դա իրագործում են ստեղծելով որոշակի հիսք (օրինակ մասնավոր սեփականության առգրավում առանց փոխհատուցման, խոսքի և խղճի ազատության սահմանափակումներ) կանոնների սեծառասնության կամ նորմալ օրենսդրական գործընթացի համար:

⁸ Սրբ մենք հասարակական ընտրությունն ավելի մտերմաան դիտարկենք վերջին գլխում, ապա կհամոզվեք, որ պետական հատվածը կարիք ունի բաժնետոմսերի սեփականության շուկայի. Կա բաժնետոմսերի առուվաճառի հնարավորություն է որը բաժնետերերին շահագրգիռում է դեկավարվել ընթացիկ կորագորատիվ որոշումներով. Երբ իններև կազդեն ապագա կորագորատիվ ծախսերի և օգուտների վրա, այնպես որ նրանք կարող են առանձին վաճառել իրենց կորագորատիվ բաժնետոմսը, եթե մտածում են, որ ընթացիկ որոշումները վատն են կամ գնել ավելի շատ բաժնետոմսեր, եթե ընթացիկ որոշումները կորագորատիվների համար կապահովեն գուտ ապագա օգուտներ. Նրանց վաճառելու և գնելու գործունեքը պատճառ են հանդիսանում բաժնետոմսերի գնի բարձրացման կամ իջեցման համար, ուղարկելով անմիջական ազդանշան և շարժառիթ դեկավարությանը խոսափելու անհեռատես որոշումներից. Եյսպիսի շուկայական ազդանշանները չեն կարող ստեղծվել պետական հատվածում

Ե՛վ վատ, և՛ լավ նորությունները սկիզբ են առնում հասարակական ընտրությունից: Տնտեսական գործունեությամբ զբաղվողների համար վատ նորությունն այն է, որ ազատ դեմոկրատական պետությունը կանխատեսելիորեն տնտեսական շռայլումների և անարդյունավետության աղբյուր է: Ոչ միայն շուկայի անտեսանելի ձեռքի սկզբունքը, այլ նաև քաղաքական որոշումների ընդունումն է ձախողում իդեալական արդյունավետության հաստատումը: Դա կասկածելի է դարձնում արդյունավետ գործունեությունը (նշվել է Ջոնաթան Հյուջիսի գլխի սկզբում կատարած մեջբերման մեջ): Սակայն գոյություն ունեն մեծ լավ նորություններ, որոնք առաջանում են հասարակական ընտրության տեսությունից: Ճիշտ կազմված օրենսդրական կանոնները կարող են բարելավել կառավարության գործունեությունից ստացվող արդյունքները: Այսպիսով, մարդկանց վարքագծի ուսումնասիրությունները, երբ նրանք կոլեկտիվ ընտրություն են կատարում «այն աշխարհում, որն իրական է», առաջարկում են դրական այլընտրանքներ՝ կառավարման գործընթացը կատարելագործելու համար:

Ամեն դեպքում, քաղաքական կազմակերպությունների բերած ցանկալի կամ անցանկալի տնտեսական արդյունքն էականորեն կախված է քաղաքական (կանոնների) կառուցվածքից: Կառավարությունում, ինչպես ամենուր, կատարյալ շարժառիթները վճռական են ճիշտ որոշումներ կայացնելու տեսանկյունից: Երբ քաղաքական կանոնների կառուցվածքը ներդաշնակության է բերում անհատ ընտրողների, քաղաքական գործիչների և բյուրոկրատների շահերը և ընդհանուր բարեկեցությունը, ապա կառավարությունը կնպաստի տնտեսական առաջընթացի բարձրացմանը: Մյուս կողմից, եթե կանոնները չեն բերում այդպիսի ներդաշնակություն, քաղաքական համակարգը կհանգեցնի ռեսուրսների զուր վատնմանը և քաղաքացիների միջև կոնֆլիկտների առաջացմանը: Մեր առջև դրված խնդիրը կապված է տնտեսական բարգավաճմանը համապատասխան քաղաքատնտեսական հաստատությունների զարգացման հետ: Հասարակական ընտրության տեսությունը մեզ հնարավորություն է տալիս ըմբռնել, թե ինչպես հասնել այդ նպատակին: Ավելորդ է ասել, որ այս ընդհանուր թեման տնտեսագիտական ամենահուզիչ և բեղմնավոր հանգուցակետն է՝ հետազոտությունների տեսանկյունից:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Հաջորդ գլխում մենք կքննարկենք պետական փաստացի ծախսերի իրական և հարկային քաղաքականությունները: Մյուս գլուխներում ևս կլուսաբանենք տնտեսական կազմակերպությունների ու քաղաքատնտեսության կարևորությունը: Տնտեսագիտական լծակները կիրառվում են կառավարության կողմից երկու նպատակով: Մենք կպարզաբանենք, թե ինչպես պետք է վարվի իդեալական կառավարությունը, բայց նաև կկենտրոնանանք

այն բանի վրա, թե ինչ գործողություններ կարելի է սպասել կառավարությունից: Ջարմանայի չէ, որ այդ երկուսը միշտ չէ, որ համընկնում են: Քաղաքատնտեսությունը գրավիչ առարկա է տնտեսական լծակների օգտագործումը բացահայտելու համար, թե ինչպես են և՛ շուկայական, և՛ պետական հատվածներն իրականում աշխատում: Այն օգնում է մեզ հասկանալ ներկայիս բազմաթիվ ընթացիկ իրադարձությունների պատճառները: Եվ ընդհանրապես, ո՞վ է ասել, որ տնտեսագիտությունը ձանձրալի գիտություն է:

ԳԼՒԽ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Տնտեսական արդյունավետությունը, այսինքն՝ առկա ռեսուրսներով հնարավոր մեծ արժեքի ստեղծումը. նպատակ է, որով կարող են առաջնորդվել այլընտրանքային հաստատությունները և քաղաքականությունների իրականացումը: Տնտեսական արդյունավետություն ձեռք բերելու համար պետք է բավարարվեն երկու պայմաններ. (1) ամբողջ տնտեսության մեջ պետք է ձեռնարկվեն գործունեության բոլոր այն ձևերը, որոնք անհատների համար ստեղծում են ավելի շատ օգուտներ. քան ծախսեր, և (2) հակառակը չպետք է ձեռնարկվեն գործունեության այնպիսի ձևեր, որոնք ավելի շատ ծախսեր են առաջացնում, քան օգուտներ: Եթե ներգործվում են միայն գնորդների և վաճառողների շահերը, և գոյություն ունի մրցակցություն, ապա այն դրդապատճառները, որոնք ներկայացված են շուկայական արտադրության և փոխանակման մաշ համատեղելի են կատարյալ արդյունավետության ցուցանիշների հետ:

2. Մրցակցության բացակայությունը հնարավոր է դարձնում վաճառողների որոշ խմբի համար օգուտ ստանալը արտադրանքի բողարկումը սահմանափակելու և գները բարձրացնելու միջոցով: Երբ մրցակցությունը բացակայում է վաճառողների շահերը հաճախ հակադրվում են տնտեսական արդյունավետությանը:

3. Երբ սեփականության իրավունքներն անկատար են սահմանված կամ կիրառվում, ապա շուկայական փոխանակումը կտանի դեպի ապրանքների արտադրության համար արտաքին օգուտներ ապահովող անիրաժեշտ ռեսուրսների թերի բաշխմանը և արտաքին ծախսեր առաջացնող արտադրանքների համար ռեսուրսների գերբաշխվածությունը:

4. Շուկան դժվարանում է հասարակական ապրանքներն արտադրել, քանի որ չի կարողանում հեշտությամբ ազատվել չվճարող հաճախորդներից: Քանի որ հասարակական բարիքի օգուտ գործման ծավալը կախված չէ վճարի մեծությունից, հետևաբար, բազմաթիվ անհատներ շատ քիչ միջոցներ կներդնեն այդ ապրանքների արտադրության մեջ: Շուկան, այսպիսով, կնվազեցնի հասարակական բարիքների առաջարկը:

5. Պետական հատվածը կկատարելագործի շուկաների գործունեությունը, եթե ապահովի կայուն սնունդական միջավայր:

6. Պետական հատվածը սնունդական գործունեության կազմակերպման այլընտրանքային մի-

ջոց է: Պետական հատվածի որոշումների ընդունումը կարտացոլի այն անհատների, որոնք գործում են որպես ընտրողներ, քաղաքագետների, ֆինանսական օժանդակողների, լոբբիստների և բյուրոկրատների ընտրությունը: Հասարակական ընտրության վերլուծությունը կիրառում է տնտեսագիտության սկզբունքները և մեթոդաբանությունը՝ խմբային որոշումների կայացման դեպքում կոլեկտիվ կազմակերպությունների վարքագիծը հասկանալու համար:

7. Հաջողակ քաղաքական գործիչները փորձում են առաջարկել ծրագրեր, որոնք դեպի իրենց կգրավեն ընտրողներին: Ընտրողներն, իրենց հերթին, կաջակցեն այն թեկնածուներին, որոնք արտագոյում են ընտրողների հայացքներն ու շահերը: Դեմոկրատական համակարգում գոյություն ունի երկու հիսնական պատճառ, որն ստիպում է ընտրողներին դիմելու կոլեկտիվ կազմակերպություններին՝ (1) նվազեցնել վատնումը և անարդյունավետությունը, որոնք առաջանում են ոչ մրցակցային շուկաների, արտաքին ազդակների, հասարակական ապրանքների և տնտեսական անկայունության հետևանքով և (2) ազդել եկամուտների բաշխման վրա:

8. Պետական հատվածի գործունեությունն երբևէ կարող է բարձրացնել շուկայի արդյունավետությունը և տանել դեպի հասարակական բարեկեցության բարձրագույն հաշվի առնելով բոլոր անհատներին: Մակայն հավանական է, որ քաղաքական գործընթացը կհակադրվի կատարյալ տնտեսական արդյունավետության ցուցանիշին, երբ (1) ընտրողները տեղյակ չեն խեղիքների մասին, (2) հասուկ շահերն ուժեղ են, և կամ (3) քաղաքական գործիչները կարող են օգտվել հետևելով անհետադարձ քաղաքականությանը:

9. Դեմոկրատական քաղաքական գործընթացը կատարյալ չէ բայց խեղիքները, որոնք առաջացնում են անկատար շարժառիթները, կարող են սահմանափակվել, եթե ընթացակարգի և կանոնների սեռ մասի վրա օրենսդրական ճանապարհով սահմանափակումներ դրվեն:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ո՞րն է բաշխման արդյունավետությունը, և ե՞րբ է այն սեղի ունենում: Ինչո՞ւ շուկայական տնտեսությունը չի կարող ձեռք բերել տնտեսական արդյունավետության կատարյալ պայմաններ:

*2. Եթե արտադրողները պետք է ապահովվեն ապրանքներ արտադրելու դրդապատճառով, ին-

չո՞ւ են կանխում չվճարող հաճախորդների կողմից ապրանքների ձեռք բերումը:

3. Բացատրեք, թե ի՞նչ է նշանակում՝ արտաքին ծախսեր և արտաքին օգուտներ: Ինչո՞ւ է շուկայական բաշխումը ոչ կատարյալ, երբ առկա են արտաքին ազդակները:

4. Ձեր կարծիքով, հատուկ շահերի խմբերը մե՞ծ ազդեցություն են թողնում տեղական կառավարման մարմինների վրա: Ինչո՞ւ: Համոզվելու համար, ստուգեք ձեր համայնքում տեղական կառավարման մարմինների կառուցվածքը:

*5. «Տնտեսագիտությունը պոզիտիվ գիտություն է: Պետությունն իր բնույթով՝ փիլիսոփայական գաղափարների ազդեցության տակ է: Ուստի, տնտեսագիտության լծակները չեն կարող մեզ շատ բան ասել այն մասին, թե ինչպես է աշխատում պետական հատվածը»: Դուք համաձայն եք այս ձևակերպման հետ: Ինչո՞ւ:

*6. Ստորև փարկվածներից որո՞նք են հասարակական ապրանքներ. (ա) Վաշինգտոնը շրջապատող հակահրթիռային համակարգը, (բ) հրշեջ ծառայությունը, (գ) թենիսի կորտերը, (դ) Ազգային զբոսայգին, (ե) տարրական դպրոցը: Հիմնավորեք:

7. «Դեմոկրատական պետությունը կարգավորվող համակարգ է, որն օգտագործվում է անարդյունավետությունը վերացնելու համար: Վերջինս առաջանում է, երբ շուկայական բաշխումը թերի է գործում»: Այս ձևակերպումը ճի՞շտ է: Հիմնավորեք ձեր պատասխանը:

8. Դրդապատճառները կարևոր են և՛ շուկայում, և՛ քաղաքական հատվածում: Քննարկենք հետևյալ գույքերի դրդապատճառների նույնությունն ու տարբերությունը՝ ռեսուրսներն արդյունավետ օգտագործելու և ուրիշների համար որոշակի արժեքներ ապահովելու տեսանկյունից.

ա) «Ջեներալ Մոթորսի» և մեծ պետական համալսարանի նախագահներ,

բ) IBM-ի տնօրենների խորհրդի անդամը և կոնգրեսի ներկայացուցիչը,

գ) «Ուոլթ Դիսնեյ» ընկերության ղեկավարը և ազգային զբոսայգու կառավարիչը:

դ) Դասագրքեր հրատարակող ընկերության նախագահը և ձեր նահանգում պետական դպրոցների կառավարիչը:

*9. Ինչպե՞ս է որոշվում շուկայի գործունեության արդյունավետությունը: Ինչպե՞ս կարող եք որոշել, արդյունավե՞տ է, արդյոք, կառավարության գործունեությունը: Եթե քաղաքացիների մեծամասնությունը նախընտրում է մի նախագիծ, արդյո՞ք դա նշանակում է, որ այն արտադրողական է:

10. Անգլիացի փիլիսոփա Ջոն Լոքը պնդում էր, թե յուրաքանչյուր անհատի անձի և սեփականության պաշտպանությունը հանդիսանում է պետության հիմնական գործը: Ինչո՞ւ յուրաքանչյուր անհատի անձի և սեփականության հուսալի պաշտպանությունը (այսինքն՝ այն սեփականությունը, որը ձեռք է բերվել առանց բռնության, գողության և խարդախության) կարևոր է տնտեսության արդյունավետ գործունեության համար:

*11. Դեմոկրատական քաղաքական գործընթացն ընդունում է «անտեսանելի ձեռքի» սկզբունքը: Կարևոր է, արդյոք, «անտեսանելի ձեռքի» առկայությունը կամ բացակայությունը: Ինչո՞ւ:

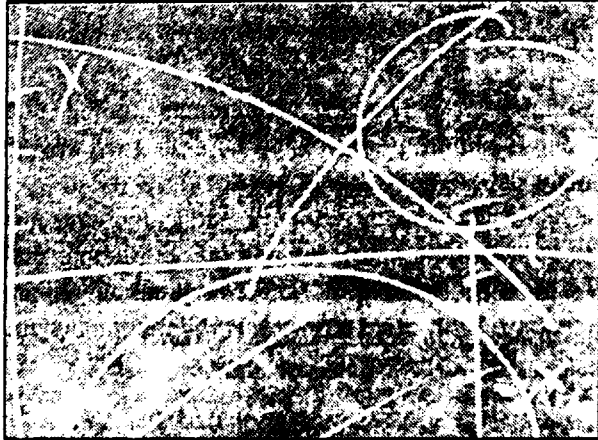
*12. «Սովորական անձն ավելի հավանական է, որ կկատարի իրազեկ ընտրություն, երբ նա գնում է անձնական համակարգիչ, քան երբ ընտրում է կոնգրեսմեն»: Գնահատեք այս ձևակերպումը:

13. Արդյո՞ք հավանական է, որ լավ կազմակերպված հատուկ շահերի խմբերը անհամաչափ ազդեցություն թողնեն դեմոկրատական քաղաքական գործընթացի վրա: Ինչո՞ւ: Հիմնավորեք:

14. Ենթադրենք, որ Արևել գործարան է կառուցել Բեյքերի ֆերմայի կողքին, և գործարանի արտանետումները փչացնում են Բեյքերի բերքը: Արդյո՞ք Բեյքերի սեփականատիրական իրավունքները հողի նկատմամբ խախտվել են: Առկա՞ են, արդյոք, արտաքին ազդակներ: Եթե աղտոտումը ոտնձգություն է Բեյքերի տան նկատմամբ և վնասում է նրա առողջությանը, արդյո՞ք նրա սեփականության իրավունքները ոտնահարվել են: Առկա՞ են արտաքին ազդակներ: Հիմնավորեք:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

ՊԵՏԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐԸ ԵՎ ՀԱՐԿԵՐԸ



Մեր սահմանադրությունը գործող է. թվում է, որ այն վերջինն է լինելու, սակայն այս կյանքում ոչ մի բան որոշակի չէ, բացի մահվանից և հարկերից:

Բենջամին Ֆրանկլին, 1789թ.

1. Որքա՞ն մեծ է կառավարությունը: Ի՞նչ ապրանքներ և ծառայություններ են ապահովվում պետության միջոցով: Ինչպե՞ս են դրանք ֆինանսավորվում:
2. Ինչո՞ւ են վերջին մի քանի տասնամյակներում պետության չափերն աճել ավելի արագ, քան մեր տնտեսությունը: Արդյո՞ք պետությունն ավելի շատ ապրանքներ և ծառայություններ է արտադրում այժմ, քան նախկինում: Արդյո՞ք այն ավելի շուտ եկամուտների վերաբաշխում է կատարում:
3. Ինչպե՞ս են հարկերն ազդում մարդկանց վարքագծի վրա: Եթե հարկադրույքն աճում է 10%-ով, արդյո՞ք 10%-ով աճում է նաև հարկային եկամուտը.
4. Ինչպե՞ս է 1980-ականներին բնութանված հարկային օրենսդրությունն ազդել հարուստների կողմից վճարվող հարկերի վրա
5. Ինչպե՞ս է ԱՄՆ պետության չափը համեմատվում այլ երկրների պետությունների չափերի հետ.

Պետության գործունեությունը հսկայական ազդեցություն ունի մեր կյանքում: Պետությունները հարկեր են գանձում և կազմակերպում են մի շարք բարիքների և ծառայությունների արտադրություն: Պետությունները հաճախ որոշ մարդկանց ազատում են հարկային պարտավորություններից և դրանք դնում մյուսների վրա: Պետությունները նաև ապահովում են տնտեսական գործունեության համար անհրաժեշտ իրավական ենթակառուցվածքների առկայությունը: Գողության, խարդախության և բռնության դեմ օրենքները մեծապես ազդում են շուկաների աշխատանքի և տնտեսական մասնակիցների միջև համագործակցության հակասությունների վրա: Նույնպիսի կենսական կարևորություն ունի պետության դրամական ոլորտն ու վերջինիս կարգավորումը:

Պետությունը որպես օրինաստեղծ և օրինապահ, փաստորեն, ավելի մեծ ազդեցություն է գործում ազգի տնտեսական բարգավաճման վրա, քան որպես բարիքների և ծառայությունների արտադրող:

Այնուամենայնիվ, տնտեսության վրա պետության ուղղակի ազդեցության հիմնական միջոցներ են հաղիսանում հարկերն ու պետական ծախսերը: Պետության ծախսային քաղաքականության ձևերի և ֆինանսավորման մեթոդների վերլուծությունը հնարավորություն է տալիս որոշելու կառավարության չափերն ու բնույթը:

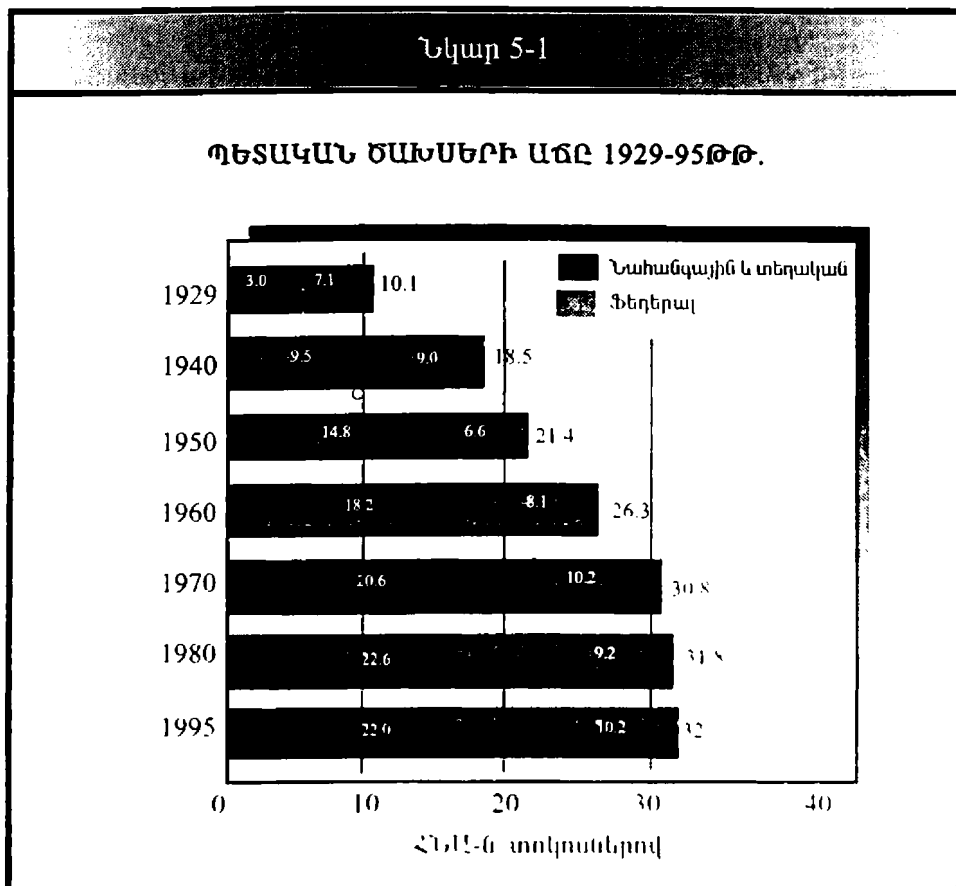
ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԳԵՐԻ ԸՆԴԱՍՅՆՈՒՄԸ

Մինչև 1930-ականները պետական ծախսերը, ընդհանուր առմամբ, չէին գերազանցում ԱՄՆ-ի համախառն ներքին արդյունքի (ՀՆԱ) 10 տոկոսը¹: Բացառությամբ պատերազմական ժամանակաշրջանների, դարասկզբին պետական ծախսերը եղել են բավականաչափ փոքր: Ինչպես ցույց է տրված 5-1 նկարում, 1929 թվականին պետական ծախսերն ամբողջությամբ կազմում էին ՀՆԱ-ի միայն 10,1 տոկոսը, իսկ ֆեդերալ ծախսերը հաշվարկվում էին ընդհանուրի մեկ-երրորդից էլ պակաս:

1930-1970 թվականների միջև ընկած ժամանակաշրջանում զգալիորեն աճեցին պետության ծախսերի չափերն ու կառուցվածքը: 1970 թվականին պետական ծախսերն ամբողջությամբ ընդգրկում էին ԱՄՆ-ի ՀՆԱ-ի 30,8 տոկոսը, որն ավելի քան 3 անգամ գերազանցում է 1929 թվականի մակարդակը: Պետական ծախսի աճի հիմնական մասը տեղի ունեցավ ֆեդերալ մակարդակով: 1930-ականների ընթացքում ֆեդերալ ծախսերը եռապատկվեցին, մինչդեռ նահանգային և տեղական ծախսերն աճեցին միայն փոքր չափով: 1940-ից մինչև 1970-ական թվականները ֆեդերալ ծախսերը կրկնապատկվեցին (9,5 տոկոսից մինչև 20,6 տոկոս): Նահանգային և տեղական ծախսերն աճեցին ավելի դանդաղ՝ 1940 թվականի ՀՆԱ-ի 9 տոկոսից 1970 թվականին հասնելով 10,2 տոկոսի: Հակառակ 1929 թվականի, երբ կառավարության ծախսերը փոքր էին և հիմնականում իրականացվում էին տեղական մակարդակով, 1970 թվականին պետական ծախսերը կազմում էին Միացյալ Նահանգների թողարկած ամբողջ արտադրանքի մոտավորապես մեկ-երրորդը, և այս ծախսերի մեծ մասն իրականացվել է ֆեդերալ կառավարության կողմից:

Սկսած 1970 թվականից, շարունակվեց Միացյալ Նահանգների պետությունների ծախսերի աճը, սակայն ավելի ցածր տեմպով: 1995 թվականին պետության ծախսերն ամբողջությամբ կազմում էին ՀՆԱ-ի 32,2 տոկոսը՝ 1970 թվականի

¹ ՀՆԱ-ն քննարկվում է գլուխ 6-ում: Ներկա շարադրանքի համար այն կարող է ընդունվել որպես որոշակի ժամանակահատվածում արտադրված համախառն արտադրանքի ցուցանիշ:



1929 թվականին պետության ընդհանուր ծախսերը կազմել են համախառն արտադրանքի 10,1 տոկոսը: 1930-1970 թվականների ընթացքում պետական հատվածի չափերը Միացյալ Նահանգների տնտեսության նկատմամբ էապես աճեցին. 1970 թվականին հասնելով ՀՆԱ-ի 30,8 տոկոսին: 1995 թվականին պետական ընդհանուր ծախսերը կազմել են ՀՆԱ-ի 32,2 տոկոսը.

Աղբյուրը Economic report of President: Նահանգային և տեղական կառավարման մարմինների տրված դրամաշնորհներով և ֆեդերալ ծախսերով.

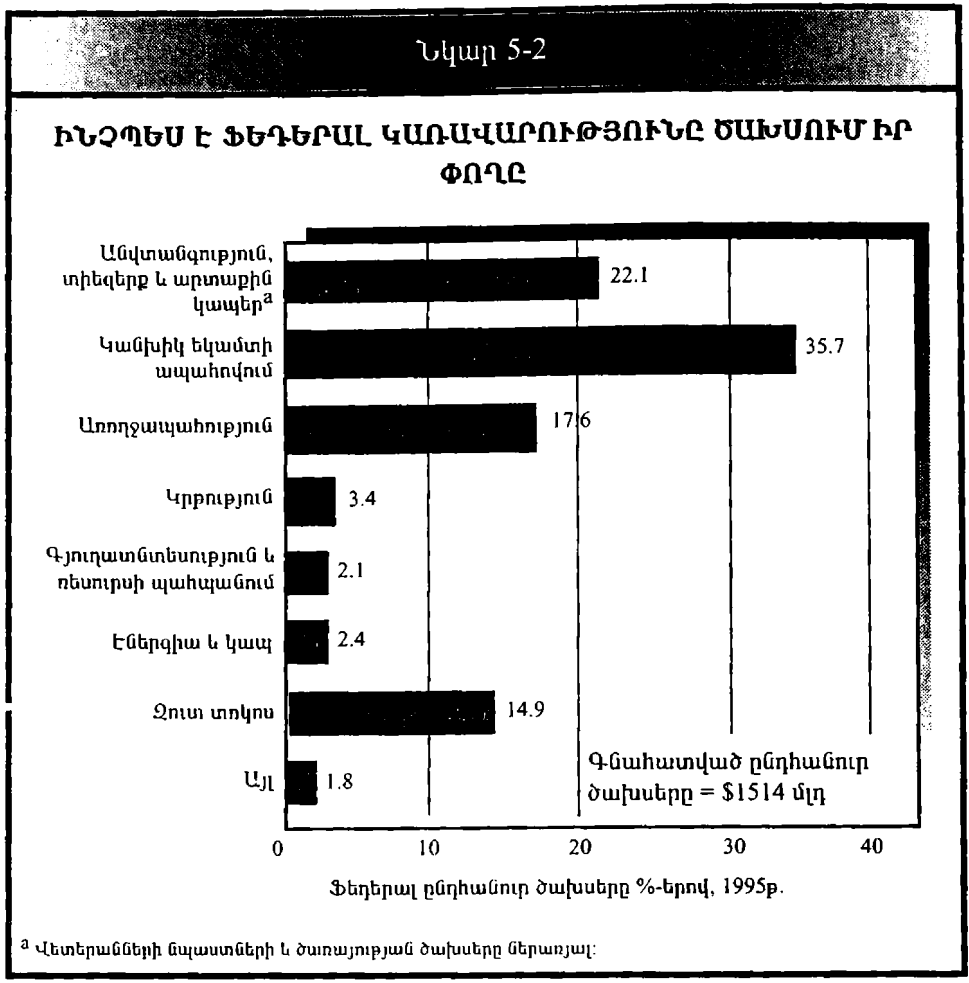
30,8 տոկոսի դիմաց Պետական ծախսերի ավելի բան երկու-երրորդը 1995 թվականին իրականացվել է ֆեդերալ սակարդակով

ՖԵԴԵՐԱԼԻՉՄԸ ԵՎ ՊԵՏԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐԸ

Միացյալ Նահանգների պետության տնտեսական ֆունկցիաները տարբեր մակարդակներում տարբեր են: Միացյալ Նահանգներն ունեն կառավարման ֆեդերալ համակարգ՝ Չնայած բազմաթիվ տնտեսական գործառույթներ կատարվում են ֆեդերալ մակարդակով, մնացած ֆունկցիաների հիմնական պատասխանատուն նահանգային և տեղական կառավարություններն են՝ 5-2 և 5-3 նկարների ծախսերի վերաբերյալ տվյալները լուսարանում են կառավարման տարբեր մակարդակների միջև գոյություն ունեցող ֆունկցիոնալ տարբերությունները: Նկար 5-2-ը ցույց է տալիս ֆեդերալ ծախսերի հիմնական հոդվածները 1995 ֆինանսական տարում՝ ֆեդերալ կառավարությունը պատասխանատու է միայն ազգային պաշտպանության համար: 1995 թվականին ֆեդերալ ծախսերի մեկ-կինգերորդից մի փոքր ավելին (22,1 տոկոսը) ուղղվել է պաշտպանությանը և երան առեչվող ոլորտներին (տիեզերագիտություն, վետերանների արտոնություններ և արտաքին գործեր): ֆեդերալ բյուջեի ծախսերի մեծ մասն ուղղված է դրամարկղային եկամուտների պահպանմանը, սոցիալական ապահովության, գործազրկության նպաստների և աղքատների ու անաշխատունակներին տրվող պետական վճարներին՝ Նման եկամտային տրանսֆերտները կազմում են ընդհանուր ֆեդերալ բյուջեի 35,7 տոկոսը: 1995 թվականին առողջապահական ծրագրերի համար կատարվող ծախսերը կազմել են ֆեդերալ ամբողջ ծախսերի 17,6 տոկոսը: Այսպիսով, քվարկված երկու խմբերի

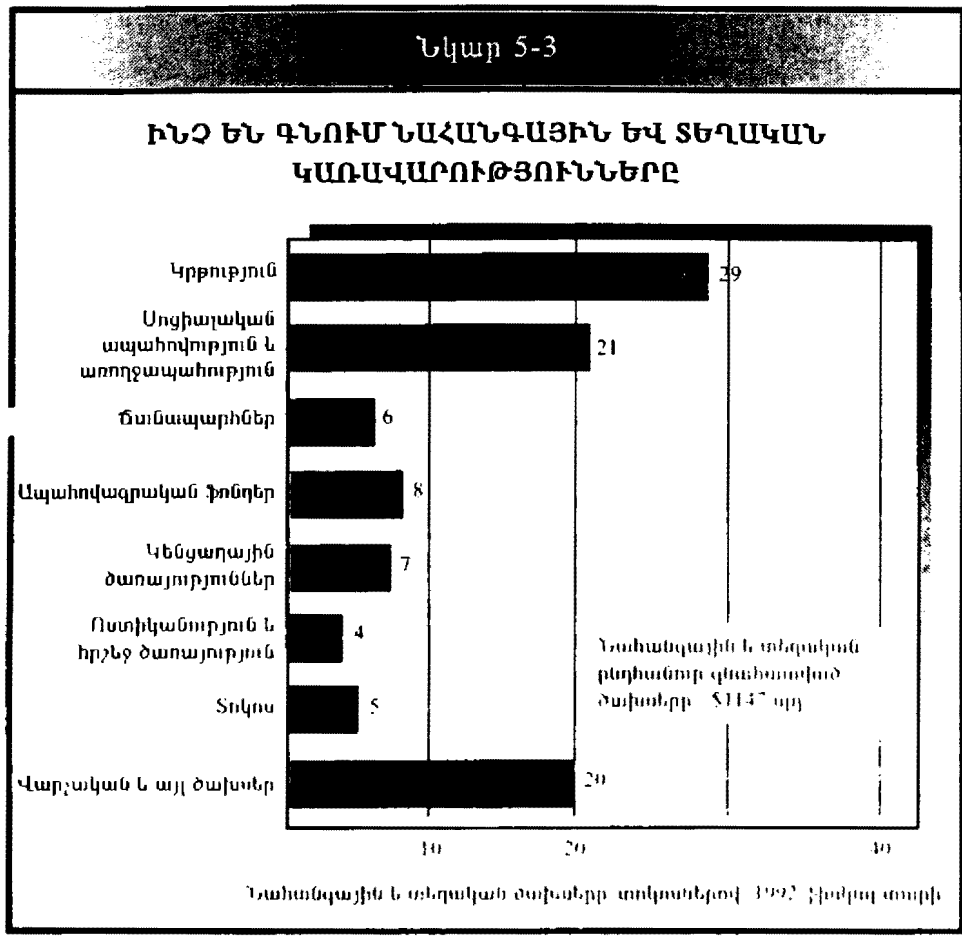
Այս նկարում տրված է 1995 թվականի հարկային տարվա ֆեդերալ բյուջեի կառուցվածքը: Պաշտպանական ծախսերը կազմում են ֆեդերալ ծախսերի 22,1 տոկոսը, ֆեդերալ բյուջեի ծախսերի ավելի քան կեսը կազմում են դրամական եկամուտների պահպանման և առողջապահության ծախսերը:

Աղբյուրը՝ Economic report of President, 1996, table B-77.



Ծախսերը՝ դրամարկային եկամուտների տրանսֆերտները և առողջապահական ծախսերը, կազմում են ֆեդերալ ծախսերի կեսից ավելին (53,3 տոկոսը): Ազգային պարտքի զուտ տոկոսավճարները կազմում են ֆեդերալ ընդհանուր ծախսերի 14,9 տոկոսը: Ներկայացված թվերը բացահայտում են 1990-ականների կեսերի ֆեդերալ կառավարության բնույթին առնչվող բազմաթիվ մանրամասներ: Ֆեդերալ ծախսերի մոտավորապես 70 տոկոսը կատարվում է երեք ուղղությամբ՝ (1) եկամտային տրանսֆերտներ, (2) առողջապահություն և (3) ազգային պարտքի զուտ տոկոսավճարներ: Եթե պաշտպանության ծախսերն էլ ավելանան այս երեք խմբերին, ապա այդ չորս հոդվածները միասին կկազմեն ֆեդերալ ծախսերի 90 տոկոսը: Սա նշանակում է, որ մնացած ծախսերը՝ ֆեդերալ դատարանների, ազգային արգելանոցների, մայրուղիների, կրթության, մասնագիտական ուսուցման, գյուղատնտեսության, էներգետիկայի, բնական ռեսուրսների, ֆեդերալ իրավունքի պահպանման և բազմաթիվ այլ ծրագրերի ծախսերը կազմում են ֆեդերալ բյուջեի միայն 10 տոկոսը:

5-3 նկարը լուսաբանում է նահանգային և տեղական կառավարությունների ֆունկցիոնալ պարտավորությունները: Միացյալ Նահանգներում պետական կրթությունը, ավանդաբար, եղել է նահանգային և տեղական կառավարությունների ֆինանսավորման տակ: 1992թ. ֆինանսական տարվա ընթացքում նահանգային և տեղական ծախսերի 29 տոկոսը տեղաբաշխվել է այս ոլորտում: Նահանգային կառավարությունները լրացնում են ֆեդերալ ծախսերի պակասը՝ սոցիալական բարեկեցության, հասարակական բարեկեցության և առողջապահության ոլորտներում: Սոցիալական այս վճարները 1992 թվականին



Կրթությանը և հասարակական բարեկեցությանը (ներառյալ առողջապահությունը) ուղղված ծախսերը կազմում են նահանգային և տեղական բյուջեների հիմնական հողվածները:

Աղբյուրը՝ Միացյալ Նահանգների Առևտրի Դեպարտամենտ:

կազմել են նահանգային կառավարությունների ընդհանուր ծախսերի 21 տոկոսը: Մայրուղիները, կենցաղ սպասարկումը, ապահովագրական պարտավորությունների հիմնադրամները, օրենքի պաշտպանությունը և հրշեջ պահպանությունը նահանգային և տեղական կառավարությունների ծախսերի այսու հիմնական ոլորտներն են հանդիսանում:

ՊԵՏԱԿԱՆ ԳՆՈՒՄՆԵՐՆ ՈՒ ՏՐԱՆՍՖԵՐՏԱՑԻՆ ՎՃԱՐՆԵՐԸ

Կարևոր է տարբերել (1) ապրանքների և ծառայությունների պետական գնումները և (2) տրանսֆերտային վճարները՝ Պետական գնումներն իրականացվում են, երբ սպառողական կամ ինվեստիցիոն ապրանքներն առաջարկվում են պետական հատվածի միջոցով՝ Պետության կողմից առաջարկվող սպառողական ապրանքները կարող են ներառել այնպիսի ծախսեր, ինչպիսիք են ոստիկանության, հրշեջ պահպանություն, բժշկական ծառայությունների և վարչական ծախսերը:

Պետական ինվեստիցիաները պետք է ազատվեն այնպիսի երկարաժամկետ ապրանքների առաջարկը, ինչպիսիք են մայրուղիները, ռեակտիվ ինքնաթիռները, շենքերն ու շինությունները՝ Պետական հատվածի միջոցով սպառողական և ներդրումային (ինվեստիցիոն) ապրանքների առաջարկյալ համար՝ օգտագործված ռեսուրսները կարող են օգտագործվել այլընտրանքաբար՝ Այսպիսով, պետական կշիռը գնումներն ուղղակիորեն

Պետական գնումները (Government purchases)

դրանք շեղելուց նահանգային և տեղական կառավարման ծախսերների կողմից սպասարկման ապրանքների և երկրակազմի միջոցների համար կատարվող բնագրիկ ծախսերն են՝ Կրանք չեն են բառում տրանսֆերտային վճարները:

Տրանսֆերային վճարները (Transfer payments)² անհատներին և ինստիտուտներին տրվող այն վճարներն են, որոնք կապված չեն ստացողների կողմից ապրանքների և ծառայությունների առաջարկման հետ:

նվազեցնում են առկա ռեսուրսների առաջարկը, ապրանքների և ծառայությունների մասնավոր հատվածի արտադրությունը:

Տրանսֆերտ վճարները, հարկատուներից ստացված եկամուտներն ուղղվում են այն ստացողներին, ովքեր չեն կարող հայթայթել առկա ապրանքներն ու ծառայությունները առանց նման փոխանակման: Պարզ ասած, տրանսֆերտ վճարները վերցնում են մեկից եկամուտը՝ մյուսներին եկամուտ ապահովելու համար: Սոցիալական ապահովության արտոնությունները, ծառայողների կենսաթոշակները և երեխա ունեցող ընտանիքներին օգնությունը (AFDC) տրանսֆերտ վճարների օրինակներ են:

Ի տարբերություն պետական գնումների, տրանսֆերտ վճարները ուղղակիորեն չեն նվազեցնում մասնավոր հատվածի առկա ռեսուրսները: Ինչևէ, դրանք պետության կառուցվածքային վերափոխման դրդապատճառներ են և, անշուշտ, անուղղակիորեն ազդում են տնտեսական կարկանդակի մեծության վրա: Հարկերը, որոնք անհրաժեշտ են տրանսֆերտային վճարների ֆինանսավորման համար, նվազեցնում են խնայողությունների ինվեստիցիաները և աշխատանքի նկատմամբ անհատական շահագրգռվածությունը: Ավելին, եթե տրանսֆերտային վճարների ստացումը բացասական ազդեցություն է թողնում որևէ մեկի եկամուտների վրա, ապա տրանսֆերտներն իրենց հերթին կթուլացնեն ստացողի հարկման ենթակա եկամուտ վաստակելու անհրաժեշտ դրդապատճառները: Հետագայում մենք ամբողջական արտադրանքի և տնտեսության կառուցվածքի վերափոխման դրդապատճառների միջև կապն ավելի մանրամասն կքննարկենք:

ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՉԱՓԵՐԻ ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔԱՅԻՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ

Նկար 5-4-ում ներկայացված են պետության չափերի գնահատման չորս այլընտրանք: 1994 թվականին ֆեդերալ, նահանգային և տեղական գնումները հաշվարկվում են 1,315 մլրդ դոլար կամ համախառն արտադրանքի 19%: Պետական ոլորտում զբաղվածությունը պետության մեծության գնահատման երկրորդ չափանիշն է: 1994 թվականին յուրաքանչյուր վեց աշխատողից մեկը (16,8%) զբաղված էր պետական հատվածում:

Ինչպես արդեն նշել ենք, պետական գնումները չեն ներկայացնում ամբողջ իրականությունը: Պետությունը ոչ միայն աշխատանք է տալիս մարդկանց և առաջարկում ապրանքներ ու ծառայություններ, այլև հարկում է ոմանց եկամուտները և ուղղում մյուսներին: Պետական ընդհանուր ծախսերը, ներառյալ տրանսֆերտային վճարները, 1994 թվականին կազմել են (մեծության որոշման երրորդ չափանիշը) 2218 մլրդ դոլար կամ ՀՆԱ-ի 32%²: Ընդհանուր հարկային վճարները (մեծության չափման չորրորդ չափանիշը) մի փոքր պակաս են և կազմում են ՀՆԱ-ի 30,7 տոկոսը: Այսպիսով, 1994 թվականի ընթացքում ազգային արտադրանքի մոտավորապես մեկ-երրորդն ստացվել է պետական հատվածում: Պետական գնումները, այսպիսով, սպառում են ռեսուրսների մոտավորապես 1/5-ը: Ծախսերը կազմել են 8530 դոլար: Եթե 1994 թվականի Միացյալ Նահանգների պետական ծախսերը հավասարապես բաժանենք 95 միլիոն տնային տնտեսությունների միջև, ապա յուրաքանչյուրին բաժին կընկնի 23,350 դոլար:

² Պետական վարչական ծախսերը՝ կապված եկամտային տրանսֆերտների ծրագրի հետ, համարվում են պետական գնումներ: Միայն վերաբաշխման մասնաբաժինն է համարվում տրանսֆերտային վճար:

Նկար 5-4

**ՖԵԴԵՐԱԼ, ՆԱՀԱՆԳԱՅԻՆ ԵՎ ՏԵՂԱԿԱՆ
ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԶԱՓԻ ԶՈՐՍ ԶԱՓԱՆԻՇՆԵՐԸ
1994թ.-ին**

1. Սպառման և ներդրումային ապրանքների պետական գնումներ	ա) մլդ դոլար	\$1315
	բ) ՀՆԱ-ի նկատմամբ տոկոսներով	19 0
2. Պետական գրադվածություն	ա) աշխատողների թիվը մլն	19 1
	բ) տոկոսներով ընդհանուր գրադվածության մեջ	16 8
3. Պետական ընդհանուր ծախսեր ներառյալ տրանսֆերտներ	ա) մլդ դոլար	2218
	բ) ՀՆԱ-ի նկատմամբ տոկոսներով	32 0
4. Ընդամենը հարկեր և այլ եկամուտներ	ա) մլդ դոլար	2128
	բ) ՀՆԱ-ի նկատմամբ տոկոսներով	30 7

Աղբյուրը: *Economic report of President, 1996* (Վաշինգտոն, Միացյալ Նահանգների կառավարական տպարան, 1996թ.) և «Monthly labour Reviews» (Միացյալ Նահանգների աշխատանքի դեպարտամենտ, հոկտեմբեր 1995թ.): Միջկառավարական տրանսֆերտային վճարները (այսինքն ֆեդերալ նվիրատվությունները նահանգային և տեղական կառավարություններին) կրկնակի չեն հաշվարկվում:

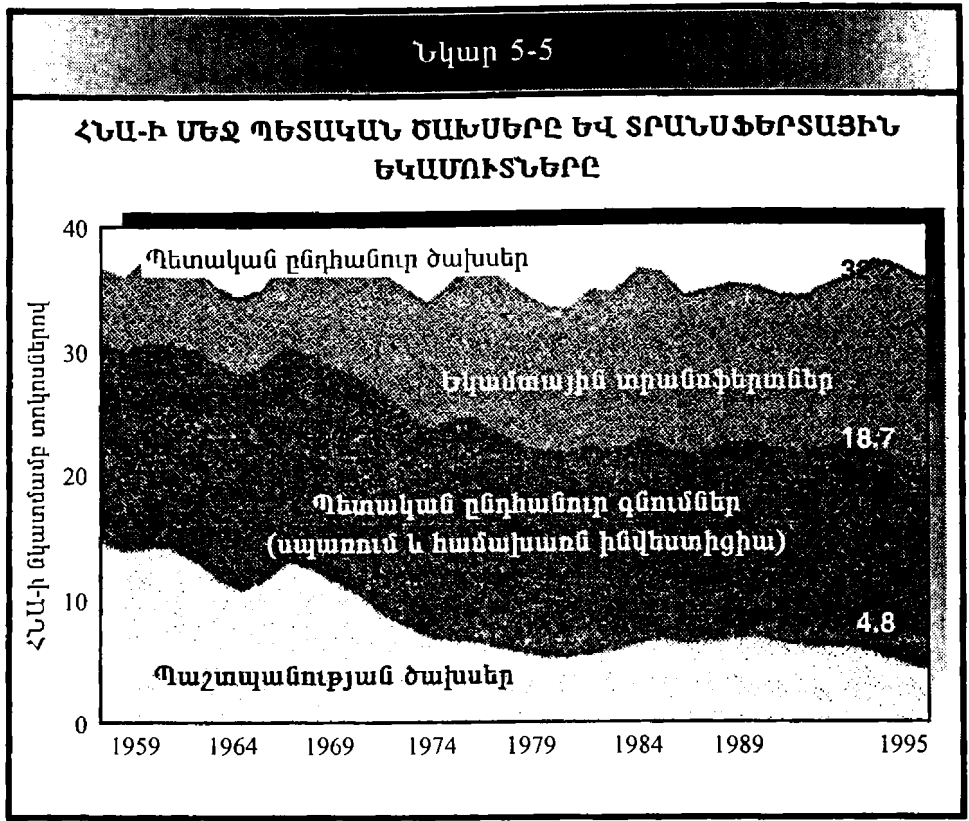
ՊԵՏԱԿԱՆ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Երկար տարիների ընթացքում պետությունը ներգրավված էր ազգային պաշտպանության, ոստիկանության և հրշեջ պահպանության, ճանապարհների, կրթության և այլ համատեղ սպառվող ապրանքների և ծառայությունների ապահովման գործընթացում: Դանի որ պաշտպանությունը հասարակական ապրանքի դասական օրինակ է՝ ապա զարմանալի չէ՝ որ այս ապրանքն առաջարկվում է ավելի շուտ պետական, քան մասնավոր սեկտորի սիջուով:

Ոստիկանությունը և հրշեջ պահպանությունը, ճանապարհների պահպանությունը և կրթությունն ավանդաբար ֆինանսավորվել են նահանգային և տեղական կառավարությունների կողմից: Եատերը կառարկեն, թե այս ապրանքները կամ ստեղծում են արտաքին կողմնակի էֆեկտ, կամ ունեն հասարակական բարիքների բնույթ:

Հետաքրքիր է, որ վերջին տարիներին պետական հատվածի այդ ավանդական ֆունկցիաները չեն նպաստել պետության դերի ընդլայնմանը: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 5-5-ը, վերջին տասնամյակների ընթացքում պետության դերի անը պայմանավորված է եկամուտ-տրանսֆերտներ հարաբերությունների մեջ դրա ներգրավմամբ: Հատկապես, ի վարման շատերի, պետության սպառողական և ներդրումային ապրանքների գնումը 1950-ականների վերջի ՀՆԱ-ի 28 տոկոսից մինչև 1990-ականների սկիզբը նվազել է մինչև 20 տոկոս: Պետական գնումների նվազումը հիմնականում արդյունք է պաշտպանական ծախսերի կրճատման, որը 1950-ականների վերջերին ՀՆԱ-ի 14 տոկոսից նվազել է մինչև 1995 թվականը՝ 5 տոկոսից: Ինչպես ցույց է տրվում 5-5 նկարում, ապրանքների և ծառայությունների պետական ոչ պաշտպանական գնումները ստատանվում են ՀՆԱ-ի 14 տոկոսից ցածր սահմաններում: Հակառակ պաշտպանական ծախսերի նվազմանը, եկամտային տրանսֆերտ

Նախորդ մի քանի տասնամյակների ընթացքում պաշտպանական ծախսերի մասնաբաժինը տնտեսության մեջ նվազեց: 1995 թվականին պաշտպանական ծախսերը կազմում էին բողարկված արտադրանքի մոտ 5 տոկոսը, որը երկու անգամ պակաս է 1960-ականների նույն ցուցանիշից: Դրան հակառակ, եկամտային տրանսֆերտներն աճել են 1960-ականների սկզբի ՀՆԱ-ի 6 տոկոսից՝ մինչև 1990 թվականների սկզբի ՀՆԱ-ի 14 տոկոսը:



ները 1950-ականների վերջերին ՀՆԱ-ի 6 տոկոսից աճեցին՝ 1990-ականների սկզբներին հասնելով գրեթե 14 տոկոսի: Այլ կերպ ասած, համախառն արտադրանքի 14 տոկոսը պետությունը հարկում է արտադրողներից և ուղղում ծեղերի, գործազուրկ ֆերմերների, ծնողազուրկ երեխաների, անաշխատունակ քնակչության և այլ տրանսֆերտներ ստացողներին:

5-2 և 5-5 նկարները միասին վերցրած, արտացոլում են երկու խնդիր՝ (1) պետության փոփոխվող բնույթը և (2) այն հիմնահարցերը, որոնք ապագայում ի հայտ կգան: Մի քանի տասնամյակ շարունակ պետությունը մեծացրել է եկամտային տրանսֆերտները, սոցիալական ապահովության, կենսաթոշակային ծրագրերը (կազմում է այս կատեգորիայի ծախսերի էական մասը) և առողջապահության ծախսերը (տե՛ս I-Գ նկարը): Անցյալում այս երկու ոլորտների ծախսերն աճել են պաշտպանական ծախսերի կրճատման և պետական պարտքի ավելացման հաշվին: Հետագայում հնարավոր չէ այսպես շարունակել: Պաշտպանության ծախսերի լրացուցիչ կրճատումները կլինեն բավականին բարդ, իսկ պարտքի աճը ներկայումս պատճառ է դարձել տոկոսային ծախսերի կտրուկ աճի:

Նկար 5-2-ից երևում է, որ ֆեդերալ ծախսերի մոտ 70 տոկոսն սպառվում է եկամտային տրանսֆերտների, առողջապահական ծախսերի և պարտքի զուտ տոկոսների վճարման ուղղությամբ: 1990-ականների կեսերին ֆեդերալ կառավարությունն իրականացնում է եկամուտների տրանսֆերտներ և օգնում է վճարել առողջապահական ծախսերը: Սովորական աշխատող հարկատուն, որը վճարում է այս ծրագրերի արժեքի մեծ մասը, փոխարենը շատ քիչ օգուտներ է ստանում: Սա հնարավորություն է տալիս մեզ հասկանալու, թե ինչու 1990-ականների կեսերին ժողովուրդը դժգոհ է պետությունից, մասնավորապես ֆեդերալ կառավարությունից:

Դժբախտաբար, այս իրավիճակը կշարունակվի վատանալ, մինչև ծրագրերում բարեփոխություններ չկատարվեն: Սկսած մոտ 2010 թվականից, 1946-

1960 թվականներին բեյբի բումի սերունդը կմտնի կենսաթոշակային կյանքի շրջանը: Դրա հետևանքով 65 և բարձր տարիք ունեցող բնակչության տեսակարար կշիռը կտրուկ կաճի (տես I - F նկարը): Քանի դեռ ընթացիկ ծրագրերը չեն բարեփոխվել, սոցիալական ապահովության և առողջապահական երկու մեծ ծրագրերի ծախսերի աճը հետագայում սրընթաց կլինի: Ընդունելով, որ ֆեդերալ ծախսերի զգալի մասն արդեն սպառվում է այս երկու ծախսային հոդվածներով, լրացուցիչ ծախսերը, ամենայն հավանականությամբ, կհանգեցնեն հարկատուների դիմադրությանը:

ՊԵՏԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՈՒՄԸ

Ձրի նախաճաշ գոյություն չունի: Պետության կողմից պետք է ֆինանսավորվի ապրանքների, ծառայությունների և եկամտային տրանսֆերտների ապահովումը: Պետություններն իրենց ծախսերը ֆինանսավորելու համար եկամտի երեք հիմնական աղբյուր ունեն (1) հարկերը, (2) օգտագործողների վճարները և (3) փոխառությունները³: Միացյալ Նահանգներում պետական եկամտի հիմնական աղբյուրը հարկերն են. Հարկային քաղաքականությունը պետությունն իրականացնում է մասնավոր բիզնեսից անկախ չնիշտ է, մասնավոր բիզնեսն իր ապրանքների վրա կարող է դնել ցանկացած գնապիտակ, սակայն մասնավոր բիզնեսը չի կարող ստիպել ձեզ գնել այն. Պետությունը հարկերի օգնությամբ կարող է ստիպել ազգաբնակչությանը վճարել, անկախ այն բանից, արդյո՞ք նրանք փոխադարձաբար կստանան հասարակ «ապրանքներ»:

Ավելի սոտիկից ծանոթանանք պետության կողմից գտնվող հարկերին և պետության գործունեության ֆինանսավորման հասարակա եկամտի սյուն աղբյուրներին

ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ԵԿԱՄՏԱՀԱՐԿ

Պետության եկամտի ամենամեծ աղբյուրն անհատական եկամտահարկն է: Այս հարկատեսակը մասնավորապես կարևոր է ֆեդերալ մակարդակով, որտեղ այն կազմում է ֆեդերալ բյուջեի մուտքերի 44 տոկոսը: Ակամ երկրորդ համաշխարհային պատերազմից, եկամտահարկը նահանգային մակարդակով ևս դարձավ եկամտի կարևորագույն աղբյուր, կազմելով նահանգների կողմից գանձվող րոնդանուր հարկային մուտքերի 10 տոկոսը: Միայն վեց նահանգներ (Ֆլորիդա, Նեվադա, Հարավային Դակոտա, Տեխաս, Կալիֆոռնիա, Կալիֆոռնիա) ներկայումս դադարեցրել են նահանգային եկամտահարկի գանձումը:

Ֆեդերալ եկամտահարկի դրույքաչափը պրոգրեսիվ է՝ **Պրոգրեսիվ հարկի** դեպքում բարձր եկամուտ ստացողները հարկվում են ավելի բարձր աստիճան դրույքով, օրինակ, օգտագործելով 1995 թվականի հասարակիրառելի դրույքաչափը, կստանանք, որ մեկ անձի 20 000 դոլար եկամտի հարկային պարտավորությունները կազմում են 3004 դոլար **Հարկման միջին դրույքաչափը (ATR)** կարող է ներկայացվել հետևյալ տեսքով

$$ATR = \frac{\text{հարկային պարտավորություն}}{\text{հարկվող եկամուտ}}$$

Պրոգրեսիվ հարկ (Progressive tax)՝ երբ ավելի բարձր հարկման ենթակա եկամուտ ունեցողներից պահանջվում է վճարել պետությանը իրենց եկամտից ավելի բարձր դրույքաչափ, քան զածր հարկման ենթակա եկամուտներ ունեցողներից:

³ Բացի մասնավոր աղբյուրներից ստացվող փոխառություններից՝ ֆեդերալ կառավարությունը կարող է փոխառություններ վերցնել նաև կենտրոնական բանկից՝ Ինչպես կտեսնենք հետագայում կենտրոնական բանկի փոխառությունները՝ հավատարագոր են դրամի բուլարկաան միջոցով կառավարության ֆինանսավորմանը:

Հարկման միջին դրույքաչափը (ATR, Average tax rate)՝ դա հարկային պարտավորությունն է՝ բաժանած հարկվող եկամտի վրա.

Հարկման սահմանային դրույքաչափը (MTR, Marginal tax rate)՝ լրացուցիչ հարկային պարտավորությունն է՝ բաժանած լրացուցիչ հարկային եկամտին: Այսպես, եթե 100 դոլար լրացուցիչ եկամտի դեպքում հարկային պարտավորությունն աճում է 30 դոլարով, ապա հարկման սահմանային դրույքաչափը կազմում է 30 տոկոս:

Ինդեքսացիան (Indexing)՝ դրամական արժեքի ինքնաբերաբար ավելացումն է՝ գների ընդհանուր աճին համարժեք: Տնտեսական փոփոխությունները, որոնք հաճախ ինդեքսավորվում են՝ աշխատավարձերն են և հարկման միջակայքերը:

Համամասնական հարկի (Proportional tax)՝ դեպքում անհատները հարկ վճարում են իրենց եկամտից՝ հարկային միևնույն դրույքաչափով (կամ այլ հարկման բազայից), անկախ եկամտի մակարդակից:

Մեկ անձի ATR-ն 20 000 դոլար եկամտի դեպքում կազմում է 15,02 տոկոս (\$3004 : \$20.000): Զանի որ ֆեդերալ եկամտահարկը պրոգրեսիվ է, ապա հարկվող եկամտի ավելացմանը զուգընթաց, կաճի ATR-ն: Օրինակ, մեկ անձի հարկային պարտավորությունները 40 000 դոլար հարկվող եկամտից կազմում է 8175 դոլար (1995թ.), որի դեպքում ATR-ն կազմում է 20,4 տոկոս, որն ավելի բարձր է, քան 20 000 դոլար հարկվող եկամտի դեպքում:

Անհատական որոշումներ կայացնելու կարևորության տեսանկյունից, տնտեսագիտական մտածելակերպը ուշադրություն է դարձնում սահմանային ցուցանիշի վրա: **Հարկի սահմանային դրույքաչափը՝ MTR**, արտահայտվում է հետևյալ ձևով.

$$MTR = \frac{\text{հարկային պարտավորությունների փոփոխություն}}{\text{հարկվող եկամտի փոփոխություն}}$$

MTR-ն բացահայտում է, թե որևէ լրացուցիչ եկամուտ ունեցողից որքան պետք է հանձնել հարկահավաքին, և որքան պետք է մնա անհատին: Օրինակ, երբ MTR-ը 25 տոկոս է, ապա յուրաքանչյուր 100 դոլար լրացուցիչ աշխատավարձից 25 դոլարը պետք է վճարվի հարկային մարմիններին: Անհատին թույլատրվում է իրեն պահել իր լրացուցիչ եկամտից 75 դոլար:

Եկամտի պրոգրեսիվ հարկման դեպքում ինֆլյացիան հարկատուներին մշտապես կմղի դեպի ավելի բարձր հարկման միջակայքեր: **Ինդեքսացիան** հնարավորություն կտա խուսափել դրանից (տե՛ս. հարկի ինդեքսացիայի վերաբերյալ հատվածը):

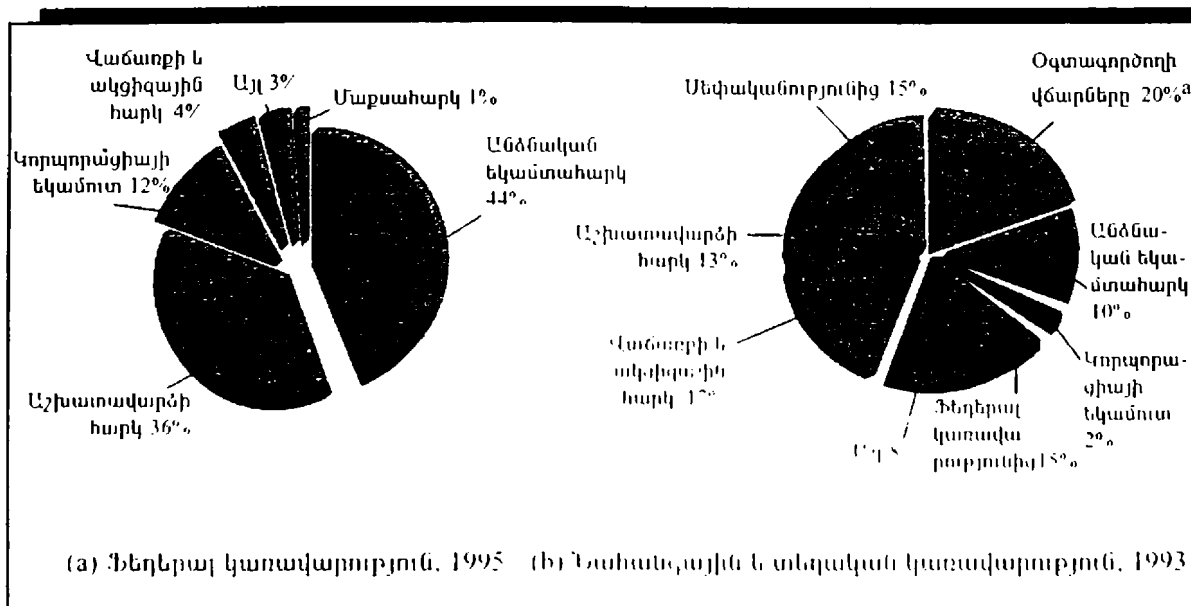
ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ՀԱՐԿԵՐ

Չնայած բոլոր աղբյուրներից ստացվող եկամուտները հարկվում են եկամտահարկով, միայն աշխատանքից ստացվող վաստակն է հանդիսանում աշխատավարձի հարկման օբյեկտ: Տոկոսները, դիվիդենդները, վարձավճարները (ռենտա) և այլ եկամուտներ, որոնք ստացվում են հիմնական ակտիվներից, աշխատավարձի հարկման օբյեկտ չեն հանդիսանում: Աշխատողների և անհատ ձեռներեցների վաստակի վրա դրված աշխատավարձի հարկն օգտագործվում է սոցիալական ապահովության ծրագրերի (ներառյալ առողջապահական) և գործազրկության նպաստների ֆինանսավորման նպատակով: Աշխատավարձի հարկերը կազմում են հարկային եկամտի երկրորդ ամենամեծ և ամենաարագ ընդարձակվող աղբյուրը: 1995 թվականին աշխատավարձի հարկերը կազմում էին ընդհանուր ֆեդերալ եկամտի 36 տոկոսը՝ 1960 թվականի 16 տոկոսի փոխարեն: Աշխատավարձի հարկը գանձվում է համամասնական և ռեգրեսիվ մեթոդով: **Համամասնական հարկն** այն է, երբ բոլոր հարկատուներից գանձվում է միևնույն հարկադրույքով, անկախ եկամտի մակարդակից: Մինչև հարկվող եկամտի առավելագույն սահմանին հասնելը, աշխատավարձի հարկը համամասնական է: Օրինակ, 1995 թվականին աշխատողները և վերջիններիս գործատուները մինչև 61,200 դոլար աշխատավարձը՝ վճարում էին 7,65 տոկոս հարկադրույքաչափ: (Անհատ ձեռներեցները վճարում էին 15,3 տոկոս դրույքաչափով): Հարկվող եկամտի սահմանված առավելագույն մակարդակը գերազանցող աշխատավարձից լրացուցիչ հարկ չի գանձվում⁴: Այսպիսով, 10

⁴ Փաստացի աշխատավարձի հարկն ունի երկու բաղադրիչ՝ ա) 6,2 տոկոս սոցիալական ապահովության հարկ, որը գանձվում է մինչև եկամտի 61 220 դոլար հարկման առավելագույն սահմանը և բ) 1,6 տոկոս առողջապահական հարկը բոլոր եկամուտների նկատմամբ՝ ներառյալ նաև եկամտի առավելագույն սահմանը գերազանցող գումարները: Զանի որ աշխատողը և գործատուն, երկուսն էլ հանդիսանում են հարկման օբյեկտ՝ նշված դրույքաչափերով, ի վերջո, աշխատավարձի դրույքաչափը կազմում է աշխատողի վրա դրված աշխատավարձի հարկի կրկնապատիկը:

Նկար 5-6

ՊԵՏԱԿԱՆ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ



Ֆեդերալ կառավարության եկամտի էիննական աղբյուրներն են անձնական եկամտահարկը և աշխատավարձի հարկը՝ Օգտագործողի վճարները՝ վաճառքի և ալգիզային հարկերը և ֆեդերալ կառավարությունից գրաստները համարվում են նահանգային և տեղական կառավարությունների եկամտի էիննական աղբյուրները

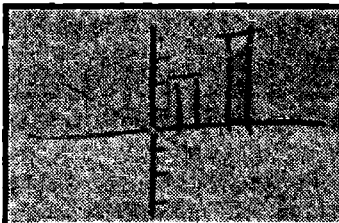
սկզբնական շրջանի արդյունքի և ավելորդ գումարի վճարումը վաճառքի և ալգիզային հարկերի վճարումը

Սրբոցք Statistic Abstract of the United State 1995 and Economic Report of the President 1996

000 դոլար ստացող աշխատողը վճարում է 765 դոլարի չափով աշխատավարձի հարկ, մինչդեռ 20 000 դոլար աշխատավարձ ստացողից հարկվում է այդ գումարի կրկնապատիկի չափով, կամ 1530 դոլար՝ Մինչև հարկվող եկամտի առաջին միլիարդը և ավելին, բոլոր աշխատողները (և նրանց գործատուները) վճարում են միևնույն հարկադրույքաչափը

Ռեգրեսիվ հարկը բարձր եկամտուններ ունեցող արտիկանց հասարակությանն է ավելի ցածր հարկման գումար, քան ավելի ցածր եկամտուններ ստացողների համար՝ Գանի որ սոցիալական վճարները սահմանված առավելագույն մակարդակից բարձր եկամտունների դեպքում աշխատավարձի հարկով չեն հարկվում, ապա դա ռեգրեսիվ է այդ մակարդակից բարձր եկամտի հասարակությանը, սահմանված առավելագույն մակարդակը կրկնակի անգամ գերազանցող մեծությամբ եկամուտ ստացող մարդը, պետք է աշխատավարձի հարկ վճարի ճիշտ այն չափով, որքան մեկ ուրիշը, որի վաստակը հավասարվում է հարկման առավելագույն սահմանին (այսինքն կրկնակի) վաստակի դեպքում վճարվում է միջին դրույքի կեսը) Երբ մարդիկ, ուս վաստակը գերազանցում է հարկման առավելագույն սահմանը, պետք է վճարեն հարկման ավելի ցածր միջին դրույքաչափով, քան նրանք, որոնք վաստակն ավելի ցածր է առավելագույն սահմանից՝ Այսպիսով, հարկման առավելագույն սահմանից բարձր եկամտունների դեպքում աշխատավարձի հարկը ռեգրեսիվ է

Ռեգրեսիվ հարկ (Regressive tax)
 Հարկ, որի գնազուտ եկամտունների մակարդակի աճին գուցախեն, գան մասերը կատարվում են ավելի ցածր դրույքաչափով՝ Այսպիսով, աղքատների վրա դրված հարկերը, հաստատություններ, կլինեն ավելի բարձր, քան հարուստների



ՏՆՏԵՍԱԳԵՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

**Ինդեքսացիա, ինֆլյացիա
և մարդկանց կողմից վճարվող հարկեր**

1970-ականների ինֆլյացիան հարկատուներին մղեց դեպի ավելի բարձր հարկային միջակայք: Միացյալ Նահանգների կոնգրեսը վերջապես որոշեց 1985 թվականից սկսած ինդեքսավորել անհատական եկամտահարկի դրույքաչափը: Ինդեքսացիան գների ընդհանուր աճին համամասնորեն բարձրացրեց անվանական եկամտահարկի միջակայքերը: Հարկային միջակայքի նման ընդլայնումը, որը յուրաքանչյուր տարվա համար փոխհատուցում էր անվանական եկամուտների արժեզրկումը, ինֆլյացիայի հետևանքով նվազեցրեց հարկերի աճը: (Ուշադրություն դարձրեք, որ ներկայիս ինդեքսացիան չվերացրեց ավելի բարձր հարկերը, որպես ինֆլյացիայի հետևանք (տե՛ս հաջորդ «Տնտեսագիտության կիրառություններ»):

Ներկայացված օրինակը կօգնի ավելի լավ հասկանալ ինդեքսացիայի նշանակությունը: Դիցուք՝ 10 տոկոս հարկման սահմանային դրույքաչափը կիրառվում է եկամուտների սկզբնական 0-ից 10 000 դոլար միջակայքում, և դիցուք՝ 10 000-ից 25 000 դոլար եկամուտների միջակայքում կիրառվում է 20 տոկոս սահմանային դրույքաչափը: Ավելի բարձր եկամուտների համար կարող են կիրառվել ավելի բարձր դրույքաչափեր: Պատկերացրեք, թե ինչ կարող է պատահել, եթե գներն ու աշխատավարձերը կրկնապատկվեն (ենթադրենք, մի քանի տարվա ընթացքում). աշխատողի եկամուտը 10 000 դոլարից բարձրանա մինչև 20 000 դոլար: Եթե հարկերի կառուցվածքն ին-

դեքսավորված չէ, ապա այս աշխատողի հարկային պարտավորությունները կաճեն 1000 դոլարից (10 000 դոլար եկամուտի 10 տոկոսը) մինչև 3000 դոլար (10 000 դոլարի 10 տոկոսին ավելացրած լրացուցիչ 10 000-ի 20 տոկոսը): Չնայած այս աշխատողի անվանական եկամուտը, գների ընդհանուր մակարդակին համաման, կրկնապատկվել է, հարկային պարտավորությունները եռապատկվել են, քանի որ ինֆլյացիան աշխատողին մղել է դեպի հարկման ավելի բարձր միջակայք: Ինֆլյացիայի դեպքում ավելանում են սահմանային և միջին հարկային դրույքաչափերը:

Ինդեքսացիան՝ ինֆլյացիայի ազդեցությունը փոխհատուցելու նպատակով, ընդլայնում է հարկման միջակայքերը, և դրանով իսկ, կայուն զնոդունակությամբ եկամուտներ ունեցող հարկատուներին հեռու է պահում ավելի բարձր հարկային միջակայք մղվելուց: Ինդեքսացիայի արդյունքում, 0-10 000 դոլար եկամուտների միջակայքը կընդլայնվի 0-ից մինչև 20 000 դոլարի՝ գների 100 տոկոսանոց աճի պայմաններում: Այսպիսով, երբ արժեզրկումը հարկատուի եկամուտն ավելացնում է 100 տոկոսով, հարկատուի միջին և սահմանային հարկման դրույքաչափերը մնում են հաստատուն: Ինդեքսացիայի նպատակն է հարկատուին պատշապանել օրենքով չամրագրված հարկերի ավելացումից, ինչը հակառակ դեպքում, հարկման պրոգրեսիվ համակարգի պայմաններում, ինքնաբերաբար, կավելանար ինֆլյացիայի հետևանքով:

ՎԱՃԱՌՔԻ ԵՎ ԱԿՑԻԶԱՅԻՆ ՀԱՐԿԵՐ

Լայն սպառման ապրանքների և ծառայությունների համար կատարվող սպառողական ծախսերից գանձվող հարկերը կոչվում են վաճառքի հարկեր: Առանձնահատուկ ապրանքներից, ինչպիսիք են բենզինը և ալկոհոլային խմիչքները, գանձվող հարկը կոչվում է ակցիզային հարկ: Դրանց միջև առկա թեթև տարբերությունը կայանում է նրանում, որ մեկն ընդհանրական հարկ է, մյուսը՝ բավական առանձնահատուկ:

Վաճառքի և ակցիզային հարկերն ապահովել են 1992 թվականի նահանգային և տեղական կառավարության եկամուտների 17 տոկոսը: Դրանք, մասնավորապես, կարևոր են տեղական մակարդակով, որտեղ նրանք կազմում են տեղական բյուջեի եկամուտների գրեթե մեկ-երրորդը:

ԳՈՒՅՔԱՅԻՆ ՀԱՐԿԵՐ

Ժողովրդականություն չվայելելով հանդերձ, գույքային հարկերը կազմում են տեղական հարկային եկամուտների զգալի մասը: 1972 թվականին տեղական կառավարությունների կողմից հավաքվող եկամուտների 75 տոկոսը ձևավորվում էին այս աղբյուրների հաշվին: Գույքային հարկերը հաճախ են քննադատության ենթարկվում, քանի որ դրանք բավականին բարդ են: Հարկային տեսուչը պետք է գնահատի հարկման ենթակա գույքը: Այս հանգամանքը հանգեցնում է որոշակի քանակի արբիտրաժային դատավարությունների: Գների աճի ժամանակաշրջանում, գույքը, որը միայն վերջերս է փոխանակվել, կարող է ստանալ ավելի բարձր արժեք, քան համանման մեկ այլ գույք, որի ընթացիկ արժեքի գնահատման համար նման տարբերակիչ ցուցանիշներ չկան: Համանման հարկատուների նկատմամբ հավասար պայմաններ ապահովելու համար, գույքային հարկերի կարգավորումը զգալի վարչական ծախսեր և ջանքեր է պահանջում:

ԿՈՐՊՈՐԱՏԻՎ ԸԱՀՈՒԹԱՀԱՐԿ

Կորպորատիվ շահութահարկը գանձվում է գուտ եկամտից, այսինքն՝ այն եկամտից, որից հանված են ապրանքների և ծառայությունների մատակարարման համար կատարված ծախսերը: Այն ավելի ճշգրիտ կարելի է ներկայացնել որպես ձեռնարկությունների հաշվապահական շահույթից գանձվող հարկ:

Կորպորատիվ շահութահարկը Միացյալ Նահանգներում սկսել է գործել 1909 թվականից, Ներկայումս այս հարկատեսակի հաշվին ապահովվում է ֆեդերալ հարկային եկամուտների 12 տոկոսը և նահանգային և տեղական բյուջեների եկամուտների 2 տոկոսը (տես նկ 5-6):

Շահութահարկի կառուցվածքը հանձնատարար ավելի պարզ է: 1995 թվականին ձեռնարկությունների շահույթի 0-ից մինչև 50 000 դոլար միջակայքի համար կիրառվում էր հարկման 15 տոկոսանոց դրույքաչափ: Կորպորատիվ շահույթի 50 000-ից 75 000 դոլարի միջակայքում կիրառվում է հարկման 25 տոկոսանոց դրույքաչափ, և 75 000 դոլարից մինչև 100 000 դոլար շահույթի գումարները հարկվում են 34 տոկոս դրույքաչափով: 100 000 դոլարը վերազանցող շահույթի գումարը հարկվում է մոտավորապես 35 տոկոս դրույքաչափով⁵:

Պետական ֆինանսների որոշ մասնագետներ բննադատարար են մոտենում շահութահարկին, քանի որ այն խտրականություն է հանդես բերում գործարարության կորպորատիվ կառուցվածքի նկատմամբ: Ձեռնարկատերերն իրենց ձեռնարկությունները վերափոխում են անհատականի (մասնավոր) կամ ընկերության, որպեսզի իրենց գործարարության արդյունքում ստացված վաստակից վճարեն միայն անհատական եկամտահարկ՝ Դրան հակառակ, գործարարության կորպորատիվ կառուցվածքի միջոցով ստացված եկամուտը հարկվում է կրկնակի, մի անգամ որպես ձեռնարկության շահույթ և երկրորդ անգամ որպես առանձին բաժնետերերի դիվիդենդներ կամ արժեթղթերի արժեքի բարձրացման արդյունք: Կորպորատիվ եկամուտների կրկնակի հարկումը հանգեցնում է բավականաչափ բարձր հարկման սահմանային դրույքաչափերի: Օրինակ, կորպորացիայի բաժնետիրույ 1000 դոլար վաստակից, 34 տոկոս կորպորատիվ հարկի վճարումից հետո, կմնա միայն 660 դոլար: Եթե անհատի բնօրինակը եկամուտների ծավալն այնքան է, որ գտնվում է անհատական եկամտահարկի

⁵ Որպես կորպորատիվ եկամտահարկի ազդեցության և պատմության վերաբերյալ հաստատակնարկ, տես Rob Norton "Corporate Taxation: The Fortune Encyclopedia of Economics," ed. David R. Henderson (New York: Warner Books, 1993):

36 տոկոսի միջակայքում, ապա հարկերի վճարումից հետո, բաժնետիրոջը իբրև դիվիդենդ 660 դոլարից կհասնի միայն 442,4 դոլար: Այսպիսով, գործարարության վաստակի գրեթե 58 տոկոսը հարկվում է:

Քանի որ ֆեդերալ հարկային գործառույթները թույլ չեն տալիս գործատերերի սեփական կապիտալի այլընտրանքային արժեքը հաշվել որպես ծախսեր, ապա կորպորատիվ շահութահարկը խրախուսում է կորպորացիաներին ավելի շուտ օգտագործել վարկային ռեսուրսները, քան իրենց սեփական միջոցները: Կորպորացիաները, որոնք կապիտալ ծախսերի ֆինանսավորման համար օգտագործում են վարկային ռեսուրսներ, կանգնում են բանկային տոկոսադրույքների վճարման առջև, որը կարող է նվազեցնել հաշվապահական շահույթը և հարկային պարտավորությունները: Հակառակը, եթե մույն ձեռնարկությունն օգտագործում է կապիտալի ֆինանսավորում (լրացուցիչ արժեթղթեր թողարկելով ավելացնում է ֆինանսական կապիտալը), ապա տոկոսային վճարումները չեն երևա ձեռնարկության հաշվապահական հաշվետվություններում: Այսպիսով, չնայած, մույնիսկ առկա են կապիտալի այլընտրանքային ծախսեր, անկախ նրանից, թե դրանք ինչպես են ծագել՝ սեփական կապիտալի ֆինանսավորման, թե փոխառության միջոցներով, միայն վերջինը կարող է նվազեցնել ձեռնարկության հարկային պարտավորությունները:

ՊԵՏԱԿԱՆ ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻՑ ՕԳՏՎՈՂՆԵՐԻՑ ԳԱՆՉՎՈՂ ՎՃԱՐՆԵՐ

Պետության ոչ բոլոր եկամուտներն են ձևավորվում հարկերից: Որոշ ծառայությունների, մասնավորապես, գործարարությանը համանման ծառայությունների համար պետությունները որոշ գումարներ են գանձում սպառողներից: **Օգտվողներից գանձվող վճարները** հարկերից տարբերվում են նրանով, որ գանձումն ուղղակիորեն կապվում է ապրանքի կամ ծառայության սպառման հետ: Քաղաքացին, որը չի օգտվում պետության մատակարարած ապրանքներից, չպետք է վճարի դրա դիմաց: Օգտվողներից գանձվող վճարները մասնավորապես ավելի կարևոր են նահանգային և տեղական մակարդակներում, որտեղ դրանք կազմում են պետական եկամուտների 20 տոկոսը: Տեղական կառավարությունները հաճախ իրականացնում են կենցաղային, աղբահանության, հիվանդանոցային, տրանսպորտային և այլ համանման ծառայություններ: Պետության գործարարության այս տեսակները, որոնցից շատերը մրցակցում են մասնավոր ձեռնարկությունների հետ, հաճախ մասնակիորեն կամ ամբողջապես ֆինանսավորվում են ծառայություններից օգտվողներից գանձվող գումարներից: Ընդհանուր առմամբ, երբ ապրանքի բնույթը թույլ է տալիս, տնտեսագետներն ավելի շատ օգտվողներից գանձվող վճարներին են նախապատվություն տալիս, քան հարկերին, քանի որ առաջինն ավելի ընդգրկում տեղեկատվություն է ապահովում, թե ինչու են սպառողներն արտադրված ապրանքներն ու ծառայություններն ավելի բարձր գնահատում դրանց արտադրության ծախսերից:

Երբեմն հարկերը կարող են օգտագործվել մույն նպատակներով, ինչ օգտվողներից գանձվող վճարները: Օրինակ, բենզինի վրա դրված ակցիզային հարկն օգտագործվում է ճանապարհների պահպանման ֆինանսավորման համար՝ ստեղծելով հարկադիր ծախսեր անհատների վրա, համապատասխան վերջիններին սպառմանը: Նմանապես, երբ պետությունը նախաձեռնում է որևէ հասարակական միջոցառում, տոմսերի արժեքն օգտագործվում է՝ ֆինանսավորելու այդ միջոցառման համար անհրաժեշտ ծախսերը:

Օգտվողներից գանձվող վճարներ (User charge)
Վճարներ, որոնք օգտվողները (սպառողները) պետք է կատարեն, եթե նրանք ցանկանում են օգտվել պետության կողմից մատուցվող որոշակի ծառայություններից:

ՓՈՒՍԱՌՈՒԹՅՈՒՆ

Ի լրումն հարկերի և օգտվողներից գանձվող վճարների, պետությունն ունի ծախսերի ֆինանսավորման մեկ այլ միջոց ևս փոխառությունը: Երբ ընդհանուր ծախսերը գերազանցում են հարկերին և օգտվողներից գանձվող վճարներից ստացված եկամուտներին, պետությունը պետք է փոխառություն կատարի ծածկելու իր բյուջեի դեֆիցիտը: Պետությունը, սովորաբար, փոխառություններ է վերցնում տոկոս բերող պարտատոմսերի թողարկման միջոցով. Փոխառությունների միջոցով պետությունը կարող է հետաձգել հարկման ժամանակը, սակայն հարկերի բեռից հնարավոր չէ խուսափել. Օրինակ, փոխառությունն ստիպում է պետությանը ապագայում բարձրացնել հարկերը վճարելու աճող պարտքի նկատմամբ տոկոսների վճարման պարտավորությունները Վերջին տարիներին ֆեդերալ կառավարությունը փոխառություններ է վերցրել ծածկելու ծախսերի հիմնական բաժինը, որը նախորդ տասնամյակի ընթացքում կազմել է զրեթե 20 տոկոս Սահմանադրական նորմերը հաճախ սահմանափակում են նահանգային կառավարությունների փոխառության իրավունքը. Այսպիսով, նահանգային և տեղական կառավարություններն զգալիորեն ավելի քիչ փոխառություններ են անում, քան ֆեդերալ կառավարությունը. Փաստորեն, նահանգային և տեղական կառավարությունները վերջին տարիներին հիմնականում ունեցել են բյուջետային ավելցուկ

ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱՀԱՐՑԵՐԸ

Գոյություն ունեն երկու կարևոր գործոններ որոնք հարկալիս այլընտրանքների բնութարկման ժամանակ պետք է հաշվի առնել. Առաջին հարկերը պետք է համատեղելի լինեն տնտեսական արդյունավետության հետ. Հարկերը չպետք է մղեն նարդկանց ռեսուրսների անարդյունավետ օգտագործման. Հարկային համակարգն անհամատեղելի է տնտեսական արդյունավետության հետ, եթե այն սախալում է անհասներին. Ի) ցնել սպրանդներ, որոնք ավելի բանկ արժեն, քան իրենց սպառողական արժեքն է. Դ) ծախսել ժառանգկր հարկերից խուսափելու միջոցների վրա. Հետագայում ավելի սանրատաանորեն կրննարկենք այս վիճելի հարցը

Երկրորդ, հարկային համակարգը պետք է լինի հավասարաբանական այ սինքն այն պետք է համատեղելի լինի արդարության բարեբեռն բերունված սկզբունքների հետ. Տնտեսագետները հաճախ են խոսում «խորհրդակալան» և «ուղղահայաց» հավասարության մասին. Հորիզոնական հավասարությունը նշանակում է համանման վերաբերաուեք հավասարների նկատմամբ. Օրինակ եթե երկու ընկերություններ վաստակել են հավասար եկամուտներ, իսկ իրենց նական հավասարությունը ենթադրում է որ երանք պետք է հարկվեն հավասարաչափ. Ուղղահայաց հավասարության սկզբունքը պահանջում է որ տարբեր հասարակական դիրք ունեցող անձինք հարկվեն տարբեր մեով. Այն բովանդակում է, ինչպես տնտեսագետներն են ասում «վճարելու հնարավորությունների» սկզբունքը. Առաջին հայացքից բխում է թե դա արդար գաղափար է այսինքն հարկերը պետք է գանձվեն հաստձայն հարկատուների վճարման հնարավորությունների. Ավելի մանրակրկիտ բննեկյա երևում է որ այնուամենայնիվ, այն որոշակի կողմնակալություն ունի. Մյուշ մարդիկ սրբամարանական են համարում, որ հարուստներն ավելի շատ հարկեր պետք է վճարեն, քան աղքատները. Սա համաձայնական (կամ հարթ) հարկային համակարգի բն

Վճարելու կարողության սկզբունքը (Ability to pay principle)՝ Առաջատու բյան սկզբունքը լաս որի ավելի բարձր եկամուտ ունեցող մարդիկ (կամ ավելի մեծ ազաման մա կարողակ կամ հարստու բյան) պետք է հարկվեն ավելի բարձր դրույրաչա փով քանի որ երանց վճարունակություն ավելի բարձր է. Հարեբան դրույրաչափերը պետք է լինեն ախրան բարձր սրբան եկամուտների սար

րոշումներից մեկն է: Հարկային հարթ համակարգի պայմաններում բարձր եկամուտ ունեցողները պետք է համամասնորեն ավելի շատ վճարեն: Օրինակ, այն հարկատուն, որը երկու անգամ ավելի շատ եկամուտ ունի մյուսներից, պետք է վճարի կրկնակի անգամ շատ հարկեր⁶: Շատերը տրամաբանական կհամարեն այն, որ ունևորն ավելի մեծ համամասնությամբ հարկեր պետք է վճարի, քանի որ նրա եկամուտն աճում է: Իհարկե, պրոգրեսիվ հարկումը հակասում է այս սկզբունքին: Սակայն որքա՞ն բարձր կարող է լինել մեծ եկամուտ ունեցողների հարկման դրույքաչափը: Այս տեսակետի վերաբերյալ չկա միասնական կարծիք: Հարկերի աճելու չափի ճիշտ աստիճանի վերաբերյալ առկա է որոշակի փոխհամաձայնություն՝ հասարակության և տնտեսագետների մեծ մասի շրջանում:

Օգտվելու սկզբունքն (Benefit principle) այն է, որ նրանք, ովքեր օգտվում են պետական ծառայություններից, պետք է վճարեն մատակարարված ծառայությունների դիմաց հարկերի կամ օգտվելու վճարների տեսքով արտոնությունների կամ ծառայությունների քանակին համապատասխան:

Ավելին, վճարման հնարավորությունների սկզբունքը, մասնավորապես այն տեսակետը, որ որոշ մարդկանց պետք է ստիպել իրենց եկամուտներից ավելի մեծ բաժին վճարել պետությանը, հաճախ հակասում է արդարության մեկ այլ լայնորեն ընդունված տեսակետի՝ **օգուտների սկզբունքին**: Համաձայն օգուտների սկզբունքի, նրանք, ովքեր օգտվում են պետական ծառայություններից, պետք է մյուսներից շատ վճարեն դրա համար: Այս առումով, հարկերը ստեղծվել են պետական ծառայությունների դիմաց վճարելու համար: Մարդիկ, ովքեր պետության առաջարկած ծառայություններից աղբահանությունից, մայրուղիներից, կրթության, կենսաթոշակային և գյուղատնտեսական ծրագրերից օգտվում են ավելի շատ, պետք է վճարեն ավելի, քանի որ մյուսներից ավելի շատ են օգտվում: Ինչո՞ւ պետք է մման օգտվողն սպասի, որ ուրիշները վճարեն չսպառածի դիմաց: Իհարկե, համաձայն օգուտների սկզբունքի, հնարավորության սահմաններում պետությունն իր կողմից առաջարկվող ծառայությունները պետք է ֆինանսավորի վերոհիշյալ օգտվողներից գանձվող վճարներից:

Չնայած հավասարության կամ արդարության սկզբունքն անորոշ է, և տարբեր մեկնաբանությունների տեղիք է տալիս, այնուամենայնիվ, այն չի կարելի արհամարհել: Մարդիկ պետության մասին կունենան դրական կարծիք և հեշտությամբ կենթարկվեն հարկային պարտավորություններին և կարգավորիչ քաղաքականությանը, եթե հավատան, որ այդ քաղաքականությունն անաչառ և տրամաբանական է: Դրան հակառակ, հարկային համակարգի գործունեության ծախսերը սովորաբար բարձր են, չնայած հիմնականում անտրամաբանական և անարդար են:

Ինչևէ, հավասարությունը պետք է հավասարակշռվի արդյունավետության հետ: Հարկային համակարգը, որն անտեսում է տնտեսական արդյունավետությունը, չի խրախուսում ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործումը, տնտեսության համար բավականին ծախսատար կարող է լինել: Հաճախ հարկային համակարգը կարող է նպաստել ռեսուրսների ոչ խնայողական օգտագործմանը: Օրինակ, հարկերի իջեցումն անհատներին կխթանի գնելու այնպիսի ապրանքներ, ինչպիսիք են բնակարանները, բիզնես կարգի ճանապարհորդությունները, բժշկական ծառայությունները և պերճանքի առարկա համարվող ավտոմեքենաները, քանի որ դրանց գները շատ բարձր չեն լինի իրենց արժեքից: Նմանապես, համակարգն անարդյունավետ է, եթե այն դրդում

⁶ Հարթ կամ միադրույք հարկային համակարգը կարող է լինել պրոգրեսիվ, եթե առկա են անհատական արտոնություններ: Օրինակ, դիցուք, յուրաքանչյուր հարկատուի բույլ է տրված ընտանիքի յուրաքանչյուր անդամի համար հարկումից հանել 5000 դոլար: Սա կարող է նշանակել, որ չորս հոգուց բաղկացած ընտանիքի հարկային պարտավորություններն սկսվում են 20 000 դոլարից: Քանի դեռ միադրույք հարկումը կարող է կիրառվել միայն նշված մակարդակից բարձր եկամուտների համար, հարկման միջին դրույքաչափը կարող է շարունակաբար աճել (վերջիվերջո, մոտենալով միադրույք դրույքաչափին), քանի որ եկամուտն աճում է: Բոլոր միադրույքաչափերը համանման են ներկայացվածին:

է անհատներին ավելի շատ ժամանակ և միջոցներ ծախսելու այնպիսի ներդրումների վրա, որոնք նվազեցնում են հարկային բեռը (հիմնական միջոցները, ամորտիզացված մուճիցիպալ պարտատոմսերը, հարկերից ազատված կենսաբոցակային պլանները և այլն) և ավելի քիչ ժամանակ և միջոցներ ծախսել խնայողությունների և աշխատանքային գործունեության վրա, որն ստեղծում է հարկվող եկամուտը:

Դժբախտաբար, դժվար է նախագծել հարկային այնպիսի համակարգ, որը չխոչընդոտի անհատների ցանկություններին առավել խելամիտ օգտագործելու ռեսուրսները: Այս տեսակետից գուցե միակ հարկատեսակը, որը չի նվազեցնում անհատների աշխատանքի, վաստակելու և խելամտորեն ծախսելու շահագրգռվածությունը **զլխահարկն է**, հավասարաչափ միանվագ հարկ բոլոր անհատների համար հարուստ, թե աղքատ (կամ նույն պարտավորությունը նրանց համար, ովքեր սպառում են միայն մի քանի ապրանք և նրանց համար, ովքեր բազմաթիվ ապրանքներ են սպառում) Զանի որ զլխահարկի գաղափարը հակասում է ուղղահայաց հավասարության սկզբունքին, այն է տարբեր հասարակական դիրք ունեցող անհատները պետք է վճարեն տարբեր ձևով, բավարար չէ մեր կողմից առաջադրված արդարության հարցերին համապատասխանելու համար:

Այսպիսով, մենք հիմնականում հարկում ենք եկամուտը, սպառումը և ունեցվածքը: Ինչևէ, դրանց վրա դրված հարկերն աղավաղում են գնալին ազդանշանները և, դրանով իսկ, պատճառ են դառնում անհատների համար հրաժարվելու արտադրողական գործունեությունից՝ Տեսնուպետները նման անարդյունավետությունը և դրան ուղեկցող մասնավոր սեկտորի արտադրության ծավալների նվազումը և լրացուցիչ հարկային եկաստուների հավաքումն անվանում են լրացուցիչ հարկային բեռ՝ Դժվար չէ պատկերագրել այն պատճառները, որոնք լրացուցիչ հարկային բեռ են առաջադնում՝ Օրինակ, երբ երկու անհատ որոշում են հրաժարվել փոխշահավետ փոխանակության, որովհետև հարկերն այս գործարքը դարձնում են ոչ շահավետ, երանք լուկուս են հարկային բեռի տակ, չնայած այն բանին, որ գործարքը տեղի չունենալու պատճառով հարկեր չեն վճարել Դժանապես, երբ հարկատուս եախարնություն է ավելի շատ ժամանակ հասկացնել ազատ ժամանակին կամ էլ տեսլին տեսնությունուս աշխատելուն, և ավելի քիչ ժամանակ հատկացնել շուկայական գործարար աշխատանքին, քանի որ հարկային համակարգը սահասանփավոր է անհատի գործարարության միջոցով եկամուտ ստանալու հնարավորությունները, և չանակում է անհատի վրա և երա շրջապատում անկա է հարկային բեռ՝ Եուկայական գործարարության միջոցով անհատների ստանալիք եկասուտները, ինչպես նաև աշխատանքի արդյունքում մյուսներին բաժին բնկած հնարավոր օգուտները կուրչում են էրացուցիչ բեռն արտագուրու է սեր եերադրություններին համապատասխան տեսնության անարդյունավետությունը Դրանք ստեղծում են **մեռյալ բեռ** տեսնության վրա, քանի որ արտագուրու են միայն որոշ անհատների վրա դրված ծախսերը ամասն օգուտ տալու սյուսներին

5-7 նկարը ցույց է տալիս հարկային բեռի հարկազանձման և լրացուցիչ բեռի միջև տարբերությունները Այստեղ ներկայացված է 50 սենք հարկի ազդեցությունը յուրաքանչյուր տուփ ծխախոտի վրա Այնչևէ, հարկի ներսուծումը 35 մլն տուփ ծխախոտ էր արտադրվում և վաճառվում ազատուղներին տուփը է դուրար շուկայական գնով Ծխախոտի վրա դրված հարկերը յուրաքանչյուր տուփի համար 50 սենքով ավելացրեցին ծխախոտի առաջարկի և մարքեթինգի ծախսերը Այսպիսով, ծխախոտի առաջարկի կուր սեղափոխվեց հարկի մեծությամբ գուգահեռ յեպի ճախ Ապուտուղներն ավելի բարձր գնով չեն շարունակի գնել նույն քանակի ծխախոտ Այսպիսով, երբ առաջարկի կուր սեղափոխվում է ծխախոտի շուկայական գինն աճում է ավելի քիչ, քան հարկի

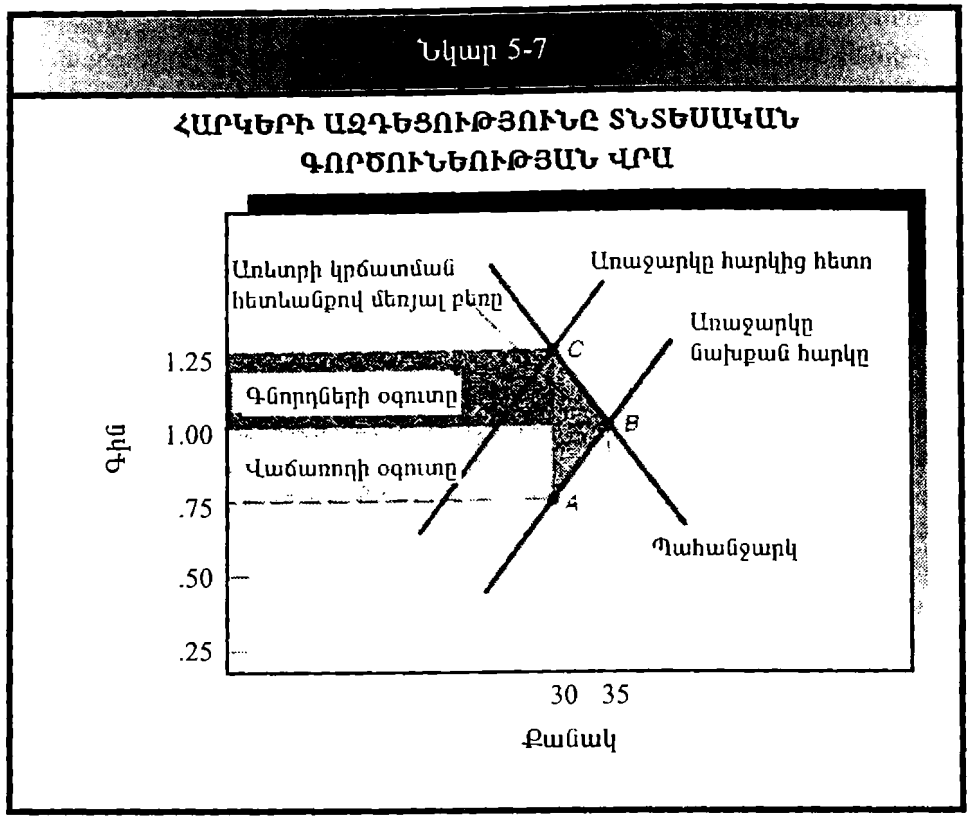
Գլխահարկը (Head tax)
բոլոր անհատներից միանվագ գանձվող հարկն է, անկախ նրանց եկամտից, սպառումից և ունեցվածքից, կամ տատեսական վիճակը բնութագրող այլ ցուցանիշներից

Լրացուցիչ հարկային բեռ (Excess burden of taxation)
Հարկային բեռին հավասար կամ գերազանցող բեռ, որն առաջադնում է պետությանը փոխանցվող եկամուտների նվազում էրացուցիչ բեռը, սովորաբար, արտագուրու է այլ կորուստներ Կերչիներս տեղի են ունենում, երբ բարձր հարկման պատճառով դարարեցվում է օգուտվար գործու նեությունը

Մեռյալ բեռ (Deadweight loss)
Չուտ կորուստ, որն առաջանում է տեսնական գործունեության դադարեցման հետևանքով Դժան կորուստը չի երաչխավորում օգուտներ մնադաճներին Այն արտագուրու է տեսնական անարդյունավետ սուրյուսը

Այստեղ ներկայացվում է 50 սենթ հարկի (մեկ տուփի համար) ազդեցությունը ծխախոտի վրա:

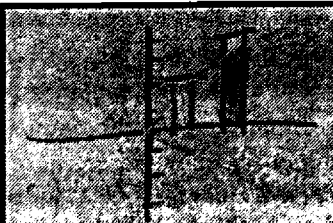
Քանի որ հարկը բարձրացնում է սպառման համար առաջարկվող ծխախոտի գինը, առաջարկի կորը տեղաշարժված է հարկերի չափով՝ ձախ: Գների բարձրացման դեպքում նվազում է սպառման մակարդակը: Հավասարակշռված գինը 1 տուփի համար աճում է 1 դոլարից մինչև 1,25 դոլարի: 50 սենթանոց հարկի դեպքում, սպառողները 1 տուփ ծխախոտի համար 25 սենթ ավել են վճարում, իսկ վաճառողներն ստանում են 25 սենթով պակաս: Բացի դրանից, փոխանակման արդյունքում արտադրողներն ու սպառողները կորցնում են հնարավոր (ABC եռանկյուն) եկամուտ, որովհետև հարկը նվազեցնում է արտադրողների և սպառողների միջև իրականացվող ծխախոտի առևտրի ծավալները:



չափն է: Քանի որ ծխախոտի պահանջարկի մեծությունը արձագանքում է գների աճին, ապա հարկային բեռի մի մասն ընկնում է արտադրողների վրա: Մեր պայմանական օրինակում ծխախոտի նոր հավասարակշռված գինը կդառնա 1,25 դոլար՝ յուրաքանչյուր տուփի համար, տարեկան 30 մլրդ տուփ թողարկվող արտադրանքի ծավալով: Հարկերը կավելանան 15 մլրդ դոլարով (50 սենթը բազմապատկած 30 մլրդ տուփով): Գնորդները, հարկերի սահմանումից հետո, 30 մլրդ տուփ ծխախոտի յուրաքանչյուր տուփի համար կվճարեն 25 սենթով ավելի: Միաժամանակ, վաճառողները յուրաքանչյուր վաճառված տուփի համար կստանան 25 սենթով պակաս գումար: Այսպիսով, հարկման արդյունքում 15 մլրդ լրացուցիչ եկամուտ կփոխանցվի պետությանը՝ գնորդների և վաճառողների հաշվին:

Ուշադրություն դարձրեք, որ արտադրված և սպառված ծխախոտի քանակը նվազել է 5 մլրդ տուփով: Փոխադրված օգուտները, որոնք կարող էին բաժին հասնել արտադրողներին և սպառողներին այս չիրացված առևտրից, (եռանկյուն ABC) կորչում են: (Հիշենք, որ առևտուրը դրական գումարով խաղ է, այնպես որ, առևտրի ծավալների կրճատումը հանգեցնում է տնտեսական կորուստների): Բարեկեցության այս կորուստը, չիրականացված փոխանակումների հետևանքով (ABC եռանկյուն), վաճառողների և գնորդների վրա դնում է լրացուցիչ հարկային բեռ, որը փոխանցվում է պետությանը: ABC եռանկյունը իրենից ներկայացնում է մեռյալ բեռ, քանի որ արդյունքում այն չի փոխանցվում պետությանը:

Մեր օրինակում հարկային բեռը հավասարաչափ բաշխվում է վաճառողների և գնորդների միջև: Սակայն միշտ չէ, որ այդպես է: Եթե պահանջարկի կորն ավելի ձիգ է (իսկ առաջարկի կորն ավելի հարթ), ապա հարկվող ապրանքի գինը կաճի ավելի քիչ չափով, գնորդների վրա դնելով հարկային բեռի ավելի մեծ բաժին: Հակառակը, երբ պահանջարկի կորն ավելի հարթ է (իսկ առա-



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԳԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Արդյո՞ք արդարացի է կապիտալից ստացվող օգուտի հարկումը

Կապիտալից օգուտ (կամ կորուստ) լինում է այն ժամանակ, երբ անհատը վաճառում է իր ակտիվները անշարժ, շարժական գույքի կամ արժեթղթերի տեսքով, ավելի բարձր (կամ ցածր) գնով, քան վճարել է դրա համար: Միացյալ Նահանգներում կապիտալից անվանական օգուտը, անհատական եկամուտներին համանման, ենթակա է լրիվ հարկման (մինչև 28 տոկոս չափով), մինչդեռ կապիտալից առաջացող կորուստները կարող են դուրս գրվել սեփականատիրոջ եկամտից տարեկան առավելագույնը 3000 դոլար մեծությամբ (եթե կորուստներն ավելի մեծ են, ապա կարող են տեղափոխվել հաջորդ տարիներ): Մինչև 1987 թվականը կապիտալից օգուտը հարկվում էր ավելի ցածր դրույքաչափով, քան եկամտի մյուս ձևերը:

Քանի որ կապիտալից օգուտի ստացման համար որոշակի ժամանակ է պահանջվում, և որոշ դեպքերում այդ ժամանակահատվածը բավականին երկարատև է, ապա հարկի իրական եկամուտներն արժեզրկման հետևանքով կարող են էապես նվազել: Սա կարող է տեղի ունենալ նաև այն դեպքում, երբ դրույքաչափն ինդեքսավորված է (տես այս գլխի նախորդ «Տնտեսագիտության կիրառությունները»): Օրինակ, ենթադրենք Մյուզան Բրաունը 1980 թվականին գնել է հողամաս 10 000 դոլարով և վաճառել այն 1997 թվականին 20 000 դոլարով: Քանի որ այդ ընթացքում գները կրկնապատկվել են, ապա կապիտալի իրական օգուտը գրո է 20 000 դոլար վաճառված հողամասի արժեքով հնարավոր չէ գնել ավելի շատ ապրանքներ և ծառայություններ, քան 1980 թվականին 10 000 դոլարով: Այնուամենայնիվ, Մյուզանը կհանդիսանա կապիտալից օգուտի հարկման սուբյեկտ: Եթե նա գտնվում է 28 տոկոս հարկային միջակայքում, ապա Մյուզանը կունենա 2800 դոլարի չափով լրացուցիչ հարկային պարտք, չնայած նա այս գործարքից իրական օգուտներ չի ստացել:

Այլընտրանքայնորեն, ենթադրենք հողը վաճառվել է 25 000 դոլարով: Այս դեպքում, 1997 թվականին գներով, ներկայից կապիտալի իրական

օգուտը կկազմի 5000 դոլար (25 000 դոլար համար 20 000 դոլար հողի գինը 1997 թվականի գներով), և հարկային պարտավորությունը կկազմի 4200 դոլար (15 000 դոլարի 28 տոկոսը): Նա կունենա 4200 դոլարի հարկային պարտավորություն, չնայած նրա կապիտալից իրական օգուտը ընթացիկ գներով կազմում է միայն 5000 դոլար, իսկ նրա հարկման սահմանային դրույքաչափը կազմում է 84 տոկոս, այլ ոչ թե 28 տոկոս:

Կապիտալից անվանական օգուտի ընթացիկ հարկումը հաճախ տեղի է ունենում չափազանց բարձր սահմանային դրույքաչափերով, որը նվազեցնում է ներդրումների նոր նախագծեր ֆինանսավորելու շահագրգռվածությունը: Նման դրույքաչափերը նաև խրախուսում են մարդկանց շարունակելու պահել ակտիվները (մինչև կենսաբույսական տարիք կամ մահը), մինչդեռ այլ պայմաններում կնախընտրեին վաճառել: Այս հիմնահարցը կվերանա, երբ նախնական գնման գները լինեն ինդեքսավորված ճշգրտված ինֆլյացիայով:

ԱՄՆ-ում կապիտալից օգուտը հարկվում է ավելի մեծ դրույքաչափերով, քան մյուս երկրներում: Բարձր եկամուտ ունեցող զարգացած այնպիսի երկրներում, ինչպիսիք են Բելգիան, Իտալիան և Նիդեռլանդները, կապիտալից օգուտն ամբողջությամբ ազատված է հարկումից, իսկ Գերմանիայում հարկեր չեն կիրառվում վեց և ավելի ամիսներ պահված կապիտալից ստացված օգուտի նկատմամբ:

Այլաբանում ամենաարագ զարգացող չորս երկրները՝ Հունկոնգը, Սինգապուրը, Հարավային Կորեան և Մալազիան, կապիտալից օգուտը նույնպես չեն հարկում: Կանադայում, Բալյանիայում և Ֆրանսիայում կապիտալից օգուտը հարկելիս կիրառվում են ավելի ցածր հարկման դրույքաչափեր, քան ԱՄՆ-ում:

Տնտեսագետներից շատերը կարծում են, որ ԱՄՆ-ում պետք է վերագնել ներկա քաղաքականությունը՝ ինդեքսավորել ակտիվների գնման նախնական գները, կամ էլ օգուտները հարկել ավելի ցածր դրույքաչափերով:

Հարկային դաշտը (Tax incidence)՝ Տնտեսական միավորների միջև հարկային բեռի բաշխվածությունն է (սպառողներ, աշխատողներ, գործատուներ և այլն):
 Հարկային բեռ չի կրում նա, ով վճարում է:

Հարկման դրույքաչափ (Tax rate)՝ միավորի նկատմամբ կամ տոկոսային արտահայտությամբ դրույքաչափ, որով հարկվում է տնտեսական գործունեությունը:

Հարկման բազա (Tax Base)՝ Գործունեության այն մակարդակը, որը հարկվում է: Օրինակ, եթե ակցիզային հարկը գանձվում է բենզինի յուրաքանչյուր գալոնից, ապա հարկման բազան վաճառված բենզինի գալոնների թիվն է: Քանի որ բարձր դրույքաչափերն, ընդհանուր առմամբ, հարկվող գործունեությունը դարձնում են նվազ գրավիչ, հարկման բազայի չափը հակադարձ կախման մեջ է հարկադրույքաչափից:

Լաֆֆերի կոր (Laffer curve)՝ Կոր, որը ցույց է տալիս հարկման դրույքաչափերի և հարկային եկամուտների կապը: Կորն արտահայտում է այն իրողությունը, որ հարկային եկամուտները ցածր են՝ ամենաբարձր և ամենացածր դրույքաչափերի դեպքում:

ջարկի կորն ավելի ձիգ է), ապա շուկայական գինը կաճի ավելի փոքր չափով, և վաճառողների վրա կընկնի հարկային բեռի ավելի մեծ բաժին:

Այսպիսով, հարկային բեռը միշտ չէ, որ ընկնում է այն անհատների վրա, ովքեր հարկ են վճարում հարկային մարմիններին: Տնտեսագետներն օգտագործում են «**հարկային դաշտ**» հասկացությունը, որը ցույց է տալիս, թե հարկային բեռն ինչպես է բաշխվում կողմերի միջև: Քանի որ հարկային բեռի բաշխումը կախված է առաջարկի և պահանջարկի կորերի թեքությունից, ապա դյուրին չէ որոշել, թե ինչպես է այն բաշխվում կողմերի միջև:

ՀԱՐԿԱԴՐՈՒՅՔՆԵՐԸ, ՀԱՐԿԱՅԻՆ ԵՎԱՍՈՒՏՆԵՐԸ ԵՎ ԼԱՖՖԵՐԻ ԿՈՐԸ

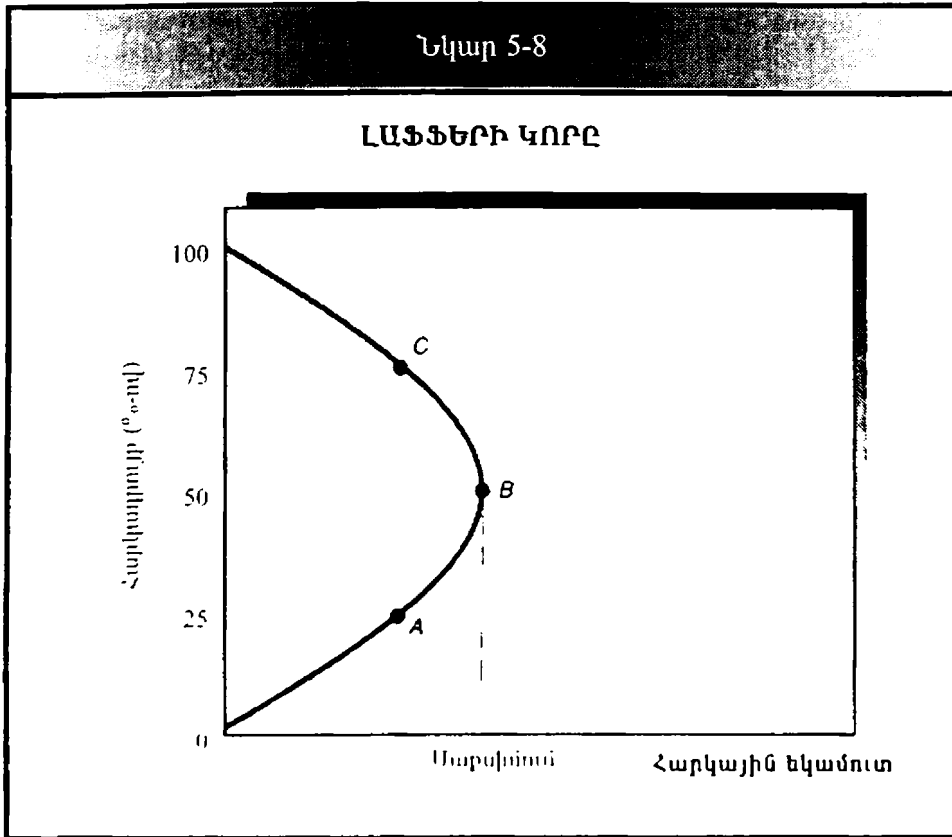
Պետությունները, սովորաբար, գանձում են հարկերը՝ եկամուտների ապահովման նպատակով: Տնտեսագիտության հիմնական արքսիոման նշում է, որ երբ որևէ գործունեություն հարկվում է ավելի մեծ չափերով, մարդիկ ավելի քիչ են նախընտրում այն, քանի որ հարկերը կդարձնեն այդ գործունեությունը բավականին քանկ: Այսպիսով, կարևոր է տարբերել հարկային դրույքաչափերի փոփոխությունները և հարկային եկամուտների փոփոխությունները:

Բարձր **հարկային դրույքաչափը** կարող է հանգեցնել **հարկային բազայի** չափերի, այսինքն՝ հարկվող գործունեության մակարդակի կամ ծավալների կրճատմանը: Եթե առկա է հարկվող գործունեության գրավիչ այլ փոխարինող, ապա նշանակում է, որ հարկման բազան, բարձր հարկերի պատճառով, կարող է էապես նվազել:

Բերված օրինակը կօգնի հասկանալ խնդրի կարևորությունը: 1981 թվականին Կոլումբիայի վարչական տարածքում ավելացվեց բենզինի հարկման դրույքաչափը՝ մեկ գալոնի համար այն 10 տոկոսից հասցնելով 13 տոկոսի: Սակայն հարկային եկամուտներն ավելացան ոչ թե 30, այլ 12 տոկոսով: Ինչո՞ւ: Հարկային բարձր դրույքաչափը հանգեցրեց այն բանին, որ վարորդները խուսափում էին բենզին գնել Կոլումբիայի վարչական տարածքում: Կար բարձր հարկվող գնումից ավելի գրավիչ այլընտրանք՝ բենզինի գնումը Վիրջինիայում և Մերիլենդում, որտեղ հարկային դրույքաչափերը (և այսպիսով նաև գները) մի փոքր ցածր էին:

Պետության եկամուտները, որոնք ձևավորվում են հարկերից, իրենցից ներկայացնում են հարկման բազայի և հարկման դրույքաչափի արտադրյալը: Քանի որ հարկատուներն իրենց վարքը վերափոխելով կամ գործունեության փոխարինելիության միջոցով կարող են խուսափել հարկերից, ապա հարկային դրույքաչափերի բարձրացման հետևանքով հարկման բազան էապես կնվազի: Հարկման բազայի նվազման հետևանքով, հարկման դրույքաչափերի ավելացումը, ընդհանուր առմամբ, հանգեցնում է հարկային եկամուտների համամասնականից ցածր աճին:

Տնտեսագետ Արթուր Լաֆֆերն ընդհանրացրեց այն միտքը, որ բարձր հարկերը՝ որոշակի մակարդակից սկսած, կկրճատեն հարկման բազան այն չափով, որքանով հարկային դրույքաչափերի ավելացման արդյունքում կսկսեն նվազել հարկային եկամուտները: Կորը, որը ցույց է տալիս հարկային եկամուտների և հարկման դրույքաչափերի փոխադարձ կապը, կոչվում է Լաֆֆերի կոր: Նկար 5-8-ում պատկերված է **Լաֆֆերի կորը**: Ակնհայտորեն, հարկվող եկամուտները կլինեն զրո, եթե հարկման դրույքաչափը հավասար լինի զրոյի: Սակայն այնքան էլ ակնհայտ չէ, որ հարկային եկամուտները կլինեն զրոյական (կամ ծայրահեղ դեպքում շատ մոտ), եթե հարկման դրույքաչափը 100 տոկոս է: Խուսա-



Քանի որ հարկերն ազդում են հարկվող գործունեության ծավալների վրա, հարկային դրույքաչափերի փոփոխությունը չի հանգեցնի հարկային եկամտի համամասնական փոփոխության: Ինչպես ցույց է տալիս Լաֆֆերի կորը, որոշ մակարդակից (B), հարկման դրույքաչափի ավելացումը կարող է իրականում հարկային եկամտների նվազման պատճառ հանդիսանալ: Քանի որ բարձր դրույքաչափերը կարող են հանգեցնել հարկային եկամտների միայն բիչ ավելացմանը B կետի շրջակայքում, դա չի նշանակում, որ B-ն հանդիսանում է հարկման իդեալական դրույքաչափ

փելով 100 տոկոսանոց հարկաան դրույքաչափից, շատ անհատներ կգնան ճկնորսության, կաս սեկ այլ գործ կգտնեն, բան կենդանավեն հարկվող արտադրական գործունեության սեչ, բանի որ հարկաան 100 տոկոսանոց դրույքաչափն անբողբոյաթ վերագնուս է հարկվող եկաստի վաստակից առաչա ցող նյութական հասուցուսր:

Երբ հարկային դրույքաչափերը 100 տոկոսից սկսուս են նվազել, աճուս է աչխասուրու և հարկվող եկասուս վաստակելու շահագրգեղամոթյուսեր, ընդ արձակվուս են եկամուտներն ու հարկային եկասուտները:

Հասկանալի է որ 0-ից սինչև 100 որևէ սակարդակուս, հարկային եկամուտները կհասնեն առավելագույն սնծության (նկար 5-8 ի B կետը): Դա չի նշանակուս, որ հարկային այն դրույքաչափը, որի դեպքուս ստացվուս են առա վելագույն հարկային եկամուտները լավագույնն է: Երսարսնուս, բանի որ դրույքաչափերն աճուս են, երբ սնուսնուս ենք առավելագույն եկաստի (B) կետին ապա հարկման դրույքաչափի հարսրերակասուրեն ավելի բարձր սակարդակ է սննրամեչա: հարկային եկաստի սուսնիսկ յեչին ավելագուսն ազակամվելու հս սար: Այս դեպքուս, լրացուղիչ հարկային բեռի ազդեցուսրուն առնուրից գլսնծ վող սգուսների նվազման առուսով կլինի Էակաս:

Լաֆֆերի կորը ենթայրուս է որ աճող եկասուտների դեպքուս, հարկային դրույքաչափերի փոփոխության ազդեցուսրուսը հարկային եկասուտների վրս կարող է հանգեցնել հարկման միչակայքի (և եկաստի խոսրերի) փոփոխուսրունների: Երբ սարյիչի դիսասուս են ցածր հարկային դրույքաչափերին (որի նակ 25 տոկոս դրույքաչափը որի համարսրասսսսսսսսսսսսս է նկար 5-8 ի A կետին), ապա դրույքաչափի նվազելուսը կհանգեցնի հարկային եկամուտների նվազելցման: Նծանսուսն, դրույքաչափի ավելացուսր, սսնեք 25 տոկոսից 30 տոկոս, կհանգեցնի հարկային եկամուտների ավելագուսնը: Այուս կուղից բարձր եկամուտ ոսնեղող հարկասուտների հսմար լավակասն բարձր դրույքա

չափերին (օրինակ՝ 75 տոկոս դրույքաչափը, որը նկար 5-8-ում տրված է C կետով) հակազդելը, և արդյունքում՝ դրույքաչափերի նվազեցումը, կարող է ավելացնել փաստացի եկամուտները, որոնք հավաքվում են այս խմբերից⁷:

Նմանապես, բարձր հարկման դրույքաչափի ավելացումը կնվազեցնի մեծ եկամուտ ունեցող խմբերից հավաքվող հարկային եկամուտները: Երբ որոշ հարկատուների համար դրույքաչափերը եկամուտների առավելագույնից բարձր են, իսկ մյուսների համար՝ ցածր (նկարի B կետ), Լաֆֆերի կորի իմաստային ենթատեքստը նշանակալի է: Այս պայմաններում, հարկային դրույքաչափերի ընդհանուր մակարդակի իջեցումը կարող է նվազեցնել ցածր եկամուտ ունեցող հարկատուներից հավաքվող եկամուտները, մինչդեռ կարող է ավելացնել բարձր եկամուտ ունեցող հարկատուներից ստացվողը: Հարկերի համընդհանուր բարձրացումը կարող է ունենալ լրիվ հակառակ ազդեցություն, այսինքն՝ ավելի շատ եկամուտներ կարող են հավաքվել նրանցից, ում եկամուտը գտնվում է հարկման ավելի ցածր միջակայքում, մինչդեռ հարուստներից կարող են հավաքվել ավելի քիչ եկամուտներ:

ԼԱՖՖԵՐԻ ԿՈՐԸ ԵՎ 1980-ԱԿԱՆ ԹՎԱԿԱՆՆԵՐԻ ՀԱՐԿԱՅԻՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Հետաքրքիր է, ըստ Լաֆֆերի կորի, քննության առնել նախորդ 15 տարիների ընթացքում ԱՄՆ-ում տեղի ունեցած հարկերի փոփոխությունները: 1980-ականների բարձր սահմանային հարկադրույքաչափերը, որոնց դեմ պայքարում էին բարձր եկամուտ ունեցող հարկատուները, կտրուկ իջեցվեցին հիմնականում օրենսդրության միջոցով, որն ընդունվեց 1981 և 1986 թվականներին: 1980-ականների սկզբներին Միացյալ Նահանգներն ունեին 14 տարբեր հարկերի սահմանային միջակայքեր, որոնք դասակարգվում էին 14 տոկոս ցածրագույն դրույքաչափից մինչև 70 տոկոս առավելագույն դրույքաչափը: Մինչև 1988 թվականը միջակայքերի թիվը հասցվեց երեքի՝ 15, 28 և 33 տոկոս սահմանային դրույքաչափերում: Յուրաքանչյուր հարկատու՝ ամուսնացած և միայնակ, հնարավորություն ստացավ ազատվել հարկերի մի մասից, որի հետևանքով հարկերի նվազագույն մակարդակը նույնպես աճեց (հարկատուներին շնորհվեց նվազագույն եկամտի չհարկվող մասը): Այս վերջին փոփոխությունների արդյունքում նվազեցին ցածր եկամուտ ունեցող հարկատուների հարկման դրույքաչափերը: Շատ դեպքերում, ցածր եկամուտներ ունեցող հարկատուների հարկային պարտավորություններն ամբողջությամբ վերացվեցին:

7. Եկամտահարկի դրույքաչափի մեծ տոկոսային նվազեցումները կավելացնեն հարկվող եկամուտ վաստակելու դրդապատճառները, ըստ որում, հարկման ավելի բարձր միջակայքերի համար ավելի մեծ չափով, քան ցածր միջակայքերի համար: Քննարկենք, թե հարկման սահմանային դրույքաչափի 70 տոկոսից մինչև 50 տոկոս նվազեցումը, ինչպես կարող է ազդել բարձր եկամուտ ունեցող մասնագետի կամ գործարար մարդու վրա՝ ավելի շատ հարկվող եկամուտ վաստակելու առումով: 70 տոկոսանոց սահմանային դրույքաչափի դեպքում, հարկատուն արտադրության ընդլայնման, նկատելի եկամուտների նվազեցման ճանապարհով վաստակած լրացուցիչ դոլարից հնարավորություն ունի իրեն պահել միայն 30 սենթը: Ինչևէ, հարկի նվազումից հետո, վաստակած յուրաքանչյուր դոլարից մնացած եկամուտը կհասնի 50 ցենտի՝ 67 տոկոսանոց աճ վաստակելու շահագրգռվածության բարձրացման առումով: Դրան հակառակ, քննարկենք հարկման դրույքի համանման իջեցման ազդեցությունը շահագրգռվածության վրա՝ ավելի ցածր հարկման միջակայքում: Դիցուք, 14 տոկոս սահմանային դրույքաչափը նվազել է մինչև 10 տոկոս: Լրացուցիչ վաստակած դոլարից մնացած գումարը կաճի 86 սենթից 90 սենթի, այսինքն, միայն 5 տոկոս: Քանի որ բարձր միջակայքերի համար շահագրգռման ազդակներն ավելի մեծ են, ապա հարկման բազայի փոփոխությունները (հարկվող եկամուտի) կարող են հանգեցնել մասնակի, եթե ոչ լրիվ, համապատասխան եկամուտների փոփոխությանը՝ բարձր սահմանային դրույքաչափերի աճի (կամ նվազման) հետևանքով:

Կենտրոնանալով առավելագույն հարկման դրույքաչափերի կտրուկ իջեցման վրա (տասնամյակի ընթացքում՝ 70-ից իջեցվեց 33 տոկոսի) քննադատներն այն կարծիքին էին, որ 1980-ականների հարկային քաղաքականությունը մասնա էր հարուստների համար: Վերլուծելով քննադատների տեսակետները, մեկ անգամ ևս կարևոր է զանազանել հարկային դրույքաչափերի և հարկվող եկամուտների փոփոխությունները: Ինչպես ցույց է տալիս Լաֆֆերի կորը, հարկման սահմանային բարձր դրույքաչափերի իջեցումը կարող է, որոշ դեպքերում, հանգեցնել բարձր եկամուտ ունեցող հարկատուներից հավաքվող եկամուտների աճին: Սա ճիշտ է, քանի որ լրացուցիչ եկամուտ վաստակելու շահագրգռվածությունը հարկերի նվազեցման դեպքում, ավելի մեծ կլինի հարկային ցածր միջակայքի համար: Երբ նվազում են սահմանային դրույքաչափերը, և լրացուցիչ աշխատանքային ջանքերը, և հարկերից խուսափելու գործունեության նվազումը նպաստում են հարկման բազայի ընդլայնմանը: Որոշ հարկատուներ կաշխատեն լրացուցիչ ժամեր, կամ կստանձնեն ավելի մեծ պարտավորություններ և կնախընտրեն որոշ ոչ դրամական օգուտներով բարձր վարձատրության աշխատանք: Այլ խոսքով, ամուսինները կարող են նախընտրել մտնել աշխատուժի կազմի մեջ, քանի որ նրանց ներկայումս բույլ է տրված իրենց վաստակից խնայել հարկերից ազատված ավելի մեծ գումարներ՝ Սահմանային ցածր դրույքաչափերի պայմաններում ավելի քիչ գումարներ են ծախսում հարկերից ազատված, սակայն նվազ արդյունավետ ծախսերի իրականացման համար, ինչպիսիք են բավշյա գրասենյակները, Հավայան կղզիներում գործարարության հասնաժողովները, տարբեր երկրորդական օգուտներ (օրինակ ձեռնարկության հասար քբեղ ավտոներենաներ, գործարար հյուրասիրություններ կամ ձեռնարկության վերակազմավորման ծրագիր): Կանի որ հարկատուները նմանօրինակ կանոնակարգ ներտուծեցին, նրանց «խկական» եկամուտը դարձավ ավելի տեսանելի, և ընդլայնվեց նրանց եկամուտների հարկման բազան: Իր հերթին հարկման բազայի ընդլայնուտը, ի վերջո, վերականգնեց մասնակիցների եկամուտների այն կոյուտները, որոնք առաջացել էին դրույքաչափերի կտրուկ իջեցումից՝

Նկար 5-9-ը ներկայացնում է տարբեր եկամուտ ունեցող խտրից հավաքված իրական հարկային եկամուտների տվյալները 1980, 1985 և 1990 թվականների համար: 1982-1984 թվականների գներով արտահայտված, եկամուտներից զանձված միջոցները, որոնք հավաքվել են բարձր եկամուտ ունեցող հարկատուներից, վերջին տասնամյակի ընթացքում աճել են: Չնայած նրանց սահմանային դրույքաչափեր կտրուկ իջեցվել են, բնակչության առավել սեծ վաստակ ունեցող 1 սոկոսից հավաքված իրական հարկային եկամուտներն ավելացել են 54,1 տոկոսով: 1980-ից 1990 թվականների միջև ընկած ժամանակահատվածում Տասնամյակի ընթացքում բնակչության առավել մեծ վաստակ ունեցող 5 սոկոսից և 10 սոկոսից հավաքված եկամուտներն ավելացել են համապատասխանաբար 35,9 և 28,8 տոկոսով: Այս կատեգորիաներում հատույցի հաշվով իրական եկամուտները ևս աճել են:

⁸ Համաձայն Էյրուլինգի ինստիտուտում Բարրի Բուտլորթի և Գարի Էրրլեսի կատարած հետազոտության, 1988 թվականին 25 ից 64 տարեկան սովամայրիկ աշխատու էին 2 սոկոսով ավելի աշխատածանակով քան 1980 թվականի հարկային դրույքաչափի դեպքում: 25 ից 64 տարեկան կանայք 5,8 սոկոսով ավելի, իսկ ամուսնացած կանայք 8,8 սոկոսով ավելի ժամ: Stu Barry, Bosworth and Gary Butless, Effects of Tax Reform on Labor Supply, Investment, and Savings (Washington D.C.: Brookings Institution, 1990):

⁹ Stu Joel Stenrod, ed. "Do Taxes Matter? The Impact of the Tax Reform Act of 1986" (Cambridge Mass.: MIT Press, 1990): (1980-ականներին ընդունված հարկային փոփոխությունների վերաբերյալ գերազանց նյութ):

Նկար 5-9

ՏԱՐԲԵՐ ԵԿԱՄՏԱՅԻՆ ԽՄԲԵՐԻՑ ՍՏԱՅՎԱԾ ՀԱՐԿԱՅԻՆ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ՖԵՂԵՐԱԼ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ՍԵՋ 1980-90ԹԹ.

Եկամտային խումբ	Խմբերից հավաքված հարկային եկամուտները (1982-84թթ. միլիոն դոլարով)				
	1980	1985	1990	% -երով 1980-90թթ.	
				Խումբ	Միավոր հատույց ^ա
Վերին խմբի 10%	149.0	154.0	191.9	+28.8	+5.6
Վերին խմբի 1%	57.6	65.3	87.2	+51.4	+24.1
Վերին խմբի 5%	111.4	116.0	151.4	+35.9	+11.4
Մնացած 40%	132.0	123.8	133.5	+1.1	-17.1
Ներքին խմբի 50%	21.3	21.4	19.5	-8.5	-25.0
Ընդամենը	302.3	299.2	344.9	+14.1	-6.5

Յուրաքանչյուր կատեգորիայից հատույցն աճել է 22%-ով 1980-90թթ.-ին:

Աղբյուրը՝ US Department of Treasury, Internal Revenue Service.

Պատկերը միանգամայն տարբեր է մնացած հարկատուների համար: Մինչ նրանց համար, ում իրական եկամուտները 1950-ից մինչև 1990 թվականները տոկոսային արտահայտությամբ շատ չնչին են փոխվել, եկամուտների ամենացածր մակարդակ ունեցող բնակիչների 50 տոկոսը վճարել է 1990 թվականին ավելի քիչ, քան 1980 թվականին: 1980-1990 թվականների միջև ընկած ժամանակաշրջանում ցածր եկամուտ ունեցող հարկատուների 90 տոկոսի միջին իրական հարկային պարտավորությունները՝ միավոր վերադարձելիության հաշվով նույնպես նվազել են:

Դրույքաչափերի նվազման հետևանքը հետևյալն է՝ բարձր եկամուտ ունեցող ամերիկացիներից հավաքված իրական հարկային եկամուտների աճը և ցածր եկամուտ ունեցողներից հավաքված եկամուտների նվազումը համապատասխանում է Լաֆֆերի կորի ենթատեքստին: Այս պատկերը ցույց է տալիս, որ սահմանային ցածր դրույքաչափերի նվազեցումը, ասենք՝ 30 կամ ավելի ցածր տոկոս՝ հանգեցնում է եկամուտների կորստի: (Ուշադրություն դարձրե՛ք, ցածր եկամուտ ունեցող հարկատուների 90 տոկոսի համար միավոր վերադարձելիության նկատմամբ հարկային պարտավորությունների 17 և 25 տոկոս նվազմանը): Դրան հակառակ, բարձր սահմանային դրույքաչափերի իջեցումը,

ասենք՝ 45 և ավելի տոկոս, ավելացնում է բարձր եկամուտ ունեցող հարկատուներից ստացվող հարկային եկամուտները¹⁰:

Սկսած 1990 թվականից, ԱՄՆ-ը սկսեց փոխել հարկային քաղաքականությունը, որն ընդունվել էր 80-ականներին: 1990 թվականի օրենսդրությունը, որն արտացոլում է Կոնգրեսի և Բուշի վարչակազմի միջև կնքված բյուջետային համաձայնագիրը, 1991 թվականին ավելացրեց սահմանային ամենաբարձր դրույքաչափը՝ 28 տոկոսից մինչև 31 տոկոս, և առավել բարձր եկամուտ ունեցողների լրացուցիչ եկամուտը հարկման ենթարկեց: 1993 թվականի օրենսդրությունն ընդունեց երկու նոր լրացուցիչ հարկային միջակայքեր՝ 36 տոկոս դրույքաչափ, որը կիրառվում է 140 000 դոլարի համար միասին ապրող ամուսնական զույգերի նկատմամբ և 39.6 տոկոս դրույքաչափ բարձր եկամուտ ունեցողների նկատմամբ (250 000 դոլար ամուսնացած զույգերի համար): Հաշվի առնելով վերջերս ընդունված առողջապահական Մեդիքեյա ծրագրի համար նախատեսված 2.9 տոկոս աշխատավարձի հարկը, սահմանային առավելագույն հարկը, որն ընդունվել էր Ֆեդերալ կառավարության կողմից, ներկայումս նորից էտ մղվեց դեպի 42.5 տոկոս (39.6 տոկոս դրույքաչափին ավելացրած 2.9 տոկոս Մեդիքեյայի դրույքաչափը):

1990 և 1993 թվականների դրույքաչափերի աճն արտահովել է գզախորեն ավելի քիչ եկամուտներ, քան նախատեսված էր: Բարձր եկամուտ ունեցող հարկատուներից հավաքված իրական եկամուտը նվազեց կառված 1990-ի դրույքաչափի բարձրացման օրենսդրության հետ: Ավելին, 1993 թվականի դրույքաչափերի աճը, որը կիրառվում է միայն բարձր եկամուտ ունեցող հարկատուների նկատմամբ, արտահովում է Ֆլինթրոնի վարչակազմի կողմից նախատեսված եկամուտների միայն սեկ-երրորդը:

Հարվարդի համալսարանի գիտնական Մարտին Ֆելդսթեյնի վերջերս կատարած հետազոտությունը գույշ է տալիս, որ դրույքաչափերի ավելագույն հետևանքով ստացված յուրաքանչյուր 1 դոլար եկամուտից տեղափոխությունը ստանում է 2 դոլարի մեղյակ բեռ կորուստ¹¹:

Ո՞Վ Է ՎՃԱՐՈՒՄ ՀԱՐԿԱՅԻՆ ՊԱՐՏԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ինչպե՞ս է ողջ հարկային բեռը բաշխված եկամտային հարկերի միջև: Այս հարցին դժվար է պատասխանել: Ինչպես մենք բննարկել ենք, գոյություն ունեն ստարեր տիպի հարկեր, և դժվար է որոշել, թե ով է իրականում կրում հարկային մեծ բեռը: Որոշ առուսով, հարկերն ստեղծված են պետական ծառայությունների ֆինանսավորման համար: օգտվողներից գանձվող վճարների փոխանորդի դեր կատարելու համար: Օրինակ, շարժիչային փանելիքի վրա դրված հարկերը նախատեսված են ճանապարհաշինության ֆինանսավորման համար: Նման հարկերը ծախսերը բաշխում են օգտագործողների միջև անկախ նրանց եկամտից:

¹⁰ Հարվարդի տնտեսագիտ. կոնգրեսի ինստիտուտի Ֆելդսթեյնի հասակարգի ինկվարթի գնահատել է որ: Մյազյալ Նախագահներու առևտու արևոն եկամտի հարկում 41 ստեղծվող ավելի սահմանային դրույքաչափերը նվազեցնում են հարկային եկամուտները: *Stu Lindsey: The Growth Experiment: How the New Tax Policy is... storming the US Economy* (New York: Basic Books, 1989):

¹¹ *Stu Martin and Daniel Feenberg: The Effect of Increased Tax Rates on Taxable Income and Efficiency: Preliminary Analysis of the 1993 Tax Rate Increase* (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1993) and *Martin Feldstein: Tax Avoidance and the Deadweight Loss of the Income Tax* (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 1996):

Վերջերս Յոզեֆ Փեշմանը (Բրուքինգի ինստիտուտից), հետազոտել է ԱՄՆ-ի հարկային համակարգի կառուցվածքը և եկել այն եզրակացության, որ այն ունի համամասնական և պրոգրեսիվ բնույթ¹²: Նույնիսկ Փեշմանի ենթադրությունները և նրա լավագույն լավատեսական գնահատականները ցույց են տալիս, որ բարձր եկամուտ ստացողները վճարում են ավելի ցածր եկամուտ ունեցող տնային տնտեսությունների 20,6 տոկոս միջին հարկային դրույքաչափից միայն մի փոքր ավելի՝ 27,3 տոկոս:

Էդգար Բրաունինգը (Տեխասի համալսարան) և Վիլյամ Չոնսոնը (Վիրջինիայի համալսարան) վիճարկում են Փեշմանի ուսումնասիրության արդյունքները¹³: Նրանք պնդում են, որ ԱՄՆ-ի հարկային համակարգն առավել պրոգրեսիվ է, այսինքն՝ բարձր եկամուտ ունեցող բնակչության խմբերը վճարում են մոտավորապես 3 անգամ ավելի շատ, քան ցածր եկամտային խմբերի միջին դրույքաչափն է:

Կոնգրեսի Բյուջետային գրասենյակի (CBO) ուսումնասիրությունը նույնպես ցույց է տալիս, որ ֆեդերալ հարկերը բավականաչափ աճողական են, չնայած մի փոքր պակաս են, քան 70-ականներին¹⁴: Ըստ ԿԲԳ-ի ուսումնասիրությունների, անհատական, կորպորացիոն եկամուտները, աշխատավարձը և ակցիզային հարկերը կազմում են ֆեդերալ հարկային եկամուտների 93 տոկոսը: Համաձայն ԿԲԳ-ի գնահատականների, այս չորս ֆեդերալ հարկերը կլանել են 1988 թվականին ամենաբարձր աշխատավարձ ստացող բնակչության՝ 10 տոկոսի եկամուտների 25-ից 26,6 տոկոսը, մինչդեռ բնակչության ամենացածր եկամուտ ունեցող 10 տոկոսի համար այն կազմել է 10 տոկոսից մի փոքր պակաս, այնինչ եկամտային հարկատու խմբերը վճարում են 13 տոկոսից (բնակչության 30 տոկոսի) մինչև 24 տոկոս (բնակչության 90 տոկոսի դեպքում):

Պարզաբանենք հարկային բեռին առնչվող ևս երկու լրացուցիչ հարց: **Առաջին, միջին և միջինից բարձր եկամուտ ունեցող հարկատուներն ստանում են եկամտի զգալի մասը և վճարում հարկերի զգալի մասը:** 1992 թվականին ԱՄՆ-ի տնային տնտեսությունների 55 տոկոսն ուներ 25 000-ից 80 000 դոլար եկամուտ: Այս տնային տնտեսություններն ստանում էին ողջ եկամտի գրեթե 70 տոկոսը և իրենց ուսերին կրում էին հարկային բեռի 70 տոկոսից մի փոքր ավելին: Փեշմանի, Բրաունինգի և Չոնսոնի հետազոտությունները համատեղելի են այս տեսակետի հետ:

Երկրորդ, չնայած քաղաքական գործիչները երբեմն խոսում են գործարարների վրա դրված հարկերի մասին, իբր հարկային բեռը կարելի է տեղափոխել անհատներից ոչ անհատների (ձեռնարկությունների) վրա, բոլոր հարկերը վճարում են անհատները: Ինչպես բոլոր հարկերը, գործարարության վրա դրված հարկերը ևս վճարում են անհատները: Կորպորացիան կամ գործարար ձեռնարկությունը պետությանն է ուղարկում հարկի վճարման համար չեկը, սակայն նա չի վճարում հարկերը, այլ միայն փող է հավաքում մարդկանցից՝ գնորդներից, ծառայողներից կամ բաժնետերերից և փոխանցում պետությանը: Սա լավ պատրաստված քաղաքական ճոռոմաբանություն է «գործարարության» կողմից հարկերի վճարման մասին, սակայն դառը ճշմարտությունն այն է, որ անհատներն են ապահովում բոլոր հարկային եկամուտները:

¹² Joseph Pechman, *Who Paid the Taxes, 1966-85?* (Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1985).

¹³ Edgar Browning, William R. Johnson, *The Distribution of the Tax burden* (Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1979).

¹⁴ Congressional Budget Office, *The Changing Distribution of Federal Taxes: 1975-1990* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, October 1987).



Բոլոր հարկերը վճարվում են մարդկանց կողմից, անկախ այն բանից նրանք սպառողն են, վաստակող, թե՞ ակտիվների սեփականատերեր:

«ԱՅՍ ԶԱՐԿԱՅԻՆ ՕՐԵՆԵՐԸ ԱՉԲԻՍ ԱՎՆ Է ԹՎՈՒՄ...ԱՂԵՔ ՈՐԵՆՈՒՄ ԵՆՔ ԶԱՐԿԻ 9 ՏՈՒՍԱ ԶԱՎՁՈՒՄ, ԻՍԿ ԳՈՐԾԱՐԱՐՆԵՐԸ ՎԵՐՅՆՈՒՄ ԵՆ ԲԵՆԻ ԻՐԵՆՑ ՎՐԱ»:

ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԱՐԺԵՐԸ

Արդյո՞ք հարկերն են որոշուս պետության արժեքը՝ Կարելի է ստանել, որ այդ Սակայն այս հարցի պատասխանը, փաստորեն, հետևաբար է՝ «Այ անբող-չությունը»։ Այս «հին ընկերք» աղբյուրանրային ծախսերի հասկացությունը, կօգնի մեզ հասկանալ, թե ինչու՝ «Պետության կողմից ապրանքների և ծառայությունների գնման ժամանակ ի հայտ են գալիս երեք տիպի ծախսեր»։

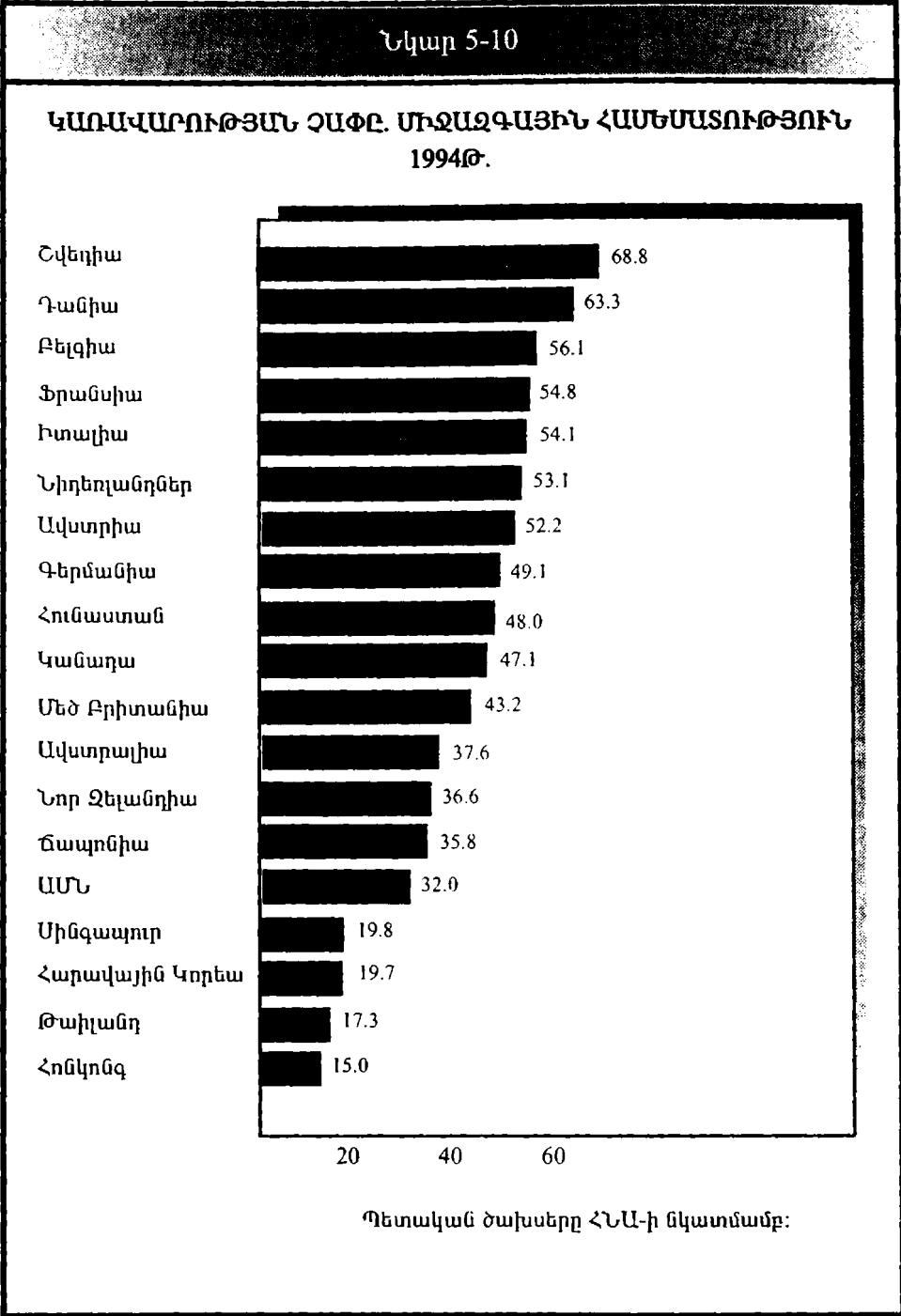
Առաջին, պետական հատվածի սիջուով առաջարկվող ապրանքների արտադրության ժամանակ օգտագործված ռեսուրսների աղբյուրանրային ծախսեր։ Երբ պետությունն ստեղծում է նրբիտներ, ռադիոստանցիաներ, կրթական և առողջապահական ծառայություններ և այլ ապրանքներ, ապա անհրաժեշտ ռեսուրսները պետք է ստիպողաբար հետազոտվեն սահմանվող սեկտորից։ Եթե այս ռեսուրսները կազմված չլինեն պետական հատվածի սիջուով առաջարկվող ապրանքների արտադրության հետ՝ ապա դրանք կօգտագործվեն սահմանվող հատվածում ապրանքներ արտադրելու համար։ Այսպիսով դարձնելով որ այս ծախսն առկա է անկախ այն բանից՝ թե պետության կողմից ապրանքների ապահովումը ինքնաավորվել է բնթային հարկերից՝ պետական պարտքի աճի հաշվի ն, թե՛ փողերից։ Երբ ծախսը կարելի է արժեհատեցնել սխալի նվազեցնելով պետության գնումների ծախսերը։

Երկրորդ, այն ռեսուրսների ծախսը, որը կատարվել է հարկերի հավաքման նպատակով։ Օրենքներ պետք է կիրառվեն։ Հարկերի վերադարձը պետք է նախապատրաստվի և իրագրվի։ Ռեսուրսները, որոնք օգտագործվում են հարկային օրենսդրության նախապատրաստման, ծանուցման և կիրառման համար, մասնաշրջան մասնավոր կամ պետական հատվածում ապրանքների արտադրության համար։ ԱՄՆ-ում հետազոտությունները ցույց են տալիս՝ որ այս «հանույրի» համար կատարված ծախսերը կազմում են հավաքված հարկային եկամտի 5-7 տոկոսը։

Երրորդ, հարկերի գանձման հետևանքով գների աղավաղման պատճառով, լրացուցիչ ծախսերի թե՛։ Ավելի քիչ բողարկված արտադրանք կլինի՝ քանի որ հարկա-տրանսֆերային համակարգը դրսևում է անհատներին՝ հրաժարվել արտադրական գործունեությունից և խորանալ ոչ արտադրական գործունեության մեջ (օրինակ՝ հարկերից խուսափելով)։

Պետության ծախսերի մեծությունը տարբեր է տարբեր երկրների համար: Պետության ծախսերը կազմում են ՀՆԱ-ի 60 տոկոսից ավելին Շվեդիայում և Դանիայում, գրեթե 55 տոկոսը Բելգիայում և Ֆրանսիայում: Դրան հակառակ, պետությունը ծախսում է ՀՆԱ-ի 1/3-ը Միացյալ Նահանգներում, Ճապոնիայում և Նոր Զելանդիայում: Բարձր աճ ունեցող չորս ասիական երկրներում՝ Սինգապուրում, Թաիլանդում, Հարավային Կորեայում և Հոնկոնգում պետության ծախսերի չափերը դեռևս փոքր են:

Աղբյուրը. Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպություն (OECD) (Դեկտեմբեր 1995, Հոնկոնգի կառավարական տեղեկատվական ծառայություն) և Միջազգային Արժույթային հիմնադրամ, Կառավարական ֆինանսների վիճակագրություն (Նյու-Յորք, 1995):



Ըստ էության, պետության գործունեության արժեքը՝ (1) պետության կողմից առաջարկվող ապրանքների և ծառայությունների արտադրության համար օգտագործվող ռեսուրսների այլընտրանքային ծախսերի, (2) հարկման իրականացումն ապահովող ծախսերի և (3) հարկման լրացուցիչ բեռի ծախսերի հանրագումարն է: Այսպիսով, ապրանքների և ծառայությունների պետական գնումները հանգեցնում են տնտեսության համար զգալիորեն ավելի մեծ ծախսերի, քան հարկային վճարների մեծությունն է, կամ կատարված բյուջետային ծախսերի մակարդակը:

**ԱՄՆ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ՄԵԾՈՒԹՅՈՒՆԸ
ՄՅՈՒՄ ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՀԱՄԵՄԱՏ**

Մի շարք երկրների կառավարությունների մեծություններն էապես տարբերվում են իրարից: Որոշ երկրներում պետությունն իրականացնում է իրավական դաշտի ապահովումը և մի քանի ապրանքների գնումներ ճանապարհների վերանորոգման և պաշտպանական ծախսեր, որոնք դժվար է ապահովել մասնավոր հատվածի միջոցով: Այլ երկրներում պետությունները ներգրավված են գործունեության բոլոր ոլորտներում, ներառյալ գործարարության իրականացումը, հյուրանոցների, քատրոնների, արդյունահանման, ավիափոխադրումների, ռադիոյի և հեռուստատեսության, պողպատի վերամշակման ոլորտները:

Նկար 5-10-ը ցույց է տալիս, որ Շվեդիայում և Դանիայում պետական ծախսերի գումարները կազմում են ընդհանուր արտադրանքի երեք հինգերորդը: Բելգիայի, Ֆրանսիայի, Իտալիայի, Նիդեռլանդների և Ավստրիայի ընդհանուր եկամտի կեսից ավելին ծախսվում է պետական հատվածի միջոցով՝ Պետական ծախսերը, որպես ՀՆԱ-ի բաղկացուցիչ մաս, բավական բարձր են Դերմանիայում, Հունաստանում, Կանադայում և Մեծ Բրիտանիայում՝ Պետական ծախսերի բարձր մակարդակն այս երկրները: Կիսնականում բացատրվում է պետական հսկայական ոլորտով բնակարանային, առողջապահական, կենսաբոլակային վճարների և աղբատների, գործազուրկների օգնության ընդգրկմամբ: Պետական հատվածն Ավստրալիայում, Ֆինլանդիայում և Նոր Զելանդիայում միայն մի քիչ է գերազանցում ԱՄՆ-ին՝ Հետաքրքիր է, որ ասիական չորս երկրներում Հարավային Կորեայում, Մինգապուրում, Թաիլանդում և Հոնկոնգում, որտեղ վերջին տասնամյակի ընթացքում եկամուտները կտրուկ աճում են, պետության ծախսերի մեծությունն էականորեն ցածր է ԱՄՆ-ի ծախսերի մակարդակից:



ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Պետության ծախսերը և հարկերի դրույքաչափերը տնտեսության արտադրանքի և զբաղվածության կարևոր որոշիչներն են՝ Իրանը ազդում են սպառողական ապրանքների արտադրության, գների, ինչպես նաև ռեսուրսների մատակարարմանի եկամուտների վրա՝ Հետագայում այս հարցերն ավելի մանրամասնորեն կքննարկվեն:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1 XX դարի ընթացքում ԱՄՆ-ի պետական ծախսերն աճել են ավելի արագ, քան ամբողջ տնտեսությունը: 1929 թվականին պետական ծախսերը կազմում էին ՀՆԱ-ի միայն 10 տոկոսը: Այդ պահից սկսած, այն ընդարձակվել է յուրաքանչյուր տասնամյակում՝ 1990-ականների սկիզբին ԱՄՆ-ի համախառն արդյունքի 1/3-ը իրագրել է պետական հատվածի միջոցով:

Ապրանքների և ծառայությունների պետական գնումները կազմում էին ազգային արդյունքի 20 տոկոսը՝ Վեց ասերիկացիներից մոտավորապես սեկե աշխատու է տեղական, նահանգային կամ ինդիանոս կառավարության համար՝ Հաշվի առնելով տրանսֆերտային վճարները, 1995 թվականին պետական ընդհանուր ծախսերը կազմել են ՀՆԱ-ի 32 տոկոսը:

Անգամ երեք տասնամյակների ընթացքում պետական ծախսերն այնպիսի ավանդական ուղիներում, ինչպիսիք են ազգային պաշտպանությունը, մայրուղիները, ոստիկանությունը և հակահրդեհային ծառայությունը, ինչպես նաև այլ ապրանքների և ծառայությունների մատակարարումը տնտեսության շափերի համեմատ, նվազել են՝ Վերջին տասնամյակների ընթացքում պետության ծախսերի աճը տեղի է ունեցել եկամուտների վերաբաշխման և առողջապահության ֆինանսավորման մեջ պետության ընդգրկման ինտենսիվ

աճման հետևանքով:

4. Անհատական եկամտահարկը, աշխատավարձի հարկը և կորպորատիվ եկամտահարկը հանդիսանում են ֆեդերալ հարկային եկամուտների հիմնական աղբյուրը: Նահանգային կառավարությունների հիմնական հարկային բազան ապահովում են վաճառքի հարկերը, մինչդեռ պետական կառավարման մարմիններն իրենց եկամուտների ապահովման համար դեռևս զանձում են գույքային հարկեր:

5. Աշխատավարձերի հարկերն առավելագույն չափով ընդարձակվող հարկային եկամուտների աղբյուր են հանդիսանում: 1994 թվականին, ֆեդերալ մակարդակով, աշխատավարձի հարկերը կազմում էին ընդհանուր հարկային եկամուտների 36 տոկոսը: Սոցիալական ապահովագրական աշխատավարձի հարկը՝ համամասնական է մինչև սահմանված վաստակի առավելագույն չափը՝ 60,200 դոլար: Եկամտի նշված մակարդակից վերայն ռեգրեսիվ է:

6. Երբ հարկման սահմանային դրույքաչափերն աճում են, մաքա անհատների եկամուտներից մասնավոր կարիքների համար կատարված խնայողությունների թույլատրելի մասնաբաժինը նվազում է: Քանի որ այն սահմանափակում է մասնավոր ծախսերի համար նախատեսված վաստակի բաժինը, ապա հարկման սահմանային դրույքաչափերը մեծ ազդեցություն են գործում անհատների վաստակելու շահագրգռվածության վրա:

7. Հարկման այլընտրանքների միջև ընտրություն կատարելիս պետք է հաշվի առնել հավասարությունը և արդյունավետությունը: Հարկային համակարգը, որը դրդում է ոչ արդյունավետ գործունեության, բավականին թանկ է նստում հասարակության վրա: Նմանապես, հարկային համակարգում բավական թանկ է այնպիսի հաճույքների իրականացումը, որոնք ընկալվում են որպես անտրամաբանական և անարդար:

8. Իդեալական պայմաններում գերադասելի է այն հարկային համակարգը, որը չի աղավաղում զները և չի դրդում անհատներին՝ սակավ ռեսուրսներն ուղղել հարկերից խուսափելու գործողություններին: Ինչևէ, արտադրական գործունեության վրա դրված հարկերը միշտ էլ վերափոխում են զները: Մեր նպատակն է՝ ընտրել ամաչառ համակարգ, որը կարող է նվազեցնել ոչ արդյունավետ ազդեցությունները:

9. Կարևոր է զանազանել հարկման դրույքաչափերի և հարկային եկամուտների փոփոխությունները: Հարկման բազայի մեծությունը, ընդհանուր առմամբ, հակադարձ համեմատական է

հարկման դրույքաչափերին: Այդ պատճառով, հարկման դրույքաչափերի աճը կարող է հանգեցնել հարկային եկամուտների ավելի քիչ համամասնական աճի, մասնավորապես, եթե կան հարկվող ապրանքատեսակների մրցունակ փոխարինելի հնարավորություններ:

10. Հարկման բարձր դրույքաչափերի դեպքում, հնարավոր է, որ հարկման դրույքաչափերի աճը հարկային եկամուտների նվազման պատճառ հանդիսանա, քանի որ մարդիկ՝ հեռանալով հարկվող գործունեությունից, կառաջացնեն էական տեղաշարժեր: Լաֆֆերի կորը պարզաբանում է դրա հետևանքները:

11. Պետական գործունեության արժեքը ներառում է հետևյալ բաղադրիչները՝ (ա) պետական հատվածի ապրանքների և ծառայությունների արտադրության համար օգտագործվող ռեսուրսների այլընտրանքային ծախսերը, (բ) հարկման իրականացումն ապահովող ծախսերը, (գ) լրացուցիչ բեռի ծախսերը, որն ուղեկցվում է գների աղավաղմամբ և հարկումից բխող անարդարությամբ:

12. ԱՄՆ-ում պետական ծախսերը տնտեսության մեջ իրենց ունեցած մասնաբաժնով ավելի ցածր են, քան բարձր եկամուտ ունեցող զարգացած արդյունաբերական երկրներում, և էապես ցածր են, քան արևելաեվրոպական մի շարք երկրներում: ՀՆԱ-ի մեջ պետական ծախսերն ամենափոքրն են արագ զարգացող ասիական երկրներում (Հոնկոնգ, Թայվան, Սինգապուր և Հարավային Կորեա):

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Պետական ծախսումների հիմնական ուղղությունները ներառում են՝ (ա) ազգային պաշտպանությունը, (բ) կրթությունը, (գ) եկամտային տրանսֆերտները և աղքատության նվազեցման ծախսերը: Ինչո՞ւ է պետական սեկտորը ներգրավվել այս գործունեության մեջ: Ինչո՞ւ այն չհանձնել շուկային:

*2. Մարդիկ կարող են խուսափել տեղական հարկերից ավելի քիչ, քան նահանգային հարկերից՝ մի տեղից մյուսը տեղափոխվելով: Համեմատելով ֆեդերալ կառավարության հետ, ինչպե՞ս կարող է այն անդրադառնալ կառավարման այս մակարդակում մարդկանց վճարած մեկ դոլար հարկի դիմաց ստացած փոխհատուցման վրա:

*3. «Օգտվողներից զանձվող վճարները կարելի է պարզապես ընդունել որպես հարկի մեկ այլ անվանում»: Տարբերություն կա՞, արդյոք, կառավարությունը տվյալ գործունեությունը ֆինանսա-

վորում է հարկերի՞ց, թե՞ օգտվողներից գանձվող եկամուտներից: Գնահատե՛ք այս տեսակետը:

4. «Տրանսֆերտային վճարները որևէ ազդեցություն չունեն մեր տնտեսության վրա, որովհետև դրանք միայն փոխադրում են անհատների մեկ խմբի եկամուտները մյուսներին»: Գնահատե՛ք այս տեսակետը:

5. Ի՞նչ եք կարծում, ձեր գործընկերը պետք է փոխհատուցի համալսարանի շրջակայքում ավտոկանգառի ծախսերը օգտվողներից գանձվող վճարի՞ ռեսուրսների վարձավճարի ավելացման՞. թե՞ հարկերի հաշվին: Հերքում սպասելը (ավտոկանգառի տեղի որոնման համար ծախսված ժամանակը) կարո՞ղ է էական դեր ունենալ կանգառի տեղի բաշխման համար: Զննարկե՛ք այս հարցը

*6. «Կառավարության նախագիծը հարկերի հաշվին ֆինանսավորվում է միայն այն դեպքում, երբ նախագծի իրականացումից ստացվող արդյունքը որոշ չափով ավելի է, քան նախագծի ֆինանսավորման համար անհրաժեշտ ծախսը»: Գնահատե՛ք այս տեսակետը

*7 Հարկերի սահմանային դրույքաչափերի իջեցման դեպքում ինչպիսի՞ վերաբերմունք կարող են ունենալ հարկատուները հարկուսույց ազատված ծախսերի նկատմամբ

8. Կապիտալից ներկա անվանական օգուտը (ակտիվները վաճառվել են ավելի բարձր անվանական արժեքով, քան գնվել էին) հարկվում է մյուս եկամուտների հաստատան դրույքաչափերով Ի՞նչ եք կարծում, արդյո՞ք է արդյոք, կապիտալից ստացվող օգուտի ներկա հարկման համակարգը Այն հաստատեղելի է տնտեսական արդյունավետության հետ Ի՞նչո՞ւ

9 Ինչպե՞ս կարող է ստորև բվարկվածներից յուրաքանչյուրն ազդել «անտեսանելի մեղրի» անձնական շահի ստեղծման և մյուսների՞ն օգնելու կարողության վրա

ա) հարկային համակարգը, որը հավասարակշռում է եկամուտները,

բ) բարձր հարկային դրույքաչափերը և պետական մեծ հատվածը, որը տեղաբաշխում է հիմնական ապրանքներն ու ծառայությունները

*10 Էռնեստայի ավտոմեքենայի վրա սուղա դրված հայտարարության մեջ գրված է «Այս մեքենան վճարում է 6 775 դոլար (կամ մեկ այլ գումար) ճանապարհների օգտագործման սուրբեկան հարկ»: Արդյո՞ք այս պնդումը ճիշտ է

11 Ներկա հարկային օրենքի համաձայն, մունիցիպալ պարտատուներից ստացված սուկուսային եկամուտները (բաղաբները) և այլ տեղական կառավարման մարմինների բողարկված պարտա

տոմսերը) հարկման ենթակա չեն: Նման պայմաններում ինչպիսի՞ն է այս արժեթղթերի գրավչությունը պոտենցիալ ներդրողների համար: Ինչպե՞ս է այն ազդում պարտատոմսերից ստացվող տուկոսների վրա: Ո՞վ է առավելագույն չափով օգտվում հարկերի նման ազատումից: Բացատրե՛ք:

12. Հարկի սկզբնական և 20 տոկոս իջեցված դրույքաչափով հարկային եկամուտները ներկայացված են հետևյալ աղյուսակում.

Տարեկան եկամուտի մասնատվածությունը	Հարկերի սկզբնական կառուցվածքը		Հարկերի կառուցվածքը 20%-ով կրճատումից հետո	
	Հարկատուների լրացուցիչ եկամտի տոկոսաբաժնի	Սահմանափակ հարկադրույթ	Հարկատուների լրացուցիչ եկամտի տոկոսաբաժնի	Սահմանափակ հարկադրույթ
Միլիարդ 10000	---	---	---	---
10000	---	---	16	---
	---	---	---	---
	---	---	---	---
	---	---	---	---

- ա) լրացրե՛ք դատարկ տողերը,
- բ) հարկերի կրճատումը բանի սուկուսով կավելանա՞նք լրացուցիչ վատտակի մեծությունը 10 000 դոլարից բիչ գումար ունեցողների համար,
- գ) հարկերի կրճատումը բանի սուկուսով կավելանա՞նք լրացուցիչ վատտակի մեծությունը, երբ սարդիկ ունեն 70 000 դոլարից ավելի եկամուտ,
- դ) ինչպե՞ս կարող է հարկերի կրճատումն ազդել տարեկան 10 000 դոլարից պակաս գումար ունեցող սարդկանց կողմից ստացված եկամուտների վրա: Տվե՛ք կոնկրետ պատասխան Հարկերի կրճատման ինչպե՞ս կարող է ազդել տարեկան 70 000 դոլարից ավելի եկամուտ ունեցող մարդկանց կողմից ստացված եկամուտների վրա: Բացատրե՛ք

Է 1982 թվականին Մախրո գնեց 500 բաժնետոսս և վաճառեց այն 1994 թվականին Զեքերտան և վաճառքի անվանական գները տրված են հետևյալ աղյուսակում

	Բաժնետոսսի	
	Վաճառման գները (1994 թվական)	Գների ինդեքսը (1994 թվական)
Գնված է	100	---
Վաճառված է	150	---

ա) եթե Մախրո ունի 28 տոկոսի հարկային պարտավորություն բաժնետոմսերի վաճառքի արդյունքում մեղավորված կապիտալի անվանական օգուտի նկատմամբ՝ ապա որքա՞ն է կրա կապիտա-

լի աճի հարկային պարտավորությունները, որն առաջացել է բաժնետոմսերի վաճառքից,

բ) լրացրեք աղյուսակի վերջին սյան բաց թողնված տողերը: Որքա՞ն է Սմիթի կապիտալի իրական օգուտը 1994 թվականի զներով,

գ) կապիտալի իրական օգուտի նկատմամբ որքա՞ն է կազմում հարկման սահմանային դրույքաչափը,

դ) եթե 1982-1994 թվականների ընթացքում արժեզրկման մակարդակը և բաժնետոմսերի անվանական գինն աճել է 20 տոկոսով, ապա ի՞նչ տեղի կունենա կապիտալի իրական օգուտի հարկման սահմանային դրույքաչափի հետ:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

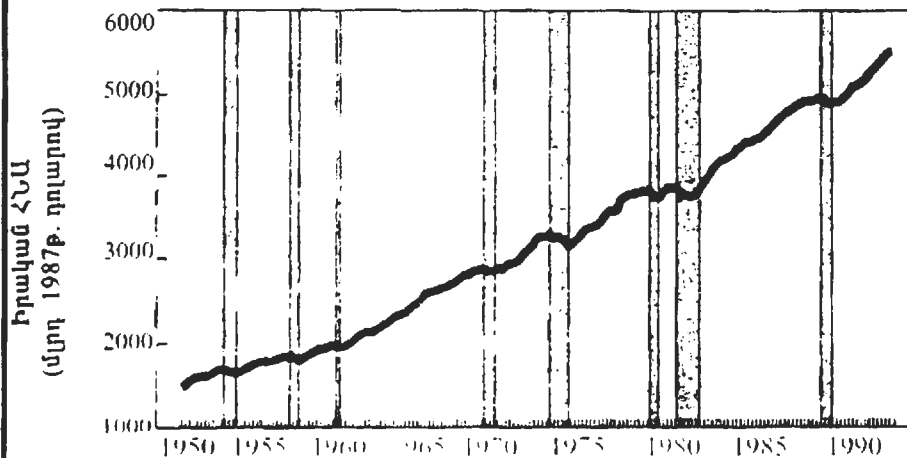
Իրական ՀՆԱ-ն արտադրանքի զնահատման ամենատարածված ցուցանիշն է: Սկսած 1950 թ.-ից իրական ՀՆԱ-ի տարեկան աճի միջին տեմպը կազմել է 3%: Բայց աճը կայուն չի եղել: Ինչպես ցույց է տալիս սովորազմված մակերեսն, սկսած 1950թ.-ից ԱՄՆ-ն ունեցել է ուր անկման փուլ, որոնց դեպքում իրական ՀՆԱ-ն նվազել է:

Աղբյուրը: Economic Report of the President.

Այստեղ ներկայացված են ընդլայնման և անկտան տևողությունները (ամիսներով) սկսած 1950թ.-ից: Ինչպես ցույց է տալիս նկարը՝ երկուսի տևողությունները խիստ տարբեր են, ընդ որում ընդլայնմանն աճելի երկար է: Ո՞րն է այս տատանման պատճառը: Ինչպե՞ս կարելի է այն մեղմացնել: Այս հարցերին մենք կպատասխանենք Մաս II-ում:

Նկար II-A

ԻՐԱԿԱՆ ՀՆԱ-Ի ԱճԸ



Նկար II-B

ԱՄՆ-ՈՒՄ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ԹՈՂԱՐԿՄԱՆ ՏԱՏԱՆՈՒՄՆԵՐԸ

Ընդլայնման և անկտան փուլերը Բնկան տևողությունը (ամիսներով) Բացարժեան տևողությունը (ամիսներով)

150

Հոկտ 49	հուլիս	—
Հոկտ 50	ապրիլ 4	4
Մայիս 54	օգոստ	—
Օգոստ 57	ապրիլ 58	—
Բաբիլ 58	ապրիլ 60	2
Մարտի 60	փետր 61	1
Փետր 61	դեկտ	2
Դեկտ 69	սեպտ 70	—
Սեպտ 70	հուլիս	—
Սեպտ 71	ապրիլ	—
Մարտ 80	հունի 80	—
Հունի 80	հուլիս 81	20
Հոկտ 81	սեպտ	81
Սեպտ 82	հուլիս 90	—
Հոկտ 90	մարտ 91	20

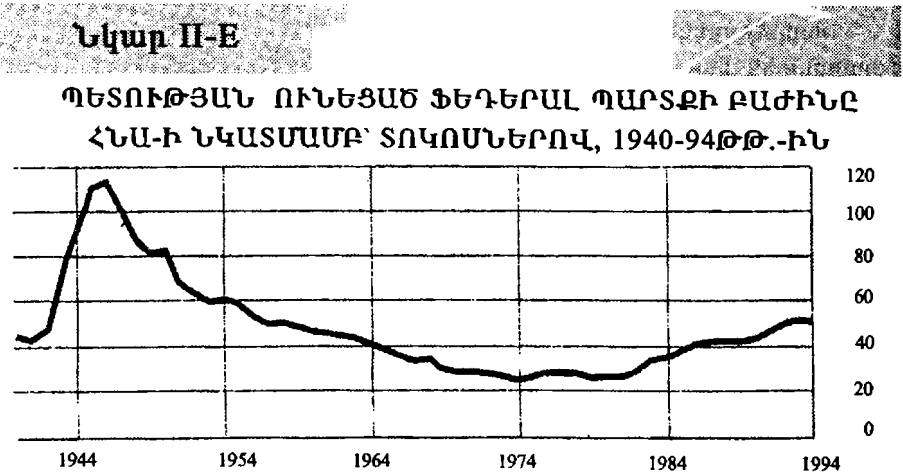
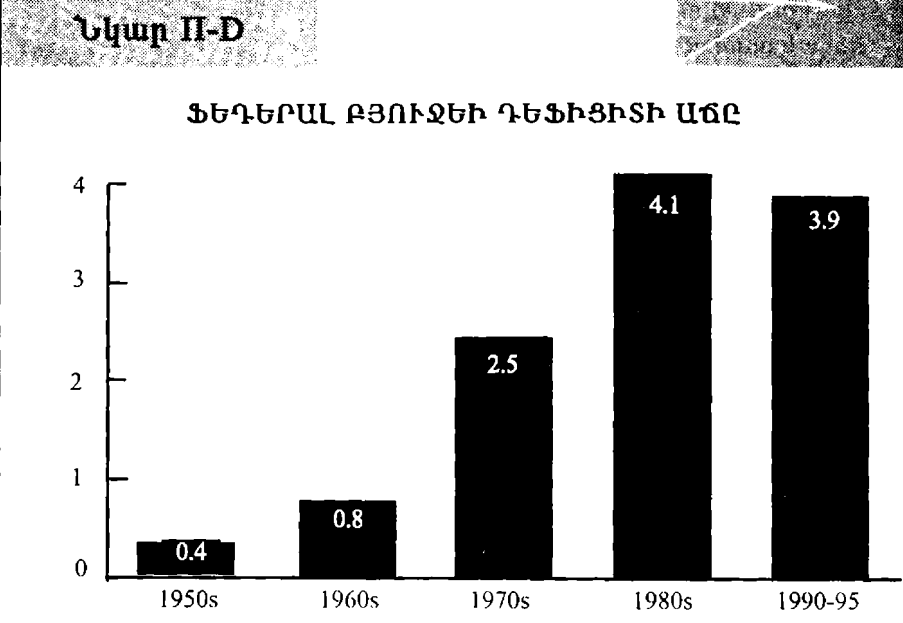
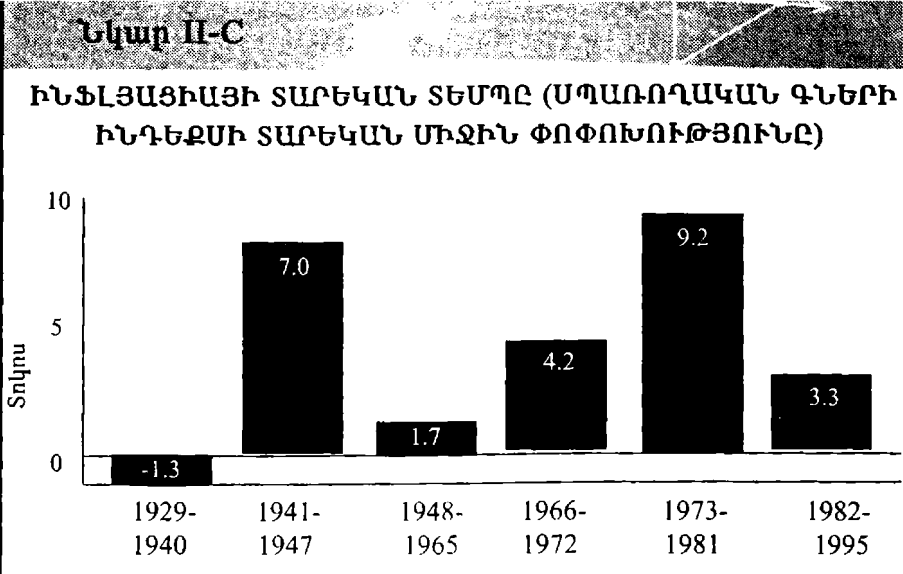


Այստեղ մենք ցույց ենք տալիս ինֆլյացիայի տարեկան տեմպը (զնահատված սպառողական զների ինդեքսով) տարբեր տարիներին: Ինֆլյացիայի մակարդակը բարձր է եղել 1941-47թթ.-ին, և կազմել է տարեկան միջինը 9.2 տոկոս 1973-81թթ.-ին: **Ո՞րն է ինֆլյացիայի պատճառը, և ինչո՞ւ է այն բարձր մի ժամանակահատվածում և ցածր՝ մեկ այլում: Մենք այս հարցերը կքննարկենք Մաս II-ում:**

Մինչև վերջին տասնամյակները, բացառությամբ պատերազմական ժամանակաշրջանի, ֆեդերալ կառավարությունն ունեցել է հաշվեկշռված կամ շատ փոքր դեֆիցիտով բյուջե: Սակայն նույնը չի կարելի ասել վերջին երկու տասնամյակի մասին: ՀՆԱ-ի նկատմամբ ֆեդերալ բյուջեի միջին մեծությունը կտրուկ աճել է 1970-80-ականներին: **Ի՞նչ ազդեցություն ունեն այս դեֆիցիտները տնտեսության վրա:**

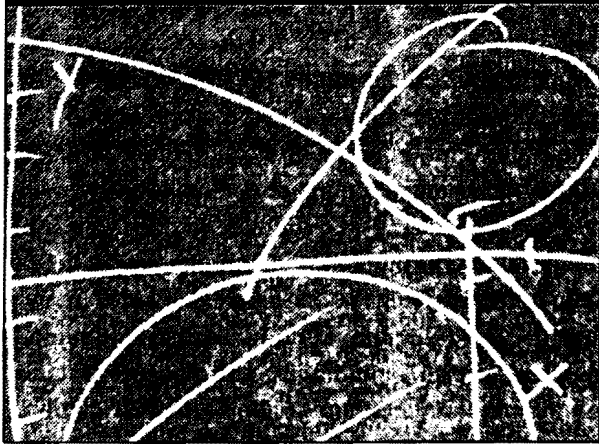
ՀՆԱ-ի նկատմամբ ֆեդերալ կառավարության պարտքը կտրուկ աճել է երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքում: Պատերազմից հետո 1950-60 -ականներին այն սկսեց կայուն նվազել: Սկսած 1970-ականների կեսերից մեծ դեֆիցիտը (տես՝ նախորդ նկարը) զուտ ֆեդերալ պարտքը մղեց վերև:

Արդյո՞ք այս աճող պարտքը վտանգավոր է: Ինչպե՞ս այն կազդի քո ապագայի վրա:



ԱԶԳԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ

ԳԼՈՒԽ ՎԵՑԵՐՈՐԳ ԶԱՐԿԵՐԱԿԸ



Ասում են, որ թվերը կառավարում են աշխարհը: Հնարավոր է. ես համոզված եմ, որ հենց թվերն են մեզ ցույց տալիս կառավարման ճիշտ և սխալ լինելը:

Յոհան Վոլֆգանգ Գյոթե, 1830

Գնահատումը տարբերակման հիմքն է, ճշգրիտ գնահատումը կտրուկ տարբերակման հիմքն է.

Էնրիկո Ֆերմի¹

¹ Ինչպես նշված է Սյուրս Ֆրիդմանի կողմից Walter Block-ով ed. *Economic Freedom: Toward a Theory of Measurement* (Vancouver, BC: The Fraser Institute, 1991), p. 11

1. Ի՞նչ է ՀՆԱ-ն: Ինչպե՞ս է այն հաշվարկվում:
2. Ո՞րն է ՀՆԱ-ի և ՀԱԱ-ի տարբերությունը:
3. Ո՞րն է իրական և անվանական ՀՆԱ-ների տարբերությունը:
4. Ինչպե՞ս է հաշվարկվում գների մակարդակի փոփոխությունը: Որքա՞ն են փոփոխվել գները վերջին տարիներին:
5. Արդյո՞ք ՀՆԱ-ն արդյունքի չափման լավ միավոր է. Որո՞նք են նրա առավելություններն ու թերությունները:

Ա իացյալ Նահանգների կառավարությունը սիրում է հաշիվ պահել: Մարգական հաջողությունները տեղեկացնում են հաղթանակների և ռեկորդների մասին, բացատրում են, թե որքան հաջող են հանդես գալիս առանձին թիմեր: Տնտեսագետները նույնպես պահում են տնտեսական գործունեության հաշիվը: Տնտեսական գործունեության ցուցատախտակ է հանդիսանում ազգային եկամտի հաշիվների համակարգը: Այնպես, ինչպես ձեռնարկությունների հաշվապահական հաշվեկշիռն է ձեռնարկության գործունեության գնահատման համար անհրաժեշտ տեղեկատվություն տալիս, այնպես էլ ազգային եկամտի հաշիվները տալիս են համանման տեղեկատվություն՝ ամբողջ տնտեսության վերաբերյալ:

Սայմոն Կուզմենցը՝ տնտեսագիտության բնագավառի 1971 թվականի Նոբելյան մրցանակի դափնեկիրը, 1920-30-ական թվականներին զարգացրեց ազգային եկամտի հաշիվների հիմնական գաղափարները և գնահատման սկզբունքները (տե՛ս՝ «Հոչակավոր տնտեսագետը» հավելվածը): Տարիների ընթացքում այդ սկզբունքները կատարելագործվեցին և բարելավվեցին: Ազգային եկամտի հաշիվներն ապահովում են ազգային արտադրանքի գնահատման սկզբունքները: Այս բաժնում մենք կբացատրենք, թե ինչպես է չափվում տնտեսության թողարկած արտադրանքը: Կբացատրենք նաև, որ ազգային եկամտի փոփոխությունները, որոնք արտացոլում են արտադրության մեջ տեղի ունեցած տեղաշարժերը, հիմնականում տարանջատված են արժեզրկման գնահատականներից: Վերջում կվերլուծենք ԱՄՆ-ի ազգային տնտեսության գործունեության գնահատման նպատակով օգտագործվող միջոցների և ուժեղ, և թույլ կողմերը:

ՀՆԱ-Ն ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՅՈՒՑԱՆԵՐ

Համախառն ներքին արդյունք (ՀՆԱ) Gross domestic product (GDP)՝ երկրի ներսում արտադրված բոլոր վերջնական ապրանքների և ծառայությունների շուկայական արժեքն է՝ որոշակի ժամանակաշրջանի, սովորաբար մեկ տարվա համար:

Համախառն ներքին արդյունքը (ՀՆԱ) տնտեսական գործունեության գնահատման համար առավել կարևոր ցուցանիշներից է: Այն ներքին շուկայում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների շուկայական արժեքն է՝ որոշակի ժամանակահատվածի ընթացքում, սովորաբար, մեկ տարում: ԱՄՆ-ում ՀՆԱ-ի գնահատականները կատարվում են եռամսյակային կտրվածքով և հրատարակվում են եռամսյակից հետո հետագա մի քանի շաբաթների ընթացքում: Թվերը ներկայացվում են և մանրամասն ուսումնասիրվում, մասնավորապես, գործարար և ֆինանսական շրջաններում:

ՀՆԱ-ն «հոսքերի» գաղափար է: (Այն կարելի է համեմատել ջրի հետ, իբրև ջրի հոսքի քանակ, որն անցնում է խողովակի միջով մեկ ժամվա ընթացքում): Նմանապես, ՀՆԱ-ն չափում է արտադրանքի շուկայական արժեքը, որը «հոսում է» տնտեսության ձեռնարկություններից և խանութներից՝ յուրաքանչյուր տարվա կամ եռամսյակի ընթացքում:

Ի՞ՆՉՆ Է ՆԵՐԱՌՎԱԾ ՀՆԱ-ՈՒՄ

Քանի որ ՀՆԱ-ում ներառվում է միայն ընթացիկ արտադրանքը, այն չի կարող դիտարկվել իբրև իրականացվող բոլոր դրամական գրանցումների հանրագումար: Մեծ թվով գործարքներ պետք է հանվեն այդ գրանցումից: ՀՆԱ-ն ներառում է (1) միայն այն ապրանքներն ու ծառայությունները, որոնք գնվել են ամենավերջին կամ վերջնական սպառողների կողմից, (2) միայն որոշ ժամանակաշրջանի ընթացքում արտադրված ապրանքներն ու ծառայությունները և (3) բացառում է բոլոր ֆինանսական գործարքների և եկամտային տրանսֆերտների սպառումը:



ՀՈՉԱԿԱՎՈՐ ՏՆՏԵՍԱԳԵՏԸ

Մայնոն Կուզնեց (1901-1985)

Մայնոն Կուզնեցն ստեղծել է ժամանակակից ազգային եկամտի հաշիվների մեթոդաբանությունը և մշակել Միացյալ Նահանգների ազգային եկամտի առաջին ցուցանիշները: Հաճախ նրան անվանում են «Ազգային եկամտի հաշիվների հայր»: Ազգությամբ ռուս, նա 21 տարեկանում ներգաղթել է Միացյալ Նահանգներ, դասավանդել է Փենսիլվանիայի, Ջոնս Հոփկինսի և Հարվարդի համալսարաններում:

Վերջնական ապրանքների և ծառայությունների ծավալը ճշգրտորեն չափելու համար տարվա ընթացքում արտադրված բոլոր ապրանքներն ու ծառայությունները պետք է հաշվարկվեն միայն մեկ անգամ՝ Նախքան վերջնական սպառողին հասնելը, ապրանքների մեծ մասն անցնում է արտադրության մի քանի փուլեր: Կրկնակի հաշվարկից խուսափելու համար պետք է չհաշվել արտադրության միջանկյալ փուլում գտնվող ապրանքները և վերափառառթի կամ վերամշակման նպատակով գնված ապրանքները:

Արտադրության **միջանկյալ փուլերում ապրանքների** վաճառքը չի հաշվարկվում ՀՆԱ-ով, քանի որ միջանկյալ ապրանքների արժեքը ներառված է վերջնական օգտագործման ապրանքների մեջ:

Միջանկյալ և վերջնական օգտագործման ապրանքների վաճառքի ավելացումը կհանգեցնի ՀՆԱ-ի գերազնահատմանը՝ Օրինակ, երբ ուտարանն սննդամթախ կետից միսը վաճառվում է ռեստորանին, ապա վերջնական գնումն գինը, որը վճարվում է ռեստորանի հաճախորդի կողմից՝ սառի հատար, իր մեջ ներառում է մսի գինը: Եթե ներառվեն միջանկյալ ապրանքի վաճառքի գինը (սննդամթախ առարկայի կողմից ռեստորանին վաճառված սպի) և սառի հաշի վերջնական գինը, ապա դա կլինի կրկնակի հաշվարկ:

Նկար 6-1-ը կօգնի որոշակիացնել ՀՆԱ-ի հաշվարկման սերույթը՝ Նախքան վերջնական ապրանքի հասցը, հասնում է սպառողին՝ այն պետք է անցնի արտադրության սի քանի միջանկյալ փուլերով: Գյուղատնտեսականում է 1 խոնարհ գործն և վաճառում այն ապրանքային՝ 30 սենթով: Բրանդայնը ապրում է գործեր դարձնելով ալյուր, վաճառում է այն հազարովյին՝ 60 սենթով: Բրանդայնի գործունեությունը գործերն արժեքն ավելացրեց՝ 35 սենթով: Հազարայն ալյուրին խոնարհելով այլ բաղադրիչներ, սրապատտում է հազ և վաճառում այն եզարս վաճառին՝ 90 սենթով: Հազարայնը հազի արժեքն ավելացրեց է ևս՝ 25 սենթով: Նպարավաճառը տեղավորում է հազը սպառնափորանի քարակների վրա և արտահոփում է սպառողին՝ գնումների հատար հախարակաված տարածքով: Նպարավաճառը հազը վաճառում է 1 դոլարով՝ վերջնական ապրանքի արժեքն ավելացնելով 10 սենթով: Միայն ապրանքի վերջնական շուկայական արժեքը հազի դիտագ վճարված է դոլարն է հաշվարկվում ՀՆԱ՝ ուս: Մյուս գինը ներառում է արտադրության բոլոր փուլերում ավելացված արժեքը՝ Գյուղագյու կողմից՝ 30 սենթի, ապրանքի կողմից՝ 35 սենթի, հազարայնի՝ 25 սենթի և նպարավաճառի՝ 10 սենթի գումարը կազմում է վաճառողի վերջնական գինը՝ 1 դոլար:

Միայն ընթացիկ ժամանակաշրջանում արտադրված ապրանքներն են ներառվում ՀՆԱ-ում: Հիշեք՝ որ ՀՆԱ՝ և լեյնայիկ արտադրանքի գնահատականն է՝ Դա է պատճառը, որ միայն ավելի վաղ արտադրված ապրանքների կամ ավտիվների փոխանակությունը ներառող գործարկները կամ սեփական

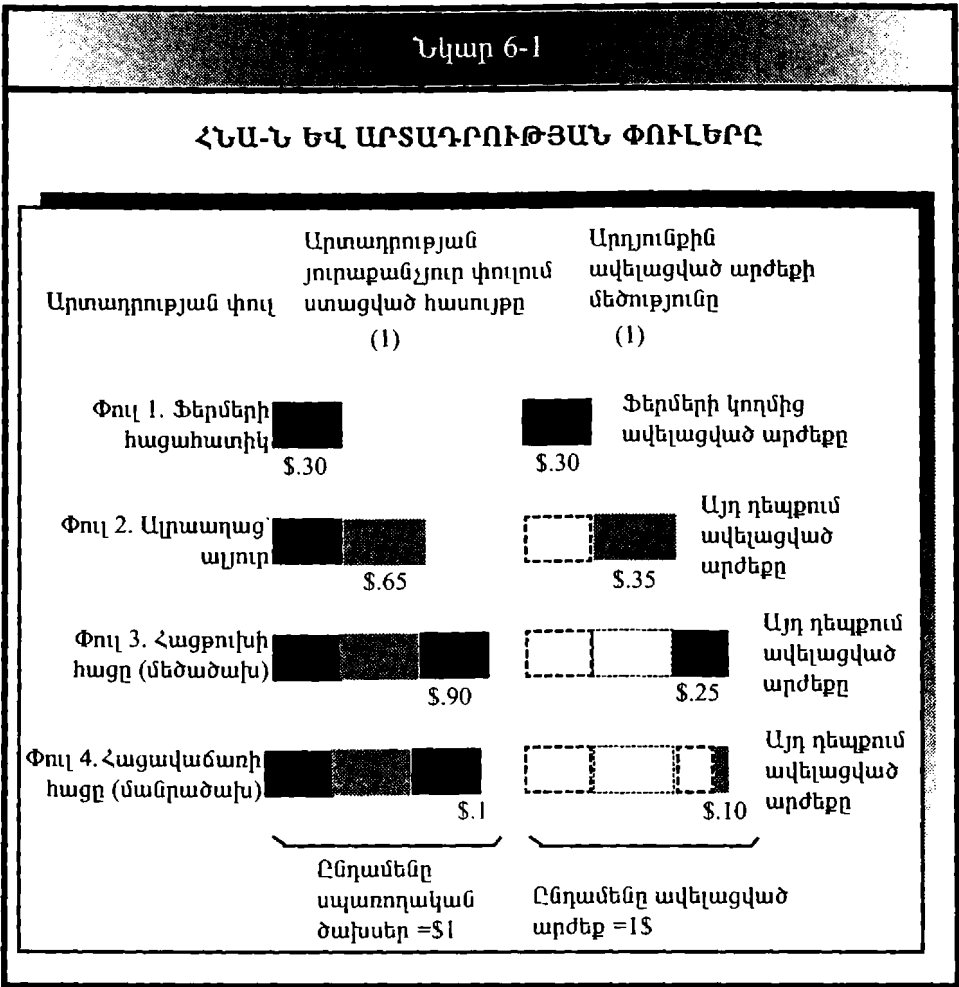
Միջանկյալ ապրանքներ (Intermediate goods)

Վերափառառթի կամ այլ ապրանքների և ծառայությունների արտադրության քրաագրում օգտագործում համար գնված ապրանքներ

Վերջնական շուկայական ապրանքներ և ծառայություններ (Final market goods and services)

Մտնալերչին օգտագործողի կողմից գնված ապրանքներ և ծառայություններ

Ապրանքների զգալի մասն անցնում է մի քանի արտադրական փուլերով: Այս աղյուսակը ցույց է տալիս հացի շուկայական արժեքը, քանի որ այն անցնում է մի քանի արտադրական փուլեր (սյուն 1-ին) և յուրաքանչյուր միջանկյալ արտադրողի կողմից ավելացված արժեքը (սյուն 2): ՀՆԱ-ն հաշվառում է միայն վերջնական արտադրանքի շուկայական արժեքը: Ճիշտ է նաև, որ յուրաքանչյուր միջանկյալ արտադրողի կողմից ավելացված արժեքների (սյուն 2) հանրագումարը տալիս է վերջնական շուկայական արժեքը:



նության իրավունքի փոփոխությունները չեն ներառվում, քանի որ դրանք չեն օժանդակում ընթացիկ արտադրանքին: Այսպիսով, նույն ապրանքի վերավաճառքը ՀՆԱ-ում չի ներառվում: Նախորդ տարում արտադրված, օգտագործված ավտոմեքենայի գնումը կամ էլ «օգտագործված» տան վաճառքը, որը կառուցվել է հինգ տարի առաջ, չի կարող ավելացնել ընթացիկ ՀՆԱ-ն: Այս ապրանքների արտադրությունը հաշվառվում է այն ժամանակ, երբ դրանք արտադրվել և գնվել են: Ավելի վաղ արտադրված իրերի վերավաճառքը փոխում է միայն ապրանքների և ակտիվների սեփականատիրոջը: Այն չի ավելացնում ընթացիկ արտադրանքը: (Ուշադրություն դարձրեք, որ եթե կոմիսիոն վճար է վերցվում օգտագործված տան կամ ավտոմեքենայի վաճառքի դեպքում, ապա այն պետք է ավելացվի ընթացիկ ՀՆԱ-ին, քանի որ այդ վճարը կատարված է ընթացիկ ժամանակաշրջանի ծառայության դիմաց):

Քանի որ ՀՆԱ-ն հաշվառում է երկարատև օգտագործման այնպիսի ապրանքների, ինչպիսիք են ավտոմեքենաները և բնակարանները, արժեքը դրանց արտադրման ժամանակ, ապա միշտ չէ, որ ընթացիկ սպառման առումով, նման հաշվարկը ճիշտ է կատարվում:

Տնտեսական անկման ժամանակ կարող են արտադրվել ավելի քիչ քանակությամբ երկարատև օգտագործման նոր ակտիվներ: Այսինքն, երկարատև օգտագործման ապրանքների սպառումը, որոնք արտադրվել և հաշվառվել են ավելի վաղ, կշարունակվի: Տնտեսական վերելքի պայմաններում հնարավոր կլինի ապահովել երկարաժամկետ օգտագործման ակտիվների արտադրության ընդլայնում, որոնք հիմնականում կսպառվեն ապագա մի քանի տա-

րիների ընթացքում: Այսպիսով, ՀՆԱ-ն տնտեսական անկման տարիներին կարող է թերազնահատվել, իսկ վերելքի տարիներին՝ գերազնահատվել:

Ֆինանսական գործարքներն ու եկամտային տրանսֆերտները ՀՆԱ-ում չեն ներառվում, որովհետև չեն ավելացնում ընթացիկ թողարկված արտադրանքը: ՀՆԱ-ում չեն հաշվառվում ֆինանսական գործարքները, քանի որ դրանք ներառված չեն ընթացիկ արտադրությունում: Օրինակ, բաժնետոմսերի, պարտատոմսերի և ԱՄՆ-ի ապահովագրական պլանների գնումն ու վաճառքը չի հաշվառվում ՀՆԱ-ում, որովհետև նման գործարքները փոխում են միայն սեփականության իրավունքները և չեն ավելացնում ընթացիկ արտադրանքը: Նմանապես, մասնավոր և պետական հատվածի եկամտային տրանսֆերտները չեն ներառվում, քանի որ չեն մեծացնում ընթացիկ արտադրանքը: Եթե ձեր մորաքույրն ուղարկել է 100 դոլարի օգնություն վճարելու ձեր ուսման ծախսերը, ապա ձեր մորաքրոջ ունեցվածքը կնվազի, իսկ ձերը կավելանա, բայց նման գործարքը ոչինչ չի ավելացնում ընթացիկ արտադրանքին: Այսպիսով, այն չի հաշվառվում ՀՆԱ-ում: Նմանապես, պետության եկամտային տրանսֆերտային վճարումները սոցիալական ապահովության, բարեկեցության և վետերանների վճարները, չեն հաշվառվում ՀՆԱ-ում: Նման տրանսֆերտներ ստացողները տրանսֆերտների դիմաց ապրանքներ չեն արտադրում: Այդ պատճառով, դրանց ավելացումը չի մեծացնում ՀՆԱ-ն:

ԴՈՒՍՐԸ՝ ՀՆԱ-Ի ԸՆԴՀԱՆՐԱԿԱՆ ՄԻԱՎՈՐ

Մեզանից յուրաքանչյուրը հիշում է տարրական դպրոցում նարնջի և խնձորի գումարման փորձի դժվարությունների մասին՝ Դա նման է համախառն արտադրանքի բնույթին: Ենչտ մեկ միլիոն տարբեր ապրանքներ և ծառայություններ են արտադրվում յուրաքանչյուր տարի: Ինչպես նաև կարելի է խնձորները, նարինջները, կոշիկները, կինոնկարները, տապակած ստով սենդվիչները, ավտոմեքենաները, հագուստները, իրավաբանական ծառայությունները, կրթությունը, սրտի վոլիպատվաստումը, աստղադիտական ծառայությունները և տարրեր ապրանքներ գումարել իրար:

Ժամանակակից աշխարհում արտադրվում են գանգառն ապրանքներ և ծառայություններ, որոնք ունեն սխալ մեկ բնօրինակ բան: Ինչ-որ մեկը վաճարում է դրանց դիմաց՝ (Այսպիսով, բողարկված արտադրանքի գեանհատման ժամանակ յուրաքանչյուր ապրանքի միավոր հասեմատվուս է լատ իր վաճառքի արժեքի):

Եթե սպառողը 20 000 դոլար է վճարում նոր ավտոմեքենայի և 20 դոլար՝ նախաճաշի համար, ապա ավտոմեքենան 1000 անգամ ավելի սեծ գուժար է ավելացնում բողարկված արտադրանքին, քան նախաճաշը: Նախաճաշ, հեռուստացույցը, որը գեվել է 1000 դոլարով, կավելագեի բողարկված արտադրանքը նոր ավտոմեքենայի 1:20-ի և նախաճաշի 50-սլատիկ չափով:

Արտադրված յուրաքանչյուր ապրանք իր վաճառքի գնի չափով ավելացնում է բողարկված արտադրանքը: Տարվա ընթացքում արտադրված բոլոր ապրանքների և ծառայությունների համար կատարված ընդհանուր ծախսերի հանրագումարը՝ դոլարային արտահայտությամբ, իրենից ներկայացնում է ՀՆԱ-ն:

ՀԱԱ-Ի ԵՎ ՀՆԱ-Ի ԿԱՊԸ

Համախառն ազգային արդյունք (ՀԱԱ) (Gross national product, GNP)՝ երկրի քաղաքացիների կողմից արտադրված բոլոր վերջնական ապրանքների և ծառայությունների ընդհանուր շուկայական արժեքը: Այն հավասար է ՀՆԱ-ին՝ գումարած արտասահմանում երկրի քաղաքացիների վաստակած եկամուտը, հանած՝ երկրի ներսում արտասահմանների վաստակած եկամուտը:

Մինչև 1991 թվականը, ԱՄՆ-ում թողարկված արտադրանքի չափման համար հիմնականում օգտագործվում էր **Համախառն Ազգային Արդյունքի (ՀԱԱ)** ցուցանիշը: **ՀՆԱ-ն և ՀԱԱ-ն բավական սերտ են կապված իրար հետ: ՀՆԱ-ն՝ երկրի ներսում թողարկված արտադրանքի ծավալն է, իսկ ՀԱԱ-ն երկրի քաղաքացիների կողմից թողարկված արտադրանքն է:** Այլ խոսքով, ՀՆԱ-ն երկրի աշխարհագրական սահմանների ներսում աշխատանքի և կապիտալի միջոցով թողարկված արտադրանքն է, անկախ այն բանից, թե կապիտալի սեփականատերը կամ աշխատողը տվյալ երկրի քաղաքացի՞ն է, թե՞ արտասահմանցի: Մյուս կողմից, ՀԱԱ-ն երկրի քաղաքացիների սեփական աշխատուժի և կապիտալի միջոցով թողարկված արտադրանքն է, անկախ այն բանից՝ արտադրվել է երկրի ներսում, թե՞ դրսում: Ներկայացնենք վերն ասվածը հավասարության տեսքով.

$ՀԱԱ = ՀՆԱ +$	Արտադրության գործոնների դիմաց սեփական քաղաքացիների արտասահմանում ստացած եկամուտները	-	Ներքին արտադրանքի թողարկման աջակցության համար արտասահմանցիներից վճարված եկամուտները
---------------	---	---	---

ՀԱԱ-ն ներառում է՝ ա) արտասահմանում իրենց աշխատանքի և կապիտալի դիմաց քաղաքացիների ստացած եկամուտները՝ առանց բ) իրենց աշխատանքի և կապիտալի դիմաց երկրի ներսում արտասահմանցիների կողմից արտադրված եկամուտների: ՀՆԱ-ն ներկայացվածի ճիշտ հակառակն է:

ՀՆԱ-Ի ՀԱՇՎԱՐԿՄԱՆ ԵՐԿՈՒ ՈՒՂԻՆԵՐԸ

Գոյություն ունի ՀՆԱ-ի դիտարկման և հաշվարկման երկու ուղի: Առաջին՝ տնտեսության ՀՆԱ-ն կարելի է ստանալ՝ գումարելով տարվա ընթացքում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների վրա կատարված ծախսերը:

Ազգային եկամտի հաշիվներում նշված մեթոդն անվանում են ծախսային մոտեցում: **Այլընտրանքաբար, կարելի է հաշվել՝ գումարելով ռեսուրսի մատակարարների եկամուտների վճարները և այդ ապրանքների ու ծառայությունների արտադրության հետ կապված մյուս ծախսերը:** Ապրանքների և ծառայությունների արտադրությունը թանկ է, քանի որ վերջիններիս արտադրության համար պահանջվող ռեսուրսները պետք է հեռացնել այլընտրանքային գործունեությունից: Այսպիսով, ՀՆԱ-ի հաշվարկման այս մեթոդը կոչվում է ռեսուրսների ծախսա-եկամտային մոտեցում:

Ռեսուրսների ծախսա-եկամտային մոտեցմամբ հաշվարկված ՀՆԱ-ն հավասար է ծախսային մոտեցմամբ հաշվարկված ՀՆԱ-ին: Հեշտությամբ կարելի է տեսնել, թե ինչպես է դա տեղի ունենում: Հաշվապահական տեսակետից, երբ ապրանքն արտադրվում և վաճառվում է, արտադրության գործոնների համար կատարված ընդհանուր ծախսերը (ներառյալ արտադրանքի շահույթը կամ կորուստը) պետք է հավասար լինեն անպրանքի վաճառքի գնին²: Սա ճիշտ է ար-

² Ազգային եկամտի հաշիվներում «շահույթ» և «կորպորացիաների շահույթ» տերմիններն օգտագործվում են հաշվապահական նկատառումներով: Այսպիսով, դրանք արտահայտում են գործարար ձեռնարկության սեփականություն հանդիսացող ակտիվների փոխհատուցման մակարդակը (որը որոշ դեպքերում անվանվում է նորմալ շահույթ) և ֆիրմայի տնտեսական շահույթն ու կորուստը, ինչը քննակվել է 3-րդ գլխում:

տադրված յուրաքանչյուր ապրանքի և ծառայության, ինչպես նաև ամբողջ տնտեսության համար: Սա հիմնական հաշվապահական նույնությունն է.

Վերջնական ապրանքների ծախսերի դրվարային հոսք	=ՀՆԱ=	վերջնական արտադրանքի արտադրության ծախսերի դրվարային հոսք
--	-------	--

Այս կախվածությունը յուսաբանում է ՀՆԱ-ի երկու կարևոր առանձնահատկությունները: **Առաջին, ՀՆԱ-ն այն ապրանքների և ծառայությունների արժեքի չափն է, որոնք գնվել են տնային տնտեսությունների, ներդրողների, պետության և օտարերկրացիների կողմից:** Այս գնորդներն ապրանքներն ու ծառայությունները գնահատում են գնից ավելի բարձր, հակառակ դեպքում նրանք չեն գնի դրանք: **Երկրորդ, ՀՆԱ-ն ամբողջական եկամտի չափանիշն է:** Ապրանքների արտադրությունը ներառում է սարղկային ծանր աշխատանք, հաստոցների, բնական ռեսուրսների օգտագործում, ռիսկ, կազմակերպչական պարտականություններ և այլն: Ռեսուրսների տերերին պետք է եկամտային վճարների միջոցով փոխհատուցումներ տրվեն, որպեսզի իրենց ռեսուրսների հետագա առաջարկը

6-2 նկարն քննարկում է ռեսուրսի ծախսում հիմնական ստեղծումների դեպքում ՀՆԱ-ի բաղադրիչները: Բազմաթիվաբ օբյեկտի բազմ էլեմենտների, որը մենք կրենարկենք հետագայում, ապրանքների և ծառայությունների վաճառքից ձեռնարկությունների ստացած եկամտանշանը չի սխիբրեն վճարվում են ռեսուրսներ առաջարկողներին՝ աշխատատեղերին՝ մեծ ունիան գործունեության եկամտի, ռենտայի, ռանսերի և տեղի փոխարժեքի: Այս երեք տեսակի բաղադրիչների բնակարանը

ԾԱԽՍԱՅԻՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄ

Ծախսային մոտեցմամբ ՀՆԱ-ն ունի չորս բաղադրիչներ՝ (1) անձնական սպառման ծախսեր, (2) համախառն մասնավոր ներքին ինվեստիցիա, (3) պետական սպառում և համախառն ինվեստիցիաներ, (4) գուտ արտահանում. Նկար 6-2-ի նախ ստատու արված են լինում չի արվում բաղադրիչների արժեքը



ՀՆԱ-ն բարադրիկ արտադրանքի գույզանիշն է: Այն հաշվարկում է միայն տարիվա թերազդում արտադրված ապրանքներն ու ծառայությունները: Մեծակա ստրյան իրավունքի փոխախառնակները, նախկինում բարարիված ապրանքներն ու ծառայությունները՝ են ներառվում ՀՆԱ:

Գոյություն ունի ՀՆԱ-ի հաշվարկման երկու մեթոդ: Այն կարող է հաշվարկվել սպառողների, ներդրողների, պետության և արտասահմանցիների (գուտ արտահանում) կողմից գնված վերջնական ապրանքների և ծառայությունների ծախսերի կամ եկամուտների վճարների գումարման միջոցով (գումարած ՀԱԱ՝ ՀՆԱ կազավորումը), որն ուղեկցում է ապրանքների և ծառայությունների արտադրությանը:

Նկար 6-2

ՀՆԱ-Ի ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ԵՐԿՈՒ ՉԵՎԵՐԸ

Ծախսային մոտեցում	Ռեսուրսաձախսա-եկամտային մոտեցում
Անձնական սպառման ծախսեր	Ռեսուրսի տերերին եկամտային վճարներ (գործոնային ծախս)
+	Աշխատողներին փոխհատուցում (աշխատավարձ և աշխատավճար)
Համախառն մասնավոր ներքին ինվեստիցիա	Անհատական ձեռներեցի եկամուտ
+	Ռենտա
Պետական սպառում և համախառն ինվեստիցիա	Շահույթ
+	Տոկոս
Ապրանք-ծառայությունների գուտ արտահանում	Ոչ եկամտային ծախսեր
=	Բիզնեսի անուղղակի հարկ
ՀՆԱ	Ամորտիզացիա
	+
	ՀԱԱ-ՀՆԱ ճշգրտում
	=ՀՆԱ

Անհատական սպառում (Personal consumption)

Ընթացիկ ժամանակահատվածում տնային տնտեսությունների ծախսերը սպառողական ապրանքների և ծառայությունների ձեռք բերման համար: Մյուս կողմից հասկացություն է:

Մասնավոր ներդրումները (Private investment)

Մասնավոր ոլորտի ծախսերի հոսքը որոշակի ժամանակահատվածում երկարատև օգտագործման ակտիվների համար (հաստատուն ներդրումներ), գումարած գույքի ավելացումը (գույքային ներդրումներ): Այս ներդրումներն ավելացնում են սպառողական օգուտները ապագայում մեծացնելու հնարավորությունները:

ները 1995թ.-ին: Ավելի ուշ մենք կքննարկենք այդ մասը, որն առնչվում է ռեսուրսի ձախսա-եկամտային մոտեցմանը:

Սպառման ծախսեր. Անձնական սպառման ծախսերը հանդիսանում են ՀՆԱ-ի ամենամեծ բաղադրիչը. 1995 թվականին դրանք կազմել են 4924 մլրդ դոլար: Հիմնականում սպառման ծախսերն ուղղվում են կարճաժամկետ օգտագործման ապրանքների և ծառայությունների ձեռք բերմանը: Ուտելիքը, հագուստը, հանգիստը, բժշկական և իրավաբանական ծառայությունները և վառելիքը ներառված են այս կատեգորիայի մեջ: Թվարկվածները օգտագործվում են կամ հարաբերականորեն սպառվում կարճ ժամանակում: Երկարաժամկետ օգտագործման ապրանքները, ինչպիսիք են կենցաղային սարքերը և ավտոմեքենաները, կազմում են սպառողական ծախսերի մեկ-ուրբերորդը: Այս ապրանքները ծառայում են ավելի երկար, սակայն հաշվառվում են միայն գնման պահին:

Համախառն մասնավոր ներդրումներ (ինվեստիցիաներ). Ծախսային մոտեցման հաջորդ բաղադրիչը՝ մասնավոր ներդրումները, հանդիսանում են ներդրումային ապրանքների կառուցումն ու գործարկումը, որոնք կապահովեն հետագա սպառման հոսքերը: Ի տարբերություն պարենային ապրանքների և բժշկական ծառայությունների, սրանք անմիջապես չեն սպառվում: Արտադրական ձեռնարկությունը և սարքավորումները հանդիսանում են ներդրումային ապրանքներ, քանի որ նրանք կարող են ապագայում մատուցել արտադրական

Նկար 6-3

ՀՆԱ-Ի ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ԵՐԿՈՒ ՁԵՎԵՐԸ 1995Թ. (ՍԼՐԴ ԴՈԼԱՐ)^ա

Ծախսային մոտեցում		Ռեսուրսաձախսա-եկամտային մոտեցում	
Անձնական սպառում	\$4924	Աշխատողներին փոխհատուցում	\$4209
Երկարատև օգտագործման ապրանքներ	\$606	Սեփականատերերի եկամուտ	478
Ոչ երկարատև օգտագործման ապրանքներ	1486	Ռենտա	122
Ծառայություններ	2832	Կորպորացիայի շահույթ	589
Համախառն մասնավոր ինվեստիցիա	1065	Տոկոսային եկամուտ	401
Կայուն ինվեստիցիա	1028	Քիզնեսի անուղղակի հարկ	613
Շրջանառու միջոցներ	37	Ամորտիզացիա	
Պետական սպառում և համախառն ինվեստիցիա	1359	(կապիտալի սպառում) ^բ	826
Ֆեդերալ	517	ՀԱՄ-ՀՆԱ շրջանում	
Նահանգային և տեղական	842	(հանած արտերկրից ստացած գույք եկամուտ)	8
Զուտ արտահանում	-102		
Համախառն ներքին արդյունք	\$7246	Հաստիստե ներքին արդյունք	\$7246

^ա Չափ մասը գույք է տալիս ծախսերի հոսքը իսկ եկամտատների հոսքը և անուղղակի ծախսերը (ավելացրելով ՀԱՄ-ՀՆԱ շրջանում)։

^բ Արտադրողների արդյունքի և սպառողների արդյունքի տարբերությունը։

ծառայությունները նմանապես, տուրք ներդրումային ապրանք է, բանի որ այն երկար ժամանակ ապահովում է ծառայությունների հոսքը։ Չեղանկարչյան շրջանառու միջոցների աճը ևս ինվեստիցիա է, բանի որ այն ներառում է սպառողների ապագա օգուտների ապահովմանը նպաստող ապրանքների հոսքը։

Համախառն ինվեստիցիաները ներառում են և (1) տարվա բերացրու առժամ շինությունների սարքավորումների սերնետների նորագույն և (2) հիստական ակտիվների պաշարի ավելացումը ծախսերը։ Զուտ ներդրումները իրենցից ներկայացնում են համախառն ներդրումների և տարվա բերացրու սերնետների և իրավիճակի ակտիվների առժամային վնասների (**ամորտիզացիայի**) տարբերությունը։ Զուտ ներդրումները տնտեսության ապագա արտադրական հնարավորությունների գույքանիշն են։ Զուտ ներդրումների էական մակարդակը գույք է տալիս որ տնտեսության հիստական կապիտալ ակտիվներն աճում են, դրանով իսկ մեծացնելով տնտեսության ապագա արտադրական պոտենցիալը ավելացնելով տնտեսության արտադրական հնարավորությունները։

Ամորտիզացիա (Depreciation)

Իրավիճակի ակտիվների այն սեփականատերերի տակ սերնետների և ինվեստիցիայի ոլորտում կամ օգտագործվում է ոլորտային ժամանակակից հատվածում ապրանքների և ծառայությունների արտադրության յուրացրում

Դրան հակառակ, զուտ ներդրումների ցածր մակարդակը, կամ նույնիսկ վատագույնը՝ բացասական զուտ ներդրումները, նշանակում են տնտեսության լճացում և նույնիսկ անկում: Ճիշտ է, ներդրումների ազդեցությունն ապագա եկամտի վրա կախված է նաև արդյունավետությունից. արդյո՞ք ներդրված միջոցներն ուղղվել են բարիքների ստեղծման ծրագրերին: Այլ հավասար պայմաններում, զուտ ներդրումների բարձր մակարդակ ունեցող երկրները ցուցաբերում են ավելի արագ աճի միտում (տե՛ս I - C և I - D նկարները՝ հավաստիանալու, որ ներդրումների բարձր մակարդակը, ընդհանուր առմամբ, նպաստում է ՀՆԱ-ի ավելի արագ աճին): Ներդրումների ցածր կամ բացասական մակարդակ ունեցող երկրների եկամուտների մակարդակը լճացման և նույնիսկ անկման միտում ունի: 1995 թվականին համախառն մասնավոր ներդրումները ԱՄՆ-ում կազմել են 1065 մլրդ դոլար՝ ՀՆԱ-ի 14,7 տոկոսը: Ճիշտ է, դրա զգալի մասը (679 մլրդ դոլար) ուղղվել է տարվա ընթացքում մաշված հիմնական ակտիվների վերականգնմանը: Այսպիսով, մասնավոր ներդրումները կազմել են 386 մլրդ դոլար կամ ՀՆԱ-ի 5 տոկոսը:

Քանի որ ՀՆԱ-ն ցույց է տալիս միայն ընթացիկ արտադրանքը, ապա որոշակի հատկացում պետք է արվի տարվա ընթացքում արտադրված, բայց չիրացված ապրանքների համար, այսինքն՝ **պատրաստի արտադրանքի ինվեստիցիա**, որը տարվա ընթացքում պահեստներում և վաճառասեղաններին մնացած չիրացված ապրանքների շուկայական արժեքի փոփոխություններն են: Եթե ձեռնարկությունները տարվա վերջին ունեն ավելի շատ չիրացված ապրանքներ, քան տարվա սկզբին, շրջանառու միջոցների ինվեստիցիաները կլինեն դրական: Այս ներդրումները պետք է գումարվեն ՀՆԱ-ին: Մյուս կողմից, շրջանառու միջոցների նվազումը ցույց կտա, որ ապրանքների և ծառայությունների գնումները գերազանցում են ընթացիկ ապրանքների մակարդակը: Այս դեպքում դիսինվեստիցիան կամ ապաներդրումը կհանվի ՀՆԱ-ից: 1995 թվականին ԱՄՆ-ը ներդրել է 37 մլրդ դոլար չիրացված պատրաստի արտադրանքի ավելացման մեջ:

Ներդրումների այս բաղադրիչն անընդհատ փոփոխվում է: Չկանխատեսված անկման սկզբնական փուլում պատրաստի ապրանքների պաշարները հաճախ աճում են ցածր պահանջարկի պատճառով: Անկման հետագա փուլում ձեռնարկությունները՝ պահանջարկին համապատասխան, նվազեցնում են իրենց այդ պաշարները: Դրան հակառակ, ձեռնարկությունները բարենպաստ ժամանակ նորացնում են իրենց շրջանառու միջոցները, երբ ակնկալվում է ապագայում բարձր իրացում:

Ապրանքների շատ տեսակներ կարող են ունենալ և՛ ներդրումային, և՛ սպառողական նշանակություն: Միշտ չէ, որ ակնհայտ տարբերություններ կան այս երկուսի միջև: Ազգային հաշիվների մեթոդաբանությունը, կամայականորեն, գործարանների կողմից վերջնական ապրանքների գնումը դասակարգել է որպես մասնավոր ներդրումներ, իսկ տնային տնտեսությունների կողմից կատարվող գնումները՝ բացառությամբ բնակարանների գնումների, որպես անձնական սպառում:

Պետական սպառում և համախառն ներդրումներ. 1995 թվականին ֆեդերալ, նահանգային և տեղական կառավարման մարմինների սպառումը և ներդրումները միասին կազմել են 1359 մլրդ դոլար կամ ՀՆԱ-ի 19 տոկոսը: Նահանգային և տեղական կառավարման մարմինների գնումները գերազանցում են ֆեդերալ կառավարության գնումներին: Պետությունը իրականացնում է ինչպես ներդրումային, այնպես էլ սպառողական ծառայություններ: Այսպես, պետական հատվածի՝ հրթիռների, մայրուղիների, ջրի հոսքը կարգավորող ամբարտակների, ինչպես նաև վետերանների համար դեղորայքի, պետական

Պատրաստի արտադրանքի պաշարների (կամ շրջանառու միջոցների) մեջ ներդրումներ (Inventory investment)
Չիրացված ապրանքների և ռեսուրսների պահուստների փոփոխությունները՝ որոշակի ժամանակահատվածում:

դպրոցների և օրենքների իրականացման գործակալությունների համար կատարված բոլոր ընթացիկ ծախսերը կատարվում են պետության կողմից: Քանի որ տրանսֆերտները չեն ներառվում, պետական սեկտորի ընդհանուր ծախսերն զգալիորեն ավելի մեծ են, քան ապրանքների և ծառայությունների պետական գնումները:

Ջուտ արտահանում. Ծախսային մոտեցման վերջին բաղադրիչը գուտ արտահանումն է, կամ ամբողջ արտահանումից հանած ներմուծումը: **Արտահանումը** ներքին շուկայում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների վաճառքն է օտարերկրացիներին: **Ներմուծումը** արտասահմանում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների տեղական գնումներն են: Մենք գիտենք, որ ՀՆԱ-ն չափում է ազգային ներքին արտադրանքը: Այսպիսով, ՀՆԱ-ն ծախսային մոտեցմամբ գնահատելիս, պետք է (1) ավելացնենք արտահանումը (ներքին շուկայում արտադրված և արտասահմանցիներին վաճառված ապրանքները) և (2) հանենք ներմուծումը (արտասահմանում արտադրված ապրանքները, որոնք գնվել են ամերիկացիների կողմից): Ազգային եկամուտների հաշվարկների համար կարելի է միացնել այս երկու գործոնները:

$$\text{Ջուտ արտահանում} = \text{Ընդհանուր արտահանում} - \text{Ընդհանուր ներմուծում}$$

Ջուտ արտահանումը կարող է լինել ինչպես դրական, այնպես էլ բացասական: Երբ մենք արտասահմանցիներին վաճառում ենք ավելի շատ, քան նրանք մեզանից գնում են, ապա գուտ արտահանումը դրական է: Վերջին տարիներին ԱՄՆ-ում գուտ արտահանումը եղել է բացասական: Սա գույց է տալիս, որ մենք գնել ենք ավելի շատ ապրանքներ և ծառայություններ արտասահմանցիներից, քան վաճառել ենք նրանց: 1995 թվականին ԱՄՆ-ի գուտ արտահանումը կազմել է 102 մլրդ դոլար:

ՌԵՍՈՒՐՍԱԾԱՆՍԱՅԻՆ-ԵԿԱՄՏԱՅԻՆ ՄՈՏԵՅՈՒՄԸ

Նկար 6-3-ում ցույց է տրված, որ բազի վերջնական ապրանքների և ծառայությունների ծախսերի հոսքերի հանրագուտարից, ՀՆԱ-ն կարելի է ստանալ նաև գումարելով ներդրված ծախսերի և ստեղծված եկամտի հոսքերը: Այլապես, արտադրության պրոդեստոն կարևոր դեր է կատարում: Այդ պատճառով, զարմանալի չէ, որ աշխատավորներին տրված փոխհատուցումը 1995 թվականին կազմել է 4209 մլրդ դոլար, որն ապրանքների և ծառայությունների արտադրության միջոցով ստեղծված եկամտի ամենամեծ աղբյուրն է:

Անհատ ձեռներեցները հանձն առնելով իրենց սեփական գործի ոլորտը, միաժամանակ իրենց աշխատանքային ծառայություններն են աատուցում ձեռնարկությանը: 1995 թվականին նրանց եկամուտը 478 մլրդ դոլարով մեծազրկ է ՀՆԱ-ն կազմելով ընդհանուրի 6,6 տոկոսը: Աշխատավորների և անհատ ձեռներեցների եկամուտը միասին կազմել է ՀՆԱ-ի 2/3-ը:

Մարքավորումները, շենքերը, հույր և մեծագամ Ֆիզիկական ակտիվները նույնպես նպաստում են արտադրության պրոդեստին: Վարձավճարները (ոնեն սա), կորպորատիվ շահույթները և տոկոսները հանդիսանում են այն մարդ կանց վճարները, որոնք կամ Ֆիզիկական ռեսուրսների կամ Ֆիզիկական ակտիվների գնման համար Ֆինանսական ռեսուրսներ են մատակարարում: Ինչուստան սեփականատերերի փոխհատուցումն է ովքեր ստալիս են իրենց ակտիվների օգտագործման բույստվություն: որոշակի ժամանակահատվածի համար Կորպորացիայի շահույթները բաժնետերերին տրվող փոխհատուցումներն են ովքեր հանձն են առել գործի նախաձեռնման ոլորտը և մատակարարել Ֆինանս

Ջուտ արտահանում (net exports)՝ Արտահանում հանած ներմուծում:

Արտահանում (Exports)՝ Երկրի ներսում արտադրված ապրանքներն ու ծառայությունները, որոնք վաճառվել են արտասահմանցիներին:

Ներմուծում (Imports)՝ Արտասահմանցիների կողմից արտադրված ապրանքներն ու ծառայությունները, որոնք գնվել են տեղական սպառողների, ներդրողների և կառավարության կողմից:

սական կապիտալ, որի միջոցով ձեռնարկությունը գնել է ռեսուրսները: Տոկոսներն այն ընկերությունների փոխհատուցումն է, որոնք արտադրությանը վարկեր են տրամադրում:

ՀՆԱ-ի ոչ բոլոր ծախսային բաղադրիչներն են հանդիսանում ռեսուրսի մատակարարներին տրված եկամտային վճարների արդյունք: Կան երկու հիմնական անուղղակի ծախսեր՝ բիզնեսի անուղղակի հարկեր և ամորտիզացիոն ծախսեր:

Գործարարության անուղղակի հարկեր (Indirect business taxes)
Գործարար ձեռնարկության արտադրության ծախսերն ավելացնող հարկեր, որոնք արդյունքում հանգեցնում են սպառողական գների աճին: Օրինակ՝ վաճառքի, ակցիզային և գույքային հարկերը:

Գործարարության կամ բիզնեսի անուղղակի հարկեր. Ապրանքների վաճառքի վրա դրված հարկերը, որոնք ավելացնում են ապրանքի արժեքը սպառողների համար, կոչվում են գործարարության անուղղակի հարկեր: Վաճառքի հարկը դրա պարզ օրինակ է: Երբ դուք կատարում եք 1.00 դոլարի գնումներ՝ 5 տոկոս վաճառքի հարկով, փաստացի գնման արժեքը կազմում է 1.05 դոլար: 1.00 դոլարը գնում է վաճառողին՝ վճարելու աշխատավարձերը, ռենտան, տոկոսները և պետական հարկերը: 5 սենթը գնում է պետությանը: Գործարարության անուղղակի հարկերն ավելացնում են ապրանքների գները, երբ ՀՆԱ-ն արդեն հաշվարկված է ծախսային մոտեցմամբ:

Նմանապես, երբ դիտարկում ենք գործոն-ծախս տեսանկյունից, հարկերը գնորդներին ապրանքների առաջարկման անուղղակի ծախսն է:

Ամորտիզացիա. Արտադրանքի արտադրության ժամանակ օգտագործվող սարքավորումները մաշվում են: Հիմնական կապիտալի ամորտիզացիան ընթացիկ արտադրանքի արտադրության ծախս է, սակայն ոչ ուղղակի ծախս, քանի որ այն արտացոլում է արտադրողի կորուստը, երբ սարքավորումները և հարմարանքները դառնում են ավելի քիչ արժեքավոր: Ամորտիզացիան ուղղակի վճարումների մեջ չի ներառվում: 1995 թվականին պետական և մասնավոր հատվածում ամորտիզացիայի վճարը կազմել է 826 մլրդ դոլար, կամ ՀՆԱ-ի 11 տոկոսը:

ՀՆԱ-ՀԱԱ-ի ճշգրտումներ. Վերջապես անհրաժեշտ է տարբերակել ՀՆԱ-ն ՀԱԱ-ից: Աշխատավորների վարձատրության, սեփականատերերի եկամտի, ռենտայի, կորպորացիաների շահույթի և տոկոսների գումարները կազմում են ամերիկացիների եկամուտները, անկախ այն բանից, այդ եկամուտներն ստացվել են երկրի ներսում, թե՛ արտասահմանում: Եթե ամորտիզացիայի վճարները և գործարարության անուղղակի հարկերն ավելացվում են ազգային եկամտին, ապա արդյունքն ավելի շուտ կլինի համախառն ազգային արդյունքը (ՀԱԱ), քան ՀՆԱ-ն: Ինչպես մենք նախապես քննարկել էինք, ՀՆԱ-ն և ՀԱԱ-ն մի փոքր իրարից տարբեր են: ՀՆԱ-ում ներառվում է ներքին շուկայում արտասահմանցիների կողմից ստեղծված եկամուտը, և անտեսվում է արտասահմանում ամերիկացիների վաստակած եկամուտը, մինչդեռ ՀԱԱ-ում հաշվառվում է ճիշտ դրա հակառակը: ՀԱԱ-ում հաշվառվում է արտասահմանում ամերիկացիների վաստակած եկամուտը, սակայն անտեսվում է ԱՄՆ-ում արտասահմանցիների վաստակած եկամուտը: Այսպիսով, ՀՆԱ-ի ռեսուրսածախսային-եկամտային մոտեցմամբ, հաշվարկման ժամանակ պետք է հանենք արտասահմանում ամերիկացիների վաստակած գուտ եկամուտը: Չուտ եկամտի նշված մեծությունը հավասար է արտասահմանում ամերիկացիների վաստակած եկամտի և ԱՄՆ-ում արտասահմանցիների վաստակած եկամտի տարբերությանը: Քանի որ այն գուտ եկամուտ է, ապա կարող է լինել ինչպես դրական, այնպես էլ բացասական: Եթե ամերիկացիներն արտասահմանում ստեղծեն ավելի շատ եկամուտ, քան արտասահմանցիները՝ Միացյալ Նահանգներում, ապա ամերիկացիների վաստակած գուտ եկամուտը կլինի դրական: Քանի որ գուտ եկամուտն ավելանում է ՀԱԱ-ին, այլ ոչ թե ՀՆԱ-ին,

ապա ռեսուրսաձախսային-եկամտային մեթոդով ՀՆԱ-ի հաշվարկման ժամանակ այն պետք է հանվի: Երբ երկրի քաղաքացիներն արտասահմանում վաստակում են շատ զուտ եկամուտ, այդ դեպքում ՀՆԱ-ն ավելի փոքր է, քան ՀԱԱ-ն:

Ճիշտ է, արտասահմանցիների եկամուտը երկրի ներսում կարող է գերազանցել արտասահմանում տվյալ երկրի քաղաքացիների եկամտի մեծությամբ: Այդ դեպքում արտասահմանում վաստակած զուտ եկամտի մեծությունը կլինի բացասական: Երբ արտասահմանում վաստակած զուտ եկամուտը բացասական է, ապա պետք է ավելացվի ՀՆԱ-ին՝ ռեսուրսաձախսային-եկամտային մոտեցման դեպքում (քանի որ բացասական թվերի տարբերությունը տալիս է դրական թիվ): Համանման իրավիճակ էր Միացյալ Նահանգներում 1995 թվականին: Արտասահմանցիների վաստակը Միացյալ Նահանգներում 8 միլիարդ դոլարով գերազանցում էր արտասահմանում ամերիկացիների եկամտին: Այսպիսով, այդ 8 միլիարդը պետք է ավելացվի ՀՆԱ-ին (տես նկար 6-3-ի աջ սյունակը): 1995 թվականին ՀԱԱ-ն կազմում էր 7238 մլրդ դոլար 8 մլրդ դոլարով պակաս, քան ՀՆԱ-ն:

ՀՆԱ-Ի ԲԱՂԱԴՐԻՉՆԵՐԻ ՀԱՐԱԲԵՐԱԿԱՆ ՄԵԾՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Նկար 6-4-ում ցույց են տրված ՀՆԱ-ի բաղադրիչների մասնաբաժինները 1992-1995 թվականներին: Ճախսային մոտեցման դեպքում անհատական սպառումը կազմում է ՀՆԱ-ի ամենամեծ և կարևորագույն բաղադրիչը՝ 1992-1995թթ.-ին այն կազմել է ՀՆԱ-ի 64 տոկոսը, մասնավոր ներդրումների 14 տոկոսի և պետական գնումների 19 տոկոսի համեմատ: Երբ ՀՆԱ-ն հաշվարկվում է ռեսուրսաձախսային-եկամտային մոտեցմամբ, աշխատողներին տրված փոխհատուցումները կազմում են նրա հիմնական բաղադրիչը (ՀՆԱ-ի 60 տոկոսը): 1992-1995 թվականներին ունեւան, կորպորացիաների շահույթները, տոկոսները միասին կազմել են ՀՆԱ-ի 14 տոկոսը:

ԱՄՈՐՏԻԶԱՑԻԱՆ ԵՎ ԶՈՒՏ ՆԵՐՔԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԸ

Ամորտիզացիոն ծախսերի ներառումը ՀՆԱ-ում ցույց է տալիս, որ այն ավելի շուտ համախառն, քան «զուտ» գույքանիշ է: Բանի որ կապիտալի մաշվածքն անտեսելու դեպքում ՀՆԱ-ն կգալիս է կլերապոսիտովի տնտեսության զուտ արտադրանքը, օգտագործվում է մեկ այլ գույքանիշ՝ եւ **Զուտ ներքին արդյունքը** (ԶՆԱ) երկրի ներսում արտադրված և սպառողների, պետության և արտասահմանցիների կողմից գնված ապրանքների և ծառայությունների շուկայական արժեքն է, ավելացրած երկրի կապիտալի պաշարի զուտ հավելանք՝ Հաշվապահույնն, զուտ ներքին արդյունքը պարզապես ՀՆԱ-ն է՝ հստակ ամորտիզացիան:

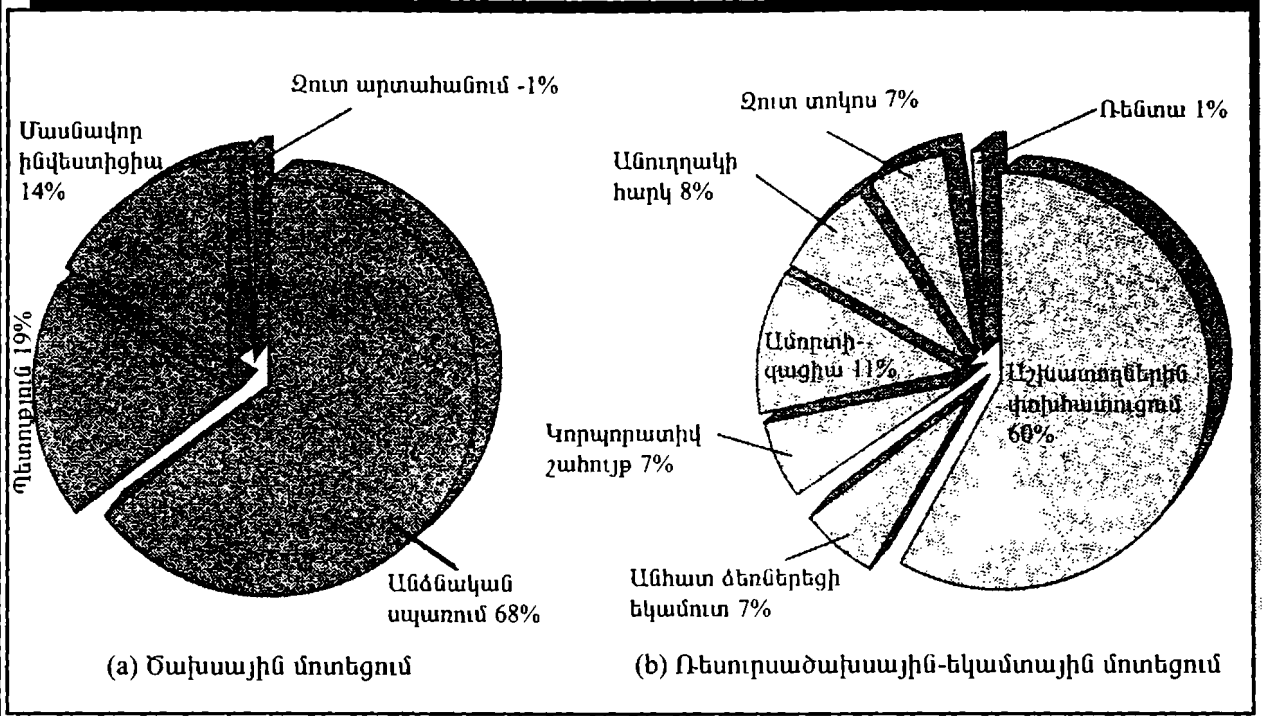
Զուտ ներքին արդյունք (ԶՆԱ) (Net domestic product -NDP)
 Համախառն ներքին արդյունքից հանած սարքավորումների և շինությունների մաշվածքի ամորտիզացիոն վճարները որոշակի ժամանակահատվածում

ԵՐԲ ԵՆ ՏԱՐԲԵՐՎՈՒՄ ՀՆԱ-Ն ԵՎ ՀԱԱ-Ն

Որպես կանոն, ներքին շուկան ինդեղաձ ապրանքների սեծամատնություն արտադրվում է երկրի ներսում երկրի քաղաքացիներին պատկանող ռեսուրսների հաշվին: Այնպես որ ՀՆԱ-ի և ՀԱԱ-ի տարբերությունը սովորաբար փոքր է լինում: Ինչպես ցույց է տրված 6-5 նկարում, այդ տարբերության մեծությունը ԱՄՆ-ի, Կեբեձանիայի, Ռապոնիայի, Անժ Իբիստանիայի, Ֆրանսիայի և Իսպանիայի համար չեն գերազանցում 1,5 տոկոսը:

Նկար 6-4

ԱՄՆ-ՈՒՄ ՀՆԱ-Ի ՀԻՄՆԱԿԱՆ ԲԱՂԱԴՐԻՉՆԵՐԸ 1992-1995ԹԹ.



ՀՆԱ-ի հիմնական բաղադրիչների հարաբերական մեծությունները սովորաբար տատանվում են բավական փոքր սահմաններում: Այստեղ ներկայացված է 1992-1995 թվականների ընթացքում յուրաքանչյուր բաղադրիչի միջին արժեքը.

a) եկամտային և b) ռեսուրսաձախսային-եկամտային մեթոդի պայմաններում:

Աղբյուրը՝ Economic Report of the President, 1996.

Արտադրանքի գնահատման երկու ցուցանիշները, այնուամենայնիվ, նշանակալի չափով կտարբերվեն, եթե էական տարբերություններ լինեն արտասահմանում երկրի քաղաքացիների և տվյալ երկրում արտասահմանցիների վաստակած եկամուտների միջև: Նման իրավիճակ կարող է ստեղծվել, երբ երկիրը ներգրավել է արտասահմանցի աշխատողների մեծ խմբեր և լայնածավալ արտաքին ներդրումներ: Նման պայմաններում, արտասահմանցիների եկամուտները երկրի ներսում կավելանան՝ երկրի քաղաքացիների արտասահմանում վաստակած եկամուտների համեմատությամբ: Արդյունքում, երկրի ՀՆԱ-ն կգերազանցի ՀԱԱ-ն: Վերջին տարիներին, խոշորամասշտաբ արտաքին ներդրումներ են կատարվել Ինդոնեզիայում, Մալազիայում, Ավստրալիայում և Կանադայում: Արդյունքում, արտասահմանցիներն այդ երկրներում վաստակել են ավելի շատ, քան տեղացիներն արտասահմանում: Նման ներդրումները նպաստում են ՀՆԱ-ի (և ոչ՝ ՀԱԱ-ի) ավելացմանը: Նկար 6-7-ում ցույց է տրված, որ այս երկրներում ՀՆԱ-ն որոշ չափով գերազանցում է ՀԱԱ-ն:

Դրան հակառակ, երբ երկրի քաղաքացիները խոշորամասշտաբ ներդրումներ են կատարում արտասահմանում, կամ նրանց մի մեծ խումբ աշխատում է այնտեղ, արդյունքում, ստացված եկամուտը կարող է ավելացնել ՀԱԱ-ն (և ոչ՝ ՀՆԱ-ն): Նման պայմաններում, երկրի ՀՆԱ-ն կլինի ավելի փոքր, քան ՀԱԱ-ն:

Նկար 6-5

**ՈՐՈՇ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ ՀՆԱ-Ի ԵՎ ՀԱԱ-Ի ՄԻՋԵՎ
ՀԱՐԱԲԵՐԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ**

Երկիր	ՀՆԱ-ն ՀԱԱ-ի նկատմամբ %-երով (1994թ.)	Տարբերությունը %-ով (ՀՆԱ-ՀԱԱ)
ԱՄՆ	100.1	+ 0.1
Գերմանիա	101.1	1.1
Ճապոնիա	99.2	- 0.8
Մեծ Բրիտանիա	98.5	1.5
Ֆրանսիա	100.7	0.7
Նիդեռլանդներ	99.6	- 0.4
Իսպանիա	101.0	1.0
Ինդոնեզիա	104.0	4.0
Մալազիա	105.2	5.2
Ավստրալիա	103.4	3.4
Կանադա	103.6	3.6
Քուվեյթ	84.4	-15.6
Շվեյցարիա	96.0	4.0

Աղբյուրը. Միջազգային արժույթային հիմնադրամ, Միջազգային ֆինանսական վիճակագրություն, Վաշինգտոն 1995 (International Monetary Fund):

Քուվեյթը և Շվեյցարիան այն երկրներն են, որոնց արտասահմանում կատարված ներդրումներից ստացվող եկաստունները հանդիսանում են ՀԱԱ-ի ավերացմանը, որն զգալիորեն ավելի մեծ է, քան ՀՆԱ-ն:

ԻՐԱԿԱՆ ԵՎ ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ՀՆԱ

Կարևոր է գանազանել իրական և անվանական տնտեսական արժեքների **Անվանական (կամ դրամական) արժեքն** արտահայտվում է ընթացիկ գներով (երոշակի ժամանակահատվածի համար անվանական արժեքն արտագրում է (1) տնտեսական փոփոխականների իրական մեծության փոփոխությունները, (2) ինֆլյացիան գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխությունները:

Իրան հակառակ, **իրական արժեքն** անտեսում է գների մակարդակի փոփոխության ազդեցությունը, արտագրելով միայն անտեսական փոփոխականների իրական մեծության փոփոխությունները:

Ինչևէ, տնտեսագետներն օգտագործում են «իրական» տերմինը (օրինակ՝ իրական ՀՆԱ, իրական եկամուտ), որը նշանակում է, որ տվյալները ճշգրտված են ինֆլյացիայի մակարդակով: Տարբեր ժամանակների տվյալների համեմատման ժամանակ, շատերին ավելի հաճախ իրական փոփոխություններն են հետաքրքրում:

Անվանական արժեք (Nominal values)

Իտալիային արտահայտությամբ ընթացիկ արժեք:

Իրական արժեք (Real values)

Ինֆլյացիայի ազդեցությունից ազատված արժեք:

Անվանական ՀՆԱ (Nominal GDP) Ընթացիկ գներով արտահայտված ՀՆԱ: Հաճախ այն անվանում են դրամական ՀՆԱ:

Իրական ՀՆԱ (Real GDP) Գների մակարդակի փոփոխություններով ճշգրտված համախառն ներքին արդյունք:

ՀՆԱ-ի դեֆլատոր (GDP deflator) Գների ինդեքս, որը բացահայտում է որոշակի ժամանակաշրջանում ՀՆԱ-ի մեջ ներառված ապրանքների գնման ծախսերի հարաբերությունը բազիսային տարվա նույն ցուցանիշին (բազիսային տարին ներկայումս ընդունվում է 1992 թվականը): Բազիսային տարվան վերագրվում է 100 արժեքը: Եթե ՀՆԱ-ի դեֆլատորն ավելի մեծ է, քան 100-ը, նշանակում է գներն աճել են:

Սպառողական գների ինդեքս (ՄԳԻ) (Consumer price index) Գների ընդհանուր մակարդակն արտահայտող ցուցանիշ: Այն որոշակի ժամանակաշրջանում տիպական սպառողի կողմից գնված շուկայական զանբյուրի ծախսերը համեմատում է ավելի վաղ ժամանակահատվածում միևնույն զանբյուրի գնման ծախսերի հետ:

Հետևյալ օրինակը կարող է օգնել՝ հասկանալու իրական և անվանական արժեքների տարբերությունները: ԱՄՆ-ում 1995թ., մեկ շնչին ընկնող **անվանական ՀՆԱ-ն**, այսինքն՝ ընթացիկ գներով արտահայտված, կազմել է 27541 դոլար, 1960 թվականին՝ 2913 դոլարի դիմաց: Արդյո՞ք սա նշանակում է, որ մեկ շնչի հաշվով 1995 թվականին մենք թողարկել ենք 9 անգամ ավելի շատ արտադրանք, քան 1960 թվականին: Ոչ: Գների մակարդակը 1995 թվականին 4,64 անգամ ավելի էր, քան 1960 թվականի մակարդակը: Գնահատված 1960 թվականի գներով, մեկ շնչին ընկնող **իրական ՀՆԱ-ն**, այսինքն՝ ինֆլյացիայի ազդեցության ճշգրտմամբ, 1995 թվականին կազմել է 5936 դոլար, որը միայն 2 անգամ է գերազանցում 1960 թվականի մակարդակը:

Անվանական ՀՆԱ-ն կարող է աճել, եթե (1) արտադրվել են ավելի շատ ապրանքներ և ծառայություններ, կամ (2) գներն աճել են: Այսպիսով, թվարկված երկու գործոններն էլ կարող են նպաստել ՀՆԱ-ի աճին: Քանի որ հաճախ մենք ցանկանում ենք համեմատել երկու տարբեր ժամանակահատվածների փաստացի թողարկված արտադրանքները, ապա ՀՆԱ-ն պետք է ազատել գների փոփոխության ազդեցությունից: Ինչպե՞ս կարելի է որոշել ՀՆԱ-ում ներառված առանձին բաղադրիչների գների աճը՝ որոշակի ժամանակահատվածում: Մենք կփորձենք պատասխանել այս հարցին՝ գների մեկ այլ ինդեքսի միջոցով, որն անվանում են **ՀՆԱ-ի դեֆլատոր**: Առևտրի գործակալության կողմից գնահատվել են ՀՆԱ-ի մեջ ներառված ապրանքները, որոնք արտադրվել են տարվա ընթացքում: Ապրանքների նման զանբյուրը կարող է ներառել տներ, ավտոմեքենաներ, գրասենյակային շենքեր, բժշկական ծառայություններ, հաց, կաթ, զվարճանք և ՀՆԱ-ում ներառված մյուս ապրանքները՝ ընթացիկ տարվա փաստացի գներով: Առևտրի գործակալությունն այնուհետև հաշվարկում է հետևյալ հարաբերությունը. (1) նշված ապրանքների ներկայացուցչական զանբյուրի գնման ծախսերն ընթացիկ գներով, բաժանած՝ (2) միևնույն զանբյուրի գնման ծախսերին՝ ավելի վաղ, բազիսային տարվա գներով: Ընտրված բազիսային տարվան (ՀՆԱ-ի դեֆլատորի համար որպես այդպիսին ներկայումս ընդունվում է 1992 թվականը) վերագրվում է 100 արժեքը: ՀՆԱ-ի դեֆլատորը հավասար է՝ հաշվարկված հարաբերակցությունը բազմապատկած հարյուրով, եթե ընթացիկ ժամանակաշրջանի գները, միջին հաշվով, ավելի բարձր են, քան բազիսայինը: ՀՆԱ-ի դեֆլատորի հարաբերական մեծությունն իրենից ներկայացնում է գների ընթացիկ մակարդակի ցուցանիշը՝ բազիսային տարվա գների մակարդակի նկատմամբ (տես «Տնտեսական գործունեության գնահատումները» հավելվածը):

Կարելի է օգտագործել ՀՆԱ-ի դեֆլատորը՝ ՀՆԱ-ի հետ միասին, գնահատելու իրական ՀՆԱ-ն կամ հաստատուն գնողունակությամբ ՀՆԱ-ն: Երբ գրներն աճում են, ապա դեֆլատորի օգնությամբ ճշգրտվում է անվանական ՀՆԱ-ն:

Նկար 6-6-ում ցույց է տրված, թե ինչպես է չափվում իրական ՀՆԱ-ն, և ինչու է կարևոր գների ազդեցության կարգավորումը: 1992 և 1995 թվականների միջև ընկած ժամանակահատվածում անվանական ՀՆԱ-ն Միացյալ Նահանգներում աճեց 6244 մլրդ դոլարից՝ 7246 մլրդ դոլար՝ ապահովելով 16 տոկոս աճ: ՀՆԱ-ի աճի զգալի մասը ներառում է ինֆլյացիան և ոչ թե իրական աճը: ՀՆԱ-ի դեֆլատորը, որը չափում է ՀՆԱ-ում ներառված բոլոր ապրանքների գների փոփոխությունները, 1995թ.-ին կազմել է 107,5՝ բազիսային տարվա 100-ի դիմաց: Սա ցույց է տալիս, որ 1992-1995թթ.-ի ընթացքում գներն աճել են 7,5 տոկոսով: 1995 թվականին իրական ՀՆԱ-ն 1992 թվականի դոլարային արտահայտությամբ որոշելու համար օգտագործվում է 1995թ.-ի ՀՆԱ-ի կարգավորումը դեֆլատորի միջոցով:

Նկար 6-6

ԱՄՆ-ՈՒՄ ԻՐԱԿԱՆ ՀՆԱ-Ն ԵՎ ԳՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ 1992-1995ԹԹ.

	Անվանական ՀՆԱ (մլրդ դոլար)	Գների ինդեքս (ՀՆԱ դեֆլյատոր 1992թ.=100)	Իրական ՀՆԱ (մլրդ. 1992թ. դոլարով)
1992	\$6,244	100.0	\$6,244
1995	7,246	107.5	6,739
Տոկոսային աճ	16.0	7.5	7.9

1992 և 1995 թվականների միջև անվանական ՀՆԱ-ն աճել է 16 տոկոսով: Սակայն, երբ օգտագործվում է ՀՆԱ-ի դեֆլյատորը, ապա պարզ է դառնում, որ ՀՆԱ-ն աճել է միայն 7.9 տոկոսով:

Աղբյուրը՝ Միազույլ Նահանգների Առևտրի դեպարտամենտ

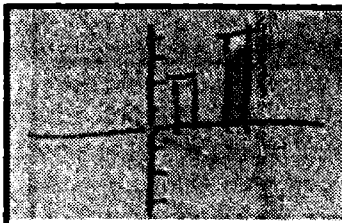
$$\text{Իրական ՀՆԱ}_{95} = \text{Անվանական ՀՆԱ}_{95} \times \frac{\text{ՀՆԱ-ի դեֆլյատոր}_{92}}{\text{ՀՆԱ-ի դեֆլյատոր}_{95}}$$

Քանի որ գներն աճում են, ապա վերջին հարաբերակցությունը փոքր է 1-ից 1992թ.-ի գներով, 1995թ.-ի իրական ՀՆԱ-ն կազմել է 6739 մլրդ դոլար՝ միայն 7.9 տոկոսով աճելի: Իսկ 1992թ.-ին Չնայած անվանական ՀՆԱ-ն աճել էր 16.0 տոկոսով, իրական ՀՆԱ-ի աճը կազմում էր միայն 7.9 տոկոս:

Անվանական ՀՆԱ-ի փոփոխությունը սեզոնային չի առում, քան ինչ է առելի ունենում բույրավորված իրական արտադրանքի օտարադրակի հետ, սինչն չիսանանք, քան ինչ է կատարվել գների հետ: Գրաստական եկամուտները կարող են կրկնապատկվել, մինչդեռ փաստագի ապրանքների բաժանվելը կարող են նվազել, եթե գները կրկնապատկվեն: Մյուս կողմից՝ դրամական եկամուտները կարող են մնալ հաստատուն, իսկ իրական ՀՆԱ-ն աճել՝ եթե գները նվազեն: Ապրանքային ՀՆԱ-ի և գների փոփոխությունների վերաբերյալ տվյալները կարող են երկու առանձին ժամանակահատվածների իրական եկամուտների հաճախությունը համար:

ՀՆԱ-Ի՝ ՈՐՊԵՍ ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՉԱՓԱՆԻՇԻ ՊՐՈՔԼԵՄՆԵՐԸ

ՀՆԱ-ն ընթացիկ արտադրանքի և եկամուտների չափան հասար կատարյալ չափանիչ չէ: Որոշ բաներ, որոնք ներառված են ընթացիկ արդյունքների կազմում, չեն մտնում ՀՆԱ-ի մեջ՝ բանի որ դրանց արժեքը դժվար է որոշել: Նոր արտադրանքների ներածումը բարդացնում է ՀՆԱ-ի, որպես չափանիչ և տարրերի կիրառումը: Միաժամանակ, երբ արտադրությունը ներառում է «գա



ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄԵՐԸ

**Երկու հիմնական ինդեքսներ՝ ՀՆԱ-ի դեֆլյատոր
և սպառողական գների ինդեքս**

Տարբեր ժամանակահատվածներում թողարկված արտադրանքի և ծախսերի համեմատության համար կարևոր է գների տատանումների կարգավորումը: Տնտեսագետները գների փոփոխությունները չափում են գների ինդեքսի միջոցով, որը չափվում է որպես տրված ժամանակի որոշակի պահի ապրանքների զամբյուղի ծախսերի (կամ արժեքի) և նախորդ բազիսային տարում նույն զամբյուղի ծախսերի հարաբերություն: Բազիսային տարին (արժեքը) ընդունվում է 100: Եթե ընթացիկ ժամանակահատվածում գներն ավելի բարձր են (այսինքն՝ ապրանքների տրված զամբյուղի գնման ծախսերն ավելացել են), ապա գների ինդեքսի արժեքը կգերազանցի 100-ը:

Քննարկենք հետևյալ պարզ օրինակը: Պատկերացրեք, որ ձեր բուլեջի ուսանողները գնել են միայն չորս ապրանք՝ համբուրգեր, վերնաշապիկ, կապույտ ջինս և կոմպակտ ձայնասկավառակներ: Վերջին տարիներին թվարկված ապրանքների մի մասի գներն աճել են: Դիցուք, ցանկանում ենք չափել, թե որքան են աճել գները 1985 (բազիսային տարի) և 1996 թվականների միջև: Նմուշներն օգտագործվում են՝ որոշելու չորս իրերի միջին գները 1985 և 1996 թվականներին: Այս տվյալները բերված են աղյուսակ 1-ում: Ուշադրություն դարձրեք, որ տարբեր ապրանքների գների փոփոխությունների ընթացքում, համբուրգերների գինը կրկնապատկվել է, մինչդեռ վերնաշապիկի գներն աճել են 80 տոկոսով (10 դոլարից՝

Աղյուսակ 1

1996թ. ԳՆԵՐԻ ԻՆԴԵՔՍԸ (1985=100) ԸՍՏ 1985Թ. ՔՈՒԼԵՋԻ ՈՒՄԱՆՈՂԻ ՏԻՊԻԿ ՄՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԸՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԶԱՄԲՅՈՒՂԻ

	Միջին գին		Զամբյուղի արժեքը 1985-ին	
	1985	1996	1985	1996
Անսակաճ գնումներ	1985	1996	գները	գները
60 համբուրգեր	\$1.60	\$3.20	\$96.00	\$192.00
4 վերնաշապիկ	10.00	18.00	40.00	72.00
2 ջինս	24.00	24.00	48.00	48.00
1 սկավառակ	16.00	12.00	16.00	12.00
		Ընդամենը՝	\$200.00	\$324.00
<p>Գների ինդեքսը = $\frac{324}{200} \times 100 = 162$ 1996-ին (1985=100)</p>				

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ (շարունակություն)

18), ջինսի գինը մնացել է անփոփոխ, սակայն ձայնասկավառակների գները նվազել են 1985-1996 թվականների ընթացքում:

Գների ինդեքսը ներկայացնում է ժամանակի որևէ պահի ապրանքների շուկայական գամբյուղի գնման ծախսերը համեմատած նմանատիպ գամբյուղի ավելի վաղ բազիսային ժամանակահատվածի գնման ծախսերի հետ: Ինչպիսի՞ շուկայական գամբյուղ պետք է օգտագործվի: Որպես վառ օրինակ կարող է օգտագործվել բազիսային ժամանակաշրջանի ընթացքում ուսանողների կողմից սպառվող շուկայական գամբյուղը: Ենթադրենք, որ 1985 թվականին ուսանողների շրջանում կատարված հետազոտությունը ցույց է տալիս, որ միջին հաշվով, ուսանողները 1985թ.-ի բազիսային տարում գնել են ամսեկան 60 համբուրգեր, 4 վերնաշապիկ, 24 կապույտ ջինս և 1 կոմպակտ ձայնասկավառակ Այս տեղեկությունը հնարավորություն է տալիս հաշվելու 1985 թվականին ուսանողների կողմից գնված շուկայական գամբյուղի ծախսերը 1985 և 1996 թվականների գներով: Աղյուսակ 1-ը ներկայացնում է այս հաշվարկները: Մեկ ուսանողի կողմից սպառված շուկայական գամբյուղի արժեքը 1985 թվականի գներով կազմել է 200 դոլար 1996 թվականի գներով նմանատիպ շուկայական գամբյուղն արժեքը 324 դոլար: Ինքնագին տարվա գների ինդեքսը հավասար կլինի

սիլայային գամբյուղի գնման ծախսերի ընթացիկ տարուս X100
միննույն գամբյուղի գնման ծախսերի բազիսային տարում

Քանի որ շուկայական գամբյուղի տարեկան ծախսը 1996 թվականին կազմել է 324 դոլար այս համեմատելով 1985 թվականի 200 դոլար ծախսի հետ, 1996 թվականին քոլեջի ուսանողների համար գների ինդեքսը հավասար կլինի 162-ի (324 և 200-ի հարաբերությունը բազապատկած 100 ու) Սա ցույց է տալիս որ սիլային հաշվով, 1996 թվականին գները 62 տոկոսով ավելի բարձր էին քան 1985 թվականին:

Այլընտրանքային տիպական շուկայական գամբյուղներ

Բազիսային տարվա շուկայական գամբյուղի օգտագործելու փոխարեն սենք կարող ենք օգտագործել ավելի տարվա ընթացքում գնված շու

կայական գամբյուղը (1996) հաշվելով և 1985, և 1996 թվականների գներով: Սպառողները մշտապես կնվազեցնեն այն ապրանքների գնումները (մեր օրինակի համար համբուրգերը), որոնց գներն աճել են ամենաշատը: Նմանապես, նրանք ցանկություն կունենան ընդարձակելու այնպիսի ապրանքների սպառումը (ձայնասկավառակները), որոնք դարձել են հարաբերականորեն ավելի էժան: Արդյունքում, տիպական գամբյուղի գնման ծախսերի հաշվարկման ժամանակ բազիսայինի փոխարեն ընթացիկ տարվա քանակների օգտագործումը, ընդհանուր առմամբ, ընթացիկ տարվա գների ինդեքսի համար կապահովի ավելի ցածր գնահատական:

Գոյություն ունի գների ինդեքսի հաշվարկման մեկ այլ ընթացակարգ. Կարելի է օգտագործել նախորդ տարվա գները որոշելու համար, թե որքան են փոխվել տիպային գամբյուղի այս տարվա գնման ծախսերը: Օրինակ 1993-1994 թվականների գներն օգտագործելով, կարելի է հաշվել 1994 թվականի շուկայական գամբյուղի գնման փոփոխությունը, նաև նախա, 1994 և 1995 թվականների գների սիջոգով կարելի է հաշվել 1995 թվականի շուկայական գամբյուղի ծախսերի փոփոխությունը: Տեսնալով նաև մոտեցումն անփոփոխ են շրջանական ինդեքսների մեթոդ, բանի որ առաջ ընթանալով ժամանակի միջով, բարձրանալու տարվա սովորները շրջանված են նախորդ տարվա սովորների:

Սպառողական գների ինդեքսը և ՀՆԱ-ի ղեֆյատորը

Սպառողական գների ինդեքսը (ՄԳԻ) ժամանակի ընթացքում գների փոփոխության ամենից հստակ օգտագործվող ինդեքսն է: Այն հաշվարկվում է Աշխատանքի դեպարտամենտի Աշխատանքի վիճակագրության բյուրոյի կողմից ամենատեղա կարվածքով: ՄԳԻ-ի հաշվարկման հիսքում ընկած սերոյարանությունը բավական նաև է աղյուսակ 1-ում ներկայացվածին, բացառությամբ այն բանի որ ՄԳԻ շուկայական գամբյուղն զգալիորեն ավելի լայն է: Վերոնիշյալ շուկայական գամբյուղի ձևավորումը (բանակները) եխնված է 1982-1984 թվականների ընթացքում բաղաբարձակ սպառողների կատարած սպառողների ծախսերի հետազոտության արդյունքի վրա: Հետազոտության արդյունքում հաստատվելին 364 սպառարանուսակ որոնք ձևավորելին

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՐՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ (շարունակություն)

1982-1984 թվականների ընթացքում քաղաքաբնակ սպառողների կողմից գնված տիպական զանբյուրը¹:

Յուրաքանչյուր ամիս 250 վիճակագիրներ հարցում են կատարում կամ այցելում են Միացյալ Նահանգների բոլոր քաղաքային բնակավայրերի ներկայացուցչությունն ապահովող, քաղաքային շրջաններում ընտրված մոտավորապես 21000 խանութներ: Միասին վերցրած, ՍԳԻ-ն յուրաքանչյուր ամիս օգտագործում է մոտավորապես 365 ապրանքների 125 000 գներ, որոնց մեջ ներառված են սննդամթերքի, գույքահարկերի և սպառողական ապրանքների և ծառայությունների, բնակարանների միջին գինը: Ինչպես մենք ներկայացրել ենք չորս իրեր բովանդակող զանբյուրի համար աղյուսակ 1-ում, այդպես էլ 364 իրեր պարունակող շուկայական զանբյուրի գնման ծախսերը՝ ընթացիկ գներով, համեմատվում են միևնույն զանբյուրի գնման ծախսերի հետ՝ բազիսային տարվա զներով:

1995 թվականին ՍԳԻ-ի արժեքը կազմել է 152,4՝ համեմատած 1982-1984 բազիսային ժամանակաշրջանի հետ: Սա ցույց է տալիս, որ գների մակարդակը 1995 թվականին 52,4 տոկոսով ավելի բարձր էր, քան 1982-1984 թվականների գների մակարդակը:

ՀՆԱ դեֆլատորն ավելի ընդգրկում գնային ինդեքս է, քան ՍԳԻ-ն: Այն նախատեսված է չափելու ՀՆԱ-ում ներառված ապրանքների շուկայական զանբյուրի միջին գների փոփոխությունները: Ի լրումն սպառողական ապրանքների, ՀՆԱ-ի դեֆլատորը ներառում է գործարարների և պետության գնած ապրանքների և ծառայությունների գները: Այսպես, այնպիսի ապրանքների, ինչպիսիք են մեծ համակարգիչները, օդանավերը, գողող սարքավորումները և գրասենյակային տարածքները, գները ներառվում են ՀՆԱ-ի դեֆլատորի հաշվարկման մեջ: 1995թ.-ից Առևտրի դեպարտամենտը ՀՆԱ-ի հաշվարկման ժամանակ օգտագործում է շրջայական կշռման մեթոդը: Ընթացիկ տարվա ՀՆԱ-ում ներառված ապրանքների տիպական զանբյուրի գնման ծախսը մշտապես համեմատվում է նախորդ տարվա զներով՝ միևնույն զանբյուրի գնման ծախսի հետ: Ավելի թանկ ապրանքների փոխա-

րինելիությունն իրականացվում է յուրաքանչյուր տարի: Ենթադրվում է, որ նման ընթացակարգը կարող է ապահովել գնային փոփոխությունների չափման առավել ճշգրտություն:

ՍԳԻ-ի և ՀՆԱ-ի դեֆլատորի համեմատությունը

Աղյուսակ 2-ում տրված են ՀՆԱ-ի դեֆլատորի և ՍԳԻ-ի տվյալները՝ նախորդ 15 տարիների համար: Չնայած դրանք հիմնված են տարբեր շուկայական զանբյուրների և ընթացակարգերի վրա, տարեկան արժեզրկման մակարդակը բնութագրող երկու ցուցանիշների արժեքները բավական մոտ են: Արժեզրկման տարեկան մակարդակի շարժման ուսումնասիրությունը յուրաքանչյուր ինդեքսի դեպքում ցույց է տալիս, որ դրանք ունեն միասնական աճի միտում՝ նախորդ 15 տարիների ընթացքում, և նրանց միջև տարբերությունները սովորաբար կազմում են տոկոսի մի քանի տասնորդական մասը:

ՍԳԻ-ն և ՀՆԱ-ի դեֆլատորները ստեղծվել են տարբեր նպատակներով: Որևէ մեկի նախընտրությունը կախված է այն բանից, թե ինչ է պետք չափել: Եթե մենք ցանկանում ենք որոշել, թե ինչպես են աճող գներն ազդում սպառողների դրամական եկամուտների վրա, ապա ՍԳԻ-ն կլինի ամենահամապատասխանը, քանի որ այն ներառում է միայն սպառողական ապրանքներ: Եթե մենք ցանկանում ենք արժեզրկման լայնամասշտաբ գնահատական, ՀՆԱ-ի կամ Ազգային եկամտի տվյալների կարգավորման համար, ապա ՀՆԱ-ի դեֆլատորն ամենահարմար ինդեքսն է, քանի որ այն ներառում է ապրանքների և ծառայությունների ավելի լայն տեսականի:

Գների ինդեքսներին առնչվող մի շարք հիմնահարցեր

Քանի որ ինդեքսները հաճախ օգտագործվում են աշխատավարձերի դրույքաչափերի, թոշակների և կառավարության ծրագրերի կարգավորման համար, ապա առանձնապես կարևոր է, որ գների ինդեքսները լինեն որքան հնարավոր է ճշգրիտ:

Կան երկու հիմնահարցեր, որոնք բարդացնում են այս խնդիրը: Առաջին, ՍԳԻ-ի նման խնդիրները հիմնվում են բազային տարվա կայուն զանբյուրի վրա և հաշվի չեն առնում սպառողների կողմից ավելի թանկարժեք ապրանքների փոխա-

1. Ներկայումս Աշխատանքի վիճակագրության բյուրոն հրատարակում է սպառողական գների երկու ինդեքսներ՝ մեկը՝ բոլոր տնային տնտեսությունների և մյուսը՝ բոլոր աշխատավարձ ստացողների և ծառայող քաղաքային աշխատողների համար: Դրանք միջնաճակից մի փոքր տարբեր են, քանի որ երկու ինդեքսի կողմից գնված ապրանքների զանբյուրները նույնական չեն:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ (շարունակություն)

Աղյուսակ 2

ՄՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԳՆԵՐԻ ԻՆԴԵՔՍԸ ԵՎ ՀՆԱ-Ի ԴԵՖԼԱՅԱՏՈՐԸ 1981-1995ԹԹ. - ԻՆ

Տարի	ՄԳԻ (1982-84=100)	Ինֆլյացիա (%)	ՀՆԱ-ի դեֆլատոր (1992=100)	Ինֆլյացիա (%)
1981	90.9	10.3	66.1	10.0
1982	96.5	6.2	70.2	6.2
1983	99.6	3.2	73.2	4.1
1984	103.9	4.3	75.9	3.7
1985	107.6	3.6	78.6	3.6
1986	109.6	1.9	80.6	2.5
1987	113.6	3.6	83.1	3.1
1988	118.3	4.1	86.1	3.6
1989	124.0	4.8	89.7	4.2
1990	130.7	5.4	93.6	4.3
1991	136.2	4.2	97.3	4.0
1992	140.3	3.0	100.0	2.8
1993	144.5	3.0	102.6	2.6
1994	148.2	2.6	105.0	2.3
1995	152.4	2.8	107.5	2.4

Աղբյուրը: Economic Report of the President, 1996

րինելիության սխառն այն ապրանքներով, որոնք էժանացել են Տնտեսագետներն այս բազն անվանում են փոխարինելիության շեղում ֆոխարինելիության շեղման արդյունքում, գների ինդեքսները գերազանաաում են ինֆլյացիայի սակարդակը և գների անի ապրեցությունը մեր կենսասակարդակի վրա (Ոչաղբյուրն ղարձրեք, որ սա ավելի մեծ էիննանայք է ՍԳԴ-ի հասար, քան ՀՆԱ-ի դեֆլատորի, քանի որ այն վերջինիս հասար հաշվարկվում է շրջայական կրված սեբորով)

Երկրորդ, գների ինդեքսները, որպես կանոն ի վինակի չեն արտահայտելու որակի բարելավումները և նոր ապրանքատեսակների ներառման համարաստասխան հաշվարկը Բանի որ նոր և բարձրորակ ապրանքները փոխարինում են մյուսների, սպառողների բարեկեցությունը բարձրանում է Սինչին այս փոփոխությունները

ներ կենսասակարդակի բարելավման կարևորագույն աղբյուրն են Չնայած այս գործուր հաշվի առնելու հասար որոշ կարգավորումներ կատարվում են, այնուամենայնիվ տնտեսագետները կարծում են, որ դրանք համապրելի չեն

Վերջերս նախագահին առերևր տնտեսագիտական խորհուրդը (նախկին դեկավար Սիլվալե Բոչկին), բննարկել է այս վինելի հարցը Իոր հուրդը որոշել է որ ՍԳԴ-ն գերազանաանել է ստրեկան ինֆլյացիայի տեսակներ վերջին տարինների ընթացքում, ստատիորացվա է Տ սովորի չավով Արդյունքում, հաճուրով կրկուտվեն ճշգրտման ընթացակարգեր որոնք հնարավորություն կտան ապագայում կատարել ավելի ճշգրիտ հաշվարկներ

Վճարվել է Վճարվել է Վճարվել է Վճարվել է
 Վճարվել է Վճարվել է Վճարվել է Վճարվել է
 Վճարվել է Վճարվել է Վճարվել է Վճարվել է

վալի» կողմնակի հետևանքներ, որոնք ամբողջությամբ արտահայտված չեն ռեսուրսների շուկայական արժեքի մեջ, ապա ՀՆԱ-ն չի կարող լինել թողարկված ապրանքների մակարդակի գնահատման ճշգրիտ ցուցանիշ: Նման սահմանափակումներն առանձնապես կարևոր են, երբ ՀՆԱ-ն օգտագործվում է որպես տնտեսական բարեկեցության ցուցանիշ, քան թե, երբ այն օգտագործվում է ժամանակի ընթացքում և տարբեր երկրների համար թողարկված արտադրանքի շուկայական մակարդակի գնահատման նպատակով: Եկեք քննարկենք ՀՆԱ-ի հիմնական սահմանափակումներից մի քանիսը:

ՈՉ ԸՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԱՐՏԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆ

ՀՆԱ-ն բավարար չէ չափելու տնային տնտեսությունների արտադրանքը, քանի որ այն չի մտնում շուկայական գործարքների մեջ: Այդ պատճառով, միլիոնավոր մարդկանց, տնային տնտեսությունների ծառայությունները հաշվարկից դուրս են մնում: Եթե դուք մշակում եք հողը, վերանորոգում ձեր մեքենան, ներկում ձեր տունը, ավտոմեքենայով ձեր հարազատներին դպրոց տանում, կամ տանն իրականացնում ամենատարբեր արտադրողական աշխատանքներ, ապա ձեր աշխատանքային ծառայությունները ոչինչ չեն ավելացնում ՀՆԱ-ին: Ժամանակի առումով, կանաչք տղամարդկանցից շատ են աշխատում տանը, այնուամենայնիվ, նրանց արտադրողական ներդրումն անտեսվում է: Նման ոչ շուկայական արտադրական գործունեությունը բավականին մեծածավալ է: Այն կազմում է ՀՆԱ-ի 10-15 տոկոսը, գուցե՝ ավելին:

Ավելին, վերջիններիս բացառումը հանգեցնում է ազգային եկամտի հաշվարկի մի շարք զավեշտական արդյունքների: Օրինակ, եթե կինն ամուսնանում է իր այգեպանի հետ, և ամուսնանալուց հետո այգեպան-ամուսինն արդեն ոչ թե փողի համար է աշխատում, այլ սիրուց դրդված, ապա ՀՆԱ-ն կնվազի, քանի որ այգեպան ամուսնու ծառայություններն այս պարագայում շուկայական չեն: Այսուհետև դրանք շուկայական գործոն չեն լինի: Եթե ընտանիքի անդամներից մեկը որոշում է աշխատել և վարձում է մեկին՝ կատարելու այն ծառայությունները, որն առաջ կատարում էր ինքը, ապա այս հանգամանքը կրկնակի կմեծացնի ՀՆԱ-ն: Այն կաճի (1) նոր աշխատուժի մուտքով պայմանավորված եկամտի մեծությամբ, ավելացրած (2) վարձված մարդուն վճարվող գումարը այն ծառայության կատարման համար, որը նախկինում կատարվում էր ընտանիքի անդամի կողմից:

Բազմաթիվ ոչ շուկայական գործունեությունների անտեսումը, ժամանակային առումով, զարգացման տարբեր մակարդակ ունեցող երկրների ՀՆԱ-ի համեմատությունները դարձնում են նվազ իմաստալից: Օրինակ, համեմատած 30-40 տարի առաջ եղած վիճակի հետ, մարդիկ ներկայումս ավելի հարմար են համարում սնվել ռեստորանում, քան ճաշ պատրաստել տանը, վարձել այգեպան, քան սեփական ուժերով բարեկարգել այգին, գնել ափսե լվացող սարք, քան ձեռքով լվանալ: Այս և համանման այլ փոփոխությունները ներառում են սեփական մատակարարման շուկայական գործարքի փոխարինելիությունը, ինչն ավելացնում է ՀՆԱ-ն, և որը չի հաշվառվում: Քանի որ տնային տնտեսությունների կողմից մատակարարվող ընդհանուր արտադրանքի մասնաբաժինը նվազում է շուկայական գործարքում ներառված արտադրության հետ համեմատած, ընթացիկ ՀՆԱ-ն, նույնիսկ իրական արտահայտությամբ, գերազնահատվում է նախորդ ժամանակաշրջանի համեմատությամբ:

Նմանապես, ՀՆԱ-ն գերազնահատվում է՝ զարգացած երկրներում թողարկված արտադրանքի մակարդակը թույլ զարգացած երկրների հետ համեմատելիս: Թույլ զարգացած երկրներում, ընդհանուր արտադրանքի ավելի մեծ

մասնաբաժին է ստեղծվում տնային տնտեսությունների կողմից: Օրինակ, Մեքսիկայում տնային տնտեսություններն իրենց Միացյալ Նահանգների ընկերակիցներից ավելի հաճախ են գերադասում սեփական ձեռքերով կարել իրենց հագուստը, աճեցնել և պատրաստել սեփական ուտելիքը, ապահովել երեխաների խնամքը, և նույնիսկ, կառուցել իրենց տները: Նման արտադրական աշխատանքային ծառայությունները, որոնք արժեզրկվում են տնային տնտեսությունների ոլորտում, չեն ներառվում ՀՆԱ-ում: Այդ պատճառով, ՀՆԱ-ն զգալիորեն ավելի շատ է թերագնահատում թողարկված արտադրանքի մակարդակը Մեքսիկայում, քան Միացյալ Նահանգներում:

ՍՏՎԵՐԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

Որոշ մարդիկ փորձում են բաքցնել իրենց տնտեսական գործունեությունը հարկերը շրջանցելու կամ այն պատճառով, որ նման գործունեությունն օրենքով արգելվում է: Նման չգրանցված և այդ պատճառով, գնահատման առումով բավական բարդ գործունեությունը տնտեսագետներն անվանում են **ստվերային տնտեսություն**:

Քանի որ կառավարության գերատեսչությունների համար դժվար է կանխիկ գումարներով իրականացվող գործարքները բացահայտել, ապա հենց դրանք էլ կազմում են ստվերային տնտեսության սնուցող երակը: Դա է պատճառը, որ բժրադեղերի սոնտորը, մաքսանենգությունը, մարմնավաճառությունը և այլ անօրինական գործունեություններ հիմնականում իրականացվում են կանխիկ գումարներով: Մակայն ստվերային տնտեսությունում իրականացվող ոչ բոլոր գործողություններն են անօրինական:

Ստվերային տնտեսության զգալի մասը ներառում է օրինական ապրանքներ և ծառայություններ, որոնք ստվերային տնտեսություն են տեղափոխվում հարկերից խուսափելու նպատակով: Նույն գործարքների օտարակիցներն արդյույթյանը տարբերվում են սեկր սյուսից՝ Տարսու վարորդները, սառուցողները կարող են գրպանել թեյավճարներ կաս այլ վճարներ: Մեկը սեփականատերերը կարող են թերառել կանխիկ եկամտի գրանցման ժամանակ՝ Մեզգործ բանվորը, բուժետապանը կարող են աշխատել «ստանդ գրանցվելու» և վարձատրվել կանխիկ գումարներով՝ եկամտային տրանսֆերաներից և այլ արտոնություններից իրեն գործազուրկ օգտվելու, կաս էլ հարկերը շրջանցելու (կաս էլ իրենց գործատուներին օգնելու խուսափելու հարկերից) նպատակով:

Չնայած ստվերային տնտեսությունում իրականացվող գործարքները երբեմն արդյունավետ են, սակայն չեն ներառվում ՀՆԱ՝ ուս՝ Տարբեր գնահատականների համաձայն, ստվերային տնտեսության ծավալները ստատստվում են 10-ից 15 տոկոսի սահմաններում: Իստատստաֆությունները գույց են տալիս, որ ստվերային տնտեսության ծավալներն ավելի սեծ են Բրեսայան Եվրոպայի երկրներում (բանի որ հարկերն ավելի բարձր են) և Հարավային Ասիական երկրներում (բանի որ տարբեր, ոչ տնտեսական գործունեք ավելի ծախսատար են րպրանում գործարարության իրականացումը):

ԱԶԱՏ ԺԱՄԱՆԱԿԸ ԵՎ ՄԱՐԴԿԱՅԻՆ ԳՈՐԾՈՆԻ ԾԱԽՍԵՐԸ

ՀՆԱ-ում անտեսվում է ազատ ժամանակի հաշվառումը՝ ապրանք՝ որն արժեքավոր է մեզանից յուրաքանչյուրի համար՝ ինչպես նաև, ապրանքների և ծառայությունների արտադրությանն ուղեկցող մարդկային ծախսերը: Մայսն Կուոկները ՀՆԱ-ի «գլուտարաբը»՝ հափտազած էր՝ որ նասն բազրություն էր:

Ստվերային տնտեսություն (Underground economy)՝ Չհաշվառված բարտերային և կանխիկ գործարքներ, որոնք տեղի են ունենում գրանցված շուկայական գործարքներից դուրս՝ Կրանց մի մասը օրինական գործողություններ են, որոնք կատարվում են հարկերը շրջանցելու նպատակով, մյուս մասն անօրինական գործողություններ են, ինչպես օրինակ՝ բժրադեղերի շրջանցումը և սարանավանաւորները:

պես նվազեցնում է ՀՆԱ-ի ճշգրտությունը՝ որպես բարեկեցության գնահատականի: Մի երկրում մեկ շնչի հաշվով հնարավոր է ապահովել 20 000 դոլարի հասնող ՀՆԱ՝ շաբաթական 30 ժամ զբաղվածության պայմաններում: Մեկ այլ երկրում կարելի է հասնել ՀՆԱ-ի նույն մակարդակին՝ շաբաթական 50 ժամ զբաղվածության միջոցով: Մեկ շնչի հաշվով երկու երկրների շուկայական արտադրանքը նույնական է: Այնուամենայնիվ, բարեկեցության մակարդակն առաջինում ավելի բարձր է, քանի որ այստեղ արտադրվում է ավելի շատ «ազատ ժամանակ», կամ ավելի փոքր են մարդկային ծախսերը: ՀՆԱ-ում չի արտահայտվում այս իրողությունը:

Միացյալ Նահանգներում տարիների ընթացքում շաբաթական միջին աշխատաժամանակը հաստատուն կերպով նվազել է: 1995 թվականին ոչ գյուղատնտեսական ոլորտի աշխատողները միջին հաշվով աշխատել են շաբաթական 34,5 ժամ՝ 1947 թվականին՝ 40 ժամի փոխարեն: Փաստորեն, շաբաթական աշխատաժամերի կրճատումը կազմել է 14 տոկոս: Հասկանալի է, որ աշխատանքային շաբաթվա նման կրճատումը բարձրացնում է ամերիկացիների բարեկեցությունը, չնայած այն չի ավելացնում ՀՆԱ-ն:

ՀՆԱ-ում չեն հաշվառվում նաև մարդկային ծախսերը: Միջին հաշվով, աշխատանքն այսօր պահանջում է ավելի քիչ ֆիզիկական էներգիա, իրականացվում է ավելի անվտանգ և ավելի հարմարավետ միջավայրերում, քան նախորդ սերնդի ժամանակ: Այն հանգամանքը, որ տարիների ընթացքում աշխատանքային պայմանները բարելավվել են, ՀՆԱ-ում արտացոլվում է միայն իրական եկամտի ավելացմամբ:

ՈՐԱԿԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ՆՈՐ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ՆԵՐՄՈՒԾՈՒՄԸ

Զարգացող աշխարհում որակի փոփոխությունները և նոր ապրանքատեսակների ներմուծումը տարբեր ժամանակների եկամուտների համեմատությունները դարձնում են ավելի բարդ: Անցած 10 կամ 20 տարիների ընթացքում, էական փոփոխություններ են տեղի ունեցել ապրանքի որակի առումով: Այսօր նոր ավտոմեքենաներն ավելի քիչ վառելիք են ծախսում, և ընդհանուր առմամբ, ավելի ապահով են, քան 20 տարի առաջ: Ատամնաբուժական ծառայություններն, ընդհանուր առմամբ, ավելի քիչ տհաճություն են պատճառում, քան 20 տարի առաջ: Որոշ իրեր՝ կոմպակտ ձայնագրիչները, տեսաձայնագրիչները, անհատական համակարգիչները և ֆաքսի սարքերը՝ պարզապես գոյություն չունեին: Վիճակագիրները գների ինդեքսները հաշվարկելու դեպքում, փորձ են անում կատարել որոշ վերապահումներ՝ բարելավումների նպատակով: Տնտեսագետներից շատերը հավատացած են՝ որակի փոփոխությունների և նոր ապրանքատեսակների ներմուծման ամբողջական կարգավորման բացակայությունը հանգեցնում է ինֆլյացիայի մակարդակի գերազնահատմանը՝ տարեկան ոչ պակաս, քան 1 կամ 2 տոկոսի չափով: Երբ ապրանքների զանրյուղն է ապես փոփոխվում է տարիների ընթացքում, ապա եկամտի համեմատության նշանակությունը նվազում է:

Ինչպես ցույց է տրված 6-7 նկարում, մեկ շնչին ընկնող իրական ՀՆԱ-ն 1930 թվականին կազմել է 1995 թվականի միայն քառորդ մասը: Արդյո՞ք սա նշանակում է, որ ամերիկացիները 1995 թվականին արտադրել և սպառել են 4 անգամ ավելի շատ, քան 1930 թվականին: Նախքան նման եզրակացության հանգեցնել, անհրաժեշտ է զգուշորեն մոտենալ այս խնդրին: 1930-ականներին չկային ռեակտիվ ինքնաթիռներ, հեռուստատեսային ծրագրեր, ավտոմատ լվացող մեքենաներ, անհատական համակարգիչներ, տեսաձայնագրիչներ կամ ֆաքսի

ԿՈՂՄՆԱԿԻ ՎՆԱՍԱԿԱՐ ԱԶԳԵՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ «ԱՂԵՏՆԵՐԸ»

ՀՆԱ-ն չի արտացոլում կողմնակի վնասակար ազդեցությունները, որոնք որոշ դեպքերում առաջանում են արտադրության, սպառման և բնական երևույթների արդյունքում: Եթե դրանք ներառված չեն շուկայական գործարքներում, ապա տնտեսական «աղետներն» անտեսվում են ՀՆԱ-ի հաշվարկման ժամանակ: Ժամանակակից արդյունաբերական տնտեսությունում դեռևս արտադրությունը և սպառումը հաճախ առաջացնում են կողմնակի ազդեցություններ, որոնք նվազեցնում են ընթացիկ սպառումը կամ ապագա տնտեսական հնարավորությունները: Երբ սեփականության իրավունքները պաշտպանվում են ոչ բավարար, ապա օդի և ջրի աղտոտումը հաճախ դառնում է տնտեսական գործունեության կողմից վնասակար ազդեցություն: Օրինակ, արդյունաբերական գործարանները կարող են արտադրանքի արտադրության ժամանակ աղտոտել օդը կամ ջուրը: Ավտոմեքենաները երթևեկության ժամանակ կարող են վնասակար քիմիական նյութեր արտանետել մթնոլորտ: ՀՆԱ-ն վերապահումներ չի անում նման բացասական կողմնակի ազդեցությունների համար: Փաստորեն, օդի և ջրի աղտոտվածության վերացումը կարող է ավելացնել ծախսերը:

Նմանապես, ՀՆԱ-ում վերապահումներ չեն արված բնության ավերիչ ազդեցությունների համար: Հիշեք, օրինակ, Հարավային Ֆլորիդայում 1992 թվականին «Էնդրյու» փոթորկի առաջացրած ավերածությունները: Բազմաթիվ շենքեր, կամուրջներ և տներ ավերվեցին կամ վնասվեցին: Սակայն ոչինչ չհանվեց ՀՆԱ-ից, քանի որ շուկայական գործունեությունից դուրս պատահած կորուստների համար վերապահումներ չեն արվում: «Էնդրյուն» ավելի շատ ավելացրեց ՀՆԱ-ն՝ 1992 թվականի վերջին և 1993 թվականի ընթացքում: Մի քանի հարյուր միլիոն դոլար հատկացվեց վերականգնման աշխատանքների իրականացման համար, որոնք տևեցին մեկ տարուց ավելի: Կորուստներն ու ավերածություններն ստիպեցին մարդկանց աշխատել երկար և գնել ապրանքներ ու ծառայություններ, որոնք հակառակ դեպքում չէին գնի: Քանի որ ՀՆԱ-ում չեն հաշվառվում ավերածությունները, սակայն հաշվարկվում են վերականգնման գործողությունները, ապա այն որոշակի ժամանակահատվածում կենսամակարդակի գերազանահատման միտում ունի:

ՀՆԱ-Ի ՄԵԾ ԱՎԱՆԴԸ

Երբ հաշվի է առնվում ՀՆԱ-ի գնահատման նշանակությունը, կարևոր է հիշել, թե ինչն է նկատի առնվում: ՀՆԱ-ն տնտեսական բարեկեցության կամ քաղաքացիների երջանկության գնահատական չէ: Այն նույնիսկ տնտեսական բարեկեցության ուղղակի գնահատական չէ: Ազատ ժամանակի և տնային տնտեսությունների արտադրանքը, որն ակնհայտորեն ազդում է մարդկանց բարեկեցության վրա, ներառված չէ:

ՀՆԱ-ն նախատեսված է չափելու համար շուկայական (կամ գործարար) ոլորտում արտադրված արտադրանքն ու ծառայությունները: Չնայած թերություններին և սահմանափակումներին, իրական ՀՆԱ-ն շուկայական ոլորտում թողարկված արտադրանքի ճշգրիտ և վերջնական փոփոխությունների տրամաբանական գնահատականն է:

Կարգավորելով գնային ազդեցությունները, ՀՆԱ-ի տարեկան և եռամսյակային գնահատականներն ապահովում են տնտեսական իրավիճակի վերա-

բերյալ անհրաժեշտ տեղեկություն: Նման գնահատականները հնարավորություն են տալիս համեմատել ապրանքների և ծառայությունների արտադրության ընթացիկ մակարդակը նախորդ ժամանակաշրջանում թողարկված արտադրանքի հետ: Առանց նման տեղեկության, քաղաքագետները քիչ հնարավորություններ կունենան արդյունավետ քաղաքականության իրականացման համար, իսկ գործարարներն ի վիճակի չեն լինի կանխատեսել արտադրանքի պահանջարկի հետագա զարգացումը: Կենեթ Բոլդինգի խոսքերով՝ «նման ավանդը բավարար է ՀՆԱ-ն դասելու XX դարի մեծագույն գյուտերի շարքում, նույնքան կարևոր, որքան ավտոմեքենան է, և գրեթե նույնքան կարևոր, որքան հեռուստացույցը»⁴:

ԵԿԱՄՏԻՆ ԱՌՆՉՎՈՂ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐ

Նկար 6-8-ում ցույց է տրված ամբողջական եկամտի հինգ այլընտրանքային տարբերակների հարաբերությունը. ՀՆԱ-ն տնտեսական իրավիճակի գնահատման ամենից հաճախ կիրառվող ինդեքսն է. Ինչպես արդեն նշել ենք, Ձուտ ներքին արդյունքը (ՁՆԱ) ՀՆԱ-ն է առանց ամորտիզացիայի: ՁՆԱ-ով չափվում է ապրանքների, կառավարության և օտարերկրացիների հիմնական գնումները, ավելացրած հիմնական կապիտալի գուտ աճը: Այն իրենից ներկայացնում է արտադրված ապրանքներն ու ծառայությունները շուկայական գներով: Այս գները ներառում են անուղղակի հարկերը, սակայն չեն ներառում արտադրական գործոնի օգտագործման ծախսերը, էրբ անուղղակի հարկերը հանվում են ՁՆԱ-ից, և գուտարվում է արտասահմանում ստեղծված գուտ եկամուտը (կամ հանվում, եթե այն բազասական է), ստացվում է **ազգային եկամուտը**:

Այսպիսով, ազգային եկամուտը ներկայացնում է գուտ արտադրանքի գործունային ծախսերը, Այն ներառում է երկրի բաղաբազինների վաստակած եկամուտն, ինչպես երկրի ներսուս, այնպես էլ դրսուս: Նկար 6-8-ը գույց է տալիս, որ աշխատավորների վարձատրության, տոկոսի, անհատ ձեռներեցիների եկամուտների, վարձավճարների, կորպորացիաների ռաժուրների գուտարները ես նստում են ազգային եկամտի կազմի սեջ:

Չնայած ազգային եկամտն իրենից ներկայացնում է բոլոր ռեսուրսների եկամուտը, այն նույնը չէ ինչ **անձնական եկամուտը**, որն իրենից ներկայացնում է անհատների ստացած բոլոր եկամուտները: Սա այն եկամտն է, որի միջոցով անհատները գնում են ապրանքներ, ավելագուտ խնայողությունները, վճարում հարկերը: Այն, երկու առտուով ստորերվում է ազգային եկամտից: Առայինը, որը եկամուտ վաստակվում է ամբարն ու, սեկն այն ուղղակիորեն չի ստանում: Օրինակ, բաժնետերերը չեն ստանում կորպորացիայի ստեղծած աւրոյց եկամուտը: Կորպորատիվ հարկերը կազում են դրա սի ճասը: Ե յուզուզիչ շահույրներն ուղղվում են ես ունեյի անտեսություն: Բաշխակով բաժնետերերի միջե: Աուցիարական ապահովության հարկերը ուղղել սեկ այլ օրինակ՝ հանվում են անմիջապես աշխատավորների վճարաան գուցակից (տոնկազուցակից), ձեւավորելով վաստակած, սակայն չստացված եկամուտը: Այս գործոնները պետք է հանվեն, երբ հաշվարկվում է անձնական եկամուտը:

Երկրորդ, եկամտի մի սասն ստաւվում է չնայած այն չի վաստակվել լնրաւցիկ ժամանակաշրջանում: Կառավարության սյրանս ինտուսյին վճարները ես բառյալ սուցիարական ապահովությունը և տոկոսավճարները, ստնում են այս

Ազգային եկամուտ (National income)

Մարդկային (աշխատանքի) և ֆիզիկական ակտիվների սեփականատերերի ստացած ընդհատոր եկամուտները որդակի ժամանակաշրջանի ընթացքում: Այն ներառում է բաղաբազինների ստացած եկամուտները ներսից և դրսից:

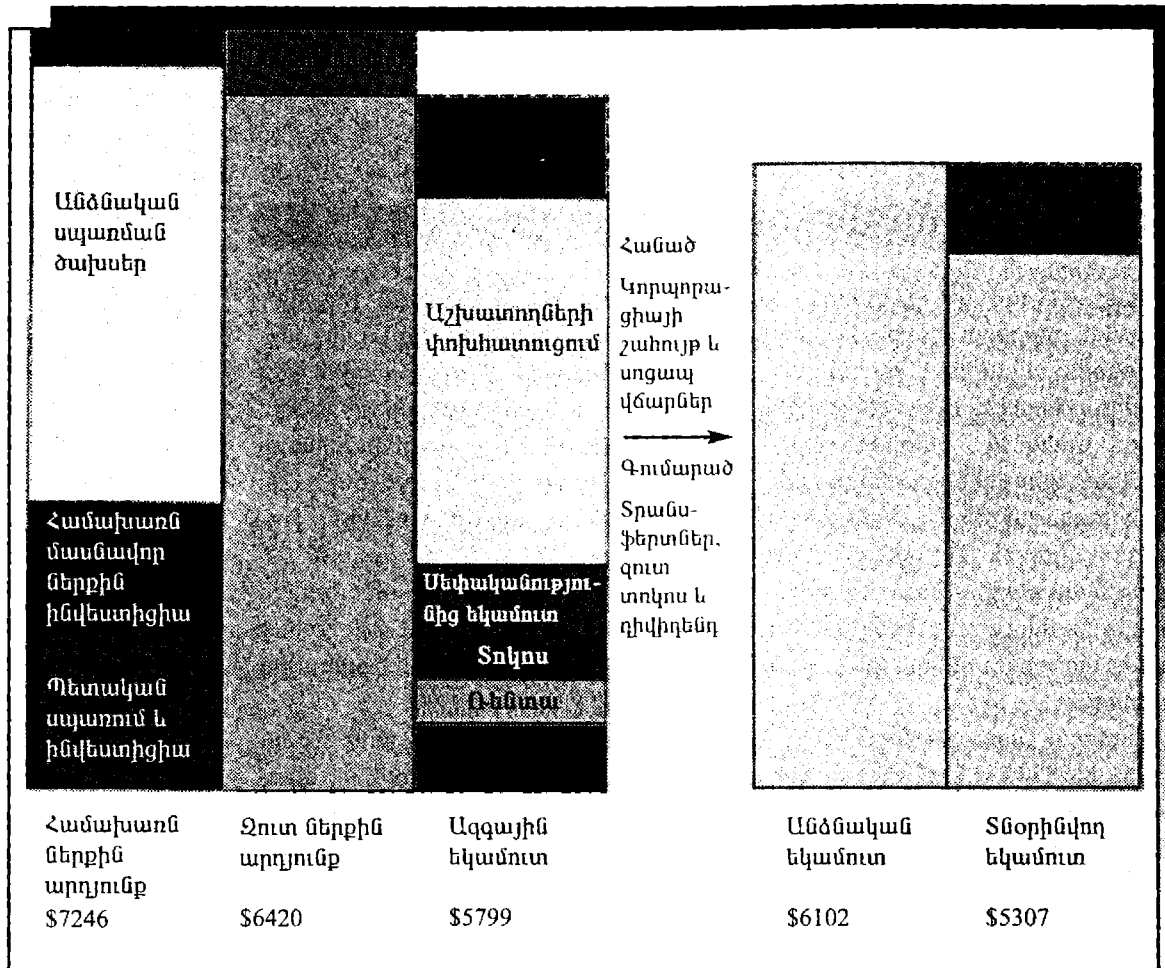
Անձնական եկամուտ (Personal income)

Անհատների կուզից ստացած բարիակար եկամուտները, որն օգտուղործվում է սպասուան, կուտակման և այն հաստական հարկերի վճարման համար:

⁴ Kenneth Boulding, "Fun and Games with the National Product: The Role of Misleading Indicators," *Journal of Public Economics*, Vol. 1, No. 3, pp. 1-11, 1973.

Նկար 6-8

ԵԿԱՄՏԻ ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՀԻՆԳ ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔՆԵՐԸ



Աղյուսակում ներկայացված են ազգային եկամտի հինգ ցուցանիշների միջև հարաբերությունները: Սկսած համախառն ներքին արդյունքից, որպես թողարկված արդյունքի ամենաընդգրկուն ցուցանիշ.

մինչև տնօրինվող եկամուտ, որը ցույց է տալիս տնային տնտեսությունների տրամադրության տակ մնացած միջոցները՝ անհատական սպառման կամ կուտակման համար:

Տնօրինվող եկամուտ (Disposable income)

Անհատական հարկերի վճարումից հետո մնացած եկամուտը: Այն կարող է ծախսվել սպառման կամ կուտակման վրա:

կատեգորիայի մեջ: Նույն կատեգորիայի մեջ են դիվիդենդները, որոնք ավելացնում են անձնական եկամուտներն անկախ այն բանից, թե երբ են դրանք վաստակվել: Այս բաղադրիչներն անձնական եկամտի հաշվարկման ժամանակ պետք է գումարել:

Ինչպես գիտեն բոլոր աշխատողները, ռոճկացուցակում ձեզ համար նշված գումարը հավասար չէ աշխատավարձին: Անձնական հարկերը պետք է հարկվեն: **Տնօրինվող եկամուտը** ձեր տրամադրության տակ մնացած եկամուտն է, որի հետ կարող եք վարվել ըստ հայեցողության: Ավելի պարզ, այն անձնական եկամուտն է հանած անհատական հարկերը:

Այսպիսով, գոյություն ունեն ներքին արտադրանքի գնահատման հինգ այլ- ընտրանքային ցուցանիշներ.

1. Համախառն ներքին արդյունք,
2. Չուտ ներքին արդյունք,
3. Ազգային եկամուտ,
4. Անձնական եկամուտ,
5. Տնօրինվող եկամուտ:

Հինգ այլընտրանքային ցուցանիշներից յուրաքանչյուրը որոշ չափով տար- բեր է, սակայն դրանք միմյանց հետ սերտորեն կապված են: Դրանցից որևէ մե- կի տեղաշարժը գրեթե միշտ հանգեցնում է մնացածների տեղաշարժին: Քանի որ հինգ ցուցանիշներն էլ փոփոխվում են գրեթե միանման, տնտեսագետները հաճախ օգտագործում են ՀՆԱ-ն, կամ թողարկված արտադրանք, եկամուտ, ազրեզացված արտադրանք տերմինները, երբ խոսում են արտադրական գործունեության բոլոր հինգ ցուցանիշների ընդհանուր տեղաշարժի մասին:



ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

ՀՆԱ-ն և եկամտի հարակից ցուցանիշները ապահովում են տնտեսական գործունեության գնահատումը Հաջորդ բաժնում մենք ավելի ման- րամասն կդիտարկենք գների և բողարկված ար- տադրանքի տեղաշարժերը Միացյալ Նահանգնե- րում և այլ երկրներում: Հետագայում մենք կին- տագոտենք այս տեղաշարժերի հիմքում ընկած գործոնները: Տեսյին տնտեսությունների սպառ- ման, գործարար ներդրումների և կառավարական ծախսերի միջև փոխադարձ կապերն արտառաջ- տող մոդելները կգտնվեն մեր վերլուծության կենտ- րոնում: Իրական կյանքի մեր վերլուծության եզ- րակացությունները, ՀՆԱ-ի և եկամտի հարակից ցուցանիշների չափումը կօգնի տարբերակելու արժևրավոր ստեղծումները տնտեսական աննե- րություններից

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1 Հաստիստուն ներքին արդյունքը (ՀՆԱ՝) և) որոշակի ժամանակաշրջանում ստվարաբար սեկ տարվա ընթացքում, տեղական արտադրության վերջնական ապրանքների և ծառայությունների շուկայական արժեքն է

2 Քանի որ ՀՆԱ-ն նախատեսված է բողարկ ված արտադրանքի գնահատման համար, ապա հաշվատուն են միայն որոշակի ժամանակահատ- վածում թողարկված վերջնական օգտագործման ապրանքներն ու ծառայությունները: Դրանք կա

տարում է ՀՆԱ-ի ընդհանուր հայտարարի դերը: Յուրաքանչյուր վերջնական արտադրանքի ծա- վարի հաշվարկվում է ըստ վաճառքի գնի: ՀՆԱ-ում չեն ներառվում եկամտային տրանսֆերտները, ֆինանսական գործարքներ բովանդակող փոխա- նակությունները և ավելի վաղ ժամանակաշրջա- նում արտադրված ապրանքները, քանի որ դրանք չեն ներկայացնում ընթացիկ արտադրանքը:

ՀՆԱ-ն կարող է հաշվարկվել որոշակի ժա- մանակահատվածում գնված վերջնական օգտա- գործման ապրանքների և ծառայությունների շու- կայական արժեքների կառ էլ նկատառային վառ- ների գրասարան միջոցով, որը ներառում է ար- տադրողների հաշվարկային շահույթները, առը- տիլագայան և գործունեության անուղղակի այն ծախսերը, ոլորտը նպաստել են արտադրությանը էջկու սերոզն էլ հատկեցնում են հասարժեք արդ- յունքների Սիւսժաստեակ, նրանք պարզաբանում են այն փաստը, որ ՀՆԱ և և արտոյչական ար- տադրանքի, և արտոյչական եկամտի գուգանիչ է

4 Հաստիստուն ազգային արդյունքը (ՀԱԱ) սերտ կապված է Հաստիստուն ներքին արդյունքի հետ: Մինչ ՀՆԱ-ն չափում է ներքին արտադրու- րյան արտադրանքը ներառելով օտարերկրացի- ների ստատակարարած սեւտրաներով բողարկված արտադրանքը, ՀԱԱ-ն չափում է երկրի բաղաբա- գինների կողմից արտադրված արտադրանքը

Քանի որ արտադրանքի ճեշող գանեցվածը սո- վորաբար արտադրում են երկրի բաղաբազինները երկրի ներում, ապա դեպքերում ՀՆԱ-ն և ՀԱԱ-ն իրար բազանկան սուտ են

5. Երբ ՀՆԱ-ն չափվում է ծախսային մոտեցմամբ, այն ունի չորս հիմնական բաղադրիչներ. անհատական սպառում, համախառն մասնավոր ներդրումներ, պետական սպառում, ներդրումներ ու զուտ արտահանում:

6. Երբ ՀՆԱ-ն չափվում է ռեսուրսաձախսային եկամտային տեսանկյունով, այն հավասար է՝ ա) ուղղակի եկամտի բաղադրիչներին (աշխատավարձերն ու ռոճիկները, անհատ-ձեռներեցների եկամուտները, վարձավճարները, տոկոսները և կորպորացիաների շահույթները), գումարած՝ բ) գործարարության անուղղակի ծախսերը (ամորտիզացիան և գործարարության անուղղակի հարկերը), համած՝ գ) երկրի քաղաքացիների արտերկրում վաստակած զուտ եկամուտը:

7. Երբ տարբեր ժամանակների համար համեմատվում են եկամտի և թողարկված արտադրանքի տվյալները, կարևոր է տարբերել իրական և անվանական արժեքները: Անվանական արժեքի փոփոխություններն արտահայտում են գների ընդհանուր մակարդակը, ինչպես նաև տնտեսական փոփոխականների փոփոխությունները: Հակառակ դրա, իրական արժեքի տվյալները կանոնավորում են գների մակարդակի փոփոխությունների ազդեցության վերացումը: Քանի որ տնտեսագիտությունը հիմնականում ուշադրություն է դարձնում իրական փոփոխությունների վրա, տնտեսագետները հիմնականում օգտագործում են եկամտի, թողարկված արտադրանքի և այլ փոփոխականների չափման իրական տվյալները՝ առանց գների փոփոխությունների ազդեցության:

8. Գների ինդեքսները համեմատում են որոշակի ժամանակահատվածում ապրանքների տիպական զանբյուրի գնման ծախսերը, միևնույն զանբյուրի ավելի վաղ ժամանակահատվածի՝ բազիսային տարվա գնման ծախսերի հետ: Բազիսային տարվա գների մակարդակն ընդունվում է 100: Այսպիսով, եթե գներն աճել են բազիսային տարվա նկատմամբ, ապա գների ինդեքսը կգերազանցի 100-ը: Միացյալ Նահանգներում առավել հաճախ օգտագործվող գների երկու ինդեքսներն են ՀՆԱ-ի դեֆլյատորը և սպառողական գների ինդեքսը (ՄԳԻ):

9. ՀՆԱ-ն կարող է աճել, ինչպես թողարկված արտադրանքի, այնպես էլ գների աճի հետևանքով: ՀՆԱ-ի դեֆլյատորը կարող է օգտագործվել անվանական ՀՆԱ-ն՝ իրական ՀՆԱ-ի վերածելու նպատակով.

Իրական ՀՆԱ₂ =

= Անվանական ՀՆԱ₂ / ՀՆԱ-ի դեֆլյատոր: ՀՆԱ-ի դեֆլյատոր₂

10. ՀՆԱ-ն ընթացիկ արտադրանքի ամբողջական ցուցանիշ է: Այն չի ներառում տնային տնտեսությունների և սովերային (չգրանցված) տնտեսությունների արտադրանքը: Այն չի հաշվառում ազատ ժամանակը և աշխատանքային ծախսերը: Այն ամբողջությամբ չի կարգավորում որակի փոփոխությունները, ինչպես նաև բացառում է արտադրության կողմնակի ազդեցությունների հաշվառումը՝ ինչպիսին օդի և ջրի աղտոտումն է, բնական ռեսուրսների սպառումը և շուկա չնտած այլ գործոններ: ՀՆԱ-ի համադրությունները, երբ ապրանքների և ծառայությունների տիպական զանբյուրը մեծապես տարբերվում է երկու տարբեր ժամանակահատվածների կամ երկրների համար, դառնում են անիմաստ:

11. Չնայած իր բոլոր սահմանափակումներին, ՀՆԱ-ն կենսական կարևորություն ունի, քանի որ այն ճշգրիտ մեթոդ է, որը հնարավորություն է տալիս որոշելու շուկայական հատվածի միջոցով մատակարարվող ապրանքների և ծառայությունների կարճաժամկետ փոփոխությունները: Առանց նման ցուցանիշի, մեր պատկերացումները տնտեսական անկայունության և դրա հիմքում ընկած պատճառների վերաբերյալ զգալիորեն սահմանափակ կլինեն:

12. Տնտեսագետները հաճախ օգտագործում են ՀՆԱ-ին հարակից չորս այլ եկամտային ցուցանիշներ. զուտ ներքին արդյունք (ԶՆԱ), ազգային եկամուտ, անհատական եկամուտ և տնօրինվող եկամուտ: Եկամտի այս բոլոր ցուցանիշները միատեսակ փոփոխվելու միտում ունեն:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

*1. Յույց տալ, թե հետևյալ գործողություններից յուրաքանչյուրն ինչպե՞ս կարող է ազդել այս տարվա ՀՆԱ-ի վրա.

ա) Տնտեսագիտության օգտագործված դասագրքի վաճառքը քոլեջի գրախանութում,

բ) Սմիթի 500 դոլարանոց հաշիվը՝ իր տղայի կոտրված թևի բուժման դիմաց,

գ) ընտանիքի այգեգործական ծառայությունները, որը կատարում է Սմիթի 16-ամյա որդին,

դ) Սմիթի՝ հարևանից գնված այգեգործական ծառայությունները, որոնք կատարում է Սմիթի հարևանի 16-ամյա որդին, որն ունի այգեգործական ընկերություն,

ե) 5250 դոլարի արժողությամբ 100 բաժնետոմսերի գնումը՝ յուրաքանչյուրը 50 դոլար արժեքով, ավելացրած վաճառքի՝ 250 դոլար կոմիսիոն արժեքը.

զ) Օկլահոմայում բնական գազի հետազոտման բազմամիլիարդանոց ծախսերը,

է) Ֆլորիդայի փոթորիկը, որը հարուցեց 10 մլրդ դոլարի վնաս,

ը) Անգլիայում դասավանդելու դիմաց ամերիկացի պրոֆեսորի 50 000 դոլար եկամտային վաստակը:

2. Ի՞նչ է չափում ՀԱԱ-ն: Ինչպե՞ս է այն տարբերվում ՀՆԱ-ից: Ո՞ր դեպքերում երկրի ՀՆԱ-ն էականորեն կգերազանցի ՀԱԱ-ն: Ե՞րբ ՀՆԱ-ն ավելի փոքր կլինի ՀԱԱ-ից: ԱՄՆ-ում արդյո՞ք առկա են էական տարբերություններ ՀՆԱ-ի և ՀԱԱ-ի միջև: Ինչո՞ւ:

*3. Կահույքի մեծ խանութը տնային տնտեսություններին վաճառել է 100 000 դոլարի կահույք նախորդ տարում պատրաստված կահույքից: Ինչպե՞ս է այս վաճառքն ազդել ՀՆԱ-ի և նրա առանձին բաղադրիչների վրա:

4. Եթե երկրի համախառն ներդրումները տարվա ընթացքում գերազանցում են ամորտիզացիան (կապիտալի սպառման վճարները), ապա տարվա ընթացքում ի՞նչ տեղի կունենա երկրի հիմնական ակտիվների հետ: Ինչպե՞ս այն կազդի ապագա արտադրանքի վրա: Հնարավո՞ր է, որ երկրի գուտ ներդրումները լինեն բացասական: Բացասուրեք Տարվա ընթացքում բացասական գուտ ներդրումներն ի՞նչ կարող են նշանակել երկրի հիմնական ակտիվների և ապագա արտադրական պոտենցիալի համար:

*5. Ինչպե՞ս կարող է պատահել, որ իրական ՀՆԱ-ն լինի 1990 և 1994 թվականներին Միացյալ Նահանգներում բողոքված արտադրանքի սուրբեցնող ինդեքս Ներկայացրեք Միացյալ Նահանգներում և Մեքսիկայում բողոքված արտադրանքի տարբերությունները:

6. Գիգոյթ, բրիտանացի ներդրողների սի խուտր ֆինանսավորել է Սենտ Լյուիսում գործարանի կառուցումը: Ինչպե՞ս կարող է գործարանի կառուցումն ազդել ՀՆԱ-ի վրա: Եթե շինարարական նախագիծն իրականացվել է աներիկացի աշխատողների ցանկերով՝ ինչպե՞ս այն կարող է ազդել ՀՆԱ-ի վրա: Գիգոյթ, գործարանն այս տարի արտադրած արտադրանքի դիմաց ստացել է 100 000 դոլարի կորպորատիվ շահույթ: Կարո՞ղ է այս շահույթն օժանդակել ՀՆԱ-ին: Կարո՞ղ է օժանդակել ՀՆԱ-ին Բագուասրեք:

*7. 1982 թվականի մասնավոր ոչ գյուղատնտեսական աշխատողների միջին շաբաթական եկամուտը կազմել է 267,26 դոլար: 1995 թվականին մասնավոր ոչ գյուղատնտեսական աշխատողների վաստակը աճել է մինչև 395,57 դոլար: 1995

թվականին ՄԳԻ-ն կազմել է 152,4 տոկոս՝ համեմատած 1982 թվականի՝ 96,5 տոկոսի հետ: Որքա՞ն է կազմել մասնավոր ոչ գյուղատնտեսական աշխատողների իրական վաստակը՝ 1995 թվականին՝ 1982 թվականի գներով:

8. Պատկերացրեք տնտեսություն՝ հետևյալ տվյալներով.

	Անվանական ՀՆԱ (տրիլիոններով)	ՀՆԱ-ի դեֆլյատոր
1995	\$7.00	120
1996	\$7.25	125

ա) որքա՞ն է կազմել 1996 թվականին ՀՆԱ-ն՝ 1995 թվականի գներով:

բ) որքա՞ն է կազմել իրական ՀՆԱ-ի աճի մակարդակը 1995 և 1996 թվականների միջև:

գ) որքա՞ն է կազմել ինֆլյացիայի մակարդակը 1995 և 1996 թվականներին:

*9. Թվարկվածներից յուրաքանչյուրը որքանո՞վ է ազդում ՀՆԱ-ի վրա.

ա) Ջոնսը վճարել է ավտոմեքանիկայի հանումորին 1000 դոլար՝ իր ավտոմեքենայի շարժիչը վերանորոգելու համար:

բ) Ջոնսը ծախսել է 200 դոլար պահեստամասերի վրա և վճարել արհեստավորին 400 դոլար՝ իր ավտոմեքենայի շարժիչը վերանորոգելու համար:

գ) Ջոնսը ծախսել է 200 դոլար պահեստամասերի վրա և վերանորոգել իր ավտոմեքենայի շարժիչն ինքնուրույն:

դ) Ջոնսը վաճառել է իր չորս տարվա հետքյուն ունեցող ավտոմեքենան 600 դոլարով և գնել Մմիթի երկու տարվա հետքյան ավտոմեքենան՝ 1000 դոլարով:

ե) Ջոնսը վաճառել է իր չորս տարվա հետքյուն ունեցող ավտոմեքենան 600 դոլարով և գնել նոր ավտոմեքենա՝ 1000 դոլարով:

10. Ի՞նչ է բոլոր շուկայական գործարքների և վերջնական գործարքի միջև տարբերությունը: Ի՞նչ է տնտեսության արտադրության մակարդակի ավելի լավ գույանիչը: Ինչո՞ւ: Ի՞նչ է վերջնական գործարքների և արտադրողների ավելացված արժեքի գուտարի փոխադարձ կապը:

*11. Հետևյալ ենթադրությունները ճշարտի՞ն են թե՛ կեղծ.

ա) Ընդունելով տնտեսության հասար գույրային ներդրումները երբեք չեն կարող բազասական լինել:

բ) Տնտեսության գուտ ներդրումները պետք է միշտ դրական լինեն:

գ) ՀՆԱ ի աճը գույց է ստալիս՝ որ սարկլանց կենսատակարարակր բարձրագվ է:

*12. Ինչպե՞ս են պետական վիճակախաղի հասույթները և ծախսերն ազդում ՀՆԱ-ի վրա:

13. Որո՞նք են սպառողական զների ինդեքսի և ՀՆԱ-ի դեֆլյատորի տարբերությունները: Ո՞րն է զների աճի համար ավելի լավ ցուցանիշ:

*14. Յույց տվեք, թե թվարկվածներն ինչպես կազդեն ՀՆԱ-ի վրա.

ա) դուք կրել եք 10 000 դոլարի վնաս, երբ վթարի եք ենթարկել ձեր ավտոմեքենան,

բ) դուք շահել եք 10 000 դոլար պետական վիճակախաղում,

գ) հունվարին 100 բաժնետոմսի գնման համար դուք ծախսել եք 5200 դոլար (5000 դոլար՝ բաժնետոմսերի արժեքը և 200 դոլար՝ վաճառքի կոմիսիոն վճարը) և վաճառել եք բաժնետոմսերն օգոստոսին՝ 8300 դոլարով (8000 դոլար՝ բաժնետոմսերի արժեքը և 300 դոլար՝ կոմիսիոն վճարը),

դ) դուք վճարել եք 300 դոլար վարձավճար ձեր բնակարանի համար այս ամսվա ընթացքում,

ե) դուք վճարել եք 300 դոլար՝ համակարգչային ծառայությունների դիմաց,

զ) դուք ստացել եք 300 դոլար ձեր ծնողներից,

է) ձեր աշխատավարձը ժամում 4 դոլարից բարձրացել է 5-ի, և դուք անմիջապես որոշել եք կրճատել շաբաթվա աշխատանքային ժամերը 20-ից՝ 16-ի,

ը) Իսպանիայում աշխատելով որպես անգլերենի թարգմանիչ, դուք վաստակել եք 2000 դոլար:

15. ՀՆԱ-ում չեն հաշվառվում այնպիսի արտադրական ծառայություններ, ինչպիսիք են երեխաների խնամքը, ուտելիքի պատրաստումը, տնային տնտեսությունում բնակարանի մաքրումն ու լվացքը: Ինչո՞ւ թվարկվածները չեն ներգրավված ՀՆԱ-ում: Արդյո՞ք այն թերագնահատում է կանանց արտադրական աշխատանքը՝ տղամարդկանց համեմատ: Արդյո՞ք ՀՆԱ-ն սեռային ցուցանիշ է:

16. ՀՆԱ-ն հաշվառում է պողպատի արտադրությունը, բայց չի հաշվառում մթնոլորտային աղտոտման վնասը: Այն հաշվառում է ավտոմեքենաների ծառայությունները, սակայն չի հաշվառում գազոնների բուսականության վերացման վնասը: Այն հաշվառում է գլանակների արտադրանքը, սակայն չի հաշվառում կյանքի տևողության կրճատումը՝ քաղցկեղի պատճառով: Քանի դեռ չկա ավելի ընդգրկում ցուցանիշ, մենք չենք կարող ասել, արդյոք տնտեսական բարեկեցության մակարդակն աճում է, թե՞ նվազում: Բացատրեք, ինչո՞ւ եք դուք կողմ կամ դեմ այս տեսակետին:

*17 Դուք կզերադասեիք 40 000 դոլար ունենալ 1929, թե՞ 1994 թվականին՝ հաշվի առնելով, որ կա-

րող էիք գնել միայն տվյալ տարիներին մատչելի ապրանքներն ու ծառայությունները: Ձեր պատասխանը հիմնավորեք:

18. Բացատրեք, թե ինչո՞ւ ՀՆԱ-ի աճն ընթացիկ դոլարային արտահայտությամբ որոշ դեպքերում կարող է լինել մոլորեցնող վիճակագրություն:

19. Ստորև ներկայացված աղյուսակում տրրված են 1994 թվականի Միացյալ Նահանգների ազգային եկամտի տվյալները.

Անվանում	մլրդ դոլար
Անձնական սպառում	\$4699
Աշխատողի փոխհատուցում	4008
Ռենտա	159
Պետ. սպառում և ինվեստիցիա	1315
Ներմուծում	818
Ամորտիզացիա	819
Կորպորացիայի շահույթ	527
Տոկոսային եկամուտ	393
Արտահանում	722
Համախառն մասնավոր ինվեստիցիա	1014
Բիզնեսի անուղղակի հարկ	602
Անհատ ձեռներեցի եկամուտ	415
Արտերկրից գուտ եկամուտ	-9

ա) Յույց տվեք ՀՆԱ-ի բաղադրիչները, երբ այն հաշվարկվում է ծախսային մոտեցմամբ: Հաշվարկեք ՀՆԱ-ն ծախսային մեթոդի օգնությամբ:

բ) Յույց տվեք ՀՆԱ-ի բաղադրիչները, երբ այն հաշվարկվում է ռեսուրսաձախսային-եկամտային մոտեցմամբ: Հաշվարկեք ՀՆԱ-ն՝ ռեսուրսաձախսային-եկամտային մեթոդի օգնությամբ:

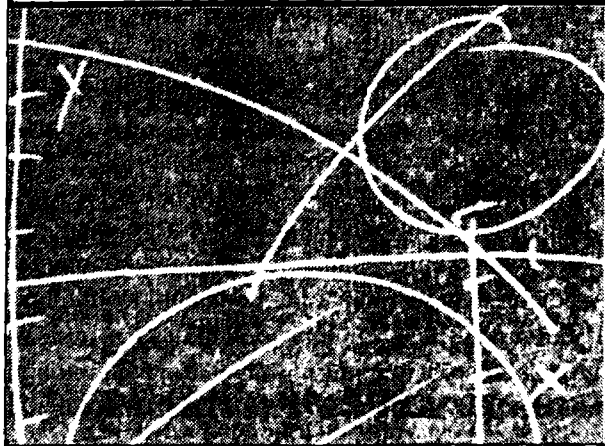
*20. Լրացրեք աղյուսակի բաց թողնված տողերը:

Տարի	Անվ. ՀՆԱ (մլն.-ներով)	ՀՆԱ-ի դեֆ. (1992=100)	Իրակ. ՀՆԱ (մլն. 1992 դոլարներով)
1960	\$526.6	23.3	a.-----
1970	\$1,035.6	30.6	b.-----
1980	\$2,784.2	c.---	\$4,611.9
1990	d.-----	93.6	\$6,138.7
1992	\$6,244.4	e.---	\$6,244.4
1994	\$6,931.4	105.0	f.-----

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

**ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ
ՏԱՏԱՆՈՒՄՆԵՐ,
ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆ
ԵՎ ԻՆՖԼՅԱՑԻԱ**

ՉԼՈՒՄ ԶՈԹԵՐՈՐԳ



Բարեկեցությունն այն է, երբ ձեր վաճառած ապրանքների գները բարձրանում են, ինֆլացիան այն է, երբ ձեր գնած ապրանքների գներն են բարձրանում: Անկումն այն է, երբ ուրիշները գործազուրկ են, լճացումն այն է, երբ դուք եք գործազուրկ:

Անհայտ հեղինակ

1. Ի՞նչ է տնտեսական ցիկլը: ԱՄՆ-ում տնտեսական անկայունության քանի՞ փուլ է եղել:
2. Ինչո՞ւ ենք մենք ունենում գործազրկություն: Արդյո՞ք, գործազրկության որոշ տեսակներ ավելի վատն են, քան մյուսները:
3. Ի՞նչ է նշանակում լրիվ զբաղվածություն: Ի՞նչ կապ կա լրիվ զբաղվածության և գործազրկության բնական մակարդակի միջև:
4. Ինչպե՞ս է չափվում ինֆլացիայի մակարդակը: Ինչպե՞ս են տարբերվում կանխատեսելի և անկանխատեսելի ինֆլացիաները:
5. Որո՞նք են ինֆլացիայի ցավոտ կողմերը:

Տնտեսության վիճակի գնահատման համար լայնորեն օգտագործվում են արտադրանքի, զբաղվածության և գների մակարդակի չափումները: Հիմնական ցուցանիշները՝ իրական ՀՆԱ-ի աճը, գործազրկության և ինֆլյացիայի մակարդակները, մանրակրկիտ ուսումնասիրվում են ներդրողների, քաղաքագետների և զանգվածային լրատվամիջոցների կողմից: Այս բաժնում մենք կբացատրենք, թե ինչպես են ծագել մի քանի մակրոտնտեսական ցուցանիշներ և կվերլուծենք դրանց նշանակությունը:

Արտադրանքին, զբաղվածությանը և գներին առնչվող յուրաքանչյուր հարց սերտորեն կապված է երկրի տնտեսական կայունության հետ: Այս բաժնում մեր հիմնական նպատակն է ընթերցողին ապահովել տնտեսական անկայունության վերաբերյալ հիմնական գիտելիքներով՝ թե ինչպես է այն չափվում և ինչ ազդեցություն ունի մեր կյանքում:

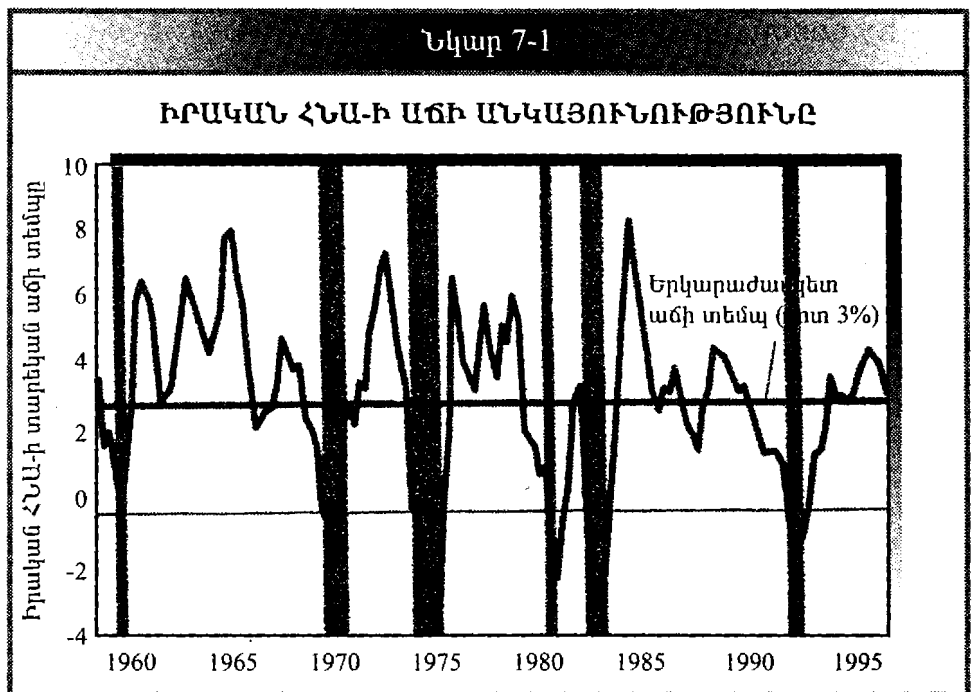
Շարունակելով, մենք կգարգացնենք մեր տնտեսական մոդելը, ինչը հնարավորություն կտա ավելի խորը պատկերացնել տնտեսական անկայունության պատճառներն ու պետական քաղաքականության հնարավորությունները՝ որպես այն կայունացնող ուժ: Երկրների մեծ մասի հիմնական նպատակն արտադրանքի աճի, զբաղվածության բարձր մակարդակի և հարաբերականորեն կայուն գների ապահովումն է: Այնուամենայնիվ, էական տարածայնություններ կան այն հարցի շուրջ, թե ինչ կարող են անել պետությունները այս նպատակին հասնելու համար: Վիճելի այս հարցը մանրամասնորեն կուսումնասիրվի հետագա բաժիններում:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՃՈՃԱՆԱԿԻ ՏԱՏԱՆՈՒՄՆԵՐԸ

XX դարում իրական ՀՆԱ-ի աճի տեմպը Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում միջին հաշվով կազմել է մոտավորապես 3%: Աճի տեմպն, այնուամենայնիվ, հաստատուն չի եղել: Դարասկզբի հիսուն տարիների ընթացքում իրական ՀՆԱ-ի տարեկան աճի տեմպը մի շարք դեպքերում հասել է 6%-ի: Այլ պարագաներում իրական ՀՆԱ-ն հիմնականում նվազել է: Մեծ դեպրեսիայի

Մինչ իրական ՀՆԱ-ն էականորեն տատանվում է, դրական աճի ժամանակաշրջանները գերակշռում են իրական արտադրանքի նվազման ժամանակաշրջաններին: 1960 թվականից սկսած, Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում իրական ՀՆԱ-ի տեմպը միջին հաշվով կազմում էր տարեկան մոտավորապես 3%: Տնտեսագետներն իրական ՀՆԱ-ի նվազման ժամանակաշրջաններն անվանում են անկում: Նկարում անկման ժամանակաշրջանները երանգավորված են:

Աղբյուրը. ԱՄՆ-ի նախագահի տնտեսական հաշվետվություն:



տարիներին տնտեսական աճն ընդհատվեց: Իրական ՀՆԱ-ն նվազեց 7,3 %-ով՝ ավելի շատ, քան 1930-1932թթ. յուրաքանչյուր տարում: 1933 թվականին այն գրեթե 30%-ով պակաս էր, քան 1929 թվականին: 1929 թվականի ՀՆԱ-ի իրական մակարդակին հնարավոր չեղավ հասնել մինչև 1939 թվականը:

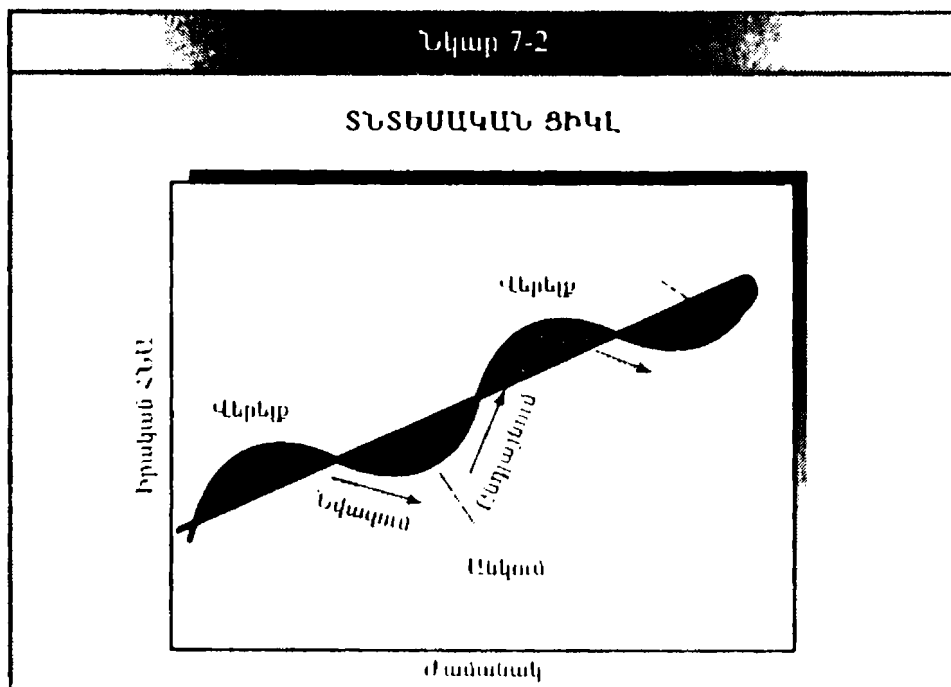
Երկրորդ աշխարհամարտը բնութագրվում է ՀՆԱ-ի կտրուկ աճով, որին հետևեց ետպատերազմյան անկումը: Իրական ՀՆԱ-ն մինչև 1953 թվականը չհասավ իր 1944 թվականի մակարդակին՝ չնայած սպառման ապրանքների արտադրությունն էապես աճեց անմիջապես ետպատերազմյան տարիներին: Ինչպես պատկերված է 7-1 նկարում, 1960-1995թթ. ընթացքում իրական ՀՆԱ-ն շարունակում է աճել տարեկան միջին հաշվով 3%-ով: Տնտեսական վերելքներն ու վայրէջքները շարունակվել են նաև այս ժամանակաշրջանում: Իրական ՀՆԱ-ն կտրուկ աճեց առավելապես 60-ական, 1972-1973, 1976-1977, 1983-1988 և 1992-1995 թվականներին: 1960 թվականից սկսած եղել է իրական ՀՆԱ-ի անկման 6 ժամանակաշրջան (1960, 1970, 1974-1975, 1980, 1982 և 1991թթ.): Իրական ՀՆԱ-ի աճն ավելի կայուն էր վերջին չորս տասնամյակների ընթացքում, քան դարի առաջին կեսին: Այդ ընթացքում իրական ՀՆԱ-ի տարեկան տատանումները եղել են -2%-ից մինչև +6%՝ Դա որոշակի բարելավում է.

ԵՆԹԱԴՐՅԱԼ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՑԻԿԼ

Չնայած իրական ՀՆԱ-ն Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում և այլ ժամանակակից տնտեսություններում աճում է, այնուամենայնիվ աճի մոդելը միանման չէ: Իրական ՀՆԱ-ի աճն ու տնտեսական անկումը հարատև չեն: Անխուսափելիորեն դրանց հետևում է տնտեսական աճի դանդաղումն ու կրճատումը: Արտադրության մակարդակի այսպիսի տատանումներն անվանում են **տնտեսական ցիկլ**: Իրական արդյունքի և տնտեսական գործունեության ամբողջական չափանիշների աճի փուլին հաջորդում է անկման փուլը, որը տնտեսական ցիկլի հիմնական առանձնահատկությունն է

Նկար 7-2-ում պատկերված է ենթադրյալ տնտեսական ցիկլը

Տնտեսական ցիկլ (Business cycle)
 տնտեսական գործունեության ընդհանուր մակարդակի տատանումներ, որոնք չափվում են այնպիսի փոփոխություններով, ինչպիսիք գործազրկության մակարդակն է և իրական ՀՆԱ-ի փոփոխությունները



Անցյալում վայրէջքներն ու վերելքները հաճախ էին բնութագրում ընդհանրապես տնտեսական ակտիվությունը՝ Չնայած նաև տատանումներին, իրական ՀՆԱ-ն և Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում և այլ արդյունաբերական երկրներում ուներ բարձր թանալու միտում

Երբ արտադրությունների մեծ մասը գործում է ամբողջ կարողությամբ, և իրական ՀՆԱ-ը կտրուկ աճում է, առկա է տնտեսական վերելք: Եթե ամբողջական տնտեսական պայմանները դանդաղում են, տնտեսությունը սկսում է չգործել կամ սկսվում է տնտեսական ցիկլի անկման փուլը: Անգործության ընթացքում արտադրանքի իրացման մակարդակն իջնում է, իրական ՀՆԱ-ն աճում է դանդաղ կամ անկում է ապրում, և աշխատանքի ընդհանուր շուկայում ավելանում է գործազրկությունը:

Անկման փուլի ստորին մասն անվանում են «անկման կետ», որից հետո, երբ տնտեսության վիճակն սկսում է բարելավվել, տնտեսությունը մտնում է ընդլայնման փուլ: Այս փուլում արդյունքի իրացման մակարդակը և ՀՆԱ-ն կտրուկ աճում են, իսկ գործազրկության մակարդակն արագ նվազում է: Ընդլայնումն, ի վերջո, հանգեցնում է մեկ այլ տնտեսական վերելքի: Վերելքի փուլը կրկին սկսում է փոխվել անկման՝ սկսելով նոր ցիկլ:

«Անկում» տերմինը լայնորեն օգտագործվում է տնտեսագետների կողմից տնտեսական ցիկլի անկման փուլը բնութագրելու համար, որի ժամանակ ՀՆԱ-ն նվազում է: Որոշ տնտեսագետներ անկումը բնորոշում են որպես իրական ՀՆԱ-ի նվազում՝ երկու կամ ավելի իրար հաջորդող եռամսյակների ընթացքում¹: Երբ անկումը երկարատև է և բնութագրվում է տնտեսական գործունեության կտրուկ նվազմամբ, այն կոչվում է **դեպրեսիա կամ լճացում**:

Մեկ այլ կարևոր տեսանկյունից, տնտեսական ցիկլը կարող է բյուրիմացություն առաջացնել: Ինչպես ներկայացված է ենթադրյալ տնտեսական ցիկլի 7.2 նկարում, ցիկլը հիմնականում ենթադրում է, որ գոյություն ունի գործունեության տևողության և ժամանակաշրջանի որոշակի ինքնակարգավորում: Իրականում, ինչպես ցույց է տրված 7.1 նկարում, այդպես չէ: Իրական արդյունքի հետազոտված տատանումներն անկանոն են և անկանխատեսելի: Ընդլայնումն ու անկումը տատանվում են ժամանակի ընթացքում, և տատանումները տարբերվում են իրենց շառավղով: Օրինակ, 1961 թվականի և 1982 թվականի անկումներին հետևեցին արտադրանքի անընդհատ աճի գրեթե 8 տարիներ: Դրան հակառակ, միայն 1980 թվականի անկմանը հաջորդեց 12 ամիս տևողությամբ ընդլայնումը: Ընդլայնման փուլը, որը հաջորդեց 1970 թվականի և 1974-1975 թվականների անկմանը, ընկած էր նշված երկու ծայրակետերի միջև²: II-A և II-B նկարներում տրված են անկման և ընդարձակման տևողության և ժամանակի վերաբերյալ այլ մանրամասներ՝ սկսած 1950 թվականից:

Անկում (Recession)
տնտեսական ակտիվության նվազումն է, որը բնութագրվում է իրական ՀՆԱ-ի նվազմամբ և գործազրկության աճով: Ջանալով լինել ավելի բժախնդիր, որոշ տնտեսագետներ անկումը բնորոշում են որպես իրար հաջորդող երկու եռամսյակներ, որոնց ընթացքում տեղի է ունեցել իրական ՀՆԱ-ի նվազում:

Դեպրեսիան (Depression)
երկարաժամկետ և շատ խորն անկումն է:

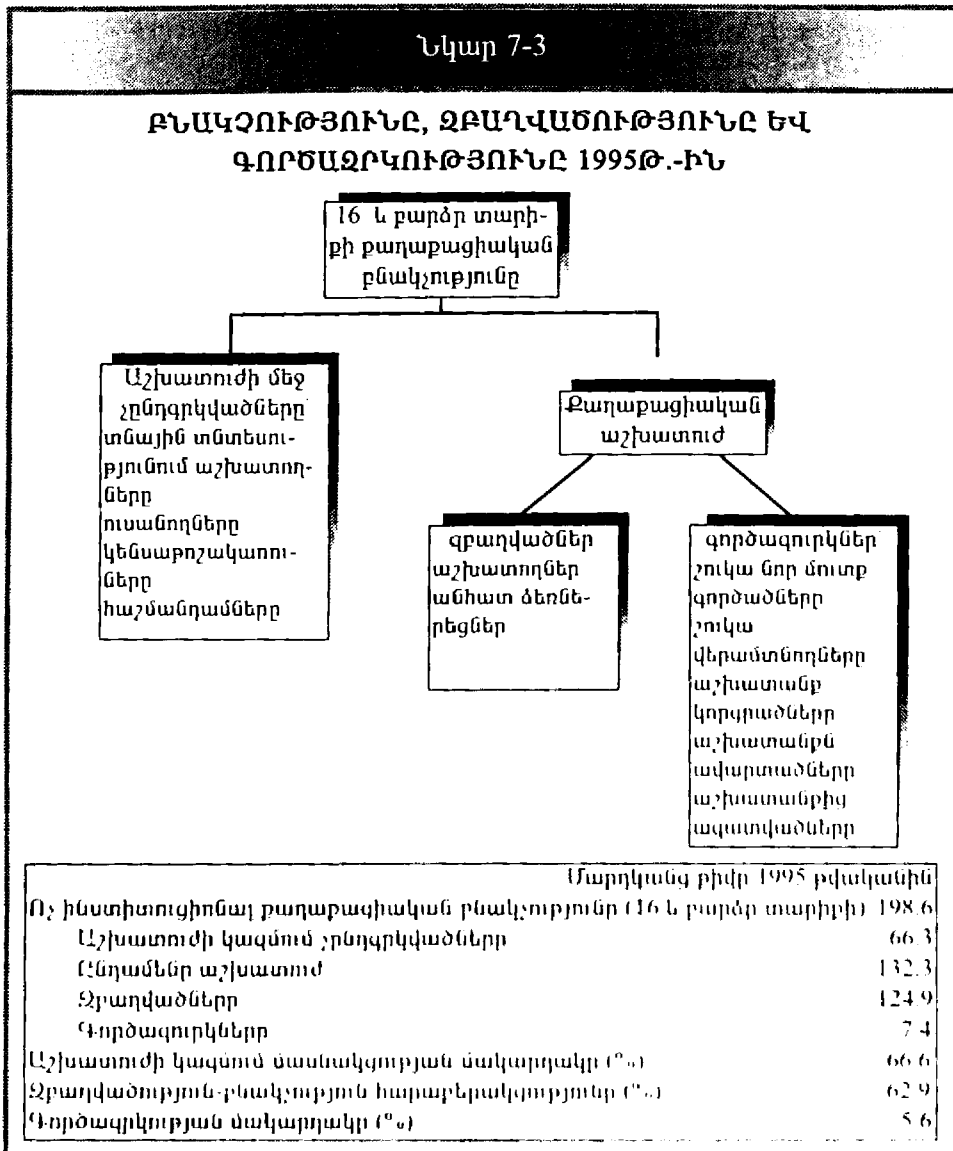
Աշխատուժ (Civilian labor force) - 16 և ավելի բարձր տարիք ունեցող մարդկանց խումբն է, ովքեր կամ աշխատում են, կամ չեն աշխատում: Որպես գործազուրկ դասակարգվելու համար պետք է աշխատանք որոնել:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՏԱՏԱՆՈՒՄՆԵՐԵ ԵՎ ԱՇԽԱՏԱՆԵՐ ԸՈՒՎԱՆ

Իրական ՀՆԱ-ի տատանումներն ազդում են աշխատանքի և զբաղվածության պահանջարկի վրա: Ժամանակակից աշխարհում մարդիկ զբաղված են աշխատանքով, տնայնագործությամբ, սովորելով և այլ գործունեությամբ: Նկար 7-3-ում ցույց է տրված, թե ինչպես են տնտեսագետները գործունեության այս դասակարգումը կիրառում **ակտիվ աշխատուժի** նկատմամբ, որը բնորոշվում է որպես 16 և բարձր տարիք ունեցող մարդկանց հանրագումար, ովքեր աշխատում են կամ աշխատանք են փնտրում: Հասուն քաղաքացիական ազ-

¹ Stu Geoffrey H. Moore, "Recessions," in *The Fortune Encyclopedia of Economics*, ed. David R. Henderson (New York: Time Warner Inc., 1993).
² Stu Robert J. Gordon, ed., *The American Business Cycle: Continuity and Change* (Chicago: University of Chicago Press, 1986).

Նկար 7-3



Ներկայացված սխեման ցույց է տալիս չափահաս բնակչության այլընտրանքային մասնակցության կարգավիճակի կատեգորիաները:

Տվյալները չափվում են միլիոններով, բացառությամբ այն տվյալների, որոնք արտահայտված են տոկոսներով: Ամերիկայի Միացյալ Նահանգների Աշխատանքի Դեպարտամենտ. «Ամենամսյա աշխատանքային տեղեկագիր» Ապրիլ, 1996:

զբնակչությունը բաժանվում է երկու մեծ կատեգորիաների՝ (1) մարդիկ, ովքեր աշխատուժի կազմում չեն և (2) աշխատուժի կազմում ընդգրկված մարդիկ Կան բազմաթիվ պատճառներ, թե ինչու անհատները սովոր աշխատում չեն գտնվում աշխատուժի կազմում Որոշ մասը բուժականներ են, այլոսներն աշխատում են իրենց տնտեսություններում կամ հաճախում են դպրոց Միևնույն ժամանակում չեն աշխատում հիվանդության կամ անաշխատունակության պատճառով Չնայած բնակչության զգալի մասն ուղղակի առումով զբաղված է, այնուամենայնիվ նրանց գործունեությունը դուրս է աշխատուժի շուկայից

Ինչպես ցույց է տրված 7-3 նկարում, գործազուրկները, ովքեր աշխատանք են փնտրում, ընդգրկված են աշխատուժի կազմում զբաղվածների հետ Աշխատուժի մեջ մասնակցության մակարդակը աշխատուժի (ներառյալ զբաղվածները և չգրավածները) մեջ ընդգրկված մարդկանց տեսակարար կշիռն է 16 և բարձր տարիք ունեցող բնակչության մեջ 1995 թվականին Ամերիկայի Միացյալ Նահանգների ազգաբնակչությունը (16 տարեկան և բարձր) կազմել է 198,6մլն, որից 132,3մլն-ը ընդգրկված էր աշխատուժի կազմում Այսպիսով, Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում աշխատուժի մեջ մասնակցության մակարդակը կազմում էր 66,6% (132,3մլն-ը բաժանած 198,6մլն-ի)

Գործազուրկ (Unemployed) տերմինն օգտագործվում է բնութագրելու այն անմեծագրությունը, որը ներկայումս չի աշխատում և (1) կամ ակտիվորեն աշխատանք է որոնում, (2) կամ սպասում է վերադառնալ ակտիվ աշխատանքին

Աշխատուժի մեջ մասնակցության մակարդակը (Labor force participation rate) 16 և բարձր տարիք ունեցող աշխատուժի մեջ ընդգրկված այն մարդկանց թիվն է, ովքեր կամ զբաղված են, կամ ակտիվորեն աշխատանք են որոնում, արտահայտված տոկոսներով 16 և բարձր տարիքի բնակչության նկատմամբ

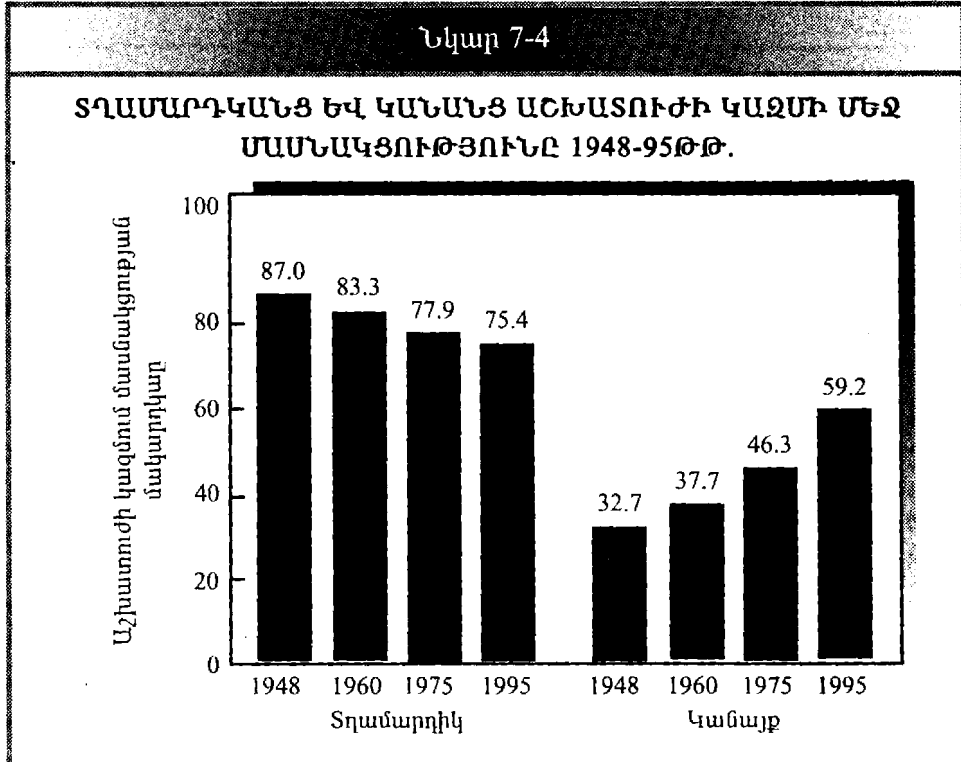
Տարբեր երկրներում աշխատուժի մասնակցության մակարդակը տարբեր է: Օրինակ, 1993 թվականին աշխատուժի մասնակցության մակարդակն Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում և Կանադայում 66% էր, Գերմանիայում՝ 55%, Իտալիայում՝ 49%: Աշխատուժի մեջ ամուսնացած կանանց մասնակցության ցածր մակարդակ ունեցող Իտալիայում և Գերմանիայում նրանց տեսակարար կշիռն աշխատուժի կազմում փոքր է:

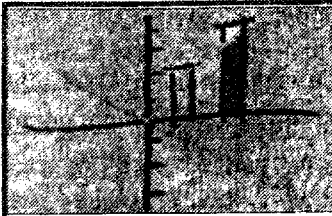
Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում աշխատուժի կառուցվածքի փոփոխությունը կապված է երկրորդ աշխարհամարտի ետպատերազմյան ժամանակաշրջանի հետ, երբ տեղի ունեցավ աշխատուժի մեջ կանանց մասնակցության մակարդակի կտրուկ աճ: Սա լուսաբանված է 7-4 նկարում: 1995 թվականին չափահաս կանանց 59,2%-ը աշխատում էր տնից դուրս՝ 1948 թվականի 32,7%-ի դիմաց: Այս աճն ապահովվել է ամուսնացած կանանց հաշվին: Այժմ ամուսնացած կանանց կեսից ավելին աշխատուժի կազմում է, 2-րդ աշխարհամարտից անմիջապես հետո գրանցված 20%-ի դիմաց: Մինչդեռ, երբ աշխատուժի մեջ կանանց մասնակցության տեսակարար կշիռն աճում է, տղամարդկանցը՝ նվազում է: 1995 թվականին աշխատուժի մեջ տղամարդկանց մասնակցության մակարդակը կազմել է 75,4%՝ 1960 թվականի 83%-ի և 1948 թվականի 87%-ի դիմաց: Հասկանալի է, որ ընտանիքում աշխատուժի մասնակցության կառուցվածքն էապես փոխվել է վերջին 5 տասնամյակի ընթացքում:

Ընդհանուր աշխատուժի շուկայի վիճակի հիմնական բարոմետրը գործազրկության մակարդակն է: Չնայած այն հաճախ շփոթություն է առաջացնում: Առաջին հերթին պետք է նշել, որ գործազրկությունը տարբերվում է չաշխատելուց: Ինչպես արդեն նշել ենք, կան մի քանի հանգամանքներ՝ ներառյալ տնային աշխատանքը, դպրոց հաճախելը, կենսաթոշակի անցնելը, հիվանդությունը և անաշխատունակությունը, որոնց պատճառով մարդը կամ զբաղված չէ, կամ էլ աշխատանք չի փնտրում: Այդ մարդիկ, չնայած չեն աշխատում, բայց չունեն գործազուրկի կարգավիճակ: Որպես աշխատուժ մարդիկ հիմնականում պետք է կամ զբաղված լինեն, կամ՝ գործազուրկ: Գործազրկության մա-

Գործազրկության մակարդակ (Rate of unemployment)՝ չաշխատող մարդկանց տեսակարար կշիռն է աշխատուժի մեջ: Մաթեմատիկորեն այն հավասար է $\frac{\text{Գործազուրկների թիվ}}{\text{աշխատուժի թիվ}} \times 100$

Ինչպես ներկայացված է աղյուսակում, աշխատուժի մեջ կանանց մասնակցության մակարդակն անընդհատ աճել է վերջին մի քանի տասնամյակների ընթացքում, մինչդեռ տղամարդկանցը՝ նվազել է:





ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱԳՐԿՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ

ԳՈՐԾԱԳՐԿՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ

Յուրաքանչյուր ամիս ԱՄՆ-ի Աշխատանքի դեպարտամենտի Աշխատանքի վիճակագրության բյուրոն (BLS) հաշվում է զբաղվածների, գործազուրկների և ընդհանուր աշխատուժի կազմում ընդգրկվածների թիվը: Գծվարությունների պատճառով BLS-ը ԱՄՆ-ի յուրաքանչյուր բնակչին հարցում չի կատարում՝ վերջինիս զբաղվածության կարգավիճակը որոշելու նպատակով: Փոխարենը, վիճակագրական ընտրությամբ առանձնացվել են 59 հազար 500 տնային տնտեսություն Ամերիկայի Միացյալ Նահանգների 729 տարբեր բնակավայրերից: Հետազոտությունը ծրագրված է կատարել այնպես, որ ընտրվեն աշխարհագրական և դեմոգրաֆիական առումով այնպիսի խմբեր, որ պահպանվեն բնտանիքի ներկայացուցչության համամասնությունները ողջ բնակչության համար:

Հատուկ պատրաստված հարցում կատարողները միևնույն հարցերը միաժամանակ տալիս էին 59 հազար 500 տնային տնտեսություններին (որտեղ ընդգրկված են մոտավորապես 100 հազար չափահաս): Մասնակիցներին տրվող հարցերը հնարավորություն են տալիս պարզելու տվյալ անձն աշխատուժի, թե՛ ոչ, կամ թեչգրկված է աշխատուժի կազմում: Մարդիկ հասարակում են զբաղված, եթե նրանք (1) հետազոտվող շաբաթվա ընթացքում աշխատել են վճարի կամ շահույթի համար (նույնիսկ ավելի քիչ, քան 1 ժամ), (2) շաբաթվա ընթացքում 15 և ավելի ժամ աշխատել են տնայնագործական ձեռնարկությունում առանց վարձատրության կամ (3) ունեն աշխատանք, սակայն շաբաթվա ընթացքում չեն աշխատել հիվանդության, պարապտրոլի, արդյունաբերական տեղաշարժերի, վատ եղանակի, ժամանակի քաղաքացիության կամ անձնական պատճառներով:

Մարդիկ համարվում են գործազուրկ, եթե նրանք (1) չունեն աշխատանք, (2) աշխատունակ

են, (3) նախորդ չորս շաբաթների ընթացքում աշխատանք են որոնել: Աշխատանքի որոնման պրոցեսը ենթադրում է հետևյալ գործողություններից որևէ մեկի կատարումը. (1) գրանցումը պետական կամ մասնավոր զբաղվածության գրասենյակներում, (2) ապագա գործատուների հետ հանդիպումները, (3) ընկերների և բարեկամների հետ խորհրդակցելը, (4) հայտարարություններ տալը կամ դրանց պատասխանելը, (5) դիմում մամակներ ուղարկելը, (6) արհեստակցական միությունների կազմում ընդգրկվելը:

Ինչպես մաս, չաշխատողները համարվում են գործազուրկ, երբ նրանք 30 օր սպասում են նոր աշխատանք ստանալուն կամ հին աշխատատեղից հեռ կանչվելուն:

Գործազրկության մակարդակի հաշվարկման ժամանակ հաշվառվում են միայն աշխատուժի կազմում ընդգրկված այն մարդիկ, ովքեր որակավորված են որպես զբաղված կամ գործազուրկ: Գործազրկության մակարդակը գործազուրկների և աշխատուժի բվարսունակների հարաբերությունն է: Հետազոտության արդյունքների հիման վրա Աշխատանքի բյուրոն (BLS-ը) հաշվարկում է գործազրկության մակարդակը և զբաղվածության անչվող բոլոր վիճակագրական տվյալները՝ աստիճան կտրվածքով: Օգտագործելով Աշխատանքի բյուրոյի (BLS-ի) հետազոտության արդյունքները և գործազրկության ազատվագրության համակարգում հաշվառվող ձեռնարկությունների զբաղվածության անչվող տվյալները՝ ներկայացվում է ստատիկ կամ շրջանի զբաղվածության վիճակագրությունը հիմնվելով ԱՄՆ-ի սերտրական գույուսների վրա:

Մեյիկայի Միացյալ Նահանգների դեպարտամենտի «Աշխատանքի անենասոյա տեղեկագիր» և «Զբաղվածություն և վարներ» նրատարակությունները զբաղվածության տվյալների և աշխատուժի շուկայի տեղեկատվական հիմնական աղբյուրներն են:

կարյակը գործազուրկ մարդկանց թվի հարաբերությունն է աշխատուժի արտահայտված սուկուսով 1995 թվականին գործազրկության մակարդակն Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում կազմել է 5,6% (7,4թև 132 ձգև աշխատուժի նկատմամբ) (տե՛ս «Տնտեսական գործունեության գնահատումները» հավելվածը):

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՊԱՏՃԱՌՆԵՐԸ

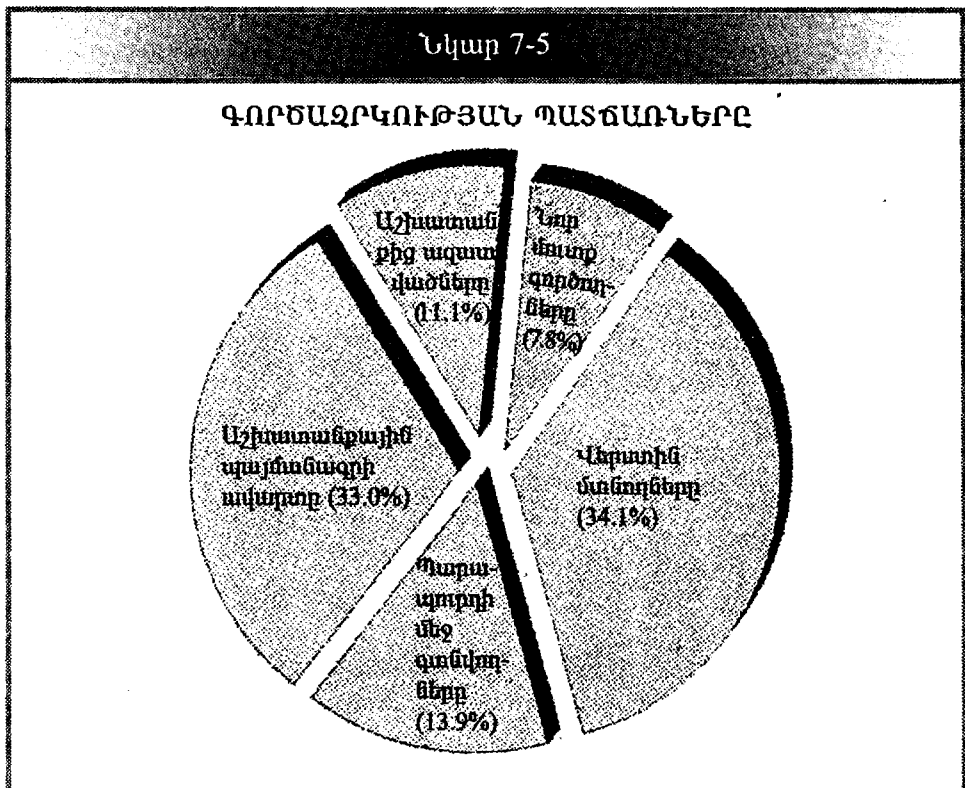
Ոչ բոլոր չգրադվածներն են, որ կորցրել են իրենց աշխատանքը: Դինամիկ տնտեսությունը պետք է բնութագրվի աշխատանքային ռեսուրսների զգալի ճկունությամբ, քանի որ աշխատողները տեղաշարժվում են (1) կրճատվողից դեպի ընդլայնվող արդյունաբերություն, (2) աշխատուժի կազմից դուրս և ներս: Գործազրկությունը հաճախ է բացատրվում նման փոփոխություններով:

Աշխատանքի դեպարտամենտը նշում է գործազուրկ դառնալու հիմնական պատճառ: Նկար 7-5-ը ցույց է տալիս 1995 թվականին գործազուրկների տեսակարար կշիռը նշված հիմնական պատճառներից յուրաքանչյուրում: Հետաքրքիր է, որ գործազուրկ աշխատողների 7.8% -ն աշխատուժի կազմում առաջին անգամ են ընդգրկվել, և 34,1%-ը պետք է կազմի մեջ վերադառնան վերապատրաստումից, տնային տնտեսության աշխատանքից և այլն: Գործազուրկների 42%-ը գործազուրկ են դարձել աշխատուժի կազմի մեջ մտնելու և դուրս գալու արդյունքում: Գործազուրկների մոտ 11%-ը հեռացել են իրենց նախկին աշխատանքից: Մարդիկ, ովքեր հեռացել են և սպասում են իրենց նախկին պատճառներին վերադառնալուն, կազմում են ընդհանուրի 13,9%-ը: Աշխատողները, ովքեր տարբեր պատճառներով ավարտել են իրենց նախկին աշխատանքը, կազմում են գործազուրկների մեկ երրորդը (33%):

Դինամիկ միջավայրում, որտեղ տեղեկատվությունը բավական քիչ է, և մարդիկ ազատ են իրենց ընտրության մեջ, գործազրկությունն անխուսափելի է: Քանի որ նոր արտադրանքներ են ներմուծվում և նոր տեխնոլոգիաներ զարգանում, ապա որոշ ձեռնարկություններ ընդլայնվում են, մյուսները՝ կրճատվում, իսկ որոշ ձեռնարկություններ դադարեցնում են իրենց գործունեությունը: Այս գործընթացի արդյունքում ստեղծվում են նոր աշխատատեղեր և վերանում են հները: Նմանապես, ժամանակի ցանկացած կետում պոտենցիալ աշխատողները դպրոցից մտնում են (կամ չաշխատելուց) աշխատուժի կազմ, մինչդեռ

Աղյուսակը ցույց է տալիս 1995 թվականին մարդկանց գործազրկության տարբեր պատճառները: Միայն 1/3 -ը (գործազուրկների 33%) ավարտել են իրենց նախկին աշխատանքը: Ավելի քան 2/5 -ը (42%-ը) կամ նոր են մտել, կամ էլ նորից մտնելու են աշխատուժի կազմ:

Աղբյուրը Ամենամյա աշխատանքային տեղեկագիր. Ապրիլ, 1996:



ուրիշները թոշակի են անցնում կամ հեռանում են աշխատուժի կազմից: Որքան աշխատողների շարժը մեկ աշխատանքից մեկ այլ աշխատանքի ազատ է և առկա է լավագույն աշխատանքի ընտրության հնարավորությունը կամ աշխատանքի պարտականությունների վերաբաշխում, այնքան անխուսափելի է գործազրկությունը: Աշխատանք փնտրելու և գործազրկության մեջ կա նաև դրական կողմ՝ այն անհատներին հնարավորություն է տալիս իրենց ընդունակություններն ու նախասիրություններն առավել համապատասխանեցնելու աշխատանքի պահանջներին: Նման աշխատանքը բարձրացնում է միաժամանակ և աշխատողի արտադրողականությունը, և վաստակը:

Երիտասարդ աշխատողները հաճախ են փոխում իրենց աշխատանքը և վերապատրաստվում, ձգտելով կարիերայի, որն առավելագույնս կհամապատասխանի իրենց ընդունակություններին և նախասիրություններին: Նման տեղաշարժի արդյունքում, գործազրկության մակարդակն ավելի բարձր է երիտասարդ, քան առավել ինքնահաստատված աշխատողների շրջանում: Նկար 7-6-ը ցույց է տալիս, որ 1995 թվականին 20-24 տարեկանների գործազրկության մակարդակն ավելի քան 2 անգամ գերազանցել է 25 և բարձր տարիք ունեցողների գործազրկության մակարդակը: Երիտասարդների գործազրկության մակարդակը մոտ չորս անգամ ավելի է, քան տարիքավոր աշխատողներինը:

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԵՐԵՔ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Չնայած հիմնականում գործազրկության որոշակի մակարդակը համապատասխանում է տնտեսական արդյունավետությանը, սակայն ոչ բոլոր դեպքերում: Գործազրկության շատ բարձր մակարդակը հետևանք է աշխատանքի ցածր պահանջարկի, ոչ արդյունավետ թաղարականության և կոստ պրոտեկիայ աշխատողների և գործատուների փոխշահավետ համաձայնագրեր կերկու պակասի Թվարկված դեպքերը հստակեցնելու համար տնտեսագետները գործազրկությունը բաժանում են երեք խմբի՝ ֆրիկցիոն, կառուցվածքային և գիկլային: Ենթադրանքները տեսակներից յուրաքանչյուրին:

Նկար 7-6

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ԸՍՏ ՏԱՐԻՔԻ ԵՎ ՍԵՌԻ 1995Թ.-ԻՆ

%-ՈՎ

Խմբեր	Գործազրկության մակարդակը
Ընդամենը	5.6
Տղամարդիկ, ընդամենը	5.6
16-19տ	18.4
20-24տ	9.2
25տ և բարձր	4.3
Կանայք, ընդամենը	5.6
16-19տ	16.1
20-24տ	9.0
25տ և բարձր	4.4

Ֆրիկցիոն գործազրկություն (Frictional unemployment)
Տնտեսության մեջ կայուն փոփոխությունների արդյունքում առաջացած գործազրկություն, որը խոչընդոտում է որակյալ գործազուրկ աշխատողների առկա ազատ աշխատատեղերին անմիջապես համապատասխանեցմանը: Այն բխում է և գործատուի և աշխատողի տեղեկատվության սակավությունից, որը կօգնեք աշխատանքի ճիշտ ընտրությանը:

Ֆրիկցիոն գործազրկություն. Գործազրկությունը, որը պայմանավորված է աշխատանքի շուկայի կայուն փոփոխություններով, կոչվում է **ֆրիկցիոն գործազրկություն:** Այն գոյություն ունի, որովհետև (1) գործատուները բավարար տեղեկություն չունեն բոլոր պոտենցիալ աշխատողների և նրանց աշխատանքային որակավորման մասին, (2) աշխատողները բավարար տեղեկություն չունեն գործատուների կողմից առաջարկվող բոլոր աշխատանքների մասին: Այլ խոսքերով, ֆրիկցիոն գործազրկության հիմնական պատճառը ոչ բավարար տեղեկատվությունն է:

Մի շարք ազատ աշխատատեղեր կարող են համապատասխանել որոշ աշխատանք փնտրողների պահանջներին: Նույնիսկ աշխատանք որոնողների որակավորումը կարող է համապատասխանել այն ձեռնարկությունների պահանջներին, որոնք աշխատողներ են փնտրում: Այնուամենայնիվ, ֆրիկցիոն գործազրկությունը դեռևս գոյություն կունենա, քանի որ աշխատանք փնտրողները և աշխատանք վարձող ձեռնարկությունները, որոնք համապատասխան որակավորում ունեցող աշխատողներ են փնտրում, միմյանց մասին տեղեկություն չունեն: Չգտելով բարելավել իրենց ընտրությունը, և՛ գործատու, և՛ աշխատողը պետք է շարունակեն լավագույն այլընտրանքների որոնումները: Գործատուները, ովքեր փնտրում են նոր աշխատողներ, հազվադեպ են վարձում առաջին դիմողին: Նրանք ցանկանում են գտնել «լավագույնին» թափուր աշխատատեղը լրացնելու համար: Բավական թանկ է նստում այն աշխատողների վարձումը, որոնք չեն համապատասխանում իրենց աշխատատեղերին: Որոշ դեպքերում թանկ է նաև նրանց աշխատանքից ազատելը: Այսպիսով, գործատուները որոնումների ընթացքում ծախսում են ժամանակ և ռեսուրսներ, աշխատանքի ընդունվելու համար դիմողներից ջանալով գտնել լավագույն որակավորում ունեցողներին, ովքեր ցանկություն կունենան ընդունել իրենց առաջարկած աշխատավարձը և աշխատանքային պայմանները: Միաժամանակ, աշխատանք որոնողները ջանում են կատարել հնարավոր լավագույն ընտրությունը: Նրանք օգտվում են կապի ծառայություններից, պատասխանում լրագրերում տրված հայտարարություններին, հաճախում աշխատանքային հարցազրույցների, օգտվում զբաղվածության գրասենյակի ծառայություններից և այլն:

Հետամուտ լինելով առավել գրավիչ աշխատանք գտնելու անհատական շահին, չբավարարվելով իր ունեցած տեղեկություններով, աշխատանք փնտրողն հարկադրված է լինում շարունակել աշխատանքի որոնումները: Քանի դեռ աշխատանք որոնողը գտնում է ավելի և ավելի հրապուրիչ աշխատանքի հնարավորություն, քիչ հավանական է, որ լրացուցիչ որոնումը կարող է բացահայտել ավելի գրավիչ աշխատանք: Այսինքն, աշխատանքի որոնման սահմանային օգուտը նվազում է աշխատանքի որոնման համար ծախսված ժամանակին զուգահեռ, քանի որ ավելի քիչ հավանական է դառնում, որ լրացուցիչ որոնումը կարող է ավելի լավ ընտրության հանգեցնել: Աշխատանքի որոնման նախնական ծախսը հիմնականում աշխատավարձի կորստի այլընտրանքային ծախսն է՝ այսինքն լավագույն այլընտրանքի զոհողության գինը: Այս ծախսերը կաճեն, քանի դեռ լրացուցիչ որոնումը հնարավորություն է տալիս ավելի լավ այլընտրանքի հայտնաբերման: Այսպիսով, աշխատանքի որոնման սահմանային ծախսերը կաճեն աշխատանքի որոնման ժամանակի աճին զուգահեռ, քանի որ դեռևս շարունակվող որոնումը նշանակում է ավելի գրավիչ աշխատանքներ գտնելու համար նախորդ որոնման արդյունքում ձեռքբերված աշխատավարձերի մերժում:

Քանի որ սահմանային օգուտը լրացուցիչ որոնումից նվազում է, իսկ սահմանային ծախսն ավելանում, ի վերջո իրատես աշխատանք փնտրողը պետք է հետևություն անի, որ որոնման պրոցեսի պոտենցիալ օգուտը չի կարող

նվազեցնել ծախսերը: Որոնման գործընթացի արդյունքը լավագույն այլընտրանքն է: Ինչևէ, այս պրոցեսը ժամանակ է պահանջում և աշխատանք փնտրող տնտեսության մեջ համարվում է ֆրիկցիոն գործազուրկ: Կարևոր է նշել, որ ֆրիկցիոն գործազրկությունը միայն կողմնակի արդյունք է, իրականում աշխատանքի որոնման պրոցեսը հանգեցնում է տնտեսական արդյունավետության և աշխատողների իրական եկամտի աճի (տես՝ «Տնտեսագիտության առասպելները» հավելվածը):

Փոփոխությունները, որոնք ազդում են աշխատանքի որոնման ծախսերի և օգուտի վրա, միևնույն ժամանակ ազդում են գործազրկության մակարդակի վրա: Եթե, օրինակ, աշխատանքի որոնման համակարգչային համակարգի զարգացումն զգալիորեն արագացնում է նոր աշխատատեղերի վերաբերյալ տեղեկատվության ստացումը, ապա ֆրիկցիոն գործազրկությունը կարող է ունենալ նվազման միտում: Մեկ այլ առումով, փոփոխությունները, որոնց արդյունքում շարունակ նվազում են աշխատանք որոնողների ծախսերը, կհանգեցնեն ավելի երկարատև որոնումների: Օրինակ, գործազրկության արտոնությունները նվազ ծախսատար կղարծենն նախընտրելի աշխատանքի որոնման շարունակումը: Այլ հավասար պայմաններում, աշխատանքի որոնման ծախսերի այս նվազումը կարող է ստիպել աշխատանք որոնողներին ավելացնելու որոնման ժամանակը: Արդյունքում, աճում է գործազրկության մակարդակը:

Կառուցվածքային գործազրկություն. Կառուցվածքային գործազրկության դեպքում տնտեսության հիմնական չափանիշների փոփոխությունը խոչընդոտում է առկա աշխատատեղերի և առկա աշխատողների «համապատասխանեցմանը»: Միշտ չէ, որ կարելի է սառբերակել ֆրիկցիոն և կառուցվածքային գործազրկությունները: Երկու դեպքում էլ նոր աշխատատեղեր են բացվում և պոտենցիալ աշխատողներն աշխատանք են փնտրում: Երկու տեսակների տարբերությունն այն է, որ ֆրիկցիոն գործազրկության պայմաններում աշխատողները տիրապետում են ազատված աշխատատեղերը վրադեցնելու համար պահանջվող ունակություններին, ինչը հնարավոր չէ կառուցվածքային գործազրկության դեպքում: Հիստակետուս կառուցվածքային գործազուրկ աշխատողի ունակությունները շուկայի վիճակի և տեխնոլոգիաների փոփոխման պայմաններում, դառնում են հնազանդ: Իրականում կառուցվածքային գործազուրկ աշխատողը կանգնած է կա ս աշխատանքի բուլլոյի փոփոխման, կամ երկարաժամկետ գործազրկության առջև: Տարբերվող աշխատողների համար, մասնավորապես, հնարավորությունները բացակայում են:

Գոյություն ունեն կառուցվածքային գործազրկության բազմաթիվ պատճառներ, որոնցից հիմնականը դիտարկելի փոփոխություններն են՝ նոր ապրանքատեսակների ներմուծումը, ավելի արտադրողական մեթոդները և տեխնոլոգիաները կարող են էապես վերափոխել տարբեր ընդունակություններ ունեցող աշխատողների հարաբերական պահանջարկը: Հասանման փոփոխությունները կարող են ազդել նույնիսկ բարձր որակավորում ունեցող աշխատողների աշխատանքի տեղափոխվելու հնարավորությունների վրա՝ եթե նրանց համար հնչող չէ վերաորակավորում ստանալ այլ արդյունաբերությունների և պաշտոնների համար «Համակարգչային հեղափոխությունը» դրամատիկ ձևով ազդեց բազմաթիվ աշխատողների աշխատանքի հնարավորության վրա: Այլընտրանքները մասշնկի են այն աշխատողների համար, ովքեր ունեն աշխատելու և զարգացած տեխնոլոգիաներ օգտագործելու որակավորում: Աերջիններիս վիճակը բարելավվեց մինչդեռ նրանց վիճակը, ովքեր չունեն նման որակավորում, որոշ դեպքերում, կտրուկ վատագավ: Պետական հասվածի գերակայությունների փոփոխումը նույնպես կարող է կառուցվածքային գոր

Կառուցվածքային գործազրկություն (Structural unemployment)
տնտեսության կառուցվածքային փոփոխությունների հետևանքով առաջացած գործազրկություն է, որը աշխատանք որոնողների համար դժվարացնում է աշխատանք գտնելը, իսկ գործատուների համար աշխատողներ վարձելը: Չնայած առկա են աշխատատեղեր, սակայն դրանք պահանջում են այնպիսի որակավորում, որ չունեն գործազուրկները

ծագրկության պատճառ հանդիսանալ: Այսպես, միջազգային իրավիճակի փոփոխություններն Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներին հնարավորություն տվեցին էապես կրճատել ազգային անվտանգության ծախսերը 1990-ականների սկզբներին, ինչը պաշտպանության և հարակից ոլորտների աշխատողների եկամուտների կրճատման և աշխատանքային հնարավորությունների նվազման պատճառ հանդիսացավ: Այնպիսի շրջաններ, ինչպիսին է Հարավային Կալիֆորնիան, որը հիմնականում կախված էր պաշտպանության արդյունաբերությունից, ծանր հարված ստացավ: Քանի դեռ որոշ աշխատողների որակավորումը, ովքեր կորցրել էին իրենց աշխատանքը պաշտպանությանն առընչվող արտադրությունում, չէր համապատասխանում տնտեսության ընդլայնվող ոլորտների պահանջներին, առկա էր կառուցվածքային գործազրկություն:

Ինստիտուցիոնալ գործոնները, որոնք նվազեցնում են գոյություն ունեցող ազատ աշխատատեղերը լրացնել ցանկացող աշխատողների անհրաժեշտ որակավորում ստանալու հնարավորությունները, նույնպես մեծացնում են կառուցվածքային գործազրկությունը:

Օրինակ, նվազագույն աշխատավարձի օրենքը կարող է ձեռնարկությունների համար պակասեցնել նվազ որակավորում ունեցող աշխատողներին աշխատանքային վերադարձավորման ուսուցում առաջարկելու դրդապատճառները, դրանով ավելացնելով կառուցվածքային գործազրկությունը:

Ցիկլային գործազրկություն (Cyclical unemployment)
տնտեսական անկման և աշխատանքի նկատմամբ ամբողջական պահանջարկի անհամապատասխանության արդյունքում առաջացած գործազրկությունն է:

Ցիկլային գործազրկություն. Երբ տեղի է ունենում տնտեսական գործունեության ընդհանուր անկում, առաջանում է ցիկլային գործազրկություն: Երբ ավելի քիչ բարիքներ են արտադրվում, ապա ավելի քիչ աշխատանքներ են պահանջվում վերջիններիս արտադրության համար: Գործատուները դուրս են մղում աշխատողներին և կրճատում զբաղվածությունը: Ցիկլային գործազրկության հիմնական պատճառը ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկի ընդհանուր մակարդակի անսպասելի նվազումն է: Ոչ բավարար տեղեկատվության պայմաններում պահանջարկի անսպասելի անկման կարգավորումը բավական ցավոտ կարող է լինել: Երբ ընդհանուր առմամբ աշխատանքի պահանջարկը նվազում է, աշխատողները սկզբնական շրջանում չեն կարող իմանալ, իրենք դուրս են մղվել իրենց աշխատատեղերից պահանջարկի առանձնահատուկ տեղաշարժերի^օ, թե՞ պահանջարկի համընդհանուր նվազման հետևանքով: Նմանապես, նրանք վստահ չեն, որ իրենց ընթացիկ զբաղվածության մռայլ հեռանկարները ժամանակավոր են, այլ ոչ թե մշտական: Մարդիկ կսկսեն աշխատանք որոնել՝ հուսալով գտնել նախկին աշխատավարձի մակարդակին հավասար կամ դրան մոտ աշխատանք: Եթե նրանց վիճակը հիմնականում գործատուների միջև պահանջարկի տեղաշարժերի արդյունք է, կամ անկումը կարճատև է, ապա նախկին աշխատանքը դադարեցրած աշխատողները շուտով կգտնեն իրենց նախորդ աշխատանքին համանման աշխատանք: Երբ առկա է պահանջարկի համընդհանուր անկում, աշխատողների մեծ մասի որոնման ջանքերը կլինեն անպտուղ, իսկ նրանց գործազրկությունը՝ երկարատև:

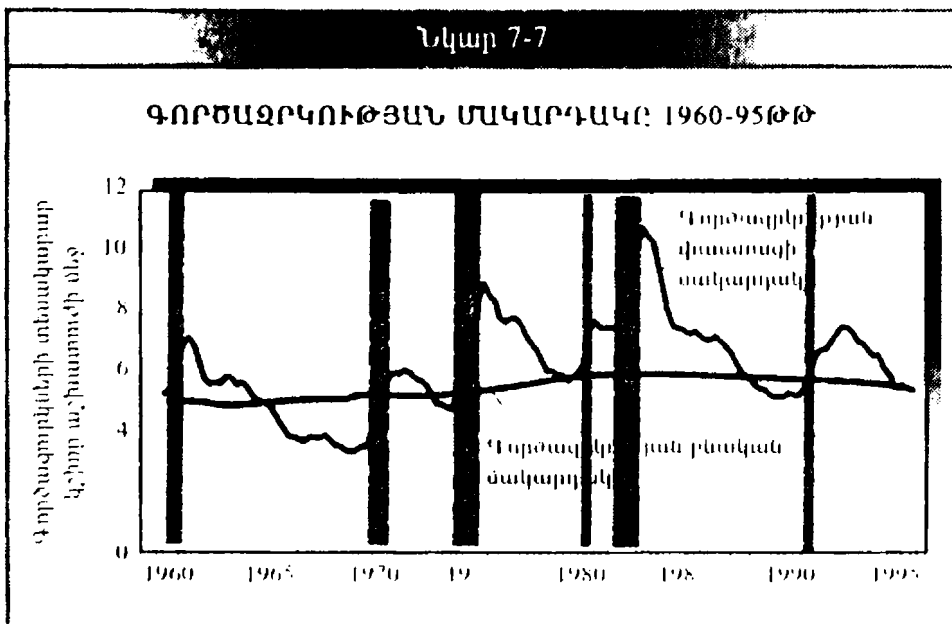
Ժամանակի ընթացքում, չզբաղված աշխատողները կվերանայեն իրենց սպասելիքները և համաձայն կլինեն աշխատավարձի որոշ կրճատման: Ինչևէ, երբ ամբողջական պահանջարկի անկումն էական է, ապա կարգավորման պրոցեսը կարող է երկարատև լինել և կսպասվի գործազրկության մակարդակի էական աճ: Այժմ փորձենք հետազոտել ցիկլային գործազրկության հնարավոր պատճառները և քննարկել վերջինիս կրճատման քաղաքականության այլընտրանքները:

ՋԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ՏԱՏԱՆՈՒՄՆԵՐԸ. ՊԱՏՄԱԿԱՆ ՏԵՂԵԿԱԳԻՐ

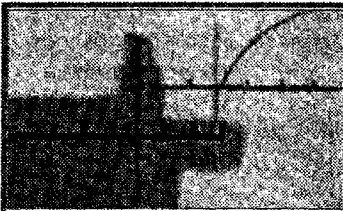
Ջրաղվածությունը և թողարկված արտադրանքը սերտորեն կապված են տնտեսական ցիկլի հետ: Եթե մենք պատրաստվում ենք արտադրել ավելի շատ ապրանքներ և ծառայություններ, ապա կան պետք է ավելացնենք աշխատողների թիվը, կան մեկ աշխատողի կողմից թողարկվող արտադրանքը: Չնայած որ արտադրողականությունը կան մեկ աշխատողի կողմից արտադրված արտադրանքը երկարաժամկետ տնտեսական աճի կարևորագույն գործոններն են, այնուամենայնիվ, տարեցտարի դրանք դանդաղորեն փոփոխվում են: Այսպիսով, արտադրանքի կտրուկ աճը, տնտեսության զգալի ընդլայնման ժամանակ տեղի ունեցած աճին համանման, հիմնականում պահանջում է զբաղվածության աճ: Արդյունքում, արտադրանքը և զբաղվածությունն ունեն դրական փոխկապակցվածության միտում: Այդ է պատճառը, որ երբ տնտեսությունն անկում է ապրում, գործազրկության մակարդակը հիմնականում աճում է:

Նկար 7.7-ում փորձի արդյունքում հաստատված փաստից երևում է որ արտադրանքի և գործազրկության մակարդակի միջև գոյություն ունի հակադարձ կախվածություն: Երբ անկման ժամանակ արտադրանքի ծավալը նվազում է, գործազրկության մակարդակը հիմնականում բարձրանում է: 1960-1961 թվականների անկման ժամանակ գործազրկության մակարդակն աճեց 7%-ով: Եվ հակառակը, այն նվազեց 1960-ականների տնտեսական վերելքի ժամանակ և սկսեց ավելանալ միայն 1970 թվականի անկման ժամանակ: 1974-1975 թվականների անկման տարիներին գործազրկության մակարդակը հասավ ավելի քան 9%-ի, Նոսանապես այն հասավ գրեթե 11%-ի: 1982 թվականի դաժան անկման ժամանակ և 7,6%-ի: 1991 թվականին: Ընդհակառակը, այն էապես նվազեց 1960-ական թվականների, 1976-1978 թվականների, 1983-1989 թվականների և 1993-1995 թվականների տնտեսության բնօրյալուստ ժամանակ:

Մյուսնոյ մենք ներկայացնում ենք գործազրկության մակարդակը 1960-1995թթ Ինչպես սպասվում էր, գործազրկության մակարդակը սրբորակ աճեց է անկման վեց ժամանակներում և լուսնագավորված տարիները զույգ են տալիս անկման ժամանակահատվածները: Դրան հակառակ, տարբարանչոր անկման յրջանն ավարավելուց են գործազրկության մակարդակն սկսում է նվազել, բակի որ տեսակարարորարժվում է դեպի տեսն տակն գիկլի լեկարժակ սան փալը: Միաժամանակ ուղարրություն դարձ լեկ այն բանին, որ գործազրկության փաստագի մակարդակն ավելի սեծ է բան լուսնան մակարդակն անկման կրս դրան անալի ջապես հետևող ժամանակահատվածներում:



Աղբյուրը: Economic Report of the President 1996 and Robert E. Gordon, Macroeconomics (Boston: Little Brown, 1997)



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊՈՒՆԵՐԸ

«Արդյունավետ գործող տնտեսությունում չօգտագործվող ռեսուրսներ չեն կարող լինել»:

Գործազրկություն ոչ ոք չի սիրում: Իհարկե, տևական գործազրկությունը կարող է բավական դժվար փորձություն լինել: Սակայն գործազրկությունը միշտ չէ, որ անօգուտ և անարդյունավետ է: Եթե տնտեսական ռեսուրսները պետք է արդյունավետ օգտագործվեն, ապա աշխատավորների որակավորումը պետք է համապատասխանի գործատուների պահանջներին: Մարդիկ պետք է աշխատեն այն տեղերում, որոնք համապատասխանում են իրենց գիտելիքներին, որակավորմանը և նախասիրություններին: Նմանապես, ձեռնարկությունները պետք է ներգրավեն այնպիսի աշխատողների, որոնք առավելագույնս համապատասխանում են տվյալ աշխատանքին: Անարդյունավետ կլինի, եթե բարձր մակարդակի համակարգչային գիտելիքներ և որակավորում ունեցող անձն աշխատի որպես դռնապահ, մինչդեռ մեկ ուրիշը՝ նվազագույն համակարգչային գիտելիքներ և որակավորում ունենալով, աշխատի որպես համակարգչային ծրագրավորող:

Համապատասխան աշխատանք ընտրելիս, ապագա աշխատողներն աշխատանքի առկայության պահանջարկի, աշխատավարձի դրույքի, աշխատանքային միջավայրի և այլ հարցերի վերաբերյալ տեղեկատվության կարիք ունեն: Նման տեղեկատվությունը սակավ է և հիմնականում ի հայտ է գալիս «գնումների ժամանակ» աշխատատեղ փնտրելիս: Ըստ էության, աշխատանք որոնողներն արժեքավոր տեղեկատվություն ստանալու համար օգտագործում են իրենց ժամանակը՝ գտնելու համար իրենց որակավորմանը, վաստակելու հնարավորություններին և նախասիրություններին համապատասխան աշխատանք: Նմանապես, գործատուներն աշխատանքային ծառայություններ որոնելիս «գնումներ են կատարում»: Նրանք նույնպես ձեռք են բերում տեղեկատվություն՝ առկա աշխատողների վերաբերյալ, որը կօգնի նրանց ընտրել այնպիսի աշխատողներ, որոնց որակավորումն ու նախասիրությունները համապատասխանում են աշխատանքի պահանջներին: Աշխատանք որոնողների և գործատուների «գնումներն» առաջացնում են որոշակի գործազրկություն, որն ապահովում է տեղեկատվությունը և հանգեցնում աշխատանք որոնողների բնութագրերի և աշխատանքի պահանջների առավել համապատասխանեցմանը: Աշխատողների և աշխատանքի միջև մնան համապատասխանության բարելավումը հան-

գեցնում է իրական արտադրանքի ընդլայնմանը և աշխատավարձերի դրույքների բարձրացմանը: Այսպիսով, աշխատանքի որոնման պրոցեսը կարող է փոխհատուցել (իր արժեքի աճի չափով) և՛ հասարակությանը, և՛ անհատին: Չնայած աշխատանքի նման որոնումը հաճախ գործազրկություն է ներառում, այնուամենայնիվ այն շուկայի գործունեության արդյունավետության բնական մասն է: Գուցե բնակարաններով ապահովման շուկայի վերաբերյալ պատկերացումները հնարավորություն տան ընթերցողին ավելի լավ հասկանալ, թե ինչու որոնման ժամանակը կարող է և՛ օգտավետ, և՛ արդյունավետ լինել: Ինչպես զբաղվածության շուկան, բնակարաններով ապահովման շուկան ևս բնութագրվում է դինամիկ փոփոխություններով: Շուկա են մուտք գործում բնակարաններով ապահովման նոր կառուցվածքներ, հները արժեզրկվում և դուրս են գալիս: Ընտանիքները շարժվում են մեկ համայնքից մյուսը: Այս դինամիկ միջավայրում, վարձակալների համար ժամանակ առ ժամանակ անհրաժեշտ է դառնում ընտրություն կատարել՝ առկա բնակարանների մեջ՝ որոնելով իրենց բուջեհին և նախասիրություններին առավելագույնս համապատասխանող բնակարանային հարմարություններ: Համանման ձևով սեփականատերերը ջանում են իրենց բնակարանները վարձակալության տալ նրանց, ովքեր դրանց համար բարձր գին կառաջարկեն: Բնակարանների «ֆրիկցիոն գործազրկությունն» անխուսափելի է, սակայն, արդյո՞ք այն մաս արդյունավետ է: Ոչ, դա մարդկանց տեղեկատվություն ստանալու փորձերի արդյունք է, որն ի վերջո կնպաստի բնակարանային համատիրությունների և վարձակալների արդյունավետ համապատասխանությանը:

Իհարկե, գործազրկության որոշ տեսակներ, մասնավորապես ցիկլային գործազրկությունը, անարդյունավետության բնորոշիչներ են: Ինչևէ, դա ֆրիկցիոն գործազրկության դեպքը չէ: Աշխատանքի որոնումը (և նրան ուղեկցող ֆրիկցիոն գործազրկությունը) միաժամանակ օգնում է և՛ աշխատանք որոնողին, և՛ գործատուին՝ կատարել ավելի լավ ընտրություն, և հանգեցնում է հավակնորդների և ազատ աշխատատեղերի առավել արդյունավետ համապատասխանության, ինչն այլ պարագաներում անհնար կլիներ: Այն կատարելապես համատեղելի է տնտեսության արդյունավետության հետ:

ԼՐԻՎ ՁԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԴՐՈՒՅԹԸ

«Լրիվ զբաղվածություն» տերմինը լայնորեն օգտագործվում է տնտեսագետների և հասարակական ծառայողների կողմից, սակայն այն չի նշանակում գործազրկության գրոյական մակարդակի առկայություն: Ինչպես արդեն նշել ենք, ոչ լրիվ տեղեկատվության պայմաններում և աշխատողները, և գործատուները պետք է «գնումներ կատարեն» մինչև աշխատանքի վերաբերյալ համաձայնություն տալը, կամ էլ նոր աշխատողներ վարձելը: Նման գնումների զգալի մասն արդյունավետ է, եթե դրանք հանգեցնում են աշխատողների ունակությունների և առաջադրանքների արդյունավետ իրագործման համար պահանջվող ունակությունների առավել համապատասխանությանը: Այսպիսով, գործազրկության որոշակի մակարդակը համատեղելի է դինամիկ աշխատանքային շուկայի արդյունավետ գործունեության հետ: **Հետևաբար, տնտեսագետները լրիվ զբաղվածությունը սահմանում են որպես զբաղվածության այնպիսի մակարդակ, երբ գործազրկության մակարդակը նորմալ է, հաշվի առնելով և՛ ֆրիկցիոն, և՛ կառուցվածքային գործոնները: Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում տնտեսագետների մեծ մասը լրիվ զբաղվածության մակարդակը գնահատում է 94-95%:**

Լրիվ զբաղվածության գաղափարը ենթադրում է, որ դինամիկ փոփոխությունների ոչ լրիվ տեղեկատվության պայմաններում բույլատրելի է գործազրկության որոշ մակարդակ: Նույնիսկ, երբ աշխատանքի շուկան գործում է բավական արդյունավետ, աշխատողների և գործատուների «գնումներ կատարելը» հանգեցնում է որոշ գործազրկության: Այս ամբողջական տեղեկատվության և դինամիկ փոփոխությունների միջավայրում այս «գնումների կատարման» ուղեկցող որոշակի գործազրկությունը տնտեսագետներն անվանում են գործազրկության բնական մակարդակ **Գործազրկության նորմալ կամ բնական մակարդակը** սերտորեն կապված է տնտեսների լրիվ գրառվածության գաղափարի հետ: Այն արտագրում է սիմաժանտակ և ֆրիկցիոն և կառուցվածքային գործազրկությունը, առանց գիկլային գործազրկության: **Գործազրկության բնական մակարդակը ժամանակավորապես բարձր կամ ցածր չի լինում, այն մշտապես կայուն է: Հաճախ տնտեսագետներն այն ձևակերպում են որպես գործազրկության այնպիսի մակարդակ, որն ուղեկցվում է տնտեսության «թողարկված արտադրանքի առավել կայուն մակարդակով»:**

Այնուամենայնիվ, գործազրկության բնական մակարդակն անփոփոխ հաստատուն չէ: Նրա վրա ազդում են ինչպես աշխատուժի կառուցվածքի, այնպես էլ պետական քաղաքականության փոփոխությունները: Օրինակ երիտասարդ աշխատողների շրջանում առկա է ավելի սեռ գործազրկություն որովհետև նրանք փոխում են աշխատանքը, ստեղծ կատարում գալիս աշխատուժի կազմից (նկար 7-6): Այնպես որ գործազրկության բնական մակարդակն անուշ է երբ երիտասարդ աշխատողների տեսակարար կշիռը սեռ է բնիկանոր աշխատուժի մեջ: Սա այն է ինչ տեղի ունեցավ 1960-ական և 1970-ական թվականներին: 1958 թվականին երիտասարդ աշխատողները (16-ից 24 տարեկան) կազմում էին բնիկանուր աշխատուժի 15,6%-ը: Երբ ետպատերազմյան շրջանում ծնված մեծ թվով երեխաներ սուտը գործեցին աշխատանքային շուկա, երիտասարդ աշխատողների տեսակարար կշիռն աշխատուժի կազմում կայուն անցավ 1980 թվականին յուրաքանչյուր չորս աշխատողից մեկը երիտասարդ էր: Գրան իտալական մեծահասակ աշխատողների տեսակարար կշիռն (25 տարեկանից բարձր) Ամերիկայի Միացյալ Նահանգների աշխատուժի կազմում 1958 թվականից մինչև 1980 թվականը նվազեց 84,4%-ից 15,3%:

Լրիվ զբաղվածությունը (Full employment) զբաղվածության այնպիսի մակարդակ է, որը հանգեցնում է աշխատանքի արդյունավետ օգտագործմանը ընդունելով զբաղվածության բնական բույլատրելի մակարդակը, որն առաջանում է տեղեկատվության սակավության, դինամիկ փոփոխությունների և տնտեսության կառուցվածքային փոփոխությունների հետևանքով: ԱՄՆ-ում լրիվ զբաղվածությունը ներառում է աշխատուժի 94-95%-ը:

Գործազրկության բնական մակարդակը (Natural rate of unemployment) գործազրկության երկարաժամկետ միջին մակարդակն է որս առաջանում է աշխատանքային շուկայի կառուցվածքային և ֆրիկցիոն իրափոխակերպ: Այս մակարդակը փոփոխվում է պետական քաղաքականության և դինամիկ փոփոխությունների հետևանքով: Այն կայուն է երեկայումս ԱՄՆ-ում գործազրկության բնական մակարդակը կապված է 8-ի:

Ուսումնասիրությունները ցույց տվեցին, որ երիտասարդ աշխատողների աճող տեսակարար կշիռը 1958-1980 թվականներին մոտավորապես 1,5%-ով բարձրացրեց գործազրկության բնական մակարդակը (տե՛ս՝ գործազրկության բնական մակարդակի գնահատականները 7-7 նկարում):

Գործազրկության բնական մակարդակի վրա իր ազդեցությունն է թողնում նաև պետական քաղաքականությունը: Այն քաղաքականությունը, որը (1) խրախուսում է աշխատողներին մերժել աշխատանքի առաջարկությունները և շարունակել աշխատանքի որոնումները, (2) արգելում է գործատուներին այնպիսի աշխատավարձերի դրույքների կիրառումը, որոնց համաձայն նրանք ստիպված են վարձել (և ուսուցանել) ցածր որակավորում ունեցող աշխատողների, (3) նվազեցնում է արտադրության մակարդակը կարգավորելու համար գործատուների հարկադիր պարապուրդի օգտագործմանը վերագրված ծախսերը, հանգեցնում է գործազրկության բնական մակարդակի աճին: Ընդունելով այս մոտեցումները, շատ տնտեսագետներ միաժամանակ գտնում են, որ օրենքով սահմանված նվազագույն աշխատավարձի բարձրացումը և գործազրկության նպաստները հանգեցնում են գործազրկության բնական մակարդակի աճին:

7-7 նկարում տրված է նախորդ 5 տարիների գործազրկության փաստացի և բնական մակարդակների միջև եղած հարաբերակցությունը: Գործազրկության փաստացի մակարդակի տատանումները բնական մակարդակի նկատմամբ տեղի են ունենում տնտեսական ցիկլի փուլերին համապատասխան: Անկման փուլում զգալիորեն գերիշխող է գործազրկության փաստացի մակարդակը, մինչդեռ վերելքի փուլի միջնամասում գործազրկության փաստացի մակարդակն սկսում է նվազել բնական մակարդակից: Օրինակ, 1974-1975 և 1982 թվականների անկման տարիներին գործազրկության փաստացի մակարդակն էականորեն բարձր է բնական մակարդակից: Մինչդեռ ուղղությունը փոխվում է 1960-ականների տնտեսական վերելքի ժամանակ: Առանց ճշմարտության դեմ մեղանշելու, կարելի է ասել, որ մակրոէկոնոմիկան ուսումնասիրում է փաստացի և բնական գործազրկության մակարդակների տարբերության պատճառները և փորձում հայտնաբերել ժամանակի ընթացքում բնական մակարդակի փոփոխության պատճառների վրա ազդող գործոնները:

Առանց նսեմացնելու լրիվ զբաղվածության կարևորությունը՝ առավելագույն չափով կայուն զբաղվածության առումով, չպետք է մոռանալ մեկ այլ կարևոր խնդիր: Զբաղվածությունը նպատակին հասնելու միջոց է: Զբաղվածությունը մենք օգտագործում ենք ստեղծելու համար ցանկալի բարիքներ և ծառայություններ: Լրիվ զբաղվածությունը դատարկ գաղափար է, եթե այն նշանակում է ոչ արտադրողական աշխատանքների զբաղվածություն: Այն իմաստալից գաղափար է, եթե վերաբերում է արտադրողական զբաղվածությանը, երբ արտադրվում են սպառողների համար ցանկալի բարիքներ և ծառայություններ, հնարավոր ցածր ծախսերով:

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՆՐԱ ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ՀԻՄՆԱՀԱՐՑԵՐԸ

Գործազրկության սահմանումը երկիմաստ է: Հիշենք, որ մարդիկ համարվում են գործազուրկ, եթե նրանք (1) առկա են և աշխատանք են որոնում, կամ (2) սպասում են հարկադիր պարապուրդի ավարտին, որպեսզի վերադառնան աշխատանքի: Այս չափանիշները կարող են հանգեցնել որոշ հակասական

արդյունքների: Օրինակ, մարդը, որը դադարեցրել է աշխատանքի որոնումները, քանի որ նրա աշխատանք փնտրելու ջանքերը ձախողվել են, չի համարվում գործազուրկ: Չմեռային հարկադիր պարապուրդի դեպքում համարվում են գործազուրկ և ստանում են գործազրկության նպաստներ, չնայած այդ ժամանակաշրջանում իրենց արձակուրդն անց են կացնում Ֆլորիդայում:

Բերված փաստերից կարելի է եզրակացնել, որ գործազրկության վիճակագրական սահմանումը հանգեցնում է այն գաղափարին, որ գործազրկության մեջ (1) ընդգրկված չեն մարդիկ, որոնք ցանկանում են աշխատել (կամ ավելի շատ աշխատել) և (2) ընդգրկված են մարդիկ, որոնք լրջորեն չեն էլ փորձում աշխատանք գտնել: Հուսահատված աշխատողները նրանք են, որոնք աշխատանքի հնարավորություններն այնքան դժգույն են, որ այլևս չեն ցանկանում աշխատանք որոնել: Վերոհիշյալները գործազուրկ չեն համարվում, սակայն նրանցից շատերը կցանկանային աշխատանքի անցնել որտեղ էլ որ լինի: Երբ տնտեսությունն անկում է ապրում, հուսահատված կատեգորիայի աշխատողների թիվն էական աճում է: Օրինակ, 1991 թվականի անկման ժամանակ Ամերիկայի Միացյալ Նահանգների Աշխատանքի ղեկարտամենտը գնահատել է ավելի քան մեկ միլիոն հուսահատված աշխատողներ (ստորվորապես աշխատուժի 0,8%-ը), անկումից առաջ առկա 715 հազարի փոխարեն: Կես դրույքով աշխատողների դասակարգման մեթոդները նույնպես ազդում են գործազուրկ աշխատողների մակարդակի նվազեցման վրա: Կես դրույքով աշխատողները, ովքեր ցանկանում են լրիվ դրույքաչափով գրադվածություն ունենալ, դասակարգվում են որպես գրադվածներ, սինեդո գործազուրկ են համարվում մեկ շաբաթվա ընթացքում մեկ ժամից էլ քիչ գրադված աշխատողները: Թերևս այս մարդիկ ավելի շուտ կհասագրավածներ են, քան գործազուրկները:

Հուսահատված աշխատողները (Discouraged workers)
 այն անհատներն են, ովքեր դադարեցրել են աշխատանքի որոնումները, հավատացած լինելով, որ աշխատանքի հետագա որոնումները լինելու են անարդյունք: Քանի որ նրանք աշխատանք չեն փնտրում, ապա գործազուրկ չեն համարվում

Մյուս կողմից, մարդիկ ովքեր աշխատանք են պահանջում և այսպիսով դասակարգվում են որպես գործազուրկ, լրջորեն աշխատանք չեն փնտրում: Օրինակ, անհատը, որը մերժում է առկա աշխատանքը, քանի որ այն պակաս գրավիչ է, քան տնային տնտեսության ընթացիկ կարգավորման աշխատանքը, շարունակում է աշխատանքի որոնումները և գործազուրկի նպաստի, սննդամթերքի ծանրությունների և բարեկեցության այլ պետական ծրագրերում սաստնակցության համար շարունակում է սեպ որպես գործազուրկ: Ժամի դեռ պետական եկամտի աչակցության ծրագրերից օգնություն ստացողներից ներառյալ սննդամթերքի ծանրությունների և խնամքի տակ երեխաներ ունեցող բնուսնիքների օգնությունը, պահանջվում է գրանցվել գրադվածության համար նրանցից շատերը դասակարգվում են որպես գործազուրկ, չնայած նրանք չունեն աշխատանք փնտրելու և աշխատելու նոտադրություն: Հատուկապես Հարվարդի համալսարանի պրոֆեսորներ Էտրենա Մասերի և Կիա Կլարկի ուսումնասիրությունների՝ աշխատանքի գրանցման պահանջները հանգեցնում են պաշտոնական գործազրկության մակարդակի 0,5-0,8% աճի (600 հազարից-1 մլն պատենցիալ աշխատողներ):

Գործազրկության գնահատումը բարդանում է նաև այլ գործոնների պատճառով: Գործազրկության ապահովագրման նպաստները հանգեցնում են գեղատեսիլ գործազրկության մակարդակի աճին եվալուցելով առկա աշխատանքների փնտրելու խթաններն այնքան ժամանակ քանի դեռ մարդիկ գերազանցապես են այդ նպաստները: Եթե կրտսեր այլ շահավետ գրադումներ

Lawrence H. Summers, Kim B. Clark, Labor Market Dynamics and Unemployment: A Reconsideration, Brookings Paper on Economic Activity, Fall 1991, p. 1. Lawrence H. Summers, Understanding Unemployment, Cambridge, MA: MIT Press, 1990.

չունեն, եթե ներգրավվում են հանցավոր գործունեության մեջ (օրինակ, քնրադեղեր իրացնողներ, խաղամուլներ և մարմնավաճառներ), կամ էլ աշխատում են «գրանցումից դուրս» ստվերային տնտեսությունում, նույնպես կարող են դասակարգվել որպես գործազուրկ: Չնայած գնահատականներ տալը բավականին բարդ է, այնուամենայնիվ, որոշ հետազոտողներ հավատացած են, որ ավելի քան մեկ միլիոն մարդ է հաշվվում այս կատեգորիայում:

Զբաղվածներ-բնակչություն հարաբերակցությունը (Employment/population ratio) 16 և բարձր տարիք ունեցող աշխատողների և 16 և բարձր տարիքի ընդհանուր բնակչության հարաբերությունն է՝ արտահայտված տոկոսներով:

Այս անորոշությունների արդյունքում որոշ տնտեսագետներ գտնում են, որ **զբաղվածներ-բնակչություն հարաբերությունը** 16 և բարձր տարիքի զբաղված մարդկանց թիվն է՝ արտահայտված տոկոսներով 16 և բարձր տարիքի բնակչության նկատմամբ, որն ավելի առարկայական և իմաստալից ցուցանիշ է, քան գործազրկության մակարդակը: Ե՛վ զբաղվածների, և՛ 16 ու բարձր տարիք ունեցող բնակչության թիվը հստակ որոշված է և հեշտությամբ չափվող: Երկուսի չափումների համար էլ չեն պահանջվում այնպիսի սուբյեկտիվ դատողություններ, ինչպիսին են ասենք՝ արդյո՞ք անձնավորությունը «պիտանի է աշխատանքի համար» կամ «ակտիվորեն աշխատանք է որոնում»: Զբաղվածության մակարդակը հարաբերականորեն անկախ է այնպիսի թերություններից, որոնք կարող են աղավաղել գործազրկության թվերը: Օրինակ, երբ զգալի թվաքանակով հուսահատված աշխատանք որոնողներ դադարում են աշխատանք փնտրելուց, գործազրկության մակարդակն ընկնում է: Այնուամենայնիվ, զբաղվածություն-բնակչություն հարաբերությունը չի հետևում նման մոլորեցնող ուղուն:

Լրջախոհ հետազոտողն այս երկու ցուցանիշներից ո՞րը պետք է օգտագործի: Պատասխան՝ երկուսն էլ: ԱՄՆ-ի տնտեսությունը կրել է այնպիսի կառուցվածքային փոփոխություններ, որոնք հանգեցրել են գործազուրկ բնակչության բազմազանությանը և ազդել միաժամանակ և գործազրկության մակարդակի, և՛ զբաղվածություն-բնակչություն հարաբերության վրա: Այս երկու փոփոխությունների վերլուծությունը կօգնի խուսափել ոչ ճիշտ եզրակացություններից և ավելի խորը հասկանալ աշխատանքի շուկայի իրավիճակը:

ՓԱՍՏԱՑԻ ԵՎ ՊՈՏԵՆՑԻԱԼ ՀՆԱ

Պոտենցիալ արտադրանքը (Potential output)՝ թողարկված արտադրանքի այնպիսի մակարդակ է, որին կարելի է հասնել և պահպանել ապագայում՝ տրված աշխատուժի, աշխատանքի սպասվող արտադրողականության, գործազրկության բնական մակարդակի և աշխատանքի շուկայի արդյունավետ գործունեության համատեղման արդյունքում: Տարբեր ժամանակահատվածներում փաստացի արտադրանքը կարող է տարբերվել պոտենցիալից:

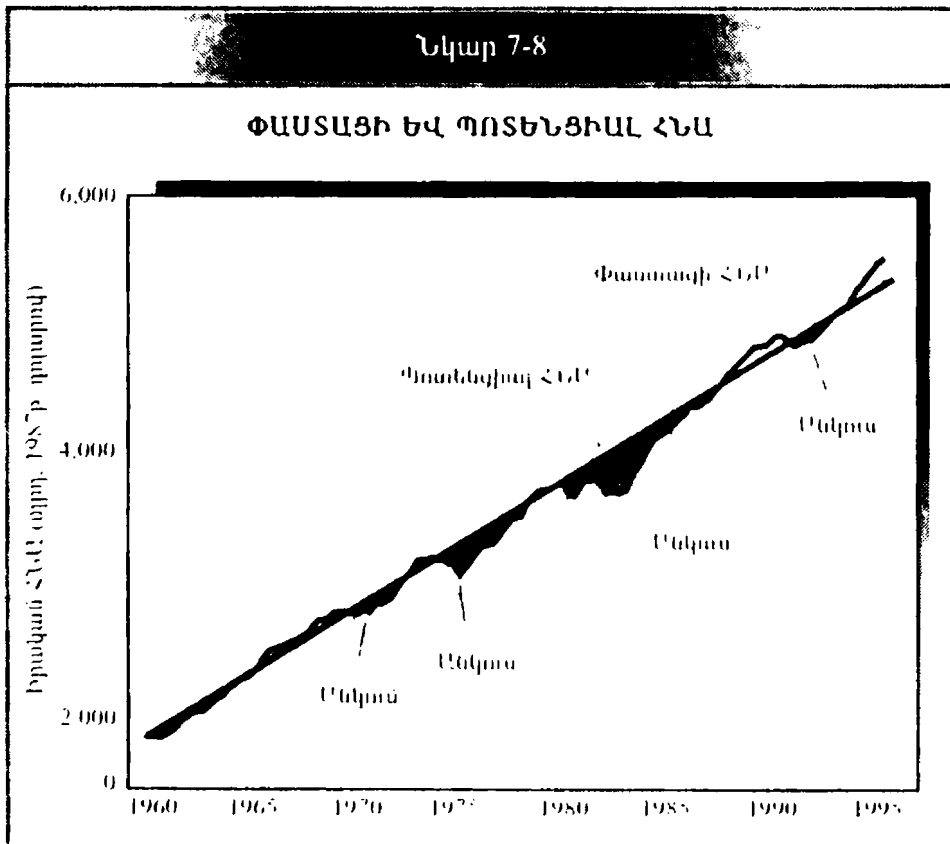
Եթե տնտեսությունը պատրաստվում է իրացնել իր ներուժը, ապա առկա լրիվ զբաղվածությունն էական է: Երբ գործազրկության փաստացի մակարդակը գերազանցում է բնականը, տնտեսության փաստացի արտադրանքը ցածր է պոտենցիալ մակարդակից: Որոշ ռեսուրսներ, որոնք կարող էին արտադրողականորեն օգտագործվել, կարող են մնալ չօգտագործված:

Տնտեսական խորհրդականների կոմիտեն **պոտենցիալ արտադրանքը** սահմանում է որպես «Արտադրանքի քանակ, որը կարող էր սպասվել լրիվ զբաղվածության ժամանակ...Այն չի ներկայացնում արտադրանքի բացարձակ առավելագույն մակարդակը, որը կարող էր արտադրվել պատերազմի ժամանակ կամ ամբողջական պահանջարկի ոչ նորմալ մակարդակներում, բայց հաճախ սպասվում է բարձր օգտագործումից, որը բնորոշ է ավելի նորմալ պայմաններին»:

Պոտենցիալ արտադրանքի հասկացությունը բովանդակում է երկու կարևոր գաղափար. (1) ռեսուրսների, ներառյալ աշխատանքային, լրիվ օգտագործումը և (2) արտադրանքի սահմանված քանակությունը: Պոտենցիալ արտադրանքը կարող է ընդունվել որպես արտադրանքի առավելագույն մակարդակ, տնտեսության ռեսուրսային բազային համապատասխան՝ ապահովելով վերջինիս ինստիտուցիոնալ կարգավորումը: Պոտենցիալ արտադրանքի մակարդակի

գնահատումները ներառում են երեք հիմնական էլեմենտներ աշխատուժի կազմի մեծությունը, աշխատանքի որակը (արտադրողականությունը) և գործազրկության բնական մակարդակը: Քանի որ այս գործոնները չեն կարող ճշգրիտ գնահատվել, գոյություն ունեն որոշ շեղումներ ԱՄՆ-ի տնտեսության պոտենցիալ արտադրանքի մակարդակի արժեքի գնահատումների մեջ: Հիմք ընդունելով Տնտեսական խորհրդատուների կոմիտեի պոտենցիալ արտադրանքի մակարդակի նախագծերը, նկար 7-8-ը ներկայացնում է ԱՄՆ-ի 1965 թվականի տնտեսության ռեկորդը: 1960-ականների կեսերին արտադրանքն ընդլայնվեց և նույնիսկ ժամանակավորապես գերազանցեց տնտեսության կայուն պոտենցիալ արտադրանքի մակարդակը: Ինչևէ, 1969-1970 թվականների, 1974-1975 թվականների, 1982 և 1991 թվականների անկման ժամանակ արտադրանքը բավականաչափ նվազեց տնտեսության պոտենցիալից: Ուշադրություն դարձրեք նկար 7-8-ի իրական ՀՆԱ-ի փաստացի մակարդակն արտահայտող տվյալների և նկար 7-2-ի իդեալականացված տնտեսական ցիկլի հիպոթետիկ տվյալների նմանության վրա:

Չնայած 7-8 նկարի փաստացի տվյալներն անհամատեղելի են ենթադրյալ տվյալների հետ, այնուամենայնիվ, տնտեսական ընդլայնման և վերելքի տարիներին հետևում են անկման տարիները և դրանք պարզորոշ հետագուսելի են: Վերելքի ժամանակահատվածում փաստացի արտադրանքն ընդլայնվում է արագորեն և կարող է ժամանակավորապես գերազանցել տնտեսության երկար ժամանակահատվածի պոտենցիալին: Դրան հակառակ, անկումը բնութագրվում է իրական ՀՆԱ-ի այնպիսի մակարդակով, որն ավելի ցածր է, քան պոտենցիալը: Հետագայում սևեր ցույց կտանք, թե ինչպես կարող ենք հասնել առավելագույն պոտենցիալ արտադրանքի նվազեցնելով տնտեսական անկայունությունը:



Մյուսեղ սևեր ներկայացնում ենք փաստացի և պոտենցիալ ՀՆԱ՝ և Միչադրոսթրոսե դարձրեք փաստացի և պոտենցիալ ՀՆԱ՝ ի սիսե եղած տարբերությունը անկման տարիներին (կրասգրամփոխած հատվածներ):

Մեր կողմից Մեկրոսի Միացյալ Նահանգների Մեկարի ղեկավարածուն ստատիստիկան վերլուծության բոլոր:

ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՅԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՏԵՍԱԿԵՏ

Ինֆլյացիա (Inflation)
ապրանքների և ծառայությունների գների ընդհանուր մակարդակի շարունակական բարձրացումն է: Երբ տեղի է ունենում ինֆլյացիա, դրամական միավորի գնողունակությունը՝ մասնավորապես դոլարի, նվազում է:

Ինֆլյացիան գների ընդհանուր մակարդակի շարունակական աճն է, այսինքն՝ արտադրվող կամ սպառվող ապրանքների և ծառայությունների տիպական զանբյուրի գնման ծախսերի բարձրացումը: Իհարկե, նույնիսկ երբ գների ընդհանուր մակարդակը կայուն է, որոշ գներ կարող են աճել, իսկ մյուսները՝ նվազել: Ինֆլյացիայի ժամանակահատվածում գների աճը գերակշռում է գների անկմանը: Բարձր (կամ միջին) գների պատճառով, մեկ դոլարով կարելի է գնել ավելի քիչ, քան նախկինում: Ինֆլյացիան, այսպիսով, կարող է սահմանվել նաև որպես դրամական միավորի արժեքի (գնողունակության) նվազում:

Ինչպե՞ս ենք մենք որոշում՝ հիմնականում գները բարձրանո՞ւմ, թե՞ իջնում են: Այս հարցին հիմնականում պատասխանել ենք նախորդ բաժնում, որտեղ ցույց ենք տվել, թե ինչ է գների ինդեքսը: Երբ գներն աճում են, միջին հաշվով, գների ինդեքսը նույնպես պետք է աճի: Տարեկան ինֆլյացիայի մակարդակը տվյալ տարվա գների ինդեքսն է (PI)՝ նախորդ տարվա ինդեքսի նկատմամբ տոկոսով արտահայտված: Մաթեմատիկորեն, ինֆլյացիայի մակարդակը կարելի է գրել հետևյալ կերպ.

$$I = \frac{\text{տվյալ տարվա PI} - \text{նախորդ տարվա PI}}{\text{նախորդ տարվա PI}} \times 100$$

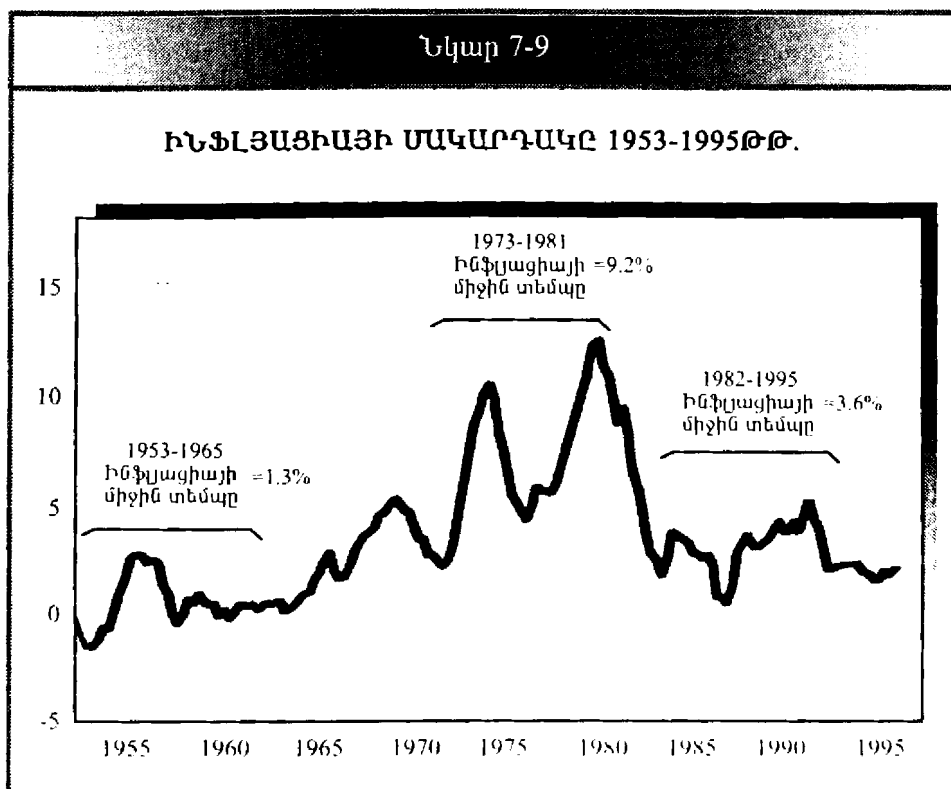
Այսպիսով, եթե այս տարվա գների ինդեքսը 220 է՝ համեմատած նախորդ տարվա 200-ի հետ, ապա ինֆլյացիայի մակարդակը հավասար կլինի 10%-ի:

$$\frac{(220-200)}{200} \times 100 = 10$$

Սպառողական գների ինդեքսը (CPI) և ՀՆԱ-ի դեֆլյատորը գների ինդեքսներ են, որոնք ԱՄՆ-ում առավել լայնորեն օգտագործվում են ինֆլյացիայի մակարդակը չափելու համար: Քանի որ CPI-ն և ՀՆԱ-ի դեֆլյատորը հաշվարկվում են ամսական և եռամսյակային կտրվածքով, համապատասխանաբար, հաճախ նախորդ 12 ամիսների ինֆլյացիայի մակարդակը հաշվելու համար մենք համեմատում ենք որևէ առանձին ամսվա (կամ եռամսյակի) արժեքը նախորդ տարվա միևնույն ամսվա (կամ եռամսյակի) արժեքի հետ:

Ի՞նչ արագությամբ են գներն աճում Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում: Նկար 7-9-ը ցույց է տալիս 1950 թվականից սկսած կատարված գրանցումները: Ինֆլյացիայի մակարդակը 1953-1965 թվականների միջև ընկած ժամանակահատվածում կազմել է 1,3%: 1960-ական թվականների երկրորդ կեսից սկսած ինֆլյացիան արճաբաց աճել է՝ հասնելով 12 տոկոսի, որը ավելի է բարձրացել 1974 թվականի, 1979-1980 թվականների ընթացքում: 1973-1981 թվականների ընթացքում ինֆլյացիայի միջին մակարդակը 9,2% էր: Գների աճը դանդաղեց 1980-ական թվականների կեսերին և 1982-1995 թվականների ընթացքում նրա միջին մակարդակը 3,6 տոկոս էր:

Տարբեր երկրներում ինֆլյացիայի մակարդակը խիստ տարբեր է: Նկար 7-10-ում տրված են 1987-1994 թվականներին ինֆլյացիայի ցածր մակարդակ ունեցող վեց երկրների՝ Ճապոնիայի, Սինգապուրի, ԱՄՆ-ի, Գերմանիայի և Թաիլանդի տարեկան ինֆլյացիայի մակարդակի տվյալները: Տվյալ ժամանակահատվածի ընթացքում այս երկրներում տարեկան ինֆլյացիայի մակարդակն ընդհանուր առմամբ 5%-ից ցածր էր, և տարիների ընթացքում տարբերությունը հարաբերականորեն նվազում է: Այս երկրներում ինֆլյացիայի մակարդակը հազվադեպ է գերազանցում 1-2 տոկոսը:



Այստեղ մենք ներկայացնում ենք տարեկան ինֆլյացիայի մակարդակը վերջին չորս տասնամյակների ընթացքում: 1953-1965 թթ. -ին գների աճի տարեկան մակարդակը կազմել է միայն 1,3%: Դրան հակառակ, 1973-1981 թվականների ընթացքում գների աճի տարեկան միջին մակարդակը կազմում էր 9,2%, մի քանի տարվա ընթացքում կրկնապատկելով գների մակարդակը: Սկսած 1982 թվականից, ինֆլյացիայի մակարդակը նվազեց (1982-1995 թթ. -ի ընթացքում ինֆլյացիայի միջին տարեկան մակարդակը կազմել է 3,6%) և դարձավ ավելի կայուն:

Աղբյուրը վերցված է FAME ECONOMICS Միաժամանակ, տես Economic Report of the President (տարեկան տպագրություն)

Նկար 7-10-ում գուգահեռաբար ներկայացված են բարձր ինֆլյացիա ունեցող 6 երկրների՝ Վենեսուելա, Թուրքիա, Արգենտինա, Բրազիլիա, Էկվադոր և Ջաիբ, ինֆլյացիայի մակարդակները՝ Հակառակ գաժը ինֆլյացիա ունեցող երկրների, բարձր ինֆլյացիա ունեցող երկրներում ինֆլյացիայի մակարդակը ոչ միայն բարձր է, այլև տարեգումարի էական փոփոխվում է: Օրինակ, բենարկենը Վենեսուելայի վերաբերյալ տվյալները՝ Վենեսուելայում ինֆլյացիայի մակարդակը 1988 թվականի 29,5%-ից 1989-ին բարձրացավ մինչև 84,3%, նախքան 1990 թվականի 40,8%-ից 1991 թվականի 34,2-ի նվազումը:

1994 թվականին ինֆլյացիայի մակարդակը կրկին բարձրացավ մինչև 60,8 տոկոս: Բրազիլիայում ինֆլյացիայի մակարդակը 1987 թվականի 229,8 տոկոսից բարձրացավ մինչև 628,8 տոկոս 1988 թվականին և 2 928,4 տոկոս 1990 թվականին: Այս վերջին տվյալը գույց է տալիս, որ Բրազիլիայում գների քնդ հանոր մակարդակը 1990 թվականին 29 անգամ գերազանցել է նախորդ տարվա մակարդակը: Արժեզրեցման մակարդակը շարունակում է լայնորեն տատանվել 1990-ականների ընթացքում՝ 7-10 եկարի տվյալներն արտացոլում են քնդիանոր սրտակները: Արժեզրեցման բարձր մակարդակը գրեթե սիշտ ուղեկցվում է ինֆլյացիայի մակարդակի տարեգումարի լայն տատանումներով:

ԿԱՆԽԱՏԵՍԵԼԻ ԵՎ ԱՆԿԱՆԽԱՏԵՍԵԼԻ ԻՆՖԼՅԱՑԻԱ

Նախքան ինֆլյացիայի ազդեցությունների քննարկումը, կարևոր է գտնազանել կանխատեսելի և անկանխատեսելի ինֆլյացիաները: **Անկանխատեսելի ինֆլյացիան** գների մակարդակի այնպիսի աճն է՝ որն անսպասելի է գրեթե

Նկար 7-10								
ԻՆՖԼԱՅԻԱՅԻ ՏԱՐԵԿԱՆ ԱՃԻ ՏԵՄՊՆ ԸՍՏ ԵՐԿՐՆԵՐԻ 1987-1994ԹԹ.								
Երկիր	Ինֆլյացիայի տեմպը							
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Ցածր ինֆլյացիա								
Ճապոնիա	0.1	0.7	2.3	3.1	3.3	1.7	1.3	0.6
Սինգապուր	0.5	1.5	2.4	3.5	3.4	2.3	2.4	3.6
ԱՄՆ	3.6	4.1	4.8	5.4	4.2	3.0	3.0	2.6
Գերմանիա	3.3	2.7	3.5	3.4	3.2	2.4	2.1	2.3
Կանադա	4.4	4.0	5.0	4.8	5.6	1.5	1.8	0.6
Թաիլանդ	2.6	3.8	5.4	5.9	5.7	4.1	3.6	5.3
Բարձր ինֆլյացիա								
Վենեսուելա	28.4	29.5	84.3	40.8	34.2	31.4	38.1	60.8
Թուրքիա	38.8	75.4	63.3	60.3	66.0	70.1	66.1	106.3
Մեքսիկա	131.8	114.2	20.0	26.7	22.7	15.5	9.8	7.0
Բրազիլիա	229.8	682.8	1,286.9	2,928.4	440.7	1,008.7	2,148.4	2,668.5
Արգենտինա	131.6	342.7	3,079.2	2,311.3	171.7	24.9	10.6	4.2
Չաիր	90.4	82.7	104.1	81.3	2,154.7	4,129.7	1,986.9	23,773.0

Աղբյուր՝ International Monetary Fund, International Financial Statistics, August 1995.
Սպառողական գների ինդեքսն օգտագործվել է որպես ինֆլյացիայի ցուցանիշ:

Անկանխատեսելի ինֆլյացիան (Unanticipated inflation)՝ գների ընդհանուր մակարդակի աճն է, որն անսպասելի է որոշում կայացնողների համար:

Կանխատեսելի ինֆլյացիան (Anticipated inflation)՝ գների ընդհանուր մակարդակի աճն է, որն սպասելի է որոշում կայացնողների համար:

թվով անհատների համար: Օրինակ, ենթադրենք, որ հիմք ընդունելով ոչ վաղ անցյալը, բնակչության մեծ մասը կանխատեսում է ինֆլյացիա 4 տոկոսի չափով: Եթե փաստացի ինֆլյացիայի մակարդակը կազմի 10 տոկոս, ապա այն կազդի մարդկանց զգոնության վրա: Երբ ինֆլյացիայի մակարդակը բարձր է և փոփոխական, ինչպես նկար 7-10-ի բարձր ինֆլյացիա ունեցող երկրներինը, որոշում ընդունողների համար ապագա մակարդակի կանխատեսումը կդառնա անհնար և երկարաժամկետ պլանավորումը կլինի ծայրահեղ դժվար:

Կանխատեսելի ինֆլյացիան գների մակարդակի այնպիսի փոփոխությունն է, որն ընդհանուր առմամբ սպասելի է: Որոշում ընդունողները հիմնականում ի վիճակի են առավել ճշգրիտ կանխատեսել ինֆլյացիայի այնպիսի կայուն ցածր մակարդակները, ինչպիսին Ճապոնիայում, Սինգապուրում, Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում, Գերմանիայում, Կանադայում, Թաիլանդում էր 1986-1992 թվականներին:

Հակառակ այս բաժնի սկզբում արված իրոնիկ հայտարարության, ինֆլյացիան կարող է ազդել ապրանքների գների վրա, որոնք վաճառում ենք, այնպես, ինչպես այն բարիքների վրա, որոնք մենք գնում ենք: Արժեզրկումն ազդում է և՛ ռեսուրսային, և՛ ապրանքային գների վրա: Մինչ մենք կհասցնենք թշնամանալ ինֆլյացիայի հետ, որը «նվազեցնում է մեր վճարման միջոցների գնողունակությունը», անհրաժեշտ է գիտակցել, որ ինֆլյացիան ազդում է այդ վճարման միջոցների մեծության վրա: 1970-ական թվականներին աշխատողների շարքական աշխատավարձը չէր աճի տարեկան 7 տոկոս դրույթաչափով, եթե ինֆլյացիայի մակարդակն այդ ժամանակահատվածի ընթացքում արագորեն չաճեր: Աշխատավարձերը նույնպես գներ են: Արժեզրկումն ավելացնում է և՛ աշխատավարձերը, և՛ գները:

ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՅԻ ՑԱՎՈՏ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ

Չնայած դրամական եկամուտն ի սկզբանե գների հետ միասին աճելու միտում ունի, սակայն դա չի նշանակում, որ կարիք չկա մտահոգվելու ինֆլյացիայի, մասնավորապես ինֆլյացիայի բարձր մակարդակների համար: Արժեզրկումը բազմաթիվ հիմնահարցերի պատճառ է հանդիսանում: Մեր ժամանակակից կենսամակարդակը մասնագիտացման, աշխատանքի բաժանման, մասսայական արտադրական պրոցեսի արդյունք է: Այս ռեսուրսներից ստացված օգուտների իրացումը կախված է առևտրից և անխափան գործող փոխանակման համակարգից: Արժեզրկման բարձր և փոփոխվող մակարդակները կառաջացնեն անորոշություն և կթուլացնեն կապը եկամտի և արտադրական գործունեության միջև: Տնտեսության համար ինֆլյացիայի վնասակար ազդեցության երեք հիմնական պատճառներ կան:

1. Քանի որ անկանխատեսելի ինֆլյացիան վերափոխում է երկարաժամկետ նախագծերից ստացվող արդյունքների հատույցը, ինչպիսիք մեքենաների գնումն է կամ գործարարության բնագավառում ներդրումները, մեծացնում է ռիսկը և արգելակում նման մակարդակի արտադրական գործունեության ակտիվությունը: Երբ գների մակարդակը մեկ տարվա ընթացքում աճում է 15 տոկոսով, հաջորդ տարում 40 տոկոսով, դրան հաջորդում է ևս 20 կամ 25 տոկոս ինֆլյացիա հետևյալ տարում, ապա ոչ ոք չգիտի, թե ինչ է սպասվում: Արժեզրկման մակարդակի անցած 5 կամ 10 տոկոսի չափով անկանխատեսելի փոփոխությունները հաճախ կարող են այլ պայմաններում եկամտաբեր նախագիծը վերափոխել անձնական տնտեսական դժբախտության Ստեղծված անորոշության պայմաններում, որոշ որոշում ընդունողներ կարող են հրաժարվել կապիտալ ներդրումներից և երկարաժամկետ հասագործակցության գործարքներից, երբ ինֆլյացիայի մակարդակը փոփոխական է և այդ պատճառով անկանխատեսելի: Արդյունքում կկորչի առևտրից ստացվող փոխադարձ օգուտը և կնվազի շուկաների արդյունավետությունը⁴:

2. Արժեզրկումն աղավաղում է գների վերաբերյալ տեղեկատվությունը: Գները կարևոր տեղեկատվություն են տալիս ապրանքների և ծառայությունների հարաբերական սակավության վերաբերյալ: Որոշ գներ կարող են հեշտ և կանոնավոր ձևով փոփոխվել: Սակայն սա հատուկ չէ այլուներին, մասնավորապես նրանց, որ հաստատվել են երկարաժամկետ պայմանագրերի արդյունքում: Օրինակ, հնարավոր են որոշակի ժառանգային ուղափոխներ վարձակալական պայանագրերի, տեղեկագրերում եղված գների, գրավադրման ստոկասայրույքների և կոնկրետի հասանալիությանը կերպով պայմանագրերի գների փոփոխությունների հետևանքով: Այնչ որոշ գներ անմիջապես կարծագանքեն ինֆլյացիայի քաղաքականություններ, այլուները կփոխվեն ավելի դանդաղ: Արժեզրկման մակարդակի անկանխատեսելի փոփոխությունները կփոփոխեն ինչպես հարաբերական գները, այնպես էլ գների ընդհանուր մակարդակը: Աղավաղված հարաբերական գները կլինեն որպես նվազ իավաստի հարաբերական սակավության գույանիչներ: Նույն ոչ հավաստի գնային ազդանշանների հետևանքով, արտադրողները և ռեսուրսների մատակարարները հաճախ ստիպված են կատարել այնպիսի բնույթի որոշում, որի համար հետագայում կարող են գոչալ, և ռեսուրսների տեղաբաշխումը կլինի նվազ արդյունավետ, քան այն դեպքում, երբ գների ընդհանուր մակարդակն ավելի կայուն է:

⁴ Տես Robert Higgs, "Inflation and the Destruction of the Free Market Economy," The Intercollegiate Review (Spring 1979):

3. Մարդիկ կարծազանքեն ինֆլյացիայի բարձր և փոփոխական մակարդակներին, ավելի քիչ ժամանակ ծախսելով արտադրելու և ավելի շատ ժամանակ՝ իրենց ինֆլյացիայից պաշտպանելու համար: Երբ ինֆլյացիայի մակարդակի ճշգրիտ կանխատեսումների ձախողումն էական ազդեցություն ունենա որևէ մեկի ունեցվածքի վրա, անհատներն իրենց սակավ ռեսուրսները, ցանկալի բարիքների և ծառայությունների արտադրության համար օգտագործելու փոխարեն, կօգտագործեն ինֆլյացիայի ապագա մակարդակի վերաբերյալ տեղեկատվություն ստանալու նպատակով: Բիզնեսում որոշում ընդունողների՝ գների փոփոխությունները կանխատեսելու ունակությունը դառնում է ավելի արժեքավոր, քան նրանց ունակությունները՝ որպես արտադրության ղեկավարներ և կազմակերպիչներ: Խրախուսվում է սպեկուլյատիվ գործունեությունը, քանի որ մարդիկ ցանկանում են խաբել մեկը մյուսին՝ գների հետագա ուղղությանը համապատասխան: Ֆոնդերն ավելի մեծ չափով ներդրվում են սպեկուլյատիվ գործունեության մեջ, ինչպիսին ոսկին է, արծաթը և արվեստի առարկաները, քան արտադրական ներդրումների ոլորտում (շինություններ, մեքենաներ և տեխնոլոգիական հետազոտություններ), ինչը կարող էր ընդլայնել ներդրողների՝ բարիքներ և ծառայություններ արտադրելու հնարավորությունները:

Նման գործողությունները սոցիալական առումով անարդյունավետ են: Դրանք նվազեցնում են մեր արտադրական հնարավորությունները:

Չնայած ինֆլյացիայի նախնական ազդեցությունը որոշ ժամանակ կարող է դրական լինել, այնուամենայնիվ, ինֆլյացիայի բարձր և փոփոխական մակարդակները, անխուսափելիորեն բացասաբար կազդեն իրական արտադրանքի և զարգացման մակարդակի վրա: Արագ ինֆլյացիայի և նվազող տնտեսական աճի երևույթները բնութագրելու համար տնտեսագետներն օգտագործում են **ստագֆլյացիա** տերմինը: 1970-ական թվականները հանդիսացել են Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում ստագֆլյացիայի ժամանակաշրջան: Երկու անկումները (1974-1975 և 1979-1980 թվականներին) և նվազող աճի տեմպն ուղեկցվեցին 1970-ականների ինֆլյացիայի կրկնապատկմամբ:

Ստագֆլյացիա (Stagflation)
 ժամանակահատված է, որի ընթացքում տնտեսության մեջ առկա է ինֆլյացիա և արտադրանքի աճի կրճատում կամ նվազում:

ՈՐՈՒՆՔ ԵՆ ԻՆՖԼԱՅԱՑԻԱՅԻ ՊԱՏՃԱՌՆԵՐԸ

Նախքան կկարողանանք մանրամասնորեն պատասխանել այն հարցին, թե որոնք են ինֆլյացիայի պատճառները, մենք պետք է ձեռք բերենք որոշակի գիտելիքներ: Սակայն այս տեսանկյունից կարող ենք նշել մի քանի տեսություններ: Առաջին, տնտեսագետները նշում են, որ կապ գոյություն ունի ամբողջական պահանջարկի և առաջարկի միջև: Եթե ամբողջական պահանջարկն աճում է ավելի արագ, քան առաջարկը, ապա գներն աճում են: Երկրորդ, գրեթե բոլոր տնտեսագետները հավատացած են, որ դրամի ազգային պահուստների արագ ընդլայնումն առաջացնում է ինֆլյացիա: Կա մի հին ասացվածք՝ գներն աճում են, քանի որ «շատ փողը նշանակում է ավելի քիչ ապրանք»: Հարավամերիկյան երկրների հիպերինֆլյացիայի փորձը և բոլորովին վերջերս նախկին խորհրդային երկրներում հիպերինֆլյացիան հիմնականում արդյունք էին դրամի քանակի ավելացման: Երբ զարգացնենք լրացուցիչ գիտելիքներ տնտեսության գործունեության վերաբերյալ, այս կետն ավելի մանրամասն կքննարկենք:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Այս բաժնում մենք քննեցինք իրական եկամտի, զբաղվածության և գների ցուցանիշները: Քննարկեցինք տնտեսական անկայունության կողմնակի ազդեցությունները և չափման հիմնահարցերը: Հաջորդ բաժնում զարգացնելու ենք մակրոտնտեսական մոդել, որը կօգնի մեզ ավելի լավ հասկանալ տնտեսական անկայունության սկզբնաղբյուրները և դրանից պաշտպանվելու անհրաժեշտ պոտենցիալ դեղատոմսերը:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Պատմականորեն Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում իրական ՀՆԱ-ն աճել է անհավասարաչափ: Սրբնթաց իրական աճի ժամանակաշրջաններին հետևել են տնտեսական վայրէջքները: Այնուհանդերձ, երկարաժամկետ տենդենցները դրական են եղել: Նախորդ դարաշրջանում Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում ՀՆԱ-ի միջին տարեկան մակարդակն աճել է ստուսվորապես 3%-ի չափով:

2. Տնտեսական ցիկլի չորս էտապները նկարագրելու համար տնտեսագետներն օգտագործում են տնտեսական վերելք, անկում, նվազում և ընդլայնում տերմինները: Ընդլայնման ընթացքում արտադրանքը կտրուկ աճում է իսկ գործազրկությունը նվազում: Ընդլայնման ընթացքում թողարկված արտադրանքի բարձրագույն մակարդակը կոչվում է տնտեսական վերելք կամ տնտեսական բում: Անկումը բնութագրվում է իրական արտադրանքի նվազմամբ և գործազրկության աճով: Անկման ստորին կետը դիտվում է որպես անկման կետ:

3. Առևտրի դեպարտամենտը պաշտոնապես անկում է համարել իրական ՀՆԱ-ի երկու եռամսյակ տևած նվազումը: Եթե անկումն ավելի երկար ու դաժան է, այն կոչվում է դեպրեսիա (լճացում):

4. Նույնիսկ արդյունավետ փոխանակում ունեցող տնտեսությունը կարող է ունենալ որոշ գործազրկություն: Ճյիվկցիոն գործազրկությունն առաջանում է նոր աշխատատեղերի և որակյալ դիմորդների վերաբերյալ ոչ կատարյալ տեղեկատվության արդյունքում: Կառուցվածքային գործազրկությունը ծագում է այն գործունեներից, որոնք թույլ չեն տալիս առկա աշխատանք վերադասարկել: Գոյություն ունեցող աշխատատեղերում ընդլայնվելուց: Ներկայումս, ֆրիկցիոն և կառուցվածքային

գործազուրկները Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում կազմում են աշխատուժի 5 կամ 6%-ը:

5. Ցիկլային գործազրկությունն առաջանում է, երբ աշխատանքի ամբողջական պահանջարկն անբավարար է լրիվ զբաղվածության հասնելու համար: Մակրոտնտեսագիտության հիմնական մտահոգությունը ցիկլային գործազրկության նվազեցումն է:

6. Լրիվ զբաղվածությունը զբաղվածության այնպիսի մակարդակ է, որը համատեղելի է տնտեսության գործազրկության բնական մակարդակի հետ և արտացոլում է միաժամանակ և ֆրիկցիոն, և կառուցվածքային գործունեները: Գործազրկության բնական մակարդակը ժամանակավորապես կամ բարձր է, կամ ցածր, բայց գործազրկության այն մակարդակն է, որն ուղեկցվում է տնտեսական իրական արտադրանքի առավելագույն կայուն մակարդակով: Այն անփոփոխ չէ, և նրա վրա կարող են ազդել պետական քաղաքականությունը և աշխատուժի կառուցվածքային փոփոխությունները:

7. Զրադվածությունը նպատակին հասնելու միջոց է: Լրիվ զբաղվածության հիմնական նպատակն արտադրողական զբաղվածությունն է, որն ստեղծում է գանկալի բարիքներ և ծառայություններ:

8. Գործազրկության սահմանումը կատարյալ չէ և ներառում է որոշ սոբյեկտիվություն: Որոշ սոբյեկտիվ գործազուրկ չեն համարվում, քանի որ ներկայումս աշխատանքի որոնողները ակտիվորեն շարունակելու հասար շատ հուսահատված են: Մյուսները համարվում են գործազուրկ, չնայած նրանք զբաղված են սովորաբար տնտեսությունում և սիայն անկանոն կերպով են աշխատանք որոնում: Գործազրկությունն ավելի գրավիչ դարձնող կառուցվածքի պատճառով: Այս անորոշությունների հետևանքով, որոշ հետազոտողներ հավաստագած են, որ զբաղվածությունը բնակչության հարաբերությունը ընթացիկ զբաղվածության հետազոտությունների գնահատման ավելի օբյեկտիվ և ճշգրիտ գույանիչ է:

9. Պոտենցիալ արտադրանքի գաղափարը բովանդակում է երկու կարևոր սխաբ՝ ա) ռեսուրսների լրիվ օգտագործում և բ) առաջարկի սահման, որը սահմանափակում է գանկալի ապրանքներ և ծառայություններ արտադրելու մեր կարողությունները: Եթե տնտեսության ռեսուրսներն ամբողջությամբ և լրիվ արդյունավետությամբ չեն օգտագործվում, թողարկված արտադրանքը գտնվում է

իր պոտենցիալ մակարդակից ցածր:

10. Ինֆլյացիան գների մակարդակի ընդհանրական աճն է: Այլընտրանքային առումով մենք կարող ենք ասել, որ այն դրամական միավորի՝ դոլարի գնողունակության անկումն է (Ամերիկայի Միացյալ Նահանգների դեպքում): Ինֆլյացիայի մակարդակն Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում արագացավ 1970-ականների ընթացքում: Սկսած 1982 թվականից այն ավելի չափավոր է:

11. Կարևոր է կանխատեսելի և անկանխատեսելի ինֆլյացիայի տարբերակումը: Կանխատեսելի ինֆլյացիան ներառում է գների ընդհանուր մակարդակի աճ, որը սպասվում է մարդկանց մեծամասնության կողմից: Անկանխատեսելի ինֆլյացիան անսպասելի է որոշում ընդունողների համար: Երբ ինֆլյացիայի մակարդակը կանխատեսելի է, մարդիկ կարող են պլանավորել և նախքան ինֆլյացիան, համապատասխանաբար, կարգավորել իրենց վարքագիծը: Անկանխատեսելի ինֆլյացիան կարող է վերափոխել երկարաժամկետ համաձայնագրերի պայմանները և ստիպել մարդկանց կատարելու այնպիսի ընտրություն, որի համար հետագայում կարող են զղջալ:

12. Եթե ինֆլյացիայի մակարդակը բարձր է, ապա տարեցտարի մակարդակի փոփոխությունները հիմնականում մեծ կլինեն: Քանի դեռ ինֆլյացիայի մակարդակները բարձր են և անսպասելի, դրանք հանգեցնում են անկանխատեսելի ինֆլյացիայի:

13. Ինֆլյացիան, մասնավորապես՝ անկանխատեսելի ինֆլյացիան, կործանիչ ազդեցություն ունի տնտեսության վրա: Այն նվազեցնում է առևտրի եկամուտները և արտադրական գործունեությունը, քանի որ այն ա) մեծացնում է ներդրումների և ժամանակի ընթացքում կատարվող այլ փոփոխությունների անորոշությունը, բ) աղավաղում է հարաբերական գները և գ) ծախսում է արժեքավոր ռեսուրսներ, քանի դեռ անհատներն օգտագործում են իրենց հմտություններն ու տաղանդը՝ կանխելու համար ինֆլյացիայի հետևանքով եկամտի և բարեկեցության նվազումը:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԹՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

1. Թվարկել տնտեսական ցիկլի հիմնական փուլերը և ցույց տալ, թե այդ փուլի ընթացքում ինչպե՞ս են փոփոխվում ՀՆԱ-ն, զբաղվածությունը և գործազրկությունը: Արդյո՞ք տնտեսական ցիկլերի փուլերը և նրանց տևողությունները հարաբերականորեն համանման են, և այսպիսով, ավելի կանխատեսելի:

*2. Բացատրել, թե ինչո՞ւ նույնիսկ արդյունավետ գործող տնտեսական համակարգը կարող է ունենալ որոշ չգրադված ռեսուրսներ:

3. Դասակարգել ստորև ներկայացվածներն ըստ հետևյալ խմբերի՝ զբաղվածներ, չգրադվածներ կամ աշխատուժի կազմում չընդգրկվածներ:

ա) Բրաունը չի աշխատում: Անցյալ շաբաթ նա դիմել է աշխատանքի ընդունվելու համար և սպասում է դիմումի պատասխանին:

բ) Սմիթն արձակուրդում է Ֆլորիդայում, Ջեներալ-Մոտորս ձեռնարկության մոդելի փոփոխության հետևանքով՝ հարկադիր պարապուրդի հետևանքով, սակայն նա ակնկալում է, որ ետ կկանչվի մի քանի շաբաթվա ընթացքում:

գ) Գրինը, որպես ատաղձագործ, դուրս մնաց աշխատանքից, երբ շինարարական նախագիծն ավարտվեց: Նա աշխատանք է փնտրում, սակայն անկարող է գտնել ժամում 8 դոլարից ավելի բարձր վարձատրվող աշխատանք, որից նա հրաժարվեց:

դ) Վեստը շաբաթական 50-ից 60 ժամ աշխատում է տնային տնտեսությունում իր 9 հոգուց բաղկացած ընտանիքի համար:

ե) Տասնյոթամյա Քարունն աշխատում է շաբաթական 6 ժամ տեղական լրագրում որպես ցրիչ:

զ) Ջոնսոնն աշխատում է կլինիկայում առավոտվա երեք ժամը, իսկ նախորդ երկու շաբաթվա ընթացքում ետճաշյա ժամերն անցկացրել է լրիվ դրույքաչափով աշխատանք փնտրելով:

4. Ի՞նչ է լրիվ զբաղվածությունը: Ինչպե՞ս են կապված լրիվ զբաղվածության և գործազրկության մակարդակները: Մատնանշել մի քանի գործոններ, որոնք կարող են փոփոխություններ առաջացնել զբաղվածության բնական մակարդակում: Արդյո՞ք գործազրկության փաստացի մակարդակը ներկայումս ավելի բարձր է կամ ցածր, քան գործազրկության բնական մակարդակը: Ինչո՞ւ:

5. Մանրամասն բացատրել, թե ինչպե՞ս են հաշվարկվում գործազրկության մակարդակը և զբաղվածներ-բնակչություն հարաբերակցությունը: Եթե գործազրկության մակարդակը նվազում է, արդյո՞ք, անհրաժեշտաբար, աճում է զբաղվածներ-բնակչություն հարաբերակցությունը: Ինչո՞ւ: Ո՞րն է դրանցից ավելի լավ ցուցանիշ: Ինչո՞ւ:

*6. «Քանի դեռ շարունակվում է ինֆլյացիան և յուրաքանչյուր ամիս արժույթի իրական արժեքը մեծապես տատանվում է, և պարտատերերի ու պարտատուների միջև բոլոր կայուն հարաբերությունները դառնում են այնքան անկանոն՝ գրեթե անհիմաստ, որ բարեկեցության ձեռք բերումը վերածվում է վիճակախաղի»:

Համամի՞տ եք, արդյոք, հայտնի տնտեսագետի

այս կարծիքին: Ինչո՞ւ: Որքա՞ն պետք է բարձրանա ինֆլյացիայի մակարդակը նման ձևով արտահայտվելու համար: Ինչպե՞ս է ինֆլյացիայի մակարդակը, մասնավորապես՝ ինֆլյացիայի բարձր մակարդակը, ազդում շուկայական տնտեսության վրա: Զննարկել:

*7. Ստորև նշվածներն ինչպե՞ս են կապված մեկը մյուսի հետ.

- ա) գործազրկության փաստացի մակարդակ,
- բ) գործազրկության բնական մակարդակ,
- գ) ցիկլային գործազրկություն,
- դ) պոտենցիալ ՀՆԱ:

*8. Օգտագործելով հետևյալ տվյալները, հաշվարկել՝ ա) աշխատուժի մասնաբաժինը, բ) գործազրկության մակարդակը, գ) զբաղվածություն-բնակչություն հարաբերակցությունը:

բնակչություն	10 հազար
աշխատուժ	6 հազար
ներկայումս չաշխատողներ	4 հազար 500
լրիվ դրույքաչափով զբաղվածներ	4 հազար
մասնակի դրույքաչափով զբաղվածներ	1500
չաշխատողներ	500

*9. Մարդիկ համարվում են գործազուրկ, եթե նրանք ներկայումս չեն աշխատում և աշխատանք գտնելու ֆանքեր են գործադրել նախորդ չորս շաբաթների ընթացքում. Արդյո՞ր դա նշանակում է որ չկա առկա աշխատանք: Արդյո՞ր դա նշանակում է, որ գոյություն չունի այնպիսի աշխատանք, որը համապատասխանի չգրադված աշխատողների որակավորմանը: Ի՞նչ է այդ նշանակում

*10. Յուրջ տալ, թե ինֆլյացիայի մակարդակի 5 տոկոսի չափով անկանխատեսելի բոխքն ինչպե՞ս կարող է ազդել հետևյալ անձանց գույքի վրա.

- ա) մարդ, որի հիմնական ունեցվածքը 30-ամյա հաստատուն տոկոսադրույքով գրավադրված բնակարանն է.
- բ) բնտանիք, որն իր հիմնական ունեցվածքը պահում է երկարաժամկետ արտադրական բաժնետոմսերի ձևով.
- գ) թոշակառու, որն ամսական թոշակ է ստանում.
- դ) մեծ պարտքեր ունեցող մանր սեփականատեր.
- ե) յնակարանային համալիրի տեր, որն ունի հաստատուն տոկոսադրույքով փաստացի պարտք.
- զ) աշխատող, որի աշխատավարձը որոշված է արհմիության տարեկան սլայդանագրով և հաս-

տատված է 3 ամիս առաջ:

11. Արդյո՞ք գործազրկության բնական մակարդակը հաստատուն է: Ինչո՞ւ:

12. Եթե աշխատողների մի խումբ ունի աշխատանքի որոնման հարաբերականորեն ցածր այլընտրանքային ծախսեր, դրանք ինչպե՞ս կարող են ազդել նրանց գործազրկության մակարդակի վրա: Ի՞նչ եք կարծում, իրենց ծնողների հետ ապրող դեռահասների աշխատանքի որոնման այլընտրանքային ծախսերն ինչպե՞ս կհամեմատվեն հիմնական վաստակողի ծախսերի հետ, որն ունի իր խնամքի տակ գտնվող մի քանի անձ: Աշխատանքի որոնման այլընտրանքային ծախսերն ինչպե՞ս կազդեն դեռահասների գործազրկության մակարդակի վրա:

*13. Ինչպե՞ս կազդի ստորև թվարկվածներից յուրաքանչյուրն աշխատանք որոնողների որոշման վրա՝ մերժել առաջարկված աշխատանքը և շարունակել որոնումները լավագույն այլընտրանքի համար:

- ա) տեսակետ, որ շրջանի հիմնական ձեռնարկությունը կարող է հաջորդ ամսվա ընթացքում ավելացնել աշխատատեղերը.
- բ) սննդի կտրոնների բաշխումը.
- գ) տնտեսության ապագայի վերաբերյալ լավատեսություն

*14. «Անգլյալ տարի իմ դրամական աշխատավարձն ավելցավ վեց տոկոսով, սակայն, ինֆլյացիան վերագրել է ամբողջ օգուտները: Ինչպե՞ս կարող է իս վիճակը բարելավվել, եթե արժեզրկվում է նաև աշխատավարձի աճը». Ի՞նչն է սխալ այս ստատիստիկայի մեջ

15. Դիզուր, սպառողական գների ինդեքսը 1996թ -ի վերջին կազմում էր 140% և 1997թ -ի վերջին աճեց մինչև 150%: Ինչպա՞ն էր ինֆլյացիայի մակարդակը 1997 թվականին

16. Անվանական ՀՆԱ-ի և ՀՆԱ-ի դեֆլատորի (1990 = 100) տվյալները 1993 և 1994 թվականներին բարձր գարգազած արդյունաբերական երկրների համար տրված են Ա աղյուսակում

- ա) օգտագործելով ելած տվյալները, հաշվարկել 1993 և 1994 թվականների համար իրական ՀՆԱ-ն յուրաքանչյուր երկրում 1990 թվականի գներով էլազնել աղյուսակի դատարկ սողերը
- բ) 1994 թվականին յուրաքանչյուր երկրի ինֆլյացիայի մակարդակը հաշվելու համար օգտագործել ՀՆԱ-ի դեֆլատորի տվյալները
- գ) 1994 թվականին ո՞ր երկիրն է ունեցել իրական ՀՆԱ-ի առավելագույն աճի և որը նվազագույն աճի տեսակ
- դ) Նշել այն երկրները, որոնք 1994 թվականին

ունեցել են ամենաբարձր և ամենացածր ինֆլացիայի մակարդակները:

ե) Ո՞ր երկիրն է ունեցել ինֆլացիայի ամենաբարձր մակարդակ 1990-1994 թվականների ընթացքում:

17. Աղյուսակ Բ-ում ներկայացված են մի քանի երկրների բնակչության և աշխատուժի վերաբերյալ տվյալներ:

ա) Հաշվել 1994 թվականին աշխատուժի կազմում ընդգրկված մարդկանց թիվն ԱՄՆ-ում, Կանադայում և Ճապոնիայում:

բ) Հաշվել 1994 թվականին աշխատուժի կազմի մեջ մասնակցությունը յուրաքանչյուր երկրի համար և լրացնել այն դատարկ տողերում: Ո՞ր եր-

կիրն ունի աշխատուժի մեջ մասնակցության ամենամեծ տեսակարար կշիռ, որը՝ ամենափոքր:

գ) Հաշվել գործազրկության մակարդակը յուրաքանչյուր երկրի համար 1994 թվականին և լրացնել դատարկ տողերը: Ո՞ր երկիրն ունի գործազրկության ամենաբարձր մակարդակը, որը՝ ամենացածրը:

*- աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանը տրված է հավելված Ե-ում:

Աղյուսակ Ա

	Անվանական ՀՆԱ (տեղ. արժույթով, մլն)		ՀՆԱ դեֆլատոր (1990=100)		Իրական ՀՆԱ (1990թ.-ի գներով)		Ինֆլացիա 1994
	1993	1994	1993	1994	1993	1994	
Երկրները							
ԱՄՆ	6343.3	6738.4	109.1	111.4	—	—	—
Կանադա	712.9	750.1	105.3	105.9	—	—	—
Ճապոնիա	466.0	469.2	104.0	104.0	—	—	—
Գերմանիա	2853.7	2977.7	111.9	114.2	—	—	—
Ֆրանսիա	7082.8	7380.3	108.1	109.7	—	—	—
Մեծ							
Բրիտանիա	630.7	668.9	114.8	117.2	—	—	—

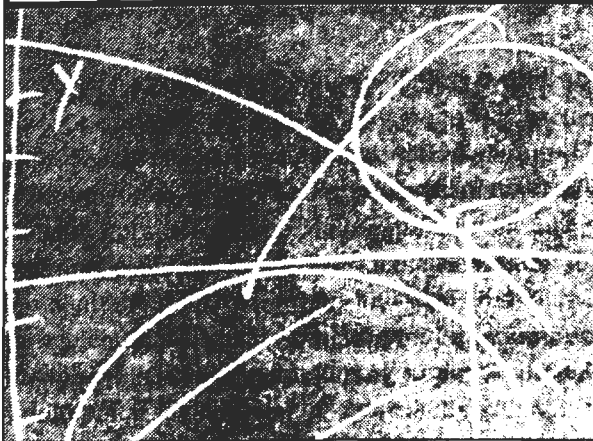
Աղյուսակ Բ

	16 և բարձր տա- րիքի բնակչություն (մլն)	Աշխատողների թիվը (մլն)	Գործազուրկների թիվը (մլն)	Աշխատանքի մասնակցության մակարդակը (%)	Գործազրկու- թյան մակարդակը (%)
ԱՄՆ	194.0	123.1	8.44	—	—
Կանադա	21.2	13.3	1.49	—	—
Ճապոնիա	102.8	63.3	1.38	—	—
Գերմանիա	55.6	34.9	2.60	—	—
Ֆրանսիա	44.8	22.4	2.36	—	—
Մեծ					
Բրիտանիա	45.1	25.4	2.35	—	—
Իտալիա	49.6	20.0	2.65	—	—

ՀԻՄՆԱԿԱՆ

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ

ԳԼՈՒԽ ՈՒԹԵՐՈՐԳ ՇՈՒԿԱՆԵՐԸ



Մակրոտնտեսագիտությունը հետաքրքիր է... քանի որ այն պարզեցնում է տնտեսության բարդ տարրերը մինչև կառավարելի հիմքը: Այդ հիմքն ընկած է ապրանքների, աշխատանքի և ակտիվների շուկաների հատման կետում:

Ռուդիգեր Դոմբուշ,
Սթենլի Ֆիշեր¹

¹ Rudiger Dornbusch and Stanley Fischer
Macroeconomics (New York: McGraw-Hill, 1999)

1. Որո՞նք են մակրոտնտեսական գործունեությունները կոորդինացնող գլխավոր շուկաները:
2. Ինչո՞ւ է ապրանք-ծառայությունների ամբողջական պահանջարկը հակադարձ համեմատական գների մակարդակին:
3. Ինչո՞ւ է գների մակարդակի բարձրացումը մեծացնում բողարկումը կարճ ժամկետում, բայց ոչ երկար ժամկետում:
4. Ի՞նչն է որոշում տնտեսության ՀՆԱ-ի հավասարակշռության մակարդակը:
5. Ինչպե՞ս է գործազրկության բնական մակարդակն առնչվում երկարաժամկետ ամբողջական առաջարկի տեսության հետ:
6. Ո՞րն է իրական և դրամական տոկոսադրույթի տարբերությունը: Արդյո՞ք ինֆլյացիան օգնում է վարկառուներին վարկատուների համեմատ:



լուխ 6-ում մենք բացատրեցինք, թե ինչպես է արտադրանքի ծավալը չափվում և ինչպես է գների ինդեքսն օգտագործվում արտադրանքի անվանական ցուցանիշներն իրականի վերածելու, այսինքն՝ գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխություններով արտադրանքի ծավալը ճշգրտելու համար: Գլուխ 7-ում մենք ներկայացրել ենք պատմական տվյալներ իրական արտադրանքի, զբաղվածության և գների մակարդակի տատանումների և դրանց որոշ կարևոր կիրառությունների վերաբերյալ: Այժմ մենք կփորձենք տնտեսության մեջ տեղի ունեցող փոփոխությունների նկարագրումից անցնել դրանք պայմանավորող գործոնների վերլուծությանը:

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ. ՄԵՐ ԽԱԳԻ ՊԼԱՆԸ

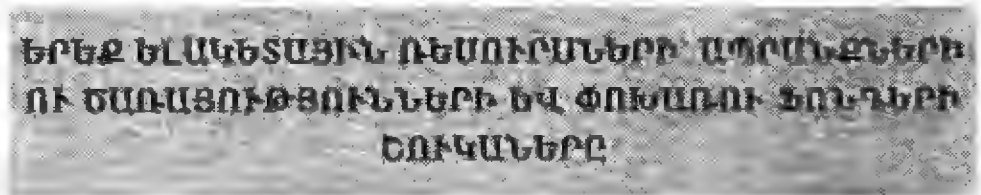
Թույլ տվեք զարգացնել պարզ մակրոտնտեսական մոդել, որը կօգնի մեզ ավելի լավ հասկանալ մակրոտնտեսական կապերը: Այս մոդելը զարգացնում է մեր պատկերացումներն ամբողջական արտադրանքի, զբաղվածության և գների ընդհանուր մակարդակի վրա քաղաքականության ազդեցության վերաբերյալ:

Մակրոտնտեսական քաղաքականությունը վարվում է երկու՝ ֆիսկալ և դրամական քաղաքականության ձևերով: **Ֆիսկալ քաղաքականությունը**՝ հարկերի և ծախսերի փոփոխությամբ, մակրոտնտեսության նպատակների իրականացումն է: ԱՄՆ-ում ֆիսկալ քաղաքականությունն իրականացնում է Կոնգրեսը և պրեզիդենտը, այսպիսով, ֆիսկալ քաղաքականության մասին ընդունվում է կոլեկտիվ որոշում: **Դրամական քաղաքականության** գործողությունն ուղղված է փողի առաջարկի կարգավորմանը: Դրամական քաղաքականության ուղղությունը որոշվում է ազգային կենտրոնական բանկի՝ ԱՄՆ-ի ֆեդերալ ռեզերվային համակարգի կողմից: Իրականում և՛ դրամական, և՛ ֆիսկալ քաղաքականություններն օգտագործվում են գործարար ակտիվությունը, բարձր զբաղվածությունը, արտադրանքի աճը և գների կայուն մակարդակը խթանելու համար: Մեր հիմնական մակրոտնտեսական մոդելի վերլուծության ընթացքում ենթադրում ենք, որ դրամական և ֆիսկալ քաղաքականություններն անփոփոխ են: Կամ այլ կերպ ասած, մենք կընդունենք, որ ապագայում ևս կառավարությունը կշարունակի պահպանել ընթացիկ հարկային և ծախսերի քաղաքականության ուղղությունները: Մենք ենթադրում ենք նաև, որ քաղաքականություն վարողները կպահպանեն **փողի կայուն առաջարկ**՝ այսինքն, կվարեն քաղաքականություն, որը անփոփոխ է պահում կանխիկ փողի քանակը հաշիվներում և դեպոզիտներում: Իհարկե, պետական ծախսերի, հարկերի և փողի առաջարկի փոփոխությունները կարևոր են: Մենք նրանց ազդեցությունն ավելի մանրամասն կքննարկենք հետագա գլուխներում: Այժմ, ենթադրենք, որ քաղաքականություն վարողները պետական ծախսերը, հարկերը և փողի առաջարկը պահում են անփոփոխ:

ՖԻՍԿԱԼ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ (Fiscal policy)՝ կառավարության հարկային և ծախսերի քաղաքականությունն է մակրոտնտեսական նպատակների համար:

ԴՐԱՄԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ (Monetary policy)՝ փողի առաջարկի և վարկային պայմանների կշռադատված վերահսկումն է մակրոտնտեսական նպատակների համար:

ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿ (Money supply)՝ կանխիկ փողի դեպոզիտների և ճանապարհային չեկերի առաջարկն է: Այս միավորները հանդես են գալիս որպես փող, որովհետև նրանք օգտագործվում են որպես վճարման միջոցներ:



Գործարարները հաճախ ռեսուրսներ են գնում տնային տնտեսություններից և օգտագործում են դրանք ապրանքներ և ծառայություններ արտադրելու համար: Իրենց հերթին, տնային տնտեսություններն օգտագործում են իրենց ար-

տադրական ծառայությունների վաճառքից ստացված եկամտի հիմնական մասը, գործարարների կողմից առաջարկվող ապրանքները և ծառայությունները գնելու համար: Այսպիսով, գոյություն ունի ապրանքների և եկամտի հոսքերի շրջապտույտ այս երկու հիմնական սուբյեկտների գործարարների և տնային տնտեսությունների միջև: Եկամտի հոսքի շրջապտույտը կոորդինացվում է երեք հիմնական մակրոտնտեսական շուկաների 1) ապրանքների և ծառայությունների, 2) ռեսուրսների և 3) փոխառու միջոցների կողմից: **Նկար 8-1-ը** ցույց է տալիս եկամտի հոսքերի շրջապտույտը տնային տնտեսությունների և գործարար ոլորտների միջև և այդ մակրոտնտեսական շուկաների փոխհարաբերությունները:

Այս հոսքերի շրջապտույտը ներկայացնող դիագրամի ստորին օղակը նկարագրում է **ռեսուրսների շուկան**՝ որպես աշխատանքի, բնական ռեսուրսների և ֆիզիկական կապիտալի ամբողջական շուկա: Ռեսուրսների շուկայում ֆիրմաներն ապրանքների և ծառայությունների արտադրության համար պահանջում են ռեսուրսներ:

Ինչպես մենք նշեցինք գլուխ 3-ում, ռեսուրսների պահանջարկն ամանցված է ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկից: Երբ ֆիրմաները պահանջում են ռեսուրսներ, տնային տնտեսություններն առաջարկում են դրանք եկամտի դիմաց: Ռեսուրսների շուկայում առաջարկի և պահանջարկի ազդե-

Ռեսուրսների շուկա (Resource market)

Ընթացիկ արտադրանքի արտադրության մեջ ներդրված բոլոր ռեսուրսների (աշխատանքի, ֆիզիկական կապիտալի, հողի և ձեռներեցության) ամբողջացված շուկա:



Եկամտի հոսքի շրջապտույտը կոորդինացվում է երեք հիմնական շուկաների կողմից: Առաջին, ռեսուրսի շուկան (ներքևի օղակ) կոորդինացնում է ռեսուրսի պահանջարկ ունեցող գործարարների և եկամտի գիծայ այն փոխառու շուկաների գործադրությունները: Երկրորդ, փոխառու շուկաների շուկան տեղի է կենտրոնական օղակ) կոորդինացնում է տնային տնտեսությունների խառնուրդային ռեսուրսների և գործարարների ու պետության որոշումները: Այլ վերջին, տնային տնտեսությունները, սեփականություն, պետությունը և արտասահմանայինները (գրանցարտա) մեք են բերում գործարար ոլորտի կողմից առաջարկվող արտադրանքը: Այս փոխառու կապերը կոորդինացվում են ապրանքների և ծառայությունների շուկայի կողմից (վերին օղակ):

ցությամբ որոշվում են գները: Ռեսուրսներ առաջարկողների եկամուտները՝ աշխատավարձերը՝ վճարված վարձու աշխատանքի, ռենտան և տոկոսը՝ վճարված ֆիզիկական և ֆինանսական ռեսուրսների տրամադրման դիմաց և շահույթը՝ ստացված կորպորացիաների և այլ գործարարների կողմից, կազմում են ազգային եկամուտը:

Ապրանքների և ծառայությունների շուկա (Goods and services market)՝ մեծ ամբողջական շուկա, որն ընդգրկում է վերջնական օգտագործման ապրանքների և ծառայությունների հոսքը: Ըուկան պարունակում է բոլոր այն միավորները, որոնք հաշվարկվում են համախառն ներքին արդյունքում: Այսպիսով, այս շուկայի իրական արտադրանքը հավասար է իրական համախառն ներքին արդյունքին:

Փոխառու ֆոնդերի շուկա (Loanable funds market)՝ Ընդհանուր տերմին է, որն օգտագործվում է նկարագրելու համար, ձեռնարկություններին և տնային տնտեսություններին փոխառություններ և վարկեր տրամադրելու մասին բնութագրող տնտեսական գործընթացները: Առևտրային բանկերը, խնայողական և վարկային կազմակերպությունները, արժեթղթերի և պարտատոմսերի շուկաները և ապահովագրության ընկերություններն այս շուկայի կարևոր ֆինանսական հաստատություններն են:

Խնայողություն (Saving)՝ Տնօրինվող եկամուտի այն մասն է, որը չի ծախսվում սպառման վրա: Խնայողությունը «հոսք» է և սովորաբար, չափվում է տարեկան մակարդակով:

Ապրանքների և ծառայությունների շուկան ներկայացնում է հոսքի շրջապտույտի դիագրամի վերին օղակը: Այս շուկայում գործարարներն առաջարկում են ապրանքներ և ծառայություններ և ստանում դրամական եկամուտ: Տնային տնտեսությունները ծախսում են իրենց եկամտի մեծ մասը սպառողական ապրանքների և բնակարանների ձեռքբերման վրա: Այս ծախսերը զգալիորեն նպաստում են ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկի ավելացմանը:

Ինչպես ցույց է տալիս է նկար 8-1-ը, գոյություն ունեն երկու անուղղակի հոսքեր, որոնցով ֆոնդերը տնային տնտեսություններից հոսում են դեպի գործարար ոլորտ:

Առաջինը, տնային տնտեսությունների զուտ խնայողությունները **փոխառու միջոցների շուկայի** միջոցով հոսում են դեպի՝ 1) ձեռնարկությունները, որոնք ձեռք են բերում ինվեստիցիոն ապրանքներ և դեպի 2) պետություն, որը ձեռք է բերում հասարակական ծառայություններ: **Խնայողությունը** տնօրինվող եկամտի այն մասն է, որը չի սպառվում: Տնային տնտեսության զուտ խնայողություններն առաջարկվում են փոխառու միջոցների շուկայում: Իրենց հերթին գործարարները փոխառու միջոցներ են վերցնում՝ ներդրման ծախսերը ֆինանսավորելու համար: Բացի դրանից, պետությունը հաճախ ֆինանսավորում է իր ծախսերը՝ վարկ վերցնելով: Երբ վարկ վերցրած միջոցները ծախսվում են ներդրման և պետության գնումների վրա, դրանք վերադառնում են հոսքերի շրջապտույտ: Փոխառու միջոցների օգտագործման գինը տոկոսադրույքն է: Վարկ վերցնողների և տրամադրողների գործողությունները համաձայնեցված են փոխառու միջոցների շուկայում տոկոսադրույքով: Տոկոսադրույքը կբարձրանա կամ կիջնի այնքան, մինչև որ փոխառուների պահանջարկը և վարկատուների առաջարկը հավասարակշռվեն:

Երկրորդը, տնային տնտեսությունների եկամտի մի մասը հարկվում է, որպեսզի պետությունը եկամուտներ ունենա: Այդ եկամուտներն օգտագործվում են պետության կողմից գնվող ապրանքների և ծառայությունների գնումը ֆինանսավորելու համար և ավելացնում են ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկը:

Մենք ապրում ենք այնպիսի աշխարհում, որտեղ հեռավորության վրա հաղորդակցությունը և փոխադրման ցածր ծախսերը հեշտացնում են փոխանակումն իրարից հազարավոր մղոն հեռու գտնվող գործընկերների միջև: Օրինակ, արդի տնտեսությունում գործընկերները հաճախ բնակվում են տարբեր երկրներում: Նկար 8-1-ի ներմուծում-արտահանում օղակը ցույց է տալիս այս փոխհամագործակցությունն օտարերկրյա տնտեսությունների հետ: Տնային տնտեսությունները կներմուծեն իրենց կողմից գնվող ապրանքների և ծառայությունների որոշ մասը: Ձեռնարկություններն արտահանում են երկրի ներսում արտադրված ապրանքները և ծառայությունները:

Չուտ արտահանումն արտահանման և ներմուծման տարբերությունն է: Եթե զուտ արտահանումը դրական է, ապա այն կբարձրացնի երկրի ներսում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկը: Մյուս կողմից, եթե զուտ արտահանումը բացասական է, նա կիջեցնի երկրի ներսում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկը:

Ինչպես ցույց են տալիս ապրանքների և ծառայությունների շուկա ուղղված սլաքները (վերին օղակ), գոյություն ունեն հիմնական ծախսերի չորս

ուղղություններ՝ 1) տնային տնտեսության ծախսերը սպառման վրա (և նոր բնակարանների), 2) ինվեստիցիաները, 3) պետական գնումները և 4) զուտ արտահանումը: Տնային տնտեսությունների, ներդրողների (ինվեստորների), կառավարության և օտարերկրացիների ծախսերը (զուտ արտահանում) ձևավորում են ներքին արտադրանքի ամբողջական պահանջարկը: Ինչպես պահանջարկի գլխավոր բաղադրիչներն են ցույց տալիս, ապրանքների և ծառայությունների շուկան խիստ և բազմատեսակ է: Շուկան ընդգրկում է այնպիսի միավորներ, ինչպիսիք են պաղպաղակը, պիցցան, կինոյի տոմսերը, հագուստը և հեռուստացույցերը ապրանքներ, որոնք գնվում են հիմնականում սպառողների կողմից:

Ապրանքների և ծառայությունների շուկան ընդգրկում է նաև ինվեստիցիոն ապրանքները, որոնք գնվում են հիմնականում գործարարների կողմից, օրինակ, մեքենաները, հաստոցները, ծանր սարքավորումները և գործարանները: Վերջապես, այնպիսի ապրանքներ և ծառայություններ, ինչպիսիք են մայրուղիները, հրշեջ ծառայությունը և ազգային անվտանգությունը, որոնք սովորաբար գնվում են կառավարության կողմից, նույնպես ապրանքների և ծառայությունների շուկայի տարրերն են:

Ինչպես գլուխ 6-ում էր նշված, գոյություն ունի համախառն ներքին արդյունքի ՀՆԱ-ի, տնտեսության ամբողջական ներքին արտադրանքի, հաշվարկելու երկու մեթոդ: Առաջինը ՀՆԱ-ն կարող է հաշվարկվել գումարելով սպառողների, ներդրողների, կառավարության և օտարերկրացիների ծախսերը տարվա ընթացքում արտադրված վերջնական ապրանքների և ծառայությունների ձևերի մասին: Այս մեթոդը համարժեք է դիագրամի վերին օղակում ապրանքների և ծառայությունների շուկայի շրջապատույթին ապրանքների հոսքին: ՀՆԱ-ն կարող է հաշվարկվել նաև գումարելով ռեսուրսներ առաջարկողների անուղղակի և ուղղակի ստացած եկամուտները: Այս մեթոդն արտահայտված է դիագրամի ներքին օղակում ռեսուրսների շուկայում արտադրանքի հոսքը գնահատելու նպատակով:

ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԵՎ ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿ

Այն, ինչ սեղի է ունենում ապրանքների և ծառայությունների շուկայում, էական է տնտեսության համար: Իսկապես, եթե սեղը դիտարկենք տնտեսությունը միայն սեղ շուկայի տեսանկյունից, ապա կրեդիտը ապրանքների և ծառայությունների շուկան, քանի որ այն էական ազդեցություն ունի տնտեսության հնարավորությունների և կենսաձեռնարկի վրա:

Կարևոր է նշել, որ այս շուկայում «բանակ» և «գին» փոփոխական սեծություններն իրենց բովանդակությամբ տարբերվում են ապրանքների շուկայում կիրառվող նույնանուն գուգանիչներից: Ապրանքների և ծառայությունների շուկայում «բանակ» փոփոխական սեծությունն իրական ՀՆԱ-ն է, որը երկրի ներսում արտադրված վերջնական ապրանքների և ծառայությունների հոսքն է որոշակի ժամանակահատվածում: «Գին» փոփոխական սեծությունն ապրանքների և ծառայությունների շուկայում գնված ապրանքների և ծառայությունների միջին գինն է: Իրականում այն գնելի սակարդակն է օրինակ ՀՆԱ դեֆլյատորը:

Ինչպես առանձին ապրանքի, այնպես էլ ապրանք ծառայությունների ամբողջական շուկայում առաջարկը և պահանջարկը օգնում են սեղ հասկանալու շուկաների գործողությունը: Ապրանք-ծառայությունների շուկայում պահան-

Ամբողջական պահանջարկի կոր (Aggregate demand curve)՝ ներքև թեքված կոր է, որը ցույց է տալիս հակադարձ կապ գնի մակարդակի և երկրի ներսում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների քանակի միջև, որոնք տնային տնտեսությունները, ձեռնարկությունները, կառավարությունը և օտարերկրացիները ցանկանում էին գնել որոշ ժամանակում:

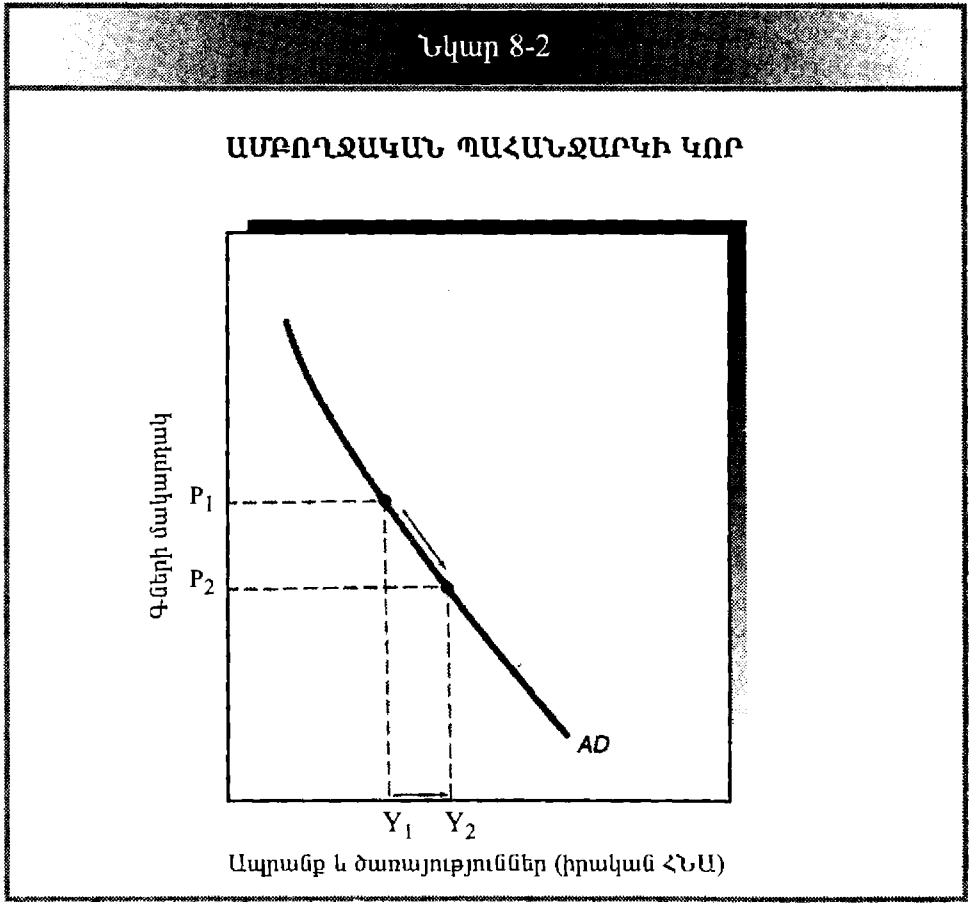
ջարկն առաջանում է սպառողների, ներդրողների, կառավարության և օտարերկրացիների կողմից երկրի ներսում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների գնումներից: **Ամբողջական պահանջարկի կորը** ցույց է տալիս երկրի ներսում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների տարբեր ծավալները, որոնք գնորդները ցանկանում են գնել տարբեր գներով: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 8-2-ը, ամբողջական պահանջարկի կորը թեքված է դեպի աջ՝ ներքև, ցուցադրելով հակադարձ կապ ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկի մեծության և գների մակարդակի միջև:

ԻՆՉՈ՞ՒՒՄ Է ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐԸ ԹԵՔՎԱԾ ԴԵՊԻ ՆԵՐՔԵՎ

Գլուխ 3-ում քննարկված կոնկրետ ապրանքի պահանջարկի գրաֆիկը տարբերվում է ներքև իջնող ամբողջական պահանջարկի գրաֆիկից: Որևէ ապրանքի՝ օրինակ՝ հեռուստացույցի գնի և պահանջարկի միջև հակադարձ կապն ապացուցում է այն փաստը, որ սպառողները կփոխարինեն մի ապրանքն այլ ապրանքով, եթե որևէ ապրանքի գինը քննարկվող ապրանքի գնի համեմատ իջնի: Ապրանքների և ծառայությունների շուկայում գների իջեցումը ցույց է տալիս, որ գների մակարդակն իջել է: Միջին հաշվով, բոլոր ապրանքների գները ցածր են: Երբ երկրի ներսում արտադրված ապրանքների գներն իջնում են նույն հարաբերակցությամբ, ապա ներքին գնորդների համար ոչ մի պատճառ չկա մի ապրանքը փոխարինելու այլ ապրանքով:

Հիշե՛ք: Ամբողջական պահանջարկի կորի էությունը և դա ներքև թեքված լինելու բացատրությունը տարբերվում է կոնկրետ ապրանքի պահանջարկի

Գնված ապրանքների և ծառայությունների քանակը կապելանա (միմչև Y_2), եթե գների մակարդակն իջնի (միմչև P_2): Մնացած հավասար պայմաններում գների ցածր մակարդակը կավելացնի մարդկանց հարստությունը, որոնք ունեն փողի ֆիքսված քանակ, կհանգեցնի ցածր տոկոսադրույքի և կեծանացնի երկրի ներսում արտադրված ապրանքները՝ օտարերկրյա ապրանքների համեմատ: Բոլոր այս գործոնները կբարձրացնեն ապրանքների և ծառայությունների քանակը, որոնք ձեռք են բերված ցածր գներով:



կորից: Գոյություն ունի երեք պատճառ, ըստ որոնց գների մակարդակի իջեցումը բարձրացնում է ապրանքների և ծառայությունների ամբողջական պահանջարկը:

1. Գների ցածր մակարդակը բարձրացնում է ֆիքսված փողի քանակի գնողունակությունը: Երբ գների մակարդակը նվազում է, ֆիքսված փողի քանակի գնողունակությունը բարձրանում է: Օրինակ ենթադրենք, որ ձեր բանկային հաշվում դուք ունեք երկու հազար դոլար: Պատկերացրեք, թե գների մակարդակի 20% իջեցումն ինչպիսի ազդեցություն կունենա ձեր հարստության և ծախսերի վրա: Գների ցածր մակարդակի դեպքում ձեր 2000 դոլարով դուք կգնեք ավելի շատ ապրանքներ և ծառայություններ: Իրականում ձեր երկու հազար դոլարը կգնի այնքան, ինչքան որ 2500 դոլարով կարող էիք ձեռք բերել գների նախորդ բարձր մակարդակի դեպքում: Երբ գների մակարդակն իջնում է, ձեր փողի գնողունակությունը բարձրանում է.

Տնտեսագետները գների մակարդակի և գործարարների ու տնային տնտեսությունների հարստության միջև գոյություն ունեցող այս հակադարձ կապը սահմանում են որպես **իրական դրամարկղային մնացորդների էֆեկտ**: Երբ գների մակարդակն իջնում է, փողի գնողունակությունը և սարղկանց իրական հարստությունը մեծանում են: Հիշեք, որ մենք ենթադրում ենք, թե փողի առաջարկը հաստատուն է. Հարստությունը կաճի, քանի որ ֆիքսված փողի քանակը կգնի ավելի շատ ապրանքներ, մարդիկ կավելացնեն իրենց գնումները:

2. Տոկոսադրույքի էֆեկտ. Ցածր գների մակարդակը կիջեցնի փողի պահանջարկը և ցածր իրական տոկոսադրույքը, որն ընթացիկ ժամանակաշրջանում գնումների համար լրացուցիչ խթան կհանդիսանա: Գների մակարդակի իջեցումը կբարձրացնի փողի իրական պաշարի առաջարկը անվանական փողի առաջարկը. կապված գների մակարդակի փոփոխության հետ. Երբ ապրանքների և ծառայությունների միջին գինը նվազում է, սպառողները և գործարարներն իրենց գործունեությունը կարող են ծավալել փողի ավելի քիչ քանակով: Տնային տնտեսություններն ավելի քիչ կծախսեն սննդի, հագուստի և այլ ապրանքների վրա: Գործարարները կգանկանան իջեցվել փողի պահանջարկը. քանի որ գների ցածր մակարդակի դեպքում քիչ միջոցներ կպահանջվեն աշխատողների աշխատավարձերը, հարկերը և այլ գործարար ծախսերը վճարելու համար: Քանի որ սպառողները և գործարարները փորձում են նվազեցնել փողի պահանջարկը, ուստի միջոցների սի առար կուղղվեն փոխառու միջոցների շուկա: Այսպիսով, փողի պահանջարկի նվազումը կապված փողի ֆիքսված առաջարկի հետ, կիջեցնի տոկոսադրույքը:

Ի՞նչ ազդեցություն կունենա ցածր տոկոսադրույքն ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկի վրա: Տոկոսադրույքի իջեցումն ընթացիկ ժամանակաշրջանում, կվժանագնի ապրանքները և ծառայությունները: Տնային տնտեսությունները կավելացնեն տոկոսադրույքի նկատմամբ զգալուն սպառողական այնպիսի ապրանքների գնումները, ինչպիսիք են ավտոմեքենաները, երկարատև օգտագործման այլ ապրանքները: Չանարկությունները կընդլայնեն ընթացիկ ներդրման ծախսերը գործարարության ընդլայնման և նոր շինարարության համար: Այսպիսով, գների մակարդակի նշգրտումը կբերի տոկոսադրույքի իջեցման, որը կխթանի սպառումը և ներդրումը: Այսպիսով, տոկոսադրույքի էֆեկտը նույնպես լրացատրում է ամբողջական պահանջարկի կորի թերության պատճառը:

Իրական դրամարկղային էֆեկտ (Real balance effect)՝ Հարստության աճը պայմանավորված փողի կայուն առաջարկի գնողունակության բարձրացմամբ, երբ գների մակարդակն իջնում է. Հարստության այս էֆեկտը տանում է ապրանքների և ծառայությունների շուկայում գների և պահանջարկի մեծության հակադարձ կապին.

Մենք ավելի մանրամասն կրթնարկներ այս բնույթի երբ վերաբերվում փողի պահանջարկը կգրվի է 34

3. Այլ հավասար պայմաններում գների ցածր մակարդակը կէժանացնի երկրի ներսում արտադրված ապրանքներն արտասահմանյան ապրանքների համեմատությամբ: Գների ցածր մակարդակում, ներմուծումը կնվազի, եթե ամերիկացիները գտնեն, որ ներսում արտադրված ապրանքներից շատերն ավելի էժան են, քան արտասահմանում արտադրված ապրանքները: Ցածր գների մակարդակում ամերիկացիները կգնեն ավելի քիչ ճապոնական մեքենաներ, կորեական կտորեղեն, իտալական կոշիկներ և այլ ներմուծվող ապրանքներ, քանի որ այս արտադրանքներն այժմ ավելի թանկ են, երկրի ներսում արտադրված ապրանքների համեմատ: Այդ նույն ժամանակ, օտարերկրացիները կավելացնեն ամերիկյան արտադրության ապրանքների իրենց գնումները, որոնք այժմ համեմատաբար էժան են: Հետևաբար, զուտ արտահանումը կաճի (կամ զուտ ներմուծումը կնվազի)³: Ջուտ արտահանման աճն ուղղակիորեն կավելացնի երկրի ներսում արտադրված ապրանքների պահանջարկը:

ԱՄԲՈՂՁԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԿՈՐ. ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Համառոտ ուրվագիծը ցույց է տալիս, թե ինչու գների մակարդակը հակադարձ կախման մեջ է ապրանքների և ծառայությունների շուկայում ամբողջական պահանջարկի հետ: Գների ցածր մակարդակը 1) բարձրացնում է փողի ֆիքսված առաջարկի գնողունակությունը, 2) իջեցնում է տոկոսադրույքը և 3) իջեցնում է երկրի ներսում արտադրված ապրանքների գները՝ արտասահմանում արտադրված ապրանքների համեմատ:

ՀԱՄԱՌՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻԾ

Ինչո՞ւ է ամբողջական պահանջարկի մեծությունը հակադարձ համեմատական գների մակարդակին

Գների մակարդակի իջեցումը կբարձրացնի ամբողջական պահանջարկի մեծությունը, որովհետև.

1. Մարդկանց իրական հարստությունը կավելանա, երբ գներն իջնեն, որն էլ լրացուցիչ սպառման պատճառ կդառնա,
2. Գների ցածր մակարդակում փողի պահանջարկի նվազումը կիջեցնի տոկոսադրույքը, որը կավելացնի ընթացիկ ներդրումը և սպառումը,
3. Ջուտ արտահանումը կընդլայնվի (քանի որ երկրի ներսում արտադրված ապրանքների գներն իջել են օտարերկրյա ապրանքների գների համեմատ):

³ Արտահանման աճը և ներմուծման նվազումը կարող են բերել ազգային արժույթի թանկացման, որը մասնակիորեն կարող է հաշվեկշռել միջազգային փոխարինման էֆեկտով:

Այս գործոններից յուրաքանչյուրը բարձրացնում է երկրի ներսում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկը: Մենք կքննարկենք գների ցածր մակարդակի ազդեցությունը գնված քանակության վրա: Էֆեկտը կլինի հակադարձ գների բարձր մակարդակի դեպքում: Գների բարձր մակարդակի ժամանակ 1) մարդկանց հարստությունը՝ փողի ֆիքսված առաջարկի պայմաններում կլինի ավելի քիչ, 2) փողի պահանջարկը կլինի ավելի մեծ, քանի որ բարձր է տոկոսադրույքը, և 3) երկրի ներսում արտադրված ապրանքները կլինեն ավելի թանկ՝ արտասահմանում արտադրված ապրանքների համեմատ: Այս գործոններից յուրաքանչյուրը կիջեցնի երկրի ներսում արտադրված ապրանքների պահանջարկը: Այսպիսով, եթե նույնիսկ բացատրությունները տարբեր են, ամբողջական պահանջարկը, ինչպես կոնկրետ ապրանքի պահանջարկի մեծությունը, հակադարձ կապի մեջ է գնի հետ:

ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԵՎ ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿ

Ամբողջական առաջարկի կորը տարբերվում է մի ապրանքի առաջարկի կորից: Ապրանքների և ծառայությունների շուկայում գների բարձրացումը նշանակում է, որ բարձրացել է գների ընդհանուր մակարդակը, ոչ թե մի ապրանքի գինը մյուս ապրանքի գնի համեմատ: Այսպիսով, ամբողջական առաջարկի կորի թեքվածությունը (AS) չի արտացոլում ապրանքների հարաբերական գների մակարդակի փոփոխությունը:

Ամբողջական առաջարկի վերլուծման դեպքում կարևոր է տարբերել կարճ և երկար ժամանակահատվածը: Այս իմաստով, կարճ ժամանակահատվածն այն է, երբ որոշ գներ չեն փոխվում հատկապես աշխատանքի շուկայում, ըսնի որ որոշվում են նախօրոք կնքված պայմանագրերով և հաստատված գրքերով՝ Հետևաբար, կարճ ժամանակահատվածում տնային տնտեսությունները և գործարարները հնարավորություն չունեն ճշգրտել գները, սեղի ունեցած անապասկի համապատասխան փոփոխությունները, ինչպես նաև գների մակարդակի անսպասելի տատանումները, երկար ժամանակահատվածում սարդիկ հնարավորություն ունեն փոխել իրենց վարքագիծը գների փոփոխուստեր հաստատուստան: Այժմ կրճատվեն ամբողջական առաջարկի կորերը կարճ և երկար ժամանակահատվածում:

Ամբողջական առաջարկի կորը (Aggregate supply curve) ցույց է տալիս կարճ գների մակարդակի և արտադրողի կողմից առաջարկված ապրանքների քանակի միջև կարճ ժամանակահատվածում ամբողջական առաջարկի կորը դեպի վեր ուղղված կոր է, իսկ երկար ժամանակահատվածում, ըստ որոշ տնտեսագետների, ամբողջական առաջարկի կորն ուղիղահարյ է (կամ սուս է դրան)

ԿԱՐՃԱԺԱՄԿԵՏ ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿ

Կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկի (SRAS) կորը ցույց է տալիս ապրանքների և ծառայությունների տարբեր քանակություններ, որոնք ձեռնարկություններն առաջարկում են ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունների համաձայն, որը փոխում է գների մակարդակն ապրանքների և ծառայությունների շուկայում: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 8-3-ը, SRAS կորն ապրանքների և ծառայությունների շուկայում թեքվում է դեպի աջ, վերև՝ Դեպի աջ, վերև թեքված կորը ցույց է տալիս այն դասեր, որ կարճ ժամանակահատվածում գների մակարդակի չկանխատեսված փոփոխությունները կրարձրացնեն ձեռնարկությունների շահութաբերությունը, որը կհանգեցնի արտադրանքի քողարկման ավելացմանը:

SRAS կորը կառուցված է P_{100} մակարդակում ակնկալվող գների և այդ գների փոփոխությանը պայմանավորված ինչիցազիայի մակարդակով, ինչպես ցույց է տված նկար 8-3-ում: Երբ ակնկալվող գներն մակարդակը փաստացի

գոյություն ունի, ձեռնարկությունները կունենան նորմալ շահույթ և կապահովեն Y_0 արտադրանք:

Ինչո՞ւ գների մակարդակի աճը (մինչև P_{105}) կբարձրացնի շահութաբերությունը, համեմայն դեպս, կարճ ժամկետում: Միավոր արտադրանքից շահույթը հավասար է միավորի գնի և ծախսի տարբերությանը: Արտադրողի ծախսերի կարևոր բաղադրիչները կորոշվեն երկար ժամանակաշրջանի պայմանագրերով: Վարկերի համար տոկոսադրույքը, կոլեկտիվ համաձայնագրերն աշխատողների հետ, շենքերի և մեքենաների վարձակալման պայմանագրերը և այլ պայմանագրեր ռեսուրսներ մատակարարողների հետ, կազդեն արտադրանքի ծախսերի վրա՝ ընթացիկ ժամանակաշրջանում:

Երկարաժամկետ պայմանագրերում նշված գներն արտացոլում են սպասվող գների մակարդակի (P_{100}) փոփոխությունը: Ռեսուրսների ծախսերը ֆիքսվում են ժամանակավորապես: ***Եթե պահանջարկի աճը պատճառ է դառնում գների մակարդակի անսպասելի բարձրացմանն ընթացիկ ժամանակաշրջանում, ապա ապրանքների և ծառայությունների գները կբարձրանան՝ ժամանակավորապես ֆիքսված ծախսերի բաղադրիչների համեմատությամբ: Ըստարժանությունը բարձրանում է և ձեռնարկությունները ընդլայնում են արտադրանքը (մինչև Y_1):***

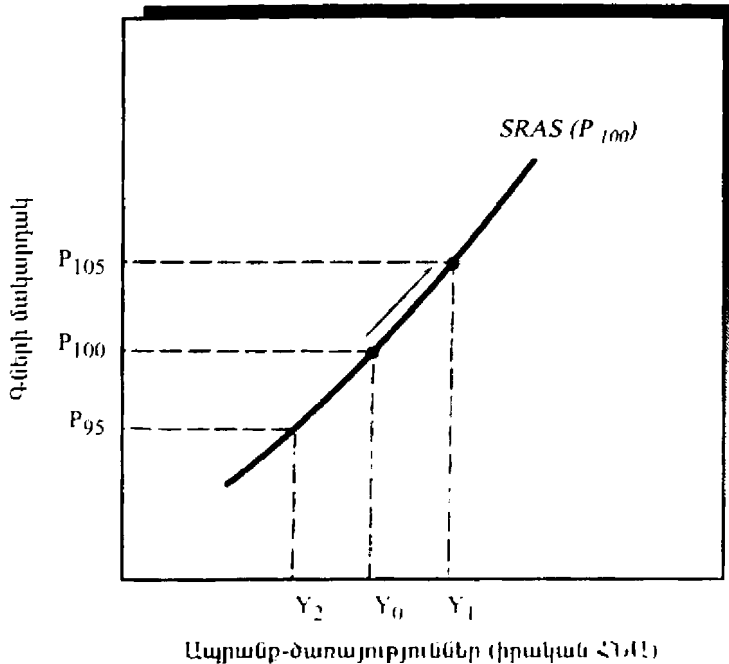
Գների մակարդակի անսպասելի նվազումը մինչև P_{95} կունենա հակադարձ արդյունք: Այն կիջեցնի արտադրանքի գները՝ ծախսերի համեմատ, և հետևաբար, կիջեցնի շահութաբերությունը: Ի պատասխան դրան, ձեռնարկությունները կիջեցնեն արտադրանքը մինչև Y_2 : Այս դեպքում նույնպես, կարճ ժամանակամիջոցում կառաջանա ուղղակի կապ և ապրանքների, և ծառայությունների առաջարկի գների մակարդակի միջև:

4. Կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկի գրաֆիկում ներկայացված է այն արտադրանքը, որը ձեռնարկություններն առաջարկում են ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունների համաձայն: Այս տեսանկյունից, գոյություն ունեն մի քանի պատճառ, որոնց դեպքում ամբողջական պահանջարկի աճը կստիպի ձեռնարկություններին՝ արտադրել ավելի շատ արտադրանք կարճ ժամանակամիջոցում: Օրինակ՝ մեկ ձեռնարկության համար ամբողջական պահանջարկի աճը կապահովի կայուն վաճառք մի քանի շաբաթվա կամ ամիսների ընթացքում: Քննարկենք, թե սովորական գործարար ձեռնարկությունն ինչպես կարձագանքի իր արտադրանքի կայուն պահանջարկին: Սկզբում, ձեռնարկության կառավարիչը չգիտի, թե վաճառքի աճող ծավալը ժամանակավոր է, թե՞ մշտական: Եթե վաճառքի ավելացումը ժամանակավոր է, ապա ձեռնարկությունը վստահ չէ, որ բարձր գներն իրենց մշտական սպառողներին չեն վախեցնի և չեն տանի մրցակիցների մոտ: Հետևաբար, քանի դեռ չի ապացուցվել, որ վաճառքի ժամանակավոր աճն արտացոլում է ապրանքների իսկական երկարաժամկետ պահանջարկի աճը, սովորական ձեռնարկությունն իր գները չափավոր կբարձրացնի: Կարճ ժամանակաշրջանում ձեռնարկությունները կառաջարկեն իրենց սպառողներին մեծ ծավալով ապրանք՝ առանց գները բարձրացնելու:

Բացի այդ, որոշ ձեռնարկություններ կարող են շփոթության մեջ ընկնել արտադրանքի պահանջարկի ընդհանուր աճի հետևանքով: Միսլամամբ, նրանք կարող են վստահ լինել, որ իրենց արտադրանքի պահանջարկն աճել է՝ այլ արտադրանքի համեմատ: Եթե դա տեղի ունենա, ապա ձեռնարկությունը կգնի պահանջվող ռեսուրսներ, որպեսզի ընդլայնի երկարաժամկետ արտադրությունը՝ առանց ծախսերը բարձրացնելու: Խաբված պահանջարկի ընդհանուր աճով, շատ ձեռնարկություններ ձեռք կբերեն ռեսուրսներ, կկատարեն ներդրումներ և կընդլայնեն արտադրությունը կարճ ժամանակամիջոցում: Քանի որ բազմաթիվ այլ ձեռնարկություններ ժամանակի ընթացքում նույնպես կընդլայնեն արտադրանքը, առաջարկը կբարձրանա, իսկ ռեսուրսների գները և ծախսերը դեռ չեն աճի: Սկզբում իրենց արտադրանքն ընդլայնող ձեռնարկությունները տեղակ չեն լինի այդ մասին: Այս գործոնը նույնպես նպաստում է գների մակարդակի և արտադրանքի միջև ուղիղ կապին, երբ ձեռնարկություններն արձագանքում են ամբողջական պահանջարկի աճին՝ կարճ ժամանակամիջոցում:

Նկար 8-3

ԿԱՐՃԱԺԱՄԿԵՏ ԱՄԲՈՂՁԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԿՈՐ



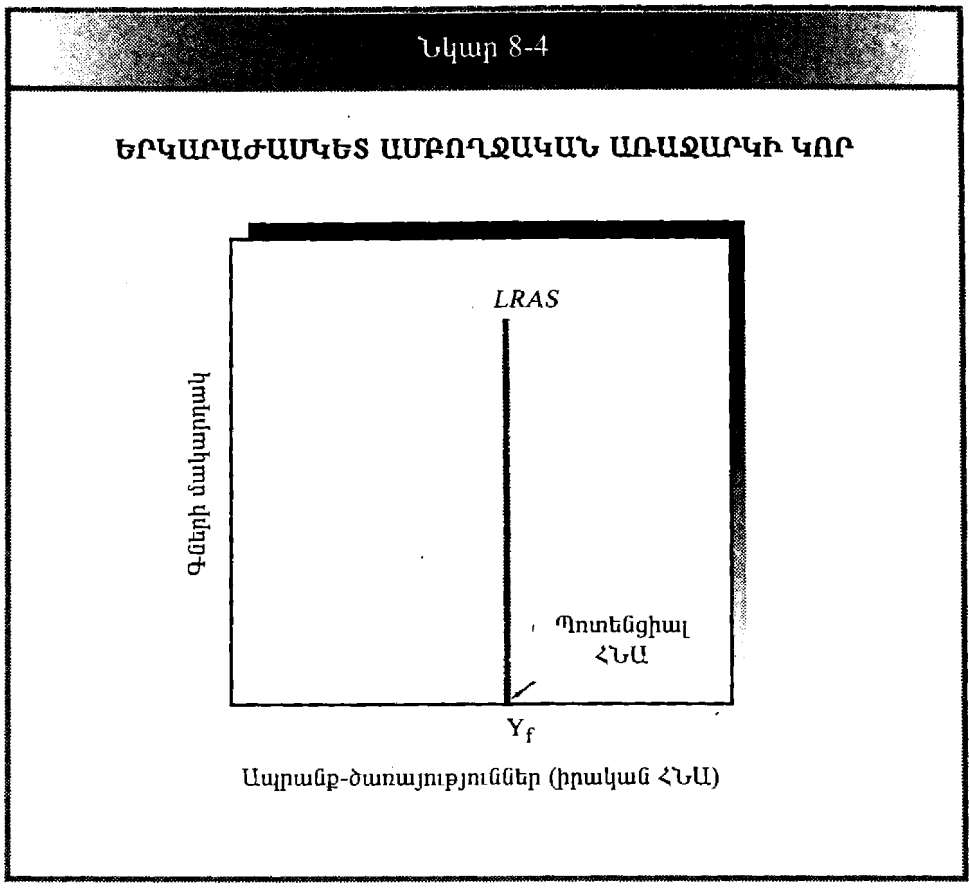
Կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկի կորը՝ SRAS, ցույց է տալիս կապը գների մակարդակի, ապրանքների և ծառայությունների քանակի միջև, որն առաջարկվում է ներքին արտադրողի կողմից ամբողջական պահանջարկի փոփոխությամբ պայմանավորված գների մակարդակի փոփոխությանը համապատասխան: Կարճ ժամկետում ձեռնարկությունները կընդլայնեն արտադրանքը, եթե գների մակարդակը բարձրանա, որովհետև բարձր գները կբարձրագնեն շահութաբերությունը, քանի որ ծախսերի շատ բաղադրիչներ ժամանակավորապես կայուն կլինեն, որպես նախնական երկարաժամկետ պայմանավորվածության արդյունք:

ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ԱՄԲՈՂՁԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿ

Երկարաժամկետ ամբողջական առաջարկի (LRAS) կորը ցույց է տալիս գների մակարդակի և արտադրանքի քանակության միջև հարաբերակցությունը, երբ որոշում ընդունողները բավական ժամանակ ունեն հնարավորության սահմաններում ճշգրտելու իրենց նախնական պայմանավորվածությունները, կամ քայլեր ձեռնարկել շուկայական գների ցանկացած անկանխատեսելի փոփոխություններին հակակշռելու համար: Ապրանքների և ծառայությունների շուկայում գների բարձր մակարդակը չի կարող փոխել հարաբերակցությունն արտադրանքի և ռեսուրսների գների միջև երկար ժամանակահատվածում՝ Հենց որ սուբյեկտներն ամբողջովին ճշգրտեն իրենց նախորդ որոշումները, մրցակցային ուժերը կվերականգնեն կապն արտադրանքի գների և ծախսերի միջև՝ Շահույթի մակարդակը կվերադառնա իր նորսալ մակարդակին՝ փոխելով ձեռնարկության դրդապատճառներն արտադրանքի բարձր մակարդակ առաջարկելու համար՝ Այսպիսով, ինչպես ցույց է տալիս նկար 8-4-ը, LRAS կորն ուղղահայաց է:

Գործոնները, որոնցով պայմանավորվում են SRAS կորի դիրքը, երկար ժամանակահատվածում րացակայում են: Ծախսերը, որոնք ժառանգավորապես ֆիքսված էին պայմանագրերում, վերջիվերջո բարձրանում են կապված պայմանագրերի ժամկետի լրացման և դրանց վերակերտան հետ՝ էջը պայմանագրերը վերանայվում են, ռեսուրսների գները բարձրանում են նույն հարաբերությամբ, ինչ որ արտադրանքի գները՝ Ծախսերի և արտադրանքի գների հաճախի բարձրացումն արտադրելու դրդապատճառը կրողն անփոփոխ՝ Տեսնենք, թե արտադրանքի և ռեսուրսների գների կրկնապատկումն ինչպես կազդի:

Երկարատև ժամանակահատվածում գների բարձր մակարդակը չի նպաստի տնտեսության արտադրանքի ավելացմանը: Երբ սուբյեկտները ժամանակ ունեն վերանայելու իրենց նախնական երկարատև որոշումները, ռեսուրսների շուկան (ինչպես նաև ծախսերի) կհարմարվի գների բարձր մակարդակին, և հետևաբար, կկանխվեն ձեռնարկությունների դրդապատճառները՝ գների բարձր մակարդակում ավելի շատ արտադրանք արտադրելու համար: Տնտեսության պոտենցիալ արտադրանքի մակարդակը որոշվում է ռեսուրսների առաջարկով, տեխնոլոգիայի մակարդակով և ինստիտուցիոնալ կառուցվածքներով. գործոններ, որոնք կայուն են, ի տարբերություն գների մակարդակի: Ուղղահայաց LRAS կորը հաստատում է այս դրույթը:



ձեռնարկության արտադրանքի վրա, որի միավորի վաճառքի գինը 20 դոլար է, իսկ մեկ միավորի ծախսը՝ 20 դոլար: Գների բարձրացումից հետո վաճառքի և ծախսի գինը կդառնա 40 դոլար: Այսպիսով, և՛ ձեռնարկության շահույթը, և՛ արտադրելու դրդապատճառը մնացել են անփոփոխ: Հետևաբար, երկարատև ժամանակահատվածում գների մակարդակի աճը չի կարող երկարատև ազդեցություն ունենալ ամբողջական արտադրանքի վրա:

Տնտեսության արտադրական հնարավորությունների վերլուծությունը նույնպես կօգնի բացատրել, թե ինչու է LRAS-ը ուղղահայաց: Ինչպես քննարկվել է գլուխ 2-ում, երկրի արտադրական հնարավորությունները սահմանափակված են ռեսուրսների առաջարկով, տեխնոլոգիայի մակարդակով և ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետության վրա ազդող ինստիտուցիոնալ կառուցվածքներով: Հայտնի է, որ գների կրկնապատկումը չի կատարելագործի տեխնոլոգիան, չի ընդլայնի առկա արտադրական ռեսուրսները և չի կատարելագործի տնտեսական հաստատությունների արդյունավետությունը: Այսպիսով, հնարավոր չէ բարձրացնելով գների մակարդակը՝ ավելացնել ապրանքներ և ծառայություններ արտադրելու մեր հնարավորությունը: Համառոտ ուրվագիծն ամփոփում է այն գործոնները, որոնք բացատրում են ամբողջական առաջարկի երկարաժամկետ և կարճաժամկետ կորերը:

ՀԱՄԱՌՈՍ ՈՒՐՎԱԳԻԾ

Ինչո՞ւ է կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկի մեծության և գների մակարդակի միջև կապն ուղիղ:

Երբ գների մակարդակը բարձրանում է՝ շահութաբերությունն աճում է, որովհետև ձեռնարկությունների արտադրանքի գները բարձրանում են՝ ծախսերի (ժամանակավորապես ֆիքսված բաղադրիչների) համեմատությամբ:

Ինչո՞ւ է երկարաժամկետ ամբողջական առաջարկի կորն ուղղահայաց

Երբ սուբյեկտները գների նոր մակարդակին հարմարվելու ժամանակ ունեն. նորմալ կապն արտադրանքի և ռեսուրսների գների միջև կվերականգնվի:

Ազգային տնտեսության կայուն պոտենցիալ արտադրանքը որոշվում է ռեսուրսների քանակով, տեխնոլոգիայով և ինստիտուցիոնալ կառուցվածքների արդյունավետությամբ. բայց ոչ՝ գների մակարդակով:

ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ԵՎ ԾԱՌԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ

Այժմ կարող ենք գուցակցել ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի մեր վերլուծությունները և քննարկել, թե ինչպես են առեւտրվում գների և արտադրանքի մակարդակները: Երբ շուկան հավասարակշռված է, ապա գոյություն ունի ուժերի **հավասարակշռություն**, որի առկայության դեպքում գնորդների և վաճառողների գործողությունները հասարկվում են: Հավասարակշռության պայմաններում գնորդները կզենն բոլոր սիավորները, որտեղ վաճառողներն առաջարկում են ավելի պահի գներով: Եթե հավասարակշռված գինը կարգավորում է շուկան, և արտադրված բոլոր ապրանքները վաճառվում են, ապա այն կոչվում է «շուկան կարգավորող գին»:

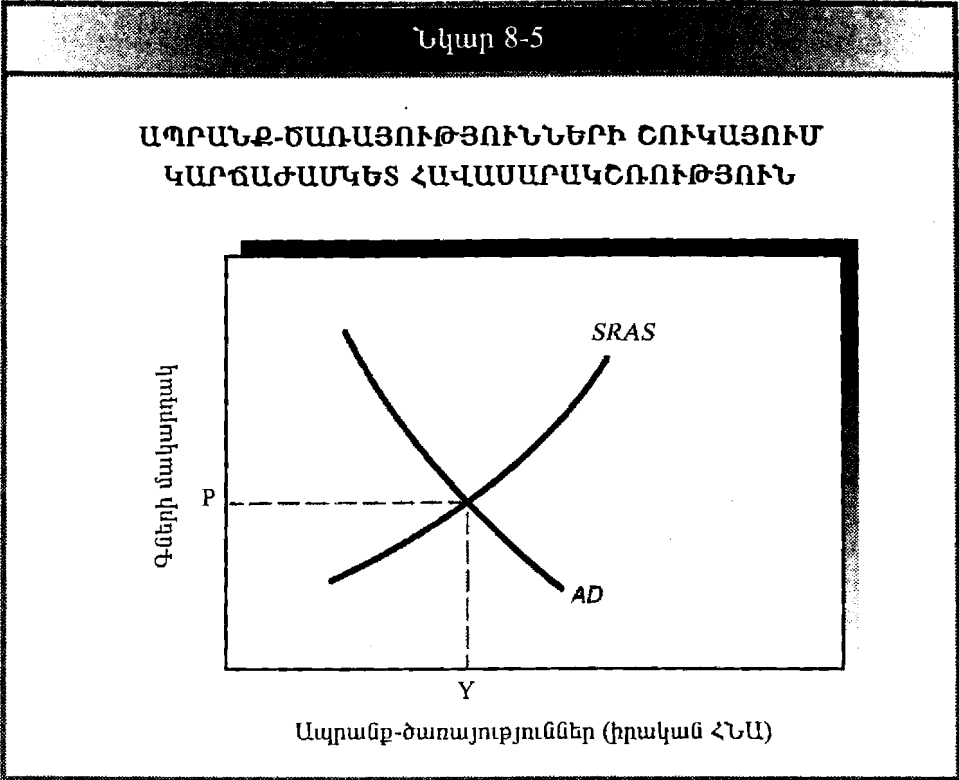
Հավասարակշռություն (Equilibrium)՝ ուժերի հավասարակշռությունն է, որը գնորդների և վաճառողների պահանջների միաժամանակյա իրականացումն հասարակորյուն է ապահովում:

ԿԱՐՃԱՏԵՎ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ

Ինչպես ցույց է տալիս նկար 8-5-ը, կարճատև հավասարակշռությունը հաստատվում է ապրանքների և ծառայությունների շուկայում (P) գների մակարդակի դեպքում, որտեղ ամբողջական պահանջարկի մեծությունը հավասար է ամբողջական առաջարկի մեծությանը: Հավասարակշռությունը հաստատվել է (Y) արտադրանքի մակարդակում, որտեղ AD և SRAS կորերը հասավում են: Շուկան կարգավորող գների (P) մակարդակի պայտաններում գնորդները գան կորյուն ունեն գնել այնքան, որքան վաճառողները գանկություն ունեն առաջարկել յնրացիկ ժամանակաշրջանում:

Եթե գների մակարդակն ավելի ցածր է, քան P-ն, ապա ամբողջական պահանջարկը կզերպանցի ամբողջական առաջարկին: Գնորդները կուզենան ավելի շատ ապրանքներ և ծառայություններ գնել, քան արտադրողները կզան կանան արտադրել: Պահանջարկի այս ավելցուկը կբերի գների մակարդակի բարձրացմանը: Գների մակարդակը կբարձրանա մինչև P: Մյուս կողմից, գների P-ից բարձր մակարդակի դեպքում ամբողջական առաջարկի մեծությունը գերազանցում է ամբողջական պահանջարկի մեծությանը: Արտադրողները չեն

Կարճատև հավասարակշռությունն ապրանքների և ծառայությունների շուկայում համընկնում է գների P մակարդակին, որտեղ AD-ը և SRAS-ը հատվում են: Եթե գների մակարդակը P-ից ցածր է, ապա ընդհանուր պահանջարկի ավելցուկն ապրանքների և ծառայությունների շուկայում կբարձրացնի գները: Ընդհակառակը, եթե գների մակարդակը P-ից բարձր է, ապա առաջարկի ավելցուկը կիջեցնի գները:

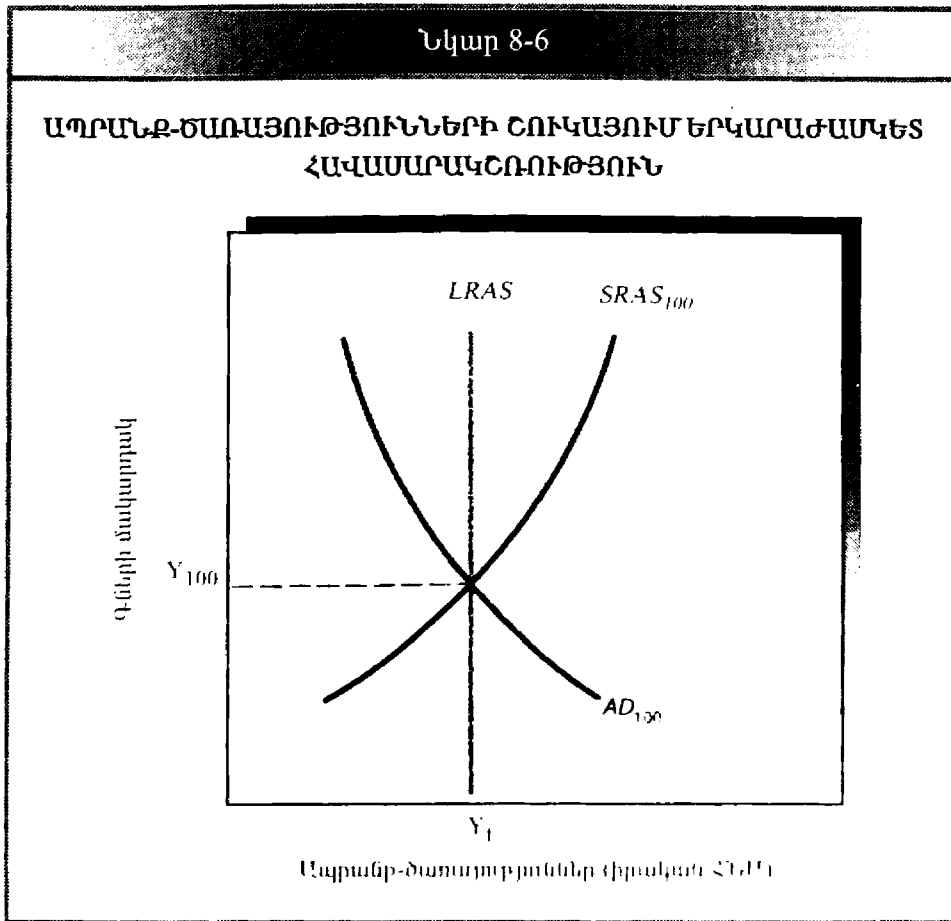


կարող վաճառել բոլոր արտադրված ապրանքները, որին կհետևի գների իջեցումը (մինչև P): Միայն P գնի մակարդակի վրա կհաստատվի ուժերի հավասարակշռություն. հավասարակշռություն սպառողների, ներդրողների, կառավարության և օտարերկրացիների պահանջարկի մեծության և ներքին ձեռնարկությունների առաջարկի միջև:

ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ

Կարճաժամկետում ապրանքների և ծառայությունների շուկան ձգտում է մի գնի, որը հանգեցնում է պահանջարկի և առաջարկի հավասարակշռությանը: **Երկար ժամանակահատվածում հավասարակշռության հաստատման համար պահանջվում է նաև երկրորդ պայման: Գնորդները և վաճառողները պետք է ճիշտ կանխատեսեն իրենց նախկին որոշումների ճիշտ հետևանքները:** Եթե նրանք բավարարված չեն տեղի ունեցած անակնկալ արդյունքից, ապա կուզենան փոխել իրենց գործունեությունն ապագայում: Այսպիսով, երկարաժամկետ հավասարակշռությունը պահանջում է, որ որոշում կայացնողները, որոնք կնքում են երկարաժամկետ պայմանագրեր, պետք է ճիշտ կանխատեսեն սպասվող գների մակարդակը: Այլապես վաճառողները և գնորդները կուզենան փոխել պայմանագրերը, երբ պայմանագրի գործողության ժամկետն ավարտվի: Փոփոխությունները կազդեն ծախսերի, շահութաբերության և արտադրանքի ծավալի վրա:

Նկար 8-6-ը ցույց է տալիս երկարաժամկետ հավասարակշռությունն ապրանքների և ծառայությունների շուկայում: Ինչպես նկար 8-3 ում, SRAS և AD կորերի վերաբերյալ բացատրությունները ցույց են տալիս, որ գների մակարդակը կանխատեսված է որոշում ընդունողների կողմից այն ժամանակ, երբ նրանք որոշումներ էին ընդունում: Երբ գնորդները և վաճառողները կատարել են իրենց գնման և արտադրության ընտրությունները, նրանք կանխատեսել են,



Որպեսզի ապրանքների և ծառայությունների շուկան գտնվի երկարաժամկետ հավասարակշռության վիճակում, պետք է առկա լինի երկու պայման: Առաջինը, պահանջարկի մեծությունը պետք է հավասար լինի առաջարկի մեծությանը ընթացիկ գների մակարդակում: Երկրորդը, որդշում ընդունողների կողմից կանխատեսված գների մակարդակը պետք է հավասար լինի փաստացի գների մակարդակին: $SRAS$ և AD կորերից ներքև սրված տեքստը ցույց է տալիս, որ գնորդները և վաճառողները նույնությամբ են կանխատեսում գների մակարդակը (P_{100}), որանդ 100-ր նախորդ տարվա գների ինդեքսն է էրբ կանխատեսված գների և փաստացի գների մակարդակները համընկնում են, ընթացիկ արտադրանքը (Y_1) հավասարվում է տնտեսության պատենցիալ ՀՆԱ-ին և հաստատվում է լրիվ գրաված ծախսում:

որ գների մակարդակն ընթացիկ ժառանգակաթիցություն կլինի P_{100} , որանդ ինդեքս 100-ր վերաբերվում է, աեգամ տարվա գների ինդեքսին: Էանի որ AD և $SRAS$ կորերը հասվում են, ուստի P_{100} -ը նաև փաստացի մակարդակն է:

Երբ գների մակարդակի կանխատեսումները երկարատև պայտանագրերում ճշգրտվում են, գնորդները և վաճառողները պատենա չունեն ռեսուրսների շուկայում ռեսուրսների գները փոխելու հետադարձ, ռեսուրսների գները, ծախսերը և շահույթը հետագայում են կանան նույնը: Էանի որ գնե-ծախս կապն անվտոյն է: Ֆիրմաները չեն փոխում ոչ իրենց արտադրանքի գները, ոչ էլ արտադրանքի մակարդակը: Այսպիսով, գների սակարդակը (P_{100}) և արտադրանքը (Y_1) երկարաժամկետ հավասարակշռության մեջ են: Հավասարակշռությունը կապահպանվի այնքան, քանի դեռ փոփոխություններ չեն վինի այն գործուներում, որանք փոխում են AD -ն կաա $SRAS$ -ը:

ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՈՒԹՅՈՒՆ.
ՊՈՏԵՆՑԻԱԼ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԸ ԵՎ ԼՐԻՎ
ՁԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Երբ առկա է երկարաժամկետ հավասարակշռությունը, արտադրված փաստացի արտադրանքը հավասար է տնտեսության պատենցիալ ՀՆԱ-ին: Այլ բաներով, երբ կարճաժամկետ հավասարակշռություն է առաջանում (AD հատում է $SRAS$), ապա անբույժական առաջարկի ուղղահայաց կորի հետ հատման ($LRAS$) նույն կետում նաև երկարաժամկետ հավասարակշռություն կառա:

ջանա: Նկար 8-6-ը ցույց է տալիս այս դեպքը: Ինչպես մենք քննարկել ենք զլուխ 7-ում, պոտենցիալ ՀՆԱ-ն տնտեսության առավելագույն արտադրանքն է: Պոտենցիալ ՀՆԱ-ն ոչ ժամանակավոր բարձր է, ոչ էլ անկանոն ցածր: Ավելի շուտ այն ցույց է տալիս շուկաների նորմալ գործունեությունը, իրավիճակ, երբ որոշում ընդունողները (ընդգրկելով նրանց, ովքեր երկարաժամկետ համաձայնության մեջ են) սիստեմատիկորեն ոչ թերագնահատում և ոչ էլ գերագնահատում են ընթացիկ գների մակարդակը:

Երկարաժամկետ հավասարակշռության պայմաններում արտադրանքի մակարդակը (Y_f նկար 8-6) նույնպես համապատասխանում է ռեսուրսների լրիվ զբաղվածությանը: Երբ առկա է լրիվ զբաղվածություն, ապա կա միայն ֆրիկցիոն և կառուցվածքային գործազրկություն, իսկ ցիկլիկ գործազրկությունը բացակայում է:

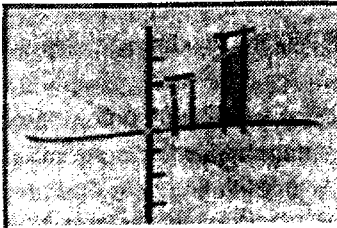
Երբ տնտեսությունը երկարատև հավասարակշռության վիճակում է, գործազրկության փաստացի մակարդակը հավասար կլինի բնական մակարդակին: Հիշե՛ք, գործազրկության բնական մակարդակն արտացոլում է աշխատողների և գործատուների աշխատանք փնտրելու նորմալ պրոցեսը տվյալ տնտեսության կառուցվածքի, օրենսդրության և կարգավորումների դեպքում, որոնք ազդում են շուկայի գործունեության վրա: Դա այն մակարդակն է, որը ոչ անկանոն բարձր է, ոչ էլ անկանոն ցածր, և որը պահպանվում է ապագայում: Որոշում ընդունողները ճշգրիտ կկանխատեսեն ինֆլյացիայի մակարդակը և դրանով պայմանավորված ընթացիկ գների մակարդակը: Հետևաբար, ոչ մի պատճառ չկա փոփոխություններ ձեռնարկելու համար, որոնք կարող են ազդել ծախսերի վրա, կապված գների հետ:

Այսպիսով, երկարաժամկետ հավասարակշռությունում (ա) արտադրանքի ծախսը հավասար կլինի իր պոտենցիալ մակարդակին, (բ) կհաստատվի լրիվ զբաղվածություն, (գ) գործազրկության փաստացի մակարդակը համարժեք կլինի գործազրկության բնական մակարդակին: (Տե՛ս «Տնտեսական գործունեության գնահատումները» հավելվածը):

ՓԱՍՏԱՑԻ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ԵՎ ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ՊՈՏԵՆՑԻԱԼ ՄԱԿԱՐԴԱԿԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅԱՆ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄԸ

Ի՞նչ տեղի կունենա, երբ գնի մակարդակի փոփոխություններն անակնկալի բերեն գնորդներին և վաճառողներին: Երբ գների փաստացի մակարդակը տարբերվում է այն մակարդակից, որն սպասվում է գնորդների և վաճառողների կողմից, որոշ որոշում ընդունողներ կձգտեն հրաժարվել պայմանագրերից, առաջին հնարավորության դեպքում:

Ենթադրենք, գների մակարդակը բարձրանում է ավելի շատ, քան սպասվում էր: Չկանխատեսելով գների այսպիսի բարձրացումը, պարտատերերը փոխառու ֆոնդերի շուկայում համաձայնվում են մի տոկոսադրույքի, որն ավելի ցածր է, քան սպասվողը: Նույն ձևով, աշխատողներն ընդունում են աշխատավարձերի բարձրացումը, որի իրական մակարդակն ավելի ցածր է լինում, քան սպասվում էր: Կարճատև ժամանակահատվածում ցածր տոկոսադրույքները և իրական աշխատավարձերն իջեցնում են ծախսերը՝ արտադրանքի գների համեմատ: Շահութաբերությունը բարձրանում է, և ֆիրմաները պատասխանում են բարձր արտադրանքով: Զբաղվածությունն ընդլայնվում է, գործազրկության մակարդակը բնականից իջնում է: Բայց սա երկար չի տևում: «Մխալները», որոնք առաջացել են պահանջարկը կանխատեսելու ընթացքում, կճանաչվեն և կուղղվեն, երբ պայմանագրերի ժամկետը լրանա: Իրական աշխատավարձերը



ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԲՆԱԿԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ

Գործազրկության բնական մակարդակը տեսական հասկացողություն է և չի կարող ուղղակիորեն դիտարկվել: Տեսությունը, այնուամենայնիվ բացատրում է, թե ինչպես կարելի է այն գնահատել: Առկա կլիմի գործազրկության բնական մակարդակ, երբ որոշում ընդունողները ճիշտ կանխատեսեն ինֆլյացիայի մակարդակը: Երբ ինֆլյացիայի մակարդակը համեմատաբար անփոփոխ է, այսինքն ոչ բարձրանում է, ոչ էլ իջնում, գնորդները և վաճառողները կարող են ճիշտ կանխատեսել այն և կարգավորել գները, աշխատավարձերը և տոկոսադրույքները: **Այսպիսով, գործազրկության փաստացի մակարդակը կձգտի դեպի տնտեսության գործազրկության բնական մակարդակին, եթե ինֆլյացիոն մակարդակը կայուն է երկար ժամանակի ընթացքում:**

Վիճակագրական հավասարումը, որը գործազրկության և ինֆլյացիայի մակարդակները կապում է իրար հետ, կարող է օգտագործվել գործազրկության բնական մակարդակը գնահատելու համար: Երբ այս հավասարման սեփական ինֆլյացիայի մակարդակի փոփոխությունը հավասար է զրոյի, արդյունքները բույլ կտան գնահատել գործազրկության բնական մակարդակը: **Այս տիպի վիճակագրական գնահատումները ցույց են տալիս, որ գործազրկության բնական մակարդակը ԱՄՆ-ում այժմ 5-ից մինչև 6 տոկոս է:**

Ժամանակի ընթացքում, գործազրկության բնական մակարդակը գտնվում է աշխատուժի դեմոգրաֆիկ կառուցվածքային փոփոխությունների ազդեցության տակ: Քանի որ երիտասարդ աշխատողներն աշխատանքից ազատվելու և նորից աշխատանքի ընդունվելու ավելի շատ հնարավորություններ ունեն, քան ավելի տարիքավոր աշխատողները, ուստի գործազրկության բնական մակարդակը բարձրանում է, երբ երիտասարդ աշխատողների տեսակարար կշիռն աճում է աշխատուժի մեջ: Սա է տեղի ունեցել 1960-1970-ական թվականներին, երբ բեյբի-բումի սերունդը, նրանք, որոնք ծնվել են Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից 15 տարի հետո, մտան աշխատուժի մեջ: Այդ բնագավառի հետագոտողները գնահատում են, որ երիտասարդ աշխատողների սնձ ներհոսքն այդ ժամանակաշրջանում, գործազրկության բնական մակարդակը 1950 թվականի 5 տոկոսից բարձրացրել է մինչև 7 տոկոս 1980 թվականին: Այս դրությունը պահպանվեց սինչև 1980-1990 թվականները: Գործազրկության բնական մակարդակը նվազեց, երբ բեյբի-բումի սերունդը հասավ կենսաբաշխակային տարիքի և աշխատուժի մեջ երիտասարդ աշխատողների տեսակարար կշիռն ընկավ: Այսպիսով, գործազրկության ընթացիկ մակարդակը գնահատվում է ստատիստիկա 5.5 տոկոս, որը հասարակ է 1950 թվականի մակարդակին:

և տոկոսադրույքները կբարձրանան և կարողանան բարձր գներ և ինֆլյացիայի մակարդակը: Հանութաբերությունը կվերադառնա իր նորմային: Երբ այս կարգավորումներն ավարտվեն, արտադրանքի և գրավածուրբան բարձր մակարդակները ժամանակավոր կիջնեն իրենց նորմալ մակարդակին:

Ինչ տեղի կունենա, եթե ապրանքի գները բարձրանան ավելի քիչ քան որոշում ընդունողներն սպասում են: Սպասելով գնի բարձր մակարդակ (բարձր ինֆլյացիոն մակարդակ), վարկ վերցնողները հասածառիվում են այդ տոկոսադրույքին, որն ավելի բարձր է քան սպասվողը: Գործատուները հասածառի են աշխատավարձերի բարձրագուտը, որը հանգեցնում է ավելի բարձր իրական աշխատավարձերի, քան սպասվում էր: Բարձր տոկոսադրույքը և աշխատավարձի մակարդակը բարձրագուտն են ծախսերը արտադրանքի գների հասեմատության: Երբ շահութաբերությունը ցածր է արտադրողների շահեցնում են արտադրանքի և ազատում աշխատողներին: Գործազրկության փաստացի մակարդակը բարձրանում է գործազրկության բնական մակարդակից: Ընթացիկ արտադրանքը ցածր է գրանցելու չէ՞լ ից:

Բազմաթիվ տնտեսագետներ մտածում են, որ դա այն է, ինչը տեղի ունեցավ 1982 թվականին, երբ 1979 թվականի 13 տոկոս և 1980 թվականի 12 տոկոս ինֆլյացիայից հետո, գներն ընդամենը 4 տոկոսով բարձրացան: Ինֆլյացիայի տեմպի այս կտրուկ նվազումը որոշում ընդունողներից շատերի համար անակնկալ էր: Հնարավորություն չունենալով վճարել սպառողներին բարձր աշխատավարձ, որը համաձայնեցված էր 1980-1981 թվականների պայմանագրերով, գործատուները կրճատեցին արտադրությունը և ազատեցին աշխատողներին: Գործազրկության մակարդակը բարձրացավ մինչև 10.8 տոկոս՝ 1982 թվականի վերջում, որը 1981 թվականից բարձր էր 7.6 տոկոսային կետով: 1983-1984 թվականներին կնքվեցին մի փոքր բարձր աշխատավարձերով և նույնիսկ ցածր աշխատավարձերով նոր պայմանագրեր: Չնայած գործազրկությունն իջավ, այնուամենայնիվ, 1982 թվականին գործազրկությունը բարձր էր իր բնական մակարդակից: Անհրաժեշտ կարգավորումները հնարավոր է կատարել ակնթարթորեն:

Ամփոփում. Արտադրանքի մակարդակը կպահպանվի, երբ գնորդները և վաճառողները ճիշտ կանխատեսեն գների մակարդակի փոփոխությունները: Եթե որոշում ընդունողներն իրենց համաձայնագրերը կնքելիս հնարավորություն ունենան ճիշտ կանխատեսելու գների փաստացի մակարդակը, ապա ռեսուրսների փաստացի գները և իրական տոկոսադրույքները կպահպանվեն: Շահույթի մակարդակը կլինի նորմալ: Վաճառողների և գնորդների ընտրությունները ներդաշնակ կլինեն և պատճառ չի լինի դրանք փոխելու համար: Այս դեպքում, առկա կլինի երկարաժամկետ հավասարակշռություն և ձեռք կբերվի տնտեսության արտադրանքի կայուն պոտենցիալ մակարդակ (ԿՖ՝ նկար 8-6): Սա երկարաժամկետ մաքսիմալ կայուն արտադրանքն է, որը նկատի ունեն տնտեսագետները, երբ խոսում են «լրիվ զբաղվածության արտադրանքի» կամ «պոտենցիալ ՀՆԱ» – ի մասին:

ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ԸՈՒԿԱ

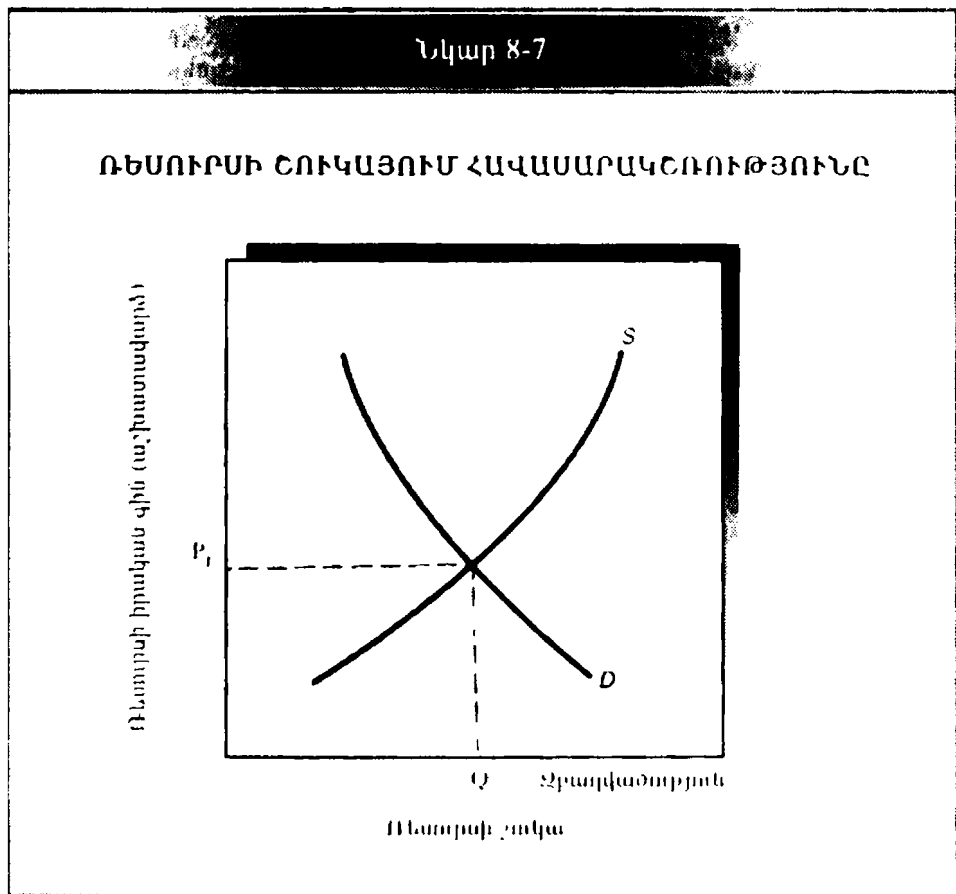
Ապրանքների և ծառայությունների շուկայի հետ մեկտեղ, գոյություն ունեն երկու հիմնական մակրոտնտեսական շուկաներ, որոնք կորոդինացնում են եկամտի հոսքերը տնային տնտեսությունների և գործարարության ոլորտների միջև: Այս երկու շուկաներն են ռեսուրսների և փոխառու միջոցների շուկաները: Ռեսուրսների և փոխառու միջոցների շուկաները բնարկելուց հետո, մենք պատրաստ կլինենք միացնել այս բոլոր երեք շուկաները և վերլուծել ընդհանուր մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը:

Դժվար չէ գուշակել, որ ռեսուրսների շուկան շուկա է ռեսուրսների համար, ի՞նչ է այդ նշանակում: Ռեսուրսները դրանք արտադրության գործոններն են, ինչպիսիք են աշխատանքը, բնական ռեսուրսները և մեքենաները: Այսպիսով, ռեսուրսների շուկան այն տեղն է, որտեղ վերը նշված բարիքները գնվում և վաճառվում են: Ռեսուրսների շուկան կորոդինացնում է ռեսուրսներ պահանջող գործարար ֆիրմաների և ռեսուրսներ առաջարկող սեփականատերերի որոշումները: Աշխատանքի շուկան ռեսուրսների շուկայի գերակշռող մասն է: ԱՄՆ-ում աշխատանքի ծախսը կազմում է արտադրության ծախսերի մոտավորապես 70 տոկոսը: Քանի որ աշխատանքի շուկան և՛ մեծ է, և շատ կարևոր, մենք ավելի հաճախ կկենտրոնանանք դրա վրա:

Ինչո՞ւ են ֆիրմաները պահանջում աշխատանք և այլ ռեսուրսներ: Շուկայական տնտեսության մեջ ֆիրմաները վարձում են ռեսուրսներ՝ սպարանքներ

արտադրելու նպատակով, հույս ունենալով, որ շուկայում դրանք կարող են վաճառվել շահույթով: Օրինակ՝ շինարարը գնում է այնպիսի ռեսուրսներ, ինչպիսիք են անտառանյութը, ցեմենտը, պատուհանները, և վարձում է ատաղձագործի, որմնադիրի և տանիքագործի, որովհետև նրանք անհրաժեշտ են տներ կառուցելու համար, որոնք նա հուսով է շուկայում վաճառել շահույթով: Աշխատանքի պահանջարկը գործում է համապատասխան պահանջարկի օրենքի, ըստ որի, որքան բարձր է գինը, այնքան ցածր է պահանջարկը: Եթե աշխատավարձերը, որոնք պետք է ֆիրմաները վճարեն աշխատողներին, բարձրանում են, ֆիրմաները կնախընտրեն վարձել ավելի քիչ աշխատողներ: Եվ հակառակը, աշխատավարձի ցածր մակարդակը կբարձրացնի ֆիրմաների աշխատանքի պահանջարկը: Հետևաբար, ռեսուրսների, այդ թվում աշխատանքի պահանջարկի կորը թեքվում է դեպի աջ ներքև:

Ինչո՞ւ են աշխատանք և այլ ռեսուրսներ առաջարկվում: Շատ մարդիկ աշխատում են առաջարկում են ռեսուրսներ եկամուտ վաստակելու համար: Աշխատելը պահանջում է, որպեսզի մենք հրաժարվենք որոշ արժեքավոր բաներից, օրինակ՝ ազատ ժամանակից ժամանակ, որի դեպքում ոչ շուկայական աշխատանք կամ այլ գործողություններ են կատարվում: Այսպիսով, անհրաժեշտ է ընտրություն կատարել՝ աշխատելու եկամուտ ստանալու և ազատ ժամանակի ոչ շուկայական գործունեության միջև: Բարձր իրական աշխատավարձերը բարձրացնում են ազատ ժամանակի այլընտրանքային արժեքը՝ Հետևաբար, երբ իրական աշխատավարձերը բարձրանում են, անհատները որոշում են առաջարկել ավելի շատ շուկայական աշխատուժային շահույթով, աշխատանքի և այլ ռեսուրսների առաջարկն րեղայնվում է, երբ ռեսուրսների գները բարձրանում են:



Չուսկայանալի ռեսուրսի գների բարձրացումը սուստու է արտադրողների պահանջարկի անժողովրդական եզրագծեր և ռեսուրսի տեղի առաջարկի ընդլայնումը: Հաճախարակչության դեպքում ռեսուրսի գների արդյալական նվազումը պահանջարկի և առաջարկի անժողովրդական եզրագծերի հաճախարակչության Աշխատանքի ուղևոր ռեսուրսի ուղևորի ասնամած մեն է:

Նկար 8-7-ը ցույց է տալիս հավասարակշռությունը ռեսուրսների շուկայում: Գինը կորոզինացնում է գնորդների և վաճառողների գործողությունները: Հավասարակշռության պայմաններում ֆիրմաների պահանջարկը հավասարակշռվում է ռեսուրսների սեփականատերերի առաջարկին: Pr գների մակարդակում և՛ գնորդների, և՛ վաճառողների ընտրություններն ամբողջական ռեսուրսների շուկայում ներդաշնակվում են: Եթե գների մակարդակը բարձր է Pr-ից, ապա առկա է ռեսուրսների առաջարկի ավելցուկ: Դա իջեցնում է ռեսուրսների գները, մինչև հավասարակշռված մակարդակը: Եթե ռեսուրսների գները հավասարակշռվածից ցածր են (Pr-ից ցածր), պահանջարկի ավելցուկը դրական ազդեցություն կունենա ռեսուրսների գների վրա և դրանք կիջնեն:

Ինչպես մենք քննարկել ենք գլուխ 3-ում, ռեսուրսների և արտադրանքի շուկաները խիստ կապակցված են: Ապրանքների և ծառայությունների արտադրության ծախսերը կախված են ռեսուրսների գներից: Այլ հավասար պայմաններում, ռեսուրսների գների բարձրացումը կբարձրացնի ծախսերը և կիջեցնի շահույթի մակարդակն ապրանքների և ծառայությունների շուկայում: Ամբողջական առաջարկը կնվազի (SRAS-ը կտեղաշարժվի դեպի ձախ): Եվ հակառակը, ռեսուրսների գների նվազումը կիջեցնի ծախսերը և կբարձրացնի շահույթի մակարդակը ապրանքների և ծառայությունների շուկայում: Կոդիսվի ամբողջական առաջարկի աճ (SRAS-ի տեղաշարժ դեպի աջ):

Ռեսուրսների պահանջարկն ուղիղ կապված է ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկի հետ: Իրականում ռեսուրսների պահանջարկը աճանցված պահանջարկ է, որն առաջանում է ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկից: Ապրանքների և ծառայությունների շուկայում պահանջարկի աճը կառաջացնի ռեսուրսների լրացուցիչ պահանջարկ: Նմանապես, ապրանքների և ծառայությունների շուկայում ամբողջական պահանջարկի նվազումը կիջեցնի ռեսուրսների պահանջարկը: Քանի որ ռեսուրսների և ապրանքների ու ծառայությունների շուկաները խիստ կապակցված են, պարզ է, որ մի շուկայի փոփոխությունները կազդեն մյուս շուկաների վրա: Մակրոտնտեսագետներից շատերը կարևորություն են տալիս այս շուկաների փոխկապակցվածությանը և վերլուծում, թե ինչպես է մեկում տեղի ունեցող փոփոխությունն ազդում մյուս շուկայի վրա:

ՓՈՒՍԱՌՈՒ ՖՈՆԴՆԵՐԻ ՇՈՒԿԱՆ

Փոխառու ֆոնդերի շուկան կորոզինացնում է վարկ վերցնողների և տրամադրողների գործողությունները: Այս շուկան հնարավորություն է տալիս տնային տնտեսություններին, գործարարներին և կառավարությանը վարկ վերցնել իրենց ակտիվների դիմաց կամ ապագա եկամուտների դիմաց: Ինչպես եկամտի հոսքերի շրջապատույտն է հուշում, տնային տնտեսությունները փոխառու ֆոնդերի հիմնական առաջարկողներն են (տե՛ս նկար 8-1): Հաճախ գործարարները և կառավարությունն ունենում են փոխառու ֆոնդերի պահանջարկ՝ ինվեստիցիոն ծրագրերը և այլ ծախսերը ֆինանսավորելու համար: Ֆինանսական հաստատությունները (ինչպիսիք են խնայողական և վարկ տրամադրող ասոցիացիաները, առևտրային բանկերը և ապահովագրական ընկերությունները), կենսաթոշակային ֆոնդերը, արժեթղթերի և պարտատուսների շուկաները հանդիսանում են այս շուկայի ենթակառուցվածքները:

Իրականում վարկ վերցնողները փոխանակում են ապագա եկամուտը ներկա գնողունակության հետ: Մեզանից շատերն անհամբեր են, մենք ուզում ենք ինչ որ բաներ այսօր, այլ ոչ թե ապագայում: **Վարկ վերցնողների տեսակետից**

տոկոսը ծախս է, որը վճարվում է ինչ-որ բան ավելի վաղ ունենալու համար: Վարկ տրամադրողների տեսակետից տոկոսը դրամական պարզև է սպասման դիմաց, հնարավոր ծախսերն ապագայում կատարելու դիմաց:

Տոկոսադրույքը նաև կարելի է դիտել որպես վարկի փողի, օգտագործման գին: Վարկ տրամադրողներն առաջարկում են վարկ, իսկ վարկ վերցնողները պահանջում են վարկ: Տոկոսադրույքը ներդաշնակության է բերում վարկատուներին և փոխառուներին շահերը:

Տոկոսադրույքը լինում է երկու տեսակ: Առաջինը **անվանական տոկոսադրույքն է**, որը պետք է վճարվի վարկ տրամադրողին ապագայում: Անվանական տոկոսադրույքը սովորական թերթերում և գործարար հրատարակություններում նշվածն է: Երբ կա ինֆլյացիա, անվանական տոկոսադրույքը չի կարող ներկայացնել վարկի իրական ծախսը (իրական նշանակում է «ճշգրտված ինֆլյացիայով»): Քանի որ աճող գները նվազեցնում են դրարի գնողունակությունը, ինֆլյացիան նվազեցնում է ապագայում վճարված վարկի և տոկոսի գնողունակությունը: Ընդունելով այս փաստը, վարկ տրամադրողները և վերցնողները համաձայնվում են տոկոսային դրամական պարզևին և հաշվի են առնում սպասվող ինֆլյացիան: Այսպիսով, ինֆլյացիան բարձրացնում է անվանական տոկոսադրույքը, որը փոխհատուցում է վարկ տրամադրողների փողի գնողունակության անկումը:

Երկրորդը **իրական տոկոսադրույքն է**, որն արտագույն է վարկ վերցնողների իրական ծախսերը և վարկ տրամադրողների իրական շահը: Իրական տոկոսադրույքը պարզապես դրամական տոկոսադրույք է ճշգրտված ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակով՝

Հետևյալ օրինակով պարզաբանենք երկու տոկոսադրույքների տարբերությունը: Ենթադրենք, վարկատու վարկ է վերցնում 1000 դոլար՝ սեկ տարվա համար, 6% տոկոսադրույքով՝ Մի տարի անց, վարկատու պետք է վարկատուին վճարի 1060 դոլար, որից 1000 դոլարը վերցրած վարկն է, իսկ 60-ը՝ 6% տոկոսադրույքը: Ենթադրենք, որ տարվա ընթացքում գները բարձրանում են 6%-ով որպես ինֆլյացիայի արդյունք՝ Այդ պատճառով, 1060 դոլարը սեկ տարի հետո ունի ճիշտ նույն գնողունակությունը, ինչ 1000 դոլարը վարկի տրամադրատես պահին: Այսինքն, վարկ վերցնողը ետ է վերադարձնում գնողունակության ճիշտ նույն քանակը, որը վերցրել էր՝ Վարկ տրամադրողը ոչինչ չի ստանում՝ Այս դեպքում իրական տոկոսադրույքը հավասար է զրոյի՝

Էիչ հավանական է, որ վարկատուները շարունակեն վարկեր տրամադրել նշված պայմաններով՝ Երբ 6% ինֆլյացիան ասկարից է վարկատուները կպահանջեն (վարկ վերցնողները կհամաձայնվեն) բարձր անվանական տոկոսադրույք, որ փոխհատուցեն դոլարի գնողունակության անկումը՝ Այս դրամական պարզևը դոլարի գնողունակության սպասվող անկման հասար, կոչվում է **ինֆլյացիոն դրամական պարզև**: Եթե վարկատուները և վարկառուները սպասում են 6% ինֆլյացիա՝ պետք է համաձայնեն 12% անվանական տոկոսադրույքին, որից 6%-ը ինֆլյացիան դրամական պարզևներ է 6%-ը իրական տոկոսադրույքը: (Տես «Տեստազիտության առատություններ» հավելվածը) Աճը կարող ենք ցույց տալ կապը իրական տոկոսադրույքի և անվանական տոկոսադրույքի միջև՝

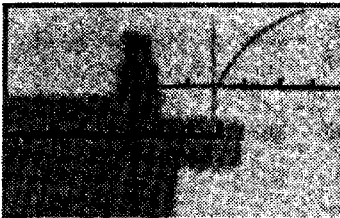
$$\text{Իրական տոկոսադրույք} = \text{Անվանական տոկոսադրույք} - \text{Ինֆլյացիայի անկարյուց (ինֆլյացիոն վճար)}$$

Ինֆլյացիոն վճարի չափը տարբեր է կախված սպասվող ինֆլյացիայի ասկարից՝ Երբ ինֆլյացիան ճիշտ է կանխատեսված՝ ապա իրական և ոչ թե անվանական տոկոսադրույքն է արտագույն վարկատուների իրական ծախսերը և վարկատուներին ճշգրիտ եկամուտը՝ վարկի տրամադրումով:

Անվանական տոկոսադրույք (Money interest rate)՝ Անվանական տոկոսադրույքն արտահայտվում է դրամական միավորներով: Այն գերազանցապես հատում է վարկատուի իրական ծախսերը ինֆլյացիայի ժամանակամիջոցում: Երբ ինֆլյացիան սպասված է, ինֆլյացիոն պարզևն ավելացնում է անվանական տոկոսադրույքը

Իրական տոկոսադրույք (Real interest rate)՝ Տոկոսադրույքն է ճշգրտված սպասվող ինֆլյացիայով, որը ցույց է տալիս վարկատուի իրական ծախսերը ապրանքների և ծառայությունների տեսքով

Ինֆլյացիոն վճար (Inflation premium)՝ Անվանական տոկոսադրույքի տարբեր է որը փոխառության դեպքում արտագույն է վարկատուի փոխհատուցումը ինֆլյացիայի հետևանքով վարկի գնողունակության իջեցման դեպքում՝ Այն որոշվում է ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակով



ՏՆՏԵՍԱԳՐՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՄՊԵԼՆԵՐԸ

«Քանի որ ինֆլյացիան մեղմում է պարտքի բեռը, ապա պարբերաբար օգնում է վարկառուներին՝ վարկատուների հաշվին»:

Ինչպես բազմաթիվ առասպելներ, սաևս ճշմարտության հատիկ ունի: Ինֆլյացիան իջեցնում է վարկատուների և վարկառուների ստացածի և վճարվածի գնողունակությունը:

Երբ ինֆլյացիայի բարձր մակարդակ է սպասվում, վարկատուները կպահանջեն, և վարկառուները կվճարեն բարձր տոկոսադրույք՝ փոխառության դիմաց, որովհետև երկու գործընկերներն էլ կսպասեն, որ դրլարի գնողունակությունը կընկնի այն ժամանակամիջոցում, երբ փոխառությունը դեռևս վերադարձված չէ: Եթե վարկ վերցնողները և տրամադրողները ճիշտ են կանխատեսում ինֆլյացիայի մակարդակը, նրանք կհամաձայնվեն այն անվանական տոկոսադրույքին, որը կլինի բավական բարձր փոխհատուցելու համար ինֆլյացիայի էֆեկտը: Օրինակ՝ ենթադրենք վարկատուն և վարկառուն համաձայն են 5% տոկոսադրույքին, եթե նրանք սպասում են գների կայուն մակարդակ: Եթե սպասվում է գների բարձրացում տարեկան 10%-ով, նրանք կհամաձայնվեն 15% տոկոսադրույքին: Եթե նրանց սպասումներն իրականանան, իրական տոկոսադրույքը երկու օրինակում էլ կդառնա 5%:

Իհարկե, որոշում ընդունողները միշտ չէ, որ հնարավորություն ունեն ճշգրտորեն կանխագուշակելու ապագա ինֆլյացիայի մակարդակը: Երբեմն ինֆլյացիայի մակարդակը կլինի սպաս-

վածից բարձր, երբեմն էլ ցածր: Պետք չէ կարծել սակայն, որ սպասվող ինֆլյացիայի մակարդակի սխալ կանխատեսումները կլինեն սխտեմատիկ:

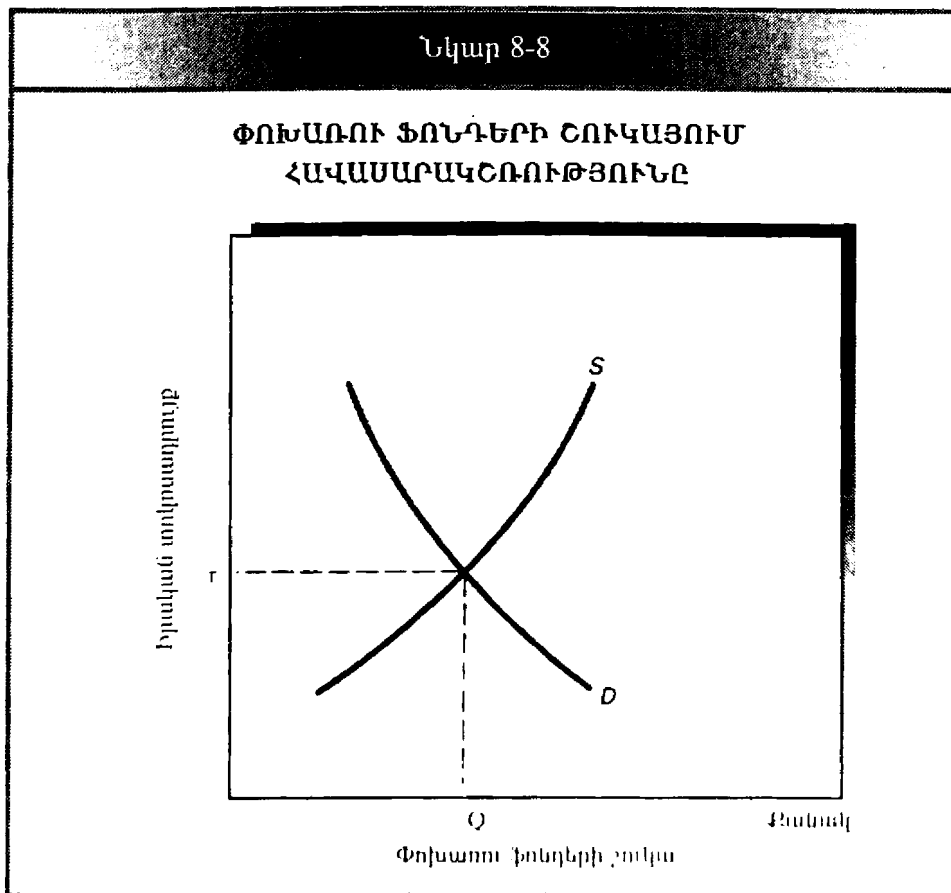
Եթե ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակն ավելի բարձր է, քան սպասվում էր, ապա վարկառուները կշահեն: Ենթադրենք, վարկառուները և վարկատուներն սպասում են 3% ինֆլյացիայի և համաձայն են 8%-ով փոխառության, որից 5%-ը՝ իրական տոկոսադրույք և 3%-ը՝ ինֆլյացիոն դրամական պարզև: Եթե ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը 6%-ից բարձր է, իրական տոկոսադրույքը կիջնի: Երբ ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը բարձր է, սպասվածից վարկառուները շահում են, վարկատուները՝ տուժում:

Հակառակ արդյունքը կստացվի, եթե ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակն ավելի ցածր է, քան սպասվում էր: Ենթադրենք, վարկ վերցնողները և տրամադրողները համաձայն են 8% տոկոսադրույքին, իսկ ինֆլյացիայի սպասումները 3% են, սակայն գների մակարդակը մնում է կայուն: Այս դեպքում, վարկառուները վճարում են 8% իրական տոկոսադրույք, ոչ թե 5%, որը նախատեսված է: Երբ ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը ցածր է, քան սպասվում էր, վարկատուները շահում են, վարկառուները տուժում:

Այսպիսով, ոչ թե փաստացի ինֆլյացիան ունի վերաբաշխող էֆեկտ, այլ ինֆլյացիայի փաստացի և սպասվող մակարդակների տարբերությունը:

Իրական տոկոսադրույքի աճը վարկ վերցնելը դարձնում է ավելի թանկ: Տնային տնտեսությունները, ինվեստորները և կառավարությունը կնվազեցնեն փոխառու միջոցների պահանջարկը, եթե բարձրանա իրական տոկոսադրույքը: Մյուս կողմից, բարձր իրական տոկոսադրույքը բարձրացնում է վարկատուների եկամուտը: Նրանք առաջարկում են ավելի շատ միջոցներ: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 8-8-ը, փոխառու միջոցների առաջարկի կորը թեքված է աջ վերև: Հավասարակշռված իրական տոկոսադրույքը փոխառու միջոցների շուկայում հաստատում է հավասարակշռություն, և վարկառուների պահանջարկը հավասարվում է վարկատուների առաջարկին:

Գործարարները և կառավարությունը հաճախ վարկ են վերցնում պարտատոմսեր թողարկելով, որոնք տոկոսային եկամուտ են բերում: Պարտատոմսի թողարկումը փոխառու միջոցներ պահանջելու ձև է: Իր հերթին, պարտատոմսերի գնորդներն առաջարկում են փոխառու միջոցներ: Կարևոր է նշել, որ հակադարձ կապ գոյություն ունի պարտատոմսերի գների և տոկոսադրույքի միջև: Պարտատոմսի բարձր գնի պայմաններում տոկոսադրույքը ցածր է: (Տես «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը):



Ինչպես ցույց է տրված, փոխառու ֆոնդերի պահանջարկի մեծությունը հակադարձ համեմատական է իրական տոկոսադրույքին: Առաջարկող վարկատուների քանակն ուղիղ համեմատական է իրական տոկոսադրույքին: Հավասարակշռության դեպքում իրական տոկոսադրույքը (r) առաջարկի և պահանջարկի մեծությունը հավասարակշռում է:

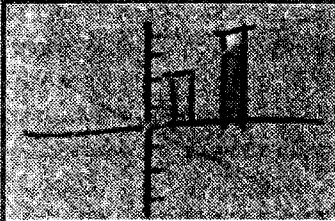
Ռեսուրսների, փոխառու միջոցների, ապրանքների և ծառայությունների շուկաները խիստ կապակցված են՝ Մենք նախապես ելնել ենք, որ տոկոսադրույքի նվազումը, որն ուղեկցվում է գների գաժը ասկարդակով, նորապի աւեփոփոխ առաջարկի պայմաններում) AD կորը իջեցնում է ներքև այս Իրական տոկոսադրույքն ազդում է անբողջական պահանջարկի վրա՝ բանի որ վարկատուները, սովորաբար վարկ վերցնում են, որտեղի որն բան գնեն: Բանի որ բարձր իրական տոկոսադրույքը չի խթանում վարկ վերցնելը, այն չի խթանում նաև ծախսերը, ինտեսարար, AD-ն կրճատվում է:

Ինչպես ցույց է տրված՝ փոխառու միջոցների պահանջարկը հակադարձ համեմատական է իրական տոկոսադրույքին: Վարկատուների առաջարկն ուղիղ համեմատական է իրական տոկոսադրույքին: Հավասարակշռության դեպքում իրական տոկոսադրույքը պահանջարկի և առաջարկի մեծությունը կհավասարակշռի:

**ԵՐԵՔ ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԸՈՒԿԱՆԵՐՈՒՄ
ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ**

Մենք քննարկեցինք՝ ապրանքների և ծառայությունների, ռեսուրսների, վարկատու ֆոնդերի բոլոր երեք ասկրոտոտեաական շուկաները: Մյս քննարկումից կարելի է կարծել՝ թե այս շուկաներն առավել կամ նվազ չափով անկախ են: Դա ճիշտ չէ: Հակառակը այս երեք կրոտեական ասկրոտոտեաական շուկաները կախված են մեկը մյուսից, բանի որ երանք աշխատում են ուս մասի որպես ետտանի:

Նկար 8-9-ը ցույց է տալիս այս երեք շուկաների հավասարակշռության պայմանները մեր հոսքերի շրջապատույտի մոդելից՝ նկար 8-1: Ամբողջական պահանջարկը և ամբողջական առաջարկը հավասարակշռված են P_1 գների մակարդակում՝ Y_1 -ի արտադրանքի դեպքում (մաս a): Քանի որ P_1 գների մակարդակը կանխատեսված էր և՛ գնորդների, և՛ վաճառողների կողմից, ապա տնտեսությունը գործում է երկարաժամկետ հավասարակշռության (լրիվ գրավածությամբ) կարողությամբ: Ռեսուրսների շուկայում P_r գինը նույնպես հավասարեցնում է պահանջարկի և առաջարկի մեծությունները (մաս b): Քանի որ



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՊԱՐՏԱՏՈՍՄԵՐԸ, ՏՈԿՈՍԱԴՐՈՒՅՔԸ ԵՎ ՊԱՐՏԱՏՈՍՄԵՐԻ ԳՆԵՐԸ

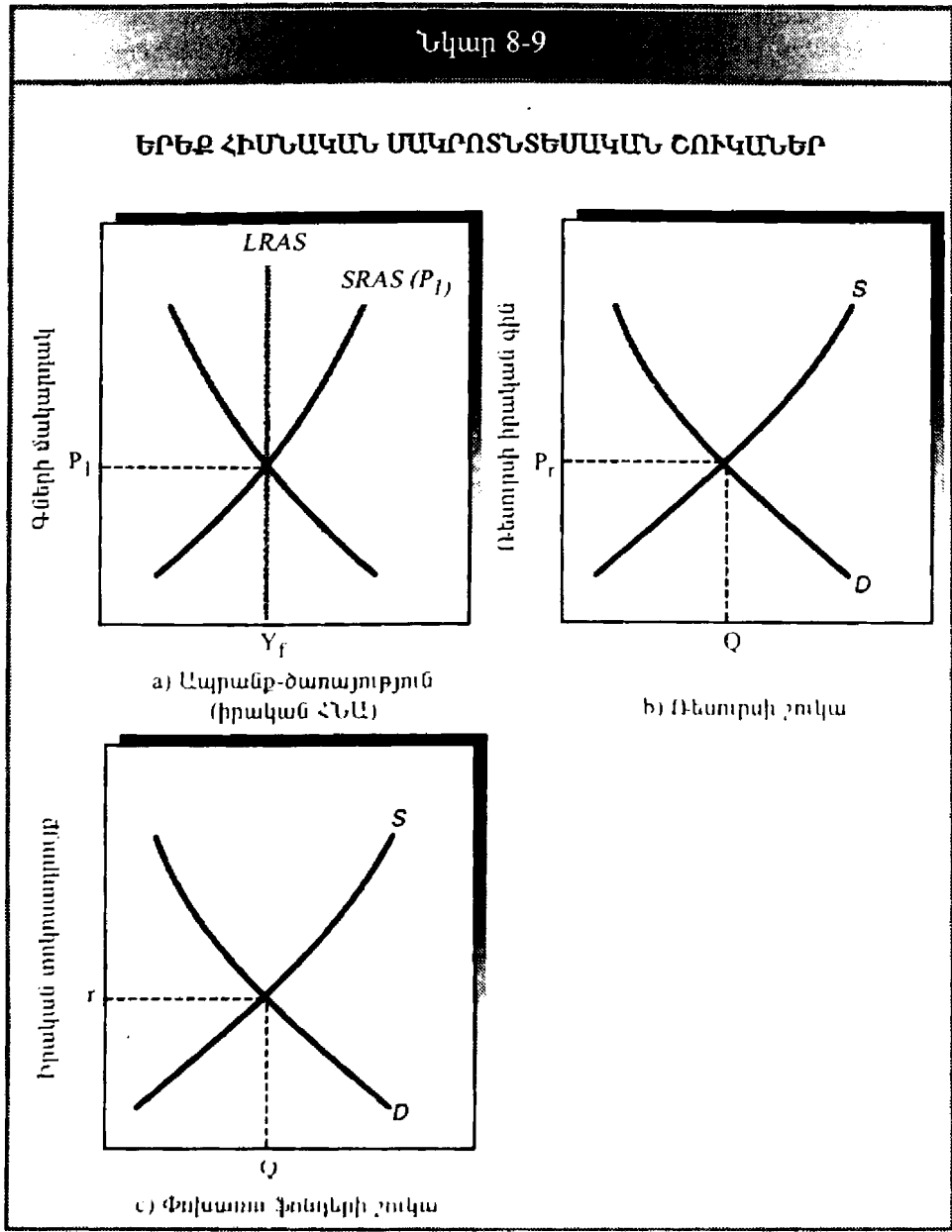
Պարտատոմսերը սովորական արժեթղթեր են՝ երաշխավորված ֆիրմաների և պետությունների կողմից: Պարտատոմսերի թողարկումը տնտեսական գործունեությունը ֆինանսավորելու համար փողի փոխառության մեթոդ է: Պարտատոմս թողարկողը պարտատոմսը գնողին խոստանում է որոշակի ժամանակ հետո վճարել փոխառված գումարը (որը կոչվում է հիմնական գումար), ավելացրած տոկոսադրույքի կայուն գումարը: Նույնիսկ, եթե տոկոսադրույքը ժամանակի ընթացքում փոխվում է, պարտատոմս ունեցողը կստանա այդ կայուն տոկոսադրույքով եկամուտ՝ պարտատոմս ունենալու ամբողջ ժամանակի ընթացքում: Ռոշ պարտատոմսերի համար տոկոս են վճարում հաստատված միջակայքերով (ասենք՝ յուրաքանչյուր տարի յուրահատուկ օր): Մյուսները՝ հիմնական մասը, տոկոսադրույքը վճարում են, երբ պարտատոմսը մարվում է ապագայում, յուրահատուկ ժամկետին:

Նույնիսկ, եթե շատ պարտատոմսեր թողարկվում են երկար ժամանակահատվածի համար, դրանք կարող են վաճառվել ուրիշներին, նախքան իրենց մարումը: Յուրաքանչյուր օր նախօրոք թողարկված պարտատոմսերի վաճառքը կազմում է պարտատոմսերի շուկայում գնված և վաճառված պարտատոմսերի մեծամասնությունը:

Ինչպե՞ս է շուկայական տոկոսադրույքի փոփոխությունն ազդում վաղ թողարկված պարտատոմսերի շուկայական գնի վրա: Ենթադրենք, դուք գնել եք նոր թողարկված 1000 դոլարի անժամկետ պարտատոմս, որի տարեկան եկամուտը 8% է¹: Պարտատոմսը պահելու դեպքում տարեկան դուք կունենաք 80 դոլար կայուն հատույց: Եկեք ընդունենք նաև, որ մեկ տարվա ընթացքում

դուք արդեն ստացել եք ձեր 80 դոլարի տոկոսը, իսկ շուկայական տոկոսադրույքն այդ նույն ժամանակահատվածում աճել է 10%-ով: Ինչպես կազդի տոկոսադրույքի բարձրացումը ձեր պարտատոմսի շուկայական գնի վրա: Քանի որ պարտատոմս գնողը կարող է ստանալ 10% տոկոսագումար, եթե նա գնի նոր թողարկված պարտատոմս, ապա նա չի ցանկանա վճարել 800 դոլար ձեր պարտատոմսի դիմաց, որից նա կարող է ստանալ տարեկան 80 դոլար տոկոսագումար: Բացի այդ, ինչո՞ւ պետք է ինչ-որ մեկը վճարի 1000 դոլար, տարեկան 80 դոլար տոկոսային եկամուտ ունեցող պարտատոմսի դիմաց, երբ այժմ այդ նույն արժեթղթով պարտատոմսերն ապահովում են 100 դոլար եկամուտ (10%): Տոկոսադրույքի բարձրացումը մինչև 10%, պատճառ կդառնա ձեր 1000 դոլար արժեք ունեցող պարտատոմսի (որը տարեկան արդեն միայն 8% եկամուտ է բերում) շուկայական գնի իջեցմանը՝ մինչև 800\$: Այս գնով նոր գնորդները կարող են ստանալ 10% շուկայական տոկոսադրույքով եկամուտ: Հետևաբար, շուկայական տոկոսադրույքի բարձրացումը կտանի պարտատոմսերի գների նվազմանը: Մյուս կողմից, իջնող տոկոսադրույքը կբարձրացնի պարտատոմսի գինը: Եթե շուկայական տոկոսադրույքը կրճատվել է 6%-ով, ի՞նչ կլինի ձեր պարտատոմսի շուկայական արժեքի հետ (հուշում, 80\$-ը կլինի 1333\$-ի 6%-ը): Պարտատոմսերի գները և տոկոսադրույքները հակադարձ կախվածություն ունեն:

1. Անժամկետ պարտատոմսերը թողարկվում են Անգլիայում և կոչվում են քոնսոլներ (consols):
 2. Բժախնդիր ընթերցողն այս քննարկումը կհամարի շատ պարզ: Իրականում տնտեսության մեջ տոկոսադրույքի տարբեր ձևեր կան, որոնք սովորաբար ունեն նույն ուղղվածությունը:



Այստեղ ներկայացված է մակրոտնտեսական երեք հիմնական շուկաների հավասարակշռության պայմանները: Այս շուկաները խիստ փոխկապված են: Որևէ շուկայում հավասարակշռության պայմանն ազդում է մնացած երկու շուկաների վրա:

տնտեսությունը գործում է երկարաժամկետ կարողություններով աշխատանքի շուկայում միայն նորմալ գործազրկություն է ուր հասնարվում է ռեսուրսների շուկայի կարևոր ենթաստորի՝ Արջապես, իրական տոկոսադրույքը հավասարակշռում է պահանջարկի և առաջարկի սեծությունը փոխառու խոնդերի շուկայում (մաս c)

Այս երեք մակրոտնտեսական շուկաներից որևէ սեկում տեղի ունեցող փոփոխությունները կազդեն մյուս երկուսի գների և քանակության վրա: Իրականում մակրոտնտեսագիտությունը հիմնականում սրազփում է մյուս շուկաների վրա մեկ շուկայում, սովորաբար ապրանք ծառայությունների շուկայում, կատարվող փոփոխությունների ազդեցության վերլուծությամբ:

Երբ տնտեսությունը երկարաժամկետ մակրոտնտեսական հավասարակշռության վիճակում է այս երեք շուկաների ապրանք ծառայությունների, ռեսուրսների և փոխառու խոնդերի միջև փոխհարաբերությունները կլինեն ներդաշնակ Ռենտրաի գինն ապրանք-ծառայության գների հասեմաա կլինի այնպիսին, որ խիրնայում, միջինարար յոդակլորեն կծածկվեն արտադրա

կան ծախսերը, ներառյալ ներդրումների հատույցը: Եթե ոչ, արտադրողը կա՛ն կկրճատի, կա՛ն կընդլայնի թողարկումը: Օրինակ, եթե ռեսուրսի գները բարձր են (արտադրողի գնի համեմատ), ֆիրման չի փակի իր ծախսերը, շատերը կկրճատեն արտադրանքը կամ չեն շարունակի արտադրությունը: Ամբողջական արտադրանքը կփոխվի: Եվ հակառակը, եթե ռեսուրսի գինը ցածր է, ֆիրման կունենա շուկայականից բարձր հատույց, և շահույթ հետապնդող ֆիրմաները կընդլայնեն արտադրանքը: Նոր ֆիրմաներ ի հայտ կգան: Նորից այս ուժերը կփոխեն ապրանք-ծառայությունների շուկայի պայմանները:

Նույն ձևով, հավասարակշռված փոխհարաբերությունը տոկոսադրույթի (վարկառու ֆոնդերի շուկայում) և արտադրանքի գների միջև կլինի այնպիսին, որ սովորական ֆիրման կկարողանա վաստակել ինվեստիցիաներից նորմալ հատույց: Այլ խոսքով, սովորական արտադրողի կապիտալից հատույցը հավասար կլինի տոկոսադրույթին, կապիտալի այլընտրանքային ծախսին: Բարձր հատույցը կխթանի արտադրողին՝ ընդլայնելու արտադրանքը, իսկ ցածրը՝ կրճատելու: Հետևաբար, եթե առկա է մակրոտնտեսական հավասարակշռություն, ապա այս երեք շուկաների գները կլինեն այնպիսին, որ գնորդները և վաճառողները յուրաքանչյուր շուկայում կուզենան շարունակել իրենց ընթացիկ գործունեությունը:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Հաջորդ գլխում մենք կքննարկենք, թե ինչպես է մեր պարզ ամբողջական պահանջարկ-ամբողջական առաջարկ մոդելը հարմարվում փոփոխվող պայմաններին: Այն գործոնները, որոնք տեղաշարժում են առաջարկը և պահանջարկը մեկ կամ ավելի շուկաներում, կքննարկվեն: Հիմնական մակրոտնտեսական շուկաների միջև փոխհարաբերությունները կքննարկվեն ավելի մանրամասնորեն: Ինչպես ցույց տվեցինք, մենք կօգտագործենք հիմնական մոդելը՝ վերլուծելու համար այնպիսի թեմաներ, ինչպիսիք են չափազանց բարձր գործազրկությունը և տնտեսական անկայունությունը:

ՔԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1 Եկամտի հոսքի շրջապտույտը ցույց է տալիս երեք ամբողջական շուկաների՝ ա) ապրանք-ծառայությունների, բ) ռեսուրսների, գ) փոխառու ֆոնդերի կարևորությունը: Ապրանքների և ծառայությունների շուկայում տնային տնտեսությունների, գործարար ինվեստորների, պետությունների և արտասահմանցիների արտադրանքի պահանջարկը կորդինացվում է ներքին արտադրության ապրանքների ընթացիկ առաջարկի հետ: Ռեսուրսների շուկան կորդինացնում է աշխատանքի

և այլ արտադրական գործոնների փոխանակումը տնային տնտեսությունների և գործարար ոլորտների միջև: Փոխառու ֆոնդերի շուկան կորդինացնում է վարկառուների և վարկատուների գործողությունները, և տնային տնտեսությունների զուտ խնայողությունները հետ է վերադարձնում եկամտի հոսքի միջոցով որպես ինվեստիցիա կամ պետական ծախսեր:

2. Սպառողների, ինվեստորների, պետությունների կողմից ապրանք-ծառայությունների գնման (զուտ արտահանում) ցանկությունը որոշում է ամբողջական պահանջարկը: Ամբողջական պահանջարկի կորը նշում է ներքին արտադրության ապրանքների և ծառայությունների տարբեր քանակությունները, որոնք գնորդները ցանկանում են գնել գների տարբեր մակարդակներում:

3. Ընդունելով փողի առաջարկը հաստատում, երեք պատճառ կա, ըստ որոնց ապրանքների ամբողջական պահանջարկի մեծությունը կբարձրանա, եթե գների մակարդակն իջնի: ա) Ցածր գնի մակարդակը կբարձրացնի կայուն փողի հաշվեկշռով մարդկանց հարստությունը: Հարստության այս աճը կխթանի ապրանք-ծառայությունների վրա լրացուցիչ ծախսերը: բ) Ցածր գնի մակարդակում փողի պահանջարկը կնվազի կայուն առաջարկի հարաբերությամբ, իջեցնելով տոկոսադրույթը, որն էլ կխթանի տոկոսադրույթի նկատմամբ զգայուն ապրանքների (ինչպիսիք են ավտո-

մեքենաները, տները և ինվեստիցիոն նախագծերը) վրա կատարվող ծախսերը: գ) Ցածր գնի մակարդակը ներքին ապրանքներն էժանացնում է արտասահմանյանի համեմատ, որը մեծացնում է արտահանման ծավալները (կամ նվազեցնում է զուտ ներմուծումը): Այս գործոններից յուրաքանչյուրը բարձրացնում է ներքին արտադրության ապրանք-ծառայությունների քանակությունը զրնված ցածր գների մակարդակում:

4. Ամբողջական առաջարկի կորը (AS) նշում է ներքին առաջարկողների կողմից արտադրված ապրանքների և ծառայությունների տարբեր քանակությունները գների տարբեր մակարդակներում: Կարճ ժամկետում ամբողջական առաջարկի կորը թեքված է վերև աջ: Քանի որ գների բարձր մակարդակը նպաստում է շահութաբերության բարձրացմանը, երբ ծախսային կարևոր տարրերի գները ժամանակավոր կայուն են կարճ ժամկետում:

5 Հենց որ որոշում ընդունողները լիովին հարմարվում են ավելի բարձր գներին, SRAS կորի վերընթաց դիրքը պայամանավորող գործոններն այնքան չեն գործի: Թողարկումը սահմանափակվում է այնպիսի գործոններով, ինչպիսիք են սովորուցիկ և ռեսուրսների առաջարկը: Գների բարձր մակարդակը չի վերացնում այս սահմանափակումները Հետևաբար, LRAS կորն ուղղահայաց է:

6. Ապրանքների և ծառայությունների շուկայի երկարաժամկետ հավասարակշռության հասարանիրաժեշտ է երկու պայման ա) պահանջարկի մեծությունը պետք է հավասարվի առաջարկի մեծությանը, բ) փաստագի գների սակարդակը պետք է հավասարվի որոշում ընդունողների կողմից կանխատեսված գների մակարդակին:

7. Երբ տնտեսությունը երկարաժամկետ հավասարակշռության վիճակում է արտադրանքը կունենա իր առավելագույն սակարդակը Ետև ձևով գործազրկության փաստագի սակարդակը կհավասարվի բնականին (գործազրկության առևտագածը մակարդակ, որը կարելի է ելանել ժառանակի երկար հատվածում) Տեսնազետները կարող են ասել, որ տնտեսությունը գործում է լրիվ գլխավածությամբ:

8. Անբողջական առաջարկ-ապրոջական պահանջարկ մոդելն արտագոյում է գների մակարդակի և իրական արտադրանքի որոշիչները Կարճ ժամկետում գները և արտադրանքը կսեղաշարվեն դեպի անբողջական պահանջարկի և կարճ ժամկետ անբողջական առաջարկի կորերի հատման կետը Երկար ժամկետում գները և արտադրանքը կլինեն AD, SRAS, LRAS կորերի հատման

կետին համապատասխան մակարդակում:

9. Եթե գների ընթացիկ մակարդակը տարբերվում է սպասվողից, արտադրանքը տարբերվում է տնտեսության կարճաժամկետ կարողության արտադրանքից: Երբ ընթացիկ գների մակարդակն ավելի բարձր է, քան կանխատեսվածը, արտադրանքի գներն անսովոր բարձր կլինեն աշխատավարձի և ծախսերի այլ տարրերի հարաբերությամբ: Այդ դեպքում, շահույթը կգերազանցի նրանց նորմալ մակարդակը, ֆիրմաները կընդլայնեն արտադրանքը տնտեսության երկարաժամկետ կարողությունից բարձր և գործազրկությունը ժամանակավոր կընկնի նրա բնական մակարդակից ցածր: Եվ հակառակը, երբ ընթացիկ գների մակարդակն ավելի ցածր է, քան կանխատեսվածը, արտադրանքի գներն անսովոր ցածր կլինեն ծախսերի նկատմամբ առաջացնելով շատ ֆիրմաների մոտ կորուստներ, Նրանք կպատասխանեն դրան կրճատելով և արտադրանքը, և զբաղվածությունը, Այս հանգամանքներում ընթացիկ արտադրանքն ավելի ցածր կլինի, քան տնտեսության երկարաժամկետ կարողությունը, և գործազրկությունը կգերազանցի իր բնական մակարդակը:

10. Գործարար ֆիրմաներն աշխատանքի և այլ ռեսուրսների պահանջարկ ունեն, բանի որ այն ներդնելով արտադրության մեջ հույս ունեն վաճառել շահույթով Անհատները ռեսուրսներ են առաջարկում եկամուտ ստանալու համար: Ռեսուրսների շուկայում գները կուղղվեն ցնում է գնորդների և վաճառողների գործողությունները, Աշխատանքի շուկան հիսուսական ռեսուրսների շուկայի անենասեձ ասան է:

11. Վարկառու շուկաներում սովորապես այն գինն է որ վարկառուները վճարում են ներկա գնորդունակության դիտագ Վարկառուների տեսակետով սովորապես պարզե է ժախսերն ապագայում կատարելու դիտագ:

12. Շատ կարևոր է տարբերել իրական և դրամական սովորապեսները Իրական սովորապեսները պարագայում է փոխառուների իրական բեր և վարկառուների պարզե՝ ապրանքների և ծառայությունների պահանջվող քանակից բազի, Ի լրուտն այս իրական բեռի դրամական սովորապեսները արտագոյում է սպասվող ինֆլյացիան Իրական սովորապեսները հավասար է դրամական սովորապեսները համաձ ինֆլյացիայի պարզեր Վերջինս կախված է ինֆլյացիայի սպասվող սակարդակից:

13. Ինֆլյացիան բարձրագնում է անվանական սովորապեսները Այն սխալի պնում է պարտա-

տերերին, երբ այն թերագնահատված է: Պատճառ չկա սպասելու, որ որոշում կայացնողները պարբերաբար կթերագնահատեն ինֆլացիայի մակարդակը, և որ այն պարբերաբար շահավետ կլինի պարտատերերի համար:

14. Մակրոտնտեսական հավասարակշռության գոյությունը պահանջում է երեք մակրոտնտեսական շուկաների՝ ա) ապրանքների, ծառայությունների, բ) ռեսուրսների, գ) վարկառու ֆոնդերի հավասարակշռությունը: Այս շուկաներից մեկում փոփոխությունները կազդեն մյուսների գնի և քանակի վրա: Մակրոտնտեսագիտությունը պարզապես ուսումնասիրում է, թե ինչպես են այս երեք շուկաները հարմարվում տնտեսական պայմանների փոփոխությանը և այլընտրանքային քաղաքականությանը:

ՀԱՐՅԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

1. Չեր խոսքերով բացատրեք, ինչո՞ւ է ամբողջական պահանջարկը հակադարձ համեմատական գների մակարդակին: Ինչո՞վ է ձեր այդ բացատրությունը տարբերվում կոնկրետ ապրանքի պահանջարկի կորի բացատրությունից:

2. Ընտրեք այն հիմնական գործոնները, որոնք ազդում են երկար ժամկետում ապրանք-ծառայությունների արտադրության մեր կարողության վրա: Ինչո՞ւ է երկարաժամկետ ամբողջական առաջարկն ուղղահայաց:

3. Ինչո՞ւ է կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկի կորը թեքվում վերև աջ: Երբ ռեսուրսների և ապրանք-ծառայությունների գներն աճում են նույն համամասնությամբ, ֆիրմաները ցանկանում են ընդլայնել արտադրանքը: Ինչո՞ւ:

*4. Ենթադրենք, գներն աճել են վերջին տարիներին տարեկան 3%-ով: Միությունը կնքում է երեք տարվա պայմանագիր՝ նշելով աշխատավարձի տարեկան 6% բարձրացում: Ի՞նչ կլինի միության անդամների իրական աշխատավարձի հետ, եթե գների մակարդակը կայուն է հաջորդ երեք տարիներին: Եթե այլ միություններ կնքում են նմանատիպ պայմանագրեր, ի՞նչ կպատահի գործազրկության հետ: Ինչո՞ւ: Պատասխանիր այս հարցին, եթե գների տարեկան մակարդակի աճը հաջորդ երեք տարիներին 8% է:

5. Ո՞րն է ընթացիկ դրամական տոկոսադրույքը 30 տարվա ժամկետով պետական պարտատոմսի համար: Այստեղ նույնպե՞ս կա իրական տոկոսադրույք: Ինչո՞ւ:

6. Ի՞նչ է գործազրկության բնական մակարդակը: Ինչո՞ւ է գործազրկության փաստացի մակար-

դակը տարբերվում բնականից: Եթե գործազրկության փաստացի մակարդակը ցածր է բնականից, այս իրավիճակը կարող է երկար պահպանվել: Ինչո՞ւ:

*7. Գլուխ 3-ում մենք նշեցինք այլ հավասար պայմաններում առաջարկի և պահանջարկի գրաֆիկները՝ կազմված մի ապրանքի համար: Որո՞նք են դրանք: Որո՞նք են այդ հավասար պայմանները AS, LRAS, SRAS գրաֆիկների դեպքում:

8. Եթե գների մակարդակն ընթացիկ ժամանակում բարձր է, քան գնորդները և վաճառողները սպասում էին, ի՞նչ կլինի իրական աշխատավարձերի և զբաղվածության մակարդակի հետ: Ո՞րը կլինի փաստացի գործազրկության մակարդակը բնականի հետ համեմատած: Արտադրանքի ընթացիկ մակարդակը կշարունակվի՞ ապագայում: Ինչո՞ւ:

9. Ենթադրենք, դուք գնել եք հինգ տարվա ժամկետ ունեցող տարեկան վեց տոկոս եկամտով 5000 դոլարի պարտատոմս: Եթե վերջին տարիներին տոկոսադրույքը կայուն է տարեկան 3% մակարդակով, ո՞րն է գնահատված իրական տոկոսադրույքը: Եթե ինֆլացիայի մակարդակը հաջորդ հինգ տարիներին մնա նույնը, ի՞նչ իրական հատույց դուք կունենաք: Եթե ինֆլացիայի մակարդակը հաջորդ 5 տարիներին 6% է, ի՞նչ կլինի ձեր իրական հատույցի հետ:

*10. Ի՞նչ կապ ունեն նշվածներն իրար հետ. ա) երկարաժամկետ հավասարակշռված արտադրանքը, բ) տնտեսության պոտենցիալ իրական ՀՆԱ-ն, գ) փաստացի և բնական գործազրկության մակարդակները հավասարեցնող արտադրանքը:

*11. Կարո՞ղ է իրական տոկոսադրույքը բացասական լինել: Կարո՞ղ եք բերել բացասական տոկոսադրույքի օրինակ: Եթե տոկոսադրույքը որոշվում է շուկայական ուժերով, բացասական իրական տոկոսադրույքը կարող է գոյություն ունենալ երկար ժամանակ: Ինչո՞ւ:

*12. Եթե անժամկետ պարտատոմսը վճարում է տարեկան 1000 դոլար, ի՞նչ կլինի պարտատոմսի շուկայական գինը, երբ երկարաժամկետ տոկոսադրույքը 10% է: Ո՞րը կլինի 5%-ի դեպքում:

*13. Պարտատոմսի գներն ինչպե՞ս են առընչվում տոկոսադրույքի հետ: Ինչո՞ւ են առընչվում:

14. Տրված աղյուսակը ցույց է տալիս ամբողջական պահանջարկի և կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկի գրաֆիկն ընթացիկ ժամանակում: Ե՛վ գնորդները, և վաճառողները կանխատեսել էին գների մակարդակ P₁₀₅-ում:

AD ₁₀₅	Գների մակարդակը	SRAS ₁₀₅
6,300	90	4,500
6,000	95	4,800
5,700	100	5,100
5,400	105	5,400
5,100	110	5,700
4,800	115	6,000

ա) Նշեք ՀՆԱ-ի մեծությունը, որը կարտադրվի այդ ժամանակաընթացքում,

բ) Այն կլինի՞, արդյոք, ՀՆԱ-ի երկարաժամկետ հավասարակշռության մակարդակ: Ինչո՞ւ:

գ) Ի՞նչ կապ կա գործազրկության փաստացի և բնական մակարդակների միջև: Բացատրի՛ր:

15. Քննարկենք տնտեսությունը հետևյալ ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի տվյալներով: Որոշում ընդունողներն իրենց որոշումներն ընդունելիս գների մակարդակը կանխատեսել են P₁₀₅-ի մակարդակով:

AD ₁₀₅	Գների մակարդակը	SRAS ₁₀₅
6,900	90	4,500
6,600	95	4,800
6,300	100	5,100
6,000	105	5,400
5,700	110	5,700
5,400	115	6,000

ա) Նշեք ՀՆԱ-ի մեծությունը, որը կարտադրվի այդ ժամանակաընթացքում,

բ) Դա կլինի՞ արդյոք ՀՆԱ-ի երկարաժամկետ հավասարակշռության մակարդակ: Ինչո՞ւ:

գ) Ի՞նչ հարաբերություն կա գործազրկության փաստացի և բնական մակարդակների միջև: Բացատրի՛ր:

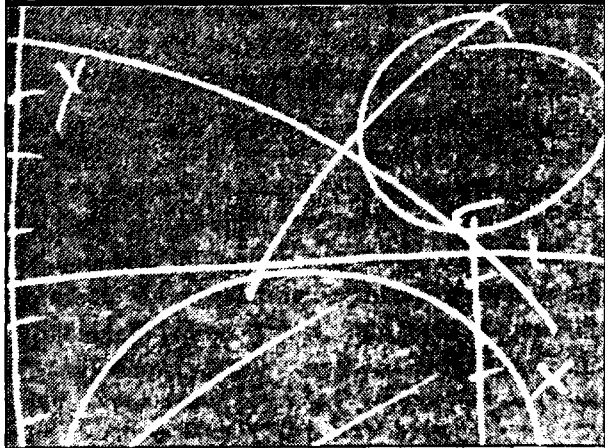
դ) ՀՆԱ-ի ընթացիկ մակարդակը կշարունակվի՞ ապագայում:

16. Ինֆլյացիան կօգնի՞ փոխառուներին փոխատուների համեմատ: Ինչո՞ւ: Ինֆլյացիան կօգնի՞ ցածր եկամուտ ունեցող մարդկանց բարձր եկամուտ ունեցողների համեմատ: Բացատրի՛ր: Չկանխատեսված ինֆլյացիայի աճն ինչպե՞ս կազդի պետության պետական պարտքի պարտավորությունների վրա: Ինֆլյացիան կօգնի՞ պետությանը: Բացատրի՛ր:

*Մատուցելով այժմ հարցերի պատասխանը տրված է հավելված B-ում

ԳԼՈՒԽ ԻՆՆԵՐՈՐԴ

ՀԻՄՆԱԿԱՆ
ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ
ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ-
ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ
ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՄՈԴԵԼԸ



Մենք կարող ենք նույն հաջողությանը վիճել, թե մկրատի որ սայրի կողմից է բուղթը կտրվում, ինչպես որ, թե արժեքն ստեղծվում է պահանջարկի՝ թե առաջարկի կողմից:

Ալֆրեդ Մարշալ

¹ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 8th ed (London Macmillan 1920) p. 348

1. Ո՞ր գործոնները կտեղաշարժեն ամբողջական պահանջարկը և ամբողջական առաջարկը:
2. Ինչպե՞ս ապրանքների և ծառայությունների շուկան կհարմարվի ամբողջական պահանջարկի փոփոխություններին:
3. Ինչպե՞ս է տնտեսությունը հարմարվում ամբողջական առաջարկի փոփոխություններին:
4. Ո՞րն է թողարկման և գրադվածության տատանումների պատճառը:
5. Շուկայական տնտեսությունն արդյոք ինքնակարգավորման մեխանիզմ ունի՝ որը բերում է լրիվ գրադվածության:

Ամխորդ գլխում քննարկվեց երեք հիմնական մակրոտնտեսական շուկաների հավասարակշռությունը: Հավասարակշռությունը կարևոր է, քայց մենք ապրում ենք իրական աշխարհում, որը շարունակաբար պայքարում է այդ հավասարակշռության դեմ: Շուկան գտնվում է անկանխատեսելի այնպիսի փոփոխությունների մշտական ազդեցության տակ, ինչպիսիք են՝ գերկատարելագործված համակարգչային մանրասարքի հայտնագործումը, սպառողի նախասիրության փոփոխությունը, միջինարևմտյան գյուղատնտեսական նահանգներում երաշտը կամ անվտանգության ծախսերի փոփոխությունները: Հետևաբար, հավասարակշռությունն անընդհատ խախտվում է: Այսպիսով, եթե ուզում ենք հասկանալ, թե ինչպիսին է իրական կյանքը, ապա պետք է վերլուծենք, թե ինչպես է հարմարվում մակրոտնտեսական շուկան դինամիկ փոփոխություններին:

Այժմ կարելի է քննարկել, թե ինչպես են մակրոտնտեսական շուկաները հարմարվում փոփոխություններին՝ կապված ամբողջական պահանջարկի և ամբողջական առաջարկի հետ: Ինչպես նախորդ գլխում, ենթադրենք, թե պետական հարկերը, ծախսերը և դրամական քաղաքականությունն անփոփոխ են: Մենք կփորձենք ընթերցողին օգնել հասկանալու, թե ինչպես են գործում մակրոտնտեսական շուկաները: Հասկանալով դա, ավելի պարզ կդառնան մակրոտնտեսական քաղաքականության ներուժը և սահմանափակումները:

ԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ԵՎ ՉԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Կանխատեսված փոփոխությունն (Anticipated change)՝ այն է, որը կանխատեսվում է որոշում ընդունողների կողմից ճիշտ ժամանակին՝ դրանց հարմարվելու համար:

Չկանխատեսված փոփոխությունն (Unanticipated change)՝ այն է, որը որոշում ընդունողները չեն կարող ճշգրիտ կանխատեսել: Այսպիսով, նախքան իրադարձության տեղի ունենալը կատարված ընտրությունը հաշվի չի առնում իրադարձությունը:

Շատ կարևոր է տարբերել շուկայում տեղի ունեցող կանխատեսված փոփոխությունը՝ չկանխատեսվածից: **Կանխատեսված փոփոխությունները** կանխատեսվում են տնտեսական սուբյեկտների կողմից: Որոշում ընդունողները ժամանակ են ունենում հարմարեցնելու որոշումները փոփոխություններին, մինչդրանց տեղի ունենալը: Օրինակ՝ ենթադրենք նորմալ եղանակի պայմաններում երաշտադիմացկուն նոր սերմերը հաջորդ տարի կարող են ընդլայնել հացահատիկի արտադրությունը Միջին Արևմուտքում՝ 10 տոկոսով: Հետևաբար, գնորդները և վաճառողները կպլանավորեն ավելի մեծ առաջարկ և ցածր գներ ապագայում: Նրանք համապատասխանաբար կճշգրտեն իրենց որոշում ընդունելու վարքագիծը:

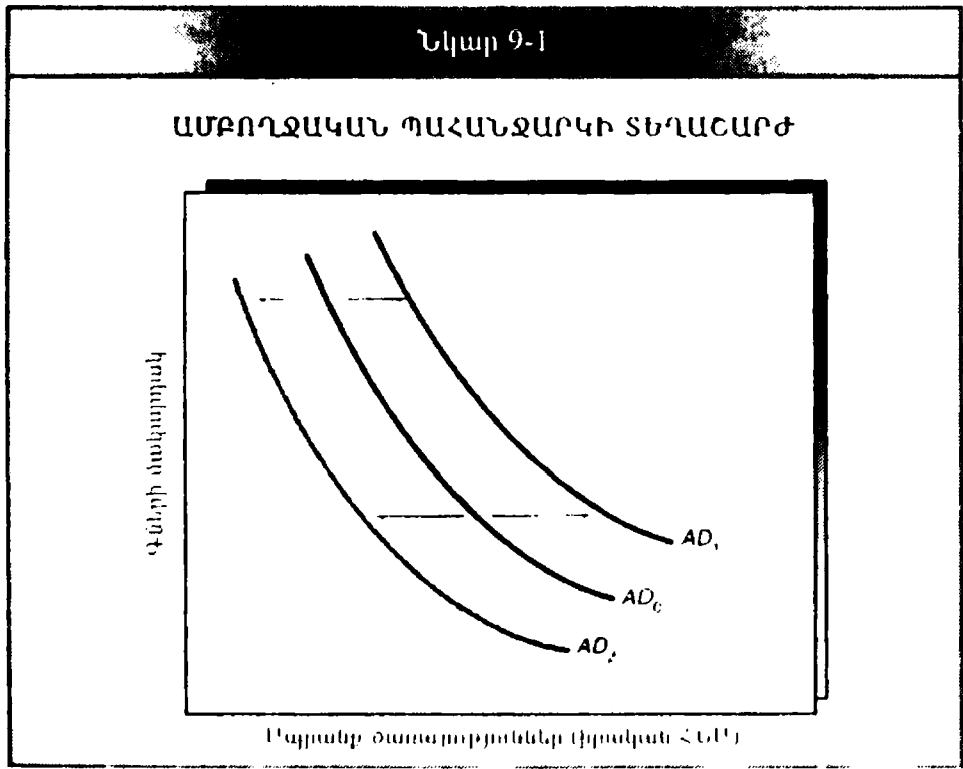
Ի տարբերություն նախորդի, **չկանխատեսված փոփոխությունները** մարդկանց անակնկալի են բերում: Մեր կյանքին բնորոշ են դինամիկ փոփոխությունները. նոր ապրանքներ են արտադրվում, տեխնոլոգիական հայտնագործությունները փոխում են արտադրության արժեքը, երաշտները նվազեցնում են բերքատվությունը, որոշ ապրանքների պահանջարկը մեծանում է, մյուսներինը՝ նվազում: Անհնարին է, որ որոշում ընդունողները կանխատեսեն բոլոր այս փոփոխությունները: Տնտեսագիտությունը դիտարկում է, թե ինչպես են մարդիկ դիմակայում փոփոխություններին և ինչպես է շուկան հարմարվում փոփոխվող պայմաններին: Ինչպես դուք կհամոզվեք հետագա շարադրանքից, հարմարվողական պրոցեսը տարբեր է՝ պայմանավորված փոփոխության կանխատեսված, կամ չկանխատեսված լինելուց:

ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺՄԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐ

Ամբողջական պահանջարկի կորը ցույց է տալիս գնի մակարդակի ազդեցությունն ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկի մեծության վրա: Սակայն միայն գնի մակարդակը չէ, որ ազդում է ապրանքի և ծառայությունների պահանջարկի վրա: Երբ մենք կառուցում ենք ամբողջական պահանջարկի կորը, ապա ենթադրում ենք, որ ապրանքների և ծառայությունների շուկայում գնորդի ընտրության վրա ազդող որոշ այլ գործոններ անփոփոխ են: Այդ գործոնների փոփոխությունները կտեղաշարժեն ամբողջական պահանջարկի կորը փոխելով գնված քանակությունը գնի տվյալ մակարդակի դիմաց: Այժմ ավելի մանրամասնորեն կքննարկենք այն հիմնական գործոնները, որոնք ազդում են ամբողջական պահանջարկի տեղաշարժի վրա:

1. Իրական հարստության փոփոխություններ. 8-րդ գլխում մենք նշեցինք, որ գնի մակարդակի փոփոխությունները կփոխեն դրամական հաշվեկշիռների իրական արժեքը և հետևաբար, մարդկանց իրական հարստությունը: Բայց անհատների հարստությունը, նրանց ունեցվածքի արժեքը կարող է փոխվել այլ պատճառներով անկախ գնի մակարդակի փոփոխությունից: Օրինակ արժեթղթերի գները 1995 թվականին Ասերիկայի Միացյալ Նահանգներում բարձրացել են ավելի քան 30 տոկոսով: Արժեթղթերի շուկայում գների այսպիսի փոփոխությունը մեծացրեց բաժնետերերի իրական հարստությունը, իսկ 1990 թվականին, ընդհակառակը, արժեթղթերի և բնակարանների գների իջեցումը նվազեցրել էր բաժնետերերի իրական հարստությունը:

Ինչպես նաև բաժնետերերի հարստության փոփոխություններն ազդում ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկի վրա: Երբ բաժնետերերի իրական հարստությունը մեծանում է՝ որը՝ բաժնետոմսերի, բնակարանների կամ



Իրական հարստության աճը՝ որը բաժնետոմսերի արժեքի և կրթվածության ապրողական պահանջարկի տեղաշարժելով կորը դեպի աջ (AD_1 ից դեպի AD_2): Հակառակ դրան, իրական հարստության նվազումը կփոխեցի ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկը տեղաշարժելով կորը AD կետից դեպի ձախ (AD_1 ից դեպի AD_2):

անշարժ գույքի շուկայում բարձր գների արդյունք է, մարդիկ պահանջում են ավելի շատ ապրանքներ և ծառայություններ: Ինչպես ցույց է տրված նկար 9-1-ում, հարստության այս աճը կտեղաշարժի ամբողջական պահանջարկի կորը դեպի աջ (AD_0 – ից դեպի AD_1): Ավելի շատ ապրանքներ և ծառայություններ են գնված գնի յուրաքանչյուր մակարդակի դեպքում: Ընդհակառակը, հարստության նվազումը կիջեցնի ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկը՝ տեղաշարժելով AD կորը դեպի ձախ (AD_2), որպես տնային տնտեսությունների հարստության նվազման արդյունք:

2. Իրական տոկոսադրույքի փոփոխություններ. Ինչպես արդեն քննարկվել է, հիմնական մակրոտնտեսական շուկաները փոխկապված են: Վարկային ֆոնդերի շուկայում իրական տոկոսադրույքի փոփոխությունն ազդում է ապրանքների և ծառայությունների շուկայում սպառողների և ներդրողների ընտրության վրա: Ցածր իրական տոկոսադրույքը հնարավորություն է տալիս սպառողներին այդ ժամանակաընթացքում ավտոմեքենաները և տները գնել ավելի էժան, քան ապագայում: Միաժամանակ, ցածր տոկոսադրույքը կավելացնի գործարքային ծախսերը՝ կապված կապիտալ ապրանքների մեջ ներդրումների կատարման հետ: Տոկոսադրույքն ազդում է բոլոր ներդրումային ծրագրերի այլընտրանքային ծախսերի վրա: Եթե ձեռնարկությունը պետք է վարկ վերցնի, ապա իրական տոկոսադրույքն ուղղակիորեն կազդի ներդրումային ծրագրի ծախսերի բարձրացման վրա: Եթե ձեռնարկությունն օգտագործում է իր սեփական ֆոնդերը, ապա կորցնում է այն տոկոսային եկամուտը, որը կարող էր ստանալ՝ մեկ ուրիշին այդ ֆոնդերը տրամադրելով և չձեռնարկելով ներդրումային ծրագիր: Հետևաբար, ցածր իրական տոկոսադրույքը իջեցնում է ծրագրի այլընտրանքային ծախսերը՝ անկախ նրանց ֆինանսավորման աղբյուրից՝ սեփական կամ փոխառու:

Քանի որ իրական տոկոսադրույքի նվազումը նպաստում է և՛ սպառողական, և՛ ներդրումային ապրանքների էժանացմանը, տնային տնտեսությունները և ներդրողներն ի պատասխան կբարձրացնեն իրենց ընթացիկ ծախսերը: Իր հերթին նրանց լրացուցիչ ծախսերը կբարձրացնեն ամբողջական պահանջարկը՝ տեղաշարժելով կորը դեպի աջ: Եվ հակառակը, բարձր իրական տոկոսադրույքը թանկացնում է ընթացիկ սպառումը և ներդրումային ապրանքները, ինչը հանգեցնում է ամբողջական պահանջարկի նվազմանը՝ տեղաշարժելով AD կորը դեպի ձախ:

3. Գործարարների և տնային տնտեսությունների կանխատեսումների փոփոխությունը՝ կապված տնտեսության զարգացման հեռանկարի հետ. Ապագայի հետ կապված մարդկանց կանխատեսումներն ազդում են ընթացիկ գնումներ կատարելու նրանց որոշումների վրա: Որոշում ընդունող գործարարները տեղյակ են, որ տնտեսության ընդլայնումը նշանակում է կայուն վաճառք և բարձր շահութաբերություն: Այս դեպքում ներդրումները (ինվեստիցիաները) խիստ ցանկալի են: Սպառողները, նույնպես, հավանաբար կգնեն այնպիսի ապրանքներ, ինչպիսին են ավտոմեքենաներն ու տները, և կակնկալեն, որ տնտեսության բարգավաճումն իրենց ապագայում կապահովի աշխատանքով և աճող եկամուտով: Այսպիսի լավատեսությունը կխթանի և՛ սպառողների, և՛ ներդրողների կողմից կատարվող ծախսերը՝ մեծացնելով ամբողջական պահանջարկը:

Իհարկե, տնտեսության ապագա վիճակի նկատմամբ ունեցած վատատեսությունը կունենա ճիշտ հակառակ ազդեցությունը: Երբ ներդրողները և սպառողները կանխատեսում են տնտեսական անկում, նրանք կրճատում են իրենց ընթացիկ ծախսերը՝ խուսափելով հետագա խոշոր կորուստներից: Այս վատա-

տեսությունը հանգեցնում է ամբողջական պահանջարկի նվազմանը՝ տեղաշարժելով AD կորը դեպի ձախ:

4. Ինֆլյացիայի մակարդակի սպասվող փոփոխություն. Երբ սպառողները և ներդրողները համոզված են, որ ինֆլյացիայի մակարդակը կբարձրանա ապագայում, ապա նրանք որոշ խթան են ունենում ավելի շատ ծախսելու ներկա ժամանակահատվածում: «Գ-նիր հիմա, մինչ գների բարձրացումը» դառնում է օրվա պահանջը: Այսպիսով, ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացման կանխատեսումները կխթանեն ընթացիկ ամբողջական պահանջարկը տեղաշարժելով AD կորը դեպի աջ:

Եվ հակառակը, ինֆլյացիայի մակարդակի նվազման սպասումները չեն խթանի ընթացիկ ծախսերը: Երբ ենթադրվում է, որ գները կկայունանան (կամ առնվազն կբարձրանան ցածր տեմպով), ծախսերի մեծացումից ակնկալվող օգուտը կապված ժամանակի հետաձգման հետ, նվազում է Կանխատեսումները կապված ինֆլյացիայի նվազման հետ, կիչեզնի ընթացիկ ամբողջական պահանջարկը, տեղաշարժելով AD կորը դեպի ձախ:

5. Արտերկրում եկամտի փոփոխությունները. Երկրի առևտրական գործընկերների եկամտի փոփոխությունները նույնպես ազդուս են երկրի արտահանման ապրանքների պահանջարկի վրա՝ Եթե երկրի առևտրական գործընկերների եկամտն աճում է, արագորեն, արտահանման ապրանքների պահանջարկը բարձրանում է, Իր հերթին, արտահանման ապրանքների կայուն պահանջարկը կխթանի արտոլջական պահանջարկը՝ Օրինակ՝ Եվրոպայում և Ճապոնիայում եկամտի կտրուկ աճը կբարձրացնի եվրոպական և ճապոնական սպառողների պահանջարկն ԱՄՆ ուս արտադրված ապրանքների նկատմամբ: Ընթացիկ պահանջարկը բարձրանում է (AD կորը տեղաշարժվում է աջ), երբ ԱՄՆ-ում արտահանման ծավալը սեփական է:

Մեխանիզմակը, երբ երկրի առևտրական գործընկերների եկամտը նվազում է՝ ապա նրանք կրճատուս են իրենց գնումները՝ ներառյալ արտահանմանուս կատարված գնումները: Այսպիսով, երկրի առևտրական գործընկերների եկամտի նվազումը կտուաչազնի և արտահանման ծավալի, և արտոլջական պահանջարկի նվազում:

ԱՄՆ-ում արտադրված ապրանքների և ծառայությունների գրեթե 10 տոկոսը վաճառվում է արտասահմանյան գնորդներին՝ Արտահանման տեսակարար կշիռը ներկայուսս բարձր է Կանադայի, Մեքսիկայի և Արևմտյան Եվրոպայի շատ երկրների համար: Ինչպես սեփա առևտրի դրսևի սեփուրյուրը՝ այն բուն սեփա՝ արտասահմանում եկամտի ավարդակի փոփոխության պուսեն գնալ կառավարյուրը՝ դրաեն արտոլջական պահանջարկի անկարյուրյան սուրյուրի: Եթե օտարերկրյա գնորդների պահանջարկը ի բարձրանում աղ նվազում է՝ ներքին պահանջարկի հետ սիւնույն ժառանգակի ընթացյուս՝ ապա շուկաների բազաազանուրյուրը նվազեցումս է՝ ներքին պահանջարկի անկարյուրյան սուրյան ազդեարյուրը:

6. Փոխանակման կուրսի փոփոխություններ Ինչպես սեփա վերեսս բազաաղկ ներ ներքին գների ավարդակի փոփոխուրյուրեն՝ առևտրական գործընկերների առաչարկածի հասեսաա՝ ազարում է և գուս արտահանման և սուրյուրների ու ծառայուրյուրների ներքին պահանջարկի սեփուրյան վրա: Ետյուր կարնի է աակ փոխանակման կուրսի ավաղին արնուրի այլ երկրի արնուրյուր արտահարված արնեղի սաաին: Օրինակ՝ արտադրուրի շուկայում դրսևի արնեղի փոփոխուրյուրը փոխումս է ներսուծման գները: ԱՄՆ ի սուրյուրների հասար և ԱՄՆ ի արտահանման գները՝ օտարերկրյա սպառուրների հասար:

ՀԱՄԱՌՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻՇ

ԻՆՉ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐ ԿԱԶԳԵՆ ԱՍԲՈՂՋԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՎՐԱ

Հետևյալ գործոնները կբարձրացնեն (կիջեցնեն) ամբողջական պահանջարկը (AD)^a.

1. Իրական հարստության ավելացում (նվազում),
2. Իրական տոկոսադրույքի նվազում (ավելացում),
3. Գործարարների և սպառողների լավատեսության (վատատեսության) բարձրացում՝ կապված ապագա տնտեսական պայմանների հետ,
4. Կանխատեսված ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացում (նվազում),
5. Արտերկրում իրական եկամուտի բարձր (ցածր) մակարդակ,
6. Ազգային արժույթի փոխանակման կուրսի արժեքի նվազում (բարձրացում):

^a Մակրոտնտեսական քաղաքականության կարևոր գործոնները կքննարկվեն ավելի ուշ:

Դիտարկենք ԱՄՆ դոլարի փոխանակման կուրսի արժեքի բարձրացումը բրիտանական ֆունտի համեմատ: Դոլարի փոխանակման կուրսի արժեքի բարձրացումը կհանգեցնի ԱՄՆ-ի սպառողների համար բրիտանական ապրանքների դոլարային գնի էժանացմանը, որովհետև այժմ կարելի է յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց ավելի շատ ֆունտ գնել, քան նախկինում: Իր հերթին, բրիտանական ապրանքների դոլարային գնի իջեցումը կխթանի ԱՄՆ այդ ապրանքների ներմուծումը: Միաժամանակ, քանի որ այժմ ավելի շատ ֆունտ է պահանջվում դոլար գնելու համար, քան առաջ, ապա դոլարի փոխանակման կուրսի արժեքի բարձրացումը կնպաստի ամերիկյան ապրանքների գների բարձրացմանը՝ բրիտանական սպառողները կպակասեցնեն ամերիկյան ապրանքների գնումը: Այսպիսով, դոլարի փոխանակման կուրսի արժեքի բարձրացումը կնպաստի ԱՄՆ բրիտանական ապրանքների ներմուծմանը և կկասեցնի ԱՄՆ-ից Բրիտանիա ապրանքների արտահանումը: Չուտ արտահանումը կնվազի, ինչը կիջեցնի ամբողջական պահանջարկը (որը AD-ն կտեղաշարժի դեպի ձախ):

Դոլարի փոխանակման կուրսի արժեքի նվազումը կունենա ճիշտ հակառակ ազդեցությունը: Երբ արտարժույթի շուկայում տեղի է ունենում դոլարի արժեքի իջեցում, արտասահմանում արտադրված ապրանքը դառնում է ավելի թանկ ԱՄՆ-ի սպառողների համար, մինչդեռ ԱՄՆ-ում արտադրված ապրանքները դառնում են էժան՝ օտարերկրացիների համար: Հետևաբար, զուտ արտահանումն աճում է՝ բարձրացնելով ամբողջական պահանջարկը (տեղաշարժելով AD-ն դեպի աջ)²:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ. ԱՍԲՈՂՋԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅԱՆ ՎՐԱ ԱԶԴՈՂ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԸ

Համառոտ ուրվագիծն ամփոփում է ամբողջական պահանջարկի տեղաշարժի վրա ազդող հիմնական գործոնները: Այսուհետև մենք կվերլուծենք, թե

² Հետագայում, երբ կքննարկվի միջազգային ֆինանսների թեման, մենք ավելի մանրամասն կվերլուծենք փոխանակման կուրսի գործոնները և դրանց փոփոխությունների ազդեցությունն ազգային արժույթի փոխանակման կուրսի արժեքի վրա:

ինչպես է ապրանքների և ծառայությունների շուկան հարմարվում պահանջարկի փոփոխություններին: Պետական ծախսերը, հարկերը և դրամական քաղաքականությունը նույնպես ազդում են ամբողջական պահանջարկի վրա:

Ապրանքների և ծառայությունների շուկայի գործունեության մասին գիտելիքները կօգնեն ավելի լավ հասկանալու, թե ինչպես են գործում ֆիսկալ (հարկաբյուջետային) և դրամական քաղաքականությունները:

ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԶԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Ինչպես են ամբողջական պահանջարկի չկանխատեսված փոփոխություններն ազդում ապրանքների և ծառայությունների շուկայի գնի և արտադրանքի վրա: Որոշում ընդունողների համար ժամանակ կախահանգի լիովին հակազդելու չկանխատեսված փոփոխություններին. Սկզբնական շրջանում որոշում ընդունողների համար անհասկանալի կլինի այնպիսի փոփոխությունը, ինչպիսին է. օրինակ, վաճառքի աճը, որպես աննախադեպ դեպք կամ պահանջարկի իրական փոփոխություն Գործարարներին նույնպես ժառանգել է պետք տարբերակելու ժամանակավոր տատանումները երկարատևից Նույնիսկ, եթե որոշում ընդունողները համոզվեն, որ շուկայի պայտանները փոխվել են, միևնույն է, նոր որոշուս ընդունելու և իրագործելու հասարակական շեղում է որոշ ժամանակ՝ որոշ դեպքերում ամբողջությամբ հարստացվելը կդանդաղի կապված երկարաժամկետ պայմանագրերի հետ. Այս բոլոր գործոնները կդանդաղեցնեն շուկայի պահանջարկի անսպասելի փոփոխություններին հարստացվելը:

ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԲԱՐՉՐԱՑՈՒՄԸ

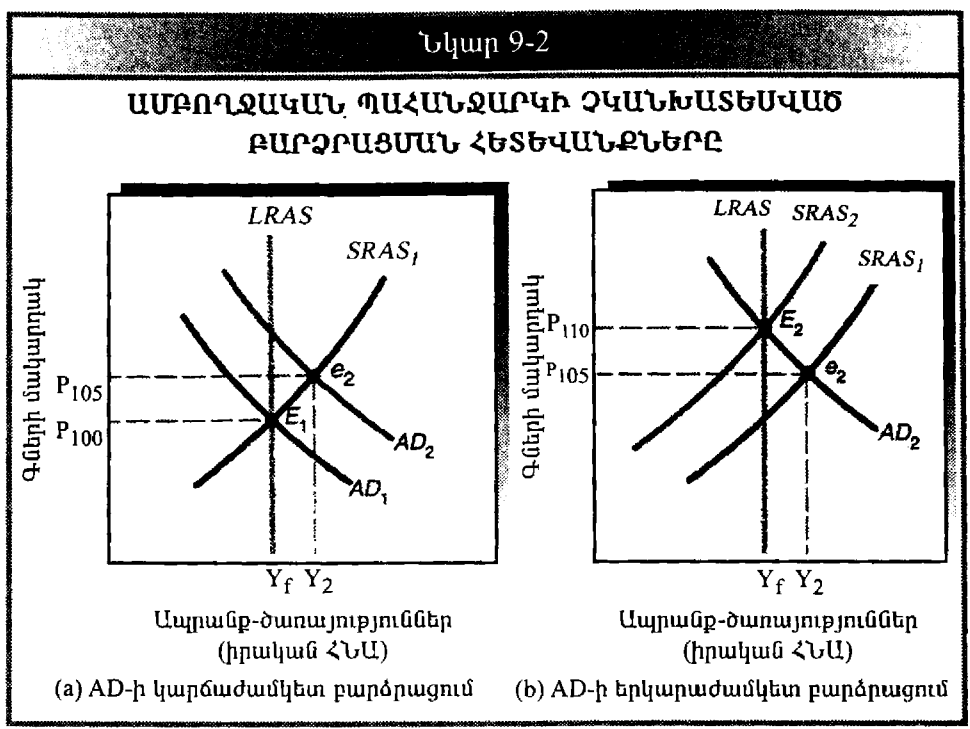
Նկար 9-2 ի a մասը գույգ է տալիս, թե ինչպես տեղեկությունը, որն սկզբում գտնվում է երկարատև (LR) հավասարակշռության վիճակում կարող է հարմարվել ամբողջական պահանջարկի չկանխատեսված բարձրացումը. Նախ տեղեկությունը գտնվում է հավասարակշռված վիճակում արտադրանքի Y_1 և $P_{1,00}$ գների սակարդակում (M_1 կես): Ամբողջական պահանջարկը և ամբողջական առաջարկը հավասարակշռված են. Որոշում ընդունողները ճշգրտորեն կանխատեսել են ընթացիկ գների մակարդակը և տեղեկությունը գոյծում է լրիվ գրառվածությամբ:

Վիճակները թե ինչ կապուտակի, եթե այս հավասարակշռությունը խախտվի այժմյայրերի շուկայում գների բարձրացումը կամ գործադրանքների օջանում լավատեղության անկումն հետևանքով՝ որը կտանի տարողական պահանջարկի չկանխատեսված բարձրացումներ (տեղաշարժ AD_1 իսկ դեպի AD_2):

Գների ($P_{1,00}$) մակարդակում կատաչանա արդյունքների և ծառայությունների պահանջարկի ավելցուկ է պատասխան փաճառքի և պահանջարկի ավելցուկի, գործարարները կբարձրացնեն իրենց գները. Եթե նա շահույթը կես-ծանա (ապրանքի գների բարձրացումը ռեալությունների ծախսերի հասնաում) և նրանք կընդլայնեն արտադրանքը SRAS կորի երկայնքով. Ինչպես գույգ է տալիս նկար 9-2-ի ձախ գրառվածը (a մասը)՝ տեղեկությունը կգտնվի կարճատև հավասարակշռության վիճակում (e.)՝ արտադրանքի (Y_2) և գների ($P_{1,00}$) ավելի բարձր մակարդակով (Ծանոթագրություն՝ այստեղ և այնուհետև ամբողջ արտադրանքային կարճատև հավասարակշռությունը կշված է փոքրատև e ով իսկ երկարատև հավասարակշռությունը մեծատև e ով):

Որոշ ժամանակ հետո աշխատավարձը սակրատվեցրելը ղեկավար

Ի պատասխան ապրանքների և ծառայությունների ամբողջական պահանջարկի չկանխատեսված բարձրացմանը (տեղաշարժ AD_1 -ից դեպի AD_2)՝ գները արագ կբարձրանան (մինչև P_{105}) և արտադրանքի մակարդակը ժամանակավորապես կգերազանցի լրիվ զբաղվածության պոտենցիալը (a): Այնուամենայնիվ, ժամանակի ընթացքում ռեսուրսների շուկայի, ներառյալ աշխատանքի շուկայի, գները կբարձրանան, որպես կայուն պահանջարկի արդյունք: Ռեսուրսների բարձր գները նշանակում են բարձր ծախսեր, ինչը կպակասեցնի ամբողջական առաջարկը մինչև $SRAS_2$ (b): Երկար ժամանակամիջոցում, բարձր գների (P_{110}) և տնտեսության պոտենցիալին համարժեք արտադրանքի մակարդակով կառաջանա նոր հավասարակշռություն: Այսպիսով պահանջարկի բարձրացումը կավելացնի արտադրանքի ծավալը միայն ժամանակավորապես:



ները և այլ ռեսուրսների գները դեռևս կարտացույցն գների սկզբնական մակարդակը (P_{100}) և նախորդ թույլ պահանջարկը: Քանի որ շուկաներն անմիջապես չեն հարմարվում, ապա այս ռեսուրսների գները, հետևաբար նաև ծախսերը, կզիջեն ապրանքների և ծառայությունների շուկայական գներին: Այսպիսով, գների բարձր մակարդակը ժամանակավոր կմեծացնի շահույթը, ինչն իր հերթին կխթանի ձեռնարկություններին՝ ավելացնելու արտադրանքը և զբաղվածությունը՝ կարճ ժամանակաընթացքում: Հետևաբար գործազրկության մակարդակն իր բնական մակարդակից ցածր կլինի, և արտադրանքի ծավալը ժամանակավորապես կգերազանցի տնտեսության երկար ժամանակահատվածի պոտենցիալ արտադրանքի մակարդակը³:

Ինչևէ, սա դեռ պատմության վերջը չէ: Արտադրանքի կայուն պահանջարկը, որն ուղեկցվում է արտադրանքի այս բարձր մակարդակով, կազդի նաև ռեսուրսների և վարկային ֆոնդերի շուկայի գների վրա: Ժամանակի ընթացքում կայուն պահանջարկը կբարձրացնի աշխատավարձը, այլ ռեսուրսների գները և իրական տոկոսադրույքը: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 9-2 b մասը, ռեսուրսների աճող գները և ծախսերը կտեղաշարժեն կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկի կորը դեպի ձախ (դեպի $SRAS_2$): Այնուհետև գների բարձր (P_{110})

³ Խելացի ուսանողները կարող են զարմանալ, թե ինչպես արտադրանքի ծավալը (ռեսուրսների քանակը) կարող է աճել, նույնիսկ ժամանակավոր, երբ իրական աշխատավարձերը և ռեսուրսների գներն իջնում են: Դրա համար կա երկու պատճառ: Առաջինը, ինֆլյացիոն միջավայրում աշխատողները (կամ այլ ռեսուրսներ առաջարկողները) կարող են սխալվել, համենայն դեպս ժամանակավոր, դրամական աշխատավարձերի բարձրացման (ինչպես նաև ռեսուրսների գների) պատճառով, որն ավելի դանդաղ է ընթանում, քան ինֆլյացիան: Ի պատասխան բարձր դրամական աշխատավարձի, աշխատողները կարող են բարձրացնել աշխատանքի առաջարկը, անտեսելով իրենց իրական աշխատավարձի նվազումը: Չնայած ոչ ինֆլյացիոն միջավայրի պայմանների վերլուծմանը, մենք չենք քննարկել իրական աշխատավարձի և $SRAS$ -ի միջև հիմնական կապերը: Իրական աշխատավարձի մակարդակի նվազումը, եթե նույնիսկ այն կրում է անվանական աշխատավարձի աճի բնույթ, որը քիչ է ինֆլյացիայի չափից, կիջեցնի իրական ծախսը և հետևաբար, կբարձրացնի $SRAS$ -ը: Երկրորդ, ռեսուրսների քանակը կարող է ժամանակավոր ավելանալ՝ ի պատասխան պահանջարկի աճի, քանի որ աշխատուժի կազմի մեջ մուտքի ծախսերը կնվազեն տնտեսական ցիկլի այս վերելքի փուլում: Այս դեպքում պոտենցիալ նոր աշխատուժը հնարավորություն կունենա շուտ աշխատանք գտնելու: Այսպիսով, աշխատուժի առաջարկը կմեծանա տնտեսական ընդլայնման դեպքում: Ընդհակառակը, աշխատուժի առաջարկը կնվազի (կամ կաճի դանդաղ) տնտեսական անկման դեպքում՝ կապված աշխատուժի կազմի մեջ մուտքի ծախսերի բարձրացման հետ:

մակարդակում կհաստատվի նոր երկարաժամկետ հավասարակշռություն՝ (E_2), որը կանխատեսված է որոշում ընդունողների կողմից:

Այսպիսով, տնտեսության երկարաժամկետ պոտենցիալից իրական ՀՆԱ-ի զերազանցումը ժամանակավոր է: Դա կշարունակվի, մինչև որ կխախտվեն ռեսուրսների գների (և տոկոսադրույքի) կայունությունն ի պատասխան պահանջարկի փոփոխության: Դրանից հետո շահույթը վերադառնում է իր նորմալ մակարդակին, արտադրանքի ծավալը կրճատվում է տնտեսության երկարաժամկետ պոտենցիալից ցածր, և գործազրկությունը ևս վերադառնում է իր բնական մակարդակին:

Քանզի ամբողջական պահանջարկի աճը չի փոխում տնտեսության արտադրական կարողությունը, ուստի այն չի կարող ընդլայնել արտադրանքը (Y_2 ցածր) երկար ժամանակով: Պահանջարկի բարձրացումը ժամանակավորապես ավելացնում է արտադրանքը, բայց երկար ժամանակահատվածի համար դրա հիմնական հետևանքը լինում է գների բարձրացումը:

ԱՄԲՈՂՁԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ՆՎԱԶՈՒՄԸ

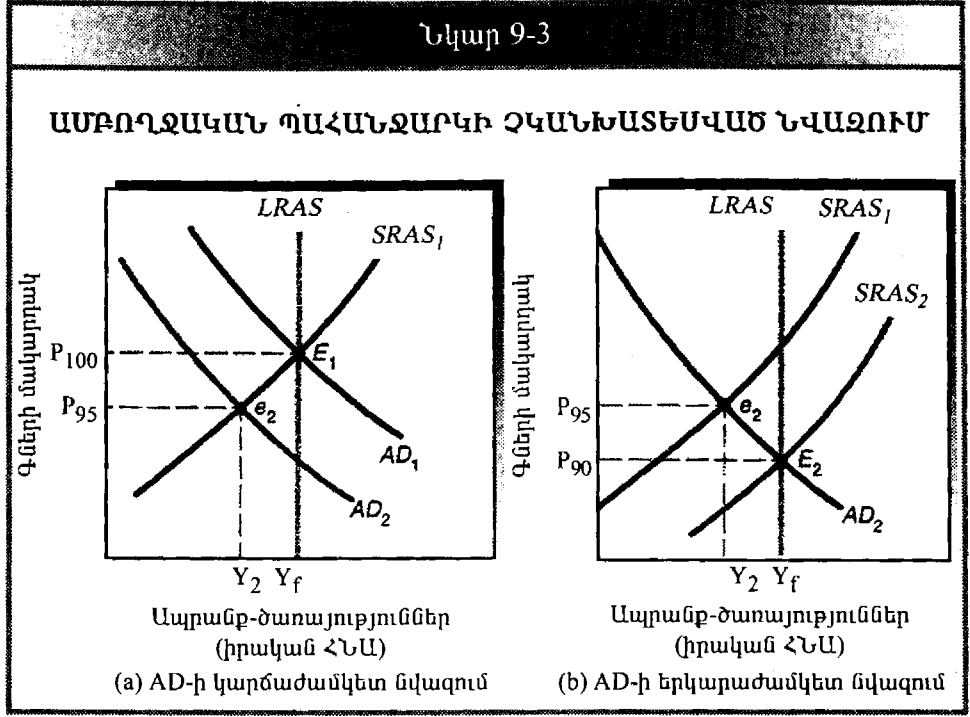
Ինչպես նաև պարաների և ծառայությունների շուկան կհարստարվի ամբողջական պահանջարկի չկանխատեսված նվազմանը, օրինակ, եթե որոշում ընդունողներն ավելի վատատեսորեն են տրամադրված սպառելու նկատմամբ, կես եթե արտերկրում եկաստի չկանխատեսված նվազումը իջեցնի արտահանման պահանջարկը: Նկար 9-3-ը կօգնի վերլուծել այս դեպքը:

Սյուսեգան ևս դիտարկենք տնտեսություն, որը գտնվում է երկարաժամկետ հավասարակշռության վիճակում (E_1) արտադրանքի Y_1 և գների P_1 մակարդակով (a ստեղծ): Ամբողջական պահանջարկի նվազումը խթանել է երկարաժամկետ հավասարակշռությունը (տեղաշարժվելով AD_1 -ից դեպի AD_2): Պահանջարկի նվազման պատճառով գործարարներն ի վիճակի չեն վաճառել Y_1 արտադրանքն իր նախնական P_1 գնով: Կարճ ժամանակահատվածում ձեռնարկությունները կկրճատեն արտադրանքը (սինթեզ Y_2) և կիջեցնեն գները (սինթեզ P_2): Բայց պահանջարկի սթաբիլիզացումը հասնում է գնների շահույթը կնվազի բանի որ ձեռնարկությունները փոխելու ժամանակավոր կայուն են: Կարելի է ենթադրել, որ ձեռնարկությունները կկրճատեն արտադրանքը և կազատեն աշխատողներին, որն իր հերթին կհանգեցնի գործազրկության մակարդակի աճին: Գործազրկության փառասցի սակարկողը կզերազանցի բնական սակարկողը: Երկր պահանջարկի և առաջարկի ավելանքը կտալու ավելի մեծությունը շուկայի վրա: Այս գործոնները կտեղաշարժեն տեղաշարժված սպառողական մեծությունների գների վրա:

Նրև ի պատասխան բույլ պահանջարկի և աճող գործազրկության, մեծությունների գներն արագորեն հարմարվեն նվազմանը, ապա արտադրանքի նվազումը մինչև Y_2 կետը կարճատև կլինի: Ուստի գների ցածր գները կնվազեցնեն ծախսերը և հետևաբար կբարձրացնեն տարող սական առաջարկը (տեղաշարժ դեպի SP_{AS}): Ինչպես գույց է սույն նկարը, ինչպես սպառողները կառաջանա նոր երկարաժամկետ հավասարակշռություն (E_2) տնտեսության լրիվ գրավմանության արտադրանքի (Y_2) և գների (P_2) ցածր սակարկությամբ:

Այնուամենայնիվ, մեծությունների գները են կարող սթաբիլան հարավազվել երկարաժամկետ պայտանագրերը և առաջարկությունը բույլ պահանջարկը ժամանակավորապես կբարձրացնեն հարավազման բնույթը: Ավելին, անհատ աշխատողները և արհեստագրան ժամադրները հետադարձը է որ առաջինը կա կարողին անվանական աշխատավարձի կրճատումը: Ինչպես շատ տեսնում գնաներ հասնում են եթե մեծությունների գները նկուն են նվազման նկատմամբ:

Ամբողջական պահանջարկի չկանխատեսված անկման կարճաժամկետ ազդեցությունը (տեղաշարժ AD_1 – ից դեպի AD_2) կհանգեցնի արտադրանքի նվազմանը մինչև Y_2 և ցածր գների մակարդակի P_{95} (a) մակարդակը: Շահույթի նորման կնվազի ժամանակավոր, արտադրանքի ծավալը կնվազի և գործազրկությունն իր բնական մակարդակից կբարձրանա: Ուսուրսների շուկայում երկար ժամկետում թույլ պահանջարկը և առաջարկի ավելցուկը կհանգեցնեն աշխատավարձի մակարդակի և ռեսուրսների գների իջեցմանը: Մա կիջեցնի ծախսերը, բերելով կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկի մեծացմանը (տեղաշարժ դեպի $SRAS_2$ (b)): Ինչչևիցե, հավասարակշռություն (E_2), վերականգնելու համար այս մեթոդը կարող է լինել երկարատև և ծանր:



ապա ամբողջական պահանջարկի նվազմանը հարմարվելը կլինի և՛ երկարատև, և՛ ծանր: Արտադրական կարողության մակարդակից ներքև տնտեսության երկարատև անկումը և գործազրկության ոչ նորմալ բարձր մակարդակը կշարունակվի մինչև նոր երկարաժամկետ հավասարակշռված վիճակի հաստատումը:

ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե ամբողջական պահանջարկը մնա անփոփոխ, իսկ ամբողջական առաջարկը փոխվի: Այս հարցին պատասխանելու համար պետք է պարզել ամբողջական առաջարկի փոփոխությունը երկարաժամկետ՞ տ է, թե՞ կարճաժամկետ: Ամբողջական առաջարկի երկարաժամկետ փոփոխություն ասելով մենք հասկանում ենք տնտեսության արտադրական կարողությունների երկարաժամկետ փոփոխություն (արտադրանքի պոտենցիալ մակարդակը): Օրինակ՝ ցածր արժեքով էներգիայի աղբյուրի հայտնագործումը կհանգեցնի ամբողջական առաջարկի երկարաժամկետ փոփոխությունների: Այս դեպքում և՛ երկարաժամկետ (LRAS), և՛ կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկը (SRAS) կփոխվի: Ի տարբերություն դրա, այն փոփոխությունները, որոնք ժամանակավորապես կփոխեն տնտեսության արտադրական կարողությունը՝ կտեղաշարժեն SRAS, այլ ոչ թե LRAS կորը: Երաշտը Կալիֆորնիայում կարող է դառնալ կարճաժամկետ փոփոխության պատճառ: Երաշտը վնաս կպատճառի կարճ ժամանակահատվածում, բայց նա կավարտվի, և արտադրանքը կվերադառնա իր նորմալ երկարաժամկետ մակարդակին: Փոփոխությունները, որոնք ժամանակավոր են բնության մեջ, կտեղաշարժեն միայն SRAS կորը: Այժմ կքննարկվեն այն հիմնական գործոնները, որոնք տեղաշարժում են LRAS և SRAS կորերը:

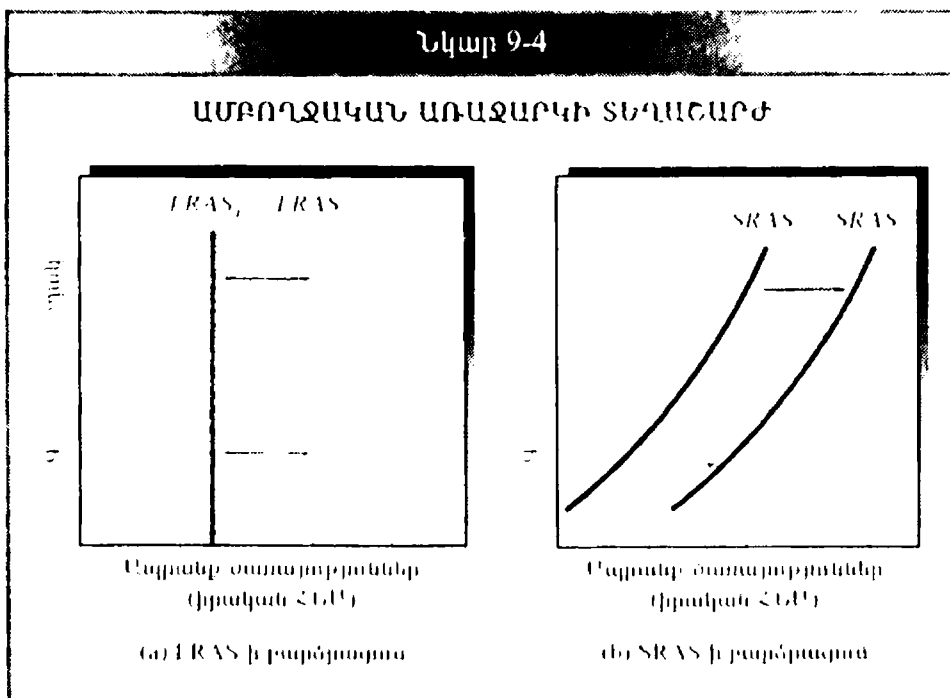
ԱՄԲՈՂՁԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՐԿԱՐ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾՈՒՄ

LRAS կորը կառուցելիս ռեսուրսների քանակը (1), տեխնոլոգիայի մակարդակը (2), և ինստիտուցիոն պայմանները (3), որոնք ազդում են ռեսուրսների օգտագործման արտադրողականության և արդյունավետության վրա, կմնան անփոփոխ: Այս երեք գործոնների ցանկացած փոփոխությունները կտեղաշարժեն LRAS կորը:

Ինչպես ցույց է տալիս նկար 9-4-ի a մասը, փոփոխությունները, որոնք մեծացնում են տնտեսության արտադրական կարողությունները, այսինքն լրիվ զբաղվածությանը համապատասխանող առավելագույն արտադրանքի ծավալը, կտեղաշարժեն LRAS կորը դեպի աջ: Ժամանակի ընթացքում զուտ ներդրումը կարող է ընդլայնել ֆիզիկական կապիտալի, բնական ռեսուրսների և մարդկային ռեսուրսների առաջարկը: Ֆիզիկական կապիտալի մեջ ներդրումը կարող է ընդլայնել շենքերի, մեքենաների և այլ նյութական ապրանքների առաջարկը: Հետազոտությունները, հայտնագործությունները և տեխնոլոգիական փոփոխությունները կարող են բարձրացնել բնական ռեսուրսների առաջարկը: Փոփոխությունները կապված աշխատուժի ավելագուն հետ, ժամանակի ընթացքում կարող են ազդել աշխատանքի առաջարկի վրա՝ Նույն ձևով, կրթությունը, ուսուցումը և հմտությունները բարձրագույնում փորձը կարող են կատարելագործել աշխատանքի որակը և, հետևաբար, ընդլայնել տարդկային ռեսուրսների առաջարկը:

Տնտեսական ռեսուրսների այսպիսի աճը հնարավորություն կրննե՞նի արտադրել սե՛ծ ծավալով արտադրանք, իսկ LRAS-ը և SRAS-ը կսահեն վերերի տեղաշարժը դեպի աջ: Այս կողմից ռեսուրսների որակի կամ քանակի նվազումը կիջեցնի տնտեսության արտադրական կարողությունը և, ընդհակառակը, և կրկար ժառանգակահատվածում տեղաշարժելով LRAS և SRAS կորերը դեպի ձախ:

Տնտեսական նոր արտադրանքի կամ ապրանքների և ծառայությունների արտադրության ավելի էժան ձևերի հայտնագործումը կապված տեխնոլո-



Մագրանք-ծառայություններ, ինչպես և կապիտալի պահպանումը կամ տեխնոլոգիայի կատարելագործումը բարձրացնում են տնտեսության արտադրողական արտադրանքը և տեղաշարժում են LRAS կորը դեպի աջ: Մագրանք-ծառայություններ, ինչպես և ռեսուրսների գների նվազումը, բարձրացնում են կապիտալի կամ տարանջվող կարևոր սեռայունների համալրագրիս վրա գների ժամանակավոր անկումը՝ ստեղծարժույթ են SRAS կորը դեպի աջ (b) LRAS-ի կամ SRAS-ի անհատական հետևանքով առաջադաս փոփոխությունները կտեղաշարժեն համապատասխան կորը դեպի ձախ:

գիայի կատարելագործման հետ, նույնպես մեզ հնարավորություն կտա որոշ ռեսուրսների առաջարկից մեծ արտադրանք ստանալու: Վերջին 250 տարիների ընթացքում մեր կենսամակարդակի բարձրացումը հիմնականում բացատրվում է ռեսուրսներից ապրանքներ և ծառայություններ ստանալու նոր տեխնոլոգիաների հայտնագործմամբ և կիրառմամբ: Շոգեշարժիչի, ներքին այրման շարժիչի, էլեկտրականության և միջուկային էներգիայի զարգացումը փոխեց մեր էներգետիկ աղբյուրները: Տրանսպորտային միջոցների (երկաթգիծ, ավտոտրանսպորտ և ինքնաթիռ) զարգացումը կտրուկ փոխեց տրանսպորտի ծախսերը և որակական բնութագիրը: Ավելին, վերջերս միկրոհամակարգիչների, կոմպակտ սկավառակների, միկրոալիքային վառարանի, տեսախցիկների և ֆաքսի մեքենաների կատարելագործումը բարձրացրեցին արտադրական կարողությունները, ինչպես նաև մեր աշխատելու հնարավորությունները: Տեխնոլոգիայի կատարելագործումը բարձրացնում է մեր **արտադրողականությունը** և, հետևաբար, տեղաշարժում է LRAS կորը դեպի աջ:

Արտադրողականություն (Productivity)՝ Մեկ աշխատողի կողմից արտադրված արտադրանքի միջին ծավալն է ժամանակի տվյալ պահին: Այն չափվում է միավոր աշխատաժամանակում արտադրված քանակով:

Ի վերջո, ինստիտուցիոնալ փոփոխությունները ևս կարող են ազդել ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետության վրա և, հետևաբար, տեղաշարժել LRAS կորը: Պետական քաղաքականությունը բարձրացնում է ամբողջական առաջարկը, երբ այն հասնում է տնտեսական արդյունավետությանը՝ ապահովելով, օրինակ, ցածր արժեքով հասարակական ապրանքներ կամ օրենսդրական պաշտպանություն այլ անձանց, ներառյալ շրջակա միջավայրի աղտոտողների, որոնք ռեսուրսներն օգտագործում են առանց նրանց սեփականատերերի թույլտվության, ոչնձգությունների դեմ: Եվ հակառակը, ինստիտուցիոն կարգավորումները երբեմն խթանում են շռայլումը և բարձրացնում են արտադրության ծախսերը: Օրինակ ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ նվազագույն աշխատավարձի օրենքը կրճատում է զբաղվածությունը և սահմանափակում ուսուցման հնարավորությունները, մասնավորապես երիտասարդ աշխատողների համար: Գյուղատնտեսական արտադրանքի գների կարգավորմամբ պայմանավորված, ծավալների կրճատումն արդյունք է հիմնականում անարդյունավետ արտադրական մեթոդների կիրառման: Այսպիսի կարգավորումներն իջեցնում են ամբողջական առաջարկը:

Իրական համախառն ներքին արդյունքի երկարաժամկետ աճի տեմպը ԱՄՆ-ում կազմում է տարեկան մոտավորապես 3%: Մա վկայում է, որ ռեսուրսների առաջարկի աճը և արտադրողականության բարձրացումն ընդլայնել են պոտենցիալ իրական արտադրանքը: Հետևաբար, LRAS և SRAS կորերը երբեմն արագ, երբեմն էլ՝ դանդաղ, տարեկան 3 %-ով տեղաշարժվում են դեպի աջ:

ԿԱՐՃ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾՈՒՄ ԱՄՔՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Փոփոխությունները երբեմն կարող են ազդել ընթացիկ արտադրանքի վրա առանց փոխելու տնտեսության երկարաժամկետ կարողությունը: Այս դեպքում SRAS կորը կտեղաշարժվի, եթե նույնիսկ LRAS կորը մնա անփոփոխ: Որո՞նք են այդ փոփոխությունները:

1. Ռեսուրսների գների փոփոխություններ. Երբ նախորդ գլխում մենք գծեցինք SRAS գրաֆիկը, ապա մենք ընդունեցինք, որ ռեսուրսների գները մնում են անփոփոխ: Ռեսուրսների գների փոփոխությունը կփոխի SRAS կորը, բայց ոչ LRAS կորը: Ռեսուրսների գների նվազումը կիջեցնի ծախսերը և, հետևաբար, կտեղաշարժի SRAS կորը դեպի աջ, ինչպես ցույց է տրված նկար 9-4 (b) մասում: Ինչևիցե, ռեսուրսների ցածր գները կարտացույցն ռեսուրսների

առաջարկի երկարաժամկետ բարձրացումը, բայց նրանք չեն տեղաշարժի LRAS կորը: Ընդհակառակը, ռեսուրսների գների աճը կբարձրացնի ծախսերը, տեղաշարժելով SRAS կորը դեպի ձախ: Բայց բանի դեռ բարձր գները արդյունք են տնտեսության ռեսուրսների երկարաժամկետ նվազման, նրանք չեն իջեցնի LRAS-ը⁴:

2. Ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակի փոփոխություններ. Ինչպես նախկինում նշված էր, ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակի փոփոխությունները կազդեն ապրանքների և ծառայությունների շուկայում ընթացիկ ամբողջական պահանջարկի (AD) վրա: Դա նաև կտեղաշարժի SRAS կորը: Եթե ապրանքներ և ծառայություններ վաճառողները սպասում են ապագայում ինֆլյացիայի բարձրացում, նրանք տվյալ ժամանակաընթացքում ցանկություն չեն ունենա ապրանքներ վաճառել այդ գնով: Իսկ այսօր չվաճառված ապրանքները ենթակա են վաճառքի ապագայում, ակնկալվող բարձր գներով (որպես ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացման արդյունք): Այսպիսով, սպասվող ինֆլյացիայի մակարդակի աճը կիջեցնի ապրանքների ընթացիկ առաջարկը հետևաբար տեղաշարժելով SRAS կորը դեպի ձախ: Իհարկե, ինֆլյացիայի մակարդակի սպասվող նվազումը կունենա հակառակ ազդեցությունը՝ երբ վաճառողների սպասումները կապված ապագա գների բարձրացման հետ, պակասում են, նրանց գանկությունը վաճառել ապրանքներն ընթացիկ ժամանակամիջոցում, մեծանում է. Ինչու սպասել, եթե ապագայում գների մեծ աճ չի նախատեսվում: Այսպիսով, ինֆլյացիայի մակարդակի սպասվող նվազումը կբարձրացնի կարճաժամկետ արողջական առաջարկը (SRAS ի տեղաշարժ դեպի աջ):

3. Առաջարկի ցնցում. Առաջարկի տարրեր գեղատեսերը կարող են փոփոխել նաև ընթացիկ արտադրանքի ծավալը՝ առանց տնտեսության արտադրական կարողության վրա ուղղակի ազդեցության: Առաջարկի գեղատեսերն անակնկալ են, որոնք ժամանակավոր բարձրացնում կամ իջեցնում են արտադրանքի ընթացիկ սակարդակը: Օրինակ՝ անբարենպաստ եղանակը, բնական սղեաները կամ ներսուծվող ռեսուրսների գների ժառանգավոր աճը (նավթի օրինակը՝ ԱՄՆ-ում) կիջեցնեն ընթացիկ առաջարկը, եթե նրանք չեն փոփոխ տնտեսության երկարաժամկետ արտադրական կարողությունը: Այդ դեպքում՝ չտեղաշարժելով LRAS կորը, նրանք կիջեցնեն կարճաժամկետ արողջական առաջարկը (SRAS ի տեղաշարժ դեպի ձախ): Մյուս կողմից, բարենպաստ եղանակը կամ ներսուծվող ռեսուրսների սիջազգալին գների ժառանգավոր նվազումը կբարձրացնեն արտադրանքի ընթացիկ ծավալը: Այսինիսկ՝ այդ դեպքում տնտեսության երկարաժամկետ կարողությունները սեռա են փոփոխվում:

Հաստատա ուրվագիծը ներկայացնում է իրականում այն գործոնները՝ որոնք ազդում են երկարաժամկետ և կարճաժամկետ արողջական առաջարկի վրա: Իհարկե, սակարդարաբազանությունը ևս կարող է ազդել արողջական չարկի վրա: Ինչպես արողջական պահանջարկի դեպքում, սենք կրենարկենք

Առաջարկի ցնցումը (Supply shock)՝ չկանխատեսված դեպք է, որը ժառանգավորապես կամ բարձրացնում, կամ իջեցնում է արողջական առաջարկը

⁴ Երբոր ժառանգավորապես արողջական առաջարկի վրա ազդում է այնպիսի գործոն, որը չափազանցում է ընթացիկ արողջական առաջարկի վրա, սակայն չափազանցում է արողջական առաջարկի վրա, այն դեպքերում, երբ ժամանակավոր բարձրացնում կամ իջեցնում են արողջական առաջարկը, սակայն չափազանցում են արողջական առաջարկի վրա: Երբ ժառանգավորապես արողջական առաջարկի վրա ազդում է այնպիսի գործոն, որը չափազանցում է արողջական առաջարկի վրա, սակայն չափազանցում է արողջական առաջարկի վրա, այն դեպքերում, երբ ժամանակավոր բարձրացնում կամ իջեցնում են արողջական առաջարկը, սակայն չափազանցում են արողջական առաջարկի վրա: Երբ ժառանգավորապես արողջական առաջարկի վրա ազդում է այնպիսի գործոն, որը չափազանցում է արողջական առաջարկի վրա, սակայն չափազանցում է արողջական առաջարկի վրա, այն դեպքերում, երբ ժամանակավոր բարձրացնում կամ իջեցնում են արողջական առաջարկը, սակայն չափազանցում են արողջական առաջարկի վրա: Երբ ժառանգավորապես արողջական առաջարկի վրա ազդում է այնպիսի գործոն, որը չափազանցում է արողջական առաջարկի վրա, սակայն չափազանցում է արողջական առաջարկի վրա, այն դեպքերում, երբ ժամանակավոր բարձրացնում կամ իջեցնում են արողջական առաջարկը, սակայն չափազանցում են արողջական առաջարկի վրա:

մակրոտնտեսական քաղաքականության ազդեցությունը առաջարկի վրա հաջորդ բաժիններում:

ԱՄԲՈՂՁԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԱԶԳԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ինչպես մենք նախապես նշել ենք, շուկայի պայմանների փոփոխությունների ազդեցությունը կախված է նրանից, փոփոխությունները կանխատեսված են, թե՛ ոչ: Երբ փոփոխությունները տեղի են ունենում դանդաղ և կանխատեսված, ապա որոշում ընդունողները ընտրություն են կատարում՝ հիմնվելով դեպքի կանխատեսվածության վրա: Այդպիսի փոփոխությունները հիմնականում չեն խախտում շուկայական հավասարակշռությունը:

ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԱՃ ԵՎ ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ԱՄԲՈՂՁԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ՏԵՂԱՇԱՐԺ

Ժամանակի ընթացքում գուտ ներդրումը (ինվեստիցիաները), տեխնոլոգիայի կատարելագործումը և ինստիտուցիոն փոփոխությունները, որոնք բարձրացնում են ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետությունը, կխթանեն արտադրանքի բարձր մակարդակի ապահովումը: Նման տնտեսական աճը կտեղաշարժի LRAS կորը դեպի աջ: Տնտեսության արտադրական կարողություն-

ՀԱՄԱՌՈՏ ՈՐՎԱԳԻՑ

Ի՞նչ գործոններ են ազդում երկարաժամկետ և կարճաժամկետ ժամանակահատվածում ամբողջական առաջարկի վրա:

Հետևյալ գործոնները կբարձրացնեն (կիջեցնեն) երկարաժամկետ ամբողջական առաջարկը (LRAS)².

1. Ռեսուրսների առաջարկի աճ (նվազում),
2. Տեխնոլոգիայի և արտադրողականության կատարելագործում (վատացում),
3. Ինստիտուցիոնալ փոփոխություններ, որոնք բարձրացնում (իջեցնում) են ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետությունը:

Հետևյալ գործոնները կբարձրացնեն (կիջեցնեն) կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկը (SRAS)².

1. Ռեսուրսների գների՝ արտադրական ծախսերի նվազում (աճ),
2. Ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակի նվազում (աճ),
3. Առաջարկի բարենպաստ (անբարենպաստ) ցնցում, ինչպիսիք են լավ (վատ) եղանակը կամ ներմուծվող կարևոր ռեսուրսների միջազգային գների նվազումը (աճ):

² Մակրոտնտեսական քաղաքականության կարևոր գործոնները կքննարկվեն ավելի ուշ:

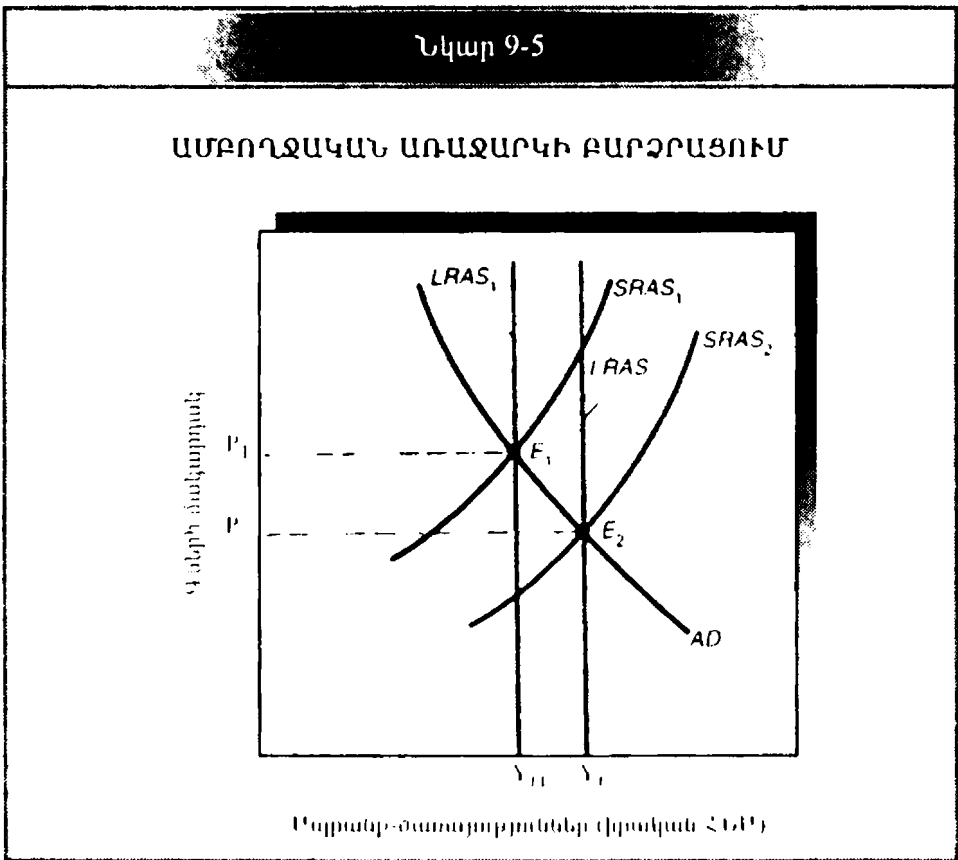
ների ընդլայնումն աստիճանաբար կկանխատեսվի որոշում ընդունողների կողմից: Այսպիսով, անհրաժեշտ չի լինի խախտել մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը:

Նկար 9-5-ը ցույց է տալիս տնտեսության աճի ազդեցությունն ապրանքների և ծառայությունների շուկայի վրա: Նախնական վիճակում, տնտեսությունը գտնվում է հավասարակշռված վիճակում P_1 գնի և արտադրանքի Y_{F1} մակարդակում: Աճն ընդլայնում է տնտեսության պոտենցիալ արտադրանքի մակարդակը և LRAS, և SRAS կորերը տեղաշարժելով դեպի աջ (դեպի LRAS₂ և SRAS₂): Քանի որ այս փոփոխությունները կատարվում են աստիճանաբար, ապա որոշում ընդունողները ժամանակ ունեն կանխատեսելու շուկայի փոփոխվող պայմանները և համապատասխանորեն փոխելու իրենց վարքագիծը:

Երբ տնտեսության աճն ընդլայնում է տնտեսության արտադրական հնարավորությունները, այն թույլ է տալիս և արտադրել, և հաստատուն պահել (Y_{F2}) իրական արտադրանքի բարձր մակարդակը:

Արտադրանքի մեծ մակարդակ կարելի է ապահովել, նույնիսկ երբ գործազրկությունն իր բնական մակարդակում է. Եթե փողի առաջարկը մնում է կայուն, ամբողջական առաջարկի աճը կհանգեցնի գների ցածր մակարդակի (P_2):

Անցած 50 տարվա ընթացքում իրական արտադրանքը զգալիորեն ընդլայնվել է ԱՄՆ ուս և այլ պետություններում Ինչչիզե, հակառակ նկար 9-5-ում պատկերվածի. գների մակարդակը չի նվազել՝ դա բացատրվում է նրանով, որ դրամական տնտեսության որոշ կողմնակիցներ գերազանցապես են փողի առաջարկի դերը Ինչչիզե կպարզվի հետագայում, փողի առաջարկի աճը կխթանի ամբողջական պահանջարկը (AD)-ի տեղաշարժ դեպի աջ) և հետևարար, կրարձրացնի գների մակարդակը՝



Այստեղ մենք ցույց ենք տվել տնտեսության աճի կապիտալի կուտակման կամ տեխնոլոգիայի կատարելագործման ազդեցության ստիժիվ՝ Տնտեսության լրիվ գրադվածության արտադրանքը ավելանում է Y_{F1} իջ մինչև Y_{F2} Այսպիսով, LRAS-ը և SRAS-ը աճում են (դեպի LRAS₂ և SRAS₂) Այսպիսով կլինի իրական արտադրանքի, ինչպես նաև իրական եկամտի բարձր մակարդակ՝ Եթե փողի առաջարկը մնում է կայուն, ապա արտադրանքի մեծ ծավալի (Y_{F2}) և գների ցածր մակարդակի (P) ղեպում հաստատվում է երկարաժամկետ հավասարակշռություն

Հաշտող բաղիժեկում մենք կբացատրենք թե ինչպես կարելի է նվազել գների կարճատևորեն երբ իրական արտադրանքը աճում է

ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՉԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Ինչպես կանխատեսված, այնպես էլ չկանխատեսված փոփոխությունները ապրանքների և ծառայությունների ամբողջական շուկայում ազդում են գների և արտադրանքի մակարդակի վրա: SRAS կորի վրա ազդող գործոնների փոփոխությունները ավելի շուտ չկանխատեսված են: Իրենց բնույթով առաջարկի ցնցումներն անկանխատեսելի են:

Այժմ մենք կքննարկենք ամբողջական առաջարկի չկանխատեսված փոփոխությունները:

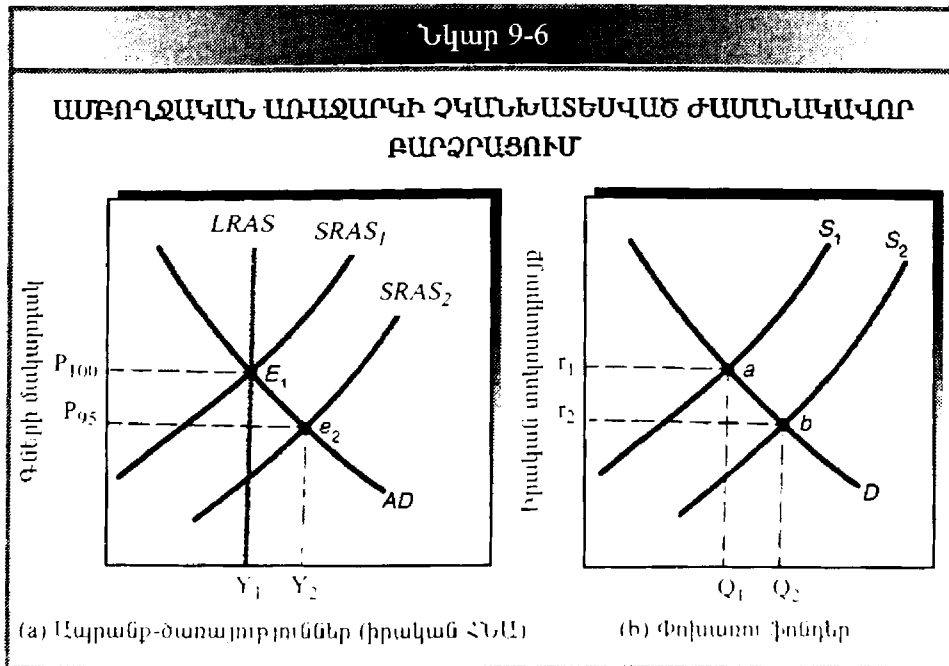
ՉԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ԱՃԸ SRAS-ՈՒՄ. Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե բարենպաստ եղանակը կամ նավթի և այլ ներմուծվող կարևոր ռեսուրսների միջազգային գների ժամանակավոր անկումը բարձրացնի ընթացիկ արտադրանքի և եկամտի մակարդակը: Նկար 9-6-ը պարզաբանում է այս հարցը: Քանի որ առաջարկի ժամանակավոր բարենպաստ պայմանները չի կարելի ընդունել որպես հիմք ապագայի համար, նրանք ուղղակիորեն չեն փոխի տնտեսության երկարաժամկետ արտադրական կարողության մակարդակը: Կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկը կբարձրանա (մինչև $SRAS_2$), մինչդեռ LRAS կորը կմնա անփոփոխ, քանի որ առաջարկի բարենպաստ պայմանները ժամանակավոր են: Արտադրանքը (և եկամուտը) ժամանակավորապես կընդլայնվի՝ մինչև տնտեսության լրիվ զբաղվածության մակարդակը: Ընթացիկ առաջարկի այս ավելացումը բացասաբար կազդի գների մակարդակի վրա:

Ինչպե՞ս տնային տնտեսությունները կվերաբերվեն իրենց ժամանակավոր բարձր եկամտին: Գիտակցելով, որ իրենք չեն կարող կայուն պահել իրենց ընթացիկ եկամտի բարձր մակարդակը, նրանք հիմնականում եկամտի մեծ մասը կխնայեն, որպեսզի օգտագործեն հետագայում:

Այս աճող խնայողությունները կընդլայնեն վարկային ֆոնդերի առաջարկը (տեղաշարժ դեպի S_2 , նկար 9-6-ի (b) մաս) հանգեցնելով իրական տոկոսադրույքի անկմանը: Ցածր իրական տոկոսադրույքը խթան կհանդիսանա ներդրումներ և երկարատև օգտագործման սպառողական ապրանքներ՝ ավտոմեքենաներ և սարքավորումներ, գնելու համար: Իր հերթին, լրացուցիչ կապիտալի ստեղծումը կընդլայնի ապագա ռեսուրսների բազան, որը հնարավորություն կընձեռի ընթացիկ եկամտից ակնկալվող օգուտների մի մասն ստանալ ապագայում:

Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե առաջարկը բարձրացնող բարենպաստ պայմաններն արտացոլվեն երկարաժամկետ գործոններում: Օրինակ՝ նավթի արտադրման նոր տեխնոլոգիայի ներդրման հետևանքով նավթի գնի նվազումն ավելի շուտ երկարատև, քան ժամանակավոր պրոցես է: Այս դեպքում և՛ LRAS-ը, և՛ SRAS-ը կաճեն (կտեղաշարժվեն դեպի աջ): Նշված դեպքը նույնանման է նկար 9-5-ի վերլուծմանը: Որպես հետևանք կստեղծվի արտադրանքի բարձր մակարդակով երկարաժամկետ հավասարակշռություն:

ՉԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ՆՎԱՋՈՒՄՆԵՐ SRAS-ՈՒՄ. Վերջին տասնամյակներում ԱՄՆ տնտեսությունը ցնցվեց առաջարկի վրա ազդող որոշ անբարենպաստ գործոնների հետևանքով: 1973 թվականին և 1979 թվականին ԱՄՆ-ը և նավթ ներմուծող այլ երկրներ բախվեցին նավթի բարձր գների հետ, որը կապված էր Միջին Արևելքի անկայունության հետ: 1988 թվականի ամռանը ԱՄՆ-ում ուժեղ երաշտի հետևանքով բերքը խիստ պակասեց: 1990 թվականի օգոստոսին Իրաքը հանկարծակի ներխուժեց Քուվեյթ և սպառնաց Սաուդյան Արաբիայի նավթի պաշարներին: Նորից նավթի միջազգային գինը բարձրացավ՝ բարձրացնելով էներգիայի գինն ԱՄՆ-ում և այլ նավթ ներմուծող երկրներում:



Այստեղ ցույց է տրվում ամբողջական առաջարկի ժամանակավոր, չկանխատեսված աճը՝ կապված բարենպաստ եղանակի շնորհիվ բերքի ավելացման հետ: Ամբողջական առաջարկի աճը (տեղաշարժ դեպի $SRAS_2$) կհանգեցնի գների ցածր մակարդակի (P_{95}) և ընթացիկ ՀՆԱ-ի աճի մինչև Y_2 : Տնտեսության երկարաժամկետ ամբողջական առաջարկը չի փոխվի, քանի որ առաջարկի բարենպաստ պայմանները չի կարելի հիմք ընդունել ապագայի համար: Կանխատեսելիորեն, որոշում ընդունողներն իրենց ժամանակավոր բարձր իրական եկամտի մի որոշ բաժինը կօգտագործեն օգտագործելու համար, Հետևաբար, վարկային ֆունդիի առաջարկը բարձրատու է, Իրական տոկոսադրույքը կիջնի մինչև r_2 իրանեղով տոկոսադրույքի սկառստոր գգայուն կապիտալ ապրանքների և երկարատև օգտագործման արտադրական ապրանքների վրա կատարվող ծախսերը

Առաջարկի այս անբարենպաստ զեցումներն ինչպիսի կազդեն մակրոտնտեսական շուկաների վրա՝ Նկար 9-7-ի ցույց է տալիս պատասխանը՝ Եվ անբարենպաստ եղանակով պայմանավորված գաճը բերքը, և նավթի սիջազգային բարձր գինը կիջեցնեն ներքին շուկայի ռեսուրսների առաջարկը (S_1 -ից դեպի S_2 a մաս)՝ Ռեսուրսների գները կբարձրանան մինչև P_1 ՝ Իր հերթին, ռեսուրսների բարձր գները ապրանքների և ծառայությունների շուկայում կիջեցնեն կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկը (տեղաշարժ $SRAS_1$ ից դեպի $SRAS_2$ (b) մաս)՝ Բանի որ առաջարկի այս տիպի զեցումները չկանխատեսված են, նախ երանք կիջեցնեն արտադրանքը բարձրագնեղով ապրանքների և ծառայությունների շուկայական գները (ին՝լյազիայի օտևարդակը)

Երկար ժամանակահատվածում ամբողջական առաջարկը չի ենթարկվի ոչ մի ազդեցության, եթե առաջարկի անբարենպաստ շուկայի ժամանակավոր է ինչպես գաճը բերքը՝ Այս դեպքում անբարենպաստ պայմանները սեկ կրա երկու տարվա ընթացքում Լաբան փոփոխության պատճառ հեն դառնա

Ժամանակի ընթացքում եղանակի լավագուստը գույքերուց ռեսուրսների շուկայում առաջարկն ու գները կվերադառնան իրենց նորոպ օտևարդակին հեղափոխություն տարվ տնտեսությանը վերադառնալու երկարաժամկետ հավատարակչությանը արտադրանքի Y_1 օտևարդակում

Ինչպես արտադրանքի ժամանակավոր աճի ախույն է կկատարի ժամանակավոր կրճատման դեպքում, տարբիկ կօգտագործեն փարկային խոնդերի շուկան ստատուս կարգավորելու նպատակով՝ Ստանելով որ գաճը եկատուր ժամանակավոր է տնային տնտեսությունները կկրճատեն իրենց ընթացիկ խնայողության օտևարդակը (մինչև նախկին օտևարդակը)՝ որպեսզի կարողանան ընթացիկ սպառումը՝ Բայց եթե յուրաքանչյուր տնային տնտեսություն կրճատի իր խնայողության մակարդակը՝ փարկատու խոնդերի առաջարկը կնվազի՝ բարձրագնեղով իրական տոկոսադրույքը՝ Բարձր իրական տոկոսադրույքն առկա փարկատու խոնդերը կրաչիս երանք սիջե ուղբը գանկություն ոտեն՝ վնասելու տնտեսության համար՝ զվար ժամանակաշրջանում իրենց ընթացիկ ծախսերն ապահովելու համար՝ Ինարկե, բարձր իրական տոկոսադրույքը նույնպես դանդաղեցնում է կապիտալի ներդրուրը՝ Ջուտ ներ

Քանի որ եկամուտը տատանվում է տնտեսական ցիկլի ողջ ընթացքում, պետք է հուսալ, որ սպառման ծախսերը կլինեն բավականաչափ ավելի կայուն, քան ամբողջական եկամուտը: Նորեյյան մրցանակակիր, տնտեսագետ Միլթոն Ֆրիդմենը համաձայն իր կողմից առաջարկված **հաստատուն եկամտի վարկածի**, բացատրում է, որ տնային տնտեսությունների սպառումը հիմնականում սահմանվում է իրենց սպասված, կամ մշտական եկամտով: Քանի որ տնտեսական ցիկլի ընթացքում եկամտի ժամանակավոր փոփոխությունները մեծ ազդեցություն չունեն երկարաժամկետ սպասվող եկամտի մակարդակի վրա, ապա այս անցողիկ աճն ու անկումը մեծ ազդեցություն չեն ունենում ընթացիկ սպառման վրա⁶:

Հետևաբար, տնտեսական ընդլայնման ժամանակ, երբ շատ տնային տնտեսությունների եկամուտն արագ բարձրանում է, այդ եկամտի շոշափելի մասը խնայվում է (Հիշեք, որ «խնայողությունը» եկամուտ է, որը չի ծախսվել ընթացիկ սպառման ժամանակ): Այդ դեպքում սպառման պահանջարկը կաճի ավելի ցածր տեմպով, քան եկամուտը տնտեսական ցիկլի ընդլայնման փուլում: Նույն ձևով եկամտի ժամանակավոր անկման ընթացքում, շատ տնային տնտեսություններ կկրճատեն իրենց ընթացիկ խնայողությունը (օգտագործելով նախկին խնայողությունը), որպեսզի ընթացիկ սպառման մակարդակն ավելի համապատասխանի իրենց երկարաժամկետ պլաններին (սպասվող եկամտին): Այսպիսով, սպառողի պահանջարկը կբարձրանա ավելի քիչ, քան եկամուտը վերելքի ընթացքում, և կնվազի ավելի քիչ, քան եկամուտն անկման ընթացքում: ԱՆձ սպառման բաղադրիչի այս հարաբերական կայունությունը կօգնի կայունացնել անբողջական պահանջարկը տնտեսական ցիկլի ընթացքում:

Հաստատուն եկամտի վարկած (Permanent income hypothesis)
Ենթադրություն, ըստ որի սպառումն ավելի շատ կախված է սպասվող երկարաժամկետ (հաստատուն) քան ընթացիկ եկամտի մակարդակից:

2. Իրական տոկոսադրույքի փոփոխությունները կօգնեն կայունացնել ամբողջական պահանջարկը և կարգավորել տնտեսական տատանումները:

Նախապես սենյալ Էլներ, որ ապառողների և ներդրողների վստահության հանկարծակի փոփոխություններն անկայունության պոտենցիալ աղբյուր են Մակայն տոկոսադրույքի կարգավորումները, հասնեալն դեպք, աստեակիտուն կհաճախարակչուն վերը նշվածի հետևանքով ամուսնացած խախտումները Ենթադրվում է որ լավատես սպառողները և ներդրողները հանկարծակի որոշում են կայացնում ընթացիկ եկամտից ավելի շատ ծախսել ապրանքների և ծառայությունների վրա՝ երբ համար անհրաժեշտ է կամ կրճատել իրենց խնայողությունը, կամ ավելի սեռ պարտք անել որոնք կիջեցնեն վարկալին ֆոնդերի ամուսնարկը պահանջարկի հասնեալն: Այս դեպքում իրական տոկոսադրույքը կաճի՝ Բայց բարձր տոկոսադրույքն ընթացիկ սպառման և ներդրման ծախսերը կբարձրացնի: Այսպիսով, անող իրական տոկոսադրույքը կարող է լավատես սպառողների և ներդրողների լրացուցիչ ծախսերի ազդեցությունը չեզոքացնել և հետևաբար կայունացնել արտադրական պահանջարկը:

⁶ Հետագայում է որ անձնական գիտակցությունը հասկանալ թե ինչու ինչու է սպառելը եկառուն ժամանակավոր փոփոխությունները երկարաժամկետից: Այս պահ ասած է թե ինչպես կարգ է սպառել: Նրա ժամանակն սպառողների և ժամանակությունների հասնալ: Երբ նրա սպառողը նկատելի է 10 հազար ԱՄՆ դոլար: Բնական կառավարի զույգ գտածոն ինչ որ սի ասար կրճատել անսխապես և հախտաբար կզենք նրա ծախսերից կամ հասնելի նեղ կոնսերվացներ նրա արժեքները: Մա կայն եկամտի այս ժամանակավոր անկ ինչ որ սի ասար զույգ հախտաբար կօգտագործել սպառողի վնասումներ կատարելու կամ կխեղաղբ: ասցալո ասան արատակով: Այժմ գիտարկելը նրա ընթացիկ ծախսերի փոփոխությունը: Երբ նրա արտադրողը որոշել է հաշտող 30 տարվա ընթացքում սպառելան նկատելի 10 հազար ԱՄՆ դոլար: Այսպիսով նկատելի են հասնեալն ասար ասար կան նվազագույնությունը բավական կբարձրացնի նրա երկարաժամկետ արտադրող եկամուտը: Այս դեպքում զույգ կարող էր ծախսել նեղ ինչ 10 հազար ԱՄՆ դոլարը սխեմատիկ: Կարող էր սպառել վերջինը սեղեռն գեղեռն կամ այլ սեռ ծախսեր կատարելու համար և հետևաբար ընդլայնել նրա ծախսերը: ավելի քան 10 հազար դոլարով:

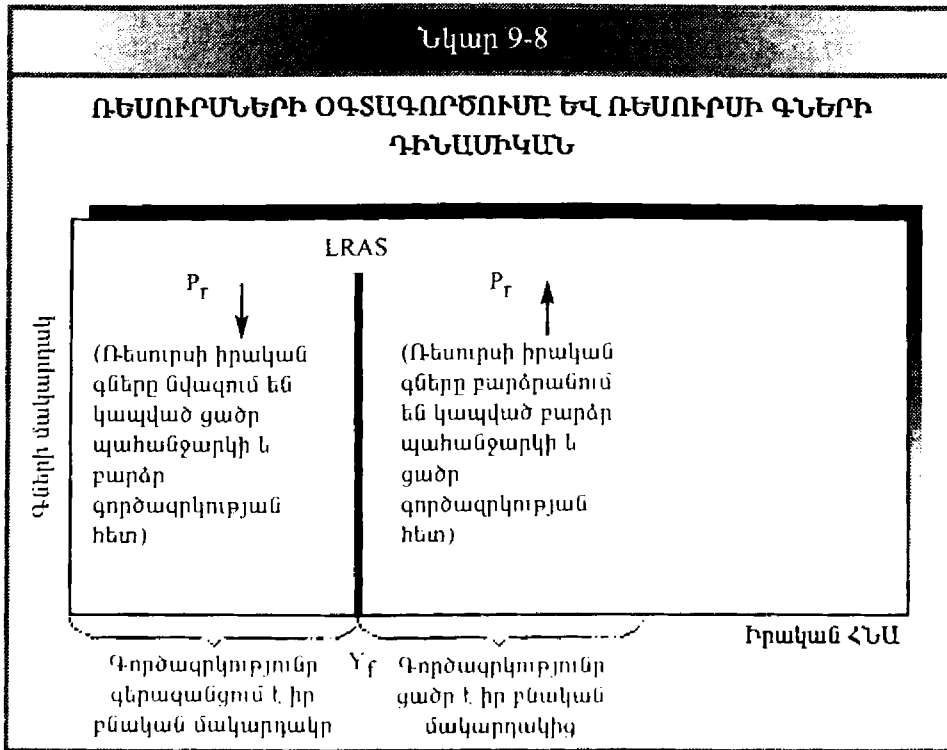
Տոկոսադրույքի փոփոխությունը նույնպես կօգնի չեզոքացնել ամբողջական պահանջարկի կրճատումները, որոնք գործարարության նկատմամբ վատատեսության հետևանք են: Եթե վատատես սպառողները և ներդրողները հանկարծակի կրճատեն իրենց ընթացիկ եկամտի ծախսերը, մնացած հավասար պայմաններում, ապա տեղի կունենա խնայողության աճ և կամ վարկային ֆոնդերի պահանջարկի կրճատում: Փոխառու ֆոնդերի առաջարկը պահանջարկի համեմատ կբարձրանա: Իրական տոկոսադրույքը նվազելով, խթանում է լրացուցիչ ընթացիկ ծախսերը և օգնում է չեզոքացնել վատատեսության հետևանքով ծախսերի նվազումը: Այսպիսով, տոկոսադրույքի կարգավորումը կհակազդի ապագայի սպասումներից ծագած ծախսերի փոփոխություններին և կօգնի պահել տնտեսության կայուն աճը:

Կարևոր է նշել, որ իրական տոկոսադրույքի փոփոխությունները միտում կունենան փոխել և անկման, և վերելքի ընթացքը: Տնտեսական անկման ընթացքում նոր ներդրումային ծրագրերի և փոխառու ֆոնդերի նկատմամբ գործարարության պահանջարկը սովորաբար ցածր է: Թույլ պահանջարկը տանում է ցածր իրական տոկոսադրույքի: Իր հերթին կանխելով ամբողջական պահանջարկի անկումը, ցածր տոկոսադրույքը նպաստում է և ընթացիկ սպառմանը, և իջեցնում է ներդրման ծրագրերի այլընտրանքային ծախսերը: Մյուս կողմից, տնտեսական ընդլայնման ընթացքում, երբ շատ գործարարներ վարկ են վերցնում ներդրման ծրագրեր ձեռնարկելու համար, իրական տոկոսադրույքն աճում է: Բարձր իրական տոկոսադրույքը ետ է պահում և՛ սպառումը, և ինվեստիցիան, և, հետևաբար, նվազեցնում է AD-ի աճը: Այսպիսով, տոկոսադրույքը գործում է որպես ցնցումը թուլացնող ուժ՝ նպաստելով և ամբողջական պահանջարկի կայունացմանը, և տնտեսական տատանման կարգավորմանը:

3. Ռեսուրսների իրական գների փոփոխությունները կարգավորում են տնտեսական տատանումները: Ռեսուրսների շուկայում գների կարգավորումները կօգնեն տնտեսության կայունացմանը: Նկարներ 9-8-ը և 9-9-ը ցույց են տալիս այս տեսակետը: Նկար 9-8-ը լուսաբանում է ռեսուրսների գների հարմարեցումը տնտեսական ցիկլի ընթացքում, երբ շուկայի պայմանները փոփոխության են ենթարկվում: Երբ տնտեսության ընթացիկ արտադրանքն ավելի քիչ է, քան լրիվ զբաղվածության պոտենցիալը (Y_f), թույլ պահանջարկը և ռեսուրսների շուկայում ցածր զբաղվածությունը բացասական ազդեցություն են ունենում ռեսուրսների իրական գների վրա: Այդ պայմաններում իրական աշխատավարձերը և ռեսուրսների գներն իջնում են (կամ շատ դանդաղ տեմպով են աճում): Եվ հակառակը, երբ տնտեսությունը գործում է իր լրիվ զբաղվածության կարողությամբ, այսինքն՝ գործազրկության մակարդակն ավելի ցածր է, քան բնականը, ապա բարձր պահանջարկը բարձրացնում է աշխատանքի և այլ ռեսուրսների գները:

ԻՆՔՆԱԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԻ ԳՐԱՖԻԿԱԿԱՆ ՆԵՐԿԱՅԱՑՈՒՄԸ

Նկար 9-9-ը գրաֆիկորեն ներկայացնում է տնտեսության ինքնակարգավորման մեխանիզմը: Այն ցույց է տալիս, թե ինչպես են իրական տոկոսադրույքի և ռեսուրսների գների փոփոխություններն ուղղում շուկայական տնտեսությունը դեպի իր լրիվ զբաղվածությամբ արտադրանքի կայուն մակարդակը: Նկար 9-9 (a) մասը ցուցադրում է ապրանքների և ծառայությունների շուկայի առաջարկը և պահանջարկը, որը նախ գործում էր լրիվ զբաղվածությամբ,



Երբ ամբողջական արտադրանքն ավելի ցածր է տնտեսության լրիվ զբաղվածության պոտենցիալից (Y_f), ցածր պահանջարկը և ռեսուրսների շուկայում բույլ զբաղվածությունը բացասաբար են ազդում աշխատավարձի և այլ ռեսուրսների գների վրա (P_r): Ընդհակառակը, երբ արտադրանքը գերազանցում է Y_f մակարդակը, բարձր պահանջարկը և շուկայական կոշտ պայմաններն առաջացնում են իրական գների աճ ռեսուրսների շուկայում:

կապված ամբողջական պահանջարկի չկանխատեսված աճի հետ՝ Այս պայմաններն սպասելի են, երբ տնտեսական ցիկլի ընդլայնման փուլում ոչ կայուն տնտեսական վերելք է լինում: Այս պայմաններում ապրանքների և ծառայությունների կայուն սպահանջարկը կհանգեցնի զբաղվածության բարձր մակարդակի և ներդրման ֆոնդերի կայուն պահանջարկի այն ֆիրմաների կողմից, որոնք ցանկանում են ընդլայնել արտադրելու կարողությունը: Իրական արդյունք, գործազրկության փաստացի մակարդակը կլինի բնական մակարդակից ցածր՝ Այնուամենայնիվ, վարկային ֆոնդերի (ներդրումները ֆինանսավորելու համար) և ռեսուրսների բարձր պահանջարկը կբարձրացնի և իրական տոկոսադրույքի, և ռեսուրսների գների մակարդակը: Բարձր իրական տոկոսադրույքը կբարձրացնի և ներդրման ծրագրերի, և երկարաժամկետ սպառողական ապրանքների ծախսերը, որն իր հերթին կկասեցնի պահանջարկի աճը (տեղաշարժ AD_1 դեպի AD_2): Սիմաժատեսակ, աշխատանքի և այլ ռեսուրսների աճող գները կբարձրացնեն արտադրության ծախսերը՝ բերելով կարճաժամկետ անբույսական առաջարկի նվազմանը (տեղաշարժ դեպի $SRAS_1$ (a) սառ): Քանի որ ռեսուրսների գները և ծախսերն աճում են՝ ապա շահույթի նորման կնվազի մինչև նորմալ մրցակցային, իսկ արտադրանքը կլիջնի իր երկարաժամկետ արտադրողական մակարդակին: Վերջապես՝ այս գործոնները բարձր իրական տոկոսադրույքը և ռեսուրսների գները՝ զերգրադված տնտեսության արտադրանքը կուղղեն դեպի ետ երկարաժամկետ կարողության մակարդակը:

Նկար 9-9 (b) նաև ցույց է տալիս անկուս ապրույ տնտեսությունը: Ակզբնական կարճաժամկետ հավասարակշռությունը (b սառ e_1) հաստատվում է արտադրանքի (Y_1) մակարդակում, որը տնտեսության լրիվ զբաղվածության կարողությունից բավականին ցածր է: Երբ ընթացիկ արտադրանքը ցածր է տնտեսության կարճաժամկետ սպառնալից, ապա ներդրման ֆոնդերի պահանջարկը բավականին բույլ է: Փոխառու ֆոնդերի այս բույլ պահանջարկը կլիջնի իրական տոկոսադրույքը, որի հետևանքով կանի անբույսական արտադրանքը (տեղաշարժ դեպի AD_2 b սառ): Այդ ժամանակ չափազանց բարձր գործազրկությունը (փաստացի մակարդակը գերազանցում է բնական մակար

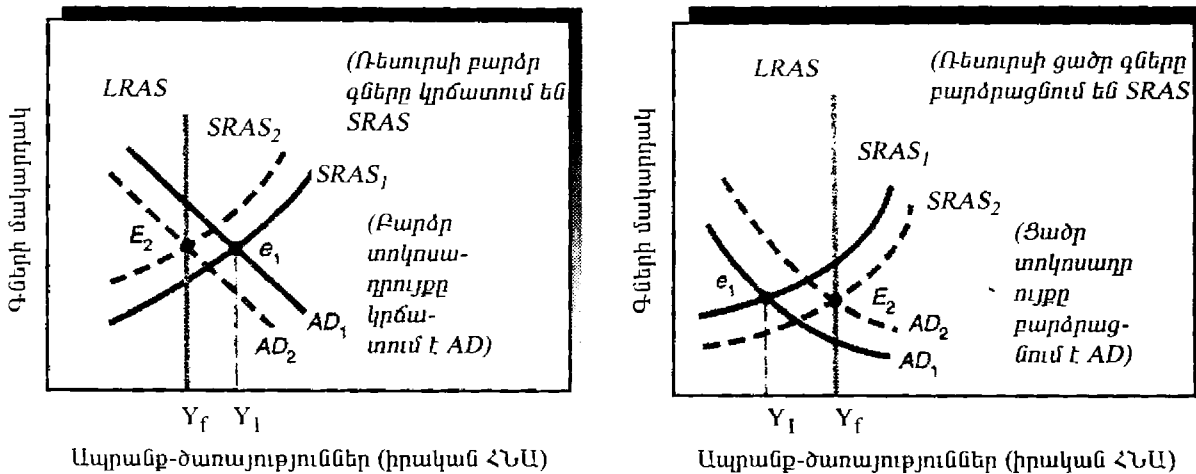
ղակը) և ռեսուրսների թույլ պահանջարկը բացասական ազդեցություն կունենան իրական աշխատավարձի և ռեսուրսների գների վրա: Վերջապես, ռեսուրսների շուկայում առաջարկի ավելցուկը կատիպի առաջարկողներին ընդունել աշխատավարձի ցածր մակարդակը և այլ ռեսուրսների ցածր գները: Ռեսուրսների իրական գնի նվազումը կիջեցնի ծախսերը և կհանգեցնի կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկի աճի (տեղաշարժ դեպի $SRAS_2$ (b) մաս): Ժամանակի ընթացքում ցածր տոկոսադրույքի և ռեսուրսների գների համակցությունը կվերականգնի տնտեսության լրիվ զբաղվածության արտադրանքի մակարդակը (հավասարակշռություն E_2 (b) մաս):

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՑԻԿԼԻ ԿՐԿՆՈՒԹՅՈՒՆ

Ամբողջական պահանջարկ-ամբողջական առաջարկ (AD/AS) մոդելը օգնում է մեզ հասկանալ տնտեսական անկայունությունը: Այս դիմամիկ «փոփոխվող պահանջարկի և առաջարկի ցնցումների» աշխարհում մոդելը վկայում է, որ պետք է լինի տնտեսության վերելք և անկում: Մակրոտնտեսական շուկան չի կարգավորվում ակնթարթորեն, իսկ որոշում ընդունողները միշտ չէ, որ կարող

Նկար 9-9

ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԻՆՔՆԱԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄ



(a) Արտադրանքն սկզբնապես զերազանցում է երկարաժամկետ պոտենցիալին

(b) Արտադրանքն սկզբնապես ցածր է երկարաժամկետ կարողությունից

Կարճ ժամանակամիջոցում արտադրանքը կարող է զերազանցել կամ ցածր լինել տնտեսության կարճաժամկետ լրիվ զբաղվածության մակարդակից (Y_f): Եթե արտադրանքի մակարդակը ժամանակավորապես բարձր է տնտեսության պոտենցիալից (a), ապա բարձր տոկոսադրույքը և ռեսուրսների գները կտանեն արտադրանքի ցածր, բայց կայուն մակարդակի: Բարձր տոկոսադրույքը կիջեցնի ամբողջական պահանջարկը (տեղաշարժ AD_1 -ից դեպի AD_2): Այդ ժամանակ, ռեսուրսների բարձր գները կբարձրացնեն արտադրության ծախսը և հետևաբար կիջեցնեն կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկը (տեղաշարժ դեպի $SRAS_2$ (a)): Այս գործոնները կուղղեն արտադրանքը դեպի իր լրիվ զբաղվածության պոտենցիալը:

Երբ արտադրանքի մակարդակը ցածր է պոտենցիալից (b), ապա ցածր տոկոսադրույքը (որը վկայում է ներդրումային ֆոնդերի ցածր պահանջարկը) կխթանի ամբողջական պահանջարկը (տեղաշարժ դեպի AD_2): Ավելին, ռեսուրսների ցածր գները (ցածր պահանջարկի և չափազանց բարձր գործազրկության պատճառով) կիջեցնեն արտադրական ծախսերը և հետևաբար, կխթանեն կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկը (տեղաշարժ դեպի $SRAS_2$): Այսպիսով, արտադրանքի մակարդակը կտեղաշարժվի դեպի տնտեսության լրիվ զբաղվածության կարողությունը: Մակայն այս ինքնակարգավորող պրոցեսը բավական ժամանակ կպահանջի: Հետագայում կըքննարկվեն լրիվ զբաղվածության հասնելու ավելի արագ այլընտրանքային ուղիները:

են կանխատեսել գների մակարդակի փոփոխությունները: Հետևաբար, կարճ ժամանակամիջոցում արտադրանքը երբեմն գերազանցում է, երբեմն նվազում իր երկար ժամանակամիջոցի պոտենցիալից: Սա նշանակում է տնտեսության վերելք և անկում:

Նկար 9-10-ը ներկայացնում է տնտեսության տատանումները վերջին 35 տարիների ընթացքում: Հետաքրքիր է այս ցիկլերի քննարկումը մեր մոդելի շրջանակներում: Տնտեսական վերելքը, որը տեղի է ունեցել 1960, 1973, 1978, և 1986-1989 թվականներին նշանակում էր, որ AD-ն և SRAS կորը եղել են այնպես, ինչպես ներկայացված է նկար 9-9 (ա)-ում (գուգորդված e_1 հետ): AD և SRAS կորերի հատման կետը կլինի տնտեսության լրիվ գրադվածության պոտենցիալից աջ:

Ընդհակառակը, տնտեսության անկման շրջանում, որը ԱՄՆ-ում տեղի է ունեցել 1970, 1974-75, 1979, 1982 և 1990-1991 թվականներին, տնտեսության պայմանները համապատասխանում էին այն վիճակին, որը սերկարադիստ է նկար 9-9 (b) մասում (գուգորդված e_1 հետ):

Տնտեսության անկման ընթացքում AD և SRAS կորերի հատման կետը կնշանակի արտադրանքի սակարդակ, որը ավելի ցածր է, քան լրիվ գրադվածությունը, Հետևաբար, ինչպես ցույց է տալիս 9-10 նկարի (ա) մասը, տնտեսական վերելքի ընթացքում գործազրկության անկարգից վիճակի լրիվ մակարդակից ներքև, իսկ տնտեսության անկման ընթացքում կրթական սակարդակից վերև (Ճանտրագրություն բանցի գործազրկության բնական սակարդակն ուղղակի ենթադրող e_1 դիտարկված գրադվածությունները նկարագրված են նկար 9-10 (b) մասում):

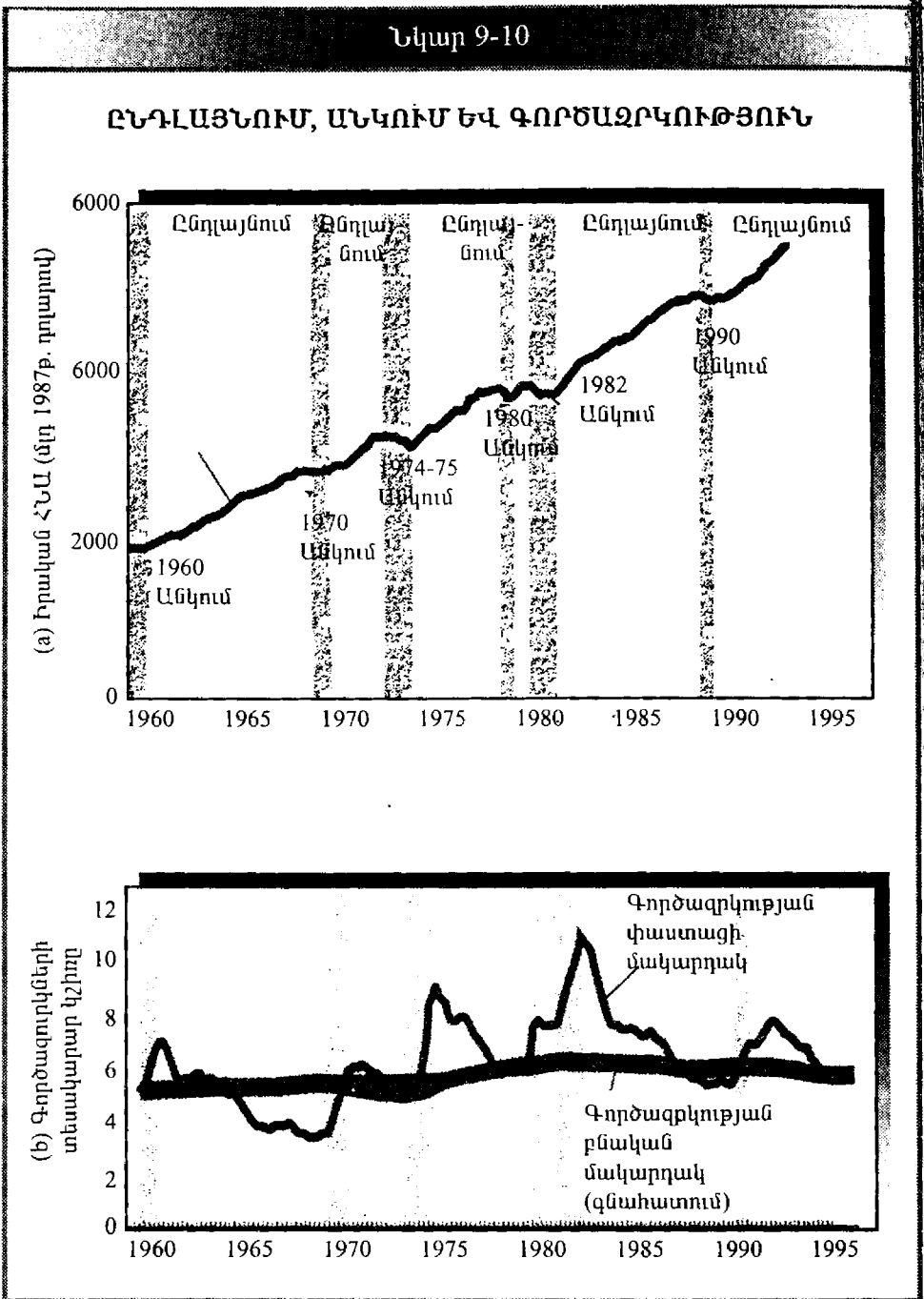
Մակայն AD և SRAS մոդելը նույնպես ցույց է տալիս, որ կրթի գործունեությունը կվերափոխեն բնդայնված վերելքը և անկումը: Վերելքը չի արտադրվի դեպի վեր, իսկ անկումը չի շարունակվի դեպի ներքև: Մեր վերլուծությունները, համապատասխան են որոշումների ցածր պահանջարկի ընթացքում տնտեսության պոտենցիալ ՀՆԲ-ից ցածր մեղմ իջնալից իջնալից ստիկոսայրույրը և իրական աշխատավարձը կլի լրիվ գրադվածության (հանդիս) համար իրական ստիկոսայրույրը կլիցանի իրագրված ժամանակը տնտեսագրայուն ապրանքների ինչպիսիք են ներդրանք օրացրելի և ներդրանք սալառողական ապրանքներին վրա: Այդ ժամանակ տնտեսության ցածր գները (ապրանքների) և ժամայրությունների գների համար լրիվ գրադվածությունը: Այս գործունեությունը ցածր ստիկոսայրույրով պոտենցիալից լրիվ գրադվածության և տնտեսության ցածր գներով և ժամանակով պոտենցիալից լրիվ գրադվածության առաջարկը լի վերջու տնտեսությունը կհասնեն արդյուն վիճակի:

Ընդհակառակը, տնտեսության վերելքով պոտենցիալից լրիվ գրադվածության հանչարկը կրարձրագենի և իրական աշխատայրույրը և լրիվ գրադվածության գները: Այս ստիկոսայրույրը և տնտեսության ցածր գները լրիվ գրադվածության պահանջարկը և կրարձրագենի ժամանակը, որը կոսրի տնտեսությունը դեպի լրիվ աշխատայրույրի առավելագույն կարուն սակարդակը լրիվ գրադվածության:

Նկար 9-11-ը ներկայացնում է ավելիներ տնտեսության վերելքի ցիկլերի վերելքի և անկման փոքրա իրական ստիկոսայրույրի գրանցումների (բաժնե սիրական պարտատուսների կոսրից համար լրիվ գրադվածության ստիկոսայրույրի վերջին 3 տարվա ընթացքում) վերաբերյալ:

Տվյալները ներկայացնում են նաև վերելքի և անկման ժամանակաշրջանում ոչ գրադվածության ստիկոսայրույրի իրական ժամանակային տարեկան աճի տեսակի փոփոխությունները: Ինչպես սեր վերլուծություններից երևում է լրիվ գրադվածության ստիկոսայրույրը լրարձրագել է տնտեսության վերելքի և անկման ընթացքում: 1970 թվականի անկման ընթացքում գրանցված իրական ստիկոսայրույրը նվազել է սինչև 1.4% որը 3 ամի ցածր է համարույր պոտենցիալից լրիվ գրադվածության:

Այստեղ ցույց են տրված վերելքի և անկման փուլերը՝ սկսած 1960 թվականից: Նշեք, թե ինչպես է վերևի գրաֆիկում իրական ՀՆԱ-ի կրճատումը գույքակցվում գործազրկության մակարդակի աճի հետ (ներքևի գրաֆիկ): Այս անկումային ժամանակաշրջանների ընթացքում կամ անմիջապես հետո, գործազրկության փաստացի մակարդակն զգալի բարձր է, քան բնական մակարդակը: Մեր քննարկումները ցույց են տալիս, որ իրական տոկոսադրույքը և աշխատավարձը կրթաբարձրանան ընդլայնման և կնվազեն անկման ընթացքում, և հետևաբար, կկայունացնեն տնտեսությունը: Նկար 9-11-ը ներկայացնում է այս բեռայի հետ կապված տվյալներ:



լայնման ժամանակաշրջանի համեմատ: Ծանր անկման ժամանակաշրջանում՝ 1974-1975 թվականներին իրական տոկոսադրույքը նվազեց մինչև 0.6%, 1971-1973 թվականների վերելքի ժամանակաշրջանի 5.9%-ի համեմատ: Այն նվազեց նաև 1979-82 և 1990-91 թվականներին⁷:

Իրական աշխատավարձը նույնպես ունի նույն միտումը: Ոչ գյուղատնտեսական ծառայողների իրական ժամավարձն աճեց ավելի դանդաղ յուրաքանչյուր անկման ընթացքում, քան հաջորդող տնտեսական ընդլայնման դեպքում:

7. Պաշտոնապես, երկու նվազում է տեղի ունեցել 1979-82թ. լճացման տարիներին, որից մեկը տեղ է 6 ամիս՝ 1980 թվականին, իսկ երկրորդը՝ մոտավորապես 18 ամիս՝ 1981-1982 թվականներին: Զանի որ տնտեսությունը դուրս է եկել առաջին նվազման փուլից կարճ ժամանակով, ապա երկու փուլերը միասին հաշվում են որպես մեկ լճացման փուլ:

Նկար 9-11

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՑԻԿԼԻ ԸՆԹԱՑՔՈՒՄ ԻՐԱԿԱՆ ՏՈՎՈՍԱԴՐՈՒՅՔԻ ԵՎ ԻՐԱԿԱՆ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՉԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ընդլայնում և անկում	Գնահատված իրական տոկոսադրույքը	Միավոր ժամում իրական փոխհատուցման փոփոխության տարեկան աճի տեմպը (ուչ ագրարային ոլորտում)
1966-69 Ընդլայնում (վերելք դեկտեմբեր 1969)	4.2	2.9
1970 Անկում (նոյեմբեր 1970)	1.4	1.0
1971-73 Ընդլայնում (վերելք նոյեմբեր 1973)	5.9	2.2
1974-75 Անկում (մարտ 1975)	0.6	-0.4
1976-79 Ընդլայնում (վերելք դեկտեմբեր 1979)	3.9	1.8
1979-82 Անկում (նոյեմբեր 1982)	1.7	-1.0
1983-90 Ընդլայնում (վերելք հուլիս 1990)	4.4	0.5
1990-91 Անկում (մարտ 1991)	3.3	-1.1

Աղբյուր՝ Իրական տոկոսադրույքը վերցված է Federal Reserve Bulletin, Իրական գնահատված տոկոսադրույքը համաժամ է կորոլորացիայի սրբատասմանը և սպասվող ինֆլյացիայի տարբերությունը: Ինֆլյացիայի սիջն տեմպն անգամ կերտ տարիների ընթացքում օգտագործվել է ինֆլյացիայի սպասվող անթրոպոլոգի գնահատման համար: Իրական փոխհատուցման տարեկան փոփոխությունը վերցված են Աշխատույթի միջազգային բյուրոյից: Առավելագույնը տողերը գույք են տալիս անկում փոփոխությունը:

Իրականում, իրական ժառանգարձը նվազել է 1974- 1979-82, և 1990-91 թվականների անկման ընթացքում: Փոփոխությունները կապված իրական տոկոսադրույքի և իրական աշխատավարձերի հետ, հատկապես երբ անկումները են ալիս տեսակետներին, բայց որոնց, դրանք սնունդային վրա ունեն կայունացնող ազդեցություն:

ՄԵԾ ԲԱՆԱՎԵՃ: ԻՆՉՔԱՆ ԱՐԱԳ Է ԳՈՐԾՈՒՄ ԻՆՔՆԱԿԱՐԳԱՎՈՐՈՂ ՄԵՆԱՆԻՉՄԸ

1930թ. Անո ճգնաժամից հետո, շատ անտեսագետներ ստանձուն էին, որ շուկայական տնտեսությունն անկայուն է: Երանք գտնում էին, որ երկարատև անկույտը կշարունակվի այնքան, թանի դեռ սպասատնտեսությունը խրատու է կարգավորող դրամական և ֆինանսական թաղանթապատկանությունները չեն օգտագործվում: Հաշվի առնելով, և 1930թ. ի և վերջին 50 տարվա փորձը՝ շատ անտեսագետներ մերժեցին շուկայի տնտեսության մասին եղած հեռուցած կարծիքը՝

Այսօր ընդունված կարծիք կա, թատ որի շուկայական տնտեսությունն ունի կայունացնող ուժեր:

Տեսնապետները համաձայնության չեկան սխալի սի հարգում: դա ինքուկարգավորող ուժերի գործողության ալիսպության մասին կարծիքն էր: Ան գլխավոր տարածաչնությունն է: Երբ ինքնակարգավորող գործընթացն ընթանա դանդաղ, ապա շուկայական տնտեսությունները ետից կունենան երկարատև չափազանց թարձր գործազրկություն և պոտենցիալ սակարկակից գաճը: արտադրանք: Հատտ անտեսագետներ համոզված են՝ որ էլիտական պատճառը սա է: Որպես արդյունք, երանք զատան են, որ ճկուն դրամական և ֆինանսական

* Անո ճգնաժամի պատճառների ավելի մանրամասն փրկատարությունը կարելի է ընդգրկել:

քաղաքականությունները կարող են խթանել ու հաստատել կայունություն և բարգավաճում:

Ընդհակառակը, այլ տնտեսագետներ վստահ են, որ ինքնակարգավորման մեխանիզմը լավ է գործում, երբ դրամական և ֆիսկալ քաղաքականություններն ունեն գործողության կայուն կուրս: Այս տնտեսագետները պնդում են, որ տրնտեսության անկայունության գլխավոր աղբյուրը դա մակրոտնտեսական քաղաքականության սխալներն են: Սրա պատճառով նրանք ավելի կողմնակից են քաղաքականության այնպիսի կանոններին, ինչպիսիք են փողի առաջարկի և հաշվեկշռված բյուջեի հաստատումն աճը, քան թե մակրոտնտեսական դիսկրետ քաղաքականությունը: Մենք կվերադառնանք այս բանավեճին, երբ կքննարկենք դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությունների ազդեցությունը:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Ժամանակակից մակրոտնտեսությունն արտացոլում է էվոլյուցիոն պրոցես: Մեծ ճգնաժամը և նրան ուղեկցող- երկարատև գործազրկությունը մեծ ազդեցություն ունեն մակրոտնտեսության վրա: Կարկառուն անգլիացի տնտեսագետ Ջոն Մեյնարդ Բեյնսը զարգացրել է տեսություն՝ բարձր գործազրկության մակարդակով տնտեսության գործունեության մասին: Հաջորդ գլուխը կկենտրոնանա քեյնսյան տեսության վրա:

ԳԼԽԻ ԱՍՓՈՓՈՒՄ

1. Կարևոր է տարբերել կանխատեսված փոփոխությունները չկանխատեսվածից: Կանխատեսված փոփոխությունները կանխատեսվում են որոշում ընդունողների կողմից, որոնք կարող են համապատասխանաբար ճշգրտել իրենց գործունեությունը: Հակառակ դրան, չկանխատեսված իրադարձություններն անակնկալի են բերում մարդկանց՝ հնարավորություն չտալով նրանց կարգավորել իրենց գործունեությունը:

2. Ամբողջական պահանջարկի աճը AD-ն տեղաշարժում է դեպի աջ: Ամբողջական պահանջարկի բարձրացմանը հանգեցնող գլխավոր գործոններն են. ա) իրական հարստության բարձրացումը, բ) ցածր իրական տոկոսադրույքը, գ) գործարարների և սպառողների լավատեսությունը, դ) ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակի աճը, ե) բարձր իրական եկամուտն արտասահմանում, զ) ազգային արժույթի փոխանակման կուրսի նվազումը: Եթե այս գործոնները փոխվեն հակառակ ուղղությամբ, այն կհանգեցնի ամբողջական պահանջարկի նվազմանը:

3. Երբ տնտեսության երկարաժամկետ հավասարակշռությունը խախտվում է ամբողջական պահանջարկի չկանխատեսված փոփոխության հետևանքով, արտադրանքի մակարդակը ժամանակավորապես գերազանցում է տնտեսության երկարաժամկետ կարողության մակարդակը, և գործազրկությունն իջնում է իր բնական մակարդակից ներքև: Սակայն, եթե որոշում ընդունողները կարգավորեն պահանջարկի բարձրացումը, ռեսուրսների գները կբարձրանան, և արտադրանքը կվերադառնա իր երկարաժամկետ կարողության մակարդակին: Երկար ժամանակամիջոցում ամբողջական պահանջարկի աճի ազդեցությունը կհանգեցնի գների բարձր մակարդակի (ինֆլյացիա):

4. Ամբողջական պահանջարկի չկանխատեսված նվազումը ժամանակավորապես կիջեցնի արտադրանքի մակարդակն իր կարողությունից ցածր և կբարձրացնի գործազրկությունն իր բնական մակարդակից վերև: Վերջապես ռեսուրսների շուկայում գործազրկությունը և առաջարկի ավելցուկը կիջեցնեն աշխատավարձի մակարդակը և ռեսուրսների գները: Ծախսերը կնվազեն, և արտադրանքը կվերադառնա իր երկարաժամկետ պոտենցիալին: Սակայն, եթե աշխատավարձերը և գները ճկուն չեն և չեն նվազում, ապա արտադրանքի կարողությունից ցածր մակարդակը և չափազանց բարձր գործազրկությունը կարող են պահպանվել երկար ժամանակ:

5. Այն փոփոխությունները, որոնք կփոխեն տնտեսության առավելագույն կայուն արտադրանքը, կտեղաշարժեն LRAS կորը: Հետևյալ գործոնները կբարձրացնեն LRAS-ը. ա) աշխատանքի և հիմնական ռեսուրսների առաջարկի բարձրացումը, բ) տեխնոլոգիայի և արտադրողա-

կանության կատարելագործումը, գ) ինստիտուցիոն փոփոխությունները, որոնք կատարելագործում են ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետությունը:

6. Կարճ ժամանակամիջոցում արտադրանքի մակարդակը կարող է փոխվել ժամանակավոր գործոնների ազդեցությամբ, առանց ազդելու տնտեսության երկարաժամկետ կարողության վրա: Կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկը բարձրացնող հիմնական գործոններն են (SRAS կորի տեղաշարժ դեպի աջ). ա) ռեսուրսների գների նվազումը, բ) ապագա ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակի նվազումը, գ) առաջարկի բարենպաստ ցնցումը, որն արդյունք է այնպիսի գործոնների, ինչպիսիք են լավ եղանակը կամ ներմուծվող կարևոր ռեսուրսների միջազգային գների նվազումը. Եթե այս գործոնները փոխվեն հակառակ ուղղությամբ, SRAS-ը կնվազի (տեղաշարժ դեպի ձախ):

7 Տնտեսության աճի հետևանքով արտադրանքի բարձրագույն (տնտեսության արտադրության կարողության բարձրագույն) կրթարժագնի կարճաժամկետ և երկարաժամկետ ասրողչական առաջարկը. Տնտեսությունը կարող է արտադրել և պահպանել արտադրանքի բարձր սակարդակ էթե փողի առաջարկը կայուն է, սպա այն կիսնզեցնի գների գածը մակարդակի

8. Երբ տնտեսությունը երկարաժամկետ հավասարակշռության սեչ չկանխատեսված առաջարկի ցնցում է ապրուս, ապա արտադրանքը (և եկամուտը) ժամանակավորապես կբարձրանա իր կարողությունից բարձր, իսկ գները կնվազեն: Յածը իրական սուկոսադրույքը նույնպես կանխագուշակված է քանի որ եկամտի ժամանակավոր աճի մեծ մասը կխնայվի: Յածը իրական սուկոսադրույքը կխթանի կառվիտայի սեծագուտը և, եթե մյուս գործոններն անփոփոխ են, կիանզեզնի ավելի այրաց կարճաժամկետ տնտեսական աճի:

9 Առաջարկի ցնցումը հակառակ ուղղությամբ (SRAS նվազում) կկրճատի արտադրանքի ժավայք և կբարձրացնի գների մակարդակը. Եթե եկամտի նվազումը կանխատեսված է որը ժամանակավոր բնույթ ունի, ապա սարյիկ ավելի շատ վարկ կվերցնեն (կպակասեցնեն իրենց խնայողությունները), որպեսզի հաստատեն սպառման ավելի կայուն սակարդակ երկարաժամկետ եկամտին համապատասխան: Արդյունքում իրական սուկոսադրույքը կբարձրանա: Շատ տնտեսագետներ ենթադրում են որ առաջարկի բազասական ցնցումները, մասնավորապես ներսուծվող նավթի գնի աբաց աճը, նպաստել են աճի ցածր սեծային և գնեբի մակարդակների այրաց բարձրացումը 1970թ.

10. Ինչպես որ արտադրանքի մակարդակն է տատանվում տնտեսական ցիկլի ընթացքում, այնպես էլ սպառման կայունությունը՝ տուկոսադրույքի և ռեսուրսների գների փոփոխություններով. շուկայի տնտեսությունը պահում են կայուն: Երբ արտադրանքը և զբաղվածությունը գերազանցում են տնտեսության լրիվ զբաղվածության կարողությունը, իրական տուկոսադրույքը և ռեսուրսների գները (իրական աշխատավարձերը ներառյալ) բարձրանում են: Բարձր տուկոսադրույքը իջեցնում է պահանջարկը, իսկ ռեսուրսների բարձր գները բարձրացնում են ծախսերը: Այս գործոնները տնտեսությունը տանում են արտադրանքի կայուն լրիվ զբաղվածության մակարդակ: Երբ ընթացիկ արտադրանքը գածը է, քան տնտեսության պոտենցիալ ՀՆԱ-ն, գածը իրական տուկոսադրույքը և նվազող իրական ռեսուրսների գները (և աշխատավարձը) կխթանեն պահանջարկը և կիջեցնեն ծախսերը, հետևաբար, արտադրությունը կուղղեն դեպի տնտեսության պոտենցիալ կարողության սակարդակը: Այս ուժերը տնտեսությանն ապահովում են ինքնակարգավորող մեխանիզմով՝ ուղղելով դեպի արտադրանքի լրիվ զբաղվածության սակարդակը:

11 Շատ տնտեսագետներ վստահ են, որ տնտեսության ինքնակարգավորող մեխանիզմը գործում է բավականին դանդաղ, և որ դրամական, և ինչպեզ բազասականության փոփոխությունները պարտադիր են տնտեսության անկայունությունը նվազեցնելու համար: Մյուս տնտեսագետները վստահ են, որ ինքնակարգավորող մեխանիզմը գործում է բավականին լավ, և որ ճկուն բազասականությունն ավելի շատ վնաս կհասցնի, քան օգտու:

ՀԱՐՅԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

*1 Բուշասերը թե ինչպեզ ս և ինչպեզ են ԱՄՆ-ի ետևյալ գործոններն ազգուս աբրողչական սրտեսնջարկի վրա

- ա) անկասե սեծ վուանգը,
- բ) ինֆլյացիայի սեծ վուանգը,
- գ) իրական եկամտի այրաց սեծը, նապոնիայուս և Երեսայան եվրոպայուս,
- դ) գների բարձր սակարդակը (զգուշ եղեբ)

Եչեբը թե ինչպեզ ս կարճ ժամանակաաիջուգուս սուղեբ բերվող գործոնները կազդեն ԱՄՆ-ի սարողչական առաջարկի վրա

- ա) իրական աշխատավարձի աճը,
- բ) ուժեղ գրասուարությունը՝ որը վնասել է Ֆրիբիդայի նարեչի ժամեբի կեթը

զ) ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակի աճն ապագայում,

դ) նավթի՝ որպես գլխավոր ներմուծվող ապրանքի, միջազգային զների բարձրացումը,

ե) առատ անձրևը գյուղատնտեսական նահանգներում:

3. Ենթադրվում է, որ գլխավոր մակրոտնտեսական շուկաներն սկզբից գտնվում են հավասարակշռության վիճակում: Կարճ ժամանակամիջոցում ամբողջական պահանջարկի չկանխատեսված նվազումը ինչպե՞ս կազդի իրական արտադրանքի, զբաղվածության և զների մակարդակի վրա: Ամբողջական պահանջարկի չկանխատեսված նվազումը ինչպե՞ս կազդի իրական արտադրանքի, զբաղվածության և զների մակարդակի վրա երկար ժամանակամիջոցում:

*4. Երբ ընթացիկ արտադրանքն ավելի ցածր է, քան լրիվ զբաղվածության կարողությունը, ինքնակարգավորվող մեխանիզմն արտադրանքն ինչպե՞ս կուղղի դեպի տնտեսության երկարաժամկետ պոտենցիալը: Կարող ե՞ք բերել որևէ պատճառ, բացատրելու համար, թե ինչո՞ւ այս մեխանիզմը չի գործի: Քննարկեք:

5. Ո՞րն է ամբողջական պահանջարկի կանխատեսված և չկանխատեսված աճի միջև եղած տարբերությունը: Հիմնավորեք:

*6. Ենթադրենք, որ արհմիության և պետության ներկայացուցիչները համաձայն են աշխատավարձերի բարձրացմանը, քանի որ նրանք ենթադրում են, որ զները մյուս տարվա ընթացքում կբարձրանան 10%-ով: Բացատրեք, թե ինչո՞ւ գործազրկության մակարդակը կբարձրանա, եթե ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը մյուս տարի միայն 3% է լինելու:

7 1980-85 թվականների ընթացքում դոլարի փոխանակման կուրսն արագ բարձրացավ: Ինչպե՞ս այս փոփոխությունն ազդեց ամբողջական առաջարկի, արտադրանքի և ինֆլյացիայի մակարդակի վրա 1980-1985 թվականների ընթացքում: 1986-88 թվականների ընթացքում դոլարի փոխանակման կուրսն իջավ: Ի՞նչ փոփոխությունների կհանգեցնի սա՝ կապված ամբողջական պահանջարկի, արտադրանքի և ինֆլյացիայի հետ:

*8. Ինչպե՞ս ինքնակարգավորող մեխանիզմը կկարգավորի տնտեսությունը դեպի երկարաժամկետ հավասարակշռություն, երբ փաստացի արտադրանքը գերազանցում է տնտեսության երկարաժամկետ պոտենցիալը: Ինչո՞ւ հնարավոր չէ հաստատել նորմալ արտադրանքի մակարդակ:

*9. Արդյո՞ք իրական աշխատավարձերը կբարձրանան ավելի արագ, երբ գործազրկությունը

բարձր է, կամ ցածր է: Ինչո՞ւ:

10. Ենթադրենք, որ սպառողները և ներդրողները հանկարծակի դառնում են ավելի վատատես ապագայի հանդեպ և, հետևաբար, որոշում են կրճատել իրենց սպառման և ներդրման ծախսերը: Շուկայական տնտեսությունը ինչպե՞ս կհարմարվի այս վատատեսության ակտիվացմանը: Ի՞նչ տեղի կունենա շահույթի իրական մակարդակի հետ:

11. «Գործազրկության նպաստները պետք է փոխհատուցեն աշխատողների 100% աշխատավարձը նախորդ աշխատանքի վայրից, երբ աշխատողը ոչ իր մեղքով հեռացվում է աշխատանքից»: Գնահատեք այս ձևակերպումը: Արդյո՞ք միտքը լավ է ձևակերպված: Ինչպե՞ս սա կազդի գործազուրկների աշխատանք փնտրելու ժամանակի վրա: Ինչպե՞ս սա կազդի գործազրկության մակարդակի վրա:

*12. Ենթադրեք, որ արտասահմանում իրական եկամտի չսպասված կտրուկ աճը կհանգեցնի ԱՄՆ-ի արտահանման պահանջարկի կտրուկ աճին: Ի՞նչ ազդեցություն կունենա այս փոփոխությունը զների մակարդակի, արտադրանքի և զբաղվածության վրա կարճ և երկար ժամանակամիջոցում:

13. Եթե իրական տոկոսադրույքը բարձրանում է, ինչպե՞ս դա կազդի սպառողների և ներդրողների ապրանքներ և ծառայություններ գնելու որոշման վրա: Ինչպե՞ս է այն ազդում AD կորի վրա:

14. Կառուցեք AD, SRAS և LRAS կորերը տրնտեսության ա) լրիվ զբաղվածության, բ) տնտեսական վերելքի և գ) անկման համար:

15. 1989-1991 թթ.-ին կապված միջազգային իրավիճակի կայունացման հետ, նկատվել էր ազգային անվտանգության համար կատարվող ծախսերի մոտավորապես 15% նվազում: Ինչպե՞ս կազդի ծախսերի կրճատումն ամբողջական պահանջարկի և արտադրանքի վրա կարճ ժամանակամիջոցում: Եթե ԱՄՆ-ը կարողանա ապագայում կրճատել ազգային անվտանգության ծախսերը, ապա այն ինչպե՞ս կանդրադառնա ամերիկացիների կենսամակարդակի վրա: Քննարկեք:

16. Քննարկեք տնտեսության (AD) ամբողջական պահանջարկի և (AS) ամբողջական առաջարկի հետեյալ գրաֆիկները: Այս գրաֆիկներն արտացոլում են այն փաստը, որ որոշում ընդունողները պայմանագրերի կնքման դեպքում կանխատեսել են P₁₀₅ զների մակարդակը.

AD ₁₀₅	Գների մակարդակը	SRAS ₁₀₅
\$5.1	95	\$3.5
4.9	100	3.8
4.7	105	4.2
4.5	110	4.5
4.3	115	4.8

ա) Նշեք այդ ընթացքում արտադրվող ՀՆԱ-ն և գների մակարդակը:

բ) Հավասարակշռության վիճակում է արդյոք տնտեսությունը: Ինչո՞ւ:

գ) Ինչպիսի՞ն է փաստացի գործազրկության մակարդակը բնական մակարդակի համեմատ:

դ) Ինչպե՞ս կփոխվեն ռեսուրսների գները ապագայում: Ինչպե՞ս այն կազդի հավասարակշռված արտադրանքի մակարդակի վրա:

ե) Այս ժամանակամիջոցում արտադրված ՀՆԱ-ի մակարդակը կպահպանվի՞ նաև ապագայում Ինչո՞ւ:

17. Ենթադրենք, որ ընթացիկ ամբողջական պահանջարկին և առաջարկին համապատասխանող գների մակարդակը ցածր է, քան որոշում ընդունողները կանխատեսում էին:

ա) Կառուցեք AD, SRAS և LRAS գրաֆիկները, ըստ այդ պայմանների:

բ) Ընթացիկ ժամանակաշրջանում ինչպե՞ս է համեմատվում գործազրկության փաստացի մակարդակը բնականի հետ: Ինչպե՞ս է համեմատվում փաստացի արտադրանքը պոտենցիալի հետ:

գ) Ինչպե՞ս կփոխվեն ռեսուրսների գները և տուկոսադրույքը: Ինչո՞ւ:

*Ընտրանքի ուղի սովորական հարցերի պատասխանը տրված է հավելված B-ում:

ԳԼՈՒԽ ՏԱՍՆԵՐՈՐԳ

ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ
ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻ-
ՏՈՒԹՅԱՆ
ՔԵՅՆՍՅԱՆ
ՀԻՄՆԱՎՈՐՈՒՄԸ




Ես մտադիր էի գրել տնտեսագիտության տեսություն, որը կլիներ հեղափոխական, այսինքն ես ենթադրում եմ, որ ոչ միանգամից, բայց հաջորդ տասն տարվա ընթացքում այն կլինի մեթոդ, որով աշխարհը կմտածի տնտեսական պրոբլեմների մասին:

Ջոն Մեյնարդ Գեյնս

Մեյնարդ Գեյնսի հասցեով Ջորջ Մեյնարդ
Գեյնսի Դա. ԷՄ

1. Որո՞նք են քեյնսյան մոդելի հիմնական բաղադրիչները: Որո՞նք են թողարկման և զբաղվածության մակարդակի փոփոխության պատճառները:
2. Ինչպե՞ս է Քեյնսը բացատրում գործազրկության բարձր մակարդակը, որ գոյություն ուներ Մեծ ճգնաժամի ժամանակ:
3. Ի՞նչն է որոշում թողարկման հավասարակշռված մակարդակը Գեյնսյան մոդելում:
4. Ո՞րն է բազմապատկիչի (մուլտիպլիկատոր) սկզբունքը: Ինչո՞ւ է այն կարևոր:
5. Ինչո՞ւ են քեյնսականները կարծում, որ շուկայական տնտեսությունը հակված է անկայունության:

 ամանակակից մակրոտնտեսագիտությունն էվոյուցիոն գործընթացի արդյունք է: Նախքան 1930-ական թվականների մեծ ճգնաժամը, տնտեսագետների մեծ մասի կարծիքով շուկայական ինքնակարգավորման մեխանիզմն ավտոմատ կերպով, բավական սեղմ ժամկետներում տնտեսությունում պետք է ստեղծեր լրիվ զբաղվածության վիճակ: 30-ական թվականների ամբողջ ընթացքում երկնիշ մակարդակով գործազրկությունը խարխալում էր այս կարծիքի ճշտության վերաբերյալ վստահության հիմքերը: Մեծ ճգնաժամի փորձը հիմք դրեց մի նոր տեսության, որն ունակ էր բացատրելու այդ շրջանում երկարատև գործազրկության պատճառները:

Նոր տեսությունը, որը զարգացրեց անգլիացի տնտեսագետ Ջոն Մեյնարդ Բեյնսը, տալիս էր 30-ական թվականների երկարատև գործազրկության համոզիչ բացատրությունը²: Այն հսկայական ազդեցություն ունեցավ նաև մակրոտնտեսագիտության հետագա զարգացման վրա: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմին հաջորդող 3 տասնամյակների ընթացքում քեյնսյան տնտեսագիտությունը հանդիսանում էր մակրոտնտեսագիտության կորիզը: Շատ հիմնական հասկացություններ և այն տերմինաբանության մեծ մասը, որն այսօր օգտագործում ենք, հենց Բեյնսի թողած ժառանգությունն է: Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտությունը կառուցված է քեյնսյան վերլուծության սկզբունքների հիման վրա: Այս գլխում ներկայացվում են քեյնսյան հայացքները և լուսաբանվում է նրանց ազդեցությունը ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության տեսության վրա:

Պասակյան տնտեսագետներ (Classical economists)

Տնտեսագետներ (Ադամ Սմիթից սկսած մինչև Բեյնսը), ովքեր կարևորում էին արտադրանքը և տնտեսական արդյունավետությունը: Տնտեսական անհավասարակշռության վերաբերյալ նրանք կարծում էին, որ շուկայական գներն ու աշխատավարձերը կնվազեն անկման ընթացքում և բավականին սեղմ ժամկետներում կվերադարձնեն տնտեսությունը լրիվ զբաղվածության:

Մեյի օրենք (Say's Law) կարծիք, որ արտադրությունն ստեղծում է իր պահանջարկը: Պահանջարկը միշտ այնքան է, որ բավական է գնելու արտադրված լրիվ ապրանքները, քանի որ ռեսուրսներ առաջարկողների եկամուտը հավասար կլինի արտադրված ապրանքների արժեքին:

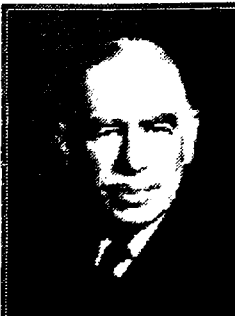
ՄԵԾ ԾԳՆԱԺԱՄԻ ՔԵՅՆՍՅԱՆ ԲԱՑԱՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մինչև քեյնսյան ժամանակները տնտեսագետների մեծ մասը (**ղասակյան տնտեսագետները**) ընդգծում էին ամբողջական առաջարկի կարևորությունը և քիչ ուշադրություն էին դարձնում ամբողջական պահանջարկի վրա: Պահանջարկի նկատմամբ նրանց հետաքրքրության պակասը պայմանավորված էր նրանով, որ նրանք հետևում էին **Մեյի օրենքի** դուոյթներին (ֆրանսիացի տնտեսագետ Ժ. Բ. Մեյի անունով): Մեյի օրենքի համաձայն, ապրանքների գերարտադրությունը ոչ մի կերպ կապված չէ ամբողջական պահանջարկի հետ, քանի որ առաջարկը մեծացնում է պահանջարկը: Պատճառն այն է, որ ցանկացած ապրանք գնելու պահանջարկն ստեղծվում է արտադրության կողմից: Գյուղացու ցորենի առաջարկից եկամուտ է գոյանում, որն իր հերթին հնարավորություն է ստեղծում բավարարել կոշկեղենի, հագուստի, ավտոմեքենայի և այլ ապրանքների պահանջարկը: Նույն տրամաբանությամբ կոշիկի առաջարկն ստեղծում է այն գնելու պահանջարկ, որի միջոցով կոշկագործն ի վիճակի է լինում գյուղացուց գնել ցորեն և այլ ապրանքներ:

Իհարկե, արտադրողները կարող են մի տեսակի ապրանքից արտադրել չափից ավելի շատ, իսկ մեկ ուրիշից՝ քիչ: Բայց գնային համակարգը կկարգավորի այդ անհավասարակշռությունը: Մեծ առաջարկ ունեցող ապրանքների գները կընկնեն, իսկ մեծ պահանջարկ ունեցողներինը՝ կբարձրանան:

Համաձայն ղասակյան մոտեցման՝ ապրանքների ընդհանուր գերարտադրություն ստեղծելն անհնար է, որովհետև ապրանքի արտադրությունը միշտ ստեղծում է տվյալ ապրանքը գնելու պահանջարկ:

² Տե՛ս John Maynard Keynes. The General Theory of Employment, Interest, and Money (London: Macmillan, 1936).



ՀՈՉԱԿԱՎՈՐ ՏՆՏԵՍԱԳԵՏԸ

ՉՈՆ ՄԵՅՆԱՐԴ ՔԵՅՆՍ (1883-1946)

Քեյնսին առանց վարանելու կարող ենք անվանել մակրոտնտեսագիտության հայր: 19-րդ դարի հայտնի տնտեսագետ Չոն Նեվիլ Քեյնսի որդին մաթեմատիկոսի կոչում ստացավ Քեմբրիջի Քինգի քոլեջում, ուր նա հետո պետք է վերադառնար և իր կարիերան շարունակեր որպես տնտեսագետ: Նրա «Ձբաղվածության, տոկոսադրույքի և փողի ընդհանուր տեսություն» գիրքը հրատարակվեց 1936 թվականին՝ հեղափոխելով տնտեսագետների մտածելակերպը մակրոտնտեսագիտության վերաբերյալ: Մեծ ճգնաժամի կեսերին գրված այս աշխատությունը տալիս էր և մասսայական գործազրկության պատճառների հնարավոր բացատրությունը, և այն կանխելու ճանապարհները:

Քեյնսի աշխատությունը գրված էր ոչ դոգմատիկ մտածողությամբ և վիճելի էր: Նրա այն կարծիքը, որ պետությունը պետք է բյուջեի դեֆիցիտ ունենա ճգնաժամի ընթացքում, որպեսզի խթանի պահանջարկի աճը և ուղղի տնտեսությունը դեպի լրիվ գրառվածություն, հանդիպեց քաղաքագետների և տնտեսագետների կարծրացած հայացքների դիմադրությանը: Բյուջեի դեֆիցիտին առնչվող բանավեճերն այսօր նույնպես առօրեական են:

Քեյնսը ճիշտ կանխատեսում էր, որ իր գաղափարները տարիներ հետո հսկայական նշանակություն կունենան (տես գլխի սկզբում գրված մեջբերումը): 50-ական թվականներին քեյնսյան վերլուծությունը գերիշխող էր դարձել ակադեմիական շրջաններում, իսկ արդեն 60-ական թվականներին այն հիմք հանդիսացավ մի շարք արեւմտյան պետությունների սակրոտնտեսական քաղաքականության ձևավորման համար: Քեյնսը հանկարծամահ եղավ 1946 թվականին և չհասցրեց տեսնել, թե իր գաղափարներն ինչ հսկայական ազդեցություն ունեցան պետական քաղաքականության ձևավորման վրա:

70-ական թվականների իրադարձությունները չափավորեցին փաստաբանությունը քեյնսյան վերլուծության նկատմամբ: Բյուտատեսային, կոպժուտ ենք որ երբ տեսության նշանակությունը դեռ երկար կզբաղակալի: Նա հեղափոխեց մակրոտնտեսության մասին մեր պատկերացումները:

Նախքան Մեծ ճգնաժամը, դասական հայագրեյն էին բոլոր բնորոշելի 30-ական թվականների բնագրուս խոյր և տեսական անկուսը: Ինքը սանդոնց այն տեսության համար, որն այսօր բնորոշողի բնուսրկուսն է հանձնելուս որպես քեյնսյան տնտեսագիտություն: Նրանց, ուն ժանուր է սիւսյն վերջին տարիների հայարերկական կայունությունը, դժվար կլինի պատկերացնել 30-ական թվականների ճգնաժամի խորությունը: Ելակուս ենքքին հաստատուն արտոտղղանքը Աներիկայի Սիացյալ Նահանգներուս 1930-1933 թվականներին բնկավ ավելի բան 30 տուկուսով 1933 թվականին ԱՄՆ աշխատուծի ավելի բան 25 տուկուսը գործազուրկ էր: Ճգնաժամային սլայնտները շարունակվեցին մինչև տասնամյակի վերջը: 1939 թվականին անկուսն սկսվելուց 10 տարի հետո՝ մեկ շնչին բնկնուղ եկամուտը դեռևս 10 տուկուսով ավելի գուծը էր, բան 1929 թվականին: Նման ճգնաժամ էին ապրուս հաս սյուս արդյունարերկական երկրները:

ԾԱԽՍԵՐԻ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՔԵՅՆՍՅԱՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄՆԵՐԸ

Քեյնսը զարգացրեց մի տեսություն, որը բացատրում էր 30-ական թվականների երկարատև ճգնաժամային իրավիճակը: Ժխտելով դասական տեսությունը՝ Քեյնսն առաջարկեց արտադրանքի գնահատման նոր տարբերակ: Քեյնսը գտնում էր, որ ծախսերն ստիպում են գործարար ֆիրմաներին ապրանքներ և ծառայություններ առաջարկել: *Այսպիսով, նա ապացուցում էր, որ եթե ընդհանուր ծախսերը պակասում են (ինչպես կարող է լինել, օրինակ, եթե սպառողներն ու ներդրողները վատատեսորեն վերաբերվեն ապագային կամ փորձեն խնայել իրենց ընթացիկ եկամտի մեծ մասը), ապա գործարար ձեռնարկությունները դրան կարճազանքեն՝ նվազեցնելով արտադրության ծավալները: Այսպիսով, փոքր ծախսումները հանգեցնում են արտադրանքի քողարկման նվազեցման:*

Դասական տնտեսագետների կարծիքով, եթե գործազրկության մակարդակը չափազանց բարձր է, ապա աշխատավարձերը կնվազեն՝ կրճատելով ծախսերը և իջեցնելով գները, մինչև որ աշխատանքի առաջարկի ավելցուկը վերանա: Քեյնսը և իր հետևորդները համաձայն չէին այս տեսակետին: Նրանք պնդում էին, որ աշխատավարձերն ու գները ճկուն չեն, մասնավորապես, նվազման ուղղությամբ: Քեյնսը կարծում էր, որ երբ պահանջարկը ցածր է, ապա խոշոր ձեռնարկություններն ու հզոր առևտրական ընկերությունները թույլ չեն տա աշխատավարձերի և գների նվազում: Այսպիսով, քեյնսականները մերժում էին այն տեսակետը, ըստ որի, ճկուն աշխատավարձերն ու գները տանում են տնտեսությունը դեպի լրիվ զբաղվածություն:

Քեյնսը ներկայացրեց նաև հավասարակշռության մեկ այլ տեսակետ և դրան հասնելու մեխանիզմ: *Քեյնսյան տեսանկյունից, հավասարակշռություն է հաստատվում, երբ ամբողջական ծախսումները հավասարվում են ընթացիկ արտադրանքին:* Եվ այս դեպքում է միայն, որ արտադրողը որևէ պատճառ չունի ընդարձակելու կամ կրճատելու արտադրությունը: Քեյնսականների կարծիքով ավելի շատ արտադրության ծավալի, քան գների փոփոխություններն են ուղղում տնտեսությունը դեպի հավասարակշռություն: Եթե ամբողջական ծախսումները ավելի քիչ են, քան լրիվ զբաղվածության պայմաններում արտադրության ծավալը, ապա արտադրությունը կկրճատվի մինչև ծախսերի մակարդակը և չի փոփոխվի, քանի դեռ ծախսերի մակարդակն անփոփոխ է: Ահա թե ինչու, եթե ընդհանուր ծախսերը փոքր են, հավասարակշռված արտադրանքն ավելի քիչ կլինի, քան արտադրանքը՝ լրիվ զբաղվածության պայմաններում, և գործազրկության մակարդակը բարձր կմնա: Սա այն է, ինչ Քեյնսի կարծիքով տեղի էր ունենում 30-ական թվականներին:

Քեյնսի աշխատությունը կարելի է ընդհանրացնել այսպես. գործարարները կարտադրեն միայն այն ծավալով ապրանքներ և ծառայություններ, ինչքան, նրանց կարծիքով, պլանավորում են գնել սպառողները, ներդրողները, պետությունը և արտասահմանցիները: Երբ այս պլանավորված ծախսերը ավելի քիչ են, քան տնտեսության լրիվ զբաղվածությանը համարժեք արտադրանքի մակարդակը, ապա արտադրանքի մակարդակը ցածր կլինի պոտենցիալից: Երբ ամբողջական ծախսերը քիչ են, ապա չկան ավտոմատ ուժեր, որոնք ունակ են ապահովելու լրիվ զբաղվածություն: Երկարատև գործազրկությունը կպահպանվի: Մեծ ճգնաժամն այս դրույթի համար անհերքելի փաստարկ էր:

ՔԵՅՆՍՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՍՈՒԵԼԸ

Քեյնսյան հիմնական մոդելի առանցքը պլանավորված ամբողջական ծախսեր հասկացությունն է: Ինչպես ամբողջական պահանջարկի, այնպես էլ պլանավորված ամբողջական ծախսերի չորս բաղադրիչներն են սպառումը, ինվեստիցիաները, պետական գնումները և գուտ արտահանումը: Մինչ քեյնսյան մոդելի քննարկումը, կատարենք մի քանի անհրաժեշտ ենթադրություններ, վերլուծությունը պարզեցնելու համար: Առաջինը, ինչպես 8-րդ և 9-րդ գլուխներում քննարկված AD/AS մոդելի դեպքում, մենք պետք է ենթադրենք, որ առկա է արտադրանքի լրիվ գրադվածության մակարդակ Լրիվ գրադվածության պայմաններում առկա է միայն գործազրկության բնական մակարդակը: Երկրորդը հետևելով քեյնսյան մոտեցմանը, մենք կենթադրենք, որ աշխատավարձերն ու գները լիովին կայուն են, քանի դեռ լրիվ գրադվածության չենք հասել: Եթե արդեն առկա է լրիվ գրադվածություն, ապա լրացուցիչ պահանջարկը կհանգեցնի միայն ավելի բարձր գների: Ենթադրենք, այս ծայրահեղ ենթադրություններն իրական կյանքում չեն գործուս: Դրանք կարող են գործել միայն կարճ ժամկետում: Ինչպես նաև մենք կշարունակենք ենթադրել, որ պետական հարկային, ծախսային և դրամական քաղաքականությունները հաստատուն են:

ՊԼԱՆԱՎՈՐՎԱԾ ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐ

Պլանավորված ամբողջական ծախսերի անհատկարենը բաղադրիչը պլանավորված ամբողջական սպառումն է: Քեյնսը կազմում էր որ յնքազիվ եկամուտը սպառողական ծախսերի հիմնական որոշիչը է: Ինչպես նա ասեսանկ է

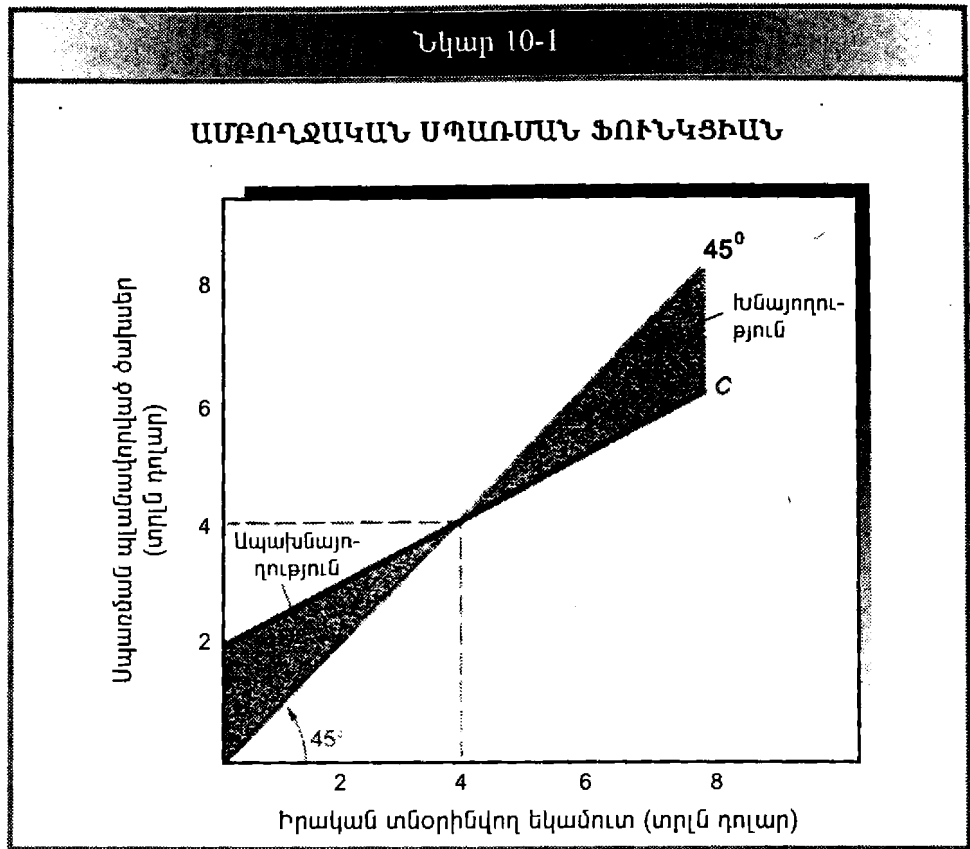
«Մարդիկ, որպես կանոն, մեծագույնը են իրենց սպառումը, երբ եկամուտն աճում է, բայց ոչ այնքանով, ինչքանով եկամուտն է աճում»

Ըստ Քեյնսի, անօրինակող եկամուտն յնքազիվ սպառումն գլխավոր որոշիչն է: Եթե անօրինակող եկամուտն աճում է՝ սպառողներն ավելագույնը են իրենց սպառավորված ծախսերը:

Սպառողական ծախսերի և անօրինակող եկամտի միջև հարաբերակցությունը կոչվում է **սպառողական ֆունկցիա**: Ենթադրելով, որ գույք է տալիս այս ֆունկցիան՝ Ամբողջական եկամտի գաճը սակարդակի դեպքում 14 տրիս դրոսրից (ցաճը) տնային տնտեսությունների սպառողական ծախսերը կբերաբանեն անօրինակող եկամուտը: Երբ եկամուտը գաճը է՝ տնային տնտեսությունները խնայարարություններ չեն կատարում՝ ավելին սպառողական սպառումները գնելու համար արարար են վերցնում կամ ծախսում են խնայողությունները: Ըստի որ սպառումը եկամտից ավելի դանդաղ է աճում, սպառումն կրթի թերությունը է ինչ փոքր կլինի: Եյուզվաով, եկամտի գրադվելը 4՝ անօրինակող ավելի լի է թելված (եկ 10 է): Ըստի որ եկամուտն աճում է՝ սպառումն անօրինակող տնտեսության սպառողական եկամտան ի վերջու հավասարվում և գերաբանություն է յնքազիվ սպառման սակարդակը՝ 4 տրիս դրոսրից ավելի սպառող ծախսը եկամտի վերադրում եկամտի անին գույքերից աճում են նաև խնայողությունները:

Սպառման ֆունկցիա (Consumption function)
 Կազմը անօրինակող եկամտի և սպառման միջև որակող անօրինակող եկամտի անի կետ յնքազիվ սպառողական ծախսերը նախապես աճում են բայց ավելի քի՛ս բան եկամուտը

Քեյնսյան մոդելը ենթադրում է, որ սպառումն ուղիղ համեմատական է եկամտին: Երբ եկամուտն աճում է, սպառումն աճում է ավելի քիչ: Այսպիսով սպառման ֆունկցիայի կորը 1-ից փոքր է (45 աստիճանից քիչ):



ՊԼԱՆԱՎՈՐՎԱԾ ՆԵՐԴՐՈՒՄԱՅԻՆ (ԻՆՎԵՍՏԻՑԻՈՆ) ԾԱԽՍԵՐ

Ներդրումները ներառում են. առաջին՝ անշարժ ակտիվների վրա կատարած ծախսերը, և երկրորդ՝ հումքի և դեռևս չվաճառված վերջնական արտադրանքի պաշարների փոփոխությունները: Քեյնսը պնդում էր, որ ներդրումները լավագույնս կարելի է դիտարկել որպես **ավտոնոմ ծախսեր**՝ եկամտից անկախ: Քեյնսյան մոդելում պլանավորված ներդրումները (ինվեստիցիաները) եկամտի մակարդակի փոփոխությանը զուգահեռ չեն փոխվում: Փոխարենը՝ ներդրումը ֆունկցիա է ընթացիկ վաճառքից՝ ձեռնարկության հզորության, սպասվող ապագա վաճառքի և տոկոսադրույքի հարաբերությամբ: Վերջինիս փոփոխությունները կփոխեն ներդրումները և պատճառ կդառնան ամբողջ կորի վերև կամ ներքև տեղաշարժման համար: Բայց ուշադրություն դարձնելով այն ուժերին, որոնք մղում են տնտեսությունը դեպի արտադրության հավասարակշռված մակարդակ, քեյնսյան հիմնական մոդելը պնդում է, որ պլանավորված ներդրումային ծախսերի մակարդակը հաստատում է:

Ավտոնոմ ծախսեր (Autonomous expenditures)՝ այն ծախսերը, որոնք չեն փոխվում եկամտի մակարդակի աճին զուգահեռ: Նրանք որոշվում են այն գործոններով (ինչպիսին են գործարար սպասումները և տնտեսական քաղաքականությունը), որոնք դուրս են հիմնական եկամուտ/ծախս մոդելից:

ՊԼԱՆԱՎՈՐՎԱԾ ՊԵՏԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐ

Քեյնսյան մոդելում ենթադրվում է, որ ինչպես ներդրումները (ինվեստիցիաները), այնպես էլ պլանավորված պետական ծախսերն անկախ պետք է լինեն եկամտից: Եկամտի մակարդակի փոփոխությունից այս ծախսերը կախված չեն: Ինչպես կբացատրենք հետո, քեյնսականները կարծում են, որ պետական ծախսերը որոշվում են տնտեսական քաղաքականությամբ: Պետությունը կարող է և հաճախ ծախսում է ավելի շատ, քան ստանում է հարկերի տեսքով:

Պետական ծախսերը, որպես եկամտից ավտոնոմ ծախսեր դիտարկելը, թույլ է տալիս մեզ ավելի կենտրոնանալ մասնավոր տնտեսության կայունացման առանձնահատկությունների վրա: Հետագայում կդիտարկենք արտադրության և զբաղվածության վրա պետական ծախսերի փոփոխությունների ազդեցությունը քայնայան ամբողջական ծախսերի մոդելի շրջանակներում:

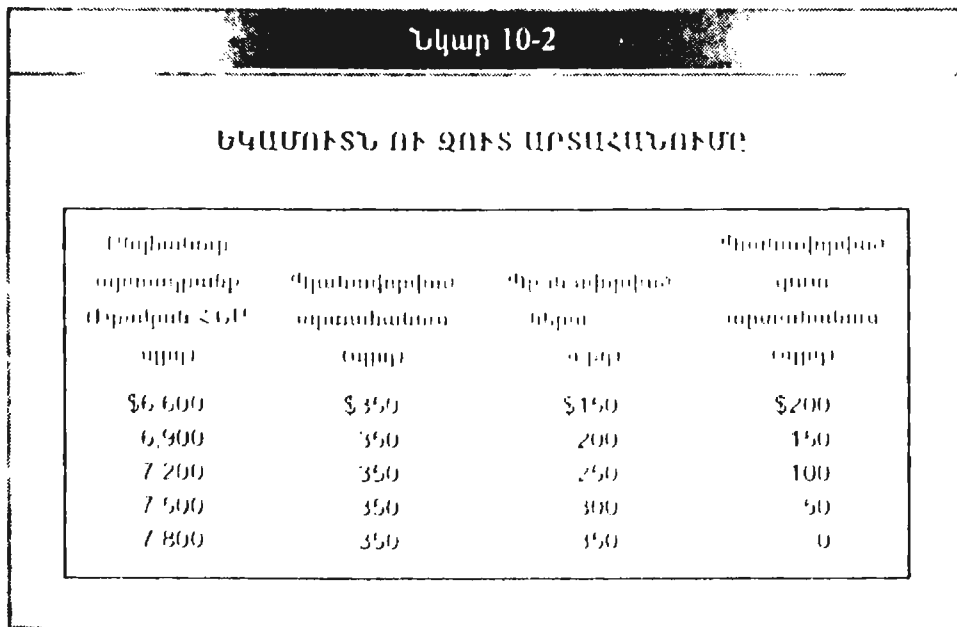
ՊԼԱՆԱՎՈՐՎԱԾ ԶՈՒՏ ԱՐՏԱՀԱՆՈՒՄ

Արտահանումը կախված է արտասահմանում ծախսերի կառուցվածքից և եկամտի մակարդակից: Դրա վրա չեն ազդում ազգային ներքին եկամտի մակարդակի փոփոխությունները: Ուստի, ինչպես արտահայտված է նկար 10-2-ում, արտահանումը մնում է հաստատուն, երբ եկամուտը փոխվում է. էվ հակառակը, ներքին եկամտի անը կիսթանի սպառողին զնելու ավելի շատ և տեղական, և արտասահմանյան ապրանքներ: Այսպիսով, ներմուծման մակարդակն աճում է եկամտի աճին գուցահեռ.

Քանի որ արտահանումը մնում է հաստատուն, իսկ ամբողջական եկամտի աճի հետևանքով ներմուծումը մեծանում է՝ ապա գուտ արտահանումը կնվազի Այսպիսով, քայնայան մոդելը եկամտի և գուտ արտահանման միջև հարաբերությունը հակադարձ է համարում

ՓԱՍՏԱՑԻ և ՊԼԱՆԱՎՈՐՎԱԾ ԾԱԽՍԵՐ

Շատ կարևոր է իրարից տարբերել պլանավորված և փաստացի ծախսերը՝ Պլանավորված ծախսերն արտագույու են սպառողների, ներդրողների, պետությունների և արտասահմանցիների կանխատեսումները՝ Խախտված ծախսերն, այնուհանդերձ, կարող են հավասար չլինել փաստացի ծախսերին եթե ապրանքների և ծառայությունների վրա գնորդների ծախսած գումարը տարբերվուս է գործարարների եռխատեսած գուտագնաից՝ արտ գործարարների շրջանառու սիջոզների պաշարներու տեղի կրակեսան խախտված



*Երբեք խոտուտուս են ԿՏՊ որդ պղար բանի որ արտահանումը պառտավորված է արտասահմանում եկամտի ավարդակով
Եկամուծան առում է կր սեղբին եկամտաներս
Ըսպիսով պրտախախտված գուտ արտահանումը ավարտ է կր սեղբին եկամտաներս առում են*

փոփոխություններ: Այս դեպքում փաստացի ներդրումը կտարբերվի նախատեսվածից, քանի որ շրջանառու պաշարները ազգային եկամտի հաշիվներում ներդրման բաղկացուցիչ մաս են կազմում: Պատկերացրեք, ինչ տեղի կունենար, եթե սպառողների, ներդրողների, կառավարության և արտասահմանցիների նախատեսած ծախսերն ավելի քիչ լինեին, քան հաշվարկել են գործարարները: Այս դեպքում ֆիրմաներն ի վիճակի չեն լինի վաճառել իրենց արտադրանքն այնքան, ինչքան նախօրոք նախատեսել էին: Նրանց շրջանառու միջոցների փաստացի պաշարները կաճեն, քանի որ նրանք չկանխամտածված ավելի մեծ ներդրումներ են կատարել շրջանառու միջոցների պաշարների մեջ, քան պլանավորել էին: Մյուս կողմից պատկերացրեք, թե ինչ տեղի կունենար, եթե գնորդները գնեին ավելի շատ ապրանքներ ու ծառայություններ, քան գործարարները նախատեսել էին: Անսպասելի աշխույժ վաճառքի հետևանքով շրջանառու միջոցների պաշարները կփոքրանային և դա կբերեր դրանց մեջ նախատեսվածից ավելի քիչ ներդրումների կատարմանը: Այս դեպքում շրջանառու միջոցների պաշարների մեջ փաստացի ներդրումները ցածր կլինեն պլանավորվածից:

Փաստացի և պլանավորված ծախսերն իրար հավասար են միայն այն դեպքում, երբ գնորդները գնում են գործարարների նախատեսած քանակությամբ ապրանքներ և ծառայություններ: Միայն այս դեպքում գնորդների և վաճառողների պլաններն ապրանքային շուկայում կհավասարակշռվեն:

ՔԵՅՆՍՅԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ

Քեյնսյան մոդելում հավասարակշռություն կհաստատվի, երբ պլանավորված ամբողջական ծախսերը հավասար են ընթացիկ արտադրանքի ծավալին: Այս դեպքում գործարարներն ի վիճակի են վաճառելու իրենց արտադրած ապրանքների և ծառայությունների ամբողջ քանակությունը: Շրջանառու միջոցների պաշարներում անսպասելի փոփոխություններ չեն առաջանում: Այսպիսով, արտադրողները ոչ մի պատճառ չեն ունենա մեծացնելու կամ փոքրացնելու իրենց արտադրանքը: Մաթեմատիկորեն քեյնսյան հավասարակշռություն է հաստատվում, երբ՝

$$\underbrace{\text{Ընդհանուր արտադրանք}}_{\text{իրական ՀՆԱ}} = \underbrace{\text{պլանավորված } C+G+I+X}_{\text{պլանավորված ամբողջական ծախսեր}}$$

ՔԵՅՆՍՅԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ՝ ԹՎԱՅԻՆ ՕՐԻՆԱԿ

Որպես քեյնսյան մակրոտնտեսական հավասարակշռության հաստատման օրինակ, դիտարկենք նկար 10-3-ում ներկայացված հիպոթետիկ տնտեսությունը: Սկզբում ուշադրություն դարձնենք առաջին և երկրորդ սյունակներին: Ընդհանուր արտադրանքի ո՞ր մակարդակում է այս տնտեսությունը գտնվում քեյնսյան մակրոտնտեսական հավասարակշռության մեջ: Այժմ փորձենք գտնել պատասխանը: 7.2 մլրդ դոլար, քանի որ ընդհանուր արտադրանքն այդ դեպքում է միայն հավասար պլանավորված ամբողջական ծախսերին: Երբ իրական ՀՆԱ-ն հավասար է 7.2 մլրդ դոլարի, սպառողների, ներդրողների, պետության և արտասահմանցիների (զուտ արտահանում) պլանավորված ծախսերը

Նկար 10-3					
ՔԵՅՆՍՅԱՆ ՍԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՈՒՌՅԱՆ ՕՐԻՆԱԿ					
Ընդամենն	Պլանավորված	Պլանավորված	Պլանավորված	Պլանավորված	Արտադրության
արտադրանք (Իրական ՀՆԱ) (1)	ամբողջական ծախսեր (2)	Պլանավորված սպառում (3)	ինվեստիցիա + պետ. ծախսեր (4)	զուտ արտահանում (5)	միտումը (6)
\$6,600	\$6,900	\$5,000	\$1,700	\$200	Ընդլայնում
6,900	7,050	5,200	1,700	- 150	Ընդլայնում
7,200	7,200	5,400	1,700	100	Հավասարակշռություն
7,500	7,350	5,600	1,700	50	Նվազում
7,800	7,500	5,800	1,700	0	Նվազում

Թվերը ներկայացված են մլրդ-ներով: 2-րդ սյունակը հավասար է 3+4+5:

ճիշտ և ճիշտ հավասար են գործարար ձեռնարկությունների արտադրանքի արժեքին՝ Հատվելու համար նշենք, որ սխալն է 2 սրբ դոլարի դեպքում է կրորդ, չորրորդ և հինգերորդ սյունակների գուտարը հավասար սյունակ է-ի՝ Սյունակ հավասարության շտրիկի էլ գնորդների ծախսերը և գործարարների արտադրական ծրագրերը հանրակենս են՝ Տվյալ հաշվեկշիռի դեպքում արտադրողը որևէ հիմք չունի փոխելու իր ծրագրերը:

Ինչ է կատարվում արտադրանքի այլ սակարկումների դեպքում՝ Հավասարակշռության սակարկակից տարբեր արտադրանքի այլ ծախսերի դեպքում արտադրողի և գնորդի պահանջները հակադրվում են՝ Եթե գրիտակ արտադրանքը 6,900 է՝ ապա պահանջվում արտադրական ծախսը՝ 050 սրբ դոլար է 150 մլրդ-ով ավելի, քան արտադրանքի ընթացիկ սակարկակը՝ Երբ պահանջվում ծախսերը (գնուսները) գերազանցում են արտադրանքի հավասարակշռված սակարկակը, շրջանառու միջոցների պաշարները փոքրանում են՝ Սյունակ դեպքում ձեռնարկությունները կսեծագնեն իրենց արտադրանքի սակարկակը՝ նպատակ ունենալով շրջանառու միջոցների պաշարներն սվեղակել: Սկսած ինչու՝ երբ արտադրական ծախսերը գերազանցում են արտադրանքի հավասարակշռված սակարկակը, առաջանում է արտադրության ընդլայնումն սկսելուց՝ որն էլ արև սևատրյանը՝ սյունակ դեպքի՝ հավասարակշռություն՝ 500 սրբ դոլարի դեպքում արտադրանքը պահանջվում արտադրական ծախսերից ավելի՝ 100 է և շրջանառու միջոցների պաշարները հավասարակշռված ձևով կուտակվում են: Ինտրիկ, գործարար ձեռնարկությունները չեն շարունակի արտադրել սպրանքներ, որոնք չեն կարող վաճառել՝ ախպիտով երանք կկրճատեն արտադրությունը հետագա ժամանակաշրջանում ուղղելով սևատրյանը՝ դեպի հավասարակշռություն:

ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ ՈՉ ԼՐԻՎ ՁԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐՈՒՄ

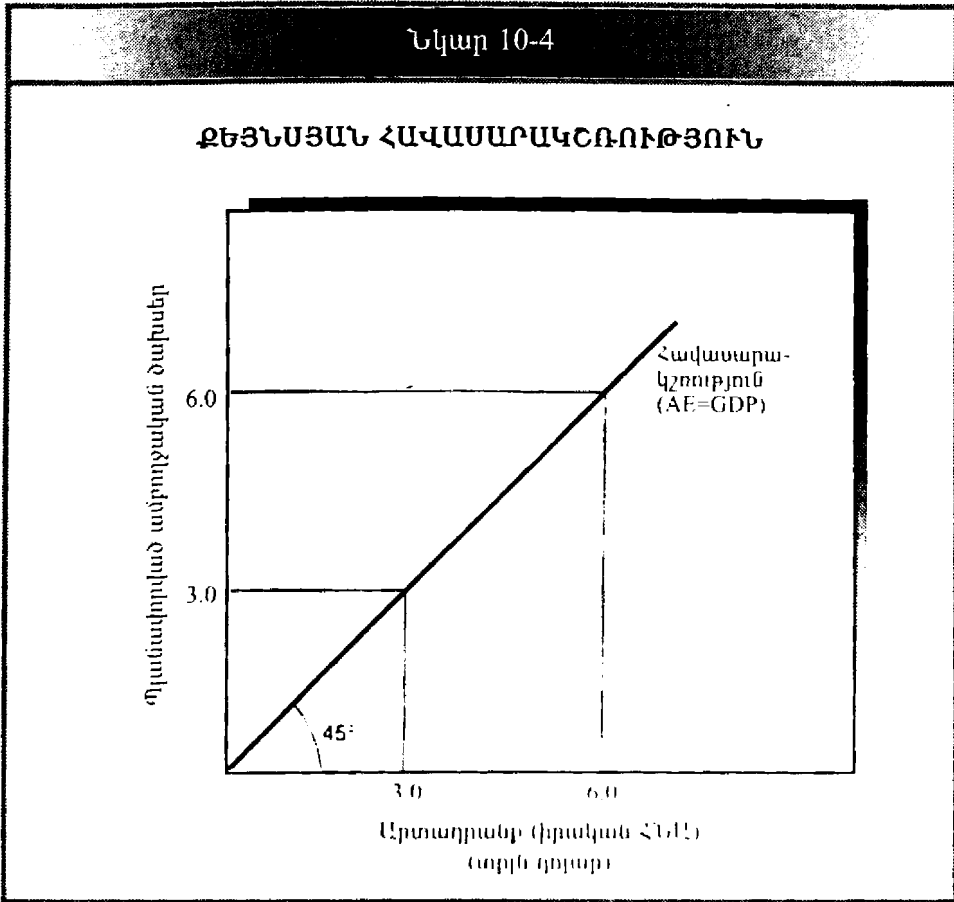
Քանի որ քեյնսյան հավասարակշռությունը կախված է պլանավորված ամբողջական ծախսերի և թողարկված արտադրանքի հավասարությունից, ապա լրիվ զբաղվածության իրավիճակը պարտադիր չէ: Եթե տնտեսությունը քեյնսյան հավասարակշռության մեջ է, արտադրանքի ծավալի փոփոխության ոչ մի տեղեկնց չպետք է լինի, եթե նույնիսկ այն ավելի քիչ է, քան լրիվ զբաղվածության պայմաններում արտադրության ծավալը:

Այս հասկանալու համար մեր օրինակում ենթադրենք, որ 7.500 մլրդ դոլար արտադրանքի դեպքում լրիվ զբաղվածություն է (տե՛ս նկար 10-3): Տվյալ պլանավորված ծախսերի դեպքում տնտեսությունը չի կարող հասնել լրիվ զբաղվածության. գործազրկության մակարդակը կբարձրանա: Քեյնսյան մոդելում ո՛չ աշխատավարձերը, և ո՛չ էլ այլ ռեսուրսների գները չեն փոխվում գործազրկության բարձր մակարդակի պատճառով: Ահա ինչու արտադրանքի մակարդակը կմնա ավելի ցածր, քան լրիվ զբաղվածության դեպքում, այնքան ժամանակ, քանի դեռ անբավարար ծախսը խանգարում է տնտեսությանը հասնելու իր պոտենցիալին: Սա ճիշտ այն է, ինչ Քեյնսի կարծիքով տեղի էր ունենում Մեծ ճգնաժամի ընթացքում: Նա կարծում էր, որ արևմտյան տնտեսությունները հավասարակշռության մեջ են գտնվում լրիվ զբաղվածությունից նշանակալիորեն ցածր զբաղվածության մակարդակի պայմաններում: Մինչ ամբողջական ծախսերը կաճեին, ձգձգվող գործազրկությունը պետք է շարունակվեր, ինչպես և եղավ այդ շրջանում:

ՔԵՅՆՍՅԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒԹՅՈՒՆ. ԳՐԱՖԻԿԱԿԱՆ ՆԵՐԿԱՅԱՑՈՒՄ

Քեյնսյան վերլուծությունը նկար 10-4-ում ներկայացված է գրաֆիկորեն, ուր սպառողների, ներդրողների, պետության և զուտ արտահանման ծախսերը նըշված են Y առանցքի, իսկ արտադրանքը՝ X-ի վրա: 45 աստիճանի ուղիղը ցույց է տալիս այն բոլոր կետերը, որտեղ ամբողջական ծախսերը (AE) հավասար են ընդհանուր արտադրանքին (ՀՆԱ):

Քանի որ 45 աստիճանի անկյան ուղիղ գծի բոլոր կետերում ամբողջական ծախսերը հավասար են փաստացի ամբողջական արտադրանքին, ուստի այն ցույց է տալիս հավասարակշռված եկամտի բոլոր հնարավոր մակարդակները: Քանի դեռ տնտեսությունը գործում է լրիվ զբաղվածությունից ցածր կարողությամբ, արտադրողները կարտադրեն 45 աստիճանի ուղիղ գծի վրա գտնվող ցանկացած մակարդակին համապատասխան արտադրանք, որը նրանց կարծիքով կզենն գնորդները: Արտադրողներն այդ քանակությամբ արտադրանք կարտադրեն, միայն, եթե համոզված լինեն, որ պլանավորված ծախսերի մակարդակը համապատասխանում է դրա իրացմանը: Ամբողջական ծախսերի մակարդակից կախված՝ 45 աստիճանի ուղիղ գծի յուրաքանչյուր կետ պոտենցիալ հավասարակշռության կետ է: Օգտագործելով նկար 10-3-ի տվյալները՝ նկար 10-5-ը գրաֆիկորեն ցույց է տալիս քեյնսյան հավասարակշռություն: C+G+I+X ուղիղը ցույց է տալիս սպառողների, ներդրողների, պետության, արտասահմանցիների (զուտ արտահանում) պլանավորված ծախսերը՝ համապատասխան եկամտի տարբեր մակարդակներին: Արտահայտելով սպառողական ֆունկցիան՝ ամբողջական ծախսերի (AE) ուղիղը X առանցքի հետ ավելի փոքր անկյուն է կազմում: Հիշեք, որ եկամտի աճին զուգահեռ սպառումը նույնպես մեծանում է, բայց ավելի քիչ, քան եկամուտը: Ահա թե ինչու, երբ եկամուտն



Ամբողջական ծախսերը հավասար են ընդհանուր արտադրանքին 45 աստիճանի ուղղի վրա: 45 աստիճանի ուղիղն, այսպիսով, պատկերում է քայքայյալ մոդելի հավասարակշռության բոլոր հնարավոր մակարդակները:

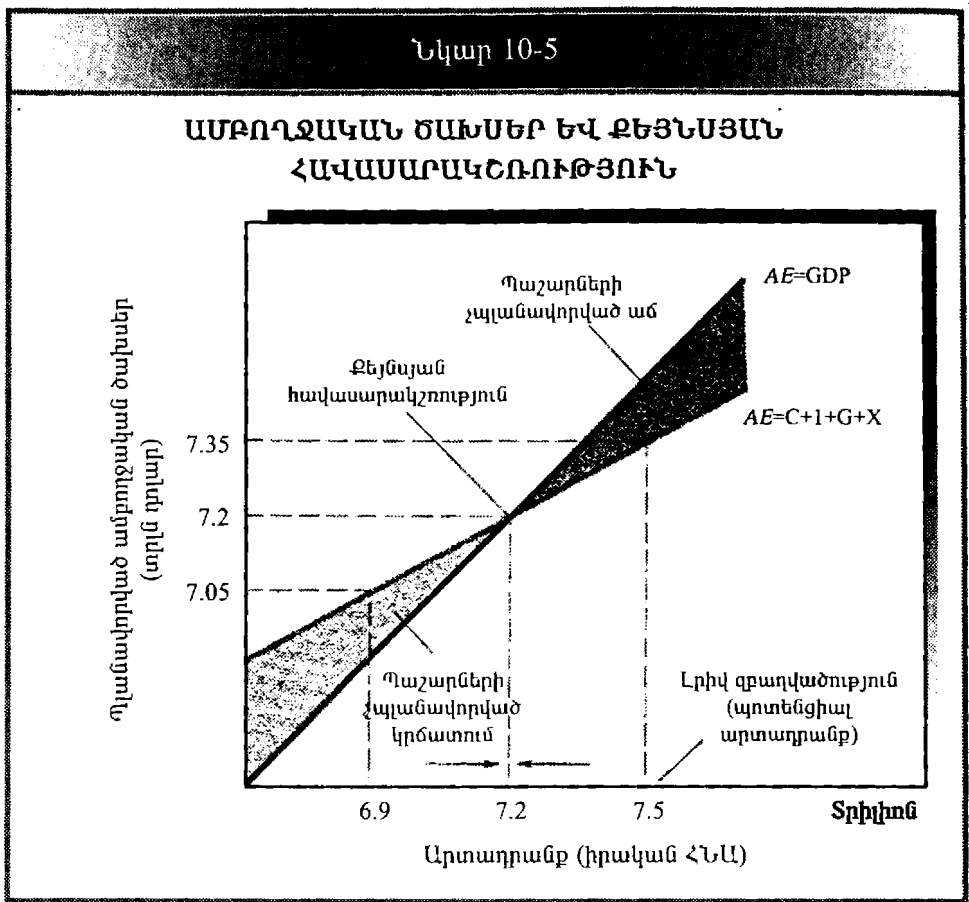
աճում է ամբողջական ծախսերը նույնպես աճում են, բայց եկամտի աճի տեսակից ավելի ցածր:

Հավասարակշռության մակարդակի արտադրանքը կլինի տրին դոլար այն կետում, ուր ամբողջական ծախսերը (ուղղաձույգագ առանցք) հավասարվում են ընդհանուր արտադրանքին (ուղիղաձույգագ առանցք)։ Այս դեպքում ամբողջական ծախսերի $C + G + I + X$ ֆունկցիան կհասնի 45 աստիճանի ուղիղին 7.2 տրին դոլար արտադրանքի ծախսի հավասարակշռության մակարդակում:

Քանի դեռ ամբողջական ծախսերի ֆունկցիան անփոփոխ է, ոչ ոք այլ կետում հավասարակշռություն չի հասնում: Եթե ընդհանուր արտադրանքի մակարդակը գերազանցում է 7.2 տրին դոլար (տրին) ամբողջական ծախսերի ուղիղը գտնվում է 45 աստիճանի ուղիղի ներքև: Հիշե՛ք, որ կր $C + G + I + X$ ուղիղն ընկած է 45 աստիճանի ուղիղի ներքև, ավելի ամբողջական ծախսերն ավելի թիչ են, քան ընդհանուր արտադրանքը: Այդ դեպքում շրջանառու միջոցների պաշարները կուտակվում են ամբողջով գործարարներին կրճատել են սազա արտադրությունը: Զբաղվածությունը կնվազի և արտադրանքը 7.5 տրին դոլարից կիջնի մինչև 7 տրին դոլար հավասարակշռված մակարդակը: Նկատենք, որ քայքայյալ մոդելում ոչ թե գնի այ գրավածության և արտադրանքի մակարդակի փոփոխություններն են հավասարակշռության վերա հասնաում:

Եվ հակառակը, եթե ընդհանուր արտադրանքը ժառանգավորապես ցածր է հավասարակշռության մակարդակից, ապա նկատվում է եկամտի աճի տեսակից: Ներառյալ արտադրության մակարդակը ժառանգավորապես \$6.9 տրին է: Այդ դեպքում $C + G + I + X$ ուղիղը 45 աստիճան ուղիղի բարձր է: Ամբողջական ծախսերը գերազանցում են ընդհանուր արտադրանքի մակարդակը:

Այստեղ 10-3-ի տվյալները ներկայացված են գրաֆիկական եղանակով: Արտադրանքի հավասարակշռված մակարդակը 7.2 տրլն դոլար է, որովհետև պլանավորված ծախսերը ($C+I+G+X$) հավասար են արտադրանքին՝ եկամտի այս մակարդակի դեպքում: Եկամտի ավելի ցածր մակարդակի դեպքում՝ 6.9 տրլն դոլար շրջանառու միջոցների պաշարների չպլանավորված նվազումը պատճառ կհանդիսանա, որպեսզի ձեռնարկությունները մեծացնեն իրենց արտադրանքը (աջ ուղղված սլաքը): Եվ ընդհակառակը, ավելի բարձր եկամուտները 7.5 տրլն դոլար չվաճառված ապրանքների կուտակում են ստեղծում, որը կրճատում է հետագա արտադրանքը (դեպի ձախ ուղղված սլաքը): Տվյալ ամբողջական ծախսերի դեպքում կպահպանվի միայն 7.2 տրլն դոլար արտադրանքի մակարդակ: Նկատենք, որ 7.2 տրլն դոլար հավասարակշռված եկամտի դեպքում տնտեսությունը գտնվում է իր պոտենցիալ մակարդակից (\$7.5 տրլն) ցածր պայմաններում:

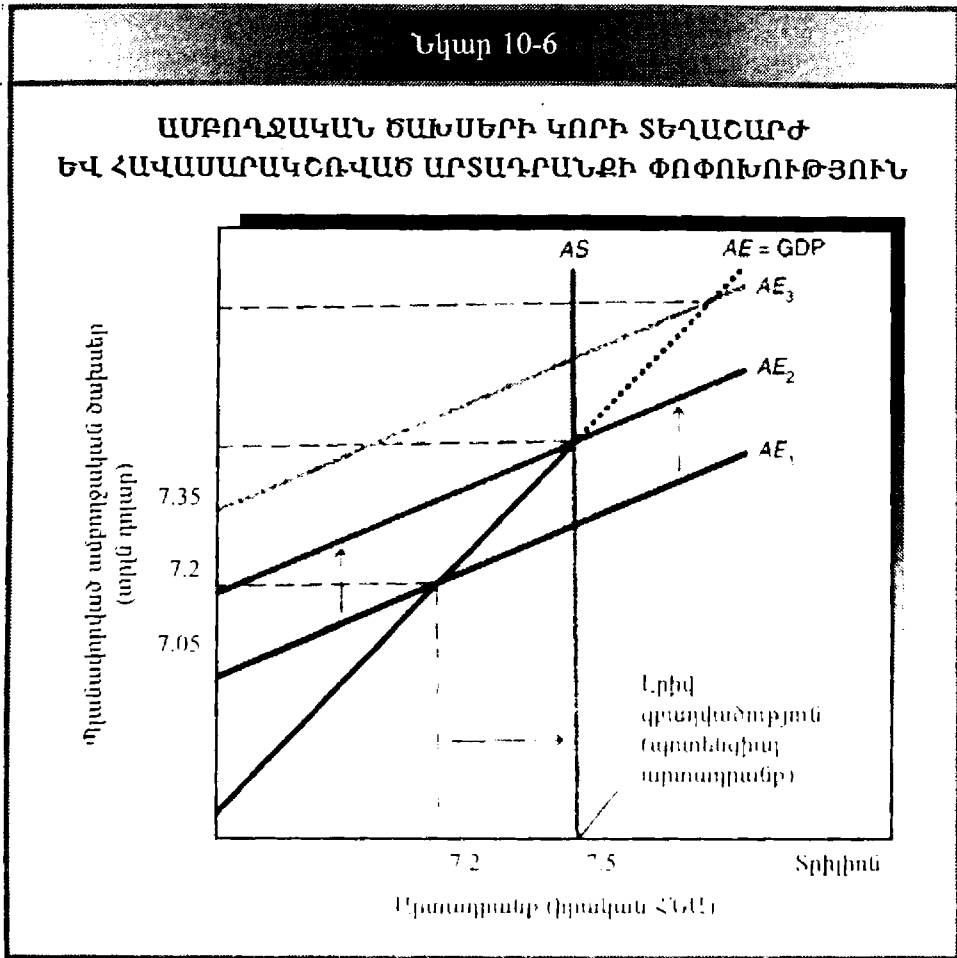


Գործարարները վաճառում են ավելի շատ, քան արտադրում են, հետևաբար, նրանց անցանկալի շրջանառու միջոցների պաշարները նվազում են: Առկա է պահանջարկի ավելցուկ: Գործարարներն այս ամենին արձագանքում են՝ վարձեով ավելի շատ աշխատողներ և ընդլայնելով արտադրությունը: Եկամուտը կսկսի աճել մինչև 7.2 տրլն դոլարի հավասարակշռված մակարդակը: Միայն հավասարակշռության մակարդակում $C+G+I+X$ և 45 աստիճանի անկյան ուղիղների հատման կետում սպառողների, ներդրողների, պետության ծախսերի պլանները հաստատում կպահեն գոյություն ունեցող արտադրանքի մակարդակն ապագայում:

Նկար 10-5-ը ցույց է տալիս, որ տնտեսության լրիվ զբաղվածության մակարդակը \$7.5 տրլն է, չնայած այս մակարդակում ամբողջական ծախսերը բավարար չեն գնելու արտադրված արտադրանքը: Տրված ամբողջական ծախսերի դեպքում, արտադրանքի ծավալները կմնան պոտենցիալից ցածր մակարդակում, և գործազրկությունը կպահպանվի: Քեյնսյան մոդելի դեպքում պարտադիր չէ, որ տնտեսական հավասարակշռությունը զուգորդվի լրիվ զբաղվածության հետ:

**ԱՄԲՈՂՋԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐ,
ԱՐՏԱԴՐԱՆՔ ԵՎ ՉԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆ**

Ինչպե՞ս կարող էր տնտեսությունը հասնել լրիվ զբաղվածության: Քեյնսյան մոդելի համաձայն, հավասարակշռությունն անհասանելի է, քանի դեռ ամբողջական ծախսերը չեն փոփոխվում: Քանի որ քեյնսյան մոդելը ենթադրում էր, որ արտադրանքի պոտենցիալ մակարդակից ցածր գները ֆիքսված են, ապա



Երբ հավասարակշռված արտադրանքը պոտենցիալ մակարդակից ցածր է, միայն ծախսերի աճը (AE-ի փոփոխությունը) կրերի լրիվ զբաղվածության: Եթե սպառողները, ներդրողները, պետությունը կամ արտասահմանցիները ծախսեն ավելի, ապա ամբողջական ծախսերի կորը կանցնի AE_2 -ի, արտադրանքը կհասնի լրիվ զբաղվածության մակարդակի (7.5 տրիլ-ի): Լրիվ զբաղվածության դեպքում ամբողջական ծախսերի հետագա աճը մինչև AE_3 -ի, հանգեցնում է գների բարձրացման: Անվանական արտադրանքը կաճի (գրաֆիկի կետագծային $AE-GDP$ հատվածը), բայց իրական արտադրանքը ոչ:

աշխատավարձերի և գների կրճատումը ստանում է տնտեսությունը դեպի լրիվ զբաղվածություն: Եթե սպառողներին, ներդրողներին, պետությանը և արտասահմանցիներին հնարավոր լիներ շահագրգռել սեծագնելու իրենց ծախսերը, արտադրանքի ծավալները կրեցայնվեին սինչև լրիվ զբաղվածության հզորության մակարդակը: Նկար 10-6-ի գույք է ստալիս, որ եթե լրացուցիչ ծախսեր տեղափոխել են (AE_1) կորը դեպի վեր AE_1 ապա հավասարակշռված արտադրանքն անելով կհասնի իր պոտենցիալ սակարդակին: Ծախսերի ավելի բարձր մակարդակում AE_1 ամբողջական ծախսերը կհավասարվեն 7.5 արդյունքը արտադրանքի ծավալին:

Ի նշ կկատարվի եթե ամբողջական ծախսերը գերազանցեն տնտեսության պոտենցիալ սակարդակը: Օրինակ՝ եթե պետությունը ամբողջական ծախսերը բարձրացնել են սինչև AE_2 : Քեյնսյան տեղեկություն արտադրանքի սակարդակը գերազանցող ամբողջական ծախսերը կստիչ են բարձրացնել գները, եթե լրիվ զբաղվածությունն արդեն հաստատված է: Մոխանական արտադրանքի սակարդակը կանի բայց դա պարբերաբար ավելի շուտ կարտահայտվի գների բարձրացումը: Եթե իրական արտադրանքի լրացուցիչ աճով Լրիվ զբաղվածության կարողությունը գերազանցող ամբողջական ծախսերը քեյնսյան մոդելում հետևանք են ինչպե՞սիայի:

Ամբողջական ծախսերը քեյնսյան մոդելի առանցքն են: Ծախսերի փոփոխություններն առեն ինչ փոխում են Էաճի դեպ լրիվ զբաղվածության չի հաստատվել առաջարկը միջառ հարաբերակցական է: Մյուս կողմից, ամբողջական ծախսերի աճը պայմանավորված պետական ծախսերի սեծագնումը կսեծագնի և իրական արտադրանքը, և զբաղվածությունը: Լրիվ զբաղվածության հաս

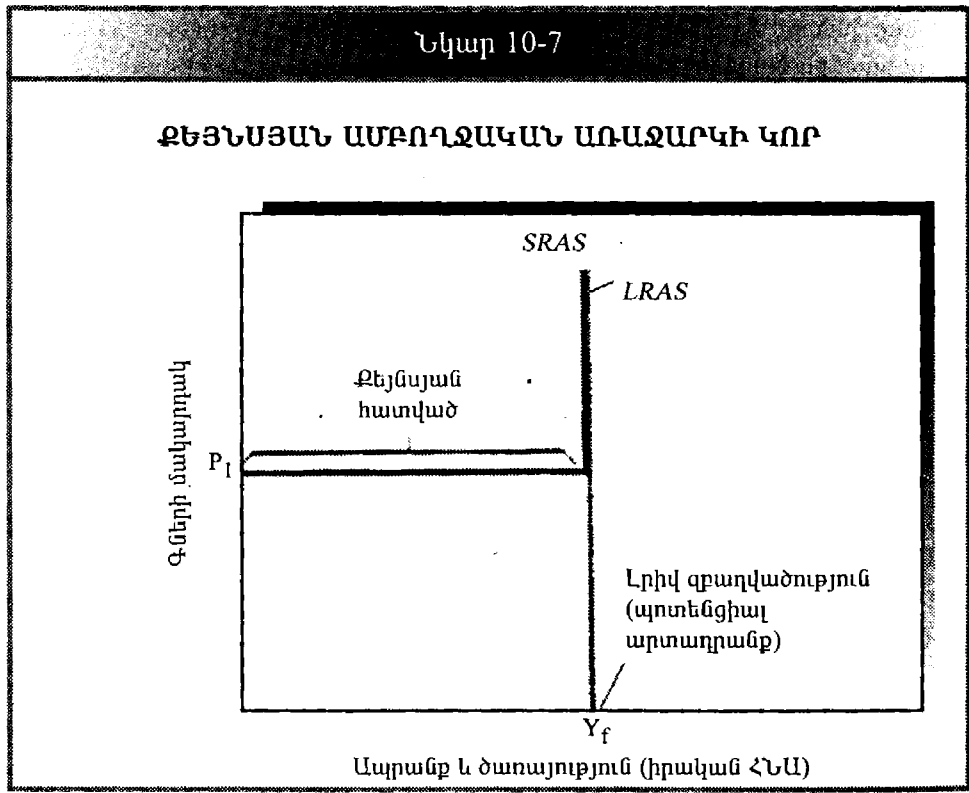
տատումից հետո լրացուցիչ ամբողջական ծախսերն ուղղակի կբարձրացնեն գները:

Քեյնսյան մոդելը ցույց է տալիս, որ լրացուցիչ ծախսերի կարգավորումը մակրոտնտեսական քաղաքականության առանցքային հիմնախնդիրն է: Եթե մենք կարողանայինք երաշխավորել, որ ամբողջական ծախսերը բավական են լրիվ զբաղվածության նվաճման, և ցածր են՝ ինֆլյացիա առաջացնելու համար, ապա, ըստ քեյնսյան տեսության, ենթադրվում է արտադրության առավելագույն մակարդակ, լրիվ զբաղվածություն և կայուն գներ:

ՔԵՅՆՍՅԱՆ ՄՈԴԵԼԸ AD/AS ՇՐՋԱՆԱԿՆԵՐՈՒՄ

Քեյնսյան մոդելն այժմ կարող է այլ կերպ ներկայացվել նախորդ երկու գլուխներից արդեն քաջ ծանոթ ամբողջական առաջարկ-ամբողջական պահանջարկ՝ AD/AS շրջանակներում: Գրաֆիկական վերլուծության միակ տարբերությունն այն է, որ կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկի կորի (SRAS) տեսքը նախորդ գլուխներում պատկերվածից այլ է, ինչի պատճառը քեյնսյան մոդելի առանձնահատկություններն են: Եկեք դիտարկենք նկար 10-7-ը: Նկատենք, որ SRAS կորը լրիվ հարթ է, թեքված՝ տվյալ գնի մակարդակում, քանի դեռ տնտեսությունը չի հասել լրիվ զբաղվածության, քանի որ քեյնսյան մոդելը ենթադրում է, որ լրիվ զբաղվածությունից ցածր արտադրության պայմաններում գները (և աշխատավարձը) ֆիքսված են, քանի որ ճկուն չեն իջնելու նկատմամբ: Հետևաբար, ֆիրմաների առաջարկի կորը հորիզոնական է՝ նորմալ կարողությունից ցածր մակարդակում գործելիս, հետևաբար, ամբողջական պահանջարկի ցանկացած փոփոխություն փոխում է արտադրանքի ծավալը: Տնտեսագետները հաճախ այս հորիզոնական հատվածն անվանում են ամբողջական առաջարկի կորի քեյնսյան միջակայք:

Քեյնսյան մոդելը ցույց է տալիս, որ ամբողջական առաջարկի կորը 90 աստիճանի անկյան տեսք ունի: Քանի որ քեյնսյան մոդելը ենթադրում է աշխատավարձերի և գների կայունություն՝ SRAS-ի կորը հարթ է ՀՆԱ-ի Y_f -ից ցածր արտադրանքի դեպքում: Այս միջակայքում արտադրանքը լրիվ կախված է ամբողջական պահանջարկի մակարդակից: Այսպիսով, SRAS և LRAS կորերն ուղղահայաց են լրիվ զբաղվածության մակարդակում:

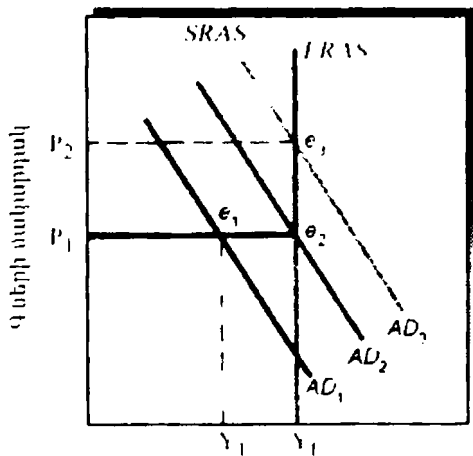


Ի՞նչ է տեղի ունենում նկար 10-7-ում SRAS-ի հետ, երբ հասնում ենք լրիվ զբաղվածության: Այս դեպքում ձեռնարկությունները բարձրացնում են գները, բաշխելու համար իրենց արտադրած առավելագույն արտադրանքը նրանց, ովքեր ցանկություն ունեն վճարելու ամենաբարձր գինը: Այսպիսով, AS կորը ուղղահայաց է լրիվ զբաղվածության դեպքում: Եվ SRAS ու LRAS կորերն ուղղահայաց են լրիվ զբաղվածության պայմաններում արտադրության մակարդակի դեպքում (նկար 10-7-ում Y_F):

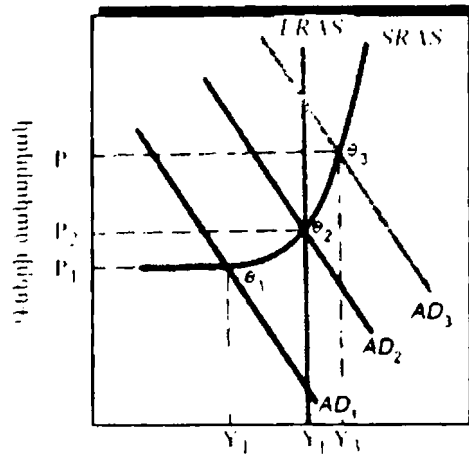
Նկար 10-8-ի *a*-մասը ցույց է տալիս ամբողջական պահանջարկի փոփոխության ազդեցությունը քեյնսյան ծայրահեղ ենթադրությունների դեպքում: Երբ ամբողջական պահանջարկն ավելի ցածր է, քան AD_2 -ը. (օրինակ AD_1), ապա տնտեսությունը կհայտնվի պոտենցիալից ցածր վիճակում: Քանի որ գրներն ու աշխատավարձերը ճկուն չեն իջնելու նկատմամբ, պոտենցիալից ցածր արտադրանքի (օրինակ Y_1) և բնականից բարձր գործազրկության մակարդակը կպահպանվի. քանի դեռ ամբողջական պահանջարկի աճ չի նկատվում: Երբ արտադրանքը պոտենցիալից ցածր է, ամբողջական պահանջարկի ցանկացած աճը (օրինակ AD_2 -ից AD_1 տեղաշարժ) արտադրական պրոցես է ընդգրկում չօգտագործված ռեսուրսներ գների անփոփոխ մակարդակի դեպքում. Այստեղ քեյնսյան վերլուծությունը գլխավայր շրջում է Սեյի օրենքը ըստ որի առաջարկն ստեղծում է համապատասխան պահանջարկ. քեյնսյան միջուկայնքում պահանջարկն է ստեղծում իր առաջարկը:

Նկար 10-8

AD/AS ՔԵՅՆՍԱՆ ՄՈԴԵԼՈՒՄ



Ապրանք և ծառայություն (իրական ՀՆԱ)
(a) բնեռային ստանկոս



Ապրանք և ծառայություն (իրական ՀՆԱ)
(b) կենտրոնական կիրառում

a ու արտադրանքում է բնեռային մոդելի ծայրահեղ ենթադրությունները. երբ պատասխարկյան մակարդակը պոտենցիալից ցածր է (օրինակ Y_1) արտադրական պահանջարկի աճը առանց AD_1 ից AD_2 տեղաշարժ կենտրոնական արտադրանքի մակարդակը առանց գների բարձրացնելու. Իսկ AD_1 ից բարձր պահանջարկը (օրինակ AD_2 ին անցնելիս) պատահա կրատու գների (P_2) աճի համար *b* ու մեղմագրում է Y_1 ից բարձր կարճաժամկետ արտադրանքի և գների լրիվ կարև

տորյան մասին ենթադրությունները. SRAS կորն այս սեղ հորիզոնականից ավելի սահուն է փոխվում ուղ գտնալայի. Մա նշանակում է որ արտադրական պահանջարկի ավառանաված սեղ առաջինը կենտրոնի արտադրանքի մակարդակը երբ պատասխարկյան պոտենցիալից ցածր է (օրինակ Y_1) և երկրորդը կրարձրագնի գները. երբ պոտենցիալից բարձր է (օրինակ Y_2)

Իհարկե, եթե տնտեսությունը հասել է իր պոտենցիալ մակարդակին (Y_p), ապա լրացուցիչ պահանջարկն այն մեծացնելու փոխարեն, պարզապես կրթարձրացնի գները: Քանի որ SRAS և LRAS կորերն ուղղահայաց են պոտենցիալ մակարդակի դեպքում, ամբողջական պահանջարկի աճը (AD₃) չի կարող փոխել իրական արտադրանքի ծավալները:

Մոդելներ կառուցելիս, տարբեր տեսակետներ պարզաբանելու համար, մենք կատարում ենք ծայրահեղ ենթադրություններ, և այս առումով քեյնսյան մոդելը բացառություն չէ: Իրականում գները բացարձակ կայուն չեն լինում: Նույն ձևով կարճաժամկետ կտրվածքով, միայն չնախատեսված պահանջարկի աճը չի կարող պատճառ դառնալ գների բարձրացման համար: Ամեն դեպքում քեյնսյան մոդելն առաջ է քաշում մի կարևոր տեսակետ, որն ավելի լավ է ներկայացված 10-8-ի 6 մասում: SRAS կորի հորիզոնական հատվածը բնականաբար պարզ ներկայացնում է այն գաղափարը, ըստ որի ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունները ավելի շատ ազդում են արտադրանքի մակարդակի, քան գների վրա, երբ տնտեսությունը գործում է իր պոտենցիալ կարողության մակարդակից ցածր: Ահա թե ինչու, 30-ական թվականների իրավիճակի նման դեպքերում, երբ գործազրկությունն այդքան բարձր է, ամբողջական պահանջարկի աճը հիմնականում ազդում է արտադրանքի վրա:

Մյուս կողմից, ուղղահայաց հատվածն ամբողջական առաջարկի կորի պարզ ենթադրությունն է՝ ցույց տալու համար, որ գոյություն ունի արտադրանքի որոշակի մակարդակ, որին գերազանցող պահանջարկի աճը համարյա ամբողջությամբ առաջացնում է գների աճ (և իրական արտադրանքի փոքր աճ): Այսպիսով, երբ ամբողջական պահանջարկն արդեն բարձր է (օրինակ՝ AD₃), ամբողջական պահանջարկի աճը, ինչպես և նախատեսված էր, նշանակալի ազդեցություն է ունենում ավելի շուտ գների, քան արտադրանքի վրա:

ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉ /ՄՈՒԼՏԻՊԼԻԿԱՏՈՐ

Ծախսերի բազմապատկիչը (Expenditure multiplier) հավասարակշռված արտադրանքի փոփոխության հարաբերությունը ներդրումների, սպառման կամ պետական ծախսերի անկախ փոփոխությունների: Մաթեմատիկորեն արտահայտված՝ բազմապատկիչը հավասար է 1/(1-MPC), երբ գնի մակարդակը հաստատուն է:

Բազմապատկիչը մոդելում կենտրոնական տեղ է զբաղեցնում: Ավտոմոմ ծախսերի փոփոխությունները՝ օրինակ, ներդրումները, առաջացնում են ամբողջական եկամտի նույնիսկ ավելի մեծ փոփոխություններ: **Ծախսերի բազմապատկիչը** որոշվում է ամբողջական եկամտի փոփոխության և այդ փոփոխությունն առաջացրած ավտոմոմ ծախսերի փոփոխության հարաբերությամբ:

Բազմապատկիչի սկզբունքը հիմնված է այն տեսակետի վրա, ըստ որի, մեկի ծախսը դառնում է մյուսի համար եկամուտ: Ինչպես արդեն նախօրոք քննարկել էինք, սպառողական ծախսերն ուղիղ համեմատական են եկամտին՝ եկամտի աճը (հարստացումը) կրերի սպառման աճ: Եկամուտ ստացողները կծախսեն իրենց լրացուցիչ գումարի մի մասը սպառողական նպատակներով: Եվ հակառակը, նրանց սպառողական ծախսերն ուրիշների համար կդառնան լրացուցիչ եկամուտ, որոնք ևս կծախսեն դրա միայն մի մասը:

Հավանաբար, հետևյալ օրինակն ավելի լավ կպարզաբանի բազմապատկիչի հասկացությունը: Ենթադրենք, չզբաղեցված, ազատ մեծ ռեսուրսներ կան և մի ձեռներեց նախաձեռնում է \$1 մլն-ի ներդրման ծրագիր: Քանի որ ներդրումն ամբողջական պահանջարկի բաղկացուցիչ մաս է կազմում, ծրագիրը կմեծացնի պահանջարկն ուղիղ \$1 մլն-ով: Ներդրման ծրագրին անհրաժեշտ են զողողներ, ատաղձագործներ, քարտաշներ, անտառանյութ, ցեմենտ և այլ ռեսուրսներ: Այս ռեսուրսներն առաջարկողների եկամուտը կաճի ուղիղ \$1 մլն-ով: Ի՞նչ են անելու նրանք այս լրացուցիչ եկամուտը: Եկամտի և սպառման միջև տվյալ հարաբերության դեպքում այս ռեսուրսներն առաջարկողները կծախսեն իրենց

լրացուցիչ եկամտի որոշակի մասը: Կզենն ավելի շատ սնունդ, հագուստ, դեղամիջոցներ և հազարավոր այլ ապրանքներ և ծառայություններ: Իսկ ի՞նչ ազդեցություն կունենան այս ծախսերը նրանց վրա, ովքեր առաջարկում են այդ սպառողական ապրանքները: Նրանց եկամուտը նույնպես կաճի: Խնայելով եկամտի մի մասը, սրանք նույնպես կծախսեն գումարի մյուս մասն իրենց ընթացիկ սպառման վրա: Այս ծախսերն իրենց հերթին պատճառ կհանդիսանան այլ ապրանքներ և ծառայություններ առաջարկողների եկամտի ավելացման համար:

Բազմապատկիչ տերմինն օգտագործվում է նաև ցույց տալու համար այն թիվը, որով սկզբնական ներդրումը պետք է բազմապատկվի ստանալու համար եկամտի աճի ընդհանուր գումարը: Եթե \$1 մլն-ն առաջացրել է \$4 մլն-ի լրացուցիչ եկամուտ, ապա բազմապատկիչը կկազմի 4: Եկամտի ընդհանուր աճը 4 անգամ մեծ կլինի դրա սկզբնական մակարդակի աճից: Նմանապես, եթե ընդհանուր եկամուտն աճի \$3 մլն-ով բազմապատկիչը կլինի

ԲԱԶՄԱՊԱՏԿՉԻ ՄԵԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Բազմապատկիչի մեծությունը կախված է տնային տնտեսությունների լրացուցիչ եկամտի այն մասից, որը նրանք որոշել են ծախսել սպառման վրա⁴: Քեյնսն այս հարաբերությունը անվանում է սպառման սահմանային հակում (MPC): Մաթեմատիկորեն

$$MPC = \text{լրացուցիչ սպառում} / \text{լրացուցիչ եկամուտ}$$

Օրինակ, եթե ձեր եկաստան աճուս է 100 դոլարով, և դուք սեծագնում եք ձեր սպառումը 75 դոլարով, ապա ձեր սպառման սահմանային հակումը հավասար կլինի 0.75-ի:

Նկար 10-9-ը ցույց է տալիս, քն ինչու է բազմապատկիչի սեծությունը կախված MPC -ից, Եներադրենք MPC = 3/4, դա ցույց է տալիս, որ սպառողներն առաջած յուրաքանչյուր 1 դոլարից սպառման վրա ծախսում են 75 ցենտը: Վերադառնանք նախկին օրինակին՝ սենք գիտենք, որ 1 պո դոլարի ներդրումն առաջին փուլում առաջագնում է 1 պո դոլարի լրացուցիչ եկաստու: Քանի որ MPC-ն 0.75 է, սպառումը կաճի 750.000 դոլարով (անագած 250.000 դոլարը կճնա որպես խնայողություն) նպաստելով 2-րդ փուլի եկաստին 2-րդ փուլում 750.000 դոլար ստագողներն իրենց սպառողական կարիքների վրա կծախսեն իրենց եկամտի 0.75 մասը, ուստի նրանց ծախսերը 3-րդ փուլում կառաջագնեն 562.500 դոլարի լրացուցիչ եկամուտ: Նկար 10-9-ում ցույց են տրված նաև մյուս փուլերում լրացուցիչ եկամուտները: Հետևաբար, MPC = 3/4 դեպքում, եկամուտը կաճի 4-ով բազմապատկիչը 4 է:

Եթե MPC -ն մեծ լիներ, եկաստու ստագողներն իրենց ընթացիկ սպառողական կարիքների վրա ամեն փուլում կծախսեին իրենց լրացուցիչ եկաստի ավելի մեծ մասը, և այդպիսով, յուրաքանչյուր փուլում առաջագած եկաստան ավելի մեծ կլիներ՝ մեծացնելով նաև բազմապատկիչի չափը: Այդպիս կապ կա ծախսման բազմապատկիչի և MPC -ի միջև: Ծախսերի բազմապատկիչը MPC -ի հավասար է:

$$M = 1 / (1 - MPC)$$

Նկար 10-10-ում նշված է բազմապատկիչի սեծությունը MPC -ի տարբեր արժեքների դեպքում:

⁴ Պարզությամբ համար մենք ենթադրում ենք՝ որ ամբողջ լրացուցիչ եկամուտը ծախված է: Եկամտներին արտադրված արտադրանքի կաս Ի խնայողության վրա: Եթե մենք բազմապատկենք կարկերի ազդեցությունը և ենթադրենք ծախսերը:

Սպառման սահմանային հակում (Marginal propensity to consume (MPC))
 լրացուցիչ ընդհանուր սպառումը բաժանում լրացուցիչ ընթացիկ տնտեսական եկամտին

Նկար 10-9			
ԲԱԶՄԱՊԱՏԿՉԻ ՄԿՁԲՈՒՆՔԸ			
Ծախսերի փուլերը	Լրացուցիչ եկամուտ (դոլար)	Լրացուցիչ սպառում (դոլար)	Սպառման սահմանային հակում
Քայլ 1	1,000,000	750,000	3/4
Քայլ 2	750,000	562,500	3/4
Քայլ 3	562,500	421,875	3/4
Քայլ 4	421,875	316,406	3/4
Քայլ 5	316,406	237,305	3/4
Քայլ 6	237,305	177,979	3/4
Քայլ 7	177,979	133,484	3/4
Քայլ 8	133,484	100,113	3/4
Քայլ 9	100,113	75,085	3/4
Քայլ 10	75,085	56,314	3/4
Մնացածը	225,253	168,939	3/4
Ընդամենը	4,000,000	3,000,000	3/4

ԻՐԱԿԱՆ ԿՅԱՆՔՈՒՄ ԲԱԶՄԱՊԱՏԿՉԻ ԿԱՐԵՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Քեյնսյան մոդելի շրջանակներում բազմապատկիչ դերը կարևոր է, որովհետև այն բացատրում է, թե ինչպես են ներդրումների, պետական կամ սպառողական ծախսերի փոքր փոփոխություններն արտադրանքի անհամեմատ մեծ փոփոխությունների պատճառ դառնում: Բազմապատկիչն ուժեղացնում է արտադրության և զբաղվածության տատանումները, որոնք պայմանավորված են ծախսերի ավտոմոմ փոփոխություններով:

Բազմապատկիչն ունի և՛ դրական, և՛ բացասական կողմեր: Բացասական տեսանկյունից բազմապատկիչ սկզբունքը ցույց է տալիս, որ ներդրման ծախսերի չնչին նվազումը՝ ասենք գործարար օպտիմիզմի պակասելը, կարող է լինել տնտեսական անկայունության կարևոր պատճառ: Շատ քեյնսականներ գրտնում են, որ շուկայական տնտեսության կայունությունը բավականին փխրուն է, և նրա վրա մշտապես ազդում են նույնիսկ ամենահամեստ տատանումները: Դրական տեսանկյունից բազմապատկիչ սկզբունքը լուսաբանում է մակրոտնտեսական քաղաքականության արտադրությունը խթանելու պոտենցիալը, եթե նույնիսկ այն փոքր ազդեցություն է ունենում ավտոմոմ ծախսերի վրա:

Բազմապատկիչ մեծությունը գնահատելիս կարևոր է հիշել 3 դրույթ: **Առաջինը. բացի խնայողությունից, հարկերը և ներմուծման ծախսերը նույնպես փոքրացնում են բազմապատկիչ մեծությունը:** Պարզության համար վերլուծության ընթացքում մենք ենթադրում ենք, որ եկամուտը խնայվում է կամ ծախսվում ներքին արտադրության ապրանքների վրա: Ինչպես խնայողությունները, այնպես էլ հարկերն ու ներմուծումը, հնարավորություն կտան լրացուցիչ եկամտի մի մասը հետ պահել ներքին արտադրության ապրանքների և ծառայությունների վրա ծախսելուց: Չծախսված այս գումարները կփոքրացնեն բազմապատկիչի ազդեցությունը: Ահա թե ինչու փաստացի բազմապատկիչն ավելի փոքր է, քան մեր վերլուծության ժամանակ օգտագործված պարզ ծախսերի բազմապատկիչը:

Նկար 10-10

ՄԵԾ MPC ՆՇԱՆԱԿՈՒՄ Է ՄԵԾ ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉ

MPC	Բազմապատկիչ
9/10	10
4/5	5
3/4	4
2/3	3
1/2	2
1/3	1.5

Երկրորդը. որպեսզի բազմապատկիչն սկսի գործել, պահանջվում է ժամանակ: Իրական կյանքում շարաքներ, նույնիսկ ամիսներ են հարկավոր ծախսման յուրաքանչյուր հաջորդական փուլի անգման համար: Միայն բազմապատկիչի էֆեկտի հարաբերակցությունն է արագորեն գործում: Շատ հետազոտողներ կարծու են, որ ծախսի փոփոխությանը հաջորդում 6 ամիսների ընթացքում բազմապատկիչի էֆեկտն իրեն զգացնել կտա ամբողջությամբ կամ կիսով չափ:

Երրորդը. բազմապատկիչի էֆեկտի համաձայն լրացուցիչ ծախսը չօգտագործվող ռեսուրսներ է ներդնում արտադրություն՝ նպաստելով լրացուցիչ իրական արտադրանքի, այլ ոչ թե գների աճին: Եթե գործազրկությունը տարածված է, ապա սա ճիշտ ենթադրություն է: Բայց ասեն դեպքում, եթե չօգտագործվող ռեսուրսները բազմապատկիչի էֆեկտն արգելակվում է գների մակարդակի աճով:

ՔԵՑՆՍՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ԴՐՈՒՅԹՆԵՐԸ

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հաջորդող 3 տասնամյակներու թեյնայան տնտեսագիտությունը գերիշխող դեր էր զբաղեցնում սակրոտնտեսագետների շրջանում: Որոնք են թեյնայան տնտեսագիտության հիմնական դրույթները:

1. Արտադրանքի, ինչպես և գների փոփոխությունները մեծ դեր են խաղում մակրոտնտեսության կարգավորման գործում, մասնավորապես, կարճաժամկետ կտրվածքով: Կատական սուղեկ լծողծում էր գների դերը տնտեսությունում մակրոտնտեսական հավասարակշռություն ստեղծելու հարցում: Թեյնայան վերլուծությունն առաջնային կարևորություն է առախա պատասխանելի փոփոխությանը՝ ժամանակակից վերլուծությունը սխալեում է այդ երկու տեսությունները: Հուկայական գնեթն ակերթորոնն չեն հարտարվում տնտեսական փոփոխություններին՝ Կարճաժամկետ կտրվածքով, արտադրանքի և գրաղվածության փոփոխությունները հաճախ տնտեսական փոփոխություն են ազդարարում որսչում ընդունողների համար և խրան հանդիսանում գների կարգավորման համար:

Այսպիսով, ժամանակակից տնտեսագետները կարծում են, որ և՛ զմերի, և արտադրանքի պայմաններն ազդեցություն են ունենում կարգավորման պրոցեսում:

2. Ամբողջական առաջարկի զգայունությունը պահանջարկի փոփոխության նկատմամբ ուղիղ համեմատական է ազատ, չզբաղեցված ռեսուրսների առկայությանը: Քեյնսյան վերլուծությունը պնդում է, որ չզբաղեցված ռեսուրսների առկայության դեպքում արտադրանքը շատ ավելի զգայուն կլինի ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունների նկատմամբ: Եվ հակառակը, երբ տնտեսությունը գործում է պոտենցիալ մակարդակին մոտ, արտադրանքը շատ ավելի քիչ զգայուն կլինի պահանջարկի փոփոխության նկատմամբ: Այսպիսով, SRAS կորը հարաբերականորեն հարթ թեքված է, երբ տնտեսությունը գործում է պոտենցիալից ցածր և հարաբերականորեն ձիգ թեքություն ունի, երբ տնտեսությունը մոտ է պոտենցիալ մակարդակին, կամ այդ մակարդակից բարձր է (նկար 10-8):

3. Ամբողջական պահանջարկի տատանումները տնտեսական անկայունության կարևոր պոտենցիալ աղբյուրներ են: Պահանջարկի կտրուկ փոփոխությունները և անկման, և ինֆլյացիայի պոտենցիալ աղբյուրներ են: Ամբողջական պահանջարկի արդյունավետորեն կայունացնող քաղաքականությունը, որը նվազագույնի է հասցնում պահանջարկի կտրուկ փոփոխությունները, էականորեն կրճատում է տնտեսական անկայունությունը:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՑԻԿԼԻ ՔԵՅՆՍՅԱՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄԸ

Քեյնսականները համոզված են, որ շուկայական տնտեսությունն առանց կարգավորման անկայուն է և ունենում է երկարաձգվող անկման ժամանակաշրջաններ: Քեյնսյան տեսակետն ընդգծում է բազմապատկիչով պայմանավորված ծախսերի ավտոնոմ փոփոխությունների և օպտիմիզմի փոփոխության ապակայունացնող պոտենցիալը: Ենթադրենք, առկա է ամբողջական պահանջարկի աճ, որը հարաբերականորեն աննշան փոփոխությունների, օրինակ, արտասահմանում եկամտի մակարդակի բարձրացման, սպառողական օպտիմիզմի աճի, ինչ-որ նորամուծությունից առաջացած գործարար օպտիմիզմի առաջ գալու հետևանք է: Քեյնսականները համոզված են, որ այսպիսի փոփոխությունները հաճախ տանում են արտադրանքի մեծացման: Պահանջարկի սկզբնական աճը՝ մեծացված բազմապատկիչով, կտանի զբաղվածության ընդլայնմանը և եկամտի սրընթաց աճին: Եկամուտների բարձրացումն իր հերթին կհանգեցնի լրացուցիչ սպառման և վաճառքի մեծացմանը: Շրջանառու միջոցների պաշարները կփոքրանան, գործարարները կմեծացնեն արտադրանքը (շրջանառու միջոցների պաշարները համալրելու համար) և առաջ կքաշեն ներդրումային ծրագրեր, քանի որ նրանք ավելի լավատեսորեն են նայում ապագային: Գործազրկությունը կհասնի ցածրագույն մակարդակի, քանի որ տնտեսությունը վերելքի վիճակում է:

Կարո՞ղ է արդյոք, այս ընդլայնման փուլը երկար շարունակվել: Ո՛չ: Վերջիվերջո, կհասնենք լրիվ զբաղվածության: Սահմանափակվելով աշխատուժի և սարքավորումների փաստացի առկայությամբ, տնտեսության աճի տեմպը դանդաղ կլինի: Դանդաղ աճը խարխլում է գործարար որոշում կայացնողների լավատեսությունը և հանգեցնում ներդրումների կրճատման: Նորից բազմապատկիչը մեծացնում է պահանջարկի փոփոխության ազդեցությունը: Այսպիսով, ներդրումների սակավությունն ու ապագայի նկատմամբ պեսիմիզմի աճը կտրուկ նվազեցնում է արտադրանքը: Երբ տնտեսությունն անկում է ապրում,

շրջանառու միջոցների չնախատեսված պաշար է կուտակվում, քանի որ գործարարներն ի վիճակի չեն լինում վաճառել իրենց արտադրանքը՝ ցածր պահանջարկի մակարդակի պատճառով: Աշխատողները դուրս են մնում աշխատանքի ոլորտից՝ ստվարացնելով գործազուրկների շարքերը: Սնանկացումը դառնում է սովորական:

Քեյնսը գտնում էր, որ 30-ական թվականներին հենց այս էր տեղի ունենում: Մայառողները քիչ էին ծախսում, որովհետև եկամուտները քիչ էին, և նրանք վատատեսորեն էին տրամադրված ապագայի հանդեպ: Նույն ձևով, գործարարները չէին արտադրում, որովհետև իրենց արտադրանքի համար պահանջարկ չկար: Ներդրումները լճանում էին, որովհետև թերօգտագործված ռեսուրսների և հզորությունների մեծ առկայություն կար:

Մասնավոր ներդրումների մեծ տատանումներն անփոխարինելի են քեյնսյան տնտեսական ցիկլի տեսության համար: Տնտեսության ընդլայնումն արագանում է մինչև վերելք, քանի որ ներդրումները բազմապատկիչով մեծացած, խթանում են նաև տնտեսության այլ ոլորտները: Նվազեցման առաջին ազդանշանը ներդրումային ծրագրերի կրճատումն է: Վերջիվերջո, սարքավորումները մաշվում են, արժեթղթերն արժեզրկվում են մինչև ընթացիկ եկամտի համապատասխան մակարդակը: Այդ դեպքում անհրաժեշտ է լինում լրացուցիչ ներդրումներ կատարել նորացման նպատակով: Նոր ներդրումները կխթանեն լրացուցիչ արտադրանք և գրադվածություն, և ցիկլը կսկսվի նորից. Քեյնսի կողմնակից տնտեսագետները կարծում են, որ անկման փուլը կլինի շատ երկարատև, և չեն հավատում, որ ցածր տոկոսադրույթները կան ռեսուրսների նվազող գներն ի վիճակի կլինեն կանգնեցնելու եկամուտների նվազման միտումը:

ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՁԱՐԳԱՑՈՒՄԸ

Ինչպես այդպես բնութագրել ենք, Մեծ ճգնաժամի ընթացքում երկարատև գործազրկությունը վերազրկեց դասական պատկերացումներն այն սառին, որ շուկան ինքն արագորեն կվերականգնի լրիվ գրադվածությունը: Քեյնսյան վերլուծությունը լազատարտա է այն, ինչ տեղի էր ունենում 30-ական թվականների ընթացքում: Մակայն հետաքրքիր են նաև այլ լազատարտություններ: Հատ տնտեսագետները համոզված են, որ սխալ տնտեսական բաղադրակառուցությունը, մասնավորապես դրամական բաղադրակառուցությունը, նպաստեց Մեծ ճգնաժամի խորացմանն ու տնտեսադրությունը: Հատման այս կարծիքների, շուկան 30-ական թվականներին անբերուեակ էր վերականգնելու լրիվ գրադվածությունը սեղծ ժամկետներու, որովհետև ամկա էր ոչ ճիշտ բաղադրակառուցություն, որը ոչ միայն դժվարացնում էր վերականգնումը, այլև խոչընդոտում էր տնտեսությանը: Տնտեսական ցիկլի դրամական բաղադրակառուցության միջոցով կարգավորման խնդիրները կներկայացվեն 13, 14, 15 գլուխներում:

Տնտեսական անկայունության վերաբերյալ ժամանակակից հարազրները իխրրիլ են, որոնք ենթադրում են ոչ սխալ դասական և քեյնսյան ստուեդուները, այլ նաև տնտեսադրության այլ ստուեդուներ: Ինչպես բնութագրել ենք նախորդ գլուխներու, ստրրեկ տնտեսական ցեդուները (շուկերը) (AD-ի կամ AS-ի չնախատեսված փոփոխությունները) կարող են խախտել լրիվ գրադվածության հազատարակշորությունը և պատահա դատնալ անկման, գործազրկության կամ ինիլյացիոն պայրությունի կարճաժամկետ կտրվածքով: Բազի այլ, քանի որ մակրոտնտեսական շուկաները միանգամից չեն կարգավորվում, կարճաժամ

կետ անհավասարակշռությունը կարող է երկար պահպանվել, ասենք՝ 1 կամ 2 տարի: Այստեղ ժամանակակից մոտեցումները, վերլուծությունը համընկնում են քեյնսյանի հետ:

Իսկ ժամանակակից վերլուծության երկարաժամկետ ենթադրություններն ավելի համատեղելի են դասական մոտեցման հետ: Երկարաժամկետ կտրվածքով, ժամանակակից վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ իրական աշխատավարձերի և տոկոսադրույքների փոփոխությունը կայունացնող գործոն է: Երբ տնտեսությունն անկման դեպքում գործում է իր պոտենցիալից ցածր մակարդակում, իրական աշխատավարձերի ու տոկոսադրույքների անկումը կօգնի վերականգնելու լրիվ զբաղվածությունը: Նմանապես, իրական աշխատավարձերի ու տոկոսադրույքների աճը կդանդաղեցնի տնտեսական վերելքը:

Անցած մի քանի տասնամյակների տնտեսական պայմանների վերլուծության արդյունքները հաստատում են ժամանակակից մոտեցումները: Մենք շարունակում ենք ունենալ տնտեսական վերելքներ և վայրէջքներ՝ կարճաժամկետ անհավասարակշիռ վիճակներ, որոնք առաջանում են տարբեր տիպի ցնցումներից: Բայց այդ վայրէջքներն ալիքաձև չեն և ստագնացիայի երկարատև արդյունք են: Շուկայական տնտեսության ինքնակարգավորիչ բնույթն այնքան էլ թույլ չէ, ինչպես գտնում են: Շուկայական ուժերն արձագանքում և վերուղղում են տնտեսությունը: Օրինակ՝ 1991-1992 թվականների անկման ժամանակ իրական աշխատավարձերը նվազեցին նույնիսկ հզոր արհմիութենական կազմակերպություններ ունեցող արտադրություններում, նվազեցին նաև իրական տոկոսադրույքները: Այս երկու ուժերն էլ հակազդեցին անկմանը՝ վերականգնելով տնտեսությունը:

Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտությունը ցույց է տալիս, որ տնտեսական փոփոխության ազդեցությունը շատ ավելի բարդ է, քան կարծում էին դասական կամ քեյնսական տնտեսագետները: Փոփոխության ազդեցության վերլուծության դեպքում կարևոր է հաշվի առնել դրա մախատեսված կամ չնախատեսված բնույթը: Կարևոր է նաև այդ կանխատեսումների փոփոխությունների կարճաժամկետ կամ երկարաժամկետ բնույթը: Այսօր և՛ քեյնսականները, և ոչ քեյնսականները այս գործոնները հաշվի են առնում իրենց վերլուծություններում:

Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտության որոշ կարևոր էլեմենտներ ավելի հեշտությամբ են պատկերացվում բազմաշուկա AD/AS մոդելի շրջանակներում, որը մենք ներկայացրեցինք 8, 9-րդ գլուխներում: AD/AS մոդելը հեշտացնում է նաև երկարաժամկետ և կարճաժամկետ պայմանների տարբերակումը: Ըստ էության, քեյնսյան ամբողջական ծախսերի մոդելը կարճաժամկետ, պոտենցիալ մակարդակը գերազանցող մոդել է: Այն հաշվի չի առնում նաև երկարաժամկետ կտրվածքով մեծ ազդեցություն ունեցող շատ գործոններ: Եվ հակառակը, AD/AS մոդելը կարևորություն է տալիս և՛ կոշտ գներին կարճաժամկետ կտրվածքով, և՛ գնային կարգավորումներին երկարաժամկետ կտրվածքով: Եվ քանի որ AD/AS մոդելն ավելի ճկուն է, այն մեզ համար միջոց կհանդիսանա մակրոտնտեսագիտության մեջ խորանալու, մակրոտնտեսական շատ հարցեր պարզաբանելու և հասկանալու համար:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Քեյնսն ընդգծում էր, որ շուկայական տնտեսությունն ավտոմատ կերպով կարող է չհասնել իր պոտենցիալ կարողությանը, նա պնդում էր, որ պետությունը կարող է օգտագործել իր մեթոդները և ֆիսկալ քաղաքականությունը կայունացնելու ամբողջական պահանջարկը և ապահովելու լրիվ զբաղվածություն: Քեյնսն ու իր հետևորդները ստիպում էին մակրոտնտեսական քաղաքականության մասին լրջորեն մտածել: Այս հարցերին անդրադառնալիս կրնդունենք, որ ֆիսկալ քաղաքականությունը մի միջոց է, որը նպաստում է լրիվ զբաղվածությանը, գների կայունացմանը և իրական արտադրանքի աճին:

ԳԼԽԻ ԱՍՓՈՓՈՒՄ

1. Դասական տնտեսագետներն առաջնային կարևորություն էին տալիս առաջարկին, բանի որ համոզված էին, որ առաջարկն առաջացնում է համապատասխան սրահանջարկ (Մեյի օրենք) և, որ ճկուն աշխատավարձերն ու գները ասպիտակ են լրիվ զբաղվածություն: Մեծ ճգնաժամը հերքեց այս կարծիքները

2. Պլանավորված արտոլջական ծախսեր հսկայությունը բեյնսյան վերածությունն կենտրոնական տեղ է զբաղեցնում: Արտոլջական ծախսերը սպառողների և ներդրողների կատարած ծախսերի, պետական գնումների և գոտ արտահանման հանրագումարն է

3. Բեյնսյան մոդելում պլանավորված սպառողական ծախսերն ուղիղ հասնատակաս են եկամտին: Եկամտի մեծացումը գուզրեյազ սեծանուս է նաև սպառումը, ճիշտ է ավելի բիչ: Բան եկամտուր: Բեյնսյան մոդելում և պլանավորված եկողյունները, և պետության ծախսերը եկամտից անկախ են: Պլանավորված գոտ արտահանումը եկամտի աճին գուզանեո եվազուս է: Ըստ բեյնսյան մոդելի ճեոուսրկությունները կալաուդրեն այն բանակությանը սպրակը և ծառայություններ որը նրանց կարծիքով պլանավորում են գնել սպառողները, ներդրողները, պետությունը և արտասահմանցիները (գոտ արտահանում):

4. Բեյնսյան մոդելում հավասարակշռություն է հաստատվում երբ պլանավորված բնդիանուր ծախսերը հավասարվում են փաստացի արտադրանքին: Հավասարակշռված արտադրանքը կարող է ապահովվել լրիվ գրաբվածության մակար

դակից ցածր պայմաններում: Այդ դեպքում գործազրկության բարձր մակարդակը կպահպանվի: Քանի որ քեյնսյան մոդելը ենթադրում է, որ աշխատավարձերն ու գները կայուն են, ապա իրական աշխատավարձերի կրճատումը, որպես լրիվ զբաղվածությունը վերականգնելու մեխանիզմ, բացառվում է: Քանի դեռ ամբողջական ծախսերը (պահանջարկը) չեն աճում, լրիվ զբաղվածության վերականգնումն անհնար է:

5. Պլանավորված ծախսերը կարող են փաստացի ծախսերին չհավասարվել: Եթե գնորդները ծախսեն ավելի բիչ, քան նախատեսել են ձեռնարկությունները, կառաջանա շրջանառու միջոցների պաշարների չպլանավորված կուտակում, որի հետևանքով գործարարները կկրճատեն արտադրանքը, Եկամտուր կնվազի մինչև հավասարակշռության մակարդակը:

6. Եթե պլանավորված բնդիանուր ծախսերը ժաասնակավորապես գերազանցում են փաստացի արտադրանքը, գործարարները կվաճառեն ավելի շատ արտադրանք, քան նախատեսում էին: Շրջանառու միջոցների պաշարները չնախատեսված կերպով կփոքրանան, և ձեռնարկությունները, այն կուզեկու հասար, կսեծազենև արտադրանքի ծախսերը: Եկամտուր կաճի մինչև հավասարակշռության մակարդակը

Արտոլջական ծախսերը բեյնսյան մոդելի առանգը են: Միևն լրիվ զբաղվածության հասնելը, առաջարկը (կրակաս ՀՆՊ) հարաարվում է պահանջարկին: Ըլադիսով, արտոլջական ծախսերի աճը սեծազնուս է և արտադրանքի ծավալները, և զբաղվածության մակարդակը, բանի դեռ տնտեսությունը գործուս է իր պրահեգիսայից ցածր: Պրահեգիսայ սակարդակի եվաճուսից հետո ծախսերի հետագա բնդայնուսը միայն կրարձրագնի գները, առանց իրական արտադրանքի բնդայնուսան: Բեյնսյան մոդելը գուչը է սալիս, որ լրիվ զբաղվածության սակարդակին հասապասախան ամբողջական ծախսերը և գների կայուն մակարդակը սակրուտեոնակաս լավ բաղաբակասության արդյունք են:

8. Ծախսուտն չազաազաանկիչը գուչը է սալիս, որ պլանավորված ներդրուաների պետության ծախսերի (եկրամտի) և սպառուան անեբախ փոխիությունները սեծ ազբեություն են ունենում եկամտի վրա: Եկամտուր կրաճի սկզբնական ծախսերի աճի նկատուսար որոշակի բազաապասկիչով: Ըազուապասկիչը հենց այն բիվն է որով պետը է ծախսերի սկզբնական փոխիությունը բազմա-

պատկել՝ ստանալու համար եկամտի ընդհանուր ավելացումը: Բազմապատկչի մեծությունն աճում է սպառման սահմանային հարկմանը զուգահեռ:

9. Գնահատելու համար բազմապատկչի կարևորությունը, պետք է հիշել. ա) հարկերն ու ներմուծման ծախսերը կփոքրացնեն բազմապատկչի մեծությունը, բ) բազմապատկչի գործելու համար ժամանակ է հարկավոր և գ) իրական արտադրանքի ծավալը կփոխվի, եթե լրացուցիչ ծախսերը չօգտագործված ռեսուրսները ներգրավեն արտադրություն մեջ, առանց գների բարձրացման:

10. Տնտեսական ցիկլի քեյնսյան հայացքներն ընդգծում են, որ շուկայական ուժերը հակում ունեն միասին փոփոխվելու և՛ ընդլայնման, և՛ անկման ուղղությամբ: Վերելքն ու վայրէջքը դրանց շնորհիվ են տեղի ունենում: Անկման ընթացքում գործարար պեսիմիզմը, նվազած ներդրումները և բազմապատկչի սկզբունքը համատեղ տանում են տնտեսությունը դեպի հետագա անկում: Վերելքների դեպքում գործարար և սպառողական օպտիմիզմը, ընդլայնվող ներդրումները փոխազդում են բազմապատկչի սկզբունքի հետ և մղում տնտեսությունը դեպի հետագա վերելք: Ըստ քեյնսյան տեսության, շուկայական տնտեսությունն ինքնին անկայուն է և տատանվում է տնտեսական անկման և ինֆլյացիոն վերելքի (բումի) միջև:

11. Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտությունը ներառում է և՛ քեյնսյան, և՛ դասական տնտեսագիտության էլեմենտներ: Կարճաժամկետ կտրվածքով շուկայի կարգավորումը միանգամից չի վերականգնի լրիվ զբաղվածությունը: Այդպիսով, պոտենցիալ մակարդակից ցածր արտադրանքը կարող է որոշ ժամանակ պահպանվել, ինչպես քեյնսյան մոդելն էր նշում: Ամեն դեպքում, երկարաժամկետ կտրվածքով, ժամանակակից մոտեցումները ցույց են տալիս, որ իրական աշխատավարձերի և տոկոսադրույքների փոփոխությունները մեղմացնում են տնտեսական ցնցումները և ուղղում տնտեսությունը դեպի լրիվ զբաղվածություն, ինչպես նշում էին դասական տնտեսագետները:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

1. Դուք հենց նոր նշանակվել եք պրեզիդենտի խորհրդական տնտեսական հարցերի գծով: Գրեք նախագահի համար փոքր բացատրական աշխատանք՝ քեյնսյան տեսության վերաբերյալ, այն մասին, թե ինչու շուկայական տնտեսությունը չի կարողանա ստեղծել լրիվ զբաղվածության մակարդակի եկամուտ: Բացատրեք, թե ինչպես կարող է

հավասարակշռություն առաջանալ լրիվ զբաղվածության մակարդակից ցածր:

*2. Ինչպե՞ս կանդրադառնան սպառման գրաֆիկի վրա հետևյալ գործոնները.

- ա. սպասումները, որ սպառողական գներն ապագայում ավելի արագ կաճեն,
- բ. պեսիմիզմը՝ կապված ապագա զբաղվածության պայմանների հետ,
- գ. եկամտահարկերի կրճատումը,
- դ. տոկոսադրույքների աճը,
- ե. արժեթղթերի գների անկումը,
- զ. եկամտի վերաբաշխումը տարեց աշխատողներից (45 և ավելի տարեկան)՝ երիտասարդների (35-ից ցածր),
- է. եկամտի վերաբաշխումը հարուստներից՝ աղքատներին:

3. Ինչո՞ւ են փոխվում արտադրանքի ծավալները քեյնսյան մոդելում: Կարո՞ղ է արդյոք քեյնսյան մոդելը բացատրել 1930-ական թվականների գործազրկության պատճառները, եթե կարող է, ապա ինչպե՞ս:

*4. Ի՞նչ է բազմապատկչի սկզբունքը: Ինչպե՞ս է սահմանվում բազմապատկչի մեծությունը: Բազմապատկչի սկզբունքն ավելի հեշտացնո՞ւմ, թե՞ ավելի դժվարացնում է տնտեսության կայունացումը: Բացատրե՛ք:

5. «Ինչպե՞ս կարող է քեյնսյան մոդելը ճիշտ լինել: Ըստ Քեյնսի, եկամուտները նվազում են, գործազրկությունն աճում է, երբ մարդիկ այնքան շատ եկամուտ ունեն, որ չեն կարող գնել արտադրված ամբողջ արտադրանքը: Եվ եկամուտներն աճում են, և լավ ժամանակներ են զալիս, որովհետև մարդկանց խնայողությունները կրճատվում են, և նրանք ծախսում են ավելի, քան աշխատում են: Սա պազապես պարադոքս է»: Դի՞շտ է այս միտքը:

6. Քեյնսյան ամբողջական ծախսերի մոդելը (AE) մեծ ճանաչում ստացավ Մեծ ճգնաժամի ընթացքում և նրանից հետո: Կարո՞ղ եք բացատրել ինչո՞ւ: Ամբողջական ծախսերի մոդելի կենսունակությունը նվազեց 1970-ական թվականների ընթացքում, երբ տնտեսության մեջ գործազրկության և ինֆլյացիայի բարձր մակարդակի շրջան էր: Չարմանալի՞ էր, արդյոք սա: Բացատրե՛ք:

*7. Եթե, ըստ քեյնսյան AE մոդելի, մարդիկ սպառողական նպատակներով ծախսում են ավելի, քան նրանց ընթացիկ եկամուտն է, որտեղի՞ց են նրանք հայթայթում այդ միջոցները: Ըստ մոդելի, ի՞նչ են ներառում այդ աղբյուրները:

8. Ենթադրենք, մարդիկ հանկարծ որոշել են իրենց ընթացիկ եկամտից ծախսել ավելի քիչ և

խնայել ավելի շատ: Բացատրեք տարբերություններն ըստ քեյնսյան AE և AD/AS մոդելների:

*9. «Պատմականորեն տոկոսադրույքները սովորաբար ավելի բարձր են եղել տնտեսական վերելքի, քան անկման պայմաններում: Մա ցույց է տալիս, որ բարձր տոկոսադրույքները խթանում են լրացուցիչ ներդրումները»: Գնահատեք այս տեսակետը:

10. Ըստ քեյնսյան AE մոդելի, ինչպե՞ս կազդի արտադրանքի հավասարակշռված մակարդակի վրա արտասահմանում եկամտի աճը: Կտարբերվի՞, արդյոք, արդյունքը AD/AS մոդելում ունեցած հետևանքներից:

11. Տնտեսագետները հաճախ պնդում են, որ քեյնսյան AE մոդելը ճիշտ է կարճաժամկետ, իսկ դասական մոդելը երկարաժամկետ կտրվածքով: Ի՞նչ իմաստով է սա ճիշտ:

*12. Վերջին տարիներին Կանադայում եկամտի մոտավորապես 25%-ը ծախսվել է ներմուծման վրա: ԱՄՆ-ում ներմուծման վրա ծախսվել է եկամտի մոտավորապես 10%-ը: Ի՞նչ էր կարծում, բազմապատկչի մեծությունը որտե՞ղ է բարձր ԱՄՆ-ում, թե՞ Կանադայում

*13. Քեյնսյան մոդելում ի՞նչ դեր կունենան իրական աշխատավարձերի և ռեսուրսների գների անկումը: Եթե արտադրության մակարդակը լրիվ զբաղվածությունից գաժր է ի՞նչը կտանի տնտեսությունը դեպի լրիվ զբաղվածություն թեյնսյան մոդելում

14. Քեյնսյան AD մոդելում ինչու՞ է արտադրական ծախսերի աճն առաջագնուս իրական ՀՆԱ-ի աճ, քանի դեռ արտադրանքը լրիվ զբաղվածության մակարդակից գաժր է: Այս դեպքում ի՞նչ տեսք կունենա արտադրական առաջարկի կորը

15. Աղյուսակում ներկայացված են արտադրանքի և պլանավորված ծախսերի տվյալները

Ամբողջական արտադրանք (իրական ՀՆԱ մլրդ-ներով)	պլանավորված ամբողջական ծախսեր (մլրդ-ներով)
\$500	\$525
550	550
600	575
650	600
700	625

ա. Եթե ընթացիկ արտադրանքը լիներ 500 մլրդ դոլար, ի՞նչ տեղի կունենար շրջանառու միջոցների պաշարների, հետագա արտադրանքի և զբաղվածության հետ:

բ. Եթե ընթացիկ արտադրանքը լիներ 650 մլրդ դոլար, ի՞նչ կկատարվեր շրջանառու միջոցների պաշարների, հետագա արտադրության և զբաղվածության հետ:

գ. Ո՞րն է տնտեսության հավասարակշռության մակարդակը:

դ. Եթե այս տնտեսության լրիվ զբաղվածության արտադրանքը 600 մլրդ դոլար է, ապա գործազրկության մակարդակը կլինի բա՞րձր, ցա՞ծր, թե նորսալ (ներադրենք, որ պլանավորված պահանջարկը կպահպանվի նաև ապագայում):

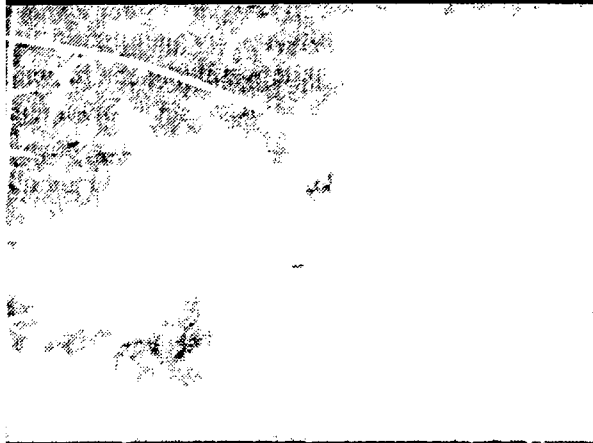
ե. Ի՞նչ կկատարվի, եթե ներդրումների մեջ 25 մլրդ դոլարի ավտոնոմ փոփոխություններ կատարվեն

*Մատյանի լրիվ եզրված հարցերի պատասխանները արված են հավելված B-ում

ԺԱՍԱՆԱԿԱԿԻՑ

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ, ՖԻՍԿԱԼ

ՉԼՈՒԽ ՏԱՍՆՄԵԿԵՐՈՐԴ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ



Քեյնսյան հեղափոխության սկզբնական շրջանում մակրոտնտեսագետները սեծ նշանակություն էին տալիս ֆիսկալ քաղաքականությանը որպես պահանջարկի կարգավորման հզոր և հավասարակշռված դեղատիջուցի: Աստիճանաբար ֆիսկալ քաղաքականության թերությունները դարձան ակնհայտ: Այդ թերությունները կապված են ժամկետայնության, քաղաքականության, մակրոտնտեսագիտական տեսության և դեֆիցիտի հետ:

Փոլ Սամուելսոն
Լոբեյան օրգանակակիր

Paul Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, 1947, p. 644

1. Ինչպե՞ս է ֆիսկալ քաղաքականությունն ազդում անբողջական պահանջարկի վրա: Ինչպե՞ս է այն ազդում անբողջական առաջարկի վրա:

2. Ո՞րն է ֆիսկալ քաղաքականության վերաբերյալ քեյնսյան տեսակետը: Ինչպե՞ս են դուրս մղման էֆեկտի և նոր դասական մոդելները ձևափոխում հիմնական քեյնսյան տեսությունը:

3. Ինչո՞ւ է դժվար ճշգրիտ ժամանակի թևարությունը ֆիսկալ քաղաքականության համար. Ինչո՞ւ է դա կարևոր:

4. Գոյություն ունի արդյոք սինթետիկ տեսակետ ֆիսկալ քաղաքականության վերաբերյալ. Գրո՞նք են նրա գլխավոր տարրերը:

5. Արդյո՞ք ֆիսկալ քաղաքականության վրա ազդում են առաջարկի կուտսի էֆեկտները:

6. Ինչպե՞ս է բյուջեի սեծ դեֆիցիտն ազդում ֆիսկալ քաղաքականության օգտագործման վրա:



նչպես արդեն նշել ենք 8-րդ գլխում, ֆիսկալ քաղաքականությունն իր մեջ ընդգրկում է պետության ծախսային և հարկային քաղաքականությունը: Այժմ մենք պատրաստ ենք կիրառել մեր հիմնական մակրոտնտեսական մոդելը, որը մեզ հնարավորություն կտա ուսումնասիրել ֆիսկալ քաղաքականության ազդեցությունը արտադրանքի, գների և զբաղվածության վրա:

Նախորդ գլուխներում մենք ենթադրում էինք, որ պետության հարկային և ծախսային քաղաքականությունները մնացել են անփոփոխ: Այժմ մենք մի փոքր կվերանայենք այս ենթադրությունը: Այնուհանդերձ, մենք ցանկանում ենք ֆիսկալ քաղաքականության մեջ փոփոխությունների ազդեցությունն առանձնացնել դրամական քաղաքականության մեջ տեղի ունեցող փոփոխություններից: Այդ պատճառով մենք կշարունակենք ենթադրել, որ դրամական քաղաքականություն իրականացնող մարմինները հաստատուն են պահում դրամի առաջարկը: Հաջորդ գլխում մենք կվերլուծենք դրամական քաղաքականությունը:

ԲՅՈՒՋԵՏԻ ԴԵՖԻՑԻՏ (ՊԱԿԱՍՈՐԳ) ԵՎ ԱՎԵԼՑՈՒԿ

Ֆիսկալ քաղաքականությունն արտացոլվում է պետության ծախսային, հարկային և վարկային գործունեությամբ: Երբ դրամի առաջարկը հաստատուն է, ապա պետության կողմից իրականացվող ծախսերը պետք է ֆինանսավորվեն կամ՝ (1) ապրանքների և ծառայությունների իրացումից գանձված հարկերից և այլ եկամուտներից, կամ՝ (2) ստացված վարկային միջոցներից: Երբ վաճառքից և հարկերից ստացվող պետության եկամուտները հավասար են նրա ծախսերին (ներառյալ՝ թե՛ ապրանքների և ծառայությունների գնումները, և թե՛ տրանսֆերտ վճարումները), ապա պետությունն ունի **հաշվեկշռված բյուջե**: Բյուջեն, սակայն, պարտադիր չէ, որ անպայման հավասարակշռված լինի: **Բյուջեի դեֆիցիտի** դեպքում պետության ծախսերի ընդհանուր գումարը գերազանցում է բոլոր աղբյուրներից ստացված պետության եկամուտների ընդհանուր գումարին: Այս դեպքում պետությունը պետք է վարկային միջոցներ ներգրավի եկամուտների համեմատ ծախսերի ավելցուկը ֆինանսավորելու համար: Պետությունը պարտքեր է անում տոկոսադրույքով պարտատոմսերի թողարկման միջոցով, որոնք կազմում են պետական պարտքի մի մասը: **Բյուջեի ավելցուկի** դեպքում, ընդհակառակը, պետության եկամուտները գերազանցում են նրա ծախսերի ընդհանուր գումարը: Ավելցուկի առկայությունը թույլ է տալիս կառավարությանը նվազեցնել իր չվճարված պարտքերը: Ֆեդերալ բյուջեն շատ ավելի ընդարձակ է, քան որևէ խոշոր կազմակերպության եկամուտների և ծախսերի մասին հաշվետվությունը: Անշուտ, դրա բացարձակ ծավալը նշանակում է, որ այն էական ազդեցություն ունի տնտեսության վրա: Դրա կարևորությունը, սակայն, բխում է նրանից, որ ֆեդերալ բյուջեն քաղաքականության փոփոխական գործոն է հանդիսանում: Ֆեդերալ բյուջեն ֆիսկալ քաղաքականության առաջնային գործիքն է: Ի հակադրություն մասնավոր կազմակերպությունների, որոնց գործունեության նպատակը եկամուտներ և շահույթ ստանալն է, ֆեդերալ պետությունը կարող է փոփոխել իր բյուջեն՝ նպատակ ունենալով փոխել տնտեսության ապագա զարգացման ուղղությունները: Ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտի կամ ավելցուկի մակարդակների փոփոխությունները հաճախ օգտագործվում են գնահատելու համար, թե ֆիսկալ քաղաքականությունը խթանո՞ւմ, թե՞ սահմանափակում է լրացուցիչ պահանջարկը:

Հաշվեկշռված բյուջե (Balanced budget)
Երբ հարկերից, վճարներից և այլ աղբյուրներից ստացված պետական ընթացիկ եկամուտները հավասարվում են պետական ընթացիկ ծախսերին:

Բյուջեի դեֆիցիտ (Budget deficit) Ժամանակի որոշ պահի դրությամբ, սովորաբար մեկ տարում, պետական ընդհանուր ծախսերի գերազանցումը պետական ընդհանուր եկամուտներին:

Բյուջեի ավելցուկ (Budget surplus) Ժամանակի որոշ պահի դրությամբ, սովորաբար մեկ տարում, պետական ընդհանուր եկամուտների գերազանցումը պետական ընդհանուր ծախսերին:

Նման զնահատում կատարելիս, սակայն, կարևոր է հաշվի առնել, որ դեֆիցիտի ծավալի մեջ փոփոխությունները կարող են առաջանալ երկու տարբեր աղբյուրներից: **Առաջինը, դեֆիցիտի մակարդակի փոփոխությունները կարող են սոսկ արտացոլել տնտեսության վիճակը:** Ճգնաժամի ժամանակ հարկերից ստացվող եկամուտները էականորեն պակասում են անձնական եկամուտների և տնտեսական գործունեության հետևանքով ստացվող շահույթների նվազման հետևանքով: Հետևաբար, եթե նույնիսկ պետական ծախսերը չեն ավելացել կամ հարկադրույքները չեն կրճատվել, տնտեսական ճգնաժամը միտում ունի ավելացնելու բյուջեի դեֆիցիտը: **Երկրորդ, դեֆիցիտի փոփոխությունները կարող են արտացոլել դիսկրետ ֆիսկալ քաղաքականությունը:** Քաղաքականություն մշակողները կարող են սահմանել նպատակաուղղված փոփոխություններ հարկային օրենքներում կամ պետական ծրագրերի վրա ծախսեր կատարելու վերաբերյալ, որպեսզի փոխեն բյուջեի դեֆիցիտի (կամ ավելցուկի) մակարդակը: Երբ խոսում ենք այսպես կոչված «ֆիսկալ քաղաքականության փոփոխությունների» մասին, մենք նկատի ունենք որոշ տեսակի փոփոխություններ մտադրված փոփոխություններ պետական ծախսերի և կամ հարկային քաղաքականության մեջ, որոնց նպատակն է ազդել բյուջեի դեֆիցիտի կամ ավելցուկի վրա:

Դիսկրետ ֆիսկալ քաղաքականություն (Discretionary fiscal policy)

Օրենքի կամ համապատասխան գործակիցների փոփոխություն պետական եկամուտների և կամ ծախսերի փոփոխման նպատակով

ՖԻՍԿԱԼ ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՔԵՅՆՍՅԱՆ ՏԵՍԱԿԵՏԸ

Մինչև 1960-ական բավականները գործարար և քաղաքական գեներալներին շրջանում շատ տարածված էր հավատարակչված (տնտեսագործ) ինդերալ բյուջե ունենալու գաղափարը: Սակայն բեռնաշան տնտեսագիտության հետևողները շատ բնույթապես էին վերաբերվում այս տեսակետին: Երանք առաջկուս էին, որ ինդերալ բյուջեն պետ է օգտագործվի որսուսքների լրիվ գրավվածության մակարդակին տարողական պահանջարկի հատարատախանեզուտը խթանելու համար:

Ինչպես է պետական բյուջեի ազդու ապրուջական պահանջարկի ապահովելի վրա: Երաջինը պետության տղրակիտրեն խթանում է ապրուջական պահանջարկը, եթե սխառտտեակ հարկերն ստիտիտին սրանկով սնծազտում է իր կտրոյգ ապրուրեների և ծառարարտեների գտտաները: Երկրորդ, հարկային քաղաքականության փոփոխությունները հայեպես ազդում են ապրուջական պահանջարկի վրա: Օրինակ՝ տնտեսական հարկերի կրճատումը կա վելացնի բնտանիքների ստիտիտիտղ եկտտտտները: Երբ երանդ հարկված եկամուտներն աճում են՝ ապրոյիկ սկտտում են սվելի շատ ծախսել սպառում վրա: Սպառումն աճն իր հելլիին խթանում է ապրուջական պահանջարկը: Երանապես գործարարությունից գաննվող հարկերի կրճատումն սվելրազտում է հարկտոյից հետո մեագող շանույրը, որը կկրտտել, բե իրեմտի որստում կա տարիտղ եկրրրտտները՝ բե ապրուջական պահանջարկը:

Ըստ բեռնաշան տեսակետի՝ ապրուջական պահանջարկի տտտտտտտտները տնտեսական ցեզտտներին հիտնական աղբյուրն են: Հետևաբար՝ եթե հեարտվոր լինի կտրտնազնել պահանջարկը և այն պահպանել տնտեսության արտապրական հարրրրրրրրրրրրր լրիվ գրավվածության մակարդակին հատարատախանե ապա տնտեսական տնկայտտության հիտնական աղբյուրը շեղրազված կլինի:

Ընդմիջ տեսությունը կարևորում է ինդերալ քաղաքականության ներուժը որպես պահանջարկի տտտտտտտտները եկազեզտելու բնույտակ սիջուլ: Երբ որն տնտեսություն գործում է իր սրտանեղիտ արտապրաների մակարդակից գտծը լեյնայան ստղեկ տտաչարկում է՝ որ պետությունը վարի **ընդայնված ֆիսկալ**

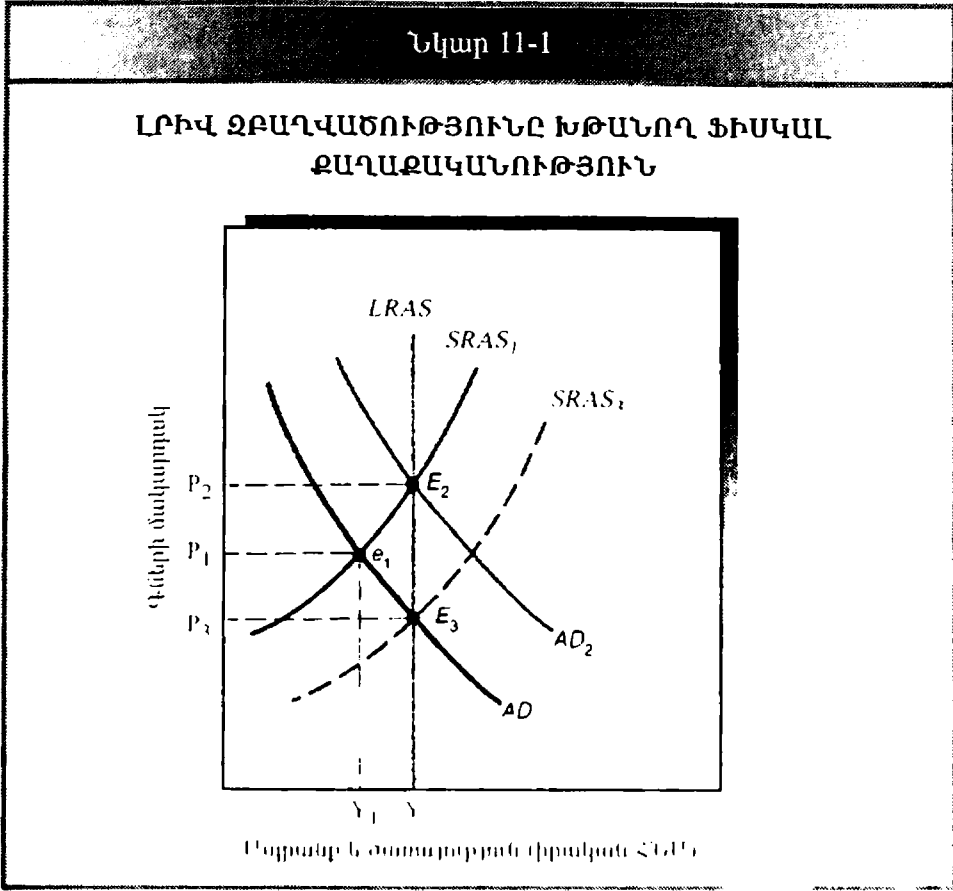
Ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականություն (Expansionary fiscal policy)
Պետական ծախսերի մեծացումը, կամ Δ հարկերի կրճատումն այնքան, որ բյուջեի սպասվող դեֆիցիտի ծավալը ընդլայնվի:

քաղաքականություն: Այլ խոսքով ասած, պետությունը կամ պետք է ավելացնի իր կողմից ապրանքների և ծառայությունների գնումները, և կամ կրճատի հարկերը: Այս քաղաքականությունն, իհարկե, կմեծացնի պետության բյուջեի դեֆիցիտը: Բյուջեի մեծացած դեֆիցիտը ֆինանսավորելու համար պետությունը պետք է փոխառություններ վերցնի մասնավոր աղբյուրներից՝ անհատներից, գործարար ֆիրմաներից, վարկային միջոցների այլ աղբյուրներից²:

Նկար 11-1-ում լուսաբանվում է ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականության օրինակ, երբ տնտեսությունը ցածր ամբողջական պահանջարկի հետևանքով ունի չափազանց բարձր գործազրկության մակարդակ: Սկզբնապես տրնտեսությունը գործում է e_1 մակարդակով: Արտադրանքը պոտենցիալ հզորությունից ցածր է՝ Y_1 , իսկ գործազրկության մակարդակը գերազանցում է իր բնական մակարդակը: Ինչպես մենք նախկինում քննարկել ենք, եթե քաղաքականության մեջ փոփոխություն չկա, չափազանց բարձր գործազրկության մակարդակը և ռեսուրսների շուկայում առաջարկի ավելցուկը վերջին հաշվով կրճատում են իրական աշխատավարձը և մյուս ռեսուրսների գները: Դրան ուղեկցող ավելի ցածր ծախսերը կբարձրացնեն ամբողջական առաջարկը (տեղաշարժ դեպի $SRAS_3$ -ը) և կտանեն տնտեսությունը դեպի լրիվ զբաղվածության հավասարակշռություն (E_3)՝ ավելի ցածր գների առկայությամբ: Ավելին, ինվեստիցիոն միջոցների նկատմամբ գործարարության թույլ պահանջարկի հետևանքով ավելի ցածր իրական տոկոսադրույքները կնպաստեն ամբողջական պահանջարկի խթանմանը և կվերականգնեն լրիվ զբաղվածությունը:

Քեյնսյան տնտեսագետների մեծամասնությունը, սակայն, չի հավատում, թե այս ինքնակարգավորման մեխանիզմը շատ արագ կգործի: Հետևաբար, նրանք առաջարկում են, որ քաղաքականություն մշակողները փորձեն արագացնել այս գործընթացը՝ անցում կատարելով դեպի ավելի ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականություն: Պետական գնումների աճն ուղղակիորեն կխթանի ամբողջական պահանջարկը: Որպես այլընտրանք՝ կարող են կրճատվել հարկերը: Եկամտահարկերի կրճատումը կավելացնի ընտանիքների հարկումից հետո մնացող եկամուտները, դրանով իսկ խթանելով սպառման աճը: Նմանապես, գործարարության ոլորտից գանձվող հարկերը կարող են կրճատվել, որը կխթանի մասնավոր ինվեստիցիաների աճը: Ավելին, պետական գնումների աճի և հարկերի կրճատման զուգակցումը կարող է բազմապատկվել բազմապատկչի պրոցեսի ազդեցությամբ: Այսպիսով, ըստ քեյնսյան տեսակետի, ամբողջական պահանջարկի ընդհանուր աճը նշանակալիորեն ավելի մեծ կլինի, քան պետական գնումների և/կամ հարկերի կրճատումների ավելացումը: Ֆիսկալ քաղաքականության համապատասխան դրզան, ճիշտ ժամանակին իրականացնելու դեպքում, կխթանի ամբողջական պահանջարկը (կորի տեղաշարժ դեպի AD_2) և կտանի տնտեսությունը դեպի լրիվ զբաղվածության հավասարակշռության մակարդակ (E_2): **Այսպիսով, երբ տնտեսությունը գործում է իր պոտենցիալից ցածր հզորություններով, քեյնսյան հանձնարարականն է՝ կիրառել ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականություն, այսինքն՝ ծախսերի և/կամ հարկերի կանխամտածված փոփոխություն, որը կմեծացնի պետության բյուջեի դեֆիցիտը:**

² Որպես այլընտրանք պետությունը կարող է վարկ վերցնել իր կենտրոնական բանկից, ԱՄՆ-ում՝ Ֆեդերալ ռեզերվային բանկից: Այնուամենայնիվ, ինչպես մենք դեռ կտեսնենք հաջորդ գլխում, բյուջեի դեֆիցիտը ֆինանսավորելու այլ մեթոդն ընդարձակում է փողի առաջարկը: Քանի որ մենք ցանկանում ենք տարբերակել ֆիսկալի և դրամավարկային հետևանքները, մենք պետք է փողի առաջարկը հաստատուն պահենք: Հետևաբար, առայժմ կենթադրենք, որ պետական դեֆիցիտը պետք է ֆինանսավորվի մասնավոր աղբյուրներից վերցված վարկերի հաշվին:



Այստեղ մենք պատկերում ենք մի տնտեսություն, որը կարճ ժամանակով գործում է Y_1 մակարդակում, այսինքն՝ իր պոտենցիալ Y_f մակարդակից ցածր: Գոյություն ունի լրիվ զբաղվածության մակարդակի ապահովման երկու ճանապարհ: Առաջին, քաղաքական գործիչները ծախսերը կրճատելու համար պետք է իջեցնեն աշխատավարձերն ու ռեսուրսների գները առաջարկը բարձրացնելով մինչև $SRAS_2$ -ը և վերականգնելով հավասարակշռությունը E մակարդակում: Քննադատ տնտեսական կողմնակիցները համոզված են, որ շուկայական կարգավորման մեքանիզմը կարող է անորոշ ժամանակահատվածում, իրականում ֆիսկալ բաղաբաղադրյալները կարող է խրախուսել առողջական սրահափոխումը (տեղաշարժ դեպի AD_2) և տանել տնտեսությունը դեպի E մակարդակը:

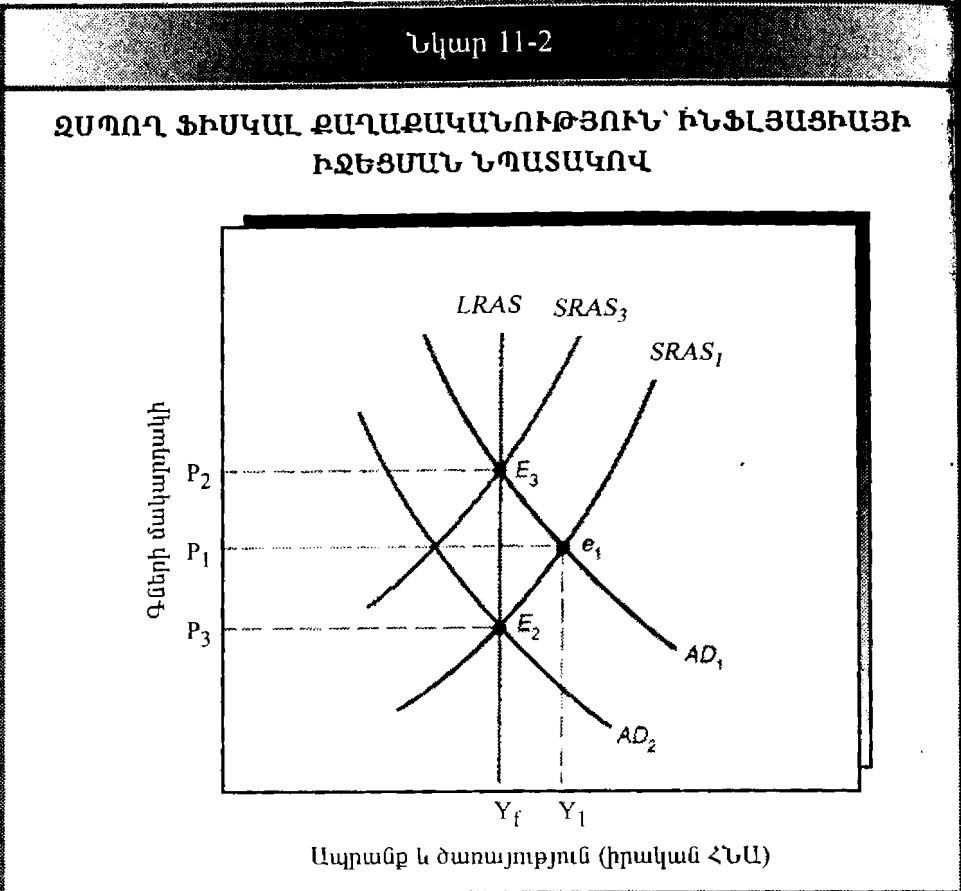
Քննադատ տնտեսական կողմնակիցները ենթադրում են, որ պետական ծախսերի կրճատումը կհանգեցնի աշխատավարձերի և այլ ռեսուրսների գների բարձրացման: Ժամանակի ընթացքում տնտեսության ավելի բարձր գները կսեփագնեն ծախսերը, կհավազեն տնտեսական առաջարկը ($SRAS_1$ -ից $SRAS_2$) և կհանգեցնեն գների բարձրացման (P_2):

Հիստերիկ քննադատները այնուամենայնիվ կշռում են որ **սահմանափակող կամ կոշտ ֆիսկալ քաղաքականությունը** կարող է կիրառվել կրճատելու համար առողջական սրահափոխումը (տեղաշարժ դեպի AD_2) և տնտեսությունը տանելու դեպի ոչ ինֆլյացիոն հավասարակշռություն (E): Պետության գնումների կրճատումն ուղղակիորեն կհավազեն առողջական սրահափոխումը: Արդյունքում այնպիսի տնտեսությունների և գործազարգացման հարկերի բարձրացումը կարող է կիրառվել սպառումն ու սահմանվող ինվեստիցիաները նվազեցնելու համար: Կոշտ ֆիսկալ քաղաքականությունը ծախսերի կրճատումը և կան հարկերի ավելացումը, կհանգեցնի պետական բյուջեում ավելցուկի (կամ ավելի փոքր դեֆիցիտի): **Քննադատ վերլուծությունը ենթադրում է, որ անցումն ավելի կոշտ ֆիսկալ քաղաքականության համապատասխան հանձնարարական է, որի միջոցով կսանձվի ամրողական պահանջարկի հավելածից առաջացած ինֆլյացիան:**

Նախքան քննադատ կողմնակիցները, լայնորեն սուղափոխված էր այն տեսակետը, որ պետության պատասխանատվությունն ստիպում է սահմանափակել ծախսերն իր նկատման շրջանակներում: Քննադատ կողմնակիցները

Չսպող ֆիսկալ քաղաքականություն (Restrictive fiscal policy)՝ հետևական ծախսերի կրճատումը և կամ հարկադրույթների բարձրացումն ախրան, որ բյուջեի սպասվող դեֆիցիտի ծավալները կրճատվեն արտաքին ավելցուկի մեծացումով:

Քարծր պահանջարկը, ինչպիսիք AD_1 -ն է, ժամանակավորապես կտանի դեպի տնտեսության երկարաժամկետ պոտենցիալ մակարդակից (Y_f) ավելի բարձր արտադրանքի ծավալի ապահովման: Եթե պահանջարկի բարձր մակարդակը պահպանվի, ապա այն կհանգեցնի ավելի բարձր գների մակարդակում երկարաժամկետ հավասարակշռության (E_3): Այնուհանդերձ, գապող ֆիսկալ քաղաքականությունը կարող է պահանջարկը սահմանափակել AD_2 մակարդակով (կամ, որ ավելի լավ է, առաջին հերթին կանխել պահանջարկի մինչև AD_1 -ը աճը), և դրանով իսկ տնտեսությունն առաջնորդել դեպի ոչ ինֆլյացիոն հավասարակշռություն (E_2):



Հակացիկլիկ քաղաքականություն (Countercyclical policy)
 Քաղաքականություն, որը տնտեսությանը մղում է տնտեսական ցիկլի ուժեղի հակառակ կողմը: Այդպիսի քաղաքականությունը խթանում է պահանջարկն անկման փուլում և զսպում այն՝ ընդլայնման փուլում:

հիմնովին փոխեց այս տեսակետը՝ նշելով, որ ավելի շուտ ընդհանուր տնտեսական պայմաններն են որոշում համապատասխան բյուջետային քաղաքականությունն, այլ ոչ թե տարեկան կտրվածքով հավասարակշռված բյուջեն:

Քեյնսյան տեսությունն ընդգծում է **հակացիկլային քաղաքականության** կարևորությունը, ըստ որի, երբ տնտեսությանն սպառնում է ճգնաժամ, ապա պետությունը պետք է որդեգրի ավելի ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականություն: Մյուս կողմից, ի պատասխան ինֆլյացիայի սպառնալիքի, ֆիսկալ քաղաքականությունը պետք է ավելի կոշտ լինի: Ֆիսկալ քաղաքականության ընդլայնված կամ կոշտ բնույթի մասին դատողություններ անելիս տնտեսագետներն ընդհանուր առմամբ ուշադրությունը կենտրոնացնում են բյուջեի դեֆիցիտի (կամ ավելցուկի) վրա: Քաղաքականության փոփոխությունն ընդհանրապես համարվում է սահմանափակող, եթե այն նվազեցնում է բյուջեի դեֆիցիտը: Օրինակ, ֆիսկալ քաղաքականության այն փոփոխությունը, որը նվազեցրել է տարեկան բյուջեի դեֆիցիտը՝ 200 մլրդ դոլարից մինչև 100 մլրդ դոլար, կարտացոլի կոշտ ֆիսկալ քաղաքականությունը, եթե նույնիսկ, անկախ դրանից, բյուջեն շարունակի մնալ դեֆիցիտային: Համապատասխանաբար, ֆիսկալ քաղաքականության մեջ այն փոփոխությունները, որոնք մեծացնում են բյուջեի դեֆիցիտը (կամ նվազեցնում են բյուջեի ավելցուկը) կհանդիսանան ավելի ընդլայնված քաղաքականության արտացոլում:

Մինչև 1960-ական թվականների սկիզբը քեյնսյան տեսակետը լայնորեն ընդունվում էր թե՛ տնտեսագետների, և թե՛ քաղաքական գործիչների շրջանում: Այդ ժամանակ տիրում էր այն համոզմունքը, որ բյուջեի դեֆիցիտի ծավալների փոփոխությունը հզոր ազդեցություն ունի ամբողջական պահանջարկի և արտադրանքի վրա: Ավելի ուշ, այնուամենայնիվ, տնտեսագետներն սկսեցին դի-



ՀՈԶԱԿԱՎՈՐ ՏՆՏԵՍԱԳԵՏԸ

ՓՈԼ ՍԱՄՈՒԵԼՍՈՆ (1915-)

Առաջին ամերիկացին, որ շահել է նոբելյան մրցանակ տնտեսագիտությունից Փոլ Սամուելսոնը, կենտրոնական դեր ունի քեյնսյան տնտեսագիտության ընդունման և զարգացման մեջ 50-60-ական թվականներին: Այս տարիների ընթացքում ֆիսկալ քաղաքականության արդյունավետության վերաբերյալ նրա տեսակետներն աստիճանաբար փոխվեցին (տես գլխի առաջնորդողը): Տնտեսագիտության պրոֆեսոր Սամուելսոնը ավելի քան 40 տասնամյակների ընթացքում գրել է 5 հատորյա գիտական աշխատանքների ժողովածու¹

¹ Paul Samuelson, Collected Scientific Papers of Paul Samuelson (Cambridge: MIT Press, 1966)

տարկել, որ բյուջեի դեֆիցիտներն ու ավելցուկները հաճախ կարևոր երկրորդային ազդեցություն են ունենում սյուս շուկաներում մասնավորապես փոխառու միջոցների շուկայում, որտեղ սխառու ունեն բույսագնելու դրանց ազդեցությունն աստիճանական արահանջարկի վրա: Այնուհետև կանոնադրություններ երկրորդային ազդեցության վերլուծություն



**ՖԻՍԿԱԼ ԶԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ
ԵՎ ԴՈՒՐՍ ՄՂՄԱՆ ԷՖԵԿՏԸ**

Երբ պետությունը վարկ է վերցնում սեփական ֆինանսավորելու համար, ապա սովորաբար նա այդ ամուս է յրազույց պարտատուները բարձրակետի միջոցով: Ինչպես նախկինում սենք բեռնարկել ենք պարտատուների բողարկումը պարզապես վարկառիմ տնտեսների ներգրավումն սի միջոց է: Վարկային միջոցների բնիստուտը արահանջարկը կանծանա՝ երբ պետությունը փոխառություններ ստանալու հասար սրգություն սեջ ստեղի ստանալու հասվածի հետ առեր վարկային միջոցների հասար: Պետության կողմից ավելի սեփական ֆինանսավորելու նպատակով ավելի շատ վարկերի ներգրավումը կանծացնի վարկային միջոցների նկատուտար պահանջարկը և իրական տոկոսադրույթները:

Իսկ ի՞նչ ազդեցություն կունենան ավելի բարձր իրական տոկոսադրույթները ստանալու հասվածի ծախսերի վրա: Ապահովները ի պատասխան ավելի բարձր իրական տոկոսադրույթների կկրճատեն տոկոսադրույթների նկատմամբ զգայուն ապրանքների գնումները, ինչպիսիք են ավտոմեքենաները, երկարատև սպասման ապրանքները: Այի հանգամանք՝ որն ավելի կարևոր է՝ ավելի բարձր տոկոսադրույթները կանծացնեն ինվեստիցիաների ծրագրերի ադրնարահեթային ծախսերը: Գործարար ոլորտում կհետանգվեն գործարանների բնոյարծակման ծանր ապրավորումների և կապիտալ նրուպումների հետ կապված ծախսերը: Բնակելի տների փնարարարքան և առևտրի

Դուրս մղման էֆեկտ (Crowding-out effect)
 Մասնավոր ծախսերի կրճատում, որպես հետևանք մասնավոր փոխառու ֆոնդերի շուկայի կողմից ֆինանսավորվող բյուջեի դեֆիցիտի դեպքում առաջացած բարձր տոկոսադրույքների:

ուղորտն այս դեպքում նույնպես կտուժի: Այսպիսով, ավելի մեծ դեֆիցիտի հետևանքով զոյացած ավելի բարձր իրական տոկոսադրույքները կարգելակեն մասնավոր հատվածի ծախսերը: Տնտեսագետները դեֆիցիտով թելադրված իրական տոկոսադրույքների աճի հետևանքով մասնավոր ոլորտի ծախսումների այս կրճատումն անվանում են **դուրս մղման էֆեկտ**:

Դուրս մղման էֆեկտը ենթադրում է, որ բյուջեի դեֆիցիտն ավելի փոքր ազդեցություն ունի ամբողջական պահանջարկի վրա, քան հիմնական քեյնսյան մոդելն է նշում: Քանի որ դեֆիցիտի ֆինանսավորումը բարձրացնում է տոկոսադրույքները, բյուջեի դեֆիցիտը միտում ունի արգելակելու մասնավոր հատվածի ծախսումները, հատկապես ներդրումների (ինվեստիցիաների) ծախսերը: Ավելի բարձր տոկոսադրույքների հետևանքով մասնավոր հատվածի ծախսերի այս կրճատումն առնվազն մասնակիորեն կփոխհատուցվի դեֆիցիտից բխող լրացուցիչ ծախսերով: Այսպիսով, դուրս մղման էֆեկտը ցույց է տալիս, որ բյուջեի դեֆիցիտի ներգործությունը պահանջարկի, արտադրանքի և զբաղվածության վրա կարող է շատ էական չլինել:

Ավելին, դուրս մղման էֆեկտը ցույց է տալիս, որ բյուջեի դեֆիցիտը կփոխհատուցվող ամբողջական պահանջարկի բաղադրությունը: Երբ դեֆիցիտին զուգակցվող ավելի բարձր տոկոսադրույքները դուրս են մղում մասնավոր ինվեստիցիաները, ապա կապիտալային ապրանքները և արտադրանքն սկսում են նվազել: Դրա արդյունքում կապիտալի ապագա պաշարները (օրինակ, ծանր սարքավորումները, այլ մեքենաներ և շենքեր) ավելի փոքր կլինեն, քան եթե դուրս մղման էֆեկտը չլիներ: Որքանով որ դեֆիցիտը բարձրացնում է տոկոսադրույքները և դուրս է մղում մասնավոր ինվեստիցիաներն, այնքանով այն կրճատում է ապագա աշխատողների համար մատչելի կապիտալի առաջարկը և, դրանով իսկ, կրճատում նրանց արտադրողականությունն ու եկամուտները³:

Չնայած ժամանակակից տնտեսագետների մեծ մասն ընդունում է դուրս մղման էֆեկտի տրամաբանությունը, շատերն առարկում են, որ հազիվ թե դա կարևոր լինի անկման փուլում: Եթե ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականություն է կիրառվում, երբ տնտեսությունը գործում է իր հզորությունների թերբեռնվածությամբ, ապա դրան ուղեկցող պահանջարկի խթանումը կհանգեցնի թե՛ իրական արտադրանքի, թե՛ եկամուտների ավելացման: Ավելի բարձր եկամուտների մակարդակի դեպքում ընտանիքներն ավելի շատ խնայողություններ կանեն, ինչը պետությանը հնարավորություն կտա առանց տոկոսադրույքները շատ բարձրացնելու, հարկի օգնությամբ ֆինանսավորելու իր մեծացած դեֆիցիտը: Բացի դրանից, անկման փուլում պահանջարկի խթանումը կարող է բարելավել գործարար ոլորտում շահույթների ակնկալիքները և դրանով խթանել լրացուցիչ մասնավոր ինվեստիցիաները:

Դուրս մղման վերլուծության փաստարկները սիմետրիկ բնույթ ունեն: Կոշտ ֆիսկալ քաղաքականությունը «ներս կմղի» մասնավոր հատվածի ծախսումները: Եթե պետությունը բարձրացնում է հարկերը և կամ կրճատում է ծախսերը և դրանով իսկ նվազեցնում է վարկային ռեսուրսների պահանջարկն, ապա իրական տոկոսադրույքներն իջնում են: Ավելի ցածր տոկոսադրույքներն իրենց հերթին կխթանեն լրացուցիչ մասնավոր ինվեստիցիաները և սպառումը: Այսպիսով, ֆիսկալ քաղաքականության սահմանափակումն առնվազն մասնակիորեն կփոխհատուցվի մասնավոր հատվածում ծախսերի ավելացմամբ: **Այս ներս մղման հետևանքով սահմանափակող ֆիսկալ քաղաքականությունը՝ որպես ինֆլացիայի դեմ զենք, չի կարող շատ արդյունավետ լինել:**

³ Բյուջեի դեֆիցիտի ազդեցությունը կապիտալի առաջացման և ապագա սերունդների բարեկեցության վրա մանրամասն քննարկվում է 16-րդ գլխում:

ԴՈՒՐՍ ՄՂՄԱՆ ԷՖԵԿՏԸ ԵՎ ՎԱՐԿԱՅԻՆ ՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՆ

3-րդ գլխում մենք բացատրեցինք, որ եթե առևտրի նկատմամբ չկան օրենսդրական սահմանափակումներ, ապա բոլոր շուկաներում առկա կլինի նույնատիպ գների գերակշռման միտումը, բացի հարկերի և տրանսպորտային փոխադրումների ծախսերի հետևանքով առաջացող տարբերություններից: Այս գնահատականները սկզբում կիրառելի է նաև վարկային միջոցների շուկայում: Այն անհատները, ովքեր փոխառություն տալու (կամ պարտատոմսեր գնելու) միջոցներ ունեն, կարող են դրանք առաջարկել Լոնդոնում, Նյու-Յորքում, Տոբոնոտոյում, Տոկիոյում, Հոնկոնգում, Սիդնեյում կամ աշխարհի այլ ցանկացած վայրում:

Հարկերն ու գործարքային ծախսերով (ներառյալ քաղաքական բնույթ ունեցող ծախսերը) ճշգրտված իրական տոկոսադրույքը մեկ երկրում մոտավորապես նույնը կլինի, ինչ մնացած վայրերում (և երկրներում)⁴:

Ենթադրենք, ԱՄՆ-ում կրճատվում են հարկերը, ինչի հետևանքով բյուջեի ավելի մեծ դեֆիցիտ է լինում: Դեֆիցիտի ֆինանսավորումը մեծագույնում է վարկային միջոցների պահանջարկը և բարձրացնում է իրական տոկոսադրույքը համաձայն դուրս մղման Էֆեկտի: Ինչպես կվերաբերվեն սրան օտարերկրացիները: Հարկված իրական տոկոսադրույքից ստացվող ավելի բարձր հատույցը արտասահմանից միջոցներ կներգրավի Իր հերթին, վարկային միջոցների ներհոսքը կնվազի իրական տոկոսադրույքների աճն ԱՄՆ-ում:

Սակայն ինչպե՞ս է օտարերկրյա վարկերի ներհոսքն ազդում դուրս մղման Էֆեկտի վրա: Քանի որ միջոցների ներհոսքը չափավորում է առկա տոկոսադրույքների բարձրագույնը, առաջին հարկային բլոկում է՝ թե այս գործոնը հակում ունի փոքրացնելու մասնավոր հատվածի ծախսումների ծավալը: Ավելի մանրամասն ուսումնասիրությունը, սակայն, բացահայտում է, որ այս դատողությունը սխալ է: Օտարերկրացիները նախքան ԱՄՆ-ում ներդրույքներ կատարելը պետք է որոշար գնեն Հետևաբար, ԱՄՆ-ում ավելի բարձր իրական տոկոսադրույքները ոչ միայն կզրկեն արտասահմանյան ներդրողներին, այլև կնվազեն արտարժույթի շուկայում դրամի պահանջարկը, որը կորոլիսացնում է անհատադրելի ազգային արժույթների փոխանակույթը: Քանի որ ԱՄՆ-ում ինվեստիցիաներ կատարելու հասար օտարերկրացիների դրամի պահանջարկը նվազում է՝ նրանք կբարձրագույն դրամի գինն արտարժույթի շուկայում: Այսպիսով, դրամը կբանալանա սյուս արժույթների հասնաաա

Ինչպե՞ս կազդի այլ արժույթների նկատմամբ դրամի փոխանակույթն արժեքի այս բարձրագույն ԱՄՆ-ի գուտ արտահանումների վրա: Դրամի բանկազման հետևանքով անելիկազիների ներածած ապրանքներն ավելի էժան են լինում Միաժամանակ, ԱՄՆ-ից արտահանված ապրանքները թանկ են օտարերկրացիների համար: Հետև ի կանխատեսել, որ ԱՄՆ-ն ավելի շատ կներմուծի և ավելի քիչ կարտահանի: Այսպիսով, գուտ արտահանումները կզավասեն (կամ գուտ ներմուծումները կավելանան), առաջագնելով անբողջական պահանջարկի նվազում: Հետևաբար, արտասահմանից կապիտալի ներհոսքը կափավորի տոկոսադրույքների բարձրագույնը և դուրս կմղի ներքին մասնավոր ծախսերը: Այն միաժամանակ կուանի գուտ արտահանումների կրճատումը և դրանով իսկ կարգելակի անբողջական պահանջարկի բարձրացումը:

⁴ Այլ արժույթով վարկ վերցնելու ռիսկերի տարբերությունները նույնպես նպաստում են տարբեր երկրներում իրական տոկոսադրույքների տարբերությունը: Քանի որ վարկի հաստիցի օտար դակը ստանում է արտաքին արժույթի վրա՝ ապա այն նույնպես ազդում է փոխանակույթն օտարերկրային վրա: և այդպիսի վարկերի ռիսկը մեծ է: Հետևաբար արտասահմանայինները հիմնականում չեն ցանկանա լինել այն վարկերը՝ անկախ բարձր տոկոսադրույքից՝ որն ինչ որ ավելի փոխառուցում է բարձր ռիսկը:

Արտաքին արժույթի շուկա (Foreign exchange market) Բարձր կազմա կերպոված շուկա, որտեղ տարբեր երկրների արժույթները գաղում և վաճառվում են:

Այսպիսով, արտասահմանից կապիտալի ներհոսքը փոխում է դուրս մղման էֆեկտի դրսևորման ձևը, բայց ոչ անպայման դրա ծավալը: Ավելի բարձր իրական տոկոսադրույքի հետևանքով ներքին ինվեստիցիաների և տոկոսադրույքի նկատմամբ զգայուն սպառման ապրանքների դուրս մղման փոխարեն, դրլարի արտարժույթային արժեքի թանկացման հետևանքով դրլարը դուրս է մղում զուտ արտահանումները (և խթանում է ներմուծումները): Ինչպես մասնավոր ինվեստիցիաների նվազումը միտում ունի փոխհատուցելու բյուջեի դեֆիցիտից բխող պահանջարկի խթանումը, ճիշտ նույն դերն է կատարում նաև զուտ արտահանումների կրճատումը:

Ավելին, մեր վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ բյուջեի դեֆիցիտը և առևտրի բացասական հաշվեկշիռն, այսինքն՝ ներմուծումների գերազանցումն արտահանումներին, իրար հետ փոխկապակցված են: Երբ բյուջեի դեֆիցիտի հետևանքով բարձրանում են տոկոսադրույքները, և դրանով իսկ առաջացնում են օտարերկրյա կապիտալի հոսք, դրանք միաժամանակ հանգեցնում են ազգային արժույթի թանկացմանը և արտահանումների համեմատ ներմուծումների ավելի բարձր աճին:

ՖԻՍԿԱԼ ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՆՈՐ ԴԱՍԱԿԱՆՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿԵՏԸ

Որոշ տնտեսագետներ շեշտում են բյուջեի դեֆիցիտի մեկ այլ հնարավոր երկրորդական էֆեկտ դեֆիցիտի ազդեցությունը խնայողությունների վրա: Եթե պետությունն ունի բյուջեի դեֆիցիտ, և ավելացել են չվճարված պարտքերը, ապա պետք է ավելի բարձր հարկեր գանձվեն այդ ավելի մեծ պարտքի տոկոսային պարտավորությունների կատարման համար: Մինչև հիմա մենք ընդունել ենք, որ խնայողություններ կատարելու վերաբերյալ հարկատուների ընթացիկ որոշումները՝ բյուջեի դեֆիցիտի հետևանքով հարկերի բարձրացման պատճառով, չեն փոխվում: Որոշ տնտեսագետներ առարկում են, որ սա ոչ իրատեսական տեսակետ է: 1995 թվականի նոբելյան մրցանակի դափնեկիր Ռոբերտ Լուկասը (Չիկագոյի համալսարան), Թոմաս Սարջենտը (Մինեսոտայի համալսարան) և Ռոբերտ Բարոն (Հարվարդի համալսարան) այն տնտեսագետների խմբի առաջնորդներն են, որոնք պնդում են, որ հարկատուները կկրճատեն իրենց ընթացիկ սպառման ծավալները և կավելացնեն իրենց խնայողությունները՝ պարտքի ֆինանսավորման նպատակով, հարկերի բարձրացում կանխատեսելու դեպքում: Քանի որ այս դրույթը հիմնվում է դասական տնտեսագիտության վրա, այս տնտեսագետներին և նրանց հետևորդներին համարում են **նոր դասական տնտեսագիտության ներկայացուցիչներ:**

Նոր դասական տնտեսագետներ (New classical economists)
 Ժամանակակից տնտեսագետներ, որոնք համոզված են, որ գոյություն ունեն հզոր ուժեր, որոնք տնտեսությունը մղում են լրիվ զբաղվածության ու հավասարակշռության, իսկ մակրոքաղաքականությունն անարդյունավետ միջոց է տնտեսական անկայունության կրճատման համար:

Քեյնսյան հիմնական մոդելում փոխառությամբ պայմանավորված ընթացիկ հարկերի կրճատումը մեծացնում է ընտանիքների տնօրինվող ընթացիկ եկամուտները: Տվյալ լրացուցիչ տնօրինվող եկամտի պայմաններում ընտանիքները կավելացնեն իրենց ընթացիկ սպառման ծավալները: Նոր դասականներն առարկում են, որ այս վերլուծությունը սխալ է, որովհետև այն հաշվի չի առնում բյուջեի դեֆիցիտի հետևանքով առաջացող ապագա ավելի բարձր հարկային պարտավորությունները և լրացուցիչ պարտքի սպասարկման համար անհրաժեշտ տոկոսների վճարումները: Նոր դասականները շեշտում են, որ պարտքի ֆինանսավորումն ապագա ավելի բարձր հարկերը միայն փոխարինում է ներկա ավելի ցածր հարկերով: Այսպիսով, բյուջեի դեֆիցիտն ազդում է հարկերի ժամանակային կտրվածքի, բայց ոչ դրանց ծավալային մեծության վրա:

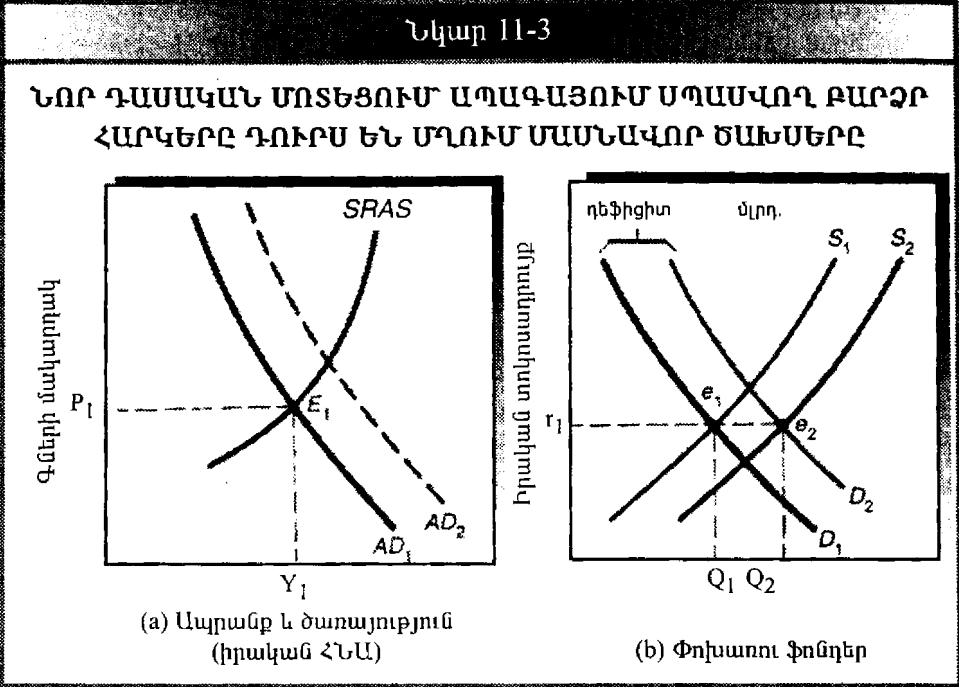
Հարկերի բարձրացման դրսևորման միայն ժամանակի փոփոխությունը չի կարող փոխել ընտանիքների բարեկեցության մակարդակը: Հետևաբար, պատճառներ չկան հավատալու, որ ընթացիկ սպառումը կփոխվի ներկա հարկերի փոփոխման դեպքում, իսկ պետական պարտքը և ապագա հարկերը կբարձրանան համարժեք մակարդակով: Նոր դասակարգների համոզմամբ, ընտանիքները կկրճատեն իրենց ներկա սպառումը պետության պարտքերի ավելացման (և պարտքերի հետևանքով ավելի բարձր հարկերի) հետևանքով ճիշտ նույն հավանականությամբ, ինչպես որ, եթե համարժեք գումարով հարկեր գանձվեին նրանցից: Ըստ էության, ընտանիքները պարզապես կխնայեն ներկա հարկերի կրճատման ծավալով, այնպես որ նրանք եկամուտներ կունենան վճարելու համար պետության պարտքի հետևանքով գոյացող ավելի բարձր հարկերը: Քանի որ ներկա սպառումը պետության լրացուցիչ պարտքի հետևանքով նվազում է ճիշտ նույն ձևով, եթե համարժեք չափով հարկեր գանձվեին, դասական տնտեսագետները չեն հավատում, որ պարտքի փոխարինումը հարկերով կխթանի մասնավոր սպառումը, կամ ամբողջական պահանջարկը: Այս տեսակետի համաձայն, հարկերի բարձրացումն ու պարտքերի ֆինանսավորումն, ըստ էության, համարժեք են:

Թերևս յուսաբանումը կօգնի բացատրելու նոր դասակարգների տեսակետի հիմքում ընկած տրասպարանությունը: Զննարկենք 1000 ԱՄՆ դոլար հարկային պարտավորության վճարման հետևյալ այլընտրանքային մեթոդները. (1) 1000 դոլար միանվագ վճարում կամ (2) ավագայում տարեկան 100 դոլար վճարում, երբ տոկոսադրույքը հավասար է 10 տոկոսի, տարեկան 100 դոլար պարտավորության վճարման այլընտրանքային ծախսը կազմում է 1000 դոլար, Հետևաբար, ինչպես առաջին տարբերակի դեպքում, նվազում է ներկա հարստության մակարդակը 1000 դոլարով, ճիշտ նույն է լինում նաև երկրորդի դեպքում:

Այժմ եկեք քննարկենք այս երկու տարբերակների ազդեցությունն ապագա եկամուտների վրա: Եթե դուք ձեր խնայողությունների վճարում եք միանվագ 1000 դոլար, ապա ձեր ապագա տոկոսային եկամուտն ասե՛ն տարի կկրճատվի 100 դոլարով (ներառյալ, որ տոկոսադրույքը կազմում է 10%): Ինչպես երկրորդ տարբերակի դեպքում, ձեր ապագա գումար կհասնի ասե՛ն տարի կրճատվում է 100 դոլարով, ճիշտ նույն ազդեցությունն ունի նաև առաջինի դեպքում: Երկու դեպքում էլ ներկա հարստության մակարդակն ընկնում է 1000 դոլարով: Նմանապես, երկու դեպքերում էլ ապագա գումար կհասնի ասե՛ն տարի կրճատվում է 100 դոլարով: Այս պատճառով նոր դասակարգի տնտեսագիտության հետևողները հաստատված են, որ այս երկու տարբերակներն ըստ էության նույնն են:

Նկար 11-3-ում րոտարանկոս է նոր դասակարգների տեսակետը ֆիսկալ քաղաքականության կիրառման վերաբերյալ: Ենթադրենք, ֆիսկալ քաղաքականություն իրականացնողներն ստանձնում են 50 սլոյ դոլար զբաղուցիչ պարտք, որպեսզի դրան հասարակ գումարով հարկերի կրճատում իրականացնեն: Գնառության կողմից պարտքերի ներգրավումը 50 սլոյ դոլարով սե՛ծացնում է փոխառու ֆոնդերի պահանջարկը (նկար 11-3-ի տես նույն տեսակետով 11-3-ից դեպի 11-4): Եթե հարկատուները չգիտակցեն պարտքի հետևանքով հարկերի ապագա բարձրացման անխուսափելիությունը, նրանք չի պատասխան ներկա հարկերի կրճատման և իրենց տնտեսական եկամուտների ավելացման կոնծացնեն իրենց սպառման ծավալները: Այս հանգամանքն յո՛ւմ այլընտրանքային և ծառայողությունների շուկայում ապրողական պահանջարկը կավելանա հասնելով AD₂ ի: Նոր դասակարգների սովորած, սակայն, դա տեղի չի ունենում: Հարկատուները գիտակցելով ապագա ավելի բարձր հարկերի անխուսափելիությունը կարսիպանեն սպառման եզրատակով ծախսերի սկզբնական մակարդակները և հարկերի կրճատումը կօգտագործեն իրենց

Նոր դասական տնտեսագետները շեշտում են, որ բյուջեի դեֆիցիտը ներկա ժամանակահատվածի հարկերը սուկ փոխարինում է ապագա հարկերով: Եթե տնային տնտեսությունները չեն ակնկալում ապագա ավելի բարձր հարկեր, իսկա ամբողջական պահանջարկը կբարձրանա մինչև AD_2 -ը (a): Այնուհանդերձ, պահանջարկը մնում է անփոփոխ AD_1 մակարդակում, երբ տնային տնտեսությունները լիովին ակնկալում են հարկերի ապագա բարձրացում: Միաժամանակ, ապագա ավելի բարձր հարկերը վճարելու նպատակով լրացուցիչ խնայողություններ կհանգեցնեն վարկային միջոցների առաջարկի մինչև S_2 -ը ածին (b) և կառավարությանը թույլ կտան իր դեֆիցիտը ֆինանսավորելու համար վարկեր վերցնել առանց իրական տոկոսադրույքները բարձրացնելու: Այս մոդելում ֆիսկալ քաղաքականությունը ոչ մի ազդեցություն չունի տնտեսության վրա: Իրական տոկոսադրույքն, իրական ՀՆԱ-ն և զբաղվածության մակարդակը մնում են անփոփոխ:



խնայողություններն ավելացնելու նպատակով, որպեսզի լրացուցիչ եկամուտներ կուտակեն 50 մլրդ դոլարի լրացուցիչ պարտքի հետևանքով գոյացող ապագա բարձր հարկերը վճարելու համար: Քանի որ սպառման մակարդակը չի փոխվում, ապա ամբողջական պահանջարկը նույնպես մնում է հաստատուն (AD_1 մակարդակում): Միաժամանակ, լրացուցիչ խնայողությունները (ապագա բարձր հարկերը վճարելու համար) պետությանը թույլ կտան իր դեֆիցիտը ֆինանսավորել առանց իրական տոկոսադրույքների բարձրացման: Այս ծայրահեղ դեպքում ֆիսկալ քաղաքականությունը չի խթանում պահանջարկի աճը: Փաստորեն, այն առանձնապես ոչինչ չի փոխում: Արտադրանքի ծավալը, զբաղվածության, գների և նույնիսկ տոկոսադրույքների մակարդակները մնում են հաստատուն:

Նոր դասականների տեսակետը կարելի է ամփոփել հետևյալ կերպ. **պետության պարտքի մեծացումն ընթացիկ հարկերով փոխարինելու գործընթացը հարկատու տնային տնտեսությունների հարստության կամ մշտական եկամուտների մեջ փոփոխություն չի մտցնում: Տնային տնտեսությունները կշարունակեն պահպանել սպառման ներկա մակարդակը, եթե նույնիսկ պետությունը կրճատի հարկերը և ավելացնի չվճարված պարտքերը: Այսպիսով, բյուջեի դեֆիցիտը չի խթանում ամբողջական պահանջարկը: Այն ազդեցություն չի ունենա նաև արտադրանքի և զբաղվածության վրա: Նմանապես, դեֆիցիտն ազդեցություն չի ունենա իրական տոկոսադրույքների վրա, քանի որ մարդիկ կսկսեն ավելի շատ խնայողություններ անել՝ ապագա բարձր հարկերը վճարելու համար: Նոր դասականների տեսակետի համաձայն ֆիսկալ քաղաքականությունը լիովին անկենսունակ է:**

Ֆիսկալ քաղաքականության այս նոր դասական տեսությունը հակասական է: Զննադատներն առարկում են, որ անիրատեսական է ենթադրել, թե հար-

5. Stu' Robert J. Barro "Are Government Bonds Net Wealth?" *Journal of Political Economy* (November-December 1974): pp.1095- 1117, Robert J. Barro "The Ricardian Approach to Budget Deficits", *Journal of Economic Perspectives* (spring 1989) pp. 37-44, Alan S. Blinder, "Keynes after Lucas" *American Economic Review* (May 1987),130-136. James M. Buchanan "Barro on the Ricardian Equivalence Theorem" *Journal of Political Economy* (April 1976): pp. 337-342; and Jerald P. O'Driscoll, Jr., "The Ricardian Nonequivalence Theorem" *Journal of Political Economy* (February 1977): pp. 207-210.

կատուները պետության լրացուցիչ պարտքերի հետևանքով կսպասեն ապագա բոլոր հարկերի կամ նույնիսկ նրա որոշ տեսակների բարձրացում: Բացի դրանից, եթե նույնիսկ մարդիկ ակնկալեն ապագա հարկերի բարձրացում, մեր այս կարճատև կյանքում շատերը կմտածեն, որ նրանք ստիպված չեն լինի վճարել, կամ առնվազն ոչ լրիվ ծավալով կվճարեն պարտքի ֆինանսավորման համար սահմանված ապագա հարկային պարտավորությունները: Շատ տնտեսագետներ մերժում են ֆիսկալ քաղաքականության մասին նոր դասականների տեսակետն, առնվազն իր պարզ ձևով: Չնայած դրան, նոր դասականների տեսության կարևորությունը և ֆիսկալ քաղաքականության վերաբերյալ նրանց դրույթները շարունակում են մնալ ժամանակակից տնտեսագիտության վիճահարույց թեմաներից մեկը:

ԺԱՄԱՆԱԿԻ ԸՆՏՐՈՒԹՅԱՆ ՀԵՏ ԿԱՊՎԱԾ ՖԻՍԿԱԼ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՐՑԵՐ

Եթե ֆիսկալ քաղաքականությունը նվազեցնի տնտեսական անկայունությունն, ապա քաղաքականության մեջ փոփոխությունները պետք է խթանեն արտադրությունն անկման և սահասանափակեն ինֆլացիոն վերելքի փուլերում: Սակայն ֆիսկալ քաղաքականության իրականացման համար հարմար ժամանակի ընտրությունը հեշտ խնդիր չէ՝ Էանի որ սոսեցող անկումը կամ վերելքի կանխատեսումը մեծապես անորոշ գիտություն է՝ սովորաբար գոյություն ունի ժամանակաշրջանում բաց քաղաքականության սեչ փոփոխության անհրաժեշտության և քաղաքականություն փարոզների կողմից այդ անհրաժեշտության գիտակցման միջև:

Բացի դրանից, սովորաբար տարբերություն կա ֆիսկալ քաղաքականության փոփոխության անհրաժեշտության գիտակցման ժամանակի և դրա փաստացի անցկացման ժամանակի միջև՝ Գիսկալ քաղաքականությունը պահանջում է հարկային օրենքների և պետական ծախսերի ծրագրերի փոփոխություններ՝ Այսպիսի փոփոխությունների հասարակական օգտակար փոփոխությունները, հավանաբար, բավական երկար կլինի՝ Մա կլինի սահմանափակաբար և քաղաքական կառավարի ինֆլացիոն է՝ ՄԳՆ-ի հասակաբար, սեչ հաստատված բազմաթիվ չեղերի և բալոնների հետևանքով՝ Պետք է ընկերի կոնցրեսը՝ Փորձագետները պետք է ուսումնասիրեն պրոբլեմ՝ Կոնցրեսի հանձնաժողովները պետք է հանդիպեն, լսեն գույստներները և օրենսդրություն մշակեն՝ Իսկ ինստիտուցիոնները կարող են նախընտրել իրենց գործողությունների ուղադարձը՝ Եթե կարող են իրենց դիրքը օգտագործել ձեռք բերելու համար հատուկ արտոնություններ իրենց ընտրողների համար՝ Օրենսդիրների մեծ մասը պետք է համոզվի, որ իր գործողությունները համապատասխանում են երկրի շահերին՝ և որ իրենց սեփական տարածաշրջանները և օմանդակողները նույնպես անշահեկան դրույթն սեչ չեն ընկերի՝ Այս առեկի հասարակ ժամանակ է պահանջվում:

⁶ Գիսկալ քաղաքականության սեչ որևէ փոփոխություն հաստատելու՝ հասարակ օգտակար փոփոխություն կարող է ափելի կարևոր լինել խոթորակաբար քաղաքական հասակաբար պայմաններում ինֆլացիոն գործող է՝ Կոնցրեսում կա Միտարդ Թագափորությունը՝ Մա հասակաբար նիշա է այն վերելքում՝ Կր որևէ կոնցրեսի խոթորակաբար սեչ անհրաժեշտ է կազմում:

Վերջապես, ֆիսկալ քաղաքականության իրականացման բարդություններին ավելանում է ևս մեկ գործոն: Նույնիսկ քաղաքականության ընդունումից հետո էլ պետք է անցնի վեցից տասներկու ամիս, մինչև դրա հիմնական ներգործությունն զգացվի: Եթե պետական ծախսերը պետք է ավելանան, ապա ժամանակ կպահանջվի մրցակցային հայտերի ներկայացման և նոր պայմանագրերի շնորհման համար: Պայմանագրի կողմերը կարող են պատրաստ չլինել աշխատանքն անմիջապես սկսելու: Չնայած որևէ հարկի կրճատումն ավելի արագ է խթանում պահանջարկը, տնտեսության մեջ այդ ազդեցությունների դրսևորման համար կպահանջվի որոշ ժամանակ:

Մակրոտնտեսական քաղաքականության իրականացումը որոշ չափով մնան է շարժվող թիրախի վրա նշան բռնելուն, որն ընթացքում անկանխատեսելիորեն փոխում է իր շարժման ուղղությունը: Որպեսզի սահմանվի տնտեսության կայունացմանը նպաստող ֆիսկալ քաղաքականություն, քաղաքականություն մշակողները պետք է իմանան, թե ինչ տնտեսական պայմաններ առկա կլինեն վեց, տասներկու կամ տասնութ ամիս անց: Դժբախտաբար, ապագա տնտեսական պայմանները կանխատեսելու մեր կարողությունները սահմանափակ են: Հետևաբար, դիմամիկ փոփոխություններով և անկանխատեսելի իրադարձություններով լեցուն մեր աշխարհում քաղաքականության մեջ սխալներն անխուսափելի են:

Նկար 11-4-ը լուսաբանում է ֆիսկալ քաղաքականության իրականացման համար ժամանակի ընտրության հետ կապված դժվարությունները: Ենթադրենք, քաղաքականություն մշակողները փորձում են կիրառել ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականություն՝ ամբողջական պահանջարկը տնտեսական նահանջի ընթացքում խթանելու համար: Եթե անկում կանխատեսելու անկարողությունը և քաղաքականության մեջ փոփոխություններ մտցնելուն ուղեկցվող ուշացումները երկար ժամանակ տևեն, տնտեսության ինքնակարգավորման մեխանիզմը կարող է արդեն վերականգնած լինել լրիվ զբաղվածությունը՝ մինչև որ տնտեսության խթանման համար ընդունված ծրագրերի փաթեթն իր ազդեցությունն ունենա տնտեսության վրա: Այս դեպքում ֆիսկալ խթանումը պահանջարկի և ինֆլյացիայի ավելորդ աճի պատճառ կհանդիսանա: Նույն ձևով, գերտաքացած տնտեսության սառեցմանն ուղղված կոշտ ֆիսկալ քաղաքականությունն անկման պատճառ կարող է հանդիսանալ, եթե ամբողջական պահանջարկը նվազի, նախքան այդ ֆիսկալ սահմանափակումների իրականացումը:

Իրական աշխարհում ֆիսկալ քաղաքականության մեջ փոփոխության իրականացումը նման է երկսայր սրի՝ այն կարող է և՛ վնասել, և՛ օգնել: Եթե դրա իրականացման ժամանակը ճիշտ է ընտրվում, այն նվազեցնում է տնտեսական անկայունությունը: Եթե այդ ժամանակը սխալ է ընտրվում, ապա ֆիսկալ փոփոխությունները նվազեցնելու փոխարեն ավելի շուտ կխտրացնեն տնտեսական անկայունությունը:

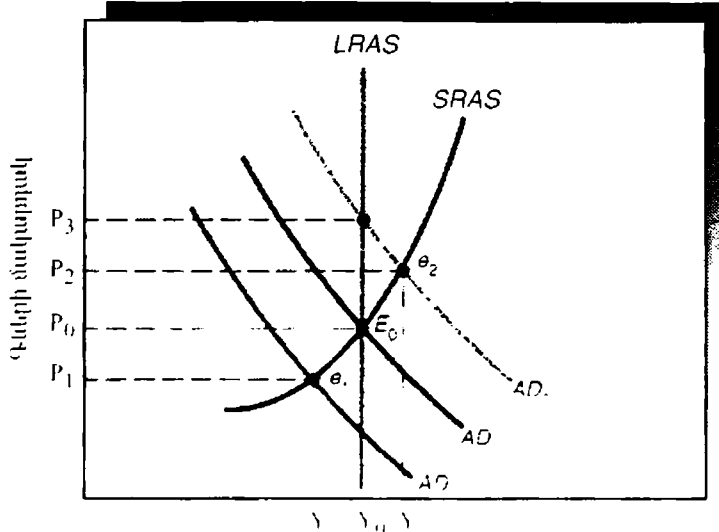
ԱՎՏՈՄԱՏ ԿԱՅՈՒՆԱՐԱՐՆԵՐԸ

Բարեբախտաբար, գոյություն ունեն մի քանի ֆիսկալ ծրագրեր, որոնք ավտոմատ կերպով գործի են դրվում անկման ժամանակ՝ պահանջարկի խթանման, և տնտեսական վերելքի փուլում՝ պահանջարկի սահմանափակման համար: Այս տիպի ծրագրերը կոչվում են **ավտոմատ կայունարարներ**: Դրանք ավտոմատ են այն առումով, որ առանց որևէ նոր օրենսդրական գործողության, անկման դեպքում միտում ունեն ավելացնելու բյուջեի դեֆիցիտը (կամ պակասեցնելու ավելցուկը), իսկ տնտեսական վերելքի փուլում՝ մեծացնելու ավելցուկը (կամ կրճատելու դեֆիցիտը):

Ավտոմատ կայունարարներ (Automatic stabilizers)՝ Միջոցներ, որոնք միտում ունեն ավտոմատ խթանելու բյուջեի դեֆիցիտն անկման փուլում և բյուջեի ավելցուկն՝ ինֆլյացիոն վերելքի փուլում, նույնիսկ առանց քաղաքականության փոփոխության:

Նկար 11-4

ԻՆՉՈՒ Է ԴԺՎԱՐ ՖԻՍԿԱԼ ԶԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԾԻՇՏ ԺԱՄԱՆԱԿԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ



Սպորտեր և ծառայությունների միավորը (ՃՆԸ)

Միավորների և AD տեսակները	Կ	Բ	Մ	Պ	Իջարկ	Բանի
ստորինը	Կ		Բ	Մ	Իջարկ	Բանի
մասնավոր						Բանի
դրամի						Բանի
կարծանք	Կ	Բ	Մ	Պ	Իջարկ	Բանի
սուբյեկտի						Բանի
Մյուս	Կ					Բանի
ժամանակ		Բ				Բանի
ձեռքբերող			Մ			Բանի
կապալ		Բ				Բանի
բարեկ						Բանի
կապալ					Իջարկ	Բանի
սպորտ	Կ				Իջարկ	Բանի
հանդի	Կ	Բ				Բանի
բարե						Բանի
AD1 և Բ					Իջարկ	Բանի

Ավտոմատ կայունարարների գլխավոր առավելությունն այն է, որ դրանք կայունացնում են հակացիկլային ֆիսկալ քաղաքականությունն առանց օրենսդրական միջամտություններ պահանջող քաղաքականության փոփոխությունների իրականացման ուղացումների: Այսպիսով, դրանք նվազագույնի են հասցնում քաղաքականության անցկացման հարմար ժամանակի ընտրության հետ կապված պրոբլեմները:

Երբ գործազրկությունն սկսում է աճել և գործարարությունը զարգացնում սկսում է դանդաղել՝ այս կայունարարներն ավտոմատ եզակեցնում են հարկերը և սեփականում են պետական ծախսերը՝ անտեսության նոր լիցք հատարելով: Մյուս կողմից՝ ավտոմատ կայունարարները ստանալիս վերելքի ժամանակ օգնում են արգելակներ գործադրելու հարցում, ավելացնելով հարկային եկամուտները և եզակեցնելով պետության ծախսերը: Այս կայունարարներից երեքի առաինը արժե հատուկ կերպով նշել գործազրկության փոփոխությունը՝ ճնշող և արկությունների շահութահարկերը և պրոպրիետի կրատահարկը:

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՓՈԽՀԱՏՈՒՅՈՒՄ. Երբ տնտեսությունն անկում է ապրում, պետության կողմից գործազրկության նպաստների վճարումներն ավելանում են, քանի որ հարկադրված գործազուրկների և աշխատանք չունեցող աշխատողների թիվը մեծանում է: Միաժամանակ, զբաղվածության հարկերից ստացվող միջոցները, որոնք ֆինանսավորում են համակարգն, անկման դեպքում, զբաղվածության նվազման հետևանքով, կկրճատվեն: Հետևաբար, այս ծրագիրն ավտոմատ կերպով դեֆիցիտ է առաջացնում գործարարության նահանջի ժամանակաշրջանում: Դրան հակառակ, տնտեսական վերելքի ժամանակ այս ծրագրով հարկերից ստացվող միջոցները կավելանան, քանի որ կմեծանա աշխատանք ունեցողների թիվը, իսկ գործազուրկների թվի կրճատման հետևանքով նպաստների վճարումները կպակասեն: Այսպիսով, այս ծրագիրն ավտոմատ կերպով միտում ունի ավելցուկ առաջացնել տնտեսության համար բարենպաստ ժամանակներում: Գործազրկության փոխհատուցման ծրագիրն, առանց քաղաքականության մեջ որևէ փոփոխության, ցանկալի հակացիկլային ներգործություն ունի ամբողջական պահանջարկի վրա⁷:

ՉԵՆՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՇԱՀՈՒԹԱՀԱՐԿ. Հարկերի ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ ձեռնարկության շահութահարկն ամենահակացիկլային ավտոմատ կայունարարն է: Սրա պատճառն այն է, որ ձեռնարկության շահույթները խորապես զգայուն են ցիկլային պայմանների նկատմամբ: Անկման պայմաններում ձեռնարկությունների շահույթները կտրուկ նվազում են, և հետևաբար, նույնն է տեղի ունենում նաև ձեռնարկություններից հարկերի վճարումների հետ: Հարկային եկամուտների այս կտրուկ նվազումն անկման շրջանում միտում ունի բյուջեի դեֆիցիտն ընդարձակելու: Եվ ընդհակառակը, տնտեսության վերելքի ժամանակ ձեռնարկությունների շահույթները սովորաբար շատ ավելի արագ են աճում, քան աշխատավարձերը, եկամուտները կամ սպառման ծավալները: Չեռնարկությունների շահույթների այս աճը կհանգեցնի գործարարության ոլորտից «հարկերի կորզմանը» տնտեսական ցիկլի զարգացման փուլում: Այսպիսով, ձեռնարկությունների շահութահարկերը կաճեն՝ ընդլայնման, և կնվազեն՝ նահանջի ընթացքում՝ առանց որևէ նոր օրենսդրական միջամտության:

ՊՐՈԳՐԵՍԻՎ ԵԿԱՄՏԱՀԱՐԿ. Երբ եկամուտներն արագ աճում են, ապա անհատների և ընտանիքների միջին անհատական եկամտին համապատասխան հարկային պարտավորությունները նույնպես աճում են: Եկամուտների աճին զուգընթաց շատերը կարծում են, որ իրենց եկամուտը վեր է «հարկման չենթարկվող» կրճատումներից: Մյուսների նկատմամբ կկիրառվի ավելի բարձր սանդղակի հարկային պարտավորություններ: Հետևաբար, տնտեսական ընդլայնման ընթացքում անհատական եկամտահարկից ստացվող եկամուտներն ավելի արագ են աճում, քան եկամուտը: Մնացած պայմաններում, բյուջեն ունենում է ավելցուկ (կամ դեֆիցիտ), չնայած տնտեսության հարկային դրույթների կառուցվածքը մնում է անփոփոխ: Մյուս կողմից, երբ եկամուտը նվազում է, շատ անհատներ կհարկվեն ավելի ցածր տոկոսադրույթներով կամ բոլորովին չեն հարկվի: Եկամտահարկից ստացվող եկամուտներն ավելի արագ կնվազեն, քան եկամուտն՝ ավտոմատ կերպով ընդարձակելով բյուջեի դեֆիցիտն անկման ընթացքում:

⁷ Չնայած գործազրկության փոխհատուցումը պահանջարկի վրա ունի ցանկալի հակացիկլային ազդեցություն, այն նաև նվազեցնում է մատչելի աշխատանքի հնարավորությունների օգտագործման խթանը: Դրա արդյունքում, ինչպես բացահայտել են հետազոտողները, գոյություն ունեցող գործազրկության փոխհատուցման համակարգն իրականում մեծացնում է երկար ժամկետում գործազրկության նորմալ մակարդակը: Այս հարցն ավելի մանրամասն քննարկվում է 14-րդ գլխում:

**ՖԻՍԿԱԼ ԲԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ՈՐՊԵՍ
ԿԱՅՈՒՆԱՑՄԱՆ ՄԻՋՈՑ.
ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՄԻՆԹԵԶ**

60-ական թվականների ընթացքում քեյնսյան հիմնական տեսակետը լայն տարածում գտավ: Ֆիսկալ քաղաքականությունը համարվում էր շատ հզոր միջոց: Ավելին, տիրում էր այն համոզմունքը, որ քաղաքականություն իրականացնողները տնտեսական խորհրդականների օգնությամբ կարող են ֆիսկալ քաղաքականության ոլորտում իրականացնել կանխորոշված փոփոխություններ տնտեսության կայունացման նպատակով: 70-ականների և 80-ականների ընթացքում, թե՛ ֆիսկալ քաղաքականության գործողության, և թե՛ դրա, որպես կայունացման միջոցի, արդյունավետության հարցը վերլուծության ենթարկվեց և դարձավ տնտեսագետների սուր վիճաբանությունների առարկա: Այս վիճաբանություններից ծնունդ առավ սինթեզային տեսակետը, Մակրոտնտեսագիտության մասնագետների մեծ մասը քեյնսյան տեսության հետևորդներն ու ոչ հետևորդները, ներկայումս ընդունում են ժամանակակից սինթեզային տեսակետի հետևյալ երեք տարրերը.

1. Դիսկրետ ֆիսկալ քաղաքականության իրականացման ճիշտ ժամանակի նախօրոք ընտրությունը և՛ չափազանց կարևոր է, և՛ դժվար է ապահովել: Տնտեսական գիլյի շրջադարձերի կանխատեսման մեր սահմանափակ կարողությունների սրայնաներում, ֆիսկալ քաղաքականության իրականացման անխուսափելիորեն ուղեկցող քաղաքական գործընթացների դանդաղումները խիստ հարգականի տակ են դնում նախօրոք սշակված ֆիսկալ քաղաքականության որպես տնտեսության կայունագրման միջոցի, արդյունավետությունը՝ ձեռնարար, շատ սակրոտնտեսագետներ ավելի թիչ են շեշտում ֆիսկալ քաղաքականության կարևորությունը (Տևսս գլխի սկզբում Էնդրյու հետևորդներից Փոլ Սամուելսոնի մեջբերումը, որտեղ ընդգծվում է այս դրույքը)

2. Ավտոմատ կայունարարները նվազեցնում են ամբողջական պահանջարկի տատանումները և օգնում են տնտեսությանը հասնել լրիվ գրադվածության մակարդակի: Քանի որ սրանք կախված չեն օրենսդրական կարգավորումներից, ապա ավտոմատ կայունարարները կարող են անկասկածաբար հաստատուն կերպով բյուջեի դարձնել դեֆիցիտային, և ավելազուկային տնտեսական վերելքի ժամանակ՝ Էլյազյանով դրանք անհրաժեշտ խթան են անկասկածաբար, և սահմանափակող ինֆլյացիոն վերելքի դեպքում՝ Չնայած ուսանք հարցականի տակ են դնում սրանց կենսունակությունը՝ այնուամենայնիվ դրանց կայունացնող ներգործությունը ընդունվում է

3. Ֆիսկալ քաղաքականությունը շատ ավելի նվազ կենսունակություն ունի, քան ընդունում են վաղ քեյնսյան տեսության հետևորդները: Մակրոտնտեսագետների ներկա վիճարանությունները ֆիսկալ քաղաքականության արգելափակման վերաբերյալ տնտեսության երթմալ գարգազման ժամանակահատվածներում կապված են ոչ թե այն հարցի հետ, թե դուրս մղման պրոցես անելի է ունենում, թե՛ ոչ, այլ թե դա ինչպե՛ս է անելի ունենում: Տոկոսադրույքների դուրս մղման պրոցեսը և նոր դատականների մուղեները կարևորում են այս դրույքը: Երկու մուղեներն էլ գույց են տալիս՝ որ գոյություն ունեն բյուջեի դեֆիցիտի կողմնակի էթեկտներ՝ դրանք էապես, եթե ոչ ամբողջությամբ, չեզոքացնում են դրանց արգելափակման արդյունքները: Դուրս մղման մուղեյում, ավելի բարձր տոկոսադրույքները և արժույթի բանկազման հետևանքով

զուտ արտահանումների կրճատումը նվազեցնում են մասնավոր պահանջարկը և չեզոքացնում են բյուջեի դեֆիցիտի ընդլայնող ազդեցությունը: Նոր դասակարգների մոդելում ակնկալվող ավելի բարձր հարկերը հանգեցնում են նույն հետևանքներին: Երկու մոդելներն էլ ցույց են տալիս, որ նորմալ տնտեսական պայմաններում ֆիսկալ քաղաքականությունն ունի շատ փոքր ազդեցություն, կամ բոլորովին ազդեցություն չունի ներկա ամբողջական պահանջարկի, զբաղվածության և իրական արտադրանքի ծավալի վրա:

ՖԻՍԿԱԼ ԲԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆ և ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՎՐԱ

Մինչ այժմ մենք քննարկում էինք ֆիսկալ քաղաքականության ազդեցությունը պահանջարկի վրա: Մակայն, երբ ֆիսկալ քաղաքականության փոփոխությունների հետևանքով փոխվում են հարկադրույթաչափերը, ապա դրանք ազդում են մարդկանց աշխատելու, ներդրումներ անելու և ռեսուրսներն արդյունավետ օգտագործելու խթանների վրա: Այսպիսով, հարկերի փոփոխությունները կարող են ազդել նաև առաջարկի վրա: Անցյալում մակրոտնտեսագետներն ամտեսում էին հարկադրույթների փոփոխությունների ազդեցությունները, կարծելով, որ դրանք կարևոր չեն: Վերջին տարիներին, **առաջարկի տեսության կողմնակից տնտեսագետները** հարցականի տակ դրեցին այս տեսակետը⁸: Առաջարկի տեսադրույթները հիմք հանդիսացան 80-ական թվականներին ԱՄՆ-ում և մի քանի այլ երկրներում հարկերի սահմանային դրույթաչափերի էական կրճատման համար:

Առաջարկի տեսության կողմնակիցները (Supply-side economists)
Ժամանակակից տնտեսագետներ, որոնք համոզված են, որ սահմանային հարկադրույթի փոփոխությունը մեծ ազդեցություն է թողնում ամբողջական առաջարկի վրա:

Առաջարկի տեսության համաձայն հարկերի սահմանային դրույթները չափազանց կարևոր նշանակություն ունեն: Ինչպես մենք արդեն քննարկել ենք 5-րդ գլխում, սահմանային հարկադրույթի միջոցով որոշվում է, թե ինչպես է անհատի լրացուցիչ եկամուտը բաժանվում մի կողմից՝ հարկային վճարների, և մյուս կողմից՝ անհատական եկամտի միջև: Մահմանային հարկադրույթի կրճատումն ավելացնում է հավելյալ աշխատանքից, ներդրումից, խնայողությունից և այլ գործունեությունից ստացվող փոխհատուցումը, որն ավելի թեթև հարկային բեռի տակ է դրվում: Մարդիկ ազատ ժամանակից, հարկերից, հարկումից ազատվող ապրանքների սպառումից և հարկերից խուսափելու այլ ձևերից կանցնեն նշված գործունեություններին: Առաջարկի կողմնակից տնտեսագետները գտնում են, որ նման փոխարինումները, թե ընդարձակում են արդյունավետ ռեսուրսների բազան, և թե բարելավում են ռեսուրսների կիրառման արդյունավետությունը:

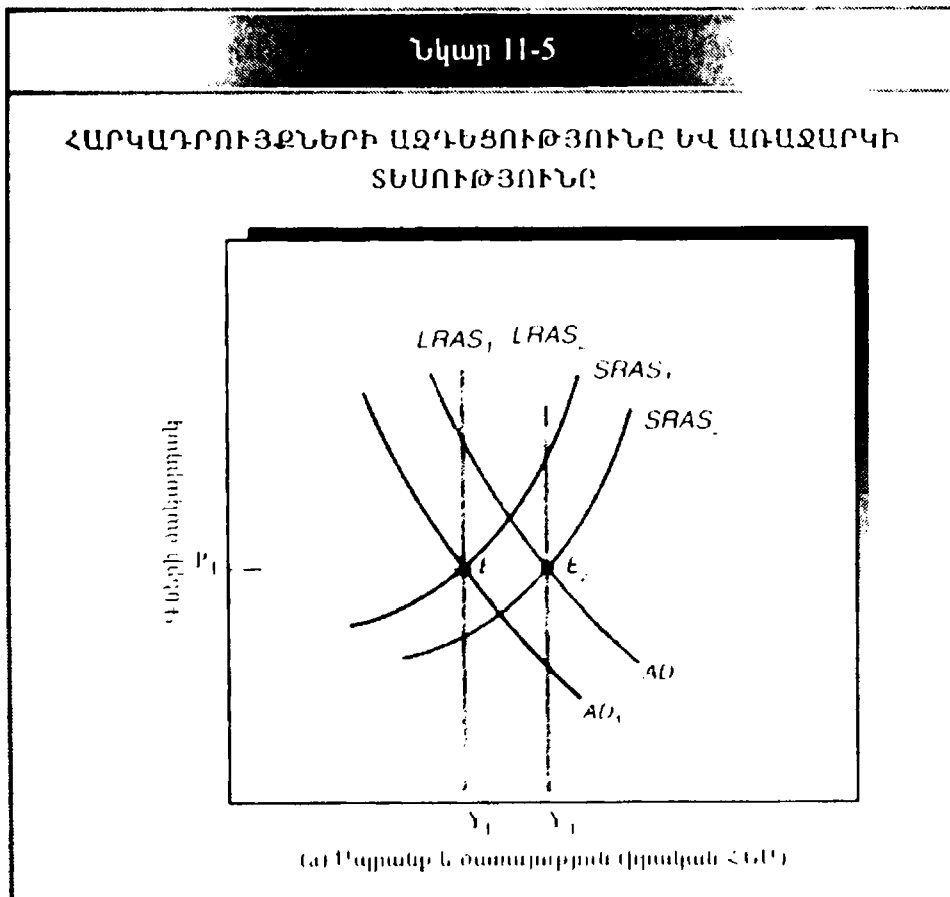
Առաջարկի վրա ունեցած հետևանքների աղբյուրը՝ հարկային դրույթների փոփոխության հետ միասին, հիմնովին տարբերվում է պահանջարկի վրա ունեցած ազդեցությունների աղբյուրից: Հարկային քաղաքականության որևէ փոփոխություն ամբողջական պահանջարկի վրա ազդում է տնօրինվող եկամտի և ծախսերի հոսքի միջոցով: Դրան հակառակ, հարկադրույթների փոփոխությունները, հատկապես սահմանային հարկադրույթների փոփոխությունները, ամբողջական առաջարկի վրա կազդեն արտադրական գործունեության հարաբերական գրավչության միջոցով, ազատ ժամանակի և հարկերից խուսափելու փոխարեն:

8. Slu Dwight Lee, ed., Taxation and the Deficit Economy (San Francisco, Pacific Institute, 1986); and Lawrence Lindsey, The Growth Experiment: How the New Tax Policy Is Transforming the US Economy (New York: Basic Books, 1989) առաջարկի կարևորման տնտեսագիտության մասին լրացուցիչ տեղեկությունների համար:

Նկար 11-5-ում գրաֆիկորեն պատկերված է հարկերի կրճատման ազդեցությունն առաջարկի վրա: Ավելի ցածր սահմանային հարկադրույքներն ավելացնում են ամբողջական առաջարկը, քանի որ խթանների նոր կառուցվածքը քաջալերում է հարկատուներին լրացուցիչ եկամուտներ ստանալու և ռեսուրսներն ավելի արդյունավետ օգտագործելու հարցում: Եթե հարկային փոփոխություններն ընկալվում են որպես երկարաժամկետ երևույթներ, թե երկարաժամկետ, և թե կարճաժամկետ ամբողջական առաջարկները (LRAS-ը և SRAS-ը) կմեծանան: Իրական արտադրանքը և եկամուտները կավելանան:

Իհարկե, իրական եկամտի անը կավելացնի նաև պահանջարկը (տեղաշարժ դեպի AD_2 -ը): Եթե ավելի ցածր սահմանային հարկադրույքները ֆինանսավորվում են բյուջեի դեֆիցիտի հաշվին, ապա դուրս մղման էֆեկտի ուժգնությունից և ապագայում ավելի բարձր հարկերի սպասումից կախված (նոր դասականների տեսակետը) ամբողջական պահանջարկը կարող է բարձրանալ ավելի շատ, քան ամբողջական առաջարկը: Այդ դեպքում գների մակարդակը կբարձրանա:

Առաջարկի տեսությունը չպետք է դիտվի որպես կարճաժամկետ հսկացիկային միջոց: Հարկերով պայմանավորված ներդրումներից ռեսուրսները դուրս հանելու և դրանք դեպի ավելի բարձր հատույց ունեցող գործունեություններ ուղղելու նպատակով, շուկայական խթանները փոխելու հասարակական երկար ժամանակ է անհրաժեշտ: Սահմանային հարկադրույքների կրճատման դրական հետևանքներն աստիճանաբար չեն դրսևորվի, սինչև աշխատանքի և կապիտալի շուկաները ժառանգել չունենան յուր լիակատար հարմարվելու խթանների նոր կառուցվածքին: **Ավելի պարզ ասած, առաջարկը կարևորող տեսությունը երկարաժամկետ աճի կողմնորոշում ունեցող ռազմավարություն է:**



Ելքաներ և ծառայությունների վրա հարկերի կրճատումն անհատական առաջարկի վրա: Սահմանային հարկադրույքների իջեցումը սեփական է վաճառական և բեռնարկները ավելի արդյունավետ օգտագործելու խթանները: Եթե որ այս էֆեկտներն արեն երկարաժամկետ ինչպես նաև կարճաժամկետ ազդեցություններ, ապա թե LRAS թե SRAS և ասում են (տեղաշարժվում են դեպի աջ): Իրական արտադրանքն ավելանում է: Եթե հարկադրույքների իջեցումը չի սահմանափակում է բյուջեի դեֆիցիտով, ապա ամբողջական պահանջարկը կարող է ավելի սեփական ավելանալ: Եթե ամբողջական առաջարկը հատկապես ավելի գների մակարդակի բարձրացումը:

ԻՆՉՈ՞Ւ ԵՆ ԲԱՐՉՐ ՀԱՐԿԱԴՐՈՒՅՔՆԵՐԸ ԿՐՃԱՏՈՒՄ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ԾԱՎԱԼՆԵՐԸ

Գոյություն ունեն հարկերի բարձրացման հետևանքով արտադրանքի աճի արգելակման երեք հիմնական պատճառներ: **Առաջինը, բարձր սահմանային հարկադրույքները նվազեցնում են աշխատանքային գործունեության նկատմամբ շահագրգռվածությունը և աշխատանքի արտադրողականությունը:** Երբ սահմանային հարկադրույքները հասնում են մինչև 55 տոկոսի կամ 60 տոկոսի, անհատների տրամադրության տակ մնում է նրանց վաստակածի կեսից էլ պակասը, և երբ աշխատանքի դիմաց վարձատրությունը նվազում է, մարդիկ հակված են ավելի քիչ աշխատելու: Ոմանք (օրինակ նրանք, ում ամուսինը կամ կինն աշխատում է) դուրս կգան աշխատուժի կազմից: Մյուսներն ուղղակի կկրճատեն իրենց աշխատանքային ժամերը: Որոշ մարդիկ էլ կորոշեն երկար արձակուրդներ վերցնել, լրացուցիչ աշխատաժամերից հրաժարվել, ավելի շուտ թոշակի անցնել, կամ կմոռանան խոստումնալից, բայց ռիսկային գործարարություն ձեռնարկելու մասին: Որոշ դեպքերում, բարձր հարկադրույքները կարող են ստիպել գործունյա քաղաքացիներին մեկնել այլ երկրներ, որտեղ հարկերն ավելի ցածր են: Բարձր հարկերը նաև անարդյունավետ աշխատանքի կիրառման պատճառ կդառնան: Որոշ անհատներ հարկվող եկամուտներ ապահովող գործունեությունից կարող են անցնել ավելի անարտադրողական գործունեության, որոնք չեն հարկվում (օրինակ՝ «do it yourself» «արա ինքդ» ծրագրերը):

Երկրորդ, բարձր հարկադրույքներն անբարենպաստ ազդեցություն կունենան կապիտալի ներդրման և դրա օգտագործման արդյունավետության վրա: Երբ հարկադրույքները բարձր են, օտարերկրյա ներդրումները կդադարեն և ներքին ներդրողները կձգտեն ինվեստիցիաներ կատարել արտասահմանում, որտեղ հարկերն ավելի ցածր են: Բացի դրանից, տեղական ինվեստորներն իրենց ժամանակն ու ջանքերն ավելի շուտ կուղղեն դեպի հորիզոնի հետ կապված բիզնեսները (օրինակ, հնաոճ իրերի հավաքում, ձիերի բուծում, գուլֆի դասերի կազմակերպում), որոնք ապահովում են հաճելի գործունեություն և հարկային արտոնություններ: Այս պրոցեսն ինվեստիցիոն ռեսուրսները կշեղի ավելի բարձր շահութաբերություն, բայց հարկերից խուսափելու ավելի քիչ հնարավորություններ ապահովող ծրագրերից: Հարկային արտոնությունների հետևանքով անհատները հաճախ ի վիճակի կլինեն շահելու, չնայած այդ «ներդրումները» փոքրացնում են իրենց ռեսուրսների արժեքը: Սակավ կապիտալ կվատնվի, իսկ ռեսուրսները կհեռացվեն իրենց արտադրողական կիրառության ոլորտներից:

Երրորդ, բարձր սահմանային հարկադրույքներն անհատներին մղում են ավելի բարձր հարկվող ցանկալի ապրանքները փոխարինել ավելի քիչ ցանկալի, բայց չհարկվող ապրանքներով: Այս անարդյունավետությունը բխում է այն փաստից, որ անհատները լրիվ չեն վճարում հարկումից ազատված ապրանքների ամբողջ արժեքը: Բարձր սահմանային հարկադրույքներն էժանացնում են հարկումից ազատված ծախսերը հարկային բարձր սանդղակին համապատասխան պարտավորություններ ունեցող անձանց համար: Քանի որ անհատի, բայց ոչ հասարակության, համար ծախսը փոքր է, բարձր սահմանային հարկադրույքների հետ բախված հարկատուներն ավելի շատ փող կծախսեն հաճույք պատճառող, հարկումից ազատվող ապրանքների վրա, ինչպիսիք են, ասենք, թավջեպատ առանձնասենյակները, Հավայան կղզիներում բիզնես կոնֆերանսները և զանազան այլ օգուտ բերող ապրանքներ (օրինակ, շքեղ ավտոմեքենա՝ ընկերության համար, զվարճությունների բիզնես կամ թոշակի պլան):

Քանի որ հարկումից ազատված նման գնումները պակասեցնում են նրանց հարկերը, մարդիկ հաճախ գնում են այնպիսի ապրանքներ, որոնց համար նրանք այնքան են ծախսում, որքան ծախսվել է դրանց արտադրության վրա:

Որքանո՞վ է կարևոր սահմանային հարկադրույքների փոփոխությունների ազդեցությունն առաջարկի վրա: Ինչպես որ 1970-1980-ականների ընթացքում տնտեսագետները պահանջարկի վրա ֆիսկալ քաղաքականության ներգործության վերաբերյալ տեսակետների տարբերության պատճառով բաժանվել էին երկու խմբի, այնպես էլ նման բաժանում գոյություն ունի ներկայումս առաջարկի վրա ֆիսկալ խթանների ազդեցության կարևորության գնահատման առումով: Առաջարկի տեսության քննադատները շեշտում են, որ 1980-ականների ընթացքում դրույքների կրճատումները պայմանավորված էին արտադրանքի աճի համեստ տեմպերով, ֆեդերալ կառավարության հարկային իրական եկամուտների նշանակալի կրճատմամբ և բյուջեի խոշոր դեֆիցիտով: Սա չի նշանակում, իհարկե, որ առաջարկի հետևանքները շատ խորն են: Առաջարկի տեսության կողմնակիցները պնդում են, որ 60-80-ականներին դրույքների կրճատումները հանգեցրին զգալի աճի և երկարաժամկետ տնտեսական զարգացման: 80-ական թվականներին հիմնական արդյունաբերական երկրներից միայն ճապոնիան էր, որ ի վիճակի եղավ հասնելու ԱՄՆ-ի աճի տեմպերին Ավելին, առաջարկի տեսության կողմնակիցներն ընդգծում են, որ հարկային ամենաբարձր սանդղակին համապատասխան բարձր հարկեր վճարող հարկատուներից գանձվող իրական հարկային եկամուտները որոշակիորեն այն ասպարեզն են, որտեղ ավելի գաժը դրույքներն ասենաանծ խթանի ազդեցությունն ունեն, և այդ հարկային եկամուտներն իրականուս աճեցին այն ժամանակ, երբ դրանք 1980-ականների ընթացքում կրճատվեցին (Տես հիմնվածորդ գլխի նկար 5-9-ը):

Սահմանափակ ասեղաբարձր հարկադրույքներն ավելացան 1990թ. -ին Բուշի և դրանից հետո նաև 1993 թ. -ին Կլինտոնի ղեկավարած օրոք՝ Երկու դեպքում էլ ավելի բարձր հարկադրույքներից գանձվող լրացուցիչ հարկային եկամուտները շատ ավելի քիչ էին՝ բան նախատեսվել էին (Նկատի ունեցեք, որ նախագծերը հիստորիկ էին սի սողելի վրա, որտեղ հաշվի չէին առնվել հարկատուների ավելի բարձր հարկադրույքները)՝ 1993թ. -ին հարկադրույքների բարձրացումը վերաբերվում էր սխալ բարձր եկամուտներ ունեցող հարկատու այն անուսիններին՝ որոնց հարկվող եկամուտը կազմում էր ավելի քան 140 հազար դոլար (և սխալեակ անձանց՝ որոնց եկամուտը գերազանցում էր 115 հազար դոլարը)՝ Բարձր եկամուտներ ունեցող հարկատուների վրա հարկադրույքների բարձրացման ազդեցությունն աստիճանաբար, որ կատարվեց Տնտեսական հետազոտությունների ազգային բյուրոյի անդամներ Սարտին Ֆելդերթեյնի և Մենրիկ Ֆինրեբեյի կողմից, բազմապիսեց, որ այս հարկատուները 1993թ. -ին 8.5 տոկոսով ավելի քիչ եկամուտ են ունեցել, քան կունենային նրանց հարկադրույքները նույն բողները ղեկավարում՝ Երա հետևանքով 1993թ. -ին հարկերի բարձրացումը գոյացրեց մեկ երրորդից պակաս լրացուցիչ եկամուտ, քան նախատեսվել էր Ավելին, Ֆելդերթեյնի գնահատումներով, ստույգության սնայալ բնոր (ավելի քիչ արտադրանք և ամենափոք ավելի քիչ օգուտ) ստույգության 2 դոլար է հարկադրույքի բարձրացումն ղեկավարում ստեղծված յուրաքանչյուր 1 դոլար եկամտի համար՝ 60 ականների և 80 ականների ընթացքում հարկերի կրճատման ավելի մաղ կատարված հետազոտությունների նախ, այս այնպիսիները ևս գույց են ստայն՝ որ հարկատուների ազդեցությունն առաջարկի վրա շատ կարևոր է

⁹ Տես Martin Feldstein and Daniel Fecob, *The Effect of Increased Tax Rates on Taxable Income and Efficiency: Preliminary Analysis of the 1990 Tax Rate Increases* (Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1992) and Martin Feldstein, *Tax Avoidance and Deadweight Loss of the Income Tax* (Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 1992).

**ՖԻՍԿԱԼ ԲԱՂԱԲԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ
ԻՐԱԿԱՆ ՓԱՍՏԵՐ**

Ստորև բերված համառոտ ուրվագիծն ամփոփում է ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականության ազդեցության վերաբերյալ այլընտրանքային տեսությունների հիմնական դրույթները: Ընդհանուր առմամբ, սահմանափակող ֆիսկալ քաղաքականությունը պետք է ունենա ուղիղ հակառակ ազդեցությունը: Ինչպես նախկինում նշել ենք, տնտեսագետները ֆիսկալ քաղաքականության փոփոխությունների ընդլայնված կամ սահմանափակող բնույթը որոշելու համար օգտագործում են բյուջեի դեֆիցիտի ծավալի փոփոխություններն, այլ ոչ թե դեֆիցիտի կամ ավելցուկի բացարձակ մեծությունները: Դեֆիցիտի չափերի մեծացումը ՀՆԱ ծավալի համեմատ ցույց է տալիս, որ ֆիսկալ քաղաքականությունն ավելի ազդեցիկ է դառնում: Եվ հակառակը, ՀՆԱ ծավալի համեմատ դեֆիցիտի ծավալի փոքրացումը խոսում է ավելի սահմանափակող ֆիսկալ քաղաքականության մասին:

Այժմ մենք պատրաստ ենք ֆիսկալ քաղաքականության փաստացի հետևանքների վրա ավելի մոտ հայացք գցել և քննարկել քաղաքականության փոփոխությունների իրական հետևանքները: Նկար 11-6-ում տվյալներ են բերված վերջին երեք տասնամյակների ընթացքում ԱՄՆ-ի ֆեդերալ ծախսերի և եկա-

ՀԱՄԱՌՈՑ ՈՒՐՎԱԳԻԾ

ԸՆԴԼԱՅՆՎԱԾ ՖԻՍԿԱԼ ԲԱՂԱԲԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆՆ. ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. **Քեյնսյան հիմնական մոդել.** Պետական ծախսերի ավելացումը և կամ հարկերի կրճատումն էլ ավելի կմեծանա բազմապատկիչի պրոցեսի շնորհիվ և կհանգեցնի ամբողջական պահանջարկի էական ավելացմանը: Երբ տնտեսությունը գործում է թերբեռնված հզորություններով, ապա իրական արտադրանքն ու զբաղվածությունը նույնպես զգալիորեն աճում են:

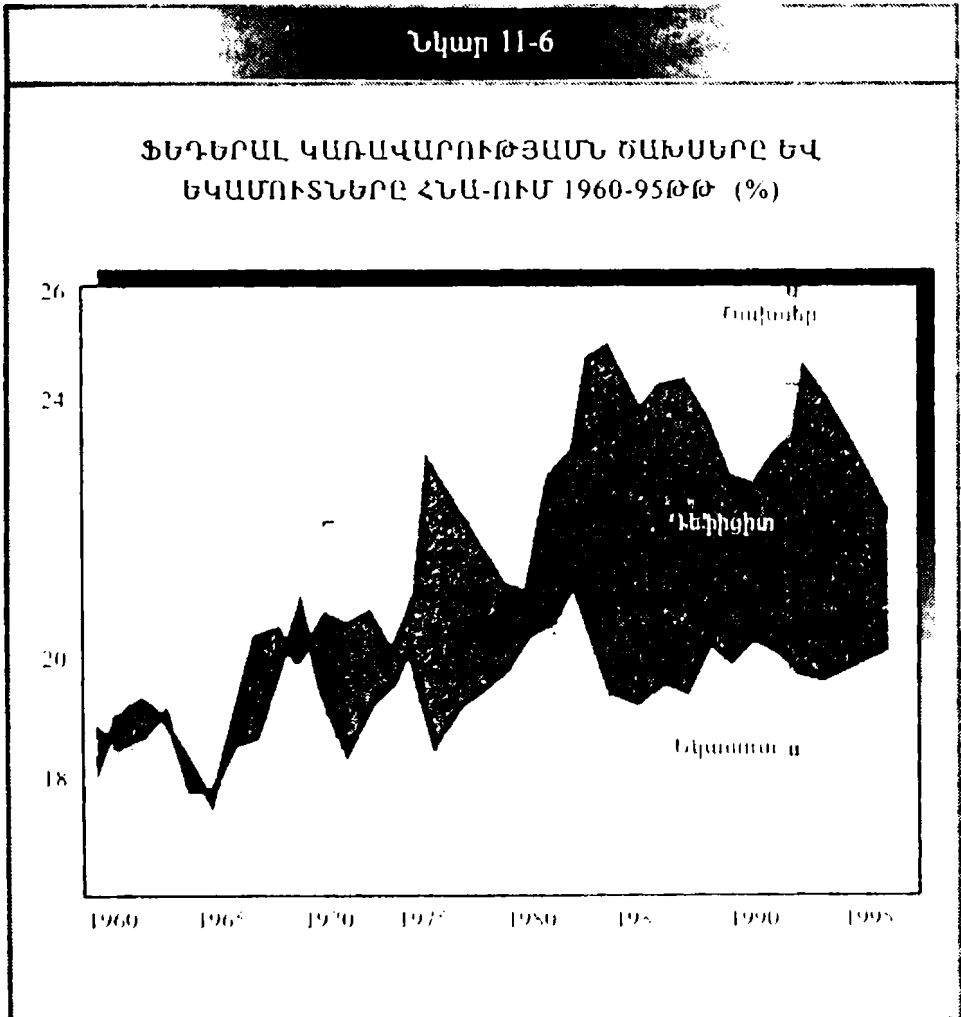
2. **Դուրս մղման մոդել.** Ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականությունը շատ փոքր ազդեցություն կունենա կամ բոլորովին ազդեցություն չի ունենա ամբողջական պահանջարկի և զբաղվածության վրա, որովհետև բյուջեի դեֆիցիտը ֆինանսավորելու նպատակով փոխառությունների ներգրավման հետևանքով կբարձրանան տոկոսադրույքները և դուրս կմղեն մասնավոր սպառումը, հատկապես ներդրումները: Բաց տիպի տնտեսություններում բարձրացված տոկոսադրույքները հանգեցնում են կապիտալի ներհոսքին, արժույթի թանկացմանը և գուտ արտահանումների կրճատմանը:

3. **Նոր դասականների մոդել.** Ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականությունը շատ փոքր ազդեցություն կունենա կամ բոլորովին ազդեցություն չի ունենա ամբողջական պահանջարկի և զբաղվածության վրա, որովհետև տնային տնտեսությունները պարտքերի պատճառով ապագայում կակնկալեն հարկերի բարձրացում և կկրճատեն իրենց ծախսերի ծավալները (և կավելացնեն խնայողությունները)՝ դրանք վճարելու համար: Ներկա հարկերի նման, պարտքը (ապագա հարկերը) դուրս կմղի մասնավոր սպառումը:

4. **Առաջարկի մոդել.** Սահմանային հարկադրույքների կրճատումը կմեծացնի վաստակելու (և արտադրելու) խթանները և կբարելավի ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետությունը, որը կհանգեցնի ամբողջական առաջարկի (իրական արտադրանքի) երկարաժամկետ աճին:

մուտների վերաբերյալ: Ընդհանուր առմամբ, տվյալները ցույց են տալիս, որ բյուջեի դեֆիցիտը որպես ՀՆԱ տոկոս, անկման դեպքում աճել է և նվազել տնտեսական ընդլայնման ժամանակահատվածներում: Օրինակ, 1970թ.-ի անկման դեպքում եկամուտները կտրուկ նվազել են, որի հետևանքով դեֆիցիտի ծավալները մեծացել են: Դրան հակառակ, չնայած բյուջեն ավելցուկ չի ունեցել, սակայն 1971-1973թթ.-ի ընդլայնման տարիներին բյուջեի դեֆիցիտը ՀՆԱ-ի մեջ կրճատվել է: Դեֆիցիտը կտրուկ մեծացել է նաև 1974-1975թթ.-ին, 1980, 1982, և 1990-1991թթ.-ին: Համապատասխանաբար, այն կրճատվել է անկումից հետո ընկած երկարաժամկետ աճի տարիների ընթացքում: Դեֆիցիտների և ավելցուկների փոփոխությունների այս ընթացքը ցույց է տալիս, որ ֆիսկալ քաղաքականությունն իր բնույթով հակացիկլային է, որ այն նահանջի տարիներին խթանող, իսկ ընդլայնման տարիներին սահմանափակող ազդեցություն ունի:

Այնուհանդերձ, 1960-1995թթ.-ին արձանագրված տվյալների վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ ֆիսկալ քաղաքականության այդ ընդհանուր հակացիկլային բնույթը հիմնականում ավտոսատ կալուստարարների ազդեցության հետևանքն է եղել, այլ ոչ թե ակտիվ դիսկրետ ֆիսկալ քաղաքականության փոփոխությունների հետևանք: Կալուստարան սեռակետից դատելով, ֆիսկալ քաղաքականության այդ կանխորոշված փոփոխությունների ժամանակի ընտրությունը հաճախ սխալ է եղել:



Սկսած 1960 թվականից ինդերալ բյուջեի դեֆիցիտը ՀՆԱ-ի նկատմամբ բացիստոր առաւար աճել է անկում, և նվազել է տնտեսական վերելքի փուլերում (Մափերսերով գույք արվել սրտերը ներկայացրու ևն անկման փուլերը):

Եղբորը Economic Report to the President 1996 tables B.1 and B.

Թերևս ամենաարդյունավետ կանխորոշված ֆիսկալ քաղաքականության փոփոխությունը եղել է 1964թ.-ին հարկերի կրճատումը: Նախագահ Ջ. Բենեդիկի խորհրդականների համոզմամբ, օրենսդրություն մշակվեց, որի համաձայն մոտ երկու տարվա ընթացքում անհատական եկամուտներից գանձվող հարկերը կրճատվեցին համարյա 20 տոկոսով: 1963թ.-ին նախագահ Բենեդիկի սպանությունից հետո 1964թ.-ին այս օրենքներն ընդունվեցին: 1964թ.-ին հարկերի այս կրճատումից առաջացած խթանները հրաշագործ ազդեցություն ունեցան: Արտադրանքն աճեց, իսկ գործազրկությունը, որն արդեն հասել էր մինչև 6 տոկոսի, 1966թ.-ին արդեն 4 տոկոսից պակաս էր: Այդ ժամանակաշրջանը տնտեսագետների, հատկապես քեյնսյան տնտեսագետների, ոսկե դարն էր:

Դժբախտաբար, այն երկար չտևեց: Ինչպես ցույց է տրված նկար 11-6-ում, ֆեդերալ ծախսերը 1966-1968թթ.-ի ընթացքում արագ աճեցին, և բյուջեի դեֆիցիտը 1967 և 1968թթ.-ին արդեն բավականին մեծ էր: Չնայած տնտեսությունը գործում էր գործազրկության բարձր մակարդակի պայմաններում, ֆիսկալ քաղաքականությունն այնուհանդերձ մեծապես ընդլայնված բնույթ էր կրում: Իսկ ո՞րն է ֆիսկալ խթանման կանխատեսվող արդյունքը, երբ տնտեսությունն արդեն գործում է իր հզորությունների մակարդակով: Այս հարցի պատասխանը մեկն է՝ գների մակարդակի բարձրացումը: Վիետնամի պատերազմի և Բարեկեցիկ հասարակություն ծրագրերի իրականացման ամբողջ ընթացքում պահանջարկի խթանմանը զուգահեռ 1966թ.-ին սկսեց բարձրանալ ինֆլյացիայի աճի տեմպը: 1966թ.-ի սկզբում շատ տնտեսագետներ, այդ թվում և նախագահ Ջոնան Լինդոնի խորհրդականները, հարկերի բարձրացման կոչ էին անում՝ ֆիսկալ խթանները և ինֆլյացիայի աճը ճնշելու նպատակով: Թե՛ նախագահ Լինդոնը, և թե Կոնգրեսը չլսեցին այս նախագաղաղացումները: Վերջապես, ամիսներ անց, ուշացումով նախագահ Լինդոնն առաջարկեց, և Կոնգրեսը հաստատեց ժամանակավոր (միայն մեկ տարվա համար) 10 տոկոսի «հավելավճար» անձնական եկամտահարկի նկատմամբ: Հարկադրույքի այս բարձրացումը չափանզանց քիչ էր և չափազանց ուշ: Այս հարկադրույքի ժամանակավոր բարձրացումը չկարողացավ զսպել սպառման առարկաների վրա կատարվող ծախսումների աճը: Փաստորեն, որոշ ընտանիքներ նույնիսկ լրացուցիչ վարկեր էին վերցնում իրենց բարձրացված հարկերը վճարելու համար, միաժամանակ, շարունակելով պահպանել սպառման նախկին մակարդակը: Քանի որ հարկերի բարձրացումը չէր կատարվել մինչև բյուջեի դեֆիցիտի և ինֆլյացիայի աճի արագացումը, քաղաքականության այս համեստ փոփոխությունն ի վիճակի չէր դիմակայել 1960-ականների վերջի գների բարձրացմանը:

1975թ.-ին ևս ԱՄՆ-ը նման փորձություն ունեցավ, կապված հարկերի կրճատման դեպքում դիսկրետ ֆիսկալ քաղաքականության կիրառման հետ: Այն ժամանակ, երբ տնտեսությունն արդեն լուրջ անկման մեջ էր, նախագահ Ջեյմս Գորդը և Կոնգրեսը համաձայնվեցին հարկերի կրճատման մի փաթեթ ընդունել: Օրենսդրությամբ բարձր հարկատուներին իրենց 1974թ.-ի հարկային վճարումների նկատմամբ շնորհվեց մասնակի զեղչ, իսկ 1975թ.-ի մնացած մասի համար իջեցվեցին տոկոսները: Այս փոփոխությունը համարյա դեր չխաղաց 1974-1975թթ.-ի անկման հետևանքները մեղմացնելու գործում: Այն շատ ուշացած քայլ էր: Երբ այն սահմանվեց, տնտեսությունն արդեն սկսել էր վերականգնվել: Քանի որ այս հարկային կրճատումը ժամանակավոր բնույթ էր կրում, լավագույն դեպքում այն կարող էր միայն համեստ ներգործություն ունենալ ընթացիկ սպառման և պահանջարկի վրա:

Չնայած 1964, 1968 և 1975 թվականների կանխորոշված ֆիսկալ քաղաքականության փոփոխություններն ուղղված էին ցիկլային գործոնների դեմ, 1980-ականների փոփոխությունները սերտորեն կապված էին առաջարկին վերաբերող տեսակետի հետ, ըստ որի, բարձր հարկադրույքները զսպում են երկարա-

ժամկետ տնտեսական աճը: Այնուհանդերձ, 1982-84 թվականներին հարկերի կրճատումները համընկան ինֆլյացիայի աճի կտրուկ դանդաղման և 1982 թվականի հզոր ճգնաժամի հետ: Այսպիսով, 1982 թվականի ընթացքում և դրան անմիջապես հաջորդող ժամանակահատվածում իրականացված ֆիսկալ քաղաքականությունը մեծապես ընդլայնված բնույթ ուներ: Պետության ծախսերն ավելացվեցին, իսկ եկամուտները ՀՆԱ-ում, կտրուկ նվազեցին (տես նկար 11-6): Ավելի ուշ, 1986 թվականի հարկային բարեփոխումների ակտի համաձայն, հետագա կրճատման ենթարկվեցին սահմանային հարկադրույթները միաժամանակ կրճատելով շահարկող մասերը և, այսպիսով, ընդարձակելով հարկային քաղաք: Այն տնտեսագետները, որոնք շեշտում են ավելի ցածր սահմանային հարկադրույթների առաջարկի հետ կապված գործոնների կարևորությունը, համոզված են, որ 1980-ականների հարկային կրճատումները հիմք ապահովեցին ԱՄՆ-ի պատմության մեջ խաղաղ ժամանակաշրջանի ամենաերկար աճի համար:

1970-ականների ընթացքում ժամանակի ընտրության հետ կապված դժվարությունների և 1980-ականների ընթացքում պետության պարտքի աճի ազդեցության հետևանքով, թե՛ տնտեսագետների, և թե քաղաքականություն իրականացնող գործիչների տեսակետները հակացիկլային ֆիսկալ քաղաքականության վերաբերյալ վերջին տարիների ընթացքում արմատապես փոխվել են: 1990-ականներին բյուջեի դեֆիցիտի ծավալների փոփոխությունը դարձավ ֆիսկալ քաղաքականության կիզակետը: Ի հակադրություն եսխորդ անկումների, Կոնգրեսն ու Էուշի վարչակազար հասանելիվեցին հարկերի բարձրացման և բյուջեի հաստատարախոսություններ, որի նպատակն էր բյուջեի դեֆիցիտի կրճատումը 1990-1991թթ -ի անկասե ժառանգ Ավելի ուշ Էլիներոսի վարչակազմը 1993թ -ին բարձրացրեց հարկերը ի պաշտպանություն հանրապետականների կողմից վերանսկվող Կոնգրեսի պետական ծախսերի աճի տեմպերի կրճատման ուղղված 1995-1996թթ -ի բարդարակետության ուղղություններին Չնայած դանդաղ աճի սափն անհանգստությունները բավականին տարածված են, շատ բարդարակետ գործիչներ պահանջարկի խրանձան փաթեթների անգկագասն փոխարեն 1990-ականներին բյուջեի դեֆիցիտի կրճատման կոչ են անում:

Ինչպես գույզ է սրված նկար 11-6-ում, բյուջեի դեֆիցիտը ՀՆԱ-ում 1992-1995թթ բնութագրու նվազել է Իհարկե, այս եվազուտն Էական տարր տեսնասական վերականգնման այլ ոչ թե իմակալ բարդարակետության արդյունքն է Այնուհանդերձ պարզ է որ իմակալ բարդարակետության նկատմամբ վերաբերմունքը 1990-ականներին այլ էր քան եղել էր 1970-ականներին Այս փոփոխությունն արտագրուտ է հիմնականում բյուջեի սեռ դեֆիցիտների երկարատև հետևանքների սափն երաժ անհանգստությունները Ինչ վերաբերու է դուրս մղման տեսությունը շատերն այժա հաստոված են, որ բյուջեի սեռ դեֆիցիտները բարձրացնուա են իրական տուկուսադրույթները դանդաղեցնուա են կապիտալի մեափորման տեսակերը և տանուա դեպի տեսնասական ստազնուսյա Ավելին, ոմանք անհանգստություն են հալտնուա որ ՀՆԱ ի սեջ պետական պարտքի շարունակական աճը վերջին հաշվով նվազեցնուա է խոշոր ինվեստուրների վառտեսությունն ԱՄՆ ի տեսնուության սարագայի նկատմամբ Անք այս հարցին կվերադառնանք այս գլխի վերջին բաժնուա

ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ ԵՎ ՏՈԿՈՍԱԴՐՈՒՅՔՆԵՐԸ

Այսպիսի բյուջեի դեֆիցիտը պատճառ է ստեղծողությունների բարձրագուսն ֆիսկալ բարդարակետության հիմնական մուկները դրույթները ապրելք պա

տասխաններ են տալիս այս հարցին: Դուրս մղման մոդելը ցույց է տալիս, որ դեֆիցիտի հետևանքով մեծանում է պահանջարկը վարկային ռեսուրսների նկատմամբ և դրանով իսկ նպաստում իրական տոկոսադրույքների բարձրացմանը: Բաց տիպի տնտեսություններում, այնուամենայնիվ, ներքին տոկոսադրույքների բարձրացումը կմեղմանա՝ արտասահմանից ֆինանսական կապիտալի ներհոսքի հետևանքով: Նոր դասական մոդելը ցույց է տալիս, որ ապագա ավելի բարձր հարկերը կխթանեն խնայողությունների աճը և դրանով իսկ պետությանը թույլ կտան ավելացնելու իր կողմից վարկային միջոցների օգտագործումն՝ անփոփոխ տոկոսադրույքի պայմաններում:

Իսկ ի՞նչ է ցույց տալիս բյուջեի դեֆիցիտի և տոկոսադրույքների միջև փոխհարաբերությունների իրական դրսևորման փորձը: Այս հարցի պատասխանի համար կատարվել են մի քանի հետազոտություններ: Մինչ այժմ ստացված արդյունքներն անորոշ են: Կոնգրեսի բյուջեի պաշտոնական գրասենյակի (Congressional Budget Office) մի հետազոտություն, որը բաղկացած էր 24 ուսումնասիրություններից, ցույց տվեց, որ շատ քիչ դեպքերում էր բացահայտվում նշանակալի դրական կապ բյուջեի դեֆիցիտի և տոկոսադրույքների միջև: Այս ուսումնասիրությունների մեծ մասում չգտնվեց վիճակագրությամբ հաստատվող որևէ նշանակալի փոխհարաբերակցություն¹⁰: Թվում է, թե այս բացահայտումը պետք է հիմնավորի նոր դասականների տեսակետը, որի համաձայն դեֆիցիտները փոքր ազդեցություն ունեն տոկոսադրույքների վրա: Մակայն այն պետք է մեկնաբանվի զգուշորեն: Երբ տնտեսությունը հայտնվում է անկման մեջ, ապա բյուջեի դեֆիցիտն անկումային պայմանների հետևանքով միտում ունի աճելու: Անկման պայմաններում ինվեստիցիոն միջոցների նկատմամբ պահանջարկն ընդհանրապես թուլանում է: Ներդրումային միջոցների նկատմամբ փոքր պահանջարկն իր հերթին հանգեցնում է տոկոսադրույքների իջեցմանը: Այսպիսով, անկման պայմաններում գործարարության պայմանները հակված են առաջացնելու թե՛ բյուջեի դեֆիցիտ, և թե տոկոսադրույքների իջեցում: Ակնհայտ է, որ այս երևույթը դժվարացնում է որոշել բյուջեի դեֆիցիտի *անկախ* ազդեցությունը տոկոսադրույքների վրա:

Նկար 11-7-ում բերված են տվյալներ վերջին երեք տասնամյակներում բյուջեի դեֆիցիտների ՀՆԱ-ի մեջ տեսակարար կշռի և իրական տոկոսադրույքների վերաբերյալ: Չնայած տարեկան կտրվածքով բյուջեի դեֆիցիտի և տոկոսադրույքների միջև փոխկապվածությունը թույլ է, սակայն փաստեր կան, որոնք հավաստում են, որ 1980-1986 թվականների ընթացքում ընդհանրապես աճող և մշտապես մեծացող դեֆիցիտը հանգեցրեց տոկոսադրույքների բարձրացմանը¹¹: Մինչև 70-ականների վերջն իրական տոկոսադրույքները ընդհանուր առմամբ չէին գերազանցում 2 տոկոսը: Փաստորեն, Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո շուրջ երեք տասնամյակ այն տատանվում էր երկու տոկոսի սահմաններում: Հակառակ դրան, 1981-1986 թվականների ընթացքում այն տատանվում էր 4-7 տոկոսի միջև: 1980-ականների հաջորդ կեսի ընթացքում և 1990-ականների սկզբում, այնուամենայնիվ, իրական տոկոսադրույքները միայն թեթևակիորեն բարձրացան 1960-1980թթ.-ի համեմատ, չնա-

¹⁰ Congressional Budget Office, "Deficits and Interest Rates: Empirical Findings and Selected Bibliography", Appendix A in the Economic Outlook (February 1984), pp. 99-102. Տես նաև՝ Charles Plosser, "The Effects of Government Financing Decisions on Asset Returns", *Journal of Monetary Economics* (May 1982); և Paul Evans, "Do Large Deficits Produce High Interest Rates?" *American Economic Review* (March 1985).

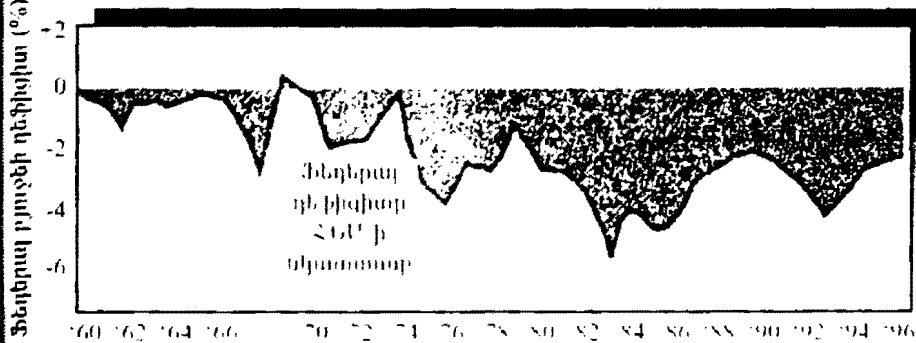
¹¹ Իհարկե, իրական տոկոսադրույքը հանդիսանում է փողի տոկոսադրույքի և ինֆլյացիայի սպասվելիք տոկոսի տարբերությունը: Քանի որ ինֆլյացիայի սպասվելիք տոկոսը չի կարող ուղղակիորեն դիտարկվել, այն պետք է մոտավոր կերպով ներկայացվի: Նկար 11-7-ում օգտագործվել են ՀՆԱ դեֆլյատորը որպես ինֆլյացիայի սպասվելիք տոկոսի գնահատման ցուցանիշ:

Նկար 11-7

ԴԵՖԻՑԻՏԸ ԵՎ ԻՐԱԿԱՆ ՏՈԿՈՍԱԴՐՈՒՅԸ 1960-95ԹԹ.



(a)



(b)

Չնայած իրական ստեղծարարությունը սերտորեն կապված էր բյուջեի դեֆիցիտի ստեղծման հետ, սակայն 1985-1987-ին ժողովրդական տնտեսության զարգացումը կարող էր հանգեցնել իրական տնտեսության ակտիվացմանը:

յաճ կրան որ բյուջեի դեֆիցիտները բաժանվում են երկ ըստ պատճառների չափանիշների: Իսկ դեռ դանդաղ զարգացող տնտեսությունը նպաստում էր 1990-1992թթ -ի բյուջեի դեֆիցիտի սեծագումը, իրական ստեղծարարությունը շարունակում էին իջնել: Երբ տնտեսությունը 1993-1995թթ -ին թափ առավ, այդ ժամանակ իրական ստեղծարարությունը փոքր-ինչ աճեցին, բայց մնալին բաժանված գածը վաղ 80-ականների ստեղծարարների համեմատ:

Էկոնոմիստներն փաստերը գույց են առնում որ բյուջեի դեֆիցիտի և իրական ստեղծարարությունների միջև փոխհարաբերակցությունը բաժանվում էր զգալիորեն: Երև հաշվի առնելու սեր վերածությունը և դեֆիցիտի սեծագումը ներգրծության առանձնագրան դեֆարտությունը, սակայն դեռ սեծագումը չի գար մագնի: Վերջին հաշվով հույսով դուրս սղաան տնտեսությունը և գույց առնում, որ բայց տնտեսական հասակադրումը դեֆիցիտի հեծակներով առաջագույ ստեղծարարությունների բարձրացումը սղադրակիրում է արտաստեղծարար կապիտալի սեր հույսի սղաանումով:

ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ, ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՆԵՐՀՈՍՔԸ ԵՎ ԶՈՒՏ ԱՐՏԱՀԱՆՈՒՄՆԵՐԸ

Ի՞նչ են ցույց տալիս փաստերը 1981-1986թթ.-ի աճող և մշտապես ծավալուն դեֆիցիտի ժամանակաշրջանի ընթացքում կապիտալի ներհոսքի մասին: 1980 թվականին ամերիկացիների կողմից արտասահմանում կատարվող ներդրումները գերազանցել են արտասահմանցիների կողմից ԱՄՆ-ում կատարված ներդրումների ծավալը: Այսպիսով, տեղի է ունեցել կապիտալի արտահոսք: Դրություներն արմատապես փոխվել է մինչև 1980-ականների կեսերը: Մինչև 1984 թվականն ԱՄՆ-ում տեղի էր ունենում արտասահմանից կապիտալի ներհոսք, որը կազմում էր ՀՆԱ-ի 2.1 տոկոսը: 1985-1987թթ.-ի ընթացքում կապիտալի ներհոսքն աճեց մինչև ՀՆԱ-ի 2.5 տոկոսը: Եվ, ինչպես կանխատեսում էր մեր տեսությունը, կապիտալի այս մեծածավալ ներհոսքը հանգեցրեց դոլարի փոխանակման արժեքի բարձրացմանը: 1980-1985թթ.-ի միջև ընկած ժամանակահատվածում արտարժույթային շուկայում ԱՄՆ դոլարը թանկացավ ավելի քան 50 տոկոսով (մեր հիմնական առևտրի գործընկերների արժույթների համեմատ):

Ինչպես ավելի վաղ բացատրել ենք, դոլարի թանկացումն ամերիկացիներին համար ներմուծումները դարձնում է ավելի էժան, միաժամանակ ամերիկյան ապրանքները դարձնելով ավելի թանկ օտարերկրացիների համար: Հետևաբար, արժույթի թանկացումը ճնշող ազդեցություն ունի զուտ արտահանումների վրա (կամ ավելացնում է զուտ ներմուծումները): 1980թ.-ին ԱՄՆ-ի առևտրային ապրանքների զուտ ներկրումները կազմել են 25 մլրդ դոլար՝ ՀՆԱ 1 տոկոսից պակաս: Մինչև 1984 թվականը ներկրումները արտահանմանը գերազանցել են 112 միլիարդ դոլարով, որը կազմում է ՀՆԱ-ի 3 տոկոսը: 1985-1987 թվականների ընթացքում ԱՄՆ-ի զուտ ներկրումները միջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ-ի 3.5 տոկոսը:

Կապիտալի ներհոսքն, արժույթի թանկացումը և զուտ ներկրումների աճը որոշակիորեն հանդիսանում են բյուջեի մեծ դեֆիցիտի և բարձր իրական տոկոսադրույքների կանխատեսված հետևանքները՝ դուրս մղման մոդելի շրջանակներում և բաց տնտեսական համակարգի պայմաններում: Դրանք ցույց են տալիս, որ զուտ արտահանումների կտրուկ անկումը (ներկրումների կտրուկ աճը) կապիտալի ներհոսքի և արժույթի թանկացման հետ զուգակցված՝ 1980-1986 թվականների մեծ դեֆիցիտների հետ կապված դուրս մղման երևույթի հիմնական աղբյուրն են:

ՄԵԾԱԾԱՎԱԼ ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔՆ ԱՐԴՅՈ՞Ք ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄ Է ՖԻՍԿԱԼ ԲԱՐԱԲԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԿԵՐԱՍՈՒՄԸ

Ինչպես նկարագրված է նկար 11-6-ում և 11-7-ում, բյուջեի դեֆիցիտի ծավալները վերջին տասնամյակների ընթացքում նշանակալիորեն աճել են: Ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտի միջին ծավալը՝ ՀՆԱ-ի մեջ 1950-ականների և 60-ականների 1 տոկոսից էլ պակաս մակարդակից աճել և 70-ականներին հասել է 2.5 տոկոսի, իսկ 1980-ականներին և 1990-ականներին՝ մոտավորապես 4 տոկոսի: Այս մեծածավալ դեֆիցիտների հետևանքով՝ ՀՆԱ-ի կազմում պետական պարտքը 1970-ականներից սկսած աճել է (տե՛ս՝ նկարներ II-D և II-E): *Այս միտումը չի կարող շարունակվել: Եթե երկիրը շարունակում է տնտեսության չափերի համեմատ մեծացնել իր չվճարված պարտքը, ապա որոշ պահից սկսած*

նրա պարտատոմսերը կսկսեն կորցնել իրենց բարձր կարգավիճակը (այսինքն՝ ցածր գնահատվել վստահության տեսակետից՝ փոխառուի վատ ֆինանսական պայմանների պատճառով): Եթե վերը նշվածն իրականություն դառնա, ապա երկրի համար շատ դժվար կլինի վարկեր ստանալը. և այն ստիպված կլինի տոկոսադրույքների նկատմամբ հավելատոկոս վճարել փոխհատուցելու համար փոխատուների պարտատոմսերի հետևանքով ստանձնած ռիսկը¹²: Չնայած անորոշ է. թե կոնկրետ որ պահից այս ուժերը խաղի մեջ կմտնեն, սակայն պարզ է, որ վարկային շուկան սահմանափակում է իր տնտեսության չափերի համեմատ շարունակաբար իր պարտքերը մեծացնելու պետության հնարավորությունները:

Որոշ տնտեսագետներ գտնում են, որ ԱՄՆ-ը և մի քանի այլ զարգացած արդյունաբերություն ունեցող արևմտյան երկրներ, այդ թվում Բելգիան, Հունաստանը, Կանադան և Շվեդիան, գտնվում են կամ մոտ են այն կետին, երբ բյուջեի դեֆիցիտի էական ավելացումը (և հետևաբար, չվճարված պարտքերը) վտանգի տակ կդնի նրանց վարկային հեղինակությունը: Ըստ էության, վարկային շուկայի ճնշումը կարող է մեծաձվալ չվճարված պարտքեր ունեցող պետությանն ստիպել կրճատել իր ծախսերը կամ բարձրացնել հարկերը, որպեսզի իր ֆինանսական վիճակը կարողանա կարգի բերել: Այս գործոնի սպառնալիքը սահմանափակում է մեծ պարտքեր ունեցող պետության անկումը սանձելով ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականություն վարելու հնարավորությունը: Պարզ է, որ այս հանգամանքներում ֆիսկալ քաղաքականությունը, որպես կաշունացման միջոց, քիչ է կենսունակ 16-րդ գլխուս մենք ավելի մանրամասն կվերլուծենք պետական պարտքը, հատկապես դրա ազդեցությունը տնտեսական առողջության և ապագա սերունդների բարեկեցության վրա



ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Եթե այժմ ֆիսկալ քաղաքականությունը նվազ կարևոր է՝ ապա դրաստական քաղաքականության մյուս հիսնական կաշունագոտան սխյոգի, նշանակալիությունը բարձրացել է՝ Այժմ սենք պատրաստ ենք վերլուծել դրաստական հատակարար 12-րդ գլուխը հիսնականուս կենսությունուս է բանկային հանակարգի գործունեության և փողի առաջարկը պայմանավորող գործոնների վրա 13-րդ գլխում վերլուծության է ենթարկվում դրաստական քաղաքականության ազդեցությունն իրական արտադրանքի, ստիպատյույքների և գների մակարդակի վրա

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1 Ֆեդերալ բյուջեն հանդիսանում է ֆիսկալ քաղաքականության առաջնային գործիքը Կիսկրևու ֆիսկալ քաղաքականությունը կարևորում է պետության ծախսերի խրակառավարման ու հարկային քաղաքականության մեջ խախտոք որոշված փոփոխությունները, որոնց նպատակն է բյուջեի դեֆիցիտի ծախսի բարելավուք և դրանով իսկ բնութանուր տնտեսական գործունեության վրա ազդեցությունը

2 Էլեյնայան տեսակետի համաձայն, ամբողջական պահանջարկի ստատստոմները տնտեսական անկայունության հիմնական աղբյուրն են

¹² Փաստերը վկայում են որ մեծաձվալ և ածանտ սխուս ունեցող Բուալիայի և Շվեդիայի պետական պարտքերը (ՀՅԱ ի հա մեծասու) պատճառ հանդիսագան 1990 ակունեղի կետերին այդ երկրներու ստրուադոյքների ագին Տեր Աժուս Օու, Մակոնո Էժեյ and Միչուել Կեմեդի *The Determinants of Real Long-Term Interest Rates* (Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 1996):

¹³ Այս հարցի վերաբերյալ արժև հիշատակել նաև Փոլ Մամոկլանի ներկա տեսակետը 1995թ հրատարակված «Տնտեսագլխություն» մեջ Եվրոյան Եւ Եւրոպեոսոգի հառանկելներուրոսը: Մամոկլանը գրում է՝ ֆիսկալ քաղաքականությունը այնև չի հանդիսանում կայունագոտան պիստիք միջուկ Սյուալայ Եանտեղեկուս Սուս Եւրոպեոսոգի կաշունագոտան քաղաքականությունը կիրականագլի Ֆեդերալ Ինկերվալին բանեղի դրաստական քաղաքականության միջոցով» 07/64:

Այն քաղաքականությունը, որը կօգնի ամբողջական պահանջարկը պահելու տնտեսության հզորությունների լրիվ զբաղվածության մակարդակին համապատասխան, կնվազեցնի անկայունությունը:

3. Բյուջեն տարեկան կտրվածքով հավասարակշռելու փոխարեն քեյնսյան վերլուծությունը նշում է, որ քաղաքական գործիչները պետք է ընդհանուր տնտեսական պայմաններն օգտագործեն որոշելու՝ բյուջեի դեֆիցիտն է նախընտրելի այդ պայմաններում, թե՞ ավելցուկը: Անկման ժամանակ, ինչպես նշում է քեյնսյան վերլուծությունը, ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականությունն ընդարձակում է բյուջեի դեֆիցիտը, խթանելով ամբողջական պահանջարկը և օգնում է ուղղել տնտեսությունը դեպի հզորությունների լրիվ զբաղվածության մակարդակ: Եվ ընդհակառակը, սահմանափակող ֆիսկալ քաղաքականությունն, այսինքն՝ ավելի բարձր հարկադրույքները և կամ պետության ծախսերի կրճատումն, ավելի կիրառելի են ինֆլյացիոն վերելքի ընթացքում:

4. Ժամանակակից մակրոտնտեսագիտությունը շեշտում է երկրորդային էֆեկտների կարևորությունը, որոնք փոփոխության են ենթարկում հիմնական քեյնսյան վերլուծությունը: Դուրս մղման մոդելն ընդգծում է այս հետևանքներից մեկը՝ վարկային միջոցների նկատմամբ պահանջարկի աճը և բյուջեի ավելի մեծածավալ դեֆիցիտին զուգակցող իրական տոկոսադրույքների բարձրացման միտումը: Բարձրացված իրական տոկոսադրույքները դուրս կմղեն մասնավոր ծախսերը, հատկապես ինվեստիցիաները, և դրանով իսկ կնվազեցնեն ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականության խթանող ազդեցությունը: Նույն ձևով, սահմանափակող ֆիսկալ քաղաքականությունը կկրճատի վարկային միջոցների նկատմամբ պահանջարկը և կիջեցնի տոկոսադրույքները, որն իր հերթին կխթանի մասնավոր հատվածի ծախսերի մեծացմանը և դրանով իսկ կթուլացնի սահմանափակող ֆիսկալ քաղաքականության՝ որպես հակաինֆլյացիոն միջոցի, արդյունավետությունը:

5. Այնքանով, որքանով բյուջեի դեֆիցիտները տանում են տոկոսադրույքների բարձրացման, դրանք նպաստում են օտարերկրյա կապիտալի ներհոսքին, որի հետևանքով ազգային արժույթը թանկանում է: Չնայած օտարերկրյա կապիտալի ներհոսքը մեղմացնում է տոկոսադրույքների բարձրացումը և մասնավոր ներդրումների կրճատումը, արժույթի թանկացումը կրճատում է զուտ արտահանումները: Այսպիսով, կապիտալի ներհոսքը փոխում է դուրս մղման բնույթը, բայց ոչ

անպայմանորեն նրա ծավալը:

6. Նոր դասականների մոդելը ներմուծում է մեկ այլ երկրորդային էֆեկտ՝ ապագա հարկերի վրա պարտքի ազդեցությունը: Նոր դասական ուղղության տնտեսագետները պնդում են, որ պարտքը հարկերի միջոցով ֆինանսավորմամբ փոխարինելը միայն փոփոխություն է ժամանակի կտրվածքով, բայց չի փոխում հարկերի մակարդակը: Ըստ այս տեսակետի, հարկատուները պետության պարտքերի մեծացման հետևանքով կակնկալեն ապագայում ավելի բարձր հարկեր, ավելի շատ խնայողություններ կանեն ապագա բարձր հարկերը վճարելու համար, և դրա հետևանքով, կկրճատեն իրենց ներկա սպառման ծավալները, ճիշտ այնպես, եթե այդ բարձր հարկերը զանձվելիս լինեին այդ ընթացիկ ժամանակահատվածում: Խնայողությունների ավելացումը պետությանը թույլ կտա ֆինանսավորելու իր դեֆիցիտը՝ առանց իրական տոկոսադրույքների մեծացման: Նոր դասականների տեսակետի համաձայն, պարտքի փոխարինումը հարկերի ֆինանսավորմամբ՝ տոկոսադրույքները, ամբողջական պահանջարկը, արտադրանքը և զբաղվածության մակարդակը կթողնի անփոփոխ:

7. Ֆիսկալ քաղաքականության մեջ փոփոխությունները պետք է իրականացվեն ճիշտ ժամանակին, որպեսզի դրանք կայունացնող ազդեցություն ունենան տնտեսության վրա: Դիմամիկ փոփոխությունների աշխարհում, ֆիսկալ քաղաքականության մեջ կանխամտածված փոփոխությունների արդյունավետությունը՝ որպես կայունացման միջոց, նվազում է հետևյալ պատճառներով. ա) ապագա մակրոտնտեսական պայմանները կանխատեսելու մեր սահմանափակ կարողությունների, բ) կանխատեսելի ուշացումների, որոնք անխուսափելիորեն ուղեկցում են որևէ քաղաքականության փոփոխության հաստատմանը և գ) քաղաքականության փոփոխության հաստատման և դրա առաջնային ներգործությունների իրականացման ժամանակի տարբերությունը:

8. Ժամանակի ճիշտ ընտրության պրոբլեմը մեղմանում է ավտոմատ կայունարարների դեպքում: Վերջիններս ծրագրեր են, որոնք խթանող ազդեցություն ունեն անկման ժամանակ, և սահմանափակող ազդեցություն՝ վերելքի ժամանակ, եթե նույնիսկ ոչ մի օրենսդրական փոփոխություն չի կիրառվել: Գործազրկության նպաստները, ձեռնարկությունների շահութահարկերը և պրոգրեսիվ եկամտահարկերն ավտոմատ կայունարարների օրինակներ են:

9. Ժամանակի ընթացքում առաջ եկավ ֆիսկալ

քաղաքականության՝ որպես կայունացնող միջոցի ազդեցության վերաբերյալ սինթեզված ժամանակակից տեսություն: Այս տեսակետի հիմնական դրույթները եզրակացնում են, որ ա) ճգնաժամի ժամանակ ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականությունը կարող է խթանել ամբողջական պահանջարկը, իրական արտադրանքն ու զբաղվածությունը, հիմնականում այնպես, ինչպես քեյնսյան մոդելն է նշում, բ) նորմալ պայմաններում ավելի բարձր իրական տոկոսադրույթները և կամ սպասվող ավելի բարձր ապագա հարկերը զգալիորեն կթուլացնեն ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականության խթանող ազդեցությունը և գ) ֆիսկալ քաղաքականության մեջ կանխամտածված փոփոխություններ մտցնելու ժամանակի ընտրության հետ կապված դժվարությունները սահմանափակում են այն արդյունավետորեն օգտագործելու մեր հնարավորությունները մեղմացնելու համար տնտեսության զարգացման գիլկային ցնցումները:

10. Երբ ֆիսկալ քաղաքականությունը փոխում է սահմանային հարկադրույթները, այն ազդում է ամբողջական առաջարկի վրա, փոխելով ազատ ժամանակի և հարկերից խոստովելու հասնատ արտադրական գործունեությանը զբաղվելու հարաբերական գրավորությունը (Այլ հավասար պայմաններում, ավելի ցածր սահմանային հարկադրույթները կաճեցնեն արտադրական առաջարկը: Տնտեսագետների սեծ մասը հաստատված է որ կարճ ժամանակահատվածների համար պահանջարկի հետ կապված հարկերի մեջ փոփոխությունների հետևանքները գերակայություն ունեն առաջարկով պայտանտվորված հետևանքների նկատմամբ: Հետևաբար, առաջարկի հետ կապված տնտեսագիտությունը պետք է դիտվի որպես երկայնաժամկետ տազմաճանցություն և ոչ թե որպես հակագիլկային միջոց:

11 Անգամ մի քանի տասնամյակների ընթացքում բյուջեի դեֆիցիտի տեսակարար կշիռը ՀՆԱ-ի մեջ աճել է տեղի ունեցող ժառանգ և կրճատվել է վերելքների ժառանգ Ֆիսկալ բաղաբարկանության այս հակագիլկային սխեման առաջին հերթին արտագոյում է ավտոմատ կայունարարների, այլ ոչ թե ֆիսկալ բաղաբարկանության մեջ կանխանստածված փոփոխությունների ազդեցությունը:

12 Տարեկան կայվածքով բյուջեի դեֆիցիտների և իրական տոկոսադրույթների միջև փոխաբարկերակցությունը բոլր է Այնուհանդերձ, 1980-1986 յվականների սեծաժամկալ և աճող դեֆիցիտը կապված էր բարձր տոկոսադրույթների, կապիտալի ներմուտքի դրաբի բանկազտան և գուտ

արտահանումների կրճատման (գուտ ներկրումների աճի) հետ: Այս արդյունքները մեծապես համընկնում են բաց տնտեսական համակարգում դուրս մղման էֆեկտի հետ:

13. Վարկային շուկաներում կիրառվող գործելակարգը սահմանափակում է պետության մեծ դեֆիցիտներ առաջացնելու հնարավորությունները, քանի որ այն շարունակաբար մեծացնում է տնտեսության չափերի համեմատ պետական պարտքը: Իրենց տնտեսության չափերի համեմատ մեծ պետական պարտքեր ունեցող երկրները ֆիսկալ քաղաքականություն կիրառելիս ավելի նվազ ճկունություն կարող են ցուցաբերել անկումը գապելու համար:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1 Ենթադրենք, դուք տնտեսության գծով խորհրդականների հանձնաժողովի անդամ եք: Նախագահը ձեզ խնդրել է պատրաստել զեկույց «Հաչորդ տասներկու ամիսների ընթացքում նպատակահարմար ֆիսկալ բաղաբարկանությունը» բնագոյով: Պատրաստել զեկույց նշելով հետևյալը. ա) տնտեսության ներկա իրավիճակը (այսինքն գործաբրկության մակարդակը, իրական նկատմունների աճը և ինֆլացիայի մակարդակը) և բ) ֆիսկալ բաղաբարկանության վերաբերյալ ձեր առաջարկությունները: Նշեք, թե արդյո՞ք անհրաժեշտ է որ բյուջեի հավասարակշռված լինի, Բագատրեք ձեր առաջարկությունների հիմքում ընկած արտոնատները:

Ի՞նչ է դուրս սղուան է լեկտը Ինչպե՞ս է այն փոխուա հիսնական թեյնայան սողելի դրույթները ֆիսկալ բաղաբարկանության վերաբերյալ Ինչո՞վ է ֆիսկալ բաղաբարկանության սասին նոր դատակրանների տեսությունը տարբերվուա դուրս մղման սողելից:

3 Որո՞ եք են ֆիսկալ բաղաբարկանության կանխատեսածված փոփոխությունների նպատակահարար ժառանգի ընտրության դժվարության պատճառները: Ի՞նչ կարծիքի եք այն սասին, որ բաղաբարկան ինչպե՞ս նուս տնտեսական գործունեները սահաստեմակուա են ֆիսկալ բաղաբարկանությանը որպես կայունագտան միջոցի կիլաուամը: Դիտկան կաո բաղաբարկան պատաճուանի դեպքում է՞չև պատճառները:

*4 Ի՞նչ են ավտոմատ կայունարարները: Բագատրեք դրանց հիսնական առավելությունները:

Նկարագրեք ֆիսկալ բաղաբարկանության առաջարկի տեսության սեկեարանությունը: Ինչո՞վ է այս տեսակետը տարբերվուա պահանջարկը

կարևորող այլ տեսություններից: Բացատրեք, թե ինչո՞ւ առաջարկի կողմնակից տնտեսագետները կողմնակից են տարբեր հարկային արտոնությունների հողվածների վերացման միջոցով ֆինանսավորվող հարկադրույքների կրճատմանը (օրինակ, տոկոսների վճարում, բժշկական սպասարկման ծախսեր, պետական և տեղական հարկեր):

6. Զեյնսյան տեսության համաձայն ֆիսկալ քաղաքականության ոլորտում ի՞նչ քայլեր պետք է ձեռնարկել, եթե գործազրկության մակարդակը չափազանց բարձր է և ամիսների ընթացքում ՀՆԱ իրական աճ տեղի չի ունեցել:

7. «Դեֆիցիտային ծախսման տնտեսական խթանումը հիմնվում է փողի պատրանքի վրա: Երբ պետությունը թողարկում է պարտատոմսեր իր դեֆիցիտը ֆինանսավորելու համար, ապա դրանով խոստանում է ապագայում հարկեր գանձել, որպեսզի պարտատոմսերի տերերին հնարավորություն ունենա վճարելու՝ տոկոսներով: Պարտատոմսերի ֆինանսավորումը սոսկ ներկա հարկման փոխարինումն է ապագա հարկմամբ: Եթե որևէ խթանող հետևանք այն ունենում է, ապա դրա պատճառն այն է, որ հարկատուները լիովին չեն գիտակցում իրենց ապագա հարկային պարտավորությունների բարձրացումը և դրանով իսկ խաբվում են, կարծելով, որ իրենց հարստությունն ավելացել է»: Ճի՞շտ է, արդյոք, այս տեսակետը: Ինչո՞ւ:

*8. «Եթե մի կողմ թողնենք ֆիսկալ քաղաքականությունը որպես կայունացման գործիք օգտագործելու մեր դժկամությունը, ապա միանգամայն հեշտ է ապահովել լրիվ զբաղվածություն և գների կայունություն: Երբ արտադրանքն ավելի պակաս է, քան լրիվ զբաղվածության մակարդակն է ապահովում, մենք ունենում ենք բյուջեի դեֆիցիտ: Եթե ինֆլյացիայի աճն է պրոբլեմը, ապա մենք ունենք բյուջեի ավելցուկ: Ֆիսկալ քաղաքականության արագ իրականացումը կկայունացնի տնտեսությունը»: Գնահատեք այս տեսակետը:

9. «Բյուջեի դեֆիցիտը կարող է խթանել ամբողջական պահանջարկը կարճ ժամկետում, բայց քանի որ այդ միջոցները կապիտալի ձևավորման փոխարեն ուղղվում են ընթացիկ սպառմանը, ապա արտադրանքի երկարաժամկետ աճը դանդաղում է:

ա. Բացատրեք, թե դուք ինչո՞ւ եք կողմ կան դեմ այս տեսակետին: բ. Դուրս մղման տեսության կողմնակիցն արդյոք կհամաձայնվե՞ր այս տեսակետի հետ: Ինչո՞ւ:

գ. Նոր դասական տեսության կողմնակիցն արդյոք համաձայն կլինե՞ր դրա հետ: Ինչո՞ւ:

*10. Որոշ մարդիկ առարկում են, որ 1980թ. արտադրանքի աճը և զբաղվածությունը բյուջեի մեծ դեֆիցիտի արդյունք են: Ինչպես նշել է մի քաղաքական գործիչ. «Ամեն ոք կարող է բարձրագույն ստեղծել, եթե նա ամեն տարի \$200 մլրդ չեկ է դուրս գրում»: Գնահատական տվեք այս տեսակետին:

11. Վերջին տարիներին թե՛ դեմոկրատական, և թե՛ հանրապետական կուսակցությունների առաջնորդները բյուջեի դեֆիցիտի կրճատման զանազան առաջարկներ են քարոզում: Ենթադրենք, ֆեդերալ դեֆիցիտը կանոնավոր կերպով ամեն տարի կրճատվում է \$25 մլրդ-ով՝ մինչև բյուջեի հավասակշռությունն ապահովվի: Որո՞նք են այս քաղաքականության հետևանքները:

12. Եթե ճգնաժամի ժամանակ դեֆիցիտները միտում ունեն աճելու, ապա ինչպե՞ս կազդի այս երևույթը բյուջեի դեֆիցիտների և տոկոսադրույքների միջև փոխհարաբերության վրա:

*13. «Եթե MPC-ն կազմում է 0,75, ապա պետության ծախսերի 10 մլրդ դոլար աճը կխթանի լրացուցիչ 40 մլրդ դոլար ծախսերի (10 մլրդ դոլար անգամ բազմապատկիչը՝ 4), իսկ 10 մլրդ դոլար հարկերի աճի հետևանքով ծախսումները կկրճատվեն միայն 30 մլրդ դոլարով (7.5 մլրդ դոլարի և բազմապատկիչի՝ 4-ի արտադրյալը): Այսպիսով, 10 մլրդ դոլար աճը թե՛ պետության ծախսերում, և թե՛ հարկերում համախառն արտադրանքը կխթանի 10 մլրդ դոլարով»: Գնահատեք այս տեսակետը:

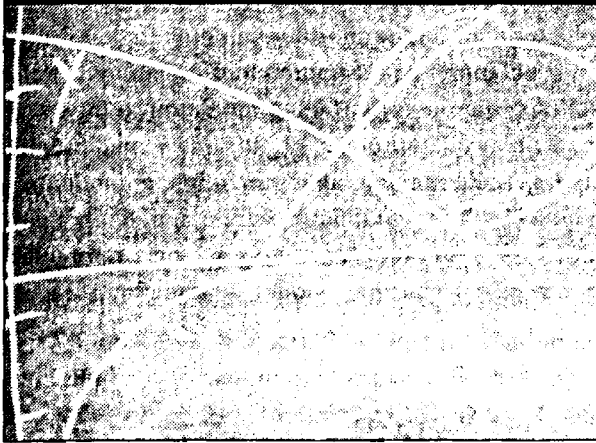
*14. Եթե հարկային եկամուտների վրա ազդեցությունը նույնն է, ապա ի՞նչ տարբերություն պետությունը հարկերը կկրճատի ա) սահմանային հարկադրույքների մվազեցման, թե՛ բ) անհատական եկամտի սահմանի բարձրացման միջոցով: Բացատրեք այդ տարբերությունը:

15. Կարո՞ղ է, արդյոք, պետությունը շարունակաբար ավելացնել իր բյուջեի դեֆիցիտները և իր չվճարած պարտքերը (տնտեսության չափերի համեմատ): Ինչո՞ւ: Կարո՞ղ է, արդյոք, մեծածավալ պետական պարտքը սահմանափակել պետության հնարավորություններն անկման ժամանակ ընդլայնված ֆիսկալ քաղաքականությունը որպես կայունարար օգտագործելու առումով: Ինչո՞ւ:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները սրված են հավելված B-ում:

ՉԼՈՒՆ ՏԱՄՆԵՐԿՈՒԵՐՈՐԳ

ՓՈՂԸ ԵՎ ԲԱՆԿԱՅԻՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԸ



Փողը ոչ այլ ինչ է, քան միջոց ապրանքների և ծառայությունների փոխանակության համար ընդունված ոչ որպես սպառման օբյեկտ, այլ որպես ժառանգավոր գնողունակություն՝ օգտագործելու այլ ապրանք և ծառայություններ գնելու համար:

Մկրտչ Ֆրիդման

¹ Milton Friedman, *Money, Market, and Government*, *Monetarism History*, New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1999, p. 16.

1. Ի՞նչ է փողը: Ինչպե՞ս է որոշվում փողի առաջարկը:
2. Ի՞նչ է բանկային համակարգի ռեզերվը: Ինչպե՞ս է այն ազդում բանկերի փող ստեղծելու կարողության վրա:
3. Որո՞նք են Ֆեդերալ Ռեզերվային Համակարգի հիմնական ֆունկցիաները:
4. Որո՞նք են այն հիմնական սկզբունքները, որոնց օգնությամբ Ֆեդերալ ռեզերվը վերահսկում է փողի առաջարկը:
5. Ինչպե՞ս են ֆինանսական նորարարությունները և այլ փոփոխություններն ազդում փողի բնույթի վրա: Ինչպիսի՞ն կլինի փողն ապագայում:

Աինչ այժմ մեր կողմից դիտարկվել են երեք հիմնական շուկաների՝ 1) ապրանքների և ծառայությունների, 2) ռեսուրսների և 3) փոխառու ֆոնդերի շուկաների պարզագույն մոդելները: Այնուամենայնիվ, երբ մարդիկ այս շուկաներից որևէ մեկում փոխանակումներ են կատարում, նրանք սովորաբար օգտագործում են փողը: Փողն օգտագործվում է բոլոր տեսակի ապրանքների, ծառայությունների, ֆիզիկական և ֆինանսական ակտիվների, ինչպիսիք են՝ պարտատոմսերը և խնայողության այլ ձևերը, գնման համար: Փողը և դրամական քաղաքականությունն, այսպիսով, կարևոր դեր ունեն տնտեսական գործունեության մեջ:

Այս գլուխը նվիրված է փողին և դրան առնչվող այնպիսի հարցերի, ինչպիսիք են բանկային համակարգը և կենտրոնական դրամական գործառնություններ կատարող հաստատությունների գործողությունների ազդեցությունը փողի առաջարկի վրա: Հաջորդ գլխում մենք կվերլուծենք, թե ինչպես է դրամական քաղաքականությունն ազդում գների մակարդակի, արտադրանքի, զբաղվածության և այլ կարևոր տնտեսական փոփոխականների մակարդակների վրա: Բայց մինչ այս վերջին խնդրի քննարկմանն անցնելը, մենք պետք է պարզենք փողի բնույթի, նրա չափման և առկայության վրա ազդող գործոնների վերաբերյալ որոշ հարցեր:

ԵՆՁ Ե ՓՈՂԸ

Փողն այն առանցքն է, որի շուրջը պտտվում է երկրագունդը: Տարօրինակ է, բայց ժամանակակից փողը չունի ներքին արժեք, չնայած մեզանից շատերը ցանկանում են դրանից շատ ունենալ: Ինչո՞ւ: Որովհետև փողն այնպիսի ակտիվ է, որն իրականացնում է երեք հիմնական ֆունկցիաներ. որպես փոխանակման միջոց, արժեչափի միավոր, արժեքի կուտակման միջոց (գնողունակություն)՝ ապագա օգտագործման համար:

ՓՈՒՆԱՆԱԿՄԱՆ ՄԻՋՈՑ

Փոխանակման միջոց (Medium of exchange)
Ապրանքների և ծառայությունների գնման և վաճառքի համար օգտագործվող ակտիվ:

Փողը մարդկության պատմության կարևորագույն հայտնագործությունն է, իբրև փոխանակման միջոցի իր դերով: Փողը պարզեցնում և նվազեցնում է գործարքների ծախսերը: Գործարքի ծախսի նվազեցումը հնարավորություն է տալիս մեզ վայելելու մասնագիտացումից, աշխատանքի բաժանումից և մասսայական արտադրությունից ստացված հսկայական օգուտները, որոնք կազմում են մեր կենսամակարդակը: Առանց փողի փոխանակումը կլիներ բարդ, շատ ժամանակ պահանջող և ծախսատար: Պատկերացրեք, թե ինչի կնճամվեր մեր կյանքն առանց փողի բարտերային տնտեսությունում, որտեղ ապրանքները փոխանակվում են միայն ապրանքներով: Եթե դուք ցանկանայիք ջինս գնել, ապա, նախ պետք է գտնեիք որևէ մեկին, ով կցանկանար ձեզ վաճառել այն և միաժամանակ կցանկանար գնել ձեր աշխատանքային ծառայությունները, կամ մեկ այլ բան, որը դուք կառաջարկեիք: Նման տնտեսությունը խիստ անարդյունավետ կլիներ: Փողը հեշտացնում է առևտրի շրջապտույտը և մեզանից յուրաքանչյուրի համար հնարավոր դարձնում մասնագիտանալ այնպիսի ապրանքների առաջարկի մեջ, ինչը մեզ ավելի լավ է հաջողվում և գնել (և սպառել) մեծ ծավալի այլ ապրանքներ և ծառայություններ՝ մեր անհատական նախասիրություններին համապատասխան: Մարդիկ հեշտությամբ վաճառում են արտադրողական ծառայություններն ու ակտիվներն՝ իրենց հերթին օգտագործելով փողը՝ գնելու համար իրենց ցանկացած ծառայություններն ու ապրանքները: Օրինակ, եթե ֆերմերը ցանկանում է կովը փոխանակել էլեկտրա-

կանության և բժշկական ծառայությունների հետ, կովը վաճառում է փողով, որը հետո օգտագործում է էլեկտրաէներգիայի և բժշկական ծառայությունների դիմաց վճարելու համար: Փողը հնարավորություն է տալիս հասարակությանը խուսափել բարտերային տնտեսության բարդ գործառնություններից:

ՈՐՊԵՍ ԱՐԺԵՉԱՓ

Քանի որ փողը լայնորեն օգտագործվում է փոխանակման ժամանակ, այն նաև ծառայում է որպես չափման միավոր. կարելի է ասել նաև հաշվարկման միավոր, որը կարող է օգտագործվել իրերի արժեքը և ծախսերը համեմատելիս: Ծիշտ այնպես, ինչպես մենք յարդը և մետրն օգտագործում ենք հեռավորության չափման համար, փողի միավորներն օգտագործվում են ապրանքների, ծառայությունների, ակտիվների և ռեսուրսների ծախսերը և փոխանակային արժեքը չափելիս:

Փողը ծառայում է որպես ընդհանուր համարժեք, որի միջոցով կարող է արտահայտվել բոլոր ապրանքների և ծառայությունների ընթացիկ արժեքը: Եթե սպառողները ցանկանում են խելամտորեն ծախսել իրենց եկամուտները, նրանք պետք է ի վիճակի լինեն համեմատելու ապրանքների և ծառայությունների լայն տեսականու ծախսերը: Փողի միավորներով չափված գներն օգնում են նրանց նմանատիպ համեմատություններ անել Նմանապես, խելամիտ գործարար որոշումների ընդունումն անհետք է նրբ գործ ունենք անսահման տարբեր արտադրողական ծառայությունների ծախսի և արտադրողականության համեմատության հետ: Փողով արտահայտված ռեսուրսների գները և հաշվապահական ընթացակարգերը հեշտազնում են այս խնդիրը:

ՓՈՂԸ ՈՐՊԵՍ ԳԱՆՉ

Փողը ֆինանսական ակտիվ է, արժեքի կոտակասն և սի ժառանգահատվածից սյուսր գեոդուեակուրյան տեղափոխման սիչուդ: Փողը որպես արժեքի կոտակասն (ուարտություն) սիչուդ օգտագործվող որոշ բեկություններ ունի՝ փողը պահելու շատ սերտյեներ սովորապիե եկատուա չեն ազատեմու: Ինչպեցիպալի դեպուու փողի գեոդուեակուրյունե ընկուու է աուազագեկով ծախսի որոշակի կորուտաներ երանդ հատար, ովեր իրենդ հարատությունը պահում են փողի տեղում: Ելուտասեեակով փողն ունի այն աուավեությունը, որ հանդիսանում է կատարելապես լիկվիդային ակտիվ: Ելն գործարքային գուծը ծախսով և աուանդ անվանաբան արժեքի կորստի կարող է հեշտաքյաար և այրազ ճեակովովեղ այլ ապրանքների: Բանի որ այն տեղուղ ապրագուրու կարող է հեշտաքյաանը ապրանովեղ աուճեեե գեոդուեակուրյունե՝ ոուտ ապրիկ կրեեղ հարատության սի աուար պահուու են փողի տեղում:

Լիկվիդային ակտիվ (Liquid asset)
Մկտիվ որը կարող է հեշտաքյաար և պրազ փոխարկվեկ գեոդուեակուրյունե, ոուեղ արժեքի կորստի

ԻՆՉՈ՞Ւ Է ՓՈՂՆ ԱՐԺԵՔԱՎՈՐ

Տարբեր ժառանգներում որպես փող են ծառայել ոսկին՝ արծաթը՝ ոլուեքանաոլեկները, ծովախեղինները՝ ժխախտար, բանկարժեք բարեիր և այլ ապրանքներ: Երբ այս կառ այն ապրանքն օգտագործվում է որպես փող՝ ապրիկ աշխատելով ավելի շատ արտապրեղ այլ ապրանքից՝ կապուղ են գործածել սահանաեակուրյունե ուուեր հեարավոր էլ օգտագործել այլ արժեքավոր ապրանքներ և ծառայություններ արտապրելու համար: Ելն պատեուուով ապրանքի վրա ելեակովա փողի ապրեուրանեպալիե ծախսերը բարձր են:

Պայմանական արժեքով փող (Fiat money)
Փող, որը չունի ոչ ներքին արժեք և ոչ էլ ներքին արժեք ունեցող ապրանքային հիմք:
Թղթադրամը դրա օրինակն է:

Երբ հասարակությունը որպես փող օգտագործում է որևէ իր, որը չունի արտադրության ծախսեր կամ այդ ծախսերը շատ փոքր են, ապա ավելի շատ սահմանափակ ռեսուրսներ առկա կլինեն ցանկալի ապրանքների և ծառայությունների արտադրության համար: Այդ պատճառով, ժամանակակից շատ երկրներ օգտագործում են **պայմանականորեն արժեքավորված փողը**, որն ունի չնչին կամ անենկին չունի ներքին արժեք: Դրանի թղթադրամը պարզապես թղթի կտոր է: Անժամկետ ավանդները ոչ այլ ինչ են, քան հաշվապահական թղթեր: Մանրադրամները որպես մետաղ ունեն որոշակի ներքին արժեք, բայց դա հիմնականում զգալիորեն ավելի փոքր է իբրև փող մրանց ունեցած արժեքից:

Ինչպե՞ս կարող է պայմանականորեն արժեքավորված փողն արժեք ունենալ: Որոշ չափով դրա արժեքը հիմնված է փողն օգտագործող մարդկանց վստահության վրա: Մարդիկ ցանկանում են ընդունել արժեքավորված փողը, որովհետև նրանք գիտեն, որ այն կարելի է օգտագործել իրական ապրանքներ և ծառայություններ գնելիս: Կառավարությունը թողարկում է պայմանականորեն արժեքավորված փող, անվանելով այն օրինական վճարամիջոց, ինչը նշանակում է, որ այն ընդունելի է պարտքի վճարման համար:

Այնուամենայնիվ, փողի արժեքի հիմնական աղբյուրը նույնն է, ինչ և մնացած ապրանքներինը. այն որոշվում է պահանջարկի և առաջարկի հարաբերությամբ: Մարդիկ ունեն փողի պահանջարկ, քանի որ այն նվազեցնում է փոխանակման ծախսերը: Երբ փողի առաջարկը պահանջարկի համեմատությամբ սահմանափակվում է, փողը դառնում է արժեքավոր:

Փողի միավորի արժեքը, օրինակ՝ դոլարի, չափվում է ըստ այն բանի, թե դրանով ինչ կարելի է գնել: Այդ պատճառով նրա արժեքը հակադարձ համեմատական է գների մակարդակին: Գների մակարդակի աճը և փողի միավորի գնողունակության անկումը միևնույն բանն են: Որպեսզի փողի գնողունակությունը ժամանակի ընթացքում կայուն մնա, պետք է վերահսկվի նրա առաջարկը: Օգտագործման կայուն մակարդակի դեպքում, եթե փողի առաջարկն աճում է ավելի արագ, քան ապրանքների և ծառայությունների իրական արժեքը, ապա գներն աճում են: Մասնագիտական տերմինաբանությամբ՝ «չափից դուրս շատ փող է հետապնդում չափից դուրս քիչ ապրանքների»:

Երբ պետական իշխանություններն արագորեն ընդարձակում են փողի առաջարկն, այն փոխանակման ժամանակ դառնում է նվազ արժեքավոր, և փաստորեն, որպես փող կորցնում է իր նշանակությունը: Դա կարելի է տեսնել առաջին աշխարհամարտից հետո Գերմանիայում փողի առաջարկի կտրուկ աճի օրինակով: 1922-23 թվականների ընթացքում գերմանական մարկի առաջարկն աճում էր անսակառ 250%-ով: Գերմանական կառավարությունը դրանք տպագրում էր, ինչքան թույլ էր տալիս տպող մեքենայի արագությունը: Քանի որ փողն զգալիորեն ավելի շատ էր ապրանքների և ծառայությունների համեմատությամբ, այն արագ կորցրեց իր արժեքը: Արդյունքում, ձուռն արժեք 80 մլրդ մարկ, իսկ հաջորդ 200 մլրդ մարկ: Մարդիկ իրենց աշխատավարձն ստանում էին ճամպրուկներով, խանութները նախաճաշի ժամին փակվում էին, որպեսզի հասցնեն փոխել գնապիտակները: Փողի արժեքը փոշիացել էր: Ավելի ուշ, Հարավսլավիան, Ռուսաստանը, Ուկրաինան (և նախկին Սովետական Միության մի շարք այլ երկրներ), Բրազիլիան, Բոլիվիան, Արգենտինան ու Իսրայելը և այլ երկրներ փողի առաջարկի կտրուկ աճի համանման ցիկլի փորձություն (կառավարության ծախսերի վճարման համար) և հիպերինֆլյացիա ունեցան:



ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿԸ

Ինչպե՞ս է որոշվում փողի առաջարկը: Այս հարցին ուղղակի պատասխան չկա: Տնտեսագետները և քաղաքագետները մշակել են մի քանի այլընտրանքային գնահատականներ: Մենք համառոտակի կնկարագրենք փողի առաջարկի առավել հաճախ օգտագործվող երեք գնահատականները:

M1 ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿԸ

Ամենից առաջ փողը փոխանակման միջոց է: **M1 փողի առաջարկի** ամենամեղ սահմանումն ընդգծում է այս ֆունկցիան: Հիմնվելով փոխանակման միջոցի դերի վրա, հասկանալի է, որ արժույթը (ներառյալ մետաղադրամները և քրթագրամները) և կարճաժամկետ ավանդները պետք է ընդգրկվեն փողի առաջարկում. Ավանդները, որոնք վճարագրերի միջոցով հնարավոր է դուրս գրել, կոչվում են գործառնական հաշիվներ: Գոյություն ունեն **գործառնական հաշիվների** երկու ընդհանուր դասեր: Առաջինը, **ցպահանջ ավանդներն են՝** բանկային հաստատություններում ոչ տոկոսաբեր ավանդները, որոնք գանկացած ժամանակ մատչելի են դուրս գրման համար, առանց սահմանափակումների (ըստ պահանջագրի): **Ցպահանջ ավանդները**, սովորաբար, դուրս են գրվում վճարագրերի միջոցով: Երկրորդ, **վճարագրային ավանդներ**, որոնք տոկոսաբեր են, սակայն ունեն փոխանցելիության որոշ սահմանափակումներ: Տոկոսաբեր վճարագրային ավանդներն ընդհանրապես կան սահմանափակում են յուրաքանչյուր ասսփա դուրս գրման վճարագրերի թվով, կամ ավանդառնությունից պահանջում են պահել որոշակի նվազագույն հաշվեկշիռ (օրինակ, \$1000): Արժույթի և ցպահանջ ավանդների դուրս գրման նստե տոկոսաբեր վճարագրային ավանդները կարելի է օգտագործել իրեն փոխանակուսն միջոց: Եստակաբեր հորդական վճարագրերը ևս վճարման միջոց են: Պյանք հնարավոր է փոխարկել համարժեք կանխիկ փողի: Այսպիսով, դրանի **M1** առաջարկը բաղկացած է 1) շրջանառության մեջ գտնվող արժույթից, 2) վճարագրային ավանդներից (ցպահանջ ավանդներ և տոկոսաբեր վճարագրային ավանդներ) և 3) ճանապարհորդական վճարագրերից:

Նկար 12-1-ը գույգ է ստվյալ որ 1995-ի ի տարեկերպին **M1** դրանի ընդհանուր **M1** առաջարկը կազմել է 1125 սրդը դրար: **Ցպահանջ և մյուս վճարագրային ավանդները** կազմում են դրանի **M1** առաջարկի տասնամյակապես երկու երրորդը: Նստե սեծ ստանաբրամի ստվյալորյունե արտագրում է այն իրությունը, որ երկրի գործարարության սեծ բամիեր կարգավորվում է վճարագրերով:

ՓՈՂԻ ԱՎԵԼԻ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՍԱՀՄԱՆՈՒՄՆԵՐԸ՝ M2 և M3

Ժամանակակից տնտեսություններում որոշ ինտանտական ակտիվներ կարող են հեշտությամբ փոխարկվել վճարագրային ավանդների կամ արժույթի այդ պատճառով փողի և «գրերե փողի» միջև բաժանման գիծը հաճախ ցեկվում է: Գրանի առաջարկի ավելի ընդհանուր սահմանումները ներառում են տարրեր ակտիվներ, որոնք հեշտությամբ կարող են փոխարկվել վճարագրային հաշիվ միջոցների և կանխիկ փողի: Փողի առաջարկի ավելի ընդհանուր սահմանադր **M2**-ն է այն ներառում է **M1**-ը ավելագրած 1) խնայրությունները (ներառյալ դրանակուն շուկայի ավանդային հաշիվները), 2) բայր ավանդապահ հստատ

M1 փողի առաջարկ (M1 money supply)

1) շրջանառության մեջ գտնվող արժույթը (ներառյալ մետաղադրամները), 2) ավանդապահ հաստատություններում պահվող վճարագրային ավանդները, 3) ճանապարհային վճարագրերի հանրագումարը:

Գործառնական հաշիվներ (Transaction accounts)

ներառում են ցպահանջ ավանդները և տոկոսաբեր վճարագրային ավանդները, որոնց հաշիվի տիրոջը թույլատրվում է տեղափոխել միջոցները կրորդ կողմին վճարումներ կատարելու նպատակով:

Ցպահանջ ավանդներ (Demand deposits)

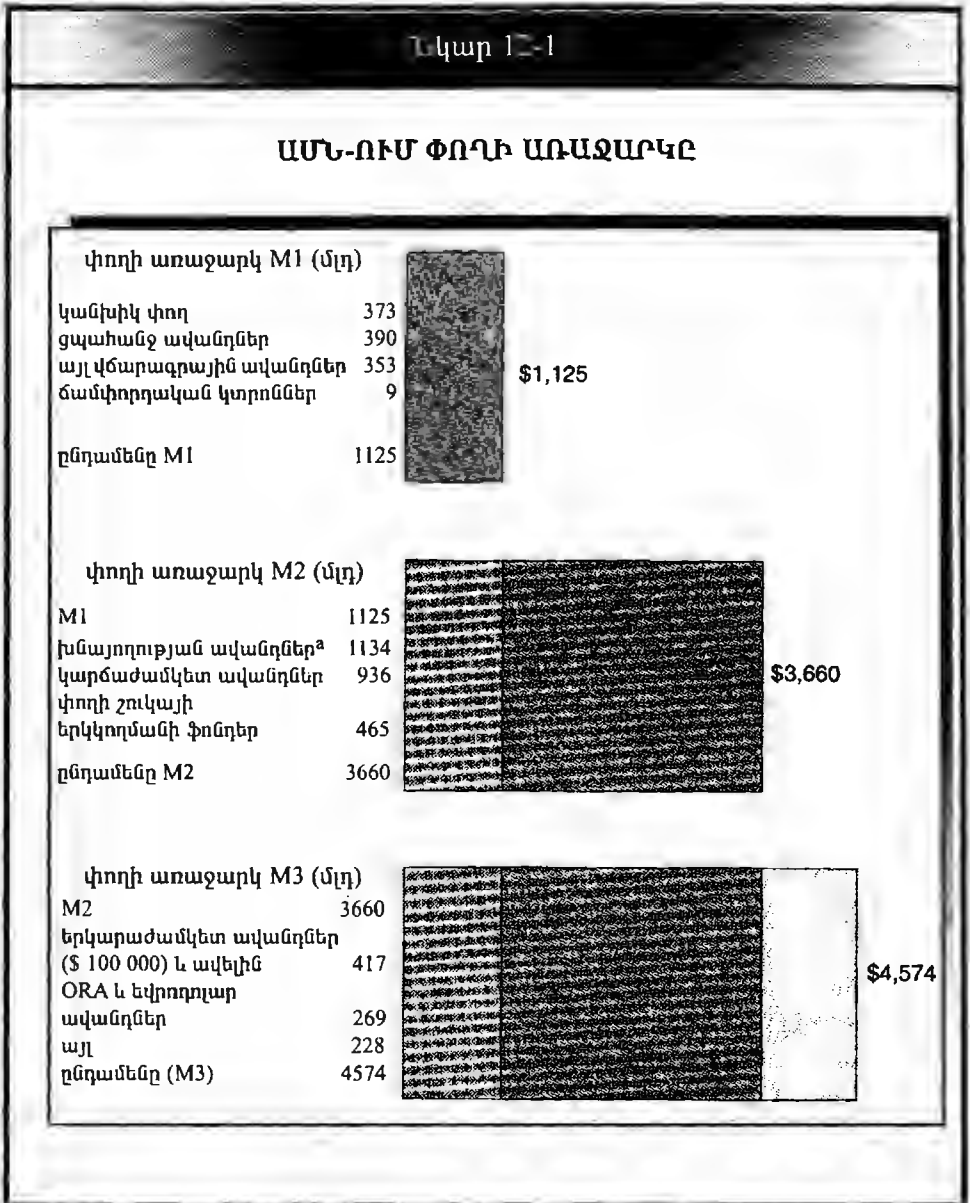
Ոչ տոկոսաբեր վճարագրային ավանդներ, որոնք կարող են դուրս գրվել կամ օգտագործվել կրորդ կողմին ցպահանջ վճարումներ կատարելու համար: Արժույթին համատեղում այս ավանդները լայնորեն օգտագործվում են որպես վճարման միջոցներ:

Այլ վճարագրային ավանդներ (Other checkable deposits)

Տոկոսաբեր ավանդներ, որոնց սկատամարտույակես կարելի է վճարագրեր կիրառել:

Այստեղ ցույց են տրված դրամի առաջարկի երեք այլընտրանքային չափումների մեծությունները (1995թ. դեկտեմբերի համար): M1-ը փողի առաջարկի ամենանեղ և սովորաբար օգտագործվող սահմանումն է: M2-ը, որը պարունակում է M1-ը՝ ավելացրած տարրեր խնայողությունների բաղադրիչները, ավելի քան երեք անգամ գերազանցում է M1-ի մեծությունը: Առավել ընդհանուր չափումը՝ M3-ը, ներառում է նաև խնայողությունների ավելի քիչ իրացվող տեսակները: M3-ը մոտավորապես չորս անգամ գերազանցում է M1-ի մեծությունը:

^aՆերառյալ դրամական շուկայի ավանդային հաշիվները Ադրբայջանի ֆեդերալ ռեզերվային տեղեկագիր, հուլիս 1996թ.:



M2 փողի առաջարկ (Money supply)
 հավասար է M1-ին գումարած՝ 1) խնայողությունների ավանդները, 2) ժամկետային ավանդները (ավանդապահ հաստատություններում 100000-ից պակաս գումար պարունակող հաշիվները) և 3) դրամական շուկայի համատեղ միջոցների մասնաբաժինները:

տությունների փոքր չափի ժամկետային ավանդները, 3) դրամական շուկայի համատեղ միջոցները: Դրամական շուկայի համատեղ միջոցները տոկոսաբեր հաշիվներ են, որոնք միջոցող ֆիրմաների առաջարկությամբ և ավանդատուների համաձայնությամբ միավորում են ավանդատուների միջոցները և դրանք ներդնում առավել լիկվիդային կարճաժամկետ արժեթղթերում: Քանի որ այս արժեթղթերը կարող են արագ փոխարկվել կանխիկ փողի, ավանդատուներին թույլատրվում է վճարագրերի միջոցով (ինչը նվազեցնում է նրանց բաժնեմասը) դուրս գրումներ կատարել իրենց հաշիվներից: Ի լրումն M1-ի, փողի M2 առաջարկի մնացած բաղադրիչներն ապահովում են իրենց տերերին միջոցներով, որոնք կարող են կան օգտագործվել ուղղակիորեն որպես վճարման միջոց, կան հեշտությամբ և արագ փոխարկվել, որպես փոխանակման միջոց օգտագործվելու համար: Շատ տնտեսագետներ, մասնավորապես նրանք, ովքեր ընդգծում են փողի արժեքի կուտակման ֆունկցիան, նախընտրում են փողի առաջարկի M2 սահմանումը, քան ամենանեղ M1-ի գաղափարը: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 12-1-ը, 1995 թվականի վերջին դրամի M2 առաջարկը կազմել է \$3660 մլրդ ավելի քան երեք անգամ շատ դրամի M1 առաջարկից:

Գոյություն ունի դրամի առաջարկի չափման երրորդ մեթոդ M3-ը, որը ներառում է M2-ը ավելացրած՝ 1) մեծ չափերի (ավելի քան \$100000) ժամկետային ավանդները, 2) բարձր նվազագույն հաշվեկշռով (\$50000 և ավելի) դրամական շուկայի համատեղ միջոցները, 3) հաճախորդների կարճաժամկետ փոխատվություններն առևտրային բանկերին (որոնք անվանվում են վերազրմաման համաձայնագրեր արժեթղթերի վաճառքի համաձայնագրեր սահմանված ժամկետում, պայմանավորված գնով հետագա ետգնմամբ), 4) ԱՄՆ քաղաքացիների կարճաժամկետ **Եվրոդոլարային ավանդները**: Եվրոդոլարային ավանդները ԱՄՆ-ի քաղաքացիների ԱՄՆ դոլարներով ավանդներն են ԱՄՆ-ից դուրս գտնվող բանկերում և այլ հաստատություններում: M3-ի մեջ մտնող յրացուցիչ ակտիվները պակաս լիկվիդային են, քան M2-ի մեջ մտնողները: 1995թ. դեկտեմբերին փողի M3 առաջարկը կազմել է 4574 մլրդ դոլար, մոտավորապես M1-ի մեծության քառապատիկը:

M1-ի ԲՆՈՒՅԹԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ M2-ի ՎԵՐՋԻՆ ՇԵՇՏԱԴՐՈՒՄՆԵՐԸ

Վերջին երկու տասնամյակների ընթացքում ֆինանսական շուկաների զարգացումը փոխել է M1 փողի առաջարկի բնույթը: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 12-2-ը, 1970-ականների ընթացքում M1-ը գրեթե ամբողջությամբ կազմված էր արժույթից և ցպահանջ ավանդներից, որոնցից ոչ մեկը տոկոսաբեր չէր: Իրավիճակն Լապես փոխվեց 1980-ականներին. Տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվների մատչելիությանը հասապատասխան շատ ավանդատերեր իրենց խնայողությունների մի մասն սկսեցին պահել այս հաշիվներում: Վերջին տարիներին տոկոսաբեր վճարագրային ավանդները կազմել են M1 փողի առաջարկի մոտավորապես սեկ-երրորդը: Տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվները պահելու տեսանկյունից ավելի եվազ ծախսատար են, քան արժույթային և ցպահանջ ավանդները, բանի որ նրանք տոկոսաբեր են: Ըստ Լուքսոս, տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվները, սասնակյորեն, և փողի փոխանակման և մասնակի խնայողությունների սիջուզ են: 1980-ականների կեսերին տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվների կարող են արագազրեզ փողի M1 առաջարկի աճի տեսակը: Սակայն, սիոժատեսակ եվազելին M1-ի հատարելիությանը հետաքվորությունները նախոյ սվլալներին եկատատար: Ըլաթր փողի M1 առաջարկն ունի խնայողությունների ավելի սեժ և փոխանակման սիջուզի ավելի փոյր բաղադրատասեր, քան 1970 ականներին: 1980 ականներին M1 ի բնույթի փոփոխությունները տեսեազեաներին և փողի բանավր պրեսավորողների համար պատճառ հանելիտազան ավելի շատ ոչ չալլորություն դարձներ M2 ին:

Քանի որ խնայողությունները և տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվները հանելիտանու են M2-ի բաղադրիչներ: 1980-ականների իրեստեսկրան ետրաբալորություններն ավելի րիչ ազդելին M2 ի քան M1 ի վրա: Եերկալուտա հիանական վերլուծություններն ավելի սեժ չալլով հենվուտ են M2 ի (քան M1 ի) վրա, երբ կատարվուտ են փողի առաջարկի (և պրա աճի տեսակրին) հատարություններ այնպիսի ժամանակահատվածների հատար, որոնք եերաուտա են 80 ականները: Ըլտամույտերով այս տեսակեաները, նախորդ սի քանի տեսաալակներուտ դրամական քաղաքակեանության ազդեկության գրեսիտատեսն նալատակով փողի առաջարկի սվլալներն օգտաալրեժիլա, սեեր սովորաբալը կլիլաուտն ենք փողի M2 աահասնուար:

Ավանդապահ հաստատություններ (Depository institutions)՝ Գործարարության տեսակ, որն ընդունում է վճարագրային և խնայողությունների ավանդներ և դրա որոշ մասն օգտագործում արտաքին փոխատվությունների և ներդրումների համար: Բանկերը, խնայողությունների և փոխառության կազմակերպությունները և վարկային ընկերությունները դրա օրինակն են:

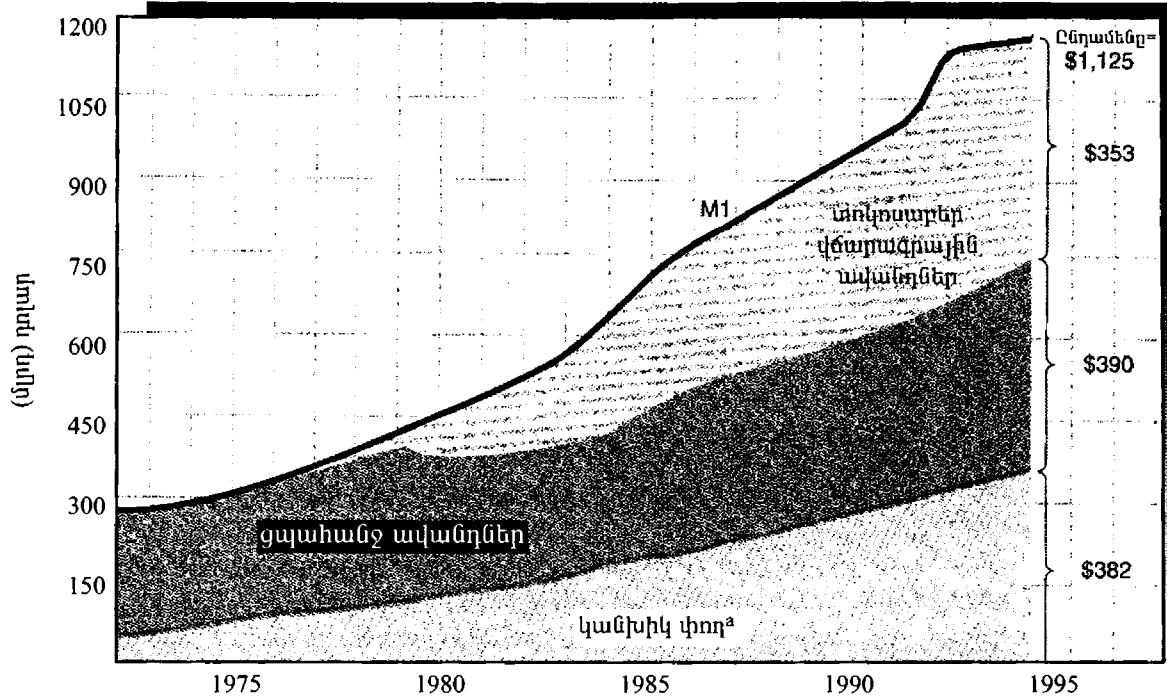
Դրամական շուկայի համատեղ միջոցներ (Money market mutual funds)՝ Տոկոսաբեր հաշիվներ, որոնք սիջուդի ֆիրմաների առաջարկությամբ և ավանդատուների համաձայնությամբ միջոցները ներդնում են բարձր լիկվիդայնությամբ կարճաժամկետ արժեթղթերում: Քանի որ այս արժեթղթերը կարող են սրազ փոխարկվել կամփոխ գումարի, ավանդատուներին բույլատրվում է վճարագրերի միջոցով փեր ավազեմում է (սրանց բաժնեժաար) կատարել դարագրումներ իրենց հաշիվներին:

M3 դրամի առաջարկ (Money supply)՝ Հավատար է M2-ին գուտարած 1) ժաակետային ավանդները (բոր սիլի ավանդապահ հաստատություններում 100000 դոլարից ավելի գուտարգրությունակող հաշիվներ), 2) սեժ չալլերի դրամական ակալի հատատեղ սիջուզները, 3) հասախորդների կարաժաակետ փոխատվությունները և 4) ԱՄՆ քաղաքացիների և վրոյրաբալլին ավանդները:

Եվրոդոլարային ավանդներ (Eurodollar deposits)՝ ԱՄՆ ի բարաբալլների կրոլիլը ԱՄՆ դոլարներով ավանդները ԱՄՆ ից դուրս գտնվող բանկերում և այլ իրեստական կալ սակերաբարություններում:

Նկար 12-2

M1 ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ



1980-ականների ընթացքում կատարված վերակարգավորման արդյունքում տոկոսաբեր վճարագրային ավանդները կազմում են փողի M1 առաջարկի մոտավորապես մեկ-երրորդը, քանի որ նման վճարագրային ավանդների պահման այլընտրանքային ծախսերն ավելի փոքր են, քան փողի այլ տեսակների համար: Ուղղակիորեն արտահայտված, դրամի

առաջարկն այսօր հնարավոր չէ ճշգրիտ կերպով համեմատել մինչ 1980թ. եղած դրամի առաջարկին:

^աՃանապարհորդական վճարագրերը ներառվում են այս դասում:
Աղբյուրը՝ Ֆեդերալ ռեզերվի տեղեկագիր, հուլիս 1996:

ՎԱՐԿԱՅԻՆ ՔԱՐՏԵՐԻ և ՓՈՂԻ ՀԱՍԵՍԱՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Վարկ (Credit)
Փոխառության
ստացված միջոցներ:

Կարևոր է տարբերել փողը և վարկը: Փողը ֆինանսական ակտիվ է, որն ապահովում է իր տիրոջը գնողունակությամբ: Վարկը պարտավորություն է, որն ի հայտ է գալիս, երբ որևէ մեկը միջոցներ է փոխ առնում: Այս տարբերությունը լուսաբանում է այն հարցը, որը հաճախ տալիս են ուսանողները: Քանի որ վարկային քարտերը հաճախ օգտագործվում են գնումների համար, ինչը վարկային քարտերի ծախսերը փողի առաջարկի մասնիկը չեն: Ի հակադրություն փողի, վարկային քարտերը գնողունակ չեն: Դրանք միայն փոխառության կարգավորման համար միջոցներ են: Երբ դուք օգտագործում եք «վիզա» և «մաստեր» քարտերը կոմպակտ սկավառակով նվազարկիչ գնելու համար, դուք փոխառություն եք կատարում ձեր քարտը թողարկող հաստատությունից, որը

վճարում է ձեր նվազարկիչի դիմաց: Վճարումը չի կատարվում ձեր կողմից, մինչև որ դուք վճարագրերի միջոցով չկարգավորեք ձեր վարկային քարտի հաշիվը՝ նվազեցնելով ձեր դրամի հաշվեկշիռը:



ԲԱՆԿԱՅԻՆ ԳՈՐԾԸ

Նախքան մենք ի վիճակի կլինենք բացատրել դրամի առաջարկի վրա ազդող գործոնները, որոշ բաներ պետք է իմանանք բանկային գործի մասին: Բանկային արդյունաբերությունը ԱՄՆ-ում գործում է **Ֆեդերալ Ռեզերվային համակարգի՝** երկրի կենտրոնական բանկի իրավասության ներքո: Ոչ բոլոր բանկերն են պատկանում **Ֆեդերալ Ռեզերվներին:** Սակայն, 1980թ.-ին հաստատված օրենսդրության համաձայն, տարբերությունն անդամ և ոչ անդամ բանկերի միջև միայն անվանական է: Մենք դեռևս կքննարկենք Ֆեդ-ն, ինչպես այն հաճախ անվանում են, այս գլխի հետագա շարադրանքում: Բանկային համակարգը կապիտալի շուկայի կարևոր բաղադրիչն է: Մյուս մասնավոր գործերին համանման, բանկերն իրականացնում են շահույթ հետապնդող գործողություններ: Բանկերն ապահովում են ծառայություններով (օրինակ, միջոցների ապահով պահպանումը, վճարագրային հաշիվների ծառայությունները) և վճարագրային ու խնայողությունների ավանդների ներգրավման համար վճարում տոկոսներ: Նրանք օգնում են ի մի բերելու մարդկանց, ովքեր ապագայի համար ցանկանում են խնայողություն կատարել և նրանց, ովքեր ներդրումային նախագծերի նախաձեռնման համար զանկանում են փոխառություններ վերցնել: Ներդրումային (ինվեստիցիոն) նախագծերի ապահովման փոխառությունից ստացված գումարները հանդիսանում են բանկերի հիմնական եկամուտը:

Երբ քննարկվում է այս կոստ այն նախագծին սիջուցներ տրամադրելու հարցը, բանկիրները հատուկ ուշադրություն են դարձնում նախագծի սպասվող շահութաբերությանը և վարկատուի կողմից վարկի վերադարձնելիությանը: Հետևաբար է այս փոխառումներն ի վիճակի չլինեն վերադարձնելու իրենց փոխառությունները, եթե սիջուցներն ուղղվում են ոչ շահութաբեր ներդրումների: Երբ երթիքին, վարկատու, ով չի նախագծեր է ձախողված գործը, կարող է կորցնել բոլոր սիջուցները կամ դրանց մի մասը: Ինվեստիցիոն սիջուցների արդյունավետ բաշխումը տնտեսական աճի կարևոր աղբյուր է: Հախուրաբեր գործարար նախագծերն ավելազանց են ռեաբրենդի արժեքը և նպաստում տնտեսական աճին: Ոչ շահութաբեր նախագծերը տալիս են հակառակ արդյունք: Արդյունավետ աշխատող կապիտալի շուկայի վիճակը, որի կարևորագույն և անբաժանելի մասը բանկային հաստակարգն է՝ կրթության վերաբերյալ նրանց, ովքեր ապահովում են սիջուցներով ավելի շատ շահութաբեր, բան ոչ շահութաբեր նախագծեր: ԱՄՆ-ի բանկային հաստակարգը բաղկացած է խնայողությունների և փոխառությունների հաստատություններից՝ վարկային ընկերություններից և առևտրային բանկերից: **Խնայողությունների և փոխառությունների հաստատությունները** բաժնետիրական գիտաց ընդունում են ավանդներ և վճարում դիվիդենդներ: **Վարկային ընկերություններն** ընդհանուր անդամակցությամբ կրուկերային չի նախաձեռնում կազմակերպություններ են՝ որոնք ընդունում են ավանդներ, վճարում դրանց դիտաց տոկոսներ (կամ դիվիդենդներ) իրենց վաստակած փողից և սիջուցներն ուղղակիորեն իջրեն փոխառություն տալիս են իրենց անդամներին: Առևտրային բանկերն առաջարկում են ծառայությունների լայն ընտրանի՝ ներառյալ վճարագրային և խնայողությունների հաշիվները և փոխառությունների ընդարձակումը՝ և հանդիսանում են բաժնետիրերի սեփականություն: 1980թ. ին ընդունված օրենսդրությամբ՝ երբևէ բոլոր ավանդազան հաստատությունների իրավունք է տրվել առաջարկել վճարագրային և խնայողությունների ընկերությանը:

Ֆեդերալ ռեզերվային համակարգ (Federal Reserve System)
ԱՄՆ կենտրոնական բանկ, այն իրականացնում է բանկային համակարգի կարգավորման քաղաքականությունը և պատասխանատու է դրամական քաղաքականության համար:

Խնայողությունների և փոխառությունների հաստատություններ (Saving and loan association)
Ֆինանսական հաստատություններ, որոնք բաժնետիրական փոխառական գիտաց ընդունում են ավանդներ և վճարում դիվիդենդներ: Պատասխաններն այս սիջուցներն ուղղվել են փոխառությունների գրավադրուստը: 1980թ. ին ընդունված բանկային օրենսդրությամբ նրանց հնարավորություն է տրվել առաջարկել առևտրային բանկերին հասանման ծառայությունների լայն ընտրանի:

Վարկային ընկերություններ (Credit unions)
Բնհաստների կրուկերային չի նախաձեռնում կազմակերպություններ ընդհանուր անդամակցությամբ փնչզեա աշխատատեղային կամ արհեստակրական սիտությունները: Նրանք ընդունում են ավանդներ ներառյալ վճարագրային ավանդները, վճարում իրենց վաստակած գումարներից տոկոսներ (դիվիդենդներ) և սիջուցներն ուղղակիորեն իջրեն փոխառություն տալիս են փոխառություններին և նրանց անդամներին:

յողությունների հաշիվներ, ինչպես նաև ընդլայնել հաճախորդներին տրամադրվող փոխատվությունները:

Ներկայումս դրանք բոլորը գտնվում են Ֆեդերալ Ռեզերվային համակարգի իրավասության ներքո, որը յուրաքանչյուր առանձին ավանդապահ հաստատության համար կիրառում է համանման կարգավորումներ և առաջարկում համանման ծառայություններ (օրինակ՝ վճարագրումների փոխանակությունը և ՖԵՂ-ից փոխառություններ ստանալու հնարավորությունը): **Այդ պատճառով, երբ մենք խոսում ենք բանկային արդյունաբերության մասին, նկատի ունենք ոչ միայն առևտրային բանկերը, այլև խնայողությունների և փոխատվությունների հաստատությունները և վարկային ընկերությունները:**

Առևտրային բանկեր (Comercial banks)

Ֆինանսական կազմակերպություններ, որոնք իրենց հաճախորդներին առաջարկում են ծառայությունների լայն ընտրանի (օրինակ՝ վճարագրային հաշիվներ, խնայողությունների հաշիվներ և փոխատվության տրամադրում): Առևտրային բանկերը հանդիսանում են բաժնետերերի սեփականություն և գործում են շահույթ ստանալու նպատակով:

Առևտրային բանկային հաստատության ամփոփ հաշվեկշիռը (նկար 12-3) լուսաբանում է բանկային հիմնական ֆունկցիաները: Այն ցույց է տալիս, որ բանկերի հիմնական պարտավորություններն են՝ գործառնական (վճարագրային) ավանդները, խնայողությունը և ժամկետային ավանդները: Բանկի տեսակետից դրանք հանդիսանում են պարտավորություններ, քանի որ ներկայացնում են բանկի պարտավորություններն իր ավանդատուի նկատմամբ: Հատուցման ենթակա տոկոսաբեր փոխատվությունները կազմում են բանկային ակտիվների հիմնական մասը: Բացի դրանից, բազմաթիվ բանկեր հանդիսանում են կառավարության կամ մասնավոր կորպորացիաների կողմից թողարկված տոկոսաբեր արժեթղթերի սեփականատերեր:

Գործարարության շատ այլ տեսակներից բանկային գործը տարբերվում է նրանով, որ վերջինիս պարտավորությունների մեծ մասը ենթակա է վճարման միայն պահանջի դեպքում: Այնուամենայնիվ, եթե մույնիսկ ընդունենք, որ բոլոր ավանդատուները կարող են միևնույն օրը պահանջել իրենց վճարագրային հաշիվների գումարը, ապա նման դեպքի հավանականությունը բավականին աննշան է: Բնորոշը թերևս այն է, որ մինչ որոշ անհատներ իրականացնում են դուրսգրումներ, մյուսները ներդնում են ավանդներ: Նման գործառնություններն ապահովում են հաշվեկշռվածություն՝ բացառելով հանկարծակի փոփոխությունները ցպահանջ ավանդներում:

Բանկերն ապահովում են ծառայություններ և վճարում տոկոսներ գործառնային ավանդների, խնայողությունների և ժամկետային ավանդների (պարտավորությունների) ներգրավման նպատակով: Ավանդների մեծ մասը ներդրվում է տրվում է իբրև փոխատվություն՝ ապահովելով բանկերի համար տոկոսային եկամուտ: Բանկերն իրենց ակտիվների մի մասը պահում են իբրև պահուստ (կամ կամխիկ դրամով, կամ Ֆեդ-ի հետ՝ ավանդների տեսքով) ավանդատուների հանդեպ իրենց ամենօրյա պարտավորությունների կատարման նպատակով:

Նկար 12-3

ԱՌԵՎՏՐԱՅԻՆ ԲԱՆԿԻ ՖՈՒՆԿՑԻԱՆ

Առևտրային բանկի հաշվեկշիռը 1995 թվականի տարեվերջում (մլրդ դոլար)			
Ակտիվ		Պասիվ	
կանխիկ	37	տրանսակցիոն ավանդներ	809
ՖԵՂ-ի ռեզերվ	20	խնայողություն և ժամ-	
չվճարված վարկերը	2632	կետային ավանդներ	1881
պետական արժեթղթեր	706	փոխառություն	695
այլ արժեթղթեր	273	այլ պարտավորություններ	496
այլ ակտիվներ	573	հաշվեկշիռ	360
ընդամենը	4241	ընդամենը	4241

Այսպիսով, բանկերն իրենց ավանդատուների կարիքներին ընդառաջ գնալու համար պահուստներում պահում են իրենց ակտիվների միայն մի մասը: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 12-3-ը, **բանկի պահուստները՝** առձեռն կանխիկ փողին գումարած իրենց Ֆեդերալ ռեզերվների պահուստային ավանդները, 1995թ.-ի տարեվերջին կազմել են 57 մլրդ. 809 մլրդ գործառնական (վճարագրային) ավանդների դիմաց: Այսպիսով, միջին հաշվով, բանկերը պահում են իրենց ակտիվների 10%-ից էլ պակաս՝ հաճախորդների վճարագրային ավանդների դիմաց:

Բանկի պահուստներ (Bank reserves)
Առձեռն կանխիկ դրամը գումարած Ֆեդերալ պահուստային բանկում տվյալ բանկի ավանդների:

ՈՍԿԵՐԻՉՆԵՐԻ ՄԱՍՆԱԿԻ ՊԱՀՈՒՄՏՆԵՐԸ

Տնտեսագետները սիրում են հաճախակի գուգահեռներ անցկացնել ներկայիս բանկային համակարգի և անցյալի ոսկերիչների միջև: Անցյալում ոսկին օգտագործվում էր որպես վճարումների միջոց: Այն փող էր: Մարդիկ իրենց փողը պահում էին ոսկերիչների մոտ ապահովության համար, ճիշտ այնպես, ինչպես մեզանից շատերը բացում են վճարագրային հաշիվներ ապահովության նպատակով: Ոսկու տերերը ստանում էին վկայական, որը նրանց իրավունք էր տալիս ցանկացած ժամանակ ետ վերցնելու իրենց ոսկին: Եթե նրանք ցանկանում էին որևէ բան գնել, նրանք պետք է գնային ոսկերիչի մոտ, ետ ստանալին ոսկին և օգտագործեին այն որպես վճարման միջոց: Այսպիսով, փողի առաջարկը հավասար էր շրջանառության մեջ գտնվող ոսկու քանակին գումարած ոսկերիչների մոտ ավանդադրված ոսկին:

Ոսկու ասենօրյա ավանդադրուր է պահանջները կազմում էին ոսկու ավանդների ընդհանուր քանակի միայն մի մասը: Ոսկու հիմնական մասը, պարզապես, «անօգուտ ընկած էր ոսկերիչների շտեպարաններում»: Հաշվի առնելով այս փաստը, ոսկերիչները շուտով սկսեցին ոսկին փոխ տալ տեղական առևտրականներին: Ընդ ժամանակ անց առևտրականները պետք է ետ վերադարձնեին ոսկին ավելացնելով դրա օգտագործման դիտաց տոկոսավճարներ: Ի՞նչ կատարվեց փողի առաջարկի հետ, երբ ոսկերիչներն սկսեցին փոխուստվորություններ կատարել տեղական առևտրականներին: Իրենց ոսկին նախապես ոսկերիչին տված անհատների ավանդները չէին եվազել: Ավանդատուն դեռևս կարող էր ետ ստանալ իր ոսկին գանձարած ժամանակ (հասնելուց հետո, քանի դեռ բոլորը չէին փորձի միանգամից ետ պահանջել այն): Դրան ավելացրած, առևտրականներն այժմ կարող էին ոսկերիչից փոխ առած ոսկին օգտագործել որպես վճարման միջոց: Բանի որ ոսկերիչը պարտավոր ոսկի էր ապխա, ավելացրեց շրջանառության մեջ գտնվող ոսկու քանակը, ինչպես նաև փողի առաջարկը:

Հարձար չէր անեն անգամ որևէ բան գնելու համար հասնել ոսկերիչի մոտ: Բանի որ մարդիկ գիտեին, որ վկայականների օգնությամբ կարելի է ետ գնել ոսկին, նրանք սկսեցին դրանք օգտագործել շրջանառության մեջ իրեն վճարման միջոց: Ավանդատուները գտն էին նաև կարգավորումից, բանի որ այն վերագնում էր անեն անգամ ոսկերիչի մոտ գնալու անհրաժեշտությունը ոսկով որևէ բան փոխանակելիս: Այնուամենայն, որքանով որ վառահող էին ոսկերիչին, վաճառողներն որքան էին իրեն վճար քեյունեց վկայականները:

Այն պահից երբ վկայականները շրջանառության մեջ ստան իրեն փող, անենօրյա ավանդները և դուրսգրումները ոսկերիչի մոտ եվազեցին: Տեղական ոսկերիչներն իրենց մոտ պահելով ամբողջ ոսկու 20%՝ և, ի վիճակի էին քեյառաջ գնալու շրջանառության մեջ գտնվող ոսկու ետ գնալու պահանջներին: Իրենց ոսկու ավանդների մնացած 80%՝-ը հեռարժուր էր փոխ տալ առևտրականներին, փաճառականներին և այլ բաղադրագրիներին: Այդ պատճառով վկա

յականներն իբրև փող 100%-ով գտնվում էին շրջանառության մեջ, իսկ ոսկու այն մասը, որը տրվել էր իբրև փոխառություն և կազմում էր ընդհանուր ավանդների 80%-ը, նույնպես գտնվում էր շրջանառության մեջ: Փողի ընդհանուր առաջարկը՝ ոսկու վկայականները և ոսկին, 1,8 անգամ գերազանցում էր ոսկերիչին նախապես իբրև ավանդ տրված ոսկու քանակը: Քանի որ ոսկերիչները թողարկում էին փոխառություններ և պահում իրենց մոտ իբրև ավանդ դրված ընդհանուր ոսկու միայն մի մասը, նրանք ի վիճակի էին ավելացնել փողի առաջարկը:

Քանի դեռ ոսկերիչն ավանդատուների ընթացիկ պահանջներին ընդառաջելու համար պահում էր բավականաչափ պահուստներ, ամեն ինչ հարթ էր ընթանում: Ոսկու ավանդատուներից շատերը, հավանաբար, չէին էլ կասկածում, որ իրենցից, ինչպես և մյուսներից ստացած փաստացի ոսկին, որը ճշտորեն պետք է համապատասխաներ «շտեմարանների» ոսկու քանակին, ոսկերիչի մոտ չէ: Ոսկերիչները ոսկու փոխատվությունից եկամուտ էին ստանում: Ավելի շատ ոսկի փոխ տալու դեպքում նրանց եկամուտն ավելի մեծ կլիներ: Որոշ ոսկերիչներ ջանում էին մեծացնել իրենց եկամուտը՝ հատկացնելով ավելի և ավելի շատ տոկոսաբեր փոխատվություններ՝ հանդգնելով պակասեցնել իրենց «շտեմարանների» ոսկու քանակը: Եթե ավանդատուների մի մեծ խումբ անսպասելիորեն ցանկանար իր ոսկին ետ վերցնել, ապա այս «հանդուգն» ոսկերիչներն ի վիճակի չէին լինի ընդառաջել նրանց պահանջներին: Եթե նման բան պատահեր, ապա ոսկերիչների մասնակի պահուստներով համակարգը կարող էր քայքայվել:

ՄԱՍՆԱԿԻ ՊԱՀՈՒՄՏՈՎ ԲԱՆԿԱՅԻՆ ԳՈՐԾԸ

Մասնակի պահուստով բանկային համակարգը (Fractional reserve banking)՝ Համակարգ, որը հնարավորություն է տալիս բանկերին ավանդների դիմաց պահելու 100%-ից ցածր պահուստներ:

Պարտադիր պահուստ (Reguered reserves)՝ Պահուստների նվազագույն քանակ, որն օրենքով բանկից պահանջվում է պահել իր ավանդները վերադարձնելու նպատակով: Այսպես, եթե պարտադիր պահուստի նորման 15% է, յուրաքանչյուր մեկ մլն դոլար ավանդների դիմաց, բանկերից պահանջվում է պահել 150000 դոլար:

Սկզբունքորեն, ժամանակակից բանկային համակարգը համանման է ոսկերիչների ստեղծածին: ԱՄՆ-ն ունի մասնակի պահուստով բանկային համակարգ: Բանկերից պահանջվում է պահել իրենց ավանդների միայն մի մասը՝ կանխիկ փողի կամ այլ ռեզերվների տեսքով: Ինչպես վաղ ժամանակների ոսկերիչները չունեին բավականաչափ ոսկի՝ իրենց բոլոր ավանդատուներին միաժամանակ վճարելու համար, այդպես էլ ներկայիս բանկերը չունեն բավականաչափ պահուստներ (առձեռն կանխիկ փող և ֆեդերալ պահուստում բանկային ավանդներ)՝ իրենց բոլոր ավանդատուներին միաժամանակ վճարելու համար: (Ուշադրություն դարձրեք, ինչպես ցույց է տալիս նկար 12-3-ը, առձեռն կանխիկ դրամի և ֆեդերալ Ռեզերվներում պահված պահուստների գումարն ավելի փոքր է գործառնության 10%-ից, այն է՝ առևտրային բանկերի վճարագրային ավանդներից): Վաղ ժամանակների ոսկերիչներն ընդարձակում էին փողի առաջարկը՝ փոխատվությունների թողարկման միջոցով: Այդպես են վարվում նաև ժամանակակից բանկիրները: Ավանդատուների պահանջներին ընդառաջ գնալու համար պահուստում պահված ոսկու քանակը սահմանափակում էր ոսկերիչների փողի առաջարկն ընդարձակելու կարողությունը: Կանխիկ դրամի և այլ պահուստների պահանջների չափերը սահմանափակում են ժամանակակից բանկերի փողի առաջարկն ընդարձակելու կարողությունը:

Այնուամենայնիվ, էական տարբերություն կա ժամանակակից բանկային գործի և անցյալի ոսկերիչների գործունեության միջև: Այսօր առանձին բանկերի գործողությունները կարգավորվում են կենտրոնական բանկի կողմից: Կենտրոնական բանկը վարում է այնպիսի քաղաքականություն, որը նպաստում է տնտեսության առողջացմանը: Նաև հանդես է գալիս որպես փոխառությունների տրամադրման վերջին երաշխիք: Եթե որևէ կոնկրետ բանկի բոլոր ավանդատուները հանկարծակի ցանկանան միաժամանակ ետ ստանալ իրենց

միջոցները, կենտրոնական բանկը կմիջամտի և բանկին կմատակարարի բավականաչափ միջոցներ պահանջարկի բավարարման համար:

ԻՆՉՊԵՄ ԵՆ ԲԱՆԿԵՐԸ ՓՈՂ ՍՏԵՂԾՈՒՄ ՓՈՆԱՏՎՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՄԻՋՈՑՈՎ

Մասնակի պահուստով համակարգի պայմաններում պահուստների աճը հնարավորություն կտա բանկերին ընդլայնելու իրենց փոխատվությունները և ղրանով իսկ ստեղծելու լրացուցիչ գործառնական (վճարագրային) ավանդներ: Քանի որ գործառնական ավանդները փողի տեսքով են, ապա լրացուցիչ փոխատվությունների տարածումն ընդարձակում է փողի առաջարկը:

Այս գործընթացի վերաբերյալ մեր պատկերացումները խորացնելու նպատակով քննարկենք բանկային համակարգն առանց կենտրոնական բանկի, որտեղ ավանդների դիմաց միայն արժույթն է գործուծ որպես պահուստ: Սկզբում ընդունենք, որ բոլոր բանկերից օրենքով պահանջվում է պահել իրենց ավանդների վճարագրային հաշիվների առնվազն 20% -ին հավասար առձեռն արժույթ: Այս մասնարաժինը տոկոսային արտահայտությամբ, պահուստները, որոնք պետք է պահվեն վճարագրային գործառնական ավանդների դիմաց, կոչվում է պահուստի պահանջի հարաբերակցություն, պարտադիր պահուստի նորմա է, որը մեր օրինակում 20% է: Դիցուք, դուք գտել եք \$1000, որն երկար ժամանակ հիվանդ ձեր սնորհաբույր պահել էր իր սան Ներրեհարկում: Այս նոր հայանաբերված \$1000 արժույթն ի՞նչ չափով կարող է ընդարձակել փողի առաջարկը: Դուք բողոքարարները տեսնու եք Առաջին Ազգային բանկ, բազում \$1000 վճարագրային հաշիվ և գումարն ավանդագրում բանկում: Առաջին Ազգայինից ներկայումս պահանջվում է պահել լրացուցիչ \$200 առձեռն կանխիկ դրամի տեսքով ձեր ավանդի 20% -ը: Այնուամենայնիվ, բանկը ստանում է լրացուցիչ \$1000, այնպես որ \$200-ը պահելով բանկի շտապարանում, Առաջին Ազգայինն ունի \$800-ի լրացուցիչ պահուստներ, որը գերազանցում է պահանջան համար օրենքով պահանջվող բանակը: Առաջին Ազգայինը, լրացուցիչ ընթացիկ պահուստների պայմաններում, ալժն կարող է ընդարձակել փոխատվությունները \$800-ով: Ներառյալ՝ բանկը \$800 է փոխ տալիս տեղաբնակ մի բարաքացու, օգնելով վճարել ավտոսերևնայի հաճար: Փոխատվության տրամադրման ժամանակ փողի առաջարկը կհանի \$800-ով, բանի որ բանկն ավելացնում է պարտավանի վճարագրային հաշիվի սիջուդները: Արդյունքում, ոչ սեկի փողը չի պակասում: Դուք դեռևս ունեք ձեր \$1000 վճարագրային հաշիվը, իսկ պարտավանն ունի \$800: նոր մեքենա գնելու համար:

Երբ պարտավանը գնում է նոր ավտոսերևնա՝ փաճառողն ընդունում է վճարագրային և \$800 ի ավանդը ներդնում Բարարագրայինի պետական բանկում: Ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ վճարագրային հատուցվում է: Առաջին Ազգային բանկի ժամանակավոր լրացուցիչ պահուստները վերանում են, երբ բանկը Բարարագրայինի Պետական բանկին վճարում է \$800: Սակայն երբ Բարարագրայինի պետական բանկն արժույթով ստանում է \$800՝ այդ պահից նա ես ունենում է լրացուցիչ պահուստներ: Բանկը պետք է ապահովի պարտադիր պահուստի նորմայի 20% -ը՝ լրացուցիչ \$160 պահուստում: ավտոսերևնա փաճառողի \$800 ի վճարագրային հաշիվ ավանդի դիմաց:

Սակայն \$640 թ կարող է փոխ արվել: Բանի որ Բարարագրայինի պետական բանկն, այդ բանկերի նման փող ստեղծելու նպատակ է նկատվելու, բանկը գոհ պետք է լինի պարտավանին «օգուտյան ձևեր» սեկնելու համար: Երբ երկրորդ բանկն իր լրացուցիչ պահուստները տրամադրի իրեն փոխատվություն,

Պարտադիր պահուստի նորմա (Required reserve ratio)՝ Պարտադիրության վերոնշյալ դասի տոկոսային արտահայտություն (օրինակ՝ գործառնական հաշիվներ), որը բանկային հաստատությունից պահանջվում է պահել որպես պահուստ պարտավորության այդ տեսակի նկատմամբ:

Լրացուցիչ պահուստներ (Excess reserves)՝ Փաստացի պահուստներ, որոնք գերազանցում են օրենքով նախատեսված պահանջները:

Ավանդի ընդարձակման բազմապատկիչ (Deposit expansion multiplier)

Բազմապատկիչ, որով պահուստների աճը (նվազումը) կհանգեցնի դրամի առաջարկի աճին (նվազմանը): Այն հակադարձ կախվածության մեջ է պարտադիր պահուստի նորմայի հարաբերակցության նկատմամբ:

Ավանդի ընդարձակման պոտենցիալ բազմապատկիչ (Potential deposit expansion multiplier)

Բանկային համակարգում նոր պահուստների ներարկման արդյունքում փողի առաջարկի աճի առավելագույն պոտենցիալը: Այն հավասար է պարտադիր պահուստի նորմայի հակադարձ մեծությանը:

փոխատվությունն ստացող անհատի ավանդները կաճեն \$640-ով: Մեկ այլ \$640 կավելանա փողի առաջարկին: Դուք էլի ունեք ձեր \$1000-ն, ավտոմեքենա վաճառողն ունի լրացուցիչ \$800, իսկ նոր պարտապանը՝ հենց նոր ստացած լրացուցիչ \$640-ը: Այն բանի շնորհիվ, որ դուք հայտնաբերեցիք և բանկում ավանդագրեցիք \$1000, փողի առաջարկն աճեց \$1440-ով (\$800+ \$640):

Իհարկե, այս գործընթացը կարող է շարունակվել: Նկար 12-4-ից երևում է պոտենցիալ փողի ստեղծման ընթացքը, որը նախնական \$1000-ի մի բանի լրացուցիչ փուլերով անցնելու արդյունք է: Երբ պարտադիր պահուստի նորման 20% է, դրամի առաջարկը կարող է ընդարձակվել առավելագույնը մինչև \$5000՝ նախնական \$1000-ին ավելացրած \$4000-ի լրացուցիչ ցպահանջ ավանդները, որոնք կարող են առաջանալ նոր փոխատվությունների տրամադրումից:

Բազմապատկիչն, ըստ որի նոր պահուստներն ավելացնում են փողի պաշարն, անվանում են ավանդների ընդարձակման բազմապատկիչ (մուլտիպլիկատոր): Չափը, որով լրացուցիչ պահուստները կարող են ավելացնել փողի առաջարկը, որոշվում է պահուստների և ավանդների հարաբերակցությամբ: Փաստորեն, պոտենցիալ ավանդների ընդարձակման բազմապատկիչը պարտադիր պահուստի նորմային (r) հակադարձ մեծությունն է: Մաթեմատիկորեն, պոտենցիալ ավանդների ընդարձակման բազմապատկիչը հավասար է 1/r: Մեր օրինակում պահուստների պահանջը կազմում է 20%, կամ ընդհանուր ավանդների մեկ-հինգերորդը: Այս դեպքում, պոտենցիալ ավանդների ընդարձակման բազմապատկիչը հավասար է 5-ի: Եթե պարտադիր պահուստի նորման 10% է, ապա պոտենցիալ ավանդների ընդարձակման բազմապատկիչը կլինի 10, այսինքն՝ 1/10-ի հակադարձ մեծությունը:

Որքան ցածր է պարտադիր պահուստի նորման, այնքան բարձր է փողի առաջարկի պոտենցիալ ընդարձակումը, որն առաջանում է նոր պահուստների ձևավորումից: Մասնակի պահուստի նորմայով սահմանվում է նոր պահուստներից պոտենցիալ փողի ստեղծման վերին սահմանը:

Նկար 12-4

ՆՈՐ ՌԵԶԵՐՎՆԵՐԻՑ ՓՈՂ ՍՏԵՂԾԵԼԸ

Բանկ	Նոր կանխիկ ավանդ	Նոր պարտադիր ռեզերվ	Ավանդների պոտենցիալ պահանջարկ
սկզբնական ավանդ (Bank A)	\$1,000.00	\$200.00	\$800.00
երկրորդ ավանդ (Bank B)	800.00	160.00	640.00
երրորդ ավանդ (Bank C)	640.00	128.00	512.00
չորրորդ ավանդ (Bank D)	512.00	102.40	409.60
հինգերորդ ավանդ (Bank E)	409.60	81.92	327.68
վեցերորդ ավանդ (Bank F)	327.68	65.54	262.14
յոթերորդ ավանդ (Bank G)	262.14	52.43	209.71
այլ (մնացած բանկերը)	1,048.58	209.71	838.87
ընդամենը	\$5,000.00	\$1,000.00	\$4,000.00

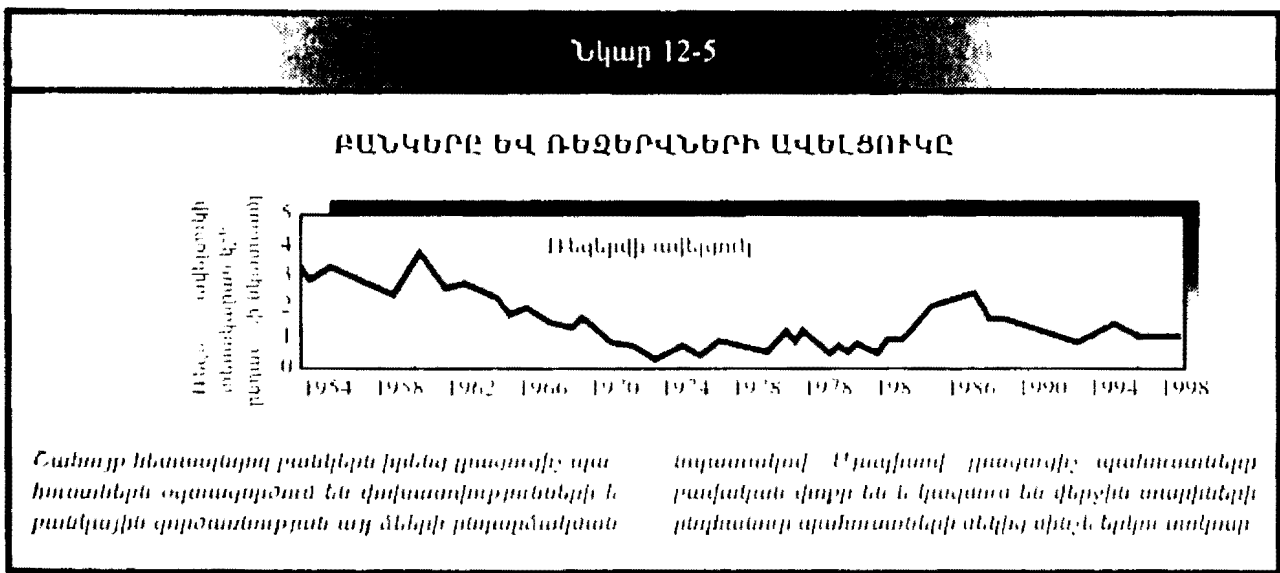
Երբ բանկերից պահանջվում է ցպահանջ ավանդների դիմաց պահել 20%-ի պահուստներ, 1000 դոլարի նոր պահուստի ստեղծումը, պոտենցիալ առումով, կհանգեցնի դրամի առաջարկի աճին 5000 դոլարով:

ՓԱՏՏԱՑԻ ԱՎԱՆԴՆԵՐԻ ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉԸ

Արդյո՞ք արժույթի նոր պահուստների ավելացումը պարտադիր կերպով կրերի ավանդների ընդարձակման բազմապատկիչի մեծացման: Պատասխանն է ոչ: Ավանդների փաստացի բազմապատկիչն ավելի փոքր կլինի, քան պոտենցիալը, երկու հիմնական պատճառով:

Առաջին, ավանդի ընդարձակման բազմապատկիչը կնվազի, եթե որոշ անհատներ նախընտրեն իրենց մոտ պահել արժույթը, և ոչ թե իբրև ավանդ ներդնել բանկում: Օրինակ, ենթադրենք, թե նախորդ օրինակում \$800-ի փոխատվություն վերցրած անհատը ծախսել է միայն \$700 և \$100-ը պահել հնարավոր արտակարգ դեպքերի համար: Արդյունքում միայն \$700-ը կարող է ավանդագրվել և օժանդակել ավանդների ընդարձակման համար անհրաժեշտ լրացուցիչ պահուստներին: Երկրորդ և հետագա բոլոր փուլերում, նոր փոխատվությունների պոտենցիալը համամասնորեն կնվազի: Երբ արժույթը մնում է շրջանառության մեջ բանկերից դուրս, այն նվազեցնում է ավանդի ընդարձակման բազմապատկիչի մեծությունը:

Երկրորդ, ավանդի փաստացի բազմապատկիչն ավելի փոքր կլինի առավելագույն պոտենցիալից, եթե բանկերը ձախողեն փոխատվությունների ընդարձակման լրացուցիչ նոր պահուստների օգտագործումը: Այնուամենայնիվ, բանկերը խիստ շահագրգռված են իրենց լրացուցիչ նոր պահուստների զգալի մասը փոխատվության տեսքով տրամադրելու: Չհիմնավորված լրացուցիչ պահուստները չեն ապահովում տոկոսներ: Բանկերը ձգտում են օգտագործել լրացուցիչ պահուստների մեծագույն մասը, բանի որ դրանք կարող են տոկոսային եկամուտ ապահովել: Նկար 12-5-ը գույց է տալիս, որ դա համապատասխանում է իրականությանը՝ Արջին տարիներին, լրացուցիչ պահուստները կազմել են բանկերի ողջ պահուստների սիայն 1 կես 2 տոկոսը: Բանկային համակարգից արժույթի դուրս հոսելը և լրացուցիչ պահուստների առկայությունը հանգեցնում է այն բանին, որ ավանդի ընդարձակման բազմապատկիչն ավելի փոքր է, քան վերջինիս առավելագույն սրտենցիալը: Ինչևէ՛ բանի դեռ օարդիկ հիմնականում իրենց փողի առավելագույն մասը նախընտրում են պահել բանկային ավանդներում, բան թե իբրև արժույթ, և բանի դեռ բանկերն օգտագործում են իրենց լրացուցիչ պահուստների մեծագույն մասը՝ փոխատվություններ տրամադրելու համար, ապա որոշ ուժերի ազդեցության տակ բազմապատկիչը մեծանում է:



ՖԵՂԵՐԱՎ ՌԵԶԵՐՎԱՅԻՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԸ

Կենտրոնական բանկ (Central bank)
Բանկ, որը կարգավորում է մասնավոր առևտրային բանկերի գործառնությունը և ընդունում նրանց ավանդները: Կենտրոնական բանկը պատասխանատու է փողի առաջարկի սահմանման քաղաքականության համար:

Շատ երկրներ ունեն կենտրոնական բանկային իշխանություն, որը վերահսկում է փողի առաջարկը և վարում դրամական քաղաքականություն: Ինչպես նախապես նշել ենք, ԱՄՆ-ի կենտրոնական բանկը Ֆեդերալ ռեզերվային համակարգն է: Միացյալ Թագավորությունում կենտրոնական բանկը՝ Անգլիայի բանկն է, Գերմանիայում՝ Բունդես բանկը, Կանադայում՝ Կանադայի բանկը: Կենտրոնական բանկերը պատասխանատու են իրենց երկրների վարած դրամական քաղաքականության համար:

ՖԵՂԻ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

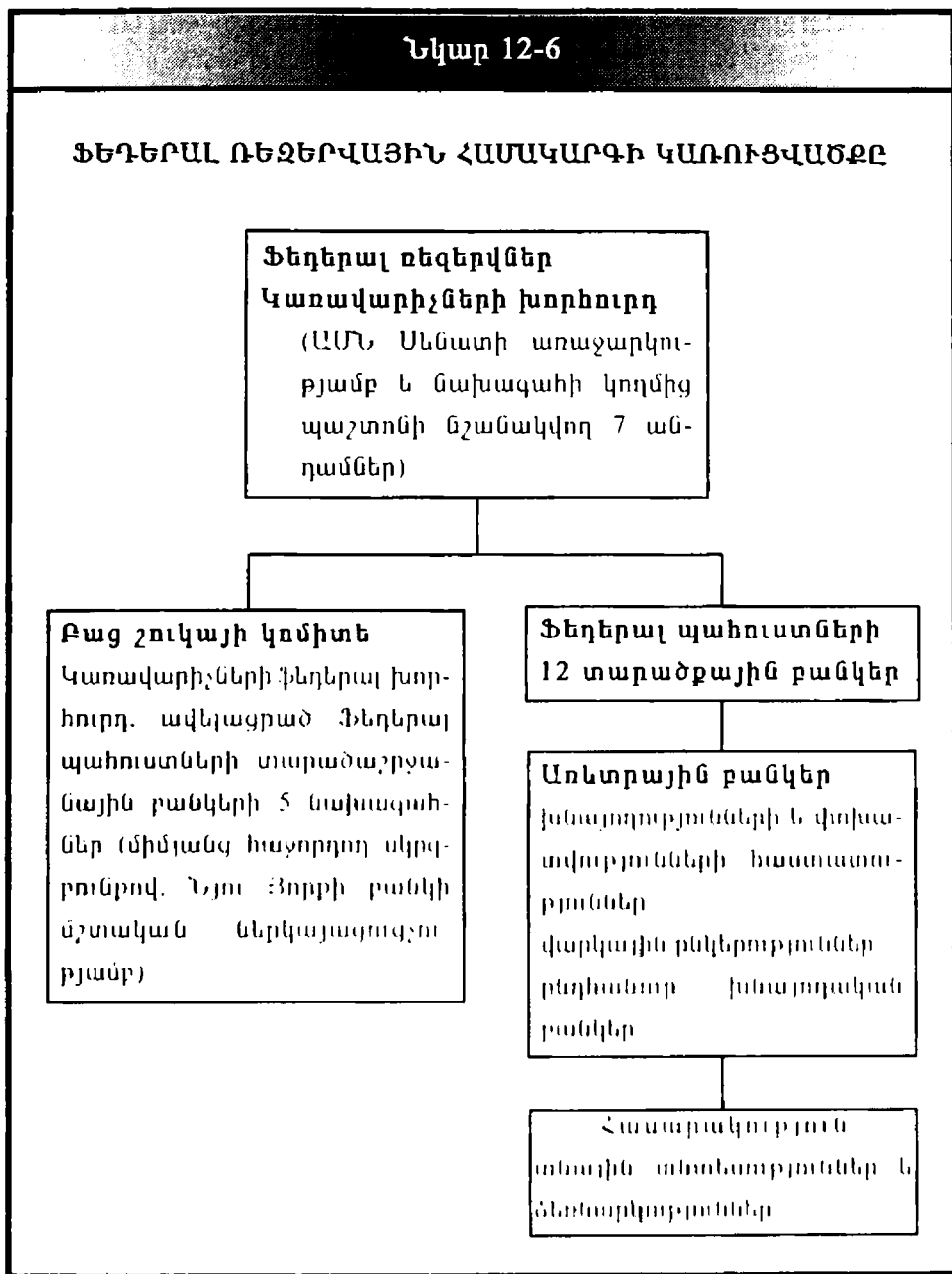
Ֆեդերալ ռեզերվային համակարգի (ինչպես և այլ կենտրոնական բանկերի) հիմնական նպատակը փողի առաջարկի կարգավորումը և ողջ տնտեսության շահերին լավագույնս համապատասխանող դրամական մթնոլորտի ստեղծումն է: Կոնգրեսը հրահանգավորում է Ֆեդերալ ռեզերվային համակարգին, կամ Ֆեդին, ինչպես հաճախ անվանում են, վարել այնպիսի դրամական քաղաքականություն, որը կօժանդակի լրիվ զբաղվածությանը և գների կայունացմանը: Ի տարբերություն առևտրային բանկերի, Ֆեդերալ ռեզերվը շահույթ հետապնդող կազմակերպություն չէ: Ֆեդի ծախսերը գերազանցող եկամուտները պատկանում են գանձապետարանին:

Նկար 12-6-ում պատկերված է Ֆեդի կառուցվածքը: Ֆեդերալ ռեզերվների մեծամասնությունը կա որոշումներ ընդունող երեք հիմնական օղակ՝ 1) կառավարիչների խորհուրդը, 2) շրջանային և տարածքային բանկերը, 3) բաց շուկայի գործառնությունների ֆեդերալ կոմիտեն:

Կառավարիչների խորհուրդը. Կառավարիչների խորհուրդը Ֆեդի որոշումներ ընդունող հիմնական օղակն է: Ազդեցիկ այս օրգանը բաղկացած է յոթ անդամից, որոնցից յուրաքանչյուրը պաշտոնի է նշանակվում 14 տարի ժամկետով, ԱՄՆ-ի պրեզիդենտի կողմից՝ Սենատի առաջարկությամբ և համաձայնությամբ: Պրեզիդենտն այս յոթից մեկին նշանակում է նախագահ՝ չորս տարի ժամկետով: Կառավարիչների խորհուրդը հաստատում է բոլոր ավանդապահ հաստատությունների կողմից կիրառվող կանոնները և կարգերը: Այն հաստատում է պարտադիր պահուստի նորման և կանոնակարգում ավանդապահ հաստատությունների կողմից պահվող ակտիվների ձևավորումը: Խորհուրդը կանոններ հաստատողն է, և հաճախ, միջնորդ դատավոր՝ բանկային արդյունաբերությունում: Նկատի ունենալով դրամական քաղաքականության կարևորությունը և կառավարիչների խորհրդի նախագահի ազդեցությունը, հաճախ ասում են, որ Ֆեդի նախագահը երկրի ամենաազդեցիկ մարդն է՝ պրեզիդենտից հետո: Կառավարիչների խորհրդի ներկայիս նախագահը՝ Ալան Գրինսպինն է:

Ֆեդերալ ռեզերվները 12 տարածքային մասնաճյուղեր ունեն՝ 25 տարածքային բաժանմունքներով, որոնք սփռված են երկրով մեկ: Այս տարածքային և շրջանային բանկերը նույնպես ենթարկվում են Կառավարիչների խորհրդին²: Ֆեդերալ ռեզերվների բանկերը բանկերի բանկերն են, որոնք մշակում են առևտրային բանկերի բանկային քաղաքականությունը: Մասնավոր քաղաքացիները և կորպորացիաները Ֆեդի հետ չեն աշխատում: Առևտրային ավանդապահ հաստատությունները և Ֆեդերալ կառավարությունը Ֆեդերալ ռեզերվ-

2. Ֆեդերալ պահուստի տարածքային բանկերը տեղաբաշխված են Բոստոնում, Նյու-Յորք քաղաքում, Ֆիլադելֆիայում, Քլիվլենդում, Ռիչմոնդում, Ատլանտայում, Չիկագոյում, Սենթ-Լուիսում, Մինեապոլիսում, Կանզաս քաղաքում, Դալլասում և Սան Ֆրանցիսկոյում: Կան նաև 25 շրջանային մասնաճյուղեր:



ԱՄՆ-ում Ֆեդերալ ռեզերվային բանկի կառավարիչների խորհուրդը բանկային համակարգի կենտրոնում է: Խորհուրդը հաստատում է կանոններ և ընթացակարգ բոլոր ավանդապահ հաստատությունների համար: Խորհրդի 7 անդամները ծառայում են նաև Քաղ Շուկայի Ֆեդերալ կոմիտեի կազմում, որի 12 անդամներից բաղկացած խորհուրդը մշակում է կառավարության արժեթղթերի գնմանը և վաճառքին առնչվող քաղաքականությունը և ԱՄՆ-ում փողի առաջարկի վերահսկման հիմնական մեխանիզմը:

ների բանկերի միակ հաճախորդներն են Լիանդալայի հաստատությունների մեծ մասն անկախ իրենց անդամներն են կայգափիճակի, ստիբարար Ֆեդի հետ միասին որոշ ավանդներ են պահում Լոնդոն կանխիկ պահին համանան. Ֆեդի հետ պահված ավանդները հասարակում են պահուստներ: Ֆեդը կանոնավոր կերպով իրականացնում է ավանդապահ հաստատությունների հաշվառմանների սուսիտը և ավանդատուների պաշտպանությունը րեզիանտար խնայողությունների: Ֆեդերալ պահուստների բանկերը կազմակերպում են վեր են խաղում բանկային հասակարգի ներսում վճարագրերի փոխանակման գործուն: Քանի որ բանկերի սեփականությունը Ֆեդի հետ ավանդներ է պահում վճարագրերի փոխանակումը դառնում է միայն հաշվապահական գործառնություն: Տարածքային և շրջանային բանկերն իրենց ներսում են պահում բանկային համակարգի վճարագրերի փոխանակման ծառայությունների ՏՏ՝ դ:

Քաղ շուկայի գործառնությունների ֆեդերալ կոմիտեն (ԲՇՖԿ) ավելի մասին է որը որդում է Ֆեդի քաղաքականությունը կառավարության պար

Քաղ շուկայի ֆեդերալ կոմիտե (ԲՇՖԿ) (Federal Open Market Committee (FOMC))
 Է հոգուց բաղկացած խորհուրդ, որը պահում է պետական արժեթղթերի գնում և վաճառքի, ԱՄՆ-ում փողի առաջարկի վերահսկողությունը սխառնիզի վերաբերող Ֆեդի քաղաքականությունը:

տատոմսերի գնումների և վաճառքի առումով: Ինչպես մենք շուտով կտեսնենք, սա Ֆեդի կողմից փողի առաջարկի վերահսկման առավել հաճախ կիրառվող մեթոդն է ԱՄՆ-ում: Այս կարևոր քաղաքականությունն իրականացնող կոմիտեն կազմված է՝ 1) կառավարիչների խորհրդի յոթ անդամներից, 2) Նյու-Յորքի տարածքային բանկի նախագահից, 3) Ֆեդի մյուս 11 տարածքային բանկերի նախագահների չորս ներկայացուցիչներից, որոնք հերթով փոխարինում են միմյանց կոմիտեում: Չնայած նրանք որպես կանոն ձայնի իրավունք չունեն, այնուամենայնիվ բոլոր 12 Ֆեդերալ ռեզերվի տարածքային բանկերի նախագահները մասնակցում են ԲՇՖԿ-ի նիստերին, որոնք կայանում են յուրաքանչյուր 5-ից 8 շաբաթը մեկ:

ՖԵԴԻ ԱՆԿԱԽՈՒԹՅՈՒՆԸ

Գերագույն դատարանի նման, Ֆեդերալ ռեզերվի բանկերը գործում են կոնգրեսից և կառավարության գործադիր ճյուղերից զգալիորեն անկախ: Որոշ գործոններ նպաստում են այս անկախությանը՝ նախ, պաշտոնավարում են 14 տարով, կառավարիչների խորհրդի 7 անդամները պաշտպանված են քաղաքական ճնշումներից: Զանի որ նրանց պաշտոնավարման ժամկետները մասնակիորեն համընկնում են, ապա նոր կառավարիչ ճշմանակվում է միայն յուրաքանչյուր երկու տարին մեկ անգամ, և նույնիսկ երկրի երկու ժամկետ ընտրված նախագահներն իրենց երկրորդ ժամկետի վերջում միայն կարող են ապահովել Ֆեդի կառավարիչների խորհրդի մեծամասնության փոփոխությունը: Հիմնականում, կառավարության պարտատոմսերից Ֆեդն ապահովվում է էապես ավելի շատ միջոցներով, քան անհրաժեշտ է իր գործունեության ծախսերը ծածկելու համար: Այսպիսով, այն կախված չէ Կոնգրեսի կողմից միջոցների բաշխումից: Ֆեդը չի ենթարկվում կառավարության գործակալություն հանդիսացող, նույնիսկ հիմնական հաշվապահական գրասենյակի աուդիտին, որն իրականացնում է կառավարության ենթակառուցվածքների մեծ մասի հաշվեմատյանների աուդիտը: Ֆեդի անկախությունը կոչված է մվազեցնելու նրա վրա քաղաքական ճնշումների հավանականությունը՝ կայուն և առանց արժեզրկման դրամական քաղաքականություն վարելու նպատակով:

Արդյո՞ք քաղաքականությունն ազդում է կենտրոնական բանկի անկախության վրա: Տարբեր երկրների կենտրոնական բանկերի անկախության մակարդակների միջև էական տարբերություններ կան: Ֆեդին համաման, գերմանական Բունդես բանկը նույնպես անկախ է քաղաքական իշխանություններից: Այլ երկրների կենտրոնական բանկերը հիմնականում ուղղակիորեն ենթարկվում են քաղաքական պաշտոնյաներին: Դրա լավագույն օրինակը Լատինական Ամերիկայի զգալի թվով երկրների կենտրոնական բանկերն են: Փորձը ցույց է տալիս, որ երբ երկրի կենտրոնական բանկը գտնվում է քաղաքական ազդեցությունների ճնշման տակ, այն ավելի հակված է հետևելու արժեզրկման քաղաքականությանը:

ԻՆՉՊԵՄ Է ՖԵԴԸ ՎԵՐԱՀՍԿՈՒՄ ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿԸ

Ֆեդն ունի փողի քանակի վերահսկողության երեք հիմնական միջոց՝ 1) ավանդապահ հաստատությունների պարտադիր պահուստի նորմայի հաստատումը, 2) ԱՄՆ-ի կառավարության արժեթղթերի գնումը և վաճառքը բաց շուկայում, և 3) պետական պահուստների կողմից առևտրային բանկերին և այլ ավանդապահ կազմակերպություններին տրամադրված փոխատվությունների

տոկոսադրույքի սահմանումը: Մենք մանրամասնորեն կվերլուծենք, թե թվարկված միջոցներից յուրաքանչյուրն ինչպես կարող է օգտագործվել շրջահատույթյան մեջ գտնվող փողի քանակը կարգավորելիս:

Պահուստի պահանջները. Ֆեղերալ ռեզերվային համակարգը բանկային հաստատություններից (ներառյալ վարկային ընկերությունները, և խնայողական, և վարկային հաստատությունները) պահանջում է պահել պահուստներ իրենց հաճախորդների ցպահանջ ավանդների դիմաց: Բանկային հաստատությունների պահուստները բաղկացած են. 1) բանկում պահվող արժույթից (առձեռն կանխիկ փող) և 2) ֆեղերալ պահուստների հետ համատեղ բանկերի ավանդներից: Բանկը մշտապես կարող է ստանալ լրացուցիչ արժույթ ֆեղերալ ռեզերվում ունեցած իր ավանդներից: Այսպիսով, առձեռն կանխիկը և Ֆեղի հետ համատեղ ավանդները կարող են օգտագործվել ավանդատուների պահանջները բավարարելու համար: Այդ պատճառով, երկուսն էլ համարվում են պահուստներ:

Նկար 12-7-ը ցույց է տալիս պարտադիր պահուստի նորմաները, որ բանկերից պահանջվում է պահել պահուստներում (առձեռն կանխիկ փողի կամ Ֆեղի հետ համատեղ ավանդների տեսքով): Գործառնական հաշիվների պարտադիր պահուստի նորման 1995թ -ի դեկտեմբերին մինչև 52 մլն դոլարի դիմաց եղել է 3%, և \$52 մլն-ից ավելի հաշիվների համար 10%: Ներկայումս բանկերից չի պահանջվում պահուստներ պահել իրենց խնայողական և ժամկետային ավանդների դիմաց:

Ինչո՞ւ է առևտրային բանկերից պահանջվում իրենց ակտիվները պահել պահուստների տեսքով Պատճառներից մեկն անընթացապես բանկիրների կողմից փոխառությունների գերընդհանրակման և դրանով իսկ ավանդատուների կողմից դուրս գրուսների հասկարձակի աճի դեպքում նրանց անհարմար վիճակում հայտնվելու կանխարգելումն է: Նման արտակարգ իրավիճակների համար անհրաժեշտ պահուստների չափի խնդիրն արդյուրյա՞նք չի թողնվում անհատ բանկիրների վճարին: Կանոնները սահմանում է Ֆեղը:

Ֆեղի վերահսկողությունը պահուստի պահանջների նկատմամբ կարևոր է ման մեկ այլ պատճառով: Փոփոխելով պահուստի նկատմամբ պահանջները, Ֆեղը կարող է փոխել փողի առաջարկը: Օրենքը չի սրբելու առևտրային բանկերին պահել Ֆեղի պահանջից ավելի շատ պահուստներ, սակայն, ինչպես

Նկար 12-7

ԲԱՆԿԵՐԻ ՊԱՐՏԱԴԻՐ ՌԵՁԵՐՎՆԵՐԻ ՆՈՐՄԱՆ

	Գործառնական հաշիվ	
	\$0.5 և 0 մլն	ավելի \$52.0 մլն
Ուղերվային նորման ընդհանուրի նկատմամբ	3	10%

Բանկային հաստատությունների պարտադիր պահուստը մինչև \$2 մլն դոլարից ավելի ավանդների դիմաց 10% է (1996թ -ի նոյեմբերից)

որ... չի սահմանում... կարգավորվում է բոլոր բանկային հաստատությունների բոլոր գործարարական փոփոխությունների դիմաց:

Մարտի 1-ից սահմանի տեղեկագիրը կազմում է 1996թ.

մենք արդեն նշել ենք, շահույթ հետապնդող բանկային հաստատությունները նախընտրում են պահել տոկոսաբեր ակտիվներ, ինչպիսիք են փոխատվությունները, քան լրացուցիչ պահուստներ: Քանի դեռ պահուստները տոկոսներ չեն բերում, բանկերը կնվազեցնեն իրենց պահուստները՝ հասցնելով ավելի ցածր մակարդակի (տե՛ս նկար 12-5): Քանի որ բանկերի լրացուցիչ պահուստները սովորաբար փոքր են, ապա պարտադիր պահուստի նորմայի բարձրացումը կարող է նվազեցնել փոխատվությունները: Քանի որ բանկերի կողմից տրամադրվող փոխատվությունների ծավալը նվազում է, ապա փողի առաջարկը ևս կնվազի: Այսպիսով, պարտադիր պահուստի նորմայի աճը կնվազեցնի փողի առաջարկը:

Պարտադիր պահուստի նորմայի նվազեցումը կունենա հակառակ ազդեցություն: Երբ Ֆեդը նվազեցնում է պարտադիր պահուստի նորման, բանկերում ստեղծվում են լրացուցիչ պահուստներ: Սպասելի է, որ շահույթ հետապնդող բանկերը նոր ձևավորված լրացուցիչ պահուստների մեծագույն մասը կօգտագործեն՝ ընդարձակելով փոխատվությունները: Նման պայմաններում, նրանց գործողությունները կընդլայնեն փողի առաջարկը: Այսպիսով, պահուստների նվազեցման պարագայում աճում է բանկերի փոխատվություն տրամադրելու կարողությունը, և քանի որ նրանք տրամադրում են լրացուցիչ փոխատվություններ, փողի առաջարկն աճում է:

Վերջին տարիներին փողի առաջարկը փոփոխելու համար Ֆեդը հազվադեպ է օգտագործում պարտադիր պահուստի նորմա սահմանելու իր իրավունքը: Պահուստի նորմայի փոփոխությունները կոպիտ միջոց է. պահուստի պահանջների նույնիսկ փոքր փոփոխությունները կարող են որոշ դեպքերում հանգեցնել փողի առաջարկի մեծ փոփոխության: Պահուստի պահանջների փոփոխման արդյունքում փողի պաշարների փոփոխության ժամանակը և ծավալը ճշգրիտ կերպով դժվար է կանխատեսել: Այդ պատճառով, Ֆեդը սովորաբար նախընտրում է օգտագործել այլ դրամական միջոցներ:

Բաց շուկայի գործառնություններ. Փողի առաջարկը փոփոխելու համար Ֆեդի կողմից օգտագործվող առավել ընդհանուր միջոցը՝ բաց շուկայի գործառնություններն են՝ ԱՄՆ արժեթղթերի գնումն ու վաճառքը բաց շուկայում: Ի տարբերություն անհատների, գործարարների և նույնիսկ կառավարական հիմնարկների, Ֆեդը կարող է վճարագրեր գրել՝ առանց իր հաշիվների վրա միջոցներ ունենալու: Երբ Ֆեդը գնում է կատարում, նա ստեղծում է փող: Առաջին հերթին Ֆեդը գնում է ազգային պարտքը ներկայացնող պարտատոմսերը, որոնք սկզբնապես թողարկվել են ԱՄՆ Գանձապետարանի կողմից և վաճառվել մասնավոր կողմին՝ բյուջեի դեֆիցիտի ֆինանսավորման նպատակով: Ինչպես մենք արդեն նշել ենք, այս ոլորտում Ֆեդն իր քաղաքականությունը վարում է Բաց շուկայի Ֆեդերալ կոմիտեի միջոցով (ԲՇՖԿ): Կոմիտեն, որը բաղկացած է Կառավարիչների խորհրդի 7 անդամներից և տարածքային 12 բանկերի նախագահներից (որոնցից միայն 5-ն ունեն ձայնի իրավունք) հավաքվում է հինգ կամ վեց շաբաթը մեկ անգամ՝ մշակելու Ֆեդի քաղաքականությունը:

Բաց շուկայի գործառնություններն ազդում են ինչպես փողի առաջարկի վրա՝ ուղղակիորեն, այնպես էլ բանկային համակարգի առկա պահուստների վրա: Երբ Ֆեդը գնում է ԱՄՆ արժեթղթեր, այն «նոր փող» է ներարկում տնտեսության մեջ՝ շրջանառության մեջ գտնվող արժույթի կամ էլ առևտրային բանկերի ավանդների ավելացման ձևով: Արժեթղթեր վաճառողն ստանում է ֆեդերալ պահուստային բանկի վրա գրված վճարագրերը: Եթե վաճառողը վճարագիրը վերածում է կանխիկ դրամի, ապա շրջանառության մեջ գտնվող արժույթի քանակն ընդարձակվում է: Եթե, ինչն ավելի հաճախ է պատահում, վաճառողը վճարագիրն իբրև ավանդ հանձնում է առևտրային բանկին, վճարագրային

Բաց շուկայի գործառնություններ (Open market operations)
 Ֆեդերալ պահուստների կողմից ԱՄՆ կառավարության արժեթղթերի գնումն ու վաճառքը (ազգային պարտք):

հաշվի փողի առաջարկն աճում է, և ստեղծվում են բանկի նոր պահուստներ: Երբ վճարագիրն ավանդագրված է բանկում, ստացող բանկը ձեռք է բերում Ֆեդերալ պահուստի ավանդ կամ վարկ, քանի որ վճարագիրը հատուցվում է: Այս հանգամանքն ավելացնում է բանկի պահուստները, հնարավորություն ընձեռելով լրացուցիչ փոխատվություններ տրամադրել: Քանի որ տրամադրվում են նոր փոխատվություններ, դրամի առաջարկն ընդարձակվում է էլ ավելի մեծ չափով:

Քննարկենք պայմանական մի օրինակ: Ենթադրենք, Ֆեդը Մերի Չոնսից գնում է \$10000-ի արժեթղթեր: Ֆեդն ստանում է արժեթղթերը, իսկ Չոնսը \$10000-ի վճարագիրը, որը նա իբրև ավանդ ներդնում է Սիթի բանկի իր վճարագրային հաշվին: Նրա ավանդն ավելացնում է փողի առաջարկը \$10000-ով, որից միայն մի մասը պետք է պահվի որպես պարտադիր պահուստ Չոնսի նոր ավանդների դիմաց: Ապահովելով 10% պահուստի պահանջի նորման, Սիթի բանկն այժմ կարող է նոր փոխատվություններ տրամադրել մինչև \$9000-ի չափով, միաժամանակ պահպանելով իր նախնական պահուստների մակարդակը: Քանի որ տրամադրվել են նոր փոխատվություններ, դրանք ևս կնպաստեն փողի առաջարկի հետագա ընդարձակմանը, Նոր փոխատվությունների մի մասն ի վերջո կավանդագրվեն այլ բանկերում, և նրանք նույնպես հնարավորություն կունենան նոր վարկեր տրամադրելու: Քանի որ գործընթացը շարունակվում է, փողի առաջարկն ընդարձակվում է, Ֆեդի կողմից գնված արժեթղթերի գումարի բազմապատկիչով:

Բայց շուկայի գործառնությունները կարող են օգտագործվել նաև փողի քանակը նվազեցնելիս: Եթե Ֆեդը ցանկանում է նվազեցնել փողի քանակը, վաճառում է կառավարության արժեթղթեր իր ընթացիկ պահուստներից: Երբ Ֆեդը վաճառում է արժեթղթեր, գնորդը վճարում է դրանց դիտագ առևտրային բանկից դուրս գրման վճարագրով: Քանի որ վճարագիրը հատուցվում է, գնորդի վճարագրային ավանդները և բանկի պահուստները, որոնց նկատմամբ գրվել է վճարագիր, նրկում են նվազում ևս: Այսպիսով, գործադրել կենթադրյալ փողի առաջարկն ուղղակիորեն (նվազեցնելով վճարագրային ավանդները) և անուղղակի ձևով (նվազեցնելով բանկային համակարգի պահուստների քանակը):

Ֆեդի կողմից ԱՄՆ արժեթղթերի գնումն ու վաճառքը որոշում է դրամական քազայի չափը: որն ապահովում է ԱՄՆ-ում փողի առաջարկի էխսը: Գրաստական քազան հավասար է առևտրային բանկերի պահուստներին (կախիկ դրամին և Ֆեդի հետ պահուստային ավանդներին) գումարած՝ դրամատուրյան սեպ գտնվող արժույթը: Ֆեդի կողմից ԱՄՆ արժեթղթերի գնումը սեծագնում է դրամական քազան: Քանի որ դրամական քազայի անի սի որոշ սասն ի հայտ է գային բանկի պահուստների ձևով: Ֆեդի կողմից արժեթղթերի գնումն ուղղված յուրաքանչյուր դրայր, վերջ ի վերջո, ավելագնում է փողի առաջարկը դրարի ուղղակի բանակում: Եվ հակառակը՝ Ֆեդի կողմից արժեթղթերի վաճառքից ստագված յուրաքանչյուր դրայր փողի առաջարկը կենթադրյալ սի բանի դրայրով:

Ինչ չափով կարող է փոխվել փողի առաջարկը բայց շուկայի գործառնությունների հետևանքով, Ֆեդի կողմից պահուստների ավելագնում և դորս գրման արդյունքում՝ ժառանգակի ընթացքում փողի առաջարկը կփոխվի դրամական քազայի չափի փոփոխության և ավանդի ընդարձակման վաաստայի բազմապատկիչի արտադրյալին: Խավասար սեծությանը՝ 1990-ականների կեսերին առկա պահուստի պահանջի պայտաններում (ներքև 1 ? ?) դրամական քազայի անը կարող էր փողի առաջարկը պոտենցիալ կերպով ընդարձակել ավելի քան 10 անգամ: Այնուամենայնիվ՝ բանի որ բանկային համակարգում նկայրվում են նոր պահուստներ՝ նաև որոշակի արտահոսք կա պայտանավորված այն հանգամանքով՝ որ կամ արժույթի արտնեցիալ պահուստներն են

Դրամական քազա (Monetary base)
 Երաստատուրյան սեպ գտնվող արժույթի և բանկի պահուստների լաո մեա կախիկ դրամի և Ֆեդի հետ պահուստների հատրայտագր: Այս արտագրում է Ֆեդի կողմից գտնվող ԱՄՆ արժեթղթերի պաղարը

շրջանառության մեջ մտնում կանխիկ դրամի տեսքով, կամ էլ որոշ բանկեր լրացուցիչ պահուստներ են կուտակում: Այսպիսով, ավանդի ընդարձակման փաստացի բազմապատկիչն էականորեն ավելի փոքր կլինի, քան պոտենցիալը: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 12-8-ը, սկսած 1970թ.-ից, փողի (M1) առաջարկը 2,59-ից 3,2 անգամ ավելի մեծ է, քան դրամական բազան, որը նշանակում է, որ ավանդի ընդարձակման փաստացի բազմապատկիչը մոտավորապես 3 է: Այդ պատճառով, երբ Ֆեդի կողմից իրականացվող բաց շուկայի գործառնությունները փոխում են դրամական բազան և փողի առաջարկն, ապա այն միջին չափով միտված կլինի փոխվելու \$3-ով՝ Ֆեդի կողմից գնվող կամ վաճառվող արժեթղթերի յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց:

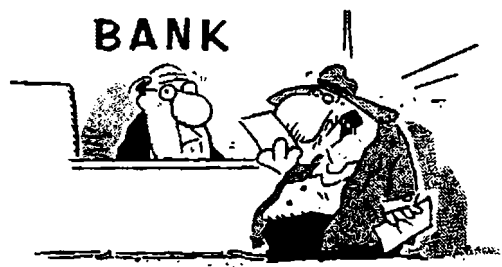
Հաշվարկային նորմա (Discount rate)
 Ֆեդերալ ռեզերվների կողմից փոխառու միջոցների դիմաց բանկային հաստատություններից գանձվող տոկոսադրույքը:

Տոկոսադրույքը որպես Ֆեդի փոխառության դիմաց վճար. Երբ բանկային հաստատությունները փոխ են առնում ֆեդերալ պահուստից, նրանք պարտավոր են որոշակի տոկոսներ վճարել իրենց փոխառության դիմաց: Տոկոսադրույքը, որը բանկերը վճարում են ֆեդերալ պահուստից իրենց ստացած փոխառությունների դիմաց, կոչվում է հաշվարկային նորմա: Ֆեդը պարտավոր չէ միջոցներ փոխ տալ բանկային հաստատություններին: Բանկերը փոխ են առնում Ֆեդից հիմնականում լրացնելու իրենց պահուստների ժամանակավոր պակասը: Նրանք ամենից շատ հակված են փոխառություններ վերցնել Ֆեդից՝ կարճ ժամանակահատվածների համար, որի ընթացքում մինչև իրենք կարգավորում են իրենց փոխատվությունների և ներդրումների պորտֆելները, կարող է հնարավորություն ստեղծվել լրացնելու պարտադիր պահուստները:

Բանկային հաստատությունների համար տոկոսադրույքի աճը Ֆեդից փոխառություններ վերցնելը դարձնում է ավելի թանկ: Բանկերը, նման դեպքերում, խուսափում են փոխառություններից և այնպես են գործում, որ Ֆեդից փոխառելու կարիք չառաջանա: Այսպիսով, տոկոսադրույքի աճը սահմանափակող ֆունկցիա ունի: Այն ստիպում է բանկերին՝ խուսափել իրենց լրացուցիչ պահուստները ցածր մակարդակի հասցնելուց:

Դրան հակառակ, տոկոսադրույքի նվազեցումը խթանում է գործառնությունների աճը: Ավելի ցածր տոկոսադրույքի դեպքում բանկերի վրա ավելի է ժան է նստում, եթե նրանք ժամանակավոր արտակարգ իրավիճակներում ստիպված են լինում դիմել Ֆեդին: Այդ պատճառով, երբ Ֆեդից փոխատվություն ստանալու ծախսերը նվազում են, բանկերն ավելի հակված են լինում առավելագույն չափով նվազեցնելու իրենց լրացուցիչ պահուստները՝ ընդարձակելով իրենց փոխատվությունները և մեծացնելով փողի առաջարկը:

Հասարակության մեծ մասը հակված է գերազանահատել տոկոսադրույքի փոփոխությունների կարևորությունը: Շատ մարդիկ կարծում են, թե տոկոսադրույքի աճը նշանակում է, որ իրենց տեղական բանկը կարող է (կամ պետք է) փոխատվությունների դիմաց իրենցից ավելի բարձր տոկոսադրույք գանձի³:



Յե՛ն, իմ հաշվեկշիռը չի փոխվել. Չէ՛ որ Յե՛նը անընչա՛յ չափաթի փողի առաջարկը մեծացրել է:

3. Հաշվարկային նորման երբեմն շփոթում են նախնական տոկոսադրույքի հետ, որով բանկերը փոխառություններ են տրամադրում ցածր ռիսկային հաճախորդներին: Այս երկու դրույքները տարբեր են: Պարտադիր չէ, որ հաշվարկային նորմայի փոփոխությունն ազդի նախնական տոկոսադրույքի վրա:

Նկար 12-8

ԻՆՉ ՄԵԾՈՒԹՅՈՒՆ ՈՒՆԻ ՓՈՂԻ ԲԱԶՄԱՊԱՏԿԻՉԸ

Տարի (դեկտեմբեր)	Փողի առաջարկ M1 (մլրդ դոլար)	Գրանական բազա (մլրդ դոլար)	փողային բազմապատկիչ
1970	214.5	65.0	3.30
1972	249.3	75.2	3.32
1974	274.4	87.5	3.14
1976	306.4	101.5	3.02
1978	358.4	120.4	2.98
1980	408.8	142.0	2.88
1982	474.6	160.1	2.96
1984	552.5	187.2	2.96
1985	620.2	203.6	3.05
1986	724.6	223.7	3.24
1987	750.0	239.9	3.13
1988	786.9	256.9	3.04
1989	794.1	267.7	2.97
1990	826.4	293.1	2.82
1991	897.7	317.4	2.83
1992	1,024.4	351	2.92
1993	1,128.6	386.9	2.92
1994	1,148.7	418	2.74
1995	1,124.9	435.0	2.59

1970-1994-րդ տվյալների ընդարձակումը փաստագրի բազմապատկիչը տատանվում էր 2.74-ի միջև Ինտերնեթի արտադրողի արտադրողի չափերը եվազեզվեին (բարձրագույնը), ավանդի ընդարձակման բազմապատկիչը կաներ (կրճատվեց) Մեջադրությունը դարձրեց այդ ավանդի ընդարձակման բազմապատկիչը

կիրառվել է 1994-1995-րդ ընթացքում

Այդպիսով Ֆեղերայի արտադրողի հաստատարի կառավարիչների խորհուրդը և նախագահի անտեսական հաշվետվությանը 1996-տարվա մեջ BGS

Սակայն դա պարտադիր չէ՝ Գործառնությունների և ժամկետային ավանդների միջոցով ձևեր բերված պահուստներն առևտրային բանկերի փոխառվածական միջոցների էխսնական աղբյուրն են՝ Ֆեղից փոխառվածությունների տալուստը կազմում է առևտրային բանկերի առկա փոխառվածական միջոցների 1/10-ական սահմանը պակասը Ընտրի որ Ֆեղի կողմից արվող փոխառվածությունները միջոցների աննշան աղբյուր են, ամերիկացիներին 0.5% ի փոխառություններ փողի առաջարկի և վարկի մատչելիության վրա էական ազդեցություն չունի Բնկաակած դա չի նշանակում որ ձևեր տեղական բանկերի ամբողջական կլինի փոխառված ձեռք արտադրողի փոխառվածության ամերիկացիները

Եթե բանկեր իր արտադրողի արտադրողների բախարարության համար պետք է փոխ առնի չնավ պարտադիր չէ՝ որ ես դիմի Ֆեղին Նա կարող է գնալ ինչև-

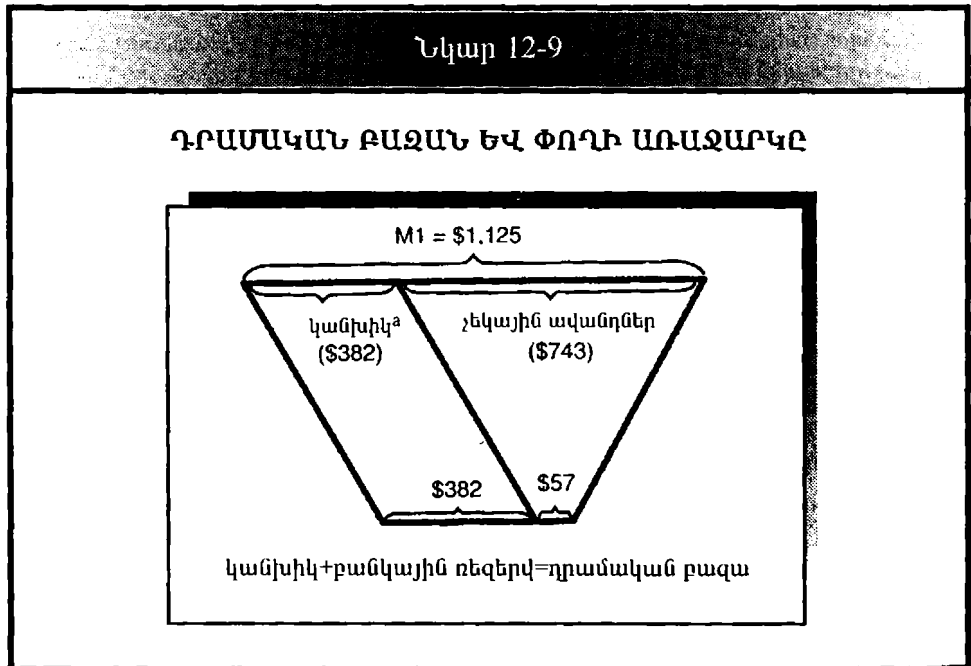
Ֆեդերալ միջոցների շուկա (Federal funds market)
 Վարկային միջոցների շուկա, որտեղ պահուստներ որոնող բանկերը կարճաժամկետ միջոցներ են փոխ առնում (հիմնականում յոթ օրով կամ ավելի պակաս) լրացուցիչ պահուստներ ունեցող բանկերից: Այս շուկայում տոկոսադրույքն անվանում են ֆեդերալ միջոցների դրույք:

րալ միջոցների շուկա: Այս շուկայում բանկերը հավելյալ պահուստներ որոնող բանկերին իրենց լրացուցիչ պահուստներից տրամադրում են կարճաժամկետ փոխատվություններ (որոշ դեպքերում, նույնիսկ մեկօրյա տևողությամբ): Եթե ֆեդերալ միջոցների դրույքը (ֆեդերալ միջոցների շուկայի տոկոսադրույքը) ավելի փոքր է, քան տոկոսադրույքը, հավելյալ պահուստներ որոնող բանկերն ավելի շուտ կօգտվեն այս աղբյուրից, քան փոխատվություններ կվերցնեն Ֆեդից: Վերջին տարիներին Ֆեդը սահմանել է բանկային հաստատություններին, տրամադրվող փոխատվությունների ցածր մակարդակ՝ տոկոսադրույքի միավորը կարգավորելով ըստ ֆեդերալ միջոցների տոկոսադրույքի: Արդյունքում, ֆեդերալ միջոցների տոկոսադրույքները միտում ունեն միասին փոփոխվելու: Եթե ֆեդերալ միջոցների դրույքն էապես ավելի մեծ է, քան տոկոսադրույքը, բանկերը կփորձեն ավելի ծանրակշիռ փոխատվություններ ստանալ Ֆեդից: Այդ դեպքում Ֆեդը կարող է բարձրացնել տոկոսադրույքը՝ բանկերին մղելով փոխատվություններ ստանալ ֆեդերալ միջոցների շուկայից, քան իրենից:

ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՎԵՐԱՀՍԿՈՒՄԸ. ԱՍՓՈՓՈՒՄ

Ինչպես ցույց է տալիս նկար 12-9-ը, փողի M1 առաջարկի հիմքը դրամական բազան է, որը հիմնականում կազմված է Ֆեդի կողմից պահվող ԱՄՆ արժեթղթերից: Դրամական բազան կարող է տարաբաժանվել՝ 1) շրջանառության մեջ գտնվող և 2) բանկի պահուստների: Ճիշտ է, շրջանառության մեջ գտնվող փողի քանակը (1995թ.-ի դեկտեմբերին՝ 382 մլրդ դոլար) ուղղակի փողի առաջարկի մի մասն է: Իրենց հերթին բանկերի պահուստները (1995թ.-ի դեկտեմբերին՝ 57 մլրդ դոլար) կազմում են վճարագրային ավանդների (743 մլրդ դոլար) հիմքը: Ֆեդը կարող է սահմանել դրամական բազայի մեծությունն արժեթղթերի գնման, վաճառքի և տոկոսադրույքի չափի փոփոխման միջոցով: Այն կարող է նաև պարտադիր պահուստի կարգավորման միջոցով ազդել վճարագրային ավանդների մեծության վրա: Եթե Ֆեդը ցանկանում է վարել ընդլայնման քաղաքականություն, նա պետք է նվազեցնի պարտադիր պահուստների նորման: Եթե նա ցանկանում է նվազեցնել փողի քանակը, պետք է մեծացնի պարտադիր պահուստների նորման, վաճառի ԱՄՆ արժեթղթեր և կամ էլ բարձրացնի տոկոս-

Դրամական բազան (արժույթին ավելացրած բանկի պահուստները) ապահովում է փողի առաջարկի հիմքը: Շրջանառության մեջ գտնվող արժույթն ուղղակի ներմուծում է փողի առաջարկի մեջ, մինչդեռ բանկի պահուստներն ապահովում են վճարագրային ավանդների հիմքը: Ֆեդի դրամական բազայի փոփոխությանն ուղղված միջոցառումները կարող են ազդել փողի առաջարկի վրա:



^aՃանապարհորդական վճարագրերը ներառված են այս դասում:

սաղրույքը: Ֆեդը ցանկանալով փողի քանակի (կամ նրա աճի) մակարդակի միայն փոքր փոփոխություններ, կօգտագործի նշված միջոցներից միայն մեկը կամ երկուսը՝ ապահովելու համար ցանկալի նպատակի իրականացումը: Նկար 12-10-ն ընդհանրացված ներկայացնում է ֆեդերալ պահուստի դրամական գործիքները:

ՖԵԴԸ ԵՎ ԳԱՆՁԱՊԵՏԱՐԱՆԸ

Շատ ուսանողներ շփոթում են ֆեդերալ ռեզերվներն ԱՄՆ Գանձապետարանի հետ, հավանաբար այն պատճառով, որ երկուսն էլ դրամական գործակալություն են: Գանձապետարանը բյուջետային կազմակերպություն է, եթե առկա է բյուջեի դեֆիցիտ, գանձապետարանը կարող է ԱՄՆ արժեթղթերի թողարկման միջոցով ֆինանսավորել դեֆիցիտը: Նոր թողարկված ԱՄՆ արժեթղթերը գրեթե միշտ վաճառվում են մասնավոր ներդրողներին: Բյուջեի դեֆիցիտի ֆինանսավորման համար գանձապետարանի կողմից թողարկված պարտատոմսերը հազվադեպ են ուղղակիորեն գնվում Ֆեդի կողմից: Ամեն դեպքում, հիմնականում գանձապետարանն է շահագրգռված միջոցներ ստանալու, որպեսզի վճարի քեռի Աժնի հաշիվները: Բացի անվանական փողից, հիմնա-

Նկար 12-10

ՖԵԴԵՐԱԼ ՊԱՀՈՒՍՏԻ ԴՐԱՄԱԿԱՆ ԳՈՐԾԻՔՆԵՐԸ

Ֆեդերալ պահուստի բաղադրարկներ	Բնութարանից դրամական բաղադրարկներ	Մասնատեսակից դրամական բաղադրարկներ
1. Պահուստի պահանջներ	Եվազեցնում է պահուստի պահանջները բանի որ դա կարող է ստեղծել լրացուցիչ պահուստներ և խրախուսել բանկերին տրամադրելու լրացուցիչ փոխառություններ, ինչը կարող է բնութարանից փողի անաչափելը	Բարձրագույն է պարտավոր պահուստի նորման, բանի որ դա կեղծազեցի բանկերի լրացուցիչ պահուստները՝ հարկադրելով նրանց սվելի թիվ փոխառություններ տրամադրել, բանի որ բանկերի փոխառությունները նվազում են, փողի սրճարը կեղծազեցի
2. Բաց շուկայի գործառնություններ	Էրացուցիչ գնում է ԱՄՆ արժեթղթեր ինչ-և ուղղակիորեն կենտրոնական փողի սրճարը և կանոնակարգողներին պահանջները խրախուսելով նրանց սվելի ստ փոխառություններ տրամադրել սա կարող է բնութարանից փողի սրճարը անաչափելիլովել:	Վաճառում է նախապես գնված ԱՄՆ արժեթղթերը՝ ինչը կարող է եվազեցնել ինչպես փողի սրճարը՝ սվելից և էլ լրացուցիչ պահուստները՝ Էրացուցիչ պահուստների նվազումը կարող է անաչափ կիրառել հանգեցնել փողի անաչափելի լրացուցիչ նվազումը:
3 Հաշվարկային գործակից	Եվազեցնում է հաշվարկային գործակիցը ինչ-և խրախուսում է Ֆեդից լրացուցիչ փոխառությունների անաչափելը՝ Բանկերը հանկված կլինեն նվազեցնել իրենց պահուստները և նոր փոխառություններ տրամադրել: Ֆեդի կողմից սվելից փոխառությունների գազը սվելից պատճառով էրև ժամանակավորապես պահուստների սրճարը անաչափելի:	Բարձրագույն է հաշվարկային գործակիցը՝ դրամով իսկ վաճառվելով Ֆեդից փոխառություններ անաչափելիլովել: Բանկերը հանկված կլինեն թիվ փոխառություններ տրամադրել և սվելից կատարել իրենց պահուստները՝ տրամադրել սվելից փած չլինեն փոխառություններ վերցնել Ֆեդից:

կանում մանրադրամներից, գանձապետարանը փող չի թողարկում: Փոխառությունը՝ դա ԱՄՆ նոր արժեթղթերի պետական վաճառքն է՝ գանձապետարանի կողմից հարկերը և մնացած եկամուտները գերազանցող լրացուցիչ ծախսերի ծածկման նպատակով:

Եթե նկատի ունենանք, որ գանձապետարանն առնչություն ունի կառավարության եկամուտների և ծախսերի հետ, ապա Ֆեդըլը հիմնականում զբաղվում է ամբողջ տնտեսության համար փողի և վարկերի ապահովման հարցերով: Ֆեդըլ ԱՄՆ արժեթղթեր չի թողարկում: Այն միայն գնում և վաճառում է գանձապետարանի կողմից թողարկված կառավարության արժեթղթերը, որպես տնտեսությունում փողի առաջարկի կարգավորման միջոց: Ի տարբերություն գանձապետարանի, Ֆեդըլը կարող է գնել կառավարության պարտատոմսերը՝ վճարագրեր գրելով իր վրա՝ առանց դրանց դիմաց ավանդներ, ոսկի կամ որևէ այլ բան ունենալու: Վարվելով այդպես, Ֆեդըլը օդից փող է ստեղծում: Գանձապետարանը չունի նման իրավունք: Ֆեդըլը ԱՄՆ կառավարության ֆինանսական պարտականություններին ընդառաջելու որևէ պարտավորություն չունի: Դա Գանձապետարանի ֆունկցիան է: Ֆեդի պարտականությունը ողջ տնտեսության համար կայուն դրամական առաջարկի ապահովումն է: Այսպիսով, չնայած երկու գերատեսչությունները համագործակցում են միմյանց հետ, դրանք նշանակալիորեն միմյանցից տարբեր հաստատություններ են, ստեղծված տարբեր նպատակների համար (տե՛ս «Համառոտ ուրվագիծը»):

Կարևոր է հասկանալ, որ Գանձապետարանի և Ֆեդի կողմից պարտատոմսերի վաճառքը տարբեր ազդեցություն ունեն փողի առաջարկի վրա: Արմատական խնդիրն այստեղ այն է, որ Գանձապետարանը և Ֆեդըլը պարտատոմսերի վաճառքից տարբեր ձևերով են եկամուտ ստանում: Երբ Գանձապետարանը թողարկում է վաճառում է պարտատոմսեր, ապա դրա միջոցով նա վճարում է կառավարության ծախսերի դիմաց: Ամենից առաջ Գանձապետարանը թողարկում է պարտատոմսեր՝ իր ծախսերը փակելու համար: Մարդիկ, ովքեր գնում են Գանձապետարանի պարտատոմսերը, քիչ փող են ստանում: Սակայն, երբ Գանձապետարանն սկսում է ծախսել այդ փողը, ապա դա ավելի մեծ օգուտ է տալիս ծախսերի ոլորտին: Այսպիսով, Գանձապետարանի փոխառություններն ու ծախսերը չեն փոխում փողի առաջարկը:

Դրան հակառակ, երբ Ֆեդըլը վաճառում է պարտատոմսեր, այն վերացնում է եկամուտները և փողը կուտակում՝ դուրս հանելով դրանք շրջանառությունից: Երբ այս փողը դուրս է գալիս շրջանառությունից և չի օգտագործվում ապրանք-

ՀԱՍՏԱՌՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻԾ

Որո՞նք են ԱՄՆ Գանձապետարանի և Ֆեդերալ պահուստային բանկի միջև տարբերությունները

ԱՄՆ Գանձապետարան.

1. պատասխանատու է ֆեդերալ կառավարության ֆինանսների համար,
2. թողարկում է պարտատոմսեր՝ ֆեդերալ կառավարության բյուջեի դեֆիցիտը ծածկելու նպատակով,
3. չի սահմանում փողի առաջարկը:

Ֆեդերալ պահուստ.

1. առնչվում է տնտեսության դրամական մթնոլորտի հետ,
2. չի թողարկում պարտատոմսեր,
3. որոշում է փողի առաջարկը՝ հիմնականում ԱՄՆ Գանձապետարանի թողարկած պարտատոմսերի գնման և վաճառքի միջոցով:

ների և ծառայությունների գնման համար, ապա փողի առաջարկը կրճատվում է: Մյուս կողմից, եթե Ֆեդը հետագայում ցանկանում է ավելացնել փողի առաջարկը, կարող է գնել պարտատոմսեր, ինչը կմեծացնի բանկի պահուստները և փողի առաջարկը:

ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԲՆՈՒՅԹԻ ԵՎ ԳՆԱՀԱՏՄԱՆ ԱՆՈՐՈՇՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Անցյալում տնտեսագետները դրամական քաղաքականության կազմման համար հիմնականում օգտագործում էին փողի առաջարկի (կամ M1, կամ M2) աճի տեմպը: Փողի առաջարկի աճի կտրուկ տեմպը հատկանշական էր ընդարձակվող դրամական քաղաքականության համար, որն ավելացնում էր տնտեսության զարգացման խթանները: Եվ հակառակը, աճի դանդաղ տեմպերը կամ փողի պաշարի նվազումը նշանակում էր ավելի սահմանափակող դրամական քաղաքականություն: Ինչպես և մենք ավելի վաղ բնութագրել ենք, տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվների ներմուծումն էական ազդեցություն ունեցավ փողի M1 առաջարկի աճի տեմպի և բնույթի վրա: Քանի որ տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվները 1980-ականների կեսերից դարձան ավելի տարածված, փողի M1 առաջարկը կտրուկ աճեց: Այդ աճը հիմնականում արտահայտվեց խնայողության տարբեր ձևերով, որոնց մեծ մասը M2 տեսքով որպես տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվներ: Նման տեղաշարժերն ադափաղեզին M1-ի մեծության աճի տեմպը և նվազեցրին վերջինիս հուսալիությունն իրեն դրամական քաղաքականության գույզանիչ: Քանի որ վերջին տարիներին դրամական քաղաքականության ուղղությանը նկատելիա M2-ն ավելի բիչ փոխվեց այս փոփոխությունների արդյունքում, տնտեսագետները հիմնականում օգտագործում են M2-ը:

Ներկա և ապագա զարգացման սխեմաներ ունեցող կառուցվածքային այլ փոփոխությունները և ինտենսիվան երևույթները փոխում են փողի բնույթը, և դրանով իսկ, փողի առաջարկի սեփականության (M1-ի և M2-ի) նշանակությունը որպես դրամական բարձրագույնության սիգնալների: Ներքև բնութագրել այդ գործոններից չորսը:

1. Միացյալ Նահանգներից դուրս ԱՄՆ դոլարի համատարած օգտագործումը: ՄԱՆ դուրսը յախարեն օգտագործվում է այլ երկրներում տեսա «Տնտեսագիտության կիրառությունները» համալրվածքը: Հաստատվեցալս դա այդպես է արդեն երկար ժամանակ: Մյուս երկրներ վերջերս բուրգալիս արտաքին ալմոյրի օգտագործումն և արտաքին ալմոյրով բանկալիս հաշիվներ պահելու) կրտվական սահմանափակումները⁴: Ինչպես ավելի վաղ նշել ենք, 1995թ. -ի ստրեվերջին փողի M1 առաջարկի ալմոյրալիս բաղալրիչը կազմում էր 373 մլրդ դոլար: Հասանալս Ներկրալ վերկրլի վերջին տտտտալկալրյուների այս ալմոյրի ավելի բուն կեսը նույրովալս է: Վերին երկր երրորդ պահվում է արտասահմանում: Այս սիգնալների չարծի դեպի արտասահման և մեր անկարողությունը որև նասիւսալի նշարկալս այս չալիւր) Եալկա նվազեցումն են փողի M1 առաջարկի սեփական հուսալիությունը (ուշալլություն դարծրեր, որ դա որոշակի ազդեցություն կունենա M2-ի վրա: Ինչն նախի որ ալմոյրի բաղալրիչը M2 ուս ավելի փոքր սաա է կազմում, բուն M1-ուն, M2-ի ադալալրունն ավելի նվալ ազդեալիկ է):

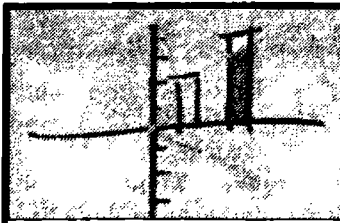
⁴ Այս երկրները բիլի սլանդ բարոարալիւնեկին բարոարալիւն է սլիւսական կրալով սլալալիւր սլալմոյրով բանկալիս կալիլալմեկալ 1987թ. ին իլը 1997 ին կալալի 67 իլ: James G. Gassman, "Purchasing Power Parity and the Real Exchange Rate," *Economic Lessons of the World*, 1997, CW, Issue 1, DC Institute, 1999, p. 51.

2. Միջոցների տեղաշարժը տարբեր տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվներից դեպի դրամական շուկայի ավանդային հաշիվները: Վերջին ժամանակներս մի շարք բանկեր խրախուսում են հաճախորդներին՝ իրենց ավանդները տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվներից տեղաշարժելու դեպի դրամական շուկայի ավանդային հաշիվները: Քանի որ վերջիններս չեն համարվում գործառնական հաշիվներ, այս հանգամանքը նվազեցնում է բանկի պահուստի պահանջները: Հիշեք, որ տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվները ներառվում են M1-ում, իսկ դրամական շուկայի ավանդները՝ ոչ: Այդ պատճառով, այս տեղաշարժը նվազեցնում է փողի M1 առաջարկի մեծությունը: Շատ մոնետարիստ տնտեսագետներ հավատացած են, որ այդ գործոնը 1994-95թթ.-ի ընթացքում փողի M1 առաջարկի չափազանց դանդաղ աճի հիմնական պատճառն է: (Ուշադրություն դարձրեք. քանի որ երկուսն էլ՝ տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվները և դրամական շուկայի ավանդները ներառվում են M2-ում, M2-ը նման տեղաշարժերի հետևանքով չի աղավաղվում):

3. Ցածր վճարով բաժնետոմսերի և երկկողմանի ֆոնդերի պարտատոմսերի մատչելիության ընդլայնումը: Մինչև վերջերս, ֆինանսական ներդրողները բաժնետոմսեր և փոխադարձ միջոցներով պարտատոմսեր գնելիս, հարկադրված էին էական կանխավճարներ կամ վճարներ անել: Այս հանգամանքը նվազեցնում էր M2 փողի առաջարկում ընդգրկված տարբեր խնայողական գործարքների գրավչությունը: Առանց նախնական վճարի բաժնետոմսերի և փոխադարձ միջոցներով պարտատոմսերի մատչելիությունը ներկայումս ընդլայնվում է: Քանի որ բաժնետոմսերը և փոխադարձ միջոցներով պարտատոմսերը չեն ներառվում փողի որևէ ագրեգատի մեջ, միջոցների տեղաշարժը M2-ի տարբեր բաղադրիչներից (օրինակ, դրամական շուկայի համատեղ միջոցներից) կարող են աղավաղել փողի M2 առաջարկի գնահատականները⁵:

4. Պարտագրային քարտերը և էլեկտրոնային փողը: Ֆինանսական նորարարները ներկայումս մշակում են ավելի հարմար և ճկուն պարտագրային քարտեր: Նման տիպի քարտը կարող է քարտատիրոջ բանկային հաշվից միջոցները փոխանցել վաճառողի հաշվին: Եթե ավելի և ավելի մեծ թվով գործարարներ ապագայում ընդունեն պարտագրային քարտերով վճարները, ամերիկացիներն ավելի քիչ պատճառներ կունենան արժույթ պահելու համար: Քանի որ ավելի քիչ փող կպահվի արժույթի տեսքով (և ավելի շատ՝ բանկային ավանդների), փողի առաջարկը կտրուկ կաճի, մինչև Ֆեդի կողմից հավասարակշռող գործողությունների կիրառումը: Տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվների ներդրմանը համանման, փողի բնույթի նմանօրինակ փոփոխությունը կարող է ազդել փողի առաջարկի տվյալների, մասնավորապես M1-ի գնահատականների ապագա հուսալիության վրա, որպես դրամական քաղաքականության միջոցի: Վերջապես, որոշակի առաջընթաց կա էլեկտրոնային փողի զարգացման գործում (տես «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը): Դժվար է կանխատեսել այս բնագավառում փոփոխությունների բնույթը: Այնուամենայնիվ, եթե անհատները և ձեռնարկությունները վճարագրային ավանդների և արժույթի փոխարեն կարողանան խնայողաբար և ապահով

⁵ Այս մասի վերաբերյալ լրացուցիչ տեղեկատվության համար, տես Sean Collins and Cheryl L. Edwards, "Redefining M2 to include Bond and Equity Mutual Funds", Federal reserve Bank of St. Louis Review, November/December 1994, pp-7-30; Kenneth N. Daniels and Neil B. Murphy, "The Impact of Technological Change on the Currency Behaviour of Households: An Empirical Cross-Section Study", Journal of Money, Credit, and Banking 26 (November 1994): pp. 867-874; and John V. Duca, "Should Bond Funds Be Included in M2?" Journal of Banking and Finance 19 (April 1995): pp. 131-152.



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿՐԸԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ԱՄՆ ԴՈՒՍՐԻ ԱՐՏԱՔԻՆ ԿՈՒՏԱԿՈՒՄՆԵՐԸ

Եթե դուք վերջերս ճանապարհորդել եք Արևելյան Եվրոպայում, Մեքսիկայում կամ Հարավային Ամերիկայում, հավանաբար նկատել եք, որ շատ առևտրականներ ցանկանում են իբրև վճարման միջոց ստանալ ԱՄՆ դոլարներ: Վերջին հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ 200-ից 250 մլրդ դոլար ԱՄՆ արժույթի առաջարկի կեսից ավելին գտնվում է արտասահմանում:

Ինչո՞ւ են արտասահմանցիները ցանկանում դոլարներ պահել: Շատ երկրներում, մասնավորապես այն երկրներում, որոնք ոչ վաղ անցյալում հիպերինֆլյացիա և կամ քաղաքական անկայունություն են ունեցել, մարդիկ բավականաչափ հավատ չունեն առևտրական արժույթի նկատմամբ: Նրանք հավատացած են, որ ԱՄՆ դոլարը և հարաբերականորեն կայուն արժեքի համարում ունեցող մի քանի այլ արժույթներ (մասնավորապես, գերմանական մարկը, ճապոնական իենը) ապագայի արժեքի պահպանմանն ապահով միջոց են: Ներկայումս դոլարը լայնորեն պահվում է և որոշ դեպքերում օգտագործվում որպես փոխանակ-

ման միջոց Ռուսաստանում (ինչպես նաև նախկին Խորհրդային Միության մի քանի երկրներում), Արգենտինայում, Բոլիվիայում, Մեքսիկայում և լատինաամերիկյան այլ երկրներում:

Ինչպե՞ս են արտասահմանցիների դոլարային կուտակումներն ազդում ԱՄՆ տնտեսության վրա: Արտասահմանցիները դոլարները ձեռք են բերում՝ ամերիկացիներին վաճառելով ապրանքներ և ծառայություններ: Արդյունքում, ամերիկացիներն ստանում են արժեքավոր ապրանքներ և ծառայություններ թողարկելով թղթի կտորներ դոլարային թղթադրամներ: Արտասահմանում պահվող դոլարները շատ նման են ԱՄՆ կառավարությանը և անուղղակիորեն ԱՄՆ հարկատուներին հատկացված անտոկոս վարկերին: Եթե արտասահմանցիները չցանկանային պահել այս դոլարները գերոչական տոկոսադրույքով, ապա ԱՄՆ Գանձապետարանը ստիպված կլիներ թողարկել ավելի շատ պարտատոմսեր (ավելի քան 250 մլրդ դոլարի) և տոկոսներ վճարել տնային տնտեսություններին: Արդյունքում, ֆեդերալ կառավարության տոկոսների վճարման տարեկան ծախսերը կկազմեն 15-ից 20 մլրդ դոլար և ավելի:

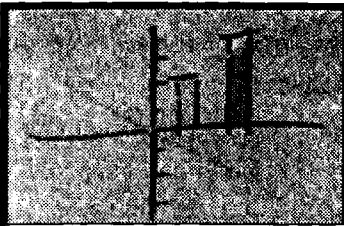
օգտագործել էլեկտրոնային փողը, ապա դա պարզորոշ կփոխի փողի առաջարկի բնույթը և փողային ազդեցությունների նշանակությունը: Եթե, ինչպես որ կանխատեսվում է էլեկտրոնային ավանդները կարող են ապահով կերպով պահվել բանկային հաճախարգի դրոս, ապա կարող են փոխել նաև բանկային հաճախարգի հիստական շտեկցիաները:

Նախկինում մարդիկ որպես փող օգտագործել են անենատարբեր իրեր սկսած ծովախեցիներից մինչև բանկարժեք քարերը: Պատմության ընթացքում փողի բնույթի հիմնավոր տեղաշարժերը (օրինակ՝ բանկարժեք սետադներից պայմանական արժեքով փողին անցումը) Եսկան ազդեցություն են ունեցել մարդկանց կյանքի վրա: Ֆինանսական հորատարությունները շարունակում են ազդել մեր կողմից օգտագործվող վճարումների սեթույների վրա, ինչպես նաև փողի առաջարկի ստորեր գնահատականների նշանակության վրա: Անք այս ամենը պետք է պահենք սեր ստրուա՝ բանի որ սենք հիստվում ենք փողի առաջարկի գնահատականների նշանակության և հոսովորության վրա՝ իբրև դրա մական բարսբականության միջոցի:

ԲԱՆԿԵՐԻ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆԸ. ՄՆԱՆԿԱՑՈՒՄԸ ԵՎ ԱՎԱՆԴՆԵՐԻ ԱՊԱՀՈՎԱԳՐՈՒՄԸ

1922-ից մինչև 1933-ը՝ ավելի քան 10000 բանկեր (ընդհանուրի մեկ-երկու մասը) սնանկացան: Անանկագրումների մեծ մասը բանկային հաճախարգի նկատմամբ վստահությունը կորցրած մարդկանց ավանդների խոճապահույթ:

1922-ից մինչև 1933-ը՝ ավելի քան 10000 բանկեր (ընդհանուրի մեկ-երկու մասը) սնանկացան: Անանկագրումների մեծ մասը բանկային հաճախարգի նկատմամբ վստահությունը կորցրած մարդկանց ավանդների խոճապահույթ:



ՏՆՏԵՍԱԳԵՏՈՒԹՅԱՆ ԳՐԻՄՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ԱՐԴՅՈ՞Ք ԷԼԵԿՏՐՈՆԱՅԻՆ ՓՈՂԸ ԿԱՐՈՂ Է ՎԵՐԱՓՈՒՆԵԼ ՉԵՐ ԱՊԱԳԱՆ

Պատկերացրեք մի այնպիսի աշխարհ, ուր ձեր վճարագիրն ավանդագրված է էլեկտրոնային դրամարկղային հաշվում, մատչելի է ձեր անհատական համակարգչին և պաշտպանված է անհատական կողով: Համակարգչի մի քանի ստեղներ սեղմելու միջոցով, դուք կարող եք միջոցներ փոխանցել և վճարել ձեր ամենամյա կոմունալ հաշիվները, գրավադրման և ավտոմեքենայի փոխատվության վճարները, ինչպես նաև կանոնավոր կերպով վճարվող այլ ծախսեր: Ինտերնետի միջոցով դուք կարող եք նաև առևտուր անել և օգտագործել ձեր ավանդներն ամսագրերի, ֆինանսական ծառայությունների և բազմաթիվ սպառողական ապրանքների դիմաց վճարելու համար: Ձեր միջոցները կարող են նաև օգտագործվել բաժնետոմսեր, արժեթղթեր, համատեղ միջոցներ գնելիս և այլ ֆինանսական ներդրումներ կատարելիս: Ձեր վճարագրին համանման, այս ներդրումներից (կամ ապագա վաճառքից) ստացած վաստակը ավտոմատ կերպով կարող է ավանդագրվել ձեր էլեկտրոնային դրամարկղային հաշվին: Եթե դուք ցանկանաք որոշ էլեկ-

տրոնային կանխիկ գումար դուրս գրել, պետք է միայն մտցնեք ձեր քարտը, դուրս գրեք բանկաթիվը, և այն կարող է ընդունվել ռեստորաններում, հանգստի ու այլ հաստատություններում, մանրածախ խանութներում և այլ գործարար հաստատություններում: Եթե դուք ցանկանում եք ընտանիքից միջոցներ ստանալ կամ տրամադրել, դուք պարզապես նրանց դրամարկղային քարտերը միացնում եք ձերին, և միջոցները մի քարտի վրա կավելանան, իսկ մյուսից կհանվեն: Արդյունքում, ձեր էլեկտրոնային փողը հնարավորություն է տալիս այն ամենն, ինչը դուք ներկայումս անում եք արժույթի կամ վճարագրային ավանդների միջոցով անել ավելի արագ, ապահով և ավելի հարմարավետ:

Շատերը կարծում են, թե այս ամենից մեզ մի քանի տարի է միայն բաժանում: Եթե դա ճիշտ է, այն անշուշտ կփոխի բանկային համակարգի բնույթը և կնվազեցնի դրա կարևորությունը: Այն կարող է սահմանափակել նույնիսկ դրամական քաղաքականություն վարելու կենտրոնական բանկերի հնարավորությունները:

Ավանդների ապահովագրման ֆեդերալ կորպորացիա (ԱԱՖԿ) (Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC)
 Ֆեդերալ կորպորացիա, որն ապահովագրում է առևտրային բանկերի և խնայողությունների հաստատությունների ավանդները:

ետ պահանջման արդյունք էր: Հիշեք, բանկերը չունեն պահուստների բավարար քանակ՝ հատուցելու բոլոր ավանդատուներին (անգամ՝ նրանց մեծ մասին), եթե նրանք միաժամանակ ցանկանան ետ պահանջել իրենց միջոցները:

1920-1930թթ. բանկային սնանկացումները 1934թ.-ին հանգեցրեցին Ավանդների ապահովագրման ֆեդերալ կորպորացիայի (ԱԱՖԿ) հիմնադրմանը: ԱԱՖԿ-ն երաշխավորում է բանկերի հաճախորդների ավանդները մինչև որոշակի սահման, ներկայումս, յուրաքանչյուր հաշվի համար՝ 100000 դոլարի չափով: Եթե նույնիսկ բանկը սնանկանա, ավանդատուներն ի վիճակի կլինեն ստանալու իրենց փողերը (մինչև 100000 դոլարի սահմանը):

ԱԱՖԿ-ին անդամ բանկերը մուծումներ են կատարում իրենց մոտ ավանդագրված յուրաքանչյուր դոլարի դիմաց, ԱԱՖԿ-ն օգտագործում է այդ վճարները՝ փոխհատուցելու սնանկացած բանկերի ավանդատուներին: ԱԱՖԿ-ն վերականգնեց բանկային համակարգի նկատմամբ վստահությունը և հնարավորություն տվեց բանկերին աշխատել: Արդյունքում, 1940-1980թթ.-ի ընթացքում բանկերի սնանկացումը դարձավ խիստ հազվադեպ:

Նման կտրուկ նվազումից հետո, երբ սնանկացման դեպքերը տարեկան 15-ից էլ պակաս էին, 80-ականներին սնանկացած բանկերի թիվը կրկնակի աճել է, 1986-1988թթ. ընթացքում հասնելով տարեկան ավելի քան 200-ի: Ի տարբերություն բանկերի սնանկացումների ավելի վաղ ալիքի, 1980-ականների սնանկացումները հիմնականում փոխատվությունների պարտավորությունները չկատարելու արդյունք էին (ոչ թե բանկերի վատ աշխատանքի): Երբ բանկերը ֆինանսավորում են ներդրումներ, դրանց փոխառուները հաճախ ի վիճակի չեն լի-

նում վերադարձնելու իրենց վարկերը: Բանկը կորցնում է միջոցները, երբ փոխառում չի կատարում իր պարտավորությունները: Բանկերը, որոնց մոտ մեծ տոկոս են կազմում նման անհաջող փոխատվությունները, ի վերջո պետք է սնանկանան:

Ինչո՞ւ 1980-ականներին այդքան մեծ թվով առևտրային բանկեր սնանկացան, և փոխառությունների պարտավորություններ չկատարվեցին: Պատճառները մի քանիսն էին: 1970-ականների ինֆլյացիան բարձրացրեց անվանական տոկոսադրույքը և միջոցների ծախսը: Միջոցների ծախսի նման ավելացումն ավանդապահ հաստատություններին դրեց ծանր դրության մեջ, որոնք օգտագործում էին կարճաժամկետ ավանդները երկարաժամկետ փոխատվությունների ֆինանսավորման համար, նախկինում համաձայնեցված ցածր տոկոսադրույքով: Մինչդեռ խնայողությունների և փոխատվությունների ոլորտում կարևորություն ունեցող այս գործոնը մեծ հարված հասցրեց մի շարք բանկերի ֆինանսական կայունությանը⁷: Ֆինանսական նորարարությունների և վերականոնավորման արդյունքում, 1980-ականներին բանկային ոլորտում մրցակցությունը կտրուկ աճեց: Շատ բանկեր պատրաստ չէին գործելու ավելի մրցունակ միջավայրում Նավթի շուկաների տնտեսական անկայունությունը ևս ազդող գործոն հանդիսացավ:

Տարօրինակ է, սակայն շատ տնտեսագետներ հավատացած են, որ ԱՄՖԿ-ի ապահովագրական վճարների կառուցվածքը ևս նպաստեց 1980-ականներին բանկերի սնանկագուսնը: Ի տարբերություն ապահովագրական այլ վճարների, ԱՄՖԿ-ն բանկերից գանձում էր միասնական վճար ավանդների դիմաց, հստակ չառնելով բանկի վարած վարկային բաղադրակազմության ռիսկի աստիճանը, 1980-ականների ընթացքում, ավանդների ապահովագրության հասակարգի միասնական վճարի էլեմենտը նորաստեղծ «բանկերի հակառակ աշխատանքին» միջոցների տեղաշարժին ցածր ռիսկից դեպի բարձր ռիսկի ավանդապահ հաստատությունները: Երբ 1980-ականներին բանկերը մե սյուն ավանդապահ հաստատությունները) հայտնվեցին ֆինանսական ճգնաժամի սեջ, դրանք հաճախ ներգրավվում էին միջոցներ ավանդատուներին բարձր տոկոսադրույքներ առաջարկելով և չափազանց բարեկամիկ իրենց ֆինանսական վիճակը ներդնում էին այդ միջոցները բարձր արտադրողական, ռիսկային ոլորտներում (օրինակ վարկային ցածր գնահատական ստացած ձեռնարկներում և ցածրարժեք պարտատուներում): Փաստաւակի ընթացքում այս գործողությունները սեծացնում էին սնանկագրած բանկերի ընդ և ԱՄՖԿ-ի պարտավորությունները Հասնանան ուժերի ազդեցությունը երբևէ ավելի կարևոր է խնայողությունների և փոխատվությունների ոլորտներում:

Տնտեսագետները սխալում էին ավանդների ապահովագրության հասակարգը բարեփոխելու անհրաժեշտության աստիճանը այնպես որ բանկային հաստատություններից գանձվող վճարներն արտապրեն բանկերի ավտոմատիկ պարտիկի ռիսկավորությունը: 1994թ.-ին ընդունված օրենսդրությամբ Կոնգրեսը հրահանգեց ԷՄՖԿ-ին ներդնել ռիսկի վրա եխտված վճարներ: Սյուս այլևս սակայն, այն ընթացել է այդպես վարվել: Ըստ Կոնգրեսի միասնական դրույքի հաստ

⁷ 1970-ականներին երկարաժամկետ իրավաբանական փոխառությունները կատարում էին ՏՃԷՄ-ի ներստիկ եխտական արդյունքը: Չարտաուրի Փաստաւակը բնակի աճող կրտային ժայտերի պարտաներում: ազդեցիկ վնասակար և քրտաները ներարմար է զերտվ սրտերունը:

⁸ Ավանդների ներկայիս արտաուրյունը Կոնգրեսիկի էլեմենտերիկ վերաուրյունը ավելի նստրոստանկըն ստուրանսար արտաուրվ ստեղ Edward Kane, The Credit Crisis in Federal Deposit Insurance and the FDIC, MIT Press, 1981; R. Dan Brumbaugh, Jr., Audits, Ratings, and Risk, FDIC Bulletin, August 1981; p. 16; McLaughlin, Brookings Paper on Economic Activity, 1981, p. 127; E. D. Altman, Beyond the Scorecard, The Public Interest, Spring 1989, pp. 11-25.

կարգն անուղղակի սուբսիդիաներ է ապահովում այն բանկերին, որոնք իրականացնում են ռիսկային (կամ անխոհեմ) ներդրումներ՝ ի հաշիվ առողջ հաստատությունների: Այս անուղղակի սուբսիդիայի վերացումը կնդի բանկերին՝ ավելի ուշադիր քննարկել փոխատվությունների դիմումները՝ ցածր ռիսկի փոխատվություններ տրամադրել և իրականացնել առողջ բանկային գործունեություն:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Այս բաժնում մենք անդրադարձանք բանկային ոլորտի և դրամական քաղաքականության մեխանիզմին: Այժմ մենք կարող ենք վերլուծել գների հետ կապված դրամական քաղաքականության ազդեցությունն արտադրանքի աճի վրա: Փողի առաջարկի ընդարձակման կամ սահմանափակման վերաբերյալ որոշումներ կայացնելիս ինչպիսի՞ գործոններ է հաշվի առնում Ֆեդը: Արդյո՞ք Ֆեդի քաղաքականությունը կայունացնող ազդեցություն ունի տնտեսության վրա: Այս հարցերը կքննարկենք համապատասխան բաժիններում:

ԳԼԽԻ ԱՍՓՈՓՈՒՄ

1. Փողը ֆինանսական ակտիվ է, որը համատարած ընդունվում է որպես փոխանակման միջոց: Այն նաև հանդիսանում է արժեքի չափման միավոր և ապագայի համար գնողունակության պահպանման միջոց: Առանց փողի փոխանակումը կլինի բավական ծախսատար և հոգնեցուցիչ:

2. Տնտեսագետների շրջանում որոշակի տարածայնություններ կան փողի առաջարկի ճշգրիտ սահմանման վերաբերյալ: Փողի առաջարկի (M1) ամենանեղ սահմանումը ներառում է միայն՝ ա) բնակչության ձեռքում գտնվող արժույթը, բ) ավանդապահ հաստատություններում պահվող վճարագրային ավանդները (ցպահանջ և տոկոսաբեր) և գ) ճանապարհորդական վճարագրերը: Փողի նշված խմբերից ոչ մեկը չունի էական սեփական արժեք: Փողի արժեքը ձևավորվում է նրա սակավությունից:

3. Փողի ավելի լայն՝ M2 առաջարկը ներառում է M1-ը, ավելացրած՝ ա) խնայողությունները և փոքր ծավալի ժամկետային ավանդները, բ) դրամական շուկայի համատեղ միջոցների բաժնեմասերը, գ) դրամական շուկայի վճարագրային հաշիվները, դ) հաճախորդների կարճաժամկետ փոխատվություններն առևտրային բանկերին և

ե) Եվրադոլարային ավանդները: Տոկոսաբեր վճարագրային ավանդների ներմուծումը փոխեց M1-ի բնույթը և նվազեցրեց տարբեր ժամանակահատվածներում M1-ի վերաբերյալ տվյալների համադրելիությունը: Արդյունքում, ներկայումս վերլուծությունների մեծագույն մասն ավելի ինտենսիվորեն է հիմնվում M2 տվյալների վրա, երբ կատարվում են տարբեր ժամանակահատվածների համար փողի առաջարկի համեմատություններ (սկսած 1980-ականներից):

4. Բանկային գործը գործարարության մի տեսակ է: Բանկերն ապահովում են իրենց ավանդատուներին փողի ապահով պահպանությամբ, վճարագրային հատուցման ծառայություններով՝ ցրպահանջ ավանդների դիմաց և տոկոսների վճարումով՝ ժամկետային ավանդների դիմաց: Բանկերն իրենց եկամտի մեծագույն մասն ստանում են փոխատվությունների տրամադրումից և տոկոսաբեր արժեթղթերում կատարված ներդրումներից:

5. 1980թ.-ին ընդունված օրենսդրությամբ խնայողությունների և վարկային հաստատություններին, վարկային ընկերություններին թույլատրվել է ապահովել հիմնականում այնպիսի ծառայություններ, ինչպիսիք առևտրային բանկերինն է: Ներկայումս Ֆեդերալ ռեզերվային համակարգը կարգավորում է բոլոր ավանդապահ հաստատությունների աշխատանքները և յուրաքանչյուրից օրինականորեն պահանջում պահուստի միևնույն պայմանների կատարում: Ըստ էության, դրանք բոլորը ընդհանուր բանկային համակարգի մաս են կազմում:

6. Մասնակի պահուստներով բանկային համակարգի պայմաններում, բանկերից պահանջվում է պահուստի տեսքով պահել իրենց ավանդների միայն մի մասը (առձեռն կանխիկ փողի և Ֆեդի հետ ավանդներ): Լրացուցիչ պահուստները կարող են ներդրվել, կամ իբրև փոխատվություն տրամադրվել հաճախորդներին: Երբ բանկը տրամադրում է հավելյալ փոխատվություններ, ստեղ-

ծում է հավելյալ ավանդներ և դրանով իսկ ընդարձակում փողի առաջարկը:

7. Ֆեդերալ ռեզերվային համակարգը կենտրոնական բանկային հաստատություն է, որն ստեղծված է ողջ տնտեսության համար կայուն դրամական միջավայր ապահովելու նպատակով: Ֆեդը բանկերի բանկն է: Ֆեդի կառուցվածքը մշակված է այնպես, որ այն ազատ լինի քաղաքական ճնշումներից, որպեսզի ունենա ավելի մեծ անկախություն վարելու տնտեսական կայունությանը նպաստող քաղաքականություն:

8. Ֆեդը պատասխանատու է դրամական քաղաքականության համար: Այն փողի առաջարկի վերահսկման երեք հիմնական մեխանիզմ ունի. ա) Պարտադիր պահուստային նորմայի հաստատումը: Մասնակի պահուստով բանկային համակարգի պայմաններում պարտադիր պահուստի նորման սահմանափակում է բանկային հաստատությունների կողմից ավելի շատ փոխառությունների տրամադրման միջոցով փողի առաջարկի ընդարձակումը: Երբ Ֆեդը նվազեցնում է պարտադիր պահուստի նորման, դա բանկերին հնարավորություն է տալիս ստեղծել լրացուցիչ պահուստներ և տրասադրել լրացուցիչ փոխառություններ ընդարձակելով փողի առաջարկը: Պարտադիր պահուստի նորմայի ավելացուսը հանգեցնում է հակառակ արդյունքի. բ) Ֆեդի բաց շուկայի գործառնությունները կարող են ուղղակիորեն ազդել ինչպես փողի առաջարկի, այնպես էլ տոկոս պահուստների վրա: Երբ Ֆեդը գնում է ԱՄՆ արժեթղթեր, փողի առաջարկն աճում է, բանկի որ պարտատոսների գնորդներն ստանում են փող, իսկ բանկերի պահուստներն աճում են այն պատճառով, որ Ֆեդերալ պահուստային բանկերի նկատմամբ գրված վճարագրերը հատուցվում են: Երբ Ֆեդը վաճառում է արժեթղթեր, փողի առաջարկը կրճատվում է, բանկի որ պարտատոսների գնորդները փող են տալիս արժեթղթերի դիմաց, իսկ բանկերն առկա պահուստները նվազում են (ստիպելով բանկերին ավելի քիչ փոխառվություններ տրասադրել): գ) Տոկոսադրույր սակրասդրույրի աճը սահմանափակող ազդեցություն ունի բանկի որ այն բանկերին ետ է սպանում Ֆեդի փոխառվություններից: Նոր փոխառվություններ արածարդելիս Տոկոսադրույրի նվազեցումն ընդարձակող ազդեցություն ունի, բանկի որ այն Ֆեդից փոխառվությունների ստացումը դարձնում է նվազ ծախսատար:

9. Ֆեդերալ պահուստը և ԱՄՆ Գանձապետարանը տարբեր կազմակերպություններ են: Ֆեդը գրադվում է ինտեղական փողի առաջարկի և կայուն

յուն դրամական մթնոլորտի հաստատման հարցերով, Գանձապետարանը՝ բյուջեի հարկային եկամուտների, կառավարության ծախսերի և կառավարության փոխառությունների ֆինանսավորման հարցերով:

10. Պատմականորեն, փողի առաջարկի փոփոխման տեմպն օգտագործվել է դրամական քաղաքականության ուղղվածությունն ու ինտենսիվությունը որոշելու համար: Վերջին ֆինանսական նորամուծությունները և կառուցվածքային փոփոխությունները (օրինակ ԱՄՆ արժույթի համատարած օգտագործումն այլ երկրներում) աղավաղել են փողի նշանակությունը և նվազեցրել փողի առաջարկի տարբեր ցուցանիշների հուսալիությունը: Համակարգիչների մեր դարում բանկային համակարգի փոփոխությունները հավանական է կշարունակվեն:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ի՞նչ է նշանակում հետևյալ պնդումը. «Այս ակտիվը քիչ լիկվիդային է»: Թվարկեր ձեր ունեցած իրերը, դասակարգելով դրանք ըստ իրենց լիկվիդայնության աստիճանի:

2. Ինչպե՞ս որոշել, արդյո՞ք տվյալ ֆինանսական ակտիվը ներառված է փողի M1 առաջարկում, թե՞ ոչ: Ինչո՞ւ են տոկոսաբեր վճարագրային ավանդները ներառվում M1-ում, իսկ տոկոսաբեր խնայողությունների հաշիվները և զանազանապես պարտատոսները՝ ոչ:

*3. Ի՞նչն է փողը դարձնում արժեքավոր: Արդյո՞ք փողն իրականացնում է տնտեսական ծառայություն: Բազմաթիվ: Կարո՞ղ է փողն ավելի լավ իրականացնել իր ֆունկցիան, եթե կրկնակի շատ լինի Ինչո՞ւ:

*4. «Մարդիկ ապրում են, բանկի որ բավականաչափ փող չունեն: Այլգե՞տ կենտրոնական բանկերը կուտակում են սակավ փող: Եթե արդիկ շատ փող ունենային, ապրատությունը կվերանար»: Պետե՞ստե՞ք այս տեսակետը: Արդյո՞ք այն արտահայտում է ասույց տնտեսագիտական աստեղծում:

Ինչպե՞ս բանկերը կարող են պահել իրենց իստալտորդների գաբահույ ավանդների միայն մի սասը կազաող պահուստները: Արդյո՞ք ձեր փողն ապահով է բանկում: Ինչո՞ւ:

*6. Ենթադրենք, դուք ձեր վճարագրային հաշվից դուրս եք գրել 100 դրար: Ինչպե՞ս է այս գերծառնությունն ազդում (ա) փողի առաջարկի, բ) ձեր բանկի պահուստների և գ) ձեր բանկի լրացուցիչ պահուստների վրա:

7. Բացատրեք, թե ինչպե՞ս է բանկային նոր պահուստների ստեղծումը պատճառ հանդիսանում նոր ստեղծված պահուստի որոշակի բազմապատկիչի չափով փողի առաջարկի աճի:

*8. Հետևյալ գործողություններն ինչպե՞ս կարող են ազդել փողի առաջարկի վրա. ա) տոկոսադրույթի նվազեցումը, բ) պարտադիր պահուստի նորման, գ) Ֆեդի կողմից 100 մլն դոլարի ԱՄՆ արժեթղթերի գնումը առևտրային բանկից, դ) ԱՄՆ Գանձապետարանի կողմից 100 մլն դոլարի նոր թողարկված արժեթղթերի վաճառքն առևտրային բանկին, ե) տոկոսադրույթի բարձրացումը, զ) Ֆեդի կողմից 200 մլն դոլարի ԱՄՆ արժեթղթերի վաճառքը մասնավոր ներդրողին:

9. Ի՞նչն է սխալ հետևյալ դատողության մեջ. «Երբ կառավարությունն ունենում է բյուջեի դեֆիցիտ, նա պարզապես ծածկում է այն՝ ավելի շատ փող տպելով: Քանի որ նոր տպված փողն աշխատում է տնտեսության մեջ, այն նվազեցնում է շրջանառության մեջ գտնվող փողի արժեքը: Այսպիսով, իրեր գնելու համար ավելի շատ փող է պահանջվում: Բյուջեի դեֆիցիտներն ինֆլյացիայի հիմնական պատճառն են հանդիսանում»:

*10. Եթե Ֆեդերալ պահուստը չի ձեռնարկում հավասարակշռող որևէ գործողություն, ի՞նչ կարող է տեղի ունենալ փողի առաջարկի հետ, եթե հասարակության մեծ մասը ցանկանա ավելացնել արժույթի իր կուտակումները և համապատասխան չափով նվազեցնի իր վճարագրային ավանդները:

11. Եթե կարճաժամկետ փոխառությունների շուկայական տոկոսադրույթը (ներառյալ՝ Ֆեդերալ միջոցների դրույթը) նվազում է, արդյո՞ք տոկոսադրույթի նվազեցումը ցույց է տալիս, թե Ֆեդը փորձում է մեծացնել փողի առաջարկը: Ի՞նչ կարող է տեղի ունենալ իբրև փոխառություն Ֆեդից վերցված պահուստների քանակի հետ, եթե վերջինս չընվազեցնի տոկոսադրույթը: Բացատրեք:

*12. Երբ Ֆեդը ցանկանում է ընդարձակել փողի առաջարկը, ինչո՞ւ է այն ավելի հակված դա անել պարտատոմսերի գնման, քան պարտադիր պահուստի նորմայի նվազեցման միջոցով:

*13. Ճի՞շտ են, թե՞ սխալ հետևյալ պնդումները. ա) Դուր երբեք շատ փող չեք ունենա: բ) Երբ դուք առևտրային բանկում իբրև ավանդ ներդնում եք արժույթ, կանխիկ դրամը դուրս է գալիս շրջանառությունից և փողի առաջարկը նվազում է: գ) Եթե Ֆեդը շատ փող ստեղծի, ամերիկացիների կենսամակարդակը կբարձրանա:

14. «1980-ականների բանկերի սնանկացումները 1920-30 թվականների կրկնությունն էին»: Գնահատե՞ք այս կարծիքը:

15. Վերջին տարիներին ինչպե՞ս է փոխվել M1 փողի առաջարկի բնույթը: Այդ փոփոխություններն ինչպե՞ս են ազդել M1-ի՝ որպես դրամական քաղաքականության ցուցիչի հուսալիության վրա: Ինչո՞ւ են վերլուծողները 1980-ականների դրամական քաղաքականությունն ավելի վաղ ժամանակաշրջանների հետ համեմատելիս նախընտրում կիրառել M2-ը:

16. Ինչո՞ւ են օտարերկրացիները հաճախ պահում ԱՄՆ դոլարներ: Ինչպե՞ս է այս երևույթն ազդում ամերիկացիների բարեկեցության վրա:

*17. Ենթադրենք, թե Ֆեդերալ պահուստը 100000 դոլարի պարտատոմս է գնել Դոնալդ Թրակից, որը հասույթն իբրև ավանդ ներդրել է Արտադրողների Ազգային բանկում: ա) Ինչպիսի՞ն կարող է լինել այս գործառնության ազդեցությունը փողի առաջարկի վրա: բ) Եթե պարտադիր պահուստի նորման 20% է, ինչպիսի՞ն կարող է լինել Արտադրողների բանկի լրացուցիչ փոխառությունների առավելագույն չափը, որը բանկը կարող է տրամադրել Թրակի ավանդի շնորհիվ: գ) 20% պարտադիր պահուստի նորմայի պայմաններում, որքա՞ն կկազմի վճարագրային ավանդների քանակի առավելագույն աճը, որը կարող է առաջանալ ողջ բանկային համակարգում Ֆեդի գործողության արդյունքում: դ) Դուք հնարավո՞ր եք համարում, որ դա տեղի կունենա: Ինչո՞ւ: Բացատրեք:

18. Ենթադրենք, պարտադիր պահուստի նորման կազմում է 10%, և Ազգային բանկի հաշվեկշռային աղյուսակը այսպիսին է՝

Ակտիվներ	Պասիվներ
Առձեռն կանխիկ դրամ \$20,000	Վճարագրային ավանդներ \$200,000
Ավանդներ Ֆեդի մոտ 30,000	Չուտ պարտավորություններ \$15,000
Արժեթղթեր 45,000	
Փոխառություններ 120,000	

ա) ի՞նչ է Ազգային բանկի պարտադիր ռեզերվը Արդյո՞ք բանկն ունի ռեզերվի ավելցուկ, բ) որքա՞ն է առավելագույն փոխառությունը, որ բանկը կարող է տրամադրել, գ) ցույց տվե՞ք, թե ինչպես կփոխվի բանկի հաշվեկշռային աղյուսակը, եթե այն տրամադրի այդ փոխառությունը, դ) դիցուք, պարտադիր պահուստի նորման 20% էր: Այդ դեպքում, արդյո՞ք բանկը կլինի հավելյալ փոխառություններ տրամադրողի դերում:

*19. Ենթադրենք, պարտադիր պահուստի նորման կազմում է 10%, և Ֆեդերալ պահուստն այդ օրը գնել է 2 մլրդ դոլարի արժեթղթեր: ա) Այս գործառնություններն ինչպե՞ս կարող են ազդել փողի M1 առաջարկի վրա, բ) եթե միջնորդ ֆիրման, որը վաճառել է պարտատոմսերը Ֆեդին, վաճառքից ստացված հասույթն ավանդագրել է Սիթի բանկում, որքա՞ն է Սիթի բանկի կողմից փոխատվությունների առավելագույն քանակը, որ բանկն ի վիճակի կլինի տրամադրել նշված ավանդի շնորհիվ, գ) եթե հավելյալ փոխատվությունները տրամադրվում են բանկային համակարգի միջոցով, և հասույթները միշտ վերաավանդագրվում են՝ վճարագրային հաշիվներում, որքա՞ն կաճի փողի M1 առաջարկը, եթե բանկերն իրենց բոլոր լրացուցիչ պահուստներն օգտագործեն նոր փոխատվություններ տրամադրելու համար, դ) ենթադրենք, բանկերն օգտագործել են իրենց բոլոր լրացուցիչ պահուստները նոր փոխատվություններ տրամադրելիս, սակայն փոխատվությունների հասույթի (և միջնորդ ֆիրմաների լրացուցիչ միջոցների) 10%-ը պահվում է արժույթի տեսքով, առանց վճարագրային հաշվում վերաավանդագրվելու: Այս դեպքում Ֆեդի գործողությունը որքանո՞վ կավելացնի փողի առաջարկը, ե) վերջապես ենթադրենք, որ բանկերն իրենց հավելյալ պահուստների 5%-ն օգտագործում են լրացուցիչ պահուստների ձևավորման համար և նոր փոխատվությունների (և պարտատոմսերի նախնական վաճառքից) ստացված հասույթի 10%-ը դադարեցնում են շրջանառել որպես արժույթ վերաավանդագրելով վճարագրային հաշվում: Այս դեպքում, Ֆեդի գործողությունը որքանո՞վ կավելացնի փողի առաջարկը: Ցույց տվեք դրամական ավանդի և պոտենցիալ բազմապատկիչի չափերն այս դեպքում, գ) ինչո՞ւ է դրամական ավանդի փաստացի բազմապատկիչը հիմնականում ավելի փոքր, քան պոտենցիալը:

20. Ստորև թվարկվածներն ինչպե՞ս կազդեն M1 և M2 փողի առաջարկի տվյալների աճի տեսակի վրա ժամանակի ընթացքում.

ա) արտասահմանում պահվող ԱՄՆ արժույթի քանակի աճը.

բ) միջոցների տեղաշարժը տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվներից դեպի դրամական շուկայի համատեղ միջոցները.

գ) հասարակության մեծ մասի կողմից արժույթի կուտակման նվազեցումը, քանի որ պարտագրային քարտերը դարձել են ավելի մատչելի և ամենուր ընդունելի.

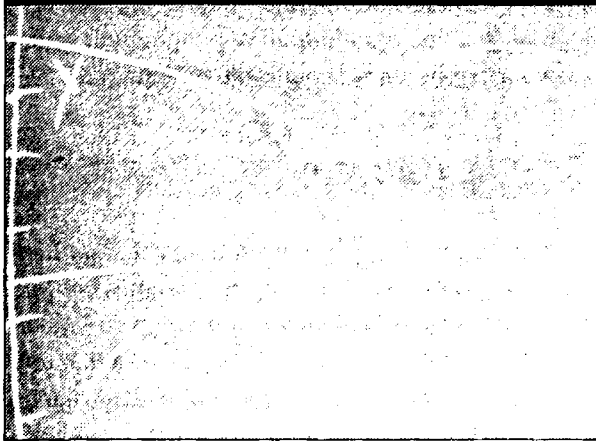
դ) միջոցների տեղաշարժը դրամական շուկայի համատեղ միջոցներից դեպի բաժնետոմսերը և պարտատոմսերի համատեղ միջոցները, քանի որ վերջիններիս համար ներդրումների վճարները նվազեցվել են

ե) միջոցների տեղաշարժը դրամական շուկայի համատեղ միջոցներից դեպի բաժնետոմսերը և պարտատոմսերի համատեղ միջոցները, քանի որ վերջիններիս համար ներդրումների վճարները նվազեցվել են

* Լատիանիչով եւ վաճառքի պատասխանները տրված են հավելված B-ով

**ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ
ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ
ԴՐԱՄԱԿԱՆ**

ԳԼՈՒԽ ՏԱՄՆԵՐԵՔԵՐՈՐԴ ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ



Իմաստությունն ասում է, որ փողր կարևոր չէ. Այժմ ընդունված է, որ դրամական քաղաքականությունը կարող է էականորեն ազդել իրական տնտեսական գործունեության վրա կարճ ժամկետում, և միայն գների մակարդակի վրա երկար ժամկետում

Գանիկ Լ. Սարգսյան,
Գեյվիդ Ս. Տիրոսյան

Լ. Դանիկ Լ. Սարգսյան, Գեյվիդ Ս. Տիրոսյան
Լ. Դանիկ Լ. Սարգսյան, Գեյվիդ Ս. Տիրոսյան
Լ. Դանիկ Լ. Սարգսյան, Գեյվիդ Ս. Տիրոսյան

1. Որո՞նք են փողի պահանջարկի հիմնական որոշիչները: Ինչպե՞ս է որոշվում փողի առաջարկը:
2. Ինչպե՞ս է դրամական քաղաքականությունն ազդում տոկոսադրույքի, քողարկման և զբաղվածության վրա:
3. Կարո՞ղ է, արդյոք, դրամական քաղաքականությունը խթանել իրական ՀՆԱ-ն կարճ ժամկետում: Կարո՞ղ է նույնը տեղի ունենալ երկար ժամկետում
4. Ինչ որ բան փոխվո՞ւմ է, եթե մարդիկ արագ են կանխատեսում դրամական քաղաքականության փոփոխության ազդեցությունները:
5. Փողի ծավալի ավելացումն առաջացնո՞ւմ է արդյոք ինֆլյացիա.

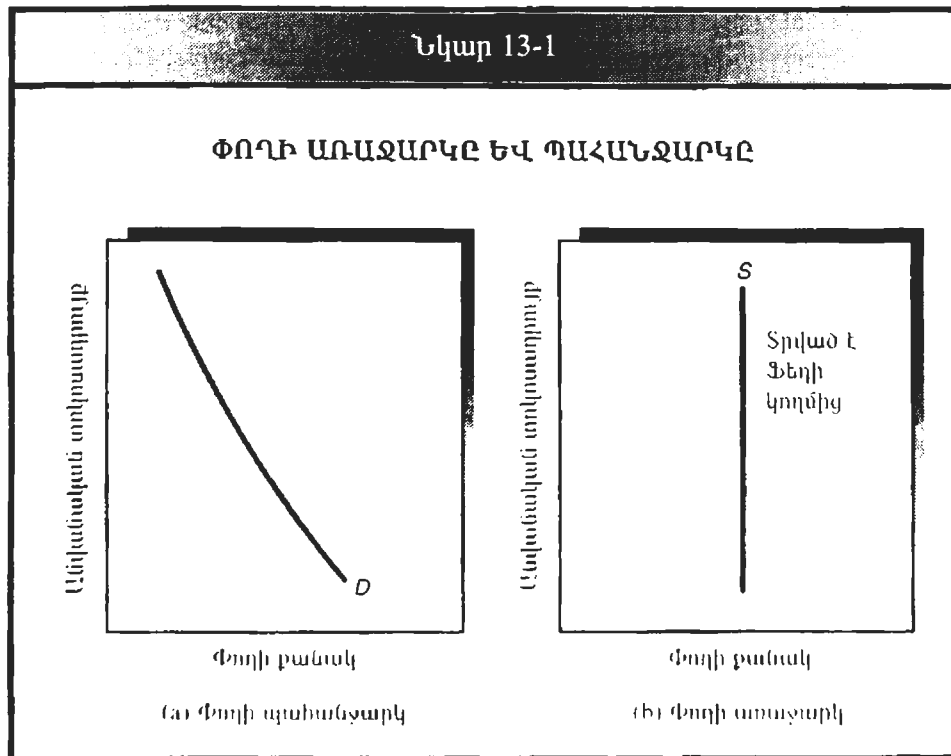
լից, երբ մենք որոշակի գիտելիքներ ունենք բանկային համակարգի և փողի առաջարկը պայմանավորող գործոնների վերաբերյալ, կարող ենք փոխել մեր նախնական ենթադրությունն այն մասին, որ դրամական հաստատությունները փողի առաջարկը պահում են հաստատում: Այս գլխում մենք կներառենք դրամական քաղաքականությունը մեր հիմնական մակրոտնտեսական մոդելի մեջ: Փողի առաջարկի և պահանջարկի հիմքում ընկած գործողությունների քննարկումից հետո մենք համառոտ կքննարկենք վաղ շրջանի տեսակետները, որոնք վերաբերվում են տնտեսության վրա փողի ազդեցությանը: Այս գլուխը հիմնականում մվիրված է դրամական քաղաքականության վերլուծությանը, այսինքն, թե ինչպես են դրամական քաղաքականության մեջ տեղաշարժերն ազդում տոկոսադրույքի, արտադրանքի և գների վրա:

Փողի պահանջարկը

Փողի պահանջարկը (Demand for money)
Իրենց ունեցվածքը մարդիկ ցանկանում են պահել դրամական հաշվեկշռի տեսքով, այն է՝ կանխիկ փողի և վճարագրային հաշվի ավանդների (կամ փողի առաջարկի ավելի լայն ցուցանիշների դեպքում՝ այլ հեշտ իրացվող ակտիվների տեսքով): Պահանջարկի մեծությունը հակադարձ կախման մեջ է տոկոսադրույքից:

Հարստության այն քանակը, որը տնային տնտեսությունները և ձեռնարկությունները նախընտրում են պահել դրամական հաշվեկշռի տեսքով, կոչվում է փողի պահանջարկ: Ինչո՞ւ են անհատները և ձեռնարկությունները նախընտրում պահել կանխիկ և վճարագրային հաշվի փող, քան թե բաժնետոմսեր, ավտոմոբիլներ, շենքեր և երկարաժամկետ սպառման ապրանքներ: Այս հարցի քննարկման ժամանակ կարևոր է չշփոթել՝ 1) դրամական հաշվեկշռի պահանջարկը, 2) ավելի մեծ հարստության (եկամտի) ցանկության հետ: Ճիշտ է, մեզանից յուրաքանչյուրը կցանկանար ավելի շատ հարստություն ունենալ, սակայն մեզ կարող է լիովին բավարարել ներկա հարստության պայմաններում փողի կուտակումը՝ այլ ապրանքների համեմատ: Երբ մենք ասում ենք, թե մարդիկ ցանկանում են ավելի շատ (ավելի քիչ) փող պահել, հասկանում ենք, որ նրանք ցանկանում են իրենց հարստությունը վերակառուցել համապատասխան մեծ (փոքր) դրամական հաշվեկշռով:

Փողն ապահովում է մեր ամփիջական գնողունակությունը: Այդ պատճառով, ընդհանուր առմամբ, մենք փողը պահում ենք՝ ընթացիկ գործառնությունները վարելու համար: Տնային տնտեսությունները փող են պահանջում, որպեսզի կարողանան վճարել շաբաթական պարենի, ամենամսյա բնակարանային վարձի, ավտոմեքենայի բենզինի, երեխաների նախաճաշի և կանոնավոր կերպով գնվող այլ բաների դիմաց: Ձեռնարկությունները փող են պահանջում, որպեսզի կարողանան իրականացնել շաբաթական աշխատավարձերի, կոմունալ ծառայությունների, հումքի գնումների և այլ գործառնությունների վճարումներ: Փողի հաշվեկշիռն անհրաժեշտ է գործառնական նպատակներով, քանի որ միշտ չէ, որ ստանում ենք մեր եկամուտն այն պահին, երբ ցանկանում ենք որևէ իր գնել: Այնպես որ, մենք բանկում կանխիկ որոշակի փող ենք պահում ամենօրյա ծախսերի և մեր ստացած եկամուտների միջև ժամանակային ճեղքվածքը ծածկելու համար: Դրամական հաշվեկշիռը նման է այլ ապրանքներին, որոնց գները ներգործում են պահանջարկի մեծության վրա: Փողը պահելու գինը, կամ ավելի ճիշտ վերջինիս այլընտրանքային ծախսերն, ուղղակիորեն կախված են անվանական տոկոսադրույքից: Երբ անվանական տոկոսադրույքն աճում է, արժույթը և ցպահանջ ավանդները (որոնք տոկոսաբեր չեն) պահելու ծախսերն ավելանում են: Եթե նույնիսկ դուք դրամը պահում եք տոկոսաբեր վճարագրային հաշվում, դուք կարող եք վաստակել ավելի բարձր տոկոսային եկամուտ, եթե ցանկանայիք ձեր միջոցները ներդնել պարտատոմսերի, կամ մեկ այլ, ավելի ցածր լիկվիդայնությամբ խնայողության մեջ: Երբ տոկոսադրույքներն աճում են, անհատները և ձեռնարկությունները կփորձեն վարել իրենց աշխատանքներն ավելի փոքր դրամական հաշվեկշռով, քանի որ



Փողի պահանջարկը հակադարձ կախման մեջ է տոկոսադրույքից (a): Փողի առաջարկը որոշվում է դրամական իշխանությունների (Ֆեդի) կողմից բաց շուկայում նրանց գործառնությունների գեղադրույքի քաղաքականության և սխառուստի պահանջների միջոցով (b):

բարձր ստեղծարարություններն ավելի ծախսատար են դարձնում փող պահելը՝ Ենչպես գույք է արժատ նկար 13-1-ի a ստառն, պահանջվող փողի բանակի և տոկոսադրույքի միջև կախվածությունն հակադարձ է:

Այլ անփոփոխ արեստաներում՝ դրամական հաշվեկշիռի նկատմամբ պահանջարկը կանխ գործառնությունների անվանական արժեքի աճին գուցանեա էրև գները սեային հաստատուն, իսկ գեված և վաճառված ապրանքների բանակն ավելանում, սպա կպահանջվեր ավելի սեծ դրամական հաշվեկշիռ վարելու ավելի խոշոր գործարքներ: Նստնուպեա էր գներն ու աշխատավարձերն աճում են, անային անտեսություններում ավելի շատ փողի կրքիր է պատգվում՝ անեկարարյա սպառողական գոտրուրը գեղառ հասար, իսկ ձեռարկությունների կրքից ավելի շատ փող է պահանջվում ավելի շատ աշխատավարձեր վճարելու հասար: Ըստ Էուրյան՝ բանկի որ անվանական ՀՆԱ՝ և աճում է ինչպեա արտադրանքի աշխարհ է գների աճի հետևանքով փողի հաշվեկշիռ նկատմամբ պահանջարկը հոտրեա կարող է աճել՝ արքիքն փողի սարող չանքան պահանջարկի կրքը կոտրաշարքիի դեպի: Եվ հակառակը՝ անվանական ՀՆԱ՝-ի անկումը կհանգեղեր փողի պահանջարկի նվաղանք, որի արքյուտրում կրքը կոտրափոխիի դեպի ճախ:

Ճատանակի քերասրում ինտախառնիտեա գործունեղի փոփոխությունները նույնպեա կարող են աղրել փողի նկատմամբ պահանջարկի գրա՛վիկի վրա: Այ ներեաղար (և արաճողանորեւ) ինտախառնիտեաղ՝ կարքավորանեղումս փոփոխությունները վերքին տարքներին նվաղեղրել են փողի պահանջարկը: Վարքային բարանքի հաստատրամ՝ սպառարքումսր նեղաաղրել է անային անտեսությունների ծախսերի և նկատախ սաաղանս հաստարստախտանեղար Հեղաարքար ձեար քերքիղ կարճամաղեա փոխառությունները նվաղեղրել են արտաղարք իրաղիանքների հասար Էակրան կանխիկ հաշվեկշիռ պահելու ան կրաճեղաարքներ:

Կրոքանտանական գործունեղրան նվաղար նեղանեղում է՝ որ ավելի շատ քեռանքներ ոտեևե կրքարարյա կաա հաստատուն կրքուն նկատում է քի:

են այն ընտանիքները, որոնք ունեն անկանխատեսելի եկամուտ՝ տարվա մեջ 2 կամ 3 անգամ: Կայուն եկամուտը հեշտացնում է պլանավորումը: Այս գործոնները նվազեցրել են տնային տնտեսությունների կողմից մեծ կանխիկ հաշվեկշռի պահպանման կարիքը (փողի պահանջարկի կորը տեղաշարժելով դեպի ձախ):

ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿԸ

Նկար 13-1-ի b մասում տրված է փողի առաջարկի գրաֆիկը: Քանի որ փողի առաջարկը կանխորոշվում է դրամական ինստիտուտների կողմից (ԱՄՆ-ում՝ Ֆեդ-ի), և փողի տոկոսադրույքի փոփոխությունները չեն ազդում վերջինիս վրա, առաջարկի կորն ուղղահայաց է: Փողի առաջարկը կախված է դրամական քաղաքականությունից: Ֆեդը սահմանում է, թե որքան պետք է լինի փողի առաջարկը: Երբ Ֆեդը որոշում է փողի առաջարկը, անվանական տոկոսադրույքը կարող է չձգտել այն մակարդակին, որը կապահովի փողի պահանջարկի և փողի առաջարկի մեծության հաշվեկշռվածությունը: Ինչպես՞ փողի առաջարկի փոփոխությունը կազդի տնտեսության վրա: Ինչպես ֆիսկալ քաղաքականության, այնպես էլ դրամական քաղաքականության ժամանակակից մոտեցումը էվոլյուցիոն գործընթացի արդյունք է: Եկեք միասին քննարկենք նախնական այն տեսակետները, որոնք նպաստել են փողի կարևորության վերաբերյալ ժամանակակից մոտեցումների ձևավորմանը:

ՓՈՂԻ ՔԱՆԱԿԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

Դարեր շարունակ սովորական մարդիկ և տնտեսագետները համարում էին, որ փողի առաջարկի աճը գների մակարդակի փոփոխությունների հիմնական պատճառն է: Մինչև Ադամ Սմիթը, վաղ ժամանակաշրջանի փիլիսոփաները, ինչպես օրինակ, Դավիթ Հյունը, գտնում էին, որ փողի առաջարկի կտրուկ աճը ինֆլյացիայի պատճառ է հանդիսանում: Ավելի ուշ, հարյուրավոր տարիներ անց, դասական մեծագույն տնտեսագետներ անգլիացի Ալֆրեդ Մարշալը և ամերիկացի Իրվինգ Ֆիշերն այս տեսակետը հիմնավորող տեսություն մշակեցին: Ըստ **փողի քանակական սկզբնական տեսության**, փողի առաջարկի աճը կհանգեցնի գների մակարդակի համամասնական աճին:

Փողի քանակական տեսություն (Quantity theory of money)
 Տեսություն, որը ենթադրում է, որ դրամի առաջարկի փոփոխությունը կհանգեցնի գների մակարդակի համամասնական փոփոխությանը քանի որ շրջապատույտի արագությունը և իրական արտադրանքը չեն կարող փոխվել դրամի քանակի ազդեցությամբ:

Փողի քանակական տեսությունը կարող է ավելի հեշտությամբ ընկալվել, եթե հիշենք, որ գոյություն ունի ՀՆԱ-ի ընկալման երկու մոտեցում: Ինչպես մենք նախապես քննարկել ենք, անվանական ՀՆԱ-ն հավասար է գնի՝ P գումարի և արտադրանքի՝ Y քանակի արտադրյալին՝ որոշակի ժամանակահատվածում գնված յուրաքանչյուր արտադրված վերջնական բարիքի համար: Ընդհանրացված P-ն իրենից ներկայացնում է տնտեսության գների մակարդակը, իսկ Y-ը ցույց է տալիս իրական եկամուտը կամ իրական ՀՆԱ-ն: Գոյություն ունի ՀՆԱ-ի ընկալման երկրորդ մոտեցում: Եթե առկա փողի M պաշարը բազմապատկենք այն V մեծության հետ, որը ցույց է տալիս, թե վերջնական ապրանքներ գնելիս քանի անգամ է օգտագործվել փողը, այս դեպքում ևս կստանանք տնտեսության անվանական ՀՆԱ-ն: Այսպիսով.

$$PY=ՀՆԱ=MV$$

Փողի արագությունը (V) ցույց է տալիս, թե քանի անգամ է օգտագործվել դրամը վերջնական արտադրանք կամ ծառայություններ գնելիս՝ մեկ տարվա ընթացքում: Արագությունը հավասար է ՀՆԱ-ի և դրամի պաշարի մեծության հա-

րաբերությանը: Օրինակ, 1995թ.-ին ՀՆԱ-ն հավասար էր 7246 մլրդ դոլարի, իսկ փողի M1 առաջարկը 1125 մլրդ դոլար էր: Միջին հաշվով, ՀՆԱ-ում ներառված արտադրված վերջնական ապրանքները և ծառայությունները գնելիս M1 փողի առաջարկի յուրաքանչյուր դոլարն օգտագործվել է 6.4 անգամ: Այսպիսով, փողի M1 պաշարի շրջապտույտի արագությունը 6.4 էր: Փողի M2 պաշարի շրջապտույտի արագությունը կարելի է ստանալ համանման ձևով: 1995թ.-ին փողի M2 պաշարը 3660 մլրդ դոլար էր: Այսպիսով M2-ի շրջապտույտի արագությունը 2 է (7246 մլրդ / 3660 մլրդ դոլարի):

Շրջապտույտի արագության գաղափարը սերտորեն կապված է փողի պահանջարկի հետ: Երբ որոշում կայացնողները վարում են որոշակի գործունեություն ավելի քիչ փողի քանակով, դրամական հաշվեկշիռի նրանց պահանջարկը նվազում է. Այնուամենայնիվ, յուրաքանչյուր դոլարն ավելի հաճախ է օգտագործվում: Այդ պատճառով փողի շրջապտույտի արագությունն աճում է. Եկամտի տրված մակարդակի համար, երբ փողի պահանջարկը նվազում է, փողի շրջապտույտի արագությունն աճում է. Ժամանակի ընթացքում գների, արտադրանքի, փողի և շրջապտույտի արագության վարքը գնահատելիս, կարելի է բանակական տեսությունը ներկայացնել աճի մակարդակի հավասարության տեսքով.

$$\text{Իրական արտադրանքի աճի տեսք} = \text{ինֆլյացիայի աճի տեսք} + \text{փողի առաջարկի աճի տեսք} - \text{արագության աճի տեսք}$$

MV = PY կախվածությունը սարգապես նույնություն է կամ հավասարություն. Տեսնեազեառենք այն անվանուս են **փոխանակման հավասարում**, բանի որ այն այստեղից է յուրաքանչյուր վերջնական արտադրանքի փոխանակման սրտանուկան և իրական կոյտերը. Փողի բանակական տեսությունը սահմանուս է որ Y-ը և X-ն որոշվուս են շտանուտորան սեզ գտնելոլ փողի բանակելոլ **անկախ** գործոններոլ. Գտտելան տեսնուսզեառենքը հավասուսզոմ են, որ իրական սրտուտորանքը որոշվուս է տրելոլի գործոններոլ, ինչոլիսիք են տելոնոլոլոլան տեսնուտորան տեսուտուլին շոգտան և Գտտուտոլի սրտելոլոլոլոլոր ենելոլոլոլուս է որ այն գործոնները կախվոմ շեն փողի առաջարկի փոփոխություններոլ:

Նտտնուսզեա դտտուտան տեսնուսզեառենքը կտրոտու են թե փողի շրջապտույտի արագությունը որոշվուս է էլիտեսկտուս ինտախուոլոլոլուսզ գործոններոլ սիչոլոլոլ ինչոլիսիք են բտնելոլոլին և վտրելոլոլին գործի կտգուսկելոլոլուսը, ենկտտուսոլ վճարներոլ հտտելոլոլոլոլոլոլոլոլոլոլ, տելոլոլոլոլոլոլոլ արագությունը և կտոլի հտտուկտրոլը. Էր գործոնները կտրոլ են փոխվել բոմկտանելն տրտելոլ Այսոլիսոլ դտտուտան տեսնուսզեառենքը գտնուս են որ թոլը կիլոտտուկան նոլտտուտներոլ փողի շրջապտույտի արագությունը կտա շտանուտորանը կտրն ժտտուտակտտուտոլոլոլ հտտար հտտուտուտոն է. Եթե Y-ը և X-ն կրկուս էլ հտտուտուտոն են MV = PY հոմոտտուտորոլ գոլոլ է տոլիս որ փողի առաջարկի աճը կտրոլ է հտնելոլելն գներոլ տոմկտրոլելի հտտուտուտուտան տճին. Գտտակտն տեսնուսզեառենքը փողի առա ստրելի և գներոլ տոմկտրոլելի սիճե կտտը ոլիտուս են իրթե սելոտնելիկտկտե. Փողի բոմուկելի աճը հտնելոլելուս է գներոլ տոկտրոլելի հտտուտուտուտան տճին. Եթեա է կրտելը թեղոտուս են որ կտտը միչոլ է որ կտրոլ է Նչգրելոլ լիեել Տեաուտուտորեն սրտուտուտուտելոլ այն տեսելոլոլ կտրոլ է հտտարելել իրտկտնուտրոլոլոլ տոլ:

Փողի պտույտի արագություն (Velocity of money)
Տարվա ընթացքում վերջնական ապրանքներ և ծառայություններ գնելիս դոլարի օգտագործման միջին հաճախականությունը: Այն հավասար է ՀՆԱ-ն բաժանած փողի պաշարին:

Փոխանակման հավասարում (Equation of exchange)
MV = PY որտեղ M-ը փողի առաջարկն է, V-ն փողի շրջապտույտի արագությունը, P-ն գների տոմարը, Y-ը արտադրված սպրտուտները և ծառայությունների բոմակը:

ՓՈՂԻ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ՎԱՂ ԶԵՅՆՍՅԱՆ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐԸ

Քեյնսյան հեղափոխությունը շեշտեց ամբողջական պահանջարկի կարևորությունը: Այնուամենայնիվ, վաղ քեյնսականները դեռ վստահ էին, որ փողի առաջարկի փոփոխությունները կարող են խրախուսել լրացուցիչ պահանջարկը, մասնավորապես անկման ժամանակաշրջանում: 1950-ականներին մոդայիկ դարձավ դրամական քաղաքականությունը համեմատել լարային գործիքների հետ: Լարային գործիքների նման, դրամական քաղաքականությունը կարող է օգտագործվել գների աճն առաջ մղելու (եստ պահելու) և դրանով իսկ ինֆլյացիայի վերահսկման համար: Ինչևէ, ճիշտ այնպես, ինչպես ամեն մեկը չի կարող նվազել լարային գործիքների վրա, այնպես էլ դրամական քաղաքականությունը չի կարող օգտագործվել ամբողջական պահանջարկը խրախուսելու համար:

Իր «Ընդհանուր տեսություն» աշխատության մեջ Ջոն Մեյնարդ Քեյնսն առաջարկեց ճշմարտանման բացատրություն այն բանի, թե ինչու դրամական քաղաքականությունը կարող է անարդյունավետ լինել պահանջարկի խրախուսման համար: Ի՞նչ կլինի, եթե շրջապատույթի արագության փոփոխությունների ուղղությունը հակադարձ համեմատական լինի փողի պաշարի փոփոխություններին: Եթե փողի առաջարկի 5 տոկոսի աճը հանգեցնում է շրջապատույթի արագության 5 տոկոսի նվազմանը, դրամական քաղաքականությունն ուղղակիորեն չի ազդի ո՛չ իրական եկամտի, ո՛չ գների մակարդակի վրա: Քեյնսը հասկացավ, որ սա բնորոշ իրավիճակ է. նա մերժեց այն տեսակետը, ըստ որի փողի առաջարկի փոփոխություններն էական չեն²: Մեծ ճգնաժամի ընթացքում, այնուամենայնիվ, նրա վաղ հետևությունների մեծ մասը սովորական չէր:

ՄՈՆԵՏԱՐԻԱՏՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐԸ

1950-ականների վերջերից սկսած տնտեսագետները տաք բանավիճում էին փողի առաջարկի փոփոխությունների կարևորության վերաբերյալ: Մի խումբ տնտեսագետներ՝ հետազայում նոքելյան մրցանակակիր Միլթոն Ֆրիդմանի գլխավորությամբ, ովքեր հետազայում կոչվեցին **մոնետարիստներ**, մարտահրավեր նետեցին գերիշխող քեյնսյան տեսակետին: Ի տարբերություն վաղ քեյնսականների, մոնետարիստները գտնում էին, թե փողի պաշարի փոփոխությունները մեծ ներգործություն ունեն և՛ անվանական, և՛ իրական ՀՆԱ-ի, ինչպես նաև գների մակարդակի վրա: Մոնետարիստները պնդում էին, որ անկայուն դրամական քաղաքականությունն անկայուն գործարարության և ինֆլյացիայի հիմնական աղբյուրն է: Միլթոն Ֆրիդմանը 1967թ.-ին Ամերիկյան տնտեսագիտական ասոցիացիային հասցեագրված իր նախագահական հայտարարությունում ասում է. «Այս երկրում յուրաքանչյուր էական անկում տեղի է ունեցել կամ սաստկացել է դրամական անկարգապահության հետևանքով: Յուրաքանչյուր բարձր ինֆլյացիա առաջացել է դրամական ընդարձակումից»³:

Մոնետարիստներ (Monetarists)
Տնտեսագետների խումբ, ովքեր հավատացած էին, որ. 1) դրամական անկայունությունն իրական ՀՆԱ-ի տատանումների հիմնական պատճառն է և 2) փողի առաջարկի կտրուկ աճն ինֆլյացիայի հիմնական պատճառն է:

2. Քեյնսը գտնում է, որ փողը կապ չունի անկման հետ: Նա հաստատել է. «Այնքան ժամանակ, քանի դեռ գոյություն ունի գործազրկությունը, զբաղվածությունը կարող է փոխվել միևնույն համամասնությամբ, ինչ-որ փողի քանակը, և երբ առկա է լրիվ զբաղվածություն. գները կփոխվեն միևնույն համամասնությամբ. ինչ և փողի քանակը»: *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (New York: Harcourt, 1936), p. 296:

3. Milton Friedman, "The Role of Monetary Policy". *American Economic Review*, March 1968, p.12.

Չնայած մոնետարիստները հավատացած էին, որ դրամական քաղաքականությունը մեծ ազդեցություն ունի տնտեսության վրա, նրանք մերժում էին դիսկրետ դրամական քաղաքականության ակտիվ կիրառումը իբրև կայունացման արդյունավետ գործիք: Ըստ մոնետարիստների տեսակետի, դրամական քաղաքականության փոփոխությունից մինչև դրա հիմնական հետևանքների ի հայտ գալը, կարող է զգալի ժամանակ անցնել: Երբ դրամական քաղաքականություն վարողները փոխում են վերջինիս ուղղությունը, կարող է պահանջվել 6-18 ամիս, մինչև կորստորվի փոփոխության ազդեցությունն արտադրանքի վրա: Համապատասխանաբար, գների մակարդակի վրա այդ ազդեցությունը կարող է դրսևորվել 12-36 ամիսների ընթացքում: Նման երկարատև ժամանակահատվածի ընթացքում շուկայի պայմանները կարող են փոխվել: Այսպիսով, մոնետարիստները պնդում էին, թե որոշումներ կայացնողների կողմից սխալ է դրամական քաղաքականության փոփոխումը ընթացիկ տնտեսական պայմաններում:

Դիսկրետ (ճկուն) դրամական քաղաքականություն (Discretionary monetary policy)

Դրամական քաղաքականության փոփոխությունները հաստատվում են քաղաքականություն վարողների շոջահայացությամբ: Քաղաքականությունը չի կարող որոշվել կանոններով կամ բանաձևերով:

ԴՐԱՄԱԿԱՆ ԶԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՏԵՍԱԿԵՏԸ

Դրամական քաղաքականության տարբեր սապեկտների վերաբերյալ քննազանների և մոնետարիստների վեճից գրեթե չորս տասնամյակ անց ձևավորվեց միասնական տեսակետ ժառանգականից բեխավորները և մոնետարիստները համաձայն են, որ դրամական քաղաքականությունը կարևոր ազդեցություն ունի մեր տնտեսության վրա⁴

ԴՐԱՄԱԿԱՆ ԶԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՓՈՒՍԱՆՑԱՆ ՄԵՆԱՆԻՉՄԸ

Ժառանգականից տեսակետը գրեթե մասին որ դրամական քաղաքականությունը կարևոր ազդեցություն ունի տնտեսության վրա՝ տոկոսադրույքների, փոխանակաան կուրսերի, ակտիվների գների փոփոխական սիշուզների շուկայում վարկի պայմանների ազդեցության սիշուզով Ենթադրենք թե Ֆեդը անգուստ 1 կատարել ղեպի ընդարձակող դրամական քաղաքականություն: Երբ Ֆեդը գանկանում է սեժագնել դրամի առաջարկը, եխուականում, դրս անում է բազ շուկայի գործառնությունների պարտատուներ գնելու սիշուզով

Պարտատուների գնումն ուղղակիորեն ավելացնում է փողի առաջարկը, ինչպես նաև բանկային հաժակարգում անկա սրսնուտները: Բանի որ բանկերը լրացուցիչ պահուստներն սգրուսգրումն են փոխուտություններ տրսսադրել լիս տելի 1 ունենում փողի առաջարկի հետագա աճ

Ընդարձակող դրամական քաղաքականությունը կարող է ազել փոխա տվական սիշուզների նաև ապրուսերների և ժառույրությունների շուկաների վրա Նկար 13 ր լրսսարանում է աղս հարդը: Ակցուում սենք ղնուսրկում ենք այն պիսի իրսավիճակ որտեղ անվանական տոկոսադրույքը հսոխուսար է իրսական

Ընդարձակող դրամական քաղաքականություն (Expansionary monetary policy)

Դրամական քաղաքականության տեղաշարժ, որի տրսսակն ամրող ջակն սրսնուսարկի իրսնումն է Պարտատուների գնումները, բանկերի լրացուցիչ պս հոսուսների ձևավորուար և փողի առաջարկի աճի տեսակ սեժագուար հսն գիսսանում են ղեպի թե դարձակող դրամական քաղաքականություն տեղաշարժի ղնիսնուր բարուսգրի նելը

⁴ Մին և Դոն ակունները բեխուսուրսն անելիքի սր իխակոյ բա դարսակնությունը ղսն ավելի կարևոր է բնս դրսսուսնուար: Մանրուս դրս նրկար սնելք Փոյ Մսն ունելանել տեսակնակ գարուսգրուար ուղ իրսավար կարող է են արգել րնելան բեխուսարսն սնուսուսգնանելի հարդը լրսսարանում է հարսգնելի փոքի փոսրուար: Եր գսսուսգրի 1 ղը կրսսուսրակությունն սնելուսարանում սն Փոյ Մսսուսերուար գրում է Մրս րդի ավելի փոյ կրս սարսրակություններում իխակոյ բարուսակնությունն սնելանիխուսրանել էր Տեսուարս կրսուսարս կուրսներնելում ղեխուսարսնուար հարսուսարսուսել է կրսուսարի Մրս նրսուսուար սրուրսնում սենք կելնելք այն սնուսն ավել ուղ դրսսուսնակ լրսսարսուսուսարսն արսրերի է



Միլթոն Ֆրիդման (1912 -)

Զգացմունքային և կենսունակ Ֆրիդմանը 20-րդ դարի ազատ շուկայական տնտեսության ամենաազդեցիկ ջատագովն է: 1976թ.-ի նոբելյան մրցանակակիր Ֆրիդմանը պաշտպանում է այն տեսակետը, որ գործարարության տատանումները դրամական անկայունության հետևանք

են: Նրա հանրահայտ գրքերը՝ «Կապիտալիզմն ազատության մեջ» (1962թ.) և «Ազատ ընտրության մեջ» (1980թ.) որի համահեղինակն էր նրա կին Ռոզը, դասական տրակտատներ են, որոնք պաշտպանում են տնտեսական ազատությունը: Երկար տարիներ Չիկագոյի համալսարանում աշխատելուց հետո, այժմ նա Սթենֆորդի համալսարանում է:

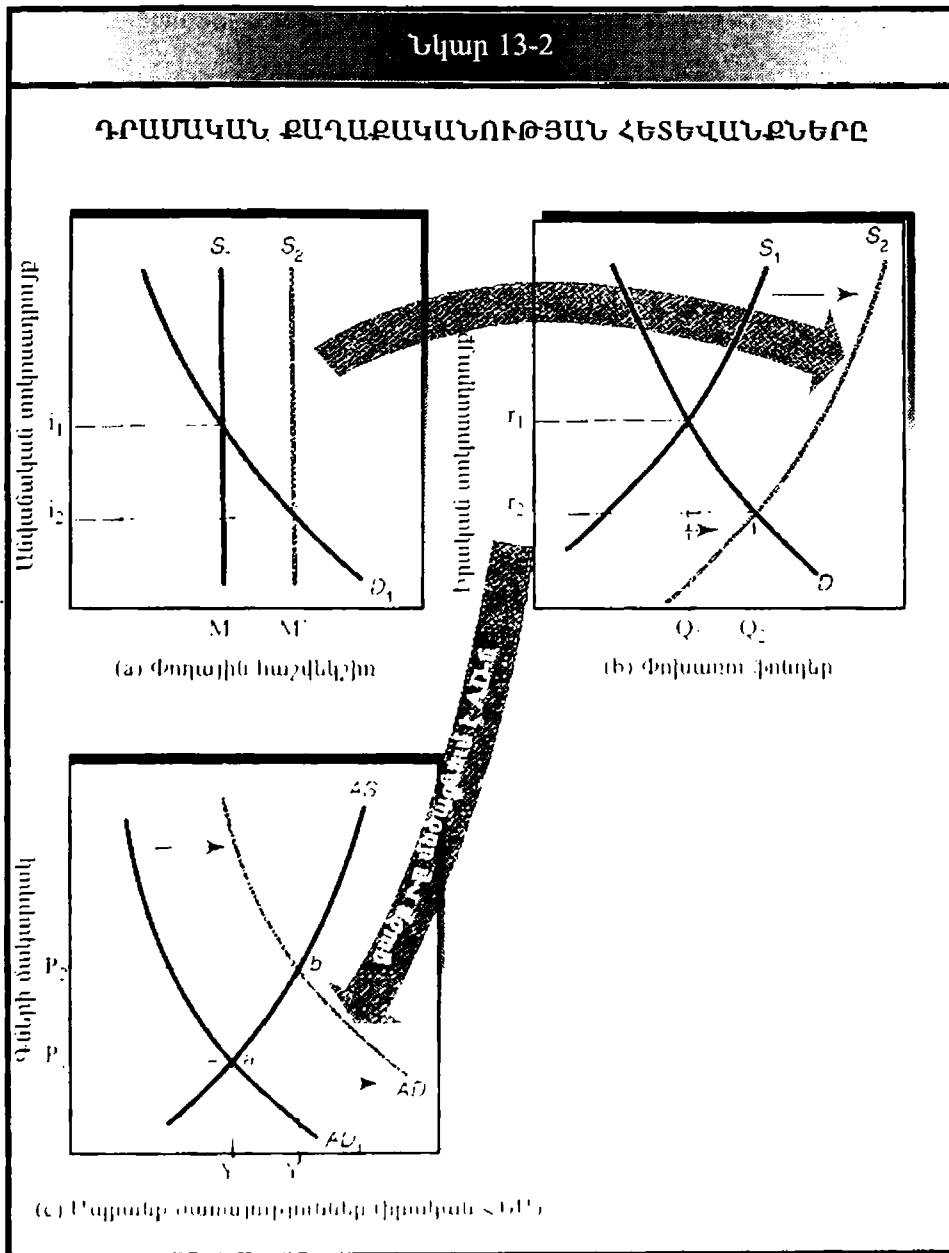
տոկոսադրույքին (r_1), որը ցույց է տալիս, որ ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակը 0 է: Երբ Ֆեդը գնում է պարտատոմսեր՝ դրամի առաջարկը մեծացնելու նպատակով (S_1 -ից տեղաշարժ S_2 -ին, նկար 13-2-ի a մասում), այն բարձրացնում է պարտատոմսերի գները և բանկային ռեզերվները: Պարտատոմսերի ավելի բարձր գներն ուղղակիորեն նվազեցնում են տոկոսադրույքը (հիշեցե՛ք. պարտատոմսերի ավելի բարձր գները նշանակում են ավելի ցածր տոկոսադրույքներ) և մեծացնում բանկերում տեղաբաշխված լրացուցիչ ռեզերվների փոխատվությունները: Նշված գործոնների պարտատոմսերի ավելի բարձր գների և բանկերի կողմից փոխատվությունների տրամադրման համար օգտագործվող լրացուցիչ ռեզերվների համակցումը կավելացնի փոխատվական միջոցների առաջարկը (տեղաշարժ դեպի S_2 , ինչպես ցույց է տրված նկար 13-2 b մասում): Կարճ ժամկետների համար իրական տոկոսադրույքը կնվազի մինչև r_2 :

Ինչպե՞ս կարող է Ֆեդի կողմից պարտատոմսերի գնումը, բանկի լրացուցիչ ռեզերվների ստեղծումը, ինչպես նաև ավելի ցածր իրական տոկոսադրույքն ազդել ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկի վրա: Ինչպես ցույց է տրված նկար 13-2 c մասում, ամբողջական պահանջարկը կաճի (AD_1 -ից տեղաշարժվելով դեպի AD_2): Տնտեսագետներն առանձնացնում են չորս գործոններ, որոնք նպաստում են ամբողջական պահանջարկի աճին⁵:

1. Ցածր իրական տոկոսադրույքն ապագա ծախսումների համեմատությամբ ընթացիկ ներդրումները և սպառումը կդարձնի ավելի էժան: Ավելի ցածր տոկոսադրույքի դեպքում ձեռնարկատերերը կարող են նախաձեռնել որոշ ներդրումային նախագծեր, ինչն այլ պարագաներում կանտեսվեր: Ֆիրմաների ծախսերը կառուցվածքի և սարքավորումների վրա կաճեն: Նմանապես, սպառողները կարող են որոշել ընդարձակել ավտոմեքենաների և երկարաժամկետ սպառման այլ ապրանքների գնումները, ի հաշիվ ցածր ամսական վճարների:

2. Ցածր տոկոսադրույքը կարող է նաև հանգեցնել դոլարի փոխանակման կուրսի արժեզրկմանը: Ինչը կարող է բերել ամբողջական պահանջ-

⁵ Չնայած տոկոսադրույքների, ամբողջական պահանջարկի և արտադրանքի վրա դրամական քաղաքականության ազդեցության վերաբերյալ ընդհանուր համաձայնության առկայությանը, տնտեսագետները շարունակում են վիճել, թե ինչպես է դրամական քաղաքականությունը ներգործում ապրանքների և ծառայությունների շուկայի վրա: Այլընտրանքային տեսակետներն ընդհանրացնող և այս վիճարանությունների ներկա վիճակը ներկայացնող փաստաթղթերի հետ ծանոթանալու համար տես՝ Federal Reserve Bank of St. Louis: Review, May/June 1995, և Journal of Economic Perspectives (fall 1995).



Երբ Ֆեդն անցնում է ավելի ընդարձակող քաղաքականություն, այն պետք է հիմնականում զնն լրացուցիչ պարտատոմսեր: Դա բանկային համակարգին կարող է լրացուցիչ պահուստներ մատակարարել: Ֆեդի կողմից պարտատոմսերի զնույնը և բանկերի կողմից լրացուցիչ պահուստների օգտագործումը նոր փոխառություններ տրամադրելիս, կմեծացնեն փոխառական միջոցների առաջարկը (S_1 -ից S_2 տեղաշարժ, մաս b) և կնվազեցնի իրական տոկոսադրույքը: Բանի որ իրական տոկոսադրույքը նվազում է (դեպի r_2), ամբողջական պահանջարկն աճում է (դեպի AD_2 և մասում): Բանի դեռ դրամական քննարկման ազդեցություններն անկանխատեսելի են, AD -ի քննարկումը հանգեցնում է քննարկի արտադրանքի աճի (դեպի Y_2) և ավելի բարձր գների (ինչպես դեպի կարճաժամկետ տոմսով):

չարկի գուտ արտահանման բաղադրիչի ավելացումը: Բանի որ ներքին տոկոսադրույքը նվազում է՝ դրաի և տեղական ներդրողներն իրենց շինարարական ինվեստիցիաների որոշ մասը կտեղափոխեն այլ երկրներ՝ որտեղ փոխհատուցման նորման ավելի գրավիչ է: Բանի որ ներդրողները տեղաշարժում են միտցնելի դեպի արտահանման նրանք պետք է առաջարկեն դրամներ՝ արժույթային շուկայում արտաքին արժույթների արևառչի դիմաց: Երբ հանգստանքը կհանդիմանա դրամի արժեզրկման գրառմանը՝ Երկրի փոխհանրապետ կուրսի ինչպեսզիան օտերիկագրիների հասարակականումար կբարձրնի ավելի բանկ ինքնարտահանմանայինների հասարակականումար ավելի էման: Երբ յուրյան, ԱՄՆ ներստոմաները կնվազեն՝ ինքնարտահանումները կավելանան: Զուտ արտահանումների նաև աճը՝ կհանգեցնի նաև արդյունաբերության պահանջարկի աճի:

3. Ավելի ցածր տոկոսադրույքը կարող է հանգեցնել ակտիվների օրինակ բաժնետոմսերի, քնակարանների և այլն, գների աճին, ինչը նույն-

պես կխրախուսի ընթացիկ պահանջարկի աճը: Քանի որ իրական և ֆինանսական ակտիվների զներն աճում են, ապա տնային տնտեսությունների հարստությունն աճում է՝ մեծացնելով լրացուցիչ սպառումը: Բնակարանների և այլ ֆիզիկական ակտիվների բարձր զները այս ակտիվների նոր ձեռքբերումը կդարձնեն ավելի շահութաբեր: Քանի որ ձեռնարկատերերը կարձագանքեն շահութաբերության նմանօրինակ աճին, նոր ներդրումները կմեծացնեն ամբողջական պահանջարկը:

4. Բանկային ռեզերվների աճը փոքր և միջին չափի գործարարության համար վարկերը կդարձնեն հարմար և մատչելի՝ խրախուսելով նրանց նախաձեռնել այնպիսի նախագծեր, որոնք նախկինում կանտեսվեին: Բանկերը փոքր գործարարության ֆինանսավորման հիմնական աղբյուրն են, քանի որ փոքր ձեռնարկությունները բաժնետոմսերի և պարտատոմսերի շուկաներ մուտք գործելու հնարավորություն չունեն: Երբ բանկի ռեզերվները սուղ են, փոքր ֆիրմաների համար դժվար է բանկային փոխատվություններ ստանալը: Այս ֆիրմաներից շատերը, պարզապես, ստիպված են հետաձգել ներդրումային նախագծերը, որոնք նրանց կարծիքով կարող էին շահութաբեր լինել: Իսկ երբ Ֆեդը բանկային համակարգին լրացուցիչ պահուստներ է մատակարարում, նման փոքր ֆիրմաների համար հեշտ կլինի ֆինանսավորում ստանալ: Երբ Ֆեդն անցում է կատարում ընդարձակող դրամական քաղաքականության, սա ևս կարող է նպաստել ամբողջական պահանջարկի մեծացմանը:

ԱՆԿԱՆԻԱՏԵՍԵԼԻ ԸՆԴԱՐՉԱԿՈՂ (ԽԹԱՆՈՂ) ԴՐԱՄԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

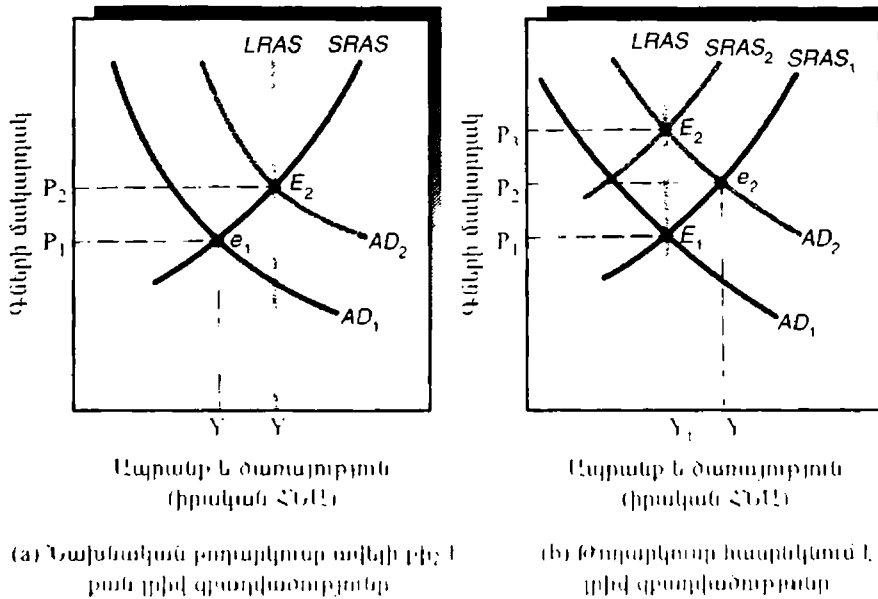
Ինչպես նախկինում արդեն նշել ենք, ժամանակակից մակրոտնտեսական վերլուծությունը շեշտում է փոփոխությունների կանխատեսելի կամ անկանխատեսելի լինելու հանգամանքի կարևորությունը: Երբ մարդիկ չեն սպասում ընդարձակող դրամական քաղաքականությանն ուղեկցող ամբողջական պահանջարկի աճին, զներն ավելի արագ են աճում, քան ծախսերը՝ կարճ ժամկետների համար: Շահույթի ծավալը մեծանում է: Ձեռնարկությունները ի պատասխան մեծացնում են թողարկվող ապրանքների և ծառայությունների ծավալը (ինչպես ցույց է տրված նկար 13-2-ի c մասում՝ իրական արտադրանքի Y₁-ից դեպի Y₂-ը աճի միջոցով):

Ժամանակակից վերլուծությունները ցույց են տալիս, որ փողի առաջարկի անսպասելի աճը կարող է նվազեցնել իրական տոկոսադրույքը և մեծացնել վարկերի մատչելիությունը, դրանով իսկ խթանելով ապրանքների և ծառայությունների նկատմամբ պահանջարկի աճը: Իր հերթին, ամբողջական պահանջարկի աճը կարող է բերել իրական արտադրանքի և զբաղվածության ընդարձակմանը՝ կարճ ժամանակահատվածում:

Նկար 13-3-ի a մասը ցույց է տալիս ընդարձակող դրամական քաղաքականության՝ անկման մեջ գտնվող տնտեսությունը լրիվ զբաղվածության ուղղությամբ տանելու հնարավորությունը: Հնմարկենք մի տնտեսություն, որն ունի Y₁ նախնական արտադրանք, որը ցածր է լրիվ զբաղվածության Y_f կարողությունից: Ընդարձակող դրամական քաղաքականությունը կմեծացնի ամբողջական պահանջարկը (դեպի AD₂): Իրական արտադրանքը կընդարձակվի (դեպի Y_f): Ըստ էության, ընդարձակող դրամական քաղաքականությունը հանդիսանում է տնտեսության ինքնակարգավորման մեխանիզմի այլընտրանք: Պահանջարկի խրախուսման բացակայության պայմաններում ռեսուրսների զների և իրական տոկոսադրույքների նվազումն, ի վերջո, կարող է վերականգ-

Նկար 13-3

ԽԹԱՆՈՂ ԴՐԱՄԱԿԱՆ ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ



Եթե խթանող դրամական քաղաքականությանն ուղեկցող ամբողջական պահանջարկի աճի ազդեցությունն զգացվում է, երբ տնտեսությունը գործում է իր հնարավորություններից ցածր, այդ քաղաքականությունը կօգնի տնտեսությունը տանել երկարաժամկետ լրիվ զբաղվածության հավասարակշռության վիճակի (a): Այս դեպքում արտադրանքի աճը Y_1 -ից Y_2 կլինի երկարաժամկետ: Դրան հակառակ, եթե պահանջարկի խրախուսող ազդեցությունները գործադրվում են արդեն լրիվ զբաղվածության վիճակում գտնվող տնտեսության նկատմամբ (b), կարող են հանգեցնել ավելցուկային պահանջարկի և ավելի բարձր գների: Արտադրանքը ժամանակավորապես կաճի (դեպի Y_2): Այնուամենայնիվ, երկարաժամկետ առումով պահանջարկը վեր կտի ռեսուրսների գները տեղաշարժելով կարճաժամկետ արդյունական առաջարկ դեպի $SRAS_1$: Գների սակարդակը կաճի մինչև P_2 , և արտադրանքը կվազի (մինչև Y_1) իր ժամանակավոր աճի:

նկ լրիվ գրադվածությունը: Սակայն շատ տնտեսագետներ հավատացած են, որ այս սեխանիզան աշխատում է բավականին դանդաղ: Եթե, արդյունք է ընդարձակող դրամական բարդարկանությունն ի վիճակի կլինի ավելի արագ ապահովել երկարաժամկետ լրիվ գրադվածության հավասարակշռությունը: Դեպի ընդարձակող դրամական բարդարկանություն տեղաշարժն ինչպես ս կարող է ազդել արտադրանքի և գների սակարդակի վրա, եթե տնտեսությունն արդեն հասել է լրիվ գրադվածության: Չնայած ընդհանուր առմամբ, սա նախընտրելի ռազմավարություն չէ անուստենովիվ հետադրքիք է հետևանքների վերլուծությունը: Ինչպես գուցե է սուգիս նկար է ի b սաք, արդյունական արահանչարկի աճը, որն չստնում է դեպի ընդարձակող դրամական բարդարկանություն անգնելիա ժամանակավորապես խթանում արտադրանքը կտի դեպի Y_2 -ը, որը տնտեսության երկարաժամկետ Y_1 հնարավորությունից ավելի բարձր է: Դրանի որ ժամանակի կարևորագույն բարդարկիները Երկրակ արինե սակզական սխորյաններին հետ աշխատավարձերի հատանաչեւագրերը: Ինչս վաճ առկատայրուրով փոխառությունները և վարձակալության սքսրանեւ գրերը կարճաժամկետ առումով ինչպեւս են ապրանքների և ծառայությունների սեւ պահանջարկը ժամանակավորապես կրարձրագելի արտադրանքի գները ժամանակի հաստատությունը: Հանդարելություն տնտեսները կրարե լաճվեն ավելագնելով ինչուաների ավելի շատ արտադրանք բուրգերկուտ հազրելաւատրյունը: Գործազրկությունը կիջելի իր բնական սակարդակի:

Այնուամենայնիվ արտադրանքի բարձր (Y_2) սակարդակը և գրադվածությունը կայուն են լինի: Ի վերջո երկարաժամկետ հատանաչեւագրերը, որոնք հիմնված էին նախկին բույ պահանջարկի (AD_1) վրա կքրանե: Եր հասա ճաչեւագրերը կարտագրեն ավելի սեւ պահանջարկ: Ընտրանքի գները կաճեն տեղաշարժելով $SRAS$ ո վեր դեպի ճաչեւ Ի վերջո, երկարաժամկետ (Y_1) հավասարակշռությունը կապրեմովի ավելի բարձր գների սակարդակ (P_2)

Արտադրանքը կնվազի դեպի Y_2 -ը: Մենք կարող ենք եզրակացնել, որ երբ տրնտեսությունը գտնվում է լրիվ զբաղվածության շեմին, անսպասելի տեղաշարժը դեպի ավելի ընդարձակող դրամական քաղաքականություն, ժամանակավորապես կավելացնի արտադրանքը, սակայն երկարաժամկետ առումով կհանգեցնի ավելի բարձր գների: Հետևաբար երբ տնտեսությունն արդեն գործում է իր լրիվ (կամ առավել) կարողությամբ, ապա ավելի ընդարձակող դրամական քաղաքականության անցման նպատակահարմարությունը կասկածելի է:

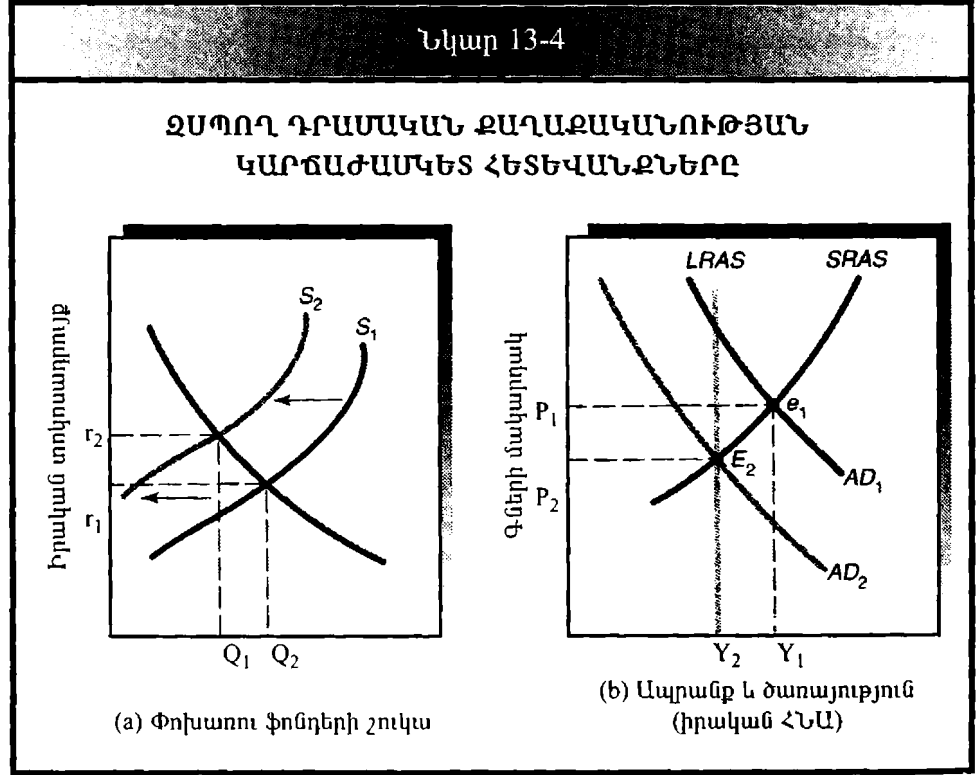
ԱՆԿԱՆԻԱՏԵՍԵԼԻ, ԿՈՇՏ ԴՐԱՍԱԿԱՆ ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

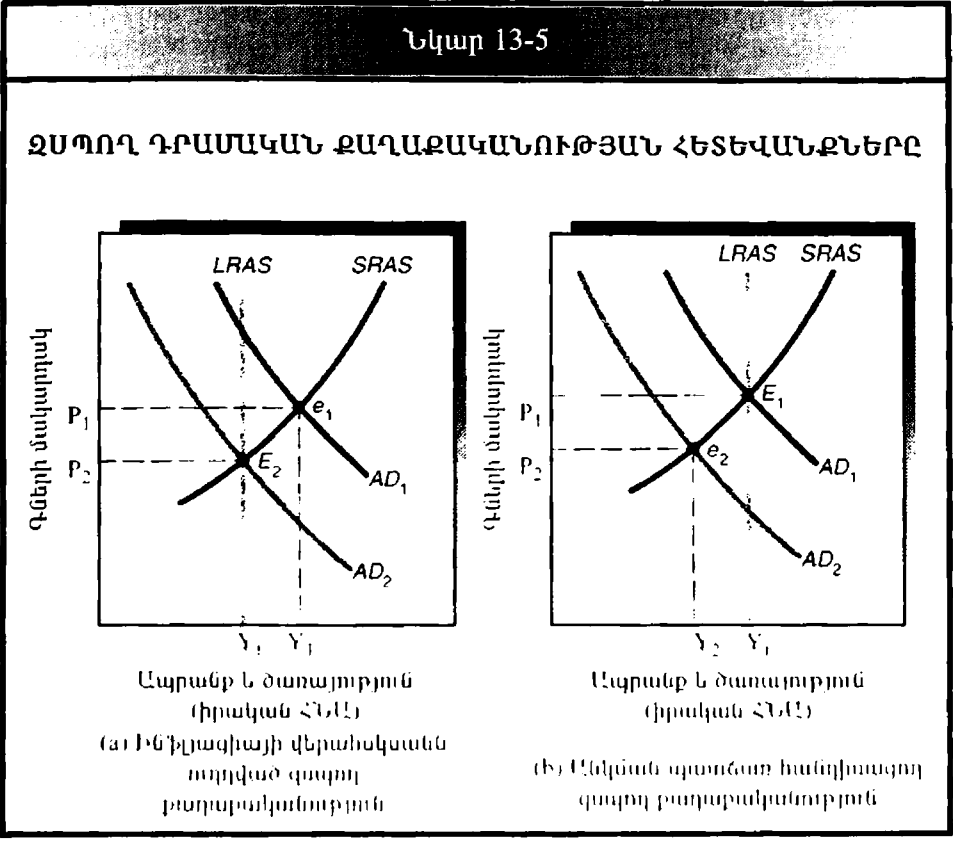
Սահմանափակող (զսպող) դրամական քաղաքականություն (Restrictive monetary policy)

Տեղաշարժ դրամական քաղաքականությունում, որը նախատեսված է ամբողջական պահանջարկի նվազեցման և գների ընդհանուր մակարդակի (կամ ինֆլյացիայի տեմպի) վրա դեպի ներքև ճնշում գործադրելու համար:

Ենթադրենք, Ֆեդն անցնում է ավելի կոշտ դրամական քաղաքականության: Ընդհանուր առմամբ, այն կարող է դա անել ազգաբնակչությանը պարտատոմսեր վաճառելու միջոցով, ինչը կնվազեցնի ինչպես փողի առաջարկը, այնպես էլ բանկերի ռեզերվները: Քանի որ Ֆեդի այդ գործողությունը նվազեցնում է պարտատոմսերի գինը և սպառում բանկային համակարգի ռեզերվները, ապա իրական տոկոսադրույքը կաճի և վարկի մատչելիությունը կնվազի: Ավելի բարձր իրական տոկոսադրույքը կհանգեցնի ներդրումային և երկարաժամկետ սպառողական ապրանքների ընթացիկ ծախսերի կրճատմանը: Արդյունքում, կառաջանա նաև կապիտալի ներհոսք և դոլարի փոխանակման կուրսի բարձրացում: Իր հերթին, դոլարի նման թանկացումը կխրախուսի ներմուծումը և կխոչընդոտի արտահանմանը հանգեցնելով զուտ արտահանման կրճատման (և ամբողջական պահանջարկի նվազման): Բարձր տոկոսադրույքները կարող են նվազեցնել բնակարանների և այլ ակտիվների գները՝ դրանով իսկ խոչընդոտելով նոր կառույցների շինարարությանը: Ի վերջո, բանկային վարկերի մատչելիության նվազումը կարող է ի չիք դարձնել բանկային ֆինանսավորումից կախված ձեռնարկությունների հնարավոր ներդրումային ծրագրերը: Բոլոր այս գործոնները

Պարտատոմսերի վաճառքը, բանկի պահուստների նվազումը և փողի առաջարկի աճի տեմպի նվազումը հանդիսանում են սահմանափակող դրամական քաղաքականության հիմնական հայտանիշները: Երբ Ֆեդն անցնում է կատարում դեպի ավելի սահմանափակող քաղաքականություն, վաճառում է պարտատոմսեր, որոնք նվազեցնում են բանկերի առկա պահուստները, նվազեցնում են վարկային միջոցների առաջարկը և դեպի վեր ուղղված ճնշում գործադրում տոկոսադրույքի վրա (a): Բարձր տոկոսադրույքները կնվազեցնեն ամբողջական պահանջարկը (տեղաշարժ դեպի AD_2 , b-ում): Երբ ամբողջական պահանջարկի նվազումն անկանխատեսելի է, իրական արտադրանքը կնվազի (դեպի Y_2), և արյունը գները կիջնեն:





Սահմանափակող դրամական քաղաքականության կայունացնող ազդեցությունները կախված են քաղաքականության նախնական ազդեցության գործադրման պահին տնտեսության վիճակից: Սահմանափակող դրամական քաղաքականությունը կնվազեցնի ամբողջական պահանջարկը: Եթե պահանջարկի սահմանափակումներն ի հայտ են գալիս ազդեցիկ պահանջարկի ժամանակահատվածի ընթացքում, ապա դա կարող է սահմանափակել և նույնիսկ կանխել ինֆլյացիոն վերելքի ի հայտ գալը (a), և հակառակը, եթե ամբողջական պահանջարկի նվազումը տեղի է ունենում, երբ տնտեսությունը գտնվում է լրիվ գրադվաժության վիճակում, ապա այն կարող է խախտել երակարգաձեռնարկային քաղաքականությունը, նվազեցնել արտադրությունը և հասցնել անկության (b):

կիանգեցնեն ապրանքների և ծառայությունների շուկայում ապրողական պահանջարկի նվազանքը

Նկար 13-4-ը գույց է ստալիս ավելի կոչալ դրամական քաղաքականության վարձան ազդեցությունը փոխառվական սխյոցների, ապրանքների ու ծառայությունների շուկաների վրա: Երբ Ֆեյր վաճառում է պարտատուները, նրա այդ գործողությունները կիանգեցնեն դրամի առաջարկի անախյական նվազմանը, որի հետևանքով պարտատուների գները կիջնեն, և բանկային ռեզերվների բանակը կնվազի: Այս գործողությունները կնվազեցնեն փոխառվական միջոցների առաջարկը և կբարձրացնեն իրական տոկոսադրույքը (r_1 -ից դեպի r_2) փոխառվական սխյոցների շուկայում (նկար 13-4-ի ստա): Իր հերթին, բարձր տոկոսադրույքները (և վարկերի գածը արաչարները) կնվազեցնեն արողական պահանջարկը (AD_1 -ից դեպի AD_2) և տեղաշարժվով, նկար 13-4, b մաս) ապրանքների և ծառայությունների շուկայում: Ապրանքների և ծառայությունների նկատմամբ պահանջարկի անախյակի անկումը կիանգեցնի գների իջեցման ուղղությամբ ճնշման սեծագուտը: Չստարակարպան անկմանը, ինչպես նաև կնվազեցնի արտադրանքը ապրանքների և ծառայությունների շուկայում: Ինչպես գույց է ստալիս նկար 13-4-ի b ստաը, սահմանափակող դրամական քաղաքականության արդյունքում գների անկարդակը կնվազի (դեպի P_2):

Կոչալ քաղաքականության նախառակախարստությունը կախված է ստանալ ստյան նախնական վիճակից: Նկար 13-5-ը լուտարտում է այս ստանակետը: Երբ տնտեսությունը դեպի վեր ճնշում է գործադրում գների վրա, սեծ պահանջարկի դեպքում սահմանափակող քաղաքականությունն արդյունավետ սխյոց է ինֆլյացիայի դեմ: Նկարայերը որ ինչպես նկարայազված է նկար 13-5-ի a ստա սում, տնտեսությունը ժամանակավորապես գտնվում է e_1 -ում և Y_1 ստա, որը

գերազանցում է լրիվ զբաղվածության իրական ՀՆԱ-ն (Y_f): Մեծ ամբողջական պահանջարկը գների նկատմամբ ճնշումը տեղափոխում է դեպի վեր: Պրոբլեմն ինֆլյացիան է, և ոչ թե անկումը: Այդ պայմաններում սահմանափակող քաղաքականությունը տրամաբանված է: Այն կարող է օգնել ինֆլյացիայի վերահսկմանը: Եթե անհրաժեշտ դոզան ճիշտ ժամանակին է, սահմանափակող քաղաքականությունը կարող է սահմանափակել ամբողջական պահանջարկը (դեպի AD_2) և տնտեսությունն ուղղել դեպի ոչ ինֆլյացիոն երկարաժամկետ հավասարակշիռ P_2 և Y_f վիճակին (այն է՝ E_2):

Ինչպես ցույց է տալիս նկար 13-5-ի b մասը, այնուամենայնիվ, դեպի սահմանափակող քաղաքականություն անսպասելի տեղաշարժը կարող է վնասակար լինել, եթե տնտեսությունը լրիվ զբաղվածության հավասարակշիռ վիճակում է: Լրիվ զբաղվածության (կամ ավելի ցածր) վիճակում գտնվող տնտեսությունում դեպի սահմանափակող քաղաքականություն տեղաշարժը կարող է նվազեցնել ամբողջական պահանջարկը (դեպի AD_2) և մղել տնտեսությունը դեպի անկում: Իրական ՀՆԱ-ն կնվազի Y_f -ից Y_2 -ի, արտադրանքը կնվազի տնտեսության լրիվ զբաղվածության հնարավորությունից, իսկ գործազրկությունը բնական մակարդակից կբարձրանա:

ՀԱՐՄԱՐ ԺԱՄԱՆԱԿԻ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ինչպես ֆիսկալ, այնպես էլ դրամական քաղաքականության համար կարելի է ճիշտ ընտրել պահը, եթե նպատակը տնտեսության կայունացումն է: Նկարներ 13-3-ը և 13-5-ը շեշտում են այս դրույթը: Եթե տնտեսությունը գործում է իր երկարաժամկետ հնարավորությունից ցածր, ընդարձակող դրամական քաղաքականությունը կարող է խրախուսել պահանջարկը և տնտեսության արտադրանքը հասցնել իր կայուն պոտենցիալին (նկար 13-3-ի a մաս): Նմանապես, եթե ընտրվել է հարմար պահը, սահմանափակող դրամական քաղաքականությունը կարող է օգնել վերահսկել (կամ կանխել) ինֆլյացիան:

Այնուամենայնիվ, եթե պահը ճիշտ չի ընտրված, դրամական քաղաքականությունը կարող է հանգեցնել ապակայունացման: Ընդարձակող դրամական քաղաքականությունը հանդիսանում է ինֆլյացիայի աղբյուր, եթե քաղաքականության հետևանքներն առկա են, և տնտեսությունն արդեն գտնվում է իր հնարավորությունների (կամ դրանից բարձր) սահմաններում (նկար 13-3-ի b մաս): Նմանապես, եթե սահմանափակող քաղաքականության ազդեցություններն ի հայտ են գալիս, երբ տնտեսությունն աշխատում է իր պոտենցիալ ՀՆԱ-ի՝ սահմաններում, հավանական արդյունքը կլինի անկումը (նկար 13-5-ի բ մաս): Վատագույն դեպքում, սահմանափակող քաղաքականության հետևանքները կարող են կործանարար լինել անկման միջակայքի մեջտեղում գտնվող տնտեսության համար:

Դրամական քաղաքականության հարմար պահի ընտրությունը հեշտ խնդիր չէ: Ի տարբերություն ֆիսկալ քաղաքականության փոփոխությունների, որը ժամանակ է պահանջում կոնգրեսական գործողություններ իրականացնելու համար, Ֆեդըրը կարող է դրամական քաղաքականության փոփոխությունը հաստատել բավականին արագ: Ինչևէ, քանի դեռ տնտեսությունը գտնվում է անկման կամ վերելքի փուլում, քաղաքականություն մշակողները կարող են անմիջապես չընկալել փոփոխության անհրաժեշտությունը: Այդ պատճառով, տնտեսական պայմանների փոփոխության և Ֆեդի քաղաքականություն վարողների կողմից այդ փոփոխության գնահատման միջև կարող է մի քանի ամսվա ժամանակային տարբերություն լինել: Ավելին, լրացուցիչ ժամանակային լագ կառաջանա քաղաքականության հաստատման և ընդլայնված պահանջ-

ջարկի վրա վերջինիս ազդեցության ի հայտ գալու միջև: Տնտեսագետները, ովքեր ուսումնասիրել են այս հարցը, գնահատել են, որ մնան ազդեցության լազը կարող է տևել նվազագույնը 5-ից 6 ամիս: Որոշ տնտեսագետներ, մասնավորապես մոնետարիստները, գնահատել են, որ դրամական քաղաքականության փոփոխության սկզբնական ազդեցությունն արտադրանքի և զբաղվածության վրա հաճախ ի հայտ է գալիս փոփոխության հաստատումից 12-ից 18 ամիս անց: Գների մակարդակի և ինֆլյացիայի տեմպի վրա վերջինիս ազդեցության լազը հաճախ ավելի երկարատև է, որոշ դեպքերում մոյնիսկ 36 ամսից ավելի: Այսպես կանխատեսելու մեր սահմանափակ կարողությունների պայմաններում մնան երկարատև ժամանակային լազերը հասկանալիորեն նվազեցնում են դիսկրետ քաղաքականության իբրև կայունացնող գործիքի պոտենցիալ արդյունավետությունը:



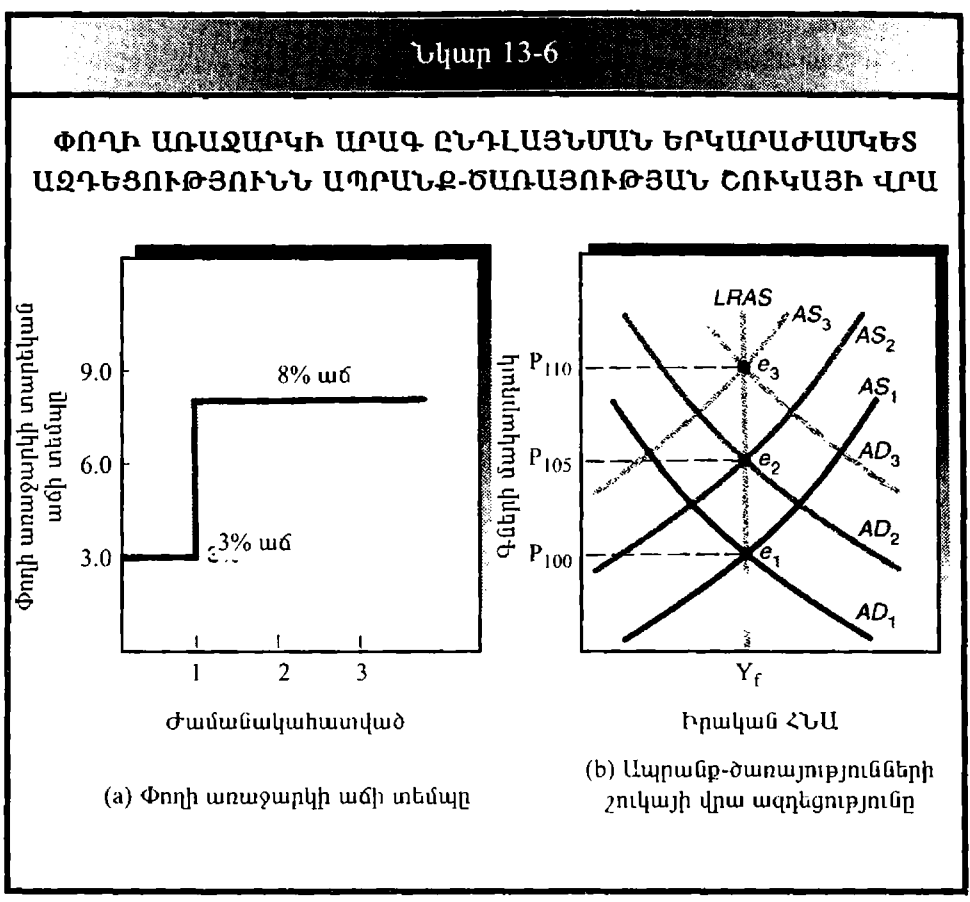
**ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ԴՐԱՄԱԿԱՆ
ԶԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ**

Մինչ այժմ մենք մեր ուշադրությունը կենտրոնացրել ենք ստատիկ վիճակում դրամական քաղաքականության ազդեցության վրա՝ էնտրիկե, ստատիկ վիճակում գների մակարդակի աճը նշանակում է ինֆլյացիա՝ Այնուամենայնիվ, ինֆլյացիան դինամիկ գործընթաց է, գների աճը մեկ անգամյա անբողջական տեղաշարժ չէ՝ դեպի ավելի բարձր գների մակարդակ՝ Դրամի առաջարկի հետ կապված, կարևոր է տարբերակել դինամիկ և ստատիկ իրավիճակները: Ստատիկ վերլուծությունները կենտրոնանում են դրամի առաջարկի փոփոխության վրա՝ Այնուամենայնիվ, դինամիկ պայտաններում փողի առաջարկի աճի տեսանկյունից պարզորոշ է ցուցադրում դրամական քաղաքականության ուղղությունը: Այս բաժնում սենք գտնվում ենք մի փոքր երբ տեղը սալ մեր վերլուծություններին, որպեսզի ավելի լավ յուսարաններ դինամիկ գործունեի և երկարաժամկետ կարգավորման գործընթացը՝ Մենք կսկսենք պարզագույն դինամիկ նկարագրել տնտեսության արտադրանքն աճում է տարեկան 3 տոկոսով և դրամական իշխանություններն ընդարձակում են փողի առաջարկը տարեկան 3 տոկոսով՝ Ե յուրսե նկեր ենք պարբեր, որ փողի շրջապտույտի արագությունը հաստատուն է՝ Սա կնշանակի, որ տարեկան արտադրանքի 3 տոկոս աճը կհասցեցնի փողի պահանջարկի տարեկան 3 տոկոս աճի՝ Այս պայտաններում, 1 տոկոսանոց դրամական աճը հաստատեցնի կլինի կայուն գների հետ լինի ինֆլյացիայի 0-ական մակարդակը՝ Եստիպես սենք պետք է ենք պարբեր, որ տնտեսության իրական տոկոսադրույքը 4 տոկոս է՝ քանի որ ինֆլյացիայի մակարդակը 0 է՝ անվանական տոկոսադրույքը ես հավասար է 4 տոկոսի՝ Եկարենք 13.6-ը և 13.7-ը գույց են տալիս եսան պայտաններում գտնվող տնտեսությունը (ժամանակաշրջան 1)

Ե՛նչ կայող է տեղի ունենող էքս դրամական իշխանությունները նշանակա ավելագնեն փողի աճի տեսքով տարեկան 1-ից 8 տոկոսով (սեն նկար 1)՝ 6 ի ս ճասը որն սկսվում է ժամանակաշրջան 2 ից՝ Կարճաժամկետ առումով ընդարձակող դրամական քաղաքականությունը կեղևազեցնի իրական տոկո

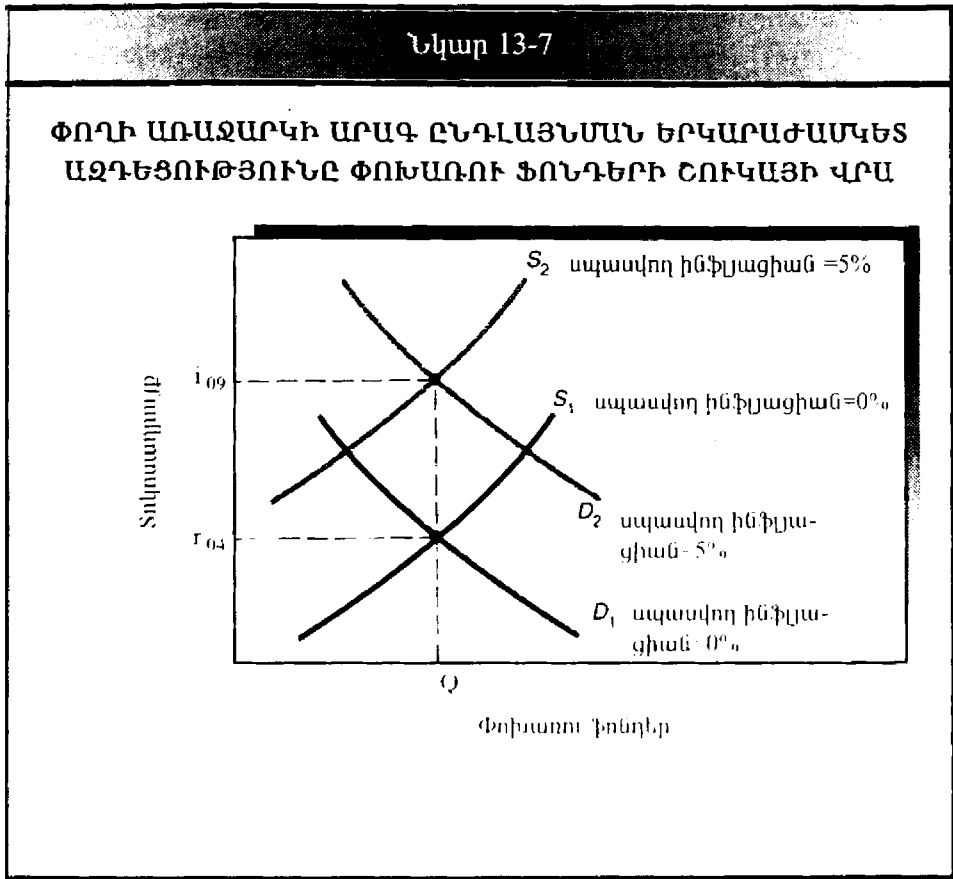
Կախող պիտու սենք՝ 1) երբ փողի արտադրանքը արագորոշվում է (M1 ի և M2 ի)՝ փողի առաջարկի աճի անսպի փոփոխությունները սկսում է՝ որ կարող են ծառայել իբրև դրամական քաղաքականության անընթացի ընտրության՝ Բնիստոր առումը՝ տեղատու ներկայագրված օրինակը ենք պարբեր Ե որ ներքև անգում է կրատարեց դեպի ավելի ընդարձակող դրամական քաղաքականություն՝ որ կարող է հասցեցնել ինֆլյացիայի անսպի արագացումը՝ անվանա որն բաժնից ներքև դրամական արագությունը ստատարբեր Ե անգումարը ըն

Այստեղ մենք ցույց ենք տալիս փողի առաջարկի տարեկան աճի տեմպի 3-8 տոկոսի ավելացման երկարաժամկետ ազդեցությունը: Նախապես, գները կայուն են (P_{100}), երբ փողի առաջարկն ընդլայնվում է տարեկան 3 տոկոսի չափով: Փողի առաջարկի աճի տեմպի արագացումը մեծացնում է ամբողջական պահանջարկը (տեղաշարժ դեպի AD_2): Սկզբում, իրական արտադրանքը կարող է ընդարձակվել տնտեսական հնարավորությունից ավել (Y_f): Այնուամենայնիվ, անբնական ցածր գործազրկությունը և ազդեցիկ պահանջարկի պայմանները կարող են դեպի վեր ուղղված ճնշում գործադրել աշխատավարձերի և այլ ռեսուրսների գների վրա ամբողջական պահանջարկը տեղաշարժելով դեպի AS_2 : Արտադրանքը կվերադառնա իր երկարաժամկետ հնարավոր մակարդակին, և գների մակարդակը կաճի մինչև P_{105} (e_2), երե հաջորդող ժամանակահատվածներում շարունակվի դրամական ավելի կտրուկ աճը, AD -ն և AS -ը կշարունակեն տեղաշարժվել դեպի վեր հանգեցնելով ավելի բարձր գների (e_3 և ավելի բարձր): Այս գործընթացի գլխավոր արդյունքն էական ինֆլյացիան է:



սաղորույթը և կիրախուսի ամբողջական պահանջարկը (տեղաշարժ դեպի AD_2) ճիշտ այնպես, ինչպես մենք նախկինում բացատրել ենք (նկար 13-2 և 13-3): Ժամանակի ընթացքում իրական արտադրանքը կարող է գերազանցել տնտեսական պոտենցիալը: Այնուամենայնիվ, հակադրվելով բարձր պահանջարկի պայմաններին, ռեսուրսների շատ մատակարարներ (ովքեր նախապես կնքել էին երկարաժամկետ համաձայնագրեր) կցանկանան վերանայել այդ համաձայնագրերը մեծ պահանջարկի պայմանների համաձայն: Ժամանակի ընթացքում ավելի և ավելի շատ ռեսուրսների մատակարարներ (ներառյալ արհմիությունների պաշտոնյաները) հնարավորություն կունենան վերափոխելու իրենց սկզբնական պայմանագրերը: Այս դեպքում աշխատավարձերը և մյուս ռեսուրսների գները կաճեն: Հետևաբար, ծախսերը կաճեն, և շահութաբերությունը կիջնի մինչև բնական մակարդակը: Ավելի բարձր ծախսերը կնվազեցնեն ամբողջական առաջարկը (տեղաշարժ դեպի AS_2): Քանի որ կտրուկ դրամական աճը շարունակվում է հաջորդող ժամանակաշրջաններում (3-րդ, 4-րդ և այլ ժամանակաշրջաններ) AD -ն և AS -ը կտեղաշարժվեն դեպի վեր: Գների մակարդակը կաճի մինչև P_{105} , P_{110} և դեռ ավելի բարձր մակարդակներ, քանի որ փողի առաջարկը շարունակում է աճել ավելի կտրուկ, քան կայուն գների հետ համատեղելի դրամական աճի տեմպը: Ընդարձակող դրամական քաղաքականության շարունակումը հանգեցնում է գնի ավելի ու ավելի բարձր մակարդակի, այն է՝ կայուն ինֆլյացիայի:

Դիցուք՝ 5 տոկոս ինֆլյացիայի մակարդակն առաջանում է փողի առաջարկի աճի ավելի կտրուկ տեմպի դեպքում (8 տոկոս): Ժամանակի ընթացքում ավելի և ավելի մեծ թվով մարդիկ որոշումներ կայացնելիս հաշվի կառնեն այս 5 տոկոս ինֆլյացիան: Ռեսուրսների շուկայում գնորդները և վաճառողները ինֆլյացիայի 5 տոկոսի սպասումները հաշվի կառնեն երկարաժամկետ պայմանա-



Երբ գները կայուն են, փոխառվական միջոցների շուկայում առաջարկը և պահանջարկը հավասարակշռված են 4 տոկոս իրական և անվանական տոկոսադրույքի դեպքում: Եթե ավելի արագ դրամական ընդարձակումը հանգեցնում է 5 տոկոս երկարաժամկետ ինֆլյացիայի տեմպի (տես նկար 13-6-ը), փոխառուները և վարկատուները ավելի բարձր ինֆլյացիան հաշվի կառնեն որոշումներ կայացնելիս: Լրդյունքում, անվանական տոկոսադրույքը (i) կսածի մինչև 9 տոկոս՝ 4 տոկոսի իրական դրույքին ավելացրած 5 տոկոսանոց ինֆլյացիան:

գրերի, ինչպես օրինակ կոնկրետիվ հասագործակցությունը պայտանագրերի կազմի մեջ: Երբ դա տեղի ունենա, ռեսուրսների գները և ծախսերը կանեն նույնքան արագ, որքան ապրանքների և ծառայությունների ռեկալսկան գները: Երբ ինֆլյացիայի սակարյակն ստրուկտուրայի կանխատեսելի է այն կարող է ճանաչել իրական աշխատավարձերի նվազեցումը կամ շահույթաբերության սակարյակի բարձրացումը: Գործազրկությունը կվերադառնա իր բնական սակարյակին:

Նկար 13-7-ը գույց է ապրի կարգավորումը փոխառվական միջոցների շուկայում, երբ փոխառում և վարկատուն ապառու են՝ տոկոս ինֆլյացիա: Երբ վարկատուները կանխատեսում են գների սակարյակի 5 տոկոս տարեկան աճ՝ անհրաժեշտ կլինի 9 տոկոս տոկոսադրույք՝ որպեսզի ապահովվի փոխառվական միջոցների արաչարկի նվազումը երեսն անհարկաժամուրյունը, որքան ապահովում էր 4 տոկոսը: Երբ գները կարուն էին 1% սլալիսով, փոխառվական միջոցների արաչարկը կանգաշարելի վերե, ճամբ ապասվող 5 տոկոս ինֆլյացիայի չափով: Ըյն փոխառուները ովեր գների կարուն սակարյակի դեպքում զանկանում էին փոխառվությունների դիսազ վճարել 4 տոկոս՝ այժմ, երբ կանխատեսում են տարեկան գների 5 տոկոս աճ՝ կրանկանում վճարել 9 տոկոս: Փոխառվական միջոցների պահանջարկը դրա նեանեմերով ես կանի (վերե, աջ) ինֆլյացիայի ապասվող սակարյակի հասագործակցում: Երբ փոխառուները և վարկատուները կանխատեսում են ավելի բարձր (5 տոկոս) ինֆլյացիայի սակարյակ՝ փոփ հաժաաարակշռված տոկոսադրույքը կանի մինչև 9 տոկոս: Իհարկե, իրական տոկոսադրույքը հավասար է դրամական տոկոսադրույքից (9 տոկոս) հանած ինֆլյացիայի ապասվող սակարյակը (5 տոկոս): Երկարաժամկետ առումով 4 տոկոսի իրական տոկոսադրույքն է հայտ կգա ինֆլյացիայի հետ միասին՝ ճիշտ արեցեա ինչպես դա տեղի էր ունենում կայուն

գների պայմաններում⁷: Ինֆլյացիան, հետագայում, կծախողի իրական և կոսադրույքի աճը երկարաժամկետ առումով: Ժամանակակից վերլուծությունները ցույց են տալիս, որ կտրուկ դրամական նվազման երկարաժամկետ և տևանքները տարբերվում են դեպի ավելի ընդարձակող դրամական քաղաքականություն անկանխատեսելի տեղաշարժերի կարճաժամկետ հետևանքներից: Երկարաժամկետ առումով կտրուկ դրամական աճի, այն է՝ ավելի ընդարձակող դրամական քաղաքականության, հիմնական հետևանքներն են ինֆլյացիան և ավելի բարձր անվանական տոկոսադրույքները: Կտրուկ դրամական աճը չի կարող ո՛չ նվազեցնել գործազրկությունը, ոչ էլ խրախուսել իրական առադրանքը երկարաժամկետ առումով:

ԿԱՆԽԱՏԵՍԵԼԻ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐՈՎ ԴԻՄԱՍԿԱՆ ԸՄՂԱԸՄԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մինչ այժմ մենք ենթադրել ենք, որ որոշում կայացնողներն սկսում են նախատեսել դրամական քաղաքականության ազդեցությունները՝ միայն վերջիններիս տեղի ունենալուց հետո: Օրինակ՝ մենք ենթադրեցինք, որ փոխառումներ և վարկատուները սկսեցին նախատեսել ինֆլյացիայի բարձր մակարդակ միայն այն բանից հետո, երբ գներն սկսեցին ավելի կտրուկ աճել: Նմանապես ռեսուրսների մատակարարները նախատեսեցին ինֆլյացիան միայն վերջինի սկսվելուց հետո:

Ինչպե՞ս են շուկայում որոշում կայացնողները համակցում ընդարձակող դրամական քաղաքականությունը և արագացող ինֆլյացիան: Ի՞նչ տեղ կունենա, եթե նրանք սովորեն այն մոդելը, ինչը դուք սովորեցիք: Ենթադրենք փոխառումները և վարկատուները սկսում են ուշադրություն դարձնել փողի առաջարկի և դրամական քաղաքականության այլ ցուցանիշների տվյալներին: Նշկատելով ընդարձակող դրամական քաղաքականության տեղաշարժը, նրանք վերանայում են ապագա ինֆլյացիայի տեմպերի իրենց սպասումները: Վաղ կատուները դառնում են ավելի դիմադրող՝ փոխատվական միջոցներ առաջարկելիս: Միաժամանակ, փոխառումներն ավելացնում են գոյություն ունեցող տոկոսադրույքի պայմաններում փոխատվական միջոցների իրենց պահանջարկը, քանի որ նրանք ևս սպասում են ապագա արժեզրկման ավելի բարձր տեմպերի և ցանկանում են գնել մինչ գների բարձրացումը: Նման պայմաններում փոխատվական միջոցների առաջարկի նվազումը և պահանջարկի աճը արագ կհանգեցնեն փողի տոկոսադրույքի աճին: Եթե փոխառումներն ու վաղ կատուներն արագորեն և ճիշտ կանխատեսեն դրամական ընդարձակմանն ուղեկցող ինֆլյացիայի ապագա տեմպը, իրական տոկոսադրույքը կնվազի բավականին կարճ ժամանակով (եթե նվազի): Եթե ապրանքների և ծառայությունների շուկայի գնորդներն ու վաճառողները ևս կանխատեսեն ընդարձակող դրամական քաղաքականություն, նրանք կարող են կանխատեսել նաև դրանի բխող ինֆլյացիայի հետևանքները: Եթե գնորդները կանխատեսեն գներ ապագա աճ, շատերը կգնեն այժմ, և ոչ թե հետո: Ընթացիկ ամբողջական պահանջարկը կաճի: Նմանապես, սպասելով ինֆլյացիայի տեմպի արագացում

7. Ինֆլյացիայի բարձր տեմպերը հիմնականում ուղեկցվում են ինֆլյացիայի տեմպի փոփոխականության աճով: Այսպես, երբ ինֆլյացիայի տեմպերը բարձր են, փոխատվական միջոցներ շուկայում փոխանակման ռիսկն (էական օգուտի կամ կորուստի հնարավորությունը, որն ուղեկցում է ինֆլյացիայի տեմպի կտրուկ փոփոխությանը), ավելի մեծ է: Այս լրացուցիչ ռիսկը կարող է հավելյալ գնել ավելի բարձր իրական տոկոսադրույքների, քան կարող էր լինել արժեզրկման ավելի ցածր տեմպերի դեպքում: Տեքստի բննարկումը չի պարունակում այս եզրակացությունը:

վաճառողները դժկամորեն կվաճառեն, բացառությամբ այն դեպքերի, երբ հավելավճար կստանան: Ընթացիկ ամբողջական առաջարկը կնվազի: Գործոնների նման համակցումը շատ արագ կհանգեցնի ապրանքների և ծառայությունների գների աճին:

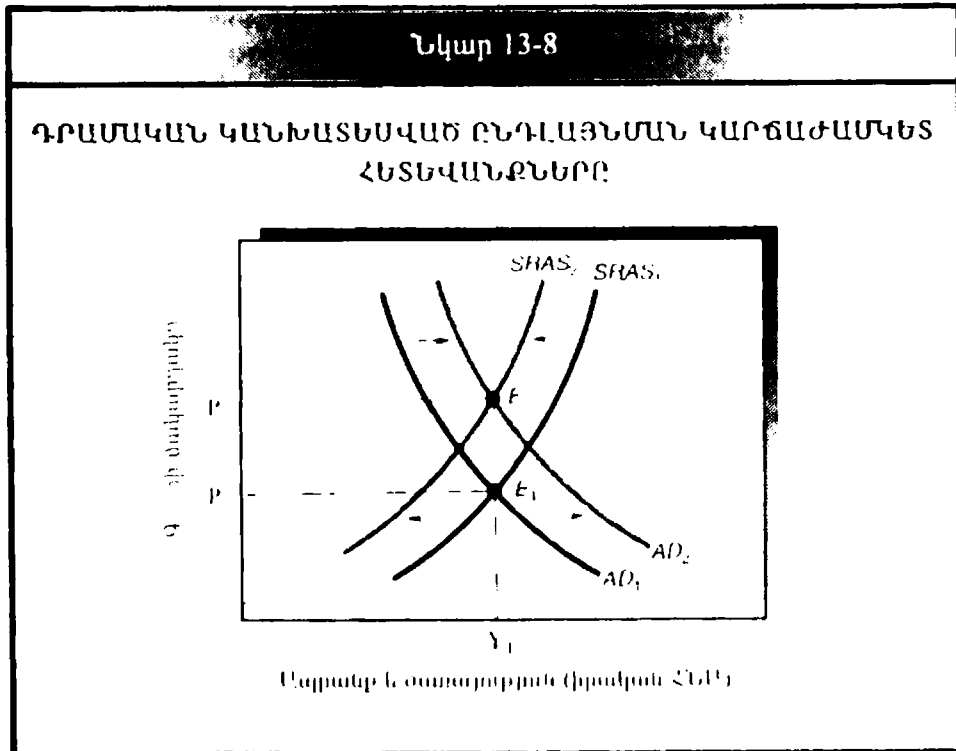
Միաժամանակ, եթե գնորդները և ռեսուրսային շուկայի վաճառողները վճարատախ են, որ դրամական կտրուկ աճը կհանգեցնի ինֆլյացիայի ավելի բարձր տեմպի, նրանք ևս իրենց վերաբերմունքը կարտահայտեն երկարաժամկետ պայմանագրերի միջոցով: Արևմտաբյուրոկրատիկ պաշտոնյաները կպահանջեն, և գործատուները կվճարեն ապագա դրամական աշխատավարձերի ինֆլյացիոն հավելումներ հիմնված իրենց ինֆլյացիոն սպասումների վրա: Այլընտրանքաբար, նրանք կարող են ներառել ինդեքսավորման սկզբունքը (որոշ դեպքերում կոչվում է կյանքի արժեքի ճշգրտում) իրենց կոլեկտիվ աշխատանքային պայմանագրերում: Այս հանգամանքն ավտոմատ կերպով կավելացնի դրամական աշխատավարձերը, հենց որ ինֆլյացիան սկսվի: Եթե ռեսուրսային շուկայում որոշում կայացնողները ճշգրիտ կանխատեսեն ինֆլյացիան, երբ գներն արագ բարձրանան, ռեսուրսի իրական գները չեն նվազի:

Ինչպես ցույց է տալիս նկար 13-8-ը, երբ անհատները ճշգրիտ կանխատեսում են ընդարձակող դրամական քաղաքականության ազդեցությունները, նախքան դրանց ի հայտ գալը, այդ քաղաքականության կարճաժամկետ և երկարաժամկետ ազդեցությունները նույնը կլինեն: Գների մակարդակը կաճի առաջ մղելով դրամական եկամուտը ($P_2 Y_1$)՝ Մակայն իրական (Y_1) եկամուտը կմնա անփոփոխ: Անվանական տոկոսադրույքը կաճի, բայց իրականը կմնա անփոփոխ: Այսպիսով, երբ ընդարձակող դրամական քաղաքականության ազդեցությունն ասորոշությամբ կանխատեսելի է, այն փոքր ազդեցություն ունի իրական տնտեսական գործունեության վրա:

Արդյո՞ք սարդիկ ունակ են կանխատեսելու դրամական քաղաքականության ազդեցությունները: Մա տնտեսագետների սեպ թե՛ վիճարկությունների առարկա է և սենր այն ավելի սանրատես կրնալիկներ հաջորդ գլխա: Բանի

Աճի վերապահումով դրույթներ (Escalator clause)՝ Պայմաններ պարունակող համաձայնագիր, որը ժամանակ առ ժամանակ և ավտոմատ կերպով կարգավորում է դրամական աշխատավարձերի դրույթները բարձրագնեով դրանք, երբ գների մակարդակն աճում է: Դրանք որոշ դեպքերում անվանում են գոյատևման ծախսերի կարգավորումներ:

Երբ որոշում կայացնողներն ասորոշությամբ կանխատեսա են դրամական քաղաքականության ազդեցությունները, ընդարձակող քի վերադառնալու իրական սպասողությամբ նախիակ կարճաժամկետ առաժամով իտատարարները, ենր առող ըտտրաների ժա տտարարները իրենց որոշումները կառաղում են գների աքսավող աճի հիտաա վրա: Կանխատեսելի ինֆլացիան հանգեղում է անխատեսան ժախանրի ափ տերաաղաղ ափաաաա փարձերը, սրտաաա հաա դիաաաաղաղ աարաղաղաա աաաաաղաղի աղաղաա (աա դրաղաղ զեղի SRAS): Միա՝ անխատեսան աղաա աաաղաղները՝ գները և աա կաաաղաղիներն աճաա են, սրանց իրական կրկողող ները աաա են անխոփոխ: Երդաաղաղ ինֆլացիա, աաաաղ Y_1 աաաաղաղաղի ժախոխաղաա:



որ դրամական քաղաքականության ազդեցությունները տարբերվում են կախված այն բանից՝ դրանք կանխատեսելի են, թե՛ ոչ, հարցն իսկապես շատ կարելի է:

ՏՈԿՈՍԱԳՐՈՒՅՔՆԵՐԸ ԵՎ ԴՐԱՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԺԱՄԱՆԱԿԱՆՅԻՆ ԼԱԳԵՐԸ

Ի վիճակի՞ է արդյոք, Ֆեդը վերահսկել տոկոսադրույքները: Որքա՞ն արագ դրամական քաղաքականության մեջ տեղաշարժը կարող է նշանակալի ազդեցություն ունենալ ապրանքների և ծառայությունների շուկայի գների և արտադրանքի վրա: Այս երկու հարցերը շաղկապված են: Եկեք սկսենք քննարկումն առաջին հարցից:

Մինչ այժմ մենք ենթադրել ենք, որ գոյություն ունի միայն մեկ տոկոսադրույք: Իրականում, իհարկե, կան բազմաթիվ տոկոսադրույքներ, որոնք կիրառվում են տարբեր ռիսկայնության և տեղողության փոխատվությունների դեպքում: Օրինակ՝ գոյություն ունեն կարճաժամկետ տոկոսադրույքներ, համանման նրանց, որոնք կիրառվում են ֆեդերալ միջոցների համար՝ զանձապետական պարտատոմսերը և ավանդների շուկաների խնայողությունները: Ի լրումն դրանց, գոյություն ունեն երկարաժամկետ տոկոսադրույքներ, համանման նրանց, որոնք կիրառվում են տների գրավադրության և երկարաժամկետ պարտատոմսերի համար: Երբ Ֆեդն անցնում է ավելի ընդարձակող քաղաքականության, գնում է պարտատոմսեր և ավելացնում համակարգի լրացուցիչ ռեզերվները, առկա է բանկերի պահուստային դիրքի միջանկյալ ազդեցություն: Որոշ բանկեր կունենան ռեզերվի դեֆիցիտ, իսկ ավելի շատ բանկեր կունենան լրացուցիչ ռեզերվներ: Բավականին արագ այս ուժերը դեպի ներքև կուղղեն տոկոսադրույքը ֆեդերալ միջոցների շուկայում և այն շուկայում, որտեղ լրացուցիչ պահուստներ ունեցող բանկերը կարճաժամկետ փոխատվություններ են տրամադրում անբավարար պահուստներով բանկերին: Քանի որ ֆեդերալ ֆոնդերի դրույքը նվազում է, կնվազեն մաս այլ կարճաժամկետ տոկոսադրույքները, օրինակ՝ խնայողությունների հաշիվների, եռամսյա զանձապետական պարտատոմսերի և բանկերի ավանդների սերտիֆիկատների տոկոսադրույքները:

Մինչդեռ, ընդարձակող դրամական քաղաքականության ազդեցությունը երկարաժամկետ տոկոսադրույքների վրա, ինչպիսիք են տների գրավադրությունները և տասնամյա պարտատոմսերը, կլինի ավելի համեստ և նվազ կանխատեսելի: Դրա համար երկու պատճառ կա՝ 1) երկարաժամկետ դրույքների վրա ավելի շատ իրական գործոններ են ազդում, ինչպիսին է ներդրումային միջոցների պահանջարկը, քան դրամական գործոններ: 2) Դրամական գործոնները երկարաժամկետ տոկոսադրույքների վրա ազդում են հիմնականում միջնորդավորված կերպով՝ ինֆլյացիայի սպասվող տեմպերի վրա իրենց ազդեցության միջոցով: Ապագա սպասվող ինֆլյացիայի մակարդակը երկարաժամկետ անվանական տոկոսադրույքի կարևոր բաղադրիչն է: Երբ մարդիկ ավելի ընդարձակող քաղաքականության անցման հետևանքով սպասում են ինֆլյացիայի ավելի բարձր գալիք տեմպերի, երկարաժամկետ դրույքներն ավելի շուտ կաճեն, քան կնվազեն: Այսպիսով Ֆեդի քաղաքականության տեղաշարժը հնարավորություն է տալիս ավելի արագ և էական ազդեցություն գործադրել կարճաժամկետ տոկոսադրույքների վրա, մինչդեռ երկարաժամկետ տոկոսադրույքների վրա դրա ազդեցությունը նվազ որոշակի է և կարող է տեղի ունենալ զգալիորեն ավելի երկարատև ժամանակային լագով: Քանի որ ձեռ-

նարկությունների և տնային տնտեսությունների ներդրումային որոշումներն ավելի շատ առնչվում են երկարաժամկետ դրույքների հետ, դրամական քաղաքականության ազդեցության անորոշությունն այս դրույքների վրա առանձնահատուկ կարևորություն ունի:

Կարճաժամկետ անվանական տոկոսադրույքների փոփոխության ազդեցությունը փողի շրջապտույտի արագության վրա լրացուցիչ բարդություններ է ստեղծում: Կարճաժամկետ դրույքների նվազեցումը կհանգեցնի դրամական հաշվեկշիռների պահպանման այլընտրանքային ծախսերի նվազեցմանը: Սպասելի է, որ փողի շրջապտույտի արագությունը կնվազի, ինչը կհանգեցնի դրամական ընդարձակման սկզբնական խթանիչ ազդեցությունների թուլացմանը: Իհարկե, եթե դրամական քաղաքականության ընդարձակումը շարունակվում է, ավելի ցածր անվանական տոկոսադրույքների, մասնավորապես կարճաժամկետ դրույքների և ավելի մատչելի վարկերի համակցումը, վերջ ի վերջո, կարող է խթանել ամբողջական պահանջարկը (տես նկար 13-2): Ժամանակի ընթացքում, հավելյալ պահանջարկը դեպի վեր կծգի գները, ինչն իր հերթին կնպաստի ինֆլյացիայի սպասվելիք տեմպի և անվանական տոկոսադրույքների աճին ներառյալ կարճաժամկետ անվանական դրույքները: Երբ դա տեղի ունենա, իսկ մինչ այդ կարող է մի քանի եռամսյակ անցնել, ավելի բարձր անվանական տոկոսադրույքները կարող են ավելացնել փողի շրջապտույտի արագությունը և խթանել պահանջարկի մեծացումը քաղաքականության ազդեցությունների սիչոցով: Երբ դա տեղի է ունենում ժամանակի հենց այդ պահին, ապա ընդարձակող դրոստական քաղաքականության սկզբնական ազդեցություններն ավելի ազդեցիկ կլինեն:

Մյուսույն ազդեցությունները կարող են տեղի ունենալ նաև դեպի սահմանափակող դրոստական քաղաքականություն տեղաշարժի դեպքում: Երբ Ֆեդըն անցնում է դեպի ավելի սահմանափակող քաղաքականության, դա պակասեցնում է բանկային խառնուրդի պահուստները, ինչը կարող է առաջ դնել վեր մղել ֆեդերալ ֆոնդերի դրույքը և մյուս կարճաժամկետ տոկոսադրույքները: Սահմանափակող քաղաքականությունն, այնուամենայնիվ, ավելի նվազ ազդեցություն կունենա երկարաժամկետ տոկոսադրույքների վրա: Երբ մարդիկ գիտակցում են, որ ինֆլյացիան սահմանափակող դրոստական քաղաքականության արդյունքում դառնում է նվազ փաստագրվող, այդ գործոնը կարող է դնել ներքե ուղղված ճնշում գործադրել երկարաժամկետ տոկոսադրույքների վրա, ինչն, ի վերջո, մասնակիորեն կփոխհատուցի կարճաժամկետ տոկոսադրույքների աճից յիտող սահմանափակող ազդեցությունները: Մյուսույն ժամանակ, ավելի բարձր կարճաժամկետ տոկոսադրույքները կավելացնեն փողը պահելու այլընտրանքային ծախսերը, և իրեն արդյունք վերջինիս շրջապտույտի արագությունը: Փողի շրջապտույտի այս աճը կառաջացի լրացուցիչ ծախսումներ, որոնք ոլորտ ժամանակ քաղաքականության սահմանափակող ազդեցությունները թուլացնելու միտում կունենան: Իհարկե, եթե սահմանափակող քաղաքականությունը շարունակվի, դա ժամանակավորապես կկասեցնի ինֆլյացիան և կնվազեցնի անվանական տոկոսադրույքները (ներառյալ կարճաժամկետ տոկոսադրույքները), ինչը կնվազեցնի փողի շրջապտույտի արագությունը: Իհարկե, շատ ամիսներ կարող են անցնել մինչև դա տեղի կունենա: Սահմանափակող քաղաքականությունը կլինի ամենաազդեցիկը այն կարող է էսպես նվազեցնել ամբողջական առաջարկը՝ պահանջարկը և գները:

Այս բոլոր գործոնները գոյց են առվա, որ կապը դրոստական քաղաքականության և արտադրանքի ու գների փոփոխությունների միջև կարող է երկարատև և փոփոխական լինել: Երբ առկա է դրամական քաղաքականության տեղաշարժ վերջինիս կարճաժամկետ ազդեցությունները կարող են էսպես տարբեր վել երկարաժամկետ ազդեցություններին: Այնուամենայնիվ, որ այս գործոնները

բարդացնում են դրամական որոշում կայացնողների աշխատանքը և փոփոխությունների հաստատումն այն ձևով, ինչը կարող է տնտեսության վրա կայունացնող ազդեցություն ունենալ:

ԴՐԱՍԱԿԱՆ ԲԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Հետևյալ՝ համառոտ ակնարկն ընդհանրացնում է վերլուծությունների տեսական հետևությունները: Դրամական քաղաքականության ազդեցությունը հիմնական տնտեսական փոփոխականների վրա ցույց է տրված երեք այլընտրանքային տարբերակի համար՝ 1) կարծաժամկետ, երբ ազդեցություններն անկանխատեսելի են, 2) կարծաժամկետ, երբ ազդեցությունները կանխատեսելի են, 3) երկարաժամկետ: Ուշադրություն դարձրեք, որ դրամական քաղաքականության ազդեցությունը վերջին երկու դեպքերի համար միևնույնն է: Երբ որոշում կայացնողներն արագ են կանխատեսում, դրամական քաղաքականության ազդեցությունների կարգավորման գործընթացն արագանում է, և այդ պատճառով, կարծաժամկետ և երկարաժամկետ ազդեցությունները նույնանում են: Այդ դեպքերում դրանք ազդում են միայն անվանական փոփոխականների (փողի տոկոսադրույքները և ինֆլյացիայի տեմպը) վրա: Իսկ իրական փոփոխականների վրա (իրական ՀՆԱ, զբաղվածություն և իրական տոկոսադրույք) չեն ազդում: Մեր կատարած վերլուծությունից կարելի է հինգ հիմնական հետևություն անել:

1. Անկանխատեսելի անցումն ավելի ընդարձակող (սահմանափակող) դրամական քաղաքականության, կարող է ժամանակավորապես խթանել (արգելակել) արտադրանքի թողարկումը և զբաղվածությունը: Ինչպես ցույց են տալիս նկար 13-2-ը և նկար 13-3-ը, փողի առաջարկի անկանխատեսելի աճից բխող ամբողջական պահանջարկի աճը կարող է հանգեցնել իրական արտադրանքի և զբաղվածության կարծաժամկետ ընդարձակմանը, և ընդհակառակը: Ինչպես ցույց է տալիս 13-4 նկարը, դեպի ավելի սահմանափակող դրամական քաղաքականության անկանխատեսելի տեղաշարժը նվազեցնում է ամբողջական պահանջարկը և սահմանափակում իրական արտադրանքը:

2. Դրամական քաղաքականության փոփոխության կայունացնող ազդեցությունը կախված է տնտեսության վիճակից այն պահին, երբ ի հայտ են գալիս քաղաքականության փոփոխության հետևանքները: Եթե ընդարձակող քաղաքականության ազդեցություններն ի հայտ են գալիս, երբ տնտեսությունն աշխատում է իր պոտենցիալից ցածր, ապա պահանջարկի խրախուսումը կարող է տնտեսությունը մղել դեպի լրիվ զբաղվածություն: Այնինչ, եթե պահանջարկի խրախուսումն ի հայտ է գալիս, երբ տնտեսությունը գործում է իր հնարավորությունների մակարդակով, կամ դրանից բարձր, այն կարող է նպաստել ինֆլյացիայի արագացմանը: Համապատասխանաբար, սահմանափակող քաղաքականությունը կարող է օգնել վերահսկել ինֆլյացիան, եթե պահանջարկը սահմանափակող ազդեցությունները զգացվում են, երբ արտադրանքը տնտեսության երկարաժամկետ հնարավորություններից ավելի բարձր է: Մյուս կողմից, սահմանափակող քաղաքականությունը կարող է հանգեցնել անկման, եթե պահանջարկի նվազեցումը տեղի է ունենում, երբ տնտեսությունը գործում է իր երկարաժամկետ հնարավորություններից ավելի ցածր:

ՀԱՄԱՌՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻԾ

Որո՞նք են դրամական քաղաքականության հետևանքները

	Կարճաժամկետ հետևանքները, երբ քաղաքականությունը անկանխատեսելի է	Կարճաժամկետ հետևանքները, երբ քաղաքականությունը կանխատեսելի է	Երկարաժամկետ հետևանքները
Ընդարձակող դրամական քաղաքականության ազդեցությունը			
Ինֆլյացիայի տեմպ	Առկա է միայն փոքր աճ, մասնափորապես, եթե կա լրացուցիչ հնարավորություն	աճ	
Իրական արտադրանք և գրադվածություն	Երկարաժամկետ աճ, եթե կա լրացուցիչ հնարավորություն, այլ պարագայում դրանք աճում են միայն ժամանակավորապես	անփոփոխ	
Փողի տոկոսադրույք	Կարճաժամկետ դրույքները հավանաբար կնվազեն	աճ	
Իրական տոկոսադրույք	նվազում	անփոփոխ	
Մահճանափակող դրամական քաղաքականության ազդեցությունը			
Ինֆլյացիայի տեմպ	միայն փոքր նվազում	նվազում	
Իրական արտադրանք և գրադվածություն	նվազում՝ մասնավորապես, եթե տեղեկությունը գործում է իր հնարավորություններից զածր	անփոփոխ	
Փողի տոկոսադրույք	Կարճաժամկետ դրույքներ, հավանաբար կարճ են	նվազում	
Իրական տոկոսադրույք	աճ	անփոփոխ	

3. Փողի առաջարկի մշտական կտրուկ աճը կհանգեցնի ինֆլյացիայի: Չնայած դրամական քաղաքականության կարճաժամկետ ազդեցությունները կարող են հիմնականում տարածվել արտադրանքի վրա, մասնավորապես, եթե առկա են լրացուցիչ հնարավորություններ, փողի առաջարկի մշտական ընդարձակումն իրական արտադրանքի աճից ավելի բարձր տեղակում կառաջացնի ինֆլյացիայի: Իրան բարձր է փողի առաջարկի աճի տեսլի (իրական արտադրանքի համեմատությամբ), այնքան բարձր է ինֆլյացիայի տեմպը:

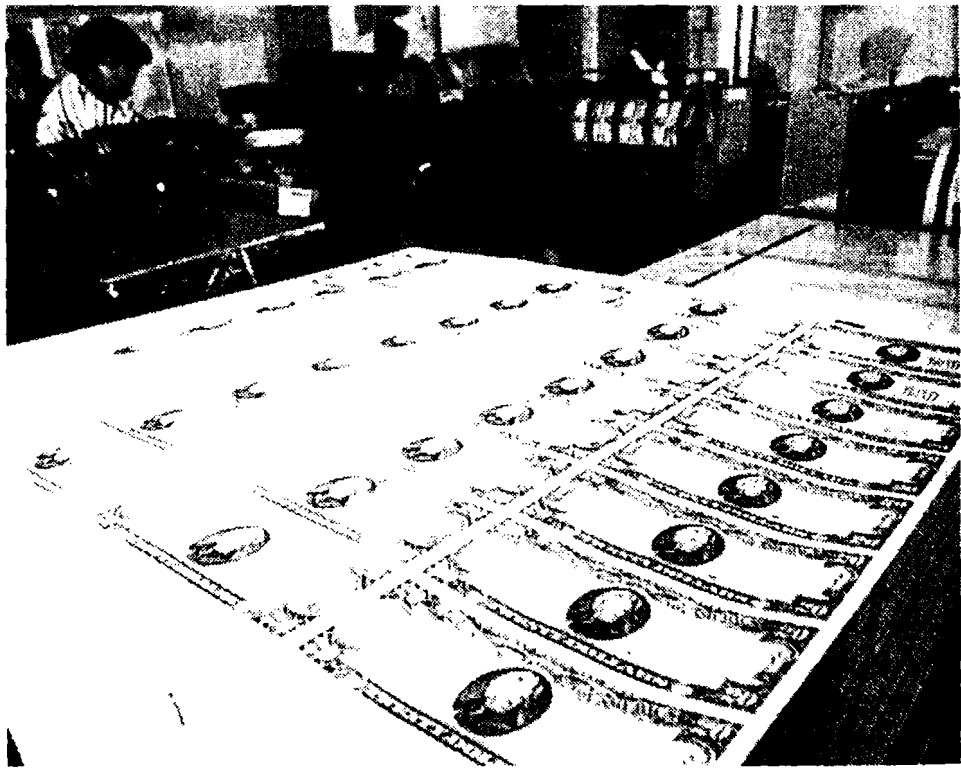
4. Փողի տոկոսադրույքները և ինֆլյացիայի տեմպը կլինեն ուղիղ կախվածության մեջ: Երբ ինֆլյացիայի տեմպն աճում է՝ փողի տոկոսա

դրույքները վերջ ի վերջո կանեն, քանի որ և փոխառուները, և վարկատուները կսկսեն սպասել ինֆլյացիայի ավելի բարձր տեմպի և այդ հանգամանքը հաշվառողներն որոշում կայացնելիս: Եվ հակառակը, երբ ինֆլյացիայի տեմպը նվազում է, ապա ինֆլյացիայի սպասվելիք տեմպի նվազումը վերջ ի վերջո կհանգեցնի փողի տոկոսադրույքների նվազմանը: Այդ պատճառով, երբ դրամական ընդարձակումը հանգեցնում է ինֆլյացիայի տեմպի արագացմանը, դա միաժամանակ պայմանավորում է անվանական տոկոսադրույքների աճ:

5. Դրամական քաղաքականության տեղաշարժի և արտադրանքի ու գների փոփոխությունների միջև տարեցտարի կարող է տեղի ունենալ միայն կախվածության թուլացում: Շուկաների համար որոշ ժամանակ է պահանջվում պահանջարկի պայմանների փոփոխություններին հարմարվելու համար: Արտադրանքի և ռեսուրսների շուկաների որոշ գներ հաստատված են երկարաժամկետ պայմանագրերով: Ակնհայտ է, որ այս շուկաներում գների հակազդելու համար որոշակի ժամանակ կպահանջվի: Որոշ դեպքերում մարդիկ կարող են կանխատեսել քաղաքականության փոփոխության ազդեցությունները և արագ արձագանքել: Այլ պարագաներում, քաղաքականության փոփոխության նկատմամբ արտադրանքը կարող է ուշանալ: Նման բնույթի տարբերությունները տարեցտարի կթուլացնեն կապը դրամական ցուցանիշների և կարևոր տնտեսական ցուցանիշների միջև:

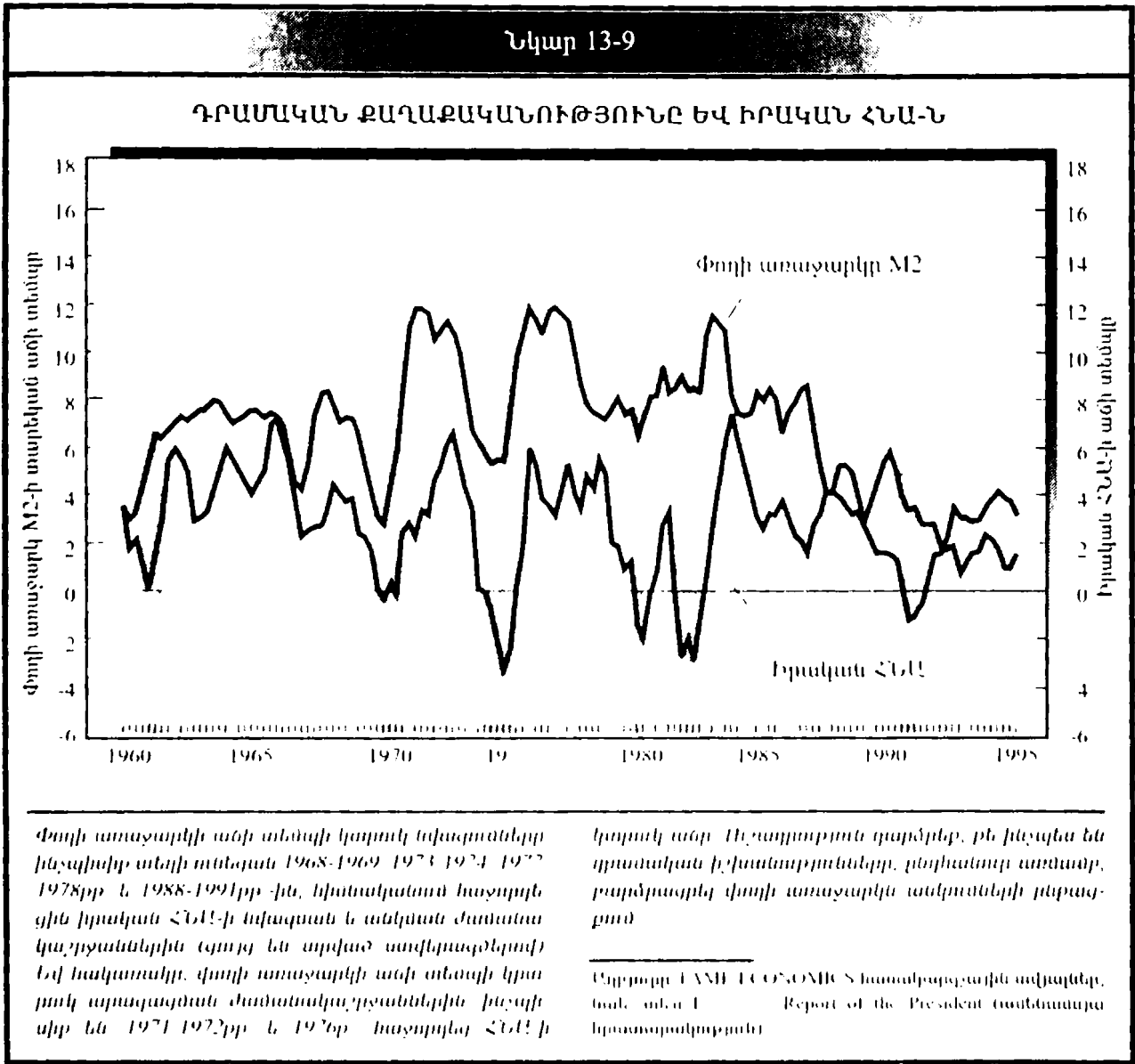
Ի լրումն սրա, դրամական քաղաքականության տեղաշարժը սկզբնապես զգալիորեն ավելի մեծ ազդեցություն կգործադրի կարճաժամկետ, քան երկարաժամկետ դրույքների վրա: Կարճաժամկետ անվանական դրույքների փոփոխությունները կառաջացնեն փողի շրջապտույտի արագության փոփոխություններ, ինչը կհանգեցնի դրամական քաղաքականության և արտադրանքի ու գների փոփոխությունների միջև կապի տարեցտարի թուլացման: Այսպիսով, չնայած մեր վերլուծությունները ցույց են տալիս, որ դրամական քաղաքականությունն ազդում է արտադրանքի և գների վրա, այնուամենայնիվ, այդ կախվածությունը տարեցտարի թուլանալու միտում ունի:

Փողի քանակի մշտական աճն ինֆլյացիայի հիմնական պատճառն է:



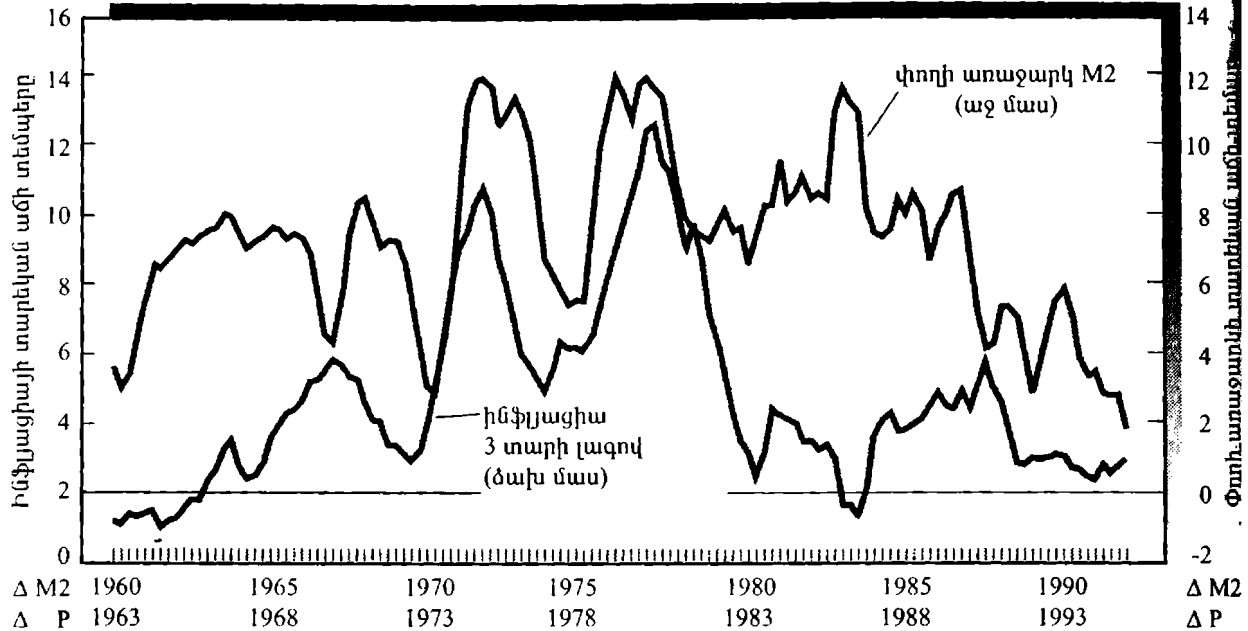
ԴՐԱՍԱԿԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ԵԶՐԱԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՓՈՐՉԱՐԿՈՒՄԸ

Արդյո՞ք մեր վերլուծությունները համապատասխանում են իրականությանը: Հաջորդ 4 նկարները որոշակի պարզաբանումներ են տալիս այս հարցին: Մեր վերլուծությունները ցույց են տալիս, որ դեպի ավելի ընդարձակող դրամական քաղաքականություն տեղաշարժը կխթանի արտադրանքը, մինչդեռ տեղաշարժը դեպի դրամական սահմանափակում կկասեցնի այն: Նկար 13-9-ը ցույց է տալիս կախվածությունը փողի առաջարկի աճի տեմպի փոփոխությունների և իրական արտադրանքի միջև ԱՄՆ-ում սկսած 1960թ.-ից: Քանի որ 1980թ.-ին տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվների ներդրումը փոխեց M1-ի բնույթը (և ազդեց նրա աճի տեմպի վրա), այստեղ օգտագործվել է փողի M1 առաջարկի ցուցանիշը: Ճիշտ է, բացի դրամական քաղաքականությունից, մասնաշաղկապներ (օրինակ՝ առաջարկի ցնցումները, ֆիսկալ քաղաքականությունը կամ արտասահմանյան եկամուտների փոփոխությունները), կարող են ազդել արտադրանքի աճի վրա:



Նկար 13-10

ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՅԻ ՎՐԱ ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅԱՆ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ



Այստեղ մենք ներկայացնում ենք կախվածությունը փողի M2 առաջարկի աճի տեմպի և ինֆլյացիայի տարեկան տեմպի (3 տարվա ուշացումով) միջև: Չնայած երկուսի տվյալներն էլ ամբողջական չեն, դրանք ցույց են տալիս, որ դրամական արագացման ժամանակաշրջանները (օրինակ 1971-1972թթ. և 1975-1976թթ.) միտված են ուղեկցվելու ինֆլյացիայի տեմպի աճով՝ մոտավորապես 3 տարի ուշացումով: Նմանապես, փողի առաջարկի աճի տեմպի նվազու-

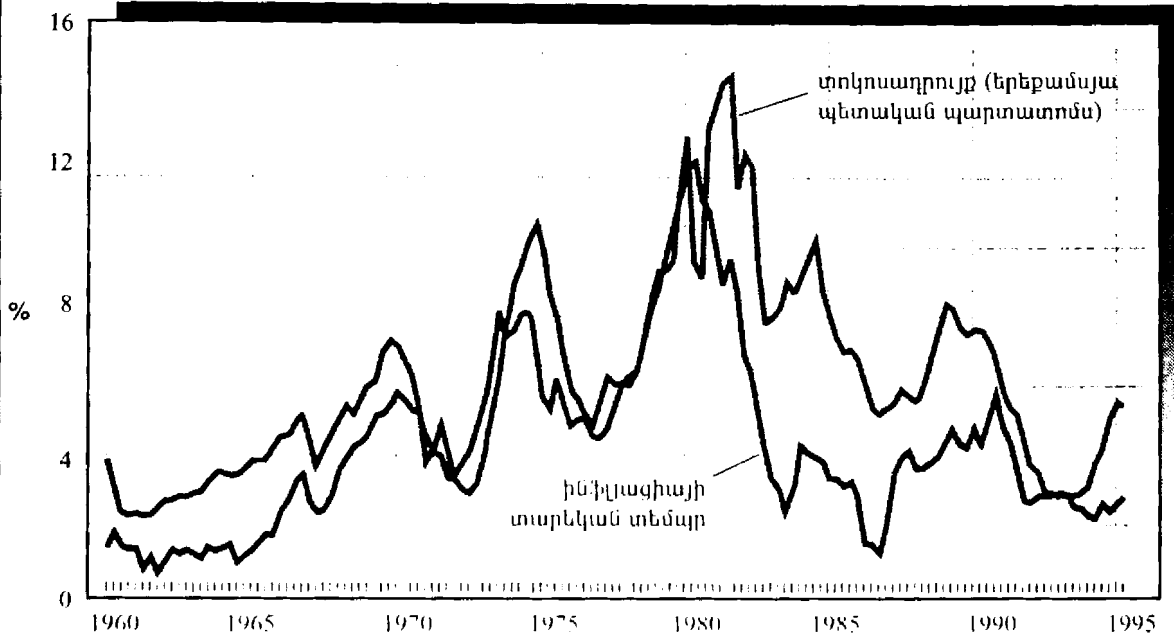
մը, համանման վաղ 90-ականներին տեղի ունեցածին, հաճախ ուղեկցվում է ինֆլյացիայի տեմպի նվազումով:

Աղբյուրը վերցված է FAME ECONOMICS համակարգչային տվյալներից, նաև տե՛ս Economic Report of the President (ամենամսյա հրատարակություն): Սպառողական գների ինդեքսն օգտագործվել է ինֆլյացիայի տեմպը գնահատելիս:

Փողի առաջարկի փոփոխությունների և իրական ՀՆԱ-ի աճի միջև կալվածությունը կարող է լրիվ խախտվել: Այնուամենայնիվ, տվյալների ուշադրվածումը ցույց է տալիս, որ փողի առաջարկի աճի տեմպի կտրուկ արագացում ընդհանուր առմամբ, ուղեկցվում է իրական ՀՆԱ-ի աճի արագացմամբ: Օրինակ՝ 1961-1964թթ., 1971-1972թթ., 1976թ. և 1983թ.-ի ընթացքում փողի առաջարկի աճի տեմպի արագացումն ուղեկցվել է նշված յուրաքանչյուր ժամանակաշրջանի ընթացքում իրական ՀՆԱ-ի աճի տեմպի ավելացմամբ: Հակառակը՝ ճշմարիտ է: Փողի առաջարկի աճի տեմպի դանդաղեցումը, ընդհանուր առմամբ, ուղեկցվել է (կամ դրան հետևել է) տնտեսական անկմամբ: Փողի առաջարկի աճի տեմպի նվազեցմանը հաջորդել են 1960թ., 1970թ., 1974թ. և 1975 անկումները: Նմանապես, փողի պաշարի աճի տեմպի կտրուկ նվազում (1976-1977թթ. 12 տոկոսից մինչև 1978-1979թթ.-ի ավելի պակաս, քան 8 տոկոսը), հաջորդել են 1979թ., 1982թ. միմյանց հաջորդող անկումները և դանդաղումը: Ավելի ուշ 1989-1991թթ.-ի անկումը հաջորդել է փողի առաջարկի աճի տեմպի էական դանդաղեցմանը: Ինչպես և մեր տեսությունը կանխատեսում է՝ դրամական քաղաքականության տեղաշարժերի և իրական ՀՆԱ-ի փոփոխությունների միջև նկատվում է որոշակի կախվածություն:

Նկար 13-11

ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՆ ԵՎ ԴՐԱՍԱԿԱՆ ՏՈԿՈՍԱԴՐՈՒՅՔԸ



Ինֆլյացիայի սպասումը ա) եվագեղնում 1 առաջարկը, և բ) ավելացնում պահանջարկը փոխառվական միջոցների համար առաջագնելով դրամի տոկոսադրույքի աճ (տես նկար 13-7)։ Մշակութային դարձրեր, ինչպես և կարճաժամկետ անկուտ դրույքն աճում, երբ ինֆլյացիայի տեմպն արագանում է (և նվազում, երբ ինֆլյացիայի տեմպն ընկնում է)։

Միջոցը վերցված FAME ECONOMIC S համակարգային տվյալներից, նաև տես Economic Report of the President (տնտեսության հրատարակություն)։ Միջոցառման գների ինդեքսն օգտագործվել է ինֆլյացիայի տեմպը գեղանակին։

Նկար 13-10-ը ներկայացնում է դրամական բարձրացումը և ինֆլյացիայի տեմպի միջև կախվածությունը ԱՄՆ-ում Չուրած սեր տնտեսությունը ցույց է տալիս, որ պահանջարկի կախվածությունների և գների ավելացումների տեղաշարժի հասար դրամական բարձրացումը (կամ կրճատումը) պահանջում է ժամանակ Շատ տնտեսագետներ հավատալով են, որ դրամական քաղաքականության տեղաշարժերի և գների օտարության փոփոխությունների երևան գալու միջև ժամանակային լացը հաճախ 2-3 տարի է։ Մտազույելով այս տեսակետները, նկար 13-10-ը համեմատում է փողի M2 առաջարկի բերային տվյալները ապագա 3 տարիների ինֆլյացիայի տեմպի հետ։ Անկ անգամ ես, չնայած կապը հետո է սերտ լինելուց, այն որոշակիորեն գոյություն ունի։ Առավել ակնհայտ է 1971-1974թթ -ի բերայում ինֆլյացիայի տեմպի հասանձան արագացումը։ Նմանապես, 1974-1975թթ -ի դրամական պաշարի կարուկ կրճատումը ուղեկցվել է ոչ միայն 1974-1975թթ -ի այլև 1976-1977թթ -ի բերայում ինֆլյացիայի տեմպի կարուկ արագացմամբ։ Այնուամենայնիվ, կբ 1976-1977թթ -ին դրամական բարձրացումները նորից տեղաշարժվեց դեպի բնդարձակում, դրան հաջորդեց 1979-1980թթ -ի ինֆլյացիայի կրկնապատկված տեմպը։

1980-1986թթ.-ի դրամական աճի և ինֆլյացիայի տեմպի միջև կապը մի քանի տարի անց, ինչպես երևում է, սկսեց թուլանալ: Որոշ չափով սա կարող է այդ ժամանակաշրջանի ընթացքում փողի բնույթի փոփոխության և ֆինանսական նորարարությունների հետևանք լինել: Ակներևաբար, ներկայումս կախվածությունը դառնում է ավելի կանխատեսելի, քան մինչև տոկոսաբեր վճարագրային հաշիվներին անցման ժամանակաշրջանի ավարտը: 1989-1993թթ. ժամանակաշրջանի ընթացքում փողի M2 առաջարկի տարեկան աճի տեմպը դանդաղեց՝ մոտավորապես 6 տոկոսից հասնելով 2 տոկոսի: Միևնույն ժամանակաշրջանի ընթացքում՝ որոշակի լազով, ինֆլյացիայի տեմպը բռնեց միևնույն ուղին:

Նկար 13-11-ը ցույց է տալիս արժեզրկման տեմպի (ՍԳԻ-ի փոփոխությունը) և անվանական տոկոսադրույթի միջև կախվածությունը: Քանի որ ինֆլյացիայի մեր ցուցանիշը գների մակարդակի տարեկան փոփոխության տեմպն է, մենք կհամենատենք այն կարճաժամկետ անվանական տոկոսադրույթի՝ եռամսյա գանձապետական պարտատոմսերի դրույթի հետ: Մեր տեսությունը ցույց է տալիս, որ անվանական տոկոսադրույթներն աճի տենդենց ունեն ինֆլյացիայի տեմպի համեմատ: Փորձի ակներևությունը հաստատում է այդ: Երբ 1960-ականների վերջին ինֆլյացիայի տեմպն էապես աճեց, անվանական տոկոսադրույթը նույնպես աճեց: 1970-ականների ընթացքում, մասնավորապես 1977-1980թթ.-ին, ինֆլյացիայի տեմպը կտրուկ աճեց, որն ուղեկցվեց անվանական տոկոսադրույթի էական աճով: Նմանապես, երբ 1970-ականների վերջին ինֆլյացիայի տեմպը կրկնապատկված մակարդակից դանդաղեց, 1980-1987թթ.-ին փողի տոկոսադրույթը ևս իջավ: Ավելի ուշ՝ 1988-1990թթ.-ի ընթացքում, ինֆլյացիայի տեմպի համեստ աճը հանգեցրեց կարճաժամկետ տոկոսադրույթների համամասն աճի: Վերջապես, երբ 1993թ.-ին ինֆլյացիայի տեմպը հասավ վերջին երեսուն տարիների համար իր ամենացածր մակարդակին, նույնը տեղի ունեցավ անվանական տոկոսադրույթի հետ: Այս տվյալները հաստատում են մեր տեսական կանխատեսումների ճշտությունը՝ փոխառուների և վարկատուների ընտրությունները մեծապես կախված են ինֆլյացիայի տեմպից և ապագայում նրա սպասվելիք ուղղությունից:

Մեր վերլուծությունների հիմնական եզրակացությունն այն է, որ երկարաժամկետ առումով փողի առաջարկի կտրուկ աճի տեմպերը կարող են ուղեկցվել ինֆլյացիայի բարձր տեմպերով: Նկար 13-12-ը ներկայացնում է փողի առաջարկի տարեկան աճի տեմպի (երկրի արտադրանքի աճի տեմպի նկատմամբ կարգավորված) և ինֆլյացիայի տեմպի վերաբերյալ տվյալներ 1980-1993թթ. ժամանակահատվածի համար: Այս օրինակում ներառված են 55 երկրներ (6 և ավելի մլն բնակչություն ունեցող), որոնց համար առկա էին տվյալներ: Արդյունքները պարզորոշ ցույց են տալիս կապը դրամական քաղաքականության և ինֆլյացիայի միջև: Ճիշտ այնպես, ինչպես մեր վերլուծություններն էին ցույց տալիս, ցածր դրամական աճ ունեցող երկրները տենդենց ունեն ինֆլյացիայի ցածր տեմպերի: 13 երկրների համար 1980-1993թթ.-ի ընթացքում փողի առաջարկի միջին տարեկան աճի տեմպը գտնվում էր 1-7 տոկոսի միջև (Սենեգալ, Կամերուն, Գերմանիա, Ճապոնիա, Շվեյցարիա, ԱՄՆ, Ֆրանսիա, Բելգիա, Շվեդիա, Կանադա, Նիդեռլանդներ և Մալազիա): Այս երկրներից յուրաքանչյուրի տարեկան ինֆլյացիայի մակարդակը նվազել է թվարկմանը համապատասխան՝ 1,5 տոկոսից մինչև 6,9 տոկոս:

Երբ փողի առաջարկի աճի տեմպը բարձր է, ապա աճել է նաև ինֆլյացիան: 8-ից 15 տոկոս փողի տարեկան աճի տեմպ ունեցող երկրներն ունեցել են համամասն միջակայքով ինֆլյացիայի տարեկան տեմպեր: Երբ այս երկրներում փողի աճի միջին տեմպն ավելացել է 15 տոկոսից մինչև 25 տոկոս, նույնը տեղի է ունեցել նաև ինֆլյացիայի տեմպի հետ: Երկրները, որոնք ունեցել են 25

Նկար 13-12

ՓՈՂԸ ԵՎ ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՆ՝ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՀԱՄԵՍԱՏՈՒԹՅՈՒՆ 1980-93ԹԹ.

Երկիր (ըստ փողի աճի)	Փողի առաջարկի տարեկան միջին աճի տեմպը	Տարեկան միջին ինֆլյացիան	Երկիր (ըստ փողի աճի)	Փողի առաջարկի տարեկան միջին աճի տեմպը	Տարեկան միջին ինֆլյացիան
Սենեգալ	1.9	4.9	Մադագասկար	15.5	16.1
Կոտ դը Իվուար	2.4	1.5	Պորտուգալիա	15.5	16.4
Կամերուն	3.1	4.0	Հաիթի	15.6	12.4
Գերմանիա	4.2	2.7	Հարավային Աֆրիկա	15.7	14.7
Ճապոնիա	4.2	2.0	Իրան	15.8	17.1
Շվեյցարիա	4.3	3.9	Ֆիլիպիններ	16.0	13.6
ԱՄՆ	4.5	3.8	Զիմբաբվե	16.5	14.4
Ֆրանսիա	4.7	5.1	Եգիպտոս	17.1	13.6
Բելգիա	5.1	4.0	Գվատեմալա	17.6	16.8
Շվեդիա	5.2	6.9	Սիրիա	18.5	14.0
Կանադա	5.5	3.9	Ինդոնեզիա	20.5	8.5
Նիդեռլանդներ	5.7	1.7	Վենեսուելա	20.6	23.9
Մալազիա	6.4		Հոնգկոնգ	21.0	17.3
Պակիստան	8.2	7.4	Չիլի	24.0	20.1
Իտալիա	8.3	8.8	Կոնգոյի Հանրապետություն	26.5	25.0
Ավստրալիա	8.4	6.1	Եկվադոր	36.4	40.4
Իսպանիա	8.5	8.4	Գանա	38.5	37.0
Թաիլանդ	11.0	4.3	Զամբիա	54.0	58.9
Հնդկաստան	11.5	8.7	Թուրքիա	56.0	53.5
Թունիս	11.8	7.1	Ալբանիա	56	57.9
Մեծ Բրիտանիա	12.3	5.6	Լեհաստան	63.4	69.3
Քենիա	12.6	9.9	Իսրայել	74.5	70.4
Կորեա	12.8	6.3	Իսպանիա	82.8	83.1
Բանգլադեշ	13.8	8.6	Բոլիվիա	209.0	187.1
Հունգարիա	13.8	12.8	Պերու	1	316.1
Նոր Զելանդիա	14.7	8.5	Բրազիլիա		374
Նիգերիա ^ա	15.3	12.7	Բրազիլիա	98.0	423.4
			Զամբիա	747.0	652.7

Փողի առաջարկի տվյալները ցույց են տալիս փողի առաջարկի փաստացի աճի տեմպի և իրական ՀՆԱ-ի աճի տեմպի տարբերությունը: Դա փողի փաստացի առաջարկի և դր կարգավորված 1 ալեպես, որ արտադրի երկրի իրական արտադրանքի աճի տեմպը:

Տվյալները վերցված են 1980-1991թթ. ի տուտար:

Աղբյուրը: World Bank, World Development Report 1995 (Washington, DC: World Bank, 1995); and International Monetary Fund, International Financial Statistics Yearbook (Washington, DC: International Monetary Fund, 1995) ներառված են միայն 6 պե ին ավելի բնակչություն ունեցող երկրները:

տոկոսից մինչև 100 տոկոս դրամական աճի տեմպ, ունեցել են նաև ինֆլյացիայի համանման տեմպ միևնույն միջակայքում: 5 երկրների (Բոլիվիա, Պերու, Արգենտինա, Բրազիլիա և Չաիլ) փողի առաջարկն աճել է, միջին հաշվով 200-ից մինչև 750 տոկոս տարեկան տեմպով: Ինֆլյացիայի տեմպերն այս երկրներում տատանվել են 187-ից մինչև 653 տոկոսի սահմաններում:

Ճիշտ այնպես, ինչպես ցույց է տալիս տնտեսագիտական տեսությունը երկարաժամկետ առումով փողի առաջարկի կտրուկ անկումը կհանգեցնի ինֆլյացիայի բարձր տեմպերի: Սա տեսության և փորձի համընկնման լավագույն օրինակներից է:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Ինչպես մենք քննարկել ենք այս գլխում, տեսությունը ցույց է տալիս, որ դրամական քաղաքականության ազդեցությունը կախված է այն բանից, թե որքանով է տնտեսության մասնակիցը կանխատեսում այդ ազդեցությունը: Մինչ այժմ մենք շատ քիչ ենք անդրադարձել այն հարցին, թե ինչպես են որոշում կայացնողները ձևավորում ապագայի իրենց սպասումները: Հաջորդ գլխում մենք կքննարկենք այս կարևոր հարցը:

ԳԼԽԻ ԱՍՓՈՓՈՒՄ

1. Փողի պահանջարկի մեծությունը հակադարձ կախվածության մեջ է անվանական տոկոսադրույքից և ուղիղ համեմատական է անվանական եկամտի (ՀՆԱ-ի) հետ: Փողի առաջարկի մեծությունը որոշվում է կենտրոնական դրամական իշխանության կողմից (ԱՄՆ-ում՝ Ֆեդը):

2. Դասական տնտեսագետները մշակել են փողի քանակական տեսությունը, ըստ, որի փողի շրջապտույտի արագությունը հաստատուն է (կամ մոտավորապես հաստատուն է) և իրական արտադրանքը կախված չէ դրամական գործոններից: Քանակական տեսության համաձայն փողի պաշարների աճը հանգեցնում է գների համամասնական աճի, մինչդեռ արտադրանքը մնում է անփոփոխ:

3. Դրամական քաղաքականության տեղաշարժի ազդեցությունը հիմնականում արտահայտվում է տոկոսադրույքների, փոխանակման կուրսերի, ակտիվների, գների և փոխատվական միջոցների շուկայում վարկերի մատչելիության միջոցով:

4. Ավելի ընդարձակող դրամական քաղաքականություն հաստատելու համար Ֆեդը հիմնականում գնում է պարտատոմսեր, ինչը բարձրացնում է պարտատոմսերի գները և ստեղծում է լրացուցիչ

բանկային պահուստներ՝ իրական տոկոսադրույքը նվազեցնելով: Ցածր տոկոսադրույքները կարող են՝ (ա) խթանել ներդրումները և երկարատև օգտագործման սպառման ապրանքների գնումը, (b) պատճառ հանդիսանալ կապիտալի արտահոսքի, ինչը կհանգեցնի դոլարի փոխանակման կուրսի արժեզրկման և զուտ արտահանման ընդարձակմանը, (գ) ակտիվների գների բարձրացմանը, ինչը խրախուսում է նոր կառույցների ստեղծումը: Լրացուցիչ բանկային պահուստները կարող են նաև փոքր ձեռնարկությունների համար մեծացնել բանկային վարկերի մատչելիությունը: Նշված բոլոր գործոնները կխրախուսեն ամբողջական պահանջարկը:

5. Կարճաժամկետ առումով՝ դեպի ավելի ընդարձակող քաղաքականություն անսպասելի տեղաշարժը կարող է խրախուսել ամբողջական պահանջարկը և դրանով իսկ մեծացնել արտադրանքն ու զբաղվածությունը: Երկարաժամկետ առումով, երբ շուկաները կարգավորվում են դեպի պահանջարկի ավելի բարձր մակարդակը, ավելի ընդարձակող դրամական քաղաքականության հիմնական ազդեցությունը կլինի գների մակարդակի շարունակական աճը (ինֆլյացիան):

6. Ավելի սահմանափակող դրամական քաղաքականություն հաստատելու դեպքում Ֆեդը վաճառում է պարտատոմսեր, ինչը կարող է նվազեցնել պարտատոմսերի գները և պակասեցնել բանկային համակարգի պահուստները: Բարձր տոկոսադրույքները, դոլարի քանկացումը և զուտ արտահանման նվազումը, ակտիվների գների անկումը (ինչը կխոչընդոտի նոր կառույցների ստեղծումը) և բանկային վարկի մատչելիության նվազումը կլինեն դրա սպասելի հետևանքները: Երբ ավելի սահմանափակող դրամական քաղաքականության տեղաշարժն անսպասելի է, այն կարող է նվազեցնել ամբողջական պահանջարկը, արտա-

դրանքը և զբաղվածությունը՝ կարճաժամկետ առումով:

7. Դրամական քաղաքականությունը տնտեսության կայունացման պոտենցիալ գործիք է: Երբ ընդարձակող դրամական քաղաքականության ազդեցություններն զգացվում են այն ժամանակ, երբ ամբողջական արտադրանքի մակարդակը պոտենցիալից ցածր է, ապա այն կարող է օգնել ինֆլյացիայի վերափոխմանը:

8. Երկարաժամկետ առումով դրամական քաղաքականության հիմնական ազդեցությունը կարող է դրսևորվել ավելի շուտ գների, քան իրական արտադրանքի վրա: Երբ ընդարձակող դրամական քաղաքականությունը հանգեցնում է գների աճի, որոշում կայացնողները, վերջիվերջո կանխատեսում են ինֆլյացիայի ավելի բարձր տեմպ և ըստ այդմ կատարում իրենց ընտրությունը: Այդ դեպքում, փողի տոկոսադրույքները, աշխատավարձերը և եկամուտները կարող են արտացոլել ինֆլյացիայի սպասումները: Այնպես որ իրական տոկոսադրույքները, աշխատավարձերը և արտադրանքը կվերադառնան իրենց բնականոն երկարաժամկետ մակարդակներին:

9. Երբ ընդարձակող դրամական քաղաքականության ազդեցությունները կանխատեսվում են մինչ դրանց ի հայտ գալը, փողի առաջարկի աճի կարճաժամկետ ազդեցությունը համանման է երկարաժամկետին Շուկայական գները և տոկոսադրույքներն աճում են, բայց իրական արտադրանքը մնում է անփոփոխ: Տեսությունը գույշ է սալիս, որ դրամական քաղաքականության կարճաժամկետ ազդեցությունները կանխատեսելի են:

10. Փորձն ակնհայտորեն գույշ է սալիս՝ որ դրամական քաղաքականության փոփոխություններն ազդում են իրական ՀՆԱ-ի վրա կարճ ժամկետում: Ընդարձակող դրամական քաղաքականությունը տանում է ՀՆԱ-ի աճի տեսլի՝ ժառանգավոր ալիքազման, և հավատակր կոչում դրամական քաղաքականությունը կրճատում է իրական արտադրանքը:

11. ԱՄՆ-ի և այլ երկրների փորձը գույշ է սալիս, որ փողի առաջարկի կարճ ժամկետում աճը սերտորեն կապված է ինֆլյացիայի հետ: ԱՄՆ-ի տվյալները գույշ են սալիս, որ բնօրինակ դրամական քաղաքականությունը կանխատեսում հուշարդյուն է ինֆլյացիայի մակարդակի արագացում: Երբն ճնով, բայց միջազգային փորձի՝ փողի առաջարկի ցածր (բարձր) տեմպ ունեցող երկրները հակված են ունենալու ինֆլյացիայի ցածր (բարձր) տեմպ:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ինչո՞ւ են մարդիկ փող պահում: Տոկոսադրույքի աճն ինչպե՞ս կարող է ազդել մարդկանց կողմից սպառվող փողի քանակի վրա:

*2. Ստորև թվարկվածներից յուրաքանչյուրն ինչպե՞ս կազդի փողի քանակի վրա, որը ցանկանում եք պահել, ա) վճարագրային ավանդների տոկոսադրույքի աճը, բ) ինֆլյացիայի տեմպի սպասվող աճը, գ) եկամուտների աճը, դ) վճարագրային ավանդների և դրամական շուկայի համատեղ միջոցների միջև տարբերակող տոկոսադրույքի աճը:

*3. Որո՞նք են ստորև նշվածներին այլընտրանքային ծախսերը. ա) 100000 դոլարանոց բնակարանի ձեռք բերումը, բ) հաջորդ տարվա բնակարանի վարձը, գ) 1000 դոլարի ստացումը և դ) հաջորդ տարվա ընթացքում 1000 դոլարի պահումը ձեր վճարագրային հաշվում:

4. Ի՞նչ է հասկանում տնտեսագետը, երբ ասում է. «Փողի պահանջարկն աճել է»: Փողի պահանջարկի աճն ինչպե՞ս կազդի փողի շրջապտույտի արագության վրա:

Կարճաժամկետ առումով փողի առաջարկի անկանխատեսելի աճն ինչպիսի ազդեցություն կարող է ունենալ իրական տոկոսադրույքի, իրական արտադրանքի և զբաղվածության վրա: Դրամական քաղաքականող քաղաքականությունն ինչպե՞ս կարող է ազդել տնտեսության վրա, երբ ազդեցությունները հաստատարած կանխատեսելի են: Ի՞նչ է փախվում, երբ դրամական քաղաքականության ազդեցությունները կանխատեսելի են:

6. Ի՞նչ արագությամբ է փողի M1 առաջարկն աճել ապրիլ 12 ամիսների ընթացքում: Ի՞նչ եք կարծում՝ դրամական իշխանությունները կարճաժամկետ, բն կիջեցնեն փողի առաջարկի աճի տեսքը հաջորդ տարվա հասար:

Եթե Ֆեդեր տեղաշարժ է կատարում դեպի ավելի բնօրինակող դրամական քաղաքականություն՝ այն կիստեղծումն ազդեր է սպառաատմանը վաճառելի բաց շուկայում: Այս գործողություններն ինչպե՞ս կարող են ազդել ստորև թվարկվածներից յուրաքանչյուրի վրա՝ հաստատու կիստեղծելիք ձեր պատասխանները:

- ա) բանկերի հասար ստույգի ռեզերվները,
- բ) իրական տոկոսադրույքները,
- գ) սպառողական երկարատև օբյեկտներին ապրանքների վրա տեսլիս տնտեսություններին ծախսումները,
- դ) դրամի փոխարժեքը:

ե) զուտ արտահանումների,
 գ) պահուստների, գրասենյակային շինությունների և բնակարանների մնան իրական ակտիվների և բաժնետոմսերի գների,

է) իրական ՀՆԱ-ի վրա:

8. Պատմականորեն դեպի ավելի ընդարձակող դրամական քաղաքականություն տեղաշարժերը հաճախ ուղեկցվել են իրական արտադրանքի աճով: Ինչո՞ւ: Կարո՞ղ է արդյոք ավելի ընդարձակող քաղաքականությունն ավելացնել իրական ՀՆԱ-ի երկարաժամկետ աճի տեմպը: Ինչո՞ւ:

9. Զաղաքական գործիչները հաճախ դրամական հեղինակություններին կոչ են անում ավելի արագ ընդարձակել փողի առաջարկն այնպես, որ տոկոսադրույքները նվազեն: Այնուամենայնիվ, աշխարհում ամենաբարձր տոկոսադրույքներն առկա են այն երկրներում, որոնք արագ ընդարձակում են փողի առաջարկը: Կարո՞ղ եք բացատրել այս թվացյալ հակասությունը:

*10. Շատ տնտեսագետներ հավատացած են, որ դրամական քաղաքականության մեջ փոփոխության հաստատման և արտադրանքի զբաղվածության ու գների վրա այդ փոփոխության հիմնական ազդեցության ի հայտ գալու միջև զոյություն ունի «երկարատև և փոփոխական ժամանակային լագ»: Եթե այդպես է, ինչպե՞ս կարող է նման երկարատև և փոփոխական ժամանակային լագն ազդել դրամական քաղաքականությունը որպես կայունացման գործիք օգտագործողների կարողությունների վրա:

*11. «Պատմությունը ցույց է տալիս, որ երբ տոկոսադրույքները բարձր են, ինֆլյացիան բարձր է: Բարձր տոկոսադրույքներն ինֆլյացիայի հիմնական պատճառն են»: Գնահատեցե՞ք այս տեսակետը:

*12. Եթե փողի առաջարկը հաստատուն է, ինչպե՞ս կազդի փողի նկատմամբ պահանջարկի աճը ամբողջական պահանջարկի վրա:

*13. Ենթադրենք, 1990-ականների ընթացքում ֆինանսական բնագավառում նորարարությունները հնարավորություն են տվել անհատներին և ֆիրմաներին գործառնությունների տրված ծավալը վարել չափազանց փոքր միջին դրամական հաշվեկշռով: Արդյունքում, վերջին տասնամյակի ընթացքում M1 փողի առաջարկի պտույտի արագությունն աճել է տարեկան 3 տոկոսով: Եթե դրամական իշխանությունները ցանկանում են կայուն պահել գները, փողի առաջարկի ինչպիսի՞ աճի տեմպ պետք է ընտրեն:

14. Բյուջեի դեֆիցիտը ո՞ր դեպքում կլինի ավելի մեծ, եթե այն ֆինանսավորվի Ֆեդերալ պահուստների՞, թե՞ ամբողջ ազգաբնակչության փոխատվությունների միջոցով: Բացատրեցե՞ք:

15. Ստորև ներկայացված աղյուսակը ներկայացնում է փողի առաջարկի, գների մակարդակի և իրական ՀՆԱ-ի տվյալները երեք երկրների համար 1987-1990թթ. ժամանակահատվածի ընթացքում.

ա) լրացնել բաց թողնված տողերը,

բ) ո՞ր երկիրն է վարում ամենաընդարձակող դրամական քաղաքականությունը,

գ) ո՞ր երկիրն է ունեցել ինֆլյացիայի ամենաբարձր տարեկան տեմպը 1988թ., 1989թ. և 1990թ. համար,

դ) ո՞ր երկիրն է ունեցել իրական արտադրանքի ամենակտրուկ աճը 1987-1990թթ. ժամանակահատվածի ընթացքում:

	Փողի առաջարկ (մլր)	ՀՆԱ դեֆլյատոր (1987=100)	Անվանական ՀՆԱ (1987թ. արժույթով)	Իրական ՀՆԱ (1987թ. արժույթով)	Աճի տեմպը	
					Փողի առաջարկ	Գների մակարդակ
ԱՄՆ						
1987	2,910.8	100.0	4,539.9	-----	x	x
1988	3,071.1	103.9	4,900.4			
1989	3,227.3	108.5	5,250.8			
1990	3,339.0	113.2	5,522.2			
Թուրքիա						
1987	17,992.0	100.0	56,763.0		x	x
1988	27,881.0	166.7	97,929.0			
1989	47,958.0	273.0	164,067.0			
1990	72,618.0	423.4	277,890.0			
Արգենտինա						
1987	48.4	100.0	163.5		x	x
1988	259.9	490.0	773.0			
1989	5,958.4	15,919.0	22,892.6			
1990	70,000.0	322,000.0	480,000.0			

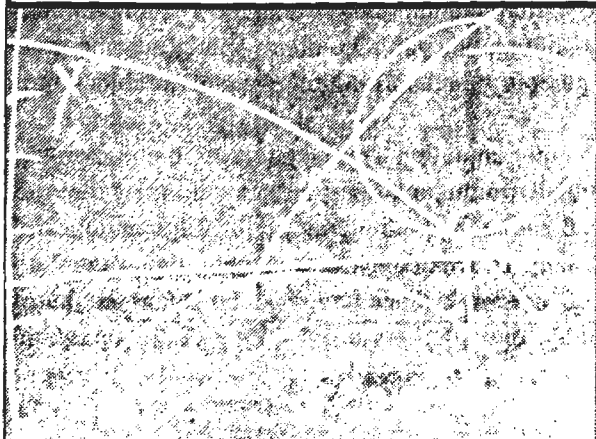
* 1Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են հավելված B-ում:

ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐ,

ԻՆՖԼՅԱՑԻԱ ԵՎ

ԳԼՈՒԽ ՏԱՍՆՉՈՐՍԵՐՈՐԴ

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆ



Երբ ինֆլացիան սկիզբ է առնում ոչ ինֆլացիոն իրավիճակից հետո, այն խթանիչ է. Եթե ինֆլացիան շարունակվում է, ապա մարդիկ սկսում են հարձարվել նրան. Բայց երբ մարդիկ արդեն հարձարվել են դրան, ապա վերջինս այլևս խթանիչ չէ.

Սրբ Զոն Ռ. Հիրս

J. P. Hick. Monetary Theory and Practice
Money Theory ed. P. W. Clow. (Harmondsworth Penguin 1969) p.

1. Կանխատեսված մակրոտնտեսական քաղաքականությունն ինչո՞ւ է տարբերվում չկանխատեսվածից:

2. Ինչպե՞ս են անհատների մոտ ձևավորվում ապագայի նկատմամբ սպասումները:

3. Կարո՞ղ է, արդյոք, պետությունը կրճատել գործազրկության մակարդակը, եթե այն պատրաստ է վճարել բարձր ինֆլացիայի գինը:

4. Ինչո՞վ է բացատրվում միաժամանակյա ինֆլացիան և բարձր գործազրկության մակարդակը:

Արդյո՞ք այս դեպքը անհամատեղելի է տնտեսագիտության տեսության հետ:

5. Կարո՞ղ է տնտեսական քաղաքականությունն իջեցնել գործազրկության բնական մակարդակը. Եթե այո, ինչպե՞ս:

6. Ինչպե՞ս է վերջին տարիներին վախճվել գործազրկության բնական մակարդակը. Ինչպե՞ս այն կվախճվի 1990-ականներին:

Արդիկ որոշումներ են ընդունում սպասումների հիման վրա, այսինքն՝ յուրաքանչյուր ընտրություն կատարվում է սպասվող ծախսերի և եկամուտների հարաբերակցությունը հաշվի առնելով: Շատ կարևոր է, թե մարդիկ ինչ են մտածում ապագայի մասին, քանի որ այդ կանխատեսումներն ազդում են ներկայումս նրանց կողմից ընդունվող որոշումների վրա: Երբեմն կատարված ընտրության արդյունքները տարբեր են լինում սպասվածից: Այդ դեպքում մարդիկ հաճախ փոխում են իրենց որոշումներն ապագայի վերաբերյալ: Այս գլխում մենք որոշակի կերպով կգարգացնենք այն գաղափարը, որ ապագայի վերաբերյալ սպասումներն ազդում են անհատների որոշումների վրա, քանի որ վերջիններս հաշվի են առնում իրենց անցյալ փորձը: Մենք կքննարկենք այլընտրանքային տեսությունները սպասումների վերաբերյալ:

Ի՞նչ ազդեցություն կունենա արտադրանքի և զբաղվածության մակարդակի վրա խթանող մակրոտնտեսական քաղաքականությունը: Կարո՞ղ է արդյոք խթանող քաղաքականությունը նվազեցնել գործազրկության մակարդակը: Եթե կարող է, ապա որքա՞ն ժամանակ: Այս հարցերի պատասխանները տալիս է սպասումների տեսությունը: Այն օգնում է ամբողջացնել մեր տնտեսագիտական գիտելիքները արտադրանքի, զբաղվածության և գների մակարդակների մասին:

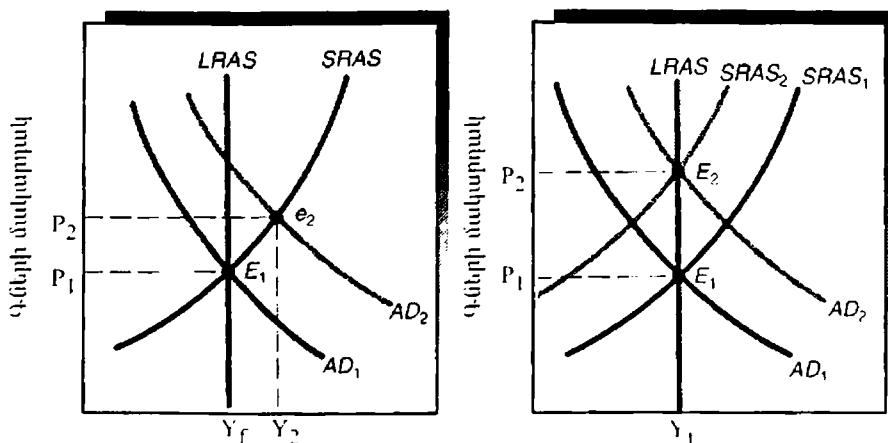
ԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ԵՎ ԶԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԽՑԱՆՆԵՐ

Ամբողջ տեսություն մենք մանրամասն տարբերակել ենք սպասվող և չսպասված փոփոխությունները: Նկար 14-1-ում յուսաբանվում է, թե ինչու է այս տարբերակումը կարևոր: Երկարաժամկետ հավասարակշռության վրա խթանող մակրոտնտեսական քաղաքականության ազդեցությունը բնութագրվում է երկու այլընտրանքային տարբերակներով: Մաս a-ում ենթադրվում է, որ որոշում ընդունողները չեն կանխատեսել խթանող քաղաքականության հետևանքները և հետևաբար, դրա արդյունքում տեղի ունեցող ծախսերի և գների մակարդակի բարձրացումը: Ինչպես մենք նախկինում քննարկել ենք, ամբողջական պահանջարկի անսպասելի ավելացումը ժամանակավորապես կավելացնի արտադրանքի ծավալն ու կբարձրացնի զբաղվածության մակարդակը: Ժամանակի ընթացքում արտադրանքը կավելանա մինչև մի մակարդակ (Y_2), որը վեր է տնտեսության երկարաժամկետ հնարավորությունների սահմանից: Համապատասխանաբար, կբարձրանա նաև զբաղվածության մակարդակը, և գործազրկությունը բնական մակարդակից շատ ավելի ցածր կլինի: Եթե խթանող քաղաքականության հետևանքները նախօրոք չեն կանխատեսվել, ապա թե՛ արտադրանքի ծավալները, և թե՛ զբաղվածության մակարդակը կարճաժամկետում մեծանում են:

Նկար 14-1-ի մաս b-ում ցույց է տրվում խթանող մակրոտնտեսական քաղաքականության ներգործությունը, երբ ենթադրվում է, որ որոշում ընդունողները կանխատեսում են հետևանքները, նախքան դրանց իրականանալը: Հասկանալով, որ խթանող քաղաքականությունը հանգեցնում է պահանջարկի ավելացման և ինֆլյացիայի աճի, շուկայի մասնակիցները փոխում են իրենց որոշումները: Այն պայմանագրերում, որտեղ նշվում են ապագա աշխատավարձը և ռեսուրսների գները, անմիջապես նրանք ավելացնում են գների մակարդակը սպասվող բարձրացմանը համապատասխան: Այս պայմանագրերը կարող են ներառել նույնիսկ որոշակի սանդղակ կապված գների ընդհանուր քանակա-

Նկար 14-1

ԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԽԹԱՆՆԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԿԱՐՃԱԺԱՄԿԵՏ ՉԿԱՆԽԱՏԵՍՎԱԾ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ



Ապրանք-ծառայություն (իրական ՀՆԱ)
 (a) Ընդայնված քաղաքականություն, որը տանու է անբողջական պահանջարկի չկանխատեսված բարձրագմանը

Ապրանք-ծառայություն (իրական ՀՆԱ)
 (b) Ընդայնված քաղաքականություն, որը տանու է անբողջական պահանջարկի կանխատեսված բարձրագմանը

Երբ խթանման քաղաքականությունը որոշում կայացնողներին անակնկալի է բերում ապա կարճաժամկետ հեռանկարում անբողջական պահանջարկի աճը կհանգեցնի իրական ՀՆԱ աճի (Y_f -ից Y_2 -ի) (a): Եվ ընդհակառակը, երբ ռեսուրսների մատակարարները ճշգրտորեն ակնկալում են պահանջարկի խթանման քաղաքականության ինֆլյացիոն ներգործությունը, ապա անվանական ծախսերը կաճեն, որը կհանգեցնի անբողջական առաջարկի նվազմանը (տեղաշարժ դեպի $SRAS_2$ -ը) (b): Երբ հետևանքները սպասելի են, պահանջարկի խթանման քաղաքականությունը միմյանց հանգեցնում է գների բարձրագմանը առանց փոխելու արտադրանքի ծավալի մակարդակը

ցուանքի հետ ավտոմատ կերպով ապահովելով անվանական աշխատավարձերի բարձրագույնը: Երբ ռեսուրսների շուկայում գոյություն ունի փառասիրներն անբողջությամբ կանխատեսում և արագորեն հարստաբյուս են պահանջարկի խթանման քաղաքականության հետևանքներին՝ փառասիրների դրույթներն ու ռեսուրսների գների բարձրագույն են հույսերով սպասող որքան ապրանքների գները: Սակայն այս դեպքում շահույթի ասկարդակը չի փոխվի Լճուղ անվանական ծախսերը կտանեն ընդհանուր առաջարկի կրճատումը չեզոքացնելով պահանջարկի խթանման ազդեցությունը: Երբ խթանումը կանխատեսվում է ավելի բարձր ասկարդակ իրական արտադրանքի անվանական կարգովի սթրատեգիայով (հավելված 14-1 սառ Խ-ում տեսրդարժ է ինչ էն):

Ելյալիով, խթանող սակրոտեխնոլոգիան քաղաքականության ազդեցությունը սեծապես կախված է այն բանից, թե որքան արագ են որոշում ընդունողները կանխատեսում վերջնական հետևանքները: Եթե որոշում ընդունողները չեն սպասում պահանջարկի ավելացում և գների ասկարդակի բարձրագույնը որոշելի վերջու՝ ուղեկցում են խթանող քաղաքականությանը՝ ապա պահանջարկի խթանումը ժամանակավորապես ավելացնում է արտադրանքի ծավալները և կրճատում գործազրկության ասկարդակը: Երան հակառակ՝ երբ խթանող քաղաքականությանն ուղեկցող ինֆլյացիայի աճն արագորեն կանխատեսվում է ապա պահանջարկի խթանումը հանգեցնում է գների ասկարդակի աճի՝ տեսնա արագ ցվախ սկզբում սեչրեկված նորեկան սթրատեգիայի ցածրեկելիք պրե: Ցուե Լճ չիրախ մխտրը):

ԻՆՉՊԵՍ ԵՆ ՉԵՎԱՎՈՐՎՈՒՄ ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ

Ինչպես ցույց է տրվում նկար 14-1-ում, ապագայի սպասումները կարևոր ազդեցություն են թողնում մակրոտնտեսական քաղաքականության արդյունավետության վրա: Կենսականորեն կարևոր է հասկանալ, թե ինչպես են ձևավորվում այդ սպասումները: Սպասումների վերաբերյալ կան երկու հիմնական տեսություններ: Եկեք ներկայացնենք դրանց հիմնական դրույթները:

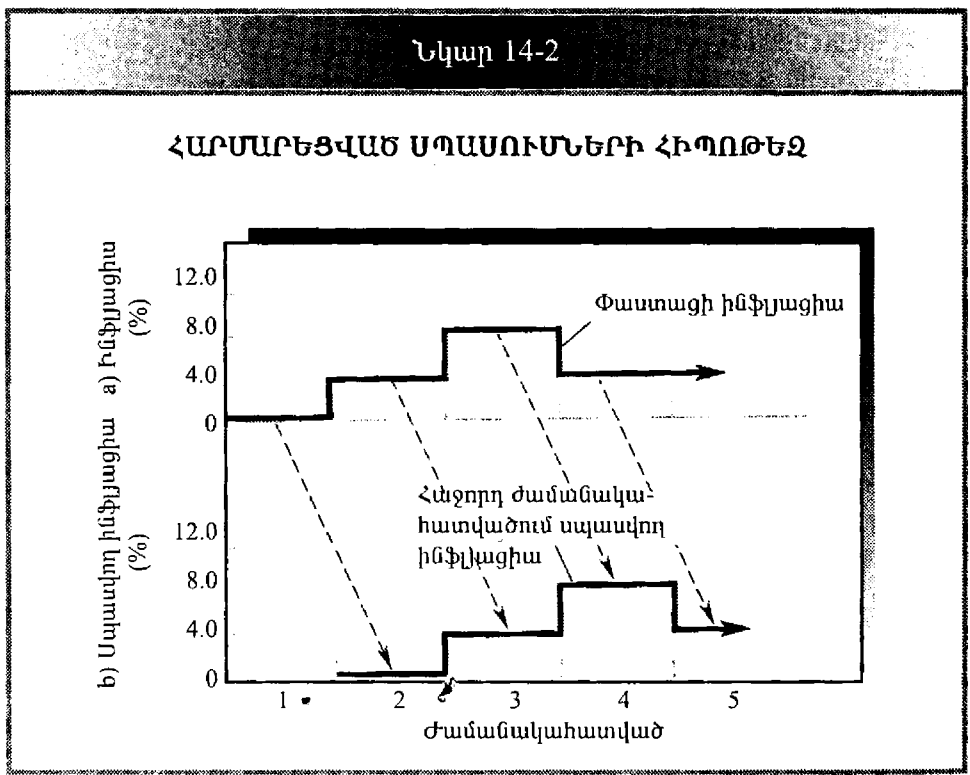
ՀԱՐՄԱՐԵՑՎԱԾ ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐ

Սպասումների ձևավորման մասին ամենապարզ տեսությունը պնդում է, որ մարդիկ ապագա իրադարձություններին սպասելիս հիմնվում են անցյալի վրա: Ըստ այս տեսության, որը տնտեսագետներն անվանել են **հարմարեցված (ադապտիվ) սպասումների տեսություն**, որոշում ընդունողները համոզված են, որ ապագայի մասին ընդունվող որոշումը պետք է հիմնվի անցյալի իրողությունների վրա: Օրինակ, եթե նախորդ երկու-երեք տարիների ընթացքում գների մակարդակը կայուն է եղել, ապա մարդիկ կսպասեն, որ գների մակարդակը կայուն կլինի նաև հաջորդ տարում: Կամ, եթե անցած մի քանի տարիների ընթացքում գներն աճել են տարեկան 4-5 տոկոսով, ապա մարդիկ նման աճ կսպասեն նաև հաջորդ տարվա համար:

Նկար 14-2-ում ներկայացված է հարմարեցված սպասումների տեսության գրաֆիկական պատկերումը: Ժամանակահատված 1-ի ընթացքում գների մակարդակը կայուն է եղել (մաս a): Հետևաբար, ժամանակահատված 1-ի փորձի վրա որոշում ընդունողները ենթադրում են, որ գները կայուն կմնան նաև ժամանակահատված 2-ի ընթացքում (մաս b): Սակայն ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը ժամանակահատված 2-ում բարձրանում է մինչև 4 տոկոս: Ժամանակահատված 2-ի ամբողջ ընթացքում 4 տոկոս շարունակվող ինֆլյացիայի

Հարմարեցված սպասումների վարկած (Adaptive-expectations hypothesis)՝ վարկած, ըստ որի որոշում կայացնողները հիմնավորում են իրենց սպասումները փաստացի օգուտների վերաբերյալ, ըստ վերջին ժամանակի տվյալների: Օրինակ՝ անցած երկու-երեք տարիներից դիտարկված ինֆլյացիայի մակարդակը հիմք է հանդիսանում հաջորդ տարվա ինֆլյացիայի սպասումների համար:

Ադապտիվ (հարմարեցված) սպասումների հիպոթեզի համաձայն վերջին ժամանակահատվածի (կամ ժամանակահատվածների) ընթացքում տեղի ունեցող իրադարձությունները որոշում են մարդկանց ապագա սպասելիքները: Այսպիսով, երբ սպասումները ժամանակի ընթացքում փոխվում են, ակնկալվող ապագա ինֆլյացիայի մակարդակը (b) մի ժամանակահատվածով հետ է ընկնում ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակից (a):



պայմաններում (ժամանակահատվածները կարող են տևել վեց ամսից մինչև 2-3 տարի) մարդիկ սկսում են փոխել իրենց սպասելիքները: Հիմնվելով ժամանակահատված 2-ի փորձի վրա, նրանք սպասում են, որ ժամանակահատված 3-ում նույնպես տեղի կունենա ինֆլյացիայի 4 տոկոս աճ: Բայց նրանց սպասումները սխալ են լինում (ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը ժամանակահատված 3-ի ընթացքում կազմում է 8 տոկոս), և նրանք համապատասխանաբար փոխում են իրենց սպասումները: Դրանից հետո, ժամանակահատված 4-ի ընթացքում ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը նվազում է մինչև 4 տոկոս, այսինքն ավելի պակաս, քան սպասված մակարդակն է: Կրկին, մարդիկ վերանայում են իրենց սպասումները ժամանակահատված 5-ի համար:

Անշուշտ, չպետք է ենթադրել, որ անցյալի փաստերի և ապագայի սպասումների միջև ճշգրիտ մեխանիկական կապ կա, ինչպես նկարագրված է նկար 14-2-ում: Մասնավորապես, մարդիկ ապագայի սպասումների համար կարող են հիմք ընդունել ոչ թե վերջին ժամանակահատվածի ինֆլյացիայի մակարդակը, այլ ինֆլյացիայի մակարդակների կշռված միջինը: Սակայն այստեղ սկզբունքն է կարևոր, եթե հարմարեցված սպասումների տեսությունը ճիշտ է, ապա որոշում ընդունողները միշտ կսպասեն, որ ամեն հաջորդ ժամանակահատվածը շատ կնմանվի նախորդին:

Հարմարեցված սպասումների ժամանակ ինֆլյացիայի ապագա մակարդակի սպասումն իր մեջ պարունակում է պարբերաբար կրկնվող սխալ: Երբ ինֆլյացիայի մակարդակի աճն արագանում է, ապա որոշում ընդունողները հակված են լինում պարբերաբար թերագնահատելու ինֆլյացիայի ապագա մակարդակը: Եվ հակառակ դրան, եթե ինֆլյացիայի մակարդակի աճը դանդաղում է՝ ապա սարդիկ հակված են լինում պարբերաբար գերագնահատելու ինֆլյացիայի ապագա մակարդակը: Անշուշտ այժա կոտորոտասիրներ այս երևույթը:

ՌԱՑԻՈՆԱԼ ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ

Ռացիոնալ սպասումների տեսության հիմնական գաղափարն այն է՝ որ մարդիկ ապագայի իրենց սպասումները ձևավորում են հիստեթիկ իրենց արածադրության մասի երբեք տեղեկատվության վրա, ենթադրյալ այն տեղեկատվությունը, թե բարդարժեք գործիչներն ինչ փոփոխություններ կստանան տեղեկատվության մեջ: Հասածալն այս տեսության, սարդիկ ոչ սխալ են ենթադրում են՝ որ ապագան շատ բանով պետք է համա լինի սուս անցյալին՝ այն ետ մի են նուս բարդարժեքության փոփոխություններից ստատիկոր հետևանքները: Տեսնական բարդարժեքության իրենց ընկալման հիման վրա՝ սարդիկ փոխում են իրենց սպասումները: Ինչպես Դոնալդ Բլոմբերգը և իր ընկերակիցները փոխում սրբակցի ռաբոտներին հաստատատվումն պետք է՝ որոշում ընդունողներն են փոխում իրենց սպասելիքներն՝ ռաբոտարժեքությունը բարդարժեքության փոփոխություններին հաստատատվում:

Թեթև տեղին կլինի սի օրինակ իրենց պարբերաբար համար ռաբոտայ սպասումների տեսությունը: Ենթադրենք՝ գները երեք տարի ռաբոտայ աճել են տարեկան 6 տոկոսով: Եվ ինչ հերադրենք՝ որ որոշում ընդունողները համարված են՝ որ գոյություն ունի որոշակի կապ փողի առաջարկի աճի և գների բարձրացման միջև: Երբևք նկատել են՝ որ վերջին ինն ամիսներին փողի պահանջի աճի տեսքը կազմել է տարեկան 1² տոկոս՝ միջակա վերջին սի բանի տարիների ընթացքում՝ այդ գույանիչը կազմել է՝ ամիս: Բնականապես սպասումների տեսության համաձայն՝ որոշում ընդունողները պետք է գույանիչեն փողի առաջարկի աճն ինֆլյացիայի սպասումների հետ և սպասեն ինֆլյացիայի աճի տեղ

(Ռացիոնալ սպասումների վարկած (rational-expectations hypothesis))

Վերջին քսա ուրի որոշում կրողները հիստեթիկոր ապագա համարված գործիչների ենթադրաբար և սարդաբար բարդարժեքության են տեղեկատվության մեջ համարված են իրենց սարդատվող սպասումների համար:



ՀՈՉԱԿԱՎՈՐ ՏՆՏԵՍԱԳԵՏԵ

ԱՌՔԵՐՏ ԼՈՒԿԱՍ (1937-)

Առքերտ Լուկասը (1995թ. նոբելյան մրցանակակիր) հայտնի է մակրոտնտեսագիտության մեջ իր ռացիոնալ սպասումների տեսությամբ: Նրա ռացիոնալ սպասումները մակրոտնտեսական մոդելի մեջ ընդգրկման թեզը էականորեն փոխեց տնտեսագետների մոտեցումները մակրոտնտեսական քաղաքականության վերաբերյալ: Նա երկար տարիներ Չիկագոյի համալսարանում տնտեսագիտության պրոֆեսոր է:

պերի բարձրացում՝ 10-12 տոկոսի սահմաններում: Այլ կերպ ասած, նրանք կսպասեն ինֆլյացիայի մի մակարդակ, որը կհամապատասխանի փողի առաջարկին: Դրան հակառակ, հարմարեցված սպասումների տեսությունը ենթադրում է, որ մարդիկ կսպասեն, որ հաջորդ ժամանակահատվածում ինֆլյացիայի մակարդակը կմնա նույնը, ինչ որ եղել է նախորդ ժամանակահատվածում (կամ վերջին մի քանի ժամանակահատվածներում):

Ռացիոնալ սպասումների տեսությունը չի ենթադրում, որ սպասումները միշտ ճիշտ կլինեն: Մենք ապրում ենք անորոշությունների աշխարհում: Նույնիսկ ռացիոնալ որոշում ընդունողները սխալներից չեն կարող խույս տալ: Սակայն նրանք կսովորեն իրենց անցյալի սխալներից, և չեն կրկնի դրանք: Այսպիսով, ռացիոնալ սպասումների տեսությունը ենթադրում է, որ որոշում ընդունողների սխալները հազվադեպ կլինեն: Օրինակ, երբեմն որոշում ընդունողները կարող են գերազնահատել կամ թերազնահատել փողի ծավալների մեծացման հետևանքով ինֆլյացիայի մակարդակի աճի տեմպերը: Սակայն, քանի որ նրանք իրենց անցյալի փորձից սովորում են, ապա չեն շարունակի տարեց-տարի կատարել սխալներ:

ՀԱՐՄԱՐԵՑՎԱԾ ԵՎ ՌԱՑԻՈՆԱԼ ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐ. ՇԱՐՈՒՆԱԿՎՈՂ ԲԱՆԱՎԵՃ

Ինչպե՞ս են ձևավորվում սպասումները՝ հարմարեցված, թե՞ ռացիոնալ սկզբունքով: Այս հարցը տնտեսագետների մշտական բանավեճերի առարկան է: Ռացիոնալ սպասումների կողմնակիցները գտնում են, որ հարմարեցված սպասումների տեսությունն իր բնույթով պարզամիտ է: Նրանք չեն ընդունում այն գաղափարը, որ մարդիկ տեսնում են միայն զների նախորդ փոփոխությունները և անտեսում են այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են՝ փողի առաջարկի, տոկոսադրույքների և փոխանակման կուրսերի փոփոխությունները, որոնք կարևոր դեր են խաղում ինֆլյացիայի փաստացի ձևավորման գործում:

Հարմարեցված սպասումների տեսության կողմնակիցները համաձայն չեն ռացիոնալ սպասումների տեսության այն ենթադրությանը, որ մարդիկ ունեն շատ տեղեկատվություն ամենաբարդ հարցերի վերաբերյալ: Նրանք նշում են, որ միջին քաղաքացին ո՛չ հետևում է Ֆեդերալ ռեզերվային բանկի վերջին քայլերին, և ոչ էլ կանխատեսում է ֆեդերալ բյուջեի փոփոխությունները: Այս տեսության կողմնակիցները գտնում են, որ իրատեսական չէ ենթադրել, թե մարդկանց մեծ մասը (1) մշակում է հիմնավոր տեսություններ՝ բարդ կառուցվածք ունեցող տնտեսության գործունեության վերաբերյալ, (2) հետևում է քա-

ղաքականության փոփոխություններին, և (3) հետևողականորեն եզրակացություններ է անում մակրոտնտեսական քաղաքականության փոփոխություններին համապատասխան: Նրանք համոզված են, որ մարդիկ զգայուն և «ռացիոնալ» լինելով, հետևում են շատ պարզ մի կանոնի. ենթադրել, օրինակ, որ «հաջորդ տարվա ինֆլյացիան կլինի նույնը, ինչ որ նախորդ տարում»:

Այս փաստարկները չեն համոզում ռացիոնալ սպասումների տեսության կողմնակիցներին: Նրանք գտնում են, որ անտեսվում են մի շարք փաստեր ձեռնարկություններն ու արհմիությունները մասնագետներ են վարձում ապագա փոփոխությունները կանխատեսելու համար. հայտնի տնտեսագետների կողմից արվող կանխատեսումները լայնորեն տարածվում են հեռուստատեսությամբ և օրաթերթերի միջոցով: Եվ նույնիսկ հարաբերականորեն չտեղեկացված քաղաքացիները, անկախ նրանից գիտակցում են այդ, բե ոչ, ձևավորում են տեսակետ սպասվող ինֆլյացիայի մակարդակի վերաբերյալ:

Այս բանավեճը, հսկանաբար, դեռ երկար կշարունակվի Ինչպես շուտով կտեսնենք, որոշ դեպքերում երկու տեսությունների կիրառությունները էականորեն տարբերվում են հատկապես երկարաժամկետ վերլուծությունների համար. ինչպես դա գույց կտրվի հաջորդ բաժնում

ՖԻԼԻՊՍԻ ԿՈՐԸ՝ ԵՐԱՁ ԵՎ ԻՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Սպասումների վերլուծությունները սեզ օգնուս են ավելի լավ հասկանալու ինֆլյացիայի և գործազրկության հետևանքները 1958թ կրատարակված մի հայտնի հոդվածում բրիտանացի տնտեսագետ Ա. Վ. Ֆիլիպսը ելել է, որ ստատիստիկա սի դար է արդեն. ինչ Միազայ Թագավորությունում գիտվում է աշխատավարձերի և գործազրկության ցուցանիշների վաղախորհուրդ միջև հակադարձ կախվածություն: Երև աշխատավարձերն արագ են աճել, ապա գործազրկության ցուցանիշը գաժր է Հուտապոտոստիտուտար փոտուվարձի ցուցանիշը բարձրացել է ավելի դանդաղ, երև գործազրկության ցուցանիշը բարձր է եղել Մյու՝ տնտեսագետներ էշում Էին, որ հոտն հակադարձ կապ ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև կար ԿՄՆ ոտ Երկրորդ հաաա՝ խաբուսիս սրատնարադից հետո Ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև հարաբերակցությունն սրատնարադ կորը հայտնի է որպես Ֆիլիպսի կոր, բանի որ այն հիտեվում է Ֆիլիպսի ավելի վաղ գործերի վրա

Ֆիլիպսի կորը (Phillips curve) գտնվի և գործազրկության ցուցանիշի միջև հարաբերական սրատնարադ կոր

ՖԻԼԻՊՍԻ ԿՈՐԻ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ՍԿՁԲՆԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐԸ

Ֆիլիպսն իր վերլուծությունից արև բարդավան եզրահանգումներ չի արել ավելի դա արել են արիշները 1960 ականների ընթացքում անտեսագետներ ստաժումս Էին որ պահանջարկը խրանուր բարդավանությունները սշաապես կկրաաանե գործազրկության ցուցանիշը Էետև 1959 թվականին Փոլ Մաաուկաոտեր և Մոլերա Մոլրաու նրաոեվից յուրաբան յուրև արտահան երկրյան սրաանակ ստաաալ տնտեսագիտության ընաարափաժումս աաարկում Էին որ սներ կաայու էեք ոսնեալ մի վաար ավելի բարձր ինֆլյացիայի ցուցանիշով գործազրկության նվազանս վախարեն Մաաուկաոտեր և Մոլրաու դիտեվին Ասերիկյան տնտեսագիտական ընկերությունը

A. W. Phillips, 'The Relationship between Unemployment and the Rate of Change in Money Wages in the United Kingdom, 1861-1957', *Economica*, 1958, pp. 284-306.

Առավելագույն արտադրանքի ապահովումը, որը մեզ կտա ոչ ավելի, քան 3 տոկոս գործազրկություն, զների մակարդակը կարող է բարձրացնել տարեկան մինչև 4-ից 5 տոկոս: Գների այս բարձրացումը (ինֆլյացիան) թվում է, որ կհանդիսանա զբաղվածության և արտադրության բարձր մակարդակի անհրաժեշտ գինը, որ կվճարենք մոտակա տարիներին³:

1960-ականների ընթացքում շատ առաջատար տնտեսագետներ կարծում էին, որ խթանող մակրոտնտեսական քաղաքականությունը, բյուջեի դեֆիցիտը, փողի առաջարկի արագ աճը կխթանեն արտադրանքի աճը և կկրճատեն գործազրկության մակարդակը, միայն մենք պետք է համակերպվենք մի փոքր ավելի բարձր ինֆլյացիայի մակարդակի հետ: Ինչպես նկար 14-3-ում է ցույց տրվում, նույնիսկ նախագահի ամենամյա տնտեսական հեղինակավոր զեկույցի մեջ նշված է, որ չափավոր ինֆլյացիան կնվազեցնի գործազրկության մակարդակը⁴: Այդ տարիներին տնտեսագետների մեծ մասը կարծում էր, որ ինֆլյացիա-գործազրկություն հարաբերակցությունը կայուն բնույթ ունի: Այլ խոսքով ասած, նրանք կարծում էին, որ նկար 14-1-ում պատկերված կարճաժամկետ հավասարակշռությունը երկարաժամկետ հավասարակշռություն է:

Դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությունները 1960-ական թվականների երկրորդ կեսին խթանող էին, և որոշ ժամանակ թվում էր, թե պահանջարկի խթանումը կարող է կրճատել գործազրկության մակարդակը: Ինչպես ցույց է տրվում նկար 14-3-ում, գործազրկության մակարդակն իջնում է այն ժամանակ, երբ ինֆլյացիան աճում է, ճիշտ այնպես, ինչպես ինֆլյացիա-գործազրկություն այլընտրանքի տեսության կողմնակիցները կանխատեսել էին:

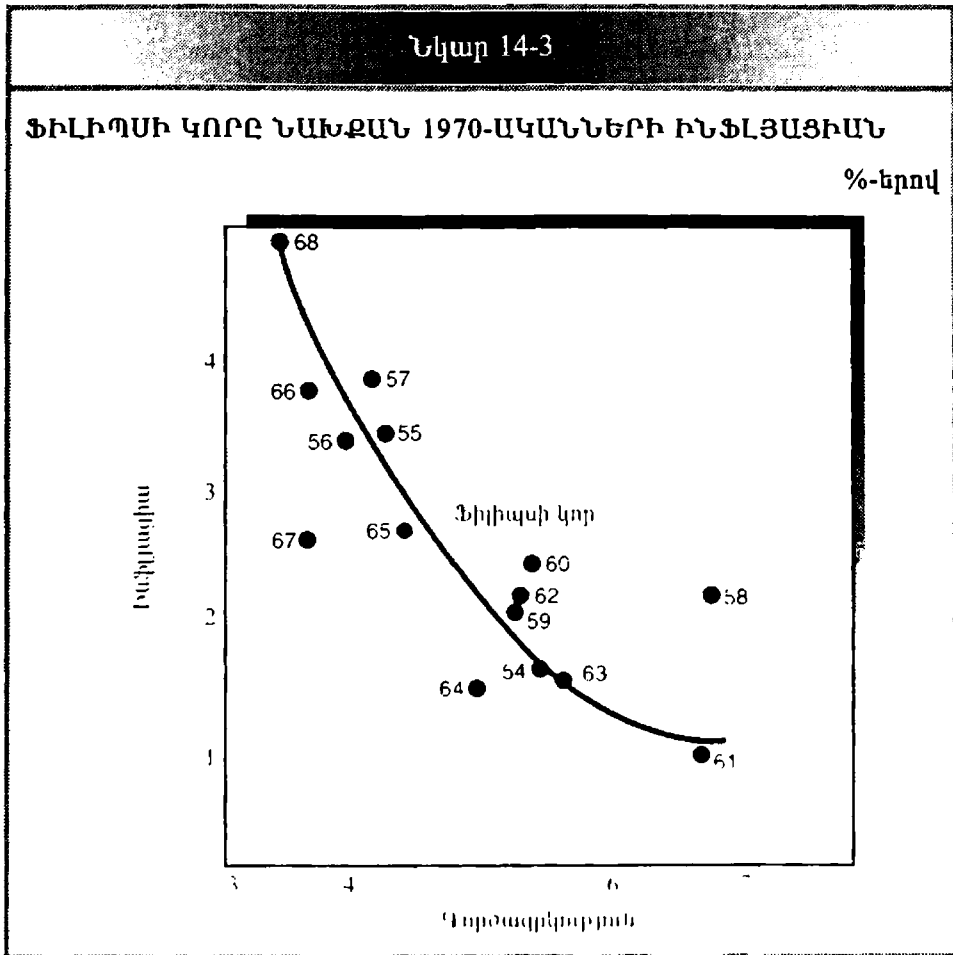
ՀԱՐՄԱՐԵՑՎԱԾ ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ ՖԻԼԻՊՍԻ ԿՈՐԸ

Ֆիլիպսի կորի վերլուծության մեջ սպասումների տեսության դրույթների ներառումն օգնում է հասկանալու ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև եղած կապը: Նախ, եկեք քննարկենք հարմարեցված սպասումների տեսության դրույթները: Ենթադրենք, դրամական քաղաքականություն վարողներն անցնում են խթանող քաղաքականության, որը շուտով տանում է ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացման: Սակայն, ըստ հարմարեցված սպասումների տեսության, հաջորդ ժամանակաշրջանը շատ բանով նման է լինելու նախորդին, և մարդիկ չեն սպասում ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացում: Այսպիսով, որոշ ժամանակ հետո, որոշում կայացնողները կթերագնահատեն ինֆլյացիայի մակարդակը:

Եթե աշխատանքի շուկայի մասնակիցները թերագնահատում են ինֆլյացիայի մակարդակը, ինֆլյացիայի հետևանքով զբաղվածության մակարդակի բարձրացման երկու պատճառ կա: Առաջին, չսպասված ինֆլյացիան նվազեցնում է երկարաժամկետ պայմանագրերով աշխատողների իրական աշխատավարձերի մակարդակը, և դրանով իսկ՝ խթանում զբաղվածության մակարդակի բարձրացումը: Այդ պայմանագրերը որոշում են աշխատավարձերի մակարդակը:

3. Paul Samuelson and Robert Solow, "Our Menu of Policy Changes", *American Economic Review* (May 1960).

4. Ոչ բոլոր տնտեսագետներն են ընդունում այն տեսակետը, որ գոյություն ունի ճեղքվածք ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև: Տես՝ Edmund S. Phelps, "Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Employment over Time", *Economica* 3 (1967), pp. 254-281; և Milton Friedman, "The Role of Monetary Policy", *American Economic Review* (May 1968); pp. 1-17.



Տվյալները բերվում են 1969թ. նախագահի տնտեսական հաշվետվությունից, որը պատրաստվել է նախագահի Տնտեսական հարցերով խորհրդականների հանձնաժողովի կողմից: Կորի վրայի յուրաքանչյուր կետ, ինչպես գրաֆիկի որևէ կորոդինատային կետ, ցույց է տալիս տարվա համար ինֆլացիայի ու գործազրկության մակարդակը:

Հաշվետվությունում նշվում է, որ գծագիրը «վեր է հանում սերտ կապը գների բարձրացման արագացման և գործազրկության մակարդակի նվազման միջև». Տնտեսագետներն այս կապն անվանում են Ֆիլիպսի կոր: 1960-ականներին յայնորեն տարածված էր այն համոզմունքը, որ բաղարական գործիչները կարող են վարել խրատաան մակրոտնտեսական քաղաքականություն և գրանցել իսկ մշտապես նվազեցնել գործազրկության մակարդակը: Արջիս ժամանակների փորձը անտեսադետեռին սրբա մերձկու այս տեսակետը

կր մեկից երեք տարվա հասար. Չսպասված ինֆլացիան նշանակում է որ գների մակարդակի ազդեցությունը լիովին հաշվի չի առնվել երկարաժամկետ աշխատանքային սրբաանագրեկում: Գործատու-աշխատող հաստնալեագրեկումս դրատական արտախարությունը դրուչքների հատատուտսից կետու, ինֆլացիայի անսպասելի աճը կրողը է կրճատել աշխատողի իրական աշխատավարձի մակարդակը և գործատուի աշխատավարձերի իրական մասերը:

Ենթադրենք, աշխատողներն ու գործատուներն սպասում են 4 տոկոս ինֆլացիա հասնող տարվա ընթացքում: Գրանցելից երեսուր հաստախո են որ երե աշխատանքային գրաբանագրեկումս ընթացիկ տարվա աշխատավարձը կազմում է 10 դրոսը: ապա հասնող տարվա տատներկու տախտերի հասար սետը է կազմի 10.4 դրոսը: Եթե փատատագի ինֆլացիայի մակարդակը հասնող տարի համատարվում է սպասվող 4 տոկոսին, ապա 10.4 դրոսը աշխատավարձի սակարդակը համարենք է 10 դրոսը իրական աշխատավարձին: Ի նշ կրատանի իրական աշխատավարձի մակարդակի կետ: Եթե ինֆլացիայի մակարդակը գերազանցի սպասվող 4 տոկոսը: Եթե փատատագի ինֆլացիան հասնող տատներկու տախտերին կազմի: օրինակ 8 տոկոս, ապա իրական աշխատավարձի մակարդակը մեկ տարի կետու կիջնի սիմեկ 9.63 դրոսը: Իրատն տվելի բարձր է փատատագի ինֆլացիայի մակարդակը: արերան տվելի ցածր են աշխատողների իրական աշխատավարձերը: Գնուպատելի ինֆլացիան սխատու ունի կրճատելու աշխատողների իրական աշխատավարձերը: արերան անփատական արտախարությունը աննանակում են երկարաժամկետ սրբաանագրեկումս: Ավելի ցածր իրական աշխատավարձերի դեպքում րիդուաներն ավելի ատ աշխատողներ են փարձում և գրապիտուտյունն ավելանում է:

Գոյութիւն ունի նաև ինֆլացիայի թերագնահատման հետևանքով զբաղվածութեան ավելացման երկրորդ պատճառ: Ինֆլացիայի թերագնահատման հետևանքով ապակողմնորոշվելով, որոշ աշխատանք փնտրողներ արագորեն կհամաձայնվեն առաջարկվող աշխատանքներին, հիմնվելով այն սխալ համոզմունքի վրա, որ այդ առաջարկները հաջող են աշխատանքի շուկայի տվյալ պայմաններում: Երբ մարդիկ թերագնահատում են ինֆլացիայի ազդեցութեամբ գների և աշխատավարձերի բարձրացման մակարդակը, ապա շատ աշխատանք որոնողներ չեն իմանում անվանական աշխատավարձերի ավելացման չափը: Անտեղյակ լինելով, թե անվանական աշխատավարձեր ստանալու իրենց հնարավորություններն իրականում ինչքանով են բարելավվել, նրանք համաձայնվում են այնպիսի առաջարկների, որոնք այնքան էլ հաջող չեն (համեմատած այն աշխատանքների հետ, որ նրանք կարող են գտնել լրացուցիչ որոնումների շնորհիվ): Գործազուրկներն, այսպիսով, կրճատում են իրենց աշխատանքի որոնումների ժամանակը, որն էլ կրճատում է գործազրկութեան մակարդակը:

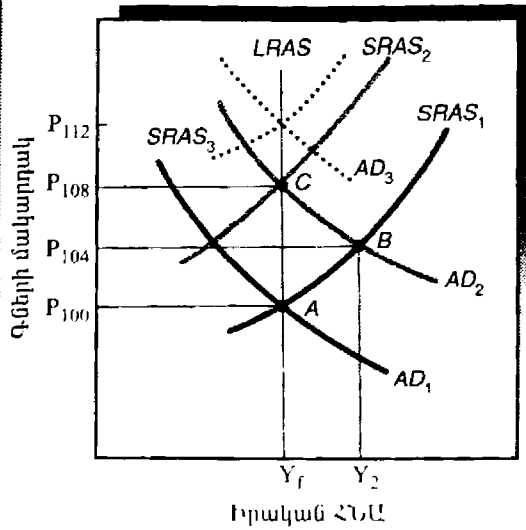
Որպես ամփոփում, նշենք, որ չսպասված (կամ թերագնահատված) ինֆլացիան կրճատում է այն աշխատողների իրական աշխատավարձերի մակարդակը, որոնց անվանական աշխատավարձերը սահմանվում են երկարաժամկետ պայմանագրերով, և կրճատում է աշխատանք որոնողների աշխատանք գտնելու վրա ծախսվող ժամանակը: Այս երկու գործոններն ավելացնում են զբաղվածությունը և նվազեցնում են գործազրկութեան մակարդակը՝ իր բնական մակարդակից ցածր:

Ինչ վերաբերում է հարմարեցված սպասումներին, ապա վերջ ի վերջո որոշում ընդունողներն սպասում են ինֆլացիայի ավելի բարձր մակարդակ՝ մախորդ ժամանակահատվածների փորձից ելնելով, և իրենց որոշումները հիմնում են ինֆլացիայի բարձր մակարդակի վրա: Դա թույլ է տալիս աշխատավորներին ու նրանց միություններին պահանջել աշխատավարձերի բարձրացում, որը ներառում է ինֆլացիայի ներկա բարձր մակարդակը և ապագա ինֆլացիայի մակարդակը: Գործատուները համաձայնվում են դրան: Աշխատանք փնտրողները փովին տեղյակ են լինում, թե որքան ընդգրկում է դարձել ինֆլացիան և պահանջում են իրենց անվանական աշխատավարձերը: Երբ որոշում ընդունողներն սպասում են ինֆլացիայի ավելի բարձր մակարդակ և այն հաշվի են առնում իրենց որոշումներում, ապա ինֆլացիայի մակարդակը ոչ ազդում է իրական աշխատավարձերի մակարդակի վրա, և ոչ էլ կրճատում է աշխատանք որոնելու վրա ծախսվող ժամանակը: Այս դեպքում զբաղվածությունն ու իրական արտադրանքը վերադառնում են իրենց նորմալ (երկարաժամկետ) մակարդակին:

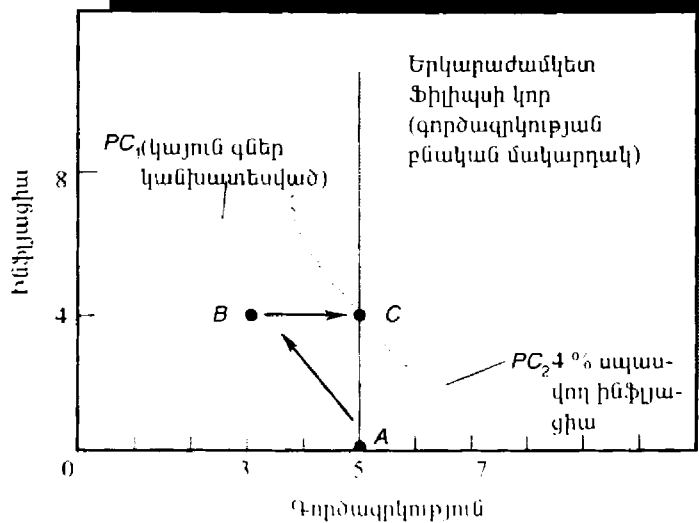
Նկար 14-4-ում օգտագործվում է ամբողջական պահանջարկ-ամբողջական առաջարկ (AD/AS) մոդելը, լուսաբանելու համար հարմարեցված սպասումների տեսության կապը Ֆիլիպսի կորի վերլուծության հետ: Սկսելով կայուն գներից և երկարաժամկետ հավասարակշռությունից (կետ A), նկար 14-4-ի a մասում պատկերված է ամբողջական պահանջարկի չսպասված աճի ազդեցությունը: Ինչպես նախկինում քննարկել ենք, սկզբնապես պահանջարկի խթանումն ավելացնում է արտադրանքը (մինչև Y₂) և զբաղվածությունը: Գործազրկութեան մակարդակն իջնում է տնտեսության բնական մակարդակից ներքև: Մեծ պահանջարկը բարձրացնում է ռեսուրսների գները: Որոշ ժամանակ հետո, տնտեսությունը կունենա թե՛ բարձրացող գներ, և թե լրիվ զբաղվածության հզորությունները գերազանցող արտադրանքի մակարդակ (կետ B): Արտադրանքի այս բարձր մակարդակը, այնուհանդերձ, երկարատև չի լինի: Հարմարեցված սպասումներ ունենալով, մարդիկ վերջին հաշվով կսպասեն գների բարձրացման: Երբ դա տեղի կունենա, ռեսուրսների գները և ծախսերը կաճեն

Նկար 14-4

AD/AS ՄՈԴԵԼԸ, ՀԱՐՄԱՐԵՑՎԱԾ ՄՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ ՖԻԼԻՊՍԻ ԿՈՐԸ



(a) Ապրանք-ծառայությունների շուկա



(b) Ֆիլիպսի կորի շրջանակում

Երբ թե գոյություն ունեն, և թե սպասվում են կայուն գներ, ապա անուստորյունում անկա կլինեն լրիվ գրադվածության մակարդակին հասնաբարտախաճ արտադրանքի ծավալ և գործազրկության բնական մակարդակ (երկու գծագրերում A կետը)։ Այսպիսով արտադրանքի ղեկավարումը անհրաժեշտ է խրախուղել թաղարանական ասույց կրթի գների բարձրացում, լրիվ գրադվածության մակարդակը գերազանցող արտադրանքի ծավալի ան և լրանակող գածը գործազրկության մակարդակ (երկու գծագրերում A կետից անցում B կետ)։ Այսպես կայացնողները վերջին հաշիվով կհանձնան, սեն գների բարձրացումը և հաշիվ կառնեն այն որոշումներ կայացնելու։ Երբ դա տեղի է ունենում, SRAS կորը տեղաշարժվում է դեպի ձախ, արտադրանքի ծավալը վերադառնում է լրիվ գրադվածության մակարդակին (կետ C)։

Երբ թե լրիվ գրադվածության հասնաբարտախաճ մակարդակին լրիվ գործազրկության վերադառնում է իր բնական մակարդակին (երկու գծագրերում անցում B կետից C կետ)։ Երբ թե լրիվ գործազրկության բարձրացումը շարունակվում է, որպես կայացնողները կտեսնան, որ ան այս, ապա AD և SRAS կորերը շարունակաբար տեղաշարժվում են դեպի վեր (ա գծագրում կետերով սրուց արվող AD և SRAS կորերը ասանց արտադրության ծավալի և գործազրկության ան ասուցները)։ Ես լրիվ գործազրկության մակարդակը անհրաժեշտ է անհրաժեշտ է ինտերնացիոն արտադրանքի ծավալը և կրճատվող գործազրկության մակարդակը։ Այսպիսով կերպարածամկետ Ֆիլիպսի կորի ուղղահայաց դիրք ունի գործազրկության բնական մակարդակում։

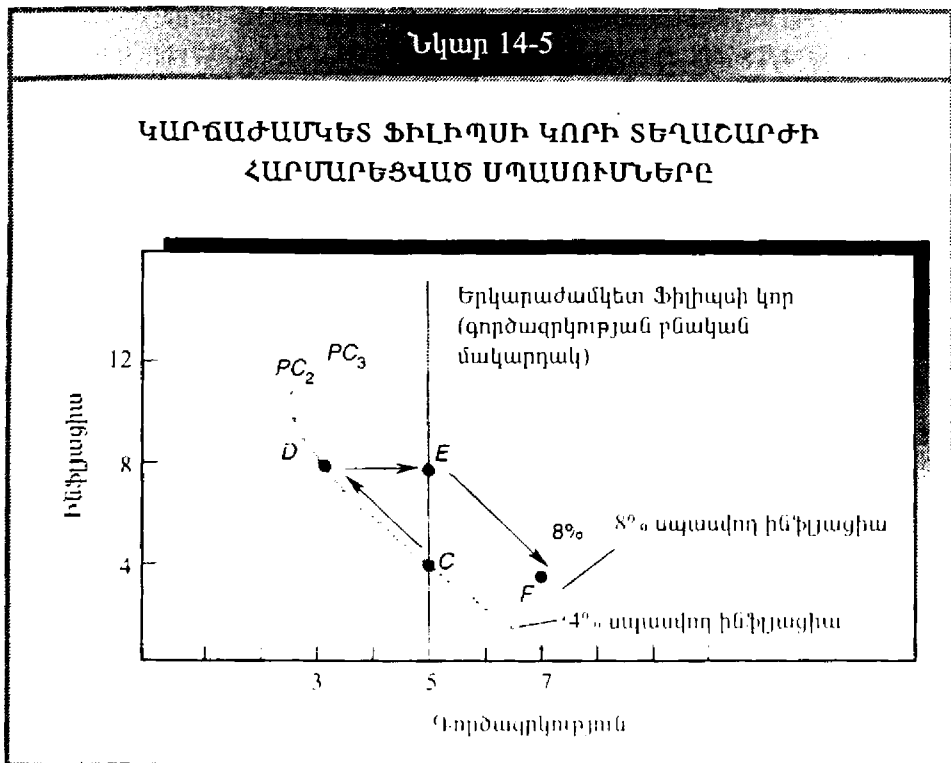
(իրենց ժամանակավորապես ցածր մակարդակից) արտադրանքի գների համեմատ, որի հետևանքով SRAS կորը կտեղաշարժվի դեպի ձախ։ Երբ ղեկավարները գների և արտադրանքի գների միջև ետևորդ հարաբերակցությունը վերականգնվի, արտադրության ծավալը կվերադառնա լրիվ գրադվածության մակարդակին (կետ C)։ Երբ գների բարձրացումը շարունակվի նույն անկարծապա այն արդեն սպասելի կլինի որոշում կայացնողներին հասար։ Այս դեպքում, և AD, և SRAS կորերը կտեղաշարժվեն դեպի վեր (ա ասում կետերով գծագրված կորերը)։ Գների մակարդակն անշեղարեն կսնդի, բայց արտադրանքի ու գրադվածությունը կնան լրիվ գրադվածության մակարդակին։

Նկար 14-4-ի b մասում պատկերվում է նույն դեպքը Ֆիլիպսի կորի համար Քանի որ առկա են սկզբնապես կայուն գներ, և տնտեսությունը երկարատև հավասարակշռության մեջ է, գործազրկությունը գտնվում է իր բնական մակարդակում (կետ A): Մենք ենթադրում ենք, որ տնտեսության գործազրկության բնական մակարդակը կազմում է 5 տոկոս: Երկարաժամկետ հավասարակշռությունը ենթադրում է, որ կայուն գները թե՛ սպասված են, և թե դիտարկված Հարմարեցված սպասումների տեսության համաձայն, անցումը դեպի չսպասված խթանող քաղաքականություն ժամանակավորապես կավելացնի արտադրանքի ծավալը և կկրճատի գործազրկությունը: Այն մաս կբարձրացնի գները ենթադրենք, որ պահանջարկի խթանման քաղաքականությունը հանգեցնում է 4 տոկոս ինֆլյացիայի և գործազրկության մակարդակի կրճատման՝ 5-3 տոկոս (A կետից տեղաշարժվելով դեպի B կետը՝ կարճաժամկետ PC_1 Ֆիլիպսի կորը երկարությամբ): Չնայած B կետը հասանելի է, այն չի կարող երկարատև լինել 4 տոկոս երկարատև ինֆլյացիայի դեպքում որոշում ընդունողները կսպասեն ինֆլյացիայի ավելի բարձր մակարդակ: Աշխատավորները և նրանց միությունները հաշվի կառնեն ինֆլյացիայի ավելի բարձր մակարդակը՝ աշխատանք որոնելու ժամանակ և կոլեկտիվ գործարքային որոշումներ կայացնելիս: Երբ 4 տոկոս ինֆլյացիայի մակարդակը լիովին սպասելի է, ապա տնտեսությունը բախվում է նոր, ավելի բարձր կարճաժամկետ Ֆիլիպսի կորի (PC_2): Գործազրկության մակարդակը կվերադառնա երկարաժամկետ 5 տոկոս բնական մակարդակին, եթե նույնիսկ գները շարունակեն բարձրանալ տարեկան 4 տոկոսով (կետ C):

Նկար 14-4-ի երկու մասերում էլ տեղաշարժերը A կետից դեպի B կետը ցույց են տալիս ամբողջական պահանջարկի սպասվող բարձրացման հետևանքով արտադրանքի ժամանակավոր աճը և գործազրկության կրճատումը: Նմանապես, B կետից դեպի C կետը տեղաշարժերը երկու մասերում ներկայացնում են վերադարձը արտադրանքի երկարաժամկետ պոտենցիալին և գործազրկության բնական մակարդակին, երբ որոշում ընդունողներն սպասում են ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացում:

Տեսնենք, թե ինչ տեղի կունենա, եթե մակրոտնտեսագետները փորձեն գործազրկությունը պահել ցածր մակարդակի վրա (բնականից ցածր) և անցնեն խթանող քաղաքականության: Ինչպես պատկերված է նկար 14-5-ում, այսպիսի գործընթացն էլ ավելի կարագացնի ինֆլյացիայի աճը: Հարմարեցված սպասումների պայմաններում, եթե 4 տոկոս ինֆլյացիայի մակարդակն սպասելի է ապա գործազրկության մակարդակը որոշ ժամանակով կարող է իջնել մինչև 3 տոկոս՝ եթե միայն մակրոտնտեսագետները ցանկանում են հանդուրժել 8 տոկոս ինֆլյացիա (շարժում C-ից դեպի D-ն): Անշուշտ, ինֆլյացիայի 8 տոկոս մակարդակը որոշ ժամանակ պահպանվելու դեպքում այն նույնպես լիովին սպասելի կդառնա: Կարճաժամկետ Ֆիլիպսի կորը նորից կտեղաշարժվի դեպի աջ (դեպի PC_3), գործազրկությունը կվերադառնա իր երկարաժամկետ բնական մակարդակին, իսկ ինֆլյացիան կշարունակվի 8 տոկոս մակարդակով (կետ E)

Երբ որոշում ընդունողներն ակնկալում են ավելի բարձր ինֆլյացիայի մակարդակ (օրինակ, 8 տոկոս), ապա ի՞նչ կպատահի, եթե մակրոտնտեսագետներն ինֆլյացիան կրճատելու նպատակով անցնեն զսպող քաղաքականության: Հարմարեցված սպասումների տեսության պայմաններում որոշում ընդունողները գերազնահատում են ապագա ինֆլյացիայի մակարդակը: Ենթադրենք, աշխատավարձերի մակարդակը հիմնված է պայմանագրերի վրա որոնցով սպասվում է ինֆլյացիայի 8% աճի պահպանում (նկար 14-5-ում՝ կետ E): Եթե փաստացի ինֆլյացիայի մակարդակն իջնի մինչև 4 տոկոս, ապա աշխատողների աշխատավարձերի փաստացի իրական մակարդակը կգերազանցի սպասվողին: Որքան ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը ցածր է լինում



Շարունակելով նկար 14-4-ի օրինակը, ե մասում C կետը ցույց է տալիս 4 տոկոս ինֆլյացիա ունեցող տնտեսություն, որը կանխատեսվել է որոշում կայացնողների կողմից: Քանի որ ինֆլյացիան սպասելի է եղել, ապա առկա է գործազրկության բնական մակարդակ: Հարմարեցված սպասումների դեպքում, ինֆլյացիայի էլ ավելի բարձր մակարդակի (օրինակ, 8 տոկոս) հանգեցնող պահանջարկի իրանման քաղաքականության հետևանքով մեկ անգամ ևս գործազրկությունը ժամանակավորապես կնվազի իր երկարաժամկետ նորմալ մակարդակից ցածր (C կետից անցում D կետին PC₂ կորի երկայնքով): Որոշ ժամանակ անց, այնուհանդերձ, որոշում կայացնողները կակնկարեն առ ավելի բարձր ինֆլյացիան, և կարճաժամկետ Ֆիլիպսի կորը կտեղաշարժվի էլ ավելի սեռ ափով դեպի ձախ դեպի PC կորը (անցում D կետից E կետին)՝ E-ի ավելի բարձր մակարդակի կանխատեսումն ղեկավարելով: Եթե մակրոպատկերումները փարձև դրսևորվեցեն ինֆլյացիայի տեղափոխ, ապա գործազրկությունը ժամանակավորապես կբարձրանա, անգնելով իր երկարաժամկետ բնական մակարդակից ավելի (E կետից C կետին):

սպասվող մակարդակից, այնքան ավելի բարձր է լինում աշխատավարձերի փաստացի իրական մակարդակը՝ Նոյն ձևով, աշխատատեղ փնտրողների որոնումների վրա ծախսվող ժամանակը կաճելու, եթե երեսը գերազանցատեն ինֆլյացիայի ազդեցությունն աշխատավարձերի անփաստաբան մակարդակի վրա: Չգիտակցելով, որ իրենց փնտրած բարձր աշխատավարձով աշխատատեղի առաջարկները սատուելի չեն, երեսը կերկարացնեն աշխատատեղի իրենց որոնումները՝ Կարճաժամկետ հետևանքաբան անող գործազրկությունը կլինի ավելի բարձր իրական աշխատավարձի և աշխատատեղի ավելի երկար որոնումների կողմնակի հետևանք:

Ինչպես ցույց է տրվում հարաբերված սպասումները հաշվի առնող նկար 14-5-ում, եթե ինֆլյացիայի բարձր մակարդակ (8 տոկոս) է սպասվում որոշում կայացնողների կողմից, ապա ինֆլյացիայի անը որոնողներն արդյված զգալի բարձրակարգությունը կատաճագեղի գործազրկության բարձր մակարդակ (տեղաշարժ E-ից դեպի E՝ PC₂-ի երկայնքով) և անտեսական ճգնաժամ գործազրկության բարձր մակարդակը կպահպանվի այնքան ժամանակ, քանի դեռ ինֆլյացիայի ավելի ցածր մակարդակը չի հասցել որոշում քննարկողներին փոխելու իրենց ինֆլյացիան սպասումները այն նվազեցնելու և հաստատաբան աշխատատեղի երկարաժամկետ պայտանագրերը վերանայելու ուղղությամբ:

Այժմ սենը կարող ենք ասվողից հարաբերված սպասումների տեսության եզրահանգումները Ֆիլիպսի կորի հասարձարձարեցված սպասումների պայմաններում որոշում կայացնողները կերազանցատեն ինֆլյացիայի սարձա մակարդակը երբ այն անում է և կգերազանցատեն, երբ այն նվազում է: Այն գործընթացի արդյունքում անգուտը խորանող բարձրակարգության ժամանակը փրակալե կկրճատի գործազրկության մակարդակը՝ իսկ անգուտը զգալի բարձրակարգության ժամանակավորապես կբարձրացել գործազրկության սակարդակը: Բանի դեռ ինֆլյացիայի ոլմն մակարդակ որոշ ժամանակ պստ պահվում է՝ ապա որոշում քննարկողները հասարձարեցված վերջին հաշվով կպատեն սպասելի և գործազրկությունը կվերազանցում իր բնական մակարդակին:

Երկար ժամկետում ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև այլընտրանքային կապ գոյություն չունի: LRAS-ի նման, երկար ժամկետում Ֆիլիպսի կորը գործազրկության բնական մակարդակում ուղղահայաց դիրք ունի:

ՌԱՑԻՈՆԱԼ ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ ՖԻԼԻՊՍԻ ԿՈՐԸ

Ինչպե՞ս կփոխվի Ֆիլիպսի կորի վերլուծությունը, եթե ընդունենք, որ ռացիոնալ սպասումների տեսությունն է ճիշտ: Ռացիոնալ սպասումների աշխարհում մարդիկ արագորեն սպասում են քաղաքականության փոփոխությունների հետևանքներին և իրենց գործողությունները հարմարեցնում են դրանց: Օրինակ, եթե մարդիկ տեսնում են, որ փողի առաջարկը մեծանում է կամ հարկերը կրճատվում են, ապա նրանք իրենց սպասումները համապատասխանեցնում են՝ անցնելով խթանող քաղաքականության: Սպասելով ապագա բարձր պահանջարկ, աշխատողները և նրանց միություններն անմիջապես սկսում են ճնշում գործադրել աշխատավարձերը բարձրացնելու ուղղությամբ: Ձեռնարկությունները նույնպես, սպասելով պահանջարկի բարձրացման, համաձայնվում են աշխատուժի պահանջարկի բարձրացմանը, սակայն բարձրացնում են նաև զները: Սակայն պահանջարկի խթանման գործոնների ազդեցությունը չեզոքացվում է անվանական աշխատավարձերի, ծախսերի և արտադրանքի զների բարձրացմամբ⁵:

Եթե որոշում ընդունողները ճշգրիտ կանխատեսեն խթանող քաղաքականության ինֆլյացիոն հետևանքները, ապա պահանջարկի խթանումը կբարձրացնի միայն զների մակարդակը, առանց փոխելու արտադրանքի և զբաղվածության մակարդակը: Նկար 14-1-ում (մաս b) ներկայացված է այս դեպքը մեր AD/AS մոդելի շրջանակներում: Նկար 14-6-ը ներկայացնում է զուգահեռ վերլուծություն Ֆիլիպսի կորի շրջանակներում: Ենթադրենք, տնտեսությունը սկզբնապես A կետում է, երբ առկա է, նաև սպասվում է, 4 տոկոս ինֆլյացիայի մակարդակ: Քանի որ փաստացի և սպասվող ինֆլյացիայի մակարդակները հավասար են, սկզբնապես դիտարկվում է գործազրկության երկարաժամկետ բնական մակարդակ (U_n): Այժմ ենթադրենք, որ քաղաքականություն վարողներն անցնում են խթանող քաղաքականության՝ պահանջարկի խթանման, որին համապատասխանում է ինֆլյացիայի 8 տոկոս մակարդակ: Ռացիոնալ սպասումների ազդեցությամբ Ֆիլիպսի կորն անմիջապես կտեղաշարժվի դեպի վեր, քանի որ որոշում ընդունողներն ակնկալում են ինֆլյացիայի աճի արագացում: Եթե որոշում ընդունողները ճշգրտորեն կանխատեսեն ինֆլյացիայի աճը (մինչև 8 տոկոս), ապա գործազրկությունը կմնա իր երկարաժամկետ բնական մակարդակում (տեղաշարժվելով A կետից B կետ):

Ինչպես ավելի վաղ բացատրել ենք, ռացիոնալ սպասումների տեսությունը չի ենթադրում, որ որոշում ընդունողները միշտ են իրավացի: Մարդիկ կարող են թերագնահատել կամ գերագնահատել պահանջարկի խթանման ինֆլյացիոն հետևանքները: Երբ նրանք թերագնահատում են ինֆլյացիայի հետևանքները, փաստացի ինֆլյացիայի մակարդակը ժամանակավորապես գերազանցում է սպասվածին: Ենթադրենք, որ ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակն աճում է մինչև 8 տոկոս, իսկ որոշում ընդունողներն սպասել են միայն 6 տոկոս աճ: Այս դեպքում Ֆիլիպսի կարճաժամկետ կորը (նկար 14-6-ում՝ PC₃) կտեղաշարժվի

⁵ Ինչպես քննարկել ենք նախորդ գլխում, ընդլայնված դրամական քաղաքականությունը կբարձրացնի նաև ինֆլյացիայի սպասվելիք մակարդակը և վարկային միջոցների շուկայում կհանգեցնի ավելի բարձր տոկոսադրույթների: Ռացիոնալ սպասումների հիպոթեզը նաև եզրակացնում է, որ փողի տոկոսադրույթներն ի պատասխան ընդլայնված դրամական քաղաքականության, ավելի արագ կաճեն:

դեպի դուրս ավելի քիչ, քան եթե ինֆլյացիայի աճը ճշգրտորեն կանխատեսված լիներ: Եթե անհատներն իրենց որոշումներում չեն սպասում ինֆլյացիայի ավելի բարձր (8 տոկոս) աճ, ապա ընթացիկ գործազրկության մակարդակը կարճատև հեռանկարում իջնում է մինչև U_2 մակարդակը (A կետից տեղափոխվելով C կետ):

Հակառակ ասվածին, եթե անհատները գերազնահատում են ինֆլյացիայի աճը, ապա ընթացիկ գործազրկության մակարդակը ժամանակավորապես աճում է: Օրինակ, եթե որոշում ընդունողներն սպասում են, որ ինֆլյացիայի մակարդակը կբարձրանա մինչև 10 տոկոս, այն ժամանակ, երբ խթանող քաղաքականության հետևանքով այն բարձրանում է միայն մինչև 8 տոկոս, ապա կարճաժամկետ Ֆիլիպսի կորն ավելի մեծ չափով կտեղաշարժվի (նկար 14-6-ում՝ PC_4). քան եթե ինֆլյացիայի աճը ճշգրտորեն կանխատեսված լիներ: Կարճատև հեռանկարում գործազրկությունը կբարձրանա իր բնական մակարդակից վերև (տեղափոխվելով A կետից դեպի D կետ):

Կարո՞ղ են, արդյոք, քաղաքականություն վարողներն իմանալ, թե ռացիոնալ որոշում կայացնողները կգերազնահատեն՞, թե՞ կթերազնահատեն քաղաքականության փոփոխության հետևանքների ազդեցությունը: Բացիոնալ սպասումների տեսակետի կողմնակիցները գտնում են, որ չեն կարող այդ մասին իմանալ: Եթե որոշում ընդունողների սխալները պատահական բնույթ ունեն, ինչպես ռացիոնալ սպասումների տեսությունն է պնդում, ապա հավանական է, որ մարդիկ նույն հավանականությամբ կան կրեթազնահատեն, կամ կթերազնահատեն փոփոխությունների հետևանքները: Բացիոնալ սպասումների տեսության հասաճայն, խթանող քաղաքականության ներգործությունն իրական արտադրանքի և գրադվածության մակարդակների վրա անկանխատեսելի է նույնիսկ կարճ ժամանակահատվածների հասար: Եթե որոշում ընդունողները ճշգրտորեն կանխատեսեն խթանող քաղաքականության ինֆլյացիոն հետևանքները, ապա գործազրկության սակարդակը կսեռ անփոփոխ: Եթե նույնիսկ ինֆլյացիայի աճի տեսլերը բարձրանան: Եթե նրանք թերազնահատեն

հերազնահատեն, որ երբ փաստացի և սպասվող ինֆլյացիան կազմում է 4 տոկոս

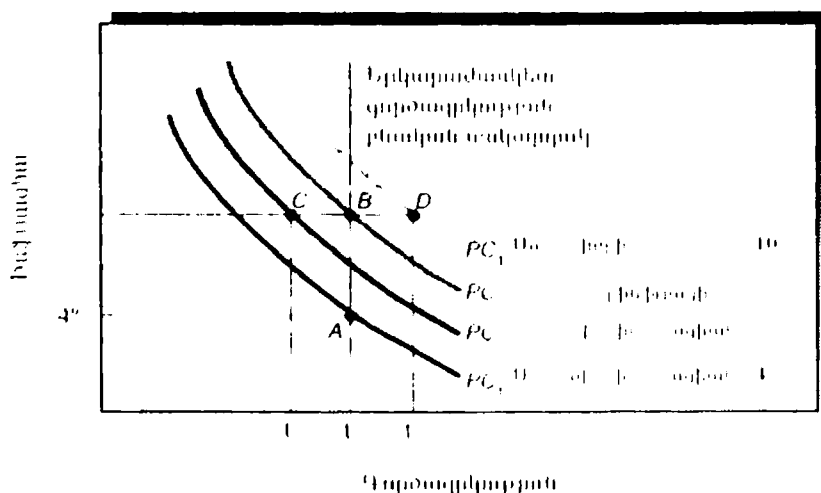
Ա կետը, որոշում կայացնողները փորձում են նվազեցնել գործազրկությունը անդրելով ավելի խթանող սակարդակի վրա: Եթե նրանք հաստատաբար կանխատեսեն ինֆլյացիայի 8 տոկոս սակարդակը, Բ կետի վրա սպասումների կողմնակիցները պնդում են, որ դրա արդյունքն անկանխատեսելի է: Եթե մարդիկ չպարտեն կանխատեսել ավելի խթանող քաղաքականության ինֆլյացիոն ազդեցությունը, ապա ինֆլյացիայի մաս կարգելը կբարձրանա:

Եթե գործազրկության սակարդակը կսեռ անփոփոխ անդա՞յարձ: Այն է: Սրա կայծից երևի

այսինքն թերազնահատեն և ինֆլյացիայի մաս կարգելը, ապա գործազրկությունը ժամանակավորապես կենթադի փոչպես գրեթե արդի: Այն դեպքի անհատի՞ Երես նա կարող էր անհատները Երազնահատեն ինֆլյացիայի սակարդակի վրա տեսի ևս: Երես գործազրկությունը ժամանակավորապես կբարձրանա իր երկարաժամկետ բնական սակարդակից անդա՞յարձ: Այն է:

Նկար 14-6

ՌԱՅԻՈՆԱԼ ՄՊԱՍՈՒՄՆԵՐՈՎ ԸՆԴՂԱՅՆՎԱԾ ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ



ապագա ինֆլյացիայի ազդեցությունը, ապա գործազրկության մակարդակը ժամանակավորապես կնվազի: Եվ գործազրկության մակարդակը ժամանակավորապես կբարձրանա, եթե նրանք գերազնահատեն քաղաքականության ինֆլյացիոն հետևանքները:

Ռացիոնալ սպասումների տեսությունը ենթադրում է, որ քաղաքականություն վարողների համար չափազանց դժվար է վարել գործազրկության մակարդակն իջեցնող պահանջարկի խթանման քաղաքականություն: Այսպիսի քաղաքականությունը կարող է արդյունավետ լինել միայն ժամանակավորապես և միայն այն դեպքում, եթե անակնկալի բերի մարդկանց: Եթե քաղաքականություն վարողները մշտապես փորձեն խթանել պահանջարկը, ապա ռացիոնալ մտածող մարդիկ կվարժվեն այդ համակարգին, և քաղաքականության փոփոխությունները ցանկալի արդյունք չեն տա:

ՌԱՑԻՈՆԱԼ ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ, ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՀԱԿԱԻՆՖԼՅԱՑԻՈՆ ՀԱՋՈՂ ՌԱԶՄԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԲԱՂԿԱՑՈՒՑԻՉ ՏԱՐԲԵՐԸ

Ռացիոնալ սպասումների տեսության քաղաքական եզրահանգումները պարզ են: Լավագույն քաղաքականությունը նախապես հայտարարված կայուն քաղաքականությունն է: Մակրոտնտեսական քաղաքականությունը պետք է ուղղված լինի երկարաժամկետ նպատակների իրականացմանը, և քաղաքականության փոփոխությունները պետք է զգուշորեն կշռադատվեն:

Ռացիոնալ սպասումների տեսության համաձայն, անցումն ինֆլյացիայից կայուն գների կարելի է ավելի հեշտությամբ ապահովել, քան հարմարեցված սպասվելիք տեսության համաձայն: Եթե քաղաքականություն վարողները հայտարարեն, որ իրենք պատրաստվում են անցնել զսպող քաղաքականության և հասարակությանը վստահելի երաշխիքներ ներկայացնեն, որ իրենք կհետապնդեն այս քաղաքականությունը մինչև կայուն գների ապահովումը, ապա ռացիոնալ սպասումների տեսության համաձայն՝ սպասումներն արագորեն կըփոխվեն, և ինֆլյացիայի մակարդակը կարող է նվազել՝ առանց երկարատև և դաժան տնտեսական ճգնաժամի և առանց բարձր գործազրկության, ինչը հատուկ է հարմարեցված սպասումների տեսության նկարագրած տարբերակին:

Հակաինֆլյացիոն հաջող քաղաքականության բանալին վստահությունն է⁶: Եթե քաղաքականությունը վստահելի է, և հասարակությունը հանդգնված է, որ դրամավարկային քաղաքականություն վարողներն իսկապես վճռական են տրամադրված, ապա ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակն արագորեն կնվազի՝ տեղաշարժելով կարճաժամկետ Ֆիլիպսի կորը դեպի ներքև և ձախ: Երբ ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակը նվազում է, ապա անվանական աշխատավարձը նվազում է: Տոկոսադրույքները նույնպես նվազում են: Այս փոփոխությունները տանում են ինֆլյացիայի մակարդակի նվազմանը՝ նվազագույն ծախսերով:

Դրան հակառակ, եթե շուկայի մասնակիցները վստահություն չունեն քաղաքականություն վարողների հետապնդած երկարաժամկետ հակաինֆլյացիոն

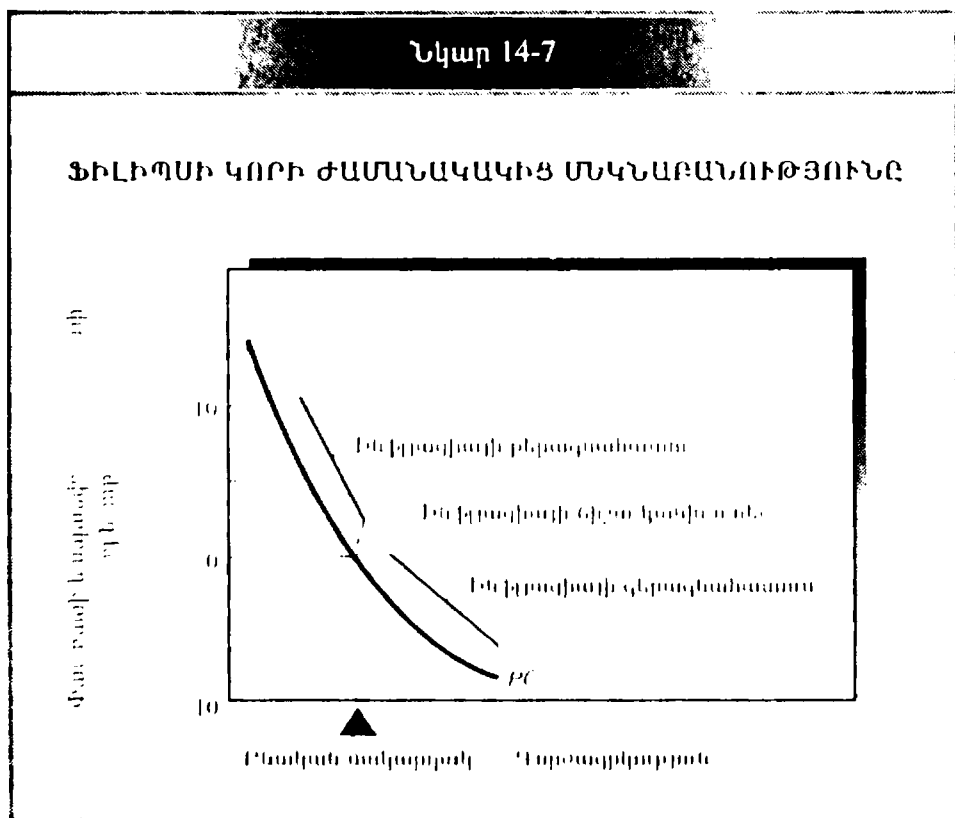
⁶ Տե՛ս Thomas Sargent, "The Ends of Four Big Inflation", *Inflation Causes and Effects*, ed. Robert E. Hall (Chicago: University of Chicago Press for the National Bureau of Economic Research, 1982), pp. 41-98, որպես վկայություն, որ նույնիսկ հիպերինֆլյացիան կարելի է վերահսկել (արտադրանքի քիչ կորուստով), երբ վստահությունն առկա է:

կուրսի նկատմամբ, ապա վստահ չեն, որ ինֆլացիայի մակարդակն ապագայում կիջնի, եթե նույնիսկ ընթացիկ քաղաքականությունը զսպող է: Եթե քաղաքականություն վարողներն անցյալում քաղաքական հեղաշրջումներ են կատարել, կամ ասել են մի բան և արել այլ բան, ապա նրանց համար դժվար կլինի վստահություն ձեռք բերել: Այսպիսով, ռացիոնալ սպասումների տեսության կողմնակիցները չեն զարմանում, եթե սահմանափակող քաղաքականությունը հաճախ հանգեցնում է ճգնաժամի և գործազրկության չափազանց բարձր մակարդակի:

ՄՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ ՖԻԼԻՊՍԻ ԿՈՐԻ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՏԵՄԱԿԵՏԸ

Սպասումներն էականորեն փոխել են 1960-ական բվականների Ֆիլիպսի կորի պարզամիտ տեսակետը: Ֆիլիպսի կորի ժամանակակից տեսության դրույթները հիմնված են սպասումների տեսության մեր կատարած վերլուծությունների վրա: Այդ դրույթները երեքն են.

1 Պահանջարկի խրսնումը կհանգեցնի ինֆլացիայի առանց գործազրկության մակարդակի իջեցման: Երբ մարդկանց համար սպասելի են խրանող քաղաքականության կողմնակի ինֆլացիոն հետևանքները, ռեսուրսների գներն սկսու են աճել, սահմանային շահույթները վերադառնում են իրենց նորմալ մակարդակներին. իսկ գործազրկությունը վերադառնում է իր բնական մակարդակին: Հարստեղծված սպասումների տեսության հաստատվել, սա կարող է տեղի ունենալ միայն որոշ ժամանակահատվածում, ասե՛ք սի տարվա ընթացքում, ասկայն ինֆլացիայի ավելի բարձր մակարդակի առկայությունից:



Ինֆլացիայի վստասուցի և սպասող սակարդակների տարբերությունն է սր ազդում է գործազրկության վրա ասի ինֆլացիայի մեծարդար ինչպես ժամանակին ենթադրում էր Ֆիլիպսի կորի վերլուծությունը: Երբ ինչև թագիստ ավելի սե՛ծ է բան արտադրել է տարրիկ թեքա գնահատել են այն), ապա գործազրկությունը կիջնի բնական մակարդակից բարձր: Եվ թեթևակաակր, երբ ինֆլացիան սպող կանոց սպասողից ավելի փոքր է, ապա գործազրկությունը կաճի և կգերազանցի: Որքան բնական մակարդակը: Եթե ինֆլացիան սիտո սիտո է կանխատեսելի պահ: Երբ կատարողների կողմից ապա սակա կլինի գործազրկության բնական մակարդակ:

հետո: Ռացիոնալ հարմարեցված սպասումների տեսության համաձայն, նշված գործընթացն ավելի արագ տեղի կունենա: Եթե մարդկանց սպասումները՝ կապված ինֆլյացիոն հետևանքների հետ, ռացիոնալ են, ապա պահանջարկի խթանմանն ուղղված քաղաքականությունը նույնիսկ ժամանակավորապես չի կրճատի գործազրկության մակարդակը: Երկար ժամկետում հարմարեցված և ռացիոնալ սպասումների տեսությունների դրույթները համընկնում են, ըստ որի խթանող քաղաքականությունը կհանգեցնի ինֆլյացիայի՝ առանց իջեցնելու գործազրկության մակարդակը:

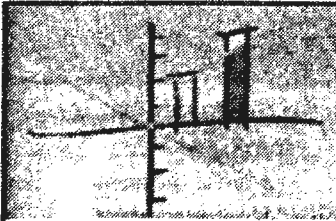
2. Երբ ինֆլյացիան սպասվածից բարձր է, ապա գործազրկությունն իր բնական մակարդակից իջնում է: Եվ ընդհակառակը, երբ ինֆլյացիայի մակարդակը սպասվածից ցածր է, ապա գործազրկությունն աճում է և գերազանցում է իր բնական մակարդակը: Փաստացի և սպասված ինֆլյացիայի տարբերությունն է, որ ազդում է գործազրկության վրա, և ոչ թե ինֆլյացիայի մեծությունը, ինչպես նախկինում կարծում էին որոշ տնտեսագետներ: Նկար 14-7-ում լուսաբանվում է այս տեսակետը՝ Ֆիլիպսի կորն ըստ սպասումների տեսության վերափոխելու ճանապարհով: Երբ մարդիկ թերագնահատում են ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը, ապա գործազրկության մակարդակը չափազանց ցածր կլինի: Եվ ընդհակառակը, երբ որոշում ընդունողներն ակնկալում են ավելի բարձր ինֆլյացիայի մակարդակ, քան փաստացի մակարդակն է, այսինքն, երբ նրանք գերագնահատում են ինֆլյացիայի մակարդակը, ապա գործազրկության մակարդակը բարձրանում է իր բնական մակարդակից: Չնայած դրան, փաստացի և սպասվող մակարդակների հավասար փոփոխությունները չեն նվազեցնում գործազրկության մակարդակը: Եթե փաստացի ինֆլյացիայի 5 տոկոս, 10 տոկոս, 20 տոկոս կամ նույնիսկ ավելի բարձր տոկոսները ճշգրտորեն կանխատեսվել են, ապա դրանք գործազրկության մակարդակն իր բնական մակարդակից չեն իջեցնի⁷:

3. Երբ ինֆլյացիայի մակարդակը կայուն է, այսինքն՝ երբ այն ոչ նվազում է, և ոչ էլ աճում, ապա գործազրկության փաստացի մակարդակը հավասարվում է գործազրկության բնական մակարդակին: Եթե ինֆլյացիայի մակարդակը հաստատուն է (կամ մոտավորապես հաստատուն է), ապա որոշում ընդունողները կակնկալեն այդ մակարդակը: Այդ մակարդակը կարտացոլվի թե՛ երկարաժամկետ պայմանագրերում, և թե՛ աշխատավորների աշխատանքի որոնման վրա, որի արդյունքում գործազրկության մակարդակը չի շեղվի իր բնական մակարդակից: Փաստորեն, գործազրկության բնական մակարդակը երբեմն հանդես է գալիս որպես փաստացի գործազրկություն, եթե ինֆլյացիայի մակարդակը չի փոխվում (տե՛ս «Տնտեսական գործունեության գնահատումները» հավելվածը):

ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ, ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՆ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ԻՆՉ ԵՆ ՎԿԱՅՈՒՄ ՓԱՍՏԵՐԸ

Սպասումների տեսության դրույթների ներառումը մեր վերլուծություններում օգնում է պարզաբանելու վերջին մի քանի տասնամյակների ինֆլյացիայի և գործազրկության վերաբերյալ ԱՄՆ-ի տվյալները: Երկրորդ համաշխարհային

⁷ Փորձը ցույց է տալիս, որ ինֆլյացիայի ավելի բարձր մակարդակները կապված են ինֆլյացիայի տեմպի ավելի մեծ փոփոխության հետ: Անկանոն փոփոխականությունը ավելացնում է տրնտեսական անորոշության մակարդակը: Այն միտում ունի արգելակելու բիզնեսի ոլորտի գործունեությունը, կրճատելու փոխադարձորեն նպաստավոր փոխանակման ծավալները և պատճառ է դառնում զբաղվածության կրճատման:



ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԲՆԱԿԱՆ ՍԱԿԱՐԴԱԿԸ ԵՎՐՈՊԱՅՈՒՄ, ԿԱՆԱԴԱՅՈՒՄ, ՃԱՊՈՆԻԱՅՈՒՄ ԵՎ ԱՄՆ-ՈՒՄ

Մեր վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ երբ որևէ երկրում ինֆլյացիայի մակարդակը կայուն է երկար ժամանակի ընթացքում, ապա մարդիկ ապագայում ևս ակնկալում են հենց այդ մակարդակը, և գործազրկությունը ձգտում է բնական մակարդակի: Հետաքրքիր է, որ ԱՄՆ-ում, Կանադայում, Եվրոպայում և Ճապոնիայում ինֆլյացիայի մակարդակները միանգամայն կայուն են եղել (կամ տատանվել են քիչ չափով) 1986-1990 թվականներին:

1980-ականների վերջերին, ինֆլյացիայի կայուն մակարդակի պայմաններում, նշված երկրներից յուրաքանչյուրում գործազրկության փաստացի մակարդակը այդ ժամանակաշրջանի վերջում մոտ էր գործազրկության բնական մակարդակին: Բերված աղյուսակում տրված են նշված երկրներում գործազրկության մակարդակը 1989 և 1990 թվականներին և գործազրկության միջին մակարդակը 1990-1995 թվականներին

	Գործազրկության մակարդակը		
	1989	1990	1991-1995
ԱՄՆ	5	5.5	6.5
Եվրոպա (11 երկրներ)	7	7.0	9.1
Կանադա	7.5	8.1	10.6
Ճապոնիա	3	3.1	

1989 և 1990 թվականներին գործազրկության մակարդակն Անրիկայի Միացյալ Նահանգներում կազմել է մոտավորապես 5.5 տոկոս, Եվրոպայում 7 տոկոս, Կանադայում 8 տոկոս և Ճապոնիայում 3 տոկոս: Այս բոլոր ցույց են տալիս, որ 1980-ական թթ.-ի վերջում գործազրկության բնական մակարդակն ավելի բարձր էր Եվրոպայում և Կանադայում և ավելի ցածր էր Ճապոնիայում, քան ԱՄՆ-ում: 1991-1995 թթ. ին գործազրկության միջին մակարդակը նույնպես ուներ այս միտումը:

Ինչո՞ւ գործազրկության բնական մակարդակը ԱՄՆ-ի հասնումա, Եվրոպայում և Կանադայում ավելի բարձր է, իսկ Ճապոնիայում ցածր: Հիմնական պատճառները երկուսն են: Մուտքերը

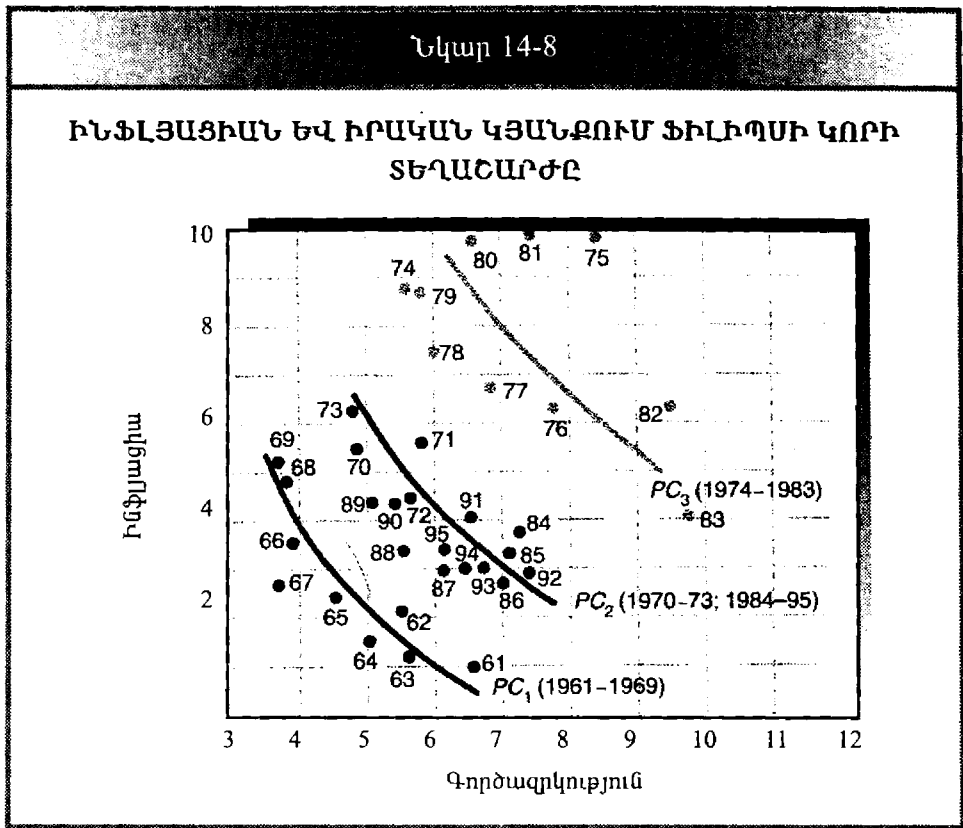
աշխատավարձերը ճապոնիայում առավել, իսկ Եվրոպայում և Կանադայում նվազ ճկուն են, քան ԱՄՆ-ում: Արհմիությունները ճապոնիայում հիմնականում «ընկերությունների միություններ» են: Դրանք հազվադեպ են աշխատավարձեր հաստատում արդյունաբերության որևէ ճյուղի համար, և ի տարբերություն ամերիկյան իրենց գործընկերների, ավելի են հակված համակերպվելու աշխատավարձերի իջեցումների հետ իրենց կողմից արտադրվող ապրանքների նկատմամբ պահանջարկի նվազման ժամանակահատվածներում, Եվրոպայում և Կանադայում, ընդհակառակը, աշխատավարձերը նվազ ճկուն են, քան ԱՄՆ-ում: Արհմիությունների մակարդակը, այսինքն՝ ոչ գյուղատնտեսական աշխատուժի այն բաժինը, որն ընդգրկված է արհմիություններում, Կանադայում, Միացյալ Թագավորությունում, Իտալիայում և Գերմանիայում երկուսից երեք անգամ բարձր է ամերիկյան նույն ցուցանիշից՝ Որբանով որ Եվրոպայի և Կանադայի հզոր արհմիությունները բարձրացնում են աշխատավարձերն իրենց շուկայական մակարդակից վեր և նվազեցնում են աշխատավարձերի ճկունությունը, այնպեսով՝ նրանք բարձրացնում են գործազրկության բնական մակարդակը: Բացի այդ, եվրոպական սի շարք պետություններ տարբեր ոլորտների և ճյուղերի հասարակ աշխատավարձերը հաճախ սահմանում են հավասարակշռված սակարդակին հավասար կամ դրանից բարձր: Սա նույնպես նպաստում է աշխատավարձերի կոչությունը և գործազրկության բնական մակարդակի բարձրացումը:

Երկրորդ, գործազրկության փոխհատուցման հասակարգն ավելի արդյունավետ է Եվրոպայում և Կանադայում, քան ԱՄՆ-ում: Գործազրկության փոխհատուցումը և այլ եկամուտների սրբանիկրտ օրագրերն ԱՄՆ-ի հասեաաա նվազ արդյունավետ են Ճապոնիայում: Դա ևս նպաստում է Ճապոնիայում գործազրկության բնական ցածր մակարդակին:

¹ Richard B. Freeman, "The Role of Unemployment Insurance in the United States: A Review of the Evidence," *Journal of Economic Perspectives*, (Spring 1985), pp. 63-85.
² See, for example, "Unemployment Insurance and the United States," *The Role of Unemployment Insurance in the United States*, Federal Reserve Bank of Cleveland, (1990), pp. 48-61.

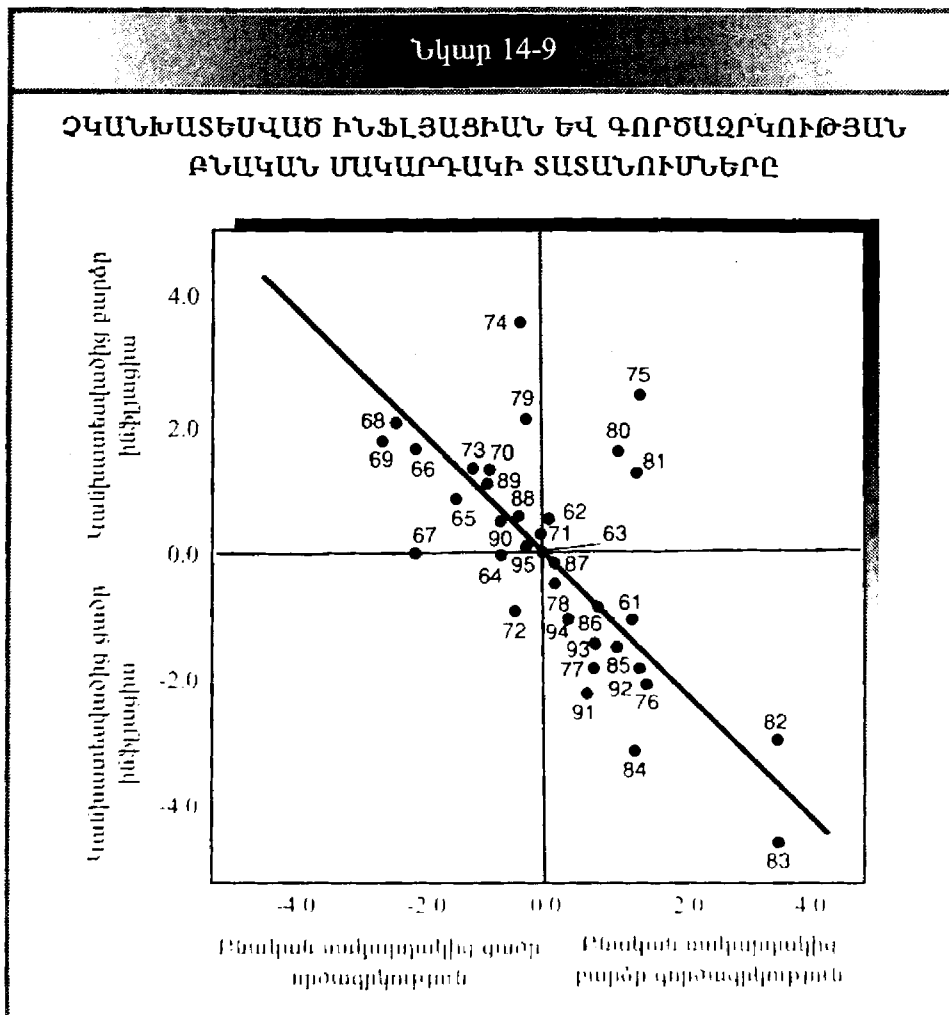
Երբ 1961-1969թթ. գործազրկության և ինֆլյացիայի տվյալների համաձայն կազմվեց Ֆիլիպսի PC_1 կորը (տես նկար 14-3), երբ պահանջարկի խթանման քաղաքականության հետևանքով ինֆլյացիայի մակարդակը բարձրանում էր, Ֆիլիպսի կորը տեղաշարժվեց դեպի դուրս՝ դեպի PC_2 , (1970-1973թթ. ժամանակահատվածի համար) և դեպի PC_3 կորը (1974-1983թթ. ժամանակահատվածի համար): Ինչպես եզրակացնում են սպասումների վերաբերյալ մեր տեսությունները, ինֆլյացիայի բարձր մակարդակներն ի վիճակի չեն մշտապես կրճատել զբաղվածությունը: Նմանապես, երբ ինֆլյացիայի ավելի ցածր մակարդակ է ապահովվում, և վերջին հաշվով սկսվում կանխատեսվել, ապա Ֆիլիպսի կորը տեղաշարժվում է դեպի վեր (տես 1984-1995թթ. տվյալները):

Աղբյուրը՝ տես Report of the President. 1982, p. 51.



պատերազմին հաջորդած մոտավորապես 20 տարիներին դիտարկված ինֆլյացիայի ցածր մակարդակը (նաև վարվող մեղմ դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությունը), որոշում ընդունողների համար սովորական էր դարձել: Այդ պատճառով էլ 1960-ականների կեսերին անցումը խթանող քաղաքականության մարդկանց համար անակնկալ էր⁸: Խթանող քաղաքականության շնորհիվ սկզբնապես կրճատվեց գործազրկության մակարդակը (նկար 14-3): Սակայն գործազրկության ցածր մակարդակը չպահպանվեց: Նկար 14-8-ը, որը նկար 14-3-ի նորացված տարբերակն է, օգնում է պարզաբանելու այս տեսակետը: Այնպես, ինչպես կանխատեսում է մեր տեսությունը, ինֆլյացիա-գործազրկություն փոխհարաբերությունն էականորեն փոխվեց խթանող քաղաքականության ընթացքում: Ֆիլիպսի կորը, որը համապատասխանում է 1970-1973թթ.-ի տվյալներին՝ (PC_2) բավականաչափ աջ է տեղաշարժված PC_1 -ից: 1970-1983թթ.-ի ընթացքում դիտարկվում է ինֆլյացիայի էլ ավելի բարձր մակարդակ: Երբ ինֆլյացիայի մակարդակի 6-10 տոկոս տատանումները դառնում են սովորական՝ սկսած 1970-ական թթ.-ի կեսերից, ապա Ֆիլիպսի կորը մեկ անգամ ևս տեղաշարժվում է դեպի PC_3 -ը:

8. Հետևյալ տվյալները խոսում են սկսած 1960-ական թվականների կեսերից ավելի խթանող մակրոտնտեսական քաղաքականության անցման մասին: 1965թ. և 1980թ. միջև ընկած ժամանակահատվածում M1 փողի առաջարկն ավելացել է տարեկան 6.3 տոկոսով, մինչդեռ դրան նախորդող 15 տարիների ընթացքում այդ ցուցանիշը կազմել էր 2.5 տոկոս: Նմանապես, հավասարակշռված բյուջեներին սկսեցին փոխարինել մշտական ֆեդերալ դեֆիցիտները: 1950-1960թթ. ժամանակահատվածում եղել են ութ բյուջեի դեֆիցիտներ և յոթ ավելցուկ: Միջին հաշվով, ֆեդերալ բյուջեն մոտավորապես հավասարակշռության մեջ է 15 տարվա ժամանակահատվածի համար: 1965-1980թթ. ընթացքում, միայն մեկ անգամ է եղել բյուջեի ավելցուկ, իսկ տարեկան դեֆիցիտները միջին հաշվով կազմել են շՆԱ 1.5 տոկոսը:



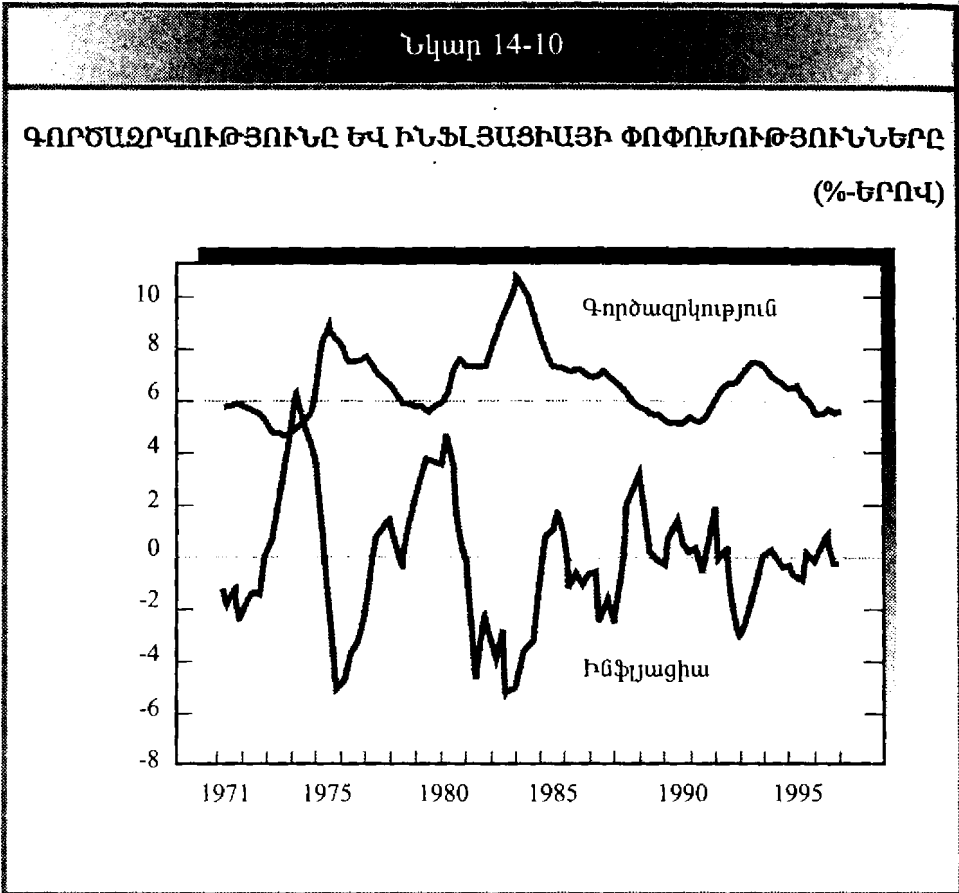
Այստեղ մենք ցույց ենք տալիս շկանխատեսված ինֆլյացիայի և փաստացի գործազրկության միջև հարաբերակցությունը համեմատած 1961-1995թթ. ժամանակահատվածի բնական մակարդակի հետ: Երբ ինֆլյացիայի մակարդակը սպասվածից բարձր է, ապա գործազրկության մակարդակը միտում ունի նվազելու, հասնելով բնականից ցածր: Եվ ընդհակառակը, երբ ինֆլյացիան սպասվածից ցածր է, ապա գործազրկության մակարդակն ընդհանրապես բնական մակարդակից բարձր է լինում:

Աղբյուրը Report of the President, 1996, and Robert Gordon, Macroeconomics (Boston, Little Brown, 1993)

Երբ դրանական բաղաբաղանդությունն սկսեց կրչուսուեալ 1980-1983թթ -ի ընթացքում, և Ռեյգանի վարչակազար խոստաազամ վերանակարդրյառն տաակ պահել ինֆլյացիայի մակարդակը, վերջինիա աճը կարող սկսեալ դանդաղել Այնպես, ինչպես մեր տեսուրյունն է կանխատեսուա, գործազրկության մակարդակն սկզբնապես բարձրաազամ 1982 ընթակառին 9.7 տակա իսկ 1983թ ին 9.6 տակա (տես նկար 14.8) Երբ տեսուա կուսարմիա ցաղող անկրոտնուեսակառն բաղաբաղանդյառն՝ Բանի դեռ ցաղող բաղաբաղանդյառնը շարունակվուա էր մարդիկ սկսեալին սպասել ինֆլյացիայի աճելի ցածր մակարդակ և Ֆիլիպսի կարր տեղաշարմիկ դեալի ներա Ինչպես երեսուա է նկար 14.8-ուա 1984-1998թթ ին ինֆլյացիայի մակարդակը նվաղել է 1970 տկառն թթ ի նկատուաար և տա տառնվուա է 2.5-4.5 տակառն տանառնեերուա Ինֆլյացիայի առնկուաից հետո ոար դիկ սկսեալին աճելի ցածր ինֆլյացիա սպասել և Ֆիլիպսի կարր տեղաշարմիկ էլ աճելի ներա (PC -ից դեալի PC -)

Նկար 14-9-ը ներկայաղեուա է 1961-1993թթ -ին ինֆլյացիա-գործազրկության հարաբերարդյառն աճյաղները հասառնաղե սեր առաաարրոչների՝ Վերրո ծարրյունը ցույց է աղալիա՝ որ երբ ինֆլյացիայի մակարդակը աղաղբյառնց տրա սառնից աճելի բարձր է՝ ապա գործազրկության մակարդակը իր բնակառն սա կարրայակից աճելի ցածր է: Այուա կարրիաղե՝ երբ ինֆլյացիայի մակարդակը սղառն վառնից ցածր է՝ ապա գործազրկության մակարդակը կղերաղառնաղի իր բնակառն մակարդակը Ինարիեռն մեր չեեր կարրող ոարրակղարեռն ոտառնուաղիեղ ինֆլյացիայի սղառնաղից մակարդակը

Այստեղ մենք լուսաբանում ենք ինֆլյացիայի մակարդակի փոփոխությունների (ընթացիկ և նախորդ տարիների ինֆլյացիայի մակարդակների տարբերություն) և գործազրկության միջև հարաբերակցությունը: Նկատել, թե ինֆլյացիայի մակարդակի ինչքան կտրուկ անկումներ և գործազրկության մակարդակի նշանակալի բարձրացումներ են տեղի ունեցել 1975, 1981-1982 և 1991 թվականներին՝ կապված անկման հետ:



Ինչպես ցույց է տրված նկար 14-9-ում, յուրաքանչյուր տարվա համար ինֆլյացիայի սպասվելիք մակարդակը որոշելու նպատակով օգտագործվել է նախորդ երեք տարիների ինֆլյացիայի միջին մակարդակը: Նկարը ցույց է տալիս, որ երբ ինֆլյացիայի մակարդակը սպասվածից բարձր է (ավելի բարձր է, քան նախորդ երեք տարիների միջին մակարդակը), ապա գործազրկության մակարդակը սովորաբար ավելի ցածր է, քան նրա բնական մակարդակը: Օրինակ, եթե ինֆլյացիայի մակարդակը 1960-ական թթ.-ի վերջերին բարձրացել է, ապա ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը մոտավորապես 2 տոկոսով ավելի բարձր է եղել, քան սպասվել է 1966 թվականի, 1968-1969թթ.-ի համար: Այնպես, ինչպես որ մեր տեսությունն է եզրակացնում, գործազրկության մակարդակն այդ տարիներից յուրաքանչյուրի ընթացքում բնական մակարդակից բավական ցածր է եղել:

Դրան հակառակ, երբ ինֆլյացիայի մակարդակն սպասվածից ցածր է եղել, գործազրկությունը գերազանցել է բնական մակարդակը: Նայեք 1976, 1977, 1982-1985, 1991 և 1992 թվականների տվյալները: Այս տարիներին ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակն զգալիորեն ցածր է սպասված մակարդակից, իսկ գործազրկության մակարդակը բավական բարձր է եղել բնական մակարդակից:

Չնայած նկար 14-9-ի տվյալները ցույց են տալիս, որ չսպասված ինֆլյացիայի և գործազրկության մակարդակի միջև առկա է հակադարձ կապ, 1974-1975 և 1979-1981թթ.-ի տվյալները նույնը չեն հաստատում: Հետաքրքրական է, որ այս հինգ տարիները համընկնում են նավթի գների բարձրացման տարիների հետ: Նավթի գները 1973-1975թթ.-ի ընթացքում քառապատկվեցին (մեկ բարելի հաշվով՝ \$2.5-ից մինչև \$10.00), իսկ 1978-1981թթ.-ին աճեցին ավելի քան երեք

անգամ (մեկ բարեյի հաշվով՝ \$12.00-ից մինչև \$40.00): Ինչպես նախկինում քննարկել ենք (տես՝ գլուխ 9, նկար 9-7), առաջարկի մեջ այս տեսակ ցնցումները միտում ունեն բարձրացնելու գները: Ինչպես կարելի էր կանխատեսել, դրանք տանում են ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև կապի թուլացմանը:

Ժամանակակից տեսակետների համաձայն, ինֆլյացիայի փաստացի և սպասվող մակարդակների տարբերությունն է, որ ազդեցություն ունի գործազրկության մակարդակի վրա: Քիչ է հավանական, որ ինֆլյացիայի կտրուկ փոփոխությունները ճշգրտորեն կանխատեսվեն: Նկար 14-10-ում տվյալներ են ներկայացված ինֆլյացիայի տարեկան մակարդակների (12 ամսյա սահող միջինների) և գործազրկության մակարդակների փոփոխությունների վերաբերյալ: Ինչպես գրաֆիկորեն պատկերված է, ինֆլյացիայի մակարդակի կտրուկ անկումներ են տեղի ունեցել 1975, 1981-1982 և 1991 թվականների ընթացքում: Օրինակ, ինֆլյացիայի մակարդակը 1974 թվականի 12.4 տոկոսից իջել է մինչև 6.9 տոկոս 1975 թվականին, նվազելով ավելի քան 5 տոկոսով: Անհավանական է, որ որոշում ընդունողները կարողանան կանխատեսել ինֆլյացիայի մակարդակի կտրուկ անկումները: Ոչ միայն հարմարեցված, այլև նույնիսկ ռացիոնալ որոշում ընդունողները հավանական է, որ կթերագնահատեն ինֆլյացիայի մակարդակի կտրուկ անկման մեծությունը: Իրա հետևանքով ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը պակաս կլինի սպասվողից, և ինչպես ցույց է տալիս մեր վերլուծությունը, գործազրկությունը կգերազանցի իր բնական մակարդակը: Ինչպես ցույց է տրվում նկար 14-10-ում, գործազրկության մակարդակն էականորեն բարձրացել է 1975, 1981-1982, և 1991 թվականների ինֆլյացիայի մակարդակի կտրուկ անկմանը զուգորակա: Էյս արդյունքները կարելի է ստանալ նաև մեզ ծանոթ AD AS մոդելի վերլուծության հիստև վրա: Էսթիմատների և ծառայությունների շուկայում ինֆլյացիայի մակարդակի կտրուկ անկման ժամանակ գները մայրական սպասածից ավելի ցածր են լինում: Սպասվածից ավելի ցածր գների պայմաններում շահույթի մակարդակն իջնում է, կրճատվում է արտադրանքի և գրավածության մակարդակները, իսկ գործազրկությունն աճում է:

**ՄԻԿՐՈՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ
ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԲՆԱԿԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ**

Սպասումների տեսությունից սլարթ է դառնում, որ դրամական և ինֆլացիայի քաղաքականություններն ի վիճակի չեն երկար ժամանակով իջեցնելու գործազրկությունն իր բնական մակարդակից: Այդպիսի տարիներին տեսնազեաներն իրենց ուղադրությունը բեռնել են սիկրտանտեսագիտությանը, որպես բարձր գործազրկության ավանդական սակրտանտեսական պրոբլեմի լուծմանն ուղղված սի սիցուդի: Զբաղվածության վերաբերյալ սիկրտանտեսագեաների ստույգունն ուղղված է գործազրկության բնական մակարդակի կրճատմանը և F R A S-ը բարձրացնելու խնդրին: Հիշե՛ք, որ գործազրկության բնական մակարդակն անվավախ է: Այն ցործի խրատների հասակազրք, որը կարողանա բարձրացնել աշխատանքի որոնման արդյունավետությունը և վերացնել գրավածության խոչընդոտները՝ ապա գործազրկության բնական մակարդակը կնվազի:

Իսկ ինչպիսի ինստրումենտալ փոփոխություններ են սլետը գործազրկության բնական մակարդակը նվազեցնելու համար: Սեր բնության կառուներ կերթ փոփոխություններ, որոնք լայնորեն քննարկվում են:

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՓՈԽՀԱՏՈՒՑՄԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԻ ՎԵՐԱՆԱՅՈՒՄԸ

Գործազրկության փոխհատուցման համակարգը նախատեսված էր պակասեցնելու գործազրկության հետ կապված խնդիրները: Քանի որ այն ելնում է մարդասիրական սկզբունքներից, ապա ուղղված է գործազրկության պատճառած զանազան զրկանքների մեղմացմանը:

Ընթացիկ գործազրկության փոխհատուցման համակարգի հետևանքով գործազրկության բնական մակարդակը բարձրանում է երկու հիմնական պատճառով: Առաջինը, փոխհատուցման համակարգը կրճատում է (որոշ դեպքերում բառացիորեն վերացնում է) գործազրկության անհատական ծախսերը: Ծառնահանգներում նպաստների համակարգում ընդգրկված մարդիկ ստանում են իրենց նախկին համախառն եկամուտների 50-60 տոկոսը: Գործազրկության նպաստները չեն հարկվում: Բացի այդ, գործազուրկները կարող են ստանալ նաև այլ տրանսֆերտներ (սննդի կտրոններ, բժշկական օգնություն): Սովորաբար, համակարգի մեջ ընդգրկված աշխատողի նպաստների ծավալը կազմում է նրա նախկին զուտ եկամուտների 75 տոկոսը: Պարզ է, որ նպաստների այս մակարդակն էականորեն պակասեցնում է գործազուրկի կողմից աշխատանք որոնելու խթանը և մինչև նպաստների վճարման ավարտը, աշխատավարձի սահմանային ցածր մակարդակով աշխատանքի առաջարկներն ընդունելու դեպքերը:

Երկրորդը, գործազրկության նպաստները սուբսիդիայի դեր են կատարում այն գործատուների համար, որոնք առաջարկում են անկայուն կամ սեզոնային աշխատանքներ: Մարդիկ ավելի դժկամորեն կընդունեն այդպիսի գործատուների աշխատանքի առաջարկությունները (օրինակ, հյուսիսային շրջանների գործատուները, որոնք սովորաբար աշխատողներին ազատ են արձակում ձմեռային սեզոնին), եթե հարկադիր արձակուրդի ընթացքում գործազրկության փոխհատուցման նպաստների հաշվին հնարավորություն ունենան լրացնելու իրենց եկամուտները: Գործազրկության փոխհատուցման համակարգը սեզոնային, ժամանակավոր և պատահական բնույթ կրող աշխատանքներն ավելի հրապուրիչ է դարձնում:

Կասկած չկա, որ գործազրկության փոխհատուցման համակարգը բարձրացնում է գործազրկության բնական մակարդակը: Այս բնագավառում հետազոտողների մեծ մասը համոզված է, որ երկարաժամկետ գործազրկության մակարդակը 0.5-ից մինչև 1.0 տոկոս ավելի բարձր է, քան կլիներ, եթե համակարգի բացասական ազդեցությունը զբաղվածության վրա հնարավոր լիներ վերացնել⁹: Փաստորեն, գործազրկության նպաստները սուբսիդավորում են աշխատանքի որոնումները: Գոյություն ունի այս սուբսիդավորման դրական կողմ. այն հնարավորություն է տալիս աշխատանք որոնողներին երկարացնելու աշխատանք փնտրելու ժամանակը և կրճատելու գործազուրկի որակավորման և առաջարկվող աշխատանքի անհամապատասխանությունը: Վերջինս նպաստում է աշխատողի աշխատանքի միջին արդյունավետության բարձրացմանը:

⁹ Stu David A. Green and Creig Riddell, "The Economic Effects of Employment insurance in Canada: An Empirical Analysis of UI Desintitlement", Journal Of Labor Economics (January 1993); Ray Thorne, The Unemployment Compensation System: Paying People Not to Work (Dallas, National Center for Policy Analysis, 1988), and Bruce Meyer, Unemployment insurance and Unemployment Spells (Cambridge, national Bureau of Economic Research, 1988) այս թեմայով լրացուցիչ մանրամասների համար:

Իսկ կարելի³ է, արդյոք, գործազրկության փոխհատուցման համակարգը քարտեզի վրա, առանց դրա մարդասիրական նպատակները շրջանցելու: Կա մի քանի տարբերակ: Այն ֆիրմաները, որոնք կանոնավոր կերպով ընդհատում են աշխատանքը և ազատ են արձակում իրենց աշխատուժի զգալի մասը, կարող են հարկվել աշխատավարձի հարկերով: Երկրորդ, որոշակի ժամանակից, օրինակ երեք ամսից հետո, գործազրկության փոխհատուցում ստացողներից կարելի է պահանջել, որ ընդունեն այն աշխատանքի առաջարկները (ներառյալ պետական հատվածի աշխատատեղերը), որոնք ապահովում են իրենց նպաստին հավասար աշխատավարձ: Որպես այլընտրանք, նպաստառուների նըպաստները կարելի է աստիճանաբար կրճատել, երբ նրանք աշխատանքի երկարատև որոնումների և գործազրկության մեջ են: Սա կարող է գործազուրկին շահագրգռել ընդունելու աշխատանքի առաջարկը մինչև նպաստի վճարման ժամկետի լրանալը: Այս տարբերակներից յուրաքանչյուրը կբարձրացնի գործատուների ավելի կայուն աշխատատեղեր առաջարկելու, իսկ աշխատողների աշխատանքի առաջարկներն ավելի արագ ընդունելու շահագրգռվածությունը:

ՆՎԱԶԱԳՈՒՅՆ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ

Նվազագույն աշխատավարձի վերաբերյալ օրենքները նվազեցնում են անփորձ և գաճը հնտություն ունեցող աշխատողների գրադվածության հնարավորությունները: Նվազագույն աշխատավարձը տեսնում է առաջարկի ավելցուկի առաջագծաներ: Քիչ հնտություն պահանջող աշխատատեղերի համար արհեստականորեն բարձր աշխատավարձի հաստատումը կրճատում է գաճը հնտություն ունեցող աշխատողների գրադվածության հնարավորությունը⁴:

Նվազագույն աշխատավարձի արժեքը բազասարար է ազդում աշխատողների և աշխատավայրում աշխատանքի ուսուցանելու հնարավորությունների վրա: Օրենսդրությունը հաճախ գործատուի հասարակական անհաստ է դարձնում (1) անփորձ աշխատողների համար որակավորման բարձրագույն դասերն ազնների կազմակերպումը, (2) սխառաստեղ նրանց օրենքով նախատեսված նվազագույն աշխատավարձի վճարումը: Մյուս կողմից, թիչ են գաճը վճարվող այն աշխատատեղերը, որոնք ապահովված են ոչ արդյունավետ (կամ պաշտոնական) դասերն ազններով և հատությունների զարգացման հնարավորություններով: Սա դժվարացնում է գաճը հատություններով աշխատողների գործը կապված որակավորման բարձրագույն փորձ ձեռք բերելու ավելի բարձր վարձատրվող աշխատանքի անցնելու հետ:

Քննարկված բազասարար հետևանքները նվազագույնի հասցնելու հասարակության առաջարկներ են ներկայացվել: Իրոք տեսնապետներ կողմնակից են նվազագույն աշխատավարձի օրենքի վերազատելու: Մյուսներն առաջարկում են վերացնել օրենսդրության տարածումը դեռահասների վրա: Մեկ այլ խոսք առաջարկում է ազատել երկայնատև գործազուրկ աշխատողներին այս օրենսդրական պահանջին հետևելուց: Անեն դեպքում այս տեսակետների կողմնակիցները պնդում են, որ գաճը հատություններ ունեցող աշխատողների աշխատավարձերը աշխատանքի շուկայում կհավասարակշռվեն և որակավորման բարձրագույն հնարավորություններն այս աշխատողների հասարակական

³ Իր բնագավառում, անդերսոնի համար նույնը: The *Economic Journal*, 1992, 102, 103-104. Minimum Wage Journal Of Economic Literature, 33 (December, 1995), pp. 1949-1965, and Richard Weisler and Edward Galloway, "Should The Federal Minimum Wage Be Raised?" (Dallas: National Center of Policy Analysis, 1997).

ՈՐԱԿԱՎՈՐՄԱՆ ԲԱՐՁՐԱՑՄԱՆ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Գործազրկությունը կարող է աշխատատեղերի և պոտենցիալ աշխատողների հմտություններին ներկայացվող պահանջների անհամապատասխանության հետևանք լինել: Շատ տնտեսագետներ համոզված են, որ աշխատողների հիմնական հմտությունների բարելավմանը և նոր հմտությունների զարգացմանն ուղղված ծրագրերը կարող են կրճատել գործազրկության բնական մակարդակը: Իհարկե, մեր տարրական և միջնակարգ կրթական համակարգերի բարելավումը մի քայլ առաջ կլինեն այս ուղղությամբ: Մյուսները համոզված են, որ մասնագիտական ուսուցման վարկային ծրագրերը կօգնեն ցածր և միջին եկամուտներ ունեցող երիտասարդներին զարգացնելու իրենց տեխնիկական ունակությունները: Մարտին Ֆելդսթայնը՝ Տնտեսական խորհրդակցանքների հանձնաժողովի նախկին նախագահը, առաջարկում է, որ ուսուցման համար տրվող կրթաթոշակները տրամադրվեն երիտասարդ աշխատողներին (օրինակ, մինչև 25 տարեկան անձանց), որոնք պահպանում են աշխատանքը, բայց քուլեջ չեն հաճախում: Աշխատավարձի այս հավելումները կարող են տրվել այն աշխատատեղերին, որոնց երիտասարդ աշխատողները բավականաչափ պրակտիկ ուսուցում են ստացել: Այսպիսի ծրագիրը կապահովի երիտասարդ աշխատողներին մշտական աշխատանքով, և թույլ կտա ձեռք բերել գրասենյակային, օպերատիվ, և մուլտիսկ, ղեկավարման հմտություններ: Ուսուցման այսպիսի ծրագրերի երկարաժամկետ նպատակն աշխատուժի որակի և առաջարկի ճկունության բարելավումն է: Ծրագրի իրագործումը կտանի գործազրկության բնական մակարդակի նվազման, քանի որ այն կկրճատի գործազրկության հաճախականությունն ու տևողությունը:

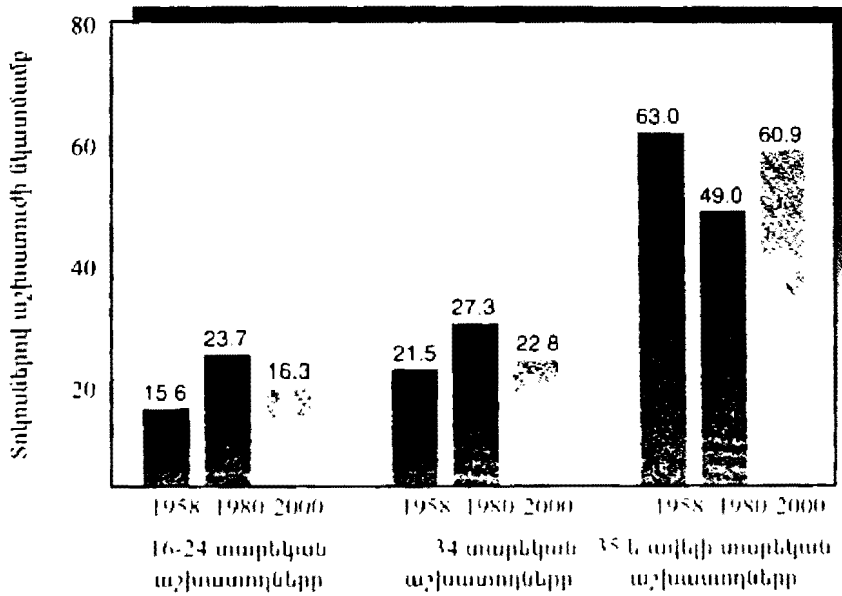
ԺՈՂՈՎՐԴԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԲՆԱԿԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ

Տարեցների համեմատ, երիտասարդ աշխատողներն ավելի շատ են հակված անցնելու աշխատուժի կարգավիճակից ուսումնական հաստատություններում ուսանողի կարգավիճակին: Նույնիսկ, եթե նրանք արդեն մշտական աշխատողի կարգավիճակ ունեն, էլ ավելի շատ են հակված անցնելու մի աշխատանքից մյուսին, քանի որ նրանք կարիերա անելու խնդիր ունեն: Դրա համար էլ երիտասարդների շրջանում գործազրկության մակարդակն ավելի բարձր է: Փաստորեն, գործազրկության մակարդակը 25 տարեկան երիտասարդ անձանց շրջանում երեք և ավելի անգամ բարձր է 35 և ավելի բարձր տարիքի աշխատողների շրջանում եղած գործազրկության մակարդակից: 25-34 տարեկան մարդկանց գործազրկության մակարդակը մոտավորապես մեկ ու կես անգամ ավելի բարձր է, քան ավելի տարեց աշխատողների շրջանում (տե՛ս նկար 14-11, մաս b):

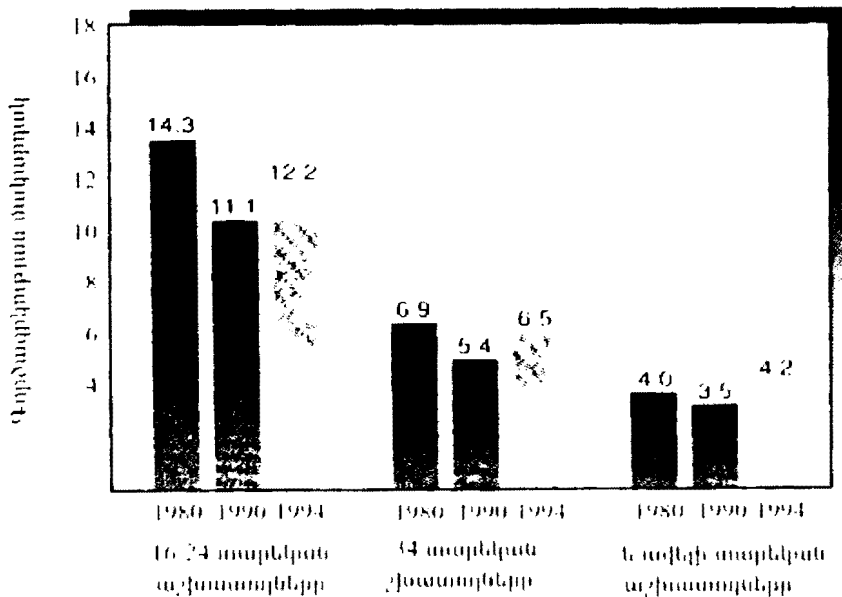
Երիտասարդ աշխատողները կազմում են աշխատուժի ավելի մեծ մասը, հետևաբար, նրանց շրջանում գործազրկության բարձր մակարդակը բարձրացնում է նաև գործազրկության բնական մակարդակը: Այս երևույթը ցույց է տրված նկար 14-11 մաս a-ում: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո, այսպես կոչված «բեյբի բումի» ժամանակաշրջանում ծնվածներն աշխատուժի շարքերը մտան 1960-1970 թվականների ընթացքում, աշխատուժն արագորեն աճեց և երիտասարդացավ: 1958 թվականին 16-24 տարեկան աշխա-

Նկար 14-11

ԺՈՂՈՎՐԴԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԲՆԱԿԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ



(ա) Ըստ տարիքի աշխատողի առատկարգը կշիռը



(բ) Կորստագրկարգրտե ըստ տարիքի

Քանի որ ավելի երիտասարդ աշխատողներն ունեն նվազ կայուն զբաղվածություն (մաս b), գործազրկության բնական մակարդակն աճում է, երբ նրանք կազմում են աշխատուժի ավելի մեծ մասը: Նման բան տեղի է ունեցել 1958-1980թթ. ժամանակահատվածում (մաս a): Այնուհանդերձ, ներկայումս երիտասարդ աշխատավորները կազմում են աշխատուժի ավելի փոքր մասը. դրա շնորհիվ ներկայումս կրճատվում է գործազրկության բնական մակարդակը:

տողները կազմում էին աշխատուժի միայն 15.6 տոկոսը: 1980 թվականին աշխատուժի կազմի յուրաքանչյուր չորրորդն (23.7 տոկոսը) ընդգրկված էր տարիքային այս խմբում: 25-34 տարեկան անձիք 1958-1980 թվականների ընթացքում ընդհանուր աշխատուժի մեծ մասն էին կազմում: Դրան հակառակ, 35-ից բարձր տարիք ունեցող աշխատողների բաժինը ընդհանուր աշխատուժի կազմում 1958-1980 թվականների ընթացքում կրճատվեց: Քանի որ աշխատուժի կազմում երիտասարդների տեսակարար կշիռն արագորեն աճում էր, ապա գործազրկության բնական մակարդակը նույնպես բարձրանում էր: Հետազոտությունները ցույց են տվել, որ նշված գործոնի ազդեցությամբ գործազրկության բնական մակարդակը 1980 թվականին 0.5 - 1.5 տոկոսով ավելի բարձր էր, քան 1958 թվականին:

Այսօր դեմոգրաֆիկ գործոնի ազդեցությունը փոխել է իր ուղղությունը: Նախատեսված է, որ 2000 թվականին 16-24 տարեկան անձինք կկազմեն աշխատուժի 16.3 տոկոսը՝ զգալիորեն ցածր 1980թ. ցուցանիշից, իսկ 35 տարեկան և ավելի բարձր տարիք ունեցող աշխատողները՝ աշխատուժի ավելի քան 60.9 տոկոսը, որը 49 տոկոսային կետով ավելի է 1980 թվականի ցուցանիշից (տե՛ս նկար 14-11, մաս ա): Տնտեսագիտության տեսությունը ցույց է տալիս, որ ԱՄՆ-ում աշխատուժի «ծերացման» այս գործընթացը նվազեցնում է գործազրկության բնական մակարդակը:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Այժմ, երբ մենք արդեն քննարկել ենք սպասումների տեսությունը, կարող ենք ուսումնասիրել մակրոտնտեսական կայունացնող քաղաքականության հնարավորությունները: Հաջորդ գլխում ուշադրությունը կենտրոնացվում է կայունացման քաղաքականության և դրա հետ կապված հարցերի վրա:

ԳԼԽԻ ԱՍՓՈՓՈՒՄ

1. Պահանջարկը խթանող քաղաքականության արդյունքները կախված են այդ երևույթի կանխատեսելիությունից: Եթե քաղաքականության հետևանքները անսպասելի են, ապա ամբողջական պահանջարկի ավելացումը կարճ ժամկետում կավելացնի ՀՆԱ-ն, որը կգերազանցի պոտենցիալ ՀՆԱ-ն: Եվ եթե որոշում ընդունողները ճշգրտորեն կանխատեսում են խթանող քաղաքականության հետևանքները, ապա արտադրանքի իրական ծավալը մնում է անփոփոխ, եթե նույնիսկ գների մակարդակը բարձրանում է:

2. Գոյություն ունեն սպասումների ձևավորման երկու տեսություններ՝ հարմարեցված սպասումներ և ռացիոնալ սպասումներ:

3. Ըստ հարմարեցված սպասումների տեսության, ապագայի սպասումները հիմնվում են անցյալի փորձի վրա:

4. Ռացիոնալ սպասումների տեսությունը ենթադրում է, որ մարդիկ օգտագործում են տվյալ երևույթին վերաբերվող ամբողջ ինֆորմացիան, ինչպես նաև ընթացիկ քաղաքականությանը վերաբերվող տվյալները՝ ապագայի սպասումները ձևավորելիս: Ռացիոնալ սպասումների պայմաններում որոշում ընդունողները կարող են սխալվել, բայց այդ սխալները պարբերական բնույթ չեն կրում: Որոշում ընդունողները հակված են գերազնահատելու կամ թերազնահատելու ապագա տնտեսական փոփոխությունները:

5. Ֆիլիպսի կորը ցույց է տալիս գործազրկության և ինֆլյացիայի մակարդակի փոխադարձ կապը: Մինչև 1970-ական թվականները լայնորեն տարածված էր այն տեսակետը, որ ավելի բարձր ինֆլյացիան կնվազեցնի գործազրկության մակարդակը:

6. Մակրոտնտեսագիտության մեջ սպասումների տեսության ներմուծումը պարզ է դարձնում, որ գործազրկության և ինֆլյացիայի միջև այլընտրանքը կարճատև բնույթ է կրում: Հարմարեցված սպասումների տեսանկյունից խթանող քաղաքականությունը տանում է գործազրկության մակար-

դակի կարճաժամկետ իջեցման՝ ինֆլյացիայի տեմպերի արագացման պայմաններում: Սպառողները վերջին հաշվով սկսում են սպասել ինֆլյացիայի ավելի բարձր մակարդակ և իրենց որոշումները կայացնում են դրան համապատասխան: Դա գործազրկությունը վերադարձնում է իր բնական մակարդակին:

7. Ռացիոնալ սպասումների տեսանկյունից գործազրկության և ինֆլյացիայի այլընտրանքային կապ գոյություն չունի ոչ կարճաժամկետ, և ոչ էլ երկարաժամկետ հեռանկարում: Խթանող քաղաքականության ազդեցությունը կարճաժամկետում անկանխատեսելի է: Եթե որոշում ընդունողները ճշգրտորեն կանխատեսեն ինֆլյացիոն հետևանքները, խթանման քաղաքականությունը կը հանգեցնի ինֆլյացիայի միաժամանակ գործազրկությունը թողնելով անփոփոխ: Եվ եթե խթանող քաղաքականությունն առաջ է բերում ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացում, որը գերազանցում է (պակաս է) սպասվող մակարդակը, ապա գործազրկության մակարդակը ժամանակավորապես իջնում է (կամ բարձրանում է) բնական մակարդակից:

8. 1960-ական թվականների կանխատեսումներին հակառակ, խթանող քաղաքականությունը 1965 թվականից հետո ընկած ժամանակաշրջանում չապահովեց գործազրկության մակարդակի կայուն իջեցում: Չկան ապացույցներ, որ երկարաժամկետում խթանող քաղաքականությունը կարող է կրճատել գործազրկության մակարդակը, այսինքն ինֆլյացիայի տևր կարող է «փոխհատուցվել» գործազրկության մակարդակի իջեցմամբ: Թե հարձարեցված, և թե ուսգլոնալ սպասումների տեսությունները ցույց են տալիս, որ Ֆիլիպսի կոդը երկար ժամկետում գործազրկության բնական մակարդակում ուղղահայաց դիրք ունի:

9. Ֆիլիպսի կոդի ժառանգակից տեսությունը հիմնվում է նաև սպասումների տեսության վրա: Եթե ինֆլյացիայի մակարդակը սպասվածից ավելի բարձր է՝ ապա գործազրկությունը սխառն ունի իր բնական մակարդակից իջնելու: Եվ ընդհակառակը, երբ ինֆլյացիայի մակարդակը սպասվածից ցածր է՝ ապա գործազրկությունն աճում է և գերազանցում է իր բնական մակարդակը:

10. Շատ տեսնապետներ հաստատում են, որ գործազրկության փոխհատուցման համակարգը, նվազագույն աշխատավարձի վերաբերյալ օրենսդրությունը նպաստում են գործազրկության բարձր մակարդակի պահպանմանը: Ըստ ոլորտներում քարեփոխումների կնվազեցնեն գործազրկության բնական մակարդակը:

11. 1960-1970 թվականների ընթացքում աշխատուժի կազմում երիտասարդների տեսակարար կշռի արագ աճը բարձրացրեց գործազրկության բնական մակարդակը: Այս դեմոգրաֆիկ գործոնն ալժմ շրջել է իր ազդեցության ուղղությունը: Աշխատուժի կազմում երիտասարդ աշխատողների բաժինը վերջին տարիներին սկսել է նվազել: Դա կնպաստի գործազրկության բնական մակարդակի նվազմանը:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ենթադրենք, դրամական քաղաքականություն վարողներն արագացնում են փողի առաջարկի աճի տեմպերը երկար ժամանակ տևած 5 տոկոսից այն հասցնելով 10 տոկոսի: Եթե որոշում ընդունողները չեն սպասում քաղաքականության այս փոփոխության հետևանքներին, ապա ինչպե՞ս է այն ազդում արտադրանքի ծավալի, զբաղվածության և գների վրա կարճ ժամկետում:

2. Ներկայացրեք հարմարեցված սպասումների տեսությունը: Բացատրեք, թե ինչո՞ւ է տեսականորեն, խթանող քաղաքականությունը միայն ժամանակավորապես կրճատում գործազրկության մակարդակը:

3. Համեմատեք և հակադրեք ռացիոնալ և հարմարեցված սպասումների տեսությունը: Արդյո՞ք այդ տեսությունները տարբերվում են խթանող դրամական քաղաքականության կարճաժամկետ արդյունքների գնահատման տեսանկյունից: Տարբերվո՞ւմ են դրանք խթանող քաղաքականության երկարաժամկետ արդյունքների գնահատման տեսակետից:

*4. Ինչպե՞ս է տարբերվում գործազրկության և տեսնապետական աճի պրոբլեմների նկատմամբ մակրոտեսնապետական տեսությունը ավանդական դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությունների մոտեցումից: Արդյո՞ք սակրոտեսնապետական մոտեցումը փոխարինում է ավանդական դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությունը: Բացատրեք ինչո՞ւ:

5. ԱՄՆ-ում կայուն ինֆլյացիայի ժառանգաշրջանից հետո, ինչպիսի՞ն էր ինֆլյացիան 1974-1981 թվականներին: Տեսնապետների ձեռնամասնությունը հաստատված էր, որ անցյուր զարգույ, հակաինֆլյացիոն դրամական քաղաքականությանը նպաստալ պատճառ կհանդիսանա: Ինչո՞ւ էր սպասումները ձեռավորվում են «ուսգլոնալ» կերպով և ոչ թե «մարտարեցված», ապա ավելի հեշտ, թե ավելի դժվար կլինի ինֆլյացիայի տեմպերը պահպարեցնելը: Բացատրեք պատճառները: Ինչ-

պե՞ս կարող են դրամական քաղաքականություն վարող իշխանության օղակները նվազագույնի հասցնել զսպող դրամական քաղաքականության բացասական հետևանքները:

*6. Մինչև 1970-ական թվականների կեսերը շատ տնտեսագետներ կարծում էին, որ գործազրկության ավելի բարձր մակարդակը կկրճատի ինֆլյացիայի մակարդակը: Ինչո՞ւ: Ո՞րն է Ֆիլիպսի կորի ժամանակակից և նախորդ մոտեցման տարբերությունը:

7. Ինչո՞ւ է տնտեսագետների մեծամասնությունը կարծում, որ գործազրկության բնական մակարդակը 1970-1980-ական թվականներին բարձրացել է: Ինչո՞ւ են այդ նույն տնտեսագետները կարծում, որ գործազրկության բնական մակարդակը հաջորդ տասնամյակում կնվազի:

8. Ողջ 60-ականների ընթացքում շատ տնտեսագետներ համոզված էին, որ խթանող մակրոտնտեսական քաղաքականությունը կհանգեցնի ավելի բարձր ինֆլյացիայի և ավելի ցածր գործազրկության: Այս տեսակետի ընդունումն ինչպե՞ս կարող է ազդել քաղաքական գործիչների գործունեության վրա: Այս երևույթը արդյո՞ք որևէ ազդեցություն ունեցավ քաղաքականության վրա: Ներկայացրե՞ք ձեր տեսակետը հաստատող ապացույցներ:

*9. Ժամանակակից վերլուծությունը ժխտում է այն տեսակետը, ըստ որի ինֆլյացիան բարձրացնող քաղաքականությունը կրճատում է գործազրկության մակարդակը երկար ժամանակահատվածում: Ինչպե՞ս է այս տեսությունն ազդում մակրոտնտեսական քաղաքականության վրա: Բացատրե՞ք:

10. Ռացիոնալ սպասումների տեսության կողմնակիցներն առարկում են, որ ինֆլյացիայի աճի տեմպերի դանդաղեցման և գների կայունացման դեպքում ծախսերը կարող են կրճատվել, եթե մարդիկ հավատան, որ դրամական քաղաքականություն վարող իշխանության մարմիններն իսկապես կապահովեն գների կայունությունը և կպահպանեն այն: Ինչո՞ւ է այս վստահությունը կարևոր:

Ինչպե՞ս կարող են դրամական քաղաքականություն վարող իշխանության մարմինները վստահություն ներշնչել իրենց քաղաքացիներին:

11. Ձեր կարծիքով, ինչպե՞ս պետք է համեմատել փաստացի գործազրկության մակարդակը բնական գործազրկության մակարդակի հետ հետևյալ դեպքերում.

ա. Գները կայուն են և կայուն են եղել վերջին չորս տարիների ընթացքում,

բ. Ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը 3 տոկոս է և այս տոկոսն ակնկալվում էր մեկ տարի առաջ,

գ. Խթանող քաղաքականությունը տանում է դեպի ինֆլյացիայի մակարդակի չսպասված բարձրացման՝ 3 տոկոսից մինչև 7 տոկոս:

դ. Ինֆլյացիայի մակարդակն անսպասելի իջնում է՝ 7 տոկոսից մինչև 2 տոկոս:

*12. Ենթադրենք, որ 10 շաբաթյա գործազրկության փոխհատուցումից հետո նպաստները պակասեցվում և 26 շաբաթից հետո դադարեցվում են: Ինչպե՞ս կարող է այս քաղաքականությունն ազդել գործազրկություն բնական մակարդակի վրա: Զննարկե՞ք այդպիսի քաղաքականության բոլոր դրական և բացասական կողմերը:

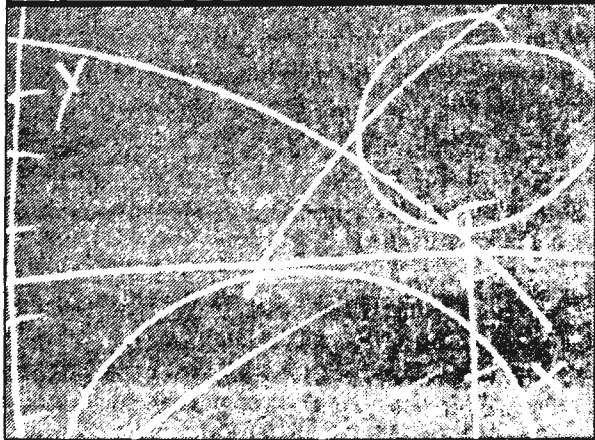
*13. Բացատրե՞ք, ի՞նչ կպատահի իրական աշխատավարձերի, աշխատավորների աշխատանք որոնելու համար հատկացվող ժամանակի և գործազրկության մակարդակի հետ, եթե ինֆլյացիայի մակարդակը կանխատեսված չէ: Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե ինֆլյացիայի մակարդակի փոփոխությունն սպասելի է եղել:

*14. Մի քանի եվրոպական երկրներում գործազրկության նպաստներ են տրվում մարդկանց այնքան ժամանակ, քանի դեռ նրանք գործազուրկ են: Ի՞նչ էք մտածում այս քաղաքականության հետևանքով առաջացող պրոբլեմների մասին: Ի՞նչ ազդեցություն կունենա այն գործազրկության մակարդակի վրա:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են հավելված B-ում:

ԿԱՅՈՒՆԱՅՄԱՆ
ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ,
ԱՐՏԱԴՐԱՆՔ ԵՎ
ԶՔԱՂՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

ՊԼՈՒՆՍԱՆՀԻՆԳԵՐՈՐԴ



Դժբախտաբար, քաղաքագետները չեն կարող տնտեսությունը վարել ավտոմեքենայի պես, որը կարող է արագ ուղղությունը փոխել: Ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունը կարելի է համեմատել գերիզոր սուպերտանկերի ղեկավարման հետ. Նույնիսկ, եթե նավապետը կրտուկ արգելակում է նավը, ապա այն կանգ է առնում միայն մեկ մղոն հետո:

Ռոբերտ Ջ. Գորդոն

¹ Robert J. Gordon, *Macroeconomic* (Boston: Little Brown, 1978), p. 334.

1. Որքա՞ն է տատանվել իրական արդյունքը պատմության ընթացքում: Տնտեսական տատանումները հաճախակի՞ են դառնում, թե՞ ոչ:

2. Դիսկրետ մակրոտնտեսական քաղաքականությունը փոփոխո՞ւմ է, արդյոք, տնտեսական ցիկլը: Կփոխվի՞ արդյոք, կայունությունը, եթե քաղաքագետները շարժվեն կանոններով:

3. Ինչո՞ւ է կարևոր և դժվար հասանելի մակրոտնտեսական քաղաքականության փոփոխությունների ճշգրիտ ժամանակի ընտրությունը:

4. Մակրոտնտեսական քաղաքականությունը կարո՞ղ էր կանխել Մեծ ճգնաժամը:

5. Կարո՞ղ են կառուցվածքային փոփոխությունները նպաստել տնտեսական միջավայրի կայունացմանը:

Ա ինչև 1960-ական թվականները շատ տնտեսագետներ խորապես վստահ էին, որ մակրոտնտեսական քաղաքականությունը կարող հաղթահարել տնտեսական ցիկլի վերելքներն ու վայրէջքները: Ունանույնիսկ մտածում էին, որ տնտեսական ցիկլերը շուտով պատմության գիրկից կանցնեն: Դրան հաջորդող իրադարձությունները չափավորեցին այս լավատեսությունը: Այժմ մենք գիտենք, որ մակրոտնտեսական քաղաքականություն վարելու ճիշտ ժամանակի ընտրությունը շատ ավելի դժվար է, քան թվում էր մի քանի տասնամյակ առաջ: Մենք արդեն քննարկել ենք դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության հետևանքները, ընդհանուր ձևով անդրադարձել ճիշտ ժամանակի ընտրության և ինստիտուցիոնալ կառուցվածքի կարևորության հարցերին: Այս գլխում մենք քննության կառնենք այն միջոցները, որոնք ապահովում են կայուն տնտեսական միջավայր և այն գործոնները, որոնք սահմանափակում են այդ միջավայրի ապահովման հնարավորությունները: Սկսենք պատմական ակնարկից:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՏԱՏԱՆՈՒԹՅՈՒՆԵՐԸ ՊԱՏՄԱԿԱՆ ԱԿՆԱՐԿ

Տնտեսական գործունեության ընդհանուր մակարդակի մեծ տատանումները, ինչպիսիք են եկամուտների, զբաղվածության և գների մակարդակների տատանումները, ծայրահեղորեն դժվարացնում են անհատական տնտեսական պլանավորումը: Այսպիսի փոփոխությունների հետևանքով կարող են ձախողվել լավագույնս մշակված ինվեստիցիոն պլանները: Մեծ ճգնաժամի տարիներին փողոցում հաց մուրացող գործազուրկ բանվորների և միանգամից աղքատացած, պատուհանից իրենց ցած նետող ինվեստորների ողբերգական պատմությունները կենդանի կերպով պատկերում են տնտեսական անկայունության հետևանքով անձնական և սոցիալական վիթխարի կորուստները և դրա հետևանքով առաջացող ոչ կայուն վիճակը:

Պատմության ընթացքում տեղի են ունեցել արտադրանքի իրական ծավալի զգալի տատանումներ: Նկար 15-1-ում պատկերված են ԱՄՆ-ի իրական ՀՆԱ-ի աճի տվյալներն անցած 85 տարիների ընթացքում: Նախքան Երկրորդ համաշխարհային պատերազմը, իրական ՀՆԱ-ի ծավալում երկնիչ փոփոխությունները սովորական երևույթ էին դարձել: Իրական ՀՆԱ-ն աճել է ավելի, քան տարեկան 10 տոկոսով՝ Առաջին համաշխարհային պատերազմի ընթացքում, 1922թ. տնտեսական վերելքի ժամանակ, 1930-ականների կեսերից սկսած՝ վերականգնման տարիներին, Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքում: Դրան հակառակ, 1920-1921 թվականների անկման ընթացքում, 1930-1932 թվականների Մեծ ճգնաժամի տարիներին, 1938թ.-ին, և դրան հաջորդած Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքում արտադրանքի ծավալը տարեկան նվազում էր ավելի քան 5 տոկոսով: Սկսած 1950թ.-ից տնտեսական վերելքներն ու վայրէջքներն ավելի մեղմ են եղել: Այնուհանդերձ, էական տատանումներ դեռևս տեղի են ունենում:

ԱԿՏԻՎՈՒԹՅՈՒՆԸ ՈՐՊԵՍ ՈՉ ԱԿՏԻՎՈՒԹՅԱՆ ՏԱՐԲԵՐԱԿ. ՀԱՄԱՌՈՑ ԵԿԱՐԱԳԻՐ

Մակրոտնտեսական քաղաքականության նպատակների հարցում գոյություն ունի կարծիքների ընդհանրություն: Համարյա բոլոր ուղղությունների կողմնակից տնտեսագետները համոզված են, որ շուկայական տնտեսության գործունեությունը կբարելավվի, եթե տնտեսական տատանումները հասցվեն նվազագույնի, գները կայունանան և նվաճվի զբաղվածության բարձր մակարդակ (գործազրկությունը հավասար լինի բնական մակարդակին): Այս նպատակներին հասնելու ուղիների վերաբերյալ, սակայն, մակրոտնտեսագետները սուր վիճաբանում են: Որոշ դեպքերում, ներկայիս վիճաբանությունները քեյնսականների և մոնետարիստների միջև անցյալի անհամաձայնությունների շարունակությունն են: Քեյնսականների և մոնետարիստների վիճաբանությունը 1960-ականներին և 1970-ականներին ավարտվեց մի քանի հարցերի, ինչպես



Նախքան Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի մասին եզրակացությունները, Միացյալ Նահանգներն ապրել է իրական ՀՆԱ-ի երկնիչ բժկերով աճ՝ 1918, 1922, 1935-1936, 1941-1943 թվականներին: 'Իրան հակառակ, փաստագի արտադրանքը 5 տոկոսով կամ ավելի նվազել է 1920-1921, 1930-1932, 1938 և 1946 թվականներին: Ինչպես գույց է սրվում այստեղ, փաստագի ՀՆԱ-ի տատանումները մեղսացել են վերջին չորս տասնամյակներում՝ Տնտեսագետների սեռ ծայր հաստատված է որ որպես հա սաղարտատված մակրո բաղաբաղանդություն է վարվում, սաստափրապես, դրաստական բաղաբաղանդություն, այնքան վարկը բիչ է սրվում ամեն հավելված 1%':

Աղբյուրները: Historical Statistics of the United States, p. 224 and Economic Report of the President, 1996.

Ակտիվիստական ռազմավարություն (Activist strategy)՝ դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության մեջ կանխամտածված փոփոխություններն են՝ անկման ընթացքում պահանջարկի խթանման և ինֆլյացիոն վերելքի ժամանակ՝ սահմանափակումների կիրառման ձևով, որով հույս ունեն նվազագույնի հասցնել տնտեսական անկայունությունը:

Ոչ ակտիվիստական ռազմավարություն (Non-activist strategy)՝ կայուն դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության պահպանումն է՝ այսինքն՝ փողի առաջարկի աճի, հարկային տոկոսադրույքների կամ ծախսերի անփոփոխությունը տնտեսական ցիկլերի ընթացքում:

օրինակ, փողի ներուժի և դրամական քաղաքականության օգտագործման վերաբերյալ ձեռք բերած համաձայնությամբ: Մակայն նույնը տեղի չունեցավ կայունացման քաղաքականության ուղղության որոշման դեպքում:

Քեյնսականների մեծ մասը նախապատվությունը տալիս է **ակտիվության ռազմավարությանը**: Ակտիվիստները համոզված են, որ տնտեսության ինքնակարգավորման մեխանիզմը դանդաղ է, եթե ընդունենք, որ այն գործում է: Տնտեսական ցնցումները, ինչպիսիք են աղքատ բերքը կամ նավթի գների շեշտակի փոփոխությունները, վնասում են շուկաներին և տնտեսության անկման պատճառ դառնում: Ավելի ցածր իրական աշխատավարձերի և տոկոսադրույքների շնորհիվ վերականգնվում է լրիվ գրառվածությունը, որն ըստ ակտիվության կողմնակիցների, երկարատև գործընթաց է:

Եթե տնտեսության ինքնակարգավորման մեխանիզմը դանդաղ է աշխատում, տրամաբանական է ակնկալել, որ քաղաքական գործիչներն ի վիճակի կլինեն անկման ընթացքում կիրառել պահանջարկի խթաններ և դրանով իսկ նվազագույնի հասցնել տնտեսական անկման տևողությունն ու ուժգնությունը: Նմանապես, քաղաքական գործիչներն ի վիճակի կլինեն զսպելու ամբողջական պահանջարկը և դրանով իսկ դանդաղեցնելու ինֆլյացիայի աճը տնտեսական վերելքի ընթացքում: Ակտիվիստները համոզված են, որ նպատակաուղղված դիսկրետ դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությունը կարելի է հաջող կերպով օգտագործել կարգավորման ընթացքն արագացնելու և իրական ՀՆԱ-ի ծավալի կտրուկ փոփոխությունները նվազեցնելու համար:

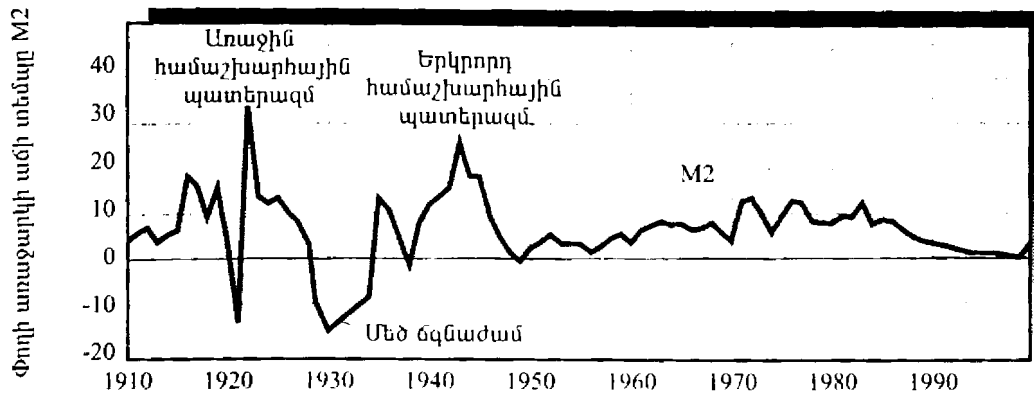
Դրան հակառակ, **ոչ ակտիվիստական ռազմավարությունը** հիմնվում է այն գաղափարի վրա, որ լավագույն դեպքում, մենք կարող ենք տնտեսական ցիկլը մեղմացնել՝ կանոններ և ուղեմիջոցներ ընդունելու միջոցով (օրինակ, տնտեսական ցիկլի ընթացքում փողի առաջարկի աճի կայուն տեմպի և հավասարակշռված բյուջեի միջոցով), և առկա տնտեսական պայմաններից անկախ կայուն դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությամբ: Ավելին, ոչ ակտիվիստները պնդում են, որ տնտեսական պայմանների փոփոխմանը համապատասխան դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության նպատակաուղղված իրականացումը, հավանաբար, ավելի շատ վնաս կտա, քան թե օգուտ: Նրանք գտնում են, որ սխալ քաղաքականությունը, մասնավորապես դրամական քաղաքականության անկայունությունը տնտեսական տատանումների հիմնական աղբյուրն է:

Ոչ ակտիվիստների տեսակետի համաձայն, շուկայական տնտեսության ինքնակարգավորման մեխանիզմը միանգամայն լավ է աշխատում: Եթե այն չի խախտվում աղավաղված մակրոտնտեսական քաղաքականությամբ, ապա, ոչ ակտիվիստների համոզմամբ, տնտեսության ինքնակարգավորման մեխանիզմը կկանխի տնտեսական մահացի երկարաձգված ժամանակահատվածները և գործազրկության բարձր մակարդակը: Ոչ ակտիվիստները նշում են, որ տնտեսական անկայունության իսկապես ծանր դեպքերը, ինչպիսիք են Մեծ ճգնաժամը և 1970-ականների ինֆլյացիան, առաջին հերթին արդյունք են քաղաքականության սխալների, և ոչ թե շուկաների անկայունության:

Ակտիվիստները և ոչ ակտիվիստները համաձայնվում են, որ անցյալում քաղաքականության սխալները նպաստել են տնտեսական անկայունությանը: Մինչև քեյնսյան հեղափոխությունը, կառավարությունները հաճախ բարձրացնում էին հարկերը բյուջեն հավասարակշռելու նպատակով, քանի որ անկման ժամանակ եկամուտները նվազում էին: Իհարկե, ժամանակակից վերլուծությունը եզրակացնում է, որ նման քաղաքականությունը միայն ավելացնում է անկման ուժգնությունը: Համապատասխանաբար, նկար 15-2-ում պատկերված են փողի առաջարկի ծայրահեղ շրջադարձերը, որոնք բնորոշ էին մինչև Երկրորդ համաշխարհային պատերազմն իրականացվող դրամական քաղաքականության համար: Նախքան 1947 թվականի անկումը, հաճախ տեղի էին

Նկար 15-2

ԴՐԱՄԱԿԱՆ ԱՆԿԱՅՈՒՆՈՒԹՅԱՆ ՆՎԱԶՈՒՄԸ ԵՐԿՐՈՐԴ ՀԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ՊԱՏԵՐԱԶՄԻՑ ՀԵՏՈ



Նախքան 1950 թվականը դրամական քաղաքականությունը բնութագրվում էր ուժեղ ցնցումներով: Փողի առաջարկի (M2) մեկ կամ երկու տարում հսկայածավալ ավելացումներին (15 տոկոս և ավելի) հաճախ հաջորդում էին կտրուկ կրճատումները: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի վերջին ի վեր փողի առաջարկի տատանումները նվազել են, բայց որ դրա-

մական քաղաքականություն վարող մարմինները վարում են ավելի կայուն քաղաքականություն:

Աղբյուրը: Economic Report of the President, 1996, and Robert J. Gordon, Macroeconomics (Glenview, Ill.: Scott Foresman, 1990).

ուներնում փողի առաջարկի կտրուկ նվազումներ: Օրինակ, M2 փողի առաջարկը կրճատվել էր տարեկան 6 տոկոսով 1920-1921թթ. անկաստ քրեպրոս և ավելի բան տարեկան 10 տոկոսով՝ Մեծ ճգնաժամի տարիներին: Այն նորից խորացավ 1937-1938 թվականների տնտեսության անկաստ կրկնության ընթացքում: Գրան հակառակ, փողի առաջարկի երկնիչ թվերով անփոփոխ և՛ նվազել էին դիտարկվում Առաջին և Երկրորդ համաշխարհային պատերազմների ընթացքում դիտարկված բարձր ինֆլյացիայի դեպքում: Պարտադիր չէ լինել մոնետարիստ (կամ ոչ ակտիվիստ), հասկանալու հասար, որ փողի առաջարկի սխալ փոփոխությունները նպաստել են Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից առաջ անկայուն տնտեսական վիճակին:

Չնայած դրամական տատանումները շարունակվել են Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ևս, դրանք եղել են շատ ավելի քիչ զեզուդ Ինչպես ցույց է տրված նկար 15-2-ում, անգամ չորս տասնամյակների ընթացքում՝ M2 փողի առաջարկի տարեկան անփոփոխ արտաքին տատանումները կազմում էին 3-9 տոկոսի սահմաններում: Գրան հաստատատատատ, ներկա կառավարությունները հազվադեպ են բարձրացնում հարկերը տնտեսական անկաստ քրեպրոս: Ինչպես երևում է նկար 15-2-ում, հետպատերազմյան ժամանակաշրջանում արտադրանքի իրական ծավալի ավելի սերտ զեզուդներ են տեղի ունեցել դրամական և իրական քաղաքականության կայունության բարձրագույն զուգորակ: Ակտիվիստները և ոչ ակտիվիստները հասածայն են, որ ավելի կայուն մակրատնտեսական քաղաքականության և տնտեսական զիկ լեյի մեղմագման միջև եղած կապը պատահական գուցապարարքուն չէ:

ԿԱՅՈՒՆԱՅՄԱՆ ԱՆՏԵՎԻՍԱԿԱՆ ԶԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Մակրոտնտեսական քաղաքականությունը նվազեցնում է անկայունությունը, եթե այն խթաններ է ներարկում և սահմանափակումներ է կիրառում տնտեսական ցիկլի համապատասխան փուլերի ընթացքում: Ժամանակի ճիշտ ընտրությունն արդյունավետ կայունացման քաղաքականության բանալին է: Սակայն ինչպե՞ս կարող են քաղաքական գործիչներն իմանալ, պե՞տք է խթանել ամբողջական պահանջարկը, թե՞ պետք է կիրառել տնտեսական արգելակներ:

Իհարկե, տնտեսական այնպիսի ցուցանիշներ, ինչպիսիք իրական ՀՆԱ-ի աճն է և գործազրկության մակարդակը, քաղաքական գործիչներին ինֆորմացիա են տալիս տնտեսության ընթացիկ վիճակի մասին: Սակայն, դա կոնկրետ այն չէ, ինչի կարիք զգում են քաղաքական գործիչները: Քանի որ ժամանակ է պահանջվում մակրոտնտեսական քաղաքականությունը գործի դնելու համար, քաղաքական գործիչներն իրականում կարիք ունեն իմանալու, թե դեպի ուր է գնալու տնտեսությունը 6-12 ամիս հետո: Նրանք կարիք ունեն իմանալու, թե արդյոք տնտեսական անկում կամ ինֆլյացիոն պայթյուն սպասվո՞ւմ է տնտեսությանը: Եթե նրանք չիմանան, թե ուր է գնում տնտեսությունը, ապա քաղաքականության մեջ կատարվող որևէ փոփոխություն ի վիճակի չի լինի արագ կասեցնելու նահանջը կամ զսպելու ապագա ինֆլյացիան:

Ինչպե՞ս կարող են քաղաքական գործիչները պարզել, թե դեպի ուր է գնալու տնտեսությունն ապագայում, և շրջադարձի ժամանակը մոտավորապես երբ կլինի: Տնտեսության ապագա ուղղության վերաբերյալ ինֆորմացիայի ամենատարածված երկու աղբյուրներն են՝ հիմնական տնտեսական ցուցանիշների ինդեքսը և տնտեսական կանխատեսումների մոդելները:

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԻ ԻՆԴԵՔՍԸ

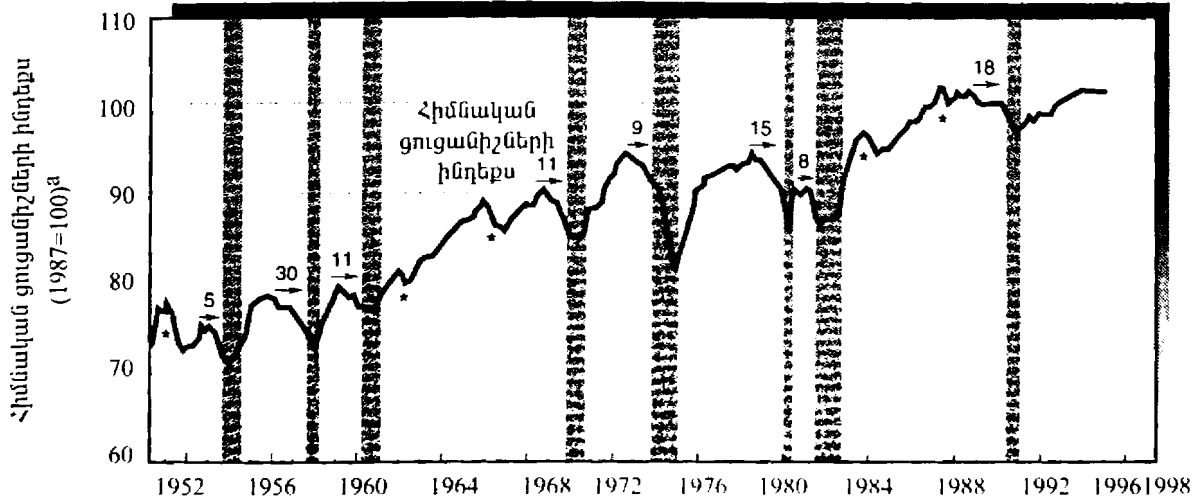
Հիմնական ցուցանիշների ինդեքս (Index of leading indicators)՝ տնտեսական փոփոխականների ինդեքսն է, որը պատմության ընթացքում միտում է ունեցել նվազելու, նախքան որևէ անկման, և բարձրանալու, նախքան տնտեսական աճ սկսվելը:

Հիմնական ցուցանիշների ինդեքսը հաշվարկային վիճակագրական ցուցանիշ է, որը բաղկացած է 11 հիմնական փոփոխականներից, որոնք ընդհանուր առմամբ իջնում են նախքան անկումը և բարձրանում՝ նախքան վերելքը (տե՛ս՝ «Տնտեսական գործունեության գնահատումները»): Նկար 15-3-ում ցույց է տրվում այդ ինդեքսի անցած ուղին՝ 1950-1995 թվականների ընթացքում: Ինդեքսի երկու կամ երեք հաջորդական ամսական նվազումները համարվել են որպես զգուշացում այն մասին, որ տնտեսությունը մոտ է անկման: Այս ինդեքսի միջոցով կանխատեսվել են ութ անկման փուլերը՝ 1950թ.-ից սկսած: Այս դեպքերից չորսի ժամանակ, անկումը տեղի է ունեցել անկման կանխատեսումից 8-11 ամիս հետո, դրանով իսկ քաղաքական գործիչներին տալով բավականաչափ ժամանակ քաղաքականության, հատկապես դրամական քաղաքականության մեջ փոփոխություններ կատարելու համար: Այնուհանդերձ, այդ կանխատեսման ժամանակահատվածը փոփոխական էր: Երբեմն այն չափազանց կարճ էր՝ այսպես ինդեքսը նվազեց 1954 թվականի անկումից ընդամենը 5 ամիս առաջ: Այլ դեպքերում այն բավականաչափ երկար էր. ինդեքսը նվազեց 1957-1958թթ.-ի անկումից 30 ամիս առաջ, իսկ 1990-1991թթ.-ի անկումից՝ 18 ամիս առաջ:

Ինդեքսի նվազումը միշտ չէ, որ ապագայի ճշգրիտ ցուցանիշ է: Հինգ դեպքերում (1950-1951թթ., 1962թ., 1966թ., 1984 և 1987թթ.) հիմնական ցուցանիշների ինդեքսի նվազումը կանխատեսել է անկումներ, որոնք տեղի չեն ունեցել: Այս հանգամանքն առիթ տվեց այն ծաղրալի դիտողությանը, թե ինդեքսը ճշգրտորեն կանխատեսել է վերջին ութ անկումներից տասներեքը:

Նկար 15-3

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԻ ԻՆԴԵՔՍ



Սովորով նշված ժամանակահատվածների ներկայացումն են տնտեսական ճգնաժամները: Հիմնական ցուցանիշների ինդեքսը կանխատեսում է 1950-1993թթ. ընթացքում տեղի ունեցած ութ ճգնաժամներից յոթաբանչյուրը: Ինչպես սյարներն են գույք տալիս, այնուհանդերձ, ինդեքսի անկման և տնտեսության ճգնաժամի մեջ ընկնելու միջև ժամանակային լացր յոթաբանչյուր դեպքում տարբեր է: Բացի դրանից, կիևզ դեպքերում

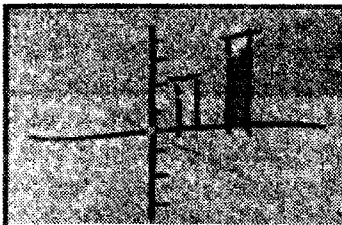
(1950-1951, 1962, 1966, 1984 և 1987) ինդեքսը կանխատեսում է ճգնաժամ, որոնք տեղի չեն ունեցել

Միտքերը գույք են տալիս, թե թանկ ամսով է ինդեքսի անկույթը նախորդիկ ճգնաժամին: Ըստդիկներով () նշվում են ճգնաժամների կեղծ ազդանշանները

ԿԱՆԽԱՏԵՍՄԱՆ ՄՈԴԵԼՆԵՐԸ

Տնտեսագետների մշակել են խիստ բարդ կոնտեստիվ (վիճակագրական) մոդելներ, մակրոտնտեսական մոդելների ճշգրտության ասկարդակը բարերավելու նպատակով: Ըստ Լուրյան, այս մոդելներն օգտագործում են տնտեսական փոխհարաբերությունների վերաբերյալ անգամ ժամանակաշրջանների տվյալները վերլուծելու համար, թե ինչպես են ներկա փոփոխություններն ազդում հիմնական տնտեսական ցուցանիշների, ինչպիսիք են իրական ՀՆԱ-ն, գրադվածության և գների մակարդակը, ապագա դրսևորան փյա: Այս մոդելները մշակողների մեծ մասը մակրոտնտեսական շուկաներն ու դրանց տարբեր հատվածները ներկայացնելու համար կիրառում են իսրուրավոր փոփոխականներ և հավասարումներ: Զգոր, թարձր արագություն ունեցող համակարգիչներ են կիրառվում տարբեր բաղաբանականությունների ադրուրանքները վերլուծելու և ապագան կանխատեսելու փորձերի համար:

Մինչ օրս համակարգչային կանխատեսման մոդելների արդյունավետության մասին փաստերը հակասական բնույթ ունեն: Այդ տնտեսական պայթանների իսրուրանկանորեն կայուն են (այնուհանդերձ) կար իրական ՀՆԱ-ի անը և ինչի-



ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՄՆԵՐԻ ԹՅՈՒՆ ԳՆԱԿԱՏՈՒՄՆԵՐԸ

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԻ ԻՆԴԵՔՍԸ

Պատմությունը ցույց է տալիս, որ ոչ մի եզակի ցուցանիշ չի վիճակի չէ ճշգրտորեն կանխատեսել տնտեսության ապագա ուղիորությունը: Այնուհանդերձ, մի քանի տնտեսական փոփոխական ցուցանիշներ միտում ունեն հասնելու իրենց բարձրագույն կամ ցածրագույն մակարդակին՝ տնտեսական վերելքից կամ տնտեսական անկումից առաջ: Նման փոփոխականներն անվանում են հիմնական տնտեսական ցուցանիշներ:

Տնտեսության ապագա ուղիորության վերաբերյալ ավելի հավաստի տեղեկություններ ապահովելու նպատակով տնտեսագետները մշակեցին հետևյալ 11 ցուցանիշներից բաղկացած ինդեքսը:

1. աշխատանքային շաբաթի միջին տևողությունը՝ արտահայտված ժամերով,
2. նախնական գործազրկության փոխհատուցման համար շաբաթական հայտերը,
3. արտադրողներին տրվող նոր՝ պատվերները,
4. առաջարկողների կողմից ավելի դանդաղ առաջարկ ստացող ընկերությունների տոկոսը,
5. նոր գործարանների և նոր սարքավորումների վերաբերյալ պայմանագրերն ու պատվերները,
6. բնակարանային շինարարություն սկսելու թույլտվությունները,
7. ցածրարժեք և արագամաշ ապրանքների չկատարված պատվերների փոփոխությունները,

8. զգայուն մյուսերի գների փոփոխությունները,
9. արժեթղթերի գների փոփոխությունները (500 սովորական արժեթղթերի),
10. փողի առաջարկի փոփոխությունները (M2),
11. սպառողների սպասումների ինդեքսը:

Ինդեքսի մեջ մտնող փոփոխականներն ընտրվել են տնտեսական ցիկլերի շրջադարձերը կանխորոշելու իրենց հատկության և դրանց մասին արագ և հաճախակի ստացվող ինֆորմացիայի մատչելիության պատճառով: Որոշ դեպքերում շատ հեշտ է տեսնել, թե ինչու է մի տնտեսական ցուցանիշի փոփոխությունը նախորդում ընդհանուր տնտեսական ակտիվության փոփոխությանը: Քննության առնենք «արտադրողներին տրված նոր պատվերները» (չափված հաստատուն դոլարներով): Արտադրողները սովորաբար ցանկանում են ավելացնել արտադրությունը՝ նոր պատվերներին համապատասխան: Այսպիսով, պատվերների ծավալի ավելացմանը սովորաբար հաջորդում է արտադրվող արտադրանքի ավելացումը: Նմանապես, արտադրողները հակված են վերադառնալու արտադրանքի նախկին ծավալներին, եթե նոր պատվերների նվազումը նրանց հուշում է իրենց արտադրանքի նկատմամբ հավանական պահանջարկի նվազման մասին: Հիմնական ցուցանիշների ինդեքսը հաշվարկվում է ամսական կտրվածքով՝ Առևտրի դեպարտամենտի Տնտեսական վերլուծության բյուրոյի կողմից և հրապարակվում է Տնտեսության ներկա հետազոտություններում:

յացիայի մակարդակը հարաբերականորեն կայուն են), մոդելներն ընդհանուր առմամբ տալիս են ճշգրիտ կանխատեսումներ թե՛ ընդհանուր տնտեսական ցուցանիշների, և թե տնտեսության կարևոր ենթաբաղադրիչների վերաբերյալ: Դժբախտաբար, սակայն, դրանք չեն կանխատեսում տնտեսության մեջ տեղի ունեցող հիմնական շրջադարձերը: Օրինակ, համակարգչային մոդելներից ոչ մեկը չկանխատեսեց ոչ 1982 թվականի անկումը, և ոչ էլ 1982-1984թթ.-ի ինֆլյացիայի մակարդակի կտրուկ իջեցումը:

Շատ տնտեսագետներ, մասնավորապես ռացիոնալ սպասումների տեսության կողմնակիցները, պնդում են, որ ճշգրիտ կանխատեսումների ապահովումը տնտեսագետների համար անհնար խնդիր է: Այս տեսակետի հիմքում ընկած են երկու հիմնական գործոններ: Առաջինը, տնտեսական ցիկլերը հաճախ կապված են տնտեսական ցնցումների ու անկանխատեսելի իրադարձությունների հետ քաղաքականության անսպասելի փոփոխություն, որևէ նոր ռեսուրսի կամ տեխնոլոգիայի հետ կապված հայտնագործություն, եղանակի ոչ

նորմալ փոփոխություն, կամ նավթ արտահանող երկրներից մեկում քաղաքական հեղաշրջում և այլն: Պատճառներ չկան կարծելու, որ տնտեսագետները կամ ցանկացած այլ անձինք ի վիճակի կլինեն ճշգրտորեն և մշտապես կանխատեսելու նման փոփոխությունները: Այսպիսով, չնայած տնտեսագիտության տեսությունն օգնում է չնախատեսված երևույթների վերաբերյալ կատարել ենթադրություններ, սակայն այն հնարավորություն չի տալիս ճշգրիտ կանխագուշակել, թե ինչ իրադարձություններ տեղի կունենան, և երբ տեղի կունենան: Երկրորդը, կանխատեսման մոդելների քննադատները գտնում են, որ ապագան միշտ կտարբերվի անցյալից, որովհետև մարդիկ անցյալ իրադարձություններից քաղած դասերի հիման վրա հաճախ այլ ընտրություն կկատարեն: Այսպիսով, անցյալն ապագայի կանխատեսման համար կատարյալ նախապայման չէ: Դրան համապատասխան, անցյալի իրադարձությունների վրա հիմնված կանխատեսման մոդելները, ներառյալ մշակված համակարգչային մոդելները, երբեք չեն կարող լիովին ընդգրկել ապագա տնտեսական հարաբերությունները և կատարել ճշգրիտ կանխատեսում:

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԱԶԴԱՆՇԱՆՆԵՐԸ ԵՎ ԴԻՍԿՐԵՏ ԴՐԱՄԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Որոշ տնտեսագետներ համոզված են, որ որոշակի շուկաների միջոցով ապահովվող ինֆորմացիան կարող է նաև քաղաքական գործիչներին նախօրոք նախագուշակել քաղաքականության մեջ փոփոխություն մտցնելու անհրաժեշտության մասին: Օրինակ, աճուրդային շուկաներում օրվա ընթացքում գները տատանվում են: Ապրանքների գների փոփոխությունները հաճախ կանխագուշակում են գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխությունները: Ապրանքների գների ընդհանուր ինդեքսի աճը խոսում է այն մասին, որ բավական շատ քանակությամբ փող կա շուկայում (պահանջարկի համեմատ)՝ Սա ենթադրում է, որ Ֆեդերալ ռեզերվային բանկը պետք է անցնի ավելի զսպող քաղաքականության՝ ապագա ինֆլյացիայից խուսափելու համար՝ Դրան հակառակ, ապրանքների գների անկումը ցույց է տալիս հնարավոր ապագա դեֆլյացիայի վտանգը, որի դեպքում Ֆեդըր հավանաբար պետք է անցնի ավելի խրաճող քաղաքականության:

Փոխանակման կուրսերը նույնպես քաղաքական գործիչներին ինֆորմացիա են տալիս փողի հարաբերական սուրության և ինֆլյացիայի վտանգի մասին: Բաննի որ փոխանակման կուրսերը որոշ չափով արտացոլում են օտարերկրացիների կողմից ԱՄՆ դոլարներ պահելու գանկությունը, ապա դոլարի փոխանակման կուրսի անկումը (դոլարի արժեքը սրտ աբժույրյաների նկատմամբ) հաճախ խոսում է ինֆլյացիայի բարձրացման վախի և ակտիվները դադարով պահելու դժկանության մասին: Սա կարող է ավելի զսպող քաղաքականությանն անցնելու անհրաժեշտության ազդանշան հանդիսանալ՝ Եվ հակառակը, դոլարի փոխանակման կուրսի բարձրացումը վկայում է ապագայում դոլարի գնողունակության բարձրացման մասին՝ Սա Ֆեդին նպատակավոր պայմաններ է տալիս անցնելու խրաճող քաղաքականության:

Ապրանքների գները, փոխանակման կուրսերը և այլ շուկայական ազդանշաններ կարող են օգնել նեղ նախօրոք կանխատեսել հետևանքները և ներկա քաղաքականության վրա դրանց հավանական ազդեցությունը՝ Դրանք լավագույն կերպով օգտագործվում են որպես մյուս տնտեսական գույանիչների և կանխատեսման սիյուզների լրացում և ոչ թե որպես փոխարինողներ:

ԴԻՍԿՐԵՏ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱԿՏԻՎԻՍՏԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿԵՏԸ

Ակտիվիստներն ընդունում են, որ դժվար է հակացիկլային մակրոտնտեսական քաղաքականության սահմանումը: Այնուհանդերձ, նրանք համոզված են, որ հիմնական ցուցանիշների ինդեքսը, կանխատեսման մոդելները, զգայուն շուկայական փոփոխականները և մյուս տնտեսական ցուցանիշները քաղաքական գործիչների համար նախազգուշացման համակարգ են: Այսպիսով, նրանք ընդունակ են քաղաքականությունն այնպես փոխել, որպեսզի այն մեղմացնի տնտեսական ցնցումները: Վաղ ազդանշաններին համապատասխան, քաղաքական գործիչները կարող են սկզբնապես մեղմ փոփոխություններ իրականացնել: Ժամանակի հետ ավելի էական փոփոխություններ կարող են սահմանվել, եթե ավելի խորը տեղեկատվությամբ պարզվի, որ դրանց կարիքը կա: Հետևյալ սցենարն ուրվագծում է ակտիվիստների տեսակետը: Ենթադրենք, տնտեսությունը մոտ է անկման: Նախքան անկումը հիմնական ցուցանիշների ինդեքսը համարյա վստահաբար տնտեսագետներին ազդանշան կտա տնտեսական անկման հնարավորության մասին: Սա նրանց թույլ կտա անցում կատարելու դեպի մակրոտնտեսական խթանման քաղաքականություն՝ ավելի արագորեն մեծացնելով փողի առաջարկը: Սկզբում անցումը դեպի մակրոտնտեսական խթանումը կարելի է իրականացնել չափավոր դոզաներով: Այնուհետև այն կարելի է փոխհատուցել ապագա գործողություններով: Մյուս կողմից, եթե անկման նշաններն ավելի ցայտուն դառնան և տնտեսության ընթացիկ վիճակն իսկապես վատթարանա, ապա կարելի է լրացուցիչ խթաններ օգտագործել: Թերևս հարկերից որևէ մեկը կարելի է կրճատել, պետական ծախսերի արդյունավետությունը բարձրացնել՝ խթանող մակրոտնտեսական քաղաքականության ուժեղացման համար:

Քաղաքական գործիչները կարող են մշտապես վերահսկել իրադրությունը՝ լրացուցիչ տեղեկություններ ստանալուն զուգահեռ և իրենց գործողությունները դրան համապատասխանեցնելով: Եթե տնտեսության վատթարացումը շարունակվում է, ապա կարելի է շարունակել նաև խթանման քաղաքականությունը: Եվ ընդհակառակը, եթե ազդանշանները խոսում են արագ վերականգնման մասին, ապա քաղաքական գործիչները կարող են անցնել զսպմանը և դրանով իսկ կանխել հնարավոր ինֆլյացիոն ճնշումը: *Ակտիվիստների տեսակետի համաձայն, քաղաքական գործիչներն ավելի հավանական է, որ տնտեսությունը պահեն իր անհրաժեշտ ընթացքի մեջ, եթե կանխատեսման միջոցների և ընթացիկ տնտեսական ցուցանիշների վրա հիմնվելով ազատ օգտագործեն խթաններ կամ արգելակներ:*

ՈՉ ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿԵՏԸ

Ոչ ակտիվիստները պնդում են, որ տնտեսական և քաղաքական գործոնները թերագնահատում են դիսկրետ մակրոտնտեսական քաղաքականության հնարավոր արդյունավետությունը: Գոյություն ունեն երեք հիմնական պատճառներ, ըստ որոնց ակտիվիստները համոզված են, որ դիսկրետ քաղաքականությունը կայունացման անարդյունավետ միջոց է:

ԼԱԳԵՐԸ ԵՎ ԺԱՄԱՆԱԿԻ ԽՆԴԻՐԸ

Դրամական և ֆիսկալ քաղաքականություններում դիսկրետ փոփոխությունները պետք է իրականացվեն ճիշտ ժամանակին, որպեսզի դրանք կայու-

Ճացնող ազդեցություն ունենան տնտեսության վրա: Ոչ ակտիվիստները համոզված են, որ երեք լագեր են խոչընդոտում քաղաքականության ճիշտ ժամանակին իրականացմանը: Առաջինը, գոյություն ունի **ընդունման լագ**, որը տրնտեսական պայմանների փոփոխության և քաղաքական գործիչների կողմից այդ փոփոխության ճանաչման միջև ընկած ժամանակահատվածն է: Կարող են ամիսներ պահանջվել վերջին ժամանակահատվածի վերաբերյալ տնտեսության զարգացման ցուցանիշների մասին հավաստի տեղեկատվություն հավաքելու և դրանք ամփոփելու համար, մինչև հնարավոր կլինի որոշել, թե արդյո՞ք տնտեսությունն անկում է ապրում, կամ արդյո՞ք ինֆլացիայի աճի տեմպերը չեն արագացել, և այլն:

Երկրորդը, եթե նույնիսկ քաղաքականության փոփոխության անհրաժեշտությունն արդեն ընդունվել է, սովորաբար որոշ ժամանակ է հարկավոր մինչև քաղաքականության մեջ փոփոխություն կատարվի: Տնտեսագետներն այս ուշացումն անվանում են **վարչական լագ**: Դրամական քաղաքականության փոփոխությունների դեպքում վարչական լագը սովորաբար բավական կարճ է. Ֆեդերալ բաց շուկաների կոմիտեն ամեն ամիս հավաքվում է և պոտենցիալ հնարավորություն ունի դրամական քաղաքականության մեջ արագ փոփոխություններ կատարելու համար: Սա դրամական քաղաքականության հիմնական առավելություններից մեկն է: Ինչ վերաբերում է դիսկրետ ֆիսկալ քաղաքականությանը, ապա վարչական լագն այս դեպքում շատ ավելի երկար է. Կոնգրեսի հանձնաժողովները պետք է հանդիպեն: Համապատասխան օրենսդրություն պետք է մշակվի և քննարկվի: Կոնգրեսը պետք է գործի, իսկ երկրի նախագահը պետք է իր համաձայնությունը տա: Այս քայլերից յուրաքանչյուրը ժամանակ է պահանջում:

Վերջապես, գոյություն ունի **ներգործության լագ**, որը մակրոտնտեսականության փոփոխության և դրա տնտեսության վրա ունեցող ներգործության հետևանքների միջև ընկած ժամանակահատվածն է. Չնայած որ հարկային դրույքների փոփոխության ազդեցությունը սովորաբար շատ արագ է զգացվում, պետական ծախսերի աճի խթանող հետևանքները սովորաբար բավական դանդաղ են զգացվում: Մրցույթային հայտերի ներկայացման և նոր պայտանագրերի թույլատրման համար ժամանակ է պահանջվում: Սի րանի ասիս կարող է անցնել, մինչև որ որևէ նոր ծրագրի վրա սկսվեն փաստագրի աշխատանքները: Ներգործության լագը դրամական քաղաքականության մեջ հավանական է, որ շատ ավելի երկար տևի՝ Իրատական բարարականության մեջ տեղաշարժերի և տոկոսադրույքների ու ծախսերի սակարդակի փոփոխությունների միջև ընկած ժամանակաշրջանը կարող է բավական երկար տևել:

Այս խնդիրն ուսումնասիրած անտեսագետները, այդ թվում՝ Միքոնե Նեյմաներ և Ռոբերտ Գորդոնը, եզրակացնում են, որ այս ժամանակային լագերի գուցակցված տեղությունը դրամական քաղաքականության դեպքում սովորաբար 12-18 ամիս է տևում, իսկ ֆիսկալ քաղաքականության դեպքում էլ ավելի երկար: Սա նշանակում է որ եթե որևէ քաղաքականություն պատրաստվում է ճիշտ ժամանակին ունենալ գտնելի ազդեցություն, ապա քաղաքական գործիչները չեն կարող սպասել, որ որևէ պայուս խորանա մինչև իրենց գործերը Ավելին, նրանք պետք է գործեն նախքան փաստագրի ՀՆԱ-ի կրճատումը կամ ինֆլացիայի մակարդակի նկատելի աճը: Մեծածախն է որ նրանք ճիշտ կան խստուհան տնտեսության զարգացման շրջադարձերը, եթե գտնվանում են ճիշտ ժամանակին փոփոխություններ իրականացնել քաղաքականության մեջ: Ոչ ակտիվիստները գտնում են, որ վերոնշյալն անիրատեսական է: Տնտեսական կանխատեսողները սովորաբար չեն կարող գուշակել նույն շրջադարձերը իր մա, և ոչ էլ որտեղ պատվարում: Բացի դրանից, եթե նույնիսկ կանխատեսողները դառնան ավելի կատարյալ, բան ներկայումս են, ապա դրամական և ֆիսկալ

Ընդունման լագ (Recognition lag)՝ կայունացման տեսանկյունից քաղաքականության փոփոխության անհրաժեշտության առաջացման և քաղաքական գործիչների կողմից այդ անհրաժեշտության ընդունման միջև ընկած ժամանակահատվածն է:

Վարչական լագ (Administrative lag)՝ քաղաքականության փոփոխության անհրաժեշտության ընդունման և քաղաքականության փաստագրի իրականացման միջև ընկած ժամանակահատվածն է:

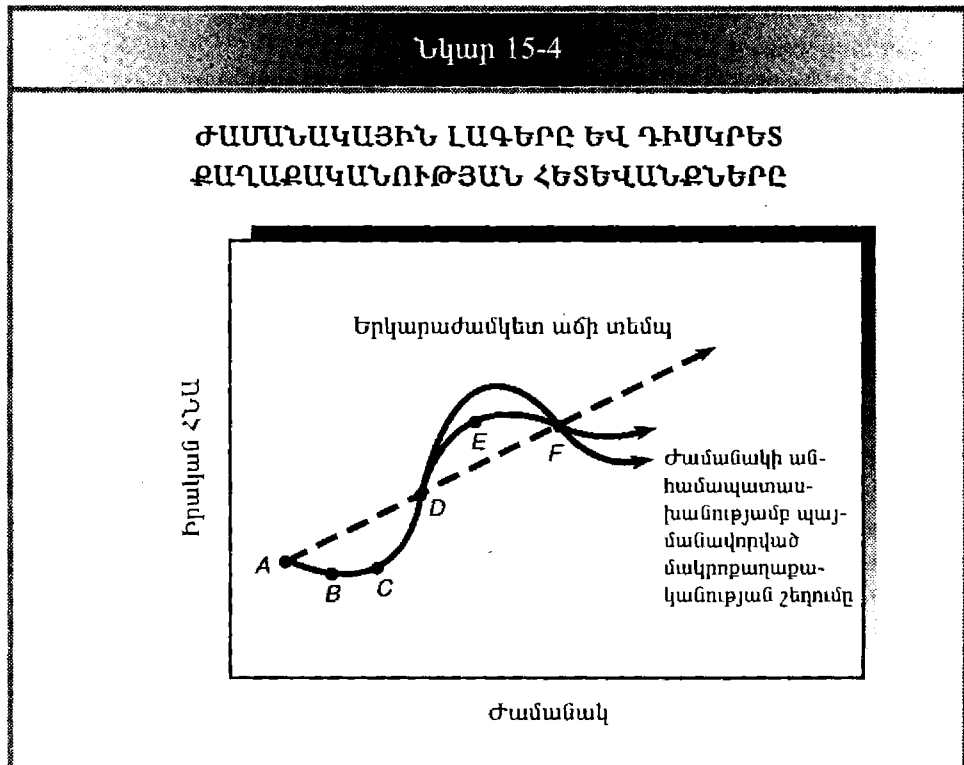
Ներգործության լագ (Impact lag)՝ քաղաքականության փոփոխության իրականացման և այդ փոփոխության հիմնական ազդեցության դրսևորման միջև ընկած ժամանակահատվածն է:

քաղաքականության փոփոխություններին ուղեկցող ժամանակային լազերը այնքան երկարատև են և փոփոխուն, որ քիչ հավանական է, թե որևէ քաղաքականության փոփոխության հիմնական հետևանքներն ի հայտ կգան ճիշտ ժամանակին: Հետևաբար, ոչ ակտիվիստները համոզված են, որ դիսկրետ քաղաքականությունը կունենա ավելի շուտ ապակայունացնող, քան թե կայունացնող հետևանքներ:

Նկար 15-4-ում ներկայացված է ակտիվիստների և ոչ ակտիվիստների տեսակետների տարբերության գրաֆիկական պատկերումը: Երբ տնտեսությունն անկում է ապրում, ակտիվիստների պնդմամբ, քաղաքական գործիչներից իրատեսորեն սպասվում է վտանգի ընդունում և անցում դեպի B կետին՝ ավելի խթանող քաղաքականության: Եթե պահանջարկի խթանման հետևանքները շուտ են զգացվում (մինչև տնտեսության C կետին հասնելը), ավելի խթանող քաղաքականությանն անցումը կօգնի նվազագույնի հասցնել տնտեսական անկմանն ուղեկցող արտադրանքի ծավալի կրճատումը:

Դրան հակառակ, ոչ ակտիվիստները համոզված են, որ անհավանական է, որ քաղաքական գործիչներն այդքան արագ գործեն, և եթե նույնիսկ կարողանան այդ անել, դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության փոփոխություններին ուղեկցող ժամանակային լազերը հավանաբար նրանց գործողություններն անարդյունավետ կդարձնեն: Այս տրամաբանության համաձայն, խթանող քաղաքականությանն անցումը տեղի չի ունենա մինչև տնտեսության C կետին հասնելը, իսկ դրա հետևանքները էական չեն լինի մինչև տնտեսության D կետին հասնելը: Այս դեպքում խթանման քաղաքականությունը կնպաստի ինֆլյացիայի աճի արագացմանը (որը կանցնի D կետից): Նույն ձևով, դրան հետևող անցումը հակաինֆլյացիոն քաղաքականությանն իր հիմնական ազդեցությունը կունենա F կետում՝ սաստկացնելով անկումը (F կետից անցնելով): Հետևաբար, ոչ ակտիվիստները համոզված են, որ դիսկրետ քաղաքականության փոփոխություններն ավելի շուտ ապակայունացնող են, քան կայունացնող:

Սկսելով A կետից, մենք ցույց ենք տալիս ենթադրելի տնտեսական ցիկլի ուղին: Եթե վրա հասնող ճգնաժամը հնարավոր լինի արագ գիտակցել և ավելի խթանող քաղաքականություն սահմանվի B կետում, այդ քաղաքականությունը կարող է ավելացնել խթանները C կետում և օգնել նվազագույնի հասցնելու անկման մասշտաբները: Ակտիվիստները համոզված են, որ դիսկրետ քաղաքականությունը հավանաբար կարող է հասնել այս նպատակին: Այնուհանդերձ, եթե խթանման քաղաքականության ընդունման ընթացքում հապաղումներ լինեն C կետում, և մինչև D կետը այն չկարողանան ներգործել տնտեսության վրա, ապա պահանջարկի խթանման հետևանքով կարագանա ինֆլյացիոն բուժմը: Իր հերթին, E կետում հաստատված հակաինֆլյացիոն ռազմավարությունը կարող է իր հիմնական ներգործությունն ունենալ F կետում՝ ճգնաժամի ուժգնությունը F կետից ավելի բարձր աստիճանի սաստկացնելու համար ճիշտ ժամանակին: Ոչ ակտիվիստները վախենում են, որ դիսկրետ մակրոքաղաքականության ժամանակի ոչ ճիշտ ընտրությունը կարող է ունենալ նման ապակայունացնող հետևանքներ:



ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԺԱՄԱՆԱԿԸ

Հասարակական ընտրությունների վերլուծությունը իրագրեց դարձրեց դիսկրետ քաղաքականության մշակման լրացուցիչ միջոցների գոյության մասին. մակրոտնտեսական քաղաքականությունը կարելի է օգտագործել ավելի շուտ քաղաքական, քան կայունացման նպատակներով: Ժողովրդավարության պայմաններում, մակրոքաղաքականությունը մշակվում է երկրի նախագահի և պաշտոնյաների կազմից (ինչպիսին է Ֆեդերալ ռեզերվային բանկի Կառավարիչների խորհուրդը) ընտրված ներկայացուցիչների կողմից: Մյուս քաղաքական այլընտրանքների նման, մակրոքաղաքականությունը քաղաքական գործիչներին պոտենցիալ հնարավորություն է տալիս իրագործելու իրենց քաղաքական նպատակները: Ինչպես և պետք էր սպասել, դիսկրետ մակրոքաղաքականության այլընտրանքներն իրենց վրա կրում են քաղաքական նկատառումների ազդեցությունը: Պարզամտություն կլինեք այլ բան սպասելը:

Քաղաքական գործընթացի բնույթը, մասնավորապես քաղաքական կարճատեսությունը, քաղաքական գործիչներին հնարավորություն չի տալիս հաջորդ ընտրությունից այն կողմ նայել: Եթե հարմարեցված սպասումների տեսությունը ճիշտ է, ապա ընտրություններից 12-18 ամիս առաջ իրականացվող խթանող քաղաքականությունը կնպաստի արտադրանքի և գրավածության աճին, դրանով իսկ մինչև ընտրությունների օրը տնտեսությունը նորմալ վիճակի հասցնելով: Քանի որ պահանջարկի խթանումն ազդում է արտադրանքի ծավալի վրա, մինչև գների մակարդակի վրա գործուն ազդեցություն ունենալը, ապա ինֆլյացիոն հետևանքներն ամենից շատ նկատելի կդառնան ընտրություններից հետո: Որքանով որ քաղաքական գործիչներն օգտագործում են մակրոքաղաքականությունը մինչև ընտրությունները պահանջարկը և արտադրանքը խթանելու համար, այդքանով նրանք նվազեցնում են դրա որպես կայունացման միջոցի, արդյունավետությունը:

Կա՞ն արդյոք փաստեր այն մասին, որ քաղաքական գործիչները ձգտել են օգտագործել մակրոքաղաքականությունն իրենց քաղաքական խաղերում: Քաղաքականության բնագավառի մասնագետ Էդվարդ Թալբոր ուսումնասիրելով 27 տարբեր երկրներում անցկացված 90 ընտրությունների վերաբերյալ տվյալները, եզրակացրեց, որ տնօրինվող իրական եկատուներն ընտրությունների տարիներին աճել են 77 տոկոսով, մնացած տարիներին (ոչ ընտրությունների) միայն 46 տոկոսով²: Մա գույց է տալիս, որ գոյություն ունի սխառա նախքան ընտրություններն անցնելու խթանող քաղաքականություն:

ՌԱՅԻՈՆԱԼ ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՆԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ռացիոնալ սպասումների տեսությունը ենթադրում է, որ սակրոտնտեսական քաղաքականության մեջ կանխատեսելի փոփոխությունները չեն նպաստի տնտեսական կայունությանը: Ի տարբերություն սերենայի, սեր տնտեսության շարժումն սնանքը ապրող, շնչող մարդկային էակներն են, որոնք ունակ են իրադրության փոփոխությունների հետ փոփոխելու իրենց որոշումները: Երբ երանք դասեր են բաղում իրենց անցած փորձից՝ ապա նրանք ապագա վերաբերուենքը քաղաքականության փոփոխությունների հանդեպ կարող է տալիսովել նրանց նախորդ վերաբերումներից:

² Edward P. Tully, *Political Control of the Economy* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1977), p. 19.

Ինչպես արդեն բննարկել ենք, մակրոքաղաքականության իրականացման հետևանքները տարբեր են լինում՝ կախված որոշում ընդունողների սպասումների մակարդակից (տե՛ս գլուխ 14, նկար 14-1): Ռացիոնալ սպասումների տեսության կողմնակիցները համոզված են, որ վաղ թե ուշ հասարակությունը կընչակի որևէ ստանդարտ քաղաքականություն, ներառյալ հակացիկլային կայունացման քաղաքականությունը: Իսկ երբ քաղաքականությունը մեծ մասամբ կանխատեսելի է, և անհատներն իրենց որոշումները հարմարեցնում են կանխատեսվող հետևանքներին (օրինակ՝ գների կամ տոկոսադրույքների բարձրացմանը), ապա քաղաքականությունն այլևս նախատեսված ազդեցությունը չի ունենում արտադրանքի ծավալի և զբաղվածության վրա: Տնտեսագետներն այս երևույթն անվանում են **քաղաքականության անարդյունավետության թեորեմ**:

Քաղաքականության անարդյունավետության մասին թեորեմը (Policy-ineffectiveness theorem)
Ենթադրություն, որ ցանկացած սիստեմատիկ քաղաքականություն դատապարտված է անարդյունավետության, եթե որոշում ընդունողներն իրենց համար որոշում են քաղաքականության սխեման և իրենց որոշումներն ընդունում են սպասվող հետևանքներին համապատասխան: Այս թեորեմը ռացիոնալ սպասումների տեսության մյուս բևեռն է:

Թերևս բերվող օրինակը կպարզաբանի, թե ինչու ռացիոնալ սպասումների տեսության կողմնակիցներն այդքան քիչ վստահություն ունեն նույնիսկ ճիշտ ժամանակին իրականացվող մակրոքաղաքականության արդյունավետության մկատմամբ: Ենթադրենք, սպասվում է, որ կառավարությունն անկմանը հակազդելու համար կկիրառի խթանող մակրոքաղաքականություն: Հասարակությունը տնտեսական անկման նշանների երևալու դեպքում սպասում է, որ քաղաքական գործիչները կնեծացնեն փողի առաջարկը և կկրճատեն հարկերը (թերևս թույլատրելով ամորտիզացիայի ավելի բարենպաստ հատկացումներ կամ ինվեստիցիաների համար արտոնյալ վարկեր), տնտեսության մեջ ինվեստիցիաները խթանելու համար: Քանի որ այս ռազմավարությունը սպասելի էր, ներդրողների համար նպատակահարմար է հետաձգել ներդրումների ծրագրերը և սպասել մինչև տոկոսադրույքների իջեցումը և ներդրումների հարկային խթանումը: Այս հետաձգումն ավելի է խորացնում ընթացիկ տնտեսական անկումը և կրճատում ներդրումների պահանջարկը: Այնուհետև, երբ իրականացվում է սպասվող քաղաքականությունը, ինվեստիցիաներին ուղղվող ծախսերը միտում ունեն ավելի արագ աճելու, քան նախորդ փորձը հաշվի առնելու դեպքում կաճեր (և ավելի արագ, քան ցանկալի է կայունացման տեսանկյունից): Ըստ էության, երբ որոշում ընդունողները հարմարեցնում են իրենց որոշումներն ակնկալվող հակացիկլային քաղաքականությանը, ապա քաղաքականությունը չի ունենում ցանկալի կայունացնող ներգործություն:

Այս վերլուծության տրամաբանությունը նույն ձևով գործում է նաև տնտեսական վերելքի դեպքում: Եթե հասարակությունն սպասում է, որ փողի աճը դանդաղեցնելու, տոկոսադրույքները բարձրացնելու, հարկերը բարձրացնելու միջոցով պետք է սահմանափակվի տնտեսական վերելքը, ապա մարդիկ ավելի շատ կծախսեն և ներդրումներ կանեն, նախքան սպասվող զսպման քաղաքականության կիրառումը: Իր հերթին, ծախսերի աճը կնպաստի տնտեսական վերելքին:

Ռացիոնալ սպասումների տեսության պատգամն ուղղված քաղաքական գործիչներին, քավական պարզ է: *Որոշում ընդունող մարդիկ կխափանեն ձեր քարի մտադրությունները: Հակացիկլային մակրոքաղաքականությունը կձախողվի, որովհետև, երբ մարդիկ ակնկալում են ձեր սիստեմատիկ քայլերն՝ անկումների և տնտեսական վերելքի ժամանակ, ապա նրանց անհատական շահերը կստիպեն, որ նրանք խափանեն այդ քաղաքականությունը:*

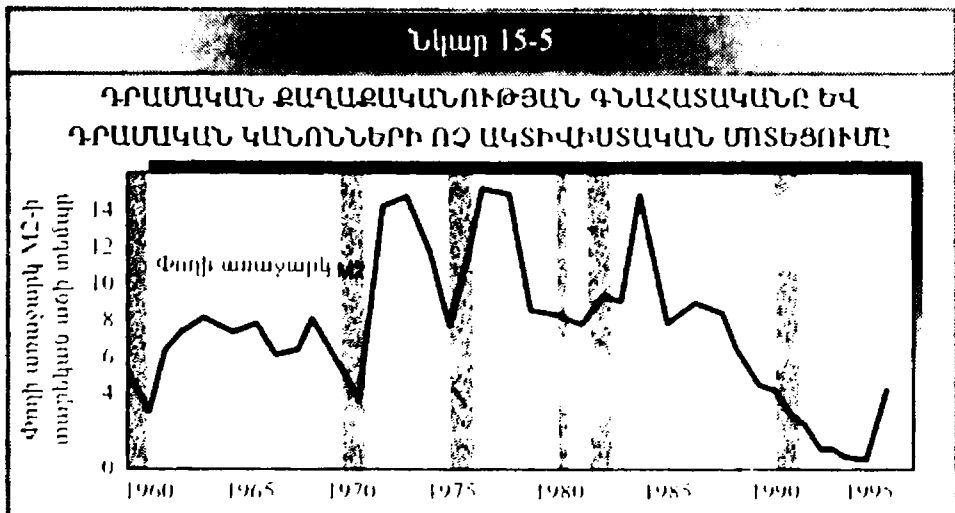
**ՈՉ ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐԻ ԿԱՅՈՒՆԱՑՄԱՆ
ԶԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ**

Չնայած մոնետարիստների, հասարակական ընտրության տնտեսագետների և ռացիոնալ սպասումների կողմնակիցների տրամաբանությունները տարրեր են, սակայն այս երեք խմբերը հանգում են նույն երկու եզրակացության. (1) դիսկրետ քաղաքականությունն անկայունության կարևոր աղբյուր է, և (2) կայուն, նախօրոք սահմանված քաղաքականության կուրսին հետևելու դեպքում կապահովվի ավելի մեծ կայունություն:

Նկար 15-5-ում ցույց են տրված այն տվյալները, որոնք ընկած են ոչ ակտիվիստների կողմից դիսկրետ քաղաքականության քննադատության հիմքում: Սկսած 1960-ականներից ԱՄՆ-ի տնտեսությունն ապրել է վեց անկման փուլ (պատկերում նշված են մուգ տարածքներով), որի դեպքում առնվազն երկու հաջորդական ժամանակահատվածում դիտարկվեց իրական ՀՆԱ-ի անկում. եթե դրամական քաղաքականությունը պետք է արագացնի տնտեսության վերականգնումը, ապա այդ դրամական քաղաքականությունը պետք է խթանող լինի նախքան ճգնաժամը և նրա ընթացքում: Ոչ ակտիվիստները շեշտում են, որ դիսկրետ քաղաքականությանը չի հաջողվել հասնել այս արդյունքին՝ Իրականում, փողի առաջարկի աճի տեմպն, ընդհանուր առմամբ, նվազել է, նախքան վերջին անկումների սկզբնական փուլերը և կամ դրանց ընթացքում. Ոչ ակտիվիստները նշում են, որ դրամական քաղաքականությունը նպաստել է տնտեսության անկումներին և դանդաղեցրել է վերականգնման ընթացքը:

Քաղաքականության մեջ ճիշտ ժամանակին փոփոխություններ կատարելու համար առկա արգելքների պայմաններում, ինչպես նաև կարելի է նվազագույնի հասցնել սխալները: Ոչ ակտիվիստներն առաջարկում են, որ քաղաքական գործիչներն ընտրեն երկարաժամկետ քաղաքականություն (օրինակ ինֆլյացիայի ցածր, կայուն մակարդակ և հարկադրույթների կամ պետական ծախսերի անփոփոխ սակարդակ) և հասարակությանը տեղեկագրեն այդ ընտրության մասին՝ Այնուհետև անհրաժեշտ է այս կուրսին հետևել՝ անկախ տնտեսության ցիկլային փուլերից՝ վերելքներից և անկումներից: Եթե քաղաքական գործիչները մնան այս կուրսին հավատարիմ, ապա նրանք փոստություն ձևեր կրեն: Հասարակության մեջ կավելանա փոստությունն ապագա կայունազման քաղաքականության նկատմամբ՝ Մտորությունը կեմպոյի, դրանով իսկ կավելանա սասնավոր որոշումների կայացման արդյունավետությունը: Ոչ ակտիվիստները վստահ են, որ այս ռազմավարության դեպքում կեմպոյի և անկայունությունը, և տնտեսությունն ավելի արագ կաճի, քան առկայումս:

Չնայած դրամական քաղաքականությունը կայունացնել է վերջին տասնամյակներում (տես նկար 15-2), դեռևս անկայունությունն ու ժամանակի սխալ քաղաքականությունը չեն վերազդել Մյուսից մեկը զույգ ենք տալիս ՄՀ փողի առաջարկի տարեկան աճի տեմպերը 1960-ից մինչև 1995-ը լրիվաժամ ժամանակահատվածի ընթացքում: Երբ փողի առաջարկի աճը դանդաղում է աշխարհային մեծ մասից ամսական առաջ և դրանց ընթացքում՝ Սա զանազանի միջև հակաբանակ է: Ոչ ակտիվիստները պնդում են, որ փողի առաջարկի կայուն աճը կամ սխալ ընտրություններ կամ զուգակցություններ (օրինակ՝ ամբողջական երկու անտարկտիկալեզեն կառուցողական ավելի բարձր ակտիվիստները):



Մայրցամաք Economic Report of the President 1996

ՈՉ ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐԻ ՍՈՆԵՏԱՐԻՍՏԱԿԱՆ ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ենթադրենք, մենք պատրաստվում ենք որդեգրելու ոչ ակտիվիստական ռազմավարություն: Ի՞նչ կանոններ և ուղեցիչ կրնտրեինք մենք: Ոչ ակտիվիստները համոզված են, որ դրամական քաղաքականությունը պետք է իրականացվի հետևյալ կանոններից մեկին համապատասխան. (1) փողի առաջարկի աճի (2) անվանական եկամուտների աճի կամ (3) զների մակարդակի կանոնը:

ՓՈՂԻ ԱՃԻ ԿԱՆՈՆԸ. Ամենալայն տարածում գտած ոչ ակտիվիստական դրամական քաղաքականությունը՝ փողի առաջարկի աճի հաստատում տեմպի ապահովումն է, որ երկար ժամանակ պաշտպանվում էր Միլթոն Ֆրիդմենի կողմից: Այս պլանի համաձայն, փողի առաջարկը շարունակաբար պետք է ավելանա տարեկան ինչ-որ տոկոսով (օրինակ՝ երեք տոկոսով), որը մոտ պետք է լինի ԱՄՆ տնտեսության երկարաժամկետ աճի տեմպին: Երբ իրական արտադրանքն արագ է աճում (օրինակ՝ տարեկան 5 տոկոսով), ապա փողի առաջարկը կնվազի իրական ՀՆԱ-ի համեմատ: Այսպիսով, մոնետարիստական քաղաքականությունն ավտոմատ կերպով զսպող ազդեցություն է ունենում արագ աճի ժամանակաշրջանի ընթացքում: Դրան հակառակ, անկման ժամանակ փողի աճի հաստատում տեմպն առաջ կանցնի իրական արտադրանքի աճի տեմպերից՝ չեզոքացնելով արագ անկման որևէ միտում:

Ոչ ակտիվիստները, մասնավորապես նրանք, ովքեր մոնետարիստական ուղղության հակվածություն ունեն, համոզված են, որ փողի առաջարկի անշեղ աճը վերջ կտա անկայունությանը, որն առաջանում է Ֆեդի՝ փողի առաջարկի ավելացմանը, նվազեցմանն ուղղված քաղաքականության հետևանքով: Նըրանք նշում են, որ փողի առաջարկի պլանավորողները հաճախ ավելի արագ են մեծացնում փողի առաջարկը, քան տնտեսության երկարաժամկետ աճի տեմպն է, որը հանգեցնում է ինֆլյացիայի: Այնուհետև, ի հակակշիռ ինֆլյացիայի աճի արագացման՝ դրամական քաղաքականություն իրականացնողները քայլեր են ձեռնարկում փողի աճի արգելակման ուղղությամբ և պատճառ դառնում տնտեսության անկման համար (տե՛ս՝ նկար 15-5): Ոչ ակտիվիստները դրամական անկայունությունը համարում են տնտեսական անկայունության հիմնական աղբյուրը: Ինչպես նշում են ոչ ակտիվիստները, ավելի արդյունավետ կլիներ, եթե Ֆեդը կանխատեսումներին և ընթացիկ տնտեսական ցուցանիշներին արձագանքելու փոխարեն, տնտեսության կայունացման նպատակով պարզապես մեծացներ փողի առաջարկն ամսեամիս՝ ցածր (ոչ ինֆլյացիոն) հաստատում տարեկան տոկոսով:

1980-ականների փորձը նվազեցրեց փողի առաջարկի կանոնի տեսակետի գրավչությունը: Դինամիկ տնտեսությունում փողի բնույթը մշտապես փոխվում է: Դրա հետևանքով, մույնիսկ փողի կայուն աճը կարող է չապահովել կայուն դրամական քաղաքականություն: Տոկոսներ բերող չեկային ավանդների ներմուծումը հիմնովին փոխեց M1 փողի առաջարկի բնույթը 1980-ականների ընթացքում: Երբ օրինականացվեցին տոկոսներ բերող չեկային հաշիվները և ավելի շատ մարդիկ սկսեցին դրանք օգտագործել, M1 փողի առաջարկն սկսեց արագ աճել և զգալիորեն տատանվում էր 1980-ականների ընթացքում: Բայց այս աճը պայմանավորված չէր խթանող դրամական քաղաքականությամբ: Ինֆլյացիայի մակարդակը 1980-ականների սկզբներին կտրուկ նվազեց և հարաբերականորեն կայուն էր տասնամյակի մնացած ժամանակահատվածի ընթացքում:

Երբ մարդիկ սկսեցին իրենց խնայողությունները պահել ֆինանսական միջոցների տեսքով, տարբեր տեսակի փողի առաջարկի աճի տվյալներն սկսեցին

իականական ազդանշաններ տալ: Օրինակ՝ M1 փողի առաջարկն աճել է տա-
րեկան 12 տոկոսով 1992 և 1993թթ. ընթացքում, ինչն առիթ է տալիս ենթադրե-
լու, որ դրամական քաղաքականությունը մեծապես խթանող է եղել: Դրան հա-
պառակ, M2 փողի տարեկան աճի տեմպը կազմել է միայն 1.5 տոկոս նույն ժա-
նանակահատվածի համար, որը խոսում է այն մասին, որ դրամական քաղաքա-
կանությունը բավականին զսպող է եղել: Ֆինանսական ոլորտում տեխնոլո-
գիաների զարգացումն էականորեն իջեցրել է փողի առաջարկի որպես դրա-
մական քաղաքականության ցուցանիշի օգտակարությունը: Ավելին, այս ոլոր-
տում փոփոխությունները հաստատ կարելի է ասել, որ կշարունակվեն: (տես
գլուխ 12՝ չափման հետ կապված խնդիրների և փողի ապագայի մասին)³:

ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ԵԿԱՄՏԻ ԿԱՆՈՆԸ. Փողի բնույթի փոփոխության հե-
տևանքով առաջացող գնահատման պրոբլեմների դեպքում, բազմաթիվ ոչ ալ-
տիվիստներ, մերկայումս նախընտրում են անվանական եկամտի կանոնը: Այս
կանոնի համաձայն դրամական քաղաքականություն վարող օղակները ձգտում
են հետևել մի քաղաքականության, որը կտանի անվանական եկամտի կայուն
աճի այնպիսի տեմպերով, որը հավասար լինե՞ր ստատիստիկական արտադրանքի
երկարաժամկետ աճի տեմպերին (ԱՄՆ-ի դեպքում տարեկան մոտավորապես
3 տոկոս): Այս կանոնը կապահովի նաև գների մակարդակի երկարաժամկետ
կայունություն. քանի որ գների կայունության դեպքում անվանական և իրական
եկամտուններն աճում են նույն տեմպով: Ըստ էության, այս կանոնը փոփոխու-
թյան ենթարկված առաջին կանոնն է, որը երկար ժամանակ բարոզվում էր
Քարնեգի Մեյլըն համալսարանի պրոֆեսոր Ալան Մելցերի կողմից: Հաստա-
տում գումարով փողի առաջարկը մեծացնելու փոխարեն, այս կանոնի համա-
ձայն, փողի առաջարկը կմեծացվի ստատիստիկական երկարաժամկետ աճի տեմ-
պերի (մոտավորապես 3 տոկոս) և փողի արագության տարբերության չափով.
Եթե փողի արագությունը նվազի, ինչպես այդ տեղի ունեցավ 1980-ականների
ընթացքում M1 փողի հետ, ապա փողի առաջարկն ավելի արագ կաճի, քան
իրական եկամտերը: Այլ խոսքերով ասած, եթե արագությունն աճի, ինչպես դա
տեղի ունեցավ 1994-1995 թվականների ընթացքում, ապա փողի առաջարկի
աճը համապատասխանաբար կդանդաղի. Փաստորեն, այս բաղադրականու-
թյունը կհամապատասխանեցնե՞ր փողի աճի տեմպը չեզոքացնելու համար
արագության տատանումները (փողի նկատմամբ պահանջարկը)

ԳՆԵՐԻ ՄԱԿԱՐԳԱԿԻ ԿԱՆՈՆԸ. Ոչ ալտիվիստների աճող կողմնակից-
ները համոզված են, որ դրամական բաղադրականությունն փարոզ օղակները
ավելի հաջողակ կլինեն, եթե կիրառվեն գների բնիանտոր ինդեքսի վրա, ինչ-
պիսին է ՀՆԱ դեֆլյատորը կամ սպառողական գների ինդեքսը: Այս ստատիստի-
կականները պնդում են, որ դրամական բաղադրականությունը երկարա-
ժամկետ հեռանկարի համար չի կարող սահմանել իրական արտադրանքի ծա-
վար, գրադվածության մակարդակը, տոկոսադրույթները կամ մյուս իրական
փոփոխական ցուցանիշները: Այն սահմանում է և կարող է սահմանել միայն

³ Արդյուն տարիներին ստատիստիկներն ընդհանուր առաջ ավելի շատ վառարկում են M2 փողի առաջարկի թվերին: Մակայն չկա երաշխիք, որ ապագա ֆինանսական տրագուդներին եւ տեսանքով չի փոխվի նաև M2 բնույթը: ինչը կնշանակի որ օգտագործուած դրամական քաղաքակա- նությունը գնահատման համար Փաստորեն նման փոփոխությունների ապագա թվերն արդեն տո- կա են: Ի սպասախան արժեքների և սպառողականների փոխադարձ շոտերի՝ սկզբնական ար- ժեքի վերջին եվազումների շատ անհատներ իրենց միջոցները խնայողությունների սպառելը սխալ- ներից որոնք M2 փողի սատ էին կազմում՝ տեղափոխեցին այն փոխադարձ շոտեր որոնք դրա սեչ- չիլն նստում: Այս տեղադարձերի հետևանքով եվազեց թե՛ M2 փողի առաջարկի աճի տեմպերը 1994-1995 թթ. ընթացքում և թե՛ այդ թվերի որպես դրամական քաղաքականության ցուցանիշի նկատմամբ վստահությունը:

զների մակարդակը: Հետևաբար, ինչու չպահանջել, որ դրամական քաղաքականության համար պատասխանատու օղակները մշտապես պահպանեն ինֆլյացիայի ցածր տոկոս և պատասխանատու լինեն իրենց գործողությունների համար: Այս պլանի համաձայն, եթե զների ընդհանուր ինդեքսն սկսի աճել, ապա դրամական քաղաքականության օղակները շահագրգռված կլինեն սահմանափակումներ սահմանելու հարցում: Եվ ընդհակառակը, եթե զների մակարդակն սկսի իջնել, ապա պետք է խթանման ուղղությամբ քայլեր ձեռնարկել: Այս կանոնի ջատագովները պնդում են, որ նշված կանոնին հետևելը կկրճատի թե՛ փողի առաջարկի փոփոխության հետևանքով առաջացող անկայունությունը, և թե ժամանակի գործոնը կարևորող գործարքների հետ կապված անորոշությունները (օրինակ, վարկային համաձայնագրերը և այլ երկարաժամկետ պայմանագրեր):

Նոր Ձեռնարկի վերջերս որդեգրել է այս մոտեցումը: Չնայած Նոր Ձեռնարկի կենտրոնական բանկը լիովին պատասխանատու է դրամական քաղաքականության համար, սակայն օրենսդրորեն պարտադրվում է ինֆլյացիայի տոկոսը պահել նեղ միջակայքում, ներկայումս՝ գրոյից մինչև 2 տոկոսի սահմաններում: Եթե կենտրոնական բանկը չկարողանա պահպանել այս պայմանը, ապա բանկի կառավարիչը ենթակա է պաշտոնազրկման: Ավելի պարզ խոսքերով, այս մոտեցմամբ պահանջվում է, որ կենտրոնական բանկն իր ջանքերը կենտրոնացնի մի հստակ որոշված նպատակի վրա (ինֆլյացիայի ցածր մակարդակի ապահովման), որին հնարավոր է հասնել դրամական քաղաքականության օգնությամբ և բանկը պատասխանատվության է ենթարկվում, եթե այն չի կարողանում ապահովել այս նպատակի իրականացումը: Մինչ օրս այս քաղաքականությունը շատ արդյունավետ է եղել: 1990թ.-ին, նախքան այս քաղաքականության կիրառումը, Նոր Ձեռնարկի ուներ ինֆլյացիայի ամենաբարձր և ամենաանկայուն մակարդակը՝ բարձր եկամուտ ունեցող արդյունաբերական երկրների մեջ: Դրան հակառակ, երկրի ինֆլյացիայի մակարդակը ցածր է (մշտապես 2 տոկոս)՝ օրենքը 1990թ. ուժի մեջ մտնելուց ի վեր: Այժմ համանման բարեփոխումներ քննարկվում են նաև մի քանի այլ երկրներում:

ՈՉ ԱԿՏԻՎԻՍՏԱԿԱՆ ՖԻՍԿԱԼ ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ֆիսկալ քաղաքականության բնագավառում ամենապարզ կանոնը պահանջում է, որ բյուջեն տարեկան կտրվածքով լինի հավասարակշռված: Քանի որ եկամուտներն ու ծախսերը տատանվում են տնտեսական զարգացման փուլերում, հավասարակշռված բյուջեի մասին կանոնի պահպանումը կպահանջեր անկման ընթացքում իրականացնել հարկերի բարձրացում և կամ ծախսերի կրճատումներ: Արագ աճի ժամանակահատվածներում կպահանջվի հակառակ փոփոխությունների իրականացում: Այսպիսի փոփոխություններն անհամատեղելի են ոչ ակտիվիստների՝ կայուն (անփոփոխ) քաղաքականության հետ:

Տեսականորեն, ոչ ակտիվիստական նպատակահարմար ֆիսկալ ռազմավարությունը հավասարակշռված բյուջեի ապահովումն է տնտեսական ցիկլի ընթացքում: Այս պլանի համաձայն, թե՛ անկումների, և թե՛ տնտեսական վերելքների ժամանակ ուժի մեջ կմնա նույն հարկային և ծախսերի իրականացման քաղաքականությունը: Վերելքի տարիներին կառաջանան ավելցուկներ, իսկ անկման ժամանակ՝ դեֆիցիտներ: Այս ռազմավարության հետ կապված պրոբլեմն այն է, որ այն չի տալիս կոնկրետ ցուցանիշ, որի միջոցով հնարավոր լինել բացահայտել, թե որքան հաջողությամբ են քաղաքական գործիչները հետևում քաղաքականության կայուն կուրսին: Այսպիսով, ոչ ակտիվիստները, մասնա-

վորապես նրանք, ովքեր հիմնվում են հասարակական ընտրության գաղափարի վրա, ընդունում են, որ «տնտեսական ցիկլի ընթացքում հավասարակշռված բյուջեի» կանոնի պահպանումը միշտ չէ, որ քաղաքական գործիչներին կայուն կուրսի ուղին է առաջնորդում:

Որոշ ոչ ակտիվիստներ գտնում են, որ կայուն ֆիսկալ քաղաքականության անհրաժեշտ մաս պետք է կազմեն պետական ծախսերի և բյուջեի դեֆիցիտի սահմանափակման վերաբերյալ օրենսդրական բարեփոխումները: Այս ոչ ակտիվիստները պնդում են, որ հատուկ շահերով խմբերի կողմից գործադրվող ճնշումները և սահմանափակ ժամկետով ընտրված քաղաքական պաշտոնյաները շեղում են քաղաքական գործընթացը դեպի խթանող ֆիսկալ քաղաքականությունը (մեծացնելով պարտքերի և ծախսերի ծավալը): Այս պատճառով նրանք նախընտրում են այն օրենսդրական բարեփոխումները, որոնք պահանջում են կոնգրեսի մեծամասնության համաձայնությունը (օրինակ, 60 տոկոսի) կամ (1) դեֆիցիտի միջոցով ֆինանսավորվող պետական ծախսերի, կամ (2) ֆեդերալ ծախսերի արագ (ավելի արագ քան ազգային եկամտի աճն է) աճի համար:

Մի բան է ընդհանուր ռազմավարություն նախընտրելը, և մեկ այլ բան՝ այդ ռազմավարության իրականացման համար գործնական, աշխատող քաղաքականության մշակումը: Պարզ ասած, ոչ ակտիվիստները դեռևս չեն հանգել մանրամասնորեն շարադրված ֆիսկալ քաղաքականության ուղղության, որը լայն ընդունելություն կգտներ նույնիսկ ակտիվիզմի կողմնակիցների սեփ

ՀԱՄԱՉԱՅՆԵՑՎԱԾ ՏԵՍԱԿԵՏԻ ՁԵՎԱՎՈՐՈՒՄԸ

Ստորև բերված համառոտ սխեման ամփոփում է ակտիվիստների և ոչ ակտիվիստների տեսակետների միջև տարբերությունները: Բաղաբաղադրյալ տեսակետից այս երկու խմբերի միջև անհասանալիության էֆեկտիան կետը քաղաքականության վարման ճկունության աստիճանի բնութագրումն է: Ակտիվիստները վախենում են, որ ճկուն կատեններով խառնուրդը չարժեքի մեղքում, ապագա տեսական փոփոխությունների նկատմամբ հասարակական վերաբերմունք չեն ունենա: Ըստ նրանց տեսակետի՝ սույնը պետք է զրկվի, նավթի գների բարձրացման կամ ինֆլատիոնների փրկումը հետևանքներից բխող որևէ ուժեղ գնգմանը հակազդեցություն գոյգ հասցր կարող է ստեղծել տնտեսական հետևանքներ ունենալ:

Մյուս կողմից, ոչ ակտիվիստները վախենում են՝ որ գործադրությունների գառությունը մշտապես կարողանալի, որ բարեբաղադրյալ գործիչները՝ բաղաբաղադրյալ կոգտագործեն անիրական կամ քաղաքական նպատակներով Հանաճայն ոչ ակտիվիստների կարծիքի, սինչև հնարավոր լինի բաղաբաղադրյալ գործիչների ձեռքերը կապել նրանք անխտաափեյություն կհետևեն ակտիվիստական ռազմավարությանը և կօնձագենեն անկայունությունն ու կուսենեն ինչ յազիայի մակայության կարճրագուանը:

Չնայած կարևոր է հասկանալ ակտիվիստների և ոչ ակտիվիստների տեսակետների միջև արձատական տարբերությունները՝ սույնը պետք է ստեղծեն նաև որ տնտեսագետների մեծ մասն ունեն այս երկուսը գույրակող տեսակետ՝ որի վրա ազդել են տնտեսական ստրի տարբեր դպրոցներ: **Ավելին, ակտիվիստներն ու ոչ ակտիվիստներն իրականում շատ հարցերում ընդհանրություններ ունեն: Երկու ուղղություններն էլ ընդունում են, որ քաղաքականության սխալ օգտագործումը տնտեսական անկայունության պոտենցիալ աղբյուր է. երկու ուղղություններն էլ մեծապես զգայուն են հնարավոր քաղաքական տես-**

ՀԱՄԱՈՒՑ ՈՒՐՎԱԳԻՑ		
ՈՐՈՂՔ ԵՆ ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐԻ ԵՎ ՈՉ ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐԻ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ		
ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՈԼՈՐՏԸ	ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐ	ՈՉ ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐ
1. Ինքնակարգավորման մեխանիզմի արագությունը	Ինքնակարգավորման մեխանիզմները գործում են դանդաղ և անարդյունավետ:	Ինքնակարգավորման մեխանիզմները գործում են ընդունելի արագությամբ, եթե դրանք չեն ճնշվում խեղաթյուրված մակրոտնտեսական քաղաքականությամբ:
2. Դիսկրետ քաղաքականության ճիշտ ժամանակի ընտրությունը	Չնայած նպատակահարմար ժամանակի ընտրությունը դժվար է, սակայն դիսկրետ քաղաքականությունը կարող է նպաստել և նպաստում է կայունությանը:	Ժամանակային լագի, կանխատեսման թերությունների և քաղաքական խթանների առկայության պայմաններում դիսկրետ քաղաքականությունը կայունացման արդյունավետ միջոց չէ:
3. Դրամական և ֆիսկալ կանոնների ներգործությունը	Ոչ ճկուն կանոնները քաղաքական գործիչներին հետ կպահեն հակազդելու անակնկալ ցնցումներին, և դրանով իսկ կմեծացնեն անկայունությունը:	Կայուն դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությունն ապահովող կանոնները նվազեցնում են անկայունությունը:

դաշարժերի վնասաբեր ազդեցությունների նկատմամբ, ինչպիսիք տեղի են ունեցել 1930-ական թվականներին (տե՛ս՝ «Տնտեսագիտության կիրառությունն ըր» հավելվածը): Նույն ձևով, երկու հոսանքներն էլ, ընդհանուր առմամբ, դրսևկան են վերաբերվում այն կառուցվածքային փոփոխություններին, որ քաղաքականության իրականացումը դարձնում է ավելի թափանցիկ և ապահովում ինֆորմացիա, որն օգնում է ավելի լավ դատելու քաղաքական գործիչների գոյծունեության մասին:

ԻՆՎԵՍՏԱՎՈՐՎԱԾ ՊԱՐՏԱՏՈՍՄԵՐԸ ԿՔԱՐՉՐԱՑՆԵՐ ԱՐԴՅՈՔ ՖԵԴԻ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մինչև վերջերս ԱՄՆ-ի Գանձապետարանը թողարկել է միայն այնպիսի պարտատոմսեր, որոնց անվանական արժեքին համապատասխան տոկոսներ է վճարել: Այս պայմանական պարտատոմսերի տոկոսադրույքներն անփոփոխ են մնացել անկախ պարտատոմսի վճարման ժամկետում ինֆլյացիայի մակարդակի փոփոխությունից: 1996 թվականի ամռանը Քլինթոնի վարչակազմի Գանձապետարանային դեպարտամենտը հայտարարեց, որ վերջինս սկսելու է թողարկել նաև **ինդեքսավորված պարտատոմսեր:**

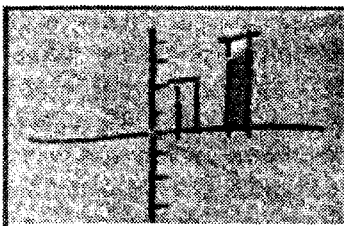
Ինդեքսավորված պարտատոմսի դիմաց վճարվում է շուկայական իրական տոկոսադրույք, դրան ավելացրած նաև հավելավճար, որը հսվասար է ինֆլյացիայի իրական մակարդակին (որը չափվում է գների ինդեքսի միջոցով, ինչպիսին է ՀՆԱ դեֆլյատորը կամ ՍԳԻ-ն. Երբ պարտատոմսի ժամկետը լրանում է, ապա հիմնական գումարը նույնպես կարգավորվում է չեզոքացնելու համար պարտատոմսի ժամկետի ընթացքում գնողունակության կորուստը: Գնանի որ փոփոխական բաղադրամասը (ինֆլյացիայի մակարդակի հետ կապված մասը) ֆինանսական ներդրողներին փոխհատուցում է գների բնդիանուր մակարդակում տեղի ունեցած փոփոխությունները, ապա ինդեքսավորված պարտատոմսերի շուկայում որոշվող հաստատուն բաղադրամասն արտացոլում է միայն իրական տոկոսադրույքը: Պարզ ասած, ինդեքսավորված պարտատոմսերը կրճատում են ռիսկը, և անհատների ու ֆինանսական հաստատությունների հասարակարանը գործիք են հանդիսանում ինֆլյացիայի սակարդակի անսպասելի փոփոխություններից պաշտպանվելու համար: Անդունելով այս առավելությունները, մի բանի երկրներ, այդ թվում Ավստրալիան, Կանադան, Մյուսոյա Թագավորությունը, Շվեդիան և Նոր Զելանդիան սի բանի տարի է որ բողարկում են ինդեքսավորված պարտատոմսեր:

Ինչպես նախկինում բացատրել ենք՝ խթանող դրստական բաղադրակառույցներ չի կարող, հասնել այն դեպք, ոչ երբևէ ժառանգականապես, ազդեցություն ունենալ այնպիսի իրական փոփոխականների վրա՝ ինչպիսիք են արտադրանքի ծավալը, գրադվածություն, իրական սովորադրույքների մակարդակը: Չնայած դրան՝ դրստական բաղադրակառույցներն ի վիճակի է ցածր և կայուն մակարդակում պահել ինֆլյացիան՝ այնպես որ երդրողներն ու մյուս նրոշում ընդունողները կարողանան ավելի հեշտորեն և հշգրտորեն կանխատեսել ապագայում գների սակարդակի փոփոխությունները:

Յնցումներից բխող անհանգստությունները եվաբացարժեի հասցնելը կայուն դրանական բաղադրակառույցն եպատակել է: Երբ դրստական բաղադրակառույցն վարող օղակներն այնպիսի բաղադրակառույցն են վարում՝ որն ինֆլյացիայի սպասվող սակարդակը պահում է ցածր և կայուն (ուտակ պետում են թն այն սխալ է գրայի հավատարեզվի)՝ ապա երանք կրստարում են իրենց դեպր անստեսական կայունության և առի ապահովման գործում:

Ինդեքսավորված պարտատոմսերի եկրաուծուար պետք է՝ նեղի հասարակեշտագնի ինֆլյացիայի ավելի ցածր և կայուն սովարդակի սպահովման խնդիրը: Անվանական սուկրա բերող «կրստուավոյ պարտատոմսերի» և ինդեքսավորված պարտատոմսերի իրական սովորադրույքների միջև եղած սուպերբրությունը հավատար է ինֆլյացիայի սպասվող սակարդակին: Օրինակ՝ կատուս փոք և ինդեքսավորված 12-ամսյա ժամկետ ունեարող Գանձապետարանային պարտատոմսերի սովորադրույքների սուպերբրությունը հեարավորություն է

Ինդեքսավորված պարտատոմսեր (Indexed bonds) Այն պարտատոմսերն են, որոնց դիմաց վճարվում է շուկայում սահմանվող իրական տոկոսադրույք, և դրան գումարած ինֆլյացիոն վճարը, որը հսվասար է ավյալ ժամանակահատվածի ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակին: Երբ պարտատոմսը սարվում է, ապա հիմնական գումարը նույնպես ետրակա է պարտատոմսի ժամկետի բնրացրում ինֆլյացիայի մակարդակին հաստպատասխան կարգավորման:



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ԽԵՂԱԹՅՈՒՐՎԱԾ ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՄԵԾ ՃԳՆԱԺԱՄԸ

Ինչպես նախկինում քննարկել ենք, Մեծ ճգնաժամը վիթխարի ազդեցություն ունեցավ տնտեսագիտական մտքի և տնտեսության կառուցվածքի վրա: Աղյուսակ 1-ում ներկայացված են տվյալներ, որոնք ցույց են տալիս տնտեսական անկման ուժգնությունն ու խորությունը: Փաստացի արտադրանքը նվազել է չորս հաջորդական տարիների ընթացքում (1930-1933թթ.): Գործազրկությունը կտրուկ աճել է՝ 1932 և 1933թթ.-ին կազմելով ամբողջ աշխատուժի մեկ քառորդը: Չնայած 1934-1937թթ.-ին տեղի ունեցած վերականգնմանը, տնտեսությունը նորից անկում ապրեց 1938թ.-ին: Տասը տարի անց սկսվեց վատթարագույնը. իրական ՀՆԱ-ն բառացիորեն նույնն էր, ինչ որ եղել էր 1929 թվականին¹:

Զինված լինելով դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության վերաբերյալ գիտելիքներով, մեզ համար այժմ պարզ է, որ Մեծ ճգնաժամի ուժգնությունը արդյունք էր խեղաթյուրված մակրոտնտեսական քաղաքականության: 1930-ականների տնտեսական փլուզմանը նպաստել են երեք կարևոր գործոններ.

Փողի առաջարկի կտրուկ նվազումը 1930-1933թթ.-ի ընթացքում պատճառ հանդիսացավ ամբողջական պահանջարկի և իրական արտադրանքի կրճատման համար: Փողի առաջարկը դանդաղ էր աճում, բայց կայուն էր 1920-ական թվականների ամբողջ ընթացքում²: Ինչպես ցույց է տրված աղյուսակ 1-ում, դրամական քաղաքականությունը անսպասելի կերպով փոխվել է 1930թ.-ին: Այդ տարի փողի առաջարկը նվազել է 6.9 տոկոսով, 1931թ.-ին՝ 10.9 տոկոսով և 1932թ.-ին՝ 4.7 տոկոսով: Բանկերն, ինչպես և Ֆեդերալ Ռեզերվային համակարգն, ի վիճակի չեղան վարկատուների դեր կատարելու, որպեսզի խանգարեն փողի առաջարկի հսկայական չափերի հասնող անկումը: 1929թ.-ից մինչև 1933թ.-ը շրջանառության մեջ գտնվող փողի քանակը նվազեց 27 տոկոսով: Մեր վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ անցումը զսպող դրամական քաղաքականությունը, կկրճատի թե՛ ամբողջական պահանջարկը, և թե՛ փաստացի արտադրանքը: Փողի առաջարկի կտրուկ անկումն, ինչպիսին եղել է 1930-ական թթ.-ի ընթացքում, հավանական է, որ կհանգեցնի արտադրանքի կտրուկ նվազմանը: Ահա թե ինչ էր

Աղյուսակ 1

ՄԵԾ ՃԳՆԱԺԱՄԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ

ՏԱՐԻ	ՓԱՍՏԱՑԻ ՀՆԱ 1989թ. ԴՈՒՍԱՐՆԵՐՈՎ (ՄԻԼԻԱՐԴ)	ՀՆԱ-Ի ԴԵՖԼԱՅԱՏՈՐ (1929=100)	ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԿԱԿԸ	ՄԻ ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ
1929	821.8	100.0	3.2	+1.0
1930	748.9	96.8	8.7	-6.9
1931	691.3	88.0	15.9	-10.9
1932	599.7	77.6	23.6	-4.7
1933	587.1	76.0	24.9	-2.9
1934	632.6	82.4	21.7	+10.0
1935	681.3	84.8	20.1	+18.2
1936	777.9	84.8	16.9	+13.9
1937	811.4	89.6	14.3	+4.7
1938	778.9	87.2	19.0	-1.3
1939	840.7	86.4	17.2	+12.1

Աղբյուրը Economic Report of the President: 1993 (Washington D. C.: US Government Printing Office, 1993): և Bureau of Census, The Statistical History of the United States from Colonial Times to Present (New-York, Basic Books, 1976).

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

տեղի ունեցել: Իրական արտադրանքը սրընթաց կրճատվել էր: Մինչև 1933թ.-ը փաստացի ՀՆԱ-ն 29 տոկոսով ավելի ցածր էր, քան 1929թ.-ի մակարդակն էր:

Մոլեգնող անկման փուլի կեսերից հարկերի կտրուկ բարձրացումն էլ ավելի վատթարացրեց դրությունը: Նախքան քեյնսյան հեղափոխությունը, գերակշռող տեսակետն այն էր, որ ֆեդերալ բյուջեն պետք է հավասարակշռված լինի: Արտաքույնով շարունակվող տնտեսական անկումը, ֆեդերալ բյուջեն դեֆիցիտային էր 1931թ.-ին, և էլ ավելի մեծ դեֆիցիտ էր ձևավորվում 1932թ.-ի համար: Ներկայացուցիչների պալատում նոր ընտրված դեմոկրատական մեծամասնության կողմից օգնություն ստանալով, հանրապետական Հուվերի վարչակազմն ընդունեց ԱՄՆ պատմության մեջ խաղաղ ժամանակներում հարկադրույքների բարձրացման մասին որոշումը: Եկասուտների սանդղակի ամենամեծը սահմանային հարկադրույքները 1930թ.-ին բարձրացվեցին 1.5-ից մինչև 4 տոկոս: Մանրակապի ամենավերին սակարդակուս հարկադրույքները բարձրացվեցին 25 տոկոսից մինչև 63 տոկոս: Ինչպես ենթադրում է մեր նախկին վերլուծությունից, հարկերի հսկայական բարձրացումը դաժան անկման կեսերին էլ ավելի է նվազեցնում արտոլջական պահանջարկը և փոլ վաստակելու շահագրգռությունը: Հավելված 1-ում ցույց է տրվում իրավիճակն այդ ժամանակահատվածում: Երբ 1932թ.-ին հարկերը բարձրացվեցին, իրական ՀՆԱ-ն նվազել է 1 տոկոսով: Գործազրկությունը 1931 թվականին 15.9 տոկոսից աճել է 1932 թվականին հասավ 23.6 տոկոսի:

Տարիների բարձրացումն արգելակում էր միջազգային փոխանակուար: Գյուղատնտեսական սերերների ցածր գների ներածուտների հոսքի, գործազրկության աճի և հարկերից ստուգվող նկատմաների կրճատման անկությունը անհանգստությունները հասարակության շրջանում դրական վերաբերումներ ձևավորեցին առևտրի սահմանափակումների նկատմամբ: Ըյո ճեշտան ազդեցության սակ թաղաքական պաշտոնյաները 1930-ականների սկզբներին Լակաուսթեն բարձրացրին բազմաթիվ ապրանքների նկատմամբ գանձվող տարիների նկատմամբ սպառողների նկատմամբ հարկերը: Տարիների վերաբերյալ օրենսդրական վաստակողներն ուժի սեշ ստան 1930 թվականի հունիսից: Մյուս երկրներն արագորեն արձագանքեցին բարձրացնելով իրենց

տարիները, որն էլ ավելի կրճատեց երկրների միջև առևտրի ծավալները: Առևտրի հոսքի նվազման հետ, նվազեց նաև առևտրի մասնակիցների օգուտների ծավալը, որ նրանք քաղում էին մասնագիտացման և փոխանակման հետևանքով:

Մեծ ճգնաժամը քննարկելիս պատմաբանները հաճախ շեշտում են արժեթղթերի շուկայի 1929 թվականի իրարանցումը: Քանի որ արժեթղթերի շուկայի այդ խուճալը շատերի հարստության կրճատման պատճառ դարձավ, այն նպաստող գործոն հանդիսացավ ամբողջական պահանջարկի և արտադրանքի ծավալի կրճատման համար: Այնուհանդերձ, Մեծ ճգնաժամի խորությունը հետևանք էր կործանարար սակրոտնտեսական քաղաքականության և ոչ թե արժեթղթերի շուկայի խուճալի: 1987 թվականին իրարանցումն փորձը պարզաբանում է այս հարցը: 1987 թվականին, ընդհանր մի բանի օրվա ընթացքում արժեթղթերը կորցրեցին իրենց արժեքի սեկ երրորդը, ինչպես դա տեղի էր ունեցել 1929թ.-ին: Ի տարբերություն 1929թ.-ի իրարանցումը, 1987թ.-ին Ֆեդերալ ռեզերվային հասակարգը բանկային հասակարգին պրաշ ապահովեց պահուստային սիջուզներով: Փողի առաջարկը չնվազել: Հարկային դրույքները չբարձրացան: Եվ ճաբամ որ բավական բաղաբանու շահարկումներ եղան: Ստակիկյան բիզնեսի պաշտպանության անհրաձեշտության ստան առևտրի նկատմամբ սահմանափակումներ չեղան: Գործը 198 թվականի ճգնաժամին հասցրեց ներստակաուղղված բաղաբանկանության: Գրա արդյունքը եղավ շարունակական աճը և կաշտությունը: Գծրախտարար, 1929թ. ճգնաժամին ուղեկցել է խելարարված սակրոտնտեսական բաղաբանությունը, որի արդյունքը եղավ տնտեսական աղետը:

	Բ	Ը	Ը	Ը	Ը
	Բ	ձա	Ը	Ը	Ը
					խոճալ
					ստակ
					գործ
					մրտն
					վ խելարարված
					բարձր
					ար
					գրտն
					սպառող
					մ
					ար
					արժե

տալիս գնահատելու հաջորդ 12 ամիսներում ինֆլյացիայի սպասվելիք մակարդակը: Եթե պարզվում է, որ ապագայում ինֆլյացիայի մակարդակը պետք է բարձրանա, ապա Ֆեդը կարող է արագորեն անցնել ավելի զսպող քաղաքականության: Համապատասխանաբար, Ֆեդը կարող է անցնել խթանող քաղաքականության, եթե ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակը նվազել է կամ բացասական թիվ է ստացվել: Ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակի մասին ինֆորմացիան կօգնի Ֆեդին՝ խուսափել քաղաքականության ցնցումներից և պահպանել գների ավելի կայուն մակարդակ:

Ավելին, ինդեքսավորված պարտատոմսերը նաև «Ֆեդի հսկիչներ» են որոնք մշտական և ամենաթարմ տեղեկություն են ապահովում դրամական քաղաքականության կատարողականի մասին: Կանոնավոր և ինդեքսավորված պարտատոմսերի տոկոսադրույքների կայուն տարբերությունը ցույց է տալիս որ Ֆեդն արդյունավետ է աշխատում՝ հաստատելով կայուն տնտեսական մթնոլորտ: Օրինակ, եթե կանոնավոր և ինդեքսավորված պարտատոմսերի տոկոսադրույքների կայուն տարբերությունը երկարատև ժամանակահատվածի համար կազմում է մոտ 2 տոկոս, ապա սա նշանակում է, որ Ֆեդի վարած քաղաքականության արդյունքում ինֆլյացիայի մակարդակը կայունացել է, և հետևաբար, ինֆլյացիան ավելի կանխատեսելի է դարձել: Եվ ընդհակառակը, եթե ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակը մշտապես տատանվում է, օրինակ, եթե այն այս տարի կազմել է 7 տոկոս, մի տարի առաջ եղել է 2 տոկոս, իսկ դրանից մի տարի առաջ՝ 5 տոկոս, ապա սա ցույց է տալիս, որ Ֆեդի անկայուն քաղաքականության հետևանքով ստեղծվել է անորոշություն: Ինդեքսավորված պարտատոմսերի օգնությամբ ավելի հեշտ է գնահատել Ֆեդի աշխատանքի արդյունավետությունը և բարձրացնել վերջինիս պատասխանատվությունն իր գործողությունների համար: Այսպիսով, տնտեսագետների մեծ մասը համոզված է, որ ինդեքսավորված պարտատոմսերի ներմուծումը դրական գործընթաց է:

ԴՐԱՄՎԱՐԿԱՅԻՆ ԿԱՅՈՒՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՇԽԱՐՀԻ ԻՆՏԵՆՏԻՎԻՆԱԼ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾԸ

Ինչպես նշել ենք գլուխ 13-ում, դրամական անկայունության ու ինֆլյացիոն քաղաքականությունների վարակով համակված են աշխարհի շատ երկրներ: Դրան համապատասխան, վերջին ժամանակներում նկատելի է հետաքրքրությունը կառուցվածքային բարեփոխումների նկատմամբ: Արդյո՞ք հաստատություններն ազդում են դրամական կայունության վրա: Ո՞ր կառուցվածքային բարեփոխումներն ավելի կնպաստեն կայունացմանը:

ԿԱՐԵՎՈ՞Ր Է ԱՐԴՅՈՔ ԿԵՆՏՐՈՆԱԿԱՆ ԲԱՆԿԻ ԱՆԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ինչպես քննարկել ենք գլուխ 12-ում, ԱՄՆ-ի կենտրոնական բանկն ունի մի քանի առանձնահատկություններ, որոնք հնարավորություն են տալիս բանկը քաղաքական ճնշումներից հեռու պահել: Առանձնահատկություններից հիմնականներն են՝ կառավարիչների ծառայության ժամկետների տևողությունը (14 տարի) և շահագործման ծախսերի համար մեծածավալ եկամուտների առկայությունը մի աղբյուրից (Ֆեդի կողմից պահվող պարտատոմսերի տոկոսներից), որը տարբերվում է կոնգրեսի համապատասխան եկամուտների աղբյուրներից:

Արդյո՞ք խելամիտ է այս անկախությունը: Դրական պատասխանի համար որոշ պատճառներ կան: Շատ երկրներում կենտրոնական բանկերի կառավարող պաշտոնյաները հիմնականում կախված են քաղաքական ղեկավարներից: Որոշ դեպքերում նրանք ծառայում են երկրի նախագահի (կամ դրան համարժեք պաշտոնատար անձի) կամ օրենսդիր ղեկավար մարմնի ենթակայությամբ: Այս պայմաններում, եթե քաղաքական ղեկավարներին դուր չի գալիս դրամական քաղաքականության ղեկավարների վարվելակերպը, նրանք պարզապես վերջիններիս հեռացնում են պաշտոնից և փոխարինում այլ մարդկանցով: Գտնվելով քաղաքական ղեկավարներից կախյալ վիճակում, նույնիսկ այնպիսի ղեկավարներից, որոնք ընտրվել են ժողովրդավարական ճանապարհով, կենտրոնական բանկերը հաճախ հանդես են եկել որպես փող տպողներ կառավարության ծախսերը ֆինանսավորելու համար: Սրա անխուսափելի հետևանքները դրամական անկայունությունն ու ինֆլյացիան են:

Այս հարցի վերաբերյալ վերջին հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ գոյություն ունի կապ զների կայունության և դրամական քաղաքականություն վարող ղեկավարների քաղաքական ճնշումներից անկախ լինելու միջև. Աննաանկախ կենտրոնական բանկեր ունեցող արդյունաբերական երկրներում Գերմանիայում, Շվեյցարիայում, Ճապոնիայում և ԱՄՆ-ում, 1973-1988թթ -ին գրանցվել են ինֆլյացիայի ամենացածր մակարդակները, սինդեռ ստենաբիչ անկախություն ունեցող կենտրոնական բանկերի դեպքում, ինչպես Իսպանիայում, Իտալիայում և Նոր Զելանդիայում է (մինչև 1990թ), գրանցվել են ինֆլյացիայի ամենաբարձր մակարդակները. Այս, ինչպես նաև Լատինական Ամերիկայի քաղաքականացված կենտրոնական բանկերի գրանցված ինֆլյացիայի աճի և արդեն վերջերս Արևելյան Եվրոպայի և Ասիայի Խորհրդարանի Միության երկրների քաղաքականացված բանկերի օրինակները, ցույց են տալիս, որ դրամական քաղաքականության վրա քաղաքական գործիչների կողմից ասեն-օրյա ճնշումը հաջող պրակտիկա չէ:⁴

ՓՈՒՆԱՆԱԿՄԱՆ ԿՈՒՐՍԵՐՆ Ի ՎԻՃԱԿԻ՞ ԵՆ ԱՊԱՀՈՎԵԼՈՒ ԴՐԱՄԱԿԱՆ ԿԱՐԳԱՊԱՀՈՒԹՅՈՒՆ

Մի բանի երկրներում, ձգտելով հասնել իրենց արժույթների նկատմամբ վստահության բարձրագույնը, դրանք հաստատուն փոխարժեքով կապել են այլ, ավելի հզոր արժույթների փոխանակման կուրսերի հետ: Օրինակ, սի բանի աֆրիկյան երկրներ (Բենին, Կոտևորու, Հարավաֆրիկյան Հանրապետություն, Զադ, Կոնգոյի Ժողովրդական Հանրապետություն, Կոտ դը Իվուար, Գաբոն, Նիգերիա, Սենեգալ, և Տոգո) պարտավորվել էին հետևելու սի դրամական քաղաքականության, որով կպահպանվեր հաստատուն փոխանակման կուրս ֆրանսիական ֆրանկի նկատմամբ: 1988-1994 թթ -ի ընթացքում Արևելյան իր պետյի փոխանակման կուրսը կապել էՄՆ դոլարի հետ:

Եթե նաև քաղաքականությունն արդյունավետ լիներ՝ սպառող երկրի արժույթի հետ սեփական երկրի արժույթը կապելը կվերագներ սովոր երկրի դրամական քաղաքականության անկախությունը: Փոխարժեքի ստրագիյա՝ կուրսը վրա կուրսի տատանման միջակայքի հետքավոր է պահպանել սկսել երկ երկիրը վախճա է այնպիսի դրամական քաղաքականություն՝ որը չտա նույն է

⁴ Նու Աberto Alesina and E. F. Fatas, "Central Bank Independence and Monetary Performance: Comparative Evidence," *Journal of Money, Credit and Banking* (May 1997), pp. 151-66; Patrick Pollard, "Central Bank Independence and Inflation: The Case of the Bank of East Africa," *Journal of Development Economics* (1999), pp. 91-101; M. C. Gill, "Central Bank Independence and Inflation: Theoretical and Empirical Evidence," *IMF Papers* (1997).

ավելի ուժեղ արժույթ ունեցող երկրի դրամական քաղաքականությամբ: Որևէ երկիր չի կարող պահպանել անրագրված փոխանակման կուրս, եթե սեփական դրամական քաղաքականությունն ավելի ինֆլյացիոն բնույթ ունի, քան այն երկրինը, որի արժույթի հետ կապել է իր սեփական արժույթի կուրսը: Եթե քննարկվող երկիրը փորձի անցնել ինֆլյացիոն քաղաքականության, ապա երկրի ժողովուրդն իր արժույթի փոխարեն կսկսի օգտագործել մյուս երկրի ավելի կայուն արժույթը: Եթե մարդկանց մեծ մասն այդպես վարվի, ապա երկիրը կսպառի արտարժույթի իր պահուստները, և հետևաբար, ի վիճակի չի լինի պահպանել կայուն փոխանակման կուրսը մյուս՝ ավելի կայուն արժույթի նկատմամբ: Ճիշտ այդպես տեղի ունեցավ Մեքսիկայում: 1989-1994թթ.-ին Մեքսիկայի փողի առաջարկն աճում էր միջին հաշվով տարեկան 45 տոկոսով, ավելի քան 4 անգամ ավելի, քան ԱՄՆ-ի համապատասխան ցուցանիշը: Նույն ժամանակահատվածում ինֆլյացիայի տարեկան մակարդակը Մեքսիկայում կազմում էր 17 տոկոս, իսկ ԱՄՆ-ում՝ միայն 4 տոկոս: Ի պատասխան ինֆլյացիայի մակարդակների տարբերությանը, մեքսիկական պեսոն սկսեց արժեզրկվել և այլևս չէր կարողանում պահպանել դոլարի հետ անրագրված փոխանակման կուրսը: Մեքսիկան իր արժույթը դեֆավլացիայի ենթարկեց 1994թ.-ի դեկտեմբերին՝ ընկնելով ճգնաժամի մեջ և ազդելով նմանատիպ քաղաքականություն վարող մի քանի այլ երկրների վրա:

Չնայած երկիրը ցանկանում է դրամական սահմանափակումներ կիրառելով պահպանել հաստատուն փոխանակման կուրս, այդ ռազմավարությունը դատապարտված է ձախողման: Մի քանի երկրներ ստեղծեցին արժութային խորհուրդներ՝ երաշխավորելու համար դրամական կարգապահություն և անրագրված կուրսի պահպանում: **Արժութային խորհուրդը** կատարում է երկու ֆունկցիա: Առաջինը, այն թողարկում է արժույթ՝ որևէ արտարժույթի նկատմամբ հաստատված կուրսով: Երկրորդը, այնուհետև արժույթը ներդրվում է այդ արտարժույթով արտահայտված անվանական արժեքով պարտատոմսերում: Սա նշանակում է, որ արժութային խորհրդի կողմից բաց թողնված փողը 100 տոկոսով ապահովված է տվյալ արտարժույթով: Այսպիսով, արժութային խորհրդի կողմից բաց թողնված փողը պահողները միշտ ի վիճակի կլինեն հաստատված կուրսով այն փոխանակելու ընդունված արտարժույթի հետ:

Հոնկոնգը տարիներ շարունակ ունեցել է Արժութային խորհուրդ՝ կապելով իր արժույթի կուրսը ԱՄՆ դոլարի հետ: Հոնկոնգի Արժութային խորհուրդը բաց է թողնում 24 դոլարներ (HK dollars) ԱՄՆ դոլարների հետ հաստատված կուրսով փոխանակման համար՝ 7.7 Հ4 դոլարը հավասար է 1 ԱՄՆ դոլարի: Արժութային խորհրդի կողմից բաց թողնված Հ4 դոլարները լիովին փոխարկելի են և 100 տոկոսով ապահովված են ԱՄՆ դոլարներով և ԱՄՆ դոլարներով արտահայտված անվանական արժեք ունեցող պարտատոմսերով: Եթե մարդիկ ավելի շատ Հ4 դոլարներ են ցանկանում, նրանք կարող են դրանք ձեռք բերել Արժութային խորհրդին ԱՄՆ դոլարներ հանձնելով (հաստատված կուրսով), որը Խորհուրդը ներդնում է ԱՄՆ պետական պարտատոմսերում: Մյուս երկրները նույնպես հետևել են այս մեթոդին: Մինգապուրն իր արժույթը կապել է օտարերկրյա արժույթների զամբյուղի հետ: Վերջերս Արգենտինան, որտեղ առկա էր երկար ժամանակ դրամի առաջարկի ավելցուկ և բարձր ինֆլյացիա, ստեղծեց Արժութային խորհուրդ և իր արժույթը կապեց ԱՄՆ դոլարի հետ:

Իհարկե, Արժութային խորհուրդների այս մեթոդը կիրառող երկրները, ըստ էության, ընդունում են այն երկրի դրամական քաղաքականությունը, որի արժույթի հետ որ կապում են սեփական արժույթը: Եթե այդ արժույթն ունենում է կայուն միջազգային արժեք, ապա Արժութային խորհրդի մեթոդի դեպքում ապահովվում է դրամական կայունություն: Դրամական անկայունության պատմություն ունեցող երկրների համար այս մոտեցումն առանձնապես գրավիչ չէ:

Արժութային խորհուրդ (Currency board)
 Մարմին է, որը (ա) բաց է թողնում արժույթ որևէ լայն տարածում գտած արժույթի (օրինակ, ԱՄՆ դոլարի) նկատմամբ հաստատուն սահմանված արժեքով. (բ) խոստանում է մարել բաց թողնված արժույթը հաստատված կուրսով և (գ) պահպանում է պարտատոմսեր և այլ վիճակի վիդային ակտիվներ այլ արժույթներով արտահայտված անվանական արժեքով, որոնք 100 տոկոսով ապահովվում են նրանց կողմից բաց թողնված ամբողջ արժույթը:

ԱՐԺՈՒՅԹՆԵՐԻ ՄԻՋԵՎ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Արժուքային խորհուրդները կառուցվածքային մարմիններ են, որոնց նպատակն է մեծացնել դրամական քաղաքականություն վարող ղեկավարների պատասխանատվությունն իրենց տված խոստումների համար: Արժույթների միջև մրցակցությունը կարող է ապահովել նման երաշխավորություն: Վերջին տասնամյակի ընթացքում շեշտակիորեն աճել է այն երկրների թիվը, որոնց քաղաքացիներն ազատ են՝ ցանկացած արժույթ գործածելու և դրանցով բանկային հաշիվներ պահելու հարցում (ներառյալ այլ պետությունների կողմից բաց թողնվող արժույթները): Աշխարհի մեծ մասում ԱՄՆ դոլարը հանդիսանում է նախընտրելի արտարժույթ: Ինչպես նշել ենք գլուխ 12-ում, ֆեդերալ ռեզերվային բանկի կողմից բաց թողնված արժույթի կեսից ավելին շրջանառության մեջ է այլ երկրներում: Դոլարը թե որպես փոխանակման, և թե որպես հարստության կուտակման միջոց, ավելի շատ օգտագործվում է հատկապես Արևելյան Եվրոպայում և Լատինական Ամերիկայում, որտեղ վերջերս դիտարկվում է դրամական անկայունություն:

Օտարերկրյա արժույթների լեգալացումը կարևոր կառուցվածքային փոփոխություն է: Մրցունակ արժույթների մատչելիությունը նվազեցնում է երկրի դրամական քաղաքականություն վարող ղեկավարների արժեզրկում կատարելու ճգտումը: Եթե նրանք այդ անեն, ապա ավելի շատ մարդիկ կսկսեն դոլար և մյուս ավելի կայուն արժույթներ օգտագործել՝ Ըստ էության, արտարժույթի օգտագործումը տվյալ երկրի քաղաքացիներին ապահովում է այրենտրանքներով անկայուն դրամական քաղաքականությանն ուղեկցող անորոշությունների դեպքում:



ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Շատերն են անհանգստանում, որ ԱՄՆ-ի և մյուս երկրների օրեցօր մեծագույն պետական պարտքը կարող է տեսնական անկայունության հիմնական աղբյուր հանդիսանալ: Հաստիք գրավելով նվիրված է այս հարցին:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1 ԱՄՆ-ում պատմության ընթացքում տեղի են ունեցել իրական արտադրանքի ծավալի էական տատանումներ: Մինչև Երկրորդ համաշխարհային պատերազմը իրական ՀՆԱ-ի ծավալում հուսկոսից մինչև 10 տոկոս փոփոխություններ տեղի են ունեցել մի բանի անգամ: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ընկած ժամանակահատվածներում իրական արտադրանքի ծավալի տատանումներն ավելի չափավոր են եղել:

2 Մակրոօրոշարականության ակտիվիստները հաճուգված են, որ շուկայական տնտեսությունը բնորոշ է անկայունությանը այսինքն՝ շուկայի ինքնակարգավորման գործընթացը չափազանց դանդաղ է աշխատում՝ որպեսզի այն այդպիսի

տավառ լինի: Նրանք վստահ են, որ դիսկրետ դրամական և ֆինանսական քաղաքականությունը կարելի է արդյունավետ օգտագործել տնտեսական կայունության խթանման նպատակով:

Ոչ ակտիվիստները հաստատված են, որ շուկայական տնտեսության ինքնակարգավորման միտումները միանշանակ չափ են գործում կայուն քաղաքականության արեւորստում: Նրանք պնդում են, որ ավելի բիչ սխալներ կեղևավեն, եթե նրանք, քաղաքականությունը ընթացիկ տնտեսական պարտանենքին հասնապատասխան փոփոխելու փոխարեն, պարզապես սահուն են կայուն դրամական և ֆինանսական քաղաքականություն:

4 Հիտուական գործառնիչները ինդեքսը և այլ կապիտալտնտեսական միջոցները կապիտալազնու են քաղաքական գործիչներին տնտեսական ուղու սպասվելիք գծադրանքների տալիս: Չնայած ակտիվիստներն ընդունում են, որ կասկածաբան միջոցները երբեք կեղծ ազդանշաններ են ապիս, նրանք պնդում են, որ քաղաքական գործիչները կախարհապես կարող են գլոբալորեն արձագանքել քաղաքականության փոփոխության անկրամկատության ազդանշաններին՝ ապա իրապրության

պահանջներին համապատասխան՝ ավելի վճռական գործել: Ակտիվիստներն, այսպիսով, համոզված են, որ դիսկրետ մակրոտնտեսական քաղաքականությունը կարող է զսպող դեր կատարել տնտեսության ինֆլյացիոն վերելքի ժամանակահատվածներում և խթանել արտադրանքի ծավալի աճը տնտեսական ճգնաժամների ընթացքում:

5. Ոչ ակտիվիստներն ընդգծում են, որ ապագան ճշգրտորեն կանխատեսելու և մակրոտնտեսական քաղաքականությունն արագորեն փոխելու անկարողությունը և քաղաքականության փոփոխության հիմնական հետևանքների դրսևորման ժամանակի հետ կապված անորոշությունը, էականորեն նվազեցնում են դիսկրետ քաղաքականության՝ որպես կայունացման միջոցի արդյունավետությունը:

6. Հասարակական ընտրության տեսությունը ենթադրում է, որ քաղաքական գործիչները շահագրգռված են հետևելու խթանման կուրսին նախքան ընտրությունները: Մակրոքաղաքականության քաղաքական նպատակներով օգտագործումը նվազեցնում է վերջինիս՝ որպես կայունացման միջոցի, արդյունավետությունը:

7. Ռացիոնալ սպասումների տեսությունը պնդում է, որ նույնիսկ նպատակահարմար պահին իրականացված հակացիկլային քաղաքականությունն ի վիճակի չէ նվազեցնելու անկայունությունը, երբ որոշում ընդունողներն իրենց համար սահմանել են սիստեմատիկ գործելակերպ և համապատասխանեցնում են իրենց որոշումները սպասվելիք հետևանքներին:

8. Ոչ ակտիվիստները համոզված են, որ կայունություն կարելի է ապահովել, եթե քաղաքական գործիչները հակացիկլային քաղաքականություն իրականացնելու փորձերի փոխարեն, պարզապես հետևեն կայուն, կանխատեսելի քաղաքականության: Դրամական քաղաքականության ոլորտում ոչ ակտիվիստներն առաջարկում են, որ որոշում ընդունողները ձգտեն հետևյալ նպատակներից որևէ մեկին. (ա) փողի առաջարկի դանդաղ, կայուն աճ, (բ) անվանական ՀՆԱ-ի աճ՝ տնտեսության երկարաժամկետ իրական աճի տեմպին հավասար կամ՝ (գ) գների հաստատուն մակարդակ: Ինչ վերաբերում է ֆիսկալ քաղաքականությանը, ոչ ակտիվիստները գերադասում են ընթացիկ ցիկլային պայմաններով սահմանված կայուն հարկերի և ծախսերի քաղաքականության իրականացում:

9. Ակտիվիստների և ոչ ակտիվիստների միջև հիմնական անհամաձայնությունը կապված է փոփոխություններին քաղաքականության միջոցով

արձագանքելու արագության հետ: Ակտիվիստները վախենում են, որ փողի հաստատուն աճի պահպանման կանոնին հետևելը քաղաքական գործիչներին կխանգարի ճիշտ գործել անկումների և ինֆլյացիայի փուլերում: Դրան համապատասխան, ոչ ակտիվիստները վախենում են, որ քաղաքական գործիչների կանխատեսված փոփոխությունները քաղաքականության մեջ կհանգեցնեն ապակայունացման:

10. Չնայած իրենց տեսակետների տարբերություններին, ակտիվիստներն ու ոչ ակտիվիստները համաձայնվում են, որ (ա) ավելի դժվար է կայունացման քաղաքականության իրականացման ճիշտ ժամանակի ընտրությունը, քան կարծում էին 1960-ական թթ.-ին, (բ) անցյալի սխալները նպաստել են տնտեսական անկայունությանը և (գ) ցանկալի են կառուցվածքային փոփոխություններ, որոնք կմեծացնեն կայունացման քաղաքականության քափանցիկությունը:

11. Մեծ ճգնաժամի վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ այդ տնտեսական աղետի ուժգնությունն ու երկարատևությունը հետևանք էր խեղաթյուրված մակրոտնտեսական քաղաքականության: Փողի առաջարկի կտրուկ կրճատումը, հարկերի հսկայական աճը և տարիֆային դրույքների կտրուկ բարձրացումը 1930-ական թթ.-ի տնտեսական քայքայմանը նպաստող հիմնական գործոններն էին:

12. Հաստատություններն ազդում են տնտեսական կայունության վրա: Թե՛ տեսությունը, և թե՛ փաստերը ցույց են տալիս, որ ինտենսիվ քաղաքական ճնշման ենթակա կենտրոնական բանկերն ավելի են հակված ինֆլյացիոն քաղաքականություն վարելու, քան այն կենտրոնական բանկերը, որոնք ավելի մեծ անկախություն ունեն: Վերջին տարիներին դրամական անկայունություն գրանցած մի քանի երկրներ անցել են Արժուքային խորհուրդների ստեղծմանը՝ ձգտելով ապահովել ավելի կայուն դրամական միջավայր: Մյուս երկրներում լեզալացվել են երկրի ներսում ավելի կայուն օտարերկրյա արժույթների օգտագործումը, ինչպիսիք են ԱՄՆ դոլարը և գերմանական մարկը:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԹՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Հաճե՞նա՞տեք ակտիվիստների և ոչ ակտիվիստների տեսակետները հետևյալ հարցերի առնչությամբ.

ա. շուկայական տնտեսության ինքնակայունացման հատկությունները,

բ. քաղաքական գործիչների՝ ապագան կանխատեսելու ունակությունը,

զ. ռացիոնալ սպասումների հիպոթեզի ճշմարտացիությունը,

դ. դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության սահմանման համար կանոնների կամ դիսկրետ փոփոխությունների (դիսկրեցիայի) կիրառումը:

2. Ի՞նչ է հիմնական ցուցանիշների ինդեքսը: Գնահատեք դրա պոտենցիալ օգտակարությունը քաղաքական գործիչների համար:

3. Գնահատեք վերջին երեք տարիների դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության արդյունավետությունը: Օգտակա՞ր է եղել, արդյոք, կայուն զմեռի, արագ աճի և զբաղվածության մակարդակի բարձրացման խթանումը: Արդյո՞ք չեք կարծում, որ քաղաքական գործիչները սխալներ են թույլ տվել այս ժամանակահատվածի ընթացքում: Եթե այո, բացատրեք, թե ինչո՞ւ:

*4. Ինչպե՞ս է վերջին չորս տասնամյակների տնտեսական անկայունությունը համեմատվում մինչև Երկրորդ համաշխարհային պատերազմն ընկած ժամանակաշրջանի անկայունության հետ Կա՞րդյոք, ապացույց, որ կայունացման քաղաքականությունն ավելացրել կամ մվագեցրել է տնտեսական անկայունությունը Երկրորդ Հասարակարհային պատերազմից հետո ընկած ժամանակաշրջանում:

*5. Ինչո՞ւ է ոչ ակտիվիստների սևծ սասը հավանություն տալիս դրամական կանոնին փողի առաջարկի հաստատուն աճի տնայերով մեծացմանը Դճեր պատճառներից մի բանիսր Ի՞նչ եք կարծում, կարելի է ստեղծել որևէ դրասական կանոն անտեսական անկայունության նվազեցման նպատակով Ինչո՞ւ

6. Ենթադրենք, Տեսնեսական հարգերով խորհրդականների հանձնաժողովը խնդրել է ձեզ ներկայացնել համատու ալեուսիկ այն սասին թե ինչ պես կարելի է տնտեսական բաղարականությունն օգտագործել տնտեսությունը կայունագեղելու և հաչորդ իինգ տարիների ընրագրուս տնտեսական աճի բարձր մակարդակ ապահովելու հասար Այխասեր ներկայացնել հասուկ առաչարկներ Դճեր, թե ինչո՞ւ պետք է աչխատեն ձեր հանձնարարականները Կուք կայուղ եք ձեր առաչարկները ներկայացնել ձեր դասախոսին

7. Իրո՞նք են դրասական բաղարականությունը իրականացնող ղեկավարների գների հաստատ

տուն մակարդակ ապահովելու ձգտման հետևանքով առաչացող պրոբլեմները: Արդյո՞ք գների հաստատուն մակարդակը ցանկալի նպատակ է: Ձեր կարծիքով, Ֆեդն ի վիճակի՞ է դրան հասնելու: Ինչո՞ւ:

8. «Մեծ ճգնաժամը ցույց է տալիս, որ շուկայական տնտեսության ինքնակարգավորման մեխանիզմը թույլ է և վստահելի չէ»: Գնահատեք այս տեսակետը:

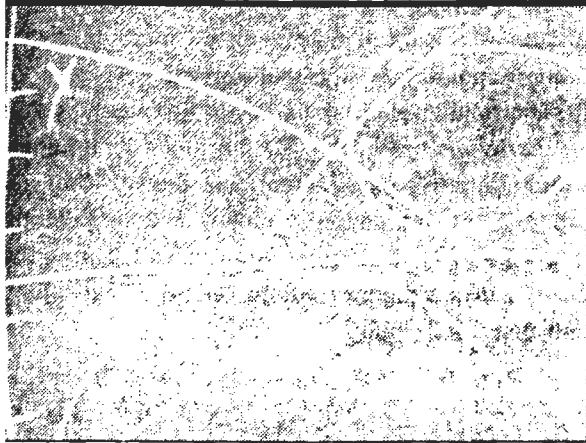
*9. Ենթադրենք, Ֆեդը ձգտում է իրական տոկոսադրույքները շուկայական մակարդակից ցածր պահել, Ինչպե՞ս կարող է նա այդ իրագործել, ինչպիսի՞ն կլինեն այս քաղաքականության հետևանքները:

10. Եթե զանձարանը բաց թողնի ինդեքսավորված պարտատոմսեր, ապա, ի՞նչ եք կարծում, դա կհանգեցնի ավելի կայուն դրամական քաղաքականության: Ինչո՞ւ Ինչպե՞ս կարող է պարտատոմսերի բաց թողնելն ազդել ֆեդերալ կառավարության պարտատոմսերի տերերի հաշվին շահելու հնարավորությունների վրա, եթե խթանող դրամական բաղարականություն է տարվուս, Ինչպե՞ս դա կարող է ազդել պետական պաշտոնյաների կողմից ինձյագիտս բաղարականության հետևելու շահագրգռվածության վրա Ի՞նչ եք կարծում, դա լա՞վ է, թե վատ է Ինչո՞ւ

11. Ի՞նչ է իրենից ներկայացնուս Արժուրային խորհուրդը Ի՞նչ եք կարծուս, Արժուրային խորհուրդը լա՞վ սերուղ է դրասական անկայունությանը և ինձյագիտս բարձր աակարդակ ունեցող երկրուս ավելի կայուն դրասական պայասներ ապահովելու հասար Ինչո՞ւ

*12. Ենթադրենք, Ֆեդերալ ղեկավարյին բանկը սի կառավարական գործակալություն է սրր գանգավուս Կոնգրեսի անսիսական վերանակարության ներքու Այսպիսով սոկրատորյոքները բաց շուկայական բաղարականությունը փողի առաչարկի տնի տնուղը պետք է սահտակեն Կոնգրեսի կողմից Ձեր կարծիքով ինչպե՞ս ս դա կազդի երկրի տնտեսական կայունության և ինձյագիտսի սակարդակի վրա

Մ. արթի Ի. ղեկի և ասիստաները սրվաձ
Ե. արթի Ի. Բ



Ծախսերի պարտքով ֆինանսավորման գրավչությունն ընտրված քաղաքական գործիչների համար ակնհայտ է. Փոխառությունը թույլ է տալիս ծախսեր կատարել, որի արդյունքն ստացվում է միանգամից, առանց ծախսերի անմիջական փոխհատուցման

Ջեյմս Բյուքենեն

James Buchanan, *The Deficit and the Debt* (Memphis: P. E. Steidman Foundation, 1984)

1. Որքա՞ն է ազգային պարտքը: Արդյո՞ք այն պետք է վճարվի:
2. Արդյո՞ք մենք այժմ գրավ ենք դնում մեր երեխաների ու բոռների ապագան: Ինչպե՞ս է բյուջեի դեֆիցիտն ազդում ապագա սերունդների վրա:
3. Հասցրե՞լ է, արդյոք, բյուջեի դեֆիցիտն ազգային պարտքը վտանգավոր մակարդակի:
4. Ինչպե՞ս է ԱՄՆ բյուջեի դեֆիցիտը համեմատվում մյուս երկրների բյուջեի դեֆիցիտի հետ:
5. Ի՞նչ են վերջին տարիների բյուջեի մեծ դեֆիցիտները շեղում, քե՞ն բյուջետային գործընթացի հիմնարար սրբությունների արտացոլում

յուզնի դեֆիցիտը և պետական պարտքը 1940-ականների և 1950-ականների ընթացքում ամենաթեժ քննարկվող թեմաներն էին, երբ քեյնսյան տնտեսագետները փորձում էին վիճարկել այն ժամանակ գերիշխող գաղափարախոսությունը՝ ֆեդերալ բյուջեի տարեկան կտրվածքով հավասարակշռվածության մասին: Մինչև 1960-ական թվականները քեյնսականներն այս բանավեճերում պարզորոշ կերպով հաղթանակում էին թե՛ քաղաքական, և թե՛ ակադեմիական ասպարեզներում: Այսպիսով, ոչ ոք ուշադրություն չդարձրեց այն հանգամանքի վրա, որ ֆեդերալ կառավարությունը 1960-ականների և 1970-ականների ընթացքում արձանագրեց բյուջեի դեֆիցիտներ: Ենթադրվում էր, որ այս դեֆիցիտները ժամանակավոր են, և հետևանք են գիտականորեն սահմանված պահանջարկի կառավարման քաղաքականության:

1970-ականներին և 1980-ականներին դեֆիցիտի մեծությունը գնալով ավելի աճեց, և այս հարցի նկատմամբ վերաբերմունքի մեջ տեղի ունեցավ փոփոխություն: Մեկնաբանները, գործարարները և քաղաքական պաշտոնյաները հաճախ էին մեզ ասում, որ Ամերիկայի ամենակարևոր խնդիրն է հանդիսանում «հրեշավոր» դեֆիցիտը: Արդյո՞ք այդպես է: Եթե՝ այո, ապա ո՞րն է այս պրոբլեմի էությունը: Ի՞նչ կարելի է անել այս խնդիրը լուծելու համար: Այս գլխում քննարկվում են այս և սրան առնչվող այլ հարցեր:

ԾԱՆՍԵՐԸ, ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԸ, ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ ԵՎ ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԸ

Նկար 16-1-ում պատկերված են ֆեդերալ ծախսերի և եկամուտների դինամիկան վերջին չորս տասնամյակների ընթացքում: Իհարկե, եկամուտները փոփոխվել են տնտեսական պայմաններին զուգընթաց: Դրանք, այնուհանդերձ, 1950-ական թվականներից ի վեր, ընդհանուր առմամբ, մնացել են նեղ միջակայքի սահմաններում՝ ՀՆԱ 18 տոկոսի և 20 տոկոսի միջև: Դիտարկվել է չափավոր բարձրացման միտում: 1990-1995թթ. ժամանակահատվածում ֆեդերալ եկամուտները միջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ 18.6 տոկոսը, որը շատ աննշան է գերազանցում 1950-ականների երկրորդ կեսի մակարդակը՝ 17.5 տոկոս:

Ֆեդերալ եկամուտների համեմատությամբ ֆեդերալ ծախսերն ավելի արագ են աճել: ՀՆԱ-ի մեջ ֆեդերալ ծախսերի կայուն աճ է նկատվել 1955-1985 թվականներին, թեթև նվազում՝ անցած տասնամյակի ընթացքում: 1990-ականներին ֆեդերալ ծախսերը միջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ 23 տոկոսը, 1950-ականների՝ 18 տոկոսի դիմաց: Վերջին տարիներին արձանագրվել է ֆեդերալ ծախսերի և եկամուտների միջև մշտական մեծ չափերի հասնող ճեղքվածք: Այսպիսով, կառավարությունն ստիպված է եղել մեծ չափերով փոխառություններ վերցնել իր ծախսերը ծածկելու համար:

Երբ ֆեդերալ կառավարությունն ավելի շատ պարտք է վերցնում, օգտագործում է հարկերն ու վարձավճարները ծախսերը ծածկելու համար, ապա ԱՄՆ Գանձապետարանն այս ճեղքվածքը փակում է վարկային միջոցների շուկայում փոխառություններ վերցնելով: Փոխառություններ վերցնելիս Գանձապետարանը, ընդհանուր առմամբ, թողարկում է տոկոսներ բերող պարտատոմսեր: Այս պարտատոմսերը կազմում են **պետական պարտքը**: Ըստ էության, պետական պարտքը բաղկացած է ֆինանսական վարկատուներից, ԱՄՆ Գանձապետարանին տրված վճարման ենթակա վարկերից:

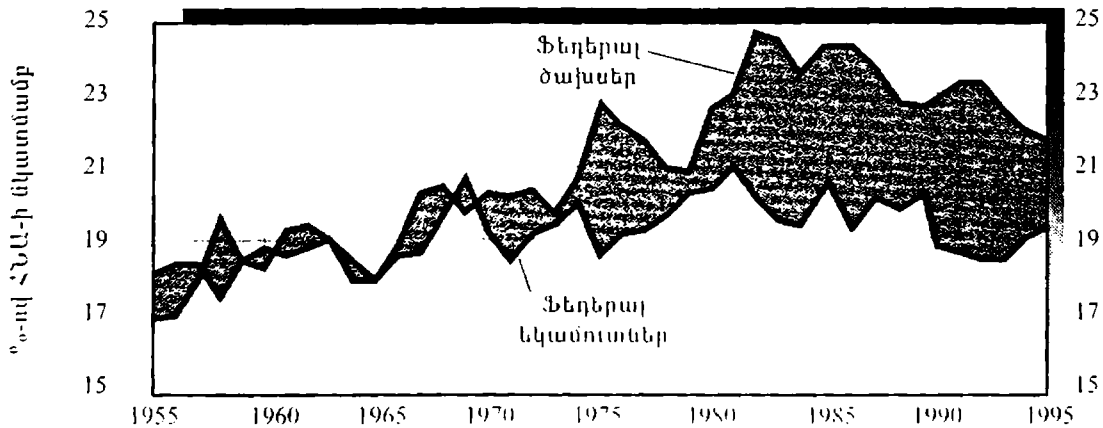
Ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտը և պետական պարտքն ուղղակիորեն կապված են միմյանց հետ: Դեֆիցիտը «հոսքի» գաղափարն է (ինչպես ջուրն է լցվում լողափարանի մեջ), մինչդեռ պետական պարտքը «պաշարն» է (ինչպես ժամանակի

Պետական պարտք (National debt)

Ֆեդերալ կառավարության պարտքերի գումարը չվճարված տոկոս չափող պարտատոմսերի ձևով: Այն արտացոլում է բյուջեի գումարային դեֆիցիտները և ավելյունները:

Նկար 16 - 1

ՀՆԱ-ՈՒՄ ՖԵՂԵՐԱԼ ԾԱԽՍԵՐԻ ԵՎ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿԱՐԱՐ ԿՇԻՌԸ



Այստեղ մենք յուսարանում ենք ՀՆԱ-ի նկատմամբ ֆեղերալ եկամուտների և ծախսերի դինամիկան ֆեղերալ եկամուտները 1990-1995թթ. ժառանգակախառնվածում սիջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ 18.6 տոկոսը, սիայն թերեակիրեն գերա

գտնելով 1950-ականների վերջերի 17.5 տոկոս գուցանիչը ֆեղերալ ծախսերը արժույթանկերն էլ ավելի արագ են աճել, 1950-ականների ՀՆԱ-ի ավարտվել 18 տոկոսից վաղ 1990-ականներին հասնելով այն ՀՆԱ-ի ավարտի

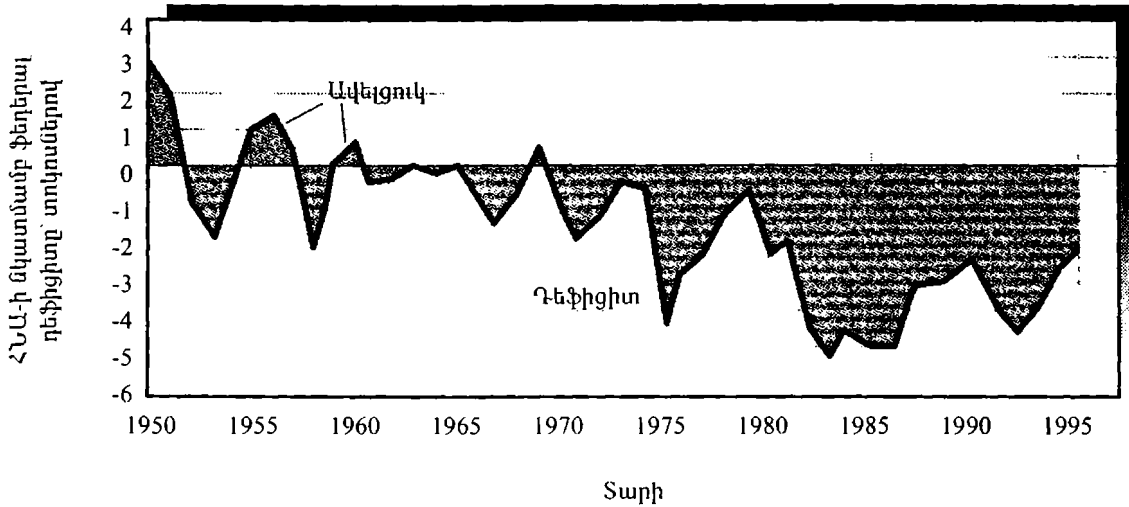
որև, պահի դրուրյաժը յուգարանի սեջ չրի բանակր) **Ըստ էության, պետական պարտքը բոլոր նախարդ բյուջեի դեֆիցիտների և ավելցուկների գումարն է:** Բյուջեի դեֆիցիտն ավելացնում է պետական պարտքի չափերը արևելատրդի մեծությամբ: Եվ ընդհակառակը, բյուջեի ավելցուկը նվազացնում է առախա ֆեղերալ կառավարությանը վճարել պարտատուսակրի տերերին և դրանով իսկ կրճատել պետական պարտքի չափերը:

Որևէ կազմակերպության վստահելիությունը կախված է եկամուտների համեմատությամբ նրա պարտքի մեծությունից: Հետևաբար, բյուջետային դեֆիցիտների և պետական պարտքի նշանակությունը վերլուծելիս կարևոր է հաշվի առնել դրանց չափերը՝ համեմատած ընդհանուր ծախսերի հետ: Նկար 16-2-ում ներկայացված են 1950-1995թթ. ին ֆեղերալ բյուջեի դեֆիցիտների և պետական պարտքի ավելցուկները ՀՆԱ-ի նկատմամբ: Բանի որ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ժառանգակ արդյունաբերության ծախսերը գրադի վով ֆինանսավորվել են պարտքի սիջուրով և ոչ թե հարկերի պետական պարտքը պատերազմի վերջերին բավական խոշոր գումար էր կազմել: Պատերազմից հետո, տնտեսական աճի և բյուջեի վաղը դեֆիցիտների գուցանքում շնորհիվ կրճատվել պետական պարտքի տնտեսարար կշիռը ՀՆԱ-ի տեղ 1950-1974թթ. ին բյուջեի դեֆիցիտները սիջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ-ի ավելի բան է տոկոսը: Պատմության ընթացքում Սիագրալ Ետնուեյների իրական արտադրանքի ծավալներն աճել են սարեկան տնտեսարարում ավելուով: Երբ բյուջեի դեֆիցիտի տնտեսարար կշիռը ՀՆԱ-ում ավելի վաղը է՝ բան իրական արտադրանքի աճը, ապա ֆեղերալ պարտքը նվազում է տնտեսության աճին գուցանքը: Եվ ըստ նաև Երկրորդ տեղի տնտեսում 1950-1974թթ. ին Պարտքում նկատ բյուջեի դեֆիցիտներ և դրանց շնորհիվ աճել տնտեսական պետական պարտքը (1950թ. վերջին 256.7 մլրդ դրամից սիջել 1974թ. վերջին 492.4 մլրդ դրամ): Սակայն ՀՆԱ-ի աճի տնտես ավելի չարճը էր: Սիջել 1974թ.

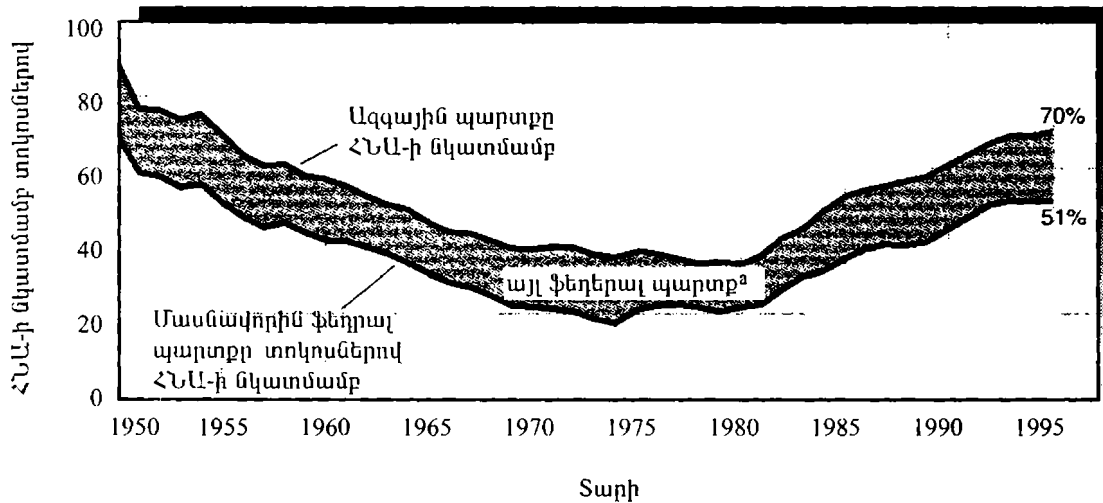
Նկար 16-2

ԲՅՈՒՋԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ ԵՎ ԱԶԳԱՅԻՆ ՊԱՐՏԸ ՀՆԱ ՆԿԱՏԱՄԱՐ

(a) Ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտը կամ ավելցուկը ՀՆԱ-ի նկատմամբ տոկոսներով



(b) Համախառն և զուտ ազգային պարտքը ՀՆԱ-ի նկատմամբ



1950-ականների և 1960-ականների մեծ մասի ընթացքում ՀՆԱ-ի նկատմամբ ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտները փոքր են եղել և կառավարությունը երբեմն մաս բյուջեի ավելցուկներ էր ունենում (a): Այս ժամանակաշրջանի ընթացքում պետական պարտքը ՀՆԱ-ի նկատմամբ, նվազեց (b): Սկսած 1974 թվականից բյուջեի դեֆիցիտը բավականին մեծ էր, ավելի մեծ (ՀՆԱ նկատմամբ), քան իրական ՀՆԱ-

ի աճը: Դրա արդյունքում վերջին տարիներին պետական պարտքը ՀՆԱ-ի նկատմամբ աճել է:

^աԱյն ֆեդերալ պարտքը, որ ունեն ԱՄՆ պետական գործակալությունները և Ֆեդերալ ռեզերվային բանկերը:

պետական պարտքը 1950թ. 89 տոկոսից (և 1946թ. 127 տոկոսից) նվազեց մինչև 34 տոկոսը:

Այս դրությունը փոխվեց 1970-ականների կեսերին: Սկսած 1974թ.-ից ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտները շատ ավելի մեծ էին, միջին հաշվով կազմելով ՀՆԱ-ի 4 տոկոսը (նկար 16-2, մաս a): Երբ բյուջեի դեֆիցիտի աճի տեմպը գերազանցում է ՀՆԱ-ի աճին, այս պետական պարտքը կաճի տնտեսության չափերի անկմանը զուգընթաց: Ինչպես ցույց է տրվում նկար 16-2-ում (մաս b) ճիշտ այս երևույթն է տեղի ունեցել սկսած 1980թ.-ից: 1980-ականների և 1990-ականների սկզբի մեծ դեֆիցիտների շնորհիվ պետական պարտքն աճելով 1974թ. 34 տոկոսից, 1995թ.-ին հասավ մինչև ՀՆԱ 70 տոկոսի:

ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԻ ԱՎԵԼԻ ՄԱՆՐԱՄԱՍՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

Ո՞ւմ է պատկանում պետական պարտքը: Ինչպես ցույց է տրված նկար 16-3-ում, պետական պարտքի 26.1 տոկոսը ֆեդերալ կառավարության գործակալություններինն է. Օրինակ, սոցիալական ապահովության տրաստային ֆոնդերը հաճախ են գնում ԱՄՆ-ի պարտատոմսեր: Երբ պարտատերեր որևէ պետական գործակալություն է, ապա այն քիչ է տարբերվում հաշվապահական գործառնությունից, ցույց տալով, որ մի պետական գործակալությունը (օրինակ, Սոցիալական ապահովության վարչությունը) վարկ է տալիս մի ուրիշ մասն կազմակերպության (ԱՄՆ Գանձապետարանին): Նույնիսկ տոկոսների վճարումն այս դեպքում տեղի է ունենում ներքին պետական փոխանցումների տեսքով:

Պետական պարտքի մի այլ մասը 7.8 տոկոսը, պատկանում է Ֆեդերալ Ռեզերվային Հասակարգին. Ինչպես նախկինում բնակարկ ենք, երբ Ֆեդերալ Ռեզերվային ռեզերվային համակարգը գնում է ԱՄՆ արժեթղթեր, դրանով նա փող է ստեղծում. Ֆեդի կողմից պահվող պարտատոմսերը, հետևաբար, խոստում են անցյալ պետական ծախսերի մասին, որոնք վճարվել են փող տպելու սիստեմով, այսինքն կենտրոնական բանկի ստեղծած փողերով:

Պետական պարտքի միայն երկու երրորդն է պատկանում աստեղծողները ոլորդներին անհատ ներդրողներին և կազմակերպություններին, ինչպիսիք են ապահովագրական ընկերությունները և առևտրային բանկերը. Այս մասնավոր

Աղբյուրը: Federal Reserve Bulletin, July 1996

Նկար 16-3		
ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԻ ՊԱՐՏԱՏԵՐԸ (ԳԵԿՏԵՄԲԵՐ, 1995)		
ՄԱՆ ՄՐԺՆԵՐՈՒԹՅՈՒՆ ՍԵՓՐԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ՄՐԺՆԵՐ	ԿՈՒՍՆԵՐՈՒԹՅՈՒՆ ՄՐԺՆԵՐ	ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԻ ՏԱՍԻ ԿՈՒՍՆԵՐՈՒԹՅՈՒՆ
ԲՆԴՀԱՆՈՒԹՅԱՆ ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԸ	4	100.0
ԱՄՆ պետական գործակալություններ	1.304	1
Ֆեդերալ ռեզերվային բանկ	391.0	
Մասնավոր սեկտորին ֆեդերալ պարտք	3.294	66.0
Հայրենական ներդրողներին պարտք	433.1	48.8
Օտարերկրացի ներդրողներին պարտք	861.8	1.3

Մասնավոր հատվածին կառավարության պարտքը (Privately held government debt)
 պետական պարտքի այն մասը, որը կառավարությունը պարտք է տեղացի և օտարերկրյա ներդրողներին: Դրա մեջ չեն մտնում ֆեդերալ կառավարության կամ ֆեդերալ Ռեզերվային համակարգի գործակալությունների կողմից պահվող պարտատոմսերը:

Արտաքին պարտք (External debt)
 պետական պարտքի այն մասը, որը կառավարությունը պարտք է արտասահմանյան ներդրողներին:

հատվածին պետության պարտքը իրենից ներկայացնում է ֆեդերալ կառավարության պարտավորությունները՝ մյուս կողմի համդեպ: Մասնավոր հատված պարտատերերի մեծ մասը երկրի քաղաքացիներն են: Այսպիսով, պետական պարտքի ամենամեծ բաղկացուցիչ մասը (1995թ. դրությամբ՝ 48.8 տոկոսը) պատկանում է ներքին ֆինանսական ներդրողներին: Օտարերկրացիներին պատկանում ընդհանուր պետական պարտքի մոտավորապես մեկ վեցերորդը (17 տոկոսը) և մասնավոր հատվածին ունեցած պետական պարտքի մեկ քառորդը: Օտարերկրացիներին պատկանող պարտքի այս մասը երբեմն անվանում են **արտաքին պարտք**:

Կարևոր է տարբերել իրարից (1) ընդհանուր պետական պարտքը և (2) մասնավոր հատվածի նկատմամբ պետական պարտքը: Միայն վերջինն է, որ զուտ տոկոսային բեռ է ստեղծում ֆեդերալ կառավարության համար: Մասնավոր հատվածի նկատմամբ պարտքի, այսինքն՝ ներքին և օտարերկրյա ինվեստորների կողմից պարտատոմսերի ձեռք բերման դեպքում, ֆեդերալ կառավարությունն ստիպված է հարկեր գանձել, որպեսզի ապագայում պարտատոմսերի տոկոսները կարողանա վճարել: Եվ ընդհակառակը, կառավարությունը թե վճարում է, և թե ստանում է տոկոս, երբ պարտատոմսերը պահվում են պետական գործակալությունների և Ֆեդերալ ռեզերվային բանկի (հանած Ֆեդի ծախսերը) կողմից: Այսպիսով, այս պարտատոմսերը զուտ տոկոսային պարտավորություն չեն ներկայացնում:

Նկար 16-2-ի մաս Ե-ում ներկայացված են մասնավոր հատվածին ֆեդերալ պարտքի տվյալները ՀՆԱ-ի մեջ 1950-1995թթ.-ին: Ինչպես ընդհանուր պետական պարտքը, այնպես էլ մասնավոր հատվածին ֆեդերալ պարտքը ՀՆԱ-ի մեջ կտրուկ կերպով նվազել է 1950-ականների ընթացքում և չափավոր անկում է ապրել 1960-1974թթ.-ին: Այնուհանդերձ, սկսած 1974թ.-ից այն նույնպես ՀՆԱ-ի մեջ սկսեց աճել: 1995թ. մասնավոր հատվածին ֆեդերալ պարտքը կազմեց ՀՆԱ 51 տոկոսը, 1974թ. 20 տոկոսի դիմաց:

ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԻ ԱՌՆՉՈՒԹՅԱՄԲ ԱՆՀԱՆԳՍՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Արդյո՞ք բյուջեի ընդարձակ և մշտական դեֆիցիտները կործանարար են ԱՄՆ տնտեսության համար: Այն անձինք, ովքեր դրական պատասխան են տալիս այս հարցին, ընդհանրապես պնդում են, որ պակասորդները (1) վնասաբեր են ապագա սերունդների համար, (2) հանգեցնում են օտարերկրյա կապիտալից վտանգավոր կախվածության և (3) առաջացնում են տոկոսային խոշոր պարտավորություններ, որոնք սպառնում են ֆեդերալ կառավարության ֆինանսական կայունությանը:

ՊԱՐՏՔԻ ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՈՒՄԸ ԵՎ ԱՊԱԳԱ ՍԵՐՈՒՆԴՆԵՐԸ

Աշխարհիկ մարդիկ, քաղաքական գործիչները և տնտեսագետները տարիներ շարունակ բանավիճել են պետական պարտքի բեռի մասին²: Մի կողմը պնդում է, որ մենք գրավ ենք դնում մեր երեխաների և թոռների ապագան, որ

² Stewart Richard H. Fink and Jack High, eds., *A Nation in Debt: Economist Debate the Federal Budget Deficit* (Federick: University Publications of America, 1987):

պարտքի ֆինանսավորումը թույլ է տալիս մեզ սպառել այսօր, իսկ վճարման լրացիվում ուղարկվում է ապագա սերունդներին: Մյուս կողմը, նշելով, որ պետապահան պարտքի մեծ մասը պատկանում է երկրի քաղաքացիներին (տես նկար 16-3), առարկում են, որ «Մենք պարտք ենք ինքներս մեզ»:

Երբ քննարկում ենք կառավարության ծախսերը ապագա սերունդներին փոխանցելու մեր կարողությունների հարցը, պետք է հաշվի առնենք երկու համագամանք: Առաջին, երկրի ներսում ունենալով պարտապաններ, մեր երեխաներն ու թոռներն իսկապես հարկեր են վճարելու այդ պարտքը փակելու համար, բայց նրանք ստանալու են նաև տոկոսների վճարումները: Հասկանալի է, որ նրանք, ովքեր վճարելու են հարկերը և ստանալու են տոկոսներ, միշտ չէ, որ կլինեն նույն մարդիկ: Ոմանք կշահեն, և ոմանք կկորցնեն: Բայց նրանք, ովքեր կշահեն, և նրանք, ովքեր կկորցնեն, ապագա սերունդի անդամներ կլինեն:

Երկրորդ, կառավարության որևէ գործունեության ֆինանսավորումը չի կարող բարձրացնել կառավարության կողմից այդ ռեսուրսներն ապագա սերունդների համար օգտագործման պրոցեսի ծախսերը: Եթե ընթացիկ ՀՆԱ-ն կազմում է 7 տրիլիոն դոլար, և ֆեդերալ կառավարությունը ծախսում է 1.6 տրիլիոնը ապրանքների և ծառայությունների վրա, ապա միայն 5.4 տրիլիոն դոլարը կմնա անհատների, ձեռնարկությունների, պետական և տեղական կառավարությունների կողմից սպառման և ներդրման համար: Սա այսպես է անկախ այն բանից, թե ֆեդերալ կառավարությունն իր ծախսերը ֆինանսավորում է հարկերի՝ թե՛ պարտքի միջոցով: Երբ պետությունը մայրուղի է կառուցում, հակամիջուկային պաշտպանության համակարգ կամ ոստիկանական պաշտպանություն է ապահովում, ապա դրանով ռեսուրսները հանում է սամավոր հատվածում այլընտրանքային օգտագործումից: Այս ծախսերը կատարվում են այժմ, և չեն կարող կանխվել պարտքի ֆինանսավորման միջոցով:

Եթե ռեսուրսների շահարկման ծախսերը կատարվում են երկրա ժառանգակաշրջանում, արդյո՞ք սա նշանակում է, որ կարիք չկա անհանգստանալու ապագա սերունդների վրա դեֆիցիտների վնասները ազդեցության համար: Այն անսպասելիորեն Պարտքի ֆինանսավորման ազդու է ստեղծում սերունդների վրա, գլխավորապես, խնայողությունների և կապիտալի գործգտան վրա հեռավոր ազդեցության միջոցով: Եթե լուսավորվել գործարաններ, սերենտներ, տներ, տեխնիկական գիտելիքներ և այլ արտադրական ակտիվներ ստեղծել են ապագա սերունդների համար, ապա նրանց արտադրական արտեռնալիսը բարձր կլինի: Կամ, այլ կերպ ասած, եթե ավելի քիչ արտադրական ակտիվներ են անցնում հաջորդ սերունդներին, ապա նրանց արտադրական եզրորոշումների ավելի արևկա կլինեն: **Այսպիսով, ապագա սերունդների վրա պետական պարտքի ազդեցությունը ճիշտ չափելու համար հարկավոր է իմանալ դրա ազդեցությունը կապիտալի ձևավորման վրա:**

Երբ հավելյալ եզրորոշումներ են առկա, դեֆիցիտը կարող է խթանել քոլ հանուր պահանջարկը և արդևա արտադրության տատանված մեղադրանքներ գրավել անտեսությունների և գործարանների ինչպես նաև սպորտան տղրակների արտադրության սեջ: Եսան հանգստանքներում քոլանի դեֆիցիտներն քոլայրձակում են կապիտալի պաշտպանության ազդեցության համար և դրանով իսկ ազատվում նրանց բարեկեցությունը:

Էյուջելի դեֆիցիտների ազդեցությունը կապիտալի ձևավորման վրա սորալ ժամանակաշրջաններում բարդ հարց է: Ենթադրենք՝ անհատությունը գործում է իր նորալ արտադրական եզրորոշումներով: Եթե պետական ծախսերը նորա ստատու են, ապա պարտքի ֆինանսավորումը երկրա հարկերով փոխարինելը ինչպե ս կազդեք կապիտալի ձևավորման վրա: Եսպես գուրջ է սալլա ֆիսկալ բարարականության սողեկների սեր քննարկուրը՝ անտեսակետները սալրեր պատասխաններ են սալլա արա հարցին: Աներ քննության կատները երկու սալ

ընտրանքային տեսություններ՝ ավանդական տեսակետը, ըստ որի բյուջեի պակասորդները կրճատում են ապագա կապիտալի պաշարները, և այն ժխտող մոր դասականների տեսակետը, համաձայն որի մնալի դեֆիցիտները ոչ մի էական ներգործություն չունեն ապագայի վրա:

ԱՎԱՆԴԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿԵՏՈՒՄ. ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏՆԵՐԸ ԿՐՃԱՏՈՒՄ ԵՆ ԱՊԱԳԱ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՊԱՇԱՐՆԵՐԸ: Տնտեսագետների մեծ մասը հակված է ավանդական տեսակետին, ըստ որի բյուջեի դեֆիցիտները կդանդաղեցնեն մասնավոր ներդրումները և դրանով իսկ կկրճատեն ապագա սերունդների բարեկեցությունը: Ենթադրենք, կառավարությունը պարտքերը փոխհատուցում է ընթացիկ հարկերի բարձրացմամբ: Օրինակ, պատկերացնենք, թե ինչ տեղի կունենա, եթե կառավարությունը կրճատի յուրաքանչյուր ընտանիքի ընթացիկ հարկերը 100 դոլարով և փոխառություններ վերցնի եկամուտների այդ կորուստը փոխարինելու համար: Դրա հետևանքով, յուրաքանչյուր ընտանիքի հարկերից հետո մնացող եկամուտը կաճի 100 դոլարով: Իհարկե, ընտանիքները կարող են իրենց տրամադրության տակ մնացող եկամուտների այդ հավելյալ 100 դոլարի մի մասը որպես խնայողություն պահել, սակայն ավանդական տեսակետի համաձայն, նրանք հավանաբար դրա մի մասը կծախսեն սպառման ապրանքների վրա: Եթե նրանք չեն խնայում ամբողջ 100 դոլարը, ապա կառավարության կողմից հավելյալ պարտքերն առաջարկի համեմատ կմեծացնեն վարկային միջոցների նկատմամբ պահանջարկը, և դրանով իսկ կբարձրացնեն իրական տոկոսադրույքները³: Իր հերթին, ավելի բարձր տոկոսադրույքները կարգելակեն մասնավոր ներդրումները, որի հետևանքով կկրճատվի ապագա սերունդների տրամադրության տակ մնացող ֆիզիկական կապիտալը: Որքանով որ ապագա սերունդները կաշխատեն ավելի քիչ կապիտալի հետ (ավելի ցածր արտադրողական գործիքների և մեքենաների հետ), այնքանով նրանց արտադրողականությունն ու աշխատավարձերն ավելի ցածր կլինեն, քան կարող էին լինել, եթե բյուջեի դեֆիցիտները դուրս մղած չլինեին մասնավոր ներդրումները:

Բացի դրանից, ավելի բարձր տոկոսադրույքները կիրապուրեն օտարերկրյա ներդրողներին: Սակայն Միացյալ Նահանգներում ներդրումների համար դուլարներ են անհրաժեշտ: Երբ օտարերկրացի ներդրողները մեծացնում են իրենց ներդրումները Միացյալ Նահանգներում, նրանց պահանջարկը դուլարի նկատմամբ արժույթային շուկաներում բարձրանում է: Այս բարձր պահանջարկի հետևանքով դուլարը մյուս արժույթների նկատմամբ քանկանում է: Իր հերթին, փոխարժեքի քանկացումը հանգեցնում է օտարերկրացիների համար ԱՄՆ արտահանվող ապրանքների քանկացմանը և օտարերկրյա ապրանքների էժանացմանը՝ ամերիկացիների համար: Այս հարաբերական գների փոփոխությունները կդանդաղեցնեն արտահանումները և կխթանեն ներմուծումները: Կանխատեսելի է, որ գուտ արտահանումները կնվազեն:

³ Այլընտրանքաբար, կարելի է մոտենալ այն տեսանկյունով, թե տնային տնտեսություններն ինչպես են գնահատում պետական պարտատոմսերը պարտատոմսերի հետևանքով գոյացող ապագա ծախսային պարտավորությունների համեմատ: Եթե պարտատոմսերի տեղերն ընդունեն պետական պարտատոմսերը որպես ակտիվային արժեք, և հարկատուները հրաժարվեն ընդունել հարկային պարտավորությունները, ապա բոլոր մարդիկ չափազանցված կարծիք կունենան իրենց իրական իսրատության մասին: Հարստությունը կարևոր որոշիչ գործոն է սպառման համար: Երբ մարդիկ կարծում են, թե իրենք ավելի հարուստ են, ապա նրանք ավելի շատ են սպառում և ավելի քիչ են խնայում, քան կծախսեին կամ կխնայեին, եթե լիովին հասկանային իրենց ապագա հարկային պարտավորությունները: Իհարկե, սպառման ավելացումը և խնայողության նվազումը կհանգեցնեն իրական տոկոսադրույքների բարձրացմանը: Սա պարզապես այլընտրանքային եղանակ է պետական պարտքի ընթացիկ հարկերով փոխարինելը քննարկելու համար:

Արտասահմանից կապիտալի ներհոսքը կճնշի թե՛ տոկոսադրույքների աճը, և թե հայրենական ներդրումների կրճատումը: Այնուհանդերձ, դրա հետևանքով կաճեն մահ Միացյալ Նահանգներում օտարերկրացիներին պատկանող ակտիվները: Այդ ակտիվներից ստացվող հատույցից եկամուտներ կգոյանան օտարերկրացիների համար և ոչ թե ամերիկացիների: Հետևաբար, համեմատած այն իրադրության հետ, երբ կառավարությունը ֆինանսավորվում է ընթացիկ հարկերի հաշվին, ամերիկացիների ապագա սերունդները կժառանգեն թե՛ ֆիզիկական կապիտալի ավելի փոքր պաշար, և թե այդ կապիտալից ստացվող ավելի քիչ եկամուտներ (քանի որ օտարերկրացիներին պատկանող բաժնետիրական կապիտալը մեծացել է): Սրա արդյունքում հաջորդ սերունդները ավելի նվազ բարեկեցիկ կլինեն:

Այսպիսով, ավանդական տեսակետը պնդում է, որ ընթացիկ հարկերի փոխարինումը պարտքի ֆինանսավորմամբ՝ կհանգեցնի ընթացիկ սպառման աճին, իրական տոկոսադրույքների բարձրացմանը, և մասնավոր ներդրումների արգելակմանը: Բացի դրանից, ավելի բարձր տոկոսադրույքները կքերեն օտարերկրյա զուտ ներդրումների աճ, դալարի փոխարժեքի բանկացում և զուտ արտահանումների կրճատում (ներդրումներն արտահանումների համեմատ կաճեն): Ավանդական տեսակետի համաձայն, բյուջեի դեֆիցիտները կդանդադեցնեն կապիտալի ձևավորման, հատկապես ամերիկացիներին պատկանող կապիտալի աճի տեմպերը, կնվազեցնեն ազգային եկամուտը և ամերիկացիների ապագա կենսամակարդակը:

ՆՈՐ ԴԱՍԱԿԱՆՆԵՐԻ ՏԵՄԱԿԵՏԸ: ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏՆԵՐԸ ՓՈԶՐ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆ ՈՒՆԵՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ԱՊԱԳԱ ՊԱՇԱՐԻ ՎՐԱ. Ոչ բոլոր տնտեսագետներն են ընդունում բյուջեի դեֆիցիտների վերաբերյալ ավանդական տեսակետը: Մի այլընտրանքային տեսակետ, որը սերտորեն կապված է Հարվարդի համալսարանի պրոֆեսոր Ռոբերտ Բարրոյի հետ, իրենից ներկայացնում է նոր դասականների ֆիսկալ բաղաբաղանդային տեսակետը՝ Նոր դասականների այս տեսակետն ընդգծում է, որ հավելյալ պարտքը նշանակում է համարժեք գումարով ապագա հարկեր: Եթե, ինչպես նոր դասականների մոդելն է, ենթադրում, անհատները լիովին ակնկալեն պարտքերի հետևանքով առաջացող այդ ավելացված ապագա հարկային պարտավորությունները, ապա կառավարության կողմից ներկա հարկերը պարտքերով փոխարինելու դեպքում, ընթացիկ սպառման մակարդակը չի փոխվի: Այս տեսակետի համաձայն, երբ ապագա հարկերը (պարտքերը) փոխարինեն ընթացիկ հարկերին, ապա մարդիկ կսկսեն խնայողություններ անել ընթացիկ հարկերի նվազման հաշվին, որպեսզի անհրաժեշտ եկամուտներ ունենան հավելյալ պարտքի հետևանքով առաջացող ապագա ավելի բարձր հարկերը վճարելու համար: Եթե շարունակելու լինենք մեր նախորդ օրինակը, նոր դասականների տեսակետը եզրակացնում է, որ 100 դոլար ընթացիկ հարկերի կրճատումն ստացույ տեսային տնտեսությունները, որը ֆինանսավորվում է պարտատոմսեր բազ թողնելով (վերջինիս հետևանքով բարձրանալու են ապագա հարկերը), կխնայեն իրենց տրամալրության տակ մնացող եկամուտները այդ 100 դոլար աճի չափով **խնայողությունների այս աճը, որ թափ է առնում ապագա ավելի բարձր հարկերի սպասման հետևանքով, հնարավորություն է տալիս պետական պարտքերի ավելի մեծ մասը ֆինանսավորել առանց իրական տոկոսադրույքների բարձրացման: Քանի որ իրական տոկոսադրույքների բարձրացում տեղի չի**

⁴ See Robert Barro, "Are Government Bonds Net Wealth?" *Journal Of Political Economy* 82, November-December, 1974, pp. 1095-1111. "Ricardian Approach to Budget Deficits," *Journal of Economic Perspectives*, Spring 1989.

ունենում, մասնավոր ներդրումների վրա այն ազդեցություն չի թողնում: Ընդ որում, տեղի չի ունենում նաև օտարերկրյա կապիտալի ներհոսք: Այս հանգամանքներում պարտքի փոխարինումը հարկերով փոքր ազդեցություն կունենա կամ ոչ մի ազդեցություն չի ունենա ապագա սերունդների կապիտալի ձևավորման կամ բարեկեցության վրա:

ԴԵՖԻՑԻՏԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅԱՆ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ՓԱՍՏԵՐԸ: Իսկ ինչպիսի՞նք են երկու տեսությունների ճշմարտացիության վերաբերյալ իրական փաստերը: Մինչև 1980-ականները ընդգրկող ժամանակաշրջանի հետազոտությունները միայն թույլ կապ են բացահայտել կամ էլ ոչ մի կապ չեն հայտնաբերել բյուջեի տարեկան դեֆիցիտների փոփոխությունների և իրական տոկոսադրույքների միջև: Նոր դասականներին հետևող տնտեսագետները պնդում են, որ այս փաստերը խոսում են իրենց տեսության ճշմարտացիության մասին:

Այնուհանդերձ, բյուջեի խոշոր դեֆիցիտի փաստը, 1980 թվականից հետո, թվում է, թե հաստատում է ավանդական տեսակետի ճշմարտացիությունը: Նդկար 16-4-ում համեմատվում են սպառման ներդրումների և զուտ արտահանումների մակարդակը ՀՆԱ-ի մեջ 1982թ.-ին հաջորդած հինգ տարիների, և 1974-1975թթ.-ին հաջորդած հինգ տարիների անկման դեպքում: Քանի որ 1983-1987թթ. ընթացքում բյուջեի դեֆիցիտները միջին հաշվով կազմում էին ՀՆԱ 5.1 տոկոսը, 1976-1980թթ. 2.9 տոկոսի դիմաց, ապա այս երկու ժամանակահատվածների համեմատությունը լուսաբանում է, թե ինչպես են ազդում տնտեսության վրա բյուջեի մեծ դեֆիցիտները: 1983-1987թթ. բյուջեի ավելի մեծ դեֆիցիտների ընթացքում անձնական սպառման ծավալը կազմեց ՀՆԱ-ի 65.0 տոկոս, 1976-1980թթ. 62.3 տոկոսի դիմաց: Համախառն ներդրումները 1976-1980թթ. ՀՆԱ 17.5 տոկոսից նվազեցին՝ 1983-1987թթ. հասնելով 16.7 տոկոսի: Միաժամանակ, տեղի էր ունենում օտարերկրյա կապիտալի շոշափելի ներհոսք: Օտարերկրյա զուտ ներդրումները նախորդ ժամանակաշրջանի զրո մա-

Նկար 16-4

ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏՆԵՐԸ ԵՎ ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՍՊԱՌՄԱՆ, ՆԵՐԴՐՈՒՄՆԵՐԻ ԵՎ ՋՈՒՏ ԱՐՏԱՀԱՆՈՒՄՆԵՐԻ՝ ՈՐՊԵՍ ՀՆԱ ԲԱՂԱԴՐԻՉՆԵՐԻ, ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՀՆԱ ԲԱՂԱԴՐԻՉՆԵՐԸ						
ԺԱՄԱՆԱԿԱ- ՀԱՏՎԱԾԸ	ՖԵՂԵՐԱԼ ԴԵՖԻՑԻՏԸ	ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՍՊԱՌՈՒՄԸ	ՀԱՄԱԽԱՌՆ			
			ՆԵՐԴՐՈՒՄՆԵՐԸ	ՋՈՒՏ ՕՏԱՐ- ԵՐԿՐՅԱ ՆԵՐ- ԴՐՈՒՄՆԵՐԸ	ՕՏԱՐԵՐԿՐՅԱ ՆԵՐԴՐՈՒՄՆԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆԸ	ՋՈՒՏ ԱՐՏԱ- ՀԱՆՈՒՄ- ՆԵՐԸ
1976-1980	2.9	62.3	17.5	0.0	17.5	-0.8
1983-1987	5.1	65.0	16.7	2.6	14.1	-2.6
ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆԸ	+2.2	+2.2	-0.8	+2.6	-3.4	-1.8
1960-1974	0.9	62.0	15.7	-0.5	16.2	0.2
1981-1994	4.0	65.8	15.3	1.6	13.7	-1.6
ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆԸ	+3.1	+3.8	-0.4	+2.1	-2.5	-1.8

^a Ավելի ուշ ընկած ժամանակահատվածից համվում են ավելի վաղ ժամանակահատվածի տվյալները: Ինչպես ցույց են տալիս առաջին սյունակի տվյալները, ֆեդերալ դեֆիցիտներն ավելի մեծ թիվ են կազմել ավելի ուշ ժամանակահատ-

վածներում:
Աղբյուրը՝ Economic Report of the President, 1996, Tables B-1 and B-28.

կարդակից 1983-1987թթ. հասան ՀՆԱ 2.6 տոկոսի: Տեսնենք, թե ինչ պատահեց ամերիկացիների կողմից ներդրումներին ուղղված ծախսերի հետ: Ամերիկացիների ծախսերը ներդրումների նպատակով (ընդհանուր ներդրումներից հանած օտարերկրյա զուտ ներդրումները) 1976-1980թթ. ՀՆԱ 17.5 տոկոսից, 1983-1987թթ. հասան մինչև 14.1 տոկոսի: Չուտ արտահանումները ևս կտրուկ նվազեցին:

Այսպիսով, 1983-1987թթ.-ին բյուջեի դեֆիցիտների ծավալների էական բարձրացմանը զուգընթաց ամերիկացիները մեծացրին իրենց ընթացիկ սպառման ծախսերը և էականորեն կրճատեցին իրենց *ներքին ռեսուրսների հաշվին ֆինանսավորվող* կապիտալի ձևավորումը: Միաժամանակ, տեղի էր ունենում օտարերկրյա զուտ ներդրումների ներհոսք և զուտ արտահանումների կրճատում (ներմուծումների աճ՝ արտահանումների համեմատ): Մա ճիշտ այն է, ինչը ավանդական տեսության համաձայն կանխատեսվում էր, որ տեղի կունենա ընթացիկ ծախսերը պարտքով ֆինանսավորելու դեպքում:

Նկար 16-4-ում ներկայացվում են նաև 1960-1974թթ. և 1981-1994թթ. տվյալները: Ավելի վաղ ժամանակահատվածների ընթացքում ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտները միջին հաշվով կազմում էին ավելի քիչ, քան ՀՆԱ 1 տոկոս, ավելի ուշ ժամանակահատվածների ընթացքում ՀՆԱ 4 տոկոսի դիմաց: Այս երկու ավելի երկարատև ժամանակահատվածների արդյունքների ցուցանիշները նման են ավելի վաղ ներկայացվածին: Մի ժամանակահատվածի ընթացքում, երբ բյուջեի դեֆիցիտներն ավելի խոշոր են, ընթացիկ ծախսումների մակարդակն ավելի բարձր է, իսկ մասնավոր ներդրումներինը՝ ավելի ցածր: Այս անգամ ևս խոշոր դեֆիցիտների դեպքում օտարերկրյա զուտ ներդրումների ևական աճ է տեղի ունենում և զուտ արտահանումների կրճատում:

Նկար 16-4-ում ներկայացված համախառն ներդրումները ՀՆԱ-ի նկատմամբ հաշվարկելու համար կիրառվել են անվանական տվյալներ: Պրոֆեսոր Բարրոն և մյուս հայտնի նոր դասականների հետնորդները պնդում են, որ այս քվերի հաշվարկումը իրական պայմաններում և այլ ուղղումներ մտցնելու դեպքում, պատկերը բոլորովին փոխում է. Ավելի պարզ, սա դեռևս շարունակվող հետազոտությունների ասպարեզ է. Այնուամենայնիվ, այս պահին փաստերն ավելի շուտ խոսում են ավանդական տեսության օգտին:

ԿԱՆՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆՆ ՕՏԱՐԵՐԿՐՅԱ ՆԵՐԴՐՈՂՆԵՐԻՑ

Վերջին տարիներին Միացյալ Նահանգների հայրենական ներդրումների զգալի մասը, մոտավորապես մեկ տասներորդը, ֆինանսավորվել է օտարերկրացի ներդրողների կողմից. հետմնապիտոյությունները գույց են ապիս, որ օտարերկրացիներին է պատկանում Միացյալ Նահանգների հայրենական կապիտալ միջոցների մոտավորապես 5 տոկոսը:

Ինչպե՞ս են ազդում օտարերկրյա ներդրումները ԱՄՆ տնտեսության վրա: Երբ նկատի ենք ունենում օտարերկրյա ներդրումներից բխող հեղափոխ բեռը, ապա կարևոր է աչքի առաջ ունենալ այս գործարքի երկու կողմերը. Արտատահմանյան կապիտալի ներհոսքը, իսկ ներհոսքը է տոկոսադրույքների զածրագմանը և ներդրումների ավելի բարձր մակարդակին, բառ կարող էր տեղի ունենալ դրա բացակայության դեպքում. Սևրենաների, կառույցների և այլ կապիտալ միջոցների ավելագումար, եթե նույնիսկ դրանք ֆինանսավորվում են օտարերկրյա ներդրումներով, կբարձրագենն ասերիկացի աշխատավորների արտադրողականությունը և աշխատավարձերը. Իհարկե, ներդրումային միջոցների ներհոսքը մեծացնում է նաև աղբյուր շահույթի և տոկոսների պահանջը օտար

երկրացիների կողմից: Այնուհանդերձ, եթե միջոցները խելամտորեն են ներդրվում, ծրագրերը կբերեն հատույցներ (ապագա եկամուտ), որը կփոխհատուցի օտարերկրացիների պահանջները ապագա եկամուտների նկատմամբ: Մյուս կողմից, եթե միջոցները վատնվում են ցածր հատույց բերող ծրագրերի վրա, ներդրողների հարստությունը կնվազի: Բայց սա հավասարապես ճիշտ է նաև այն ծրագրերի համար, որ ֆինանսավորվում են միայն հայրենական միջոցներով:

Արտասահմանից կապիտալի ներհոսքը Միացյալ Նահանգներ արդյո՞ք վերջինիս կախվածության մեջ չի գցում օտարերկրյա վարկատուներից: Երբ քննարկում ենք այս հարցը, հարկավոր է չմոռանալ օտարերկրյա ներդրումների բնույթը: 1980-ական թվականներին օտարերկրացիների կողմից տրամադրված միջոցների նշանակալի մասը կատարվեց ռիսկային կապիտալի՝ արժեթղթերի, հողի, ֆիզիկական կառուցվածքների, և ձեռնարկչատիրական գործունեության մեջ ներդրումների միջոցով: Այսպիսի ներդրումները չեն ընդգրկում պայմանագրային հետվճարման պարտավորություն: Մյուսները ներդրումներ կատարեցին պետական և ընկերությունների պարտատոմսերում: Այս ներդրումները, համարյա ամբողջությամբ, հաստատուն տոկոսով պարտավորություններ էին: Քանի որ ներդրումային ծրագրերը շահութաբեր են, ԱՄՆ քաղաքացիները, ինչպես և օտարերկրացիները, շահում են այս ծրագրերի ձեռնարկման արդյունքում:

Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե օտարերկրացիները հանկարծ որոշեն իրենց «փողը» տուն տանել և ընդհատեն Միացյալ Նահանգներում ներդրումների ֆինանսավորումը: Պարզ չէ, թե ինչու բառացիորեն տասնյակ հազարավոր օտարերկրացի ներդրողները պետք է երբևէ հանկարծակի «ամեն ինչ վաճառեն»՝ համեմատած տասնյակ հազարավոր հայրենական ներդրողների հետ: Սակայն, նույնիսկ եթե այդպես լինի, շուկայական կարգավորման գործոնները կկայունացնեն դրա հետևանքները: Հիշենք, որ օտարերկրացիների «փողը» գոյություն ունի արժեթղթերի, պարտատոմսերի և ֆիզիկական ակտիվների ձևով: Եթե օտարերկրացիները հանկարծ փորձեն վաճառել այդ ակտիվները, ապա գների անկումը կստեղծի որոշ իրական շահավետ գներ՝ տեղացի ներդրողների համար: Տեղացի ներդրողները կշահեն, իսկ օտարերկրացի ներդրողները կտուժեն: Նմանապես, եթե օտարերկրացիները դադարեցնեն իրենց ներդրումները Միացյալ Նահանգներում, ապա իրական տոկոսադրույքները կբարձրանան: Սակայն ավելի բարձր իրական տոկոսադրույքներն ավելի գրավիչ կդարձնեն ԱՄՆ-ում ներդրումներ կատարելը և դրանով իսկ, կօգնեն կանխելու միջոցների արտահոսքը:

Վերջապես, օտարերկրացիների ներդրումների հետ կապված ռիսկայնությունն ավելի շուտ սպառնում է օտարերկրացի ներդրողին, քան թե ստացող երկրին: Կառավարության համար շատ ավելի հեշտ է բռնագրավել որևէ օտարերկրացի ներդրողի սեփականությունը, քան թե որևէ ներդրողի համար՝ վերահսկողություն իրականացնել որևէ օտարերկրյա կառավարության քաղաքականության վրա: Պատմությունը հավաստում է օտարերկրացի ներդրողի խոցելիությունը: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքում Միացյալ Նահանգները բռնագրավել են գերմանացիների և ճապոնացիների ունեցվածքը: Միջին Արևելքի մի քանի երկրներ բռնագրավել են օտարերկրացիների ունեցվածքը, երբ նրանք ազգայնացրին իրենց հայրենական նավթային արդյունաբերությունը 1950-ական և 1960-ական թվականներին: Ֆիդել Կաստրոյի օրոք Կուբայի կառավարությունը բռնագրավեց օտարերկրացիների սեփականությունը: Օտարերկրյա ներդրումները վայելում են զարգացող երկրի քաղաքականության հյուրընկալությունը: Միացյալ Նահանգներում ներդրումներ անելու գրավչությունը օտարերկրացիների համար հետևանք է ԱՄՆ կառավար-

րության նկատմամբ տաճած այն վստահության, որ վերջինս չի չարաչափի իր բարենպաստ դրությունը:

ԿԱՐՈ՞Ղ ԵՆ, ԱՐԳՅՈՔ, ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏՆԵՐԸ ԱՆԿՈՒՄ ԱՌԱՋԱՑՆԵԼ

Որոշ մարդիկ մտավախություն ունեն, որ բյուջեի դեֆիցիտը չկրճատելու դեպքում տնտեսական աղետն անխուսափելի է: Այս հարցը քննարկելիս կարևոր է գիտակցել, որ փոխառություններ վերցնելը տնտեսավարման ստանդարտ մեթոդ է: Բազմաթիվ խոշոր և շահութաբեր կորպորացիաներ մշտապես չվճարված պարտքեր ունեն: Քանի դեռ որևէ բիզնեսով զբաղվող ֆիրմայի զուտ եկամուտը գերազանցում է նրա տոկոսային պարտավորություններին, ապա չվճարված պարտքը լուրջ խնդիրներ չի հարուցում:

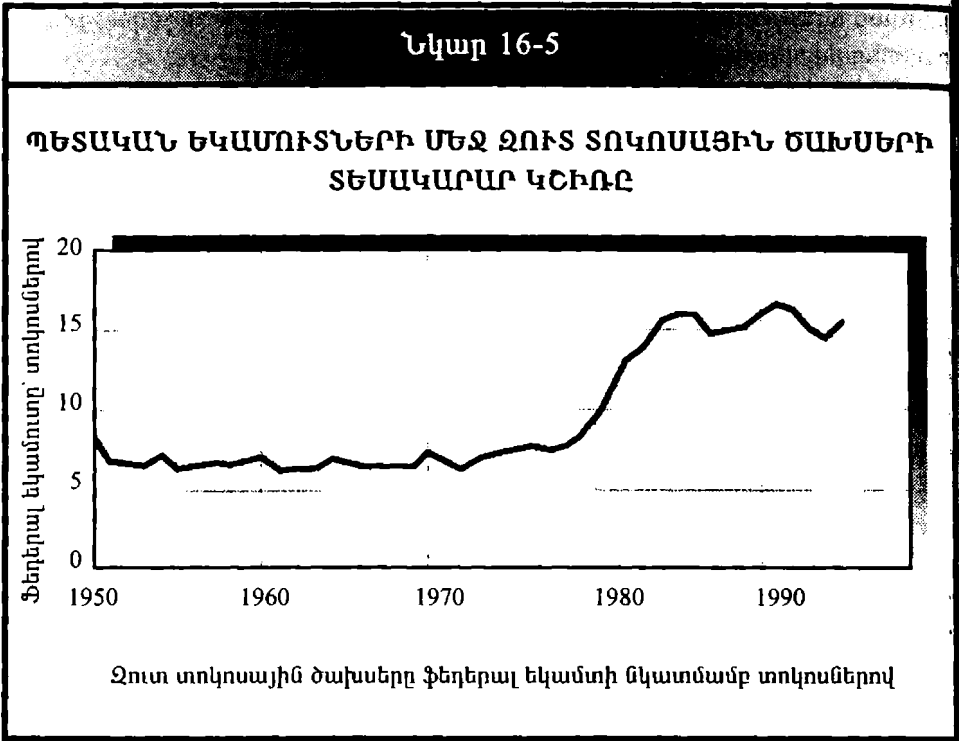
Նույնն է կատարվում նաև ֆեդերալ կառավարության հետ: ***Քանի դեռ կառավարությունը վստահ է, որ կարող են բարձրացնել հարկերից ստացվող եկամուտները՝ պարտքի պարտավորությունները վճարելու համար, ֆեդերալ կառավարությունը լուրջ խնդիրներ չի ունենա իր չվճարված պարտքերը ֆինանսավորելու և վերաֆինանսավորելու դեպքում: Եվ նա կարող է այդ կատարել միշտ: Այազայի մեջ չկա ամսաթիվ, որի դրությամբ ֆեդերալ պարտքերը պետք է փակված լինեն:***

Այսպիսով, վստահության բանալին տոկոսային պարտավորության համեմատ սպասվող ապագա եկամուտներն են: Սա ճիշտ է անհատների, մասնավոր ձեռնարկատերերի և կառավարությունների համար: Իսկ վստահելի՝ է արդյոք ԱՄՆ ֆեդերալ կառավարությունը: 1940-ական թվականների վերջերին ԱՄՆ ֆեդերալ եկամուտների մոտավորապես 10 տոկոսը ծախսվում էր պետական պարտքը վճարելու վրա: Ինչպես գույց է տրվում նկար 16-5-ում, գուտ տոկոսների վճարման ծախսերը 1951-1974թթ. կազմել են ֆեդերալ եկամուտների մոտավորապես 7 տոկոսը: 1980-ականների ընթացքում տոկոսների վճարման ծախսերը, ֆեդերալ եկամուտների մեջ, կտրուկ կերպով աճել են, 1980թ հասնելով 10 տոկոսի, 1983թ.-ին 14 տոկոսի, իսկ 1990թ 16 տոկոսի: Սկսած 1990 թվականից այս ծախսերը ֆեդերալ եկամուտների մեջ սնագեղ են նույն մակարդակին:

Տոկոսի վճարման ծախսերի ֆեդերալ եկամուտների մեջ (կամ տնտեսության չափերի համեմատ) բարձրագույն սխտուր չի կարող շարունակվել, առնվազն առանց լուրջ հետևանքների: Եթե տոկոսների վճարման ծախսերը շարունակեն բարձրանալ ֆեդերալ եկամուտների հաստատությանը, ապա աճող տոկոսի վճարման ծախսերը գնալով ավելի կոծվարագույն ծախսերի կրճատումը, և մարդիկ գնալով ավելի կերկրողեն, որ կառավարությունն իր վարկային պարտավորություններից ազատվելու համար, որպես վերջին միջոց, հույսը կդնի փող տպելու վրա: Ռեժերի այս փողազեղումը պարտքերի ֆինանսավորման և վերաֆինանսավորման նպատակով կառավարության խոշոր գումարներով վարկեր վերցնելը և փողի արագ աճի և ինֆլյացիայի վախը, դեպի վեր կծղեն տոկոսադրույքները և էլ ավելի կոծվարագույն կառավարության համար իր պարտքերի վճարման պարտավորությունների կատարումը: Եթե այս ուժերը բավականաչափ ինտենսիվ են, ապա միայն ինֆլյացիայի նկատմամբ վախը կարող է լրջորեն վնասներ հասցնել երկարաժամկետ կապիտալի շուկային ոչ միայն ֆեդերալ կառավարության համար, այլ նաև մյուս վարկառուների համար: Եվ եթե կառավարությունը, որպես իր պարտքերը վճարելու վերջին միջոց, դիմի փող տպելուն, ապա դրա արդյունքը կլինի երկարաժամկետ և փոխանակման համակարգի վիուրուր: Տնտեսությունը խտուրեն կվեժալի:

1950-ից մինչև 1960 թվականն ընկած ժամանակահատվածի ընթացքում ֆեդերալ կառավարության տոկոսների վճարման գուտ ծախսերը կազմել են ֆեդերալ եկամուտների մոտ 7 տոկոսը: Մինչև 1980 թվականը այս հարաբերակցությունը հասավ մինչև 10 տոկոս, իսկ մինչև 1990-ականների սկիզբը այն արդեն կազմում էր 16 տոկոս: Այնուամենայնիվ, տոկոսների վճարման ծախսերը ֆեդերալ եկամուտներից չեն կարող շարունակել բարձրանալ:

^aՏոկոսների վճարման գուտ ծախսերը ներառում են միայն մասնավոր ներդրողներին վճարված տոկոսները: Ֆեդերալ կառավարական գործակալությունների և ֆեդերալ ռեզերվային բանկերի պարտքերի տոկոսները այստեղ հաշվի չեն առնվում:



Հավելյալ պարտքն ամենուրեք հանգեցրել է ֆինանսական ճգնաժամի: Մի քանի երկրների տնտեսություններ, այդ թվում՝ Բոլիվիայի, Արգենտինայի, Չիլիի, Բրազիլիայի և Իսրայելի, վերջին տարիներին քայքայվել են՝ խոշոր պարտքերի, փողի ավելացման և անկառավարելի դարձած ինֆլյացիայի պատճառով: Տնտեսագետների մեծ մասը վստահ է, որ Միացյալ Նահանգներում, մախքան նման ճգնաժամի առաջ գալը, կառուցողական քայլեր կձեռնարկվեն: Այնուհանդերձ, Միացյալ Նահանգները պաշտպանված չեն տնտեսագիտական օրենքների ազդեցությունից: Տոկոսների վճարման ծախսերի մշտական աճը ֆեդերալ եկամուտների մեջ, պարզորոշ կերպով կհանգեցնի խիստ անբարենպաստ տնտեսական հետևանքների:

ԱՐԴՅՈՒՔ ՉԱՓԱՁԱՆՑՎԱԾ ՉԵՆ ՊԱՐՏԵՐԻ ՉԱՓԵՐԸ

Որոշ տնտեսագետներ համոզված են, որ «դեֆիցիտների պրոբլեմը» չափազանցված է հետևյալ պատճառներով. (1) չի ընդունվում այն փաստը, որ պետությունն ու տեղական կառավարությունները նշանակալի չափերով ավելցուկներ են ունենում, (2) ֆեդերալ հաշվապահական ընթացակարգում հաշվի չեն առնվում համապատասխան կապիտալ ծախսերը, և (3) անվանական բյուջեի դեֆիցիտի վրա ինֆլյացիայի ներգործությունը:

ՊԵՏԱԿԱՆ ԵՎ ՏԵՂԱԿԱՆ ԱՎԵԼՑՈՒԿՆԵՐԻ ՉԵՋՈՔԱՅՆՈՂ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Չնայած ֆեդերալ կառավարությունն ունենում է բյուջեի մեծ դեֆիցիտներ, նահանգային ու տեղական կառավարությունները նշանակալի չափերով ավելցուկներ են ունենում: Հետևաբար, բոլոր կառավարական մարմինների ընդ-

իւանոր դեֆիցիտն ավելի փոքր է, քան ֆեդերալ կառավարության տվյալներն ունենում են ցույց տալիս:

Նկար 16-6-ում ներկայացվում են դեֆիցիտի վերաբերյալ տվյալներ, որոնք ընդգրկում են պետությունն ու տեղական կառավարությունները: Վերջին 25 տարիների ընթացքում պետական բյուջեի և տեղական կառավարությունների չուգակցված բյուջեներն ունեցել են մշտական ավելցուկներ, որոնք հավասար են եղել մոտավորապես ՀՆԱ 2 տոկոսին: Միասին վերցրած, կառավարության շուրջ մակարդակների դեֆիցիտները ֆեդերալ, պետական և տեղական, 1980 թվականից սկսած միջին հաշվով կազմում են ՀՆԱ 2 տոկոսը: Այս ժամանակաշրջանի ընթացքում պետության և տեղական կառավարությունների *ավելցուկները* կազմել են ֆեդերալ դեֆիցիտների մոտավորապես կեսը: Վկայակոչելով այս ցուցանիշները, շատ տնտեսագետներ պնդում են, որ ֆեդերալ համակարգի տվյալները գերազնահատում են պետական դեֆիցիտների ծավալը:

ԿԱՊԻՏԱԼ ԾԱԽՍԵՐԻՆ ՀԱՄԱՊԱՏԱՍԻԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Որոշ դեպքերում մենք ընդունում ենք, որ գոյություն ունի տարբերություն երկարաժամկետ ակտիվների և ընթացիկ սպառման համար փոխառություններ վերցնելու միջև: Նոր տուն գնելու համար փոխառություն վերցնելը, որը նախատեսվում է, որ կմարմի 30 տարում մի բան է, իսկ շարքավա վերջին Լաս Վեգաս գնալու համար փոխառություն անելը բոլորովին այլ բան է: Չեղանարկությունները կապիտալի և ընթացիկ ծախսերի համար նախահաշիվ (բյուջեներ) են կազմում երկարաժամկետ ակտիվների և ընթացիկ ժամանակաշրջանում օգտագործվող ռեսուրսների համար կատարվող ծախսերի տարբերակման նպատակով Տնտեսավարձան պրակտիկայում որևէ խոշոր կապիտալ ծախս նախաձեռնելու համար փոխառություն վերցնելը կատարելապես ընդունելի մեթոդ է:

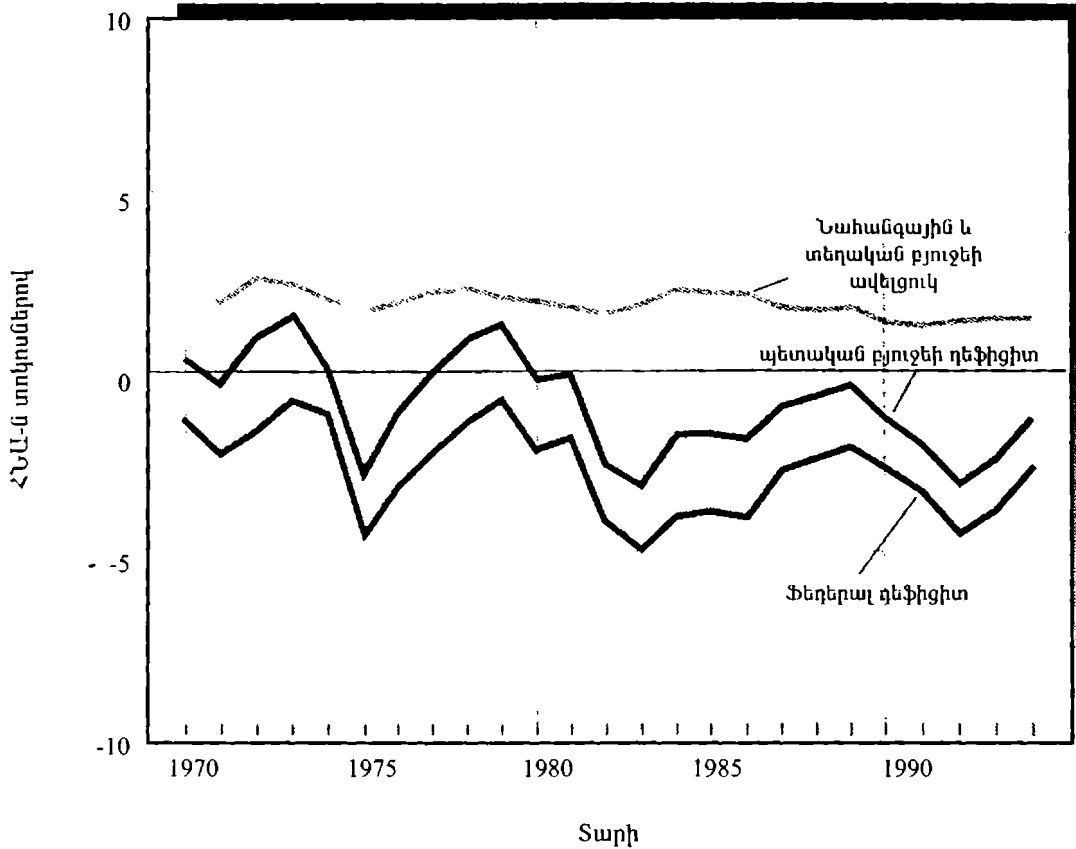
Իրան հակառակ, ֆեդերալ կառավարությունը չի տարբերակում որևէ նոր մայրողո կամ օդանավերի համար կատարված ծախսերը ընթացիկ ծառայությունների համար ծախսերից կամ սրահաֆերտ հատկագույններից: Որքանով որ բյուջեի դեֆիցիտները օգտագործվում են երկարաժամկետ ակտիվները ֆինանսավորելու համար, այդպեսով ապագա հարկատուները կստանան ծառայությունների ասպագա ծավալ որպես հարկային պարտավորությունների փոխհատուցում: Օրինակ, երադրենք ֆեդերալ կառավարությունը 100 մլն դոլար է ծախսում գրասենյակային տարածք ապահովելու համար, որը ներկայումս վարձվում է 12 մլն դոլարով: Եթե այս ծախսը ֆինանսավորվի պարտքով տարեկան 12 տոկոս տոկոսադրույքով, ապա 100 միլիոնը գուտարվում է պետական պարտքին: Սակայն կառավարության ընթացիկ ծախսերի սեպ ոչ սի փոփոխություն չի տեղի ունենում վարձակալման ծախսը պակասում է 12 միլիոն դոլարով, իսկ տոկոսների վճարման ծախսն ավելանում է 12 միլիոն դոլարով:

Շատ տնտեսագետներ համոզված են, որ կառավարության կողմից կապիտալ ծախսերի ներառումը, որպես ընթացիկ ծախսեր, սեծացնում է դեֆիցիտների ծավալը: Չնայած դժվար է որոշել ֆեդերալ կառավարության գուտ կապիտալ ծախսերի ճշգրիտ մեծությունը, սակայն պարզ է, որ դրանք զգալի չափերի են հասնում: Այս բնձայով վերջին հետազոտությունը գույց է տալիս, որ այսպիսի ծախսերը կազմել են ավելի քան 20 միլիարդ դոլար 1980-ականների կեսերին¹⁰:

¹⁰ Robert Eisner, "Which Budget Deficit? Some Issues of Measurement and Their Implications," *American Economic Review*, 74 (May 1984), pp. 111-143.

Նկար 16-6

ԲՅՈՒՋԵԻ ՀԱՇՎԱՐԿՄԱՆ ՍԵՋ ՆԱՀԱՆԳԱՅԻՆ ԵՎ ՏԵՂԱԿԱՆ ԻՇԽԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՖԻՆԱՆՍՆԵՐԻ ՆԵՐԱՌՈՒՄԸ



Վերջին տարիներին ֆեդերալ և տեղական կառավարություններն ունենում են բյուջեի ավելցուկներ: Այսպես, բոլոր կառավարությունների՝ ֆեդերալ, պետության և տեղական, բյուջեի դեֆիցիտները միասին վերցրած, ավելի փոքր են, քան ֆեդերալ կառավարության դեֆիցիտը:

Աղբյուրը՝ Economic Report of the President, 1996.

ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՆ ԽԵՂԱԹՅՈՒՐՈՒՄ Է ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ

Մինչ այժմ մենք գտնում ենք, որ ինֆլյացիան ազդում է անվանական տոկոսադրույքների վրա: Երբ մարդիկ ակնկալում են ինֆլյացիայի որևէ կոնկրետ մակարդակ, այն արդեն ներառվում է անվանական տոկոսադրույքի մեջ:

Երբ ինֆլյացիայի աճը հասնում է ավելի բարձր մակարդակների, սպասվող ապագա ինֆլյացիան և նոր թողարկված պարտատոմսերի անվանական տոկոսադրույքները նույնպես աճի միտում կունենան: Նախկինում թողարկված պարտատոմսերի տոկոսադրույքները, այնուհանդերձ, կմնան անփոփոխ՝ մինչև դրանց ժամկետի լրանալը: Հետևաբար, երբ ինֆլյացիայի մակարդակը բարձրանում է, ապա տոկոսների վճարման կառավարության ծախսը հետ է

մնում եկամուտների և ծախսերի ընդհանուր աճից: Դրա արդյունքում, ընթացիկ բյուջեի դեֆիցիտը որոշ ժամանակով կթերագնահատի կառավարության պարտքի հետևանքով առաջացող երկարաժամկետ պարտավորությունների չափը: Վերջին հաշվով, «հին պարտատոմսերը» պետք է վերաֆինանսավորվեն ավելի բարձր անվանական տոկոսներով: Երբ դա տեղի է ունենում, թե կառավարության տոկոսի վճարման ծախսերը, և թե բյուջեի դեֆիցիտն աճում են: Ներկայումս պետական պարտքի մարման միջին ժամկետը մոտավորապես վեց տարի է կազմում: Այսպիսով, ժամանակային լազը, որի ընթացքում բյուջեի դեֆիցիտի հարաբերական մեծությունը թերագնահատվում է, կարող է քավականին մեծ լինել:

Ճիշտ հակառակն է լինում, երբ ինֆլյացիայի մակարդակի անկում է տեղի ունենում: Չնայած ավելի ցածր փաստացի և սպասվելիք ինֆլյացիայի մակարդակները կկրճատեն նոր թողարկվող պարտատոմսերի անվանական տոկոսադրույքները, սակայն նախկինում թողարկված պարտատոմսերի դիմաց տոկոսների վճարումները ավելի բարձր անվանական տոկոսադրույքներով, կնշնան անփոփոխ: Այսպիսով, ինֆլյացիայի մակարդակի անկման հետևանքով կառավարության տոկոսների վճարման ծախսերի անվանական գումարների կրճատումն ավելի դանդաղորեն կնվազի, քան մյուս եկամուտներն ու ծախսերը: Այս հանգամանքներում, բյուջեի դեֆիցիտը ժամանակավորապես ավելի մեծ կլինի, քան ապագայում (եթե կառավարության իրական չվճարված պարտքերը մնան հաստատուն):

Ինֆլյացիան նաև աղավաղում է բյուջեի դեֆիցիտների չափերն այլ պատճառով: Երբ տեղի է ունենում մշտական ինֆլյացիա, և դրա հետևանքով անվանական տոկոսադրույքները բարձրանում են, ապա ինֆլյացիան (1) բարձրացնում է պարտքի ֆինանսավորման հետ կապված անվանական ծախսերը և (2) քայքայում է ժամկետը չլրացած պարտատոմսերի հետ կապված իրական պարտավորությունները: Այս երկու հետևանքները փոխհատուցող ներգործություն ունեն, բայց միայն ավելի բարձր տոկոսադրույքներն են կառավարության բյուջեում բացահայտ երևում:

Քննարկենք հետևյալ իրադրությունը՝ Ներադրենք կառավարության պետական գույք պարտքի կազմում է 3 արիլիոն դոլար, ստուավորապես 1990-ականների կեսերին Միացյալ Նահանգների գույք ինքնուրու պարտքի չափով 4 տոկոս ինֆլյացիայի հետևանքով, անվանական տոկոսադրույքները 4 տոկոսով ավելի բարձր են, քան կլինեին, եթե գների բնօրինակը սակարդակը կայուն լիներ: Անվանական տոկոսադրույքների այս 4 տոկոս անը կառավարության տոկոսների վճարման ծախսերն ավելացնում է հասցեկով սինչե 120 միլիարդ դոլարի (3 արիլիոնի 4 տոկոսը): Տոկոսների վճարումն այս ծախսերը կներառվեն բյուջեի մեջ 4 տոկոսի ինֆլյացիան նույնպես բարձրացնում է 30 արիլիոն դոլար կազմող պարտքի հետ կապված իրական բեռը 120 միլիարդ դոլարով: Սա շահած իրական կապիտալ է (կառավարության պարտքային պարտավորությունների կրճատում), սակայն այն չի երևում բյուջեում՝ Հետևարար, նույնիսկ 120 միլիարդ դոլարի հավելյալ տոկոսները և կառավարության չվճարված պարտքի իրական պարտավորությունների 120 միլիարդ դոլարը սիսյանց չհզորացնում են 4 տոկոս ինֆլյացիայի հետևանքով, միայն հավելյալ անվանական տոկոսների ծախսերն են ազդում բյուջեի վրա՝ Հետևարար, բյուջեի դեֆիցիտը գերազնահատվում է 120 միլիարդ դոլարով, որը Միացյալ Նահանգների ՀՆԱ մոտ 2 տոկոսն է կազմում:

Այս նր և Միացյալ Նահանգների բյուջեի դեֆիցիտի վերլուծության եզրահանգումները Առաջին, այն գույք է ստալիս, որ ինֆլյացիայի աճի անսպասելի աբազացումը 1970-ականների ընթացքում, և դրանից հետո դրա դանդաղացումը վաղ 1980-ականներին սկզբնապես հանգեցրելին դեֆիցիտի չափերի բերա-

գնահատմանը 1970-ականներին, և դրա գերազնահատմանը՝ 1980-ականներին սկզբներին, որովհետև տոկոսների վճարման ծախսերի փոփոխությունը միտում ուներ հետ ընկնելու ինֆլյացիայի մակարդակի փոփոխությունից: Երկրորդ, ՀՆԱ-ի նկատմամբ բյուջեի դեֆիցիտի (տես՝ նկար 16-2) և ֆեդերալ եկամուտների մեջ տոկոսների վճարման ծախսի տեսակարար կշռի (տես՝ նկար 16-5) աճը անցած 25 տարիների ընթացքում մասնակիորեն հետևանք էր 1970-ական և 1980-ական թվականների ինֆլյացիայի բարձր մակարդակի՝ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմին հաջորդած 25 տարիների համեմատությամբ:

ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱՊԱՀՈՎՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԸ ԵՎ ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԸ

Ինչպես ընդունված է կարծել, բյուջեի դեֆիցիտն ընդգրկում է պետական տրաստային, այդ թվում և սոցիալական ապահովության ֆոնդերի եկամուտներն ու ծախսերը: Մինչև վերջերս այս ֆոնդերին մուտք եղած գուտ եկամուտները բյուջեի չափերից քիչ են կախված: Հետևաբար, իրականում էական չէ, այս ֆոնդերն ընդգրկված են բյուջեի դեֆիցիտների հաշվարկման մեջ, թե՛ ոչ:

1980-ականների երկրորդ կեսից իրադրությունն սկսեց փոխվել: 1983թ. ընդունված օրենսդրության համաձայն նախատեսվել է, որ սոցիալական ապահովության տրաստային ֆոնդը կունենա հսկայական չափերի բյուջեի ավելցուկներ 1990-ականների ողջ ընթացքում և հաջորդ հարյուրամյակի շեմին: Այժմ ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտների մեծությունն զգալիորեն տարբերվում է՝ կապված սոցիալական ապահովության ծրագրերի եկամուտներն ու ծախսերը բյուջեի դեֆիցիտի հաշվարկման մեջ ներառված լինելուց: Օրինակ, եթե սոցիալական ապահովության համակարգի 60 միլիարդ դոլար ավելցուկը չընդգրկվեր 1995թ. դեֆիցիտի հաշվարկման մեջ, ապա ֆինանսական տարվա ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտը կկազմեր 225 միլիարդ դոլար, և ոչ թե՛ 165 միլիարդ դոլար: Մինչև 1990-ականների վերջը, գնահատումները ցույց են տալիս, որ սոցիալական ապահովության ավելցուկները բյուջեի դեֆիցիտի հաշվարկների մեջ կկրճատեն բյուջեի դեֆիցիտների գնահատումը տարեկան 100 միլիարդ դոլարով:

Սա ավելին է, քան սոսկ սահմանման հետ կապված խնդիր: Սոցիալական ապահովության պլանավորված ավելցուկները միանգամայն հիմնավորված են: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմին հաջորդած 15 տարիների ընթացքում Միացյալ Նահանգներում ծնված մարդկանց թիվը հսկայական չափերով ավելացավ (տես՝ պարզաբանող I-E նկարը): Երբ «բեյքի բումի» այս սերունդը հասնի թոշակի անցնելու տարիքին՝ 2020թ.-ից մինչև 2050թ. ընկած ժամանակաշրջանում, ապա չափազանց մեծ ծանրություն կընկնի սոցիալական ապահովության համակարգի վրա: **Եթե միջոցներ չառանձնացվեն «բեյքի բումի» սերնդի ծերության թոշակները ֆինանսավորելու համար, ապա սոցիալական ապահովության համակարգի վճարումնապարտությունը վտանգված կլինի: Այս պատճառով էլ ապահովության պլանավորված ավելցուկների միջոցով նպատակ է հետապնդվում բարձրացնել ազգային խնայողությունների մակարդակը և խթանել հավելյալ ներդրումները, դրանով իսկ օգնելով ֆինանսավորելու «բեյքի բումի» սերնդի ծերության թոշակները: Տրաստային ֆոնդերի օգտագործումն ընթացիկ պետական ծախսերի ֆինանսավորման համար լիովին կճախողի այս ռազմավարության հաջողությունը:**

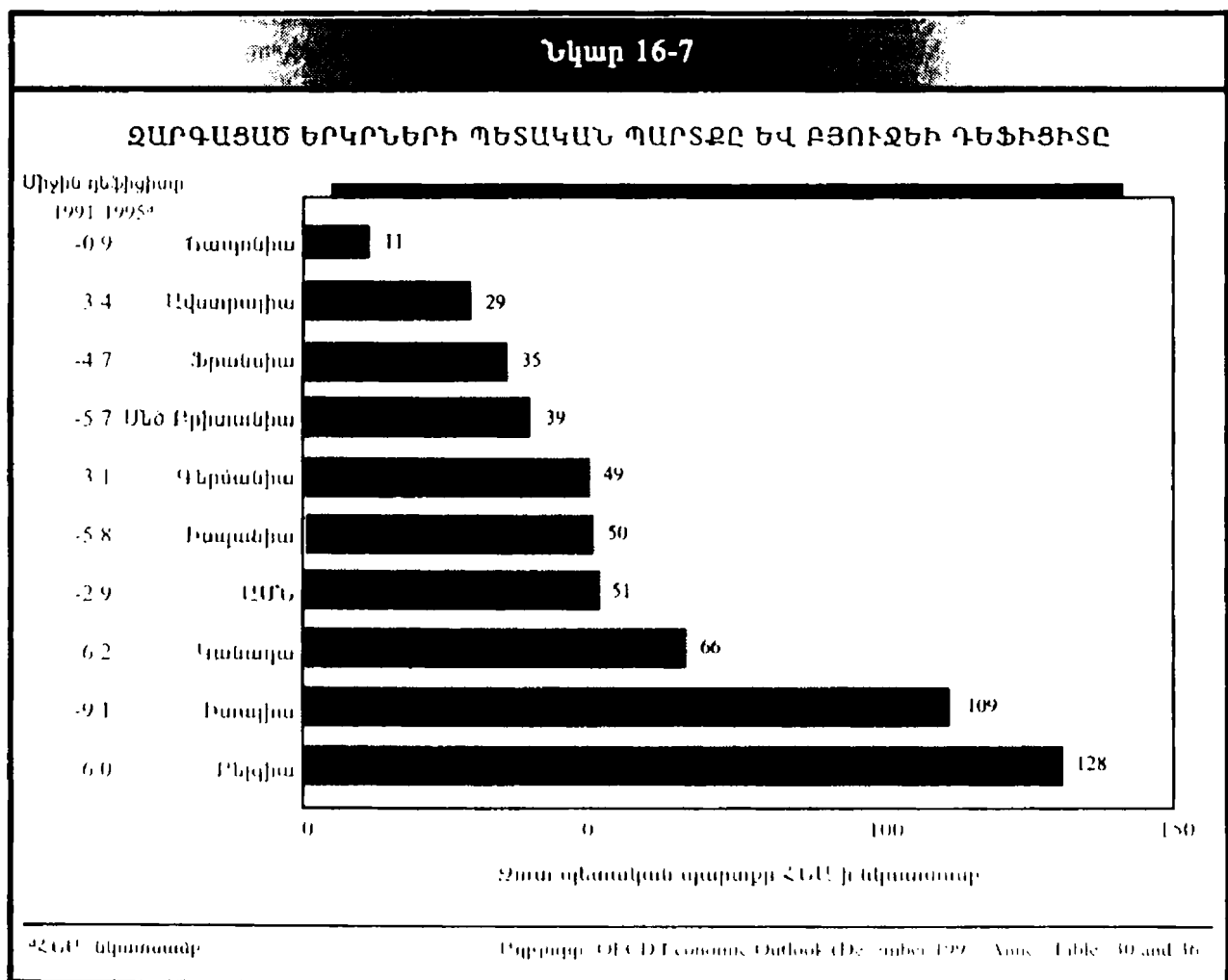
Սոցիալական ապահովության համակարգի ապագա տրված պահանջարկի պայմաններում շատ տնտեսագետներ պնդում են, որ ֆեդերալ կառավար-

րության համար բավական չի լինի սոսկ իր բյուջեի հավասարակշռումը՝ տասնամյակ առաջ: Նրանք պնդում են, որ կառավարությունը պետք է բյուջեի այնպիսի ավելցուկ ունենա, որը հավասար լինի առնվազն տեղիական ապահովության համակարգի տարեկան ավելցուկին:



**ՊԱՐՏՔԻ ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՈՒՄԸ
ՄՅՈՒՄ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ**

Միացյալ Նահանգները միայնակ չեն պարտքի միջոցով ֆինանսավորման մեթոդի կիրառման մեջ: Ինչպես ցույց է տրվում նկար 16-7-ում, 1990-ական թվականների ընթացքում բոլոր հիմնական արդյունաբերական երկրներն ունեցել են բյուջեի դեֆիցիտներ: Հիմնական արդյունաբերական երկրներից միայն Ճապոնիան է, որ Միացյալ Նահանգների համեմատ ունեցել է ավելի փոքր բյուջեի դեֆիցիտ 1991-1995թթ. ընթացքում Գերմանիայի, Ֆրանսիայի, Միացյալ Թագավորության և Կանադայի կառավարությունների բյուջեի դեֆիցիտներն այս ժամանակահատվածում միջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ 3.1 տոկոսից մինչև 6.2 տոկոս: Իտալիան միշտ աչրի է ընկել իր բյուջեի դեֆիցիտի մեծությամբ մնացած խոշոր արդյունաբերական երկրների համեմատ 1991-1995թթ. Իտալիայի կառավարության բյուջեի դեֆիցիտները միջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ 9.1 տոկոսը:



Նկար 16-7-ում բերվել են տվյալներ նաև ՀՆԱ-ի նկատմամբ զուտ պետական պարտքի վերաբերյալ: Արդյունաբերական երկրներում պետական զուտ պարտքի և ՀՆԱ հարաբերակցությունը 1995թ.-ին եղել է Ճապոնիայի համար ամենացածրը՝ 11 տոկոս: 1995թ. տարվա վերջին Ֆրանսիայում և Միացյալ Թագավորությունում այն փոքր-ինչ ավելի ցածր է եղել՝ Գերմանիայի և Միացյալ Նահանգների համեմատ: ՀՆԱ-ում պետական զուտ պարտքի տեսակարար կշիռը բավականին մեծ է եղել Կանադայում (66 տոկոս) և Իտալիայում (109 տոկոս): Բելգիայի պետական զուտ պարտքը եղել է ավելի բարձր, քան ցանկացած այլ արդյունաբերական երկրում, 1995թ. վերջին կազմել է ՀՆԱ 128 տոկոսը:

Բելգիայի օրինակը պարզաբանում է այն երկրների իրավիճակը, որոնք մշտապես ունենում են բյուջեի այդքան մեծ դեֆիցիտներ և իրենց պարտքերն ընդարձակում են իրական ՀՆԱ աճի տեմպից: Բելգիայի պետական պարտքի տոկոսների վճարումն այժմ կազմում է կառավարության բյուջեի 30 տոկոսը և ազգային եկամտի 15 տոկոսը: Այսպիսով, Բելգիայի կառավարությունն այժմ պետք է քաղաքացիների հարկի կողմից ստեղծած եկամուտների 15 տոկոսը՝ միայն իր պարտքերի դիմաց տոկոսները վճարելու համար:

Երբ երկրի չվճարված պարտքը գնալով ավելի ու ավելի է մեծանում, համաշխարհային վարկային շուկաներն սկսում են պատժամիջոցներ կիրառել: Այն երկրներում, որտեղ պարտքի հարաբերակցությունը ՀՆԱ-ի նկատմամբ մեծ է, նրանք ավելի բարձր տոկոսներ պետք է վճարեն, որպեսզի շահագրգռեն ներդրողներին իրենց պարտատուները գնելու: Որոշ ժամանակ հետո երկրները ստիպված կլինեն իրենց ծախսերը համապատասխանեցնել եկամուտներին, որպեսզի կարողանան պահպանել ներդրողների վստահությունը: Դա այն է, ինչ տեղի ունեցավ Բելգիայում 1994 թվականին: Ներդրողների վստահության կորուստը հանգեցրեց բելգիական ֆրանկի փոխարժեքի կտրուկ անկմանը: Որպեսզի կարողանա պահպանել վստահությունն իր նկատմամբ, Բելգիայի կառավարությունն ստիպված էր որոշ արմատական քայլեր ձեռնարկել: Մոցիալական ծրագրերի, այդ թվում՝ սոցիալական ապահովության, առողջապահության և երեխաներին տրվող նպաստներին ուղղվող ծախսերը զգալիորեն կրճատվեցին: Հետագա կարգավորիչ միջոցառումներ ևս անհրաժեշտ կլինեն, եթե Բելգիան ցանկանում է վերադառնել ներդրողների վստահությունը:

ԱՍՎԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏՆԵՐԸ

Ինչո՞ւ է ֆեդերալ կառավարությունը շարունակաբար ունենում բյուջեի դեֆիցիտներ անցած երեք տասնամյակների ընթացքում: Ինչո՞ւ են դեֆիցիտային ծախսերն աշխարհում այսքան ընդունված: Հասարակական ընտրության տնտեսագետներն, այդ թվում նորեկյան մրցանակի դափնեկիր Ջեյմս Բյուքենենը, քաղաքական գործիչներին մեղադրում են, որ նրանք փողը ծախսում են որոշ շահագրգիռ խմբերի և քվեարկող խմբակցությունների բարեհաճությունը գնելու համար, սակայն նրանք չեն սիրում հարկերը, որոնք նկատելի ծախսեր են պարտադրում ընտրողներին:

Այնուհանդերձ, պետական ծախսերը պետք է որևէ ձևով ֆինանսավորվեն: Փոխառություններն այլընտրանքի հնարավորություն են տալիս՝ ընթացիկ հարկերի բարձրացման փոխարեն: Քանի որ փոխառությունները հարկերի բարձրացումը տեղափոխում են ապագա, ապա դեֆիցիտները մարդկանց համար նվազ տեսանելի են, քան ընթացիկ հարկերը: Հետևաբար, մարդկանց թվում է,

որ պետական ծառայություններն ավելի էժան են, քան իրականում կա: Այսպիսով, փոխառություններ կատարելը քաղաքական գործիչներին թույլ է տալիս ընտրողների համար անմիջական օգուտներ ապահովել՝ առանց հարկերի կամ օգտագործման վճարների բարձրացման հետևանքով պարտադիր ծախսերի:

Նախքան քեյնսյան հեղափոխությունը, համարյա ամեն ոք, այդ թվում հիմնական քաղաքական կուսակցությունների առաջատար ղեկավարները, այն կարծիքին էին, որ կառավարությունը պետք է հավասարակշռի իր բյուջեն, բացառությամբ պատերազմական տարիների: Ըստ էության, մինչև մոտավորապես 1960-ական թվականները, ընդունված էր ներքին համաձայնություն, որը շատ բանով նման էր սահմանադրական կարգի. որ ֆեդերալ բյուջեն պետք է հավասարակշռված լինի: Քեյնսյան մոտեցումը փոխեց այս հարցի վերաբերյալ տեսակետները, նախ տնտեսագետների, ավելի ուշ մյուսների. այդ թվում՝ քաղաքական գործիչների շրջանում: Ըստ էության, քեյնսյան տեսակետը քայքայեց այն կանոնը, որը բխում էր ներքին հավասարակշռված բյուջեի գաղափարից: Ազատվելով այս սահմանափակումից, 1960-ականներից ի վեր քաղաքական գործիչներն ավելի շատ են ծախսում, քան նրանց հարկերով ապահովվածությունն է՝ Եվ, ինչպես նշել ենք, դեֆիցիտները գնալով ավելի ու ավելի մեծանում էին: Մի քանի առիթներով Կոնգրեսն օրենքներ է ընդունել ապագայում որոշակի ժամկետում բյուջեի հավասարակշռության երաշխավորումն ապահովելու համար: Թեև այդ օրը մոտենում է, այնուհամրե՛րձ, այդ ժամկետը փոփոխության է ենթարկվում. և բյուջեի հավասարակշռումը հետաձգվում է:

Չնայած բյուջեի հավասարակշռման վերաբերյալ այս ամբողջ խոսակցություններին, ինչո՞ւ է այս խնդրի իրագործումն այդքան դժվար: Հասարակական ընտրության վերլուծությունը պարզաբանում է այս հարցը: Յուրաքանչյուր քաղաքական ներկայացուցիչ ուժեղ շահագրգռություն ունի լրջորեն պայքարելու իր կամ իր ընտրողների համար նպաստավոր ծախսերի համար և շատ քիչ խթաններ ունի հակադրվելու մյուսների կողմից ծախսելուն: Այն օրենսդիրը, որը կսկսի հսկողություն իրականացնել ծախսելու նկատմամբ, կարծանա՛նա այն աշխատակիցների ցամաքը, որոնք նարստե՛լ են ուզում իրենց ընտրատարածքների համար հատուկ ծրագրերի իրականացմանը: Ծախսերի կրճատման հետևանքով առաջացող օգուտները (օրինակ, հարկերի կրճատումը կամ սոկոսադրույքների նվազեցումը) և դեֆիցիտների կրճատումը, բոլոր տարածաշրջանների վրա բաժանելու դեպքում, շատ փոքր մաս են կազմում: Այսպիսով, օրենսդիր անձի համար լավարկողները կրաղեն միայն այս օգուտների մի փոքր մասը:

*Իսկ նույնն է, եթե 535 ընտանիքներ դուրս գան հաշվու, իմանալով, որ հաշից հետո յուրաքանչյուրն ստանալու է հաշիվ այդ ծախսի միայն 1/535 ստախի չափով: Ոչ մի ընտանիք չի գանկանա քիչ պատվիրել, բանի որ իրենց այդ սահմանափակումը փոքր ազդեցություն կունենա ընդհանուր հաշվի վրա: Ինչո՞ւ չպատվիրել ավտոժախից ծովախեցգետին, տապակած օձարներ և որպես աղանդելու պանրով մի մեծ կարկանդակ: Կերպին հաշվով, հավելյալ ծախսերը միայն մի քանի պենսի կավելացնեն յուրաքանչյուր ընտանիքի ընդհանուր

հաշվում ունեցած բաժնին: Սակայն, երբ բոլորը նման ձևով վարվեն, ապա գերաժախս կլինի?:

Նույնն է տեղի ունենում Կոնգրեսի կողմից որոշումներ կայացնելու՝ դեպքում: Ներկայացուցիչները խիստ շահագրգռված են՝ առաջ մղելու իրենց տարածաշրջանների համար նպաստավոր «աղանդերի հարցը», հատկապես երբ յուրաքանչյուրը գիտակցում է, որ մյուս օրենսդիրները ևս նույնն են անում: Ծախսերի վերաբերյալ որոշումների կայացումից հետո, Կոնգրեսը հանրագումարի է բերում ընդհանուր ծախսը և փորձում է գտնել դրա դիմաց վճարման եղանակներ: Այս գործընթացի պայմաններում զարմանալի չէ բյուջեի դեֆիցիտների առկայությունը:

ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԱՅԻՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴԵՖԻՑԻՏՆԵՐԸ

Հասարակական կարծիքի վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ բյուջեի դեֆիցիտները հետքեյնսյան ժամանակաշրջանի սովորական դարձած քաղաքականության սպասելի հետևանքն են: Այս տեսակետի համաձայն, դեֆիցիտները հանդիսանում են ներկա քաղաքական կառուցվածքի բնական ծնունդը: Եթե մենք ցանկանում ենք այլ արդյունք ստանալ, ապա պետք է փոխենք խթանման կառուցվածքը: Հասարակական ընտրության ոլորտի տնտեսագետների մեծ մասը համոզված է, որ դեֆիցիտային ծախսման արդյունավետ սահմանափակումների ապահովման համար անհրաժեշտ է սահմանադրական այնպիսի քայլեր կիրառել, որոնք կդժվարացնեն քաղաքական գործիչներին ավելի շատ ծախսել, քան թույլատրում են հարկերը: Ամենապարզ մոտեցումը սահմանադրական բարեփոխումն է, որը կպարտադրեր, որ ֆեդերալ կառավարությունը հավասարակշռի իր բյուջեն: Միայն Կոնգրեսի ճնշող մեծամասնության (օրինակ, երկու երրորդը կամ երեք քառորդը) թույլտվությամբ կարելի է այս սահմանափակումները հաղթահարել: Ըստ էության, այս մոտեցմամբ կոչ է արվում սահմանադրությամբ սահմանափակումներ մտցնել, որի պաշտպանները հույս ունեն վերակիրառելու մինչև քեյնսյան հեղափոխությունը գոյություն ունեցող պատժիչ միջոցառումները:

Արդյո՞ք հավասարակշռված բյուջեի պարտադրումը հաջող գաղափար է: Դրա դեմ բերվում է սովորաբար երկու փաստարկ: Առաջին, ոմանք առարկում են, որ վերջինիս հետևանքով կնվազի ֆիսկալ քաղաքականության՝ որպես կայունացման միջոցի արդյունավետությունը: Այս տեսակետի համաձայն, Կոնգրեսը կարող է հարկադրված լինել անկման փուլի կեսերից հարկերը բարձրացնելու: Իհարկե, ձայների ճնշող մեծամասնությունը կարող է դեմ լինել և կանխել այդ: Չնայած դրան, որոշ քննադատներ մտավախություն են հայտնում, որ բյուջեի դեֆիցիտների նկատմամբ սահմանափակումներ մտցնելը կարող է իջեցնել ֆիսկալ քաղաքականության արդյունավետությունը և տնտեսության վրա ապակայունացնող հետևանքներ ունենալ:

⁷ Ինչպես նշել է Հյուսիսային Քարոլինայի համալսարանի հետազոտող Ե. Ս. Պասուրը, ֆեդերալ «ճաշկերույթի չեկի» այս համեմատությունը հեղինակներին կարող է մի քայլ առաջ տանել: Ենթադրենք, այդ չեկը հավասար բաժանվել է մի մեծ խմբի անդամների միջև, բայց պատվերները պետք է տրվեն մի կոմիտեի, թեև գոյություն ունեն առանձին կոմիտեներ՝ խմիչքների, նախուտեստների, միջանկյալ մատուցվող կերակուրների, աղցանի և աղանդերի համար: Քանի որ յուրաքանչյուր մարդ կարող է ծառայել իր կողմից ընտրված կոմիտեում, ապա հարբեցողները կմտնեն խմելու կոմիտե, բուսակերները՝ աղցանի կոմիտե, քաղցրակերները՝ աղանդերի կոմիտե, և այլն: Այս բաշխումն էլ ավելի է խորացնում չափից ավելի պատվիրելու և չափից ավելի ծախսելու միտումը: Նկարագրված բաշխումը շատ նման է ԱՄՆ Կոնգրեսի համաձայնագրի կառուցվածքին:

Քննադատների երկրորդ խումբը պնդում է, որ հավասարակշռված բյուջեի պարտադրումը կարող է հեշտորեն շրջանցվել և շատ անարդյունավետ լինել: Այս տեսակետի համաձայն, Կոնգրեսը կարող է օգտագործել այնպիսի միջոցներ, ինչպիսին է արտաբյուջետային ծախսերի, հարկադիր ծախսերի և անհրական բյուջեի նախագծերի կրճատումը, որպեսզի ազատվի առաջարկված պարտադրումից:

Կան նաև այլ ձևեր, որոնց միջոցով կարելի է արգելակել Կոնգրեսի դեֆիցիտային ծախսման հակումը: Շատերը համոզված են, որ վերջերս ընդունված օրենսդրությունը, որով երկրի նախագահին որևէ օրենքի նկատմամբ վետոյի իրավունք է տրվում, այսինքն՝ առանց ամբողջ օրինագիծը վետոյի ենթարկելու հատուկ հոդվածների գծով ծախսերը արգելելու լիազորություն, կօգնի նվազեցնել տեղական գերակայությամբ իրականացվող ծախսերը և արգելակել հատուկ շահերի հետևանքով առաջացող ճնշումը: Վիլյամ Նիսկանենը, որը պրեզիդենտի տնտեսական հարցերի գծով խորհրդականների հանձնաժողովի անդամ էր 1980-ականներին, առաջարկել է սահմանադրության մեջ բարեփոխում մտցնել, որով կպահանջվեր երկու պալատների անդամների ձայների երկու երրորդը պարտքերի կամ հարկերի ավելացման համար: Առանց վերացնելու դեֆիցիտային ֆինանսավորման օգտագործումը, այս առաջարկությունը կխրտացներ ֆեդերալ բյուջեի սահմանափակումը: Մյուսներն առաջարկում էին, որ Կոնգրեսին պարտադրվի որոշում ընդունել ընդհանուր ծախսերի սահմանափակման մասին, նախքան ֆիսկալ տարվա սկիզբը (օրինակ, վեց ամիս առաջ): Այդ սահմանափակման ընդունումից հետո սահմանափակումից դուրս բյուջեի ցանկացած ծախսի հաստատման համար պետք է պարտադիր լինի ձայների երեք քառորդի համաձայնությունը:

Վերջապես, Դուայթ Լին և Ռիչարդ Մակկենգին առաջարկել են, որ կոնգրեսականների աշխատավարձերը հակադարձ համեմատական լինեն դեֆիցիտի չափերին*: Օրինակ, կոնգրեսականների աշխատավարձերը կարելի է իջեցնել 10 տոկոսով դեֆիցիտի և ՀՆԱ հարաբերակցության յուրաքանչյուր 1 տոկոս աճի դիմաց: Հետևաբար, եթե բյուջեի դեֆիցիտը կազմում է ՀՆԱ 4 տոկոս, ինչպես դա եղել է 1990-ականների սկզբներին, ապա Կոնգրեսի աշխատավարձերը կկրճատվեն 40 տոկոսով: Վճարման նույն սխեման կարելի է կիրառել նաև երկրի պրեզիդենտի և նրա աշխատակազմի բոլոր պաշտոնյաների նկատմամբ: Այս առաջարկը ոչ միայն Կոնգրեսին ու եսխագահին բույլ կտա գիտակցել, որ նրանք պարտավոր են հավասարակշռել բյուջեն, այլև կխթանի նրանց իրագործելու դա:

ԽՈՐՀՐԳԱԾՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Բյուջեի դեֆիցիտի թեման հետաքրքիր է և բարդ: Այն ընդգրկում է թե՛ տնտեսական, և թե՛ քաղաքական բնագավառները: Մա այն թեման է, որի շուրջ հանրահայտ լրատվական միջոցները մշտապես կեղծ տեղեկատվություն և կիսաճշմարտություն են տարածում, սովորաբար այն պատճառով, որ շատերը չեն հասկանում այս հարցի էությունը:

Մեր վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ վերջին ժամանակներում ֆեդերալ պարտքերի աճը մտահոգիչ է, սակայն աղետալի երևույթ չէ: Այն մտահոգիչ է, որովհետև պարտքերի միջոցով ֆինանսավորումը կարող է ապակողմնորոշող ազդեցություն ունենալ ամերիկացիների համար՝ իրենց հարստության իրական վիճակի գիտակցման առումով, և դրանով իսկ մղել նրանց խնայել և ներդնել ավելի քիչ, քան նրանք կանեին այլ դեպքում: Այն մտահոգիչ է նաև այն պատճառով, որ դեֆիցիտները կարող են մասամբ թաքցնել կառավարության ծախսերի իրական պատկերը, և դրանով նպաստել ռեսուրսների անարդյունավետ օգտագործմանը: Սակայն այս հետևանքները առաջ են բերում տնտեսական աճի աստիճանական դանդաղում, և ոչ թե ապագա «հատուցման անհրաժեշտություն»:

Եթե այսօր քայլեր են ձեռնարկվում ՀՆԱ-ի նկատմամբ պարտքի նվազեցման ուղղությամբ, ապա պատճառ չկա մտահոգվելու, թե ծախսերի կրճատումը, եկամուտների ավելացումը և տնտեսական աճի համատեղումը կարող են ՀՆԱ-ի նկատմամբ պարտքի հարաբերակցությունը հասցրնել Երկրորդ Համաշխարհային պատերազմին հաջորդած երեք տասնամյակների ցածր մակարդակին: Այնուհանդերձ, պատճառ չկա կասկածելու, որ դա տեղի կունենա ներկա քաղաքական միջավայրում: Տրված քաղաքական ճնշումների պայմաններում անհավանական է արագ լուծումը: Համարյա վստահորեն կարելի է ասել, որ «դեֆիցիտների հարցը» դեռևս մեզ հետ կլինի մոտ ապագայում:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Պետական պարտքը՝ վճարման ժամկետը չլրացած ԱՄՆ զանձարանային պարտատոմսերի գումարն է: Բյուջեի դեֆիցիտները մեծացնում են պետական պարտքը: Փաստորեն, պետական պարտքը արտացոլում է բոլոր նախորդ դեֆիցիտ-

ների և ավելցուկների հանրագումարային արդյունքը:

2. Պետական պարտքի մոտավորապես մեկ երրորդը պատկանում է ԱՄՆ պետական գործակալություններին և Ֆեդերալ Ռեզերվային բանկերին: Պարտքի այս բաժնի համար կառավարությունը թե՛ ստանում, և թե՛ վճարում է տոկոս (բացառությամբ Ֆեդի՝ (Ֆեդերալ ռեզերվային համակարգի) ծախսերի): Հետևաբար, միայն մասնավոր հատվածից վերցված ֆեդերալ պարտքն է, այսինքն՝ պետական պարտքի այն մասը, որի տեղերն են ներքին և օտարերկրացի ներդրողները, որ կառավարության համար առաջացնում է զուտ պարտավորություն: Մասնավոր հատվածից վերցված պարտքի մոտավորապես երեք քառորդը պետությունը պարտք է ներքին ներդրողներին:

3. Ապագա սերունդների վրա պետական պարտքի ազդեցությունը քննարկելիս հարկավոր հաշվի առնել երկու հանգամանք: Առաջին, ապագա սերունդները, որ վճարելու են պարտքի հետևանքով առաջացող հարկային պարտավորությունները, միևնույն ժամանակ պարտքի տոկոսներից կստանան եկամուտներ: Երկրորդ, պետական հատվածի միջոցով ապրանքների և ծառայությունների ապահովման համար սահմանափակ ռեսուրսների օգտագործման այլընտրանքային ծախսերը կնվազեցնեն մասնավոր հատվածի ներկա արտադրանքը: Այս այլընտրանքային ծախսերը կատարվում են ներկա ժամանակահատվածում՝ անկախ նրանից, թե կառավարության գործունեությունն ինչպես է ֆինանսավորվում:

4. Բյուջեի դեֆիցիտներն ազդում են ապագա սերունդների վրա՝ կապիտալի ձևավորման վրա դեֆիցիտների ունեցած ներգործության հետևանքով:

5. Ավանդական տեսակետի համաձայն, պարտքերի միջոցով ֆինանսավորման փոխարինումը հարկերով նորմալ ժամանակներում կբարձրացնի տոկոսադրույքները, որը կարգելակի մասնավոր հատվածի ներդրումները: Բացի դրանից, բարձրացված տոկոսադրույքները կապահովեն օտարերկրյա կապիտալի ներհոսք, որը կտանի դոլարի թանկացման և զուտ արտահանումների կրճատման: Այսպիսով, ավանդական տեսակետը ցույց է տալիս, որ բյուջեի դեֆիցիտները կկրճատեն կապիտալի ձևավորման տեմպերը, հատկապես ամերիկացիների կապիտալի, և անբարենպաստ ազդեցություն կունենան ամերիկացիների ապագա եկամուտների վրա:

6. Ի հակադրություն ավանդական տեսակետի, որ դասականների տեսությունը պնդում է, որ ընդհանրացումները լիովին կակնկալեն պարտքերով ֆինանսավորման հետևանքով առաջացող ապագա արկային պարտավորությունները և կմեծացնեն ընդհանրացումները՝ ապագա բարձր արկերը վճարելու համար: Խնայողությունների այս աճը կչեզոքացնի պարտքից բխող վարկային իջոցների նկատմամբ պահանջարկի աճը: Նոր դասականների մոդելում պարտքի ֆինանսավորման փոխարինումը հարկերով անփոփոխ է թողում տոկոսադրույքների, սպառման և ներդրումների մակարդակը:

7. Ավելի վաղ ժամանակաշրջանների հետ համեմատած, երբ բյուջեի դեֆիցիտներն ավելի փոքր ին, վերջին ժամանակաշրջանների խոշորածախ դեֆիցիտները բնութագրվում են սպառման ավելի բարձր մակարդակով, ներդրումների ավելի ցածր տեմպերով (հատկապես ներքին աղբյուրներից ավելի ֆինանսավորվող ներդրումները), և գուտ արձուցանումների կրճատմամբ: Այս փոփոխություններն ավելի համահունչ են բյուջեի դեֆիցիտների վերգործության վերաբերյալ ավանդական տեսակետի հետ:

8. Զանի դեռ պարտքի հետևանքով առաջացող տոկոսների վճարման պարտավորությունն ավելի լայն դաղ է աճում, քան ազգային եկամուտը, ապա պարտքի հետևանքով տնտեսության վրա ընկնող արաբերական բեռը նվազում է: Չուտ տոկոսների վճարման ծախսի և ՀՆԱ հարաբերակցությունը վերջին 20 տարիների ընթացքում անհամեմատաբար փոքր է:

9. Զանի որ տոկոսների վճարման ծախսերի աճի տեմպը միտում ունի հետ մնալու մյուս ծախսերի և եկամուտների աճի տեմպից, ապա ինֆլյացիայի սակարոյակի բարձրացումը սկզբնապես միտում ունի առաջացնել դեֆիցիտի և ՀՆԱ ավելի փոքր հարաբերակցություն, քան այն հարաբերակցությունն է, որ կառաջանա երկար ժամանակահատվածում եվ հակառակը, ինֆլյացիայի նվազումը սկզբնապես կհանգեցնի դեֆիցիտի և ՀՆԱ հարաբերակցության աճին: Այստեղից ինֆլացիան և բարձրացնում է պարտքի անվանական տոկոսավճարները, և աղավաղում է պարտքի արժեքի արժեքը: Չնայած այս երկու գործոնները միմյանց չեզոքացնում են, ապա միայն ավելի բարձր անվանական տոկոսավճարներն են ազդում բյուջեի վրա:

10. Վերջին տարիներին նահանգային և տեղական կառավարություններն ունեցել են բյուջեի ավելցուկներ: Այսպիսով, կառավարության ընդ-

հանուր դեֆիցիտն ավելի փոքր է, քան ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտը: Մյուս կողմից, սոցիալական ապահովության տրաստային ֆոնդերը ներկայումս ունենում են խոշոր ավելցուկներ, որը կրճատում է ներկայումս հաշվարկվող ֆեդերալ պարտքը: Ակնկալվում է, որ սոցիալական ապահովության համակարգի ներկա ավելցուկը կսպառվի և կփոխարկվի դեֆիցիտի, երբ «բեյբի բումի» սերունդը հասնի կենսաթոշակի անցնելու փուլին՝ 2015 թվականի շրջանում:

11. Հասարակական ընտրության բնագավառի շատ տնտեսագետներ համոզված են, որ ներկա բյուջեի գործընթացը կառուցվածքային տեսակետից հիմնավորված չէ: Նրանք պնդում են, որ այն քաջալերում է պարտքերով ֆինանսավորումը և ի վիճակի չէ բյուջեի խիստ սահմանափակումներով հակադրվելու Կոնգրեսին: Այդ տնտեսագետները համոզված են, որ անհրաժեշտ են սահմանադրական փոփոխություններ «բյուջեի պրոբլեմը» լուծելու համար:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

*1 Արդյո՞ք պետական պարտքը պետք է մուծվի ապագայում ինչ որ ժամանակի դրությամբ: Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե այն չվճարվի:

2 Արդյո՞ք պետական պարտքը մեր պարտքն է մեզ: Արդյո՞ք սա նշանակում է, որ պետական պարտքի չափերի համար կարիք չկա շատ մտահոգվելու:

3 «Պետական պարտքը գրավ է դնում մեր երեխաների ու բոռների ապագան: Մենք նրանց ստիպում ենք վճարել ապրանքների և ծառայությունների մեր այսօրվա սպառման համար»: Գնահատե՛ք այս դրույքը:

*4 Երբ պետական պարտատոմսերը պահվում են օտարերկրացիների կողմից, ապա պարտատոմսերից ստացվող տոկոսների եկամուտը ստանում են օտարերկրացի եկրոդոլները, և ոչ թե ամերիկացիները: Արդյո՞ք ամերիկացիները կշահեն, եթե արգելվի պարտատոմսերի վաճառքն օտարերկրացիներին:

*5 Եթե երկրի հարկատուները չակնկալեն պարտքի հետևանքով առաջացող ապագա հարկային պարտավորությունները, ապա ի՞նչ կարելի է եզրակացնել կառավարության ծախսերի վերաբերյալ նրանց ընկալման մասին: Չե՞ր կարծիքով, դա ինչպե՞ս կազդի հարկերի հասձնառու, պարտքերով շինանավորման քաղաքականության ստատյակականության վրա:

*6. Եթե ֆեդերալ կառավարությունը նույնիսկ չկարողանա կամ չցանկանա հարկերը բարձրացնել՝ պարտքի տոկոսավճարների ապահովման համար, ապա անհավանական է, որ նա չկատարի իր պարտավորությունները չվճարված պարտատոմսերի հանդեպ: Ինչո՞ւ: Ի՞նչ տեղի կունենա նման իրավիճակում:

7. Արդյո՞ք ֆեդերալ կառավարության կողմից չվճարված պարտատոմսերի հանդեպ պարտավորությունների չկատարումը ավելի կամ պակաս հավանական է, քան նահանգային և տեղական կառավարությունների դեպքում: Բացատրեք պատճառները:

*8. Երբ առկա է բյուջեի դեֆիցիտ, ի՞նչ է տեղի ունենում պետական անվանական պարտքի հետ: Կարո՞ղ է իրական չվճարված պետական պարտքը նվազել, եթե նույնիսկ առկա է բյուջեի դեֆիցիտ:

9. «Մենք պետք է սկսենք վճարել այն ամենի համար, ինչ ստանում ենք կառավարությունից: Արժանի կառավարություն ունենալու համար արժե վճարել»: Գնահատեք այս դրույթը: Կարո՞ղ ենք մենք արդյոք կառավարությունից ծառայություններ ստանալ՝ առանց դրանց դիմաց վճարելու:

*10. Պետական պարտքի աճի հետևանքով, արդյո՞ք աճում է փողի առաջարկը (M1): Կարո՞ղ է փողի առաջարկն աճել, երբ ԱՄՆ Գանձարանը բյուջեի ավելցուկ ունի:

11. «Եթե կառավարությունը ծախսում է 20 միլիարդ դոլար՝ մայրաղիների պահպանման և բարեկարգման համար, այս ծախսերը կատարվում են ընթացիկ ժամանակաշրջանում, անկախ այն բանից, թե դրանք ֆինանսավորվում են պարտքերի, թե հարկերի միջոցով»: Գնահատեք այս դրույթը:

12. Երբ պետական ծախսերը վճարվում են պարտքերի միջոցով, և ոչ թե հարկերի, ապա ո՞րն է հավանական ազդեցությունը տնտեսական աճի վրա: Բացատրեք:

13. Արդյո՞ք ֆեդերալ կառավարության խոշոր դեֆիցիտները մեր տնտեսության համար սպառնալիք են հանդիսանում: Ինչո՞ւ: Մեր տնտեսությունը, արդյո՞ք, ավելի առողջ կլինի, եթե հարկերը բավականաչափ բարձրացվեն՝ բյուջեի զգալի ավելցուկներ ունենալու համար: Ինչո՞ւ:

*14. Կարո՞ղ եք կանխատեսել, թե որ դեպքում պետական ծախսերն ավելի բարձր կամ ցածր կլինեն, եթե հարկերը և օգտագործման վարձերը բարձրացնելու անհրաժեշտություն կա՝ բոլոր ծախսերը ֆինանսավորելու համար: Ինչո՞ւ: Չե՞ր կարծիքով, կառավարությունն իր ծախսերը կբաշ-

խեր ավելի՞, թե՞ պակաս արդյունավետորեն, եթե այն չկարողանա պարտատոմսեր բաց թողնել Ինչո՞ւ:

15. Որո՞նք են կարճատեսության հետևանք եզրահանգումները՝ հարկերի և պարտքերի միջոցով ֆինանսավորման համեմատական գրավչության վերաբերյալ:

16. Մեծ մասամբ, Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Խորհրդային Միության երկրների կառավարությունների նկատմամբ պոտենցիալ ֆինանսական ներդրողների վստահությունը շատ ցածր է: Մասնավոր ներդրողները չեն ցանկանում գնել այս երկրների կառավարությունների կողմից թողարկվող պարտատոմսերը: Այս հանգամանքներում, եթե կառավարությունն ունի բյուջեի դեֆիցիտ, ապա ինչպե՞ս պետք է այդ դեֆիցիտը ֆինանսավորվի: Ինչպե՞ս կազդի ֆինանսավորման տվյալ եղանակը ինֆլյացիայի մակարդակի վրա:

17. Զննարկեք հետևյալ պայմանական տվյալները (թվերն արտահայտված են միլիարդ դոլարներով).

1993թ. բյուջեի մուտքերը	\$1,150
1993թ. բյուջեի ծախսերը	\$1,300
ՀՆԱ տարեկան աճը	6 տոկոս
ա. Լրացրեք հետևյալ աղյուսակը (որոշ տվյալներ արդեն տրվել են).	

	ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԸ	ՊԵՏԱԿԱՆ ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ	ՀՆԱ-Ի ՆԿԱՏԱՄԲ
	(ԺԱՄԱՆԱԿԱՇՐՁԱՆԻ ԱՎԱՐՏԻ	ՑԻՏԸ ՀՆԱ-Ի ՆԿԱՏԱՄԲ	(ԺԱՄԱՆԱԿԱՇՐՁԱՆԻ ԱՎԱՐՏԻ
ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ ԴՐՈՒԹՅԱՄԸ)	ՀՆԱ	ՏՈԿՈՍՈՎ ԴՐՈՒԹՅԱՄԸ)	ՀՆԱ
1992	\$145	\$4,200	\$6,000
1993			

բ. Ինչո՞ւ է պետական պարտքը ՀՆԱ-ի մեջ նվազել 1993թ.-ին, չնայած բյուջեի դեֆիցիտն աճել է:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են հավելված B-ում:

Եկամտի մակարդակի փոփոխությունն ըստ հարաբերական գների, և այլ գործոններն ազդում են սպառման ապրանքների և ծառայությունների ծախսերի վրա: 1963թ.-ի համեմատությամբ ամերիկացիները 1993թ.-ին իրենց ընտանեկան բյուջեից ավելի քիչ են ծախսել սննդի և ավելի շատ բուժժառայությունների (ներառյալ ապահովագրական) և ժամանցի վրա:

Աղբյուր: Herbert Stein and Murray Foss, *The New Illustrated Guide to the American Economy*, 2d ed (Washington, D.C.: AEI Press, 1995), p.23

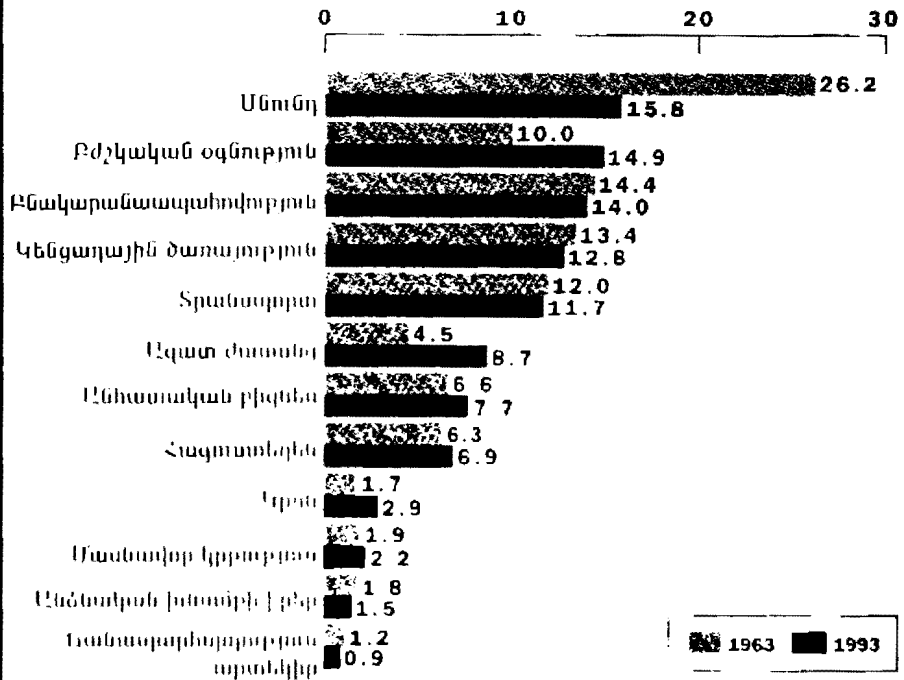
Ֆիրմաների մեծ մասը փոքր են 1992թ.-ին բոլոր ֆիրմաների 87% ունեյր ավելի քիչ, քան 20 աշխատող: Ինչպես այստեղ գույց է սրված այս փոքր ֆիրմաների աշխատողները կազմում են բնդիանուրի 26.9%: Իսկ 500 և ավելի աշխատող ունեցող ֆիրմաների աշխատողները կազմում են բնդիանուրի 20%: 1980-92թթ. ընթացքում կարուկ նվազել էր խոշոր ֆիրմաներում աշխատող անբիկազիների քիվի:

Աղբյուր: Statistical Abstract of the United States, 1996, Table 85

Նկար III-A

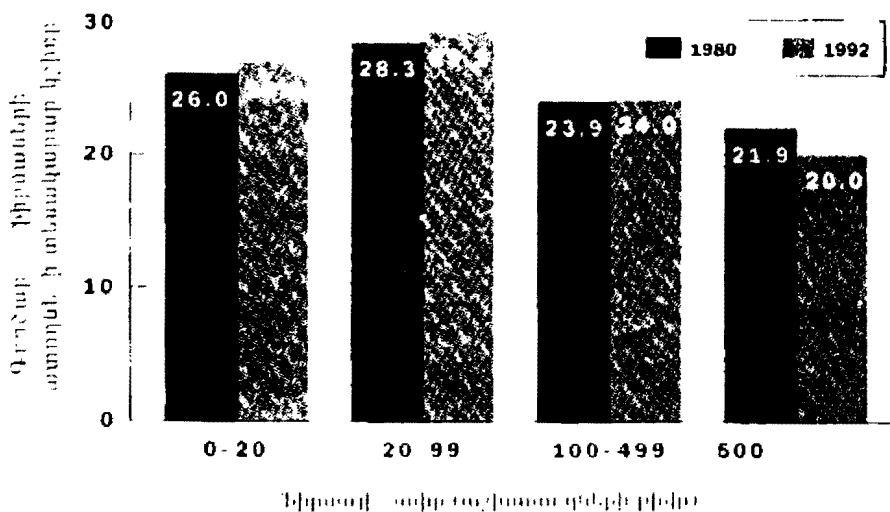
ՍՊԱՍՄԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ԲԱՇԽՈՒՄԸ 1963-93ԹԹ.

Ընդամենը՝ սպառում (տոկոսներով)



Նկար III-B

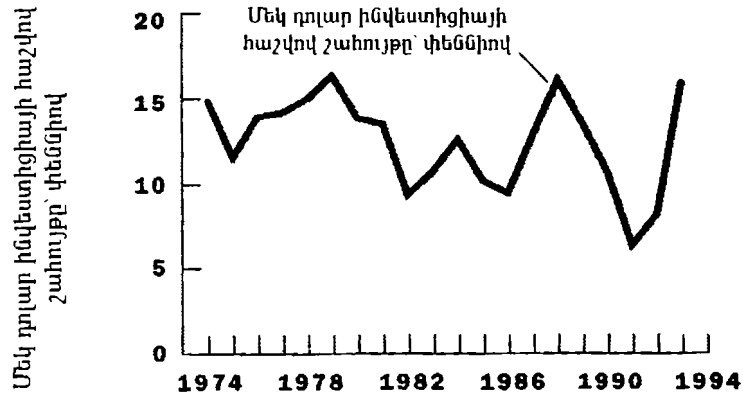
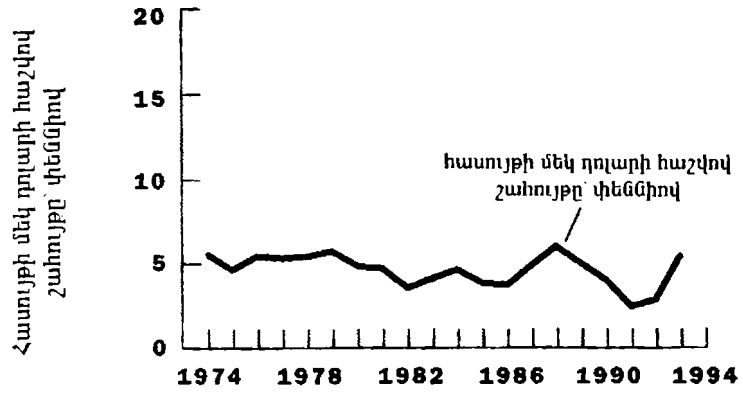
ԱՄՆ-ՈՒՄ ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ԶԱՓԵՐԸ



Արտադրական ֆիրմայի հաշվապահական շահույթի նորմայի միջինը կազմում է մեկ դոլար հասույթի հաշվով՝ ավելի քիչ, քան 5 ցենտ և մոտ 12 ցենտ՝ ֆիրմայում ներդրված մեկ դոլար բաժնետիրական կապիտալի հաշվով: Ոչ արտադրական ֆիրմայի շահութաբերության նորման ավելի ցածր է, քան վերոնշյալ ֆիրմաներինը:

Աղբյուրը՝ Economic Report of the President, 1996, Table B-90.

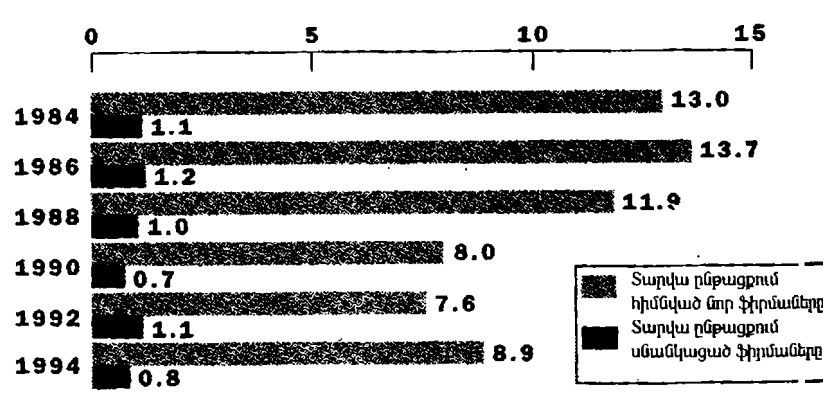
ԱՐԴՅՈՒՆԱԲԵՐԱԿԱՆ ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ՀԱՐԿՈՒՄԻՑ ՀԵՏՈՒ ՄԱՍՑԱԾ ԸԱՀՈՒՅԹԻ ՏԵՍԱԿԱՐԱՐ ԿՇԻՈՒ ԸԱՍՈՒՅԹԻ ԵՎ ԲԱԺՆԵՏԻՐԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՆԿԱՏՄԱՄԲ



Նկար III-D

ՆՈՐ ԳՈՐԾԱՐԱՐ ԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԵՎ ԳՈՐԾԱՐԱՐ ՄԱՆԿԱՅՈՒՄՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿԱՐԱՐ ԿՇԻՈՒ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՆԿԱՏՄԱՄԲ, 1984-94ԹԹ.

Միաձուլված ֆիրմաների ընդհանուր թիվը՝ տոկոսներով



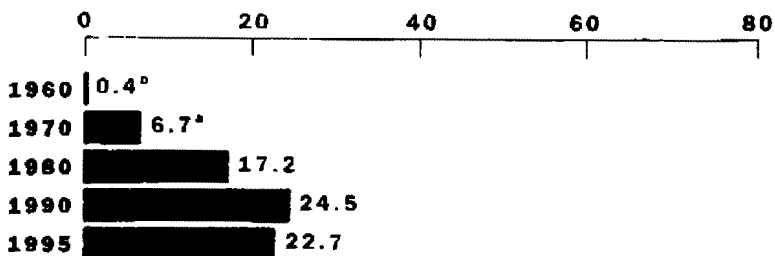
ԱՄՆ տնտեսությունը մեծապես փոփոխվող է: Վերջին տարիներին նոր միաձուլված ֆիրմաները կազմել են ընդհանուրի 10 տոկոսը, միջոց սնանկացածները՝ մեկ տոկոսը: Ավելին, շատ ֆիրմաներ փակվել կամ վաճառել են իրենց ակտիվները այլ՝ հաջողակ ֆիրմաներին, նախքան սնանկացումը:

Աղբյուրը՝ Statistical Abstract of the United States, 1995, Table 860: and Economic Report of the President, 1996, Table B-92.

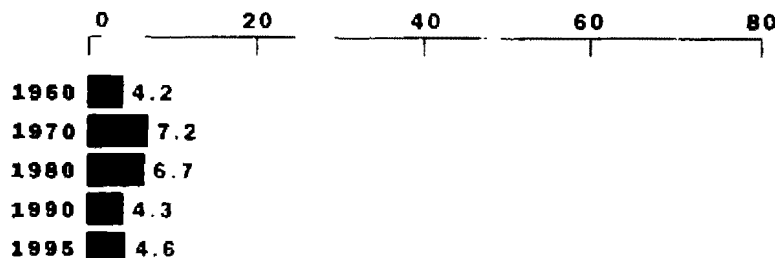
Նկար III-E

ՄԱՆՐԱԾԱՆ ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ՄԻՋԵՎ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԴԻՆԱՄԻԿԱՆ. ՉՈՐՍ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ՕՐԻՆԱԿԸ 1960-95ԹԹ.

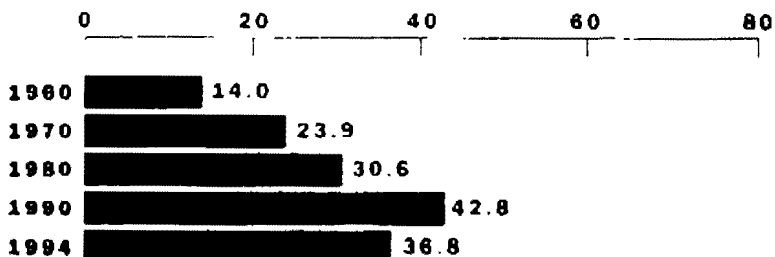
Հասույթը (մլրդ՝ 1982-84թթ. դոլարով)
Մոնթրոմերի վարդ



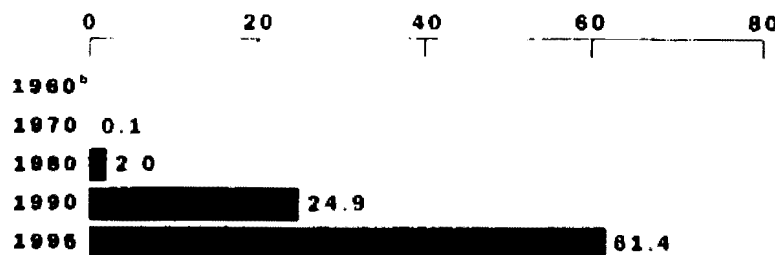
Քեյմարք



Սիաոս Ռոուբաք



Վոլ-Մարք



Այստեղ մենք ցույց ենք տալիս չորս առաջատար մանրածախ ֆիրմաների համախառն հասույթը: Միառաջ՝ այս ժամանակահատվածի ամենաառաջին մանրածախ ֆիրման, ունեցել է հասույթի էական աճ 1960-90թթ.-ին, նախքան վերջին շրջանի նվազումը: Մոնթրոմերի վարդի հասույթը երրորդ առաջատարն էր 1960թ.-ին, աճեց 1960-ականներին, բայց կտրուկ սկսեց նվազել դրանից հետո: Քեյմարքի հասույթն արագ աճեց 1970-80-ականներին, բայց մի փոքր նվազեց վերջին տարիներին: Վոլ-Մարքը, որն ունեցել է աննշան հասույթ 1970թ.-ին, այժմ ամենախոշոր մանրածախ ֆիրման է ԱՄՆ-ում: 1995թ.-ին նրա \$61.4 մլրդ հասույթը (գնահատված 1985թ. դոլարով) կազմել է 1995թ.-ի մանրածախ շուկայի առևտրական հասույթի 30 տոկոսը:

^aՏվյալները էս էս ֆրիսթայի մասին են, որը վերանվանվեց Քեյմարք:

^bԱյդ ժամանակ ստեղծված չէր:

ՊԱՀԱՆՁԱՐԿՆ ՈՒ

ԳԼՈՒԽ ՏԱՄՆՅՈԹԵՐՈՐԴ ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԸՆՏՐԱՆՔԸ



Ամենանշանավոր տնտեսական օրենքը, որի իսկությունն մեջ հավատացած են բոլոր տնտեսագետները, պահանջարկի օրենքն է: Այս օրենքի վրա է հիմնված ողջ տնտեսագիտական համակարգը:

Վալիթ Հենդերսոն¹

Ապրանքն արժե այնքան, ինչքան գնորդը վճարում է դրա դիմաց:

Փարլիոս Սիլուս
մ.թ.ա. առաջին դար

¹ David R. Henderson, "Demand," in *The Fortune Encyclopedia of Economics*, ed. David R. Henderson (New York: Warner Books, Inc., 1993), p.

² Quoted in Michael Jackman, ed., *Macmillan Book of Business and Economic Quotations* (New York: Macmillan, 1984), p. 150.

1. Ինչպե՞ս են տնտեսագետները վերլուծում սպառողական ընտրանքը: Ի՞նչ ենթադրություններ են նրանք անում:
2. Ի՞նչ դեր է խաղում ժամանակն ապրանքների սպառման գործում:
3. Ո՞ր գործոնները կտեղաշարժեն պահանջարկի կորը:
4. Ի՞նչն է որոշում կոնկրետ ապրանքի պահանջարկը: Արդյունավե՞տ է, արդյոք գովազդը: Օգտակա՞ր, թե՞ խաբուսիկ է այն սպառողի համար:
5. Ի՞նչ է պահանջարկի էլաստիկությունը, և ո՞ր գործոններն են որոշում նրա չափը: Ինչպե՞ս է օգտագործվում էլաստիկության հիմնադրույթը:

եյվիդ Հենդերսոնի եզրահանգումը կարևորում է պահանջարկի օրենք կենտրոնական դերը տնտեսագիտության մեջ: Ինչպես նշել է Փարլիոն Սիրիուսն ավելի քան 2000 տարի առաջ, պահանջարկն արտացոլում անհատների վճարելու ցանկությունն այն ամենի դիմաց, ինչ իրեն առաջարկվում է շուկայում: Այս բաժնում մենք սկսում ենք առանձին արտադրանքների միկրոտնտեսական շուկաների ուսումնասիրությունը՝ այդ շուկաներ պահանջարկի կողմի վերլուծությամբ:

Միկրոտնտեսագիտությունն ուշադրությունը կենտրոնացնում է այն բան վրա, թե ինչպես են հարաբերական գների փոփոխություններն ազդում սպառողների որոշումների վրա: Ինչպես մենք ընդգծել ենք գլուխ 3-ում, գների հսկայական առաջնորդում է անհատներին արտադրության և սպառման հեկապված իրենց որոշումները կայացնելիս³: Գները համակարգում են անհատական տնտեսական գործունեության տեսակների մի ընդարձակ շարք՝ Դրանք ազդանշան են տալիս հարաբերական ցանկությունների և կարիքների մասին և խթաններ են ապահովում շուկայի բոլոր մասնակիցների համար՝ յրենց սեփական ընտրությունները (և գործողությունները) մյուսների ընտրությունների (գործողությունների) հետ համաձայնեցնելու համար: Շուկան յից մեկում տեղի ունեցող փոփոխությունն ազդում է մյուս շուկաների վրա: Ազդվում մենք ավելի մանրամասն կքննարկենք՝ (1) շուկաների փոխհարաբերությունները և (2) առանձին արտադրանքների պահանջարկի հիմքում ըկաժ գործոնները:

Ապրանքի շուկայական գինն ինֆորմացիա է ապահովում դրա հարաբերական սակավության և բոլոր հնարավոր գնորդների և վաճառողների համար՝ ապրանքի արժեքի մասին: Պահանջարկը (դրա դիմաց վճարելու պարաստակամությունը) շուկայական գնի ամենակարևոր որոշիչ գործոններից: Շուկայական գնի վրա ազդող մյուս կարևոր, կենսական նշանակություն ունցող տարրն ապրանքի առաջարկի հետ կապված ծախսերն են, որը կքննարկվի հաջորդ գլխում:

ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԸ

Նկար III-A-ում համեմատվում են 1993թ. սպառողների ծախսերի 12 կտեգորիաների մասնաբաժինը՝ 1963թ. համապատասխան ցուցանիշների հետ Անձնական սպառման ծախսերն ինֆլյացիայի մակարդակին համապատասխան ճշգրտելուց հետո, 1963-1993թթ.-ին դիտարկվել է 157 տոկոս աճ: Գների կառուցվածքը նույնպես զգալիորեն փոխվել է:

Ընդհանուր ծախսերում սննդի ծախսերը (այդ թվում՝ ծխախոտի և խմիչների) 1963թ.-ի 26.2 տոկոսից նվազել է մինչև 15,8 տոկոս՝ 1993թ.: Առողջապահության ծախսերը, ընդհակառակը, նույն ժամանակահատվածում ընդհանուր ծախսերի 10 տոկոսից աճել են մինչև 14.9 տոկոս: Ինչո՞ւ են սպառողներն այպես փոխել իրենց ծախսերի կառուցվածքը: Հետևյալ սկզբունքները լույս է սփռում այս հարցի վրա և օգնում են սպառողների վարքագիծը հասկանալ համար:

1. Սահմանափակ եկամուտն ստիպում է ընտրություն կատարել: Սակավության հետևանքով եկամուտները սահմանափակ են, որը և ստիպում է մեզնի յուրաքանչյուրին ընտրություն կատարել: Երբ մի ապրանքից կամ ծառայությունից շատ են գնում կամ օգտվում, ապա մյուս ապրանքներից և ծառայություններից ավելի պակաս չափով կարելի է ձեռք բերել: Սա է «արժեքի» ծախսերի պարզորոշ իմաստը:

³ Հնարավոր է, դուք կարիք ունենաք վերանայելու գլուխ 3-ը, նախքան այս գլխին անցնելը:

2. Սպառողները նպատակային որոշումներ են կայացնում: Սպառողներին որոշում կայացնելու մղող նպատակներին կարելի է հասնել շատ տարբեր ճանապարհներով, այնպես որ այլընտրանքների զգուշորեն քննարկումն օգտակար է: Սպառողները փորձում են խուսափել ավելի նվազ արժեք ունեցող այլընտրանքից, եթե կա հավասար ծախս պարունակող, բայց ավելի մեծ օգուտ նախատեսող այլ տարբերակ:

3. Մի ապրանքը կարող է փոխարինել մյուսին: Սպառողները շատ նպատակներ ունեն, այնպես որ ոչ մի եզակի ապրանք չի կարող այնքան թանկարժեք լինել, որ դրա մի մասից չուզենան հրաժարվել և փոխանակել այլ ապրանքների բավական մեծ քանակության հետ: Օրինակ, սպառողները կիրառարժեք տապակած ճտից ավելի շատ պիցցա, համբուրգեր և այլ սննդամթերքներ ունենալու համար: Երբեմն հանգստի կամ զվարճության համար գործողությունները կարող են հանգեցնել սննդից մասամբ հրաժարման, երբ, օրինակ, համբուրգերն ու կինոթատրոն գնալը փոխարինվում է ավելի խնամքով ընտրված չորս ճաշատեսակներից բաղկացած ճաշկերույթով: Գնորդը ցանկանում է օգտակարություն ապահովել, այսինքն բավարարություն ստանալ փոխարինող ապրանքներից, ոչ անպայմանորեն նույն ծառայություններից: Անհատի ցանկություններն ու կարիքները բավարարելու համար գոյություն ունեն բազմաթիվ այլընտրանքային եղանակներ:

Մենք քննարկում էինք «ցանկություններ», իսկ ի՞նչ կարելի է ասել մեր «կարիքների» մասին հիմնական ապրանքների նկատմամբ, ինչպիսիք են ջուրը կամ էլեկտրաէներգիան: Անձի կարիքը որևէ բարիքի նկատմամբ սերտորեն կապված է նրա արժեքի հետ, այսինքն ինչից պետք է հրաժարվել այն ձևեր բերելու համար: Հարավային Կալիֆորնիայի բնակիչները կարիք ունեն հյուսիսից բերվող ջրի, բայց երբ ջուրն ավելի թանկանա, անհատ բնակիչները կբախվեն ջրի համար բարձր վճարների հետ, կսկսեն կակտուսներ աճեցնել խոտի փոխարեն, վճարել փականագործին նորոգելու խափանված ջրի ծորակներ, ցնցողների գլխիկների վրա տեղադրելու ջրի հոսանքի սեղանիչներ: Ջրի նկատմամբ կարիքը, այսպիսով, կախված է, թե ինչ արժե այն օգտագործողի համար: Մոնտանայում ապրող մարդիկ, որտեղ բնությանը էլեկտրաէներգիայի ծախսերը մոտ կրկնակի անգամ բարձր են, բան ստուսկա Վաշինգտոնում, սեկ բնտանիքի հաշվով կիսով չափ պակաս էլեկտրաէներգիա է օգտագործվում: Մոնտանայի բնակիչները «կրճատում» են էլեկտրաէներգիայի նկատմամբ իրենց կարիքները, հասնեմատարար ավելի բանկ էլեկտրաէներգիան փոխարինելով գազով, մավրով, ցերեմանեկուսացմամբ և բոլոր տար շտրելով: Այն ասենք, ինչը մենք գնում ենք, ունեն փոխարինողներ:

4. Սպառողները որոշումներ կայացնում են առանց կատարյալ ինֆորմացիա ունենալու, բայց գիտելիքներն ու անցյալ փորձն օգնում են նրանց: Մարդկային ոչ մի արարած չունի կատարյալ հեռատեսության հատկություն: Սպառողները միշտ չէ որ ճիշտ են կանխատեսում իրենց բնարությունների հետևանքները: Մակայն նրանք կարող են ճիշտ բնարություն կատարել, եթե հենվեն գիտելիքների և անցած փորձի վրա: Սպառողների բնարությունը չի կատարվում «անօդ» միջավայրում: Ինչ որ շատ լավ պատկերացնում էք թե ինչ կլինի, եթե գնեք սուրճի բաժակ, երբ գրպան բեռվի, կատ սի սուրճի ձեր սիրած շիլայից: Ինչո՞ւ. Ռոզվիեստ ձեր և մյուսների անցյալ փորձի շնորհիվ դուք պետք այն մասին: Ձեր սպասելիքները միշտ չէ որ ճշգրտորեն իրականանում են (օրինակ, սուրճը կարող է ավելի թուխ լինել, կամ բեռնվել կարող է վնասել ձեր սնքենայի շալվիչը), սակայն նույնիսկ այն դեպքում դուք կատարեք արժեքավոր ինֆորմացիա, որը ձեզ կօգնի ավելի ճշգրտորեն կանխատեսել ձեր ապագա բնարությունների հետևանքները:

Նվազող սահմանային օգտակարության օրենք (Law of diminishing marginal utility)՝ Հիմնական տնտեսական սկզբունք, որի համաձայն, երբ ապրանքի սպառումը մեծանում է, ապա ապրանքի ավելի շատ քանակի (ժամանակի միավորի հաշվով) սպառումից քաղվող սահմանային օգտակարությունը, վերջին հաշվով, նվազում է: Սահմանային օգտակարությունը կարող է նվազել նույնիսկ այն դեպքում, երբ ընդհանուր օգտակարությունը շարունակում է աճել, սակայն ավելի ցածր տեմպերով:

Սահմանային օգտակարություն (Marginal utility)

Լրացուցիչ օգտակարություն, որ ստանում է անհատն ապրանքի լրացուցիչ միավորի սպառումից տրված ժամանակահատվածի ընթացքում:

5. **Նվազող սահմանային օգտակարության օրենքը նշում է, երբ սպառման մակարդակն աճում է, ապա ապրանքի լրացուցիչ միավորից ստացվող օգտակարությունը նվազում է:** Ինչպես ավելի վաղ բացատրել ենք, օգտակարությունը մի տերմին է, որ տնտեսագետներն օգտագործում են նկարագրելու որևէ գործողության հետևանքով առաջացող սուբյեկտիվ անձնական օգուտները: Համաձայն **նվազող սահմանային օգտակարության օրենքի, սահմանային (կամ ավելցուկային) օգտակարությունը**, որը քաղվում է ապրանքի յուրաքանչյուր հաջորդ միավորն սպառելիս, վերջին հաշվով սկսում է նվազել՝ օգտագործման մակարդակի աճին զուգընթաց: Օրինակ, այդ օրենքն ասում է, որ անկախ նրանից, որ դուք սիրում եք պաղպաղակ, ձեր սահմանային բավարարվածությունը լրացուցիչ պաղպաղակ ուտելիս վերջին հաշվով նվազում է: Նախաճաշի ժամանակ պաղպաղակ ուտելը կարող է շատ հաճելի լինել: Դաշի ժամանակ դրանով հյուրասիրվելը կարող է էլ ավելի հաճելի լինել: Չնայած դրան, երեկոյան որպես աղանդեր և մի անգամ ևս որպես կեսգիշերային ուտեստ այն նորից ուտելուց հետո, նախաճաշին պաղպաղակ ուտելը կարող է որոշ չափով իր հրապույրը կորցնել: Նվազող սահմանային օգտակարության մասին օրենքը կսկսի գործել, և այսպիսով, պաղպաղակի լրացուցիչ միավորներ ուտելու սահմանային օգտակարությունը կնվազի: Անհավանական է, որ սպառողները դադարեն գնել մի ապրանք, եթե դրա յուրաքանչյուր հաջորդ միավորի սպառումը նախորդի համեմատ պատճառներ ավելի մեծ բավարարվածություն: Հավելյալ միավորներ չգնելը նշանակում է, որ գնորդը հասել է այն կետին, երբ հավելյալ միավորների սպառումն ապահովում է ավելի ու ավելի քիչ օգտակարություն: Օգտակարություն փնտրող գնորդները չեն գործի աճող սահմանային օգտակարության միջակայքում, այլ կգործեն այն միջակայքում, որտեղ նրանց սահմանային օգտակարությունը նվազում է:

ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՍՊԱՌՈՂԻ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Սպառողի որոշումները, մյուս այլ որոշումների նման, իրենց վրա կրում են ծախսերի և օգուտների ազդեցությունը: Եթե որևէ ապրանք գնելու հետ կապված ծախսը նվազում է, կամ այն գնելիս ստացվող օգուտն ավելանում է, ապա սպառողները, որոնք ավելի շատ բավարարվածություն են փնտրում, կարելի է սպասել, որ այդ ապրանքից ավելի շատ կգնեն: Սակայն ինչքա՞ն շատ: Երբ միավոր ժամանակի ընթացքում տվյալ ապրանքից ավելի մեծ թվով է սպառվում, ապա նվազող սահմանային օգտակարության օրենքի համաձայն, սպառողի սահմանային օգուտը գնալով կնվազի: Սպառողը կշահի նոր՝ ավելի էժան ապրանքից ավելի շատ գնելով, քանի դեռ օգուտը կամ սահմանային օգտակարությունը (MU), որ քաղվում է այս ապրանքի հավելյալ միավորի սպառումից՝ գերազանցում է այդ ապրանքի միավորի ծախսը: Այս ապրանքի ծախսից ստացված արժեքայնությունը, իհարկե, այլընտրանքային սպառումից սպասվող ամենաբարձր գնահատված սահմանային օգտակարությունն է, որը կարելի էր ապահովել կամ գնել նույն գնով դրա փոխարեն: Երբ ծախսերն ուղղվում են ավելի ցածր գին ունեցող ապրանքների գնմանը և շրջանցում են մյուս ապրանքները, ապա այդ մյուս ապրանքների սահմանային օգտակարությունը կմեծանա՝ դրանց քանակի նվազման հետ: Մի ապրանքի գնի հատուկ իջեցումը կունենա դրական, բայց սահմանափակ ազդեցություն՝ գնման քանակի վրա:

Տրված հաստատուն եկամտի և գնման ենթակա ապրանքների որոշված գների պայմաններում, սպառողներն առավելագույնի կհասցնեն իրենց բավա-

արվածությունը (կամ ընդհանուր օգտակարությունը)՝ համոզվելով, որ յուրա-
անշյուր գնված ապրանքի վրա ծախսված վերջին դոլարն ապահովում է հա-
ասար աստիճանի սահմանային օգտակարություն: Եթե սպառողները պատ-
աստվում են առավելագույնը ստանալ իրենց փողի դիմաց, ապա ապրանք A-
վրա ծախսված վերջին դոլարը պետք է հատուցվի նույն օգտակարությամբ,
նչ որ ապրանք B-ի (կամ ցանկացած այլ ապրանքի) վրա ծախսվող վերջին
դոլարը: Սա նշանակում է, որ MU_A/P_A հարաբերակցությունը պետք է հա-
ասար լինի MU_B/P_B հարաբերակցությանը՝ ցանկացած A և B ապրանքների
ամար⁴: Վերջին հաշվով, եթե մի լրացուցիչ ֆուտբոլային խաղի տոմսերն ա-
յա հոսվեն ամեն դոլարի հաշվով ավելի քիչ սահմանային օգտակարություն,
սա նշանակում է, որ տոմսերը, ապա սպառողը կարող էր շահել ա-
վելի քիչ ծախսելով ֆուտբոլային խաղերի վրա, և դրա փոխարեն միջոցները
առավել օգտակար կհանդիսանար տոմսերի գնմանը: Եթե մարդիկ իսկապես փորձում
են իրենց փողն այնպես ծախսել, որ ստանան բավարարվածության ամենամեծ
հասնակությունը, ապա սպառողների որոշումները կայացնելու օգտակարությամբ
մասին այստեղ նկարագրված տեսությունը դժվար կլինի կասկածի տակ դնել:

ԳՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՍՊԱՌՈՂՆԵՐԻ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

*Պահանջարկի կտրը կամ գրաֆիկը ցույց է տալիս ապրանքի այն քանակը,
որը սպառողը ցանկանում է և կարող է գնել տվյալ այլընտրանքային գնով որո-
շակի ժամանակահատվածում: Պահանջարկի մասին նախորդ օրերը նշում է,
որ գնված ապրանքի քանակը հակադարձ համեմատական է իր գնին:* Ինչո՞ւ.
Առաջին, երբ ապրանքի գինն իջնում է, ապա ավելի ցածր ծախսերի հնարա-
վորությունը սպառողներին խթանում է ավելի շատ գնել այդ ապրանքից և ա-
վելի քիչ գնել այլ, ավելի բարձր գին ունեցող ապրանքներից: Տնտեսագետներն
ավելի թանկ ապրանքներն ավելի էժան ապրանքներով փոխարինելու այս մի-
տումն անվանում են **փոխարինման էֆեկտ**՝ Իսկ ի՞նչ տեղի կունենա այդ ապ-
րանքի սպառումից ստացվող սահմանային օգտակարության հետ, երբ սպառ-
ման ծավալը մեծանա: Այն կնվազի: Էնտրաբանչյուր սպառված լրացուցիչ միա-
վորից ավելի քիչ օգտակարություն է գումարվում ընդհանուր օգտակարությա-
նը: Այսպիսով, երբ որևէ ապրանքից ավելի շատ են սկսում սպառել, ապա գա-
լիս է մի պահ, երբ այդ ապրանքի էլ ավելի սպառումից բաղվող օգուտները
(սահմանային օգտակարությունը) նորից ավելի պակաս կլինեն, բայց ապրան-
քի արժեքն է՝ Նպատակապես որոշում կայացնողները չեն վճարում ապրանքի այդ
միավորները գնել: Գնի կրճատումն այս դեպքում ազատողներին կխթանի ավե-
լի շատ գնել այդ ապրանքից, բայց այս ազդեցությունը սահմանափակ բնույթ
ունի՝ նվազող սահմանային օգտակարության մասին օրենքի ազդեցության հե-
տևանքով:

**Փոխարինման էֆեկտ
(Substitution effect)**
*Սպառման անի (նվազու-
մը) կապված է մյուս ապ-
րանքների համեմատ գնի
իջեցման (բարձրագնան),
ապրանքի էժանագնան
(բանկագնան) հետ*

⁴ Սաքենաստիկորեն դա գույց է ստալիս՝ որ սպառողի ընդհանուր օգտակարությունն առավելա-
գույն մակարդակին է գտնվում՝ երբ սահմանափակ եկամտով ծախսվում է այնպիսի ապրանքների
վրա, որ

$$MU_A/P_A = MU_B/P_B = MU_N/P_N$$

որտեղ MU ն ներկայացնում է սահմանային օգտակարությունը՝ վերջինս ստացվել է ապրանքի
վերջին միավորից, իսկ P ն ներկայացնում է ապրանքի գինը: A, B և N նշանակումները գույց են ստա-
լիս սպառողի համար մասշտաբի ստաբիլ ապրանքները: Հարմարեցված լինելու դեպքում այս ար-
տահայտությունը գույց է ստալիս՝ որ սպառողն իր փողի դիմաց կստանա հնարավոր առավելագույ-
նը, երբ յուրաքանչյուր ապրանքի սպառումն ավելանա միայն մինչև այն կետը, երբ սեկ միավոր
լրացուցիչ ապրանքի սպառումն սահմանային օգտակարությունը հավասար լինի հնարավոր բա-
վագույն գնման ալլոկացիայի դեպքում ստանալիք սահմանային օգտակարությանը՝ որից ապ-
աքտ է նրանարժի: Ավելի առաջափոր ուսանողներին համար այս դրույթը փարբագվել է այդ ավելի
ներկայացուցչական նկով՝ սույն գլխի՝ առաջընկալության կտրերի մասին հավելվածում:

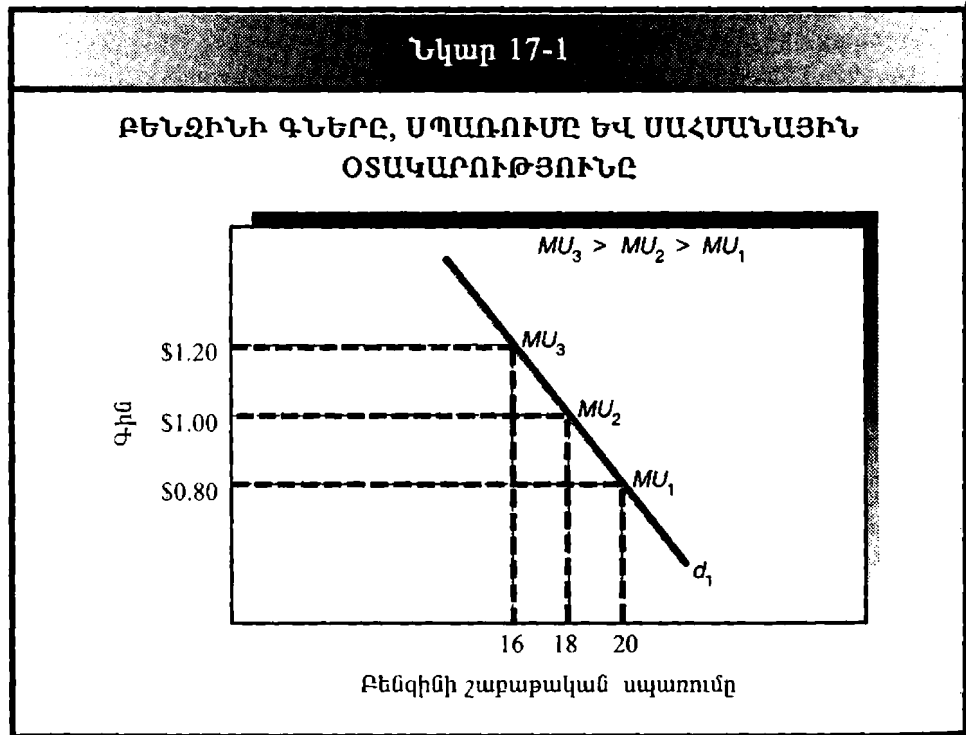
Եկամտի էֆեկտ (Income effect)՝ Սպառման աճ կապված ապրանքի գնի նվազման (աճի) չափով սպառողի իրական եկամտների (սպառողի համար մատչելի սպառման հնարավորությունների) ընդարձակման (կրճատման) հետ:

Երկրորդ, քանի որ սպառողների դրամական եկամուտները հաստատուն են ապա որևէ ապրանքի գնի կրճատումը կհանգեցնի իրական եկամուտների մեծացմանը, այսինքն՝ այն ապրանքների և ծառայությունների քանակի մեծացմանը, որն սպառողը հնարավորություն կունենա ձեռք բերելու: Ընդհարապես, սպառողները կարձագանքեն էժանացված ապրանքից (ինչպես նաև մյուս ապրանքներից) ավելի շատ գնելով, որովհետև նրանց հնարավորություններն ավելի շատ կնպաստեն դրան: Այս գործոնն անվանում են **եկամտ էֆեկտ**: (Թե՛ փոխարինման, և թե՛ եկամտի էֆեկտները գրաֆիկորեն նկարագրված են այս գլխին կից հավելվածում, որի վերնագիրն է. «Սպառողների ընտրությունը և անտարբերության կորերը»):

Իհարկե, փոխարինման և եկամտի էֆեկտները սպառողներին սովորաբար խթանում են ավելի քիչ գնել այն ապրանքներից, որոնց գները բարձրանում են: Այդ ապրանքների սպառման ծախսերի հնարավոր բարձրացումը նվազ հրապուրիչ է դարձնում դրանց գնումը: Չնայած դրան, երբ սպառումը նվազում է ապա ապրանքի մնացած միավորներն ունեն ավելի բարձր սահմանային օգտակարություն, այսինքն՝ դրանք ավելի բարձր կգնահատվեն սպառողի կողմից: Եթե գնի բարձրացումն այնքան մեծ չէ, որպեսզի սպառողին շուկայից լիովին դուրս մղի, ապա այդ ապրանքի սպառումը կսկսի կրճատվել, մինչև որ ապրանքի սահմանային օգտակարությունը նորից այնքան բարձրանա, որ հավասար լինի դրա նոր, հնարավոր ավելի բարձր ծախսերին: Գնի չափավոր բարձրացման դեպքում սպառողի կողմից ապրանքի սպառման կրճատումը սահմանափակ կլինի: Մենք պետք է նաև հաշվի առնենք, որ, եթե սպառողի դրամական եկամուտները հաստատուն են, իսկ մյուս գները չեն նվազել, ապա գների բարձրացումը կրճատում է անհատի իրական եկամուտները: Իրական եկամուտների կրճատումն ընդհանրապես հանգեցնում է շատ ապրանքների սպառման կրճատմանը, սովորաբար ընդգրկելով այն ապրանքները, որոնց գները բարձրացել են:

Նկար 17-1-ում լուսաբանվում է սպառողների դիմակայումը գնի փոփոխությանը: 1985-1986թթ. ընթացքում բենզինի գները Միացյալ Նահանգներում ա-

Ձոնար, քանի դեռ իր MU-ն սահմանային օգտակարությունը գերազանցում է այլընտրանքային ծախսերին (հիմնականում՝ ապրանքի գինը), կենձացնի իր կողմից ապրանքի սպառման ծավալը: Ավելի ցածր գները խթանում են նրան ավելի շատ սպառելու, սակայն սպառման այս աճը սահմանափակ կլինի, որովհետև ապրանքի MU-ն կսկսի նվազել սպառման աճի հետ միաժամանակ:



յագորեն նվազել են: Ինչպես կարելի էր սպասել, պահանջարկի տեսության անաճայն, սպառողներն ավելացրին բենզինի սպառման մակարդակը: Երբ չկ գալոնի (3.78լ) հաշվով բենզինի գինը 1.20 դոլարից իջավ մինչև 0.80 դոլար, ապա Ջոնսի (շարքային ամերիկացու) կողմից բենզինի միջին շաբաթական պառումը 16 գալոնից աճեց մինչև 20 գալոնի: Վառելիքի գների իջեցումը թույլ վեց հետաձգել մեքենաների թանկարժեք վերանորոգումը, որը պետք է վառելիքը որոշ չափով խնայեր: Գների իջեցումից հետո նա մթերային խանութ մի տքր ավելի հաճախ էր այցելում՝ համատեղելով առևտրի կենտրոնից գնումներ ատարելն իր մյուս գործերի հետ: Նա և իր ընտանիքն արձակուրդ գնացին մեքենայով, որը շատ ավելի թանկ կնստեր բենզինի 1985թ.-ի գներով: Օգտագործման ավելի բարձր տեմպերի հասնելով, բենզինի սահմանային օգտակարությունն սկսեց նվազել համապատասխանության մեջ մտնելով ավելի ցածր գնի ակարդակի հետ: Գների հետագա իջեցումներն էլ ավելի մեծացրին սպառուղ, բայց գինը մոտավորապես չորս տարի շարունակ կայուն էր՝ 1986թ.-ի գնի ակարդակի սահմաններում: 1990թ. վերջում բենզինի գինը բարձրացավ մինչև 985թ.-ի մակարդակը, մասամբ բենզինի վրա դրված ավելի բարձր հարկերի յատճառով, և մոտավորապես այդ մակարդակին մնաց մինչև 1996թ. սկզբները: Արձագանքելով գների բարձրացմանը, Ջոնսի նման սպառողները մեկ անամ ևս կրճատեցին իրենց սպառումը:

ԺԱՄԱՆԱԿԻ ԾԱԽՍԸ ԵՎ ՍՊԱՌՈՂԻ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

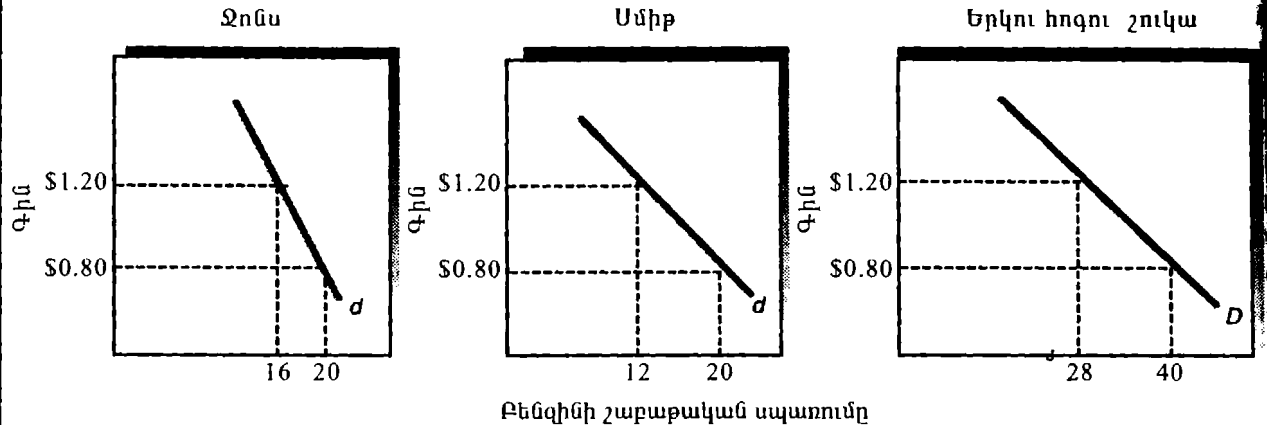
Ապրանքի դրամական գինը միշտ չէ, որ լիարժեքորեն արտահայտում է պառողի ծախսերի մեծությունը: Ապրանքների մեծ մասի սպառման համար սնիրաժեշտ է ժամանակ, ինչպես նաև փող, ժամանակը ևս փողի նման սահմանափակ է սպառողի համար: Այսպիսով, ժամանակի ավելի ցածր ծախսը, ինչպես դրամով արտահայտված ցածր գինը, կարող է ապրանքն ավելի հրապուրիչ դարձնել⁵: Իսկապես, որոշ ապրանքներ պահանջարկ ունեն գլխավորապես սպառողների թանկագին ժամանակը խնայելու իրենց հատկության նորիիվ: Մարդիկ հաճախ պատրաստ են վճարել հարաբերականորեն ավելի բարձր գին այսպիսի ապրանքների դիմաց: Ափսեհներ լվացող ավտոմատ սարքերի, պատրաստի կերակուրների, օդային ուղևորության և տաքսիների ծառայության մասսայականությունը հիմնված է մասամբ դրանց շնորհիվ ժամանակի սնայման վրա:

Ժամանակի ծախսը, ի տարրերություն դրամական գնի, տարրեր մարդկանց լամար տարրեր է: Այն ավելի բարձր է այնպիսի մարդկանց համար, որոնք խատակելու ավելի մեծ հնարավորություններ ունեն՝ Այլ հավասար պայսաններում, բարձր աշխատավարձ ունեցող սպառողները նախընտրում են քիչ ժամանակ պահանջող (և ավելի շատ ժամանակ խնայող) ապրանքներ, համեմատած այն մարդկանց հետ, որոնց համար ժամանակի արժեքն ավելի ցածր է: Բարձր աշխատավարձ ունեցող սպառողները գերակշռում են օդային տրանսպորտից և տաքսիների ծառայություններից օգտվող ուղևորների կազմում և Վափագանց քիչ մասն են կազմում հեռուստադիտողների, շախմատ խաղազույցների և ավտոբուսներով հեռավոր ճանապարհորդությունների մեկնողների մեջ: Կարող էր բացատրել, թե ինչո՞ւ Կարող էր բացատրել, թե ինչպես են փողի և ժամանակի ծախսերն ազդում սպառողների որոշման վրա:

⁵ Սպառողի տեսակետից ժամանակի որպես արժեքի բաղկացուցիչ մասի կարևորությունը վերլուծությունը տես Gary Becker՝ A Theory of Allocation of Time՝ *Economic Journal* (September 1965) pp. 493-517

Նկար 17-2

ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ԵՎ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԿՈՐԵՐԸ



Շուկայական պահանջարկի կորը կազմում է անհատական պահանջարկի կորերի հորիզոնական գումարը: Այն նույն- պես բերված է ներքև աջ ինչպես անհատականը:

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿՆ ԱՐՏԱՑՈՒՄ Ե ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԸ

Շուկայի պահանջարկի գրաֆիկն իրենից ներկայացնում է շուկայում բոլոր անհատների պահանջարկի և շուկայական զնի միջև եղած հարաբերակցությունը: Քանի որ անհատ սպառողներն ավելի քիչ են գնում բարձր գին ունեցող ապրանքներ, ապա շուկայում պահանջարկի մեծությունը հակադարձ համեմատական է գնին:

Նկար 17-2-ում ներկայացված են անհատական և շուկայական պահանջարկի միջև փոխհարաբերությունը՝ երկու մարդուց բաղկացած երևակայական շուկայում: Ցույց են տրվում՝ Չոնսի և Սմիթի անհատական պահանջարկի կորերը: Նրանցից յուրաքանչյուրն սպառում է շաբաթական 20 գալոն բենզին, երբ մեկ գալոնի գինը 80 սենթ է: Երկու հոգուց բաղկացած այս շուկայում պահանջարկը կազմում է 40 գալոն: Եթե մեկ գալոնի գինը բարձրանա մինչև 1.20 դոլար, ապա շուկայում պահանջարկը կնվազի՝ հասնելով 28 գալոնի՝ Չոնսի պահանջարկը կիջնի մինչև 16 գալոն, իսկ Սմիթի պահանջարկը՝ 12 գալոն: **Շուկայական պահանջարկը անհատական պահանջարկի կորերի պարզ հորիզոնական գումարն է:**

Շուկայական պահանջարկն արտացոլում է անհատական պահանջարկը: Անհատներն ավելի քիչ են գնումներ անում, երբ գինը բարձրանում է: Հետևաբար, շուկայում պահանջարկի ընդհանուր քանակը նվազում է գնի բարձրացման դեպքում:

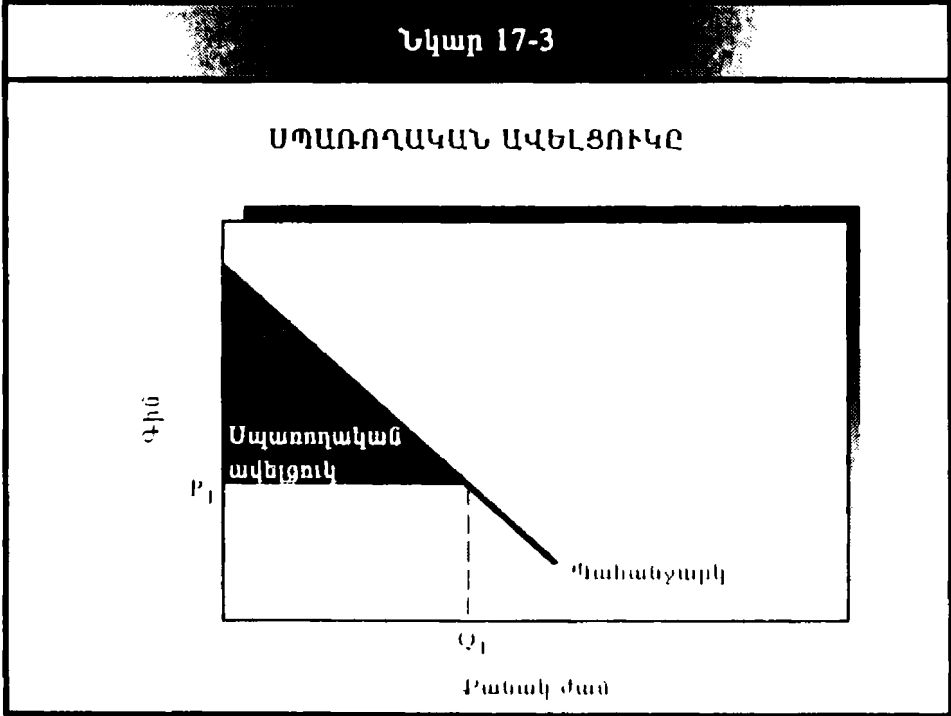
ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԱՎԵԼՑՈՒԿ

Պահանջարկի կորը ցույց է տալիս, թե տարբեր գների դեպքում սպառողները քանի միավոր ապրանք կգնեն: Դրանով բացահայտվում է սպառողի կողմից ապրանքի միավորների գնահատումը: **Պահանջարկի կորի բարձրությունը ցույց է տալիս, թե ինչքան են գնահատում սպառողներն ապրանքի մեկ լրացուցիչ միավորը:** Այն գումարը, որ սպառողները պատրաստ կլինեն վճարելու և ապրանքի համար նրանց կողմից փաստացի վճարված գումարի տարբերությունը կոչվում է **սպառողական ավելցուկ**: Ինչպես ցույց է տրվում նկար 17-3-ում, այն իրենից ներկայացնում է պահանջարկի կորից ներքև, բայց շուկայական գնից վերև ընկած հատվածը:

Նախկինում մենք նշել ենք, որ կամավոր փոխանակությունը հավասարապես նպաստավոր է գնորդի և վաճառողի համար: Սպառողական ավելցուկը գուտ օգուտի ցուցանիշն է գնորդի կամ սպառողի համար: Սպառողական ավելցուկն արտացոլում է նաև նվազող սահմանային օգտակարության օրենքը: Սպառողները կշարունակեն գնել ապրանքի լրացուցիչ միավորներ, որոնցից յուրաքանչյուրը կապահովի ավելի պակաս սահմանային օգտակարություն, քան նախորդ սպառված միավորը, մինչև որ սահմանային օգտակարությունը բավականաչափ կլինի արդարացնելու այդ ապրանքի համար վճարված շուկայական գինը: Մինչև այս կետը, սակայն, յուրաքանչյուր միավորի սպառումն ավելցուկ է ստեղծում սպառողի համար, բանի որ միավորի արժեքայնությունը գերազանցում է նրա շուկայական գինը: Անդիանուր առսասը, ապրանքի ընդհանուր արժեքը (օգտակարությունը) սպառողի համար կարող է շատ ավելի մեծ լինել, քան այն գումարը, որ նա վճարում է.

Սպառողական ավելցուկի մեծության վրա ներգործում է շուկայական գինը: Շուկայական գնի նվազումը կհանգեցնի գնվող ապրանքի քանակի և սպառողական ավելցուկի աճին: Եվ ընդհակառակը, ավելի բարձր շուկայական գինը կհանգեցնի գնվող ապրանքի քանակի և սպառողական ավելցուկի (գուտ օգուտի) կրճատմանը:

Սպառողական ավելցուկ (Consumer surplus)
 Առավելագույն գումարի, որ սպառողը ցանկանում է վճարել ապրանքի միավորի դիմաց, և նրա կողմից փաստացի վճարված գումարի տարբերությունը:



Ինչպես ցույց է տրվում ստվերով սփռված մակերեսով, ստեղծված գումարի, որ սպառողները պատրաստ են վճարել ապրանքի միավորի համար, և նրանց կողմից փաստացի վճարվող գնի տարբերությունը կազմում է սպառողի ավելցուկը:

ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԱՎԵԼՑՈՒԿԸ ԵՎ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՐԺԵՔԸ

Ոչինչ ավելի օգտակար չէ, քան ջուրը, բայց այն կարելի է ձեռք բերել ամեն ինչի քիչ քանակության դիմաց Եվ հակառակը, ադամանդն օգտագործման համար նվազ արժեքայնության ունի, բայց շատ մեծ քանակությամբ այլ ապրանքներ հաճախ կարող են փոխանակվել դրա հետ:

ԱԴԱՄ ՍՄԻԹ⁶

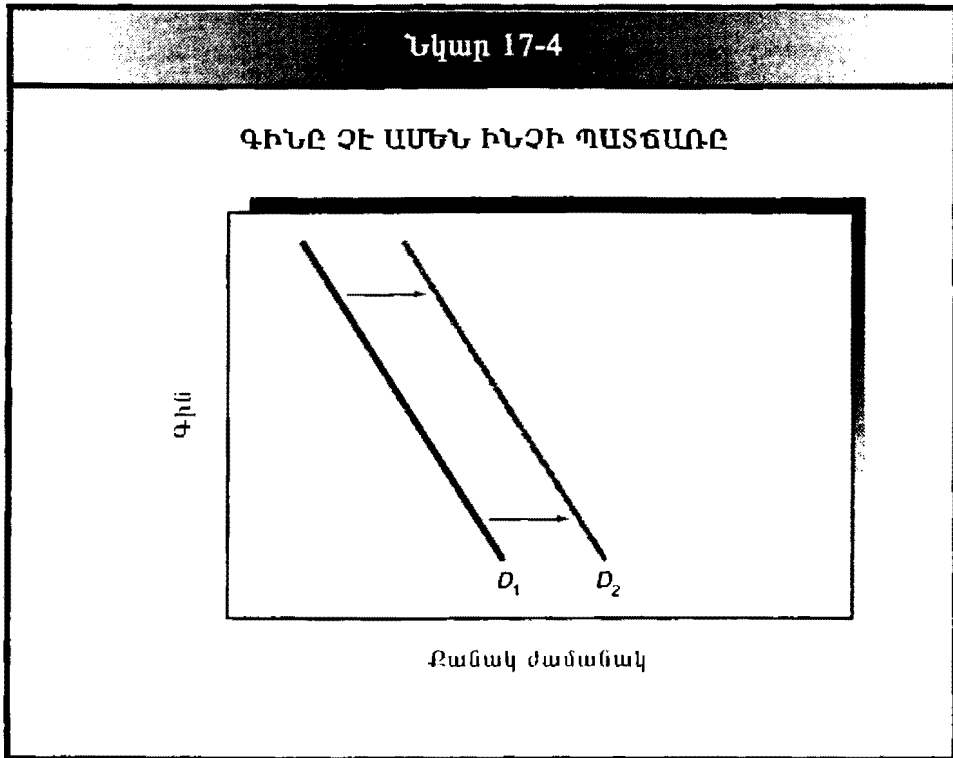
Դասական տնտեսագետները, այդ թվում Ադամ Սմիթը, զարմանում էին, որ կյանքի պահպանման համար անհրաժեշտ ջուրը վաճառվում է այսքան էժան, մինչդեռ ադամանդները շատ ավելի բարձր գին ունեն: Սմիթի ժամանակից մեկ դար անց տնտեսագետները բացահայտեցին սահմանային վերլուծության կարևորությունը, որը մենք կիրառեցինք նախորդ բաժինների մեր քննարկումներում: Լրացուցիչ միավորների համար վճարելու պատրաստականությունը կախված է անհատի կողմից սահմանային, և ոչ թե բոլոր միավորների գնահատումից: Երբ լրացուցիչ միավորները մատչելի են ցածր ծախսով, ապա դրանք կսպառվեն այնքան ժամանակ, մինչև որ դրանց սահմանային արժեքայնությունը նույնպես իջնի: Գինը որոշվում է սահմանային միավորի ծախսի և արժեքայնության հիման վրա: Այսպիսով, սահմանային արժեքը կարող է միանգամայն ցածր լինել, չնայած նույնիսկ ընդհանուր արժեքը կարող է շատ ավելի բարձր լինել: Սա վերաբերում է ջրին և այն ապրանքներին, որոնք ամենուրեք մատչելի են: Ընդհանուր արժեքի (և միջին արժեքի) մեջ մտնում է սպառողական ավելցուկը: Այսպիսով, ապրանքների ընդհանուր արժեքը և միջին արժեքը, ինչպես ջրի դեպքում էր, կարող է բավականին մեծ լինել, չնայած դրանց գինը ցածր է: Այս գործոնները պարզաբանում են, թե ինչու շուկայական գինն այսքան քիչ կապ ունի սպառողների բարեկեցության ապահովման մեջ ապրանքի ունեցած ներդրման հետ:

ՈՐՈՇՔ ԵՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺԻ ՊԱՏՆԱՌՆԵՐԸ

Պահանջարկի գրաֆիկն առանձնացնում է զնի ազդեցությունն ապրանքի գնման քանակի վրա՝ ենթադրելով, որ մյուս գործոնները մնում են անփոփոխ: «Մյուս գործոնների» փոփոխությունը կհանգեցնի պահանջարկի ողջ գրաֆիկի տեղաշարժին: Եթե մյուս գործոնների փոփոխությունը հանգեցնում է պահանջարկի ավելացմանը, ապա պահանջարկի գրաֆիկը կտեղաշարժվի դեպի աջ: Նկար 17-4-ում ցույց են տրվում պահանջարկի աճի դեպքում պահանջարկի կորի դեպի աջ տեղաշարժը: Իհարկե, «մյուս գործոնների» փոփոխությունը, որի հետևանքով կրճատվում է պահանջարկը՝ մի քանի տարբեր գների դեպքում գնված ապրանքների քանակը կհանգեցնի պահանջարկի գրաֆիկի դեպի ձախ տեղաշարժին: Որո՞նք են այդ «մյուս գործոնները», որ (ա) հաստատում են, երբ կառուցվում է պահանջարկի գրաֆիկը, և (բ) հանգեցնում են ամբողջ գրաֆիկի տեղաշարժին, երբ դրանք փոխվում են:

1. Եկամուտների փոփոխությունը: Ապրանքների մեծ մասի պահանջարկն ուղիղ համեմատական է եկամուտներին: Երբ եկամուտներն աճում են, անհատ-

⁶ Adam Smith *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1776, ed. Edwin Cannan (Chicago University of Chicago Press, 1979), p.33.



Երբ մյուս պայմանները մնում են հաստատուն, պահանջարկի գրաֆիկը կրեքվի դեպի ներքև և դեպի աջ: Այնուհանդերձ, եկամուտների և դրանց բաշխման, սերտորեն իրար հետ կապ ունեցող ապրանքների գների, սպառողների նախասիրությունների, բնակչության (շուկայի դեմոգրաֆիկ կառուցվածքի) և ապագա գների վերաբերյալ սպասումների մեջ փոփոխությունները նույնպես կազդեն սպառողների որոշումների վրա: Այս գործոնների մեջ փոփոխությունները կհանգեցնեն ամբողջ պահանջարկի կորի տեղաշարժին (օրինակ, D_1 -ից կրթարժանա մինչև D_2):

ներն ավելի շատ կծախսեն ապրանքների մեծ քանակ գնելու վրա (գոյություն ունեն մի քանի բացառություններ): Այսպիսով, սպառողների եկամուտների աճի դեպքում պահանջարկի կորն ապրանքների մեծ մասի համար կտեղաշարժվի դեպի աջ (ինչպես D_1 -ից դեպի D_2 -ը տեղաշարժը նկար 17-4-ում): Իհարկե, ծախսերի աճն առանձին ապրանքների վրա տարբեր կլինի: Օրինակ, եկամուտների աճի հետ սպառողները կսկսեն մի փոքր ավելի ծախսել սնունդի, հագուստի, և շատ ավելի ավտոմոբիլների, կարագի վրա, իսկ սի քանի բարձրներից օգտվելը կարող է կրճատվել (օրինակ, որոշ ճաշատեսակներ կամ ավտոբուսներով ճանապարհորդելը): Եկամուտների կրճատումը որոշ ապրանքների պահանջարկի վրա կարող է հակառակ ազդեցություն ունենալ:

2. Եկամուտների բաշխման փոփոխությունները: Յանկեզամ ապրանքի համար շուկայում կատարվող ծախսը կարող է տարբեր լինել կախված շուկայում հնարավոր սպառողների թվից և յուրաքանչյուր սպառողի եկամուտների մակարդակից: Երբ այս երկու գործոններից որևէ մեկը փոխվում է, ապա սպառողների միջև եկամուտների բաշխումը նույնպես փոխվում է՝ որն էլ իր հերթին փոխում է տարբեր ապրանքների շուկաներում կատարվող ծախսերը: Այլ կերպ ասած, որոշ ապրանքների պահանջարկի կորը տեղաշարժվում է՝ երբ եկամուտի բաշխման մեջ տեղի է ունենում փոփոխություն:

Օրինակ, 1986թ -ից մինչև 1991թ -ը 35-44 տարեկան անձանց կողմից դեկավարվող բնտանիքների թվի աճը հանգեցրեց ազգայնակայության այս խմբի սպառողների ընդհանուր եկամտի ավելացմանը, որի արդյունքում, ընդհանուր ծախսերի մակարդակը 31 տոկոսով բարձրացավ: Մինչդեռ, 25-34 տարեկան անձանց կողմից դեկավարվող բնտանիքների թիվը նվազել է՝ և այս խմբի ընդհանուր եկամուտը նույնպես նվազել է՝ որի հետևանքով նրանց կողմից կատարվող

⁷ Երբ ավելանում են սպառողները կրեքվի դեպի ներքև և դեպի աջ: Այնուհանդերձ, եկամուտների և դրանց բաշխման, սերտորեն իրար հետ կապ ունեցող ապրանքների գների, սպառողների նախասիրությունների, բնակչության (շուկայի դեմոգրաֆիկ կառուցվածքի) և ապագա գների վերաբերյալ սպասումների մեջ փոփոխությունները նույնպես կազդեն սպառողների որոշումների վրա: Այս գործոնների մեջ փոփոխությունները կհանգեցնեն ամբողջ պահանջարկի կորի տեղաշարժին (օրինակ, D_1 -ից կրթարժանա մինչև D_2):

վող ծախսերը կրճատվել են 9 տոկոսով: Այս փոփոխությունները շատ են ազդել գինու և գարեջրի շուկայի վրա: 25-34 տարեկանների խմբում ավելի է աճել գարեջրի գնողականությունը, քան 35-44 տարեկանների խմբում, որոնք գերադասում են գինի գնել: Եկամուտների բաշխման ուժեղ տեղաշարժն այս երկու խմբերի միջև գինու պահանջարկի աճի (վաճառքի ծավալն աճեց 12 տոկոսով) 1986թ.-ից մինչև 1991թ. ընկած ժամանակաշրջանում, ինչպես նաև գարեջրի պահանջարկի կրճատման (վաճառքի ծավալը նվազեց 24 տոկոսով) հիմնական պատճառն էր հանդիսանում:

Փոխարինող ապրանքներ (Substitutes)
Այն ապրանքները, որոնցից մեկի գնի բարձրացումն առաջացնում է մյուսի նկատմամբ պահանջարկի աճ (օրինակ, կարագը և մարգարինը, շեվրոլեթները և ֆորդերը):

3. Հարակից ապրանքների գների փոփոխությունները: Հարակից ապրանքները կարող են լինել փոխարինող կամ լրացնող ապրանքները: Երբ երկու ապրանքներ կատարում են նույն դերը կամ ծառայում են նույն նպատակին, ապա դրանք սովորաբար **փոխարինող ապրանքներ** են: Տնտեսագետներն ապրանքներն անվանում են փոխարինող ապրանքներ, երբ գոյություն ունի ուղղակի հարաբերություն այդ ապրանքներից մեկի գնի և մյուսի նկատմամբ պահանջարկի միջև: Այսպիսով, մի ապրանքի գնի աճը հանգեցնում է մյուս ապրանքի պահանջարկի աճին: Օրինակ, մարգարինը փոխարինող է հանդիսանում կարագի համար: Երբ մատակարարման հետ կապված խնդիրների հետևանքով կարագի գինը բարձրանում է, կամ կարագի սակավություն է առաջանում շուկայում, դրա հետևանքով մարգարինի պահանջարկը մեծանում է: Սպառողներն ավելի քանկ կարագը փոխարինում են մարգարինով: Նույն ձեվով, սուրճի գների բարձրացումը հանգեցնում է սուրճին փոխարինող ապրանքների՝ կակաոյի և թեյի պահանջարկների աճին: Մյուս կողմից, եթե տեխնոլոգիաների կատարելագործման, բարենպաստ եղանակի կամ այլ գործոնների ազդեցությամբ ապրանքի գինն իջնում է, ապա այդ ապրանքի փոխարինողների պահանջարկը կնվազի: Նման փոխարինման հարաբերություն գոյություն ունի տավարի և խոզի մսի, մատիտների և գրիչների, խնձորների և նարինջների, և այլ ապրանքների միջև:

Փոխլրացնող ապրանքներ (Complements)
Այն ապրանքները, որոնք սովորաբար համատեղ են սպառվում (օրինակ՝ սուրճ և սերուցք):

Ապրանքների մյուս խումբը սերտորեն կապված ապրանքներ են և սպառվում են համատեղ, այնպես որ սրանց նկատմամբ պահանջարկներն ուղղակիորեն կապված են միմյանց հետ: Դրանք այն ապրանքներն են, որոնք, այսպես ասած՝ «միասին են ծախվում», օրինակ՝ խոզի ապուխտը և ձվերը, կամ վրաններն ու արշավների հետ կապված այլ սարքավորումներ: Ապրանքների այս զուգակցման դեպքում, որոնց անվանում են **լրացնող**, սրանցից մեկի գնի նվազումը ոչ միայն հանգեցնում է դրա նկատմամբ պահանջարկի աճին, այլև՝ մյուս ապրանքի պահանջարկի աճին: Լրացնող ապրանքների դեպքում գոյություն ունի հակադարձ համեմատական կապ՝ դրանցից մեկի գնի և մյուսի պահանջարկի միջև: Օրինակ, 1980-ականներին տեսաձայնագրիչների գների իջեցումը մեծացրեց տեսաժապավենների նկատմամբ պահանջարկը: Նմանապես, կոմպակտ դիսկերի գների նվազումը հանգեցրեց կոմպակտ դիսկերի նվազարկիչների պահանջարկի աճին:

4. Շուկայի ժողովրդագրական կառուցվածքի փոփոխությունները: Բազմաթիվ ապրանքների պահանջարկի վրա ուժեղ ազդեցություն են ունենում շուկայի ժողովրդագրական փոփոխությունները, այսինքն՝ շուկան կազմող սպառողների թվի և նրանց բնութագրող ցուցանիշների փոփոխությունը: Բնակչության թվի և կազմի փոփոխությունները մեծ ազդեցություն ունեն շուկաների վրա: Օրինակ, 15-ից 24 տարեկան երիտասարդները հանդիսանում են ԱՄՆ ջինսերի շուկայի հիմնական գնորդները: Երբ այս խմբի բնակչությունը 1980-ականներին նվազել էր ավելի քան 5 միլիոնով, ավելի քիչ քանակությամբ ջինսերի կարիք էր զգացվում շուկայում: Վաճառքի ծավալը, որը 1980թ. հասել էր 500

միլիոն գույզի, 1989թ. նվազել էր մինչև 400 միլիոնի⁸: Երիտասարդների թվի նըվազման արդյունքում կրճատվեց ջինսի նկատմամբ պահանջարկը՝ պահանջարկի գրաֆիկը տեղաշարժվեց դեպի ձախ: Տարեց մարդկանց թվի ավելացումն այդ նույն ժամանակահատվածում հանգեցրեց բժշկական խնամքի, թոշակների, տների շինարարության և արձակուրդային ճանապարհորդությունների նկատմամբ պահանջարկի աճին, որի արդյունքում այս բարիքների նկատմամբ պահանջարկի կորը տեղաշարժվեց դեպի աջ:

5. Սպառողների նախասիրությունների փոփոխությունները: Ինչո՞ւ են փոխվում նախասիրությունները: Դրանք փոխվում են, որովհետև մարդիկ մշտապես սովորում են և արդյունքում նախասիրություններն էլ են փոխվում: Քննարկենք, թե սպառողներն ինչպե՞ս արձագանքեցին 1980-ականներին առողջապահական նոր տեղեկատվությանը, որը սրտային հիվանդությունները կապում էր ուրոշակի ճարպերի և յուղերի օգտագործման հետ: Նրանք սկսեցին ավելի քիչ գնել այնպիսի ապրանքներ, ինչպիսիք են անարատ կաթը, կարագը և տավարի միսը, որոնք սկսել էին վտանգավոր համարվել, և ավելացրին պահանջարկն այնպիսի ապրանքների նկատմամբ, ինչպիսիք են ձիթապտղի յուղը և բուսական մյուս յուղերը, որոնք դիտվում էին որպես «սրտի համար շատ ավելի առողջարար»: Ձիթապտղի յուղի վաճառքի ծավալը կրկնապատկվեց 1984թ. և 1989թ., իսկ որոշ յուղերի վաճառքը կրկնապատկվեց 1988-1990թթ.-ին: Միաժամանակ կրճատվեց անարատ յուղի սպառումը: Մինչև 1995թ. ամերիկացիները կերել են 25 տոկոսով պակաս տավարի միս, քան նրանք այդ արել են 1970թ.-ին: Երբ սպառողներն առողջապահական նորություններից ավելի տեղյակ դարձան իրենց սննդակարգի մասին, նրանց նախասիրությունները փոխվեցին, և զանազան սննդատեսակների պահանջարկի մեջ տեղաշարժեր տեղի ունեցան:

6. Ապրանքի ապագա գնի վերաբերյալ սպասումների փոփոխությունը: Երբ սպառողներն սպասում են ապրանքի ապագա գնի բարձրացման, ապա նրանց բնթացիկ պահանջարկն այդ ապրանքի նկատմամբ մեծանում է. «Գներն իմնա, քանի դեռ գինն ավելի չի բարձրացել» արտահայտությունը դառնում է օրվա կարգախոսը: Երբ 1986թ.-ին սուրճի գինը կտրուկ բարձրացավ, ինչպես՝ արձագանքեցին դրան գնորդները: Ընթացիկ վաճառքի ծավալներն սկսեցին աճել, քանի որ սպառողներն սկսեցին մեծ քանակությամբ սուրճ գնել ակնկալելով, որ գինը հետագայում էլ ավելի է բարձրանալու: Մյուս հավատակ սկզբունքը կհանդիսանա գնումների հետաձգումը, եթե սպասվում է ապրանքի գնի իջեցում: Ընթացիկ պահանջարկը նման սպասումների հետևանքով կնվազի:

Ներկայացված համառոտ ուրվագծում (շվում է, որ պահանջարկի քանակական մեծությունը (բայց ոչ պահանջարկը) կփոխվի ի պատասխան ապրանքի գնի փոփոխության. Դրանում նաև ամփոփվում են այն հիմնական գործոնները, որոնք առաջացնում են պահանջարկի փոփոխություն, այսինքն՝ պահանջարկի անբույք գրաֆիկի տեղաշարժը.

⁸ Այս լվերը մեջբերվում են Suzanne Tregarthen "Market for Jeans Shrinks" The Margin 6, no. 1 (January-February 1991), p. 28

ՀԵՏԵՎՅԱԼ ԳՈՐԾՈՆԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ ԿՀԱՆԳԵՑՆԻ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՄԵԾՈՒԹՅԱՆ (ԲԱՅՑ ՈՉ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ) ՓՈՓՈԽՈՒԹՅԱՆԸ.

- 1. Ապրանքի ընթացիկ գինը

ՀԵՏԵՎՅԱԼ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ ԿՀԱՆԳԵՑՆԻ ԱՍԲՈՂՋ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺԻՆ.

- 1. Սպառողի եկամուտը,
- 2. Սպառողների եկամուտների բաշխումը,
- 3. Հարակից ապրանքների գինը (փոխարինողների և լրացնողների),
- 4. Շուկայի դեմոգրաֆիական ցուցանիշները,
- 5. Սպառողների նախասիրությունները,
- 6. Ապրանքի ապագա գնի վերաբերյալ սպասումները:

ԱՄՆԱԿԱՆ ՆԱԽԱՍԻՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՈՆՈՒԹՅԱԿՆԵՐԸ ԵՎ ԻՆՉՈՒՒՆԻ ԱՆՍՊՈՌՏՈՒԹՅՈՒՆԵՐԸ ԳՆՈՒԹՅԱՆ ԱՅԳ.

Դուք երբևէ չե՞ք զարմացել, թե ինչու է ձեր ընկերներից մեկը դժվարությամբ վաստակած իր փողը ծախսում մի այնպիսի բանի վրա, որը դուք երբեք չէիք ցանկանա, եթե նույնիսկ դա անվճար տրվեր ձեզ: Ճաշակները տարբեր են լինում, և ինչպես արդեն մենք ցույց ենք տվել, դրանք ազդում են պահանջարկի վրա: Ինչո՞վ են որոշվում նախասիրությունները: Ինչո՞ւ են մարդիկ սիրում մի բան և չեն սիրում այլ բաներ: Տնտեսագետներն ի վիճակի չեն եղել շատ բան բացատրելու, թե ինչպես են որոշվում նախասիրությունները: Ընդհանրապես, լավագույն ռազմավարությունը նախասիրությունները որպես գոյություն ունեցող փաստ ընդունելն է, և օգտագործելով գներն ու պահանջարկի հետ կապված գործոնները, բացատրել և կանխատեսել մարդկային վարքագիծը: Այնուհանդերձ, սպառողների նախասիրությունների վրա ազդեցության վերաբերյալ երկու ուսումնասիրություններ են կատարվել.

1. Սպառողների նախասիրությունները որոշող գործոնները հաճախ քարոզ են: Տուն որոնող մարդիկ ցանկանում են շատ ավելին, քան սուկ կացարանն է. նրանք ուզում են աչքի ընկնող վայր, հրապուրիչ, հարմարավետ տեղանք, բարձրակարգ սպասարկում և այլն: Ավելին, յուրաքանչյուր մարդ նույն տան հատկանիշները կարող է տարբեր կերպ գնահատել: Օրինակ, դպրոցին մոտ ապրելը կարող է շատ կարևոր նշանակություն ունենալ երեխաներ ունեցող ընտանիքի համար, բայց ոչինչ չնշանակել թոշակի գնացած ամուսնական զույգի համար:

2. Սպառողների նախասիրությունների վրա մեծ ազդեցություն ունի գովազդը: ԱՄՆ-ում գովազդով զբաղվող ընկերությունները չէին ծախսի տարեկան 100 միլիոն դոլար, եթե նրանք դրանից արդյունք չստանային: Մակայն որքանո՞վ են ազդում գովազդները սպառողների նախասիրությունների վրա: Արդյո՞ք այն ապահովում է արժեքավոր ինֆորմացիա ապրանքի որակի, գնի և մատչելիության վերաբերյալ: Կամ, արդյո՞ք այն չի օգտագործում կրկնություն և սխալ ինֆորմացիա՝ սպառողներին մոլորության մեջ զգելու համար: Տնտեսագետներն այս հարցում չունեն միասնական տեսակետ: Եկեք ավելի մանրամասն քննարկենք այս կարևոր հարցը:

ԳՈՎԱԶԳ՝ ՈՐՔԱՆՈ՞Վ Է ԱՅՆ ՕԳՏԱԿԱՐ

Հարց է առաջանում. ինչպե՞ս կարող է ԱՄՆ-ում գովազդը շահավետ լինել սպառողների համար, եթե 1995թ. գովազդի ծախսերը կազմել են ավելի քան 160 միլիարդ դոլար: Գովազդը հաճախ օգտագործվում է որպես հովանավորող միջնորդ, որի օգնությամբ իջնում են օրաթերթերի, ամսագրերի և հեռուստացույց դիտելու գները: Սակայն քանի որ գովազդվող ապրանքների սպառողներն անուղղակորեն վճարում են այս օգուտի համար, գովազդը չի կարող հիմնվել միայն հովանավորի իր դերի վրա:

Գովազդման միջոցով տեղեկություն է ստացվում ապրանքների գնի, որակի և մատչելիության մասին: Նոր ֆիրմաները կամ նոր ապրանքներ ունեցող ֆիրմաները, նոր ժամեր, նոր վայրեր կամ նոր ծառայություններ կարող են օգտագործել գովազդով սպառողներին իրենց մասին տեղեկացնելու համար և դրանով իսկ օժանդակում են առևտրին և մեծացնում են դրա արդյունավետությունը: Վերջին հաշվով, այն մարդիկ, որոնք տեղյակ չեն նոր և մատչելի ապրանքների և ծառայությունների առավելությունների մասին, կամ դրանց մատչելիության վերաբերյալ մանրամասներին, ապա քիչ հավանական է, որ նրանք կդառնան գնորդներ: Իսկ ի՞նչ ասել այն շարունակ կրկնվող հեռուստատեսային գովազդների մասին, որոնք ոչ մի տեղեկատվություն չեն տալիս: Քննադատները մեղադրում են, որ այս տիպի գովազդները շոռայություն են, մոլորեցնող և խաբուսիկ: Եկեք քննարկենք այս մեղադրանքներից յուրաքանչյուրը:

ԱՐԴՅՈ՞Ք ԳՈՎԱԶԴԸ ՇՈՒԱՅԼՈՒԹՅՈՒՆ Է: Հսկայական քանակությամբ լրատվական միջոցների գովազդներում պարզապես ասվում է. «Մենք ավելի լավն ենք», առանց այս պնդումը հաստատող փաստեր բերելու. «Գովազդողը կցանկանա իր կողմը գրավել մրցակցի հաճախորդներին կամ հաստատել իր արտադրանքի ապրանքանիշը: Լրատվական միջոցներում օճառ, ծխախոտ կամ ավտոմեքենա արտադրողի կողմից տրվող բազմամիլիոն դոլարներ արժեցող գովազդային արշավը կարող է չեզոքացվել իր մրցակցի կողմից սղվող նմանատիպ արշավի միջոցով: Այս ապրանքների սպառողները, վերջին հաշվով, վճարում են այդ պայթարի գինն իրենց ուշադրությամբ և իրենց դոլարներով Մենք պետք է հիշենք, սակայն, որ սպառողները պարտավորված չեն գնելու գովազդվող ապրանքները: Եթե գովազդը հանդեպի ավելի բարձր գների առանց այն փոխհասուցող օգուտների, ապա սպառողները կարող են անցնել ավելի էժան, չգովազդվող ապրանքներ գնելու: Եվ այս փաստը մի այլ հարց է առաջացնում. ինչպե՞ս կարող է ապրանքանիշը շահավետ լինել սպառողների համար, հատկապես, երբ այն ստեղծվում է գովազդային մրցարշավների միջոցով:

Այն ապրանքանիշը, որի նկատմամբ սպառողները վստահություն ունեն, եթե նույնիսկ այն հաստատվել է գովազդների միջոցով, շատ ավելին է անուս, քան միայն սպառողների ուշադրությունը գրավելը. «Իսկ մի ակտիվ է, որը վաճառողի կողմից միսկի տակ է դրվում. Մարդիկ գերադասում են այն վաճառողների ապրանքները գնել, որոնց հանդեպ վստահություն ունեն և պատրաստ են դրա համար հավելավճար տալ: Այդ հավելավճարը ապրանքանիշը դարձնում է արժեքավոր»:

Եթե ինչ-որ բան վնասում է ֆիրմայի ապրանքանիշի համբավը, ապա այդ ապրանքանիշի ապրանքները գնելու սպառողների գանկությունը կեղծագի Բառիս բուն իմաստով, ապրանքանիշը գրավ է տրվում սպառողի լավարարվածությանը:

Երբ ապրանքանիշերը բույրատրված չեն, ինչպես դա ոգեկից խմիչքների դեպքում է, առաջի ունեցել Չոր օրերի ժամանակ, սպառողները հաճախ սուսժում

են: Օրինակ, առանց ապրանքանիշի հեղինակային իրավունքների պաշտպանության, անօրինական գաղտնի օրի թորողները երբեմն անպատասխանատու և վտանգավոր նյութեր էին խառնում պատրաստվող խմիչքին: Մրքանի սպառողներ դրա հետևանքով կուրացել են, մյուսները՝ մահացել: Այսօր իրադրությունը փոխվել է: Նրանք, ովքեր գնում են Ջոննի Ուոքեր շոտլանդական վիսկի, գիտեն, որ այն թորողն իր ապրանքանիշի անվան հետ կապել է մեզ գումար: Փաստորեն, Ֆինանշլի Ուորլդ ամսագրի գնահատմամբ, 1992թ.-ին Կարմիր Ջոննի Ուոքերի ապրանքանիշը համարժեք էր 2.6 միլիարդ դոլարի⁹ Գինեսի կորպորացիան, որն ապրանքանիշի սեփականատերն է, հսկայական գումար կծախսեր կեղծ ապրանքների հետևանքով նույնիսկ մի մահվան դեպքից խուսափելու համար: Եվ այս ապրանքանիշի արժեքը շատ ուրիշներին կողմից հասցվեց չնչին չափերի: Մարլբորոյի ապրանքանիշը մի ժամանակ գնահատվել է 31.2 միլիարդ դոլար, իսկ Կոկա-կոլայի ապրանքանիշը՝ 24.4 միլիարդ դոլար: Արդյո՞ք ապրանքանիշի անունը, որը խթանվում է քանկարժեք գովազդման միջոցով, սպառողի տեսակետից կարևոր է: Շուկայում յուրաքանչյուր սպառող որոշում է կայացնում, թե արդյոք արժե՞ հավելավճար կատարել ապրանքանիշի հեղինակության համար:

ԱՐԴՅՈ՞Ք ԳՈՎԱԶԳԸ ՉԻ ՍՈՒՈՐԵՑՆՈՒՄ: Անագնիվ գովազդը, այդ թվում՝ կեղծ խոստումները, ընդ որում, կարևոր չէ, թե ում կողմից են դրանք տրվել՝ վաճառողի՞, թե՞ գովազդող գործակալությունն է նման որակավորում տվել ապրանքին, Ֆեդերալ Առևտրի Հանձնաժողովի համաձայն համարվում է անօրինական գործողություն: Այն փաստը, որ հրապարակայնորեն գովազդվող կեղծ հայտարարություններն ավելի հեշտ է հաստատել և դրա համար պատժել, քան մասնավորը, փաստարկ է հանդիսանում ազատ գովազդման օգտին: Մակայն ի՞նչ կարելի է ասել ընդհանուր, չհիմնավորված հայտարարությունների մասին, ըստ որի մի ապրանքն ավելի լավն է մյուս այլընտրանքների համեմատ, կամ որ այն կօգնի մարդուն՝ կյանքից ավելի շատ հաճույքներ ստանալու: Ումանք գտնում են, որ նման ոչ տեղեկատվական գովազդները պետք է արգելվեն: Պետք է հիմնել մի գործակալություն, որը կգնահատեր գովազդների «տեղեկատվական մակարդակը»: Մակայն եթե սպառողները մոլորեցվում են ճարպիկ գովազդողների կողմից՝ առանց հիմնավոր պատճառի, նրանք եկամտից բաժին ստանալով, ապա նրանք կարող են մոլորեցվել նաև ճարպիկ լրատվական արշավանքների միջոցով, որոնք կօժանդակեն քաղաքական գործիչներին և այնպիսի քաղաքականությանը, որը չի բխում սպառողների շահերից: Այնուհանդերձ, ոչ ոք չի առաջարկում օրենքից դուրս հայտարարել «տեղեկություն չպարունակող» քաղաքական արշավները: Ինչո՞ւ պետք է մենք սպասենք, որ գովազդների ազդեցությամբ սպառողներն անհաջող որոշումներ կկայացնեն, երբ նրանք շուկայի ընտրություն են կատարում, և իմաստուն որոշումներ՝ քաղաքական (օրինական կանոնակարգման) ասպարեզում, որտեղ գովազդումը նույնպես կարևոր է: Պարզ է, որ լրացուցիչ օրենսդրական ճանապարհով կարգավորումները չեն կարող այս ամենը շտկել: Ինչպես գովազդման ազատությունը, սա ևս որոշ թերություններ ունի:

ԱՐԴՅՈ՞Ք ԳՈՎԱԶԳՆԵՐԻ ՄԻՋՈՑՈՎ ԽԱԲՈ՞ՒՄ ԵՆ ՍՊԱՌՈՂՆԵՐԻՆ: Որոշ ապրանքների պահանջարկը հաստատապես կարող էր ավելի ցածր լինել, եթե չլինեին գովազդները: Որոշ մարդկանց նախասիրությունները փաստորեն, կարող են ձևավորվել գովազդների միջոցով: Այնուհանդերձ, գովազդների ձեռնածուական էֆեկտը գնահատելիս, մենք չպետք է մոռանանք երկու հանգամանք: Առաջին, հավանական է, որ քիզնեսում որոշում կայաց-

⁹ Financial World ամսագրի այս և 41 այլ գնահատումները ապրանքանիշերի արժեքների վերաբերյալ հրատարակվել են USA Today պարբերականում, օգոստոսի 12-ին, 1992թ., էջ 72:

նողներն ընտրեն տնտեսական շահի ամենապարզ ուղին: Ընդհանրապես, բիզնեսի ոլորտի ֆիրմաների համար ավելի հեշտ է սպասարկել սպառողների իրական ցանկությունները, քան թե փորձել վերածնափոխել նրանց նախասիրությունները կամ նրանց համոզել գնելու անցանկալի ապրանք: Երկրորդ, եթե նույնիսկ գովազդներն ազդում են նախասիրությունների վրա, արդյոք կարելի՞ է եզրակացնել, թե դա վատ է: Զուլեջներում երաժշտության և արվեստի գնահատման դասերը, օրինակ, նույնպես կարող են նախասիրությունները փոխել արվեստի կամ երաժշտության տարբեր ձևերին համապատասխան: Արդյո՞ք սա աշակերտներին ավելի վատն է դարձնում: Տնտեսագիտական տեսությունը չեզոք բնույթ ունի: Այն ոչ դատապարտում է, և ոչ էլ պաշտպանում գովազդումը կամ քուլեջների դասընթացները, երբ դրանք փորձում են փոխել ունկնդիրների ճաշակը:



ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

3-րդ գլխում մենք քննարկեցինք, թե ինչպես են գնորդները և վաճառողներն արձագանքում գների փոփոխությանը: Գնորդները, հավանաբար, գների բարձրացման դեպքում, տվյալ ապրանքի ավելի քիչ միավորներ կգնեն, մինչդեռ վաճառողներն, ամենայն հավանականությամբ, կցանկանան ավելի շատ վաճառել: Բայց այս արձագանքները կարող են լինել ուժեղ կամ բույլ, կախված այնպիսի գործոններից, ինչպիսիք են գնորդների համար փոխարինող ապրանքների մատչելիությունը և վաճառողների համար արտադրության ծախսերը, ինչպես նաև կարգավորումներ անելու համար ժամանակը: Որքանո՞վ կարձագանքեն սպառողները որևէ ապրանքի գնի փոփոխությանը: Որքա՞ն ավելի միավորներ շուկային կառաջարկեն արտադրողները ապրանքի գնի բարձրացման դեպքում: Եթե ապրանքի վաճառքից հարկեր են գանձվում, ապա որքա՞ն կբարձրանա գինը դրա հետևանքով: Ըյս հարցերի պատասխանները կարևոր են կանխագուշակելու համար շուկայում պայմանների փոփոխության հետևանքով տեղի ունեցող փոփոխությունները: Պատասխանները գտնելու համար մենք պետք է գնահատենք գնորդների և վաճառողների արձագանքները բննարկվող փոփոխությունների դեպքում:

Սպառողների և արտադրողների արձագանքները գների փոփոխության նկատմամբ քանակապես արտահայտելու համար տնտեսագետները մշակել են էլաստիկության (ատձգականության) գաղափարը՝ Փաստորեն, էլաստիկություն նշանակում է «արձագանքելու ընդունակություն»: Եթե սպառողներն ուժեղ են արձագանքում գնի փոփոխությանը, օրինակ, եթե սպառողների կողմից գնվող ապրանքների քանակը կսուրկ նվազում է ի հակադրություն գների բարձրացման, ապա ասում են, որ պահանջարկն էլաստիկ է: Եվ հակառակը, եթե գների զգալի բարձրացման հետևանքով շուկայում պահանջվող ապրանքների քանակը միայն փոքր չափով է կրճատվում, ապա պահանջարկը ոչ էլաստիկ է:

Պահանջարկի էլաստիկությունն ըստ գնի որոշվում է հետևյալ հարաբերությամբ՝

$$\text{Պահանջարկի մեծության փոփոխություն (ստկոս)} \\ \text{Գնի փոփոխություն (ստկոս)}$$

Ըյս հարաբերությունը կոչվում է էլաստիկության գործակից (Ըստ գնի պահանջարկի գործակցի) նշանը էլաստիկության համար հաճախ անտեսվում է այն միշտ բացասական է, քանի որ գնի փոփոխության հետևանքով ապրանքների պահանջվող քանակը փոխվում է հակառակ ուղղությամբ) էլաստի-

Ըստ գնի պահանջարկի էլաստիկություն (Price elasticity of demand)
Ապրանքի պահանջարկի մեծության և գնի ստկոսային փոփոխությունների (որի հետևանքով առաջանում է քանակի փոփոխություն) հարաբերությունը: Ըստ գնի պահանջարկի էլաստիկությունը գույշ է ստվիս գնի փոփոխության նկատմամբ սպառողի վերաբերմունքի փոփոխության աստի-տագը

կության գործակիցը հաշվելու համար մենք սկսում ենք գնի փոփոխությունից՝ ասենք՝ P_0 -ից P_1 , որի հետևանքով փոխվում է ապրանքների պահանջվող քանակը՝ Q_0 -ից Q_1 : Ապրանքների պահանջվող քանակի փոփոխությունը հավասար է Q_0-Q_1 : Հետևաբար, պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխությունը՝ օգտագործելով այս երկու քանակների միջինը որպես հիմք, հավասար կլինի՝

$$\frac{Q_0 - Q_1}{(Q_0 + Q_1) / 2} \times 100$$

Նույն ձևով, երբ գների փոփոխությունը հավասար է P_0-P_1 , ապա գնի մեծ տոկոսային փոփոխությունը կկազմի.

$$\frac{P_0 - P_1}{(P_0 + P_1) / 2} \times 100$$

$$\frac{(Q_0 - Q_1) / (Q_0 + Q_1)}{(P_0 - P_1) / (P_0 + P_1)}$$

(Հաշվի առեք, որ փակագծերի մերսի արտահայտությունները բազմապատկվում են 100-ով, և յուրաքանչյուր արտահայտության հայտարարը պարունակում է 2, այս մեծությունները չեզոքացնում են միմյանց, և մենք կարող ենք անտեսել դրանք):

Թվային օրինակը պարզ կդարձնի այս բանաձևի օգտագործումն ըստ գնի պահանջարկի էլաստիկությունը հաշվարկելու համար: Ենթադրենք, Թրինա Քեյքսը կարողանում է վաճառել շաբաթական 50 հատուկ տորթ, յուրաքանչյուրը 7 դոլարով, կամ 70 տորթ՝ յուրաքանչյուրը 6 դոլարով: Այս տորթերի համար էլաստիկության գործակիցը հավասար է.

$$\frac{[(50-70)/(50+70)]}{[(7-6)/(7+6)]} = \frac{-20/120}{1/13} = \frac{-1/6}{1/13} = \frac{-13}{6} = -2.17$$

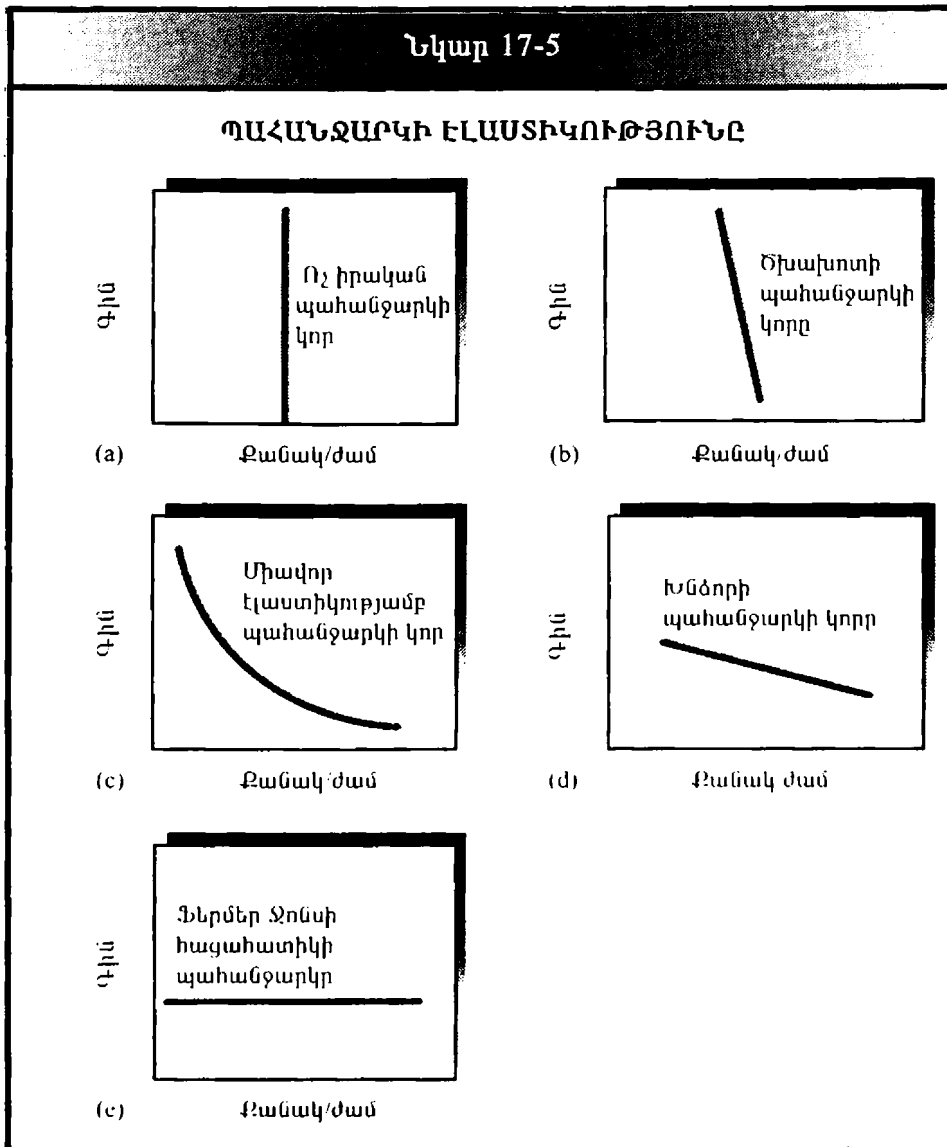
որտեղից երևում է, որ քանակի մեջ տոկոսային փոփոխությունը երկու անգամից ավելի մեծ է, քան գների մեջ տեղի ունեցած տոկոսային փոփոխությունը:

Էլաստիկության գործակիցը մեզ թույլ է տալիս պարզորոշ տարբերակել էլաստիկությունը՝ ոչ էլաստիկությունից: Երբ էլաստիկության գործակիցը 1-ից մեծ է (առանց նշանը հաշվի առնելու), ինչպես Թրինա Քեյքսի պահանջարկի դեպքում էր, ապա պահանջարկն էլաստիկ է: Երբ այն 1-ից փոքր է, ապա պահանջարկը ոչ էլաստիկ է: Միավոր էլաստիկություն անվանում են 1-ի հավասար գների էլաստիկությունը:

ԸՍՏ ԳՆԵՐԻ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅԱՆ ԳՐԱՖԻԿԱԿԱՆ ՊԱՏԿԵՐՈՒՄԸ

Նկար 17-5-ում ներկայացվում են տարբեր էլաստիկություն ունեցող պահանջարկի կորեր: Ամբողջապես ուղղահայաց տեսք ունեցող պահանջարկի կորն անվանում են կատարյալ ոչ էլաստիկ: Իրական աշխարհում մնան պահանջարկ գոյություն չունի: Քանի որ ցանկացած ապրանք ունի իր փոխարինողները, որոնք գրավիչ են դառնում տվյալ ապրանքի գնի բարձրացման դեպքում, և քանի որ գոյություն ունի նաև եկամտի էֆեկտը, ապա մենք պետք է ակնկալենք, որ գների բարձրացումն այլ հավասար պայմաններում միշտ հան-

10. Այս բանաձևն օգտագործում է սկզբնական և վերջնական դրությունների միջինը, և տալիս է նույն արդյունքն անկախ այն բանից, թե մենք սկսում ենք ամենացածր, թե ամենաբարձր գնից: Էլաստիկության այս բանաձևը էլաստիկության հաշվարկման միակ ձևը չէ, բայց այն օգտագործվում է ամենից հաճախ:



(a) **Կատարելապես ոչ էլաստիկ:** Չնայած գնի բարձրացմանը, սպառողները շարունակում են գնել նույն քանակով: Փաստորեն, փոխարինման և եկամտի էֆեկտները կանխում են այս երևույթի իրական լինելը:

(b) **Հարաբերականորեն ոչ էլաստիկ:** Գնի մեջ տոկոսային աճը հանգեցնում է վաճառքի ծավալի ավելի փոքր տոկոսով կրճատմանը: Միզարետների պահանջարկը գնահատվել է որպես խիստ ոչ էլաստիկ:

(c) **Միավոր էլաստիկություն:** Պահանջարկի մեծության տոկոսային փոփոխությունը հավասար է գնի տոկոսային փոփոխությանը: Դրա արդյունքում գծագրում ստացվում է նվազող բեքությամբ կոր: Կաճառից ստացվող հասույրը (գինը բազմապատկած վաճառված միավորների քվով) հաստատուն է:

(d) **Հարաբերականորեն էլաստիկ:** Գնի մեջ տոկոսային աճը հանգեցնում է գնումների ավելի մեծ տոկոսով կրճատման: Երբ օտառների և ապրանքի փոխարինիչները (ինչպես դա խնձորների դեպքում է), ապա գնվող ապրանքների քանակը մեծապես զգալի կլինի գնի փոփոխության նկատմամբ:

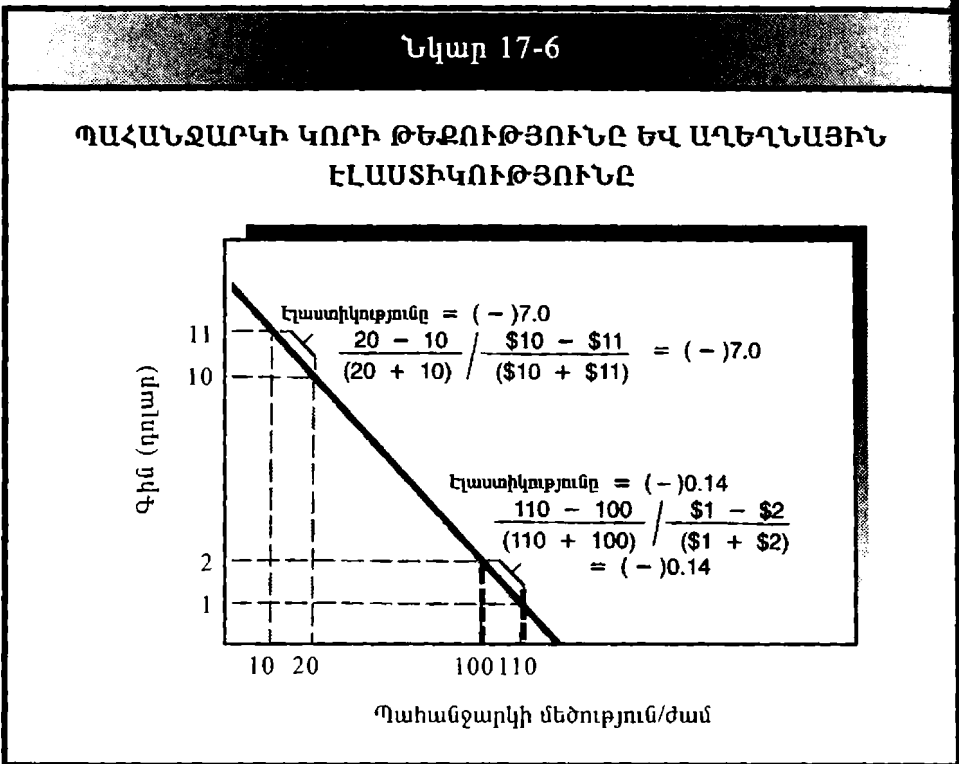
(e) **Կատարյալ էլաստիկ:** Սպառողները կգնեն ֆերմեր Ջոնսի ուղջ գործեր չուկայական գնով, բայց շուկայական գնից բարձր գնով դրա ոչ մի մասը չի վաճառվի:

գեցնում է պահանջարկի մեծության կրճատմանը՝ Էլնոուհանդերձ, կատարյալ ոչ էլաստիկ (իդեալական) պահանջարկի կորը գույց է տրվում նկար 17-5-ի a մասում:

Որքան ավելի ոչ էլաստիկ է պահանջարկը, այնքան ավելի ուղղահայաց տեսք ունի պահանջարկի կորը ցանկացած բնարված գների միջակայքում: Միզարետների պահանջարկի ուսումնասիրությունը (նկար 17-5-ի b մաս), որը ոչ էլաստիկ է, և խնձորների պահանջարկը (մաս d), որը հարաբերականորեն էլաստիկ է, գույց են տալիս, որ ոչ էլաստիկ կորը միտում ունի ավելի ուղղահայաց տեսք ունենալու: Երբ պահանջարկի էլաստիկությունը մեկ սիավոր է, ինչպես գույց է տրվում մաս e-ում, ապա սկզբնականի մոտ այն ուռուցիկ տեսք է ունենում: Երբ պահանջարկի կորը լրիվ կերպով հորիզոնական դիրք ունի, ապա տնտեսագետը կասեր, որ այն կատարելապես էլաստիկ է: Յուրեն արտադրող միակ ֆերմերի ցորենի պահանջարկը, օրինակ, կունենա համարյա կատարյալ էլաստիկություն (մաս e):

Քանի որ էլաստիկությունը հարաբերական հասկացություն է, ապա ուղիղ գծի տեսք ունեցող պահանջարկի կորի էլաստիկությունն այդ գծի երկայնքով ցանկացած կետում տարբեր կլինի: Ինչպես գույց է տրվում նկար 17-6-ում, ուղիղ գծի տեսք ունեցող պահանջարկի կորի էլաստիկությունը (հաստատուն

Այս ուղիղ գծի դեպքում (հաստատուն թեքությամբ) պահանջարկի կորն ավելի էլաստիկ է բարձր գների միջակայքում: Արբ էլաստիկության բանաձևը ցույց է տալիս, որ երբ գինը 1 դոլարից բարձրանում է 2 դոլարի, իսկ քանակը 110-ից իջնում է 100-ի, ապա պահանջարկը ոչ էլաստիկ է: Նույն մեծությամբ գնի աճը (բայց ավելի փոքր տոկոսով)՝ 10 դոլարից մինչև 11 դոլար, առաջացնում է նույն չափով (բայց ավելի մեծ տոկոսով) քանակի կրճատում, այնպես որ էլաստիկությունը շատ ավելի մեծ է: (Գնի էլաստիկությունը բացասական է, բայց մենք սովորաբար անտեսում ենք նշանը և հաշվի ենք առնում միայն բացարձակ մեծությունը):



թեքություն ունեցող) կտատանվի բարձր էլաստիկության և բարձր ոչ էլաստիկության միջակայքում: Այստեղ, երբ գինը բարձրանում է 10 դոլարից մինչև 11 դոլար, վաճառքը նվազում է 20-ից մինչև 10: Համաձայն էլաստիկության աղեղնային բանաձևի, պահանջարկի գնի էլաստիկությունը հավասար է -7.0-ի: Այս շրջանում պահանջարկը շատ էլաստիկ է: Եվ հակառակը, պահանջարկը միանգամայն ոչ էլաստիկ է 1 դոլար և 2 դոլար գների միջակայքում: Երբ գինը 1 դոլարից բարձրանում է մինչև 2 դոլար, ապա պահանջարկի քանակը 110-ից իջնում է մինչև 100: Այս միջակայքում պահանջարկի կորի էլաստիկությունը կազմում է միայն -0.14, այսինքն՝ պահանջարկը խիստ ոչ էլաստիկ է:

Ինչո՞ւ ենք մենք անհանգստանում էլաստիկության մասին: Ինչո՞ւ չենք խոսում միայն պահանջարկի կորի թեքության մասին: Մենք օգտագործում ենք էլաստիկության ցուցանիշները, որովհետև դրանք անկախ են չափման միավորներից: Անկախ այն բանից, թե մենք խոսում ենք մեկ գալոնի հաշվով դոլարների, թե մեկ լիտրի հաշվով սենթերի մասին, էլաստիկության ցուցանիշները, տոկոսներով արտահայտված, մնում են նույնը: Սա տեղի է ունենում, որովհետև մարդիկ հաշվի չեն առնում, թե չափման ինչ միավորներ են օգտագործվում, նըրանց վերաբերմունքը կախված է փոխանակության փաստացի պայմաններից:

ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԳՆԵՐԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅԱՆ ԴԵՏԵՐՄԻՆԱՆՏՆԵՐԸ

Տնտեսագետները գնահատել են բազմաթիվ ապրանքների պահանջարկի էլաստիկությունն ըստ գների: Ինչպես ցույց են տալիս նկար 17-7-ում նշված գնահատումները, պահանջարկի էլաստիկությունը տարբեր ապրանքների համար զգալիորեն տարբեր է: Մի քանի ապրանքների՝ օրինակ, աղի, առամի մածուկի, լուցկիների, էլեկտրական լամպերի և օրաթերթերի պահանջարկը, խիստ ոչ էլաստիկ է: Մյուս կողմից, այնպիսի ապրանքների պահանջարկի կորերը,

Նկար 17-7

ՈՐՈՇ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ ԳՆԱՀԱՏՎԱԾ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԳՆԱՅԻՆ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

ՈՉ ԷԼԱՍՏԻԿ		ՄԻԱՎՈՐ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅԱՄԲ	
Աղ	0.1	Կինոթատրոն	0.9
Լուցկի	0.1	Բնակարաններ երկարաժամ-	
Ատամի մածուկ	0.1	կետ	1.2
Կարճաժամկետ ճանփորդու-		Թանկարժեք ձուկ	0.9
թյան ինքնաթիռի տոմս	0.1	Ոստրեներ	1.1
Բենզին-կարճաժամկետում	0.2	Մասնավոր կրթություն	1.1
Բենզին-երկարաժամկետում	0.7	Ռադիո և հեռուստացույցի	
Կենցաղային բնական գազ		վարձավճար	1.2
Կարճաժամկետ	0.1		
Կենցաղային բնական գազ		ԷԼԱՍՏԻԿ	
երկարաժամկետ	0.5	Ռեստորանի սնունդ	2.3
Սուրճ	0.25	Արտերկիր երկարաժամկետ	
Տանը սպառվող ձուկ	0.5	ճամփորդություն	4.0
Միջախոտ կարճաժամկետ	0.45	Ինքնաթիռով երկարաժամկետ	
Իրավաբանական ծառայու-		ճամփորդելու տոմս	2.4
թյուններ կարճաժամկետ	0.4	Թարմ կանաչ տանձ	2.8
Թերապևտի ծառայությունը	0.6	Ավտոմեքենա կարճ ժամկե-	
Տաքսի կարճաժամկետ	0.6	տում	1.2-1.5
Ավտոմեքենա երկարա-		Շեկրոլեր ավտոմեքենա	4.0
ժամկետ	0.2	Թարմ լոլիկ	4.6

Աղբյուրը *Hendrick S. Houthakker and Lester D. Taylor, Consumer Demand in the United States, 1929-1970 (Cambridge: Harvard University Press, 1966, 1970); Douglas R. Bohi, Analyzing demand Behaviour (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1981); Hsaiing-tai Cheng and Oral Capps, Jr., "Demand for Fish", American Journal of Agricultural Economics, August 1988; and U.S. Department of Agriculture.*

ինչպիսիք են թարմ լոլիկը, Շեկրոլեր ավտոմեքենաները և բարձր կանաչ ոլորտ, շատ էլաստիկ են: Ի՞նչ գործոններ են պայմանավորում այս տարբերությունները: Ինչո՞ւ է որոշակի ապրանքների պահանջարկը կայուն, իսկ մյուսներինն այդքան փոփոխական գների փոփոխման հետևանքով «Պատասխանն առաջին հերթին կապված է փոխարինող լավ ապրանքների սատելիտության հետ, ինչպես նաև, որոշ չափով այն բանից, թե սովորական սպառողի րեզիստոր բյուջեի որ մասն է այդ ապրանքի վրա ծախսվում

ՓՈՒԱՐԻՆՈՂ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ՄԱՏՉԵԼԻՈՒԹՅՈՒՆԸ: Ըստ գների պահանջարկի էլաստիկության, ամենակարևոր դետերմինանտը փոխարինող ապրանքների մատչելիությունն է: Երբ մատչելի են ապրանքի լավ փոխարինողները, ապա գնի աճը շատ սպառողների խթանում է անցնել մյուս ապրանքների սպառմանը: Պահանջարկն էլաստիկ է: Օրինակ, եթե կերամիկական ժայրերով գրիչների գինը բարձրանա, պարզապես շատ սպառողներ կանգնեն սատիտների կամ գնդիկավոր ծայրով գրիչների սպառմանը: Եթե խեմոթի գներ բարձրանա, ապա սպառողներն այն կփոխարինեն նարեչով, բանաձուլ, դեղձով, տանձով և մի բանի այլ ապրանքներով բանկազամ խեմոթների փոխարեն:

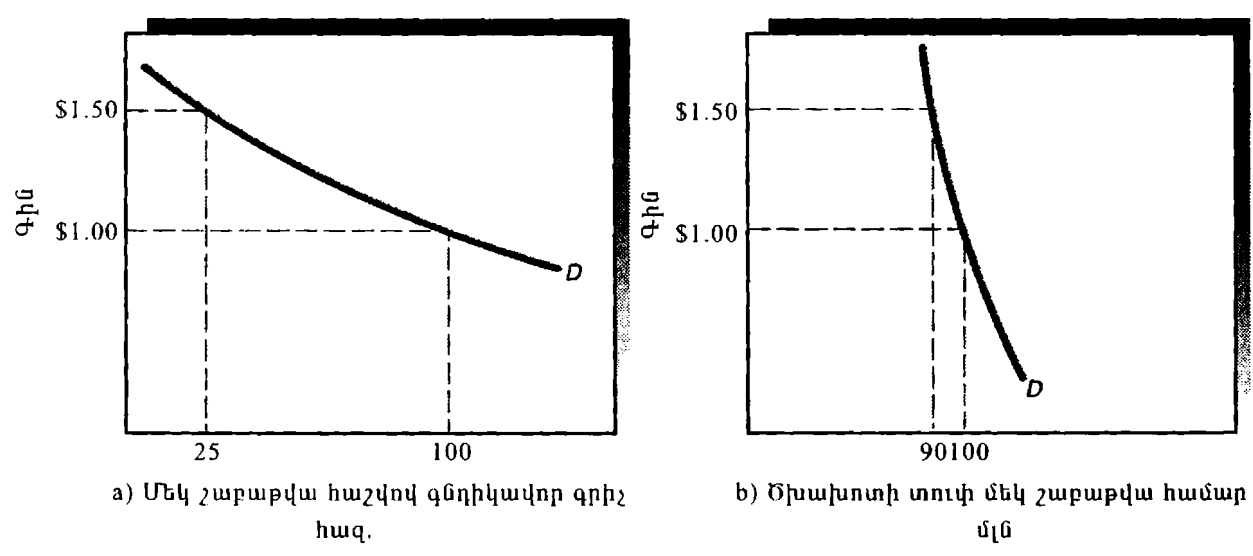
Երբ լավ փոխարինողներն անմատչելի են, ապա ապրանքի պահանջարկը միտում ունի ոչ էլաստիկ լինելու բժշկական ծառայությունները դրա մի օրինակն են: Երբ մենք հիվանդ ենք, մեծ մասամբ գտնու ենք, որ հեթիմները, բախտագուշակները, ձեռքի ավով գուշակողները, կամ ձկան յուղի բժշկական ծառայությունների շատ րեքի փոխարինողներ են: Զարմանալի չէ, որ բժշկական ծառայությունների պահանջարկը ոչ էլաստիկ է:

Փոխարինողների մատչելիությունն ավելանում է, երբ ապրանքի տեսակը դառնում է ավելի առանձնահատուկ, դրանով մեծացնելով պահանջարկի էլաստիկությունը: Օրինակ, ինչպես ցույց է տրվում նկար 17-7-ում, Շեվրոլեթ մեքենաների պահանջարկի էլաստիկությունը, որը նեղ մասշտաբի ապրանքատեսակ է, գերազանցում է ընդհանրապես մեքենաների ավելի լայն շրջանակով էլաստիկությանը: Եթե միայն Շեվրոլեթի գինն է բարձրանում, ապա շատ փոխարինող մեքենաներ են մատչելի: Բայց եթե բոլոր մեքենաների գներն են միասին բարձրանում, ապա սպառողներն ավելի քիչ լավ փոխարինողներ կունենան:

ԱՊՐԱՆՔԻ ՎՐԱ ԾԱԽՍԿՈՂ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԲՅՈՒՋԵԻ ԲԱԺԻՆԸ: Եթե ապրանքի վրա ծախսերը կազմում են սպառողի ընդհանուր բյուջեի շատ փոքր մասը, ապա եկամտի էֆեկտը փոքր կլինի, եթե նույնիսկ ապրանքի գինն էա կանորեն բարձրանա: Սա պահանջարկը կդարձնի ավելի ոչ էլաստիկ: Ընդհանուր բյուջեի հետ համեմատելու դեպքում, որոշ ապրանքների վրա կատարվող ծախսերը համարյա անտրամաբանական են: Լուցկիները, ատամի մածուկը և այլն դրա լավ օրինակն են: Սպառողների մեծ մասը տարեկան միայն 1 կամ դոլար են ծախսում այս ապրանքներից յուրաքանչյուրի վրա: Դրանց գներ կրկնապատկումը փոքր ազդեցություն կունենա ընտանիքի բյուջեի վրա: Հետևաբար, եթե նույնիսկ այսպիսի ապրանքի գինը կտրուկ բարձրանա, սպառողները շահագրգռված չեն լինի շատ ժամանակ և ջանք ծախսելու դրանց փոխարինողները գտնելու համար:

Նկար 17-8

ՈՉ ԷԼԱՍՏԻԿ ԵՎ ԷԼԱՍՏԻԿ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿ



Երբ գնդիկավոր ծայրով գրիչների գինը բարձրացավ (a) 1 դոլարից մինչև 1.50 դոլար, գնված ապրանքների քիվը 100,000-ից իջավ մինչև 25,000-ի: Քանակի մեջ տոկոսային նվազումն ավելի մեծ է, քան գնի տոկոսային աճը: Գրիչների պահանջարկն էլաստիկ է: Դրան հակառակ, սիգարետների գնի բարձրացումը 1 դոլարից մինչև 1.50 դոլար, հանգեցնում է գնվող սիգարետների քանակի միայն փոքր կրճատման (b): Արտացոլելով սիգարետ-

ների պահանջարկի ոչ էլաստիկությունը, քանակի մեջ տոկոսային նվազումը ավելի փոքր է, քան գնի մեջ տոկոսային աճը:

ղաքականության փոփոխություններին, և (3) հետևողականորեն եզրակացություններ է անում մակրոտնտեսական քաղաքականության փոփոխություններին համապատասխան: Նրանք համոզված են, որ մարդիկ զգայուն և «ռացիոնալ» լինելով, հետևում են շատ պարզ մի կանոնի, ենթադրել, օրինակ, որ «հաջորդ տարվա ինֆլյացիան կլինի նույնը, ինչ որ նախորդ տարում»:

Այս փաստարկները չեն համոզում ռացիոնալ սպասումների տեսության կողմնակիցներին: Նրանք գտնում են, որ անտեսվում են մի շարք փաստեր՝ ձեռնարկություններն ու արհմիությունները մասնագետներ են վարձում ապագա փոփոխությունները կանխատեսելու համար. հայտնի տնտեսագետների կողմից արվող կանխատեսումները լայնորեն տարածվում են հեռուստատեսությամբ և օրաթերթերի միջոցով: Եվ նույնիսկ հարաբերականորեն չտեղեկացված քաղաքացիները, անկախ նրանից՝ գիտակցում են այդ, թե՛ ոչ, ձևավորում են տեսակետ սպասվող ինֆլյացիայի մակարդակի վերաբերյալ:

Այս բանավեճը, հավանաբար, դեռ երկար կշարունակվի: Ինչպես շուտով կտեսնենք, որոշ դեպքերում երկու տեսությունների կիրառությունները էականորեն տարբերվում են հատկապես երկարաժամկետ վերլուծությունների համար, ինչպես դա ցույց կտրվի հաջորդ բաժնում:

ՖԻԼԻՊՍԻ ԿՈՐԸ ԵՐԱԶ ԵՎ ԻՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Սպասումների վերլուծությունները մեզ օգնում են ավելի լավ հասկանալու ինֆլյացիայի և գործազրկության հետևանքները: 1958թ. հրատարակված մի հայտնի հոդվածում բրիտանացի տնտեսագետ Ա. Վ. Ֆիլիպսը նշել է, որ մոտավորապես մի դար է արդեն, ինչ Միացյալ Թագավորությունում դիտվում է աշխատավարձերի և գործազրկության մակարդակների փոփոխության միջև հակադարձ կախվածություն²: Եթե աշխատավարձերն արագ են աճել, ապա գործազրկության մակարդակը ցածր է. Համապատասխանաբար, աշխատավարձի մակարդակը բարձրացել է ավելի դանդաղ, եթե գործազրկության մակարդակը բարձր է եղել: Որոշ տնտեսագետներ նշում էին, որ նման հակադարձ կապ ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև կար ԱՄՆ-ում Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո: Ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև հարաբերակցությունն արտահայտող կորը հայտնի է որպես **Ֆիլիպսի կոր**, քանի որ այն հիմնվում է Ֆիլիպսի ավելի վաղ գործերի վրա:

Ֆիլիպսի կորը (Phillips curve) գների և գործազրկության մակարդակների միջև հարաբերությունը պատկերող կոր.

ՖԻԼԻՊՍԻ ԿՈՐԻ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ՍԿԶԲՆԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐԸ

Ֆիլիպսն իր վերլուծությունից որևէ քաղաքական եզրահանգումներ չի արել. սակայն դա արել են ուրիշները: 1960-ականների ընթացքում շատ տնտեսագետներ մտածում էին, որ պահանջարկը խթանող քաղաքականությունները մշտապես կկրճատեն գործազրկության մակարդակը: Ինչու 1959 թվականին Փոլ Սամուելսոնը և Դեյվիդ Սոլովոն (նրանցից յուրաքանչյուրն այնուհետև նորեկան մրցանակ ստացավ տնտեսագիտության բնագավառում) առարկում էին, որ սենք կարող ենք ունենալ մի փոքր ավելի բարձր ինֆլյացիայի մակարդակ գործազրկության նվազման փոխարեն. Սամուելսոնը և Սոլովոն դիմելին Ամերիկյան տնտեսագիտական ընկերությանը:

² A. W. Phillips, 'The Relationship between Unemployment and the rate of Change of Money Wages in the United Kingdom: 1861-1957', *Economica* 25 (1958), pp. 238-299.

Առավելագույն արտադրանքի ապահովումը, որը մեզ կտա ոչ ավելի, քան 3 տոկոս գործազրկություն, գների մակարդակը կարող է բարձրացնել տարեկան մինչև 4-ից 5 տոկոս: Գների այս բարձրացումը (ինֆլյացիան) թվում է, որ կհանդիսանա զբաղվածության և արտադրության բարձր մակարդակի անհրաժեշտ գինը, որ կվճարենք մոտակա տարիներին³:

1960-ականների ընթացքում շատ առաջատար տնտեսագետներ կարծում էին, որ խթանող մակրոտնտեսական քաղաքականությունը, բյուջեի դեֆիցիտը, փողի առաջարկի արագ աճը կխթանեն արտադրանքի աճը և կկրճատեն գործազրկության մակարդակը, միայն մենք պետք է համակերպվենք մի փոքր ավելի բարձր ինֆլյացիայի մակարդակի հետ: Ինչպես նկար 14-3-ում է ցույց տրվում, նույնիսկ նախագահի ամենամյա տնտեսական հեղինակավոր զեկույցի մեջ նշված է, որ չափավոր ինֆլյացիան կնվազեցնի գործազրկության մակարդակը⁴: Այդ տարիներին տնտեսագետների մեծ մասը կարծում էր, որ ինֆլյացիա-գործազրկություն հարաբերակցությունը կայուն բնույթ ունի: Այլ խոսքով ասած, նրանք կարծում էին, որ նկար 14-1-ում պատկերված կարճաժամկետ հավասարակշռությունը երկարաժամկետ հավասարակշռություն է:

Դրանական և ֆիսկալ քաղաքականությունները 1960-ական թվականների երկրորդ կեսին խթանող էին, և որոշ ժամանակ թվում էր, թե պահանջարկի խթանումը կարող է կրճատել գործազրկության մակարդակը: Ինչպես ցույց է տրվում նկար 14-3-ում, գործազրկության մակարդակն իջնում է այն ժամանակ, երբ ինֆլյացիան աճում է, ճիշտ այնպես, ինչպես ինֆլյացիա-գործազրկություն ալյընտրանքի տեսության կողմնակիցները կանխատեսել էին:

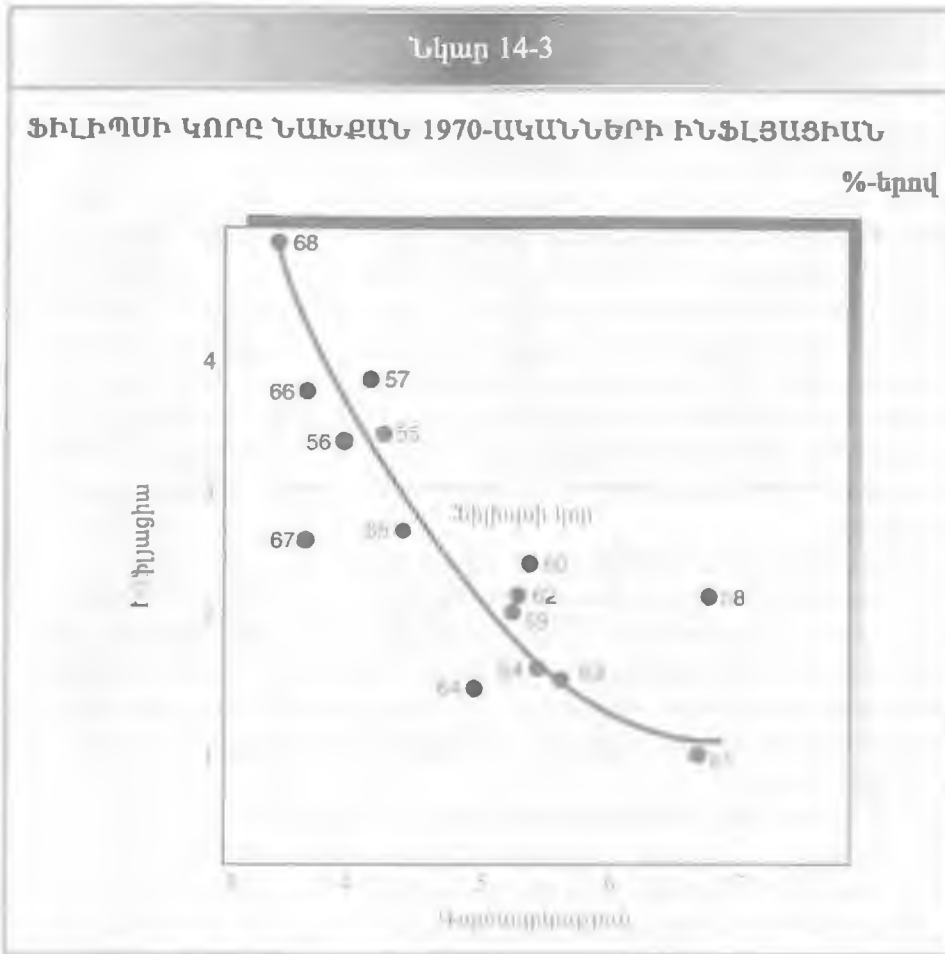
ՀԱՐՄԱՐԵՑՎԱԾ ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ ՖԻԼԻՊՍԻ ԿՈՐԸ

Ֆիլիպսի կորի վերլուծության մեջ սպասումների տեսության դրույթների ներառումն օգնում է հասկանալու ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև եղած կապը: Նախ, եկեք քննարկենք հարմարեցված սպասումների տեսության դրույթները: Ենթադրենք, դրանական քաղաքականություն վարողներն անցնում են խթանող քաղաքականության, որը շուտով տանում է ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացման: Սակայն, ըստ հարմարեցված սպասումների տեսության, հաջորդ ժամանակաշրջանը շատ բանով նման է լինելու նախորդին, և մարդիկ չեն սպասում ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացում: Այսպիսով, որոշ ժամանակ հետո, որոշում կայացնողները կթերագնահատեն ինֆլյացիայի մակարդակը:

Եթե աշխատանքի շուկայի մասնակիցները թերագնահատում են ինֆլյացիայի մակարդակը, ինֆլյացիայի հետևանքով զբաղվածության մակարդակի բարձրացման երկու պատճառ կա: Առաջին, չսպասված ինֆլյացիան նվազեցնում է երկարաժամկետ պայմանագրերով աշխատողների իրական աշխատավարձերի մակարդակը, և դրանով իսկ՝ խթանում զբաղվածության մակարդակի բարձրացումը: Այդ պայմանագրերը որոշում են աշխատավարձերի մակարդակը:

³. Paul Samuelson and Robert Solow, "Our Menu of Policy Changes", American Economic Review (May 1960).

⁴. Ոչ բոլոր տնտեսագետներն են ընդունում այն տեսակետը, որ գոյություն ունի ճեղքվածք ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև: Stu Edmund S. Phelps, "Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Employment over Time", Economica 3 (1967), pp. 254-281, և Milton Friedman, "The Role of Monetary Policy", American Economic Review (May 1968); pp. 1-17



Տվյալները բերվում են 1969թ. նախագահի տնտեսական հաշվետվությունից, որը պատրաստվել է նախագահի Տնտեսական հարցերով խորհրդականների հանձնաժողովի կողմից: Կորի վրայի յուրաքանչյուր կետ, ինչպես գրաֆիկի որևէ կողողինատային կետ, ցույց է տալիս տարվա համար ինֆլացիայի ու գործազրկության մակարդակը:

Հաշվետվությունում նշվում է, որ գծագիրը «վեր է հանում սերտ կապը գների բարձրացման արագացման և գործազրկության մակարդակի նվազման միջև»: Տնտեսագետներն այս կապն անվանում են Ֆիլիպսի կոր: 1960-ականներին լայնորեն տարածված էր այն համոզմունքը, որ քաղաքական գործիչները կարող են վարել խթանման մակրոտնտեսական քաղաքականություն և դրանով իսկ մշտապես նվազեցնել գործազրկության մակարդակը: Վերջին ժամանակների փորձը տնտեսագետներին մղեց սերժելու այս տեսակետը:

կր մեկից երեք տարվա համար: Չսպասված ինֆլացիան նշանակում է, որ գների մակարդակի ազդեցությունը լիովին հաշվի չի առնվել երկարաժամկետ աշխատանքային պայմանագրերում: Գործատու-աշխատող համաձայնագրերում դրամական արտահայտությամբ դրույթների հաստատումից հետո, ինֆլացիայի անսպասելի աճը կարող է կրճատել աշխատողի իրական աշխատավարձի մակարդակը և գործատուի աշխատավարձերի իրական ծախսերը:

Ենթադրենք, աշխատողներն ու գործատուներն սպասում են 4 տոկոս ինֆլացիա հաջորդ տարվա ընթացքում: Այստեղից, նրանք համամիտ են, որ եթե աշխատանքային պայմանագրերում ընթացիկ տարվա աշխատավարձը կազմում է 10 դոլար, ապա հաջորդ տարվա տասներկու ամիսների համար պետք է կազմի 10.4 դոլար: Եթե փաստացի ինֆլացիայի մակարդակը հաջորդ տարի հավասարվում է սպասվող 4 տոկոսին, ապա 10.4 դոլար աշխատավարձի մակարդակը համարժեք է 10 դոլար իրական աշխատավարձին: Ինչ կապտահի իրական աշխատավարձի մակարդակի հետ, եթե ինֆլացիայի մակարդակը գերազանցի սպասվող 4 տոկոսը: Եթե փաստացի ինֆլացիան հաջորդ տասներկու ամիսներին կազմի, օրինակ, 8 տոկոս, ապա իրական աշխատավարձի մակարդակը մեկ տարի հետո կիջնի մինչև 9.63 դոլար: Ռոբան ավելի բարձր է փաստացի ինֆլացիայի մակարդակը, այնքան ավելի ցածր են աշխատողների իրական աշխատավարձերը: Անսպասելի ինֆլացիան միտում ունի կրճատելու աշխատողների իրական աշխատավարձերը, որոնք անվանական արտահայտությամբ սահմանված են երկարաժամկետ պայմանագրերում: Ավելի ցածր իրական աշխատավարձերի դեպքում ֆիրմաներն ավելի շատ աշխատողներ են վարձում, և գրադվածությունն ավելանում է:

Գոյություն ունի նաև ինֆլյացիայի թերագնահատման հետևանքով զբաղվածության ավելացման երկրորդ պատճառ: Ինֆլյացիայի թերագնահատման հետևանքով ապակողմնորոշվելով, որոշ աշխատանք փնտրողներ արագորեն կհամաձայնվեն առաջարկվող աշխատանքներին, հիմնվելով այն սխալ համոզմունքի վրա, որ այդ առաջարկները հաջող են աշխատանքի շուկայի տվյալ պայմաններում: Երբ մարդիկ թերագնահատում են ինֆլյացիայի ազդեցությանը գների և աշխատավարձերի բարձրացման մակարդակը, ապա շատ աշխատանք որոնողներ չեն իմանում անվանական աշխատավարձերի ավելացման չափը: Անտեղյակ լինելով, թե անվանական աշխատավարձեր ստանալու իրենց հնարավորություններն իրականում ինչքանով են բարելավվել, նրանք համաձայնվում են այնպիսի առաջարկների, որոնք այնքան էլ հաջող չեն (համեմատած այն աշխատանքների հետ, որ նրանք կարող են գտնել լրացուցիչ որոնումների շնորհիվ): Գործազուրկներն, այսպիսով, կրճատում են իրենց աշխատանքի որոնումների ժամանակը, որն էլ կրճատում է գործազրկության մակարդակը:

Որպես ամփոփում, նշենք, որ չսպասված (կամ թերագնահատված) ինֆլյացիան կրճատում է այն աշխատողների իրական աշխատավարձերի մակարդակը, որոնց անվանական աշխատավարձերը սահմանվում են երկարաժամկետ պայմանագրերով, և կրճատում է աշխատանք որոնողների աշխատանք գտնելու վրա ծախսվող ժամանակը: Այս երկու գործոններն ավելացնում են զբաղվածությունը և նվազեցնում են գործազրկության մակարդակը՝ իր բնական մակարդակից ցածր:

Ինչ վերաբերում է հարմարեցված սպասումներին, ապա վերջ ի վերջո որոշում ընդունողներն սպասում են ինֆլյացիայի ավելի բարձր մակարդակ՝ մախորդ ժամանակահատվածների փորձից ելնելով, և իրենց որոշումները հիմնում են ինֆլյացիայի բարձր մակարդակի վրա: Դա թույլ է տալիս աշխատավորներին ու նրանց միություններին պահանջել աշխատավարձերի բարձրացում, որը ներառում է ինֆլյացիայի ներկա բարձր մակարդակը և ապագա ինֆլյացիայի մակարդակը: Գործատուները համաձայնվում են դրան: Աշխատանք փնտրողները լիովին տեղյակ են լինում, թե որքան ընդգրկում է դարձել ինֆլյացիան և պահանջում են իրենց անվանական աշխատավարձերը: Երբ որոշում ընդունողներն սպասում են ինֆլյացիայի ավելի բարձր մակարդակ և այն հաշվի են առնում իրենց որոշումներում, ապա ինֆլյացիայի մակարդակը ո՛չ ազդում է իրական աշխատավարձերի մակարդակի վրա, և ո՛չ էլ կրճատում է աշխատանք որոնելու վրա ծախսվող ժամանակը: Այս դեպքում զբաղվածությունն ու իրական արտադրանքը վերադառնում են իրենց նորմալ (երկարաժամկետ) մակարդակին:

Նկար 14-4-ում օգտագործվում է ամբողջական պահանջարկ-ամբողջական առաջարկ (AD/AS) մոդելը, լուսաբանելու համար հարմարեցված սպասումների տեսության կապը Ֆիլիպսի կորի վերլուծության հետ: Սկսելով կայուն գներից և երկարաժամկետ հավասարակշռությունից (կետ A), նկար 14-4-ի a մասում պատկերված է ամբողջական պահանջարկի չսպասված աճի ազդեցությունը: Ինչպես նախկինում քննարկել ենք, սկզբնապես պահանջարկի խթանումն ավելացնում է արտադրանքը (մինչև Y₂) և զբաղվածությունը: Գործազրկության մակարդակն իջնում է տնտեսության բնական մակարդակից ներքև: Մեծ պահանջարկը բարձրացնում է ռեսուրսների գները: Որոշ ժամանակ հետո, տնտեսությունը կունենա թե բարձրացող գներ, և թե լրիվ զբաղվածության հզորությունները գերազանցող արտադրանքի մակարդակ (կետ B): Արտադրանքի այս բարձր մակարդակը, այնուհանդերձ, երկարատև չի լինի: Հարմարեցված սպասումներ ունենալով, մարդիկ վերջին հաշվով կսպասեն գների բարձրացման: Երբ դա տեղի կունենա, ռեսուրսների գները և ծախսերը կաճեն

Նկար 14-4-ի b մասում պատկերվում է նույն դեպքը Ֆիլիպսի կորի համար: Քանի որ առկա են սկզբնապես կայուն գներ, և տնտեսությունը երկարատև հավասարակշռության մեջ է, գործազրկությունը գտնվում է իր բնական մակարդակում (կետ A): Մենք ենթադրում ենք, որ տնտեսության գործազրկության բնական մակարդակը կազմում է 5 տոկոս: Երկարաժամկետ հավասարակշռությունը ենթադրում է, որ կայուն գները թե՛ սպասված են, և թե դիտարկված: Հարմարեցված սպասումների տեսության համաձայն, անցումը դեպի չսպասված խթանող քաղաքականություն ժամանակավորապես կավելացնի արտադրանքի ծավալը և կկրճատի գործազրկությունը: Այն նաև կբարձրացնի գները: Ենթադրենք, որ պահանջարկի խթանման քաղաքականությունը հանգեցնում է 4 տոկոս ինֆլյացիայի և գործազրկության մակարդակի կրճատման՝ 5-3 տոկոս (A կետից տեղաշարժելով դեպի B կետը՝ կարճաժամկետ PC₁ Ֆիլիպսի կորի երկարությամբ): Չնայած B կետը հասանելի է, այն չի կարող երկարատև լինել: 4 տոկոս երկարատև ինֆլյացիայի դեպքում որոշում ընդունողները կսպասեն ինֆլյացիայի ավելի բարձր մակարդակ: Աշխատավորները և նրանց միությունները հաշվի կառնեն ինֆլյացիայի ավելի բարձր մակարդակը՝ աշխատանք որոնելու ժամանակ և կոլեկտիվ գործարքային որոշումներ կայացնելիս: Երբ 4 տոկոս ինֆլյացիայի մակարդակը լիովին սպասելի է, ապա տնտեսությունը բխվում է նոր, ավելի բարձր կարճաժամկետ Ֆիլիպսի կորի (PC₂): Գործազրկության մակարդակը կվերադառնա երկարաժամկետ 5 տոկոս բնական մակարդակին, եթե նույնիսկ գները շարունակեն բարձրանալ տարեկան 4 տոկոսով (կետ C):

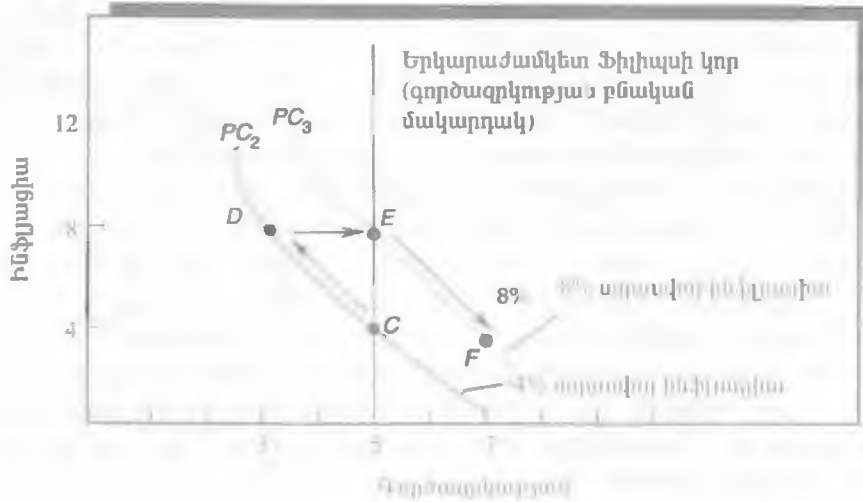
Նկար 14-4-ի երկու մասերում էլ տեղաշարժերը A կետից դեպի B կետը ցույց են տալիս ամբողջական պահանջարկի սպասվող բարձրացման հետևանքով արտադրանքի ժամանակավոր աճը և գործազրկության կրճատումը: Նմանապես, B կետից դեպի C կետը տեղաշարժերը երկու մասերում ներկայացնում են վերադարձը արտադրանքի երկարաժամկետ պոտենցիալին և գործազրկության բնական մակարդակին, երբ որոշում ընդունողներն սպասում են ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացում:

Տեսնենք, թե ինչ տեղի կունենա, եթե մակրոտնտեսագետները փորձեն գործազրկությունը պահել ցածր մակարդակի վրա (բնականից ցածր) և անցնեն խթանող քաղաքականության: Ինչպես պատկերված է նկար 14-5-ում, այսպիսի գործընթացն էլ ավելի կարագացնի ինֆլյացիայի աճը: Հարմարեցված սպասումների պայմաններում, եթե 4 տոկոս ինֆլյացիայի մակարդակն սպասելի է, ապա գործազրկության մակարդակը որոշ ժամանակով կարող է իջնել մինչև 3 տոկոս՝ եթե միայն մակրոտնտեսագետները ցանկանում են հանդուրժել 8 տոկոս ինֆլյացիա (շարժում C-ից դեպի D-ն): Անշուշտ, ինֆլյացիայի 8 տոկոս մակարդակը որոշ ժամանակ պահպանվելու դեպքում այն նույնպես լիովին սպասելի կդառնա: Կարճաժամկետ Ֆիլիպսի կորը նորից կտեղաշարժվի դեպի աջ (դեպի PC₃), գործազրկությունը կվերադառնա իր երկարաժամկետ բնական մակարդակին, իսկ ինֆլյացիան կշարունակվի 8 տոկոս մակարդակով (կետ E):

Երբ որոշում ընդունողներն ակնկալում են ավելի բարձր ինֆլյացիայի մակարդակ (օրինակ, 8 տոկոս), ապա ի՞նչ կպատահի, եթե մակրոտնտեսագետներն ինֆլյացիան կրճատելու նպատակով անցնեն զսպող քաղաքականության: Հարմարեցված սպասումների տեսության պայմաններում որոշում ընդունողները գերազնահատում են ապագա ինֆլյացիայի մակարդակը: Ենթադրենք, աշխատավարձերի մակարդակը հիմնված է պայմանագրերի վրա, որոնցով սպասվում է ինֆլյացիայի 8% աճի պահպանում (նկար 14-5-ում՝ կետ E): Եթե փաստացի ինֆլյացիայի մակարդակն իջնի մինչև 4 տոկոս, ապա աշխատողների աշխատավարձերի փաստացի իրական մակարդակը կգերազանցի սպասվողին: Որքան ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը ցածր է լինում

Նկար 14-5

ԿԱՐՈՒԺԱՄԿԵՏ ՖԻԼԻՊՍԻ ԿՈՐԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺԻ
ՀԱՐՄԱՐԵՑՎԱԾ ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ



սպասվող մակարդակից, այնքան ավելի բարձր է լինում աշխատավարձերի փաստացի իրական մակարդակը: Նույն ձևով, աշխատանք փնտրողների որոնումների վրա ծախսվող ժամանակը կավելանա, եթե նրանք գերազանահատեն ինֆլյացիայի ազդեցությունն աշխատավարձերի անվանական մակարդակի վրա: Զգիտակցելով, որ իրենց փնտրած բարձր աշխատավարձով աշխատանքի առաջարկները մատչելի չեն, նրանք կերկարացնեն աշխատանքի իրենց որոնումները: Կարճաժամկետ հեռանկարում աճող գործազրկությունը կլինի ավելի բարձր իրական աշխատավարձի և աշխատանքի ավելի երկար որոնումների կողմնակի հետևանք:

Ինչպես ցույց է տրված հարմարեցված սպասումների հաշվի առնող նկար 14-5-ում, եթե ինֆլյացիայի բարձր մակարդակ (8 տոկոս) է սպասվում որոշում կայացնողների կողմից, ապա ինֆլյացիայի աճը դանդաղեցնելուն ուղղված զսպող քաղաքականությունը կառաջացնի գործազրկության բարձր մակարդակ (անդաշարժ Լ-ից դեպի Բ՝ PC_3 -ի երկայնքով) և տնտեսական ճգնաժամ: Գործազրկության բարձր մակարդակը կպահպանվի այնքան ժամանակ, քանի դեռ ինֆլյացիայի ավելի ցածր մակարդակը չի հասնում որոշում ընդունողներին փոխելու իրենց ինֆլյացիոն սպասումները այն նվազեցնելու և համապատասխանաբար, երկարաժամկետ պայմանագրերի վերանայելու ուղղությամբ:

Այժմ մենք կարող ենք ամփոփել հարմարեցված սպասումների տեսության եզրահանգումները Ֆիլիպսի կորի համար. Հարմարեցված սպասումների պայմաններում որոշում կայացնողները կթերազանահատեն ինֆլյացիայի ապագա մակարդակը երբ այն աճում է, և կգերազանահատեն, երբ այն նվազում է. Այս գործընթացի արդյունքում անցումը խրախույս տալիս կառավարության ժամանակավորապես կկրճատի գործազրկության մակարդակը, իսկ անցումը զսպող քաղաքականության ժամանակավորապես կբարձրացնի գործազրկության մակարդակը: Քանի դեռ ինֆլյացիայի որևէ մակարդակ որոշ ժամանակ պահպանվում է, ապա որոշում ընդունողների համար այն վերջին հաշվով կդառնա սպասելի, և գործազրկությունը կվերադառնա իր բնական մակարդակին:

Շարունակելով նկար 14-4-ի օրինակը, ե մասում C կետը ցույց է տալիս 4 տոկոս ինֆլյացիա ունեցող տնտեսություն, որը կանխատեսվել է որոշում կայացնողների կողմից: Քանի որ ինֆլյացիան սպասելի է եղել, ապա առկա է գործազրկության բնական մակարդակ: Հարմարեցված սպասումների դեպքում, ինֆլյացիայի էլ ավելի բարձր մակարդակի (օրինակ, 8 տոկոս) հանգեցնող պահանջարկի խթանման քաղաքականության հետևանքով մեկ անգամ ևս գործազրկությունը ժամանակավորապես կնվազի իր երկարաժամկետ նորմալ մակարդակից ցածր (C կետից անցում D կետին PC_2 կորի երկայնքով): Որոշ ժամանակ անց, այնուհանդերձ, որոշում կայացնողները կակնկալեն այդ ավելի բարձր ինֆլյացիան, և կարճաժամկետ Ֆիլիպսի կորը կտեղաշարժվի էլ ավելի մեծ չափով դեպի ծախ դեպի PC_3 կորը (անցում D կետից E կետին): Այդ ավելի բարձր մակարդակի կանխատեսման դեպքում, եթե մակրոպայմանավորողները փորձեն դանդաղեցնել ինֆլյացիայի աճի տեմպերը, ապա գործազրկությունը ժամանակավորապես կբարձրանա, անցնելով իր երակարաժամկետ բնական մակարդակը (օրինակ, անցում E կետից F կետին):

Երկար ժամկետում ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև այլընտրանքային կապ գոյություն չունի: LRAS-ի նման, երկար ժամկետում Ֆիլիպսի կորը գործազրկության բնական մակարդակում ուղղահայաց դիրք ունի:

ՌԱՑԻՈՆԱԼ ՄՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ ՖԻԼԻՊՍԻ ԿՈՐԸ

Ինչպե՞ս կփոխվի Ֆիլիպսի կորի վերլուծությունը, եթե ընդունենք, որ ռացիոնալ սպասումների տեսությունն է ճիշտ: Ռացիոնալ սպասումների աշխարհում մարդիկ արագորեն սպասում են քաղաքականության փոփոխությունների հետևանքներին և իրենց գործողությունները հարմարեցնում են դրանց: Օրինակ, եթե մարդիկ տեսնում են, որ փողի առաջարկը մեծանում է կամ հարկերը կրճատվում են, ապա նրանք իրենց սպասումները համապատասխանեցնում են՝ անցնելով խթանող քաղաքականության: Սպասելով ապագա բարձր պահանջարկ, աշխատողները և նրանց միություններն անմիջապես սկսում են ճնշում գործադրել աշխատավարձերը բարձրացնելու ուղղությամբ: Չեռնարկությունները նույնպես, սպասելով պահանջարկի բարձրացման, համաձայնվում են աշխատուժի պահանջարկի բարձրացմանը, սակայն բարձրացնում են նաև գները: Սակայն պահանջարկի խթանման գործոնների ազդեցությունը չեզոքացվում է անվանական աշխատավարձերի, ծախսերի և արտադրանքի գների բարձրացմամբ⁵:

Եթե որոշում ընդունողները ճշգրիտ կանխատեսեն խթանող քաղաքականության ինֆլյացիոն հետևանքները, ապա պահանջարկի խթանումը կբարձրացնի միայն գների մակարդակը, առանց փոխելու արտադրանքի և զբաղվածության մակարդակը: Նկար 14-1-ում (մաս b) ներկայացված է այս դեպքը մեր AD/AS մոդելի շրջանակներում: Նկար 14-6-ը ներկայացնում է զուգահեռ վերլուծություն Ֆիլիպսի կորի շրջանակներում: Ենթադրենք, տնտեսությունը սկզբնապես A կետում է, երբ առկա է, նաև սպասվում է, 4 տոկոս ինֆլյացիայի մակարդակ: Քանի որ փաստացի և սպասվող ինֆլյացիայի մակարդակները հավասար են, սկզբնապես դիտարկվում է գործազրկության երկարաժամկետ բնական մակարդակ (U_n): Այժմ ենթադրենք, որ քաղաքականություն վարողներն անցնում են խթանող քաղաքականության՝ պահանջարկի խթանման, որին համապատասխանում է ինֆլյացիայի 8 տոկոս մակարդակ: Ռացիոնալ սպասումների ազդեցությամբ Ֆիլիպսի կորն անմիջապես կտեղաշարժվի դեպի վեր, քանի որ որոշում ընդունողներն ակնկալում են ինֆլյացիայի աճի արագացում: Եթե որոշում ընդունողները ճշգրտորեն կանխատեսեն ինֆլյացիայի աճը (մինչև 8 տոկոս), ապա գործազրկությունը կմնա իր երկարաժամկետ բնական մակարդակում (տեղաշարժվելով A կետից B կետ):

Ինչպես ավելի վաղ բացատրել ենք, ռացիոնալ սպասումների տեսությունը չի ենթադրում, որ որոշում ընդունողները միշտ են իրավացի: Մարդիկ կարող են թերագնահատել կամ գերագնահատել պահանջարկի խթանման ինֆլյացիոն հետևանքները: Երբ նրանք թերագնահատում են ինֆլյացիայի հետևանքները, փաստացի ինֆլյացիայի մակարդակը ժամանակավորապես գերազանցում է սպասվածին: Ենթադրենք, որ ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակն աճում է մինչև 8 տոկոս, իսկ որոշում ընդունողներն սպասել են միայն 6 տոկոս աճ: Այս դեպքում Ֆիլիպսի կարճաժամկետ կորը (նկար 14-6-ում՝ PC₃) կտեղաշարժվի

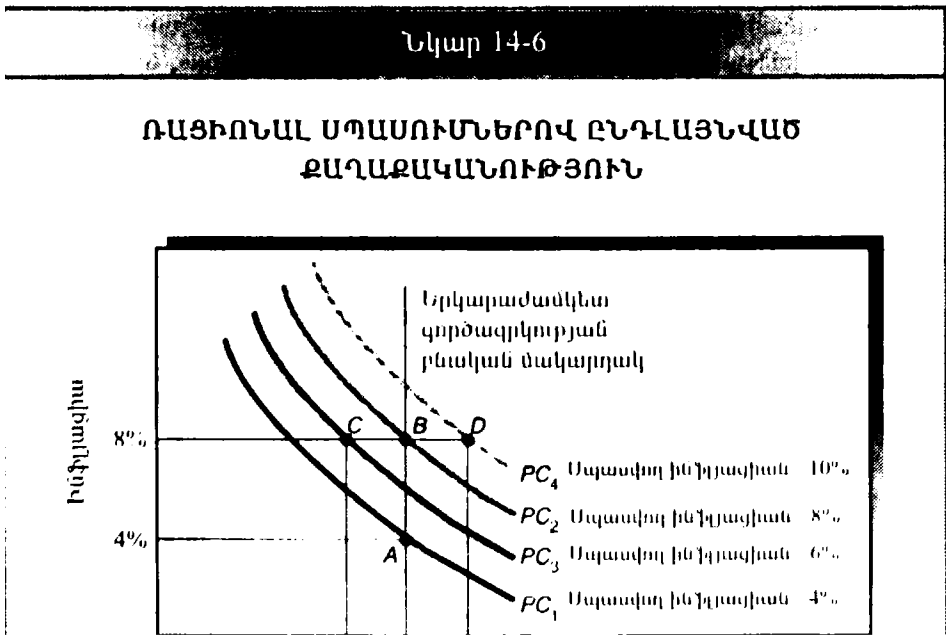
⁵ Ինչպես քննարկել ենք Նախորդ գլխում, ընդլայնված դրամական քաղաքականությունը կբարձրացնի նաև ինֆլյացիայի սպասվելիք մակարդակը և վարկային միջոցների շուկայում կիսանգեցնի ավելի բարձր տոկոսադրույքների: Ռացիոնալ սպասումների իկպոթեզը նաև եզրակացնում է, որ փողի տոկոսադրույքներն ի պատասխան ընդլայնված դրամական քաղաքականության, ավելի արագ կաճեն:

դեպի դուրս ավելի քիչ, քան եթե ինֆլյացիայի աճը ճշգրտորեն կանխատեսված լիներ: Եթե անհատներն իրենց որոշումներում չեն սպասում ինֆլյացիայի ավելի բարձր (8 տոկոս) աճ, ապա ընթացիկ գործազրկության մակարդակը կարճատև հեռանկարում իջնում է մինչև U_2 մակարդակը (A կետից տեղափոխվելով C կետ):

Հակառակ ասվածին, եթե անհատները գերագնահատում են ինֆլյացիայի աճը, ապա ընթացիկ գործազրկության մակարդակը ժամանակավորապես աճում է: Օրինակ, եթե որոշում ընդունողներն սպասում են, որ ինֆլյացիայի մակարդակը կբարձրանա մինչև 10 տոկոս, այն ժամանակ, երբ խթանող քաղաքականության հետևանքով այն բարձրանում է միայն մինչև 8 տոկոս, ապա կարճաժամկետ Ֆիլիպսի կորն ավելի մեծ չափով կտեղաշարժվի (նկար 14-6-ում PC_4), քան եթե ինֆլյացիայի աճը ճշգրտորեն կանխատեսված լիներ: Կարճատև հեռանկարում գործազրկությունը կբարձրանա իր բնական մակարդակից վերև (տեղափոխվելով A կետից դեպի D կետ):

Կարող եմ, արդյոք, քաղաքականություն վարողներն իմանալ, թե ռացիոնալ որոշում կայացնողները կգերագնահատեն, թե՞ կթերագնահատեն քաղաքականության փոփոխության հետևանքների ազդեցությունը: Ռացիոնալ սպասումների տեսակետի կողմնակիցները գտնում են, որ չեն կարող այդ մասին իմանալ: Եթե որոշում ընդունողների սխալները պատահական բնույթ ունեն, ինչպես ռացիոնալ սպասումների տեսությունն է պնդում, ապա հավանական է, որ մարդիկ նույն հավանականությամբ կամ կթերագնահատեն, կամ կգերագնահատեն փոփոխությունների հետևանքները: Ռացիոնալ սպասումների տեսության համաձայն, խթանող քաղաքականության ներգործությունն իրական արտադրանքի և զբաղվածության մակարդակների վրա անկանխատեսելի է նույնիսկ կարճ ժամանակահատվածների համար: Եթե որոշում ընդունողները ճշգրտորեն կանխատեսեն խթանող քաղաքականության ինֆլյացիոն հետևանքները, ապա գործազրկության մակարդակը կմնա անփոփոխ եթե նույնիսկ ինֆլյացիայի աճի տեմպերը բարձրանան: Եթե նրանք թերագնահատեն

Ենթադրենք, որ երբ փաստացի և սպասվող ինֆլյացիան կազմում է 4 տոկոս (A կետը), որոշում կայացնողները փորձում են նվազեցնել գործազրկությունը՝ անցնելով ավելի խթանող մակրոքաղաքականության, որին համապատասխանում է ինֆլյացիայի 8 տոկոս մակարդակը: Ռացիոնալ սպասումների կողմնակիցները պնդում են, որ սրա արդյունքն անկանխատեսելի է: Եթե մարդիկ ճշգրտորեն կանխատեսեն ավելի խթանող քաղաքականության ինֆլյացիոն ազդեցությունը, ապա ինֆլյացիայի մակարդակը կբարձրանա, մինչդեռ գործազրկության մակարդակը կմնա անփոփոխ (տեղաշարժ A-ից B): Մյուս կողմից, եթե մարդիկ թերագնահատեն սպասյալ ինֆլյացիայի մակարդակը, ապա գործազրկությունը ժամանակավորապես կմնա անփոփոխ (տեղաշարժ B-ից դեպի C)՝ կրան հակառակ, եթե անհատները գերագնահատեն ինֆլյացիայի մակարդակի փաստացի աճը, ապա գործազրկությունը ժամանակավորապես աճում է (տեղաշարժ C-ից դեպի D):



ապագա ինֆլյացիայի ազդեցությունը, ապա գործազրկության մակարդակը ժամանակավորապես կնվազի: Եվ գործազրկության մակարդակը ժամանակավորապես կբարձրանա, եթե նրանք գերազանհատեն քաղաքականության ինֆլյացիոն հետևանքները:

Ռացիոնալ սպասումների տեսությունը ենթադրում է, որ քաղաքականություն վարողների համար չափազանց դժվար է վարել գործազրկության մակարդակն իջեցնող պահանջարկի խթանման քաղաքականություն: Այսպիսի քաղաքականությունը կարող է արդյունավետ լինել միայն ժամանակավորապես և միայն այն դեպքում, եթե անակնկալի բերի մարդկանց: Եթե քաղաքականություն վարողները մշտապես փորձեն խթանել պահանջարկը, ապա ռացիոնալ մտածող մարդիկ կվարժվեն այդ համակարգին, և քաղաքականության փոփոխությունները ցանկալի արդյունք չեն տա:

ՌԱՑԻՈՆԱԼ ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ, ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՀԱԿԱԻՆՖԼՅԱՑԻՈՆ ՀԱՋՈՂ ՌԱԶՄԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԲԱՂԿԱՑՈՒՑԻՉ ՏԱՐԲԵՐԸ

Ռացիոնալ սպասումների տեսության քաղաքական եզրահանգումները պարզ են: Լավագույն քաղաքականությունը նախապես հայտարարված կայուն քաղաքականությունն է: Մակրոտնտեսական քաղաքականությունը պետք է ուղղված լինի երկարաժամկետ նպատակների իրականացմանը, և քաղաքականության փոփոխությունները պետք է զգուշորեն կշռադատվեն:

Ռացիոնալ սպասումների տեսության համաձայն, անցումն ինֆլյացիայից կայուն գներին կարելի է ավելի հեշտությամբ ապահովել, քան հարմարեցված սպասվելիք տեսության համաձայն: Եթե քաղաքականություն վարողները հայտարարեն, որ իրենք պատրաստվում են անցնել զսպող քաղաքականության և հասարակությանը վստահելի երաշխիքներ ներկայացնեն, որ իրենք կհետապնդեն այս քաղաքականությունը մինչև կայուն գների ապահովումը, ապա ռացիոնալ սպասումների տեսության համաձայն՝ սպասումներն արագորեն կըփոխվեն, և ինֆլյացիայի մակարդակը կարող է նվազել՝ առանց երկարատև և դաժան տնտեսական ճգնաժամի և առանց բարձր գործազրկության, ինչը հատուկ է հարմարեցված սպասումների տեսության նկարագրած տարբերակին:

Հակաինֆլյացիոն հաջող քաղաքականության բանալին վստահությունն է⁶: Եթե քաղաքականությունը վստահելի է, և հասարակությունը համոզված է, որ դրամավարկային քաղաքականություն վարողներն իսկապես վճռական են սրամադրված, ապա ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակն արագորեն կնվազի՝ տեղաշարժելով կարճաժամկետ Ֆիլիպսի կորը դեպի ներքև և ձախ: Երբ ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակը նվազում է, ապա անվանական աշխատավարձը նվազում է: Տոկոսադրույքները նույնպես նվազում են: Այս փոփոխությունները տանում են ինֆլյացիայի մակարդակի նվազմանը՝ նվազագույն ծախսերով:

Դրան հակառակ, եթե շուկայի մասնակիցները վստահություն չունեն քաղաքականություն վարողների հետապնդած երկարաժամկետ հակաինֆլյացիոն

⁶ Տե՛ս Thomas Sargent, "The Ends of Four Big Inflation", *Inflation Causes and Effects*, ed. Robert E. Hall (Chicago: University of Chicago Press for the National Bureau of Economic Research, 1982), pp. 41-98, որպես վկայություն, որ նույնիսկ հիպերինֆլյացիան կարելի է վերահսկել (արտադրանքի քիչ կորուստով), երբ վստահությունն առկա է:

կուրսի նկատմամբ, ապա վստահ չեն, որ ինֆլյացիայի մակարդակն ապագայում կիջնի, եթե նույնիսկ ընթացիկ քաղաքականությունը զսպող է: Եթե քաղաքականություն վարողներն անցյալում քաղաքական հեղաշրջումներ են կատարել, կամ ասել են մի բան և արել այլ բան, ապա նրանց համար դժվար կլինի վստահություն ձեռք բերել: Այսպիսով, ռացիոնալ սպասումների տեսության կողմնակիցները չեն զարմանում, եթե սահմանափակող քաղաքականությունը հաճախ հանգեցնում է ճգնաժամի և գործազրկության չափազանց բարձր մակարդակի:

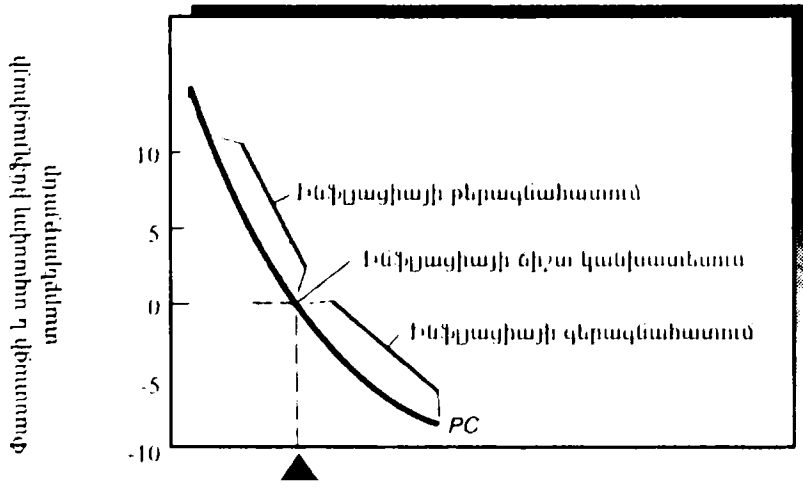
ՄՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ ՖԻԼԻՊՍԻ ԿՈՐԻ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՏԵՍԱԿԵՏԸ

Սպասումներն էականորեն փոխել են 1960-ական թվականների Ֆիլիպսի կորի պարզամիտ տեսակետը: Ֆիլիպսի կորի ժամանակակից տեսության դրույթները հիմնված են սպասումների տեսության մեր կատարած վերլուծությունների վրա: Այդ դրույթները երեքն են.

1. Պահանջարկի խթանումը կհանգեցնի ինֆլյացիայի՝ առանց գործազրկության մակարդակի իջեցման: Երբ մարդկանց համար սպասելի են խթանող քաղաքականության կողմնակի ինֆլյացիոն հետևանքները, ռեսուրսների գներն սկսում են աճել, սահմանային շահույթները վերադառնում են իրենց նորմալ մակարդակներին. իսկ գործազրկությունը վերադառնում է իր բնական մակարդակին: Հարմարեցված սպասումների տեսության համաձայն, սա կարող է տեղի ունենալ միայն որոշ ժամանակահատվածում, ասենք մի տարվա ընթացքում, սակայն ինֆլյացիայի ավելի բարձր մակարդակի առկայությունից

Նկար 14-7

ՖԻԼԻՊՍԻ ԿՈՐԻ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ՄԵԿՆԱԲԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ



Ինֆլյացիայի փաստացի և սպասվող մակարդակների տարբերությունն է, որ այդպիսով է գործազրկության վրա, և ոչ թե սույն ինֆլյացիայի մեծությունը, ինչպես ժամանակին ենթադրում էին Ֆիլիպսի կորի վերլուծողները: Երբ ինֆլյացիան ավելի մեծ է, քան սպասվել է (մարդիկ թերագնահատել են այն), ապա գործազրկությունը կիջնի բնական մակարդակից պարզ: Եվ ընդհակառակը, երբ ինֆլյացիան մարդկանց սպասածից ավելի փոքր է, ապա գործազրկությունը կաճի և կգերազանցի իր բնական մակարդակը: Եթե ինֆլյացիան ճիշտ է կանխատեսվել որդում կայացողների կողմից, ապա առկա կլինի օտոմատիստիտան օտոմատ

հետո: Ռացիոնալ հարմարեցված սպասումների տեսության համաձայն, նշված գործընթացն ավելի արագ տեղի կունենա: Եթե մարդկանց սպասումները՝ կապված ինֆլյացիոն հետևանքների հետ, ռացիոնալ են, ապա պահանջարկի խթանմանն ուղղված քաղաքականությունը նույնիսկ ժամանակավորապես չի կրճատի գործազրկության մակարդակը: Երկար ժամկետում հարմարեցված և ռացիոնալ սպասումների տեսությունների դրույթները համընկնում են, ըստ որի խթանող քաղաքականությունը կհանգեցնի ինֆլյացիայի՝ առանց իջեցնելու գործազրկության մակարդակը:

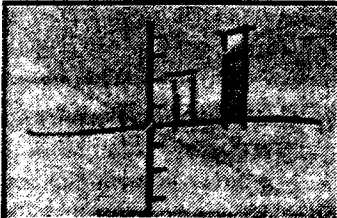
2. Երբ ինֆլյացիան սպասվածից բարձր է, ապա գործազրկությունն իր բնական մակարդակից իջնում է: Եվ ընդհակառակը, երբ ինֆլյացիայի մակարդակը սպասվածից ցածր է, ապա գործազրկությունն աճում է և գերազանցում է իր բնական մակարդակը: Փաստացի և սպասված ինֆլյացիայի տարբերությունն է, որ ազդում է գործազրկության վրա, և ոչ թե ինֆլյացիայի մեծությունը, ինչպես նախկինում կարծում էին որոշ տնտեսագետներ: Նկար 14-7-ում լուսաբանվում է այս տեսակետը՝ Ֆիլիպսի կորն ըստ սպասումների տեսության վերափոխելու ճանապարհով: Երբ մարդիկ թերագնահատում են ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը, ապա գործազրկության մակարդակը չափազանց ցածր կլինի: Եվ ընդհակառակը, երբ որոշում ընդունողներն ակնկալում են ավելի բարձր ինֆլյացիայի մակարդակ, քան փաստացի մակարդակն է, այսինքն, երբ նրանք գերագնահատում են ինֆլյացիայի մակարդակը, ապա գործազրկության մակարդակը բարձրանում է իր բնական մակարդակից: Չնայած դրան, փաստացի և սպասվող մակարդակների հավասար փոփոխությունները չեն նվազեցնում գործազրկության մակարդակը: Եթե փաստացի ինֆլյացիայի 5 տոկոս, 10 տոկոս, 20 տոկոս կամ նույնիսկ ավելի բարձր տոկոսները ճշգրտորեն կանխատեսվել են, ապա դրանք գործազրկության մակարդակն իր բնական մակարդակից չեն իջեցնի⁷:

3. Երբ ինֆլյացիայի մակարդակը կայուն է, այսինքն՝ երբ այն ոչ նվազում է, և ոչ էլ աճում, ապա գործազրկության փաստացի մակարդակը հավասարվում է գործազրկության բնական մակարդակին: Եթե ինֆլյացիայի մակարդակը հաստատուն է (կամ մոտավորապես հաստատուն է), ապա որոշում ընդունողները կակնկալեն այդ մակարդակը: Այդ մակարդակը կարտացոլվի թե՛ երկարաժամկետ պայմանագրերում, և թե՛ աշխատավորների աշխատանքի որոնման վրա, որի արդյունքում գործազրկության մակարդակը չի շեղվի իր բնական մակարդակից: Փաստորեն, գործազրկության բնական մակարդակը երբեմն հանդես է գալիս որպես փաստացի գործազրկություն, եթե ինֆլյացիայի մակարդակը չի փոխվում (տես «Տնտեսական գործունեության գնահատումները» հավելվածը):

ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ, ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՆ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆԸ. ԻՆՉ ԵՆ ՎԿԱՅՈՒՄ ՓԱՍՏԵՐԸ

Սպասումների տեսության դրույթների ներառումը մեր վերլուծություններում օգնում է պարզաբանելու վերջին մի քանի տասնամյակների ինֆլյացիայի և գործազրկության վերաբերյալ ԱՄՆ-ի սվյալները: Երկրորդ համաշխարհային

⁷ Փորձը ցույց է տալիս, որ ինֆլյացիայի ավելի բարձր մակարդակները կապված են ինֆլյացիայի տեմպի ավելի մեծ փոփոխության հետ: Անկանոն փոփոխականությունը ավելացնում է տնտեսական անորոշության մակարդակը: Այն միտում ունի արգելակելու բիզնեսի ոլորտի գործունեությունը, կրճատելու փոխադարձորեն նպաստավոր փոխանակման ծավալները և պատճառ է դառնում զբաղվածության կրճատման:



ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾԱԳՐԿՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ

ԳՈՐԾԱԳՐԿՈՒԹՅԱՆ ԲՆԱԿԱՆ ՍԱԿԱՐԴԱԿԸ ԵՎՐՈՊԱՅՈՒՄ, ԿԱՆԱԴԱՅՈՒՄ, ՃԱՊՈՆԻԱՅՈՒՄ ԵՎ ԱՄՆ-ՈՒՄ

Մեր վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ երբ որևէ երկրում ինֆլյացիայի մակարդակը կայուն է երկար ժամանակի ընթացքում, ապա մարդիկ ապագայում ևս ակնկալում են հենց այդ մակարդակը, և գործազրկությունը ձգտում է բնական մակարդակի: Հետաքրքիր է, որ ԱՄՆ-ում, Կանադայում, Եվրոպայում և Ճապոնիայում ինֆլյացիայի մակարդակները միջանգամայն կայուն են եղել (կամ տատանվել են քիչ չափով) 1986-1990 թվականներին:

1980-ականների վերջերին, ինֆլյացիայի կայուն մակարդակի պայմաններում, նշված երկրներին յուրաքանչյուրում գործազրկության փաստացի մակարդակը այդ ժամանակաշրջանի վերջում մոտ էր գործազրկության բնական մակարդակին: Բերված աղյուսակում տրված են նշված երկրներում գործազրկության մակարդակը 1989 և 1990 թվականներին և գործազրկության միջին մակարդակը 1990-1995 թվականներին:

Գործազրկության մակարդակը

	1991-1995		
	1989	1990	ՄԻՋԻՆ ՏՈԿՈՍԸ
ԱՄՆ	5.3	5.5	6.5
Եվրոպա (11 երկրներ)	7.3	7.0	9.1
Կանադա	7.5	8.1	10.6
Ճապոնիա	2.3	2.1	2.5

1989 և 1990 թվականներին գործազրկության մակարդակն Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում կազմել է մոտավորապես 5.5 տոկոս, Եվրոպայում 7 տոկոս, Կանադայում 8 տոկոս և Ճապոնիայում 2 տոկոս: Այս թվերը ցույց են տալիս, որ 1980-ական թթ.-ի վերջում գործազրկության բնական մակարդակն ավելի բարձր էր Եվրոպայում և Կանադայում և ավելի ցածր էր Ճապոնիայում, քան ԱՄՆ-ում: 1991-1995թթ.-ին գործազրկության միջին մակարդակը նույնպես ունեյր այս միտումը:

Ինչո՞ր գործազրկության բնական մակարդակը, ԱՄՆ-ի համեմատ, Եվրոպայում և Կանադայում ավելի բարձր է, իսկ Ճապոնիայում ցածր: Հիմնական պատճառները երկրում են: Առաջինը

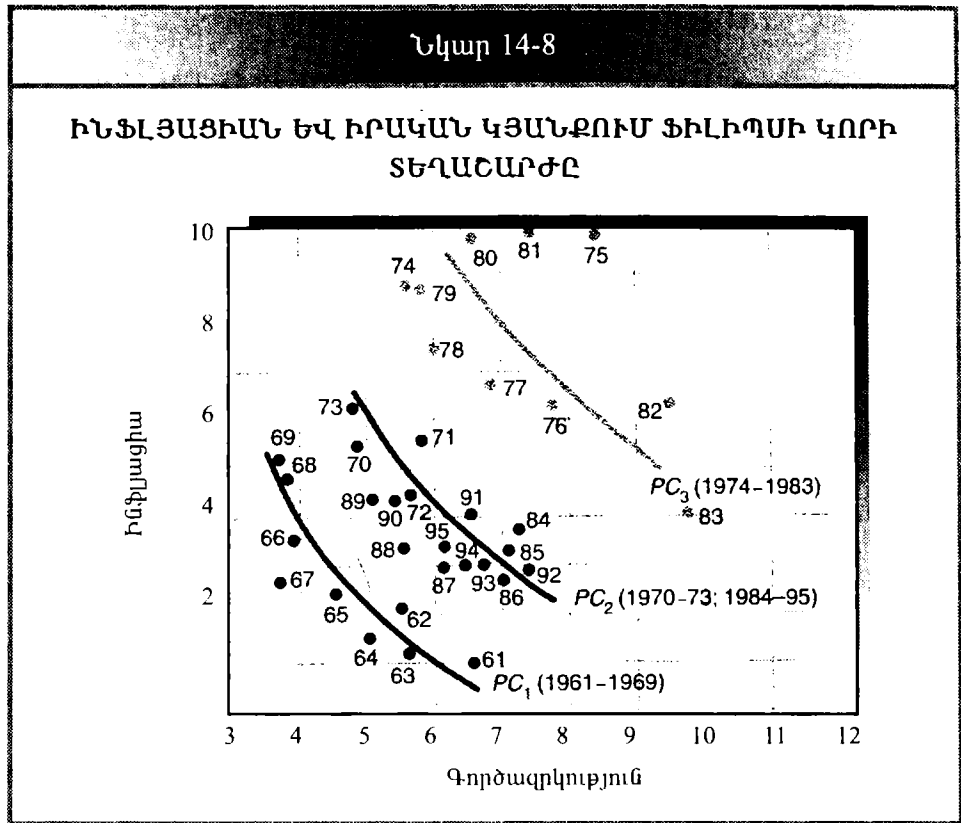
աշխատավարձերը ճապոնիայում առավել, իսկ Եվրոպայում և Կանադայում նվազ ճկուն են, քան ԱՄՆ-ում: Արհմիությունները ճապոնիայում հիմնականում «ընկերությունների միություններ» են: Դրանք հազվադեպ են աշխատավարձեր հաստատում արդյունաբերության որևէ ճյուղի համար, և ի տարբերություն ամերիկյան իրենց գործընկերների, ավելի են հակված համակերպվելու աշխատավարձերի իջեցումների հետ՝ իրենց կողմից արտադրվող ապրանքների նկատմամբ պահանջարկի նվազման ժամանակահատվածներում: Եվրոպայում և Կանադայում, ընդհակառակը, աշխատավարձերը նվազ ճկուն են, քան ԱՄՆ-ում: Արհմիությունների մակարդակը, այսինքն՝ ոչ գյուղատնտեսական աշխատուժի այն բաժինը, որն ընդգրկված է արհմիություններում, Կանադայում, Միացյալ Թագավորությունում, Իտալիայում և Գերմանիայում երկուսից երեք անգամ բարձր է ամերիկյան նույն ցուցանիշից¹: Որքանով որ Եվրոպայի և Կանադայի հզոր արհմիությունները բարձրացնում են աշխատավարձերն իրենց շուկայական մակարդակից վեր և նվազեցնում են աշխատավարձերի ճկունությունը, այնքանով նրանք բարձրացնում են գործազրկության բնական մակարդակը: Բացի այդ, եվրոպական մի շարք պետություններ տարբեր ոլորտների և ճյուղերի համար աշխատավարձերը հաճախ սահմանում են հավասարակշռված մակարդակին հավասար կամ դրանից բարձր: Սա նույնպես նպաստում է աշխատավարձերի կոշտությանը և գործազրկության բնական մակարդակի բարձրացմանը:

Երկրորդ, գործազրկության փոխհատուցման համակարգն ավելի արդյունավետ է Եվրոպայում և Կանադայում, քան ԱՄՆ-ում²: Գործազրկության փոխհատուցումը և այլ եկամուտների տրանսֆերտ ծրագրերն ԱՄՆ-ի համեմատ նվազ արդյունավետ են ճնշումնալից: Դա ևս նպաստում է Ճապոնիայում գործազրկության բնական ցածր մակարդակին:

¹ Richard B. Freeman, "Contraction and Expansion: The Divergence of Private and Public Sector Unionism in the United States", *Journal of Economic Perspectives*, (Spring 1988), pp. 63-88
² Stu Vivek Moorthy, "Unemployment in Canada and the United States: The Role of Unemployment Insurance Benefits", *Federal Reserve Bank of New-York Quarterly Review* (winter 1990) pp. 48-61

Երբ 1961-1969թթ. գործա-
գրկության և ինֆլյացիայի
տվյալների համաձայն
կազմվեց Ֆիլիպսի PC_1 կո-
րը (տես նկար 14-3), երբ
պահանջարկի խթանման
քաղաքականության
հետևանքով ինֆլյացիայի
մակարդակը բարձրանում
էր, Ֆիլիպսի կորը տեղա-
շարժվեց դեպի դուրս՝ դե-
պի PC_2 , (1970-1973թթ. ժա-
մանակահատվածի հա-
մար) և դեպի PC_3 կորը
(1974-1983թթ. ժամանա-
կահատվածի համար):
Ինչպես եզրակացնում են
սպասումների վերաբերյալ
մեր տեսությունները,
ինֆլյացիայի բարձր
մակարդակներն ի վիճակի
չեն մշտապես կրճատել
զբաղվածությունը: Նմա-
նապես, երբ ինֆլյացիայի
ավելի ցածր մակարդակ է
ապահովվում, և վերջին
հաշվով սկսվում կանխա-
տեսվել, ապա Ֆիլիպսի
կորը տեղաշարժվում է
դեպի վեր (տես 1984-
1995թթ. տվյալները):

Աղբյուրը՝ տես Report of
the President, 1982, p. 51.

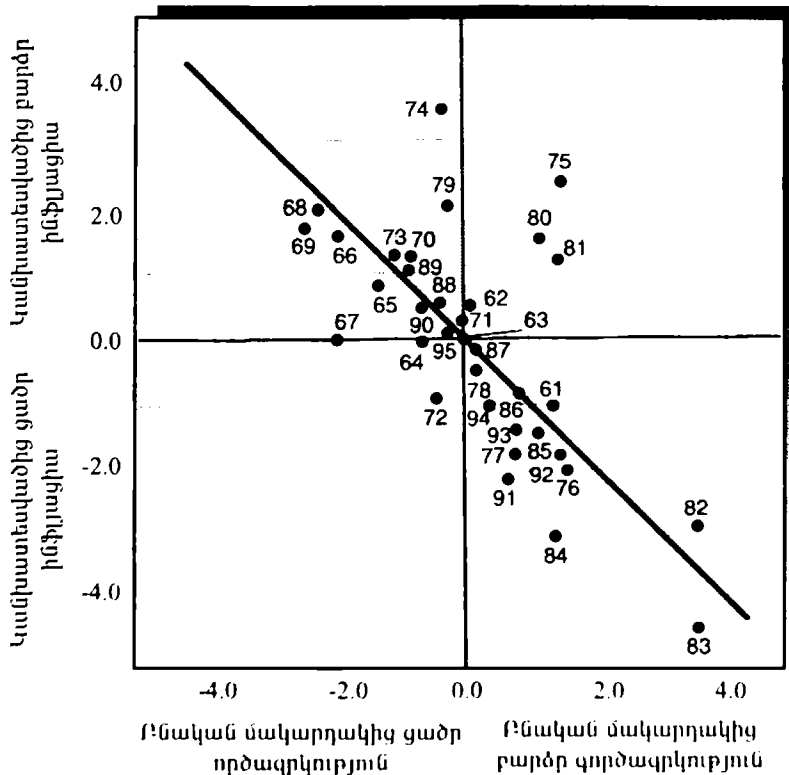


պատերազմին հաջորդած մոտավորապես 20 տարիներին դիտարկված ինֆլ-
յացիայի ցածր մակարդակը (նաև վարվող մեղմ դրամական և ֆիսկալ քաղա-
քականությունը), որոշում ընդունողների համար սովորական էր դարձել: Այդ
պատճառով էլ 1960-ականների կեսերին անցումը խթանող քաղաքականու-
թյան մարդկանց համար անակնկալ էր⁸: Խթանող քաղաքականության շնոր-
հիվ սկզբնապես կրճատվեց գործազրկության մակարդակը (նկար 14-3): Սա-
կայն գործազրկության ցածր մակարդակը չպահպանվեց: Նկար 14-8-ը, որը
նկար 14-3-ի նորացված տարբերակն է, օգնում է պարզաբանելու այս տեսակե-
տը: Այնպես, ինչպես կանխատեսում է մեր տեսությունը, ինֆլյացիա-գործա-
զրկություն փոխհարաբերությունն էականորեն փոխվեց խթանող քաղաքակա-
նության ընթացքում: Ֆիլիպսի կորը, որը համապատասխանում է 1970-
1973թթ.-ի տվյալներին՝ (PC_2) բավականաչափ աջ է տեղաշարժված PC_1 -ից:
1970-1983թթ.-ի ընթացքում դիտարկվում է ինֆլյացիայի էլ ավելի բարձր մա-
կարդակ: Երբ ինֆլյացիայի մակարդակի 6-10 տոկոս տատանումները դառ-
նում են սովորական՝ սկսած 1970-ական թթ.-ի կեսերից, ապա Ֆիլիպսի կորը
մեկ անգամ ևս տեղաշարժվում է դեպի PC_3 -ը:

8. Հետևյալ տվյալները խոսում են սկսած 1960-ական թվականների կեսերից ավելի խթանող
մակրոտնտեսական քաղաքականությանն անցման մասին: 1965թ. և 1980թ. միջև ընկած ժամա-
նակահատվածում M1 փողի առաջարկն ավելացել է տարեկան 6.3 տոկոսով, մինչդեռ դրան նա-
խորդող 15 տարիների ընթացքում այդ ցուցանիշը կազմել էր 2.5 տոկոս: Նմանապես, հավասարա-
կշռված բյուջեներին սկսեցին փոխարինել մշտական ֆեդերալ դեֆիցիտները: 1950-1960թթ. ժա-
մանակահատվածում եղել են ուր բյուջեի դեֆիցիտներ և յոթ ավելցուկ: Միջին հաշվով, ֆեդերալ
բյուջեն մոտավորապես հավասարակշռության մեջ է 15 տարվա ժամանակահատվածի համար:
1965-1980թթ. ընթացքում, միայն մեկ անգամ է եղել բյուջեի ավելցուկ, իսկ տարեկան դեֆիցիտները
միջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ 1.5 տոկոսը:

Նկար 14-9

ՉԿԱՆՆԱՏԵՍՎԱԾ ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՆ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԲՆԱԿԱՆ ՍԱԿԱՐԴԱԿԻ ՏԱՏԱՆՈՒՄՆԵՐԸ



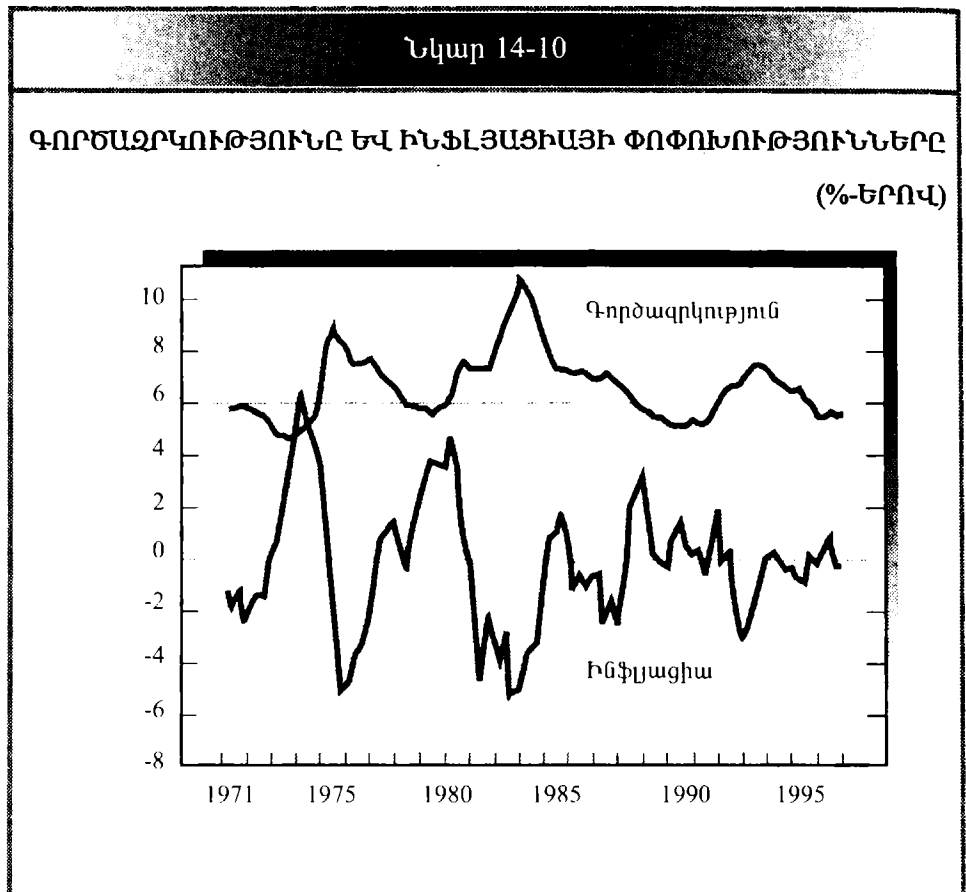
Այստեղ մենք ցույց ենք տալիս չկանխատեսված ինֆլյացիայի և փաստացի գործազրկության միջև հարաբերակցությունը՝ համեմատած 1961-1995թթ. ժամանակահատվածի բնական մակարդակի հետ: Երբ ինֆլյացիայի մակարդակը սպասվածից բարձր է, ապա գործազրկության մակարդակը միտում ունի նվազելու, հասնելով բնականից ցածր: Եվ ընդհակառակը, երբ ինֆլյացիան սպասվածից ցածր է, ապա գործազրկության մակարդակն ընդհանրապես բնական մակարդակից բարձր է լինում:

Աղբյուրը՝ Report of the President, 1996, and Robert Gordon, Macroeconomics (Boston, Little Brown, 1993):

Երբ դրամական քաղաքականությունն սկսեց կոշտանալ 1980-1983թթ. -ի ընթացքում, և Ռեյգանի վարչակազմը խոստացավ վերահսկողության տակ պահել ինֆլյացիայի մակարդակը, վերջինիս աճը կտրուկ սկսեց դանդաղել: Այնպես, ինչպես մեր տեսությունն է կանխատեսում, գործազրկության մակարդակն սկզբնապես բարձրացավ 1982 թվականին 9.7 տոկոս, իսկ 1983թ. -ին 9.6 տոկոս (տես նկար 14-8). Երբ անցում կատարվեց զսպող մակրոտնտեսական քաղաքականության: Հանի դեռ զսպող քաղաքականությունը շարունակվում էր, մարդիկ սկսեցին սպասել ինֆլյացիայի ավելի ցածր մակարդակ, և Ֆիլիպսի կորը տեղաշարժվեց դեպի ներս: Ինչպես երևում է նկար 14-8-ում, 1984-1998թթ. -ին ինֆլյացիայի մակարդակը նվազել է 1970-ական թթ. -ի նկատմամբ և տատանվում է 2.5-4.5 տոկոսի սահմաններում: Ինֆլյացիայի անկումից հետո մարդիկ սկսեցին ավելի ցածր ինֆլյացիա սպասել, և Ֆիլիպսի կորը տեղաշարժվեց էլ ավելի ներս (PC₃ -ից դեպի PC₂):

Նկար 14-9-ը ներկայացնում է 1961-1993թթ. -ին ինֆլյացիա-գործազրկություն հարաբերության տվյալները համաձայն մեր տեսությունների: Վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ երբ ինֆլյացիայի մակարդակը մարդկանց սպասածից ավելի բարձր է, ապա գործազրկության մակարդակն իր բնական մակարդակից ավելի ցածր է: Մյուս կողմից, երբ ինֆլյացիայի մակարդակն սպասվածից ցածր է, ապա գործազրկության մակարդակը կգերազանցի իր բնական մակարդակը: Իհարկե, մենք չենք կարող ուղղակիորեն տեսնումսիք ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակը:

Այստեղ մենք լուսաբանում ենք ինֆլյացիայի մակարդակի փոփոխությունների (ընթացիկ և նախորդ տարիների ինֆլյացիայի մակարդակների տարբերության) և գործազրկության միջև հարաբերակցությունը: Նկատեք, թե ինֆլյացիայի մակարդակի ինչքան կտրուկ անկումներ և գործազրկության մակարդակի նշանակալի բարձրացումներ են տեղի ունեցել 1975, 1981-1982 և 1991 թվականներին՝ կապված անկման հետ:



Ինչպես ցույց է տրված նկար 14-9-ում, յուրաքանչյուր տարվա համար ինֆլյացիայի սպասվելիք մակարդակը որոշելու նպատակով օգտագործվել է նախորդ երեք տարիների ինֆլյացիայի միջին մակարդակը: Նկարը ցույց է տալիս, որ երբ ինֆլյացիայի մակարդակը սպասվածից բարձր է (ավելի բարձր է, քան նախորդ երեք տարիների միջին մակարդակը), ապա գործազրկության մակարդակը սովորաբար ավելի ցածր է, քան նրա բնական մակարդակը: Օրինակ, եթե ինֆլյացիայի մակարդակը 1960-ական թթ.-ի վերջերին բարձրացել է, ապա ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը մոտավորապես 2 տոկոսով ավելի բարձր է եղել, քան սպասվել է 1966 թվականի, 1968-1969թթ.-ի համար: Այնպես, ինչպես որ մեր տեսությունն է եզրակացնում, գործազրկության մակարդակն այդ տարիներից յուրաքանչյուրի ընթացքում բնական մակարդակից բավական ցածր է եղել:

Դրան հակառակ, երբ ինֆլյացիայի մակարդակն սպասվածից ցածր է եղել, գործազրկությունը գերազանցել է բնական մակարդակը: Նայեք 1976, 1977, 1982-1985, 1991 և 1992 թվականների տվյալները: Այս տարիներին ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակն զգալիորեն ցածր է սպասված մակարդակից, իսկ գործազրկության մակարդակը բավական բարձր է եղել բնական մակարդակից:

Չնայած նկար 14-9-ի տվյալները ցույց են տալիս, որ չսպասված ինֆլյացիայի և գործազրկության մակարդակի միջև առկա է հակադարձ կապ, 1974-1975 և 1979-1981թթ.-ի տվյալները նույնը չեն հաստատում: Հետաքրքրական է, որ այս հինգ տարիները համընկնում են նավթի գների բարձրացման տարիների հետ: Նավթի գները 1973-1975թթ.-ի ընթացքում քառապատկվեցին (մեկ բարելի հաշվով՝ \$2.5-ից մինչև \$10.00), իսկ 1978-1981թթ.-ին աճեցին ավելի քան երեք

անգամ (մեկ բարելի հաշվով՝ \$12.00-ից մինչև \$40.00): Ինչպես նախկինում քննարկել ենք (տես՝ գլուխ 9, նկար 9-7), առաջարկի մեջ այս տեսակ ցնցումները միտում ունեն բարձրացնելու գնեք: Ինչպես կարելի էր կանխատեսել, դրանք տանում են ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև կապի թուլացմանը:

Ժամանակակից տեսակետների համաձայն, ինֆլյացիայի փաստացի և սպասվող մակարդակների տարբերությունն է, որ ազդեցություն ունի գործազրկության մակարդակի վրա: Քիչ է հավանական, որ ինֆլյացիայի կտրուկ փոփոխությունները ճշգրտորեն կանխատեսվեն: Նկար 14-10-ում տվյալներ են ներկայացված ինֆլյացիայի տարեկան մակարդակների (12 ամսյա սահող միջինների) և գործազրկության մակարդակների փոփոխությունների վերաբերյալ: Ինչպես գրաֆիկորեն պատկերված է, ինֆլյացիայի մակարդակի կտրուկ անկումներ են տեղի ունեցել 1975, 1981-1982 և 1991 թվականների ընթացքում: Օրինակ, ինֆլյացիայի մակարդակը 1974 թվականի 12.4 տոկոսից իջել է մինչև 6.9 տոկոս՝ 1975 թվականին, նվազելով ավելի քան 5 տոկոսով: Անհավանական է, որ որոշում ընդունողները կարողանան կանխատեսել ինֆլյացիայի մակարդակի կտրուկ անկումները: Ոչ միայն հարմարեցված, այլև նույնիսկ ռացիոնալ որոշում ընդունողները հավանական է, որ կթերագնահատեն ինֆլյացիայի մակարդակի կտրուկ անկման մեծությունը: Դրա հետևանքով ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը պակաս կլինի սպասվողից, և ինչպես ցույց է տալիս մեր վերլուծությունը, գործազրկությունը կզերազանցի իր բնական մակարդակը: Ինչպես ցույց է տրվում նկար 14-10-ում, գործազրկության մակարդակն էականորեն բարձրացել է՝ 1975, 1981-1982, և 1991 թվականների ինֆլյացիայի մակարդակի կտրուկ անկմանը զուգընթաց: Այս արդյունքները կարելի է ստանալ նաև մեզ ծանոթ AD/AS մոդելի վերլուծության հիման վրա: Ապրանքների և ծառայությունների շուկայում ինֆլյացիայի մակարդակի կտրուկ անկման ժամանակ գները մարդկանց սպասածից ավելի ցածր են լինում: Սպասվածից ավելի ցածր գների պայմաններում շահույթի մակարդակն իջնում է, կրճատվում է արտադրանքի և զբաղվածության մակարդակները, իսկ գործազրկությունն աճում է:

ՄԻԿՐՈՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԲՆԱԿԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ

Սպասումների տեսությունից պարզ է դառնում, որ դրամական և ֆիսկալ քաղաքականություններն ի վիճակի չեն երկար ժամանակով իջեցնելու գործազրկությունն իր բնական մակարդակից: Վերջին տարիներին տնտեսագետներն իրենց ուշադրությունը բեռնել են միկրոտնտեսագիտությանը, որպես բարձր գործազրկության ավանդական մակրոտնտեսական պրոբլեմի լուծմանն ուղղված մի միջոցի: Զբաղվածության վերաբերյալ միկրոտնտեսագետների մոտեցումն ուղղված է գործազրկության բնական մակարդակի կրճատմանը և LRAS-ը բարձրացնելու խնդրին: Հիշենք, որ գործազրկության բնական մակարդակն անփոփոխ է: Եթե գործի խթանների համակարգը, որը կարողանա բարձրացնել աշխատանքի որոնման արդյունավետությունը և վերացնել զբաղվածության խոչընդոտները, ապա գործազրկության բնական մակարդակը կնվազի:

Իսկ ինչպիսի՞ ինստիտուցիոնալ փոփոխություններ են պետք գործազրկության բնական մակարդակը նվազեցնելու համար: Սենք բնության կառուցող

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՓՈԽՀԱՏՈՒՑՄԱՆ ՀԱՍԱԿԱՐԳԻ ՎԵՐԱՆԱՅՈՒՄԸ

Գործազրկության փոխհատուցման համակարգը նախատեսված էր պակասեցնելու գործազրկության հետ կապված խնդիրները: Քանի որ այն ելնում է մարդասիրական սկզբունքներից, ապա ուղղված է գործազրկության պատճառած զանազան զրկանքների մեղմացմանը:

Ընթացիկ գործազրկության փոխհատուցման համակարգի հետևանքով գործազրկության բնական մակարդակը բարձրանում է երկու հիմնական պատճառով: Առաջինը, փոխհատուցման համակարգը կրճատում է (որոշ դեպքերում բառացիորեն վերացնում է) գործազրկության անհատական ծախսերը: Շատ նահանգներում նպաստների համակարգում ընդգրկված մարդիկ ստանում են իրենց նախկին համախառն եկամուտների 50-60 տոկոսը: Գործազրկության նպաստները չեն հարկվում: Բացի այդ, գործազուրկները կարող են ստանալ նաև այլ տրանսֆերտներ (սննդի կտրոններ, բժշկական օգնություն): Սովորաբար, համակարգի մեջ ընդգրկված աշխատողի նպաստների ծավալը կազմում է նրա նախկին զուտ եկամուտների 75 տոկոսը: Պարզ է, որ նպաստների այս մակարդակն էականորեն պակասեցնում է գործազուրկի կողմից աշխատանք որոնելու խթանը և մինչև նպաստների վճարման ավարտը, աշխատավարձի սահմանային ցածր մակարդակով աշխատանքի առաջարկներն ընդունելու դեպքերը:

Երկրորդը, գործազրկության նպաստները սուբսիդիայի դեր են կատարում այն գործատուների համար, որոնք առաջարկում են անկայուն կամ սեզոնային աշխատանքներ: Մարդիկ ավելի դժկամորեն կընդունեն այդպիսի գործատուների աշխատանքի առաջարկությունները (օրինակ, հյուսիսային շրջանների գործատուները, որոնք սովորաբար աշխատողներին ազատ են արձակում ձմեռային սեզոնին), եթե հարկադիր արձակուրդի ընթացքում գործազրկության փոխհատուցման նպաստների հաշվին հնարավորություն ունենան լրացնելու իրենց եկամուտները: Գործազրկության փոխհատուցման համակարգը սեզոնային, ժամանակավոր և պատահական բնույթ կրող աշխատանքներն ավելի հրապուրիչ է դարձնում:

Կասկած չկա, որ գործազրկության փոխհատուցման համակարգը բարձրացնում է գործազրկության բնական մակարդակը: Այս բնագավառում հետազոտողների մեծ մասը համոզված է, որ երկարաժամկետ գործազրկության մակարդակը 0.5-ից մինչև 1.0 տոկոս ավելի բարձր է, քան կլիներ, եթե համակարգի բացասական ազդեցությունը զբաղվածության վրա հնարավոր լիներ վերացնել⁹: Փաստորեն, գործազրկության նպաստները սուբսիդավորում են աշխատանքի որոնումները: Գոյություն ունի այս սուբսիդավորման դրական կողմ. այն հնարավորություն է տալիս աշխատանք որոնողներին երկարացնելու աշխատանք փնտրելու ժամանակը և կրճատելու գործազուրկի որակավորման և առաջարկվող աշխատանքի անհամապատասխանությունը: Վերջինս նպաստում է աշխատողի աշխատանքի միջին արդյունավետության բարձրացմանը:

⁹ Stu David A. Green and Creig Riddell, "The Economic Effects of Employment insurance in Canada: An Empirical Analysis of UI Desintitlement", Journal Of Labor Economics (January 1993); Ray Thorne, The Unemployment Compensation System: Paying People Not to Work (Dallas, National Center for Policy Analysis, 1988), and Bruce Meyer, Unemployment insurance and Unemployment Spells (Cambridge, national Beureau of Economic Research, 1988) այս թեմայով լրացուցիչ մանրամասների համար:

Իսկ կարելի՞ է, արդյոք, գործազրկության փոխհատուցման համակարգը բարեփոխել, առանց դրա մարդասիրական նպատակները շրջանցելու: Կա մի քանի տարբերակ: Այն ֆիրմաները, որոնք կանոնավոր կերպով ընդհատում են աշխատանքը և ազատ են արձակում իրենց աշխատուժի զգալի մասը, կարող են հարկվել աշխատավարձի հարկերով: Երկրորդ, որոշակի ժամանակից, օրինակ՝ երեք ամսից հետո, գործազրկության փոխհատուցում ստացողներից կարելի է պահանջել, որ ընդունեն այն աշխատանքի առաջարկները (ներառյալ պետական հատվածի աշխատատեղերը), որոնք ապահովում են իրենց նպաստին հավասար աշխատավարձ: Որպես այլընտրանք, նպաստառուների նրպաստները կարելի է աստիճանաբար կրճատել, երբ նրանք աշխատանքի երկարատև որոնումների և գործազրկության մեջ են: Սա կարող է գործազուրկին շահագրգռել ընդունելու աշխատանքի առաջարկը մինչև նպաստի վճարման ժամկետի լրանալը: Այս տարբերակներից յուրաքանչյուրը կբարձրացնի գործատուների՝ ավելի կայուն աշխատատեղեր առաջարկելու, իսկ աշխատողների՝ աշխատանքի առաջարկներն ավելի արագ ընդունելու շահագրգռվածությունը:

ՆՎԱԶԱԳՈՒՅՆ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՉԻ ԷՈՒԹՅՈՒՆԸ

Նվազագույն աշխատավարձի վերաբերյալ օրենքները նվազեցնում են անփորձ և ցածր հմտություն ունեցող աշխատողների զբաղվածության հնարավորությունները: Նվազագույն աշխատավարձը տանում է առաջարկի ավելցուկի առաջացմանը: Քիչ հմտություն պահանջող աշխատանքների համար արհեստականորեն բարձր աշխատավարձի հաստատումը կրճատում է ցածր հմտություն ունեցող աշխատողների զբաղվածության հնարավորությունը¹⁰:

Նվազագույն աշխատավարձի արժեքը բացասաբար է ազդում աշխատողների՝ աշխատավայրում աշխատանքի ուսուցման հնարավորությունների վրա: Օրենսդրությունը հաճախ գործատուի համար անհմաստ է դարձնում (1) անփորձ աշխատողների համար որակավորման բարձրացման դասընթացների կազմակերպումը, (2) միաժամանակ նրանց օրենքով նախատեսված նվազագույն աշխատավարձի վճարումը: Այսպիսով, շատ քիչ են ցածր վճարվող այն աշխատատեղերը, որոնք ապահովված են ոչ պաշտոնական (կամ պաշտոնական) դասընթացներով և հմտությունների զարգացման հնարավորություններով: Սա դժվարացնում է ցածր հմտություններով աշխատողների գործը կապված որակավորման բարձրացման, փորձ ձեռք բերելու, ավելի բարձր վարձատրվող աշխատանքի անցնելու հետ:

Քննարկված բացասական հետևանքները նվազագույնի հասցնելու համար մի քանի առաջարկներ են ներկայացվել: Որոշ տնտեսագետներ կողմնակից են նվազագույն աշխատավարձի օրենքի վերացմանը: Մյուսներն առաջարկում են վերացնել օրենսդրության տարածումը դեռահասների վրա: Մեկ այլ խումբ առաջարկում է ազատել երկարատև գործազուրկ աշխատողներին այս օրենսդրական պահանջին հետևելուց: Ամեն դեպքում այս տեսակետների կողմնակիցները պնդում են, որ ցածր հմտություններ ունեցող աշխատողների աշխատավարձերը աշխատանքի չուկայում կհավասարակշռվեն, և որակավորման բարձրացման հնարավորություններն այս աշխատողների համար կմեծանան:

¹⁰ Այս բնայով լրացուցիչ տեղեկության համար տարեկ "The Elusive Effects Of Minimum Wage", *Journal Of Economic Literature* 33 (December 1995) pp. 1949-1965, and Richard Wedder and Lowell Gallaway, *Should The Federal Minimum Wage Be Raised?* (Dallas, National Center of Policy Analysis, 1995)

ՈՐԱԿԱՎՈՐՄԱՆ ԲԱՐՁՐԱՑՄԱՆ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Գործազրկությունը կարող է աշխատատեղերի և պոտենցիալ աշխատողների հմտություններին ներկայացվող պահանջների անհամապատասխանության հետևանք լինել: Շատ տնտեսագետներ համոզված են, որ աշխատողների հիմնական հմտությունների բարելավմանը և նոր հմտությունների զարգացմանն ուղղված ծրագրերը կարող են կրճատել գործազրկության բնական մակարդակը: Իհարկե, մեր տարրական և միջնակարգ կրթական համակարգերի բարելավումը մի քայլ առաջ կլինեն այս ուղղությամբ: Մյուսները համոզված են, որ մասնագիտական ուսուցման վարկային ծրագրերը կօգնեն ցածր և միջին եկամուտներ ունեցող երիտասարդներին զարգացնելու իրենց տեխնիկական ունակությունները: Մարտին Ֆելդսթայնը՝ Տնտեսական խորհրդակցանքների հանձնաժողովի նախկին նախագահը, առաջարկում է, որ ուսուցման համար տրվող կրթաթոշակները տրամադրվեն երիտասարդ աշխատողներին (օրինակ, մինչև 25 տարեկան անձանց), որոնք պահպանում են աշխատանքը, բայց քուլեջ չեն հաճախում: Աշխատավարձի այս հավելումները կարող են տրվել այն աշխատատեղերին, որոնց երիտասարդ աշխատողները բավականաչափ պրակտիկ ուսուցում են ստացել: Այսպիսի ծրագիրը կապահովի երիտասարդ աշխատողներին մշտական աշխատանքով, և թույլ կտա ձեռք բերել գրասենյակային, օպերատիվ, և նույնիսկ, դեկավարման հմտություններ: Ուսուցման այսպիսի ծրագրերի երկարաժամկետ նպատակն աշխատուժի որակի և առաջարկի ճկունության բարելավումն է: Ծրագրի իրագործումը կտանի գործազրկության բնական մակարդակի նվազման, քանի որ այն կկրճատի գործազրկության հաճախականությունն ու տևողությունը:

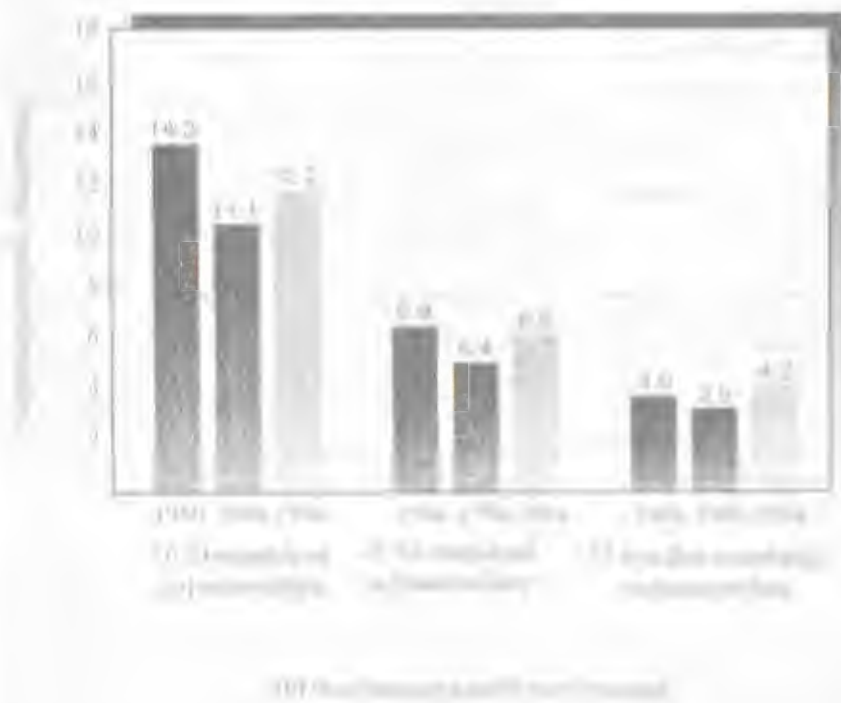
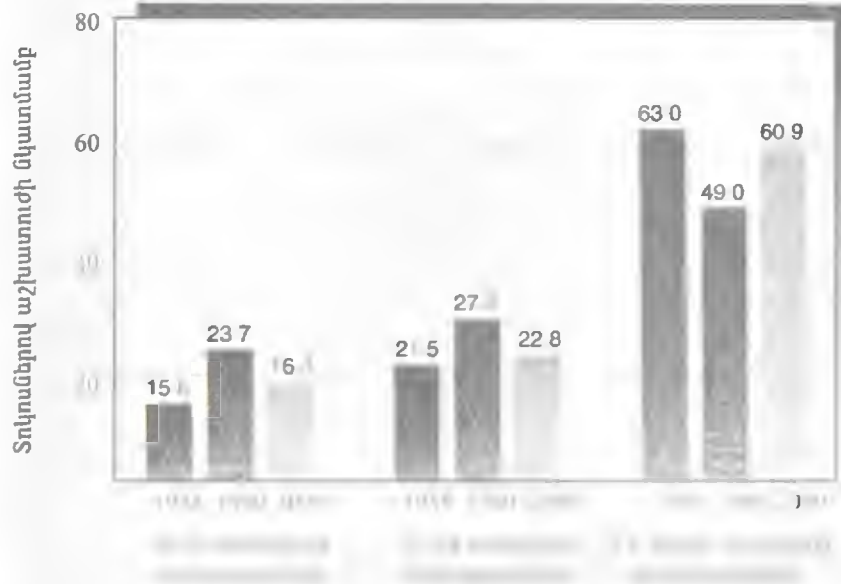
ԺՈՂՈՎՐԴԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԲՆԱԿԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ

Տարեցների համեմատ, երիտասարդ աշխատողներն ավելի շատ են հակված անցնելու աշխատուժի կարգավիճակից ուսումնական հաստատություններում ուսանողի կարգավիճակին: Նույնիսկ, եթե նրանք արդեն մշտական աշխատողի կարգավիճակ ունեն, էլ ավելի շատ են հակված անցնելու մի աշխատանքից մյուսին, քանի որ նրանք կարիերա անելու խնդիր ունեն: Դրա համար էլ երիտասարդների շրջանում գործազրկության մակարդակն ավելի բարձր է: Փաստորեն, գործազրկության մակարդակը 25 տարեկան երիտասարդ անձանց շրջանում երեք և ավելի անգամ բարձր է 35 և ավելի բարձր տարիքի աշխատողների շրջանում եղած գործազրկության մակարդակից: 25-34 տարեկան մարդկանց գործազրկության մակարդակը մոտավորապես մեկ ու կես անգամ ավելի բարձր է, քան ավելի տարեց աշխատողների շրջանում (տես նկար 14-11, մաս b):

Երիտասարդ աշխատողները կազմում են աշխատուժի ավելի մեծ մասը, հետևաբար, նրանց շրջանում գործազրկության բարձր մակարդակը բարձրացնում է նաև գործազրկության բնական մակարդակը: Այս երևույթը ցույց է տրված նկար 14-11 մաս a-ում: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո, այսպես կոչված «բեյքի բումի» ժամանակաշրջանում ծնվածներն աշխատուժի շարքերը մտան 1960-1970 թվականների ընթացքում, աշխատուժն արագորեն աճեց և երիտասարդացավ: 1958 թվականին 16-24 տարեկան աշխա-

Նկար 14-11

ԺՈՂՈՎՐԴԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԲՆԱԿԱՆ ՍԱԿԱՐԴԱԿԸ



Քանի որ ավելի երիտասարդ աշխատողներն ունեն նվազ կայուն զբաղվածություն (մաս b), գործազրկության բնական մակարդակն աճում է, երբ նրանք կազմում են աշխատուժի ավելի մեծ մասը: Նման բան տեղի է ունեցել 1958-1980թթ. ժամանակահատվածում (մաս a): Այնուհանդերձ, ներկայումս երիտասարդ աշխատավորները կազմում են աշխատուժի ավելի փոքր մասը: Դրա շնորհիվ ներկայումս կրճատվում է գործազրկության բնական մակարդակը:

տողները կազմում էին աշխատուժի միայն 15.6 տոկոսը: 1980 թվականին աշխատուժի կազմի յուրաքանչյուր չորրորդն (23.7 տոկոսը) ընդգրկված էր տարիքային այս խմբում: 25-34 տարեկան անձիք 1958-1980 թվականների ընթացքում ընդհանուր աշխատուժի մեծ մասն էին կազմում: Դրան հակառակ, 35-ից բարձր տարիք ունեցող աշխատողների բաժինը ընդհանուր աշխատուժի կազմում 1958-1980 թվականների ընթացքում կրճատվեց: Քանի որ աշխատուժի կազմում երիտասարդների տեսակարար կշիռն արագորեն աճում էր, ապա գործազրկության բնական մակարդակը նույնպես բարձրանում էր: Հետազոտությունները ցույց են տվել, որ նշված գործոնի ազդեցությամբ գործազրկության բնական մակարդակը 1980 թվականին 0.5 - 1.5 տոկոսով ավելի բարձր էր, քան 1958 թվականին:

Այսօր դեմոգրաֆիկ գործոնի ազդեցությունը փոխել է իր ուղղությունը: Նախատեսված է, որ 2000 թվականին 16-24 տարեկան անձիք կկազմեն աշխատուժի 16.3 տոկոսը՝ զգալիորեն ցածր 1980թ. ցուցանիշից, իսկ 35 տարեկան և ավելի բարձր տարիք ունեցող աշխատողները՝ աշխատուժի ավելի քան 60.9 տոկոսը, որը 49 տոկոսային կետով ավելի է 1980 թվականի ցուցանիշից (տես նկար 14-11, մաս a): Տնտեսագիտության տեսությունը ցույց է տալիս, որ ԱՄՆ-ում աշխատուժի «ծերացման» այս գործընթացը նվազեցնում է գործազրկության բնական մակարդակը:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Այժմ, երբ մենք արդեն քննարկել ենք սպասումների տեսությունը, կարող ենք ուսումնասիրել մակրոտնտեսական կայունացնող քաղաքականության հնարավորությունները: Հաջորդ գլխում ուշադրությունը կենտրոնացվում է կայունացման քաղաքականության և դրա հետ կապված հարցերի վրա:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Պահանջարկը խթանող քաղաքականության արդյունքները կախված են այդ երևույթի կանխատեսելիությունից: Եթե քաղաքականության հետևանքները անսպասելի են, ապա անբողջական պահանջարկի ավելացումը կարճ ժամկետում կավելացնի ՀՆԱ-ն. որը կգերազանցի պոտենցիալ ՀՆԱ-ն: Եվ եթե որոշում ընդունողները ճշգրտորեն կանխատեսում են խթանող քաղաքականության հետևանքները, ապա արտադրանքի իրական ծավալը մնում է անփոփոխ, եթե նույնիսկ գների մակարդակը բարձրանում է:

2. Գոյություն ունեն սպասումների ձևավորման երկու տեսություններ՝ հարմարեցված սպասումներ և ռացիոնալ սպասումներ:

3. Ըստ հարմարեցված սպասումների տեսության, ապագայի սպասումները հիմնվում են անցյալի փորձի վրա:

4. Ռացիոնալ սպասումների տեսությունը ենթադրում է, որ մարդիկ օգտագործում են տվյալ երևույթին վերաբերվող ամբողջ ինֆորմացիան, ինչպես նաև ընթացիկ քաղաքականությանը վերաբերվող տվյալները՝ ապագայի սպասումները ձևավորելիս: Ռացիոնալ սպասումների պայմաններում որոշում ընդունողները կարող են սխալվել, բայց այդ սխալները պարբերական բնույթ չեն կրում: Որոշում ընդունողները հակված են գերազանհատելու կամ թերազանհատելու ապագա տնտեսական փոփոխությունները:

5. Ֆիլիպսի կորը ցույց է տալիս գործազրկության և ինֆլյացիայի մակարդակի փոխադարձ կապը: Մինչև 1970-ական թվականները լայնորեն տարածված էր այն տեսակետը, որ ավելի բարձր ինֆլյացիան կնվազեցնի գործազրկության մակարդակը:

6. Մակրոտնտեսագիտության մեջ սպասումների տեսության ներմուծումը պարզ է դարձնում, որ գործազրկության և ինֆլյացիայի միջև այլընտրանքը կարճատև բնույթ է կրում: Հարմարեցված սպասումների տեսանկյունից խթանող քաղաքականությունը տանում է գործազրկության մակար-

դակի կարճաժամկետ իջեցման՝ ինֆլյացիայի տեմպերի արագացման պայմաններում: Սպառողները վերջին հաշվով սկսում են սպասել ինֆլյացիայի ավելի բարձր մակարդակ և իրենց որոշումները կայացնում են դրան համապատասխան: Դա գործազրկությունը վերադարձնում է իր բնական մակարդակին:

7. Ռացիոնալ սպասումների տեսանկյունից գործազրկության և ինֆլյացիայի այլընտրանքային կապ գոյություն չունի ոչ կարճաժամկետ, և ոչ էլ երկարաժամկետ հեռանկարում: Խթանող քաղաքականության ազդեցությունը կարճաժամկետում անկանխատեսելի է: Եթե որոշում ընդունողները ճշգրտորեն կանխատեսեն ինֆլյացիոն հետևանքները, խթանման քաղաքականությունը կը հանգեցնի ինֆլյացիայի՝ միաժամանակ գործազրկությունը թողնելով անփոփոխ: Եվ եթե խթանող քաղաքականությունն առաջ է բերում ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացում, որը գերազանցում է (պակաս է) սպասվող մակարդակը, ապա գործազրկության մակարդակը ժամանակավորապես իջնում է (կամ բարձրանում է) բնական մակարդակից:

8. 1960-ական թվականների կանխատեսումներին հակառակ, խթանող քաղաքականությունը 1965 թվականից հետո ընկած ժամանակաշրջանում չապահովեց գործազրկության մակարդակի կայուն իջեցում: Չկան ապացույցներ, որ երկարաժամկետում խթանող քաղաքականությունը կարող է կրճատել գործազրկության մակարդակը, այսինքն՝ ինֆլյացիայի աճը կարող է «փոխհատուցվել» գործազրկության մակարդակի իջեցմամբ: Թե՛ հարմարեցված, և թե՛ ռացիոնալ սպասումների տեսությունները ցույց են տալիս, որ Ֆիլիպսի կորը երկար ժամկետում գործազրկության բնական մակարդակում ուղղահայաց դիրք ունի:

9. Ֆիլիպսի կորի ժամանակակից տեսությունը հիմնվում է նաև սպասումների տեսության վրա: Եթե ինֆլյացիայի մակարդակը սպասվածից ավելի բարձր է, ապա գործազրկությունը միտում ունի իր բնական մակարդակից իջնելու: Եվ ընդհակառակը, երբ ինֆլյացիայի մակարդակը սպասվածից ցածր է, ապա գործազրկությունն աճում է և գերազանցում է իր բնական մակարդակը:

10. Շատ տնտեսագետներ համոզված են, որ գործազրկության փոխհատուցման համակարգը, նվազագույն աշխատավարձի վերաբերյալ օրենսդրությունը նպաստում են գործազրկության բարձր մակարդակի պահպանմանը: Այս ոլորտներում բարեփոխումները կնվազեցնեն գործազրկության

11. 1960-1970 թվականների ընթացքում աշխատուժի կազմում երիտասարդների տեսակարար կշռի արագ աճը բարձրացրեց գործազրկության բնական մակարդակը: Այս դեմոգրաֆիկ գործոնն այժմ շրջել է իր ազդեցության ուղղությունը: Աշխատուժի կազմում երիտասարդ աշխատողների բաժինը վերջին տարիներին սկսել է նվազել: Դա կնպաստի գործազրկության բնական մակարդակի նվազմանը:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ենթադրենք, դրամական քաղաքականություն վարողներն արագացնում են փողի առաջարկի աճի տեմպերը՝ երկար ժամանակ տևած 5 տոկոսից այն հասցնելով 10 տոկոսի: Եթե որոշում ընդունողները չեն սպասում քաղաքականության այս փոփոխության հետևանքներին, ապա ինչպե՞ս է այն ազդում արտադրանքի ծավալի, գրադավածության և գների վրա կարճ ժամկետում:

2. Ներկայացրեք հարմարեցված սպասումների տեսությունը: Բացատրեք, թե ինչո՞ւ է, տեսականորեն, խթանող քաղաքականությունը միայն ժամանակավորապես կրճատում գործազրկության մակարդակը:

3. Համեմատեք և հակադրեք ռացիոնալ և հարմարեցված սպասումների տեսությունը: Արդյո՞ք այդ տեսությունները տարբերվում են խթանող դրամական քաղաքականության կարճաժամկետ արդյունքների գնահատման տեսանկյունից: Տարբերվո՞ւմ են դրանք խթանող քաղաքականության երկարաժամկետ արդյունքների գնահատման տեսակետից:

*4. Ինչպե՞ս է տարբերվում գործազրկության և տնտեսական աճի պրոբլեմների նկատմամբ մակրոտնտեսական մոտեցումը՝ ավանդական դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությունների մոտեցումից: Արդյո՞ք մակրոտնտեսական մոտեցումը փոխարինում է ավանդական դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությանը: Բացատրեք ինչո՞ւ:

5. ԱՄՆ-ում կայուն ինֆլյացիայի ժամանակաշրջանից հետո, ինչպիսի՞ն էր ինֆլյացիան 1974-1981 թվականներին: Տնտեսագետների մեծամասնությունը համոզված էր, որ անցումը զսպող, հակաինֆլյացիոն դրամական քաղաքականությանը ճգնաժամի պատճառ կհանդիսանա: Ինչո՞ւ: Եթե սպասումները ձեւավորվում են «ռացիոնալ» կերպով և ոչ թե «հարմարեցված», ապա ավելի հեշտ, թե՛ ավելի դժվար կլինի ինֆլյացիայի տեմպերը դանդաղեցնելը: Բացատրեք պատճառները: Ինչ-

պե՞ս կարող են դրամական քաղաքականություն վարող իշխանության օղակները նվազագույնի հասցնել զսպող դրամական քաղաքականության բացասական հետևանքները:

*6. Մինչև 1970-ական թվականների կեսերը շատ տնտեսագետներ կարծում էին, որ գործազրկության ավելի բարձր մակարդակը կկրճատի ինֆլյացիայի մակարդակը: Ինչո՞ւ: Ո՞րն է Ֆիլիպսի կորի ժամանակակից և նախորդ մոտեցման տարբերությունը:

7. Ինչո՞ւ է տնտեսագետների մեծամասնությունը կարծում, որ գործազրկության բնական մակարդակը 1970-1980-ական թվականներին բարձրացել է: Ինչո՞ւ են այդ նույն տնտեսագետները կարծում, որ գործազրկության բնական մակարդակը հաջորդ տասնամյակում կնվազի:

8. Ողջ 60-ականների ընթացքում շատ տնտեսագետներ համոզված էին, որ խթանող մակրոտնտեսական քաղաքականությունը կհանգեցնի ավելի բարձր ինֆլյացիայի և ավելի ցածր գործազրկության: Այս տեսակետի ընդունումն ինչպե՞ս կարող է ազդել քաղաքական գործիչների գործունեության վրա: Այս երևույթը արդյո՞ք որևէ ազդեցություն ունեցավ քաղաքականության վրա: Ներկայացրեք ձեր տեսակետը հաստատող ապացույցներ:

*9. Ժամանակակից վերլուծությունը ժխտում է այն տեսակետը, ըստ որի ինֆլյացիան բարձրացնող քաղաքականությունը կրճատում է գործազրկության մակարդակը երկար ժամանակահատվածում: Ինչպե՞ս է այս տեսությունն ազդում մակրոտնտեսական քաղաքականության վրա: Բացատրեք:

10. Ռացիոնալ սպասումների տեսության կողմնակիցներն առարկում են, որ ինֆլյացիայի աճի տեմպերի դանդաղեցման և գների կայունացման դեպքում ծախսերը կարող են կրճատվել, եթե մարդիկ հավատան, որ դրամական քաղաքականություն վարող իշխանության մարմիններն իսկապես կապահովեն գների կայունությունը և կապահպանեն այն: Ինչո՞ւ է այս վստահությունը կարևոր:

Ինչպե՞ս կարող են դրամական քաղաքականություն վարող իշխանության մարմինները վստահություն ներշնչել իրենց քաղաքացիներին:

11. Ձեր կարծիքով, ինչպե՞ս պետք է համեմատել փաստացի գործազրկության մակարդակը բնական գործազրկության մակարդակի հետ հետևյալ դեպքերում.

ա. Գները կայուն են և կայուն են եղել վերջին չորս տարիների ընթացքում,

բ. Ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակը 3 տոկոս է և այս տոկոսն ակնկալվում էր մեկ տարի առաջ,

գ. Խթանող քաղաքականությունը տանում է դեպի ինֆլյացիայի մակարդակի չսպասված բարձրացման՝ 3 տոկոսից մինչև 7 տոկոս:

դ. Ինֆլյացիայի մակարդակն անսպասելի իջնում է՝ 7 տոկոսից մինչև 2 տոկոս:

*12. Ենթադրենք, որ 10 շաբաթյա գործազրկության փոխհատուցումից հետո նպաստները պակասեցվում և 26 շաբաթից հետո դադարեցվում են: Ինչպե՞ս կարող է այս քաղաքականությունն ազդել գործազրկություն բնական մակարդակի վրա: Բննարկեք այդպիսի քաղաքականության բոլոր դրական և բացասական կողմերը:

*13. Բացատրեք, ի՞նչ կպատահի իրական աշխատավարձերի, աշխատավորների աշխատանք որոնելու համար հատկացվող ժամանակի և գործազրկության մակարդակի հետ, եթե ինֆլյացիայի մակարդակը կանխատեսված չէ: Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե ինֆլյացիայի մակարդակի փոփոխությունն սպասելի է եղել:

*14. Մի քանի եվրոպական երկրներում գործազրկության նպաստներ են տրվում մարդկանց այնքան ժամանակ, քանի դեռ նրանք գործազուրկ են: Ի՞նչ էք մտածում այս քաղաքականության հետևանքով առաջացող պրոբլեմների մասին: Ի՞նչ ազդեցություն կունենա այն գործազրկության մակարդակի վրա:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են հավելված B-ում:

ԿԱՅՈՒՆԱՅՄԱՆ

ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ,

ԱՐՏԱԴՐԱՆՔ ԵՎ

ԳԼՈՒԽ ՏԱՄՆՀԻՆԳԵՐՈՐԴ

ՉՔԱՂՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆ



Գժբախտաբար, քաղաքագետները չեն կարող տնտեսությունը վարել ավտոմեքենայի պես, որը կարող է արագ ուղղությունը փոխել: Ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունը կարելի է համեմատել գերիզոր սուպերտանկերի ղեկավարման հետ: Նույնիսկ, եթե նավապետը կրտրուկ արգելակում է նավը, ապա այն կանգ է առնում միայն մեկ մղոն հետո:

Ռոբերտ Ջ. Գորդոն

¹ Robert E. Gordon, *Macroeconomics: A Behavioral Approach*, Boston: Little, Brown, 1978, p. 134.

1. Որքա՞ն է տատանվել իրական արդյունքը պատմության ընթացքում:

Տնտեսական տատանումները հաճախակի՞ են դառնում, թե՞ ոչ:

2. Դիսկրետ մակրոտնտեսական քաղաքականությունը փոփոխո՞ւմ է, արդյոք, տնտեսական ցիկլը: Կփոխվի՞, արդյոք, կայունությունը, եթե քաղաքագետները շարժվեն կանոններով:

3. Ինչո՞ւ է կարևոր և դժվար հասանելի մակրոտնտեսական քաղաքականության փոփոխությունների ճշգրիտ ժամանակի ընտրությունը:

4. Մակրոտնտեսական քաղաքականությունը կարո՞ղ էր կանխել Մեծ ճգնաժամը:

5. Կարո՞ղ են կառուցվածքային փոփոխությունները նպաստել տնտեսական միջավայրի կայունացմանը:

ինչև 1960-ական թվականները շատ տնտեսագետներ խորապես վստահ էին, որ մակրոտնտեսական քաղաքականությունը կարող է հաղթահարել տնտեսական ցիկլի վերելքներն ու վայրէջքները: Ումանք նույնիսկ մտածում էին, որ տնտեսական ցիկլերը շուտով պատմության գիրկը կանցնեն: Դրան հաջորդող իրադարձությունները չափավորեցին այս լավատեսությունը: Այժմ մենք գիտենք, որ մակրոտնտեսական քաղաքականություն վարելու ճիշտ ժամանակի ընտրությունը շատ ավելի դժվար է, քան թվում էր մի քանի տասնամյակ առաջ: Մենք արդեն քննարկել ենք դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության հետևանքները, ընդհանուր ձևով անդրադարձել ճիշտ ժամանակի ընտրության և ինստիտուցիոնալ կառուցվածքի կարևորության հարցերին: Այս գլխում մենք քննության կառնենք այն միջոցները, որոնք ապահովում են կայուն տնտեսական միջավայր և այն գործոնները, որոնք սահմանափակում են այդ միջավայրի ապահովման հնարավորությունները: Սկսենք պատմական ակնարկից:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՏԱՏԱՆՈՒՄՆԵՐԸ. ՊԱՏՄԱԿԱՆ ԱԿՆԱՐԿ

Տնտեսական գործունեության ընդհանուր մակարդակի մեծ տատանումները, ինչպիսիք են եկամուտների, զբաղվածության և գների մակարդակների տատանումները, ծայրահեղորեն դժվարացնում են անհատական տնտեսական պլանավորումը: Այսպիսի փոփոխությունների հետևանքով կարող են ձախողվել լավագույնս մշակված ինվեստիցիոն պլանները: Մեծ ճգնաժամի տարիներին փողոցում հաց մուրացող գործազուրկ բանվորների և միանգամից աղքատացած, պատուհանից իրենց ցած նետող ինվեստորների ողբերգական պատմությունները կենդանի կերպով պատկերում են տնտեսական անկայունության հետևանքով անձնական և սոցիալական վիթխարի կորուստները և դրա հետևանքով առաջացող ոչ կայուն վիճակը:

Պատմության ընթացքում տեղի են ունեցել արտադրանքի իրական ծավալի զգալի տատանումներ: Նկար 15-1-ում պատկերված են ԱՄՆ-ի իրական ՀՆԱ-ի աճի տվյալներն անցած 85 տարիների ընթացքում: Նախքան Երկրորդ համաշխարհային պատերազմը, իրական ՀՆԱ-ի ծավալում երկնիչ փոփոխությունները սովորական երևույթ էին դարձել: Իրական ՀՆԱ-ն աճել է ավելի, քան տարեկան 10 տոկոսով՝ Առաջին համաշխարհային պատերազմի ընթացքում, 1922թ.՝ տնտեսական վերելքի ժամանակ, 1930-ականների կեսերից սկսած՝ վերականգնման տարիներին, Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքում: Դրան հակառակ, 1920-1921 թվականների անկման ընթացքում, 1930-1932 թվականների Մեծ ճգնաժամի տարիներին, 1938թ.-ին, և դրան հաջորդած Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքում արտադրանքի ծավալը տարեկան նվազում էր ավելի քան 5 տոկոսով: Սկսած 1950թ.-ից տնտեսական վերելքներն ու վայրէջքներն ավելի մեղմ են եղել: Այնուհանդերձ, էական տատանումներ դեռևս տեղի են ունենում:

**ԱԿՏԻՎՈՒԹՅՈՒՆԸ ՈՐՊԵՍ ՈՉ ԱԿՏԻՎՈՒԹՅԱՆ
ՏԱՐԲԵՐԱԿ. ՀԱՄԱՌՈՏ ՆԿԱՐԱԳԻՐ**

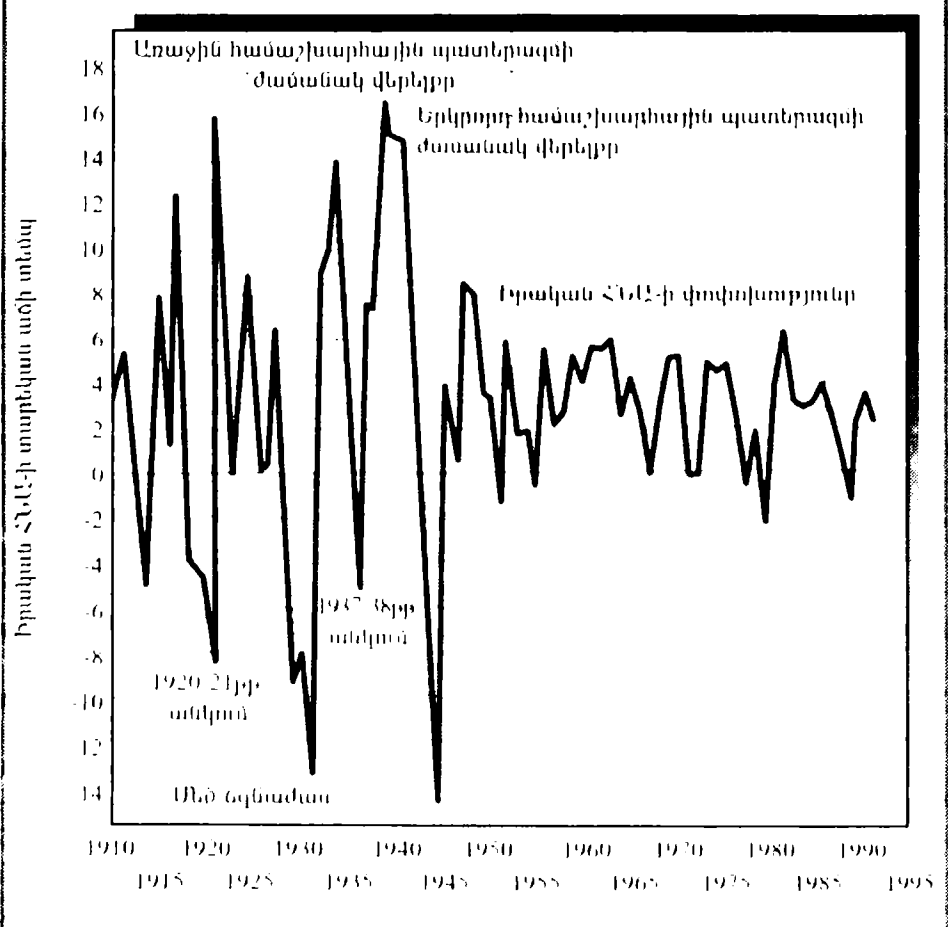
Մակրոտնտեսական քաղաքականության նպատակների հարցում գոյություն ունի կարծիքների ընդհանրություն: Համարյա բոլոր ուղղությունների կողմնակից տնտեսագետները համոզված են, որ շուկայական տնտեսության գործունեությունը կբարելավվի, եթե տնտեսական տատանումները հասցվեն նվազագույնի, զները կայունաման և նվաճվի զբաղվածության բարձր մակարդակ (գործազրկությունը հավասար լինի բնական մակարդակին): Այս նպատակներին հասնելու ուղիների վերաբերյալ, սակայն, մակրոտնտեսագետները սուր վիճաբանում են: Որոշ դեպքերում, ներկայիս վիճաբանությունները քայնասականների և մոնետարիստների միջև անցյալի անհամաձայնությունների շարունակությունն են: Քայնասականների և մոնետարիստների վիճաբանությունը 1960-ականներին և 1970-ականներին ավարտվեց մի քանի հարցերի, ինչպես

Նախքան Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի մասին եզրակացությունները, Միացյալ Նահանգներն ապրել է իրական ՀՆԱ-ի երկնիչ բվերով աճ 1918, 1922, 1935-1936, 1941-1943 թվականներին: Կրան հակառակ, փաստագի արտադրանքը 5 տոկոսով կամ ավելի նվազել է 1920-1921, 1930-1932, 1938 և 1946 թվականներին: Ինչպես ցույց է տրվում այստեղ, փաստագի ՀՆԱ-ի տատանումները մեզմացել են վերջին չորս տասնամյակներում: Տնտեսագետների մեծ մասը հաստատված է, որ որքան հաստատապես մակրոքաղաքականություն է վարվում, նախապիտան, որտեղից քաղաքականություն, այնքան վարկը բիչ է տրվում (տես հավելված 15.2)

Սղբյուրները Historical Statistics of the United States, p. 224, and Economic Report of the President, 1996.

Նկար 15-1

**ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՆԿԱՅՈՒՆՈՒԹՅԱՆ ՆՎԱՋՈՒՄԸ ԵՐԿՐՈՐԴ
ՀԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ՊԱՏԵՐԱԶՄԻՑ ՀԵՏՈ**



Երկրորդ ՀՆԱ-ի տարեկան աճի տեմպ

Ակտիվիստական ռազմավարություն (Activist strategy)՝ դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության մեջ կանխամտածված փոփոխություններն են՝ անկման ընթացքում պահանջարկի խթանման և ինֆլյացիոն վերելքի ժամանակ՝ ասիանափակումների կիրառման ձևով, որով հույս ունեն նվազագույնի հասցնել տնտեսական անկայունությունը:

Ոչ ակտիվիստական ռազմավարություն (Non-activist strategy)՝ կայուն դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության պահպանումն է՝ այսինքն՝ փողի առաջարկի աճի, հարկային տոկոսադրույքների կամ ծախսերի անփոփոխությունը տնտեսական ցիկլերի ընթացքում:

օրինակ, փողի ներուժի և դրամական քաղաքականության օգտագործման վերաբերյալ ձեռք բերած համաձայնությամբ: Սակայն նույնը տեղի չունեցավ կայունացման քաղաքականության ուղղության որոշման դեպքում:

Զեյնսականների մեծ մասը նախապատվությունը տալիս է **ակտիվության ռազմավարությանը**: Ակտիվիստները համոզված են, որ տնտեսության ինքնակարգավորման մեխանիզմը դանդաղ է, եթե ընդունենք, որ այն գործում է: Տնտեսական ցնցումները, ինչպիսիք են աղքատ բերքը կամ նավթի գների շեշտակի փոփոխությունները, վնասում են շուկաներին և տնտեսության անկման պատճառ դառնում: Ավելի ցածր իրական աշխատավարձերի և տոկոսադրույքների շնորհիվ վերականգնվում է լրիվ զբաղվածությունը, որն ըստ ակտիվության կողմնակիցների, երկարատև գործընթաց է:

Եթե տնտեսության ինքնակարգավորման մեխանիզմը դանդաղ է աշխատում, տրամաբանական է ակնկալել, որ քաղաքական գործիչներն ի վիճակի կլինեն անկման ընթացքում կիրառել պահանջարկի խթաններ և դրանով իսկ նվազագույնի հասցնել տնտեսական անկման տևողությունն ու ուժգնությունը: Նմանապես, քաղաքական գործիչներն ի վիճակի կլինեն զսպելու ամբողջական պահանջարկը և դրանով իսկ դանդաղեցնելու ինֆլյացիայի աճը տնտեսական վերելքի ընթացքում: Ակտիվիստները համոզված են, որ նպատակաուղղված դիսկրետ դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությունը կարելի է հաջող կերպով օգտագործել կարգավորման ընթացքն արագացնելու և իրական ՀՆԱ-ի ծավալի կտրուկ փոփոխությունները նվազեցնելու համար:

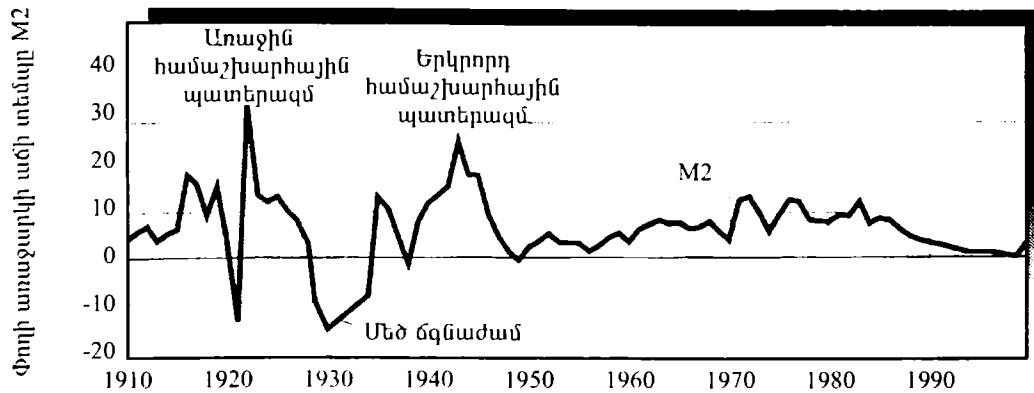
Դրան հակառակ, **ոչ ակտիվիստական ռազմավարությունը** հիմնվում է այն գաղափարի վրա, որ լսվագույն դեպքում, մենք կարող ենք տնտեսական ցիկլը մեղմացնել՝ կանոններ և ուղենիշներ ընդունելու միջոցով (օրինակ, տնտեսական ցիկլի ընթացքում փողի առաջարկի աճի կայուն տեմպի և հավասարակշռված բյուջեի միջոցով), և առկա տնտեսական պայմաններից անկախ կայուն դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությամբ: Ավելին, ոչ ակտիվիստները պնդում են, որ տնտեսական պայմանների փոփոխմանը համապատասխան դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության նպատակաուղղված իրականացումը, հավանաբար, ավելի շատ վնաս կտա, քան թե օգուտ: Նրանք գտնում են, որ սխալ քաղաքականությունը, մասնավորապես դրամական քաղաքականության անկայունությունը տնտեսական տատանումների հիմնական աղբյուրն է:

Ոչ ակտիվիստների տեսակետի համաձայն, շուկայական տնտեսության ինքնակարգավորման մեխանիզմը միանգամայն լավ է աշխատում: Եթե այն չի խախտվում աղավաղված մակրոտնտեսական քաղաքականությամբ, ապա, ոչ ակտիվիստների համոզմամբ, տնտեսության ինքնակարգավորման մեխանիզմը կկանխի տնտեսական նահանջի երկարաձգված ժամանակահատվածները և գործազրկության բարձր մակարդակը: Ոչ ակտիվիստները նշում են, որ տնտեսական անկայունության իսկապես ծանր դեպքերը, ինչպիսիք են Մեծ ճգնաժամը և 1970-ականների ինֆլյացիան, առաջին հերթին արդյունք են քաղաքականության սխալների, և ոչ թե շուկաների անկայունության:

Ակտիվիստները և ոչ ակտիվիստները համաձայնվում են, որ անցյալում քաղաքականության սխալները նպաստել են տնտեսական անկայունությանը: Մինչև քայնայան հեղափոխությունը, կուռավարությունները հստակ բարձրացնում էին հարկերը՝ բյուջեն հավասարակշռելու նպատակով, քանի որ անկման ժամանակ ևկամուտները նվազում էին: Իհարկե, ժամանակակից վերլուծությունը եզրակացնում է, որ նման քաղաքականությունը միայն ավելացնում է անկման ուժգնությունը: Համապատասխանաբար, նկար 15-2-ում պատկերված են փողի առաջարկի ծայրահեղ շրջադարձերը, որոնք բնորոշ էին մինչև Երկրորդ համաշխարհային պատերազմն իրականացվող դրամական քաղաքականության համար: Նախքան 1947 թվականի անկումը, հաճախ տեղի էին

Նկար 15-2

ԴՐԱՍԱԿԱՆ ԱՆԿԱՅՈՒՆՈՒԹՅԱՆ ՆՎԱԶՈՒՄԸ ԵՐԿՐՈՐԴ ՀԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ՊԱՏԵՐԱԶՄԻՑ ՀԵՏՈ



Նախքան 1950 թվականը դրամական քաղաքականությունը բնութագրվում էր ուժեղ ցնցումներով: Փողի առաջարկի (M2) մեկ կամ երկու տարում հսկայածավալ ավելացումներին (15 տոկոս և ավելի) հաճախ հաջորդում էին կտրուկ կրճատումները: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի վերջից ի վեր փողի առաջարկի տատանումները նվազել են, քանի որ դրա-

մական քաղաքականություն վարող մարմինները վարում են ավելի կայուն քաղաքականություն:

Աղբյուրը: Economic Report of the President, 1996, and Robert J. Gordon, Macroeconomics (Glenview, Ill.: Scott Foresman, 1990).

ունենում փողի առաջարկի կտրուկ նվազումներ: Օրինակ, M2 փողի առաջարկը կրճատվել էր տարեկան 6 տոկոսով 1920-1921թթ. անկման ընթացքում և ավելի քան տարեկան 10 տոկոսով՝ Մեծ ճգնաժամի տարիներին: Այն նորից խորացավ 1937-1938 թվականների տնտեսության անկման կրկնության ընթացքում: Գրան հակառակ, փողի առաջարկի երկնիչ թվերով անի տեմպեր էին դիտարկվում Առաջին և Երկրորդ համաշխարհային պատերազմների ընթացքում դիտարկված բարձր ինֆլյացիայի դեպքում: Պարտադիր չէ լինել մոնետարիստ (կամ ոչ ակտիվիստ), հասկանալու համար, որ փողի առաջարկի սխալ փոփոխությունները նպաստել են Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից առաջ անկայուն տնտեսական վիճակին:

Չնայած դրամական տատանումները շարունակվել են Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ևս, դրանք եղել են շատ ավելի քիչ ցեցող: Ինչպես ցույց է տրված նկար 15-2-ում, անգամ չորս տասնամյակների ընթացքում M2 փողի առաջարկի տարեկան աճն ընդհանուր առմամբ տատանվել է 3-9 տոկոսի սահմաններում: Գրան հաստատում է, որ ներկա կառավարությունները հազվադեպ են բարձրացնում հարկերը տնտեսական անկման ընթացքում: Ինչպես երևում է նկար 15-2-ում, հետպատերազմյան ժամանակաշրջանում արտադրանքի իրական ծավալի ավելի սեղս ցեցումներ են տեղի ունեցել դրամական և իրական քաղաքականության կայունության բարձրացմանը գուցե քիչ: Ակտիվիստները և ոչ ակտիվիստները համաձայն են, որ ավելի կայուն մակրոտնտեսական քաղաքականության և տնտեսական ցիկլների մեղմացման միջև եղած կապը պատահական գուցադիպություն չէ:

ԿԱՅՈՒՆԱՑՄԱՆ ԱԿՏԻՎԻՍՏԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մակրոտնտեսական քաղաքականությունը նվազեցնում է անկայունությունը, եթե այն խթաններ է ներարկում և սահմանափակումներ է կիրառում տնտեսական ցիկլի համապատասխան փուլերի ընթացքում: Ժամանակի ճիշտ ընտրությունն արդյունավետ կայունացման քաղաքականության բանալին է: Սակայն ինչպե՞ս կարող են քաղաքական գործիչներն իմանալ, պե՞տք է խթանել անբողջական պահանջարկը, թե՞ պետք է կիրառել տնտեսական արգելակներ:

Իհարկե, տնտեսական այնպիսի ցուցանիշներ, ինչպիսիք իրական ՀՆԱ-ի աճն է և գործազրկության մակարդակը, քաղաքական գործիչներին ինֆորմացիա են տալիս տնտեսության ընթացիկ վիճակի մասին: Սակայն, դա կոնկրետ այն չէ, ինչի կարիք զգում են քաղաքական գործիչները: Քանի որ ժամանակ է պահանջվում մակրոտնտեսական քաղաքականությունը գործի դնելու համար, քաղաքական գործիչներն իրականում կարիք ունեն իմանալու, թե դեպի ուր է գնալու տնտեսությունը 6-12 ամիս հետո: Նրանք կարիք ունեն իմանալու, թե արդյոք տնտեսական անկում կամ ինֆլյացիոն պայթյուն սպասվո՞ւմ է տնտեսությանը: Եթե նրանք չիմանան, թե ուր է գնում տնտեսությունը, ապա քաղաքականության մեջ կասարկվող որևէ փոփոխություն ի վիճակի չի լինի արագ կասեցնելու նահանջը կամ զսպելու ապագա ինֆլյացիան:

Ինչպե՞ս կարող են քաղաքական գործիչները պարզել, թե դեպի ուր է գնալու տնտեսությունն ապագայում, և շրջադարձի ժամանակը մոտավորապես երբ կլինի: Տնտեսության ապագա ուղղության վերաբերյալ ինֆորմացիայի ամենատարածված երկու աղբյուրներն են՝ հիմնական տնտեսական ցուցանիշների ինդեքսը և տնտեսական կանխատեսումների մոդելները:

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԻ ԻՆԴԵՔՍԸ

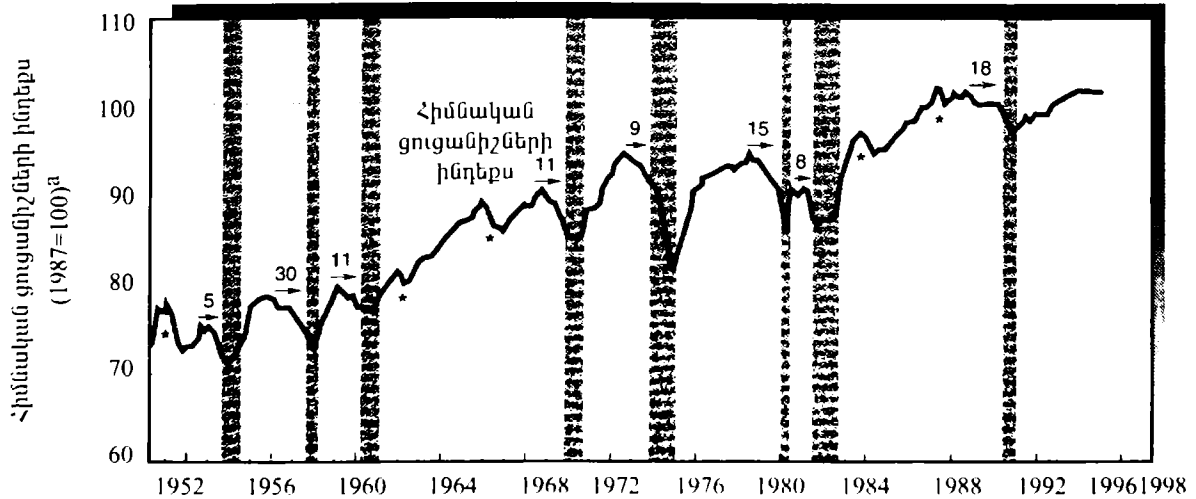
Հիմնական ցուցանիշների ինդեքս (Index of leading indicators) տնտեսական փոփոխականների ինդեքսն է, որը պատմության ընթացքում միտում է ունեցել նվազելու, նախքան որևէ անկման, և բարձրանալու, նախքան տնտեսական աճ սկսվելը:

Հիմնական ցուցանիշների ինդեքսը հաշվարկային վիճակագրական ցուցանիշ է, որը բաղկացած է 11 հիմնական փոփոխականներից, որոնք ընդհանուր առմամբ իջնում են նախքան անկումը և բարձրանում՝ նախքան վերելքը (տե՛ս՝ «Տնտեսական գործունեության գնահատումները»): Նկար 15-3-ում ցույց է տրվում այդ ինդեքսի անցած ուղին՝ 1950-1995 թվականների ընթացքում: Ինդեքսի երկու կամ երեք հաջորդական ամսական նվազումները համարվել են որպես զգուշացում այն մասին, որ տնտեսությունը մոտ է անկման: Այս ինդեքսի միջոցով կանխատեսվել են ութ անկման փուլերը՝ 1950թ.-ից սկսած: Այս դեպքերից չորսի ժամանակ, անկումը տեղի է ունեցել անկման կանխատեսումից 8-11 ամիս հետո, դրանով իսկ քաղաքական գործիչներին տալով բավականաչափ ժամանակ քաղաքականության, հատկապես դրամական քաղաքականության մեջ փոփոխություններ կատարելու համար: Այնուհանդերձ, այդ կանխատեսման ժամանակահատվածը փոփոխական էր: Երբեմն այն չափազանց կարճ էր՝ այսպես ինդեքսը նվազեց 1954 թվականի անկումից ընդամենը 5 ամիս առաջ: Այլ դեպքերում այն բավականաչափ երկար էր, ինդեքսը նվազեց 1957-1958թթ.-ի անկումից 30 ամիս առաջ, իսկ 1990-1991թթ.-ի անկումից՝ 18 ամիս առաջ:

Ինդեքսի նվազումը միշտ չէ, որ ապագայի ճշգրիտ ցուցանիշ է: Հինգ դեպքերում (1950-1951թթ., 1962թ., 1966թ., 1984 և 1987թթ.) հիմնական ցուցանիշների ինդեքսի նվազումը կանխատեսել է անկումներ, որոնք տեղի չեն ունեցել: Այս հանգամանքն առիթ տվեց այն ծաղրալի դիտողությանը, թե ինդեքսը ճշգրտորեն կանխատեսել է վերջին ութ անկումներից տասներեքը:

Նկար 15-3

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԻ ԻՆՂԵՔՍ



Մտվերով նշված ժամանակահատվածները ներկայացնում են տնտեսական ճգնաժամները: Հիմնական գույանիշների ինդեքսը կանխատեսում է 1950-1993թթ. ընթացքում տեղի ունեցած ութ ճգնաժամներից յոթը արանշյուրը: Ինչպես սլաքներն են գույց տալիս, այնուհանդերձ, ինդեքսի անկման և տնտեսության ճգնաժամի մեջ ընկնելու միջև ժամանակալից յապր յուրաքանչյուր դեպքում տարրեր է: Բացի դրանից, հինգ դեպքերում

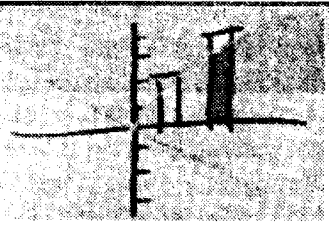
(1950-1951, 1962, 1966, 1984 և 1987) ինդեքսը կանխատեսում է ճգնաժամ, որոնք տեղի չեն ունեցել:

Մյաքները գույց են տալիս, թե բանի անտով է ինդեքսի անկույտը ետխորդել ճգնաժամին: Ատողիկներով () նշվում են ճգնաժամների կեղծ ազդանշանները:

ԿԱՆԽԱՏԵՍՄԱՆ ՄՈԴԵԼՆԵՐԸ

Տնտեսագետների մշակել են խիստ բարդ Էկոնոմետրիկ (վիճակագրական) մոդելներ, մակրոտնտեսական մոդելների ճշգրտության ապահովակր բարելավելու նպատակով: Բնա էություն, այս մոդելներն օգտագործում են տնտեսական փոխհարաբերությունների վերաբերյալ անգամ ժամանակաշրջանների տվյալները վերլուծելու համար, թե ինչպես են ներկա փոփոխություններն ազդում հիմնական տնտեսական գույանիշների, ինչպիսիք են իրական ՀՆԱ-ն, գրադվածության և գնելի մակարդակը, ապագա դրսևության վրա: Այս մոդելները մշակողների մեծ մասը նակրոտնտեսական շուկաներն ու դրանց տարրեր հատվածները ներկայացնելու համար կիրառում են հարյուրավոր փոփոխականներ և հավասարումներ: Հզոր, բարձր արագություն ունեցող համակարգիչներ են կիրառվում տարրեր բաղաբաղկանությունների այլընտրանքները վերլուծելու և ապագան կանխատեսելու փորձերի համար:

Մինչ օրս համակարգչային կանխատեսման մոդելների արդյունավետության մասին փաստերը հակասական բնույթ ունեն: Երբ տնտեսական պայմանների հարաբերականություն կայուն են (օրինակ, երբ իրական ՀՆԱ-ի աճը և ինդեք-



ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԻ ԻՆԴԵՔՍԸ

Պատմությունը ցույց է տալիս, որ ոչ մի եզակի ցուցանիշ ի վիճակի չէ ճշգրտորեն կանխատեսել տնտեսության ապագա ուղղությունը: Այնուհանդերձ, մի քանի տնտեսական փոփոխական ցուցանիշներ միտում ունեն հասնելու իրենց բարձրագույն կամ ցածրագույն մակարդակին՝ տնտեսական վերելքից կամ տնտեսական անկումից առաջ: Նման փոփոխականներն անվանում են հիմնական տնտեսական ցուցանիշներ:

Տնտեսության ապագա ուղղության վերաբերյալ ավելի հավաստի տեղեկություններ ապահովելու նպատակով տնտեսագետները մշակեցին հետևյալ 11 ցուցանիշներից բաղկացած ինդեքսը:

Տնտեսության ապագա ուղղության վերաբերյալ ավելի հավաստի տեղեկություններ ապահովելու նպատակով տնտեսագետները մշակեցին հետևյալ 11 ցուցանիշներից բաղկացած ինդեքսը:

1. աշխատանքային շաբաթի միջին տևողությունը՝ արտահայտված ժամերով,
2. նախնական գործազրկության փոխհատուցման համար շաբաթական հայտերը,
3. արտադրողներին տրվող նոր պատվերները,
4. առաջարկողների կողմից ավելի դանդաղ առաջարկ ստացող ընկերությունների տոկոսը,
5. նոր գործարանների և նոր սարքավորումների վերաբերյալ պայմանագրերն ու պատվերները,
6. բնակարանային շինարարություն սկսելու թույլտվությունները,
7. ցածրարժեք և արագամաշ ապրանքների չկատարված պատվերների փոփոխությունները,

8. զգայուն նյութերի գների փոփոխությունները,
9. արժեթղթերի գների փոփոխությունները (500 սովորական արժեթղթերի),
10. փողի առաջարկի փոփոխությունները (M2),
11. սպառողների սպասումների ինդեքսը:

Ինդեքսի մեջ մտնող փոփոխականներն ընտրվել են տնտեսական ցիկլերի շրջադարձերը կանխորոշելու իրենց հատկության և դրանց մասին արագ և հաճախակի ստացվող ինֆորմացիայի մատչելիության պատճառով: Որոշ դեպքերում շատ հեշտ է տեսնել, թե ինչու է մի տնտեսական ցուցանիշի փոփոխությունը նախորդում ընդհանուր տնտեսական ակտիվության փոփոխությանը: Քննության առնենք «արտադրողներին տրված նոր պատվերները» (չափված հաստատուն դոլարներով): Արտադրողները սովորաբար ցանկանում են ավելացնել արտադրությունը՝ նոր պատվերներին համապատասխան: Այսպիսով, պատվերների ծավալի ավելացմանը սովորաբար հաջորդում է արտադրվող արտադրանքի ավելացումը: Նմանապես, արտադրողները հակված են վերադառնալու արտադրանքի նախկին ծավալներին, եթե նոր պատվերների նվազումը նրանց հուշում է իրենց արտադրանքի նկատմամբ հավանական պահանջարկի նվազման մասին: Հիմնական ցուցանիշների ինդեքսը հաշվարկվում է ամսական կտրվածքով Առևտրի դեպարտամենտի Տնտեսական վերլուծության բյուրոյի կողմից և հրապարակվում է Տնտեսության ներկա հետազոտություններում:

յացիայի մակարդակը հարաբերականորեն կայուն են), մոդելներն ընդհանուր առմամբ տալիս են ճշգրիտ կանխատեսումներ թե՛ ընդհանուր տնտեսական ցուցանիշների, և թե տնտեսության կարևոր ենթաբաղադրիչների վերաբերյալ: Դժբախտաբար, սակայն, դրանք չեն կանխատեսում տնտեսության մեջ տեղի ունեցող հիմնական շրջադարձերը: Օրինակ, համակարգչային մոդելներից ոչ մեկը չկանխատեսեց ո՛չ 1982 թվականի անկումը, և ոչ էլ 1982-1984թթ.-ի ինֆլյացիայի մակարդակի կտրուկ իջեցումը:

Շատ տնտեսագետներ, մասնավորապես ռացիոնալ սպասումների տեսության կողմնակիցները, պնդում են, որ ճշգրիտ կանխատեսումների ապահովումը տնտեսագետների համար անհնար խնդիր է: Այս տեսակետի հիմքում ընկած են երկու հիմնական գործոններ: Առաջինը, տնտեսական ցիկլերը հաճախ կապված են տնտեսական ցնցումների ու անկանխատեսելի իրադարձությունների հետ՝ քաղաքականության անսպասելի փոփոխություն, որևէ նոր ռեսուրսի կամ տեխնոլոգիայի հետ կապված հայտնագործություն, եղանակի ոչ

նորմալ փոփոխություն, կամ նավթ արտահանող երկրներից մեկում քաղաքական հեղաշրջում և այլն: Պատճառներ չկան կարծելու, որ տնտեսագետները կամ ցանկացած այլ անձինք ի վիճակի կլինեն ճշգրտորեն և մշտապես կանխատեսելու նման փոփոխությունները: Այսպիսով, չնայած տնտեսագիտության տեսությունն օգնում է չնախատեսված երևույթների վերաբերյալ կատարել ենթադրություններ, սակայն այն հնարավորություն չի տալիս ճշգրիտ կանխագուշակել, թե ինչ իրադարձություններ տեղի կունենան, և երբ տեղի կունենան: Երկրորդը, կանխատեսման մոդելների քննադատները գտնում են, որ ապագան միշտ կտարբերվի անցյալից, որովհետև մարդիկ անցյալ իրադարձություններից քաղած դասերի հիման վրա հաճախ այլ ընտրություն կկատարեն: Այսպիսով, անցյալն ապագայի կանխատեսման համար կատարյալ նախապայման չէ: Դրան համապատասխան, անցյալի իրադարձությունների վրա հիմնված կանխատեսման մոդելները, ներառյալ մշակված համակարգչային մոդելները, երբեք չեն կարող լիովին ընդգրկել ապագա տնտեսական հարաբերությունները և կատարել ճշգրիտ կանխատեսում:

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԱԶԴԱՆՇԱՆՆԵՐԸ ԵՎ ԴԻՍԿՐԵՏ ԴՐԱՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Որոշ տնտեսագետներ համոզված են, որ որոշակի շուկաների միջոցով ապահովվող ինֆորմացիան կարող է նաև քաղաքական գործիչներին նախօրոք նախագուշակել քաղաքականության մեջ փոփոխություն մտցնելու անհրաժեշտության մասին: Օրինակ, աճուրդային շուկաներում օրվա ընթացքում գները տատանվում են: Ապրանքների գների փոփոխությունները հաճախ կանխագուշակում են գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխությունները: Ապրանքների գների ընդհանուր ինդեքսի աճը խոսում է այն մասին, որ բավական շատ քանակությամբ փող կա շուկայում (պահանջարկի համեմատ): Սա ենթադրում է, որ Ֆեդերալ ռեզերվային բանկը պետք է անցնի ավելի գսպող քաղաքականության ապագա ինֆլյացիայից խուսափելու համար: Դրան հակառակ, ապրանքների գների անկումը ցույց է տալիս հնարավոր ապագա դեֆլյացիայի վտանգը, որի դեպքում Ֆեդըր հավանաբար պետք է անցնի ավելի խրամող քաղաքականության:

Փոխանակման կուրսերը նույնպես քաղաքական գործիչներին ինֆորմացիա են տալիս փողի հարաբերական սղության և ինֆլյացիայի վտանգի մասին: Քանի որ փոխանակման կուրսերը որոշ չափով արտացոլում են օտարերկրացիների կողմից ԱՄՆ դոլարներ պահելու ցանկությունը, ապա դոլարի փոխանակման կուրսի անկումը (դոլարի արժեքը մյուս արժույթների նկատմամբ) հաճախ խոսում է ինֆլյացիայի բարձրացման վախի և ակտիվները դոլարով պահելու դժվարության մասին: Սա կարող է ավելի գսպող քաղաքականությանն անցնելու անհրաժեշտության ազդանշան հանդիսանալ: Եվ հակառակը, դոլարի փոխանակման կուրսի բարձրացումը վկայում է ապագայում դոլարի գնողունակության բարձրացման մասին: Սա Ֆեդին նպաստավոր պայմաններ է ստալիս անցնելու խրամող քաղաքականության:

Ապրանքների գները, փոխանակման կուրսերը և այլ շուկայական ազդանշաններ կարող են օգնել մեզ նախօրոք կանխատեսելու հետևանքները և ներկա քաղաքականության վրա դրանց հավանական ազդեցությունը: Դրանք լավագույն կերպով օգտագործվում են որպես մյուս տնտեսական ցուցանիշների և կանխատեսման միջոցների լրացում և ոչ թե որպես փոխարինողներ:

ԴԻՍԿՐԵՏ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱԿՏԻՎԻՍՏԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿԵՏԸ

Ակտիվիստներն ընդունում են, որ դժվար է հակադիվային մակրոտնտեսական քաղաքականության սահմանում: Այնուհանդերձ, նրանք համոզված են, որ հիմնական ցուցանիշների ինդեքսը, կանխատեսման մոդելները, զգայուն շուկայական փոփոխականները և մյուս տնտեսական ցուցանիշները քաղաքական գործիչների համար նախագուշացման համակարգ են: Այսպիսով, նրանք ընդունակ են քաղաքականությունն այնպես փոխել, որպեսզի այն մեղմացնի տնտեսական ցնցումները: Վաղ ազդանշաններին համապատասխան, քաղաքական գործիչները կարող են սկզբնապես մեղմ փոփոխություններ իրականացնել: Ժամանակի հետ ավելի էական փոփոխություններ կարող են սահմանվել, եթե ավելի խորը տեղեկատվությամբ պարզվի, որ դրանց կարիքը կա: Հետևյալ սցենարն ուրվագծում է ակտիվիստների տեսակետը: Ենթադրենք, տնտեսությունը մոտ է անկման: Նախքան անկումը հիմնական ցուցանիշների ինդեքսը համարյա վստահաբար տնտեսագետներին ազդանշան կտա տնտեսական անկման հնարավորության մասին: Սա նրանց թույլ կտա անցում կատարելու դեպի մակրոտնտեսական խթանման քաղաքականություն՝ ավելի արագորեն մեծացնելով փողի առաջարկը: Սկզբում անցումը դեպի մակրոտնտեսական խթանումը կարելի է իրականացնել չափավոր դոզաներով: Այնուհետև այն կարելի է փոխհատուցել ապագա գործողություններով: Մյուս կողմից, եթե անկման նշաններն ավելի ցայտուն դառնան և տնտեսության ընթացիկ վիճակն իսկապես վատթարանա, ապա կարելի է լրացուցիչ խթաններ օգտագործել: Թերևս հարկերից որևէ մեկը կարելի է կրճատել, պետական ծախսերի արդյունավետությունը բարձրացնել՝ խթանող մակրոտնտեսական քաղաքականության ուժեղացման համար:

Քաղաքական գործիչները կարող են մշտապես վերահսկել իրադրությունը՝ լրացուցիչ տեղեկություններ ստանալուն զուգահեռ և իրենց գործողությունները դրան համապատասխանեցնելով: Եթե տնտեսության վատթարացումը շարունակվում է, ապա կարելի է շարունակել նաև խթանման քաղաքականությունը: Եվ ընդհակառակը, եթե ազդանշանները խոսում են արագ վերականգնման մասին, ապա քաղաքական գործիչները կարող են անցնել զսպմանը և դրանով իսկ կանխել հնարավոր ինֆլյացիոն ճնշումը: **Ակտիվիստների տեսակետի համաձայն, քաղաքական գործիչներն ավելի հավանական է, որ տնտեսությունը պահեն իր անհրաժեշտ ընթացքի մեջ, եթե կանխատեսման միջոցների և ընթացիկ տնտեսական ցուցանիշների վրա հիմնվելով ազատ օգտագործեն խթաններ կամ արգելակներ:**

ՈՉ ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿԵՏԸ

Ոչ ակտիվիստները պնդում են, որ տնտեսական և քաղաքական գործունեությունը թերագնահատում են դիսկրետ մակրոտնտեսական քաղաքականության հնարավոր արդյունավետությունը: Գոյություն ունեն երեք հիմնական պատճառներ, լատ որոնց ակտիվիստները համոզված են, որ դիսկրետ քաղաքականությունը կայունացման անարդյունավետ միջոց է:

ԼԱԳԵՐԸ ԵՎ ԺԱՄԱՆԱԿԻ ԽՆԴԻՐԸ

Դրամական և ֆիսկալ քաղաքականություններում դիսկրետ փոփոխությունները պետք է իրականացվեն ճիշտ ժամանակին, որպեսզի դրանք կայու-

ճացնող ազդեցություն ունենան տնտեսության վրա: Ոչ ակտիվիստները համոզված են, որ երեք լազեր են խոչընդոտում քաղաքականության ճիշտ ժամանակին իրականացմանը: Առաջինը, գոյություն ունի **ընդունման լազ**, որը տրնտեսական պայմանների փոփոխության և քաղաքական գործիչների կողմից այդ փոփոխության ճանաչման միջև ընկած ժամանակահատվածն է: Կարող են ամիսներ պահանջվել վերջին ժամանակահատվածի վերաբերյալ տնտեսության զարգացման ցուցանիշների մասին հավաստի տեղեկատվություն հավաքելու և դրանք ամփոփելու համար, մինչև հնարավոր կլինի որոշել, թե արդյո՞ք տնտեսությունն անկում է ապրում, կամ արդյո՞ք ինֆլյացիայի աճի տեմպերը չեն արագացել, և այլն:

Երկրորդը, եթե նույնիսկ քաղաքականության փոփոխության անհրաժեշտությունն արդեն ընդունվել է, սովորաբար որոշ ժամանակ է հարկավոր մինչև քաղաքականության մեջ փոփոխություն կատարվի: Տնտեսագետներն այս ուշացումն անվանում են **վարչական լազ**: Դրամական քաղաքականության փոփոխությունների դեպքում վարչական լազը սովորաբար բավական կարճ է: Ֆեդերալ բաց շուկաների կոմիտեն ամեն ամիս հավաքվում է և պտենցիալ հնարավորություն ունի դրամական քաղաքականության մեջ արագ փոփոխություններ կատարելու համար: Սա դրամական քաղաքականության հիմնական առավելություններից մեկն է: Ինչ վերաբերում է դիսկրետ ֆիսկալ քաղաքականությանը, ապա վարչական լազն այս դեպքում շատ ավելի երկար է: Կոնգրեսի հանձնաժողովները պետք է հանդիպեն: Համապատասխան օրենսդրություն պետք է մշակվի և քննարկվի: Կոնգրեսը պետք է գործի, իսկ երկրի նախագահը պետք է իր համաձայնությունը տա: Այս քայլերից յուրաքանչյուրը ժամանակ է պահանջում:

Վերջապես, գոյություն ունի **ներգործության լազ**, որը մակրոքաղաքականության փոփոխության և դրա՝ տնտեսության վրա ունեցող ներգործության հետևանքների միջև ընկած ժամանակահատվածն է: Չնայած որ հարկային դրույքների փոփոխության ազդեցությունը սովորաբար շատ արագ է զգացվում, պետական ծախսերի աճի խթանող հետևանքները սովորաբար բավական դանդաղ են զգացվում: Մրցույթային հայտերի ներկայացման և նոր պայմանագրերի թույլատրման համար ժամանակ է պահանջվում: Մի քանի ամիս կարող է անցնել, մինչև որ որևէ նոր ծրագրի վրա սկսվեն փաստացի աշխատանքները: Ներգործության լազը դրամական քաղաքականության մեջ հավանական է, որ շատ ավելի երկար տևի: Իրամական քաղաքականության մեջ տեղաշարժերի և տոկոսադրույքների ու ծախսերի մակարդակի փոփոխությունների միջև ընկած ժամանակաշրջանը կարող է բավական երկար տևել:

Այս խնդիրն ուսումնասիրած տնտեսագետները, այդ թվում՝ Մյուրոն Ֆրիդմենը և Ռոբերտ Գորդոնը, եզրակացնում են, որ այս ժամանակային լազերի գույակցված տեղությունը դրամական քաղաքականության դեպքում սովորաբար 12-18 ամիս է տևում, իսկ ֆիսկալ քաղաքականության դեպքում էլ ավելի երկար: Սա նշանակում է, որ երևի որևէ քաղաքականություն պատրաստվում է ճիշտ ժամանակին ունենալ գանկալի ազդեցություն, ապա քաղաքական գործիչները չեն կարող սպասել, որ որևէ պրոբլեմ խորանա մինչև իրենց գործերը: Ավելին, նրանք պետք է գործեն, նախքան փաստացի ՀՆԱ-ի կրճատումը կամ ինֆլյացիայի մակարդակի նկատելի աճը: Անհրաժեշտ է, որ նրանք ճիշտ կանխատեսեն տնտեսության զարգացման շրջադարձերը, երևի ցանկանում են ճիշտ ժամանակին փոփոխություններ իրականացնել քաղաքականության մեջ: Ոչ ակտիվիստները գտնում են, որ վերոնշյալն անիրատեսական է: Տնտեսական կանխատեսողները սովորաբար չեն կարող գուշակել նման շրջադարձերը հիմա, և ոչ էլ մոտ ապագայում: Բնացի դրանից, երևի նույնիսկ կանխատեսումները դառնան ավելի կատարյալ, բան ներկայումս են, ապա դրամական և ֆիսկալ

Ընդունման լազ (Recognition lag)՝ կայունացման տեսանկյունից քաղաքականության փոփոխության անհրաժեշտության առաջացման և քաղաքական գործիչների կողմից այդ անհրաժեշտության ընդունման միջև ընկած ժամանակահատվածն է:

Վարչական լազ (Administrative lag)՝ քաղաքականության փոփոխության անհրաժեշտության ընդունման և քաղաքականության փաստացի իրականացման միջև ընկած ժամանակահատվածն է:

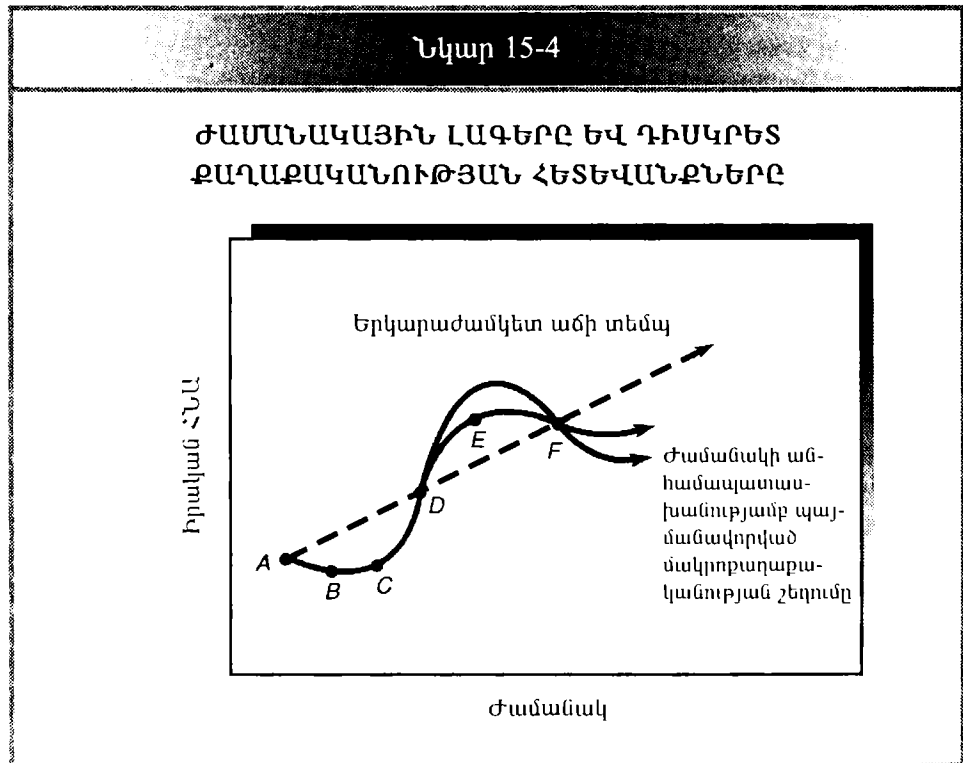
Ներգործության լազ (Impact lag)՝ քաղաքականության փոփոխության իրականացման և այդ փոփոխության հիմնական ազդեցության դրսևորման միջև ընկած ժամանակահատվածն է:

քաղաքականության փոփոխություններին ուղեկցող ժամանակային լագերը այնքան երկարատև են և փոփոխուն, որ քիչ հավանական է, թե որևէ քաղաքականության փոփոխության հիմնական հետևանքներն ի հայտ կգան ճիշտ ժամանակին: Հետևաբար, ոչ ակտիվիստները համոզված են, որ դիսկրետ քաղաքականությունը կունենա ավելի շուտ ապակայունացնող, քան թե կայունացնող հետևանքներ:

Նկար 15-4-ում ներկայացված է ակտիվիստների և ոչ ակտիվիստների տեսակետների տարբերության գրաֆիկական պատկերումը: Երբ տնտեսությունն անկում է ապրում, ակտիվիստների պնդմամբ, քաղաքական գործիչներից իրատեսորեն սպասվում է վտանգի ընդունում և անցում դեպի B կետին՝ ավելի խթանող քաղաքականության: Եթե պահանջարկի խթանման հետևանքները շուտ են զգացվում (մինչև տնտեսության՝ C կետին հասնելը), ավելի խթանող քաղաքականությանն անցումը կօգնի նվազագույնի հասցնել տնտեսական անկմանն ուղեկցող արտադրանքի ծավալի կրճատումը:

Դրան հակառակ, ոչ ակտիվիստները համոզված են, որ անհավանական է, որ քաղաքական գործիչներն այդքան արագ գործեն, և եթե նույնիսկ կարողանան այդ անել, դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության փոփոխություններին ուղեկցող ժամանակային լագերը հավանաբար նրանց գործողություններն անարդյունավետ կդարձնեն: Այս տրամաբանության համաձայն, խթանող քաղաքականությանն անցումը տեղի չի ունենա մինչև տնտեսության C կետին հասնելը, իսկ դրա հետևանքները էական չեն լինի մինչև տնտեսության D կետին հասնելը: Այս դեպքում խթանման քաղաքականությունը կնպաստի ինֆլյացիայի աճի արագացմանը (որը կանցնի D կետից): Նույն ձևով, դրան հետևող անցումը հակաինֆլյացիոն քաղաքականությանն իր հիմնական ազդեցությունը կունենա F կետում՝ ասատկացնելով անկումը (F կետից անցնելով): Հետևաբար, ոչ ակտիվիստները համոզված են, որ դիսկրետ քաղաքականության փոփոխություններն ավելի շուտ ապակայունացնող են, քան կայունացնող:

Սկսելով A կետից, մենք ցույց ենք տալիս ենթադրելի տնտեսական ցիկլի ուղին: Եթե վրա հասնող ճգնաժամը հնարավոր լինի արագ գիտակցել և ավելի խթանող քաղաքականություն սահմանվի՝ B կետում, այդ քաղաքականությունը կարող է ավելացնել խթանները C կետում և օգնել նվազագույնի հասցնելու անկման մասշտաբները: Ակտիվիստները համոզված են, որ դիսկրետ քաղաքականությունը հավանաբար կարող է հասնել այս նպատակին: Այնուհանդերձ, եթե խթանման քաղաքականության ընդունման ընթացքում հապաղումներ լինեն C կետում, և մինչև D կետը այն չկարողանա ներգործել տնտեսության վրա, ապա պահանջարկի խթանման հետևանքով կարգանա ինֆլյացիոն բույնը: Իր հերթին, E կետում հաստատված հակաինֆլյացիոն ուղղվածությունը կարող է իր հիմնական ներգործությունն ունենալ F կետում՝ ճգնաժամի ուժգնությունը F կետից ավելի բարձր աստիճանի սաստկացնելու համար ճիշտ ժամանակին: Ոչ ակտիվիստները վախենում են, որ դիսկրետ մակրոքաղաքականության ժամանակի ոչ ճիշտ ընտրությունը կարող է ունենալ նման ապակայունացնող հետևանքներ:



ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԺԱՄԱՆԱԿԸ

Հասարակական ընտրությունների վերլուծությունը իրազեկ դարձրեց դիսկրետ քաղաքականության մշակման լրացուցիչ միջոցների գոյության մասին. մակրոտնտեսական քաղաքականությունը կարելի է օգտագործել ավելի շուտ քաղաքական, քան կայունացման նպատակներով: Ժողովրդավարության պայմաններում, մակրոքաղաքականությունը մշակվում է երկրի նախագահի և պաշտոնյաների կազմից (ինչպիսին է Ֆեդերալ ռեզերվային բանկի Կառավարիչների խորհուրդը) ընտրված ներկայացուցիչների կողմից: Մյուս քաղաքական այլընտրանքների նման, մակրոքաղաքականությունը քաղաքական գործիչներին պոտենցիալ հնարավորություն է տալիս իրագործելու իրենց քաղաքական նպատակները: Ինչպես և պետք էր սպասել, դիսկրետ մակրոքաղաքականության այլընտրանքներն իրենց վրա կրում են քաղաքական նկատառումների ազդեցությունը: Պարզամտություն կլիներ այլ բան սպասելը:

Քաղաքական գործընթացի բնույթը, մասնավորապես քաղաքական կարծատեսությունը, քաղաքական գործիչներին հնարավորություն չի տալիս հաջորդ ընտրությունից այն կողմ նայել: Եթե հարմարեցված սպասումների տեսությունը ճիշտ է, ապա ընտրություններից 12-18 ամիս առաջ իրականացվող խթանող քաղաքականությունը կնպաստի արտադրանքի և զբաղվածության աճին, դրանով իսկ մինչև ընտրությունների օրը տնտեսությունը նորմալ վիճակի հասցնելով: Քանի որ պահանջարկի խթանումն ազդում է արտադրանքի ծավալի վրա, մինչև գների մակարդակի վրա գործում ազդեցություն ունենալը, ապա ինֆլյացիոն հետևանքներն ամենից շատ նկատելի կդառնան ընտրություններից հետո: Որքանով որ քաղաքական գործիչներն օգտագործում են մակրոքաղաքականությունը մինչև ընտրությունները պահանջարկը և արտադրանքը խթանելու համար, այդքանով նրանք նվազեցնում են դրա՝ որպես կայունացման միջոցի, արդյունավետությունը:

Կա՞ն արդյոք փաստեր այն մասին, որ քաղաքական գործիչները ձգտել են օգտագործել մակրոքաղաքականությունն իրենց քաղաքական խաղերում: Քաղաքականության բնագավառի մասնագետ Էդվարդ Թաֆթը ուսումնասիրելով 27 տարբեր երկրներում անցկացված 90 ընտրությունների վերաբերյալ տվյալները, եզրակացրեց, որ տնօրինվող իրական եկամուտներն ընտրությունների տարիներին անել են 77 տոկոսով, մնացած տարիներին (ոչ ընտրությունների) միայն 46 տոկոսով: Սա ցույց է տալիս, որ գոյություն ունի միտում նախքան ընտրություններն անցնելու խթանող քաղաքականության:

ՌԱՑԻՈՆԱԼ ՍՊԱՍՈՒՄՆԵՐԸ ԵՎ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՆԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ռացիոնալ սպասումների տեսությունը ենթադրում է, որ մակրոտնտեսական քաղաքականության մեջ կանխատեսելի փոփոխությունները չեն նպաստի տնտեսական կայունությանը: Ի տարբերություն մեքենայի, մեր տնտեսության շարժումն մասերը ապրող, շնչող մարդկային էակներ են, որոնք ունակ են իրարարյուն փոփոխությունների հետ փոփոխելու իրենց տրոչումները: Երբ նրանք դասեր են քաղում իրենց անցած փորձից, ապա նրանց ապագա վերաբերմունքը քաղաքականության փոփոխությունների հանդեպ կարող է տարբերվել նույնն նախորդ մտասեռմունքից:

Ինչպես արդեն քննարկել ենք, մակրոքաղաքականության իրականացման հետևանքները տարբեր են լինում՝ կախված որոշում ընդունողների սպասումների մակարդակից (տե՛ս գլուխ 14, նկար 14-1): Ռացիոնալ սպասումների տեսության կողմնակիցները համոզված են, որ վաղ թե ուշ հասարակությունը կընչակի որևէ ստանդարտ քաղաքականություն, ներառյալ հակացիկլային կայունացման քաղաքականությունը: Իսկ երբ քաղաքականությունը մեծ մասամբ կանխատեսելի է, և անհատներն իրենց որոշումները հարմարեցնում են կանխատեսվող հետևանքներին (օրինակ՝ գների կամ տոկոսադրույքների բարձրացմանը), ապա քաղաքականությունն այլևս նախատեսված ազդեցությունը չի ունենում արտադրանքի ծավալի և զբաղվածության վրա: Տնտեսագետներն այս երևույթն անվանում են **քաղաքականության անարդյունավետության թեո-րեմա:**

Քաղաքականության անարդյունավետության մասին թեորեմը (Policy-ineffectiveness theorem)
Ենթադրություն. որ ցանկացած սխտեսմատիկ քաղաքականություն դատապարտված է անարդյունավետության, եթե որոշում ընդունողներն իրենց համար որոշում են քաղաքականության սխեման և իրենց որոշումներն ընդունում են սպասվող հետևանքներին համապատասխան: Այս թեորեմը ռացիոնալ սպասումների տեսության մյուս բևեռն է:

Թերևս բերվող օրինակը կպարզաբանի, թե ինչու ռացիոնալ սպասումների տեսության կողմնակիցներն այդքան քիչ վստահություն ունեն նույնիսկ ճիշտ ժամանակին իրականացվող մակրոքաղաքականության արդյունավետության նկատմամբ: Ենթադրենք, սպասվում է, որ կառավարությունն անկմանը հակազդելու համար կկիրառի խթանող մակրոքաղաքականություն: Հասարակությունը տնտեսական անկման նշանների երևալու դեպքում սպասում է, որ քաղաքական գործիչները կմեծացնեն փողի առաջարկը և կկրճատեն հարկերը (թերևս թույլատրելով ամորտիզացիայի ավելի բարենպաստ հատկացումներ կամ ինվեստիցիաների համար արտոնյալ վարկեր), տնտեսության մեջ ինվեստիցիաները խթանելու համար: Քանի որ այս ռազմավարությունը սպասելի էր, ներդրողների համար նպատակահարմար է հետաձգել ներդրումների ծրագրերը և սպասել մինչև տոկոսադրույքների իջեցումը և ներդրումների հարկային խթանումը: Այս հետաձգումն ավելի է խորացնում ընթացիկ տնտեսական անկումը և կրճատում ներդրումների պահանջարկը: Այնուհետև, երբ իրականացվում է սպասվող քաղաքականությունը, ինվեստիցիաներին ուղղվող ծախսերը միտում ունեն ավելի արագ աճելու, քան նախորդ փորձը հաշվի առնելու դեպքում կաճեր (և ավելի արագ, քան ցանկալի է կայունացման տեսանկյունից): Ըստ էության, երբ որոշում ընդունողները հարմարեցնում են իրենց որոշումներն ակնկալվող հակացիկլային քաղաքականությանը, ապա քաղաքականությունը չի ունենում ցանկալի կայունացնող ներգործություն:

Այս վերլուծության տրամաբանությունը նույն ձևով գործում է նաև տնտեսական վերելքի դեպքում: Եթե հասարակությունն սպասում է, որ փողի աճը դանդաղեցնելու, տոկոսադրույքները բարձրացնելու, հարկերը բարձրացնելու միջոցով պետք է սահմանափակվի տնտեսական վերելքը, ապա մարդիկ ավելի շատ կծախսեն և ներդրումներ կանեն, նախքան սպասվող զսպման քաղաքականության կիրառումը: Իր հերթին, ծախսերի աճը կնպաստի տնտեսական վերելքին:

Ռացիոնալ սպասումների տեսության պատգամն ուղղված քաղաքական գործիչներին, բավական պարզ է: Որոշում ընդունող մարդիկ կխափանեն ձեր բարի մտադրությունները: Հակացիկլային մակրոքաղաքականությունը կծախտողի, որովհետև, երբ մարդիկ ակնկալում են ձեր սխտեսմատիկ քայլերն՝ անկումների և տնտեսական վերելքի ժամանակ, ապա նրանց անհատական շահերը կստիպեն, որ նրանք խափանեն այդ քաղաքականությունը:

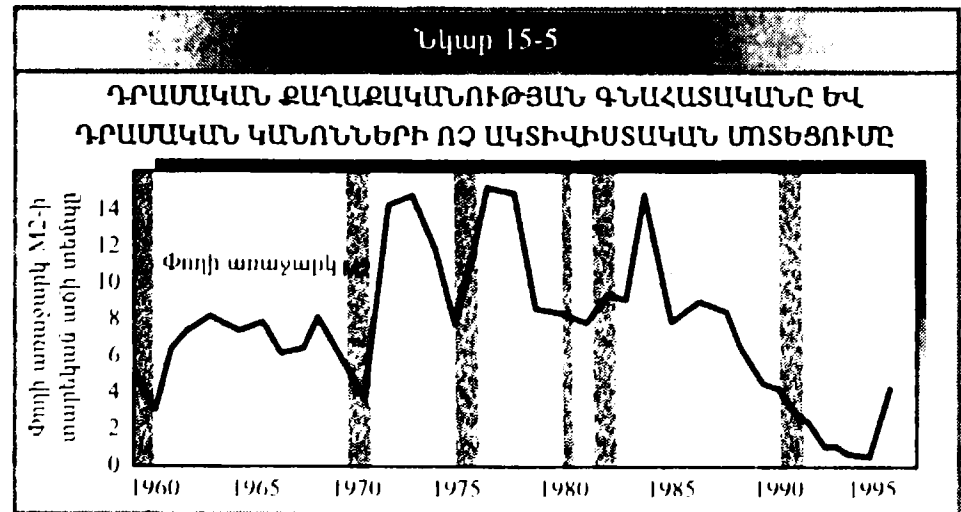
**ՈՉ ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐԻ ԿԱՅՈՒՆԱՑՄԱՆ
ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ**

Չնայած մոնետարիստների, հասարակական ընտրության տնտեսագետների և ռացիոնալ սպասումների կողմնակիցների տրամաբանությունները տարբեր են, սակայն այս երեք խմբերը հանգում են նույն երկու եզրակացությանը: (1) դիսկրետ քաղաքականությունն անկայունության կարևոր աղբյուր է, և (2) կայուն, նախօրոք սահմանված քաղաքականության կուրսին հետևելու դեպքում կապահովվի ավելի մեծ կայունություն:

Նկար 15-5-ում ցույց են տրված այն տվյալները, որոնք ընկած են ոչ ակտիվիստների կողմից դիսկրետ քաղաքականության քննադատության հիմքում: Սկսած 1960-ականներից ԱՄՆ-ի տնտեսությունն ապրել է վեց անկման փուլ (պատկերում նշված են մուգ տարածքներով), որի դեպքում առնվազն երկու հաջորդական ժամանակահատվածում դիտարկվեց իրական ՀՆԱ-ի անկում: Եթե դրամական քաղաքականությունը պետք է արագացնի տնտեսության վերականգնումը, ապա այդ դրամական քաղաքականությունը պետք է խթանող լինի նախքան ճգնաժամը և նրա ընթացքում: Ոչ ակտիվիստները շեշտում են, որ դիսկրետ քաղաքականությանը չի հաջողվել հասնել այս արդյունքին: Իրականում, փողի առաջարկի աճի տեմպն, ընդհանուր առմամբ, նվազել է, նախքան վերջին անկումների սկզբնական փուլերը և կամ դրանց ընթացքում: Ոչ ակտիվիստները նշում են, որ դրամական քաղաքականությունը նպաստել է տնտեսության անկումներին և դանդաղեցրել է վերականգնման ընթացքը:

Քաղաքականության մեջ ճիշտ ժամանակին փոփոխություններ կատարելու համար առկա արգելքների պայմաններում, ինչպե՞ս կարելի է նվազագույնի հասցնել սխալները: Ոչ ակտիվիստներն առաջարկում են, որ քաղաքական գործիչներն ընտրեն երկարաժամկետ քաղաքականություն (օրինակ ինֆլյացիայի ցածր, կայուն մակարդակ և հարկադրույքների կամ պետական ծախսերի անփոփոխ մակարդակ) և հասարակությանը տեղեկացնեն այդ ընտրության մասին: Այնուհետև անհրաժեշտ է այս կուրսին հետևել անկախ տնտեսության ցիկլային փուլերից վերելքներից և անկումներից: Եթե քաղաքական գործիչները մնան այս կուրսին հավատարիմ, ապա նրանք վստահություն ձևոր կրեն: Հասարակության մեջ կավելանա վստահությունն ապագա կայունացման քաղաքականության նկատմամբ: Անորոշությունը կնվազի, դրանով իսկ կավելանա մասնավոր որոշումների կայացման արդյունավետությունը: Ոչ ակտիվիստները վստահ են, որ այս ռազմավարության դեպքում կնվազի և անկայունությունը, և տնտեսությունն ավելի արագ կաճի, քան անցյալում:

Չնայած դրամական քաղաքականությունը կայունացել է վերջին տասնամյակներում (տես նկար 15-2), դեռևս անկայունությունն ու ժամանակի սխալ ընտրությունը չեն վերացել: Այստեղ մենք ցույց ենք տալիս M2 փողի առաջարկի տարեկան աճի տեմպերը 1960թ.-ից մինչև 1995թ. ընկած ժամանակահատվածի յուրաքանչյուր տարվա համար: Գծագրում ցույց են տրվում նաև ճգնաժամի տարիները (ստվերով նշված մասերը): Նկատելք, որ փողի առաջարկի աճը դանդաղում է ճգնաժամների մեծ մասից անմիջապես առաջ և դրանց ընթացքում: Սա գանկալիի ճիշտ հակառակն է: Ոչ ակտիվիստները պնդում են, որ փողի առաջարկի կայուն աճը կամ սի բանի այլ ընդհանրական գույանիչներ (օրինակ, անվանական եկամտաբեր) կհանգեցնեն կայունության ավելի բարձր մակարդակի:



Աղբյուրը՝ Economic Report of the President, 1996

ՈՉ ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐԻ ՄՈՆԵՏԱՐԻՍՏԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ենթադրենք, մենք պատրաստվում ենք որդեգրելու ոչ ակտիվիստական ռազմավարություն: Ի՞նչ կանոններ և ուղենիշ կընտրեինք մենք: Ոչ ակտիվիստները համոզված են, որ դրամական քաղաքականությունը պետք է իրականացվի հետևյալ կանոններից մեկին համապատասխան. (1) փողի առաջարկի աճի, (2) անվանական եկամուտների աճի կամ (3) գների մակարդակի կանոնը:

ՓՈՂԻ ԱՃԻ ԿԱՆՈՆԸ. Ամենալայն տարածում գտած ոչ ակտիվիստական դրամական քաղաքականությունը՝ փողի առաջարկի աճի հաստատում տեմպի ապահովումն է, որ երկար ժամանակ պաշտպանվում էր Միլթոն Ֆրիդմենի կողմից: Այս պլանի համաձայն, փողի առաջարկը շարունակաբար պետք է ավելանա տարեկան ինչ-որ տոկոսով (օրինակ՝ երեք տոկոսով), որը մոտ պետք է լինի ԱՄՆ տնտեսության երկարաժամկետ աճի տեմպին: Երբ իրական արտադրանքն արագ է աճում (օրինակ՝ տարեկան 5 տոկոսով), ապա փողի առաջարկը կնվազի իրական ՀՆԱ-ի համեմատ: Այսպիսով, մոնետարիստական քաղաքականությունն ավտոմատ կերպով զսպող ազդեցություն է ունենում արագ աճի ժամանակաշրջանի ընթացքում: Դրան հակառակ, անկման ժամանակ փողի աճի հաստատում տեմպն առաջ կանցնի իրական արտադրանքի աճի տեմպերից՝ չեզոքացնելով արագ անկման որևէ միտում:

Ոչ ակտիվիստները, մասնավորապես նրանք, ովքեր մոնետարիստական ուղղության հակվածություն ունեն, համոզված են, որ փողի առաջարկի անշեղ աճը վերջ կտա անկայունությանը, որն առաջանում է Ֆեդի՝ փողի առաջարկի ավելացմանը, նվազեցմանն ուղղված քաղաքականության հետևանքով: Նըրանք նշում են, որ փողի առաջարկի պլանավորողները հաճախ ավելի արագ են մեծացնում փողի առաջարկը, քան տնտեսության երկարաժամկետ աճի տեմպն է, որը հանգեցնում է ինֆլյացիայի: Այնուհետև, ի հակակշիռ ինֆլյացիայի աճի արագացման՝ դրամական քաղաքականություն իրականացնողները քայլեր են ձեռնարկում փողի աճի արգելակման ուղղությամբ և պատճառ դառնում տնտեսության անկման համար (տե՛ս՝ նկար 15-5): Ոչ ակտիվիստները դրամական անկայունությունը համարում են տնտեսական անկայունության հիմնական աղբյուրը: Ինչպես նշում են ոչ ակտիվիստները, ավելի արդյունավետ կլիներ, եթե Ֆեդը կանխատեսումներին և ընթացիկ տնտեսական ցուցանիշներին արձագանքելու փոխարեն, տնտեսության կայունացման նպատակով պարզապես մեծացներ փողի առաջարկն ամսեամիս՝ ցածր (ոչ ինֆլյացիոն) հաստատում տարեկան տոկոսով:

1980-ականների փորձը նվազեցրեց փողի առաջարկի կանոնի տեսակետի գրավչությունը: Դիմամիկ տնտեսությունում փողի բնույթը մշտապես փոխվում է: Դրա հետևանքով, նույնիսկ փողի կայուն աճը կարող է չապահովել կայուն դրամական քաղաքականություն: Տոկոսներ բերող չեկային ավանդների ներմուծումը հիմնովին փոխեց M1 փողի առաջարկի բնույթը 1980-ականների ընթացքում: Երբ օրինականացվեցին տոկոսներ բերող չեկային հաշիվները և ավելի շատ մարդիկ սկսեցին դրանք օգտագործել, M1 փողի առաջարկն սկսեց արագ աճել և զգալիորեն տատանվում էր 1980-ականների ընթացքում: Բայց այս աճը պայմանավորված չէր խթանող դրամական քաղաքականությամբ: Ինֆլյացիայի մակարդակը 1980-ականների սկզբներին կտրուկ նվազեց և հարաբերականորեն կայուն էր տասնամյակի մնացած ժամանակահատվածի ընթացքում:

Երբ մարդիկ սկսեցին իրենց խնայողությունները պահել ֆինանսական միջոցների տեսքով, տարբեր տեսակի փողի առաջարկի աճի սվայլներն սկսեցին

նականական ազդանշաններ տալ: Օրինակ՝ M1 փողի առաջարկն աճել է տարեկան 12 տոկոսով 1992 և 1993թթ. ընթացքում, ինչն առիթ է տալիս ենթադրելու, որ դրամական քաղաքականությունը մեծապես խթանող է եղել: Դրան հաջառակ, M2 փողի տարեկան աճի տեմպը կազմել է միայն 1.5 տոկոս նույն ժամանակահատվածի համար, որը խոսում է այն մասին, որ դրամական քաղաքականությունը բավականին զսպող է եղել: Ֆինանսական ոլորտում տեխնոլոգիաների զարգացումն էականորեն իջեցրել է փողի առաջարկի՝ որպես դրամական քաղաքականության ցուցանիշի օգտակարությունը: Ավելին, այս ոլորտում փոփոխությունները հաստատ կարելի է ասել, որ կշարունակվեն: (տես՝ զլուխ 12՝ չափման հետ կապված խնդիրների և փողի ապագայի մասին)³:

ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ԵԿԱՍՏԻ ԿԱՆՈՆԸ. Փողի բնույթի փոփոխության հետևանքով առաջացող գնահատման պրոբլեմների դեպքում, բազմաթիվ ոչ ակտիվիստներ, ներկայումս նախընտրում են անվանական եկամտի կանոնը: Այս կանոնի համաձայն դրամական քաղաքականություն վարող օղակները ձգտում են հետևել մի քաղաքականության, որը կտանի անվանական եկամտի կայուն աճի այնպիսի տեմպերով, որը հավասար լիներ տնտեսության արտադրանքի երկարաժամկետ աճի տեմպերին (ԱՄՆ-ի դեպքում՝ տարեկան մոտավորապես 3 տոկոս): Այս կանոնը կապահովի նաև գների մակարդակի երկարաժամկետ կայունություն, քանի որ գների կայունության դեպքում անվանական և իրական եկամուտներն աճում են նույն տեմպով: Ըստ էության, այս կանոնը փոփոխության ենթարկված առաջին կանոնն է, որը երկար ժամանակ քարոզվում էր Քարնեգի Մեյլըն համալսարանի պրոֆեսոր Ալան Մելցերի կողմից: Հաստատում գումարով փողի առաջարկը մեծացնելու փոխարեն, այս կանոնի համաձայն, փողի առաջարկը կմեծացվի տնտեսության երկարաժամկետ աճի տեմպերի (մոտավորապես 3 տոկոս) և փողի արագության սարքերության չափով: Եթե փողի արագությունը նվազի, ինչպես այդ տեղի ունեցավ 1980-ականների ընթացքում M1 փողի հետ, ապա փողի առաջարկն ավելի արագ կաճի, քան իրական եկամուտը: Այլ խոսքերով ասած, եթե արագությունն աճի, ինչպես դա տեղի ունեցավ 1994-1995 թվականների ընթացքում, ապա փողի առաջարկի աճը համապատասխանաբար կդանդաղի: Փաստորեն, այս քաղաքականությունը կհամապատասխանեցնեի փողի աճի տեմպը՝ չեզոքացնելու համար արագության տատանումները (փողի նկատմամբ պահանջարկը):

ԳՆԵՐԻ ՄԱԿԱՐԴԱԿԻ ԿԱՆՈՆԸ. Ոչ ակտիվիստների աճող կողմնակիցները համոզված են, որ դրամական քաղաքականություն վարող օղակները ավելի հաջողակ կլինեին, եթե հիմնվեին գների ընդհանուր ինդեքսի վրա, ինչպիսին է ՀՆԱ դեֆլյատորը կամ սպառողական գների ինդեքսը: Այս մոտեցման պաշտպանները պնդում են, որ դրամական քաղաքականությունը երկարաժամկետ հեռանկարի համար չի կարող սահմանել իրական արտադրանքի ծավալը, զբաղվածության մակարդակը, տոկոսադրույքները կամ մյուս իրական փոփոխական ցուցանիշները: Այն սահմանում է և կարող է սահմանել միայն

³ Վերջին տարիներին տնտեսագետներն ընդհանուր առմամբ ավելի շատ վստահում են M2 փողի առաջարկի բվերին: Սակայն չկա երաշխիք, որ ապագա ֆինանսական տորպեդների հետևանքով չի փոխվի նաև M2 բնույթը, ինչը կձևավորի դրա օգտագործումը դրամական քաղաքականության գնահատման համար: Փաստորեն, նման փոփոխությունների ազդեցություններն արդեն առկա են՝ Ի պատասխան արժեթղթերի և պայտատոմսերի փոխադարձ ֆունդերի սկզբնական արժեքի վերջին նվազումների, շատ անհասներ իրենց միջոցները խնայողությունների տարբեր միջոցներից, որոնք M2 փողի մաս էին կազմում, տեղափոխեցին այն փոխադարձ ֆունդեր, որոնք դրա մեջ չէին մտնում: Այս տեղաշարժելի հետևանքով նվազեց թե M2 փողի առաջարկի աճի տեմպերը 1994-1995թթ. ընթացքում, և թե այդ բվերի որպես դրամական քաղաքականության ցուցանիշի, նկատմամբ վստահությունը:

զմերի մակարդակը: Հետևաբար, ինչու չպահանջել, որ դրամական քաղաքականության համար պատասխանատու օղակները մշտապես պահպանեն ինֆլյացիայի ցածր տոկոս և պատասխանատու լինեն իրենց գործողությունների համար: Այս պլանի համաձայն, եթե զմերի ընդհանուր ինդեքսն սկսի աճել, ապա դրամական քաղաքականության օղակները շահագրգռված կլինեն սահմանափակումներ սահմանելու հարցում: Եվ ընդհակառակը, եթե զմերի մակարդակն սկսի իջնել, ապա պետք է խթանման ուղղությամբ քայլեր ձեռնարկել: Այս կանոնի ջատագովները պնդում են, որ նշված կանոնին հետևելը կկրճատի թե՛ փողի առաջարկի փոփոխության հետևանքով առաջացող անկայունությունը, և թե ժամանակի գործոնը կարևորող գործարքների հետ կապված անորոշությունները (օրինակ, վարկային համաձայնագրերը և այլ երկարաժամկետ պայմանագրեր):

Նոր Ջեյանդիան վերջերս որդեգրել է այս մոտեցումը: Չնայած Նոր Ջեյանդիայի կենտրոնական բանկը լիովին պատասխանատու է դրամական քաղաքականության համար, սակայն օրենսդրորեն պարտադրվում է ինֆլյացիայի տոկոսը պահել նեղ միջակայքում, ներկայումս՝ գրոյից մինչև 2 տոկոսի սահմաններում: Եթե կենտրոնական բանկը չկարողանա պահպանել այս պայմանը, ապա բանկի կառավարիչը ենթակա է պաշտոնազրկման: Ավելի պարզ խոսքերով, այս մոտեցմամբ պահանջվում է, որ կենտրոնական բանկն իր ջանքերը կենտրոնացնի մի հստակ որոշված նպատակի վրա (ինֆլյացիայի ցածր մակարդակի ապահովման), որին հնարավոր է հասնել դրամական քաղաքականության օգնությամբ և բանկը պատասխանատվության է ենթարկվում, եթե այն չի կարողանում ապահովել այս նպատակի իրականացումը: Մինչ օրս այս քաղաքականությունը շատ արդյունավետ է եղել: 1990թ.-ին, նախքան այս քաղաքականության կիրառումը, Նոր Ջեյանդիան ուներ ինֆլյացիայի ամենաբարձր և ամենաանկայուն մակարդակը՝ բարձր եկամուտ ունեցող արդյունաբերական երկրների մեջ: Դրան հակառակ, երկրի ինֆլյացիայի մակարդակը ցածր է (մշտապես 2 տոկոս) օրենքը 1990թ. ուժի մեջ մտնելուց ի վեր: Այժմ հասնման բարեփոխումներ քննարկվում են նաև մի քանի այլ երկրներում:

ՈՉ ԱԿՏԻՎԻՍՏԱԿԱՆ ՖԻՍԿԱԼ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ֆիսկալ քաղաքականության բնագավառում ամենապարզ կանոնը պահանջում է, որ բյուջեն տարեկան կտրվածքով լինի հավասարակշռված: Քանի որ եկամուտներն ու ծախսերը տատանվում են տնտեսական զարգացման փուլերում, հավասարակշռված բյուջեի մասին կանոնի պահպանումը կպահանջեր անկման ընթացքում իրականացնել հարկերի բարձրացում և կամ ծախսերի կրճատումներ: Արագ աճի ժամանակահատվածներում կպահանջվի հակառակ փոփոխությունների իրականացում: Այսպիսի փոփոխություններն անհամատեղելի են ոչ ակտիվիստների՝ կայուն (անփոփոխ) քաղաքականության հետ:

Տեսականորեն, ոչ ակտիվիստական նպատակահարմար ֆիսկալ ռազմավարությունը հավասարակշռված բյուջեի ապահովումն է տնտեսական ցիկլի ընթացքում: Այս պլանի համաձայն, թե անկումների, և թե տնտեսական վերելքների ժամանակ ուժի մեջ կմնա մույն հարկային և ծախսերի իրականացման քաղաքականությունը: Վերելքի տարիներին կառաջանան ավելցուկներ, իսկ անկման ժամանակ՝ դեֆիցիտներ: Այս ռազմավարության հետ կապված պրորբլեմն այն է, որ այն չի տույիս կոնկրետ ցուցանիշ, որի միջոցով հնարավոր լինեք բացահայտել, թե որքան հաջողությամբ են քաղաքական գործիչները հետևում քաղաքականության կայուն կուրսին: Այսպիսով, ոչ ակտիվիստները, մասնա-

վորապես նրանք, ովքեր հիմնվում են հասարակական ընտրության գաղափարի վրա, ընդունում են, որ «տնտեսական ցիկլի ընթացքում հավասարակշռված բյուջեի» կանոնի պահպանումը միշտ չէ, որ քաղաքական գործիչներին կայուն կուրսի ուղին է առաջնորդում:

Որոշ ոչ ակտիվիստներ գտնում են, որ կայուն ֆիսկալ քաղաքականության անհրաժեշտ մաս պետք է կազմեն պետական ծախսերի և բյուջեի դեֆիցիտի սահմանափակման վերաբերյալ օրենսդրական բարեփոխումները: Այս ոչ ակտիվիստները պնդում են, որ հատուկ շահերով խմբերի կողմից գործադրվող ճնշումները և սահմանափակ ժամկետով ընտրված քաղաքական պաշտոնյաները շեղում են քաղաքական գործընթացը դեպի խթանող ֆիսկալ քաղաքականությունը (մեծացնելով պարտքերի և ծախսերի ծավալը): Այս պատճառով նրանք նախընտրում են այն օրենսդրական բարեփոխումները, որոնք պահանջում են կոնգրեսի մեծամասնության համաձայնությունը (օրինակ, 60 տոկոսի) կամ (1) դեֆիցիտի միջոցով ֆինանսավորվող պետական ծախսերի, կամ (2) ֆեդերալ ծախսերի արագ (ավելի արագ քան ազգային եկամտի աճն է) աճի համար:

Մի բան է ընդհանուր ռազմավարություն նախընտրելը, և մեկ այլ բան՝ այդ ռազմավարության իրականացման համար գործնական, աշխատող քաղաքականության մշակումը: Պարզ ասած, ոչ ակտիվիստները դեռևս չեն հանգել մանրամասնորեն շարադրված ֆիսկալ քաղաքականության ուղղության, որը լայն ընդունելություն կգտներ նույնիսկ ակտիվիզմի կողմնակիցների մեջ:

ՀԱՄԱՁԱՅՆՆԵՑՎԱԾ ՏԵՍԱԿԵՏԻ ՁԵՎԱՎՈՐՈՒՄԸ

Ստորև բերված համառոտ սխեման ամփոփում է ակտիվիստների և ոչ ակտիվիստների տեսակետների միջև տարբերությունները: Քաղաքականության տեսակետից այս երկու խմբերի միջև անհամաձայնության հիմնական կետը քաղաքականության վարման ճկունության աստիճանի ընտրությունն է: Ակտիվիստները վախենում են, որ ճկուն կանոններով խստորեն չարժվելու դեպքում, ապագա տնտեսական փոփոխությունների նկատմամբ համապատասխան վերաբերմունք չեն ունենա: Ըստ նրանց տեսակետի, ասենք պատերազմի, նավթի գների բարձրացման կամ ինվեստիցիաների փլուզման հետևանքներից բխող որևէ ուժեղ ցնցմանը հակազդեցություն ցույց չտալը կարող է աղետալի տնտեսական հետևանքներ ունենալ:

Մյուս կողմից, ոչ ակտիվիստները վախենում են, որ գործողությունների ազատությունը մշտապես կչարաչափի, որ քաղաքական գործիչները քաղաքականությունը կօգտագործեն անիրական կամ քաղաքական նպատակներով: Համաձայն ոչ ակտիվիստների կարծիքի, մինչև հնարավոր լինի քաղաքական գործիչների ձեռքերը կապել, նրանք անխուսափելիորեն կհետևեն ակտիվիստական ռազմավարությանը և կմեծացնեն անկայունությունն ու կտանեն ինչպիսիքի մակարդակի բարձրացմանը:

Հնայած կարևոր է հասկանալ ակտիվիստների և ոչ ակտիվիստների տեսակետների միջև արձատական տարբերությունները, մենք չպետք է մոռանանք, որ տնտեսագետների մեծ մասն ունեն այս երկուսը գուցակցուղ տեսակետ, որի վրա ազդել են տնտեսական մտքի տարբեր դպրուցներ: **Ավելին, ակտիվիստներն ու ոչ ակտիվիստներն իրականում շատ հարցերում ընդհանրություններ ունեն: Երկու ուղղություններն էլ ընդունում են, որ քաղաքականության սխալ օգտագործումը տնտեսական անկայունության պոտենցիալ աղբյուր է: Երկու ուղղություններն էլ մեծապես զգայուն են հնարավոր քաղաքական տե-**

ՀԱՄԱՌՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻԾ		
ՈՐՈՂՆՔ ԵՆ ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐԻ ԵՎ ՈՉ ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐԻ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ		
ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՈԼՈՐՏԸ	ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐ	ՈՉ ԱԿՏԻՎԻՍՏՆԵՐ
<p>1. Ինքնակարգավորման մեխանիզմի արագությունը</p>	<p>Ինքնակարգավորման մեխանիզմները գործում են դանդաղ և անարդյունավետ:</p>	<p>Ինքնակարգավորման մեխանիզմները գործում են ընդունելի արագությամբ, եթե դրանք չեն ճնշվում խեղաթյուրված մակրոտնտեսական քաղաքականությամբ:</p>
<p>2. Դիսկրետ քաղաքականության ճիշտ ժամանակի ընտրությունը</p>	<p>Չճանաչելի նպատակահարմար ժամանակի ընտրությունը դրժվար է, սակայն դիսկրետ քաղաքականությունը կարող է նպաստել և նպաստում է կայունությանը:</p>	<p>Ժամանակային լազի, կանխատեսման թերությունների և քաղաքական խթանների առկայության պայմաններում դիսկրետ քաղաքականությունը կայունացման արդյունավետ միջոց չէ:</p>
<p>3. Դրամական և ֆիսկալ կանոնների ներգործությունը</p>	<p>Ոչ ճկուն կանոնները քաղաքական գործիչներին հետ կպահեն հակազդելու անակնկալ ցնցումներից, և դրանով իսկ կմեծացնեն անկայունությունը:</p>	<p>Կայուն դրամական և ֆիսկալ քաղաքականություն ապահովող կանոնները նվազեցնում են անկայունությունը:</p>

դաշարժերի վնասարեր ազդեցությունների նկատմամբ, ինչպիսիք տեղի են ունեցել 1930-ական թվականներին (տե՛ս՝ «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը): Նույն ձևով, երկու հոսանքներն էլ, ընդհանուր առմամբ, դրական են վերաբերվում այն կառուցվածքային փոփոխություններին, որ քաղաքականության իրականացումը դարձնում է ավելի թափանցիկ և ապահովում է ինֆորմացիա, որն օգնում է ավելի լավ դատելու քաղաքական գործիչների գործունեության մասին:

**ԻՆՎԵՍՏԻՎՈՐՎԱՆ ՊԱՐՏԱՏՈՍՄԵՐԸ
ԿԲԱՐՉՐԱՑՆԵՆ ԱՐԴՅՈՔ ՖԵՂԻ
ԳՈՐԾՈՒՆԵՌՈՒԹՅԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ**

Մինչև վերջերս ԱՄՆ-ի Գանձապետարանը թողարկել է միայն այնպիսի պարտատոմսեր, որոնց անվանական արժեքին համապատասխան տոկոսներ է վճարել: Այս պայմանական պարտատոմսերի տոկոսադրույքներն անփոփոխ են մնացել՝ անկախ պարտատոմսի վճարման ժամկետում ինֆլյացիայի մակարդակի փոփոխությունից: 1996 թվականի ամռանը Զլինթոնի վարչակազմի Գանձապետարանային դեպարտամենտը հայտարարեց, որ վերջինս սկսելու է թողարկել նաև **ինդեքսավորված պարտատոմսեր:**

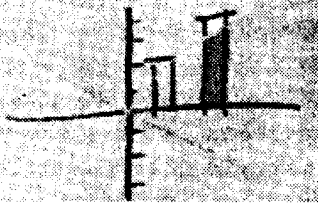
Ինդեքսավորված պարտատոմսի դիմաց վճարվում է շուկայական իրական տոկոսադրույք, դրան ավելացրած նաև հավելավճար, որը հավասար է ինֆլյացիայի իրական մակարդակին (որը չափվում է գների ինդեքսի միջոցով, ինչպիսին է ՀՆԱ դեֆլյատորը կամ ՍԳԻ-ն: Երբ պարտատոմսի ժամկետը լրանում է, ապա հիմնական գումարը նույնպես կարգավորվում է՝ չեզոքացնելու համար պարտատոմսի ժամկետի ընթացքում գնողունակության կորուստը: Քանի որ փոփոխական բաղադրամասը (ինֆլյացիայի մակարդակի հետ կապված մասը) ֆինանսական ներդրողներին փոխհատուցում է գների ընդհանուր մակարդակում տեղի ունեցած փոփոխությունները, ապա ինդեքսավորված պարտատոմսերի շուկայում որոշվող հաստատուն բաղադրամասն արտացոլում է միայն իրական տոկոսադրույքը: Պարզ ասած, ինդեքսավորված պարտատոմսերը կրճատում են ռիսկը, և անհատների ու ֆինանսական հաստատությունների համար հարմար գործիք են հանդիսանում ինֆլյացիայի մակարդակի անսպասելի փոփոխություններից պաշտպանվելու համար: Ընդունելով այս առավելությունները, մի քանի երկրներ, այդ թվում Ավստրալիան, Կանադան, Միացյալ Թագավորությունը, Շվեդիան և Նոր Զելանդիան մի քանի տարի է, որ թողարկում են ինդեքսավորված պարտատոմսեր:

Ինչպես նախկինում բացատրել ենք, խթանող դրամական քաղաքականությունը չի կարող, համենայն դեպս ոչ երկար ժամանակահատվածում, ազդեցություն ունենալ այնպիսի իրական փոփոխականների վրա, ինչպիսիք են արտադրանքի ծավալը, գրադվածության, իրական տոկոսադրույքների մակարդակը: Չնայած դրան, դրամական քաղաքականությունն ի վիճակի է ցածր և կայուն մակարդակում պահել ինֆլյացիան, այնպես որ ներդրողներն ու մյուս որոշում ընդունողները կարողանան ավելի հեշտորեն և ճշգրտորեն կանխատեսել ապագայում գների մակարդակի փոփոխությունները:

Ցնցումներից բխող անհանգստությունները նվազագույնի հասցնելը կայուն դրամական քաղաքականության նպատակն է: Երբ դրամական քաղաքականություն վարող օղակներն այնպիսի քաղաքականություն են վարում, որն ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակը պահում է ցածր և կայուն (ոմանք պնդում են, թե այն պետք է գրոյի հավասարեցվի), ապա նրանք կատարում են իրենց դերը սնտեսական կայունության և աճի ապահովման գործում:

Ինդեքսավորված պարտատոմսերի ներմուծումը պետք է Ֆեղի համար հեշտացնի ինֆլյացիայի ավելի ցածր և կայուն մակարդակի ապահովման խնդիրը: Անվանական տոկոս բերող «կանոնավոր պարտատոմսերի» և ինդեքսավորված պարտատոմսերի իրական տոկոսադրույքների միջև եղած տարբերությունը հավասար է ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակին: Օրինակ, կանոնավոր և ինդեքսավորված 12-ամսյա ժամկետ ունեցող Գանձապետարանային պարտատոմսերի տոկոսադրույքները տարբերությունը հնարավորություն է

Ինդեքսավորված պարտատոմսեր (Indexed bonds) Այն պարտատոմսերն են, որոնց դիմաց վճարվում է շուկայում սահմանվող իրական տոկոսադրույք, և դրան գումարած՝ ինֆլյացիոն վճարը, որը հավասար է տվյալ ժամանակահատվածի ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակին: Երբ պարտատոմսը մարվում է, ապա հիմնական գումարը նույնպես ենթակա է պարտատոմսի ժամկետի ընթացքում ինֆլյացիայի մակարդակին համապատասխան կարգավորման:



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ԽԵՂԱԹՅՈՒՐՎԱԾ ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԲԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՄԵԾ ՃԳՆԱԺԱՍԸ

Ինչպես նախկինում քննարկել ենք, Մեծ ճգնաժամը վիթխարի ազդեցություն ունեցավ տնտեսագիտական մտքի և տնտեսության կառուցվածքի վրա: Աղյուսակ 1-ում ներկայացված են տվյալներ, որոնք ցույց են տալիս տնտեսական անկման ուժգնությունն ու խորությունը: Փաստացի արտադրանքը նվազել է չորս հաջորդական տարիների ընթացքում (1930-1933թթ.): Գործազրկությունը կտրուկ աճել է՝ 1932 և 1933թթ.-ին կազմելով ամբողջ աշխատուժի մեկ քառորդը: Չնայած 1934-1937թթ.-ին տեղի ունեցած վերականգնմանը, տնտեսությունը նորից անկում ապրեց 1938թ.-ին: Տասը տարի անց սկսվեց վատթարագույնը. իրական ՀՆԱ-ն բառացիորեն նույնն էր, ինչ որ եղել էր 1929 թվականին¹:

Զինված լինելով դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության վերաբերյալ գիտելիքներով, մեզ համար այժմ պարզ է, որ Մեծ ճգնաժամի ուժգնությունը արդյունք էր խեղաթյուրված մակրոտնտեսական քաղաքականության: 1930-ականների տնտեսական փլուզմանը նպաստել են երեք կարևոր գործոններ.

Փողի առաջարկի կտրուկ նվազումը 1930-1933թթ.-ի ընթացքում պատճառ հանդիսացավ ամբողջական պահանջարկի և իրական արտադրանքի կրճատման համար: Փողի առաջարկը դանդաղ էր աճում, բայց կայուն էր 1920-ական թվականների ամբողջ ընթացքում²: Ինչպես ցույց է տրված աղյուսակ 1-ում, դրամական քաղաքականությունը անսպասելի կերպով փոխվել է 1930թ.-ին: Այդ տարի փողի առաջարկը նվազել է 6.9 տոկոսով, 1931թ.-ին՝ 10.9 տոկոսով և 1932թ.-ին՝ 4.7 տոկոսով: Բանկերն, ինչպես և Ֆեդերալ Ռեզերվային համակարգն, ի վիճակի չէին վարկատուների դեր կատարելու, որպեսզի խանգարեն փողի առաջարկի հսկայական չափերի հասնող անկումը: 1929թ.-ից մինչև 1933թ.-ը շրջանառության մեջ գտնվող փողի քանակը նվազեց 27 տոկոսով: Մեր վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ անցումը զսպող դրամական քաղաքականությունը, կկրճատի թե՛ ամբողջական պահանջարկը, և թե փաստացի արտադրանքը: Փողի առաջարկի կտրուկ անկումն, ինչպիսին եղել է 1930-ական թթ.-ի ընթացքում, հավանական է, որ կհանգեցնի արտադրանքի կտրուկ նվազմանը: Լիա թե ինչ էր

Աղյուսակ 1

ՄԵԾ ՃԳՆԱԺԱՍԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ

ՏԱՐԻ	ՓԱՏԱՑԻՆՆԱ 1989թ. ԴՈԼԱՐՆԵՐՈՎ (ՄԻԼԻԱՐԴ)	ՀՆԱԻ ԴԵՖԼԱՏՏՈՐ (1929= 100)	ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԿԱԿԸ	ՄՈ ՓՈՐԻՍՈՒԱԶԱՐԿԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ
1929	821.8	100.0	3.2	+1.0
1930	748.9	96.8	8.7	-6.9
1931	691.3	88.0	15.9	-10.9
1932	599.7	77.6	23.6	-4.7
1933	587.1	76.0	24.9	-2.9
1934	632.6	82.4	21.7	+10.0
1935	681.3	84.8	20.1	+18.2
1936	777.9	84.8	16.9	+13.9
1937	811.4	89.6	14.3	+4.7
1938	778.9	87.2	19.0	-1.3
1939	840.7	86.4	17.2	+12.1

Աղբյուրը՝ Economic Report of the President: 1993 (Washington D. C.: US Government Printing Office, 1993); և Bureau of Census, The Statistical History of the United States from Colonial Times to Present (New-York, Basic Books, 1976).

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

տեղի ունեցել: Իրական արտադրանքը սրընթաց կրճատվել էր: Մինչև 1933թ.-ը փաստացի ՀՆԱ-ն 29 տոկոսով ավելի ցածր էր, քան 1929թ.-ի մակարդակն էր:

Մոլեգնող անկման փուլի կեսերից հարկերի կտրուկ բարձրացումն էլ ավելի վատթարացրեց դրությունը: Նախքան քեյնսյան հեղափոխությունը, գերակշռող տեսակետն այն էր, որ ֆեդերալ բյուջեն պետք է հավասարակշռված լինի: Արտացոլելով շարունակվող տնտեսական անկումը, ֆեդերալ բյուջեն դեֆիցիտային էր 1931թ.-ին, և էլ ավելի մեծ դեֆիցիտ էր ձևավորվում 1932թ.-ի համար: Ներկայացուցիչների պալատում նոր ընտրված դեմոկրատական մեծամասնության կողմից օգնություն ստանալով, հանրապետական Հուվերի վարչակազմն ընդունեց ԱՄՆ պատմության մեջ խաղաղ ժամանակներում հարկադրույքների բարձրացման մասին որոշումը: Եկամուտների սանդղակի ամենամեղքեղում սահմանային հարկադրույքները 1930թ.-ին բարձրացվեցին 1.5-ից մինչև 4 տոկոս: Սանդղակի ամենավերին մակարդակում հարկադրույքները բարձրացվեցին 25 տոկոսից մինչև 63 տոկոս: Ինչպես ենթադրվում է մեր մախկին վերլուծությունից, հարկերի հսկայական բարձրացումը դաժան անկման կեսերին էլ ավելի է նվազեցնում ամբողջական պահանջարկը և փող վաստակելու շահագրգռությունը: Հավելված I-ում ցույց է տրվում իրավիճակն այդ ժամանակահատվածում: Երբ 1932թ.-ին հարկերը բարձրացվեցին, իրական ՀՆԱ-ն նվազեց 13.3 տոկոսով: Գործազրկությունը 1931 թվականին 15.9 տոկոսից աճեց և 1932 թվականին հասավ 23.6 տոկոսի:

Տարիների բարձրացումն արգելակում էր միջազգային փոխանակումը: Գյուղատնտեսական մթերքների ցածր գների, ներմուծումների հոսքի, գործազրկության աճի և հարկերից ստացվող եկամուտների կրճատման առկայությամբ անհանգստությունները հատարակության շրջանում դրական վերաբերմունք ձևավորեցին առևտրի սահմանափակումների նկատմամբ: Այս ճնշման ազդեցության տակ քաղաքական պաշտոնյաները 1930-ականների սկզբներին Լականորեն բարձրացրին բազմաթիվ ապրանքների նկատմամբ գանձվող տարիների (ներմուծվող ապրանքների նկատմամբ հարկերը): Տարիների վերաբերյալ օրենսդրական փաստաթղթերն ուժի մեջ ստան 1930 թվականի հունիսից¹: Մյուս երկրներն արագորեն արձագանքեցին բարձրացնելով իրենց

տարիները, որն էլ ավելի կրճատեց երկրների միջև առևտրի ծավալները: Առևտրի հոսքի նվազման հետ, նվազեց նաև առևտրի մասնակիցների օգուտների ծավալը, որ նրանք քաղում էին մասնագիտացման և փոխանակման հետևանքով:

Մեծ ճգնաժամը քննարկելիս պատմաբանները հաճախ շեշտում են արժեթղթերի շուկայի 1929 թվականի իրարանցումը: Քանի որ արժեթղթերի շուկայի այդ խուճապը շատերի հարստության կրճատման պատճառ դարձավ, այն նպաստող գործոն հանդիսացավ ամբողջական պահանջարկի և արտադրանքի ծավալի կրճատման համար: Այնուհանդերձ, Մեծ ճգնաժամի խորությունը հետևանք էր կործանարար մակրոտնտեսական քաղաքականության և ոչ թե արժեթղթերի շուկայի խուճապի: 1987 թվականին իրարանցման փորձը պարզաբանում է այս հարցը: 1987 թվականին, ընդամենը մի քանի օրվա ընթացքում արժեթղթերը կորցրեցին իրենց արժեքի մեկ երրորդը, ինչպես դա տեղի էր ունեցել 1929թ.-ին: Ի տարբերություն 1929թ.-ի իրարանցմանը, 1987թ.-ին Ֆեդերալ ռեզերվային համակարգը բանկային համակարգին արագ ապահովեց պահուստային միջոցներով: Փողի առաջարկը չնվազեց: Հարկային դրույքները չբարձրացան: Եվ չնայած որ բավական քաղաքական շահարկումներ եղան «ամերիկյան բիզնեսի պաշտպանության» անիրաժեշտության մասին, առևտրի նկատմամբ սահմանափակումներ չեղան: Կարճ ասած, 1987 թվականի ճգնաժամին հաջորդեց նպատակաուղղված քաղաքականություն: Գրա արդյունքը եղավ շարունակական աճը և կայունությունը: Էժեբախտաբար, 1929թ. ճգնաժամին ուղեկցել է խեղաթյուրված մակրոտնտեսական քաղաքականությունը, որի արդյունքը եղավ տնտեսական աղետը:

1. See Robert J. Samuelson, "Great Depression", in The Fortune Encyclopedia of Economics, ed. David R. Henderson (New York: Warner Books, 1993), հետաքրքիր է ուսանելի սեկտորա-նոցային այս ժամանակաշրջանի ստախ

2. 1921թ. սիպտեմբերի 1929թ. փոփ պաշտոններն աճում էին տարեկան 2.7 տոկոսով, փոքր ին: Ինտ րեկոնոմիկ ապրանքների և օտարությունների աճի տեսլակից Մյապիով, 1920-ականները գների կայունության նույնիսկ թեթևակի դեֆլյացիայի ստանալակ էր

3. Տարիների բարձրացման քաղաքականությունը, որպես եկամտների ավերացման ուղղված միջոցառում, անարդյունավետ էր շեղաթյուրումներով ներմուծվող ապրանքների գանձվող հարկերը բարձրացվելին ստավորապես 50 տոկոսով, ներմուծումներն այդքան կտրուկ նվազեցին, որ ստարիներից ստացվող եկամուտները 1929թ. 602 մլն դոլարից իջան 1932թ. կապելով 328 մլն դոլար

տալիս գնահատելու հաջորդ 12 ամիսներում ինֆլյացիայի սպասվելիք մակարդակը: Եթե պարզվում է, որ ապագայում ինֆլյացիայի մակարդակը պետք է բարձրանա, ապա Ֆեդը կարող է արագորեն անցնել ավելի զսպող քաղաքականության: Համապատասխանաբար, Ֆեդը կարող է անցնել խթանող քաղաքականության, եթե ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակը նվազել է կամ բացասական թիվ է ստացվել: Ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակի մասին ինֆորմացիան կօգնի Ֆեդին՝ խուսափել քաղաքականության ցնցումներից և պահպանել գների ավելի կայուն մակարդակ:

Ավելին, ինդեքսավորված պարտատոմսերը նաև «Ֆեդի հսկիչներ» են, որոնք մշտական և ամենուրեք տեղեկություն են ապահովում դրամական քաղաքականության կատարողականի մասին: Կանոնավոր և ինդեքսավորված պարտատոմսերի տոկոսադրույքների կայուն տարբերությունը ցույց է տալիս, որ Ֆեդն արդյունավետ է աշխատում՝ հաստատելով կայուն տնտեսական մթնոլորտ: Օրինակ, եթե կանոնավոր և ինդեքսավորված պարտատոմսերի տոկոսադրույքների կայուն տարբերությունը երկարատև ժամանակահատվածի համար կազմում է մոտ 2 տոկոս, ապա սա նշանակում է, որ Ֆեդի վարած քաղաքականության արդյունքում ինֆլյացիայի մակարդակը կայունացել է, և հետևաբար, ինֆլյացիան ավելի կանխատեսելի է դարձել: Եվ ընդհակառակը, եթե ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակը մշտապես տատանվում է, օրինակ, եթե այն այս տարի կազմել է 7 տոկոս, մի տարի առաջ եղել է 2 տոկոս, իսկ դրանից մի տարի առաջ՝ 5 տոկոս, ապա սա ցույց է տալիս, որ Ֆեդի անկայուն քաղաքականության հետևանքով ստեղծվել է անորոշություն: Ինդեքսավորված պարտատոմսերի օգնությամբ ավելի հեշտ է գնահատել Ֆեդի աշխատանքի արդյունավետությունը և բարձրացնել վերջինիս պատասխանատվությունն իր գործողությունների համար: Այսպիսով, տնտեսագետների մեծ մասը համոզված է, որ ինդեքսավորված պարտատոմսերի ներմուծումը դրական գործընթաց է:

ԴՐԱՍՏԱՎԱՐԿԱՅԻՆ ԿԱՅՈՒՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՇԽԱՐՀԻ ԻՆՍՏԻՏՈՒՑԻՈՆԱԼ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

Ինչպես նշել ենք գլուխ 13-ում, դրամական անկայունության ու ինֆլյացիոն քաղաքականությունների վարակով համակված են աշխարհի շատ երկրներ: Դրան համապատասխան, վերջին ժամանակներում նկատելի է հետաքրքրությունը կառուցվածքային բարեփոխումների նկատմամբ: Արդյո՞ք հաստատություններն ազդում են դրամական կայունության վրա: Ո՞ր կառուցվածքային բարեփոխումներն ավելի կնպաստեն կայունացմանը:

ԿԱՐԵՎՈ՞Ր Է ԱՐԴՅՈՔ ԿԵՆՏՐՈՆԱԿԱՆ ԲԱՆԿԻ ԱՆԿԱԽՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ինչպես քննարկել ենք գլուխ 12-ում, ԱՄՆ-ի կենտրոնական բանկն ունի մի քանի առանձնահատկություններ, որոնք հնարավորություն են տալիս բանկը քաղաքական ճնշումներից հեռու պահել: Առանձնահատկություններից հիմնականներն են՝ կառավարիչների ծառայության ժամկետների տևողությունը (14 տարի) և շահագործման ծախսերի համար մեծածավալ եկամուտների առկայությունը՝ մի աղբյուրից (Ֆեդի կողմից պահվող պարտատոմսերի տոկոսներից), որը տարբերվում է կոնգրեսի համապատասխան եկամուտների աղբյուրներից:

Արդյո՞ք խելամիտ է այս անկախությունը: Դրական պատասխանի համար որոշ պատճառներ կան: Շատ երկրներում կենտրոնական բանկերի կառավարող պաշտոնյաները հիմնականում կախված են քաղաքական ղեկավարներից: Որոշ ղեկավարներում նրանք ծառայում են երկրի նախագահի (կամ դրան համարժեք պաշտոնատար անձի) կամ օրենսդիր ղեկավար մարմնի ենթակայությամբ: Այս պայմաններում, եթե քաղաքական ղեկավարներին դուր չի գալիս դրամական քաղաքականության ղեկավարների վարվելակերպը, նրանք պարզապես վերջիններիս հեռացնում են պաշտոնից և փոխարինում այլ մարդկանցով: Գտնվելով քաղաքական ղեկավարներից կախյալ վիճակում, նույնիսկ այնպիսի ղեկավարներից, որոնք ընտրվել են ժողովրդավարական ճանապարհով, կենտրոնական բանկերը հաճախ հանդես են եկել որպես փող տպողներ՝ կառավարության ծախսերը ֆինանսավորելու համար: Սրա անխուսափելի հետևանքները դրամական անկայունությունն ու ինֆլյացիան են:

Այս հարցի վերաբերյալ վերջին հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ գոյություն ունի կապ՝ գների կայունության և դրամական քաղաքականություն վարող ղեկավարների՝ քաղաքական ճշմուններից անկախ լինելու միջև: Ամենաանկախ կենտրոնական բանկեր ունեցող արդյունաբերական երկրներում՝ Գերմանիայում, Շվեյցարիայում, Ճապոնիայում և ԱՄՆ-ում, 1973-1988թթ.-ին գրանցվել են ինֆլյացիայի ամենացածր մակարդակները, մինչդեռ ամենաքիչ անկախություն ունեցող կենտրոնական բանկերի դեպքում, ինչպես Իսպանիայում, Իտալիայում և Նոր Ջեյլանդիայում է (մինչև 1990թ.), գրանցվել են ինֆլյացիայի ամենաբարձր մակարդակները: Այս, ինչպես նաև Լատինական Ամերիկայի քաղաքականացված կենտրոնական բանկերի գրանցած ինֆլյացիայի աճի և արդեն վերջերս՝ Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Խորհրդային Միության երկրների քաղաքականացված բանկերի օրինակները, ցույց են տալիս, որ դրամական քաղաքականության վրա քաղաքական գործիչների կողմից ամենօրյա ճնշումը հաջող պրակտիկա չէ⁴:

ՓՈՒՆԱՆԱԿՄԱՆ ԿՈՒՐՍԵՐՆ Ի ՎԻՃԱԿԻ՞ ԵՆ ԱՊԱՀՈՎԵԼՈՒ ԴՐԱՄԱԿԱՆ ԿԱՐԳԱՊԱՀՈՒԹՅՈՒՆ

Մի քանի երկրներում, ձգտելով հասնել իրենց արժույթների նկատմամբ վստահության բարձրացմանը, դրանք հաստատուն փոխարժեքով կապել են այլ, ավելի հզոր արժույթների փոխանակման կուրսերի հետ: Օրինակ, մի քանի աֆրիկյան երկրներ (Բենին, Կամերուն, Հարավաֆրիկյան Հանրապետություն, Չադ, Կոնգոյի Ժողովրդական Հանրապետություն, Կոտ դը Իվուար, Գարոն, Նիգերիա, Սենեգալ, և Տոգո) պարտավորվել էին ինտեղիկ մի դրամական քաղաքականության, որով կպահպանվեր հաստատուն փոխանակման կուրս ֆրանսիական ֆրանկի նկատմամբ: 1988-1994-թթ.-ի ընթացքում Մերսիկան իր պետքի փոխանակման կուրսը կապեց ԱՄՆ դոլարի հետ:

Եթե նման քաղաքականությունն այդպեսուպես լիներ, ապա այլ երկրի արժույթի հետ սեփական երկրի արժույթը կապերը կվերացներ տվյալ երկրի դրամական քաղաքականության անկախությունը: Փոխարժեքի անբարավոր կուրսը (կամ կուրսի տատանման միջակայքը) հնարավոր է պահպանել սխալ, եթե երկիրը վարում է այնպիսի դրամական քաղաքականություն, ուր շատ նման է

⁴ See Alberto Alesina and Lawrence H. Summers, "Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence", *Journal of Money, Credit and Banking* (May 1993), pp. 151-162; Patricia S. Pollard, "Central Bank Independence and Economic Performance", *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* (July-August 1993), pp. 21-36; և Alex Cukierman, "Central Bank Strategy, Credibility and Independence: Theory and Evidence" (Cambridge: MIT Press, 1992).

ավելի ուժեղ արժույթ ունեցող երկրի դրամական քաղաքականությանը: Որևէ երկիր չի կարող պահպանել ամրագրված փոխանակման կուրս, եթե սեփական դրամական քաղաքականությունն ավելի ինֆլյացիոն բնույթ ունի, քան այն երկրինը, որի արժույթի հետ կապել է իր սեփական արժույթի կուրսը: Եթե քննարկվող երկիրը փորձի անցնել ինֆլյացիոն քաղաքականության, ապա երկրի ժողովուրդն իր արժույթի փոխարեն կսկսի օգտագործել մյուս երկրի՝ ավելի կայուն արժույթը: Եթե մարդկանց մեծ մասն այդպես վարվի, ապա երկիրը կսպառի արտարժույթի իր պահուստները, և հետևաբար, ի վիճակի չի լինի պահպանել կայուն փոխանակման կուրսը մյուս՝ ավելի կայուն արժույթի նկատմամբ: Ծիշտ այդպես տեղի ունեցավ Մեքսիկայում: 1989-1994թթ.-ին Մեքսիկայի փողի առաջարկն աճում էր միջին հաշվով տարեկան 45 տոկոսով, ավելի քան 4 անգամ ավելի, քան ԱՄՆ-ի համապատասխան ցուցանիշը: Նույն ժամանակահատվածում ինֆլյացիայի տարեկան մակարդակը Մեքսիկայում կազմում էր 17 տոկոս, իսկ ԱՄՆ-ում՝ միայն 4 տոկոս: Ի պատասխան ինֆլյացիայի մակարդակների տարբերությանը, մեքսիկական պետն սկսեց արժեզրկվել և այլևս չէր կարողանում պահպանել դոլարի հետ ամրագրված փոխանակման կուրսը: Մեքսիկան իր արժույթը դեֆլավացիայի ենթարկեց 1994թ.-ի դեկտեմբերին՝ ընկնելով ճգնաժամի մեջ և ազդելով նմանատիպ քաղաքականություն վարող մի քանի այլ երկրների վրա:

Չնայած երկիրը ցանկանում է դրամական սահմանափակումներ կիրառելով պահպանել հաստատուն փոխանակման կուրս, այդ ռազմավարությունը դատապարտված է ձախողման: Մի քանի երկրներ ստեղծեցին արժութային խորհուրդներ՝ երաշխավորելու համար դրամական կարգապահություն և ամրագրված կուրսի պահպանում: **Արժութային խորհուրդը** կատարում է երկու ֆունկցիա: Առաջինը, այն թողարկում է արժույթ՝ որևէ արտարժույթի նկատմամբ հաստատված կուրսով: Երկրորդը, այնուհետև արժույթը ներդրվում է այդ արտարժույթով արտահայտված անվանական արժեքով պարտատոմսերում: Սա նշանակում է, որ արժութային խորհրդի կողմից բաց թողնված փողը 100 տոկոսով ապահովված է տվյալ արտարժույթով: Այսպիսով, արժութային խորհրդի կողմից բաց թողնված փողը պահողները միշտ ի վիճակի կլինեն հաստատված կուրսով այն փոխանակելու ընդունված արտարժույթի հետ:

Հոնկոնգը տարիներ շարունակ ունեցել է Արժութային խորհուրդ՝ կապելով իր արժույթի կուրսը ԱՄՆ դոլարի հետ: Հոնկոնգի Արժութային խորհուրդը բաց է թողնում 24 դոլարներ (HK dollars)՝ ԱՄՆ դոլարների հետ հաստատված կուրսով փոխանակման համար՝ 7.7 24 դոլարը հավասար է 1 ԱՄՆ դոլարի: Արժութային խորհրդի կողմից բաց թողնված 24 դոլարները լիովին փոխարկելի են և 100 տոկոսով ապահովված են ԱՄՆ դոլարներով և ԱՄՆ դոլարներով արտահայտված անվանական արժեք ունեցող պարտատոմսերով: Եթե մարդիկ ավելի շատ 24 դոլարներ են ցանկանում, նրանք կարող են դրանք ձեռք բերել Արժութային խորհրդին ԱՄՆ դոլարներ հանձնելով (հաստատված կուրսով), որը Խորհուրդը ներդնում է ԱՄՆ պետական պարտատոմսերում: Մյուս երկրները նույնպես հետևել են այս մեթոդին: Մինգապուրն իր արժույթը կապել է օտարերկրյա արժույթների զամբյուղի հետ: Վերջերս Արգենտինան, որտեղ առկա էր երկար ժամանակ դրամի առաջարկի ավելցուկ և բարձր ինֆլյացիա, ստեղծեց Արժութային խորհուրդ և իր արժույթը կապեց ԱՄՆ դոլարի հետ:

Իհարկև, Արժութային խորհուրդների այս մեթոդը կիրառող երկրները, ըստ էության, ընդունում են այն երկրի դրամական քաղաքականությունը, որի արժույթի հետ որ կապում են սեփական արժույթը: Եթե այդ արժույթն ունենում է կայուն միջազգային արժեք, ապա Արժութային խորհրդի մեթոդի դեպքում ապահովվում է դրամական կայունություն: Դրամական անկայունության պատմություն ունեցող երկրների համար այս մոտեցումն առանձնապես գրավիչ չէ:

Արժութային խորհուրդ (Currency board)

Մարմին է, որը (ա) բաց է թողնում արժույթ՝ որևէ լայն տարածում գտած արժույթի (օրինակ, ԱՄՆ դոլարի) նկատմամբ հաստատուն սահմանված արժեքով, (բ) խոստանում է մարել բաց թողնված արժույթը հաստատված կուրսով և (գ) պահպանում է պարտատոմսեր և այլ լիկվիդային ակտիվներ՝ այլ արժույթներով արտահայտված անվանական արժեքով, որոնք 100 տոկոսով ապահովում են նրանց կողմից բաց թողնված ամբողջ արժույթը:

ԱՐԺՈՒՅԹՆԵՐԻ ՄԻՋԵՎ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Արժուքային խորհուրդները կառուցվածքային մարմիններ են, որոնց նպատակն է մեծացնել դրամական քաղաքականություն վարող ղեկավարների պատասխանատվությունն իրենց տված խոստումների համար: Արժույթների միջև մրցակցությունը կարող է ապահովել նման երաշխավորություն: Վերջին տասնամյակի ընթացքում շեշտակիորեն աճել է այն երկրների թիվը, որոնց քաղաքացիներն ազատ են՝ ցանկացած արժույթ գործածելու և դրանցով բանկային հաշիվներ պահելու հարցում (ներառյալ այլ պետությունների կողմից բաց թողնվող արժույթները): Աշխարհի մեծ մասում ԱՄՆ դոլարը հանդիսանում է նախընտրելի արտարժույթ: Ինչպես նշել ենք գլուխ 12-ում, ֆեդերալ ռեզերվային բանկի կողմից բաց թողնված արժույթի կեսից ավելին շրջանառության մեջ է այլ երկրներում: Դոլարը թե՛ որպես փոխանակման, և թե՛ որպես հարստության կուտակման միջոց, ավելի շատ օգտագործվում է հատկապես Արևելյան Եվրոպայում և Լատինական Ամերիկայում, որտեղ վերջերս դիտարկվում է դրամական անկայունություն:

Օտարերկրյա արժույթների լեգալացումը կարևոր կառուցվածքային փոփոխություն է: Մրցունակ արժույթների մատչելիությունը նվազեցնում է երկրի դրամական քաղաքականություն վարող ղեկավարների արժեզրկում կատարելու ճգտումը: Եթե նրանք այդ անեն, ապա ավելի շատ մարդիկ կսկսեն դոլար և մյուս ավելի կայուն արժույթներ օգտագործել: Ըստ էության, արտարժույթի օգտագործումը տվյալ երկրի քաղաքացիներին ապահովում է այլընտրանքներով անկայուն դրամական քաղաքականությանն ուղեկցող անորոշությունների ղեկքում:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Շատերն են անհանգստանում, որ ԱՄՆ-ի և մյուս երկրների օրեցօր մեծացող պետական պարտքը կարող է տնտեսական անկայունության հիմնական աղբյուր հանդիսանալ: Հաջորդ գլուխը նվիրված է այս հարցին:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. ԱՄՆ-ում պատմության ընթացքում տեղի են ունեցել իրական արտադրանքի ծավալի ևական տատանումներ: Մինչև Երկրորդ համաշխարհային պատերազմը իրական ՀՆԱ-ի ծավալում 5 տոկոսից մինչև 10 տոկոս փոփոխություններ տեղի են ունեցել մի քանի անգամ: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ընկած ժամանակահատվածներում իրական արտադրանքի ծավալի տատանումներն ավելի չափավոր են եղել:

2. Մակրոքաղաքականության ակտիվիստները համոզված են, որ շուկայական տնտեսությանը բնորոշ է անկայունությունը, այսինքն՝ շուկայի ինքնակարգավորման գործընթացը չափազանց դանդաղ է աշխատում, որպեսզի այն արդյու-

նավետ լինի: Նրանք վստահ են, որ դիսկրետ դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությունը կարելի է արդյունավետ օգտագործել տնտեսական կայունության խթանման նպատակով:

3. Ոչ ակտիվիստները համոզված են, որ շուկայական տնտեսության ինքնակարգավորման միտումները միանգամայն լավ են գործում կայուն քաղաքականության մրնոլորտում: Նրանք պնդում են, որ ավելի քիչ սխալներ կնկատվեն, եթե նրանք, քաղաքականությունն ընթացիկ տնտեսական պայմաններին համապատասխան փոփոխելու փոխարեն, պարզապես սահմանեն կայուն դրամական և ֆիսկալ քաղաքականություն:

4. Հիմնական ցուցանիշների ինդեքսը և այլ կանխատեսման միջոցները նախազգուշացնում են քաղաքական գործիչներին տնտեսական ուղու սպասվելիք շրջադարձերի մասին: Չնայած ակտիվիստներն ընդունում են, որ կանխատեսման միջոցները երբեմն կելծ ազդանշաններ են տալիս, նրանք պնդում են, որ քաղաքական գործիչները նախապես կայուղ են զգուշորեն արձագանքել քաղաքականության փոփոխության անկրթաշտության ազդանշաններին, սակայն իրադրության

պահանջներին համապատասխան՝ ավելի վճռական գործել: Ակտիվիստներն, այսպիսով, համոզված են, որ դիսկրետ մակրոտնտեսական քաղաքականությունը կարող է զսպող դեր կատարել տնտեսության ինֆլյացիոն վերելքի ժամանակահատվածներում և խթանել արտադրանքի ծավալի աճը տնտեսական ճգնաժամերի ընթացքում:

5. Ոչ ակտիվիստներն ընդգծում են, որ ապագան ճշգրտորեն կանխատեսելու և մակրոտնտեսական քաղաքականությունն արագորեն փոխելու անկարողությունը և քաղաքականության փոփոխության հիմնական հետևանքների դրսևորման ժամանակի հետ կապված անորոշությունը, էականորեն նվազեցնում են դիսկրետ քաղաքականության՝ որպես կայունացման միջոցի արդյունավետությունը:

6. Հասարակական ընտրության տեսությունը ենթադրում է, որ քաղաքական գործիչները շահագրգռված են հետևելու խթանման կուրսին նախքան ընտրությունները: Մակրոքաղաքականության քաղաքական նպատակներով օգտագործումը նվազեցնում է վերջինիս՝ որպես կայունացման միջոցի, արդյունավետությունը:

7. Ռացիոնալ սպասումների տեսությունը պնդում է, որ նույնիսկ նպատակահարմար պահին իրականացված հակացիկլային քաղաքականությունն ի վիճակի չէ նվազեցնելու անկայունությունը, երբ որոշում ընդունողներն իրենց համար սահմանել են սիստեմատիկ գործելակերպ և համապատասխանեցնում են իրենց որոշումները սպասվելիք հետևանքներին:

8. Ոչ ակտիվիստները համոզված են, որ կայունություն կարելի է ապահովել, եթե քաղաքական գործիչները հակացիկլային քաղաքականություն իրականացնելու փորձերի փոխարեն, պարզապես հետևեն կայուն, կանխատեսելի քաղաքականության: Դրամական քաղաքականության ոլորտում ոչ ակտիվիստներն առաջարկում են, որ որոշում ընդունողները ձգտեն հետևյալ նպատակներից որևէ մեկին. (ա) փողի առաջարկի դանդաղ, կայուն աճ, (բ) անվանական ՀՆԱ-ի աճ՝ տնտեսության երկարաժամկետ իրական աճի տեմպին հավասար կամ՝ (գ) գների հաստատուն մակարդակ: Ինչ վերաբերում է ֆիսկալ քաղաքականությանը, ոչ ակտիվիստները գերադասում են ընթացիկ ցիկլային պայմաններով սահմանված կայուն հարկերի և ծախսերի քաղաքականության իրականացում:

9. Ակտիվիստների և ոչ ակտիվիստների միջև հիմնական անհամաձայնությունը կապված է փոփոխություններին քաղաքականության միջոցով

արձագանքելու արագության հետ: Ակտիվիստները վախենում են, որ փողի հաստատուն աճի պահպանման կանոնին հետևելը քաղաքական գործիչներին կխանգարի ճիշտ գործել անկումների և ինֆլյացիայի փուլերում: Դրան համապատասխան, ոչ ակտիվիստները վախենում են, որ քաղաքական գործիչների կանխամտածված փոփոխությունները քաղաքականության մեջ կհանգեցնեն ապակայունացման:

10. Չնայած իրենց տեսակետների տարբերություններին, ակտիվիստներն ու ոչ ակտիվիստները համաձայնվում են, որ (ա) ավելի դժվար է կայունացման քաղաքականության իրականացման ճիշտ ժամանակի ընտրությունը, քան կարծում էին 1960-ական թթ.-ին, (բ) անցյալի սխալները նպաստել են տնտեսական անկայունությանը և (գ) ցանկալի են կառուցվածքային փոփոխություններ, որոնք կմեծացնեն կայունացման քաղաքականության թափանցիկությունը:

11. Մեծ ճգնաժամի վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ այդ տնտեսական աղետի ուժգնությունն ու երկարատևությունը հետևանք էր խեղաթյուրված մակրոտնտեսական քաղաքականության: Փողի առաջարկի կտրուկ կրճատումը, հարկերի հսկայական աճը և տարիֆային դրույքների կտրուկ բարձրացումը 1930-ական թթ.-ի տնտեսական քայքայմանը նպաստող հիմնական գործոններն էին:

12. Հաստատություններն ազդում են տնտեսական կայունության վրա: Թե՛ տեսությունը, և թե՛ փաստերը ցույց են տալիս, որ ինտենսիվ քաղաքական ճնշման ենթակա կենտրոնական բանկերն ավելի են հակված ինֆլյացիոն քաղաքականություն վարելու, քան այն կենտրոնական բանկերը, որոնք ավելի մեծ անկախություն ունեն: Վերջին տարիներին դրամական անկայունություն գրանցած մի քանի երկրներ անցել են Արժութային խորհուրդների ստեղծմանը՝ ձգտելով ապահովել ավելի կայուն դրամական միջավայր: Մյուս երկրներում լեգալացվել են երկրի ներսում ավելի կայուն օտարերկրյա արժույթների օգտագործումը, ինչպիսիք են ԱՄՆ դոլարը և գերմանական մարկը:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԹՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Համեմատեք ակտիվիստների և ոչ ակտիվիստների տեսակետները հետևյալ հարցերի առնչությամբ.

ա. շուկայական տնտեսության ինքնակայունացման հատկությունները,

բ. քաղաքական գործիչների՝ ապագան կանխատեսելու ունակությունը,

գ. ռացիոնալ սպասումների հիպոթեզի ճշմարտացիությունը,

դ. դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության սահմանման համար կանոնների կամ դիսկրետ փոփոխությունների (դիսկրեցիայի) կիրառումը:

2. Ի՞նչ է հիմնական ցուցանիշների ինդեքսը: Գնահատե՞ք դրա պոտենցիալ օգտակարությունը քաղաքական գործիչների համար:

3. Գնահատե՞ք վերջին երեք տարիների դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության արդյունավետությունը: Օգտակա՞ր է եղել, արդյո՞ք, կայուն գների, արագ աճի և զբաղվածության մակարդակի բարձրացման խթանումը: Արդյո՞ք չեք կարծում, որ քաղաքական գործիչները սխալներ են թույլ տվել այս ժամանակահատվածի ընթացքում: Եթե՝ այո, բացատրե՞ք, թե ինչո՞ւ:

*4. Ինչպե՞ս է վերջին չորս տասնամյակների տնտեսական անկայունությունը համեմատվում մինչև Երկրորդ համաշխարհային պատերազմն ընկած ժամանակաշրջանի անկայունության հետ: Կա՞ արդյո՞ք, ապացույց, որ կայունացման քաղաքականությունն ավելացրել կամ նվազեցրել է տնտեսական անկայունությունը Երկրորդ Համաշխարհային պատերազմից հետո ընկած ժամանակաշրջանում:

*5. Ինչո՞ւ է ոչ ակտիվիստների մեծ մասը հավանություն տալիս դրամական կանոնին փողի առաջարկի հաստատուն աճի տեմպերով մեծացմանը: Նշե՞ք պատճառներից մի քանիսը: Ի՞նչ եք կարծում, կարելի՞ է ստեղծել որևէ դրամական կանոն տնտեսական անկայունության նվազեցման նպատակով: Ինչո՞ւ:

6. Ենթադրենք, Տնտեսական հարցերով խորհրդականների հանձնաժողովը խնդրել է ձեզ ներկայացնել համառոտ ակնարկ այն մասին, թե ինչպես կարելի է տնտեսական քաղաքականությունն օգտագործել տնտեսությունը կայունացնելու և հաջորդ հինգ տարիների ընթացքում տնտեսական աճի բարձր մակարդակ ապահովելու համար: Աշխատե՞ք ներկայացնել հատուկ առաջարկներ: Նշե՞ք, թե ինչո՞ւ պետք է աշխատեն ձեր հանձնարարականները: Ի՞նչ կարող եք ձեր առաջարկները ներկայացնել ձեր դասախոսին:

7. Որո՞նք են դրամական քաղաքականություն իրականացնող ղեկավարներին գներին հաստա-

տուն մակարդակ ապահովելու ձգտման հետևանքով առաջացող պրոբլեմները: Արդյո՞ք գների հաստատուն մակարդակը ցանկալի նպատակ է: Չե՞ր կարծիքով, Ֆեդն ի վիճակի՞ է դրան հասնելու: Ինչո՞ւ:

8. «Մեծ ճգնաժամը ցույց է տալիս, որ շուկայական տնտեսության ինքնակարգավորման մեխանիզմը թույլ է և վստահելի չէ»: Գնահատե՞ք այս տեսակետը:

*9. Ենթադրենք, Ֆեդը ձգտում է իրական տոկոսադրույքները շուկայական մակարդակից ցածր պահել: Ինչպե՞ս կարող է նա այդ իրագործել, ինչպիսի՞ն կլինեն այս քաղաքականության հետևանքները:

10. Եթե զանձարանը բաց թողնի ինդեքսավորված պարտատոմսեր, ապա, ի՞նչ եք կարծում, դա կհանգեցնի՞ ավելի կայուն դրամական քաղաքականության: Ինչո՞ւ: Ինչպե՞ս կարող է պարտատոմսերի բաց թողնելն ազդել ֆեդերալ կառավարության պարտատոմսերի տերերի հաշվին շահելու հնարավորությունների վրա, եթե խթանող դրամական քաղաքականություն է տարվում: Ինչպե՞ս դա կարող է ազդել պետական պաշտոնյաների կողմից ինֆլյացիոն քաղաքականության հետևելու շահագրգռվածության վրա: Ի՞նչ եք կարծում, դա լա՞վ է, թե՞ վատ է: Ինչո՞ւ:

11. Ի՞նչ է իրենից ներկայացնում Արժութային խորհուրդը: Ի՞նչ եք կարծում, Արժութային խորհուրդը լա՞վ մեթոդ է դրամական անկայունությանը և ինֆլյացիայի բարձր մակարդակ ունեցող երկրում ավելի կայուն դրամական պայմաններ ապահովելու համար: Ինչո՞ւ:

*12. Ենթադրենք, Ֆեդերալ ռեզերվային բանկը մի կառավարական գործակալություն է, որը գտնվում է Կոնգրեսի անմիջական վերահսկողության ներքո: Այսպիսով, տոկոսադրույքները, բաց շուկայական քաղաքականությունը, փողի առաջարկի աճի սեփական պետք է սահմանվեն Կոնգրեսի կողմից: Չե՞ր կարծիքով, ինչպե՞ս դա կազդի երկրի տնտեսական կայունության և ինֆլյացիայի մակարդակի վրա:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները սրված են հավելված B-ում



Ծախսերի պարտքով ֆինանսավորման գրավչությունն ընտրված քաղաքական գործիչների համար ակնհայտ է: Փոխառությունը թույլ է տալիս ծախսեր կատարել, որի արդյունքն ստացվում է միանգամից, առանց ծախսերի անմիջական փոխհատուցման:

Ջեյմս Բյուքենեն¹

¹ James Buchanan, *The Deficit and American Democracy* (Memphis: P. K. Steidman Foundation, 1984)

1. Որքա՞ն է ազգային պարտքը:

Արդյո՞ք այն պետք է վճարվի:

2. Արդյո՞ք մենք այժմ գրավ ենք դնում մեր երեխաների ու թոռների ապագան: Ինչպե՞ս է բյուջեի դեֆիցիտն ազդում ապագա սերունդների վրա:

3. Հասցրե՞լ է, արդյոք, բյուջեի դեֆիցիտն ազգային պարտքը վտանգավոր մակարդակի:

4. Ինչպե՞ս է ԱՄՆ բյուջեի դեֆիցիտը համեմատվում մյուս երկրների բյուջեի դեֆիցիտի հետ:

5. Ի՞նչ են վերջին տարիների բյուջեի մեծ դեֆիցիտները՝ շեղո՞ւմ, թե՞ բյուջետային գործընթացի հիմնարար պրոբլեմների արտացոլում:

յուզեի դեֆիցիտը և պետական պարտքը 1940-ականների և 1950-ականների ընթացքում ամենաթեժ քննարկվող թեմաներն էին, երբ քեյնսյան տնտեսագետները փորձում էին վիճարկել այն ժամանակ գերիշխող գաղափարախոսությունը՝ ֆեդերալ բյուջեի տարեկան կտրվածքով հավասարակշռվածության մասին: Մինչև 1960-ական թվականները քեյնսականներն այս բանավեճերում պարզորոշ կերպով հաղթանակում էին թե՛ քաղաքական, և թե՛ ակադեմիական ասպարեզներում: Այսպիսով, ոչ ոք ուշադրություն չդարձրեց այն հանգամանքի վրա, որ ֆեդերալ կառավարությունը 1960-ականների և 1970-ականների ընթացքում արձանագրեց բյուջեի դեֆիցիտներ: Ենթադրվում էր, որ այս դեֆիցիտները ժամանակավոր են, և հետևանք են գիտականորեն սահմանված պահանջարկի կառավարման քաղաքականության:

1970-ականներին և 1980-ականներին դեֆիցիտի մեծությունը գնալով ավելի աճեց, և այս հարցի նկատմամբ վերաբերմունքի մեջ տեղի ունեցավ փոփոխություն: Մեկնաբանները, գործարարները և քաղաքական պաշտոնյաները հաճախ էին մեզ ասում, որ Ամերիկայի ամենակարևոր խնդիրն է հանդիսանում «իրեշավոր» դեֆիցիտը: Արդյո՞ք այդպես է: Եթե՛ այո, ապա ո՞րն է այս պրոբլեմի էությունը: Ի՞նչ կարելի է անել այս խնդիրը լուծելու համար: Այս գլխում քննարկվում են այս և սրան առնչվող այլ հարցեր:

ԾԱԽՍԵՐԸ, ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԸ, ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ ԵՎ ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԸ

Նկար 16-1-ում պատկերված են ֆեդերալ ծախսերի և եկամուտների դինամիկան վերջին չորս տասնամյակների ընթացքում: Իհարկե, եկամուտները փոփոխվել են տնտեսական պայմաններին զուգընթաց: Դրանք, այնուհանդերձ, 1950-ական թվականներից ի վեր, ընդհանուր առմամբ, մնացել են նեղ միջակայքի սահմաններում՝ ՀՆԱ 18 տոկոսի և 20 տոկոսի միջև: Գիտարկվել է չափավոր բարձրացման միտում: 1990-1995թթ. ժամանակահատվածում ֆեդերալ եկամուտները միջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ 18.6 տոկոսը, որը շատ աննշան է գերազանցում 1950-ականների երկրորդ կեսի մակարդակը՝ 17.5 տոկոս:

Ֆեդերալ եկամուտների համեմատությամբ ֆեդերալ ծախսերն ավելի արագ են աճել: ՀՆԱ-ի մեջ ֆեդերալ ծախսերի կայուն աճ է նկատվել 1955-1985 թվականներին, թեթև նվազում՝ անցած տասնամյակի ընթացքում: 1990-ականներին ֆեդերալ ծախսերը միջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ 23 տոկոսը, 1950-ականների՝ 18 տոկոսի դիմաց: Վերջին տարիներին արձանագրվել է ֆեդերալ ծախսերի և եկամուտների միջև մշտական մեծ չափերի հասնող ճեղքվածք: Այսպիսով, կառավարությունն ստիպված է եղել մեծ չափերով փոխառություններ վերցնել իր ծախսերը ծածկելու համար:

Երբ ֆեդերալ կառավարությունն ավելի շատ պարտք է վերցնում, օգտագործում է հարկերն ու վարձավճարները՝ ծախսերը ծածկելու համար, ապա ԱՄՆ Գանձապետարանն այս ճեղքվածքը փակում է վարկային միջոցների շուկայում փոխառություններ վերցնելով: Փոխառություններ վերցնելիս Գանձապետարանը, ընդհանուր առմամբ, թողարկում է տոկոսներ բերող պարտատոմսեր: Այս պարտատոմսերը կազմում են **պետական պարտքը**: Ըստ էության, պետական պարտքը բաղկացած է ֆինանսական վարկատուներից ԱՄՆ Գանձապետարանին տրված վճարման ենթակա վարկերից:

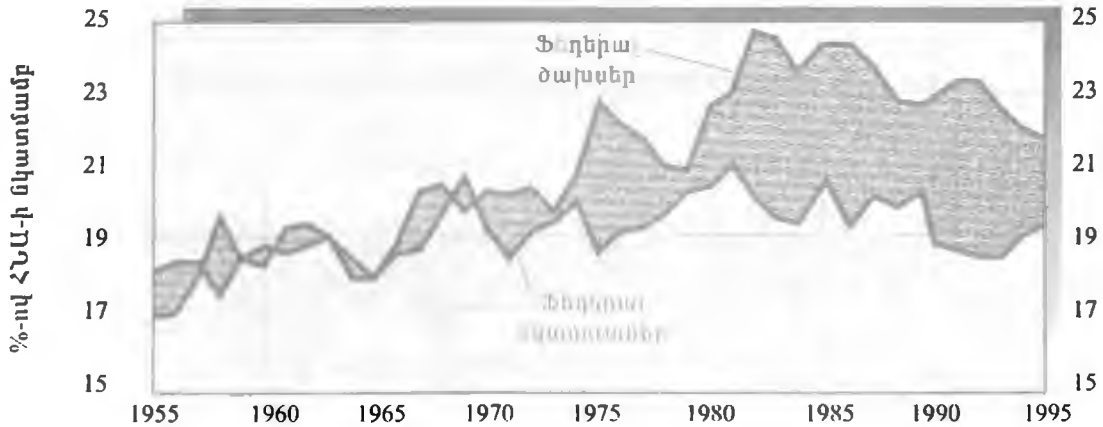
Ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտը և պետական պարտքն ուղղակիորեն կապված են միմյանց հետ: Դեֆիցիտը «հոսքի» գաղափարն է (ինչպես ջուրն է լցվում լողզարանի մեջ), մինչդեռ պետական պարտքը «պաշարն» է (ինչպես ժամանակի

Պետական պարտք (National debt)

Ֆեդերալ կառավարության պարտքերի գումարը՝ չվճարված տոկոս շահող պարտատոմսերի ձևով: Այն արտացոլում է բյուջեի գումարային դեֆիցիտները և ավելյուկները:

Նկար 16 - 1

ՀՆԱ-ՈՒՄ ՖԵՂԵՐԱԸ ԾԱԽՍԵՐԻ ԵՎ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿԱՐԱՐ ԿՇԻՈՒՄ



Այստեղ մենք լուսարանում ենք ՀՆԱ-ի նկատմամբ ֆեդերալ եկամուտների և ծախսերի դիմամիկան: Ֆեդերալ եկամուտները 1990-1995թթ. ժամանակահատվածում միջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ 18.6 տոկոսը, միայն բեթևակիորեն գերա-

զանցելով 1950-ականների վերջերի 17.5 տոկոս ցուցանիշը: Ֆեդերալ ծախսերը, այնուհանդերձ, էլ ավելի արագ են աճել, 1950-ականներին ՀՆԱ-ի մոտավորապես 18 տոկոսից վաղ 1990-ականներին հասնելով մոտ ՀՆԱ-ի 23 տոկոսի:

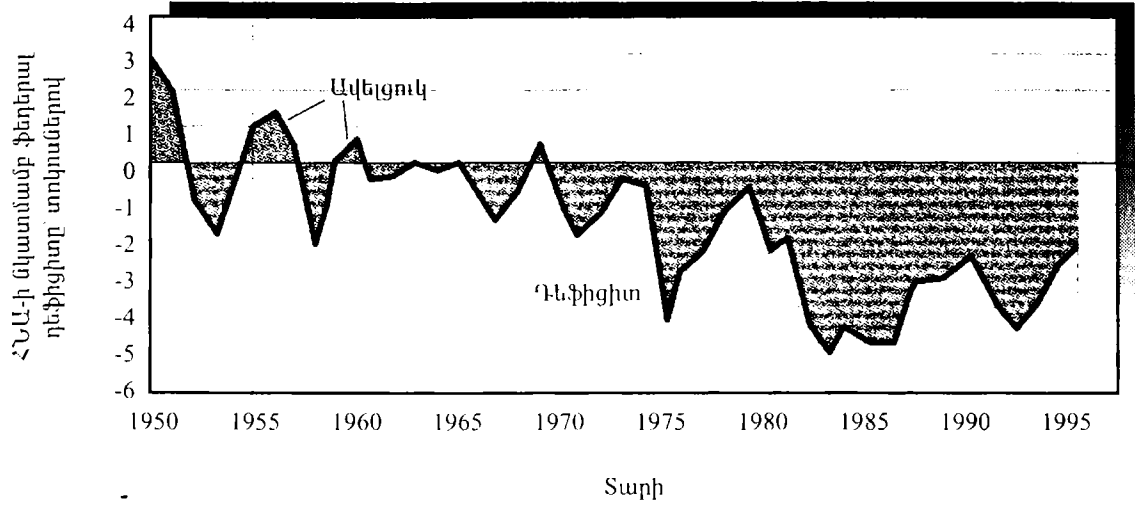
որև՛ պահի դրությամբ լուսարանի մեջ ջրի բանակը): **Ըստ էության, պետական պարտքը բոլոր նախորդ բյուջեի դեֆիցիտների և ավելցուկների գումարն է:** Բյուջեի դեֆիցիտն ավելացնում է պետական պարտքի չափերը պակասորդի մեծությամբ: Եվ ընդհակառակը, բյուջեի ավելցուկը հնարավորություն է տալիս ֆեդերալ կառավարությանը վճարել պարտատոմսերի տերերին և դրանով իսկ կրճատել պետական պարտքի չափերը:

Որև՛ կազմակերպության վստահելիությունը կախված է եկամուտների համեմատությամբ նրա պարտքի մեծությունից: Հետևաբար, բյուջետային դեֆիցիտների և պետական պարտքի նշանակությունը վերլուծելիս կարևոր է հաշվի առնել դրանց չափերը՝ համեմատած ընդհանուր ծախսերի հետ: Նկար 16-2-ում ներկայացված են 1950-1995թթ.-ին ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտների և պետական պարտքի տվյալները ՀՆԱ-ի նկատմամբ: Դեռև՛ որ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ժամանակ պաշտպանության ծախսերը գլալի չափով ֆինանսավորվել են պարտքի միջոցով և ոչ թե հարկերի, պետական պարտքը պատերազմի վերջերին բավական խոշոր գումար էր կազմել: Պատերազմից հետո, տնտեսական աճի և բյուջեի փոքր դեֆիցիտների գուցակցածան շնորհիվ կրճատվեց պետական պարտքի տեսակարար կշիռը ՀՆԱ-ի մեջ: 1950-1974թթ.-ին բյուջեի դեֆիցիտները միջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ-ի ավելի քան 1 տոկոսը: Պատմության ընթացքում Միացյալ Նահանգների իրական արտադրանքի ծավալներն աճել են տարեկան մոտավորապես 3 տոկոսով: Երբ բյուջեի դեֆիցիտի տեսակարար կշիռը ՀՆԱ-ում ավելի փոքր է, քան իրական արտադրանքի աճը, ապա ֆեդերալ պարտքը նվազում է տնտեսության աճին գույրնբաց: Եվ յու՛ն ման Երկուր տեղի ունեցավ 1950-1974թթ.-ին: Գոյություն ունեին բյուջեի դեֆիցիտներ և դրանց շնորհիվ աճեց անվանական պետական պարտքը (1950թ. վերջին 256.7 մլրդ դոլարից մինչև 492.7 մլրդ դոլար 1974թ. վերջին): Սակայն ՀՆԱ-ի աճի տեմպն ավելի բարձր էր, մինչև 1974թ.

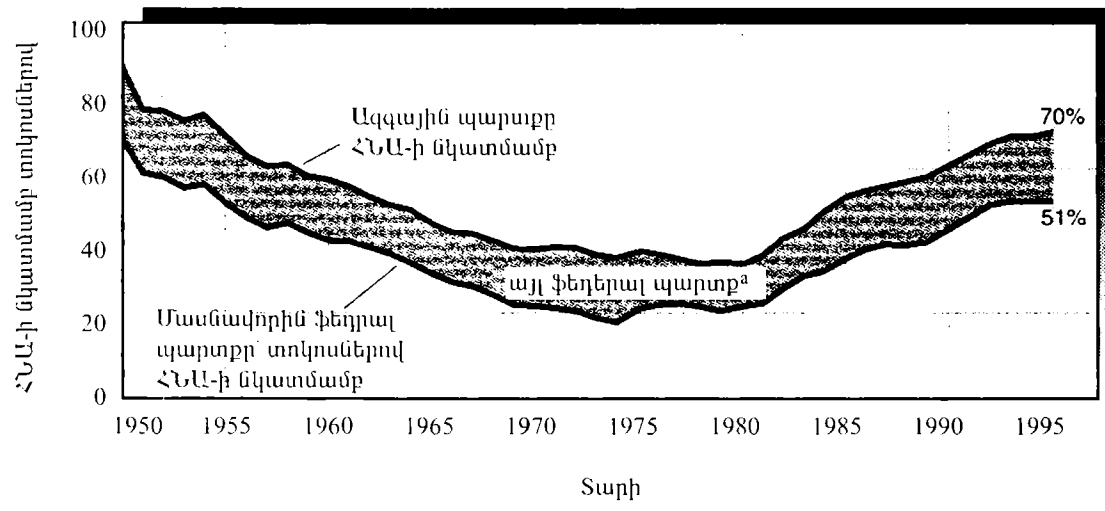
Նկար 16-2

ԲՅՈՒՋԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ ԵՎ ԱԶԳԱՅԻՆ ՊԱՐՏՔԸ ՀՆԱ ՆԿԱՏՈՄԱՄԲ

(a) Ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտը կամ ավելցուկը ՀՆԱ-ի նկատմամբ տոկոսներով



(b) Համախառն և գոտա ազգային պարտքը ՀՆԱ-ի նկատմամբ



1950-ականների և 1960-ականների մեծ մասի ընթացքում ՀՆԱ-ի նկատմամբ ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտները փոքր են եղել և կառավարությունը երբեմն մաս բյուջեի ավելցուկներ էր ունենում (a): Այս ժամանակաշրջանի ընթացքում պետական պարտքը ՀՆԱ-ի նկատմամբ, նվազեց (b): Սկսած 1974 թվականից բյուջեի դեֆիցիտը բավականին մեծ էր, ավելի մեծ (ՀՆԱ նկատմամբ), քան իրական ՀՆԱ-

ի աճը: Դրա արդյունքում վերջին տարիներին պետական պարտքը ՀՆԱ-ի նկատմամբ աճել է:

^aԱյն ֆեդերալ պարտքը, որ ունեն ԱՄՆ պետական գործակալությունները և Ֆեդերալ ռեզերվային բանկերը:

յ պետական պարտքը 1950թ. 89 տոկոսից (և 1946թ. 127 տոկոսից) նվազեց մինչև ՀՆԱ 34 տոկոսը:

Այս դրությունը փոխվեց 1970-ականների կեսերին: Սկսած 1974թ.-ից ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտները շատ ավելի մեծ էին, միջին հաշվով կազմելով ՀՆԱ 4 տոկոսը (նկար 16-2, մաս a): Երբ բյուջեի դեֆիցիտի աճի տեմպը գերազանցում է ՀՆԱ-ի աճին, ապա պետական պարտքը կաճի տնտեսության չափերի անկմանը զուգընթաց: Ինչպես ցույց է տրվում նկար 16-2-ում (մաս b) ճիշտ այս երևույթն է տեղի ունեցել սկսած 1980թ.-ից: 1980-ականների և 1990-ականների սկզբի մեծ դեֆիցիտների շնորհիվ պետական պարտքն աճելով 1974թ. 34 տոկոսից, 1995թ.-ին հասավ մինչև ՀՆԱ 70 տոկոսի:

ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԻ ԱՎԵԼԻ ՄԱՆՐԱՄԱՍՆ ՎԵՐԼՈՒԹՈՒԹՅՈՒՆ

Ո՞ւմ է պատկանում պետական պարտքը: Ինչպես ցույց է տրված նկար 16-3-ում, պետական պարտքի 26.1 տոկոսը ֆեդերալ կառավարության գործակալություններինն է: Օրինակ, սոցիալական ապահովության տրաստային ֆոնդերը հաճախ են գնում ԱՄՆ-ի պարտատոմսեր: Երբ պարտատերը որևէ պետական գործակալություն է, ապա այն քիչ է տարբերվում հաշվապահական գործառնությունից, ցույց տալով, որ մի պետական գործակալությունը (օրինակ, Սոցիալական ապահովության վարչությունը) վարկ է տալիս մի ուրիշ նման կազմակերպության (ԱՄՆ Գանձապետարանին): Նույնիսկ տոկոսների վճարումն այս դեպքում տեղի է ունենում ներքին պետական փոխանցումների տեսքով:

Պետական պարտքի մի այլ մասը՝ 7.8 տոկոսը, պատկանում է Ֆեդերալ Ռեզերվային Համակարգին: Ինչպես նախկինում բննարկել ենք, երբ Ֆեդը (ֆեդերալ ռեզերվային համակարգը) գնում է ԱՄՆ արժեթղթեր, դրանով նա փող է ստեղծում: Ֆեդի կողմից պահվող պարտատոմսերը, հետևաբար, խոսում են անցյալ պետական ծախսերի մասին, որոնք վճարվել են փող տպելու միջոցով, այսինքն կենսորոնական բանկի ստեղծած փողերով:

Պետական պարտքի միայն երկու երրորդն է պատկանում մասնավոր ներդրողներին՝ անհատ ներդրողներին և կազմակերպություններին, ինչպիսիք են ապահովագրական ընկերությունները և առևտրային բանկերը: Այս **մասնավոր**

Աղբյուրը *Federal Reserve Bulletin*, July 1996.

Նկար 16-3

ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԻ ՊԱՐՏԱՏԵՐԸ
(ԴԵԿՏԵՄԲԵՐ, 1995)

ԱՄՆ ԱՐԺՆՈՒԹՅՈՒՆԻ ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ԱՐԺՆԵՐ:	ԳՈՒԱՐՆՆԵՐՈՒԹՅՈՒՆ (ՄԻԼԻՈՆ)	ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԻ ՏԱՍԸ ԿԱՐԱՐ ԿՇԻՄԸ
ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԸ:	4,998.7	100.0
ԱՄՆ պետական գործակալություններ	1,304.5	26.1
Ֆեդերալ ռեզերվային բանկ	391.0	7.8
Մասնավոր սեկտորին ֆեդերալ պարտքը	3,294.9	66.0
Հայրենական ներդրողներին պարտքը	2,433.1	48.8
Օտարերկրացի ներդրողներին պարտքը	861.8	17.3

Մասնավոր հատվածին կառավարության պարտքը (Privately held government debt)²՝ պետական պարտքի այն մասը, որը կառավարությունը պարտք է տեղացի և օտարերկրյա ներդրողներին: Դրա մեջ չեն մտնում ֆեդերալ կառավարության կամ ֆեդերալ Ռեզերվային համակարգի գործակալությունների կողմից պահվող պարտատոմսերը:

Արտաքին պարտք (External debt)²՝ պետական պարտքի այն մասը, որը կառավարությունը պարտք է արտասահմանյան ներդրողներին:

հատվածին պետության պարտքը իրենից ներկայացնում է ֆեդերալ կառավարության պարտավորությունները՝ մյուս կողմի հանդեպ: Մասնավոր հատվածի պարտատերերի մեծ մասը երկրի քաղաքացիներն են: Այսպիսով, պետական պարտքի ամենամեծ բաղկացուցիչ մասը (1995թ. դրությամբ՝ 48.8 տոկոսը) պատկանում է ներքին ֆինանսական ներդրողներին: Օտարերկրացիներին է պատկանում ընդհանուր պետական պարտքի մոտավորապես մեկ վեցերորդը (17 տոկոսը) և մասնավոր հատվածին ունեցած պետական պարտքի մեկ քառորդը: Օտարերկրացիներին պատկանող պարտքի այս մասը երբեմն անվանում են **արտաքին պարտք**:

Կարևոր է տարբերել իրարից (1) ընդհանուր պետական պարտքը և (2) մասնավոր հատվածի նկատմամբ պետական պարտքը: Միայն վերջինն է, որ զուտ տոկոսային բեռ է ստեղծում ֆեդերալ կառավարության համար: Մասնավոր հատվածի նկատմամբ պարտքի, այսինքն՝ ներքին և օտարերկրյա ինվեստորների կողմից պարտատոմսերի ձեռք բերման դեպքում, ֆեդերալ կառավարությունն ստիպված է հարկեր գանձել, որպեսզի ապագայում պարտատոմսերի տոկոսները կարողանա վճարել: Եվ ընդհակառակը, կառավարությունը թե՛ վճարում է, և թե ստանում է տոկոս, երբ պարտատոմսերը պահվում են պետական գործակալությունների և ֆեդերալ ռեզերվային բանկի (հանած ֆեդի ծախսերը) կողմից: Այսպիսով, այս պարտատոմսերը զուտ տոկոսային պարտավորություն չեն ներկայացնում:

Նկար 16-2-ի մաս b-ում ներկայացված են մասնավոր հատվածին ֆեդերալ պարտքի տվյալները ՀՆԱ-ի մեջ 1950-1995թթ.-ին: Ինչպես ընդհանուր պետական պարտքը, այնպես էլ մասնավոր հատվածին ֆեդերալ պարտքը ՀՆԱ-ի մեջ կտրուկ կերպով նվազել է 1950-ականների ընթացքում և չափավոր անկում է ապրել 1960-1974թթ.-ին: Այնուհանդերձ, սկսած 1974թ.-ից այն նույնպես ՀՆԱ-ի մեջ սկսեց աճել: 1995թ. մասնավոր հատվածին ֆեդերալ պարտքը կազմեց ՀՆԱ 51 տոկոսը, 1974թ. 20 տոկոսի դիմաց:

ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԻ ԱՌՆՉՈՒԹՅԱՄԲ ԱՆՀԱՆԳՍՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Արդյո՞ք բյուջեի ընդարձակ և մշտական դեֆիցիտները կործանարար են ԱՄՆ տնտեսության համար: Այն անձինք, ովքեր դրական պատասխան են տալիս այս հարցին, ընդհանրապես պնդում են, որ պակասորդները (1) վնասաբեր են արտաքին պարտքի համար, (2) հանգեցնում են օտարերկրյա կապիտալից վտանգավոր կախվածության և (3) առաջացնում են տոկոսային խոշոր պարտավորություններ, որոնք սպառնում են ֆեդերալ կառավարության ֆինանսական կայունությանը:

ՊԱՐՏՔԻ ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՈՒՄԸ ԵՎ ԱՊԱԳԱ ՍԵՐՈՒՆԴՆԵՐԸ

Աշխարհիկ մարդիկ, քաղաքական գործիչները և տնտեսագետները տարիներ շարունակ բանավիճել են պետական պարտքի բեռի մասին²: Մի կողմը պնդում է, որ մենք գրավ ենք դնում մեր երեխաների և թոռների ապագան, որ

² Տե՛ս Richard H. Fink and Jack High, eds., *A Nation in Debt: Economist Debate the Federal Budget Deficit* (Federick: University Publications of America, 1987):

որ պարտքի ֆինանսավորումը թույլ է տալիս մեզ սպառել այսօր, իսկ վճարման ճշտապես ռաշիվն ուղարկվում է ապագա սերունդներին: Մյուս կողմը, նշելով, որ պետական պարտքի մեծ մասը պատկանում է երկրի քաղաքացիներին (տես նկար 16-ի 3), առարկում են, որ «Մենք պարտք ենք ինքներս մեզ»:

Երբ քննարկում ենք կառավարության ծախսերը ապագա սերունդներին փոխանցելու մեր կարողությունների հարցը, պետք է հաշվի առնենք երկու հանգամանք: Առաջին, երկրի ներսում ունենալով պարտապաններ, մեր երեխաներն ու թոռներն իսկապես հարկեր են վճարելու՝ այդ պարտքը փակելու համար, բայց նրանք ստանալու են նաև տոկոսների վճարումները: Հասկանալի է, որ նրանք, ովքեր վճարելու են հարկերը և ստանալու են տոկոսներ, միշտ չէ, որ կլինեն նույն մարդիկ: Ոմանք կշահեն, և ոմանք կկորցնեն: Բայց նրանք, ովքեր կշահեն, և նրանք, ովքեր կկորցնեն, ապագա սերունդի անդամներ կլինեն:

Երկրորդ, կառավարության որևէ գործունեության ֆինանսավորումը չի կարող բարձրացնել կառավարության կողմից այդ ռեսուրսներն ապագա սերունդների համար օգտագործման պրոցեսի ծախսերը: Եթե ընթացիկ ՀՆԱ-ն կազմում է 7 տրիլիոն դոլար, և ֆեդերալ կառավարությունը ծախսում է 1.6 տրիլիոնը ապրանքների և ծառայությունների վրա, ապա միայն 5.4 տրիլիոն դոլարը կմնա անհատների, ձեռնարկությունների, պետական և տեղական կառավարությունների կողմից սպառման և ներդրման համար: Սա այսպես է, անկախ այն բանից, թե ֆեդերալ կառավարությունն իր ծախսերը ֆինանսավորում է հարկերի², թե՞ պարտքի միջոցով: Երբ պետությունը մայրուղի է կառուցում, հակամիջոցակալին պաշտպանության համակարգ կամ ոստիկանական պաշտպանություն է ապահովում, ապա դրանով ռեսուրսները հանում է մասնավոր հատվածում այլընտրանքային օգտագործումից: Այս ծախսերը կատարվում են այժմ, և չեն կարող կանխվել պարտքի ֆինանսավորման միջոցով:

Եթե ռեսուրսների շահարկման ծախսերը կատարվում են ներկա ժամանակաշրջանում, արդյո՞ք սա նշանակում է, որ կարիք չկա անհանգստանալու ապագա սերունդների վրա դեֆիցիտների վնասները ազդեցության համար: Ոչ անպայմանորեն: Պարտքի ֆինանսավորումն ազդում է ապագա սերունդների վրա, գլխավորապես, խնայողությունների և կապիտալի գոյացման վրա հնարավոր ազդեցության միջոցով: Եթե բազմաթիվ գործարաններ, մեքենաներ, տներ, տեխնիկական գիտելիքներ և այլ արտադրական ակտիվներ մատչելի են ապագա սերունդների համար, ապա նրանց արտադրական պոտենցիալը բարձր կլինի: Կամ, այլ կերպ ասած, երևալով յուրաքանչյուր արտադրական ակտիվներ են անցնում հաջորդ սերունդներին, ապա նրանց արտադրական հզորություններն ազդելի պակաս կլինեն: **Այսպիսով, ապագա սերունդների վրա պետական պարտքի ազդեցությունը միշտ չափելու համար հարկավոր է իմանալ դրա ազդեցությունը կապիտալի ձևավորման վրա:**

Երբ հավելյալ հզորություններ են առկա, դեֆիցիտը կարող է խթանել ընդհանուր պահանջարկը և այդպես պարապորդի մատնված ռեսուրսները ներգրավել տնտեսությունների և գործարանների, ինչպես նաև սպառման ապրանքների արտադրության մեջ: Նման հանգամանքներում բյուջեի դեֆիցիտներն ընդարձակում են կապիտալի պաշարները ապագա սերունդների համար, և դրանով իսկ ապահովում նրանց բարեկեցությունը:

Բյուջեի դեֆիցիտների ազդեցությունը կապիտալի ձևավորման վրա նորմալ ժամանակաշրջաններում բարդ հարց է: Ենթադրենք, տնտեսությունը գործում է իր նորմալ արտադրական հզորություններով: Եթե պետական ծախսերը հաստատուն են, ապա պարտքի ֆինանսավորումը ներկա հարկերով փոխարինելը ինչպե՞ս կազդի կապիտալի ձևավորման վրա: Ինչպես պոյզ է տալիս ֆիսկալ քաղաքականության մոդելներին մեր քննարկումը, տնտեսագետները տարբեր պատասխաններ են տալիս այս հարցին: Սներ քննության կառնենք երկու այլ-

ընտրանքային տեսություններ՝ ավանդական տեսակետը, ըստ որի բյուջեի պակասորդները կրճատում են ապագա կապիտալի պաշարները, և այն ժխտող մոր դասականների տեսակետը, համաձայն որի նման դեֆիցիտները ոչ մի էական ներգործություն չունեն ապագայի վրա:

ԱՎԱՆԴԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿԵՏԸ. ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏՆԵՐԸ ԿՐՃԱՏՈՒՄ ԵՆ ԱՊԱԳԱ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՊԱՇԱՐՆԵՐԸ: Տնտեսագետների մեծ մասը հակված է ավանդական տեսակետին.

ըստ որի բյուջեի դեֆիցիտները կդանդաղեցնեն մասնավոր ներդրումները և դրանով իսկ կկրճատեն ապագա սերունդների բարեկեցությունը: Ենթադրենք, կառավարությունը պարտքերը փոխհատուցում է ընթացիկ հարկերի բարձրացմամբ: Օրինակ, պատկերացնենք, թե ինչ տեղի կունենա, եթե կառավարությունը կրճատի յուրաքանչյուր ընտանիքի ընթացիկ հարկերը 100 դոլարով և փոխառություններ վերցնի եկամուտների այդ կորուստը փոխարինելու համար: Դրա հետևանքով, յուրաքանչյուր ընտանիքի հարկերից հետո մնացող եկամուտը կաճի 100 դոլարով: Իհարկե, ընտանիքները կարող են իրենց սրամադրության տակ մնացող եկամուտների այդ հավելյալ 100 դոլարի մի մասը դրպես խնայողություն պահել, սակայն ավանդական տեսակետի համաձայն, նրանք հավանաբար դրա մի մասը կծախսեն սպառման ապրանքների վրա: Եթե նրանք չեն խնայում ամբողջ 100 դոլարը, ապա կառավարության կողմից հավելյալ պարտքերն առաջարկի համեմատ կմեծացնեն վարկային միջոցների նկատմամբ պահանջարկը, և դրանով իսկ կբարձրացնեն իրական տոկոսադրույքները³: Իր հերթին, ավելի բարձր տոկոսադրույքները կարգելակեն մասնավոր ներդրումները, որի հետևանքով կկրճատվի ապագա սերունդների սրամադրության տակ մնացող ֆիզիկական կապիտալը: Որքանով որ ապագա սերունդները կաշխատեն ավելի քիչ կապիտալի հետ (ավելի ցածր արտադրողական գործիքների և մեքենաների հետ), այնքանով նրանց արտադրողականությունն ու աշխատավարձերն ավելի ցածր կլինեն, քան կարող էին լինել, եթե բյուջեի դեֆիցիտները դուրս մղած չլինեին մասնավոր ներդրումները:

Բացի դրանից, ավելի բարձր տոկոսադրույքները կիրապուրեն օտարերկրյա ներդրողներին: Սակայն Միացյալ Նահանգներում ներդրումների համար դոլարներ են անհրաժեշտ: Երբ օտարերկրացի ներդրողները մեծացնում են իրենց ներդրումները Միացյալ Նահանգներում, նրանց պահանջարկը դոլարի նկատմամբ արժութային շուկաներում բարձրանում է: Այս բարձր պահանջարկի հետևանքով դոլարը մյուս արժույթների նկատմամբ թանկանում է: Իր հերթին, փոխարժեքի թանկացումը հանգեցնում է օտարերկրացիների համար ԱՄՆ արտահանվող ապրանքների թանկացմանը և օտարերկրյա ապրանքների էժանացմանը՝ ամերիկացիների համար: Այս հարաբերական գների փոփոխությունները կդանդաղեցնեն արտահանումները և կխթանեն ներմուծումները: Կանխատեսելի է, որ զուտ արտահանումները կնվազեն:

³ Այլընտրանքաբար, կարելի է մոտենալ այն տեսանկյունով, թե տնային տնտեսություններն ինչպես են գնահատում պետական պարտատուները պարտատուների հետևանքով գոյացող ապագա հարկային պարտավորությունների համեմատ: Եթե պարտատուների տերերն ընդունեն պետական պարտատուները որպես ակտիվային արժեք, և հարկատուները հրաժարվեն ընդունել հարկային պարտավորությունները, ապա բոլոր մարդիկ չափազանցված կարծիք կունենան իրենց իրական հարստության մասին: Հարստությունը կարևոր որոշիչ գործոն է սպառման համար: Երբ մարդիկ կարծում են, թե իրենք ավելի հարուստ են, ապա նրանք ավելի շատ են սպառում և ավելի քիչ են խնայում, քան կծախսեին կամ կխնայեին, եթե լիովին հասկանային իրենց ապագա հարկային պարտավորությունները: Իհարկե, սպառման ավելացումը և խնայողության նվազումը կհանգեցնեն իրական տոկոսադրույքների բարձրացմանը: Մա պարզապես այլընտրանքային եղանակ է՝ պետական պարտքն ընթացիկ հարկերով փոխարինելը քննարկելու համար:

Արտասահմանից կապիտալի ներհոսքը կճնշի թե՛ տոկոսադրույքների աճը, և թե հայրենական ներդրումների կրճատումը: Այնուհանդերձ, դրա հետևանքով կաճեն նաև Միացյալ Նահանգներում օտարերկրացիներին պատկանող ակտիվները: Այդ ակտիվներից ստացվող հատույցից եկամուտներ կգոյանան օտարերկրացիների համար և ոչ թե ամերիկացիների: Հետևաբար, համեմատած այն իրադրության հետ, երբ կառավարությունը ֆինանսավորվում է ընթացիկ հարկերի հաշվին, ամերիկացիների ապագա սերունդները կժառանգեն թե՛ ֆիզիկական կապիտալի ավելի փոքր պաշար, և թե այդ կապիտալից ստացվող ավելի քիչ եկամուտներ (քանի որ օտարերկրացիներին պատկանող բաժնետիրական կապիտալը մեծացել է): Սրա արդյունքում հաջորդ սերունդները ավելի նվազ բարեկեցիկ կլինեն:

Այսպիսով, ավանդական տեսակետը պնդում է, որ ընթացիկ հարկերի փոխարինումը պարտքի ֆինանսավորմամբ՝ կհանգեցնի ընթացիկ սպառման աճին, իրական տոկոսադրույքների բարձրացմանը, և մասնավոր ներդրումների արգելակմանը: Բացի դրանից, ավելի բարձր տոկոսադրույքները կրերեն օտարերկրյա զուտ ներդրումների աճ, դուրսի փոխարժեքի թանկացում և զուտ արտահանումների կրճատում (ներդրումներն արտահանումների համեմատ կաճեն): Ավանդական տեսակետի համաձայն, բյուջեի դեֆիցիտները կդանդադեցնեն կապիտալի ձևավորման, հատկապես ամերիկացիներին պատկանող կապիտալի աճի տեմպերը, կնվազեցնեն ազգային եկամուտը և ամերիկացիների ապագա կենսամակարդակը:

ՆՈՐ ԴԱՍԱԿԱՆՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿԵՏԸ: ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏՆԵՐԸ ՓՈՔՐ ԱՋԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆ ՈՒՆԵՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ԱՊԱԳԱ ՊԱՇԱՐԻ ՎՐԱ: Ոչ բոլոր տնտեսագետներն են ընդունում բյուջեի դեֆիցիտների վերաբերյալ ավանդական տեսակետը: Մի այլընտրանքային տեսակետ, որը սերտորեն կապված է Հարվարդի համալսարանի պրոֆեսոր Ռոբերտ Բարրոյի հետ, իրենից ներկայացնում է նոր դասականների ֆիսկալ քաղաքականության տեսակետը⁴: Նոր դասականների այս տեսակետն ընդգծում է, որ հավելյալ պարտքը նշանակում է համարժեք զումարով ապագա հարկեր: Եթե, ինչպես նոր դասականների մոդելն է ենթադրում, անհատները լիովին ակնկալեն պարտքերի հետևանքով առաջացող այդ ավելացված ապագա հարկային պարտավորությունները, ապա կառավարության կողմից ներկա հարկերը պարտքերով փոխարինելու դեպքում, ընթացիկ սպառման մակարդակը չի փոխվի: Այս տեսակետի համաձայն, երբ ապագա հարկերը (պարտքերը) փոխարինեն ընթացիկ հարկերին, ապա մարդիկ կսկսեն խնայողություններ անել՝ ընթացիկ հարկերի նվազման հաշվին, որպեսզի անհրաժեշտ եկամուտներ ունենան հավելյալ պարտքի հետևանքով առաջացող ապագա ավելի բարձր հարկերը վճարելու համար: Եթե շարունակելու լինենք մեր նախորդ օրինակը, նոր դասականների տեսակետը եզրակացնում է, որ 100 դոլար ընթացիկ հարկերի կրճատում ստացող տնային տնտեսությունները, որը ֆինանսավորվում է պարտաստոծակալ բաց բողոքով (վերջինիս հետևանքով բարձրանալու են ապագա հարկերը), կխնայեն իրենց սրամալուրության տակ մնացող եկամուտները այդ 100 դոլար անի չափով: **Խնայողությունների այս աճը, որ թափ է առնում ապագա ավելի բարձր հարկերի սպասման հետևանքով, հնարավորություն է տալիս պետական պարտքերի ավելի մեծ մասը ֆինանսավորել առանց իրական տոկոսադրույքների բարձրացման:** Քանի որ իրական տոկոսադրույքների բարձրացում տեղի չի

⁴ See Robert Barro, "Are Government Bonds Net Wealth?" *Journal Of Political Economy* 82 (November-December, 1974) pp. 1095-1117, and "Ricardian Approach to Budget Deficits" *Journal of Economic Perspectives* 2 (Spring, 1989).

ունենում, մասնավոր ներդրումների վրա այն ազդեցություն չի թողնում: Ընդ որում, տեղի չի ունենում նաև օտարերկրյա կապիտալի ներհոսք: Այս հանգամանքներում պարտքի փոխարինումը հարկերով փոքր ազդեցություն կունենա կամ ոչ մի ազդեցություն չի ունենա ապագա սերունդների կապիտալի ձևավորման կամ բարեկեցության վրա:

ԴԵՖԻՑԻՏԻ ԱՉԴԵՑՈՒԹՅԱՆ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ՓԱՍՏԵՐԸ: Իսկ ինչպիսի՞նք են երկու տեսությունների ճշմարտացիության վերաբերյալ իրական փաստերը: Մինչև 1980-ականները ընդգրկող ժամանակաշրջանի հետազոտությունները միայն թույլ կապ են բացահայտել կամ էլ ոչ մի կապ չեն հայտնաբերել բյուջեի տարեկան դեֆիցիտների փոփոխությունների և իրական տոկոսադրույքների միջև: Նոր դասականներին հետևող տնտեսագետները պնդում են, որ այս փաստերը խոսում են իրենց տեսության ճշմարտացիության մասին:

Այնուհանդերձ, բյուջեի խոշոր դեֆիցիտի փաստը, 1980 թվականից հետո, թվում է, թե հաստատում է ավանդական տեսակետի ճշմարտացիությունը: Նրկար 16-4-ում համեմատվում են սպառման ներդրումների և գուտ արտահանումների մակարդակը ՀՆԱ-ի մեջ 1982թ.-ին հաջորդած հինգ տարիների, և 1974-1975թթ.-ին հաջորդած հինգ տարիների անկման դեպքում: Քանի որ 1983-1987թթ. ընթացքում բյուջեի դեֆիցիտները միջին հաշվով կազմում էին ՀՆԱ 5.1 տոկոսը, 1976-1980թթ. 2.9 տոկոսի դիմաց, ապա այս երկու ժամանակահատվածների համեմատությունը լուսաբանում է, թե ինչպես են ազդում տնտեսության վրա բյուջեի մեծ դեֆիցիտները: 1983-1987թթ. բյուջեի ավելի մեծ դեֆիցիտների ընթացքում անձնական սպառման ծավալը կազմեց ՀՆԱ-ի 65.0 տոկոս, 1976-1980թթ.՝ 62.3 տոկոսի դիմաց: Համախառն ներդրումները 1976-1980թթ. ՀՆԱ 17.5 տոկոսից նվազեցին՝ 1983-1987թթ. հասնելով 16.7 տոկոսի: Միաժամանակ, տեղի էր ունենում օտարերկրյա կապիտալի շոշափելի ներհոսք: Օտարերկրյա գուտ ներդրումները նախորդ ժամանակաշրջանի գրո մա-

Նկար 16-4

ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏՆԵՐԸ ԵՎ ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՍՊԱՌՄԱՆ, ՆԵՐԴՐՈՒՄՆԵՐԻ ԵՎ ՋՈՒՏ ԱՐՏԱՀԱՆՈՒՄՆԵՐԻ՝ ՈՐՊԵՍ ՀՆԱ ԲԱՂԱԴՐԻՉՆԵՐԻ, ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՀՆԱ ԲԱՂԱԴՐԻՉՆԵՐԸ						
ԺԱՄԱՆԱԿԱԼ- ՀԱՏՎԱԾԸ	ՖԵԳԵՐԱԼ ԴԵՖԻՑԻՏԸ	ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՍՊԱՌՈՒՄ՝ ՍՊԱՌՈՒՄ՝	ՀԱՄԱԽԱՐՆ ՄԱՍՆԱՎՈՐ ՆԵՐԴՐՈՒՄՆԵՐԸ		ՀԱՄԱԽԱՐՆ ՆԵՐ- ԴՐՈՒՄՆԵՐԻ ԵՎ	ՋՈՒՏ
			ՆԵՐԿՐՅԱ ՆԵՐ- ԴՐՈՒՄՆԵՐԸ	ՕՏԱՐԵՐԿՐՅԱ ՆԵՐԴՐՈՒՄՆԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆԸ	ՕՏԱՐԵՐԿՐՅԱ ՋՈՒՏ ԱՐՏԱ- ՀԱՆՈՒՄ- ՆԵՐԸ	
1976-1980	2.9	62.3	17.5	0.0	17.5	-0.8
1983-1987	5.1	65.0	16.7	2.6	14.1	-2.6
ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆԸ	+2.2	+2.2	-0.8	+2.6	-3.4	-1.8
1960-1974	0.9	62.0	15.7	-0.5	16.2	0.2
1981-1994	4.0	65.8	15.3	1.6	13.7	-1.6
ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆԸ	+3.1	+3.8	-0.4	+2.1	-2.5	-1.8

^a Ավելի ուշ ընկած ժամանակահատվածից հանվում են ավելի վաղ ժամանակահատվածի տվյալները: Ինչպես ցույց են տալիս առաջին սյունակի տվյալները, ֆեդերալ դեֆիցիտներն ավելի մեծ թիվ են կազմել ավելի ուշ ժամանակահատ-

վածներում:

Աղբյուրը՝ Economic Report of the President, 1996, Tables B-1 and B-28.

կարդակից 1983-1987թթ. հասան ՀՆԱ 2.6 տոկոսի: Տեսնենք, թե ինչ պատահեց ամերիկացիների կողմից ներդրումներին ուղղված ծախսերի հետ: Ամերիկացիների ծախսերը ներդրումների նպատակով (ընդհանուր ներդրումներից հանած օտարերկրյա զուտ ներդրումները) 1976-1980թթ. ՀՆԱ 17.5 տոկոսից, 1983-1987թթ. հասան մինչև 14.1 տոկոսի: Ջուտ արտահանումները ևս կտրուկ նվազեցին:

Այսպիսով, 1983-1987թթ.-ին բյուջեի դեֆիցիտների ծավալների էական բարձրացմանը զուգընթաց ամերիկացիները մեծացրին իրենց ընթացիկ սպառման ծախսերը և էականորեն կրճատեցին իրենց *ներքին ռեսուրսների հաշվին ֆինանսավորվող* կապիտալի ձևավորումը: Միաժամանակ, տեղի էր ունենում օտարերկրյա զուտ ներդրումների ներհոսք և զուտ արտահանումների կրճատում (ներմուծումների աճ՝ արտահանումների համեմատ): Սա ճիշտ այն է, ինչը ավանդական տեսության համաձայն կանխատեսվում էր, որ տեղի կունենա ընթացիկ ծախսերը պարտքով ֆինանսավորելու դեպքում:

Նկար 16-4-ում ներկայացվում են նաև 1960-1974թթ. և 1981-1994թթ. տվյալները: Ավելի վաղ ժամանակահատվածների ընթացքում ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտները միջին հաշվով կազմում էին ավելի քիչ, քան ՀՆԱ 1 տոկոս, ավելի ուշ ժամանակահատվածների ընթացքում ՀՆԱ 4 տոկոսի դիմաց: Այս երկու ավելի երկարատև ժամանակահատվածների արդյունքների ցուցանիշները նման են ավելի վաղ ներկայացվածին: Մի ժամանակահատվածի ընթացքում, երբ բյուջեի դեֆիցիտներն ավելի խոշոր են, ընթացիկ ծախսումների մակարդակն ավելի բարձր է, իսկ մասնավոր ներդրումներինը՝ ավելի ցածր: Այս անգամ ևս խոշոր դեֆիցիտների դեպքում օտարերկրյա զուտ ներդրումների էական աճ է տեղի ունենում և զուտ արտահանումների կրճատում:

Նկար 16-4-ում ներկայացված համախառն ներդրումները ՀՆԱ-ի նկատմամբ հաշվարկելու համար կիրառվել են անվանական տվյալներ: Պրոֆեսոր Բարրոն և մյուս հայտնի նոր դասականների հետնորդները պնդում են, որ այս թվերի հաշվարկումը իրական պայմաններում և այլ ուղղումներ մտցնելու դեպքում, պատկերը բոլորովին փոխում է: Ավելի պարզ, սա դեռևս շարունակվող հետազոտությունների ասպարեզ է: Այնուամենայնիվ, այս պահին փաստերն ավելի շուտ խոսում են ավանդական տեսության օգտին:

ԿԱՆՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆՆ ՕՏԱՐԵՐԿՐՅԱ ՆԵՐԴՐՈՂՆԵՐԻՑ

Վերջին տարիներին Միացյալ Նահանգների հայրենական ներդրումների գգալի մասը, մոտավորապես մեկ տասներորդը, ֆինանսավորվել է օտարերկրացի ներդրողների կողմից: Ռեսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ օտարերկրացիներին է պատկանում Միացյալ Նահանգների հայրենական կապիտալ միջոցների մոտավորապես 5 տոկոսը:

Ինչպե՞ս են ազդում օտարերկրյա ներդրումները ԱՄՆ տնտեսության վրա: Երբ նկատի ենք ունենում օտարերկրյա ներդրումներից բխող հնարավոր բեռը, ապա կարևոր է աչքի առաջ ունենալ այս գործարքի երկու կողմերը: Արտասահմանյան կապիտալի ներհոսքը հանգեցնում է սուկոսադյուրյալների ցածրացմանը և ներդրումների ավելի բարձր մակարդակին, քան կարող էր տեղի ունենալ դրա բացակայության դեպքում: Սերենաների, կառույցների և այլ կապիտալ միջոցների ավելացումը, եթե նույնիսկ պարզ ֆինանսավորվում են օտարերկրյա ներդրումներով, կբարձրացնեն աներիկացի աշխատավորների արտադրողականությունը և աշխատավարձերը: Իհարկե, ներդրումային միջոցների ներհոսքը մեծացնում է նաև ապագա շահույթի և սուկոսների պահանջը օտար-

երկրացիների կողմից: Այնուհանդերձ, եթե միջոցները խելամտորեն են ներդրվում, ծրագրերը կբերեն հատույցներ (ապագա եկամուտ), որը կփոխհատուցի օտարերկրացիների պահանջները ապագա եկամուտների նկատմամբ: Մյուս կողմից, եթե միջոցները վատնվում են ցածր հատույց բերող ծրագրերի վրա, ներդրողների հարստությունը կնվազի: Բայց սա հավասարապես ճիշտ է նաև այն ծրագրերի համար, որ ֆինանսավորվում են միայն հայրենական միջոցներով:

Արտասահմանից կապիտալի ներհոսքը Միացյալ Նահանգներ արդյո՞ք վերջինիս կախվածության մեջ չի գցում օտարերկրյա վարկատուներից: Երբ քննարկում ենք այս հարցը, հարկավոր է չմոռանալ օտարերկրյա ներդրումների բնույթը: 1980-ական թվականներին օտարերկրացիների կողմից տրամադրված միջոցների նշանակալի մասը կատարվեց ռիսկային կապիտալի՝ արժեթղթերի, հողի, ֆիզիկական կառուցվածքների, և ձեռնարկչատիրական գործունեության մեջ ներդրումների միջոցով: Այսպիսի ներդրումները չեն ընդգրկում պայմանագրային հետվճարման պարտավորություն: Մյուսները ներդրումներ կատարեցին պետական և ընկերությունների պարտատոմսերում: Այս ներդրումները, համարյա ամբողջությամբ, հաստատուն տոկոսով պարտավորություններ էին: Քանի որ ներդրումային ծրագրերը շահութաբեր են, ԱՄՆ քաղաքացիները, ինչպես և օտարերկրացիները, շահում են այս ծրագրերի ձեռնարկման արդյունքում:

Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե օտարերկրացիները հանկարծ որոշեն իրենց «փողը» տուն տանել և ընդհատեն Միացյալ Նահանգներում ներդրումների ֆինանսավորումը: Պարզ չէ, թե ինչու բառացիորեն տասնյակ հազարավոր օտարերկրացի ներդրողները պետք է երբևէ հանկարծակի «ամեն ինչ վաճառեն»՝ համեմատած տասնյակ հազարավոր հայրենական ներդրողների հետ: Սակայն, նույնիսկ եթե այդպես լինի, շուկայական կարգավորման գործոնները կկայունացնեն դրա հետևանքները: Հիշենք, որ օտարերկրացիների «փողը» գոյություն ունի արժեթղթերի, պարտատոմսերի և ֆիզիկական ակտիվների ձևով: Եթե օտարերկրացիները հանկարծ փորձեն վաճառել այդ ակտիվները, ապա գների անկումը կստեղծի որոշ իրական շահավետ գներ՝ տեղացի ներդրողների համար: Տեղացի ներդրողները կշահեն, իսկ օտարերկրացի ներդրողները կտուժեն: Նմանապես, եթե օտարերկրացիները դադարեցնեն իրենց ներդրումները Միացյալ Նահանգներում, ապա իրական տոկոսադրույքները կբարձրանան: Սակայն ավելի բարձր իրական տոկոսադրույքներն ավելի գրավիչ կդարձնեն ԱՄՆ-ում ներդրումներ կատարելը և դրանով իսկ, կօգնեն կանխելու միջոցների արտահոսքը:

Վերջապես, օտարերկրացիների ներդրումների հետ կապված ռիսկայնությունն ավելի շուտ սպառնում է օտարերկրացի ներդրողին, քան թե ստացող երկրին: Կառավարության համար շատ ավելի հեշտ է բռնագրավել որևէ օտարերկրացի ներդրողի սեփականությունը, քան թե որևէ ներդրողի համար՝ վերահսկողություն իրականացնել որևէ օտարերկրյա կառավարության քաղաքականության վրա: Պատմությունը հավաստում է օտարերկրացի ներդրողի խոցելիությունը: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ընթացքում Միացյալ Նահանգները բռնագրավել են գերմանացիների և ճապոնացիների ունեցվածքը: Միջին Արևելքի մի քանի երկրներ բռնագրավել են օտարերկրացիների ունեցվածքը, երբ նրանք ազգայնացրին իրենց հայրենական նավթային արդյունաբերությունը 1950-ական և 1960-ական թվականներին: Ֆիդել Կաստրոյի օրոք Կուբայի կառավարությունը բռնագրավեց օտարերկրացիների սեփականությունը: Օտարերկրյա ներդրումները վայելում են զարգացող երկրի քաղաքականության հյուրընկալությունը: Միացյալ Նահանգներում ներդրումներ անելու գրավչությունը օտարերկրացիների համար հետևանք է ԱՄՆ կառավար-

րության նկատմամբ տաժած այն վստահության, որ վերջինս չի չարաշահի իր քարենպաստ դրությունը:

ԿԱՐՈ՞Ղ ԵՆ, ԱՐԴՅՈՔ, ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏՆԵՐԸ ԱՆԿՈՒՄ ԱՌԱՋԱՑՆԵԼ

Որոշ մարդիկ մտավախություն ունեն, որ բյուջեի դեֆիցիտը չկրճատելու դեպքում տնտեսական աղետն անխուսափելի է: Այս հարցը քննարկելիս կարևոր է գիտակցել, որ փոխառություններ վերցնելը տնտեսավարման ստանդարտ մեթոդ է: Բազմաթիվ խոշոր և շահութաբեր կորպորացիաներ մշտապես չվճարված պարտքեր ունեն: Քանի դեռ որևէ բիզնեսով զբաղվող ֆիրմայի գուտ եկամուտը գերազանցում է նրա տոկոսային պարտավորություններին, ապա չվճարված պարտքը լուրջ խնդիրներ չի հարուցում:

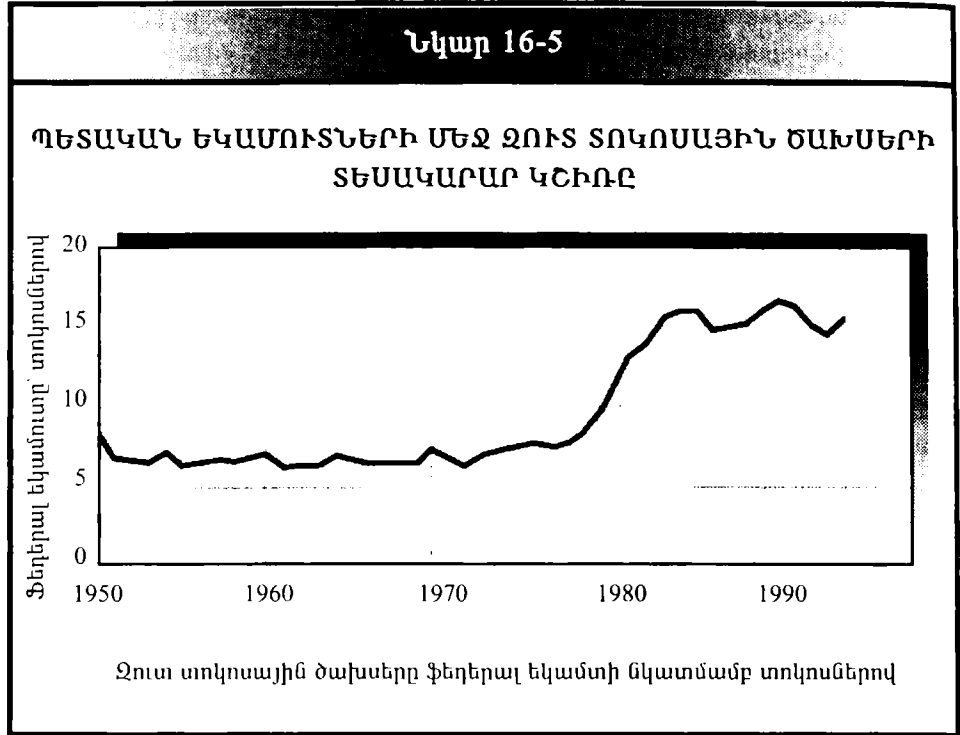
Նույնն է կատարվում նաև ֆեդերալ կառավարության հետ: ***Քանի դեռ կառավարությունը վստահ է, որ կարող են բարձրացնել հարկերից ստացվող եկամուտները՝ պարտքի պարտավորությունները վճարելու համար, ֆեդերալ կառավարությունը լուրջ խնդիրներ չի ունենա իր չվճարված պարտքերը ֆինանսավորելու և վերաֆինանսավորելու դեպքում: Եվ նա կարող է այդ կատարել միշտ: Ապագայի մեջ չկա ամսաթիվ, որի դրությամբ ֆեդերալ պարտքերը պետք է փակված լինեն:***

Այսպիսով, վստահության բանալին տոկոսային պարտավորության համեմատ սպասվող ապագա եկամուտներն են: Սա ճիշտ է անհատների, մասնավոր ձեռնարկատերերի և կառավարությունների համար: Իսկ վստահելի՞ է արդյոք ԱՄՆ ֆեդերալ կառավարությունը: 1940-ական թվականների վերջերին ԱՄՆ ֆեդերալ եկամուտների մոտավորապես 10 տոկոսը ծախսվում էր պետական պարտքը վճարելու վրա: Ինչպես ցույց է տրվում նկար 16-5-ում, գուտ տոկոսների վճարման ծախսերը 1951-1974թթ. կազմել են ֆեդերալ եկամուտների մոտավորապես 7 տոկոսը: 1980-ականների ընթացքում տոկոսների վճարման ծախսերը, ֆեդերալ եկամուտների մեջ, կտրուկ կերպով աճել են, 1980թ. հասնելով 10 տոկոսի, 1983թ.-ին 14 տոկոսի, իսկ 1990թ. 16 տոկոսի: Սկսած 1990 թվականից այս ծախսերը ֆեդերալ եկամուտների մեջ մնացել են նույն մակարդակին:

Տոկոսի վճարման ծախսերի ֆեդերալ եկամուտների մեջ (կամ տնտեսության չափերի համեմատ) բարձրացման միտումը չի կարող շարունակվել, առնվազն առանց լուրջ հետևանքների: Եթե տոկոսների վճարման ծախսերը շարունակեն բարձրանալ ֆեդերալ եկամուտների համեմատությամբ, ապա աճող տոկոսի վճարման ծախսերը գնալով ավելի կոթվարացնեն ծախսերի կրճատումը, և մարդիկ գնալով ավելի կերկրյուղեն, որ կառավարությունն իր վարկային պարտավորություններից ազատվելու համար, որպես վերջին միջոց, հույսը կդնի փող տպելու վրա: Ուժերի այս գուգակցումը պարտքերի ֆինանսավորման և վերաֆինանսավորման նպատակով կառավարության խոշոր գումարներով վարկեր վերցնելը և փողի արագ աճի և ինֆլյացիայի վախը, դեպի վեր կծղեն տոկոսադրույքները և էլ ավելի կոթվարացնեն կառավարության համար իր պարտքերի վճարման պարտավորությունների կատարումը: Եթե այս ուժերը բավականաչափ ինտենսիվ են, ապա միայն ինֆլյացիայի նկատմամբ վախը կարող է լքյորեն վնասներ հասցնել երկարաժամկետ կապիտալի շուկային ոչ միայն ֆեդերալ կառավարության համար, այլ նաև մյուս վարկառուների համար: Եվ եթե կառավարությունը, որպես իր պարտքերը վճարելու վերջին միջոց, դիմի փող տպելուն, ապա դրա արդյունքը կլինի ինֆլյացիան և փոխանակման համակարգի վիուվուժը: Տնտեսությունը խստորեն կվնասվի:

1950-ից մինչև 1960 թվականն ընկած ժամանակահատվածի ընթացքում ֆեդերալ կառավարության տոկոսների վճարման գուտ ծախսերը կազմել են ֆեդերալ եկամուտների մոտ 7 տոկոսը: Մինչև 1980 թվականը այս հարաբերակցությունը հասավ մինչև 10 տոկոս, իսկ մինչև 1990-ականների սկիզբը այն արդեն կազմում էր 16 տոկոս: Այնուհաստից, տոկոսների վճարման ծախսերը ֆեդերալ եկամուտներից չեն կարող շարունակել բարձրանալ:

³Տոկոսների վճարման գուտ ծախսերը ներառում են միայն մասնավոր ներդրողներին վճարված տոկոսները: Ֆեդերալ կառավարական գործակալությունների և ֆեդերալ ռեզերվային բանկերի պարտքերի տոկոսները այստեղ հաշվի չեն առնվում:



Հավելյալ պարտքն ամենուրեք հանգեցրել է ֆինանսական ճգնաժամի: Մի քանի երկրների տնտեսություններ, այդ թվում՝ Բոլիվիայի, Արգենտինայի, Չիլիի, Բրազիլիայի և Իսրայելի, վերջին տարիներին քայքայվել են՝ խոշոր պարտքերի, փողի ավելացման և անկառավարելի դարձած ինֆլյացիայի պատճառով: Տնտեսագետների մեծ մասը վստահ է, որ Միացյալ Նահանգներում, նախքան նման ճգնաժամի առաջ գալը, կառուցողական քայլեր կձեռնարկվեն: Այնուհանդերձ, Միացյալ Նահանգների պաշտպանված չեն տնտեսագիտական օրենքների ազդեցությունից: Տոկոսների վճարման ծախսերի մշտական աճը ֆեդերալ եկամուտների մեջ, պարզորոշ կերպով կհանգեցնի խիստ անբարենպաստ տնտեսական հետևանքների:

ԱՐԴՅՈՒՔ ՉԱՓԱՁԱՆՑՎԱԾ ՉԵՆ ՊԱՐՏՔԵՐԻ ՉԱՓԵՐԸ

Որոշ տնտեսագետներ համոզված են, որ «դեֆիցիտների պրոբլեմը» չափազանցված է հետևյալ պատճառներով. (1) չի ընդունվում այն փաստը, որ պետությունն ու տեղական կառավարությունները նշանակալի չափերով ավելցուկներ են ունենում, (2) ֆեդերալ հաշվապահական ընթացակարգում հաշվի չեն առնվում համապատասխան կապիտալ ծախսերը, և (3) անվանական բյուջեի դեֆիցիտի վրա ինֆլյացիայի ներգործությունը:

ՊԵՏԱԿԱՆ ԵՎ ՏԵՂԱԿԱՆ ԱՎԵԼՑՈՒԿՆԵՐԻ ՉԵՋՈՔԱՑՆՈՂ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Չնայած ֆեդերալ կառավարությունն ունենում է բյուջեի մեծ դեֆիցիտներ, նահանգային ու տեղական կառավարությունները նշանակալի չափերով ավելցուկներ են ունենում: Հետևաբար, բոլոր կառավարական մարմինների ընդ-

մասնուր դեֆիցիտն ավելի փոքր է, քան ֆեդերալ կառավարության տվյալներն ցնցուն տալիս:

Նկար 16-6-ում ներկայացվում են դեֆիցիտի վերաբերյալ տվյալներ, որոնք ընդգրկում են պետությունն ու տեղական կառավարությունները: Վերջին 25 տարիների ընթացքում պետական բյուջեի և տեղական կառավարությունների յուզակցված բյուջեներն ունեցել են մշտական ավելցուկներ, որոնք հավասար են եղել մոտավորապես ՀՆԱ 2 տոկոսին: Միասին վերցրած, կառավարության շուրջ մակարդակների դեֆիցիտները՝ ֆեդերալ, պետական և տեղական, 1980 ձվականից սկսած միջին հաշվով կազմում են ՀՆԱ 2 տոկոսը: Այս ժամանակաշրջանի ընթացքում պետության և տեղական կառավարությունների *ավելցուկները* կազմել են ֆեդերալ դեֆիցիտների մոտավորապես կեսը: Վկայագրելով այս ցուցանիշները, շատ տնտեսագետներ պնդում են, որ ֆեդերալ համակարգի տվյալները գերազնահատում են պետական դեֆիցիտների ծավալը:

ԿԱՊԻՏԱԼ ԾԱԽՍԵՐԻՆ ՀԱՄԱՊԱՏԱՍԽԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Որոշ դեպքերում մենք ընդունում ենք, որ գոյություն ունի տարբերություն երկարաժամկետ ակտիվների և ընթացիկ սպառման համար փոխառություններ վերցնելու միջև: Նոր տուն գնելու համար փոխառություն վերցնելը, որը նախատեսվում է, որ կմարվի 30 տարում մի բան է, իսկ շաբաթվա վերջին Լաս Վեգաս գնալու համար փոխառություն անելը բոլորովին այլ բան: Ձեռնարկությունները կապիտալի և ընթացիկ ծախսերի համար նախահաշիվ (բյուջեներ) են կազմում՝ երկարաժամկետ ակտիվների և ընթացիկ ժամանակաշրջանում օգտագործվող ռեսուրսների համար կատարվող ծախսերի տարբերակման նպատակով: Տնտեսավարման պրակտիկայում որևէ խոշոր կապիտալ ծախս նախաձեռնելու համար փոխառություն վերցնելը կատարելապես ընդունելի մեթոդ է:

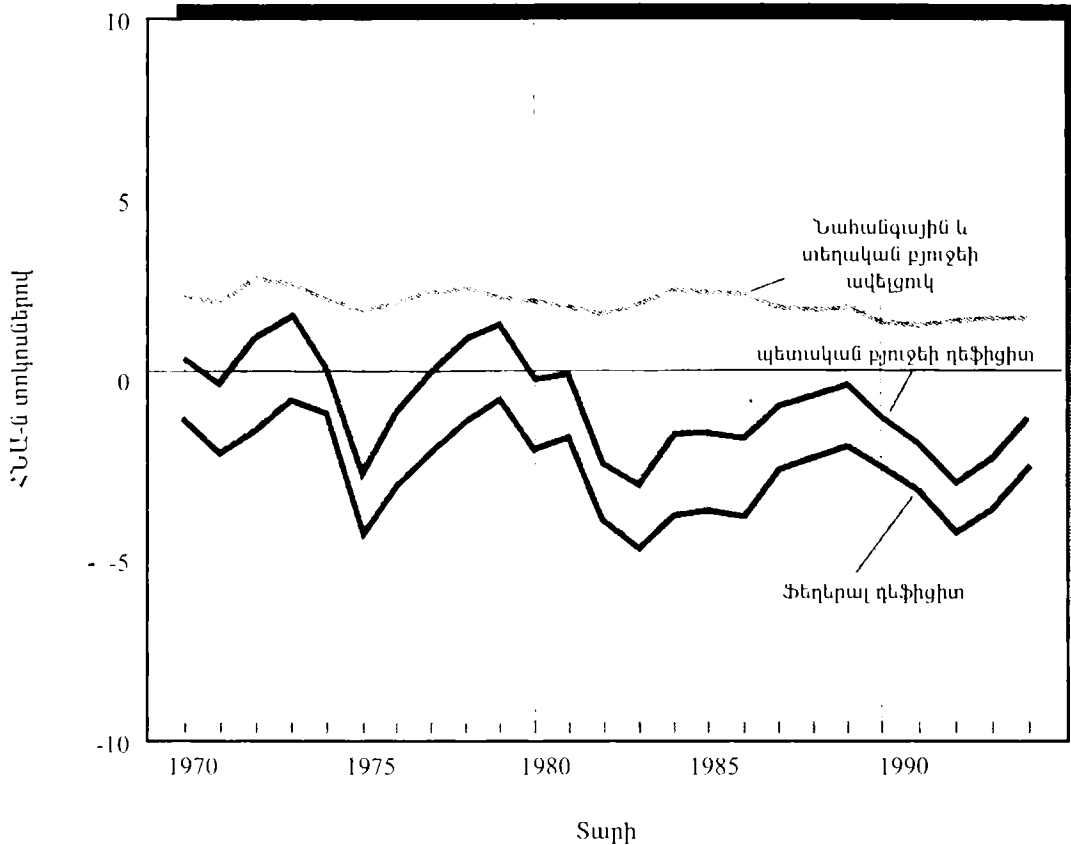
Դրան հակառակ, ֆեդերալ կառավարությունը չի տարբերակում որևէ նոր մայրուղու կամ օդանավերի համար կատարված ծախսերը ընթացիկ ծառայությունների համար ծախսերից կամ տրանսֆերտ հատկացումներից: Որքանով որ բյուջեի դեֆիցիտները օգտագործվում են երկարաժամկետ ակտիվները ֆինանսավորելու համար, այդքանով ապագա հարկատուները կստանան ծառայությունների ապագա ծավալ որպես հարկային պարտավորությունների փոխհատուցում: Օրինակ, ենթադրենք ֆեդերալ կառավարությունը 100 մլն դոլար է ծախսում գրասենյակային տարածք ապահովելու համար, որը ներկայումս վարձվում է 12 մլն դոլարով: Եթե այս ծախսը ֆինանսավորվի պարտքով տարեկան 12 տոկոս տոկոսադրույքով, ապա 100 միլիոնը գումարվում է պետական պարտքին: Սակայն կառավարության ընթացիկ ծախսերի մեջ ոչ մի փոփոխություն չի տեղի ունենում. վարձակալման ծախսը պակասում է 12 միլիոն դոլարով, իսկ սոկոսների վճարման ծախսն ավելանում է 12 միլիոն դոլարով:

Շատ տնտեսագետներ համոզված են, որ կառավարության կողմից կապիտալ ծախսերի ներառումը, որպես ընթացիկ ծախսեր, մեծացնում է դեֆիցիտների ծավալը: Չնայած դժվար է որոշել ֆեդերալ կառավարության գուտ կապիտալ ծախսերի ճշգրիտ մեծությունը, սակայն պարզ է, որ դրանք զգալի չափերի են հասնում: Այս բեմայով վերջին հետազոտությունը գուցե է տալիս, որ այսպիսի ծախսերը կազմել են ավելի քան 20 միլիարդ դոլար 1980-ականների կեսերին⁵:

⁵ Robert Eisner "Which Budget Deficit? Some Issues of Measurement and Their Implications", *American Economic Review* 74 (May 1988) pp. 138-143.

Նկար 16-6

ԲՅՈՒՋԵԻ ՀԱՇՎԱՐԿՄԱՆ ՄԵՋ ՆԱՀԱՆԳԱՅԻՆ ԵՎ ՏԵՂԱԿԱՆ ԻՇԽԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՖԻՆԱՆՍՆԵՐԻ ՆԵՐԱՌՈՒՄԸ



Վերջին տարիներին ֆեդերալ և տեղական կառավարություններն ունենում են բյուջեի ավելցուկներ: Այսպես, բոլոր կառավարությունների ֆեդերալ, պետության և տեղական, բյուջեի դեֆիցիտները միասին վերցրած, ավելի փոքր են, քան ֆեդերալ կառավարության դեֆիցիտը:

Աղբյուրը Economic Report of the President, 1996.

ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՆ ԽԵՂԱԹՅՈՒՐՈՒՄ Է ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ

Մինչ այժմ մենք գտնում ենք, որ ինֆլյացիան ազդում է անվանական տոկոսադրույքների վրա: Երբ մարդիկ ակնկալում են ինֆլյացիայի որևէ կոնկրետ մակարդակ, այն արդեն ներառվում է անվանական տոկոսադրույքի մեջ:

Երբ ինֆլյացիայի աճը հասնում է ավելի բարձր մակարդակների, սպասվող ապագա ինֆլյացիան և նոր թողարկված պարտատոմսերի անվանական տոկոսադրույքները նույնպես աճի միտում կունենան: Նախկինում թողարկված պարտատոմսերի տոկոսադրույքները, այնուհանդերձ, կմնան անփոփոխ՝ մինչև դրանց ժամկետի լրանալը: Հետևաբար, երբ ինֆլյացիայի մակարդակը բարձրանում է, ապա տոկոսների վճարման կառավարության ծախսը հետ է

մնում եկամուտների և ծախսերի ընդհանուր աճից: Դրա արդյունքում, ընթացիկ բյուջեի դեֆիցիտը որոշ ժամանակով կթերագնահատի կառավարության պարտքի հետևանքով առաջացող երկարաժամկետ պարտավորությունների չափը: Վերջին հաշվով, «հին պարտատոմսերը» պետք է վերաֆինանսավորվեն ավելի բարձր անվանական տոկոսներով: Երբ դա տեղի է ունենում, թե՛ կառավարության տոկոսի վճարման ծախսերը, և թե՛ բյուջեի դեֆիցիտն աճում են: Ներկայումս պետական պարտքի մարման միջին ժամկետը մոտավորապես վեց տարի է կազմում: Այսպիսով, ժամանակային լազը, որի ընթացքում բյուջեի դեֆիցիտի հարաբերական մեծությունը թերագնահատվում է, կարող է բավականին մեծ լինել:

Ճիշտ հակառակն է լինում, երբ ինֆլյացիայի մակարդակի անկում է տեղի ունենում: Չնայած ավելի ցածր փաստացի և սպասվելիք ինֆլյացիայի մակարդակները կկրճատեն նոր թողարկվող պարտատոմսերի անվանական տոկոսադրույքները, սակայն նախկինում թողարկված պարտատոմսերի դիմաց տոկոսների վճարումները՝ ավելի բարձր անվանական տոկոսադրույքներով, կնճանան անփոփոխ: Այսպիսով, ինֆլյացիայի մակարդակի անկման հետևանքով կառավարության տոկոսների վճարման ծախսերի անվանական գումարների կրճատումն ավելի դանդաղորեն կնվազի, քան մյուս եկամուտներն ու ծախսերը: Այս հանգամանքներում, բյուջեի դեֆիցիտը ժամանակավորապես ավելի մեծ կլինի, քան ապագայում (եթե կառավարության իրական չվճարված պարտքերը մնան հաստատուն):

Ինֆլյացիան նաև աղավաղում է բյուջեի դեֆիցիտների չափերն այլ պատճառով: Երբ տեղի է ունենում մշտական ինֆլյացիա, և դրա հետևանքով անվանական տոկոսադրույքները բարձրանում են, ապա ինֆլյացիան (1) բարձրացնում է պարտքի ֆինանսավորման հետ կապված անվանական ծախսերը և (2) քայքայում է ժամկետը չլրացած պարտատոմսերի հետ կապված իրական պարտավորությունները: Այս երկու հետևանքները փոխհատուցող ներգործություն ունեն, բայց միայն ավելի բարձր տոկոսադրույքներն են կառավարության բյուջեում բացահայտ երևում:

Քննարկենք հետևյալ իրադրությունը: Ենթադրենք կառավարության պետական գուտ պարտքը կազմում է 3 տրիլիոն դոլար, մոտավորապես 1990-ականների կեսերին Միացյալ Նահանգների գուտ ֆեդերալ պարտքի չափով: 4 տոկոս ինֆլյացիայի հետևանքով, անվանական տոկոսադրույքները 4 տոկոսով ավելի բարձր են, քան կլինեին, եթե գների ընդհանուր մակարդակը կայուն լիներ: Անվանական տոկոսադրույքների այս 4 տոկոս աճը կառավարության տոկոսների վճարման ծախսերն ավելացնում է, հասցնելով մինչև 120 միլիարդ դոլարի (3 տրիլիոնի 4 տոկոսը): Տոկոսների վճարման այս ծախսերը կներառվեն բյուջեի մեջ: 4 տոկոսի ինֆլյացիան նույնպես քայքայում է 30 տրիլիոն դոլար կազմող պարտքի հետ կապված իրական բեռը 120 միլիարդ դոլարով: Սա շահած իրական կապիտալ է (կառավարության պարտքային պարտավորությունների կրճատում), սակայն այն չի երևում բյուջեում: Հետևաբար, նույնիսկ 120 միլիարդ դոլարի հավելյալ տոկոսները և կառավարության չվճարված պարտքի իրական պարտավորությունների 120 միլիարդ դոլարը միմյանց չեզոքացնում են 4 տոկոս ինֆլյացիայի հետևանքով, միայն հավելյալ անվանական տոկոսների ծախսերն են ազդում բյուջեի վրա: Հետևաբար, բյուջեի դեֆիցիտը գերագնահատվում է 120 միլիարդ դոլարով, որը Միացյալ Նահանգների ՀՆԱ մոտ 2 տոկոսն է կազմում:

Որո՞նք են Միացյալ Նահանգների բյուջեի դեֆիցիտի վերլուծության եզրահանգումները: Առաջին, այն ցույց է տալիս, որ ինֆլյացիայի աճի տեմպերի առաջացումը 1970-ականների ընթացքում, և դրանից հետո դրա դանդաղումը վաղ 1980-ականներին, սկզբնապես հանգեցրեցին դեֆիցիտի չափերի բերա-

գնահատմանը 1970-ականներին, և դրա գերազանահատմանը՝ 1980-ականների սկզբներին, որովհետև տոկոսների վճարման ծախսերի փոփոխությունը միտում ուներ հետ ընկնելու ինֆլյացիայի մակարդակի փոփոխությունից: Երկրորդ, ՀՆԱ-ի նկատմամբ բյուջեի դեֆիցիտի (տես՝ նկար 16-2) և ֆեդերալ եկամուտների մեջ տոկոսների վճարման ծախսի տեսակարար կշռի (տես՝ նկար 16-5) աճը անցած 25 տարիների ընթացքում մասնակիորեն հետևանք էր 1970-ական և 1980-ական թվականների ինֆլյացիայի բարձր մակարդակի՝ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմին հաջորդած 25 տարիների համեմատությամբ:

ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱՊԱՀՈՎՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԸ ԵՎ ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԸ

Ինչպես ընդունված է կարծել, բյուջեի դեֆիցիտն ընդգրկում է պետական տրաստային, այդ թվում և սոցիալական ապահովության ֆոնդերի եկամուտներն ու ծախսերը: Մինչև վերջերս այս ֆոնդերին մուտք եղած զուտ եկամուտները բյուջեի չափերից քիչ են կախված: Հետևաբար, իրականում էական չէ, այս ֆոնդերն ընդգրկված են բյուջեի դեֆիցիտների հաշվարկման մեջ, թե՛ ոչ:

1980-ականների երկրորդ կեսից իրադրությունն սկսեց փոխվել: 1983թ. ընդունված օրենսդրության համաձայն նախատեսվել է, որ սոցիալական ապահովության տրաստային ֆոնդը կունենա հսկայական չափերի բյուջեի ավելցուկներ 1990-ականների ողջ ընթացքում և հաջորդ հարյուրամյակի շեմին: Այժմ ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտների մեծությունն զգալիորեն տարբերվում է՝ կապված սոցիալական ապահովության ծրագրերի եկամուտներն ու ծախսերը բյուջեի դեֆիցիտի հաշվարկման մեջ ներառված լինելուց: Օրինակ, եթե սոցիալական ապահովության համակարգի 60 միլիարդ դոլար ավելցուկը չընդգրկվեր 1995թ. դեֆիցիտի հաշվարկման մեջ, ապա ֆինանսական տարվա ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտը կկազմեր 225 միլիարդ դոլար, և ոչ թե՛ 165 միլիարդ դոլար: Մինչև 1990-ականների վերջը, գնահատումները ցույց են տալիս, որ սոցիալական ապահովության ավելցուկները բյուջեի դեֆիցիտի հաշվարկների մեջ կկրճատեն բյուջեի դեֆիցիտների գնահատումը տարեկան 100 միլիարդ դոլարով:

Սա ավելին է, քան սոսկ սահմանման հետ կապված խնդիր: Սոցիալական ապահովության պլանավորված ավելցուկները միանգամայն հիմնավորված են: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմին հաջորդած 15 տարիների ընթացքում Միացյալ Նահանգներում ծնված մարդկանց թիվը հսկայական չափերով ավելացավ (տես՝ պարագրաֆ I-E նկարը): Երբ «բեյբի բումի» այս սերունդը հասնի թոշակի անցնելու տարիքին՝ 2020թ.-ից մինչև 2050թ. ընկած ժամանակաշրջանում, ապա չափազանց մեծ ծանրություն կընկնի սոցիալական ապահովության համակարգի վրա: **Եթե միջոցներ չառանձնացվեն «բեյբի բումի» սերնդի ծերության թոշակները ֆինանսավորելու համար, ապա սոցիալական ապահովության համակարգի վճարունակությունը վտանգված կլինի: Այս պատճառով էլ ապահովության պլանավորված ավելցուկների միջոցով նպատակ է հետապնդվում բարձրացնել ազգային խնայողությունների մակարդակը և խթանել հավելյալ ներդրումները, դրանով իսկ օգնելով ֆինանսավորելու «բեյբի բումի» սերնդի ծերության թոշակները: Տրաստային ֆոնդերի օգտագործումն ընթացիկ պետական ծախսերի ֆինանսավորման համար լիովին կծախողի այս ռազմավարության հաջողությունը:**

Սոցիալական ապահովության համակարգի ապագա տրված պահանջարկի պայմաններում շատ տնտեսագետներ պնդում են, որ ֆեդերալ կառավար-

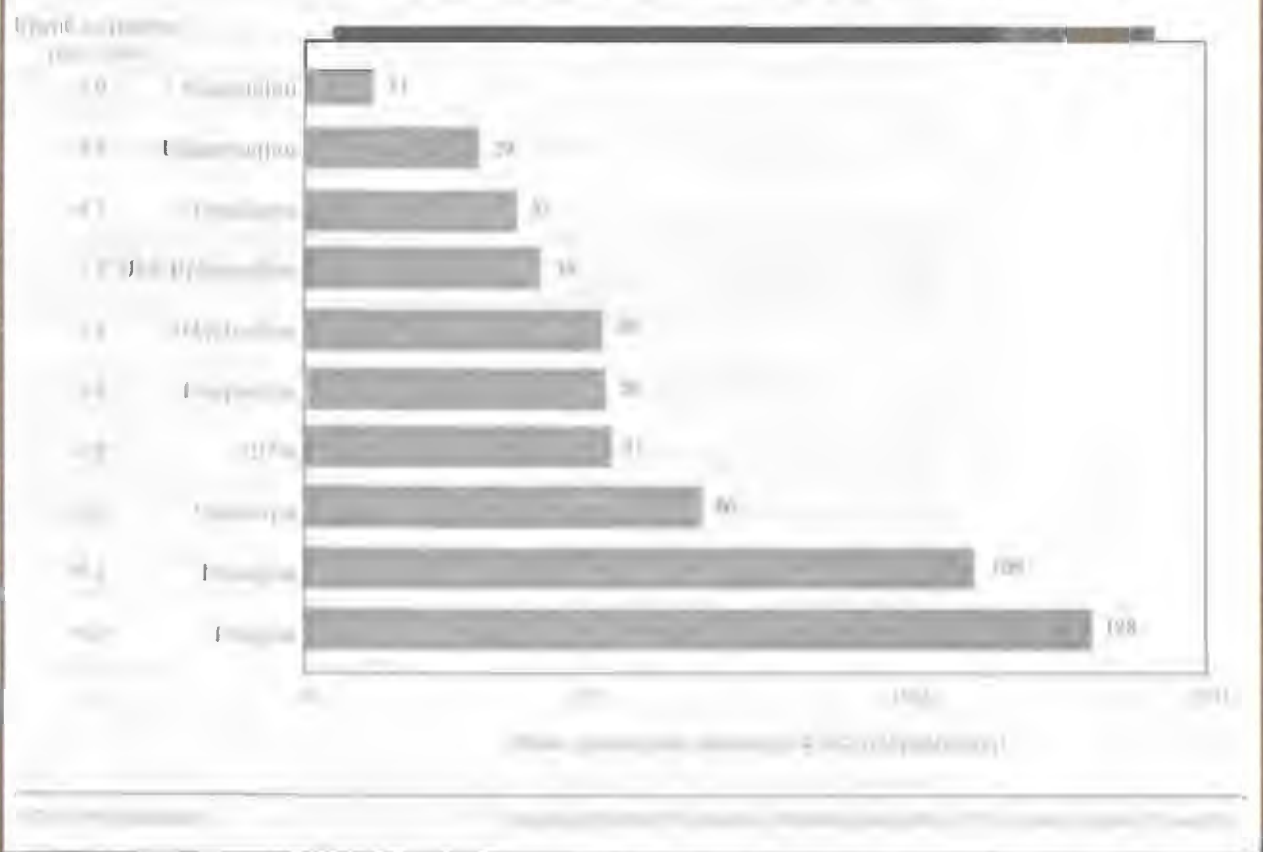
րության համար բավական չի լինի սոսկ իր բյուջեի հավասարակշռումը՝ տասնամյակ առաջ: Նրանք պնդում են, որ կառավարությունը պետք է բյուջեի այնպիսի ավելցուկ ունենա, որը հավասար լինի առնվազն սոցիալական ապահովության համակարգի տարեկան ավելցուկին:

**ՊԱՐՏՔԻ ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՈՒՄԸ
ՄՅՈՒՄ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ**

Միացյալ Նահանգները միայնակ չեն պարտքի միջոցով ֆինանսավորման մեթոդի կիրառման մեջ: Ինչպես ցույց է տրվում նկար 16-7-ում, 1990-ական թվականների ընթացքում բոլոր հիմնական արդյունաբերական երկրներն ունեցել են բյուջեի դեֆիցիտներ: Հիմնական արդյունաբերական երկրներից միայն Ճապոնիան է, որ Միացյալ Նահանգների համեմատ ունեցել է ավելի փոքր բյուջեի դեֆիցիտ 1991-1995թթ. ընթացքում: Գերմանիայի, Ֆրանսիայի, Միացյալ Թագավորության և Կանադայի կառավարությունների բյուջեի դեֆիցիտներն այս ժամանակահատվածում միջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ 3.1 տոկոսից մինչև 6.2 տոկոս: Իտալիան միշտ աչքի է ընկել իր բյուջեի դեֆիցիտի մեծությամբ՝ մնացած խոշոր արդյունաբերական երկրների համեմատ: 1991-1995թթ. Իտալիայի կառավարության բյուջեի դեֆիցիտները միջին հաշվով կազմել են ՀՆԱ 9.1 տոկոսը:

Նկար 16-7

ԶԱՐԳԱՑԱԾ ԵՐԿՐՆԵՐԸ ՊԵՆՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԸ ՍԿ ՄՈՒՈՋԵՐ ԴԵՖԻՑԻՏԷ



Նկար 16-7-ում բերվել են տվյալներ նաև ՀՆԱ-ի նկատմամբ զուտ պետական պարտքի վերաբերյալ: Արդյունաբերական երկրներում պետական զուտ պարտքի և ՀՆԱ հարաբերակցությունը 1995թ.-ին եղել է Ճապոնիայի համար ամենացածրը՝ 11 տոկոս: 1995թ. տարվա վերջին Ֆրանսիայում և Միացյալ Թագավորությունում այն փոքր-ինչ ավելի ցածր է եղել՝ Գերմանիայի և Միացյալ Նահանգների համեմատ: ՀՆԱ-ում պետական զուտ պարտքի տեսակարար կշիռը բավականին մեծ է եղել Կանադայում (66 տոկոս) և Իտալիայում (109 տոկոս): Բելգիայի պետական զուտ պարտքը եղել է ավելի բարձր, քան ցանկացած այլ արդյունաբերական երկրում, 1995թ. վերջին կազմել է ՀՆԱ 128 տոկոսը:

Բելգիայի օրինակը պարզաբանում է այն երկրների իրավիճակը, որոնք մշտապես ունենում են բյուջեի այդքան մեծ դեֆիցիտներ և իրենց պարտքերն ընդարձակում են իրական ՀՆԱ աճի տեմպից: Բելգիայի պետական պարտքի տոկոսների վճարումն այժմ կազմում է կառավարության բյուջեի 30 տոկոսը և ազգային եկամտի 15 տոկոսը: Այսպիսով, Բելգիայի կառավարությունն այժմ պետք է քաղաքացիների հարկի կողմից ստեղծած եկամուտների 15 տոկոսը՝ միայն իր պարտքերի դիմաց տոկոսները վճարելու համար:

Երբ երկրի չվճարված պարտքը գնալով ավելի ու ավելի է մեծանում, համաշխարհային վարկային շուկաներն սկսում են պատժամիջոցներ կիրառել: Այն երկրներում, որտեղ պարտքի հարաբերակցությունը ՀՆԱ-ի նկատմամբ մեծ է, նրանք ավելի բարձր տոկոսներ պետք է վճարեն, որպեսզի շահագրգռեն ներդրողներին իրենց պարտատուները գնելու: Որոշ ժամանակ հետո երկրները ստիպված կլինեն իրենց ծախսերը համապատասխանեցնել եկամուտներին, որպեսզի կարողանան պահպանել ներդրողների վստահությունը: Դա այն է, ինչ տեղի ունեցավ Բելգիայում 1994 թվականին: Ներդրողների վստահության կորուստը հանգեցրեց բելգիական ֆրանկի փոխարժեքի կտրուկ անկմանը: Որպեսզի կարողանա պահպանել վստահությունն իր նկատմամբ, Բելգիայի կառավարությունն ստիպված էր որոշ արժատական քայլեր ձեռնարկել: Սոցիալական ծրագրերի, այդ թվում՝ սոցիալական ապահովության, առողջապահության և երեխաներին տրվող նպաստներին ուղղվող ծախսերը զգալիորեն կրճատվեցին: Հետագա կարգավորիչ միջոցառումներ ևս անհրաժեշտ կլինեն, եթե Բելգիան ցանկանում է վերագտնել ներդրողների վստահությունը:

ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏՆԵՐԸ

Ինչո՞ւ է ֆեդերալ կառավարությունը շարունակաբար ունենում բյուջեի դեֆիցիտներ անցած երեք տասնամյակների ընթացքում: Ինչո՞ւ են դեֆիցիտային ծախսերն աշխարհում այսքան ընդունված: Հասարակական ընտրության տնտեսագետներն, այդ թվում նորեյան մրցանակի դափնեկիր Ջեյմս Բյուքենենը, քաղաքական գործիչներին մեղադրում են, որ նրանք փողը ծախսում են որոշ շահագրգիռ խմբերի և քվեարկող խմբակցությունների բարեհաճությունը գնելու համար. սակայն նրանք չեն սիրում հարկերը, որոնք նկատելի ծախսեր են պարտադրում ընտրողներին:

Այնուհանդերձ, պետական ծախսերը պետք է որևէ ձևով ֆինանսավորվեն: Փոխառություններն այլընտրանքի հնարավորություն են տալիս՝ ընթացիկ հարկերի բարձրացման փոխարեն: Քանի որ փոխառությունները հարկերի բարձրացումը սևադեղի են և սպառաբանող դեֆիցիտները մարդկանց համար նվազ տեսանելի են, քան ընթացիկ հարկերը: Հետևաբար, մարդկանց թվում է,

որ պետական ծառայություններն ավելի էժան են, քան իրականում կա: Այսպիսով, փոխառություններ կատարելը քաղաքական գործիչներին թույլ է տալիս ընտրողների համար անմիջական օգուտներ ապահովել՝ առանց հարկերի կամ օգտագործման վճարների բարձրացման հետևանքով պարտադիր ծախսերի:

Նախքան քեյնսյան հեղափոխությունը, համարյա ամեն ոք, այդ թվում հիմնական քաղաքական կուսակցությունների առաջատար ղեմքերը, այն կարծիքին էին, որ կառավարությունը պետք է հավասարակշռի իր բյուջեն, բացառությամբ պատերազմական տարիների: Ըստ էության, մինչև մոտավորապես 1960-ական թվականները, ընդունված էր ներքին համաձայնություն, որը շատ բանով նման էր սահմանադրական կարգի, որ ֆեդերալ բյուջեն պետք է հավասարակշռված լինի: Քեյնսյան մոտեցումը փոխեց այս հարցի վերաբերյալ տեսակետները, նախ՝ տնտեսագետների, ավելի ուշ՝ մյուսների, այդ թվում՝ քաղաքական գործիչների շրջանում: Ըստ էության, քեյնսյան տեսակետը քայքայեց այն կանոնը, որը բխում էր ներքին հավասարակշռված բյուջեի գաղափարից: Ազատվելով այս սահմանափակումից, 1960-ականներից ի վեր քաղաքական գործիչներն ավելի շատ են ծախսում, քան նրանց հարկերով ապահովվածությունն է՝ Եվ, ինչպես նշել ենք, դեֆիցիտները գնալով ավելի ու ավելի մեծանում էին: Մի քանի առիթներով Կոնգրեսն օրենքներ է ընդունել ապագայում որոշակի ժամկետում բյուջեի հավասարակշռության երաշխավորումն ապահովելու համար: Թեև այդ օրը մոտենում է, այնուհանդերձ, այդ ժամկետը փոփոխության է ենթարկվում, և բյուջեի հավասարակշռումը հետաձգվում է:

Չնայած բյուջեի հավասարակշռման վերաբերյալ այս ամբողջ խոսակցություններին, ինչո՞ւ է այս խնդրի իրագործումն այդքան դժվար: Հասարակական ընտրության վերլուծությունը պարզաբանում է այս հարցը: Յուրաքանչյուր քաղաքական ներկայացուցիչ ուժեղ շահագրգռություն ունի լրջորեն պայքարելու իր կամ իր ընտրողների համար նպաստավոր ծախսերի համար և շատ քիչ խթաններ ունի հակադրվելու՝ մյուսների կողմից ծախսելուն: Այն օրենսդիրը, որը կսկսի հսկողություն իրականացնել ծախսելու նկատմամբ, կարժանանա այն աշխատակիցների ցամաքը, որոնք նպաստել են ուզում իրենց ընտրատարածքների համար հատուկ ծրագրերի իրականացմանը: Ծախսերի կրճատման հետևանքով առաջացող օգուտները (օրինակ, հարկերի կրճատումը կամ տոկոսադրույքների նվազեցումը) և դեֆիցիտների կրճատումը, բոլոր տարածաշրջանների վրա բաժանելու դեպքում, շատ փոքր մաս են կազմում: Այսպիսով, օրենսդիր անձի համար քվեարկողները կրաղեն միայն այս օգուտների մի փոքր մասը:

Գա նույնն է, եթե 535 ընտանիքներ դուրս գան ճաշելու, իմանալով, որ ճաշից հետո յուրաքանչյուրն ստանալու է հաշիվ այդ ծախսի միայն 1/535 մասի չափով: Ընչ մի ընտանիք չի ցանկանա քիչ պատվիրել, բանի որ իրենց այդ սահմանափակումը փոքր ազդեցություն կունենա ընդհանուր հաշվի վրա: Ինչո՞ւ չպատվիրել ախորժախից ծովախեցգետին, տապակած օմարներ և որպես աղանդեր պանրով մի մեծ կարկանդակ: Վերջին հաշվով, հավելյալ ծախսերը միայն մի քանի պեննի կավելացնեն յուրաքանչյուր ընտանիքի ընդհանուր

⁶ See James Buchanan and Richard Wagner, *Democracy in Deficit: The Political Legacy of Lord Keynes* (New-York: Academic Press, 1977) քեյնսյան հեղափոխության շնորհիվ սշակված փոփոխությունների մանրամասն բնութագրումը համար

հաշվում ունեցած բաժնին: Սակայն, երբ բոլորը նման ձևով վարվեն, ապա գերաժախս կլինի⁷:

Նույնն է տեղի ունենում Կոնգրեսի կողմից որոշումներ կայացնելու՝ դեպքում: Ներկայացուցիչները խիստ շահագրգռված են՝ առաջ մղելու իրենց տարածաշրջանների համար նպաստավոր «աղանդերի հարցը», հատկապես երբ յուրաքանչյուրը գիտակցում է, որ մյուս օրենսդիրները ևս նույնն են անում: Ծախսերի վերաբերյալ որոշումների կայացումից հետո, Կոնգրեսը հանրագումարի է բերում ընդհանուր ծախսը և փորձում է գտնել դրա դիմաց վճարման եղանակներ: Այս գործընթացի պայմաններում զարմանալի չէ բյուջեի դեֆիցիտների առկայությունը:

ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԱՅԻՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴԵՖԻՑԻՏՆԵՐԸ

Հասարակական կարծիքի վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ բյուջեի դեֆիցիտները հետքեյնսյան ժամանակաշրջանի սովորական դարձած քաղաքականության սպասելի հետևանքն են: Այս տեսակետի համաձայն, դեֆիցիտները հանդիսանում են ներկա քաղաքական կառուցվածքի բնական ծնունդը: Եթե մենք ցանկանում ենք այլ արդյունք ստանալ, ապա պետք է փոխենք խթանման կառուցվածքը: Հասարակական ընտրության ոլորտի տնտեսագետների մեծ մասը համոզված է, որ դեֆիցիտային ծախսման արդյունավետ սահմանափակումների ապահովման համար անհրաժեշտ է սահմանադրական այնպիսի քայլեր կիրառել, որոնք կղծվարացնեն քաղաքական գործիչներին ավելի շատ ծախսել, քան թույլատրում են հարկերը: Ամենապարզ մոտեցումը սահմանադրական բարեփոխումն է, որը կպարտադրեր, որ ֆեդերալ կառավարությունը հավասարակշռի իր բյուջեն: Միայն Կոնգրեսի ճնշող մեծամասնության (օրինակ, երկու երրորդը կամ երեք քառորդը) թույլտվությամբ կարելի է այս սահմանափակումները հաղթահարել: Ըստ էության, այս մոտեցմամբ կոչ է արվում սահմանադրությամբ սահմանափակումներ մտցնել, որի պաշտպանները հույս ունեն վերակիրառելու մինչև քեյնսյան հեղափոխությունը գոյություն ունեցող պատժիչ միջոցառումները:

Արդյո՞ք հավասարակշռված բյուջեի պարտադրումը հաջող գաղափար է: Դրա դեմ բերվում է սովորաբար երկու փաստարկ: Առաջին, ոմանք առարկում են, որ վերջինիս հետևանքով կնվազի ֆիսկալ քաղաքականության՝ որպես կայունացման միջոցի արդյունավետությունը: Այս տեսակետի համաձայն, Կոնգրեսը կարող է հարկադրված լինել անկման փուլի կեսերից հարկերը բարձրացնելու: Իհարկե, ձայների ճնշող մեծամասնությունը կարող է դեմ լինել և կանխել այդ: Չնայած դրան, որոշ քննադատներ մտավախություն են հայտնում, որ բյուջեի դեֆիցիտների նկատմամբ սահմանափակումներ մտցնելը կարող է իջեցնել ֆիսկալ քաղաքականության արդյունավետությունը և տնտեսության վրա ապակայունացնող հետևանքներ ունենալ:

7. Ինչպես նշել է Հյուսիսային Քարոլինայի համալսարանի հետազոտող Ե. Ս. Պասուրը, ֆեդերալ «ճաշկերույթի չեկո» այս համեմատությունը հեղինակներին կարող է մի քայլ առաջ տանել: Ենթադրենք, այդ չեկո հավասար բաժանվել է մի մեծ խմբի անդամների միջև, բայց պատվերները պետք է սովորական կոմիտեի, թեև գոյություն ունեն առանձին կոմիտեիներ խմբիցների, նախատեսությունների, միջանկյալ մատուցվող կերակուրների, աղցանի և աղանդերի համար: Քանի որ յուրաքանչյուր մարդ կարող է ծառայել իր կողմից ընտրված կոմիտեում, ապա հարբեցողները կմտնեն խմելու կոմիտե, բուսակերները՝ աղցանի կոմիտե, քաղցրակերները՝ աղանդերի կոմիտե, և այլն: Այս բաշխումն էլ ավելի է խորացնում չափից ավելի պատվիրկու և չափից ավելի ծախսելու միտումը: Նկարագրված բաշխումը շատ նման է ԱՄՆ Կոնգրեսի հանձնաժողովների կառուցվածքին:

Ըննադատների երկրորդ խումբը պնդում է, որ հավասարակշռված բյուջեի պարտադրումը կարող է հեշտորեն շրջանցվել և շատ անարդյունավետ լինել: Այս տեսակետի համաձայն, Կոնգրեսը կարող է օգտագործել այնպիսի միջոցներ, ինչպիսին է արտաբյուջետային ծախսերի, հարկադիր ծախսերի և անհրակաճ բյուջեի նախագծերի կրճատումը, որպեսզի ազատվի առաջարկված պարտադրումից:

Կան նաև այլ ձևեր, որոնց միջոցով կարելի է արգելակել Կոնգրեսի դեֆիցիտային ծախսման հակումը: Շատերը համոզված են, որ վերջերս ընդունված օրենսդրությունը, որով երկրի նախագահին որևէ օրենքի նկատմամբ վետոյի իրավունք է տրվում, այսինքն՝ առանց ամբողջ օրինագիծը վետոյի ենթարկելու՝ հատուկ հողվածների գծով ծախսերը արգելելու լիազորություն, կօգնի նվազեցնել տեղական գերակայությամբ իրականացվող ծախսերը և արգելակել հատուկ շահերի հետևանքով առաջացող ճնշումը: Վիլյամ Նիսկանենը, որը պրեզիդենտի տնտեսական հարցերի գծով խորհրդականների հանձնաժողովի անդամ էր 1980-ականներին, առաջարկել է սահմանադրության մեջ բարեփոխում մտցնել, որով կպահանջվեր երկու պալատների անդամների ձայների երկու երրորդը՝ պարտքերի կամ հարկերի ավելացման համար: Առանց վերացնելու դեֆիցիտային ֆինանսավորման օգտագործումը, այս առաջարկությունը կխըստացներ ֆեդերալ բյուջեի սահմանափակումը: Մյուսներն առաջարկում էին, որ Կոնգրեսին պարտադրվի որոշում ընդունել ընդհանուր ծախսերի սահմանափակման մասին, նախքան ֆիսկալ տարվա սկիզբը (օրինակ, վեց ամիս առաջ): Այդ սահմանափակման ընդունումից հետո սահմանափակումից դուրս բյուջեի ցանկացած ծախսի հաստատման համար պետք է պարտադիր լինի ձայների երեք քառորդի համաձայնությունը:

Վերջապես, Դուայթ Լին և Ռիչարդ Մակկենզին առաջարկել են, որ կոնգրեսականների աշխատավարձերը հակադարձ համեմատական լինեն դեֆիցիտի չափերին⁸: Օրինակ, կոնգրեսականների աշխատավարձերը կարելի է իջեցնել 10 տոկոսով՝ դեֆիցիտի և ՀՆԱ հարաբերակցության յուրաքանչյուր 1 տոկոս անցի դիմաց: Հետևաբար, եթե բյուջեի դեֆիցիտը կազմում է ՀՆԱ 4 տոկոս, ինչպես դա եղել է 1990-ականների սկզբներին, ապա Կոնգրեսի աշխատավարձերը կկրճատվեն 40 տոկոսով: Վճարման նույն սխեման կարելի է կիրառել նաև երկրի պրեզիդենտի և նրա աշխատակազմի բոլոր պաշտոնյաների նկատմամբ: Այս առաջարկը ոչ միայն Կոնգրեսին ու նախագահին թույլ կտա գիտակցել, որ նրանք պարտավոր են հավասարակշռել բյուջեն, այլև կխթանի նրանց իրազորվելու դա:

⁸ Dwight Lee and Richard B. McKenzie, *Regulating Government: A Preface to Constitutional Economics* (Lexington: Lexington Books, 1987), pp. 149-163

ԽՈՐՀՐԴԱԾՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Բյուջեի դեֆիցիտի թեման հետաքրքիր է և բարդ: Այն ընդգրկում է թե՛ տնտեսական, և թե՛ քաղաքական բնագավառները: Սա այն թեման է, որի շուրջ հանրահայտ լրատվական միջոցները մշտապես կեղծ տեղեկատվություն և կիսաճշմարտություն են տարածում, սովորաբար այն պատճառով, որ շատերը չեն հասկանում այս հարցի էությունը:

Մեր վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ վերջին ժամանակներում ֆեդերալ պարտքերի աճը մտահոգիչ է, սակայն աղետալի երևույթ չէ: Այն մտահոգիչ է, որովհետև պարտքերի միջոցով ֆինանսավորումը կարող է ապակողմնորոշող ազդեցություն ունենալ ամերիկացիների համար՝ իրենց հարստության իրական վիճակի գիտակցման առումով, և դրանով իսկ մղել նրանց խնայել և ներդնել ավելի քիչ, քան նրանք կանեին այլ դեպքում: Այն մտահոգիչ է նաև այն պատճառով, որ դեֆիցիտները կարող են մասամբ թաքցնել կառավարության ծախսերի իրական պատկերը, և դրանով նպաստել ռեսուրսների անարդյունավետ օգտագործմանը: Սակայն այս հետևանքները առաջ են բերում տնտեսական աճի աստիճանական դանդաղում, և ոչ թե ապագա «հատուցման անհրաժեշտություն»:

Եթե այսօր քայլեր են ձեռնարկվում ՀՆԱ-ի նկատմամբ պարտքի նվազեցման ուղղությամբ, ապա պատճառ չկա մտահոգվելու, թե ծախսերի կրճատումը, եկամուտների ավելացումը և տնտեսական աճի համատեղումը կարող են ՀՆԱ-ի նկատմամբ պարտքի հարաբերակցությունը հասցընել Երկրորդ Համաշխարհային պատերազմին հաջորդած երեք տասնամյակների ցածր մակարդակին: Այնուհանդերձ, պատճառ չկա կասկածելու, որ դա տեղի կունենա ներկա քաղաքական միջավայրում: Տրված քաղաքական ճնշումների պայմաններում անհավանական է արագ լուծումը: Համարյա վստահորեն կարելի է ասել, որ «դեֆիցիտների հարցը» դեռևս մեզ հետ կլինի մոտ ապագայում:

ԳԼԽԻ ԱՍՓՈՓՈՒՄ

1. Պետական պարտքը՝ վճարման ժամկետը չլրացած ԱՄՆ գանձարանային պարտատոմսերի գումարն է: Բյուջեի դեֆիցիտները մեծացնում են պետական պարտքը: Փաստորեն, պետական պարտքը արտացոլում է բոլոր նախորդ դեֆիցիտ-

ների և ավելցուկների հանրագումարային արդյունքը:

2. Պետական պարտքի մոտավորապես մեկ երրորդը պատկանում է ԱՄՆ պետական գործակալություններին և Ֆեդերալ Ռեզերվային բանկերին: Պարտքի այս բաժնի համար կառավարությունը թե՛ ստանում, և թե՛ վճարում է տոկոս (բացառությամբ Ֆեդի՝ (Ֆեդերալ ռեզերվային համակարգի) ծախսերի): Հետևաբար, միայն մասնավոր հատվածից վերցված ֆեդերալ պարտքն է, այսինքն՝ պետական պարտքի այն մասը, որի տերերն են ներքին և օտարերկրացի ներդրողները, որ կառավարության համար առաջացնում է զուտ պարտավորություն: Մասնավոր հատվածից վերցված պարտքի մոտավորապես երեք քառորդը պետությունը պարտք է ներքին ներդրողներին:

3. Ապագա սերունդների վրա պետական պարտքի ազդեցությունը քննարկելիս հարկավոր է հաշվի առնել երկու հանգամանք: Առաջին, ապագա սերունդները, որ վճարելու են պարտքի հետևանքով առաջացող հարկային պարտավորությունները, միևնույն ժամանակ պարտքի տոկոսներից կստանան եկամուտներ: Երկրորդ, պետական հատվածի միջոցով ապրանքների և ծառայությունների ապահովման համար սահմանափակ ռեսուրսների օգտագործման այլընտրանքային ծախսերը կնվազեցնեն մասնավոր հատվածի ներկա արտադրանքը: Այս այլընտրանքային ծախսերը կատարվում են ներկա ժամանակահատվածում՝ անկախ նրանից, թե կառավարության գործունեությունն ինչպես է ֆինանսավորվում:

4. Բյուջեի դեֆիցիտներն ազդում են ապագա սերունդների վրա՝ կապիտալի ձևավորման վրա դեֆիցիտների ունեցած ներգործության հետևանքով:

5. Ավանդական տեսակետի համաձայն, պարտքերի միջոցով ֆինանսավորման փոխարինումը հարկերով նորմալ ժամանակներում կբարձրացնի տոկոսադրույքները, որը կարգելակի մասնավոր հատվածի ներդրումները: Բացի դրանից, բարձրացված տոկոսադրույքները կապահովեն օտարերկրյա կապիտալի ներհոսք, որը կտանի դոլարի թանկացման և զուտ արտահանումների կրճատման: Այսպիսով, ավանդական տեսակետը ցույց է տալիս, որ բյուջեի դեֆիցիտները կկրճատեն կապիտալի ձևավորման տեմպերը, հատկապես ամերիկացիների կապիտալի, և անբարենպաստ ազդեցություն կունենան ամերիկացիների ապագա եկամուտների վրա:

6. Ի հակադրություն ավանդական տեսակետի, որ դասականների տեսությունը պնդում է, որ ընդամենը լիովին կակնկալեն պարտքերով ֆինանսավորման հետևանքով առաջացող ապագա արկային պարտավորությունները և կմեծացնեն ընդ խնայողությունները՝ ապագա բարձր արկերը վճարելու համար: Խնայողությունների այս աճը կչեզոքացնի պարտքից բխող վարկային իջոցների նկատմամբ պահանջարկի աճը: Նոր ասականների մոդելում պարտքի ֆինանսավորման փոխարինումը հարկերով անփոփոխ է թողում տոկոսադրույքների, սպառման և ներդրումների մակարդակը:

7. Ավելի վաղ ժամանակաշրջանների հետ համատեղ, երբ բյուջեի դեֆիցիտներն ավելի փոքր ին, վերջին ժամանակաշրջանների խոշորածալ դեֆիցիտները բնութագրվում են սպառման ավելի բարձր մակարդակով, ներդրումների ավելի աճը տեմպերով (հատկապես՝ ներքին աղբյուրներով ֆինանսավորվող ներդրումները), և զուտ արոհահանումների կրճատմամբ: Այս փոփոխություններն ավելի համահունչ են բյուջեի դեֆիցիտների ներգործության վերաբերյալ ավանդական տեսակետի հետ:

8. Քանի դեռ պարտքի հետևանքով առաջացող ոռոկոսների վճարման պարտավորությունն ավելի լանդաղ է աճում, քան ազգային եկամուտը, ապա պարտքի հետևանքով տնտեսության վրա ընկնող արաբերական բեռը նվազում է: Չուտ տոկոսների լճարման ծախսի և ՀՆԱ հարաբերակցությունը լերջին 20 տարիների ընթացքում անհասկապացուցաբար նվազել է:

9. Քանի որ տոկոսների վճարման ծախսերի սճի տեմպը միտում ունի հետ մնալու մյուս ծախսերի և եկամուտների աճի տեմպից, ապա ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացումը սկզբնապես միտում ունի առաջացնել դեֆիցիտի և ՀՆԱ ավելի փոքր հարաբերակցություն, քան այն հարաբերակցությունն է, որ կառաջանա երկար ժամանակահատվածում: Եվ հակառակը, ինֆլյացիայի լվազումը սկզբնապես կհանգեցնի դեֆիցիտի և ՀՆԱ հարաբերակցության աճին: Աշտական ինֆլացիան և բարձրացումը է պարտքի անվանական ոռոկոսավճարները, և աղավաղում է պարտքի րական արժեքը: Չնայած այս երկու գործոնները միմյանց չեզոքացնում են, ապա միայն ավելի արժր անվանական տոկոսավճարներն են ազում բյուջեի վրա:

10. Վերջին տարիներին նահանգային և տեղական կառավարություններն ունեցել են բյուջեի սվելցուկներ: Այսպիսով, կառավարության ընդ-

հանուր դեֆիցիտն ավելի փոքր է, քան ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտը: Մյուս կողմից, սոցիալական ապահովության տրաստային ֆոնդերը ներկայումս ունենում են խոշոր ավելցուկներ, որը կրճատում է ներկայումս հաշվարկվող ֆեդերալ պարտքը: Ակնկալվում է, որ սոցիալական ապահովության համակարգի ներկա ավելցուկը կսպառվի և կփոխարկվի դեֆիցիտի, երբ «բեյբի բումի» սերունդը հասնի կենսաթոշակի անցնելու փուլին՝ 2015 թվականի շրջանում:

11. Հասարակական ընտրության բնագավառի շատ տնտեսագետներ համոզված են, որ ներկա բյուջեի գործընթացը կառուցվածքային տեսակետից հիմնավորված չէ: Նրանք պնդում են, որ այն քաջալերում է պարտքերով ֆինանսավորումը և ի վիճակի չէ բյուջեի խիստ սահմանափակումներով հակադրվելու Կոնգրեսին: Այդ տնտեսագետները համոզված են, որ անհրաժեշտ են սահմանադրական փոփոխություններ՝ «բյուջեի պրոբլեմը» լուծելու համար:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

*1. Արդյո՞ք պետական պարտքը պետք է մուծվի ապագայում ինչ որ ժամանակի դրությամբ: Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե այն չվճարվի:

2. Արդյո՞ք պետական պարտքը մեր պարտքն է մեզ: Արդյո՞ք սա նշանակում է, որ պետական պարտքի չափերի համար կարիք չկա շատ մտահոգվելու:

3. «Պետական պարտքը գրավ է դնում մեր երևյալների ու բոռների ապագան: Մենք նրանց ստիպում ենք վճարել ապրանքների և ծառայությունների մեր այսօրվա սպառման համար»: Կնահատեք այս դրույքը:

*4. Երբ պետական պարտատոմսերը պահվում են օտարերկրացիների կողմից, ապա պարտատոմսերից ստացվող տոկոսների եկամուտը ստանում են օտարերկրացի ներդրողները, և ոչ բնաճնիկացիները: Արդյո՞ք ամերիկացիները կշահեն, եթե արգելվի պարտատոմսերի վաճառքն օտարերկրացիներին:

*5. Եթե երկրի հարկատուները չակնկալեն պարտքի հետևանքով առաջացող ապագա հարկային պարտավորությունները, ապա ի՞նչ կարելի է եզրակացնել կառավարության ծախսերի վերաբերյալ նրանց ընկալման մասին: Չեք կարծիքով, դա ինչպե՞ս կազդի հարկերի համեմատ, պարտքերով ֆինանսավորման քաղաքականության մասսայականության վրա:

*6. Եթե ֆեդերալ կառավարությունը նույնիսկ չկարողանա կամ չցանկանա հարկերը բարձրացնել՝ պարտքի տոկոսավճարների ապահովման համար, ապա անհավանական է, որ նա չկատարի իր պարտավորությունները չվճարված պարտատոմսերի հանդեպ: Ինչո՞ւ: Ի՞նչ տեղի կունենան մյուս իրավիճակում:

7. Արդյո՞ք ֆեդերալ կառավարության կողմից չվճարված պարտատոմսերի հանդեպ պարտավորությունների չկատարումը ավելի կամ պակաս հավանական է, քան նահանգային և տեղական կառավարությունների դեպքում: Բացատրեք պատճառները:

*8. Երբ առկա է բյուջեի դեֆիցիտ, ի՞նչ է տեղի ունենում պետական անվանական պարտքի հետ: Կարո՞ղ է իրական չվճարված պետական պարտքը նվազել, եթե նույնիսկ առկա է բյուջեի դեֆիցիտ:

9. «Մենք պետք է սկսենք վճարել այն ամենի համար, ինչ ստանում ենք կառավարությունից: Արժանի կառավարություն ունենալու համար արժե վճարել»: Գնահատեք այս դրույթը: Կարո՞ղ ենք մենք արդյոք կառավարությունից ծառայություններ ստանալ՝ առանց դրանց դիմաց վճարելու:

*10. Պետական պարտքի աճի հետևանքով, արդյո՞ք աճում է փողի առաջարկը (M1): Կարո՞ղ է փողի առաջարկն աճել, երբ ԱՄՆ Գանձարանը բյուջեի ավելցուկ ունի:

11. «Եթե կառավարությունը ծախսում է 20 միլիարդ դոլար՝ մայրուղիների պահպանման և բարեկարգման համար, այս ծախսերը կատարվում են ընթացիկ ժամանակաշրջանում, անկախ այն բանից, թե դրանք ֆինանսավորվում են պարտքերի, թե հարկերի միջոցով»: Գնահատեք այս դրույթը:

12. Երբ պետական ծախսերը վճարվում են պարտքերի միջոցով, և ոչ թե հարկերի, ապա ո՞րն է հավանական ազդեցությունը տնտեսական աճի վրա: Բացատրեք:

13. Արդյո՞ք ֆեդերալ կառավարության խոշոր դեֆիցիտները մեր տնտեսության համար սպառնալիք են հանդիսանում: Ինչո՞ւ: Մեր տնտեսությունը, արդյո՞ք, ավելի առողջ կլինի, եթե հարկերը բավականաչափ բարձրացվեն՝ բյուջեի զգալի ավելցուկներ ունենալու համար: Ինչո՞ւ:

*14. Կարո՞ղ էք կանխատեսել, թե որ դեպքում պետական ծախսերն ավելի բարձր կամ ցածր կլինեն, եթե հարկերը և օգտագործման վարձերը բարձրացնելու անհրաժեշտություն կա՝ բոլոր ծախսերը ֆինանսավորելու համար: Ինչո՞ւ: Չե՞ր կարծիքով, կառավարությունն իր ծախսերը կբաշ-

խեր ավելի՞, թե՞ պակաս արդյունավետորեն, եթե այն չկարողանար պարտատոմսեր բաց թողնել: Ինչո՞ւ:

15. Որո՞նք են կարճատեսության հետևանքի եզրահանգումները՝ հարկերի և պարտքերի միջոցով ֆինանսավորման համեմատական գրավչության վերաբերյալ:

16. Մեծ մասամբ, Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Խորհրդային Միության երկրների կառավարությունների նկատմամբ պոտենցիալ ֆինանսական ներդրողների վստահությունը շատ ցածր է: Մասնավոր ներդրողները չեն ցանկանում գնել այս երկրների կառավարությունների կողմից թողարկվող պարտատոմսերը: Այս հանգամանքներում, եթե կառավարությունն ունի բյուջեի դեֆիցիտ, ապա ինչպե՞ս պետք է այդ դեֆիցիտը ֆինանսավորվի: Ինչպե՞ս կազդի ֆինանսավորման տվյալ եղանակը ինֆլյացիայի մակարդակի վրա:

17. Զննարկեք հետևյալ պայմանական տվյալները (թվերն արտահայտված են միլիարդ դոլարներով)։

1993թ. բյուջեի մուտքերը	\$1,150
1993թ. բյուջեի ծախսերը	\$1,300
ՀՆԱ տարեկան աճը	6 տոկոս

ա. Լրացրեք հետևյալ աղյուսակը (որոշ տվյալներ արդեն տրվել են)։

	ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԸ				
	ՊԵՏԱԿԱՆ ՊԱՐՏՔԸ	ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ	ՀՆԱ-Ի ՆԿԱՏԱՄԲ		
	(ԺԱՄԱՆԱԿԱՇՐՁԱՆԻ ԱՎԱՐՏԻ	ՑԻՏԸ ՀՆԱ-Ի ՆԿԱՏԱՄԲ	(ԺԱՄԱՆԱՇՐՁԱՆԻ ԱՎԱՐՏԻ		
ԲՅՈՒՋԵԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ ԴՐՈՒԹՅԱՄԲ) ՀՆԱ ՏՈԿՈՍՈՎ ԴՐՈՒԹՅԱՄԲ)					
1992	\$145	\$4,200	\$6,000	-	-
1993	-	-	-	-	-

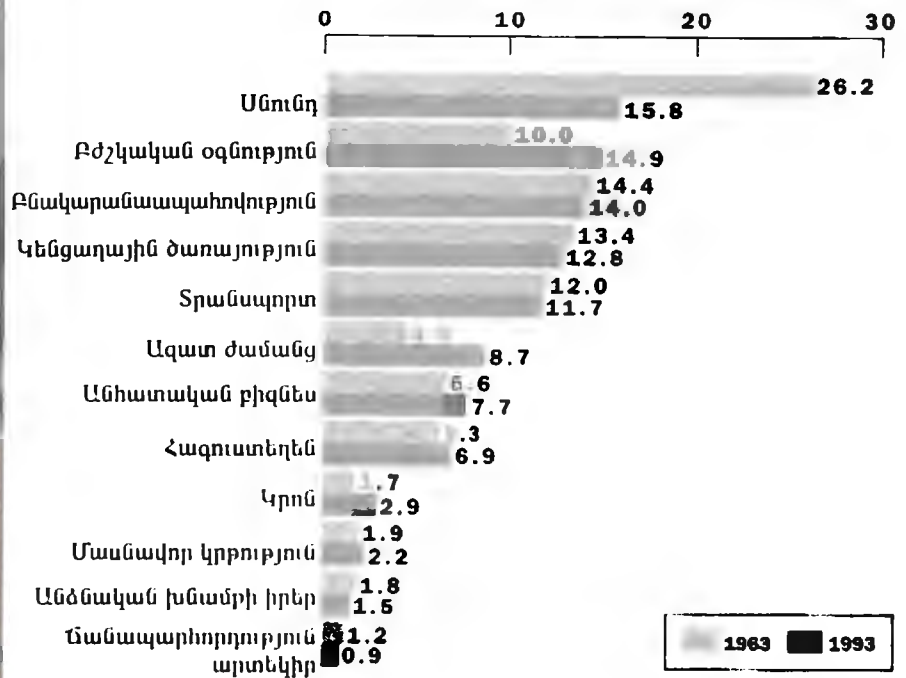
բ. Ինչո՞ւ է պետական պարտքը ՀՆԱ-ի մեջ նվազել 1993թ.-ին, չնայած բյուջեի դեֆիցիտն աճել է:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են հավելված B-ում:

Նկար III-A

ՍՊԱՌՄԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ԲԱՇԽՈՒՄԸ 1963-93ԹԹ.

Ընդամենը՝ սպառում (տոկոսներով)



Եկամտի մակարդակի փոփոխությունն ըստ հարաբերական գների, և այլ գործոններն ազդում են սպառման ապրանքների և ծառայությունների ծախսերի վրա՝ 1963թ -ի համեմատությամբ ամերիկացիները 1993թ -ին իրենց ընտանեկան բյուջեից ավելի քիչ են ծախսել սննդի և սովելի օտարածառայություն երի (ներառյալ սպորտի և գրական և թատերական վաճառքները)։

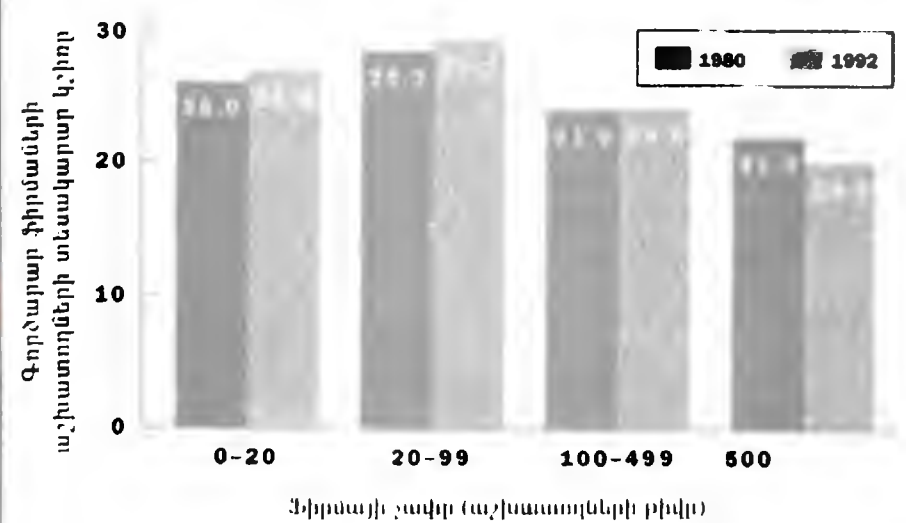
Աղբյուրը: Federal Reserve Board, Monthly Data, The Green Book, 1994, October, 36. American Economic Association, "What's New in the Data" (1994), p. 7.

Ֆիրմաների մեծ մասը իրենց են 1992թ թվ. բաժնի վերականգնել 87% ավելի ավելի թեղ. ըստ 28 աշխատող: Ինչպես որոշակի ազդել է նրանք այս խորը վթորմանից աշխատողները կազմում են բաշխատողի 36.9%: Իսկ 500 և ավելի աշխատող տնտեսգ Ֆիրմաների աշխատողները կազմում են ըստ խառնարի 27%: 1980-94թթ. ընթացքում կորտեղ ազդել է իրենց վերականգնում ավելապես ամերիկացիներին:

Աղբյուրը: Bureau of Economic Analysis, "The Green Book" (1994), p. 7.

Նկար III-B

ԱՄՆ-ՈՒՄ ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ՉԱՓԵՐԸ



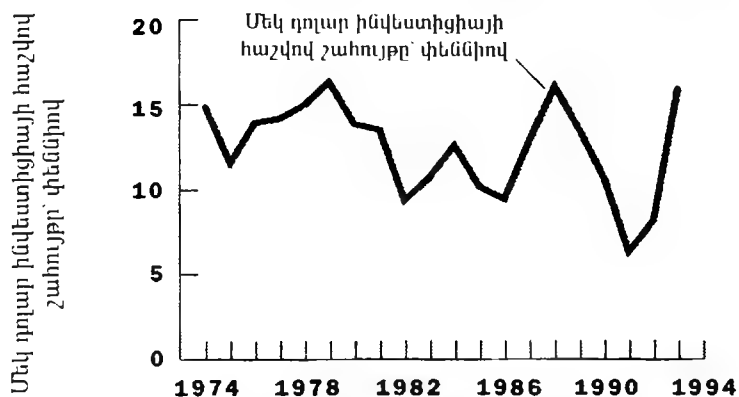
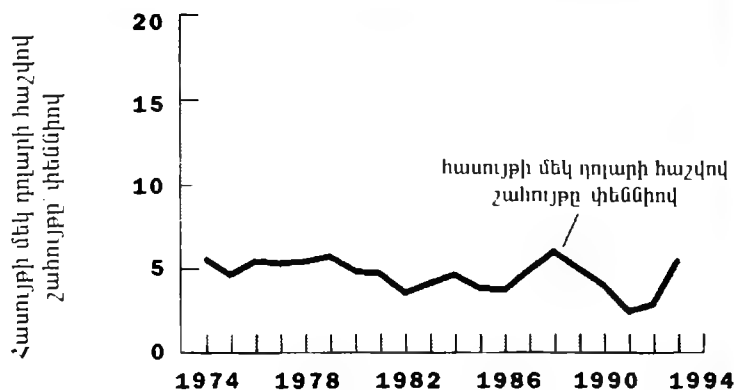
Չիրքայի չափը (աշխատողների թիվը)

Նկար III-C

ԱՐԴՅՈՒՆԱԲԵՐԱԿԱՆ ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ՀԱՐԿՈՒՄԻՑ ՀԵՏՈ ՄՆԱՑԱԾ ԸԱՀՈՒՅԹԻ ՏԵՍԱԿԱՐԱՐ ԿՇԻՌԸ ՀԱՍՈՒՅԹԻ ԵՎ ԲԱԺՆԵՏԻՐԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՆԿԱՏԱՄԲ

Արտադրական ֆիրմայի հաշվապահական շահույթի նորմայի միջինը կազմում է մեկ դոլար հասույթի հաշվով՝ ավելի քիչ, քան 5 ցենտ և մոտ 12 ցենտ՝ ֆիրմայում ներդրված մեկ դոլար բաժնետիրական կապիտալի հաշվով: Ոչ արտադրական ֆիրմայի շահութաբերության նորման ավելի ցածր է, քան վերոնշյալ ֆիրմաներինը:

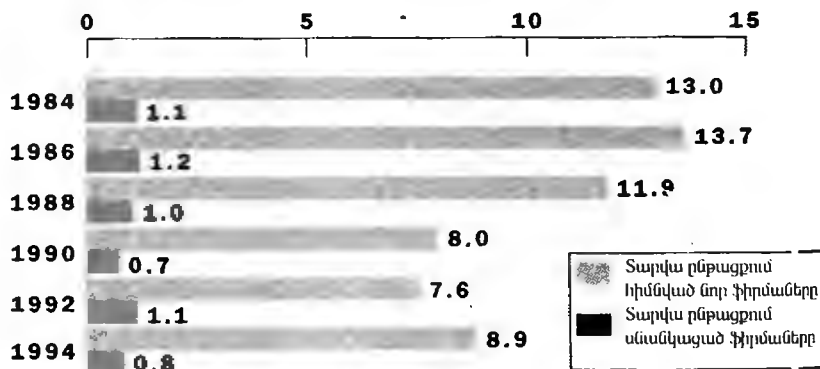
Աղբյուրը Economic Report of the President, 1996, Table B-90.



Նկար III-D

ՆՈՐ ԳՈՐԾԱՐԱՐ ԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԵՎ ԳՈՐԾԱՐԱՐ ՄՆԱՆԿԱՅՈՒՆՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿԱՐԱՐ ԿՇԻՌԸ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՆԿԱՏԱՄԲ. 1984-94ԹԹ.

Միաձուլված ֆիրմաների ընդհանուր թիվը՝ տոկոսներով



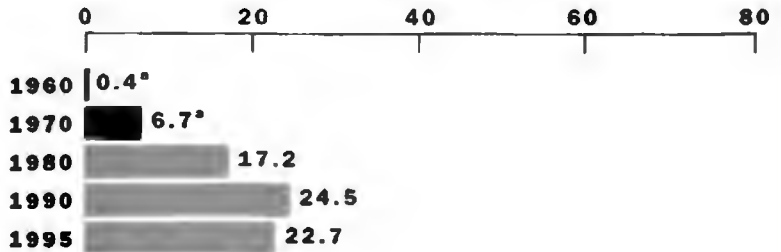
ԱՄՆ տնտեսությունը մեծապես փոփոխվող է: Վերջին տարիներին նոր միաձուլված ֆիրմաները կազմել են ընդհանուրի 10 տոկոսը, միջոց սնանկացածները մեկ տոկոսը: Ավելին, շատ ֆիրմաներ փակվել կամ վաճառել են իրենց ակտիվները այլ հաջողակ ֆիրմաներին, նախքան սնանկացումը:

Աղբյուրը՝ Statistical Abstract of the United States, 1995, Table 860: and Economic Report of the President, 1996, Table B-92.

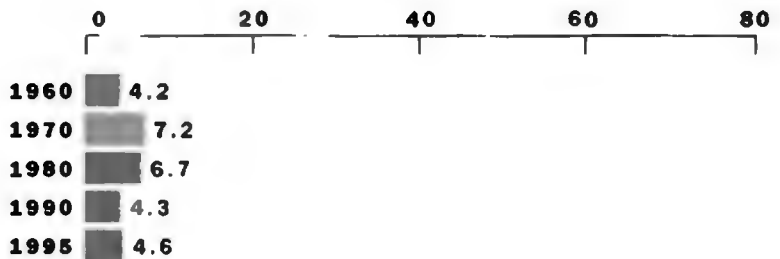
Նկար III-E

ՄԱՆՐԱԾԱՆ ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ՄԻՋԵՎ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԴԻՆԱՄԻԿԱՆ. ՉՈՐՄ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ՕՐԻՆԱԿԸ 1960-95ԹԹ.

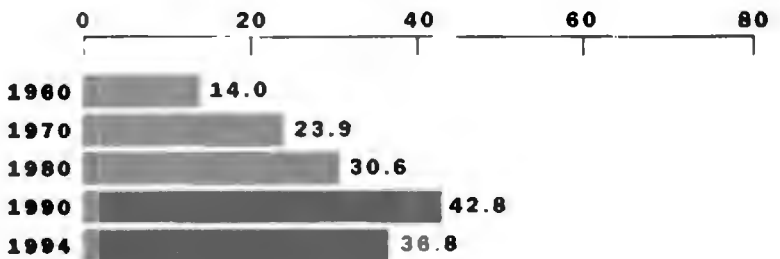
Հասույթը (մլրդ՝ 1982-84թթ. դոլարով)
Մոնթրոնների վարդ



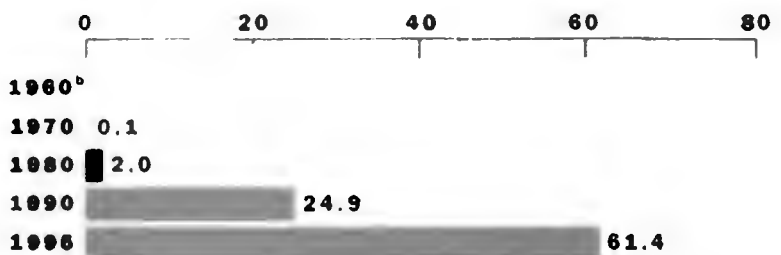
Քեյմաբբ



Սիաոս Ռոուբաբ



Վոլ-Մաբբ



Այստեղ մենք ցույց ենք տալիս չորս առաջատար մանրածախ ֆիրմաների համախառն հասույթը:

Միառոյր այս ժամանակահատվածի ամենաառաջին մանրածախ ֆիրման, ունեցել է հասույթի էական աճ 1960-90թթ.-ին, նախքան վերջին շրջանի նվազումը:

Մոնթրոնների վարդի հասույթը երրորդ առաջատարն էր 1960թ.-ին, աճեց 1960-ականներին, բայց կտրուկ սկսեց նվազել դրանից հետո Քեյմաբբի հասույթն արագ աճեց 1970-80-ականներին բայց մի վոլոր նվազեց վերջին տարիների՝ Վոլ-Մաբբ՝ ուն ունեցել է աճ ընդհանուր հասույթ 1970թ.-ին այժմ ամենավերջին մանրածախ ֆիրման է ՄԱՆ ուս 1995թ.-ին նրա ՑՕԴ Ա նրդ հասույթը (գնահատված 1985թ. դոլարով) կազմել է 1995թ.-ի նախնական շուկայի առևտրական հասույթի 38 տոկոսը:

^a Տեղեկությունները են ԷՆ ԷՆ 44-րդ հոլովի համաձայն: ^b Վոլորում չկան ընդհանուր հասույթի տվյալներ:

ՊԱՀԱՆՁԱՐԿՆ ՈՒ

ԳԼՈՒԽ ՏԱՄՆՅՈԹԵՐՈՐԴ ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԸՆՏՐԱՆՔԸ



Ամենանշանավոր տնտեսական օրենքը, որի իսկության մեջ հավատացած են բոլոր տնտեսագետները, պահանջարկի օրենքն է: Այս օրենքի վրա է հիմնված ողջ տնտեսագիտական համակարգը:

Դավիթ Հենդերսոն¹

Ապրանքն արժե այնքան, ինչքան գնորդը վճարում է դրա դիմաց:

Փարլիուս Սիրուս
մ.թ.ա. առաջին դար²

1. Ինչպե՞ս են տնտեսագետները վերլուծում սպառողական ընտրանքը: Ի՞նչ ենթադրություններ են նրանք անում:
2. Ի՞նչ դեր է խաղում ժամանակն ապրանքների սպառման գործում:
3. Ո՞ր գործոնները կտեղաշարժեն պահանջարկի կորը:
4. Ի՞նչն է որոշում կոնկրետ ապրանքի պահանջարկը: Արդյունավե՞տ է, արդյոք գովազդը: Օգտակա՞ր, թե՞ խաբուսիկ է այն սպառողի համար:
5. Ի՞նչ է պահանջարկի էլաստիկությունը, և ո՞ր գործոններն են որոշում նրա չափը: Ինչպե՞ս է օգտագործվում էլաստիկության հիմնադրույթը:

¹ David R. Henderson "Demand" in *The Fortune Encyclopedia of Economics*, ed. David R. Henderson (New York: Warner Books, Inc., 1993), p. 7

² Quoted in Michael Jackman, ed. *Macmillan Book of Business and Economic Quotations* (New York: Macmillan, 1984), p. 150

Ելվող Հենդերսոնի եզրահանգումը կարևորում է պահանջարկի օրենքի կենտրոնական դերը տնտեսագիտության մեջ: Ինչպես նշել է Փարլիուս Սիրիուսն ավելի քան 2000 տարի առաջ, պահանջարկն արտացոլում է անհատների վճարելու ցանկությունն այն ամենի դիմաց, ինչ իրեն առաջարկվում է շուկայում: Այս բաժնում մենք սկսում ենք առանձին արտադրանքների միկրոտնտեսական շուկաների ուսումնասիրությունը՝ այդ շուկաների պահանջարկի կողմի վերլուծությամբ:

Միկրոտնտեսագիտությունն ուշադրությունը կենտրոնացնում է այն բանի վրա, թե ինչպես են հարաբերական գների փոփոխություններն ազդում սպառողների որոշումների վրա: Ինչպես մենք ընդգծել ենք գլուխ 3-ում, գների համակարգն առաջնորդում է անհատներին արտադրության և սպառման հետ կապված իրենց որոշումները կայացնելիս³: Գները համակարգում են անհատական տնտեսական գործունեության տեսակների մի ընդարձակ շարք: Դրանք ազդանշան են տալիս հարաբերական ցանկությունների և կարիքների մասին և խթաններ են ապահովում շուկայի բոլոր մասնակիցների համար՝ իրենց սեփական ընտրությունները (և գործողությունները) մյուսների ընտրությունների (գործողությունների) հետ համաձայնեցնելու համար: Շուկաներից մեկում տեղի ունեցող փոփոխությունն ազդում է մյուս շուկաների վրա: Այս գլխում մենք ավելի մանրամասն կքննարկենք՝ (1) շուկաների փոխհարաբերությունները և (2) առանձին արտադրանքների պահանջարկի հիմքում ընկած գործոնները:

Ապրանքի շուկայական գինն ինֆորմացիա է ապահովում դրա հարաբերական սակավության և բոլոր հնարավոր գնորդների և վաճառողների համար՝ ապրանքի արժեքի մասին: Պահանջարկը (դրա դիմաց վճարելու պատրաստակամությունը) շուկայական գնի ամենակարևոր որոշիչ գործոններից է: Շուկայական գնի վրա ազդող մյուս կարևոր, կենսական նշանակություն ունեցող տարրն ապրանքի առաջարկի հետ կապված ծախսերն են, որը կքննարկվի հաջորդ գլխում:

ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԸ

Նկար III-A-ում համեմատվում են 1993թ. սպառողների ծախսերի 12 կատեգորիաների մասնաբաժինը՝ 1963թ. համապատասխան ցուցանիշների հետ: Անձնական սպառման ծախսերն ինֆլյացիայի մակարդակին համապատասխան ճշգրտելուց հետո, 1963-1993թթ.-ին դիտարկվել է 157 տոկոս աճ: Գնումների կառուցվածքը նույնպես զգալիորեն փոխվել է:

Ընդհանուր ծախսերում սննդի ծախսերը (այդ թվում՝ ծխախոտի և խմիչքների) 1963թ.-ի 26.2 տոկոսից նվազել է մինչև 15,8 տոկոս՝ 1993թ.: Առողջապահության ծախսերը, բնդիակառակը, նույն ժամանակահատվածում ընդհանուր ծախսերի 10 տոկոսից աճել են մինչև 14.9 տոկոս: Ինչո՞ւ են սպառողներն այսպես փոխել իրենց ծախսերի կառուցվածքը: Հետևյալ սկզբունքները լույս են սփռում այս հարցի վրա և օգնում են սպառողների վարքագիծը հասկանալու համար:

1. Սահմանափակ եկամուտն ստիպում է ընտրություն կատարել: Սակավության հետևանքով եկամուտները սահմանափակ են, որը և ստիպում է մեզնից յուրաքանչյուրին ընտրություն կատարել: Երբ մի ապրանքից կամ ծառայությունից շատ են գնում կամ օգտվում, ապա մյուս ապրանքներից և ծառայություններից ավելի պակաս չափով կարելի է ձեռք բերել: Սա է «արժեքի» ծախսերի պարզորոշ իմաստը:

³ Հնարավոր է, դուք կարիք ունենաք վերանայելու գլուխ 3-ը, նախքան այս գլխի անցնելը:

2. Սպառողները նպատակային որոշումներ են կայացնում: Սպառողներին որոշում կայացնելու մոտո նպատակներից կարելի է հասնել շատ տարբեր ճանապարհներով, այնպես որ այլընտրանքների զգուշորեն քննարկումն օգտակար է: Սպառողները փորձում են խուսափել ավելի մվազ արժեք ունեցող այլընտրանքից, եթե կա հավասար ծախս պարունակող, բայց ավելի մեծ օգուտ նախատեսող այլ տարբերակ:

3. Մի ապրանքը կարող է փոխարինել մյուսին: Սպառողները շատ նպատակներ ունեն, այնպես որ ոչ մի եզակի ապրանք չի կարող այնքան քանակարժեք լինել, որ դրա մի մասից չուզենան հրաժարվել և փոխանակել այլ ապրանքների բավական մեծ քանակության հետ: Օրինակ, սպառողները կհրաժարվեն տապակած ճտից ավելի շատ պիցցա, համբուրգեր և այլ սննդամթերքներ ունենալու համար: Երբեմն հանգստի կամ զվարճության համար գործողությունները կարող են հանգեցնել սննդից մասամբ հրաժարման, երբ, օրինակ, համբուրգերն ու կինոթատրոն գնալը փոխարինվում է ավելի խնամքով ընտրված չորս ճաշատեսակներից բաղկացած ճաշերույթով: Գնորդը ցանկանում է օգտակարություն ապահովել, այսինքն՝ բավարարություն ստանալ փոխարինող ապրանքներից, ոչ անպայմանորեն նույն ծառայություններից: Անհատի ցանկություններն ու կարիքները բավարարելու համար գոյություն ունեն բազմաթիվ այլընտրանքային եղանակներ:

Մենք քննարկում էինք «ցանկությունները», իսկ ի՞նչ կարելի է ասել մեր «կարիքների» մասին հիմնական ապրանքների նկատմամբ, ինչպիսիք են ջուրը կամ էլեկտրաէներգիան: Անձի կարիքը որևէ բարիքի նկատմամբ սերտորեն կապված է նրա արժեքի հետ, այսինքն՝ ինչից պետք է հրաժարվել այն ձեռք բերելու համար: Հարավային Կալիֆորնիայի բնակիչները կարիք ունեն հյուսիսից բերվող ջրի, բայց երբ ջուրն ավելի քանկանա, անհատ բնակիչները կբախվեն ջրի համար բարձր վճարների հետ, կսկսեն կակտուսներ աճեցնել խոտի փոխարեն, վճարել փականագործին նորոգելու խափանված ջրի ծորակները, ցնցողների գլխիկների փրակ տեղադրելու ջրի հոսանքի սեղմիչներ: Ջրի նկատմամբ կարիքը, այսպիսով, կախված է, թե ինչ արժև այն օգտագործողի համար: Մոնտանայում ապրող մարդիկ, որսնդ ընտանիքի էլեկտրաէներգիայի ծախսերը մոտ կրկնակի անգամ բարձր են, քան մոտակա Վաշինգտոնում, մեկ ընտանիքի հաշվով կիսով չափ պակաս էլեկտրաէներգիա է օգտագործվում: Մոնտանայի բնակիչները «կրճատում» են էլեկտրաէներգիայի նկատմամբ իրենց կարիքները, համեմատաբար ավելի բանկ էլեկտրաէներգիան փոխարինելով գազով, նավթով, ջերմամեկուսացմամբ և բրոյա տաք շոբերով: Այն ամենը, ինչը մենք գնում ենք, ունեն փոխարինողներ:

4. Սպառողները որոշումներ կայացնում են առանց կատարյալ ինֆորմացիա ունենալու, բայց գիտելիքներն ու անցյալ փորձն օգնում են նրանց: Մարդկային ոչ մի արարած չունի կատարյալ հեռատեսության հատկություն: Սպառողները միշտ չէ, որ ճիշտ են կանխատեսում իրենց ընտրությունների հետևանքները: Սակայն նրանք կարող են ճիշտ ընտրություն կատարել, եթե հենվեն գիտելիքների և անցած փորձի վրա: Սպառողների ընտրությունը չի կատարվում «անօր» միջավայրում: Ինչո՞ւ շատ լավ պատկերացնում եք, թե ինչ կլինի, եթե գնեք սուրճի բաժակ, երբ գալուստն քննվի, կամ մի սուփու ձեր սիրած շիլայից: Ինչո՞ւ: Որովհետև ձեր և մյուսների անցյալ փորձի շնորհիվ դուք գիտեք այդ մասին: Ձեր սպասելիքները միշտ չէ, որ ճշգրտորեն իրականանում են (օրինակ, սուրճը կարող է ավելի թունդ լինել, կամ բենզինը կարող է վնասել ձեր մեքենայի շարժիչը), սակայն նույնիսկ այդ դեպքում, դուք կստանաք արժեքավոր ինֆորմացիա, որը ձեզ կօգնի ավելի ճշգրտորեն կանխատեսել ձեր ապագա ընտրությունների հետևանքները:

Նվազող սահմանային օգտակարության օրենք (Law of diminishing marginal utility)՝ Հիմնական տնտեսական սկզբունք, որի համաձայն, երբ ապրանքի սպառումը մեծանում է, ապա ապրանքի ավելի շատ քանակի (ժամանակի միավորի հաշվով) սպառումից քաղվող սահմանային օգտակարությունը, վերջին հաշվով, նվազում է: Սահմանային օգտակարությունը կարող է նվազել նույնիսկ այն դեպքում, երբ ընդհանուր օգտակարությունը շարունակում է աճել, սակայն ավելի ցածր տեմպերով:

Սահմանային օգտակարություն (Marginal utility)

Լրացուցիչ օգտակարություն, որ ստանում է անհատն ապրանքի լրացուցիչ միավորի սպառումից սրված ժամանակահատվածի ընթացքում:

5. *Նվազող սահմանային օգտակարության օրենքը նշում է, երբ սպառման մակարդակն աճում է, ապա ապրանքի լրացուցիչ միավորից ստացվող օգտակարությունը նվազում է:* Ինչպես ավելի վաղ բացատրել ենք, օգտակարությունը մի տերմին է, որ տնտեսագետներն օգտագործում են նկարագրելու որևէ գործողության հետևանքով առաջացող սուբյեկտիվ անձնական օգուտները: Համաձայն նվազող սահմանային օգտակարության օրենքի, սահմանային (կամ ավելցուկային) օգտակարությունը, որը քաղվում է ապրանքի յուրաքանչյուր հաջորդ միավորն սպառելիս, վերջին հաշվով սկսում է նվազել՝ օգտագործման մակարդակի աճին գուզընթաց: Օրինակ, այդ օրենքն ասում է, որ անկախ նրանից, որ դուք սիրում եք պաղպաղակ, ձեր սահմանային բավարարվածությունը լրացուցիչ պաղպաղակ ուտելիս վերջին հաշվով նվազում է: Նախաճաշի ժամանակ պաղպաղակ ուտելը կարող է շատ հաճելի լինել: Դաշի ժամանակ դրանով հյուրասիրվելը կարող է էլ ավելի հաճելի լինել: Չնայած դրան, երեկոյան որպես աղանդեր և մի անգամ ևս որպես կեսգիշերային ուտեստ այն նորից ուտելուց հետո, նախաճաշին պաղպաղակ ուտելը կարող է որոշ չափով իր հրապույրը կորցնել: Նվազող սահմանային օգտակարության մասին օրենքը կսկսի գործել, և այսպիսով, պաղպաղակի լրացուցիչ միավորներն ուտելու սահմանային օգտակարությունը կնվազի: Անհավանական է, որ սպառողները դադարեն գնել մի ապրանք, եթե դրա յուրաքանչյուր հաջորդ միավորի սպառումը նախորդի համեմատ պատճառներ ավելի մեծ բավարարվածություն: Հավելյալ միավորներ չգնելը նշանակում է, որ գնորդը հասել է այն կետին, երբ հավելյալ միավորների սպառումն ապահովում է ավելի ու ավելի քիչ օգտակարություն: Օգտակարություն փնտրող գնորդները չեն գործի աճող սահմանային օգտակարության միջակայքում, այլ կգործեն այն միջակայքում, որտեղ նրանց սահմանային օգտակարությունը նվազում է:

ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՕԳՏԱԿԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՍՊԱՌՈՂԻ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Սպառողի որոշումները, մյուս այլ որոշումների նման, իրենց վրա կրում են ծախսերի և օգուտների ազդեցությունը: Եթե որևէ ապրանք գնելու հետ կապված ծախսը նվազում է, կամ այն գնելիս ստացվող օգուտն ավելանում է, ապա սպառողները, որոնք ավելի շատ բավարարվածություն են փնտրում, կարելի է սպասել, որ այդ ապրանքից ավելի շատ կգնեն: Սակայն ինչքա՞ն շատ: Երբ միավոր ժամանակի ընթացքում տվյալ ապրանքից ավելի մեծ թվով է սպառվում, ապա նվազող սահմանային օգտակարության օրենքի համաձայն, սպառողի սահմանային օգուտը զնալով կնվազի: Սպառողը կշահի նոր՝ ավելի էժան ապրանքից ավելի շատ գնելով, քանի դեռ օգուտը կամ սահմանային օգտակարությունը (MU), որ քաղվում է այս ապրանքի հավելյալ միավորի սպառումից՝ գերազանցում է այդ ապրանքի միավորի ծախսը: Այս ապրանքի ծախսից ստացված արժեքայնությունը, իհարկե, այլընտրանքային սպառումից սպասվող ամենաբարձր գնահատված սահմանային օգտակարությունն է, որը կարելի էր սպասելու կամ գնել նույն գնով դրա փոխարեն: Երբ ծախսերն ուղղվում են ավելի ցածր գին ունեցող ապրանքների գնմանը և շրջանցում են մյուս ապրանքները, ապա այդ մյուս ապրանքների սահմանային օգտակարությունը կմեծանա՝ դրանց քանակի նվազման հետ: Մի ապրանքի գնի հատուկ իջեցումը կունենա դրական, բայց սահմանափակ ազդեցություն՝ գնման քանակի վրա:

Տրված հաստատուն եկամտի և գնման ենթակա ապրանքների որոշված գների պայմաններում, սպառողներն առավելագույնի կհասցնեն իրենց բավարարվածությանը:

արվածությունը (կամ ընդհանուր օգտակարությունը)՝ համոզվելով, որ յուրա-
նայն շուկայում գնված ապրանքի վրա ծախսված վերջին դոլարն ապահովում է հա-
ասար աստիճանի սահմանային օգտակարություն: Եթե սպառողները պատ-
աստվում են առավելագույնը ստանալ իրենց փողի դիմաց, ապա ապրանք A-
վրա ծախսված վերջին դոլարը պետք է հատուցվի նույն օգտակարությամբ,
նչ որ ապրանք B-ի (կամ ցանկացած այլ ապրանքի) վրա ծախսվող վերջին
դոլարը: Սա նշանակում է, որ MU_A/P_A հարաբերակցությունը պետք է հա-
ասար լինի MU_B/P_B հարաբերակցությանը՝ ցանկացած A և B ապրանքների
ամար⁴: Վերջին հաշվով, եթե մի լրացուցիչ ֆուտբոլային խաղի տոմսերն ա-
յա հոգեմտաբան ամեն դոլարի հաշվով ավելի քիչ սահմանային օգտակարություն,
քան լրացուցիչ կինոթատրոնի տոմսերը, ապա սպառողը կարող էր շահել՝ ա-
վելի քիչ ծախսելով ֆուտբոլային խաղերի վրա, և դրա փոխարեն միջոցները
առավելագույնը կինոթատրոնի տոմսերի գնմանը: Եթե մարդիկ իսկապես փորձում
են իրենց փողն այնպես ծախսել, որ ստանան բավարարվածության ամենամեծ
հասնակությունը, ապա սպառողների որոշումները կայացնելու օգտակարության
մասին այստեղ նկարագրված տեսությունը դժվար կլինի կասկածի տակ դնել:

ԳՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՍՊԱՌՈՂՆԵՐԻ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

*Պահանջարկի կորը կամ գրաֆիկը ցույց է տալիս ապրանքի այն քանակը,
որը սպառողը ցանկանում է և կարող է գնել տվյալ այլընտրանքային գնով որո-
շակի ժամանակահատվածում: Պահանջարկի մասին նախորդ օրերը նշում է,
որ գնված ապրանքի քանակը հակադարձ համեմատական է իր գնին:* Ինչո՞ւ:
Առաջին, երբ ապրանքի գինն իջնում է, ապա ավելի ցածր ծախսերի հնարա-
կորությունը սպառողներին խթանում է ավելի շատ գնել այդ ապրանքից և ա-
վելի քիչ գնել՝ այլ, ավելի բարձր գին ունեցող ապրանքներից: Տնտեսագետներն
ավելի թանկ ապրանքներն ավելի էժան ապրանքներով փոխարինելու այս մի-
տումն անվանում են **փոխարինման էֆեկտ**: Իսկ ի՞նչ տեղի կունենա այդ ապ-
րանքի սպառումից ստացվող սահմանային օգտակարության հետ, երբ սպառ-
ման ծավալը մեծանա: Այն կնվազի: Յուրաքանչյուր սպառված լրացուցիչ միա-
վորից ավելի քիչ օգտակարություն է գումարվում ընդհանուր օգտակարությա-
նը: Այսպիսով, երբ որևէ ապրանքից ավելի շատ են սկսում սպառել, ապա գա-
լիս է մի պահ, երբ այդ ապրանքի էլ ավելի սպառումից բաղվող օգուտները
(սահմանային օգտակարությունը) նորից ավելի պակաս կլինեն, քան ապրան-
քի արժեքն է: Նպատակասլաց որոշում կայացնողները չեն վճռի ապրանքի այդ
միավորները գնել: Գնի կրճատումն այս դեպքում սպառողներին կխթանի ավե-
լի շատ գնել այդ ապրանքից, բայց այս ազդեցությունը սահմանափակ բնույթ
ունի՝ նվազող սահմանային օգտակարության մասին օրենքի ազդեցության հե-
տևանքով:

Փոխարինման էֆեկտ (Substitution effect)

*Սպառման անոթ (նվազու-
մը) կապված է մյուս ապ-
րանքների համեմատ գնի
իջեցման (բարձրացման),
ապրանքի էժանացման
(բանկացման) հետ:*

⁴ Մաթեմատիկորեն դա ցույց է տալիս, որ սպառողի ընդհանուր օգտակարությունն առավելա-
գույն մակարդակին է գտնվում, երբ սահմանափակ եկամուտը ծախսվում է այնպիսի ապրանքների
վրա, որ

$$MU_A/P_A = MU_B/P_B = MU_N/P_N$$

որտեղ MU -ն ներկայացնում է սահմանային օգտակարությունը, վերջինս ստացվել է ապրանքի
վերջին միավորից, իսկ P -ն ներկայացնում է ապրանքի գինը՝ A, B, ... ու նշանակումները ցույց են տա-
լիս սպառողի համար մատչելի տարբեր ապրանքները: Շարունակական լինելու դեպքում այս ար-
տահայտությունը ցույց է տալիս, որ սպառողն իր փողի դիմաց կստանա հետադարձ առավելագույ-
նը, երբ յուրաքանչյուր ապրանքի սպառումն ավելանա միայն մինչև այն կետը, երբ մեկ միավոր
լրացուցիչ ապրանքի սպառման սահմանային օգտակարությունը հավասար լինի հետադարձ լա-
վազույթն գնման այլընտրանքի դեպքում ստանալիք սահմանային օգտակարությանը, որից նա
պետք է իրաժարվի: Ավելի առաջավոր ուսումնողներին համար այս դրույքը զարգացվել է այլ ավելի
ներկայացուցչական ճեղք սույն գլխի անտարբերության կորերի մասին հավելվածում

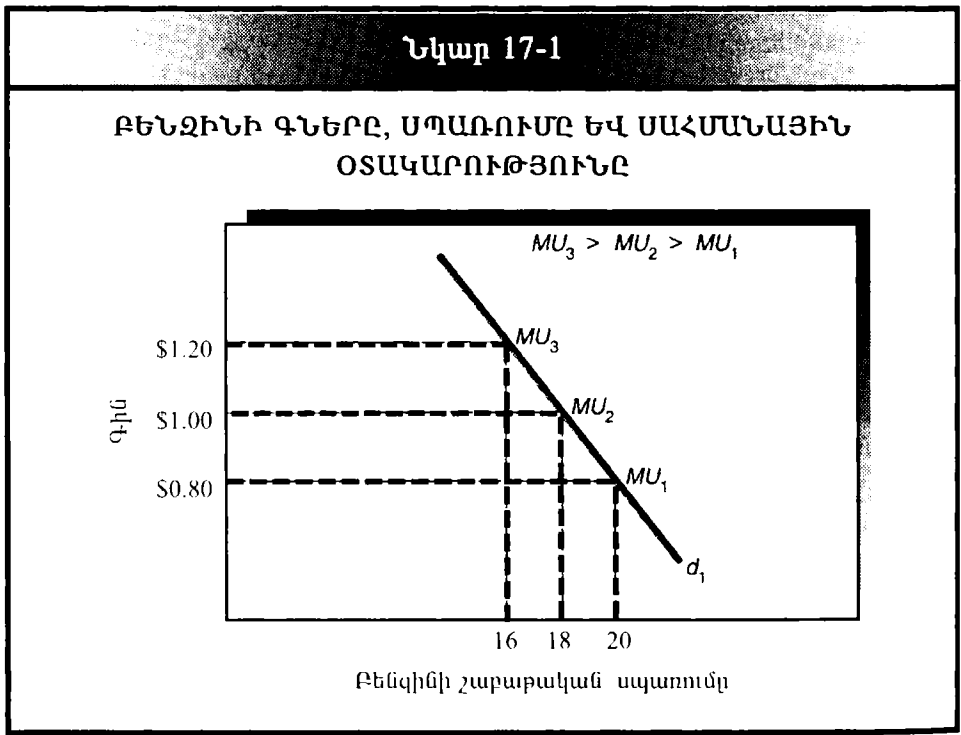
Եկամտի էֆեկտ (Income effect)՝ Սպառման աճ՝ կապված ապրանքի գնի նվազման (աճի) չափով սպառողի իրական եկամուտների (սպառողի համար մատչելի սպառման հնարավորությունների) ընդարձակման (կրճատման) հետ:

Երկրորդ, քանի որ սպառողների դրամական եկամուտները հաստատուն են, ապա որևէ ապրանքի գնի կրճատումը կհանգեցնի իրական եկամուտների մեծացմանը, այսինքն՝ այն ապրանքների և ծառայությունների քանակի մեծացմանը, որն սպառողը հնարավորություն կունենա ձեռք բերելու: Ընդհանրապես, սպառողները կարծազանքեն Լժանգված ապրանքից (ինչպես նաև մյուս ապրանքներից) ավելի շատ գնելով, որովհետև նրանց հնարավորություններն ավելի շատ կնպաստեն դրան: Այս գործոնն անվանում են **եկամտի էֆեկտ**: (Թե փոխարինման, և թե եկամտի էֆեկտները գրաֆիկորեն նկարագրված են այս գլխին կից հավելվածում, որի վերնագիրն է. «Սպառողների ընտրությունը և անտարբերության կորերը»):

Իհարկե, փոխարինման և եկամտի էֆեկտները սպառողներին սովորաբար խթանում են ավելի քիչ գնել այն ապրանքներից, որոնց գները բարձրանում են: Այդ ապրանքների սպառման ծախսերի հնարավոր բարձրացումը նվազ հրապուրիչ է դարձնում դրանց գնումը: Չնայած դրան, երբ սպառումը նվազում է, ապա ապրանքի մնացած միավորներն ունեն ավելի բարձր սահմանային օգտակարություն, այսինքն՝ դրանք ավելի բարձր կգնահատվեն սպառողի կողմից: Եթե գնի բարձրացումն այնքան մեծ չէ, որպեսզի սպառողին շուկայից լիովին դուրս մղի, ապա այդ ապրանքի սպառումը կսկսի կրճատվել, մինչև որ ապրանքի սահմանային օգտակարությունը նորից այնքան բարձրանա, որ հավասար լինի դրա նոր, հնարավոր ավելի բարձր ծախսերին: Գնի չափավոր բարձրացման դեպքում սպառողի կողմից ապրանքի սպառման կրճատումը սահմանափակ կլինի: Մենք պետք է նաև հաշվի առնենք, որ, եթե սպառողի դրամական եկամուտները հաստատուն են, իսկ մյուս գները չեն նվազել, ապա գների բարձրացումը կրճատում է անհատի իրական եկամուտները: Իրական եկամուտների կրճատման ընդհանրապես հանգեցնում է շատ ապրանքների սպառման կրճատմանը, սովորաբար ընդգրկելով այն ապրանքները, որոնց գները բարձրացել են:

Նկար 17-1-ում լուսաբանվում է սպառողների դիմակայումը գնի փոփոխությանը: 1985-1986թթ. ընթացքում բենզինի գները Միացյալ Նահանգներում ա-

Ձոնար, քանի դեռ իր MU-ն սահմանային օգտակարությունը գերազանցում է այլընտրանքային ծախսերին (իմնականում՝ ապրանքի գինը), կենձացնի իր կողմից ապրանքի սպառման ծավալը: Ավելի ցածր գները խրանում են նրան ավելի շատ սպառելու. սակայն սպառման այս աճը սահմանափակ կլինի, որովհետև ապրանքի MU-ն կսկսի նվազել սպառման աճի հետ միաժամանակ:



յագորեն նվազել են: Ինչպես կարելի էր սպասել, պահանջարկի տեսության նամածայն, սպառողներն ավելացրին բենզինի սպառման մակարդակը: Երբ չկ գալունի (3.78լ) հաշվով բենզինի գինը 1.20 դոլարից իջավ մինչև 0.80 դոլար, ապա Ջոնսի (շարքային ամերիկացու) կողմից բենզինի միջին շաբաթական պառուճը 16 գալունից աճեց մինչև 20 գալունի: Վառելիքի գների իջեցումը թույլ վեց հետաձգել մեքենաների թանկարժեք վերանորոգումը, որը պետք է վառելիքը որոշ չափով խնայեր: Գների իջեցումից հետո նա մթերային խանութ մի տքր ավելի հաճախ էր այցելում՝ համատեղելով առևտրի կենտրոնից գնումներ ատարելն իր մյուս գործերի հետ: Նա և իր ընտանիքն արձակուրդ գնացին մեքենայով, որը շատ ավելի թանկ կնստեր բենզինի 1985թ.-ի գներով: Օգտագործման ավելի բարձր տեմպերի հասնելով, բենզինի սահմանային օգտակարությունն սկսեց նվազել՝ համապատասխանության մեջ մտնելով ավելի ցածր գնի ակարդակի հետ: Գների հետագա իջեցումներն էլ ավելի մեծացրին սպառուր, բայց գինը մոտավորապես չորս տարի շարունակ կայուն էր՝ 1986թ.-ի գնի ակարդակի սահմաններում: 1990թ. վերջում բենզինի գինը բարձրացավ մինչև 985թ.-ի մակարդակը, մասամբ բենզինի վրա դրված ավելի բարձր հարկերի յատճառով, և մոտավորապես այդ մակարդակին մնաց մինչև 1996թ. սկզբները: Արձագանքելով գների բարձրացմանը, Ջոնսի նման սպառողները մեկ անամ ևս կրճատեցին իրենց սպառումը:

ԺԱՄԱՆԱԿԻ ԾԱՆՍԸ ԵՎ ՍՊԱՌՈՂԻ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

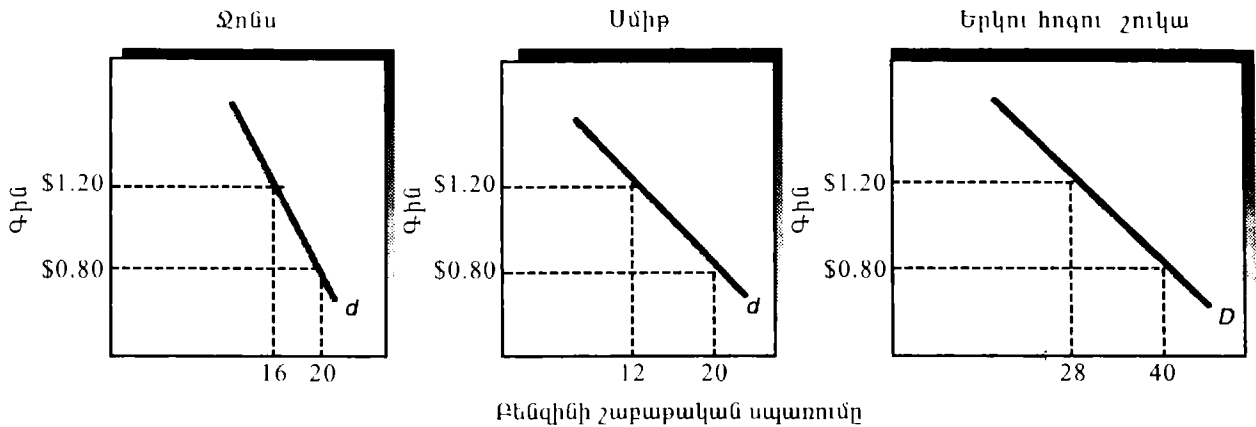
Ապրանքի դրամական գինը միշտ չէ, որ լիարժեքորեն արտահայտում է պառողի ծախսերի մեծությունը: Ապրանքների մեծ մասի սպառման համար սնհրաժեշտ է ժամանակ, ինչպես նաև փող, ժամանակը ևս փողի նման սահանափակ է սպառողի համար: Այսպիսով, ժամանակի ավելի ցածր ծախսը, ինչպես դրամով արտահայտված ցածր գինը, կարող է ապրանքն ավելի հրապուրիչ դարձնել⁵: Իսկապես, որոշ ապրանքներ պահանջարկ ունեն գլխավորապես սպառողների թանկագին ժամանակի խնայելու իրենց հասկության նորհիվ: Մարդիկ հաճախ պատրաստ են վճարել հարարերականորեն ավելի արժր գին այսպիսի ապրանքների դիմաց: Ափսոսնալ լվապող ավտոմատ սարքերի, պատրաստի կերակուրների, օդային ուղևորության և տաքսիների ծառաության մասսայականությունը հիմնված է մասամբ դրանց շնորհիվ ժամանակի սնայման վրա:

Ժամանակի ծախսը, ի տարրերություն դրամական գնի, տարրեր մարդկանց ռամար տարրեր է: Այն ավելի բարձր է այնպիսի մարդկանց համար, որոնք լաստակելու ավելի մեծ հնարավորություններ ունեն: Այլ հավասար պայմաններում, բարձր աշխատավարձ ունեցող սպառողները նախընտրում են քիչ ժամանակ պահանջող (և ավելի շատ ժամանակ խնայող) ապրանքներ, համեմատած այն մարդկանց հետ, որոնց համար ժամանակի արժեքն ավելի ցածր է: Բարձր աշխատավարձ ունեցող սպառողները գերակշռում են օդային տրանսպորտից և տաքսիների ծառայություններից օգտվող ուղևորների կազմում և ավիագանց քիչ մասն են կազմում հեռուստադիտողների, շախմատ խաղացողների և ավտոբուսներով հեռավոր ճանապարհորդությունների մեկնողների մեջ: Կարո՞ղ եք բացատրել, թե ինչո՞ւ: Կարո՞ղ եք բացատրել, թե ինչպես են փողի և ժամանակի ծախսերն ազդում սպառողների որոշման վրա:

⁵ Սպառողի տեսակետից ժամանակի որպես արժեքի բաղկացուցիչ մասի, կարևորության վերլուծությունը տես Gary Becker, "A Theory of Allocation of Time" *Economic Journal* (September 1965) pp. 493-517

Նկար 17-2

ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ԵՎ ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԿՈՐԵՐԸ



Շուկայական պահանջարկի կորը կազմում է անհատական պահանջարկի կորերի հորիզոնական գումարը: Այն նույն-
պես բերված է ներքև աջ ինչպես անհատականը:

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿՆ ԱՐՏԱՑՈՒՄ Է
ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԸ

Շուկայի պահանջարկի գրաֆիկն իրենից ներկայացնում է շուկայում բոլոր անհատների պահանջարկի և շուկայական գնի միջև եղած հարաբերակցությունը: Քանի որ անհատ սպառողներն ավելի քիչ են գնում բարձր գին ունեցող ապրանքներ, ապա շուկայում պահանջարկի մեծությունը հակադարձ համեմատական է գնին:

Նկար 17-2-ում ներկայացված են անհատական և շուկայական պահանջարկի միջև փոխհարաբերությունը՝ երկու մարդուց բաղկացած երևակայական շուկայում: Ցույց են տրվում՝ Չոնսի և Սմիթի անհատական պահանջարկի կորերը: Նրանցից յուրաքանչյուրն սպառում է շաբաթական 20 գալոն բենգին, երբ մեկ գալոնի գինը 80 սենթ է: Երկու հոգուց բաղկացած այս շուկայում պահանջարկը կազմում է 40 գալոն: Եթե մեկ գալոնի գինը բարձրանա մինչև 1.20 դոլար, ապա շուկայում պահանջարկը կնվազի՝ հասնելով 28 գալոնի՝ Չոնսի պահանջարկը կիջնի մինչև 16 գալոն, իսկ Սմիթի պահանջարկը՝ 12 գալոն: **Շուկայական պահանջարկը անհատական պահանջարկի կորերի պարզ հորիզոնական գումարն է:**

Շուկայական պահանջարկն արտացոլում է անհատական պահանջարկը: Անհատներն ավելի քիչ են գնումներ անում, երբ գինը բարձրանում է: Հետևաբար, շուկայում պահանջարկի ընդհանուր քանակը նվազում է գնի բարձրացման դեպքում:

ՄՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԱՎԵԼՑՈՒԿ

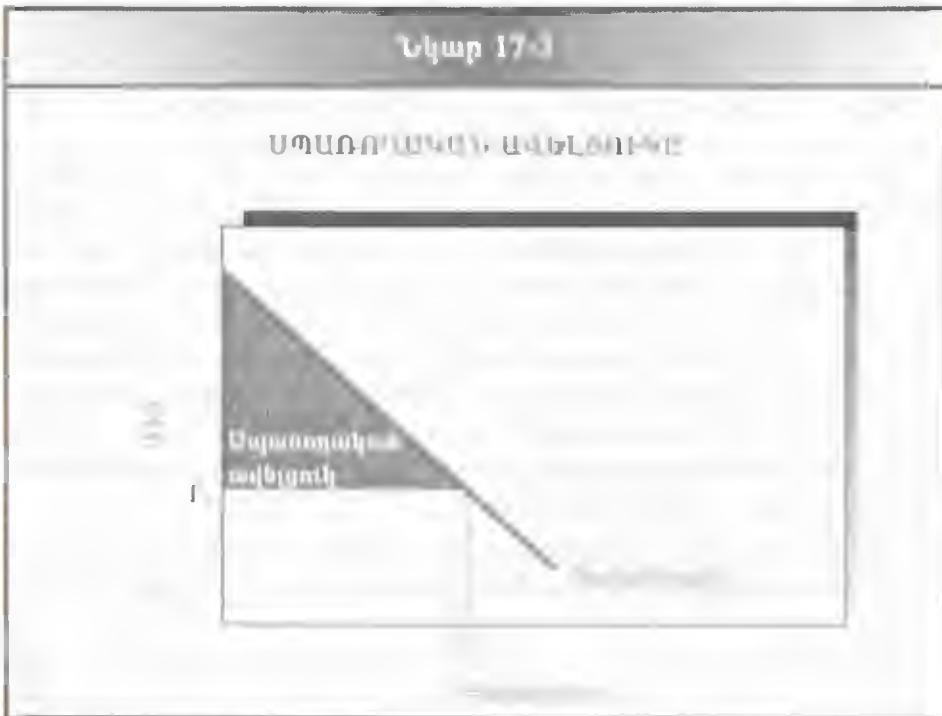
Պահանջարկի կորը ցույց է տալիս, թե տարբեր գների դեպքում սպառողները քանի միավոր ապրանք կգնեն: Դրանով բացահայտվում է սպառողի կողմից ապրանքի միավորների գնահատումը: **Պահանջարկի կորի բարձրությունը ցույց է տալիս, թե ինչքան են գնահատում սպառողներն ապրանքի մեկ լրացուցիչ միավորը:** Այն գումարը, որ սպառողները պատրաստ կլինեն վճարելու և ապրանքի համար նրանց կողմից փաստացի վճարված գումարի տարբերությունը կոչվում է **սպառողական ավելցուկ:** Ինչպես ցույց է տրվում նկար 17-3-ում, այն իրենից ներկայացնում է պահանջարկի կորից ներքև, բայց շուկայական գնից վերև ընկած հատվածը:

Նախկինում մենք նշել ենք, որ կամավոր փոխանակությունը հավասարապես նպաստավոր է գնորդի և վաճառողի համար: Սպառողական ավելցուկը գուտ օգուտի ցուցանիշն է գնորդի կամ սպառողի համար: Սպառողական ավելցուկն արտացոլում է նաև նվազող սահմանային օգտակարության օրենքը: Սպառողները կշարունակեն գնել ապրանքի լրացուցիչ միավորներ, որոնցից յուրաքանչյուրը կապահովի ավելի պակաս սահմանային օգտակարություն, քան նախորդ սպառված միավորը, մինչև որ սահմանային օգտակարությունը բավականաչափ կլինի՝ արդարացնելու այդ ապրանքի համար վճարված շուկայական գինը: Մինչև այս կետը, սակայն, յուրաքանչյուր միավորի սպառումն ավելցուկ է ստեղծում սպառողի համար, քանի որ միավորի արժեքայնությունը գերազանցում է նրա շուկայական գինը: Ընդհանուր առմամբ, ապրանքի ընդհանուր արժեքը (օգտակարությունը) սպառողի համար կարող է շատ ավելի մեծ լինել, քան այն գումարը, որ նա վճարում է:

Սպառողական ավելցուկի մեծության վրա ներգործում է շուկայական գինը: Շուկայական գնի նվազումը կհանգեցնի գնվող ապրանքի քանակի և սպառողական ավելցուկի աճին: Եվ ընդհակառակը, ավելի բարձր շուկայական գինը կհանգեցնի գնվող ապրանքի քանակի և սպառողական ավելցուկի (գուտ օգուտի) կրճատմանը:

Սպառողական ավելցուկ (Consumer surplus)

Առավելագույն գումարի, որ սպառողը ցանկանում է վճարել ապրանքի միավորի դիմաց, և նրա կողմից փաստացի վճարված գումարի տարբերությունը:



Ինչպես ցույց է տրվում ստվերով նշված մակերեսով, ամենամեծ գումարի, որ սպառողները պատրաստ են վճարել ապրանքի միավորի համար, և նրանց կողմից փաստացի վճարվող գնի տարբերությունը կազմում է սպառողի ավելցուկը:

ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԱՎԵԼՑՈՒԿԸ ԵՎ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԱՐԺԵՔԸ

Ոչինչ ավելի օգտակար չէ, քան ջուրը, բայց այն կարելի է ձեռք բերել ամեն ինչի քիչ քանակության դիմաց Եվ հակառակը, ադամանդն օգտագործման համար նվազ արժեքայնության ունի, բայց շատ մեծ քանակությամբ այլ ապրանքներ հաճախ կարող են փոխանակվել դրա հետ:

ԱԴԱՄ ՍՄԻԹ⁶

Դասական տնտեսագետները, այդ թվում Ադամ Սմիթը, զարմանում էին, որ կյանքի պահպանման համար անհրաժեշտ ջուրը վաճառվում է այսքան էժան, մինչդեռ ադամանդները շատ ավելի բարձր գին ունեն: Սմիթի ժամանակից մեկ դար անց տնտեսագետները բացահայտեցին սահմանային վերլուծության կարևորությունը, որը մենք կիրառեցինք նախորդ բաժինների մեր քննարկումներում: Լրացուցիչ միավորների համար վճարելու պատրաստակամությունը կախված է անհատի կողմից սահմանային, և ոչ թե բոլոր միավորների գնահատումից: Երբ լրացուցիչ միավորները մատչելի են ցածր ծախսով, ապա դրանք կսպառվեն այնքան ժամանակ, մինչև որ դրանց սահմանային արժեքայնությունը նույնպես իջնի: Գինը որոշվում է սահմանային միավորի ծախսի և արժեքայնության հիման վրա: Այսպիսով, սահմանային արժեքը կարող է միանգամայն ցածր լինել, չնայած նույնիսկ ընդհանուր արժեքը կարող է շատ ավելի բարձր լինել: Սա վերաբերում է ջրին և այն ապրանքներին, որոնք ամենուրեք մատչելի են: Ընդհանուր արժեքի (և միջին արժեքի) մեջ մտնում է սպառողական ավելցուկը: Այսպիսով, ապրանքների ընդհանուր արժեքը և միջին արժեքը, ինչպես ջրի դեպքում էր, կարող է բավականին մեծ լինել, չնայած դրանց գինը ցածր է: Այս գործոնները պարզաբանում են, թե ինչու շուկայական գինն այսքան քիչ կապ ունի սպառողների բարեկեցության ապահովման մեջ ապրանքի ունեցած ներդրման հետ:

ՈՐՈ՞Ք ԵՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺԻ ՊԱՏՆԱՌՆԵՐԸ

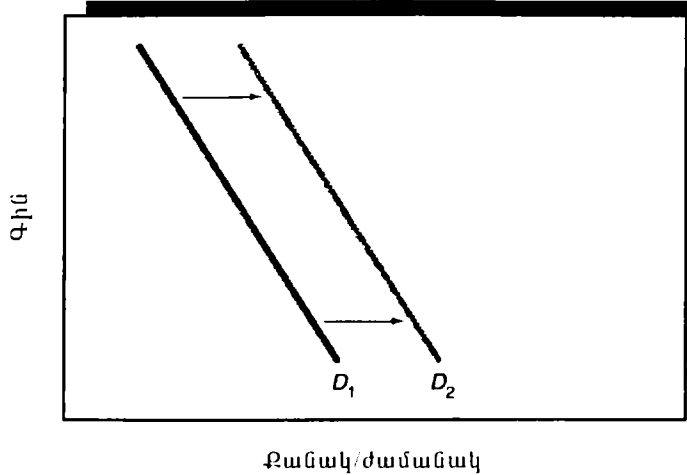
Պահանջարկի գրաֆիկն առանձնացնում է գնի ազդեցությունն ապրանքի գնման քանակի վրա՝ ենթադրելով, որ մյուս գործոնները մնում են անփոփոխ: «Մյուս գործոնների» փոփոխությունը կհանգեցնի պահանջարկի ողջ գրաֆիկի տեղաշարժին: Եթե մյուս գործոնների փոփոխությունը հանգեցնում է պահանջարկի ավելացմանը, ապա պահանջարկի գրաֆիկը կտեղաշարժվի դեպի աջ: Նկար 17-4-ում ցույց են տրվում պահանջարկի աճի դեպքում պահանջարկի կորի դեպի աջ տեղաշարժը: Իհարկե, «մյուս գործոնների» փոփոխությունը, որի հետևանքով կրճատվում է պահանջարկը՝ մի քանի տարբեր գների դեպքում գնված ապրանքների քանակը կհանգեցնի պահանջարկի գրաֆիկի դեպի ձախ տեղաշարժին: Որո՞նք են այդ «մյուս գործոնները», որ (ա) հաստատում են, երբ կառուցվում է պահանջարկի գրաֆիկը, և (բ) հանգեցնում են ամբողջ գրաֆիկի տեղաշարժին, երբ դրանք փոխվում են:

1. Եկամուտների փոփոխությունը: Ապրանքների մեծ մասի պահանջարկն ուղիղ համեմատական է եկամուտներին: Երբ եկամուտներն աճում են, անհատ-

⁶ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 1776, ed. Edwin Cannan (Chicago University of Chicago Press, 1979), p.33.

Նկար 17-4

ԳԻՆԸ ՉԷ ԱՄԵՆ ԻՆՉԻ ՊԱՏՃԱՍՆԸ



Երբ մյուս պայմանները մնում են հաստատուն, պահանջարկի գրաֆիկը կթեքվի դեպի ներքև և դեպի աջ: Այնուհանդերձ, եկամուտների և դրանց բաշխման, սերտորեն իրար հետ կապ ունեցող ապրանքների զանգվածի, սպառողների նախասիրությունների, բնակչության (շուկայի դեմոգրաֆիկ կառուցվածքի) և ապագա զանգվածի վերաբերյալ սպասումների մեջ փոփոխությունները նույնպես կազդեն սպառողների որոշումների վրա: Այս գործոնները մեջ փոփոխությունները կհանգեցնեն ամբողջ պահանջարկի կորի տեղաշարժին (օրինակ, D_1 -ից կբարձրանա մինչև D_2):

ներն ավելի շատ կծախսեն ապրանքների մեծ քանակ զնելու վրա (գոյություն ունեն մի քանի բացառություններ): Այսպիսով, սպառողների եկամուտների աճի դեպքում պահանջարկի կորն ապրանքների մեծ մասի համար կտեղաշարժվի դեպի աջ (ինչպես D_1 -ից դեպի D_2 -ը տեղաշարժը նկար 17-4-ում): Իհարկե, ծախսերի աճն առանձին ապրանքների վրա տարբեր կլինի: Օրինակ, եկամուտների աճի հետ սպառողները կսկսեն մի փոքր ավելի ծախսել սննդի, հագուստի, և շատ ավելի ավտոմոբիլների, կարագի վրա, իսկ մի քանի բարիքներից օգտվելը կարող է կրճատվել (օրինակ, որոշ ճաշատեսակներ կամ ավտոբուսներով ճանապարհորդելը): Եկամուտների կրճատումը որոշ ապրանքների պահանջարկի վրա կարող է հակառակ ազդեցություն ունենալ:

2. Եկամուտների բաշխման փոփոխությունները: Ցանկացած ապրանքի համար շուկայում կատարվող ծախսը կարող է տարբեր լինել կախված շուկայում հնարավոր սպառողների թվից և յուրաքանչյուր սպառողի եկամուտների մակարդակից: Երբ այս երկու գործոններից որևէ մեկը փոխվում է, ապա սպառողների միջև եկամուտների բաշխումը նույնպես փոխվում է, որն էլ իր հերթին փոխում է տարբեր ապրանքների շուկաներում կատարվող ծախսերը: Այլ կերպ ասած, որոշ ապրանքների պահանջարկի կորը տեղաշարժվում է, երբ եկամուտի բաշխման մեջ տեղի է ունենում փոփոխություն:

Օրինակ, 1986թ.-ից մինչև 1991թ.-ը 35-44 տարեկան անձանց կողմից ղեկավարվող ընտանիքների թվի աճը հանգեցրեց ազգաբնակչության այս խմբի սպառողների ընդհանուր եկամտի ավելացմանը, որի արդյունքում, ընդհանուր ծախսերի մակարդակը 31 տոկոսով բարձրացավ⁷: Մինչդեռ, 25-34 տարեկան անձանց կողմից ղեկավարվող ընտանիքների թիվը նվազել է, և այս խմբի ընդհանուր եկամուտը նույնպես նվազել է, որի հետևանքով նրանց կողմից կատար-

⁷ Այս տվյալները վերցվել են Consumer Expenditure Survey of the US Department of Labor, American Spending (Ithaca, NY: American Demographics, 1995) թղթ 21-23:

վող ծախսերը կրճատվել են 9 տոկոսով: Այս փոփոխությունները շատ են ազդել գինու և գարեջրի շուկայի վրա: 25-34 տարեկանների խմբում ավելի է աճել գարեջրի գնողականությունը, քան 35-44 տարեկանների խմբում, որոնք գերադասում են գինի գնել: Եկամուտների բաշխման ուժեղ տեղաշարժն այս երկու խմբերի միջև գինու պահանջարկի աճի (վաճառքի ծավալն աճեց 12 տոկոսով) 1986թ.-ից մինչև 1991թ. ընկած ժամանակաշրջանում, ինչպես նաև գարեջրի պահանջարկի կրճատման (վաճառքի ծավալը նվազեց 24 տոկոսով) հիմնական պատճառն էր հանդիսանում:

Փոխարինող ապրանքներ (Substitutes)
Այն ապրանքները, որոնցից մեկի գնի բարձրացումն առաջացնում է մյուսի նկատմամբ պահանջարկի աճ (օրինակ, կարագը և մարգարիներ, շեվրոլեթները և ֆորդերը):

-

3. Հարակից ապրանքների գների փոփոխությունները: Հարակից ապրանքները կարող են լինել փոխարինող կամ լրացնող ապրանքները: Երբ երկու ապրանքներ կատարում են նույն դերը կամ ծառայում են նույն նպատակին, ապա դրանք սովորաբար **փոխարինող ապրանքներ** են: Տնտեսագետներն ապրանքներն անվանում են փոխարինող ապրանքներ, երբ գոյություն ունի ուղղակի հարաբերություն այդ ապրանքներից մեկի գնի և մյուսի նկատմամբ պահանջարկի միջև: Այսպիսով, մի ապրանքի գնի աճը հանգեցնում է մյուս ապրանքի պահանջարկի աճին: Օրինակ, մարգարինը փոխարինող է հանդիսանում կարագի համար: Երբ մատակարարման հետ կապված խնդիրների հետևանքով կարագի գինը բարձրանում է, կամ կարագի սակավություն է առաջանում շուկայում, դրա հետևանքով մարգարինի պահանջարկը մեծանում է: Սպառողներն ավելի քան կարագը փոխարինում են մարգարինով: Նույն ձևով, սուրճի գների բարձրացումը հանգեցնում է սուրճին փոխարինող ապրանքների՝ կակաոյի և թեյի պահանջարկների աճին: Մյուս կողմից, եթե տեխնոլոգիաների կատարելագործման, բարենպաստ եղանակի կամ այլ գործոնների ազդեցությամբ ապրանքի գինն իջնում է, ապա այդ ապրանքի փոխարինողների պահանջարկը կնվազի: Նման փոխարինման հարաբերություն գոյություն ունի տավարի և խոզի մսի, մատիտների և գրիչների, խնձորների և նարինջների, և այլ ապրանքների միջև:

Փոխլրացնող ապրանքներ (Complements)
Այն ապրանքները, որոնք սովորաբար համատեղ են սպառվում (օրինակ՝ սուրճ և սերուցք):

Ապրանքների մյուս խումբը սերսորեն կապված ապրանքներ են և սպառվում են համատեղ, այնպես որ սրանց նկատմամբ պահանջարկներն ուղղակիորեն կապված են միմյանց հետ: Դրանք այն ապրանքներն են, որոնք, այսպես ասած՝ «միասին են ծախվում», օրինակ՝ խոզի ապուխտը և ձվերը, կամ վրաններն ու արշավների հետ կապված այլ սարքավորումներ: Ապրանքների այս զուգակցման դեպքում, որոնց անվանում են **լրացնող**, սրանցից մեկի գնի նվազումը ոչ միայն հանգեցնում է դրա նկատմամբ պահանջարկի աճին, այլև՝ մյուս ապրանքի պահանջարկի աճին: Լրացնող ապրանքների դեպքում գոյություն ունի հակադարձ համեմատական կապ՝ դրանցից մեկի գնի և մյուսի պահանջարկի միջև: Օրինակ, 1980-ականներին տեսաձայնագրիչների գների իջեցումը մեծացրեց տեսաժապավենների նկատմամբ պահանջարկը: Նմանապես, կոմպակտ դիսկերի գների նվազումը հանգեցրեց կոմպակտ դիսկերի նվազարկիչների պահանջարկի աճին:

4. Շուկայի ժողովրդագրական կառուցվածքի փոփոխությունները: Բազմաթիվ ապրանքների պահանջարկի վրա ուժեղ ազդեցություն են ունենում շուկայի ժողովրդագրական փոփոխությունները, այսինքն՝ շուկան կազմող սպառողների թվի և նրանց բնութագրող ցուցանիշների փոփոխությունը: Բնակչության թվի և կազմի փոփոխությունները մեծ ազդեցություն ունեն շուկաների վրա: Օրինակ, 15-ից 24 տարեկան երիտասարդները հանդիսանում են ԱՄՆ ջինսերի շուկայի հիմնական գնորդները: Երբ այս խմբի բնակչությունը 1980-ականներին նվազել էր ավելի քան 5 միլիոնով, ավելի քիչ քանակությամբ ջինսերի կարիք էր զգացվում շուկայում: Վաճառքի ծավալը, որը 1980թ. հասել էր 500

միլիոն գույզի, 1989թ. նվազել էր մինչև 400 միլիոնի⁸: Երիտասարդների թվի նըվազման արդյունքում կրճատվեց ջինսի նկատմամբ պահանջարկը՝ պահանջարկի գրաֆիկը տեղաշարժվեց դեպի ձախ: Տարեց մարդկանց թվի ավելացումն այդ նույն ժամանակահատվածում հանգեցրեց բժշկական խնամքի, թոշակների, տների շինարարության և արձակուրդային ճանապարհորդությունների նկատմամբ պահանջարկի աճին, որի արդյունքում այս բարիքների նկատմամբ պահանջարկի կորը տեղաշարժվեց դեպի աջ:

5. Սպառողների նախասիրությունների փոփոխությունները: Ինչո՞ւ են փոխվում նախասիրությունները: Դրանք փոխվում են, որովհետև մարդիկ մշտապես սովորում են և արդյունքում նախասիրություններն էլ են փոխվում: Քննարկենք, թե սպառողներն ինչպե՞ս արձագանքեցին 1980-ականներին առողջապահական նոր տեղեկատվությանը, որը սրտային հիվանդությունները կապում էր ուրոշակի ճարպերի և յուղերի օգտագործման հետ: Նրանք սկսեցին ավելի քիչ գնել այնպիսի ապրանքներ, ինչպիսիք են անարատ կաթը, կարագը և տավարի միսը, որոնք սկսել էին վտանգավոր համարվել, և ավելացրին պահանջարկն այնպիսի ապրանքների նկատմամբ, ինչպիսիք են՝ ձիթապտղի յուղը և բուսական մյուս յուղերը, որոնք դիտվում էին որպես «սրտի համար շատ ավելի առողջարար»: Ձիթապտղի յուղի վաճառքի ծավալը կրկնապատկվեց 1984թ. և 1989թ., իսկ որոշ յուղերի վաճառքը կրկնապատկվեց 1988-1990թթ.-ին: Միաժամանակ կրճատվեց անարատ յուղի սպառումը: Մինչև 1995թ. ամերիկացիները կերել են 25 տոկոսով պակաս տավարի միս, քան նրանք այդ արել են 1970թ.-ին: Երբ սպառողներն առողջապահական նորություններից ավելի տեղյակ դարձան իրենց սննդակարգի մասին, նրանց նախասիրությունները փոխվեցին, և զանազան սննդատեսակների պահանջարկի մեջ տեղաշարժեր տեղի ունեցան:

6. Ապրանքի ապագա գնի վերաբերյալ սպասումների փոփոխությունը: Երբ սպառողներն սպասում են ապրանքի ապագա գնի բարձրացման, ապա նրանց ընթացիկ պահանջարկն այդ ապրանքի նկատմամբ մեծանում է: «Գները հիմա, քանի դեռ գինն ավելի չի բարձրացել» արտահայտությունը դառնում է օրվա կարգախոսը: Երբ 1986թ.-ին սուրճի գինը կտրուկ բարձրացավ, ինչպե՞ս արձագանքեցին դրան գնորդները: Ընթացիկ վաճառքի ծավալներն սկսեցին աճել, քանի որ սպառողներն սկսեցին մեծ քանակությամբ սուրճ գնել՝ ակնկալելով, որ գինը հետագայում էլ ավելի է բարձրանալու: Սրա հակառակ սկզբունքը կհանդիսանա գնումների հետաձգումը, եթե սպասվում է ապրանքի գնի իջեցում: Ընթացիկ պահանջարկը նման սպասումների հետևանքով կնվազի:

Ներկայացված համառոտ ուրվագծում նշվում է, որ պահանջարկի քանակական մեծությունը (բայց ոչ պահանջարկը) կփոխվի ի պատասխան ապրանքի գնի փոփոխության: Դրանում նաև ամփոփվում են այն հիմնական գործոնները, որոնք առաջացնում են պահանջարկի փոփոխություն, այսինքն՝ պահանջարկի ամբողջ գրաֆիկի տեղաշարժը:

⁸ Այս բովանդակը մեջբերվում էն Suzanne Tregarthen. "Market for Jeans Shrinks" The Margin 6, no. 3 (January-February 1991), p. 28

ՀԱՄԱՌՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻԾ

ՀԵՏԵՎՅԱԼ ԳՈՐԾՈՆԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ ԿՀԱՆԳԵՑՆԻ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՄԵԾՈՒԹՅԱՆ (ԲԱՅՑ ՈՉ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ) ՓՈՓՈԽՈՒԹՅԱՆԸ.

1. Ապրանքի ընթացիկ գինը

ՀԵՏԵՎՅԱԼ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ ԿՀԱՆԳԵՑՆԻ ԱՄԲՈՂՋ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺԻՆ.

1. Սպառողի եկամուտը,
2. Սպառողների եկամուտների բաշխումը,
3. Հարակից ապրանքների գինը (փոխարինողների և լրացնողների),
4. Շուկայի դեմոգրաֆիական ցուցանիշները,
5. Սպառողների նախասիրությունները,
6. Ապրանքի ապագա գնի վերաբերյալ սպասումները:

**ՀԱՏՈՒԿ ՆԱԽԱՍԻՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ
ԲՆՈՒԹԱԳՐԻՉՆԵՐԸ**

ԻՆՉՈ՞Ւ ԵՆ ՍՊԱՌՈՂՆԵՐԸ ԳՆՈՒՄ ՀԵՆՑ ԱՅՂ

Դուք երբևէ չե՞ք զարմացել, թե ինչու է ձեր ընկերներից մեկը դժվարությամբ վաստակած իր փողը ծախսում մի այնպիսի բանի վրա, որը դուք երբեք չէիք ցանկանա, եթե նույնիսկ դա անվճար տրվեր ձեզ: Ծաշակները տարբեր են լինում, և ինչպես արդեն մենք ցույց ենք տվել, դրանք ազդում են պահանջարկի վրա: Ինչո՞վ են որոշվում նախասիրությունները: Ինչո՞ւ են մարդիկ սիրում մի բան և չեն սիրում այլ բաներ: Տնտեսագետներն ի վիճակի չեն եղել շատ բան բացատրելու, թե ինչպես են որոշվում նախասիրությունները: Ընդհանրապես, լավագույն ռազմավարությունը նախասիրությունները որպես գոյություն ունեցող փաստ ընդունելն է, և օգտագործելով գներն ու պահանջարկի հետ կապված գործոնները, բացատրել և կանխատեսել մարդկային վարքագիծը: Այնուհանդերձ, սպառողների նախասիրությունների վրա ազդեցության վերաբերյալ երկու ուսումնասիրություններ են կատարվել.

1. Սպառողների նախասիրությունները որոշող գործոնները հաճախ բարդ են: Տուն որոնող մարդիկ ցանկանում են շատ ավելին, քան սոսկ կացարանն է. նրանք ուզում են աչքի ընկնող վայր, հրապուրիչ, հարմարավետ տեղանք, բարձրակարգ սպասարկում և այլն: Ավելին, յուրաքանչյուր մարդ նույն տան հատկանիշները կարող է տարբեր կերպ գնահատել: Օրինակ, դպրոցին մոտ ապրելը կարող է շատ կարևոր նշանակություն ունենալ երեխաներ ունեցող ընտանիքի համար, բայց ոչինչ չնշանակել թոշակի գնացած ամուսնական զույգի համար:

2. Սպառողների նախասիրությունների վրա մեծ ազդեցություն ունի գովազդը: ԱՄՆ-ում գովազդով զբաղվող ընկերությունները չէին ծախսի տարեկան 100 միլիոն դոլար, եթե նրանք դրանից արդյունք չստանային: Սակայն որքանո՞վ են ազդում գովազդները սպառողների նախասիրությունների վրա: Արդյո՞ք այն ապահովում է արժեքավոր ինֆորմացիա ապրանքի որակի, գնի և մատչելիության վերաբերյալ: Կամ, արդյո՞ք այն չի օգտագործում կրկնություն և սխալ ինֆորմացիա՝ սպառողներին մոլորության մեջ գցելու համար: Տնտեսագետներն այս հարցում չունեն միասնական տեսակետ: Եկեք ավելի մանրամասն քննարկենք այս կարևոր հարցը:

ԳՈՎԱԶԴԻ՝ ՈՐՔԱՆՈ՞Վ Է ԱՅՆ ՕԳՏԱԿԱՐ

Հարց է առաջանում. ինչպե՞ս կարող է ԱՄՆ-ում գովազդը շահավետ լինել սպառողների համար, եթե 1995թ. գովազդի ծախսերը կազմել են ավելի քան 160 միլիարդ դոլար: Գովազդը հաճախ օգտագործվում է որպես հովանավորող միջնորդ, որի օգնությամբ իջնում են օրաթերթերի, ամսագրերի և հեռուստացույց դիտելու գները: Սակայն քանի որ գովազդվող ապրանքների սպառողներն անուղղակորեն վճարում են այս օգուտի համար, գովազդը չի կարող հիմնվել միայն հովանավորի իր դերի վրա:

Գովազդման միջոցով տեղեկություն է ստացվում ապրանքների գնի, որակի և մատչելիության մասին: Նոր ֆիրմաները կամ նոր ապրանքներ ունեցող ֆիրմաները, նոր ժամեր, նոր վայրեր կամ նոր ծառայություններ կարող են օգտագործել գովազդով սպառողներին իրենց մասին տեղեկացնելու համար և դրանով իսկ օժանդակում են առևտրին և մեծացնում են դրա արդյունավետությունը: Վերջին հաշվով, այն մարդիկ, որոնք տեղյակ չեն նոր և մատչելի ապրանքների և ծառայությունների առավելությունների մասին, կամ դրանց մատչելիության վերաբերյալ մանրամասներին, ապա քիչ հավանական է, որ նրանք կդառնան գնորդներ: Իսկ ի՞նչ ասել այն շարունակ կրկնվող հեռուստատեսային գովազդների մասին, որոնք ոչ մի տեղեկատվություն չեն տալիս: Զննադատները մեղադրում են, որ այս տիպի գովազդները շռայլություն են, մոլորեցնող և խաբուսիկ: Եկեք քննարկենք այս մեղադրանքներից յուրաքանչյուրը:

ԱՐԴՅՈ՞Ք ԳՈՎԱԶԴԸ ՇՈՒՅՆՈՒԹՅՈՒՆ Է: Հսկայական քանակությամբ լրատվական միջոցների գովազդներում պարզապես ասվում է. «Մենք ավելի լավն ենք», առանց այս պնդումը հաստատող փաստեր բերելու: Գովազդողը կցանկանա իր կողմը գրավել մրցակցի հաճախորդներին կամ հաստատել իր արտադրանքի ապրանքանիշը: Լրատվական միջոցներում օճառ, ծխախոտ կամ ավտոմեքենա արտադրողի կողմից տրվող բազմամիլիոն դոլարներ արժեցող գովազդային արշավը կարող է չեզոքացվել իր մրցակցի կողմից մղվող նմանատիպ արշավի միջոցով: Այս ապրանքների սպառողները, վերջին հաշվով, վճարում են այդ պայքարի գինն իրենց ուշադրությամբ և իրենց դուրսընկրով: Մենք պետք է հիշենք, սակայն, որ սպառողները պարտավորված չեն գնելու գովազդվող ապրանքները: Եթե գովազդը հանգեցնի ավելի բարձր գների առանց այն փոխհատուցող օգուտների, ապա սպառողները կարող են անցնել ավելի էժան, չգովազդվող ապրանքներ գնելուն: Եվ այս փաստը մի այլ հարց է առաջացնում. ինչպե՞ս կարող է, ապրանքանիշը շահավետ լինել սպառողների համար, հատկապես, երբ այն ստեղծվում է գովազդային մրցարշավների միջոցով:

Այն ապրանքանիշը, որի նկատմամբ սպառողները վստահություն ունեն, եթե նույնիսկ այն հաստատվել է գովազդների միջոցով, շատ ավելին է անում, քան միայն սպառողների ուշադրությունը գրավելը: Ինչ մի ակտիվ է, որը վաճառողի կողմից ռիսկի տակ է դրվում: Մարտիկ գերադասում են այն վաճառողների ապրանքները գնել, որոնց հանդեպ վստահություն ունեն և պատրաստ են դրա համար հավելավճար սալ: Այդ հավելավճարը ապրանքանիշը դարձնում է արժեքավոր:

Եթե ինչ-որ բան վնասում է ֆիրմայի ապրանքանիշի համբավը, ապա այդ ապրանքանիշի ապրանքները գնելու սպառողների ցանկությունը կնվազի: Բառիս բուն իմաստով, ապրանքանիշը գրավ է տրվում սպառողի բավարարվածությանը:

Երբ ապրանքանիշերը թույլատրված չեն, ինչպես դա ոգելից խմիչքների դեպքում է. տեղի ունեցել Զոր օրենքի ժամանակ, սպառողները հաճախ սուժում

են: Օրինակ, առանց ապրանքանիշի հեղինակային իրավունքների պաշտպանության, անօրինական գաղտնի օդի թորողները երբեմն անպատասխանատու և վտանգավոր նյութեր էին խառնում պատրաստվող խմիչքին: Մի քանի սպառողներ դրա հետևանքով կուրացել են, մյուսները՝ մահացել: Այսօր իրադրությունը փոխվել է: Նրանք, ովքեր գնում են Ջոննի Ուոքեր շոտլանդական վիսկի, գիտեն, որ այն թորողն իր ապրանքանիշի անվան հետ կապել է մեծ գումար: Փաստորեն, Ֆինլանդիայի Ուոլոլո ամսագրի գնահատմամբ, 1992թ.-ին Կարմիր Ջոննի Ուոքերի ապրանքանիշը համարժեք էր 2.6 միլիարդ դոլարի⁹: Գինեսի կորպորացիան, որն ապրանքանիշի սեփականատերն է, հսկայական գումար կծախսեր կեղծ ապրանքների հետևանքով նույնիսկ մի մահվան դեպքից խուսափելու համար: Եվ այս ապրանքանիշի արժեքը շատ ուրիշների կողմից հասցվեց չնչին չափերի: Մարլբորոյի ապրանքանիշը մի ժամանակ գնահատվել է 31.2 միլիարդ դոլար, իսկ Կոկա-կոլայի ապրանքանիշը՝ 24.4 միլիարդ դոլար: Արդյո՞ք ապրանքանիշի անունը, որը խթանվում է թանկարժեք գովազդման միջոցով, սպառողի տեսակետից կարևոր է: Շուկայում յուրաքանչյուր սպառող որոշում է կայացնում, թե արդյոք արժե՞ հավելավճար կատարել ապրանքանիշի հեղինակության համար:

ԱՐԴՅՈ՞Ք ԳՈՎԱԶԳԸ ՉԻ ՍՈՒՈՐԵՑՆՈՒՄ: Անագնիվ գովազդը, այդ թվում՝ կեղծ խոստումները, ընդ ոլում, կարևոր չէ, թե ում կողմից են դրանք տրվել՝ վաճառողի՞, թե՞ գովազդող գործակալությունն է նման որակավորում տվել ապրանքին, Ֆեդերալ Առևտրի Հանձնաժողովի համաձայն համարվում է անօրինական գործողություն: Այն փաստը, որ հրապարակայնորեն գովազդվող կեղծ հայտարարություններն ավելի հեշտ է հաստատել և դրա համար պատժել, քան մասնավորը, փաստարկ է հանդիսանում ազատ գովազդման օգտին: Սակայն ի՞նչ կարելի է ասել ընդհանուր, չհիմնավորված հայտարարությունների մասին, ըստ որի մի ապրանքն ավելի լավն է մյուս այլընտրանքների համեմատ, կամ որ այն կօգնի մարդուն՝ կյանքից ավելի շատ հաճույքներ ստանալու: Ունանք գտնում են, որ նման ոչ տեղեկատվական գովազդները պետք է արգելվեն: Պետք է հիմնել մի գործակալություն, որը կգնահատեր գովազդների «տեղեկատվական մակարդակը»: Սակայն եթե սպառողները մոլորեցվում են ճարպիկ գովազդողների կողմից՝ առանց հիմնավոր պատճառի, նրանց եկամտից բաժին ստանալով, ապա նրանք կարող են մոլորեցվել նաև ճարպիկ լրատվական արշավանքների միջոցով, որոնք կօժանդակեն քաղաքական գործիչներին և այնպիսի քաղաքականությանը, որը չի բխում սպառողների շահերից: Այնուհանդերձ, ոչ ոք չի առաջարկում օրենքից դուրս հայտարարել «տեղեկություն չպարունակող» քաղաքական արշավները: Ինչո՞ւ պետք է մենք սպասենք, որ գովազդների ազդեցությամբ սպառողներն անհաջող որոշումներ կկայացնեն, երբ նրանք շուկայի ընտրություն են կատարում, և իմաստուն որոշումներ՝ քաղաքական (օրինական կանոնակարգման) ասպարեզում, որտեղ գովազդումը նույնպես կարևոր է: Պարզ է, որ լրացուցիչ օրենսդրական ճանապարհով կարգավորումները չեն կարող այս ամենը շտկել: Ինչպես գովազդման ազատությունը, սա ևս որոշ թերություններ ունի:

ԱՐԴՅՈ՞Ք ԳՈՎԱԶԳՆԵՐԻ ՄԻՋՈՑՈՎ ԽԱՔՈ՞ՒՄ ԵՆ ՍՊԱՌՈՂՆԵՐԻՆ: Որոշ ապրանքների պահանջարկը հաստատապես կարող էր ավելի ցածրը լինել, եթե չլինեին գովազդները: Որոշ մարդկանց նախասիրությունները փաստորեն, կարող են ձևավորվել գովազդների միջոցով: Այնուհանդերձ, գովազդների ձեռնաձուլական էֆեկտը գնահատելիս, մենք չպետք է մոռանանք երկու հանգամանք: Առաջին, հավանական է, որ բիզնեսում որոշում կայաց-

⁹ Financial World ամսագրի այս և 41 այլ գնահատումները ապրանքանիշերի արժեքների վերաբերյալ հրատարակվել են USA Today պարբերականում, օգոստոսի 12-ին, 1992թ., էջ 72:

նողներն ընտրեն տնտեսական շահի ամենապարզ ուղին: Ընդհանրապես, բիզնեսի ոլորտի ֆիրմաների համար ավելի հեշտ է սպասարկել սպառողների իրական ցանկությունները, քան թե փորձել վերածնվողի նրանց նախասիրությունները կամ նրանց համոզել գնելու անցանկալի ապրանք: Երկրորդ, եթե նույնիսկ գովազդներն ազդում են նախասիրությունների վրա, արդյոք կարելի՞ է եզրակացնել, թե դա վատ է: Զոլեջներում երաժշտության և արվեստի գնահատման դասերը, օրինակ, նույնպես կարող են նախասիրությունները փոխել արվեստի կամ երաժշտության տարբեր ձևերին համապատասխան: Արդյո՞ք սա աշակերտներին ավելի վատն է դարձնում: Տնտեսագիտական տեսությունը չեզոք բնույթ ունի: Այն ոչ դատապարտում է, և ոչ էլ պաշտպանում գովազդումը կամ ջոլեջների դասընթացները, երբ դրանք փորձում են փոխել ունկնդիրների ճաշակը:

ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

3-րդ գլխում մենք քննարկեցինք, թե ինչպես են գնորդները և վաճառողներն արձագանքում գների փոփոխությանը: Գնորդները, հավանաբար, գների բարձրացման դեպքում, տվյալ ապրանքի ավելի քիչ միավորներ կգնեն, մինչդեռ վաճառողներն, ամենայն հավանականությամբ, կցանկանան ավելի շատ վաճառել: Բայց այս արձագանքները կարող են լինել ուժեղ կամ թույլ, կախված այնպիսի գործոններից, ինչպիսիք են՝ գնորդների համար փոխարինող ապրանքների մատչելիությունը և վաճառողների համար՝ արտադրության ծախսերը, ինչպես նաև՝ կարգավորումներ անելու համար ժամանակը: Որքանո՞վ կարձագանքեն սպառողները որևէ ապրանքի գնի փոփոխությանը: Որքա՞ն ավելի միավորներ շուկային կառաջարկեն արտադրողները՝ ապրանքի գնի բարձրացման դեպքում: Եթե ապրանքի վաճառքից հարկեր են գանձվում, ապա որքա՞ն կբարձրանա գինը դրա հետևանքով: Այս հարցերի պատասխանները կարևոր են կանխագուշակելու համար շուկայում պայմանների փոփոխության հետևանքով տեղի ունեցող փոփոխությունները: Պատասխանները գտնելու համար մենք պետք է գնահատենք գնորդների և վաճառողների արձագանքները՝ քննարկվող փոփոխությունների դեպքում:

Սպառողների և արտադրողների արձագանքների գների փոփոխության նկատմամբ քանակապես արտահայտելու համար տնտեսագետները մշակել են էլաստիկության (առաձգականության) գաղափարը: Փաստորեն, էլաստիկություն նշանակում է. «արձագանքելու ընդունակություն»: Եթե սպառողներն ուժեղ են արձագանքում գնի փոփոխությանը, օրինակ, եթե սպառողների կողմից գնվող ապրանքների քանակը կտրուկ նվազում է ի հակազդեցություն գների բարձրացման, ապա ասում են, որ պահանջարկն էլաստիկ է: Եվ հակառակը, եթե գների գզալի բարձրացման հետևանքով շուկայում պահանջվող ապրանքների քանակը միայն փոքր չափով է կրճատվում, ապա պահանջարկը ոչ էլաստիկ է:

Պահանջարկի էլաստիկությունն ըստ գնի որոշվում է հետևյալ հարաբերությամբ.

$$\frac{\text{Պահանջարկի մեծության փոփոխություն (տոկոս)}}{\text{Գնի փոփոխություն (տոկոս)}}$$

Այս հարաբերությունը կոչվում է էլաստիկության գործակից: (Ըստ գնի պահանջարկի գործակցի նշանը էլաստիկության համար հաճախ անտեսվում է, այն միշտ բացասական է, քանի որ գնի փոփոխության հետևանքով ապրանքների պահանջվող քանակը փոխվում է հակառակ ուղղությամբ): Էլաստի-

Ըստ գնի պահանջարկի էլաստիկություն (Price elasticity of demand)
 Ապրանքի պահանջարկի մեծության և գնի տոկոսային փոփոխությունների (որի հետևանքով առաջանում է քանակի փոփոխություն) հարաբերությունը: Ըստ գնի պահանջարկի էլաստիկությունը գույց է տալիս գնի փոփոխության նկատմամբ սպառողի վերաբերմունքի փոփոխության աստիճանը:

կության գործակիցը հաշվելու համար մենք սկսում ենք զննի փոփոխությունից, ասենք՝ P_0 -ից P_1 , որի հետևանքով փոխվում է ապրանքների պահանջվող քանակը՝ Q_0 -ից Q_1 : Ապրանքների պահանջվող քանակի փոփոխությունը հավասար է $Q_0 - Q_1$: Հետևաբար, պահանջվող քանակի տոկոսային փոփոխությունը, օգտագործելով այս երկու քանակների միջինը որպես հիմք, հավասար կլինի¹⁰.

$$\frac{Q_0 - Q_1}{(Q_0 + Q_1) / 2} \times 100$$

Նույն ձևով, երբ զննի փոփոխությունը հավասար է $P_0 - P_1$, ապա զննի մեջ տոկոսային փոփոխությունը կկազմի.

$$\frac{P_0 - P_1}{(P_0 + P_1) / 2} \times 100$$

$$\frac{(Q_0 - Q_1) / (Q_0 + Q_1)}{(P_0 - P_1) / (P_0 + P_1)}$$

(Հաշվի առեք, որ փակագծերի ներսի արտահայտությունները բազմապատկվում են 100-ով, և յուրաքանչյուր արտահայտության հայտարարը պարունակում է 2, այս մեծությունները չեզոքացնում են միմյանց, և մենք կարող ենք անտեսել դրանք):

Թվային օրինակը պարզ կդարձնի այս բանաձևի օգտագործումն ըստ զննի պահանջարկի էլաստիկությունը հաշվարկելու համար: Ենթադրենք, Թրինաս Քեյքսը կարողանում է վաճառել շաբաթական 50 հատուկ տորթ, յուրաքանչյուրը 7 դոլարով, կամ 70 տորթ՝ յուրաքանչյուրը 6 դոլարով: Այս տորթերի համար էլաստիկության գործակիցը հավասար է.

$$\frac{[(50 - 70) / (50 + 70)]}{[(7 - 6) / (7 + 6)]} = \frac{-20 / 120}{1 / 13} = \frac{-1/6}{1/13} = \frac{-13}{6} = -2.17$$

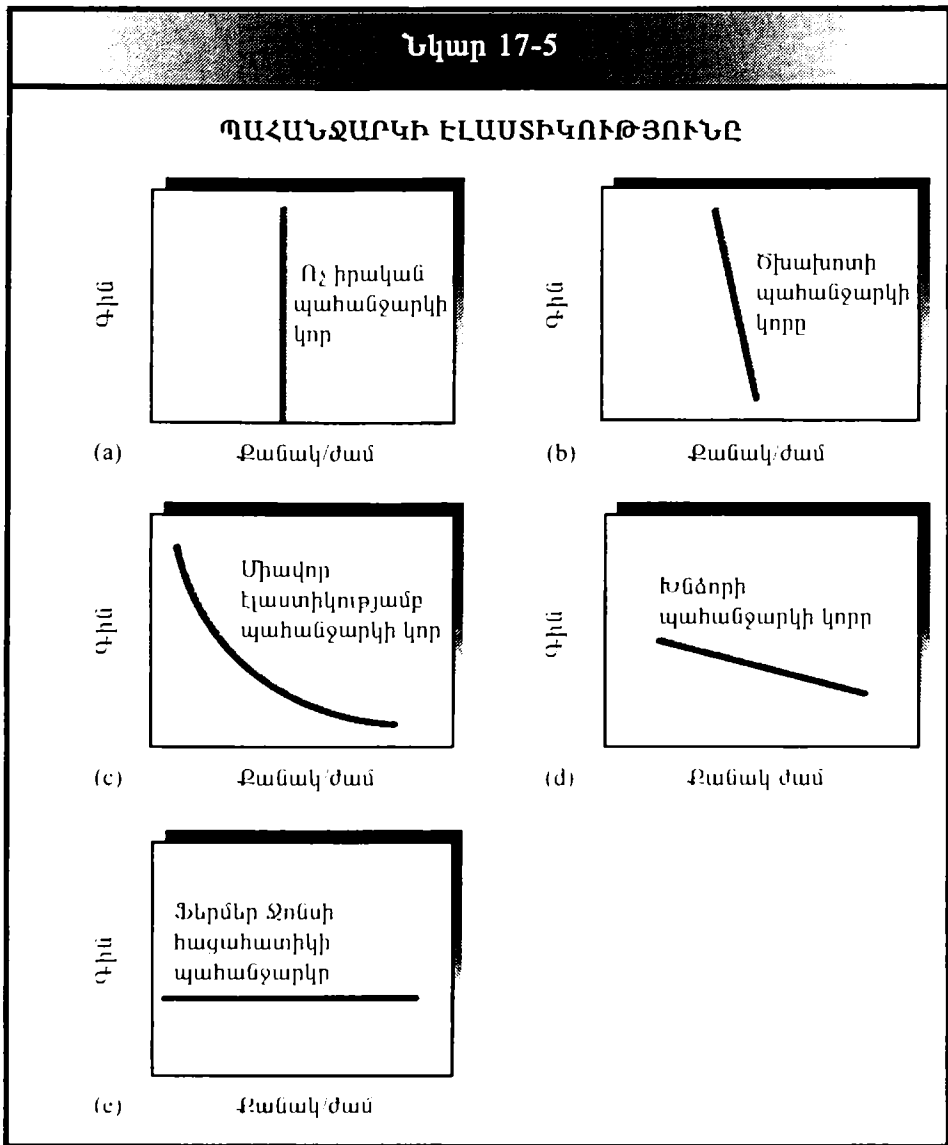
որտեղից երևում է, որ քանակի մեջ տոկոսային փոփոխությունը երկու անգամից ավելի մեծ է, քան զննի մեջ տեղի ունեցած տոկոսային փոփոխությունը:

Էլաստիկության գործակիցը մեզ թույլ է տալիս պարզորոշ տարբերակել էլաստիկությունը՝ ոչ էլաստիկությունից: Երբ էլաստիկության գործակիցը 1-ից մեծ է (առանց նշանը հաշվի առնելու), ինչպես Թրինաս Քեյքսի պահանջարկի դեպքում էր, ապա պահանջարկն էլաստիկ է: Ելք այն 1-ից փոքր է, ապա պահանջարկը ոչ էլաստիկ է: Միավոր էլաստիկություն անվանում են 1-ի հավասար զննի էլաստիկությունը:

ԸՍՏ ԳՆԵՐԻ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅԱՆ ԳՐԱՖԻԿԱԿԱՆ ՊԱՏԿԵՐՈՒՄԸ

Նկար 17-5-ում ներկայացվում են տարբեր էլաստիկություն ունեցող պահանջարկի կորեր: Ամբողջապես ուղղահայաց տեսք ունեցող պահանջարկի կորն անվանում են կատարյալ ոչ էլաստիկ: Իրական աշխարհում մեծան պահանջարկ գոյություն չունի: Քանի որ ցանկացած ապրանք ունի իր փոխարինողները, որոնք գրավիչ են դառնում տվյալ ապրանքի զննի բարձրացման դեպքում, և քանի որ գոյություն ունի նաև եկամտի էֆեկտը, ապա մենք պետք է ակնկալենք, որ զննի բարձրացումն այլ հավասար պայմաններում միշտ հան-

¹⁰ Այս բանաձևն օգտագործում է սկզբնական և վերջնական դրությունների միջինը, և տալիս է նույն արդյունքն անկախ այն բանից, թե մենք սկսում ենք ամենացածր, թե ամենաբարձր զննից: Էլաստիկության այս բանաձևը էլաստիկության հաշվարկման միակ ձևը չէ, բայց այն օգտագործվում է ամենից հաճախ:



(a) **Կատարելապես ոչ էլաստիկ:** Չնայած գնի բարձրացմանը, սպառողները շարունակում են գնել նույն քանակով: Փաստորեն, փոխարինման և եկամտի էֆեկտները կանխում են այս երևույթի իրական լինելը:

(b) **Հարաբերականորեն ոչ էլաստիկ:** Գնի մեջ տոկոսային աճը հանգեցնում է վաճառքի ծավալի ավելի փոքր տոկոսով կրճատմանը: Սիգարետների պահանջարկը գնահատվել է որպես խիստ ոչ էլաստիկ:

(c) **Միավոր էլաստիկություն:** Պահանջարկի մեծության տոկոսային փոփոխությունը հավասար է գնի տոկոսային փոփոխությանը: Դրա արդյունքում գծագրում ստացվում է նվազող բերության կոր: Վաճառքից ստացվող հասույթը (գինը բազմապատկած վաճառված միավորների քվոդ) հաստատուն է:

(d) **Հարաբերականորեն էլաստիկ:** Գնի մեջ տոկոսային աճը հանգեցնում է գնումների ավելի մեծ տոկոսով կրճատման: Երբ մատչելի են ապրանքի փոխարինիչները (ինչպես դա խնձորների դեպքում է), ապա գնվող ապրանքների քանակը մեծապես զգալի կլինի գնի փոփոխության նկատմամբ:

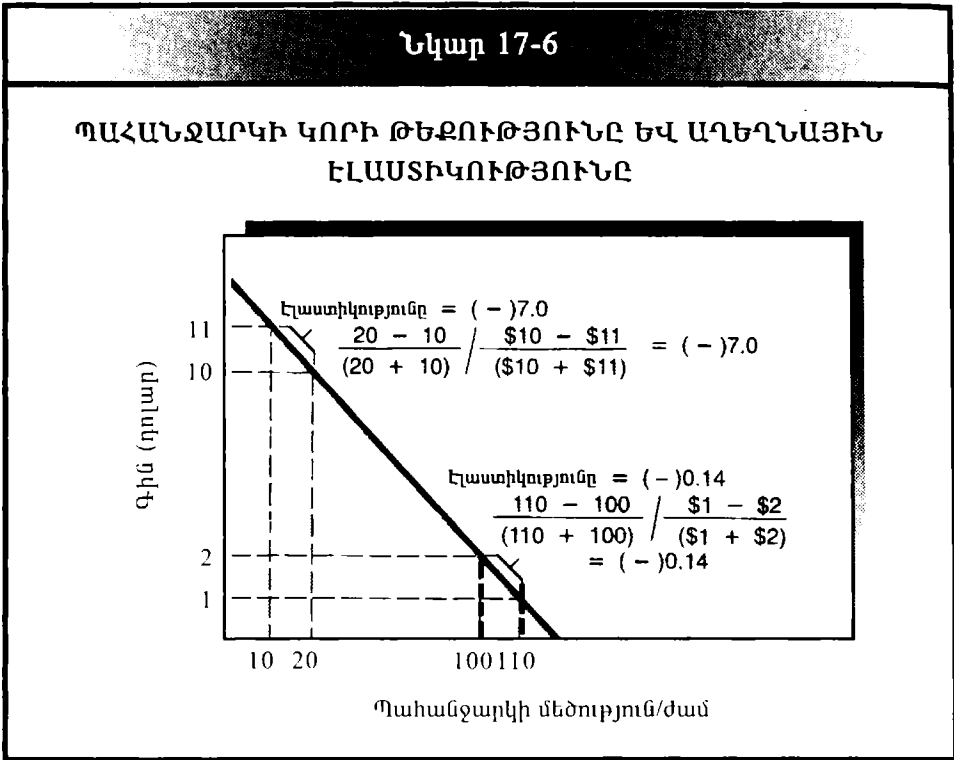
(e) **Կատարյալ էլաստիկ:** Սպառողները կգնեն ֆերմեր Ջոնսի ողջ գործընկերության կախական գնով, բայց չուկախական գնից բարձր գնով դրա ոչ մի մասը չի վաճառվի:

վեցնում է պահանջարկի մեծության կրճատմանը: Այնուհանդերձ, կատարյալ ոչ էլաստիկ (իդեալական) պահանջարկի կորը ցույց է տրվում նկար 17-5-ի a մասում:

Ռբրան ավելի ոչ էլաստիկ է պահանջարկը, այնքան ավելի ուղղահայաց տեսք ունի պահանջարկի կորը ցանկացած ընտրված գների միջակայքում: Սիգարետների պահանջարկի ուսումնասիրությունը (նկար 17-5-ի b մաս), որը ոչ էլաստիկ է, և խնձորների պահանջարկը (մաս d), որը հարաբերականորեն էլաստիկ է, ցույց են տալիս, որ ոչ էլաստիկ կորը միտում ունի ավելի ուղղահայաց տեսք ունենալու: Երբ պահանջարկի էլաստիկությունը մեկ միավոր է, ինչպես ցույց է տրվում մաս c-ում, ապա սկզբնականի ստա այն ուռուցիկ տեսք է ունենում: Երբ պահանջարկի կորը լինի կերպով հորիզոնական դիրք ունի, ապա տեսնեազգեսր կասեր, որ այն կատարելապես էլաստիկ է: Յուրեն արտադրող միակ ֆերմերի ցուրենի պահանջարկը, օրինակ, կունենա համարյա կատարյալ էլաստիկություն (մաս e):

Քանի որ էլաստիկությունը հարաբերական հասկացություն է, ապա ուղիղ գծի տեսք ունեցող պահանջարկի կորի էլաստիկությունն այդ գծի երկայնքով ցանկացած կետում սարբեր կլինի: Ինչպես ցույց է տրվում նկար 17-6-ում, ուղիղ գծի տեսք ունեցող պահանջարկի կորի էլաստիկությունը (նաստատուն

Այս ուղիղ գծի դեպքում (հաստատուն թեքությամբ) պահանջարկի կորն ավելի էլաստիկ է բարձր գների միջակայքում: Արք էլաստիկության բանաձևը ցույց է տալիս, որ երբ գինը 1 դոլարից բարձրանում է 2 դոլարի, իսկ քանակը 110-ից իջնում է 100-ի, ապա պահանջարկը ոչ էլաստիկ է: Նույն մեծությամբ գնի աճը (բայց ավելի փոքր տոկոսով) 10 դոլարից մինչև 11 դոլար, առաջացնում է նույն չափով (բայց ավելի մեծ տոկոսով) քանակի կրճատում, այնպես որ էլաստիկությունը շատ ավելի մեծ է: (Գնի էլաստիկությունը բացասական է, բայց մենք սովորաբար անտեսում ենք նշանը և հաշվի ենք առնում միայն բացարձակ մեծությունը):



թեքություն ունեցող) կուստանվի բարձր էլաստիկության և բարձր ոչ էլաստիկության միջակայքում: Այստեղ, երբ գինը բարձրանում է 10 դոլարից մինչև 11 դոլար, վաճառքը նվազում է 20-ից մինչև 10: Համաձայն էլաստիկության աղեղնային բանաձևի, պահանջարկի գնի էլաստիկությունը հավասար է -7.0-ի: Այս շրջանում պահանջարկը շատ էլաստիկ է: Եվ հակառակը, պահանջարկը միանգամայն ոչ էլաստիկ է 1 դոլար և 2 դոլար գների միջակայքում: Երբ գինը 1 դոլարից բարձրանում է մինչև 2 դոլար, ապա պահանջարկի քանակը 110-ից իջնում է մինչև 100: Այս միջակայքում պահանջարկի կորի էլաստիկությունը կազմում է միայն -0.14, այսինքն՝ պահանջարկը խիստ ոչ էլաստիկ է:

Ինչո՞ւ ենք մենք անհանգստանում էլաստիկության մասին: Ինչո՞ւ չենք խոսում միայն պահանջարկի կորի թեքության մասին: Մենք օգտագործում ենք էլաստիկության ցուցանիշները, որովհետև դրանք անկախ են չափման միավորներից: Անկախ այն բանից, թե մենք խոսում ենք մեկ գալոնի հաշվով դոլարների, թե մեկ լիտրի հաշվով սենթերի մասին, էլաստիկության ցուցանիշները, սոկոսներով արտահայտված, մնում են նույնը: Սա տեղի է ունենում, որովհետև մարդիկ հաշվի չեն առնում, թե չափման ինչ միավորներ են օգտագործվում, նրանց վերաբերմունքը կախված է փոխանակության փաստացի պայմաններից:

ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԳՆԵՐԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅԱՆ ԳԵՏԵՐՍԻՆԱՆՏՆԵՐԸ

Տնտեսագետները գնահատել են բազմաթիվ ապրանքների պահանջարկի էլաստիկությունն ըստ գների: Ինչպես ցույց են տալիս նկար 17-7-ում նշված գնահատումները, պահանջարկի էլաստիկությունը տարբեր ապրանքների համար զգալիորեն տարբեր է: Մի քանի ապրանքների՝ օրինակ, աղի, ատամի մածուկի, լուցկիների, էլեկտրական լամպերի և օրաթերթերի պահանջարկը, խիստ ոչ էլաստիկ է: Մյուս կողմից, այնպիսի ապրանքների պահանջարկի կորերը,

Նկար 17-7

ՈՐՈՇ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ ԳՆԱՀԱՏՎԱԾ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԳՆԱՅԻՆ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

ՈՉ ԷԼԱՍՏԻԿ		ՄԻԱՎՈՐ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅԱՄԲ	
Աղ	0.1	Կինոթատրոն	0.9
Լուցկի	0.1	Բնակարաններ՝ երկարաժամ-	
Ատամի մածուկ	0.1	կետ	1.2
Կարճաժամկետ ճանփորդու-		Թանկարժեք ծուկ	0.9
քյան ինքնաթիռի տոմս	0.1	Ոստրեներ	1.1
Բենզին-կարճաժամկետում	0.2	Մասնավոր կրթություն	1.1
Բենզին-երկարաժամկետում	0.7	Ռադիո և հեռուստացույցի	
Կենցաղային բնական գազ՝		վարձավճար	1.2
կարճաժամկետ	0.1		
Կենցաղային բնական գազ՝		ԷԼԱՍՏԻԿ	
երկարաժամկետ	0.5	Ռեստորանի սնունդ	2.3
Մուրճ	0.25	Արտերկիր երկարաժամկետ	
Տանը սպառվող ծուկ	0.5	ճամփորդություն	4.0
Միսախոտ կարճաժամկետ	0.45	Ինքնաթիռով երկարաժամկետ	
Իրավաբանական ծառայու-		ճամփորդելու տոմս	2.4
թյուններ՝ կարճաժամկետ	0.4	Թարմ կսնաչ տանձ	2.8
Թերապևտի ծառայությունը	0.6	Լվտոնքենա կարճ ժամկե-	
Տաքսի կարճաժամկետ	0.6	տում	1.2-1.5
Լվտոնքենա՝ երկարա-		Շեփուլեր ավտոնքենա	4.0
ժամկետ	0.2	Թարմ լոլիկ	4.6

Աղբյուրը՝ Hendrick S. Houthakker and Lester D. Taylor. *Consumer Demand in the United States, 1929-1970* (Cambridge: Harvard University Press, 1966, 1970); Douglas R. Bohi, *Analyzing demand Behaviour* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1981); Hsaing-tai Cheng and Oral Capps, Jr., "Demand for Fish", *American Journal of Agricultural Economics*, August 1988; and U.S. Department of Agriculture.

ինչպիսիք են թարմ լոլիկը, Շեփուլեր ավտոնքենաները և թարմ կսնաչ ոլոռը, շատ էլաստիկ են: Ի՞նչ գործոններ են պայմանավորում այս տարբերությունները: Ինչո՞ւ է որոշակի ապրանքների պահանջարկը կայուն, իսկ մյուսներին աղյուսան փոփոխական գների փոփոխման հետևանքով: Պատասխանն առաջին հերթին կապված է փոխարինող լավ ապրանքների սատչելիության հետ, ինչպես նաև, որոշ չափով այն բանից, թե սովորական սպառողի ընդհանուր բյուջեի որ մասն է այդ ապրանքի վրա ծախսվում:

ՓՈՒՍԱՐԻՆՈՂ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ՄԱՏՉԵԼԻՈՒԹՅՈՒՆԸ: Ըստ գների պահանջարկի էլաստիկության, ամենակարևոր դետերմինանտը փոխարինող ապրանքների սատչելիությունն է: Երբ սատչելի են ապրանքի լավ փոխարինողները, ապա գնի աճը շատ սպառողների խթանում է անցնել մյուս ապրանքների սպառմանը: Պահանջարկն էլաստիկ է: Օրինակ, եթե կերամիկական ծայրերով գրիչների գինը բարձրանա, պարզապես շատ սպառողներ կանցնեն մատիտների կամ գնդիկավոր ծայրով գրիչների սպառմանը: Եթե խնձորի գինը բարձրանա, ապա սպառողներն այն կփոխարինեն նարնջով, բանանով, դեղձով, սանձով և մի քանի այլ ապրանքներով բանկազած խնձորների փոխարեն:

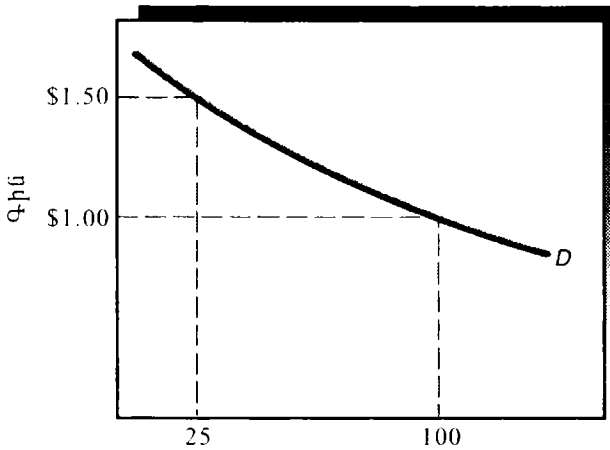
Երբ լավ փոխարինողներն անմատչելի են, ապա ապրանքի պահանջարկը միտում ունի ոչ էլաստիկ լինելու: Բժշկական ծառայությունները դրա մի օրինակն են: Երբ մենք հիվանդ ենք, մեծ մասամբ գտնու ենք, որ հերթները, բախտագուշակները, ձեռքի ամով գուշակողները, կամ ձկան յուղը բժշկական ծառայությունների շատ թերի փոխարինողներ են: Զարսանալի չէ, որ բժշկական ծառայությունների պահանջարկը ոչ էլաստիկ է:

Փոխարինողների մատչելիությունն ավելանում է, երբ ապրանքի տեսակը դառնում է ավելի առանձնահատուկ, դրանով մեծացնելով պահանջարկի էլաստիկությունը: Օրինակ, ինչպես ցույց է տրվում նկար 17-7-ում, Շեվրոլեթ մեքենաների պահանջարկի էլաստիկությունը, որը նեղ մասշտաբի ապրանքատեսակ է, գերազանցում է ընդհանրապես մեքենաների ավելի լայն շրջանակով էլաստիկությամբ: Եթե միայն Շեվրոլեթի գինն է բարձրանում, ապա շատ փոխարինող մեքենաներ են մատչելի: Բայց եթե բոլոր մեքենաների գներն են միասին բարձրանում, ապա սպառողներն ավելի քիչ լավ փոխարինողներ կունենան:

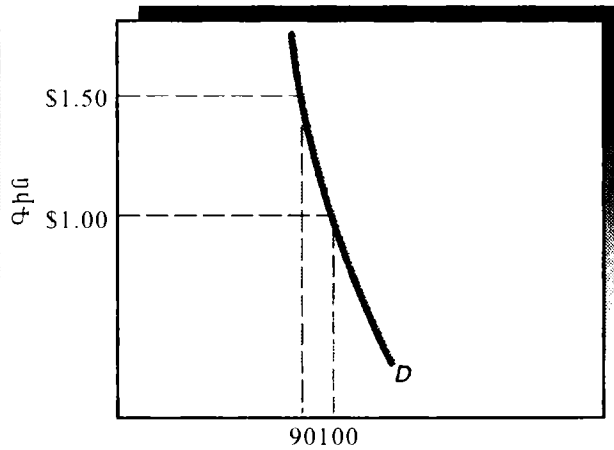
ԱՊՐԱՆՔԻ ՎՐԱ ԾԱԽՍՎՈՂ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԲՅՈՒՋԵԻ ԲԱԺԻՆԸ: Եթե ապրանքի վրա ծախսերը կազմում են սպառողի ընդհանուր բյուջեի շատ փոքր մասը, ապա եկամտի էֆեկտը փոքր կլինի, եթե նույնիսկ ապրանքի գինն էականորեն բարձրանա: Սա պահանջարկը կդարձնի ավելի ոչ էլաստիկ: Ընդհանուր բյուջեի հետ համեմատելու դեպքում, որոշ ապրանքների վրա կատարվող ծախսերը համարյա անտրամաբանական են: Լուցկիները, ատամի մածուկը և աղը դրա լավ օրինակն են: Սպառողների մեծ մասը տարեկան միայն 1 կամ 2 դոլար են ծախսում այս ապրանքներից յուրաքանչյուրի վրա: Դրանց գների կրկնապատկումը փոքր ազդեցություն կունենա ընտանիքի բյուջեի վրա: Հետևաբար, եթե նույնիսկ այսպիսի ապրանքի գինը կտրուկ բարձրանա, սպառողները շահագրգռված չեն լինի շատ ժամանակ և ջանք ծախսելու դրանց փոխարինողները գտնելու համար:

Նկար 17-8

ՈՉ ԷԼԱՍՏԻԿ ԵՎ ԷԼԱՍՏԻԿ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿ



ա) Մեկ շաբաթվա հաշվով գնդիկավոր գրիչ հազ.



բ) Նիսախոտի տուփ մեկ շաբաթվա համար մլն

Երբ գնդիկավոր ծայրով գրիչների գինը բարձրացավ (a) 1 դոլարից մինչև 1.50 դոլար, գնված ապրանքների քիվը 100,000-ից իջավ մինչև 25,000-ի: Քանակի մեջ տոկոսային նվազումն ավելի մեծ է, քան գնի տոկոսային աճը: Գրիչների պահանջարկն էլաստիկ է: Դրան հակառակ, սիգարետների գնի բարձրացումը 1 դոլարից մինչև 1.50 դոլար, հանգեցնում է գնվող սիգարետների քանակի միայն փոքր կրճատման (b): Արտացոլելով սիգարետ-

ների պահանջարկի ոչ էլաստիկությունը, քանակի մեջ տոկոսային նվազումը ավելի փոքր է, քան գնի մեջ տոկոսային աճը:

Նկար 17-8-ում տրված է էլաստիկ և ոչ էլաստիկ պահանջարկի կորերի գրաֆիկական բացատրությունը: Մաս a-ում գնդիկավոր ծայր ունեցող գրիչների պահանջարկի կորն էլաստիկ է, որովհետև գոյություն ունեն լավ փոխարինողներ, օրինակ՝ մատիտներ և կերամիկական ծայրով գրիչներ: Հետևաբար, երբ այս գրիչների գինը 50 տոկոսով բարձրանում է՝ 1 դոլարից մինչև 1.50 դոլար, ապա գնվող ապրանքների քանակը կտրուկ կրճատվում է 100.000-ից մինչև 25.000-ի: Աղեղնային էլաստիկության մեթոդով հաշվարկված պահանջարկի էլաստիկության գործակիցը հավասար է -3.0: Այն փաստը, որ գործակցի բացարձակ արժեքը 1-ից մեծ է, հաստատում է, որ ցույց տրված գնային միջակայքում գնդիկավոր ծայրերով գրիչների պահանջարկն էլաստիկ է: Նկար 17-8-ի մաս b-ում ցույց է տրվում ծխախոտի պահանջարկի կորը: Քանի որ սպառողների մեծ մասը չի գտնում այլ ապրանքներ, որոնք այս դեպքում լավ փոխարինողներ հանդիսանան, այդ պատճառով ծխախոտի պահանջարկը խիստ ոչ էլաստիկ է: Ծխախոտի դեպքում գների զգալի (1 դոլարից մինչև 1.5 դոլար) աճը հանգեցնում է գնվող ապրանքների քանակի միայն փոքր կրճատման: Պահանջարկի էլաստիկության գործակիցը հավասար է 0.26-ի, որն էականորեն փոքր է 1-ից, և հաստատում է, որ ծխախոտի պահանջարկը ոչ էլաստիկ է:

ԺԱՄԱՆԱԿԸ ԵՎ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Երբ շուկայի պայմանների փոփոխության հետևանքով ապրանքի գինն աճում կամ նվազում է, ապա թե՛ սպառողները և թե՛ արտադրողներն արձագանքում են դրան: Այնուհանդերձ, այդ արձագանքն անմիջապես տեղի չի ունենում, և սովորաբար, ժամանակի ընթացքում գնալով ավելի ուժեղանում է: ***Ընդհանուր առմամբ, երբ ապրանքի գինը բարձրանում է, ապա սպառողները երկար ժամանակի ընթացքում իրենց սպառումը կրճատում են ավելի մեծ քանակով, քան կարճ ժամանակի ընթացքում: Այսպիսով, ապրանքների մեծ մասի համար պահանջարկն ավելի էլաստիկ է դառնում երկար ժամանակահատվածում, քան թե կարճ ժամանակահատվածում: Էլաստիկության գործակցի և ժամանակի երկարության միջև այս հարաբերակցությունը հաճախ անվանում են պահանջարկի կարգավորման երկրորդ օրենք:***

Պահանջարկի առաջին օրենքն ասում է, որ գնորդների արձագանքը գնի փոփոխության նկատմամբ կանխագուշակելի է. նրանք ավելի շատ են գնում, երբ գինն իջնում է, քան կգնեին, երբ գինն ավելի բարձր լիներ այլ հավասար պայմաններում: Պահանջարկի երկրորդ օրենքն ասում է, որ գնորդն ավելի ուժեղ է արձագանքում, եթե ժամանակ է ունենում ամբողջությամբ իր վերաբերմունքը կարգավորելու գնի փոփոխության նկատմամբ:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԾԱԽՍԵՐՆ ՈՒ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Պահանջարկի էլաստիկությանը որոշվում է գնի փոփոխության և դրա հետևանքով ապրանքի գնման վրա կատարվող բնդիանուր ծախսերի փոփոխության միջև եղած հարաբերակցությունը: Ծախսերը (որոնք վաճառողի տեսանկյունից եկամուտներ են) հավասար են ապրանքի համար վճարված գնին, բազմապատկած գնված ապրանքների քանակով:

Երբ պահանջարկը ոչ էլաստիկ է, ապա վաճառված միավորների տոկոսային փոփոխությունն ավելի փոքր է, քան գնի մեջ տեղի ունեցած տոկոսային

փոփոխությունը: Այս պայմաններում գնի փոփոխությունն ավելի մեծ ազդեցություն կունենա ընդհանուր ծախսերի վրա, քան քանակի փոփոխությունը: Դրա արդյունքում, ընդհանուր ծախսերը կփոփոխվեն նույն ուղղությամբ, ինչ որ գները, երբ պահանջարկը ոչ էլաստիկ է: Նկար 17-8-ում ծխախոտի համար ցույց տրված շուկայական ոչ էլաստիկ պահանջարկի կորը կարելի է օգտագործել այս դրույթը պարզաբանելու համար: Ծխախոտի գնի բարձրացումը հանգեցնում է այս ապրանքի վրա կատարվող ընդհանուր ծախսերի 100 միլիոն դոլարից (1 դոլար (100 միլիոն տուփ) մինչև 135 միլիոն դոլար ավելացմանը (1.50 դոլար (90 միլիոն տուփ): Արտացոլելով ծխախոտի ոչ էլաստիկ պահանջարկը, գնի բարձրացումն առաջացնում է ծախսերի փոփոխություն՝ նույն ուղղությամբ:

Երբ պահանջարկն էլաստիկ է, գնված ապրանքների քանակի տոկոսային փոփոխությունը գերազանցում է գնի տոկոսային փոփոխությանը: Այսպիսով, կգերակշռի քանակի մեջ հարաբերականորեն ավելի մեծ փոփոխությունը՝ առաջացնելով ընդհանուր ծախսերի փոփոխություն՝ գների փոփոխությանը հակառակ ուղղությամբ: Նկար 17-8-ում ցույց տրված գնդիկավոր ծայրով գրիչների էլաստիկ պահանջարկի կորը թույլ է տալիս պարզաբանել այս դրույթը: Ուշադրություն դարձրեք, որ գնի աճը (1 դոլարից մինչև 1.50 դոլար) հանգեցնում է գնվող ապրանքների քանակի շատ ավելի մեծ տոկոսով նվազմանը (100.000-ից մինչև 25.000): Արտացոլելով էլաստիկ պահանջարկը՝ գնի բարձրացման հետևանքով եկամուտը նվազում է 100.000 դոլարից (1 դոլար x 100.000 գրիչ) մինչև 37.500 դոլար (1.50 դոլար x 25.000 գրիչ):

Նկար 17-9-ում տրված է գնի փոփոխության և ընդհանուր ծախսերի միջև եղած հարաբերակցությունը՝ տարբեր էլաստիկություն ունեցող պահանջարկի կորերի համար: **Երբ պահանջարկը ոչ էլաստիկ է, գնի մեջ փոփոխությունը հանգեցնում է նույն ուղղությամբ ընդհանուր ծախսերի փոփոխությանը: Երբ պահանջարկն էլաստիկ է, ապա գինը և ընդհանուր ծախսերը կփոփոխվեն հակադարձ ուղղություններով: Միավոր էլաստիկության դեպքում գների փոփոխության ժամանակ ընդհանուր ծախսերը մնում են հաստատուն:**

^aէլաստիկության գործակցի նշանը բացասական է:

Նկար 17-9		
ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆԸ, ԳՆԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԾԱԽՍԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ		
ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆԸ	ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅԱՆ ԹՎԱՅԻՆ ԳՈՐԾԱԿԻՅԸ ^a	ԳՆԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅԱՆ ԱԶԿԵՑՈՒԹՅՈՒՆ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԾԱԽՍԵՐԻ ՎՐԱ
Էլաստիկ	1-ից մինչև ∞	Գինը և ընդհանուր ծախսերը փոխվում են հակառակ ուղղություններով
Միավոր	1	Գների փոփոխման դեպքում ընդհանուր ծախսերը մնում են հաստատուն
Ոչ էլաստիկ	0-ից մինչև 1	Գինը և ընդհանուր ծախսերը փոխվում են նույն ուղղությամբ

ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆՆ ԸՍՏ ԵԿԱՍՏԻ

Ինչպես նախկինում քննարկել ենք, եկամտի աճի հետևանքով աճում է նաև ապրանքների մեծ մասի պահանջարկը: **Պահանջարկի էլաստիկությունն ըստ եկամտի** ցույց է տալիս ապրանքի պահանջարկի փոփոխությունը եկամտի փոփոխության հետևանքով: Այն որոշվում է հետևյալ հարաբերակցությամբ.

$$\frac{\text{Ապրանքի պահանջարկի մեծության քանակի տոկոսային փոփոխություն}}{\text{Եկամտի տոկոսային փոփոխություն}}$$

Ինչպես ցույց է տալիս նկար 17-10-ը, տարբեր ապրանքների համար պահանջարկի էլաստիկության գործակիցներն ըստ եկամտի տարբեր են, այն սովորաբար դրական է: Փաստորեն, **նորմալ ապրանք** հասկացությունը վերաբերում է ցանկացած ապրանքի, որն ունի պահանջարկի դրական էլաստիկություն ըստ եկամտի: Որոշ նորմալ ապրանքներ ունեն ըստ եկամտի ավելի ցածր էլաստիկություն, քան մյուսները: Ընդհանրապես, այն ապրանքները, որ մարդիկ համարում են «անհրաժեշտություն», կունենան պահանջարկի ցածր էլաստիկություն ըստ եկամտի: Ջգալի քանակով այդ ապրանքներից գնվում են, եթե նույնիսկ եկամտունները ցածր են, և եկամտունների աճի հետ այս ապրանքների վրա կատարվող ծախսերն ավելի նվազ չափով կավելանան համեմատած եկամտի աճի համամասնության հետ: Հասկանալի է, որ այնպիսի ապրանքները, ինչպիսիք են վառելիքը, էլեկտրաէներգիան, հացը, ծխախոտը, էժան հագուստները և կարտոֆիլը կունենան պահանջարկի ցածր էլաստիկություն ըստ եկամտի: Հետաքրքրական է, որ զարդեղենն ընկնում է այս կատեգորիայի մեջ. այդպես է գոնե Միացյալ Նահանգներում: ԱՄՆ Աշխատանքի դեպարտամենտի կողմից կատարված Սպառողների ծախսերի հետազոտության արդյունքները ցույց են տվել, որ 1991թ. իրենց եկամտունների մասին տեղեկացրած բոլոր ընտանիքների մեջ ամենաաղքատ ընտանիքների մեկ-հինգերորդը իրենց 13.464 դոլար ընդհանուր ծախսերից 536 դոլարը (4 տոկոսը) ծախսում են զարդեղենի վրա, իսկ ամենաաղքատ ընտանիքների մեկ-հինգերորդը միջին հաշվով 57.597 դոլար ընդհանուր ծախսերի միայն 2 տոկոսը (1.133 դոլար):

Պահանջարկի էլաստիկությունն ըստ եկամտի (Income elasticity)
 Ապրանքի պահանջարկի մեծության և սպառողի եկամտի տոկոսային փոփոխությունների (որի հետևանքով առաջանում է պահանջարկի մեծության փոփոխություն) հարաբերությունը: Այն արտահայտում է ապրանքի պահանջարկի փոփոխության աստիճանը եկամտունների փոփոխության հետևանքով: Էլաստիկության գործակցի նշանն այս դեպքում սովորաբար դրական է:

Նորմալ ապրանք (Normal good)
 Այն ապրանքը, որն ունի եկամտի դրական էլաստիկություն, երբ սպառողի եկամտունների բարձրացումը տանում է ապրանքի պահանջարկի բարձրացմանը:

Նկար 17-10

ԱՌԱՆՁԻՆ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ ԳՆԱՀԱՏՎԱԾ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆՆ ԸՍՏ ԵԿԱՍՏԻ

ՑԱԾՐ ԵԿԱՍՏԱՅԻՆ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆ		ԲԱՐՉՐ ԵԿԱՍՏԱՅԻՆ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆ	
Մարգարին	-0.20	Մասնավոր կրթություն	2.46
Վառելիք	0.38	Նոր ավտոմեքենաներ	2.45
Էլեկտրաէներգիա	0.20	Հանգիստ և զվարճություններ	1.57
Չկենդան	0.46	Ոգեկից խմիչքներ	1.54
Սնունդ	0.51		
Ծխախոտ	0.64		
Հիվանդանոցային բուժում	0.69		

Աղբյուրը՝ Hendrick S. Houthakker and Laster D. Talor, *Consumer Demand in the United States, 1929-1970* (Cambridge: Harvard University Press, 1966, 1970), 1. Taylor "The Demand for Elasticity - A Survey", *Bell Journal of Economics*, (spring, 1975) and F. W. Bell "The Pope and the Price of Fish", *American Economic Review* 58 (December, 1968).

**Ցածրորակ ապրանք
(Inferior good)**

Այն ապրանքն է, որն ունի եկամտի բացասական էլաստիկություն. երբ սպառողի եկամտի աճը տանում է ապրանքի պահանջարկի նվազմանը:

Այն ապրանքները, որոնք սպառողները համարում են «չքեղություն», սովորաբար ունեն բարձր (1-ից մեծ) էլաստիկություն՝ ըստ եկամտի: Օրինակ, մասնավոր կրթությունը, նոր ավտոմեքենան, զվարճության վրա կատարվող ծախսերը, նվիրատվությունները շրջակա միջավայրի պաշտպանության համար, լողավազանները և օդային ճանապարհորդությունները, ըստ եկամտի բարձր էլաստիկություն ունեն: Երբ եկամուտն աճում է, ապա այս բարիքների նկատմամբ պահանջարկն. այսպիսով, էլ ավելի արագ է մեծանում:

Մի շարք փոքրաթիվ ապրանքներ, ինչպիսիք են մարգարիները, ցածրորակ մսեղենը և ավտոբուսներով ճանապարհորդելը, իրականում, ըստ եկամտի, ունեն բացասական էլաստիկություն: Տնտեսագետները եկամտի հետ կապված բացասական էլաստիկություն ունեցող ապրանքներն անվանում են **ստորադաս կամ ցածրորակ ապրանքներ**: Երբ եկամուտը մեծանում է, ստորադաս ապրանքների նկատմամբ պահանջարկը կրճատվում է:

**ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅԱՆ ԳԱՂԱՓԱՐԻ
ԿԻՐԱՌՈՒՄԸ. ՀԱՐԿԱՅԻՆ ԲԵՌԸ**

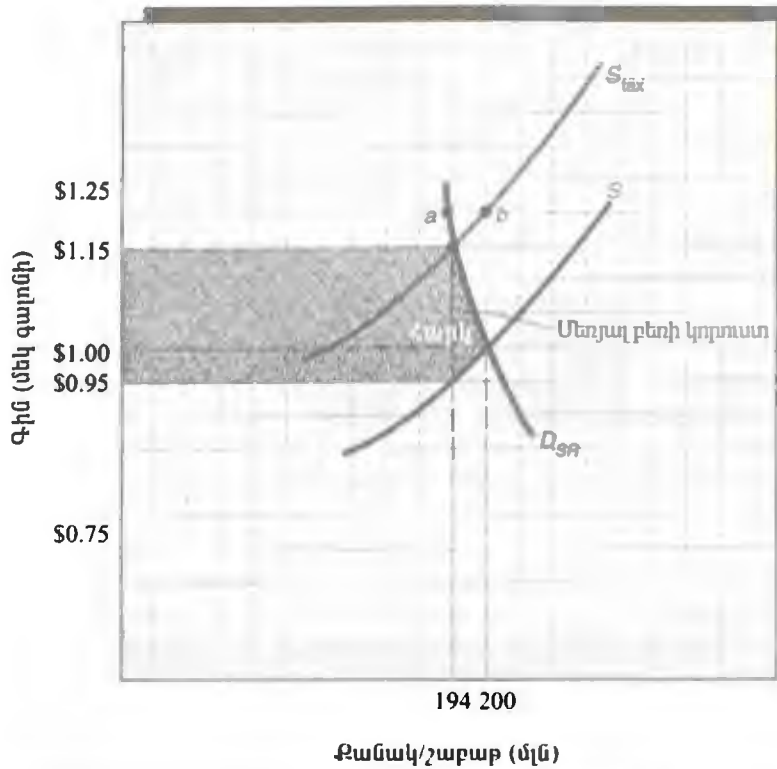
Երբ ապրանքի վաճառքի նկատմամբ հարկ է սահմանվում, ո՞վ է վճարում այն: Ինչքա՞ն է բարձրանում գինը: Ինչքա՞ն է վճարվում վաճառողի (ավելի ցածրը գումար ստանալու ձևով հարկերը հանելուց հետո) և հաճախորդի կողմից՝ ավելի բարձր գնի տեսքով: Երբ ապրանքի գինը բարձրանում է, մենք տեսանք, որ հասույթի և վաճառքի քանակի վրա դրա ազդեցությունը կախված է պահանջարկի էլաստիկությունից: Հարկերի հարաբերական բեռի որոշման գործում պահանջարկի էլաստիկությունն, ըստ գնի, նույնպես որոշիչ դեր ունի:

Վաճառողները կգերադասեին ամբողջ հարկերը, հարկի լրիվ գումարի չափով, զցել գնորդների ուսերին՝ գները բարձրացնելու եղանակով, քան թե իրենք վճարեին դրա մի մասը: Այնուհանդերձ, երբ գները բարձրանում են, հաճախորդները դրան արձագանքում են՝ պակասեցնելով գնումները: Վաճառքի ծավալը նվազում է, և այդ ժամանակ վաճառողներն ստիպված են գներն իջեցնել մինչև հարկերի եղած մակարդակը՝ հարկային բեռի մի մասը վերցնելով իրենց վրա՝ ավելի քիչ հասույթներ ստանալով: Գլուխ 5-ից մենք սովորել ենք, որ երբ հարկերի հետևանքով բարձրանում են հաճախորդների կողմից վճարվող գումարները և կրճատվում են վաճառողների ստացած գուտ (հարկումից հետո մնացող) հասույթը, ապա թե՛ գնորդը, թե՛ վաճառողը մտնում են հարկային բեռի տակ: Օգտագործելով էլաստիկության գաղափարը, մենք այժմ կարող ենք ավելին ասել այն մասին, թե ինչպես է բաժանվում հարկային բեռը, ինչպես նաև հարկի հետևանքով առաջացած մեռյալ բեռի կորուստների չափերի մասին: (Այժմ ընթերցողի համար ժամանակն է վերանայելու արդյունավետության և բաժնետիրական կապիտալի հետ կապված հարցերը):

Նկարներ 17-11-ից մինչև 17-13-ում ցույց են տրվում բեռաբեռի նկատմամբ սահմանված նոր հարկերի հետևանքները: Նկար 17-11-ում ցույց են տրվում կարճաժամկետ հետևանքները, երբ պահանջարկի էլաստիկությունն, ըստ գնի, կազմում է միայն 0.2: Նկար 17-12-ում ցույց են տրվում երկարաժամկետ հետևանքները, երբ պահանջարկի էլաստիկությունը հավասար է 0.7-ի: Որպեսզի ցույց տրվի, թե ինչ է տեղի ունենում, երբ պահանջարկի էլաստիկությունը փոխվում է, բայց առաջարկը մնում է նույնը, նկար 17-12-ում մենք ժամանակավորապես ենթադրում ենք, որ առաջարկի կորը մնում է նույնը թե՛ երկարատև, և թե՛ կարճատև ժամանակահատվածի համար:

Նկար 17-11

ՈՉ ԷԼԱՍՏԻԿ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԴԵՊՐՈՒՄ ԲԵՆՁԻՆԻ ՀԱՐԿՈՒՄԸ ԿԱՐՃ ԺԱՄԿԵՏՈՒՄ

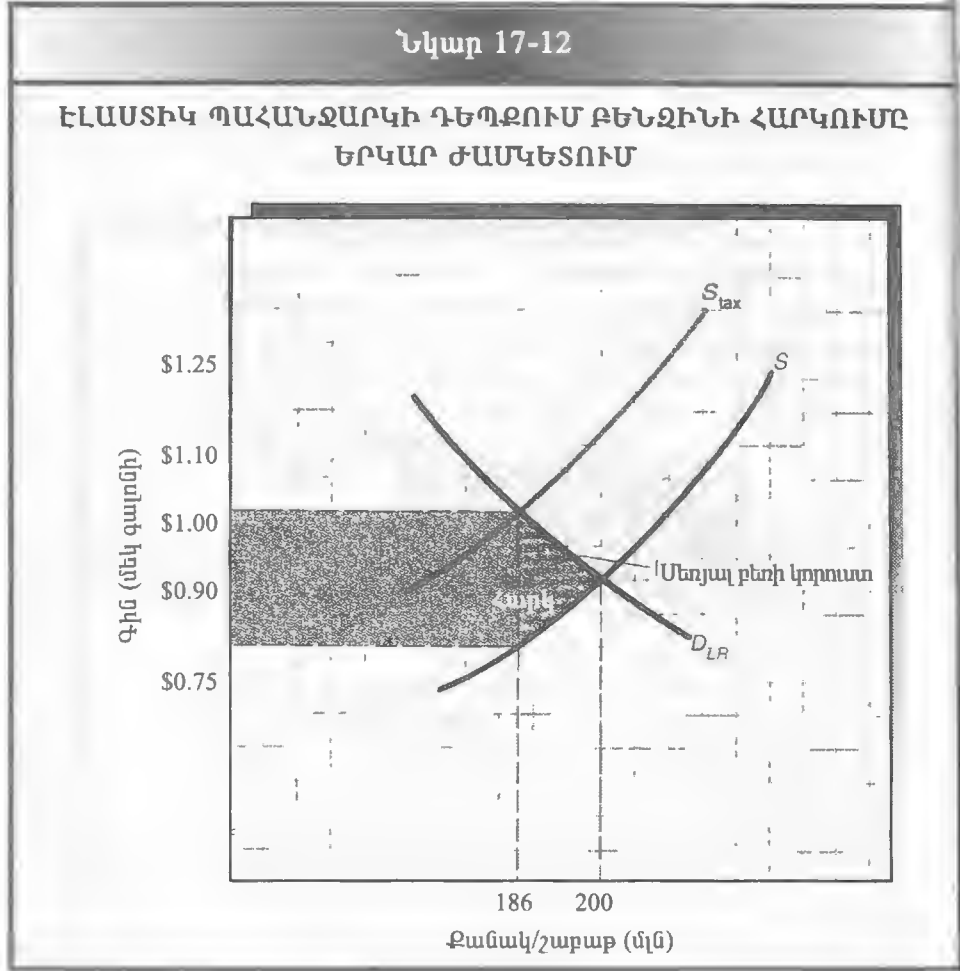


Երբ 20 դոլար բենզինի նկատմամբ հարկ է մտցվում, ապա առաջարկի կորն ուղղահայաց կերպով հարկի գումարի չափով տեղաշարժվում է: Քանի որ գնի բարձրացման դեպքում սպառողներն ավելի քիչ կգնեն, վաճառողներն ի վիճակի չեն լինի սպառողներին փոխանցել հարկի ամբողջ ծավալը: Կհաստատվի նոր՝ կարճաժամկետ հավասարակշռություն 1.15 դոլար գնի մակարդակում: Հարկի հետևանքով սպառողները 0.15 դոլար ավել են վճարում, իսկ վաճառողներն ստանում են 0.05 դոլար պակաս:

Նկար 17-11-ում, նախքան հարկը, բենզինի հավասարակշռված գինը մեկ գալոնի հաշվով կազմում է 1 դոլար: 0.20 դոլարի հարկի հետևանքով առաջարկի կորը հարկի գումարի չափով տեղաշարժվում է դեպի վեր: Քանի որ յուրաքանչյուր վաճառված գալոնի դիմաց պետությանը պետք է փոխանցվի 0.20 դոլար, ապա վաճառողները յուրաքանչյուր գալոնի համար պետք է ստանան հին գինը և գումարած 0.20 դոլար, որպեսզի նախկին մակարդակով պահպանվի նրանց արտադրելու խթանը: Սա ճշգրտորեն տեղի է ունենում, երբ մինչև հարկերն եղած առաջարկի կորը վերև է տեղաշարժվում 0.20 դոլարի հարկի չափով:

Իհարկե, վաճառողները կուզենային գները բարձրացնել մինչև 1.20 դոլար և ամբողջ հարկի գումարը գցել սպառողների վրա: Այնուհանդերձ, նրանք չեն կարողանա այդ անել, քանի որ սպառողները կսկսեն կրճատել իրենց գնումները՝ ի պատասխան բարձրացված գների: Եթե բենզինի գինը բարձրանա մինչև 1.20 դոլար, ապա դրա արդյունքը կլինի ավելցուկային առաջարկը (ab նկար 17-11-ում): Միայն ավելի ցածր գների դեպքում շուկան կպարզեցվի այնպես, որ վաճառողները կարող են գինը բարձրացնել միայն մինչև 1.15 դոլար, որի դեպքում կարող են վաճառել 194 միլիոն գալոն 6 միլիոնով ավելի պակաս, քան նախկինում հարկերից առաջ: Այս գնի (1.15 դոլարի) և արտադրանքի ծավալի (194 միլիոն գալոնի) մակարդակում առաջանում է կարճաժամկետ հավասարակշռության վիճակ: Կարճաժամկետում մեկ գալոնի դիմաց գնորդները վճարում են 0.15 դոլար ավելի, իսկ վաճառողներն ստանում են 0.05 դոլար պակաս:

Երբ պահանջարկն ավելի էլաստիկ է, ապա սպառողներն ավելի մեծ քանակով են կրճատում իրենց գնումները: Դրա արդյունքում վաճառողներն ստիպված են էլ ավելի իջեցնել գինը (այս դեպքում մինչև 1.10 դոլար, համեմատած նկար 17-11-ի 1.15 դոլարի հետ), և պահանջարկի ավելի բարձր էլաստիկության պատճառով հարկային բեռն ավելի ծանրորեն է ընկնում վաճառողների ուսերին: Այստեղ մենք ենթադրում ենք, որ առաջարկը մնացել է անփոփոխ:

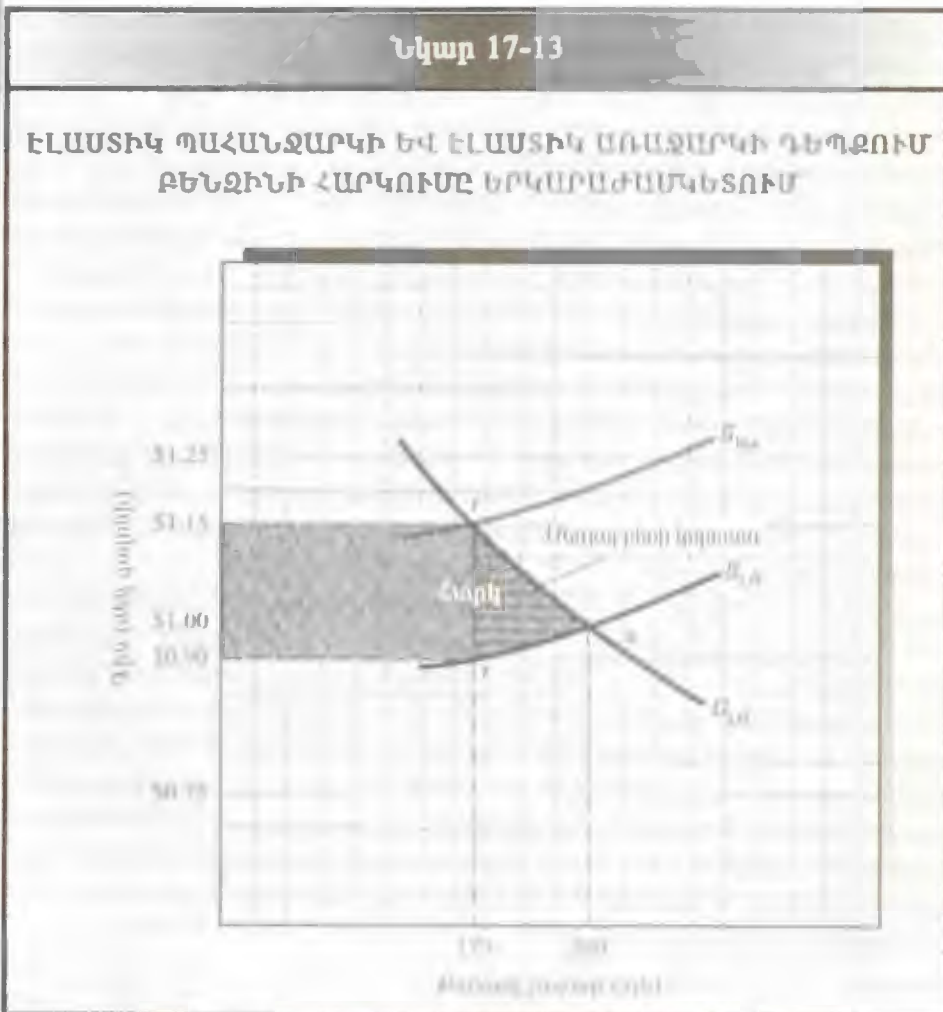


Հարաբերականորեն ավելի քիչ հնարավորություններ կան, որոնցով գնորդները կարճ ժամանակահատվածում կկարողանան թանկ բենզինը փոխարինել այլ վառելիքով: Նրանց արձագանքի պատճառով, ըստ գնի, պահանջարկի էլաստիկությունը կարճ ժամանակահատվածում հարաբերականորեն փոքր է, և սպառողներն իրենց ուսերի վրա են վերցնում հարկային բեռի մեծ մասը:

Երկար ժամանակահատվածի ընթացքում, այնուամենայնիվ, սպառողները կանցնեն ավելի փոքրալիտրաժ մեքենաների օգտագործմանը և այլ ձևեր կըզտնեն՝ տնտեսելու թանկացած բենզինը: Երբ սպառողների կողմից գնումներն ավելի մեծ քանակով են նվազում, ապա վաճառողներն ստիպված են էլ ավելի իջեցնել իրենց կողմից ընդունելի գինը (կրճատելով առաջարկի քանակը): Ինչպես նկար 17-12-ում է ցույց տրվում, երկար ժամանակահատվածի ընթացքում հավասարակշռված գինը կնվազի՝ հասնելով 1.10 դոլարի, իսկ վաճառվող ապրանքի քանակը կիջնի մինչև շաբաթական 186 միլիոն գալոն: Այս դեպքում վաճառողներն ու գնորդները հավասարապես են բաժանում 0.20 դոլար հարկային բեռը: **Համեմատելով նկար 17-11-ը նկար 17-12-ի հետ, որտեղ առաջարկը նույնն է, բայց պահանջարկի էլաստիկությունները տարբեր են, մենք կարող ենք տեսնել, որ երբ պահանջարկն ավելի էլաստիկ է, այլ հավասար պայմաններում, գնորդները հարկային բեռից ավելի փոքր մաս են վճարում:** Սա լավ իմաստ ունի: Երբ սպառողները տնտեսելու ավելի շատ եղանակներ են գտնում, այսինքն, երբ ի պատասխան բարձրացված գների, ավելի շատ են կրճատում իրենց գնումների ծավալը, ապա դրանով երկարատև ժամանակահատվածի ընթացքում ավելի մեծ ճնշում են գործադրում վաճառողի վրա՝ նրա կողմից ընդունելի գինն իջեցնելու համար:

Նկար 17-13-ում ներկայացվում է հարկային բեռը որոշող մյուս գործոնը՝ առաջարկի էլաստիկությունը, որն առաջարկվող ապրանքների քանակի տոկոսային փոփոխությունն է՝ բաժանած մատակարարների արձագանքի հետևանքով գնի մեջ տոկոսային փոփոխության վրա: Քանի որ սա ցույց է տալիս վաճառողների արձագանքի աստիճանը՝ ի պատասխան գնի փոփոխության, այն նման է, ըստ գնի, պահանջարկի էլաստիկությանը: Սակայն առաջարկի էլաստիկությունը դրական մեծություն է: Երբ ապրանքի վաճառքի գինը բարձրանում է, ապա վաճառողները կցանկանան և ի վիճակի կլինեն ավելի շատ ռեսուրսներ գնել ու այդ ապրանքից ավելի շատ առաջարկել շուկայում: Գնի նվազումն առաջ կբերի հակառակ վերաբերմունքը, քանի որ որոշ վաճառողներ իրենց ռեսուրսների համար ավելի հաջող կիրառում կգտնեն ապրանքի գնի իջեցման դեպքում: Ինչպես որ պահանջարկի էլաստիկության դեպքում էր տեղի ունենում, ժամանակն այստեղ ևս դեր ունի: Առաջարկի էլաստիկությունն ավելի մեծ է, երբ վաճառողներն ավելի երկար ժամանակ ունեն արձագանքելու գնի փոփոխությանը: Հաջորդ երկու գլուխներում մենք ավելի մանրամասն կքննարկենք այն գործոնները, որոնք որոշում են առաջարկի էլաստիկությունը: Առայժմ կարևոր է պարզապես իմանալ առաջարկի էլաստիկության հասկացության մասին, և այն փաստը, որ վաճառողները (գնորդների նման) ավելի ուժեղ կարձագանքեն գնի մեջ տեղի ունեցող փոփոխությանը, եթե նրանք ավելի շատ ժամանակ ունենան դրան հարմարվելու համար:

Առաջարկի էլաստիկություն (Elasticity of supply)
 Առաջարկի մեծության տոկոսային փոփոխության և գնի տոկոսային փոփոխությունների հարաբերություն (որի հետևանքով առաջանում է առաջարկի մեծության փոփոխություն):



Առաջարկն ավելի էլաստիկ է, երբ ռեսուրսներն ունեն այլ ապրանքների այլընտրանքային օգտագործման հնարավորություններ, այնպես որ վաճառողները նվազ չափով են ցանկանում, ի պատասխան հարկերի, իջեցնել իրենց վճարվող գինը: Իրափոխարեն ավելի մեծ չափով առաջարկի մեծություն է կրճատվում: Մպատողների կողմից վճարվող գինը բարձրանում է 1 դոլարից մինչև 1.15 դոլար՝ Համեմատած նկար 17-12-ի հետ, որտեղ պահանջարկը նույնն է, ինչ որ այստեղ, առաջարկի ավելի մեծ էլաստիկության հետևանքով այստեղ հարկային բեռի ավելի փոքր մասն է ընկնում վաճառողների ուսերին:

Ավելի վաղ, նկար 17-11-ից նկար 17-12-ին անցնելիս, մենք թույլ տվեցինք, որ պահանջարկը դառնա ավելի էլաստիկ, քանի որ նկար 17-12-ը ներկայացնում էր երկարատև ժամանակահատված: Այնուհանդերձ, մենք անիրատեսորեն ենթադրեցինք, որ առաջարկի էլաստիկությունը երկարատև ժամանակահատվածում նույնն է. ինչ կարճատև ժամանակահատվածում, որպեսզի առանձնացնենք, թե ինչ տեղի կունենար, եթե միայն պահանջարկը փոխվեր: Նկար 17-13-ում ցույց է տրվում ավելի իրատեսական պատկեր, երբ առաջարկը պահանջարկի նման, ավելի էլաստիկ է երկարատև ժամանակահատվածի համար: Համեմատելով նկար 17-12-ը և 17-13-ը մենք կարող ենք տեսնել, որ երբ առաջարկի էլաստիկությունն ավելի մեծ է (իսկ պահանջարկը նույնն է), ապա մատակարարները հարկային բեռի ավելի փոքր մասն են կրում: Այստեղ առաջարկն այնպես է ներկայացված, որ բենզինի գինը, ներառյալ հարկերը, բարձրանում է մինչև 1.15 դոլար, ճիշտ այնպես, ինչպես կարճաժամկետ հեռանկարում էր: Պարտադիր չէ, որ սա տեղի ունենա իրական կյանքում: **Ընդհանուր առմամբ, սակայն, երբ առաջարկն ավելի էլաստիկ է, այլ հավասար պայմաններում, վաճառողները կրում են հարկային բեռի ավելի փոքր մասը:**

ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՀԱՐԿԵՐԻ ՀԵՏԵՎԱՆՔՈՎ ՄԵՌՅԱԼ ԲԵՌԻ ԿՈՐՈՒՍՆԵՐԸ

Մենք տեսանք, որ առաջարկի և պահանջարկի էլաստիկությունը կարևոր դեր է խաղում հարկային բեռի բաշխումը գնորդի և վաճառողի միջև որոշելու հարցում: Նկար 17-11-ից 17-13-ը ցույց են տալիս նաև, թե ինչպես են այդ էլաստիկություններն ազդում հարկի հետևանքով առաջացող ավելցուկային բեռի կամ մեռյալ բեռի չափի վրա: Ինչպես տեսանք գլուխ 5-ում, (նկար 5-7), հարկման հետևանքով առևտրի կրճատմամբ ոչ միայն հասույթներն են կրճատվում (միավորի հաշվով հարկի գումարը բազմապատկած հարկի կիրառումից հետո վաճառված միավորների թվով), և այդ մասը գնորդներից ու վաճառողներից փոխանցվում է պետությանը, այլ նաև դրա հետևանքով փոխանցված գումարի չափով և ինչ որ չափով էլ ավելի շատ, կրճատվում են առևտրից ստացվող օգուտները թե՛ գնորդների, և թե՛ վաճառողների համար: Առևտրի այն ծավալը, որ կլինեք հարկի բացակայության դեպքում, այսպիսով վերացվում է: Երբ առաջարկը կամ պահանջարկը ոչ էլաստիկ են, ինչը նշանակում է, թե հարկը կիրառելու հետևանքով առևտրի քիչ ծավալի համար խթանը վերացել է, ավելցուկային բեռն ավելի փոքր է: Նկար 17-11-ում պարզաբանվում է այս դրույթը ոչ էլաստիկ պահանջարկի դեպքում: Քանի որ պահանջարկը խիստ ոչ էլաստիկ է, ապա 0.20 դոլար հարկի հետևանքով վաճառված բենզինի քանակը նվազում է միայն 6 միլիոն գալոնով:

Դրան հակառակ, երբ թե՛ առաջարկը, և թե՛ պահանջարկն էլաստիկ են, ինչպես նկար 17-13-ում, ապա հարկ կիրառելու հետևանքով առևտրի ծավալները չեն ավելացել: Նկար 17-13-ի պահանջարկի և առաջարկի ավելի էլաստիկ կորերի պայմաններում արտադրված և վաճառված բենզինի քանակությունը կրճատվում է 21 միլիոն գալոնով (200 միլիոնից մինչև 179 միլիոն): Ինչպես պատկերված է *աղեղի* եռանկյունու միջոցով, հարկի ավելցուկային բեռը մեծանում է, երբ ավելի բարձր հարկերի հետևանքով կրճատվում է առևտուրը: Հետևաբար, ակցիզային հարկերի բեռը ավելի պակաս կլինի, եթե դրանք զանձվեն այն ապրանքների ու ծառայությունների իրացումից, որոնց առաջարկը կամ պահանջարկը խիստ ոչ էլաստիկ են:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Այս գլխում մենք քննարկեցինք այն ուղղությունները, ըստ որոնց սպառողների ցանկությունները և նախապատվությունները ներկայացվում են արտադրողներին:

Սպառողների ընտրությունները որոշում են շուկայական պահանջարկի կորը: Շուկայական պահանջարկն արտահայտում է այդ ապրանքը ձեռք բերելու համար սպառողների ցանկության մեծությունը:

Հաջորդ գլխում մենք կանդրադառնանք արտադրական ծախսերին, որոնք կապված են ռեսուրսների այլընտրանքային օգտագործման հետ: Իրականում արտադրված արտադրանքի ծախսերն աբսոլյուտորեն հուշում են, թե որքան անցանկալի են ռեսուրսներն այլ ոլորտներում: Այս երկու թեմաները՝ սպառողական պահանջարկը և արտադրական ծախսերը, կարևորվում են այն պատճառով, քանի որ մենք փորձում ենք հասկանալ, թե շուկաներն ինչպես են բաշխում ապրանքներն ու ծառայությունները:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Պահանջարկի կորը ցույց է տալիս այն ապրանքների քանակությունը, որոնք սպառողները ցանկանում են գնել գնի ցանկացած պոտենցիալ մակարդակի դեպքում: Պահանջարկի առաջին օրենքը նշում է, որ արտադրանքի պահանջարկի մեծությունը հակադարձ համեմատական է դրա գնին: Արտադրանքի գնի նվազեցումը պակասեցնում է դրա սպառման այլընտրանքային ծախսերը: Ցածր գնի դեպքում շատ սպառողներ կփոխարինեն արդեն լծանացված ապրանքներն այլ ապրանքներով: Եվ ընդհակառակը, բարձր գինը սպառողներին կստիպի գնել քիչ և դրանք փոխարինել այն ապրանքներով, որոնք հարաբերականորեն ավելի էժան են:

2. Շուկայական պահանջարկի կորն արտացոլում է անհատների պահանջարկը: Իսկ ապրագալստ կոնկրետ շուկայում անհատների պահանջարկի կորերի հորիզոնական գումարն է: Շուկայական գինն ապրանքի սահմանային, այլ ոչ թե միջին գնահատումն է:

3. Սպառողի համար ժամանակը, ինչպես նաև փողը սակավ է: Որոշումներ ընդունելիս սպառողներին հետաքրքրում են և ժամանակը, և դրամական ծախսերը: Այլ հավասար պայմաններում, ապրանքի սպառման ժամանակի կրճատումը

սպառողներին դրդում է գնել ավելի շատ ապրանքներ:

4. Սպառողները սովորաբար շահում են ապրանքի ձեռք բերումից: Յուրաքանչյուր ապրանքի դիմաց սպառողի կողմից վճարվելիք և արդեն վճարված գումարի տարբերությունը կոչվում է սպառողական ավելցուկ: Դա գնահատվում է այն մակերեսով, որն ընկած է շուկայական գնից բարձր և պահանջարկի կորից ցածր միջակայքում:

5. Բացի գնից, արտադրանքի պահանջարկի վրա ազդում են՝

ա) սպառողների եկամտի մակարդակը,

բ) սպառողների միջև եկամտի բաշխումը,

գ) հարակից ապրանքների (փոխարինող և լրացնող) ձեռք բերման ծախսերը,

դ) շուկայում բնակչության թվաքանակը և կազմը,

ե) սպառողների նախասիրությունները,

զ) արտադրանքի ապագա գնի սպառողների սպասումները: Նշված վեց գործոններից յուրաքանչյուրի փոփոխությունն արտադրանքի պահանջարկի փոփոխության (ամբողջ կորի տեղաշարժի) հիմքն է

6. Արտադրանքի պահանջարկի վրա ազդում են և՛ ֆունկցիոնալ, և՛ սուբյեկտիվ գործոնները, ներառյալ գովազդը: Սպառողական ընտրանքի վրա գովազդի ազդեցությունը դժվար է գնահատել: Շահույթ հետապնդող ֆիրմայի գովազդի ծախսերը խիստ ներկայացուցչական են, հետևաբար գովազդը շոշափելի ազդեցություն ունի սպառողի որոշման վրա: Գովազդը կարող է կրճատել սպառողի փնտրման ժամանակը, օգնել կատարելու ավելի տեղեկացված ընտրանք և ապահովել երաշխավորված որակ (ապրանքանիշի միջոցով): Չնայած գովազդի ծախսերը հիմնականում պարունակում են շատ քիչ տեղեկատվություն: Ավելի հեշտ է րվարկել գովազդի թերությունները, քան այլ այլընտրանքի կիրառում, որը չի ունենա նույն թերությունները:

7. Գնի առավելագույն արտացոլում է գնի փոփոխությանը համապատասխան գնված քանակության փոփոխությունը: Երբ առկա են տվյալ ապրանքի լավագույն փոխարինողներ, կամ այն մեծ տեսակարար կշիռ ունի սպառողի բյուջեի մեջ, ապա պահանջարկն ավելի էլաստիկ կլինի: Սովորաբար արտադրանքի գնային էլաստիկությունը կմեծանա, կապված ժամանակահատվածի մեծացման հետ, երբ սպառողները

հասցնում են հարմարվել գնի փոփոխություններին: Էլաստիկության գործակցի մեծության և ժամանակի հարմարեցման միջև այս ուղիղ կապը հաճախ արտահայտվում է պահանջարկի երկրորդ օրենքի միջոցով:

8. Էլաստիկության դրույթն օգնում է բացատրելու քաղաքականության փոփոխությունների ազդեցությունը, ասենք, վաճառքի հարկի կիրառումը: Երբ պահանջարկն ավելի էլաստիկ է, գնորդներին չի հուզում հարկի կիրառումը, երբ առաջարկն է առավել էլաստիկ, ևս պահանջարկներին չի հուզում հարկային բեռը: Երբ երկուսն էլ ոչ էլաստիկ են, ևս պահարկի ավելցուկ բեռը, կամ մեռյալ բեռը, փոքր է:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

*1. 1980-ականների կեսերի բենզինի գնի նվազումն ի՞նչ հետևանքներ կունենա հետևյալի վրա.

- ա) մեծ մեքենաների պահանջարկի,
- բ) փոքր մեքենաների պահանջարկի,
- գ) էլեկտրակառուցիչների և բենզին չօգտագործող մեքենաների փորձարկման խթանի,
- դ) բենզինի պահանջարկի,
- ե) ավտոմեքենայով արձակուրդ գնալու պահանջարկի վրա:

2. «Քանի որ տավարի մսի գինը բարձրանում է, ևս պահանջարկի մսի պահանջարկը կնվազի: Տնտեսագետները վկայում են, որ գնի 5 տոկոսով աճը պահանջարկը կիջեցնի 1 տոկոսով»: Ցույց տվեք այս նախադասության մեջ առկա երկու սխալը:

*3. Կից աղյուսակի մեջ ներկայացված են տվյալներ նավթի գների, պահանջարկի մեծության և մեկուսիչի պահանջարկի վերաբերյալ:

ա) Հաշվեք պահանջարկի գնային էլաստիկությունը, երբ գինն աճում է 30-ից 50 ցենտ, 50-ից 70 ցենտ:

բ) Նավթը և մեկուսիչը փոխարինող, թե՞ լրացնող ապրանքներ են: Տվյալներից կարող եք դա կռահել:

Նավթ		Մեկուսիչ
Գալոնի գինը (ցենտ)	Պահանջարկի մեծությունը (մլն գալոն)	Պահանջարկի մեծությունը (մլն գալոն)
30	100	30
50	90	35
70	60	40

4. Նշեք այն հինգ գործոնները, որոնք կարող են պատճառ դառնալ տավարի մսի պահանջարկի կորի տեղաշարժմանը: Բացասադեպ:

5. Վաշինգտոնում էլեկտրաէներգիայի վարձը կազմում է մոտակա Մոնտանայի նահանգի էլեկտրաէներգիայի վարձի կեսը: Ըստ տվյալների, Վաշինգտոնում միջին տնային տնտեսությունը ամսական ծախսում է 1200 կվ/ժամ, իսկ Մոնտանայում՝ դրա կեսը: Այս տվյալները բավարարո՞ւ են կառուցելու պահանջարկի կորն այս տարածաշրջանի համար: Ինչո՞ւ:

*6. Ի՞նչն է սխալ. «Տնտեսագիտությունը չի կարող բացատրել ապրանքի արժեքն ավելի հասկանալի: Կես լիտր ջուրն ավելի է ժամ է, քան կես լիտր նավթը: Մինչդեռ ջուրը կարևոր է և՛ կենդանական, և՛ բուսական կյանքի համար: Առանց ջրի մենք չենք կարող գոյատևել: Ինչպե՞ս կարող է նավթն ավելի արժեքավոր լինել, քան ջուրը: Իսկ տնտեսագիտությունն այդպես է ասում»:

*7. Հարուստները թվում է, թե ունեն ավելի շատ ազատ ժամանակ, քան աղքատները: Չնայած մենք ավելի հարուստ ենք այսօր, քան մեր պապերը 100 տարի առաջ, մենք ավելի լարված ենք ապրում և ավելի քիչ ազատ ժամանակ ունենք: Ինչո՞ւ:

8. Որո՞նք են պահանջարկի գնային էլաստիկության հիմնական բնութագրիչները: Ուսումնասիրությունները վկայում են, որ Ֆլորիդայի նարընջի, Բայերի ասպիրինի, ձմերուկի և եվրոպական ինքնաթիռի տոմսի գնի պահանջարկն էլաստիկ է: Ինչո՞ւ:

9. Բժշկական սպասարկության համակարգերը հիմնականում շոշափելիորեն կրճատում են սպառողի կողմից լրացուցիչ ծառայության դիմաց ծախսերը: Որոշները այս ծախսերը հասցնում են 0-ի: Ինչպե՞ս է ազդում վճարման այս մեթոդը բժշկական ծառայության սպառման մակարդակի վրա: Այս մեթոդի կիրառումը հետևա՞նք է, արդյոք, այդ ծառայությունների «չափից դուրս» սպառմանը: Զննարկիր:

*10. Ո՞րն է ճիշտ.

ա) Գնի 10 տոկոս կրճատումը, որն առաջացնում է գնված ապրանքի քանակության 15 տոկոս աճ, վկայում է, որ գնային էլաստիկությունը մեկից մեծ է:

բ) Գնի 10 տոկոս կրճատումը, որն առաջացնում է ընդհանուր ծախսերի 2 տոկոս աճ, վկայում է, որ գնային էլաստիկությունը մեկից մեծ է:

գ) Երբ գնի տոկոսային փոփոխությունն ավելի փոքր է, քան պահանջարկի մեծության փոփոխությունը, ապա պահանջարկն էլաստիկ է:

*11. Պատասխանիր՝ եթե դու սիրում ես պիցցա, կարո՞ղ ես այնքան ուտել այն, ինչքան ցանկանում ես: Երբ դու ուզում ես հաջողության հաս-

լ նել, կուզենա՞ս բարձրացնել քո տնտեսագիտու-
ւն յայն գնահատականը:

*12. Սյուն սիրում է պաղպաղակ, բայց տանել
չի կարողանում սառեցրած սերուցքը: Եվ հակա-
շակը՝ Քերոլը չի կարող բացատրել տարբերությու-
նն այդ երկուսի միջև: Սառեցրած սերուցքի պա-
րանջարկն ու՞մ համար է առավել էլաստիկ:

*13. «Եթե բոլոր ֆերմերները կրճատեն իրենց
արտադրանքը մինչև ընթացիկ մակարդակի կեսը,
նրանց եկամուտը կաճի, նրանց արտադրանքի
ընդհանուր օգտակարությունը ևս կաճի, և հասա-
րակությունը կբարգավաճի»: Ճի՞շտ է այս միտքը:

14. Կարո՞ղ եք մտածել մի իրավիճակ, երբ գնի
աճն առաջացնի գնված քանակության աճ:

15. Կարո՞ղ եք մտածել մի պատճառ, երբ ինչ-
որ ընկերության բաժնետոմսի գինը բարձրանում
է, ապա ոսկու և այլ ապրանքների առաջարկը, որը
նախապես կայուն էր, կարող է տատանվել ավելի
շատ, քան հաստատուն ծախս ունեցող ապրանք-
ների գները:

*16. «Շուկայական մրցակցությունը խթանում
է սուտ գովազդը և անագնվությունը»: Ճի՞շտ է այս
միտքը:

*17. Ի՞նչ է մեռյալ բեռը, որն ուղեկցում է վա-
ճառքի հարկին: Ինչո՞ւ է այն հաճախ ներկայաց-
վում որպես հարկի «ավելցուկ բեռ»:

18. Շուկայում որակավորված և որակագույրկ
աշխատանքի պահանջարկի և առաջարկի կորերը
տրված են կից աղյուսակի տվյալներով:

Պահանջարկ		Առաջարկ	
Աշխատա- վարձ	Պահանջարկի մեծություն	Աշխատա- վարձ	Առաջարկի մեծություն
\$6.50	1000	\$6.50	1900
\$6.00	1200	\$6.00	1800
\$5.50	1400	\$5.50	1700
\$5.00	1600	\$5.00	1600
\$4.50	1800	\$4.50	1500
\$4.00	2000	\$4.00	1400

ա) Գտեք հավասարակշռված աշխատավար-
ձի մակարդակը:

բ) Ո՞րն է պահանջարկի էլաստիկությունը՝ 6.00
և 6.50 դոլար/ժամ աշխատավարձի դեպքում: Պա-
հանջարկն էլաստիկ է:

գ) Ինչպե՞ս կփոխվեն ֆիրմայի աշխատանքի
ծախսերը, երբ աշխատավարձը 6.00 դոլարից աճի
մինչև 6.50 դոլար միավոր ժամանակում:

դ) Ո՞րն է աշխատողների պահանջարկի էլաս-
տիկությունը, երբ աշխատավարձը փոխվում է
4.00-ից՝ 4.50 դոլար միավոր ժամանակամիջոցում:
Էլաստիկ է:

ե) Ինչպե՞ս կփոխվեն ֆիրմայի աշխատանքի
ծախսերը, երբ աշխատավարձը 4.00 դոլարից աճի
մինչև 4.50 դոլար միավոր ժամանակում:

զ) Ինչպիսի՞նն է պահանջարկի էլաստիկու-
թյունը, երբ աշխատավարձն աճում է:

Ենթադրենք, որ նոր օրենքը պահանջում է
գործատուներից վճարել գործազրկության ապա-
հովագրության հարկ՝ յուրաքանչյուր աշխատողի
համար 1.50 դոլար/ժամ:

է) Ինչպե՞ս կփոխվի աշխատավարձի հավա-
սարակչության մակարդակը և վարձված աշխա-
տողների քանակը:

ը) Ինչպե՞ս կբաշխվի հարկային բեռը գործա-
տուի և աշխատողի միջև:

Ենթադրենք հիմա այդ հարկն ավելի շուտ
պետք է վճարեն աշխատողները:

թ) Ինչպե՞ս կփոխվեն աշխատավարձի հավա-
սարակչության մակարդակը և վարձված աշխա-
տողների քանակը:

ժ) Ինչպե՞ս կրաշխվի հարկային բեռը գործա-
տուի և աշխատողի միջև:

լս) Տարբերություն կա՞, թե ով է վճարում հար-
կը:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված
են հավելված B-ում:

ՀԱՎԵԼՎԱԾ. ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԸՆՏՐԱՆՔԸ ԵՎ ԱՆՏԱՐՔԵՐՈՒԹՅԱՆ ԿՈՐԵՐԸ

Այս գլխում անհատի պահանջարկի կորը կառուցելու համար մենք օգտագործել ենք սահմանային օգտակարության վերլուծությունը: Սպառողի ընտրության տեսությունը բացատրելիս, տնտեսագետները սովորաբար հիմնվում են ընդունված տեխնիկական միջոցի՝ **անտարբերության կորի** վերլուծության վրա: Քանի որ այս տեխնիկան լայնորեն օգտագործվում է ավելի զարգացած մակարդակում, շատ դասախոսներ գերադասում են այն ընդգրկել իրենց ներածական դասընթացներում: Այս հավելվածում մենք օգտագործում ենք անտարբերության կորի վերլուծությունը՝ զարգացնելու համար պահանջարկի տեսությունն ավելի հիմնավոր, ոմանք կասեին, ավելի նրբագեղ ձևով:

Անտարբերության կոր (Indifference curve)
Ներքևից ուռուցիկ տեսք ունեցող կոր, որն առանձնացնում է անհատի համար ավելի նախընտրելի սպառման համակազմն ավելի պակաս նախընտրելի համակազմից: Կորի վրա գտնվող կետերը ներկայացնում են ապրանքների այն համակցությունները, որոնք հավասարապես նախընտրելի են անհատի համար:

ԻՆՉ ԵՆ ԻՐԵՆՑԻՑ ՆԵՐԿԱՅԱՑՆՈՒՄ ԱՆՏԱՐՔԵՐՈՒԹՅԱՆ ԿՈՐԵՐԸ

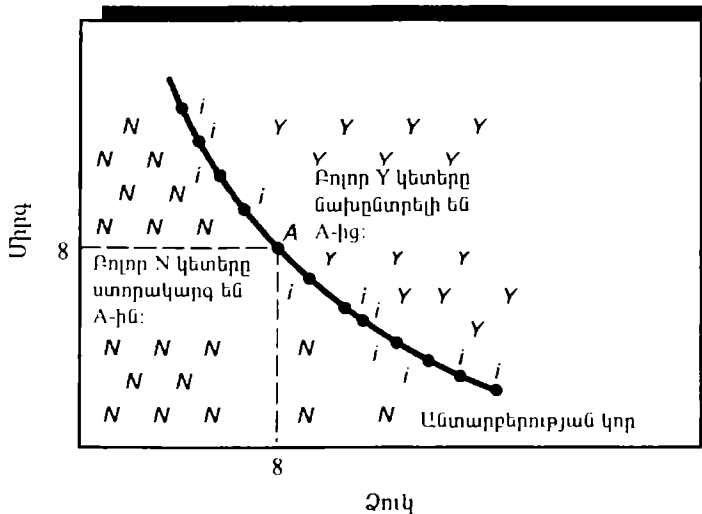
Յուրաքանչյուր ընտրության մեջ առկա է երկու տարր. (1) նախասիրությունները (զանազան ապրանքների ցանկալի լինելը) և հնարավորությունները (զանազան ապրանքների մատչելիությունը): Անտարբերության կորերը վերաբերում են առաջինին՝ նախասիրություններին: Այն առանձնացնում է ավելի լավ (գերադասելի) ապրանքների զամբյուղը ստորադասված (նվազ գերադասելի) ապրանքներից՝ ապահովելով դիագրամային պատկերը, թե ինչպես է անհատը դասակարգում այլընտրանքային սպառողական զամբյուղները:

Նկար 17 A-1-ում մենք ենթադրում ենք, որ Ռոբինզոն Կրուզոն սկզբնապես շաբաթական սպառում է 8 ձուկ և 8 հատ միրգ (կետ A): Այս սկզբնական զամբյուղը նրա համար ապահովում է բավարարվածության (օգտակարության) որոշակի մակարդակ: Սակայն նա կցանկանար փոխանակել այս սկզբնական զամբյուղը որոշակի այլ այլընտրանքային ապրանքների հետ, եթե առիթ ներկայանար: Քանի որ նա սիրում է և՛ ձուկ, և՛ միրգ, կցանկանար հատկապես զամբյուղը ձեռք բերել A կետից հյուսիս-արևելք ընկած մասում, որովհետև դրանք ավելի շատ են պարունակում այդ երկու ապրանքներից: Այնուհանդերձ, նա կցանկանար նաև հրաժարվել մրգերի մի մասից, եթե դրա փոխարեն ստանար փոխհատուցող քանակությամբ ձկներ: Նմանապես, եթե ապրանքային պայմանները հաջող լինեին, ապա նա կցանկանար մի քանի ձկները փոխարինել մրգերի հետ: Այն օգուտները, որ նա կցանկանար ստանալ, և որից նա ոչ կշահեր, և ոչ էլ կկորցներ, գտնվում են անտարբերության կորի վրա: Իհարկե, նա ուրախ կլիներ անցնել ավելի բարձր անտարբերության կորի մակարդակին ցանկացած զամբյուղի սպառմանը:

Սկսելով A կետից (8 ձուկ և 8 միրգ)՝ մենք հարցնում ենք Կրուզոյին, թե արդյո՞ք նա չի ցանկանում փոխանակել այդ զամբյուղը զանազան այլ զամբյուղների հետ: Նա պատասխանում է՝ «այո» (Y), «ոչ» (N), կամ՝ «միևնույն է» (i): Նկար 17A-1-ում ցույց է տրվում նրա պատասխանների արտացոլումը: Կրուզոյի «ինձ համար միևնույն է» պատասխանը ցույց է տալիս, որ սկզբնական զամբյուղը (A կետ) և i-ի յուրաքանչյուր այլընտրանք հավասարապես է գնահատվում Կրուզոյի կողմից: Այս i կետերը, իրար միանալու դեպքում, կազմում են անտարբերության կորը: Այս գիծն առանձնացնում է ձկների և մրգերի գերադասելի զամբյուղներն ավելի նվազ գնահատվող զուգակցություններից: Հաշվի առնք, որ նման կորերը հավանաբար լիովին տարբեր կլինեն ցանկացած երկու մարդկանց համար: Անհատների նախասիրությունները մեծապես տարբերվում են:

Նկար 17A-1

ՌՈՒԲԻՆՁՈՆ ԿՐՈՒՁՈՅԻ ԱՆՏԱՐՔԵՐՈՒԹՅԱՆ ԿՈՐԸ



Կրուզոյի «Ինձ համար միևնույնն է» պատասխանի հետևանքով առաջացած կորն առանձնացնում է ձկների և հացամրգերի նրա կողմից A համակցության համեմատ գերադասելի զուգակցումներն այն զուգակցումներից, որոնք նա ստորադաս է համարում A համակցության համեմատ: I կետերն այստեղ կազմում են անտարբերության կոր:

Այժմ մենք կարող ենք կառուցել մի նոր անտարբերության կոր սկսելով ցանկացած կետից, որը չի գտնվում սկզբնական կորի վրա, և հետևելով նույն քայլերին: Եթե մենք սկսենք սկզբնական անտարբերության կորից հյուսիս-արևելք գտնվող որևէ կետից (որևէ զուգակցմամբ գամբյուղներից), ապա նոր կորի բոլոր կետերը Կրուզոյի համար կապահովեն բավարարության ավելի բարձր մակարդակ, քան սկզբնական կորի դեպքում: Նոր կորը մոտավորապես կունենա նույն ձևը, ինչ որ սկզբնականը:

ԱՆՏԱՐՔԵՐՈՒԹՅԱՆ ԿՈՐԵՐԻ ՀԱՏԿԱՆԻՇՆԵՐԸ

Սպառնալի տեսության մշակման ընթացքում տևտեսագետները ենթադրում են, որ սպառողների նախասիրությունները դրսևորում են որոշակի հատկանիշներ: Այս հատկանիշները մեզ բույլ են տալիս դրույթներ մշակել անտարբերության կորերի ընդհանուր բնույթի մասին: Որո՞նք են այս հատկանիշները, և ի՞նչ եզրահանգումներ կարելի է անել նրանց օգնությամբ անտարբերության կորերի մասին:

1. **Գերադասելի է ունենալ ավելի շատ թվով ապրանքներ, քան թե քիչ թվով, հետևաբար, անտարբերության կորերի վրա գտնվող համակցությունները, որոնք ընկնում են դիագրամի հյուսիս-արևելյան ծայրում, միշտ գերադասելի են:** Ենթադրելով, որ զուգակցվում են միայն երկու ապրանքներ, որոնք երկուսն էլ ցանկալի են, անհատը միշտ կգերադասի մի ապրանքից ավելի շատ (առանց մյուս ապրանքի կորստի): Սա նշանակում է, որ դիագրամի հյուսիս-արևելյան մասի որևէ կետին համապատասխան բանակը միշտ կգերադասվի հարավ-արևմուտք ընկնող կետին համապատասխան բանակից:

2. **Ապրանքները փոխարինելի են, հետևաբար, անտարբերության կորի թեքությունն ունի դեպի ներքև և դեպի աջ ուղղվածություն:** Ինչպես նշել ենք այս

զլխում, անհատները ցանկանում են փոխարինել մի ապրանքը մյուսով: Կրուզոն կցանկանար հրաժարվել մի քանի մրգերից, եթե փոխհատուցվեր բավականաչափ ձկներով: Այլ կերպ ասած, գոյություն կունենա հավելյալ ձկների որոշ քանակ, այնպես որ, Կրուզոն կունենա մույն անտարբերության կորը, եթե նույնիսկ մրգերի սպառումը նվազեր: Այնուհանդերձ, որպեսզի ունենա մույն անտարբերության կորի մակարդակը, Կրուզոն պետք է միշտ ձեռք բերի մի ապրանքից ավելի շատ՝ մյուսի կորուստը փոխհատուցելու համար: Այսպիսով, ապրանքների համար անտարբերության կորը միշտ կթեքվի դեպի ձախ և դեպի ներքև (հյուսիս-արևմուտքից դեպի հարավ-արևելք):

3. Ապրանքի գնահատումը նվազում է, երբ այդ ապրանքից սպառում են ավելի շատ, հետևաբար, անտարբերության կորերը միշտ ուռուցիկ տեսք ունեն, երբ նայում ենք ներքևից: Անտարբերության կորի թեքությունը ներկայացնում է մի ապրանքը մյուսով փոխարինելու անհատի ցանկությունը: Ապրանքի այն քանակը, որը բավարար է սպառողի կողմից մյուս ապրանքի մի միավորի կորուստը փոխհատուցելու համար, տնտեսագետներն անվանում են **փոխարինման սահմանային մակարդակ**: Այն հավասար է անտարբերության կորի թեքությանը: Արտացոլելով նվազող սահմանային օգտակարության սկզբունքը, երբ տվյալ ապրանքն ավելի հաճախակի է սպառվում մյուս ապրանքների համեմատ, ապա ապրանքի փոխարինման սահմանային մակարդակը կնվազի: Ենթադրենք, Կրուզոն մնում է նույն անտարբերության կորի մակարդակում՝ միաժամանակ շարունակելով ընդարձակել ձկան սպառումը հացամրգի համեմատ: Երբ նա մեծացնում է ձկան սպառումը (և մրգի սպառումը նվազեցնում), ապա սկսում է ձուլն ավելի քիչ գնահատել մրգից: Գնալով ավելի և ավելի շատ ձկներ են անհրաժեշտ՝ փոխհատուցելու մրգի ևս մեկ միավորի կորուստը: Անտարբերության կորը կդառնա ավելի հարթ՝ արտացոլելով ձկներով մրգերի փոխարինման սահմանային մակարդակը, քանի որ Կրուզոն ավելի շատ ձուլ է սպառում, քան միրգ:

Իհարկե, ճիշտ հակառակը տեղի կունենա, եթե Կրուզոն ավելի շատ միրգ սպառի, քան ձկներ, այսինքն՝ նա կտեղաշարժվի դեպի հյուսիս-արևմուտք՝ նույն անտարբերության կորի երկայնքով: Այս դեպքում, եթե մրգերն ավելի հաճախակի են սպառվում, Կրուզոն կսկսի դրանք ձկան համեմատ քիչ գնահատել, և ձուլը մրգով փոխարինման սահմանային մակարդակը կբարձրանա (անտարբերության կորը գնալով ավելի ցցուն կդառնա): Հետևաբար, քանի որ յուրաքանչյուր ապրանքի գնահատումն սկսում է նվազել այդ ապրանքի հաճախակի սպառման դեպքում, անտարբերության կորերն ուռուցիկ տեսք են ձեռք բերում՝ սկզբնակետից նայելու դեպքում:

4. Անտարբերության կորերն ամենուրեք խիտ են: Մենք կարող ենք անտարբերության կոր գծել դիագրամի ցանկացած կետից: Սա պարզապես նշանակում է, որ ապրանքների ցանկացած երկու համակցություններ կարող են համեմատվել անհատի կողմից:

5. Անտարբերության կորերը չեն կարող հատվել: Եթե հատվեն, ապա ռացիոնալ կարգը կխախտվի: Եթե անտարբերության կորերը հատվեն, ապա կխախտվի մեր պոստուլատն այն մասին, որ ավելի շատ ապրանքները գերադասելի են ավելի քիչ ապրանքներից: Նկար 17A-2-ում պարզաբանվում է այս հարցը: Անտարբերության կորերի հատումը ցույց է տալիս, որ Y և Z կետերը հավասարապես նախընտրելի են, քանի որ դրանք երկուսն էլ գտնվում են նույն անտարբերության կորի վրա, ինչ որ X-ը: Սպառման Y համակցությունը, քանի որ ներկայացնում է ավելի շատ քանակով թե՛ ձկներ, և թե՛ միրգ, քան Z-ը, պետք է գերադասելի լինի Z-ի համեմատ: Երբ էլ որ անտարբերության կորերը հատվեն, կառաջանա նման ներքին անհամապատասխանություն (իռացիոնալ

Փոխարինման սահմանային մակարդակ (Marginal rate of substitution)

Մի ապրանքի սպառման մակարդակի փոփոխություն, որը ճշգրտորեն բավարար է փոխհատուցելու համար մի այլ ապրանքի սպառման մեջ մեկ միավոր փոփոխությունը՝ առանց անտարբերության կորի տեղաշարժ առաջացնելու: Անտարբերության կորի վրա գտնվող ցանկացած կետում այն հավասար կլինի այդ կետում կորի թեքությանը:

(անհատում): Այսպիսով, անհատի անտարբերության կորերը չպետք է ատվեն:

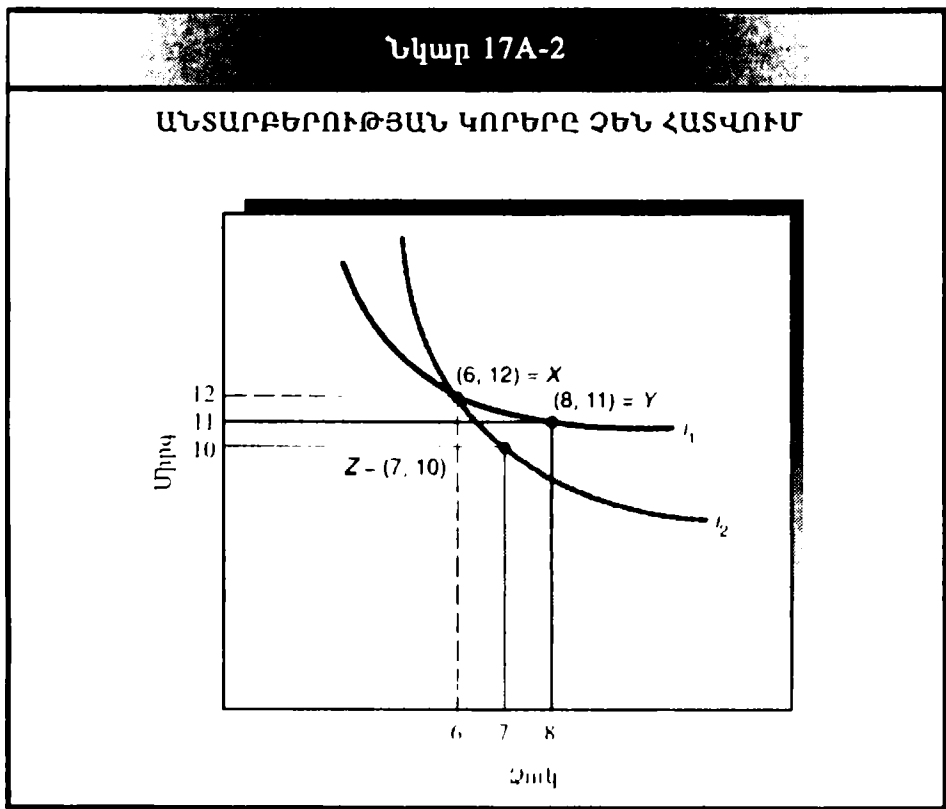
ՄՊԱՌՈՂԻ ԳԵՐԱԴԱՍԵԼԻ ՀԱՄԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Անհատի հնարավորությունների սահմանափակման հետ, անտարբերության կորերը կարող են օգտագործվել անհատի համար հնարավոր սպառման ամենագերադասելի այլընտրանքները ցույց տալու համար: **Սպառման հնարավորությունների սահմանափակումն** առանձնացնում է սպառման մատչելի և անմատչելի համակցությունները:

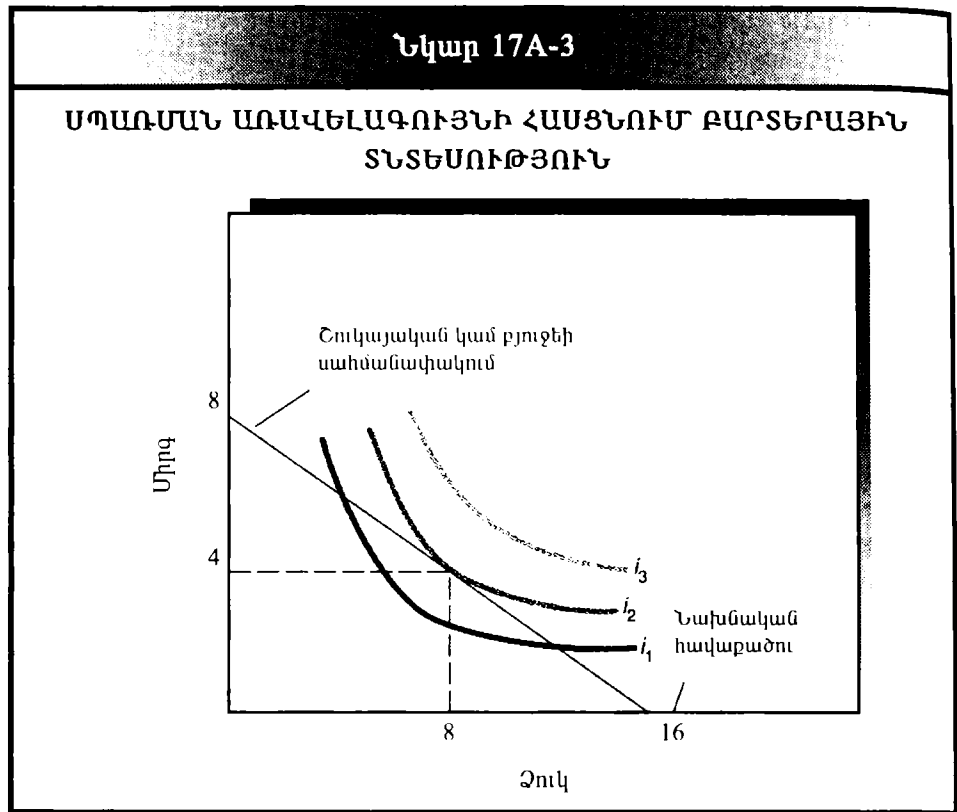
Ենթադրելով, որ Կրուզոն արտադրում էր միայն ինքն իր համար, նրա ըսպառման հնարավորությունների սահմանափակումը մյուս կլիներ Գլուխ 2-ում ջննարկված արտադրության և հնարավորությունների կորերին: Իսկ ի՞նչ կպատահեր, եթե Կրուզոյին այցելած մի ուրիշ կղզու բնակիչներ նրան առաջարկեին ապրանքափոխանակություն կատարել իրենց հետ: Եթե բարտեռային շուկա չոյություն ունենար, ապա դա Կրուզոյին հնարավորություն կտար ձկները ձրգերով փոխանակել որևէ հատուկ գնով, և նրա ընտրությունները կմնանվելին ձկար 17 A-3-ում նկարագրված շուկայական սահմանափակումների պայմաններում կատարվող ընտրություններին: Նախ, եկեք քննարկենք այն դեպքը, երբ Կրուզոն բնակվում է բարտեռային տնտեսության պայմաններում, որտեղ շուկայական փոխանակման կուրսը կազմում է 2 ձուկ 1 մրգի դիմաց: Ենթադրենք, ձկնորսի իր փորձառության արդյունքում Կրուզոն մասնագիտանում է այս գործի մեջ և կարողանում է շաբաթական 16 ձուկ բերել շուկա: Սպառման ի՞նչ այլընտրանքներ կբացվեն նրա առաջ: Քանի որ 2 ձուկը շուկայում փոխանակվում է 1 միավոր մրգի հետ, Կրուզոն կարող է սպառել 16 ձուկ կամ 8 մրգ, կամ ցանկացած գույակցում շուկայական նշված սահմանափակման պայ-

Սպառման հնարավորությունների սահմանափակում (Consumption-opportunity constraint)
Սահմանափակում, որն առանձնացնում է սպառման մատչելի համադրությունն անմատչելիից:
Դրամական եկամուտների դեպքում դա սովորաբար բյուջեի սահմանափակումն է:

Եթե անհատի անտարբերության կորերը հատվեն, ապա դա կհանգեցնի այստեղ պատկերված անհամապատասխանությանը: X և Y կետերը պետք է հաճախ գնահատվեն, քանի որ դրանք երկուսն էլ գտնվում են նույն անտարբերության կորի վրա (I₁): Նմանապես, X և Z կետերը պետք է հաճախապես նախընտրելի լինեն, քանի որ երկուսն էլ նույն անտարբերության կորի վրա են գտնվում (I₂): Եթե դա այդպես է, ապա X և Z կետերը նույնպես հավասարապես նախընտրելի կլինեն, քանի որ նրանք երկուսն էլ հավասարապես են նախընտրելի: X-ի սկսած մար: Այստեղից դեռ, Y-ի ներկայացումն է երկու ապրանքների ավելի մեծ քանակություն, քան Z-ը, այնպես որ Y-ը գերադասելի պետք է լինի Z-ի համեմատ: Երբ անտարբերության կորերը հատվում են, միշտ առաջատու է այս ախպի ներքին սահմանափակումները:



Ենթադրենք այստեղ ցույց տրվող կորերի համակցությունը ցույց է տալիս Կրուզոյի նախասիրությունները: Շուկայական (կամ բյուջեի) սահմանափակման թեքությունը ցույց է տալիս, որ այս բարտերային տնտեսությունում 2 ձուկը փոխանակվում է 1 հացամրգի հետ: Եթե Կրուզոն արտադրի շաբաթը 16 ձուկ, ապա նա 8 ձկները կփոխանակի 4 հացամրգեի հետ, որպեսզի անցնի սպառման այն համակցությանը (8 ձուկ և 4 հացամրգ), որն առավելագույնի է հասցնում նրա բավարարվածության մակարդակը:



մաններում, որը կնշվի այս երկու կետերը գծով միացնելիս: Օրինակ, եթե նա իր 16 ձկներից երկուսը փոխանակում է 1 մրգի հետ, ապա նա հնարավորություն կունենա սպառելու մի զամբյուղ, որը բաղկացած է 14 ձկներից և 1 մրգից: Ենթադրելով, որ նկար 17A-3-ում պատկերված անտարբերության կորերն ուրվագծում են Կրուզոյի նախասիրությունները, նա կորոշի սպառել 8 ձուկ և 4 մրգ: Իհարկե, Կրուզոն հնարավորություն ունի ընտրելու ձկների և մրգերի այլ զուգակցություններ, սակայն մյուս հնարավոր զուգակցումներից ոչ մեկը նրան հնարավորություն չի տա հասնելու բավարարվածության ավելի բարձր մակարդակի: Քանի որ նա ի վիճակի է միայն 16 ձուկ թերել շուկա, նրա համար անհնար է հասնել i_2 -ից ավելի բարձր անտարբերության կորի:

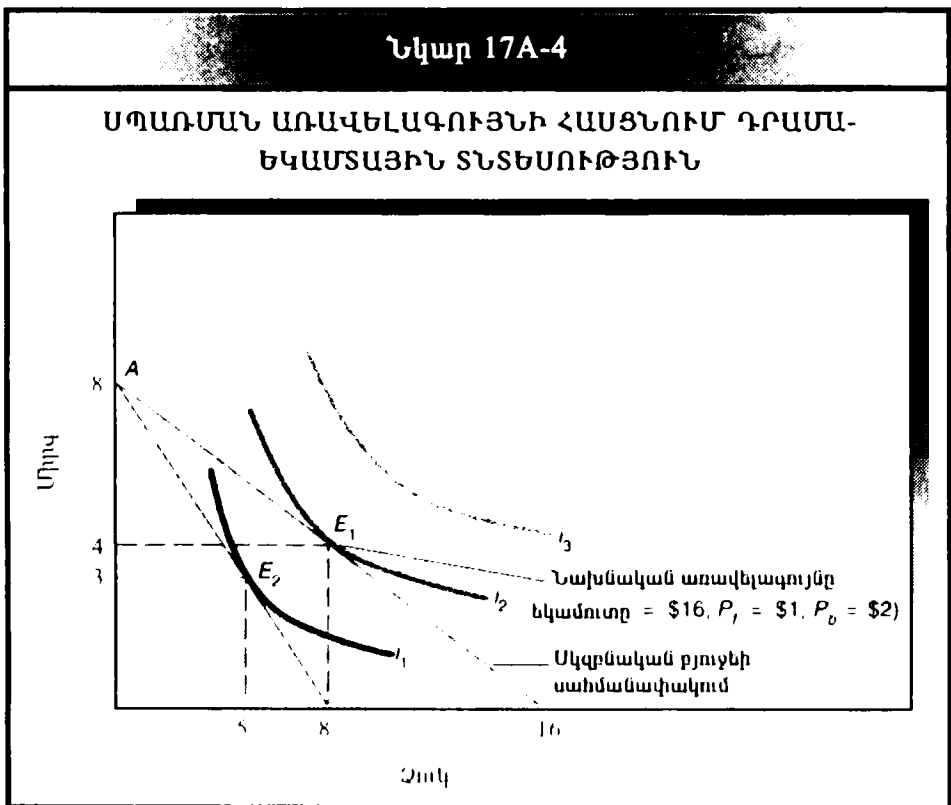
Կրուզոյի անտարբերության կորը և շուկայական սահմանափակման կորը կհամընկնեն (դրանք շոշափելի կլինեն միմյանց նկատմամբ) այն կետում, ուր բավարարվածության մատչելի մակարդակը հասնում է առավելագույնին: Այդ կետում (8 ձուկ և 4 մրգ) փոխանակման այն գինը, որով Կրուզոն կցանկանար ձուկը փոխարինել մրգով (ինչպես ցույց է տրվում անտարբերության կորի թեքությամբ) հավասար կլինի փոխանակման այն գնին, որով շուկան թույլ կտա նրան փոխանակել այդ երկուսը (շուկայական սահմանափակման թեքությունը): Եթե երկու թեքությունները որևէ կետում տարբերվում են, Կրուզոն միշտ ի վիճակի կլինի գտնելու ապրանքների մատչելի մի զուգակցում, ապա դա նրան թույլ կտու հասնելու ավելի բարձր անտարբերության կորի: Նա միշտ կշարժվի շուկայական սահմանափակման կորով դեպի ներքև, երբ վերջինս ավելի հարթ է, քան իր անտարբերության կորը, և դեպի վեր, եթե շուկայական սահմանափակումների կորն ավելի ցլուն տեսք ունի:

ԿՐՈՒՋՈՆ ԴՐԱՄԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐՈՒՄ

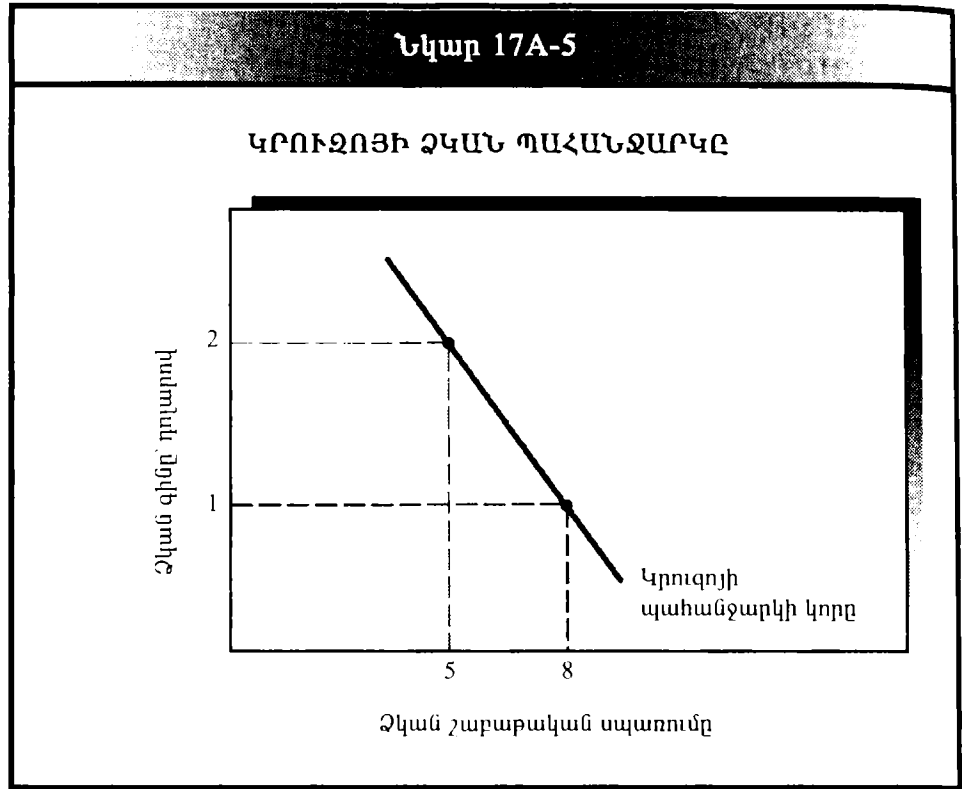
Քանի որ քննարկվում է սպառողի բավարարվածության առավելագույն պայմանը, ապա բարտերային տնտեսությունից դրամական եկամուտների յուրացումն անցնելը քիչ բան է փոխում: Նկար 17A-4-ում լուսաբանվում է այս հարցը: Սկզբնապես ձուկն արժեր 1 դոլար, իսկ միրգը՝ 2 դոլար: Հետևաբար, շուկան թույլ է տալիս փոխանակել 2 ձուկը՝ 1 մրգի հետ, ճիշտ ինչպես նկար 17A-3-ում նկարագրված դեպքում էր: Նկար 17A-4-ում մենք ենթադրում ենք, որ Կրուզոն ունի հաստատուն՝ 16 դոլար դրամական եկամուտ: Եկամտի այս մակարդակում նա բախվում է շուկայական նույն սահմանափակմանը (դրամական տնտեսությունում սովորաբար այն անվանում են **բյուջեի սահմանափակում**), ինչպես նկար 17A-3-ում էր: Տրված ապրանքների գների և եկամտի պայմաններում Կրուզոն կարող է որոշել սպառել 16 ձուկ կամ 8 միրգ, կամ երկու կետերը միացնող գծով (բյուջեի սահմանափակումը) նշված ցանկացած զուգակցություն: Իր նախասիրությունների պայմաններում Կրուզոն նորից կրճատեր 8 ձուկ և 4 մրգերի զուգակցումը, եթե ցանկանում է առավելագույնի հասցնել իր բավարարվածության մակարդակը: Ինչպես բարտերային տնտեսության պայմաններում, այնպես էլ այստեղ, երբ Կրուզոն առավելագույնի է հասցնում իր բավարարվածությունը (տեղաշարժ դեպի հնարավոր ամենաբարձր անտարբերության կորիճ), ապա նա ձուկը կցանկանա փոխանակել մրգերով այն հարաբերակցությամբ, որը համարժեք է երկու ապրանքների շուկայական գնով փոխանակմանը: Տնտեսագիտական լեզվով, երբ նրա բավարարվածության մակարդակը հասնում է առավելագույն կետին, Կրուզոյի ձրկները մրգերով փոխարինման սահմանային մակարդակը, ինչպես ցույց է տրվում E_1 կետում անտարբերության կորի թերությունը, հավասար կլինի ճիշտ P_f/P_b գների հարաբերությանը (որը նաև բյուջեի սահմանափակման գծի թերությունն է.):

Բյուջեի սահմանափակում (Budget constraint)
Սահմանափակում, որն առանձնացնում է ապրանքների այն զամբյուղները, որոնք սպառողը կարող է գնել, այն զամբյուղներից, որոնք նա չի կարող գնել սահմանափակ եկամտի և ապրանքների գների տրված պայմաններում:

Ենթադրենք, որ Կրուզոյի եկամուտը կազմում է օրական 16 դոլար, ձկան գինը (P_f)՝ 1 դոլար է, իսկ հացամրգի գինը (P_b)՝ 2 դոլար: Այսպիսով Կրուզոն բախվում է ճիշտ նույն գնային հարաբերակցությանը և բյուջեի սահմանափակմանը, ինչ որ նկար 17A-3-ում: Ենթադրելով, որ նրա նախասիրությունները չեն փոխվել, նա նորից առավելագույնի կհասցնի իր բավարարվածության մակարդակը, որոշելով սպառել 8 ձկան և 4 հացամրգեր: Ի՞նչ կզատասի, եթե ձկան գինը բարձրանա միջև 2 դոլար: Կրուզոյի սպառումն հնարավորությունները կկրճատվեն: Նրա բյուջեի սահմանափակման կորը կշարժվի ձառակողյալ սլաքի ուղղությամբ: A կետի շուրջը, սրտացույցով ձկան ավելի բարձր գինը: Նրա կողմից ձկան սպառումը կփչի սինչև 5 միավորը (ձկանակ, որ բանի որ Կրուզոյի իրական եկամուտները նվազել են, ապա հացամրգի նրա սպառումը սույուզես կնվազի):



Ինչպես ցույց է տրվում նկար 17A-4-ում, երբ ձկան գինը 1 դոլար է, ապա Կրուզոն ընտրում է 8 ձկան սպառումը: Երբ ձկան գինը բարձրանում է մինչև 2 դոլար, ապա նա իր սպառումը կրճատում է այն հասցնելով մինչև 5 ձկան: Սա մեզ տալիս է Կրուզոյի ձկան պահանջարկի կորի երկու կետերը: Պահանջարկի կորի մյուս կետերը կարելի է ստանալ Կրուզոյին ձկան այլ գների հետ բախելով: (Նկատի ունեցեք, որ Կրուզոյի դրամական եկամուտը (16 դոլար) և հացամրգի գինը (2 դոլար) այս վերլուծությունում մնացել են անփոփոխ):



Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե ձկան գինը բարձրանա: Նկար 17A-3-ը պատասխանում է նաև այս հարցին: Քանի որ մրգի գինը և Կրուզոյի դրամական եկամուտը հաստատուն են, ապա ձկան գնի բարձրացումը կարող է երկու հետևանք ունենալ: Առաջին, այն կաղաքատացնի Կրուզոյին, չնայած նրա դրամական եկամուտները չեն փոխվել: Նրա բյուջեի սահմանափակումները կպտտվեն ժամացույցի սլաքի ուղղությամբ A կետի շուրջը՝ ցույց տալով, որ նրա սպառման հնարավորություններն ավելի են սահմանափակվել, այսինքն՝ նրա իրական եկամուտները նվազել են: Երկրորդ, բյուջեի գիծն այժմ ավելի ցցուն կդառնա՝ ցույց տալով, որ այժմ ավելի մեծ թվով մրգեր պետք է զոհաբերվեն ձկան հավելյալ մեկ միավորի ձեռք բերման համար: Այլևս Կրուզոյի համար հնարավոր չի լինի հասնել i_2 անտարբերության կորին: Լավագույն դեպքում նա կարող է ապահովել i_1 անտարբերության կորը, որին կարող է հասնել՝ ընտրելով 5 ձկների և 3 մրգերի գույակցումը:

Նկար 17A-4-ում տրված ինֆորմացիան օգտագործելով, մենք կարող ենք երկու կետ մշել Կրուզոյի ձկան պահանջարկի կորի վրա: Երբ ձկան գինը 1 դոլար էր, Կրուզոն ընտրեց 8 ձկան սպառումը, իսկ երբ գինը կազմեց 2 դոլար, Կրուզոն իր սպառումն իջեցրեց մինչև 5 ձուկ (տես նկար 17A-5): Իհարկե, Կրուզոյի ձկան պահանջարկի կորի մյուս կետերը նույնպես կարող են մշվել, եթե մենք քննարկենք ձկան համար այլ գներ:

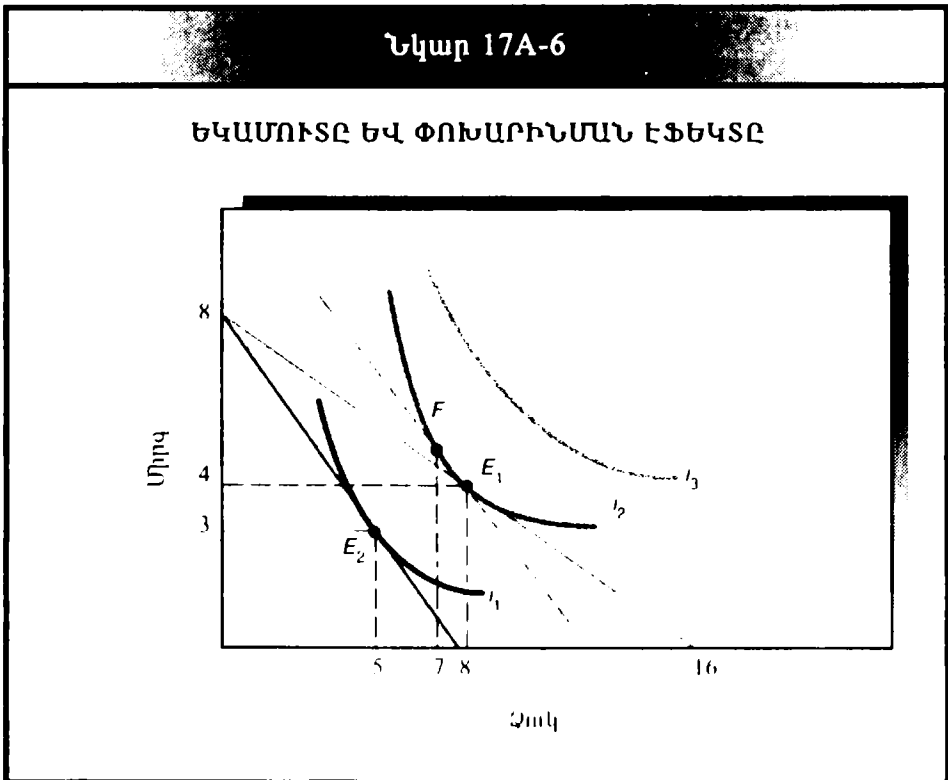
Նկար 17A-5-ում պատկերված պահանջարկի կորը կառուցվել է այն ենթադրության հիման վրա, որ մրգի գինը մնում է 2 դոլար, և որ Կրուզոյի դրամական եկամուտները մնում են հաստատուն 16 դոլարի մակարդակում: Եթե այս գործոններից որևէ մեկը փոխվի, ապա ձկան պահանջարկի ամբողջ կորը, որ պատկերված է նկար 17A-5-ում, կտեղաշարժվի:

Անտարբերության կորերը թույլ են տալիս բացատրել, թե ինչպես է հաստատուն բյուջե ունեցող մարդն ընտրություն կատարում երկու ապրանքների միջև: Իրական աշխարհում, իհարկե, մարդիկ հարյուրավոր, նույնիսկ հազարավոր

րավոր ապրանքներից պետք է ընտրություն կատարեն, և միայն մի ապրանքի գնի կրկնապատկվելը սովորաբար փոքր ազդեցություն ունի մարդու ընդհանուր սպառման և փոխարինման հնարավորությունների վրա: Մեր պարզ օրինակում ձկան գնի կրկնակի բարձրացումը Կրուզոյին շատ վնաս բերեց, որովհետև նա իր միջոցների մեծ մասը ծախսում է այս ապրանքի վրա:

ԵԿԱՄՏԻ ԵՎ ՓՈՒՍԱՐԻՆՄԱՆ ԷՖԵԿՏՆԵՐԸ

Ինչպես նշեցինք վերևում, երբ ապրանքի գինը բարձրանում է, ապա սպառվող ապրանքների քանակը մեծանում է երկու էֆեկտների՝ եկամտի և փոխարինման շնորհիվ: Այս երկու էֆեկտների առանձնացման համար կարելի է օգտագործել անտարբերության կորերի վերլուծությունը: Նկար 17A-6-ը նման է նկար 17A-4-ին: Երկու նկարներն էլ ցույց են տալիս Կրուզոյի վերաբերմունքը ձկան գինը 1 դոլարից մինչև 2 դոլար բարձրացման նկատմամբ, երբ դրամական եկամուտը (16 դոլար) և մրգի գինը (2 դոլար) մնացել են հաստատուն: Նկար 17A-6-ը, այնուհանդերձ, նրա ընդհանուր վերաբերմունքը տրոհում է փոխարինման էֆեկտի և եկամտի էֆեկտի միջև: Չկան սպառման կրճատումը՝ բացառապես փոխարինման (գնի) էֆեկտի հետևանքով, և Կրուզոյի իրական եկամուտները պահելով հաստատուն (օգտակարության մակարդակը), կարելի է կառուցելով գտնել Կրուզոյի սկզբնական անտարբերության կորի նկատմամբ շոշափող գիծը (i_2) ունենալով ձկան ավելի բարձր գինը ցույց տվող թեքություն: Այդ գիծը (նկար 17A-6-ում կետագիծը), որը գուցահեռ է Կրուզոյի փաստացի բյուջեի սահմանափակմանը (E_2 կետը պարունակող գիծը), արտացոլում է ձկան ավելի բարձր գինը: Այն շոշափում է սկզբնական անտարբերության կորը՝ i_2 -ը, հետևաբար, Կրուզոյի իրական եկամուտները մնում են հաստատուն: Ինչպես ցույց է տալիս այս գիծը, Կրուզոյի կողմից ձկան սպառումը 8-ից նվազում է մինչև 7, միայն այն պատճառով, որ ձկնընդհանուր ավելի բուսակացել են: E_1



Այստեղ մենք Կրուզոյի վերաբերմունքը ձկան գնի 1 դոլարից մինչև 2 դոլար բարձրացման նկատմամբ տրոհում ենք (տես նկար 17A-4) փոխարինման և եկամտի էֆեկտների: E_1 -ից անցումը F -ին պատկերում է փոխարինման էֆեկտը, մինչևեռ անցումը F -ից E_2 -ին եկամտի էֆեկտը:

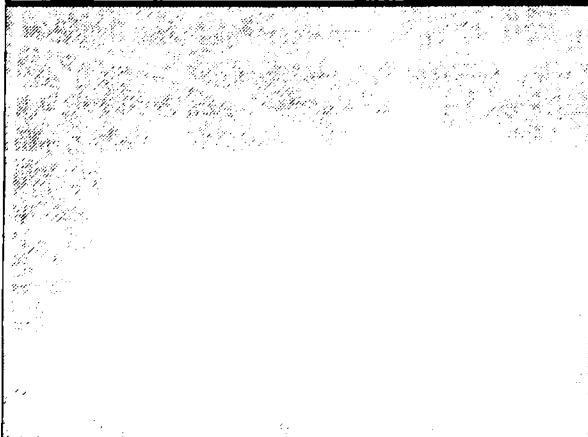
կետից F-ին այս անցումը տեղի է ունենում բացառապես փոխարինման էֆեկտի շնորհիվ:

Իրական եկամուտն իրականում կրճատվել է, և դրա հետևանքով Կրուզոն ի վիճակի չի լինի հասնել i_2 անտարբերության կորի F կետին: Լավագույն դեպքում, նա կարող է հասնել E_2 կետին, որը նվազեցնում է նրա կողմից ձկան սպառումը ևս երկու միավորով՝ հասցնելով այն S-ի: Քանի որ F-ը պարունակող կետագիծը և E_2 կետը պարունակող բյուջեի սահմանափակումների գիծը զուգահեռ են միմյանց նկատմամբ, ապա ձկան և մրգի հարաբերական գինը մնում է հաստատուն, երբ Կրուզոն F կետից անցնում է E_2 -ին: Այսպիսով, F կետից այս անցումը E_2 -ին զուտ եկամտային էֆեկտ է: (Հաշվի առեք. քանի որ այս անցման դեպքում երկու ապրանքների սպառումը նվազում է, երբ եկամուտն իջնում է, բայց զները մնում են անփոփոխ, ապա այս երկու ապրանքներն էլ պետք է նորմալ ապրանքներ հանդիսանան): Չկան (և մրգի) սպառման այս կրճատումը F կետից E_2 -ին անցնելու դեպքում տեղի է ունենում միայն Կրուզոյի իրական եկամուտների կրճատման հետևանքով:

Անտարբերության կորի վերլուծությունն ընդգծում է այն ենթադրություններն ու քննարկումները, որոնք կապված են սպառողի որոշումների հետ: Այն տրամաբանական եզրակացությունը, որին հանգում ենք, հետևյալն է. գոյություն ունի հակադարձ հարաբերություն գնի և պահանջարկի մեծության միջև, որը թե՛ նրբագեղ է, և թե՛ համոզիչ: Այն նրբագեղ է՝ տրամաբանության ներքին հետևողականության և վերլուծության ճշգրտության պատճառով: Համոզիչ է, որովհետև համընկնում է մեր սպասելիքներին, որոնք հիմնված են տնտեսագետների առանցքային հիմնադրույթի վրա, որ խթանները կանխատեսելի ձևով ազդեցություն ունեն:

ԳԼՈՒԽ ՏԱՍՆՈՒԹԵՐՈՐԴ

ԾԱԽՍԵՐՆ ՈՒ
ԱՊՐԱՆՔՆԵՐԻ
ԱՌԱՋԱՐԿԸ



Առաջարկի կորը պատկերում է վաճառողների տարբեր գներով արտադրվող ապրանքի քանակությունը: Եթե գներն իջնում են, իջնում է նաև առաջարկվող միավորների թիվը:

Այ էիբար¹

Այլընտրանքային արժեքը լավագույն այլընտրանքի արժեքն է, որը պետք է գոհաբերվի հանուն որևէ գործունեության: Տնտեսական վերլուծության մեջ դա միակ հարմար արժեքն է... Որևէ ապրանքի առաջարկի կորն արտացոլում է այլընտրանքային արժեքը, որը որոշված է սպառողների կողմից անուղղակիորեն:

Մարշալ Բուրբերգ

1. Ինչո՞ւ են բոլոր հասարակություններն արտադրություն կազմակերպելու համար օգտագործում գործարար ֆիրմաներ:
2. Ինչպե՞ս են կազմակերպվում ֆիրմաները շուկայական տնտեսություններում:
3. Ի՞նչ է ներքին և արտաքին ծախսը, և ինչպե՞ս են նրանք ազդում ֆիրմայի գործունեության վրա:
4. Ինչո՞վ են տարբերվում տնտեսական և հաշվապահական շահույթները:
5. Ինչո՞վ են տարբերվում երկարաժամկետ և կարճաժամկետ ծախսերը, և ի՞նչ գործոններ են տեղաշարժում ֆիրմայի ծախսերի կորը:

¹ Al Eibar, "Supply," in *The Fortune Encyclopedia of Economics* (New York: Warner Books, 1993), p. 8.
 Marshall R. Colberg, Doroomb R. Forbush, Gilbert R. Whitaker, *Business Economics* (Homewood, Ill.: Irwin, 1980), p. 12.

ահանջարկն ու առաջարկն ազդում են արտադրանքի շուկայական գնի որոշման վրա: Նախորդ գլխում մենք նշեցինք, որ ցանկացած արտադրանքի պահանջարկ արտացոլում է այդ արտադրանքի նկատմամբ սպառողների ցանկությունը: Այս գլխում շեշտը դրվում է այդ արտադրանքի արտադրման ծախսերի վրա: Արտադրության համար պահանջվող ռեսուրսները կարող էին օգտագործվել այլ ապրանքներ արտադրելու համար: Ինչպես պրոֆ. Քուլբերգն է նշում այս գլխի առաջնորդողի երկրորդ մասում, ապրանքի արտադրության մեջ օգտագործվող ռեսուրսների արժեքն արտացոլում է այլ արտադրանքի նկատմամբ սպառողների պահանջարկը, այսինքն՝ այն արտադրանքի, որը նույն ռեսուրսներով կարող էր արտադրվել սրա փոխարեն: Եթե արտադրվող ապրանքի ծախսը գերազանցում է նրա գինը, ապա շուկան ազդարարում է, որ թեև այդ ապրանքն անհրաժեշտ է, այնուամենայնիվ, նույն ռեսուրսներով արտադրվող այլ ապրանքներ կենսականորեն ավելի անհրաժեշտ են: Այս ազդանշանը նույնպես խթան է հանդիսանում: Շուկայական տնտեսության մեջ արտադրողները, ովքեր ազդանշան են ստանում և կանխատեսում են կորուստներ, արտադրությունը շարունակելու դեպքում, քիչ հավանական է, որ կշարունակեն արտադրել: Այսպիսով, առաջարկն ու արտադրության ծախսերը փոխկապակցված են: Օրինակ, եթե լայնեկրան հեռուստացույցների արտադրության ծախսերը կազմում են 900 ԱՄՆ դոլար, ապա դժվար թե արտադրողը երկար ժամանակ շարունակի այդ հեռուստացույցների առաջարկը, եթե դրա շուկայական գինը 600 ԱՄՆ դոլար է: Նույն ծախսերով հեռուստացույցերը կառաջարկվեն ծայրահեղ դեպքում, երբ դրանց գինը գոնե հասնի 900 ԱՄՆ դոլարի:

Այս գլխում մենք հիմնականում կուսումնասիրենք ծախսերի և շուկայական առաջարկի միջև կապը: Ի՞նչ նկատի ունեն տնտեսագետները ծախսեր ասելով: Ինչո՞ւ են ծախսերն այսքան կարևոր: Ո՞րն է ծախսերի դերը շուկայական տնտեսության մեջ: Վերը նշված հարցերը կքննարկվեն այս գլխում:

ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ Ձեռնարկություն ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒՄԸ

Արտադրական ձեռնարկությունը միավոր է, որը հումքի և մեքենա սարքավորումների օգնությամբ կազմակերպում է ապրանքների կամ ծառայությունների արտադրությունը: Ձեռնարկությունները (1) տնային տնտեսություններից և այլ ձեռնարկություններից ձեռք են բերում արտադրական ռեսուրսներ, (2) վերածում դրանք տարբեր ապրանքների և (3) վերափոխված արտադրանքը կամ ծառայությունը վաճառում սպառողներին:

Տնտեսությունները տարբերվում են ըստ գործարարական որոշումների ընդունման ազատության աստիճանի: Նրանք տարբերվում են նաև ըստ արտադրական գործունեությունը խթանելու և կազմակերպելու համար օգտագործվող մեթոդների: Այնուամենայնիվ հասարակությունը վստահում է ձեռնարկություններին՝ ռեսուրսները համախմբելու և դրանք արտադրանքի վերածելու գործում: Շուկայական տնտեսության մեջ ձեռնարկությունների մեծ մասն ինքն է սահմանում ապրանքների գինը, արտադրանքի քանակը և արտադրության եղանակը: Նրանք են տնօրինում վաճառքից սուսացված հասույթը, սակայն միևնույն ժամանակ, նրանք ամբողջությամբ պատասխանատու են իրենց ծախսերի համար: Սոցիալիստական երկրներում պետությունն է սահմանում վաճառքի գինը և գործող ձեռնարկություններին հարկադրում գործունեության տեսակը: Ձեռնարկություններից հիմնականում պահանջվում է վճարել իրենց ստացած եկա-

մտի բոլոր հարկերը, և նրանք հաճախ չեն տնօրինում ծախսերին գերազանցող հասույթը: Այնուամենայնիվ, արտադրական ձեռնարկության՝ որպես կազմակերպված արտադրական միավորի, հիմնական դիրքորոշումը նույնն է կապիտալիստական և սոցիալիստական տնտեսությունների համար: Այս գլխում կքննարկենք շուկայական տնտեսության ձեռնարկությունների գործունեությանն առնչվող հարցեր:

ԽԹԱՆՆԵՐ, ԿՈՈՊԵՐԱՅԻԱ, ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐ³

Կապիտալիստական երկրներում շատ ձեռնարկություններ մասնավոր են: Սեփականատերերը, որոնք կարող են կամ չեն կարող գործել որպես ձեռներեց, հանդես են գալիս որպես անհատներ, ովքեր ռիսկի են ենթարկում իրենց ունեցվածքը՝ հանուն գործի հաջողության: Եթե ձեռնարկությունը հաջողակ է և շահույթ է ստանում, ապա եկամուտը մնում է սեփականատերերին: Եվ հակառակը, եթե ձեռնարկությունը վնաս է կրում, ապա սեփականատերերն իրենք են փոխհատուցում վնասները: Քանի որ սեփականատերերն են տնօրինում այն, ինչ մնում է ձեռնարկության հասույթից գործարքային ծախսերը փոխհատուցելուց հետո, ապա նրանք կոչվում են **մնացորդի հավակնորդներ**:

Շուկայական տնտեսության մեջ սեփականատերերի սեփականության իրավունքը ձեռնարկության մնացորդային եկամտի նկատմամբ շատ կարևոր դեր է խաղում: Այն խիստ խթանում է սեփականատերերին՝ կազմակերպելու և կառուցելու իրենց գործունեությունն այնպես, որ ապահովվի արտադրվող արտադրանքի ծախսերի ցածր մակարդակ (արտադրանքի արժեքի հարաբերությամբ): Մնացորդի հավակնորդների հարստությունն ուղղակիորեն կապված է ձեռնարկության հաջողության կամ վնասի հետ: Այսպիսով, նրանք շահագրգռված են իրենց տնօրինության տակ գտնվող ռեսուրսներն արդյունավետ օգտագործելու համար:

Արդյունավետ արտադրություն կազմակերպելու երկու եղանակ կա՝ պայմանագրային և **բրիգադային արտադրություն**, որտեղ աշխատողները վարձվում են ձեռնարկության կողմից՝ սեփականատիրոջ կամ նրա ներկայացուցչի վերահսկողությամբ համատեղ աշխատելու համար: Մեծ թվով ձեռնարկություններ օգտագործում են և պայմանագրային, և բրիգադային եղանակը:

Սկզբունքորեն ամբողջ արտադրությունը կարող է իրականացվել բացառապես անհատական պայմանագրերի միջոցով: Օրինակ, կառուցողը կկարողանա տուն կառուցել՝ պայմանագրի կնքելով մեկի հետ՝ հատակի բետոնը թավելու, մյուսի հետ՝ փայտյա մասերը կառուցելու, երրորդի հետ՝ տանիքի ծածկի աշխատանքների, չորրորդի հետ՝ էլեկտրահաղորդալարեր անցկացնելու համար և այլն: Ոչ մի ուրիշ աշխատող չի կարող ընդգրկվել այսպիսի աշխատանքներում: Թեև ավելի հաճախ ապրանքներն ու ծառայությունները արտադրվում (կատարվում) են համակցելով պայմանագրային ու բրիգադային արտադրությունը ձեռնարկության աշխատողների կողմից:

Ինչո՞ւ են ձեռնարկություններն օգտագործում բրիգադային արտադրության եղանակը: Երբ միայն պայմանագրային եղանակն է կիրառվում ոլոկ, բան արտադրելու համար, արտադրողը պետք է յուրաքանչյուր ծրագրի համար (1) որոշի, թե որն է սովորաբար տեխնոլոգիայի ու գների պայմաններում ցանկալի

Մնացորդի հավակնորդներ (Residual claimants)՝ այն անհատներն են, ովքեր ստանում են եկամտի ծախսերի գերազանցման ցանկացած ավելցուկը: Մնացորդային հավակնորդները շահույթ են ստանում, եթե ձեռնարկության ծախսերը կրճատվում կամ եկամուտներն աճում են:

Թիմային արտադրություն (Team production)՝ արտադրության այն գործընթացն է, որտեղ մարդիկ աշխատում են միասին՝ սեփականատիրոջ կամ սեփականատիրոջ ներկայացուցչի ղեկավարությամբ:

³ Stigler, Ronald Coase. "The Nature of the Firm", *Economica* (1937), pp. 386-405; Armen Alchian, Harold Demsetz, "Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review* (December 1972), pp. 777-795.

արդյունքի ստացման լավագույն ուղին, (2) գտնի հուսալի առաջարկողներ և (3) կնքի ու կենսագործի պայմանագրերը: Ձեռնարկատերը, որը ցանկանում է արտադրել այս մեթոդով, պետք է բազմակողմանի մասնագիտական գիտելիքներ, շատ ժամանակ ունենա և կարգավորի պլանավորման և պայմանագրային գործընթացը: Ոչ բոլորը կարող են և ժամանակ ունեն ինքնուրույն լուծելու այս բոլոր խնդիրները, բացառությամբ փոքրամասշտաբ գործերի: Որոշակի խնդիրների համար թիմային արտադրությունը կարող է ավելի արդյունավետ և քիչ աշխատատար լինել:

Հետևաբար, խելամիտ շինարարը կվարձի գիտակ, փորձառու աշխատողներ՝ պլանավորելու շինարարության ընթացքը, նյութեր ձեռք բերելու և կառուցելու համար այնպիսի շինություններ, ինչպիսիք են բնակելի տները և վարչական շենքերը: Ձեռնարկությունն ինքը պետք է պայմանագիր կնքի նրանց հետ՝ նյութերի և մասնագիտական աշխատանքի ապահովման նպատակով: Ձեռնարկությունը նաև արտադրական կազմակերպություն է, որը կարող է օգտագործել թիմային արտադրությունը՝ պայմանագրերի հետ կապված գործարքային ծախսերը նվազեցնելու համար: Թիմային արտադրությունը, սակայն, առաջացնում է մի շարք այլ պրոբլեմներ: Թիմի անդամները, այսինքն՝ ձեռնարկության աշխատողները, պետք է վերահսկվեն այնպիսի մի տնտեսական համակարգի միջոցով, որը թույլ չտա **խուսափելու** (գլուխ պահելու) աշխատանքից, կամ աշխատելու նորմալ արտադրողականությունից ցածր:

Երկարատև ընդմիջումը, իրենց ւսմանական հարմարությունն ավելի բարձր դասելը, աշխատաժամանակի անօգուտ վատնումը աշխատանքից խուսափելու օրինակներ են: Դրա հետևանքով, ստացվող վնասը տարածվում է թիմի մյուս անդամների վրա, ներառյալ ձեռնարկության սեփականատերերի: Վարձված կառավարիչները, ներառյալ ամենավերևում գտնվողները, պետք է վերահսկվեն, և նրանց կողմից գործից խուսափելը պետք է կանխվի:

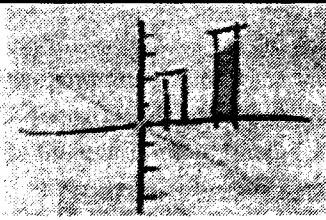
Երբ կիրառվում է թիմային արտադրությունը, միշտ առկա է հսկողության և խթանող միջոցների պրոբլեմը: Այս պրոբլեմներն անվանվում են **գործատեր-գործակալ պրոբլեմ** (տես «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը): Ցանկացած մարդ, ով դիմել է ավտոփականագործի ծառայությանը, երկի առնչված կլիմի հետևյալ պրոբլեմին: Փականագործը ձգտում է ստանալ արագ կատարվող աշխատանք և վաստակել հնարավորին չափ շատ փող: Մեքենայի տերն էլ ցանկանում է, որ աշխատանքը շուտ կատարվի, բայց հնարավոր ցածր գնով: Քանի որ փականագործը փաստորեն տվյալ աշխատանքի մասին գիտի ավելին, քան հաճախորդը, վերջինիս համար դժվար է վերահսկել փականագործի աշխատանքը: Ուստի, հնարավոր է, որ արհեստավորը մեծ գումար է պահանջում այն աշխատանքի «շտապ» կատարման դիմաց, որը չի էլ կատարվել:

Ձեռնարկատերը նմանատիպ վիճակում է: Հաճախ դժվար է վերահսկել առանձին աշխատողների գործունեությունը և խթանող միջոցներով ապահովել բարձր արտադրողականություն: Այնուամենայնիվ, ռեսուրսներն արդյունավետ օգտագործելու ձեռնարկության կարողությունը և մրցակցային շուկայում հաջողության հասնելը կախված է այս պրոբլեմների վերջնական լուծումից: Եթե ձեռնարկությունը ձգտում է գները ցածր պահել, իսկ արտադրանքի ծավալը՝ բարձր, ապա նս պետք է գտնի և կիրառի անհրաժեշտ խթանող մեթոդ, որը կառավարիչներին և աշխատողներին շահագրգռում է և բացառում է աշխատանքից խուսափումը:

Խուսափել (Shirking)
նշանակում է աշխատել ավելի քիչ, քան արտադրողականության նորմալ մակարդակն է և պակաս արտադրանք տալ: Խուսափումը տեղի է ունենում, երբ աշխատողները չեն վերահսկվում, հետևաբար ցածր արտադրողական աշխատանքի ծախսի փոխհատուցումն ընկնում է ավելի շատ մյուսների, քան իրենց վրա:

Գործատեր-գործակալ պրոբլեմը (Principal-agent problem)
ժազում է այն դեպքում, երբ ծառայություն գնողը (գործատեր) քիչ է տեղեկացված վաճառողներին (գործակալներին) առնչվող որոշ հանգամանքների մասին, և չի կարող վերահսկել գործակալի ծառայության որակը: Գործակալը կարող է գործել, որոշ սահմաններում այլ նպատակներով, քան գործատիրոջ պահանջներն են:

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԵՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ



ԳՈՐԾԱՏԵՐ-ԳՈՐԾԱԿԱԼ ՊՐՈՒԲԼԵՄԸ

Վերջին տարիներին տնտեսագետներին ուշադրությունը սեփական է մի շարք այնպիսի պրոբլեմների վրա, որոնք ի հայտ են գալիս, երբ մի անհատ աշխատանքի է վարձվում մյուսի կողմից: Այս գործատեր-գործակալ պրոբլեմն առաջանում է, երբ ծառայություններ ստացողը չունի սպառիչ տեղեկություններ՝ վաճառողի (գործակալ) կողմից առաջարկվող պայմանների մասին, և հետևաբար, չի կարող վերահսկել ծառայության որակը: Այս դեպքում գործակալը գործում է, որոշ սահմաններում, այլ նպատակներով, քան ակնկալված է այդ ծառայության դիմաց նրան վճարող գործատիրոջ կողմից: Քանի որ գործակալներն աշխատանքը կատարելիս և ներկայացնելիս իրենց սեփական կամքով են առաջնորդվում և չեն կարող լիովին վերահսկվել, ապա հնարավորություն ունեն խուսափել գործից և իրենց սեփական շահերը գերադասել գործատիրոջ շահերից:

Մենք բոլորս առնչվում ենք գործատեր-գործակալ պրոբլեմին, երբ վճարում ենք ատամնաբույժին, փականագործին կամ իրավաբանին մեզ մատուցած ծառայության դիմաց: Այս մարդիկ, որոնց մենք վարձում ենք, իրենց աշխատանքի և տվյալ գործի պայմանների մասին ավելի շատ գիտեն, քան մենք, որ վճարում ենք նրանց այդ ծառայության դիմաց: Մենք չենք կարող համոզված լինել, որ նրանք մեզ համար կատարում են

հնարավոր ամեն ինչ: Ձեռնարկության տերը յուրաքանչյուր վարձու աշխատողի դեպքում առնչվում է մնանատիպ պրոբլեմի հետ: Խոշոր ձեռնարկությունն ունի մի քանի կառավարիչ, որոնք շատ ժամանակ են ծախսում՝ վերահսկելով ծառայողների աշխատանքը և նրանց արդյունավետ աշխատանքի համար ապահովելով անհրաժեշտ պայմաններ: Սակայն նրանք չեն կարող կատարյալ ձևով վերահսկել, մանավանդ որ պարզ չէ, թե ով պետք է վերահսկի վերահսկողներին:

Նույնիսկ բարձրակարգ կառավարիչները, որոնց վարձում են ձեռնարկության աշխատանքը դեկավարելու համար, չունեն նույն նպատակը, ինչ ունի սեփականատերը՝ շահույթի ավելացում, եթե, իհարկե, կառավարիչները հենց սեփականատերերը չեն: Այսպիսով, կառավարիչների վարքագծի վրա ևս ազդում է իրենց անձնական շահը: Նրանք ցանկանում են լրացուցիչ եկամուտ, աշխատանքով ապահովվածություն և ուրիշ շահեր, որոնք համատեղելի չեն ձեռնարկության շահույթն առավելագույնի հասցնելու ձգտման հետ: Պրոբլեմն ավելի է խորանում, երբ ձեռնարկությունն ընդլայնվում է և ավելի շատ կառավարիչների և ծառայողների կարիք է զգացվում: Վերջին հաշվով, սեփականատիրոջ նպատակն է բարելավել խթանող միջոցները, որոնք նվազագույնի կհասցնեն գործատեր-գործակալ պրոբլեմը: Սեփականատիրոջ համար միշտ առկա է «Իդարն այստեղ է կորչում» ասացվածքը:

ՁԵՆՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԵՐԵՔ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

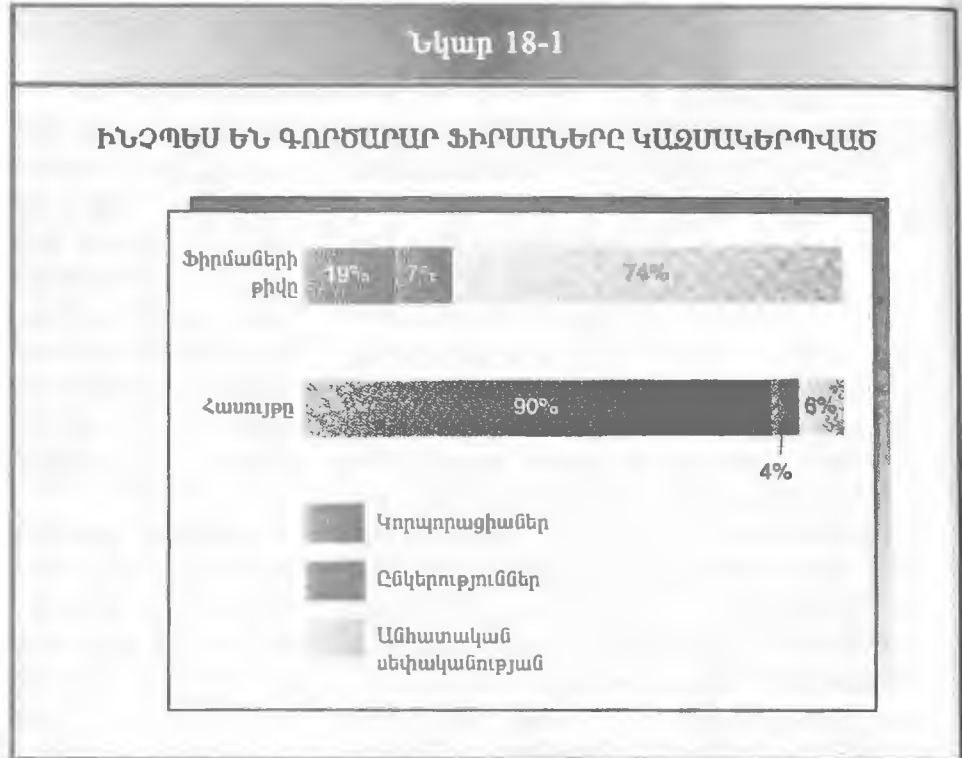
Ձեռնարկությունները կարող են կազմակերպվել որպես անհատական, ընկերություն և կորպորացիա: Ընտրված կառուցվածքով է որոշվում, րև սեփականատերերն ինչպես են բաժանում ռիսկն ու պարտավորությունները, և որքանով են մասնակցում որոշումների ընդունմանը:

Անհատական ձեռնարկությունն ամբողջությամբ պատկանում է մեկ անհատի, որն էլ լիովին պատասխանատվություն է կրում ձեռնարկության պարտավորությունների համար: Սեփականատերն անմիջականորեն աշխատում է ձեռնարկության համար ապահովելով կառավարման և այլ աշխատանքային ծառայություններ: Շատ փոքր ձեռնարկությունները, ներառյալ փոքրիկ նպարեղենի խանութները, վարսավիրանոցները և Ֆերմաները, անհատական սեփականատիրություն են: Ինչպես նկար 18-1-ն է ցույց տալիս, անհատական ձեռնարկությունները կազմում են 1991 թվականի բոլոր գործող ձեռնարկությունների 74%-ը: Քանի որ մանր ձեռնարկությունները մեծ մասամբ անհատական են, ստիճծում են տվյալ տարում արտադրված արտադրանքի միայն 6%-ը

Անհատական սեփականատիրության (Proprietorship) ժամանակ ձեռնարկություն տնօրինում է մեկ անհատ, որը սեփականատիրական իրավունք ունի ձեռնարկության շահույթի նկատմամբ և անհատական պարտավորություն է կրում ձեռնարկության պարտքերի համար

Յուրաքանչյուր չորս ձեռնարկություններից երեքն անհատական են, սակայն ընդհանուր ձեռնարկատիրական եկամտի միայն 6 տոկոսն է ստեղծվում դրանց կողմից: Յուրաքանչյուր հինգ ձեռնարկություններից միայն մեկն է կորպորացիա, որոնցով ստեղծվում է ամբողջ եկամտի 90 տոկոսը:

Աղբյուրը՝ Statistical Abstract of the United States, 1995, Table 847. (Data are for 1991).



Ընկերության (Partnership) դեպքում ձեռնարկությունը տնօրինվում է երկու կամ ավելի անհատների կողմից, որոնք սեփականատիրության իրավունք ունեն ձեռնարկության շահույթի նկատմամբ և պատասխանատվություն են կրում ձեռնարկության պարտքերի համար:

Կորպորացիաների (Corporation) դեպքում ձեռնարկությունը տնօրինվում է բաժնետերերի կողմից, ովքեր սեփականատիրական իրավունք ունեն ձեռնարկության շահույթի նկատմամբ, սակայն նրանց պարտավորությունները սահմանափակված են ձեռնարկությունում կատարված իրենց ներդրումների չափով:

Ընկերությունը բաղկացած է երկու կամ ավելի անձանցից, որոնք գործում են որպես համասեփականատեր: Համագործակցողները՝ նախապես պայմանավորվելով, կիսում են և՛ ռիսկը, և՛ պարտավորությունները: Սեփականատիրական պարտավորությունների տեսակետից տարբերություն չկա անհատականի և ընկերության միջև: Երկու դեպքում էլ սեփականատերերը լիովին պատասխանատու են ձեռնարկության բոլոր պարտավորությունների համար: Իրավաբանական, բժշկական և հաշվապահական ձեռնարկություններ կազմակերպվում են ընկերությունների ձևով: Գործունեության այս տեսակը կազմում է ընդհանուրի միայն 7%-ը և ապահովում է ընդհանուր արտադրանքի 4%-ը:

Թեև **կորպորացիաները** գործող ձեռնարկությունների 20%-ից էլ քիչ են, սակայն նրանց կողմից արտադրվում է ամբողջ արտադրանքի 90%-ը: Հարց է առաջանում. ինչո՞ւ է կորպորացիան գրավիչ:

Առաջին, կորպորացիայի բաժնետերերը ձեռնարկության իրավական սեփականատերերն են, որոնք տնօրինում են բոլոր եկամուտները: Սակայն նրանց պարտավորությունները սահմանափակվում են իրենց կողմից կատարված արտաքին ներդրումների չափով: Եթե կորպորացիան ձեռք է պարտք, դուք անմիջականորեն բաժնետերերին չեք կարող դիմել: Դուք, իհարկե, կարող եք պահանջել կորպորացիայից, բայց ի՞նչ օգուտ, եթե այն սնանկացել է: Դուք և մյուսները, ում ձեռնարկությունը պարտք է, պարզապես բախտ չունեք:

Սահմանափակ պարտավորությունները հնարավորություն են ստեղծում գրավել դեպի կորպորացիաները մեծ թվով ներդրումային ֆոնդեր «սեփականատերերի» կողմից, ովքեր չեն մասնակցում ձեռնարկության ամենօրյա գործունեությանը: Շատ մեծ կորպորացիաների բաժնետերեր պարզապես վարձում են կառավարիչներ՝ ձեռնարկությունն աշխատեցնելու համար: Կորպորացիաներն, այսպիսով, հաճախ բնութագրվում են սեփականության և աշխատանքների ղեկավարման տարբերակվածությամբ:

Կորպորացիայի մյուս առավելությունն այն է, որ սեփականությունը կարող է փոխանցվել: Մահացած սեփականատիրոջ բաժնեմասի կամ սեփականու-

թյան իրավունքը ժառանգի կողմից կարող է վաճառվել մեկ ուրիշին՝ առանց վնաս հասցնելու գործող ձեռնարկությանը: Սրա շնորհիվ կորպորացիան մնում է անընդհատ գործող ձեռնարկություն: Նույն ձևով, բաժնետերերը, որոնց դուր չի գալիս կորպորացիայի գործելակերպը, պարզապես բողոմում են ձեռնարկությունը՝ վաճառելով իրենց բաժնեմասը:

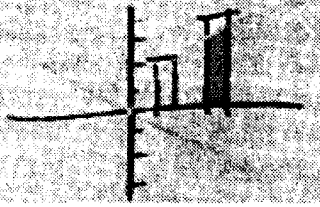
Կորպորացիան բավականաչափ ճկուն է, որի շնորհիվ էլ նույնիսկ տարբեր կամ բարդ իրավիճակներում իր կենսունակությունը չի կորցնում: Վերագրային կորպորացիաները կարող են գործել այնտեղ, որտեղ կա հարաբերական առավելություն: 1990 թվականին ԱՄՆ-ի վերագրային ձեռնարկություններն ունեին մոտ 5 տրիլիոն դոլար ակտիվներ, մինչդեռ նրանց արտասահմանյան մասնաճյուղերը՝ 1,6 տրիլիոն դոլար ակտիվներ: Նրանք արտահանել են 108 մլրդ դոլար արժողությամբ ապրանքներ՝ իրենց արտասահմանյան մասնաճյուղերին և ներմուծել 102 մլրդ դոլար արժողությամբ ապրանքներ նրանց կողմից: Այբի-էմ-ը, օրինակ, ամերիկյան կորպորացիա է, սակայն նրա աշխատողների 55%-ը 1990 թվականին աշխատում էին արտասահմանում, և նրանց տեսակարար կշիռը գնալով աճում էր: Այբի-էմ-ի ճապոնական մասնաճյուղն ուներ ավելի քան 18 հազար ճապոնացի աշխատող, իսկ տարեկան վաճառքը կազմում էր ավելի քան 6 մլրդ ԱՄՆ դոլար՝ այն դարձնելով ճապոնիայի ամենախոշոր համակարգիչ արտահանող ֆիրման⁴: Կորպորացիաները, փնտրելով արտադրության ծախսերի իջեցում և մեծ ծավալի արտադրանք, բավական ճկուն են՝ աշխատուժ վարձելու և տեղաբաշխելու դեպքում:

Խոշոր կորպորացիաների կառավարիչները պետք է լինեն կրթված փորձագետներ, որոնք վարձված են բաժնետերերի կողմից ձեռնարկության գործերը վարելու համար: Բաժնետերերի որոշումները բաժնետոմսեր գնելու կամ վաճառելու մասին, ձեռնարկության կառավարման մեջ ներդրողների վստահության ցուցանիշն է: Եթե ներկա և գալիք բաժնետերերը համոզված են, որ կառավարիչները լավ կաշխատեն, ապա ձեռնարկության բաժնետոմսերի պահանջարկը կաճի: Բաժնետոմսերի բարձրացող գինն արտացոլում է պահանջարկի այս անը: Եվ ընդհակառակը, երբ ներդրողները դժգոհ են կորպորացիայի կառավարումից, բաժնետոմսերի գինն իջնում է: Իր հերթին, բաժնետոմսերի իջնող գինը հաճախ հանգեցնում է ձեռնարկության ողջ ղեկավար անձնակազմի փոփոխմանը:

Կառավարման կառուցվածքային փոփոխությունը կարող է առաջացնել կորպորացիայի բաժնետոմսերի գնի ևսկան փոփոխություն: Տես «Կողակ» ընկերության 1993 թվականի որոշումը. գտնել մի նոր նախագահ և գործադիր տնօրեն, որին հնարավորություն կտրվեր ձեռնարկել կառավարիչների նոր թիմ: Ծախսերը իջեցնելու համար ներդրողները խստագույն միջոցներ են պահանջում, իսկ գործադիր տնօրենը և նախագահն այսպիսի միջոցներ չձեռնարկեցին: Հայտարարությունը ներդրողներին լավատեսորեն տրամադրեց: Ըստ Ուոլ Սթրիթ Ջոուրնալ ամսագրի, «Կողակի» բաժնետոմսերի գինը հասավ 3,25 դոլար, կամ ապահովում է 5,9% եկամուտ⁵: Շուկայական տնտեսության մեջ կապիտալի շուկան ապահովում է կորպորացիաների կառավարման դրույթների մեկ կամ մի քանի ձևեր (Տես «Տնտեսագիտության կիրառություններ» հավելվածը):

⁴ Statistical Abstract of the United States, 1993 (Washington, DC, U.S. Government Printing Office, 1993), Table 895. Robert Reich, "Does Corporate Nationality Matter?" Issues in Science and Technology (winter 1990-1991), pp. 40-44.

⁵ Joan E. Rigdon, Joann S. Lublin, "Kodak Seeks Outsider to Be Chairman, CEO," The Wall Street Journal, August 8, 1993, p. A3.



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ծախսեր, ուշադրություն սպառողների նկատմամբ, ժամանակակից կորպորացիաների կառուցվածքը

Արդյո՞ք ձեռնարկություններն արդյունավետ կգործեն և կբավարարեն սպառողների պահանջները: Սեփականատեր-կառավարիչ տիպի ձեռնարկություններում լիովին առկա է որակյալ կառավարման, արդյունավետ արտադրության և գնորդների շահերի նկատմամբ ուշադրության համար խթանը: Սպառողներին ցածր արժեքով արտադրանք առաջարկելը՝ շահութաբերության հայտ է: Քսանի որ սեփականատեր-կառավարիչները մնացորդային եկամտի հավանորդներն են, նրանք հիմնավոր խթան ունեն ձեռնարկությունները խելացի ձևով ղեկավարելու համար:

Սակայն միլիոնավոր բաժնետերեր ունեցող խոշոր կորպորացիայի հարցն ավելի բարդ է: Թեև բաժնետերերը հավակնություն ունեն մնացորդային եկամտի նկատմամբ, սակայն մասնագետ կառավարիչներն են ղեկավարում ձեռնարկության գործունեությունը, որոնց նպատակները կարող են հակադրվել բաժնետերերի նպատակներին: Օրինակ, կառավարիչները կարող են գերադասել բարձր աշխատավարձ, ընդարձակ աշխատասենյակներ, բիզնես-կարգով ճամփորդություններ: Նրանք կարող են ձգտել նաև իշխանության, հեղինակության, անկախ այն բանից, թե դա ինչպես է անդրադառնում շահութաբերության վրա:

Կարո՞ղ են բաժնետերերը վերահսկել կառավարիչների գործողությունները՝ ձգտելով բարձր շահութաբերության: Խոշոր կորպորացիաների համար ուղղակի վերահսկումն անհնար է: Բաժնետերերի կողմից սեփականացվել են շատ կորպորացիաներ, որոնցից ոչ մեկը չի տնօրինում ձեռնարկության բաժնետոմսերի նշանակալից բաժինը: Թեև նրանք ընտրում են դիրեկտորների խորհուրդ, որն իր հերթին նշանակում է բարձրակարգ կառավարիչներ, քիչ անհատ բաժնետերեր հնարավորություն ունեն իրականացնել ուղղակի հսկողություն: Շատերը նույնիսկ բաժնետերերի տարեկան ժողովներին մասնակցելը չափազանց թանկ են համարում:

Չնայած այս պրոբլեմին, կան երեք հիմնական գործոններ, որոնք նպաստում են ծախսային արդյունավետությանը և սահմանափակում կորպորացիայի կառավարիչների իշխանությունը:

Եկեք քննարկենք յուրաքանչյուր գործոնն առանձին:

Ներդրումների և գնորդների համար մրցակցություն: Նույնիսկ չկարողանալով վերահսկողություն իրականացնել, կորպորացիայի բաժնետերերը հնարավորություն ունեն հետևել կառավարմանը՝ սպասվելիք պրոբլեմների և կառուցվածքային նորամուծությունների մասին նախօրոք իմանալու նպատակով:

Ներդրողները, որոնք առաջինն են նկատում սպրանքի թերությունը, նոր կառավարման ստրատեգիան, կարող են բաժնետոմսեր գնել ավելի շուտ, նախքան այլոք իրացնում են իրենց հնարավորությունը և առաջարկում են գինը բարձրացնել: Բաժնետերերը, որոնք առաջինն են նկատում պրոբլեմը, կարող են «երաշխավորել» վաճառելով իրենց բաժնետոմսերը, նախքան մյուսները կտեսնեն պրոբլեմը և կվաճառեն իրենց բաժնետոմսերը՝ դրանով իսկ իջեցնելով գները: Այսպիսով, կառավարիչների աշխատանքը գնահատվում է բաժնետոմսերի գների միջոցով, որը կարող է նույնքան կարևոր լինել, որքան բաժնետերերին և դիրեկտորների խորհրդին հասանելիք ընթացիկ շահույթի մեծությունը:

Նմանապես, սպառողները շահագրգռված են հետևել ֆիրմային, արտադրանքի որակին և գնին: Ոչ ոք չի կարող ստիպել գնելու կորպորացիայի արտադրանքը, եթե ուրիշ ձեռնարկություններ առաջարկեն գերազանց որակի կամ ավելի ցածր գնով արտադրանք, այնպես որ, սպառողները կգնան մրցակցի մոտ:

Կորպորացիայի կողմից մրցակցությանը դիմագրավելու անհրաժեշտությունը սահմանափակում է կառավարիչների հնարավորությունները՝ հետապնդել իրենց անձնական նպատակները բաժնետերերի կամ գնորդների ծախսերի հաշվին:

Փոխհատուցման և կառավարման խթանում:

Կառավարիչներին կարելի է այնպես վարձատրել, որպեսզի նրանց և բաժնետերերի շահերի ներդաշնակությունն ապահովվի: Կառավարիչների աշխատավարձի շուկայական սահմանումը կօգնի հասնել այս նպատակին: Կառավարիչները, որոնք սահմանում են շահութաբերության հետևողական ռեկորդ և բաժնետոմսերի բարձրացող գներ, աշխատանքի շուկայում կստանան

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՈՒՄԻՆՆԵՐԸ (շարունակություն)

բարձր վճարվող (գնահատվող) կառավարիչի կարգավիճակ: Վնասով աշխատող ձեռնարկությունների կառավարիչների պահանջարկը ցածր է: Ներքին կարգով կորպորացիաները կարող են, և հաճախ այդպես էլ անում են, կառավարիչների վարձատրությունը կապել շուկայում գործի հաջողության հետ: Աշխատավարձն ավելանում է, խրախուսումները կարող են ուղղակիորեն կապվել ձեռնարկության շահութաբերության հետ, կամ կառավարիչներին կառաջարկեն գնել և պահել ընկերության բաժնետոմսեր: Ավագ կառավարիչներին, մասամբ, կարելի է վճարել կորպորացիայի բաժնետոմսերով: Շատ ձեռնարկություններ նախատեսում են բաժնետոմսերի ազատ գրնաման ծրագրեր՝ հաջող կառավարման դիմաց, որ չափազանց կարևոր է, եթե ձեռնարկության բաժնետոմսերի շուկայական արժեքը բարձրանում է, և ոչինչ չարժի՝ եթե իջնում է: Առաջարկվող այս եղանակներից յուրաքանչյուրը կստիպի կառավարիչներին հետևելու այն գործելակերպին, որն առավելագույնի կհասցնի բոլոր բաժնետերերի արժեքից ստացվող շահույթը՝ նվազեցնելով հակասությունը կառավարիչների և բաժնետերերի շահերի միջև:

Կորպորացիայի աշխատանքի կորստի վրտանգը: Կառավարիչները, որ չեն ծառայում իրենց բաժնետերերի շահերին, ենթակա են ազատման, այսինքն փոփոխման կողմնակի անձի կամ խմբի կողմից, որը կոչված է ձեռնարկության վերահսկողությունն իրականացնելու: Ինչպես վերևում նշեցինք, բաժնետերերը, որոնք վստահությունը կորցրել են կառավարման նկատմամբ, կարող են «հանկարծակիի բերել» կառավարիչներին վաճառելով իրենց բաժնետոմսերը: Երբ մեծ թվով բաժնետերեր հետևեն այս գործելակերպին, ձեռնարկության բաժնետոմսերի շուկայական արժեքը կիջնի: Սա կդրոյի ձեռնարկությանը փոխելու մասնագետներին, որոնք հասցրել են ձեռնարկությանը վատ վիճակի: Հավանական է, որ կառավարման նոր թիմի միջոցով ձեռնարկության վիճակը գալիորեն կբարելավվի:

Դիտարկենք մի ձեռնարկություն, որը մեկ բաժնետոմսի դիմաց ներկայումս ստանում է 150 ԱՄՆ դոլար: Արտապրոցով ընթացիկ օգուտները, որը հավանաբար կշարունակվի, ձեռնարկության բաժնետոմսերի շուկայական արժեքը մեկ հատի համար կլիանար 15 ԱՄՆ դոլար (հաշվի առնելով շահույթի նորման 10%): Եթե ձեռնարկության օ-

գուտները նվազում են, քանի որ տվյալ կառավարման թիմը լավ չի աշխատում, ապա նրա փոփոխությունը կնպատակամղի նոր թիմին՝ շոշափելի շահույթ ստանալ: Ենթադրենք, որ դրսից մի քանի անհատ հավատացած են, որ իրենք կարող են վերակառուցել ձեռնարկությունը, բարելավել կառավարումը և դրանով իսկ ավելացնել հատույթները, մեկ բաժնետոմսի արժեքը հասցնելով 3 դոլարի: Ուստի, նրանք հայտ են ներկայացնում՝ թիմը փոխելու կամ ձեռնարկության բաժնետոմսերը՝ հատը 20 դոլարով գնելու մասին: Եթե փոխված թիմը հավատարիմ է իր խոսքին և մեծացնում է ձեռնարկության օգուտները, մեկ բաժնետոմսի հաշվով՝ 3 դոլար, ապա բաժնետոմսերի արժեքը, համապատասխանաբար կաճի (մինչև 30 դոլար՝ մեկ բաժնետոմսի հաշվով):

Իհարկե, տվյալ կառավարող թիմը պատճառունի չընդունելու աշխատանքից ազատումը: Ի վերջո, նրանք իրականացրել են իրենց կողմից կազմած պլանները, որոնք ըստ նրանց, ամենաշահավետն է: Դուրս մնացածները, որոնք ասում են, թե ընթացիկ կառավարումը սխալ է, և պետք է փոխարինել նրանց, դժվար թե գրկաբաց ընդունվեն: Բավականաչափ անարդյունավետ գործունությունն արդյունավետով փոխարինելու համար բավական մեծ ցանկություն է պետք: Կառավարիչները, որոնք ծառայում են սեփական շահերին՝ բաժնետերերի հաշվին, իրենք իրենց խոցելի են դարձնում: Փոխարինման հավանականությունը նվազեցնում է կառավարիչների շահույթն առավելագույնի հասցնելու հնարավորությունը:

Ամփոփում: Որքա՞ն է արդյունավետ կորպորացիայի կառուցվածքը: Հավանաբար, լավագույն պատասխանը պատմությունն է տվել: Կորպորացիան կազմակերպման արդյունավետ ձև է: Գործունության կազմակերպման մրցակից ձևերը, ներառյալ անհատականը, ընկերությունները, սպառողական կոոպերացիաները, գործատուների սեփականությունները, երկկողմանի սեփականատիրական ընկերությունները, կարող են և մրցակցում են շուկայում ներդրվող ֆունդերի համար: Որոշ տեսակատիպներում գերիշխում են աշխատանքի կազմակերպման վերոհիշյալ ձևերից մի քանիսը: Այնուամենայնիվ, շատ տեսակատիպներում ավելի շատ վերակառուցում են կորպորացիաները (տես նկար 18-1): Սա վկայում է, որ չնայած իր բերություններին, այն հիմնականում կազմակերպման ամենարդյունավետ և սպառողների համար անեռաձեռնատու ձևն է:

ԾԱԽՍԵՐԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԴԵՐԸ

Սպառողները կցանկանային ավելի շատ տնտեսական ապրանքներ ունենալ, սակայն դրանք արտադրելու համար ռեսուրսները սակավ են: Մենք չենք կարող արտադրել այնքան ապրանքներ, որքան կցանկանայինք, որովհետև մեկ ապրանքատեսակի համար ռեսուրսների օգտագործումը կրճատում է դրանց ծավալն այլ ապրանքների արտադրության համար: Տրված ապրանքի կարիքը պետք է հակադրվի այլ ապրանքների հանդեպ ունեցած ցանկությանը, որոնք պետք է զոհաբերվեն տրված ապրանքի արտադրության դեպքում: Յուրաքանչյուր տնտեսական համակարգ պետք է կայացնի այսպիսի հաշվեկշռման որոշում: Երբ վճիռներ են կայացվում քաղաքական ոլորտում, բյուջեն է կատարում այս հաշվեկշռման ֆունկցիան: Կոնգրեսը (կամ կենտրոնական կոմիտեն, կամ թագավորը) որոշում են, թե որ ապրանքատեսակները պետք է գնվեն կամ արտադրվեն կառավարության միջոցով և որոնցից պետք է հրաժարվել: Հարկերն ու բյուջեն որոշվում են համապատասխանաբար:

Շուկայական տնտեսության մեջ սպառողական պահանջարկը և արտադրության ծախսերը որոշիչ դեր ունեն այս հաշվեկշռային ֆունկցիան կատարելու համար: Որոշակի ապրանքների նկատմամբ սպառողների պահանջարկը պետք է հաշվեկշռվի ուրիշ ապրանքների պահանջարկով, որոնք կարող էին արտադրվել այս ռեսուրսներով: Մի ապրանքատեսակի արտադրությունը անհրաժեշտություն է առաջացնում կրճատելու մի այլ տեսակի ապրանքի արտադրությունը: Հրաժարվելու ամենահիմնական պատճառն այն է, որ ապրանքի արտադրության ծախսը նրա այլընտրանքային արժեքն է: Ցանկացած ապրանքատեսակի արտադրության համար ծախսված ռեսուրսները գնահատվում են այնքան, որքան այն կարժենար, եթե ծախսվեր մի այլ ոլորտում: Ապրանքի արտադրության ծախսերը բացահայտում են նրա արտադրության համար ռեսուրսների արժեքը, եթե անտեսենք մյուս հնարավորությունները:

Արտադրանքի պահանջարկը կարելի է ընդունել որպես սպառողների ձայն, որը ձեռնարկություններին ցուցում է տալիս ապրանք արտադրել: Մյուս կողմից, արտադրության ծախսերը ներկայացնում են սպառողների ձայնը, ասելով, որ այդ ռեսուրսներով հնարավոր արտադրվելիք այլ ապրանքները նույնպես ցանկալի են: Արտադրանքի պահանջարկը ցույց է տալիս սպառողների ցանկության չափը տվյալ արտադրանքի միավորի հանդեպ: Արտադրանքի արտադրության ծախսը ներառում է սպառողների ցանկությունն ուրիշ ապրանքների համար, որոնք այժմ պետք է կրճատվեն, որովհետև անհրաժեշտ ռեսուրսներն օգտագործվել են առաջինի արտադրության համար: Շահույթ հետապնդող ձեռնարկությունը պետք է փորձի արտադրել միայն այն ապրանքատեսակները, որոնց համար գնորդները պատրաստ են վճարել ամբողջ արժեքը:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ԵՎ ՇԱՀՈՒՅԹԻ ՀԱՇՎԱՐԿ

Ձեռնարկությունները, անկախ իրենց չափերից, շահագրգռված են շահույթ ստանալու մեջ: Շահույթը ձեռնարկության ամբողջական հասույթն է՝ հանած ծախսերի գումարը: Սակայն շահույթը ճշտորեն որոշելու համար անհրաժեշտ է ճշգրտորեն հաշվել ծախսերը: Շատերը, ներուռյալ բիզնեսով զբաղվողները, կարծում են, որ ծախսերը հումքի, նյութերի, աշխատուժի, մեքենա-սարքավորումների և այլ ռեսուրսների դիմաց վճարների ամբողջությունն է: Սակայն ծախսերի այս հաշվարկը, որ հիմնվում է հաշվապահական գործառնությունների վրա, կարող է չներառել ձեռնարկության որոշ ծախսեր: Երբ ծախսի թերահաշվարկ է կատարված, շահույթը նույնպես սխալ է հաշվարկվում, և արդյունքում կարող է ընդունվել տնտեսական տեսակետից սխալ որոշում:

Շահույթի վերաբերյալ տնտեսագետների տեսակետը հասկանալու բա-
նալին հաճախ քննարկված այլընտրանքային ծախսն է: Չեռնարկությունը
ծախս է կատարում, երբ օգտագործում է ռեսուրսները, դրանով ստիպելով ռե-
սուրսի տիրոջը հրաժարվել շատ բարձր արժեք ունեցող այլընտրանքից: Ծախ-
սները կարող են լինել արտաքին կամ ներքին: **Արտաքին ծախսերն** առաջանում
են, երբ ձեռնարկությունը դրամական վճարներ է կատարում ռեսուրսների տե-
րերին: Դրամական աշխատավարձը, տոկոսավճարները և վարձակալական
վճարները ցուցանիչ են, ըստ որի ձեռնարկությունը վճարում է աշխատանքի և
լապիտալ ռեսուրսների դիմաց: Չեռնարկությունը կարող է կատարել նաև
ներքին ծախսեր, որոնք առնչվում են ձեռնարկության սեփական ռեսուրսների
օգտագործման հետ: Քանի դեռ ներքին ծախսերը չեն ներառվում ուղղակի
դրամական կամ պայմանագրային վճարման մեջ, դրանք երբեմն դուրս են
մնում հաշվապահական հաշվառումից: Օրինակ, անհատական սեփականա-
տերերը հաճախ աշխատանք են առաջարկում իրենց ձեռնարկությանը: Այս
ռեսուրսի օգտագործման հետ կապված կա այլընտրանքային ծախս, սեփա-
յանատիրոջ ժամանակի իմաստով մյուս այլընտրանքներից պետք է հրաժար-
վել, քանի որ ժամանակը ծախսված է ձեռներեցության նպատակով: Ամենա-
բարձր այլընտրանքի արժեքը սեփականատիրոջ կողմից առաջարկվող աշխա-
տանքի այլընտրանքային ծախսն է: Արտադրության **ընդհանուր ծախսը**
արտաքին և ներքին ծախսերի գումարն է, որը կատարվել է արտադրության
մեջ ընդգրկված բոլոր ռեսուրսների օգտագործման դեպքում:

Հաշվապահական գործառնություններում սովորաբար չեն ներառվում տե-
րերի սեփական ֆոնդերի արժեքը, հիմնական կապիտալի ներքին ծախսերը:
Եթե ձեռնարկության ֆինանսական կապիտալը փոխառնված է բանկից կամ
այլ մասնավոր աղբյուրից, ապա ձեռնարկությունը պետք է տոկոս վճարի:
Հաշվապահներն այս տոկոսավճարները ներառում են ծախսերի մեջ: Ընդհա-
կառակը, երբ ձեռնարկությունը ֆինանսական կապիտալը ստանում է բաժնե-
տոմսերի թողարկման միջոցով, հաշվապահները այդ ֆինանսական կապիտա-
լը ցույց չեն տալիս ծախսերի մեջ: Անկախ նրանից, թե ֆինանսական կապի-
տալը ձեռք է բերվել փոխառությամբ, թե բաժնետոմսերի միջոցով, դրա օգտա-
գործումը ներառում է այլընտրանքային ծախսը: Անձինք, որոնք կապիտալ են
առաջարկում ձեռնարկությանը, ակնկալում են ստանալ շահույթի նորմալ մա-
կարդակ, շահույթի մակարդակը համեմատական է նրան, որ նրանք կարող էին
ստանալ, եթե ընտրեին կապիտալ ներդրումների այլ հնարավոր տարբերակ-
ներ (ներառյալ պարտատոմսերը): Եթե նրանք չեն ստանում այդ նորմալ մա-
կարդակը, ներդրողները չեն շարունակի ֆինանսական կապիտալ առաջարկել
բիզնեսին:

Ծախսերը հաշվարկելիս տնտեսագետները կիրառում են ֆինանսական
կապիտալի նորմալ հատույցը որպես իմնք **հիմնական կապիտալի ներքին
այլընտրանքային ծախսերը** որոշելու համար: Եթե ֆինանսական կապիտալի
հատույցի գործակիցը 10% է, կապիտալ ներդրողները կիրառվեն ձեռնար-
կություններին ֆոնդեր տրամադրել, որն էլ, համապատասխանաբար, կիջեցնի
հիմնական միջոցների հատույցի 10%-ը Այսպիսով, շահույթի նորմալ մակար-
դակը, այսինքն՝ ամբողջ կապիտալի այլընտրանքային փոխհատուցումը, կեն-
սական է ձեռնարկության գոյատևման համար:

Արտաքին ծախսերը (Explicit costs)՝ արտա-
դրողական ռեսուրսների
և ծառայությունների
գնման նպատակով կա-
տարված ձեռնարկու-
թյան վճարներն են:

Ներքին ծախսերը (Implicit costs)՝ ձեռնար-
կության սեփական ռե-
սուրսների օգտագործ-
ման հետ կապված այլ-
ընտրանքային ծախսերն
են: Այս ծախսերը չեն նե-
րառվում ուղղակի դրա-
մական վճարների մեջ,
օրինակ, աշխատավար-
ձից կամ տոկոսադրույ-
քից հրաժարումը ձեռ-
նարկության սեփակա-
նատերերի կողմից, ով-
քեր նաև ձեռնարկության
մեջ ներդրում են իրենց
աշխատանքը և սեփա-
կան կապիտալ միջոցնե-
րը:

Ընդհանուր ծախսերը (total costs)՝ ձեռնարկու-
թյան կողմից օգտագործ-
վող բոլոր ռեսուրսների
ծախսերն են՝ ներառյալ
և արտաքին, և ներքին:
Ընդհանուր ծախսերը
ընդգրկում են ձեռնար-
կության սեփական կա-
պիտալի հատույցի նոր-
մալ մակարդակը:

**Սեփական կապիտալի
ներքին այլընտրանքա-
յին ծախսերը (Opportunity cost of equity capital)**՝
հատույցի ներքին մակար-
դակն է, որը պետք է վաս-
տակեն ներդրողները, ին-
չը կխթանի նրանց շա-
րունակել ձեռնարկությա-
նը ֆինանսական կապի-
տալ առաջարկել:

ՀԱՇՎԱՊԱՀԱԿԱՆ ՇԱՀՈՒՅԹ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՇԱՀՈՒՅԹ

Քանի որ տնտեսագետները փորձում են որոշել հնարավորությունների կորուստը՝ կապված արտադրության հետ, նրանք և՛ ներքին, և՛ արտաքին ծախսերը ներառում են ընդհանուր ծախսերի մեջ: **Տնտեսական շահույթը** հավասար է ընդհանուր եկամուտներից հանած ընդհանուր ծախսերը, ներառյալ ներքին և արտաքին բաղադրիչները: Տնտեսական շահույթ կստացվի, երբ արտադրության արդյունքը գերազանցի ձեռնարկության կողմից օգտագործված բոլոր ռեսուրսների այլընտրանքային ծախսերը, ներառյալ ձեռնարկության սեփական միջոցների այլընտրանքային ծախսերը: Տնտեսական վնասներ են ստացվում, երբ ձեռնարկության եկամուտներն անբավարար են՝ փոխհատուցելու ներքին և արտաքին ծախսերը: Երբ ձեռնարկության եկամուտներն ուղղակի հավասար են իրենց ծախսերին, ապա և՛ ներքին, և՛ արտաքին, և՛ տնտեսական շահույթը կլինի գրոյական:

Տնտեսական շահույթը (Economic profit)
ձեռնարկության ընդհանուր եկամուտների և ընդհանուր ծախսերի տարբերությունն է:

Հաշվապահական շահույթը (Accounting profits)
վաճառքի հասույթն է՝ հանած ժամանակի որոշակի հատվածում, սովորաբար մեկ տարում, ձեռնարկության կողմից կատարած ծախսերը:
Հաշվապահական շահույթը սովորաբար հատկացումներ է կատարում շրջանառու միջոցների փոփոխության և ակտիվների մաշվածության համար: Ոչ մի հատկացում չի կատարվում ձեռնարկության սեփական հիմնական կապիտալի այլընտրանքային ծախսի կամ այլ ներքին ծախսերի փոխհատուցման նպատակով:

Հիշեք, որ գրոյական տնտեսական շահույթը չի նշանակում, որ ձեռնարկությունը չի կարող շարունակել իր գործունեությունը: Ընդհակառակը, այդ նշանակում է, որ սեփականատերերն ստանում են շուկայական շահույթի նորմալ մակարդակը իրենց ներդրումներից (ձեռնարկության սեփական ակտիվներից):

Քանի որ հաշվապահական հաշվառումը հաճախ դուրս է թողնում ներքին ծախսերը, ինչպիսիք են սեփականատիրոջ կողմից առաջարկված աշխատանքը և հիմնական կապիտալը, ձեռնարկության հաշվապահական ծախսերը, հիմնականում, թերահաշվառում են արտադրության այլընտրանքային ծախսերը: Ծախսերի այս թերահաշվառումը հանգեցնում է տնտեսական շահույթի գերազանցատմանը: Հետևաբար, ձեռնարկության **հաշվապահական շահույթը** սովորաբար ավելի մեծ է, քան տնտեսական շահույթը (Տե՛ս՝ «Տնտեսագիտության կիրառությունները»): Երբ սեփականատիրոջ կատարած սեփական միջոցների ծախսերը նշանակալի չեն, որը բնորոշ է խոշոր կորպորացիաներին, հաշվապահական շահույթը գրեթե հավասարվում է ձեռնարկության հիմնական կապիտալի դիմաց ստացվող եկամտին: Բարձր հաշվապահական շահույթը (որպես ձեռնարկության ակտիվներից փոխհատուցում) համեմատական է մյուս ձեռնարկությունների միջինին, որը նշանակում է, որ ձեռնարկությունը տնտեսական շահույթ է ստանում: Համապատասխանաբար, հաշվապահական շահույթի ցածր մակարդակը վկայում է տնտեսական վնասների մասին:

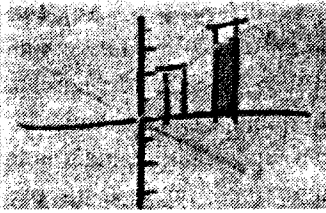
ԵՐԿԱՐ ԵՎ ԿԱՐԸ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾ

Ձեռնարկությունը չի կարող անմիջապես ճշտել իր արտադրանքի ծախսը: Ժամանակը կարևոր դեր է խաղում արտադրության պրոցեսում: Ձեռնարկության բոլոր ռեսուրսները կարող են ընդլայնվել ժամանակի ընթացքում (կամ կրճատվել), սակայն հատուկ և ծանր սարքավորումների ծավալի արագորեն ընդլայնումը (կրճատումը) շատ թանկ է և նույնիսկ անհնարին: Տնտեսագետները հաճախ **կարճ ժամանակահատվածի** մասին խոսում են որպես մի ժամանակաշրջանի, որն այնքան կարճ է, որ ձեռնարկությունն ի վիճակի չէ փոխել գործարանի չափերը: Կարճ ժամանակահատվածում ձեռնարկությունը «անփոփոխ» է իր առկա սարքավորումներով ու հաստոցներով: Դրանք կայուն են՝ տրված ժամանակաշրջանի համար: Ձեռնարկությունը, սակայն կարող է փոխել արտադրանքի ծավալը՝ ընդգրկելով ավելի մեծ կամ ավելի փոքր քանակով փոփոխուն ռեսուրսներ, ինչպիսիք են աշխատանքը և հումքը: Առկա սարքավորումները կարելի է ավելի կամ պակաս արդյունավետությամբ օգտագործել կարճ ժամանակահատվածում:

Կարճ ժամանակահատված (արտադրության մեջ)
Short run (in production)
Ժամանակամիջոցն այնքան կարճ է, որ ձեռնարկություններն անկարող են փոխել իրենց արտադրական որոշ գործոնները: Կարճ ժամանակահատվածում ձեռնարկության չափերը սովորաբար չեն փոխվում:

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԵՎ ՀԱՇՎԱՊԱՀԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐ



Այստեղ ձեզ է ներկայացվում Թերի Սմիթի սննդամթերքի խանութի եկամտի և ծախսերի հաշվետվությունը:

Թերին ամբողջ օրն աշխատում է նպարեղենի խանութում որպես կառավարիչ, ինչպես նաև գլխավոր գանձապահ և հսկիչ: Թերին ունի խանութում տեղադրված 30 հազար ԱՄՆ դոլարի արժողությամբ սառնարանային և այլ սարքավորում: Անցած տարի Թերիի խանութում վաճառքը կազմել է ընդամենը 85 հազար դոլար, մատակարարներին ու ծառայողներին վճարվել է 50 հազար դոլար: Թերիի եկամուտները գերազանցում են արտաքին ծախսերը 35 հազար դոլարով: Հարց է ծագում, թե արդյո՞ք անցած տարի Թերին շահույթ է ունեցել: Հավանաբար հաշվետվությունում զուտ շահույթը կերևա 35 հազար դոլար: Սակայն, եթե Թերին չունենար 30 հազար դոլարի անձնական ներդրում (սարքավորումներ), այս ֆոնդերը 10%-ի շահույթ կբերեին: Այսպիսով, Թերին յուրաքանչյուր տարի կորցնում է 3 հազար դոլարի եկամուտ: Նմանապես, եթե շենքը, որի տերն է Թերին, չօգտագործվեր որպես խանութ, այն կարելի էր որևէ մեկին վարձով տալ ամսական 500 դոլարով: Վարձակալության չտալով, նա կորցնում է տարեկան ևս 6 հազար դոլար: Ավելին, մինչ Թերին աշխատում է նպարեղենի խանութում, կորցնում է նաև կառավարիչի պաշտոնը՝ 28 հազար դոլար աշխատավարձով: Համապատասխանաբար, շահույթը, վարձակալու-

թյան վճարի և աշխատավարձի եկամուտները, որոնք Թերին ստիպված կորցրել է՝ անցած տարի աշխատելով նպարեղենի խանութում, Թերիի ներքին ծախսերն են և կազմել են 37 հազար դոլար: Ընդամենը ծախսերը կազմել են 87 հազար դոլար: Թերիի խանութի եկամուտը եղել է ավելի քիչ, քան օգտագործված ռեսուրսների այլընտրանքային արժեքը: Թերիի տնտեսական վնասը կազմել է 2 հազար դոլար, չնայած որ հաշվապահական շահույթը կազմել է 35 հազար դոլար:

Եկամուտները, ընդամենը

Վաճառքը (նպարեղենի)	\$85,000
Ծախսերը (արտաքին)	
Նպարեղեն (մեծածախ)	\$38,000
Կոմունալ ծախսեր	2,000
Հարկեր	3,000
Գովազդ	1,000
Աշխատավարձ	<u>6,000</u>
Ընդամենը ծախսերը (արտաքին)	\$50,000
Զուտ հաշվապահական շահույթ	\$35,000
Լրացուցիչ ներքին ծախսեր	
Տոկոս անձնական ներդրումներից	\$3,000
Վարձավճար (Թերիի շենքի)	6,000
Աշխատավարձ (Թերիի աշխատանքի)	<u>\$28,000</u>
Ընդամենը ներքին ծախսեր	\$37,000
Ընդամենը ծախսեր	\$87,000
Տնտեսական շահույթ (ընդհանուր եկամտից հանած և ներքին, և արտաքին ծախսերը)	-\$2,000

Ընդհանուր առմամբ, կարող ենք ասել, որ կարճ ժամանակահատվածն այն ժամանակամիջոցն է, որի ընթացքում արտադրության գոնե մեկ գործոն օրինակ ձեռնարկության չափերը, սովորաբար «չեն կարող փոխվել»: Որքա՞ն է տևում կարճ ժամանակահատվածը: Տեղությունը տարբեր է կախված արդյունաբերության ճյուղի տիպից: Որոշ արտադրություններում գործարանի (սարքավորումների) չափերի էական փոփոխություն կարելի է իրականացնել մի քանի ամսվա ընթացքում: Որիչ արտադրություններում, մասնավորապես որտեղ օգտագործվում են հուսալիս գծեր և զանգվածային արտադրական տեխնիկա (օրինակ, ինքնաթիռներ և ավտոմեքենաներ), կարճ ժամանակահատվածը կարող է տևել մեկ տարի կամ նույնիսկ մի քանի տարի:

Երկար ժամանակահատվածը բավականաչափ տևողությամբ մի ժամանակահատված է, որ հնարավորություն է տալիս փոխելու գործարանի (սարքավորումների) չափերն ու հզորությունները և արտադրական բոլոր մյուս գործոնները: Ձեռնարկության բոլոր ռեսուրսները փոփոխուն են երկար, ժամանակահատված (արտադրության մեջ)

Երկար ժամանակահատված (արտադրության մեջ)
Long run (in production)
 Ժամանակամիջոցը բավականին երկար է, որը բոլոր է տալիս ձեռնարկությանը փոփոխել արտադրության բոլոր գործոնները:

հատվածում: Արտադրության երկար ժամանակահատվածի դեպքում նոր ձեռնարկություններ կարող են ստեղծվել և մտնել արդյունաբերության ոլորտ, մյուսները կարող են կազմալուծվել և դուրս գալ արդյունաբերության ոլորտից:

Հավանաբար, այս օրինակը կօգնի պարզաբանել կարճ և երկար ժամանակահատվածների տարբերությունը: Եթե մարտկոցներ արտադրող գործարանը վարձել է 200 լրացուցիչ աշխատողներ և կրկին պատվիրել հունք և նյութեր՝ արտադրելու համար ավելի մեծ ծավալով արտադրանք, ապա սա կարճ ժամանակահատվածի օրինակը կլինի: Ընդհակառակը, եթե արտադրողը կառուցում է լրացուցիչ արտադրամաս (կամ ընդլայնում է առկա հզորությունների չափերը) և տեղադրում է լրացուցիչ հաստոցներ (սարքավորում), սա կլինի երկար ժամանակահատվածի օրինակ:

ԱՐՏԱԴՐԱՆՔՆ ՈՒ ԾԱԽՍԵՐԸ ԿԱՐՃ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾՈՒՄ

Այժմ անդրադառնանք ձեռնարկության ծախսերի տարբեր ասպեկտներին և ծախսերի ու արտադրանքի մակարդակի հարաբերակցությանը: Մենք նշել ենք, որ կարճ ժամանակահատվածում ձեռնարկության արտադրական գործոններից մի քանիսը, ինչպես օրինակ գործարանի (սարքավորումների) չափերը, կմնան անփոփոխ: Մյուս արտադրական ռեսուրսները կլինեն փոփոխում: Կարճ ժամանակահատվածում, այսպիսով, ձեռնարկության ծախսերը կարող ենք բաժանել հետևյալ երկու կատեգորիաների. հաստատուն և փոփոխում: Քննելով յուրաքանչյուր կատեգորիայի բնույթը և պատկերելով այն գրաֆիկով, կստանանք ձեռնարկությանն առավելագույն շահույթ ապահովող արտադրանքի մակարդակը:

Ձեռնարկության հաստատուն ծախսերից յուրաքանչյուրը և նրանց գումարը՝ նրա **ընդհանուր հաստատուն ծախսը**, անփոփոխ կմնան, նույնիսկ եթե արտադրանքի ծավալը փոխվի: Օրինակ, ձեռնարկության ապահովագրական վճարները, նրա գույքահարկերը, և ամենակարևորը, նրա հիմնական միջոցների այլընտրանքային ծախսերը նույնը կլինեն, եթե ձեռնարկությունն արտադրի մեծ կամ փոքր քանակությամբ արտադրանք: Այս ծախսերը չեն փոփոխվի արտադրանքի հետ: Դրանք «հաստատուն» են այնքան ժամանակ, քանի դեռ ձեռնարկությունը գործում է: Հաստատուն ծախսերը միշտ առկա են արտադրանքի բոլոր մակարդակներում, ներառյալ գրոյականը: Դրանք չեղյալ կհամարվեն միայն այն դեպքում, երբ ձեռնարկությունը չգործի:

Ի՞նչ կպատահի **միջին հաստատուն ծախսերին**, երբ արտադրանքի ծավալն ընդարձակվի: Հիշեք, որ ձեռնարկության հաստատուն ծախսերը կմնան նույնը, եթե արտադրանքը 1100 կամ 1000 միավոր է: Միջին հաստատուն ծախսերը (AFC) հավասար են՝ հաստատուն ծախսերը բաժանած արտադրանքի քանակին: Երբ արտադրանքն աճում է, AFC-ն նվազում է, քանի որ հաստատուն ծախսերը տարածվում են ավելի ու ավելի շատ միավորների վրա (տես՝ նկար 18-2):

Որոշ ծախսեր փոփոխվում են արտադրանքի հետ: Այսպես, լրացուցիչ արտադրանք կարող է արտադրվել՝ վարձելով ավելի շատ աշխատողներ և զնելով ավելի շատ հունք և նյութեր: Այս և մյուս ծախսերի գումարը, որն արտադրանքի մեծացմանը զուգընթաց աճում է, կոչվում է **ընդհանուր փոփոխում ծախս (TVC)**: Արտադրանքի որևէ մակարդակում ձեռնարկության **միջին փոփոխում ծախսը** հավասար է՝ ընդհանուր փոփոխում ծախսը բաժանած արտադրանքին:

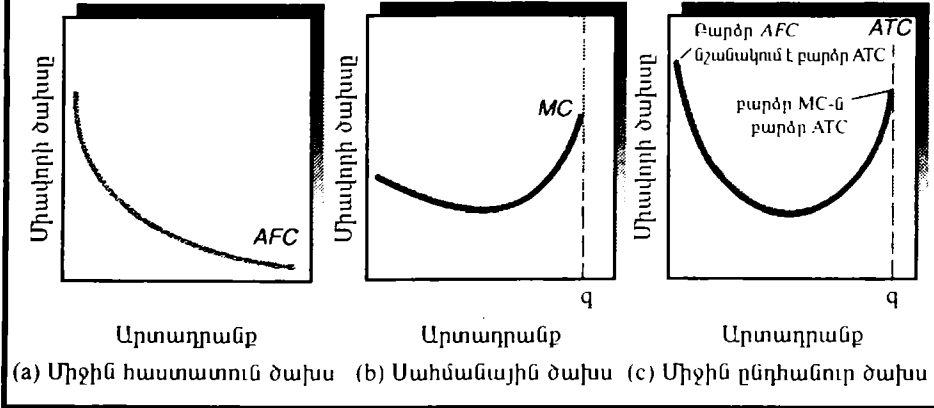
Ընդհանուր հաստատուն ծախսը (Total fixed cost)՝ այն ծախսերի գումարն է, որոնք չեն փոփոխվում արտադրանքի հետ: Նրանք կկատարվեն այնքան ժամանակ, քանի դեռ ձեռնարկությունը շարունակում է իր գործունեությունը, իսկ ակտիվներն այլ տիպի կիրառություն ունեն:

Միջին հաստատուն ծախսը (Average fixed cost)՝ ընդհանուր հաստատուն ծախսն է՝ բաժանած արտադրված միավորների քանակին: Այն միշտ իջնում է, երբ արտադրանքն ավելանում է:

Ընդհանուր փոփոխում ծախսը (Total variable cost-TVC)՝ այն ծախսերի գումարն է, որը բարձրանում է, երբ արտադրանքն ավելանում է: Փոփոխում ծախսերի օրինակներ են աշխատողներին վճարված աշխատավարձերը և հունքի ու նյութերի համար կատարված վճարումները:

Նկար 18-2

ԿԱՐՁԱԺԱՍԿԵՏ ԾԱԽՍԵՐԻ ԿՈՐԵՐԻ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ԲՆՈՒԹԱԳԻՐԸ



Արտադրանքի ցածր մակարդակի դեպքում միջին հաստատուն ծախսերը կլինեն բարձր (a), բայց դրանք միշտ նվազում են արտադրանքի ծավալի ընդլայնմանը զուգընթաց: Սահմանային ծախսը կտրուկ կաճի, երբ ձեռնարկության արտադրական կարողությունները հասնեն մինչև q (b): Ինչպես ցույց է տալիս (c) գրաֆիկը, ATC-ն կլինի U-ձև կոր, միջոցով AFC-ն կլինի մեծ փոքր ծավալով արտադրանքի, իսկ MC-ն՝ մեծ՝ երբ արտադրական հզորությունները կլինեն օգտագործված:

Մենք նշել ենք, որ ընդհանուր ծախսերը (TC) ներառում են ներքին և արտաքին ծախսերը: Ապրանքի արտադրության համար անհրաժեշտ ընդհանուր ծախսը նույնպես հաստատուն և փոփոխուն ծախսերի գումարն է արտադրանքի տվյալ մակարդակում: Զրոյական մակարդակում ընդհանուր ծախսերը հավասար կլինեն ընդհանուր հաստատուն ծախսերին: Քսանի որ արտադրանքն աճում է գրոյից, փոփոխուն և հաստատուն ծախսերը պետք է գումարվեն՝ ընդհանուր ծախսերն ստանալու համար: **Միջին ընդհանուր ծախսը (ATC)**, որը երբեմն արտացոլում է միավորի ծախսը, կարելի է ստանալ ընդհանուր ծախսը արտադրված միավորների քանակին հարաբերելով: Այն՝ ATC-ն, նաև հավասար է միջին հաստատուն և փոփոխուն ծախսերի գումարին: Այս ծախսը ցույց է տալիս արտադրանքի մեկ միավորի ծախսը, որը պետք է ավելանա եկամտին, եթե ընդհանուր ծախսերը փոխհատուցվում են:

Տնտեսագիտական մտածելակերպը շեշտում է այդ «սահմանի» կարևորությունը: Որքա՞ն է ծախսվում լրացուցիչ միավոր արտադրելու համար: **Սահմանային ծախսը (MC)** ընդհանուր ծախսերի տարրերությունն է, որն ստացվում է լրացուցիչ մեկ միավորի արտադրությունից: Շահույթ ստանալու որոշում կայացնողը MC-ն ընդունում է որպես լրացում ծախսերին, որը պետք է փոխհատուցվի լրացուցիչ եկամտով, երբ սահմանային միավորի արտադրությունը շահութաբեր լինի: Կարճ ժամանակահատվածում, որն արտահայտված է նկար 18-2-բ-ում, MC-ն հիմնականում անկում կապրի, երբ արտադրանքն ավելանա, հետո նվազագույնին հասնելով նորից կսկսի աճել: Անող սահմանային ծախսը MC-ն, պարզապես ընդգծում է այն փաստը, որ աստիճանաբար բարդություններ են առաջանում, երբ հզորությունների առավելագույն կարողությունն օգտագործելով, գործարանից լրացուցիչ արտադրանք ենթ կորսվում (նկար 18-2-բ-ի կետագիծը): Համառոտ ուրվագիծը հանրագումարի է լերում ձեռնարկության տարբեր ծախսերի միջև հարաբերակցությունը:

Քանի որ ձեռնարկությունը փոփոխում է իր արտադրանքի քանակը կարճ ժամանակահատվածում, ապա ինչպե՞ս պետք է որոշվի միավորի ծախսը: Սկզբում եկեք այս հարցին տրամաբանորեն մոտենանք: Ձևարկությունը կարող է փոխել արտադրանքը օգտագործելով գործարանի չափերը ավելի կամ պակաս արդյունավետությամբ: Ինչպես նկար 18-2-ն է, ցույց տալիս, կան երկու ծայրագույն իրավիճակներ, որոնց արդյունքում կատարվի արտադրանքի միա-

Միջին փոփոխուն ծախսը (Average variable cost-AVC)՝ ընդհանուր փոփոխուն ծախսն է՝ բաժանած արտադրված միավորների քանակին: Միջին հաստատուն ծախսերը (a) կբարձրանան արտադրանքի փոքր չափերի դեպքում, բայց նրանք միշտ կնվազեն, երբ արտադրանքի ծավալն ընդլայնվի: Սահմանային ծախսը (b) կտրուկ կավելանա քանակի ավելացմանը զուգընթաց: Ինչպես գրաֆիկն է (c) ցույց տալիս, ATC-ն կլինի U-ձև, բանի որ AFC բարձր է արտադրանքի փոքր չափերի դեպքում, իսկ MC-ը բարձր կլինի, բանի որ արտադրական կարողության մակարդակը սպառված է:

Միջին ընդհանուր ծախսը (Average total cost - ATC)՝ ընդհանուր ծախսն է բաժանած արտադրված միավորների քանակին: Այս երբեմն անվանում են մեկ միավորի հաշվով ծախս:

ՀԱՍՏԱՏՈՆ ՈՒՐՎԱԳԻՏ

Ծախսերի կոնկրետ բացատրություն

Տերմին	Սիմվոլ	Հավասարում	Սահմանում
Հաստատուն ծախս			Արտադրանքի մակարդակից անկախ ծախս
Փոփոխուն ծախս			Արտադրանքի մակարդակից կախված ծախս
Ընդհանուր հաստատուն ծախս	TFC		Հաստատուն կապիտալի ծախս (հավասար է հաստատուն կապիտալի գների միավորների գումարին)
Ընդհանուր փոփոխուն ծախս	TVC		Փոփոխուն կապիտալի ծախս (հավասար է փոփոխուն կապիտալի գների գումարին)
Ընդհանուր ծախս	TC	$TC = TFC + TVC$	Բոլոր ռեսուրսների ծախս (հավասար է հաստատուն և փոփոխուն ծախսերի գումարին)
Սահմանային ծախս	MC	$MC = dTC/dq$	Արտադրանքի միավորի (q) աճի հետ կապված ընդհանուր ծախսերի տարբերությունը (հավասար է ընդհանուր ծախսերի փոփոխության և արտադրանքի փոփոխության հարաբերությանը)
Միջին հաստատուն ծախս	AFC	$AFC = TFC/q$	Արտադրանքի միավորի հաշվով ընդհանուր հաստատուն ծախսը (հավասար է ընդհանուր հաստատուն ծախսի և ընդհանուր արտադրանքի հարաբերությանը)
Միջին փոփոխուն ծախս	AVC	$AVC = TVC/q$	Միավոր արտադրանքի հաշվով ընդհանուր փոփոխուն ծախս (հավասար է ընդհանուր փոփոխուն ծախսի և ընդհանուր արտադրանքի հարաբերությանը)
Միջին ընդհանուր ծախս	ATC	$ATC = AFC + AVC$	Արտադրանքի միավորի հաշվով ընդհանուր ծախս (հավասար է միջին հաստատուն և միջին փոփոխուն ծախսերի գումարին)

Սահմանային ծախսը (Marginal cost-MC)
 Փոփոխությունն է ընդհանուր ծախսերում, երբ ենթադրվում է արտադրել արտադրանքի յուրաքանչյուր միավորներ:

վորի բարձր ծախս: Առաջինը, երբ գործարանի արտադրանքի քանակը քիչ է նրա կարողությունների համեմատ, ապա սա բացահայտորեն թերբեռնվածությունն է: Այս հանգամանքներում AFC-ն բարձր կլինի, թեև ATC-ն նույնպես բարձր կլինի: Թանկ և ոչ արդյունավետ կլինի աշխատեցնել մեծ գործարանը՝ իր արտադրական կարողություններից նկատելիորեն ցածր: Մյուս ծախսահարկությունը՝ գերբեռնվածությունը, նույնպես կհանգեցնի միավորի բարձր ծախսի: Գերբեռնված գործարանում ժամանակ կծախսվի բանվորների կողմից մեքենաներին սպասելիս, և նմանապես, ծախսատար ուղացումներ կլինեն: Եթե արտադրանքի մակարդակը մոտենում է գործարանի առավելագույն հզորությանը, գերբեռնվածությունը կհանգեցնի սահմանային ծախսի, ինչպես նաև միջին ընդհանուր ծախսի բարձրացմանը:

Այսպիսով, ATC-ի կորը կլինի U-աձև, ինչպես նկարագրված է նկար 18-2-ում: ATC-ն բարձր կլինի և գերբեռնված արտադրությունում (քանի որ AFC-ն բարձր է), և թերբեռնված գործարանի համար (քանի որ MC-ն բարձր է):

ՆՎԱԳՈՂ ՀԱՏՈՒՅՑԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԿԱՐՈՑ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾՈՒՄ

Միավորի ծախսի փոփոխության վերլուծությունը, երբ արտադրանքի քանակն աճում է, համատեղելի է վաղուց ընդունված տնտեսական օրենքին: **Նվազող հատույցի մասին օրենքի համաձայն**, փոփոխում գործոնների ավելի ու ավելի շատ միավորներ են օգտագործվում, երբ ռեսուրսները հաստատում են և արտադրանքն այնքան ավելի ու ավելի փոքր քանակությամբ է աճում: Հետևաբար, արտադրանքի վրա նրանց ազդեցության տեսանկյունից փոփոխում գործոնների հատույցը կնվազի: Ծախսերի վրա ազդեցությունը բացահայտ է: Երբ փոփոխում գործոններից հատույցն աճում է, սահմանային ծախսերը (ավելացումներ ընդհանուր փոփոխում ծախսերին՝ արտադրանքի միավոր ավելացնելով) նվազում են: Նմանապես, երբ փոփոխում գործոններից հատույցը պակասում է, սահմանային ծախսերն աճում են:

Նվազող հատույցի օրենքը տնտեսագիտության մեջ այնքան հայտնի է, որքան ձգողականության մասին օրենքը ֆիզիկայում: Դա հիմնված է պարզ տրամաբանության և իրական կյանքի վրա: Երբևէ նկատե՞լ եք, որ եթե դուք եղած միակ ռեսուրսն ավելի արդյունավետ եք օգտագործում, այնքան այդ ռեսուրսն ավելի ու ավելի քիչ է հատուցում: Հետևեք ֆերմերին, որն ավելի ու ավելի արդյունավետ է օգտագործում պարարտանյութը (ռեսուրսը) մեկ ակր հողի համար (հաստատում գործոն): Որոշակի պահի դրությամբ, պարարտանյութի 100-րդ ֆունտանոց լրացուցիչ միավորի օգտագործումը կընդարձակի ցորենի բերքի քանակը՝ ավելի ու ավելի քիչ քանակով:

Ըստ էության, նվազող հատույցի օրենքը բնության կողմից ստեղծված սահմանափակում է: Եթե սա հիմնավոր շիններ, ապա հնարավոր կլինեն աճեցնել ամբողջ աշխարհի սննդամթերքը մեկ ակր հողի վրա կամ նույնիսկ ծաղկամանի մեջ: Ըստ տրամաբանության, այլևս իմաստ չէր ունենա քիչ բերքատու հողերի մշակումը: Մենք կկարողանայինք ավելացնել արտադրանքը՝ ներառելով լրացուցիչ աշխատուժե և պարարտանյութի լրացուցիչ միավորներ աշխարհի ամենաբերքատու ծաղկամանի մեջ: Իրական կյանքում, իհարկե, դա հնարավոր չէ, նվազող հատույցի օրենքը ծանրակշիռ է, և այն սահմանափակում է մեր հնարավորությունը:

Նկար 18-3-ում ներկայացված է նվազող հատույցի օրենքը բավերով: 1-ին սյունակը ցույց է տալիս փոփոխում ռեսուրսների քանակը, օրինակ՝ աշխատանք, հաստատում ռեսուրսների հատուկ քանակի դեպքում: 2-րդ սյունակը ցույց է տալիս **ընդհանուր արտադրանքը**, որը կախված է աշխատանքի մակարդակի փոփոխությունից: 3-րդ սյունակը ցույց է տալիս **սահմանային արտադրանքը**, որն ընդհանուր արտադրանքի փոփոխությունն է կապված աշխատանքի յուրաքանչյուր լրացուցիչ միավորից: Առանց աշխատանքի կիրառման, արտադրանքը հավասար կլինի զրոյի: Հետևի որ աշխատանքի լրացուցիչ միավորներ են կիրառվում, ապա ընդհանուր արտադրանքը հստակորեն աճում է: Արտադրանքի արդեն առաջին երեք միավորների կիրառման դեպքում ընդհանուր արտադրանքն ավելանում է աճող քանակներով (սկզբում՝ 8, 12, այնուհետև՝ 14 միավոր): Սակայն սկսած 4-րդ միավորից, նվազող հատույցն ի հայտ է գալիս, երբ ավելանում է 4-րդ միավորը, սահմանային արտադրանքը նվազում է մինչև 12 միավոր (նվազում է 14-ից, երբ երրորդ միավորն էլ կիրառվում): Հենց որ աշխատանքի լրացուցիչ միավորներն ավելանում են, սահմանային արտադրանքը շարունակում է նվազել: Ավելի ու ավելի է դժվարանում հաստատում ռեսուրսներով (օրինակ, գործարանի չափերն ու սարքավորումը) ավելի շատ արտադրանք ստանալը: Ի վերջո, սահմանային արտադրանքը դառնում է բացասական (սկսած 10-րդ միավորից):

Նվազող հատույցի օրենքը (Law of diminishing returns)՝ իմաստն այն է, որ ինչքան ավելի ու ավելի շատ տարրեր ռեսուրսների միավորներ են ընդգրկվում մյուս ռեսուրսների հաստատում քանակության դեպքում, ապա տարրեր ռեսուրսների լրացուցիչ միավորների օգտագործումն ավելացնում է արտադրանքը միայն նվազող մակարդակով: Մեկ անգամ հասնելով նվազող հատույցի փոփոխում գործոնների ավելի մեծ քանակություն կպահանջվի՝ ավելացնելու համար արտադրանքը՝ մեկ միավորի հաշվով:

Ընդհանուր արտադրանքը (Total product)՝ ընդհանուր արտադրանքի քանակն է, կապված է փոփոխում ռեսուրսների տարրեր կիրառումների մակարդակի հետ:

Սահմանային արտադրանքը (Marginal product)՝ ընդհանուր արտադրանքի աճն է, որն ստացվում է փոփոխում ռեսուրսի աշխատանքի միավորի ավելացումից: Մտերմաափկրեն, դա ընդհանուր արտադրանքի փոփոխության հարաբերակցությունն է միավոր ռեսուրսի քանակության փոփոխությանը:

Նկար 18-3

ՆՎԱՋՈՂ ՀԱՏՈՒՅՑԻ ՕՐԵՆՔԸ

(1) Փոփոխում ռեսուրսի աշխատանքի միավոր	(2) Ընդհանուր արտադրանք	(3) Սահմանային արտադրանք	(4) Միջին արտադրանք
0	0	8	--
1	8	12	8.0
2	20	14	10.0
3	34	12	11.3
4	46	10	11.5
5	56	8	11.2
6	64	6	10.7
7	70	4	10.0
8	74	1	9.3
9	75	-2	8.3
10	73		7.3

Միջին արտադրանքը (Average product)՝ ընդհանուր արտադրանքն է՝ բաժանած արտադրանքի տվյալ մակարդակն արտադրելու համար անհրաժեշտ տարբեր ռեսուրսների միավորների քանակությամբ:

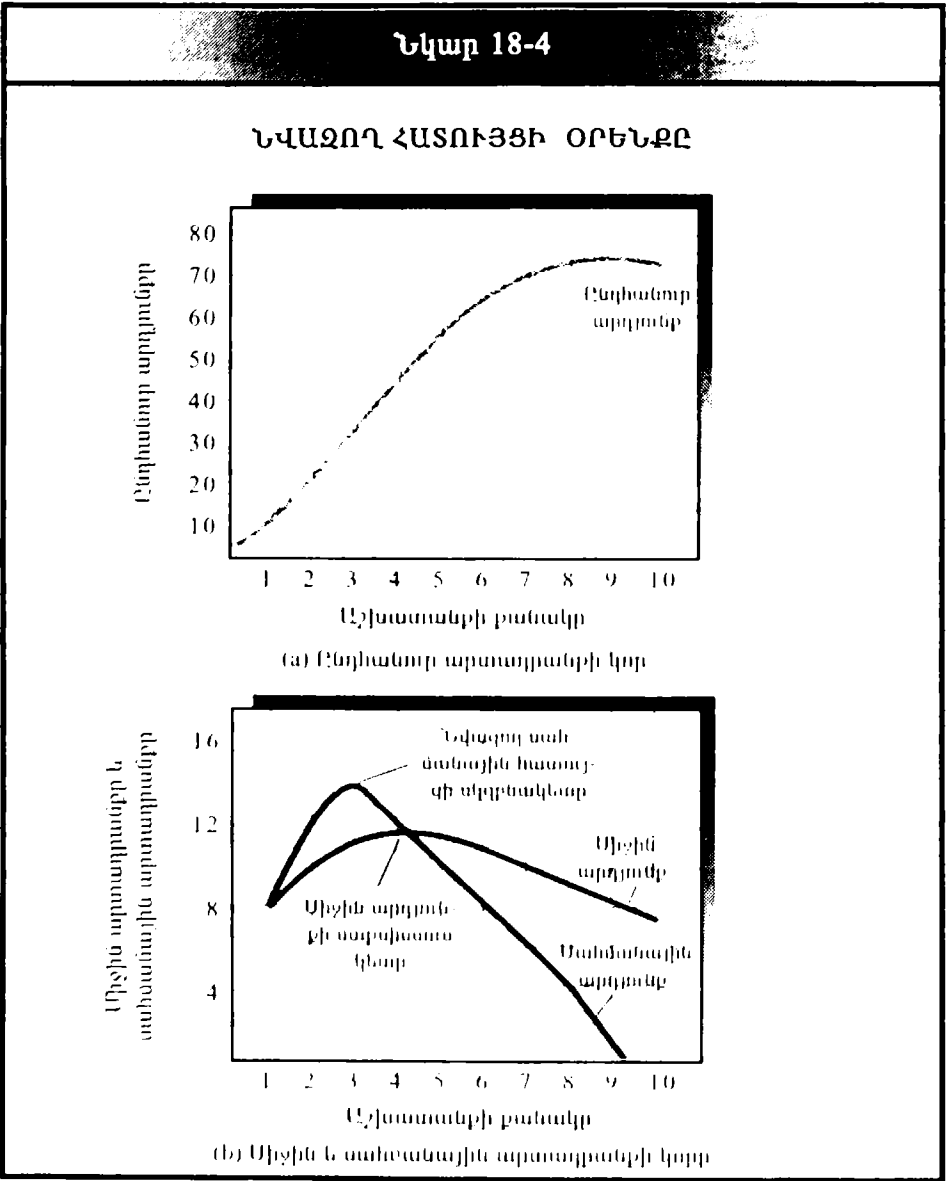
Նկար 18-3-ի չորրորդ սյունակը ցույց է տալիս տվյալներ աշխատանքից ստացված միջին արտադրանքի վերաբերյալ, որը հավասար է՝ ընդհանուր արտադրանքը բաժանած աշխատանքի միավորների քանակին: Ուշադրություն դարձրեք, որ միջին արտադրանքն աճում է, քանի դեռ սահմանային արտադրանքը գերազանցում է միջինը: Այն դեպքում, երբ սահմանային միավորն ավելի մեծ է, քան միջինը, այն կնպաստի միջին ցուցանիշի աճին: Սա ճիշտ է առաջին չորս միավորների համար: Աշխատանքի հինգերորդ միավորի սահմանային արտադրանքը թեև 10 միավոր է, ավելի քիչ, քան աշխատանքի առաջին չորս միավորներից, միջին արտադրանքը 11.5 է: Այնուամենայնիվ, սկսելով հինգերորդ միավորից, միջին արտադրանքը նվազում է, հենց որ լրացուցիչ աշխատանք է կիրառվում: Երբ սահմանային արտադրողականությունը ցածր է միջինից, այն նպաստում է միջին արտադրանքի նվազմանը:

Օգտագործելով նկար 18-3-ի տվյալները, 18-4 նկարը ցույց է տալիս նվազող հատույցի օրենքը գրաֆիկորեն: Նմանապես, ընդհանուր արտադրանքի կորը (a մասում) աճում է բավականաչափ սրընթաց: Քանի որ սկսում է գործել նվազող սահմանային հատույցը (սկսած աշխատանքի չորրորդ միավորից), ընդհանուր արդյունքն աճում է ավելի դանդաղ: Ի վերջո, առավելագույն արդյունքը՝ 75 միավոր, ստացվում է աշխատանքի 9-րդ միավորի դեպքում: Սահմանային արտադրանքի կորը (b մասում) ազդում է ընդհանուր արտադրանքի կորի վրա: Երկրաչափորեն սահմանային արտադրանքն ընդհանուր արտադրանքի կորի թեքությունն է՝ մակարդակի աճը: Այդ թեքությունը՝ սահմանային արտադրանքը, հասնում է իր առավելագույնին, երբ օգտագործվում են աշխատանքի առաջին երեք միավորները: Այս երեք միավորից հետո գործում է նվազող հատույցը: Արդեն աշխատանքի 10-րդ միավորի դեպքում, սահմանային արտադրանքը դառնում է բացասական: Երբ սահմանային արտադրանքը բացասական է, ընդհանուր արտադրանքը անհրաժեշտաբար նվազում է: Միջին արտադրանքի կորն աճում է այնքան, քանի դեռ սահմանային արտադրանքի կորը նրա վերևում է, և աշխատանքի յուրաքանչյուր ավելացած միավոր նպաս-

ուում է միջինի աճին: Միջին արտադրանքը հասնում է իր առավելագույնին աշխատանքի 4-րդ միավորի կիրառման դեպքում: Դրանից հետո աշխատանքի ուրաքանչյուր լրացուցիչ միավոր իջեցնում է միջին արտադրանքը, և կորն իջնում է:

ՆՎԱԶՈՂ ՀԱՏՈՒՅՑ ԵՎ ԾԱԽՍԵՐԻ ԿՈՐԵՐ

Ի՞նչ ազդեցություն կունենա նվազող հատույցը ձեռնարկության ծախսերի վրա: Ձեռնարկությունը, մեկ անգամ առնչվելով նվազող հատույցին, ավելի ու ավելի շատ փոփոխում գործոններ է պահանջում մեկ միավորի հաշվով արտադրանքի ծավալն ընդլայնելու համար: Սա սահմանային ծախսերի (MC) ավելացման պատճառը կլինի: Քանի որ MC-ը շարունակում է աճել, ի վերջո կգերազանցի միջին ընդհանուր ծախսերը: Մինչ այդ կետը, երբ MC-ն ATC-ից ցածր է, վերջինս իջնում է: Երբ MC-ն ավելի մեծ է, քան ATC-ն, լրացուցիչ միավորի ծախսերն ավելի մեծ են, քան միջինինը, այսպես ATC-ն պետք է աճի: Ավելի պարզ լինելու համար, ուսումնասիրենք այլ պարագայում նմանատիպ դեպք:



Երբ փոփոխում ծախսերի միավորներ են ավելանում հաստատուն ծախսերին, ընդհանուր արտադրանքն ավելանում է, սկզբում անորոշ, հետո նվազող մակարդակով (a): Սա կտրուկի, որ և սահմանային արտադրանքի, և միջին արտադրանքի կորերը նախ բարձրանան, հետո իջնեն (b): Նկատել, որ սահմանային արտադրանքի կորը հատվում է միջին արտադրանքի կորի հետ նրա առավելագույն կետում (երբ աշխատանքի առաջին չորս միավորներն են օգտագործվում): Ընդգծված կորերը գույց են տալիս, որ աշխատանքը կարող է աճել միավորից էլ պակաս քանակությամբ:

Նկար 18-5

ՌՈՅԱԼ ՌՈԼԵՌ ԲԼԵԴՍ ՍՊԸ-Ի ԿԱՐՃԱԺԱՄԿԵՏ ԾԱԽՍԵՐԻ ԱՂՅՈՒՍԱԿԸ

Ընդհանուր ծախս (օրական)				Միջին/սահմանային ծախսեր (օրական)			
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Օրական թողարկում	<i>TFC</i>	<i>TVC</i>	<i>TC</i> (2)+(3)	<i>AFC</i> (2)÷(1)	<i>AVC</i> (3)÷(1)	<i>ATC</i> (4)÷(1)	<i>MC</i> $\Delta(4) \div \Delta(1)$
0	\$50	\$ 0	\$ 50	--	--	--	--
1	50	15	65	\$50.00	\$15.00	\$65.00	\$15
2	50	25	75	25.00	12.50	37.50	10
3	50	34	84	16.67	11.33	28.00	9
4	50	42	92	12.50	10.50	23.00	8
5	50	52	102	10.00	10.40	20.40	10
6	50	64	114	8.33	10.67	19.00	12
7	50	79	129	7.14	11.29	18.43	15
8	50	98	148	6.25	12.25	18.50	19
9	50	122	172	5.56	13.56	19.11	24
10	50	152	202	5.00	15.20	20.20	30
11	50	202	252	4.55	18.36	22.91	50

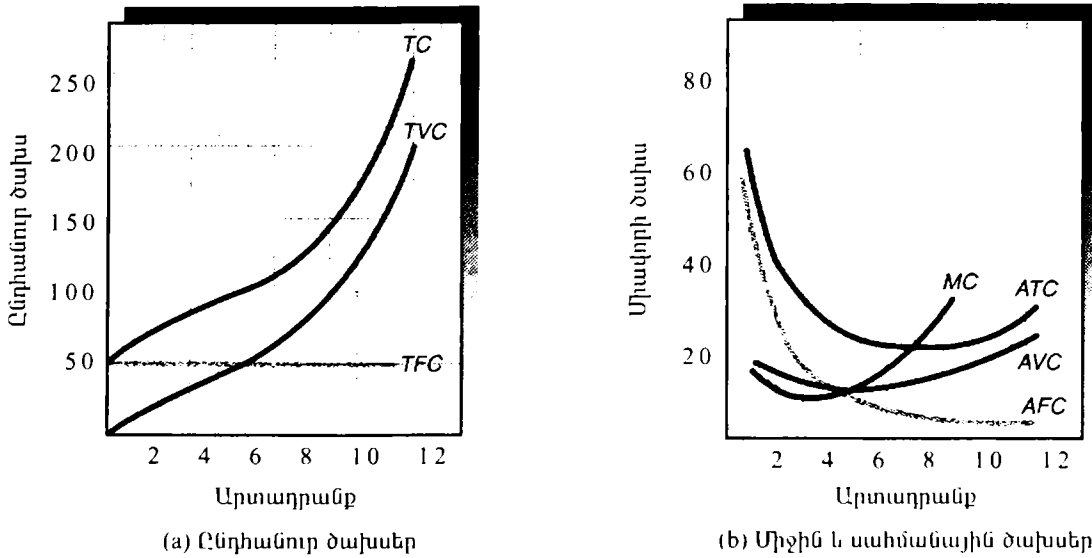
Ի՞նչ է պատահում, երբ միջինից ավելի բարձր սովորող է ավելանում դասարանում: Դասարանի միջինը բարձրանում է: Ի՞նչ է պատահում, երբ միջին ծախսից բարձր միավոր է ավելանում արդյունքին: Միջին ընդհանուր ծախսն ավելանում է: Ձեռնարկության *MC*-ի կորը, այդուհանդերձ, հատում է *ATC*-ի կորը՝ վերջինիս նվազագույն կետում: Այդ նվազագույն կետից ներքև արդյունքի քանակի համար *MC*-ի ավելացումը նպաստում է *ATC*-ի աճին: Կրկին *ATC*-ի կորը U-աձև է:

Նկար 18-5-ում բերված և նվազող հատույցի օրենքի թվային արտահայտությունը՝ ձեռնարկության կարճ ժամանակահատվածում ծախսերի կորի համար: Այստեղ մենք ենթադրում ենք, որ Ռոյալ Ռոլեռ Բլեյդս ֆիրման համատեղում է ծախսերի միավորները հաստատուն գործոնի հետ, որն անհրաժեշտ է միավոր արտադրանքի թողարկման համար: 2-րդ, 3-րդ, 4-րդ սյունակները ցույց են տալիս, թե ինչպես ընդհանուր ծախսերը փոփոխվում են, հենց որ արտադրանքն ավելանում է: Ընդհանուր հաստատուն ծախսերը (*TFC*) ներկայացնում են արտադրության հաստատուն գործոնների այլընտրանքային ծախսերը և հավասար են օրական 50 դոլարի: Արտադրանքի առաջին չորս միավորների համար ընդհանուր փոփոխուն ծախսերը (*TVC*) աճում են նվազող մակարդակով: Ինչո՞ւ: Այս շարքում կա աճող հատույց՝ փոփոխուն ծախսերի հաշվով: Սկսած արտադրանքի 5-րդ միավորից, առկա է նվազող սահմանային հատույց: Այս կետից *TVC*-ն և *TC*-ն աճում են՝ հաջորդաբար ավելի մեծ քանակներով, արդյունքի ավելացմանը զուգընթաց:

Նկար 18-5-ի 5-8-րդ սյունակները արտացոլում են միջին և սահմանային ծախսերի հիմնական բնույթը: Արտադրանքի քիչ քանակների դեպքում, գրանցվող սայրերի *ATC*-ն բարձր է, քանի որ հիմնականում *AFC*-ն բարձր է: Սկզբում *MC*-ն ավելի ցածր է, քան *ATC*-ն: Երբ նվազող հատույցն իջնում է, սկսած 5-րդ միավորից, *MC*-ն աճում է: Սկսած արտադրանքի 6-րդ միավորից, *MC*-ն գերազանցում է *AVC*-ին՝ պատճառ դառնալով *AVC*-ի աճին: Սկսած արտադրանքի 8-րդ միավորից, *MC*-ն գերազանցում է *ATC*-ին՝ պատճառ դառնալով վերջինիս աճին: *ATC*-ն, այսպիսով, հասնում է նվազագույնին՝ արտադրանքի

Նկար 18-6

ԿԱՐՃԱԺԱՄԿԵՏ ԾԱԽՍԵՐԸ



Օգտագործելով նկար 18-5 տվյալները, գրաֆիկը պատկերում է ձեռնարկության կարճաժամկետ ընդհանուր ծախսերի կորերը (a), և միջին ու սահմանային ծախսերի կորերը (b): Նշենք, որ արտադրության փոքր ծավալի դեպքում (օրինակ 2 միավոր) ATC կլինի մեծ, քանի որ

AFC մեծ է: Նույն ձևով, երբ արտադրանքի ծավալը մեծ է (օրինակ 11 միավոր) միավոր ծախսը (ATC) կլինի բարձր, քանի որ շատ ծախսատար է արտադրել սահմանային արտադրանքը: Այսպիսով կարճաժամկետ ATC կորը կլինի U-ձև:

քի 7-րդ միավորի դեպքում: Ուշադիր նայել նկար 18-5-ի տվյալները համոզվելու համար, որ տարրեր ծախսերի կորերի միջև հարաբերակցությունը լավ եր հասկանում:

Օգտագործելով նկար 18-5-ի թվային տվյալները, նկար 18-6-ը գրաֆիկորեն ցույց է տալիս և ընդհանուր, և միջին (սահմանային) ծախսերի կորերը: Նկատելով, որ MC-ի կորը հաստվում է, և AVC-ի, և ATC-ի կորերին նվազագույն մակարդակում (b մաս): Քանի որ MC-ը շարունակում է, աճել ATC-ից բարձր, միավորի ծախսերն ավելի են աճում, երբ արտադրանքն աճում է 7-րդ միավորից հետո:

Ընդհանուր առմամբ, ձեռնարկության կարճ ժամանակահատվածի ժամափ կորերն արտացոլում են նվազող սահմանային հատույցի օրենքը: Ենթադրելով, որ փոփոխումն ռեսուրսների գինը հաստատուն է, MC-ը նվազում է այնքան ժամանակ, քանի դեռ փոփոխումն ծախսերի սահմանային արտադրանքն է աճում: Այդպես է ստացվում, քանի որ այս շարքում փոփոխումն ծախսերի ավելի ու ավելի քիչ ավելացումներ են պահանջվում արտադրանքի յուրաքանչյուր լրացուցիչ միավորն արտադրելու համար: Սակայն իրադրությունը փոխվում է, երբ նվազող հատույցն է գործում: Եթե մի անգամ նվազող հատույցը գործում է, ապա փոփոխումն գործունի ավելի ու ավելի շատ միավորներ են պահանջվում արտադրանքի յուրաքանչյուր լրացուցիչ միավոր արտադրելու համար: Սահմանային ծախսը կաճի, որովհետև փոփոխումն ռեսուրսի սահմանային արտադրանքը նվազում է: Ի վերջո, MC-ը գերազանցում է AVC-ին և ATC-ին, դրանով իսկ ստիպելով, որ այս ծախսերը նույնպես աճեն: Կարճ ժամանակահատվածի միջին ընդհանուր ծախսի կորը U-աձև է:

ԱՐՏԱՊՐԱՆՔԸ ԵՎ ԾԱԽՍԵՐԸ ԵՐԿԱՐ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾՈՒՄ

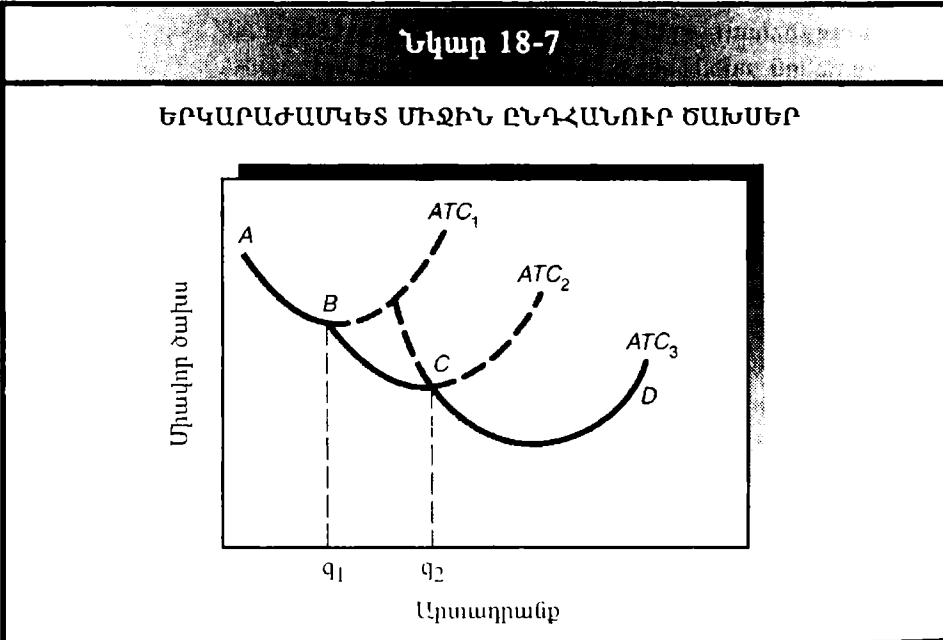
Կարճ ժամանակահատվածի վերլուծությունը վերաբերվում է գործարանի արտադրության տվյալ չափերի պայմաններում ծախսերին և արտադրանքին: Սակայն ձեռնարկություններն ընդմիջտ իրենց սկզբնական չափերը չեն պահպանում: Երկար ժամանակահատվածում ձեռնարկությունը կարող է փոխել իր չափերը և արտադրության բոլոր մյուս գործոնները: Ձեռնարկության կողմից ծախսվող բոլոր ռեսուրսները փոփոխուն են երկար ժամանակահատվածում:

Ձեռնարկության արտադրության չափերի ընտրությունը ինչպե՞ս կազդի արտադրական ծախսերի վրա: Նկար 18-7-ում ցույց է տրված կարճ ժամանակահատվածում ATC-ի կորը՝ արտադրության երեք չափերի դեպքում՝ փոքրից մեծ: Եթե արտադրության այս երեք չափերը լինեին ընտրության համար միակ հնարավորը, ապա դրանցից ո՞րը կլիներ լավագույնը: Պատասխանը կախված է ձեռնարկության սպասվելիք արտադրանքի քանակից: Ամենափոքր արտադրությունը կունենար ամենացածր ծախսը, եթե արտադրանքի մակարդակը q_1 -ից ցածր է: Միջին չափի արտադրությունը կապահովի ամենաբիչ ծախսը՝ q_1 և q_2 -ի մակարդակի համար: Արտադրանքի ցանկացած մակարդակի համար (q_2 -ին գերազանցող) ամենամեծ գործարանը կլինի ամենաարդյունավետը:

Երկար ժամանակահատվածի ATC-ի կորը ցույց է տալիս արտադրանքի յուրաքանչյուր մակարդակն արտադրելու նվազագույն միջին ծախսը, երբ ձեռնարկությունն ազատ է բոլոր հնարավոր արտադրությունների ընտրության հարցում: Ասվածն ավելի լավ կարելի է պատկերացնել պլանավորման կորի միջոցով, որովհետև այն արտացոլում է արտադրանքի տարբեր մակարդակների արտադրության համար սպասվելիք ծախսերը՝ միավորի հաշվով, քանի դեռ արտադրությունները պլանավորման փուլում են:

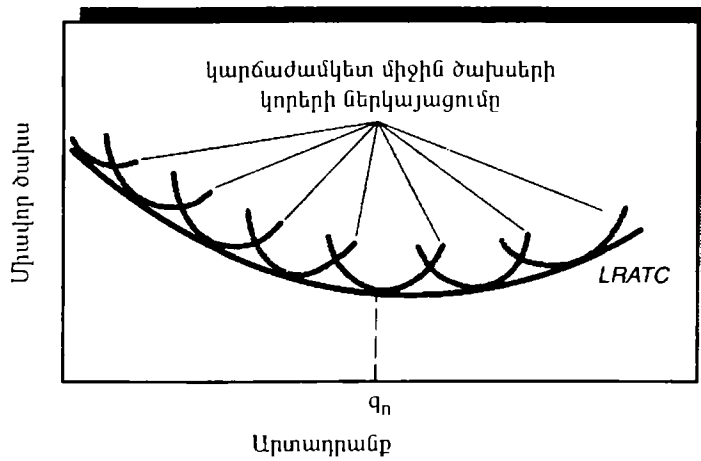
Նկար 18-7-ը ցույց է տալիս երկար ժամանակահատվածի ATC-ի կորը, երբ արտադրության միայն երեք չափերն են հնարավոր, և պլանավորած ABCD կորն այսպես է գծագրվում: Սակայն, իհարկե, տրված ժամանակամիջոցում ձեռնարկությունները սովորաբար կարողանում են ընտրել տարբեր չափերի

Կարճ ժամանակահատվածի միջին ընդհանուր ծախսի կորերը ցույց են տրված գործարանի երեք տարբեր չափերի համար: Եթե այս երեքը լինեին գործարանի միակ հնարավոր չափերը, ապա երկար ժամանակահատվածի միջին ընդհանուր ծախսի կորը կլիներ ABCD-ն:



Նկար 18-8

ՊԼԱՆԱՎՈՐՎՈՂ ԿՈՐ (LRATC)



Երբ ընտրության համար գործարանի չափերի մի քանի տարբերակներ են հնարավոր, երկար ժամանակահատվածի միջին ընդհանուր ծախսի կորը LRATC-ով է արտահայտվում:

շատ արտադրություններից: Նկար 18-8-ում ցուցադրված երկար ժամանակահատվածում պլանավորման կորն այդպիսի պայմանների մասին է վկայում: Այն անընդմեջ կոր է, որը յուրաքանչյուր կարճ ժամանակահատվածում ATC-ի կորի հետ հատման կետ ունի⁶:

Շատ կարևոր է հիշել, որ մեկ արտադրության չափով հնարավոր չէ արտադրել արտադրանքի տարբեր մակարդակներ, որոնք ըստ ծախսերի երևում են նկար 18-8-ում՝ LRATC-ի պլանավորման կորով: Պլանավորման կորի կամայական տարբերակն օգտակար է նախքան այն պահը, երբ արտադրության չափն ընտրված է, և գործարանը կառուցված: Սակայն ձեռնարկությունը կարող է նախատեսել երկար ժամանակահատված ընտրելով շատ հնարավոր տարբերակներից մեկը, որը կարող է գործել միայն կարճ ժամանակահատվածում: LRATC-ի կորն ուրվագծով ցույց է տալիս անհրաժեշտ պայմանները պլանավորման փուլում ընդգծելով արտադրության պահանջով միջին ընդհանուր ծախսերը, որոնք մեծաքանակ արտադրություններից յուրաքանչյուրի համար տարբերվում են իրենց չափերով:

ՉԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ՉԱՓԸ ԵՎ ՄԻԱՎՈՐ ԾԱԽՍԸ ԵՐԿԱՐ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾՈՒՄ

Արդյո՞ք մեծ ձեռնարկությունների միավոր ծախսերն ավելի քիչ են, քան փոքրերինը: Պատասխանը կախված է այն բանից, թե որ ճյուղի մասին է խոսքը: Սակայն հոսսայի ելակետ կա. միավոր ծախսերի հաշվով ակնկալել նախնական որոշ նվազեցում լայն սառչտարի արտադրությունից: Ինչո՞ւ: Խոշոր ձեռնարկությունները իրենականում մեծ ծավալի արտադրանք են րողարկում⁷:

⁶ Հոշավորար կլիքի նվազագույն արտադրանքի սակարարակի դեպքում կարճ ժամկետում միայն, երբ երկարաժամկետ կորը գուզանեւ է ճատանարին ինչպես նկար 18-8-ում գ_n-ը
⁷ Մենք գտնում ենք որ խոշոր ֆիրմաներն արտադրում են ավելի մեծ ծավալի արտադրանք քան փոքրերը: Իրականում, իրենականում արդյաւ է

Արտադրանքի ծավալն ընդգծում է արտադրանքի միավորների ընդհանուր քանակը, որը ձեռնարկությունը նախատեսում է արտադրել⁸: Երեք հիմնական գործոն կա, որոնք ուսումնասիրելով, կարող ենք պարզել, թե ինչու է ավելի մեծ ծավալի արտադրանքը նվազեցնում նախնական միավոր ծախսերը: 1) զանգվածային արտադրություն, 2) մասնագիտացում, և 3) կատարելագործում արտադրության մեջ՝ որպես փորձառության արդյունք կամ «Սովորել՝ կատարելով»: Եկեք գնահատենք այս գործոններից յուրաքանչյուրը:

Չանգվածային արտադրության տեխնիկան սովորաբար խնայողական է, եթե նախատեսվում է արտադրել արտադրանքի մեծ ծավալ, քանի դեռ նրանք հակված են բարձրացնելու ծախսերը: Արտադրության մեթոդները որոշվում են, եթե նույնիսկ սահմանային ծախսերը ցածր են: Օրինակ, կաղապարի, շտամպի, հավաքման գծի արտադրության մեթոդները նվազեցնում են ավտոմեքենաների միավոր ծախսերը միայն այն դեպքում, երբ պլանավորված ծավալը հասնում է միլիոնների: Մեծածավալ մեթոդը, չնայած էժան է արտադրանքի բարձր մակարդակի և մեծածավալ արտադրության օգտագործման դեպքում, սակայն պահանջում է բարձր հաստատուն ծախսեր և նպաստում, որ միավոր ծախսերը լինեն շատ ավելի բարձր, նույնիսկ արտադրության փոքր ծավալների դեպքում:

Խոշոր մասշտաբի արտադրությունը նաև հնարավորություն է տալիս աշխատանքի և մեքենա-ուարքավորումների մասնագիտացված կիրառություն: Ադամ Սմիթը դեռ 200 տարի առաջ նշել է, որ գնդասեղի գործարանի արտադրանքը շատ ավելի մեծ է, երբ մի բանվորը ձգում է մետաղալարը, մյուսն ուղղում է այն, երրորդը՝ կտրում, չորրորդը՝ հղկում է ծայրը, հինգերորդը պատրաստում է զլխիկը և այլն⁹: Տնտեսագիտության մեջ երբեմն ամբողջը կարող է լինել ավելին, քան մասերի գումարը: Մասնագիտացումը մարդկանց համար հմտանալու բացառիկ հնարավորություն է ստեղծում՝ մանր, սակայն հիմնական ֆունկցիա կատարելու միջոցով: Արդյունքում՝ ստացվում է ավելի շատ արտադրանք՝ աշխատանքի միավորի հաշվով: Ձեռնարկության աշխատողներն ու կառավարիչները, որ պատրաստել են արտադրանքի ավելի շատ միավորներ, հավանաբար ավելի շատ սովորել են իրենց փորձով, քան իրենց նմանները փոքր ձեռնարկություններում, որտեղ արտադրվում է ավելի քիչ արտադրանք: Արդյունքում՝ արտադրությունը կատարելագործվում է: Բեյսբոլ խաղացողը կատարելագործվում է խաղալով, դաշնակահարը՝ նվագելով: Նմանապես, ձեռնարկության աշխատողները բարձրացնում են իրենց որակավորումը, երբ կիրառում են արդյունավետ տեխնիկա: Պարզվում է, որ «սովորել՝ կատարելով» գործոնը չափազանց կարևոր է ինքնաթիռների և ավտոմեքենաների արդյունաբերության մեջ՝ մյուսների համեմատությամբ: Հենց որ կառավարիչներն ու բանվորները սովորում և զարգացնում են իրենց հմտությունը, օրինակ՝ առաջին 50 ինքնաթիռներն արտադրելիս, ապա նրանք հաջորդ խումբ 50 ինքնաթիռներն արտադրելու համար ռեսուրսներն ավելի խնայողաբար կօգտագործեն: Այսպիսով, ձեռնարկությունները, որոնք արտադրում են մեծաքանակ արտադրանք, կարող են միավոր ծախսերը պակասեցնել՝ շնորհիվ իրենց նախորդ արտադրական փորձի:

⁸ Նշում արտադրանքի մակարդակի և ծավալի սուբբեյուրության վերաբերյալ: Արտադրանքի մակարդակն արտադրանքի միավորներն են՝ արտադրված կոնկրետ ժամանակահատվածում՝ օրինակ հաջորդ վեց ամսում: Ծավալը միավորների ընդհանուր թիվն է, արտադրված ողջ ժամանակաընթացքում: Օրինակ Բոինգը կարող է արտադրել ամսական երկու ինքնաթիռ (արտադրանքի մակարդակ), միջոցով պլանավորել է արտադրել երկու հարյուր ինքնաթիռ՝ այդ մոդելից: Մակարդակի բարձրացումն (արտադրանքի արտադրության ժամանակի կրճատումը) տանում է ծախսերի աճին, միջոցով ծավալի աճը ցածրացմանը: Ծախսերի և արտադրության վերաբերյալ տես նաև՝ Armen Alchian, "Costs", International Encyclopedia of the Social Sciences (New York: Macmillan, 1968), pp. 404-415; and Jack Hirschleifer, "The Firm's Cost Function: A Successful Reconstruction", Journal of business (July 1962): pp. 235-255.

⁹ Սմիթը նշել է « Ես տեսել եմ փոքր արտադրություն, որտեղ միայն տաս մարդ էին աշխատում և որտեղ ամեն մեկը կատարում էր միայն երկու կամ երեք գործողություն: Այս տաս հոգին այդպիսով արտադրում էին օրական քառասունութ հավար գնդասեղ: Բայց եթե նրանք բոլոր գործողությունները կատարեին անկախ իրարից և առանց հաստիկ հմտության, հազիվ թե կարողանային օրական պատրաստել քսան գնդասեղ»։ Adam Smith, An Inquiry into Nature and Causes of the Wealth of Nations, 1776, ed. Edwin Cannan (Chicago Press, 1976), pp 8-9:

ՄԱՍՇՏԱԲԻՑ ՏՆՏԵՍՈՒՄԸ ԵՎ ՇՈՒՅԼՈՒՄԸ

Տնտեսագիտության տեսությունը ենթադրում է, որ համեմայն դեպք, նախապես, ավելի մեծ ձեռնարկություններն ունեն ավելի քիչ միավոր ծախսեր, քան ամենատարբար ավելի փոքր ձեռնարկությունները: Երբ միավորի հաշվով ծախսերը նվազում են արտադրանքի ավելացմանը զուգընթաց, արտադրանքի սկզբնական փուլի նկատմամբ, ապա կոչվում է **տնտեսումներ մասշտաբից**: Երկար ժամանակահատվածի ATC-ի կորն իջնում է:

Հնարավոր է, արդյոք, մասշտաբի շռայլումներ, այսինքն՝ երբևէ լինո՞ւմ են իրավիճակներ, երբ խոշոր ձեռնարկությունների երկար ժամանակահատվածի ATC-երը համեմատաբար ավելի մեծ են, քան ավելի փոքրերինը: Մասշտաբից շռայլման տնտեսական արդարացույնը պակաս տրամաբանական է, քան մասշտաբից տնտեսման դեպքում: Այնուամենայնիվ, որքան ձեռնարկությունն ավելի է մեծանում, այնքան արդյունքն անարդյունավետությունն է: Աշխատուժի ղեկավարումը և կառավարումն ավելի բարդ է, երբ ձեռնարկությունն ավելի մեծ է, և գործատեր-գործակալ պրոբլեմներն ավելանում են, երբ աշխատողներն ավելի շատ են, և առկա է նրանց վերահսկման խնդիրը: Ավելի մեծ թվով մարդկանց կորդինացումը և նրանց տեղեկատվության փոխանցումը բարդանում է: Այս գործոններն արդյունաբերության որոշ, սակայն ոչ բոլոր ճյուղերում միավորվում են, աճի պատճառ են դառնում երկար ժամանակահատվածի միջին ընդհանուր ծախսերի (ATC) համար:

Մասշտաբից տնտեսումներն ու շռայլումները տարբերվում են աճող և նվազող հատույցից, որովհետև առաջինները երկար ժամանակահատվածի հիմնադրույթներն են: Դրանք առնչվում են արտադրության պայմաններին, երբ բոլոր գործոնները փոփոխվում են: Ընդհակառակը, աճող և նվազող հատույցը կարճ ժամանակահատվածի հիմնադրույթ է, որը կիրառելի է միայն, երբ ձեռնարկությունն արտադրական հաստատուն գործոն ունի:

Նկար 18-9-ում գծագրված են LRATC-ի երեք տարբեր կորերը, որոնք նկարագրում են իրական տնտեսական պայմանները արդյունաբերության տարբեր ճյուղերում: *a* մասում առկա են և մասշտաբից տնտեսումներ, և շռայլումներ: Արդյունքում՝ կստացվեն միավորի մեծ ծախսեր, եթե ֆիրման ընտրում է արտադրվող գ արտադրանքից ավելի քիչ չափով արտադրող ձեռնարկություն: Եթե արդյունաբերության մեջ յուրաքանչյուր ձեռնարկություն ունի նույնպիսի ծախսային պայմաններ, ապա մենք կարող ենք ընդհանրացնել և ասել, որ ցանկացած ավելի մեծ կամ փոքր արտադրություն, քան այս իդեալական չափերով ձեռնարկությունն է, կգործի միավորի բարձր ծախսերով: Արդյունաբերության մեջ արտադրության չափերի շատ նեղ շարք կարելի է նախատեսել, որը պատկերված է *a* մասի LRATC-ով: Մանրաձախ վաճառքը և գյուղատնտեսությունը կարող են գործել մոտավորապես այս պայմաններում:

B մասը ներկայացնում է LRATC-ի գլխավոր ուրվագիծը, որն, ինչպես տնտեսագետներն են համոզված, առկա է արտադրության ճյուղերի մեծ մասում: Նախ գործում է մասշտաբից տնտեսումը, սակայն մեկ անգամ նվազագույն արդյունավետ չափի հասնելով, հնարավոր են դառնում ձեռնարկության չափերի լայն տարրերակումներ: Ձեռնարկությունները, որոնք ունեն ավելի փոքր չափեր, քան նվազագույն արդյունավետ չափն է, կունենան միավորի հաշվով ավելի շատ ծախսեր, սակայն նշվածից ավելի բարձր չափեր ունեցողները չեն օգտվի ծախսային առավելությունից: **Մասշտաբից կայուն հատույց** առկա է արտադրանքների մակարդակների ընդարձակ շարքի համար (*q₁* և *q₂*-ի միջև): Այս իրավիճակը շատ սիմպլիկ է իրական կյանքում, արդյունաբերության շատ ճյուղերում: Օրինակ փոքր ձեռնարկությունները կարող են լինել նույնքան արդյունավետ, որքան խոշոր արտադրությունները,

Մասշտաբից տնտեսումներ (Economies of scale)՝ նշանակում է՝ ձեռնարկության միավոր ծախսի կրճատում, որը հատուկ է խոշոր ծավալով արտադրանք արտադրող խոշոր գործարաններին:

Մասշտաբից կայուն հատույց (Constant returns to scale)՝ միավոր ծախսերն են, որոնք հաստատուն են, երբ ձեռնարկության մասշտաբը փոխվում է: Այս մասշտաբի տնտեսում կա և ոչ էլ շռայլում:

ինչպես արդուզարդի, անտառանյութի, կոշիկի արտադրությունը, հրատարակչությունը, մանրածախ առևտրի որոշ ճյուղեր:

Նկար 18-9-ի Ե մասում առկա է առնչվող արտադրանքի բոլոր մակարդակների մասշտաբի տնտեսում: Որքան մեծ է ձեռնարկության չափը, այնքան փոքր են ծախսերը միավորի հաշվով: LRATC-ը տեղական հեռախոսային ծառայության ոլորտում գրեթե նույնն է, ինչ որ այստեղ ցույց տրված կորը:

Ո՞Ր ԳՈՐԾՈՆՆԵՐՆ ԵՆ ՍՏԻՊՈՒՄ ԾԱԽՍԵՐԻ ԿՈՐԻՆՆ ԵՆՎԱՐՈՒԹՎԵԼ

Ձեռնարկության ծախսերի կորերի հիմնական շարժը և՛ կարճ, և՛ երկար ժամանակահատվածում գծագրելիս մենք ենթադրում ենք, որ որոշ այլ գործոններ՝ ռեսուրսների գները, հարկերը և տեխնոլոգիան, անփոփոխ են մնում, երբ ձեռնարկությունը փոխում է արտադրանքի քանակը: Եկեք այժմ հետևենք, թե ինչպես են այդ գործոններն ազդում արտադրության ծախսերի վրա, եթե դրանք ևս փոխվում են:

ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ԳՆԵՐԸ

Եթե ռեսուրսների գները բարձրանալու միտում ունեն, ձեռնարկության ծախսերի կորը կտեղաշարժվի վերև, ինչպես ցույց է տրված նկար 18-10-ում: Ռեսուրսների ավելի բարձր գները կբարձրացնեն արտադրության ծախսերը՝ արտադրանքի մակարդակի յուրաքանչյուր փոփոխության դեպքում: Օրինակ, ի՞նչ է պատահում ավտոմեքենաների արտադրության ծախսերին, երբ պողպատի գինը բարձրանում է: Արտադրվող ավտոմեքենաների գինը նույնպես բարձրանում է: Ընդհակառակը, ռեսուրսների ավելի ցածր գների դեպքում ծախսերը կկրճատվեն: Այսպիսով, տրված չափերով ձեռնարկության ծախսերի կորը կտեղաշարժվի դեպի ներքև:

ՀԱՐԿԵՐ

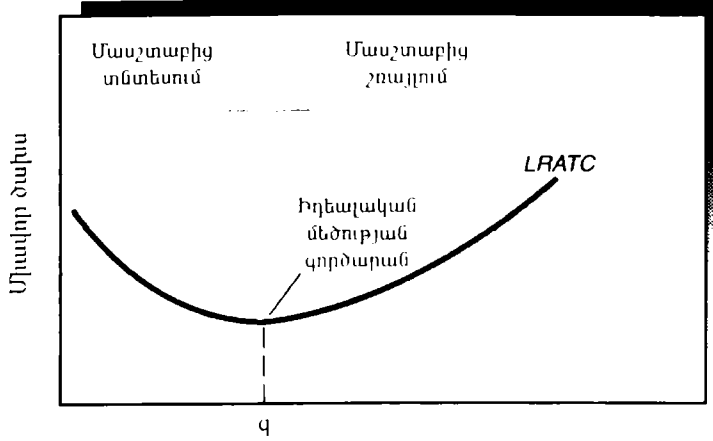
Հարկերը ձեռնարկության ծախսերի բաղկացուցիչ մասն են: Ենթադրենք, որ սպասարկման կայանում վաճառվող բենզինի յուրաքանչյուր գալոնի համար լվեստը է վճարվի 20 սենթ ակցիզային հարկ: Ի՞նչ կպատահի վաճառողների ծախսերին: Դրանք կաճեն, ինչպես ցույց է տրված նկար 18-10-ում: Ձեռնարկության միջին ընդհանուր և սահմանային ծախսերի (ATC և MC) կորերը կբարձրանան վեր՝ հարկերի չափին համապատասխան: Եթե հարկերը լինեն տարեկան գործունեության լիցենզիայի վճարի փոխարեն, ապա կբարձրանա միջին ծախսը, այլ ոչ փոփոխական ծախսը:

ՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱ

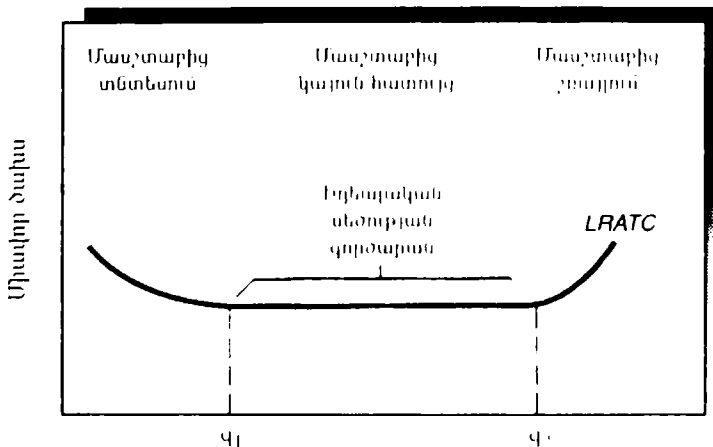
Տեխնոլոգիական կատարելագործումը հաճախ հնարավոր է դարձնում ավելի քիչ ռեսուրսներով արտադրել որոշակի արտադրանք: Օրինակ, տպագրական հաստոցն արմատապես նվազեցրեց աշխատանքի ժամերի քանակը, որն անհրաժեշտ էր թերթերի և գրքերի տպագրման համար: Մանելու անիվը նվազեցրեց բամբակյա գործվածքը հյուսելու համար անհրաժեշտ աշխատանքի ժամերը: Բոլորովին վերջերս, համակարգիչներն ու ռոբոտները նվազեցրին

Նկար 18-9

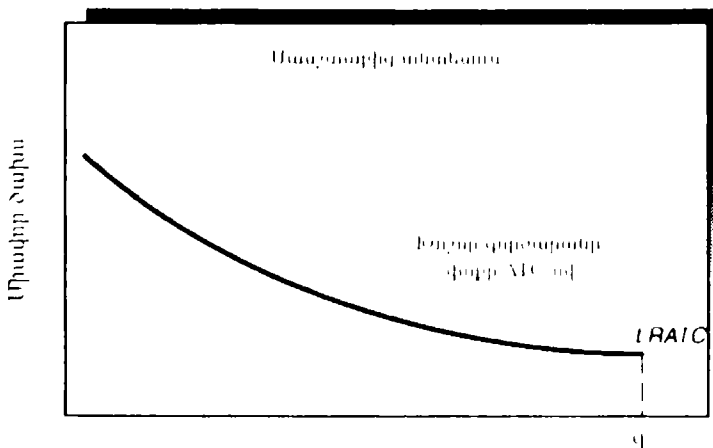
ՄԻՋԻՆ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԾԱԽՍԵՐԻ ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ԿՈՐԵՐԻ ԵՐԵՔ ՏԱՐԲԵՐ ՉԵՎԵՐ



(a) Մաքրանք



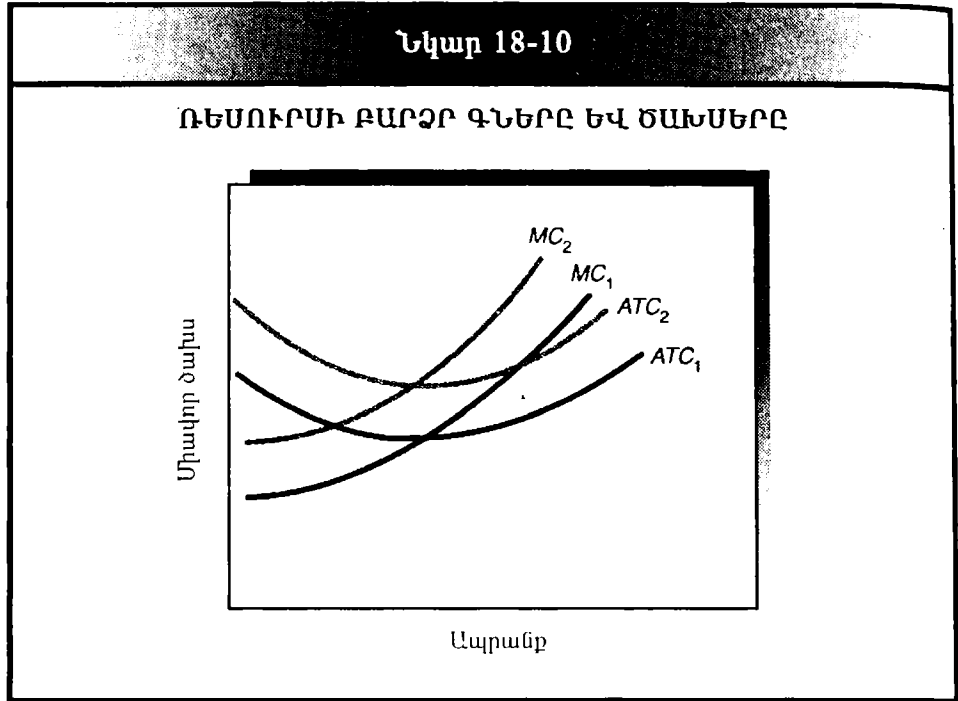
(b) Մաքրանք



(c) Մաքրանք

LRATC-ի կորի մի տեսակի համար առկա են մասշտաբից տնտեսումներ արտադրանքի q մակարդակից ցածրի դեպքում, բայց անմիջապես q -ից ներքև գերակշռում են մասշտաբից շոտալյումները (a): Մի այլ դեպքում, մասշտաբից տնտեսումները կարևոր են, մինչև որ հասնում է որևէ նվազագույն արտադրանքի մակարդակի (q_1): Մի անգամ հասնելով այդ մակարդակին, առկա են արտադրանքի մակարդակի լայն տարբերակումներ (q_1 -ից մինչև q_2), որը շատ տիպիկ է արդյունաբերության նվազագույն ATC-ի համար (b): Երրորդ իրավիճակում մասշտաբից տնտեսումներն առկա են արտադրանքի բոլոր մակարդակների համար (c): Ինչպես մենք կտեսնենք հետագայում, LRATC-ի կորի այս տիպս արդյունաբերության կառուցվածքում շատ կարևոր է:

Ռեսուրսների գների
ածը ձեռնարկության
ծախսերի կորը
տեղաշարժում է վերև:



ծախսերը մի շարք արդյունաբերություններում: Ինչպես նկար 18-11-ում է ցույց տրված, տեխնոլոգիական կատարելագործումը ձեռնարկության ծախսերի կորերը կիջեցնի ներքև՝ արտահայտելով արտադրանքի տարբեր մակարդակների արտադրության համար օգտագործվող ռեսուրսների քանակի կրճատումը:

ԾԱԽՍԵՐԻ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ՄՏԱՇԵԼԱԿԵՐՊԸ

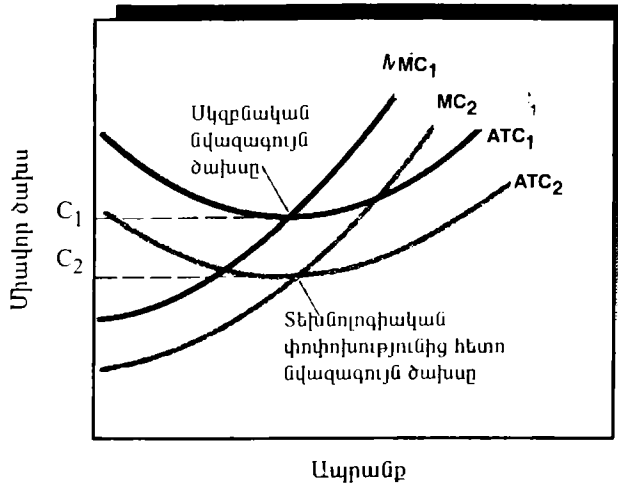
Վերլուծելով ձեռնարկության ծախսերը, տնտեսագետները հաճախ ներկայացնում են խիստ մեխանիկական, կարելի է ասել, ոչ իրական տեսակետ: Անհատական ընտրության դերը հաշվի չի առնվում:

Շատ կարևոր է հիշել, որ ծախսերն առաջանում են, երբ ընտրությունն արդեն կատարված է: Երբ գործելու վճիռ կայացնողները որոշում են ձեռք բերել նյութական ռեսուրսներ, վարձել նոր աշխատողներ, նորացնել գործարանի վարձակալական պայմանագիրը, նրանք ծախսեր են կատարում: Բոլոր այս որոշումները՝ մյուսների նման, պետք է կատարվեն ոչ նույն պայմաններում: Իհարկե, նախկին փորձը օգտակար ուղեցույց է՝ ապահովելով արժեքավոր տեղեկատվություն: Բացի սրանից, գործարար որոշում կայացնողները ծախսերի մասին ճիշտ պատկերացում կունենան, որը կապված պետք է լինի փոփոխական որոշումների հետ:

Այլընտրանքային ծախսերը, սովորաբար, սպասվելիք ծախսերն են. նրանք ներկայացնում են ամենաբարձր հնարավոր արժեքը, որը վճիռ կայացնողները նախատեսում են կատարել որպես իրենց ընտրության արդյունք: Մի պահ խորհեք, թե ինչ են նշանակում այս գլխում ներկայացված ծախսերի կորերն իրականում: Ձեռնարկության կարճ ժամանակահատվածի MC կորը ներկայացնում է ընդլայնվող արտադրանքի այլընտրանքային ծախսերը, որոնք ստացվում են արտադրության ներկա չափերով: Ձեռնարկության երկար ժամանակահատվածի ATC կորը ներկայացնում է արտադրանքի այլընտրանքային

Նկար 18-11

ՉՎԻ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱԽՍԵՐԸ ԵՎ ՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱԿԱՆ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ



Ենթադրենք, որ ձու արտադրողը հայտնագործել է (գարգացրել է) մի «գերհանքային ջուր», որը հնարավոր է դարձրել ստանալ ավելի շատ ձու՝ նույն քվով հավերից: Տեխնոլոգիայի այս կատարելագործման շնորհիվ, ձվերի արտադրանքի տարբեր քանակները կարտադրվեն ավելի քիչ կերով, տարածուքայմբ, ջրով և աշխատանքով: Ծախսերը կնվազեն: Զու արտադրողի ATC և MC կորերը կբեքվեն ներքև:

Ծախսը մեկ միավորի հաշվով, որն առնչվում է արտադրության փոփոխվող չափերի և արտադրանքի քանակների հետ, եթե տրված է, որ փոփոխական արտադրությունները դեռևս նախագծման փուլում են: **Այլընտրանքային ծախսը, արտահայտելով հաճախ անցյալի վրա հիմնված սպասումները, ակնկալում է, թե ինչն է գոհաբերվելու ընթացիկ որոշումների արդյունքում:** Այդ ժամանակ որոշումներ պետք է կայացվեն: Ոչ կարճ ժամանակահատվածի MC-ը, ոչ էլ երկար ժամանակահատվածի ATC-ն չեն կարող որոշվել հաշվապահական տրվյալներով, քանի դեռ հաշվապահական ծախսերը հետ են մնում: Հաշվապահական տվյալները արժեքավոր տեղեկատվություն են տալիս անցած շրջանի ծախսերի մասին, բայց ինչպես հետևյալ քննարկումը ցույց կտա, դրանք պետք է մանրամասն մեկնարանվեն, երբ կանխատեսվում են ապագա ծախսերը:

ԱՆՎԵՐԱԴԱՐՉ ԾԱԽՍԵՐ

Նախնական որոշումներին առնչվող, պատմություն դարձած ծախսերը, որոնք չեն կարող փոխհատուցվել, տնտեսագետներն անվանում են **անվերադարձ ծախսեր**, որոնք **ապահովում են անհրաժեշտ գիտելիքների ընթացիկ որոշումների վերաբերյալ, սակայն դրանք հատուկ ծախսեր են և այլևս առկա չեն:** Երբ հնարավոր չէ նախորդ բնությունը չեղյալ հայտարարել, դրանք, որ ծախսված է, անցնում է ապրանքին: Ներկա բնությունները պետք է հիմնված լինեն ծախսերի և օգուտների վրա, որոնք սպասվում են շուկայական պայմանների ներկա և ապագա հարաբերություններում, եթե սխալներից կարելի է խուսափել (տես «Տնտեսագիտության առասպելները» հավելվածը):

Եթե դրանք նվազագույնի են հասցնում ծախսերը, գործարար որոշում կայացնողները պետք է բնութեն անվերադարձ ծախսերի անխմաստությունը: Երկր քննարկենք մի պարզ օրինակ, որը հաստատում է այս մտեցումը: Ենթադրենք, որ նկար 18-5-ի ձևանարկությունը գրանիկավոր սալեր արտադրող մեքենայի ձեռքբերման և տեղադրման համար վճարում է \$100000: Նախատեսվում է, որ մեքենան կգործի 10 տարի: Միավորման հաշվապահական գրքերում

Անվերադարձ ծախսերն (Sunk costs)՝ այն ծախսերն են, որոնք արդեն կատարված են որպես նախորդ որոշումների արդյունք: Նրանք հաճախ համարվում են պատմական ծախսեր:

գրանցում են մեքենայի ամորտիզացիոն ծախսերը՝ տարեկան \$10000: Մեքենան կարելի է օգտագործել միայն գլանիկավոր սայրեր պատրաստելու համար: Քանի որ ապամոնտաժման և տեղափոխման ծախսերը բարձր են, այն չի կարող վարձակալությամբ տրվել կամ վաճառվել այլ ձեռնարկության: Բացի այդ, այն փոքր արժեք չունի: Այլ կերպ ասած, մեքենայի համար չկան կիրառման այլ տարբերակներ: Մեքենայի գլանիկավոր սայրերի տարեկան արտադրանքը կստեղծի \$50000 տարեկան եկամուտ, այն դեպքում, երբ նյութական ռեսուրսների և արտադրության մյուս գործոնների ծախսերը կազմում են \$46000:

Կշարունակի՞, արդյոք, ձեռնարկությունն այս մեքենան օգտագործել: Նրա տարեկան ամորտիզացիայի ծախսը ցույց է տալիս, որ ձեռնարկությունն իր արտադրանքի վրա տարեկան կորցնում է \$6000: Ամորտիզացիոն ծախսը, սակայն, անվերադարձ ծախս է: Այդ ծախսն առաջացավ, երբ մեքենան տեղա-

ՏՆՏԵՍԱԿԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ

Բիզնեսի լավ որոշում կայացնողը երբեք չի վաճառի արտադրանքը նրա արտադրության ծախսերից ավելի «ցածր գնով»

Այս դրույթը ճշմարտությանը մոտ է.

Շահույթ հետապնդող ձեռներեցը պարտավորություն չի վերցնի իր վրա իմանալով, որ ծախսերը չեն կարող փոխհատուցվել: Այնուամենայնիվ, այս տեսակետը չի կարող շեշտել (1) արտադրության պրոցեսի ժամանակի տևողությունը և (2) գործնական որոշումների հետ կապված անորոշությունը: Արտադրության պրոցեսը ժամանակ է պահանջում: Հույս է նյութեր պետք է ձեռք բերել, աշխատողներ վարձել և արտադրությունը սարքավորումներով հագեցնել: Մանրածախ վաճառողները պետք է պայմանագիր կնքեն մատակարարների հետ: Հենց որ այս որոշումները կատարվում են, հետևում են ծախսերը: Ձեռնարկության արտադրության շատ ծախսեր կատարվում են նախքան արտադրանքը շուկայի համար պատրաստելը:

Նույնիսկ ճիշտ որոշում կայացնողը չի կարող միշտ կանխագուշակել ապագան: Շուկայական պայմանները կարող են անսպասելիորեն փոխվել: Արտադրանքը վաճառքի համար պատրաստ լինելու պահին հնարավոր է, որ գնորդներն ի վիճակի չլինեն (չցանկանան) վճարել այն գինը, որը կփոխհատուցի վաճառողների կողմից կատարված արտադրության ծախսերը: Այս դեպքում արդեն կատարված ծախսերը, սակայն, անվերադարձ ծախսեր են: Ընթացիկ որոշումները պետք է կատարվեն ընթացիկ ծախսերի և հասույթի մանրամասն քննարկման հիման վրա:

Կհրաժարվի՞, արդյոք, նպարավաճառը վաճառել նարինջները, որոնք գրեթե փչացած են, ո-

րովհետև նրանց մեծաքանակ վաճառքի ծախսը չի կարող փոխհատուցվել: Նպարավաճառի ներկա այլընտրանքային ծախսը նարինջի վաճառքից կարող է հավասարվել գրոյի: Հնարավոր է, որ մյուս տարբերակը կլինի հաջորդ շաբաթ դրանք աղբի մեջ շարտելը: Ցանկացած վաճառողի համար, ավելի լավ կլինի վաճառել, նույնիսկ կատարված ծախսերից շատ ցածր գնով, քան թողնել, որ նարինջները փչանան:

Քննարկենք մեկ այլ օրինակ: Ենթադրենք ընտանիքը, որը սեփական տուն ունի, որոշել է ժամանակավորապես տեղափոխվել: Կհրաժարվե՞ն, արդյոք, նրանք վարձակալությամբ տալ իրենց բնակարանը \$400-ով, (եթե սա հնարավոր լավագույն առաջարկն է), որովհետև իրենց ամսական վճարումը \$600 է: Իհարկե՞ ոչ: Բնակարանի վարձը նրանք տալու են, անկախ այն բանից, իրենք վարձով տվե՞լ են, թե՞ ոչ: Եթե տանտերերը կարող են փոխհատուցել իրենց այլընտրանքային ծախսերը (սպենք, մաշվածքը + \$60 ամսական վճարը՝ սեփական կառավարչի ծառայության համար), նրանք ավելի շատ կշահեն, եթե վարձով տան, քան եթե թողնեն այն ազատ:

Նախկին սխալներն ապագայի համար օգտակար դասեր են տալիս, բայց հինը փոխել չի կարելի: Անցածն անցած է, եթե նույնիսկ գործի արդյունքում նրանք վնաս են կրել: Միայն ընթացիկ հասույթի և ծախսերի քննարկումն է ի վիճակի իրագործել գների և շահութաբերության մասին որոշումները: Կարիք չկա հուզվել շաղկապ կաթի, այրված հացի և երեկվա բիզնեսի վնասների համար:

յրվեց: Մեքենայի ներկա այլընտրանքային ծախսը գրո է: Չեռնարկությունը լչինչ չի զոհաբերում՝ շարունակելով օգտագործել այն: Քանի դեռ մեքենայի չործարկումից ստացվում է լրացուցիչ \$4000 զուտ հասույթ, ձեռնարկությունը կարող է օգուտներ ունենալ, աշխատեցնելով մեքենան: Իհարկե, եթե չի սպասվում, որ շուկայի ներկա պայմանները կկատարելագործվեն, ձեռնարկությունը ձեռք չի բերի նման մեքենա, կամ չի տեղափոխի այն, երբ մաշվի, բայց դա չի խանգարի, որ նա շարունակի աշխատեցնել իր ունեցածը: Անվերադարձ ծախսերի անօգուտ լինելը պարզաբանում է, թե ինչու հաճախ իմաստ ունի շարունակել օգտագործել հին սարքավորումը (այն ունի ցածր այլընտրանքային ծախս), նույնիսկ եթե նպատակահարմար չէ նմանատիպ մեկ այլ սարքավորման ձեռքբերումը:

ԾԱԽՍ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿ

Տնտեսագետները շահագրգռված են ծախսերով, քանի որ փորձում են բացատրել ձեռնարկության առաջարկը: Իսկապես, առավելագույն շահույթ ստացող ձեռնարկությունը կհամեմատի սպասվելիք հասույթը, որն ստացվում է որոշումների և սպասվելիք ծախսերի դիմաց: Եթե սպասվելիք հասույթը գերազանցում է ծախսերին, տվյալ գործունեությունը կընդունվի, քանի որ այն ավելացնելու է շահույթը (նվազեցնելու է վնասները):

Երբ կարճ ժամանակահատվածում որոշումներ են ընդունվում, արտադրվող լրացուցիչ միավորների MC-ն ենթակա է ծախսային քննարկման: Առավելագույն շահույթ ստանալու որոշում կայացնողն սպասվելիք MC-ն պետք է համեմատի մեծածախ առևտրից սպասվելիք լրացուցիչ հասույթի հետ: Եթե վերջինս գերազանցում է առաջինին, արտադրանքի առաջարկվող քանակը կավելանա:

Նկատի ունենալով, որ MC-ն էական է կարճ ժամանակահատվածի արտադրանքի ընտրության համար, սպասվելիք ATC-ն անհրաժեշտ է՝ ձեռնարկության երկար ժամանակահատվածի առաջարկի որոշման համար: Նախքան արտադրություն մուտք գործելը (կամ շահագործման կամ տեղափոխման համար ակտիվների ձեռքբերումը), առավելագույն շահույթ ստանալու որոշում կայացնողը կհամեմատի սպասվելիք շուկայական գինը երկար ժամանակահատվածի սպասվելիք ATC-ին: Շահույթի հետապնդող և շուկա պոտենցիալ մուտք գործողներն արտադրանք կառաջարկեն միայն, եթե նրանք ակնկալում են, որ շուկայական գինը կգերազանցի իրենց երկար ժամանակահատվածի ATC-ին: Նմանապես, մուտք գործած ձեռնարկությունները կշարունակեն արտադրանք առաջարկել, եթե ակնկալում են, որ շուկայական գինը հնարավորություն կստեղծի փոխհատուցելու նրանց գոնե երկար ժամանակահատվածի ATC-ն:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Այս գլխում մենք ընդհանուր գծերով ներկայացրինք մի քանի սկզբունքներ, որոնք ազդում են ձեռնարկության ծախսերի վրա: Մենք կկիրառենք այդ հիմնական սկզբունքները, երբ հաջորդ գլխում վերլուծենք ձեռնարկության գնի և արտադրանքի որոշումները շուկայական կառուցվածքի մեկ այլ տարբերակում:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Ձեռնարկությունն ստիպված է ձեռք բերել արտադրական ռեսուրսներ ու վերածել դրանք ապրանքների ու ծառայությունների: Կան բիզնեսի երեք հիմնական կառուցվածքներ. անհատական, ընկերություն և կորպորացիա: Անհատականը քանակով ամենամեծն է, բայց ազգային մասշտաբով հիմնական գործունեությունը տարվում է կորպորացիաների միջոցով: Լուծելու համար գործատեր-գործակալ պրոբլեմը, որը միտում ունի նվազեցնելու աշխատողի արդյունավետությունը թիմային արտադրությունում, յուրաքանչյուր ձեռնարկություն պետք է ապահովի աշխատանքի խթանիչներ և հսկողություն: Բիզնեսի ընտրված կառուցվածքը կարող է ներգործել նրանց նախապատրաստման ծախսերի, և ի վերջո, արտադրանքի ծախսերի վրա:

2. Արտադրանքի պահանջարկը ցույց է տալիս սպառողների ցանկության աստիճանը յուրաքանչյուր առարկայի նկատմամբ: Արտադրվող առարկայի «այլընտրանքային» ծախսը ցույց է տալիս սպառողների ցանկությունը ուրիշ ապրանքների նկատմամբ, որոնցից պետք է հրաժարվել, քանի որ անհրաժեշտ ռեսուրսներն օգտագործված են արտադրության մեջ: Շուկայական անտեսության մեջ այս երկու ուժերը՝ պահանջարկն ու արտադրության ծախսերը, հավասարակշռում են սպառողների ցանկությունն ավելի քան մեկ ապրանքի նկատմամբ, ինչպես և հազվագյուտ ռեսուրսների առկայությունը, որը պահանջում է, որ որոշ ապրանքներից հրաժարվեն՝ որևէ հատուկ առարկայից ավելի շատ մատակարարելու համար:

3. Տնտեսագետները կիրառում են այլընտրանքային ծախսերի գաղափարը, երբ թվարկով ներկայացվում են ձեռնարկության ծախսերը: Ընդհանուր ծախսերն ընդգրկում են ոչ միայն արտաքին վճարումները՝ ձեռնարկության կողմից ծախսված ռեսուրսների համար, այլև ներքին

ծախսերը, որոնք առնչվում են ձեռնարկության սեփական արտադրողական ռեսուրսների օգտագործման հետ:

4. Գործընթացը հաշվառելիս ձեռնարկության հիմնական կապիտալից կամ սեփականատիրոջ ծառայություններից դուրս են մնում այլընտրանքային ծախսերը: Հաշվապահական ծախսերը թերագնահատում են ապրանքի արտադրության այլընտրանքային ծախսը: Որպես այս բացթողումների հետևանք, ձեռնարկության հաշվապահական շահույթը հիմնականում ավելի մեծ է, քան ձեռնարկության տնտեսական շահույթը:

5. Տնտեսական շահույթ (վնաս) է ստացվում, երբ ձեռնարկության վաճառքի հասույթը գերազանցում է (ավելի քիչ է) նրա և՛ արտաքին, և՛ ներքին ընդհանուր ծախսերին: Ձեռնարկությունը, որոնք իրենց ակտիվներով ստանում են օգուտների շուկայական մակարդակը, կունենան, սակայն, զրոյական տնտեսական շահույթ: Ձեռնարկությունները, որոնք ռեսուրսները վեր են ածում ավելի մեծ արժեքով արտադրանքի, քան օգտագործված ռեսուրսների այլընտրանքային արժեքն է, կունենան տնտեսական շահույթ: Մյուս կողմից, եթե օգտագործված ռեսուրսների այլընտրանքային ծախսը գերազանցում է արտադրանքի ծավալին, կստացվեն վնասներ:

6. Ձեռնարկության կարճ ժամանակահատվածի ATC-ի կորը U-աձև լինելու միտում ունի: Երբ արտադրանքը քիչ է արտադրության չափի համեմատությամբ, AFC-ն և հետևաբար ATC-ն կլինեն բարձր: Քանի որ արտադրանքը ավելանում է, ապա AFC-ն, իսկ նախապես՝ ATC-ն, կնվազեն: Այնպես, ինչպես ձեռնարկությունը փորձում է արտադրել ավելի ու ավելի մեծ քանակի արտադրանք՝ արտադրության անփոփոխ չափերով, նախապես կսկսեն գործել նվազող հատույցները, և սահմանային ծախսը (MC) կտրուկ կաճի, քանի որ արտադրության առավելագույն կարողությունը նվաճված է: Այսպիսով, կարճ ժամանակահատվածի ATC-ն նույնպես բարձր կլինի, քանի որ MC-ն բարձր է, երբ արտադրությունը գերծանրաբեռնված է:

7. Նվազող հատույցի մասին օրենքը բացատրում է, թե ինչու ձեռնարկության կարճ ժամանակահատվածի MC-ն և ATC-ն, հնարավոր է, որ ի վերջո աճեն: Երբ առկա են նվազող սահմանային հատույցները, հաջորդաբար ավելի մեծ քանակ կպահանջվի՝ արտադրանքը ևս մեկ միավորով ավելացնելու համար: Այսպիսով, MC-ն ի վերջո

հարձրանա, քանի որ արտադրանքն ընդլայնվում է Կերչի վերջո, MC-ն կզերազանցի ATC-ին, ստի-ելով նրան նույնպես բարձրանալ:

8. Արտադրանքի ծավալն ավելի մեծացնելու ախազիժը հաճախ տանում է դեպի ծախսերի վազում: Ծախսերի նվազեցումը կախված է ործունեության մասշտաբից, որը հետևանք է. յ) զանգվածային արտադրության մեթոդներն օգ-րագործելու ավելի մեծ հնարավորության, բ) ռե-ուրսների մասնագիտացված օգտագործման, յ) «սովորել՝ կատարելով» սկզբունքի:

9. Երկար ժամանակահատվածի ATC-ն LRATC)-ն արտացոլում է ձեռնարկության ար-րադրական ծախսերը՝ արտադրության տարբեր ավերի դեպքում: Երբ մասշտաբի տնտեսումն է չործում (այսինքն՝ ավելի մեծ արտադրություն-ներն ունեն ավելի քիչ արտադրական ծախսեր՝ հիավորի հաշվով), LRATC-ն կիջնի: Երբ մասշտա-չից կայուն հատույցը կգործի, LRATC-ն կլինի կա-յուն: Հնարավոր է նաև, որ LRATC-ն աճի: Բյուրոկ-րատական վճռի կայացումը և մասշտաբի տնտե-սումը որոշ դեպքերում LRATC-ն կբարձրացնի:

10. Վերլուծելով ձեռնարկության ծախսերի կորերի հիմնական ձևերը, մենք ենթադրում ենք, որ կայուն են եղել հետևյալ գործոնները. ա) ռեսուրսի գինը, բ) տեխնոլոգիան և գ) հարկերը: Այս գոր-ծոններից ցանկացածի փոփոխությունը կստիպեր ծախսերի կորերին փոխվել:

11. Գործարար վճիռ կայացնողների ցանկա-ցած վերլուծության ժամանակ շատ կարևոր է լավ հիշել «այլընտրանք-ծախսեր» սկզբունքը: Տնտե-սագետները շահագրգռված են ծախսերով, քանի որ դրանք ազդում են մատակարարների որոշում-ների վրա: Կարճ ժամանակահատվածի MC-ն ներկայացնում է առաջարկողի այլընտրանքային ծախսը ձեռնարկության սկզբնական արտադրա-կան կարողություններով լրացուցիչ միավորներ արտադրելու համար: LRATC-ն ներկայացնում է արտադրանքի տարբեր քանակների առաջարկ-ման այլընտրանքային ծախսերը տրված անհրա-ժեշտ ժամանակամիջոցում, բոլոր գործոնների փոփոխությունը, ներառյալ արտադրության չա-փը:

12. Անվերադարձ ծախսերն այն ծախսերն են, որ արդեն կատարված են և չեն կարող փոխա-տուցվել: Դրանք չեն կարող անմիջական ազդե-ցություն ունենալ ներկա բիզնեսի ընտրության վրա: Մակայն դրանք կարող են ապահովել տեղե-կատվությամբ, որը օգտակար կլինի վճիռներ կայացնելիս:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

*1. Ի՞նչ է տնտեսական շահույթը: Ինչպե՞ս պետք է այն տարբերել հաշվապահական շահույ-թից: Բացատրեք, թե ինչո՞ւ ձեռնարկությունները, որոնք զրոյական տնտեսական շահույթ են ունե-նում՝ շարունակում են իրենց գործունեությունը:

*2. Հետևյալ դրույթներից ո՞րն է, ձեր կարծի-քով, արտահայտում առողջ տնտեսագիտական մտածողություն.

ա) Այս տնտեսագիտական դասընթացի հա-մար ես վճարել եմ 200 դոլար: Ուստի, ես պատ-րաստվում եմ հաճախել այդ դասախոսություննե-րին, նույնիսկ եթե դրանք անօգուտ են ու ձանձ-րալի:

բ) Քանի որ մենք ունենք ավելին, քան վարձա-կալության վճարն է, իսկ տան համար վճարված է, ապա տունը վարձով տալը մեզ համար նշանակու-թյուն չունի:

գ) Ես ունեմ 100 բաժնետոմս, որոնք չեմ կարող վաճառել, քանի դեռ դրանց գինը բավական ցածր է:

դ) Արժե մասնավոր կրթություն կազմակերպել, քանի որ հանրային կրթությունն ազատ է:

3. Ենթադրենք, ձեռնարկությունը հեծանիվ է արտադրում: Ձեռնարկության հաշվապահական հաշվետվությունը կարտացոլի՞, արդյոք, արտա-դրվող հեծանիվների այլընտրանքային ծախսը: Ինչո՞ւ այդ: Ո՞ր ծախսերն են ներառվում հաշվա-պահական հաշվետվության մեջ: Ընթացիկ որո-շումները կհիմնվե՞ն հաշվապահական ծախսերի վրա: Բացատրեք:

4. Ո՞րն է գործատեր-գործակալ պրոբլեմը: Ե՞լիք այս պրոբլեմը կարվի: Ինչո՞ւ խոշոր կորպո-րացիայի բաժնետերերի և կառավարիչների միջև պետք է լինեն գործատեր-գործակալ պրոբլեմ-ներ:

5. Ենթադրենք, Բևտա կորպորացիայի ղեկա-վարությունը փորձում է փոփոխություններ կատա-րել Այաքսում: Նրան առաջարկվել է Այաքսի բաժ-նետերերից մեկի բաժնետոմսերը, որոնք նա ցան-կանում է վաճառել ներկա գնից 20% բարձր: Բա-ցատրեք, թե ինչպես այդ փոփոխության դեմ Այաքսի դիմադրությունը կարտացոլի գործատեր-գործակալ պրոբլեմը: Հնարավո՞ր է, արդյոք, որ Բևտա կորպորացիայի գործողությունն ինքնին արտացոլի գործատեր-գործակալ պրոբլեմը: Պարզարանեք:

6. Որո՞նք են կորպորացիայի կառուցվածքի առավելությունները: Որո՞նք են թերությունները: Արդյո՞ք կորպորացիան արդյունավետ ծախսի

բիզնես է: Կարելի՞ է ասել, որ շուկայական տնտեսության մեջ կորպորացիայի կառուցվածքային ձևն ամենաարդյունավետն է:

*7. Բացատրեք գործոնները, որոնք պատճառ են դառնում, որ ձեռնարկության կարճ ժամանակահատվածի ATC-ն նախապես իջնի, սակայն վերջնական արդյունքում բարձրանա, հենց որ արտադրանքի մակարդակն աճի:

8. Ձեռնարկության արտադրանքը ավելացնելու մասին որոշում ընդունելիս որո՞նք են ստորև բերվողներից ավելի կարևոր.

ա) կարճ ժամանակահատվածի ATC-ը,

բ) կարճ ժամանակահատվածի MC-ը,

գ) երկար ժամանակահատվածի ATC-ը:

Հիմնավորեք ձեր պատասխանը:

9. Տնտեսագիտության ինստիտուտի ուսանողները հաճախ շփոթում են. փոփոխում գործոնի նվազող հատույցը և մասշտաբի տնտեսումը: Բացատրեք այդ երկուսի միջև տարբերությունը և բերեք մեկական օրինակ:

10. «Շահույթով աշխատող ձեռնարկություններն ավելացնում են իրենց կողմից օգտագործվող ռեսուրսների ծավալը: Նրանց գործունեությունն ստեղծում է հարստություն: Ընդհակառակը, վնասով աշխատող ձեռնարկության գործունեությունը նվազեցնում է հարստությունը: Շահույթ ստեղծող այլընտրանքների հայտնագործումն ու բացահայտումը տնտեսական առաջընթացի բանալին է»: Ջարգացրեք այս դրույթը:

*11. Համընկնում է շահույթի ավելացումը կորպորացիայի սեփականատերերի շահերին: Արդյոք այն համընկնում է կորպորացիայի կառավարիչների շահերին: Կա՞ արդյոք հակասություն սեփականատերերի և կառավարիչների շահերի միջև:

*12. Ո՞րն է այլընտրանքային ծախսը՝ ա) փոխառու ֆոնդերից, բ) հիմնական կապիտալից: Ներկայումս գործող հարկային օրենքով ձեռնարկությունները կարող են փոխհատուցել փոխառու ֆոնդերի այլընտրանքային ծախսը, որպես ծախսեր, բայց ոչ հիմնական կապիտալից: Ինչպե՞ս կարող է ազդել հարկը ձեռնարկության պարտք-հիմնական կապիտալ հարաբերության վրա:

*13. Եթե ձեռնարկությունն առավելագույնի է հասցնում շահույթը, ապա պետք է նվազագույնի հասցնի առավելագույն շահույթով արտադրանքի արտադրության ծախսերը: Ճի՞շտ է, արդյոք, այդ դրույթը: Պարզաբանե՞ք ձեր պատասխանը:

14. Ինչո՞ւ են տնտեսագետները կուպիտալի նորմալ հատույցը ծախս համարում: Ինչո՞ւ է տնտեսական շահույթի տարբերվում նորմալ հա-

տույցից կամ «նորմալ շահույթից»:

*15. Գծեք ձեռնարկության կարճ ժամանակահատվածի միջին ընդհանուր ծախսերի U-աձև կորը: Կառուցեք համապատասխանեցված միջին ծախսերի և միջին փոփոխում ծախսերի կորերը:

16. Ի՞նչ է նշանակում աշխատանքից խուսափել: Եթե ձեռնարկության կառավարիչները փորձում են ավելացնել ձեռնարկության շահույթը, կունենա՞ն, արդյոք, նրանք խթան՝ սահմանափակելու աշխատանքից խուսափելու դեպքերը: Նրանք ի՞նչ պետք է անեն այդ դեպքում:

17. Որո՞նք են ներքին ծախսերը: Այն ներառվո՞ւմ է արտադրության այլընտրանքային ծախսերի մեջ: Ներքին ծախսը կարելի՞ է ծախս համարել: Ներքին ծախսի երեք օրինակ բերեք: Ձեռնարկությունը ներառո՞ւմ է ներքին ծախսը հաշվապահական հաշվառման մեջ: Ինչո՞ւ:

*18. Ենթադրենք, մեքենան գնվել է մեկ տարի առաջ՝ 12 հազար դոլարով: Մեքենայի ամորտիզացիոն հատկացումները տարեկան կազմել են 4 հազար դոլար՝ երեք տարվա ընթացքում: Նրա շուկայական գինը 5 հազար դոլար է, իսկ սպասվող շուկայական գինը մեկ տարուց հետո կլինի 3 հազար դոլար: Եթե տոկոսադրույթը 10 տոկոս է, ինչքա՞ն կկազմի հաջորդ տարի մեքենայի պահպանման ծախսը:

*19. Ներդրողները ներդրում են կատարում նույնիսկ այն ձեռնարկություններում, որոնք ներկայումս կորուստներ ունեն: Ինչո՞ւ:

20. Լրացրեք աղյուսակի բաց թողնված տողերը.

ա) Ի՞նչ կպատահի ընդհանուր արտադրանքի հետ, եթե սահմանային արտադրանքը բացասական է:

բ) Ի՞նչ կպատահի միջին արտադրանքի հետ, երբ սահմանային արտադրանքն ավելի մեծ է, քան միջին արտադրանքը:

գ) Ի՞նչ կպատահի միջին արտադրանքի հետ, երբ սահմանային արտադրանքն ավելի փոքր է, քան միջին արտադրանքը:

դ) Ո՞ր մակարդակից հետո է սահմանային արտադրանքն սկսում նվազել:

ե) Ո՞ր մակարդակում է սահմանային ծախսն սկսում աճել:

զ) Ամփոփեք սահմանային արտադրանքի և սահմանային ծախսի փոխհարաբերությունը:

է) Ի՞նչ է լինում սահմանային ծախսի հետ, երբ ընդհանուր արտադրանքն սկսում է նվազել:

ը) Ի՞նչ է լինում միջին փոփոխում ծախսի հետ, երբ այն հավասարվում է սահմանային ծախսին:

թ) Արտադրանքի ո՞ր մակարդակի դեպքում են

ա հմանային և միջին փոփոխում ծախսերը հալասարվում:

ժ) Ի՞նչ է պատահում միջին ընդհանուր ծախսի իետ, երբ այն հավասարվում է սահմանային յախսին:

ի) Արտադրանքի ո՞ր մակարդակում են ա հմանային և միջին ընդհանուր ծախսերը ա վասարվում:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

VC	TP	MP	AP	P	TVC	AVC	TFC	TC	ATC	MC
0	0	-	-	\$1	-	-	\$2	-	-	-
1	6	-	-	\$1	-	-	\$2	-	-	-
2	15	-	-	\$1	-	-	\$2	-	-	-
3	27	-	-	\$1	-	-	\$2	-	-	-
4	37	-	-	\$1	-	-	\$2	-	-	-
5	45	-	-	\$1	-	-	\$2	-	-	-
6	50	-	-	\$1	-	-	\$2	-	-	-
7	52	-	-	\$1	-	-	\$2	-	-	-
8	50	-	-	\$1	-	-	\$2	-	-	-

ԳԻՆ ՎԵՐՅՆՈՂՆԵՐԸ ԵՎ ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՊՐՈՑԵՍԸ

ԳԼՈՒԽ ՏԱՄՆԻՆՆԵՐՈՐԴ



Մրցակցությունն նշանակում է առանձին շատ անհատների կողմից ապակենտրոնացված պլանավորում:

Ֆրեդերիկ Ա. ֆոն Հայեկ¹

Մրցակցությունը տանում է արդյունաբերական արդյունավետության շարունակական կատարելագործման: Այն ստիպում է որոշ արտադրողների վերացնել վատնումները և իջեցնել ծախսերը, հակառակ դեպքում նրանք ուրիշներից քիչ կիրացնեն: Այն ստիպում է մնացածներին նույնպես կիրառել նույն միջոցները գոյատևելու համար: Այն դուրս է մղում նրանց, ում ծախսերը մնացել են բարձր և հետևաբար, կենտրոնացնում է արտադրությունը նրանց ձեռքերում, ում ծախսերը ցածր են:

Բլեյր Վիլքոքս²

1. Ո՞րն է տարբերությունը գին վերցնող և գին որոշող ֆիրմաների միջև:
2. Ինչպե՞ս է որոշվում գին վերցնողի արտադրանքի ծավալը:
3. Ինչպե՞ս են գին վերցնողները փոխում իրենց արտադրանքի մակարդակը, երբ գները փոփոխվում են կարճաժամկետ և երկարաժամկետ հատվածում:
4. Ի՞նչ դեր է խաղում ժամանակը առաջարկի առաձգականությունը հաշվարկելիս:
5. Ի՞նչ պետք է անեն ֆիրմաները շահույթ ստանալու համար: Ինչպե՞ս են շահույթը և կորուստն ազդում ապրանքի առաջարկի և շուկայական գնի վրա:
6. Ինչպե՞ս է մրցակցությունն ազդում շահագրգիռ ֆիրմաների՝ սպառողների՝ ավելի էժան ապրանքներ առաջարկելու դրդապատճառների վրա:

¹ F. A. Hayek, "The Use of Knowledge in Society," *American Economic Review* 35 (September 1945): 519-550.

² Clair Wilcox, *Competition and Monopoly in American Industry*, Monograph no.21, Temporary National Economic Committee, Investigation of Concentration of Economic Power. 76th Congress. 3d session



ախորդ գլխում մենք տեսանք, թե ինչպես են ֆիրմաներն արտադրական որոշումներ կայացնում, և ինչպես են ծախսերն ազդում որոշումների վրա: Այս և հաջորդ երկու գլուխներում մենք ավելի մանրամասն կքննարկենք, թե ինչպես են ձևավորվում արտադրության գներն ու շահույթը շուկայում, և ինչպես են դրանք ազդում արտադրության ծավալի վրա: Ինչքա՞ն պետք է արտադրվի տրված շուկայի պայմաններում: Ի՞նչն է ազդում ֆիրմաների շահութաբերության վրա, և ինչպե՞ս է շահույթի մակարդակն ազդում շուկայի առաջարկի վրա ժամանակի ընթացքում: Երբ ապրանքներն ու ծառայությունները բաշխվում են շուկայական մեխանիզմի օգնությամբ, արդյո՞ք ռեսուրսների բաշխումն արդյունավետ է: Գոյություն ունի՞, արդյոք, կապ շուկայական բաշխման և տնտեսական բարգավաճման միջև: Մրանք այն հիմնահարցերն են, որոնք կքննարկվեն հաջորդ որոշ գլուխներում:

ԳԻՆ ՎԵՐՑՆՈՂՆԵՐԸ ԵՎ ԳԻՆ ՈՐՈՇՈՂՆԵՐԸ

Գին վերցնողները (Price takers)
Վաճառողները, որոնք պետք է վերցնեն շուկայական գինը, որպեսզի իրենց արտադրանքը վաճառեն: Քանի որ յուրաքանչյուր գին վերցնողի արտադրանքն ընդհանուր շուկայի փոքր մասնիկն է, գին վերցնողները կարող են վաճառել իրենց արտադրանքը շուկայական գնով, բայց չեն կարող իրենց ամբողջ արտադրանքի ինչ-որ մասը վաճառել շուկայական գնից ավելի բարձր գնով:

Այս գլխում ուշադրությունը կենտրոնացնում ենք այն շուկաներին, որտեղ ֆիրմաները **գին վերցնողներ են**: Նրանք պարզապես վերցնում են գինը, որը որոշվում է շուկայում: Շուկայում գին վերցնող բոլոր ֆիրմաներն արտադրում են նույնատիպ արտադրանք (օրինակ՝ ցորեն, ձու, բենզին) և յուրաքանչյուր վաճառող ընդհանուր շուկայի փոքր մասնիկն է: Այսպիսով, որևէ մի ձեռնարկության կողմից առաջարկվող արտադրանքը շուկայական գնի վրա ազդում է շատ քիչ կամ բոլորովին չի ազդում: Յուրաքանչյուր ձեռնարկություն կարող է վաճառել իր ամբողջ արտադրանքը շուկայական գնով, սակայն չի կարող վաճառել արտադրանքի թեկուզ մի փոքր մասը շուկայական մակարդակը գերազանցող գնով: Երբ ձեռնարկությունը գին վերցնող է, գին որոշելու հարկ չկա: Գին վերցնողները պարզապես կփորձեն ընտրել արտադրանքի մակարդակը, որն առավելագույնի կհասցնի շահույթը՝ տրված ծախսերով ու շուկայական գնով:

Իրական կյանքում ոչ բոլոր ֆիրմաներն են գին վերցնող: Իրականում հակադարձ կապվածություն կա ձեռնարկության կողմից հաստատված գնի և արտադրանքի այն քանակի միջև, որ ձեռնարկությունն ի վիճակի է վաճառել: Եթե ձեռնարկությունն իջեցնում է գինը, այն հիմնականում կգրավի լրացուցիչ գնորդներ: Հետևաբար, ֆիրմաները սովորաբար կարող են գոնե մի փոքր բարձրացնել գները՝ առանց կորցնելու իրենց բոլոր գնորդներին: Օրինակ, եթե Նիկը բարձրացնեի իր սպորտային կոշիկների գինը 10%-ով, ապա կոշիկների վաճառքի ծավալը կնվազի (սակայն ամբողջությամբ չի կրճատվի): Նիկի նման ֆիրմաները **գին որոշող են**: Նրանք կարող են ընտրել իրենց արտադրանքի գնի մակարդակը, սակայն իրացման ծավալն այդ դեպքում հիմնականում կախված կլինի գնից: Քանի որ գին որոշողները փնտրում են առավելագույն շահույթ, նրանք չպետք է միայն որոշեն, թե ինչքան արտադրել, այլ նաև թե ինչ գնով են վաճառելու: Հաջորդ երկու գլուխներում մենք կուսումնասիրենք այն շուկաները, որտեղ ֆիրմաները գին որոշողներ են:

Գին որոշող (Price searchers) են այն ֆիրմաները, որոնց արտադրանքի պահանջարկի կորը ներքև է թեքված: Քանակությունը, որ ձեռնարկությունը կարող է վաճառել, հակադարձ համեմատական է գնին:

Եթե իրականում ֆիրմաներն ավելի շուտ գին որոշող են, քան գին վերցնող, ապա ինչու ժամանակ կորցնել վերջինս վերլուծելու համար: Գոյություն ունեն մի քանի պատճառներ: Առաջինը, չնայած, որ մեծ մասամբ ֆիրմաները գին վերցնող չեն, սակայն որոշ շուկաների համար, մասնավորապես գյուղատնտեսական, բնորոշ է հենց գին վերցնելը: Երկրորդ, գին վերցնող շուկայի մոդելն օգնում է պարզաբանելու անհատ ձեռներեցների կողմից ընդունված որոշումների և գին-վերցնող ու գին-որոշող շուկաներում շուկայական առաջարկի փոխհարաբերությունները: Եվ վերջապես, ամենակարևորը, գին վերցնող շու-

աների ուսումնասիրությունը հարստացնում է մեր իմացությունը **մրցակցության մասին՝ որպես դինամիկ պրոցես**: Գին վերցնող շուկայում մրցակցային լայքարի վերլուծումը նաև մեզ կօգնի հասկանալ գին որոշողների գործունեությունը:

Պատմականորեն գրեթե բոլոր տնտեսագետները գին վերցնող շուկաները ամարում են **զուտ մրցակցային շուկաներ**: Ավելին, այս շուկաներն անվանում են գին վերցնող, քանի որ այս արտահայտությունն ավելի պատկերավոր է: Նախ այն դեպքում, որ մրցակցային ուժերն անհրաժեշտաբար քիչ լաքուր կամ քիչ կարևոր են գին որոշող շուկաներում: Պարզ է, որ սա միշտ այդպես չէ: Փաստորեն, գին որոշողները հաճախ օգտագործում են մրցակցային լենքերի մի մեծ շարք (օրինակ՝ արտադրանքի որակը, ոճը, հարմար տեղադրությունը, գովազդը և գինը) գնորդներին գրավելու համար: Երբ **մուտքի արգելքները** ցածր են, մրցակցության պրոցեսը մույնքան կարևոր է գին որոշող շուկաներում, որքան գին վերցնող շուկաներում:

Այնուամենայնիվ, պետք է նշել, որ գին վերցնող շուկաները և զուտ մրցակցային շուկաները պարզապես մույնի այլընտրանքային անվանումներն են: Այսպիսով, եթե լսեք, որ մեկը խոսում է զուտ մրցակցության կամ զուտ մրցակցային շուկայի մասին, այդ անհատը նկատի ունի այն բնութագրիչները, որոնք վերլուծվեցին այս գլխում:

ԳԻՆ ՎԵՐՑՆՈՂ ԸՈՒԿԱՆԵՐ

Դիտարկենք Լես Պարոթի՝ Տեխասի խոշոր եղջրավոր անասունների ազարակատիրոջ օրինակը: Երբ Պարոթը նայում էր տեղական թերթի ֆինանսական բաժինը, պարզեց, որ հորթի մսի մեկ ֆունտի ներկա շուկայական գինը 88 ցենտ է: Թեև նրա ազարակը բավական մեծ է, այն շատ փոքր է տավարի մսի շուկայական գնի վրա ազդելու համար: Բացի դրանից, տասնյակ հազարավոր ֆերմերներ կան, որոնք գբաղվում են խոշոր եղջրավոր անասունների արտադրությամբ: Հետևաբար, Պարոթը առաջարկում է տավարի մսի ընդհանուր շուկայի միայն մի փոքր մասը: Նրա վաճառքի ծավալը տավարի մսի շուկայական գնի վրա շատ քիչ ազդեցություն կունենա, կամ չի ունենա: Պարոթը գին վերցնող է:

Ֆիրմաները շուկայում կլինեն գին վերցնողներ, եթե գործում են հետևյալ չորս պայմանները.

1. Բոլոր ֆիրմաները շուկայում արտադրում են նմանատիպ արտադրանք (օրինակ խոշոր եղջրավոր անասունի միս),
2. շուկայում առկա է ֆիրմաների մեծ թիվ,
3. յուրաքանչյուր ֆիրմա առաջարկում է շուկայի առաջարկի ընդհանուր քանակի միայն մի փոքր բաժինը,
4. շուկայում ֆիրմաների մուտքը և ելքը սահմանափակող արգելքներ չկան:

Այս պայմանների դեպքում ֆիրմաները շուկայում բնությունում են շուկայական գինը: Ահա թե ինչու նրանք կոչվում են գին վերցնողներ: Նկար 19-1-ում ներկայացվում է շուկայական ուժերի (մաս b) և գին վերցնող ֆիրմայի պահանջարկի կորի միջև եղած փոխհարաբերությունը (մաս a): Եթե ֆիրման շուկայականից բարձր գին է նշանակում, ապա գնորդները պարզապես կգնեն ուրիշ վաճառողներից: Ինչու վճարել ավելի բարձր գին, եթե նմանատիպ ապրանք կարելի է ձեռք բերել մի այլ տեղում ավելի ցածր գնով: Օրինակ, եթե ցորենի գինը \$5.00 է, մեկ բուշելի հաշվով, ֆերմերը չի կարողանա ճարել գնորդ մեկ բուշելի հաշվով \$5.50-ով: Ֆիրման կարող է նշանակել շուկայականից ցածր գին: Մակայն, քանի դեռ այն քիչ է տարբերվում ընդհանուր շուկայականից,

Մրցակցությունը որպես դինամիկ պրոցես (Competition as a dynamic process)

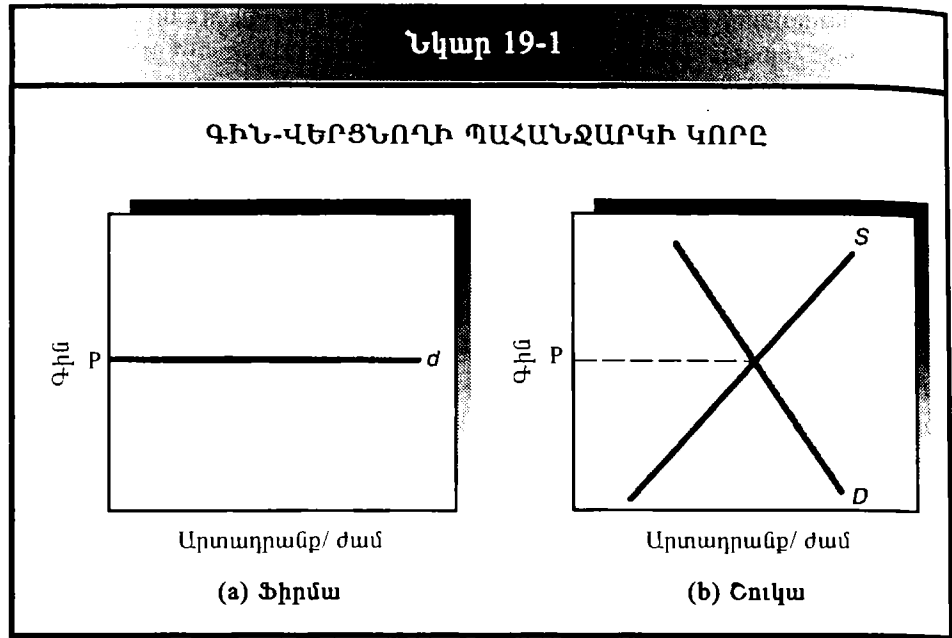
Հարաբերություն, որը ցույց է տալիս կողմերի միջև մրցակցությունը (օրինակ, արտադրողները կամ ռեսուրս առաջարկողները), որոնցից յուրաքանչյուրը փորձում է ավելի շատ վաճառել գնորդներին, երբ որակի, գնի և արտադրանքի վերաբերյալ ինֆորմացիան լրիվ հաշվի է առնված: Մրցակցությունը ենթադրում է վաճառողների միջև գաղտնի համաձայնության բացակայություն:

Չուտ մրցակցային շուկաներ (Purely competitive markets)՝ Շուկաները բնութագրվում են մեծ թվով փոքր ֆիրմաներով, որոնք արտադրում են նույնատիպ արտադրանք, և որը բույլ է տալիս մուտքի և ելքի լրիվ ազատությունը: Նաև անվանում են գին վերցնող շուկաներ:

Մուտքի արգելքներ (Barriers to entry)

Արգելքներ, որոնք սահմանափակում են պոտենցիալ մրցակցի մուտքի և մրկելու ազատությունը արտադրությունում կամ շուկայում:

Առաջարկի և պահանջարկի շուկայական ուժերը որոշում են գինը (b): Գին վերցնողները հսկողություն չունեն գնի վրա: Այսպիսով, ձեռնարկության արտադրանքի պահանջարկը բացարձակապես էլաստիկ է (a):



Ֆիրման կարող է վաճառել այնքան, որքան կցանկանար վաճառել շուկայական գնով: Գնի իջեցումը պարզապես կնվազեցնի հասույթը: Ձեռնարկությունը, որը գին վերցնող է, այսպիսով ունենում է իր արտադրանքի նկատմամբ կատարյալ էլաստիկ պահանջարկ: (Նկատեք, որ «d»-ն նշում է ֆիրմայի պահանջարկի կորը, իսկ «D»-ն նշում է շուկայական պահանջարկի կորը):

ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԸ ԿԱՐԸ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾՈՒՄ

Ֆիրմայի արտադրանքի ծավալը կախված է օգուտների և ծախսերի հարաբերությունից: Եթե ֆիրման որևէ բան է արտադրում, կշարունակի ավելացնել արտադրանքն այնքան ժամանակ, քանի դեռ արտադրությունից և լրացուցիչ միավորների վաճառքից օգուտները (լրացուցիչ հասույթ) գերազանցում են դրանց սահմանային ծախսերը:

Ինչպե՞ս կազդի արտադրանքի փոփոխությունը ֆիրմայի ծախսերի վրա: Նախորդ գլխում մենք բացահայտեցինք, որ ֆիրմայի կարճ ժամանակահատվածի MC-ն վերջիվերջո կաճի, երբ ձեռնարկությունը ավելացնի իր արտադրանքը՝ աշխատելով իր կայուն հզորություններով: Նվազող սահմանային հատույցի օրենքը հաստատում է դա: Վերջ ի վերջո, ձեռնարկության կարճ ժամանակահատվածի MC և ATC կորերը կտեղաշարժվեն վերև:

Իսկ ի՞նչ կարելի է ասել արտադրանքի ընդլայնումից ստացված օգուտների կամ լրացուցիչ հասույթի մասին: **Սահմանային հասույթը (MR)** ձեռնարկության ընդհանուր հասույթի փոփոխությունն է՝ արտադրանքի միավորի հաշվով: Այն լրացուցիչ հասույթն է՝ ստացված արտադրանքի լրացուցիչ միավորի վաճառքից: Մաթեմատիկորեն դա կլինի՝

$$MR = \text{ընդհանուր հասույթի փոփոխություն} / \text{արտադրանքի փոփոխություն}$$

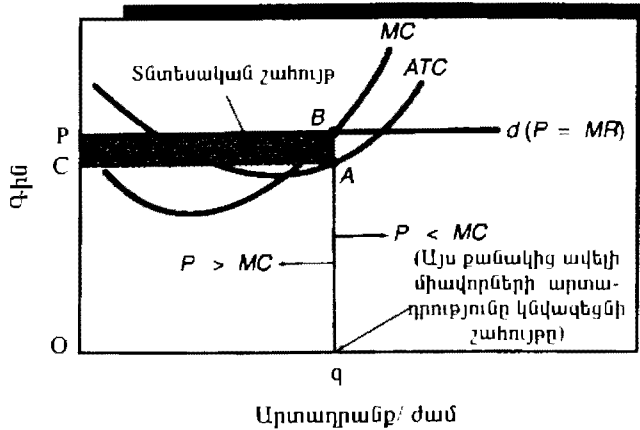
Գին վերցնողը վաճառում է բոլոր միավորները նույն գնով: Հետևաբար, նրա սահմանային հասույթը հավասար կլինի շուկայական գնին:

Կարճ ժամանակահատվածում գին վերցնողը կավելացնի արտադրանքը մինչև որ սահմանային հասույթը (նրա գինը) և սահմանային ծախսը հավասարվեն: Այսպիսի կանոնով որոշում կայացնելն առավելագույնի կհասցնի ֆիրմայի շահույթը (կամ կնվազեցնի վնասները):

Սահմանային հասույթը (Marginal revenue - MR)
 ընդհանուր հասույթի փոփոխությունն է, որն ստացվում է արտադրանքի լրացուցիչ մեկ միավորի վաճառքից:

Նկար 19-2

ՇԱՀՈՒՅԹԻ ԱՌԱՎԵԼԱԳՈՒՅՆԱՑՈՒՄ, ԵՐԲ ՖԻՐՄԱՆ ԳԻՆՎԵՐՑՆՈՂ Է



Գին վերցնողը կավելացնի շահույթը՝ արտադրելով q մակարդակի արտադրանք, որտեղ $P=MC$:

Նկար 19-2-ն օգնում է բացատրել այդ Քանի դեռ ձեռնարկությունը կարող շուկայական գնով վաճառել արտադրանքը, ապա լրացուցիչ միավորի լաճառքը կավելացնի հասույթը գնին համապատասխան: Արդյո՞ք ձեռնարկությունը կունենա օգուտներ արտադրելով լրացուցիչ միավոր: Պատասխանն այո, այնքան ժամանակ, քանի դեռ MR -ը (վաճառքի գինը գին վերցնողի ամար) ավելի մեծ է կամ հավասար MC -ին (այդ միավորի): Շահույթն ընդհատոր հասույթի և ընդհանուր ծախսերի տարբերությունն է: Շահույթը կավելանա այնքան ժամանակ, քանի դեռ միավորի արտադրությունը և վաճառքը մեծացում են հասույթն ավելի շատ, քան ծախսերը: Այսպիսով, ձեռնարկությունը յաճախ արտադրանքի ծավալի ավելացումից, քանի դեռ սահմանային հասույթը յերազանցում է սահմանային ծախսին: Ի վերջո, սակայն, քանի որ ձեռնարկությունն արտադրում է ավելի ու ավելի մեծ ծավալ, ապա սահմանային ծախսերը յաճեն և կզերազանցեն գնին և սահմանային հասույթին: Այդ լրացուցիչ միավորի արտադրությունը ծախսերը մեծացնում է ավելի շատ, քան հասույթը, ապա շահույթը կնվազի: Այսպիսով, գին վերցնողի շահույթն ավելանում է արտադրանքի համեմատ, որտեղ $P = MR = MC$: Նկար 19-2-ում սա հաստատվում է արտադրանքի q մակարդակում:

Առավելագույն շահույթ ունեցող ֆիրման նկար 19-2-ում նշված ծախսերի կորերով կարտադրի հենց q մակարդակը: Ֆիրմայի ընդհանուր հասույթը կլինի վաճառքի գնի (p) և վաճառված արտադրանքի (q) արտադրյալը: Արևրաչափորեն, ձեռնարկության ընդհանուր հասույթը կլինի $P \times q$: Ձեռնարկության ընդհանուր ծախսը կարելի է գտնել բազմապատկելով ATC -ն q-ով: Արևրաչափորեն, ընդհանուր ծախսերը կլինեն $C \times q$: Ֆիրմայի ընդհանուր հասույթը վերազանցում է ընդհանուր ծախսին, և այն ստանում է կարճ ժամանակահատվածի տնտեսական շահույթ (ստվերում ընդգծված մասը):

Իրականում, ինարկե, որոշումները չեն ընդունվում պահանջարկի ու սահմանային ծախսերի կորերի գծագրման հիման վրա: Շատերը նույնիսկ չեն լսել այդ մասին: Բիզնեսի վճիռ կայացնողը, որ երբեք չի լսել շահույթի ավելացման $P = MC$ կանոնի մասին, ամեն դեպքում կիրառում է ինչ-որ կանոն, որը տալիս է նույն արդյունքը: Օրինակ կանոն, ըստ որի պետք է արտադրել միայն այնքան միավորներ, որոնք ավելացնում են հասույթը, և ոչ թե ծախսը: Սա երաշխավոր

րում է առավելագույն շահույթ (կամ նվազագույն վնաս): Այն նաև ֆիրմային հասցնում է այն մակարդակին, որտեղ $P=MC$: Ինչո՞ւ: Այդ մակարդակի պահպանումը նշանակում է չարտադրել միավորներ, որոնք կավելացնեն ավելի շատ հասույթը, քան ծախսը: Նույն ձևով, որոշում կայացնողն այդ մակարդակը չի գերազանցի, որովհետև լրացուցիչ միավորների արտադրությունը կավելացնի ավելի շատ ծախսերը, քան հասույթը: Այս տրամաբանական կանոնը հանգեցնում է նույն արդյունքին, ինչ որ մեր մոդելը, եթե նույնիսկ որոշում կայացնողը ոչինչ չգիտե տնտեսագիտության տեխնիկական լեզվի մասին: Չարմանալի չէ, որ տնտեսագիտությունը երբեմն ընդունվում է որպես «կազմակերպված առողջ դատողություն»:

Որքա՞ն ճիշտ է կանխատեսում գին վերցնողը շուկայի մրցակցային մոդելը՝ իրական շուկաների վարքագիծը: Արդյո՞ք կան ուրիշ մոդելներ, որոնք ենթադրում են, որ վաճառողները գաղտնի համաձայնվել են մրցակցության վերացման մասին և առաջարկում են ավելի լավ կանխատեսումներ: Այսպիսի հարցերի ճշգրիտ գիտական հիմնավորումը ցանկալի է: Ինչպես «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածում է ցույց տրված, այս հիմնավորումը վերջին տասնամյակներում բազմիցս հաստատվել է փորձարարական տնտեսագիտության մեջ: Այս տեսակետը ցույց է տալիս, որ գին վերցնող մոդելի հիմնական հետևություններն ընդունելի են բոլոր հանգամանքներում:

ՇԱՀՈՒՅԹՆ ԱՌԱՎԵԼԱԳՈՒՅՆԻ ՀԱՍՑՆԵԼԸ. ԹՎԱՅԻՆ ՕՐԻՆԱԿ

Նկար 19-3-ում օգտագործված են թվային տվյալներ՝ ներկայացնելու գին վերցնող ֆիրմայի որոշում կայացնելն առավելագույն շահույթ ստանալու վերաբերյալ: Պատկերացրեք ձեզ որպես ձեռնարկատեր: Կարճ ժամանակահատվածի ընդհանուր և սահմանային ծախսերի էությունը մենք քննարկեցինք նախորդ գլխում: Երբ միավորի շուկայական գինը 5 դոլար է, նրա MR-ը ևս 5 դոլար է: Ընդհանուր հասույթը, հետևաբար, կաճի արտադրանքի լրացուցիչ միավորի հաշվով՝ 5 դոլարով: Դուք կավելացնեք ձեր շահույթը, երբ առաջարկեք 15 միավոր արտադրանք:

Երկու ձև կա այս առավելագույն շահույթ ապահովող արտադրանքի մակարդակի ուսումնասիրման համար: Առաջինը, շահույթը հավասար է ընդհանուր հասույթի և ընդհանուր ծախսի տարբերությանը: Այսպիսով, շահույթը կլինի առավելագույնն արտադրանքի այն մակարդակում, երբ այս տարբերությունը (TR-TC) ամենամեծն է: Նկար 19-3-ի 6-րդ սյունակը հաստատում է այս դրույթը: Արտադրանքի ցածր մակարդակի դեպքում (11-ից քիչ), դուք և ձեր ձեռնարկությունը վնաս կկրեք: Սակայն արտադրանքի 15-րդ միավորի դեպքում 11 դոլար շահույթ եք ստանում (75 դոլար ընդհանուր հասույթ - 64 դոլար ընդհանուր ծախս): Շահույթի սյունակի թվերին մեկ հայացք գցելով կտեսնենք, որ անհնար կլինի 11 դոլարից ավելի բարձր շահույթ ստանալ արտադրանքի որևէ այլ մակարդակում:

Նկար 19-4 a-ն ներկայացնում է ընդհանուր հասույթի և ընդհանուր ծախսերի գրաֆիկները: Այնուամենայնիվ, կորերը գծված են անընդհատ, քանի որ արտադրանքը կարող է աճել փոքր քանակներով, ոչ թե ամբողջական միավորների ավելացումով. ինչպես ցույց է տրված նկար 19-3-ում: Առավելագույն շահույթը կապահովվի, երբ ընդհանուր հասույթի ուղիղ գերազանցի ընդհանուր ծախսի կորին: Դա տեղի է ունենում արտադրանքի 15-րդ միավորի դեպքում:

Կարող եք նաև օգտագործել սահմանային մոտեցումը որոշելու համար այս մրցակցային ֆիրմայի համար արտադրանքի առավելագույն շահույթի մակար-

Նկար 19-3

ԳԻՆ - ՎԵՐՑՆՈՂ ՖԻՐՄԱՅԻ ՇԱՀՈՒՅԹԻ ԱՌԱՎԵԼԱԳՈՒՅՆԱՑՈՒՄԸ

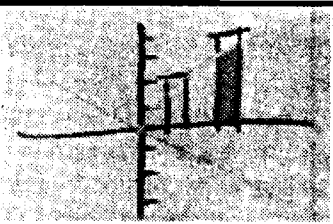
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Արտադրանք (օրական)	Ընդհանուր հասույթ (TR)	Ընդհանուր ծախս (TC)	Սահմանային հասույթ (MR)	Սահմանային ծախս (MC)	Սահմանային շահույթ (TR-TC)
0	\$ 0.00	\$ 25.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ -25.00
1	5.00	29.80	5.00	4.80	-24.80
2	10.00	33.75	5.00	3.95	-23.75
3	15.00	37.25	5.00	3.50	-22.25
4	20.00	40.25	5.00	3.00	-20.25
5	25.00	42.75	5.00	2.50	-17.75
6	30.00	44.75	5.00	2.00	-14.75
7	35.00	46.50	5.00	1.75	-11.50
8	40.00	48.00	5.00	1.50	-8.00
9	45.00	49.25	5.00	1.25	-4.25
10	50.00	50.25	5.00	1.00	-0.25
11	55.00	51.50	5.00	1.25	3.50
12	60.00	53.25	5.00	1.75	6.75
13	65.00	55.75	5.00	2.50	9.25
14	70.00	59.25	5.00	3.50	10.75
15	75.00	64.00	5.00	4.75	11.00
16	80.00	70.00	5.00	6.00	10.00
17	85.00	77.25	5.00	7.25	7.75
18	90.00	85.50	5.00	8.25	4.50
19	95.00	95.00	5.00	9.50	0.00
20	100.00	108.00	5.00	13.00	-8.00
21	105.00	125.00	5.00	17.00	-20.00

դակը: Հիշեք, հենց որ գինը (սահմանային հասույթ - MR) գերազանցում է MC-ին, լրացուցիչ միավորների արտադրությունն ու վաճառքը կավելացնեն ձեռնարկության շահույթը (կամ կնվազեցնեն վնասը): Նկար 19-3-ի 4-րդ և 5-րդ սյունակներից կարելի է եզրակացնել, որ MR-ն ավելի մեծ է, քան MC-ն արտադրանքի առաջին 15 միավորների համար: Այս միավորների արտադրությունը կավելացնի ֆիրմայի շահույթը: Ընդհակառակը, արտադրելով 15 միավորին գերազանցող միավորը, կունենաք ավելի շատ ծախսի, քան հասույթի ավելացում: Հետևաբար, շահույթը կնվազի, եթե դուք արտադրեք 15 միավորից ավելի: Տրված ֆիրմայի ծախսերի և հասույթի մակարդակով դուք կավելացնեք շահույթը արտադրելով միայն և միայն օրական 15 միավոր:

Նկար 19-4 Ե-ն գրաֆիկորեն գույց է տալիս սահմանային մոտեցումը: Նրշենք, որ արտադրանքի մակարդակը (15 միավոր), որի դեպքում սահմանային ծախսերի (MC) և սահմանային հասույթի (MR) կորերի հատումը գուցադիպում է նկար 19-4 ա-ում ներկայացված արտադրանքի մակարդակի հետ՝ ամբողջական հասույթի (TR) կորը գերազանցում է ամբողջական ծախսերի (TC) կորին առավելագույն քանակության դեպքում:

ՎՆԱՄՆԵՐ ԵՎ ԲԻԶՆԵՍԻՑ ՀԵՌԱՆԱԼԸ

Ենթադրենք, շուկայում տեղի են ունեցել փոփոխություններ, որոնք իջեցրել են ձեռնարկության գինն ընդհանուր միջին ծախսերից (ATC) ներքև: Ինչպես առավելագույն շահույթ ստացույր (կամ նվազագույն վնաս կրույր) կարծազանքի դրան: Այս հարցի պատասխանը կախված է և ֆիրմայի փոփոխուն



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՓՈՐՁԱՐԱՐԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ՝ ՄՐՅԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՆՇԱՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Արդյո՞ք անհատ որոշում կայացնողներն առանց որևէ տնտեսագիտական կրթության վարվում են այնպես, ինչպես, եթե իմանային սահմանային ծախսերի մասին: Նրանք գին վերցնողներն են, եթե այդ մոդելի ոչ բոլոր պայմաններն են առկա: Կամ, երբ միայն մի քանի վաճառողներ են, նրանք կարո՞ղ են գաղտնի համաձայնվել սահմանային ծախսերը գերազանցող գնի նշանակման մասին:

Տնտեսական սկզբունքների և այլընտրանքային տնտեսական մոդելների գիտական հիմնավորումը փորձարկման միջոցով հեշտ չէ, և բացի այդ, միայն տնտեսական սկզբունքներին համաձայն գործելը դեռևս բավարար չէ: Մեր հետազոտած սովորական տնտեսական երևույթը կարող է լինել ավելի, քան մեկ պատճառի հետևանք: Հետևաբար, տնտեսագետը, փորձելով առանձնացնել մի գործոնի ազդեցությունը, պետք է վստահ լինի, որ ազդող մյուս գործոնները չեն փոխվի, կամ փորձի դրանք հաշվի առնել վերլուծության մեջ: Օրինակ՝ սպառողի վարքագծի վրա արտադրանքի գնի փոփոխության ազդեցությունը մեկուսացնելու համար տնտեսագետը պետք է հաշվի նաև եկամտի, գնային փոփոխությունների և այլ գործոնների ազդեցությունը, որոնք կարող են տեղի ունենալ: Գիտության մյուս բնագավառներում գիտնականները լաբորատորիաներում փորձերի և բոլոր գործոնների դիտարկման միջոցով գտնում են խնդրի լուծման հնարավոր տարբերակը: Նրանք կիրառում են գիտական մեթոդներ, որոնք ընդունված և մատչելի են նաև մյուս գիտնականների համար:

XXդ. կեսերից սկսած տնտեսագետները նույնպես սկսեցին լաբորատոր փորձեր կատարել: Մեծ թվով փորձեր կատարվեցին հետազոտելու համար գին վերցնող մոդելի կենսունակությունը: Դրանցից ամենավաղը կատարվեց 1956թ. Արիզոնայի համալսարանի հայտնի փորձագետ-տնտեսագետ Վերնոն Սմիթի կողմից: Նա լաբորատորիա բերեց մարդկանց, որոնց խաղի ձևով կամայականորեն գնորդների և վաճառողների դերեր բաժանեց: Յուրաքանչյուր գնորդի տրվեց տարբեր «վերին գին» (այսինքն՝ առավելագույն գինը, որ նա կարող էր վճարել) թղթե ակտիվների համար: Եթե գնորդը կարողանար ձեռք բերել այդ ակտիվներն ավելի ցածր գնով, քան

վերին գինն է, ապա կստանար դրամական պարգև, որը հավասար էր վերին գնի և փաստացի վճարվածի տարբերությանը: Հետևաբար, ինչպես իրական շուկայում, յուրաքանչյուր գնորդ շահում էր ֆինանսապես, երբ գնում էր ցածր գնով: Վաճառողների հետ վարվեցին նույն կերպ: Յուրաքանչյուրն ուներ «ստորին գին» (վաճառքի նվազագույն գին) և ստանում էր դրամական պարգև՝ այդ գնից բարձր վաճառածի դիմաց: Գնորդներն ու վաճառողներն ազատ էին գնման կամ վաճառքի առաջարկներ կատարելու մեջ (միայն խոսքով): Ինչպե՞ս է գործում շուկան: Արդյունքը նո՞ւյնն է, երբ վաճառողները մրցում են կամ գաղտնի պայմանավորվում գնի և մուտքի վերահսկման վերաբերյալ:

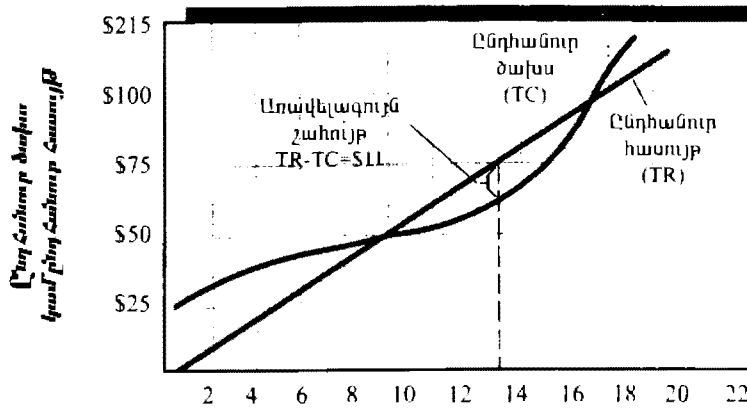
Գին վերցնող մոդելը ենթադրում է, որ գնորդների և վաճառողների միջև գործարքը շահավետ է, երբ ապրանքի գինը հավասարվում է շուկայականին: Նախքան փորձարարական տնտեսագիտության հիմնավորումները, շատ տնտեսագետներ կարծում էին, որ այս մոդելը գործում է միայն խիստ սահմանափակ պայմաններում: Փոխելով վաճառողների թիվը, առևտրի կանոնները և այլն, փորձարարական ուսումնասիրողները ստացան նույն արդյունքները: Նրանց ուսումնասիրությունները բացահայտում են, որ անկախ տարբեր պայմաններից, արտադրանքի մակարդակը մոտավորապես հավասարվում է գին վերցնող մոդելի արտադրանքին: Օրինակ՝ փորձարարական ուսումնասիրությունները վկայում են, որ արդյունքը նույնն է ստացվում գին-վերցնող մոդելի կողմից կանխատեսվածի հետ, երբ հիմնականում համեմատաբար քիչ թվով, ասենք, տաս վաճառողներ են շուկայում:

Այս բնագավառի հայտնի հետազոտողներ՝ Վերնոն Սմիթը և Արլիզոն Ուիլյամսն իրենց եզրակացություններն ամփոփեցին հետևյալ կերպ:

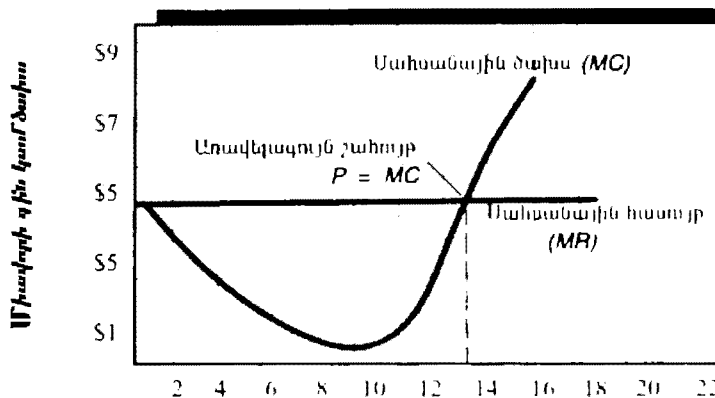
Փորձարարական շուկայի հետազոտությունը տնտեսագիտության տեսության սկզբունքների փորձագիտական հիմնավորումն է: 30 տարիների փորձը վկայեց, որ շուկաները բացառիկ արդյունավետ են արտադրողներից դեպի սպառողներին ցածր ծախսերով և ամենացածր գներով ապրանքների տեղաշարժը հեշտացնելու գործում: Կազմակերպված փոխանակումը, այսպիսով, մարդկանց բարեկեցության ապահովման արդյունավետ ձևերից մեկն է:

Նկար 19-4

ՇԱՀՈՒՅԹԻ ԱՌԱՎԵԼԱԳՈՒՅՆԱՑՈՒՄԸ՝ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԵՎ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ՄՈՏԵՑՈՒՄ



(a) Ընդհանուր հասույթ ընդհանուր ծախս ստուգում



(b) Մահահանային հասույթ սահահանային ծախս ստուգում

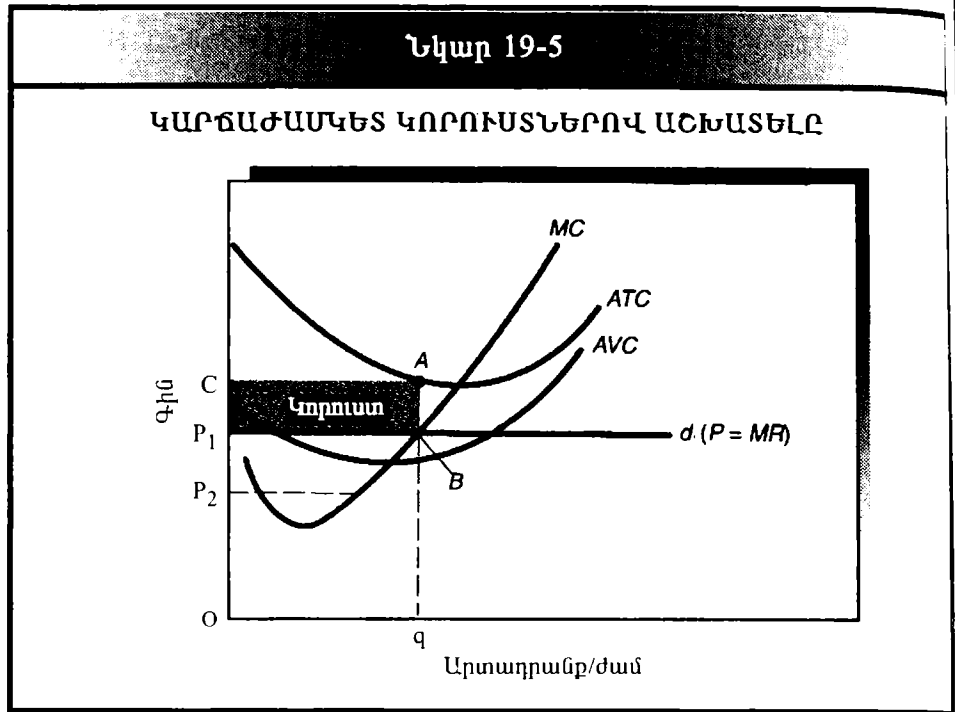
Օգտագործելով նկար 19-3-ի տվյալները, մենք շահույթի ավելացման ուսումնասիրման 2 ուղի ունենք: Առաջինը, զին վերցնողի շահույթն ավելանում է արտադրանքի այն մակարդակում, որտեղ TR-ը գերազանցում է TC-ին առավելագույն քանակի դեպքում (a): Երկրորդ, առավելագույն շահույթի արտադրանքը նույնացվում է համեմատելով MR-ը և MC-ն (b):

ծախսերի համեմատ ներկա հասույթից, և արագալի նրա ակնկալիքներից: Ֆիրման երեք հնարավոր տարբերակ ունի. 1) շարունակել աշխատել կարճ ժամանակահատվածում, 2) ժամանակավորապես դադարեցնել, 3) գործարարությունից դուրս գալ:

Եթե ձեռնարկությունը կանխազգում է, որ շուկայի ցածր գինը ժամանակավոր է, հնարավոր է, որ նա գանկատա շարունակել աշխատանքը կարճ ժամանակահատվածում այնքան ժառանգել, թանկ դեռ փոխհատուցվում են փոփոխյուն ծախսերը³:

³ Այս բնույթի բնարկելիս պետք է նկատի առնել, որ ծախսերի անհատական ձևերի հետ առաջին ժամանակ արդյունաբերական ծախս է, որն արտադրանքի անհատական կախված չի փոխվում: Երբևից կարելի է խոստովանել, որ այն ժամանակ, երբ ֆիրման որոշում է դադարեցնել շահահանային ծախսը, բնորոշվում է հասարակ մեք պետք է խոստովանել, որ (C) ինչ արժեք կունենա ֆիրմայի հաստատուն ակտիվը վաճառելի և որի վերջին փորձակարարական տարր դեպքում (C) սնագրած այլ ծախսերը կազմում գործելու իրավունքի վճարի և արտադրի ներս: որից պետք է խոստովանել, երբ ֆիրման հայտարարի իր սնանկագրման մասին կամ որոշում է դադարեցնել: Իսկ որ ֆիրման ընդունում է որոշում դադարեցնել արտադրությունը պետք է խոստովանել հաստատուն ծախսերից, սակայն այն ֆիրման, որը չի ակնկալում իր վիճակի բարելավումը, պետք է չորսի նույնիսկ կարճ ժամանակում: See Marshall C. Olshere and James E. Fitts "Theory of Production Abandonment" *Revista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali* 20 (1973): 961-1072:

Վնասներ ունեցող ձեռնարկությունը կգործի կարճ ժամանակահատվածում, եթե այն (1) կարող է փոխհատուցել փոփոխուն ծախսերը և (2) ակնկալում է այնպիսի բարձր գին ապագայում, որը փոխհատուցելու է իր բոլոր ծախսերը:



Նկար 19-5-ը ցույց է տալիս, թե ինչու է այդպես: Այս պատկերում ներկայացված ձեռնարկությունը կնվազեցնի իր վնասներն արտադրանքի q մակարդակում, որտեղ $P=MC$: Սակայն q մակարդակում ընդհանուր հասույթն (ՕգԲՓ) ավելի ցածր է, քան ընդհանուր ծախսերը (ՕգԱԸ): Ֆիրման ունենում է կարճաժամկետ տնտեսական վնասներ: Նույնիսկ եթե անկում կա, դեռևս կկատարվեն հաստատուն ծախսեր, մինչև որ ֆիրման դադարեցնի գործունեությունը (բիզնեսից դուրս գա): Եթե կանխատեսվում է, որ շուկայական գինը բավականաչափ կբարձրանա այնքան, որ ձեռնարկությունն ի վիճակի կլինի ապագայում փոխհատուցել միջին ընդհանուր ծախսերը (ATC), այն երևի չի ցանկանա վաճառել իր ակտիվները և դուրս գալ գործունեությունից: Նա կնախընտրի կարճ ժամանակահատվածում q միավորներ արտադրելը, եթե նույնիսկ վնաս է կրում: P_1 գնի դեպքում q արտադրանքի արտադրությունը պարզապես ավելի շահավետ է, քան գործունեությունը դադարեցնելը, քանի որ ֆիրման ի վիճակի է փոխհատուցել իր փոփոխուն ծախսերը և նույնիսկ հաստատուն ծախսերի որոշ մասը: Եթե նա ստիպված լինի դադարեցնել, սակայն ոչինչ չվաճառել, ապա ֆիրման չի փոխհատուցի իր հաստատուն ծախսերի ողջ ծավալը:

Պաղարեցում (Shutdown)՝ Արտադրական գործունեության ժամանակավոր դադար, որտեղ ձեռնարկությունը ենթադրում է, որ ապագայում կվերականգնի իր գործունեությունը և, հետևաբար, չի վաճառում իր ակտիվները: Ձեռնարկության փոփոխուն ծախսը վերացվում է դադարի ժամանակ, սակայն հաստատուն ծախսերը շարունակվում են:

Ի՞նչ կլինի, երբ շուկայական գինն իջնի ֆիրմայի միջին փոփոխուն ծախսերից ցածր (օրինակ՝ P_2): Այս պայմաններում ժամանակավոր **դադարեցումը** նախընտրելի է: Եթե ձեռնարկությունը շարունակում է գործել կարճ ժամանակահատվածում, ստացված վնասները պարզապես գումարվում են ձեռնարկության հաստատուն ծախսերից առաջացած վնասներին: Հետևաբար, եթե ձեռնարկատերը կանխատեսում է, որ շուկայական գինը կբարձրանա, հնարավոր դարձնելով ձեռնարկության վերականգնումն ու բարգավաճումն ապագայում, կարճ ժամանակահատվածում գործունեության դադարեցումը, երբ շուկայական գինն իջնում է AVC-ից ցածր, կրճատում է վնասները: Ժամանակավոր դադարները նույնիսկ որոշ շուկաներում կանոնավոր պլանավորվում են, օրինակ՝ որոշ վայրերում ռեստորաններն ու մոթելները դադարեցնում են իրենց գործունեությունը ոչ ակտիվ սեզոնում, վերսկսելով գործել միայն, երբ զբոսաշրջիկներն ու այլ սեզոնային գնորդներն ապահովվում են բավականաչափ պահանջարկ: Գին վերցնող մոդելը կանխատեսում է, որ այս ֆիրմաները կգործեն,

էր դրանք ակնկալում են փոխհատուցել իրենց փոփոխուն ծախսերը (տե՛ս՝ Հարը):

Ֆիրմայի երրորդ ընտրությունն անմիջապես **բիզնեսից դուրս գալն է**: Այն ռաբրում, երբ վնասներն առաջանում են նաև հաստատուն ծախսերից (հիշե՛ք, r էթե դրանք բիզնեսի ծախսեր են, ապա դրանցից հնարավոր է խուսափել՝ որժ չանելով), ապա դրանցից կարելի է խուսափել, էթե ֆիրման դադարեցնի աճառքը: Եթե շուկայի պայմանների դրական փոփոխություններ չեն սպասում, ապա բիզնեսից դուրս գալն ավելի նախընտրելի տարբերակ է:

Բիզնեսից դուրս գալը (Going out of business)՝ ձեռնարկության ակտիվների վաճառքը և շուկայից դուրս գալը: Բիզնեսից դուրս գալով, ձեռնարկությունը հնարավորություն ունի խուսափել հաստատուն ծախսերից, որոնք շարունակվում են դադարի ժամանակ:

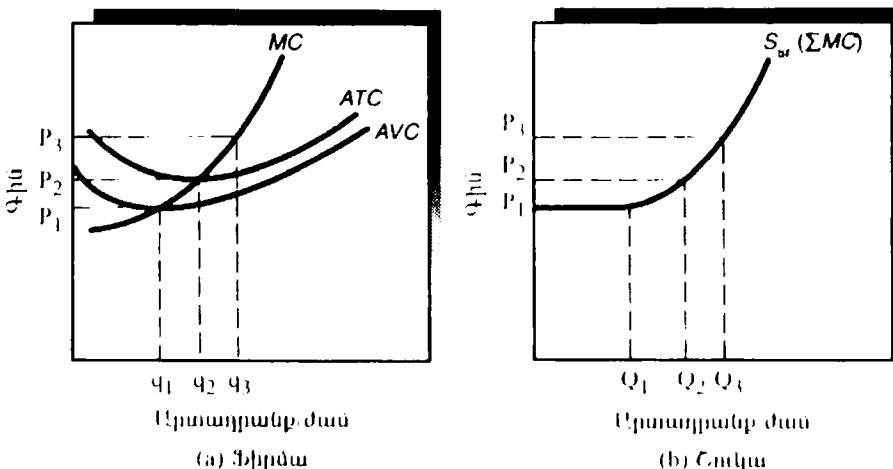
ՖԻՐՄԱՅԻ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԿՈՐԸ ԿԱՐՃ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾՈՒՄ

Գին վերցնողը, որը մտադրվել է մնալ բիզնեսում, կավելացնի շահույթը (կամ իվազեցնի վնասները), երբ արտադրի արտադրանքի այն մակարդակը, որի ռաբրում $P=MC$, և փոփոխուն ծախսերը փոխհատուցվում են: Հետևաբար, ձեռարկության կարճ ժամանակահատվածի MC -ի կորի այն հատվածը, որը ռնվում է AVC -ի վերևում, ձեռնարկության կարճ ժամանակահատվածի առարկի կորն է:

Նկար 19-6-ը ցույց է տալիս, որ երբ շուկայական գինը բարձրանում է, ձեռարկությունը պետք է բարձրացնի արտադրանքը MC կորի երկայնքով: Եթե ուկայական գինը P_1 -ից ցածր է, ձեռնարկությունը անմիջապես կդադարի գորել, քանի որ այն ի վիճակի չի լինի փոխհատուցել մույնիսկ իր փոփոխուն ախսերը: Եթե շուկայական գինը P_1 է, ապա գինը հավասար է ձեռնարկության VC -ին, ձեռնարկությունը կարող է կարճ ժամանակահատվածում առաջարկել 1 արտադրանք: Արդյունքում, կստացվեն վնասներ, սակայն ձեռնարկությունը ռոնենա նմանատիպ վնասներ, եթև լրիվ դադարի գործել: Երբ շուկայական գինը բարձրանում է մինչև P_2 , ձեռնարկությունը հրճվանքով կբարձրացնի արտարանքը MC կորի երկայնքով մինչև q_2 : P_2 -ում գինը հավասար է ATC : Ձեռարկությունն ստանում է «նորմալ հատույց» կամ գրոյական տնտեսական շահույթ: Բարձր գները կընդլայնեն արտադրանքի ծավալը կարճ ժամանա-

Նկար 19-6

ՖԻՐՄԱՅԻ ԵՎ ՇՈՒԿԱՅԻ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԿՈՐԸ



Երբ ռեսուրսների գները հաստատուն են, ձեռնարկության կարճ ժամանակահատվածի շուկայական առաջարկը (a) բոլոր ֆիրմաների կողմից արտադրանքի առաջարկի պարզ գումարն է, շուկայում (b)

կահատվածում: Ձեռնարկությունը կառաջարկի q_3 միավոր P_3 շուկայական գնով՝ այս դեպքում ապահովելով տնտեսական շահույթ: Այդ բարձր գնով արտադրությունը ևս կընդլայնվի: Բարձր գները ֆիրմային կխթանեն ընդլայնել արտադրանքի ծավալն իր MC կորի երկայնքով, քանի դեռ գինը գերազանցում է AVC-ին, հետևաբար, MC-ն կդառնա ձեռնարկության կարճ ժամանակահատվածի առաջարկի կորը:

ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԿՈՐԸ ԿԱՐՃ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾՈՒՄ

Կարճ ժամանակահատվածում շուկայական առաջարկի կորը հավասար է արդյունաբերական բոլոր ֆիրմաների կողմից առաջարկի ընդհանուր քանակին: Երբ ֆիրմաները գին վերցնող են, կարճ ժամանակահատվածի շուկայական առաջարկի կորն արդյունաբերական բոլոր ֆիրմաների MC կորերի հորիզոնական գումարն է (AVC մակարդակից վերև): Քանի որ առանձին ֆիրմաներ կառաջարկեն մեծ քանակ՝ բարձր գնով, կարճ ժամանակահատվածում շուկայական առաջարկի կորը թեքվում է վերև՝ աջ:

Նկար 19-6-ը ցույց է տալիս այդ փոխհարաբերությունը: Երբ արտադրանքի գինը բարձրանում է P_1 -ից P_2 , հետո P_3 , առանձին ֆիրման կընդարձակի իր արտադրանքն իր MC կորի երկայնքով: Քանի որ առանձին ֆիրմաներն առաջարկում են ավելի շատ արտադրանք, երբ շուկայական գինը բարձրանում է, ապա շուկայական առաջարկի ընդհանուր քանակը նույնպես մեծանում է:

Կարճ ժամանակահատվածում շուկայական առաջարկի կորի կառուցման դեպքում ենթադրվում է, որ արտադրության մեջ օգտագործվող ռեսուրսների գները հաստատուն են: Երբ արտադրությունը (ավելի, քան մեկ ձեռնարկությունը) ավելացնում է արտադրանքը, ռեսուրսի գները կարող են բարձրանալ: Եթե այդպես է, կարճ ժամանակահատվածում շուկայական առաջարկի կորը կլինի մի փոքր ավելի ոչ էլաստիկ (ձիգ), քան առանձին ֆիրմաների առաջարկի կորերի գումարը:

Այսպես, պաղպաղակի խանութը Արևմտյան Վիրջինիայում՝ Մորգենթաունում, փակ է մի քանի ամիս՝ ամեն ձմեռ, և նորից բացվում է ամռանը: Այս կարճ ժամանակահատվածի դադարի ընթացքում խանութը դեռ վճարում է հաստատուն ծախսերը, ինչպիսիք են վարձավճարը, հարկը, ապահովագրումը: Փոփոխուն ծախսերից միայն կարելի է խուսափել ձմռան ամիսներին:



Կարճ ժամանակահատվածում շուկայական առաջարկի կորը՝ պահանջարկի կորի հետ, հաստատում են շուկայական գինը: Կարճ ժամանակահատվածում շուկայական հավասարակշռված գնով յուրաքանչյուր ձեռնարկություն Լնդարձակի արտադրանքը, մինչև որ MC-ն գերազանցի շուկայական գնի ակարդակը: Ֆիրմաները չեն ցանկանա փոխել արտադրանքի ծավալն արտադրության տրված չափերի դեպքում:

ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ԾԱՎԱԼԻ ՃՇՊՐՏՈՒՄԸ ԵՐԿԱՐ ԺԱՍՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾՈՒՄ

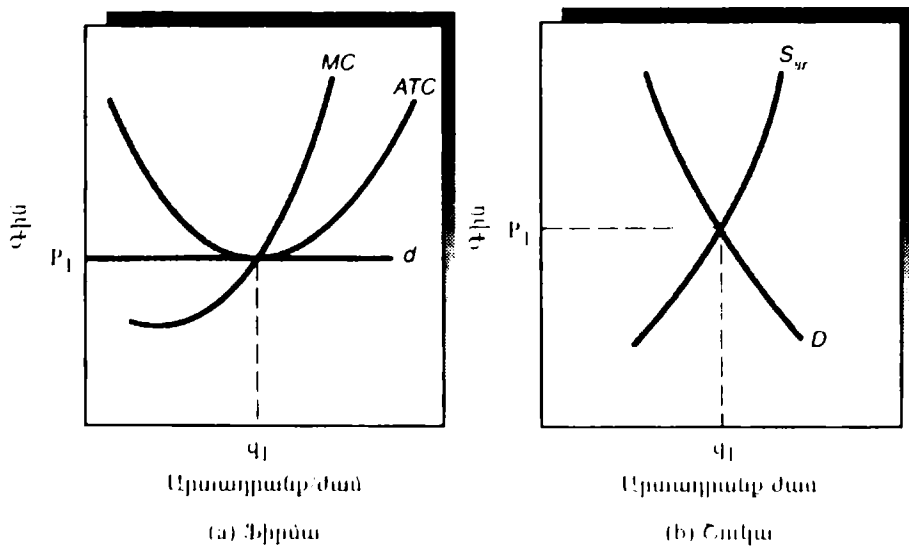
Երկար ժամանակահատվածում ֆիրմաները հնարավորություն ունեն փոել իրենց ձեռնարկության չափերը և դուրս գալ կամ մտնել որևէ արտաության ոլորտ: Երբ երկար ժամանակահատվածում ճշգրտումը կատարված ամբողջ արտադրության մասշտաբով արտադրանքը կարող է ավելանալ կամ րճատվել:

ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒՄԻ ԹՅՈՒՆ

Կարճաժամկետ հավասարակշռության համար առաջարկի և պահանարկի մեծությունների հավասարակշռվածությանը զուգահեռ անհրաժեշտ է, որ գին վերցնող ֆիրմաներն ստանան նորմալ հասույց. քանի դեռ երկար ամանակահատվածի հավասարակշռությունը չի հաստատվել: Եթե առկա է րնտեսական շահույթ, ապա նոր ֆիրմաները կմտնեն արտադրություն, իսկ երկար արտադրողները խթան կունենան ընդարձակելու իրենց գործուության մասշտաբները: Սա կհանգեցնի առաջարկի բարձրացմանը իջեցելով գները: Ընդհակառակը, եթե ֆիրմաները կրում են տնտեսական վնասներ, րանք կլքեն շուկան: Առաջարկը կիջնի ստիպելով գներին բարձրանալ:

Նկար 19-7

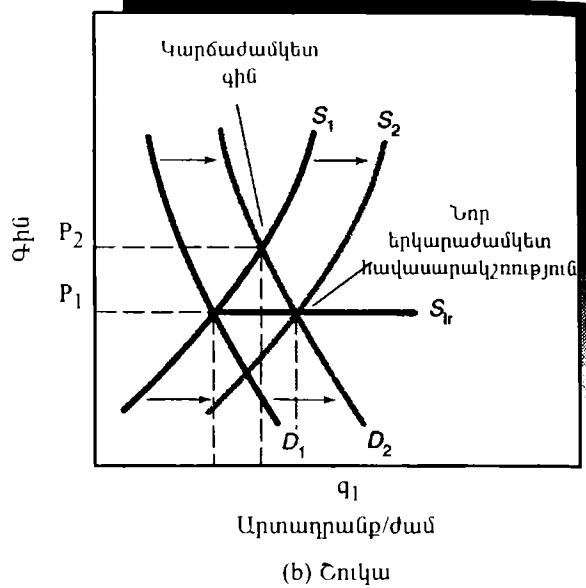
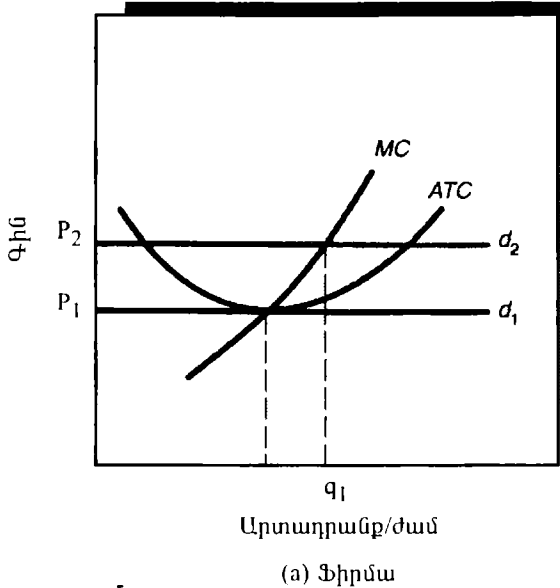
ԳԻՆ ՎԵՐՑՆՈՂ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒՄԻ ԹՅՈՒՆ



Հավասարակշռության համար անհրաժեշտ է արյմանների գին վերցնող շուկայում պատկերվում են աշտեղ. Առաջինը, առաջարկի և պահանջարկի մեծությունների պետք է հավասար լինեն շուկայում (b) երկրորդ, ֆիրմաները պետք է ստանան զրոյական տնտեսական շահույթ (աշտիքն «հասույթի նորմալ մակարդակ») սահմանված շուկայական գնով (a)

Նկար 19-8

ՇՈՒԿԱՅԻ ՌԵԱԿՑԻԱՆ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԲԱՐՉՐԱՑՄԱՆԸ



Նոր կոնֆետի արտադրանքի մուտքը շուկա, որը կաշում է առամների, հանգեցնում է առամնափորիչների պահանջարկի աճին մինչև D_2 (b): Սրանց գները բարձրանում են մինչև P_2 որդելով ֆիրմաներին ավելացնել արտադրանքը: Առամնափորիչների ֆիրմաները կարճ ժամանակահատվածում շահույթ-

ներ ունեն (a), որը ներգրավում է նոր մասնակիցներ: Այսպիսով, առամնափորիչի առաջարկը կավելանա (S_1 -ից փոխվում է S_2): Եթե ծախսերը չփոխվեն, առաջարկի ընդլայնումը կշարունակվի, մինչև առամնափորիչի շուկայական գինը նվազի՝ հասնելով իր նախնական P_1 մակարդակին:

Հետևաբար, ինչպես նկար 19-7-ն է ներկայացնում, երբ գին վերցնող շուկա երկարաժամկետ հավասարակշռությունում է, 1) առաջարկի և պահանջարկի մեծությունները կհավասարվեն շուկայական գնով, և 2) ֆիրմաներն արտադրության ոլորտում կստանան նորմալ (գրոյական) տնտեսական շահույթ (այսինքն՝ նրանց նվազագույն ATC-ն հավասար կլինի շուկայական գնին):

ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԸՆԴԼԱՅՆՄԱՆ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄԸ

Ենթադրենք, գին վերցնող շուկան հավասարակշռված է: Ի՞նչ կպատահի երբ պահանջարկը բարձրանում է: Նկար 19-8-ը ներկայացնում է մի օրինակ երբ ձեռներեցն առաջարկում է մի նոր կոնֆետի տեսակ: Գնորդները խելքահան են լինում: Սակայն, քանի որ այն կաշում է մարդկանց առամների, շուկայի պահանջարկն առամնափորիչների նկատմամբ աճում է D_1 -ից D_2 : Առամնափորիչների գինը P_1 -ից բարձրանում է P_2 : Ի՞նչ ազդեցություն կունենա շուկայական բարձր գինն առամնափորիչ արտադրող ձեռնարկության արտադրանքի մակարդակի վրա: Այն կբարձրանա (q_1 -ից q_2), քանի դեռ ձեռնարկությունն ավելացնում է արտադրանքն իր MC կորի երկայնքով: Կարճ ժամանակահատվածում առամնափորիչ արտադրողները տնտեսական շահույթ կստանան: Շահույթները կգրավեն նոր առամնափորիչ արտադրողներին և

կաատեն, որ եղած ֆիրմաներն ընդլայնեն իրենց արտադրության մասշտաբերը: Այստեղից էլ շուկայի առաջարկը կբարձրանա (փոխվում է S_1 -ից S_2) և ի սրջո կվերացնի կարճաժամկետ շահույթները: Եթե արտադրության ծախսերն ընդհանրապես են, առանձնափորիչների շուկայական գինը կվերադառնա իր նախնական մակարդակին, թեև արտադրանքն ընդլայնվել է մինչ Q_3 :

ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՆՎԱՋՄԱՆ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄԸ

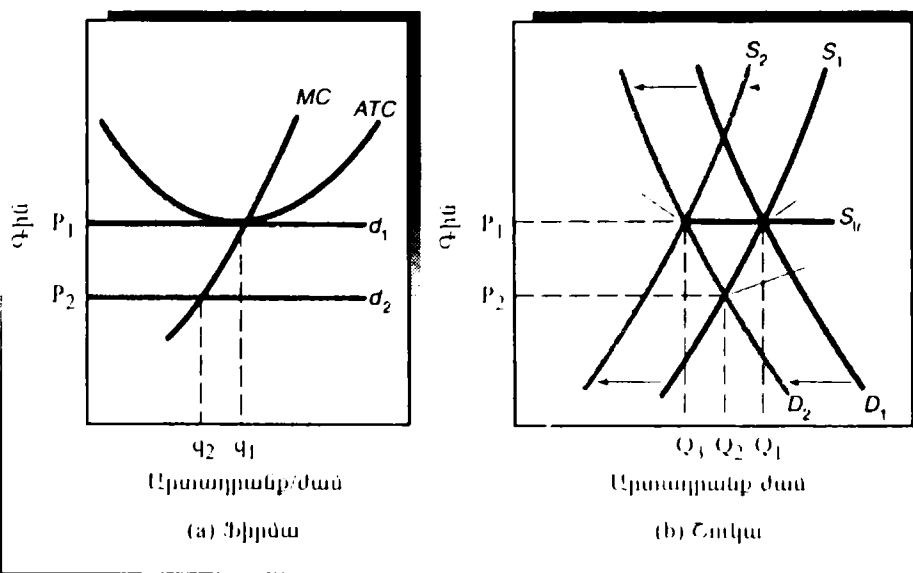
Տնտեսական շահույթները նոր ֆիրմաներ են ներգրավում արտադրություն: Վ հակառակը, տնտեսական վնասները (երբ նրանք հնարավոր է, որ շարունակվեն) դրդում են կապիտալին ու ֆիրմային՝ տեղափոխվել արտադրության այլ ոլորտներ, որտեղ շահութաբերության պոտենցիալն ավելի մեծ է: Տնտեսական վնասները նշանակում են, որ կապիտալի տերերն արտադրության մեջ տանում են ավելի քիչ, քան հատույցի շուկայական մակարդակն է: Արտադրության շարունակման այլընտրանքային ծախսը գերազանցում է օգուտները:

Նկար 19-9 ներկայացնում է, թե շուկայական ուժերն ինչպես են հանգեցնում տնտեսական վնասների: Արտադրությունում նախապես հաստատվել է ավասարակշռության գին: Ֆիրմաներն ի վիճակի են փոխհատուցել իրենց MC -ը: Այժմ ենթադրենք, որ սպառողների եկամուտը նվազում է, որի հետևանքով արտադրանքի պահանջարկը և շուկայական գինը նվազում են: Այս որ՝ ավելի ցածր գնով ֆիրմաները չեն կարողանա փոխհատուցել իրենց արտադրության ծախսերը: Կարճ ժամանակահատվածում նրանք կնվազեցնեն արտադրանքը MC կորի երկայնքով: Անհատ ձեռներեցների կողմից արտադրանքի այս նվազումը կտանի շուկայական առաջարկի մեծության նվազմանը: Նախքան պատճառներով բացատրվող պահանջարկի նվազումը պատկերացնելու համար տե՛ս՝ «Տնտեսագիտության կիրառությունները»:

Կարճ ժամանակահատվածի կորուստների հետևանքով կապիտալի ներդրումը կնվազի, և ֆիրմաները չեն կարող վերափոխել նշված սարքավորում-

Նկար 19-9

ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ՆՎԱՋՄԱՆ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ



Շուկայական պահանջարկի նվազումը կնպաստի, որ գինն իջնի և կարճ ժամանակահատվածում առաջանան վնասներ: Վնասները կստիպեն որոշ ֆիրմաների բիզնեսից դուրս գալ, մյուսներին փոխել մաշտաբները՝ երկար ժամանակահատվածում շուկայական առաջարկը կրկնելի ստիպելով շուկայական գներին բարձրանալ: Առաջարկը կշարունակի նվազել, և գները կշարունակի աճել, քանի դեռ կարճ ժամանակահատվածի վնասները չեն վերացել (S_2):

ները, և արտադրության ակտիվները կկրճատվեն: Որոշ ֆիրմաներ կլքեն արտադրությունը, քանի որ նրանց հաստատուն ծախսերը վերածվում են փոփոխունի, և նրանք այլևս անկարող են փոխհատուցել իրենց փոփոխուն ծախսերը տվյալ գնով: Ուրիշները կկրճատեն գործունեության մասշտաբները, արտադրելով միայն այնքան, որոնց համար նոր ավելի ցածր հասույթը դեռևս կարող է ծածկել արտադրության ծախսերը: Այս գործոնները կնպաստեն, որ արտադրության առաջարկը նվազի S_1 -ից S_2 : Ի՞նչ ազդեցություն կունենա այն գրանցների վրա: Դրանք կբարձրանան: Երկար ժամանակահատվածում կարճ ժամանակահատվածի շուկայական առաջարկի կորը կիջնի, քանի դեռ գների բարձրացումը թույլ է տալիս ֆիրմաներին՝ մնալ արտադրության մեջ և մի անգամ ևս «նորմալ շահույթ» ստանալ:

ԵՐԿԱՐ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾԻ ԱՈՒՋԱՐԿ

Երկար ժամանակահատվածում շուկայական առաջարկի կորը ցույց է տալիս այն նվազագույն գինը, որի դեպքում ֆիրմաները կառաջարկեն շուկայական արտադրանքի տարբեր մակարդակներ, բավականաչափ ժամանակահատվածում ձեռնարկության չափերի (կամ այլ հաստատուն գործոնների) արտադրությունից մուտքը կամ ելքը կճշգրտվի: Կորի թեքությունը կախված է արտադրական ծախսերից, երբ արդյունաբերության արտադրանքը փոխվում է: Գոյություն ունի երեք հնարավոր պայման, չնայած մեկի հավանականությունն ավելի մեծ է, քան մնացած երկուսինը:

Հաստատուն ծախսերով արտադրություն. Եթե գործոնների գները մնում են անփոփոխ երկար ժամանակահատվածում, շուկայական առաջարկի կորը կլինի կատարյալ էլաստիկ: Տնտեսագետների կարծիքով, սա նկարագրում է **հաստատուն ծախսերով արտադրություն:** 19-8 և 19-9 նկարները երկուսն էլ ներկայացնում են դա: Ինչպես նկար 19-8-ն է ցույց տալիս, պահանջարկի ավելացումը տանում է գների ժամանակավոր բարձրացման: Բարձր գներն ու շահույթը խթանում են լրացուցիչ արտադրությունը: Կարճ ժամանակահատվածի շուկայական առաջարկը շարունակում է ընդլայնվել (ամբողջ սխեման թեքվում է դեպի աջ), մինչև որ շուկայական գինը վերադառնում է նախնական մակարդակին, իսկ շահույթը՝ իր նորմալ մակարդակին: Երկար ժամանակահատվածում ավելի բարձր առաջարկը չի տանում գնի անընդհատ բարձրացմանը: Երկար ժամանակահատվածի առաջարկի կորը (S_{1r}) այսպիսով, կատարյալ էլաստիկ է: Նկար 19-9-ը ցույց է տալիս պահանջարկի նվազման ազդեցությունը հաստատուն ծախսերով արտադրությունում: Կրկին, երկար ժամանակահատվածի առաջարկի կորն էլաստիկ է՝ արտացոլելով անփոփոխ ծախսերը արդյունաբերական արտադրանքի ավելի ցածր մակարդակում:

Հաստատուն ծախսերով արտադրությունն ավելի հավանական է, որ կընդլայնվի, երբ արտադրական ռեսուրսների պահանջարկը քիչ է այս ռեսուրսների ընդհանուր պահանջարկի համեմատ: Օրինակ՝ լուցկու արտադրության պահանջարկը փայտի, քիմիկատների, աշխատանքի համար շատ քիչ է այս ռեսուրսների ընդհանուր պահանջարկի համեմատ, սակայն կրկնապատկելով լուցկու արտադրությունը, կունենա միայն չնչին ազդեցություն ֆիրմայի կողմից օգտագործվող ռեսուրսների գնի վրա: Լուցկիներն, այնուամենայնիվ, գրեթե նույնն են, ինչ հաստատուն ծախսերով արտադրությունը:

Աճող ծախսերով արտադրություն. Շատ արտադրություններում շուկայական պահանջարկի և արդյունաբերական արտադրանքի աճը կհանգեցնի արտադրական ոլորտի ֆիրմաների միավորի հաշվով ավելի բարձր արտադրական ծախսերի: Տնտեսագետները դրանք համարում են **աճող ծախսերով ար-**

Հաստատուն ծախսերով արտադրություն (Constant-cost industry)

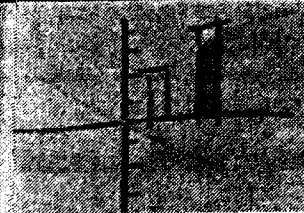
Արտադրություն, որի համար գործող գները և արտադրության ծախսերը մնում են հաստատուն.

երբ շուկայական արտադրանքն ավելանում է:

Այսպիսով, երկար ժամանակահատվածի շուկայական առաջարկի կորը հորիզոնական է:

ՏՆՏԵՍԱԳԵՏՈՒԹՅԱՆ ԿԵՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՀՌՈՍԻ ՊԱՊԻ ՉԿՆԵՂԵՆԻ ԳՆԻ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ՀՐՈՎԱՐՏԱԿԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ՎՐԱ



Ինստիտուտները, իրավական սահմանափակումները կամ աղաքականության մեջ տեղաշարժերը ներգործում են արտադրանքի պահանջարկի վրա: 1966-ին Հռոմի Պապի հրովարտակը, որը սահմանեց րբաթ օրերին միս ուտելու արգելքը, նախատեսում է այս դեպքի հետաքրքիր դրսևորումը: Մինչ այս արգելքը, 600 մլն կաթոլիկների մեծ մասն ուրաթ օրերին ձուկ էր օգտագործում: Դեկրետից ետո շատերը որոշեցին փոխարինել այն տավաի, խոզի և հավի մսով: Չկան պահանջարկը նվաեց: Ինչպես մեր վերլուծությունն է ցույց տալիս, յահանջարկի նվազումը հանգեցրեց շուկայաան գնի իջեցմանը կարճ ժամանակահատվաում:

ինքնուրույն ազդեցությունը ձկնեղենի պահանջարկի և գնի վրա: Բերվում էին յոթ տարբեր ձկնատեսակների գները: Ինչպես կից աղյուսակն է ցույց տալիս, ըստ Բելի վերլուծության, յուրաքանչյուր տարատեսակի գինն իջել է: Խոշոր ձողածկան դեպքում այն 21 տոկոսով ցածր է Պապի դեկրետից հետո, քան նախորդ տասը տարիներին: Մյուս դեպքում գնի նվազումն ավելի քիչ է: Բելը գտնում էր, որ Պապի որոշման հետևանքով ձկնեղենի միջին գինը Հյուսիս-արևմտյան ԱՄՆում իջել է 12,5%: Այսպես, ինչպես տնտեսագիտության տեսությունն է նշում, արտադրանքի պահանջարկի նվազումը հանգեցնում է կարճ ժամանակահատվածում ցածր գների (տես նկար 19-9):

Ճլորիդայի պետական համալսարանի տնտեսագետ Ֆրեդերիկ Բելը գնահատել էր ձկնեղենի ուկայական գնի վրա պահանջարկի նվազման ազդեցությունը Հյուսիս-արևմտյան ԱՄՆ-ում, որտեղ կաթոլիկներն ընդիանուր բնակչության մեջ նեծ տեսակարար կշիռ են կազմում: Ինչպես արյեն քննարկել ենք, անհատական եկամտի և հալակից ապրանքների (այս դեպքում տավարի, խոլի միս և թռչնի միս) գների փոփոխությունները յազդեն ապրանքի պահանջարկի վրա: Բելը կիրառել էր վիճակագրական տվյալներ այս գործոնները ճշտելու համար: Դա նրան հնարավորություն տվեց մեկուսացնել Պապի հրովարտակի

Պապի հրովարտակը և ձկների գները	
Տեսակները	Պապի հրովարտակից հետո ձկան գնի փոփոխությունը (%-ով)
Ծովային խեցի	-17
Դեղնապոչ տափակածուկ	-14
Խոշոր իշածուկ	-21
Մանր իշածուկ	-2
Չողածուկ	-16
Օվկիանոսային պերկես	-10
Սպիտակածուկ (մերլան)	-20
Բոլոր տեսակները (միջին)	-12,5

Frederick W. Bell, "The Pope and the Price of Fish", American Economic Review 58 (December 1968): 1346-1350.

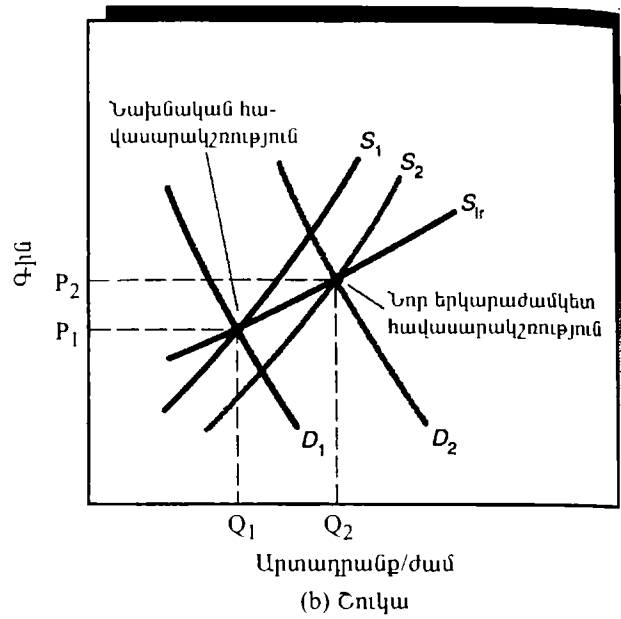
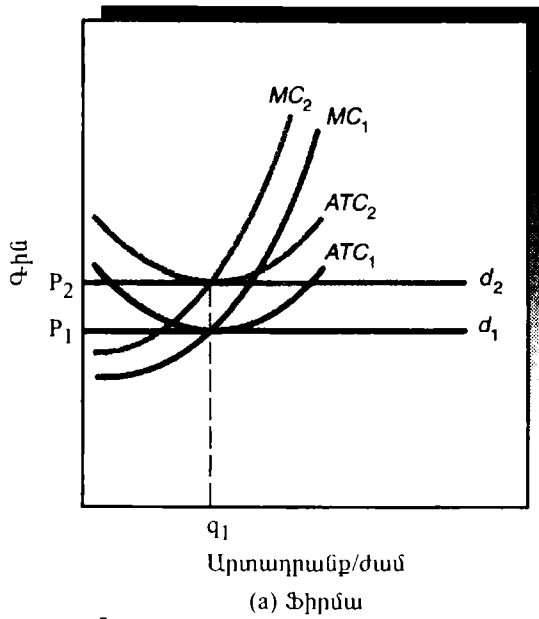
աղդություն: Երբ որևէ արտադրության արտադրանքն ավելանում է, րտադրության կողմից օգտագործվող ռեսուրսների պահանջարկը մեծանում : Սա սովորաբար հանգեցնում է առնվազն մի բանի ռեսուրսների գների բարձացմանը՝ ստիպելով ձեռնարկության ծախսերի կորին տեղաշարժել դեպի եր: Օրինակ՝ բնակարանային շինարարության պահանջարկի աճը տանում է մտառանյութի (փայտի), տանիքի, պատուհանի շրջանակների և շինարական աշխատանքի գների բարձրացմանը ստիպելով, որ բնակարանային ինարարության ծախսերը բարձրանան: Նմանապես, տավարի մսի պահանարկի (շուկայական արտադրանքի) բարձրացումը կարող է ստիպել, որ բարձանան կերարույսերի, խոտի և արտաավայրերի գները: Այսպիսով, տավարի սի արտադրության ծախսերը բարձրանում են կապված դրա արտադրության արձրացման հետ:

Ռոշ արտադրություններում լրացուցիչ պահանջարկը կարող է հանգեցնել սրտադրական գերբեռնվածության, որը կնվազեցնի արտադրության արդյուավետությունը և կստիպի, որ ծախսերը բարձրանան, չնայած ռեսուրսների յները հաստատուն են: Օրինակ, երբ յսեցեխնի պահանջարկը բարձրանում է,

Աճող ծախսերով արտադրություն (Increasing-cost industries)՝ Արտադրություն, որի համար արտադրության ծախսերն աճում են, երբ արտադրանքն ավելանում է: Այսպիսով, նույնիսկ երկար ժամանակահատվածում ավելի բարձր շուկայական գներ կպահանջվեն ստիպելու ֆիրմաներին ավելագույն րնդիանոր արտադրանքը: Երկար ժամանակահատվածի շուկայական առաջարկի կորը նույն արտադրություններում կշարժվի դեպի վեր աջ:

Նկար 19-10

ԱՃՈՂ ԾԱԽՍԵՐԸ ԵՎ ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ԱՌԱՋԱՐԿԸ



Ավելի հաճախ, գործոնի բարձր գները և արդյունաբերության ընդլայնումը տանում են ծախսերի մեծացմանը, երբ շուկայական արտադրանքն աճում է: Այդպիսի աճող

ծախսերով արտադրություններում երկարաժամկետ առաջարկի կորը (S_{lr}) կթեքվի վերև՝ աջ (b):

լրացուցիչ ձկնորսներ են ներգրավվում: Այնուամենայնիվ, ծովախեցգետին ոչ սացող ձկնորսների թվաքանակի ավելացումը սովորաբար գերբեռնվածություն է առաջացնում, որը նվազեցնում է անհատ ձկնորսների որսը մեկ ժամում: Ծովախեցգետինն ինքնին, հնարավոր է, որ զին չունի, սակայն ժամանակի ծախս խեցգետնի որսի ժամանակ բարձրանում է, երբ միավոր աշխատաժամում որս նվազում է:

Աճող ծախսերով արտադրության համար շուկայական պահանջարկի ընդլայնումը կբարձրացնի ռեսուրսների գները և կամ կհանգեցնի արտադրակա գերբեռնվածության՝ բարձրացնելով միավորի ծախսը: Արդյունքում՝ շուկայական մեծ ծավալով արտադրանք կստացվի՝ միայն ավելի բարձր գնով: Արտադրանքի երկար ժամանակահատվածի շուկայական առաջարկի կորը կտեղաշարժվի վեր:

Նկար 19-10-ում պատկերված է աճող ծախսերով արտադրությունը: Պահանջարկի ավելացումը կհանգեցնի ավելի բարձր գների և ավելի մեծ ծավալ շուկայական արտադրանքի: Կարճ ժամանակահատվածի շահույթը նոր մրցակիցներ է ներգրավում արտադրություն՝ ավելի մեծացնելով շուկայի արտադրանքի ծավալը: Քանի որ արտադրությունն ընդլայնվում է, գործող գներ բարձրանում են և գերբեռնվածության ծախսերն աճում են: Ի՞նչ է պատահու ֆիրմաների ծախսերի կորերին: Ե՛վ AC , և MC -ի կորերը տեղաշարժվում են (թեքվում են ATC_2 և MC_2): Արտադրության ծախսերի այս աճն անհրաժեշտություն է առաջացնում՝ երկար ժամանակահատվածի գնի (P_2) բարձրացմանը: Երկար ժամանակահատվածի առաջարկի կորը տեղաշարժվում է դեպի վեր աջ:

Նվազող ծախսերով արտադրություն. Երբեմն գործող գները կիջնեն, եթե պրանքի շուկայական պահանջարկն աճում է: Գործող գների նվազումը երևար ժամանակահատվածում հասցնում է մրցակից արտադրանքի ավելի ցածր արտադրությանը, այնպես որ տնտեսագետներն այսպիսի արտադրություններն անվանում է **նվազող ծախսերով արտադրություն:** Աճող ծախսերով երկար ժամանակահատվածի արտադրության (բայց ոչ կարճի) շուկայական առաջարկի կորը կջնի դեպի ներքև՝ աջ կողմով: Օրինակ, քանի որ էլեկտրոնիկայի արտադրությունն ընդլայնվում է, պահեստամասերի առաջարկողները պետք է կիրառեն բլն մասշտաբի միջոցառումներ, որը կտանի պահեստամասերի ավելի ցածր մերի: Եթե սա տեղի ունենա, էլեկտրոնային ֆիրմաների ծախսի կորերը կաշղ են թեքվել դեպի ներքև՝ ստիպելով էլեկտրոնային արտադրանքի համար արտադրության առաջարկի կորին իջնել ցած՝ դեպի աջ (գոնե ժամանակարապես): Սակայն քանի դեռ արտադրության ընդլայնումը հեռու է, ավելի հասնական է, որ արտադրանքի գները բարձրանան, քան իջնեն. նվազող ծախսերով արտադրությունները տարածված չեն:

Նվազող ծախսերով արտադրություն (Decreasing-cost industries)
Արտադրություններ, որոնց համար արտադրության ծախսերը նվազում են, եթե արտադրությունն ընդլայնվում է: Շուկայական առաջարկը, հետևաբար, հակադարձ համեմատական է գնին: Այսպիսի արտադրությունները տիպական չեն:

ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆԸ և ԺԱՄԱՆԱԿԻ ԳՈՐԾՈՆԸ

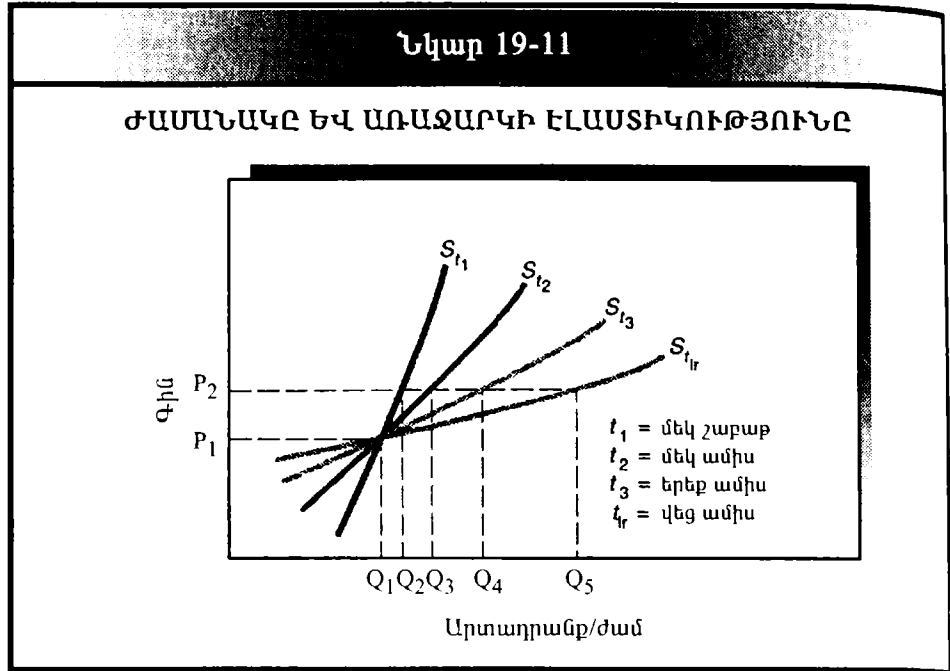
Ֆիրմաներից ժամանակ է պահանջվում հարմարվելու արտադրանքի գնի տրոփոխությանը: Կարճ ժամանակահատվածում ֆիրմաներն ունեն անփոփոխ արտադրության չափեր: Եթե գինը բարձրանում է կարճ ժամանակահատվածում, նրանք կարող են ավելացնել արտադրանքը՝ միայն ավելի ինտենսիվորեն գտագործելով եղած հզորությունները: Այսպիսով, սահմանափակ է նրանց արտադրանքի ծավալի փոփոխությունը: Երկար ժամանակահատվածում, սակայն, նրանք ժամանակ կունենան կառուցելու նոր արտադրություններ (գորարաններ): Դա հնարավորություն կտա ավելացնել արտադրանքը՝ ի պահանջանք բարձր գների: Այսպիսով, շուկայական առաջարկի կորը կլինի ավելի լաստիկ երկար ժամանակահատվածում, քան կարճ ժամանակահատվածում:

Կարճ և երկար ժամանակահատվածների տարբերությունը ենթադրում է սնիրաժեշտ վերլուծություն երկու ևտապով, սակայն իրականում կան արտադրության շատ միջանկյալ ժամանակաշրջաններ: Որոշ գործոններ, որոնք մշտությամբ չեն կարողանում փոփոխվել մեկարարյա ժամկետում, կարողություն են փոփոխվել երկարաբայա ժամկետում: Մյուս գործոնների ավելացումը լայահանջի մեկ ամիս, իսկ մյուսներինր վեց ամիս: Ավելի ճշգրիտ լինելու համար ասենք, որ արագ փոփոխման ծախսերը կան «տուգանքը» ավելի մեծ է րոշ արտադրական գործոնների համար, քան մյուսների համար: Բոլոր դեպքերում, ավելի արագ ընդլայնումը սովորաբար նշանակում է, որ ավելի մեծ յախս տուգանքներ են անիրաժեշտ արտադրական գործոնների ավելի վաղ առկայություններն ապահովելու համար:

Երբ ձեռնարկությունն ավելի երկար ժամանակաշրջան ունի պլանավորելու արտադրանքը և օգտագործելու արտադրության իր բոլոր միջոցները, այն յ վիճակի կլինի արտադրել որևէ կոնկրետ մակարդակի արտադրանք նվազագույն ծախսերով: *Քանի որ ավելի է ժան է ավելացնել արտադրանքը դանդաղորեն ի պատասխան պահանջարկի աճի, ֆիրմաների կողմից արտադրության ընդլայնումը կավելանա ժամանակի հետ, բանի վեռ գինը վերազանցում է ծախսերին: Հետևաբար, շուկայական առաջարկի կորի կյատոկությունն ավելի մեծ կլինի, երբ ավելի երկար ժամանակ է տրվում ֆիրմաներին ճշտելու արտադրանքը:*

Նկար 19-11-ը ցույց է տալիս պահանջարկի ընդլայնման հետևանքով ժամանակի ազդեցությունն արտադրողների կողմից գների բարձրացման վրա:

Շուկայական առաջարկի կորի էլաստիկությունը սովորաբար մեծանում է՝ կապված գների փոփոխությանը հարմարվելու հետ:



Երբ արտադրանքի գինը բարձրանում է P_1 -ից P_2 , ձեռնարկության անմիջական առաջարկի պատասխանը փոքր է, քանի որ ծախսատար է արտադրանքի անմիջապես ավելացումը: Մեկ շաբաթ անց ֆիրմաները ցանկանում են ավելացնել արտադրանքը միայն Q_1 -ից Q_2 : Մեկ ամիս անց, քանի որ երկարատև արտադրության պլանավորման ժամանակաշրջանի շնորհիվ ծախսերի նվազեցումները հնարավոր են դարձել, ֆիրմաները ցանկանում են առաջարկել Q_3 միավորները P_2 գնով: Երեք ամիս անց, արտադրանքի ծավալը ավելանում է մինչև Q_4 : Երկար ժամանակահատվածում, երբ հնարավոր է բոլոր ռեսուրսներն ուղղել ցանկալի հզորության մակարդակներին (օրինակ՝ 6 ամիս հետո), ֆիրմաները ցանկանում են առաջարկել արտադրանքի Q_5 միավորներ P_2 շուկայական գնով: Արտադրանքի առաջարկի կորն, ըստ էության, ավելի էլաստիկ է երկար ժամանակահատվածում, քան կարճում:

ՇԱՀՈՒՑԹՆԵՐԻ ՈՒ ՎՆԱՄՆԵՐԻ ԴԵՐԸ

Գին վերցնող մոդելը մեծ նշանակություն է տալիս շահույթներին և վնասներին: Դրանք սպառողների կողմից արտադրողներին ուղարկված ազդանշաններ են: Տնտեսական շահույթն ամենամեծը կլինի այն ոլորտներում, որտեղ սպառողի սահմանային ցանկություններն ամենամեծն են արտադրության ծախսերի համեմատ: Շահույթ հետապնդող ձեռներեցներն այս ոլորտում կներդնեն լրացուցիչ ռեսուրսներ: Առաջարկը կբարձրանա՝ իջեցնելով գները և վերացնելով (գրոյի հավասարեցնելով) շահույթը: Ազատ մուտքը և մրցակցության պրոցեսը կպաշտպանեն սպառողներին գների կամայական բարձրացումից: Երկար ժամանակահատվածում մրցակցային գները կարտացոլեն արտադրության ծախսերը:

Տնտեսական շահույթներ ստացվում են, որովհետև ֆիրման կամ ձեռներեց մեծացնում է իր ռեսուրսների արժեքը: Ֆիրմաները ձեռք են բերում ռեսուրսներ և օգտագործում արտադրանք արտադրելու համար, որը վաճառվում է սպառողներին: Ծախսերը կատարվում են, երբ բիզնեսը վճարում է աշխատողներին

Այուս ռեսուրսների տերերին նրանց ծառայությունների դիմաց: Եթե ֆիրմայի աճառքը գերազանցում է ձեռնարկության արտադրանքի արտադրության համար անհրաժեշտ բոլոր ռեսուրսների օգտագործման ծախսերը, ապա ֆիրման շահույթ կստանա: Ըստ էության, շահույթը պարզ է ձեռներեցին, եթե նա արտադրի մի ապրանք, որը սպառողներն ավելի բարձր են գնահատում (որը չփվում է նրանց վճարելու ցանկությամբ), քան ապրանքի արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսները (գնահատված ռեսուրսների այլընտրանքային օգտագործման գոհողության ծախսով):

Ենթադրենք, օրինակ, որ վերնաշապիկ կարողն ամսական ծախսում է 20000 ռլար՝ շենքի վարձակալության, անհրաժեշտ մեքենա-սարքավորումների, աշատանքի, կտորի, կոճակների և ուրիշ նյութական ռեսուրսների ձեռք բերման սմար, որոնք անհրաժեշտ են ամսական 1000 վերնաշապիկ արտադրելու և ուկա արտահանելու համար: Այսպիսով, վերնաշապիկի միջին ծախսը \$20 է (20000-ի և 1000-ի հարաբերությունը): Եթե արտադրողը վաճառում է 1000 շրնաշապիկ՝ յուրաքանչյուրը \$22-ով, նրա գործունեությունը հարստություն է յեղծում: Գնորդները գնահատում են վերնաշապիկներն ավելի բարձր, քան րանց արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսներն են: Արտադրողի շաույթը մեկ վերնաշապիկի հաշվով 2 դոլար է՝ ստացված ռեսուրսների արժեքը սրճրացնելու դիմաց:

Ընդհակառակը, վնասները բիզնեսի հարկադրական տուգանքներն են, որ վազեցնում են ռեսուրսների արժեքը: Այսպիսի անհաջողակ ֆիրմաների օգուագործած ռեսուրսների արժեքը (որը չափվում է նրանց ծախսերով) գերաանցում է սպառողական զինը, որը նրանք ցանկանում են վճարել արտադրանի համար: Ֆիրմաների վնասները (այդ թվում սնանկացումները) այսպիսի նասաբեր գործողությունների դադարեցումն է շուկայի միջոցով:

Մենք ապրում ենք փոփոխական ճաշակների ու տեխնոլոգիայի, ոչատարյալ իմացության և անորոշության աշխարհում: Բիզնեսի որոշում կասցնողները չեն կարող վստահ լինել ոչ ապագա շուկայական գների, ոչ էլ րտադրության ծախսերի վրա: Նրանց որոշումները պետք է հիմնված լինեն ւկնկալիքների վրա: Այնուամենայնիվ, շուկայական տնտեսության պարզևուպանք կառուցվածքը պարզ է: Ֆիրմաները, որոնք արդյունավետ են գործում ճշտորեն կանխագուշակում արտադրանքն ու ծառայությունները, որոնց հաար ապագայում պահանջարկն ավելի անհրաժեշտ կլինի (արտադրության ախսերի համեմատ), կունենան տնտեսական շահույթներ: Նրանք, որոնք անրդյունավետ են և ճիշտ չեն բաշխում ռեսուրսներն ըստ ապագա ցածր պասնջարկի ոլորտների (ծախսերի համեմատությամբ) կսուժեն:

Տեսաժապավենի վարձույթի շուկան շահույթների և վնասների մասին լավ րինակ է, երբ մուտքի արգելքները ցածր են⁴: 1982թ.-ին տեսաժապավենի վարույթի սրահները նոր էին, և ԱՄՆ-ում կային մոտավորապես 5000 սրահներ: րանք կարող էին ավելի քան 5 դոլար գնահատել 24-ժամյա վարձույթը: Վարույթների առկայությունը և տնային տեսաձայնագրիչների իջնող գները շանակում էին, որ շահույթները կարող էին այդ ժամանակ կազմել հասույթի 0%-ը: Ավելին, ակնկալվում էին յայնձր շահույթներ: Այս լավատեսությունը ինք հանդիսացավ շատ նոր խոսնորների ստեղծման համար, որը բարձրացեց մրցակցությունը, և ստիպեց գներին իջնել: 1990թ.-ին արդեն կային մոտ 5000 խոսնորներ: Գները նվազեցին: Նույնիսկ նոր դուրս եկած տեսաժապավենները փաստորեն սրվում էին վարձույթով \$1,99, իսկ տեսաժապավենների

Stu Tim Tregarthen, "Supply, Demand, and Videotape", *The Margin* 6 (September-October 1990): 29.

մեծ մասը վարձույթով էին տրվում նույնիսկ ավելի էժան: Այդ ժամանակ տեսա-
ծապավենների վարձույթի առաջարկն ընդլայնվում էր ավելի արագ, քան ղը-
րանց պահանջարկը, և ֆիրմաներից մի քանիսն ստիպված էին թողնել բիզնեսը:
Նույնիսկ նրանց համար, ովքեր արդյունավետ էին աշխատում և մնացին բիզ-
նեսում, շահույթները խղճուկ էին: Գնորդներն, այնուամենայնիվ, բավականա-
չափ օգտվեցին տեսաժապավենների վարձույթի բարձր մրցակցությունից:

ԳԻՆ ՎԵՐՑՆՈՂՆԵՐ, ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԲԱՐԵԿԵՑՈՒԹՅՈՒՆ

Մեր վերլուծությունը ցույց տվեց, որ գին վերցնողներին շուկայական ուժերն
ապահովում են ուժեղ խթանով՝ ռեսուրսները խելացի օգտագործելու համար:
Յուրաքանչյուր ձեռնարկություն կծգտի արտադրել իր արտադրանքը հնարա-
վորին չափ էժան: Որակը կայուն պահելով՝ գին վերցնողը կարող է ավելացնել
շահույթը միայն արտադրության ծախսերը նվազեցնելու շնորհիվ՝ օգտագոր-
ծելով ցանկալի արտադրանքի թողարկման համար անհրաժեշտ ռեսուրսների
նվազագույն գնահատված ամբողջությունը:

Ֆիրմաներն ուժեղ խթան ունեն՝ արտադրելու ապրանքներ, որոնք ավելի
բարձր են գնահատվում, քան արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրս-
ները: Այսպիսով, ռեսուրսները նախատեսված են այնպիսի կիրառման համար,
որտեղ նրանք ավելի արդյունավետ են գնահատվում՝ արտադրված տարբեր
ապրանքների դիմաց գնորդների վճարելու ցանկության դեպքում: Ֆիրմաների
կողմից բիզնեսն ազատորեն ընդլայնելու կամ կրճատելու, շուկա մուտք
գործելու և դուրս գալու հնարավորությունը նշանակում է, որ ռեսուրսները,
որոնք կարող էին ավելի արդյունավետ լինել մի այլ տեղում, չպետք է անար-
տադրողաբար օգտագործվեն այդ արտադրության մեջ: Ռեսուրսի տերերը
կարող են այն տեղափոխել այնտեղ, որտեղ դրանք շատ ավելի բարձր կգնա-
հատվեն արտադրության մեջ: Գին վերցնող մոդելը բացահայտում է մրցակ-
ցային պրոցեսի կարևորությունը: Ինչպես պրոֆեսոր Ուիլյոքսի մեջբերումն է
նշում այս գլխի սկզբում, մրցակցությունը ճնշում է գործադրում արտադրող-
ների վրա, որպեսզի նրանք աշխատեն արդյունավետ և խուսափեն վատնում-
ներից: Այն հեռացնում է ոչ արդյունավետ աշխատողներին՝ նրանց, ովքեր չեն
կարող գնորդներին ապահովել ցածր գներով որակյալ արտադրանքով:
Մրցակցությունը նաև արտադրողներին կենսունակ է պահում իրենց ոլորտում:
Արտադրության տեխնիկան և արտադրանքի առավելությունները, որոնք այս-
օր հաջողություն են բերել, պարտադիր չէ, որ վաղն էլ հաջողություն ունենան
մրցակցային շուկայում: Արտադրողները, որոնք կենսունակ են մնում մրցակ-



ՎԵՐՑՆՈՂՆԵՐ ԵՎ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ

Ֆրիդրիխ Ա. Ֆոն Հայեկ (1899-1992)

1974թ. նոբելյան այս մրցանակակրի աշխատություն-
ներն ընդգրկում են 7 տասնամյակ: Շուկաների մասին
նրա հետազոտությունները հարստացրել են մրցակ-
ցության պրոցեսի մասին մեր ըմբռնումը: Նա նաև մեծ
ներդրումներ կատարեց այնպիսի տարբեր ոլորտներում,
ինչպիսիք են փողի, իրավունքի, կապիտալի, տնտեսա-
կան ցիկլերի (փուլերի) տեսությունները և այլն:

բային ուղրտում, չեն կարող լինել գոհ և հանգիստ: Նրանք պետք է տեսնեն Լպագան և նորամուծություններ կատարեն: Նրանք պետք է պատրաստակամ լինեն փորձեր կատարելու և արագորեն ներդնելու (յուրացնելու) ընդունված սթոդները:

Մրցակցային շուկաներում ֆիրմաները պետք է ծառայեն սպառողների շահերին: Ինչպես Ադամ Սմիթն է նշել ավելի քան 200 տարի առաջ, մրցակցությունը լուծում է անձնական շահերը և ստիպում աշխատել՝ բարձրացնելով «ը կենսամակարդակը և ուղղելով ռեսուրսները դեպի այն ապրանքների արադրությունը, որ մենք ավելի շատ ենք ցանկանում՝ անկախ նրանց արժեքից:

Սմիթը պնդում էր. «Այդ սնագործի, գարեջրագործի կամ հացթուխի բարեուտությունից չէ, որ մենք ստանում ենք մեր ուտելիքը, դա բխում է նրանց անձնական շահերից: Մենք ինքներս դիմում ենք ոչ թե նրանց մարդասիրության, այլ նրանց եսասիրությանը, և խոսքը նրանց հետ ոչ թե ձեր սեփական կարքների մասին, այլ նրանց շահերի»⁵:

Մրցակցային շուկայում մույնիսկ սեփական շահերին հետևող անհատները շահույթ հետապնդող ֆիրմաներն ուժեղ խթան ունեն իմանալու մյուսների շահը և ծառայելու դրանց՝ առաջարկելով այն արտադրանքը, որը նրանք ավելի սրճր են գնահատում, քան դրանց արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսները: Սա ավելի մեծ եկամտի և ավելի բարձր շահույթի հասցնող արատն է: Կարող է տարօրինակ թվալ, բայց անձնական շահախնդրությունը մտեսական առաջընթացի հիանալի, հզոր աղբյուր է, երբ մրցակցությունն է թան ուղղություն տալիս:

⁵ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776; Cannan's ed., Chicago: University of Chicago Press, 1976), p. 18.

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Իրական աշխարհում գնորդները հաճախ ընտրում են ապրանքների ձեռավորման ոճի, իմացկունության, սպասարկման և տեղաբաշխման գանազանություն: Արդյունքում, մի ձեռնարկության արտադրանքը կատարյալ վոխարինող է մյուսների համար: Նման դեպքերում ոչ բոլոր ընտրողներն են, որ դիմում են ուրիշ առաջարկողների, երբ մի ձեռնարկության արտադրանքի գինը իրիսվում է: Շատ ֆիրմաներ ավելի շատ գին որոող են, քան գին վերցնող: Բացի այդ, մուտքի արևելքները երբեմն սահմանափակում են մրցակցությունը: Հայտնի երկու գլոխներում մենք կուսումնասիրենք շուկաները, որտեղ ֆիրմաները գին որող են, և կքննարկենք դեպի այս շուկաները լուսքի արգելքների կարևորությունը:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Նույնատիպ արտադրանք թողարկող այն ֆիրմաները, որոնք ստիպված են ընդունել շուկայի գինը, կոչվում են գին վերցնող: Գին վերցնողն առաջացնում է կատարելապես էլաստիկ պահանջարկ իր արտադրանքի նկատմամբ: Այն ֆիրմաները, որոնք ի վիճակի են բարձրացնել իրենց արտադրանքի գինը, առանց կորցնելու բոլոր իրենց գնորդներին (և որոնք իջեցնում են գինը՝ ավելի շատ ապրանք վաճառելու նպատակով), կոչվում են գին որող:

2. Գին վերցնողը կավելացնի իր շահույթը ընդլայնելով արտադրանքը, բանի դեռ լրացուցիչ արտադրանքն ավելի շատ մեծացնում է հասույթը, բան ծախսերը: Հետևաբար, շահույթն ավելացնող գին վերցնողը կարտադրի արտադրանքի այն մա-

կարդակը, որտեղ սահմանային հասույթը (և գինը) հավասար է սահմանային ծախսերին:

3. Ձեռնարկության կարճ ժամանակահատվածի սահմանային ծախսի կորը (նրա միջին փոփոխուն ծախսերից բարձր) նրա առաջարկի կորն է: Կարճ ժամանակահատվածի շուկայական առաջարկի կորը բոլոր սահմանային ծախսերի կորերի հորիզոնական գումարն է այն մասում, որտեղ MC-ն AVC-ի վերևում է բոլոր արդյունաբերական ֆիրմաների համար:

4. Եթե ֆիրման փոխհատուցում է իր AVC-ն և կանխատեսում է, որ գինը միայն ժամանակավորապես է ATC-ից ներքև, այն կարող է աշխատել կարճ ժամանակահատվածում, եթե նույնիսկ վընաս է կրում: Այնուամենայնիվ, եթե նույնիսկ այն կանխատեսում է ավելի բարեհաջող շուկայական պայմաններ ապագայում, ապա վնասի նվազեցումը կպահանջի, որ ձեռնարկությունը չգործի, եթե այն ի վիճակի չէ փոխհատուցել AVC-ն: Եթե ձեռնարկությունը նախատեսում է, որ այն ի վիճակի չի լինի փոխհատուցել իր ATC-ն, նույնիսկ երկար ժամանակահատվածում, ապա վնասի նվազեցումը պահանջում է, որ այն անմիջապես դուրս գա բիզնեսից (նույնիսկ, եթե այն փոխհատուցում է իր AVC-ն), այսպիսով, այն կարող է գոնե խուսափել իր հաստատուն ծախսերից:

5. Երբ գինը գերազանցում է ATC-ն, ձեռնարկությունը կստանա տնտեսական շահույթ: Երբ մուտքի արգելքներ չկան, շահույթները նոր ֆիրմաներին կգրավեն արտադրություն և կխթանեն լավ աշխատող ֆիրմաներին՝ ընդլայնվել: Շուկայական առաջարկը կբարձրանա՝ ստիպելով գներին իջնել մինչև ATC-ի մակարդակը: Ֆիրմաներն ի վիճակի չեն լինի երկար ժամանակահատվածում տնտեսական շահույթ ստանալ:

6. Առկա են վնասներ, երբ շուկայական գինն ավելի ցածր է, քան ATC-ն: Վնասները նշանակում են, որ ռեսուրսները կարող էին մի այլ ոլորտում օգտագործվել՝ ավելի մեծ արժեք արտադրելու համար: Դրանք կստիպեն ֆիրմաներին՝ կամ թողնել արտադրությունը, կամ փոքրացնել իրենց գործունեության մասշտաբները: Շուկայական առաջարկը կնվազի՝ բարձրացնելով շուկայական գինը, քանի դեռ ֆիրմաները մնալով արտադրության մեջ ի վիճակի են ստանալ նորմալ (այսինքն գրոյական տնտեսական) շահույթ:

7. Քանի որ արդյունաբերական արտադրանքն ընդլայնվում է, սահմանային ծախսերը կաճեն կարճ ժամանակահատվածում՝ առաջացնելով կարճ ժամանակահատվածի շուկայական առաջարկի կորի տեղաշարժ դեպի աջ: Եթե ձեռք բեր-

ված ռեսուրսների գները մնում են անփոփոխ, երկար ժամանակահատվածի առաջարկի կորը կլինի կատարյալ էլաստիկ: Սակայն, քանի որ արտադրանքն ավելանում է, բարձրացող գները, որպես կանոն, կբարձրացնեն ձեռնարկության ծախսերը: Հետևաբար, երկար ժամանակահատվածի շուկայական առաջարկի կորը կտեղաշարժվի դեպի աջ:

8. Կարճ ժամանակահատվածում «հաստատուն» ռեսուրսները ձեռնարկության արտադրության չափերի մասն կսահմանափակեն ֆիրմաների արտադրանքն արագորեն ավելացնելու հնարավորությունը: Երկար ժամանակահատվածում ֆիրմաները շուկայում ժամանակ կունենան փոխելու իրենց արտադրության չափերը և մյուս ռեսուրսները, որոնք հաստատուն են կարճ ժամանակահատվածում: Արդյունքում՝ շուկայական առաջարկի կորը կլինի էլաստիկ այնքան ժամանակ, որ թույլ տրվի ֆիրմաներին կարգավորել (ճշտել) իրենց հաստատուն գործոնները՝ ի պատասխան գնի փոփոխության:

9. Ֆիրմաները տնտեսական շահույթ կունենան, եթե նրանք արտադրում են մի արտադրանք, որը կարող են վաճառել ավելի բարձր գնով, քան նրա արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսների արժեքն է: Ըստ էության, շահույթը պարզ է, որն ստացվում է ռեսուրսների արժեքը բարձրացնող գործողություններից: Ընդհակառակը, վնասները տուգանք են՝ դրված նրանց վրա, ովքեր իջեցրել են ռեսուրսների արժեքը:

10. Ֆիրմաները, որոնք արդյունավետ են գործում և ճշտորեն կանխագուշակում ապագայում առավել հրատապ պահանջարկ ունեցող ապրանքները՝ նրանց արտադրության ծախսերի համեմատ, կունենան շահույթներ: Ֆիրման, որն անարդյունավետ է գործում և ճիշտ չի օգտագործում ռեսուրսները՝ արտադրելով ապագա ցածր պահանջարկ ունեցող ապրանքներ, որպես տուգանք կունենա վնասներ: Ժամանակի ընթացքում ռեսուրսների և ֆիրմաների մուտքը և ելքը կսահմանափակի տնտեսական շահույթներն ու վնասները:

11. Մրցակցության պրոցեսը ճնշում է գործադրում արտադրողների վրա, որպեսզի նրանք աշխատեն արդյունավետ և ուշադիր լինեն գնորդների նկատմամբ: Ինչպես Ադամ Սմիթն է հայտնագործել շատ վաղուց, սեփական շահը մարդկության գոյության հզոր շարժիչ ուժն է: Եթե այն կարգավորվում է մրցակցության և շուկայի կողմից, սեփական շահը դրդում է արտադրողներին փնտրել և վարել բարեկեցություն ստեղծող գործունեություն:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍՏԱՐ

*1. Ֆերմերները հաճախ բողոքում են մեքենայացման, աշխատանքի, պարարտանյութի արժր ծախսերից՝ նշելով, որ այս ծախսերն իջեցնում են իրենց շահույթի մակարդակը: Սրանից հետևում է, արդյոք, որ օրինակ, եթե պարարտանյութի գինն իջեցվի 10%-ով, ապա ֆերման (բարձր րցակցային արդյունաբերություն՝ ցածր մուտքի րգելքներով) կլինի ավելի շահութաբեր: Բացատրեք:

*2. Եթե գին վերցնող շուկայում ֆիրմաները արձեղ ժամանակահատվածի շահույթներ են ստանում, ապա ի՞նչ կպատահի շուկայական գներից րկար ժամանակահատվածում: Բացատրեք:

3. «Գին վերցնող շուկայում, եթե բիզնեսն արյունավետ է, այսինքն՝ ապրանքի արտադրության ծախսը նվազագույնի է հասցված, ապա նա արող է ստանալ զոնն միջին շահույթ»: Դի՞շտ է, ե՞՞ սխալ:

4. Ենթադրենք, որ մեծ քաղաքի ղեկավարությունը հյուրանոցի սենյակների օգտագործման իմաց 5% հարկ է պահանջում: Ինչպե՞ս կներգործի այս հարկը՝ ա) հյուրանոցի սենյակների գների,) հյուրանոցի տերերի շահույթների և գ) հյուրանոցի սենյակների ընդհանուր (ներառյալ հարկը) ախսերի վրա:

*5. Գին վերցնող մոդելի շրջանակներում արադրանքի պահանջարկի անկանխատեսելի աճը՝ նչպե՞ս կներգործի նշվածներից յուրաքանչյուրի վրա, եթե շուկան երկար ժամանակահատվածի աճվասարակչություն ունի. ա) կարճ ժամանակահատվածի արտադրանքի շուկայական գնի վրա, բ) կարճ ժամանակահատվածի արտադրանքի ծավալի վրա, գ) կարճ ժամանակահատվածի ահութաբերության վրա, դ) երկար ժամանակահատվածի շուկայական գնի վրա, ե) արտադրանքի վրա երկար ժամանակահատվածում, գ) շահութաբերության վրա երկար ժամանակահատվածում:

*6. Ենթադրենք, որ հացահատիկի նոր չորանյութացվում իլիբրիդի ներմուծումը մեծացնում է մեկ սկրի միջին բերքատվությունը 50%-ով առանց ակնացնելու ֆերմերների ծախսերը, որոնք կիրառում են նոր տեխնոլոգիա: Եթե արտադրողները չեն վերցնող են, ի՞նչ կպատահի՝ ա) հացահատիկի գնին, բ) նոր տեխնոլոգիա արագորեն ներդրող իերմերների շահութաբերությանը, գ) նոր տեխնոլոգիա դանդաղ ներդրող ֆերմերների արդյունաբերությանը, դ) սոյայի գնին որպես հացահատիկի վոլյաբինող ապրանքի:

7. «Երբ արտադրական ֆիրմաներն ի վիճակի են փոխհատուցել իրենց արտադրական ծախսերը, տնտեսական շահույթը զրոյական է: Հետևաբար, եթե պահանջարկը փոքրացել է՝ ստիպելով գներից իջնել նույնիսկ մի փոքր, բոլոր ֆիրմաներն արդյունաբերությունում դուրս կնդվեն բիզնեսից»: Դի՞շտ է, եթե՞ սխալ: Բացատրեք:

8. Ինչո՞ւ է կարճ ժամանակահատվածի շուկայական առաջարկի կորը տեղաշարժվում դեպի աջ: Ինչո՞ւ է երկար ժամանակահատվածի շուկայական առաջարկի կորը տեղաշարժվում դեպի աջ: Ինչո՞ւ երկար ժամանակահատվածի շուկայական առաջարկի կորը հիմնականում ավելի էլաստիկ է, քան կարճ ժամանակահատվածինը:

9. Ինչպե՞ս է ֆիրմաների միջև մրցակցությունն ազդում յուրաքանչյուր ձեռնարկության խթանմանը. ա) զործել արդյունավետ (արտադրել միավորի հաշվով ցածր ծախսերով), և բ) արտադրել գնորդների կողմից բարձր գնահատվող ապրանքներ: Ի՞նչ է պատահում ֆիրմաներից, որոնք չեն կարողանում ապահովել այս երկուսը:

10. Գին վերցնող շուկայում ֆիրմաներն ի վիճակի կլինեն շահույթ ստանալ երկար ժամանակահատվածում: Ինչո՞ւ: Որո՞նք են ձեռնարկության շահութաբերության գլխավոր որոշիչները: Զննարկեք:

*11. 1988թ. ամռան ընթացքում ԱՄՆ-ի մեծ մասում երաշտը և մյուս պայմաններն էականորեն նվազեցրին հացահատիկի, ցորենի և սոյայի բերքը, որի պահանջարկը ոչ էլաստիկ է: Օգտագործիր գին վերցնող մոդելը և որոշիր, եթե ինչպես է երաշտը ներգործում. ա) սերմերի գների, բ) տվյալ տեսակից ստացված հասույթի, գ) շահութաբերության վրա:

12. Բացատրեք, եթե ինչո՞ւ շուկայական առաջարկի կորը մի քիչ ավելի էլաստիկ է, քան սահմանային ծախսերի կորերի գումարը:

*13. Կից աղյուսակը ներկայացնում է սպասվող ծախսերի և հասույթի տվյալներն ինչ-որ ֆերմայի համար: Ֆերման լուրիկներ է արտադրում չերմոցում և վաճառում դրանք գին վերցնող մեծածախ շուկայում. ա) Լրացրեք ձեռնարկության MC-ն, AVC, ATC և շահույթի մակարդակները, բ) եթե ֆերման առավելագույն շահույթ ստացող է, որքան լուրիկ պետք է նրանք արտադրեն, եթե մեկ տոննայի շուկայական գինը \$500 է: Նշեք նրանց շահույթը, գ) եթե ձեռնարկության արտադրանքի մակարդակը և առավելագույն շահույթը, եթե լուրիկի մեկ տոննայի շուկայական գինը բարձրանում է մինչև \$550, դ) բանի՝ միավոր կարտադրի ձեռնարկությունը, եթե լուրիկի գինն իջել է մինչև \$450: Նշեք

ձեռնարկության շահույթը: Կշարունակի՞ ձեռնարկությունն իր գործունեությունը: Բացատրեք:

14. Կից աղյուսակում ձեզ տեղեկատվություն է տրված գին վերցնող շուկայում մրցակցող երկու ֆիրմաների մասին: Ենթադրենք, որ նրանցից յուրաքանչյուրի հաստատուն ծախսը \$20 է. ա) լրացրեք աղյուսակը, ք) ո՞րն է A ձեռնարկության արտադրության նվազագույն գինը, գ) քանի՞ միավոր արտադրանք պետք է արտադրի այդ գնով (ենթադրենք, այն չի կարող արտադրել կոտորակային միավորներ), դ) ո՞րն է այն նվազագույն գինը, որով B ձեռնարկությունը կարտադրի, ե) արտադրանքի քանի՞ միավոր այն կարտադրի, գ) քանի՞ միավոր կարտադրի A ձեռնարկությունը, եթե շուկայական գինը \$20 է, է) քանի՞ միավոր կարտադրի B ձեռնարկությունը \$20 գնով, ը) ո՞ր ձեռնարկությունում TFC-ը \$20 է, և ստացվող շահույթը բարձր է, կամ վնասը՝ ցածր, ք) որքա՞ն կլինի այդ զուտ շահույթը կամ վնասը:

*15. Էմման խոշոր ֆիրմայի ճարտարապետ է: Նա տարեկան ստանում է 50000 դոլար աշխատավարձ, սակայն մտածում է թողնել աշխատանքը իր սեփական բիզնեսն սկսելու համար: Նա խոսում է իր հաշվապահի հետ. որն օգնում է նրան կազմել աղյուսակ ծախսերի ու եկամուտների վերաբերյալ: Հաշվապահը ենթադրում է, որ հիմնական աշխատավարձը ցածր է. բայց նա ասում է Էմմային, որ միշտ հիշի. այն պահից, երբ նա կունենա սեփական բիզնեսը, ամեն մի ստացված շահույթ իրենն է: Տնտեսագետների տեսակետից արդյո՞ք հաշվապահի այս ծախսերի ցանկն ամբողջական է: Հաշվապահի կանխատեսումներով, որո՞նք են Էմմայի ակնկալիք շահույթները: Տնտեսագետների կանխատեսումներով, որո՞նք են Էմմայի ակնկալիք շահույթները:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B -ում:

Ծախսերի և հասույթի տվյալները լուրիկ արտադրող ֆերմայում

Քանակ	Ընդհանուր ծախս	Գինը	Սահմանային ծախս	Միջին փոփոխական ծախս	Միջին ընդհանուր ծախս	Շահույթ
0	\$1000	\$500	---	---	---	---
1	1200	500	---	---	---	---
2	1350	500	---	---	---	---
3	1550	500	---	---	---	---
4	1900	500	---	---	---	---
5	2300	500	---	---	---	---
6	2750	500	---	---	---	---
7	3250	500	---	---	---	---
8	3800	500	---	---	---	---
9	4400	500	---	---	---	---
10	5150	500	---	---	---	---

A ֆիրմա

Քանակ	Ընդհանուր փոփոխուն ծախս	Սահմանային ծախս	Միջին փոփոխուն ծախս
1	\$24		
2	30		
3	38		
4	48		
5	62		
6	82		
7	110		

B ֆիրմա

Քանակ	Ընդհանուր փոփոխուն ծախս	Սահմանային ծախս	Միջին փոփոխուն ծախս
1	\$8		
2	10		
3	16		
4	24		
5	36		
6	56		
7	86		

	Կանխատեսված տարեկան ծախսեր	Կանխատեսված տարեկան հասույթ
Հիմնական աշխատավարձ	\$22000	\$80000
Տարածքի վարձավճար	10000	
Սարքավորումների վարձավճար	6000	
Գործարանի վարձ	14000	
Կոմունալ վճարներ	2000	
Այլ ծախսեր	5000	

**ԳԻՆ ՈՐՈՇՈՂ
ՇՈՒԿԱՆԵՐԸ ՄՈՒՏՔԻ
ՑԱՃՐ ԽՈՉԸՆԴՈՏՆԵՐԻ
ՎԼՈՒՆ ԶՍԱՆԵՐՈՐԴ ԴԵՊՔՈՒՄ**

Գին որոշողը չի կարող սահմանել գին առանց հաշվի առնելու շուկայական մեխանիզմը: Այդ գինը պետք է լինի օպտիմալը (բարեկեցությունն առավելագույնի հասցնող): Եթե նա լավ չգիտի պահանջարկը, ապա ստիպված կլինի փնտրել նոր գին:

Արմեն Ալչիյան և Վիլյամ Ալեն¹

¹ Armen A. Alchian, William P. Allen, University Economics, 2d ed. (Belmont, Calif.: Wadsworth Publishing Co., 1967), p. 113.

1. Ինչո՞ւ են ֆիրմաները կիրառում մրցակցային գովազդ և գների իջեցում:
2. Ինչպե՞ս են գործում գին որոշողները, երբ մուտքի խոչընդոտները ցածր են: Ինչպիսի՞ն է սպառողների վարքագիծը նման շուկաներում:
3. Ի՞նչ են անում գործարարները: Ինչո՞ւ է գործարարների կարևոր դերը դուրս մնացել տնտեսական մոդելներից:
4. Ի՞նչ են համաձայնեցված շուկաները: Կարո՞ղ են դրանք լինել մրցակցային, եթե շուկայում գործում է մեկ կամ երկու մրցակից ֆիրմա:
5. Ինչո՞ւ են որոշ տնտեսագետներ քննադատում, իսկ ուրիշները հավանություն տալիս գին որոշողների վարքագծին, երբ մուտքի արգելքները ցածր են:
6. Ինչո՞ւ է մրցակցությունը կարևոր առաջնակարգ զարգացող տնտեսությունների համար:



ախորդ գլխում մենք սովորեցինք, որ գին-վերցնողները պետք է ընդունեն շուկայական գինը: Նրանք պարզապես ճշգրտում են իրենց արտադրանքի ծավալը՝ փորձելով առաջարկել ավելի մեծ քանակություն: քանի դեռ լրացուցիչ միավորի ծախսն ավելի փոքր է, քան շուկայական գինը: Գին որոշողները շահույթ հետապնդելու դեպքում ստիպված են առավել բարձրորշումներ կայացնել: (Տես պրոֆ.-ներ Ալչիյանի և Ալեմի գրած այս գլխի առաջնորդողը): Այս գլխում մենք կքննարկենք մուտքի ցածր խոչընդոտով շուկաներում գին որոշողների դեմ ծառայած ընտրանքը: Մուտքի ցածր խոչընդոտները մրցակցային շուկաներին բնորոշ են: Երբ մուտքը սահմանափակող արգելքները քիչ են, շահույթի հնարավորությունը կգրավի մրցակիցներին: Հետևաբար, մենք կդիտարկենք այնպիսի շուկաներ, որտեղ ֆիրմաները կարող են սահմանել գները, չնայած մուտքի խոչընդոտները ցածր են՝ այսինքն՝ **մրցակցային գին որոշող շուկաներ են:**

Մրցակցային գին որոշող շուկա (Competitive price-searcher market)՝ Շուկա, որտեղ ֆիրմաներն ունեն մերթն իջնող պահանջարկի կոր. և մուտքն ու ելքը հարաբերականորեն ազատ են:

Ինչպե՞ս են ֆիրմաները, որպես գին որոշողներ, ընտրում գնի և արտադրանքի համապատասխան համակցությունը: Գին որոշողների գործունեությունն արդյո՞ք անարդյունավետ է: Ի՞նչ դեր ունի մրցակցությունը տնտեսության զարգացման գործում: Սրանք այն կարևոր հարցերն են, որոնք կքննարկենք այս գլխում:

ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ԳԻՆ ՈՐՈՇՈՂ ՇՈՒԿԱՆԵՐԸ

Տարատես արտադրանք (Differentiated products)՝ Արտադրանք, որը տարբերվում է նույնատիպից՝ որակով, ձևավորմամբ և նշանակությամբ:

Մրցակցային գին որոշող շուկաներին բնորոշ են՝ 1) մուտքի ցածր խոչընդոտները և 2) ֆիրմաները, որոնք ունեն մերթն թեքված պահանջարկի կոր²: Ի տարբերություն գին վերցնող շուկաների, որտեղ ֆիրմաներն արտադրում են նույնատիպ արտադրանք, գին որոշողներն արտադրում են **տարատես արտադրանք**: Տարբեր արտադրողների կողմից առաջարկվող արտադրանքը կարող է տարբերվել իր ձևավորմամբ, կախվածությամբ, տեղադիրքով, ձեռքբերման հեշտությամբ և այլ գործոններով: Երբեմն տնտեսագետներն օգտագործում են մոնոպոլիստական մրցակցություն տերմինը՝ մրցակցային գին որոշող մոդելի շուկաներին նման շուկաներ նկարագրելու համար: Մինչդեռ այստեղ ոչ մի մոնոպոլիստական բան չկա: Մենք հավատացած ենք, որ այս տերմինը սխալ է: Մրցակցային գին որոշող շուկան ավելի է համապատասխանում այդ շուկայի պայմաններին: Մակայն ուսանողները պետք է զգույշ օգտագործեն **մոնոպոլիստական մրցակցություն** տերմինը, երբ ուզում են բնութագրել այն իրավիճակը, երբ ֆիրմաներն ունեն մերթն իջնող պահանջարկի կոր, բայց շուկայի մուտքի խոչընդոտները ցածր են:

Մոնոպոլիստական մրցակցություն (Monopolistic competition)՝ Տերմին, որն օգտագործվում է տնտեսագետների կողմից՝ բնութագրելու մեծ թվով վաճառողներով շուկան, որոնք առաջարկում են տարատես արտադրանք մուտքի ցածր խոչընդոտով շուկայում: Հիմնականում սա մրցակցային գին որոշող շուկայի այլընտրանքային հասկացությունն է:

Արտադրանքի տարատեսությամբ է բացատրվում գին որոշող շուկաներում ֆիրմաների մերթն իջնող պահանջարկի կորը: Երբ որոշ սպառողներ պատրաստ են վճարել ավելի բարձր՝ տարատես արտադրանքի դիմաց, ֆիրման չի կորցնի իր հաճախորդներին, եթե նույնիսկ բարձրացնի գները: Մրցակից ֆիրմաները, սակայն, առաջարկում են գին որոշողի կողմից առաջարկվող արտադրանքի նման արտադրանք, ուստի, եթե ֆիրման շատ է բարձրացնում իր գինը, սպառողների մեծ մասը կգնի փոխարինող ապրանքը: **Հետևաբար, մրցակցային գին որոշող շուկայում ֆիրմայի պահանջարկի կորը բարձր էլաստիկություն կունենա, քանի որ մյուս արտադրողները պատրաստակամորեն առաջարկում են նրա արտադրանքի բարձրորակ փոխարինողներ:**

² Նշենք, որ ֆիրման ունի մերթն իջնող պահանջարկի կոր՝ գին որոշող և գին վերցնող շուկաներում: Ֆիրմաներն ունենում են կատարյալ կատարյալ պահանջարկ: Իհարկե, շուկայական պահանջարկի կորը մերթն իջնող է՝ գին վերցնող շուկայում:

Գին որոշողը պետք է ընտրություն կատարի ցածր գնով՝ մեծ, կամ բարձր գնով՝ փոքր ծավալով վաճառքի միջև: **Չնայած գին որոշողն ինքն է հաստատում իր արտադրանքի գինը, շուկայական ուժերը որոշում են այլընտրանքային գներով առաջարկվող քանակությունը:** Գին որոշողները, հետևաբար, տրձելով գտնել շահույթն առավելագույնի հասցնող գնի և քանակության հասկացությունը, պետք է փորձեն գնահատել ոչ թե մեկ շուկայական գին, այլ զբերդների ռեակցիան տարբեր գների նկատմամբ: Արդյունքում՝ գին որոշողը պետք է գնահատի գնի և պահանջարկի փոխհարաբերությունը: Սա դեռ բոլորը :

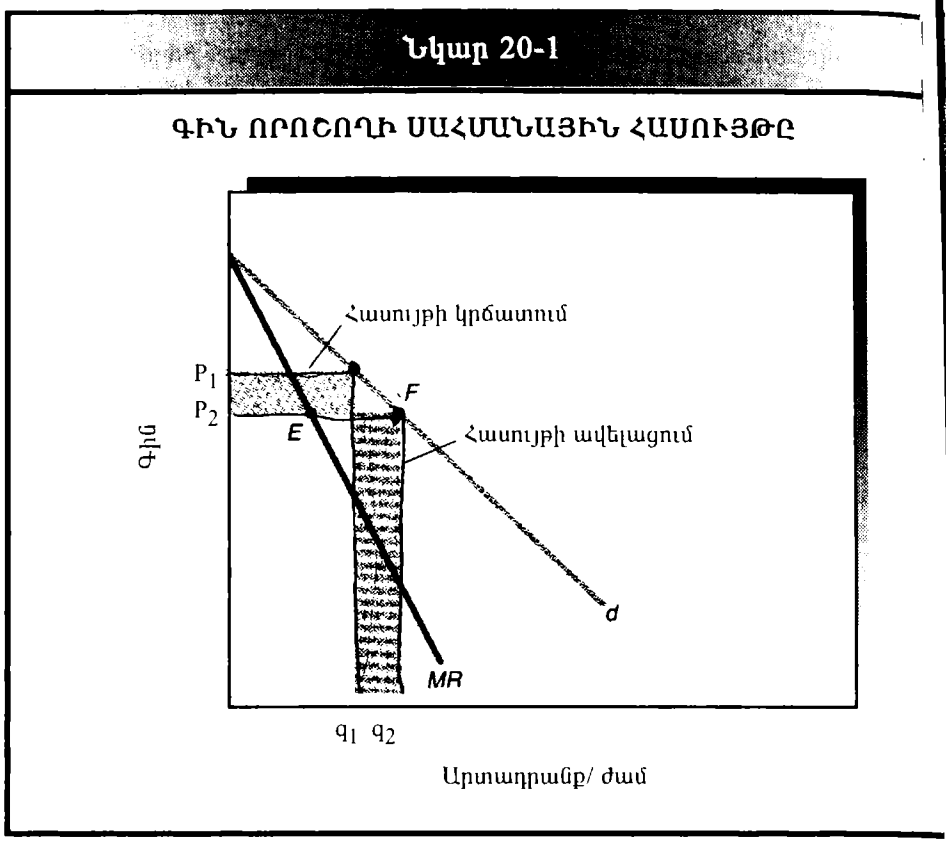
Պահանջարկը միակ ցուցանիշը չէ: Ֆիրման՝ փոխելով արտադրանքի որակը, տեղը (մյուս գործոնների հետ միասին) և գովազդելով, կարող է ազդել արտադրանքի պահանջարկի վրա: Նա կարող է բարձրացնել պահանջարկը՝ իր րցակիցների հաճախորդներին դեպի իրեն գրավելով, եթե կարողանա հարգել նրանց, որ իր արտադրանքն ավելի օգտակար և արժեքավոր է: Երբ որևէ վիճակում առաջարկում է ավելի էժան տոմս, կամ օճառ արտադրողն պահովում է զեղչով կտրոններ, ապա նրանք փորձում են իրենց արտադրանքը դարձնել ավելի գրավիչ, քան մրցակցի արտադրանքն է: Այսպիսի եղանակով ցանկալի արդյունքը հնարավոր չէ հեշտությամբ կանխատեսել: Բայց վերջինս կարող է ֆիրմայի շահույթի և կորուստների միջև տարբերություններ առաջացնել: Իրական աշխարհում ֆիրմաներից շատերը նախընտրել են գին որոշողի այս բարդ և մեծ ռիսկի հետ կապված ֆունկցիան: Մրցակցային գին որոշող շուկաներում վաճառողները հանդիպում են երկու տիպի մրցակցության՝ ուկայում արդեն արտադրող ֆիրմաների և շուկա նոր պլուտեցիալ մուտք գործողների կողմից: Եթե շահույթ կա, ֆիրմաները կարող են սպասել, որ նոր մրցակիցներ կներգրավվեն: Մուտքի ցածր խոչընդոտների պատճառով մրցակից ուերն ուժեղ կլինեն գին որոշող շուկաներում:

ԳԻՆԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԸ ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ԳԻՆ ՈՐՈՇՈՂ ՇՈՒԿԱՆԵՐՈՒՄ

Ինչպե՞ս են գին որոշողները որոշում գնի և արտադրանքի ճշգրիտ համակությունը: Քանի որ գին որոշողը արտադրանքը և վաճառքը բնողայնելու նպատակով իջեցնում է գինը, երկու հակասող ազդեցություն կլինի բնդիանուր հատույթի վրա: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 20-1-ը, ցածր գնին համապատասխան վաճառքի ավելացումը (q₁-ից q₂) ինքնին ավելացնում է գին որոշողի հատույթը: Գնի իջեցումը, այնուամենայնիվ, բնուող է այն միավորների համար, ոտոնք ամեն դեպքում բարձր գնով էլ կվաճառվեն (P₁ քան P₂): Այս գործոնը, ինքնին, բնդիանուր հասույթի նվազման պատճառ կդառնա: Գինը նվազում է րացուցիչ միավորների վաճառքին գուգահեռ: Այս երկու հակասող ուժերը պատճառ կդառնան սահմանային հասույթի, այսինքն բնդիանուր հասույթի խոփոխությանը, որն ավելի փոքր կլինի, քան վաճառված րացուցիչ միավորի քանակը: Մինչդեռ միավորի գինը, որը կարող էր վաճառված լինել րարձր գնով, ույնպես կիջնի, գին որոշողի սահմանային հասույթը գնից ցածր կլինի: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 20-1-ը, սահմանային հասույթի կորը միշտ ցածր կլինի իրմայի պահանջարկի կորից³:

³ Իողրագիմ պահանջարկի կորի համար սահմանային հասույթի կորը կլինի λ երի առանգրին յուգահեռ ցանկացած գիծ, որինակ MR կորը կրածանի P₂-ը երկու է սվաաար սաակերի P₁ է և P₂:

Եթե ֆիրման ունի ներքև իջնող պահանջարկի կոր, գնի իջեցումը կմեծացնի վաճառքը և կունենա երկու հակասական ազդեցություն ընդհանուր հասույթի վրա: 1) Ընդհանուր հասույթը կաճի, քանի որ վաճառված միավորների քանակը կաճի (Q_1 -ից Q_2): Սակայն հասույթի կորոտանները, կապված միավորի ցածր գնի հետ (P_2), մասնակիորեն կփոխհատուցվեն վաճառքի մեծացումից ստացված լրացուցիչ հասույթով: Հետևաբար սահմանային հասույթի կորը կգտնվի պահանջարկի կորից ներս:



Ֆիրման կարող է ավելացնել շահույթը՝ արտադրանքն ընդլայնելով այնքան ժամանակ, քանի դեռ սահմանային հասույթը գերազանցում է սահմանային ծախսը: Հետևաբար, գին որոշողները կիջեցնեն գինը և կավելացնեն արտադրանքը, քանի դեռ սահմանային հասույթը հավասար է սահմանային ծախսին:

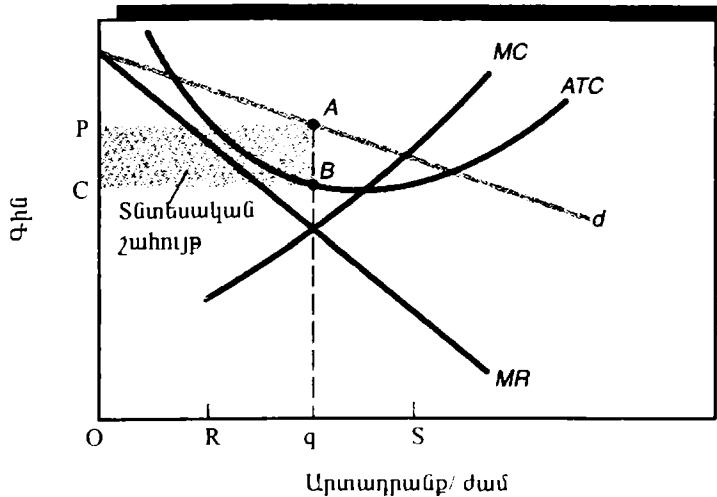
Նկար 20-2-ը ցույց է տալիս շահույթն առավելագույնի հասցնող գինը և արտադրանքը: Գին որոշողը շահույթը կմեծացնի մինչև q , երբ սահմանային հասույթը հավասար է սահմանային ծախսին, և գինը P է: q -ից ցածր գնի կրճատումը՝ լրացուցիչ արտադրանքի վաճառքի նպատակով, կկրճատի ֆիրմայի շահույթը: q -ից ցածր արտադրանքի ցանկացած ծավալի համար (օրինակ՝ R), գնի կրճատումը և վաճառքի ընդլայնումն ավելի շատ կավելացնեն ընդհանուր հասույթը, քան ընդհանուր ծախսերը: Արտադրանքի R մակարդակում սահմանային հասույթը կգերազանցի սահմանային ծախսերը: Հետևաբար, շահույթը մեծ կլինի, եթե գինը կրճատվի, և արտադրանքն ընդլայնվի: Մյուս կողմից, եթե արտադրանքը գերազանցում է q -ն (օրինակ՝ S) լրացուցիչ միավորի վաճառքը q -ից ներքև ավելի շատ կավելացնի ծախսերը՝ MC -ն, քան հասույթը՝ MR -ն: Ֆիրման, հետևաբար, օգուտ կունենա գինը բարձրացնելով մինչև P , նույնիսկ, եթե գնի աճը պատճառ հանդիսանա որոշ գնորդների կորստի: Շահույթն առավելագույնի կհասցվի P գնի և q արտադրանքի դեպքում, երբ $MC=MR$:

Նկար 20-2-ում պատկերված ֆիրման ունի տնտեսական շահույթ: Ընդհանուր հասույթը՝ $PAQO$, գերազանցում է ֆիրմայի ընդհանուր ծախսերը $CbaO$ արտադրանքի մակարդակում՝ առավելագույն շահույթով: Զանի դեռ մուտքի խոչընդոտները ցածր են, շահույթը կգրավի մրցակիցներին: Եթե դա սովորական ֆիրմա է, մնացած ֆիրմաները մուտք կգործեն և կարտադրեն միատեսակ ապրանք կամ ծառայություն:

Ի՞նչ ազդեցություն կունենա ֆիրմայի արտադրանքի պահանջարկի վրա նոր մրցակիցների մուտքը: Այս նոր մրցակիցները գնորդներին իրենց կողմը

Նկար 20-2

ԳԻՆ ՈՐՈՇՈՂԻ ԳԻՆԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԸ

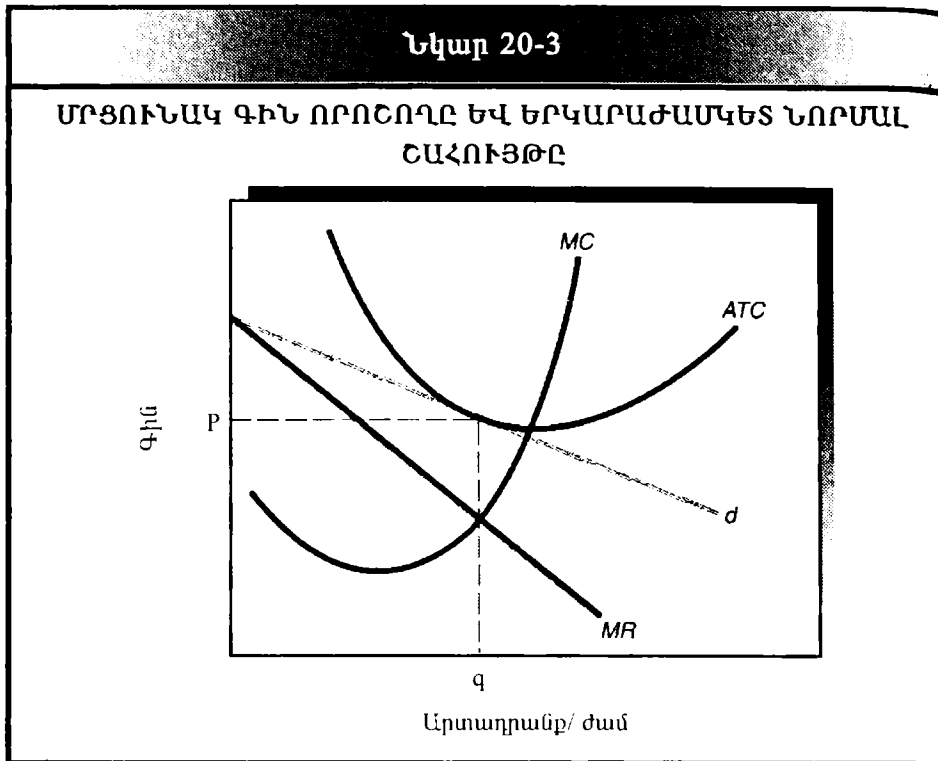


Գին որոշողն առավելագույնի է հասցնում շահույթը՝ արտադրելով Q արտադրանք, որի դեպքում $MR=MC$ -ի, և սահմանում է P գին: Ֆիրման ստանում է տնտեսական շահույթ: Ի՞նչ հետևանք կունենա այն, եթե դա սովորական ֆիրմա է:

գրավեն: Ինչքան երկար ժամանակ մոր մուտք գործածները կակնկալեն տրնեսական շահույթ, այնքան ավելի շատ լրացուցիչ մրցակիցներ մուտք կգորեն շուկա: Այս ճնշումը կշարունակվի այնքան, մինչև մրցակցությունը սովորական գին որոշողի պահանջարկի կորը կտեղաշարժի ձախ դեպի ներս, բավական հեռու տնտեսական շահույթի ստեղծումից: Երկար ժամանակահատվածում, ինչպես ցույց է տրված նկար 20-3-ում, գին որոշողը մուտքի ցածր խոչնդատով շուկայում ունակ կլինի փակելու իր արտադրական ձախսերը: Նա արտադրի $MR=MC$ արտադրանք, սակայն սովորական ֆիրմայի համար մոր մրցակցությունը կտանի միավորի միջին ձախսի համեմատ գնի իջեցմանը: Երբ մեկ անգամ տնտեսական շահույթ ստանալով, իր բոլոր ձախսերը հավասարեցնում է իր հատույթին, հետևաբար, պատենցիալ մրցակիցները, հավասարաբար, կփնտրեն այլ «կանաչ» վայրեր:

Եթե որևէ հատուկ շուկայում ժամանակի հետ լինեն կորուստներ, որոշ ֆիրմաներ դուրս կգան բիզնեսից: Կորուստները շուկայական ձև են հուշելու, որ ֆիրմայի կողմից ներկայումս օգտագործվող որոշ ռեսուրսներ առավել արձեքավոր կլինեն այլ նպատակով օգտագործման համար: (Տես «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը): Բանի որ ֆիրման դուրս է մղվում, չնորդները կօգտվեն ուրիշ ֆիրմաներից: Մուսցած ֆիրմաների պահանջարկի կորը կտեղաշարժվի վերև, քանի դեռ այդ գործընթացը կհաղթահարի տնտեսական կորուստները, և նկար 20-3-ում ցույց տրված երկարաժամանակա զրոյական շահույթով հավասարակշռությունը կվերականգնվի: Ինչ որ է, երբ ֆիրմաները վարող են ազատ ելումուտ ունենալ շուկա, շահույթը և կորուստը կարևոր դեր են խաղում արտադրության չափերի որոշման համար: Տնտեսական շահույթը կգրավի մոր մրցակիցներ դեպի շուկա: Արտադրանքի կամ նմանատիպ արտադրանքի առաջարկի անը գինը կիջեցնի ներքև, քանի դեռ շահույթ է ստացվում: Եվ հակառակը, տնտեսական կորուստները կստիպեն մրցակիցներին բողոքել շուկա: Արտադրանքի առկայության (առաջարկի) նվազումը կարձրագնի գինը, մինչև որ ֆիրմաները կարողանան փակել իրենց լուրիստուր ձախսերը: Կարճ ժամանակահատվածում գին որոշողները կստեղծեն կամ տնտեսական

Քանի որ մուտքը և ելքն ազատ է, մրցակցությունը գինը կիջեցնի մինչև ընդհանուր միջին ծախսի մակարդակը՝ ներկայացուցչական գին որոշողի համար:



շահույթ, կամ կորուստներ՝ կախված շուկայական պայմաններից: Երկարաժամկետ ճշգրտումներից հետո միայն նորմալ շահույթ (զրոյական տնտեսական շահույթ) հնարավոր կլինի, քանի որ մրցակցային պայմանները հետևանք են մուտքի ազատության: Ինչպես մենք կտեսնենք հաջորդ բաժնում, գնի կարգավորումը երբեմն կատարվում է նախքան մուտքը՝ կանխելու համար այն:

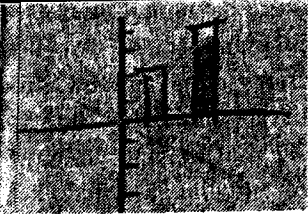
ՀԱՄԱՉԱՅՆԵՑՎԱՑ ԸՈՒԿԱՆԵՐԸ ԵՎ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Սակավ վաճառողներով շուկաները երբեմն ավելի մրցակցային են, քան թվում է: Քննարկենք Սուրբ Լեյք Սիթիի, Յութայի, Ալբա Քվերքի, Նյու Մեքսիկոյի միջև ավիատոլիների օրինակը: Այս երթուղում միայն երկու ավիատոլիներ կան, քանի որ քիչ է երթևեկությունը: Այստեղ, թվում է, առկա են մուտքի բոլոր խոչընդոտները, քանի որ մրցակցության մեջ ընդգրկված են բազմամիլիոն դոլարանոց օդանավեր և դրանց թռիչքն ապահովող ենթակառուցյուններ: Այս երկու ավիատոլիները հեռու են ուրիշներին մրցակից լինելուց և երկուսն էլ սահմանում են նույն գինը: Իհարկե, կարող են սահմանել նաև ծախսերը գերազանցող ավելի բարձր գին: Եվ իհարկե, կարելի է սպասել, որ այս երկուսն էլ կարող են գաղտնի համաձայնության գալ՝ բարձր գին սահմանելու վերաբերյալ, բայց այդ դեպքում այլ ավիատոլիներ կարող են ազատ մուտք գործել այդ շուկան:

Ավիատոլիների էյրուղիների համար մրցակցելիս հարկավոր է ունենալ միլիոնավոր դոլար արժողության սարքավորում: Սակայն եթե օդանավակայանի վարձակալման պրոբլեմ չկա, ապա մուտքի խոչընդոտները շատ ավելի ցածր կլինեն, քան սարքավորման ենթադրյալ ծախսերը: Սուրբ Լեյք Սիթիի, Ալբա Քվերքի շուկան, օրինակ, կարելի է մուտք գործել՝ պարզապես փոխելով օդանավը, անձնակազմը և սարքավորումը: Օդանավը նույնիսկ կարելի է վարձակալել կամ տալ վարձակալության: Նույն ձևով՝ եթե նոր մուտք գործողը (կամ

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿՐԸՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ԳՈՐԾԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ՉԱՆՈՂՄԱՆ ԴՐԱԿԱՆ ԿՈՂՄԵՐԸ



Ամեն տարի նոր գործեր են ձեռնարկում, մյուսների բիզնեսն ընդարձակվում է: Միևույն ժամանակ, մինչ այլ բիզնեսներ մուտք են արժում, մյուսները՝ դուրս կնդվեն և կսնանկանան ռե՛ս նկարներ III-D և III-E որպես այս դինամիկ օրծընթացի վկայություն): Բիզնեսի հաջողությունն իր հետ բերում է կատարյալ որակ, զնի վազեցում, արտադրանքի ավելացման հնարարություն, որոնք տնտեսական առաջընթացի աղկացուցիչ մասերից ամենաէականն են: Յուսքանչյուր հաջողություն, սակայն նշանակում է՝ նկում մի այլ տեղում, քանի որ գնորդները հեացնում են իրենց գնումները և ռեսուրսներն արեն կայացած բիզնեսից: Այսպիսով, տնտեսական առաջընթացը ոչ միայն բիզնեսին հաջողություն է բերում, այլ նաև՝ անկում:

Տնտեսագետներ Դվայթ Լին և Ռիչարդ Մաքենզին նշում են, որ առաջավոր շուկայական ռեսուրսությունում բիզնեսի անկումն անխուսափելի է¹: Ավելին, բիզնեսի անկման մասին ասում են. չկա չարիք՝ առանց բարիքի: Վնասները ծայահեղ դեպքում՝ սնանկացումը, ապահովում են և ռեզեկատվություն, և՛ խթաններ՝ տեղափոխելու ռեսուրսները դեպի ավելի արժեքավոր և ավելի արտադրողական գործունեություն: Այնուամենայնիվ, քանի որ բիզնեսի անկումը ցավալի է լերդողների, կառավարիչների և ընդգրկված աշատողների համար, հաստատուն քաղաքական

ուժ գոյություն ունի, որը սուբսիդավորում է սնանկացման եզրին հասած ձեռնարկություններին, մասնավորապես, եթե նրանք խոշոր են:

Լին և Մաքենզին նշում են. քանի որ հենց ցածր ծախսերով և բարձր արդյունավետությամբ ձեռնարկություններն են անկման հասցնում ցածր արդյունավետությամբ ֆիրմաներին, կառավարությունն օժանդակում է մի ֆիրմայի, որն օգտագործելով բարձրարժեք ռեսուրսներ, արտադրում է ավելի ցածրարժեք արտադրանք՝ առաջացնելով վնասաբեր գործունեություն: Ռեսուրսներն ունեն ավելի բարձր այլընտրանքային կիրառություն այլ տեղում: Ոչ արդյունավետ աշխատող ֆիրմայի անկումն ապահովում է աշխատողներին և մատակարարներին՝ ազդանշանով և խթանով. որ բարձրարժեք կիրառման այլ տեղեր փնտրեն իրենց ռեսուրսների և հմտության համար:

Երբ արդյունավետ, բարձր ծախսերով բիզնեսն անկում է ապրում, և աշխատողներն ու մյուս ռեսուրսների տերերն զգում են եկամտի պակաս (շուկայի այլընտրանքի համեմատությամբ), ապա փնտրում են զբաղվածության այլ տարբերակներ: Գնորդները, աշխատուժ ու ռեսուրսներ վատնող ֆիրմայի կապիտալը դառնում են մատչելի առավել արդյունավետ, ցածր ծախսերով արտադրողների համար:

¹ Dwight R. Lee, Richard B. McKenzie, *Failure and Progress: The Bright Side of the Dismal Science* (Washington, D.C.: Cato Institute, 1993).

ւմնադրված ձեռնարկությունը) ցանկանում է հեռանալ շուկայից, համարյա մբողջ ներդրված կապիտալը կարող է փոխհատուցվել տեղափոխելով օդասվը և մյուս հիմնական սարքավորումներն ուրիշ երրուղիներ, կամ դրանք սրժով տալով ուրիշ ֆիրմաների:

Եթե մուտքը սահմանափակող բացահայտ խոչընդոտներ չկան, ավիադիների երթուղին **համաձայնեցված շուկայի** դասական օրինակ է: Մուտքի և քի ծախսերը ցածր են, այնպես որ, ֆիրմայի մուտքի ռիսկը ցածր է²: Եթե հեագայում գիտակցում են, որ մուտքը սխալ է. եղել, ելքը համեմատաբար հեշտ քանի որ հիմնական ծախսերի շատ բաղադրիչներ անվերադարձելի ծախսերն, ընդհակառակը դրանք փոխհատուցելի են: Համաձայնեցված շուկա մուտք կարող է պահանջել կապիտալի մեծ ներդրումներ, բայց այնքան ժամանակ,

Համաձայնեցված շուկա (Contestable market)

Շուկա, որտեղ մուտքի և ելքի ծախսերը ցածր են, հետևաբար, ֆիրման մուտքի ցածր ռիսկ ունի: Արդյունավետ արտադրությունը և գրոյական անտեսական շահույթը կգերակշռի համաձայնեցված շուկայում: Շուկան կիրնի համաձայնեցված, նույնիսկ, եթե կապիտալի նկատմամբ պահանջները բարձր են:

² See William J. Baumol's "Contestable Markets. An Uprising in the Theory of Industry Structure", *mercant Economic Review* 72 (March 1982) 1-15.

քանի դեռ կապիտալը փոխհատուցելի է և անվերադարձելի ծախս չէ, ապա խոչոր կապիտալի անհրաժեշտությունը մուտքի մեծ խոչընդոտ չէ:

Համաձայնեցված շուկայում պոտենցիալ մրցակցությունը, ինչպես փաստացի եղած մուտքերը, կարող է ֆիրմաներին խանգարել վաճառելու այդ շուկայում: Երբ մուտքն ու ելքը թանկ չէ, նույնիսկ մեկ վաճառողին շուկայում սպասվում է լուրջ մրցակցություն: Համաձայնեցված շուկաներն ունենում են երկու կարևոր արդյունք.

1) գները երկար ժամանակ չեն կարող բարձր լինել, քան զրոյական տնտեսական շահույթ ձեռք բերելու համար անհրաժեշտ մակարդակն է,

2) ստացվում են արտադրության նվազագույն ծախսեր:

Սա ճիշտ է, որովհետև արտադրության մեջ և՛ ծախսերը գերազանցող բարձր գները, և՛ անարդյունավետությունը մուտք գործողների համար ներկայացնում են նոր հնարավորություն: Պոտենցիալ մրցակիցները, որոնք ունենում են տնտեսական շահույթի ստացման հնարավորություն, կարող է ակնկալվել, որ մուտք կգործեն և կիջեցնեն գները՝ միավոր ծախսերի մակարդակին:

Այս ամենը կունենա քաղաքական ենթատեքստ: Եթե քաղաքագետները գտնում են, որ շուկան բավականաչափ մրցակցային չէ, նրանք կուզենան շուկան համաձայնեցված դարձնել: Տնտեսագետների համար հիմնական փաստարկն այն է, որ կարգավորումը հաճախ մուտքի ամենաառաջին սահմանափակումն է: Շատ տնտեսագետներ հավատացած են, որ նոր մուտքեր թույլ տվող ապակարգավորումը կարող է շատ շուկաներ դարձնել համաձայնեցված՝ ցածր գներով և առավել արդյունավետ, քան կարող էր արտադրողների ուղղակի կարգավորումը: Այս մասին մենք մանրամասն կխոսենք հաջորդ գլխում:

Ցածր մուտքի խոչընդոտներով զին որոշող շուկաների համար գների և արտադրանքի մեր մոդելն, իհարկե, իրական աշխարհի մի շատ պարզ մոտեցում է: Շուկայական գործընթացը բարդ է, իսկ մրցակցությունը՝ շարունակվող: Պետք է իմանալ, քանի դեռ այս գործընթացն ընթացքի մեջ է, առանձին շուկայի մասնակցի փորձը կարող է որոշակիորեն տարբերվել արդեն քննարկված «տիպիկ ֆիրմա»-ի գործելակերպից: Անդրադառնանք այժմ տնտեսական մոդելներում ոչ հայտնի կարևոր մի գործոնի՝ ձեռներեցության քննարկմանը:

ՁԵՆՆԵՐԵՑՈՒԹՅՈՒՆ

Գիտական մոդելը, որպեսզի օգնի մեզ հասկանալու փաստերն ու կանխատեսումներ կատարել, պետք է պարզեցնի, թե ինչ է նկարագրում և ուշադրություն դարձնի ամենակարևոր հարաբերակցություններին: Տնտեսական մոդելները բացառություն չեն: Ձեռնարկություններում որոշում կայացնողի մեր մոդելը ձևավորված է՝ առաջ քաշելու համար բոլոր ֆիրմաների համար ընդհանրական որոշում կայացնողի տարրերը, և այն ներկայացնում է այդ աշխատանքը բավականաչափ լավ: Սակայն հաշվի չի առնում բիզնեսի որոշում կայացնող պրոցեսի մի քանի կարևոր տարրեր: Բացի այդ, քողարկում է որոշումների բարդությունները, որոնք պետք է իրագործվեն ձեռներեցների կողմից:

Կավելանա՞ն շահույթները, եթե գները բարձրացել են, կամ արդյո՞ք ավելի ցածր գները կապահովեն ավելի բարձր շահույթներ: Իրական կյանքում որոշում կայացնողները չեն կարող մտնել աշխատասենյակ և նայել իրենց պահանջարկ-ծախսեր դիագրամին՝ պատասխանելու համար այս հարցերին: Նրանք պետք է փնտրեն բանալին, փորձեն ժամանակակից գների փոփոխությունները և մեկնաբանեն իրենց տեսածը, բազմաթիվ անգամ օգտագործելով «սթափ դատողություն» արտահայտությունը: Հաջողակ ձեռներեցը կփնտրի ու

գտնի շահույթն առավելագույնի հասցնող $MR=MC$ գին և արտադրանք հավակցությունը, որը մեր մոդելը պարզեցնում է:

Մեր մոդելները ցույց են տալիս, թե ինչպես ձեռներեցները նորից կսկսեն առանալ շահույթ կամ վնաս՝ հատուկ շուկայում, և բացատրում են, թե ինչու րանց գործողությունները միտում կունենան շուկան մղել հավասարալշռության: Սակայն նրանք չեն բացատրում, թե ինչպե՞ս և ե՞րբ նոր արտադրանքը կբարելավվի կամ նոր արտադրական տեխնիկա կկիրառվի: Ուղղումներն այս ոլորտներում ներառում են ձեռնարկչական դատողություններն ու հայտնագործություններն անորոշության դեպքում: Ինչպե՞ս կվերաբերվեն չնորոգները պոտենցիալ նոր արտադրանքին: Կարո՞ղ է այն արտադրվել շահույթով: Ինչպե՞ս կարելի է ֆինանսավորել լրացուցիչ կապիտալ ակտիվները լամ նոր բիզնեսը: Արդյո՞ք նոր արտադրական պրոցեսի ներդրումը կամ այլընտրանքային տեխնոլոգիան կնվազեցնեն ծախսերը: Կնվազե՞ր արդյոք միախորի ծախսը, եթե ֆիրման առաջարկեր արտադրանքի և ծառայությունների տարբեր համակցություններ: Կարո՞ղ է մի ոլորտում հաջողակ բիզնեսի գործունեությունը տարածվել այլ ոլորտներում: Եթե այո, ո՞րն է տարածման լավագույն ճանապարհը: Բոլոր այս հարցերին պատասխանելու համար պահանջվում են ձեռնարկչական դատողություններ:

Ձեռնարկչական դատողությունն անհրաժեշտ է, երբ որոշման կարգ չկա, որը կարող է կիրառվել՝ օգտագործելով միայն հնարավոր տեղեկատվությունը: Այս նպատակով մենք չենք կարող լրիվ միավորել ձեռներեցի ֆունկցիան տնտեսական մոդելների մեջ: Պարզապես ճանապարհ չկա միավորելու այս համալիր որոշումները, որոնք ընդգրկում են անորոշությունը, բացահայտումը և բիզնեսի դատողությունը: Ամենակարևորը, որ պետք է նշենք՝ ձեռնարկչական շատողությունն է, և ընդունենք, որ մեր մոդելները սահմանափակ են, քանի որ յրանք չեն կարող ներգրավել և բիզնեսի հաջողության, և տնտեսական առաջընթացի այս քննադատական տարրը:

ՉԵՌՆԵՐԵՑԻ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՆԿԱՐԱԳԻՐԸ

Եթե մենք չենք կարող ձեռներեցությունը մացնել մեր մոդելների մեջ, ապա ո՞նչ կարող ենք ասել նրա ֆունկցիայի մասին: Այս հարցին պատասխանելու մի ճանապարհը ձեռնարկչական կարգավիճակի համար ընդհանրացված աշխատանքի նկարագրության քննարկումն է: Ներդրողը, որը ձեռներեց դառնալու ցանկություն կամ հմտություն չունի, բայց ուզում է բիզնեսով զբաղվել, կարող է վարձել որևէ մեկին՝ ձեռներեց աշխատելու համար, իսկ ինքը կապահովի կապիտալ: Այսպիսով, սման մեկի մասին թերթում զետեղվող հայտարարությունը կարող է լինել հետևյալը.

Պահանջվում է ձեռներեց: Կիմոյոյր պետք է բավարարի հետևյալ պահանջներին՝

-կանխագուշակել բիզնեսի նոր հնարավորությունները և նոր պրոբլեմները, նախքան դրանց ակնհայտ դառնալը,

-լինել պատրաստակամ գաղափարներն աշխատանքային ներդրումներով իրագործելու և ստեղծագործական մոտեցումներ ունենալու մեջ,

-լինել ունակ ընդունելու ճիշտ որոշումներ և համոզվելու մյուսներին դրանց հավաստիությունը ինչպես օրինակ, լրացուցիչ ֆինանսական միջոցներ ներգրավելով,

-լինել ունակ հասկանալու սեփական սխալներն ու ետ կանգնել ոչ ճիշտ որոշումներից՝ առանց լրացուցիչ ռեսուրսներ վատնելու: Վճարը շատ բարձր կլինի հաջողության դեպքում և շատ խոճուկ՝ ձախտման դեպքում:

Ձեռներեցությունը վախկոտի կամ ծույլի համար չէ: Ձեռներեցները կյանքում գործունեության առանցքն են, նույնիսկ, եթե նրանք տեղ չունեն տնտեսական շատ մոդելներում⁵:

ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ԳԻՆ ՈՐՈՇՈՂ ՇՈՒԿԱՆԵՐԻ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄԸ

Ինչպես տեսանք, գնի և արտադրանքի որոշումը զին որոշողի համար որոշ դեպքերում նույնն է, ինչ զին վերցնողի համար: Նաև, քանի դեռ երկար ժամանակահատվածն է, հավասարակշռված պայմանները զին վերցնող շուկաներում համատեղելի են տնտեսական արդյունավետության իդեալին: Օգտակար է համեմատել և հակադրել դրանք զին որոշող շուկաներին, երբ մուտքի խոչընդոտները ցածր են: Կան և՛ մանուկություններ, և՛ տարբերություններ:

Մուտքի ցածր խոչընդոտներով շուկաներում ո՛չ զին վերցնողները, ոչ էլ զին որոշողները չեն կարող երկար ժամանակահատվածի տնտեսական շահույթ ունենալ: Երկար ժամանակահատվածում մրցակցությունը կիջեցնի մրցակցող ֆիրմաների զինը միջին ընդհանուր ծախսերի մակարդակից ցածր: Յուրաքանչյուր դեպքում, ձեռներեցի համար ուժեղ խթան է իր բիզնեսի արդյունավետ դեկավարումը և վարումը: Անարդյունավետ գործունեությունը կհասցնի վնասներ և դուրս կմղի շուկայից: Գին վերցնողները և մրցակից զին որոշողները հավանաբար նպատակ ունեն զարգացնել և ներդնել նոր ծախսեր կրճատող պրոցեսներ և միջոցներ, որովհետև ավելի ցածր ծախսերը կնշանակեն ավելի բարձր կարճ ժամանակահատվածի շահույթներ (կամ գոնե ավելի քիչ վնասներ):

Մուտքի ցածր խոչընդոտներով շուկաներում զին վերցնողների և զին որոշողների փոփոխվող պահանջարկի պայմանների արձագանքը մնամատիպ է: Երկու դեպքում էլ շուկայական պահանջարկի աճը հանգեցնում է ավելի բարձր գների, կարճ ժամանակահատվածի շահույթների, գործող արտադրության ընդլայնման և նոր ֆիրմաների մուտքին: Նոր արտադրողների մուտքով և գոյություն ունեցող ֆիրմաների մրցակիցների ընդարձակմամբ՝ շուկայի առաջարկը կբարձրանա, զինը կիջնի: Այս գործընթացը կշարունակվի այնքան, մինչև շուկայի գներն իջնեն միջին ընդհանուր ծախսերի մակարդակին, նեղացնելով ամբողջ տնտեսական շահույթը:

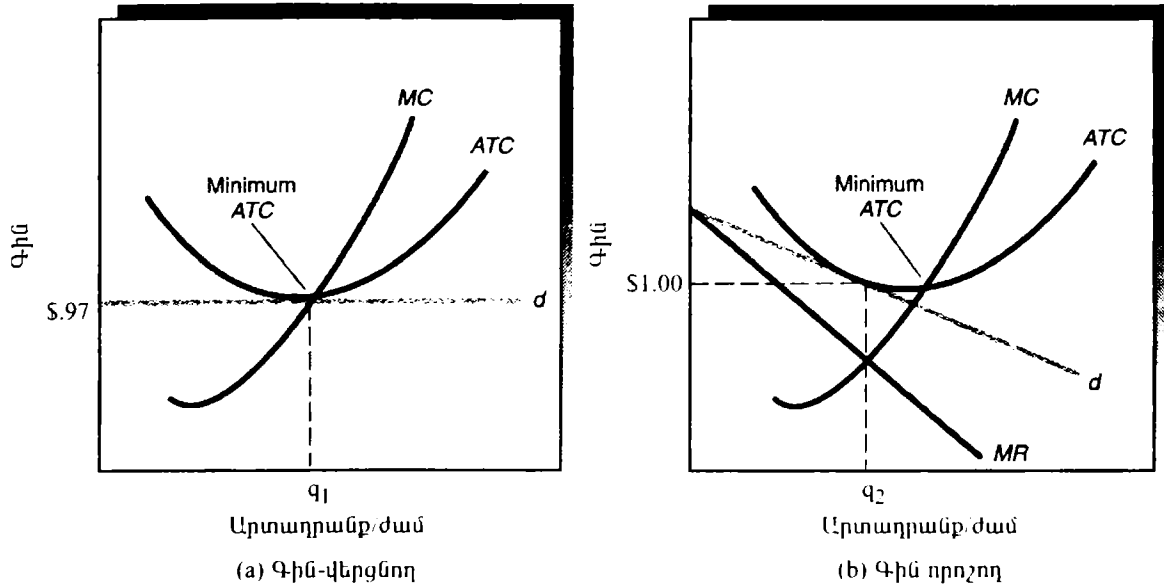
Նույն ձևով, պահանջարկի նվազումը կհասցնի ավելի ցածր գների և կարճ ժամանակահատվածի կորուստների, տանելով արտադրանքի նվազմանը և որոշ ֆիրմաների շուկայից դուրս մղմանը: Քանի որ շուկայական առաջարկը նըվազում է, գները կբարձրանան և, ի վերջո, կարճ ժամանակահատվածում կորուստներ չեն լինի, և արտադրության մեջ մնացող ֆիրմաները կկարողանան կրկին փոխհատուցել իրենց ծախսերը: Երբ մուտքի խոչընդոտները ցածր են, անկախ այն բանից, ֆիրմաները զին վերցնող են, թե՛ զին որոշող, շահույթներն ու վնասները որոշիչ կլինեն արտադրանքի վերաբերյալ որոշումներ կայացնելիս:

Ինչպես նկար 20-4-ում է ցույց տրված, եթե զին վերցնողն ունի պահանջարկի հորիզոնական կոր, ապա զին որոշողի պահանջարկի կորը թեքվում է դեպի ներքև: Սա կարևոր է, քանի որ զին որոշողի սահմանային հասույթն ավելի շուտ ցածր է, քան հավասար է գնին: Այսպիսով, երբ շահույթն առավելա-

⁵ See Mark Crosson, "Entrepreneurship", in *The Hew Palgrave: A Dictionary of Economics*, ed. John Eatwell, et al. (New York: Stockton Press, 1987), pp. 151-153.

Նկար 20-4

ԳԻՆ ՎԵՐՑՆՈՂ ԵՎ ԳԻՆ ՈՐՈՇՈՂ ԸՈՒԿԱՆԵՐԻ ՀԱՄԵՄԱՏՈՒՄԸ



Այստեղ մենք ցույց ենք տվել երկարաժամկետ հավասարակշռության վիճակը գին վերցնողների և գին որոշողների համար. երբ մուտքի խոչընդոտները գաժը են էրկու դեպքում էլ գինը հավասար է միջին ընդհանուր ծախսին, և տնտեսական շահույթը գրոյական է: Մակայն թանի դեռ գին որոշողն ունի սերբե իչնուլ պահանջարկի կոր. նրա առավելագույն շահույթով գինը կգերազանցի սահմանային ծախսը, և արտադրանքը պերան մեծ չէ, որ նվազեցնի միջին ընդհանուր ծախսը, երբ շու-

կան երկարաժամկետ հավասարակշռության մեջ է: Նմանափայ ծախսի դեպքում գին որոշող շուկայում արտադրանքի գինը բավականին բարձր է, քան գին վերցնող շուկայում: Այս բարձր գինը ոմանց կողմից գնահատվու է անարդյունավետ, սինչդեռ մյուսներն այն համարում են վարձ, որը հասարակությունը վճարում է բազմապատկան և հարմարավետության դիմաց (տարանե արտադրանք):

ույնի հասցնող գին որոշողն ընդարձակու է արտադրանքը, քանի դեռ $MR = MC$, գինը դեռևս կգերազանցի սահմանային ծախսերին (b մաս): Ընդակառակը, շահույթն առավելագույնի հասցնող գին վերցնողի կողմից սահանված գինը հավասար կլինի սահմանային ծախսերին (a մաս): Բազի այդ, ըկար ժամանակահատվածում գին որոշողի արտադրանքի մակարդակն ավելցածը է, քան ATC-ը նվազեցնող մակարդակը: Գին որոշողի միավորի ծախսը ցածր կլինի (ավելի շուտ 97 սենթ, քան \$1), երե արտադրանքի ծավալը մեանա:

ՑԱԾԻ ՄՈՒՏՔԻ ԽՈՉՐՆՅՈՏՆԵՐՈՎ ԳԻՆ ՈՐՈՇՈՂ ԸՈՒԿԱՆԵՐԻ ԲԱՇԽՄԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ցածր մուտքի խոչընդոտներով գին որոշող շուկաների արդյունավետությունն անախազետների շրջանում տարիներ շարունակ ընկարկան առարկա էր: Աստ գերակշող տեսակետի, լաշխման անարդյունավետությանը էր բազարվում միջին ընդհանուր ծախսերը երկար ժամանակահատվածում նվազեցող արտադրանքի ծավալի որոշման դեպքում գին որոշողների ծախսերը

ՉՈՐՍ ՉԵՌՆԵՐԵՑՆԵՐ, ՈՎՔԵՐ ՓՈՒՆԵԼ ԵՆ ՄԵՐ ԿՅԱՆՔԸ

Ի տարբերություն կինոաստղերի և մարզիկների, գործարար ձեռներեցիները հազվադեպ են մեծ հարգանք վայելում մեր հասարակությունում: Հաճախ նրանց ավանդները կամ չեն նրկատվում, կամ սխալ են հասկացվում: Մրցակցային տնտեսության մեջ ձեռներեցիներն առաջ են անցնում՝ հայտնագործելով ավելի լավ գործելու ուղիներ, ինչպես օրինակ՝ նոր արտադրական տեխնիկա, որը կնվազեցնի ծախսերը, կամ նոր արտադրանք, որն ավելի արժեքավոր է (իր ծախսերի համեմատ): Ձեռներեցությունն ունի ոչ սովորական ակունքներ:

Իհարկե, շատ հաջողակ ձեռներեցիներ շատ փոքր են վաստակում: Հիշեք, սակայն, առևտուրն օգնում է և՛ գնորդին, և՛ վաճառողին: Հաջողակ լինելու համար, ձեռներեցիները պետք է իրենց գրնորդներին ապահովեն ավելի բարձր արժեքով, քան նրանք կարող են ձեռք բերել այլ տեղում: Այսպիսով, նրանք տնտեսական առաջընթացի կարևոր աղբյուր են: Հաջողակ ձեռներեցիները հաճախ շատ ջանք են թափում մեզ համար, որը մենք չենք էլ պատկերացնում: Տեսեք, թե ինչպես են մեր ժամանակաշրջանի չորս խոշորագույն ձեռներեցիներ ազդել մեր կյանքի վրա:



Սամուել Մ. Վայնս (1917-1992թթ.)

Մեն Վայնսն իր ուղին Միսսուրիի համալսարան հարթել է պատահական վաստակներով՝ ներառյալ լրագրավաճառ, մատուցող և պահակ աշխատելը: Բոլեջից հետո սկզբում աշխատել է կառավարիչ Ջեյ Սի Փեննի խանութում, որն ԱՄՆ-ի երկու ամենամեծ մանրավաճառներից մեկն է: Նա Փեննիի հետ աշխատեց երկու տարուց էլ քիչ: Երկու տարվա զինծառայությունից հետո ձեռք բերեց Բեն Ֆրանկլինի հանրախանութն Արկանզասում: Հաջորդ տասնամյակում նա բացեց մի քանի նոր խանութներ: Քանի որ Բեն Ֆրանկլինի յուրաքանչյուր խանութ անկախ արտոնագրված էր, Վայնսը քիչ ազդեցություն ուներ ընկերության ընդհանուր ղեկավարման մեջ:

Ընկերության վարած քաղաքականությունից հուսախարված, 1962-ին նա բացեց իր սեփական

խանութը՝ անվանելով Դիսքաունթ Սիթի: Բիզնեսը նույնիսկ միասնականացված չէր մինչև 1969թ.: Շուտով անունը փոխվեց՝ Վոլտ-Մարտ և, սկսելով Արկանզասում 2 խանութից, Մեն Վայնսը զարգացրեց այն, դարձնելով Ամերիկայի մանրածախ առևտրի ամենամեծ ցանցը: Այսօր գրեթե 2000 Վոլտ-Մարտի խանութներ կան, և կոմպանիան «Ֆորտունա 500»-ի ցուցակում զբաղեցնում է 4-րդ հորիզոնականը: 1995թ. նրա վաճառքը գրեթե 3 անգամ գերազանցել է մրցակից Սիարս և Ռոյբաք ֆիրմաների ցուցանիշը:

Ո՞րն է Վոլտ-Մարտի հաջողության գրավականը: Վայնսի բիզնեսի ռազմավարության սկզբնական ոլորտը հագուստի խանութներն էին, շրջանառու միջոցների հսկողությունը, ցածր գնով ապրանքանիշով ապրանքներ, և նպատակաուղղվածություն դեպի փոքր ու միջին չափերի քաղաքները, որոնք զուրկ են հիմնական մանրածախ առևտրի կետերից: Սկզբում Վայնսը չէր փորձում մրցակցել մեծ խանութների հետ, ինչպես Սիարսը կամ Մոնթգոմերի Վարդը: Փոխարենը, նա կենտրոնանում էր ավելի փոքր քաղաքների վրա, որոնք զուրկ էին հանրախանութներից: Նրա մեծածախ առևտրի կենտրոնների ցանցը հնարավորություն էր տալիս Վայնսին՝ ապահովելու բարձրորակ ապրանքներն ավելի ցածր գներով, քան մրցակիցները: Ցածր ծախսերը, վաճառքի ծավալները, հարմար գները և ճիշտ տեղադիրքը թույլ տվեցին Վայնսին ապահովել գնորդներին ավելի արժեքավոր ապրանքով, քան նրանք կարող էին ձեռք բերել այլ տեղերում: Սա Վայնսին դարձրեց Ամերիկայի ամենահարուստ մարդկանցից մեկը, իսկ Վոլտ-Մարտը՝ ամենամեծ մանրածախ առևտրական ընկերությունը:



Ռեյ Կրոք (1902-1984)

1954թ.-ին Ռեյ Կրոքը հանճարեղ ձեռներեցի հույսեր չէր ներշնչում: 50-ն անց էր, բայց դեռ աշխատում էր ռադիոկայաններում, վաճառում թղթե բաժակներ, կաթ խառնելու մեքենաներ: Մի օր Սան Բերնարդինոյում (Կալիֆորնիա), նա մտավ համբուրգերի մի փոքր խանութ: Կրոքը հիացած էր, թե որքան լավ էր այդ բիզնեսը կազմակերպված: Մի քանի օրվա բա-

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ (շարունակություն)

նակցություններից հետո, նա կարողացավ համոզել ռեստորանի սեփականատերեր Մորիս և Ռիչարդ ՄաքԴոնալդներին՝ թույլ տալ իրեն՝ վաճառելու արտոնությունն ուրիշ ոլորտներում: Այս արտոնագրված խանութներից յուրաքանչյուրն անկախ կլիներ, սակայն կօգտագործեր ՄաքԴոնալդ անունը և ճաշացանկը:

Կրոքը շատ բժախնդիր էր արտոնագրերը վաճառելու հարցում: Սեփականատերերը պետք է երաշխավորեին մեծ պատրաստականություն և աշխատանքային լրիվ գրաֆիկ: Նախքան արտոնագրեր ձեռք բերելը, տեղաբաշխումը պետք է նախօրոք հաստատված լիներ, սննդի պատրաստումը՝ բլիթների չափերը, օգտագործվելիք համեմունքների քանակը, մանրամասնորեն ստանդարտացված: Ի վերջո, բոլոր արտոնագրերի տերերից պահանջվում էր մասնակցել դասընթացների Չիկագոյի կենտրոնում, որը հաճախ անվանում են «համբուրգերի համալսարան»:

Վեց տարվա ընթացքում Կրոքը վաճառեց ՄաքԴոնալդի 200 արտոնագիր: Նա փոխ առավ ֆոնդերը և օգտագործեց արտոնագրերի վաճառքից ստացված իր վաստակները՝ գնելու համար ՄաքԴոնալդ եղբայրներից ամբողջ գործը: ՄաքԴոնալդն ապահովում էր գնորդներին արագ սպասարկմամբ և էժան սննդով մատուցված հարմարավետ պայմաններում: Այս սպասարկումը շատ ամերիկացիների դրոշեց սնվելու ճաշարաններում, իրականում հիմնադրվեց նոր արդյունաբերություն՝ արագ սննդի բիզնես: Ո՞վ կմտածեր, որ միջին տարիքի կաթի մեքենա վաճառողն այսպես կհեղաշրջի մեր կյանքը:



Թեղ Թըրներ (1938թ.)

Ենվելով Սինսինատիում, 9 տարեկանում իր ընտանիքի հետ տեղափոխվել է Ջորջիա: Բնդունվել է Բրաունի համալսարանը նախ հումանիտար, ապա տնտեսագիտական մասնագիտությամբ: Բանավեճերը, նավարկությունները և հավարտյուններն գրադեցնում էին նրա հիմնական ժամանակը: Նա նաև բանավիճակային ակումբի փոխնախագահն էր, գրասանավերի ակումբի ղեկավարը: Հավարտյունների պատճառով նրա հարաբերությունները վատացան իր համայնքի Բապպա Սիլվանի և համալսարանի ղեկավարության հետ:

Քոլեջը թողնելուց հետո, աշխատում էր հոր գովազդային գործակալությունում և ի վերջո ստանձնեց վերջինիս ղեկավարությունը: 1970թ.-ին ռիսկ արեց իր ակտիվները ներդնել Ատլանտայի ոչ շահութաբեր WTCC հեռուստակայանում: Թեղը վերանվանեց կայանը WTBS «սուպերկայան» և այն միացրեց տեղական կաբելային համակարգին: Կայանը հիմնականում ցուցադրում էր կինոնկարներ և բեյսբոլի բարձրագույն լիգայի խաղերը, հատկապես Թըրների կողմից Ատլանտա Բրեյվս թիմը գնելուց հետո:

1980թ.-ին նորից ռիսկի դիմեց և իր բոլոր ակտիվները՝ «կեղտոտ պարտատոմսերի» շուկայի լրացուցիչ ֆինանսները ներդրեց գործարկելու 24-ժամյա նորությունների ցանցը, որն այժմ հայտնի է որպես CNN (Cabel News Network): Հեռուստատեսության շատ փորձագետներ կանխատեսում էին, որ նա հաջողություն չի ունենա: CNN-ի գործարկման վճռից առաջ Թըրների սեփական աշխատակիցները նրան հանձնում են մի գրություն, որտեղ գրված էր. «Խնդրում ենք, Թեղ, մեզ հետ այդպես մի վարվիր: Եթե դու ռիսկի դիմես, կկործանես ամբողջ ընկերությունը»:

Իհարկե, ռիսկը ձեռներեցության բաղկացուցիչ մասն է: Սակայն շատ քչերն են ռիսկի դիմում հանուն անիրականաճալի գաղափարների: Առաջնորդվելով Թըրների վճռական որոշմամբ, թե ինչ են ամերիկացիները ցանկանում դիտել հեռուստատեսությամբ, շուկան վավերացրեց նրա գաղափարը:

1991թ.-ից Թըրների կաբելային հեռուստատեսության գործունեությունը կազմում էր ընդհանուրի 1/3-ը: Թըրների նորությունների կայանն այժմ լայնորեն հեռարձակվում է ամբողջ աշխարհում: Ո՞վ կարող էր ենթադրել, որ ինչ որ էնտուզիաստ, որն իր բիզնեսն սկսել էր հայտարարությունների վաճառակներից, կարող է փոխել համաշխարհային հեռուստատեսության զարգացման ուղին:



Վիլյամ Բիլ Գեյթս III (1955թ.)

Դեռ մանկուց Բիլ Գեյթսը սիրում էր համակարգիչները: 15 տարեկանում գրելով համակարգչային ծրագիր երբևէկության կառավարման համար, վաստակեց \$20000: 17 տարեկանում ընդունվեց Հարվարդ և դեռ ուսանող, մշակեց BASIC ծրագիրը առաջին համակարգիչների MITS Ալրայիի համար, համոզված,

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՈՒՄՅՈՒՆՆԵՐԸ (Հարունակություն)

որ վերջ ի վերջո շատ գրասենյակներ և ընտանիքներ կունենան համակարգիչներ: Նա իր ընկեր Պոլ Ալենի հետ 1975թ.-ին ստեղծեց Microsoft-ը՝ իր գործունեությունը կենտրոնացնելով համակարգչային ծրագրերի զարգացման վրա: Գրվում են այնպիսի ծրագրեր, որոնք համակարգիչները դարձնում են և՛ օգտակար, և՛ հեշտ օգտագործելի: Բիլ Գեյթսը շատ արագ վաստակեց ծրագրավորող հանճարի համբավ: Երբ 1980թ. ԱյբիԷմ-ը որոշեց մտնել անհատական համակարգիչների շուկա, նրանք Գեյթսի հետ պայմանագիր կնքեցին, ըստ որի Microsoft-ը պետք է ապահովեր իրենց հիմնական գործող ծրագրերով: Այդ համակարգն այժմ հայտնի է MS-DOS անունով: Բիլ Գեյթսն իր MS-DOS ծրագրի վաճառքի իրավունքը սահմանափակեց: Քանի որ ԱյբիԷՄ-ն աճեց որպես PC արտադրող և 1980-ականներին շուկայում գերիշխող էր, Բիլ Գեյթսի բախտը ժպտաց: Microsoft-ը զարգացավ որպես համակարգչային արդյունաբերության

գերիշխող ֆիրմա: Բիլ Գեյթսի ծրագրերն այժմ օգտագործվում են աշխարհի համակարգիչների 90%-ում: Բիլ Գեյթսի MS-DOS համակարգչային ծրագրերը, Windows և Windows 95-ը հայտնի են ամբողջ աշխարհում:

Բիլ Գեյթսը հաջողության հասավ իր աշխատասիրությամբ: Նա շատ էր աշխատում և մինչև հիմա էլ շարունակում է գրադվել իր ծրագրի կատարելագործմամբ: Եթե դուք երբևիցե օգտվել եք համակարգից, անշուշտ աշխատել եք նրա ստեղծած ծրագրերով: Նրա ծրագրավորողի անուրանալի հանճարը մեզ օգնեց անհատական համակարգիչներն օգտագործել թե՛ աշխատավայրում, թե՛ տանը:

¹ Slu u Gene N. Landrum. Profiles of Genius (Buffalo: Prometheus Books, 1993). Robert F. Hartley, Management Mistakes and Successes (New York: John Wiley and Sons, Inc., 1994).

Որպես մեծ թվով ֆիրմաների արդյունավետ գործունեության արդյունք՝ յուրաքանչյուր մրցակցի վաճառքն ընկնում է նրա նվազագույն ծախսի կարողության մակարդակից ցածր: Պոտենցիալ սոցիալական օգուտը, որն ուղեկցվում է արտադրանքի $P=MC$ մակարդակի արտադրության ընդլայնման հետ, այսպիսով վերանում է: Այս տեսակետի կողմնակիցները հաստատում են, որ եթե սակավաթիվ արտադրողներ լինեին, յուրաքանչյուրն ի վիճակի կլիներ գործել արտադրանքի նվազագույն ծախսի մակարդակում, հակառակ դեպքում գործունեությունն անարդյունավետ է: Երկու կամ ավելի բեռնալցման կայանները, ռեստորանները, պարենային խանութները և նմանատիպ հաստատությունները, որոնք գործում են կողք-կողքի, զին որոշող շուկաների կողմից առաջացած տնտեսական վատման օրինակներ են:

Բացի այդ, տարբեր զին որոշողների ջանքերը՝ տեղեկացնելու և համոզելու գնորդներին, որ իրենց տարասեռ արտադրանքն ավելի լավն է, քան մյուսներինը, միշտ հանգեցնում է քննադատության: Նրանց մրցակցային գովազդային գործունեությունը փոխվում է՝ դառնալով ինքն իրեն վնասող և վատնող: Քննադատներն ասում են, որ ֆիրմաները շահագրգռված են կիրառելու գովազդումը՝ ընդգծելու համար նմանատիպ արտադրանքների միջև արհեստական տարբերությունները, և ֆիրմաները, որոնք չեն գովազդում իրենց ապրանքները, կունենան վաճառքի նվազում: Քանի որ գովազդի հետևանքով ապրանքները թանկանում են, ապա հասարակության տեսակետից այն թանկ է:

Վերջին տարիներին այս ավանդական տեսակետը լրջորեն վիճարկվում է: Շատ տնտեսագետներ այժմ հավատացած են, որ այն մեխանիկական է, և չարժե դա հաշվի առնել դինամիկ մրցակցության մեջ: Ավանդական տեսակետը ենթադրում է, որ գնորդները չեն գնահատում որակների և ոճերի ավելի լայն ընտրությունը: Հնարավոր է, որ գնեկն ավելի ցածր լինեն, եթե նույնիսկ փոքր թվով բեռնակայաններ են գործում և տեղաբաշխված են իրարից հեռու:

Այնուամենայնիվ, մինչ գնորդները գնահատում են ինչպես ապրանքի տարբերակումը, այնպես էլ ցածր գները, ապա ոմանց պնդմամբ գին որոշող շուկաներն սպառողներին կարող են ավելի լավ սպասարկել: Այս տեսակետի համաձայն, բարձր գները (նաև ծախսերը) պարզապես սպառողների վրա լրացուցիչ վարձ են՝ հեշտ ձեռքբերման և ընտրություն կատարելու դիմաց:

Երբ սպառողները տարասեռ ապրանքներից ստանում են օգտակարություն, չի կարելի հետևություն անել, որ միատեսակ բարիքները՝ ավելի ցածր գնով, սակայն ընտրության ավելի քիչ տարբերակներով, գերադասելի կլինեին այն արտադրանքից, որն ավելի բազմազան է՝ ավելի բարձր գների դեպքում: Փաստորեն, սպառողները հաճախ վճարում են ավելի շատ՝ տարբեր բնույթի եզակի ապրանքների համար, գերադասելով այն մի խումբ ավելի էժան տարբերակներից, նույնիսկ, երբ գիտեն, որ վերջինս հնարավոր է ձեռք բերել ավելի ցածր գնով: Օրինակ, շատ սպառողներ ձեռք են բերում ավելի որակյալ ջինսեր և հատուկ վերնաշապիկներ, նույնիսկ եթե համոզված են, որ դրանց հավասար դիմացկուն, բայց ավելի ստանդարտ տարբերակները հնարավոր է ձեռք բերել ավելի ցածր գնով:

Արտադրանքի բազմազանության կողմնակիցները միշտ ժխտում են, որ գին որոշող շուկաներին հատուկ է չափից դուրս գովազդը: Նրանք նշում են, որ գովազդը հաճախ նվազեցնում է սպառողների փնտրելու ժամանակը և ապահովում արժեքավոր տեղեկատվությամբ գների, նոր արտադրանքների և շուկա մտած նոր ֆիրմաների մասին: Ավելին, եթե գովազդն առաջացնում է չփոխհատուցվող օգուտներով գների բարձրացում, մարդիկ կարող են ընտրել էժան, չգովազդվող ապրանքները: Ի վերջո, սպառողները միշտ չէ, որ ձեռք են բերում գովազդվող ապրանքներ: Փաստորեն, որոշ գին որոշողներ օգտագործում են բարձրորակ ծառայություն և ցածր գներ մրցելու համար մրցակիցների հետ, որոնք շատ են գովազդում իրենց արտադրանքը: Եվ եթե սպառողները նախընտրում են քիչ գովազդվող ֆիրմաների առաջարկը, ապա այդ համակցությունը բավականին լավ է գործում:

ԳՆԵՐԻ ԴԻՍԿՐԻՄԻՆԱՑԻԱ

Մենք ենթադրել ենք, որ արտադրանքի բոլոր վաճառողները սահմանում են նույն գինը բոլորի համար: Երբեմն սակայն, գին որոշողները մեծացնում են իրենց հասույթը (շահույթը) սահմանելով տարբեր գներ սպառողների տարբեր խմբերի համար:

Այնպիսի գործունեություններ, ինչպիսիք են հյուրանոցները, արագ սննդի օբյեկտները, ղեղատները, տարեց քաղաքացիներից ավելի ցածր գին են պահանջում, քան մնացածներից: Կինոթատրոններում և մարզական միջոցառումների ժամանակ ուսանողներին և երեխաներին գնի վեղ է տրվում: Երբեմն սրճարանները և մարզական ակումբները կանանցից ավելի ցածր գին են պահանջում, քան տղամարդկանցից: Այս պրակտիկան կոչվում է **գների դիսկրիմինացիա**: *Այս պրակտիկայից օգուտ ստանալու համար գին որոշողը պետք է կարողանա.*

- ա) ճշգրտել և տարբերակել պահանջարկը՝ ըստ էլաստիկության,*
- բ) կանխել նրանց, ովքեր կգնեն ցածր գնով և կվերավաճառեն մնացածներին:*

Նկեր ավելի հանգամանորեն դիտարկենք, թե ինչու պետք է վաճառողները գնի դիսկրիմինացիան առավելություն համարեն: Ենթադրենք, վաճառողն ունի գնորդների երկու խումբ. մեկը ոչ էլաստիկ, մյուսը էլաստիկ պահանջարկով: Առաջին խմբից լարձր գին պահանջելը կբարձրացնի այդ խմբի ստացվող

Գնի դիսկրիմինացիա (Price discrimination)
 Միջոցառում, որի դեպքում վաճառողը նույն արտադրանքի և ծառայության դիմաց տարբեր սպառողներից պահանջում է տարբեր գներ:

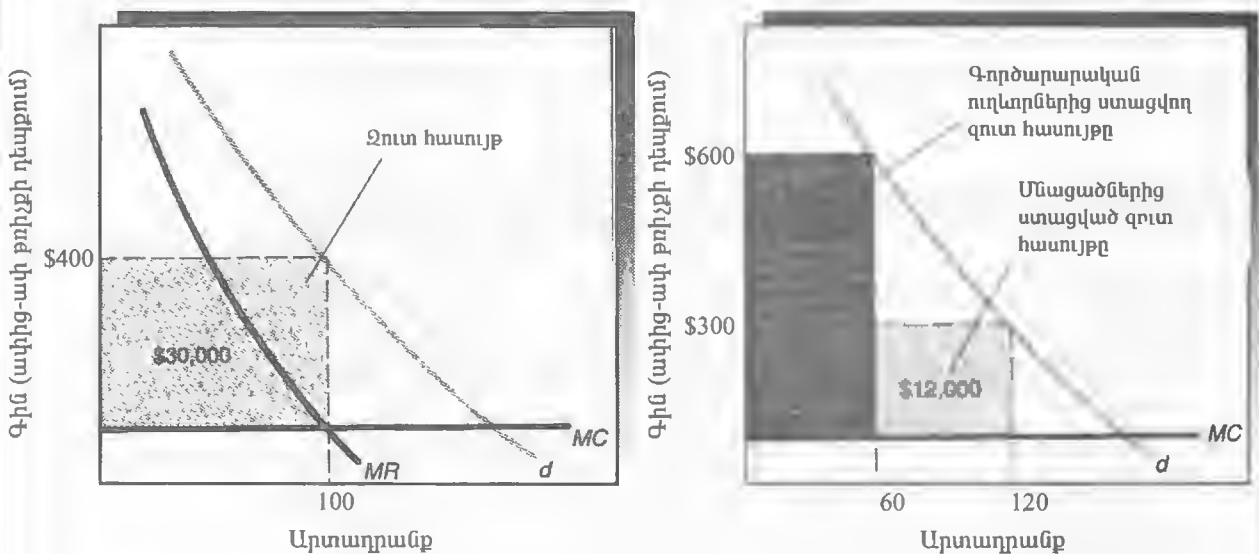
ընդհանուր հասույթը: Մյուս կողմից, գների իջեցումը կմեծացնի հասույթը վերջին խմբից: Հետևաբար, վաճառողները կարող են մեծացնել իրենց ընդհանուր հասույթը և շահույթը՝ առաջին խմբից պահանջելով ավելի բարձր գին, քան երկրորդից:

Ինքնաթիռների տոմսերի գնագոյացումը լավ օրինակ է գների դիսկրիմինացիայի: Ավիատոլիների արտադրությունը բացահայտել է, որ գործարար թռիչքների պահանջարկն ավելի ոչ էլաստիկ է, քան հանգստացողների, ուսանողների և այլ ուղևորների պահանջարկը: Հետևաբար, ավիատոլիները, սովորաբար, բարձր ուղեվարձ են պահանջում այն մարդկանցից, ովքեր չեն ցանկանում մնալ մեկ շաբաթից ավելի, թռչում են միայն մեկ կամ երկու օրով և տոմսը գնում են թռիչքից շատ կարճ ժամանակ առաջ: Այս բարձր ուղեվարձերը հիմնականում ընկնում են գործարար ուղևորների վրա, որոնք քիչ զգայուն են գնի նկատմամբ: Եվ հակառակը, զեղչով ուղեվարձն առաջարկվում է նրանց, ովքեր նախօրոք են տոմս պատվիրել, թռիչքը պիկ ժամերից դուրս է, և մեկ շաբաթ հետո են վերադառնալու: Այդպիսի ուղևորներ են հանգստացողները, ուսանողները, որոնք շատ զգայուն են գնի նկատմամբ:

Նկար 20-5-ը ցույց է տալիս այս քաղաքականության տրամաբանությունը: Բաժին a-ն ցույց է տալիս, թե ինչ կլինի, եթե նույն գինը պահանջվի բոլոր

Նկար 20-5

ԳՆԵՐԻ ԴԻՍԿՐԻՄԻՆԱՑԻԱՆ



(a) Վաճառողը գանձում է նույն գինը

(b) Վաճառողը կիրառում է գների դիսկրիմինացիա

Ինչպես բաժին a-ն է ցույց տալիս, տոմսի \$400 գինն առավելագույնի կհասցնի շահույթը մի կետից մյուսը թռիչքի դեպքում, եթե ավիատոլիները սահմանում են մեկ գին: Մակայն ավիատոլիները կշահեն ավելի, եթե գինը բարձրացնեն \$600 այն ուղևորների համար, ովքեր ունեն չափազանց ոչ էլաստիկ պահանջարկ, և կրճատեն այն մինչև \$300՝ էլաստիկ պահանջարկ ունեցող ուղևորների

համար: Երբ վաճառողները կարող են սեզմենտավորել իրենց շուկան, նրանք կարող են օգուտ ստանալ՝ ա) բարձր գին վերցնելով՝ նվազ էլաստիկ պահանջարկով սպառողներից և բ) զեղչ առաջարկել առավել էլաստիկ պահանջարկով գնորդներին:

չնորդներից: Տրված պահանջարկի դեպքում շահույթն առավելագույնի հասցնող ֆիրման կրնալայնի արտադրանքը՝ 100, որտեղ $MR = MC$: Շահույթն առավելագույնի հասցնող գինը մի կետից մյուսը թռիչքի դեպքում \$400 է, որն ստեղծում է \$40000-ի հասույթ մեկ թռիչքից: Քանի որ մեկ ուղևորի սահմանային ծախսը \$100 է, դա ընկերությանը կապահովի զուտ հասույթ՝ \$30000, որով չփոխհատուցի ծախսերը:

Սակայն ինչպես բաժին b-ն է ցույց տալիս, չնայած շուկայական պահանջարկի գրաֆիկն անփոփոխ է, ավիաուղիները կշահեն, եթե օգտագործեն գների դիսկրիմինացիա: Երբ նրանք գործարար ուղևորներից գանձեն \$600, այդ ուղևորներից շատերը կշարունակեն թռչել, քանի որ նրանց պահանջարկը ոչ էլաստիկ է: Մյուս կողմից, \$100-ով գների իջեցումը կստեղծի լրացուցիչ տոմսերի վաճառք հանգստացողների, ուսանողների և այլ էլաստիկ պահանջարկ ունեցողների համար: Հետևաբար, գների դիսկրիմինացիայի դեպքում օդային ուղիները կարող են վաճառել 60 տոմս (գործարար ուղևորներին)՝ \$600-ով և 60 լրացուցիչ տոմս մնացածներին՝ \$300-ով: Ընդհանուր հասույթը կհասնի մինչև \$54000, և ավիաուղիներին կհասնի \$42000-ը ($\$54000 - 120 \times \100 մեկ ուղևորի սահմանային ծախսը) հասույթ՝ փոփոխում ծախսը գերազանցող: Համեմատելով նույն գնով հասույթի հետ (բաժին a), գնի դիսկրիմինացիայի ստրատեգիան շահույթն ընդլայնում է \$12000-ով:

Երբ վաճառողները կարողանում են սեզմենտավորել իրենց շուկան, պահանջարկի տարբեր գնային էլաստիկությամբ խմբերի միջև (ցածր ծախսով) գների դիսկրիմինացիան կավելացնի շահույթը: Վաճառողը յուրաքանչյուր խմբի համար շահույթը կմեծացնի՝ սահմանային ծախսը և սահմանային եկամուտները հավասարեցնելով: Ըստ այդ կանոնի, ոչ էլաստիկ պահանջարկով խմբերից կգանձվեն բարձր գներ, էլաստիկ պահանջարկ ունեցողներից՝ ցածր գներ: Գների դիսկրիմինացիան, համեմատած նույն գնի հետ, մեծացնում է շահութաբերությունը, քանի որ բարձր գները մեծացնում են զուտ հասույթը՝ ոչ էլաստիկ պահանջարկով խմբերից, մինչդեռ ցածր գները մեծացնում են հասույթը գնի նկատմամբ զգայուն խմբերից: Գների դիսկրիմինացիայի դեպքում վաճառքի միավորների քանակը նույնպես աճում է (բաժին a-ն համեմատած բաժին b-ի հետ), քանի որ վեղչը գնի նկատմամբ զգայուն խմբերին խթանում է՝ ավելացնելու վաճառքի ծավալը, բան որ զգայուն խմբերից գանձված բարձր գների դեպքում է: Երբեմն գների դիսկրիմինացիան իրեն չի արդարացնում: Քոլեջները կիրառում են այն գանձելով բարձր ուսման վարձ առավել ոչ էլաստիկ պահանջարկով բարձր եկամուտ ունեցողներից, մինչդեռ ցածր եկամտով ուսանողներին ապահովում են կարիքավորության բոշակով: Մասնակի ուսման վարձով ուսանողները, որոնց ծնողները նվազ ունենու են, ի վիճակի չեն քոլեջներ ներգրավել էլաստիկ պահանջարկով ուսանողներին: Յաճար եկամուտ ունեցող ուսանողները պարզապես դուրս են մղվում շուկայից ուսման բարձր վարձի պատճառով:

Երբ վաճառողները տարբերակում են գներ, ինչպես 'ս են վարվում գնորդները: Ռոշ գնորդներ վճարում են ավելի բարձր, քան եթե առաջարկվեր միջին միակ գին: Նրանք գնում են քիչ միավորներ և նվազեցնում են իրենց բարեկեցությունը: Եվ ընդհակառակը, նրանք, ում համար գների դիսկրիմինացիան գործում է, կլինեն բարեկեցիկ: Անշուշտ, այնպիսի արտադրանքի, ինչպիսիք են ավիատոմսերը, մի գնորդը երբեմն կշահի, երբեմն կտուժի:

Արդյունքում, սակայն, մենք կարող ենք ընդունել, որ գնի դիսկրիմինացիայի դեպքում արտադրանքը կլինի ավելի մեծ, քան եզակի գնի դեպքում: Ըուկան այնքան էլ ծանրաբեռնված չի լինի, ինչքան գնի դիսկրիմինացիայի բացակայության դեպքում: Հետևաբար, բաշխման տեսանկյունից, գնի դիսկրիմինացիան գերազանց է, այն կրճատում է բաշխման անարդյունավետությունը,

կապված գինը սահմանային ծախսից բարձր լինելու հետ: Ոչ էլաստիկ պահանջարկով սպառողներից օգուտները գին որոշողների կողմից համարվում են ավելացած հասույթ, սակայն ապրանքների արտադրության աճի հետևանքով, լրացուցիչ վաճառքից օգուտները կարող են բացակայել, եթե գին որոշողների կողմից գնի դիսկրիմինացիա չկիրառվի:

Որոշ շուկաներում գնի դիսկրիմինացիայից լրացուցիչ օգուտ է ստացվում: Արտադրությունը կարող է կորուստներ ունենալ, եթե միայն եզակի գին է գանձվում: Գների դիսկրիմինացիայով որոշ անշահութաբեր ֆիրմաներ կարող են ստեղծել բավականին լրացուցիչ եկամուտ՝ շուկայում հաջողությամբ գործելով: Օրինակ, Մոնտանայի որոշ փոքր քաղաքներում բժիշկ-թերապևտը եզակի գնով չի կարող ապահովել իր այլընտրանքային ծախսը փոխհատուցող հասույթ: Սակայն, եթե նա եկամտի հիման վրա դիսկրիմինացիա է կատարում՝ հարուստ հիվանդներից գանձելով ավելին, քան սովորական մակարդակն է, իսկ ցածր եկամտով հիվանդներից՝ քիչ, այս փոքր քաղաքի բժիշկ-թերապևտը կկարողանա ապահովել համապատասխան հասույթ: Այդ դեպքում քաղաքի բոլոր բնակիչները գոհ կլինեն գների դիսկրիմինացիայից, քանի որ այն կապահովի ծառայության մատչելիություն: Ի վերջո, նույնիսկ նրանք, ումից գանձվել է ամենաբարձր գներով, չեն տուժում, եթե գների դիսկրիմինացիան բժիշկ-թերապևտին պահում է քաղաքում: Նրանք պարզապես այլ տեղերում պետք է փնտրեին բժիշկ-թերապևտի ծառայություն, եթե ինքն գների դիսկրիմինացիայով բժիշկ-թերապևտի բացակայություն: Գնի դիսկրիմինացիան այս կերպ պաշտպանում է արդարացիությունը շուկայի մասնակիցների համար:

Ամփոփելով, կարող ենք ասել՝ եթե պոտենցիալ գնորդները կարող են տարբերակվել ըստ պահանջարկի տարբեր էլաստիկության, և վերավաճառքը կվերահսկվի ցածր ծախսով, ապա վաճառողները կարող են օգուտ ստանալ՝ գանձելով բարձր գներ՝ ոչ էլաստիկ պահանջարկ ունեցողներից (և ընդհակառակը): Գների դիսկրիմինացիան կարող է մեծացնել նաև առևտրից ստացվող ընդհանուր օգուտները, կրճատելով բաշխման անարդյունավետությունը: Երբեմն այդ միջոցառումն օգնում է այն արտադրությանը, որտեղ այլևս ոչինչ չի ակնկալվում:

ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ՄԻՋԵՎ. ԻՆՉՊԵՍ Է ԱՅՆ ՆՊԱՍՏՈՒՄ ԲԱՐԳԱՎԱՃՄԱՆԸ

Երբ մուտքի խոչընդոտները ցածր են, գործարարները պետք է մրցակցեն սովորական գնորդների համար: Սա ճիշտ է գին վերցնողների և գին որոշողների, փոքրամասշտաբ կամ խոշորամասշտաբ ֆիրմաների, տեղական, տարածքային, ազգային կամ նույնիսկ՝ գլոբալ շուկաների համար: Երեք հիմնական պատճառներ կան. ըստ որոնց մրցակցային միջավայրում շուկաների գործողությունը տնտեսական առաջընթացը խթանող ուժ կլինի:

1) Մրցակցությունն ստիպում է արտադրողներին՝ գործել արդյունավետ և հօգուտ գնորդների նախապատվությունների:

2) Մրցակցությունը ֆիրմաներին շահագրգռում է՝ զարգացնելու և հայտնաբերելու արտադրության ցածր ծախսերով մեթոդներ:

3) Մրցակցությունն ստիպում է ֆիրմաներին՝ կիրառել բիզնեսի կառուցվածքի և չափերի այնպիսի ձևեր, որոնք լավագույնս կնպաստեն միավոր ծախսի նվազմանը:

ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՄՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ԲԱՎԱՐԱՐՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

Առաջին. մրցակցությունը վերացնում է անարդյունավետությունը: Արդյունավետ ֆիրման ուղիներ կփնտրի ծախսերը կրճատելու՝ կիրառելով ցածր ծախս պահանջող արտադրության միջոցներ, կամ ուղիներ կփնտրի՝ քիչ ռեսուրսներով տրված արտադրանքն արտադրելու համար: Որոշ դեպքերում դա կներառի «ներքևի սահմանը» տեղեկատվական տերմինաբանությամբ: Եթե ֆիրման չի կարողանում սպառողներին ապահովել որակյալ ապրանքներով, մրցակցային գնով, կորուստ կունենա և քիզմեսից դուրս կմղվի, աշխատանքը և կապիտալը թողնելով մնացած ֆիրմաների տրամադրության տակ: Հաջողակ մրցակիցները դուրս են մղում մրցակից ֆիրմաներին: Դրանք կատարվում են տարբեր մեթոդներով՝ արտադրանքի որակով, ոճով, ծառայություններով, տեղի հարմարությամբ, գովազդով և գնով, սակայն սպառողին առաջարկելով ավելի բարձր արժեք, քան նրանք կարող են ստանալ այլ տեղում:

Ի՞նչն է հետ պահում ՄաքՂոնալդին, Վոլտ-Մարտին, Ջեներալ Մոթորսին և ուրիշ ֆիրմաների՝ գները բարձրացնելուց, փչացած ապրանք վաճառելուց, վատ ծառայություններ առաջարկելուց: Պատասխանն է՝ մրցակցությունը: Եթե ՄաքՂոնալդը չի կարողանում ապահովել հարմար գնով համեղ սենդվիչ, մարդիկ կգնան Բրոգեր քինգ, Վենդի, Դեյրի քվին և այլ մրցակիցների մոտ: Եթե Վոլտ-Մարտը չապահովի հարմարավետություն և արժեք, մարդիկ կգնան Սիարս, Կեյմարտ և այլն: Նմանապես, ինչպես նախորդ փորձը ցույց տվեց, նույնիսկ այնպիսի խոշոր ֆիրմա, ինչպես Ջեներալ Մոթորսն է, կկորցնի իր գնորդներին, զիջելով նրանց Ֆորդին, Հոնդային, Տոյոտային, Կրայսլերին, Ֆոլքսվագենին, Մազդային և այլ ավտոարտադրողների, եթե այն չի գոհացնում սպառողներին ավելի շատ, քան իրենց մրցակիցները:

ՆՈՐԱՑՄԱՆ ԴՐԴԱՊԱՏՃԱՌՆԵՐ

Երբ շուկաները մրցակցային են, առաջարկողները խիստ շահագրգռված են կատարել նորարարություններ: Այն ձեռներեցր, ով գտնում է, թե ինչպես պետք է արդյունավետ արտադրել ապրանքը, կամ վարկացնում է նոր արտադրանք, որը ծախսերի համեմատ ավելի բարձր արժեք ունի, միշտ առավելություն ունի իր մրցակիցների նկատմամբ: Նման արտադրողները կունենան մեծ շահույթներ:

Եկեք հիշենք այն նոր արտադրանքները, որոնք ստեղծվել են անցած հիստուն տարում միկրոալիբային վառարաններ, տեսաձայնարկիչներ, գունավոր հեռուստացույցներ, անհատական համակարգիչներ, ձայնարկիչներ, ֆաքս, հեռախոսի պատասխանող սարքեր, արագ սննդի օբյեկտներ, նոր կտորեղեն: Նոր կատարելագործված ապրանքները հաստատուն կերպ մտել են մեր առօրյան:

Մինչդեռ, ոչ մեկը ճշգրտորեն չգիտի, թե ինչ է սպառողը ցանկանալու հետո կամ արտադրության որ ձևը կնվազեցնի միավորի ծախսը: Մրցակցությունն անհրաժեշտ է այս հարցերի պատասխանները պարզաբանելու համար: Առավել ֆանտաստիկ գաղափար կա՞ր մինչև արագ սննդի ցանցի զարգացումը: Ջեռներեցների միայն պետք է նվաճեն ներդրողների օժանդակությունը, որոնք կցանկանան ֆինանսավորել նոր հաջող պրոտեցիալ արտադրանքը, կամ արտադրական տեխնոլոգիան: Մրցակցությունը պահանջում է, որ ֆիրման հայտնագործությունները կատարի ավելի շուտ, քան իրենց մրցակիցները: Միչդեռ, միևնույն ժամանակ, մրցակցությունը պահում է ձեռներեցներին և ներդրող-

Մրցակցությունը շուկայական տնտեսության կարգապահ ուժն է: Առավել կամ քիչ այլընտրանքային վաճառողների առկայությունն ստիպում է ֆիրմաներին՝ բավարարել սպառողների ցանկությունները:



ներին, նրանց գաղափարները պետք է դիմանան սպառողների դատին: Սպառողները պետք է գնահատեն նորարարական գաղափարն այնքանով, որքանով կփոխհատուցվի նրանց ծախսը: Երբ մրցակցություն կա, սպառողները մանրակրկիտ քննարկում են բիզնեսի նորարարությունը և վերափոխումները:

Քանի որ այսօրվա հաջողակ արտադրանքը չի կարող վաղվա մրցակցային քննությունը բռնել, ապա մրցակցային շուկայում գործարարները պետք է արագ կանխատեսեն և արագ կիրառեն իրենց կամ ուրիշների նոր գաղափարները:

ՀԱՄԱՊԱՏԱՍԽԱՆ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔ ԵՎ ՉԱՓ

Մրցակցությունը պահանջում է, որ ֆիրմաները հայտնաբերեն բիզնեսի կառուցվածքի այնպիսի ձև և չափ, որն ապահովում է արտադրանքի միավորի ցածր ծախս: Ի տարբերություն այլ տնտեսական համակարգերի, շուկայական տնտեսությունը չի կարող սահմանափակել մրցակցելու թույլտվություն ունեցող ֆիրմաների ձևերը: Չեռներեցության կիսզնակերպման ցանկացած ձև թույլատրելի է:

Անհատական, ընկերություններ, բաժնետիրական, կոլեկտիվ, սպառողական կոոպերատիվներ, համայնքային կամ բիզնեսի այլ ձևերն ազատ են՝ շուկա մուտք գործելու: Հաջողակ լինելու համար բիզնեսի կառուցվածքը պետք է լինի արդյունավետ: Գործարար կազմակերպության ձևը, որն ունի միավորի բարձր ծախս՝ մրցակցային շուկայից դուրս կմղվի:

Սա ճիշտ է նաև ֆիրմայի չափի համար: Որոշ ապրանքների համար բիզնեսը պետք է բավականին խոշոր լինի, որպեսզի լրիվ առավելություն ունենա մասշտաբի տնտեսումից: Երբ արտադրանքն աճելով նվազեցնում է միավորի

ս ախսը, փոքր ձեռնարկությունները կունենան արտադրական բարձր ծախսեր (նետևաբար, նաև՝ բարձր գներ), քան իրենց խոշոր մրցակիցները: Այս դեպքում, սպառողները ցանկանալով իրենց փողի դիմաց առավելագույն արժեքի տանալ, կգնեն ցածր գին առաջարկող խոշոր ֆիրմայից: Հետևաբար, միայն խոշոր ֆիրմաները, մասնավորապես ընկերությունները, կարող են գոյատևել այդպիսի շուկաներում: Մեքենա և ինքնաթիռ արտադրող արտադրությունները այդպիսի օրինակներ են: Որոշ դեպքերում փոքր ֆիրմաները՝ անհատականը ամ ընկերությունները, կարող են լինել առավել արդյունավետ: Երբ անհատականացված ծառայությունը և արտադրանքն սպառողի կողմից շատ բարձր է գնահատվում, խոշոր ֆիրմաների համար դժվար է դառնում դրանց հետ մրցելը: Այս պայմաններում շատ փոքր չափի ֆիրմաներն են գոյատևում: Օրինակ՝ իրավաբանական և բժշկական ծառայությունները, տպարանները, վարսավիճանոցները: Շուկայական տնտեսությունը թույլ է տալիս ծախսի հաստատումը և արտադրողների ու սպառողների փոխհարաբերություններով որոշելու արաքանչյուր շուկայում ֆիրմայի չափը և ձևերը:

Երբ խոշորամասշտաբ ձեռնարկություններն ունեն ավելի ցածր ծախսեր, ատ կարևոր է՝ չսահմանափակել մրցակցությունն արտասահմանցի առաջարկողների կամ դրսում ներքին ֆիրմաների վաճառքի համար: Այս տեսակետը լեցնականորեն կարևոր է փոքր երկրների համար: Օրինակ, քանի որ Հարավային Կորեայի մեծ երկրի ներքին շուկան փոքր է, ապա կորեական ավտոմեքենաշինությունը կունենա միավորի բարձր ծախս, եթե չկարողանա ավտոմեքենաները վաճառել դրսում: Նմանապես, փոքր երկրի ներքին սպառողները ավագանց բարձր գին կվճարեն ավտոմեքենաների դիմաց, եթե արգելվի այն լինել խոշորամասշտաբ ցածր ծախսով արտասահմանյան արտադրողներից:

Հիմնականում, մրցակցությունը սեփական շահի արտահայտիչն է որպես լզոր դրդիչ ուժի, որն ուղղված է մեր կենսամակարդակի բարձրացմանը: Մրցալից ֆիրմաները պայքար են մղում սպառողների դուրսային ծայրերի համար: Երբ մուտքի արգելքները ցածր են, գնորդներին գրավել, նշանակում է ապատվել նրանց նվազագույն գնով լավ ապրանքով, քանի որ այն գոյություն ունի լան այլ տեղերում: Շահույթ ստանալու նպատակով գործարարները պետք է խնեն լավագույն ուղիները ապրանքի առաջարկման համար, ինչն սպառողը լգնահատի ծախսերի համեմատ ավելի բարձր: Եթե նրանք այդպես են գորչում, ստեղծում են հարսություն, մեծացնում են ուսուրսների արժեքը և խթանում տնտեսական առաջընթացը:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Այս գլխում մենք վերլուծեցինք գին որոշողների րնարությունները և նրանց վարքագիծը, երբ մուտքի խոչընդոտները ցածր են: Հաջորդ գլխում մենք կտեսնենք, թե ինչպես կարող են ձևավորվել մուտքի խոչընդոտները, ինչպես կգործեն գին որոշողները և ինչքան տարբեր կլինի արդյունքը, երբ մուտքի խոչընդոտներն ավելի բարձր են:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Մուտքի ցածր խոչընդոտներով գին որոշող շուկաներում ֆիրմաներն ունեն ներքև թեքված պահանջարկի կոր և ազատ են իրենց արտադրանքի գնի հաստատման մեջ: Սակայն, քանի որ մուտքի խոչընդոտները ցածր են, նրանք դեմ են առնում ուժեղ մրցակցային ճնշման, ինչպես ուղիսկի, այնպես էլ պոտենցիալ մրցակիցների կող-

մից: Համապատասխանաբար, նույնիսկ եթե ֆիրման ընտրում է գինը, շուկայական ուժերը կորոշեն այլընտրանքային գներով վաճառված քանակությունները:

2. Ցածր խոչընդոտներով մուտքի գին որոշող շուկայի տարբերակիչ առանձնահատկությունն արտադրանքի տարասեռությունն է: Նման շուկայում յուրաքանչյուր գին որոշող դեմ է առնում սահուն ներքև իջնող պահանջարկի կորիս: Գին որոշողները, որպես մրցակցային զենք, օգտագործում են արտադրանքի որակը, ոճը, տեղի հարմարությունը, գովազդը և գինը: Քանի որ բոլոր մրցակիցները շուկայում ազատ են նմանակել և բազմացնել մեկը մյուսի արտադրանքը (կամ ծառայությունները), ապա արտադրանքի պահանջարկը ֆիրմայի համար կլինի առավել էլաստիկ:

3. Շահույթն առավելագույնի հասցնող ֆիրման կընդլայնի արտադրանքը, քանի դեռ սահմանային հասույթը գերազանցում է սահմանային ծախսին: Հետևաբար, գին որոշողը կնվազեցնի իր գինը, երբ արտադրանքն ընդլայնվի, քանի դեռ $MR=MC$: Այս դեպքում, զանձված գինն ավելի մեծ կլինի, քան սահմանային ծախսը:

4. Ցածր մուտքի խոչընդոտով գին որոշող շուկայում, եթե ֆիրման ստեղծում է տնտեսական շահույթ, մրցակից ֆիրմաները խթան կունենան մուտք գործելու այդ շուկան: Նրանք կընդլայնեն արտադրանքի առաջարկը՝ որոշ գնորդների հեռացնելով հաստատված ֆիրմայից: Անհատական ֆիրմայի պահանջարկի կորը կնվազի (կտեղաշարժվի ձախ) մինչև տնտեսական շահույթը վերանա:

5. Տնտեսական կորուստները գին որոշողներին կստիպեն հեռանալ շուկայից: Այդպիսի ֆիրմայի արտադրանքի պահանջարկը կաճի (կտեղաշարժվի աջ), քանի դեռ կորուստները չեն վերանա:

6. Երբ մուտքի խոչընդոտները ցածր են երկար ժամանակահատվածում, շուկայում ֆիրմաները կարող են ստեղծել միայն նորմալ շահույթ: Կարճ ժամանակահատվածում, կախված շուկայի պայմաններից, կունենան կամ տնտեսական շահույթ կամ կորուստներ:

7. Մրցակցությունը կարող է լինել ինչպես պոտենցիալ, այնպես էլ փաստացի մրցակիցների կողմից: Եթե մուտքը և ելքը թանկ չէ, և չկան մուտքի իրավական խոչընդոտներ, ըստ համաձայնեցված շուկայի տեսության, մրցակցություն տեղի կունենա, նույնիսկ, եթե շուկայում փաստորեն միայն մի քանի ֆիրմաներ են գործում:

8. Չնայած տնտեսական սուսանդարտ մոդելները հաշվի չեն առնում ձեռնարկչական որոշում-

ների կարևոր դերն անորոշության դեպքում, տնտեսագետներն ընդունում են դրա կարևորությունը: Չեռներեցները, ովքեր հայտնաբերում և կիրառում են ցածր ծախսով արտադրական մեթոդներ և նոր արտադրանք, որն ավելի բարձր արժեք ունի ծախսի համեմատ, տնտեսական առաջընթացի կարևոր աղբյուր են:

9. Ավանդական տնտեսագիտության տեսությունը նշում է, որ մուտքի ցածր խոչընդոտով գին որոշող շուկաներն անարդյունավետ են, քանի որ՝ ա) առավելագույն շահույթով արտադրանքի մակարդակում գինը գերազանցում է սահմանային ծախսը, բ) երկարաժամկետ միջին ծախսը նվազագույնը չէ, գ) չափազանց գովազդումը երբեմն խթանվում է, սակայն մնացած տնտեսագետները փաստարկում են, որ այդ քննադատությունը սխալ է: Համաձայն այս նոր տեսակետի, երբ մուտքի խոչընդոտները ցածր են, գին որոշողները դրդապատճառ ունեն. ա) արտադրել արդյունավետ, բ) արտադրությունը կատարել միայն և միայն այն դեպքում, երբ օգտագործված ռեսուրսների արժեքը մեծանում է, գ) լինել նորարար՝ նոր արտադրանք առաջարկելիս:

10. Երբ գին որոշողը կարող է տարբերակել սպառողներին՝ ըստ պահանջարկի, գնի տարբեր էլաստիկության, և կանխել գնորդների կողմից ապրանքների վերավաճառքը, ապա առկա է գների դիսկրիմինացիա: Վաճառողները կարող են օգուտ ստանալ ոչ էլաստիկ պահանջարկով խմբերից՝ բարձր գին առաջարկելով, և էլաստիկ պահանջարկ ունեցողներից՝ ցածր գին: Այս պրակտիկան հիմնականում տանում է արտադրանքի ընդլայնմանը և առևտրից ավելի շատ օգուտ ստանալուն, քան կարող էր լինել:

11. Երբ մուտքի խոչընդոտները ցածր են, մրցակցությունը կարևոր կարգավորող ուժ է շուկայում: Մրցակցային միջավայրում նույնիսկ շահույթ հետապնդող ֆիրման խիստ շահագրգռված է՝ ա) գործել արդյունավետ և բավարարել սպառողների նախասիրությունները, բ) կատարելագործել արտադրանքը և հայտնագործել ցածր ծախսով արտադրական մեթոդներ, գ) ստեղծել բիզնեսի կառուցվածքի այնպիսի ձև և ֆիրմայի այնպիսի չափ, որը լավագույնս կնվազեցնի արտադրանքի կամ ծառայության միավորի ծախսը: Այս գործոնները տնտեսական առաջընթացի կարևոր տարրերն են:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

1. Վաշինգտոնի հանրահայտ թաղերում փողոցային ձեռնասայակով վաճառողների միջև երջեմ գների պատերազմ է լինում: Բացատրիր, ինչո՞ւ է այլ մրցակիցներին դուրս մղելու համար ծախսից ներքև գնի իջեցման ստրատեգիան դառնում անիմաստ, եթե մուտքի իրավական խոչընդոտներ չկան:

2. Գին որոշողները կարող են հաստատել իրենց արտադրանքի գինը: Արդյո՞ք սա նշանակում է, որ նրանք կարող են իրենց արտադրանքի վրա հաստատել հնարավոր ամենաբարձր գինը: Ո՞ր գինն առավելագույնի կհասցնի շահույթը: Ինչպե՞ս ֆիրմայի սահմանային ծախսը կհամեմատվի առավելագույն շահույթով արտադրանքի գնի հետ:

*3. Ինչո՞վ են բացատրվում տարբեր արտադրանքների չափերի, ձևավորման և ոճի բազմազանությունը: Ի՞նչ եք կարծում, ինչո՞ւ են ատամնափորիչներն ավելի քիչ բազմազան, քան թաշկինակները:

*4. Ինչպե՞ս է ազդում նոր ավտոմեքենայի միավորի կայուն հարկը \$2000, ավտոմեքենաների միջին որակի վրա, եթե այդ հարկն օգտագործվում է պետական վիճակախաղի բողարկման համար:

5. Ո՞րն է ձեռներեցի առաջին ֆունկցիան: Որոշ տնտեսագետներ գտնում են, որ հիմնական շուկայական կառուցվածքի մոդելի տնտեսագիտության տեսությունից դուրս է ձեռներեցի ֆունկցիայի բնորոշումը: Ի՞նչ իմաստով է սա ճիշտ: Կարևոր է, արդյոք, ձեռներեցի ֆունկցիան: Քննարկիր:

6. Որակի և ոճի մրցակցությունն այնքան կարևոր է, որքան գների մրցակցությունը: Կապրևի՞ր այնտեղ, որտեղ պետական կարգավորումը սահմանափակում է որակի և ոճի մրցակցությունը: Ինչո՞ւ: Ի՞նչ ես կարծում, կարո՞ղ ես բո միավոր դրվաքից ստանալ շատ կամ քիչ, եթե որակի և ոճի մրցակցությունը սահմանափակ է: Քննարկիր:

*7. Ենթադրենք, ներկայումս գին որոշողը հաստատել է գին, որն առավելագույնի է հասցնում ֆիրմայի ընդհանուր հասույթը: Այս գինն առավելագույնի կհասցնի՞ արդյոք նաև շահույթը: Ինչո՞ւ: Բացատրիր:

8. Քանի որ գին որոշողներն իրենք են հաստատում գները, արդյո՞ք սա նշանակում է, որ նրանց գները շուկայական պայմաններին չեն ենթարկվում: Յաճախ մուտքի խոչընդոտով գին որոշող շուկաներում ֆիրմաները երկար ժամանակահատվածում կայո՞ղ են ունենալ տնտեսական շահույթ:

հույթ: Ինչո՞ւ: Ի՞նչ պետք է անեն մրցակցային գին որոշողները՝ տնտեսական շահույթ ստանալու համար:

*9. Ենթադրենք, ներդրողների խումբը ցանկանում է բիզնես սկսել հանրահայտ Յուտա Սքայ տարածքից դուրս, և խումբը որոշում է կան նոր հյուրանոցի համալիրի շինարարություն, կան այդ շուկայում նոր տեղական ավիաուղիների ծառայություն հիմնել: Յուրաքանչյուր նոր բիզնես կպահանջի նույն քանակությամբ կապիտալ և անձնակազմ: Խումբը համոզված է, որ կունենան նույն պոտենցիալ շահույթը: Ո՞րն է ավելի ապահով ներդրում (քիչ կապիտալ կորուստներով): Ինչո՞ւ է առաջանում այլ ներդրումների պահանջ:

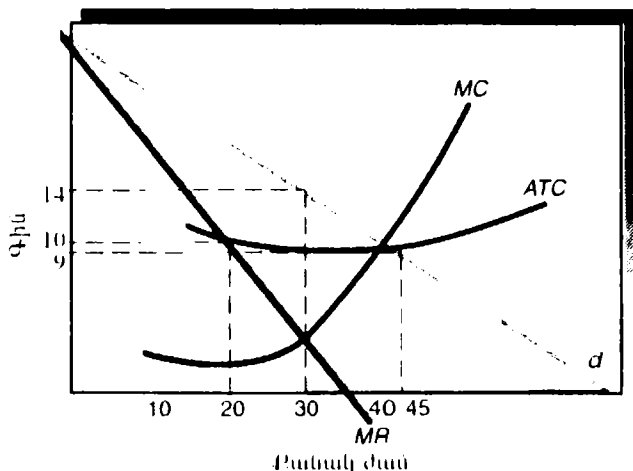
10. «Իրական խիստ մրցակցությունը կործանարար է նորացման համար: Արտադրողները շահույթ չեն ունենում նորարարության համար»: Գնահատե՛ք (հուշում՝ ինվեստիցիաները կատարված են ապագա շահույթի ուսումնասիրության հիման վրա):

*11. «Երբ մրցակցությունն իրականում գործում է, միայն խոշոր ֆիրմաներն են գոյատևում: Փոքրերը շանս չունեն»: Դի՞շտ է, թե՞ սխալ:

12. Տնտեսության համար գների դիսկրիմինացիան ցավո՞տ է: Ինչպե՞ս է գների դիսկրիմինացիան ազդում փոխանակումից ստացված ընդհանուր օգուտի քանակի վրա: Բացատրիր: Ինչո՞ւ են քոլեջները հաճախ ուսման վարձը տարբերակում կախված ընտանիքների եկամուտից:

13. Ի՞նչ նախնական պահանջ կա մրցակցային շուկայի համար: Մրցակցությունը կարևոր է, որ շուկան լավ աշխատի: Ինչո՞ւ այդ: Ինչպե՞ս է մրցակցությունն ազդում ա) արտադրողների արդյունավետության, բ) արտադրանքի որակի, գ) նոր արտադրանքի հայտնագործման և ներդրման վրա: Բացատրիր հիմնավորելով:

14. Տրված գրաֆիկը ցույց է տալիս մուտքի ցածր խոչընդոտով գին որոշող շուկայում կարճա-



ժամկետ պահանջարկի և ծախսերի մակարդակը. ա) արտադրանքի ո՞ր մակարդակն առավելագույն կդարձնի ֆիրմայի շահույթը, բ) ի՞նչ գին կհաստատի ֆիրման, գ) այդ դեպքում ի՞նչ հասույթ կստանա ֆիրման, ինչքա՞ն է ընդհանուր ծախսը, ընդհանուր շահույթը, դ) ինչպե՞ս կփոխվի այս իրավիճակը ժամանակի ընթացքում:

*15. Ռոդ Ռիլն ունի դիլերային ընկերություն, որը վաճառում է ձկնորսանավեր ազատ գին որոշող շուկայում: Ռոդը, ցանկանալով զարգացնել գնագոյացման ստրատեգիան, վարձում է տնտեսագետ՝ գնահատելու իր պահանջարկի կորը: Մյունակ 1-ը և 2-ը տրված աղյուսակից ցույց են տալիս Ռոդի ձկնորսանավերի պահանջարկի շաբաթական մեծությունը՝ այլընտրանքային գներով: Ռոդի սահմանային և միջին ծախսը մեկ նավի դիմաց հաստատուն է՝ \$5000, անկախ նրանից, թե շաբաթվա ընթացքում ինչքան է վաճառվել: Այս ծախսը ներառում է ամբողջ այլընտրանքային ծախսերը՝ ներկայացնելով մեկ նավի հաշվով տնտեսական ծախսը: Հաշվի՞ր՝ ա) յուրաքանչյուր այլընտրանքային գնի դեպքում Ռոդի տնտեսական շահույթը՝ որպես ընդհանուր հասույթի և ընդհանուր ծախսի տարբերություն, բ) Ռոդի սահմանային հասույթը և սահմանային ծախսը յուրաքանչյուր միավորի վաճառքից: գ) Եթե Ռոդը ցանկանում է առավելագույնի հասցնել շահույթը, ի՞նչ գին պետք է հաստատվի: դ) Քանի՞ նավ կվա-

ճառի Ռոդը շաբաթական, շահույթն առավելագույնի հասցնող գնով: ե) Ինչքա՞ն կլինի Ռոդի շաբաթական շահույթն այդ գնով և այդ վաճառքի ծավալով: գ) Առավելագույն շահույթով գնի և վաճառքի մակարդակի դեպքում Ռոդը վաճառեց բոլոր նավերը, որոնք ունեն ավելի բարձր սահմանային հասույթներ, քան սահմանային ծախսեր: ը) Եթե Ռոդի շահույթը բնորոշ է այդ բիզնեսով զբաղվող բոլոր ֆիրմաների համար, ի՞նչ կպատահի ապագայում: Շատերը կուզենան զբաղվել այդ բիզնեսով կամ դուրս կգան դրանից: Ի՞նչ կպատահի շահութաբերության հետ ապագայում՝ այդ մուտքի և ելքի դեպքում: թ) Հարց. հիշի՞ր պահանջարկի էլաստիկության գների փոփոխությունների և ընդհանուր հասույթի վրա դրանց ազդեցության փոխհարաբերությունները: Պատասխանի՞ր, քանի որ Ռոդն իջեցնում է գինը \$9000-ից \$5000, նրա ընդհանուր հասույթը կաճի՞: Գնի պահանջարկն էլաստիկ է, ո՞չ էլաստիկ, թե՞ միավոր էլաստիկ: Երբ Ռոդն իջեցնում է գինը \$5000-ից \$4000, նրա ընդհանուր հասույթը մնում է նույնը: Այս գնով պահանջարկն էլաստիկ է, ո՞չ էլաստիկ, թե՞ միավոր էլաստիկ: Կարո՞ղ ես կռահել, ի՞նչ կպատահի \$4000-ից ցածր գնի դեպքում:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

(1) Գինը	(2) Մեկ շաբաթում վաճառքի քանակը	(3) Շաբաթական ընդհանուր հասույթը	(4) Շաբաթական ընդհանուր ծախսը	(5) Շաբաթական տնտեսական շահույթը	(6) Սահմանային հասույթ	(7) Սահմանային ծախս
\$9,00	0	---	---	---	---	---
8,000	1	---	---	---	---	---
7,000	2	---	---	---	---	---
6,000	3	---	---	---	---	---
5,000	4	---	---	---	---	---
4,000	5	---	---	---	---	---

ԳԻՆ ՈՐՈՇՈՂ

ՇՈՒԿԱՆԵՐԸ ՄՈՒՏՔԻ

ԲԱՐՁՐ ԽՈՉԸՆԴՈՏՆԵՐԻ

ԳԼՈՒԽ ԲՍԱՆՄԵԿԵՐՈՐԴ ԴԵՊՔՈՒՄ



Եթե մասշտաբից տնտեսումը տեղի է ունենում արդյունաբերական արտադրանքի շրջանակներում, ապա միայն մեկ կամ քիչ քանակությամբ ֆիրմաներ կարող են գոյություն ունենալ այդ արտադրության մեջ:

Ջորջ Ստիգլեր¹

¹ George J. Stigler, *The Theory of Price* (New York: Macmillan, 1987), p. 204.

1. Որո՞նք են մուտքի խոչընդոտները, որոնք որոշ ֆիրմաների պաշտպանում են շուկա մուտք գործող պոտենցիալ մրցակիցներից:

2. Ի՞նչ է մոնոպոլիան: Կարո՞ղ է այն շահույթ երաշխավորել:

3. Ի՞նչ է օլիգոպոլիան: Ինչո՞ւ են օլիգոպոլիստները սիրում գաղտնի համագործակցել: Ինչո՞ւ է անհնար ստեղծել օլիգոպոլիստների համար արտադրանքի և գնի հիմնական տեսությունը:

4. Ինչո՞ւ են տնտեսագետները քննադատում մուտքի բարձր խոչընդոտները:

5. Մուտքի բարձր խոչընդոտների պրոբլեմի վերացման հետ կապված քաղաքականության ի՞նչ այլընտրանքներ կան:

6. Ի վիճակի՞ է, արդյոք, մրցակցությունն արգելել մուտքի բարձր խոչընդոտներով շուկայում մեծ ֆիրմաների գոյությունը:



ախորդ երկու գլուխներում մենք քննարկել ենք ձեռնարկությունների վարքագիծը՝ մուտքի ցածր արգելքներ ունեցող մրցակցային շուկաներում: Այժմ մենք կանդրադառնանք ձեռնարկությունների այն վարքագծին, երբ շուկա մուտքի արգելքները բարձր են և նույն կամ համանման ապրանքատեսակներ առաջարկող մրցակից ձեռնարկությունները քիչ են: Այս գլխում դիտարկվում են այն գործոնները, որոնք բարդացնում են մուտքը շուկա, և վերլուծվում է դրանց ազդեցությունը՝ ձեռնարկությունների գործունեությունը կարգավորելու շուկաների կարողության վրա: Ինչպես նաև քննարկվելու է տարբեր քաղաքական այլընտրանքների պոտենցիալը, որը կարող է բարձրացնել այդ շուկաներում ռեսուրսների տեղաբաշխման արդյունավետությունը:

ԻՆՉՈ՞Ւ ԵՆ ՇՈՒԿԱ ՍՈՒՏՔԻ ԱՐԳԵԼՔՆԵՐԸ ԵՐԲԵՄՆ ԲԱՐՉՐ

Ի՞նչն է դժվարեցնում հնարավոր մրցակիցների մուտքը շուկա: Կարելի է առանձնացնել 4 գործոններ՝ մասշտաբից տնտեսումները, պետական արտոնագրումը, պատենտները և հիմնական ռեսուրսների նկատմամբ վերահսկողությունը:

ՄԱՍՇՏԱԲԻՑ ՏՆՏԵՍՈՒՄՆԵՐ

Որոշ ճյուղերում ձեռնարկություններն ունենում են նվազող միջին ընդհանուր ծախսեր՝ ապրանքատեսակների այն ամբողջ տեսականու համար, որը պատրաստ են զնել սպառողները: Այդ դեպքում խոշոր ձեռնարկությունները միշտ կունենան միավորի ավելի ցածր ծախս: Քանի որ ավելի փոքր ձեռնարկություններն ունենում են սահմանային ծախսերի ավելի բարձր մակարդակ, ապա դրանց համար դժվար կլինի մտնել շուկա, հեղինակություն ստեղծել և արդյունավետ մրցակցել խոշոր ֆիրմաների հետ: Այդ դեպքում տվյալ ճյուղում մրցակցային գործընթացում կգոյատևի միայն մեկ ձեռնարկություն, և ծախսային առավելությունը, որն առաջանում է տվյալ ձեռնարկության չափերից, կպաշտպանի այն հավանական մրցակիցներից:

ՊԵՏԱԿԱՆ ԱՐՏՈՆԱԳՐՈՒՄԸ

Օրինական արգելքները հանդիսանում են հնարավոր մրցակիցներից գործարար ֆիրմաների պաշտպանության ամենահին և ամենաարդյունավետ մեթոդը: Թագավորները ժամանակ առ ժամանակ գործարարության բացառիկ իրավունք են նվիրել ընտրյալ քաղաքացիների կամ խմբերի: Այսօր պետությունները շարունակում են արգելքներ հարուցել, սահմանափակելով ապրանքների առքուվաճառքի իրավունքը: Միացյալ Նահանգներում հաղորդակցության արդյունաբերության որոշ ճյուղերում մրցակցելու համար (օրինակ՝ ռադիո կամ հեռուստակայանի գործունեության համար), անհրաժեշտ է ստանալ պետական արտոնագրում: Նմանապես՝ տեղական կառավարման մարմինները հաճախ բացառիկ իրավունք են տալիս կաբելային հեռուստատեսային համակարգ աշխատեցնելու համար:

Արտոնագրումը մի գործընթաց է, որի միջոցով ոմանք ստանում են պետության կողմից թույլտվություն՝ զբաղվելու որոշակի գործունեությամբ կամ բիզնեսով, որը սահմանափակում է մյուսների մուտքը տվյալ ոլորտ: Շատ նահանգներում անհատը պետք է արտոնագիր ստանա, նախքան ռեզիդենտ

երի խանութ, վարսավիրանոց, տաքսու, հուղարկավորության գործակալույուն կամ դեղատուն բացելը: Երբեմն այսպիսի արտոնագրերի ստացումն է-ան է և նպատակամղված է որոշակի նվազագույն չափանիշների ապահով-անը: Այլ դեպքերում դրանք թանկարժեք են և ուղղված են հիմնականում մըր-ակցության սահմանափակմանը:

ՊԱՏԵՆՏՆԵՐԸ

Երկրների մեծամասնությունն ընդունել են հեղինակային իրավունքի վերա-երյալ օրենքներ, որոնք ուղղված են իրենց գյուտի նկատմամբ գյուտա-արների սեփականության իրավունքի ապահովմանը: Պատենտավորման վե-արբերյալ օրենքները բացառիկ օրինական իրավունք են տալիս սեփակա-ատիրոջը՝ նորույթն, արտադրանքը կամ գործընթացն օգտագործել կոմեր-լիոն նպատակներով, որոշակի սահմանված ժամանակահատվածում՝ ԱՄՆ-ում 17 տարի: Եթե պատենտ է տրվում, ապա մյուս անձինք զրկվում են տվյալ սրտադրանքի արտադրության կամ գործընթացի օգտագործման հնարա-լորությունից, մինչև որ չստանան թույլտվություն պատենտավորողից: Ծախ-ւերն, ինչպես նաև եկամուտները, հանդիսանում են պատենտային համա-յարգի ուղեկիցներ: Ինչպես ցույց կտանք, շուկա մուտքի արգելքները, որոնք տեղծվում են հեղինակային իրավունքի շնորհման միջոցով, ընդհանրապես րանգեցնում են արդեն գոյություն ունեցող արտադրանքների սպառողների րամար ավելի բարձր գների: Սակայն սրա դրական կողմն այն է, որ պա-տենտները բարձրացնում են գյուտարարական գործունեության պոտենցիալ րատույցը, դրանով խրախուսելով գիտական հետազոտությունները և տեխ-ոլոգիական առաջընթացը: Առանց պատենտների տեխնոլոգիական զար-յացման տեմպերը կդանդաղեն:

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ՆԿԱՏԱՄԲ ՎԵՐԱՀՍԿՈՂՈՒԹՅՈՒՆԸ

Եթե որևէ ձեռնարկություն բացառիկ հսկողություն ունի այն ռեսուրսների րկատմամբ, որոնք կարևոր են տվյալ ճյուղ մտնելու համար, ապա դա կարող է իերացնել պոտենցիալ մրցակիցներին: Հաճախակի բերվող օրինակ է Ամե-րիկայի Ալյումինի ընկերությունը, որը մինչև երկրորդ համաշխարհային պա-տերազմը վերահսկում էր բոքսիտի եղած առաջարկը, որը մատչելի էր ամե-րիկյան ձեռնարկությունների համար: Առանց այս հազվագյուտ հումքի, պո-տենցիալ մրցակիցները չէին կարող ալյումին արտադրել: Ժամանակի ընթաց-ում սակայն, բոքսիտի այլ աղբյուրներ հայտնաբերվեցին, և մոնոպոլ դիրքը տվյալ ընկերության համար կորցված էր:

Նոր տեխնոլոգիան, հանրային հետազոտությունները և շահույթաբեր գնա-լին իրավիճակ ստեղծելու այլ ուղիները միչու փնտրվում են: Ժամանակի ըն-ացքում դրանք սովորաբար գտնվում են: Մուտքի արգելքները հաճախ ժամա-ակավոր են, բայց դրանք գոյություն ունեն: Առաջ անցնելով, կարող ենք տես-ւել, թե ինչ է տեղի ունենում, երբ թեև ժամանակավոր, բայց գոյություն ունեցող նուտքի արգելքները բավականին բարձր են, որպեսզի սահմանափակեն շու-յան միայն մեկ վաճառողի համար:

ՄՈՆՈՊՈԼԻԱ

Մոնոպոլիա (Monopoly)
Շուկայական կառուցվածք, որը բնութագրվում է (1) մեկ վաճառողով և որոշակի արտադրանքով, որի համար այլ փոխարինողներ չկան, և (2) այդ արտադրանքի շուկա՝ այլ ֆիրմաների մուտքի բարձր արգելքների գոյությամբ:

Մոնոպոլիա բառն առաջացել է հունարեն երկու բառերից և նշանակում է «մեկ վաճառող»: Մենք կսահմանենք **մոնոպոլիան** որպես շուկա, որը բնութագրվում է (1) մուտքի բարձր արգելքներով և (2) խիստ որոշակի արտադրանքի միակ վաճառողի առկայությամբ, երբ այդ արտադրանքի փոխարինողներ չկան: Նույնիսկ այս սահմանումը պայմանական է, քանի որ «բարձր արգելքներ» և «լավ փոխարինողներ» տերմինները երկուսն էլ հարաբերական են: Արդյո՞ք մուտքի արգելքները մեքենաշինական կամ պողպատի արդյունաբերություններում բարձր են: Ոմանք կառարկեն: Բացի այդ, մասշտաբից տընտեսումները կարևոր են այս ճյուղերում և հսկայական ֆինանսական կապիտալ է պահանջվում արտադրանքի թողարկման նվազագույն ծախսերով գործելու համար: Այնուամենայնիվ, գոյություն չունի ոչ մի օրինական սահմանափակում, որը ետ կկանգնեցնի ձեռնարկատիրոջն ավտոմեքենաների կամ պողպատի արտադրությունից: Եթե զինը բավականին բարձր է ծախսերից և եկամտի պոտենցիալն առկա է, ապա այս ճյուղերում անհրաժեշտ ներդրումային կապիտալ դժվար չի լինի գտնել: Այսպիսով, ոմանք կառարկեն, որ մուտքի արգելքներն այս ճյուղերում շատ բարձր չեն:

«Լավ փոխարինող»-ը նույնպես սուբյեկտիվ տերմին է: Արտադրանքների միջև միշտ գոյություն ունի որոշակի փոխարինելիություն, նույնիսկ երբ դրանք արտադրվում են մեկ արտադրողի կողմից: Արդյո՞ք նամակը հեռախոսային հաղորդակցման լավ փոխարինող է: Որոշ նպատակների համար թղթակցությունն իրավական կազմակերպությունների միջև, օրինակ՝ նամակը, որն առաքվում է փոստով, շատ լավ փոխարինող է: Այլ դեպքերում, երբ հաղորդակցման արագությունը և հրատապությունը կարևոր են, հաղորդակցման հեռախոսային ձևը կարող է ունենալ հսկայական առավելություն նամակագրության նկատմամբ: Կա՞ն արդյոք լավ փոխարինողներ էլեկտրաէներգիայի համար: Էլեկտրական լուսավորման հայտնի փոխարինողների մեծամասնությունը (օրինակ՝ մոմեր, նավթալամպեր և մարտկոցային լամպեր) վաստ փոխարինողներ են էլեկտրականության համար, չնայած բնական գազը, վառելիք նավթը և փայտը հաճախ էլեկտրական ջեռուցման գերազանց փոխարինողներ են:

Մոնոպոլիան, հետևաբար, միշտ չափի հասկացողություն է: Բոլոր շուկաների միայն մի փոքր մասն է սպասարկվում միայն մեկ վաճառողի կողմից: Սակայն երկու պատճառ կա պարզելու, թե ինչն է կարևոր այդպիսի շուկաների գործունեության սկզբունքը: Առաջինը՝ մոնոպոլիայի մոդելը կօգնի մեզ հասկանալ այն շուկաները, որտեղ կան քիչ վաճառողներ և ոչ ակտիվ մրցակցություն: Երբ շուկայում կան միայն 2 կամ 3 արտադրողներ, միմյանց հետ մրցակցելու փոխարեն ֆիրմաներն ավելի շուտ կարող են փորձել զաղտնի համաձայնության գալ և այդպիսով՝ միասին գործել մոնոպոլիայի նման: Երկրորդը՝ որոշ կարևոր ճյուղերում օրենքով թույլատրվում է հաճախ միայն մեկ արտադրող յուրաքանչյուր շուկայում, օրինակ՝ տեղական հեռախոսային և էլեկտրաէներգիայի ծառայությունները: Մոնոպոլիայի մոդելը կպարզաբանի այդպիսի շուկաների գործունեությունը:

ԳՆԵՐԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԸ ՄՈՆՈՊՈԼԻԱՅԻ ՊԱՅՄԱՆՆԵՐՈՒՄ

Ենթադրենք, դուք նորամուծություն եք կատարել, հեղինակային իրավունք եք ստացել, արտադրել միկրոալիքային մեխանիզմ, որը խափանում է ցանկացած հրազենի կրակելու գործողությունը որոշ սարածության վրա: Այս անհա-

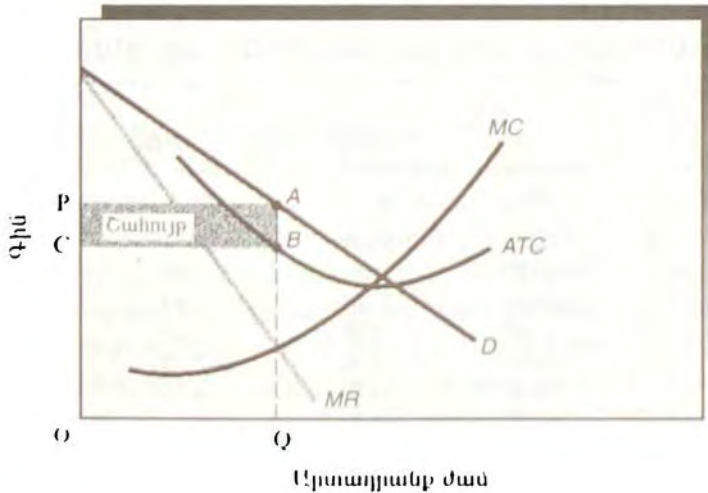
փնական նորամտությունը կարող է օգտագործվել՝ պոստնեցիալ գողերին վասազերծելու համար: Քանի որ դուք ունեք բացառիկ հեղինակային իրավունք հրազենը չեզոքացնելու մեխանիզմի նկատմամբ, մոա ապագայում չեք ւհանգստանա մրցակիցների մասին: Չնայած այլ արտադրանքները չցակցային են ձեր նորամտության նկատմամբ, դրանք վաա փոխարինող (ր են: Կարճ ասած, դուք մոնոպոլիստ եք:

Ի՞նչ գին պետք է դուք սահմանեք ձեր արտադրանքի համար: Քանի որ րք այդ մեխանիզմի միակ վաճառողն եք, ձեր արտադրանքի նկատմամբ պախանջարկը կլինի նաև շուկայական պահանջարկի կոր: Այն կունենա նվազող յքություն, որովհետև հաճախորդները կնվազեցնեն իրենց գնումները, եթե այդ պրանքի գինը բարձրանա: Այլ գին որոշողների նման, դուք պետք է փնտրեք մենաշահութաբեր գինը, որը պետք է սահմանեք: Թողարկման ընդլայնումը հարձրացնի շահույթն այնքան երկար ժամանակ, որքան լրացուցիչ միավորի արտադրությունն ու վաճառքը կբերեն ավելի շատ շահույթ, քան ծախսեր: **Ղ գին որոշողների նման, մոնոպոլիստը կընդլայնի արտադրությունը, մինչև ր սահմանային եկամուտները հավասարվեն սահմանային ծախսերին: Այս սիույթն առավելագույնի հասցնող թողարկման մեծությունը կարող է վաճառել ձեռնարկությունների պահանջարկի կորը հատող գնին համապատասխան:**

21-1 նկարը տալիս է գին փնտրողի, տվյալ դեպքում՝ մոնոպոլիստի համար սիույթն առավելագույնի հասցնելու գրաֆիկը²: Ձեռնարկությունը կշարունա-ր ընդլայնել թողարկումն այնքան ժամանակ, քանի դեռ սահմանային շա-ույթները գերազանցում են սահմանային ծախսերը: Ուստի, թողարկումը կընդ-այնվի մինչև Q կետ, որտեղ $MR=MC$: Մոնոպոլիստը կկարողանա վաճառել սիույթն առավելագույնի հասցնող արտադրանքը՝ Q-ն, P գնով (Q կետում պա-անջարկի կորի բարձրությունը): Q-ից փոքր թողարկման ցանկացած կետում

Նկար 21-1

ՄՈՆՈՊՈԼԻՍՏԻ ԿԱՐՃԱԺԱՄԿԵՏ ԳԻՆԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԸ



Մոնոպոլիստը կիջեցնի գինը և կընդլայնի արտադրությունը, քանի դեռ MR-ը գերազանցում է MC-ին: Արդյունքում, կլինի թողարկման Q մակարդակը: Երբ գները, թողարկման ցանկացած մակարդակի դեպքում, գերազանցում են միջին ամբողջական ծախսերը, եկամուտներն այդ թողարկման մակարդակում կաճեն:

² Այս գլխում մենք կառայում ենք, որ իլիմաները չեն կարող կիրառել գների դիսկրիմինացիան որևէ շահույթի մեծացնելու համար:

լրացուցիչ միավորի արտադրության օգուտները (սահմանային հասույթը) կգերազանցեն դրանց վրա կատարվող ծախսերը: Այս հատվածում մոնոպոլիստը կշահի՝ իջեցնելով գինը և ընդլայնելով արտադրությունը մինչև Q կետը: Q կետից բարձր, թողարկման ցանկացած մակարդակի համար, մոնոպոլիստի լրացուցիչ արտադրանքի թողարկման ծախսերը կլինեն ավելի բարձր, քան օգուտները (սահմանային հասույթը): Այդպիսի միավորների արտադրությունը կնվազեցնի շահույթը: Այսպիսով, թողարկման Q մակարդակը և P գինը առավելագույնի կհասցնեն ֆիրմայի շահույթը:

21-1 նկարը նաև նկարագրում է մոնոպոլիստների շահույթը: Q թողարկման և P գնի դեպքում ձեռնարկության ընդհանուր հասույթը հավասար է PAQO՝ գինը բազմապատկած վաճառված միավորների քանակով: Ձեռնարկության շահույթն իրենից ներկայացնում է պարզապես ընդհանուր հասույթից հանած ընդհանուր ծախսերը՝ 21-1 նկարի ստվերային մասը:

21-2 նկարը քանակական պատկերացում է տալիս շահույթն առավելագույնի հասցնող որոշումների կայացման մասին: Թողարկման ցածր մակարդակների դեպքում, սահմանային հասույթը գերազանցում է սահմանային ծախսերին: Մոնոպոլիստը կշարունակի ընդլայնել թողարկումն այնքան, քանի դեռ MR-ը մեծ է MC-ից: Այսպիսով, ընտրվելու է օրական 8 միավոր թողարկման մեծությունը: Արտադրանքի նկատմամբ տրված պահանջարկի դեպքում, մոնոպոլիստը կարող է վաճառել 8 միավոր՝ յուրաքանչյուրը \$17.25 գնով: Ընդհանուր շահույթը կլինի \$138, համեմատած ընդհանուր ծախսերի՝ \$108.5-ի հետ: Մոնոպոլիստը կստանա \$29.50 շահույթ:

Շահույթի մեծությունը կլինի ավելի փոքր՝ թողարկման բոլոր այլ մակարդակներում: Օրինակ՝ եթե մոնոպոլիստն իջեցնում է գինը մինչև \$16՝ օրական 9 միավոր վաճառելու համար, հասույթը կավելանա \$6-ով: Սակայն սահմանային ծախսը 9-րդ միավորի արտադրության համար կլինի \$6.25: Քանի որ 9-րդ միավորի արտադրության ծախսն ավելի մեծ է, քան դրա դիմաց հասույթը, շահույթը կնվազի:

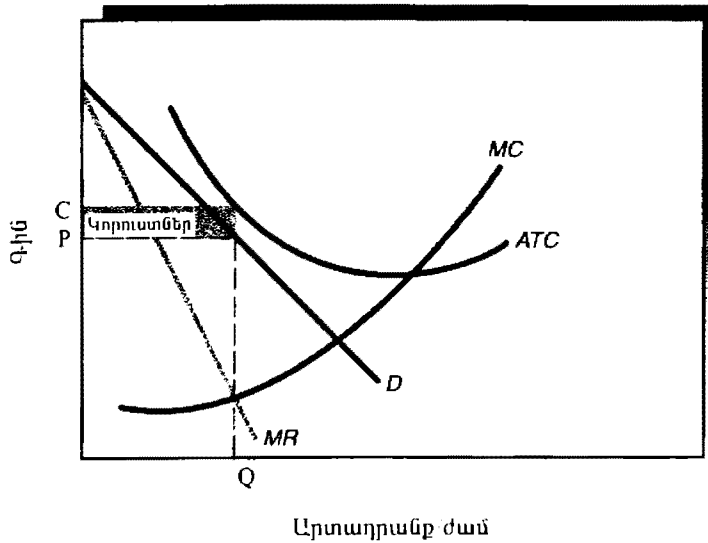
Նկար 21-2

ՄՈՆՈՊՈԼԻՍՏԻ ԿՈՂՄԻՑ ԸԱՀՈՒՅԹՆ ԱՌԱՎԵԼԱԳՈՒՅՆԻ ՀԱՍՑՆԵԼԸ

Արտադրանք (օրական) (1)	Գին (միավոր) (2)	Ընդհանուր հասույթ (1) x (2) (3)	Ընդհանուր ծախս (օրական) (4)	Շահույթ (3) - (4) (5)	Սահմանային ծախս (6)	Սահմանային հասույթ (7)
0	---	---	\$50.00	\$-50.00	---	---
1	\$25.00	\$25.00	60.00	-35.00	\$10.00	\$25.00
2	24.00	48.00	69.00	-21.00	9.00	23.00
3	23.00	69.00	77.00	-8.00	8.00	21.00
4	22.00	88.00	84.00	4.00	7.00	19.00
5	21.00	105.00	90.50	14.50	6.50	17.00
6	19.75	118.50	96.75	21.75	6.25	13.50
7	18.50	129.50	102.75	26.75	6.00	11.00
8	17.25	138.00	108.50	29.50	5.75	8.50
9	16.00	144.00	114.75	29.25	6.25	6.00
10	14.75	147.50	121.25	26.25	6.50	3.50
11	13.50	148.50	128.00	20.50	6.75	1.00
12	12.25	147.00	135.00	12.00	7.00	-1.50
13	11.00	143.00	142.25	.75	7.25	-4.00

Նկար 21-3

ԵՐԲ Է ՄՈՆՈՊՈԼԻԱՍԵ ԿՈՐՈՒՍՏՆԵՐ ՈՒՆԵՆՈՒՄ



Նույնիսկ մոնոպոլիստը կունենա կարճաժամկետ կորուստներ, եթե միջին ընդհանուր ծախսերի կորը լինի պահանջարկի կորից վերև:

Երբ առկա են մուտքի բարձր արգելքներ, դրանք զերծ կպահեն մոնոպոլիստին նույնանման արտադրանք թողարկող մրցակից ձեռնարկությունների տղակի մրցակցությունից: Մուտքի բարձր արգելքներ ունեցող շուկաներում, ղեկավար շահույթն արագորեն չի գրավի մրցակիցներին, որոնք կընդլայնեն տաջարկը, կիջեցնեն գները և կգրավեն մոնոպոլիստի շուկան: Մուտքի բարձր արգելքներով պաշտպանված մոնոպոլիստը, հետևաբար, կարող է շարունակել սխույթ վաստակել, նույնիսկ երկար ժամկետում: Արդյո՞ք նշանակում է, որ մոնոպոլիստները կարող են սահմանել գներն այնքան բարձր, որքան ցանկանան: Ոնոպոլիստները հաճախ մեղադրվում են գների բարձրացման մեջ: Այս մեղադրանքը հասկանալու համար, կարևոր է գիտակցել, որ այլ վաճառողների ման, մոնոպոլիստները փորձում են առավելագույնի հասցնել շահույթը և ոչ թե ինը: Սպառողները կգնեն ավելի քիչ, երբ գներն աճեն: Այսպիսով, ավելի արժր գինը միշտ չէ, որ լավագույնն է մոնոպոլիստի համար: 21-2 նկարը ցույց տալիս այդ կետը: Ի՞նչ կպատահի մոնոպոլիստի շահույթին, երբ գներն աճեն 17.25-ից մինչև \$18.50: Ավելի բարձր գնի դեպքում, կվաճառվի ընդամենը 7 իավոր, և ընդհանուր հասույթը կհավասարվի \$129.50-ի: 7 միավոր արտադրանքի ծախսերը կկազմեն \$102.75: Այսպիսով, երբ գինը \$18.50 է, և թողարկումը 7 իավոր է, շահույթը կազմում է ընդամենը 26.75 դոլար, ավելի քիչ, քան կարող էր ստացվել ավելի ցածր գնի (17.25 դոլար) և ավելի մեծ թողարկման (8 միավոր) դեպքում: Ամենաբարձր գինը միշտ չէ, որ լավագույնն է մոնոպոլիստի համար: Երբեմն գնի իջեցումը կավելացնի ձեռնարկության ընդհանուր հասույթն ավելի մեծ չափով, քան ընդհանուր ծախսերի իջեցումը:

Կարո՞ղ է, արդյոք, մոնոպոլիստը միշտ ապահովել անտեսական շահույթ: Դոնոպոլիստի շահույթը սահմանափակված է, նրա կողմից արտադրվող արտադրանքի պահանջարկով: Որոշ դեպքերում, մոնոպոլիստը, երբ նույնիսկ պաշտպանված է մուտքի բարձր արգելքներով, հնարավոր է, որ անկարող լինի լաճառել արտադրանքը եկամտա ստանալու համար: Օրինակ կան հազարավոր խեղափոխ, պատենաավորված գյուղեր, որոնք երբևէ չեն արտադրվի,

որովհետև պահանջարկ-ծախքեր պայմանները նպաստավոր չեն: 21-3 նկարը ցույց է տալիս այդ հավանականությունը: Երբ մոնոպոլիստի ընդհանուր ծախքերի կորը թողարկման բոլոր մակարդակներում բարձր է դրանց պահանջարկի կորից, ապա կլինեն տնտեսական կորուստներ: Նույնիսկ մոնոպոլիստը չի ցանկանա գործել երկար ժամանակ նման պայմաններում: Այդ շուկայում մոնոպոլիստը կգործեր միայն այն դեպքում, երբ կարողանար ծածկել իր փոփոխումն ծախքերը: Նա կարող է թողարկել Q արտադրանք (որի դեպքում $MR=MC$) և սահմանել P գին, գործելով կարճ ժամանակահատվածում, քանի դեռ փոփոխումն ծախքերը կարող են ծածկվել: Սակայն եթե կորուստներ ստեղծող պայմանները պահպանվում են, մոնոպոլիստը չի շարունակի արտադրությունը, երբ կայուն ծախքերը դարձել են փոփոխում, իսկ ավելի բարձր փոփոխումն ծախքերն այլևս չեն հատուցվել:

ՄՈՆՈՊՈԼԻԱՅԻ ՍՈԴԵԼԸ ԵՎ ԻՐԱԿԱՆ ԿՅԱՆՔՈՒՄ ՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐԻ ԸՆԴՈՒՆՈՒՄԸ

Մինչև հիմա մենք դիտարկում էինք այն դեպքը, երբ մոնոպոլիստները միշտ ճշգրտորեն գիտեին, թե ինչպիսին են իրենց հասույթների և ծախքերի կորերը: Իհարկե, իրական աշխարհում դա այդպես չէ: Այլ գին փնտրողների նման, մոնոպոլիստը չի կարող վստահ լինել արտադրանքի պահանջարկի պայմանների վերաբերյալ: Պահանջարկի կորերը հաճախակի փոխվում են, և ընտրությունները պետք է արվեն առանց օգուտների վերաբերյալ ամբողջական գիտելիքների: Որքանո՞վ վաճառքը կնվազի, եթե գները բարձրացվեն: Որքանո՞վ կավելանա, եթե գները իջեցվեն: Այլ գին փնտրողների նման, մոնոպոլիստները հաճախ փորձեր են անում գների փոփոխությունների հետ, փորձելով գտնել այն գինը, որի դեպքում շահույթը կլինի առավելագույն: Գները սահմանվում են ելնելով նրանից, թե գին փնտրող մոնոպոլիստն ինչ սպասելիքներ ունի այդ փոփոխությունից: Այսպիսով՝ հասույթների և ծախքերի տվյալները, որոնք պատկերված են 21-1, 21-2 և 21-3 նկարներում, կարող են դիտվել որպես սպասվող հասույթների և ծախքերի դրսևորում՝ կապված թողարկման տարբեր մակարդակների հետ: Հետագա իրական կյանքում բիզնեսի կարևորությունը բարձրացնելու համար, լրացուցիչ շահույթներ փնտրող մոնոպոլիստների կողմից կարող են ձեռնարկվել տարբեր տիպի որակական փոփոխություններ: Նաև պետք է հաշվի առնվեն գին փնտրող մոնոպոլիստների կողմից իրականացված պոտենցիալ որակական փոփոխությունների հանդեպ գնորդների ռեակցիան և դրան հետևող պահանջարկի և հասույթների փոփոխությունները:

Մոնոպոլիստներն, այլ գործարար որոշումներ կայացնողների նման, հազվադեպ են հաշվարկում այն, ինչը մենք անվանել ենք պահանջարկի, սահմանային հասույթների և ծախքերի կորեր: Անկատար տեղեկատվության պայմաններում, շահույթն առավելագույնի հասցնող գինը կարող է լինել միայն մոտավոր: Այլ գին փնտրողների նման, սակայն, մոնոպոլիստը խիստ շահագրգիռ է՝ շահույթն առավելագույնի հասցնող գին և թողարկման մակարդակ գտնելու համար և, երբ դա արվում է, ապա կորոշվի թողարկման մակարդակը, եթե MR-ը և MC-ն օգտագործվել են շահույթն առավելագույնի հասցնելու համար:

Մոնոպոլիստի համար դժվար է կանխատեսել պահանջարկի պայմանների փոփոխությունները, որոնք իսկույն կդրսևորվեն այլընտրանքային գների (և որակական փոփոխությունների նկատմամբ) սպառողի վերաբերմունքի մեջ: Սակայն մենք համարում ենք, որ կյանքը շատ ավելի բարդ է, նույնիսկ գին փնտրողների հաջորդ դասի, այսինքն՝ այն մեծ ձեռնարկությունների համար, ո-

րոնք գործում են փոքրաթիվ մրցակիցներով և մուտքի բարձր արգելքներով պաշտպանված շուկայում:

ՕԼԻԳՈՊՈԼԻԱՅԻ ԲՆՈՒԹԱԳՐԻՉՆԵՐԸ

Միացյալ Նահանգներում այնպիսի ճյուղերում, ինչպիսիք են մեքենաշինական, պողպատի, ծխախոտի և ավիացիայի ճյուղերը, թողարկվող արտադրանքի գերակշիռ մասն արտադրվում է հինգ կամ ավելի քիչ ֆիրմաների կողմից: Այս ճյուղերը բնութագրվում են որպես օլիգոպոլային ճյուղեր: **Օլիգոպոլիա** նշանակում է՝ «փոքրաթիվ վաճառողներ»: **Օլիգոպոլային շուկային բնորոշ առանձնահատկություններից են՝ (1) մրցակից ֆիրմաների փոքր քանակը, (2) վաճառողների փոխկախվածությունը, որովհետև յուրաքանչյուրը շուկայի նկատմամբ մեծ չափեր ունի, (3) մասշտաբից շոշափելի տնտեսումները և (4) շուկա մուտքի բարձր արգելքները:**

Օլիգոպոլիա (Oligopoly)՝ Շուկայական իրավիճակ, երբ ճյուղը ներկայացնում են փոքրաքանակ վաճառողներ: Դա մրցակցություն է քչերի միջև:

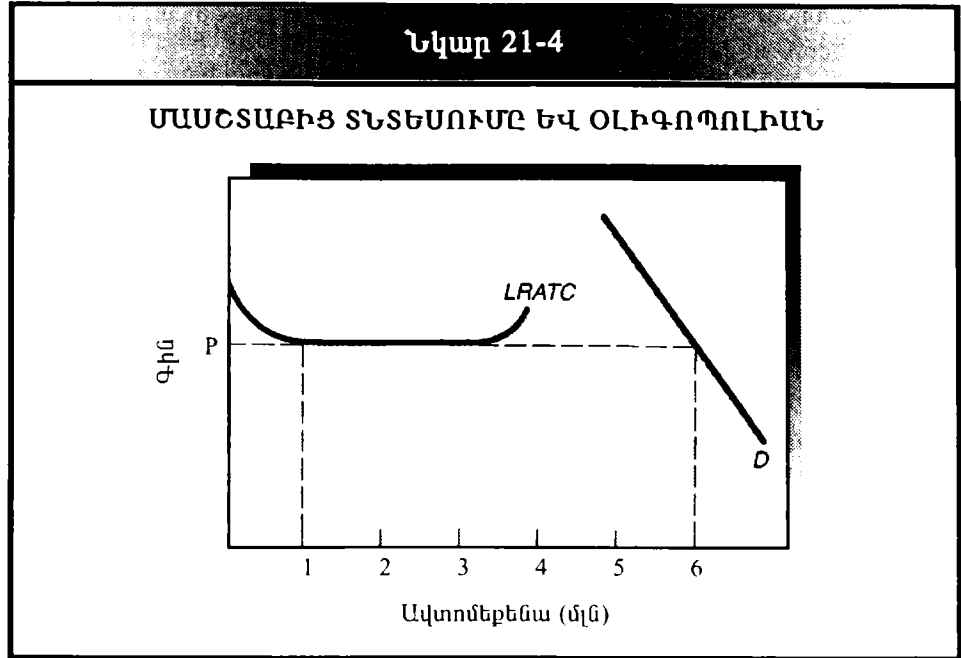
ՕԼԻԳՈՊՈԼԱՅԻՆ ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ՄԻՋԵՎ ՓՈԽԿԱՊՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Քանի որ օլիգոպոլային ճյուղում վաճառողների քանակը քիչ է, ֆիրմայի որոշումները հաճախ ազդում են մրցակիցների պահանջարկի, գնի և շահույթի վրա: Սա ավելի է բարդացնում ֆիրմայի կողմից որոշումների ընդունումը: Երբ ֆիրման որոշում է, թե ինչ գին սահմանել, որքան արտադրանք թողարկել կամ ինչպիսի որակի արտադրանք առաջարկել, պետք է հաշվի առնվեն մրցակիցների պոտենցիալ արձագանքները: Ֆիրմաների գործարար որոշումները փոխկապակցված են: Այսպիսով, յուրաքանչյուր վաճառողի բարեկեցությունը կախված է այն քաղաքականությունից, որին հետևում են նրա հիմնական մրցակիցները:

ՄԱՍՇՏԱԲԻՑ ՏՆՏԵՍՈՒՄՆԵՐԸ

Օլիգոպոլային ճյուղում մեծամասշտաբ արտադրությունն (ամբողջ շուկայի նկատմամբ) ընդհանրապես պահանջում է միավոր արտադրանքի նվազագույն ծախսերի ձեռք բերում: Կարևոր նշանակություն ունեն մասշտաբից տնտեսումները: Երբ ֆիրմաները գործում են թողարկման նվազագույն ծախսերի մակարդակով, մեծամասշտաբ ֆիրմաներից քչերը կկարողանան բավարարել տվյալ արտադրանքի շուկայական ամբողջ պահանջարկը: Որպես օրինակ օգտագործելով մեքենաշինության ճյուղը, 21-4 նկարը ցույց է տալիս մասշտաբից տնտեսումների կարևորությունը որպես օլիգոպոլիայի աղբյուր: Գնահատվել է, որ յուրաքանչյուր ֆիրմա պետք է արտադրի տարեկան մոտավորապես 1 միլիոն մեքենա, մինչև որ նրանց թողարկման միավոր ծախսերը նվազագույնի հասցվեն: Սակայն, երբ մեքենաների վաճառքի գինը բավարարում է ձեռնարկություններին ծախսերը ծածկելու համար, այդ արտադրողներից կպահանջվի արտադրել ընդամենը 6 միլիոն: Այնուհետև ծախսերը նվազագույնի հասցնելու համար, յուրաքանչյուր ձեռնարկություն պետք է արտադրի պահանջվող քանակի առնվազն 1/6 մասը (6 միլիոնից 1 միլիոն): Այլ կերպ ասած, ճյուղը կարող է ունենալ ծախսերի արդյունավետ մակարդակ ունեցող ոչ ավելի, քան 5 կամ 6 ձեռնարկություններ:

Օլիգոպոլիան գոյություն ունի մեքենաչինական ճյուղում, որովհետև ֆիրմաները մեծամասշտաբ բողարկումից ծախսերի կրճատում չեն ունենում, քանի դեռ չեն արտադրել ամբողջ շուկայական արտադրանքի մոտավորապես 1/6-ը:



ՄՈՒՏՔԻ ԲԱՐՉՐ ԱՐԳԵԼՔՆԵՐԸ

Ինչպես մոնոպոլիայի դեպքում, օլիգոպոլային ճյուղերում մուտքի արգելքները սահմանափակում են նոր ձեռնարկությունների արդյունավետ մրցակցելու կարողությունը: Օլիգոպոլային ճյուղում ձեռնարկությունները մրցակցությունից պաշտպանող ամենաբարձր մուտքի արգելքը, հավանաբար, մասշտաբից տնտեսումն է³: Պոտենցիալ մրցակիցը հնարավոր է, որ չի կարողանա սկսել փոքր մասշտաբից և աստիճանաբար հասնել նպաստավոր չափերի, քանի որ այն պետք է գրավի շուկայի մեծ մասը, մինչև որ նվազագույնի հասցնի իր սահմանային ծախսերը: Սառնարաններ և դիզելային շարժիչներ արտադրողներն, ինչպես նաև մեքենաչինական արտադրությունը, թվում է, մտնում են այս կատեգորիայի մեջ: Այլ գործոնները, ներառյալ հեղինակային իրավունքները, կարևոր ռեսուրսների նկատմամբ վերահսկողությունը և կառավարության կողմից սահմանված արգելքները, կարող են նույնպես կանխել նոր մրցակիցների մուտքը եկամտաբեր օլիգոպոլային ճյուղեր: Մուտքի բարձր արգելքների առկայությունը հենց այն է, ինչով տարբերվում է օլիգոպոլիան մրցունակ գին վնասողների շուկայից:

ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԸ ԿԱՐՈՂ Է ԼԻՆԵԼ ԿԱՄ ՀԱՄԱՍԵՈՒ, ԿԱՄ ՏԱՐԱՍԵՈՒ

Վաճառողների ապրանքատեսակներն օլիգոպոլային ճյուղում կարող են լինել կամ նույնաման, կամ տարբեր: Երբ ֆիրմաներն արտադրում են մման ապրանքներ, ինչպիսիք են կաթը կամ գազովինը, ապա ոչ գնային մրցակցության համար ավելի քիչ հնարավորություն կա: Մյուս կողմից, մրցակից ֆիր-

³ Մասշտաբից տնտեսումները չեն հանդիսանում ճյուղում մուտքի արգելք, իհարկե, եթե ռեսուրսները կարող են ազատորեն ճյուղից դուրս և ներս տեղաշարժվել՝ ցածր ծախսերով: Ռեսուրսների այսպիսի շարժունությունը շուկան կորածներ մրցակցային, ինչպես մենք սովորել ենք նախորդ գլխում, վերացնելով մասշտաբից տնտեսումները որպես մուտքի արգելք հատուկ դեպքում:

մաները, որոնք արտադրում են տարբեր ապրանքներ, ավելի հավանական է, որ կօգտագործեն ոճը, որակը և գույնը որպես մրցակցային զենք:

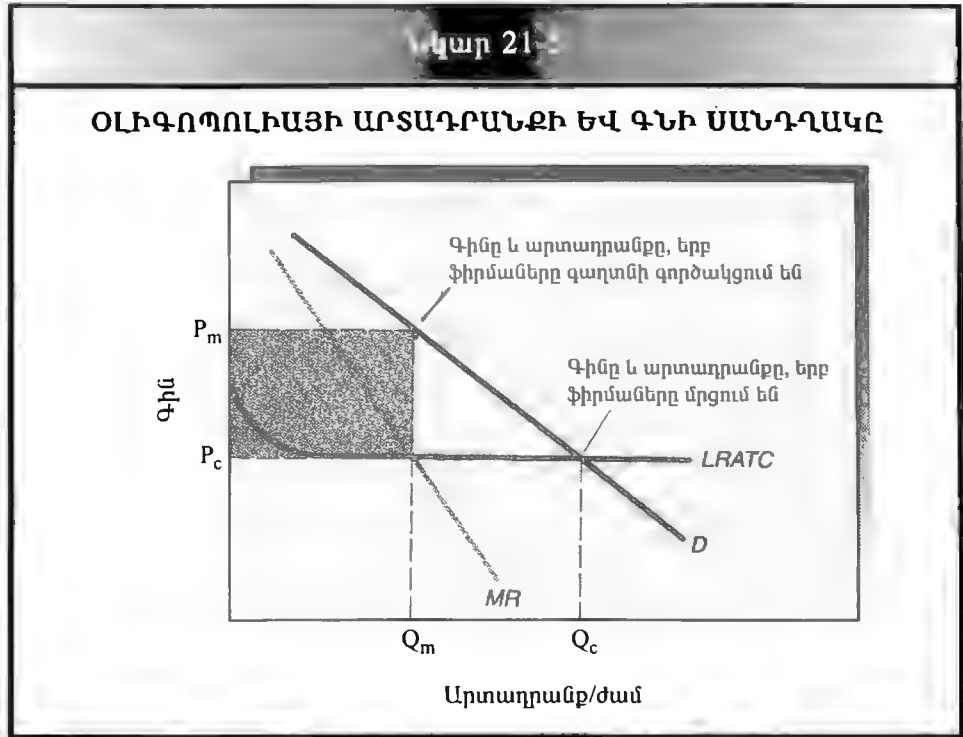
ԳՆԵՐԸ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔՆ ԾԼԻԳՈՊՈԼԻԱՅԻ ԴԵՊՐՈՒՄ

Ի տարբերություն մոնոպոլիստի կամ գին սահմանողի, օլիգոպոլիստը չի կարող որոշել արտադրանքի այն գինը, որը կապահովի առավելագույն շահույթ՝ ուղղակիորեն գնահատելով շուկայական պահանջարկի և ծախսերի պայմանները: Օլիգոպոլային ֆիրմայի համար պահանջարկի որոշման հիմնական գործոնն անմիջական մրցակիցների գնային վարքագիծն է: Այսպիսով, օլիգոպոլիստը պետք է կանխատեսի ոչ միայն այն, թե ինչպես են սպառողներն արձագանքելու գնի ընտրությանը, այլ նաև այն, թե ինչպես են մրցակից ֆիրմաները (այսինքն՝ ճյուղի մնացած ֆիրմաները) վերաբերվելու այլընտրանքային գնի (և որակի) կարգավորումներին, որոնց հետ նրանք առնչվում են: Ամեն մի օլիգոպոլիստ հանդիպում է այս բարդ խնդրին, և քանի որ տնտեսագետները չեն կարող որոշել յուրաքանչյուրի ռեակցիան մյուսների գործողությունների նկատմամբ, հնարավոր չէ որոշել ճշգրիտ գինը և թողարկման մեծությունը, որը կառաջանա օլիգոպոլային ճյուղերում: Տնտեսագետները, սակայն, նշում են գների պոտենցիալ մակարդակները և այն որոշող գործոնները: Դիտարկենք մի օլիգոպոլային ճյուղ, որտեղ ողջ շուկայական արտադրանքը թողարկում են 7 կամ 8 մրցակից ֆիրմաներ: Գոյություն ունեն մասշտաբից տնտեսումներ: Ֆիրմաներն արտադրում են նույնանման ապրանքներ և ունեն նույնանման արտադրական ծախսեր: 21-5 նկարը ցույց է տալիս անհատ ձեռնարկությունների համար շուկայական պահանջարկի պայմանները և արտադրության երկարաժամկետ ծախսերը՝ այդպիսի ճյուղում:

Ո՞ր գինը կլինի գերիշխող: Մենք կարող ենք պատասխանել այս հարցին երկու ծայրահեղ դեպքերի համար: Առաջինը ենթադրենք, որ յուրաքանչյուր ֆիրմա սահմանում է իր գինը՝ անկախ այլ ֆիրմաներից: Ոչ մի գաղտնի համաձայնություն չկա, և յուրաքանչյուր մրցակից ֆիրմա գործում է անկախ, փորձելով առավելագույնի հասցնել շահույթները՝ հաճախորդներին առաջարկելով ավելի լավ գործարք, քան նրա մրցակիցները: Այս պայմանների ներքո, շուկայական գինն իջնում է մինչև Pc: Ֆիրմաները պարզապես կծածկեն արտադրության սահմանային ծախսերը: Ի՞նչ կպատահեր, եթե մի ֆիրմա բարձրացներ իր գինը: Նրա սպառողները կրեքվին դեպի մրցակից ֆիրմաները, որոնք այդ ժամանակ կրնոյայնվելին նոր հաճախորդներին բավարարելու համար: Այն ֆիրման, որը բարձրացնում է իր գինը, կորուստներ կկրել: Կործանարար կլինեի ցանկացած ձեռնարկության համար իր գինը բարձրացնելը, եթե մյուս ֆիրմաներն այդպես չեն վարվում:

Ի՞նչ կպատահի, եթե առաջարկի պայմաններն այնպիսին են, որ ընթացիկ շուկայական գինն ավելի բարձր է, քան Pc-ն: Ցանկացած անհատ ձեռնարկություն, որն իր գինն աննշան իջեցնում է, օրինակ 1 կամ 2 տոկոսով, ձեռք է բերում բազմաթիվ սպառողներ, եթե մնացած ֆիրմաները չեն փոխում իրենց արտադրանքի գները: Գինն իջեցնող ֆիրման կգրավի որոշ նոր գնորդներ, բայց, ինչն ավելի կարևոր է, այն բազմաթիվ սպառողներին կհեռացնի մրցակից ֆիրմաներից, որոնք սահմանում են ավելի բարձր գներ: Այսպիսով, եթե մրցակից վաճառողները գործում են անկախ, յուրաքանչյուրը խիստ շահագրգռված կլինի իջեցնել գինը, մեծացնել վաճառքը և ամբողջ շուկայի ավելի մեծ մասնաբաժին ձեռք բերել: Ի՞նչ ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ յուրաքանչյուր ֆիրմա

Եթե օլիգոպոլիստները մրցակցում են միմյանց հետ, գները կիջնեն ներքև՝ P_c կետը: Ի հակադրություն դրա, ֆիրմաների միջև կատարյալ կոոպերացիան կհանգեցնի ավելի բարձր գնի՝ P_m և ավելի փոքր թողարկման (ավելի շուտ Q_m , քան Q_c): Ստվերային մասը ցույց է տալիս շահույթը, եթե ֆիրմաները գաղտնի համաձայնության են գալիս: Պահանջարկն այստեղ շուկայական պահանջարկն է:



փորձում է վնասել իր մրցակիցներին: Գները կնվազեն մինչև P_c , և ձեռնարկությունների տնտեսական շահույթը կկրճատվի:

Երբ մրցակից օլիգոպոլիստները մրցակցում են (գնի հիման վրա) միմյանց հետ, նրանք շուկայական գինը իջեցնում են մինչև արտադրության ծախսերի մակարդակը: Սակայն նրանք միշտ չէ, որ մրցակցում են: Օլիգոպոլիստները խիստ շահագրգռված են գաղտնի համաձայնության գալու՝ գները բարձրացնելու և թողարկումը սահմանափակելու հարցերի շուրջ:

Ենթադրենք, օլիգոպոլիստները, գիտակցելով իրենց փոխկախվածությունը, գործում են համատեղ՝ իրենց միասնական շահույթն առավելագույնի հասցնելու նպատակով: Այդ նպատակն իրականացնելու համար նրանք կարող են հիմնել **կարտել**, ինչպիսին է նավթ արտահանող երկրների (OPEC) կազմակերպությունը: Կամ նրանք կարող են գաղտնի համաձայնության գալ՝ առանց ձևական կազմակերպություն ստեղծելու: Միացյալ Նահանգներում հակատրեստային օրենքների ներքո, գինը բարձրացնելու և ֆիրմաների միասնական շահույթն ընդլայնելու նպատակով գաղտնի համաձայնության գալը կլիներ, անշուշտ, անօրինական: Այնուամենայնիվ, եկեք տեսնենք, թե ինչ կպատահի, եթե օլիգոպոլիստները վարվեին այդպես: 21-5 նկարը ցույց է տալիս սահմանային հասույթների կորը, որը կուղեկցեր այդ արտադրանքի շուկայական D պահանջարկը: Կատարյալ կոոպերացիայի ներքո, օլիգոպոլիստները կիրաժարվեն ապրանքներ արտադրել, երբ սահմանային հասույթն ավելի ցածր է, քան սահմանային ծախսերը: Այսպիսով, նրանք կսահմանափակվեն միասնական թողարկումը մինչև Q_m , որտեղ $MR=MC$: Շուկայական գինը կաճեր մինչև P_m : Գաղտնի համաձայնության դեպքում, այդպիսով, կարող էին ստացվել զգալի միասնական շահույթներ (21-5 նկարի ստվերային մասը): Կատարյալ համագործակցության դեպքում շահույթը նույնը կլիներ, ինչ մոնոպոլիայի դեպքում:

Սակայն իրական կյանքում արտադրանքի ծավալը որոշվում է 2 բևեռային պայմաններով՝ գնային մրցակցությամբ և կատարյալ համագործակցությամբ: Օլիգոպոլիստներն ընդիանրապես գիտակցում են իրենց փոխկախվածությունը

Կարտել (Cartel)
 Վաճառողների կազմակերպություն՝ առաջարկի որոշումները կորոլինացնելու նպատակով, որի դեպքում անդամների միասնական շահույթն առավելագույնի կհասցվի: Կարտելը կփորձի ստեղծել մոնոպոլիա շուկայում:



Օլիգոպոլիստների և կարտելների միջև ՕՊԵԿ-ի տիպի գաղտնի համաձայնությունները դժվար է պահպանել, որովհետև կարտելի յուրաքանչյուր անդամին ավելի օգտակար կլինեք դրանից դուրս գալ, եթե այն կարողանար խախտել համաձայնությունը և սահմանել մի փոքր ավելի ցածր գին:

և փորձում են խուսափել ուժեղ գնային մրցակցությունից, որը կհանգեցնի գների իջեցմանը մինչև սահմանային ծախսերի մակարդակին: Սակայն առկա են գաղտնի համաձայնության գալու համար որոշակի արգելքներ, որոնք բացատրում են, թե ինչու գներն օլիգոպոլիստական ճյուղերում չեն հասնում մոնոպոլ մակարդակին: Օլիգոպոլային գներին բնորոշ է սահմանային ծախսերից բարձր և մոնոպոլայի կողմից սահմանվելիք գներից ցածր լինելը:

ԳԱՂՏՆԻ ՀԱՄԱՁԱՅՆՈՒԹՅԱՆ ԽՈՉԸՆԴՈՏՆԵՐ

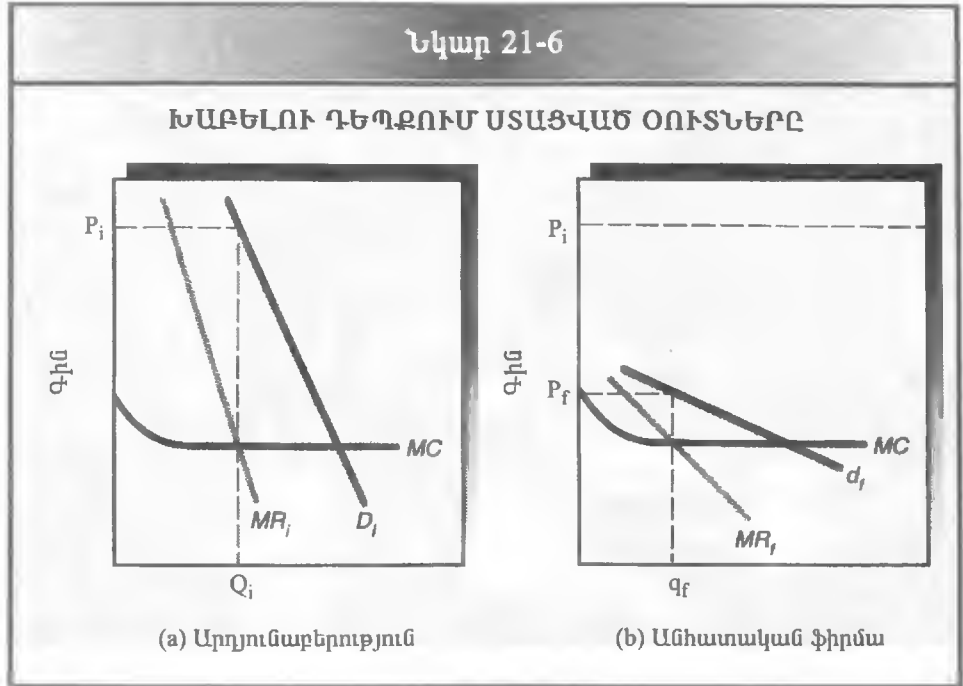
Գաղտնի համաձայնությունը մրցակցության հակառակ կողմն է: Դրա նպատակն է վաճառողների կողմից համաձայնեցված գործողությունները՝ պայմանները նպաստավոր դարձնելու համար, և ուղղված է գնորդի դեմ: Եթե օլիգոպոլիստները կարող են շահել բողարկման սահմանափակման և գների բարձրացման վերաբերյալ գաղտնի համաձայնության գալով, ապա ըստ տրնտեսագիտության տեսության, նրանք խիստ շահագրգռված են այդպես վարվել: Այդպես վարվելով, սակայն, ֆիրմաները պետք է համաձայնության գան յուրաքանչյուր ֆիրմայի համար բողարկման մասնաբաժնի, կամ շուկայի բաժանման մասին, այնպես որ, արտադրությունը սահմանափակի արտադրանքի այն մակարդակով, որը վաճառվելու է կարտելային ընտրված գնով:

Յուրաքանչյուր անհատ օլիգոպոլիստ, չնայած դրան, շահագրգռված է խախտել այդ գաղտնի համաձայնությունը: 21-6 նկարը կօգնի մեզ հասկանալ, թե ինչու գների շիջանաբերված իջեցումը հնարավորություն կտա ֆիրմային՝ գրավել (1) սպառողներ, որոնք չեն գնի ոչ մի ուրիշ ֆիրմայից ավելի բարձր գնի դեպքում և (2) նրանց, ովքեր սովորաբար կգնեն այլ ֆիրմաներից՝ Այդպիսով պահանջարկը, որն արտահայտում է յուրաքանչյուր անհատ ֆիրմա, կլինի համեմատորեն ավելի էլաստիկ, քան շուկայական պահանջարկի կորը:

Ինչպես ցույց է տալիս 21-6 նկարը, P₁, որը առավելագույնի է հասցնում ճյուղի շահույթները, կլինի ավելի բարձր, քան P₂ գինը, որը լավագույնն է մեկ օլիգոպոլիստի համար, երբ մյուսները կառչում են ավելի բարձր գներից: Եթե ֆիրման կարող է ուղի գտնել իջեցնելու գաղտնի համաձայնությանը սահմանված գինը, մինչ մյուս վաճառողները պահպանում են ավելի բարձր գին, ապա լինույալնելով

Գաղտնի համաձայնություն (Collusion)
Ֆիրմաների միջև համաձայնություն՝ տարբեր մրցակցային պրակտիկաներից, մասնավորապես՝ գնային իջեցումներից, խուսափելու համար: Այն կարող է ընդգրկել թե պաշտոնական համաձայնությունը, թե գրեթե լուր համաձայնությունը, որ մրցակցային պրակտիկաները կլինեն ինքնապաշտպանված երկարաժամկետում: Բանավոր համաձայնությունը դժվար է բացահայտել: ԱՄՆ-ում հակասորեստային օրենքները արգելում են գաղտնի համաձայնությունը և կոնսպիրացիաները առևտուրը սահմանափակելու համար:

Ճյուղի պահանջարկի (D_i) և սահմանային հատույթի (MR_i) կորը ցույց է տալիս, որ P_i գինը կլինենր ամենալավը ճյուղի համար (a): Սակայն յուրաքանչյուր ֆիրմայի պահանջարկի կորը (d_f), (այն ենթադրությամբ, որ ոչ մի ֆիրմա չի խախտում համաձայնությունը) կլինենր շատ ավելի էլաստիկ, քան D_i -ն: Այդ պահանջարկի կորի տրված ավելի մեծ էլաստիկության դեպքում, առանձին ֆիրման (b) առավելագույնի կհասցնի շահույթը՝ իջեցնելով իր գինը մինչև P_f և ընդլայնելով թողարկումը մինչև q_f , որտեղ $MR_f = MC$: Այսպիսով, առանձին օլիգոպոլիստները կարող են շահել՝ գաղտնի ձևով իջեցնելով գինը և խախտելով գաղտնի համաձայնությունը:



վաճառքը կարտելի կողմից համաձայնեցված մակարդակից, ավելի քան փոխհատուցում է միավոր շահութաբերության մակարդակի իջեցումը:

Օլիգոպոլային ճյուղում առկա են երկու հակադիր տենդենց: Օլիգոպոլային ֆիրման խիստ շահագրգռված է համագործակցելու իր մրցակիցների հետ, եթե միասնական եկամուտը հնարավոր լինի առավելագույնի հասցնել: Սակայն, միևնույն ժամանակ, խիստ շահագրգռված է թաքուն խախտել ցանկացած գաղտնի համաձայնություն՝ միասնական շահույթի իր մասնաբաժինը մեծացնելու նպատակով: Օլիգոպոլային համաձայնությունը, հետևաբար, խախտվելու միտում ունի: Այս անկայունությունը գոյություն ունի թե՛ օրինական վարքագծի, օրինակ՝ կարտելի, թե ոչ օրինական վարքագծի դեպքում:

Գոյություն ունեն որոշակի իրավիճակներ, երբ օլիգոպոլիստների համար դժվար է համաձայնության գալ: Հինգ հիմնական արգելքներ սահմանափակում են գաղտնի համաձայնության վարքագիծը:

1. Երբ ֆիրմաների քանակն օլիգոպոլային շուկայում ավելանում է, արդյունավետ գաղտնի համաձայնությունների հավանականությունը նվազում է: Այլ հավասար պայմաններում, ճյուղում մեծ ֆիրմաների քանակի ավելացումն ավելի կբարդացնի օլիգոպոլիստների ցանկացած հաղորդակցումը, համաձայնության գալը և համաձայնությունների կիրառումն իրար միջև: Ի լրումն դրա, ֆիրմաների ավելի մեծ քանակի դեպքում, ավելի շատ է հավանական, որ առանձին ֆիրմաների նպատակները հակասության մեջ մտնեն մյուսի նպատակների հետ: Յուրաքանչյուր ֆիրմա կցանկանա կարկանդակի ավելի մեծ կտոր: Լավագույն գաղտնի համաձայնության վերաբերյալ կարծիքները կտարբերվեն, որովհետև սահմանային ծախսերը, գործարանի չօգտագործված հզորությունը և շուկայական պահանջարկի էլաստիկության գնահատումները, հավանաբար, կտարբերվեն ֆիրմաների միջև: Ավելի քիչ զարգացած ֆիրմաները կարող են ավելի շահագրգռված լինել ամբողջ արտադրանքի արտադրությունում իրենց մասնաբաժնի ընդլայնման մեջ: Այս հակասական շահերը նպաստում են գաղտնի համաձայնագրերի նվազմանը:

2. Երբ դժվար է հայտնաբերել և վերացնել զանազան իջեցումը, գաղտնի համաձայնությունն ավելի նվազ գրավիչ է: Եթե ֆիրման նույնիսկ չի կարող կառավարել իր մրցակիցների գնային գործունեությունը, այն կարող է լինել «ճրիակներ» գաղտնի համաձայնության մեջ: Ֆիրմաները, որոնք գաղտնի իջեցում են գները, կարող են գրավել շուկայի ավելի մեծ մասը, երբ մյուսները պահպանում են իրենց ավելի բարձր գները և կորցնում սպառողներին ու շահույթները: Գների իջեցումը կարող է երբեմն կատարվել այն ձևերով, որոնք դժվար նույնական լինեն այլ ֆիրմաների կողմից կատարվածի հետ: Օրինակ՝ ֆիրման կարող է ապահովել ավելի լավ վարկային պայմաններ, ավելի արագ առաքում և այլ «անվճար» ծառայություն, որոնք կապված են գնորդին առաջարկվող փաթեթավորումը մի փոքր կատարելագործելու հետ: Երբ ֆիրմաները վաճառում են ձևափոխված արտադրանք, որակի և ոճի կատարելագործումը կարող է օգտագործվել որպես մրցակցային զենք: Այս տիպի «զանազան իջեցումը», հատկապես, գրավիչ է օլիգոպոլիստի համար, որովհետև դրանք չեն կարող հեշտությամբ և արագորեն ընդօրինակվել մրցակիցների կողմից: Մրցակիցները կարող են արագորեն իջեցնել դրամական գինը, սակայն որակական փոփոխություններ կատարելու համար նրանցից ժամանակ կպահանջվի: Մինչ ֆիրմաները շուկայի ավելի մեծ մասը գրավելու համար կարող են ազատորեն օգտագործել որակական բարելավումները, գնի վերաբերյալ գաղտնի համաձայնությունները սահմանափակ նշանակություն կունենան:

3. Մուտքի ցածր արգելքները գաղտնի համաձայնության համար խոչընդոտ են հանդիսանում: Զանազան պոտենցիալ նոր մրցակիցները չեն բացառվել, օլիգոպոլիստներն անկարող կլինեն ստեղծել անսովոր մեծ եկամուտներ: Հաջող գաղտնի համաձայնությունը պարզապես կգրավի մրցակիցներին տվյալ ճյուղ, ինչը կվերացնի մեծ շահույթները: Նույնիսկ համաձայնության դեպքում, երկարաժամկետ հատվածում մեծ շահույթները հնարավոր չեն, եթե մուտքը տվյալ ճյուղ չի կարող արգելվել: Տեղական շուկաներում երբեմն իշխում են մի քանի ֆիրմաներ: Օրինակ շատ համայնքներ ունեն ընդամենը փոքրաթիվ արտադրողներ, կեդրոնի խաղարաններ, հաշվապահական ֆիրմաներ և կահույքի խանութներ: Պետական սահմանափակումների բացակայության դեպքում էլ մուտքի արգելքները տվյալ շուկաներ ընդհանրապես թույլ են: Այս պայմաններում պոտենցիալ մրցակիցների վտանգը նվազեցնում է գաղտնի համաձայնությունից ստացվող օգուտները: Նույնիսկ, եթե մրցակից ֆիրմաների քանակը քիչ է, ֆիրմաները չեն կարողանա պահպանել նորմալից բարձր շահույթների մակարդակ, երբ մուտքի արգելքները ցածր են: Այս պարագաներում մրցակցային գին վնասողի մոդելը, որը նախընտրելի է օլիգոպոլիստի համար, ամենակիրառելին է:

4. Անկայուն պահանջարկի պայմանները խոչընդոտում են գաղտնի համաձայնությանը: Պահանջարկի անկայունությունը միտում ունի առաջացնել օլիգոպոլիստների միջև կարծիքների ամենասուր տարաձայնություններ ճյուղի զարգացման վերաբերյալ: Մի ֆիրման կարող է ցանկանալ ընդլայնվել, որովհետև այն կանխատեսում է կահույքի պահանջարկի կտրուկ բարձրացում, մինչ ավելի հոռետես մրցակիցը կարող է պահպանել առկա ճյուղային հզորությունները նույն մակարդակի վրա: Ուրբան մեծ են տարբերությունները հետագա պահանջարկի ակնկալիքի հարցում, այնքան ավելի մեծ է օլիգոպոլիստական ֆիրմաների միջև ընդհարումների հավանականությունը: Հաջող համաձայնությունն ավելի հավանական է, երբ պահանջարկը հարաբերականորեն կայուն է:

5. Խիստ հակատրեստային գործողությունները բարձրացնում են գաղտնի համաձայնության գալու ծախսերը: Հակատրեստային օրենքների գոյության պայմաններում գաղտնի համաձայնության գալն արգելվում է: Սակայն, ան-

շուշտ, գաղտնի համաձայնությունները հնարավոր են: Պարզ, ոչ ձևական համագործակցությունը չի կարող իրականացվել առանց քննարկումների կամ գաղտնի համաձայնությունների: Սակայն այլ օրինական գործելակերպի նման, այդպիսի համաձայնություններն օրենքի սահմաններում չեն կենսագործվում ցանկացած ֆիրմայի կողմից: Խիստ հակատրեստային գործողությունը կարող է ետ կանգնեցնել ֆիրմաներին այդպիսի անօրինական համաձայնագրեր կնքելուց: Քանի որ բացահայտվելու վտանգը մեծանում է, քիչ հավանական է, որ մասնակիցները կփորձեն գաղտնի համաձայնության գալ:

ԱՆՎՍՏԱՀՈՒԹՅՈՒՆՆ ՈՒ ՕԼԻԳՈՊՈԼԻԱՆ

Անվստահությունն ու անորոշությունը բնութագրում են օլիգոպոլիայի տեսությունը: Մենք գիտենք, որ ֆիրմաները կշահեն, եթե նրանք հաջող ձևով սահմանափակեն թողարկումը և բարձրացնեն գները: Սակայն գաղտնի համաձայնությունը լի է հակասություններով և դժվարություններով: Որոշ ճյուղերում այս դժվարություններն այնքան մեծ են, որ օլիգոպոլիաների **շուկայական ուժը** հարաբերականորեն փոքր է: Այլ ճյուղերում օլիգոպոլիային կոոպերացիան, թեև ոչ կատարյալ, կարող է նշանակալիորեն բարձրացնել գները, վկայելով շուկայական ուժի ավելի բարձր աստիճանի մասին, որն ըստ էության, մոնոպոլ իշխանության աստիճանն է: Գաղտնի համաձայնության ծախսերի և շահույթների վերլուծությունը, համագործակցության և հակասության տարբեր աստիճանների դեպքում, դարձել է տնտեսագիտության տեսության վերլուծության կարևոր մասը՝ անցյալ երկու տասնամյակների ընթացքում (տե՛ս՝ «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը): Չնայած տնտեսագիտության զարգացող այս բնագավառը չի տալիս ճշգրիտ կանխատեսումներ օլիգոպոլիայի գնագոյացման վերաբերյալ, սակայն այն գոնե թույլ է տալիս մեզ որոշել, թե երբ մրցակցային ուժերի ճնշման հետևանքով ավելի հավանական կարգուկանոն առկա կլինի օլիգոպոլիայի համար:

Շուկայական ուժ (Market power)

Ֆիրմայի կարողություն: Դա այն չէ, երբ իսկական մոնոպոլիան ստանում է անսովոր մեծ շահույթ՝ վկայելով որոշ մոնոպոլ ուժի մասին: Քանի որ ֆիրման ունի քիչ (կամ թույլ) մրցակիցներ, այն ունի մրցակցության կարգուկանոնից որոշակի ազատություն:

Խաղերի տեսությունը (Game theory)

Մրցակիցների կողմից կատարվող ռազմավարական ընտրությունների վերլուծությունները կոնֆլիկտային իրավիճակում այնպիսին են, ինչպիսին կայացվում են օլիգոպոլիայի անդամների կողմից կատարված որոշումները:

ՇՈՒԿԱՅԱՍԿԱՆ ՈՒՑ ԵՎ ՇԱՀՈՒՅԹ. ՎԱՂ ԱՐԹՆԱՅԱԾ ԹՈՉՈՒՆՆ ԱՐԴԵՆ ԲՈՆԵԼ Է ՈՐԿԸ

Ե՛վ մոնոպոլիայի, և՛ օլիգոպոլիայի մեր վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ քանի դեռ այս շուկաներում մուտքի արգելքները բարձր են, ֆիրմաները կարող են վաստակել տնտեսական շահույթ՝ երկար ժամանակահատվածի ընթացքում: Ենթադրենք, հաջողակ ֆիրման, ինչպիսին է Էքսոնը կամ ԱյԲիԷմ-ը, կարող է օգտագործել իր շուկայական իշխանությունը՝ մշտապես նորմալից բարձր շահույթ վաստակելու համար: Արդյո՞ք կշահեն ընթացիկ բաժնետերերը: Չարմանալի է, բայց պատասխանը բացասական է: Այսպիսի կորպորացիաների համար կորպորատիվ բաժնետոմսերի սեփականության արժեքը վաղուց ի վեր սկսել է արտացոլել իրենց շուկայական արժեքը և սպասվող հետագա շահութաբերությունը: Ներկա բաժնետերերից շատերը բարձր գներ են վճարել իրենց բաժնետոմսերի դիմաց՝ ակնկալելով այս ֆիրմաների բարձր շահութաբերությունը: Այլ կերպ ասած, նրանք վճարել են սովորականից բարձր տնտեսական շահույթների դիմաց, որ սպասվում էր, թե կվաստակի այս ֆիրման՝ ելնելով իր շուկայական ուժից:

Մի սպասեք, որ կդառնաք հարուստ՝ գնելով մոնոպոլիային կամ օլիգոպոլիային ֆիրմաների բաժնետոմսեր, որոնք հայտնի են իբրև բարձր շահութաբերություն ունեցող: Դուք շատ եք ուշացել: Վաղ արթնացած թռչունն արդեն

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ (շարունակություն)

Օլիգոպոլիայում ֆիրմաները պետք է կայացնեն որոշումներ համամասն բանտարկյալների որոշումներին. պե՞տք է, արդյոք, ֆիրման իջեցնի իր գինը՝ գրավելով ավելի շատ սպառողներ որոշ մրցակիցներից, թե՞ պետք է պահպանի իր բարձր գինը և ռիսկի դիմի՝ իր սպառողներին զիջելով մրցակիցներին, որոնք իջեցնում են գները: Եթե բոլոր ֆիրմաները պահպանեն գինը բարձր, ապա որպես խումբ նրանք կարող են ավելի շատ շահույթ ստանալ: Սակայն այն ֆիրմաները, որոնք չեն իջեցնում գինը, երբ մյուսներն իջեցնում են, շատ սպառողներ զիջում են այլ մրցակից ֆիրմաների: Գովազդի ավելի մեծ ծախսերի որոշումներն ունեն նույն բնութագրերը:

Օրինակ, դիտարկենք մեծ մեքենաշինական ձեռնարկատերերի քաղաքականությունը կամ գովազդային ռազմավարությունը, ինչպիսիք են Ֆորդը, Ջենեռալ Մոթորսը և Քրայսլերը: Ենթադրենք, որ յուրաքանչյուրի շահութաբերությունը կլինեն 15 տոկոս, եթե բոլորն էլ բարձրացնեն գները (կամ կրճատեն գովազդի ծախսերը) նույն չափով: Եվ հակառակը, յուրաքանչյուրը կունենար շահութաբերության ընդամենը 10 տոկոս, եթե ուժեղ մրցակցություն լիներ ավելի ցածր գների և կամ գովազդի ավելի բարձր ծախսերի համար: Արդյունաբերության շահույթների մակարդակն ամենաբարձրն է, երբ բոլոր ֆիրմաները որոշում են սահմանել բարձր գներ: Սակայն, եթե մի մեքենա արտադրող իջեցնում է իր գինը կամ գովազդում է ավելի շատ, նա կկարողանա իր կողմը գրավել սպառողներին մրցակիցներից և կբարձրացնի շահութաբերությունը մինչև 20 տոկոս: Այսպիսով, եթե ֆիրման մտածում է, որ իր մրցակիցները կշարունակեն ավելի բարձր գին սահմանել (կամ կատարել ոչ համապատասխան գովազդային ծախսեր), այն կարող է շահել՝ իջեցնելով գները (և մեծացնելով գովազդը): Եթե մեկ այլ ֆիրմա հետևում է նույն կուրսին, ապա այս ռազմավարությունը հակադարձ ազդեցություն կունենա, և ճյուղում բոլոր ֆիրմաների շահութաբերության աստիճանը կլինի ավելի ցածր, քան այն դեպքում, երբ նրանք բոլորը սահմանեն ավելի բարձր գներ (կամ գովազդի ավելի քիչ ծախսեր):

Մեր պարզեցված վերլուծությունը մեծ նշանակություն է տալիս ֆիրմաների միջև փոխկախվածությանը և մրցակիցների ռազմավարությանը վերաբերվող գնահատականի հավանականության կարևորությանը, մինչդեռ իրական աշխարհը

շատ ավելի բարդ է: Մրցակից ֆիրմաների ընտրությունը կկրկնվի կրկին և կրկին, չնայած հաճախ ձևափոխված ձևերով: Նախկին ռազմավարությունը կարող է ձևափոխվել՝ ելնելով մրցակիցների մի մասի նախկին արձագանքներից: Ռազմավարության արդյունքը կփոխվի, երբ այն հայտնաբերվի մրցակիցների կողմից և նրանց արդյունավետ արձագանքման արագությունից:

Բացի այդ, օլիգոպոլային ֆիրմաների ռազմավարության վրա կազդեն շուկայական պայմանները և արտաքին մրցակցության վտանգը՝ գործոններ, որոնք փոփոխվում են ժամանակի ընթացքում: Խաղի տեսության մոդելների շրջանակներում այս և այլ գործոններ հաշվի առնելու համար, պետք է կատարվեն լրացուցիչ ենթադրություններ, գործոններ, որոնք հաճախ փոխվում են իրական աշխարհում: Իր հերթին, եթե ենթադրությունները միավորված խաղի տեսության մոդելներում չեն համընկնում իրական պայմանների հետ, խաղի տեսության վերլուծության եզրակացությունները կարող են լինել ոչ արժեքավոր:

Տնտեսագետները լայնորեն օգտագործում են խաղերի տեսությունը՝ ցույց տալու, թե ինչպես են արդյունքները փոխվում, երբ օլիգոպոլային շուկայում ֆիրմաների համար փոխվում են «խաղի կանոնները», ինչպես նաև աճուրդ-գին առաջարկող շուկաների և այլ բիզնես որոշումների ընդունման իրավիճակների համար: Երբ խաղի կանոնները ճիշտ են սահմանվում և կիրառվում, ինչպես լաբորատորիաներում տնտեսական փորձարկումների ժամանակ, խաղի տեսությունը տալիս է հետաքրքիր և կարևոր տեստային արդյունքներ:

1. Եթե իրականում տվյալները տարբերվեն աղյուսակի տվյալներից. ապա Բորը և Էլը շահագրգռված կլինեն խոստովանել առանց մտածելու դիմացինի որոշման մասին: Օրինակ, եթե նրանց առաջարկվի խոստովանության դեպքում միայն մեկ ամսվա բանտարկություն, իսկ դիմացինին՝ ոչ, ապա խոստովանությունը կդառնա երկուսի համար էլ գլխավոր ստրատեգիան: Այս դեպքում, եթե Բորը մտածի, որ Էլը լռելու է, ապա ինքը կխոստովանի և կբանտարկվի միայն մեկ ամիս (երեք ամսվա փոխարեն, եթե ինքն էլ լռեր): Էլը կլինի նույն իրավիճակում, եթե մտածի որ Բորը կլռի: Մյուս կողմից, եթե Բորը մտածի, որ Էլը կխոստովանի, ապա իր միակ որոշումը կլինի նույնպես խոստովանել և բանտարկվել միայն վեց ամիս, մինչդեռ լռության դեպքում այն 12 ամիս էր: Նույնը կլինի Էլի համար, եթե մտածի, որ Բորը կարող է խոստովանել: Հետևաբար բանտարկյալների դասական դիլեմայի դեպքում, երկուսն էլ շահագրգռված են խոստովանել, նույնիսկ եթե այն պատճառ է դառնում ավելի երկար բանտարկության վեց ամսվա, երեքի փոխարեն: Այն ինչ լավագույն է անհատի (կամ ֆիրմայի) համար, չի կարող միշտ ապահովել լավագույն արդյունք խմբի (կամ արդյունաբերության) համար:

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ (շարունակություն)

Սակայն իրական աշխարհում բաց շուկաներում էմպիրիկ աշխատանքի կիրառումը, որն օգտագործում է խաղերի տեսությունը, ավելի քիչ հաջողություն ունի: Մոդելների օգտագործումը միշտ դժվար է, երբ լուծման ենթակա պրոբլեմը բարդ է և մարդկանց սպասումները կախված են մնացածների ռազմավարության ընտրության փոփո-

խությունից: Սակայն անկասկած, խաղերի տեսությունը կարող է օգտակար լինել ուսանողների և նաև բիզնես-պրակտիկանտների համար, օգնելով նրանց պատկերացնելու ռազմավարական որոշման կայացման դեպքում առաջացած թերությունները:

բունել է որդը: Նրանք, ովքեր ձեռք են բերել բաժնետոմսերը, երբ այս ֆիրմաները նոր էին զարգացրել իրենց շուկայական դիրքը, արդեն իսկ շահել են: Նրանց բաժնետոմսերի արժեքը բարձրացել է այդ ժամանակ: Այն բանից հետո, երբ ֆիրմայի հետագա հեռանկարները լայնորեն հայտնի են, հետագա բաժնետերերն իրենց ֆինանսական ներդրումների դիմաց չեն ստանա սովորականից ավելի բարձր շահույթ:

ՄՈՒՏՔԻ ԲԱՐՉՐ ԱՐԳԵԼՔՆԵՐՈՎ ՇՈՒԿԱՆԵՐԻ ԹԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Մոնոպոլիստները, շուկան մշտապես պահելով թերրավարարված վիճակում, երբեք ամբողջովին չբավարարելով առկա պահանջարկը, վաճառում են իրենց ապրանքները սովորականից շատ ավելի բարձր գնով և բարձրացնում են իրենց շահույթները, որոնք բաղկացած են աշխատավարձերից կամ շահույթից և շատ բարձր են իրենց սովորական մակարդակից:

Ադամ Սմիթ⁴

Ինչպիսի՞ խնդիրներ են առաջանում, երբ մրցակցությունը սահմանափակված է մուտքի արգելքներով: Կարո՞ղ է արդյոք պետական քաղաքականությունը կատարելագործել ռեսուրսների տեղաբաշխումը շուկաներում, որոնք ունեն մուտքի բարձր արգելքներ: Հովանավորված մոնոպոլիան ծայրահեղ դեպք է:

Ադամ Սմիթի ժամանակից մինչև հիմա, տնտեսագետներն ընդհանրապես մոնոպոլիան դիտարկել են լավագույն դեպքում որպես անհրաժեշտ չարիք: Վերաբերմունքն այն շուկաների նկատմամբ, որտեղ առկա են մի քանի վաճառողներ և մուտքի բարձր արգելքներ, ընդամենը մի փոքր ավելի հանդուրժողական է: Մուտքի չսահմանված բարձր արգելքներով բաց շուկան ճանաչվել է որպես շուկայական կարգուկանոնի հիմնական ձև, որը սանձում է արտադրողների վարքագիծը և խթանում է նորամուծությունները: Այս տեսակետը հիմնավորվում է չորս կարևոր պատճառով:

1. Շուկայում մրցումակության նվազեցումը սահմանափակում է սպառողի մատչելի քաժինը: Եթե ձեզ դուր չի գալիս ուտելիքը տեղի ռեստորանում, դուք կարող եք գնալ մեկ այլ ռեստորան: Եթե ձեզ դուր չի գալիս ապրանքը տեղական խանութում, դուք կարող եք գնել լավ փոխարինողներ այլ մանրածախ վա-

⁴ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776, Cannan's ed., Chicago: University of Chicago Press, 1976), p. 69



«Անցած տարի, ինչպես նախորդ տարիներին, ձեր ընկերությունը պայքարել է լողացող աշխատանքային ծախսերի, բարձր տոկոսադրույքների և պետական ոչ ցանկալի միջամտության դեմ: Կառավարումը մի անգամ ևս իրեն արդարացրեց, կիրառելով ոչ ազնիվ մարքեթինգի գործընթացը, կեղծ գովազդը և զմեռի կայունությունը, հասել է շահույթի, որը իր ողջ համեստ մեծությամբ հանդերձ, կարելի է համարել ավելցուկային»:

ճառողներից: Եվ գոյություն ունեցող, և պոտենցիալ մրցակիցների պայքարը պաշտպանում է սպառողին՝ ցանկացած վաճառողի ինքնակամ վարքագծից: Սակայն դիտարկենք ձեր այլընտրանքները, եթե ձեզ դուր չի գալիս տեղական հեռախոսային ծառայությունը: Մրցակիցների մուտքը բնորոշ ձևով արգելված է այդ շուկա: Ի՞նչ կարող եք դուք անել, երբ ծառայությունը վատն է: Դուք կարող եք բողոքել ընկերության կամ ձեր օրենսդիր ներկայացուցչին, սակայն դուք ոչ մի ընտրություն չունեք, բացի ձեր հեռախոսային ծառայությանը զոհ գնալուց, եթե ձեր բողոքներն անտեսվեն: Երբ սպառողներն ընտրություն չունեն, և պետք է կա՛ն վերցնեն այն, ինչ առաջարկում է վաճառողը, կա՛ն հրաժարվեն, ապա վաճառողի գործունեությունը կարգավորելու նրանց կարողությունը խիստ նվազում է:

2. Թույլ մրցակցությունը հանգեցնում է ռեսուրսների բաշխման անարդյունավետությանը: Բաշխման արդյունավետությունը պահանջում է, որ լրացուցիչ միավորներն արտադրվեն այն դեպքում, երբ դրանց արժեքն ավելի բարձր է, քան դրանց արտադրության ծախսերը: Երբ մուտքի արգելքները ցածր են, յուրաքանչյուր ապրանքի արտադրությունը կընդլայնվի, մինչև որ դրա գինը չհավասարվի միավոր ծախսերի մակարդակին: Մուտքի բարձր արգելքների դեպքում, սակայն, նման բան ընդհանրապես տեղի չի ունենա: Մոնոպոլիստը կամ կարտելը, որը չպետք է անհամապատասխան շուկան գրավող մրցակիցների համար, կարող է հաճախ շահել՝ նվազեցնելով արտադրանքի ծավալը և բարձրացնելով գինը: Այսինքն՝ թողարկումը չի կարող ընդլայնվել, եթե նույնիսկ սպառողները վճարում են դրա համար ավելի շատ, քան արտադրության ծախսերն են: Երբ շուկա մուտքի արգելքները բարձր են, գները կարող են գերազանցել ոչ միայն սահմանային ծախսերն, այլ նաև միջին ընդհանուր ծախսերը:

քերը՝ երկար ժամանակահատվածի համար: Ինչպես նշել է Ադամ Սմիթը ավելի քան 200 տարի առաջ, մոնոպոլիստը (և կարտելը) թերմատակարարում են շուկան և սահմանում ավելի բարձր գին, քան այն դեպքում, եթե արտադրողները կկարգավորվեին անկախ մրցակիցների և ազատ շուկայի միջոցով:

3. Երբ մուտքի արգելքները բարձր են, սպառողներն ավելի փոքր ազդեցություն կարող են ունենալ արտադրողների վրա՝ իրենց շահերին ծառայելու տեսանկյունից: Մուտքի ցածր արգելքների դեպքում արտադրողները փոքր ընտրություն ունեն, բայց դա ծառայում է սպառողների շահերին: Այն արտադրողները, որոնք արդյունավետ չեն գործում, կտուժեն ցածր ծախսեր ունեցող արտադրողների համեմատ:

Ի հակադրություն դրան, երբ մուտքի արգելքները բարձր են և առկա են համեմատաբար քիչ այլընտրանքային մատակարարողներ, շուկայական ուժերի կողմից կարգավորումը թուլացված է: Պաշտպանված լինելով պոտենցիալ նոր մրցակիցներից, անարդյունավետ ֆիրմաները կարող են վաստակել նորմալ հասույթ կամ նույնիսկ շահույթ:

4. Մոնոպոլիաներին տրամադրված պետական երաշխիքները կխրախուսեն ռենտայի հետապնդումը, և ռեսուրսները զուր կվատնվեն հովանավորվող ֆիրմաների կողմից: Ինչպես նշել ենք գլուխ 4-ում, տնտեսագետներն այսպիսի միջոցառումներն անվանում են ռենտայի հետապնդում: Երբ կառավարությունն արտոնագրում կամ սահմանում է մուտքի արգելքներ, բարձրացնում է եկամտաբերությունը և հովանավորում շուկայական մրցակցության դաժանությունից, պաշտպանված մարդիկ կծախսեն սակավ ռեսուրսներ՝ փորձելով պաշտպանել այդ քաղաքական անձանց: Արդյունավետության տեսանկյունից այսպիսի ռենտայի հետապնդման գործունեության ձևերն ընդունելի չեն, դրանք սպառում են արժեքավոր ռեսուրսներ՝ առանց խթանելու արտադրությունը: Թողարկումն ամբողջությամբ նվազում է որպես ոչ արդյունավետ գործունեության արդյունք: Անարդյունավետությունը, որն առաջանում է մոնոպոլի իշխանությանը տրված այսպիսի երաշխիքից, ավելացնում է բաշխման անարդյունավետությունից ստացվող բարեկեցության կորուստները:

Պատկերացնենք, թե կառավարությունը որոշում է արտոնագիր տրամադրել վաճառողին որոշակի շուկաներում ոգելից խմիչք վաճառելու բացառիկ իրավունքի համար: Եթե իշխանության այս մենաշնորհ երաշխիքը թույլ է տալիս արտոնագիր ստացողին վաստակել մոնոպոլի եկամուտ, ապա պոտենցիալ մատակարարողները կծախսեն ռեսուրսներ՝ փորձելով հավաստիացնել կառավարական պաշտոնյաներին, որ իրենց էլ պետք է արտոնագիր տան: Պոտենցիալ մոնոպոլիստները կառավարական պաշտոնյաներին լորիզմի կենթարկեն, քաղաքական աջակցություն կխոստանան, խորհրդատվական ուսումնասիրությունների համար մասնագետներ կվարձեն և կձեռնարկեն այլ միջոցներ քաղաքագետներին և նրանց նշանակած անձանց համոզելու համար, որ իրենք էլ կարող են լավագույնս «ծառայել հասարակական շահերին» որպես մոնոպոլի մատակարարող: Յանկագած ֆիրմա, որն սպասում է ռենտայի ստացում հաջողակ գործունեությունների դեպքում, պատրաստ կլինի սպասվող մոնոպոլի եկամուտների հետագա ներկա արժեքից ավելի ծախսել, եթե անհրաժեշտ է, որպեսզի ստանա մոնոպոլի հովանավորություն: Այլ մատակարարողներն, անշուշտ, կարող են նույնպես ներդրումներ կատարել ունստա խոստացող գործունեության ձևերի մեջ: Երբ մի քանի մատակարարողներ կհավատան, որ նրանք կարող են հաղթել, ռենտայի հետապնդման գործունեության վրա բոլոր ֆիրմաների ամբողջական ծախսերը կարող են փաստորեն սպառել ռեսուրսները, որոնք արժեն շատ ավելի, քան մոնոպոլի ձեռնարկությունից սպասվող տնտեսական եկամուտը:

ՔԱՂԱՔԱԿԱՆ ԱՅԼԸՆՏՐԱՆՔՆԵՐԸ, ԵՐՔ ՄՈՒՏՔԻ ԱՐԳԵԼՔՆԵՐԸ ԲԱՐՉՐ ԵՆ

Պետական քաղաքականությունն ի՞նչ մեթոդներ է օգտագործում մուտքի բարձր արգելքներից առաջացող խնդիրները չեզոքացնելու համար: Տնտեսագետներն առաջարկում են 4 քաղաքական ընտրություն.

1. վերակառուցել ճյուղը՝ մրցակից ֆիրմաների քանակը մեծացնելու համար,
2. մրցակցությունը սահմանափակող տարիֆների և այլ արհեստական պատնեշների նվազեցում,
3. շուկայում ֆիրմաների կողմից արտադրանքի թողարկման և գնի կարգավորում,
4. պետական ֆիրմաների կողմից արտադրված ապրանքներով շուկայի մատակարարում:

Այս ընտրություններից յուրաքանչյուրն օգտագործվում է թե՛ մուտքի արգելքները նվազեցնելու, թե՛ բացասական հետևանքները չեզոքացնելու համար: Մենք հակիրճ կքննարկենք յուրաքանչյուրը հաջորդաբար:

ԳՈՅՈՒԹՅՈՒՆ ՈՒՆԵՑՈՂ ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ՎԵՐԱԿԱՌՈՒՑՈՒՄԸ

Մոնոպոլիայի առաջացրած ամենալուրջ խնդիրներից կարելի է խուսափել, եթե մոնոպոլիստը դեմ է առնում նույնանման կամ փոխարինող արտադրանք արտադրող մրցակիցների վտանգին: Մրցակիցների ներկայությունը սահմանափակում է ֆիրմաների կարողությունը՝ կրճատել թողարկումը և բարձրացնել գները:

Ինչո՞ւ մոնոպոլիան չի կարելի մասնատել մի քանի ավելի փոքր ֆիրմաների միջև: Եթե մասշտաբից տնտեսում չկա, ապա դա կարող էր լինել շատ լավ ստրատեգիա: Եթե մասշտաբից տնտեսումը կարևոր է, ապա ավելի մեծ ֆիրմաները կունենան ավելի ցածր միավոր ծախսեր, քան ավելի փոքր մրցակիցները: Երբեմն մասշտաբից տնտեսումը կարող է լինել այնքան կարևոր և արտադրանքի միավոր ծախսերը կլինեն անենացածրը, եթե ճյուղի ամբողջ արտադրանքը թողարկվի մի քանի ֆիրմաների (օլիգոպոլիա), նույնիսկ մի ֆիրմայի (մոնոպոլիա) կողմից: Վերջին դեպքում առանց պետության միջամտության, «բնական» տենդենցը կտանի դեպի մոնոպոլիա՝ **բնական մոնոպոլիա**, որտեղ մեկ ֆիրման, որը բավականին մեծ է, որպեսզի այս իրավիճակում ունենա ամենացածր ծախսեր, կարտադրի շուկայում պահանջվող ամբողջ արտադրանքը:

Երբ գոյություն ունի բնական մոնոպոլիա (կամ օլիգոպոլիա), ավելի փոքր ֆիրմաները կունենան ավելի բարձր միավոր ծախսեր: Ուստի, եթե մեծ ֆիրմաները մասնատվեն մի քանի ավելի փոքր մրցակիցների, նոր ստեղծված մրցակից ֆիրմաները կլինեն չափազանց փոքր՝ մասշտաբից տնտեսում ունենալու համար: Քանի որ նրանց ծախսերը բարձր են, ավելի փոքր ֆիրմաների կողմից սահմանված գինը կարող է նույնիսկ գերազանցել մոնոպոլիստի կողմից առաջարկվածը: Այնուամենայնիվ, դժվար կլինի պահպանել ավելի շատ մրցակիցներ, որովհետև ֆիրմաները խիստ դրդապատճառ կունենան ավելի ցածր միավոր ծախսեր ձեռք բերելու, աճելու և կամ միաձուլվելու համար: Այսպիսով՝ ճյուղի վերակառուցումը ֆիրմաների քանակն ավելացնելու նպատակով ճիշտ ընտրություն չէ, երբ ճյուղը բնական մոնոպոլիա է:

Բնական մոնոպոլիա (Natural monopoly)
Շուկայական իրավիճակ, որտեղ արտադրության միջին ծախսերը շարունակաբար նվազում են արտադրանքի ավելացմանը գուզընթաց: Ուստի արտադրության միջին ծախսերը կլինեն ամենացածրը, երբ միակ մեծ ֆիրման արտադրի պահանջարկ ունեցող ամբողջ արտադրանքը:

ԱՌԵՎՏՐԻ ԱՐՀԵՍՏԱԿԱՆ ԱՐԳԵԼՔՆԵՐԻ ԿՐՃԱՏՈՒՄԸ

Երկրորդ ռազմավարությունը պետք է նվազեցնի տարիֆները, քվոտաները, արտոնագրման պահանջները և այլ սահմանափակումներ, որոնք արգելում են մուտքը շուկա: Կառավարության կողմից սահմանված մուտքի արգելքները հաճախ մոնոպոլի իշխանության աղբյուր են: Նման դեպքերում արգելքների վերացումը մրցակցությունն ուժեղացնելու ամենարդյունավետ մեթոդն է:

Երբ ներքին շուկայում գերիշխում են մի քանի ֆիրմաներ, արտասահմանյան մատակարարողների կողմից մրցակցությունը կարող է օգնել պահելու տեղական ֆիրմաներին իրենց տեղում: Արտաքին մրցակցությունը կօգնի հավաստիացնելու, որ տեղական ֆիրմաները փորձում են կատարելագործել որակը և պահել իրենց գները ցածր: Օրինակ՝ շատ դիտարկողներ համոզված են, որ արտաքին մրցակցությունն ԱՄՆ-ում մեքենաշինության ճյուղում հենց այս դերն է խաղացել:

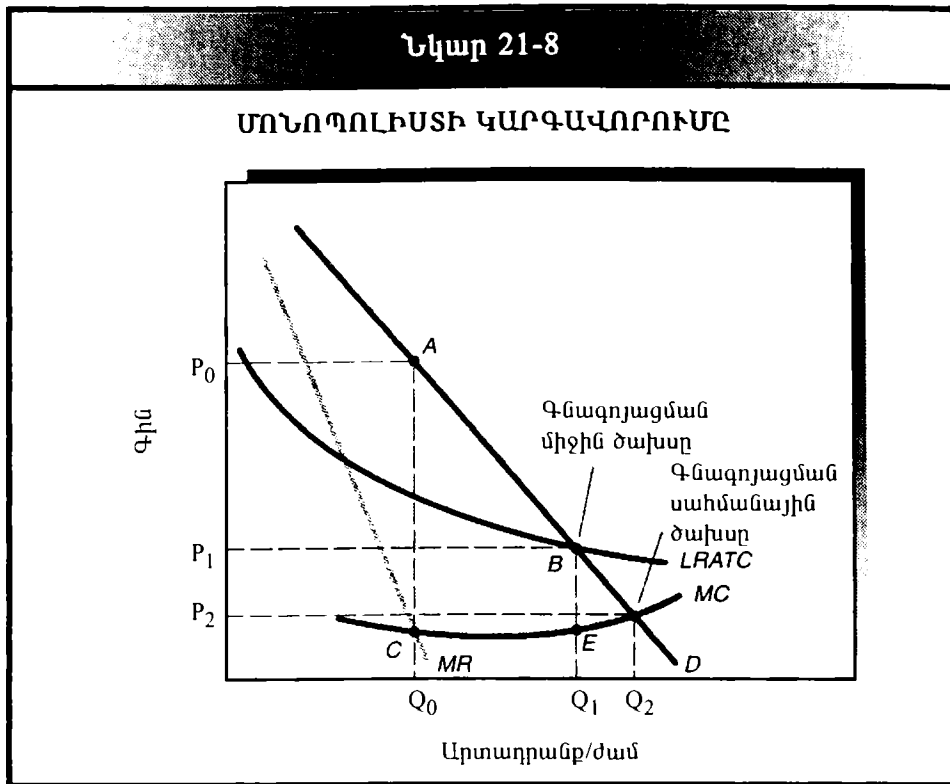
Ոչ բոլոր ապրանքներն են վաճառվում միջազգային շուկաներում: Այսպիսով, արտաքին մրցակցությունը միշտ չէ, որ իրական ալյընտրանք է: Բացի այդ, քաղաքական արգելքները հաճախ չեզոքացնում են այս ընտրության դերը: Առևտրային սահմանափակումները, որոնք պաշտպանում են ճյուղն արտաքին մրցակցությունից, ընդհանրապես հատուկ շահերի արդյունք են: Սահմանափակումներից շահույթ ստացողները՝ հատկապես սեփականատերերը, հովանավորվող ճյուղերի ղեկավարները և աշխատողները, խիստ կենտրոնացված և լավ կազմակերպված են: Ի հակադրություն դրա, սահմանափակումների ծախսերը գրեթե միշտ փոքր են վատ կազմակերպված սպառողների մոտ: Ավելի լավ կազմակերպված, կենտրոնացված շահերը սովորաբար գերիշխում են: Ուստի, նույնիսկ, երբ մրցակցությունը բարձրացնելու համար ավելի ցածր առևտրային արգելքներ են պահանջվում ճյուղում, քաղաքական գործոնները կարող են նվազեցնել դրանց իրագործման հավանականությունը:

ՀՈՎԱՆԱՎՈՐՎԱԾ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄԸ

Կարող է արդյոք պետական կարգավորումը մոնոպոլիայի կամ օլիգոպոլիայի պայմաններում կատարելագործել բաշխման արդյունավետությունը: Տեսության մեջ այս հարցի պատասխանը դրական է: Նկար 21-8-ը ցույց է տալիս, թե ինչու կատարյալ պետական գնային կարգավորումը, մոնոպոլիայի դեպքում, կկատարելագործի ռեսուրսների բաշխումը: Եկամուտն առավելագույնի հասցնող մոնոպոլիստը սահմանում է P_0 գինը և արտադրում Q_0 արտադրանք, որտեղ $MR=MC$: Սպառողները, սակայն, կգնահատեն լրացուցիչ միավորներն ավելի բարձր, քան այլընտրանքային ծախսերը: Դրանք բայելն են, որ մոնոպոլիայի առկայության դեպքում կարգավորող գործակալությունը կարող է ձեռնարկել ռեսուրսների բաշխումը կատարելագործելու նպատակով:

ԳՆԱԳՈՅԱՑՄԱՆ ՄԻՋԻՆ ԾԱԽՍԸ. Երև կարգավորող գործակալությունն ստիպում է ֆիրմային 21-8 նկարում իջեցնել գինը մինչև P_1 , որի դեպքում ATC կորը հասնում է շուկայական (և ֆիրմային) պահանջարկի կորի հետ, ֆիրման մեծացնում է թողարկումը մինչև Q_1 : Քանի որ այն չի կախող սահմանել գինը P_1 -ից բարձր, ապա ֆիրման չի կախող ավելացնել շահույթը՝ վաճառելով ավելի քիչ արտադրանք ավելի բարձր գնով: Երբ գնի վերին սահմանը հաստատվում է, ֆիրման կախող է ավելացնել շահույթները միայն ու միայն P_1 -ով յուրաքանչյուր վաճառվող միավորի համար:

Եթե չկարգավորվող է, ապա շահույթն առավելագույնի հասցնող մոնոպոլիստը նշված ծախսերով կարտադրի Q_0 միավորներ և կսահմանի P_0 գին: Եթե կարգավորող գործակալությունը ստիպում է մոնոպոլիստին իջեցնել գինը P_1 , մոնոպոլիստը կընդլայնի թողարկումը մինչև Q_1 : Կատարելապես, մենք կուզենայինք թողարկումը ընդլայնել մինչև Q_2 , որտեղ $P=MC$, բայց կարգավորող գործակալությունները սովորաբար չեն փորձում սահմանել գները P_2 -ից ցածր: Կարող էր բացատրել, թե ինչու:



Կարգավորվող ֆիրմաների MR-ը կայուն է P_1 մակարդակում բոլոր այն միավորների համար, որոնք վաճառվել են մինչև թողարկման ավելացումը Q_1 : Քանի որ ֆիրմաների MC-ն ավելի փոքր է, քան P_1 -ը (և հետևաբար՝ փոքր, քան MR-ը), շահույթն առավելագույնի հասցնող կարգավորվող ֆիրմաները, որոնք ներկայացվել են այստեղ, կընդլայնեն թողարկումը Q_0 -ից Q_1 : Այս միավորների (ABQ_1Q_0) իրացումից ստացված շահույթները պարզորոշ գերազանցում են իրենց ծախսերը (CEQ_1Q_0): Սոցիալական բարեկեցությունը բարելավվել է որպես կարգավորվող գործունեության արդյունք (մենք կանտեսենք եկամտի բաշխման ազդեցությունը): Թողարկման այդ մակարդակում, շահույթները բավարար են՝ ծախսերը ծածկելու համար: Ֆիրման ստեղծում է գրոյական տնտեսական շահույթ (կամ «նորմալ», հաշվապահական շահույթ):

ԳՆԱԳՈՅԱՑՄԱՆ ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԾԱԽՔԵՐԸ. Իդեալական պայմաններում, նույնիսկ թողարկման Q_1 մակարդակում, քանի դեռ սահմանային ծախսերն ավելի փոքր են, քան գինը, լրացուցիչ բարեկեցության ստացումը հնարավոր է, եթե թողարկումն ավելանում է մինչև Q_2 : Սակայն եթե կարգավորող գործակալությունն ստիպում է մոնոպոլիստին իջեցնել գինը մինչև P_2 (այդպիսով գինը կհավասարվեր սահմանային ծախսերին՝ թողարկման Q_2 մակարդակում), կլինեն տնտեսական կորուստներ: Նույնիսկ մոնոպոլիստը, եթե սուբսիդավորված չէ, չէր ձեռնարկի արտադրություն, եթե կարգավորող գործակալությունը սահմաներ գինը P_2 կամ P_1 մակարդակից ցածր: Սովորաբար խնդիրները, որոնք կապված են սուբսիդիաների որոշման և բաշխման հետ, ընտրությունը դարձնում են անհավանական:

ԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ ԱՈՆՉՎՈՂ ԽՆԴԻՐՆԵՐ. Եթե նույնիսկ մոնոպոլիստի պետական կարգավորումը կարող է բարելավել շուկայական արդյունքները, ինչպես գնագոյացման միջին ծախսերի նախկին օրինակի դեպքում, տնտեսական վերլուծությունը գտնում է, որ կարգավորումը սովորաբար իդեալական լուծում չէ: Ինչո՞ւ: Երեք գործոններ են ուղղված նվազեցնելու և՛ կարգավորման

արդյունավետությունը, և՛ հավանականությունը, թե մոնոպոլիան վերահսկելու համար կարգավորողները կգործեն ի շահ բոլոր քաղաքացիների: Եկեք դիտարկենք այս գործոններից յուրաքանչյուրը:

1. Տեղեկատվության պակասը: Իդեալական կարգավորման քննարկման ժամանակ, մենք ենթադրել ենք, թե գիտենք ֆիրմաների ATC, MC և պահանջարկի կորերի գրաֆիկը: Իրականում, իհարկե, դա այդպես չէ: Ֆիրմաների համար դժվար է որոշակի ճշտությամբ որոշել իրենց ծախսերը և, մասնավորապես, իրենց պահանջարկի կորերը: Քանի որ դժվար է ստանալ պահանջարկի և սահմանային ծախսերի գնահատականները, կարգավորող գործակալությունները որպես չափանիշ սովորաբար օգտագործում են շահույթը (կամ շահութաբերությունը) կարգավորող գնի չափազանց բարձր կամ չափազանց ցածր լինելը որոշելու համար: Կարգավորող գործակալությունը, պաշտպանելով հասարակական շահերը, փորձում է սահմանել «արդարացի» կամ «թույլատրելի» շահութաբերության մակարդակը ֆիրմաների համար: Եթե ֆիրման շահույթ է ստեղծում (այսինքն՝ ոչ նորմալ բարձր շահութաբերություն), գինը պետք է լինի ավելի բարձր, քան P_1 -ն է, և պետք է իջեցվի: Եթե ֆիրման կորուստներ է կրում (ավելի քիչ, քան արդարացի կամ նորմալ շահութաբերություն), կարգավորվող գինը պետք է P_1 -ից ցածր լինի, և ֆիրմային պետք է թույլատրվի բարձրացնել գինը: Շահույթի փաստացի առկայությունը, թերևս, հեշտ չէ հաստատել: Հաշվապահական շահույթը, նույնիսկ թույլատրելի նորմալ շահութաբերության համար, նույնը չէ, ինչ տնտեսական շահույթը: Բացի այդ, կարգավորվող ֆիրմաները խիստ շահագրգռված են որդեգրել գրանցման այնպիսի տեխնիկա և հաշվապահական մեթոդներ, որոնք կբողարկեն շահույթները: Դա կբարդացնի կարգավորող գործակալության խնդիրը բաշխման արդյունավետության հետ համատեղելի գնի հաստատման և սահմանման գործում:

2. Ծախսերի փոփոխություն: Քանի դեռ պահանջարկը բավարարվում է, կարգավորվող ֆիրմայի սեփականատերը կարող է սպասել, որ կունենա երկարաժամկետ շահութաբերություն՝ առանց ուշադրություն դարձնելու այն հանգամանքին, թե արդյունավետ ղեկավարումը կնվազեցնի՞ ծախսերը, թե՞ հակառակը: Եթե ծախսերը նվազում են, «արդարացի շահույթի» կանոնը, որը սահմանված է կարգավորող գործակալության կողմից, կպարտադրի գնի իջեցում, եթե ծախսերն ավելանան, այդ նույն կանոնը կթույլատրի գնի բարձրացում: Այսպիսով, կարգավորվող ֆիրմաներն ավելի քիչ շահագրգռված կլինեն սեղ-յակ լինել գների մասին, քան ոչ կարգավորվող ֆիրմաները: Ռուստի ղեկավարները հնարավորություն կունենան հետապնդելու սեփական շահերը: Նրանք, ավելի հավանական է, որ կճանապարհեն ինքնաբերի առաջին կարգի տոմսով, կզվարճանան շոաշյուրեն ծախսելու հաշվին, իրենց բարեկամներին և ընկերուհիներին կտան լավ աշխատանք, աշխատավարձի անհիմն բարձրացումներ կկատարեն և, ընդհանրապես, որոշումներ կկայացնեն, որոնք կավելացնեն և անձնական եկամուտները, և ընկերության ծախսերը: Քանի որ մոնոպոլիան նշանակում է, որ գնորդները չունեն փոխարինող ապրանքներ, ապա սպառողները կկրեն ղեկավարման անարդյունավետության բեռը: Սովորաբար, շոաշյուր գործունեությունները կղեկավարվեն սեփականատերերի կողմից, բայց բանի որ ֆիրմայի շահութաբերությունը սահմանվում է կարգավորող գործակալության կողմից, սեփականատերերը քիչ շահագրգռված կլինեն դրանում:

3. Հատուկ շահերի ազդեցությունը: Պետական կարգավորման քննարկման դժվարությունները, այսպիսով, այն գործնական սահմանափակումներն են, որոնք կարգավորող գործակալությունը կունենար փորձելով արդյունավետ կատարել իր պարտականությունները: Սակայն քաղաքական ասպարեզում չի կարելի ակնկալել, որ կարգավորող խշխանությունները կհետևեն միայն արդյունավետությանը: Կարգավորվող ֆիրմաները խիստ շահագրգռված են սե-

նելու, որ «ընկերական», «խելամիտ» մարդիկ են ծառայում որպես կարգավորողներ, և նրանք կներդնեն քաղաքական և տնտեսական ռեսուրսներ նրանց գործունեության մեջ: Ռեմտայի հետապնդումը գործում է, ինչպես մոնոպոլ արտոնություններ ստանալու, այնպես էլ գործունեությունների կարգավորման որոշումների վրա ազդելու համար: Սպառողների շահերը, ի հակադրություն ճյուղի շահերի, մեծապես սփռված են և անկազմակերպ: Սովորաբար սպառողներից չենք կարող սպասել, որ նրանք կներդնեն ժամանակը, ռեսուրսները, ձայները և քաղաքական աջակցությունները՝ համոզվելու, որ առանձին կարգավորող հանձնաժողովը կներկայացնի իր հայացքները: Կարգավորվող ֆիրմաներից կարող ենք սպասել այդպիսի ներդրումների կատարումը: Նույնիսկ, եթե կարգավորող գործակալության սկզբնական դրոպապատճառները կարող են բխել սպառողների շահերից, ըստ տնտեսագիտության այդպիսի գործակալությունները վերջնականապես կարտահայտեն կարգավորվող ֆիրմաների շահերը:

ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՋԱՐԿԸ

Պետական ֆիրմաները՝ հանրայնացված ֆիրմաները, ինչպիսիք են ԱՄՆ-ի փոստային ծառայությունը, կենցաղային սպասարկման տեղական շատ հիմնարկներ, համարվում են այլընտրանքային և՛ մասնավոր մոնոպոլիայի, և՛ կարգավորման համար: Սակայն և՛ տեսությունը, և՛ փորձերը ցույց են տալիս, որ պետականացված ֆիրմաները չեն կարող լրիվ հակազդել այն պրոբլեմներին, որոնք առաջանում են մուտքի բարձր արգելքներից: Կարգավորվող ֆիրմաներին հատուկ ղեկավարման նույն արտասովոր շարժառիթները, որոնք անտեսում են անարդյունավետությունը և ֆիրմայի հաշվին հետապնդում անձնական կամ պրոֆեսիոնալ նպատակներ, հանդիպում են նաև պետական ֆիրմաների գործունեության դեպքում: Եվ քանի որ պետական ֆիրմայի «սեփականատերերը» (քվեարկողները) ակնհայտորեն չգիտեն, թե որքան լավ է գործում, կամ թե ինչպես այն կարող է գործել ավելի լավ, ուստի նրանք անկարող են վերացնել ղեկավարման անարդյունավետությունը: Դա հատկապես ճիշտ է, երբ ֆիրման չունի մրցակիցներ, որոնց հետ կարելի է հեշտությամբ համեմատել ֆիրմայի գործունեությունը: Քվեարկողների կարծիքը, սովորաբար, արհամարհվում է, հատկապես այն խնդիրների վերաբերյալ, որոնց դեպքում, որպես անհատներ, նրանք ոչ մի որոշիչ ձայն չունեն: Նման վարքը խիստ հակադրության մեջ է մտնում ֆիրմայի անհատ բաժնետերերի ցանկությունների հետ, որոնցից յուրաքանչյուրն, իմանալով գալիք խնդիրների մասին, կարող է անձնապես թե՛ «երաշխավորել» (վաճառել իր բաժնետոմսը) ֆիրմայի կայացված որոշումները, և թե գնել ավելի շատ բաժնետոմսեր՝ տեսնելով խոստումնալից ղեկավարման նախաձեռնությունները:

Պետական ֆիրմաները չեն ապահովում այն միջավայրը, որը խրախուսում է արդյունավետ ղեկավարումը և ծախսերի նվազեցումը: Ի տարբերություն մասնավոր հատվածում ներդրողների, ընտրողների ոչ փոքր մի խումբ սովորաբար այն դիրքում չէ, որպեսզի էական հարստություն ձեռք բերի՝ ստանձնելով պետական ֆիրմայի ղեկավարումը և կատարելագործի այն: Պետական մոնոպոլիայի դեպքում գնորդների համար այլ վաճառողների դիմելը նույնիսկ ավելի դժվար է, քան մասնավոր հատվածի մոնոպոլիայի կամ օլիգոպոլիայի դեպքում: Նույնիսկ այն ընտրող-հարկատուները, որոնք չեն սպառում արտադրանքը հաճախ ստիպված են վճարել հարկերը, որպեսզի աջակցեն պետական ֆիրմային: Արդյունքն այն է, որ երբ պետությունը բիզնես է անում,

մասնավորապես՝ մոնոպոլ իշխանությամբ, ապա այդտեղ ակնհայտ ներդրումների ավելի քիչ խթանում, արդյունավետության ավելի քիչ խրախուսում, նաև անարդյունավետության դիմաց ավելի փոքր տույժեր կան: Ավելի բարձր ծախսերն անակնկալ չեն:

Պետական սեփականությունը, այսպիսով, չկարգավորվող մոնոպոլիայի և պետական կարգավորման նման, իդեալական լուծում չէ: Այսպիսով, անակնկալ չէր լինի, որ նրանք, ովքեր դատապարտում են մոնոպոլիան, ասենք՝ հեռախոսային ծառայության ոլորտում, հազվադեպ են նշում պետական մոնոպոլիան, օրինակ՝ փոստային ծառայությունը:

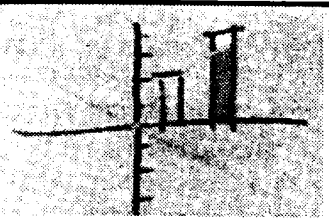
ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Քաղաքական եզրակացությունները, կապված մուտքի բարձր արգելքների վերլուծության հետ, բավարար չեն: Մեզ չի կարող դուր գալ մրցակցության և դրա ազդեցությունների նվազումը, սակայն տնտեսական վերլուծությունն առաջարկում է կարևոր որակավորումներ այս «դուծումներին», որոնք սովորաբար տրված են: Քաղաքական այլընտրանքներից շատերը շատ հեռու են գրավիչ լինելուց: Մասշտաբից տնտեսումները նվազեցնում են շահույթները՝ խոշոր ֆիրմաների մասնատումից լրացուցիչ մրցակիցներ ապահովելու դեպքում: Քանի որ ավելի փոքր ֆիրմաներն ունեն միավորի ավելի բարձր ծախսեր, ճյուղի վերակառուցումը ֆիրմաների քանակն ավելացնելու նպատակով, կարող է լինել ծախսային և դժվար պահպանելի: Պետական միջոցառումները, ինչպիսիք են տարիֆների իջեցումը և շուկա ներթափանցելու արգելքների վերացումը, հնարավոր է, որ շուկայում մրցակցության ուժեղացման ամենավստահելի առաջարկներն են: Այդպիսի քաղաքականությունները, սակայն, կառաջացնեն քաղաքական ընդդիմություն, հատկապես հովանավորված ճյուղերում սեփականատերերի և աշխատողների կողմից:

Մենք ցույց ենք տվել, որ կարգավորումն իդեալական լուծում չէ: Կարգավորողները չեն տիրապետում այն ինֆորմացիային, որն անհրաժեշտ է արտադրանքի արդյունավետ թողարկում սահմանելու համար, և նրանք կարող են լինել խոցելի՝ ճյուղային և աշխատուժի շահերի պահպանման տեսանկյունից: Դեռ ավելին, քանի որ պետական հատվածի ղեկավարները, հավանական է, որ կհետապնդեն քաղաքական նպատակներ տնտեսական արդյունավետության հաշվին, ապա հասարակական սեփականությունը նույնպես իդեալական լուծում չէ: Այսպիսով տնտեսագիտությունը մատնանշում է, որ գոյություն չունեն իդեալական լուծումներ, երբ առկա են մասշտաբից կարևոր տնտեսումներ: Ընտրությունները պետք է արվեն այլընտրանքների միջև, որոնցից ոչ մեկը կատարյալ չէ:

ԻՐԱԿԱՆ ԿՅԱՆՔՈՒՄ ՄՐՅԱԿՑԱՅԻՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՅԸ

Որքանո՞վ են շուկաները մրցակցային: Այս հարցին դժվար է պատասխանել: Իրականում յուրաքանչյուր ֆիրմա մրցակցում է մեկ այլ ֆիրմայի հետ սպառողի կողմից ծախսված լրացուցիչ դուրսի համար: Մրցակցությունը ամենուրեք է, կոմպակտ դիսկեր վաճառողն, օրինակ մրցակցում է գրախանութի և սեղական ռեստորանի հետ մեր հետաքրքրությունների բյուջեի համար: Լողավազանների տերերը մրցակցում են ավիատուրիստների, հյուրանոցների, խաղատների և մեքենաները վարձակալության տվող ընկերությունների հետ՝ պատռոյների ազատ ժամանակի ծախսման համար:



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՈՍՍՊԵԼՆԵՐԸ

Հաճախ ապրանքների գները պարտադիր չէ բարձրացնել առնվազն 25 տոկոսով, որպես հետևանք արտադրողների բարձր շահութաբերության

Շահույթները գրեթե այնքան տարածված, հանրաճանաչ են սպառողների շրջանում, որքան կիսամյակի վերջում գնահատականները՝ ուսանողների շրջանում: Երբ մթերքների գները բարձրանում են, ֆերմերների, մսագործների և մթերային խանութների ցանցի շահույթների տվյալները հրապարակվում են լրատվության միջոցներով: Եթե գազուլինի գները կարուկ բարձրանում են, շատ մարդիկ հավատում են, որ գլխավոր նավթային ընկերությունների մի մասը բաժնետոմսերի սպեկուլյացիայի միջոցով արագ կը հարստանա: Հետաքրքրվող դիտարկողի համար կարող է հեշտորեն ստեղծվել այն տպավորությունը, որ մեծ շահույթները կյանքի արժեքի բարձրացման հիմնական աղբյուրն են:

Խնդիրը քողարկվում է այն փաստով, որ և՛ շահույթի չափերը, և՛ նրա ֆունկցիան մեծապես սխալ են հասկացվում շատ մարդկանց կողմից:

Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ երիտասարդները հավատում են, թե կորպորացիաների ետհարկային շահույթները կազմում են վաճառքի 25-30 տոկոսը: Չափահասների հարցման արդյունքները, ներկայացված Փրայսենթոնի կարծիքների ուսումնասիրության կենտրոնի կողմից, ցույց են տալիս, որ ըստ միջին անձի կարծիքի, վաճառքից շահույթը յուրաքանչյուր դոլարից կազմում է 29 սենթ: Իրականում, արտադրական կորպորացիաների ետհարկային հաշվապահական շահույթները կազմում են վաճառքի մեկ դոլարից գրեթե 4-5 ցենտ (տե՛ս III-C նկարը): Հասարակությունը համոզված է, որ վաճառքի շահութաբերությունը մոտավորապես 6 անգամ ավելի մեծ է, քան փաստացի մակարդակն է: Վերջին տարիներին, ետհարկային կորպորատիվ շահույթները կազմում են ֆիրմայում բաժնետերերի կողմից ներդրված կապիտալի միջինը 12 տոկոսը:

Ինչո՞ւ են մարդիկ այդքան անտեղյակ այս խնդրին: Տարածված տեղեկությունները հանդիսանում են խառնաշփոթության աղբյուրներից մեկը: Նրանք գրեթե միշտ ներկայացնում են ֆիրմաների հաշվապահական շահույթները դոլարային արտահայտությամբ, համեմատելով դրանք նախորդ ժամանակահատվածի ցուցանիշի հետ, մինչդեռ պետք է վաճառքների կամ ֆիրմաների

ակտիվների արժեքի հետ համեմատել: Այնինչ մենք չգիտենք, արդյո՞ք նախկին ժամանակահատվածի ընթացքում շահույթները բարձր են, նորմալ կամ ցածր: Այդ պատճառով ձևակերպումը քիչ բան է ասում, կամ ոչինչ չի ասում ֆիրմաների շահութաբերության մասին՝ ըստ կապիտալ ակտիվների: Օրինակ՝ ենթադրենք 100 միլիոն դոլար ակտիվներով կորպորացիան նախորդ տարում վաստակել է 2 միլիոն դոլար շահույթ՝ 2 տոկոս շահութաբերություն, իր կապիտալ ակտիվների նկատմամբ: Հիմա ենթադրենք, որ ֆիրմայի շահույթն այս տարի կազմում է 4 միլիոն դոլար, ստեղծելով շահութաբերության ընդամենը 4 տոկոս: Չանգվածային լրատվամիջոցները կզեկուցեն, որ «կորպորացիայի շահույթները բարձրացել են մինչև 4 միլիոն դոլար, անցյալ տարվա նկատմամբ՝ 100 տոկոսով»: Այնինչ այս ձևակերպումը քողարկում է այն, որ ֆիրմայի շահույթները՝ իր կապիտալ ակտիվների նկատմամբ, ավելի քիչ էին, քան կարող էին ստանալ խնայողությունների հաշիվներով:

Շատ մարդիկ չեն հասկանում շահույթների կարևոր տնտեսական ֆունկցիան: Շատերը համոզված են, որ եթե շահույթները վերացվեն, մեր տնտեսությունը կշարունակե գործել այնպես, կարծես ոչինչ չի պատահել: Սա սխալ հայեցակետ է: Հաշվապահական շահույթները հիմնականում դրամական հատույց է նրանց համար, ովքեր ներդրումներ են կատարել մեքենաների, շինությունների և ոչ մարդկային արտադրական ռեսուրսների մեջ: Ֆիզիկական կապիտալի մեջ ներդրումները ընդգրկում են և՛ ռիսկ, և՛ ընթացիկ սպառումից հրաժարում: Եթե շահույթները վերացվեն, ապա անհատի շարժառիթները՝ ներդնել և սարքավորումներ մատակարարել, որն Ամերիկայում աշխատանքը դարձնում է ամենաարտադրողականն աշխարհում, կվերանա:

Հաճախ նաև թյուր կարծիք կա այն մասին, թե ինչ պետք է անեն ձեռնարկատերերը շահույթ ստանալու համար: Տնտեսական շահույթ ստեղծելու համար (կամ միջինից բարձր հաշվապահական շահույթ), ձեռնարկատերերը պետք է բարձրացնեն ռեսուրսների արժեքը: Այլ կերպ ասած, նրանք պետք է արտադրեն մի բան, որն սպառողները կգնահատեն ավելի, քան դրա արտադրու-

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՄՊԵԼՆԵՐԸ (շարունակություն)

թյան համար անհրաժեշտ ռեսուրսների արժեքն է: Ներդրողները և բիզնես որոշումներ կայացողները, որոնք բաշխում են ռեսուրսները թողարկվող ռիսկային արտադրանքների արտադրությունների միջև, որոնք սպառողները գնահատում են ավելի ցածր, քան ռիսկի այլընտրանքային ծախքերը, կառաջացնեն տնտեսական կորուստներ (միջին հաշվապահական շահույթից ցածր): Ա-

ռանց պարզևատրում-տուգանք համակարգի, անհատները (և ֆիրմաները) չէին ունենա ոչ տեղեկություն, ոչ դրդապատճառ՝ ռեսուրսները խելամտորեն օգտագործելու և այնպիսի ապրանքներ արտադրելու համար, որոնք սպառողներն ամենաշատն են ցանկանում, դրանց այլընտրանքային ծախքերի համեմատ:

Դեռ ավելին՝ գնային մրցակցությունը մրցակցային գործընթացի միայն մեկ տարրն է: Ոչ գնային գործոնները, ինչպիսիք են որակը, դիզայնը, հարմարավետությունը և վարկային միջոցները, նույնպես կարևոր մրցակցային գեներ են, որոնք ֆիրմաները կիրառում են փորձելով բարձրացնել շահութաբերությունը և շուկայական մասնաբաժինը: Այս ոչ գնային մրցակցային գեներն ընդհանրապես ավելի կարևոր են կենտրոնացված ճյուղերում, որովհետև ի տարբերություն գների իջեցման, մրցակիցների համար շատ ավելի դժվար է արագորեն ընդօրինակել նորացումները: Արտադրանքի որակի կատարելագործումն, ինչպես գների իջեցումը, ապահովում է սպառողներին մեկ դուլար ծախսի դիմաց ավելի մեծ արժեք: Ավելին՝ մրցակցության այս ձևը դարձնում է գաղտնի համաձայնությունն ավելի դժվար և պակասեցնում է շահույթները նույնիսկ քիչ մրցակիցներ ունեցող ճյուղերում: Հնարավոր է, որ դա օգնի բացատրել, թե ինչու շահույթի մակարդակը, նույնիսկ մրցակցային ճյուղերում, համեմատաբար ավելի ցածր է, քան ընդհանրապես ենթադրվում է (տես «Տնտեսական առասպելները»):

Ժամանակի ընթացքում տեխնոլոգիական փոփոխությունը և նոր արտադրանքների յուրացումը նույնպես մրցակցային գործընթացի անբաժանելի մասն են: Ոչ մի ֆիրմա չի կարող համոզված լինել, որ սպառողները կշարունակեն գնել իր արտադրանքը կամ ծառայությունը: Դինամիկ փոփոխությունը կարող է վտանգել նույնիսկ մոնոպոլ իշխանություն ունեցող լավ ամրացված ֆիրմաների շուկայական դիրքը: Օրինակ ֆաբրիկային մեքենաների զարգացումը և էլեկտրոնային փոստի անն էական վտանգ են առաջացնում ԱՄՆ-ի փոստային ծառայության օրենքով հովանավորված մոնոպոլիայի, շուկայական իշխանության համար: Շահութաբերությունը և բարձր գները կարագացնեն փոխարինողների արտադրությունը: Բնական ռեսուրսների բարձր գները դրդել է զարգացնել սինթետիկ ռեսուրսների արտադրությունը: Երկարադյունքի փոխադրումների բարձր դրույքներն արագացրեցին բեռնատար մեքենաների հեռավոր փոխադրումները: Ավելի ուշ նավթ արտահանող երկրների կազմակերպության (ՕՊԵԿ) կողմից խիստ մոնոպոլ իշխանության գույզարեումը նավթը ենթարկել է մեծապես ինտենսիվ մրցակցության ածուխի, արեգակնային էներգիայի և այլ ոչ նավթային էներգիայի աղբյուրների կողմից, ինչպես նաև ՕՊԵԿ-ին չմասնակցող երկրներում նավթի հանույթի հետ կապված տարածված հետազոտությունների կողմից: Արդյունքը եղավ ՕՊԵԿ-ի կողմից գնի սահմանման մեջ խառնաշփոթը: Այն ինչ թվում էր հաստատուն ՕՊԵԿ-ի համար 1970-ական թթ., արտահայտվեց բոլորովին այլ ձևով 1980-ական թթ. -ին:

Պատենտային համակարգը հիմնված է այն նախադրյալի վրա, որ մոնոպոլ շահույթի սպասումները որոշ ժամանակահատվածի համար կխթանեն տեխնոլոգիական փոփոխությունները և նոր կատարելագործված արտադրանք-

ների հայտնաբերումը: Ահա թե ինչու, նոր արտադրանքներին կամ արտադրական մեթոդներին պատենտ է տրվում, այսինքն՝ մոնոպոլիա, 17 տարի ժամանակահատվածի համար: Մյուսներին արգելվում է արտադրանքի կամ տեխնիկայի ընդօրինակումը: Եթե ժամանակակից մոնոպոլիա իշխանության և շահույթի այս «պարզևատրումը» գոյություն չունենա, ձեռնարկատերերն ավելի քիչ հակված կլինեն ձեռնարկել հետազոտություններ՝ ծախքերի նվազեցման և արտադրանքի որակի կատարելագործման ուղղությամբ: Իհարկե, դիմամիկ մրցակցային ուժերը կարող են գործել դանդաղ՝ ի պատասխան գնային փոփոխություններին: Այնուամենայնիվ, նրանք հաճախ կարող են թուլացնել իշխող շուկայական դիրքը նույնիսկ հսկայական ֆիրմաների համար:

ԱՄՆ-ի տնտեսությունում մրցակցության դիմամիկ բնույթն արտահայտվում է այն փաստով, որ ֆիրմաները, որոնք կազմում են 100 կամ 200 կորպորացիաներ, տարբերվում են մեկը մյուսից և մշտապես փոփոխվում են: Հաջող ղեկավարումը և բիզնեսի անկանխատեսելիությունը թողնում են իրենց ազդեցությունները. որոշ ֆիրմաներ դուրս են մղվում վերին խմբից, դրանց փոխարեն մտնում են մյուսները: Ժամանակի ընթացքում տարբեր ֆիրմաների ճակատագրին հետևելը հեշտ չէ, քանի որ տեղի են ունենում միաձուլումներ, և փոխվում են անունները, բայց պատմական հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ 1909թ. ամենամեծ 100 արդյունաբերական կորպորացիաներից 1948 թ.-ին ընդամենը 36-ն են մնացել ցուցակում: 1947թ.-ին 50 ամենամեծերից 1972թ. ընդամենը 25-ն են մնացել ցուցակում, իսկ 5-ը նույնիսկ չեն մտել վերին 200-ի մեջ: 1980թ. հաջողակ 500 ֆիրմաներից ընդամենը կեսն են մնացել 1990թ.-ին: Ժամանակի ընթացքում այնպիսի մրցակցային տնտեսությունում, ինչպիսին ԱՄՆ-ն է, նույնիսկ հսկաներն են լուծարվում և փակվում, քանի որ տեխնոլոգիան, առաջարկը և սպառողական նախընտրությունները փոխվում են:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Բարդ է որոշել շուկայական մրցակցության չափերը: Սակայն տնտեսագետներն ընդհանրապես համաձայն են այն մտքին, որ ԱՄՆ տնտեսությունը դարձել է ավելի մրցակցային անցյալ մի քանի տասնամյակների ընթացքում: Կապի միջոցների զարգացումը, տրանսպորտային ծախքերի նվազումը, ներմուծմամբ պայմանավորված մրցակցության ուժեղացումը և որոշ հիմնական շուկաների ապակարգավորումը հանգեցրել են շուկայական մրցակցության ուժեղացմանը: Հաջորդ գլխում ուշադրություն կդարձվի ԱՄՆ տնտեսության մրցակցության և դրան ուղղված պետական քաղաքականության վրա:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄԸ

1. Շուկա ներթափանցելու 4 հիմնական արգելքներն են՝ մասշտաբից տնտեսումները, պետական արտոնագրումը, պատենտները և կարևոր ռեսուրսների նկատմամբ վերուիսկողությունը: Ցան-

կացած օգուտ, որն ստանում է ֆիրման մուտքի այդպիսի արգելքների սահմանումից, շահավետ կլինի միայն նրանց համար, ովքեր տնօրինում են ֆիրման՝ այդ արգելքները սահմանելու ժամանակ:

2. Մոնոպոլիան բնութագրվում է՝ (ա) մուտքի բարձր արգելքներով և (բ) որոշակի արտադրանքի, որի համար այլ լավ փոխարինողներ չկան, մեկ վաճառողի առկայությամբ:

3. Կատարյալ մոնոպոլիայի վերլուծությունը կարևոր է 2 պատճառով. մոնոպոլիայի մոդելն օգնում է մեզ հասկանալու այն շուկաների գործունեությունը, որտեղ իշխում են մի քանի ֆիրմաներ, և երկրորդը՝ մի քանի կարևոր ճյուղերում, ինչպիսիք են տեղական հեռախոսային ծառայությունը և կենցաղսպասարկման հիմնարկները, հաճախ ընդամենը մեկ արտադրող է լինում շուկայում: Մոնոպոլիայի մոդելը կօգնի մեզ հասկանալ այս շուկաները:

4. Մոնոպոլիստի պահանջարկի կորը շուկայական պահանջարկի կորն է: Որպեսզի փնտրող և շահույթն առավելագույնի հասցնող գործարար,

մոնոպոլիստը կիջեցնի գինը և կընդլայնի թողարկումն այնքան, քանի դեռ սահմանային հասույթները զերազանցում են սահմանային ծախսերին: Առավելագույն շահույթի ապահովման դեպքում, MR-ը կհավասարվի MC-ին: Մոնոպոլիստը գինը կսահմանի իր պահանջարկի կորի և վաճառքի մակարդակին համապատասխան:

5. Եթե երկարաժամկետ հատվածում տեղի են ունենում կորուստներ, մոնոպոլիստը կթողնի բիզնեսը: Եթե արդյունքում շահույթ է լինում, մուտքի բարձր արժեքները կպաշտպանեն մոնոպոլիստին մրցակցային ճնշումից: Ուստի մոնոպոլիստը կարող է երբեմն ստանալ երկարաժամկետ տնտեսական շահույթներ:

6. Օլիգոպոլային շուկան բնութագրվում է մուտքի բարձր արժեքներով, ներառյալ մասշտաբից կարևոր տնտեսումները, որոնք արդյունք են միայն ճյուղի փոխկապակցված ֆիրմաների փոքր քանակի:

7. Օլիգոպոլային շուկաներում գոյություն չունի ոչ մի ընդհանուր տեսություն գների, թողարկման և հավասարակշռության վերաբերյալ: Եթե մրցակից օլիգոպոլիստները գործում են ամբողջապես իրենց մրցակիցներից անկախ, նրանք կիջեցնեն գինն արտադրության ծախսերի մակարդակին: Այլապես, եթե նրանք օգտագործում են գաղտնի համաձայնությունները՝ կատարյալ կոոպերացիա ստանալու համար, ապա գինն աճում է մինչև այն մակարդակը, որը կսահմաներ մոնոպոլիստը: Փաստացի թողարկումն, ընդհանրապես, կգտնվի այս երկու ծայրահեղ կետերի միջև:

8. Գաղտնի համաձայնությունը մրցակցության հակառակ կողմն է: Օլիգոպոլիստները խիստ շահագրգռված են գաղտնի համաձայնության գալ և բարձրացնել իրենց գները: Մակայն առանձին ֆիրմաների շահերը կհակադրվեն ճյուղի շահերին: Քանի որ պահանջարկի կորը, որն արտահայտվում է առանձին ֆիրմաների կողմից, շատ ավելի էլաստիկ է, քան ճյուղի պահանջարկի կորը, յուրաքանչյուր ֆիրմա կարող է մի փոքր շահել իջեցնելով իր գինը (կամ բարձրացնելով արտադրանքի որակը) այնքան, որ նա կարողանա գրավել մրցակիցների սպառողներին: Եթե առանձին ֆիրմաներ փորձեն դա անել, ապա գաղտնի համաձայնությունը կլսախտվի:

9. Ավելի քիչ է հավանական, որ օլիգոպոլային ֆիրմաները հաջողությամբ գաղտնի համաձայնության գան սպառողների շահերի դեմ, եթե (ա) մրրցակից ֆիրմաների քանակը մեծ է, (բ) մեծ ծախսեր կառաջանան, եթե մրցակիցներն արգելեն սահմանել գնի գաղտնի իջեցումներ (կամ որակի

կատարելագործումներ), (գ) մուտքի արժեքները ցածր են, (դ) շուկայական պահանջարկի պայմաններն ունեն անկայուն տենդենց, և /կամ (ե) առկա է հակատրեստային գործունեության վտանգը:

10. Տնտեսագետները հանդիսանում են մուտքի բարձր արժեքներով շուկաների քննադատներ, քանի որ (ա) արտադրողներին կարգավորելու սպառողների ազդեցությունը թույլ է, (բ) չկարգավորվող մոնոպոլիստը կամ օլիգոպոլիստը կարող է հաճախ շահել՝ սահմանափակելով թողարկումը և բարձրացնելով գինը, (գ) շահույթներն ավելի քիչ կարող են խթանել նոր մուտքը, որը կընդլայներ արտադրանքի առաջարկը մինչև որ գներն իջնեն արտադրության միջին ծախսերի մակարդակին, և (դ) մուտքի օրինական արժեքները կխրախուսեն ֆիրմաներին «ներդնել» ռեսուրսները՝ փնտրելով լրացուցիչ հովանավորչական արժեքներ և պահպանելով գոյություն ունեցողները:

11. Բնական մոնոպոլիան գոյություն ունի, երբ երկարաժամկետ միջին ընդհանուր ծախսերը շարունակում են նվազել, երբ ֆիրմայի չափերը մեծանում են շուկայական ամբողջական պահանջարկի նկատմամբ: Այսպիսով, ավելի մեծ ֆիրման միշտ կունենա ավելի ցածր ծախսեր: Երբ բնական մոնոպոլիան առկա է, արտադրության ծախսերը կլինեն ամենացածրը, երբ միակ ֆիրման արտադրի ճյուղի ամբողջ արտադրանքը:

12. Տնտեսագետներն առաջարկում են քաղաքական այրնտրանքների 4 ձև մուտքի բարձր արժեքներից առաջացած խնդիրները կրճատելու համար. (ա) մասնատել ֆիրմաները ավելի մրցակցային ֆիրմաների, ընտրություն, որը գրավիչ չէ, երբ մասշտաբից տնտեսումները կարևոր են, (բ) առեսուրի արիեստական արգելքների նվազեցում, ինչպիսիք են տարիֆները և ներմուծման սահմանափակումները: Սա տնտեսական հնչողություն ունեցող ընտրություն է, որը կստեղծի խիստ քաղաքական ընդլիմություն պաշտպանված ճյուղերի սեփականատերերի և աշխատողների կողմից, (գ) ֆիրմաների պետական կարգավորում, ընտրություն, որի ժամանակ պիտան է կարգավորողների համար վերահսկել որակական կուլները և ֆիրմաների ծախսերի իջեցումը և (դ) պետական ձեռնարկությունների կողմից արտադրանքի բողարկման ապահովում, որը նույնպես դարձել է ոչ գրավիչ պետական սեփականության ֆիրմաների ընտրողների և սպառողների կողմից կատարելապես դեկավարելու և կարգավորելու անկարողության պատճառով:

13. Մրցակցային ուժերը լայնորեն գործում են նույնիսկ մուտքի բարձր արժեքներ ունեցող շուկաներում: Որակի գծով մրցակցությունը մրցակցային գործընթացի կարևոր տարրն է: Շահութաբերությունը և բարձր գները խրախուսում են տեխնոլոգիական առաջընթացը և փոխարինող արտադրանքի արտադրության զարգացումը:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

*1. «Մուտքի արժեքները որոշիչ են երկարաժամկետ շահույթների գոյության համար, բայց նրանք չեն կարող երաշխավորել շահույթների առկայությունը»: Գնահատեք այս միտքը:

2. «Մոնոպոլիան լավ է արտադրողների, բայց վատ՝ սպառողների համար: Առաջինների օգուտը հավասարակշռում է վերջինների կորուստները: Հետևաբար, հիմք չկա մտածելու, որ մոնոպոլիան վատ է տնտեսության համար»: Գնահատեք:

*3. Մոնոպոլիստները սահմանում են ամենաբարձր գները, որով նրանք կարող են վաճառել իրենց արտադրանքը: Նրանք առավելագույնի հասցնում են միավորի վաճառքից իրենց շահույթը: Մոնոպոլիստական ֆիրմաները մի՞շտ են շահութաբեր: Ինչո՞ւ:

4. Լիկյորի մանրածախ առևտրի ճյուղն ամենայն հավանականությամբ մրցակցային ճյուղ է: Սակայն լիկյոր վաճառողները հարավային Գա-հանգներում կազմակերպում են առևտրային ասոցիացիա, որը սահմանում է գները բոլոր ֆիրմաների համար: Ամեն դեպքում, առևտրային ասոցիացիան մրցակցային ճյուղը վերածում է մոնոպոլիայի: Համեմատեք կատարյալ մրցակցային ճյուղի գների և թողարկման քաղաքականությունն այն քաղաքականության հետ, որը կտարվեր շահույթն առավելագույնի հասցնող մոնոպոլիայի կամ առևտրային ասոցիացիայի կողմից: Ո՞վ է շահում և ո՞վ է կորցնում:

5. Տնտեսագիտությունը ցո՞ւյց է տալիս արդյոք, որ կատարյալ կարգավորող գործակալությանը ենթարկվող մոնոպոլիան, սահմանելով գները սահմանային կամ միջին ծախսերին համապատասխան, կլինի ավելի արդյունավետ, քան չկարգավորվող մոնոպոլիան: Բացատրեք: Տնտեսագիտությունը նշում է, որ կսրգավորող գործակալությունը փաստորեն կհետևի կատարյալ կարգավորման քաղաքականությանը: Որո՞նք են այն գործոնները, որոնք բարդացնում են կարգավորման ֆունկցիան:

6. Ենթարկվում է մոնոպոլիստը որևէ մրցակցային ճնշման: Բացատրեք: Չկարգավորվող մո-

նոպոլիստը կունենա՞ դրդապատճառ՝ արդյունավետ գործելու և արտադրելու համար: Ինչո՞ւ:

7. Շուկա մուտքի բարձր արժեքներն ինչպե՞ս կազդեն (ա) ֆիրմաների երկարաժամկետ շահութաբերության, (բ) ճյուղում ֆիրմաների արդյունավետ ծախսերի, (գ) որոշ անարդյունավետ (բարձր ծախսեր) ֆիրմաների գոյատևման հավանականության և (դ) արտադրանքի փոխարինողների վրա: Մրցակցային ճնշումներն առկա՞ են բարձր մուտքի արժեքներ ունեցող շուկաներում: Քննարկեք:

*8. Ինչո՞ւ օլիգոպոլային գաղտնի համաձայնություն կայացնելն ավելի դժվար է, երբ արտադրանքը տարասեռ է, քան համասեռ արտադրանքի դեպքում:

9. Մեծ քաղաքում տաքսու ուղեվարձերը հաճախ սահմանվում են շուկայական հավասարակշռված մակարդակից բարձր: Երբեմն տաքսու վարորդներին տրվող արտոնագրերի քանակը սահմանափակ է՝ շուկայականից բարձր գինը պահպանելու համար: Այլ դեպքում տաքսի վարելու համար արտոնագրերը տրամադրվում են մեխանիկորեն բոլոր ցանկացողներին: Եթե տաքսու ուղեվարձը սահմանվում է հավասարակշռվածից բարձր, համեմատեք և հակադրեք ռեսուրսների բաշխումը սահմանափակ արտոնագրման համակարգում (ենթադրենք արտոնագրերը վաճառվող են) և ազատ մուտքի համակարգում: Ո՞ր դեպքում ավելի շահավետ կլինի հաճախորդների համար տաքսուց օգտվելը: Ո՞ր դեպքում տաքսու բիզնես սկսելու համար պահանջվող կապիտալի մեծությունը կլինի ավելի մեծ:

10. Թվարկվածներից որո՞նք են մոնոպոլիստ. (ա) ձեր տեղական թերթը, (բ) «Բոստոն Սելֆիքսը», (գ) «Ջեներալ Մոթորսը», (դ) ԱՄՆ-ի Փոստային ծառայությունը, (ե) Ջոն Լենոնը, (զ) Ամերիկյան բժշկական ասոցիացիան:

Գյուղի կամ շուկայի սահմանումը կարևո՞ր է վաճառողի մոնոպոլ դիրքը որոշելու համար: Բացատրեք:

*11. Պատմության ընթացքում և՛ ապրանքների, և՛ մարդկանց տեղափոխման իրական տրանսպորտային ծախսերն էականորեն նվազել են: Ինչպիսի՞ ազդեցություն ունի տրանսպորտային ծախսերի նվազումն առանձին արտադրողների շուկայական ուժի վրա: Չեր կարծիքով ԱՄՆ տնտեսությունն այսօր ավելի շա՞տ, թե՞ ավելի քիչ մրցունակ է 100 տարի առաջվա համեմատությամբ: Բացատրեք:

12. Մենք ունենք տեսություն՝ բացատրելու հավասարակշռված գինը և թողարկումը մոնոպոլիա-

յի համար, բայց ոչ օլիգոպոլիայի համար: Ինչո՞ւ: Ինչպիսի՞ դեր կարող է ունենալ խաղերի տեսությունն օլիգոպոլիստների կողմից կայացված որոշումները հասկանալու համար:

*13. Գուգին Քեյբլը ընկերությունը միակ կաբելային հեռուստատեսային արտոնագրված ընկերությունն է Բաքվոթերի շրջանում: Նրա ծախսերը մոտ են վարձաչափին: Դրանց հաստատուն ծախսն ամիսը 640 000 դոլար է: Այդ համակարգին ևս մեկ բաժանորդ ավելացնելու համար սահմանային ծախսերը կայուն են, ամիսը՝ 2 դոլար: Դրա պահանջարկի կորը կարող է որոշվել կից աղյուսակի տվյալներից, (ա) ինչպիսի՞ գին Գուգինը կսահմանի իր կաբելային ծառայության համար: Ո՞րն է նրա շահույթն այդ գնի դեպքում, (բ) հիմա ենթադրենք, որ Բաքվոթեր շրջանի կենցաղային սպասարկման հանձնաժողովն ունի տվյալներ և զգում է, որ կաբելային բաժանորդագրության գները երկրում չափազանց բանկ են, և Գուգինի շահույթներն անարդարացիորեն բարձր են: Ինչպիսի՞ կարգավորող գին կսահմանի հանձնաժողովը, որ Գուգինն ստանա միայն նորմալ շահույթ իր ներդրումների դիմաց:

Վարձաչափ (ամսական)	Բաժանորդների քիվը
\$25	20,000
20	40,000
15	60,000
10	80,000
5	100,000
1	150,000

*14. «Իմ քեռին գնել է Մամիս Մանուֆակչուրինգի 1000 բաժնետոմս, որն ամենամեծ և ամենաշահութաբեր ընկերություններից մեկն է ԱՄՆ-ում: Հետևաբար, նա կչափի այս գնումից»: Գնահատե՞ք այս ձեռնարկումը: Արդյո՞ք սա ճշմարիտ է: Ի՞նչ ցատրեք:

*15. Մեղր արտադրողների ամերիկյան ասոցիացիան ունի 1000 անդամ: Յուրաքանչյուր ֆիրմա ունի նույն ծախսային կառուցվածքը: Մեղրի

Գին	Պահանջարկի մեծություն		Ընդհանուր հասույթ	Մահմանային հասույթ	Հաստատուն ծախս	Ընդհանուր ծախս
	Մահմանային ծախս	Մահմանային ծախս				
\$60	1	\$50	---	---	\$40	---
55	2	20	---	---	---	---
50	3	24	---	---	---	---
45	4	29	---	---	---	---
40	5	35	---	---	---	---
35	6	45	---	---	---	---

նկատմամբ պահանջարկի և առաջարկի կորը մեկ արտադրողի համար կարող է որոշվել կից աղյուսակի տվյալներով.

ա) Եթե մեղր արտադրող ասոցիացիայի բոլոր անդամները գան գաղտնի համաձայնության ճյու-

Շուկայական գին	Պահանջարկի մեծությունը (0,25 կգ)	Ֆիրմայի գին	Առաջարկի մեծությունը (0,25 կգ)
\$10	10,000	\$10	60
9	15,000	9	55
8	20,000	8	50
7	25,000	7	45
6	30,000	6	40
5	35,000	5	35
4	40,000	4	30

ղի շահույթներն առավելագույնի հասցնելու համար, ո՞րն է շահույթն առավելագույնի հասցնող գինը: Քանի կգ մեղր կարտադրի յուրաքանչյուր ֆիրմա այս գինը պահելու համար:

բ) Եթե կարտելը սահմանում է նախորդ գինը, քանի՞ կգ կվաճառեք առանձին ֆիրման:

գ) Ենթադրենք, բոլոր ֆիրմաները խարդախություն են անում, և շուկան դուստնում է մրցակցային: Ո՞րն է շուկայական նոր գինը և քանակը:

16. Ենթադրենք, որ դուք արտադրում և վաճառում եք մանկական սեղաններ կոնկրետ շուկայում: Անցյալ փորձը բույլ է տալիս ձեզ գնահատել ձեր պահանջարկի և սահմանային ծախսերի գրաֆիկը: Այս ինֆորմացիան ներկայացված է կից աղյուսակում.

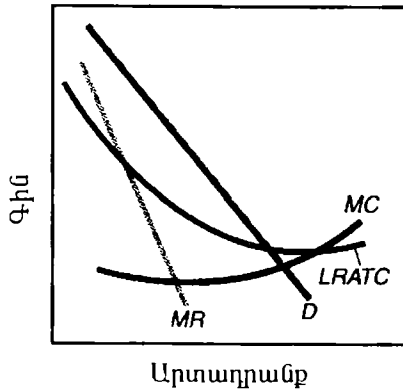
ա) Լրացրեք շահույթների և ծախսերի բաց բողոնված տվյալները.

բ) ենթադրելով, որ դուք այժմ ծախսում եք 55 դոլար մեկ սեղան արտադրելու համար, ի՞նչ պետք է անեք, եթե ուզում եք առավելագույնի հասցնել շահույթը.

գ) ձեր պահանջարկի և ծախսերի տրված գնահատականների դեպքում, ի՞նչ գին պետք է սահմանեք, եթե ուզում եք առավելագույնի հասցնել

շաբաթական շահույթը: Որքա՞ն արտադրանք պետք է թողարկենք: Ո՞րն է ձեր շաբաթական առավելագույն շահույթը:

17. Ներքևի գրաֆիկը ցույց է տալիս պահանջարկի և երկարաժամկետ ծախսերի պայմանները ճյուղում:



ա) բացատրեք, թե ինչո՞ւ է հավանական, որ ճյուղը կմոնոպոլացվի,

բ) ցույց տվեք գին, որը կսահմաներ շահույթն առավելագույնի հասցնող մոնոպոլիստը և նշանակեք այն P-ով,

գ) ցույց տվեք մոնոպոլիստի կողմից արտադրանքի թողարկման մակարդակը և նշանակեք Q-ով,

դ) ցույց տվեք մոնոպոլիստի առավելագույն շահույթները:

ե) շահույթն արդյո՞ք կգրավի մրցակիցներին դեպի տվյալ ճյուղը: Ինչո՞ւ: Բացատրեք:

*Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

ԲԻԶՆԵՍԻ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ,
ՀԱԿԱՏՐԵՍՏԱՅԻՆ
ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ
ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄ

ԳԼՈՒԽ ՔՍԱՆԵՐԿՈՒԵՐՈՐԳ



Նույն առևտրով զբաղվողները հազվադեպ են իրար հանդիպում, նույնիսկ, ամուսնության և ամուսնալուծության դեպքում, բայց, ամեն դեպքում, հանդիպումն ավարտվում է հասարակության դեմ ուղղված գաղտնի համաձայնությամբ կամ գների բարձրացման համաձայնությամբ:

Ադամ Սմիթ
(1776թ.)¹

Մրցակցությունն է, որ իջեցնում է ծախսերը և գները, շահագրգռում է ֆիրմաներին արտադրել այն ապրանքները, որոնք նախընտրում են սպառողները, խթանում է նորացումը և նոր շուկաների ընդլայնումը... Եվ հակառակը... գոյություն ունեն անարդյունավետություններ, որոնք հետևանք են մոնոպոլիայի... Մոնոպոլիայի թերությունը բավարար երաշխիք է մրցակցության ապահովման կամ մոնոպոլիաների կարգավորման պետական միջամտության համար:

Տնտեսական խորհրդատուների կոմիտե
(1996թ.)²

¹ Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (University of Chicago Press, 1976), p. 144

² President's Council of Economic Advisers, *Economic Report of the President, 1996* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1996), p. 155

1. Ինչպե՞ս է փոփոխվել ԱՄՆ տնտեսության կառուցվածքը վերջին 100 տարում: Որքա՞ն մրցակցային է ԱՄՆ տնտեսությունը:
2. Որո՞նք են հակատրեստային քաղաքականության նպատակները: Ինչպե՞ս են այդ օրենքներն ազդում արդյունաբերության կառուցվածքի վրա:
3. Որքա՞ն արդյունավետ է եղել հակատրեստային քաղաքականությունը: Ի՞նչ նոր ուղղություններ է այն ստացել վերջին 2 տասնամյակում:
4. Ինչպե՞ս է գործարարության կարգավորումն ազդում մեր կյանքի վրա: Ո՞վ է կրում այս կարգավորման ծախսերը:
5. Ինչպե՞ս են համեմատվում առողջության և անվտանգության և ավանդական տնտեսական կարգավորումները: Ի՞նչ կարող ենք ասել ծախսերի և օգուտների մասին:
6. Ի՞նչ է ասում հասարակական ընտրության վերլուծությունը՝ կարգավորման գործունեության դրդապատճառների և արդյունավետության մասին:

Աղամ Սմիթից սկսած, տնտեսագետները նշել են մրցակցության կարևորությունը: Մրցակցությունն արտադրողներին ստիպում է գործել առավել արդյունավետ և սպառողներին առաջարկել բարձր որակի արտադրանք: Նմանապես, մրցակցությունը յուրաքանչյուր արտադրողի ստիպում է աշխատանք և այլ ռեսուրսներ առաջարկողներին առաջարկել արդարացի վճարման այնպիսի մակարդակ և աշխատանքի այնպիսի պայմաններ, որոնք ավելի գրավիչ են, քան այլ տեղերում:

Ինչպես գլխի առաջաբանում է նշված, Աղամ Սմիթը նաև մերժում է այն ուժերը, որոնք երբեմն վերացնում են մրցակցությունը: Ինչպե՞ս է պետական քաղաքականությունը խթանում մրցակցությունը շուկայում: Արդյունավե՞տ է պետության գործունեությունն այս ոլորտում: Կարո՞ղ է պետական կարգավորումը խթանել շուկայից օգուտները: Կարգավորումը պաշտպանո՞ւմ է, արդյոք, սպառողների շահերը և աշխատատեղի անվտանգությունը: Թա՞նկ է, արդյոք, կարգավորումը, և ո՞վ է վճարում այդ ծախսը: Այս գլուխը նվիրված է այս հարցերի քննարկմանը:

ԱՄՆ-Ի ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾԸ

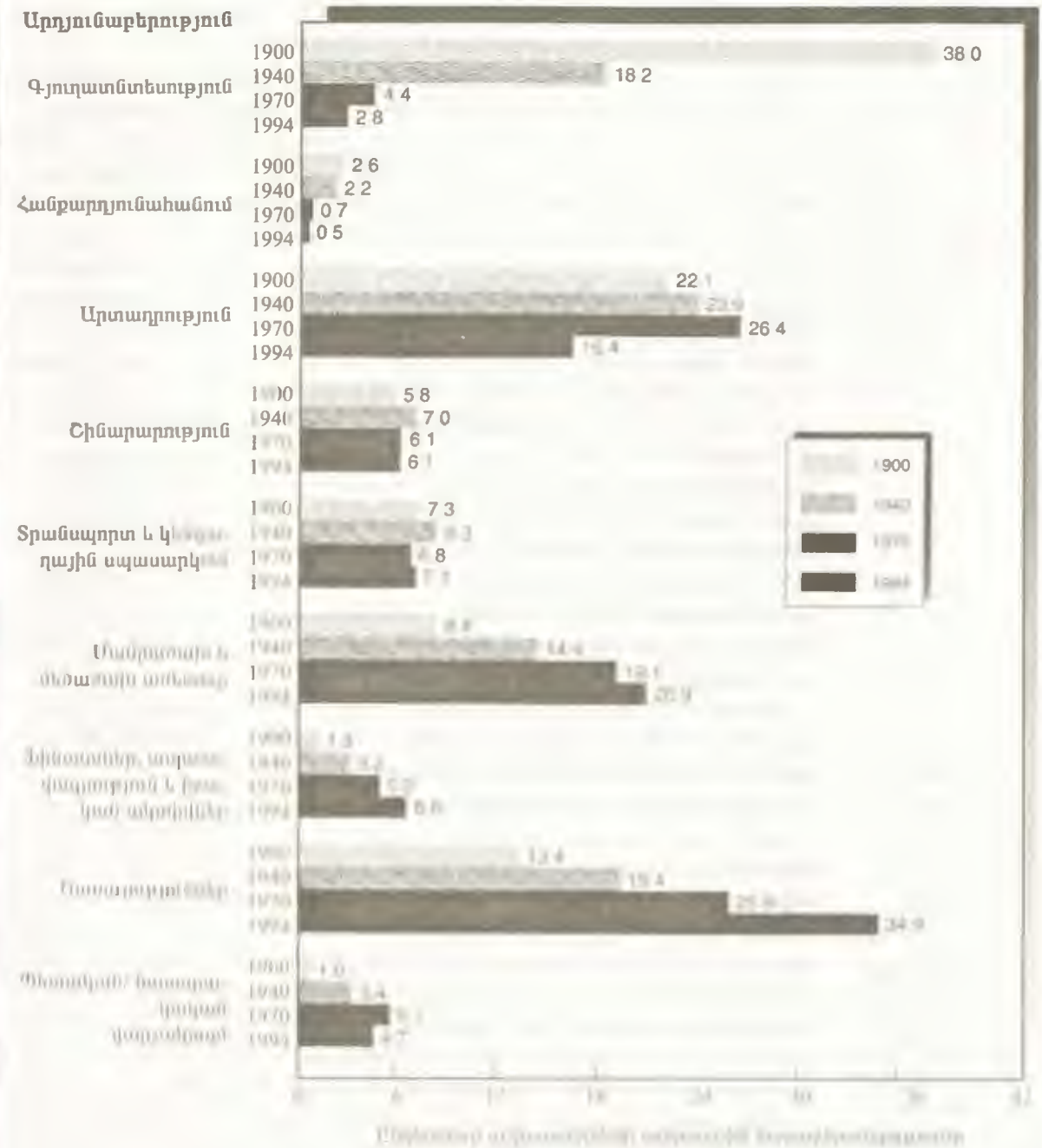
ԱՄՆ-ի տնտեսությունը խիստ բազմազան է, ձեռնարկությունների մոտ 87%-ն ունեն 20-ից պակաս աշխատող: 1992թ.-ին այս փոքր ֆիրմաներում զբաղված էր աշխատուժի մոտ 25%-ը: Մյուս կողմից ընդամենը 1000 ձեռնարկություն ունեն 1000-ից ավելի աշխատող: Այս խոշոր ֆիրմաները 1992թ.-ին ապահովում էին աշխատուժի մոտ 13%-ի զբաղվածությունը (լրացուցիչ ինֆորմացիայի համար տես՝ նկար III-B-ն): 1994թ.-ին ավելի քան 10 մլն աշխատող կամ յուրաքանչյուր 12-ից մեկն անհատ ձեռներեց էր: ԱՄՆ-ի տնտեսության կառուցվածքը վերջին տարիներին էականորեն փոխվել է: Ինչպես նկար 22-1-ն է ցույց տալիս, բոլոր աշխատողների 38%-ը 1900թ.-ին զբաղված էր գյուղատնտեսության մեջ: Ժամանակի ընթացքում ավելի ու ավելի քիչ ամերիկացիներ էին իրենց ապրուստը հայթայթում այդ ոլորտում: 1970թ.-ին միայն աշխատուժի 4,4%-ն էր զբաղված գյուղատնտեսության մեջ, 1994թ.-ին՝ 2,8%, և այդ ցուցանիշը շարունակում է նվազել:

Եվ հակառակը, ծառայությունների, մեծածախ և մանրածախ առևտրի, ֆինանսական, ապահովագրական և իրական ակտիվների ոլորտում զբաղվածությունն այս դարում կանոնավոր աճեց³: Նշված ոլորտներին բաժին է ընկնում ընդհանուր զբաղվածության 62,4%-ը, 1900թ.-ի 23,1%-ի դիմաց: Արտադրության մեջ զբաղվածությունն աճեց 20-րդ դարի առաջին կեսերին, հասնելով իր գագաթնակետին 1950 թվականին՝ 28%: 1970թ.-ին արտադրության մեջ ըզբաղվածությունը կազմեց 26,4%. այնուհետև սկսեց կտրուկ իջնել, մինչև 16,4% 1994թ.-ին: Արտադրողականությունն ավելի արագ աճեց արտադրության, քան տնտեսության այլ ոլորտներում, որի պատճառով արտադրանքի մակարդակն ավելի քիչ նվազեց, քան զբաղվածությունը:

³ Ծառայություն կատարողի անրաժամանակը, կրթության, առողջապահության, իրավական, պաշտպանության և անհատական ծառայությունների ոլորտում զբաղվածությունը:

Նկար 22-1

ԱՄՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾԸ 1900-1994ԹԹ.



Աղբյուր: Տնտեսական Վեբսթերի և Վոլտեր Բրանտի Գրքեր, 1995 Նվոբրյան, Մեքսիկոյի Գիտության Գերմանական Կենտրոնը
Table D-133-146

ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆՆ ԱՄՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Ինչքանով է մրցակցային ԱՄՆ տնտեսությունը: Ո՞ր շուկաներն են բնութագրվում որպես օլիգոպոլիա և մոնոպոլիա: Անցյալում այս հարցին պատասխանելու համար տնտեսագետներն ավանդաբար օգտագործել են կենտրոնացման գործակիցը: **Կենտրոնացման գործակիցը** ցույց է տալիս արդյունաբերության ամենախոշոր 4 (երբեմն՝ 8) ֆիրմաների ունեցած տեսակարար կշիռն ընդհանուր արդյունաբերական վաճառքի մեջ: Այս գործակիցը կարող է տատանվել 0-100: 100-ը նշանակում է, որ այդ խոշոր ֆիրմաների վաճառքը համընկնում է ամբողջ արդյունաբերության վաճառքին: Կենտրոնացման գործակիցը կարող է ընդունվել որպես մրցակցության բացակայության ցուցանիշ: Հիմնականում կենտրոնացման բարձր գործակիցը նշանակում է, որ ֆիրմաները կարող են հաջողությամբ ոտնահարել սպառողների շահերը: Այս գործակիցը, սակայն, մրցակցության կատարյալ չափանիշ չէ: Քանի որ այն չի ներառում արտաքին արտադրողների վաճառքը, ապա թերագնահատվում է կենտրոնացման աստիճանն այն արտադրություններում, որտեղ մրցում են արտաքին ֆիրմաները: Այն չի նշում նաև այդ արտադրություն կամ շուկա մուտքի դժվարությունները: Ինչպես համաձայնեցված շուկաների վերլուծությունն է բացահայտում, նույնիսկ քիչ առաջարկողներով շուկան կարող է լինել բավականին մրցակցային, եթե մուտքի արգելքները ցածր են: Կենտրոնացման գործակիցը չի բացահայտում նաև ապրանքների պահանջարկի էլաստիկությունը, եթե նույնիսկ կենտրոնացումն ավելի փոքր պրոբլեմ է, երբ գոյություն ունեն ավելի շատ փոխարինող ապրանքներ: Օրինակ, այլումին արտադրողների շուկայական ուժը մասամբ սահմանափակվում է պողպատի, պղնձի, պլաստմասսաների և մամոօրինակ ապրանքների մրցակցությամբ: Նմանապես, ավիաուղիների մենաշնորհը լրացուցիչ ձևով կրճատվում է ավտոմեքենաների, ավտոբուսների, մասնավոր չարտերային թռիչքների և նույնիսկ խորհրդատվական հեռախոսային խոսակցությունների միջոցով:

Կենտրոնացման գործակից (Concentration ratio)՝ Արտադրության ընդհանուր վաճառքի մեջ ամենախոշոր չորս (երբեմն ութ) ֆիրմաների ընդհանուր վաճառքի տեսակարար կշիռը: Ինչքան մեծ է այս գործակիցն, այնքան մեծ է շուկայում այդ փոքրաթիվ ֆիրմաների իշխանությունը: Այս գործակիցը բնորոշում է շուկայում օլիգոպոլիայի հզորությունը:

Չնայած այս թերություններին, մրցող ֆիրմաների վերաբերյալ կենտրոնացման մասին տվյալները՝ լրացված այլ ինֆորմացիայով, կարող են օգտագործվել շուկայի մրցակցային աստիճանի ուսումնասիրության ժամանակ: Տընտեսագետ Ուիլյամ Գ. Շեֆերդը խորությամբ ուսումնասիրել է ԱՄՆ-ի տնտեսության կառուցվածքը տարբեր արդյունաբերությունների դասակարգման համար՝ օգտագործելով կենտրոնացման գործակցի վրա մասնակիորեն հիմնըված 4 կատեգորիաներ: Նա հաշվարկել է յուրաքանչյուր կատեգորիայում ֆիրմաների կողմից արտադրված ազգային եկամուտը և այն, թե ինչպես է դրանց տեսակարար կշիռը փոփոխվել 1939-1980 թվականների ընթացքում: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 22-2-ը, նա գտել է, որ «արդյունավետ մրցակցային» շուկաներում արտադրանքի թողարկման բաժինը 1939-1958 թվականներին աճել է թեթևակիորեն: Հետևաբար, 1958-1980 թվականների ընթացքում, ըստ Շեֆերդի, տեղի է ունեցել ԱՄՆ-ի տնտեսության մրցակցային աստիճանի կտրուկ աճ: Համապատասխանաբար, մոնոպոլ և օլիգոպոլիական շուկաներում արտադրված արտադրանքի տեսակարար կշիռն ազգային եկամտի մեջ կրճատվեց: Շեֆերդը հաշվարկեց, որ 1980 թվականին ազգային եկամտի ավելի քան 3/4 արտադրվել է արդյունավետ մրցակցային շուկաներում: Շեֆերդը մրցակցության խիստ աճը վերագրել է հակատրեստային քաղաքականությանը, ինչպես նաև ներմուծման մրցակցությանը և ապակարգավորմանը: Մյուս տնտեսագետները դրա հետ մեկտեղ գտնում են, որ տրանսպորտային ծախսերի կրճատումը նպաստող գործոն է մրցակցության աճի համար:

Նկար 22-2

ԱՄՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ԱՃԸ 1939-1980ԹԹ.

Շուկայի կառուցվածքը	Յուրաքանչյուր կատեգորիայում արտադրված ազգային եկամտի տեսակարար կշիռը		
	1939	1958	1980
1. Չուտ մոնոպոլիա	6.2	3.1	2.5
2. Միանձյա իշխանությամբ ֆիրմա	5.0	5.0	2.8
3. Օլիգոպոլիա	36.4	35.6	18.0
4. Արդյունավետ մրցակցային	52.4	56.3	76.7
Ընդամենը	100.0	100.0	100.0

ՄԻԱՉՈՒԼՈՒՄՆԵՐ, ՄՐՑԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

Միաձուլումները նշանակալի ազդեցություն են թողնում ԱՄՆ-ի տնտեսության կառուցվածքի վրա: **Հորիզոնական միաձուլման** դեպքում 2 կամ ավելի ֆիրմաների ակտիվները միավորվում են մեկ ֆիրմայի մեջ: Օլիգոպոլիական ձեռնարկությունների միաձուլվելու ցանկությունը զարմանալի չէ: Հորիզոնական միաձուլումներն օլիգոպոլիական շուկաներում կարող են առաջացնել 2 այլընտրանք՝ գաղտնի համաձայնության անապահովություն և մրցակցության կարգապահություն: Հետևաբար, ֆիրմաների միավորումը մեծացնում է արդյունավետությունը: Օրինակ, շատ փորձագետներ հավաստում են, որ Փայլոմնր ավիաուղիների և ՅուԷսԱյր-ի միաձուլումը կբարելավի և ավիաուղիների ինտեգրացումը, և բոիչքների չվացուցակի հարմարավետությունը: Արդյունքում, ստացվում են ավելի ցածր ծախսեր և հաճախորդներին ծառայությունների մատուցման բարելավում:

Միաձուլման մեկ այլ ձև է ուղղահայաց միաձուլումը, որը միավորում է գնորդին և առաջարկողին, օրինակ, ավտոմեքենա և պողպատ արտադրողներին: Ուղղահայաց միաձուլումը կարող է պարզեցնել երկարաժամկետ ծրագրավորման գործընթացը 2 ձեռնարկությունների համար էլ և կրճատել 2-ի միջև պահանջվող բանկարժեք բանակցությունների կարիքը: Այն նույնիսկ ուղղահայաց միաձուլումն, ընդհանուր առմամբ, չի ավելացնում արդյունաբերության ներսում կենտրոնացման մակարդակը, այնուհանդերձ, որոշ տնտեսագետներ գտնում են, որ նման միաձուլումը կարող է կրճատել մրցակցությունը, բայց և գնորդը, և մատակարարը կվիջեն շուկայի առավելություններն ուրիշներին:

Խառը միաձուլումը միավորում է 2 իրար հետ կապ չունեցող արդյունաբերական ձեռնարկություններ: Կերպինս, սովորաբար, նպատակ ունի ներկայացնել նոր և վերադաս կառավարման միաձուլումը մեկ ֆիրմայում, կամ հզորացնել 2 ձեռնարկություններն էլ միավորելով վերջիններին ուժեղ կողմերը: Միաձուլման այս ձևի հետևանքով առաջանում է չափերի ավելացում, բայց այն անհրաժեշտորեն չի կրճատում մրցակցությունը:

Այս աղյուսակը ներկայացնում է Ուիլյամ Շեֆերդի՝ Միչիգանի համալսարանի արդյունաբերության կազմակերպության գծով տրնտեսագետի ուսումնասիրությունները: Շեֆերդը գտավ, որ ԱՄՆ-ի տնտեսության մրցունակ հատվածի արտադրած ազգային եկամուտը մի քանի տասնամյակների ընթացքում աճել է, երբ ավելի քիչ մրցունակ շուկաների կողմից արտադրված բաժինն անկում է ապրել: «Միանձյա իշխանությամբ» ֆիրմային, որտեղ մուտքի խոչընդոտները բարձր են, բաժին է ընկնում շուկայի 50 տոկոսը: «Սերու կապված օլիգոպոլիա» արտահայտությունը 4 ֆիրմաների կենտրոնացման գործակիցն է, որոնց ավելի քան 60 տոկոսը կառավարության կողմից վերահսկվող ֆիրմաներն են, որոնք մեծապես ազդում են կարգավորվող զենքի վրա:

Աղբյուրը՝ William G. Shepherd, "Causes of Increased Competition in the U.S. Economy, 1939-1980", review of Economics and Statistics, November 1982, p. 618

Հորիզոնական միաձուլում (Horizontal merger)
Նմանատիպ ապրանքներ արտադրող երկու կամ ավելի ֆիրմաների ակտիվների միավորում մեկ ֆիրմայի մեջ:

Ուղղահայաց միաձուլում (Vertical merger)
Մի ֆիրմայի ստեղծումը 2 ֆիրմաներից, որոնցից մեկը մյուսի մատակարարն է կամ հաճախորդը, օրինակ, անտառանյութ մթերող ընկերության միաձուլումը կահույք արտադրողի հետ

Խառը միաձուլում (Conglomerate merger)
2 և ավելի ֆիրմաների միաձուլումը 1 սեփականության ներքո, որոնք արտադրում են միմյանց հետ կապ չունեցող ապրանքներ:

ՀԱԿԱՏՐԵՍՏԱՅԻՆ ՕՐԵՆՍԴՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԴՐԱ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՆՊԱՏԱԿՆԵՐԸ

Տնտեսագետները հավատացած են, որ մոնոպոլիաները և առևտրի այլ արգելքները բացասական երևույթ են, քանի որ նրանք սովորաբար տանում են ընդհանուր արտադրանքի, հետևաբար, նաև տնտեսական ընդհանուր բարեկեցության կրճատմանը:

Ֆրեդ Մաքչեսնեյ⁴

Քանի որ ամերիկյան արտադրությունն սկսել է զարգանալ անցած դարի վերջին, այս հորիզոնական միաձուլումների ալիքը կարևոր ազդեցություն թողեց շուկաների կառուցվածքի վրա: Այդ ժամանակահատվածում նավթի, երկաթգծի, շաքարի և ծխախոտի առանձին արտադրողներ միաձուլվեցին և ձևավորեցին հսկա ընկերություններ: Շատ միություններ, որոնց անունները հայտնի են բոլորին՝ Յու. Էս. Ստիիլ, Ջեներալ Էլեկտրիկ, Ստանդարտ Օյլ, Ջեներալ Ֆուդզ, Ջեներալ Միլզ, Ամերիքըն Բեյ, ձևավորվել են հենց այդ միաձուլումներից: Որոշ դեպքերում տրեստը ձևավորվել է՝ վերահսկելու ֆիրմաների ակտիվները: **Տրեստն** առանձին ֆիրմաների ակտիվների միավորումն է մեկ ֆիրմայում, որն էլ միացնում է սեփականատերերի շահերը: Միաձուլվողների կողմից ստեղծած տնտեսական և քաղաքական ուժը և տրեստների ձևավորումը հանգեցրեց հակատրեստային օրենսդրության հաստատմանը:

Տրեստ (Trust)
Ամերիկյան պատմության մեջ համաձայնագիր. ըստ որի առանձին ֆիրմաների ակտիվները տրվել են պաշտպանության տրեստին, որը դեկլարել է սեփականատերերի օգուտների ապահովագրությունը: Տրեստներն ԱՄՆ-ում հանդես են եկել կարտելների տեսքով 1800-ականներից հետո:

ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՀԱԿԱՏՐԵՍՏԱՅԻՆ ՕՐԵՆՍԴՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Մրցակցային շուկաների խթանման նպատակով ԱՄՆ-ում ավելի տարածված էր հակատրեստային օրենսդրության կիրառումը, քան արևմտյան շատ երկրներում: Երեք հիմնական օրենսդրական ակտեր՝ Շերմանի ակտը, Կլեյտոնի ակտը և Ֆեդերալ առևտրային հանձնաժողովի ակտը, ԱՄՆ-ում հակատրեստային քաղաքականության հիմնադրման ձևերից են:

Շերմանի ակտ. Շերմանի ակտն, ընդունված 1890թ.-ին, հակատրեստային վերահսկման պահանջի առաջին արձագանքն է: Նրա հիմնական կարևոր դրույթներն են՝

Բաժին առաջին. ցանկացած պայմանագիր ուղղված տրեստի կամ առևտրի խոչընդոտմանը տարբեր նահանգներում կամ արտասահմանյան երկրների միջև, համարվում է ոչ օրինական:

Բաժին երկրորդ. ցանկացած անհատ, ով կմոնոպոլացնի կամ գաղտնի կհամագործակցի այլ անհատի հետ, կամ անհատը կմոնոպոլացնի առանձին նահանգներում առևտուրն այլ երկրների հետ, մեղավոր կճանաչվի:

Շերմանի ակտի լեզուն խրթին է և կարիք է զգում մեկնաբանության: Ի՞նչ է նշանակում «մոնոպոլացնել» կամ «գաղտնի մոնոպոլացնել» ուրիշ անհատի հետ: Իրականում դատարանը վճռական չի եղել՝ ակտը կիրառելու արտադրական ընկերությունների դեմ: Սակայն 1911թ.-ին Գերագույն դատարանն ապացուցեց, որ Ստանդարտ Օյլ և Ամերիքան Թոբաքո ընկերություններն օգտագործել են ոչ խելամիտ տակտիկա՝ առևտուրը խոչընդոտելու համար: Միևնույն ժամանակ, Ստանդարտ Օյլ տրեստը վերահսկում է երկրի նավթավերա-

1. Fred S. McChesney, "Antitrust", in *The Fortune Encyclopedia of Economics*, ed. David R. Henderson (New York: Warner Books, 1993), p. 385.

մշակման արտադրության 90%-ը, իսկ Ամերիքան Թորաքոն՝ ծխախոտի արտադրության շուկայի 3/4-ը: Երկու ֆիրմաներն էլ վերածվեցին առանձին փոքր մրցակից ֆիրմաների:

Գերագույն դատարանը, սակայն, չարգելեց մոնոպոլային գործունեությունը: Փաստորեն Շերմանի ակտին հետևեց միաձուլումների երկրորդ ալիքը, որը 1898-1902 թթ.-ի ընթացքում ներառեց ԱՄՆ-ի արտադրական հզորության կեսը: Ֆիրմաները, որոնք զաղտնի չէին համագործակցում, կարող էին միաձուլվել: Դա «անարդարացի և անբարոյական» բիզնեսի պրակտիկա էր, որ դատարանը չպետք է թույլատրեր: Քանի որ Շերմանի ակտը հստակորեն չորոշեց, թե որն է անարդարացի կամ անբարոյական բիզնեսի պրակտիկան, պահանջվեցին լրացուցիչ օրենսդրական ակտեր: 1914թ.-ին Կոնգրեսն ընդունեց երկու այլ հակատրեստային օրենքներ:

Կլեյտոնի ակտը. Կլեյտոնի ակտն ուղղված էր յուրահատուկ բիզնես գործունեության բացահայտմանն ու արգելմանը: Կլեյտոնի ակտով արգելված էր հետևյալը՝ երբ «չոչափելիորեն քիչ է մրցակցությունը, կամ միտում կա մոնոպոլիա ստեղծելու», ապա չի թույլատրվում՝

1) գների դիսկրիմինացիան՝ տարբեր շուկաներում գնորդներից տարբեր գների պահանջումը, որը կապված չէ փոխադրման կամ այլ ծախսերի հետ,

2) պայմանագրերի պարտավորեցնելը միջոցառում, երբ վաճառողները պահանջում են գնորդներից գնել այլ ապրանքներ,

3) միակ դիլինգ՝ համաձայնություն արտադրողի և մանրածախ վաճառողի միջև, որն արգելում է վաճառողին ապրանքը ձեռք բերել մրցակից ֆիրմաներից,

4) ներփակ բաժնետիրություն՝ մեկ ֆիրման գնում է մրցակցող ֆիրմայի բաժնետոմսերը,

5) ներփակ կառավարում նույն անհատը չի կարող լինել մրցակցող ֆիրմաների տնօրենների խորհրդի անդամ:

Որոշ տարբերություններ ունենալով հանդերձ Շերմանի ակտից, Կլեյտոնի ակտը նույնպես անհասկանալի է: Ո՞ր մակարդակից են արգելման գործողությունները փաստորեն դառնում ոչ օրինական: Ի՞նչ հանգամանքներում են այս գործողությունները «նվազ մրցակցային»: Այս նախադասությունների իմաստի մեկնաբանությունը դատարանների համար դեռևս պարզաբանված չէ:

Ֆեդերալ առևտրային խորհրդի ակտ. Ֆեդերալ առևտրային խորհրդի ակտը անօրինական հայտարարեց «առևտրում մրցակցության անարդարացի բոլոր մեթոդները»: Ֆեդերալ առևտրային խորհուրդը կազմված է հինգ անդամներից, նշանակված արեգիդենտի կողմից՝ յոթ սարի ժամանակով, և որոշելու է «անարդարացի մեթոդների իսկական բովանդակությունը»: Մակայն 1919թ.-ին Գերագույն դատարանի որոշմամբ, դատարանը և ոչ թե այդ խորհուրդը պետք է պասսալիսանատու լինի օրենքների մեկնաբանության համար: Այսօր Ֆեդերալ առևտրային խորհուրդը հիմնականում 1) հետևում է սպառողների պաշտպանության օրենսդրության կիրառմանը, 2) արգելում է սխալ գովազդը՝ 1938թ.-ից և 3) կանխում է բացահայտ համաձայնության երևույթը:

Ֆեդերալ առևտրային խորհուրդը քննում է երրորդ կողմի ներկայացրած գանգառը: Եթե լսալստում կա, ապա Ֆեդերալ առևտրային խորհուրդն ուկտում է բանակցել կողմերի հետ: Երբ բանակցությունները ձախողվում են, խորհրդի անդամներից մեկի ստուգումից հետո, սկսվում է քննությունը: Ստուգողի որոշումը պետք է հաստատվի ԱՄՆ-ի դատական խորհրդի կողմից:

ՀԱԿԱՏՐԵՍՏԱՅԻՆ ԱՅԼ ՕՐԵՆՍԴՐԱԿԱՆ ՄԻՋՈՑԱՌՈՒՄՆԵՐ

Լրացուցիչ հակատրեստային օրենքներ ընդունվեցին 1930-ական թվականներին: Ռոբինզոն-Փաթմենի որոշումը 1936թ.-ին արգելում էր «չհիմնավորված ցածր գներով» վաճառքը, երբ նման գործողությունը նվազեցնում էր մրցակցությունը: Կլեյտոնի որոշման բաժինը՝ կապված գների դիսկրիմինացիայի հետ, նպատակաուղղված էր սահմանափակելու **կոդոպտիչ գները**: Կա նաև այսպիսի պրակտիկա, երբ ֆիրման ժամանակավորապես նվազեցնում է գները ծախսերից ցածր, որպեսզի որոշ շուկաներում ավելի թույլ մրցակիցներից ազատվի կամ սահմանափակի իրավունքները, և երբ մրցակիցները պակասում են, ֆիրման այնուհետև կարող է օգտագործել իր մոնոպոլի իշխանությունը՝ գները ծախսերից վեր բարձրացնելու համար: Ռոբինզոն-Փաթմենի որոշումը բխում է հետևյալից: Դրա նպատակն էր ոչ միայն պաշտպանել թույլերին ավելի ուժեղ մրցակիցներից, որոնք կկարողանային ժամանակավորապես վաճառել ծախսերից ցածր, այլև ավելի արդյունավետ մրցակիցներից, որոնք փաստորեն արտադրում են ավելի ցածր ծախսերով: Խանութների և մեծածախ բաշխողների ցանցն օրենսդրության սկզբնական թիրախն էին: Տնտեսագետները քնննադատում էին Ռոբինզոն-Փաթմենի որոշումը, քանի որ այն միտում ուներ նվազեցնելու գների մրցակցությունը և, այդպիսով, հովանավորելու ոչ արդյունավետ արտադրողներին:

1938թ. Կոնգրեսն ընդունեց Վիլեր-Լիի որոշումը, որը նախատեսում էր ամրապնդել Առևտրի Ֆեդերալ Հանձնաժողովի (ԱՖՀ) ակտի դերը, որը թուլացել էր դատական սահմանափակող որոշումներով: Նախքան որոշման հաստատումը, դատարանները հարկադրված էին արգելել անազնիվ բիզնեսի պրակտիկան, ինչպես օրինակ, կեղծ ու խաբուսիկ գովազդը, մինչև որ չապացուցվեն թե՛ սպառողների, թե՛ մրցակիցների կրած վնասները: Վիլեր-Լիի որոշումը վերափոխեց այս սահմանափակումը և տվեց ԱՖՀ-ին ընդարձակ իրավասություններ՝ դատական կարգով հետապնդել և օրենքից դուրս հայտարարելու խաբուսիկ ու կեղծ գովազդը:

1950թ. Կոնգրեսն ընդունեց Սելեր-Կեֆավերի որոշումը (երբեմն ընդունված է անվանել Հակամերձեցման որոշում), որն արգելում էր ֆիրմային՝ ստանալ մրցակցի ակտիվները, եթե գործարքը համապատասխանաբար նվազեցնում է մրցակցությունը: Կլեյտոնի որոշումը, չնայած այն արգելում է բաժնետոմսերի ձեռքբերման միջոցով միաձուլումը, համարում է անվավեր ակտիվների նախորդ վաճառքի գործարքները: Սելեր-Կեֆավերի որոշումը փակեց այս սողանցքը, հետագայում սահմանափակելով ֆիրմաների միավորումը՝ մրցակցության ճնշումից ազատվելու նպատակով:

Քանի դեռ Սելեր-Կեֆավերի որոշումն ուղղված էր արդյունաբերական մրցակցության ուժեղացմանը, նույն արդյունաբերության ոլորտում մեծ ֆիրմաների միջև միաձուլման դեպքերն ակնհայտ էին: Որոշումը, միաժամանակ, արգելում է խոշոր ֆիրմաների ուղղահայաց միաձուլումը, եթե մրցակցությունն այդ դեպքում նվազում է: Օրինակ, հրատարակչական ընկերության միաձուլումը թույլ արտադրող ֆիրմայի հետ անօրինական է, եթե դատարանը գտնում է, որ այն նվազեցնում է մրցակցությունը: Այնուամենայնիվ, մի քանի միաձուլման դեպքեր են եղել այս որոշումից հետո, սկսած 1970թ.-ականներից, երբ հակատրեստային քաղաքականությունն սկսեց շեշտը դնել ավելի շատ սպառողների բարեկեցության և ավելի քիչ՝ արդյունաբերության կառուցվածքի վրա:

Կոդոպտիչ գներ (Predatory pricing)

Գործողություն, ըստ որի ճյուղում գերիշխող ֆիրման ժամանակավոր իջեցնում է գներն՝ իր թույլ մրցակիցներին վնասելու կամ վերացնելու նպատակով: Գները կարող են բարձրացվել ծախսերից բարձր մի որոշ ժամանակ հետո:

ՆԵՐԿԱ ՀԱԿԱՏՐԵՍՏԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Հակատրեստային քաղաքականություն որոշողների կողմից վերջին երկու տասնամյակում կարևոր միտում է եղել գերակայությունը սպառողների բարեկեցության նկատմամբ: Վերջին տարիներին Արդարադատության դեպարտամենտն ավելի քիչ է հակազդում միաձուլմանը, ներառյալ նրանց, որոնք ունեն ֆիրմայի շուկայական մեծ բաժնեմասը, եթե ակնկալվում է, որ միաձուլումը կնվազեցնի գնորդների կողմից արդյունաբերական արտադրանքի համար վճարված գները: Արդարադատության դեպարտամենտը 1982թ. միաձուլման ուղեցույց հաստատեց այս կարգավիճակը: Նրանք մարտահրավեր են նետում միայն այն միաձուլվողներին, որոնք, ենթադրվում է, կվնասեն սպառողներին:

Ուղեցույցը նաև ընդգծում է **Հերֆինդալի ինդեքսի** կարևորությունը, որը շուկայական կենտրոնացման համեմատաբար նոր ցուցանիշ է: Եթե միաձուլումը Հերֆինդալի ինդեքսով ստացվում է 1000-ից ավելի ցածր, սա նշանակում է, որ շուկան համեմատաբար մրցակցային է, հետևաբար, Արդարադատության դեպարտամենտը քիչ հավանական է, որ արգելի նման միաձուլումը: Եթե ինդեքսը 1000-ից բարձր լինի միաձուլումից հետո և ավելացնի ինդեքսը թեկուզ 100 կետով, ապա հավանական է, որ առարկություն լինի: 50 կետով բարձրացումն առաջացնում է գործակալության առարկությունը, երբ միաձուլումը բարձրացնում է ինդեքսը 1800-ից վերև:

Ուրիշ գործոններ նույնպես ներկայացվում են ուղեցույցում, հատկապես սահմանագծերի որոշման դեպքում: Քիչ հավանական է, որ առարկություն չլինի, եթե.

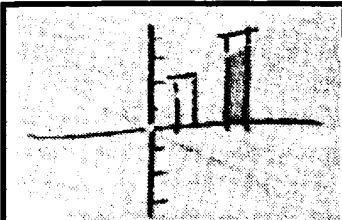
1. Արտասահմանյան ֆիրմաներն արդյունաբերության մեջ մրցակցության կարևոր աղբյուր են:
 2. Միաձուլման մեջ ընդգրկված ֆիրմաներից մեկը հակառակ դեպքում դուրս կգար բիզնեսից:
 3. Արդյունաբերության մեջ ֆիրմաները չեն արտադրում միասեռ (հոմոգեն) արտադրանք (այսպիսով, որակյալ մրցակցությունն առավել հավանական է):
 4. Ընթացիկ արտադրողները բարձրացնում են իրենց գները, հետևաբար նոր մրցակիցներ կմտնեն արդյունաբերության ոլորտ:
- Ընդհանուր առմամբ, նոր ուղեցույցի նպատակն է մարտահրավեր նետել միայն այն միաձուլվողներին, որոնք, ամենայն հավանականությամբ, կվնասեն սպառողներին ֆիրմաների շուկայական հզորության բարձրացման միջոցով:

Հերֆինդալի գործակից (Herfindahl index)
 Արտադրության կենտրոնացման ցուցանիշ, որը հաշվարկվում է արտադրության մեջ գտնվող յուրաքանչյուր ֆիրմայի տեսակարար կշռի քառակուսի աստիճանների գումարման միջոցով: Ինդեքսը տատանվում է 0-1000-ի սահմաններում: Այս ինդեքսն ավելի ներկայացուցչական է, քան ավանդական կենտրոնացման գործակիցը և կիրառվում է հակատրեստային քաղաքականության Արդարադատության դեպարտամենտի կողմից:

ՀԱԿԱՏՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄ

Հակատրեստային քաղաքականության ժամանակակից նպատակն այն բիզնեսի պրակտիկայի արգելումն է, որը միտում ունի խեղդելու արցակցությունը: Այնուամենայնիվ սա բարություններ է առաջացնում: Հաճախ դժվար է իմանալ, թե երբ է նման վարքագիծն իրոք հակամրցակցային: Նույն գործունեությունը, որը ոմանք համարում են հակամրցակցային, կարող է պարզապես արտացոլել ավելի ցածր ծախսեր և սպառողներին ավելի հուսալի ծառայություններով ապահովելու ցանքերը:

Քննարկենք կուրյուպոլիզ գլխի նշանակելու պրակտիկան Արդյունաբերության մեջ ավելի արդյունավետ գործող ֆիրմայի կողմից գների իջեցումն ավելի երկար արդյունավետ ֆիրմաներին դուրս կնդի իրազեակց, սակայն սա չի րևակայում որպես «կուրյուպոլիզ», բանի դեռ գների տահանումը ծախսերից ցածր է: Ինչպես ս կարելի է իմանալ, թե գլխի իրազեակց ցածր է արտադրության և առարկան



ՀԵՐՖԻՆԴԱԼԻ ԻՆԴԵՔՍԸ

Այս ինդեքսը գնահատում է շուկայի կենտրոնացումը՝ հինք ընդունելով շուկայում մեկ կամ երկու ամենախոշոր ֆիրմաների բաժինը: Դա արվում է շուկայում յուրաքանչյուր ֆիրմայի ունեցած տեսակարար կշիռը քառակուսի աստիճան բարձրացնելով և գումարելով ստացվածը: Եթե շուկայում կան *n* թվով ֆիրմաներ, ապա Հերֆինդալի ինդեքսը՝ *H*, կլինի՝

$$H=S_1^2+S_2^2+S_3^2+.....+S_n^2$$

որտեղ *S*₁-ը շուկայի ամենամեծ ֆիրմայի տեսակարար կշիռն է, *S*₂-ը՝ շուկայում մեծությամբ երկրորդ ֆիրմայի տեսակարար կշիռն է և այլն: Յուրաքանչյուր *S* կարող է փոփոխվել 100-ից (գուտ մոնոպոլիա՝ շուկայում ունենալով միայն մեկ ֆիրմա) մինչև 0: Ջուտ (մաքուր) մոնոպոլիայի համար կլինի՝

$$H=(100)^2=10000$$

Սա Հերֆինդալի ինդեքսի հնարավոր ամենա-

մեծ արժեքն է: Եվ ընդհակառակը, եթե շուկայում կան 100 ֆիրմաներ, յուրաքանչյուրը հավասար տեսակարար կշիռով, ապա.

$$H=(1)^2+(1)^2+(1)^2+.....+(1)^2=100$$

Այս ինդեքսն ավելի հարմար միջոց է շուկայի հզորությունը չափելու, քան ավանդական կենտրոնացման գործակիցը, որը մեկնաբանում է հավասար չափերով չորս ֆիրմա ունեցող մի շուկա՝ համեմատելով չորս ֆիրմա ունեցող մի այլ շուկայի հետ, որում մի ֆիրման կազմում է շուկայի 70%-ը, իսկ մնացած երեքը՝ 10-ական տոկոս: Հավասարաչափ տեսակարար կշիռով շուկայի Հերֆինդալի ինդեքսը կլինի 2500 (4x25²), իսկ անհավասար տեսակարար կշիռներով շուկայինը՝ 5200 (70²+10²+10²+10²), ցույց տալով շուկայի հզորության ավելի մեծ պոտենցիալը, երբ շուկայում մեկ ֆիրման ունի 70% բաժին: Միայն խոշոր ֆիրմաների տեսակարար կշիռներն են արտացոլվում ինդեքսով, մինչդեռ փոքր ֆիրմաները շատ քիչ են մեծացնում Հերֆինդալի ինդեքսը:

ծախսերից՝ առանց իմանալու այն մանրամասները, թե ինչպես են ֆիրմայի ծախսերը փոփոխվում՝ կապված տարվա եղանակի, տարածքի և այլ լրացուցիչ արտադրանքի մատակարարման հետ և այլն: Հետազոտելով «կողոպտիչ» գնե-րի առաջացման շատ դեպքեր, տարբեր տարիների կտրվածքով, տնտեսագետները գտել են, որ իրական փաստերը հաճախ չեն արտացոլում այդպիսի գնազանձում: Գին իջեցնողների մրցակիցները կարող են սնանկանալ, սակայն դա կարող է պարզապես արտացոլել ուժեղ մրցակցություն, քան հակամրցակցային վարքագիծ:

Բացառիկ պայմանագիր (Exclusive contract)

Արտադրողի և մանրածախսավաճառի միջև համաձայնություն, որն արգելում է մանրածախսավաճառին առևտուր անել մրցակից ֆիրմաներից: Այդպիսի պայմանագրերն, ըստ Կլեյտոնի ակտի ոչ օրինական են, երբ «կրճատում են մրցակցությունը»:

Բացառիկ պայմանագրեր. Գործարարության մի այլ օրինակ է սա: Այս գործունեությունն արգելվում է Կլեյտոնի ակտով, երբ վերջինս էապես նվազեցնում է մրցակցությունը կամ առաջացնում է մոնոպոլիա: Մի շարք արտադրատեսակներ արտադրողը կարող է փնտրել բացառիկ գործարքներ, այսինքն՝ պայմանագիր, որը հնարավորություն կտա վաճառողին՝ դառնալու մրցունակ արտադրանքի միակ վաճառող, նպատակ ունենալով նվազեցնել մրցակցությունը կամ սահմանափակել մրցակից ֆիրմաների մուտքը: Հետևաբար, ֆիրմաները կարող են նաև փնտրել այնպիսի համաձայնագրեր, որոնք հովանավորեն գովազդի ծախսերը և երաշխավորեն որակյալ պահպանության ծառայություն: Ենթադրենք, որ Ա-Օքեյ և Էքստրա ֆիրմաները երկուսն էլ հնձող մեքենայի արտադրողներ են: Ա-Օքեյ ընկերությունը որոշում է սպառողներին տեղեկացնելու և իր արտադրանքի նկատմամբ հետաքրքրություն առաջացնելու նպատակով 20 մլն դոլար ծախսել գովազդի համար: Սպառողները գնում են Մարթի-Մաուեր-Մարթ խանութ, որտեղ Էքստրայի հնձող մեքենաները նույնպես վաճառվում են, և նրանք կարող են գնի և որակի համեմատություններ կատարել երկու տեսակների միջև: Ակնհայտորեն, առանց գովազդի վրա մի պենի ծախսելու, Էքստրա ֆիրման օգուտ կստանա իր մրցակցի թանկ արշավի համեմատ, որը, քանի գովազդի ծախսերը ցածր են, դեռ կարողանում է վաճառքը կազմակերպել ավելի ցածր գնով: Սակայն Ա-Օքեյ-ը կարող է շահել (իր

ՀԱՄԱՌՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻԾ

Ինչի՞ դեմ է ուղղված հակատրեստային քաղաքականությունը

Հակատրեստային օրենքն արգելում է հետևյալ գործունեությունները.

1. Գաղտնի համաձայնություն-պայմանագրերը, որոնք սահմանափակում են առևտուրը (Շերմանի ակտ, բաժին 1),
2. Մոնոպոլիան և առանձին նահանգների միջև առևտրի մոնոպոլացման գործողությունները (Շերմանի ակտ, բաժին 2),
3. Մրցակից ֆիրմաների տնօրենների խորհրդին մասնակցությունը ավելի քան 1 մլն դոլար ակտիվով (Կլեյտոնի ակտ, բաժին 8),
4. Անարդարացի և կեղծ գովազդը (Ֆեդերալ առևտրի հանձնաժողովի ակտ, Հիլ-Լիի ակտի կիրարկումից հետո),
5. Գների դիսկրիմինացիան ուղղված մրցակիցների դեմ (Ռոբինսոն-Փաթենի ակտ):

Հակատրեստային օրենքն արգելում է հետևյալ գործունեությունները, երբ դրանք նվազեցնում են մրցակցությունը կամ տանում են մոնոպոլիաների առաջացմանը.

1. Պայմանագրերի պարտավորեցումը (Կլեյտոնի ակտ, բաժին 3),
2. Բացառիկ պայմանագրերը (Կլեյտոնի ակտ, բաժին 3),
3. Ներփակ բաժնետիրությունը և հորիզոնական մերձեցումը (Կլեյտոնի ակտ, բաժին 7, Սելեր-Կեֆավերի ակտից հետո),
4. Ներփակ տնօրինություն (Կլեյտոնի ակտ, բաժին 8):

գովազդային արշավի և իր պատրաստվածության ծրագրի օգնությամբ), եթե այն կարողանա իրացնել միայն իր ապրանքը: Եթե այդպես չվարվի, ապա կանանկանա, և սպառողները կկորցնեն իրենց ակնկալվող օգուտները:

Դժբախտաբար, հաճախ դժվար է հակամրցակցային վարրագիծը նույնացնել կամ տարբերել մրցակցային գործողությունից, որն իջեցնում է մարկետինգի և արտադրական ծառայությունների ծախսերը: Այսպիսով, ձևակերպել և իրականացնել հակատրեստային օրենքները, որոնք հետևողականորեն բարձրացնում են մրցակցությունը շուկայում, հեշտ խնդիր չէ:

ՀԱԿԱՏՐԵՍՏԱՅԻՆ ԶԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ. ՏԱՐԱԿԱՐԾՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Կից բերված համառոտ ուրվագիծը հանրագումարի է բերում ԱՄՆ-ի հակատրեստային քաղաքականության հիմնական տարրերը: Տեստեսպետները հաճախ քննադատել են հակատրեստային քաղաքականությունը: Բիզնեսով զբաղված մարդիկ նույնպես քննադատաբար են վերաբերվում, հաճախ բանավիճելով, որ ներկա օրենսդրությունն այնքան անորոշ է, որ դժվար է որոշել, թե որն է նշված գործողությունը: Բացի այդ, ավելի մեծ պարզություն մտգեկու համար, որոշ վերլուծություններ հանդիմանում են, որ ավելի խիստ օրենքների և ավելի հզոր լծակների կարիք կա: Տեստեսպետական մի այլ դպրոց պնդում է, որ հակատրեստային քաղաքականությունն ավելի շատ վնաս է տալիս, քան օգուտ, և փաստորեն, ավելորդ է: Եկեք ավելի մանրամասն ուսումնասիրենք այս կարծիքներից յուրաքանչյուրը:

ՀԱԿԱՏՐԵՍՏԱՅԻՆ ԶԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ՊԵՏՔ Է ԼԻՆԻ ԱՎԵԼԻ ԽԻՍՏ ԵՎ ԱՎԵԼԻ ՀՁՈՐ ԼԾԱԿՆԵՐՈՎ: Այս տեսակետի կողմնակիցները պնդում են, որ ավելի մեծ ջանքեր են պահանջվում ապահովելու մրցակցային շուկաների առկայությունը: Նրանք հաճախ ելում են, որ հակատրեստային

քաղաքականությունը գործում է բացառապես որպես ամրապնդող գործոն: Այսինքն, այն խանգարում է խոշոր ֆիրմաներին շուկայում իրենց բաժնեմասը բարձրացնելուց, սակայն այն արդյունավետ չէ, որպես արտադրության կենտրոնացման նվազեցման միջոց: Քաղաքականությունն, այսպիսով, կարող է կիրառվել հակառակ իր նպատակներին: Օրինակ՝ պաշտոնապես հիմնադրված ֆիրման, որը վերահսկում է շուկայի 50 կամ 60%-ը, հիմնականում մնում է անձեռնմխելի, մինչդեռ երկու ավելի փոքր ֆիրմաներին, որոնց միասնական շուկայական բաժնեմասը կազմում է ավելի պակաս, քան 10%, թույլ չի տրվի միաձուլվել: Ներկա քաղաքականությունը, հետևաբար, հաճախ հովանավորում է ուժեղ, պաշտոնապես հաստատված ֆիրմաներին, քան նրանց ավելի փոքր մրցակիցներին: Նրանք, ովքեր ընդունում են քաղաքականությունը որպես ինքնառոչ չափանոց, հիմնականում նախապատվություն են տալիս հակատրեստային քաղաքականությանը, որն առավել հիմնավորապես կվերակառուցեր կենտրոնացված արտադրությունները, մասնատելով խոշոր ֆիրմաները՝ դարձնելով ավելի փոքր, անկախ միավորներ:

ՀԱԿԱՏՐԵՍՏԱՅԻՆ ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆ ԱՆՀՐԱԺԵՇՏ ՉԷ ԵՎ ՀԱՃԱՆ ՎՆԱՍԱԿԱՐ Է: Այս դիրքորոշման կողմնակիցները փաստարկում են, որ հակատրեստային օրենսդրությունը չափազանց մեծ տեղ է տալիս մրցակիցների թվին՝ առանց հասկանալու դինամիկ մրցակցության բարենպաստ դերը: Նրանք գտնում են, որ հակատրեստային քաղաքականությունը սահմանափակում է բիզնեսի կենտրոնացումը, օժանդակում է ոչ արդյունավետ բիզնեսի կազմակերպմանը և, հետևաբար, խրախուսում է բարձր գները: Նրանք մերժում են այն կարծիքը, որ զուտ մրցակցությունը տնտեսական արդյունավետության ապահովման հիմքն է⁵: Ժոզեֆ Շումպետերը՝ մրցակցության և կարգավորման այս տեսակետի առաջին հակառակորդներից մեկը, դեռ չորս տասնամյակ առաջ ընդգծում էր. «Միայն է արդյունաբերության պետական կարգավորման տեսությունը հիմնել այն սկզբունքի վրա, որ մեծ բիզնեսը պետք է գործի այնպես, ինչպես հաջողակ արդյունաբերությունը կատարյալ մրցակցության պայմաններում»⁶:

Ինչպես Շումպետերն, այնպես էլ այս դիրքորոշման այժմյան կողմնակիցները, գտնում են, որ մրցակցության հիմքում ընկած է նորարարական գործունեությունը: Հնարամիտ նորարարը կարող է առաջ ընկնել իր մրցակիցներից, սակայն մրցակցությունն ուրիշ նորարարների կողմից միշտ առկա կլինի: Մրցակիցը, դեմ առնելով այսպիսի նորարարության, կարող է պաշտպանություն պահանջել հակատրեստային օրենքների գործակալությունից՝ ընդդեմ մրցակիցների:

Փաստորեն, կառավարության կողմից ընդունված յուրաքանչյուր հակատրեստային միջոցառման բաժին է ընկնում մասնավոր խմբակցությունների կողմից ներկայացված 20 դիմում:

Այս տեսակետին համապատասխան, մրցակցությունը հարատև խաղ է և ոչ թե արդյունաբերության մեջ եղած ֆիրմաների թվից կախված պրոցես: Խոշորությունն արդյունավետ և հաջողված նորացման բնական արդյունքն է: Այս դիրքորոշման հակառակորդներից մեկը՝ Վաշինգտոնի համալսարանի տնտեսագիտության վաստակաշատ պրոֆեսոր Ջոն Մակջեյը պնդում է, որ կենտրոնացումը ոչ անարդյունավետ գործելակերպի, և ոչ էլ մրցակցության թերությունների արդյունք չէ:

⁵ Dominick T. Armentano, *Antitrust and Anatomy of a Policy Failure* (New York: John Wiley, 1982).

⁶ Joseph Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York: Harper Torchbooks, 1950), p. 106.

«Դիտարկենք բազմաթիվ անկախ արտադրողների արտադրությունը, որոնցից յուրաքանչյուրն արդյունավետ կերպով օգտագործում է փոքր մասշտաբներ և պարզ մեթոդներ՝ նույն արտադրանքի արտադրության համար: Ենթադրենք, թե կատարվել է տեխնոլոգիայի կամ կառավարման տեխնիկայի կատարելագործում, իսկ շուկայում միայն մեկ ֆիրմա է օգտագործում նոր և ավելի արդյունավետ մեթոդներ: Եթե այն միաձուլման միջոցով արագորեն է կատարվել կամ աստիճանաբար՝ սնանկացման միջոցով, ապա մեծ արագությամբ արտադրությունը կվերածվի «մոնոպոլիայի», նույն արտադրանքը վաճառելով ավելի ցածր գնով, քան նախկինում: Սպասվում էր, որ երկար ժամանակահատվածի զինը կբարձրանա, իրացումը դեռևս կկատարվի հին և քիչ արդյունավետ ճանապարհով, որոնք մրցունակ էին փոքրիկ ֆիրմաների հետ: Թերի և սխալ կլինի կարծել, որ այդ պրոցեսը մրցակցության նվազեցում է նշանակում»⁷:

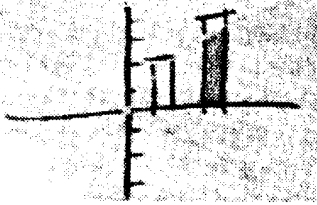
Որոշ հետազոտողներ նշում են, թե որտեղ այլ ուժեր, ինչպես օրինակ օտարերկրյա մրցակցությունը, հովանավորում են սպառողներին՝ առաջարկելով լրացուցիչ հնարավորություններ, հակատրեստային չափանիշները կարող են նվազեցնել արդյունավետությունը, վնաս հասցնել մրցակցությանն ու խանգարել տեղական արտադրողներին: Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտի տնտեսագետ Լեստեր Թարրուն գրում է. «ԱՄՆ-ի այն շուկաներում, որտեղ մուտք է գործել կամ կարող է մուտք գործել միջազգային առևտուրը, ազգային հակատրեստային օրենքները չեն կարող ներգործություն ունենալ: Այդ օրենքներով առաջնորդվում են միայն տեղի ընկերությունները, իսկ արտասահմանյան ընկերությունները դրանք անտեսում են: Ուստի այն ավելի շուտ օգնում է վերջիններին»⁸:

ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ՀԱՃԱՆ ՄՈՆՈՊՈԼԻԱՅԻ ԱՂԲՅՈՒՐՆ Է: Հակատրեստային քաղաքականության քննադատները միշտ փաստարկում են այն հանգամանքը, որ կառավարության գործողությունները հաճախ շուկայի հզորացման և մոնոպոլիայի առաջացման աղբյուր են հանդիսանում: Օրինակ, կառավարությունը լիցենզավորում է արդեն շուկա մուտք գործած կամ հիմնադրված տարբեր տեսակների մոնոպոլիաների տեղական կաբելային հեռուստատեսության կամ հեռախոսակապի ծառայության, ռադիոհաղորդումների, օդանավակայանների և տաքսու ծառայությունների (տես՝ «Տնտեսագիտության կիրառությունները»): Երբ կառավարությունն ինքն է հանդիսանում մոնոպոլիայի աղբյուր, ապա հակատրեստային քաղաքականությունը ինտրավոր չէ, որ արդյունավետ զենք լինի, որով կապաշտպանվի մրցակցությունը:

ԲԻԶՆԵՍԻ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄԸ

Հակատրեստային քաղաքականությունը փորձում է հիմնել բիզնեսի մրցակցային միջավայր և հետո մրցակցային ուժերին թույլ տալ, որ շուկայում պաշտպանեն իրենց շահերը: Բիզնեսի կարգավորումն ուղղակի մոտեցում է, այն հաճախ թելադրում է գնելը, հաստատում է մուտքի համար անհրաժեշտ չափանիշները և հաստատում գործելակերպի ու արտադրության մեթոդները, որոնցով պետք է առաջնորդվել:

Կարգավորման գործունեությունն ԱՄՆ-ում հիմնականում լայնորեն ծավալվեց վերջին երկու տասնամյակներում: Ինչպես նկար 22-3-ն է գույց ստվիս, ֆեդերալ կարգավորման ծախսերը և հաստիքների համալրումն մակարդակների կտրուկ աճեցին 1970-ականներին, անկում ապրեցին 1980-ականների սկզբում, հետո վերստին ծավալվեցին 1980-ականներին վերջին, սինչև 1996թ.:



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Տաքսիները և մուտքի կարգավորման սահմանափակումները

Պետության և տեղական իշխանությունների կողմից

պրոֆեսիոնալ և գործնական բիզնեսի լիցենզավորումը հաճախ սահմանափակում է մուտքը շուկա և նվազեցնում մրցակցությունը: Տաքսիների բիզնեսն ապացուցում է այս տեսակետը և որոշ չափով ընդգծում այս ոլորտի վերջին ժամանակների զարգացման պոտենցիալ կարևորությունը:

1983թ. հետազոտությունը ցույց տվեց, որ 50000 և ավելի բնակչություն ունեցող քաղաքների 87%-ը տաքսու բիզնեսում մուտքը սահմանափակող կարգավորումներ են հարկադրում: Ոմանք պարտադրում են, որ մուտքն օրենքից դուրս համարվի, բացարձակապես ոչ մի նոր ֆիրմայի մուտք չլինի, մյուսները սահմանափակում են լիցենզիայի գործելու հնարավորությունները: Օրինակ, Նյու Յորք Սիթիի խայտառակ տարբերանշանների համակարգը սահմանափակեց տաքսիների լիցենզիաների քանակը մինչև 12200: Այս լիցենզիաները կարելի է վաճառել, և 1990թ.-ի կեսերին դրանք վաճառվեցին 175.000 դոլարով, որը հասու չէր շատ ձեռնարկատերերի, մասնավորապես՝ սահմանափակ կապիտալ ունեցողներին: Տաքսիների քանակը նույնպես խստորեն կարգավորվում է և սահմանափակ է ուրիշ քաղաքներում, ներառյալ Լոս Անջելեսը, Չիկագոն, Մայամին, Հյուստոնը, Սան Ֆրանցիսկոն: Իհարկե, այսպիսի կարգավորման գլխավոր արդյունքը թույլ մրցակցությունն է և բավականաչափ բարձր գները:

Չնայած երեք տաքսակայանների (ընկերությունների) առկայությանը, Կոլորադոյի Հասարակական ծառայությունների հանձնաժողովը մերժում է բազմաթիվ խնդրագրեր և արգելում է նոր ֆիրմաների մուտքը Դենվերի տաքսիների շուկա արդեն գրեթե 50 տարի: Մուտքերի նոր լիցենզիա պոտենցիալ խնդրողներից պահանջվում

է ապացուցել, որ ա) գոյություն ունեցող ծառայությունը նույնատիպ չէ և բ) շուկայում ներկայումս եղած ֆիրմաներն ի վիճակի չեն բավարարել երթևեկության ծավալը: Ամեն անգամ պոտենցիալ մրցակիցն իրավունք է խնդրում, բայց գոյություն ունեցող երեք ընկերությունները պնդում են, որ նրանք բավարար չափով ունակ են ապահովելու ներկա պահանջարկը, և հանձնաժողովը մերժում է նոր դիմումը: Արդյունքում՝ կարգավորումները պարտադրում են երեք ֆիրմաների օլիգոպոլիա՝ Դենվերի տաքսիների շուկայում:

Լերոյ Ջոնսն, Անի Իբոնգը և Ջորջա Մոլելեզը լիցենզիա էին խնդրում՝ 1993թ.-ին արագաշարժ մեքենաների ծառայություն սկսելու համար: Երբ նրանց դիմումը մերժվեց հանձնաժողովի կողմից, ձեռնարկատերերը Արդարադատության ինստիտուտի հետ միասին Վաշինգտոնում գտնվող հասարակական շահերի իրավական ֆիրմային հանձնեցին կարգավորման փոփոխման դիմումը: Հայցվորները պնդում են, որ կարգավորումները, որոնք սահմանափակում են մուտքը, ոտնահարում և հակասում են ԱՄՆ սահմանադրությանը: Այսպիսով, նրանք պաշտպանում են իրենց իրավունքը՝ զբաղվել բիզնեսով և վաստակել իրենց ապրուստի միջոցները, որը ոտնահարված է: Դեպքը գրավել էր ՍիԲիԷս Նյուսի և այլ տեղեկատվական միջոցների ուշադրությունը: Ի վերջո, կարգավորող հանձնաժողովը փոխեց իր որոշումը և օրենքը թույլ տալով մուտքը: Բացառություն կազմեցին այն դեպքերը, երբ եղած ֆիրմաները կարող են ապացուցել, որ նոր մրցակիցներն իրենց բիզնեսի ձախողման պատճառ կարող են հանդիսանալ: Ակնհայտորեն, սա փոխեց ապացույցների բեռը: Եվ դա գոյություն ունեցող ֆիրմաների համար ավելի շատ դժվարություններ ստեղծեց՝ խոչընդոտելու մուտքը: Հետագայում Ջոնսն, Իբոնգը և Մոլելեզը հիմնեցին Տաքսիների անկախ ընկերություն, որը դարձավ Դեն-

Տնտեսական կարգավորման ֆեդերալ ծախսերը 1996թ. (զննհատված է) 3,3 մլն դոլար էր: Մինչդեռ առողջապահության և ապահովագրման ծախսերը 12,4 մլն դոլար էր: Առողջ շրջակա միջավայր ունենալու ծախսերն ավելի մեծ են: Օրինակ, եթե 1996թ. բյուջեով նախատեսված շրջակա միջավայրի կարգավորման համար ֆեդերալ ծախսերը 6 մլն դոլար էին կազմում, ապա մասնավոր և հասարակական ծախսերը գնահատվել էին ավելի քան 120 մլն դոլար:

վերի առաջին նոր տաքսիների ընկերությունն սկսած 1947թ.-ից: Մինչև 1996թ.-ը ընկերությունն աստիճանաբար ընդլայնվում էր: Այժմ այն 100 աշխատող ունի (տես կից նկարը):

Դեմվերի օրինակը ներգործություն ունեցավ նաև մյուս ոլորտների վրա: Ե՛վ Ինդիանապոլիսը, և Մինսինատին վերանայեցին մուտքի ազատության կարգավորման այս փորձը տաքսիների բիզնեսում: Արդարադատության ինստիտուտը խոստանում է աջակցել հայցվորների այս ոլորտներում և աշխատանքներ սկսել այս փոխել տնտեսական ազատություն սահմանափակ

կող արգելքները: Հետաքրքիր կլինի տեսնել, թե ապագայում ինչպես մուտքը սահմանափակող և առևտուրը խոչընդոտող կառավարական մրցակցության կարգավորման փոփոխությունները կըսահմանափակվեն և կնպաստեն արդյունավետ զարգացմանը

Կարգավորումը «Դեմվեր»-ի մասին: «The Wall Street Journal»-ի հոդվածից: 1996 թ. մայիսի 14-ը



Վերսի Գանդուկյանը, Լարրի Տոմասը և Աննի Երուսալյանը (ձախակիցից) արտադրողին տարվաների շահույթների մասին տեղեկություններ կարգավորման ղեկ և փորձում կրթության «Կենտրոն» աստիճանաբար ընդլայնվում էր: Այժմ այն 100 աշխատող ունի (տես կից նկարը):

ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԱՎԱՆԴԱԿԱՆ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄ

Իլիգնեսի գործունեության կարգավորումը նոր դրսևորում չէ. 1887թ.-ին Կոնգրեսը հիմնադրեց Ներպեստական առևտրական հանձնաժողովը (ICC) տարվաներան երկաթուղու արդյունաբերության կարգավորման համար անհրաժեշտ լիազորություններ: 1935թ. բռնատար ավտոմեքենաների արդյունաբերությունը նույնպես այդ Հանձնաժողովի կարգավորման իրավասության տակ վերցվեց: Պետական կարգավորման հանձնաժողովներն սկսեցին վերահսկել էլեկտրաէներգիայի, բնական գազի և հեռախոսային ծառայությունների տեղական մատակարարումը սկսած 1907թ.-ից: Դիչ բան արվեց ֆեդերալ մակարդակով ընդլայնելու կարգավորումը բացի երկաթուղիներից, մինչև 1930թ., երբ հանձնաժողովները ձևավորվեցին Ի-ուզվելսի վարչակազմի օրոք կարգավորելու միջպետական հեռախոսային ծառայությունը, ռադիոհաղորդումները, ավիատիմները, գազատարները և արդյունաբերական ուրիշ ոլորտներ: Այս գործողություններն ուղղված էին տնտեսական կարգավորմանը և ավելի շատ արտադրանքի գնի և արդյունաբերության կառուցվածքի վերահսկմանը, քան ֆիրմայի կողմից կիրառվող արտադրության պրոցեսների բնորոշմանը:

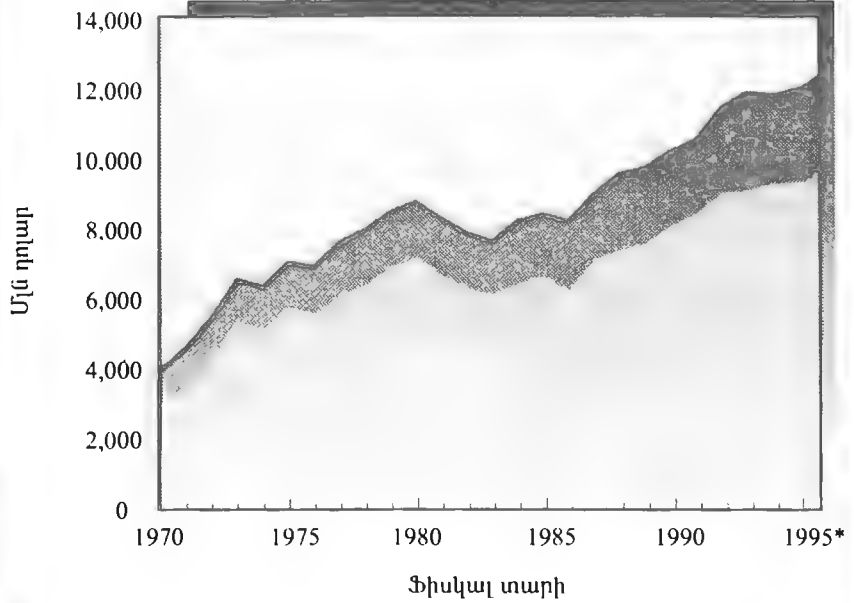
Տնտեսական կարգավորում (Economic regulation)՝ Առանձին ճյուղում արտադրանքի գնի կամ արտադրության կառուցվածքի կարգավորում: Անձ արտադրական պրոցեսն ունեցող կարգավորվող ֆիրմաները չեն ենթարկվում այսպիսի կարգավորման:

Աղբյուրը: Center for the Study of American Business, Washington University.

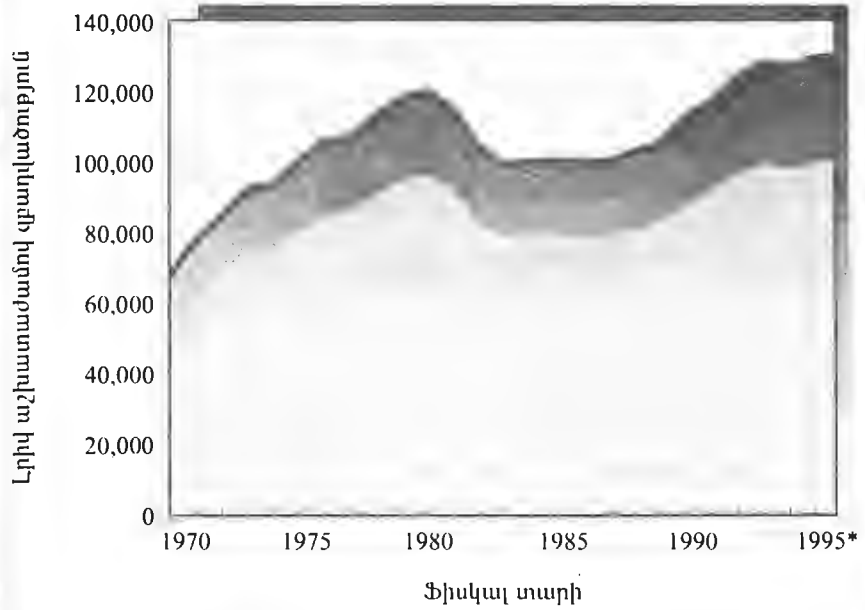
Նկար 22

ՖԵՂԵՐԱԼ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԿՈՂՄԻՑ ԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ ԱՆՁՆԱԿԱԶՄԻ ԵՎ ԾԱԽՍԵՐԻ ՄԻՏՈՒՄՆԵՐԸ

Կարգավորման ծախսերի միտումները



Ֆեղերալ կարգավորող անձնակազմի միտումները



■ Մոնետարական կարգավորում ■ Մոնետարական կարգավորում

Հաճախ փաստարկվում է, որ մուտքի և գնի տնտեսական կարգավորումն անհրաժեշտ էր բնական մոնոպոլիայի շուկաներում սպառողների շահերը պաշտպանելու համար, կամ պաշտպանելու նորմալ մրցակցությունը շուկաներում, որոնք բնութագրվում են բարձր հաստատուն ծախսերով (FC) և ցածր փոփոխուն ծախսերով (VC): Առանց հաշվի առնելու, թե ինչու են դրանք նախապես հիմնադրվել, կարգավորումները, որոնք հաստատում են գները և արգելակում մուտքը, խեղդում են մրցակցային պրոցեսը: Ժամանակի հետ, այսպիսի կարգավորումը կավարտվի, հովանավորելով ոչ արդյունավետ աշխատողներին և սահմանափակելով սպառողների հնարավորությունները: Բարձր ծախսերը և արտադրության անարդյունավետությունն առաջացրին մեծ դժգոհություն՝ կապված մի քանի արտադրությունների ավանդական տնտեսական կարգավորման հետ 1970-ականների ընթացքում: Ապակարգավորման ուղղությամբ հիմնական քայլերը նախ կատարվեցին ցամաքային և օդային տրանսպորտի արդյունաբերության մեջ: Սպառողները փոփոխությունից զգալիորեն շահեցին, հաստատելով բազմաթիվ տնտեսագետների և մյուսների բնագատությունը կարգավորման պրոցեսի վերաբերյալ:

Կարգավորման բարեփոխումը շարունակվում է առանձին շուկաներում: Ապակարգավորումն էլեկտրաէներգիայի շուկաներում սկսված է: Էներգիայի քաղաքականության ակտը 1992թ., օրինակ, պահանջում է, որ կենցաղային ծառայությունները սպառողներին մատչելիություն ապահովի այլ ծառայությունների նկատմամբ⁹: Ինչպես պրեզիդենտ Քլինտոնի Տնտեսական խորհրդակցանների խորհուրդը 1996թ.-ի «Պրեզիդենտի տնտեսական զեկուցման մեջ» նշել է. «Կարգավորման բարեփոխումը լայն աջակցություն է ստանում, սակայն անհամաձայնություն գոյություն ունի, անկախ այն բանից, թե ինչպես կկատարվի անցումը կարգավորվող մոնոպոլիայից՝ մրցակցությանը և անցման ավարտից հետո՝ կառավարության դերի նվազեցմանը»:

ԱՌՂՋԱՊԱՀՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ԱՆՎՏԱՆԳՈՒԹՅԱՆ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄԸ

Արդյունաբերության կառուցվածքի և գների ապակարգավորման ուղղությամբ տեղաշարժի հետ միաժամանակ **առողջապահության կարգավորման** գծով կտրուկ աճ է եղել: 1960-ականների վերջին և 1970-ականների սկզբին մարդիկ համոզված էին, որ պետությունը կապահովի անհրաժեշտ կենսամակարդակ: Տնտեսությունը բարգավաճում էր, և մարդիկ իրենց ուշադրությունը կենտրոնացրեցին առողջության համար վտանգների նվազեցման, շրջակա միջավայրի պաշտպանության, նոր տեխնոլոգիաների ու վերելքի մեջ գտնվող էկոնոմիկայի ոլորտի ու բացասական ազդեցությունների նվազեցման վրա: Հարուստ ազգերի համար առավել ինտարվոր և ցանկալի են դառնում օդի, ջրի, աղտոտվածության այլ արտաքին ազդեցությունների նվազեցումը, անհատներին մասնագիտական վտանգների ենթարկվելու ռիսկից պաշտպանությունն ինչպես նոր արտադրված դեղամիջոցներից, այնպես էլ ուրիշ՝ ավառողական ապրանքներից:

Առողջության և ապահովության նոր կարգավորումն այդ պահանջների հետևանքն էր: Գործակալություններն, ինչպիսիք են, օրինակ «Սպառողական ապրանքների ապահովության հանձնաժողովը» (CPSA) և «Սննդի և դեղորայ-

Առողջության և անվտանգության կարգավորում (Health and safety regulation)⁹ Օրենսդրություն ուղղված կարգավորելու աշխատողների և կամ սպառողների առողջությունն, անվտանգությունը և միջավայրը: Օրենսդրությունը սովորաբար հաստատում է արտադրական գործընթացը, նվազագույն ստանդարտները, և կամ արտադրանքի բնութագրիչները արտադրողների և գործատուների համար:

⁹ Stu Vernon L. Smith, "Regulatory Reform in the Electric Power Industry" Regulation 19, no. 1 (1996) pp. 33-46

քի վարչությունը» (FDA) և «Շրջակա միջավայրի պաշտպանության գործակալությունը» (EPA), կտրուկ աճել են: Ինչպես նկար 22-3-ն է նշում, այս և առողջության ու ապահովության կարգավորման գործակալությունների և՛ ծախսերը, և՛ աշխատողների թիվն էապես մեծացել են՝ սկսած 1970թ.: Այս գործակալություններն այժմ շատ ավելի խոշոր են, քան տնտեսական կարգավորման վրա հիմնված հին գործակալությունները: Ավելին, նրանց կարգավորման հնարավորությունները մասնատում են արդյունաբերությունը և ընդգրկում դրանք անհատական ֆիրմաների ավելի հրատապ գործառնությունների մեջ: Ի տարբերություն տնտեսական կարգավորմանը, առողջության և անվտանգության կարգավորման գործակալությունները մշտապես մասնագիտանում են տեխնիկական պրոցեսների մանրամասների մեջ, որոնց պետք է հետևեն կարգավորման ենթակա ֆիրմաներն ու արդյունաբերությունները:

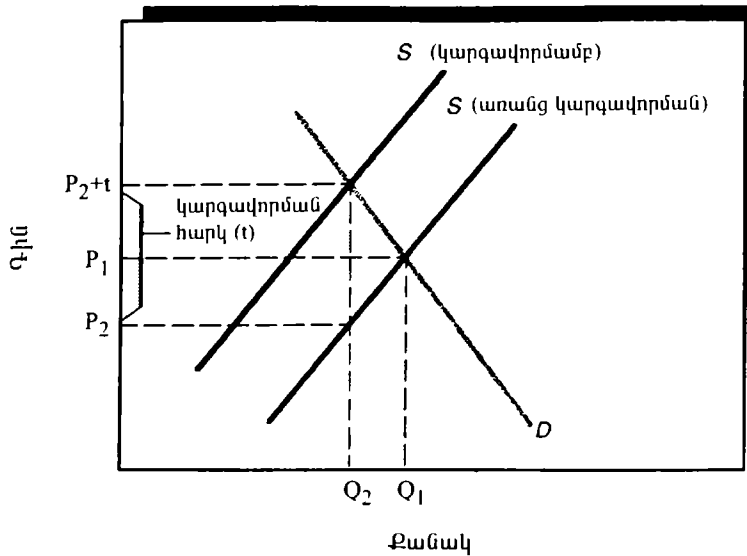
Առողջության և անվտանգության կարգավորումը հիմնականում արտահայտվում է ավելի բարձր ծախսերով և ավելի բարձր գներով: Ինչպես արտադրողներն են խոստովանում, կարգավորողները պահանջում են աշխատատեղերը մատչելի դարձնել հաշմանդամների համար, ավելի քիչ աղտոտել միջավայրը կամ նվազեցնել աղմուկի մակարդակը, որոնք բարձրացնում են ծախսերը: Եվ, իհարկե, կարգավորման պրոցեսն ինքնին ծախսատար է: Կարգավորման գործակալությունների վարչական ծախսերը պետք է ընդունվեն, որն էլ նշանակում է ավելի բարձր հարկեր: Այս ծախսերը կարող են լինել հիմնական: «Շրջակա միջավայրի պաշտպանության գործակալություն»-ն, օրինակ, մոտավորապես հաշվարկել է, որ երբ այն 1988թ. պայմանագրով աշխատող էր վարձում գերվմասակար թափոնների տարածքը մաքրելու համար, անուղղակի ծախսերն, այսինքն՝ գործառնական, ինչպես, օրինակ, մաքրման, ձևակերպման և կիրառման ծախսերը, հաշվվում էր ավելի քան 328 դոլար՝ յուրաքանչյուր ժամվա համար¹⁰:

Առողջության և անվտանգության կարգավորման նախնական ծախսն, այնուամենայնիվ, արտահայտվում է ավելի բարձր գործառնական ծախսերի ձևով, որը ֆիրման ջանում է կատարել նոր ստանդարտներով: Այսպիսով, այս ավելի բարձր ծախսերը նման են հարկերի: Ինչպես նկար 22-4-ում է պատկերված, ավելի բարձր ծախսերը թեքում են առաջարկի կորը ձախ՝ դրական ներգործություն ունենալով կարգավորման իմաստով: Արդյունքում, ավելի բարձր գներ և արտադրանքի նվազում է լինում: Ո՞վ է վճարում ծախսը: Ինչպես ցանկացած հարկ, բեռը բաժանվում է գնորդների և վաճառողների վրա՝ ըստ առաջարկի ու պահանջարկի էլաստիկության: Երբ սպառողներն ընտրության ավելի շատ հնարավորություններ ունեն հարկվող ապրանքի նկատմամբ, ապա նրանց պահանջարկն ավելի էլաստիկ է և նրանք հարկի փոքր բաժին պետք է վճարեն: Նկար 22-4-ում, նոր գինը (P_2+t) ավելի մոտ կլինի P_1 -ին, երբ պահանջարկն ավելի էլաստիկ է: Մյուս կողմից, վաճառողները կվճարեն ավելի փոքր մաս, երբ առաջարկի կորն ավելի էլաստիկ է, նկատի ունենալով, որ նրանք ունեն ուրիշ հնարավորություններ, բացի այս կարգավորվող ապրանքի արտադրությունից: Վաճառողների վերադիր ծախսերը կատարվում են ներդրողների համար նվազող շահույթի, իսկ աշխատողների՝ աշխատանքի պահանջարկի նվազման հաշվին: Կարճ ժամանակահատվածում վաճառողները կարող են ավելի քիչ ընտրության հնարավորություն ունենալ՝ արտադրության պրոցեսում գտնվող կապիտալի օգտագործման համար: Հետևաբար, կարճ ժամանակահատվածի առաջարկը հավանաբար կլինի ոչ էլաստիկ: Երկար ժամանակա-

¹⁰ Տես՝ EPA-ի հաշվեկշիռը Federal Register 57, no. 152 (August 6, 1992): Միավոր աշխատատեղի անուղղակի ծախսը, ճշգրտված 1996թ.-ի ինֆլյացիայով պետք է լինի \$435:

Նկար 22-4

ԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ «ՀԱՐԿ»



Կարգավորումը, որը պահանջում է ֆիրմաներին ներդնել նոր, առավել քանկարտադրական տեխնիկա, նմանվում է հարկի: Եթե կարգավորումը միավորի ծախսը բարձրացնում է t , ապա առաջարկի կորը տեղաշարժվում է դեպի ներս՝ վերև նույն մեծությամբ: Արդյունքում ստացվում է գների բարձրացում և թողարկման նվազում:

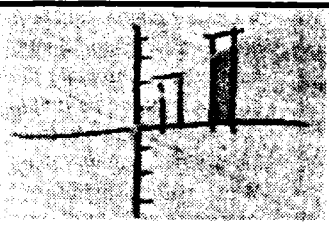
հատվածում, իհարկե, կապիտալը և աշխատանքը բավականաչափ շարժուն են օգտագործողների միջև, իսկ հարկվող շուկայում առաջարկն առավել էլաստիկ է:

Երբեմն առողջության և անվտանգության կարգավորման այլընտրանքային ծախսերը չափազանց դժվար է հաշվել: Օրինակ ՖՎԷ-ն հաճախ արգելում է նոր դեղերը, մինչդեռ փորձարկումների տարիներին միլիոնավոր դոլար ծախսեր են կատարվում: Այս հարցի կարգավորման երկու կարևոր այլընտրանքային ծախսեր կան, երե ապացուցվում է, ի վերջո, որ դեղն ազահով է (կամ ապացուցվելու էր), ապա 1) որոշ դեղեր երբևէ չեն կիրառվում բանկ փորձարկումների և արգելքների պատճառով, և 2) մարդիկ, որոնց կարելի էր օգնել դեղով, եթե այն ընդունվեր (վավերացվեր) տարիներ առաջ: Այս ձգձգումների հետևանքը հաճախ լինում են մահացությունները: Որիչ կարգավորումներ, որոնք փորձում էին նպաստել առողջությանն ու անվտանգությանը, նույնպես կարող են բարձրացնել ռիսկը որպես անկանխատեսելի հետևանք (տես «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը): Այս այլընտրանքային ծախսերը մեծ են, սակայն դրանք դժվար է գնահատել, հետևաբար որպես ծախսեր չեն հաշվարկվում: Այսպիսով, կարգավորումների օգուտները նույնպես դժվար է գնահատել:

Առողջության և անվտանգության կարգավորմանն ուղղված բազմաթիվ գործողություններին բնորոշ է դրանց ազդեցության հետևանքների սահման ինֆորմացիայի պակասը: Սա արատահական գույզադիպություն չէ՝ Շատ դեպքերում ինֆորմացիայի պակասն ուղղակիորեն նպաստում է կարգավորման պահանջարկին: Օրինակ, եթե սպառողները ճշտորեն գիտեն, թե տվյալ դեղի օգտագործումից ինչպիսի արդյունքներ կստացվեն, ապա թիչ անհրաժեշտություն կզգայվեր, որ ՖՎԷ-ն կարգավորի դրա հնարավորությունները: Շատ մարդիկ անտեսելի են դեղերի, օդի աղտոտվածության կամ աշխատատեղի ազդեցության մասին ճիշտ ընտրություն կատարելու համար: Նույնիսկ երբ ինֆորմացիան բավարարում է փորձագետներին, հետևաբար է՝ որ սպառողները

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ

ՎԱՌԵԼԻՔԻ ԳՆՄԱՆ ՍԱՌԵՑՈՒՄԸ ԹԱՆԿ Է



Ջերմային էֆեկտի արդյունքում երկրագնդի ջերմաստիճանի համատարած բարձրացման վախճան ստիպում է որոշ գիտնականների պայքարել օդում ածխաթթու գազի մակարդակի բարձրացման դեմ: Գիտնականները կոչ են անում արդյունավետ (մաքուր) վառելանյութով մեքենաներ օգտագործել, որոնք ավելի քիչ ածխաթթու գազ կարձակեն: 1991թ. ԱՄՆ-ի սենատոր Ռիչարդ Բրայնը Կոնգրեսում ներկայացրեց օրինագիծ, ըստ որի ավտոմեքենա արտադրողներին պահանջվում էր բարձրացնել վառելիքի ծախսման միջին հեռավորությունը (մղոններով) մեկ գալոնի հաշվով՝ 27,5-ից մինչև 40:

Արդյո՞ք այսպիսի հարկադրական վառելիքային տնտեսումն էապես կնվազեցնի վառելիքի օգտագործումը: Եթե՝ այո, ապա ի՞նչ գնով: Այս հարցը մի քանի պատասխան ունի, այսպես, Կոնգրեսը պարտադրեց հաստատել վառելիքի խնայողության ստանդարտներ՝ սկսած 1975թ.-ից: Այս ստանդարտների հետ կապված փորձը ցույց է տալիս մի քանի պրոբլեմներ և ընդգծում, որ մեծ զոհաբերություններ կպահանջվեն, եթե ստանդարտները հետագայում նվազեցվեն: Պրոբլեմները նաև ցույց են տալիս պետական կարգավորման համալիր ազդեցությունը:

Կոնգրեսը հաստատեց Վառելիքի տնտեսման ընկերության (CAFE) ստանդարտները 1975թ.-ին՝ բենզինի գները կտրուկ բարձրանալուց հետո: Կողմնակիցները նշում են, որ ստանդարտները խնայում են էներգիան, և ԱՄՆ-ը ավելի քիչ է կախման մեջ ընկնում արտասահմանյան նավթից: Այնուամենայնիվ, եթե Կոնգրեսը պարզապես թույլ տա, որ բենզինի գները բարձրանան, ապա բարձր գները կստիպեն մարդկանց գտնել այնպիսի ուղիներ, որոնք կնվազեցնեն անձնական ծախսերը: Որոշ սպառողներ պարզապես ավելի քիչ կվարեն ավտոմեքենան, մյուսները կխնայեն բենզինը՝ գնելով ավելի փոքր ավտոմեքենաներ և ձեռք բերելով տնտեսող շարժիչներ: Որոշ մարդիկ, որոնք իրենց աշխատավայրից հեռու են ապրում, կգնեն ավելի խնայողական ավտոմեքենաներ, մյուսները կրնարեն այնպիսի բնակավայր, որն ավելի մոտ է աշխատավայրին:

Իսկապես, նախքան CAFE-ի ստանդարտները ազդեցություն կգործեն, մարդիկ սկսեցին արձա-

գանքել բենզինի բարձր գներին ձեռք բերելով վառելիքն արդյունավետ օգտագործող ավտոմեքենաներ: Ըստ 1986թ. «Պրեզիդենտի տնտեսական գեկույցի», վառելիքի միջին խնայողությունը 1973 - 1979թթ.-ին ԱՄՆ-ում հասավ 43%-ի՝ ի պատասխան վառելիքի բարձր գների: Ժամանակի ընթացքում, երբ վառելիքի արդյունավետ օգտագործման ստանդարտները հանգեցրին ավտոմեքենայի կառուցվածքի փոփոխությանը՝ հատկապես 1986թ. մոդելի մեքենաների, ավելի շատ վառելիք խնայվեց, և բենզինի գինն սկսեց իջնել:

Ժամանակի ընթացքում որոշ սպառողներ ցանկանում էին ավելի մեծ ավտոմեքենաներ, սակայն CAFE-ի ստանդարտներն ստիպում էին ավտոշինարարներին՝ առաջարկել ավելի փոքր մեքենաներ: Թեև նրանք վառելիքի խնայողության ուղղությամբ կարողացան կատարել որոշ փոփոխություններ՝ վերակառուցելով շարժիչը կամ վառելիքի լցման համակարգերը, բայց ամեն դեպքում ստիպված էին փոքրացնել մեքենաները՝ ստանդարտներն ապահովելու համար: Ռոբերտ Քրահալը Բրուկլինգի ինստիտուտից և Ջոն Գրահամը Հանրային առողջության Հարվարդի դպրոցից պնդում են, որ 1989թ. արտադրված ավտոմեքենաները միջին հաշվով 500 ֆունտով ավելի թեթև էին, քան նրանք կլինեին առանց CAFE-ի ստանդարտների:

Թեթև մեքենաների պրոբլեմն այն է, որ դրանք պատահարների դեպքում նվազ ապահով են, քան ավելի խոշոր մեքենաները: Քրահալն ու Գրահամը պնդում էին, որ 2200-ից 3900 մարդկանց կորուստ կլինի առաջիկա 10 տարվա ընթացքում՝ CAFE-ի ստանդարտներով 1989թ. տարվա մոդելի մեքենաների կիրառման հետևանքով, և նույն քանակով կյանքերի կորուստ կլինի, հավանաբար, յուրաքանչյուր տարվա ստացված մոդելից: Այս կարծիքներն ստիպեցին Երթևեկության ազգային վարչության պետին՝ Ջերի Ռալֆ Բարին՝ 1991թ.-ին ավելի ուժեղ ընդդիմանալ ստանդարտներին: «Ավելի շատ վնասվածքներն ու մահերը տեղի են ունենում այսպես կոչված փոքր մեքենաների պատճառով», - գրեց նա «Վաշինգտոն Փոստում»-ում:

CAFE-ի ստանդարտներն ունեցել են նաև այլ անցանկալի հետևանքներ: Վառելիքի տնտեսման միջինը բարձրացնելու նպատակով, բավարար չափով փոքր մեքենաներ վաճառելով, հայ-

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ (շարունակություն)

րենական ավտոմեքենա արտադրողներն իջեցրին փոքր ավտոմեքենաների գները և բարձրացրին խոշոր ավտոմեքենաներինը: Գնման որոշումներն աղավաղվեցին, և սպառողները, վերջին հաշվով, ավելին վճարեցին ավտոմեքենաների դիմաց:

Քանի որ Կոնգրեսը պահանջում էր, որ ավտոմեքենա արտադրող ընկերությունները հաշվարկեն վառելիքի միջին տնտեսումը հայրենական արտադրության ավտոմեքենաների և ներմուծվածների համար առանձին-առանձին, ապա վերջիններս չկարողացան օգտագործել ավելի փոքր վառելիքն առավել արդյունավետ օգտագործող ներմուծված մեքենաների գծով ցուցանիշները՝ իրենց միջինը նվազեցնելու նպատակով: Սա խթանել էր փոքր ավտոմեքենաների արտադրությունն ԱՄՆ-ում, թեև նույն արտադրությունը կարող էր ավելի էժան լինել արտասահմանում, և ստիպել էր Ֆորդ Մոթորս ընկերությանն իր խոշոր ավտոմեքենաների արտադրության մի մասը տեղափոխել երկրից դուրս:

CAFE-ի կարգավորումների մի այլ արդյունքն այն էր, որ խթանել էր լոբիզմը Վաշինգտոնում արտադրողական գործունեությունից հեռացնելով ստեղծագործական ունակություններն ու Լենդգիան: Ջեներալ Մոթորսը և Ֆորդը լոբիզմի ազդեցության միջոցով ցանկանում էին կառավարությանը ետ պահել ստանդարտների հաստատումից: Եվ ընդհակառակը, Քրիպեր կորպորեյշնը, որը մասնագիտացած է մանր մեքենաների արտադրության մեջ, խիստ շահագրգռված էր, որ ստանդարտները կիրառվեն, քանի որ ստանդարտներն ավելացնում են նրանց սրգակիցների ծախսերը:

Արդյո՞ք CAFE ստանդարտներն արդյունավետ էին վառելիքի տնտեսման հարցում: Ոչ այնքան: Համաձայն Ֆեդերալ մայրուղիների վարչության, թեև 1969թ.-ից սկսած մեկ փոխադրամիջոցի հաշվով վառելիքի օգտագործումը նվազել է, սակայն ընդհանուր վառելիքի ծախսումը բարձրացել է՝ սկսած 1982թ.-ից: Ստանդարտների հետևանքով շատ մարդիկ հավանաբար ավելի երկար պահեցին իրենց ավելի թանկ խոշոր հին ավտոմեքենաներն՝ ավելացնելով գազի արտանետումը: Ավելի ցածր գներով փոքր ավտոմեքենաներն ավելացրին ավտոմեքենաների ընդհանուր գնումների քանակը: Շատ մեքենաներ, նշանակում է՝ ավելի շատ վառելիքի ծախս, որովհետև փոքր մեքենայի վարելու սահմանային ծախսն ավելի ցածր է, քան խոշոր մեքենայինը: Ավելի փոքր մեքենայի չափերը մարդկանց ստիպում են ավելի քիչ ճամփորդել: Բոստոնի համալսարանից Ա. Լեոնը նշում է, որ 2 կամ 3 սենթ քենդինի հարկը, սկսած 1984թ., ավելի շատ վառելիք խնայեց՝ հասարակության համար շատ ավելի ցածր ծախսով, քան CAFE-ի ստանդարտները: Ընդհանուր առմամբ, հետազոտությունները վկայում են, որ ստանդարտների ներմուծումն ավելի շատ մեծացրեց հասարակության ծախսերի քնոր:

Աղբյուր Jane S. Shaw, Senior Associate at the Political Economy Research Center, Bozeman, Montana
 1 Robert W. Crandall, John D. Graham, "The Effect of Fuel Economy Standards on Automobile Safety", Journal of Law and Economics 32, no. 1 (April 1989) pp. 97-118

երբև չստանան այդ ինժեոյնացիան դրանց հայրայրան ծախսերի պատճառով, մասնավորապես բարձրորակ տեխնիկական ինժեոյնացիայի: Հետևաբար, պետք է թույլ տալ փորձագետներին որոշել, թե ուր դեմքեր, օդի ինչպիսի թույլատրելի աղտոտվածության մակարդակ և աշխատատեղի անվտանգության ինչպիսի ձևեր պետք է վնասել:

Այլ կերպ ասած, ընտրել կարգավորումը պաշտպանելու համար այն բաղաբաղյուններին, որոնք չեն հասկանում սովորականի անուշագրած վտանգը: Այդ կարգավորողները հարաբերական ոխակի մասին որոշումներ են լեռնում, անհատների շահագրգռվածությունը փոխվում է Իսկ դրանք այն անհատներն են, որոնք քվեարկում (վճարում) են և կարող են բաղաբաղյուն ճշտա գործադրել կարգավորողների վրա (տես «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը):

Երբև չստանան այդ ինժեոյնացիան դրանց հայրայրան ծախսերի պատճառով, մասնավորապես բարձրորակ տեխնիկական ինժեոյնացիայի: Հետևաբար, պետք է թույլ տալ փորձագետներին որոշել, թե ուր դեմքեր, օդի ինչպիսի թույլատրելի աղտոտվածության մակարդակ և աշխատատեղի անվտանգության ինչպիսի ձևեր պետք է վնասել:

Չնայած ինֆորմացիայի պակասն առաջացնում է ավելի շատ առողջության և անվտանգության կարգավորման ավելի մեծ պահանջարկ, այն նաև դժվարացնում է կարգավորման գործունեության արդյունավետության գնահատումը: Առողջության և անվտանգության կարգավորման ներկա համակարգն ԱՄՆ-ում պահանջում է բարձր ծախսեր, ինչպես նաև ստանում է խոշոր օգուտներ, սակայն կարգավորման այս ծախսերն ու օգուտները կարող են միայն մոտավոր գնահատվել: Երբ Ռոբերտ Հոնը և Ջոն Հըրդը փորձեցին գնահատել առողջության և անվտանգության կարգավորման ծախսերն ու օգուտները, չկարողացան նույնիսկ համարձակորեն պնդել, որ օգուտները գերազանցում են ծախսերին: Նրանք եկան այն եզրակացության, որ այս կարգավորումների տարեկան ծախսերը 80-ակա թվականների վերջին կարող են գերազանցել օգուտները ավելի քան 65 մլն դոլարով, կամ այլ կերպ ասած, օգուտները կարող են գերազանցել ծախսերին 104 մլն դոլարով: Նրանք ենթադրում են, որ առողջության և անվտանգության կարգավորման օգուտները հավանաբար ավելին են, քան ծախսերը, սակայն աննշան մեծությամբ¹¹:

ԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

Կարգավորումն իրենից ներկայացնում է մի շարք ուժերի համալիր, ինչպես քաղաքական, այնպես էլ՝ տնտեսական: Հասարակական ընտրության վերլուծությունն ապահովում է մեզ կարգավորման որոշ քաղաքական աջակցությամբ և նրանով, թե ինչպես մենք աշխատելիս պետք է կանխատեսենք կարգավորման պրոցեսը: Մասնավորապես չորս գործոններ են կարևոր:

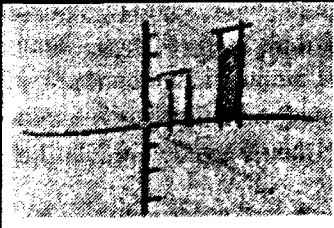
1. Կարգավորման պահանջարկը հաճախ բխում է ավելի շուտ հատուկ շահերի և վերաբաշխման նկատառումից, քան տնտեսական արդյունավետության խնդրից: Անհատի (կամ բիզնես ֆիրմայի) հարստությունը կարող է աճել արդյունավետության բարելավման և արտադրության ընդլայնման միջոցով: Կարգավորումը ներկայացնում է մի այլ հնարավորություն: Վաճառողները կարող են կարգավորման քաղաքականությունից շահել, որը կամ նվազեցնում է մրցակցությունը նրանց շուկայում, կամ բարձրացնում է մրցակից ֆիրմաների ծախսերը: Գնորդները կարող են շահել, գոնե կարճ ժամանակահատվածում, եթե օրենքն ստիպում է արտադրողներին ապրանքներ մատակարարել արժեքից ցածր: Կարգավորումը լրացուցիչ ուղի է բացում, որով առավել ունակները կարող են փոխել քաղաքական պրոցեսն իրենց համար նպաստավոր ուղղությամբ և ավելացնել իրենց հարստությունը:

Հասարակական ընտրության վերլուծությունը (տես, գլուխ 4) ցույց է տալիս, որ հատուկ շահեր ունեցող խմբերը, ինչպիսիք են գնորդների կամ վաճառողների լավ կազմակերպված կենտրոնացված խմբերը, ապահովում են անհամաձայնական ազդեցություն և ներգործում են քաղաքական գործընթացի վրա: Բացի այդ, կարգավորողներն իրենք են հաճախ դառնում քաղաքական հզոր շահերով խումբ: Կարգավորող բյուրոկրատները պրոցեսի հիմնական կատարողներն են: Այդ համագործակցությունը կարևոր է նրանց համար, ովքեր պետք է կարգավորման ենթարկվեն: Այս գործոնները ենթադրում են, որ տնտեսական կարգավորման համար պահանջարկ կլինի, եթե նույնիսկ այն նպաստում է տնտեսական անարդյունավետությանը:

¹¹ Robert W. Hahn, John A. Hird “The Costs and Benefits of Regulation: Review and Synthesis”, Yale Journal on Regulation 8, pp. 233-278.

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

«ՔԻՄԻԿԱՏՆԵՐԸ ԽՆՁՈՐԻ ՎՐԱ». ՏԱ՛Լ ՄՊԱՆՈՂՆԵՐԻՆ ԸՆՏՐԵԼՈՒ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆ



1980թ.-ին խնձորի որոշակի տեսակների համար այգեգործները քիմիական նյութեր էին օգտագործում՝ պտղատու այգիներում խնձորի փչացույժը նվազեցնելու, գույնը բարելավելու, վաճառողարակներում խնձորների դիմացկունությունը բարձրացնելու համար՝ նպատակ ունենալով նվազեցնել ծախսը և բարելավել խնձորների տեսքը: Մակայն որոշ գիտնականներ մտահոգված էին, որ այդ նյութերից խնձորների վրա մնացած հետքերը կարող են բարձրացնել քաղցկեղի ռիսկը՝ դրանք ուտող երեխաների շրջանում: Գիտնականները մաս գիտեին, այնուամենայնիվ, որ եթե արգելվի քիմիայի օգտագործումը, դա կհանգեցնի, թեկուզ քիչ չափով, ծախսերի բարձրացման և խնձորների գրավչության, սպառման նվազմանը, ինչպես նաև սպառողները դիետայի փոփոխման հետևանքով, կկորցնեն քաղցկեղի դեմ որոշ պաշտպանվածություն:

Պրոբլեմն այն է, թե ինչպես արգելել քիմիկատների օգտագործումը, որը շատ կարևոր է ուրիշ մրգերի համար: Գնորդները կարող են ընտրել կամ օրգանական պարարտանյութերով աճեցրած, կամ էլ ստանդարտ խանութների մրգերը: Որպեսզի իրենց և ընտանիքների համար ավելի խելամիտ ընտրություն կատարեն, նրանք կկարդան սպառման վերաբերյալ ամսագրեր և նորություններ, հողվածներ, համեմատելով հակառակ կայծիքները: Մի ժամանակ կարգավորողները

քայլեր ձեռնարկեցին սպառողների համար այդպիսի որոշում կայացնելու նպատակով, սակայն ոչ մի սպառող չունեցավ անձնական ընտրության հնարավորություն և վերացավ արգելքների փաստացի նպատակների մասին ավելին իմանալու անձնական խթանը: Քաղաքացիները, EPA-ի կողմից կազմակերպված քիմիկատների արգելման հրապարակային քարոզարշավով անհանգստացած, շուկայից դուրս մղեցին թունաքիմիկատների այդ տեսակը: Շատ քաղաքացիներ, որոնք երկար ժամանակ չէին գնում քիմիկատներով մշակված մթերքներ, իրագեկ չէին, որ EPA-ի գիտական խորհուրդը հավատացած չէ, որ այն վտանգավոր է, և հետևաբար, նրանք նորից հրաժարվել էին դրա կիրառման վրա արգելք դնելուց: Դոկտոր Ռիչարդ Ադամսոնը՝ քաղցկեղի ազդեցության ինստիտուտի քաղցկեղի կենսաբանության բաժնի պետը, հաստատում է, որ այդ քիմիկատից սպասվող վտանգն ավելի մեծ չէր, քան գետնանուշի կարստով սենդվիչ ուտելուց: Այս դիպվածը ցույց է տալիս կարգավորման հետ կապված գլխավոր պրոբլեմներից մեկը, կարգավորողները հաճախ ավելի շատ հաշվի են առնում քաղաքական ճնշումը, քան գիտական հիմնավորումները:

1. Elizabeth Whelan, "The Carcinogen or Toxin of the Week Phenomenon: The Facts Behind the Seares", in The State of Humanity ed. Julian L. Simon (Cambridge: Blackwell Publishers, 1995), p. 596.

2. Ժամանակի ընթացքում կարգավորման գործակալությունները հաճախ ընդունում են քիզնեսի շահերից բխող մտեցումները, որոնք պետք է իրենք կարգավորեն:

Մեկ անգամ ես հատուկ շահերի ներգործությունը ցույց է տալիս, թե ինչու է սա կանխատեսելի արդյունք, եթե նույնիսկ կարգավորումն սկզբնապես նախատեսված էր կարգավորելու թիզնես խմբի գոյծողությունները: Անհատ սպառողների ստացած օգուտները (և հարկ վճարողների) կարգավորման ենթակա գործողություններից ցածր են: Հաճախ նրանք հանգստանում են այն մտքից, որ բանի դեռ կա կարգավորող գործակալություն, ապա «հասարակական շահը» պաշտպանված է: Ընդհակառակը, կարգավորվող արդյունաբերությունում ֆիրմաները (և աշխատողները), ըստ էության, շահագրգռված են կարգավորող հանձնաժողովների և գոյծակալությունների կառուցվածքի ու կազմավորման մեջ: Այս կարգավորող մարմինների նպաստավոր գործողությունների արդյունքը կլինեն խոշոր շահույթները, ավելի բարձր վճարվող աշխատանքները, մրգակցության անորոշության վերացումը: Այսպիսով, ֆիրմաներն ու աշխատող խմբերն, իմանալով իրենց սպասվելիք օգուտ-

ները, կներդնեն և՛ տնտեսական, և՛ քաղաքական ռեսուրսներ՝ ազդելու համար կարգավորող գործակալությունների գործողությունների վրա: Ի հատուցումն նրանց կազմակերպած քաղաքական աջակցության, քաղաքական գործիչներն ուժեղ խթան կունենան՝ հաստատելու իրենց կարգավիճակը քաղաքականությունը մշակելիս և կարգավորող գործակալություններում նշանակումներ կատարելիս:

3. Կարգավորումը ճկուն չէ: Հաճախ թերանում են՝ ճշտելու շուկայում տիրող իրադրության փոփոխությունները: Դիմումիկ փոփոխությունները, որպես կանոն, կարգավորման գործողությունները դարձնում են հնացած: Երկաթգծի շահագործումը մեծապես փոխեց մրցակցությունը ցամաքային փոխադրումների արդյունաբերության մեջ (անցյալում կարևոր էր երկաթուղու շահը): Այնուամենայնիվ, գների, մուտքի և երկաթուղային ճանապարհների կարգավորումը շարունակվում է տարիներ շարունակ, թեև մրցակցային ուժերը սահմանափակել էին այս արդյունաբերության ֆիրմաների մենաշնորհային հզորությունը: Նմանապես, քաղաքաշինության նորմերը, որ կարող էին համընկած լինել, երբ ընտրվածը դարձել է հնացած, հիմա ուշացնում են նոր, ավելի արդյունավետ միջոցների և աշխատաձևերի կիրառումը: Շատ քաղաքներում կարգավորման գործողություններն ստիպել են հրաժարվել շինարարներին՝ քիչ ծախսով այնպիսի նյութերի կիրառումից, ինչպիսին են պլաստմասսայի խողովակները, վաղուց կառուցված ջրամբարները և այլն:

4. Երբ կարգավորողների կողմից վավերացումը ձեռք է բերված, դժվար կլինի նոր՝ ներառյալ կյանքի անվտանգության համար նախատեսված արտադրանքի, կիրառումը: Կարգավորման գործակալության գործողություններն ու կառավարումը, ինչպես, օրինակ, ՍՏՆՊԻ և դեղորայքի վարչությունը, խիստ վերահսկողության կենթարկվեն, եթե դրանք անգզուշորեն թույլ են տվել վտանգավոր արտադրանքի շուկա մտնելը: Եվ ընդհակառակը, նրանք պորթլեմներ կունենան, եթե շուկայից դուրս են մղում բարձր օգտակարության արտադրանք, ներառյալ այն, որը կյանքեր է փրկում: Այսպիսով, կարգավորող գործակալության նախորդ սխալի ծախսը շատ ավելի մեծ է, քան վերջինինը: Որպես արդյունք, կարգավորող գործակալությունները, հավանաբար, փորձարկումներ կանեն, որոնք չափազանց սահմանափակ են՝ տնտեսական արդյունավետության և սպառողների բարեկեցության տեսանկյունից:



«Պեսակե դուք պեզեք է նշեք պեզակալե օրդաբարբորալե բորթ օրեբորբալեներթ, բաչչ դա պեզեք է ալեեք ցրալթթ Կեալոլ...»

ԿԱՐԳԱՎՈՐՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԵՏԱԳԱ ՈՒՂՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Շատերն ընդունում են, որ և՛ տնտեսական, և՛ սոցիալական կարգավորումը նման է երկայնի սրի: Կարգավորումներն օգտակար կարող են լինել, սակայն նրանք միտում ունեն քանկանալու և կարող են լինել նաև հակաարտադրողական: Որոշ կարգավորումներ շատ ավելի ծախսատար են, քան մյուսները, նույնիսկ երբ նրանց գլխավոր նպատակը նույնն է: Նկար 22-5-ը ներկայացնում է այս տեսակետը: Կյանքի անվտանգությանն ուղղված հանրաճանաչ հետազոտողների խմբի կողմից մի քանի հարյուր կարգավորումների ուսումնասիրությունները մի շարք գործակալություններում ծախսը գնահատեցին մեկ տարում փրկված կյանքերի քանակությամբ: Գործակալության կողմից ծախսերի գնահատման ամփոփումը ներկայացված է այստեղ: Հետազոտողները նշում են, որ ֆեդերալ օդագնացության վարչության կարգավորումների միջին ծախսը մեկ փրկված կյանքի հաշվով կազմել էր 23.000 դոլար: Ընդհակառակը, Շրջակա միջավայրի պաշտպանության գործակալությունում այն 7.600.000 դոլար էր, կամ 330 անգամ գերազանցում է նախորդին:

Ծախսը մեծապես փոփոխվում է կախված յուրաքանչյուր գործակալության ներքին կանոններից: Հետազոտողները ենթադրում են, որ եթե կյանքի անվտանգության ապահովման նվազագույն ծախսային մեթոդներն ընտրված են, ապա փրկում են տարեկան տասնյակ հազարավոր լրացուցիչ կյանքեր, կամ այլ կերպ ասած, կյանքերի նույն քանակը կարելի է փրկել, մինչդեռ ծախսերը կարող են նվազել տարեկան տասնյակ միլիոնավոր դոլարների չափով:

Ինչպե՞ս կարելի է կարգավորումները, որոնք ծախսերի համեմատությամբ առաջացնում են խոշոր օգուտներ առանձնացնել նրանցից, որոնք ստեղծում են ավելի քիչ զուտ օգուտներ: Խոշոր օգուտները կարող էին իրացվել, եթե մենք կարողանայինք կիրառել առաջինը փոփոխելով կամ սահմանափակելով վերջինը: Նույնիսկ եթե սոցիալական կարգավորման գործողությունների շարունակության և ընդլայնման համար կան նպաստավոր պայմաններ, կարգավորման և, նույնիսկ, ապակարգավորման ռեֆորմին աջակցումը շատ հրատապ է: Առանձին կարգավորման քաղաքականության արդյունավետության կատարելագործված 1 մայիրիկ վկայությունը կշարունակվի և նույնիսկ որոշ դեպքերում կփոխի կարգավորման գործողությունների ուղղությունը:

Այլընտրանքային F. O. Tengs et al., "Five Hundred Life-Saving Interventions and Their Cost-Effectiveness", Risk Analysis 15 (1995), pp. 369-390

Նկար 22-5

ԿՅԱՆՔԻ ԽՆԱՅՄԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ՈՒ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄԸ

Շուկայի կառուցվածքը	Խնայված կյանքի տարվա միջին ծախսը
Ֆեդերալ ավիացիոն վարչություն	\$23,000
Սպառման ապրանքների ապահովության հանձնաժողով	\$68,000
Ըզգային անվտանգ հարյուրակցության վարչություն	\$78,000
Էլեկտրական անվտանգության և առողջապահության վարչություն	\$88,000
Շրջակա միջավայրի պահպանության գործակալություն	\$7,600,000

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Հաջորդ գլուխներում մենք կքննարկենք շրջակա միջավայրի պահպանության և դրան առնչվող խնդիրներն ավելի մանրամասն: Հաջորդ գլխում կուսումնասիրվեն գործարար ձեռնարկությունների և ռեսուրսի մատակարարների զբաղվածության վերաբերյալ որոշումները և ռեսուրսի շուկաները:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Ավելի քան մեկ դար է, որ ԱՄՆ-ի տնտեսության կառուցվածքը փոխվել է: Գյուղատնտեսական ոլորտի տեսակարար կշիռը հարաբերականորեն կրճատվել է, մինչդեռ առևտրինը և ծառայություններինը՝ ընդլայնվել: Տնտեսության մեջ արտադրական ոլորտի տեսակարար կշռի աճը տեղի է ունեցել այս դարի առաջին կեսին, բայց այն նվազել է վերջին տասնամյակներին:

2. Մրցակցությունն արտադրության մեջ դժվար է գնահատել: Մրցակցության ավանդական չափանիշը կենտրոնացման գործակիցն է, որը գնահատում է փոքր թվով, սովորաբար՝ չորս, արդյունաբերության ամենախոշոր ֆիրմաների կողմից արտադրված արտադրանքի տեսակարար կշիռը:

3. Արդյունաբերության կենտրոնացման վերլուծությունը (և մրցակցության այլ չափանիշները) վկայում են, որ ԱՄՆ-ի տնտեսությունն առավել մրցակցային է դարձել անցած տասնամյակներին՝ կուսված հակատրեստային քաղաքականության ներմուծմամբ պայմանավորված աճող մրցակցության և ապակարգավորման հետ:

4. Հակատրեստային օրենսդրությունն ուղղված է՝

- ա. պահպանելու չկարգավորված մասնավոր հատվածում մրցակցային կառուցվածքը,
- բ. արգելելու այն գործարարական պրակտիկան, որը խեղդում է մրցակցությունը:

5. ԱՄՆ-ում Շերմանի, Կլեյտոնի և Ֆեդերալ առևտրային հանձնաժողովի ակտերը հակատրեստային քաղաքականության հիմքն են: Շերմանի ակտն արգելում է առևտրի սահմանափակման վերաբերյալ գաղտնի պայմանավորվածությունը և կամ արդյունաբերության մոնոպոլացումը: Կլեյտոնի ակտն արգելում է յուրահատուկ բիզնես-պրակտիկան. ինչպես օրինակ, գների դիսկրիմինացիան, պարտավորեցնող պայմանագրերը, միաձուլումն ու ձեռքբերումները, երբ դրանք էապես նվազեցնում են մրցակցությունը և միտում ունեն մոնոպոլիա ստեղծելու: Ինչպես տարիներ

շարունակ կատարվել է, Ֆեդերալ առևտրային հանձնաժողովը նպատակ ունի պաշտպանել սպառողների պաշտպանության օրենսդրությունը, արգելել կեղծ գովազդը և բարելավել արդյունաբերության կառուցվածքը:

6. Վաղ ժամանակաշրջանների համեմատությամբ, հակատրեստային քաղաքականությունը մեծ ներդրում ունի սպառողների բարեկեցության բարձրացման գործում: Եթե միաձուլման արդյունքում սպառողների համար ակնկալվում են ավելի ցածր գներ, ապա շատ հավանական է, որ այն հաստատվի հակատրեստային քաղաքականություն մշակողների կողմից: Համեմատաբար նոր մեթոդ է կենտրոնացման գնահատումը Հերֆինդալի ինդեքսով, որն այժմ կիրառվում է կենտրոնացումը գնահատելու և հակատրեստային քաղաքականության մշակման համար:

7. Հակատրեստային քաղաքականությունը դժվարությամբ է իրականացվում այն պատճառով, որ հաճախ հեշտ չի լինում որոշել, թե բիզնեսի պրակտիկան երբ կօգտագործվի հետագա մրցակցության համար, և երբ այն կունենա հակամրցակցային հետևանք: Շատ տնտեսագետներ հավատացած են, որ հակատրեստային քաղաքականությունն ԱՄՆ-ում նպաստել է մրցակցությանը և նվազեցրել արդյունաբերության կենտրոնացումը, բայց ոչ ուժեղացված չափերով: Մյուս կողմից, պետական լիցենզավորումն ու մուտքի իրավական այլ խոչընդոտները երբեմն պաշտպանում են ֆիրմաներին մրցակցությունից:

8. Մինչ հակատրեստային քաղաքականությունը փորձում է հաստատել մրցակցային միջավայր, կարգավորումն ավելի ուղղակի մոտեցում ունի. այն հաճախ թելադրում է գները, մուտքի համար չափանիշներ է հաստատում, սահմանում է ընթացակարգի և արտադրության մեթոդները, որոնց պետք է հետևել:

9. Ավանդական տնտեսական կարգավորումը հիմնականում փորձել է հաստատել գները և կամ ներգործել արդյունաբերության կառուցվածքի վրա: 1970-ականներին փոփոխված շուկայի իրավիճակը և փորձագիտական հետազոտությունները տնտեսական կարգավորման առնչությամբ առաջացրին լայնատարած դժգոհություններ: Այդ ժամանակից սկսած էական տեղաշարժեր են կատարվել ապակարգավորման ուղղությամբ՝ գործընթացն սկսելով բեռնատար ավտոմեքենաների և օդանավերի արտադրությունից: Նոր մուտքերը, լարված մրցակցությունը և իջեցված գներն ուղեկ-

ցում են այս արդյունաբերություններում տեղի ունեցող ապակարգավորմանը:

10. Չնայած տնտեսական կարգավորումը վերջին տարիներին թուլացել է, առողջության և անվտանգության կարգավորումը սրընթաց կերպով ծավալվում է: Առողջության և անվտանգության կարգավորումը փորձում է աշխատողների և սպառողների համար ապահովել ավելի մաքուր, ավելի ապահով ու առողջ միջավայր: Այս նպատակին հասնելու մեթոդը ծախսատար է, հանգեցնում է արտադրանքի ավելի բարձր գների, ավելի բարձր հարկերի և անվտանգության անկանխատեսելի պրոբլեմների: Քանի որ ծախսերը, ինչպես նաև օգուտները, հաճախ դժվար է գնահատել, ապա սոցիալական կարգավորման ծրագրերի արդյունավետությունը վիճելի խնդիր է և ընթացիկ շատ ուսումնասիրությունների առարկա:

11. Կարգավորումն ընդգրկում է տնտեսական ու քաղաքական ուժերի մի բարդ խումբ: Հասարակական ընտրանքը որոշակի մոտեցումներ է առաջարկում կարգավորման ընթացակարգի գործունեության վերաբերյալ: Կարևոր են մասնավորապես հետևյալ չորս տեսակետները.

ա. կարգավորման պահանջարկը հաճախ ծագում է հատուկ շահերի և վերաբաշխման անհրաժեշտությունից,

բ. ժամանակի ընթացքում կարգավորման գործակալությունները հավանաբար հաշվի կառնեն այն հատուկ շահագրգիռ խմբերի տեսակետները, որոնց նրանք ենթադրում են կարգավորել,

գ. կարգավորումը պահպանողական է. այն շատ դանդաղ է արձագանքում իրադրության փոփոխություններին,

դ. քանի որ վտանգավոր արտադրանքի ներմուծումը պատճառ է դառնում ավելի մեծ վտանգի և կարգավորողների համար ավելի շատ անհանգստություն է ստեղծում, քան օգտակարի բացառումը, ապա գործակալությունները նոր արտադրանքն ընդունելիս (օրինակ դեղամիջոցների), նախապես փորձարկումներ կկատարեն, որոնք չափազանց սահմանափակ են սպառողների բարեկեցության տեսանկյունից:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Որքանո՞վ է մրցակցային ԱՄՆ-ի տնտեսությունը: Արդյո՞ք այն ավելի կամ պակաս մրցակցային է դարձել վերջին երեք տասնամյակների ընթացքում: Արդյո՞ք այն վստասուր, որ չիրման խոշոր է, ցույց է տալիս, որ այն չի հանդիպել էական մրցակցության:

2. «Խոշոր բիզնեսը ԱՄՆ-ի տնտեսությունում գերիշխող է: Հսկայական ֆիրմաները որոշում են, թե մենք, և նույնիսկ կառավարությունը, ինչ պետք է գնենք»: Ջարգացրե՞ք այս միտքը:

3. Ինչպե՞ս է չափվում մրցակցությունը: Արդյո՞ք կենտրոնացման գործակիցը մրցակցելու լավ չափանիշ է: Ինչո՞ւ: Ինչպե՞ս է Հերֆինդալի ինդեքսը տարբերվում կենտրոնացման գործակից: Ո՞րն է մրցակցության ավելի լավ չափանիշը:

*4. «Ցանկացած միաձուլում, որը նվազեցնում է մրցակցությունը, վնասում է սպառողներին, և պետք է պարզապես դադարեցվի»: Ջարգացրե՞ք այս միտքը:

5. «Արդյունավետությունը պահանջում է լայն մասշտաբի արտադրություն: Արդեն մեծ բիզնեսը նշանակում է մոնոպոլիստական հզորություն, բարձր գներ և շուկայի անարդյունավետություն: Մենք պետք է ընտրություն կատարենք արտադրության արդյունավետության և մոնոպոլիայի միջև»: Ջարգացրե՞ք այս միտքը:

*6. Օրենսդրությունը, որը սահմանում է ավելի ամուր կողային և դռան միջնապատ՝ վարորդներին և ուղևորներին բախումներից ապահովելու համար, ամենայն հավանականությամբ, մեքենաները դարձնում է և՛ ավելի ապահով, և ավելի բանկ: Նույնը կարելի է ասել նաև օդային բարձիկների մասին: Արդյո՞ք նմանատիպ կանոնները անհրաժեշտ են երթևեկության ապահովության համար: Արդյո՞ք դրանք փրկում են կյանքերը և դարձնում երթևեկությունն ավելի ապահով: Ինչո՞ւ:

7. «Առանց օրինական անվտանգության ապահովության պահանջների, այնպիսի արտադրանքը, ինչպիսին մարզագետնի հնձիչն է, կլինի վտանգավոր»: Ջարգացրե՞ք այս միտքը:

*8. Արդյո՞ք առողջապահության և անվտանգության օրենսդրությունը, որը հաատասում է աշխատատեղի և արտադրանքի անվտանգության ստանդարտները, նվազեցնում է կարգավորվող Ֆիրմաների շահութաբերությունը: Ի՞նչ է կատարում ծախսերը, և ո՞վ է շահում այսպիսի օրենսդրության օգուտներից:

*9. Եթե արտասահմանյան ներմուծումների համար տարիֆային և բիլաուային խոչընդոտները վերացվում են մեծագնեով ներմուծումն, ապա սա ուժեղացնո՞ւմ, թե՛՛ թուլացնում է խիստ հսկասրեստային օրենսդրության ներգործությունը:

10. Խոշոր քաղաքներում տարբիների ուղեվարձը հաճախ շուկայականից բարձր է: Երբեմն լիցենզիաների թիվը սահմանափակվում է այդ բարձր գինն ապահովելու համար: Ինչի՞ց դեպքերում լիցենզիաները սեփականությունն ավելի են

որևէ մեկին, ով ցանկանում է տաքսի վարել: Երբ տաքսու ուղեվարձը շուկայականից բարձր է, համեմատիր ռեսուրսների վերաբաշխումը՝ սահմանափակ քանակով լիցենզիաների համակարգի և ազատ մուտքի համակարգի դեպքում: Ո՞ր դեպքում ուղևորների համար ավելի մատչելի կլինի տաքսին: Ո՞ր դեպքում անհրաժեշտ կապիտալի քանակը տաքսու բիզնես մուտք գործելու համար կլինի ավելի մեծ:

11. «Նոր դեղամիջոցների ներմուծման կարգավորումները պետք է ուժեղացվեն: Ավելի քիչ մարդիկ կմահանան, եթե նախքան նոր դեղամիջոցների ներմուծումը ավելի շատ հետազոտություններ կատարվեն: Միայն տնտեսագետը հավանաբար չի համաձայնի: Իհարկե, այն շատ թանկ կարծե՞նա, սակայն նույնիսկ մեկ կյանք փրկելը շատ ավելին արժե, քան բոլոր այդ ծախսերը»: Չարգացրեք այս միտքը:

*12. «Դժվար թե մարդիկ կարողանան իրենց սեփական անվտանգությունն ապահովող անհրաժեշտ որոշումներ կայացնել: Միայն փորձագետներն են տեղյակ դրա մասին և կարող են այսպիսի որոշումներ կայացնել»: Չարգացրեք այս միտքը:

13. «Անվտանգության կարգավորումը տնտեսագիտական խնդիր չէ: Այնտեղ, որտեղ մարդկային կյանքն ու առողջությունն են դրված նժարին, տնտեսագիտությունը գործ չունի»: Չարգացրեք այս միտքը:

14. «Մենք պարտական ենք մեր հանքափորներին այն բանի համար, որ հանքահորերը դառնում են ավելի անվտանգ: Կարգավորումները կարող են պահանջել այդ, և հանքահորերի տերերը պետք է վճարեն: Քանի դեռ քարածուխ օգտագործողներն ունեն մատակարարման շատ աղբյուրներ, նրանք չեն վճարի այս կարգավորումների համար: Աշխատողների համար պարզապես ավելի լավ կլինի»: Բացատրեք վերոհիշյալ մտքի տրամաբանությունը և ցույց տվեք, թե ինչ լրացուցիչ ենթադրություններ պետք է կատարվեն հանքատերերի վերաբերյալ, որպեսզի այս կարծիքը հաստատվի:

*15. «Եթե մենք կարողանանք կարգավորման միջոցով բարձրացնել աշխատատեղի անվտանգության չափանիշները, բիզնեսն այդ ծախսը կկատարի կարճ ժամանակահատվածում, սակայն կապիտալի շուկայական հատույցը կապահովվի երկար ժամանակահատվածում»: Չարգացրեք այս միտքը և պարզաբանեք ձեր կարծիքը:

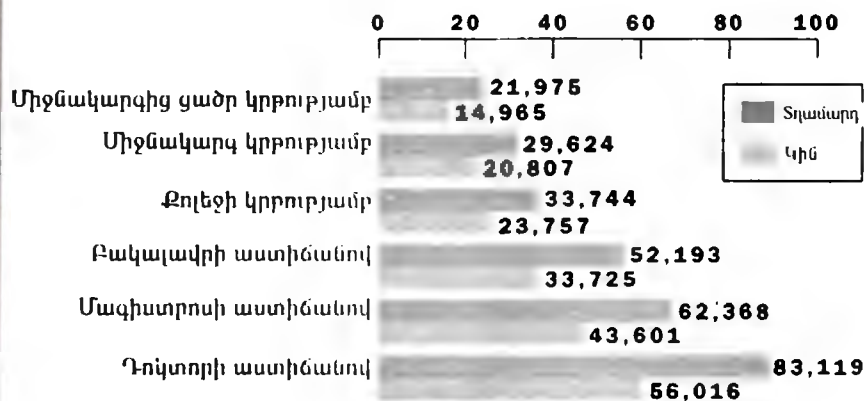
* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

Նկար IV-A

ԿՐԹՈՒԹՅՈՒՆԸ ՆՊԱՍՏՈՒՄ Է ԵԿԱՄՏԻ ԲԱՐՉՐԱՑՄԱՆԸ

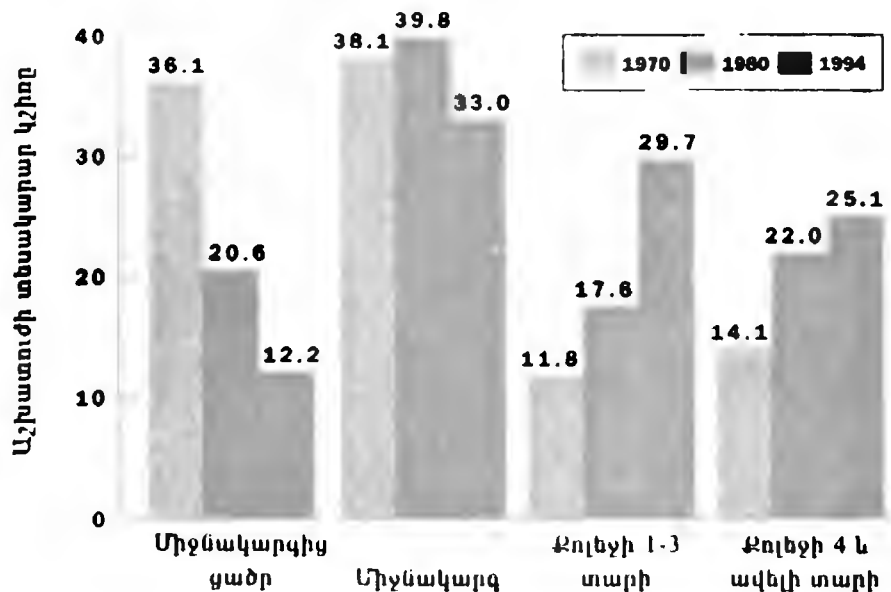
Տարվա ընթացքում լրիվ աշխատածանով աշխատողի աշխատավարձը

Հազ. դոլար



Նկար IV-B

ԱՇԽԱՏՈՒԹԻ ԿԱԶՄՈՒՄ ՄԱՍՆԱԿԻՑՆԵՐԻ ԿՐԹՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԻ ԲԱՐՉՐԱՑՈՒՄԸ



Նկատելի է կենսամիջոցների ապահովման մակարդակի բարձրացում և կանանց և տղամարդկանց մոտ կախված լրացուցիչ կրթությունից: Նույնիսկ այն դեպքում, երբ այս տվյալները վերաբերում են միայն տարիքի և կաստի և լրիվ աշխատածանով աշխատողներին, նրանք արդեն ավելի քան երկու անգամ ավելացրել են իրենց կրթությունը:

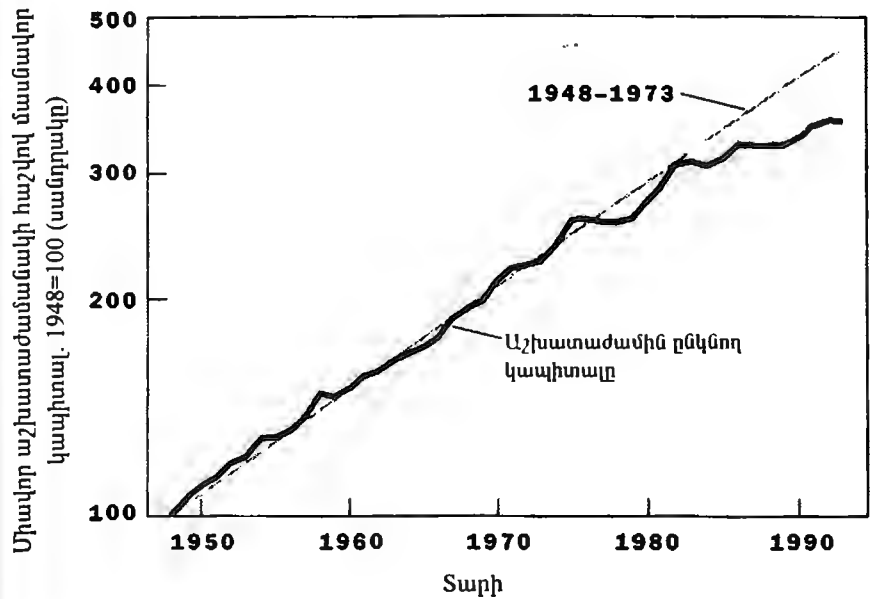
Աղբյուրը: Ազգային վիճակագրության կոմիտեի հարցազրույցի հիմամբ, 1980 թ. Կապուլի Քուրթի և Նեյմանի և Գոլդմանի 1994 թ. հունիսի 17-27-ին արված հարցազրույցի հիմամբ: Համադրվածությունը 1979 թ. և 1980 թ. տարիների միջև: 1979 թ. և 1980 թ. տարիների միջև: 1979 թ. և 1980 թ. տարիների միջև:

Աշխատողի մեծագույնը, որ կրթությունը մագիստրոսի կրթությունն է: 1979-ին մոտ 17.2%-ը արված էր կրթությունը, որը մագիստրոսի կրթությունն էր: 1980-ին 20.6%-ը արված էր կրթությունը, որը մագիստրոսի կրթությունն էր: 1994-ին 12.2%-ը արված էր կրթությունը, որը մագիստրոսի կրթությունն էր:

Աղբյուրը: Ազգային վիճակագրության կոմիտեի հարցազրույցի հիմամբ, 1980 թ. Կապուլի Քուրթի և Նեյմանի և Գոլդմանի 1994 թ. հունիսի 17-27-ին արված հարցազրույցի հիմամբ: 1979 թ. և 1980 թ. տարիների միջև: 1979 թ. և 1980 թ. տարիների միջև: 1979 թ. և 1980 թ. տարիների միջև:

Նկար IV-C

**ՄԻԱՎՈՐ ԱՇԽԱՏԱԺԱՄԻ ՀԱՇՎՈՎ ՄԱՍՆԱՎՈՐ ԿԱՊԻՏԱԼԸ
1948-93ԹԹ.**

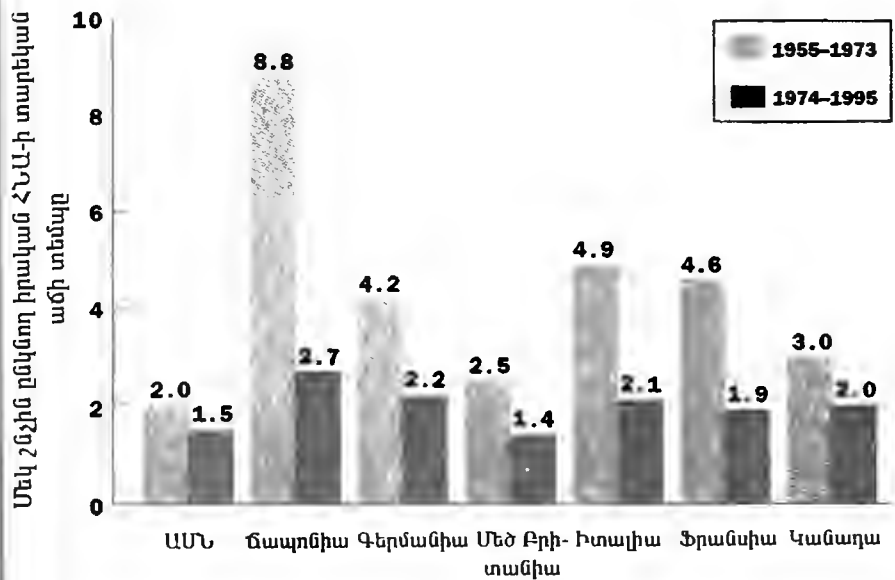


Այստեղ ներկայացված է միավոր աշխատածամին ընկնող մասնավոր կապիտալը (1950=100): Կապիտալի մեծությունն ավելացել է միավոր աշխատածամում, սակայն նշենք, որ սկսած 1970 թվականից այն ունեցել է աճի դանդաղ տեմպ:

Կապիտալի այս դանդաղ աճը միավոր աշխատանքի հաշվով ինչպե՞ս կազդի աշխատանքի արտադրողականության աճի տեմպի վրա:

Նկար IV-D

**ԱՐԴՅՈՒՆԱԲԵՐԱԿԱՆ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ ԱՃԻ ՏԵՄՊԻ
ՆՎԱԶՈՒՄԸ 1973Թ.-ԻՅ ՀԵՏՈ**



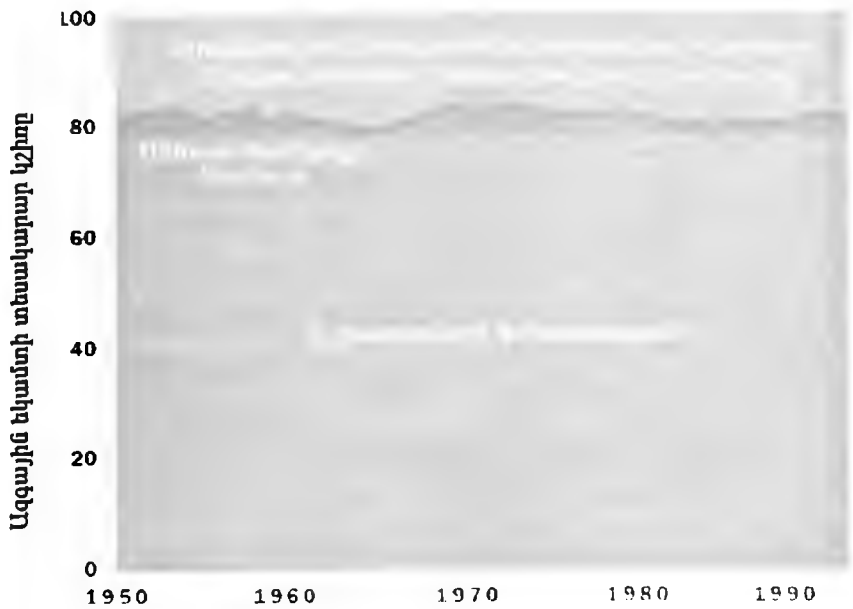
Այստեղ ներկայացված է արդյունաբերական երկրներում մեկ շնչին ընկնող իրական ՀՆԱ-ի աճի տեմպը 1955-73 և 1974-1995թթ.-ին: Բոլոր դեպքերում իրական ՀՆԱ-ի աճը վերջին տարիներին ավելի ցածր է, քան ավելի վաղ ժամանակահատվածում:

Ի՞նչ գործոններ են ազդել աճի տեմպի դանդաղեցման վրա: Այս հարցերը կքննարկվեն Մաս IV-ում:

Աղբյուրը՝ Stanley Fischer, "Symposium on the Slowdown in Productivity Growth", Journal in Economic Perspectives (fall 1988), Table 1.

Նկար IV-E

ՄԱՐԴԱԱՅԻՆ ԵՎ ՖԻԶԻԿԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻՑ ՍՏԱՅՎՈՂ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐ



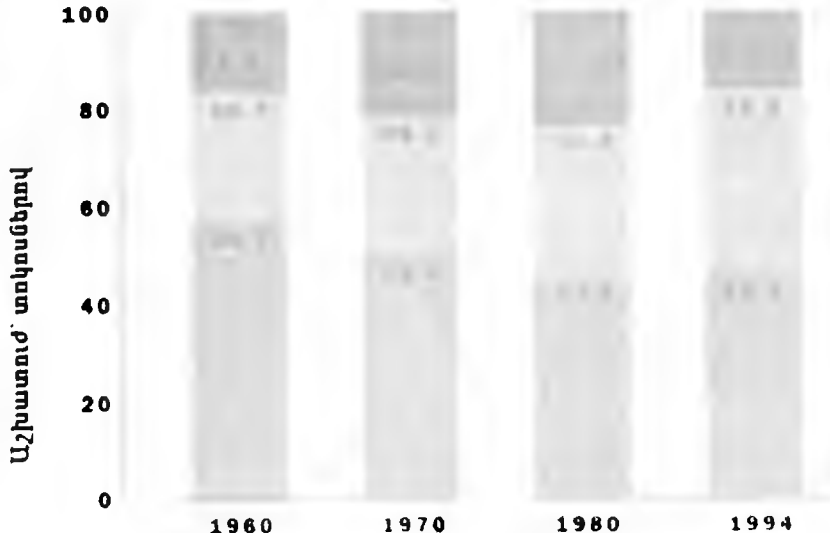
Ազգային եկամտի մոտավորապես 80%-ը կազմում են անհատ ձեռներեցի եկամուտները և աշխատողների փոխհատուցումը: Այս եկամուտները մարդկային կապիտալի ուղղակի հատույցն են: Ռենտան, կորպորացիայի շահույթը և տոկոսը, որպես ֆիզիկական կապիտալի հատույց, կազմում են ազգային եկամտի 20%-ը: Ազգային եկամտի այս կառուցվածքը չորս-հինգերորդը սալոկային, և մեկ-հինգերորդը փիզիկական կապիտալի արբերական է: Այս կառուցվածքը առանձին տասնամյակների համար...

100-նորմալ կառուցվածքում կարող ենք հիշատակել աշխատողների 10-14 տոկոսային մասնակցությունը ազգային եկամտի մեջ: Եթե մենք համարում ենք, որ աշխատողների մասնակցությունը կառուցվածքում պետք է լինի 75 և ավելի, ապա ազգային եկամտի մեջ մարդկային կապիտալի տեսակարար կշիռը պետք է լինի 75-ից ավելի: 1990-ին այն կազմում էր 85-ը:

Աշխատանքի կառուցվածքի այս փոփոխություններն ինչպե՞ս կարող են ազդել աշխատանքի ընդհանուր արտադրողականությանը, եկամտի անհավասարության և տղամարդկանց համեմատ կանանց աշխատատեղերի մակարդակի վրա:

Նկար IV-Գ

ԱՇԽԱՏՈՒԹԻ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ



Աղբյուր: Մարտին Աբրահամյանի հետ համատեղ հետազոտություններ, 1997 թվական: Հայաստանի վիճակագրական կենտրոնի տվյալներով:

Նկար IV-G

Մովորաբար ավելի երիտասարդ և ավելի տարիքավոր աշխատողներն ունեն եկամտի ավելի ցածր մակարդակ, քան աշխատանքային ծաղկուն տարիքի (35-54) աշխատողները: Դա ներկայացված է այստեղ:

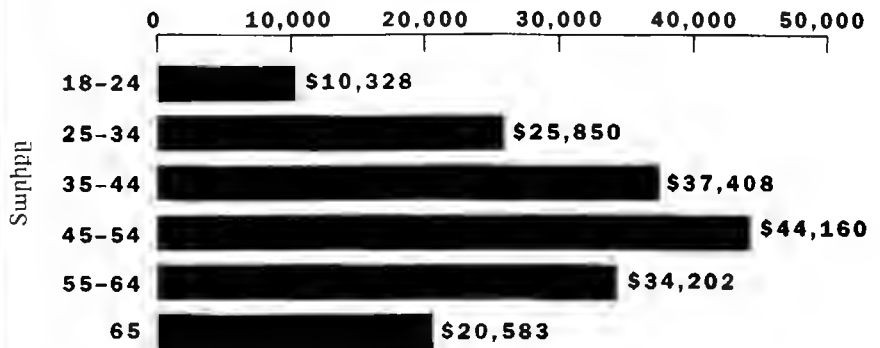
Ամբողջ կյանքի ընթացքում ստացված եկամուտն ինչպե՞ս է ազդում ժամանակի որոշ պահի դրությամբ աշխատավարձի անհավասարության վրա:

Աղբյուրը՝ U.S. Department of Commerce, Income, Poverty, and Valuation of Non-Cash Benefits: 1994, Series P60-189 (April 1996).

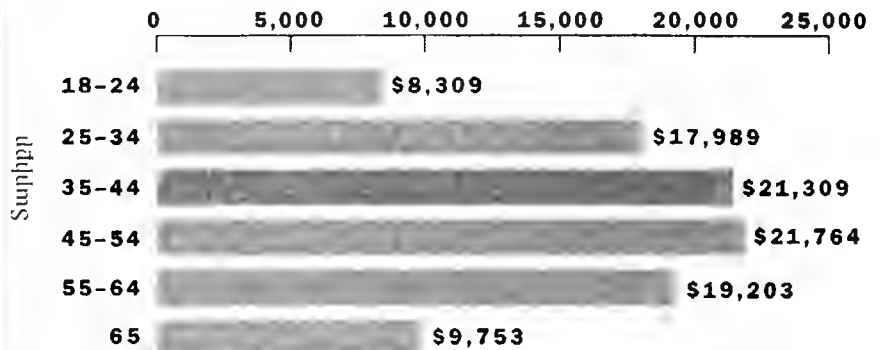
ԱՄԲՈՂՋ ԿՅԱՆՔՈՒՄ ՍՏԱՑԱԾ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԸ

Կենսամիջոցներ

Տղամարդիկ



Կանայք



ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆ
ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ
ԱՌԱՋԱՐԿԸ ԵՎ
ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԸ

ԳԼՈՒԽ ՔՍԱՆԵՐԵՔԵՐՈՐԴ



Կարևոր է համապատասխանեցնել գների մակարդակն արտադրական գործոններին... որպես ուղեցույց նրանց համար, ովքեր օրական որոշումներ են ընդունում առատի և սակավի վերաբերյալ:

Պրոֆեսոր Ջեյմս Միդ¹

¹ James F. Meade, "Economic Efficiency and Distributional Justice", in *Contemporary Issues in Economics*, ed Robert W. Crandall and Richard S. Eckaus (Boston: Little, Brown, 1972), p. 319

1. Ինչո՞ւ են ֆիրմաները պահանջարկներից ազնում աշխատանքի, մեքենաների և այլ ռեսուրսների նկատմամբ:
2. Ինչո՞ւ արտադրական ռեսուրսների պահանջարկը հակադարձ համեմատական է նրանց գնին:
3. Ինչպե՞ս են ֆիրմաները որոշում որակյալ, որակավորում չունեցող աշխատողների, մեքենաների և այլ արտադրական գործոնների անհրաժեշտ մեծությունը:
4. Ինչպե՞ս է ռեսուրսների առաջարկի մեծությունն առնչվում կարճաժամկետ և երկարաժամկետ գների հետ:
5. Ինչպե՞ս է որոշվում շուկայական գինը ռեսուրսների շուկայում:



ախորդ գլխում մենք քննարկեցինք արտադրանքի շուկաները, որտեղ սպառողները գնում են ձեռնարկությունների կողմից արտադրված արտադրանքը: Այս արտադրանքն արտադրելու համար ձեռնարկությունները պետք է ձեռք բերեն արտադրական ռեսուրսներ, ինչպիսիք են մեքենա-սարքավորումները և աշխատողները: Ինչպե՞ս են ձեռներեցները որոշում ռեսուրսի տեսակը և քանակը: Ի՞նչն է խթանում նրանց սակավ ռեսուրսներն օգտագործել խնայողաբար: Ինչպիսի՞ գործոններ են ազդում ներկա և ապագա ռեսուրսների առկայության վրա: **Ռեսուրսների շուկայի** վերլուծությունը կօգնի մեզ պատասխանելու այս և սրան առնչվող հարցերին: (Քանի որ ռեսուրսները ներկայացվում են որպես գործոններ կամ ներդրումներ, ապա այս շուկաները հայտնի են նաև գործոնների կամ ներդրումների շուկաներ անվանումով):

Ռեսուրսների շուկաներ (Resource markets)
Շուկաներ, որոնցում ձեռնարկության արտադրական գործոնների պահանջարկը (օրինակ, աշխատանքի, կապիտալի և բնական ռեսուրսների) տնային տնտեսությունների առաջարկից է կախված: Ռեսուրսներն օգտագործվում են ապրանքներ և ծառայություններ արտադրելու համար: Այս շուկաները երբեմն կոչվում են գործոնային շուկաներ:

Ինչպես արտադրանքի, այնպես էլ ռեսուրսների շուկաներում նույնպես գինը որոշվում է առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությամբ: Ռեսուրսների շուկայում գնորդները և վաճառողներն արտադրանքի շուկաների գնորդների և վաճառողների հետ փոխվում են տեղերով: Ռեսուրսների շուկայում գնորդները բիզնես ֆիրմաներն են, նրանք պահանջում են ռեսուրսներ, որոնք օգտագործվում են ապրանք և ծառայություն արտադրելու համար: Տնային տնտեսությունները վաճառողներն են, նրանք առաջարկում են ռեսուրսներ՝ վճարի դիմաց: Արտադրական ռեսուրսների առաջարկից ստացված եկամուտն, ինչպես աշխատանքի վաճառքից ստացված աշխատավարձը, հանդիսանում է մեզանից շատերի եկամտի գլխավոր աղբյուրը: Ռեսուրսների շուկայում գները կորդինացնում են գնորդների և վաճառողների ընտրությունները, և յուրաքանչյուր ռեսուրսի պահանջարկի և առաջարկի մեծությունները բերում են ներդաշնակության: Ռեսուրսի գները նաև օգնում են արտադրության գործոնները բաշխելու արդյունավետորեն և դրանք ուղղելու առավել արտադրողական կիրառման ոլորտները: Սա մեզ թույլ է տալիս ունենալ բարձր եկամուտներ և սպառողական ապրանքների ավելի մեծ առաջարկ, որը հակառակ դեպքում չէր լինի:

Ինչպես ցույց է տալիս նկար 23-1-ը (հոսքերի շրջապտույտի դիագրաման), սերտ կապ կա արտադրանքի և ռեսուրսների շուկաների միջև: Տնային տնտեսությունները եկամուտ են վաստակում արտադրական գործոնների, օրինակ՝ աշխատանքի և կապիտալի ձեռնարկությունների վաճառքից, Նրանց առաջարկը ձևավորում է ռեսուրսների շուկայի առաջարկի կորը (ներքևի մասը): Իր հերթին, ռեսուրսների վաճառքից ստացված տնային տնտեսությունների եկամուտն ապահովում է նրանց գնողունակությունն արտադրանքի շուկայում ապրանքներ և ծառայություններ գնելու համար: Արտադրանքի համար տնային տնտեսությունների ծախսերը եկամուտներ են ապահովում ձեռնարկություններին և շահագրգռում արտադրելու ապրանքներ և ծառայություններ (վերևի մասը): Իրենց հերթին ձեռնարկությունները պահանջում են ռեսուրսներ, որպես ներդրում ապրանքների և ծառայությունների արտադրության մեջ, որոնք պետք է վաճառվեն արտադրանքի շուկայում:

Ոչ մարդկային ռեսուրսներ (Nonhuman resources)
Երկարատև օգտագործման ոչ մարդկային ռեսուրսները, որոնք կարելի է օգտագործել ներկա և ապագա արտադրանքն արտադրելու համար: Մեքենաները, շենքերը, հողը, հումքն ու նյութերը դրա օրինակն են: Ներդրումները կարող են ավելացնել ոչ մարդկային ռեսուրսների առաջարկը: Տնտեսագետները հաճախ կիրառում են ֆիզիկական կապիտալ տերմինը, երբ նկատի ունեն ոչ մարդկային ռեսուրսները:

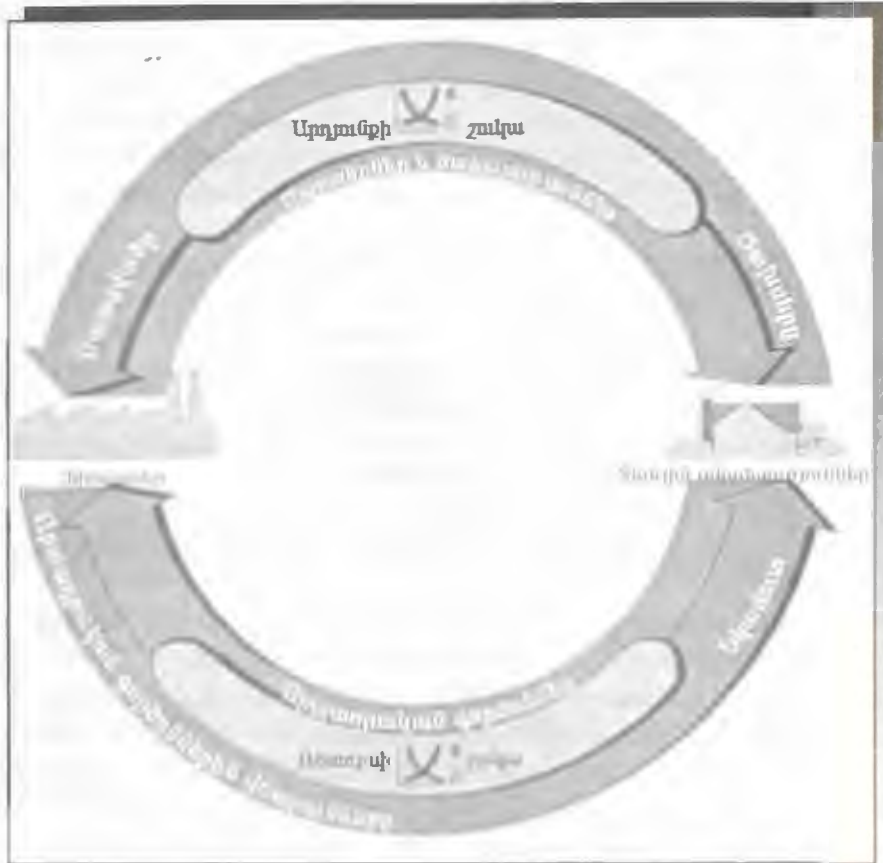
ՄԱՐԴԿԱՅԻՆ ԵՎ ՈՉ ՄԱՐԴԿԱՅԻՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐ

Արտադրական գործոնների երկու տեսակներն են՝ մարդկային և ոչ մարդկային: **Ոչ մարդկային ռեսուրսներ** են ֆիզիկական կապիտալը, հողը և բնական ռեսուրսները: Ֆիզիկական կապիտալը բաղկացած է մարդու կողմից ստեղծված ապրանքներից, ինչպիսիք են սարքավորումները, մեքենաները, շենքերը, որոնք օգտագործվում են այլ ապրանքներ արտադրելու համար:

Ջուտ ներդրումները կարող են մեծացնել ոչ մարդկային ռեսուրսների առաջարկը: Ներդրումները, սակայն, ենթադրում են ծախսեր: Այն ռեսուրսները, ո-

Նկար 23-1

ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ԸՈՒԿԱՆ



Մինչ այժմ մենք մեր ուշադրությունը բևեռել ենք արտադրանքի շուկաներին, որտեղ տնային տնտեսությունները ձեռնարկությունների կողմից առաջարկվող ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկ ունեն: Այժմ մենք անդրադառնում ենք ռեսուրսների շուկաներին, որտեղ ձեռնարկությունները պահանջարկ ունեն արտադրության գործոնների՝ մարդկային կապիտալի (օրինակ, բանվորների հմտությունն ու իմացությունը) և ֆիզիկական կապիտալի (օրինակ՝ մեքենաներ, շենքեր և հող), որոնք առաջարկվում են տնային տնտեսությունների կողմից՝ որպես եկամտի աղբյուր: Ռեսուրսների շուկաներում ձեռնարկությունները գնորդներ են, տնային տնտեսությունները վաճառողներ, իսկ արտադրանքի շուկաներում հակառակն է:

րոնք օգտագործվում են մեքենաներ արտադրելու, հողի բերրիությունը բարձրացնելու կամ բնական ռեսուրսները հայտնաբերելու համար, կարող էին ուղղակիորեն օգտագործվել ընթացիկ սպառման համար ապրանքների և ծառայությունների արտադրության մեջ: Ինչո՞ւ ենք ընտրում ավելի երկար ճանապարհ: Պատասխանն այն է, որ երկար ժամանակահատվածների համար երբեմն ապրանքի արտադրության անուղղակի մեթոդներն ավելի էժան են: Օրինակ, Ռեքինգոն Կրուգոն գտնում էր, որ ինքը կարող է ավելի շատ ձուկ բռնել, եթե որոշ ժամանակ տրամադրի ցանց գործելուն: Նույնիսկ, եթե ցանցի մեջ նրա ներդրումը կրճատում է ընթացիկ որսը, ապա ցանցը պատրաստելուց հետո նա արագ կվերականգնի այդ կորուստը: Օգուտները և ծախսերն ազդում են ինվեստիցիոն ընտրությունների վրա սկսած ձկնորսության ցանցից մինչև բարդ մեքենաների ստեղծումը: Այս ներդրումները կարվեն միայն այն դեպքում, եթե որոշում ընդունողներն ապագա արտադրանքից ավելի մեծ օգուտ են սպասում, որը պետք է փոխհատուցի սպառման ապրանքների արտադրության ընթացիկ կրճատումը:

Ինչպես մեքենաների առաջարկի մեծացման, այնպես էլ հողի բերրիության բարձրացմանն ուղղված աշխատանքները կբարձրացնեն դրանց որակը և քանակը: Նույն ձևով, բնական ռեսուրսների առաջարկը կմեծանա (որոշ սահմաններում) առավել շատ ռեսուրսներ հայտնաբերելու և վարկացնելու դեպքում:

Մարդկային ռեսուրսներ (Human resources)

Մարդկանց հնարավորությունները, հմտությունը և առողջությունը, որոնք օգտագործվում են այդ տարրերի մեջ՝ ներկայում և ապագայում: Վերապատրաստման և կրթության մեջ ներդրումները կարող են ավելացնել մարդկային ռեսուրսների առաջարկը:

Ներդրումներ մարդկային կապիտալի մեջ (Investment in human capital)

Վերապատրաստմանը, կրթությանը, հմտության զարգացմանը և առողջության պահպանմանն ուղղված ծախսերը նպատակ ունեն բարձրացնելու անհատի արտադրողականությունը:

Մարդկային ռեսուրսներն աշխատողների հմտություններն ու գիտելիքներն են: Երբեմն մարդիկ կարծում են, թե այս ռեսուրսները հետևանք են ժառանգության կամ բախտի: Բայց դա այդպես չէ: Կրթության, առողջապահության մեջ ներդրումները կարող են զարգացնել անհատների ունակությունները, կարողությունները և տաղանդը՝ դրանով իսկ բարձրացնելով նրանց արտադրողականությունը: Տնտեսագետներն այսպիսի գործունեությունը համարում են **ներդրում մարդկային կապիտալի մեջ**²: Ինչպես ֆիզիկական, այնպես էլ մարդկային կապիտալը մաշվում է (քանի որ անհատի հմտությունները նվազում են տարիքի հետ կամ անգործությունից): Կրթությունը և ուսումնառությունն ավելացնում են մարդկային կապիտալի պաշարը, մինչդեռ մաշվածությունը կրճատում է այն:

Մարդկային կապիտալի մեջ ներդրման որոշումները ներառում են հիմնական ներդրումային որոշումների բոլոր տարրերը: Քննարկենք քոլեջ ընդունվելու հետ կապված որոշումը: Ինչպես բոլորի գիտեք, քոլեջում ուսանելը պահանջում է ինչպես ընթացիկ վաստակի զոհաբերում, այնպես էլ որոշ ուղղակի ծախսեր, ինչպիսիք են ուսման վարձը և դասագրքերի համար վճարը: Սպասվում է, որ ներդրումը կապահովի ավելի լավ աշխատանք (և՛ դրամական, և՛ այլ առումներով) և քոլեջի կրթության հետ կապված այլ օգուտների ստացում: Ռ-ացիոնալ ներդրողը պետք է համեմատի ընթացիկ ծախսերը և սպասվող գալիք եկամուտները: Քոլեջը կընտրվի միայն այն դեպքում, եթե վերջիններս գերազանցեն առաջիններին:

Մարդկային ռեսուրսները տարբերվում են ոչ մարդկային ռեսուրսներից երկու կարևոր հանգամանքով: Առաջին՝ մարդկային կապիտալը մարմնավորված է անհատի մեջ: Անհատները չեն կարող առանձնացվել իրենց գիտելիքներից, հմտությունից և առողջությունից, ինչպես նրանք կարող են առանձնացվել ֆիզիկական կապիտալից, շենքերից կամ մեքենաներից: Հետևաբար, մարդկային ռեսուրսների օգտագործման վերաբերյալ ընտրությունները կախված են աշխատանքի պայմանների, պաշտոնի, աշխատանքի հեղինակության և նմա-

ՀՈՉԱԿԱՎՈՐ ՏՆՏԵՍԱԳԵՏԸ



ՀԱՐԻ ԲԵՅԶԵՐ (1930 -)

1992թ.-ի նոբելյան մրցանակակիր է, որը հայտնի է մարդկային կապիտալի տեսության զարգացման գործում իր ունեցած դերով և այդ տեսության նորարարական կիրառություններով այնպիսի ոլորտներում, ինչպիսիք են զբաղվածության խտրականությունը, ընտանիքի զարգացումը և հանցագործությունը: Իր ամենահայտնի՝ «Մարդկային կապիտալ» գրքում¹ նա զարգացրել է կրթության, աշխատանքի, ուսման, միգրացիայի և առողջության մեջ մարդկային ներդրումների տեսական հիմքը: Բեյքերն Ամերիկյան տնտեսագիտական միության նախկին պրեզիդենտն է և Չիկագոյի համալսարանի պրոֆեսոր:

1 Gary Becker, Human Capital (New York: Columbia University Press, 1964).

² Խ. Ծուլցի և Հարի Բեյքերի աշխատությունները մարդկային կապիտալի տեսության զարգացման մեջ էական նշանակություն ունեն: Տես Daniel S. Hamermesh and Albert Rees, *The Economics of Work and Pay* (New York: harper & Row, 1988). Chapter 3.

նատիպ ոչ դրամական գործոններից: Չնայած դրամական գործոններն ազդում են մարդկային կապիտալի որոշումների վրա, անհատները երբեմն այլընտրանք ունեն՝ դրամական եկամտի և աշխատանքային ավելի լավ պայմանների միջև:

Երկրորդ՝ ոչ ստրկատիրական հասարակարգերում մարդկային ռեսուրսները չեն կարող գնվել և վաճառվել: Աշխատողները վաճառում են միայն իրենց աշխատուժը և ոչ թե հենց մարդկային ռեսուրսը: Անհատներն ընտրություն ունեն՝ վաճառելու իրենց աշխատուժն այլ գործատուի, կամ այն օգտագործելու այլընտրանքային ձևով: Մրցակցային շուկաներում ռեսուրսների գներն, ինչպես արտադրանքի գինը, սահմանվում է առաջարկով և պահանջարկով: Մենք կսկսենք ռեսուրսների շուկայի մեր վերլուծությունը կենտրոնանալով և՛ մարդկային և՛ ոչ մարդկային ռեսուրսների պահանջարկի վրա:

ՌԵՍՈՒՐՆԵՐԻ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԸ

Շահույթ հետապնդող արտադրողներն ապրանքներ և ծառայություններ արտադրելու համար օգտագործում են աշխատանք, մեքենաներ, հումք և այլ ռեսուրսներ: **Ռեսուրսների պահանջարկի գոյությունը կապված է դրանց օգնությամբ արտադրվող ապրանքի պահանջարկի գոյության հետ: Ցանկացած ռեսուրսի պահանջարկը, հետևաբար, ածանցված պահանջարկ է, այն թխում է սպառողների՝ արտադրանքի նկատմամբ ունեցած պահանջարկից:**

Օրինակ վերանորոգման արհեստանոցը վարձում է մեխանիկներ, քանի որ գնորդները վերանորոգման ծառայության պահանջարկ ունեն, և ոչ թե այն պատճառով, որ արհեստանոցի տերն օգուտ ունի հենց մեխանիկից: Եթե գնորդները վերանորոգման ծառայության պահանջարկ չունենան, մեխանիկների զբաղվածություն չի լինի: Նույն ձևով, այնպիսի ռեսուրսների, ինչպիսիք են փականագործների և ատաղձագործների աշխատանքը, անտառանյութը, ապակիները, պահանջարկը թխում է տների և այլ սպառողական արտադրանքի նկատմամբ սպառողների պահանջարկից: Մինևույն ռեսուրսը կարող է ներդրվել մի շարք ապրանքների արտադրության մեջ: Օրինակ ապակին օգտագործվում է պատուհան, գարդանախշեր, սպասքեղեն, հայելի, լուսամուկի և այլ իրեր արտադրելու համար: Բեսուրսի բնդիանուր պահանջարկը վերջինիս յուրաքանչյուր օգտագործման ածանցյալ պահանջարկների գումարն է:

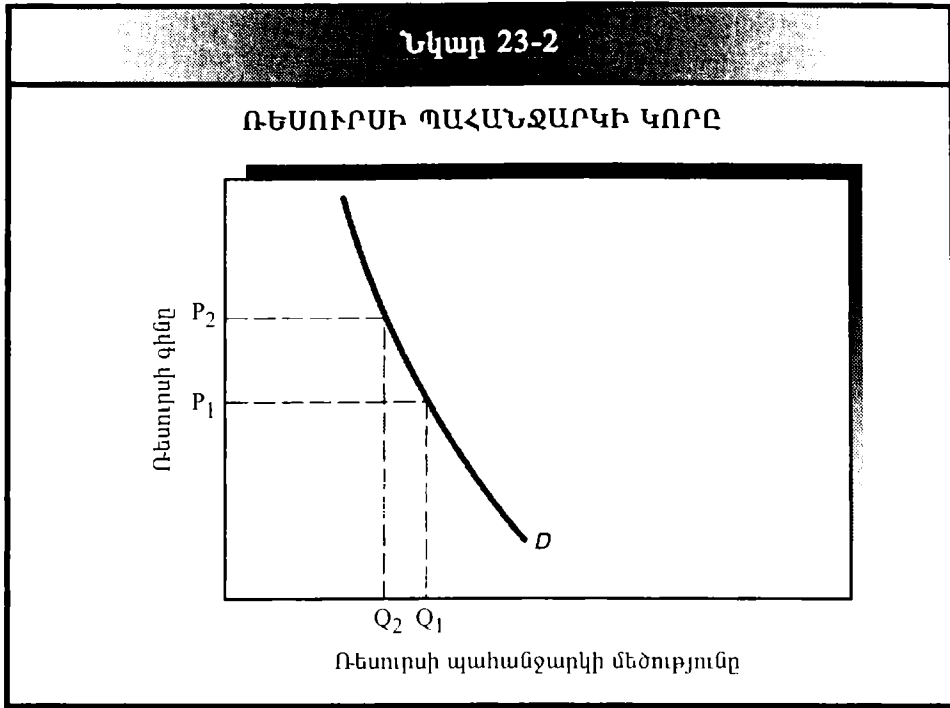
Ռեսուրսի պահանջարկի կորը ցույց է տալիս ռեսուրսի քանակությունը, որն օգտագործվում է տարբեր գներով: Ինչպես նկար 23-2-ն է, ցույց տալիս, հակադարձ կախում կա ռեսուրսի գնի և պահանջարկի մեծության միջև: Երկու հիմնական պատճառով էլ բացասվում ռեսուրսի գնի բարձրացման դեպքում դրա պահանջարկի նվազումը. 1) արտադրողներն անգնում են փոխարինող ռեսուրսների, 2) սպառողները գնում են ավելի քիչ ապրանքներ, քանի որ ռեսուրսի բարձր ծախսի հետևանքով դրանք ավելի բանկանում են: Եվեք քննարկենք այս գործոնները:

Ռեսուրսի փոխարինումը. Ֆիրմաներն օգտագործում են ռեսուրսների այն համակցությունը, որի դեպքում իրենց ծախսն ավելի ցածր է: Երբ ռեսուրսի գինն աճում է, արդյունավետ աշխատող ձեռնարկությունը կանցնի ցածր ծախսով փոխարինողի և կկրճատի բանկ ռեսուրսի օգտագործումը:

Սովորաբար, արտադրողները բանկ ռեսուրսների օգտագործումը կրճատելու շատ ուղիներ ունեն: Օրինակ, եթե կադեֆայսի գինն աճում է, կահույքագործներն ավելի ինտենսիվորեն կօգտագործեն այլ փայտանյութ, մետաղ և պլաստմասսա: Նմանապես, եթե սրվնձն խողովակի գինն աճում է, շինարարա-

Ածանցված պահանջարկ (Derived demand)
 Իրի նկատմամբ պահանջարկը հիմնված արտադրանքի պահանջարկի վրա, որն արտադրվել է այդ իրի միջոցով: Ռեսուրսների պահանջարկը ածանցված պահանջարկ է:

Հենց որ ռեսուրսի գինը բարձրանում է, այդ ռեսուրսն օգտագործող արտադրողները կարող 1) կշռվեն դեպի ռեսուրսի փոխարինողները, 2) կբարձրացնեն գները, ինչը կհանգեցնի արտադրանքի ծավալի նվազման: Արտադրանքի ծավալի ավելի ցածր մակարդակում արտադրողներն ավելի քիչ ռեսուրս կօգտագործեն, ինչը կբարձրացնի գինը: Այս երկու գործոնների ներգործությամբ պահանջվող ռեսուրսի քանակի և գնի միջև գոյություն ունի հակադարձ համեմատական կապ:



կան ֆիրմաները և փականագործները դրանք կփոխարինեն պլաստմասսայե խողովակներով: Երբեմն արտադրողները փոխում են արտադրանքի ոճը, որպեսզի խուսափեն թանկ ռեսուրս օգտագործելուց: Այլ դեպքերում վայրի փոփոխությունը կարող է մեծ դեր խաղալ փոխարինման գործընթացում: Օրինակ, եթե գրասենյակի տարածքի և հողի գինն աճում են մեծ քաղաքի կենտրոնում, ֆիրմաները կտեղափոխվեն արվարձաններ, որպեսզի կրճատեն այդ թանկ ռեսուրսի օգտագործումը: Ինչքան ավելի հեշտ է անցնել փոխարինող գործոնների, այնքան ռեսուրսի պահանջարկն ավելի էլաստիկ է: Այլ հավասար պայմանների դեպքում, ինչքան շատ են ռեսուրսների փոխարինողներն, այնքան էլաստիկ է ռեսուրսի պահանջարկը:

Սպառման փոխարինումը. Ռեսուրսների գնի աճը տանում է արտադրության բարձր ծախսերի և, հետևաբար, այդ ռեսուրսներով արտադրված արտադրանքի բարձր գնին: Բարձր գնի հետևանքով սպառողները կանցնեն փոխարինողների գնմանը և կկրճատեն թանկ արտադրանքի գնումը: Իր հերթին, ռեսուրսի քիչ քանակությունը կստիպի արտադրել սպառողի պահանջարկի փոքր քանակությունը, բայց բարձր գնով: 1980-ական թվականներին ամերիկյան ավտոմեքենաշինության փորձը ցույց է տալիս սպառման փոխարինման էֆեկտի կարևորությունը: Մինչև 1970-ականները, ներքին ավտոարդյունաբերության մեջ աշխատավարձերը բարձրացան բավականին արագ. Բարձր աշխատավարձերն ազդեցին ամերիկյան ավտոմեքենաների գների վրա: Ավտոմեքենաների գների բարձրացման հետևանքով շատ սպառողներ սկսեցին գնել արտասահմանյան արտադրության ավտոմեքենաներ: Ամերիկյան ավտոմեքենաների վաճառքը կրճատվեց, հանգեցնելով ավտոմեքենաշինության մեջ աշխատանքի պահանջարկի մեծության (և զբաղվածության) կրճատման:

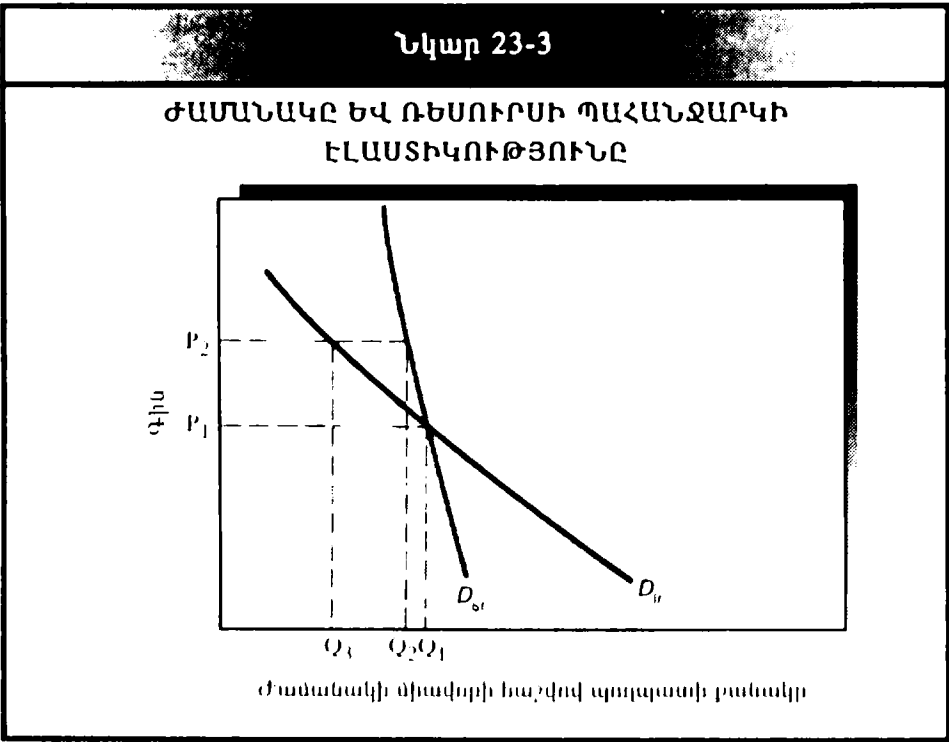
Այլ հավասար պայմանների դեպքում, ինչքան էլաստիկ է արտադրանքի պահանջարկն, այնքան էլաստիկ է ռեսուրսի պահանջարկը: Այս կախվածությունը պայմանավորված է ռեսուրսի պահանջարկի ածանցյալ բնույթով: Բարձր էլաստիկ պահանջարկ ունեցող արտադրանքի գնի աճը պատճառ է դառ-

նում ապրանքի վաճառքի կտրուկ նվազման: Դա կբերի նաև այդ ապրանքի արտադրության համար օգտագործվող ռեսուրսի պահանջարկի հարաբերական անկմանը:

ԺԱՄԱՆԱԿԸ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍԻ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԸ

Ռեսուրսի գնի փոփոխությանը հարմարվելու համար արտադրողներին ժամանակ է պետք: Սովորաբար, արտադրողն անմիջապես չի կարող փոխել արտադրության պրոցեսը կամ արտադրանքը՝ առավել թանկ ռեսուրսից առավել արդյունավետ ռեսուրսի անցնելու համար: Սպառողները նույնպես դժվարանում են արագ փոխել իրենց սպառումը՝ կապված գների փոփոխության հետ: Հետևաբար, ռեսուրսի կարճաժամկետ պահանջարկն ավելի նվազ էլաստիկ է, քան երկարաժամկետ պահանջարկը:

Նկար 23-3-ը պողպատի օրինակի վրա ցույց է տալիս կախվածությունը ռեսուրսի պահանջարկի և ժամանակի միջև: Նախ՝ պողպատի բարձր գինը կարող է առաջացնել օգտագործման ոչ մեծ կրճատում: Եթե պողպատի գինը շարունակում է բարձր մնալ, ապա ավտոմեքենա արտադրողները կփոխեն իրենց նախագծերն անցնելով ավելի թեթևաքաշ, ավելի քիչ պողպատ պահանջող մեքենաների արտադրությանը: Ճարտարապետական ֆիրմաները կնախագծեն շենքեր, որոնք թույլ կտան օգտագործել ավելի շատ պլաստմասսա, ալյումին, փայտ, ապակի և պողպատին փոխարինող այլ ռեսուրսներ: Պողպատից պատրաստված արտադրանքը բարձր գին կունենա, որը կստիպի սպառողներին կրճատել դրանց օգտագործումը: Այս և այլ նմանատիպ քայլեր կօգնեն խուսափելու առավել թանկ պողպատի օգտագործումից: Ժամանակ կպահանջվի, մինչև որոշում ընդունողները կատարեն այդ քայլերը, հետևաբար, պողպատի պահանջարկն, ինչպես նաև այլ ռեսուրսների պահանջարկը, կլինի ավելի փոքր էլաստիկ կարճ ժամանակահատվածի (D_{sr}), քան երկար ժամանակահատվածի (D_{lr}) համար:



Պողպատի գնի բարձրացումը կհանգեցնի սպառման նվազմանն ավելի մեծ ժամկետով երկար, քան կարճ ժամանակահատվածում: Ռեսուրսների պահանջարկն ավելի էլաստիկ կլինի կարճ ժամանակահատվածում:

ՌԵՍՈՒՐՍԻ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԿՈՐԻ ՏԵՂԱՇԱՐԺԸ

Ռեսուրսի, ինչպես և արտադրանքի, պահանջարկի կորը կարող է տեղաշարժվել հետևյալ երեք պատճառներից մեկով:

1. Արտադրանքի պահանջարկի փոփոխությունը պատճառ կդառնա այդ արտադրանքի արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսի պահանջարկի մնանատիպ փոփոխության համար: Այն, ինչը մեծացնում է սպառողական ապրանքի պահանջարկը, մեծացնում է դրա պատրաստման համար պահանջվող ռեսուրսի քանակությունը: Եվ հակառակը, արտադրանքի պահանջարկի նվազումը կրճատում է այդ արտադրանքի մեջ ներդրված ռեսուրսի պահանջարկը:

Ավտոարդյունաբերության մեջ փոփոխությունները լավ օրինակ են արտադրանքի և ռեսուրսի պահանջարկի միջև կապը տեսնելու համար: 1970-ականներին փոքր ավտոմեքենաների պահանջարկը կտրուկ աճեց բենզինի գնի բարձրացման հետ կապված: Փոքր մեքենաների պահանջարկի այս աճն առաջ բերեց դրանց արտադրության մեջ զբաղված աշխատուժի պահանջարկի աճ: 1970-ականներին փոքր ավտոմեքենա արտադրող գործարանների զբաղվածությունն ընդլայնվեց, մինչդեռ մեծ ավտոմեքենա արտադրող գործարաններում զբաղվածության կրճատում էր նկատվում: 1980-ականների կեսերին բենզինի գների անկումը փոխեց այս իրավիճակը. բենզինի ցածր գների հետ կապված մեծ ավտոմեքենաների պահանջարկը մեծացավ, իսկ փոքրերինը՝ կրճատվեց: Արտահայտելով արտադրանքի շուկայի պահանջարկն, այս գործարաններում զբաղվածությունն ընդլայնվեց, իսկ փոքր մեքենա արտադրողներինը՝ կրճատվեց:

2. Ռեսուրսի արտադրողականության փոփոխությունն ազդում է ռեսուրսի պահանջարկի վրա: Ինչքան բարձր է ռեսուրսի արտադրողականությունն, այնքան բարձր է նրա պահանջարկը: Ռեսուրսի արտադրողականությունը պայմանավորված է մի քանի գործոնով: Առաջին, ռեսուրսի սահմանային արդյունքը կախված կլինի համատեղ օգտագործվող այլ ռեսուրսների քանակից: Հիմնականում լրացուցիչ կապիտալը կհանգեցնի աշխատանքի արտադրողականության աճի: Օրինակ՝ խոսհնձիչով ավելի շատ խոտ կարելի է հնձել, քան մկրատով: Դասագրքով, լսարանում արված նշումներով և դասերին մասնակցելով ուսանողն ավելի շատ կսովորի տնտեսագիտություն կիսամյակի ընթացքում, քան նույն ուսանողը՝ առանց այս միջոցների: Այս միջոցների քանակը և որակն ազդում են մեր աշխատանքի արտադրողականության վրա: Երկրորդ, տեխնոլոգիական առաջընթացը բարձրացնում է ռեսուրսների, այդ թվում՝ աշխատանքի արտադրողականությունը: Համակարգչային արտադրության մեջ առաջընթացը վկայում է դա: Համակարգչով աշխատող հաշվապահը կարող է բիզնեսի աշխատանքների գնահատում և հաշվապահական գործառնությունների գրանցում կատարել ավելի արագ, քան նախկինում այն կանեին 10 կամ 15 աշխատող: Համակարգչային տեխնիկան բարձրացրեց մեքենագրուիների, լրագրողների, իրավաբանների և գրողների աշխատանքի արտադրողականությունը:

Երրորդ, ռեսուրսի որակի բարելավումը կմեծացնի արտադրողականությունը, հետևաբար, ռեսուրսի պահանջարկը: Եթե աշխատողներն ստանում են արժեքավոր, նոր գիտելիքներ և կամ կատարելագործում են իրենց հմտություններն, ապա նրանց աշխատանքի արտադրողականությունը կմեծանա: Ըստ էության, այդպիսի աշխատողները կտեղաշարժվեն դեպի տարբեր հմտությունների կատեգորիան, որտեղ պահանջարկն ավելի բարձր է:

Այս բոլոր գործոններն օգնում են բացատրելու, թե ինչու է ԱՄՆ-ում, Կանադայում, Արևմտյան Եվրոպայում և Ճապոնիայում աշխատավարձի մակարդակն ավելի բարձր, քան սոցիալիստիկ այլ կեսերում: Աշխատողների հմտություն-

Սահմանային արտադրանք (Marginal product - MP)՝ Ընդհանուր արտադրանքի փոփոխություն, որն ստացվում է արտադրության գործոնի լրացուցիչ միավոր օգտագործելուց, օրինակ՝ որակյալ աշխատողի մեկ աշխատանքային օրը:

ների, տեխնոլոգիայի և կապիտալ սարքավորումների առկա մակարդակի դեպքում այս երկրներում միավոր աշխատաժամանակում անհատներն ավելի շատ ապրանք-ծառայություններ են արտադրում: Աշխատանքի պահանջարկն (առաջարկի համեմատ) ավելի բարձր է՝ կապված աշխատանքի բարձր արտադրողականության հետ: Ըստ էության, աշխատողների բարձր արտադրողականությունը տանում է աշխատավարձի մակարդակի բարձրացմանը:

3. Հարակից ռեսուրսների գների փոփոխությունն ազդում է հիմնական ռեսուրսի պահանջարկի վրա: Ռեսուրսի գնի աճը պատճառ է դառնում փոխարինող ռեսուրսների պահանջարկի մեծացման համար: Օրինակ, երբ փայտանյութի գինը բարձրանում է, ապա աղյուսի պահանջարկը կաճի, քանի որ բնակարանաշինարարները կսկսեն ավելի շատ աղյուսից տներ կառուցել: Եվ հակառակը՝ տրված ռեսուրսին փոխլրացնող ռեսուրսի գնի աճը կնվազեցնի տրված ռեսուրսի պահանջարկը: Օրինակ, փայտանյութի բարձր գինը պատճառ կդառնա մեխի պահանջարկի նվազման համար:

ՍԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՖԻՐՄԱՅԻ ԳՆՈՒՄՆԵՐԻ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ՈՐՈՇՈՒՄԸ

Ինչպե՞ս է արտադրողը որոշում անհրաժեշտ ռեսուրսի քանակությունը: Մենք արդեն նշել ենք, որ ռեսուրսի սահմանային արդյունքը արտադրանքի աճն է, երբ այդ ռեսուրսի օգտագործումն ավելանում է մեկ միավորով: Ռեսուրսի սահմանային արդյունքը բազմապատկված արտադրված արդյունքի սահմանային հասույթով հայտնի է որպես **արդյունքի սահմանային հասույթ (MRP)**: MRP-ը պարզապես ռեսուրսի լրացուցիչ միավորի օգտագործումից առաջացած ֆիրմայի ընդհանուր հասույթի փոփոխությունն է: Հետևաբար, MRP-ն ցույց է տալիս, թե որքան է մեծանում ֆիրմայի հասույթը ռեսուրսի լրացուցիչ միավորի օգտագործումից:

**ՀԱՍՏԱՏՈՒՆ ՌԵՍՈՒՐՍԻ ՀԵՏ ՓՈՓՈԽՈՒՄ
ՌԵՍՈՒՐՍԻ ՕԳՏԱԳՈՐԾՈՒՄԸ**

Շահույթն առավելագույնի հասցնելու ձգտող ֆիրման, իհարկե, կշարունակի ընդլայնել արտադրանքը, քանի դեռ սահմանային ծախսերն ավելի փոքր են, քան սահմանային հասույթը: Այս օրինաչափությունը կարելի է ընդհանրացնել օգտագործվող ռեսուրսների վերաբերյալ: Գնանի որ ֆիրմաները սովորաբար գին վերցնող են (չավից դուրս փոքր են, որպեսզի ազդեն շուկայական գնի վրա), երբ նրանք գնում են ռեսուրսներ, ռեսուրսի սահմանային ծախսը նրա գինն է: Ֆիրման առավելագույնի է հասցնում շահույթը՝ օգտագործելով ռեսուրսի միավորներ, քանի դեռ յուրաքանչյուր լրացուցիչ միավորն ավելի շատ ավելացնում է ֆիրմայի հասույթը, քան ծախսերը: Այսպիսով, շահույթն առավելագույնի հասցնելու ձգտող ֆիրման ընդլայնում է յուրաքանչյուր փոփոխումն ռեսուրսի օգտագործումը, քանի դեռ ռեսուրսի MRP-ը (ռեսուրսով ստեղծված ֆիրմայի լրացուցիչ հասույթը) հավասարվում է ռեսուրսի գնին (ֆիրմայի սահմանային ծախսերին): Շահույթն առավելագույնի հասցնող այս օրինաչափությունը բնորոշ է բոլոր ֆիրմաներին, և գին վերցնող, և գին հետապուտող:

Ռեսուրսի սահմանային արդյունքը բազմապատկված ռեսուրսից ստացված արտադրանքի վաճառքի գնով, կոչվում է **սահմանային արդյունքի արժեք (VMP)**: Երբ ֆիրման վաճառում է իր արտադրանքը, գուտ մրցակցային շուկայում վաճառքի գինը և արդյունքի սահմանային հասույթը հավասարվում են:

Սահմանային հասույթի արտադրանք (Marginal revenue product - MRP)՝ ֆիրմայի ընդհանուր հասույթի փոփոխություն, որն ստացվում է արտադրության գործոնի լրացուցիչ միավոր օգտագործելուց: Սահմանային հասույթի արտադրանքը հավասար է արտադրված ապրանքի կամ ծառայության սահմանային արտադրանքը բազմապատկված սահմանային հասույթով (գնով):

Սահմանային արդյունքի արժեք (Value marginal product - VMP)՝ Ռեսուրսի սահմանային արտադրանքը բազմապատկված արտադրանքի վաճառքի գնով: Չուտ մրցակցային պայմաններում ֆիրմայի սահմանային հասույթի արտադրանքը հավասար կլինի սահմանային արդյունքի արժեքին:

Նկար 23-4

ՖԻՐՄԱՅԻ ԿԱՐՃԱԺԱՄԿԵՏ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԱՂՅՈՒՍԱԿԸ

Փոփոխում գործոնի քանակը (1)	Ընդհանուր արտադրանքը (2)	Սահմանային արդյունք d(2)/ d(1) (3)	Վաճառքի գինը (4)	Ընդհանուր հասույթ (2) X(4) (5)	MRP (3) X(4) (6)
0	0.0	---	\$200	\$ 0	---
1	5.0	5.0	200	1,000	1,000
2	9.0	4.0	200	1,800	800
3	12.0	3.0	200	2,400	600
4	14.0	2.0	200	2,800	400
5	15.5	1.5	200	3,100	300
6	16.5	1.0	200	3,300	200
7	17.0	0.5	200	3,400	100

Ֆիրման մրցակցային շուկայում հաշվապահական ծառայությունների մատուցման համար օգտագործում է համակարգչային տեխնիկա և օպերատորներ: Յուրաքանչյուր հաշվեկշռի պատրաստման համար ֆիրման գանձում է 200 դոլար (սյունակ 4): Ֆիրմայի տրված հաստատուն կապիտալի դեպքում սյունակ 2-ը ցույց է տալիս, թե ինչպես է փոխվում ընդհանուր արտադրանքը յուրաքանչյուր լրացուցիչ օպերատորի վարձման դեպ-

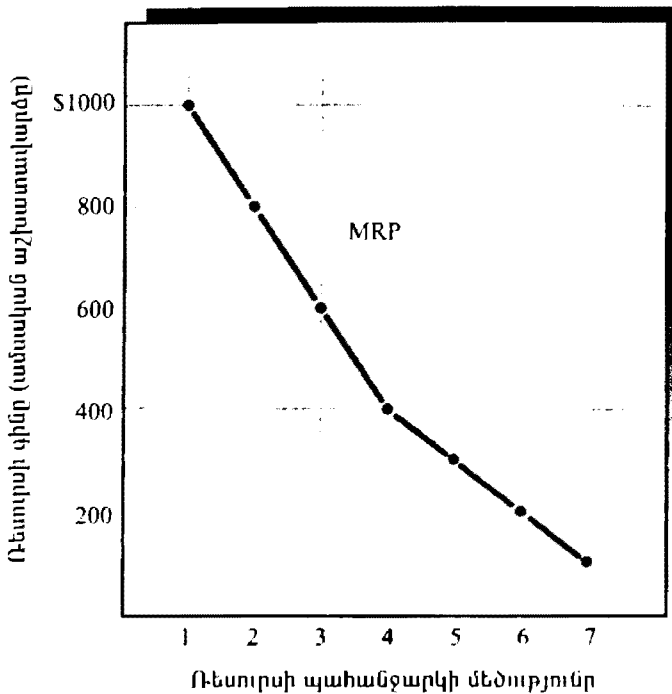
քում: Սահմանային հասույթի արտադրանքը (MRP) (սյունակ 6) ցույց է տալիս, թե ինչպես է լրացուցիչ վարձած օպերատորը փոխում ֆիրմայի ընդհանուր հասույթը: Շահույթն առավելագույնի հասցնող ֆիրման կվարձի լրացուցիչ օպերատոր միայն այն դեպքում, եթե նա ավելի շատ հասույթ է բերում, քան ծախս: Ֆիրմայի սահմանային հասույթի արտադրանքի կորը ռեսուրսի կարճաժամկետ պահանջարկի կորն է (տես նկար 23-5):

Չուտ մրցակցության դեպքում ռեսուրսի MRP=VMP-ի: Ի՞նչ կլինի, եթե ֆիրման կատարյալ մրցակից չէ: Երբ ֆիրման ունի իր արտադրանքի ներքև թեքված պահանջարկի կոր, արտադրանքի սահմանային հասույթն ավելի ցածր կլինի, քան դրա գինը: Այս դեպքում ռեսուրսի MRP-ն ավելի ցածր է, քան VMP-ն: Նկար 23-4-ը ցույց է տալիս, թե ֆիրման ինչպես է որոշում ռեսուրսի օգտագործման քանակը: Հաշվապահական գործառնությունների ընկերությունն օգտագործում է համակարգիչներ և համակարգչային օպերատորներ հաճախորդներին սպասարկելու համար: Ֆիրման գին վերցնող է. այն վաճառում է իր ծառայությունները մրցակցային շուկայում՝ հաշվապահական մեկ հաշվետվությունը 200 դոլարով: Այս ընկերության ունեցած կայուն քանակությամբ համակարգիչների դեպքում, սյունակ 2-ը ցույց է տալիս օպերատորների կուլմից ստեղծած ընդհանուր «արտադրանքը» (հաշվապահական հաշվետվությունների քանակը): Մեկ օպերատորը կարող է մշակել շաբաթական հինգ հաշվետվություն: Երբ երկու օպերատոր են աշխատում՝ ինը հաշվետվություն կլրացվի: Սյունակ 2-ը ցույց է տալիս ընդհանուր արտադրանքի փոփոխությունը՝ կախված օպերատորների քանակից: Սյունակ 3-ը ցույց է տալիս օպերատորների սահմանային արդյունքի գրաֆիկը: Սյունակ 6-ը ցույց է տալիս, թե յուրաքանչյուր լրացուցիչ օպերատորի ներգրավումն ինչպես է ազդում ընդհանուր արտադրանքի վրա:

Քանի որ այդ ընկերությունը գին վերցնող է՝ սահմանային արդյունքի հասույթի և սահմանային հասույթի արժեքը հավասար են: Այսպիսով, աշխատանքի սահմանային արդյունքի հասույթը (սյունակ 6) կարող է հաշվարկվել սահմանային արդյունքը (սյունակ 3) բազմապատկելով հաշվապահական հաշվետվության վաճառքի գնով (սյունակ 4):

Նկար 23-5

ՈՒՆՈՒՐՍԻ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԿՈՐԸ ՖԻՐՄԱՅԻ ՀԱՄԱՐ



Ֆիրմայի պահանջարկի կորը ռեսուրսի համար կարտացոլի ռեսուրսի սահմանային հասույթի արտադրանքը: Կարճ ժամանակահատվածի համար այն ներքև կթեքվի, որովհետև ռեսուրսի սահմանային արտադրանքը կնվազի օգտագործմանը զուգընթաց՝ մյուս ռեսուրսների հաստատուն քանակության դեպքում: MRP-ի կորը կախված կլինի՝ 1) արտադրանքի գնից, 2) ռեսուրսի արտադրողականությունից և 3) ռեսուրսի հետ օգտագործվող մյուս գործոնների քանակությունից:

Ինչպե՞ս է ընկերությունը որոշում, թե քանի օպերատոր է վարձելու: Քանի որ լրացուցիչ օպերատորներ վարձելու դեպքում աշխատանքի արդյունքը կմեծանա (սյունակ 2), ապա այն կրնդայնի ընդհանուր հասույթը (սյունակ 5): Հետևաբար, լրացուցիչ օպերատորների գրադվածությունը կավելացնի նաև արտադրության ծախսը, քանի որ օպերատորները պետք է վճարվեն: Կիրառելով շահույթն առավելագույնի հասցնող կանոնը, այս ընկերությունը կվարձի լրացուցիչ օպերատորներ այնքան ժամանակ, քանի դեռ այդ գրադվածությունը կավելացնի ավելի շատ հասույթ, քան ծախսը: Այս տեղի կունենա, երբ օպերատորների MRP-ն գերազանցում է նրանց աշխատավարձի մակարդակը: Այսպիսով, ինչպես նկար 23-5-ն է ցույց տալիս, օպերատորների MRP-ի կորը նաև ֆիրմայի ռեսուրսի կարճաժամկետ պահանջարկի կորն է¹: Շարաքական 1000 դոլար աշխատավարձով հաշվադատական ընկերությունը կվարձի միայն մեկ օպերատոր: Եթե շարաքական աշխատավարձը իջնուս է մինչև 800 դոլար, երկու օպերատոր կվարձվեն: Ինչքան ցածր լինի աշխատավարձն, այնքան շատ լրացուցիչ օպերատորներ հնարավոր կլինի վարձել:

Ֆիրմայի MRP-ի կորի դիրքը կախված է. 1) արտադրանքի գնից, 2) ռեսուրսի արտադրողականությունից, և 3) համատեղ օգտագործվող այլ ռեսուրսների քանակից: Այս երեք գործոններից մեկնումեկի փոփոխությունը պատճառ կդառնա MRP-ի կորի տեղաշարժման: Օրինակ, եթե հաշվադատական ընկերությունն օպերատորների համար լրացուցիչ համակարգիչ մեքս բերի, հնարավոր կլինի ավելացնել արդյունքը, և MRP-ն աշխատանքի համար կաճի: Աշխատումի հետ օգտագործվող այլ ռեսուրսների քանակի անը կնեմացնի աշխատանքի արտադրողականությունը:

¹ Իրիստ աստղ սա ճիշտ է միայն այն փոփոխուն ռեսուրսի համար, որն օգտագործվում է այլ գործոնի կալուն քանակության դեպքում:

ՋԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ ՄԻ ՔԱՆԻ ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ԱՌԿԱՅՈՒԹՅԱՆ ԴԵՊԶՈՒՄ

Մենք վերլուծեցինք ֆիրմայի գնումների որոշումը, ենթադրելով, որ այն օգտագործում է մեկ փոփոխումն ռեսուրս և մեկ կայուն ռեսուրս: Սակայն արտադրությունը սովորաբար ներառում է շատ ռեսուրսների օգտագործում: Ինչպե՞ս պետք է արտադրանքի արտադրության մեջ համակցել այս ռեսուրսները: Այս հարցին պատասխանելու համար պետք է քննարկենք շահույթն առավելագույնի հասցնելու կամ ծախսերի նվազեցման պայմանները:

Բազմատեսակ ռեսուրսների դեպքում շահույթն առավելագույնի հասցնելը: Նույն ենթադրությունները կարելի է կիրառել, երբ ֆիրման օգտագործում է արտադրության առանձին գործոններ: Շահույթն առավելագույնի հասցնելու ճիշտագույն ֆիրման կրնալայնի ռեսուրսի զբաղվածությունը, քանի դեռ ռեսուրսի MRP-ն գերազանցում է զբաղվածության ծախսը: Մենք ենթադրում ենք, որ ռեսուրսները լրիվ տարբեր են, և ըստ շահույթն առավելագույնի հասցնող որոշման կանոնի, հավասարակշռության դեպքում, յուրաքանչյուր ռեսուրսի MRP-ն հավասար է այդ ռեսուրսի գնին: Հետևաբար, կլինի՝

որակյալ աշխատանքի $MRP=P_{sj}$ (որակյալ աշխատանքի դիմաց աշխատավարձը)

որակավորում չունեցող աշխատանքի $MRP=P_{uj}$ (որակավորում չունեցող աշխատանքի դիմաց աշխատավարձը)

Ա մեքենայի $MRP=P_m$ (Ա մեքենայի արտաքին կամ ներքին վարձավճարը)

և այդպես բոլոր գործոնների համար:

Ծախսերի նվազեցումը, երբ բազմատեսակ ռեսուրսներ են օգտագործվում: Եթե ֆիրման առավելագույնի է հասցնում շահույթը, պարզ է, որ շահույթի այդ մակարդակի դեպքում արտադրանքի արտադրության ծախսերը պետք է լինեն հնարավորին չափ ցածր: Եթե ֆիրման նվազեցնում է ծախսերը, յուրաքանչյուր ռեսուրսի սահմանային դոլարային ծախսը նույն ազդեցությունը կունենա արտադրանքի վրա, ինչ մնացած սահմանային ռեսուրսի ծախսերը: Արտադրության գործոնները կօգտագործվեն այնպես, որ յուրաքանչյուր գործոնի համար ծախսված վերջին դոլարի սահմանային արդյունքը նույնը լինի բոլոր գործոնների համար: Այդ նպատակով, քննարկենք մի իրավիճակ, երբ աշխատանքի համար դոլարային ծախսը պայմանավորում է արտադրանքի աճ՝ 10 միավորով, մինչդեռ մեքենայի համար լրացուցիչ դոլարային ծախսը բերում է միայն արտադրանքի 5 միավորի ավելացում: Այս պայմաններում, 5 միավորով արտադրանքն ավելին կլինի, եթե ֆիրման մեկ դոլար պակաս ծախսի մեքենայի և մեկ դոլար ավելի՝ աշխատանքի վրա: Ֆիրմայի միավորի ծախսը կկրճատվի, եթե աշխատանքը փոխարինի մեքենային:

Եթե որևէ մեկ ռեսուրսի վրա ծախսված սահմանային դոլարը բարձրացնում է արտադրանքն ավելի շատ, քան մյուս ռեսուրսների վրա ծախսելու դեպքում, ապա կարելի է բարձր սահմանային արդյունք ունեցող ռեսուրսն օգտագործել ցածր սահմանային արդյունք ունեցող ռեսուրսի փոխարեն: Այս փոխարինումը կշարունակի կրճատել միավորի ծախսը և ավելացնել շահույթը, մինչև որ մեկ դոլար ծախսի սահմանային արդյունքը հավասարվի, այսինքն, մինչև որ ձեռք բերվի ցածր ծախսով ռեսուրսների համակցության ծախսը: Այս հավասարությունը կտևի այնքան ժամանակ, մինչև որ ռեսուրսի լրացուցիչ վարձված միավորի դեպքում սահմանային արդյունքը սկսի նվազել: Երբ այս պայմանը ճիշտ է, յուրաքանչյուր ռեսուրսի գնի և դրա սահմանային արդյունքի համամաս-

նական հարաբերակցությունը հավասար կլինի բոլոր ռեսուրսների համար:
Հետևաբար, հետևյալ պայմանը կգործի, երբ միավորի ծախսը նվազում է.

$$\frac{\text{Որակյալ աշխատանքի MP}}{\text{Որակյալ աշխատանքի գին}} = \frac{\text{Որակավորում չունեցող աշխատանքի MP}}{\text{Որակավորում չունեցող աշխատանքի գին}}$$

$$= \frac{\text{Ա մեքենայի MP}}{\text{Ա մեքենայի գին}}$$

Եվ այսպես շարունակ բոլոր գործոնների համար:

Այս հարաբերությունը, որը բնորոշ է միավորի ծախսը նվազեցնող ֆիրմայի համար, նշում է, թե ինչու որակավորված և չորակավորված աշխատանքի մեջ աշխատավարձերի տարբերություններն արտացոլում են արտադրողականության տարբերությունները: Եթե որակավորում ունեցող աշխատողները կրկնակի արտադրողական են, քան չունեցողները, ապա նրանց աշխատավարձի մակարդակը միտում կունենա կրկնակի անգամ գերազանցելու որակավորում չունեցողների աշխատավարձը: Օրինակ՝ ենթադրենք շինարարական ֆիրման աշխատողներ է վարձում դուռն ամրացնելու համար, և ընտրում է որակավորում ունեցող և չունեցող աշխատողներից: Եթե հմուտ վարպետը կարող է միավոր ժամանակում չորս դուռ ամրացնել, իսկ որակավորում չունեցողը՝ միայն երկու, ապա ծախսը նվազեցնող ֆիրման կվարձի միայն հմուտ աշխատողների այնքան ժամանակ, քանի դեռ նրանց աշխատավարձն ավելի քիչ է, քան որակավորում չունեցողների աշխատավարձի կրկնակին: Մյուս կողմից, միայն որակավորում չունեցող աշխատողներ կվարձվեն, եթե հմուտ աշխատողների աշխատավարձը կրկնակի անգամ գերազանցում է որակավորում չունեցողների աշխատավարձը: Մրցակցության դեպքում որակավորման կատեգորիաների մեջ աշխատավարձերի տարբերությունն արտացոլում է արտադրողականության տարբերությունները (տես ս 23 գլխի հավելվածը, ռեսուրսների օգտագործման և ծախսերի նվազեցման միջև հարաբերակցության վերաբերյալ):

Պարտադիր չէ, որ ցածր աշխատավարձը նշանակի ցածր ծախս: Միշտ չէ, որ ցածր աշխատավարձով աշխատողներ վարձելն ավելի էժան է: Սահմանային արտադրողականության մեր տեսությունը բացատրում է այս դրույթի ճշտությունը: Ոչ թե հենց աշխատավարձն, այլ արտադրողականության համեմատ աշխատավարձն է կարևոր: Եթե հմուտ աշխատողների աշխատավարձը որակավորում չունեցողներին աշխատավարձի կրկնակին է, նույնիսկ դեռ էժան կլինի լրացուցիչ հմուտ աշխատողներ վարձելը, եթե նրանց սահմանային արտադրողականությունը որակավորում չունեցողների արտադրողականության կրկնակիից բարձր է:

ՋԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ՄԱՀՄԱՆԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԿԵՆՏՐՈՆԱԿԱՆ ԱՌԱՆՑՔԸ

Ռեսուրսի օգտագործման սահմանային արտադրողականության տեսության կենտրոնական գաղափարն այն է, որ ֆիրմաները նվազեցնում են արտադրության միավորի ծախսը, երբ յուրաքանչյուր ռեսուրսի լրացուցիչ միավորներ վարձում են այնքան, քանի դեռ միավորի սահմանային արտադրողականությունն ստեղծում է ծախսերը գերազանցող հասույթներ: Ֆիրմաները, որոնք նվազեցնում են միավորի ծախսը և մեծացնում են շահույթը, երբեք չեն գնի ավելի շատ միավոր ռեսուրս, անկախ նրանից՝ դա հմուտ աշխատող է, մեքենա՞, թե՞ մեկ ակր հոդ, եթե այդ ռեսուրսի արժեքը հենց դա է: Ռեսուրսի միավորի արժեքը ֆիրմայի համար որոշվում է այդ միավորի օգտագործումից սպասվող լրացուցիչ հասույթով:

Իրական կյանքում երբեմն դժվար է գնահատել գործոնի սահմանային արդյունքը: Եվ ինչպես մենք արդեն նշել ենք, ռեսուրսի սահմանային արդյունքը կախված է նաև համատեղ օգտագործվող այլ գործոններից: Արտադրությունը քիմային ջանք է, որը ներառում է ռեսուրսների համատեղ, նաև անկախ օգտագործումը: Մենք նկատի չունենք, որ գործարար որոշում ընդունողները պարտադիր պետք է յուրաքանչյուր արտադրական գործոնի համար հավասարեցնեն սահմանային արդյունք-զին հարաբերակցությունը: Նրանք ուղղակի պետք է մտածեն «կարո՞ղ ենք մենք կրճատել ծախսերն՝ օգտագործելով այս ռեսուրսից ավելի շատ, իսկ մյուսից ավելի քիչ»: Իրական կյանքում գործարար որոշում ընդունողները կարող են օգտագործել փորձը, սխալները և ինտուիցիան, եթե ձգտում են նվազեցնել ծախսերը:

Անկախ օգտագործված մեթոդից և ընթացակարգից, երբ ֆիրման մեծացնում է շահույթը և փոքրացնում ծախսերը, սահմանային արդյունք-զին հարաբերակցությունը հավասար կլինի արտադրության բոլոր գործոնների համար: Այնուամենայնիվ, մրցակցային ուժերը, քիչ թե շատ, ֆիրմաներին կստիպեն մոտավոր դարձնել այս նվազագույն ծախսի պայմանը: Այն ֆիրմաները, որոնք անկարող են իրագործել այս, չեն կարող հաջողությամբ մրցակցել միավորի ցածր ծախս ունեցող իրենց մրցակիցների հետ:

Սահմանային արտադրողականության տեսությունը բացատրում է ռեսուրսների պահանջարկի պայմանները: Իհարկե, ռեսուրսների գները կախված են նաև ռեսուրսների առաջարկից: Այժմ մենք կքննարկենք այդ թեման:

ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ԱՌԱՋԱՐԿԸ

Ըստ էության, ռեսուրսի պահանջարկի մեր վերլուծությունը ենթադրում է, որ գործատուները կվարձեն ռեսուրսն այնքան ժամանակ, քանի դեռ կարող են դրանցից օգուտ ստանալ: Նույն հիմնադրույթը կիրառելի է նաև ռեսուրս առաջարկողների համար: Ռեսուրսի սեփականատերերն իրենց ծառայությունները կառաջարկեն գործատուին միայն այն դեպքում, երբ դրանից ստացված օգուտները գերազանցեն ծախսերին: Այսպիսով, արտադրության գործոնները ձեռք բերելու համար ռեսուրսների սեփականատերերը պետք է գործատիրոջն առաջարկեն այնպիսի գնով, որով նրանք կարող են այն ձեռք բերել այլ տեղերում: Օրինակ, եթե գործատուն պատենցիալ աշխատողին չի առաջարկում այնպիսի փոխհատուցում և աշխատանքի այնպիսի պայմաններ, որոնք ավելի լավն են, քան աշխատողը կարող է գտնել այլ տեղերում, նա չի կարող գրավել աշխատողներին:

Ռեսուրսի սեփականատերերն իրենց ծառայությունը կառաջարկեն նրանց, ովքեր կփոխհատուցեն առավելագույնը: Այլ հավասար պայմանների դեպքում, քանի որ յուրահատուկ ռեսուրսի զինը (օրինակ, ինժեներական ծառայության, արհեստագործության) աճում է, այդ ռեսուրսն ասպանովողների շահագրգռվածությունը նույնպես աճում է:

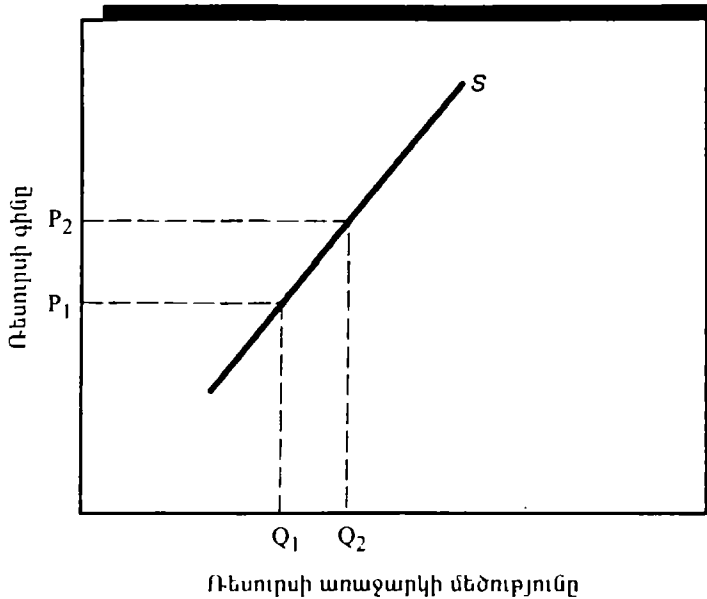
Ռեսուրսի գնի աճը շուկա կգրավի ռեսուրսի պատենցիալ առաջարկողներին: Իսկ նվազումը պատճառ կդառնա դեպի այլ գործունեություն տեղաշարժի: Այսպիսով, ինչպես ցույց է տրված նկար 23-6-ում, յուրահատուկ ռեսուրսի առաջարկի կորը թեքված է վեր՝ դեպի աջ:

ԿԱՐՃ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾԻ ԱՌԱՋԱՐԿԸ

Ռեսուրսների շուկայի ինչպես պահանջարկի, այնպես էլ առաջարկի դրսևորումը կարող է տարբերվել կարճ և երկար ժամանակահատվածների հա-

Նկար 23-6

ՌԵՍՈՒՐՍԻ ԱՌԱՋԱՐԿԸ



Երբ ռեսուրսի գինն աճում է, անհատներն ավելի շատ են շահագրգռված լինում այն առաջարկել: Հետևաբար, ուլիղ համեմատական կապ գոյություն կունենա ռեսուրսի գնի և առաջարկի մեծության միջև:

ար: Կարճ ժամանակահատվածում ժամանակը բավարար չէ փոփոխելու ռեսուրսի քանակությունը մարդկային և ֆիզիկական կապիտալի մեջ ներդրումների միջոցով: Եվ հակառակը, երկար ժամանակամիջոցում ռեսուրս առաջարողները բավարար ժամանակ ունեն իրենց ներդրումային ընտրությունները ամապատասխանեցնելու ռեսուրսի գների փոփոխությանը: Քննարկենք առաջարկը կարճ ժամանակահատվածի համար: Շատ ռեսուրսներ ունեն այլ-նտրանքային կիրառություն: Գրանք կարող են շեշտակիորեն օգտագործման ի ձեռք փոխանցվել մի այլ ձևի ի պատասխան գների փոփոխության, դա կոչում է **ռեսուրսի քարձր շարժունություն**: Այսպիսի գործոնի առաջարկը կունենա բարձր էլաստիկություն: Մնացած այլընտրանքային գործոնները, որոնք ոչվում են անշարժունակ, կունենան հարաբերակաճորեն ոչ էլաստիկ առաջարկ:

Քննարկենք աշխատանքի շարժունությունը: Երբ աշխատանքային հմտությունները կարող են հեշտ և արագ փոխանցվել, ապա մարդկային կապիտալը եժ շարժունություն ունի: Հմտության նույն մակարդակի աշխատանքը մեժ արժուճություն կունենա տվյալ աշխարհագրական տարածքում: Աշխարհարական տարածքների միջև տեղաշարժը մեկ որակական խտրից մյուսը, շատ ախսատար է: Հետևաբար, աշխատանքը քիչ շարժուն կլինի այսպիսի կտրրածքով տեղաշարժելի համար:

Ինչպիսի՞ն է հողի շարժունությունը: Կիրառության առումով հողը բարձր արժուճություն ունի անկախ իր տեղադրությունից: Օրինակ նույն հողը կարող օգտագործվել եգիպտացորեն, հագահատիկ, սոյա կամ վարսակ աճեցնելու ամար: Հողի առաջարկը յուրաքանչյուր կիրառության համար խիստ կախված լինի դրանց հարաբերական գների փոփոխությունից: Զնչակված հողերն լստ իրառությունների նույնպես շարժուն են: Բացի այդ, հողերը կարող են արարեն սասնատվել և օգտագործվել բնակարանների կամ խանութների շինարարության համար: Բանի որ հողը ֆիզիկապես շարժուն չէ, կարելի է կարծել,

Ռեսուրսի շարժունություն (Resource mobility)
Միտում, որի դեպքում հեշտանում է արտադրության գործոնների շարժվելու հնարավորությունը տարբեր օգտագործողների միջև: Դեհտրաները, որոնք հեշտությամբ տեղափոխվում են կիրառության մի ոլորտից մյուսը, կոչվում են ավելի շարժուն: Ըստիակատակը, երբ ռեսուրս կիրառման քիչ այլընտրանք ունի, այն շարժուն չէ: Օրինակ, սոլեոլի հեժյալը շարժուն չէ, քանի որ չի կարող հեշտությամբ աշխատել ուրիշ ոլորտում:

որ նրա առաջարկը կախված է իր տեղադիրքով պայմանավորված գների տարբերությունից: Սա ճիշտ է, սակայն բազմահարկ շենքերի շինարարության համար չօգտագործվող տարածքի առաջարկը կարող է ընդարձակվել նույնիսկ առանձնահատուկ վայրերում:

Մեքենա-սարքավորումները սովորաբար ըստ կիրառությունների այնքան էլ շարժուն չեն: Ինքնաթիռի թևերի արտադրության մեջ օգտագործվող սարքավորումները հազվադեպ են օգտագործվում ավտոմեքենաների, կենցաղային սարքերի և այլ արտադրանքների արտադրության մեջ: Պողպատյա ձուլարանները չեն կարող հեշտությամբ օգտագործվել ալյումինի արտադրության մեջ: Իհարկե, կան բացառություններ: Բեռնատար մեքենաները կարող են փոխադրել տարբեր ապրանքներ: Բնակարանաշինարարության ոլորտը հաճախ կարող է մի կիրառությունից անցնել մյուսին: Կարճ ժամանակահատվածի համար, սակայն, առաջարկի անշարժունակությունն ու ոչ էլաստիկությունը բնորոշ է ավելի շատ ֆիզիկական կապիտալին:

ԵՐԿԱՐ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾԻ ԱՌԱՋԱՐԿԸ

Երկար ժամանակահատվածում ռեսուրսների առաջարկը կարող է հիմնովին փոխվել: Մեքենաները շարքից դուրս են գալիս, մարդկանց հմտությունները պակասում են, հողի բերքատվությունը նվազում է՝ անխնա օգտագործման կամ էրոզիայի հետևանքով: Այս գործոնները նվազեցնում են ռեսուրսների առաջարկը: Մյուս կողմից, ներդրումները կարող են ընդարձակել արդյունավետ ռեսուրսների առաջարկը: Լրացուցիչ ռեսուրսներ կարող են օգտագործվել՝ ընդլայնելու մեքենաների, շենքերի և երկարատև օգտագործման ակտիվների պաշարները: Համապատասխանաբար, եղած ռեսուրսները կարող են օգտագործվել ապագայում աշխատողների վերապատրաստման, կրթության և հմտությունների զարգացման համար: Ե՛վ ֆիզիկական, և՛ մարդկային ռեսուրսների առաջարկը երկար ժամանակահատվածում պայմանավորված է առաջին հերթին ներդրումներով և կորուստներով:

Գնային խթանները, իհարկե, կներգործեն ֆիրմաների և անհատների ներդրումների որոշման վրա: Զննարկելով և՛ դրամական, և՛ ոչ դրամական գործոնները, ներդրողները կընտրեն այն այլընտրանքը, որը, նրանց համոզմամբ, ամենալավն է: Ռեսուրսների ավելի բարձր գները կխթանեն օգտակարության մեծացումն անհատների մոտ, ինչը թույլ կտա նրանց ավելի շատ ռեսուրսներ առաջարկել: Ե՛վ ընդհակառակը, ռեսուրսների ավելի ցածր գները կնվազեցնեն անհատների շահագրգռվածությունը՝ ներդրումներ կատարելու և հետագայում այդ ռեսուրսների առաջարկն ընդլայնելու համար: Այսպիսով, ռոդակի կախվածություն գոյություն ունի երկար ժամանակահատվածում ռեսուրսի գնի և առաջարկի մեծության միջև:

Երկար ժամանակահատվածի համար ռեսուրսի առաջարկի տեսությունը կարևոր է: Այս կամ այն ներդրումից ակնկալվող օգուտն էապես կազդի և՛ մարդկային, և՛ ֆիզիկական կապիտալի մեջ ներդրողների որոշումների վրա: Օրինակ, տիեզերքի նվաճման ծրագրում ընդգրկված ֆիզիկայի և տիեզերագիտության բնագավառի գիտնականների բարձր աշխատավարձերը 1960-ականներին մեծ թվով ուսանողների դրդեցին ընտրել այդ ոլորտը: Նմանապես, հաշվապահների և փաստաբանների գրավիչ վաստակների հնարավորությունը հանգեցրեց ներդրումների և առաջարկի ավելացմանն այս ոլորտներում՝ 1965-ից 1975թթ. ժամանակահատվածում: Բոլորովին վերջերս, երբ համակարգչային տեխնիկան մուտք գործեց մեր սնտեսության մեջ, ծրագրավորողների, համակարգչերի մասնագետների և համակարգչային տեխնիկների բարձր աշ-

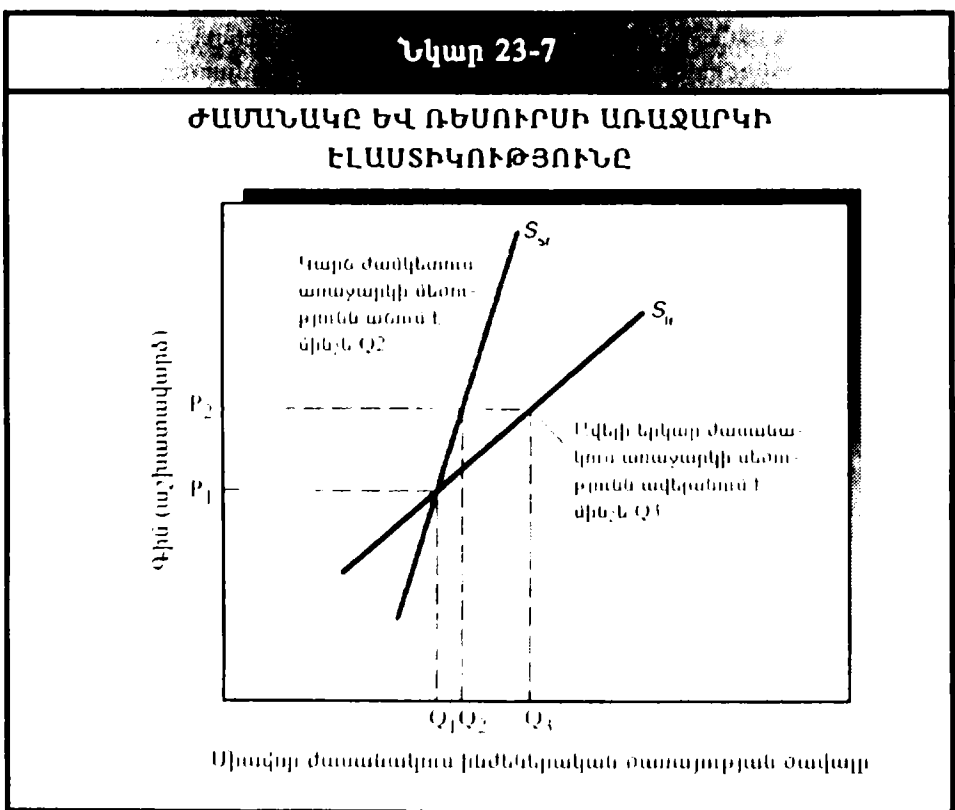
խատավարձերը հանգեցրին այս ոլորտներում աշխատելու համար վերապատրաստվող ուսանողների քվի մեծացմանը:

Երկար ժամանակահատվածն, իհարկե, ժամանակի հատուկ չափ չէ: Ներդրումը կարող է շատ արագ ավելացնել որոշ ռեսուրսների առկայությունը: Օրինակ, շատ երկար չի տևի բեռնատարների վարորդների վերապատրաստումը: Այսպիսով, մուտքի խոչընդոտների բացակայության պայմաններում, այս բեռնատարների վարորդների առաջարկը կտրուկ կերպով կավելանա՝ ի պատասխան աշխատավարձի բարձրացման: Այնուամենայնիվ, ներդրումների ընդլայնման և առաջարկվող քանակի ավելացման միջև ընկած ժամանակամիջոցը որոշ ռեսուրսների համար հիմնականում ավելի երկար է: Երկար ժամանակ է պահանջվում բժիշկների, ատամնաբույժների, իրավաբանների և դեղագործների վերապատրաստման համար: Այս աշխատանքների համար ավելի բարձր վճարումները շատ քիչ ներգործություն կարող են ունենալ եղած հնարավորությունների վրա: Լրացուցիչ ներդրումներ կկատարվեն այս ոլորտներում, սակայն փաստորեն մի քանի տարի կանցնի, մինչև որ այս ռեսուրսների համար ավելի բարձր վաստակներով շահագրգռված, առաջարկի մեծությունն էապես ավելանա:

Տրված ժամանակում ներդրումները մարդկային և ֆիզիկական կապիտալում կարող են էապես ավելացնել ռեսուրսի առկայությունը: Հետևաբար, ռեսուրսի առաջարկն երկար ժամանակահատվածում ավելի էլաստիկ կլինի, քան կարճ ժամանակահատվածում: Մա մասնավորապես ճիշտ է, երբ ներդրումների ավելացման և ռեսուրսի օգտակարության փաստացի ավելացման միջև ընկած է հասունացման երկար պրոցես:

Օգտագործելով ինժեներական ծառայությունը որպես օրինակ, նկար 23-7-ում ցույց է տրված ռեսուրսների առաջարկի հարաբերակցությունը կարճ և երկար ժամանակահատվածների համար: Ինժեներական ծառայությունների գնի բարձրացումը կհանգեցնի առաջարկի որոշ աճի: Տվյալ պահին որպես ինժեներներ աշխատող անհատները կարող են որոշել, որ աշխատելու են նաև ար-

Ինժեներական ծառայության առաջարկը (և այլ ռեսուրսներ, որոնք հաստատուն ժամանակ են պահանջում ներկա ներդրումների և արտադրանքի ազգայն ժախտելների բնորոշական համար) ավելի էլաստիկ կլինի երկար, քան կարճ ժամանակահատվածում:



տաժամյա: Բացի այդ, ավելի բարձր աշխատավարձը կարող է ինժեներական ունակություններ ունեցող աշխատողներին դրդել ժամանակավորապես աշխատելու մաթեմատիկայի, ֆիզիկայի կամ ինժեներությանը մոտ նմանատիպ ոլորտներում: Չնայած այս քայլերը կարևոր են, դրանք կարող են բավարար չլինել կարճ ժամանակահատվածում առաջարկի մեծության էական ավելացման համար: Ժամանակի հետ, այնուամենայնիվ, ինժեներների՝ ավելի շատ վաստակելու հնարավորությունները կբարձրացնեն մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումների մակարդակն այս ոլորտում: Ավելի շատ ուսանողներ կընդգրկվեն ինժեներական կուրսերում: Զանի որ ժամանակ է պահանջվում ինժեների աստիճանին հասնելու համար, շատ տարիներ կարող են անցնել, մինչև որ լրացուցիչ մասնագետներն էական ներգործություն ունենան առաջարկի վրա: Այնուամենայնիվ, մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումների ավելացումը վերջի վերջո կտա իր արդյունքը: Այսպիսով, երկար ժամանակահատվածում, ինժեներական ծառայության առաջարկը կարող է լինել բավական էլաստիկ, նույնիսկ այն դեպքում, երբ առաջարկն էլաստիկ չէ կարճ ժամանակահատվածում:

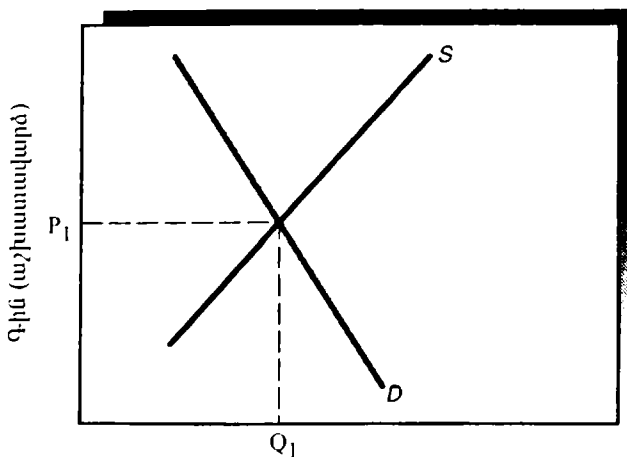
ԱՌԱՋԱՐԿԸ, ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԸ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ԳՆԵՐԸ

Շուկայական տնտեսության մեջ ռեսուրսների գները որոշվում են ըստ առաջարկի և պահանջարկի: Երբ գործոնների գներն ազատ փոփոխվում են, ռեսուրսների գները կբերեն գնորդների ու վաճառողների ընտրությունների ներդաշնակության: Ինժեներների մեր օրինակը շարունակելով, նկար 23-8-ը ներկայացնում է, թե ինչպես առաջարկի ու պահանջարկի ուժերը շուկայական գնին մղում են այնպիսի հավասարակշռության, որի դեպքում պահանջարկի ու առաջարկի մեծությունները հավասար են: Հավասարակշռությունը ձեռք է բերվում, երբ ինժեներական ծառայության գինը (աշխատավարձի մակարդակը) P_1 է: Նկար 23-8-ը ներկայացնում է տրված շուկայի համար առկա առաջարկի ավելցուկը, եթե ինժեներական ծառայության գինը գերազանցում է P_1 -ը: Որոշ ինժեներներ անկարող կլինեն աշխատանք ճարել հավասարակշռվածից բարձր աշխատավարձով: Ինժեներների առաջարկի ավելցուկը պատճառ կդառնա ինժեներների աշխատավարձի մակարդակի իջեցմանը, այդպիսով այն մղելով դեպի շուկայական հավասարակշռություն: Ընդհակառակը, եթե ռեսուրսի գինը P_1 -ից ցածր է, առկա է պահանջարկի ավելցուկ: Գործատուներն ի վիճակի չեն լինի բավարարել ինժեներական ծառայության պահանջարկի մեծությունը ռեսուրսի հավասարակշռվածից ցածր գնով: Առանց ռեսուրսի մնալու փոխարեն, գործատուներն ավելի շուտ կփորձեն ինժեներներ վարձել ուրիշ ֆիրմաներից՝ P_1 -ից բարձր գին առաջարկելով, դրանով վերացնելով պահանջարկի ավելցուկը:

Ինչպե՞ս ռեսուրսի շուկան կկարգավորի շուկայական պայմանների անկանխատեսելի փոփոխությունները: Ենթադրենք, տների և շինությունների պահանջարկը կտրուկ աճել է: Այս ապրանքների պահանջարկի աճը կբարձրացնի նաև դրանց շինարարության համար անհրաժեշտ ռեսուրսների պահանջարկը: Այսպիսով, պողպատի, փայտանյութի և ճարտարապետների ու շինարար ինժեներների աշխատանքի պահանջարկը նույնպես կաճի: Նկար 23-9-ում գրաֆիկորեն ներկայացված է և՛ նոր տների պահանջարկի աճը, և՛ շինարար ինժեներների պահանջարկը: Շինարար ինժեներների պահանջարկը կաճի D_1 -ից D_2 , և ի վերջո, կբարձրանա նաև նրանց աշխատավարձը՝ P_1 -ից P_2 : Ավելի բարձր աշխատավարձերը կստիպեն, որ ավելի շատ մարդ ցանկանա ինժեներ

Նկար 23-8

ՌԵՍՈՒՐՍԻ ԸՈՒԿԱՅՈՒՄ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒՌՅՈՒՆԸ



Միավոր ժամանակում ինժեներական ծառայության ծավալը

Ռեսուրսի շուկայի պահանջարկը, ինչպես օրինակ ինժեներական ծառայությունների, ներքև թեքված կոր է: Շուկայի առաջարկի կորը թեքվում է դեպի վեր, քանի որ ռեսուրսի բարձր գները կատիպեն անհատներին ավելի շատ ռեսուրսներ առաջարկել: Ռեսուրսի P_1 գինը ներդաշնակության է բերում գնորդների և վաճառողների ընտրությունները: Հավասարակշռված P_1 գնի դեպքում պահանջարկի մեծությունը հավասար է առաջարկի մեծությանը:

դառնալու համար կրթություն ստանալ կամ վերապատրաստվել: Ժամանակի հետ նոր վերապատրաստված ինժեներների մուտքը կբարձրացնի ռեսուրսի առաջարկի կորի էլաստիկությունը: Քանի որ նոր ինժեներներն, ի վերջո, մուտք են գործում այդ ոլորտ, առաջարկի կորը կդառնա ավելի էլաստիկ (S_1 , S_2 -ի փոխարեն), որը կնվազեցնի այդ աշխատողների աշխատավարձը (կշարժվի b -ից c): Հետևաբար, ինչպես նկար 23-9 b -ն է ցույց տալիս, երկար ժամանակահատվածում գնի աճը (P_1) ավելի քիչ կլինի, քան կարճ ժամանակահատվածում (P_2):

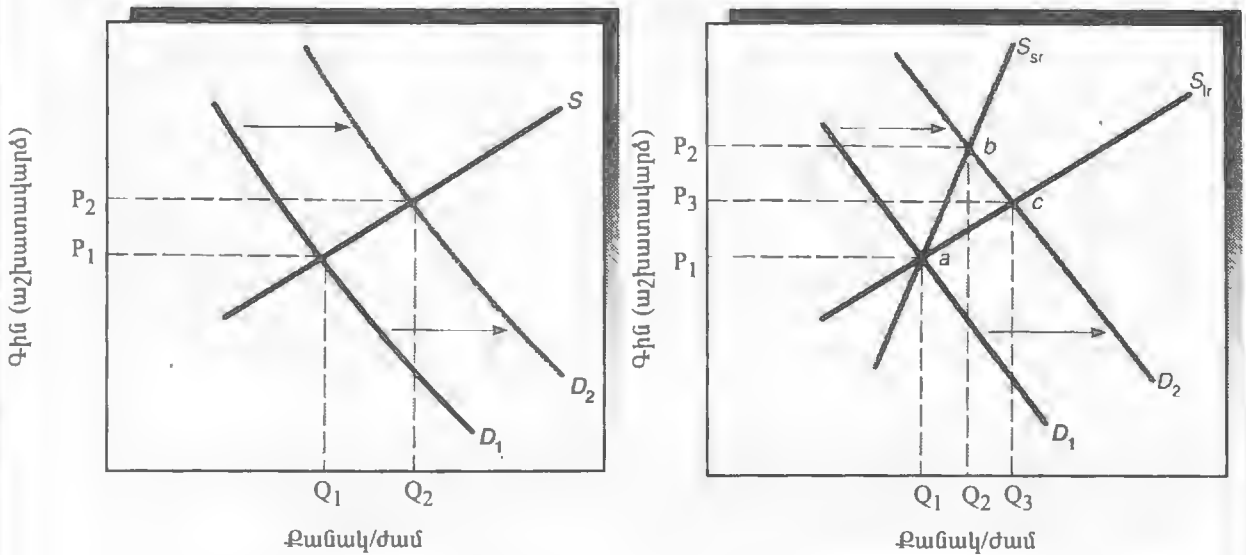
Առաջարկի արձագանքը և շուկայի կարգավորումն այլ ռեսուրսների քե ֆիզիկական, քե մարդկային գծով, նույնն է: Օրինակ, անկանխատեսելի շինարարական վերելքը պատճառ կդառնա, որ կարուկ աճեն վալյուանյութի, աղյուսի և ուրիշ շինարարական նյութերի գները: Ժամանակի ընթացքում, լրացուցիչ ներդրումները կավելացնեն ռեսուրսների առկայությունը և կծնվածացնեն դրանց գնի բարձրացումն, ինչպես, ասենք, մարդկային կապիտալի մեջ լրացուցիչ ներդրումներն, ի վերջո, նվազեցնում են ինժեներների աշխատավարձը:

Պահանջարկի անկանխատեսելի նվազման շուկայական կարգավորումը ռեսուրսների համար նույնն է: Գների անկումն ավելի մեծ է կարճ ժամանակահատվածում, քան երկար: Ինչ որ ռեսուրս առաջարկողներ շահագրգռված են ավելի ցածր գնի դեպքում օգտագործել իրենց հստություններն այլ ոլորտներում, և կառուցանա նոր պատենցիայ ռեսուրսներ առաջարկողների համար: Այսպիսով, ժամանակի հետ կնվազի ռեսուրս առաջարկողների քանակը ստիպելով, որ գինն ավելի շատ չնվազի: Այլընտրանք չունեցողները կշարունակեն ապահովել այդ ռեսուրսն ավելի ցածր գներով, Իսկ ավելի լավ այլընտրանք ունեցողները կտեղափոխվեն այլ ոլորտներ:

Ընդհանրացնելով մեր վերլուծությունը նշենք, որ ռեսուրսների գները շուկայում շատ կարևոր դեր են խաղում: Այս գները կորոլլինացնում են արտադրության պահանջարկի գործոնների առաջարկող քե անային տեսնությունների, քե ֆիրմաների գործողությունները: Ռեսուրսների գներն օգտագործողներին ապահովում են ինֆորմացիայով և խթանում խնայողաբար օգտագործել դրանք:

Նկար 23-9

ԴԻՆԱՄԻԿ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅԱՆՆ ՀԱՐՄԱՐԿԵԼԸ



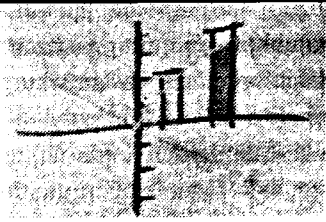
(a) Արտադրանքի շուկա՝ նոր տներ և առևտրական շենքեր

(b) Ռեսուրսի շուկա՝ շինարարական ծառայություններ

Բնակարանների և առևտրական շինությունների պահանջարկի բարձրացումը (գրաֆիկ a) բարձրացնում է ինժեներական ծառայությունների և շինարարության մեջ օգտագործվող նյութերի պահանջարկը (գրաֆիկ b): Նախ, ռեսուրսի գների բարձրացումն էական է (տեղաշարժ a-ից b), մասնավորապես, երբ ռեսուրսի առաջարկը

ոչ էլաստիկ է կարճ ժամկետում: Ռեսուրսի բարձր գինը ներգրավում է լրացուցիչ մարդկային կապիտալի ներդրում և ժամանակի ընթացքում ռեսուրսի առաջարկի կորը կղաղնա ավելի էլաստիկ, որը կհամեստացնի ռեսուրսի գնի աճը (տեղաշարժ b-ից c):

Նաև շահագրգռում են առաջարկողներին՝ ապահովելու շուկան ռեսուրսներով, մասնավորապես այն ռեսուրսներով, որոնց պահանջարկը մեծ է: Առանց ռեսուրսների շուկաները և գների խթանները հաշվի առնելու, անհավանական է, որ ռեսուրսներն արդյունավետ օգտագործվեն կամ խելացի կերպով պահպանվեն:



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԵՐԱՈՒՌԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ԳՈՐԾՈՆԱՅԻՆ ԸՈՒԿԱՅԻ ԿԱՐԵՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆԸ, ԷՆԵՐԳԻԱՅԻ ՕՐԻՆԱԿԸ

Մեր վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ ռեսուրսի շուկաները խրախուսում են խնայումը և գնորդներին հեռու են պահում ավելի քան և ռեսուրսներից: Կարելի է, արդյոք, այս ֆունկցիան նույնքան լավ իրականացնել առանց գնի խթանը կիրառելու: Կենտրոնական պլանավորմամբ էներգիայի օգտագործման քննարկումը ցույց է տալիս, որ դժվար կլինի նույնպիսի արդյունքի հասնել առանց ինֆորմացիայի և շուկայական գներով ստեղծված խթանների:

Տնտեսագետ Մայքլ Բերնսթամը Լոնդոնի Տընտեսագիտության ինստիտուտի համար գրված գրքում վերլուծում է էներգիայի օգտագործման արդյունավետությունը կենտրոնացված պլանավորման և շուկայական բաշխման պայմաններում: Նա օգտագործում է տվյալներ սկսած 1980-ականներից, նախքան սոցիալիստական ռեժիմի անկումը Եվրոպայում, և նրա ուսումնասիրությունների արդյունքները տպավորիչ են: Կենտրոնացված պլանավորմամբ սոցիալիստական տրնտեսությունները մոտ երեք անգամ ավելի շատ էներգիա էին օգտագործել ՀՆԱ-ի հաշվով, քան շուկայական տնտեսությունները: Համեմատություն է կատարել նաև նմանատիպ, բայց շուկաների օգտագործմամբ տարրերվող երկրների համար: Կենտրոնացած սլանավորում ունեցող

Հյուսիսային Կորեան մոտ երեք անգամ ավելի շատ էներգիա է օգտագործում ՀՆԱ-ի հաշվով, քան Հարավային Կորեան, որտեղ գործոնային շուկաներն ու ռեսուրսի գներն են որոշում էներգիայի բաշխումը: Իսկ կենտրոնացած պլանավորում ունեցող Արևելյան Գերմանիան 3.5 անգամ ավելի շատ էներգիա է ծախսել ՀՆԱ-ի հաշվով, քան Արևմտյան Գերմանիան:

Էներգիայի գները կտրուկ աճեցին 1973-1980թթ.-ին: Բերնսթամը գտնում է, որ Հյուսիսային Ամերիկայում և Եվրոպայում մեկ շնչի հաշվով էներգիայի ծախսը սկսել է նվազել այն ժամանակահատվածում, որը հետևում է 1970-ականների գների բարձրացմանը: Այս ոլորտների ռեսուրսների շուկաները գնորդներին դրդում են փոխարինողների օգտագործման, հետ պահելով ավելի քան էներգիայի ռեսուրսներից: Ընդհակառակը, նման փաստ չի արձանագրվել նախկին Խորհրդային Միության դեպքում: Մեկ շնչի հաշվով էներգիայի ծախսը շարունակում էր բարձրանալ Խորհրդային Միությունում և 1970-ականներին, և 1980-ականներին:

1 Mikhail S. Bernstam, The Wealth of Nations and the Environment (London: Institute of Economic Affairs, 1991).

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Այս գլխում մենք ներկայացրինք գործոնային շուկաների տեսական վերլուծությունը: Այս վերլուծությունը կարող է ներկայացվել տնտեսագիտական դրույթների սահմաններում: Հաջորդ գլխում հիմնական խնդիրը կլինի աշխատուժի շուկայի և աշխատավարձերի մակարդակի սահմանումը: Ավելի ուշ մենք կուսումնասիրենք նաև կապիտալի շուկան և ռեսուրսների բաշխումն անկախ ժամանակից: Այս երկու շուկաների գործունեությունը կարևոր դեր ունի եկամտի բաշխման գործում, որը մանրամասն վերլուծության կենթարկվի առաջիկա գլխերից մեկում:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1 Գործունային շուկաները, որտեղ գնվում և վաճառվում են արտադրական ռեսուրսներ և ծառայություններ, օգնում են որոշելու, թե ինչ է արտադրվում, ինչպես է արտադրվում և ինչպես է իրականացվում եկամտի (արտադրանքի) բաշխումը: Արտադրական ռեսուրսների երկու դասակարգում գոյություն ունի ֆիզիկական կապիտալ և մարդկային կապիտալ: Երկուսն էլ երկարաժամկետ բնույթ ունեն, քանի որ շարունակվելու են ապագայում, դրանով իսկ նպաստելով արտադրական կարողությունների բարձրացմանը: Այս երկուսն էլ եկամտու են ապահովում իրենց սեփական

նատերերին: Ներդրումները կարող են ապագայում ընդլայնել այդ երկուսի առաջարկը:

2. Ռեսուրսների պահանջարկն առաջանում է այն ապրանքների պահանջարկից, որոնք արտադրվում են այդ ռեսուրսների օգնությամբ: Ռեսուրսի պահանջարկի մեծությունը հակադարձ համեմատական է նրա գնին: Ռեսուրսի գնի բարձրացման դեպքում, դրա օգտագործումը կկրճատվի, առաջին, քանի որ արտադրողները կձգտեն փոխարինել թանկ ռեսուրսներն ավելի էժանով (արտադրության համար), երկրորդ, ռեսուրսի բարձր գինը կհանգեցնի այդ ռեսուրսի օգնությամբ արտադրվող արտադրանքի արտադրական ծախսերի ավելացման: Բարձր ծախսերն իրենց հերթին կհանգեցնեն գների բարձրացման և այդ ապրանքների ձեռք բերման նվազմանը:

3. Կարճ ժամանակահատվածի համար շուկայի պահանջարկի կորն ավելի էլաստիկ է, քան երկար ժամանակահատվածի կորը: Արտադրողներից ժամանակ է պահանջվում իրենց արտադրությունը կարգավորելու համար, որպեսզի օգտագործեն ավելի շատ այն ռեսուրսներից, որոնք էժանացել են, և ավելի քիչ նրանցից, որոնք ավելի են թանկացել:

4. Ռեսուրսի պահանջարկի կորն, արտադրանքի պահանջարկի կորի նման, կարող է տեղաշարժվել: Ռեսուրսի պահանջարկը մեծացնող հիմնական գործոններն են.

- ա) այդ ռեսուրսի միջոցով արտադրվող արտադրանքի պահանջարկի մեծացումը,
- բ) ռեսուրսի արդյունավետության բարձրացումը,
- գ) նմանատիպ ռեսուրսի գնի բարձրացումը:

5. Առավելագույն շահույթ ստացող ֆիրմաները կվարձեն ռեսուրսի լրացուցիչ միավորներ այնքան ժամանակ, քանի դեռ ռեսուրսի սահմանային հատույթը (MRP) գերազանցում է այն վարձելու ծախսերը (սովորաբար՝ ռեսուրսի գինը):

6. Երբ ֆիրման նվազեցնում է իր ծախսերը, ապա լավագույնս է օգտագործվում արտադրության յուրաքանչյուր գործոն, որպեսզի գործոնի վրա ծախսված վերջին դոլարի հաշվով սահմանային արտադրանքը հավասար լինի մյուս բոլոր գործոնների դեպքում ստացվածին: Այս իրավիճակը ցույց է տալիս, որ աշխատանքի սահմանային արտադրանքը բաժանած աշխատանքի գնին պետք է հավասար լինի կապիտալի (մեքենա-սարքավորման) սահմանային արտադրանքը՝ բաժանած կապիտալի գնին, և որ այս հարաբերակցությունը պետք է նույնը լինի ֆիրմայի կողմից օգտագործվող բոլոր մյուս ռեսուրսների համար: Երբ

իրական կյանքում որոշում կայացնողները նվազեցնում են միավորի ծախսերն, արդյունքը պետք է այնպիսին լինի, ինչպես մաթեմատիկական հաշվարկներով ստացվածը:

7. Ռեսուրսի սեփականատերերը արտադրության իրենց գործոնները տնօրինում են այնպես, որը նրանց կարծիքով, լավագույնն է: Շատ ռեսուրսներ կարճ ժամանակահատվածում կլինեն համեմատաբար ոչ շարժուն: Ռեսուրսը որքան նվազ շարժուն է, այնքան ավելի ոչ էլաստիկ է նրա կարճ ժամանակահատվածի առաջարկը: Հարաբերակցությունն, այնուամենայնիվ, դրական կլինի ռեսուրսի առաջարկի մեծության և գնի միջև, նույնիսկ կարճ ժամանակահատվածում:

8. Երկար ժամանակահատվածում ներդրումները և ամորտիզացիան կփոխեն ռեսուրսի օգտակարությունը: Ռեսուրսի սեփականատերերն արտադրության գործոնները այն ոլորտներից, ուր ռեսուրսների գների իջեցում է նկատվում, կուղղեն դեպի այն ոլորտները, որտեղ ռեսուրսների գները բարձրացել են: Այսպիսով, երկար ժամանակահատվածի առաջարկն ավելի էլաստիկ կլինի, քան կարճ ժամանակահատվածինը:

9. Ռեսուրսների գները կորոշվեն և՛ առաջարկով, և՛ պահանջարկով: Ռեսուրսի պահանջարկը կանդրադառնա այն արտադրանքի պահանջարկի վրա, որն արտադրվում է այդ ռեսուրսի միջոցով: Ռեսուրսների առաջարկը կանդրադառնա անհատների և ֆիրմաների կողմից մարդկային և ֆիզիկական կապիտալի մեջ ներդրումներ անելու որոշումների վրա:

10. Ռեսուրսի գների փոփոխությունները կներգործեն գնորդների և առաջարկողների որոշումների վրա: Ռեսուրսների բարձր գները խթանում են գնորդներին՝ օգտագործելու փոխարինողները, իսկ առաջարկողներին շահագրգռում են էլ ավելի շատ ռեսուրս ապահովել: Քանի որ այս կարգավորումները ժամանակ են պահանջում, երբ ռեսուրսի պահանջարկը բարձրանում է, սովորաբար գինն ավելի շատ աճում է կարճ, քան երկար ժամանակահատվածում: Նմանապես, երբ ռեսուրսի պահանջարկի անկում է նկատվում, գինն ավելի շատ կնվազի կարճ, քան երկար ժամանակահատվածում:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

1. Ի՞նչ է նշանակում՝ «ներդրում մարդկային կապիտալում» արտահայտությունը: Ե՞րբ է մարդկային կապիտալի մեջ ներդրման որոշումը նման ֆիզիկական կապիտալի մեջ ներդրման որոշ-

մանը: Մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումը կապված է ռիսկի հետ: Բացատրեք:

2. «Ռեսուրսի պահանջարկը ամանցված պահանջարկն է»: Ի՞նչ է նշանակում այս դրույթը: Ինչո՞ւ է ռեսուրսի զբաղվածությունը հակադարձ համեմատական նրա գնին:

*3. Օգտագործելով նկար 23-4-ի տվյալները, հաշվեք հետևյալը.

ա) Քանի՞ աշխատող (օպերատոր) պետք է վարձի Հաշվողական կենտրոնը՝ շաբաթական 250 դոլար աշխատավարձով, եթե նախատեսվում է ավելացնել շահույթները:

բ) Որքա՞ն կլինի ֆիրմայի առավելագույն շահույթը, եթե նրա հաստատուն ծախսերը եղել են շաբաթական 1500 դոլար:

գ) Ենթադրենք, թե հաշվապահական ծառայության պահանջարկը նվազել է՝ իջեցնելով շուկայական գինը մինչև 150 դոլար: Պահանջարկի այս մակարդակում քանի՞ աշխատող պետք է վարձի Հաշվողական կենտրոնը՝ շաբաթական 250 դոլար աշխատավարձով կարճ ժամանակահատվածում: Կկարողանա՞ Հաշվողական կենտրոնը մնալ բիզնեսում՝ ավելի ցածր շուկայական գնով: Բացատրեք:

*4. Արդյո՞ք արտադրողականության անց ավելի բարձր աշխատավարձի հիմնական աղբյուրն է: Եթե՝ այո, ինչպե՞ս կարելի է հաշվել վարսավիրների իրական աշխատավարձը (չմոռանաք այլընտրանքային ծախսեր և առաջարկը):

5. Արդյո՞ք հետևյալ երկու դրույթն էլ ճիշտ են: Դրանք անհամատեղելի՞ են: Բացատրեք:

ա) «Ֆիրմաները ռեսուրսը կվարձեն միայն այն դեպքում, եթե այդպես վարվելով նրանք կարող են օգուտ ստանալ»:

բ) «Շուկայական տնտեսության մեջ յուրաքանչյուր ռեսուրս միտում ունի փոխհատուցել իր սահմանային արտադրանքին համաձայն: Արդյունավետ ռեսուրսները կպահանջեն բարձր գներ, մինչդեռ նվազ արդյունավետ ռեսուրսները կպահանջեն ցածր գներ»:

6. «Որքան էլ առաջին հայացքից գայրակղիչ թվան, սակայն, աշխատավարձի իջեցում նախատեսող ծրագրերն անպայման կնվազեցնեն մարդկանց արդյունավետ աշխատելու շահագրգռվածությունը և կստիպեն կիրառելու իրենց բոլոր հնարավորություններն այն ոլորտներում, որտեղ պահանջարկի հարաբերակցությունն առաջարկին ամենամեծն է»: Համաձայն էք, թե՛ ոչ:

7. Ենթադրենք, դուք մի մեծ խանութի վարիչ եք, որի ներկայումս գոյության հետ կապված պրոբլեմներ ունի: Անեն ժամ ձեր խանութից մուտավո-

րապես 15 դոլարի ապրանք են գողանում: Ենթադրենք, պահակային ծառայությունը կարող է վերացնել գողությունը ձեր խանութում: Եթե դուք շահագրգռված եք, որպեսզի ավելացնեք շահույթն, ապա կվարձե՞ք պահակային ծառայություն, եթե վերջինիս ժամավարձը 20 դոլար է: Ինչո՞ւ:

*8. Մրցակցային շուկայում դերձակը ծախսում է աշխատանք և կապիտալ (կարի մեքենաներ) զգեստներ կարելու համար: Ենթադրենք, վարձու աշխատանքի վերջին միավորի ծախսը կազմում է ամսական 1000 դոլար և ավելացնում է արտադրանքը 100 զգեստով: Կապիտալի սահմանային միավորը՝ ամսական 500 դոլար, ավելացնում է արտադրանքը 80 զգեստով: Դերձակը նվազեցրե՞լ է իր ծախսը: Եթե՝ ոչ, ինչպիսի՞ փոփոխություններ է անհրաժեշտ կատարել:

9. Ենթադրենք, Մեքսիկայի որևէ արդյունաբերության մեջ զբաղված բանվորների աշխատավարձը կազմում է ԱՄՆ-ի նույն տիպի բանվորների աշխատավարձի մեկ հինգերորդ մասը: Մա կնշանակի՞, որ Մեքսիկայի ֆիրման ավելի քիչ ծախսեր կանի, քան ԱՄՆ-ինը:

*10. «Ինժեներների, բժիշկների, իրավաբանների աշխատավարձը բարձր է, որովհետև այդ ոլորտներում աշխատելու համար անհրաժեշտ է երկարատև կրթություն ստանալ»: Ջրագացրեք այս դրույթը:

11. Այլ հավասար պայմանների դեպքում, ի՞նչ ներգործություն կունենա արտադրանքի մեծ էլաստիկ պահանջարկն արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսի պահանջարկի էլաստիկության վրա: Բացատրեք:

*12. Հետևյալ աղյուսակն ինֆորմացիա է սույիս մի ֆիրմայի մասին, որն աշխատանք է վարձում և վաճառում իր արտադրանքը մրցակցային շուկայում.

Աշխատանքի միավորներ	Մեղիանուր արդյունք	Սահմանային արտադրանք	Արտադրանքի գինը	Ընդհանուր հասույթ	MRP
1	14	--	\$5	--	--
2	26	--	\$5	--	--
3	37	--	\$5	--	--
4	46	--	\$5	--	--
5	53	--	\$5	--	--
6	58	--	\$5	--	--
7	62	--	\$5	--	--

ա) Լրացրեք բաց բողնված սյունակները,
 բ) Աշխատանքի քանի՞ միավոր զբաղված կլինի, եթե շուկայական աշխատավարձի մակարդակը 40 դոլար է: Ինչո՞ւ:

զ) Ի՞նչ կպատահի զբաղվածությանը, եթե աշխատավարձի մակարդակը հասնի 50 դոլարի: Բացատրեք:

13. Ընկերությունում աշխատում են հմուտ աշխատողներ և կա կապիտալ խողովակների տեղակայման համար: Կապիտալը ներառում է գործիքներ և սարքավորում, որոնք բանվորներն օգտագործում են տեղակայման ժամանակ: Տեղակայման ծառայությունները մրցակցային շուկայում վաճառվում են 1200 դոլարով՝ յուրաքանչյուր խողովակի դիմաց: Ընկերությունը կարող է աշխատողներ վարձել ամսական 2200 դոլարով, ներառյալ աշխատավարձի ծախսերը, շահույթներն ու հարկերը: Հենց որ լրացուցիչ աշխատողներ են վարձվում, տեղակայված խողովակների քանակն ավելանում է:

Աշխատողների քվաքանակը	Տեղակայված խողովակների քանակը (ամսական)
1	5
2	12
3	18
4	23
5	27
6	30
7	32
8	33
9	34

ա) Նշեք սահմանային արտադրանքը և աշխատողների MRP-ի մասշտաբները:

բ) Ընկերությունն ի՞նչ քանակությամբ աշխատողներ պետք է ունենա շահույթն առավելագույնի հասցնելու համար:

գ) Եթե շինարարության վերելքը հմուտ աշխատողների աշխատավարձը հասցնի ամսական 2500 դոլարի, քանի՞ աշխատող անհրաժեշտ կլինի շահույթն առավելագույնի հասցնելու համար:

դ) Ենթադրենք, խողովակների պահանջարկը հասցրել է տեղակայման ծառայությունների գինը ամսական 1500 դոլարի:

14. Ի՞նչ ներգործություն կունենա այն հմուտ աշխատողների աշխատավարձի վրա, եթե մնացածների աշխատավարձի մակարդակը ամսական 2500 դոլար է:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ, ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒ- ԹՅՈՒՆԸ ԵՎ

ԳԼՈՒԽ ՔՍԱՆՉՈՐՍԵՐՈՐԴ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ՇՈՒԿԱՆ



Օրական աշխատանքի դիմաց օրավարձը դա հենց պահանջարկ է, որն ստիպում է մարդուն աշխատել: Դա մարդու հավերժական իրավունքն է:

Թոմաս Զարլայլ¹

¹ Thomas Carlyle, *Past and Present*, Book 1, Chapter 3 (Boston: Little and Brown, 1843).

1. Ինչո՞ւ են որոշ մարդիկ վաստակում ավելի շատ, քան ուրիշները:
2. Արդյո՞ք ըստ սեռերի և ռասաների աշխատավարձերի տարբերությունը կապված է զբաղվածության դիսկրիմինացիայի հետ:
3. Ո՞վ է վճարում արտոնյալ նպաստները: Պետական պարտադիր արտոնյալ նպաստները մեծացնո՞ւմ են արդյոք աշխատողի փոխհատուցումը:
4. Ինչո՞ւ են ԱՄՆ-ում աշխատավարձերն ավելի բարձր, քան Հնդկաստանում կամ Չինաստանում:
5. Ինչո՞ւ են աճում աշխատավարձերը: Ինչո՞ւ է մեկ շնչին ընկնող աշխատավարձի և եկամտի աճի տեմպը դանդաղել վերջին 25 տարում:
6. Նվազեցնո՞ւմ է արդյոք ավտոմատացումը աշխատատեղերը:
7. Կարո՞ղ ենք օրինականացնել բարձր աշխատավարձերը:

107 շխատողների եկամուտն ստացվում է արտադրության գործոնների՝ ֆիզիկական կապիտալ, անհատական աշխատողների հմտություններ և ընդունակություններ (մարդկային կապիտալ) տրամադրման դիմաց: ԱՄՆ-ում ազգային եկամտի մոտավորապես 4/5-ը ստեղծվում է աշխատողների կողմից: Այս կատեգորիայի աշխատավարձն արտացոլում է մարդկային կապիտալի հատույցը: Եկամտի մնացած 1/5-ը՝ տոկոսի, ռենտայի և ընկերության շահույթի տեսքով, արտացոլում է հիմնականում ֆիզիկական կապիտալի հատույցը: Մարդկային և ֆիզիկական կապիտալի միջև այս համամասնությունը հարաբերականորեն հաստատուն էր առանձին տասնամյակների համար (տե՛ս նկար IV-E-ն):

ԱՄՆ-ի աշխատողների աշխատավարձն ամենաբարձրն է աշխարհում: Սակայն վարձատրությունը տարբերակված է: Որակավորում չունեցող աշխատողը կարող է վաստակել ժամում \$5,50 կամ ավելի քիչ: Իրավաբանները և բժիշկները հաճախ վաստակում են ժամում \$100: Ատամնաբույժները և նույնիսկ տնտեսագետները, կարող են ժամում ստանալ \$60: Ինչո՞վ են բացատրվում վարձատրության այս տարբերությունները: Ինչո՞ւ է ամերիկյան աշխատողների վաստակն այսքան բարձր՝ այլ երկրների հետ համեմատած: Ինչպե՞ս է փոխվել վաստակը վերջին տարիներին: Այս գլուխը նվիրված է այս և սրան առնչվող հարցերին:

ԻՆՉՈ՞Ւ ԵՆ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՉԵՐԸ ՏԱՐԲԵՐ

Նույն զբաղմունքի կամ նույն կրթության տեր անհատների վաստակները հաճախ էականորեն տարբերվում են: Նույն ընտանիքի անձանց վաստակները նույնպես խիստ տարբեր են: Օրինակ՝ մի հետազոտող որոշել էր, որ եղբայրների միջին վաստակների տարբերությունը \$24485 է, իսկ առանձին վճարվող մարդու եկամուտը \$27120 է²: Նույն մտավոր ընդունակությունների, նույն կրթության կամ նույն փորձի տեր անհատների վաստակները սովորաբար տարբեր են: Ինչպե՞ս են տնտեսագետները բացատրում այս տարբերությունները: Անհատի վաստակելու կարողությունը որոշելիս օգտագործում են տարբեր գործոններ, օրինակ՝ լավ կամ վատ ճակատագիրը, անհատների կողմից խելացի որոշումներ ընդունելու կարողությունը: Նախորդ գլխում մենք վերլուծեցինք, թե ինչպե՞ս են պահանջարկի և առաջարկի շուկայական ուժերը որոշում ռեսուրսների գները: Վաստակների տարբերությունները նույնպես բացատրվում են այս մոդելի շրջանակներում:

Եթե 1) բոլոր անհատները միատեսակ են, 2) բոլոր աշխատանքները հավասարապես գրավիչ են, 3) աշխատողները կատարյալ շարժուն են իրենց աշխատատեղերում, ապա մրցակցային տնտեսության մեջ բոլոր աշխատողների աշխատավարձերը կլինեն հավասար: Եթե տրված այս պայմաններում տնտեսության որևէ ոլորտում գոյություն ունի բարձր աշխատավարձ, ապա աշխատողների առաջարկն այդ ոլորտում կընդլայնվի, քանի դեռ աշխատավարձի տարբերությունները չեն վերացել: Նույն ձևով, որևէ ոլորտում ցածր աշխատավարձն ստիպում է աշխատողներին թողնել աշխատանքը, քանի դեռ այդ ոլորտում աշխատավարձը ետ չի վերադառնում իր հավասարակշռության մակարդակին: Սակայն վաստակի հավասարության համար անհրաժեշտ պայմաններ իրական կյանքում գոյություն չունեն: Այսպիսով, վաստակի տարբերություններ միշտ կան:

² Christopher Jencks, *Inequality* (New York: Basic Books, 1972) p. 220.

ՈՉ ՀԱՄԱՍԵՌ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՉԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Աշխատողները միմյանցից տարբերվում են որոշ հատկանիշներով, որոնք էլ ազդում են նրանց ծառայությունների պահանջարկի և առաջարկի վրա:

Աշխատողների արտադրողականությունը և մասնագիտական հմտությունները. Բարձր արտադրողականությամբ աշխատողների պահանջարկն ավելի մեծ է, քան նվազ արտադրողականությամբ աշխատողներինը: Անհատը, որը կարող է գործարկել մեքենան առավել հմտությամբ, լավ բեյսբոլ խաղալ կամ ավելի շատ վաճառել կյանքի ապահովագրման կտրոններ, ավելի արժեքավոր կլինի գործատուների համար: Այդպիսի աշխատողները կունենան ավելի բարձր սահմանային արդյունք (MRP), քան ցածր որակավորում ունեցող իրենց մրցակիցները: Հետևաբար, շուկայում առավել հմուտ աշխատանքը կպահանջի ավելի բարձր աշխատավարձ:

Աշխատողի արտադրողականությունն արդյունք է գործոնների ամբողջության, որոնք ներառում են բնատուր ընդունակությունները, ընտանեկան դաստիարակությունը, աշխատասիրությունը և մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումները: Բարձր արտադրողականության և բարձր աշխատավարձի միջև կապն անհատներին շահագրգռում է ներդրումներ կատարել «իրենց» մեջ և բարձրացնել իրենց գիտելիքները և հմտությունները: Եթե աշխատողի լրացուցիչ արտադրողականությունը չի տանում բարձր վաստակի, անհատները շատ քիչ շահագրգռված կլինեն արտադրողականության բարձրացմանն ուղղված կրթական կամ ուսումնական ծրագրերի վրա ուղղակի և անուղղակի ծախսեր կատարելու:

Նկար 24-1-ը ցույց է տալիս աշխատողների արտադրողականության և մարդկային կապիտալի մեջ ինվեստիցիաների ծախսերի ազդեցությունը որակավորված և որակավորում չունեցող աշխատողների աշխատավարձի վրա: Քանի որ որակյալ աշխատողների արտադրողականությունը գերազանցում է որակավորում չունեցողների արտադրողականությանը, ապա որակյալ աշխատողների պահանջարկը (D_s) գերազանցում է որակավորում չունեցողների պահանջարկին (D_u): Պահանջարկի երկու կորերի միջև ուղղահայաց հեռավորությունն արտացոլում է որակյալ աշխատողների բարձր սահմանային արդյունքը (MP) որակավորում չունեցողների համեմատ (մաս a): Քանի որ մարդկային կապիտալում ներդրումները (օրինակ կրթությունը կամ ուսուցումը) թանկ են, ապա որակյալ աշխատողների առաջարկն (S_s) ավելի փոքր կլինի, քան որակավորում չունեցողներիին (S_u)։ Առաջարկի երկու կորերի միջև ուղղահայաց հեռավորությունը նշում է աշխատավարձերի տարբերությունները, որոնք առաջանում են հմտությունների բարձրացմանն ուղղված համապատասխան ծախսերի փոխհատուցման ժամանակ (ուսու b)։ Աշխատավարձը որոշված է պահանջարկի և առաջարկի հարաբերությամբ (մաս c)։ Քանի որ որակյալ աշխատողների պահանջարկը մեծ է, իսկ առաջարկը փոքր, ապա նրանց հավասարակշռված աշխատավարձը կլինի բարձր (ժամում \$20)։ Եվ ընդհակառակը, քանի որ որակավորում չունեցողների առաջարկը պահանջարկի համեմատ ավելի մեծ է, ապա նրանց աշխատավարձը կլինի ցածր (ժամում \$6)։ (Նշենք, որ չնայած տնտեսագիտական սրբաբանությունը մեզ հուշում է, թե ինչու են աշխատավարձերը ստաբիլ, բայց այն չի կախող մեզ հուշել, թե ինչպես աշխատող կա յուրաքանչյուր խմբում)

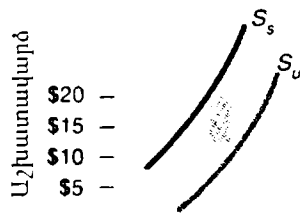
Իհարկե, ինտուիտ ընդունակությունը և դրդապատճառները կազդեն անհատների կրթությամբ պայմանավորված ախտադրողականության մակարդակի վրա: Անհատները տարբերվում են իրենց կրթվածությամբ, ամառային

Նկար 24-1

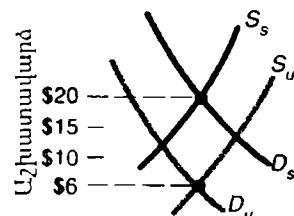
ՈՐԱԿՅԱԼ ԵՎ ՈՐԱԿՎՈՐՈՒՄ ԶՈՒՆԵՑՈՂ ԱՇԽԱՏՈՂՆԵՐԻ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ, ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԸ ԵՎ ԱՌԱՋԱՐԿԸ



(a) Որակյալ և որակավորում չունեցող աշխատողների պահանջարկը



(b) Որակյալ և որակավորում չունեցող աշխատողների առաջարկը



(c) Որակյալ և որակավորում չունեցող աշխատողների աշխատավարձի մակարդակը

Հմուտ աշխատողի արտադրողականությունը, հետևաբար նաև սահմանային արտադրանքը (MP) ավելի մեծ է, քան ոչ որակյալ աշխատողինը: Հետևաբար, ինչպես ցույց է տալիս մաս a-ն, հմուտ աշխատողների պահանջարկը (D_s) կգերազանցի ոչ որակյալ աշխատողների պահանջարկը (D_u): Կրթությունը և ուսուցումը հիմնականում հարստացնում են ընդունակությունները: Քանի որ ստացած հմտությունները մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումների չափով բանկ են, ապա որակյալ աշխատողների առաջարկը (S_s) ավելի փոքր է, քան ոչ ո-

րակյալ աշխատողների առաջարկը (մաս b): Ինչպես ցույց է տալիս մաս c-ն, որակյալ աշխատողների աշխատավարձը բարձր է ոչ որակյալների համեմատ, կապված վերջիններիս համեմատ որակյալների բարձր պահանջարկի և ցածր առաջարկի հետ: (Ծանոթություն. որակյալ աշխատանքի զբաղվածության մեծությունը վարձված ոչ որակյալ աշխատանքի մեծության համեմատ կլինի առավել փոքր, առավել մեծ կամ պատահմամբ հավասար):

դպրոցների, աշխատանքային ուսուցման ժամանակ ստացած արժեքավոր հմտությունների մակարդակով:

Այնուամենայնիվ, մանրամասն փորձագիտական հետազոտությունները վկայում են, որ մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումներն ապահովում են բարձր վաստակներ, երբ մարդը մուտք է գործում աշխատուժի կազմ (տես՝ նկար IV-A, այս տեսադրույթի վերաբերյալ): 1994թ.-ին 25 և բարձր, լրիվ դրույքով աշխատող, քոլեջի կրթությամբ տղամարդկանց տարեկան վաստակը ամբողջ տարին կազմել է \$52193, իսկ միջնակարգ կրթությամբ աշխատողներինը՝ \$29624: Չուզահեռաբար, քոլեջի կրթությամբ կանանցը՝ \$33725, միջնակարգ կրթությամբ կանանցը՝ \$20807: Քոլեջի կրթություն ունեցողների որոշ չափով լրացուցիչ վաստակի առկայությունը բացատրվում է նրանց բնատուր ընդունակությամբ, մտավոր կարողություններով և այլ դրոյապատճառներով: Ըստ ուսումնասիրությունների, լրացուցիչ վաստակի ստացումը համամասնական է լրացուցիչ կրթությամբ ստացած գիտելիքներին ու հմտություններին: Տնտեսական հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ աշխատանքային ուսուցման արդյունքները նույնպես բարձրացնում են աշխատողների վաստակները:

Մարդկային կապիտալի մեջ ինվեստիցիաները և մասնագիտական ընդունակությունների զարգացումը կարող են պաշտպանել բարձր աշխատավարձով աշխատողներին՝ իրենց ծառայությունները ցածր գնով առաջարկել ցանկացողների մրցակցությունից: Շատ քիչ մարդիկ կարող են ունենալ Ուիթնի Հյուստոնի կամ Թոմ Հենկի ընդունակությունները: Նույն ձևով, սրտաբանների, ինժեներների, իրավաբանների, ձեռներեցների և շատ այլ մասնագիտացած աշխատողների առաջարկը սահմանափակված է որոշ մասնագիտությունների

շրջանակներում, որտեղ յուրահատուկ հմտությունները, գիտելիքները և մարդկային կապիտալի ներդրումները կարևոր են: (Տե՛ս «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը):

Այլ հավասար պայմաններում հմուտ մասնագետը կպահանջի ավելի բարձր աշխատավարձ, քան ոչ հմուտը, բայց բարձր հմտությունը չի երաշխավորի բարձր աշխատավարձ՝ պահանջարկի բացակայության դեպքում: Օրինակ, լծասարք պատրաստողը և դարբինը, սովորաբար, այսօր ցածր աշխատավարձ են ստանում:

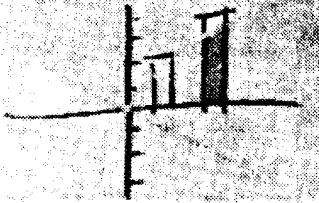
Աշխատողի նախընտրությունները. Աշխատավարձի տարբերությունների կարևոր աղբյուր կարող են դիտարկվել նաև աշխատողի նախասիրությունները: Մարդիկ տարբեր նպատակներ ունեն կյանքում: Ոմանք ցանկանում են շատ փող վաստակել: Ոմանք ցանկանում են երկար ժամեր անընդհատ կրթվել, մյուսները զոհաբերում են սոցիալական և ընտանեկան կյանքը՝ փող աշխատելու համար: Ոմանք կարող են լինել «աշխատամոլ», քանի որ հաճույք են ստանում աշխատանքից: Միչդեռ մնացածները կարող են բավարարվել ստացած փողով, նախընտրելով ավելի շատ ժամանակ անցկացնել ընտանիքի հետ, հեռուստացույցի առաջ կամ տեղական զարեջրատանը:

Տնտեսագիտությունը չի կարող նշել, թե աշխատողների որ նախընտրությունն է ավելի ցանկալի, կամ առաջարկել, որ մարդիկ ավելի շատ սպանախ ուտեն, քան այլ բան: Սակայն տնտեսագիտությունը կարող է նշել, որ այս գործոնները ներգործում են աշխատավարձի և վաստակների տարբերությունների վրա: Մնացած հավասար պայմաններում, դրամական եկամուտ ստանալու նըպատակ հետապնդող աշխատողներն ավելի հավանական է, որ պահանջեն բարձր աշխատավարձ:

Ռասաները և սեռերը. Սեռի և ռասայի հիման վրա խտրականությունը (դիսկրիմինացիա) նույնպես ներգործում է անհատների վաստակների տարբերությունների վրա: **Զբաղվածության խտրականությունն** ուղղակիորեն կարող է սահմանափակել փոքրամասնությունների և կանանց վաստակելու հնարավորությունները: **Զբաղվածության խտրականության** դեպքում, ազգային փոքրամասնության պատկանողը, աշխատող կանայք ունեն տարբեր հնարավորություն նույն արտադրողականությամբ սպիտակամորթի և տղամարդու համեմատ: Իհարկե, փոքրամասնությունների կամ կանանց վաստակները կարող են տարբերվել սպիտակամորթների կամ տղամարդկանց եկամուտներից նաև այլ պատճառներով: **Զբաղվածության խտրականությունը** կարող է սահմանափակել փոքրամասնությունների և կանանց հնարավորությունները ներդրումներ կատարելու մարդկային կապիտալի մեջ (օրինակ, բարձրորակ կրթություն կամ մասնագիտական ուսուցում ստանալ), ոչ ոք կբարձրացնել նրանց արտադրողականությունը և վաստակը: Սահմանափակ են հնարավորությունները նաև ցածր եկամուտ ստացող կամ մեկ ծնողով ընտանիքներում, որը նույնպես կարող է ազդել ընդունակությունների վարպետան և կրթության ստացման վրա: Այսպիսով, զբաղվածության խտրականությունից բացի, այլ գործոններ նույնպես կարող են պայմանավորել անհատների վաստակների տարբերությունը: Մյուս բաժիններում ավելի մանրամասն կներկայացվի զբաղվածության դիսկրիմինացիայի ազդեցությունը:

Զբաղվածության դիսկրիմինացիա (Employment discrimination)

Անհավասար վերաբերմունք՝ պայմանավորված անհատների ռասայով, սեռով, կրոնով, որը սահմանափակում է նրանց զբաղվածությունը և վաստակելու հնարավորությունը: Զբաղվածության դիսկրիմինացիան ժազում է գործատուների, սպառողների և երիտասարդ աշխատողների նախապաշարմաներից:



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՄՐՑՈՒՄՆԵՐԻ ՎՃԱՐԸ. ՀԱՂԹՈՂՆԵՐԻ ԸՐՁԱՆՈՒՄ ՎԱՍՏԱԿՆԵՐԸ

Սպորտային աստղերն, ինչպիսիք են Շաքիլ Օ՛Նիլը և

Մայքլ Ջորդանը, հայտնի երգիչները, դերասանները, ինչպիսիք են Մայքլ Ջեքսոնը և Սիլվեստր Ստալոնեն, տարեկան վաստակում են 20 մլն և ավելի դոլար: Հայտնի իրավաբանները, բժիշկները և գործարարները նույնպես ունեն խոշոր վաստակներ: Ի՞նչ գործոններ են ազդում այս գերաստղերի վաստակների վրա:

Սահմանային արտադրողականության տեսությունը. Սահմանային արտադրողականության տեսությունը նշում է, որ աշխատողի վճարը կախված է նրա սահմանային արդյունքից: Նըշված աստղերն ստեղծում են այդքան մեծ հասույթ: Երբ քիմն ունի աստղ, քիմի խաղի տոմսերի վաճառքն աճում է, այդ խաղի հեռուստատեսային ցուցադրության պայմանագրերը կարող են ավելանալ, քիմի տարբերանշանն ունեցող առարկաների վաճառքը (օրինակ, հագուստի) նույնպես աճում է, և վերջապես քիմի հաղթանակի շանսը բարձրանում է (որը բերում է լրացուցիչ հասույթ): Տնտեսական հետազոտությունները վկայում են, որ իրականում պրոֆեսիոնալ մարզիկներն ունեն սահմանային արդյունք, որը շատ մոտ է իրենց ստացած աշխատավարձին¹:

Ո՞րն է գերաստղի սահմանային արդյունքը, օրինակ՝ Առնոլդ Շվարցենեգերիին: Դա այն է, որ շատ մարդ է գնում տեսնելու այն կինոնկարը, որտեղ նա է խաղում: Եթե երկու, երեք մլն մարդ լրացուցիչ ծախսում է 5 դոլար՝ կինոնկարը դիտելու համար, ապա այն ստեղծում է 10 մլն կամ 15 մլն դոլար լրացուցիչ հասույթ: Հեշտ է տեսնել, թե աստղը կինոնկար արտադրող ընկերությանն ինչքան լրացուցիչ հասույթ է բերում: Մրցակցային աշխատանքի շուկաները երաշխավորում են, որ մեծ աստղերը վճարվեն իրենց սահմանային արդյունքին համապատասխան:

Որո՞նք են գլխավոր ընկերության ստացած բարձր աշխատավարձերի հիմքերը: Գլխավոր ընկերությունների վարչակազմի կողմից ընդունված որոշումները կարող են ունենալ և ունեն խոշոր ֆինանսական ազդեցություն ընկերության վրա: Եթե այդ վարչակազմն էականորեն կրճատում է ընկերության կորուստները կամ մեծացնում շահույթը, ապա դրա դիմաց պարգևատրվում

է բարձր վաստակով: Վարչակազմն արժեքավոր է, մասնավորապես, երբ ընկերությունը վնասներ է կրում, մղում է մրցակցային պայքար կամ կատարում տեխնոլոգիական փոփոխություններ:

Մրցախաղի վճարի բացատրությունը. Գոյություն ունեն նաև այլ գործոններ, որոնք պայմանավորում են գերաստղերի խոշոր վաստակները: Որոշ շուկաներում աշխատավարձերի վճարումը նմանվում է մրցախաղի կանոններին: Միայն ամենաբարձր կարգի անհատներն են ստանում բարձր աշխատավարձ, մինչդեռ նրանք, ովքեր երկրորդ տեղում են, ստանում են շատ քիչ: Վճարման այս ձևը նման է գոլֆի մրցախաղի պարզապարզ համակարգին, որտեղ արտադրողականության փոքր տարբերությունը (մեկ կամ երկու վայրկյան) ուղեկցվում է 100, 1000 դոլար տարբերությամբ:

Այս տիպի միջավայրում աշխատողները հիմնականում վիճակախաղի առարկա են, հաղթողներն (ամենաբարձր արտադրողականությամբ մարդիկ) ստանում են ավելի բարձր, քան նրանց սահմանային արդյունքն է, կորցնողներն՝ իրենց սահմանային արդյունքից ցածր: Սակայն սրա դեմ գործում է այն հանգամանքը, որ կորցնողները կարող են գտնել այլընտրանքային աշխատանք, որտեղ կստանան իրենց սահմանային արդյունքին հավասար աշխատավարձ:

Քանի որ այստեղ բարձր արտադրողականության դիմաց ավելի մեծ է հավելվածարը, քան այլ ոլորտներում, ապա մրցախաղային վճարի միջավայրը խիստ շահագրգռվածություն է ստեղծում պոտենցիալ գերաստղերի համար դառնալ լավագույնը: Հետևաբար, շատ մարդիկ երկար ժամանակ են ծախսում զարգացնելու իրենց ունակությունները, որոնք կմեծացնեն նրանց շանսը՝ դառնալու սպորտի, արվեստի և բիզնեսի աստղեր: Լա՞վ է սա, թե՞ վատ: Տնտեսագիտությունը չի պատասխանում այս հարցին: Այն միայն բացատրում է, թե ինչպես է այդ շուկան գործում:

¹ Paul M.Sommers and Noel Qunton, "Pay and Performance in Major League Baseball:The Case of First Family of free Agents", Journal of Human Resources (Summer 1982): 426-435.
² Edward Lazear and Sherwin Rosen, "Rank order Tournaments as an Optimum Labor Contract", Journal of Political Economy 89 (October 1981): 841-864, and Robert Frank and Phillip Cook, The Winner-Take-All Society (New York:The Free Press,1995).

ՈՉ ՀԱՄԱՍԵՌ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻՑ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Երբ անհատները գնահատում են զբաղվածության այլընտրանքները, նրանք հաշվի են առնում և՛ աշխատավարձերը, և՛ աշխատանքային պայմանները: Աշխատանքը վտանգավոր է: Այն հնարավորություն կտա՞ փորձ և մասնագիտացում ձեռք բերել, որը կազդի ապագա վաստակի վրա: Աշխատանքն աղմկոտ է և նյարդեր փչացնող: Աշխատածամերը, աշխատանքի վայրը, տրանսպորտի միջոցները հարմա՞ր են: Այս գործոնները տնտեսագետները համարում են **աշխատանքի ոչ դրամական բնութագրիչներ**: Մարդիկ կընդունեն ոչ հաճելի աշխատապայմաններով աշխատանք, եթե աշխատավարձն այնքան բարձր է (համեմատած լավ աշխատապայմաններով պոտենցիալ այլընտրանքի հետ), որ կփոխհատուցի աշխատանքի անցանկալի ոչ դրամական առանձնահատկությունները: Քանի որ բարձր աշխատավարձն, ըստ էության, փոխհատուցում է աշխատողին՝ աշխատանքի ոչ հաճելի լինելու դիմաց, ապա տնտեսագետներն աշխատավարձի տարբերությունները կոչում են **աշխատավարձի փոխհատուցման տարբերակիչներ**:

Նվազ գրավիչ աշխատանքային պայմաններով աշխատողներին բարձր աշխատավարձերով փոխհատուցելու օրինակները շատ են: Քանի որ վտանգավոր է բարձրահարկ շենքերի (20-րդ հարկից բարձր) պատուհան լվացողների աշխատանքը, ապա այդ աշխատողներն ավելի բարձր աշխատավարձ են ստանում, քան ցածրահարկ շենքերի պատուհան լվացողները: Վաճառքի հետ կապված աշխատանքը ներառում է քաղաքից դուրս ուղևորություններ, դա սովորաբար ավելի բարձր է վճարվում, քան նույն աշխատանքն առանց նման անհարմարության: Աժխահանքի և կոյուղու աշխատողներն այս աշխատանքը կատարում են, քանի որ ավելի բարձր են վարձատրվում, քան որակավորում չպահանջող այլ աշխատանքների դիմաց: Փոխհատուցման գործոնն ազդում է նույնիսկ տնտեսագետների վաստակի վրա: Երբ տնտեսագետներն աշխատում են քոլեջներում կամ համալսարաններում, նրանք սովորաբար ունենում են առավել անկայս և մտավորը խթանող աշխատանքային միջավայր, քան երբ աշխատում են բիզնեսի ոլորտում: Ջարմանալի չէ, որ գիտությամբ զբաղվող տնտեսագետները վաստակում են ավելի քիչ, քան բիզնեսում զբաղվածները:

Աշխատանքի ոչ դրամական բնութագրիչները (Nonpecuniary job characteristics)՝ *Աշխատանքային պայմանները, հեղինակությունը, տարբերակվածությունը, տեղադիրքը, աշխատողի ազատությունը և պարտավորությունները և աշխատանքի այլ, ոչ աշխատավարձային բնութագրիչները, որոնք ազդում են աշխատողի կողմից աշխատանքի գնահատման վրա:*

Փոխհատուցող աշխատավարձի տարբերությունները (Compensating wage differentials)՝ *Աշխատավարձի տարբերությունները, որոնցով փոխհատուցում են աշխատողներին ռիսկի, ոչ հաճելի աշխատանքային պայմանների և աշխատանքի այլ անցանկալի ոչ աշխատավարձային ասպեկտների դիմաց:*

ԱՇԽԱՏԱՎԱՅՐԻ ՀԵՌԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ՀԵՏ ԿԱՊՎԱԾ ԿԱՍՏԱԿՆԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Աշխատանք գտնելու համար նոր բնակավայր տեղափոխվելը կամ նոր մասնագիտություն սովորելը ծախսեր է պահանջում: Նման տեղափոխությունները վայրկենական տեղի չեն ունենում: Իրական աշխարհում աշխատանքն, ինչպես մնացած ռեսուրսները, չունի կատարյալ շարժունություն, հետևաբար, աշխատավարձի որոշ տարբերությունները բացատրվում են նաև այս հանգամանքով:

Քանի որ աշխատանքի պահանջարկն ամենցված պահանջարկ է, այն կրում է արդյունքի շուկայի փոփոխությունների ազդեցությունը: Արդյունքի պահանջարկի բնոյայնոր տեսում է այդ արդյունքն արտադրելու համար անհրաժեշտ մասնագիտացված աշխատանքի պահանջարկի աճին: Քանի որ կարճ ժամկետում ռեսուրսները հաճախ շարժուն չեն (այսինքն՝ դրանց առաջարկը ոչ էլաստիկ է), պահանջարկի բնոյայնոր կտանի մասնագիտացված աշխատողների աշխատավարձի կարուկ աճին: Սա տեղի ունեցավ նավթար-

ՀԱՄԱՌՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻԾ**Որո՞նք են աշխատավարձի տարբերությունների պատճառները****Աշխատողների տարբերությունները**

1. Արտադրողականությունը և մասնագիտական հմտությունները (արտահայտում է բնատուր ընդունակությունը, դաստիարակությունը և մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումը):
2. Աշխատողի նախապատվությունները (բարձր աշխատավարձի և այլնի միջև այլընտրանքը):
3. Ռասայական և սեռային խտրականությունը:

Աշխատանքի տարբերությունները

Աշխատավայրի տեղադիրքը:

Աշխատանքային պայմանները (օրինակ՝ աշխատանքի անվտանգությունը, ժամանակավոր ընդհատումները և աշխատանքային միջավայրի հարմարավետությունը):

Ուսուցման, հմտությունների և աշխատանքային փորձի հարստացման հնարավորությունները:

Ռեսուրսների ոչ շարժուն լինելը

Դինամիկ փոփոխություններից առաջացած ժամանակավոր անհավասարակշռությունը:

Ինստիտուցիոնալ սահմանափակումները (օրինակ՝ մասնագիտական լիցենզավորումը և արհմիությունների ստեղծած արգելքները):

դյունահանող արդյունաբերությունում 1970-ականներին: Պահանջարկի ընդլայնումը կտրուկ բարձրացրեց նավթային ինժեներների, օպերատորների և այլ մասնագետների վաստակը: Նավթի նվազող գները հակառակ ազդեցություն ունեցան 80-ականների կեսերին: Մասնագիտացված ռեսուրսների և զբաղվածության պահանջարկը շուշափելիորեն նվազեց, քանի որ նավթի արդյունաբերությունում արտադրանքը նվազեց 1985-1986թթ.-ին:

Ինստիտուցիոնալ արգելքները նույնպես կարող են սահմանափակել աշխատանքի շարժունությունը: Օրինակ՝ արտոնագրման անհրաժեշտությունը սահմանափակում է շատ մասնագիտությունների գծով (բժիշկների, տաքսու վարորդների, ճարտարապետների, դիարանների աշխատողների) աշխատանքի շարժունությունը: Արհմիությունները նույնպես աշխատանքի շարժունության սահմանափակման և պահանջարկի ու առաջարկի շուկայական ուժերի ներգործության նվազման քաղաքականություն են վարում: Նվազագույն աշխատավարձը կարող է արգելել ցածրորակ աշխատողներին աշխատանք ձեռք բերել տնտեսության որոշակի ոլորտներում: Աշխատանքի շարժունության վրա այս սահմանափակումներն ազդում են աշխատողների աշխատավարձերի տարբերությունների վրա:

ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՉԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ. ԱՄՓՈՓՈՒՄ

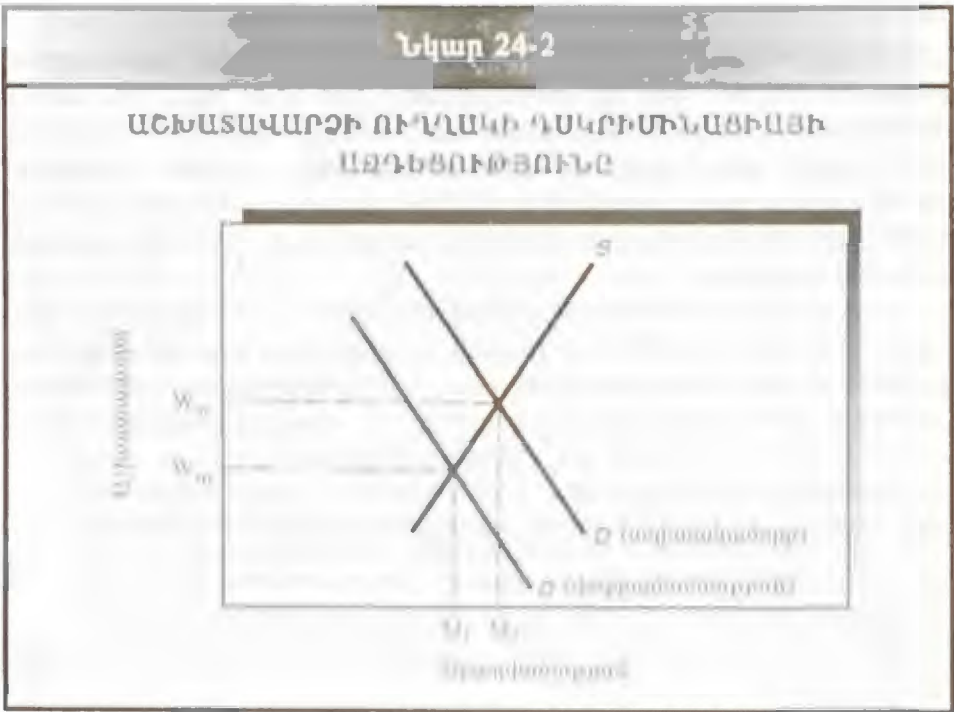
Ինչպես ցույց է տալիս համառոտ ուրվագիծը, աշխատավարձերի տարբերությունները ծագում են շատ պատճառներով, որոնք կարելի է խմբավորել երեք հիմնական խմբերում՝ աշխատողների տարբերություններ, աշխատանք-

ների տարբերություններ և ռեսուրսների ոչ շարժուն լինելը: Այս գործոններից շատերն ունեն կարևոր բաշխիչ դեր՝ փոխհատուցելով մարդկանց 1) ներդրումները մարդկային կապիտալում՝ ուղղված արտադրողականության բարձրացմանը, 2) անբարենպաստ աշխատանքային պայմանների դիմաց: Աշխատավարձերի տարբերությունների այլ պատճառներից են աշխատանքի տեղերը և ոչ դրամական օգուտների համեմատ բարձր դրամական եկամտի գերապատվությունները:

ԽՏՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԶԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ՈԼՈՐՏՈՒՄ

Ինչպե՞ս է ազդում զբաղվածության խտրականությունը կանանց և ազգային փոքրամասնությունների աշխատանք գտնելու հնարավորությունների վրա: Գործատուները շահում են խտրականությունից: Տնտեսագիտությունը լույս է սփռում այս երկու հարցերի վրա: Աշխատանքի շուկայում խտրականության երկու դրսևորումներն են աշխատավարձերի մակարդակի և զբաղվածության սահմանափակումները: Նկար 24-2-ը ցույց է տալիս խտրականությունն աշխատավարձերի վճարման ժամանակ: Երբ մեծամասնության աշխատողներն ավելի նախընտրելի են, քան փոքրամասնության աշխատողները (կամ տղամարդիկ՝ կանանց համեմատ), ապա վերջիններիս պահանջարկը կրճատվում է: Հետևաբար, փոքրամասնությունների (կանանց) աշխատավարձերը նվազում են սպիտակների (տղամարդկանց) համեմատ:

Հիմնականում աշխատանքի շուկան երկակի է խմբի և խտրականության ենթարկված խմբի համար: Ընդունելի խումբը նախընտրելի է, բայց կարելի է փոխարինել նվազ թանկ փոքրամասնության աշխատանքով: Եվ սպիտակները, և՛ փոքրամասնություն ներկայացնող աշխատողները վարձված են, սակայն սպիտակամորթները վճարվում են ավելի բարձր աշխատավարձով: Արտաքին ճնշման պատճառով կամ համաձայն իրենց սեփական կարծիքի, գործատուները կարող են վարձել սպիտակների և տղամարդկանց որոշակի աշ-



Երբ փոքրամասնության կամ կանանց զբաղվածության դիսկրիմինացիա կա, ապա նրանց աշխատանքի պահանջարկը կնվազի, և աշխատավարձի մակարդակը կնվազի W_2 -ից W_1 »

խատանքների համար: Երբ փոքրամասնությունը և աշխատող կանայք բացառվում են մեծ թվով մասնագիտություններից, նրանք աշխատանք են առաջարկում մնացած փոքր թվով աշխատանքների և զբաղմունքների համար: Երբ որոշ սահմանափակումները մարդկանց արգելում են դառնալ կառավարիչներ, փակահագործներ, էլեկտրիկներ և բեռնատարի վարորդներ, նրանք ընդունում են այլընտրանքները: Երբ սահմանափակում չունեցող մասնագիտությունների գծով աշխատանքի առաջարկն աճում է, ապա աշխատավարձը նվազում է:

Չնայած զբաղվածության դիսկրիմինացիան ազդում է փոքրամասնությունների և կանանց վաստակի հնարավորությունների վրա, սոցիալականության տեսությունը նշում է, որ դիսկրիմինացիան թանկ է նստում նաև գործատուների վրա, երբ նրանք գործում են իրենց կանխակալ կարծիքով: Եթե գործատուն կարող է վարձել հավասար արտադրողականությամբ փոքրամասնության ներկայացուցչին (կամ կանանց) ավելի ցածր աշխատավարձով, քան սպիտակին կվճարեր (կամ տղամարդկանց), ապա շահույթի դրդապատճառն է նրանց ստիպում այդ քայլին դիմել: Վարձելով բարձր աշխատավարձով սպիտակ աշխատողներ՝ ֆիրմայի ծախսերն աճում են: Գործատուները, որոնք վարձում են աշխատողներին անկախ նրանց ռասայից և սեռից, կունենան ցածր ծախսեր և բարձր շահույթներ այն մրցակից ֆիրմաների համեմատությամբ, որոնք վորձում են լրացնել իրենց ազատ աշխատատեղերը սպիտակ տղամարդկանցով: Այսպիսով, մրցակցային ուժերը կրճատում են դիսկրիմինացիա վարող ֆիրմաների շահութաբերությունը:

Դիսկրիմինացիոն պրակտիկան կարող է արդյունք լինել ոչ միայն գործատուի կանխակալ կարծիքի, այլ նաև ուրիշ գործոնների: Եթե ֆիրմայի աշխատողները կամ նրա գնորդներն ունեն դիսկրիմինացիոն նախընտրություններ, ապա դա պատճառ կլինի ֆիրմայի կողմից աշխատողներին դիսկրիմինացիայով վարձելու համար: Օրինակ՝ գիշերային ակումբները հիմնականում վարձում են երիտասարդ գեղեցիկ կանանց, չինական ռեստորանները՝ չին աշխատողների:

ԶԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ԴԻՍԿՐԻՄԻՆԱՑԻԱՆ ԵՎ ՓՈՔՐԱՄԱՍՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՎԱՍՏԱԿՆԵՐԸ

Խմբերի միջև վաստակները կարող են տարբերվել, դիսկրիմինացիայից բացի, զբաղվածության նաև այլ պատճառներով: Եթե մենք ուզում ենք մեկուսացնել զբաղվածության դիսկրիմինացիայի ազդեցությունը, պետք է՝ 1) ճշգրտենք խմբերի վարձատրության տարբերությունները՝ կապված կրթության, փորձի և արտադրողականության հետ, 2) համեմատություն կատարենք աշխատողների նույն որակավորում ունեցող խմբերի միջև՝ միայն ռասայական (սեռային) հիմքի վրա:

Ինչպե՞ս փոքրամասնությունների վաստակները համեմատենք նույն արտադրողականությունն ունեցող սպիտակամորթների նույն ցուցանիշների հետ: Նկար 24-3-ը սվյալներ է ներկայացնում դրա վերաբերյալ³: Փոքրամասնությունների վաստակի աշխատավարձերը և «արտադրողականությամբ

³ Տես. Leonard A. Carlson and Caroline Swartz, "The Earnings of Women and Ethnic Minorities, 1959-1979", *Industrial and Labor Relations Review* 41 (July 1988), առավել մանրամասն հետազոտության համար, կիսնված վաղ տվյալների վրա, որը վերլուծում է արտադրողականության բնութագրիչների ազդեցությունը սպիտակների համեմատ փոքրամասնության վաստակի վրա: June O'Neill, "The Role of Human Capital in Earnings Differences between Black and White Men", *Journal of Economic Perspectives* (fall 1990): 25-45. լրացուցիչ տեղեկություն է տալիս սպիտակների և սևամորթների միջև վաստակների տարբերությունների մասին:

Նկար 24-3

ՍՊԻՏԱԿՆԵՐԻ ՀԱՄԵՄԱՏ ՓՈՔՐԱՄԱՍՆՈՒԹՅԱՆ ՓԱՍՏԱԳԻ ԵՎ ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՄԲ ՃՇԳՐՎԱԾ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ 1993-95ԹԹ.

	Տղամարդիկ		Կանայք	
	Փաստացի ճշգրտված		Փաստացի ճշգրտված	
Սպիտակամորթ	100	100	100	100
Աֆրիկա-ամերիկացի	78	85	91	93
Ամերիկյան հնդկացիներ	83	94	89	96
Ասիա-ամերիկացի	99	92	106	97
Մեքսիկա-ամերիկացի	67	92	77	96
Այլ իսպանախոսներ	79	92	88	97

^a Ծագումով չին և ճապոնացի ամերիկացիները

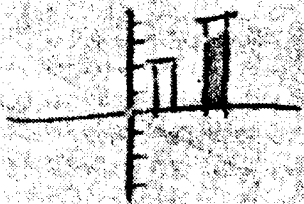
Աղբյուրը. այս տվյալները մերկայացված են հեղինակին Դավիթ Մակֆերսոնի կողմից: Դրանք ստացված են 1993-1995թթ. բնակչության ընթացիկ հետազոտությունից: Տվյալները ճշգրտված են կրթության տարիներով, աշխատանքի փորձով, տարածքով, արդյունաբերության և զբաղվածության ոլորտի, արհմիութենական կարգավիճակի և ամուսնական տվյալներով:

ճշգրտված» փոքրամասնության աշխատավարձերի հարաբերակցությունը մերկայացված է: Ըստ էության, ճշգրտված հարաբերակցությունը թույլ է տալիս համեմատել փոքրամասնությունների և սպիտակամորթների աշխատավարձերը, ընդ որում, երկու խմբերն էլ ունեն նույն արտադրողականությունը: Սևամորթ տղամարդու փաստացի աշխատավարձը 1993-1995թթ.-ին կազմում էր սպիտակամորթ տղամարդու աշխատավարձի 78%-ը: Սակայն եթե հաշվի առնենք սևամորթի աշխատուժի բնութագրիչները, ապա այն կանի մինչև 85%: Սա նշանակում է, որ արտադրողականությանն առնչվող գործոնները պայմանավորում են երկու խմբերի միջև աշխատավարձերի տարբերությունների 1-4-ը: Տարբերությունների 15%-ը, որը կարող է զբաղվածության խտրականության արդյունք լինել, արտադրողականության բնութագրիչներով ճշգրտումից հետո մնացածն է⁴:

Ամերիկայում ապրող մեքսիկացիները համարվում են ԱՄՆ-ի երկրորդ ամենախոշոր փոքրամասնություն կազմող խումբը: Ամերիկայում ապրող մեքսիկացի տղամարդու փաստացի աշխատավարձը կազմում է սպիտակ տղամարդու աշխատավարձի 67%-ը, իսկ «ճշգրտված» վատուակը՝ 92%-ը: Այս տրվյալները ճշգրտված չեն ըստ լեզվի անգլերենի, ինչպես նաև: Այս գործուժով ճշգրտելու դեպքում տարբերությունը շատ քիչ է լինում: Ըստ այս տվյալների, Ամերիկայում ապրող մեքսիկացի տղամարդիկ ունեն նույն աշխատանքային բնութագրիչները, ինչ որ սպիտակ տղամարդիկ, և երանգ աշխատավարձը շատ սնու է լինեց սպիտակ գործընկերների աշխատավարձին:

Նկար 24-3-ում ներկայացված են մնացած փոքրամասնությունների անվանական և ճշգրտված վատուակները: Հետաքրքիր է, որ արտադրողականության գործոնի ճշգրտումից հետո, Ամերիկայում ապրող ասիացիների աշխատավարձը նվազում է սպիտակների համեմատ: Սա տեղի է ունենում, որովհետև արտադրողականության բնութագրիչներից, մասնավորապես, կրթության միջին մակարդակն Ամերիկայում ապրող ասիացիների մոտ ավելի բարձր է, քան սպիտակների:

⁴ Նկար 24-3-ում հարաբերակցության ճշգրտման ամենամանր բացատրությունը ստացված էր ըստ մեկ զբաղվածության դիսկրիմինացիայի և արտադրողականության տարբերությունների տեղեկատվությունից, սեռ Barr, T. Hirsch and David A. Shepherdson, "Wages and Gender Comparison: Why Do Women's Jobs Pay Less?", Journal of Labor Economics, July, 1987:



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՋԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ԴԻՍԿՐԻՄԻՆԱՑԻԱՆ ԵՎ ԿԱՆԱՆՑ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ

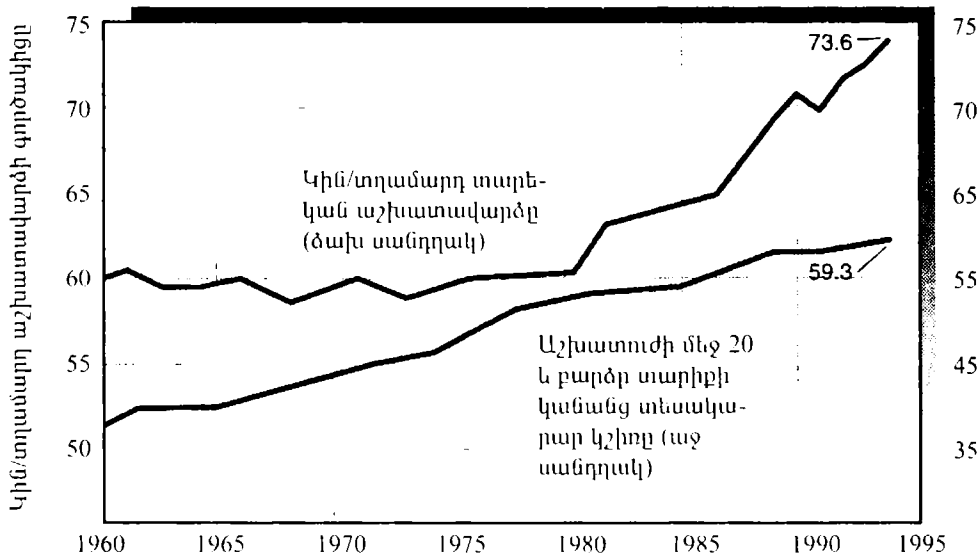
Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո մեծ տեղաշարժ եղավ տնային տնտեսություն-աշխատուժ հարստերակցության մեջ՝ կանանց, մասնավորապես, ամուսնացած կանանց հետ կապված: 1994թ. կանանց 59,3%-ը աշխատուժի կազմի մեջ էր, 1949թ. 33,2%-ի, 1960թ. 37,6%-ի դիմաց: (Տես գրաֆիկ 1): Այս աճի մեջ մեծ է ամուսնացած կանանց դերը: Աշխատուժում նրանց զբաղվածության մակարդակը 1960թ. 32%-ից հասավ 60%-ի՝ 1994թ.:

Ինչպես ցույց է տալիս գրաֆիկ 1-ը, լրիվ աշխատաժամով աշխատողների մեջ կին-տղամարդ վաստակների գործակիցը 1950-1980թթ.-ին կազմում էր մոտ 60%: Սկսած 1980թ.-ից կանանց աշխատավարձի մակարդակը տղամարդկանց համեմատ աճեց: Այնուհանդերձ, կանայք աշխատելով լրիվ դրույքով, վաստակում էին միայն տղամարդկանց եկամտի 73,6%-ը (1994թ.-ին): (Ծանոթություն. լրիվ դրույքով աշխատող կանայք աշխատում են մոտ 10%-ով պակաս աշխատաժամանակ, քան տղամարդիկ: Հետևաբար, լրիվ դրույքով աշխատող կանանց ժամավճարը կազմում է իրենց տղամարդ գործընկերների 80%-ը 1994թ.:

Չատ մարդիկ դա կապում են զբաղվածության դիսկրիմինացիայի հետ: Այդ տեսակետն ապացուցող տվյալներ կան: Ի տարբերություն ազգային փոքրամասնության և սպիտակամորթների հարստերակցության, տարիքը, կրթությունը ամուսնական վիճակը, լեզուն և տարածքային բնութագրիչները տղամարդկանց և կանանց համար նույնն են: Այսպիսով, ճշգրտելով այս գործոններով, տղամարդկանց և կանանց վաստակների տարբերությունը շատ քիչ է կրճատվում: Ջրադմունքի վերաբերյալ տվյալները հաստատում են այն տեսակետը, որ կանայք կենտրոնացած են մի քանի ցածր վարձատրվող աշխատանքներում: Միայն վերջերս բոլոր կանանց կեսից ավելին զբաղված էին հիմնականում 4 մասնագիտություններում՝ գրասենյակային աշխատողներ, ուսուցիչներ, դայակներ և սննդի ոլորտի աշխատողներ:

Գրաֆիկ 1

ԿԱՆԱՅԸ ՈՐՊԵՍ ԱՇԽԱՏՈՒԹ



1960-1994թթ. աշխատուժի կազմի մեջ կանանց մասնակցությունն աճեց 37,6-59,3%: Սակայն կին-տղամարդ վաստակի հարստերակցությունը տատանվում է 60%-ի շուրջը

1960-1980թթ., նախքան 80-ականների աճը: 1994թ.-ին այն աճել է մինչև 73,6%:

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ (շարունակություն)

Չնայած այս տվյալներին, ըստ որի զբաղվածության դիսկրիմինացիան միակ կամ հիմնական աղբյուրն է տղամարդկանց և կանանց վաստակների տարբերության, դա այնքան էլ ճիշտ չէ: Առաջինը՝ նույնիսկ ճշգրտված տարբերության մակարդակը կստիպի մի փոքր չշտապել եզրակացություններ անել: Եթե գործատուն կարող է վարձել կանանց, ովքեր ցանկանում են և կարող են կատարել նույն աշխատանքն ինչ տղամարդիկ, և կվճարի 25%-ով պակաս, ապա շահույթի դրդապատճառը գործատուին կխթանի դա անելու: Եթե գործատուն կին աշխատող վարձելով, իրոք, աշխատանքի ծախսը 25%-ով կրճատում է, ապա շատ քիչ «սեռամոլ» գործատուներ (և՛ տղամարդիկ, և՛ կանայք) կարող են բաց թողնել այդ շանսը: Իհարկե, շատ և շատ գործատուներ կփոխարինեն տղամարդ աշխատողներին կանանցով, եթե նրանց վաստակի հարաբերակցությունը ձգտի հավասարության:

Երկրորդ՝ շատ կարևոր է հաշվի առնել, որ ամուսնացած տղամարդիկ և կանայք ընտանիքի մեջ ավանդաբար տարբեր մասնագիտացում ունեն: Պատմականորեն, ամուսնացած տղամարդը սովորաբար ձգտում է զբաղվածության, քանի որ ինքն է ընտանիքի հիմնական կերակրողը: Ըստ այս ավանդական սյարտավորությունների, տղամարդիկ մշտապես մեծամասնություն են աշխատուժի կազմում, շարժվում են դեպի բարձրավաստակ աշխատանքները, ընդունում են երկար տևողությամբ, անորոշ գրաֆիկով և քաղաքից դուրս գնալու հետ կապված աշխատանքներ:

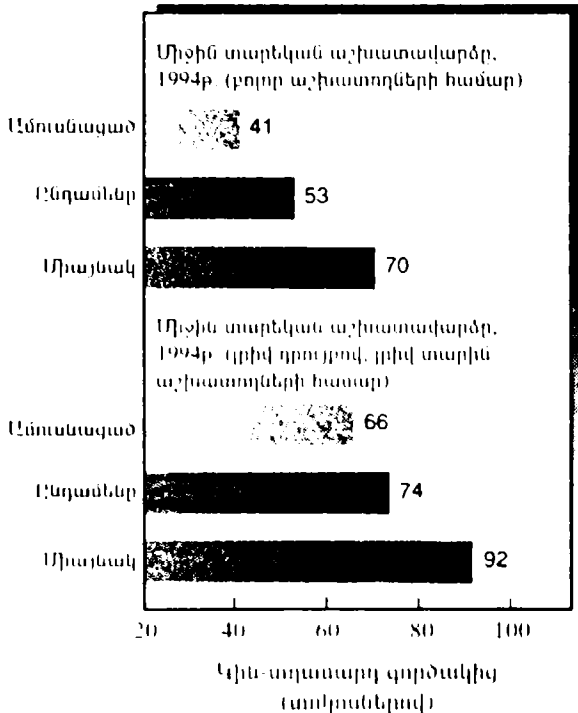
Եվ հակառակը, ամուսնացած կանայք, սովորաբար պատասխանատու են տնային տնտեսության և երեխաների խնամքի համար: Այդ պատճառով, պատմականորեն, կանայք գերադասում են առանց քաղաքից դուրս ուղևորությունների, առավել ճկուն գրաֆիկով և տնային տնտեսության հետ համահունչ բնութագրիչներով աշխատանքներ: Այս տեսանկյունից զարմանալի չէ, որ կանայք ավելի գրավիչ են հասարակում դասակի, ուսուցչի, գրասենյակային ծառայողի և այլ ճկուն գրաֆիկներով աշխատանքները:

Ինչո՞ւ է կարևոր ընտանիքում սեռային ստանդարտացումը: Գրաֆիկ 2-ը րոտաբանում է դրա կարևորությունը: Այստեղ մենք գույց ենք սուպրա տղամարդկանց համեմատ կանանց միջին տարեկան վաստակներն ըստ ամուսնական վիճակի՝ Պարզ է, որ ամուսնացած կանայք վաստակում են

ավելի քիչ, քան ամուսնացած տղամարդիկ: Նույնիսկ լրիվ դրույքով աշխատող ամուսնացած կինը վաստակում է տղամարդու վաստակի 66%-ը: Սակայն կանանց և տղամարդկանց վաստակի ճեղքվածքը շոշափելիորեն քիչ է ամուսինների խմբում: Իրականում 1994թ. ամուսինների համար տղամարդ-կին տարեկան վաստակի գործակիցը լրիվ դրույքով և լրիվ տարին աշխատելու դեպքում կազմել է 92%: Հետևաբար, միայնակ կնոջ վաստակը միայն 8%-ով է զիջում ամուսին տղամարդու վաստակին:

Գրաֆիկ 2

ԿԻՆ/ՏՂԱՍԱՐԴ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՉՆ ԸՍՏ ԱՄՈՒՍՆԱԿԱՆ ԿԱՐԳԱՎԻՃԱԿԻ 1994Թ.



Քանի որ կին տղամարդ վաստակի գործակիցը տարբերվում է ըստ ամուսնական կարգավիճակի և աշխատած ժամանակի, սխալակ կանանց եկամուտը սխալակ տղամարդկանց եկամտի համեմատությամբ ավելի բարձր է՝ քան կանանց վաստակը ամուսնացածների համեմատ:

Աղբյուրը՝ U.S. Department of Commerce, Income, poverty and Evaluation of Social Benefit, 1994 - Current Population Report, Series P 60-159

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ (շարունակություն)

Ապագան. Ի՞նչ կայող ենք ասել վաստակների տարբերությունների միտումների մասին: Տղամարդկանց և կանանց աշխատելու նպատակները անցյալում էականորեն տարբեր էին: Վերջին տարիներին այդ տարբերությունները նվազել են: Եթե 1968թ. 14-24 տարեկան կանանց միայն 27%-ն էր սպասվում, որ աշխատանքի մեջ կլինի 35 տարեկանում: Անցյալում կանայք քիչ հավանական է, որ կուսումնասիրեին մաթեմատիկա, շինարարություն, բժշկություն. իրավունք և այլ բարձր վճարվող մասնագիտություններ: Ինչպես ցույց է տալիս գրաֆիկ 3-ը, այժմ շատ և շատ կանայք են ուսումնասիրում հաշվապահություն, ան-

անմաբուժություն, ատամնաբուժություն, բժշկություն, իրավունք, ճարտարապետություն, դեղագիտություն և տնտեսագիտություն: Անցած երկու տասնամյակում այս ոլորտներում կանանց վաստակի աճն արտացոլում է կանանց աշխատանքային նպատակների փոփոխությունը: Վերջին տարիներին կանանց և տղամարդկանց կրթության և կարիերիայի նպատակները նույնն են: Այս գործոնը 1980-ականներին տղամարդ-կին վաստակի գործակցի հիմնական շարժիչ ուժն է և կշարունակի վերացնել սեռային հիմքի վրա վաստակի տարբերությունները նաև ապագայում:

Գրաֆիկ 3

ԸՍՏ ՄԱՍՆԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՉԻ ԿԱՆԱՆՑ ՏԵՍԱՎԱՐԱՐ ԿԵԻՌԸ 1970-71 և 1992-93ԹԹ.

Մասնագիտություն	1970-71	1992-93
Ինժեներ	0.8	15.8
Ատամնաբույժ	1.2	33.9
Ֆիզիկոս	2.4	49.1
Իրավաբան	7.3	42.5
Անասնաբույժ	7.8	62.8
Բժիշկ	9.2	37.7
Հաշվապահ	10.1	54.2
Տնտեսագետ	11.2	29.8
Ճարտարապետ	12.0	35.2
Դեղագործ	25.2	64.6

Աղբյուրը՝ Commission of Professionals in Science and Technology, Professional Women and Minorities (Washington, D.C.: CPST, 1987); and U.S. Department of Education, Digest of Education Statistics, 1995 (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office), Tables 241 and 252.

1. Անհատական աշխատող մարդկանց զբաղվածության և վաստակի տվյալները չեն ենթարկվում զբաղվածության դիսկրիմինացիայի հիպոթեզին: Կարելի է սպասել, որ շատ կանայք կլինեն անհատ ձեռներեց, որպեսզի խուսափեն դիսկրիմինացիայից. արդյունք լինելով կանանց զբաղվածության և անհատական գործունեության մեջ կին-տղամարդ վաստակի հարաբերակցության մեծացմանը: Իրականում ճիշտ հակառակն է տեղի ունենում: Տե՛ս Robert L. Moore, "Employer Discrimination: Evidence from Self-Employed Workers", Review of Economics and Statistics 65 (August 1983).
2. Կանանց վաստակի և զբաղվածության վրա ընտանիքների մասնագիտացվածության ազդեցության վերլուծման համար տե՛ս Solomon Polachek, "Discontinuous Labor Force Participation and its Effect on Women's Market Earnings", in Sex Discrimination and the Division of Labor, ed. Cynthia B. Lloyd (New York: Columbia University Press, 1975); and James Gwartney and Richard Stroup, "Measurement of Employment Discrimination According to Sex", Southern Economic Journal (April 1973).
3. Տե՛ս Economic Report of the President զուլիս 7-ը, 1987թ., այստեղ ներկայացված թվերը զեկույցի աղյուսակ 7-3-ից են:
4. Այս թեմայով լրացուցիչ նյութերի համար տե՛ս James P. Smith and Michael P. Ward, "Women in the Labor Market and in the Family", Journal of Economic Perspectives (winter 1989): 9-23; and Claudia Goldin, "Gender Gap," Fortune Encyclopedia of Economics, ed. David R. Henderson (New York: Warner Books, 1993.)

Դիտարկելով կանանց վերաբերյալ տվյալները՝ փոքրամասնության կանանց արտադրողականությանը ճշգրտված աշխատավարձերի մակարդակը կազմում է սպիտակ կանանց աշխատավարձի 93-97%-ը: Սա նշանակում է, որ միայն ռասայական խտրականության ազդեցությունը հարաբերականորեն փոքր է: Տրված «Տնտեսագիտության կիրառությունները» տվյալներ են ներկայացնում կանանց և տղամարդկանց վարձատրության մակարդակների սեռային դիսկրիմինացիայի վերաբերյալ:

ԱՐՏՈՆՅԱԼ ԵՎ ՊԱՐՏԱԴՐՎԱԾ ՆՊԱՍՏՆԵՐԸ

Երբ քննարկում ենք աշխատավարձի հետ կապված խնդիրները, ընդունում ենք, որ աշխատողները վճարվում են միայն դրամական վարձատրությամբ: Իհարկե, սա խիստ պարզեցում է: Աշխատողի վարձատրությունը ներառում է հիմնականում երկու բաղադրիչ՝ 1) դրամական աշխատավարձը և 2) **արտոնյալ**

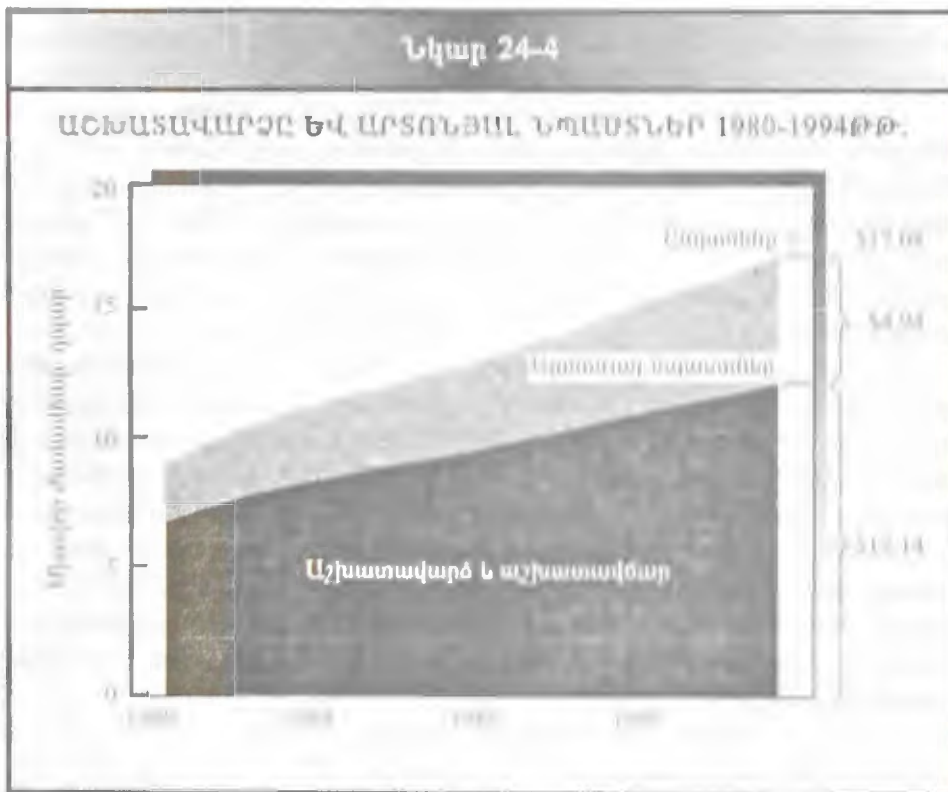
Նպաստները, որոնք ներառում են այնպիսի հողվածներ, ինչպիսիք են բժշկական ապահովագրությունը, անաշխատունակությունը, կենսաթոշակային նրպաստները, աշխատանքային վերապատրաստումը, երեխայի խնամքի, ավտոմեքենայի օգտագործման հետ կապված ծառայությունները, կյանքի և ավտոմեքենայի ապահովագրման գեղչը, հիվանդության դեպքում վճարը, անհատական բիզնեսի, արձակուրդի, տոն օրերի վճարները:

Ինչպես նկար 24-4-ն է ցույց տալիս, լրացուցիչ վճարներն ստեղծում են աշխատողի փոխհատուցման մեծ և աճող բաժնեմաս: 1994թ.-ին ԱՄՆ-ում դրանք կազմում էին աշխատողների ընդհանուր վարձատրության մոտ 29%-ը: Արտադրական ոլորտում այդ նպաստներն ավելի մեծ են և կազմում են ընդհանուր եկամտի ավելի քան 1/3-ը:

Ինչպես դրամական աշխատավարձն, այնպես էլ այդ նպաստների ապահովումը գործատուների համար ծախսատար է: Երբ գործատուն որոշում է վարձել աշխատողին, պետք է որոշի փոխհատուցման փաթեթի ընդհանուր ծախսը: Ջբաղվածությունը կընդլայնվի այնքան ժամանակ, քանի դեռ աշխատողի MRP-ն գերազանցում է աշխատողի փոխհատուցման ընդհանուր փաթեթի ծախսը, ներառյալ նպաստների արժեքը: Եվ հակառակը, աշխատողները չեն վարձվի, եթե նրանց զբաղվածությունն ավելի շատ ծախս է առաջացնում, քան հասույթ:

Արցակցային շուկայում գործատուներն ստիպված են վճարել այն փոխհատուցման փաթեթը, որը գերիշխող է շուկայում յուրաքանչյուր մասնագիտությամբ աշխատողի համար: Այնպես սրցակից ֆիրմաները կփախցնեն իրենց աշխատողներին: Նպաստները շուկայական փոխհատուցման փաթեթի բաղադրիչ են: Գործատուները, որոնք առաջարկում են առավել գրավիչ լրացուցիչ նպաստներ, կարող են ցածր դրամական աշխատավարձով գրավել աշխատողներին: Նրանք, ովքեր առաջարկում են նվազ լրացուցիչ նպաստներ, ստիպված են վճարել բարձր աշխատավարձ: Ռստ էության, աշխատողները

Արտոնյալ նպաստները (Fringe benefits)
Մովորական դրամական աշխատավարձից բացի, այլ նպաստներ, որոնք տրվում են աշխատողներին իրենց աշխատանքի դիմաց:



Նպաստներն աշխատողի փոխհատուցման փաթեթի աճող և կարևոր բաղադրիչն են: Այս նպաստները կազմում են աշխատողի փոխհատուցման 29%-ը միավոր ժամի դիմաց 1994թ.-ին (\$17,08 ընդհանուրի \$4,94-ը), 1980թ.-ի 24%-ի դիմաց:

Աղբյուրը՝ Statistical Abstract of the United States, various issues

լրացուցիչ նպաստներ ստանալու համար վճարում են ցածր դրամական աշխատավարձով: Հակառակ որոշ տեսակետների, լրացուցիչ նպաստները գործատուի կողմից տրվող «նվեր չեն»: Դրանք ավելի շուտ աշխատողների վաստակածն են՝ որպես իրենց փոխհատուցման ընդհանուր փաթեթի բաղադրիչ:

Ինչո՞ւ են աշխատողները և գործատուները գտնում, որ փոխհատուցման փաթեթը, որը ներառում է լրացուցիչ նպաստներ, ավելի նախընտրելի է: Այստեղ երկու հիմնական պատճառ կա: Առաջինը՝ ֆիրմայի աշխատողի համար ավելի ձեռնասու է որոշ նպաստների ձեռք բերումն ավելի շուտ խմբային, քան անհատական հիմունքներով: Այս դեպքում, աշխատողն ավելի շուտ կնախընտրի խմբակային ձևով ձեռք բերված նպաստը, քան դրան համապատասխան լրացուցիչ դրամական աշխատավարձը: Բժշկական ապահովագրությանը դրա օրինակն է: Հաճախ որևէ ապահովագրական ընկերության համար ավելի էժան է ապահովել 100 աշխատողների (և նրանց ընտանիքների) համար ապահովագրության մեկ, քան առանձին-առանձին 100 փաթեթներ: Հետևաբար, խմբային ձևով ձեռքբերված բժշկական ապահովագրությունն ավելի էժան է, քան անհատականը:

Երկրորդ՝ լրացուցիչ նպաստների տեսքով փոխհատուցման դեպքում ստեղծվում է ունենում հարկերի կրճատում: Օրինակ՝ բժշկական ապահովագրություն, երեխայի խնամքի ծառայություն կամ ֆուտբոլի տոմսերի խմբակային գնում ապահովող գործատուն աշխատողի համար ստեղծում է «եկամուտ», որը հարկման ենթակա չէ: Հետևաբար, այդ տեսքով վճարումը մեծացնում է աշխատողի եկամուտը: Այսպիսով, ընթացիկ հարկային օրենսդրությունն աշխատողների համար ավելի գրավիչ է դարձնում այդպիսի նպաստների ձեռք բերումն իրենց գործատուի միջոցով:

Լրացուցիչ նպաստների տրամադրումը հաճախ տարբերվում է ըստ գործատուների: Խոշոր ֆիրմաները կարող են ապահովել որոշ լրացուցիչ նպաստներ, օրինակ՝ բժշկական ապահովագրություն կամ երեխայի խնամքի ծառայություն, ավելի էժան, քան փոքր ձեռնարկությունները: Ավելին, աշխատողները խիստ տարբերվում են տարբեր նպաստների իրենց անհատական գնահատմամբ: Օրինակ՝ հղիության նպաստները կամ երեխայի խնամքի ծառայությունները կարող են բարձր գնահատվել մեկ աշխատողի կողմից, սակայն ընդհանրապես օգտակար չլինեն մյուսների համար:

Օրենսդրության բացակայության դեպքում գործատուների և աշխատողների համաձայնագրերը ներառում են փոխհատուցման ընդհանուր փաթեթը: Աշխատողները և գործատուները շահագրգռված են փոխհատուցման փաթեթը կազմել այնպես, որ գործատուի կատարած ծախսի դիմաց աշխատողին փոխանցվի առավելագույն մեծության արժեք: Այս տիպի փոխհատուցման փաթեթը կգրավի աշխատողներին, դրանով նվազեցնելով գործատուի աշխատանքի ծախսերը:

Գործատուի համար նույն ծախսն է աշխատողին վճարել ամսական 1000, թե 800 դոլար աշխատավարձ և 200 դոլարի արտոնյալ նպաստ: Երկու դեպքում էլ գործատուի ամսական ծախսը \$1000 է: Երբ գործատուի համար նպաստի ծախսը ցածր է (աշխատողի կողմից անմիջական ձեռք բերածի համեմատ), իսկ աշխատողի կողմից նպաստի գնահատումը՝ բարձր, ապա գործատուները և աշխատողները երկկողմանի շահավետ կհամարեն բարձր դրամական աշխատավարձի փոխարինումը նպաստներով: Եվ հակառակը, երբ աշխատողները նպաստի արժեքը գնահատում են ավելի ցածր, քան դրա ծախսերն են, ապա աշխատողները կնախընտրեն ավելի շուտ դրամական աշխատավարձ, քան նպաստ:

ՊԱՐՏԱԴՐՎԱԾ ՆՊԱՍՏՆԵՐԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ

Վերջին տարիներին առանձին նահանգների և որոշ դեպքերում ֆեդերալ կառավարության կողմից գործատուներին պարտադրվում էր իրենց աշխատողներին առաջարկել տարբեր լրացուցիչ նպաստներ, ներառյալ բժշկական ապահովագրությունը, հղիության նպաստները և երեխայի խնամքի ծառայությունները: **Պարտադրված նպաստների** կողմնակիցները փաստարկում են, որ դրանք պաշտպանում են այն աշխատողներին, որոնց գործատուները խուսափում են նպաստների ապահովումից: Քննադատները նշում են, որ պարտադրված նպաստները չունեն սպասվող արժեքը, բարձրացնելով աշխատանքի ծախսերը՝ դրանք կրճատում են զբաղվածությունը:

Վերլուծելով պարտադրված նպաստների լրիվ ազդեցությունը, պետք է հիշել երեք կարևոր կետ: **Առաջին՝ պարտադրված նպաստներն ընդհանուր փոխհատուցման փաթեթի միայն մեկ բաղադրիչն են:** Փաթեթի մի բաղադրիչի աճը միշտ չէ, որ մեծացնում է ամբողջ փաթեթը: Մնացած բաղադրիչները ճշտվում են, ըստ որի դրսևակաճ աշխատավարձերը և այլ նպաստներն ավելի ցածր են լինում, քան պարտադրված նպաստների բացակայության դեպքում: Օրենսդրությունը նպաստներ է պարտադրում այդպիսով նվազեցնելով աշխատանքի վճարման ճկունությունը: Այն ստիպում է գործատուներին և աշխատողներին ընդհանուր փոխհատուցման փաթեթում ներառել յուրահատուկ հոդված, նույնիսկ, եթե կողմերը նախընտրում են փոխհատուցման փաթեթի այլ կառուցվածք: Շատ դեպքերում, նպաստի տրամադրումը գործատուի, հատկապես փոքր ձեռնարկության գործատուի կողմից ավելի թանկ է, քան դրանց գնահատումն աշխատողների կողմից: Այս դեպքում, պարտադրված նպաստները կմեծացնեն աշխատանքի ծախսն, առանց համապատասխանաբար մեծացնելու աշխատողների կողմից գնահատված արժեքը:

Երկրորդ՝ աշխատողները վատանկում և վճարում են փոխհատուցման փաթեթի բոլոր բաղադրիչների՝ ներառյալ պետության կողմից պարտադրված նպաստների դիմաց: Աշխատողները չեն վարձվի, եթե նրանց զբաղվածությունն ավելի շատ ծախս է առաջացնում, քան հասույթ: Այն տեսակետը, որ նպաստները գործատուի նվերն են աշխատողներին, և նպաստի մեծությունը կաճի, եթե գործատուներից պահանջվի ներառել նաև պետական պարտադրված նպաստները, սխալ է:

Երրորդ՝ լրացուցիչ նպաստները հաճախ աշխատողներին փոխհատուցելու անարդյունավետ ձև են: Եթե չկա ոչ հարկային առավելություն, և ոչ էլ խնայողություն խնայողական գնումից, ապա աշխատողները կնախընտրեն դրամական աշխատավարձը բնեղեն նպաստներից: Եթե բնեղեն փոխհատուցումն արդյունավետ է, աշխատողները նպաստները գնահատում են առավել, քան դրանց ծախսին համարժեք լրացուցիչ դրամական աշխատավարձն, ապա գործատուն շահագրգռված է կիրառել (և աշխատողները շահագրգռված են համաձայնել) փոխհատուցման այս ձևը: Լրացուցիչ նպաստի ձախողումը, տրված զբաղվածության դեպքում, վկայում է, որ այն անարդյունավետ է, աշխատողները գերադասում են ավելի շուտ լրացուցիչ դրամական աշխատավարձ, քան նպաստներ (տրված ապահովման ծախսով):

Ինչպե՞ս են պարտադրված նպաստներն ազդում աշխատողի բարեկեցության վրա: Սևր վերլուծությունը վկայում է, որ աշխատանքային պայմանագրերի սևողության կարգավորումները վերացնում են դրանց ազդեցությունը: Նույնիսկ, եթե դրանք փոխում են փոխհատուցման կառուցվածքն, ապա պարտադրված նպաստները քիչ հավանական է, որ մեծացնեն աշխատողների փոխհատուցման ծակարդակը: Այն դեպքերում, երբ աշխատողներն ավելի շուտ նախընտրում են լրացուցիչ դրամական աշխատավարձ, քան նպաստներ,

Պարտադրված նպաստներ (Mandated benefits)
Այն նպաստներն են, որոնք պետությունն ստիպում է գործատուներին ներառել աշխատողների փոխհատուցման փաթեթի մեջ:

ապա պարտադրված նպաստների կիրառումը կկրճատի աշխատողների բարեկեցությունը, քանի որ աշխատանքի շուկան կճշգրտվի և փոխհատուցման փաթեթի մնացած բաղադրիչների կրճատմամբ պայմանավորված կորուստներն ավելի շատ կլինեն, քան պարտադրված վճարներից ստացված օգուտը: Նույնիսկ, եթե որոշ աշխատողներ գնահատում են նպաստներն ավելի շատ, քան նրանց ծախսերն են, ապա ցածր դրամական աշխատավարձերը մասամբ կչեզոքացնեն պարտադրված վճարների դրական հետևանքները: Այսպիսով, պարտադրված վճարների ցանկացած դրական ազդեցությունը հիմնականում շոշափելիորեն ավելի քիչ է, քան դրա կողմնակիցները հավատացնում են: Նույն ձևով, աշխատանքի ծախսի և զբաղվածության վրա դրանց բացասական ազդեցությունը, հիմնականում, ավելի քիչ կլինի, քան պնդում են քննադատները:

ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՎԱՍՏԱԿՆԵՐԸ

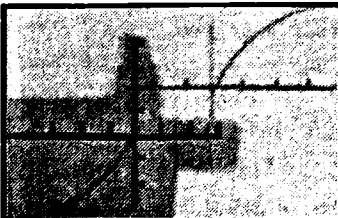
Արտադրանքը և եկամուտը խիստ փոխկապակցված են: Իրականում, դրանք նույն մետաղադրամի հակառակ երեսներն են: Արտադրանքն արտադրված ապրանքների և ծառայությունների արժեքն է՝ գնահատված գնորդների կողմից: Եկամուտը վճարումն է ռեսուրսներ առաջարկողներին, ներառյալ արտադրանքն ստեղծող ձեռներեցի շահույթը և կորուստները: Եկամուտը հավասար է արտադրված ապրանքների և ծառայությունների դիմաց գնորդների վճարի մեծությանը:

Արտադրողականությունը՝ մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքը, և աշխատավարձերը նույնպես սերտ կապված են: Երբ աշխատողներն արտադրողական են, նրանց աշխատանքի պահանջարկը կլինի բարձր և, հետևաբար, նրանք կպահանջեն բարձր աշխատավարձ: Բարձր արտադրողականությունը բարձր աշխատավարձի աղբյուր է: Երբ աշխատաժամանակի հաշվով արտադրանքի ծավալը մեծ է, ապա աշխատողների իրական աշխատավարձը նույնպես բարձր կլինի:

Աշխատողի հաշվով արտադրանքի տարբերությունները տարբեր երկրներում վաստակների տարբերակման հիմնական աղբյուրն են: Օրինակ՝ մեկ աշխատողի հաշվով վաստակն ավելի բարձր է ԱՄՆ-ում, քան Հնդկաստանում կամ Չինաստանում, քանի որ ԱՄՆ-ի մեկ աշխատողի արտադրանքն ավելի մեծ է, քան նշված երկրներում: ԱՄՆ-ում միջին աշխատողն ավելի է կրթված, աշխատում է առավել արտադրողական մեքենաներով և օգուտ է ստանում առավել արդյունավետ տնտեսական կազմակերպումից, քան Հնդկաստանում կամ Չինաստանում: Այսպիսով, ԱՄՆ-ի միջին աշխատողի արտադրած արտադրանքի արժեքը 15 անգամ մեծ է, քան Հնդկաստանի կամ Չինաստանի միջին աշխատողինը: Ամերիկացի աշխատողները վաստակում են ավելի շատ, քանի որ արտադրում են շատ: Եթե նրանք չարտադրեն շատ, ապա շատ չեն վաստակի:

Արտադրողականության աճն աղբյուր է իրական աշխատավարձի աճի համար: Մեկ ժամի հաշվով միջին իրական վաստակը ԱՄՆ-ում 1995թ.-ին կրկնապատկվել է 1955թ.-ի համեմատ: Նույն ձևով, միավոր ժամանակում ապրանքների և ծառայությունների թողարկումը 1995թ.-ին երկու անգամ գերազանցել է 50-ականների կեսերի մակարդակը: Վաստակն աճել է, քանի որ արտադրողականությունը բարձրացել է: Եթե արտադրողականությունը բարձր չէ, վաստակի աճն անհնար է:

Ֆիզիկական կապիտալի աճը, աշխատուժի հմտությունների մակարդակի կատարելագործումը, տեխնոլոգիական առաջընթացը նոր խթան են արտա-



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵՆՆԵՐԸ

«ԱՎՏՈՍԱՏԱՑՈՒՄԸ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ԳԼԽԱՎՈՐ ՊԱՏՃԱՌՆ Է: ԵԹԵ ՄԵՆԸ ԹՈՒՅԼ ՏԱՆԸ ՄԱՐԴԿԱՆՑ ՓՈԽԱՐԻՆԵԼ ՄԵՔԵՆԱՆԵՐՈՎ, ԿԿՈՐՑՆԵՆԸ ԱՇԽԱՏԱՆՔԸ»:

Մեքենաները փոխարինում են մարդկանց, եթե դրանք կրճատում են արտադրության ծախսերը: Ինչո՞ւ ինքնակառավարվող վերելակը փոխարինեց օպերատորին, տրակտորը՝ ձիուն, էքսկավատորը՝ քլունգին: Այն պատճառով, որ դրանք աշխատանք կատարելու ամենաէժան ձևերն են:

Երբ ավտոմատացումը և տեխնոլոգիական առաջընթացը կրճատում են ապրանք արտադրելու ծախսերն, ապա դրանք մեզ թույլ են տալիս արտադրանքի յուրաքանչյուր միավորն արտադրել ավելի քիչ ռեսուրսներով: Եթե արտադրանքի պահանջարկը ոչ էլաստիկ է, սպառողները դրանց վրա կծախսեն քիչ, և հետևաբար, կունենան ավելի շատ եկամուտ՝ այլ ապրանքների վրա ծախսելու համար:

Քննարկենք հետևյալ օրինակը: Ենթադրենք, ինչ-որ մեկն արտադրում է նոր ատամի մածուկ, որն իրականում կանխում է փտախտը, և վաճառում է վաճառքում եղածի կես գնով: Եթե ատամի մածուկի պահանջարկը ոչ էլաստիկ է, ապա այս ցածր գնով սպառողները կսկսեն քիչ ծախսել նոր մածուկի վրա, քան առաջ: Բացի այդ, փտախտի նվազումը կկրճատի ատամնաբուժական ծառայությունների պահանջարկը և ծախսերը: Ատամնաբուժական ծառայության ցածր ծախսերը կմեծացնեն սպառողների եկամուտն այլ ապրանքներ և ծառայություններ ձեռք բերելու համար: Արդյունքում նրանք կծախսեն ավելի շատ հագուստի, ժամանցի, արձակուրդների, յոդավազանի, կրթության և այլնի վրա: Այս լրացուցիչ ծախսերը նշված ոլորտներում կստեղծեն լրացուցիչ պահանջարկ և զբաղվածություն:

Եթե արտադրանքի պահանջարկն էլաստիկ է, ապա ծախսը խնայող նորամուծությունը կարող է ստեղծել նույնիսկ այդ արտադրության մեջ զբաղվածության աճ: Ըստ էության, դա անդի ունեցավ ավտոմեքենաշինական արդյունաբերությունում,

երբ Հենրի Ֆորդի արտադրական հոսքային գիծը կրճատեց ավտոմեքենաների արտադրության ծախսերը (գինը): Երբ ավտոմեքենայի գինը նվազեց 50%-ով, սպառողները գնեցին 3 անգամ ավելի շատ ավտոմեքենա: Նույնիսկ մեկ մեքենայի հաշվով աշխատածամանակի 25%-ով կրճատումը 1920-1930թթ. զբաղվածությունն այդ ճյուղում ավելացրեց 50%-ով:

Իհարկե, տեխնոլոգիական առաջընթացը կարող է նվազեցնել որոշ անհատների և խմբերի վաստակը: Կենցաղային սարքավորումներն, ինչպիսիք են ավտոմատ լվացքի մեքենաները և չորացուցիչները, ամանեղեն լվացող մեքենաները, միկրոալիքային վառարանները, կրճատում են որոշ աշխատողների աշխատելու հնարավորությունները: Համակարգչային տեխնիկայի ներդրումը կրճատեց հեռախոսային օպերատորների պահանջարկը: Ապագայում տեսածայնարկիչներով դասախոսությունների ընթերցումները կարող են կրճատել նույնիսկ քոլեջի դասախոսների աշխատելու հնարավորությունները: Արդեն հասկանալի է, որ այս խմբերը վախենում են ավտոմատացումից և դեմ են դրան:

Տեխնոլոգիայի ծախսը կրճատող բարելավումները հազվադեպ ունենում են այլ ոլորտներում արտադրանքի և զբաղվածության ընդլայնմանը: Հետևաբար, մենք կարող ենք արտադրել շատ և հասնել բարձր կենսամակարդակի, որքան որ հնարավոր է: Ավելին, աշխատանքից ազատվելը պորթլեմ չէ: Որքան ապրանքներ և ծառայություններ արտադրելու մեր կարողությունը չհամընկնի սպառման մեր ցանկություններին, այնքան զբաղվածության պահանջ կլինի: Աշխատանքից չխուսափող հասարակությունը սիշտ էլ նախանձկի վիճակում է, այն մոտ է անհասանելի նպատակին սակավության դեմ հաղթանակին:

դրողականության և վաստակի աճի համար Առանձին տասնամյակներում (ԱՄՆ-ում աշխատուժի կրթական մակարդակի հաստատուն աճ է դիտարկել (մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումները): Նույն ձևով, աշխատողի հաշվով ինֆլյակցիոն կապիտալի ընդլայնվել է (տես նկար IV-B, IV-C) և աշխատուժի կրթական մակարդակի, և մեկ աշխատողի հաշվով ինֆլյակցիոն կապիտալի աճի վերաբերյալ սովորելով):

Ավտոմատացում (Automation)

Արտադրական տեխնիկա, որը նվազեցնում է ապրանք կամ ծառայություն արտադրելու համար պահանջվող աշխատանքի մեծությունը: Ըահավետ է կիրառել նոր աշխատանքը խնայող տեխնոլոգիա, եթե այն կրճատում է արտադրության ծախսը:

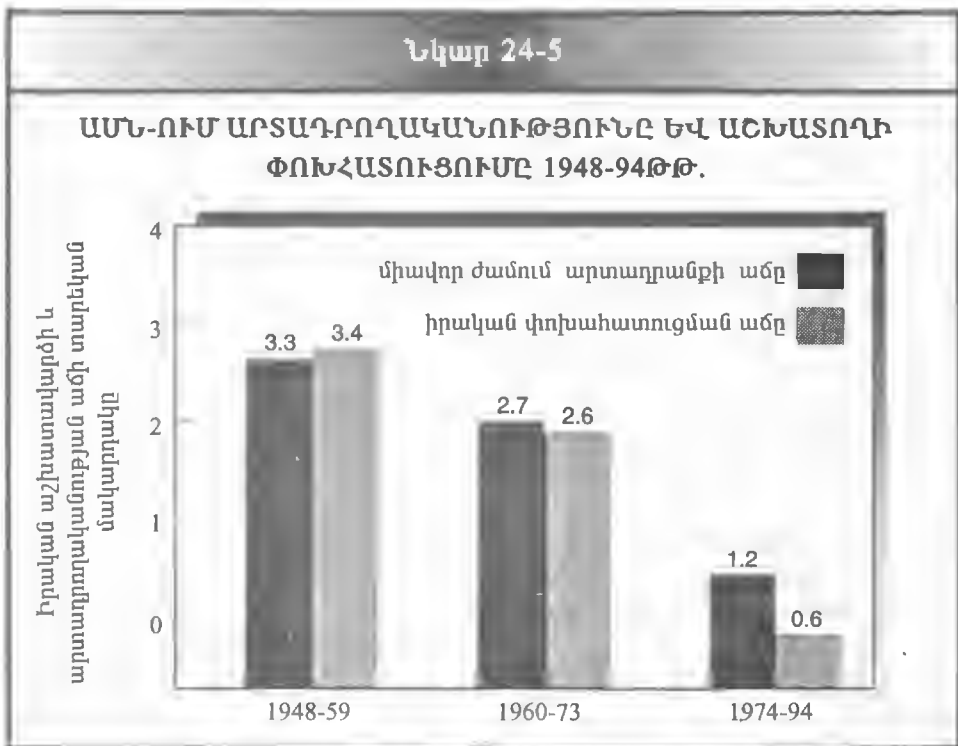
ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՆԿՈՒՄԸ

Վերջին տասնամյակում ինչպիսի՞ն է արտադրողականության մակարդակի փոփոխությունը: Նկար 24-5-ը լուսաբանում է այս հարցը: Երկրորդ համաշխարհային պատերազմին հաջորդող 25 տարիներին մեկ աշխատողին ընկնող արտադրանքն ԱՄՆ-ում աճեց տարեկան 3%-ով: Միավոր ժամանակի իրական փոխհատուցումն աճեց նույն մակարդակով: Սակայն 1973թ.-ից սկսած և՛ արտադրողականությունը, և՛ ժամային իրական փոխհատուցումն սկսեցին իջնել: 1973-1994թթ. ընթացքում ժամավճարային աշխատողների արտադրողականությունը նվազեց տարեկան 1,2%-ով: Միավոր ժամանակի իրական փոխհատուցումն այդ ընթացքում աճեց միայն տարեկան 0,6%-ով:

Մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն արտացոլեց արտադրանքի և եկամտի այս անկումը: 1955-1973թթ. ընթացքում մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն ԱՄՆ-ում աճեց տարեկան 2,5%-ով: 1973թ. սկսած ԱՄՆ-ում մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ի աճը կրճատվեց 1,5%: Միայն ԱՄՆ-ն չէր, որ ուներ այսպիսի ցուցանիշներ: Մնացած հիմնական արդյունաբերական երկրներում աճի տեմպի նվազումն ավելի մեծ էր,

Ինչպես ցույց է տրված, աշխատողի արտադրողականությունը և միավոր ժամանակի փոխհատուցումը սերտ կապված են՝ սկսած 1973թ. արտադրողականության և միավոր ժամի իրական փոխհատուցման աճը դանդաղել է 1948թ.-ի համեմատությամբ:

Աղբյուրը՝ The Economic Report of the President, 1996, Table B-46.



քան ԱՄՆ-ում: Օրինակ, ճապոնիայում մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ի աճի տեմպը 1955-1973թթ. ընթացքում 8,8%-ից հասավ 2,7%՝ 1974-1995թթ.: Գերմանիայում մեկ շնչին ընկնող իրական ՀՆԱ-ի աճը 4,2%-ից հասավ 2,2%-ի: Ֆրանսիայում աճի տեմպը 1955-1973թթ. 4,6%-ից իջավ մինչև 1,9%՝ 1974-1995թթ.: Վերջին երկու տասնամյակներում Իտալիան, Կանադան, Մեծ Բրիտանիան նույնպես ունեցան աճի տեմպերի էական նվազում: (Տե՛ս նկար IV-D՝ յոթ հիմնական արդյունաբերական երկրների ՀՆԱ-ի աճի վերաբերյալ):

Ինչո՞վ է բացատրվում վերջին երկու տասնամյակների ընթացքում հիմնական արդյունաբերական երկրներում աճի տեմպի այս նվազումը: Հետազոտողները համոզված են, որ ամենաքիչը 4 հիմնական գործոններ են ազդում արտադրողականության անկման վրա:

1. Կապիտալի ձևավորման մակարդակի անկումն արգելակում է արտադրողականության աճը: Ինչպես մենք արդեն նշել ենք, ավելի շատ և լավ սարքավորումները, արտադրության միջոցները բարձրացնում են աշխատողների արտադրողականությունը: Մնացած հավասար պայմաններում, աշխատողները կարող են արտադրել շատ, եթե օգտագործում են շատ ֆիզիկական կապիտալ: Երբ արտադրողականությունը մեծացնող կապիտալ ակտիվների աուսջարկն ավելի դանդաղ է աճում, ապա աշխատանքի արտադրողականության աճը նույնպես դանդաղում է: Ահա հենց սա է տեղի ունենում: Նկար 24-6-ը ներկայացնում է տվյալներ ՀՆԱ-ի մեջ ներդրումների մակարդակի վերաբերյալ վերջին տասնամյակում և 1973թ.-ին նախորդող տասնամյակում: Յուրաքանչյուր դեպքում հիմնական արդյունաբերական երկրներում ներդրումների մակարդակը վերջին տասնամյակում ավելի ցածր է, քան մինչև 1973թ.:

2. Վերջին երկու տասնամյակում և՛ էներգիայի կտրուկ աճող գները, և շրջակա միջավայրի կարգավորման ռեժիմները կրճատեցին կապիտալի արտադրողականությունը: 1973-1981թթ. նավթի գների կտրուկ աճն էականորեն կրճատեց կապիտալի արդյունավետությունը: Մինչև 1973թ. նախազրկված ծախսախնայողական մեքենաները և կառուցվածքները էներգիայի գների բարձրացումից հետո հնացան: Գերանք շատ թանկ էին, որպեսզի օգտագործվեին էներգիայի գների բարձր մակարդակի դեպքում: Մինչև նույն ժամանակ, շրջակա միջավայրի պաշտպանությանն ուղղված միջոցառումները և աղտոտման մակարդակի կրճատումը նույնպես կրճատում էին կապիտալի արդյունավետությունը: Շատ ֆիրմաներ ստիպված էին կամ հրաժարվել իրենց օգտագործած սարքավորումներից, կամ 1970-1980թթ. ստանդարտներին համապատասխան, կատարել թանկարժեք վերափոխումներ⁵: Ինչպես 1987թ.-ի նոյեմբերյան մրցանակի դափնեկիր Ռոբերտ Մոլտոն է ասել, *սկսած 1970թ. բոլոր ինվեստիցիաների շուշափելի մասը ծախսվել է շրջակա միջավայրի պահպանման վրա: Գա շատ արժեքավոր է, բայց չի ազդում արտադրության վրա*⁶:

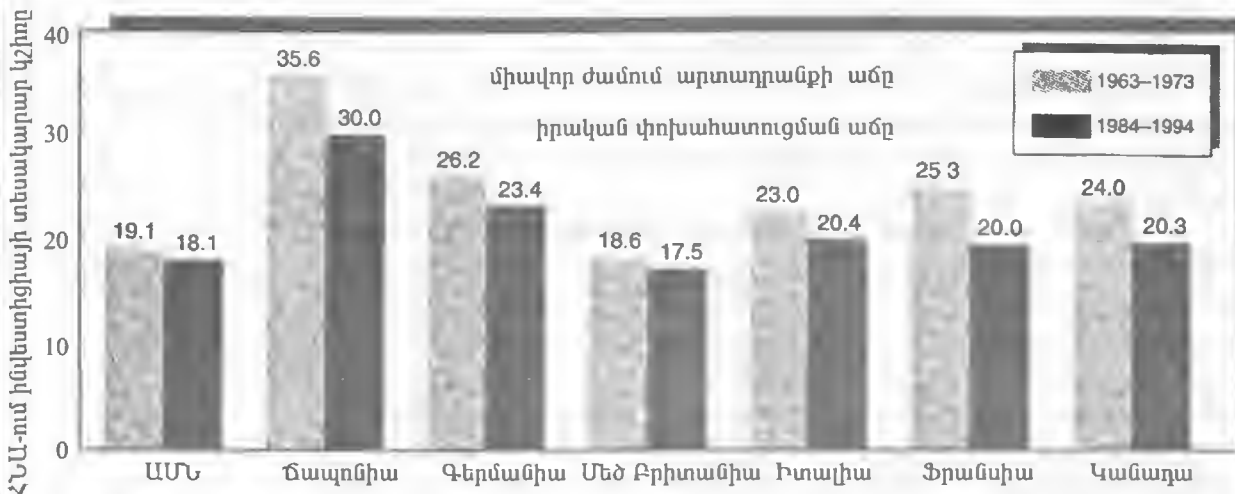
3. 1970-1980 թվականների ընթացքում երիտասարդ անփորձ աշխատողները մեծ տեսակարար կշիռ ունեին ԱՄՆ-ի աշխատուժի կազմում: 1960 թվականի կեսերից ԱՄՆ-ում աշխատուժի կազմի մեջ անփորձ աշխատողների կտրուկ աճը բացատրվում էր աշխատուժի մեջ կանանց մասնակցության աճով և երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո բնյբի բուժի սերնդի աշխատանքային տարիքի անցմամբ: Տնտեսագիտությունը վկայում է, որ աշխատուժի կտրուկ աճը մասնավորապես անփորձ և քիչ հմտությամբ աշխատողների աճը, իջեցնում է արտադրողականությունը:

⁵ Edward F. Deinson, Trends in American Economic Growth, 1929-1982 (Washington, DC: Brookings Institution, 1985); The Journal of Economic Perspectives (fall 1988)

⁶ Robert Solow, Quoted in Timothy Fregarthen, "Explaining the Great Slowdown," The Margin (November-December 1988)

Նկար 24-6

ԲԱՐՁՐ ԵԿԱՄՈՒՏ ՈՒՆԵՑՈՂ ԶԱՐԳԱՑԱԾ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ ԻՆՎԵՍՏԻՑԻԱՅԻ ՄԱԿԱՐԴԱԿԻ ՆՎԱԶՈՒՄԸ



Անցած տասնամյակում զարգացած տնտեսություններն իրենց ընդհանուր արտադրանքի փոքր մասն են ուղղել ներդրումներին, որը գնորոշ էր 1963-1973թթ. համար: Այս կրճատումը կապիտալի ձևավորման մակարդակում երկրների աճի տեմպի նվազման պատճառներից մեկն է (տես նկար IV-D-ն⁷, այս երկրների աճի տեմպի վերջին նվազումների վերաբերյալ):

Աղբյուրը՝ Ստացված է Միջազգային Արժույթային Հիմնադրամից՝ International Financial Statistics Yearbook, 1995, p.170-173.

4. Նոր աշխատուժի մուտքի նվաճման միջին մակարդակի կրճատումն արգելակում է աճը⁷: Ինչպես մենք նախապես նշել ենք, Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո կրթական մակարդակն աճել է: Սակայն լրացուցիչ կրթությունը չի նշանակում ավելի խելացի և հմուտ աշխատուժ: Միջնակարգ դպրոցի շրջանավարտների գնահատականների սանդղակը և հիմնական ունակությունների չափանիշները կրճատվեցին 1970 թվականներին և այնուհետև սկսեցին անկում ապրել: Մինչ այդ գնահատականների սանդղակը վերջին 50 տարիներին աճում էր: Այսպիսով, 1950-1960 թվականների հետ համեմատելով, աշխատուժի որակի բարելավումը նվազեց վերջին երկու տասնամյակում: Բացի այդ, վերջին շրջանի աշխատուժ մուտք գործողների մեջ մարդկային կապիտալի հատույցն ավելի քիչ է, քան կրթության ցուցանիշներն են հավաստում:

ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԱՊԱԳԱՆ

Արտադրողականության աճի տեմպի նվազումը լուրջ պրոբլեմ է: Չնայած դա ժխտվում է, բայց եկամտի ապագա աճը բավական դանդաղ կլինի Երկրորդ համաշխարհային պատերազմին հաջորդող 25 տարիների համեմատ: Որոշ անբարենպաստ գործոններ, օրինակ նավթի գների աճը և երիտասարդ աշխատողների տեսակարար կշռի աճը, արդեն բացակայում են: Երևի այս փոփոխությունները մոտ ապագայում կսպասուկեն աճի տեմպի որոշակի բարձրացում:

⁷ John H. Bishop, "Is the Test Score Decline Responsible for Productivity Decline?" American Economic Review (March 1989): 178-197.

Բացի այդ, որոշ տնտեսագետներ կարող են փաստարկել, որ աճի տեմպի ընթացիկ տվյալները կարելի է դիտարկել երկարաժամկետ պատմական տեսանկյունից: 1948-1973թթ.-ը բացառություն են: Շատ հետազոտողներ ԱՄՆ-ի, Գերմանիայի, Ֆրանսիայի և Միացյալ Թագավորության մեկ շնչի հաշվով տարեկան աճի տեմպը գնահատել էին 1%՝ մինչև 1950թ.⁸:

ԿԱՐՈ՞Ղ ԵՆ ԲԱՐՁՐ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԵՐԸ ՀԱՍՏԱՏՎԵԼ ՕՐԵՆՍԴՐՈՐԵՆ

1938թ. Կոնգրեսն ընդունեց Աշխատանքի ստանդարտների ակտ, ըստ որի հաստատվեց միավոր ժամի դիմաց 25 սենթ նվազագույն աշխատավարձ: Անցած 50 տարիների ընթացքում նվազագույն աշխատավարձն աճել է մի քանի անգամ: Ըստ 1996թ. ֆեդերալ օրենսդրության, նվազագույն աշխատավարձը (սկսած 1997թ.-ի սեպտեմբերից) բարձրացվեց մինչև \$5,15/ժամ:

Նվազագույն աշխատավարձի օրենսդրությունը կոչված էր օժանդակելու թույլ աշխատողներին: Տեղին հարց է առաջանում՝ ինչո՞ւ է դա արվում: Տնտեսագիտության տեսությունը վկայում է, որ աշխատանքի, մասնավորապես՝ հատուկ հմտությամբ աշխատանքի պահանջարկի մեծությունը հակադարձ համեմատական է աշխատավարձի մակարդակին: Եթե նվազագույն աշխատավարձն աճում է, չորակավորված աշխատողի աշխատավարձի մակարդակը շուկայական մակարդակից վերև է բարձրանում, և չորակավորված աշխատողների զբաղվածության մակարդակը նվազում է:

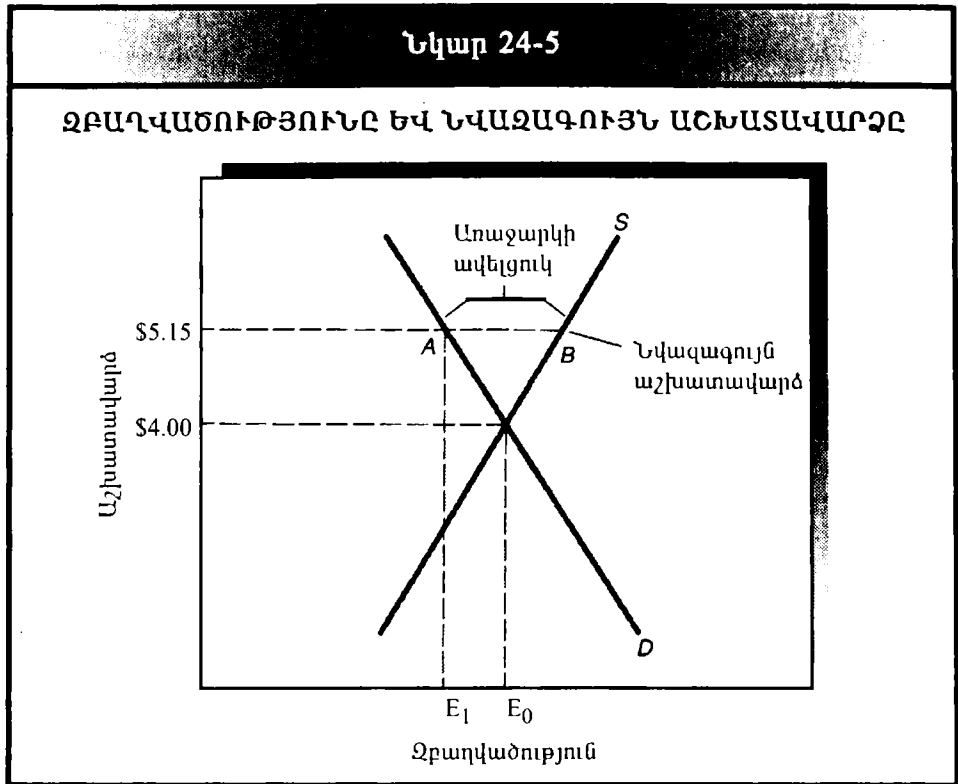
Նկար 24-7-ը ներկայացնում է \$5,15 նվազագույն աշխատավարձի ազդեցությունը որակավորված աշխատողների խմբի զբաղվածության հնարավորությունների վրա: Առանց նվազագույն աշխատավարձի հաստատման, այս ցածրորակ աշխատողների պահանջարկը և առաջարկը կհավասարակշռվեն աշխատավարձի \$4 մակարդակում: Քանի որ նվազագույն աշխատավարձի վերին սահմանը նման աշխատողին դարձնում է թանկ, գործատուները կփոխարինեն ավելի թանկ, բայց ցածր արտադրողականությամբ աշխատողներին մեքենամեքով և բարձր որակյալ աշխատողներով: Այն աշխատանքի ոլորտները, որտեղ որակավորում չունեցող աշխատողները չեն կարող արտադրել նվազագույն աշխատավարձին հավասար կամ գերազանցող սահմանային հասույթի արդյունք, չեն գործի: Բացի այդ, քանի որ որակավորում չունեցող աշխատողների արտադրած ապրանք-ծառայությունների ծախսը (գինը) կբարձրանա, սպառողները կփոխարինեն այն ապրանքներով, որոնք արտադրված են կամ բարձրորակ աշխատանքով, կամ արտաքին շուկաներում: Այս փոխարինման գուտ արդյունքը կլինի ցածրորակ աշխատանքի պահանջարկի մեծության կրճատումը⁹:

Նվազագույն աշխատավարձ (Minimum wage)՝ Օրենսդրություն, ըստ որի աշխատողները պետք է նվազագույնը վճարվեն մակարդակով:

⁸ Stu Claudia Goldin, Labor Markets in the Twenties Century, National Bureau of Economic Research Historical Working paper no. 58 (June 1994).

⁹ Նվազագույն աշխատավարձի օրենսդրության ազդեցությունը կարող է սուբստիտուցիոնալ տեսական արդյունքներով, քանի որ մենք լինում ենք, որ աշխատանքի շուկայում իշխում է մեկ գնորդ՝ Տնտեսագետներն այս իրավիճակն անվանում են մոնոպսոնիա՝ մենք չենք ներկայացրել մոնոպսոնիայի մոդելն այստեղ, քանի որ 1՝ մասնակալից հասարակարկում, որտեղ աշխատանքը բարձր շարժունություն ունի, մոդելի հիմնական բաղադրատարրերը հավասարեցնում են պատահում, 2՝ փորձագիտական տվյալները մեծ մասամբ համարվել են մրցակցային մոդելին

Եթե աշխատողների շուկայական աշխատավարձը ժամում 4 դոլար է, ապա ժամը 5.15 դոլար նվազագույն աշխատավարձը կմեծացնի այն անհատների վաստակը, ովքեր կարող են պահպանել զբաղվածությունը, բայց կկրճատի մնացածների զբաղվածությունը (E₀-ից E₁)՝ նրանց մղելով գործազուրկների շարքերը և նվազ նախընտրելի աշխատանքները:



ՆՎԱԶԱԳՈՒՅՆ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ՍԱՀՄԱՆՄԱՆ ԱՆՈՒՂՂԱԿԻ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ

Վերլուծելով նվազագույն աշխատավարձի սահմանման հետևանքները, պետք է չմոռանանք, որ դրամական աշխատավարձը փոխհատուցման միայն մեկ չափանիշն է: Աշխատանքի ծառայության փոխհատուցման մնացած չափանիշները կազդվեն նվազագույն աշխատավարձի կողմից: Երբ նվազագույն աշխատավարձի սահմանումը ցածրորակ աշխատողների աշխատավարձը բարձրացնում է շուկայականից, ապա գործատուներն աշխատողներ վարձելու ոչ մի պրոբլեմ չեն ունենում: Հետևաբար, նրանք քիչ են շահագրգռված աշխատողներին առաջարկել ուսուցում, հարմար աշխատանքային ժամեր, զբաղվածության լրացուցիչ նպաստներ, և ընդհանուր փոխհատուցման փաթեթի ոչ դրամական այլ բաղադրիչներ: Կանխատեսելի է, որ բարձր նվազագույն աշխատավարձն առաջացնում է նվազագույն աշխատավարձով աշխատանքի ոչ դրամական բաղադրիչների որակի իջեցում¹⁰: Ինչպես մենք քննարկել ենք, պարտադրված բարձր նպաստները պարտադիր չէ, որ մեծացնեն ընդհանուր փոխհատուցումը: Նույնը կարելի է ասել բարձր պարտադրված դրամական աշխատավարձի մասին. այն չի մեծացնում դրամական աշխատավարձը:

¹⁰ Մեր դիտարկումը նույնն է, ինչ գլոխ 3-ում վարձաչափի դեպքում: Այնտեղ մենք նշել էինք, որ ի պատասխան շուկայում ցածր գնի և պահանջարկի ավելցուկի, վարձակալվող բնակարանների որակն իջնում է, քանի որ վաճառողները (բնակարանատերերը) քիչ են շահագրգռված որակը պահպանել գնորդներին (վարձակալներին) գրավելու համար: Համապատասխանաբար, ի պատասխան հավասարակշռվածից բարձր գնի և առաջարկի ավելցուկի, աշխատանքի ոչ աշխատավարձային բնութագրիչները խախտվում են, քանի որ գնորդները (գործատուները) քիչ են շահագրգռված ավելի բարձր աշխատանքային պայմանների որակը և նպաստները վաճառողներին (աշխատողներին) գրավելու համար: Շատ դժվար է կիրառել առաջարկի և պահանջարկի օրենքները:

Շատ փորձ չունեցող աշխատողների երկընտրանքի առաջ են կանգնում՝ նրանք չեն կարող գտնել աշխատանք առանց փորձի (կամ հմտության), բայց չեն էլ կարող փորձ ձեռք բերել՝ առանց աշխատելու: Մա հատկապես ճիշտ է երիտասարդ աշխատողների համար: Եթե փորձը ձեռք է բերված վաղ տարիքում, սա օգնում է ձեռք բերել աշխատանքային սովորույթ, ինքնահաստատում, հմտություն և գիտելիք, որը կբարձրացնի գործատուների մոտ նրա արժեքը հետագայում: Քանի որ նվազագույն աշխատավարձի օրենսդրությունն արգելում է ցածր աշխատավարձի վճարումը նույնիսկ ժամանակավորապես, ապա գործատուների համար խիստ բանկ է որակավորում չունեցող աշխատողներին աշխատանք առաջարկել ուսուցմանը զուգահեռ: Հետևաբար, նվազագույն աշխատավարձը գործում է որպես ինստիտուցիոն խոչընդոտ աշխատանքային ուսուցման հնարավորությունների սահմանափակման առումով: Մասսանորի Հաշիմոտոն գնահատել է, որ նվազագույն աշխատավարձի 28% աճը բարձրացրել է ցածրորակ աշխատողների աշխատանքի ուսուցման արժեքը 2,7%-15%¹¹: Այսպիսով, ցածրորակ աշխատողների աշխատանքային ուսուցման սահմանափակ հնարավորությունը նրանց մղում է ետ՝ աշխատանք գտնելու հետագա շատ ցածր հնարավորություններով:

ԶԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅԱՆ ՎՐԱ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅԱՆ ՔՆԱՀԱՏՈՒՄԸ

Վերջին տարիներին նվազագույն աշխատավարձը կազմում է բոլոր աշխատողների միջին աշխատավարձի 35-45%-ը: Հետազոտությունները վկայում են, որ նվազագույն աշխատավարձի 10% աճը կրճատում է ցածրորակ աշխատողների զբաղվածությունը 1-3%¹²: Փոխհատուցման այլ ձևերի վրա նվազագույն աշխատավարձի սպասվող բացասական ազդեցության դեպքում զբաղվածության այս փոքր անկումը վարմանալի չէ: Բարձր նվազագույն աշխատավարձի կողմնակիցները փաստարկում են, որ ցածրորակ աշխատողների բարձր աշխատավարձն առաջացնում է զբաղվածության միայն մի փոքր հարթերակյան կրճատում:

Իհարկե, այն աշխատողները, որոնք ունենում են զբաղվածություն, ցածրորակների մեջ համեմատաբար լավ որակավորում ունեցողներն են, շահում են, երբ նվազագույն աշխատավարձը բարձրանում է: Մնացած ցածրորակ աշխատողները, մասնավորապես շատ ցածր նախաօրենսդրական աշխատավարձի և հմտության մակարդակով, կոժվարանան աշխատույնը գտնել: Ումանք կդառնան գործազուրկ, դուրս կգան աշխատուժի կազմից կամ կդառնան նախատառու: Երիտասարդ, սեանորթ և իսպանական ծագումով ամերիկացիները պատկանում են այն խմբին, որի վրա նվազագույն աշխատավարձի աճը բացասաբար է ազդում:

¹¹ Masanory Hashimoto, "Minimum Wage Effects on Training on the Job", *American Economic Review* 72 (December 1982): 1070-1087, and Charles Brown, "Minimum Wage Laws: Are They Overrated?" *Journal of Economic Perspectives* (summer 1988): 133-145.

¹² Jacob Mincer "Unemployment Effects of Minimum Wages", *Journal of Political Economy* 84 (August 1976); James Ragan, "Minimum Wages and the Youth Labor Market", *Review of Economics and Statistics* 59 (May 1977); Emis Welch, *Minimum Wages: Issues and Evidence* (Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1978); Charles L. Betsey and Bruce H. Dunson, "Federal Minimum Wage Laws and the Employment of Minority Youth", *American Economic Review* 71 (May 1981), and Charles Brown, Curtis Gilroy and Andrew Kohen, "The Effect of the Minimum Wage on Employment and Unemployment", *Journal of Economic Literature* 20 (June 1982): Այլընտրանքային տեսակետի համար տես David Card and Alan B. Krueger, *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage* (Princeton: Princeton University Press, 1995): Հակիրճները փաստարկում են որ նվազագույն աշխատավարձի սեղ փոքր կամ ոչ մի ազդեցություն չի ունենա զբաղվածության վրա: Այս գիրքը տեղի է տալիս անհետապոտորան մեջ լուրջ շարունակական բանավեճերի:

ԲԱՐՁՐ ՆՎԱԶԱԳՈՒՅՆ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ ԿԱՐՈՂ Է ՕԳՆԵԼ ԱՂՔԱՏՆԵՐԻՆ

Բարձր նվազագույն աշխատավարձի կողմնակիցները գտնում են, որ ընթացիկ նվազագույն աշխատավարձը տան գլխավորին չի ապահովում այնքան եկամտով, որը բավարար է ընտանիքն աղքատությունից հանելու համար: Սա ճիշտ է: Երբ քննարկում ենք այս փաստը, կարևոր է մտապահել երկու դրույթ: Առաջին՝ նվազագույն աշխատավարձը չի երաշխավորում աշխատանք: Այն նվազագույն աշխատավարձը, որն այնքան բարձր է, որ երեք կամ չորս անձով ընտանիքին կօժանդակի աղքատության եկամտից բարձր մակարդակ, կկրճատի ցածրորակ աշխատողների զբաղվածությունը: Երկրորդ և ամենակարևորը, նվազագույն աշխատավարձով շատ աշխատողներ ընտանիքի խնամակալներ չեն: 1994թ. նվազագույն աշխատավարձ ստացող աշխատողների ավելի քան 12%-ը ընտանիքների խնամակալներն էին՝ աղքատության մակարդակից ցածր եկամտով: Գուցե զարմանալի թվա, նվազագույն աշխատավարձով աշխատողների կեսից ավելին միջինից բարձր եկամտով ընտանիքի անդամներ են: Նվազագույն աշխատավարձով աշխատողների մեծ մասը (63%-ը) զբաղված են միայն կես դրույթ: Մոտ 1/3-ը (31%-ը) անչափահասներ են: Սովորական նվազագույն աշխատավարձով աշխատողը կամ ընտանիքի մայրն է, կամ ընտանիքի անչափահաս անդամը: Շատ ճիշտ են նկատել Վիլյամ Ռ. Ջոնսոնը և Էդգար Կ. Բրունինգը իրենց վերջին ուսումնասիրություններում, ըստ որոնց, նվազագույն աշխատավարձի 22% աճը կավելացնի 1 տոկոսից էլ պակաս այն տնային տնտեսությունների եկամտուր, որոնք ունեն եկամտի բաշխման մեջ ստորին մակարդակի 30%-ը, եթե նույնիսկ զբաղվածության նվազում չկա¹³: Նվազագույն աշխատավարձով աշխատողների համար բարձր նվազագույն աշխատավարձն արդյունավետ միջոց չէ աղքատությունից դուրս գալու կամ եկամտի անհավասարության կրճատման համար:

13. William R. Johnson and Edgar K. Browning, The Distributional and Efficiency Effects of Increasing the Minimum Wage: A Simulation. "American Economic Review" 73 (March 1983); 204-211.

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Այս գլուխը վերաբերվում էր աշխատանքի շուկային: Հաջորդ գլուխը կվերլուծի կապիտալի շուկան: Իրական եկամտուր և ազգային արտադրանքը խիստ կապված են և՛ ֆիզիկական, և՛ մարդկային կապիտալի մեծության հետ: Հաջորդ գլուխը վերլուծում է այն գործոնները, որոնք կապված են կապիտալի առկայության և որոշում ընդունողների՝ ներդրման մասին որոշում կայացնելու հետ:

ԳԼԽԻ ԱՍՓՈՓՈՒՄ

1. Անհատների աշխատավարձերի տարբերակման երեք հիմնական աղբյուրներն են՝ աշխատողների, աշխատանքների տարբերությունները և աշխատանքի շարժունության աստիճանը: Անհատները տարբերվում են ըստ իրենց արտադրո-

ղականության, (ունակություններով, մարդկային կապիտալի մեջ ներդրման աստիճանով, դրդապատճառներով, բնատուր ձիրքով և այլն), մասնագիտական կարողությունների, զբաղվածության նախընտրությունների, ռասայական և սեռային առանձնահատկությունների: Այս գործոններից յուրաքանչյուրն ազդում է անհատների աշխատավարձերի և վաստակների վրա: Բացի նշվածից, աշխատանքի ոչ դրամական բնութագրիչների տարբերությունները, արտադրանքի շուկայում փոփոխությունները և ինստիտուցիոնալ սահմանափակումները, որոնք ազդում են աշխատուժի շարժունության վրա, նույնպես պայմանավորում են աշխատողների աշխատավարձերի տարբերությունները:

2. Չբաղվածության դիսկրիմինացիան և աշխատունակության բնութագրիչների տարբերությունները (կրթության որակը և աստիճանը, ունա-

կությունների մակարդակը, աշխատանքի նախկին փորձը և այլ մարդկային կապիտալի գործոններ) պայմանավորում են խմբերի վաստակների տարբերությունները: Տնտեսական հետազոտողները նշում են, որ սպիտակների և սևերի վաստակների անհամարժեքության կեսը պայմանավորված է աշխատունակության (արտադրողականության) բնութագրիչների տարբերություններով:

3. 1994թ. լրիվ դրույթով ամբողջ տարին աշխատող կանայք վաստակում էին տղամարդկանց վաստակի միայն 74%-ը: Այս տարբերությունը որոշ չափով պայմանավորված է աշխատանքի շուկայում դիսկրիմինացիայի հետ: Որոշ ոլորտներում կանանց և տղամարդկանց վաստակների տարբերությունները կապված են ընտանիքում նրանց պատմական դերի հետ: Կանայք ավելանում են աշխատուժի կազմում և բարձրացնում են կրթության մակարդակը: Այս փոփոխությունները տղամարդ-կին վաստակների հարաբերակցությունը բարձրացրել են դեպի վեր՝ սկսած 1980թ., և այն միտում ունի շարունակվելու նաև ապագայում:

4. Նպաստներն աշխատուժի փոխհատուցման բաղադրիչն են: Երբ գործատուի կատարած ծախսը նպաստի վրա ցածր է, իսկ աշխատողների կողմից նպաստի անհատական գնահատումը բարձր, գործատուները և աշխատողները երկկողմանի շահավետ են համարում ընդհանուր փոխհատուցման փաթեթի մեջ դրամական աշխատավարձի փոխարինումը նպաստով: Եվ հակառակը, երբ նշված պայմանները բացակայում են, դրամական աշխատավարձը փոխհատուցման առավել արդյունավետ ձևն է:

5. Փոխհատուցման այլ ձևերը կկորցնեն իրենց նշանակությունը, եթե չուկան հարմարվի պարտադրված տարբեր նպաստների օրենսդրությանը: Այս հարմարեցումն աղավաղում է աշխատողների փոխհատուցման պարտադրված նպաստների դրական էֆեկտը:

6. Բարձր աշխատավարձի և վաստակի նշանակալի աղբյուր է արտադրողականությունը: ԱՄՆ-ում (և այլ բարձր եկամտով արդյունաբերական երկրներում) աշխատողները վաստակում են բարձր աշխատավարձ, քանի որ միավոր ժամում նրանց արտադրողականությունը բարձր է որպես հետևանք՝ ա) աշխատողների գիտելիքների և հմտության (մարդկային կապիտալ) և բ) ժամանակակից մեքենաների օգտագործման (ֆիզիկական կապիտալ):

7. Անցած 25 տարիներին ԱՄՆ-ում և մնացած կիսնական արդյունաբերական երկրներում արտադրողականության անը գիշում էլ և հոկտոբր հա-

մաշխարհային պատերազմին հաջորդող 25 տարիների աճի տեմպին: Միավոր աշխատողին ընկնող կապիտալի աճը, էներգիայի բարձր գները, միջավայրի կարգավորումը և աշխատուժի կազմնոր մուտք գործող անփորձ երիտասարդ աշխատողների մեծ թվի հիմնական ունակությունների նվազումը նպաստեցին ԱՄՆ-ում արտադրողականության նվազմանը: Եթե արտադրողականության անկումը շարունակվի, մեր կենսամակարդակի ապագա բարելավումն ավելի կդանդաղի:

8. Արտադրության ավտոմատացման մեթոդները կարելի է կիրառել, եթե դրանք կրճատում են ծախսերը: Չնայած ավտոմատացումը կարող է կրճատել կոնկրետ արտադրության մեջ զբաղվածությունը, սակայն կարող է ազատել նաև ռեսուրսներ՝ այլ ոլորտներում օգտագործելու համար: Կատարելագործված տեխնոլոգիան թույլ է տալիս արտադրել արտադրանքի մեծ քանակություն և ստանալ եկամտի բարձր մակարդակ:

9. Նվազագույն աշխատավարձի օրենքը բարձրացնում է որակավորում չունեցող աշխատողների վաստակը, միաժամանակ, ոմանց ստիպում է ընդունել զբաղվածության ոչ լավ հնարավորությունները, դառնալ գործազուրկ կամ դուրս մնալ աշխատուժի կազմից: Ուղղակի հետևանքները, սակայն, կհամեսսաման ոչ աշխատավարձային բաղադրիչների որակագրկմամբ՝ ի պատասխան նվազագույն աշխատավարձի: Այս հարմարեցումը կհամեստացնի՝ ա) ընդհանուր փոխհատուցման փաթեթի աճը, բ) նվազագույն աշխատավարձի հետևանքով զբաղվածության նվազման հետևանքները: Կես դրույթով և երիտասարդ տարիքի աշխատողները կազմում են նվազագույն աշխատավարձով աշխատողների մեծամասնությունը: Ցածր եկամտով ընտանիքի գլխավորները նվազագույն աշխատավարձով աշխատողների միայն փոքր տեսակարար կշիռն են կազմում (ավելի քիչ, քան 12%):

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Որո՞նք են անհատների վաստակների տարբերությունների հիմնական պատճառները: Ինչո՞ւ է որոշ մասնագիտություններում զբաղվածների աշխատավարձը բարձր, մյուսներիինը ցածր: Ինչպե՞ս են աշխատավարձի տարբերություններն ազդում ռեսուրսների վերաբաշխման վրա: Բացասիրի:

*2. Ինչո՞ւ է ԱՄՆ-ում իրական աշխատավարձն ավելի բարձր, քան այլ երկրներում: Աշխատումն ինքնին պատասխանատու՞ է ամերիկյան

աշխատողի բարձր աշխատավարձի համար: Բացատրիր:

3. Որո՞նք են այն գլխավոր գործոնները, որոնք բացատրում են աշխատավարձի տարբերությունները՝ ա) իրավաբանի և մինիստրի, բ) հաշվապահի և տարրական դպրոցի ուսուցչի, գ) գործարարի և սոցիալական աշխատողի, դ) գյուղի իրավաբանի և Ուլ Սթրիթի իրավաբանի, ե) փորձառու հմուտ արհեստավորի և 20 տարեկան միջնակարգ կրթությամբ աշխատողի, զ) բարձրահարկ և ցածրահարկ շենքի պատուհան լվացողների միջև:

4. Ջբաղվածության դիսկրիմինացիան սպիտակների և սևերի աշխատավարձերի տարբերության միա՞կ կարևոր պատճառն է: Ծճգրտիր քո պատասխանը:

5. Անցած երեք տասնամյակներում ամուսնացած կանանց թիվն աշխատուժի կազմի մեջ կրկնապատկվել է: Ի՞նչ ազդեցություն է թողնում աշխատուժի այս փոփոխությունը ա) տղամարդկանց համեմատությամբ կանանց աշխատանքային փորձի միջին ստաժի, բ) տղամարդկանց համեմատ կանանց աշխատաժամանակի, գ) կին-տղամարդ վաստակների հարաբերակցության վրա:

*6. «Աշխատանքը տնտեսական առաջընթացի հիմքն է: Եթե մենք չստեղծենք շատ աշխատատեղեր, մեր կենսամակարդակը կիջնի»: Դի՞շտ է: Բացատրիր:

7. Եթե Ջոանն ունի բարձր գնահատվող հմտություն, ապա նա կարող է վաստակել բարձր: Եվ հակառակը, Մմիթը կարող է աշխատել շատ և նույնիսկ շատ-շատ, բայց ստանալ միայն ցածր եկամուտ: ա) Շատ աշխատելը պարտադիր է բարձր եկամուտ ստանալու համար: բ) Ինչո՞ւ է որոշ աշխատողների եկամուտը բարձր, իսկ մնացածներինը՝ ցածր: գ) Ի՞նչ եք կարծում, աշխատավարձի որոշման շուկայական մակարդակը արդարացի՞ է: Ինչո՞ւ: Կարո՞ղ եք մտածել առավել հավասարարական համակարգ: Եթե՝ այո, բացատրեք, ինչո՞ւ է այն հավասարարական:

*8. Մարդիկ, ովքեր մարդկային կապիտալի մեջ մեծ ներդրումներ ունեն (օրինակ իրավաբանները, բժիշկները և նույնիսկ քոլեջի պրոֆեսորները) հիմնականում ունեն բարձր աշխատավարձ, բայց նրանք աշխատում են ավելի երկար աշխատօր, քան մնացած աշխատողները: Ինչո՞ւ:

*9. Վերլուծիր նվազագույն աշխատավարձի ընթացիկ մակարդակից մինչև 7 դոլար/ժամ աճի ազդեցությունը: Ինչպե՞ս կփոխվեն. ա) նախկինում միավոր ժամում յոթ դոլարից ցածր վաստա-

կողների զբաղվածությունը, բ) անչափահասների գործազրկության մակարդակը, գ) ցածրորակ աշխատողների աշխատանքային ուսուցման հնարավորությունը, դ) բարձրորակ աշխատողների զբաղվածության մակարդակը, ովքեր ապահովում են լավ փոխարինող ցածրորակ աշխատողներին, ընդունելով, որ ցածրորակ աշխատողներին վճարում են բարձր աշխատավարձ՝ կապված նվազագույն աշխատավարձի աճի հետ:

*10. «Եթե անհատներն ունեն մնանատիպ կարողություններ և հնարավորություններ, նրանց վաստակը կլինի հավասար»: Մխա՞լ է:

11. «Եթե կանանց համար զբաղվածության դիսկրիմինացիա չկա, ապա կանանց և տղամարդկանց միջին վաստակը հավասար կլինի»: Դի՞շտ է:

*12. Մնացած այլ հավասար պայմաններում, ինչպե՞ս նշված գործոնները կազդեն ժամավճարի վրա. ա) աշխատողը պետք է աշխատի գիշեր-ցերեկ, բ) աշխատանքը պետք է ներառի ընդմիջումներ (երեք աշխատանքային ժամ, երկու ժամ ընդմիջում, երեք լրացուցիչ աշխատանքային ժամ և այլն), գ) գործատուն ապահովում է երեխայի խնամքի ծառայությունը, դ) աշխատելը պատվի հարց է, ե) աշխատանքը աշխատողներից պահանջում է գնալ քաղաքից քաղաք, զ) աշխատանքը պահանջում է քաղաքից դուրս ուղևորություններ:

*13. Դրամական աշխատավարձից բացի, որոշ գործատուներ աշխատողներին ապահովում են առողջապահության, անաշխատունակության նպաստով, արձակուրդով, իրավաբանական, երեխաների խնամքի ծառայությամբ և գործազրկության նպաստով՝ լուծարման դեպքում, ա) ինչպե՞ս են ազդում այս նպաստները գործատուի աշխատանքի ծախսի վրա: Ի՞նչ եք կարծում, նպաստ առաջարկող գործատուն կուզենա՞ վճարել ավելի բարձր աշխատավարձ, եթե նպաստ չառաջարկվի, բ) կուզենա՞յի՞ք աշխատել գործատուի մոտ, որը չի առաջարկում այս նպաստները, երբ դրամական աշխատավարձը բավականին բարձր է, գ) այս նպաստները գործատուի կողմից «նվե՞ր են»: Ո՞վ է իրականում վճարում նպաստների համար:

14. Գործատուներն ուզում են աշխատողներին վճարել ավելի շուտ բնեղեն նպաստներ (բժշկական ապահովագրություն, երեխայի խնամքի ծառայություն, գործազրկության նպաստ), քան բարձր դրամական աշխատավարձ: Ինչո՞ւ: Զննարկիր:

*15. Զննարկենք երկու մասնագիտություն (Ա և Բ), որոնք ունեն նույն հմտության և ընդունակության անհատները: Այդ երկու անհատներն աշխատում են օրվա մեջ նույնքան աշխատաժամանակ: Ա մասնագիտության համար զբաղվածությունը կայուն է տարվա ընթացքում, Բ-ի համար զբաղվածությունն ունի սեզոնային ընդհատումներ: Ո՞ր մասնագիտության համար ժամավճարի մակարդակը բարձր կլինի: Ո՞ր զբաղվածության համար տարեկան աշխատավարձը բարձր կլինի: Ինչո՞ւ:

*16. Ընդունելով, որ ընթացիկ նվազագույն աշխատավարձով ոչ մեկն էլ չի կարող ապահովել մեծ ընտանիքը, ենթադրենք, Կոնգրեսն ընդունել է օրենսդրություն, ըստ որի երեք և ավելի երեխա ունեցող աշխատողներին պետք է վճարել նվազագույնը 7,50 դոլար/ժամ, ինչպե՞ս կազդի այս օրենսդրությունը երեք և ավելի երեխայով որակավորում չունեցող աշխատողների զբաղվածության վրա: Ի՞նչ եք կարծում, մեծ ընտանիքներ ունեցող որոշ աշխատողներ կուրախանան՞ այս փաստից: Ինչո՞ւ:

17. Զուլեջի ուսանողի կողմից կես դրույքով աշխատանքը հազվադեպ է ունենում այնպիսի նպաստ, ինչպիսին բժշկական ապահովագրությունն է: Ի՞նչ եք կարծում, սովորական քուլեջի ուսանողը կնախընտրի՞ այն աշխատանքը, որն ապահովում է առանց բժշկական ապահովության նպաստի ժամում 6 դոլար, թե՞ բժշկական ապահովագրությամբ աշխատանքը՝ ժամում 5 դոլարով: Ենթադրենք, պետությունը պարտադրում է բոլոր գործատուներին ապահովել բժշկական նպաստներ: Ի՞նչ ազդեցություն այն կունենա կես դրույքով աշխատող քուլեջի ուսանողի բարեկեցության վրա:

*18. 1994թ. լրիվ դրույքով աշխատող միայնակ տղամարդու միջին աշխատավարձը կազմել է իր ամուսնացած գործընկերների վաստակի 75%-ը: Սա նշանակո՞ւմ է, որ միայնակ տղամարդկանց դեմ և ամուսնացած տղամարդկանց օգտին գոյություն ունի զբաղվածության դիսկրիմինացիա:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված Ե-ում:



Կապիտալ արտադրելու համար մարդիկ պետք է առաջնորդվեն ընթացիկ սպառման համար ապրանքների արտադրելու այլընտրանքի գոհողությամբ: Մարդիկ կարող են ընտրություն կատարել ծախսել իրենց ժամանակը խընձորներ քաղելու, կամ խնձորենիների տնկելու վրա: Առաջին դեպքում կլինի շատ խնձոր այսօր, երկրորդ դեպքում՝ վաղը:

Սթիվ Լանդսբերգ¹

¹ Steven E. Landsburg, *Price Theory and Applications* (Fort Worth: The Dryden Press, 1992), p. 581

1. Ինչո՞ւ են մարդիկ ներդրում կատարում: Ինչո՞ւ են հաճախ կապիտալ ռեսուրսներն օգտագործվում սպառողական ապրանքներ արտադրելու համար:
2. Ինչո՞ւ են ներդրողները տոկոս վճարում վարկ ստանալու համար: Ինչո՞ւ են վարկատուները ցանկանում վարկ տալ:
3. Ի՞նչ է տոկոսադրույքը: Ինչպե՞ս են ինֆլյացիան և վարկի ռիսկայնությունն ազդում անվանական տոկոսադրույքի վրա:
4. Ի՞նչ դեր ունի տոկոսադրույքը որևէ ժամանակահատվածում ծախսերի և հասույթների գնահատման մեջ:
5. Ե՞րբ է ներդրումը շահութաբեր: Ինչպե՞ս են շահութաբեր և ոչ շահութաբեր ներդրումներն ազդում ազգային հարստության վրա:
6. Որքանո՞վ են կարևոր ազգային հարստության համար ներդրումները և կապիտալի արդյունավետ օգտագործումը:



ախորդ գլուխներում մենք նշել ենք, որ և՛ անհատների, և՛ հասարակության եկամուտները կախված են արտադրողականությունից, այսինքն՝ նրանց կողմից շատ բարձր գնահատվող ապրանքներ, ծառայություններ առաջարկելու կարողությունից: Իր հերթին, արտադրողականությունը կախված է ինվեստիցիոն ծրագրի ընտրությունից: Այնպիսի ծրագրերի, ինչպիսիք են, օրինակ, տան կառուցումը, հաստոցների գնումը, իրավունքի դպրոց հաճախելու որոշումը: Ինվեստիցիոն մախագծից հատույցի ստացումը սովորաբար կատարվում է տարիների ընթացքում (նույնիսկ՝ տասնյակ տարիների): Շատ դեպքերում ինվեստիցիոն ծախսերը կարող են կատարվել երկարատև ժամանակում: Ինչպե՞ս կարելի է համեմատել օգուտները և ծախսերը որևէ գործունեության համար, եթե դրանք տարածված են ժամանակի մեծ հատվածում: Ինչպիսի՞ գործոններ են ազդում ինվեստիցիոն ծրագրի իրականացման վրա: Ինչպե՞ս պետք է ինվեստիցիոն ֆոնդերն ուղղել այն ծրագրին, որը կմեծացնի մարդկանց կամ ազգի հարստությունը: Այս գլուխը նվիրված է այս և սրանց առնչվող հարցերին:

ԻՆՉՈ՞Ւ ԵՆ ՍԱՐԳԻԿ ՆԵՐՂՐՈՒՄ ԿԱՏԱՐՈՒՄ

Կապիտալ (Capital)
Ռեսուրսներ, որոնք մեծացնում են մեր կարողությունները՝ ապագայում արդյունք արտադրելու համար:

Ինվեստիցիա (Investment)
Կապիտալի՝ ներառյալ մարդկային և ֆիզիկական, գնումը, ստեղծումը և զարգացումը: Ինվեստիցիան մեծացնում է կապիտալի առաջարկը:

Խնայողություն (Saving)
Սպառման ապրանքների վրա չծախսված եկամուտ:

Կապիտալը տերմին է, որը տնտեսագետների կողմից օգտագործվում է՝ նկարագրելու երկարատև օգտագործման ռեսուրսները, որոնք գնահատելի են, քանի որ դրանցով հնարավոր է ապագայի համար արտադրել ապրանքներ և ծառայություններ: Ինչպես մենք արդեն նշել ենք, հայտնի է կապիտալի երկու խումբ՝ առաջին՝ ֆիզիկական կապիտալ, ոչ մարդկային ռեսուրսներ, ինչպիսիք են շենքերը, մեքենաները, սարքավորումները, և երկրորդը՝ մարդկային կապիտալ՝ գիտությունը և մարդկանց հմտությունները: **Ինվեստիցիան**՝ կապիտալ ռեսուրսների գնումը, կառուցումը կամ զարգացումն է: Հետևաբար, ինվեստիցիան ընդլայնում է կապիտալ ռեսուրսների ծավալը:

Խնայողությունն ընթացիկ սպառման վրա չծախսված եկամուտն է: **Ինվեստիցիաները և խնայողություններն իրար հետ խիստ կապված են: Փաստորեն, այս երկուսը բնութագրում են կապիտալի ձևավորման պրոցեսը: Խնայողությունն նշանակում է՝ չսպառված եկամուտ, մինչդեռ ինվեստիցիան կապիտալ ռեսուրսների արտադրության համար չսպառված եկամտի օգտագործումն է:** Երբեմն խնայողությունը և ինվեստիցիան կատարվում են միևնույն մարդու կողմից, օրինակ, երբ ֆերմերը խնայում է ընթացիկ եկամուտը (չի սպառում), որպեսզի գնի նոր տրակտոր (որպես ինվեստիցիոն ապրանք):

Կարևոր է իմանալ, որ ինվեստիցիայի համար խնայողություն է պահանջվում: Ինչ-որ մեկը պետք է խնայի՝ սպառումը զսպելով, որպեսզի ինվեստիցիայի համար ապահովի ռեսուրսներ: Երբ ինվեստորները ծրագրիր ֆինանսավորում են իրենց սեփական ֆոնդերից, նրանք նույնպես խնայում են (զսպում են ընթացիկ սպառումը): Սակայն ինվեստորները ոչ միշտ են օգտագործում իրենց սեփական ֆոնդերը ինվեստիցիաները ֆինանսավորելու համար: Երբեմն նրանք ուրիշներից ֆոնդեր են փոխ առնում: Այս դեպքում, փոխառուներն ավելի շուտ իրենք են ինվեստոր, քան խնայողները:

Ռեսուրսների այլընտրանքային օգտագործումը նույնպես բացահայտում է ինվեստիցիայի և խնայողությունների միջև կապը: Կապիտալ արտադրելու համար օգտագործված ռեսուրսները չեն մասնակցում սպառման ապրանքների ուղղակի արտադրությանը: Երբ մենք ներդնում ենք շատ և օգտագործում ենք ավելի շատ ռեսուրսներ՝ կապիտալ արտադրելու համար, ապա ավելի քիչ ընթացիկ ռեսուրսներ կմնան սպառման ապրանքներ արտադրելու համար: Հե-

տևաբար, եթե մենք շատ ենք ներդնում, ապա մենք ստիպված ենք կրճատել մեր ընթացիկ սպառումը:

Որևէ մեկը ցանկանում է հետաձգել իր սպառումը, որպեսզի ինվեստիցիա կատարի: Սպառումը բոլոր արտադրությունների վերջնական նպատակն է: Սակայն երբեմն մենք կարող ենք մեծացնել սպառման ապրանքների արտադրությունը՝ նախ կապիտալ ռեսուրսների արտադրության մեջ ռեսուրսներն օգտագործելով և հետո արտադրված ռեսուրսները ցանկացած սպառողական ապրանքների արտադրության մեջ կիրառելով: Սպառողական ապրանքների արտադրության մեջ կապիտալի օգտագործումն իմաստ կունենա, եթե կապիտալը մեծացնում է սպառման ապրանքների ընդհանուր արտադրությունը: Բերվող պարզ օրինակը կօգնի հասկանալու սպառման ապրանքների արտադրության մեջ կապիտալի օգտագործման հիմնական դատողությունները: Ենթադրենք, Ռոբինզոն Կրուզոն կարող է ձուկ բռնել կամ՝ 1) ուղղակիորեն՝ իր աշխատանքը համատեղել բնական ռեսուրսների (ուղղակի արտադրություն), կամ՝ 2) ցանց պատրաստելով և իր աշխատանքը միացնելով այդ կապիտալ ռեսուրսի (անուղղակի արտադրություն) հետ: Ենթադրենք, Կրուզոն բռնում է օրական երկու ձուկ կարթով, եթե պատրաստի և օգտագործի ցանց՝ երեք ձուկ: Ենթադրենք, ցանցը պատրաստելու համար Կրուզոն ծախսում է 55 օր: Ցանցի պատրաստման այլընտրանքային ծախսը կլինի 110 ձուկ (ցանցի պատրաստման 55 օրվա համար, օրական երկու ձուկ): Ինչպես ցույց է տալիս աղյուսակը, եթե Կրուզոն ներդնի կապիտալ ռեսուրսի մեջ (ցանցի), նրա արտադրանքը հաջորդ տարում (ներառյալ ցանցի պատրաստման 55 օրը) կլինի 930 ձուկ (310 օրվա համար օրական 3): Չեռքի կարթով տարվա արտադրանքը կլինի միայն 730 (օրական 2 ձուկ՝ 365 օրվա համար):

Բռնված ձկների քանակը

	Առանց ցանցի	Ցանցով
Օրական	2	3
Տարեկան	730	930

Ցանցի համար Կրուզոյի կատարած ինվեստիցիան մեծացնում է նրա արտադրողականությունը: Ցանցի օգտագործմամբ ընդհանուր արտադրանքը տարվա ընթացքում աճում է 200 ձկնով: Սակայն, կարճաժամկետում ցանցի պատրաստման մեջ կատարված ներդրումը կառաջացնի զոհողություն: 55 օր ցանցի պատրաստման ընթացքում, Կրուզոյի սպառման ապրանքների արտադրությունը կնվազի:

Ինչպես՝ս կարող է Կրուզոն կամ որևէ այլ ներդրող իմանալ, որ ապագա արտադրանքի մեծ ծախսը հետևանք է կարճաժամկետ ծախսերի: Սնգանից շատերը նախընտրում են ավելի շատ ապրանքներն այժմ, քան հետո: Օրինակ սովորաբար դուք կնախընտրեք այժմ ունենալ նոր սպորտային ավտոմեքենա, քան 10 տարի հետո: Միջին պայմաններում, անհատն ստեղծում է **ժամանակի նախընտրելիության դրական մակարդակ**: Սա նշանակում է, որ մարդիկ սուրյեկտիվորեն ավելի բարձր են գնահատում այն ապրանքները, որոնք ձեռք են բերել անմիջապես կամ մոտ ապագայում (ներառյալ ներկան), քան հետավոր ապագայում:

Երբ Կրուզոն մենակ է, ապա ցանցի մեջ ինվեստիցիայի գրավչությունը կախված է այլընտրանքային տարբերակի առկայությունից. Եթե նրա համար օրական 2 ձուկը, որը չի բռնելու 55 օր, մեծ կորուստ է, քանի որ նա սովամահության եզրին է, ապա ինվեստիցիայի արժեքը կարող է գերազանցել սպասվող արտադրանքի արժեքին: Եթե Կրուզոն կարողանա գտնել որևէ մեկին, որը

Ժամանակի նախընտրելիության դրական մակարդակը (Positive rate of time preference)
 Սպառողների գանկությունը ապրանքներն ունենալ ավելի շատ այժմ, քան ապագայում

նրան վարկով ձուկ կտա, քանի դեռ նա ցանց է պատրաստում, ապա հնարավոր կլինի այլընտրանքային ընտրությունը: Այս դեպքում ինվեստիցիայի գերավշությունը կախված է պարտքով վերցված ձկան գնից կամ տոկոսադրույքի մակարդակից:

ՏՈԿՈՍԱԴՐՈՒՅՔ

Ժամանակի ընթացքում որոշման կայացման համար տոկոսադրույքը խիստ կարևոր է, քանի որ ապագան կապում է ներկայի հետ: **Տոկոսադրույքը բույլ է տալիս անհատներին կատարելու ապագա եկամուտների և ծախսերի ընթացիկ գնահատում: Էականորեն դա ավելի շուտ ունենալու գինն է:** Պոտենցիալ փոխառուի տեսանկյունով, տոկոսադրույքը վճար է, որը պետք է վճարել, եթե դու ցանկանում ես ունենալ ապրանքներն ավելի շուտ այսօր, քան հետո: Վարկատուի տեսանկյունից դա սպասման պարզևատրումն է, հատույցը, որը ստանում է՝ սպառումը ապագա տեղափոխելու ցանկության դիմաց:

Ժամանակակից տնտեսությունում մարդիկ հաճախ են փոխառնում ֆոնդեր՝ ընթացիկ ինվեստիցիաները և սպառումը ֆինանսավորելու համար: Այդ պատճառով, տոկոսադրույքը հաճախ սահմանվում է որպես փոխառու ֆոնդերի գին: Մենք պետք է հիշենք, որ ապրանքների և ծառայությունների շուտ ձեռք բերումը փոխառուի ցանկությունն է:

ՏՈԿՈՍԱԴՐՈՒՅՔԻ ՍԱՀՄԱՆՈՒՄԸ

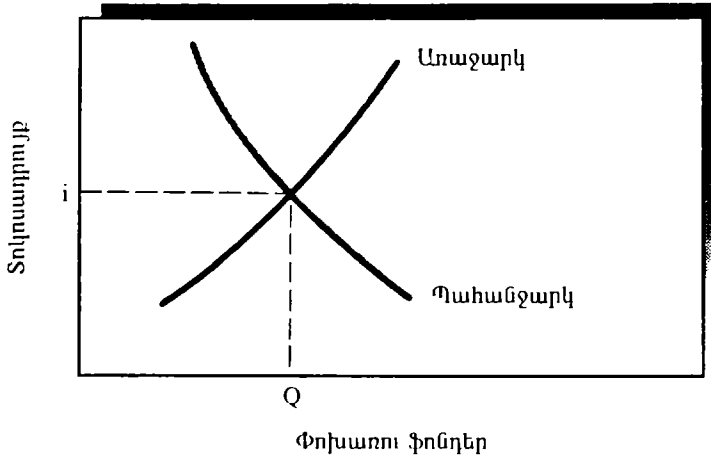
Տոկոսադրույքը որոշվում է փոխառու միջոցների պահանջարկով և առաջարկով: Ներդրողներն ունեն փոխառու միջոցի պահանջարկ, որոնցով ֆինանսավորում են ինվեստիցիոն ծրագրերն արտադրանքի ավելացման և շահույթի ստեղծման համար: Նույն ձևով, սպառողները պահանջում են փոխառու միջոցներ, քանի որ նրանք ունեն ժամանակի նախընտրելիության դրական մակարդակ, այսինքն՝ գերադասում են ապրանքների և ծառայությունների վաղ առկայությունը:

Փոխառու միջոցի նկատմամբ ներդրողների պահանջարկը ծագում է ինվեստիցիոն ծրագրերի շահավետությունից: Ներդրողները փոխ են առնում, որպեսզի ֆինանսավորեն արտադրության մեջ կապիտալի օգտագործումը, քանի որ նրանք սպասում են, որ արտադրանքի ապագա ավելացումը նրանց հնարավորություն կտա նվազագույն ռեսուրսներով վճարելու և՛ վարկի գումարը, և՛ վարկի տոկոսը: Ռոբինզոն Կրուզոյի օրինակը վկայում է այս տեսակետը: Հիշիր, Կրուզոն կարող է իր արտադրանքը մեծացնել տարեկան 200 ձկով, եթե 55 օր շաշխատի և ցանց պատրաստի: Կրուզոյի ձկան արտադրությունը, սակայն, կնվազի (օրական 2 ձուկ), քանի դեռ նա ցանց է պատրաստում: Ենթադրենք, հարևան կղզուց Կրուզոյին այցելած ձկնորսն առաջարկում է նրան 110 ձուկ պարտքով, հետևաբար, նա կարող է իրականացնել ինվեստիցիոն ծրագիրը (ցանցի պատրաստում): Եթե Կրուզոն փոխառնի 110 ձուկ (հիմնական գումարը) ասենք, ավելի ուշ՝ 165 ձուկ վերադարձնելու պայմանով (110-ը հիմնական գումարի վճար և 55-ը՝ որպես տոկոսագումար), ապա ինվեստիցիոն ծրագիրը կլինի բարձր շահութաբեր: Կրուզոն կարող է վերադարձնել փոխառած ֆոնդը՝ ավելացրած 50% տոկոսադրույքը և ունենալ ևս 145 լրացուցիչ ձուկ (200 լրացուցիչ ձուկ՝ հանած տոկոսի դիմաց վճարած 55 ձուկը):

Կրուզոյի փոխառու ձկան պահանջարկը, կամ ավելի ընդհանուր՝ ինվեստորների փոխառու միջոցների պահանջարկը ուղղակիորեն կախված է ինվես-

Նկար 25-1

ՏՈԿՈՍԱԴՐՈՒՅՔԻ ՈՐՈՇՈՒՄԸ



Փոխառու միջոցների պահանջարկը կախված է սպառողների՝ շուտ ունենալու ցանկությունից և կապիտալի արտադրողականությունից: Տոկոսադրույքի բարձրացմանը զուգընթաց, ընթացիկ ապրանքները թանկանում են ապագա ապրանքների համեմատ: Հետևաբար, փոխառուները կպահանջեն ավելի քիչ միջոցներ: Մյուս կողմից՝ բարձր տոկոսադրույքները կխթանեն վարկատուներին՝ առաջարկել լրացուցիչ միջոցներ շուկայում:

տիցիոն ծրագրի շահավետությունից: Կրուզոն կարող է օգուտ ստանալ ցանցի պատրաստումը ֆինանսավորելու համար վերցրած փոխառությունից, եթե միայն այդ ցանցով նա կարող է ավելացնել իր ընդհանուր արտադրանքը տարվա ընթացքում: Նույն ձևով, ներդրողն ինվեստիցիոն ծրագրի իրականացման համար միջոցների փոխառությունից օգուտ կստանա, երբ գնված կապիտալը բույլ կտա իրեն մեծացնել արտադրանքը (կամ կրճատել ծախսերը):

Ինչպես նկար 25-1-ն է, ցույց տալիս, տոկոսադրույքը ներդաշնակության է բերում փոխառնել ցանկացող ներդրողների, սպառողների և փոխառու միջոցներ առաջարկող վարկատուների որոշումները: Բարձր տոկոսադրույքն ինվեստորների համար թանկացնում է ինվեստիցիոն ծրագրերի իրականացումը, իսկ սպառողների համար ավելի շուտ այսօր, քան վաղը ապրանքների գնումը: Եվ ինվեստորները, և սպառողները կկրճատեն իրենց պահանջները փոխառու միջոցների նկատմամբ, եթե տոկոսադրույքն աճի: Ինվեստորները փոխ կառնեն քիչ, քանի որ որոշ ինվեստիցիոն ծրագրեր, որոնք շահույթաբեր կլինեն ցածր տոկոսադրույքով, անշահույթաբեր են բարձր տոկոսադրույքի դեպքում: Որոշ սպառողներ, որոնք հակված չեն վճարել բարձր տոկոսավճար, կկրճատեն իրենց ընթացիկ սպառումը, եթե տոկոսադրույքն աճի: Հետևաբար, փոխառու միջոցների պահանջարկը հակադարձ համեմատական է տոկոսադրույքին:

Տոկոսադրույքի պարզեցացումն է այն անձանց (վարկատուներին), որոնք ցանկանում են կրճատել իրենց ընթացիկ սպառումը ուրիշներին վարկ տալու համար: Եթե որոշ անհատներ ցանկանում են փոխ առնել ինվեստիցիոն ծրագրի իրականացման նպատակով (կամ սպառել ավելի շատ, քան իրենց ընթացիկ եկամտան է), մեծագույնը պետք է կրճատեն իրենց ընթացիկ սպառումը հավասար չափով: Տոկոսադրույքի վարկատուներին խթանում է կրճատելու իրենց ընթացիկ սպառումը, որպեսզի փոխառուները կարողանան կամ ներդնել, կամ սպառել իրենց ընթացիկ եկամտից ավելի շատ միջոցներ: Բարձր տոկոսադրույքը մարդկանց խթանում է խնայել այսօր (առաջարկել փոխառու միջոցներ)՝ սպազալում շատ ապրանքներ գեկու համար: Նույնիսկ, եթե մարդիկ ունեն ժամանակի նախընտրության դրական մակարդակ, երանք կգոհեն ընթացիկ սպառումը փոխառու միջոցներ շուկայում առաջարկելու համար, եթե, ի-

հարկե, գինն ընդունելի է, այսինքն՝ տոկոսադրույքը գրավիչ է: Տոկոսադրույքի բարձրացմամբ, փոխառու միջոցների շուկայում դրանց առաջարկն ընդլայնվում է: Տոկոսադրույքը հավասարակշռում է միջոցների պահանջարկն ու առաջարկը: **Հավասարակշռված տոկոսադրույքի պայմաններում փոխառու միջոցների պահանջարկը հավասարվում է վարկատուների խնայված միջոցի առաջարկին: Հետևաբար, տոկոսադրույքը փոխառուների և վարկատուների ընտրությունները ներդաշնակության է բերում:**

ԱՆՎԱՆԱԿԱՆ ՏՈԿՈՍԱԴՐՈՒՅՔԸ

Մենք շեշտեցինք, որ տոկոսադրույքն այն վճարն է, որը փոխառուները վճարում են ավելի վաղ ունենալու, և այն պարզև է, որն ստանում են վարկատուները՝ սպառման հետաձգման համար: Սակայն ինֆլյացիայի՝ գների մակարդակի բարձրացման, պայմաններում **անվանական տոկոսադրույքը** պատկերացում չի տալիս, թե որքան են իրականում փոխառուները վճարում, իսկ վարկատուները՝ ստանում: Ինֆլյացիան կրճատում է վարկի գնողունակությունը, այսինքն՝ վարկն իր վերադարձման ժամանակ չի կարող գնել այնքան, ինչքան վարկի տրամադրման ժամանակ:

Ընդունելով դառնի գնողունակության նվազումը, որով պետք է վերադարձվի վարկը, վարկատուները կրճատում են փոխառու միջոցների առաջարկը, քանի որ չեն փոխհատուցվում սպասվող ինֆլյացիայի մակարդակով: Երբ փոխառուները գիտակցում են, որ պետք է վերադարձնեն վարկը ցածր գնողունակությամբ դառնով, ցանկանում են վճարել **ինֆլյացիոն վճարը**՝ որպես ապագայում գների սպասվող աճի հետևանք: Եթե վարկատուները և վարկատուները սպասում են 5% ինֆլյացիա, նրանք կհամաձայնվեն 10% տոկոսադրույքին, եթե կայուն գների դեպքում համաձայնվել էին 5% տոկոսադրույքին: Փոխառուների օգուտն այն է, որ նրանք կարող են ապրանքներն ու ծառայությունները գնել այսօր, նախքան ապագայում դրանց թանկանալը:

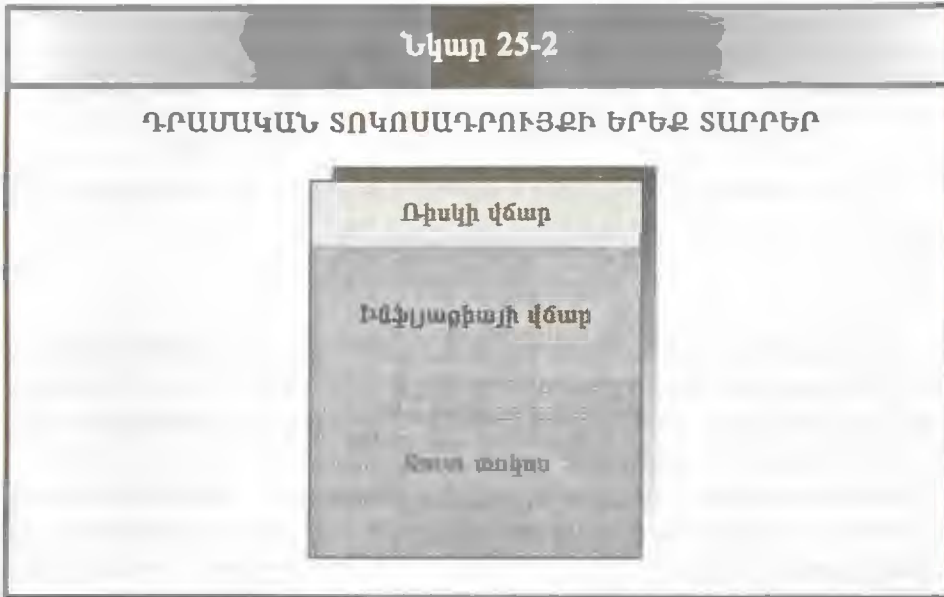
Անփոփոխ գների մակարդակի պայմաններում փոխառու միջոցների առաջարկը նվազում է (կորը տեղաշարժվում է ձախ), և պահանջարկն աճում է (կորը տեղաշարժվում է աջ), եթե որոշում կայացնողները կանխատեսում են ապագա բարձր ինֆլյացիա: Հետևաբար, **անվանական տոկոսադրույքը** կբարձրանա՝ գերազանհատելով փոխառության ծախսը և վարկատվության օգուտը: Իրական տոկոսադրույքը հավասար է անվանական տոկոսադրույքից հանած ինֆլյացիան: Այն արտահայտում է փոխառուների իրական բեռը և վարկատուների իրական օգուտը:

Մեր վերլուծությունը նշում է, որ ինֆլյացիայի բարձր մակարդակը կբարձրացնի անվանական տոկոսադրույքը: Այս տեսակետը համապատասխանում է իրական կյանքին: 70-ականներին անվանական տոկոսադրույքն ԱՄՆ-ում հասավ իր ամենաբարձր մակարդակին, երբ ինֆլյացիան երկնիչ մակարդակ ուներ: Միջերկրային համեմատությունները նույնպես վկայում են ինֆլյացիայի և բարձր տոկոսադրույքների միջև կապը: Ցածր անվանական տոկոսադրույքով երկրներն են՝ Գերմանիան, Շվեյցարիան, վերջին տարիներին՝ նաև Ճապոնիան: Այս բոլոր երկրներն ունեն ինֆլյացիայի ցածր մակարդակ: Եվ հակառակը, անվանական բարձր տոկոսադրույք ունեն Բուրնդիան, Մեքսիկան, Թուրքիան և մնացած այն երկրները, որոնք ունեն ինֆլյացիայի բարձր մակարդակ:

Անվանական տոկոսադրույք (Money rate of interest)
Տոկոսադրույք, որը վարկատուն վճարում է վարկատուին: Սպասվող ինֆլյացիան անվանական տոկոսադրույքն ավելացնում է իրական տոկոսադրույքից:

Ինֆլյացիոն վճար (Inflationary premium)
Անվանական տոկոսադրույքի բաղադրիչ, որը փոխհատուցում է վարկատուին ինֆլյացիայի դեպքում և արտացոլում է վարկատուի հիմնական կապիտալի գումարի և տոկոսավճարի գնողունակության սպասվող նվազումը: Այն որոշվում է սպասվող ինֆլյացիայի մակարդակով:

Իրական տոկոսադրույք (Real rate of interest)
Անվանական տոկոսադրույքից հանած ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակը: Իրական տոկոսադրույքը ցույց է տալիս այն տոկոսավճարը, որը վճարվում է ապրանքներն ու ծառայություններն ավելի վաղ ունենալու համար:



Անվանական տոկոսադրույքն արտացոլում է երեք բաղադրիչ՝ զուտ տոկոսը, ինֆլացիոն վճարը և ռիսկի վճարը: Երբ որոշում ընդունող վարկ վերցնելիս սպասում է ինֆլացիայի բարձր մակարդակ, ապա ինֆլացիոն վճարը կլինի շոշափելի: Նույն ձևով, ռիսկի վճարը մեծ կլինի, եթե փոխառուի սխալվելու հավանականությունն էական է:

ՏՈԿՈՍԱԴՐՈՒՅՔԸ ԵՎ ՌԻՍԿԸ

Մենք քննարկեցինք այն, որ միայն մեկ տոկոսադրույք է գործում փոխառու միջոցների շուկայում: Իրական կյանքում կան շատ տոկոսադրույքներ՝ դրանք են դրամավարկի տոկոս, նախնական տոկոսադրույք (բարձր վարկային ռեյտինգ ունեցող ֆիրմաներից գանձվողը), սպառողական վարկի դրույք, վարկային կտրոնի դրույք և այլն:

Փոխառու միջոցների շուկայում տոկոսադրույքները տարբերվում են՝ կապված տարբեր վարկերի ռիսկերի հետ: Ավելի ռիսկային է վարկ տալ գործազուրկ բանվորին, քան շոշափելի ակտիվներով լավ գործող ֆիրմային: Նույն ձևով, չապահովված վարկի տրամադրումը վարկային կտրոնի գնման ձևով ավելի ռիսկային է, քան ակտիվներով ապահովված վարկի տարածումը, ինչպիսին է բնակարանի համար վարկը: Ռիսկը մեծանում է վարկի տրամադրման տևողության հետ: Որքան երկար է ժամանակի տևողությունը, այնքան ավելի սպասելի է, որ վարկառուի ֆինանսական վիճակը կամ շուկայի պայմանները կփոխվեն անբարենպաստ ձևով:

Ինչպես նկար 25-2-ն է ցույց տալիս, վարկային անվանական տոկոսադրույքն ունի երեք բաղադրիչ: Չուտ տոկոսային բաղադրիչն իրական գինն է, որ պետք է վճարվի վարկի առկայության դիմաց: Ինֆլացիոն վճարի բաղադրիչն արտացոլում է այն իրողությունները, որ վարկը պետք է վերադարձվի ինֆլացիայի հետևանքով գնողունակությունը կորցրած դոլարով: Ռիսկային բաղադրիչը վարկատուների ռիսկն է և արտացոլում է սխալի հավանականությունը, ըստ որի հնարավոր է, որ փոխառուն չկարողանա վերադարձնել վարկը:

ԱՊԱԳԱ ԵԿԱՍՏԻ ԵՎ ԾԱԽՍԵՐԻ ՆԵՐԿԱ ԱՐԺԵՔԸ

Եթե դուք ներդրել եք \$100 այսօր խնայողական հաշվում 6% տոկոսադրույքով, դուք մեկ տարի հետո կունենաք \$106: Հետևաբար, մեկ տարի հետո \$100-ի արժեքը հավասար է այն գումարին, որը դուք ստիպված եք ներդնել այսօր, որպեսզի ստանաք վաղը: Տոկոսադրույքը բոլոր է. տալիս մեկ կատարել այս

հաշվարկը: Տոկոսադրույքը կապում է այսօրվա դոլարի արժեքը դոլարի ապագա արժեքի հետ:

**Ներկա արժեք
(Present value - PV)**

Ապագա եկամուտը համադրելի դարձնելուց ստացված ներկա արժեքը: Արտահայտում է այն փաստը, որ նույն եկամուտները գնահատվում են ավելի ցածր (ապագայում), քան այժմ:

Մեկ տարի հետո ստացված գումարի **ներկա արժեքը** (PV) կորոշվի այսպես՝

$$PV = \text{մեկ տարի հետո ստացվածը} / 1 + \text{տոկոսադրույք}$$

Եթե տոկոսադրույքը 6% է, մեկ տարի հետո ստացվող գումարի արժեքը՝ 100, ապա՝

$$PV = \frac{\$100}{1.06} = \$94,34$$

Եթե այսօր \$94,34-ը ներդնեք խնայողական հաշվում 6% տոկոսադրույքով, տարվա ընթացքում կշահեք \$5,66 տոկոսային եկամուտը (\$94,34-ի 6%-ը) և հետևաբար, մեկ տարի հետո կստանաք \$100: Այսպիսով, մեկ տարի հետո ստացվող \$100-ի այսօրվա արժեքը \$94,34 է:

Տնտեսագետներն օգտագործում են **զեղչում** տերմինը՝ նկարագրելու ապագայում ստանալիք դոլարի արժեքը ներկա արժողության քերելու պրոցեսը: Ապագա դոլարի ներկա արժեքը հակադարձ համեմատական է տոկոսադրույքին: Օրինակ, եթե տոկոսադրույքը 10% է, մեկ տարի հետո ստանալիք \$100-ի ներկա արժեքը կլինի \$90,91 (\$100:1,10):

Երկու տարի հետո ստանալիք \$100-ի ներկա արժեքը՝

$$PV = \frac{100\$}{(1 + \text{տոկոսադրույք})^2}$$

Եթե տոկոսադրույքը 6% է, երկու տարի հետո ստանալիք \$100-ի ներկա արժեքը կլինի \$89 (\$100:1,06²): Այլ խոսքով՝ \$89 այսօրվա ներդրվածը երկու տարի հետո կբերի \$100:

Ներկա արժեքի հաշվարկն օգտագործվում է ապագա եկամտի (կամ ծախսի) ընթացիկ արժեքը որոշելու համար: Եթե R-ը ներկայացնում է ապագայում ստանալիք գումարը, իսկ i-ն՝ տոկոսադրույքը, ապա ապագա եկամտի ներկա արժեքը² կլինի՝

$$PV = \frac{R_1}{(1+i)} + \frac{R_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1+i)^n}$$

Նկար 25-3-ը ցույց է տալիս ապագայում ստանալիք \$100-ի ներկա արժեքը տարբեր զեղչի մակարդակներով: Աղյուսակն արտահայտում է երկու հիմնադրույթ: Առաջինը, ապագայում ստանալիք եկամտի ներկա արժեքը նվազում է տոկոսադրույքի բարձրացմանը զուգահեռ: Մեկ տարի հետո ստանալիք \$100-ի ներկա արժեքը, երբ զեղչվում է 4% տոկոսադրույքով, կազմում է \$95,15, 2%-ի դեպքում՝ \$98,04: Երկրորդը, \$100 ներկա արժեքը նվազում է, եթե երկարում է այն ստանալու ժամանակահատվածը, 6% զեղչի դեպքում մեկ տարի հետո \$100 ստանալու ներկա արժեքը կլինի \$94,34, երկու տարի հետո \$100 ստանալունը՝ \$89: Եթե \$100-ը ստանալու է հինգ տարի հետո, ներկա արժեքը՝ \$74.73 է: Հետևաբար, դոլարի ապագա վճարման ներկա արժեքը հակադարձ համեմատական է և՛ տոկոսադրույքին, և՛ տարիների թվին:

² Յուրահատուկ տարեկան եկամտի դեպքում ներկա արժեքը պարզապես կլինի R/i, որտեղ R-ը տարեկան հասույթի հոսքն է, իսկ i-ն՝ տոկոսադրույքը: Օրինակ, եթե տոկոսադրույքը 10% է, PV-ն \$100 տարեկան եկամտի դեպքում, կլինի \$100:0.10, կամ \$1000:

\$100-Ի ՆԵՐԿԱ ԱՐԺԵՔԸ, ՈՐԸ ԿՍՏԱՑՎԻ ԱՊԱԳԱՅՈՒՄ

Տարիների թիվը	\$100 ներկա արժեքը, որը կստացվի ապագայում					
	2 տոկոս	4 տոկոս	6 տոկոս	8 տոկոս	12 տոկոս	20 տոկոս
1	98.04	96.15	94.34	92.59	89.29	83.33
2	96.12	92.46	89.00	85.73	79.72	69.44
3	94.23	88.90	83.96	79.38	71.18	57.87
4	92.39	85.48	79.21	73.50	63.55	48.23
5	90.57	82.19	74.73	68.06	56.74	40.19
6	88.80	79.03	70.50	63.02	50.66	33.49
7	87.06	75.99	66.51	58.35	45.23	27.08
8	85.35	73.07	62.74	54.03	40.39	23.26
9	83.68	70.26	59.19	50.02	36.06	19.38
10	82.03	67.56	55.84	46.32	32.20	16.15
15	74.30	55.53	41.73	31.52	18.27	6.49
20	67.30	45.64	31.18	21.45	10.37	2.61
30	55.21	30.83	17.41	9.94	3.34	0.42
50	37.15	14.07	5.43	2.13	0.35	0.01

Մյուսակը ցույց է տալիս հարյուր դոլարի ներկա արժեքը, ստացված նշված քանակությամբ տարիների համար ապագայում այլ-ընտրանքային տոկոսադրույթներով: Օրինակ, հինգ տարի հետո երկու տոկոս զեղչադրույթով, հարյուր դոլարի ներկա արժեքը կլինի՝ \$90.57: Նշենք, որ հարյուր դոլարի ներկա արժեքը կնվազի, երբ տոկոսադրույթը կամ տարիների թիվն ավելանան: Արժեքի արժեքի փոփոխությունն զգուշացնում է, թե ինվեստորները ինչ են մտածում բիզնեսի ստրատեգիայի և կառավարման որոշումների մասին:

ՆԵՐԿԱ ԱՐԺԵՔ, ԸՆԿՆՈՒԹԱՐԵՐՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԻՆՎԵՍՏԻՑԻԱ

Ինվեստիցիոն որոշումները հիմնված են մեքենաների կամ այն ակտիվների ձեռք բերման ծախսերի հաշվառման վրա, որոնցով պետք է լրացուցիչ արտադրանք կամ հասույթ ստեղծվի ապագայում: Ինչպես նաև կարող է ներդրողն իմանալ, թե բավարար է ապագայում սպասվող հասույթը ծախսերը ծածկելու համար: Ձեռնման մեթոդն օգնում է պատասխանելու այս հարցին, քանի որ ներդրողին թույլ է տալիս համադրել ինվեստիցիոն ծրագրի ծախսերը և սպասվող ապագա եկամուտների ներկա արժեքը: Եթե ինվեստիցիայից սպասվող եկամտի ներկա արժեքը գերազանցում է ծախսերի ներկա արժեքին, ապա իմաստ ունի այդ ինվեստիցիան կատարել: Եթե ինվեստիցիայի ծախսերն ու եկամուտները ստացվեն, ինչպես սպասվում էր, ապա ներդրողը կունենա տնտեսական շահույթ: Իրենց հերթին, շահույթներ ինվեստիցիաները կմեծացնեն ռեսուրսների ծավալը ավելացնելով հարստությունը:

Մյուս կողմից, եթե ծրագրի ծախսը գերազանցում է արագա ստանալիքի ներկա արժեքը, կլինեն կորուստներ: Կորուստները վկայում են, որ ինվեստիցիայի կատարման դեպքում օգտագործված ռեսուրսներն ավելի արժեքավոր են, քան ինվեստիցիայի շնորհիվ ստեղծված ապագա հասույթները: Այսպիսով, կորուստներ առաջացնող ինվեստիցիաները կրճատում են ռեսուրսների արժեքը նվազեցնելով հարստությունը: Այսպիսի ինվեստիցիաներն անարտադրողական են:

Ենթադրենք, բեռնատար ավտոմեքենաների վարձակալական Ֆիրման գանկանում է գնել նոր բեռնատար \$40000-ով՝ Նախորդ փորձը վկայում է, որ կատարելով գործարկումն և արտադանման ծախսերը, Ֆիրման կարող է բեռնա-

տարի վարձակալումից տարեկան \$12000 զուտ շահույթ ստանալ հաջորդ 4 տարիներին, որը շահագործման օպտիմալ ժամանակն է³: Քանի որ ֆիրման կարող է պարտք վերցնել միջոցները՝ 8% տոկոսադրույքով, ապա սպասվող ապագա եկամուտը կգեղչենք 8%-ով: Նկար 25-4-ը ցույց է տալիս այս հաշվարկը: 4-րդ սյունակը ցույց է տալիս, թե ինչքան է տարեկան \$12000-ի ներկա արժեքը հաջորդ 4 տարիներին: Արդյունքում, սպասվող վարձավճարի ներկա արժեքը \$39744 է, որն ավելի քիչ է, քան բեռնատարի գնման գինը: Հետևաբար, ծրագիրն իմաստ չունի իրականացնել:

Եթե մեր օրինակում տոկոսադրույքը լիներ 6%, ապա վարձակալական եկամտի ներկա արժեքը կլիներ \$41580⁴: Քանի որ արժի գնել այն կապիտալը, որով ստեղծված եկամտի ներկա արժեքը գերազանցում է կապիտալի գնման գինը, ապա ծրագիրը կլիներ շահութաբեր, իսկ դրա իրականացումը իմաստ կունենար:

ՍՊԱՍՎՈՂ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԸ ԵՎ ԱԿՏԻՎՆԵՐԻ ԱՐԺԵՔԸ

Սպասվող շահույթի ներկա արժեքի և ինվեստիցիայի ծախսերի տարբերությունը ցույց է տալիս, թե որքանով է ինվեստիցիոն ծրագիրը շահավետ: Սակայն ինվեստիցիոն ծրագրի իրականացումից սպասվող զուտ եկամուտների ներկա արժեքից է կախված ակտիվի շուկայական արժեքը: Եթե սպասվող զուտ եկամտի ներկա արժեքն աճում է (նվազում է), ապա աճում է (նվազում) նաև ակտիվի արժեքը:

Ակտիվի արժեքը հավասար է այդ ակտիվով վաստակված սպասվող զուտ եկամուտների ներկա արժեքին: Եթե սպասվում է, որ ակտիվը կստեղծի տարեկան հաստատուն զուտ եկամուտ, ապա նրա արժեքը կլինի՝

Ակտիվից ստացվող տարեկան

$$\text{զուտ եկամուտը} = \frac{\text{ակտիվի ստեղծման (գինը)}}{\text{տոկոսադրույքին}}$$

Ի՞նչ կարժենա հողակտորը, եթե սպասվում է, որ այն կստեղծի տարեկան վարձակալական \$1000 զուտ եկամուտ: Եթե շուկայական տոկոսադրույքը 10% է, ներդրողները կցանկանան վճարել հողի դիմաց \$1000: Այս գնով գնված հողը ներդրողին կապահովի 10% եկամուտ: Համապատասխանաբար, եթե ակտիվը ստեղծում է տարեկան \$2500 զուտ եկամուտ, և շուկայական տոկոսադրույքը 10% է, ակտիվը կարժենա \$25000: Ակտիվի շուկայական արժեքն ուղիղ համեմատական է ակտիվի կողմից ստեղծված սպասվող եկամտին: **Քանի որ ապագա եկամտի ներկա արժեքն ավելանում է, ապա ավելանում է նաև ակտիվի շուկայական արժեքը:**

3. Պարզության համար ենթադրենք, որ բեռնատարը մաշվածության արժեք չունի չորս տարվա վերջում:

4. Այս բլի ստացումը ցույց է տրված հետևյալ աղյուսակում.

Տարի	Սպասվող եկամուտ	Չեղչված արժեք 1 դոլարի հաշվով (6%)	Եկամտի ներկա արժեք
1	\$12,000	0.943	\$11,316
2	12,000	0.890	10,680
3	12,000	0.840	10,080
4	12,000	0.792	9,504
			\$41,580

Նկար 25-4

ԲԵՌՆԱՏԱՐԻ ՎԱՐՉԱԿԱԼՄԱՆ \$12 000 ՆԵՐԿԱ ԱՐԺԵՔԻ ՁԵՂՉՈՒՄԸ ՉՈՐՍ ՏԱՐՎԱ ՀԱՄԱՐ (տոկոսադրույքը = 8%)

Տարի (1)	Տարվա վերջում ստանալիք ապագա սպասվող եկամուտ (2)	Ձեղչված արժեք 8% (3)	Եկամտի ներկա արժեք (4)
1	\$12,000	0.926	\$11,112
2	12,000	0.857	10,284
3	12,000	0.794	9,528
4	12,000	0.735	8,820
			<u>\$39,744</u>

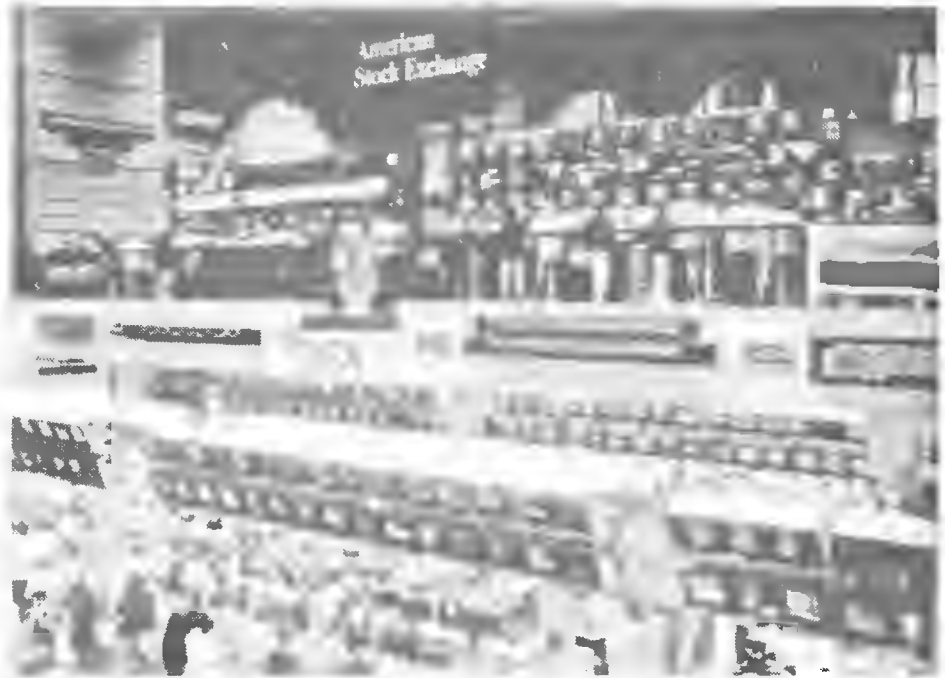
Սպասվող եկամտի և ակտիվի գնի միջև եղած կապը թույլ է տալիս հիմնական միջոցների սեփականատերերին համոզվել այդ ակտիվների օգտագործման շահավետության մեջ: Ըստ դրա, որոշ գործարար ներդրողներ կարող են՝ 1) որոշել այն ուլորտը, որն անշահավետ է, 2) գնել բիզնես ցածր գրանով, 3) բարձրացնել ֆիրմայի գործունեության արդյունավետությունը, 4) բիզնեսը վերավաճառել ձեռնառու շահույթով: Ենթադրենք, վատ գործող բիզնեսի տարեկան ընթացիկ գուտ եկամուտը 1 մլն դոլար է: Ո՞րն է բիզնեսի շուկայական արժեքը: Եթե ֆիրման ակնկալում է տարեկան 1 մլն եկամուտ, ապա ֆիրմայի շուկայական արժեքը կլինի 10 մլն դոլար՝ 10% տոկոսադրույքի դեպքում: Ենթադրենք, մի ձեռներեց բիզնեսը գնում է 10 մլն դոլարով, վարձում է նոր մենեջեր, կատարելագործում է ֆիրմայի գործարկման արդյունավետությունը: Այս փոփոխությունների հետևանքով ֆիրմայի տարեկան գուտ եկամուտն ավելանում է մինչև 2 մլն դոլար: Այժմ ֆիրման որքա՞ն կարժենա: Եթե 2 մլն տարեկան եկամուտն սպասվում է, նաև ապագայում, ապա ֆիրմայի ներկա արժեքը կավելանա մինչև 20 մլն դոլար: Այսպիսով, այն ձեռներեցը, որը ֆիրման կարողացել է վերափոխել, կկարողանա այն վաճառել չղափելի շահույթով:

Մրցակցային միջավայրում բիզնեսի մենեջերները և հիմնական միջոցների սեփականատերերը շահագրգռված են օգտագործել ուսուրսները խիստ արդյունավետ: Հակառակ դեպքում ակտիվի արժեքը կնվազի, բիզնեսը կլինի խոցելի, անարդյունավետ և ակտիվները կօգտագործվեն ոչ շահավետ:

**ՆԵՐԴՐՈՂՆԵՐԸ ԵՎ ՆԵՐԴՐՈՒՄՆԵՐԸ
ԿՈՐՊՈՐԱՑԻԱՅԻ ՄԵՋ**

Ժամանակակից շուկայական տնտեսությունում ներդրողները սովորաբար միայն այն ձեռներեցները չեն, ովքեր կարող են անձաբ որոշումներ ընդունել գործարանն ընդլայնելու, մեքենա-ապրավորումներ գնելու և ինվեստիցիաներ կատարելու վերաբերյալ: Ֆիրմայի ծառայողները, ֆիրմայի դիրեկտորները խորհրդի աշխույժ խոսքերի ներքո, կատարում են արտադրական ներդրումներ: Անհատական ներդրողները (արժեթղթերի գնորդները կամ վաճառողները) ապրում են այդ գործընթացի վրա արժեթղթերի շուկայի միջոցով՝ Արժեթղթերի

Արժեթղթերի արժեքի փոփոխություններն անմիջականորեն արտահայտում են ներդրողների կարծիքը գործարար ստրատեգիայի և կառավարչական որոշումների վերաբերյալ:

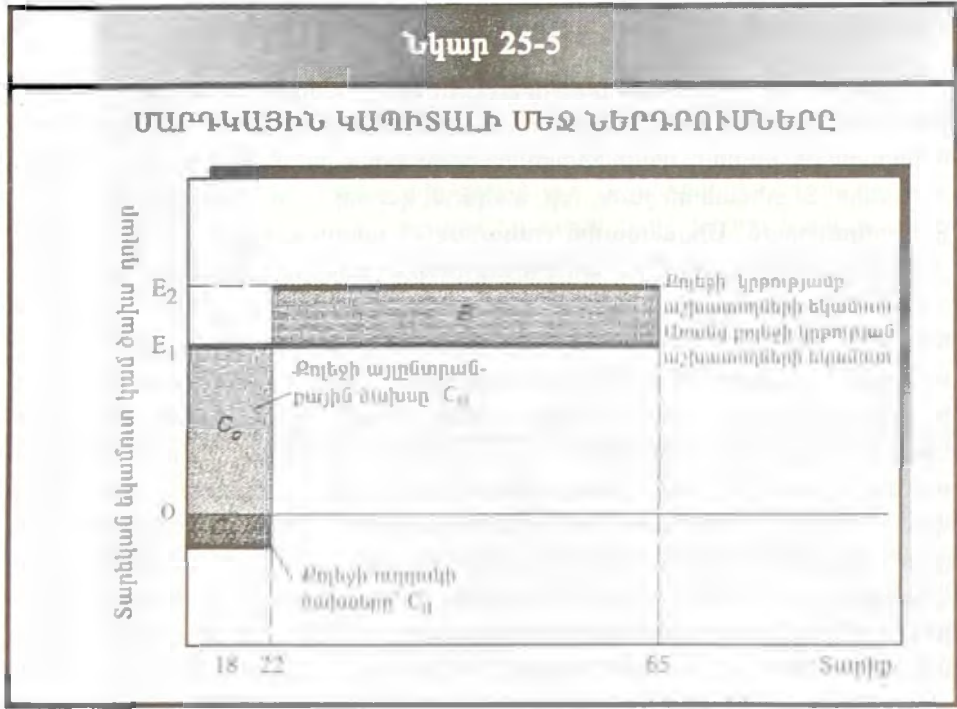


շուկայում ներդրողները, եթե հավաստում են, որ ֆիրման ընդունում է ապագա շահույթներ բերող խելամիտ ինվեստիցիոն որոշումներ, ավելի շատ են գնում ֆիրմայի բաժնետոմսերը՝ բարձրացնելով բաժնետոմսի գինը: Նույն ձևով, բաժնետերերը, որոնք համոզված են, որ ընկերությունների ընթացիկ ինվեստիցիոն որոշումները շահութաբեր չեն, շահագրգռված են «հեռանալ»՝ վաճառելով իրենց արժեթղթերը: Այսպիսով, ընկերության արժեթղթի շուկայական գինն ընկերության դեկավարներին շատ արագ ազդանշան է տալիս այն մասին, թե ինչպես են շուկայում ներդրողները գնահատում իրենց ինվեստիցիոն որոշումները: Ֆիրմայի արտադրանքը գնողների և չգնողների որոշումները նույնպես կարևոր են: Սակայն ներդրողները որոշումները կայացնում են ավելի վաղ:

ՆԵՐԴՐՈՒՄԸ ՍԱՐԴԿԱՅԻՆ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՄԵՋ

Սկզբունքորեն, ներդրումները մարդկային կապիտալի մեջ, օրինակ՝ դպրոցի, կրթության ձևի ընտրությունը, ներառում է այլ ինվեստիցիոն որոշումների ողջ գործընթացը: Քանի որ ստացված հատույցը և կատարված ծախսերը պետք է հարաբերակցվեն, ապա «բերման» մեխանիզմը նույնքան օգտակար է այս դեպքում, որքան ֆիզիկական կապիտալի դեպքում ինվեստիցիոն որոշում ընդունելիս:

Նկար 25-5-ը մարդկային կապիտալի մեջ ներդրում կատարելու որոշման պարզ օրինակ է: Միջնակարգ դպրոցի շրջանավարտ 18-ամյա Սյուզանը ծրագրում է կրթությունը շարունակել բիզնեսի կառավարման ոլորտում՝ բակալավրի կոչում ստանալու համար: Ինչպես տրակտոր ձեռք բերելու վրա է ինվեստիցիոն ծախս կատարվում ապագայում եկամուտ ստանալու համար, այնպես էլ նրշված մասնագիտությունն ստանալու համար է ծախս պահանջվում: Եթե Սյուզանը չգնար քոլեջ, նա կաշխատեր տարեկան E_1 եկամտով: Եթե նա գնում է քոլեջ, ապա կատարում է ուղղակի ծախսեր՝ ուսման վարձի, գրքերի, տրանսպորտի և այլն (C_d) չափով: Նա պետք է նկատի ունենա նաև եկամուտ չստանալու հանգամանքը՝ այլընտրանքային ծախսը՝ (C_0) չափով, քանի դեռ քոլե-



Այստեղ ներկայացված է մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումների պարզագույն որոշման նկարագրությունը, որը կատարել է շրջանավարտ Սյուզանը: Եթե Սյուզանը գնա քոլեջ՝ ստանալու «բիզնեսի կառավարում» մասնագիտությունը, նա պետք է կատարի ուղղակի ծախսեր (ուսման վարձ, գրքեր, տրանսպորտ և այլն)՝ (Cd), ավելացրած ուսման պատճառով զոհաբերված եկամուտը: Եթե ուսման ավարտից հետո նրան սպասվում է եկամտի ավելացում, բերված ապագա լրացուցիչ եկամտի ներկա արժեքը գերազանցում է քոլեջի կրթության ուղղակի և անուղղակի ծախսերի գեղչված արժեքին, ուսումը Սյուզանի համար կլինի շահավետ ներդրում:

ջում է սովորում: Մինչև ժամանակ, բիզնեսի ուսումնասիրությունը կընդլայնի Սյուզանի գիտելիքները և հմտությունները՝ նրան հնարավորություն տալով ապագայում ստանալու բարձր եկամուտներ (E₁-ի փոխարեն E₂):

Հարց է առաջանում՝ ապագա բարձր եկամուտները կփակե՞ն ծախսերը: Այս հարցին պատասխանելու համար Սյուզանը պետք է բիզնեսմենի աստիճանն ստանալուց հետո, յուրաքանչյուր տարվա լրացուցիչ եկամուտը համադրելի դարձնի և համեմատի կատարված ընդհանուր ծախսերի հետ՝ ներառյալ ուսուցման ընթացքում կորցրած եկամուտները: Եթե ապագա լրացուցիչ եկամտի ներկա արժեքը գերազանցում է ծախսերի ներկա արժեքին, ապա կրթական աստիճանի ստացումը մարդկային կապիտալի շահավետ ներդրում է:

Իհարկե, հոգևոր բնույթի օգուտները նույնպես կարևոր են մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումների շահավետությունը որոշելիս: Օրինակ, Սյուզանը, որպես քոլեջի շրջանավարտ, նախընտրում է աշխատանքը բիզնեսի աշխարհում այն աշխատանքից, որը պահանջում է միայն միջնակարգ կրթություն, նույնիսկ եթե նա առաջին դեպքում շատ փող չի վաստակում: Այսպիսով, բիզնեսի հոգևոր գրավչությունը խթանում է ներդրումը մարդկային կապիտալում, եթե նույնիսկ դրա դրամական հատույցը ցածր է (բացասական):

Չնայած մարդկային կապիտալի մեջ կատարվող ներդրման մասին որոշման ընդունման հոգևոր գործոններն առավել կարևոր են, այնուամենայնիվ, այլընտրանքային ծախսերը և շահույթի ակնկալումն ազդում են մարդկային կապիտալի մեջ ներդրողների որոշումների վրա՝ այնպես, ինչպես ֆիզիկական կապիտալի: Ինչպես նոր մեքենայի գնումը, այնպես էլ Սյուզանի մասնագիտության ստացումը ներառում է ծախսեր, շահույթի հնարավորություն և անորոշություն: Բննարկված սկզբունքները կիրառելի են նշված երկու տիպի որոշումների դեպքում էլ: Մեծ նշանակություն տալով հոգևոր գործոններին, մարդկային կապիտալի մեջ ներդրողները ցանկանում են խրախուսվել միայն այն ծրագրերը, որոնցից ստացվող օգուտները կգերազանցեն ծախսերը:

ՇԱՀՈՒՅԹ, ՉԵՌՆԵՐԵՑՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԲԱՐԳԱՎԱՃՈՒՄ

Ինչպես մենք նախապես քննարկել ենք, ֆիրմաները և անհատ ներդրողները կարող են ստանալ շոշափելի տնտեսական շահույթ, եթե սահմանափակեն այլ ներդրողների մուտքը դեպի տարբեր արտադրությունների և զբաղմունքների շուկաներ: Տնտեսական շահույթը, սակայն, կարող է ստացվել մաև մրցակցային շուկաներում: Մրցակցային շուկայական տնտեսությունում տնտեսական շահույթի երկու աղբյուր կա՝ անորոշությունը և ձեռներեցությունը:

Քանի որ ներդրման դեպքում մարդիկ ցանկանում են վաստակել առձեռն եկամուտ, ապա դա նրանց համար ստեղծում է լրացուցիչ անորոշություն: Մենք ապրում ենք անորոշության, անկատար տեղեկատվության և դիմամիկ փոփոխությունների աշխարհում: Ոչ մեկը չգիտի, թե ինչ է լինելու ապագայում: Իրականում, ներդրումը նշանակում է շանսի խաղ: Չկանխատեսված փոփոխություններն առաջ են բերում հաղթողներ և պարտվողներ: Եթե մարդիկ մտահոգված չեն, արդյո՞ք իրենց եկամուտը փոփոխական կլինի, թե՛ ոչ, ապա ինվեստիցիոն ծրագրերին ուղեկցող անորոշությունը չի կարող ազդել եկամտի միջին մակարդակի վրա: Շատ մարդիկ չեն սիրում անորոշությունը: Նրանք նախընտրում են 50/50 հավանականությամբ ստանալ \$1000, քան ոչինչ չստանալ կամ ստանալ \$2000: Հետևաբար, մարդիկ պետք է պարզևատրվեն ինչ-որ տնտեսական շահույթով, եթե նրանք պատրաստ են ընդունել անորոշությունը, որն ինվեստիցիային ուղեկցող անհրաժեշտություն է:

Ռեսուրսների պոտենցիալ հնարավորություններից լավագույնը, որը կավելացնի դրանց արժեքը, մրցակցային միջավայրում տնտեսական շահույթի երկրորդ աղբյուրն է: Կան մարդիկ, որոնք ավելի, քան ուրիշները, կարողանում են որոշել, թե որքան են պոտենցիալ շահութաբեր հնարավորությունները: Տրված ժամանակում փաստորեն անթիվ քանակությամբ պոտենցիալ ինվեստիցիոն ծրագրեր կան, որոնց օգնությամբ մարդիկ կավելացնեն ռեսուրսների արժեքը՝ ապահովելով կապիտալ օգուտներ: Ուրիշները կնվազեցնեն ռեսուրսների արժեքը՝ ստեղծելով տնտեսական կորուստներ: Ձեռներեցությունը ոչ մեկի կողմից դեռևս չնկատված տնտեսապես շահավետ ծրագրերի ընդունման և իրականացման կարողությունն է: Բնականաբար, գործողությունների արագությունը և երևակայությունը ձեռներեցության կարևոր հիմնադրույթներն են: Հաջողակ ձեռներեցությունը ներառում է ղեկավարումը և ճիշտ ժամանակին կատարված վերափոխումների միջոցով՝ շատ շահույթի ստացումը: Բայց, սովորաբար, առկա է մաև ռիսկը: Ձեռներեցի երևակայությունը չպետք է վերածվի ցնորքի, այլ պետք է լինի իրական և շահութաբեր:

Հարվարդի հայտնի տնտեսագետ Ժոզեֆ Շումպետերը համոզված է, որ ձեռներեցությունը և նորարարական վարքագիծը կապիտալիզմի շարժիչ ուժերն են: Համաձայն դրա, ինչ-որ բան ստեղծելու կատարյալ նոր ձեռներեցական հայտնագործությունը տնտեսական և կենսամակարդակի բարձրացման առաջընթացի կենտրոնական շարժիչն է: Ինչպես Շումպետերն է ասել.

«Հիմնարարական զարկերակը, որը կապիտալիզմի շարժիչը գործի է դնում, ելնում է նոր սպառողական ապրանքներից, արտադրության կամ փոխադրումների նոր մեթոդից, նոր շուկաներից, արդյունաբերության կազմակերպման նոր ձևերից, որոնք ստեղծում են կապիտալիստական ձեռնարկությունը»⁵:

⁵ Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy* (New York: Harper Torchbooks, 1950), p. 83.



ՀՈՉԱԿԱՎՈՐ ՏՆՏԵՍԱԳԵՏԸ

Ջոզեֆ Շունատյան (1883 - 1950)

Ծնվել է Ավստրիայում, երկար տարիներ եղել է տնտեսագիտության պրոֆեսոր Հարվարդի համալսարանում: Հայտնի է որպես իր դարի հինգ խոշոր տնտեսագետներից մեկը, նրան ավելի հռչակ են բերել ձեռներեցության և կապիտալիզմի ապագայի մասին ունեցած հայացքները: Նա համոզված էր, որ գործարար ձեռներեցի ստեղծարար և նորարարական վարքագիծը տնտեսական առաջընթացի հիմքն է կապիտալիզմի ժամանակ:

Պոտենցիալ ձեռներեցները, որոնք չեն օգտագործում իրենց սեփական հարստությունը, և որոնք համատեղողներ են, ի լրումն ամեն ինչի, կարող են նաև փոխ առնել: Ձեռներեցները մեծ հաջողությամբ կարող են ներգրավել առավել ազատ միջոցներ՝ ինվեստիցիոն ծրագրերի համար: Հետևաբար, շուկայական տնտեսությունում նախկինում հաջողակ ձեռներեցները կարող են որոշել, թե որ ծրագիրը կիրականացվի, իսկ որը՝ ոչ:

ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՇՈՒԿԱՆ ԵՎ ԱԶԳԵՐԻ ՀԱՐՍՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ե՛վ տոկոսադրույքը, և՛ շահույթի ստացումը բաշխման կարևոր ֆունկցիաներ են⁶: Տոկոսադրույքը խթանում է մարդկանց՝ գոհել ընթացիկ սպառումը, որը և կապիտալի ձևավորման անհրաժեշտ բաղադրիչն է դառնում: Տնտեսական շահույթը և՛ մարդկային, և՛ ֆիզիկական կապիտալի վերաբերյալ որոշում ընդունողներին շահագրգռում է՝ 1) իրականացնել ինվեստիցիաներ, որոնց հատույցի չափն անհայտ է և 2) հայտնաբերել ու զարգացնել շահավետ ու արտադրողական ինվեստիցիոն հնարավորությունները:

Եթե երկիրը պատրաստվում է իրացնել իր պոտենցիալը, այն պետք է մեխանիզմ ունենա խնայողությունները ներգրավելու և ուղղելու ինվեստիցիոն ծրագրերով շահույթի ստեղծմանը: Շուկայական տնտեսությունում կապիտալի շուկան իրագործում է այս ֆունկցիան: Այս խիստ տարասեռ շուկան ներառում է արժեթղթերի, իրական ակտիվների, բիզնեսի, ինչպես նաև վարկառու ֆոնդերի շուկաները:

Կապիտալի շուկայում հանդիպում են խնայել և ներդնել ցանկացողները: Որոշ մարդիկ խնայում և փոխառու միջոցներ են առաջարկում կապիտալի շուկայում՝ կայուն հատույցի դիմաց: Օրինակ, կան մարդիկ, որոնք ձեռք են բերում

⁶ Բացի աշխատավարձից, տոկոսից, շահույթից, տնտեսագետները հաճախ նաև քննարկում են ռենտան, որպես այնպիսի արտադրության գործունի հատույց, որի առաջարկը կատարյալ ոչ էլաստիկ է: Մենք այն չենք ներառել քննարկման մեջ երկու պատճառով: Առաջին, մեկը կարող է իրավացիորեն փաստարկել, որ արտադրության բոլոր գործունիների առաջարկը ոչ էլաստիկ է: Վերջին հաշվով, նույնիսկ օգտագործվող հողի առաջարկը կարելի է ընդլայնել մաքրելով, պահեստավորելով և այլն: Երկրորդ, ռենտա տերմինն օգտագործվում է տարբեր իմաստներով, նույնիսկ տնտեսագետների կողմից: Մակրոտնտեսագիտական օգտագործումը տարբերվում է միկրոտնտեսագիտականից: Այն հաճախ օգտագործվում է հատուկ ռեսուրսի հատույցը սահմանելու համար, ասենք դերասանի տաղանդը, նույնիսկ, եթե այն ռեսուրսի առաջարկի մեջ խիստ ինտենզիվ տեղ ունի: Ռենտան երբեմն օգտագործվում է ժամանակավորապես ֆիքսված գործունի առաջարկի համար, նույնիսկ, եթե այն կարող է ընդլայնվել ապագայում: Զանի որ կապիտալի հատույցը կարելի է համարժեքորեն քննարկել առանց ռենտան ներկայացնելու, մենք ելքավայելցիկնք ծախսը գերազանցում է օգուտները:

պարտատոմսեր և պահում են խնայողություններ՝ ավանդների տեսքով: Ուրիշները փոխառու միջոցներն առաջարկում են անհայտ եկամտի դիմաց, որը կախված է բիզնեսի կամ ինվեստիցիոն ծրագրի հաջողությունից կամ ձախողումից: Բաժնետերերը և ներդրողները պատկանում են այս կատեգորիային: Մինչդեռ մնացածները միջոցներ են առաջարկում կապիտալի շուկայում, երբ օգտագործում են իրենց սեփական միջոցները՝ բիզնեսի ձեռքբերման կամ լրացուցիչ ուսման նպատակով:

Կապիտալի շուկայի հիմնական հատկանիշը նրա կարողությունն է՝ միջոցներն ուղղելու հարստություն ստեղծող ծրագրերին: Երբ կապիտալի ներդրումն ստեղծում է լրացուցիչ արդյունք (հասույթ), որը գնահատվում է ավելի բարձր, քան դրա արտադրության համար պահանջվող ռեսուրսների արժեքը, ապա ինվեստիցիան կստեղծի հարստություն: Երբ սեփականության իրավունքները մանրակրկիտ որոշված են և պաշտպանված, ապա հարստություն ստեղծող ներդրումները նույնպես շահութաբեր են:

Մասնավոր սեփականությունը և մրցակցային կապիտալի շուկան ներդրողներին խիստ շահագրգռում են պոտենցիալ ծրագրերը գնահատել զգուշությամբ և փնտրել շահութաբեր ծրագրեր: Իրական աշխարհում, սակայն, մասնավոր ներդրողները երբեմն սխալներ կանեն այն ծրագրերի իրականացման հետ կապված, որոնք շահութաբեր չեն լինի: Եթե ներդրողները չցանկանան օգտագործել տրված շանսը, ապա շատ նոր գաղափարներ կլինեն չփորձարկված, բայց շատ արժեքավոր, և ոչ ոք այն ծրագրերը չեն իրականացվի: Այսպիսով, սխալ ինվեստիցիաները նոր տեխնոլոգիաների և արտադրանքների գծով բեղմնավոր նորարարությունների իրականացման դիմաց վճարված անհրաժեշտ գինն են: Կապիտալի շուկան ամենաքիչը երաշխավորում է սխալների վրա սովորելը: Կորուստները կզգուշացնեն ներդրողներին չիրականացնել անշահավետ և անարտադրողական ծրագրեր: Առանց մասնավոր կապիտալի շուկայի, փաստորեն անհնար է ներգրավել միջոցներ և դրանք ուղղել հարստություն ստեղծող ծրագրերի իրականացմանը: Երբ ինվեստիցիոն միջոցները բաշխվում են պետության, այլ ոչ թե շուկայի միջոցով, տարբեր սկզբունքներ են սկսում գործել: Շուկային փոխարինում է քաղաքականությունը, որի հետևանքով անհաջող ինվեստիցիոն ծրագրերն ավելի շուտ կրճատում են հարստությունը, քան մեծացնում:

Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Խորհրդային Միության փորձը վկայում է այս հիմնադրույթի ճշմարտացիությունը: Այս երկրների ինվեստիցիոն հնարավորություններն աշխարհում ամենաբարձրներից են: Այս երկրների կենտրոնական պլանավորողներն ազգային արդյունքի մեկ երրորդը վեր են ածել ինվեստիցիայի: Բայց նույնիսկ ինվեստիցիայի այդ բարձր մակարդակը շատ քիչ է բարձրացրել կենսամակարդակը: Ավելի շուտ քաղաքական, քան տնտեսական հիմնադրույթներով է որոշվել, թե որ ինվեստիցիոն ծրագիրը պետք է իրագործվի: Հետևաբար, ինվեստիցիոն միջոցները հաճախ վատնվել են քաղաքական կողմնակիցների և քաղաքական կարևոր առաջնորդների կողմից աջակցվող քանկ ծրագրերի վրա:

ԻՆՎԵՍՏԻՑԻԱՆ ԵՎ ԱՃԸ.

ՓՈՐՉԱԳԻՏԱԿԱՆ ՎԿԱՅՈՒԹՅՈՒՆ

Տնտեսական վերլուծությունը վկայում է, որ և՛ ֆիզիկական, և՛ մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումը կարևոր աղբյուր է արտադրողականության և եկամտի աճի համար: Մնացած հավասար պայմաններում այն երկրները, որոնք

Նկար 25-6

**ԻՆՎԵՍՏԻՑԻԱՆ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱճԸ.
ԸՍՏ ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՀԱՄԵՄԱՏԱԿԱՆ ԲՆՈՒԹԱԳԻՐ**

	ՀՆԱ-ի մեջ ինվեստիցիայի տեսակարար կշիռը		Տարեկան աճի տեմպը	Մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ (1985թ. ԱՄՆ դոլարով)	
	1975-84	1985-94		1970	1994
Բարձր ինվեստիցիայով և բարձր տնտեսական աճով երկրներ					
Հոնկոնգ	30.1	27.1	5.0	4,502	17,834
Հարավային Կորեա	29.9	33.6	7.4	1,680	8,565
Թաիլանդ	27.8	34.1	6.1	1,526	4,450
Սինգապուր	43.4	39.3	5.3	3,017	14,415
Ինդոնեզիա	23.6	32.9	4.1	715	2,310
Մալազիա	33.9	30.6	4.1	2,154	6,510
Բարձր եկամուտ ունեցող զարգացած երկրներ					
Ճապոնիա	30.8	30.2	2.9	7,303	15,105
ԱՄՆ	19.9	17.8	1.6	12,963	18,850
Կանադա	22.8	20.3	1.3	10,124	11,510
Մեծ Բրիտանիա	17.9	17.5	1.9	8,537	13,430
Գերմանիա	22.3	23.5	1.8	9,425	15,005
Լատինաամերիկյան երկրներ					
Արգենտինա	23.8	17.3	0.1	5,637	6,025
Չիլի	15.4	24.0	2.8	3,605	5,250
Բրազիլիա	21.3	21.8	0.1	2,434	4,118
Մեքսիկա	24.5	19.0	-0.1	3,987	6,260
Բոլիվիա	17.5	12.7	-1.5	1,661	2,730
Պերու	23.0	19.3	-1.3	2,736	2,390

Աղբյուրը International Monetary Fund, International Financial Statistics Yearbook, and Robert Summers and Alan Heston, Penn World Tables (Cambridge National Bureau of Economic Research, 1994) 1992թ. մեկ շնչին ընկնող եկամուտը նորագվել է 1994թ. -ի համար հեղինակների կողմից նույն աղբյուրներից

ներդրում են շատ և ուղղում են իրենց ներդրումներն առավել արտադրողական ծրագրերի մեջ այսօր, ապա վաղը կունենան բարձր եկամուտ

Նկար 25-6-ը սովորաբար է ներկայացնում առանձին երկրներու ինվեստիկայի կապիտալի մեջ ներդրման, տնտեսական աճի և մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ-ի վերաբերյալ: Գիտարկենք Հոնկոնգի, Հարավային Կորեայի, Թաիլանդի, Սինգապուրի, Ինդոնեզիայի, Մալազիայի ինվեստիցիայի մակարդակները: Անգամ երկու տասնամյակների ընթացքում այս երկրներն իրենց ՀՆԱ-ի ավելի քան 30%-ն ուղղել են ինվեստիցիային: Բարձր զարգացած արդյունաբերական և Լատինական Ամերիկայի երկրներում ինվեստիցիայի մակարդակն ավելի ցածր է: Վերջին երկու խմբում միայն Ճապոնիան է ներդրել ավիական բարձր աճով երկրներին հավասար:

Անգամ 25 տարիների ընթացքում կապված ինվեստիցիայի բարձր մակարդակի հետ, նկար 25-6-ի ավիական պետություններում գրանցվել է աշխարհում ամենաարագ աճի տեմպը 1970թ. -ին Հոնկոնգում և Սինգապուրում մեկ շնչի

հաշվով եկամուտը կազմել էր արդյունաբերական երկրների եկամտի մակարդակի տասներորդական մասը: Հիմնականում ասիական երկրներում 1970թ.-ին մեկ շնչի հաշվով եկամուտն ավելի ցածր էր, քան լատինաամերիկյան հիմնական երկրներում: 25 տարվա աճը, սակայն, կտրուկ փոփոխություններ կատարեց: Բացի երկու ամենաաղքատ (Ինդոնեզիա և Թաիլանդ) երկրներից, բարձր ներդրումներով, բարձր աճով ասիական երկրներում մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ-ն գերազանցում է բոլոր լատինաամերիկյան երկրների նույն ցուցանիշը: Նույնիսկ ավելի տպավորիչ է, որ Հոնկոնգում և Սինգապուրում մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ-ն այժմ ավելի մեծ է, քան Միացյալ Թագավորությունում: Հոնկոնգում մեկ շնչի հաշվով եկամուտն այժմ երկրորդն է աշխարհում՝ ԱՄՆ-ից հետո: 1980թ.-ից սկսած, բարձր ինվեստիցիաներով ասիական երկրներում տարեկան աճի տեմպը բարձրացել է Մալազիայում և Ինդոնեզիայում 4,1%-ից, Հարավային Կորեայում՝ 7,4%-ը, որն ավելի բարձր է, քան արդյունաբերական և լատինաամերիկյան երկրներում: Բացի ինվեստիցիայի բարձր մակարդակից, այլ գործոններ ևս ազդել են ասիական տնտեսությունների տպավորիչ աճի վրա: Քանի դեռ այս երկրները ժամանակաշրջանի սկզբում ունեին ցածր եկամուտներ, նրանք փոխառուների դերում էին և մրցում էին՝ կիրառելով արդյունավետ տեխնոլոգիաներ և ձեռնարկչական գաղափարներ: Վետազուտությունները վկայում են, որ կրթությունը, մասնավորապես՝ տարրական և միջնակարգ, մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումները նպաստել են նշված երկրների տընտեսական աճի արագացմանը⁷: Ինվեստիցիաները միանգամից չեն բարձրացել: Մեփականության իրավունքի պաշտպանության համակարգը և հարկային համակարգը, որոնք խթանում են խնայողությունները, ինվեստիցիաների աճի համար նույնպես որոշակի դեր են ունեցել: Տնտեսագիտության տեսությունը նշում է երկրի աճի վրա ազդող որոշ գործոններ: Բարեկեցության ծրագրերին ուղղված ինվեստիցիան և կապիտալի ձևավորումը ամենակարևորներից են: Նկար 25-6-ի տվյալները վկայում են դրանց նշանակության մասին՝ որպես աճի աղբյուրի:

7. Տե՛ս՝ World Bank, The East Asian Miracle (Washington, D.C.:The World Bank, 1993), որպես լրացուցիչ ընթերցանության նյութ:



ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Ինչպես նախորդ երկու գլուխներն են նշում, ֆիզիկական և մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումներն ազդում են և՛ անհատների, և՛ երկրների հարստության, և՛ եկամտի վրա: Այս գործոնների մեջ անհատների միջև եղած տարբերությունները նույնպես ներգործում են եկամտի անհավասարության վրա: Աշխատանքի շուկայում արհմիությունների կարևորության վերլուծությունից հետո մենք կքննարկենք որոշ մանրամասնությամբ եկամտի անհավասարության սկզբունքները:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Մենք կարող ենք արտադրել ավելի շատ սպառման ապրանքներ, եթե օգտագործենք մեր ռեսուրսները նախ ֆիզիկական և մարդկային կապիտալ ռեսուրսների արտադրության համար, և հետո դրանք օգտագործենք սպառման ապրանքների արտադրության մեջ: Սպառման ապրանքների ուղղակի արտադրության համար ռեսուրսները չեն լինի, եթե դրանք օգտագործվում են կապիտալի արտադրության մեջ: Հետևաբար, ոմանք պետք է խնայեն, հետաձգեն ընթացիկ սպառումը, որ-

պեսզի ինվեստավորման համար անհրաժեշտ ռեսուրսներ ապահովվեն:

2. Մարդիկ ունեն ժամանակի նախընտրության դրական մակարդակ: Նրանք հիմնականում առավել բարձր են գնահատում ընթացիկ, քան ապագա սպառումը:

3. Տոկոսադրույքն ավելի շուտ ունենալու գիճն է: Պոտենցիալ փոխառուի տեսանկյունից՝ տոկոսադրույքը վճար է, որը պետք է վճարել, եթե ցանկանում ես ունենալ ապրանքներն ավելի շուտ հիմա, քան հետո: Վարկատուների տեսանկյունով՝ դա սպասման պարզևավճարն է:

4. Տոկոսը վարկատուներին շահագրգռում է զսպել ընթացիկ սպառումը և ուրիշներին առաջարկել փոխառու միջոցներ: Փոխառու միջոցների պահանջարկը կախված է ինվեստիցիոն միջոցների արտադրողականությունից և սպառողների ժամանակի նախընտրության դրական մակարդակից: Շուկայական տոկոսադրույքը կհավասարակշռի փոխառու միջոցների պահանջարկը (ընթացիկ ինվեստիցիա կատարելու և իրենց ընթացիկ եկամտից շատ սպառելու) և վարկատուների կողմից առաջարկվող միջոցները:

5. Ինֆլյացիայի դեպքում անվանական տոկոսադրույքն ստեղծում է ինֆլյացիոն վճար, որն արտացոլում է գների մակարդակի ապագա աճը: Այս պայմաններում անվանական տոկոսադրույքը գերազանցում է իրական տոկոսադրույքը:

6. Անվանական տոկոսադրույքն արտացոլում է երեք հիմնական գործոն՝ իրական տոկոսադրույքը, ինֆլյացիոն վճարը և ռիսկի վճարը: Վերջինս ուղղակիորեն առնչվում է փոխառուի հավանական սխալի հետ:

7. Ժամանակի ընթացքում րնդունված որոշումներում տոկոսադրույքը կենտրոնական կարևորություն ունի, քանի որ այն թույլ է տալիս անհատների ապագա եկամտներին և ծախսերին տալ ընթացիկ գնահատում: Բանի որ ապագա դոլարը գնահատվում է ավելի ցածր, քան այսօրվա դոլարը, ապա ապագա ստանալիքի արժեքը պետք է գեղձվի ընթացիկ արժեքի ստացման համար: Չնայած մեխանիզմը կարող է օգտագործվել հաշվարկելու պոտենցիալ ինվեստիցիոն ծրագրից սպասվող գուտ եկամտի ներկա արժեքը: Երև սպասվող եկամտի ներկա արժեքը գերազանցում է սպասվող ծախսերի ներկա արժեքը, ապա ծրագիրը կլինի շահուրաբեր:

8. Սպասվող գուտ վաստակի ներկա արժեքը կորոշի գոյություն ունեցող հիմնական միջոցի շուկայական արժեքը: Ռիսկի հիմնական միջոցից սպասվող եկամտի աճը (նվազումը) կմեծացնի

(կլորճատի) հիմնական միջոցի շուկայական արժեքը:

9. Կապիտալի բաշխման և ինվեստիցիոն ծրագրի ընտրության գործում կենտրոնական դեր ունի տնտեսական շահույթը: Մրցակցային միջավայրում տնտեսական շահույթն արտացոլում է և՛ անորոշությունը, և՛ ձեռնարկչական զգոնությունը: Ձեռներեցությունը ոչ մեկի կողմից չնկատված շահավետ ծրագրերի ընդունման և իրականացման կարողությունն է:

10. Եթե երկրի տնտեսությունն աճում և բարգավաճում է, այն պետք է ունենա մի մեխանիզմ, որով կներգրավի խնայողությունները և այն կուղղի հարստություն ստեղծող ինվեստիցիոն ծրագրերի մեջ: Կապիտալի շուկան իրականացնում է այս ֆունկցիան շուկայական տնտեսությունում: Եթե ինվեստիցիայից ստացված եկամտի (հասույթի) արժեքը գերազանցում է ծախսերը (կապիտալ ապրանքների արտադրության համար պահանջված ռեսուրսների արժեքը), ապա ինվեստիցիան կլինի արտադրողական, եթե սեփականության իրավունքները որոշված են և պաշտպանված, արտադրողական ինվեստիցիաները նույնպես կլինեն շահութաբեր և շահույթի դրդապատճառը մասնավոր ներդրողներին կխթանի իրականացնել հարստություն ստեղծող ծրագրեր:

11. Ֆիզիկական և մարդկային կապիտալի մեջ ինվեստիցիան արտադրության աճի կարևոր աղբյուրն է: Ավելի շատ ինվեստիցիա կատարող և դրանք առավել արտադրողական ծրագրերում օգտագործող երկրների տնտեսությունները հիմնականում աճում են շատ արագ:

12. Փորձագիտական հետազոտությունները հաստատում են ինվեստիցիայի կարևորությունը: Բարձր աճով տնտեսությունները՝ Հոնկոնգը, Սինգապուրը, Հարավային Կորեան ունեն ինվեստիցիաների բարձր մակարդակ:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

*1. Ինչպե՞ս կարող են այս փոփոխությունները ազդել ԱՄՆ-ում տոկոսադրույքի վրա.

ա) վարկատուների ժամանակի դրական նախընտրության աճը,

բ) փոխառուների ժամանակի դրական նախընտրության աճը,

գ) ներքին ինֆլյացիայի աճը,

դ) ատոմային պատերազմի հավանականությունն աճը,

ե) եվրոպայում ներդրումների բարձրացումը:

2. «Կապիտալի հասույթի գերազանցումը

զուտ տոկոսադրույքին կարևոր չէ: Չուտ տոկոսադրույքը բավարար է կապիտալիստներին ապահովելու ամենայն եկամտով, որն անհրաժեշտ է վերափոխելու հիմնական միջոցները և փոխհատուցելու իրենց ընթացիկ սպառման գոհողության դիմաց: Դրանից բարձր հատույցը զուտ օգուտն է՝ ավելցուկային շահույթը»: Համաձայն եք այս տեսակետի հետ: Ինչո՞ւ:

3. Ինչո՞վ են նման մարդկային և ֆիզիկական կապիտալի մեջ ներդրումների վերաբերյալ որոշումները: Ինչպե՞ս են դրանք տարբերվում: Ինչպե՞ս է որոշվում ֆիզիկական կապիտալի մեջ ներդրումների շահութաբերությունը: Մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումներն ստեղծո՞ւմ են շահույթ: Եթե՝ այո, ո՞րն է աղբյուրը: Բացատրե՛ք:

*4. Վարկատուն ասում է վարկառուին հետևյալը. «Դու փոխ ես վերցնում \$1000, որը պետք է վերադարձվի 12 ամիս հետո: Յուրաքանչյուրը \$100 ներդրումով: Ձեր ընդհանուր տոկոսավճարը \$200 է, որը նշանակում է, որ տոկոսադրույքը 20% է»: Իրո՞ք, վարկի արդյունավետ տոկոսադրույքը 20% է: Բացատրի՛ր:

5. Շուկայական տնտեսությունում ներդրողները խիստ շահագրգռված են իրականացնելու շահավետ ինվեստիցիաներ: Ի՞նչն է դարձնում ինվեստիցիան շահութաբեր: Շահութաբեր ինվեստիցիան ստեղծո՞ւմ է հարստություն: Ինչո՞ւ: Բոլո՞ր ինվեստիցիաներն են ստեղծում հարստություն: Քննարկե՛ք:

*6. Ժամանակի երկար հատվածում արժեթղթերի շուկայում ինվեստիցիայի միջին հատույցի մակարդակը գերազանցում է բարձրարժեք պարտատոմսերի հատույցը: Արժեթղթերի վրա բարձր հատույցը զարմանալի՞ է: Ինչո՞ւ:

7. Վարկային կտրոնի համար գանձվող տոկոսադրույքը հիմնականում ավելի բարձր է, քան բարձր վճարունակություն ունեցող հաճախորդներից գանձվող տոկոսադրույքը: Ինչո՞ւ է վարկային կտրոնի տոկոսադրույքը բարձր: Պետությունը կստեղծի՞ տոկոսադրույքի վերին սահման, ասենք՝ նախնական վարկային տոկոսադրույքից 4%-ով բարձր (բանկային տոկոսադրույք) վարկային կտրոնի համար: Եթե՝ այո, ո՞վ կվճարի և ո՞վ կօգտվի: Քննարկե՛ք:

*8. Ցածր ռիսկով պետական պարտատոմսի անվանական տոկոսադրույքը 10% է, իսկ վերջին տարիներին ինֆլյացիայի կայուն մակարդակը՝ 4%, ո՞րն է գնահատված իրական տոկոսադրույքի մակարդակը:

9. Ենթադրենք, որպես որոշել եք գնել անհատական համակարգիչ \$1000 արժեքով: Դրա սպաս-

վող օգտագործման ժամանակաշրջանը երեք տարի է: Դուք որոշել եք այն վարձով տալ տարեկան \$400 արժեքով (վճարված տարվա վերջում) հաջորդ երեք տարիներին: Եթե դուք կարող եք փոխառնել (պարտք վերցնել) փողը՝ 8% տոկոսադրույքով, ինվեստիցիան շահութաբեր է: Իսկ 12% տոկոսադրույքի դեպքում: Պատասխանը հիմնավորեք հստակապատասխան հաշվարկներով:

10. Նկար 25-6-ում ներկայացված տվյալները նշում են, որ առավել մեծ ինվեստիցիաներ կատարող երկրներն աճում են ավելի արագ: Բացատրեք, թե ինչու: Ի՞նչ եք կարծում, պետությունը պե՞տք է վարի քաղաքականություն, որն ուղղված է իր քաղաքացիներին շահագրգռելու՝ ավելի շատ խնայել և ինվեստիցիաներ կատարել: Ինչո՞ւ: Քննարկե՛ք:

*11. Ալիսայի կյանքի փիլիսոփայությունն է. «Խնայված մեկ պենսը վաստակած մեկ պենսն է»: Նա պլանավորում է խնայել նաև ապագայում: Եվ հակառակը, Մայքի տեսակետն է. «Կյանքն անորոշ է, սկզբից պետք է սպառել», Մայքը ցանկանում է այժմ և հնարավորին չափ շատ:

ա) Ո՞վ ունի ժամանակի նախընտրության բարձր մակարդակ:

բ) Ալիսայի նմաններն օգո՞ւտ են քաղում Մայքի նմաններից:

գ) Մայքի նմաններն օգո՞ւտ են քաղում Ալիսայի նմաններից: Բացատրե՛ք:

*12. Մեկ շնչին ընկնող ցածր եկամուտ ունեցող որոշ երկրներ չեն կարող խնայել շատ: Այդ երկրների մարդիկ վնասվո՞ւմ, թե՞ օգտվո՞ւմ են բարձր խնայողություններ և բարձր եկամուտ ունեցող երկրների մարդկանց համեմատ:

*13. Ըստ նորությունների, 20 տարվա ընթացքում \$3 մլն շահող վիճակախաղի տոմսի տերն այժմ այն առաջարկում է 1.2 մլն դոլարով: «Ո՞վ գիտի, -բացատրում է վիճակախաղի տոմսի տերը, -Մենք կարող է չլինենք 20 տարի հետո, ես չեմ ուզում այն թողնել դինոզավրերին»:

ա) Ենթադրենք, տոմսը բերում է տարեկան 150000 դոլար՝ հաջորդ 20 տարում, ո՞րն է տոմսի ներկա արժեքը, եթե ապագա եկամտի զեղչման դրույքը կազմում է 10%:

բ) Ենթադրենք, զեղչման դրույքը 10% է, առաջարկվող գինը՝ 1.2 մլն դոլարը, ընդունելի՞ է:

գ) Դուք կարո՞ղ եք մտածել որևէ առարկություն՝ գնելու համար վիճակախաղի տոմսը, և ոչ թե պարտատոմսը:

14. Ենթադրենք, դուք վարձել եք բնակարան՝ հինգ տարվա համար: Ենթադրենք, ձեր տան տերն առաջարկել է ձեզ ստոնարանն օգտագործել ձրի,

այն պահպանել և նորոգել հաջորդ հինգ տարիների ընթացքում: Դուք նաև ունեք ընտրություն՝ գնել նոր, քիչ հոսանք ծախսող սառնարան (հինգ տարվա երաշխիքով)՝ 700 դոլարով: Այդ նոր սառնարանը կկրճատի ձեր էլեկտրականության ծախսը \$150 և հինգ տարի հետո կունենա \$200 շուկայական արժեք: Եթե ուզե՞նք, դուք կարող եք փող փոխառնել բանկից՝ 8% տոկոսադրույքով: Ո՞րն է ձեր ընտրությունը:

*15. Ենթադրենք, դուք ունեք ընտրության հնարավորություն՝ համակարգչի ուսուցման ամառային կուրսեր՝ \$2500 ուսման վարձով, որի համար

դուք պետք է զոհեք ձեր ամառային վաստակի 1500 դոլարը: Դուք մտածում եք, որ կուրսերից հետո կունենաք վաստակի աճ՝ \$500 տարեկան, հաջորդ տասը տարվա համար: Բացի այդ, դա չի կրճատում ձեր եկամուտը: Կուրսին մասնակցելու համար դուք պետք է փող պարտք վերցնեք 8%-ով: Խիստ դրամական տեսանկյունից, արժե՞ մասնակցել այս կուրսերին:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները սրված են Հավելված B-ում:

ԳԼՈՒԽ ԶՍԱՆՎԵՑԵՐՈՐԳ

ԱՐՋՄԻՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԵՎ ԿՈԼԵԿՏԻՎ ԳՈՐԾԱՐՔՆԵՐ



Հետազոտողներն ազգային տնտեսական պրոբլեմների վերլուծելիս սկսած գործազրկությանից մինչև աշխատավարձի ինֆլյացիա և ցածր արտադրողականություն, չեն կարող անտարբեր լինել արհմիությունների նկատմամբ, անկախ այն բանից կա՞րհմիության նշանակալից վերածնունդ, թե՛ ոչ:

Ռիչարդ Բ. Ֆրիմեն¹

1. ԱՄՆ-ի աշխատուժի կազմում արհմիությունների մեջ ընդգրկվածներն ի՞նչ տեսակարար կշիռ ունեն:
2. Ինչպե՞ս է աշխատում կոլեկտիվ-գործարքային գործընթացը:
3. Ի՞նչ դեր ունի գործադուլը գործարքային գործընթացում:
4. Կարո՞ղ են արհմիությունները բարձրացնել իրենց անդամների աշխատավարձը: Ի՞նչն է ուժեղացնում արհմիությունը: Ո՞ր գործոններն են սահմանափակում արհմիությունների ուժը:
5. Կարո՞ղ են արհմիությունները բարձրացնել եկամտի մեջ աշխատավարձի տեսակարար կշիռը:
6. Ի՞նչ դեր ունեն արհմիությունները մյուս երկրներում:
7. Ի՞նչ ազդեցություն են ունեցել և ունեն արհմիությունների կառավարիչ-աշխատող հարաբերությունների իրավական կառուցվածքի վրա:

¹ Richard B. Freeman, "Contraction and Expansion: The Divergence of Private Sector and Public Sector Unionism in the United States," *Journal of Economic Perspectives*, 2 (Spring 1988), p. 36.

Արհմիությունները (Labor union)՝ Կոլեկտիվ կազմակերպություններ են, որոնք գործարքի մեջ են մտնում գործատուների հետ:



ախորդ գյուխներում մենք նշեցինք, որ արհմիությունները կարող են ազդել աշխատավարձի մակարդակի վրա: Այժմ մենք պատրաստ ենք ըննարկել արհմիությունների դերն աշխատանքի շուկայում: **Արհմիություններն** աշխատողների կազմակերպություններ են, սովորաբար միևնույն մասնագիտության կամ միևնույն արտադրության սահմաններում. որոնք համաձայնեցնում են գործատուների հետ աշխատավարձի, աշխատանքի պայմանների, բողոքարկման ընթացքի և զբաղվածության հետ առնչվող այլ հարցերը: Արհմիությունների հիմնական նպատակն է իր անդամների բարեկեցության լավացումը:

Պատմության ընթացքում արհմիությունների ունեցած դերը վեճերի տեղիք է տալիս: Ոմանք դիտում են դրանք որպես աշխատողներին գործատուների ոտնձգություններից պաշտպանելու միջոց: Մյուսները գտնում են, որ արհմիությունները հոգում են միայն իրենց անդամների շահերի մասին՝ այլ աշխատողների, սպառողների և տնտեսական արդյունավետության հիշվիմ:

Մինչդեռ շատերը նշում են, որ արհմիությունների տնտեսական ազդեցությունը բավական չափազանցված է: Այս գլուխը մեզ կօգնի հասկանալ արհմիությունների էությունը և այն տնտեսական գործոնները, որոնք ազդում են նրանց ցանկալի նպատակներին հասնելու կարողության վրա:

ԱՐՀՄԻՈՒԹՅԱՆ ԱՆԴԱՄԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍԱԿԱՐԱՐ ԿՇԻՌՆ ԱՇԽԱՏՈՒԹԻ ԿԱԶՄՈՒՄ

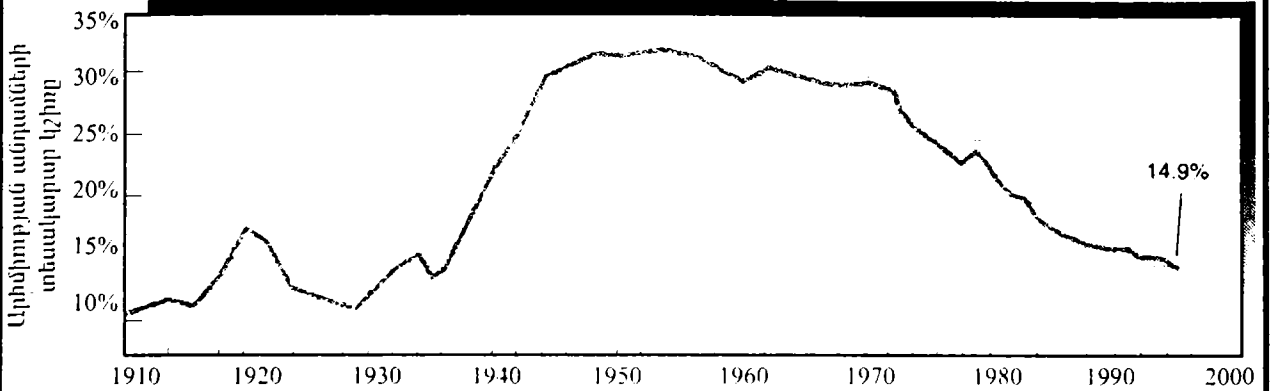
Պատմության ընթացքում Միացյալ Նահանգներում արհմիություններին պատկանող աշխատուժի տեսակարար կշիռը էականորեն տատանվել է: 1910 թվականին ոչ գյուղատնտեսական աշխատողների մոտավորապես 10%-ն էր պատկանում արհմիություններին: Ինչպես ցույց է տալիս 26-1 նկարը, 1929թ.-ին այն աճեց մինչև 18%: Առաջին համաշխարհային պատերազմի հետևանքով արհմիություններին անդամակցությունը նվազեց, հասնելով 12%՝ 1929թ.-ին: Համապատասխան օրենսդրությունը՝ ընդունված 1930-ականների Մեծ ճգնաժամի շրջանում, խթանեց արհմիությունների և արհմիություններին անդամակցության աճը՝ 1935-ին 13.5% -ից մինչև 30.4%: 1945-ին՝ 1954 թվականին ԱՄՆ-ում աշխատուժի 1/3-ն արհմիությունների անդամ էր:

Մինչդեռ 1950-ականներին արհմիությունների անդամակցությունը նվազում է: Ինչպես ցույց է տալիս 26-1 նկարը, այն նվազում էր 1955-1970թթ. և հետո բավականին արագ՝ 1980թ.-ին: 1995թ.-ին աշխատողների միայն 14.9% էր արհմիությունների անդամ, ինչը 24%-ով քիչ էր, քան 1979թ.-ին (և 1954թ.-ի 32%-ի դիմաց):

Որոշակի գործոններ նպաստել են այս նվազմանը: Նախ զբաղվածության աճը կապված էր ծառայությունների և բարձր տեխնոլոգիաների ոլորտում համեմատաբար փոքր ֆիրմաների աճի հետ (100 աշխատողից քիչ): Փոքր ֆիրմաների կազմակերպումը բավականին թանկ է արհմիությունների համար, և արհմիությունները սովորաբար թույլ են այդ ոլորտում: Եվ երկրորդ, մրցակցությունը նվազեցրեց որոշ կարևոր արդյունաբերական ճյուղերում արհմիությունների հզորությունը: Արտերկրյա արտադրողներն ընդլայնեցին պողպատի, հանքարդյունահանման, մեքենաշինության և ծանր արդյունաբերության մյուս ճյուղերում իրենց շուկայական բաժինը: Արհմիությունների ավանդական այս ոլորտներում զբաղվածությունը նվազեց: Վերահսկողության վերացումը տրանսպորտի և կապի ոլորտում նույնպես նվազեցրեց արհմիությունների արդյունավետությունը: Քանի որ այդ ճյուղերը դառնում են ավելի մրցակցային, ա-

Նկար 26-1

ԱՐՀՄԻՈՒԹՅԱՆ ԱՆԴԱՄԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՈՉ ԱԳՐԱՐԱՅԻՆ ԱՇԽԱՏՈՂՆԵՐԻ ՄԵՁ



1910-35թթ. ընթացքում արհմիությանն անդամակցությունը ոչ գյուղատնտեսական ոլորտում տատանվում էր 12-18 տոկոսի միջև: 1935-45թթ. անդամակցությունը կարուկ անեց և կազմում էր ոչ գյուղատնտեսական աշխատողի

1/3-ը: Մինչև 1950-ականների կեսերը այն, սակայն, նվազեց, և այդ նվազումը շարունակվեց մինչև 1979 թվականը: Աղբյուրը՝ Leo Troy and Neil Shelton, Union Source Book: Membership, Structure, Finance, Directory (West Orange, N.J.)

պա արհմիություններ ունեցող Ֆիրսաները բախվում էին արհմիություններին չանդամակցող արտադրողների սրգակցությանը: Եվ վերջապես տարածքային աճը նույնպես բազմապատկեց և ազդում արհմիությունների հզորության վրա: 1960-70-ականների ընթացքում բնակչությունը և գրադավաճությունն արագորեն աճեցին Մասնիկում, մինչդեռ նվազեցին հյուսիսային և վերին Արևելքում: Քանի որ առաջինում բույլ էին արհմիությունները, իսկ վերջինում ուժեղ, ապա դա նույնպես արգելակում էր արհմիություններին անդամակցության աճը:

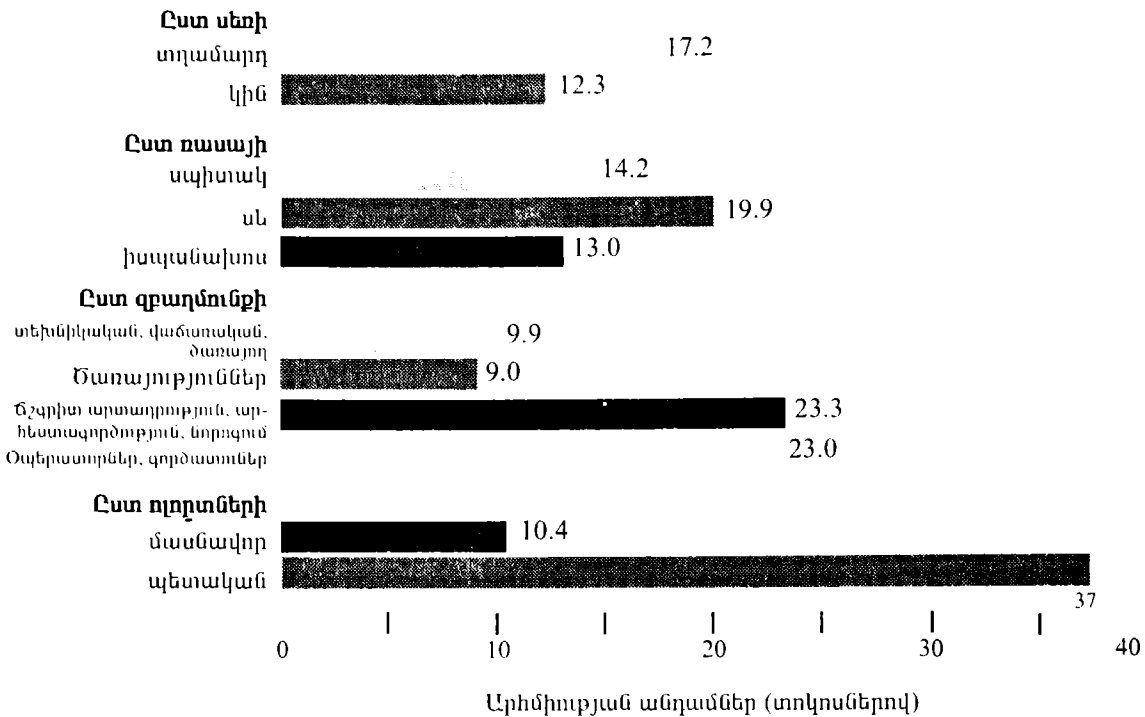
Այս բոլոր գործոններն, ինչպես, որոշ չափով պատճառ էին արհմիությունների հաջողությանը աշխատավարձերի բարձրացումն գործուս Զբաղվածությունը և գործարանների ինվեստիցիաները սխառն կունենան անդամակցել այն աշխարհագրական տարածքները, արդյունաբերություններ և Ֆիրսաների մակարդակներ, որտեղ աշխատավարձն արտադրողականության հասնառու գաճը է: Այսպիսով, երբ արհմիությունները բարձրագույն են իրենց անդամների աշխատավարձերը նույն արտադրության այն աշխատողների հասնառու, որտեղ արհմիության անդամ չեն, նրանք խթանում են գրադավաճության աճն այն ոլորտներում, որտեղ արհմիություններ են գործում:

Ինչպես գույց է տալիս 26-2 նկարը, արհմիությունների անդամակցությունը տարբերվում է ըստ սեռի, տեղի և սասնագիտության:

Կանանց համեմատ աղանաբայիկ ավելի հաճախ են դառնում արհմիության անդամ: 1995թ. -ին աշխատող տղամարդկանց 17.2%-ը եղել է արհմիության անդամ, աշխատող կանանց 12.3%-ը դիտարկելով Արհմիության անդամակցությունը մասնորոնների մեջ (19.9%) ավելի բարձր է ըստ ապրուստիների (14.2%) և խնամակալների (13.0%) մեջ: Կախված սասնագիտությունից՝ արհմիությունների հիսնամասն մեջ նույնպես կա էական տարբերություն: 1997 թ. -ին գրասենյակային

Նկար 26-2

ԱՐՀՄՈՒԹՅԱՆ ԱԴԱՄԱԿՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԸՍՏ ՍԵՌԻ, ՈԱՍԱՅԻ, ԶԲԱՂՄՈՒՆՔԻ ԵՎ ՈԼՈՐՏՆԵՐԻ



Անդամակցությունն ավելի բարձր է ա) տղամարդկանց, քան կանանց և բ) սևամորթների, քան սպիտակների և իսպանախոսների շրջանում: Ավելի բարձր է արհեստավորների, օպերատորների և վերանորոգողների, քան տեխնիկական, գրասենյակային աշխատողների և վաճառողների շրջանում: Պետական ծառայողների անդամակցությունը չորս անգամ գերազանցում է մասնավոր

հասվածի աշխատողներինը:
 *Չեն ներառված պաշտպանության ոլորտի աշխատողները:
 Աղբյուրը՝ U.S. Department of Labor, Employment and Earnings (January 1996).

ծառայողները, վաճառողները, տեխնիկական և սպասարկող աշխատողները՝ 10%-ից էլ նվազ են անդամակցել արհմիություններին: Ի տարբերություն նրանց, արհեստավորների, հաստոցագործների 23%-ն արհմիությունների անդամ է:

Մեծ տարբերություն կա մասնավոր և պետական ոլորտներում արհմիությունների անդամակցության մակարդակների միջև: Մասնավոր համակարգի աշխատողների միայն 10.4%-ն է արհմիության անդամ, մինչդեռ պետական աշխատողների՝ 37.8%-ը: Եվ եթե մասնավոր ոլորտի արհմիություններում աշխատուժի տեղակարար կշիռը նվազում է, ապա պետական ոլորտի աշխատողներին՝ անշեղորեն աճում: Վերջին 35 տարիների տվյալները ցույց են տալիս, որ արհմիություններին անդամակցող պետական աշխատողների թիվն ավելի քան եռապատկվել է՝ 1960թ.-ի 11% -ից հասնելով 37.8%-ի 1995թ.-ին:

Տարբեր նահանգներում արհմիությունների անդամակցության մակարդակը նույնպես տարբեր է: 26-3 նկարը ցույց է տալիս գործավարձային և ժամա-

Նկար 26-3

ՏԱՍ ՆԱՀԱՆԳՆԵՐԸ, ՈՐՈՆՔ ԲՆՈՐՈՇՎՈՒՄ ԵՆ ԱՐՀՄԻՈՒԹՅԱՆՆ ԱՄԵՆԱՑԱԾՐ ԵՎ ԱՄԵՆԱԲԱՐՁՐ ԱՆԴԱՄԱԿՑՈՒԹՅԱՄԲ

Տաս ցածր	Արհմիության անդամները	Տաս բարձր	Արհմիության անդամները
*Հարավային Կարոլինա	3.3	Նյու Յորք	27.7
*Հյուսիսային Կարոլինա	4.2	Հավայան	24.6
*Միսիսիպի	5.2	Միչիգան	23.7
*Տեխաս	6.5	Ալյասկա	23.1
*Վիրջինիա	6.7	Նյու Ջերսի	21.9
*Ջորջիա	6.8	Վաշինգտոն	21.0
*Լուիզիանա	7.0	Մինեսոտա	20.3
*Ֆլորիդա	7.3	Իլինոյս	20.2
*Հարավային Դակոտա	7.7	Քոնեկտիկուտ	20.2
*Արկանզաս	7.8	*Նևադա	20.2

*Նահանգն ունի աշխատելու իրավունքի օրենքը:

Աղբյուրը՝ T. Hirsch and David A. Macpherson, Union Membership and Earnings data Book (Washington, D.C.: Bureau of Ntional Affairs, 1996), Table 8.

վարձային աշխատողների դասակարգումը 10 նահանգներում ըստ արհմիություններին անդամակցության: Բացառությամբ Հարավային Դակոտայի, հարավային բոլոր 10 նահանգներն արհմիություններին անդամակցության ամենացածր մակարդակն ունեն: Հարավային Կարոլինայի, Հյուսիսային Կարոլինայի, Միսիսիպիի, Տեխասի, Վիրջինիայի և Ջորջիայի աշխատողների 7%-ից էլ պակասն է անդամակցված արհմիություններին: Անդամակցության ամենաբարձր մակարդակով ցուցակը գլխավորում են Նյու Յորքը, Հավային, Միչիգանը, Ալյասկան և Նյու Ջերսին: Անդամակցության մակարդակը միտում ունի անելու Հյուսիսային և Վերին Միդլվեստի արդյունաբերական նահանգներում:

ԿՈԼԵԿՏԻՎ ԳՈՐԾԱՐՔԱՅԻՆ ՊՐՈՑԵՍ

Ամեն տարի կոլեկտիվ գործադրային պայմանագրեր են կնքվում, որոնք ընդգրկում են աշխատավարձի և աշխատանքի պայմանները 6-9 միլիոն աշխատողների համար: Արհմիության ներկայացուցիչներն աշխատողների խմբի անունից համաձայնության են գալիս տնօրենների հետ աշխատանքային պայմանագրի դրույթների վերաբերյալ՝ Եթե արհմիության ներկայացուցիչներին հաջողվում է կնքել այնպիսի պայմանագիր, որն իրենք ընդունելի են համարում, ապա նրանք այն հաստատում են արհմիության անդամների ձայնելով: Եթե այդ պայմանագիրն ընդունվում է, ապա այն հաստատվում է հետագա 2 կամ 3 տարվա համար և ներառում է աշխատավարձի, հավելավճարների և աշխատանքի մանրամասն պայմաններն այդ ժամանակաշրջանի համար: Այդ ժամանակահատվածում արհմիությունը և ղեկավարությունը պետք է կատարեն պայմանագրի պայմանները: Չնայած նրան, որ պայմանագիրը կրկնված է արհմիության և ղեկավարության միջև, այն կիրառվում է նաև նրանց համար, ովքեր արհմիություններում չեն ընդգրկվում, բայց աշխատանքի են վարձվում ֆիրմայի կողմից:

Աշխատողների և ղեկավարության միջև կնքված որոշ պայմանագրեր պարունակում են **անդամակցության վճարի դրույթ**, որը սահմանափակ է բոլոր աշխատողներին անդամակցել արհմիությանը աշխատանքի ընդունվելուց որոշ

Կոլեկտիվ գործադրային պայմանագիր (Collective bargaining contract)

Մանրամասն պայմանագիր աշխատողների խմբի (աշխատողի) և նրանց գործատուների միջև

Միության անդամավճարի դրույթ (Union-shop provision)՝ *Պահանջ, ըստ որի բոլոր աշխատողները չիրմայի կողմից վարձվելուց հետո պետք է օրհանեն եղված միությանը և որպես կետ կատարարար 30 օրից) անդամավճար վճարեն*

Միության անդամավճարի դրույթ (Union-shop provision)՝ Պահանջ, ըստ որի բոլոր աշխատողները չիրմայի կողմից վարձվելուց հետո պետք է օրհանեն եղված միությանը և որպես կետ կատարարար 30 օրից) անդամավճար վճարեն

ժամանակ՝ սովորաբար 20 օր անց: Այդ դրույթի կողմնակիցներն այն հիմնավորում են նրանով, որ եթե աշխատողներին բավարարում է կոլեկտիվ համաձայնության գործարքը, ապա նրանք պարտավոր են արհմիությանն անդամավճար մուծել:

Արհմիության անդամավճարի դրույթի հակառակորդներն ընդդիմանում են, որ ոչ բոլոր աշխատողներն են արհմիություններից աջակցություն ստանում: Որոշ արհմիություններ չունեն այն անհրաժեշտ հզորությունը, որպեսզի հասնեն աշխատավարձի բարձրացմանը: Որոշ աշխատողներ գտնում են, որ եթե իրենք անձամբ պայմանագիր կնքեն, ավելի կշահեն: Բացի այդ, արհմիությունները հաճախ զբաղվում են քաղաքականությամբ, որը կարող է չհամընկնել անհատ աշխատողի հայացքներին: Այսպիսով, ինչո՞ւ աշխատողը պետք է աշխատանքային պայմանագրով պարտադրված աջակցի այն գործունեությանը, որն ինքը չի համակրում: 1947 թվականին Կոնգրեսը հաստատեց «Թաֆթ-Հարթլեյ» ակտը, որի «բ» բաժինը հնարավորություն էր տալիս նահանգներին՝ կիրառելու **աշխատանքի իրավունքի օրենքը**, որն արգելում էր արհմիության անդամավճարի դրույթ պարունակող պայմանագրերը: Այսպիսով, եթե նահանգն ընդունել է աշխատանքի իրավունքի օրենքը, ապա արհմիության ղեկավարությունը չի կարող պարտադրել աշխատողներին, որպես աշխատանքի պայման, միանալ արհմիությանը: Աշխատանքի իրավունքի օրենսդրությունը ներկայումս գործում է 21 նահանգներում, ինչպես նաև Սանբեթում:

Աշխատանքի իրավունքի օրենք (Right-to-work laws)

Օրենք, որն արգելում է արհմիության անդամավճարի պարտադիր պայմանը. ըստ որի աշխատողները պետք է՝ անդամակցեն արհմիությանը որպես աշխատանքի պայման: Յուրաքանչյուր նահանգ իրավունք ունի կիրառել կամ մերժել աշխատանքի իրավունքի օրենքը:

Արհմիություններին անդամակցությունը միտում ունի նվազելու այն նահանգներում, որտեղ գործում է աշխատանքի իրավունքի օրենքը, չնայած այդ օրենքն ընդունվել է հիմնականում այն նահանգներում, որտեղ արհմիությունների դերն առանց այդ էլ փոքր էր:

Ինչպես ցույց է տալիս 26-3 նկարը, բոլոր այն նահանգները, որտեղ արհմիություններին անդամակցությունն ամենացածր մակարդակն ունի, կիրառում են աշխատանքի իրավունքի օրենքը: Ի տարբերություն նշյալ 10 նահանգների, միայն Նևադան է, որն ունենալով արհմիությունների ամենաբարձր մակարդակ, կիրառում է նաև աշխատանքի իրավունքի օրենսդրությունը:

ԳՈՐԾԱԴՈՒԼԸ ԵՎ ԿՈԼԵԿՏԻՎ ԳՈՐԾԱՐՔԸ

Սովորաբար աշխատողների և ղեկավարության ներկայացուցիչները նախքան գործող պայմանագրի լրանալը, մի քանի ամիս, նույնիսկ մի քանի տարի առաջ սկսում են նոր պայմանագրի կազմման գործընթացը: Այսպիսով, մինչև գործող պայմանագրի ժամկետի լրանալը, արդեն նոր պայմանագիրը գրեթե համաձայնեցված է լինում կողմերի միջև: Այնուամենայնիվ, եթե գործող պայմանագրի ժամկետի լրանալուց հետո նորը դեռ չի կնքվել, կողմերից մեկը կարող է օգտագործել իր սնտեսական ուժը՝ վտորձելով ճնշում գործադրել մյուսի վրա: Գործատուները կարող են ազատել աշխատողներին հին պայմանագրի ժամկետի լրանալուց հետո: Այնուամենայնիվ, թեև գործատուները կարող են նման դեպքում միակողմանի դադարեցնել աշխատանքը, նրանք հազվադեպ են դա անում:

Գործադուլ (Strike)
Արհմիություններից պատկանող աշխատողների գործողություն. որը 1) դադարեցնում է աշխատանքը գործատուի համար և 2) քայլեր է ձեռնարկում կանխելու այլ պոտենցիալ աշխատողների ծառայությունների առաջարկն իրենց գործատուին:

Աշխատանքի դադարեցման հիմնական միջոցը **գործադուլն է**, որը ստեղծում է 2 հիմնական ձևով՝ (1) հիմնականում արհմիությանը պատկանող աշխատողների աշխատելուց հրաժարվելով և (2) գործատուին ուրիշ աշխատողներ վարձելն արգելող միջոցառումներով: Երկու պայմաններն էլ կարևոր են գործադուլի համար: Չնայած կոլեկտիվի որոշ անդամներ, վախենալով կորցնել իրենց աշխատանքը, չեն մասնակցում գործադուլին, այն վերաժվում է աշխատանքից մասսայական հրաժարման: Գործադուլին հետևում է ւլիկետավորում,

որը սահմանափակում կամ դադարեցնում է այլ աշխատողների վարձակալումը: Այս գործողությունն արգելում է ազատ մուտքն ու ելքը գործարան, երբեմն էլ բռնություն գործադրելով նրանց նկատմամբ, ովքեր ցանկանում են անցնել պիկետավորման գիծը:

Գործադուլի նպատակն է տնտեսապես ստիպել գործատուին ընդունելու այն դրույթները, որոնք նախատեսված են եղել արհմիության կողմից:

Քանի որ գործադուլն արտադրական պրոցեսն ընդհատող միջոցառում է և խանգարում է գործատուին վաճառել իր ապրանքն ու ծառայություններն սպառողին, այն հզոր զենք է: Այս պայմանների դեպքում գործատուն կարող է ընդունել աշխատավարձին վերաբերվող պահանջները, ինչը թույլ կտա խուսափել գործադուլի հետևանքով առաջացող հետագա բարդություններից:

Ջարմանալի չէ, որ գործադուլը վաղեմի պատմություն ունի: Մինչև օրենսդրության հաստատումը գործադուլն արգելված էր, քանի որ այն ոտնահարում էր արհմիությանը շանդամակցող աշխատողների իրավունքները: 1900-ականների սկզբներին ընդունվեց գործադուլի իրավունքը: Ընդունված օրենքները նույնպես իրենց պատմությունն ունեն: Դատարանները երբեմն ցանկանում էին սահմանափակել կամ արգելել գործադուլի որոշ տեսակներ: Որոշ տեղամասերում ոստիկանությունը պաշտպանում է գործադուլներին չմասնակցողներին (աշխատողները, որոնք ցանկանում են շարունակել աշխատել, հովանավորություն են ստանում):

Այդ դեպքում, ոստիկաններն իրավունք ունեն փակել մուտքը և գործադուլին չմասնակցողներին պաշտպանել գործադուլավորներից: Նույնիսկ այժմ գործադուլին չմասնակցողներին ոստիկանությունը երբեմն հովանավորում է:

Որոշ նահանգներում ընդունվել են մի շարք սահմանափակումներ գործադուլի իրավունքի վերաբերյալ: Պետական ծառայողների՝ գործադուլին մասնակցելն էական սահմանափակումներ ունի:

Շատ նահանգներ նույնպես սահմանափակել են պետական աշխատողների գործադուլ անելու իրավունքները:

Երբ գործադուլներն արգելված են, նահանգները և քաղաքապետարանները մշակում են միջոցներ, որպեսզի պարտադրեն արբիտրաժներ կազմակերպել այն դեպքերում, երբ կողմերն ընդհանուր հայտարարի չեն գալիս:

Տարածված բնույթ է կրում ոստիկանության և հրշեջ խմբերի միջոցով գործադուլների դեմ պայքարը:

Ֆեդերալ աշխատողների գործադուլը նույնպես արգելված է օրենքով: Երբ ֆեդերալ օրգանների վարձու աշխատողները 1981թ.-ի ամռանը գործադուլ սկսեցին, այն աշխատողները, որոնք հրաժարվեցին վերադառնալ աշխատավայր, հեռացվեցին և փոխարինվեցին այլ աշխատողներով:

«Թաֆթ-Նարթեյլ» ակտը նախագահին իրավունք է տալիս դիմելու դատական միջամտության արգելելու համար մասնավոր ոլորտի գործադուլը 80 օրվա ընթացքում, եթե նա կարծում է, որ այդ գործադուլը կարող է երկրին կրիտիկական վիճակի հասցնել: Եթե այդ 80 օրվա ընթացքում աշխատանքը շարունակվում է հին պայմանագրի պայմաններով և նոր որոշում չի ընդունվում, ապա աշխատողները դարձյալ կարող են գործադուլ անել:

ԳՈՐԾԱԴՈՒԼԻ ԳԻՆԸ

Գործադուլը կարող է բանկ արժենալ և աշխատողների, և դեկավարության համար: Ֆիրմաների տեսակետից աշխատանքի դադարեցումը կարող է նշանակել, որ նրանք չեն կարողանա բավարարել իրենց արտադրանքի պահանջարկը: Դա կարող է հանգեցնել սպառողների կորստին և կոժվարացմի պայ-

քարը մրցակիցների հետ գործադուլի ընթացքում: Գործադուլը կարող է ավելի թանկ արժենալ ֆիրմայի համար, եթե՝ 1) նրա արտադրանքի պահանջարկը բարձր է, 2) չի կարող կուտակել իր արտադրանքը, 3) հաստատուն ծախսը բարձր է նույնիսկ գործադուլի ընթացքում: Եթե ֆիրման ի վիճակի է կուտակել իր արտադրանքը՝ կանխատեսելով գործադուլը, ապա աշխատանքի դադարեցումը կարող է զգալի ազդեցություն չունենալ ընթացիկ վաճառքի վրա: Օրինակ՝ ավտոմեքենաներ արտադրողները, մասնավորապես լճացման ժամանակաշրջանում, հաճախ են ունենում պատրաստի նոր մեքենաների պաշարներ, որոնք թույլ են տալիս բավարարել ընթացիկ պահանջարկը նույնիսկ 60-90 օր գործադուլի դեպքում: Եվ հակառակը, բեռնափոխադրող ֆիրմաների աշխատողների գործադուլն իսպառ կվերացնի բեռնափոխադրումից ստացվող ֆիրմայի հասույթը: Եթե ֆիրման գործադուլի պատճառով ի վիճակի չլինի մատուցել իր ծառայությունները, ապա պոտենցիալ սպառողները կվերադառնան երկաթուղային, օդային, փոստային և այլ փոխադրամիջոցներին: Այսպիսով, ֆիրման երկարատև կորուստներ կունենա:

Պահի ճիշտ ընտրությունը նույնպես կարող է մեծացնել գործադուլի տված վնասը: Արհմիություններն սպառնում են ֆերմաներին գալիք տարվա եկամտի կորստով՝ գործադուլ անելով բերքահավաքի օրերին: Բեյսբոլ խաղացողները և մրցավարները կարող են ամրապնդել իրենց դիրքերը՝ սպառնալով գործադուլ անել խաղաշրջանի ընթացքում կամ միջազգային մրցումներում:

Արտադրանքի բնույթը, ընթացիկ պահանջարկի մակարդակը և ֆիրմաների ունակությունը՝ շարունակել բավարարել իրենց սպառողների պահանջարկը գործադուլի ընթացքում, ազդում են գործադուլի՝ որպես զենքի, արդյունավետության վրա: Որքան ավելի թանկ է աշխատանքի դադարեցումը ֆիրմայի համար, այնքան ավելի մեծ է հավանականությունը, որ այն կզիջի արհմիության պահանջներին:

Եթե գործադուլները երկար են տևում, դրանք թանկ են նստում նաև գործադուլավորների վրա: Չնայած սկզբնական շրջանի խանդավառությանը, մի քանի շաբաթ առանց աշխատավարձի մնալը բացասական է անդրադառնում նրանց ընտանիքների վրա: Երկարատև գործադուլների դեպքում որոշ աշխատողներ կարող են դիմել ժամանակավոր այլ աշխատանքի՝ գումար վաստակելու նպատակով, բայց նման աշխատանքը սովորաբար շատ ավելի պակաս շահութաբեր է լինում իրենց հիմնական աշխատանքի համեմատ: Այդ պատճառով էլ երկարատև գործադուլներն ստիպում են արհմիություններին համաձայնության գալ:

Գործադուլները երբեմն էական ազդեցություն են ունենում երրորդ կողմի վրա, որն ի վիճակի չէ ազդելու արհմիություն-դեկավարություն փոխհարաբերությունների վրա: Օրինակ՝ երկարատև գործադուլը պողպատի արդյունաբերությունում կարող է պատճառ հանդիսանալ ավտոմեքենաների, մետաղյա կոնստրուկցիաների և այլ արտադրություններում աշխատանքային ժամերի կորստի: Մանկավարժների գործադուլը կարող է ստիպել որոշ աշխատող ծնողների լքել իրենց աշխատանքը՝ իրենց երեխաներին խնամելու համար:

Հասարակական տրանսպորտի աշխատողների գործադուլը Նյու Յորքում կարող է կաթվածահար անել քաղաքի կենսազործունեությունը: Ուստի պե՞տք է, որ երրորդ կողմի կազմակերպությունները պաշտպանված լինեն, եթե նրանց շահերը գործադուլների ընթացքում տուժում են: Շատերը կպատասխանեն դրականորեն: Բայց ինչպե՞ս կարող է հասարակությունը պաշտպանվել առանց խոչընդոտելու բանակցային պրոցեսին: Այս հարցերը դեռևս սուլառիչ պատասխան չեն գտել:

ԱՊԱԳԱՅՈՒՄ ԱՇԽԱՏԱՆՔԻ ԸՆԴՀԱՏՄԱՆ ՀԱՄԱՁԱՅՆԵՑՈՒՄ

Քանզի գործադուլն անսպասելի է, ապա աշխատանքի դադարեցումը մաս-սայական լուսաբանման է ենթարկվում: Այնուամենայնիվ, մոտ ապագայում աշխատանքի հնարավոր ընդհատումը գործադուլի պատճառով պետք է նա-խատեսել: Գործադուլը կամ նրանով սպառնալու ստիպում է ղեկավարներին և աշխատողներին լրջորեն մոտենալ գործարքներին: Երկուսն էլ, առանց աշ-խատանքն ընդհատելու, համաձայնության գալու լուրջ դրդապատճառ ունեն: Այսպես էլ սովորաբար լինում է: Ամեն տարի մոտ 120 հազար աշխատող-ղեկա-վար խմբեր նստում են բանակցությունների սեղանի շուրջ: Նրանք քննարկում են այնպիսի լուրջ հարցեր, ինչպիսիք են աշխատավարձը, նպաստները, բողո-քարկման ձևերը, աշխատանքի պայմանները: Համաձայնագրերի ավելի քան 99%-ը կնքվում են առանց գործադուլների: Անհատը հազվադեպ է լսում այդ պայմանագրերի մասին, քանի որ խաղաղ համաձայնագրերը՝ որպես լավ լու-րեր, թերթերի վերջին էջի նորություններն են: Գործադուլներն են, որ զբաղեց-նում են նորությունների գլխամասերը: Ինչպես ցույց է տալիս 26-4 նկարը, գոր-ծադուլի հետևանքով աշխատանքային ժամերի կորուստը շատ քիչ է: Վերջին երեք տասնամյակների ընթացքում աշխատանքային ժամերի քանակի կո-րուստը գործադուլի հետևանքով ավելի քիչ է, քան 1%-ի մեկ տասներորդը:

Գործադուլի հետևանքով աշխատանքային ժամերի կորուստն ավելի քիչ է, քան աշխատանքից բացակայելու հետևանքով:

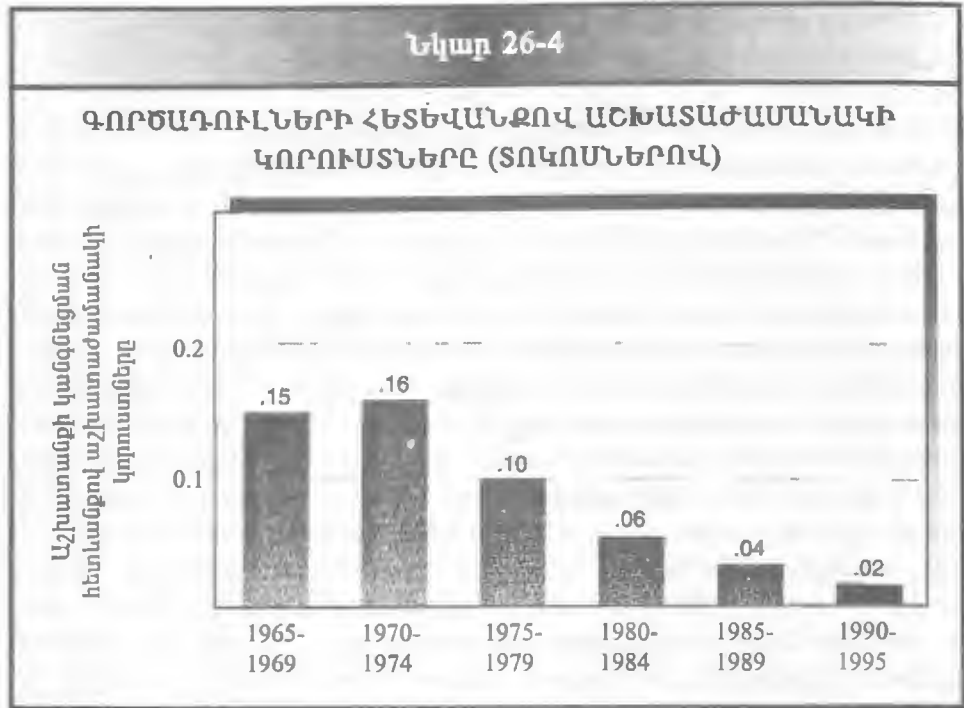
ԻՆՉՊԵՄ ԿԱՐՈՂ ԵՆ ԱՐՀՄԻՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ԱԶԴԵԼ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՉԻ ՄԱԿԱՐԴԱԿԻ ՎՐԱ

Կոլեկտիվ գործարքային պրոցեսը հաճախ այն տպավորությունն է թողնում, որ աշխատավարձը հիմնականում հաստատվում է արհմիության և տնօրինու-թյան ներկայացուցիչների կողմից: Կարծես թե շուկայական գործոնները դեր չեն խաղում: Այնուամենայնիվ երկուսն էլ և արհմիությունը, և ղեկավարությու-նը քաջատեղյակ են, որ շուկայական գործոններն են ստեղծում գործարքային պայմաններ: Հաճախ դրանք թերում են հավասարակշռությունը մեկ կողմից մյուսը:

Բարձր աշխատավարձը բարձրացնում է ֆիրմայի ծախսը: Երբ արհմիու-թյան աշխատողները հանդիպում են անզիջում մրցակցության արհմիությանը չպատկանող աշխատողներին կամ արտասահմանյան մրցակիցների կողմից, նրանք չեն կարող շատ բարձրացնել իրենց անդամների աշխատավարձը: Մր-ցակցությունը շուկայում սահմանափակում է արհմիությունների ազդեցությու-նը: Շուկայական պայմանների փոփոխությունները նույնպես ազդում են արհ-միությունների և տնօրինությունների ուժերի հավասարակշռության վրա: Երբ արտադրանքի պահանջարկը մեծ է, ապա աշխատանքի պահանջարկը նույն-պես բարձր կլինի, և ֆիրմաներն ավելի հակված կլինեն համաձայնելու աշ-խատավարձերի բարձրացմանը: Երբ պահանջարկը ցածր է, ապա ֆիրմանե-րում պատրաստի արտադրանքի պաշարները հավանաբար ավելի մեծ կլինեն: Այս դեպքում, ֆիրմաներն ավելի պակաս կուռնեն աշխատանքի ընդհատու-մից, իսկ աշխատավարձի բարձրացման պահանջը դժվար կլինի բավարարել: (Նշում, աշխատավարձի մակարդակ ասելով, մենք նկատի ունենք փոխա-տուցման ամբողջ վարիչը, որն ընդգրկում է նպաստները և դրամական աշխատավարձը):

Սկսած 1965թ.-ից ոչ գյուղատնտեսական աշխատաժամի 1%-ի մեկ տասներորդական մասից էլ քիչ կորուստ է եղել գործադուլի պատճառով, և տարեկան տվյալները նվազում էին: Այս տվյալները վերաբերվում են գործադուլներին, որոնցում ընդգրկվել են 1,000-ից ավելի աշխատող:

Աղբյուրը՝ Statistical abstract of the US (annual) and Monthly Labor Review (various issues)



Արհմիությունն իր անդամների աշխատավարձի բարձրացման նպատակով կարող է օգտագործել 3 հիմնական ստրատեգիա՝ առաջարկի սահմանափակում, բանակցություններ, արհմիության անդամի աշխատանքի պահանջարկի բարձրացում:

Մենք կքննարկենք յուրաքանչյուրն առանձին-առանձին:

ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄ

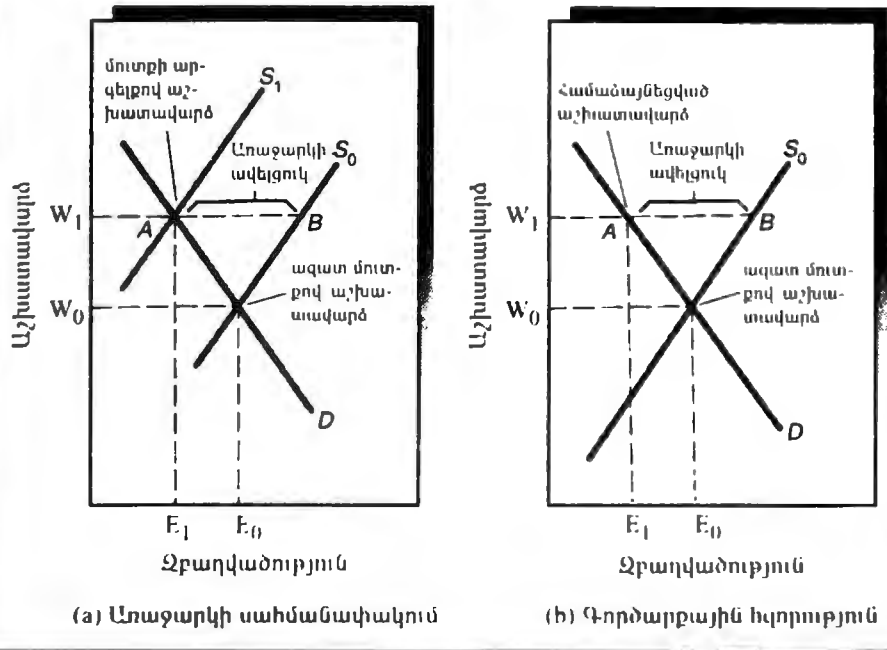
Եթե արհմիությունը կարողանա նվազեցնել մրցակից աշխատողների առաջարկը, ապա աշխատավարձն ինքնաբերաբար կբարձրանա:

Լիցենզավորման պահանջը, երկարատև ուսուցման ծրագրերը, միգրացիոն խոչընդոտները, մուտքի բարձր վճարը, նոր անդամների ընդունման բացառումը, արհմիությանը չպատկանող աշխատողներին աշխատանքի ընդունման արգելումը՝ ահա այն միջոցները, որոնք թույլ են տալիս արհմիություններին սահմանափակել աշխատանքի առաջարկը: Օրինակ՝ արհեստակցական միությունները կարողացան սահմանափակել տարբեր մասնագիտությունների աշխատանքի առաջարկը՝ բարձրացնելով արհմիության անդամների աշխատավարձը:

26-5 նկարի a մասը ցույց է տալիս առաջարկի սահմանափակման ազդեցությունն աշխատավարձի վրա: Կիրառված բացառիկ տակտիկան կնվազեցնի առաջարկը՝ տեղափոխելով առաջարկի կորը S_0 -ից S_1 : S_1 կորի դեպքում գործատուն կհամաձայնի W_1 աշխատավարձին: Համաձայն ազատ շուկայի հավասարակշռության՝ աշխատավարձը կբարձրանա W_0 -ից W_1 , բայց զբաղվածությունը կիջնի E_0 -ից E_1 : W_1 բարձր աշխատավարձի դեպքում աշխատանքի պահանջարկի ավելցուկ կլինի (AB): Սահմանափակող միջոցները կկանխեն առաջարկի ավելցուկը՝ բարձր աշխատավարձն իջեցնելով հավասարակշռության մակարդակից: Բացառիկ գործողությունների արդյունքում արհմիությունները բարձր աշխատավարձ ձեռք կբերեն E_1 աշխատողների համար: Մյուս

Նկար 26-5

ԱՌԱՋԱՐԿԻ ՄԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄՆԵՐԸ, ԳՈՐԾԱՐՔԱՅԻՆ ՀՁՈՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ



Բարձր աշխատավարձի ձեռք բերումն առաջարկի սահմանափակման հետևանքով նույնն է, ինչ գործարքային ուժով ձեռք բերվածը: Ինչպես ցույց է տալիս a մասը, երբ արհմիությունների քաղաքականությունը սահմանափակում է աշխատանքի մի տեսակի առաջարկը, հետևանքը բարձր աշխատավարձն է: Նույն ձևով, երբ բանակցությունների միջոցով աշխատավարձը բարձրացվում է (b մասը), զբաղվածությունը նվազում է. և աշխատանքի առաջարկի ափեցուկ է լինում:

աշխատողները, որոնք համաձայն էին աշխատել նույնիսկ W_0 աշխատավարձով, այժմ ստիպված կլինեն տեղափոխվել այլ աշխատանքի:

ՀԱՄԱՁԱՅՆԵՑՄԱՆ ՈՒԺ

Արդյո՞ք արհմիությունները պետք է սահմանափակեն մուտքը: Ինչո՞ւ պարզապես նրանք չեն կիրառում գործադուլի սպառնալիքով իրենց համաձայնեցնող հզորությունը որպես աշխատավարձը բարձրագնելու մեխանիզմ: Նրե նրանք բավականաչափ տեսնեազան հզորություն ունեն, ապա դա հնարավոր կլինի: Աշխատողների նույնիսկ մի փոքր սասի գործադուլը կարող է կանգնեցնել արտադրության գործընթացը, օրինակ օդանավերի մեխանիկների գործադուլը կարող է ստիպել դարբանները շատ օդանավերի բեխչրը: Անվանիկները կարևոր ֆունկցիա են կատարում, և օդանավերը չեն կարող բռնկ առանց նրանց ծառայությունների, եթե նույնիսկ նրանք կազմում են սարույց անձնակազմի 10%-ը:

Նրե արհմիությունն էլ փնտրելի լինելով նվաճել շուկայական սակարդակը գերազանցող աշխատավարձը, ապա դրա ազդեցությունը զբաղվածության վրա կլինի նույնը, ինչ առաջարկի կրճատման դեպքում:

26-5 նկարի b մասը ցույց է տալիս, որ գործատուները գործարքային ուժով ձեռք բերված բարձր աշխատավարձով ավելի քիչ աշխատողներ կվարձեն:

Աշխատավարձի բարձրացման հետևանքով զբաղվածությունը կնվազի աշխատավարձն իջեցնելով շուկայական սակարդակից ավելի ցածր (E_0 -ից E_1) Աշխատանքի առաջարկի ափեցուկը (AB) կբրձի մասնաճանաչված Ավելի շատ աշխատողներ կվճարեն արհմիությունական բարձր աշխատավարձով աշխատանք, ըստ գործատուները կուզենան վարձել E_1 աշխատավարձային սերտորով աշխատանքի նպատակադրման ավելի կարևոր է կառնում:

ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԱՃ

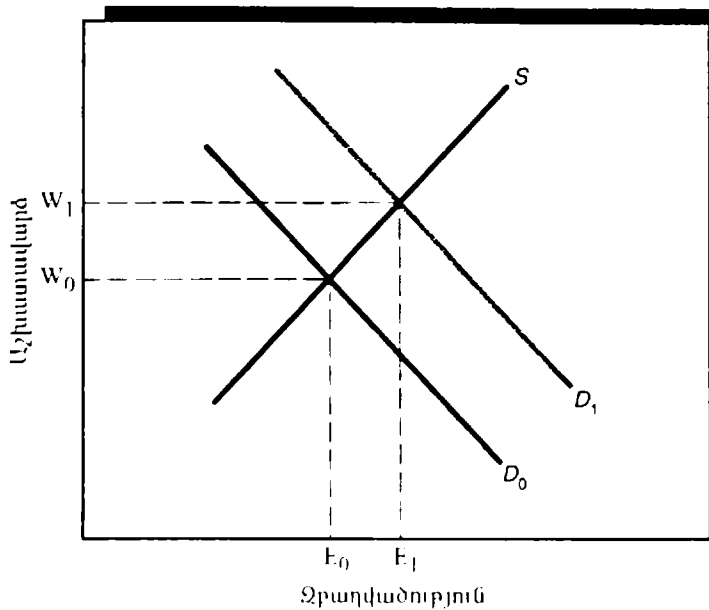
Արհմիությունները կարող են բարձրացնել արհմիության անդամ-աշխատողի պահանջարկը՝ համոզելով սպառողներին գնել միայն նրանց արտադրած արտադրանքը: Արհմիության կողմից հովանավորվող քարոզարշավը խորհուրդ է տալիս սպառողներին «փնտրել արհմիության պիտակը» կամ «գնել ամերիկյանը», որոնք ուղղված են իրենց անդամ-աշխատողների կողմից արտադրված արտադրանքի պահանջարկի բարձրացմանը:

Այնուամենայնիվ, շատ մարդիկ նախ և առաջ շահագրգռված են իրենց դուլարի դիմաց ավելի շատ ապրանք ստանալ: Սակայն արհմիության աշխատողների պահանջարկը սովորաբար կախված է արհմիության վերահսկողությունից դուրս գտնվող գործոններից, օրինակ՝ փոխարինող ռեսուրսներից և արտադրանքի պահանջարկից: Արհմիությունները, սակայն, կարող են բարձրացնել ծառայությունների պահանջարկը՝ օգտագործելով իրենց քաղաքական ուժը: Նրանք երբեմն ի վիճակի են համոզել օրենսդիրներին որևէ կոնկրետ խնդրի համար պահանջել որոշակի տեսակի զբաղվածություն կամ աշխատանքի ծավալ (օրինակ՝ իբրև անվտանգության երաշխիքի ապահովություն, գնացքներում պահել հրշեջներ կամ քատրոնում՝ բեմի ինժեներներ): Արհմիություններն օգտագործում են ներմուծման սահմանափակումներ՝ որպես աշխատանքի ներքին պահանջարկի ավելացման գործոն: Օրինակ՝ ավտոմեքենաշինական գործարանների աշխատողները նպաստում են արտասահմանյան մեքենաների վաճառքի սահմանափակմանը ԱՄՆ-ում: Հագուստ արտադրողները, օգտագործելով իրենց քաղաքական ուժը, նպաստում են տարիֆների բարձրացմանը և արտասահմանում արտադրված հագուստի ներմուծման քվոտաների իջեցմանը: Նման գործողությունները բարձրացնում են ներքին արտադրության ապրանքների պահանջարկը, որն էլ, ինքնըստինքյան, ավելացնում է այդ ոլորտում աշխատողների պահանջարկը: Եվ զարմանալի չէ, որ առանձին ճյուղերում արհմիություններն ու ֆիրմաների ղեկավարության ներկայացուցիչները գործում են միասին՝ պաշտպանվելով արտասահմանյան մրցակցությունից: Ինչպես ցույց է տալից 26-6 նկարը, հաջողակ արհմիությունները, որոնք բարձրացնելով իրենց անդամների ծառայությունների պահանջարկը, բարձրացնում են աշխատավարձը և զբաղվածությունը, փաստորեն դա իրականացնում են սպառողի հաշվին:

Հզոր արհմիությունները կարող են շեղել պահանջարկի կորը: Սա տեղի է ունենում, երբ արհմիությունը կիրառում է «ամեն ինչ կամ ոչինչ» սկզբունքը, որտեղ նրանք ընդգծում են և՛ աշխատավարձը, և՛ աշխատանքի քանակը (կամ կիրառում աշխատանքը սահմանափակող օրենքներ): Ֆիրմաներն ստիպված են այդ աշխատավարձով ավելի շատ աշխատողներ վարձել, քան իրենք են կամենում: Օրինակ՝ միջազգային տպագրական միությունը գովազդային գործակալներից երբեմն պահանջում էր տպագրված գովազդի խմբագրումը կատարել այն սենյակում, որտեղ կազմվում էին թերթերը: Այս ձևականությունը հետագայում հանվեց: Բայց գործատուներն ստիպված էին ավելի շատ վճարել իրենց աշխատողներին այդ ձևականության համար կամ սակարկել միության հետ, որպեսզի այդ օրենքը չեղյալ հայտարարվի: Այս տիպի կեղծ, անհիմն օրենքներն արհմիությունների համար բարձր աշխատավարձի և ցածր զբաղվածության միջև կախվածությունը վերացնելու մի այլ ձև է:

Նկար 26-6

ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԲԱՐՉՐԱՑՈՒՄԸ ԵՎ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՉԻ ԱՃԸ



Եթե արհմիություններն ի վիճակի են իրենց ժառանգությունների պահանջարկի մեծացման քաղաքականություն իրականացնել, աշխատավարձերն ավտոմատ կերպով կաճեն:

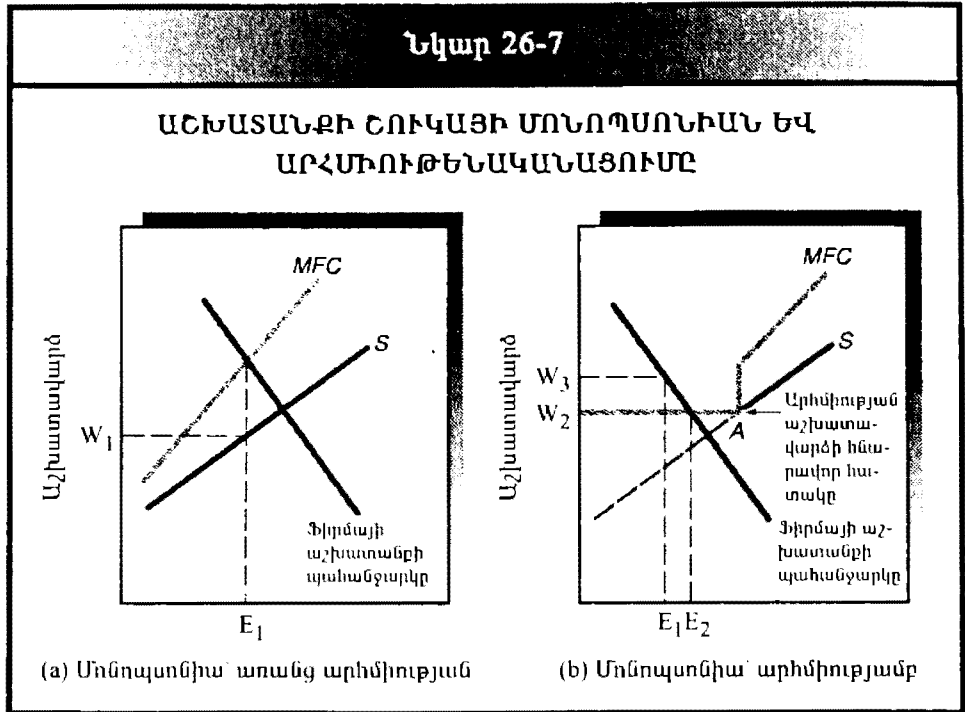
ԱՐՀՄՒՈՒԹՅԱՆ ՈՒԺ, ԶԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՄՈՆՈՊՍՈՆԻԱ

Արդյո՞ք արհմիություններն անհրաժեշտ են աշխատողներին գործատուներից պաշտպանելու համար. Կախված հանգամանքներից պատասխանը կարող է լինել և՛ այո, և՛ ոչ: Եթե շուկայում գոյություն ունի գործատուների մեծ քանակ, ապա աշխատողների շահերը կարգապահ գործատուների միջև սրբազակցությունը: Այս արարագալուստ յուրաքանչյուր գործատու պետք է վճարի շուկայական աշխատավարձ՝ աշխատողներին պահելու համար, որպեսզի նրանք չտեղափոխվեն ավելի բարձր վարձատրող այլ գործատուի տուտ: Ժառանգականից հասարակության մեջ աշխատատեղի բավականին շարժուն է: Աշխատողների սեծանանությունը գտնվում է աշխատատեղի այնպիսի շուկայում, որտեղ գործատուները շատ են: Այնուամենայնիվ, որոշ աշխատողների համար կարող է ստեղծվել այնպիսի իրավիճակ, երբ սխալն մեկ յուրահատուկ աշխատանք սրահանչող գործատու կա: Օրինակ՝ փոքր բարձրագույն, եթե սխալն մեկ խոշոր գործատու կա (ասենք՝ տեքստիլ արդյունաբերության կամ անասառահատուկ արդյունաբերության մեջ)՝ տեղական աշխատողները, որոնք չեն գտնականում տեղափոխվել, կարող են գրավվածության ավելի եվազ այլընտրանքային հնարավորություն ունենալ:

Մոնոպսոնիան վերաբերվում է շուկայական այն իրավիճակին, երբ սուկա է յուրահատուկ մեծարսի (օրինակ՝ յուրահատուկ ունակության աշխատատեղի) միայն մեկ գնորդ: Ենթադրյալաբար խառնելիք այն սաախն, որ երբ վաճառողն ունի սենաչանրն՝ սպառ իները կարող է շուտեղ սահասանափակելով՝ արտադրանքը և բարձրագնելով՝ արտադրանքի գինն արտադրության սահասանախին ծախսից վեր:

Մոնոպսոնիա (Monopsony)՝ շուկա, որտեղ կա սխալն մեկ գնորդ: Մոնոպսոնիաար դիտակարում է գտված մեծարսանկի շուկայա կամ առաջարկի կորին:

Ինչպես ցույց է տալիս a մասը, մոնոպոստոնների աշխատանքի առաջարկի կորը կթեքվի վերև աջ: Սահմանային գործոնի ծախսի (MFC) կորը աշխատանքի առաջարկի կորի (S) համեմատ ավելի կտրուկ է: Մոնոպոստոնը կվարձի E_1 աշխատանքի միավոր և կվճարի W_1 աշխատավարձի մակարդակ: Եթե արհմիությունը հաստատի աշխատավարձի W_2 մակարդակ (օրինակ՝ b մաս), մոնոպոստոնը կարող է վարձել ավելի շատ աշխատողներ (E_2 E_1 -ի փոխարեն) բարձր աշխատավարձի մակարդակով:



Սահմանային գործոնի ծախս (Marginal factor cost - MFC)՝ Լրացուցիչ ռեսուրսների միավորի օգտագործման ծախս: Երբ գործատուն փոքր է ընդհանուր շուկայի համեմատ, սահմանային գործարքի ծախսը պարզապես ռեսուրսների գինն է: Եվ հակառակը, մոնոպոստոնային դեպքում սահմանային գործարքի ծախսը կգերազանցի ռեսուրսի գինը, մինչև մոնոպոստոնիստն ունի ռեսուրսների վերև թեքված առաջարկի կոր, քանի որ աշխատողներ վարձելու հետևանքով աշխատավարձը պետք է բարձրացվի բոլոր աշխատողների համար:

Մոնոպոստոնի դեպքում գնորդն ունի մենաշնորհ: Քանզի վաճառողի համար հնարավոր այլ տարբերակները սահմանափակ են, մոնոպոստոն գնորդը կարող է շահել՝ սահմանափակելով ռեսուրսի վաճառքը և վճարելով ավելի ցածր գին (աշխատավարձ), քան այն սահմանային հասույթը, որը կստացվեր ռեսուրսը վաճառելիս:

Նկար 26-7-ը պատկերում է մոնոպոստոնի աշխատանքի շուկայում: Քանզի որ մոնոպոստոնը միակ գործատուն է (աշխատանքի գնորդը), իր գնած ռեսուրսի առաջարկի կորը կհամընկնի այդ ռեսուրսի շուկայական առաջարկի կորի հետ: Ռեսուրսի առաջարկի կորը կթեքվի վերև՝ աջ, որովհետև բարձր աշխատավարձերն լսնիրաժեշտ են ցանկալի աշխատողներ գրավելու համար: Այժմ ընդունենք, որ զբաղվածության ընդլայնման դեպքում b ՝ հին, b' ՝ նոր աշխատողները կվարձատրվեն բարձր աշխատավարձով:

Սահմանային գործոնի ծախսի (MFC) կորը նշում է մոնոպոստոնի աշխատանքի սահմանային ծախսը: Այդ աշխատանքի ծախսը կգերազանցի աշխատավարձի մակարդակը, որովհետև յուրաքանչյուր նոր աշխատող գրավելու համար անհրաժեշտ է բարձր աշխատավարձ, որը պետք է վճարվի բոլոր աշխատողներին: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 26-7-ը, մոնոպոստոնիստների MFC կորը կլինի ավելի ուղղաձիգ, քան աշխատանքի առաջարկի կորը:

Քանզի՞ աշխատող պետք է ունենա շահույթն առավելագույնի հասցնող մոնոպոստոնի: Մոնոպոստոնի աշխատանքի պահանջարկի կորը նշում է, թե յուրաքանչյուր լրացուցիչ աշխատող ինչքան է ավելացնում ֆիրմայի ամբողջ հասույթը: Մոնոպոստոնիստը կշարունակի ընդլայնել աշխատանքն այնքան ժամանակ, քանի դեռ վարձած լրացուցիչ աշխատանքի ստեղծած հասույթը գերազանցում է ընդհանուր ծախսերը: Սա նշանակում է, որ մոնոպոստոնիստը կընտրի աշխատանքի E_1 մակարդակը, որտեղ ֆիրմայի պահանջարկի կորն արտացոլող աշխատանքի արտադրանքի սահմանային հասույթը հավասար է աշխատանքի արտադրանքի սահմանային ծախսին: W_1 աշխատավարձը բավական կլինի գրավելու E_1 աշխատողներին: E_1 -ից բարձր զբաղվածության մակարդակի դեպքում նոր աշխատող վարձելու ծախսը կգերազանցի նրա ստեղծած

ընդհանուր հասույթը մոնոպսոնիայի համար: Այս դեպքում մոնոպսոնիստ ֆիրման կվարձի ավելի քիչ աշխատողներ, քան եթե նա չլիներ աշխատանքի շուկայում միակ գնորդը:

Նկար 26-7-ի b մասը ցույց է տալիս, թե ինչ կպատահեր, եթե, օրինակ՝ արհմիությունը հաստատեր աշխատավարձի ներքին սահման՝ W_2 , մոնոպսոնիստի համար: Աշխատավարձի ներքին սահմանը կարգելի նրան վճարել ցածր աշխատավարձ, եթե նույնիսկ զբաղվածությունը նվազեր: Արհմիությունը կբախվեր գործատուի հետ W_2 AC առաջարկի կորով: Ըստ էության, աշխատավարձի ներքին սահմանը կդառնա ֆիրմայի MFC կորը, քանի դեռ աշխատավարձի ներքին սահմանը կհատի առաջարկի կորը A կետում: Քանի դեռ MFC-ի լրացուցիչ աշխատանքի միավորներն ավելի քիչ են, քան ֆիրմայի պահանջարկի կորը, կշարունակվեն լրացուցիչ աշխատողներ վարձվել: Այնուհետև, եթե W_2 -ն արհմիության աշխատավարձն է, ապա մոնոպսոնիստը կավելացնի աշխատողների թիվը մինչև E_2 : Այդ դեպքում բարձր աշխատավարձը և աշխատանքի ընդլայնումը պատճառ կդառնային արհմիությունների ընդլայնմանը, եթե արհմիությունն ավելացներ աշխատավարձը W_3 -ից ավելի բարձր, ապա աշխատատեղերի թիվը կնվազեր E_1 -ից ցածր, մինչև արհմիութենական մոնոպսոնիստների վարձակալման մակարդակը: Բայց W_3 -ից ցածր աշխատավարձի յուրաքանչյուր ներքին սահմանի դեպքում, մոնոպսոնիստը կընդարձակեր աշխատատեղերը E_1 -ից բարձր:

Չնայած այս վերլուծությունն իմաստ ունի այնքանով, որքանով որ դա կատարվում է: Այնուամենայնիվ, գոյություն ունեն ևս 3 գործոններ, որոնք պետք է հաշվի առնել²: Առաջին, աշխատավարձի բարձր մակարդակն ակնհայտորեն կբարձրացնի ֆիրմայի արտադրության ընդհանուր ծախսը: Երկար ժամանակահատվածում, երբ ֆիրման մրցակցային շուկայում է իրացնում արտադրանքը, միավորի բարձր ծախսը միշտ կստի ֆիրմային բարձրացնել արտադրանքի գինը: Այդ դեպքում կթուլանա ֆիրմայի շուկայական դիրքը և արտադրանքը: Եվ քանի որ շուկայի բաժնեմասը կկրճատվի, ապա բոլոր գործոնների զբաղվածությունը՝ ներառյալ աշխատանքը, կնվազի:

Երկրորդ, մոնոպսոնիստները հաճախ ի վիճակի կլինեն սահմանափակվել միայն նոր աշխատողներին բարձր աշխատավարձ վճարելով: Սա հենց այն դեպքն է, երբ մոնոպսոնիստի MFC կորը չի տարբերվի իր աշխատանքի առաջարկի կորից: Զբաղվածության սահմանափակման փոխարեն աշխատավարձը ցածր պահելով՝ ֆիրմաները պարզապես կարող են ընդլայնել զբաղվածությունն առաջարկի կորի ուղղությամբ՝ առաջարկելով նոր աշխատողներին (բայց ոչ հներին) ավելի բարձր աշխատավարձ և աշխատանքային ավելի գրավիչ պայմաններ:

Երրորդ, գործատուները հաճախ տեղափոխում են աշխատողներին 30-50 միլոն հեռու: Բացի այդ, շատ աշխատողներ (հասկապես հմուտ մասնագետները և կառավարիչները) մրցակցում են ավելի ընդլայնված, երբեմն նաև ազգային շուկայում: Ժամանակի ընթացքում նման աշխատողները դուրս կգան իրենց տեղական աշխատանքի շուկայի տարածքից: Աշխատանքի նման շարժունության դեպքում շատ աշխատողներ բույլ ազդեցություն կունենան աշխատանքի շուկայի վրա, իսկ աշխատանքի ընդլայնման նրանց որոշումը չի ազդի աշխատավարձի շուկայական մակարդակի վրա: Այս պարագաներում MFC-ն և մրցակցային շուկայի մոնեթի աշխատավարձի մակարդակը կլինեն նույնը կամ մոտավորապես նույնը:

² Մոնոպսոնիայի վերաբերյալ տես Armen Alchian and William Allen, *Exchange and Production Competition, Coordination and Control* (Belmont: Calk, Wadsworth, 1983) pp. 334-339.

Աշխատավարձի աճն, այնուամենայնիվ, գրեթե որոշակիորեն կնվազեցնի զբաղվածությունը: Այս բոլոր գործոնները նվազեցնում են մոնոպսոնային մոդելի պատշաճությունը աշխատանքի շատ շուկաներում: Երբ տնտեսագետները համեմատում են մոնոպսոնային և մրցակցային մոդելների նախընտրելիությունը, զարմանալի չէ, որ գերապատվությունը տրվում է վերջինիս: Փորձազիտական տվյալները վկայում են, որ արհմիություններն ավելի շատ բնորոշ են մրցակցային, քան մոնոպսոնային մոդելին:

ԻՆՉՆ Է ՀԶՈՐԱՑՆՈՒՄ ԱՐՀՄԻՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ոչ բոլոր արհմիություններն են ի վիճակի բարձրացնել իրենց անդամների աշխատավարձը: Որո՞նք են արհմիությունների հզորացման գործոնները: Պարզ ասած, արհմիությունը հզոր է, եթե իր անդամների աշխատանքի պահանջարկը ոչ էլաստիկ է: Մա հնարավորություն կտա արհմիությանը հասնելու աշխատավարձի զգալի բարձրացման՝ պահպանելով զբաղվածությունը կրճատումից: Եվ հակառակը, արհմիության անդամների աշխատանքի էլաստիկ պահանջարկի դեպքում աշխատավարձի էական բարձրացումը կնշանակի աշխատատեղերի մեծ կորուստ:

Արտադրության գործոնի պահանջարկի էլաստիկության չորս որոշիչ կա. (1) փոխարինողների առկայությունը, (2) արտադրանքի պահանջարկի էլաստիկությունը, (3) ծախսերի մեջ ռեսուրսների տեսակարար կշիռը և (4) փոխարինող ռեսուրսների³ առաջարկի էլաստիկությունը: Այժմ մենք կքննարկենք սրանցից յուրաքանչյուրը՝ որպես արհմիությունների հզորության բնորոշիչներ:

ՓՈՒՍԱՐԻՆՈՂ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ԱՌԿԱՅՈՒԹՅՈՒՆԸ

Երբ ապրանքների արտադրության մեջ արհմիության անդամների աշխատանքն այլ ռեսուրսներով փոխարինելը դժվար է, ապա արհմիությունը հզոր է: Այդ դեպքում արհմիությունների աշխատանքի պահանջարկը ոչ էլաստիկ կլինի, և եթե արհմիությունն՝ օգտագործելով իր բանակցային հնարավորությունները, գործադուլի սպառնալիքով խթանի աշխատավարձի աճը, ապա զբաղվածությունն ավելի քիչ կնվազի: Եվ հակառակը, երբ արհմիության անդամների աշխատանքին լավ փոխարինողներ կան, ապա գործատուները կկրճատեն արհմիությունների անդամներին, քանի որ նրանց աշխատանքը շատ քանկ է դառնում, և կօգտագործեն փոխարինողներին: Այս դեպքում արհմիությունների բարձր աշխատավարձի պահանջը կհանգեցնի իր անդամների՝ աշխատանքի շուկայից դուրս մնալուն և նրանց զբաղվածության կտրուկ կրճատմանը:

Որոշ գործատուներ, ի պատասխան աշխատավարձի բարձրացման պահանջի, արհմիության անդամների աշխատանքի փոխարինման համար կարող են կիրառել իրենց արտադրական տարբեր պրոցեսների ավտոմատացումը: Եթե մեքենաներն արհմիության անդամների աշխատանքի լավ փոխարինողներ են, ապա այդ աշխատանքի պահանջարկը կլինի էլաստիկ: Արհմիության անդամների աշխատանքի էլաստիկ պահանջարկն էականորեն կնվազեցնի արհմիությունների՝ շուկայական մակարդակից բարձր աշխատավարձեր ապահովելու հնարավորությունները:

³ Alfred Marshall, *Principles of Economics*, 8th ed. (New York: Macmillan, 1920).

Արհմիության անդամների աշխատանքի լավ փոխարինողները ոչ արհմիության անդամ աշխատողներն են: Այդպիսով, արհմիությունների ուժը կոդսևորվի իրենց անդամների և ոչ անդամների աշխատանքի մրցակցության չեզոքացման մեջ: Հակասակ դեպքում դժվար կլինի բարձրացնել աշխատավարձը շուկայական մակարդակից վեր:

Տվյալ գործարանում արհմիությունը բանակցություններ կվարի բոլոր աշխատողների՝ և՛ անդամների, և՛ ոչ անդամների աշխատավարձի և աշխատանքի պայմանների վերաբերյալ: Այնուամենայնիվ, եթե արհմիության աշխատողների աշխատավարձը բարձրանում է, ապա արհմիություններ ունեցող ֆիրմաների համար ավելի ձեռնտու կլինի արտադրության մեջ օգտագործվող որոշ գործողությունների կամ բաղադրիչների ձեռք բերման նպատակով համագործակցել ոչ արհմիութենական ֆիրմաների հետ: Այսինքն, ամեն դեպքում գործատուները կարողանում են արհմիության անդամների աշխատանքն անուղղակիորեն փոխարինել ոչ արհմիութենականով: Բացի այդ, շատ արդյունաբերություններում (ավտոմոբիլային, տեքստիլ և այլն) խոշոր ֆիրմաներն ունեն և՛ արհմիություններով, և՛ առանց դրանց գործող ձեռնարկություններ: Հետևաբար, նրանք կարող են փոխարինել արհմիության անդամների աշխատանքը ոչ արհմիութենականով արտադրությունը տեղափոխելով իրենց արհմիությունը չունեցող գործարաններ՝ ներառյալ գործարաններն արտասահմանում, կամ աշխատանքի իրավունքի օրենքն ընդունած նահանգներ, որտեղ արհմիությունները սովորաբար թույլ են:

ԱՐՀՄԻՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ՈՒՆԵՑՈՂ ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ՊԱՀԱՆՁԱՐԿԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Աշխատավարձը ծախսերի բաղադրիչ է: Արհմիության անդամների աշխատավարձի բարձրացումը սովորաբար տանում է նրանց արտադրած ապրանքների գների բարձրացմանը: Չնայած արհմիության անդամների արտադրած ապրանքների պահանջարկը ոչ էլաստիկ է, արհմիություն ունեցող ֆիրմաների արտադրանքը և զբաղվածությունը կնվազեն, եթե արհմիությունը բարձրացնի աշխատավարձը (և ծախսը): Եթե արհմիությունը պատրաստվում է ազդել աշխատավարձի վրա (առանց զբաղվածության հնարավորությունների սահմանափակման), ապա նրա աշխատողները պետք է արտադրեն՝ ոչ էլաստիկ պահանջարկ ունեցող ապրանք:

Մեր վերլուծությունը նշում է, որ արհմիությունները չեն կարող էականորեն բարձրացնել աշխատավարձը՝ ազատ շուկայական մակարդակից բարձր, երբ արտադրված արտադրանքը մրցում է արհմիությանը չպատկանող կամ արտասահմանյան արտադրողների կողմից արտադրված միանման ապրանքների հետ:

Այս դեպքում արհմիությունների անդամների կողմից արտադրված ապրանքների պահանջարկն ավելի էլաստիկ կլինի, եթե նույն արտադրանքն առաջարկվում է ոչ արհմիութենական կամ արտասահմանյան արտադրողների կողմից: Այսինքն, եթե արհմիությունը բարձրացնի աշխատավարձը և ծախսերը, ապա արհմիություններ ունեցող ֆիրմայի շուկայական բաժինը և զբաղվածությունը կսուրկ կնվազեն:

Եվ պատմությունը, և վերջին դեպքերը հաստատում են այս տեսակետը: 1920-ականներին Հանրապետության միության աշխատողները հասան բարձր աշխատավարձի արհմիություն ունեցող բարաժիսի հանքերում: Արհմիությունները, այնուամենայնիվ ի վիճակի չլին կանգնեցնել արհմիությանը չպատկանող հանրապետությանում: Խառնակապա արեստարի գծային հանքերում:

Արհմիություն ունեցող հանքերը շուտով կորցրեցին իրենց դիրքերը շուկայում արհմիությանը չպատկանող հանքերի համեմատ, որն էլ բերեց արհմիությանը պատկանող հանքերում զբաղվածության կտրուկ նվազմանը:

«Թիմստերզ»-ի արհմիության ազդեցությունն էականորեն թուլացավ 1980-ականներին՝ արհմիություն չունեցող ֆիրմաների հետ ինտենսիվ մրցակցության հետևանքով, և այն կորցրեց վերահսկողությունն արհմիությունների պատկանող բեռնատար մեքենաների արտադրությունում: Դրանից հետո աշխատանքի ցածր ծախս ունեցող, արհմիություններին չպատկանող ֆիրմաները մուտք գործեցին արդյունաբերություն: Աշխատանքի ցածր ծախսի շնորհիվ նոր մուտք գործած ֆիրմաները, նվազեցնելով արտադրանքի գինը, շուկայական մեծ դիրք գրավեցին: Արհմիություն ունեցող ֆիրմաների դիրքը շուկայում թուլացավ: Ավելի քան 100.000 թիմստերզներ կորցրեցին իրենց աշխատանքը: Այդ ժամանակ թիմստերզները վերջիվերջո համաձայնվեցին զիջել՝ աշխատավարձի և նպաստների փաթեթի մակարդակը նվազեցնելով⁴:

Արհմիությունները երբեմն պահանջում են աշխատավարձի էական բարձրացում, նույնիսկ եթե դա տանում է զբաղվածության կրճատման: Սա կարելի է տեսնել պողպատի և ավտոմեքենաների արտադրության մեջ տեղի ունեցած օրինակով: Այս երկու արտադրություններում 1970-ականներին ժամավարձը կտրուկ աճեց մասնավոր ոլորտի աշխատողների համեմատ: 1982 թվականին պողպատագործի միջին ժամավարձը 74%-ով գերազանցում էր մասնավոր ոլորտի աշխատողների վարձատրությունը, և 19%-ով՝ 1969 թվականի մակարդակը: Ջուզահեռաբար, ավտոմեքենաներ արտադրողների աշխատավարձը եղել է 51%-ով ավելի, քան 1982 թվականին, և 21%-ով ավելի՝ 1969 թվականի համեմատ: Աշխատավարձի այս էական բարձրացումը 1970-ականների ընթացքում հանգեցրեց ամերիկյան պողպատ և ավտոմեքենաներ արտադրողների ծախսերի աճին՝ նրանց արտասահմանյան մրցակիցների համեմատ: Արտասահմանյան արտադրողները կարողացան ամերիկյան շուկայում զգալի դիրք գրավել, որի պատճառով զբաղվածությունն արհմիություններին պատկանող պողպատի և ավտոմեքենաների արտադրությունում կտրուկ նվազեց: 1978-1982թթ. Պողպատագործների միացյալ միությանն անդամակցությունը նվազեց 45%-ով: 1970-ականների վերջերին և 1980-ականների սկզբներին Ավտոմեքենագործների միացյալ միությունը կորցրեց 142 000 անդամ, որը կազմում էր ընդհանուրի մոտավորապես 16%-ը:

Այս երկու արդյունաբերությունների փորձը վկայում է, որ արհմիություն ունեցող ֆիրմաներում բարձր աշխատավարձը նշանակում է նվազ զբաղվածություն, երբ այդ ֆիրմաները մրցում են արհմիություն չունեցող կամ արտասահմանյան մրցակիցների հետ:

ԱՐՀՄԻՈՒԹՅԱՆ ԱՆԴԱՄԻ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ ՈՐՊԵՍ ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ԾԱԽՍԻ ԲԱՂԱԴՐԻՉ

Եթե արհմիության անդամների աշխատանքն արտադրական ընդհանուր ծախսի մեջ փոքր տեսակարար կշիռ ունի, ապա այդ աշխատանքի պահանջարկը հարաբերականորեն ոչ էլյաստիկ է: Օրինակ, քանի որ ջրմուղագործների

4. Բնուստորների արդյունաբերությունում վերահսկողության վերացմանը վերաբերվող հետազոտությունները նշում են, որ արհմիություններ ունեցող ֆիրմաների վերահսկվող ոլորտում աշխատավարձի մակարդակը նվազեց 30 %-ով: Շատ աշխատողներ վարձվեցին, բայց ի պատասխան վերահսկողության վերացման, արհմիության անդամների վարձակալումը կիսով չափ նվազեց: St u Barry Hirsch, "Trucking Regulation, Unionisation and Labor earnings", Journal of Human Resources 23 (Summer 1988), pp. 296-319.

և օդաչուների աշխատավարձը բնակապահովության և օդային հաղորդակցության արդյունաբերությունների արտադրական ընդհանուր ծախսերի մեջ փոքր տեսակարար կշիռ է կազմում, ապա նրանց աշխատավարձի կրկնապատկումն ու եռապատկումը կրերի բնակապահովության և օդային հաղորդակցության ընդհանուր ծախսերի միայն 1-2% ավելացմանը: Նման ռեսուրսի գների աճը փոքր ազդեցություն կունենա արտադրանքի գնի, արտադրանքի և զբաղվածության վրա: Այս գործոնը երբեմն կոչվում է «կարևոր չլինելու կարևորություն», քանի որ դա կարևոր է արհմիության հզորության համար:

ՓՈԽԱՐԻՆՈՂ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ԱՌԱՋԱՐԿԻ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆ

Մենք հենց նոր բացատրեցինք, որ երբ աշխատավարձի մակարդակը արհմիությանը պատկանող ոլորտում բարձրանում է, ապա ֆիրմաները փնտրում են փոխարինող ռեսուրսներ և դրանց պահանջարկը մեծանում է: Եթե այդ ռեսուրսների առաջարկը (ինչպես ոչ արհմիութենական աշխատանքը) ոչ էլաստիկ է, ապա նրա գինը կտրուկ կաճի՝ ի պատասխան պահանջարկի ավելացմանը: Բարձր գները կնվազեցնեն փոխարինող ռեսուրսների պահանջարկը: Փոխարինող ռեսուրսների ոչ էլաստիկ առաջարկը կուժեղացնի արհմիությունների՝ նրանց անդամների աշխատանքի պահանջարկը դարձնելով ավելի ոչ էլաստիկ:

ԱՐՀՄԻՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻՆ ՊԱՏԿԱՆՈՂ ԵՎ ԶՊԱՏԿԱՆՈՂ ԱՇԽԱՏՈՂՆԵՐԻ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐԶ

Արհմիությունների ազդեցությունն իր անդամների աշխատավարձի մակարդակի վրա այնքան էլ հեշտ չէ գնահատել: Արհմիությունների ազդեցությունը ճշտելու համար պետք է բացառել այլ գործոնների ազդեցությունը: Համեմատությունը պետք է անցկացնել արհմիությանը պատկանող և չպատկանող աշխատողների միջև, որոնց ունակությունները, արտադրողականությունը և աշխատանքի միանման են:

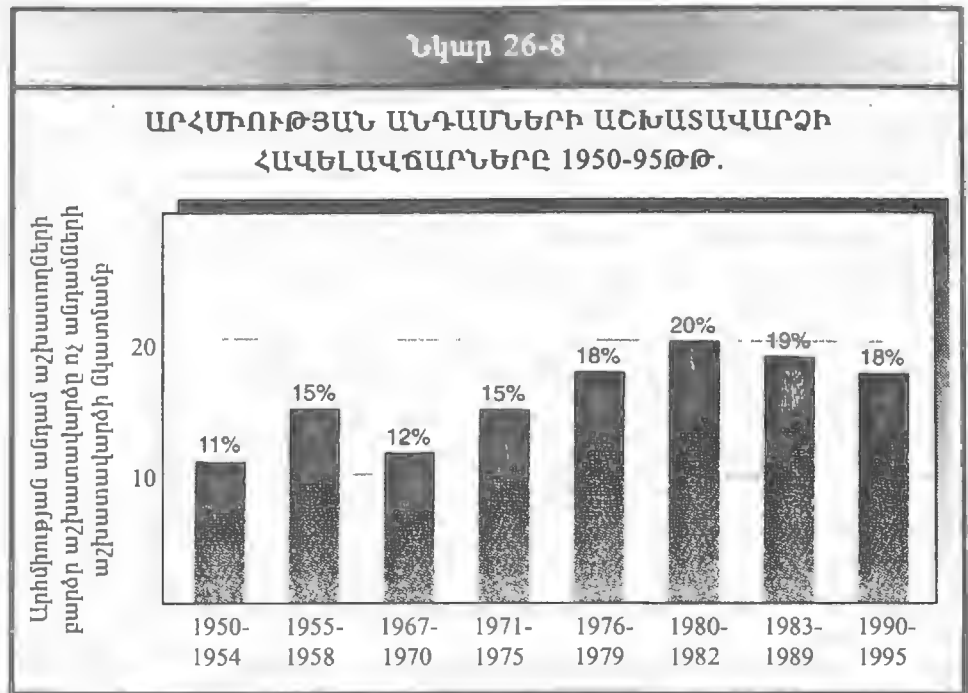
Աշխատավարձի վրա արհմիությունների ազդեցության վերլուծությանը շատ հետազոտություններ են նվիրված: Այս ոլորտում առաջիններից է 1963 թվականի Գրեյկ Լյուիսի հետազոտությունը՝ «Չիկագոյի»⁵ համալսարանից: Լյուիսը՝ հաշվարկել է, որ 1950-ականներին արհմիության աշխատողը միջին հաշվով ստացել է 10-15%-ով ավելի բարձր աշխատավարձ՝ միանման արտադրողականություն ունեցող ոչ արհմիութենական աշխատողի՝ համեմատ: Այլ հետազոտողների արդյունքները, որոնք ստացվել են 1950-1960-ականների արվյալների հիման վրա, հիմնականում հաստատում են Լյուիսի կարծիքը:

1986 թվականի ուսումնասիրությունում Լյուիսը ներկայացրել է 200 հետազոտողների սվյալները, որոնք վերաբերվում էին արհմիության անդամների աշխատավարձի վրա արհմիություններին 1960-70-ականներին՝ 26-8 նկարն ամփո-

⁵ H. Gregg Lewis, *Unionism and Relative Wages in the U.S. An Empirical Inquiry* (Chicago: University of Chicago Press, 1963)
⁶ See Albert Rees, *The Economics of Trade Unions* (Chicago: University of Chicago Press, 1967) and Michael J. Boskin, "Unions and Relative Wages," *American Economic Review* 62 (June 1972), pp 446-472
⁷ H. Gregg Lewis, *Unionism and Relative Wages Effects: A Survey* (Chicago: University of Chicago Press, 1986)

Շատ հետազոտություններ նշում են, որ արհմիության անդամ աշխատողի աշխատավարձը վերջին տասնամյակներում 10-20% ավելի բարձր է, քան միանման արտադրողականությամբ արհմիությանը չստանալանող աշխատողներինը: Արհմիություն-ն աշխատավարձի տարբերությունն ավելացավ 1970-ականներին: Միջին հաշվով 1990-ականներին արհմիության աշխատողն ստացել է մոտավորապես 18%-ով ավելի բարձր աշխատավարձ, քան արհմիությանը չպատկանող աշխատողը:

Աղբյուրները՝ H. Gregg Lewis, *Unionism and Relative Wages in the US: An Empirical Inquiry* (Chicago: University of Chicago Press, 1963), p. 222; and H. Gregg Lewis, *Union Relative Wage Effects: A Survey* (Chicago: University of Chicago Press, 1986), p. 9. 1983-1989 և 1990-1995-ի թվերը վերցվել են Barry Hirsch and David A. Macpherson, *Union Membership and Earnings Data Book* (Washington, D.C.: The Bureau of National Affairs, 1996).



փում է Լյուիսի հետազոտությունները և ներկայացնում է վերջին շրջանի գնահատականները: Այդ բնագավառում հետազոտությունները նշում են, որ արհմիության աշխատողների և արհմիությանը չպատկանող աշխատողների աշխատավարձի տարբերությունն աճեց 1970-ականներին⁸: Լյուիսը հաշվարկել է, որ 1976-79թթ.-ին արհմիության աշխատողներն ստացել են 18%-ով ավելի շատ, քան արհմիությանը չպատկանող աշխատողները, 1967-70 թթ.-ի 12%-ի դիմաց: Ֆլորիդայի պետական համալսարանի տնտեսագետներ Բարի Հիրչը և Դավիդ Մակֆերսոնն օգտագործեցին Բնակչության ընթացիկ հետազոտությունների ամենամյա տվյալները, որսյեսզի հաշվարկեմ արհմիության անդամների և ոչ անդամների աշխատավարձերի տարբերությունը 1980-90-ականների ընթացքում⁹: Նրանց հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ վերջին տասնամյակի ընթացքում արհմիության աշխատողը միջին հաշվով վաստակում է 18-19% ավելի, քան միանման արտադրողականությամբ արհմիությանը չպատկանող աշխատողը¹⁰: **Այլ հետազոտությունները նույնպես վկայում են, որ վերջին տարիներին այդ տարբերությունը կազմել է 15-20%:**

8. Տես՝ William J. Moore and John Raision, "The Level and Growth of Union/Nonunion Relative Wage Effects, 1967-1977". *Journal of Labor Research* 4 (winter 1983); pp. 65-79; Richard B. Freeman and James L. Medoff, *What Do Union Do?* (New York: Basic Books, 1984); and Barry T. Hirsch and John T. Addison, *The Economic Analysis of Unions: New Approaches and Evidence* (Boston: Allen and Unwin, 1986). այս կետում նշված դեպքի համար:

9. Barry T. Hirsch and David A. Macpherson, *Union Membership and Earnings Data Book* (Washington, D.C.: The Bureau of National Affairs, 1996).

10. Ուսումնասիրությունները վերաբերվում են սերստում նշված արհմիությանը պատկանող և չպատկանող միևնույն արտադրողականությամբ աշխատողների աշխատավարձերի համեմատությանը ժամանակի տվյալ պահին: Մեկ այլ մոտեցում համեմատում է աշխատավարձի փոփոխությունները, երբ աշխատողը տեղափոխվում է արհմիության կողմից վերահսկվող աշխատանքից չվերահսկվող աշխատանքի և հակառակը: Այս մոտեցմամբ հետազոտողները սովորաբար ընդունում են աշխատավարձի տասանում 10%-ով, իսկ դրանից ցածր գնահատումներն ստացվել են բաժինների խաչաձև ուսումնասիրության տվյալների հիման վրա: Այս մեթոդաբանությունն օգտագործող ուսումնասիրությունների մասին տեղեկության համար, տես Wesley Mellow, "Unionism and Wages: A Longitudinal Analysis." *Review of Economics and Statistics* 63 (February 1981); pp. 43-52; և Richard B. Freeman, "Longitudinal Analysis and Trade Union Effects." *Journal of Labor Economics* 2 (January 1984) pp. 1-26.

Մեր տեսությունից բխում է, որ որոշ արհմիություններ կարող են լինել ավելի հզոր, այսինքն՝ ավելի ունակ բարձրացնելու իրենց անդամների աշխատավարձը, քան մյուսները: Որոշ մասնագիտությունների գծով այդ տարբերությունը կարող է միջինից բավականին բարձր լինել:

Լյուիսը հաշվարկել է, որ հզոր արհմիությունները, ինչպիսիք են Էլեկտրացանցի աշխատողների, ջրնուղագործների, մետաղագործների, բեռնատարների վարորդների, կոմերցիոն աշխատողների, օդաչուների արհմիությունները, կարողացել էին ավելի շատ բարձրացնել իրենց անդամների աշխատավարձը, քան արհմիությունների միջինն է: Այլ տնտեսագետներ գտել են, որ արհմիութենական նավաստիների, փոստային աշխատողների, երկաթգծի աշխատողների, վարորդների աշխատավարձը 25%-ով ավելի բարձր էր, քան նույն հմտություններով արհմիություններին չպատկանող աշխատողներինը:

Արհմիություններին անդամակցությունը նվազագույն ազդեցություն ուներ բամբակատեքստիլային, կոշկագործության, կահույքագործության, գուլպայագործության, հագուստի և մանրածախ առևտրի աշխատողների աշխատավարձի վրա: Այս ոլորտներում արհմիությունների ազդեցությունը սահմանափակվել է այդ արդյունաբերություններում ոչ արհմիութենական ֆիրմաների մեծ քանակությամբ:

ԱՐՀՄԻՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ, ԸԱՀՈՒԹԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԱՐՀՄԻՈՒԹՅԱՆ ՈԼՈՐՏԻ ԶԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆ

Եթե արհմիությունները բարձրացնում են իրենց կողմից վերահսկվող ֆիրմաների աշխատողների աշխատավարձը մրցակցային շուկայի մակարդակից ավելի բարձր, ապա այս ֆիրմաների ծախսերը կբարձրանան՝ անկախ (կարծես թե ոչ ցանկալի) արտադրողականության համապատասխան բարձրացումից: Կարճ ժամանակամիջոցում բարձր ծախսերը կնվազեցնեն այն ֆիրմաների շահութաբերությունը, որտեղ արհմիություններ են գործում: Վերջին ուսումնասիրությունները ցույց են տվել, որ 1970-ականներին այդպես էլ եղել է: Բարրի Հիրշը գտել է, որ եթե 1970-ականներին արհմիություն-ոչ արհմիություն աշխատավարձերի հարաբերությունն աճել է, ապա նրանց շահութաբերությունը նվազել է մյուսների համեմատ¹¹:

Եթե արհմիությունը կարող է ֆիրմաների շահույթը փոխանցել աշխատողներին որպես աշխատավարձ, ապա, պարզ առած, դա երկսայր սուր է: Միաժամանակ, աշխատողները կստանան բարձր աշխատավարձ: Ժամանակի հետ ցածր շահութաբերությամբ ոլորտներից ներդրումները դուրս կմղվեն: Ինչպես այլ շարժում ռեսուրսները, կապիտալը ևս կախող է շահագործվել կարճ ժամանակահատվածում, իայց ոչ երկար ժամանակահատվածում: Այնուամենայնիվ, նկատի ունենալով, որ արհմիություն ունեցող ֆիրմաները նվազ շահութաբեր են, ապա կայուն կառուցվածքի, հետազոտությունների ու զարգացման նպատակով արժիղ ներդրումները կհոսեն արհմիութենական ֆիրմաներից դեպի ոչ արհմիութենական ֆիրմաները: Հետևաբար, արտադրողականության և զբաղվածության աճն արհմիություն ունեցող ոլորտում դանդաղելու միտում կունենա: Ներդրումները, արտադրությունը և զբաղվածությունն արհմիություն ունեցող ֆիրմաներից կստեղծվեն արհմիություն չունեցող ֆիրմաներ:

¹¹ Barry Hirsch, *Labour Unions and the Economic Performance of Firms* (Kalamazoo, Mich.: Upjohn Institute for Employment Research, 1991); Steven Freeman and James E. Medoff, *What Do Unions Do?* (Գլուխ 12-ն ազգագրորդ է, որ արհմիությունները բազմաթիվ ազդեցություն ունեն արհմիությունների սլատկանոց ֆիրմաների շահույթի վրա

Ինչքան բարձր է արհմիություն ունեցող ֆիրմայի աշխատողների աշխատավարձը, այնքան մեծ է արտադրությունը դեպի արհմիություններին չպատկանող ֆիրմաներ տեղաշարժելու խթանը: Լինեմանի, Վոչտերի և Քարտերի հետազոտություններն ապացուցում են այս տեսակետը¹²: Նրանք գտնում են, որ այն արդյունաբերություններում, որտեղ գործում են արհմիությունների կողմից առաջարկված բարձր աշխատավարձեր, առկա է զբաղվածության մեծ անկում: Մյուս կողմից, զբաղվածությունը միտում ունի կայուն լինելու կամ ավելանալու այն արդյունաբերություններում, որտեղ աշխատավարձը ցածր է: Վերլուծելով այս ամենը, կարելի է ասել, որ արհմիություններին անդամակցության կտրուկ նվազումը վերջին տարիներին (նկար 26-1) ինչ-որ տեղ հետևանք է խոշոր արդյունաբերություններում 1970-ականների ընթացքում արհմիությունների աշխատավարձի մակարդակի բարձրացման (նկար 26-8):

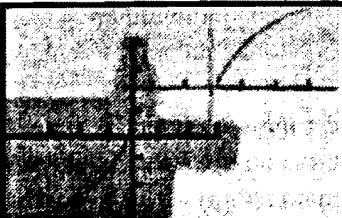
ԱՐՀՄԻՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԲՈԼՈՐ ԱՇԽԱՏՈՂՆԵՐԻ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԵՐԻ ՎՐԱ

Չնայած այն բանին, որ արհմիությունները նպաստում են իրենց անդամների միջին աշխատավարձի մակարդակի բարձրացմանը, դա չի նշանակում, որ նրանք բարձրացրել են բոլոր աշխատողների աշխատավարձը, այդ թվում՝ արհմիությանը չպատկանող: Առաջին հայացքից սա պարադոքս է: Այնուամենայնիվ, տնտեսագիտական մտածելակերպը մեզ կօգնի ըմբռնել այս հարցը: Քանի որ արհմիությունները բարձրացնում են աշխատավարձն իրենց կողմից վերահսկվող ոլորտում, ապա այդ ոլորտի գործատուները քիչ աշխատողներ կվարձեն: Արհմիութենական բարձր աշխատավարձով ոլորտում աշխատանք չգտնելով՝ աշխատողները կտեղափոխվեն ոչ արհմիութենական ոլորտներ: Աշխատանքի առաջարկի այս անը կիջեցնի ոչ արհմիութենական ոլորտի աշխատավարձը: Հետևաբար, արհմիութենական բարձր աշխատավարձը չի նշանակում բոլոր աշխատողների բարձր աշխատավարձ: (Ավելի մանրամասն տե՛ս ստորև «Տնտեսագիտության առասպելները» հավելվածը):

Հաշվի առնելով արհմիության ազդեցությունն աշխատավարձի ընդհանուր մակարդակի վրա՝ հարկ է հիշել ևս մի կարևոր դրույթ: Աշխատավարձի հիմնական մակարդակը կախված է արտադրողականությունից և այն ապրանքների և ծառայությունների արտադրությունից, որոնք մարդիկ գնահատում են: Եկամտի ձգտելը արտադրության մի կողմն է: Աշխատավարձի հիմնական մակարդակի բարձրացումը կախված է միավոր ժամանակի արտադրողականությունից: Իհարկե (I) տեխնոլոգիայի կատարելագործումը, (II) մեքենաների և սարքավորումների առկայությունը (ֆիզիկական կապիտալ), (III) աշխատողների հմտությունը (մարդկային կապիտալ) և (IV) տնտեսական կազմակերպման արդյունավետությունը արտադրողականության բարձրացման հիմնական բաղադրիչներն են:

Իրական աշխատավարձի բարձր մակարդակը կնվաճվի միայն այն ժամանակ, երբ ընդլայնվում է ապրանքների և ծառայությունների արտադրությունը: Չնայած արհմիությունները կարող են բարձրացնել իրենց աշխատողների աշխատավարձը, չեն կարող բարձրացնել բոլոր աշխատողների աշխատավարձը՝ անկախ աշխատանքի ընդհանուր արտադրողականության անձից:

¹² Peter D. Linneman, Michael L. Wachter, and William Carter. "Evaluating the Evidence on Union Employment and Wages", *Industrial and Labor Relations Review* 44 (October 1990).



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ

«Արհմիությունները բարձրացրել են աշխատողների աշխատավարձը, այդպիսով բարձրացնելով աշխատանքից ստացվող եկամտի բաժինը»:

Մի բան է արհմիությունների համար ավելացնել իրենց անդամների աշխատավարձը, մի այլ բան է ավելացնել բոլորի՝ և՛ արհմիությանը պատկանող, և՛ չպատկանող աշխատողների աշխատավարձը: Ոչ տնտեսագիտական տեսությունները, և ոչ էլ էմպիրիկ ապացույցները չեն հաստատում, որ արհմիություններն ի վիճակի են բարձրացնել աշխատավարձի ընդհանուր մակարդակը: Ելնելով արհմիությունների՝ իրենց անդամների աշխատավարձը բարձրացնելու կարողություններից, հիմք կա մտածելու, որ դա կատարվում է արհմիությանը չպատկանող այլ աշխատողների հաշվին: Արհմիության բարձր աշխատավարձերը (և ծախսերը) բերում են այն արտադրության ծավալի նվազեցմանը, որում ընդգրկված են արհմիությանը պատկանող աշխատողները: Այս գործոնը նվազեցնում է զբաղվածությունն արհմիություն ունեցող ոլորտներում: Ի՞նչ կպատահի այն աշխատողների հետ, որոնք ի վիճակի չեն լինի գտնել աշխատանք արհմիությանը պատկանող ոլորտներում: Նրանք կմորցակցեն արհմիությանը չպատկանող աշխատանքի համար բարձրացնելով առաջարկը և նվազեցնելով արհմիությանը չպատկանող աշխատողների աշխատավարձերը: Այսպիսով, արհմիությանը չպատկանող աշխատողների իրական աշխատավարձը կլինի մի փոքր ավելի ցածր, քան այն կլինի արհմիությունների բացակայության դեպքում:

Այսպիսով, եթե արհմիությունները բարձրացնեն բոլոր աշխատողների աշխատավարձը և աշխատանքի եկամտի բաժինը, մենք կսպասեինք, որ աշխատանքից եկամտի բաժինն ուղղակիորեն կապվեր արհմիությանն անդամակցության հետ: Բայց դա այդպես չէ:

Արհմիություններին անդամակցությունը կրտուրակ առեց 1930-ականներին և դադարեց 1940-

ականներին: Եվ ընդհակառակը, այդ նվազումը դանդաղեց 1960-1970 ական թթ.-ին և ուժեղացավ 1980-ականներին (նկար 26-1): Այնուամենայնիվ, եկամտի բաշխումն ըստ աշխատանքի և կապիտալի զարմանալիորեն կայուն էր նշված ժամանակաշրջանում: Վերջին տասնամյակում ֆիզիկական կապիտալին ընկնող ազգային եկամուտը կորուրացիայի շահույթի, տոկոսի և ռենտայի ձևով տատանվում էր մինչև 19-20%, իսկ աշխատանքի կամ մարդկային կապիտալին (գործատուի փոխհատուցումը + ինքնագրավածության եկամուտը) մոտավորապես 80% (նկար IV-E): Ազգային եկամտի մեջ աշխատանքի հատույցի տեսակարար կշռի մեծացման ոչ մի միտում չի նկատվում՝ կապված 1935-1955թթ.-ին արհմիությունների անդամակցության աճի հետ: Այն չնվազեց նաև 1955թ.-ին արհմիությունների անդամակցության նվազման հետ:

Եթե արհմիություններն են եղել բարձր աշխատավարձի հիմնական աղբյուրը, ապա աշխատողների իրական աշխատավարձը կլիներ բարձր այն երկրներում, որտեղ արհմիությունների տեսակարար կշիռն ավելի բարձր է, ինչպեսիս և Ավստրալիան: Բայց իրականում այդպես չէ: Օրինակ՝ իրական աշխատավարձը Մեծ Բրիտանիայում 40% ցածր է, քան ԱՄՆ-ում, չնայած որ Մեծ Բրիտանիայում աշխատուժի 40%-ը պատկանում է արհմիություններին՝ ԱՄՆ-ի 15%-ի դիմաց (նկար 26-9):

Բարձր աշխատավարձի իրական աղբյուրը բարձր արտադրողականությունն է, ոչ թե արհմիությունը. Եվ հակառակը, բարձր արտադրողականությունը կախված է առկա ֆիզիկական կապիտալից, աշխատուժի գիտելիքներից ու ունակություններից և բնույթանուր համաձայնագրերից, որոնք խրախուսում են հարստության ստեղծումը:

ԿԱՐՈՂ ԵՆ ԱՐՀՄԻՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՅԻ ՊԱՏՃԱՌ ԼԻՆԵԼ

Գտնվում է Երևանի Կոմունիստական համալսարանի տնտեսագիտության ֆակուլտետի գրադարանում:

ունի մեկ հիմնական թերություն. հաշվի չի առնում բարձր աշխատավարձի երկրորդական հետևանքները: Թույլ տվեք մեզ ավելի մանրակրկիտ ուսումնասիրել այս խնդիրը:

Ենթադրենք՝ տնտեսությունն ի սկզբանե գործում է կայուն գներով և նորմալ (բնական) գործազրկության մակարդակով: Ի՞նչ կատառի, եթե հիմնական արհմիությունները, օրինակ՝ ավտոմեքենաների արտադրության մեջ, օգտագործեն իրենց տնտեսական ուժը և սպառնալով գործադուլով, պահանջեն աշխատավարձի էական բարձրացում: Բարձր աշխատավարձերը կարող են ունենալ և՛ ուղղակի, և՛ երկրորդական ազդեցություն: Աշխատանքի բարձր ծախսը կբարձրացնի մեքենաների, բեռնատարների, ավտոբուսների գները, հատկապես, եթե դրանց ներմուծումը սահմանափակ է: Ավտոմեքենաների բարձր գների ուղղակի հետևանքը կլինի սպառողական գների ինդեքսի աճը:

Սակայն այստեղ կարևոր է նաև երկրորդական հետևանքը, որը հաճախ անտեսվում է: Բախվելով մեքենաների բարձր գներին՝ սպառողը կամ (1) գնում է ավելի քիչ ավտոմեքենաներ (կայուն որակով), կամ (2) ավելացնում իր ծախսերն ավտոմեքենաների վրա: Նկատի ունենալով, որ սպառողը կգնի ավելի քիչ (կամ ավելի էժան) ավտոմեքենաներ՝ ավտոմեքենաների արտադրությանն անհրաժեշտ աշխատանքի քանակը կարող է նվազել: Եվ զբաղվածությունը կնվազի կամ կընդարձակվի շատ քիչ չափով: Որոշ աշխատողներ, որոնք կարող էին աշխատանք գտնել ավտոմեքենաների արտադրությունում, այժմ ստիպված կլինեն փնտրել զբաղվածության այլ ոլորտ: Չբաղվածության այլընտրանքային ոլորտներում աշխատանքի առաջարկի աճը կնվազեցնի ծախսերն ու աշխատավարձն այդ ոլորտներում:

Մյուս կողմից ավտոմեքենաների բարձր գներն ստիպում են սպառողներին մեծացնել դրանց վրա ծախսերը, որն էլ կպակասեցնի եկամուտն այլ ապրանքներ ձեռք բերելու համար: Սպառողները ստիպված կլինեն կրճատել իրենց ծախսերն այլ ոլորտներում: Այլ ապրանքների պահանջարկը կնվազի, քանի որ ավտոմեքենաների ձեռք բերման ծախսերի աճի հետևանքով նրանք սպառումից կիրաժարվեն: Շուկայական կարգավորումը կնվազեցնի այդ ոլորտում գործող գները:

Պարզ է, որ այս երկրորդական ազդեցությունները չեն կարող ձգել ինֆլյացիայի զսպանակը: Իրականում հակառակ կարծիքն էլ է ճիշտ: Երկուսն էլ (քիչ ավտոմեքենաների գնումը և դրանց վրա ծախսերի աճը) կիջեցնեն այլ արտադրությունների ծախսն ու գինը, ինչը մասամբ կչեզոքացնի ավտոմեքենաների բարձր գներն ընդհանուր գների մակարդակում: Հաշվի առնելով այս երկրորդական ազդեցությունները՝ կարիք չկա սպասելու, որ արհմիության աշխատողների (տվյալ դեպքում՝ ավտոմեքենագործների) աշխատավարձի բարձրացումը կտանի գների ընդհանուր մակարդակի կայուն բարձրացմանը¹³:

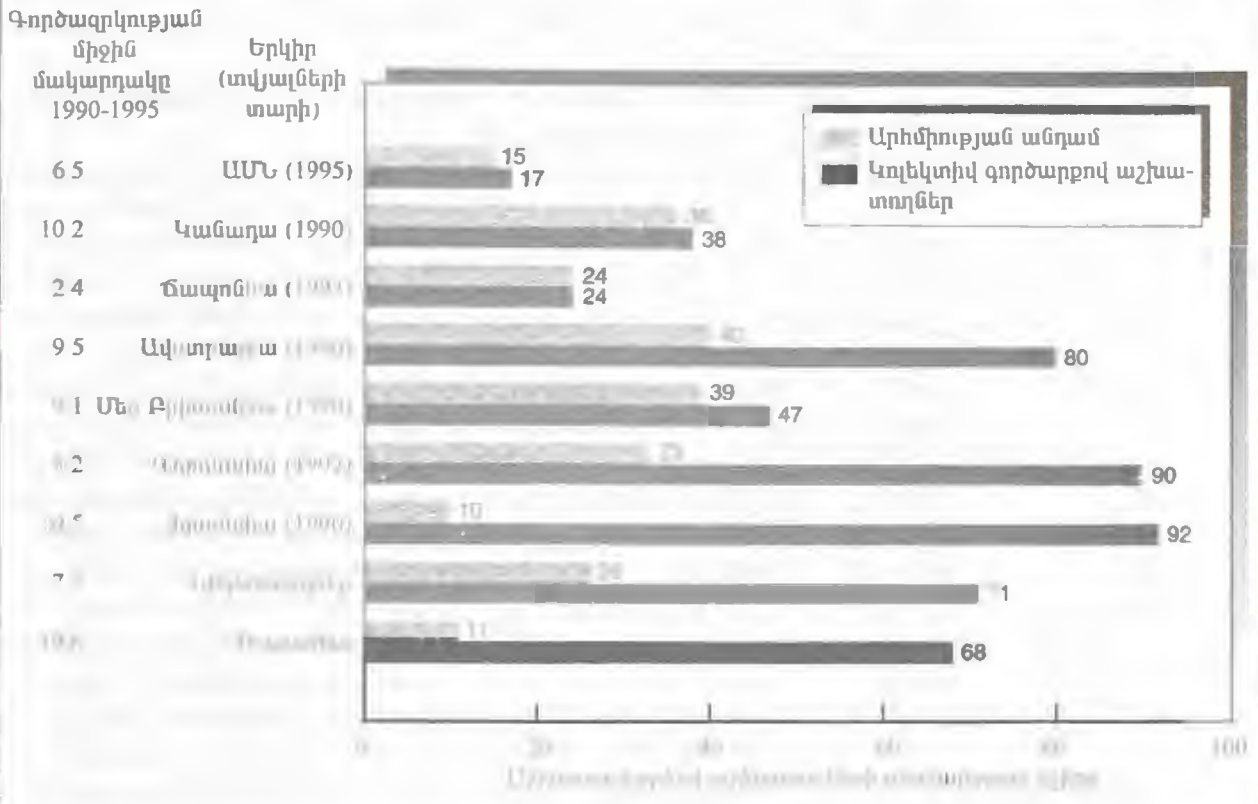
ԱՐՀՄԻՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ԱՅԼ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ

26-9 նկարը ներկայացնում է տվյալներ որոշ արդյունաբերական երկրների արհմիությունների գործունեության վերաբերյալ: Տվյալները ցույց են տալիս, որ արհմիություններին պատկանող աշխատողները հիմնական արդյունաբերական երկրների ընդհանուր աշխատուժի մեջ ավելի մեծ տեսակարար կշիռ ունեն, քան ԱՄՆ-ում: Բացի այդ այլ երկրներում, մասնավորապես Եվրոպայում, կոլեկտիվ գործարքային համաձայնագրերն ավելի հաճախ կիրառվում են

¹³ Ավելի խորությամբ հետազոտման համար տես՝ Daniel J. Mitchell, *Unions, Wages, and Inflation* (Washington, D. C.: Brookings Institution, 1980).

Նկար 26-9

ԱՐՀՄԻՈՒԹՅԱԿԱՆ ԱՅՈՒՄԸ. ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ՀԱՄԵՄԱՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ



Աղբյուր՝ Հարվարդի «Համալսարանի գյուղատնտեսական տնտեսագիտության կենտրոնի կողմից կատարված հետազոտությունների արդյունքները՝ 1990-1995 թվականները» (Հարվարդի համալսարանի գյուղատնտեսագիտության կենտրոնի կողմից կատարված հետազոտությունների արդյունքները, 1996 թվական)։

Կոլեկտիվ գործարքային կառուցվածքներով աշխատողների միասնական կլորտը ցածր է Իսրայելյան Գեշեմի և Նեգեվի գոյություն ունեցող և իրականացվող հետազոտության և իրականացման արդյունքում։

բոլոր գործատուների և աշխատողների միջև անկախ նրանց արհմիությանը պատկանելիությունից՝ Դրա համար էլ այն աշխատողների տեսակարար կշիռը, որոնց աշխատավարձը հաստատված է կոլեկտիվ համաձայնեցմամբ, ավելի մեծ է, քան արհմիությանն անդամակցությունը։ Օրինակ Գերմանիայում աշխատողների 1/3-ն արհմիությունների անդամ է, իսկ աշխատավարձի և գրաված աշխատատեղերի աշխատողների 90%-ի համար սահմանված են կոլեկտիվ գործարքային համաձայնագրերով։ Իսկ Ֆրանսիայում աշխատողների 10%-ն է արհմիությունների անդամ, սակայն աշխատողների 92%-ն ընդգրկված է կոլեկտիվ գործարքային պրոցեսի մեջ։ Իսպանիայում, Նիդեռլանդներում և Ավստրալիայում աշխատողների ավելի քան 2/3-ն ընդգրկված է կոլեկտիվ գործարքներում, չնայած որ արհմիության անդամակցարքը ցածր է։ Եվ հակառակը, ԱՄՆ-ի աշխատողների միայն 15%-ն է արհմիության անդամ, իսկ կոլեկտիվ գործարքային պրոցեսների մասնակցում են 17%-ը։

Արհմիությանն անդամակցությունը և կոլեկտիվ համաձայնեցման մեջ ընդգրկված աշխատողների հարաբերակցությունը Կանադայում և Մեծ Բրիտանիայում կրկնակի անգամ գերազանցում է ԱՄՆ-ի համապատասխան ցու-

ցանհիշը: Ճապոնիան միակ երկիրն է, որն այդ ցուցանիշներով մոտ է ԱՄՆ-ին: Ճապոնիայի աշխատողների 1/4-ից էլ պակասն է արհմիությունների անդամ: Քանի որ Ճապոնիայում արհմիություններից շատերը կազմակերպված են ընկերությունների և ձեռնարկությունների մակարդակով, ապա արհմիություններին չանդամակցող աշխատողների համար կոլեկտիվ գործարքային համաձայնագիր չի կիրառվում:

Հետևաբար, արհմիությանն անդամակցությունը և կոլեկտիվ համաձայնագրերը Ճապոնիայում գրեթե նույնն են:

Արհմիություններին անդամակցության և կոլեկտիվ գործարքին մասնակցության վերաբերյալ տվյալները ցույց են տալիս, որ համեմատած այլ զարգացած երկրների հետ, արհմիություններն ԱՄՆ-ում և Ճապոնիայում ավելի պակաս կարևոր են, իսկ աշխատավարձերն՝ ավելի ճկուն: Լայնածավալ կոլեկտիվ գործարքային պրոցեսի միջոցով աշխատավարձերի մակարդակի հաստատումը բերում է նրան, որ տարբերություն աշխատավարձերի միջև, կախված ֆիրմաներից և աշխատանքի բնույթից ու կատեգորիաներից, գրեթե չկա: Գործարքային համաձայնագրերը, որոնք կիրառվում են արհմիության մեջ ընդգրկված և չընդգրկված աշխատողների համար, ի չիք են դարձնում արհմիության աշխատողներին փոխարինելու խթանը՝ կապված դրանց «թանկանալու» հետ: Այդ դեպքում աշխատավարձը նվազ ճկուն է դառնում, քանի որ գործարքային համաձայնագրերը դառնում են համատարած: Շատ տնտեսագետներ կարծում են, որ աշխատավարձի ճկունության պակասը Եվրոպայում, Կանադայում և Ավստրալիայում բարձր գործազրկության պատճառներից մեկն է ԱՄՆ-ի և Ճապոնիայի համեմատ, որտեղ աշխատավարձերն ավելի ճկուն են¹⁴: Արհմիությունների բարձր մակարդակ ունեցող երկրներից միայն Գերմանիան է հասնել 1990-1995թթ. ընթացքում գործազրկության միջին մակարդակի՝ 7%-ից էլ պակաս: Ինչպես ցույց է տալիս 26-9 նկարը, գործազրկության մակարդակը 1990-ականներին միջինը 9% էր Կանադայում, Ավստրալիայում, Մեծ Բրիտանիայում, Ֆրանսիայում և Իսպանիայում՝ որպես արհմիությունների բարձր մակարդակ ունեցող և կամ լայնատարած կոլեկտիվ համաձայնագրեր կիրառող երկրներ:

ԱՐՀՄԻՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵՎ ԱՇԽԱՏԱՏԵՂՆԵՐԻ ԲՆՈՒՅԹԸ

Եթե որևէ մեկը երկար ժամանակ ազնվորեն խոսի որևէ աշխատողի հետ, կհամոզվի, որ վերջինիս վերաբերմունքն արհմիության նկատմամբ միայն տնտեսական չէ: Աշխատողն ինքը նույնիսկ կարող է ցույց տալ, որ ծախսօգուտ ճշգրիտ վերլուծության արդյունքում այն եկամուտը, որն ինքը կորցրել է գործադուլի և աշխատանքային պայմանագրի ժամկետի ավարտի հետևանքով, փոքր չէ: Բայց դա նշանակություն չունի: Վերջում նա ձեռք կսսի, որ արհմիությունը միակ համակարգն է, որը խրախուսում և պաշտպանում է աշխատողի պատիվը:

Իրվինգ Քրիստոլ¹⁵

¹⁴ Բացի աշխատավարձերի ճկունությունից, տնտեսագիտության տեսությունը նշում է, որ գործազուրկ աշխատողների համար նպաստների փաթեթի գրավչությունը նույնպես ազդում է գործազրկության մակարդակի վրա: Այս նպաստներից օգուտները Եվրոպայում ավելի բարձր են, քան ԱՄՆ-ում և Ճապոնիայում:

¹⁵ Irving Kristol. "Understanding Trade Unionism". *The Wall Street Journal*, October 23, 1978. վերատպված է *The Wall Street Journal*-ի թույլտվությամբ:

Տնտեսագետներն արհմիության ազդեցության մասին բանավիճելիս սովորաբար ուշադրությունը կենտրոնացնում են աշխատավարձերի և զբաղվածության մակարդակի վրա: Սակայն արհմիությունն ազդում է նաև աշխատատեղերի մակարդակի և փոխհատուցման կառուցվածքի վրա: Արհմիության ընդհանուր ներդրումն ու կարևորությունը վերլուծելիս պետք է նկատի առնվեն նաև հետևյալ դրույթները.

1. Արհմիությունները կարևոր դեր են խաղում պայմանագրային և պաշտոնական կանոնների և ընթացակարգերի մշակման գործում, որոնցով կարգավորվում են արտառությունները, վերելքները, պարապուրդները և գործատուի ու աշխատողների փոխհարաբերությունների այլ ասպեկտներ:

Հիմնականում արհմիությունները հաստատել են «արդյունաբերական օրենսդրության» համակարգ, որը պաշտպանում է աշխատողներին ֆիրմայի դեկավարների ուսնձգություններից: Աշխատանքային պայմանագիրը մատնանշում է աշխատողների իրավունքները և ապահովում է աշխատողին բողոքարկման իրավունքով, կարճ ասած՝ տնօրինությունը չի կարող առանց հիմնավորված պատճառաբանության հեռացնել աշխատողին: Այն պետք է հիմնավորվի և բավարարի արհմիության ներկայացուցիչներին: Խոշոր գործարաններում աշխատանքը դադարեցվեց, քանի որ առանձին աշխատողների իրավունքները, համաձայն կոլեկտիվ գործարքային պայմանագրի, խախտվել էին: Բացի այդ, պայմանագրային պարտավորությունները գործատուներին ստիպում են ավելի ուշադիր լինել աշխատողների բողոքների նկատմամբ և հարգանքով վերաբերվել դրանց:

Այս ոլորտում աշխատող-գործատու հարաբերությունների հաստատմանն ուղղված արհմիության ներդրումները կարող են տարածվել նաև արհմիություններ չունեցող ոլորտում: Շատ գործարաններ խուսափում են կոլեկտիվ գործարքային համաձայնագրերին ուղեկցող, ժամանակ պահանջող գործընթացներից և ոչ ճկուն կանոններից: Գործելու ամենալավ ուղին առողջ աշխատանքային միջավայրի հաստատումն է և աշխատողների հետ ուղղակի հաղորդակցվելը: Այլ կերպ ասած, արհմիության հետ կապված վախն ստիպում է գործատուներին ավելի ուշադիր վերաբերվել իրենց աշխատողների իրավունքներին:

2. Արհմիությունները միտում ունեն նշելու ավագության գաղափարի կրթությունը: Արհմիության անդամ տարեց աշխատողներն ավելի շատ աշխատանքային ապահովություն ունեն, քան արհմիությանն անդամակցող երիտասարդ կամ նոր աշխատողները: Տարեց աշխատողները սովորաբար ավելի շատ ուշադրության են արժանանում, և հետևաբար, արհմիություն ունեցող ֆիրմաների կառավարիչները սուրյեկսիվ գնահատման ավելի քիչ հնարավորություն ունեն արհմիություն չունեցող իրենց մրցակիցների հասեմատ: Ինչքան ավելի մեծ կշիռ է տրվում տարիքին աշխատավարձը որոշելիս, այնքան արհմիության միջավայրում միտում կա նվազեցնել աշխատավարձի տարբերությունն աշխատողների միջև: Համապատասխանաբար, աշխատավարձի տարբերակումն արհմիություն ունեցող գործարաններում ավելի քիչ է, քան արհմիություն չունեցողներում:

3. Արհմիություն ունեցող ֆիրմաներում նպաստները փոխհատուցման փաթեթի մեջ ավելի մեծ տեսակարար կշիռ են կազմում, քան արհմիություն չունեցող ֆիրմաներում:

Մասունասիրությունները գույց են տալիս, որ արհմիության աշխատողների նպաստները, մասնավորապես թոշակի և կյանքի, պատահաբանների և բժշկական ապահովագրումը ավելի մեծ են, քան արհմիությանը չպատկանող աշխատողներինը, որոնք ունեն աշխատավարձի միևնույն մակարդակ: Արհմիության տարեց անդամներն ավելի ակտիվ են և ունեն ավելի մեծ կշիռ արհմիության մեջ, քան իրենց երիտասարդ մրցակիցները: Այսպես ավելի բարձր թոշակ, ա-

ռողջության ապահովագրություն և աշխատանքը կորցնելուց ավելի մեծ պաշտպանվածություն ունեն:

4. Արհմիությունները միտում ունեն նվազեցնելու աշխատողների հոսքը:

Արհմիության անդամ աշխատողներն ավելի հազվադեպ են հեռացվում աշխատանքից, քան արհմիություններում չընդգրկվածները: Նրանք կարող են որոշ չափով ազդել աշխատավարձի վրա: Բայց դա կարող է պայմանավորված լինել նաև այլ գործոններով: Ֆրիմենը և Մեդոֆը պնդում են, որ արհմիություններն ապահովում են իրենց աշխատողներին «կոլեկտիվ ձայնով» տնօրինության հետ իրենց պորբլեմները և բողոքները քննարկելիս¹⁶: Այս կոլեկտիվ ձայնն աշխատողներին տնօրինությանը պահանջ ներկայացնելու հնարավորություն է տալիս: Ինչքան ավելի սերտ են տարեց և մյուս աշխատողների շահերը (օրինակ՝ թոշակի և աշխատանքի ապահովության հարցում), այնքան ավելի թույլ է աշխատանքը թողնելու աշխատողների շարժառիթը: Այս գործոնները բարձրացնում են աշխատուժի կայունությունն արհմիություն ունեցող ֆիրմաներում արհմիություն չունեցող իրենց մրցակիցների համեմատ: Եվ հակառակը, կայունությունը նվազեցնում է աշխատողների վարձակալումն ու վերապատրաստման ծախսը: Այնուամենայնիվ, ավելի կոշտ համակարգը նույնպես կարող է նվազեցնել ֆիրմաների աշխատողի արտադրողականության և աշխատավարձի միջև սերտ կապի հաստատման հնարավորությունը: Հետևաբար, դժվար է որոշել արհմիության աշխատավարձի ազդեցությունը ֆիրմայի ծախսի կառուցվածքի վրա:

Արհմիությունները մեծ դեր են խաղում ընթացիկ աշխատանքի պայմանների հաստատման գործում արհմիությանը և՛ պատկանող, և՛ չպատկանող ոլորտներում: Աշխատողների և գործատուների միջև ղեկավարման համակարգի հաստատման գործում արհմիությունների դերը ևս կարևոր է: Փաստորեն շատերը կարող են վկայել, որ արհմիությունների այս ոչ աշխատավարձային ազդեցությունը երբեմն ավելի կարևոր է, քան նրանց դերն աշխատավարձի մակարդակի հաստատման մեջ:

¹⁶. Freeman and Medoff, *What Do Unions Do?*

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Վերջին 4 գլուխներում մենք վերլուծեցինք ֆիզիկական և մարդկային ռեսուրսների շուկաները: Աշխատավարձի, գների և զբաղվածության մակարդակներն այդ շուկաներում որոշում են մեր անձնական եկամուտը: Հաջորդ գլուխը նվիրված է անհատների միջև եկամտի բաշխմանը:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Ոչ գյուղատնտեսական աշխատողների՝ արհմիություններին անդամակցությունը տասնվեկ է վերջին 80 տարում: 1910-35թթ. ընթացքում արհմիության աշխատողները կազմում էին ոչ գյուղատնտեսական աշխատուժի 12-15%-ը: Արհմիություններին անդամակցությունը կտրուկ աճեց

1935-45թթ.-ին՝ կազմելով ոչ գյուղատնտեսական աշխատուժի մինչև 1/3-ը: 1950-ականների կեսերից արհմիություններին անդամակցությունը նվազեց, 1995թ.-ին ԱՄՆ-ում աշխատողների միայն 15%-ն էր անդամակցում արհմիություններին:

2. Գործադուլն արհմիության հիմնական զենքն է: Գործադուլները պատճառ են դառնում վաճառքի կորստի, իսկ հաստատուն ծախսերը շարունակական վնաս են բերում: Գործադուլի սպառնալիքը, մանավանդ, երբ ներդրումները ցածր են, կարող են դրդել գործատուին՝ ընդունել արհմիության պահանջները:

3. Գործադուլը վնասուբեր է նաև աշխատողների համար: Գործադուլի մասնակիցների միջոցներն անբավարար են երկարատև գործադուլի համար, աշխատավարձի թեկուզ փոքր կորուստը

կարող է վատացնել իրավիճակը շատ ընտանիքներում: Գործադուլների պոտենցիալ ծախսը կարող է ստիպել և՛ գործատուին, և՛ գործադուլավորներին լրջորեն բանակցել, որպեսզի խուսափեն աշխատանքի ընդհատումից:

4. Շատ կոլեկտիվ գործարքային պայմանագրեր կնքվել են առանց գործադուլի: Վերջին 3 տասնամյակների ընթացքում գործադուլի պատճառով կորցրած աշխատաժամերի քանակը եղել է ավելի քիչ, քան ընդհանուր աշխատաժամերի 1%-ի 1/10-ը, և աշխատաժամի կորուստների տեսակարար կշիռը գործադուլի պատճառով շարունակում է նվազել:

5. Կա 3 մեթոդ, որոնք արհմիությունները կարող են օգտագործել աշխատավարձերը բարձրացնելու համար.

ա. սահմանափակել մրցակցային ռեսուրսների՝ ներառյալ արհմիությունում չընդգրկված աշխատողների առաջարկը,

բ. բանակցություններ վարել սպառնալով գործադուլով:

գ. ավելացնել արհմիության անդամների աշխատանքի պահանջարկը:

6. Քանի որ գործատուների միջև աշխատանքի նկատմամբ մրցակցությունը մեծ է, ապա յուրաքանչյուր գործատու կվճարի աշխատավարձի շուկայական մակարդակ, որպեսզի կանխի աշխատողների հոսքը դեպի մրցակիցները: Սակայն մոնոպոստիայի առկայության դեպքում աշխատանքի միակ գնորդն ի վիճակի կլինի շահելու սահմանափակելով զբաղվածությունը և վճարելով աշխատավարձի մակարդակ, որը ցածր է այն սահմանային եկամտից, որն ստեղծվում է տվյալ աշխատանքով: Այս անսովոր պարագաներում աշխատավարձի ստորին մակարդակը, հաստատված արհմիության կողմից, կծեղվի աշխատավարձի և զբաղվածության բարձր մակարդակ:

7. Եթե արհմիությունը պահանջում է բարձրացնել իր անդամների աշխատավարձը առանց զբաղվածության և կան նվազման, արհմիության անդամ աշխատողների պահանջարկը կլինի ոչ կաստիկ: Արհմիության ուժն ավելանում է.

ա. եթե բացակայում են արհմիության աշխատողները, ծառայությունների հարմար փոխարինողներ,

բ. եթե արհմիության անդամ աշխատողների կողմից արտադրված ապրանքների պահանջարկը ոչ կաստիկ է,

գ. եթե արհմիության անդամ աշխատողի աշխատանքի ներդրումն ընդհանուր արտադրության ծախսերի մեջ փոքր տեսակարար կշիռ է կազմում,

և կամ եթե առկա փոխարինողների առաջարկը բավականին ոչ էլաստիկ է: Այս գործոցների բացակայությունը թուլացնում է արհմիություններին:

8. Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ արհմիության անդամների աշխատավարձերը, արհմիությանը չպատկանող նույնաման աշխատողների համեմատ ավելացել է 1980-ական թվականների ընթացքում: Հետազոտությունները նշում են, որ 1980-1990-ականների ընթացքում նրանց աշխատավարձերի միջև տարբերությունը կազմել է 15-20%:

9. Վերջին հետազոտությունները նշում են, որ արհմիություն ունեցող ֆիրմաների շահութաբերությունն ավելի ցածր է, քան չունեցողներինը: Ի պատասխան դրա, ցածր շահութաբերության մակարդակ ունեցող ոլորտից հիմնարար հետազոտությունների և զարգացման համար ներդրումների ծախսերը միտում ունեն հոսելու դեպի արհմիություն չունեցող ոլորտը: Եվ որպես հետևանք, զբաղվածությունն արհմիություն ունեցող ոլորտում նվազում է, մասնավորապես այն արդյունաբերություններում, որտեղ արհմիության աշխատողների վճարը բարձր է:

10. Այլ արդյունաբերական երկրներում արհմիություններին անդամակցողները և կոլեկտիվ համաձայնագրերին մասնակցողները աշխատուժի կազմում ավելի մեծ տեսակարար կշիռ ունեն, քան ԱՄՆ-ում: Բոլոր արդյունաբերական երկրների մեջ միայն Ճապոնիան է, որն այդ ցուցանիշներով մոտ է ԱՄՆ-ին: Քանի որ կոլեկտիվ գործարքներն ԱՄՆ-ում և Ճապոնիայում ավելի քիչ են տարածված, ապա աշխատավարձն այնտեղ ավելի ճկուն է, քան արհմիությունների բարձր տեսակարար կշիռ ունեցող երկրներում:

11. Չնայած արհմիությունները նպաստում են իրենց անդամների միջին աշխատավարձի բարձրացմանը, դա չի նշանակում, որ նրանք բարձրացրել են բոլոր աշխատողների աշխատավարձը կամ ավելացրել են ազգային եկամուտը (ավելի շուտ ի հաշիվ մարդկային, բան ֆիզիկական կապիտալի): Աշխատողների իրական աշխատավարձը կախված է նրանց բարձր արտադրողականությունից և ոչ թե արհմիություններում աշխատանքային ռեսուրսների ընդգրկվածության մակարդակից: Չնայած արհմիության անդամակցության մակարդակը տատանվել է այս դարի ընթացքում, ազգային եկամտի մեջ աշխատանքի փոխհատուցմանն ուղղված բաժինը փաստորեն չի փոխվել:

12 Արհմիության աշխատողների աշխատավարձի բարձրացումը կամ կրեթի արհմիության

անդամ չհանդիսացող աշխատողների կողմից արտադրված ապրանքների ծախսերի նվազմանը, կամ կավելացնի այդ աշխատողների առաջարկը: Ամեն դեպքում արհմիության աշխատողների բարձր աշխատավարձի երկրորդական հետևանքը կլինի արհմիությանը չպատկանող ոլորտում գների իջեցումը: Հետևաբար, արհմիությունները չեն բարձրացնում գների մակարդակը (ինֆլյացիան):

13. Արհմիությունները կարևոր դեր են խաղացել Արդյունաբերության օրենսդրական ընթացիկ համակարգի մշակման մեջ, որով ղեկավարվում են գործատուի և աշխատողների փոխհարաբերությունները: Շատերը գտնում են, որ արհմիությունների դրական դերն այս բնագավառում ավելի կարևոր է, քան աշխատավարձի մակարդակի հաստատման գործում:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ՀԱՄԱՐ

1. Ենթադրենք՝ արհմիության առաջնահերթ նպատակն աշխատավարձերի բարձրացումն է:

ա. Քննարկել այն պայմանները, որոնք կօգնեն արհմիություններին՝ հասնելու իրենց նպատակին,

բ. Ինչո՞ւ արհմիություններն ի վիճակի չեն հասնելու իրենց նպատակին:

*2. Ենթադրենք, որ Ֆլորիդա գաղթած աշխատողներն ընդգրկված են արհմիության մեջ: Ինչպե՞ս կարտացոլվի արհմիություն անդամակցությունը Ֆլորիդայի

ա. նարնջի գնի վրա,

բ. Ֆլորիդայի այգեգործների կարճաժամկետ և երկարաժամկետ շահույթի վրա,

գ. բերքահավաքը մեքենայացնելու վրա,

ե. գաղթած աշխատողների զբաղվածության վրա:

*3. Հյուսիսի արհմիություններն ինտենսիվորեն ընդգրկվել էին հարավի ցածր աշխատավարձ ստացող աշխատողների օգնության պրոցեսին: Արհմիության լիդերները հստակ հայտնում էին իրենց կարեկցանքը հարավի ցածր աշխատավարձ ստացող աշխատողների հանդեպ: Կարո՞ղ եք դուք այլ պատճառ նշել կարեկցանքից բացի, հյուսիսի արհմիության լիդերների՝ հարավում արհմիության անդամակցության բարձրացման շահագրգռվածության համար: Բացատրե՛ք:

4. «Արհմիությունները չեն կարող փոխել պահանջարկի օրենքը, այսինքն՝ նրանք չեն կարող ունենալ և բարձր աշխատավարձ, և բարձր զբաղվածություն: Որքան որ նրանք հաջողություններ ունեն աշխատավարձը մրցակցային մակարդակից

կից ավելի բարձրացնելիս, այնքան նվազում է արհմիություններին պատկանող աշխատողների թվաքանակը»:

ա. Գնահատե՛ք այս տեսակետը:

բ. Արդյո՞ք արհմիության հաջողությունն աշխատավարձը բարձրացնելիս նվազեցնում է նրանց անդամների թիվը: Ինչո՞ւ:

5. Գնահատե՛ք հետևյալ իրավիճակները.

ա. Պողպատի գնի աճը կարտահայտվի սպառողների համար ավտոմեքենաների, տների, սարքավորումների և այլ պողպատե իրերի գների բարձրացմամբ: Համաձայն եք, թե՞ ոչ, բացատրե՛ք:

բ. Արհեստագործների աշխատանքի գնի բարձրացումը կարտահայտվի բնակարանների կենցաղային ծառայությունների գնի բարձրացմամբ: Համաձայն եք, թե՞ ոչ:

գ. Արդյո՞ք արհմիությունների շահերը հիմնականում հակասում են գործատուների շահերին:

6. Արհմիությունների նպատակն է բարձրացնել աշխատավարձը շուկայական մակարդակից: Իրենց էությանը նրանք մոնոպոլիստ են: Այդ պատճառով էլ նրանք պատճառ կդառնան ռեսուրսների բերտեղաբաշխմանը: Համաձայն եք, թե՞ ոչ:

*7. Եթե արհմիություններն ի վիճակի չեն գրավել հիմնական ֆիրմաները, անհիմն է սպասել, որ նրանք մեծ ներդրում կունենան արհմիության անդամների աշխատավարձի վրա: Համաձայն եք, թե՞ ոչ:

8. Մանրածախ առևտրի ծառայողների միությունը ներառում է խանութների ցանցի մոտավորապես 1/3-ը մայրաքաղաքի կենտրոնում:

Կարծո՞ւմ եք, որ միությունն ի վիճակի կլինի ավելացնել իր աշխատողների աշխատավարձը: Բացատրե՛ք:

*9. Եթե արդյունաբերության արհմիություններին անդամակցությունը մեծ է, և պահարկային արդյունաբերության շահութաբերությունը կնվազի աշխատանքի բարձր ծախսի հետևանքով: Արհմիության աշխատողները կօգտվեն կապիտալիստների հաշվին: Դի՞շտ է այս պնդումը, թե՞ սխալ:

*10. Արհմիություններն աշխատող կանանց և տղամարդկանց միակ պաշտպանն են: Առանց արհմիության գործատուներն աշխատողներին կվճարեն այնքան, ինչքան կկամենան: Դի՞շտ է այս պնդումը, թե՞ սխալ:

11. Ենթադրենք, որ ավտոմեքենագործների միությունն էականորեն բարձրացրել է աշխատավարձն իր արդյունաբերությունում: Ինչպիսի՞ ազդեցություն կունենա այդ աշխատավարձը.

ա. արհմիությունում չընդգրկված մեքենաշի-

նության արդյունաբերությունից դուրս աշխատողների աշխատավարձերի վրա,

բ. մեքենագործների միության անդամների կողմից արտադրված ավտոմեքենաների գնի վրա,

գ. արտասահմանյան մեքենաների պահանջարկի վրա,

դ. ԱՄՆ-ի ավտոգործարանների շահութաբերության վրա:

*12. Եթե նույնիսկ արհմիության անդամների աշխատավարձի սանդղակն էականորեն ավելի բարձր է, քան նվազագույն աշխատավարձը, արհմիությունները սովորաբար պայքարում են նվազագույն աշխատավարձի բարձրացման համար: Ի՞նչ եք կարծում, արդյո՞ք արհմիությունը կպայքարի նվազագույն աշխատավարձերը բարձրացնելու համար:

*13. Ենթադրենք, որ Կոնգրեսն ընդունել է հասույթի հետևյալ չափանիշները.

ա. գազի յուրաքանչյուր գալոնի դիմաց 10 սենթ հարկ,

բ. ներմուծված ավտոմեքենաների տարիֆի ավելացում, որը կբերի հասույթի համարժեք աճ:

Այս երկու կետերից որի՞ն հավանություն կտա ավտոմեքենագործների միությունը, և որի՞ն ԱՄՆ-ի մեքենաշինության գործարանատերերը: Բացատրեք:

14. Արհմիությունները պաշտպանո՞ւմ են աշխատողներին գործատուների ոտնձգություններից: Զննարկեք: Համոզվեք, որ նկատի եք առել հետևյալ հարցերը.

ա. ինչպե՞ս են բողոքարկում արհմիության աշխատողները,

բ. երբ արհմիության աշխատողները սահմանափակում են մուտքը շուկա, ապա ու՞մ են նրանք փորձում պաշտպանել:

*15. Հարցումը ցույց տվեց, որ ձեր տեղական աշխատանքի շուկայում արհմիությանը պատկանող ֆիրմաներում աշխատողների միջին ժամավարձը \$1.5-ից ավելի բարձր է, քան արհմիությանը չպատկանող աշխատողների աշխատավարձի միջին մակարդակը: Արդյո՞ք սա նշանակում է, որ արհմիությանն անդամակցությունը ձեր տեղամասում ավելացնում է աշխատողների աշխատավարձի մակարդակը: Ինչո՞ւ:

16. Արդյո՞ք արհմիության անդամների աշխատավարձը կախված է արհմիության ներկայացուցիչների գործարք կնքելու ունակությունից, արդյո՞ք շուկայական պայմաններն ազդում են արհմիությանը պատկանող աշխատողների աշխատավարձի վրա: Զննարկեք:

17. Որո՞նք են այն հիմնական ուժերը, որոնք ազդում են աշխատավարձը բարձրացնելու արհմիությունների ունակության վրա: Ինչո՞ւ որոշ արհմիություններ ի վիճակի են բարձրացնել աշխատավարձը, իսկ մյուսները՝ ոչ: Բացատրեք:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված Ի-ում

ԵԿԱՄՏԻ

ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

ԳԼՈՒԽ ՔՍԱՆՅՈԹԵՐՈՐԴ ԵՎ ԱՂՔԱՏՈՒԹՅՈՒՆԸ



Բոլոր կենդանիները հավասար են, բայց որոշ կենդանիներ ավելի հավասար են, քան մյուսները:

Ջորջ Օրվել¹

¹ George Orwell, *Animal Farm* (New York: Harcourt Brace and Company, 1946), p. 112

1. Ինչո՞ւ են եկամուտները տարբերակվում: Արդյո՞ք եկամուտների տարբերությունները մարդկանց շահագրգռում են արտադրողական օգտագործել ռեսուրսները:
2. Ինչպիսի՞ն է եկամուտների անհավասարության մակարդակն ԱՄՆ-ում:
3. Ինչպե՞ս է փոխվել եկամուտների անհավասարության մակարդակն ԱՄՆ-ում վերջին տարիներին:
4. Ինչպիսի՞ն է ԱՄՆ-ում եկամուտների անհավասարության մակարդակը այլ երկրների համեմատությամբ:
5. Ինչպիսի՞ն է եկամուտների շարժունակությունն ԱՄՆ-ում՝ հարուստները հարստանում են, իսկ աղքատներն՝ աղքատանո՞ւմ:
6. Ո՞րն է աղքատության բնութագիրը: Փոխվե՞լ է այն վերջին տարիներին:
7. Նվազեցնո՞ւմ են, արդյոք, տրանսֆերտ եկամուտներն աղքատության մակարդակը:

ուկայական տնտեսության պայմաններում ռեսուրսների գներն արտացոլում են հարաբերական սակավությունը և միաժամանակ կարևոր դեր խաղում եկամուտների բաշխումը գնահատելիս: Ռեսուրսների գների և անհատների արտադրողականության միջև տարբերությունները պատճառ կդառնան շուկայական եկամուտների էական տարբերությունների համար: Մակայն անկախ ամեն ինչից, ցանկացած հասարակությունում գոյություն ունի տնտեսական անհավասարություն: Վերաբաշխման քաղաքականությունը և շուկայի կենտրոնացված պլանավորումը չեն վերացնում այդ անհավասարությունը: Եվ շատ շատերը մեծապես տուժում են դրա ծայրահեղ դրսևորումներից՝ մի կողմից անհեթեթ ճոխություն, մյուս կողմից՝ հարասու չքավորություն: Ի՞նչ չափերի է հասնում անհավասարությունն ազատ շուկայական տնտեսության այնպիսի երկրում, ինչպիսին ԱՄՆ-ն է: Արդյո՞ք միևնույն ընտանիքները շարունակաբար վայելում են բարձր եկամուտներ, միջինը մյուսներն անգոր են դուրս գալու ծայր աղքատության վիճակից: Որքանո՞վ են արդյունավետ աղքատության դեմ ուղղված եկամուտ-սրանսֆերտային ծրագրերը՝ եկամուտների բաշխումը և աղքատների կենսամակարդակը բարելավելու համար: Սույն գլուխն անդրադառնում է այս և նմանատիպ այլ հարցերի քննարկմանը:

ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԱԶԴԱԿՆԵՐԻ ԴՐՎԱՊԱՏՃԱՌՆԵՐԸ

Եկամուտները ոչ միայն որոշում են, թե որքան կարող է անհատը վճարել ապրանքի և ծառայության համար, այլ նաև շատ բանով պայմանավորում են այդ ապրանքն ու ծառայությունն ստեղծելու նպատակով անհրաժեշտ միջոցներ հատկացնելու նրա ձգտումը: Հաջողությունն ուղեկցում է այն գործարարներին, որոնք առաջարկում են սպառողների կողմից բարձր գնահատվող միջոցներ: Մեծ քանակությամբ այսպիսի մարդկային և ֆիզիկական միջոցներ առաջարկող անձինք կարող են մեծ եկամուտներ վաստակել: Մյուսները, որոնք ի վիճակի չեն այդ անել կամ պակաս հաջողակ են, ավելի քիչ են վաստակում: Տնտեսական բարգավաճման և արդյունավետ միջոցներ առաջարկելու միջև գոյություն ունեցող սերտ կապը հզոր ազդակ է գործարարների համար՝ սպառողի կողմից բարձր գնահատվող միջոցներ ստեղծելու, դրանք խելամիտ ձևով օգտագործելու և աշխատանքի բարելավման (արդյունավետ դարձնելու) նոր ուղիներ փնտրելու հարցում:

Աշխատանքի դիմաց հատույցը եկամտի ամենամեծ բաղադրամասն է. ԱՄՆ-ում, օրինակ, ազգային եկամտի 80%-ը կազմում է կատարված աշխատանքի դիմաց հատույցը (IV-E նկարը): Մարդիկ, սակայն, տարբերվում են իրենց աշխատանքային ունակություններով, հնարավորություններով, նախասիրություններով և դժվարությունները դիմակայելու կարողություններով: Նրանցից ոմանք բեյբոլ են խաղում, ոռք համերգներ տալիս, համակարգիչներ նախագծում կամ էլ ռեստորան աշխատեցնում այնպես, որ սպառողները միլիոններ են վճարում նրանց ապրանքներից և ծառայություններից օգտվելու դիմաց: Կան նաև անաշխատունակ կամ ցածր հմտությունների տեր մարդիկ, որոնք ընդունակ չեն հոգալու նույնիսկ իրենց նվազագույն պահանջները: Պետք է նկատի ունենալ, որ ֆիզիկական կապիտալից գոյացող եկամուտը չի գերազանցում ընդհանուր եկամտի 20%-ը: Ինչևէ, ֆիզիկական կապիտալը և նրանից գոյացած եկամուտն էլ, աշխատանքային ունակությունների պես, հավասարապես չի բաշխված:

Շուկայական տնտեսությունը չունի մի ինչ-որ կենտրոնական բաշխիչ գործակալություն, որը տնտեսական կարկանդակը կտրատի և շերտերը բաշխի տարբեր մարդկանց միջև: Եկամուտների բաշխումը, գլխավորապես պայմանավորվում է անհատների կողմից առաջարկվող միջոցների քանակով և արժեքով: Տնտեսական եկամուտների տարբերությունները միաժամանակ՝ ա) արտացոլում են միջոցների հարաբերական սակավությունը, բ) անհատների համար ազդակ են հանդիսանում, որպեսզի նրանք օգտագործեն իրենց տաղանդն ու եռանդը՝ սպառողների կողմից բարձր գնահատվող միջոցներ առաջարկելու համար, գ) պայմանավորում են եկամտի բաշխումը շուկայի մասնակիցների միջև: Սրանք բոլորն էլ կարևոր գործոններ են և որևէ մեկի ցանկացած փոփոխությունը փոփոխություններ կառաջացնի մյուս երկուսում: Ուրեմն, եկամուտների բաշխումն ուսումնասիրելիս չպետք է մոռանալ նաև միջոցների տեղաբաշխման մեջ եկամուտների տարբերության ունեցած դերը²:

ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿՆ ԱՄՆ-ՈՒՄ

Դրամական եկամուտը տնտեսական բարեկեցության մի բաղադրամասն է միայն: Տնտեսական բարեկեցությունը պայմանավորված է նաև այնպիսի գործոններով, ինչպիսիք են ազատ ժամանակը, բնեղեն տրանսֆերտ օգուտները, աշխատանքի ոչ դրամական օգուտներն ու թերությունները և ապագա եկամտի մակարդակի կանխատեսելի կայունությունը: Այնուամենայնիվ, դրամական եկամուտն առանձնանում է իր նշանակությամբ, քանի որ շուկայում իշխող դեր ունի ապրանքի և ծառայությունների նկատմամբ և, միևնույն ժամանակ, շոշափելի է: Սա է պատճառը, որ դրամական եկամուտը տնտեսական բարեկեցության և հասարակության մեջ առկա անհավասարության մակարդակի հիմնական չափանիշն է:

Նկար 27-1-ում ներկայացված են տվյալներ եկամտի բաշխման վերաբերյալ: Առաջին հերթին ուշադրություն դարձրեք նախքան հարկումը տարեկան դրամական եկամուտների առևտարար կշռի վրա, ըստ ընտանեկան խմբերի, որոնցից յուրաքանչյուրում ընդգրկված են ընտանիքների 1/5-ը, և որոնք դասակարգված են ամենացածր եկամտի ունեցողներից (ստորին խումբ) մինչև ամենաբարձր եկամտի ունեցողները (վերին խումբ): Եթե տարեկան եկամուտները հավասար բաշխված լինեին, խմբերից յուրաքանչյուրը կստանար ընդհանուր եկամտի 20%-ը: Սակայն եթե հաշվի առնենք այն հանգամանքը, որ մարդկանց կրթական մակարդակները, հմտությունները, ունակությունները, աշխատելու ձգտումները, ինչպես նաև մի շարք այլ գործոններ տարբեր են, ապա ղժվար է այդպիսի արդյունք սկսնկալել: Ռեսանելի է քննել յուրաքանչյուր ընտանիքի բաժինը ստացված եկամտի մեջ: 1994 թվականին ընտանիքների ստորին խմբի 20%-ը նախքան հարկումն ստացել է ընդհանուր չկարկված եկամտի 4,2%-ն, այն դեպքում, երբ դասակարգման սպեկտրի հակառակ ծայրում գտնվող ամենաբարձր եկամտի ունեցող 20% ընտանիքները նախքան հարկումը ստացել են 46,7%-ը, այսինքն՝ մոտ 11 անգամ ավելի, քան առաջինները:

² Պետական քաղաքականությունը հաճախ անդրադառնում է եկամուտների տարբերություններին և երանց բաշխման հարցերին: Գլխի 31-ում արված է այս քաղաքականության որոշ առանցքային կետերի: այդ բժում սոցիալական ապահովվածության, կենսամակարդակի բարելավման և եկամուտների անհավասարության կրճատման ուղղված պետական քաղաքականության ենթափոփոխությունների վերլուծությունը: վերջիններս սերտորեն կապված են այս գլխի հետ: Ինչպես որ ուսանողները և դասախոսները, եթե ուրիշ են կարող են ծանոթանալ պրակտիկ հետ:

Նկար 27-1

1950-94թթ. ԴՐԱՄԱԿԱՆ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ՄԻՋԵՎ ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

	Ամենացածր եկամուտ ստացողների 20%	Երկրորդ քվինտիլ	Երրորդ քվինտիլ	Չորրորդ քվինտիլ	Ամենաբարձր եկամուտ ստացողների 20%
Ընտանիքի եկամուտը նախքան հարկումը					
1950	4.5	12.0	17.4	23.4	42.7
1960	4.8	12.2	17.8	24.0	41.3
1970	5.4	12.2	17.6	23.8	40.9
1980	5.1	11.6	17.5	24.3	41.6
1985	4.7	10.9	16.8	24.1	43.5
1990	4.6	10.8	16.6	23.8	44.3
1992	4.3	10.5	16.5	24.0	44.0
1994	4.2	10.0	15.7	23.3	46.7
Ընտանքի եկամուտը հարկումից և տրանսֆերտներից հետո					
1979	6.4	12.6	17.8	24.2	39.0
1992	5.5	11.3	17.0	24.2	42.0
Տնային տնտեսությունների ծախսերը					
1961	7.1	13.2	18.2	24.1	37.4
1972	7.1	12.9	18.0	23.9	38.1
1980	6.8	12.8	18.1	24.1	38.2
1991	7.0	12.5	17.4	23.4	39.7

Աղբյուրը՝ Bureau of the Census, Current Population Reports, Series P-60; Statistical Abstract of the United States:1995, Table 733; Congressional Budget Office, 1994 Green Book,

p. 1191; and Daniel T. Slesnick, "Consumption, Needs, and Inequality", International Economic Review, August 1994.

Ինչպես երևում է նկար 27-1-ից, 50-ականների և 60-ականների ընթացքում նախքան հարկումը եկամուտների տարբերությունը կրճատվել է: 1970 թվականին ընտանիքների վերին խումբն ստացել է ընդհանուր դրամական եկամտի 40.9%-ը՝ 1950 թվականի 42.7%-ի փոխարեն: Նույն այդ ժամանակահատվածում ընտանիքների ստորին խմբի բաժինն ընդհանուր եկամտի մեջ աճեց 4.5%-ից (1950թ.) մինչև 5.4% (1970թ.): Այսպիսով, 1950-1970թթ. ժամանակահատվածում առավելագույն եկամուտ ստացող ընտանիքների եկամուտների բաժինը նվազեց, իսկ նվազագույն եկամուտ ստացողներինը՝ մեծացավ:

1970-ականներին, սակայն, սկսեց նկատվել հակառակ միտումը: Ընտանիքների ստորին խմբի ստացած եկամուտների բաժինը 1994 թվականին կազմեց 4.2%՝ զգալիորեն ցածր 1970 թվականի ցուցանիշից: Այդ ընթացքում ընտանիքների վերին խմբի ստացած եկամուտների բաժինը 1970 թվականի 40.9%-ից բարձրացավ մինչև 43.5%՝ 1985 թվականին և ապա 46.7%՝ 1994 թվականին: Փոխարենը նույն ժամանակահատվածում նվազեց մյուս 4 խմբերի ստացած եկամուտների բաժինը:

Վերը ներկայացված աղյուսակում ամփոփված են նաև տվյալներ 1979 թվականից հետո ընկած ժամանակահատվածում հարկումից և տրանսֆերտներից հետո եկամուտների տեսակարար կշռի վերաբերյալ: Բնեղեն տրանսֆերտ ծրագրերից (սննդի կտրոններ, բժշկական սպասարկում և բնակարան) տուաջին հերթին օգտվում են ցածր եկամուտ ունեցող ընտանիքները: Դրա հետ

մեկտեղ, պրոգրեսիվ հարկման համակարգի պայմաններում, եկամտների աճին զուգահեռ եկամտների մեջ հարկերի տեսակարար կշիռն ավելանում է: Այսպիսով, հեշտությամբ կարելի է կռահել, որ հարկումից և տրանսֆերտներից հետո եկամտները նվազ անհամաչափ են բաշխված, քան նախքան հարկումը եղած եկամտները: Եվ իսկապես, հարկերից և տրանսֆերտներից հետո ընտանիքների ստորին խումբը 1992 թվականին ստացել է ընդհանուր եկամտի 5.5%-ը, մինչդեռ չհարկված եկամտի դեպքում այդ թիվը կազմում էր 4.3%: Միևնույն ժամանակ ընտանիքների վերին խմբի համար նույն՝ 1992 թվականին, այդ թվերը համապատասխանաբար կազմել են 42% և 44.7%: Հետևաբար, եկամտահարկերից և տրանսֆերտից հետո ընտանիքների ստորին խմբի համար եկամտի բաժինը մեծացել, իսկ վերին խմբի համար՝ փոքրացել է:

Ինչպես և չհարկված եկամտների դեպքում, հարկումից և տրանսֆերտներից հետո մնացած եկամտներին վերաբերող տվյալները հուշում են, որ վերջին տարիներին նկատվել է եկամտների անհավասարության աճ: Այսպես, 1979 թվականից մինչև 1992 թվականն ընկած ժամանակահատվածում ընտանիքների ստորին խմբի ստացած, հարկված և տրանսֆերտներից հետո, եկամտի տեսակարար կշիռը նվազել է, մինչդեռ վերին խմբինը՝ ավելացել է:

ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԲԱՇԽՄԱՆ ՎՐԱ ԱԶԴՈՂ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՔՆՆԱՐԿՈՒՄ

Որքանով են իրական նկար 27-1-ում ներկայացված տվյալները: Եթե ընտանիքները միմյանցից տարբերվեին միմիայն ստացված եկամտների չափերով, տարեկան եկամտի ցուցանիշը որպես անհավասարության չափ, ավելի օբյեկտիվ կլիներ: Ինչևէ, փաստն այն է, որ այս ամփոփիչ տվյալն ընդգրկում է. ա) փոքր ու մեծ ընտանիքները, բ) անչափահաս վաստակողներին և տարեց թոշակառուներին, գ) մի քանի վաստակող անդամներով և խնամակալին կորցրած ընտանիքները և դ) երկու կամ մեկ ծնող ունեցող ընտանիքները:

Եկամտների անհավասարության մասին իրական պատկերացում ունենալու համար քննենք թվարկված գործոններից միայն մեկը՝ մարդու տարիքի և կյանքում սպասվող եկամտի առանձնահատկությունները: Մովորաբար երիտասարդների տարեկան եկամուտները, հատկապես, երբ նրանք դպրոց են հաճախում կամ մասնագիտական կրթություն են ստանում, ցածր են լինում: 25 տարին չբոլորած շատ երիտասարդներ, որոնք պատրաստվում են իրավաբաններ, բժիշկներ, ինժեներներ և տնտեսագետներ դառնալ, իրենց կյանքի այս փուլում ստիպված են բավարարվել ցածր տարեկան եկամտով: Սա դեռ չի նշանակում, սակայն, որ նրանք աղքատ են, գոնե այս բառի բուն իմաստով: Ավարտելով ուսումնառությունը և ձեռք բերելով որոշակի փորձ՝ նրանք բնակվում են իրենց աշխատանքային գործունեության սկզբնական փուլը, երբ տարեկան եկամուտը հիմնականում բարձր է, հատկապես այն ընտանիքների համար, որոնցում և անուսինը, և կլին աշխատում են. Զմոռանաք, սակայն, որ սա այն շրջանն է, երբ ընտանիքները բնակարաններ են գնում և երեխաներ սեծացնում: Հաշվի առնելով այս ամենը, ստացվում է, որ աշխատանքային գործունեության սկզբնական փուլում շատ ընտանիքների տարեկան եկամուտները կալուղ են չափազանցված պատկերացում սալ ընտանիքների իրական տնտեսական վիճակի մասին: Վերջապես, կա նաև կենսաբոլորակի փուլը, որ բնութագրվում է ավելի քիչ աշխատանքով, ավելի շատ ազատ ժամանակով և ընտանիքի ավելի փոքր կազմով: Թուշակային շրջանում նույնիսկ բավականաչափ բարեկեցիկ ընտանիքների ստացած եկամուտները գալիս են ցածր են լինում բնակչությանն օրինակ եկամտից: Կյանքի բնութագրուս ստացած եկամտի և ստրբեր տարիքների

Աղբյուրը՝ U.S. Department of Commerce, Income, Poverty, and Valuation of Noncash Benefits: 1994 (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1995); and Statistical Abstract of the United States, 1995.

Նկար 27-2		
ԲԱՐՁՐ և ՑԱԾՐ ԵԿԱՍՈՒՏ ՈՒՆԵՑՈՂ ԸՆՏԱՆԻՔՆԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐԱԿԻՉ ԳԾԵՐԸ 1994Թ.		
	Ամենացածր եկամուտ ստացողների 20%	Ամենաբարձր եկամուտ ստացողների 20%
ԸՍՏ ԿՐԹԱԿԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԻ		
Միջնակարգ կրթությամբ (%)	37	4
Քոլեջի և բարձր կրթությամբ (%)	5	54
ԸՍՏ ՏԱՐԻՔԻ (%)		
Մինչև 35	37	13
35-64	41	79
65 և բարձր	22	8
ԸՍՏ ԸՆՏԱՆԵԿԱՆ ԿԱՐԳԱՎԻՃԱԿԻ		
Ամուսնական զույգ (%)	49	95
Միայնակ ծնողով ընտանիք (%)	51	5
ԸՆՏԱՆԻՔԻ ԱՆԳԱՄՆԵՐԻ ՄԻՋԻՆ ԹԻՎԸ		
ՎԱՍՏԱԿՈՂՆԵՐԻ ԹԻՎԸ		
ԸՆՏԱՆԻՔՈՒՄ	0.74	2.3
ԸՍՏ ԽՄԲԵՐԻ ԱՇԽԱՏԱԾ ՇԱԲԱԹՎԱ ՏԵՍԱԿԱՐԱՐ ԿՇԻՌԸ		
	7	32

ընտանիքների նույն չափանիշներով գնահատելը կարող է հանգեցնել եկամուտների տարեկան ցուցանիշների էական տարբերության, նույնիսկ եթե այդ եկամուտները կյանքի ընթացքում զգալիորեն չեն փոխվում: (Եկամտի տարիքային առանձնահատկությունների մասին տես IV-G նկարը):

Նկար 27-2-ը լուսաբանում է բարձր և ցածր եկամուտներով ընտանիքների միջև գոյություն ունեցող հիմնական տարբերությունները, որոնք ընկած են նկար 27-1-ում ներկայացված թվերի հիմքում: Բարձր վաստակ ունեցող աիպական ընտանիքի (ըստ եկամուտների ընտանիքների դասակարգման մեջ՝ վերին խումբ) ղեկավարն աշխատանքային գործունեության ծաղկուն շրջանում գտնվող, լավ կրթություն ստացած անհատ է, որի եկամուտը լրացվում է ընտանիքի մյուս անդամների վաստակած գումարներով: Մյուսը հակառակ, այն ընտանիքները, որոնք կազմված են ցածր կրթություն ստացած անձանցից, չաշխատող թոշակառուներից, երիտասարդ (մինչև 35 տարեկան) բանվորներից և միայնակ ծնողներից, զգալի տեսակարար կշիռ ունեն ցածր եկամուտ վաստակող ընտանիքների թվում (նույն դասակարգման մեջ՝ ստորին խումբ): 1994 թվականի տվյալներով, այն անձանց 37%-ը, որոնց խնամքի տակ էին գտնվում ստորին խմբի ընտանիքները, չէր ավարտել բարձրագույն դպրոց, մինչդեռ ընտանիքների վերին խմբի համար այդ թիվը կազմում էր 4%: Այն դեպքում, երբ առաջիններից միայն 5%-ն էր քոլեջ ավարտել, վերին խմբի համար այդ թիվը կազմում էր 54%: Բարձր եկամուտներով ընտանիքների 79%-ն աշխատանքային ծաղկուն շրջանում (35-64 տարեկան) գտնվող անձանց խնամքի տակ են: Համեմատելու համար նշենք, որ ցածր եկամուտներով ընտանիքներում այդ տարիքի անձինք միայն 41% են կազմում: Ցածր եկամուտներով ընտանիքների 51%-ում առկա է միայն մեկ ծնող, մինչդեռ բարձր եկամուտներով ընտանիքների 91%-ում կան և՛ հայրը, և՛ մայրը: Հակառակ ընդունված կարծիքի, բարձր

եկամուտներով ընտանիքներն ավելի բազմանդամ են, քան ցածր եկամուտներով ընտանիքները: 1994 թվականին վերին խմբի ընտանիքը միջին հաշվով բաղկացած էր 3.4 անձից, իսկ ստորին խմբինը՝ 2.9:

Չարմանալի տարբերություն է արձանագրվել բարձր և ցածր եկամուտներով ընտանիքների աշխատաժամերի միջև: Այս տարբերությունը հիմնականում պայմանավորված է այնպիսի գործոններով, ինչպիսիք են ընտանիքի թվակազմը, տարիքը, աշխատող ամուսինների առկայությունը, նրանց գործունեության ոլորտը: Բարձր եկամուտներով ընտանիքներում աշխատող անդամների թիվը միջին հաշվով 2.27 էր, ցածր եկամուտներով ընտանիքներում՝ 0.74: Ընտանիքների վերին խմբի 20%-ին բաժին է ընկել աշխատանքային շաբաթների 32%-ը, իսկ ստորին խմբի 20%-ին՝ 7%-ը: Այսպիսով, առաջիններն աշխատել են 4.6 շաբաթ ավել և վաստակել 10 անգամ ավելի շատ, քան երկրորդները: Սա էլ իր հերթին նշանակում է, որ բարձր եկամուտներ ստացողների շաբաթական վաստակը միայն կրկնակի անգամ է գերազանցում ցածր եկամուտներ ստացողների շաբաթական վաստակը: Ավելի պարզ՝ աշխատաժամերի տարբերությունը նկար 27-1-ում ներկայացված եկամուտների տարբերությունը պայմանավորող հիմնական գործոնն է:

Ամփոփենք վերոհիշյալը: Նկար 27-2-ը պարզաբանում է նկար 27-1-ում ներկայացված տվյալները: *Ընտանիքները, որոնք բարձր եկամուտներ են ստանում, ավելի հավանական է, որ կազմված լինեն լավ կրթություն ստացած աշխատող ամուսիններից, որոնք գտնվում են իրենց աշխատանքային գործունեության ծաղկման շրջանում: Հակառակ դեպքում, ցածր եկամուտներով ընտանիքներում հաճախ առկա է ծնողներից միայն մեկը: Այս ընտանիքները, որպես կանոն, ղեկավարվում են ոչ քաղաքացի կրթություն ստացած երիտասարդի կամ էլ տարեց մարդու կողմից, որոնք հաճախ չեն աշխատում կամ աշխատում են ոչ լրիվ աշխատանքային օր: Հաշվի առնելով վերը նշված գործոնները, զարմանալի չէ, որ ընտանիքների վերին խմբի 20%-ն զգալիորեն ավելի շատ եկամուտներ ունի (ինչպես հարկված, այնպես էլ չհարկված), քան ստորինը:*

ԻՆՉՈ՞ՒՒՄ Է ՄԵԾԱՑԵԼ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Նկար 27-1-ից երևում է, որ վերջին տասնամյակների ընթացքում ԱՄՆ-ում եկամուտների անհավասարությունը խորացել է: Ինչո՞ւ է մեծացել ճնշվածքը հարուստների և աղքատների եկամուտների միջև: Հասարակագետները հսկասական պատասխաններ են տալիս այս հարցին: Հնարավոր չէ առանձնացնել որևէ մեկ գործոն: Այնուամենայնիվ, հետազոտություններն այս բնագավառում ցույց են տալիս, որ ներկա անհավասարության խորացումը հիմնականում պայմանավորված է 3 գործոններով:

1. Միայնակ ծնողի և երկու վաստակող չափահասների խնամքի տակ գտնվող ընտանիքների թվի աճող հարաբերությունը նպաստել է ընտանեկան եկամուտների տարբերության մեծացմանը: Վերջին տասնամյակներում տեղի է ունեցել ընտանիքի բնույթի և երա ներսում աշխատանքի բաժանման ակտիվացման կտրուկ փոփոխություն: 1994 թվականին բոլոր ընտանիքների մեկ հիմնկառուցից թիվ ավելին (22%-ը) սխալակ ծնողի խնամքի տակ էր: Սա կրկնակի գերազանցում է 60-ականների մակարդակը: Մյուսույն ժամանակ, ամուսնացած կանանց տնտեսաբար կլիոն աշխատուժի մեջ 1970 թվականի 40%-ից 1994 թվականին աճել է մինչև 61%:

Երև հասնածատելու լինելը այժայտև իրավիճակը 60-ականների վերջի և 70-ականների սկզբի հետ, ապա ավելացել են և միայնակ ծնողի, և երկու վաս-

տակողների խնամքի տակ գտնվող ընտանիքների թիվը: Այս երկու միտումներն էլ նպաստում են եկամուտների անհավասարության աճին: Պատճառներն ուսումնասիրենք օրինակի միջոցով: Լինում է, չի լինում երկու ընտանիք՝ Սմիթների և Բրաունների: 1970 թվականին երկուսն էլ միջին վաստակի ընտանիքներ էին՝ երկուական երեխաներով և մեկական վաստակող չափահասով, որի տարեկան եկամուտը 30 հազար դոլար էր (1996թ. գործող դոլարներով): Այժմ տեսնենք, թե ինչպես է դասավորվել նույն ընտանիքների կյանքը 1996 թվականին: Այդ տարի Սմիթներն ամուսնալուծվել են, և նրանցից մեկը, հավանաբար տիկին Սմիթը, փորձում է կես դուրյաբ աշխատանքով խնամել երկու երեխաներին: Այս ընտանիքն ավելի շուտ կդասվի ցածր, քան միջին եկամուտ ստացող ընտանիքների շարքին, և շատ հավանական է, որ նկար 27-1-ի դասակարգման մեջ նրանք կգտնվեն ընտանիքների ստորին խմբում: Հակառակ ձևով է դասավորվել Բրաունների ճակատագիրը: 1996 թվականին նրանք երկուսն էլ աշխատանք ունեն, և յուրաքանչյուրի տարեկան եկամուտը կազմում է 30 հազար դոլար: Եկամտի այս կրկնակի ավելացումը հաշվի առնելով՝ Բրաունները հիմա ավելի շուտ դասվում են բարձր, քան միջին եկամուտ վաստակող ընտանիքների շարքին:

Նույնիսկ, եթե հմուտ և ոչ այնքան հմուտ աշխատողների վաստակած գումարների միջև տարբերություն չլիներ, ընտանիքների ներսում միայն նշված փոփոխությունները կմեծացնեին եկամուտների տարբերությունն այդ ընտանիքների և նրանց անդամների միջև: Միայնակ ծնողի խնամքի տակ գտնվող ավելի ու ավելի շատ ընտանիքներ, ինչպիսին Սմիթներն են, ավելացնում են ցածր եկամուտներով ընտանիքների թիվը: Մինևույն ժամանակ, ավելի ու ավելի շատ ընտանիքներ, ինչպիսին Բրաուններն են, լրացնում են բարձր եկամուտներով ընտանիքների բանակը: Արդյունքում, երկուսն էլ նպաստում են ընտանիքների միջև եկամուտների տարբերության աճին:

2. Վերջին տարիներին աճել է աշխատողների եկամուտների տարբերությունը՝ կախված մասնագիտական հմտության աստիճանից: Սա էլ իր հերթին նպաստել է ընտանիքների եկամուտների անհավասարության խորացմանը:

1970 թվականին թերի կրթություն ստացած բանվորը, որն աշխատում էր ծանր պայմաններում և աչքի էր ընկնում իր աշխատասիրությամբ, լավ հնարավորություն ուներ բարձր աշխատավարձ ստանալու: Այս իրողությունը, սակայն, մնացել է անցյալում: 50-60-ականներին բարձրագույն դպրոցներում աշակերտներին սովորեցնում էին, որ քոլեջի կրթությունը շատ կարևոր է տնտեսական բարեկեցության համար: Երկար ժամանակ թվում էր, թե այդ մտեցումը սխալ է: 1974թ.-ին քոլեջն ավարտած տղամարդու տարեկան եկամուտը միայն 27%-ով էր գերազանցում բարձրագույն դպրոցն ավարտածի տարեկան եկամուտը: Տարբերությունն այնքան էլ մեծ չէ, եթե հաշվի առնենք կրթական աստիճան ստանալու համար ծախսված ժամանակը և գումարը: 1974 թվականից այս իրավիճակն սկսեց կտրուկ փոխվել: 80-ականների կեսերին արդեն այդ տարբերությունը հասավ 50-60%-ի՝ կրկնակի շատ, քան 1974 թվականին: 1993 թվականի տվյալներով քոլեջ և բարձրագույն դպրոց ավարտած տղամարդկանց եկամուտների տարբերությունը հասել էր 72%-ի: Նմանապես, աճել է նաև քոլեջ և բարձրագույն դպրոց ավարտած կանանց եկամուտների տարբերությունը:

Ի՞նչն է պատճառը, որ ավելի բարձր կրթություն (և հմտություն) ստացած մարդկանց եկամուտներն աճել են՝ ավելի ցածր կրթություն (և հմտություն) ստացած մարդկանց եկամուտների համեմատությամբ: Տրանսպորտի, արդյունաբերության ազատականացումը և արհմիությունների դերի նվազումը կրճատեցին բարձր աշխատավարձով կապույտ օձիքավորների աշխատատեղերը, որոնցում զբաղված էին հիմնականում ցածր կրթությամբ բանվորները: Այս-

տեղ, անկասկած, մեծ դեր ունի նաև միջազգային մրցակցությունը: Ամերիկացի աշխատողները մրցակցում էին զլոբալ տնտեսությունում: Կապի և տրանսպորտի ոլորտներում նորամուծությունների շնորհիվ և գների անկման պատճառով ընկերություններն ավելի ազատ են դարձել իրենց գործունեության վայրն ընտրելիս: Օրինակ, այն ընկերությունները, որոնց արտադրանքը պահանջում է զգալի թվով ոչ հմուտ բանվորներ, այժմ կարող են տեղափոխվել այնպիսի երկրներ, ինչպիսիք են Կորեան, Թայվանը և Մեքսիկան, որտեղ բանվորական աշխատուժն էժան է: Այսպիսի ընկերությունների արտասահման տեղափոխվելուն զուգընթաց ոչ հմուտ և ցածր կրթությամբ բանվորների պահանջարկը և եկամուտները կնվազեն: Միջազգային թատերաբեմում ԱՄՆ-ը շատ ավելի գայթակղիչ կլինի այն ընկերությունների համար, որոնք, ընդհակառակը, մեծ քանակով հմուտ և լավ կրթված աշխատողներ են պահանջում: Այսպիսով, տրնտեսության զլոբալ դառնալուն զուգահեռ ԱՄՆ-ում մեծանում են եկամուտների տարբերությունները տարբեր հմտությամբ աշխատողների միջև (աշխարհի մասշտաբով, ընդհակառակը, այդ տարբերությունը կրճատվում է):

3. 1980-ականներին հարկերի սահմանային դրույքաչափերի կրճատմանը զուգահեռ բարձր վաստակող ամերիկացիների եկամուտները կտրուկ աճեցին, քանի որ ավելացավ օրինական ճանապարհով փող վաստակելու շահագրգռվածությունը: Մինչև 1981թ.-ը բարձր եկամուտներ վաստակող ամերիկացիների համար հարկի վերին սահմանային դրույքաչափը 70% էր (վաստակի 50%-ը): Այսքան մեծ հարկերը դրդում էին մեծ գումարներ վաստակողներին կապիտալ ներդրումներ կատարել և իրենց աշխատանքային գործունեությունը կազմակերպել այնպես, որ եկամուտների մեծ մասը հնարավոր լիներ թաքցնել հարկային տեսչությունից: Գլուխ 5-ում արդեն նշել ենք (տես՝ 5-9 նկարը), որ վաստակող ամերիկացիների վերին խմբի 10%-ի հարկման ենթակա եկամուտները կտրուկ աճեցին, երբ 80-ականների ընթացքում վերին սահմանային հարկադրույքաչափն իջավ մինչև 36%: Այս աճը որոշ չափով պայմանավորված էր օրինական ճանապարհով ավելի շատ փող վաստակելու շարժառիթներով, հետևաբար նաև ավելի շատ աշխատելու ձգտումով: Կարևորը, սակայն, հարկերից խուսափելու նախկին պրակտիկայի նվազումն էր ի պատասխան սահմանային դրույքաչափերի կրճատման: 80-ականներին հարկերի սահմանային դրույքաչափերի կրճատումը ոչ միայն մեղմեց եկամուտները թաքցնելու երևույթը, այլ նաև մեծացրեց հարուստների եկամուտների տեսանելի մասը: Ըստ էության, հարկերի կրճատումից հետո վերջիններիս վաստակած գումարներն ավելի տեսանելի դարձան հանրության աչքին: Այս գործոնն էլ իր հերթին նպաստեց ունեոր ամերիկացիների գրանցվող եկամուտների աճին: Մի խոսքով, եկամուտների անհավասարության աճն ավելի շուտ հնարավոր էր, քան իրական:

4. Կապի և տրանսպորտի ծախսերի իջեցումը կարող է ավելացնել այն շուկաների թիվը, որոնց բնորոշ է սակավաթիվ, քայքայ շատ մեծ եկամուտներով դեկավարությունը: Ինչպես նշել ենք 24 գլխում, աչքի ընկնող գործարարների ու մարզիկների, առավել սուպերհերոսների մասնագետների ու ձեռնարկատերերի վճարումը հաճախ նման է այն մրցումների պարզեցմանը, որոնցում գործում է «ամեն ինչ հաղորդի» սկզբունքը: Այս կարգի ձեռնարկություններում ամենավերին դեկավարությունը միշտ վաստակում է մեծ գումարներ, այն դեպքում, երբ աշխատակազմի հիմնական մասն ստանում է միջին կամ նույնիսկ ցածր գումարներ: Տրանսպորտի և կապի ծախսերի անկմանը զուգահեռ շուկաներն ընդլայնվում են և տեղականից վերանում ազգային, երբեմն էլ նույնիսկ գլոբալի: Այս գործընթացներն ավելացնում են միայն թիվ թվով դեկավարների և եկամուտները խորացնելով նաև եկամուտների անհավասարությունը:

Նկար 27-3

ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆՆ ԱՍԲՈՂՋ ԱՇԽԱՐՀՈՒՄ

Երկիր	Տարի	Եկամուտ ստացողների տեսակարար կշիռը		
		Ամենացածր 20%	Միջին երեք քվինտիլ	Ամենաբարձր 20%
ՉԱՐԳԱՅՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐ				
Ինդոնեզիա	1990	8.7	49.0	42.3
Հնդկաստան	1989-90	8.8	49.9	41.3
Յամայկա	1990	6.0	45.6	49.4
Վենեսուելա	1989	4.8	45.7	49.5
Կոստա-Ռիկա	1989	4.0	45.2	50.8
Մալազիա	1989	4.6	41.7	53.7
Կոլումբիա	1991	3.6	40.8	55.6
Նիկարագուա	1993	4.2	40.5	55.3
Մեքսիկա	1984	4.1	40.0	55.9
Չիլի	1992	3.3	36.4	60.4
Քենիա	1992	3.4	34.8	61.8
Բրազիլիա	1989	2.1	30.4	67.5
ՉԱՐԳԱՑԱԾ ԵՐԿՐՆԵՐ				
Ֆրանսիա	1989	5.6	52.5	41.9
Իտալիա	1986	6.8	52.2	41.0
Գերմանիա	1984	6.8	54.5	38.7
Իսպանիա	1988	8.3	55.1	36.6
Կանադա	1987	5.7	54.1	40.2
Ավստրալիա	1985	4.4	53.4	42.2
Մեծ Բրիտանիա	1988	4.6	51.1	44.3
ԱՄՆ	1994	3.6	49.3	49.1

Աղբյուրը՝ The World Bank, World Development Report 1995, Table 30; and Peter Saunders, Helen Stott, and Garry Hobbes, "Income Inequality in Australia and New Zealand:

International Comparisons and Recent Trends, "Review of Income and Wealth, March 1991, pp. 63-79.

ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆՆ ԱՅՆ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ

Այլ երկրների հետ համեմատելով, քննարկենք ԱՄՆ-ում եկամուտների անհավասարությունը: Նկար 27-3-ում ամփոփված են Համաշխարհային բանկի տվյալները տարբեր երկրներում ընտանեկան եկամուտների մակարդակի վերաբերյալ: Ներկայացված թվերը ցույց են տալիս, որ եկամուտների անհավասարության մակարդակն ԱՄՆ-ում ավելի բարձր է, քան այլ զարգացած արդյունաբերական երկրներում: Օրինակ, Իսպանիայում, Ֆրանսիայում, Իտալիայում և Գերմանիայում ստորին խմբի ընտանիքներն ընդհանուր եկամուտների մեջ ավելի մեծ տեսակարար կշիռ ունեն, իսկ վերին խմբի ընտանիքներն՝ ավելի փոքր, քան ԱՄՆ-ի համապատասխան խմբերը: Անհավասարության ավելի ցածր մակարդակն այս երկրներում պատահական չէ: ԱՄՆ-ի համեմատ նշված երկրներն աչքի են ընկնում բնակչության ավելի մեծ համասեռությամբ (նկատի ունենք ռասայական և էթնիկական միատարրությունը) և տրամաֆերտ եկամուտների քաղաքականության առավել էքստենսիվ օգտագործմամբ:

Հարուստների տեսակարար կշիռն ընդհանուր եկամուտների մեջ մեծանում է նվազ զարգացած երկրներում: Համաձայն Համաշխարհային բանկի ուսումնասիրությունների, ամենաբարձր եկամուտ ունեցողների վերին խմբի 20%-ին բաժին է հասել ընդհանուր եկամտի 67.5%-ը՝ Բրազիլիայում, 61.8%-ը՝ Քենիայում, 60.4%-ը՝ Չինաստանում և մոտավորապես 55%-ը՝ Մեքսիկայում, Նիկարագուայում և Կոլումբիայում: Նկար 27-3-ում ներկայացված զարգացող երկրներից միայն Ինդոնեզիայում և Հնդկաստանում են արձանագրվել զարգացած երկրների ցուցանիշներին մոտ ցուցանիշներ³:

ԵԿԱՍՏԻ ՇԱՐԺՈՒՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱՐԳԱՎԻՃԱԿԻ ՄԵՋ ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆ

Տարեկան եկամուտների բաշխման վիճակագրությունը չի բացահայտում եկամտի շարժունությունը, տեղաշարժերը՝ եկամուտների դասակարգման տարբեր խմբերի միջև: Վիճակագրությունն այդ պատճառով խաբուսիկ է: Պատկերացրեք տարեկան եկամուտների նույնանման բաշխում ունեցող երկու երկրներ⁴: Երկու դեպքում էլ վերին խմբի ստացած եկամուտներն ութ անգամ գերազանցում են ստորին խմբի ստացած եկամուտները: Այժմ պատկերացրեք, որ առաջին երկրում, կոչենք այն Ստատիկ, վաստակողների վերին խմբում տարիներ շարունակ միևնույն մարդիկ են: Նմանապես, Ստատիկի աղքատները տարիների ընթացքում աղքատ էլ մնում են: Կարելի է ասել, որ Ստատիկում եկամտի շարժունություն չկա: Մյուսն հակառակ, երկրորդ երկրում, որը մենք կկոչենք Դինամիկ, մարդիկ անընդհատ փոխում են իրենց տեղերը եկամուտների բաշխման սանդղակում: Ներթադրենք, յուրաքանչյուր հնգամյակում ընտանիքներից յուրաքանչյուրը մեկ տարի (անկախ հերթականությունից) լինում է վերին, երեք տարի՝ միջանկյալ, և վերջապես, մեկ տարի՝ ստորին խմբերում: Դինամիկում ցանկացած հնգամյակի ընթացքում ոչ որ մեկ տարուց ավելի ոչ աղքատ էլ լինում, ոչ էլ հարուստ: Պարզ է, որ սնտեսակաՆ լանիավասարության մակարդակները Ստատիկում և Դինամիկում խիստ տարբերվում են միմյանցից, ինչը, սակայն, չի կարելի ասել նայելով նրանց տարեկան եկամուտների նույնանման բաշխման վրա:

Ստատիկի և Դինամիկի միջև նշված տարբերությունը ցույց է տալիս, թե որքան կարևոր է հաշվի առնել եկամտի շարժունությունը, երբ առնչվում ենք տրևտեսական անհավասարության պրոբլեմի հետ: Մինչև վերջերս գոյություն չուներին եկամտի փոփոխականությանը վերաբերող մանրամասն տվյալներ: Բարեբախտաբար, այժմ այդպես չէ: Եվ Միչիգանի համալսարանի Հարցումների հետազոտական կենտրոնը, և ԱՄՆ-ի Գանձապետարանի դեպարտամենտը յուրաքանչյուր տարի անհատների տիպական խմբերից տվյալներ են հավաքում և վերլուծում դրանք⁵: Չնայած որակ ունենալով այս տվյալները՝ հետազո-

Եկամտի շարժունություն (Income mobility)
 նշանակում է՝ ժամանակի ընթացքում եկամուտների բաշխման դասակարգման մեջ անհատների և ընտանիքների տեղաշարժ վերև կամ ներքև: Երբ եկամտի շարժունությունը մեծ է, որևէ մեկի ներկայումս զբաղեցրած տեղը այդ դասակարգման մեջ դեռևս չի նշանակում, որ այն կպահպանվի որոշ ժամանակ անց:

³ Նկար 27-3-ի տվյալները չեն արտացոլում ընտանիքների թվակազմին կամ բնակչության ժողովրդագրական կազմին անբավարար տարբերությունները՝ որ գոյություն ունեն տարբեր երկրների միջև: Ավելի, տվյալները գեահատելու եղանակներն ու տվյալների նուսալիության աստիճանը տարբեր են ըստ երկրների: Այդ պատճառով պետք է վերաբերանալ մոտենալ այս տվյալներին:
⁴ Հնդկանիները երախտաբար են Մարկ Լիլլային, ուսից օգտվել են այս պատկերավոր եղանակը ներկայացնելու համար՝ Stu Mark Lilla, "Why the 'Income Distribution' Is So Misleading," The Public Interest 77 (fall 1984), pp. 61-76.

⁵ Greg J. Duncan et al., Years of Poverty, Years of Plenty: The Changing Fortunes of American Workers and Families (Ann Arbor: Institute for Social Research, University of Michigan, 1984): Stu lilla and Bradley R. Schiller, "Relative Earnings Mobility in the United States," American Economic Review 67, no. 5 (1977), pp. 926-939, որպես նկատի շարժունությունը պրոբլեմի հետազոտություն:

Նկար 27-4

ԵԿԱՄՏԻ ՇԱՐԺՈՒՆՈՒԹՅՈՒՆ 1979 ԵՎ 1988 ԹՎԱԿԱՆՆԵՐԻՆ

Հարկատուների եկամուտների կարգավիճակ 1979թ.-ին	Բարձր վճարվողների քվինտիլ	1988թ.-ին հարկատուների եկամտի կարգավիճակը			
		Հաջորդ ամենաբարձր վճարվողների քվինտիլ	Միջին քվինտիլ	Հաջորդ ամենացածր վճարվողների քվինտիլ	Ամենացածր վճարվողների քվինտիլ
Բարձր վճարվողների քվինտիլ	64.7	20.3	9.4	4.4	1.1
Հաջորդ ամենաբարձր վճարվողների քվինտիլ	35.4	37.5	14.8	9.3	3.1
Միջին քվինտիլ	15.0	32.3	33.0	14.0	5.7
Հաջորդ ամենացածր վճարվողների քվինտիլ	11.1	19.5	29.6	29.0	10.9
Ամենացածր վճարվողների քվինտիլ	14.7	25.3	25.0	20.7	14.2

Նշում՝ 1979 և 1988թթ. համար նույն անհատներն են ընդգրկված:

Աղբյուրը՝ Department of the Treasury, Office of Tax analysis.

տողներն այժմ հնարավորություն ունեն հետևելու, թե ինչպես են եկամուտներն ու տնտեսական կարգավիճակը բնութագրող այլ մեծությունները փոփոխվում երկարատև ժամանակահատվածների ընթացքում:

Նկար 27-4-ում տրված են Գանձապետարանի դեպարտամենտի հավաքած տվյալները, որոնք վերաբերում են եկամտի շարժունությանը: Տվյալները հավաքագրված են 1979-1988թթ. ընթացքում՝ հատուկ այդ նպատակով առանձնացված հարկատուների մի տիպական խմբից: Հետազոտության մեջ ընդգրկված են միայն այն հարկատուները, որոնք նշված ժամանակահատվածում ամեն տարի եկամուտներ են ունեցել: Հարկատուներին 1979թ.-ի եկամուտների համաձայն խմբավորելուց հետո, նկար 27-4-ը ներկայացնում է նաև այդ դասակարգման մեջ նույն հարկատուների դիրքը 9 տարի անց՝ 1988 թվականին: Առաջին տողն, օրինակ, ցույց է տալիս 1979 թվականին ամենաբարձր եկամուտ ունեցող հարկատուների խմբի վերաբաշխումը նույն դասակարգման մեջ՝ 1988 թվականին: Այս խմբի հարկատուների համարյա երկու երրորդը (64.7%) կարողացել է պահպանել իր բարձր դիրքերն ինը տարի անց: 1979 թվականին ամենաբարձր եկամուտ ստացողների մեկ հինգերորդը նահանջել է երկրորդ խումբ, իսկ մնացած 15%-ն իրենց եկամուտներով տեղ են զբաղեցրել ստորին երեք խմբերից մեկում: Ասվածից հետևում է, որ քիչ հավանական է, որ բարձր եկամուտ ստացողների աստիճանին հասած անհատները եկամուտների ինչ-որ կտրուկ կրճատումների պատճառով նորից հայտնվեն ստորին խմբերում:

Նկար 27-4-ի ներքևի տողն արձանագրում է 1979 թվականին ամենացածր եկամուտներով անհատների խմբի վերաբաշխումը 1988 թվականին: Որքան էլ զարմանալի է, այս խմբի ներկայացուցիչների միայն 14.2%-ն է մնացել իր տեղում: Մնացածները գրավել են ավելի բարձր դիրքեր: Ստորին խումբը ներկայացնողների երկու հինգերորդը (40%) 1988 թվականին դասվել է կամ վերին խմբին, կամ էլ՝ նրան հաջորդող երկրորդ խմբին: 1979 թվականին չորրորդ (ստորին խմբին նախորդող) խմբի երեք հինգերորդը հաջորդ ինը տարիների ընթացքում տեղափոխվել է ավելի բարձր խմբեր, և միայն 10.9%-ը՝ ստորին խումբ:

Եկամտի շարժունության վերաբերյալ տվյալները բացահայտում են այն, ինչը թաքնված է տարեկան ցուցանիշների հետևում. ցածր եկամտունեքով քիչ ընտանիքներ են, որ շարունակաբար աղքատ են մնում: Հաճախ ընթացիկ եկամուտը ցածր է, որովհետև այն վաստակող ընտանիքի անդամը երիտասարդ և անփորձ է, կամ էլ համատեղում է աշխատանքն ուսման հետ: Լինում են նաև դեպքեր, երբ եկամտային ցածր ընթացիկ կարգավիճակն աշխատանքից զրկվելու կամ էլ գործնական անհաջողությունների արդյունք է: Պատահարները և ժամանակավոր առողջական պրոբլեմները նույնպես կարող են դրա պատճառ դառնալ: Եկամտի բաշխումն Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում շատ դինամիկ պրոցես է: Շատերը, որոնք իրենց կյանքի որևէ ժամանակահատվածում ցածր եկամտունեք ունեն, եկամտային սանդուղքով վեր են բարձրանում՝ իրենց տեղը զիջելով ավելի անփորձներին, երիտասարդներին կամ էլ այն մարդկանց, որոնցից ճակատագիրն ինչ-որ պահի երես է թեքել⁶:

Հաշվի առնելով կյանքի տարբեր փուլերում վաստակած եկամտունեքի առանձնահատկությունները և եկամտունեքի սանդուղքով մարդկանց անընդհատ տեղաշարժերը վերև ու ներքև, շատ տնտեսագետներ պնդում են, որ ընտանեկան ծախսերն ավելի ճշգրիտ են բնորոշում տնտեսական կարգավիճակը, քան եկամտի մեծությունը: Եթե մոտ ապագայում կամ հեռանկարում սպասվում է ավելի մեծ եկամուտ, քան անհատը կամ ընտանիքի անդամը վաստակում է տվյալ պահին, ծախսերը սովորաբար գերազանցում են եկամտունեքը: Մյուս կողմից, երբ ընթացիկ եկամուտն ավելի բարձր է, քան նախորդը կամ ապագայում սպասվելիքը, շոշափելի խնայողություններ կարելի է կատարել, այսինքն՝ ծախսերն ընթացիկ եկամտունեքից պակաս կլինեն: Ընդհանուր առմամբ, ընթացիկ ծախսերն արտացոլում են անհատի կամ ընտանիքի երկարաժամկետ տնտեսական կարգավիճակը, կամ ինչպես տնտեսագետներն են ասում՝ կայուն եկամուտը:

Ի՞նչ են ցույց տալիս ծախսերը, եթե հաշվի առնենք անհավասարության մակարդակն ԱՄՆ-ում: Դանիել Մլենսիկն այս սսպարեզում լուրջ ուսումնասիրություններ է կատարել: Եկամտունեքի տվյալներից բացի, նկար 27-1-ը պարունակում է նաև տվյալներ ընտանեկան ծախսերի մեջ խմբերի ունեցած տեսակարար կշիռի վերաբերյալ: 1991 թվականին սմենաքիչ ծախսեր կատարած ստորին խմբի կշիռն ընդհանուր ծախսերի մեջ կազմում էր 7%: Վերին խմբի համար համապատասխան ցուցանիշը՝ 39.7% էր: Վերին խմբի ծախսերը 5.7 անգամ գերազանցում էին ստորին խմբի ծախսերը: Ինչպես տեսնում եք, ստորին խմբի ծախսերի տեսակարար կշիռն ընդհանուր ծախսերի մեջ զգալիորեն բարձր էր նրանց մասնաբաժիններից ինչպես հարկված, այնպես էլ չհարկված եկամտունեքի մեջ:

Ի տարբերություն տարեկան եկամտունեքին վերաբերող տվյալների, ընտանեկան սպառողական ծախսերի բաշխումը չի ազատուցում, որ վերջին տասնամյակներին Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում տնտեսական անհավասարության աստիճանի զգալի փոփոխություն է եղել: 1961-1991թթ. ստորին խմբի ծախսերը կազմել են ընդհանուր ծախսերի մոտավորապես 7%-ը: Նույն ժամանակահատվածում վերին խմբի բաժինը եղել է 40%-ից փոքր-ինչ քիչ: Աս

⁶ Եկամտի շարժունության վերաբերյալ լրացուցիչ խնդրազնայի համար տես Isabel Sawhill and Mark Condon "Is U.S. Income Inequality Really Growing?" (Washington, D.C.: Urban Institute, June 1992), և Federal Reserve Bank of Dallas, *By Our Own Bootstraps: Economic Opportunity and Dynamics of Income Distribution, Annual Report 1995* (Թեպետ այս աղբյուրները վերաբերում են տարբեր ժամանակահատվածների, և կրակցում ոգտագործված տվյալների բազաներն ուրիշ են, եկամտի շարժունության վերաբերյալ հետևությունները համընկնում են իրականների նախարարության ասույցած արդյունքներին, որոնք պատկերված են նկար 27-4-ում

Աղբյուրը՝ Bureau of the Census, Current Population Reports, Series p. 60-189, Income, Poverty, and Valuation of Noncash Benefits: 1994, Tables B-5 and B-7; and Economic Report of the President 1964, Table 7.

Նկար 27-5		
ԱՆՀԱՏՆԵՐԻ և ԸՆՏԱՆԻՔՆԵՐԻ ԱՂՔԱՏՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿՆ ԱՄՆ-ՈՒՄ 1947-94ԹԹ.		
Տարի	ԱՂՔԱՏՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ (%)	
	Անհատներ	Ընտանիքներ
1947	n.a.	32.0
1960	22.2	18.1
1970	12.6	10.1
1980	13.0	10.3
1985	14.0	11.4
1990	13.5	10.7
1992	14.8	11.9
1994	14.5	11.6

Ենթադրում է, որ տարեկան եկամուտների ցուցանիշների հիման վրա արձանագրված անհավասարության աստիճանի աճն ավելի շուտ տարեկան եկամտի դինամիկ փոփոխության և ժամանակավոր տատանումների, քան տնտեսական անհավասարության աճի հետևանք է:

ԱՂՔԱՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ՄԻԱՅՅԱԼ ՆԱՀԱՆԳՆԵՐՈՒՄ

Բարձր կենսամակարդակ ունեցող այնպիսի երկրում, ինչպիսին Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներն է, եկամուտների անհավասարությունն ու աղքատությունը փոխկապակցված են: Աղքատությունը կարող է սահմանվել հարաբերական չափանիշներով, ինչպես օրինակ՝ բոլոր եկամուտ ստացողների մեջ ամենացածր եկամուտներով մարդկանց մեկ հինգերորդ մասը: Ինչևէ, այս ձևակերպումն էլ այնքան ճիշտ չէ, քանի որ ըստ այդմ, աղքատությունը երբեք չի նվազի:

ԱՄՆ-ում աղքատության պաշտոնական սահմանումը հիմնված է այն նվազագույն եկամտաչափի վրա, որն անհրաժեշտ է ընտանիքին մթերքով, հագուստով, կացարանով և հիմնական այլ միջոցներով ապահովելու համար: **Աղքատության սահմանի եկամտաչափը** տարբեր է՝ կախված ընտանիքի չափերից ու կազմից, և ամեն տարի գների փոփոխության պատճառով ենթակա է ճշգրտման: Որպեսզի որոշվի գերազանցում է արդյոք եկամուտն աղքատության սահմանը, պաշտոնական աղքատության մակարդակը հաշվի է առնում բացառապես դրամական եկամուտը (տես «Տնտեսական գործունեության զրնահատումները» հավելվածը):

Որքա՞ն է աղքատների թիվն Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում: Համաձայն պաշտոնապես ընդունված աղքատության սահմանի, 1994 թվականին զբոսաշրջի էլ 38 մլն աղքատ և 8.1 մլն աղքատ ընտանիք: Նկար 27-5-ից երևում է, որ 1994 թվականին աղքատ են համարվել բնակչության 14.5%-ը և ընտանիքների 11.6%-ը: 50-ականներին և 60-ականներին աղքատությունն զգալիորեն նվազեց: 1960 թվականի 18.1%-ից և 1947 թվականի 32%-ից 1970 թվականին ընտանիքների համար աղքատության աստիճանն իջել էր մինչև 10.1%: 70-ականներին այս թիվը շատ չփոխվեց և 1980 թվականին շատ չէր գերազանցում

Աղքատության սահմանի եկամտաչափ (Poverty threshold income level)
 դրամական եկամտի այն մակարդակն է, որից ներքև ընտանիքը համարվում է աղքատ: Այն փոփոխվում է՝ կախված ընտանիքի առանձնահատկություններից (օրինակ՝ ընտանիքի անդամների թվից), և ճշգրտվում է, երբ սպառողական գները փոխվում են:

Նկար 27-6

ԱՌԱՆՁԻՆ ԽՄԲԵՐՈՒՄ ԱՂՔԱՏՆԵՐԻ ԵՎ ԱՂՔԱՏՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԻ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԻ ՓՈՓՈՆՈՒԹՅՈՒՆԸ 1959, 1976 ԵՎ 1994ԹԹ.

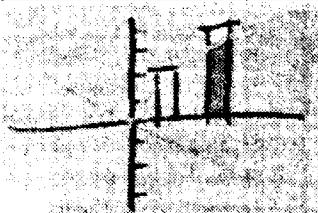
	1959	1976	1994
Աղքատ ընտանիքների թիվը (մլն)	8.3	5.3	8.1
Աղքատ ընտանիքների տեսակարար կշիռը, որի կերակրողն է.			
Կին	23	48	53
Սևամորթ	26	30	27
Տարիքավոր (65 և բարձր)	22	14	9
Տարվա ընթացքում որոշ աշխատանք ունեցող անձ	70	55	49
Աղքատության մակարդակ			
Բոլոր ընտանիքներ	18.5	10.1	11.6
Ամուսնական զույգի ընտանիքներ	15.8	7.2	6.1
Կնոջ խնամքի տակ գտնվող ընտանիք	42.6	32.5	34.6
Սպիտակամորթ	18.1	9.1	11.7
Սևամորթ	55.1	31.1	30.6
Երեխաներ (մինչև 18 տարեկան)	27.3	16.0	21.8

Աղբյուրը՝ Sources: U. S. Department of Commerce, Characteristics of the Population Below the Poverty Level: 1982, Table 5; and Income, Poverty, and Valuation of Noncash Benefit: 1994, Tables B-5, B-6, and B-7.

1970 թվականի ցուցանիշը: 80-ականների սկզբից աղքատության աստիճանն սկսեց բարձրանալ: Այս ժամանակահատվածում տեղի ունեցած փոփոխությունները մեկնաբանները պայմանավորում են 1979-1982թթ. -ին տնտեսության լճացմամբ և տրանսֆերտային ծրագրերի կրճատմամբ, որոնք էլ աղքատության մակարդակի աճի աղբյուրն էին 70-ականների վերջերին և 80-ականների սկզբներին:

Վերջին տարիներին աղքատ հասարակող բնակչության կազմն էազեա փոխվել է: Համաձայն նկար 27-6-ի, 1959 թվականին աղքատ բնակչության հիմնական մասը կազմում էին տարեցները և աշխատող մարդիկ: Ըստ այդ տարվա ցուցանիշների, աղքատ ընտանիքների 22%-ը բոլակառուներն են, իսկ աղքատ մարդկանց մեծ մասը (70%) ստարվա ընթացքում ունեցել են որոշակի աշխատանք: 1994 թվականին պատկերը կտրուկ փոխվել է: Աղքատ ընտանիքների միայն 9%-ն են կազմուս բոլակառուները, իսկ ընտանիքների գլխավորների կեսից մի փոքր պակասը ասորույց ստարվա ընթացքում որոշ ժամանակ աշխատանք են ունեցել:

Նույն այդ ժամանակահատվածում գրանցվել է նաև միայնակ մայրերով ընտանիքների զգալի աճ, և համապատասխանաբար, ամուսնական զույգով ընտանիքների թվի նվազում: Առաջինների աղքատության սակարդակը մի քանի անգամ գերազանցում է երկրորդներինը (1994 թվականին 34.6% 6.1-ի դիմաց), իսկ ընտանիքների անկախությունը աճը սեծացնում է նաև աղքատության մակարդակը: 1994 թվականին աղքատ ընտանիքների կեսից ավելին (53%) կնոջ խնամքի տակ էր, մինչդեռ 1959 թվականին այդ թվի կազմում էր միայն 23%:



ՆՏԵՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄՆԵՐԸ

ԱՂՔԱՏՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԻ ՄԱՀՍԱՆՈՒՄԸ

Ըստ 1964թ. Մոցիալական ապահովության վարչության (Social Security Administration - SSA) կողմից սահմանված աղքատության սահմանային արժեքի՝ ընտանիքներն ու անհատները բաժանվում են աղքատների և ոչ աղքատների: Քանի որ հարցման արդյունքները ցույց տվեցին, որ ցածր ու միջին եկամուտների վաստակող երեք և ավելի անդամներով ընտանիքներն իրենց եկամուտների մոտավորապես մեկ երրորդը ծախսում են սննդի վրա, վարչությունը աղքատության սահմանի արժեքը սահմանեց սննդարարության պահանջներին բավարարող մթերքի շուկայական գնի եռապատիկին հավասար: Ավելի փոքրակազմ ընտանիքների և միայնակ մարդկանց համար ընտրվեց փոքր-ինչ մեծ գործակից: Աղքատության սահմանը, կախված ընտանիքի չափից, փոխվում է, քանի որ ընտանիքի չափից և կազմից կախված՝ փոխվում է նաև մթերքի ծավալը: Ամեն տարի աղքատության սահմանը վերանայվում և համապատասխանեցվում է աճող գներին: Ներկայացվող աղյուսակում պատկերված է չորս հոգուց բաղկացած ընտանիքի աղքատության սահմանի արժեքի աճը (դոլարներով) պայմանավորված 1959-1995թթ. գների աճով.

1959	2,973
1970	3,968
1980	8,414
1990	13,359
1992	14,343
1993	14,773
1994	15,141
1995	15,570

Չնայած աղքատության սահմանը համապատասխանեցվում է գներին, այն փաստորեն տրնտեսական կարգավիճակի բացարձակ չափանիշն է: Իրական եկամուտների աճի հետ միասին աղքատության սահմանը նվազում է՝ կապված ժողովրդի հիմնական մասի եկամուտների մեծության հետ:

Պաշտոնապես աղքատության մակարդակը որոշվում է աղքատության սահմանից ցածր վաս-

տակող մարդկանց (ընտանիքների) և ընդհանուր բնակչության (ընտանիքների) թվաքանակների հարաբերությամբ: Մարդկանց կամ ընտանիքների եկամուտները որոշելիս հաշվի են առնվում բացառապես դրամական եկամուտները: Ոչ դրամական նպաստները, ինչպես օրինակ՝ սննդի կտրոնները, բժշկական սպասարկումը և բնակարանային սուբսիդիաները, պաշտոնական աղքատության մակարդակը որոշելիս հաշվի չեն առնվում:

Քանի որ 60-ականներից սկսած ցածր եկամուտներով ընտանիքների ոչ դրամական նրպաստներն էապես մեծացել են, իսկ ինչպես վերնասվեց, պաշտոնական աղքատության մակարդակը որոշելիս այդ «եկամուտները» հաշվի չեն առնվում. ապա վերջինս՝ որպես գնահատման միջոց, գնալով կորցնում է իր ճշգրտությունը: Այս բացթողումն ինչ-որ չափով լրացնելու համար Մարդահամարի բյուրոն (Bureau of Census) սահմանել է մի քանի այլընտրանքային գնահատականներ, որոնք ոչ դրամական նպաստները հաշվի են առնում արդեն որպես եկամուտ: Ի լրումն պաշտոնական աղքատության մակարդակի, Բյուրոն ամեն տարի հրապարակում է «ճշգրտված» մակարդակին վերաբերող տվյալներ, որոնք ներառում են բազմապիսի ոչ դրամական նրպաստների (սննդի կտրոններ, բուժսպասարկում, դպրոցական սնունդ, բնակարանային օժանդակություն) գործոնը: Ինչ խոսք, այս հանգամանքն իջեցնում է աղքատության մակարդակը: Օրինակ, եթե 1994 թվականին պաշտոնական աղքատության աստիճանը 14.5% էր, ապա «ճշգրտված» աղքատության մակարդակը, որը ներառում էր վերը նշված նպաստները, իջավ մինչև 11.1%:

Յուրաքանչյուր տարի աղքատության մակարդակը որոշելիս հաշվի են առնվում ԱՄՆ-ում 60 հազար բնակիչների հարցման արդյունքները, որը հնարավորության սահմաններում ներկայացնում է բնակչության բոլոր խավերը: Այս թեմայով մանրամասն տվյալներ պարունակող ամենաընդգրկուն աղբյուրը Մարդահամարի բյուրոյի տարեկան ամփոփագիրն է՝ Income, Poverty, and Valuation of Noncash benefits.

Սևերի աղքատության մակարդակը 1994 թվականին 30.6% էր, իսկ սպիտակներինը՝ 11.7%: Այնուհանդերձ, վերջիններս կազմում էին ԱՄՆ-ի աղքատ բնակչության երկու երրորդը: Հավանաբար, աղքատության ամենաողբերգական հետևանքները բաժին են ընկնում երեխաներին: Վերջին երկու տասնամյակներում աղքատության մակարդակը նրանց շրջանում կտրուկ աճել է: 1994 թվականին ԱՄՆ-ում երեխաների 21.8%-ն ապրում էր չքավորության մեջ, իսկ 1976 թվականին այդ թիվն ընդամենը՝ 16.0% էր:

ՏՐԱՆՍՖԵՐՏԱՅԻՆ ՎՃԱՐՈՒՄՆԵՐ ԵՎ ԱՂՔԱՏՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿ

60-ականների կեսերին տարածված կարծիք կար, որ աղքատների վիճակը թեթևացնելու համար նախատեսված եկամտի տրանսֆերտներն ի վիճակի են եթե ոչ վերացնելու, պալա զգալիորեն կրճատելու աղքատությունը: Նախագահի 1964 թվականի տնտեսական հաշվետվության մեջ նշվում է, որ աղքատությունը հնարավոր կլիներ փաստացի վերացնել, եթե ֆեդերալ կառավարությունն ամբողջական եկամտի 2%-ի չափով ավելացներ իր ծախսերը: Առաջնորդվելով Ջոնսոնի վարչակազմի հռչակած «Պատերազմ աղքատությանը» կարգախոսով, կառավարությունը կտրուկ ավելացրեց տրանսֆերտային ծրագրերի շրջանակներում կատարվող ծախսերը: Անհատական եկամուտների մաս կազմող ընդհանուր տրանսֆերտները, ներառյալ տարեց մարդկանց համար նախատեսվածները, 1975 թվականին 1965 թվականի համեմատությամբ կրկնապատկվեցին: Աղքատների տրանսֆերտները, ներառյալ դրամական և ոչ դրամական նպաստները, նույնպես զգալիորեն աճեցին: **Միջոցների հավաստագրմամբ եկամտային տրանսֆերտները**, որոնք նախատեսված են բացառապես որոշակի կրիտիկական կետից ցածր եկամուտներ ունեցող մարդկանց համար, եռապատկվեցին 24 մլրդ դոլարից (1965թ.) հասնելով 70 մլրդ դոլարի (1975թ.):

Անհատական եկամուտների հաշվեկշռում միջոցների հավաստագրմամբ տրանսֆերտների բաժինը 1.5%-ից (1965թ.) հասավ 3.0%-ի (1975թ.): 1975-1990 թվականների ընթացքում և ընդհանուր տրանսֆերտները, և միջոցների հավաստագրմամբ տրանսֆերտներն անհատական եկամուտների հաշվեկշռում շարունակում էին աճել, սակայն շատ ավելի ցածր տեմպերով, քան 1964թ. «Պատերազմ աղքատությանը» հռչակելուն հաջորդած տասնամյակի ընթացքում: 1992 թվականի սովյալներով, միջոցների հավաստագրմամբ տրանսֆերտներն արդեն կազմում էին անհատական եկամտի 4.3%-ը⁷:

⁷ Հետևյալ աղյուսակում ներկայացված են ընդհանուր եկամտային և միջոցների հավաստագրմամբ տրանսֆերտների վրա կատարված ժախտերի տեսակարար կշիռը անհատական եկամտի կազմում 1965, 1975, 1985 և 1992 թվականների համար: Խճվերը ներառում են ինչպես դրամական, այնպես էլ ոչ դրամական նպաստները:

Միջոցների հավաստագրմամբ եկամտային տրանսֆերտները (Means-tested income transfers) նախատեսված են բացառապես որոշակի կրիտիկական կետից ցածր եկամուտ վաստակող մարդկանց կամ ընտանիքների համար: Տրանսֆերտներ ստացողների ցուցակում անհատի կամ ընտանիքի ընդգրկվելը, այսպիսով, պայմանավորված է նրանց ցածր եկամտի կարգավիճակով:

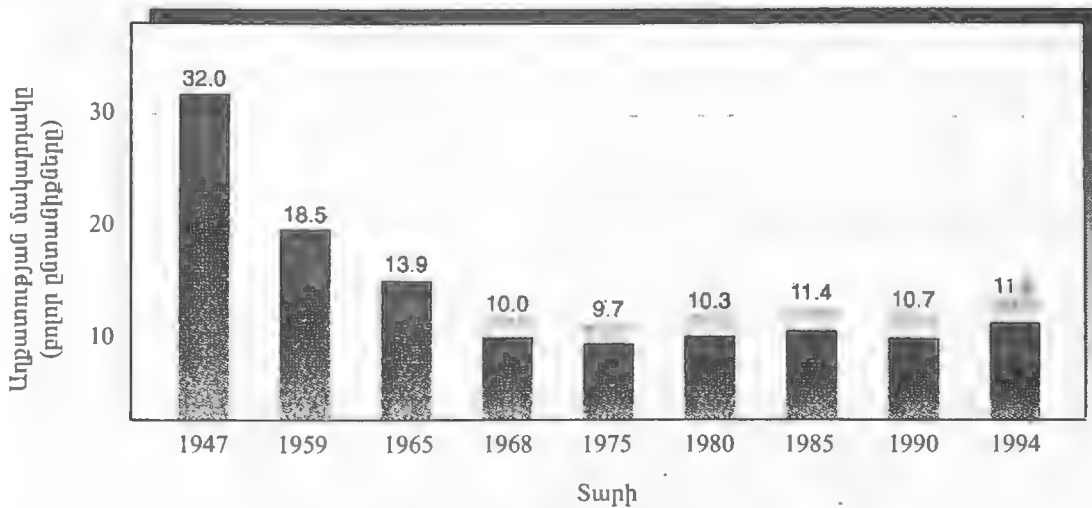
ԲԱԺԻՆՆ ԸՆԴՀԱՏԱԿԱՆ ԵՎԱՍՏԵ ՄՆՋ (%)

ՏԱՐԻՆ	ԸՆԴՀԱՏԱԿԱՆ ԵՎԱՍՏԵ ՄՆՋ	ՄԻՋՈՑՆԵՐԻ ՀԱՎԱՍՏԱԳՐՈՒՄԸ
	ՏՐԱՆՍՖԵՐՏԱՅԻՆ ՎՃԱՐՈՒՄՆԵՐ	ՏՐԱՆՍՖԵՐՏԱՅԻՆ ՎՃԱՐՈՒՄՆԵՐ
1965	8.5	1.5
1975	17.4	3.0
1985	18.8	3.4
1992	21.0	4.3

Միջոցների հավաստագրմամբ ոչ դրամական տրանսֆերտները ներառում են մեծնոր (սենյո) կտրոսներ, դպրոցական սենյո նպաստներ և WIC (թրագիր) բուսկարանային և էլեկտրաէներգիայի նպաստները, ինչպես նաև Մեյկերի յուժաբարասարկման վճարումները: Իսկ ընդհանուր տրանսֆերտային վճարումները հաշվի են առել Մեյկերյա թրագրով վճարումները: Թանագիտական պատրաստման և կրթական նպաստների համար կատարված ծախսերը հաշվի չեն առնվել: *See Statistical Abstract of the United States, 1995, ստրուսակներ 584 և 589*

Նկար 27-7

ԱՂՔԱՏՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ 1947-94ԹԹ.



1950-60-ական թթ.-ին ընտանիքների աղքատության մակարդակը նվազել է, մի փոքր փոխվել է 1970-ականներին և աճել է 1980-ականների սկզբներին: Ստվերագծված մակերեսը ցույց է տալիս աղքատության մակարդակի լրացուցիչ կրճատումը, երբ բնեղեն նպաստները հաշվարկված են որպես եկամուտ: 1990թ.-ին բնեղեն նպաստներով ճշգրտված աղքատության մակարդակը եղել է 8.4%, իսկ 1994թ.-ին՝ 8.8%:

Աղբյուրը՝ Department of Commerce, Income, Poverty, and Valuation of Noncash Benefits, 1994.

Կարողացա՞նք, արդյոք, կառավարության ավելացրած եկամտային փոխանցումների ծախսերը նվազեցնել աղքատության մակարդակը, ինչպես ենթադրվում էր նախագահի 1964 թվականի տնտեսական հաշվետվության մեջ: Աղքատության դեմ պայքարի ծրագրերը ենթադրում են ինչպես դրամական, այնպես էլ՝ ոչ դրամական նպաստներ: Նկար 27-7-ում ներկայացված են աղքատության մակարդակի տարբեր թվականների ցուցանիշները՝ ներառյալ ոչ դրամական տրանսֆերտային նպաստները (ոչ դրամական նպաստներն այստեղ հանդես են գալիս որպես եկամուտ), և առանց դրանց: Շարունակելով հետպատերազմական շրջանի միտումը՝ աղքատության մակարդակը 60-ականներին իջել է: 70-ականներին արդեն նկատվել է կայունացում, և 1980 թվականին աղքատության մակարդակը 10.3% էր՝ համարյա այնքան, ինչքան 1968 թվականին: Իսկ 1994 թվականին, ինչպես արդեն ասվել է, այդ ցուցանիշը կազմեց 11.6%:

Աղքատության մակարդակի այս ամփոփիչ ցուցանիշները, սակայն, քողարկում են մի կարևոր հանգամանք՝ տարեց և ծաղկման տարիքում գտնվող մարդկանց գործունեությունների միջև գոյություն ունեցող տարբերությունը, որին մինչև այժմ քիչ ուշադրություն է հատկացվել: Նկար 27-7-ը լուսաբանում է այդ խնդիրը: Տարեցների աղքատության մակարդակը 70-ականների ընթացքում շարունակում էր նվազել: 1990 թվականի տվյալներով, այդ թիվն իջել է մինչև 6.3% այն դեպքում, երբ 1968 թվականին կազմում էր 17.0%, իսկ 1959 թվականին՝ 30.0% (տես՝ 27-8 նկարը, մաս ա): Աշխատունակության տարիքի ամե-

րիկացիների համար այս փոփոխությունները խիստ տարբեր են: Տասնամյակների ընթացքում աղքատության մակարդակն իջնելով՝ 1968 թվականին հասավ իր ցածրագույն կետին, ապա սկսեց աճել 70-ականներին և 80-ականների սկզբներին (մաս b): 1994թ. ոչ տարեց մարդկանց խնամքի տակ գտնվող ընտանիքների համար պաշտոնական աղքատության մակարդակը 12.6% էր: Համեմատության համար նշենք, որ 1968 թվականին այդ ցուցանիշը կազմում էր 9.0%, իսկ 1965 թվականին՝ տրանսֆերտային ծրագրերով նախատեսված ծախսերի ավելացումից անմիջապես առաջ, 10.9%: Նույնիսկ, եթե հաշվի ենք առնում ոչ դրամական նպաստները (մաս c), այս վերջին խմբի աղքատության մակարդակը 80-ականներին և 90-ականների սկզբին մոտավորապես նույն էր, ինչ 60-ականներին՝ նախքան «Պատերազմ աղքատությանը» ծրագրի ընդունումը:

ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ՏՐԱՆՍՖԵՐՏԱՅԻՆ ԾՐԱԳՐԵՐԻ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄՆԵՐԸ

Ինչո՞ւ եկամտների տրանսֆերտային ծրագրերն այնքան արդյունավետ չեղան, որքան ենթադրվում էր: Տնտեսական աճի տեմպերի դանդաղումը որոշակիորեն արգելակեց այն առաջընթացը, որ գրանցվել էր աղքատության դեմ պայքարում: Ինչպես արդեն ասվել է, 70-ականների սկզբներին աճի տեմպերը նվազեցին բոլոր արդյունաբերական զարգացած երկրներում (տե՛ս՝ IV-D նկարը): Սոցիալական փոփոխությունները ևս այդ պայքարում հաջողության հասնելու խոչընդոտ էին: Ամուսնալուծությունների մակարդակը, միայնակ մայրերին ընկնող ծնունդների և կնոջ խնամքի տակ գտնվող խնամակալների թիվը, ահա մի շարք բնութագրեր, որոնք բոլորն էլ վերջին տարիներին բարձրացել են՝ մեծացնելով նաև աղքատության մակարդակը*:

Ստացված արդյունքները հուսադրող համարել չի կարելի նույնիսկ այն դեպքում, երբ ինֆլյացիայով ճշգրտված եկամտի մեծությունը (մեկ մարդու հաշվով) 1994 թվականին 50%-ով ավելի բարձր է եղել, քան 1965 թվականին: Ինչո՞ւ եկամտի այս աճն է, ապես չկրճատեց աղքատության մակարդակը:

Մարդկանց աղքատության մակարդակին համապատասխան եկամտով ստատիկ էր բազմաթիվ պատճառներ ունի: Ռմանր աղքատ են, որովհետև տարբեր հիվանդությունների, ֆիզիկական, մտավոր կամ զգացմունքային տկարության գոհեր են: Ուրիշների համար աղքատության ժամանակաշրջանը պայմանավորված է այնպիսի գործոններով, ինչպիսիք են ամուսնալուծությունը, կրթության (մասնագիտական ուսուցման) վաղաժամ ընդհատումը, երիտասարդ տարիքում և առանց ամուսնության երեխա ունենալը կամ էլ կյանքը բարձր ռիսկի խմբերի հետ կապելը: Ռմանց ցածր եկամտների պատճառն էլ այն է, որ սովորում են, կամ էլ նոր են սկսել աշխատել: Ցածր եկամտներ ունեցող տարբեր խմբերի առանձնահատկությունները խանգարում են կառավարությանը մշակել այնպիսի ծրագրեր, որոնց իրականացումը կուժնակի անցանկալի հետևանքներ չունենա:

Այնպիսի հավաստագրմամբ եկամտային տրանսֆերտները երկու այդպիսի կողմնակի հետևանքներ են առաջացնում, որոնք իջեցնում են նրանց որ-

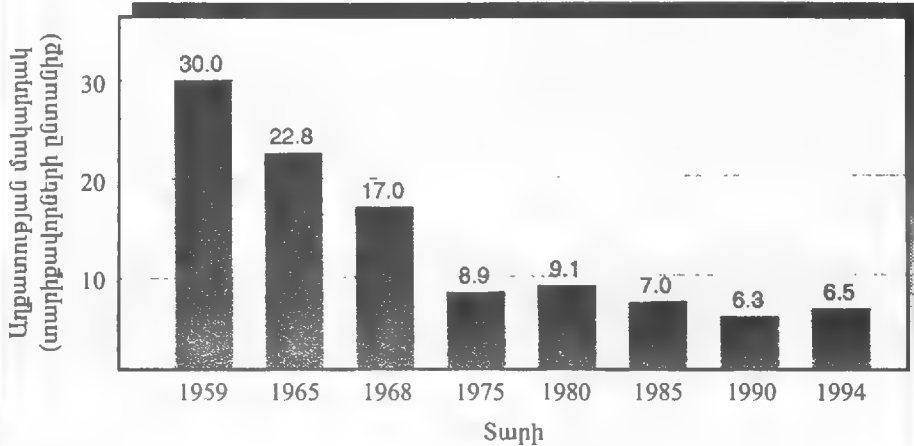
* Լրացուցիչ վերլուծելու համար թե ինչու աղքատության դեմ պայքարի յոթանակներում իրականացված եկամտային տրանսֆերտները ավելի արդյունավետ չեն եղել տե՛ս Lawrence M. Mead, *The New Politics of Poverty: The Nonworking Poor in America* (New York, Basic Books, 1990), և Robert Rector, "Why Congress Must reform Welfare," *Heritage Foundation Background*, 1993, December, 1995:

^aՃշգրտված է սննդի, առողջապահության և բնակարանի նպաստներով:

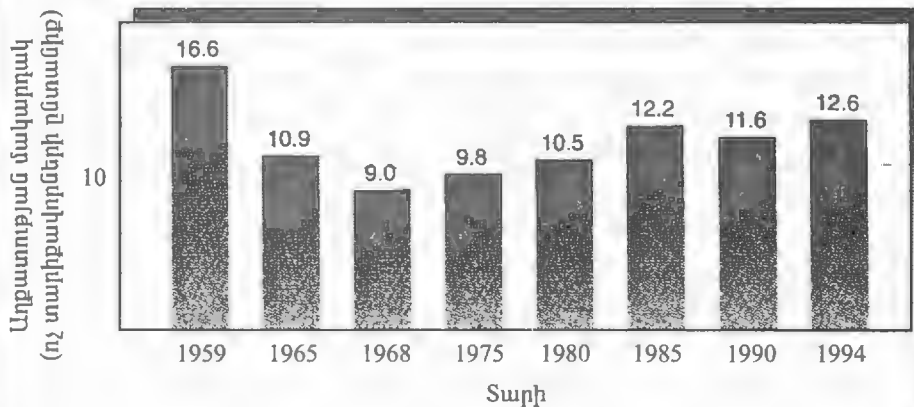
Աղբյուրը՝ Department of Commerce, Income, Poverty, and Valuation of Noncash Benefits, 1990, and Measuring the Effects of Benefits and Taxes on Income and Poverty, 1990 and 1992. James Gwartney and Thomas S. McCaleb, "Have Antipoverty Programs Increased Poverty?" The Cato Journal (spring/summer, 1985).

Նկար 27-8

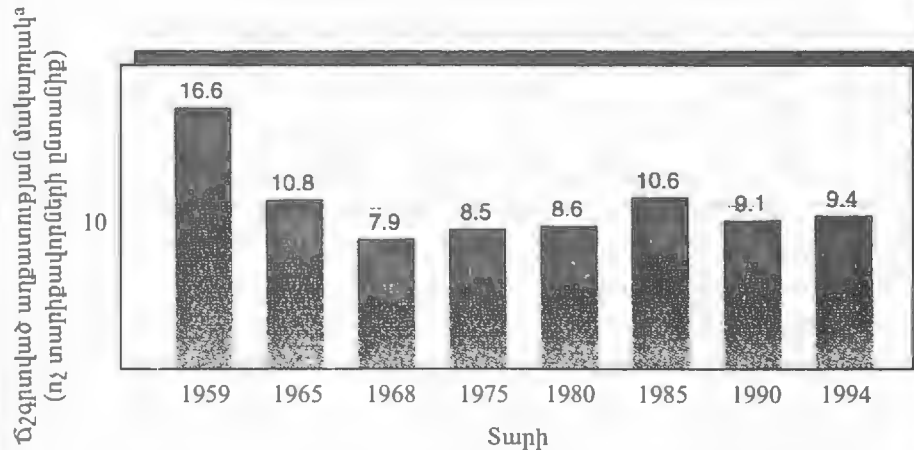
ԱՂՔԱՏՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ ՏԱՐԻՔԱՎՈՐՆԵՐԻ ՄՈՏ՝ ՈՉ ՏԱՐԻՔԱՎՈՐՆԵՐԻ ՀԱՄԵՍԱՏՈՒԹՅԱՄԲ 1959-94ԹԹ.



(a) Տարիքավորների ընտանիքի աղքատության մակարդակը կտրուկ նվազել է սկսած 1959թ.-ից



(b) Եվ հակառակը՝ աղքատության մակարդակն աճել է ոչ տարիքավորների ընտանիքների մոտ՝ սկսած 1960թ.-ից:



(c) Բնեղեն նպաստները մեղմացրել են ոչ տարիքավորների աղքատության մակարդակը, բայց չեն կրճատել:

պես աղքատության դեմ պայքարի միջոցի արդյունավետությունը: **Նախ՝ տրանսֆերտային ծրագրերը, զգալիորեն թեթևացնելով աղքատների վիճակը, միաժամանակ մարդկանց այնպիսի ընտրության առաջ են կանգնեցնում, որը նրանց աղքատության է տանում:** Այս երևույթը երբեմն կոչում են **սամարացու երկընտրանք:** Այնքանով, որքանով այս ծրագրերը մեղմում են այնպիսի երևույթների բացասական հետևանքները, ինչպիսիք են առանց ամուսնության ծնունդները, հայրերի հրաժարվելը երեխաներից, թմրամոլությունը և ակոհոլիզմը, ուսումը թողնելը և այլն, նրանք ակամա խրախուսում են մարդկանց այնպիսի որոշումներ կայացնել, որոնց հետևանքով վերջիններս հայտնվում են հենց նույն պայմաններում: Սա, իհարկե, տրանսֆերտային ծրագրերի նպատակը չէ, սակայն կողմնակի անցանկալի հետևանքներից մեկն է: Կյանքի ոչ երկար հատվածների համար այս երևույթները միգուցե շատ կարևոր չթվան, բայց երբ խնդրին մոտենում ես տևական ժամանակահատվածի տեսանկյունից, բացասական հետևանքները լուրջ երանգներ են ստանում:

Երկրորդ՝ եկամտատներին առնչվող տրանսֆերտները վերացնում են սեփական ուժերով ելքեր փնտրելու մարդկանց մղումը: Երբ տրանսֆերտային նրպաստներն առնչվում են եկամտատներին, տրանսֆերտների աճը հանգեցնում է աղքատների **ներքին սահմանային հարկադրույթաչափի** ավելացմանը՝ լրացուցիչ եկամտի այն մասի, որը կամ պետք է ուղղակիորեն մուծվի հարկի ձևով, կամ էլ արտահայտվի եկամտային հավելումների կրճատումով: Այդ պատճառով, աղքատ ընտանիքի եկամտատների աճի հետ կապված նրան հատկացվող նպաստները նվազում են: Հաշվի առնելով այս հանգամանքը, ցածր եկամտատներով ընտանիքներն ավելի շուտ պակասեցնում են աշխատանքով վաստակած եկամտի բաժինն ընդհանուր եկամտատների մեջ: Որոշ դեպքերում աշխատանքը և լրացուցիչ վաստակը կարող են նույնիսկ բացասական արդյունքի հանգեցնել՝ ցածրացնել ընտանիքի տնտեսական կարգավիճակը: Քանի որ ներքին հարկի սահմանային բարձր դրույթաչափերը թուլացնում են աղքատ ընտանիքների աշխատանքով վաստակելու ձգտումը, ստացվում է, որ դրանք միայն փոխարինում են այն եկամտատներին, որոնք ընտանիքները գուցե կվաստակեին ավելի բնական եղանակներով:

Սամարացու երկընտրանք (Samaritan's dilemma)՝ Զածր եկամտի վաստակող մարդկանց ցույց տրված *օժանդակությունը կրճատում է այն հնարավոր լուծումները, որոնք միգուցե ընտրվեին, եթե այդ օժանդակությունը չլիներ:* Փոխարենն ընդունվում են որոշումներ, որոնք նոր դուր են բացում դեպի աղքատություն: Այսպիսով, առաջանում է *հակասություն*, աղքատներից տրամադրվող եկամտային տրանսֆերտները փակում են ընտրության ճանապարհը՝ առաջնորդելով նրանց դեպի աղքատություն:

Հարկի ներքին սահմանային դրույթաչափը (Implicit marginal tax rate)՝ լրացուցիչ (սահմանային) վաստակի այն մասն է, որը պետք է ուղղակիորեն մուծվի որպես հարկ կամ արտահայտվի եկամտային հավելումների կրճատումով: Քանի որ հարկի սահմանային դրույթաչափը որոշում է լրացուցիչ վաստակած դրսի այն մասը, որը մնում է անհատին, ուստի այն կարևոր չափանիշ է մարդկանց աշխատելու ծղամր որոշելիս

ԵԿԱՄՏԱՅԻՆ ՏՐԱՆՍՖԵՐՏՆԵՐ ԵՎ ԲԱՅԱՍԱԿԱՆ ԵԿԱՄՏԱՀԱՐԿ

Եկամտային տրանսֆերտների անցանկալի կողմնակի արդյունքների մասին պատկերացում կարելի է կազմել նաև սովորական **բացասական եկամտահարկին** առնչվող հարցերն ուսումնասիրելիս: Այս սկզբունքը, որն արդեն մի քանի տասնյակ տարի է, ինչ սուր բանավեճերի առարկա է, հաշվի է առնում և երաշխավորված նվազագույն կամ բազային եկամտի միավորը (1), և հարկի ներքին սահմանային դրույթաչափը (2): Սոցիալական օգնության ծրագրերի մեծ մասում կոչ է արվում մեծացնել երաշխավորված եկամտի սակարդակն ընտանիքների թվակազմի աճին համապատասխան: Մինչդեռ բացասական եկամտահարկերի համակարգը ենթադրում է հավելյալ եկամտի (ուպատի) կրճատում լրացուցիչ վաստակի մի մասի չափով, ընտանիքի «վաստակած» եկամտատների աճին համապատասխան: Այս կրճատված մասն էլ հենց հարկի ներքին սահմանային դրույթաչափն է:

Նկար 27-9-ը բացատրում է, թե ինչպես է գործում բացասական եկամտահարկերի համակարգը, համաձայն որի, 4 հուլյան կազմված ընտանիքի երաշխավորված նվազագույն եկամտոր 6 հազար է, իսկ հարկի սահմանային դրույթաչափը՝ 33%: Վաստակած գումարի աճի հետ մեկտեղ, հարկերից հետո մնա-

Բացասական եկամտահարկերի համակարգ (Negative income tax)⁹

Աղքատներին նպաստների հատկացում այն հաշվով, որ երաշխավորվի անհատի կամ ընտանիքի նվազագույն բազային եկամտի մակարդակը: Եթե անհատը կամ ընտանիքի անդամները չեն աշխատում, բազային եկամտի մակարդակն ստացվում է նպաստների տեսքով: Եթե գոյություն ունի աշխատանքից գոյացած եկամուտ, բազային եկամտի մակարդակին համապատասխանող նպաստները կրճատվում են այդ հավելյալ եկամտի մի մասով (100%-ից փոքր): Այսպիսով, եկամուտների աճը միշտ կավելացնի հարկերից հետո մնացած «մաքուր» եկամտի մակարդակը:

Անվնասաբերության կետը (Break-even point)⁹ բացասական եկամտահարկերի համակարգում եկամտի այն մակարդակն է, որի դեպքում հավելյալ վաստակած գումարին համապատասխան կրճատված նպաստների մակարդակը հավասար է բազային եկամտի մակարդակին: Այսպիսով, անհատը ոչ հարկեր է վճարում և ոչ էլ հավելյալ եկամտային նպաստներ ստանում:

ցած ընտանիքի «մաքուր» եկամուտը մեծանում է այդ գումարի երկու երրորդի չափով: Այսպես, վաստակած 1500 դոլար գումարը կավելացնի «մաքուր» եկամուտը հազար դոլարով՝ 6 հազարից այն հասցնելով 7 հազարի: Այսպիսով, ընտանիքի ստացած հավելյալ եկամուտը կգերազանցի մուծվելիք հարկերն այնքան ժամանակ, քանի դեռ վաստակած գումարի չափը չի անցել **անվնասաբերության կետից** (ներքին սահման)՝ 18 հազար դոլարից: Այս կետում մուծվելիք հարկերը հավասար են որպես օգնություն ստացած հավելյալ եկամտի մակարդակին: Անվնասաբերության կետից այն կողմ արդեն գործում է դրական հարկերի համակարգը:

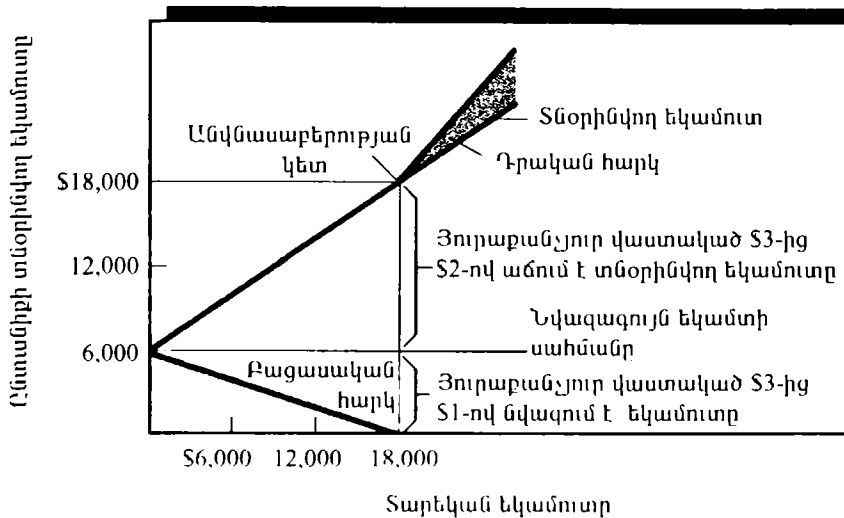
Բացասական եկամտահարկերի համակարգի գործողության վերը նկարագրված սկզբունքը բացահայտում է այն խնդիրները, որոնք կապված են նրպաստների հետ: 6 հազար դոլարի երաշխավորված եկամտի մակարդակը, նույնիսկ որոշ լրացուցիչ եկամտի դեպքում, ընտանիքը չի փրկի աղքատությունից: Այս հանգամանքը նկատի առնելով՝ շատերը պնդում են բարձրացնել բազային եկամտի մակարդակը: Այդ դեպքում, սակայն, եթե հարկի ներքին սահմանային դրույքաչափը նույնը մնա, անվնասաբերության կետին համապատասխանող եկամտի մակարդակը կաճի՝ ավելացնելով ինչպես նպաստներ ստացող մարդկանց թիվը, այնպես էլ՝ ծրագրի իրականացման համար պահանջվող ծախսերը: Օրինակ, ենթադրենք, հարկի ներքին սահմանային դրույքաչափը մնում է 33%, իսկ նվազագույն եկամուտը 6 հազար դոլարից բարձրանում է մինչև 12 հազար դոլար: Դրա հետևանքով, անվնասաբերության կետին համապատասխանող եկամտի մակարդակը կհավասարվի 36 հազար դոլարի (18 հազարի փոխարեն): Ավելի բարձր անվնասաբեր եկամտի մակարդակն, իր հերթին, նպաստներ ստանալու ենթակա ընտանիքների կազմը կհամալրի ցածրից միջին և միջին եկամուտների տեր ընտանիքներով: Համապատասխանաբար, կբազմապատկվի ծրագրի գինը: Եվ վերջապես, բարձր երաշխավորված եկամտի մակարդակը՝ ա) շատերի համար կկանխորոշի ցածր եկամուտներ վաստակելու համեմատաբար հեշտ ուղի, և բ) կնվազեցնի բարձր եկամուտներ ապահովող մի շարք ոլորտներում (ինչպես օրինակ, մարդկային կապիտալի) կատարվող ներդրումների դիմաց ստացվող հատուցումները: Ժամանակի ընթացքում ավելի ու ավելի շատերը կբավարարվեն նպաստներով, և քչերը կվաստակեն բավականաչափ բարձր եկամուտներ՝ տրանսֆերտներից գոյացող հարկերը մուծելու համար:

Աղքատներին հատկացվող նպաստներն ավելի արդյունավետ դարձնելու համար կարելի է մտածել նաև հարկի սահմանային դրույքաչափը մեծացնելու մասին: Օրինակ, երաշխավորված եկամուտը կարելի է հասցնել 12 հազար դոլարի և հարկի սահմանային դրույքաչափը բարձրացնել մինչև 66.7%: Այս դեպքում անվնասաբերության կետը կմնար նույն՝ 18 հազար դոլարի մակարդակի վրա⁹: Բայց տեսնենք, թե ինչպես դա կանդրադառնա աղքատների վաստակելու ձգտման վրա: Այս նախագիծը ենթադրում է, որ վաստակած յուրաքանչյուր 3 դոլարն աղքատ ընտանիքների գուտ եկամուտը կավելացնի ընդամենը 1 դոլարով: Եվ քանի որ այս ընտանիքներին կմնա լրացուցիչ վաստակած գումարի միայն փոքր մասը, նրանց վաստակելու նպատակահարմարությունը խիստ կասկածելի կդառնա:

⁹ Ընտանիքը, որը վաստակում է 18 հազար դոլար, կկրճատի իր հավելյալ եկամուտը վաստակած գումարի երկու երրորդով (66.7% հարկի ներքին սահմանային դրույքաչափ): Այսպիսով, եթե ընտանիքի եկամուտը հասնի 18 հազար դոլարի, ապա 12 հազար դոլարի հավելյալ եկամուտն ամբողջությամբ կկորչի:

Նկար 27-9

ԲԱՑԱՍԱԿԱՆ ԵԿԱՄՏԱՀԱՐԿԻ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅՈՒՆԸ



Այս նկարը ցույց է տալիս բացասական եկամտահարկի՝ 33 տոկոս սահմանային հարկադրույքով ազդեցությունը 4 անձով ընտանիքի 6000 դոլար նվազագույն եկամտի վրա: Եթե ընտանիքը տարվա ընթացքում վաստակում է գերոյական եկամուտ, ապա կստանա 6000 դոլար տարեկան սուբսիդիա: Քանի որ ընտանիքի եկամուտն աճում է, ապա նրա հարկված եկամուտը կաճի 67 սենթով՝ յուրաքանչյուր վաստակած դոլարի դիմաց (իսկ սուբսիդիան կնվազի 33 սենթով), մինչև որ 18000 դոլար եկամտի անվնասաբերության մակարդակը նվաճվի:

Բացասական եկամտահարկերի համակարգը վեր է հանում այն սուր հակասությունները, որ գոյություն ունեն աղքատներին հատկացվող օգնության և նրանց զուտ եկամուտների բարելավման միջև: Հավելյալ եկամուտները, որոնք էապես բարձրացնում են փոքր զումարներ վաստակող կամ առանց որևէ վաստակի մարդկանց տնտեսական կարգավիճակը, կամ ա) շատ քանակ կարժեանան, քանի որ օժանդակության մեծ մասը կգնա միջին եկամուտներ վաստակող ընտանիքներին, և հատկացվող նպաստները կթելադրեն ելքեր, որոնք աղքատության կհանգեցնեն, կամ բ) բարձր հարկի սահմանային դրույքաչափը կտրուկ կնվազեցնի աղքատների շահագրգռվածությունն իրենց խնդիրներն ինքնուրույն լուծելու համար:

Շատ տնտեսագետներ կարծում են, որ ներկա սոցիալական ապահովվածության համակարգը կողմնակի անգանկալի հետևանքներն աճելի վատ են, քան բացասական եկամտահարկերի հասանաբար Գործող սեխանիզմների առկայության պայմաններում աղքատ բնակիչները հաճախ բախվում են լուրջ հակասությունների. երբ եկամտի որոշակի սակարդակից այն կողմ լրացուցիչ վաստակը նրանց համար անշահալիտ է դառնում, քանի որ անգնելով եկամտի աճելի բարձր սակարդակի նրանք գրկվում են որոշակի նպաստներից (օրինակ՝ բուժսարտարկան և դպրոցական սենյակ)

ՎԵՐԱԲԱՇԽՄԱՆ ԱՐԺԵՔԻ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄԸ

Տնտեսագիտությունը գտնում է, որ զամբ եկամուտ ունեցողների կարգավիճակը բարձրագույնը նպաստակով եկամտային տրանսֆերտների կիրառումը նման է սաղով ցուր տեղափոխելուն. Հարկի սահմանային դրույքաչափերի բարձրացումը (թե ներքին, թե անտարդակի) ձեռնառն չէ ոչ հարկատու դոնորներին, ոչ էլ նպատակ ստացողներին. Այն բացառությամբ է անդրադառնում սարքկանց աշխատելու շահագրգռվածության վրա և կրճատում է տնտեսական բարիքներից նրանց ստացած վաճառումները. Ինչպեսզի, որ վերջնական արդյունքի տեսակետից, տրանսֆերտների արժեքը գերազանցում է տրանսֆերտ

եկամուտների արժեքը: Ավելին, սուսցվող նպաստները սոսկ զբաղեցնում են այն եկամուտների տեղը, որ մարդիկ կարող էին վաստակել իրենց աշխատանքով:

Էդգար Բրոունինգը և Ուիլյամ Ջոնսոնն իրենց աշխատության մեջ փորձել են գնահատել այն վնասը, որն առաջանում է հարկի սահմանային դրույքաչափերի բարձրացմամբ (եկամտային տրանսֆերտների հետևանքով) պայմանավորված աշխատուժի առաջարկի նվազմամբ¹⁰: Բրոունինգը և Ջոնսոնը գնահատեցին, որ բացասական եկամտահարկերի համակարգում հասարակության վերին խմբի 60%-ից (ըստ եկամուտների) ստորին 40%-ին լրացուցիչ 1 դոլար փոխանցելու դեպքում կորուստները կկազմեն 3.49 դոլար:

Այսպիսով, արտադրողներից չարտադրողներին եկամտի տրանսֆերտը քանկ ձեռնարկ է: Արդյո՞ք վերաբաշխման ծրագրերը կփոխհատուցեն դրանց իրականացման համար կատարված ծախսերը: Տնտեսագիտությունն ի վիճակի չէ այս հարցին պատասխանելու: Այն կարող է միայն օգնել բացահայտելու և գնահատելու այդ ծախսերը (վերջնական կորուստների տեսքով), ինչպես նաև գնահատելու այլընտրանքային ծրագրերի հնարավոր արդյունավետությունը: Հուսով ենք, այս պրոբլեմներին վերաբերող առավել ամբողջական տեղեկությունները կօգնեն ընտրողներին և քաղաքական գործիչներին ընդունելու ճիշտ որոշումներ:

¹⁰ Stu' Edgar K. Browning and William Johnson, "The Trade-off between Equality and Efficiency," *Journal of Political Economy* (ապրիլ 1984):

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Եկամտային տրանսֆերտների խնդիրը ներկա մերքաղաքական սուր քննարկումների կիզակետում է: Ժողովրդագրական փոփոխություններն ստիպում են քաղաքական գործիչներին ամենայն լրջությամբ մտածել սոցիալական ապահովվածության համակարգի ապագայի մասին: Մեծ ուշադրության են արժանի նաև այնպիսի նուրբ խնդիրներ, ինչպիսիք են եկամուտների աճող տարբերությունները և պետական քաղաքականության՝ այս բնագավառում հարցեր կարգավորելու հնարավորությունները: Այժմ լայնորեն քննարկվում է նաև սոցիալական ապահովվածության համակարգի վերակառուցման խնդիրը: Այս ամենը մենք կքննարկենք գլուխ 31-ում, որն անդրադառնում է այսօրվա մի շարք կարևոր ներքաղաքական խնդիրներին:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Շուկայական տնտեսությունում ռեսուրսների գներն արտացոլում են սակավությունը և շահագրգռում մարդկանց լավ աշխատել, օժանդակում են արտադրողական պաշարների ի հայտ գալուն և ուղենշում աշխատանքը բարելավելու նոր եղև-

նակներ: Հաջողության հասնում են այն անհատները, որոնք առաջարկում են սպառողների կողմից բարձր գնահատվող միջոցներ: Եկամուտների բաշխումը պայմանավորվում է մարդկանց կողմից առաջարկվող ռեսուրսների քանակով ու արժեքով: Այնտեղ, ուր շուկան է բաշխում միջոցները, գոյություն չունի մի ինչ-որ կենտրոնական բաշխիչ գործակալություն, որը կարկանդակի պես տնտեսական բարիքները շերտ-շերտ կտրատի և բաժանի մարդկանց:

2. 1994 թվականի տվյալներով, նախքան հարկումը և տրանսֆերտները, ընտանիքների ստորին խմբի (ըստ եկամուտների) 20%-ն ստացել է ընդհանուր եկամուտների 4.2%-ը, այն դեպքում, երբ վերին խմբի 20% ընտանիքներն ստացել են մոտավորապես 11 անգամ շատ (46.7%): Հարկերից և փոխանցումներից հետո այդ ցուցանիշները համապատասխանաբար կազմել են 5.5% և 42%: Այսպիսով, հարկերն ու տրանսֆերտները կրճատում են եկամուտների տարբերությունը:

3. 50-ականներին և 60-ականներին ԱՄՆ-ում նկատվել է եկամուտների անհավասարության մակարդակի նվազում: 1970 թվականից սկսած դիտվում է հակառակ միտում. վերջին երկու տասնամյակների տարեկան եկամուտների տվյալները

ցույց են տալիս, որ եկամուտների տարբերությունը մեծանում է: Ասվածը վերաբերում է ինչպես հարկված, այնպես էլ՝ չհարկված եկամուտների բաշխմանը:

4. Տարեկան եկամուտների մեծ տարբերությունը բացատրվում է տարիքային և կրթական տարբերություններով, ընտանիքի կարգավիճակով, աշխատող անդամների թվով և աշխատաժամերի քանակով: Ցածր եկամուտներ վաստակողների մեջ մեծ թիվ են կազմում երիտասարդ, անփորձ աշխատողները, ուսանողները և թոշակառուները: Հակառակ բանակում հիմնականում աշխատանքային գործունեության ծաղկուն տարիքում գտնվողներն են: Բացի այդ, բարձր վաստակողները հիմնականում լավ կրթություն են ունենում: Մի քանի վաստակող անդամներով և ամուսինների խնամքի տակ գտնվող ընտանիքները վերին խմբի ընտանիքների հիմնական մասն են կազմում: Դրան հակառակ՝ ըստ եկամուտների դասակարգման, հակառակ բևեռում սովորաբար երիտասարդ կամ միայնակ ծնողի խնամքի տակ գտնվող և 1-2 վաստակող անդամներով ընտանիքներն են:

5. Աշխատած ժամերի բանակն էապես ազդում է տարեկան եկամուտների անհավասարության վրա: Վերին խմբի ընտանիքներին բաժին ընկած աշխատաժամերը 4.6 անգամ գերազանցում են ստորին խմբի ընտանիքների աշխատաժամերը:

6. Հնարավոր չէ առանձնացնել որևէ մեկ գործոն, որը բացատրեր վերջին երկու տասնամյակներում գրանցված շեղումը դեպի եկամուտների ավելի մեծ անհավասարություն: Այնուամենայնիվ, նշվում են 4 կարևոր գործոններ. ա) մի կողմից միայնակ ծնողի և մյուս կողմից երկու վաստակող չափահասների խնամքի տակ գտնվող ընտանիքների թվի աճ, բ) մեծացող տարբերություն բարձր և ցածր հմտություններ (բարձր և ցածր կրթություն) ունեցող մարդկանց վաստակած եկամուտների միջև, գ) 80-ականներին հարկի սահմանային դրույքաչափերի կտրուկ իջեցման հետևանքով հարկերից խուսափելու միտումների նվազում և դ) համազգային և միջազգային այնպիսի ընկերությունների ընդլայնում, որոնք առաջնորդվում են «ամեն ինչ՝ հաղորդին» սկզբունքով (սակավաթիվ ղեկավար անձնակազմ՝ հսկայական եկամուտներով):

7. ԱՄՆ-ում եկամուտների անհավասարությունն ավելի սուր է արտահայտված, քան Իսպանիայում, Ֆրանսիայում, Իտալիայում, Կելմանիայում և Կանադայում: Որպես կանոն, գաղութացած արդյունաբերական երկրներում եկամուտներն ավելի հավասարաչափ և ևս լավիված, բուն գարգացող երկրներում:

8. Տարեկան եկամուտների բաշխման կարևորության մասին խոսելիս պետք է նկատի ունենալ, որ գրանցված ցուցանիշները քողարկում են մի կարևոր գործոն՝ դասակարգման մեջ մարդկանց տեղաշարժը ժամանակի ընթացքում: Եկամուտների բաշխումն Ամերիկայի Միացյալ Նահանգներում ավելի շուտ դիմամիկ է, քան ստատիկ: Տարբեր ժամանակների տվյալներն ընտանիքների և անհատների եկամուտների վերաբերյալ ցույց են տալիս, որ ժամանակի ինչ-որ պահին ցածր եկամուտ ունեցող անհատը կամ ընտանիքը կարճ ժամանակի ընթացքում կարող է բարձրանալ եկամուտների սանդուղքով և ապագայում արդեն մեծ եկամուտների տեր դառնալ:

9. Պաշտոնական տվյալների համաձայն, 1994 թվականին ԱՄՆ-ի բնակչության 14.5%-ը և ընտանիքների 11.6%-ը համարվել են աղքատ: Եթե համեմատելու լինենք ըստ եկամուտների դասակարգման մեջ ավելի բարձր կանգնածների հետ, սրանք ավելի երիտասարդ են, պակաս կրթված, աշխատանք ունենալու հավանականությունը բնակչության այս խմբի համար ավելի քիչ է, իսկ միայնակ ծնողի խնամքի տակ գտնվող ընտանիքի անդամ լինելու հավանականությունն՝ ավելի մեծ:

10. 1965-1975թթ. տրանսֆերտային վճարումները, ներառյալ միջոցների հավաստագրմամբ տրանսֆերտները, ինչպես գուտ դուլարներով, այնպես էլ որպես անհատական եկամտի մաս, կտրուկ աճեցին: Եկամտային տրանսֆերտների աճին գուրադարձ, տարևյակ մարդկանց աղքատության աստիճանը նվազեց: Մրան հակառակ, 60-ականների վերջին սկսեց աճել աշխատանքային տարիքի ամերիկացիների աղքատության աստիճանը: Եվ այս միտումը չի բուլացել նույնիսկ բազմապիսի նպաստներ (սննդի, բնակարանային, բուժսպասարկման) սահմանելուց հետո:

11. Մարդկանց տնտեսական կարգավիճակը բարձրագնելու համար բավարար եկամտային հավելումները ա) նրանց դրդում են այնպիսի քայլերի, որոնք մեծացնում են աղքատության մեջ հայտնվելու ռիսկը և բ) բարձր հարկի ներքին սահմանային դրույքաչափերի ավելացման պատճառ են դառնում, ինչը բուլացնում է վաստակելու շահագրգռվածությունը: Ահա թե ինչու զարմանալի չէ այն փաստը, որ սրանսֆերտների (հատկապես ոչ տարեց մարդկանց հատկապես) արդյունավետությունը համեմատաբար ցածր է:

ՀԱՐՅԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Արդյո՞ք ներկայումս ԱՄՆ-ում եկամուտը չափից դուրս անհավասարաչափ է բաշխված: Ինչո՞ւ: Ձեր կարծիքով, ի՞նչ չափանիշ պետք է օգտագործել եկամտի բաշխման արդարացիությունը գնահատելու համար:

*2. Տնտեսական կարգավիճակը գնահատելու լավ չափանիշ է, արդյոք, տարեկան դրամական եկամուտը: Արդյո՞ք 50 հազար դոլար տարեկան եկամուտ ունեցող ընտանիքը կարող է գնել կրկնակի շատ ապրանք և ծառայություններ, քան 25 հազար դոլար տարեկան եկամուտ ունեցողը: Արդյո՞ք առաջին ընտանիքի կենսամակարդակը երկու անգամ բարձր է երկրորդ ընտանիքի կենսամակարդակից: Քննարկե՛ք:

3. Ի՞նչ է եկամտի շարժունությունը: Եթե հասարակության մեջ եկամտի շարժունությունն զգալի է, ինչպե՞ս է այն ազդում եկամտի բաշխման տրվյալների կարևորության վրա:

*4. Պատկերացրեք մի աղյուսակ (նկար 27-4-ի սկզբունքով կառուցված), որտեղ շարքերով, ըստ նվազման, խմբավորված են ծնողների եկամուտները, իսկ սյունակներով՝ նրանց գավակներինը: Եթե տվյալ երկրում միջսերնդային շարժունություն չլիներ, ինչպիսի՞ օրինաչափություն կարելի կլիներ հայտնաբերել այդ աղյուսակում: Եթե այդ երկրում հնարավորությունների կատարյալ հավասարություն լիներ, ինչպիսի՞ն կլինեին տվյալներն այդ դեպքում: Բացատրե՛ք:

5. Անհատները սեփականության իրավունք ունեն, արդյոք, շուկայական գործարքներից գոյացող եկամուտների նկատմամբ: Ճի՞շտ կլինի, արդյոք, որ պետությունը հարկման ենթարկի բնակչության որոշ մասին՝ մյուսներին նպաստներ տալու նպատակով: Ինչո՞ւ: Եթե՝ այո, ապա գտնո՞ւմ եք, արդյոք, որ այդ գործընթացը պետք է կարգավորվի սահմանադրությամբ:

*6. Եթե հաշվի առնենք այն վրասուր, որ աղքատներին սուրվող նպաստները, որպես կանոն, բարձրացնում են նրանց իսկ կողմից մուծվող հարկի սահմանային դրույքաչափերը, հազար դոլարի լրացուցիչ տրանսֆերտը կավելացնի՞, արդյոք, նպաստ ստացողի եկամուտը հազար դոլարով: Ինչո՞ւ:

*7. Մյուզանը երկու երեխաներով միայնակ մայր է: Նա կարող է ստանալ 800 դոլար ամսավճարով (ժամը՝ 5 դոլար) աշխատանք: Ներկայումս նա ստանում է 300 դոլար դրամական նույաաս, 100 դոլարի սննդի կտրոններ, ինչպես նաև 80 դոլարի սահմաններում բուժսպասարկում: Եթե

նա ընդունի աշխատանքի առաջարկությունը, ապա ստիպված կլինի ամսական 56 դոլար հարկեր վճարել և, բացի այդ, գրկվել բոլոր նպաստներից: Հաշվե՛ք Մյուզանի հարկի ներքին սահմանային դրույքաչափը աշխատանքն ընդունելու դեպքում:

8. 1965-1975թթ. և՛ գուտ դոլարներով կատարվող, և՛ անհատական եկամտի մաս կազմող տրանսֆերտներն զգալիորեն աճեցին: Կառավարության այս քաղաքականությունն ինչպե՞ս անդրադարձավ եկամուտների բաշխման և աղքատության մակարդակի վրա: Քննարկե՛ք:

9. Ոմանք պնդում են, որ հարկերն առանձնապես չեն մեծացնում մարդկանց՝ սեփական աշխատանքով վաստակելու շահագրգռվածությունը: Խնդրին մոտենանք այս տեսանկյունից և մի պահ պատկերացնենք, թե դուք ուսումը համատեղում եք աշխատանքի հետ և ստիպված եք որպես հարկ մուծել ձեր ամբողջ եկամտի 50%-ը: Ինչպե՞ս կանդրադառնար այս հանգամանքն աշխատելու ձեր ծրագրերի վրա: Ինչպե՞ս կարելի է նվազագույնի հասցնել այդ հարկի բացասական հետևանքները:

*10. Աղքատներին հատկացվող տրանսֆերտները կազմում են կառավարության ընդհանուր եկամտային տրանսֆերտների միայն փոքր մասը: Հիմնական մասը, անկախ իրենց տնտեսական պայմաններից, ստանում են տարեցները, ֆերմերները և գործազուրկները: Ձեր կարծիքով ո՞րն է սրա պատճառը: Արդյոք հարկերի վերաբաշխմանն ուղղված գործողություններն ավելացնելով կարելի՞ է կրճատել եկամուտների տարբերությունը:

11. «Սոցիալական ապահովվածության համակարգը հակասական նպատակների դասական օրինակ է: Եթե ցածր նպաստները մարդկանց թողնում են աղքատության մեջ, ապա բարձր նպաստները նրանց մեջ արմատավորում են խնամարկուի հոգեբանությունը, նվազեցնում աշխատելու շահագրգռվածությունը, մեծացնում գործազրկությունը» (մեջբերումը՝ There Is No Free Lunch տեղեկաթերթիկից):

ա) Ի՞նչ նկատի ունի հեղինակը (հարցին պատասխանելիս հիմնվե՛ք այլընտրանքային արժեքի սկզբունքի վրա):

բ) Կարո՞ղ եք հակասության լուծումն առաջարկել: Կա արդյո՞ք այդպիսի որևէ լուծում: Ինչո՞ւ:

12. Ի՞նչ խմբեր են գերակշռում ցածր եկամուտ վաստակող մարդկանց մեջ: Փոխո՞ւմ են, արդյոք, աղքատներն իրենց կարգավիճակը ԱՄՆ-ում: Ինչո՞ւ:

13. «Միջոցների հավաստագրմամբ տրանսֆերտները նվազեցնում են ներկա աղքատության մակարդակը: Դրա հետ մեկտեղ, դրանք ճնշում են սեփական պորբլեմներն ինքնուրույն լուծելու և մարդկանց ինքնակատարելագործման ձգտումը: Այսպիսով, դրանք նպաստում են աղքատության մակարդակի ապագա բարձրացմանը: Սոցիալական ծրագրերն ապահովում են ներկա ցածր աղքատության մակարդակ՝ ապագա բարձր աղքատության մակարդակի հաշվին»։ Բացատրե՛ք այս միտքը:

*14. 1983 թվականին ընդունված օրենքի համաձայն, 25 հազար դոլարից բարձր եկամուտ ստացողների համար հարկումից հետո մնացած սոցիալական նպաստները կրճատվում են: Վեր-

ջերս ոմանք առաջարկում են ամբողջությամբ վերացնել բարձր եկամուտներ ունեցող տարեց մարդկանց սոցիալական նպաստները: Ձեր կարծիքով սա ճի՞շտ կլինի: Ինչո՞ւ: Դիցու՛ք՝ սոցիալական նպաստները կրճատվել են (որոշ դեպքերում էլ՝ վերացվել): Ինչպե՞ս կանդրսդառնա եկամուտների աճը տարեց մարդկանց ծրագրերի վրա՝ կապված միջոցները խնայելու և դրանք թոշակի անցնելուց հետո օգտագործելու հետ: Ինչպե՞ս կփոխվի ցածր եկամուտներով տարեց մարդկանց թիվը:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:



Գրեթե միշտ շրջակա միջավայրի պրոբլեմները ծագում են անապահովությունից, անպաշտպանվածությունից կամ սեփականության իրավունքի բացակայությունից:

Ջեյն Շոու¹

¹ Jane S. Shaw, "Private Property Rights: Hope for the Environment", Liberty 2, no. 2 (November 1988) p. 55

1. Ինչպե՞ս է տնտեսական մտածելակերպը ներկայացնում ռեսուրսների շուկայի և շրջակա միջավայրի հիմնախնդիրները:
2. Արդյո՞ք ապագայում մենք ունենալու ենք անհրաժեշտ բնական ռեսուրսների սպառման վտանգ:
3. Վնասակա՞ր է արդյոք տնտեսական աճը շրջակա միջավայրի համար:
4. Ինչպե՞ս են մասնավոր սեփականությունը և մրցակցային շուկաներն ազդում շրջակա միջավայրի որակի վրա:
5. Կարո՞ղ են պետական կարգավորումներն ազդել շրջակա միջավայրի պաշտպանվածության վրա:



մական ռեսուրսներին և շրջակա միջավայրին վերաբերվող խնդիրները, հատկապես վերջին 30 տարիների ընթացքում, դարձել են կարևորագույն և ուշադրություն պահանջող հիմնահարցեր: Արդյո՞ք ապագա սերունդների համար առկա կլինեն բավարար քանակությամբ օգտակար հանածոներ, ջուր և այլ բնական ռեսուրսներ: Արդյո՞ք կապիտալի և տեխնոլոգիական կատարելագործման արդյունքում առաջացած ապրանքների և ծառայությունների արտադրության աճի հետևանքով զուգահեռաբար կավելանան մաս աղտոտումները: Ի՞նչ է առաջարկում տնտեսագիտական մտածելակերպը շրջակա միջավայրի պահպանության և բնապաշարների ավելի նպատակահարմար օգտագործման խնդիրների վերաբերյալ:

Այս գլխում կքննարկվեն վերոհիշյալ և դրանց առնչվող խնդիրները:

ՌԵՍՈՒՐՍԱՅԻՆ ՇՐՋԱԿԱՆԵՐ ԵՎ ՇՐՋԱԿԱ ՄԻՋԱՎԱՅՐ

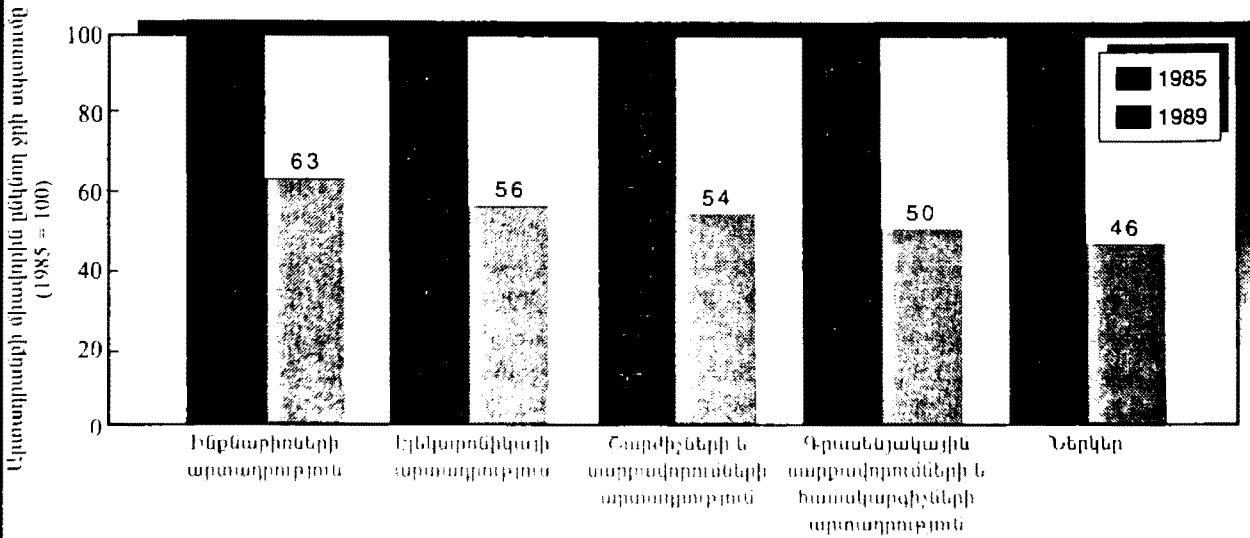
Ինչպես արդեն նշել ենք, ապրանքի կամ ծառայության գինն ազդում է դրա արտադրության և փոխարինողների առկայության վրա: Ապրանքի ավելի բարձր գինը հանգեցնում է փոխարինողների նախընտրելիությանը: Եթե, օրինակ, կինոթատրոնի տոմսի գինն աճել է բազմաթիվ փոխարինողների համեմատ, ինչպիսիք են կարելային հեռուստատեսության բաժանորդագրումը, գրքերը, համերգները, վերջիններս զվարճությունների տեսականու մեջ կլինեն ավելի նախընտրելի: Գնի բարձրացումը կհանգեցնի կինոթատրոնի տոմսերի սպառման նվազմանը: Նույնանման ազդեցություններ առկա են մաս առաջարկի դեպքում, քանի որ ներդրողներն ու աշխատողները նույնպես ունեն ընտրության իրավունք: Օրինակ, եթե հեռուստացույցի գինը բարձրանում է, դրանց արտադրողները կպակասեցնեն այլ ճյուղերում օգտագործվող ռեսուրսներն ու աշխատանքը և շուկային կառաջարկեն ավելի շատ հեռուստացույցներ՝ բարձր գներով:

ՌԵՍՈՒՐՍԱՅԻՆ ՇՐՋԱԿԱՆԵՐ

Արդյո՞ք բնական ռեսուրսների պահանջարկը և առաջարկը ձևավորվում են նույնատիպ գործոնների ազդեցությամբ: Այնպիսի կարևոր բնական ռեսուրս, ինչպիսին, օրինակ, ջուրն է, ունի՞ արդյոք գործող փոխարինողներ: Ջուրն օգտագործվում է խմելու, մաքրության, ցանքի ոռոգման, արտադրական գործընթացների և այլ նպատակների համար: Յուրաքանչյուր դեպքում մենք կարող ենք նվազեցնել գործածությունը, փոխարինել այն (օգտագործել ավելի քիչ, մնացած գործոնների անփոփոխ լինելու պայմաններում), խնայել (օրինակ՝ անտեղի չվատնելով) տարբեր միջոցների (պտուտակային ցնցողների փոխարեն կաթիլային ոռոգում) և արդեն օգտագործված ջրի վերամշակող սարքավորումների կիրառմամբ: Նկար 28-1-ը ցույց է տալիս, թե ինչպես 1980-ական թվականների վերջերին Կալիֆորնիայում տեղի ունեցած երաշտի ժամանակ որոշ արտադրություններ կանոնավորեցին ջրի իրենց օգտագործումը: Այս տարածքում գտնվող ընկերություններն անցյալում արդեն ունեցել էին ջրի գների բարձրացման փորձ և արդեն իրականացրել էին բավականին խնայողական միջոցառումներ: Կանխատեսելով երաշտի ընթացքում ջրի գնի բարձրացում և մատակարարումների հնարավոր կրճատումներ, նրանք տեղակայեցին ջրի վերամշակող սարքավորումներ և վերափոխեցին արտադրական գործընթացը՝ նպատակ ունենալով ավելի շատ ջուր խնայել և պահպանել: Այսպիսով, այս արդյունաբերողները, 1985-1989 թվականների միջև ընկած ժամանակահատվածում կտրուկ նվազեցրին արտադրվող մեկ միավոր արտադրանքի վրա օգ-

Նկար 28-1

ԳՆԵՐԸ ԵՎ ՋՐԻ ԱՐԴՅՈՒՆԱԲԵՐԱԿԱՆ ՕԳՏԱԳՈՐԾՈՒՄԸ



1986-89թթ. Կալիֆորնիայի երաշտի ընթացքում չրի գնի բարձրացումը և ապագայի նկատմամբ անորոշորյան աճը տարավ չրի արտադրական նորատակներով օգտագործման նվազմանը: Ինչպես ցույց է արվում այստեղ միաժող արտադրանքի հաշվով չրի օգտագործման բանակրությունն առանձին հիստոգրամ նյութերում կրճատվել է մոտ 50 տոկոսով: Երբ չրի օգտագործումը բանկ է սուրդիկ դրա քիչ օգտագործման արդյունքը սխալ գնումն են Ինչպես և չոր է պահանջվում սխալ գնումներնեղորի ար

տողորյան համար: Այն կախված է չրի արժեքից: «Կալիֆորնիա» կարելի է կրճատել, երբ այն պատճառարանված է տրիտակ գնի բարձրացմամբ):

Աղբյուրը՝ Cost of Industrial Water Shortages, California Urban Water Agencies, 1991, Executive Summary, Table I-1

սագործվող չրի բանակր շեղումները վերաբերում են նաև, որ ֆերմերներն ու անային տնտեսություններն բնակչին գնի բարձրագույնը դիմակայելու համաճանառն սխալներ

Երբ անսանձագետները հետազոտում են չրի, համբարերըների, վայրի կենդանական և բուսական աշխարհի սուրբ տնտեսարկ բողբախության և այլ բնական ռեսուրսների շուկաները, երանք գտնում են, որ որչառու կառավողների բզգայունությունը դեպի դրանց գներ և ծախսեր, հասն է այլ սուբսերների և ծառայությունների համար կիրառվող գրառությունները: Ի վրայ է քե փոխադրիտողներն առկա են անհետրելը: Օրինակ, երբ բնակչին գներն առում է օգտագործողները փնայրում են խնայելու այլ եղանակներ՝ ավելի փոքր խորությունը ավանտրետաներ, ոչ հետափոր ճառփորություններ, ստատիստիկ գնումներ: Սպառողներն իրենց հարառակներին հասնելու համար ոչ ոսպելու վարձումն են գտնել բարձր գներ տնեգող ռեսուրսները քիչ օգտագործելու արդյունքը:

Ավելի բարձր գներն նաև օտոպագրիտներին կրթելու փնայրելու և հարառաբերելու ռեսուրսների ավելի շատ համբարելուներ: Օրինակ, երբ համբարերի գները բարձրանում են հանրաժողովրդականությունը կրթաբլեն նոր տնեգողների հարառաբերաուր՝ հայտատու բանեղաները կրթելու ավելի խորը և կօրաուարթուն են չրային նեղելուներն ու այլ եղանակներ, նագրուակ ինտոպրեղակով առկա արթորներինը արթորումումները ավելի շատ համբարելու: Այսպիսով, համբարերի վրայ գտնելուց առ քե ռեսուրսի սուրբ ուղի առի վրայում կապված դրա գնի բարձրագույնն են:

ՇՐՋԱԿԱ ՄԻՋԱՎԱՅՐԸ,
ԲՆԱԿԱՆ
ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԸ ԵՎ
ԱՊԱԳԱՆ

ԳԼՈՒԽ ԶՍԱՆՈՒԹԵՐՈՐԴ

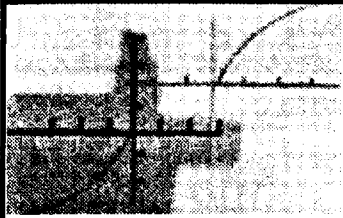


Գրեթե միշտ շրջակա միջավայրի պրոբլեմները ծագում են անապահովությունից, անպաշտպանվածությունից կամ սեփականության իրավունքի բացակայությունից:

Ջեյն Շոու¹

¹ Jane S. Shaw. "Private Property Rights: Hope for the Environment", Liberty 2, no. 2 (November 1988) p. 55

1. Ինչպե՞ս է տնտեսական մտածելակերպը ներկայացնում ռեսուրսների շուկայի և շրջակա միջավայրի հիմնախնդիրները:
2. Արդյո՞ք ապագայում մենք ունենալու ենք անհրաժեշտ բնական ռեսուրսների սպառման վտանգ:
3. Վնասակա՞ր է արդյոք տնտեսական աճը շրջակա միջավայրի համար:
4. Ինչպե՞ս են մասնավոր սեփականությունը և մրցակցային շուկաներն ազդում շրջակա միջավայրի որակի վրա:
5. Կարո՞ղ են պետական կարգավորումներն ազդել շրջակա միջավայրի պաշտպանվածության վրա:



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՈՍԱՊԵԼՆԵՐԸ

«Մենք վերջնականապես զրկվում ենք էներգիայից, օգտակար համաձոններից, փայտանյութից և այլ բնական ռեսուրսներից: Մտտենում է «Ահեղ դատաստանի» օրը...

Դարերի ընթացքում զանազան հասարակական մեկնաբաններ պնդել են, որ աշխարհը կանգնած է ծառերի, կենսական նշանակություն ունեցող օգտակար համաձոնների կամ էներգիայի տարբեր աղբյուրների ոչնչացման վտանգի եզրին: 16-րդ դարում Անգլիան մտավախություն ուներ, որ փայտի առաջարկը շուտով կվերանա, քանի որ այս ռեսուրսը բավականին ինտենսիվորեն օգտագործվում է որպես էներգիայի աղբյուր: Քանի որ քաղաքների շրջակայքի անտառները նոսրացել էին, փայտի գները բարձրացան: Մարդիկ շուտով սկսեցին և՛ անձնական, և՛ առևտրական նպատակներով վառելիքի համար նախատեսված փայտի օգտագործումը փոխարինել քարածխով: Անգլիայի տնտեսական աճը շարունակվեց, և այս կղզին մինչ այժմ ունի անտառներ:

19-րդ դարի կեսերին սոսկալի կանխագուշակումները հայտարարեցին, որ Միացյալ Նահանգները կանգնած են կետածկան ճարպի (որն այդ ժամանակ հանդիսանում էր արհեստական լուսավորման միակ վառելիքը) սպառման եզրին: Քանի որ կետածկան ճարպի պահանջարկն աճեց, շատերն սկսեցին կանխագուշակել, որ շուտով բոլոր կետածկները կոչնչանան, և ամերիկացիները կանցկացնեն երկար գիշերներ՝ առանց լուսավորության: Կետի ճարպի գները՝ մեկ գալոնը (3.78լ) 23 սենթից (1820թ.) կտրուկ աճեցին մինչև \$1.42 (1850թ.):

Բարձր գները դրդեցին սպառողներին և ձեռներեցներին՝ փնտրելու փոխարինողներ, ներառյալ բուսական զտված ձեթը, խոզաճարպի յուղը, լուսատու գազը: 1850-ական թվականների սկզբներին կերոսինը մեծ տարածում գտավ: Եվ դրանից հետո շատ շուտով կետի յուղի համար որպես լույսի աղբյուր, հայտնվեց նոր փոխարինող. կերոսինը փոխարինվեց սև նավթով: Ինչ վերաբերվում է կետի յուղին, 1896 թվականից սկսած դրա գինը յուրաքանչյուր գալոնի համար ընկավ 40 սենթով, և նույնիսկ այդ գնով դրա պահանջարկը նվազեց: Կետի յուղի ճգնաժամը վերացավ:

Քանի որ մարդիկ անցան նավթի օգտագործմանը, ծագեցին վերջինիս ոչնչացման «ահեղ դատաստանի» կանխատեսումներ՝ դրա ի հայտ գալուց անմիջապես հետո: 1914 թվականին Հանքա-

վայրերի վարչությունը հայտարարեց, որ ԱՄՆ-ի նավթամթերքի ընդհանուր առաջարկը կազմում է 6 մլն բարել, մի քանակություն, որն ավելի քիչ է, քան ԱՄՆ-ը ներկայումս արտադրում է 2 տարվա ընթացքում: 1926 թվականին նավթամթերքի Ֆեդերալ պահպանման խորհուրդը տեղեկացրեց բնակչությանը, որ ԱՄՆ-ի նավթամթերքի պաշարները կբավականացնեն միայն յոթ տարի: Իսկ երկու տասնամյակ հետո նորից կանխատեսվեց, որ Միացյալ Նահանգների նավթամթերքի պաշարները կսպառվեն, արդեն իսկ մի քանի տարի հետո:

Մեր բնական ռեսուրսների ապագայի վերաբերյալ սոսկալի կանխագուշակումները տարօրինակ դրսևորում ունեցան 1970-ական թվականներին: Կարևորագույն բնական ռեսուրսների, մասնավորապես՝ նավթահումքի վերաբերյալ, կանխագուշակվեց «ոչնչացման տարի», որը մեծ աղմուկ բարձրացրեց: Ահեղ դատաստանի հաշվարկումների թվաբանությունը կարծես թե հիմնավոր էր: Ինչ-որ մեկը պարզապես գտել էր տարեկան սպառման չափը (վերջին երկու տասնամյակների միջինը) և ռեսուրսների հաստատված պահուստները բաժանել էր այդ թվի վրա: Ստացված թիվը ցույց է տվել ռեսուրսների գոյատևման տարիների քանակը: Վերջապես, ավելացնելով այդ թիվը ընթացիկ ամսաթվին ստացվել էր «ոչնչացման տարին»:

ԻՆՉՈ՞Ւ ԷՒՆ «ԱՀԵՂ ԴԱՏԱՍՏԱՆԻ»

ՆԵՐԿԱՅԱՑՎԱԾ ՆԱԽԱԳԾԵՐԸ ՍԽԱԼ

Գոյություն ունեն դրանց անճշտության երկու հիմնական պատճառներ: Առաջին. բնական ռեսուրսների «հաստատված պահուստները» կազմում են միայն այն ռեսուրսների ստուգված քանակությունը, որոնք հայտնաբերել են արտադրողները և որոնք, նրանց կարծիքով, կարող են արտադրվել ընթացիկ գներով և տեխնոլոգիայով: Ի հակադրություն հանրության կարծիքի, օգտակար համաձոնների պահուստների ապագայում բավարար լինելու վերաբերյալ թվերը ոչինչ չեն ասում: Հաստատված պահուստները շատ նման են արտադրության պաշարներին: Այնպես, ինչպես որ թանկ է արտադրել և միաժամանակ պահել արտադրված ապրանքների պաշարը,

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՈՍՏՊԵԼՆԵՐԸ (շարունակություն)

օրինակ՝ ավտոմեքենաները, նմանապես թանկ է բացահայտել օգտակար հանածոյի հաստատուն պահուստների քանակը: Տարբերությունն այն է, որ եթե ավտոմեքենա արտադրողը նպատակահարմար է գտնում մեքենաների պաշարը պահել միայն երկու կամ երեք ամիս, ապա հանածո արտադրողները պահում են ռեսուրսների 10-15 տարվա համար պաշար: Եվ եթե մեքենաների ընթացիկ պաշարը համարյա թե չի բացահայտում դրանց ապագա առկայությունը, ընթացիկ հաստատված ռեսուրսների չափը նույնպես չի բացահայտում ապագայում հնարավոր առաջարկվելիք օգտակար հանածոների պաշարի բացարձակ քանակությունը:

Երկրորդ. «ահեղ դատաստանի» կանխագուշակումները հիմնականում չեն նախատեսում գնային փոփոխությունների դերը: Երբ մի ռեսուրս դառնում է ավելի սակավ, դրա գինը բարձրանում է: Սա լրացուցիչ խթան է

1. ռեսուրսն օգտագործողներին որոշ չափով սահմանափակելու իրենց սպառումները.

2. առաջարկողներին գտնելու ռեսուրսի ավելի մեծ քանակություն հայտնաբերելու նոր եղանակներ.

3. և արտադրողներին, և սպառողներին փոխարինողներ փնտրելու և գործարկելու համար:

Մինչ այսօր այս ուժերը հեռացրել են «ահեղ դատաստանի» օրն անորոշ ժամանակով:

Իրականում փորձը վկայում է, որ շատ ռեսուրսների հարաբերական սակավությունը գնալով նվազում է, և, որպես արդյունք, իջնում են նաև շատ ռեսուրսների հարաբերական գները: Հարող Բարնետի և Չենդլեր Մորսի ուսումնասիրությունը հաստատում է այդ դրույթները¹: Հիմնվելով 1870-1963 թվականների սվյալների վրա, Բարնետը և Մորսը գտել են, որ այդ երկար ժամանակաշրջանի ընթացքում, ռեսուրսների իրական գինն ունեցել է նվազման միտում: Այս հետազոտության արդյունքներն ու ընդարձակումները ցույց են տալիս, որ ռեսուրսների գները շարունակում են նվազել: 1980 թվականին տնտեսագետ Ջոլիան Սայմոնը գրագ եկավ Էկոլոգ, «ահեղ դատաստանի» կողմնակից Փոլ Էլլիշի հետ, որ պատահականորեն ընտրված հինգ բնական ռեսուրսների գները 1980-ական թվականների ընթացքում կնվազեն. Եվ իսկապես, Էլլիշի կողմից ընտրված բոլոր ռեսուրսների գները նվազեցին, և Սայմոնը հարյուրամկ տարած հանրության ուշադրության արժանույցով բանավեճում

Սայմոնի կողմից խմբագրված վերջին գիրքը պարունակում է նշանավոր տնտեսագետների և ռեսուրսային փորձագետների կողմից գրված հոդվածներ: Այս գիրքը ներկայացնում է ակընհայտ ավացույցներ, որ շատ ռեսուրսների առկայությունը շարունակվում է բարելավվել նաև 1990-ական թվականներին³:

ԱՊԱԳԱՆ

Ի հակադրություն այն կանխատեսումների, որ «ահեղ դատաստանը» բավականին մոտ է, գնային տվյալները ներկայացնում են չափազանց լավատեսական պատկեր: Հիմնական ռեսուրսների համեմատական գների պատմական տվյալները վկայում են, որ փոխարինողների տեխնիկական ցուցանիշները և դրանց ընդմիջտ աճող առկայությունը մարդկությանը դրդում են ավելի ու ավելի նվազեցնել սակավացող բնական ռեսուրսների օգտագործումը: Երբ գնային փոփոխություններն ազդեցություն են ունենում սակավության փոփոխման վրա, մարդկային կառուցողական արձագանքներն այդ սակավության վերաբերյալ, միմիայն կանխագուշակություններ են: Ինչպես դրանք սխալ դուրս եկան անցյալում, այնպես էլ առկա «ահեղ դատաստանի» կանխագուշակումները սխալ են ապագայի համար, որովհետև հաշվի չեն առնում մարդկային վերաբերմունքը և գնային փոփոխությունները:

¹ Stu J. Clayburn LaForce, *The Energy Crisis - The Moral Equivalent of Bamboozle* (Los Angeles - International Institute for Economic Research, 1978)

² Harold Barnett and Chandler Morse, *Scarcity of Growth - The Economic of Natural Resource Availability* (Baltimore - The Johns Hopkins University Press for Resources for the Future, 1963) Manuel H. Johnson, Fredrick W. Bell, and J. T. Bennett, "Natural Resources Scarcity - Empirical Evidence and Public Policy," *Journal of Environment Economics and Management* 7 (September 1980) pp. 258-269

³ Julian L. Simon, *The State of Humanity* (Cambridge, Mass. - Blackwell Publishers, 1995). Part III, Natural Resources

Նմանապես, երբ աճում են եկամուտները, և զուգահեռաբար աճում է ձկնորսության, գրավիչ անտառապատ տարածքների պահանջարկը և մեծանում է բնության խաղաղ վայրերի մատչելիությունը, ապա սյդպիսի տարածքների տերերն աշխատում են պահպանել այն առանձնահատկությունները, որոնք այդ տարածքները դարձնում են ավելի գրավիչ ու արժեքավոր: Երբ տարածքները պատկանում են պետությանը կամ կարգավորվում են վերջինիս կողմից, քաղաքական պահանջները հակված են լինում դեպի նույն ուղղությունները, ինչպիսին որ շուկայական պահանջներն են, չնայած, որոշում կայացնելու գործընթացները տարբերվում են: Արդյո՞ք շուկաներն ու կառավարության գործողությունները խթանում են ժողովրդի բարեկեցությունը, նույնիսկ եթե վերջիններս վերջնականորեն սպառել են որոշ ռեսուրսներ: Կամ, արդյո՞ք, մենք գտնվում ենք բնական ռեսուրսների լիովին սպառման վտանգի եզրին: (Տե՛ս «Տնտեսագիտության առասպելները» հավելվածը):

Ինչպես այլ շուկաներում, այստեղ նույնպես արտադրողների և սպառողների վարքագծերը ժամանակից կախված կտատանվեն: Ինչքան երկար է պահպանվում գների կտրուկ աճը կամ անկումը, այնքան նկատելի կլինի գնի փոփոխության հանդեպ արձագանքը: Սպառողներին կպահանջվի որոշակի ժամանակ վերափոխելու ապրանքները՝ օգտագործելով կիրառման նոր եղանակներ, օրինակ՝ հրաժարվելու թանկարժեք ռեսուրսների օգտագործումից: Նույն ձևով արտադրողներից ժամանակ կպահանջվի՝ ավելի շատ կապիտալ և աշխատանք վարձելու համար և ծավալելու այն ռեսուրսների արտադրությունը, որոնց գինն աճում է: Ապրանքի նորացումը և տեխնոլոգիական փոփոխությունները լրացուցիչ գործոններն են, որոնք գնի փոփոխության դեպքում ժամանակի առումով մեծ ազդեցություն ունեն և՛ պահանջարկի, և՛ առաջարկի մեծության փոփոխման վրա:

Տնտեսագետները էներգիայի շուկաներում կիրառել են վիճակագրական մեթոդներ՝ գնի փոփոխությունների ազդեցությունները և ժամանակի դերը վերլուծելու համար: Նկար 28-2-ը ընդհանրացնում է 3 հիմնական էներգիայի աղբյուրների պահանջարկի գնային էլաստիկության հետազոտությունների արդյունքները: Բնակչության համար էլեկտրաէներգիայի գնահատված պահանջարկի գնային էլաստիկությունը կազմել է 0.2՝ կարճատև ժամանակաշրջանում: Սա ենթադրում է, որ կարճատև ժամանակահատվածում գնի 10% աճը կհանգեցնի պահանջարկի 2% նվազման: Այստեղ կարճ ժամանակահատվածը մեկ տարի է: Երբ գնորդներն արձագանքելու համար ունեն 10 տարուց ավելի ժամանակ, երկարատև ժամանակաշրջանի էլաստիկությունը վկայում է, որ նույն 10% գնի աճը կհանգեցնի բնակչության կողմից էլեկտրաէներգիայի օգտագործման 7% անկմանը՝ մնացած հավասար պայմաններում:

Բնական գազի և բենզինի պահանջարկի գնային էլաստիկությունն ունի նույնատիպ պատկեր: Կարճատև ժամանակաշրջանում գնի փոփոխությունը կհանգեցնի պահանջարկի մեծության միայն փոքր փոփոխության: Բայց, այնուամենայնիվ, ժամանակի ընթացքում սպառողներն ի վիճակի կլինեն հարմարվել շուկային և նպատակահարմար եղանակներով կրճատել սպառումը: Այսպիսով, և՛ բնական գազի, և՛ բենզինի պահանջարկները նույնպես նկատելիորեն ավելի էլաստիկ են երկար, քան կարճատև ժամանակաշրջանի համար:

Գնային էլաստիկությունը բավականին օգտակար է վառելիքի օգտագործման կանխատեսումների համար, քանի որ վառելիքի գները փոփոխական են: Այնուամենայնիվ, մյուս գործոնները, ինչպիսիք են եկամուտը և փոխարինողների գները, նույնպես կազդեն սպառման վրա: Բացի այդ մենք չենք կարող կանխատեսել տարբեր իրավիճակներում գտնվող մարդկանց արձագանքը՝ գների փոփոխության հանդեպ:

Նկար 28-2

ԷՆԵՐԳԻԱՅԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԻ ԳՆԵՐԸ: ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԻ ԳՆԱՀԱՏՎԱԾ ԳՆԱՅԻՆ ԷԼԱՍՏԻԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Վառելիք	Գնահատված էլաստիկությունը	
	Կարճաժամկետ	Երկարաժամկետ
Կենցաղային էլեկտրաէներգիա	0.2	0.7
Կենցաղային բնական գազ	0.1	0.5
Բենզին	0.2	0.7

Յերբ եկամուտը և մնացած գործոնները, օրինակ՝ վառելիքի գները, հաստատուն են, ապա էլաստիկությունը ցույց է տալիս քանակային փոփոխության տոկոսային հարաբերությունը գնի տոկոսային փոփոխությանը: Էլաստիկության գործակիցը միշտ բացասական մեծություն է, քանի որ գինը և քանակությունը փոփոխվում են հակառակ ուղղությամբ:

Աղբյուրը՝ Douglas R. Bohi, Analyzing Demand Behavior (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1981), p.159.

Եթե ավտոմեքենա արտադրողներն արդեն տարիներ են ծախսել վառելիքի խնայողությանն ուղղված նոր եղանակներ հետազոտելու և իրականացնելու նպատակով, նույնիսկ, օրինակ, վերջին ժամանակաշրջանում բենզինի առկա գների համեմատ ավելի ցածր գները չեն հանգեցնի դրա «օգտագործման» նախկին մակարդակներին: Գնահատված էլաստիկությունն արտացոլում է պատմությունը, բայց պատմությունը երբևէ չի կարող ճշտորեն հետազոտվել և վերլուծվել, նույնիսկ, եթե գների մակարդակների փոփոխություններն ինչ որ ձևով ունեցել են կրկնվող բնույթ: Գնահատված գնային էլաստիկությունը մոտավոր է, բայց հաճախ օգտակար կողմնորոշիչ է գնորդի վարքագծի համար, երբ այնպիսի կարևոր ապրանքների գները, ինչպիսին է ներգիան է, փոփոխվում են:

ԵՎ տնտեսագիտության տեսությունը, և՛ վիճակագրական հետազոտությունները վկայում են, որ ռեսուրսային շուկաները նման են մնացած այլ շուկաներին: Երբ բարձրանան քանակային ռեսուրսների գները, ապա դրանց պահանջարկի մեծությունը կմվագի, իսկ առաջարկինը՝ կաճի (մնացած հավասար պայմաններում): Ռեսուրսների բարձր գներն օգտագործողին կղղտեն ավելի ինտենսիվորեն պահպանելու իր կողմից օգտագործվող պաշարները և փրկարելու դրանց փոխարինողները: Բարձր գները հանգեցնում են նաև արտադրության լրացուցիչ ծավալների՝ ապահովելով լրացուցիչ առաջարկներ: Ցածր գներն ունեն հակառակ ազդեցություն. ռեսուրսների առաջարկի մեծության նվազում և պահանջարկի մեծության ավելացում:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՍԿՋԲՈՒՆՔՆԵՐ ԵՎ ԵՐՁԱԿԱ ՄԻՋԱՎԱՅՐԻՆ ՎԵՐԱԲԵՐՎՈՂ ՈՐՈՇՈՒՄՆԵՐ

Շուկաները, շատ ռեսուրսների օգտագործման շրջանակներում, կորոշինացնում են մարդկանց ընտրությունները: Բայց ի՞նչ կարելի է ասել շրջակա միջավայրին վերաբերվող որոշումների սասին, որոնք հաճախ իրականացվում են շուկաներից դուրս, և հետևապես, առանց օգուտի արդյուպատե սեկտորացված գնանշված ապրանքներից և ծառայություններից: Գոյություն ունեն մարտը օղի, քրի և ռեսուրսների անհետազոտ տեսակների հատեաաաաար բիչ շուկաները: Ինչպես արդեն քննարկել ենք՝ պարզորոշ սահմանված և պաշար-

պանված սեփականության իրավունքի, շուկաների և որոշում կայացնողների պատասխանատվությունների բացակայությունը հանդիսանում են աղտոտման և այլ արտաքին ազդակների խնդիրների էպիկենտրոնը: Եկեք քննարկենք, թե ինչպես է տնտեսական մտածելակերպը ձևակերպում շրջակա միջավայրի ընտրություններն ու խնդիրները:

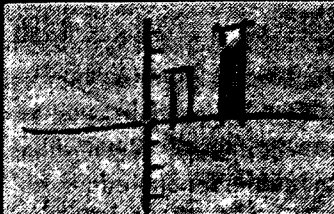
1. Դրդապատճառներ: Տնտեսագիտության մի պրոֆեսոր ներկայացրել է շրջակա միջավայրին վերաբերվող որոշումների դրդապատճառների կարևորությունը՝ վառվող ծխախոտով մտնելով լսարան, արձակելով ծխի քուլաներ, այնուհետև զգելով ծխախոտը գետնին և այն տրորելով իր կոշիկով: Հետո նա նշել է, որ երբեք չէր անի այդպիսի բան իր սեփական տան ճաշասենյակում, որտեղ նա պետք է անձնապես կրեր այդ աղտոտման ծախսը: Հետո նշեց, որ իրականում, հավանաբար, չէր անի այդպիսի արարք, եթե շենքում լիներ մի խիստ հսկիչ: Եվ ավելին, նա ասաց, որ չէր ցանկանա իր վառվող ծխախոտը զցել գետնին և տրորել, եթե առկա լինեին հարմար տեղադրված մոխրամաններ, այսինքն՝ եթե վերջիններին որոնումները դժվարություններ չառաջացնեին: Այսպիսով, դասախոսի վերաբերմունքը շրջապատող միջավայրի հանդեպ կախված է իր կողմից կատարվող գործողությունների սպասվելիք ծախսերից:

Արդյո՞ք նյութական խթաններն են վայրի կենդանիների անհետացման պատճառները: Դիտարկենք աֆրիկյան փղերի դեպքը, որոնք շատ արժեքավոր են իրենց մսի և փղոսկրի համար: Այդ վայրի փղերն սպանվում են որսագողների կողմից՝ ամենաարժեքավոր մասերն օգտագործելու համար: Որսագողությունն անօրինական է, բայց եկեք նկատենք, որ Կենտրոնական Աֆրիկայի երկրների կենդանիները չեն պատկանում (որպես սեփականություն) տեղացիներին, որոնք բավականին հեշտությամբ կկանխեին այն: Տեղի բնակչությունը չի շահում փղերի առկայությունից, քանի որ դրանք նպաստում են ջրի և բերքի կորստին և նույնիսկ վտանգավոր են երեխաների համար: Այդ իսկ պատճառով շատ բնակիչներ նախընտրում են ավելի քիչ թվով փղերի առկայությունը: Ուստի Կենտրոնական Աֆրիկայում որսագողության վրա վերահսկողությունը բավականին թույլ է, ու այստեղի փղերի թիվը նվազում է, և ավելին՝ կա նույնիսկ դրանց ոչնչացման մտավախություն²: Մակայն հարավաֆրիկյան երկրներում շատ փղեր մասնավոր սեփականություն են: Նույնիսկ այն դեպքերում, երբ այստեղի փղերը մասնավոր ունեցվածք չեն, գյուղերի բնակիչներին թույլատրվում է և՛ որսի, և՛ տուրիզմի կազմակերպման միջոցով իրենց տեղանքի փղերից օգուտներ ստանալ: Այս մասնակի մասնավոր սեփականատիրական իրավունքը խրախուսում է տեղական բնակչությանը բավականին ազդեցիկ կերպով աջակցելու որսագողության հսկման գործին: Որպես արդյունք, հարավաֆրիկյան երկրներում փղերի քանակն ավելացավ:

Ինչպես ցույց են տալիս այս պարզ օրինակները, երբ մարդիկ ընդունում են շրջակա միջավայրի վրա ազդող որոշումներ, նրանց գործողությունները կախված են սպասվելիք օգուտներից և այլընտրանքային ծախսերից:

2. Ապրանքի և ծառայության արժեքը սուբյեկտիվ է: Այն փաստը, որ արժեքները սուբյեկտիվ են, վերաբերվում է նաև շրջակա միջավայրի որոշումներին: Պատկերացնենք առանց ճանապարհների ամառի տեղանք և նույն տեղանքը՝ զարգացած ճանապարհային ցանցով և ամառանոցներով (նախատեսված լայնատարած հանգստի կազմակերպման համար), և նույն տեղանքը՝ կառուցապատված բարձրորակ բնակելի համակարգով: Նշվածներից ո՞րն է ավելի արժեքավոր: Անհատներն էապես կզանազանվեն վերոհիշյալ ընտրությանը վերաբերվող իրենց գնահատումներով: Ոմանք վստահ են, որ ամառայությունը թույլ

² See, Randy Simmons and Urs Kreuter, "Herd Mentality: Banning Ivory Sales Is Way to Save the Elephant", *Policy Review* (fall 1989): pp. 46-49.



ՏՆՏԵՍԱԳԵՏՈՒԹՅԱՆ ԿԵՐԱՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Վտանգի ենթարկված բույսերի և կենդանիների վերաբերյալ հրամանագիր: Դրանց փրկելու միջոցառումներ

1973 թվականին ԱՄՆ-ի Կոնգրեսի կողմից ընդունված հրամանագիրը վերացող տեսակների վերաբերյալ (ESA) նպատակ էր հետապնդում աջակցել կենդանիների և բույսերի ոչնչացման կասեցմանը: Դա իրականացնելու համար ESA-ն արտոնագրեց ԱՄՆ Ձկների և վայրի կենդանիների ծառայությանը (FWS) չթույլատրել մասնավոր սեփականատիրոջը (և պետական գործակալություններին) ցանկացած տեղանք օգտագործել այնպես, որի պատճառով ինչ-որ ձևով կանհանգստացնեն ESA-ի կողմից ցուցակագրված, վերացման ենթակա բույսերի կամ կենդանիների անդորրը: Ցուցակի մեջ ներառված կենդանիների և բույսերի մեծ մասն առկա են մասնավոր տարածքների վրա: Ֆերմերությունը, շինարարությունը, ծառերի կտրատումը, թփերի և մացառուտների մաքրումը և նույնիսկ մուտքը որոշակի հողատարածք արգելված են, և ESA-ի բուսաբանների կողմից համարվում են ցուցակագրված կենդանիներին և բույսերին վնասող գործողություններ:

Այս հսկիչ միջոցառումները բավականին դրական ազդեցություն ունեցան ցուցակագրված որոշ խմբերի վրա: Աղտոտող հողատերերը հաճախ դեմ էին առնում ESA-ի պահանջներին կապված բարձր արտադրողականություն ունեցող գործունեությունների գոհարկման հետ: Չնայած, որպես այդ գոհաբերությունների արդյունք, ստեղծվում է ոչնչացման ենթակա կենդանիների և բույսերի համար բնական միջավայր, որն իր հերթին հանդիսանում է հանրային բարիք, դրանց տերերին, որոնց հանձնարարվել էլ այն ստեղծել, ոչ մի փոխհատուցում չի ստացվում: Սա առաջացնում է պրոբլեմներ:

Իխտարկենք այն գոհարբությունը (կամ այլ բնութագրային ծախսեր), որը կապված է կարմիր գլխանշանով փայտփորիկների (ցուցակագրված թռչուններ, որոնք առկա են Վիրջինիայից մինչև Տեխաս ձգվող հարավային սոճու անտառներում) կողմից բնական պայմանների առումով սիրված հայրավայրն սոճու անտառը պահպանելու (չխտտելու) հետ: Այն ծառերը, որոնք այս թռչունների համար կենսավայր են, չպետք է հատել մի բանի տասնամյակ: Օրինակ Էեն Քոնը մի անձնավորություն է, որի շահերին վնասվողիկները վնաս

սեցին: Նա Հյուսիսային Կարոլինայում 7200 ակր տարածքի սեփականատեր է: Մի քանի տասնամյակ այդ հողն օգտագործում էր որպես վայրի կենդանիների արգելոց՝ ամեն 5-10 տարին մեկ հատելով 50 ակրի չափ անտառանյութ՝ եկամուտ ստանալու և անտառը թարմացնելու նպատակով: Կարմիր գլխանշանով փայտփորիկները սիրում են մեծ ծառեր: Այսպիսով, երբ 1991 թվականին Քոնը ցանկացավ հատել և վաճառել որոշ անտառանյութ, FWS-ը պահանջեց նրանից հողի մեծ մասը հատկացնել փայտփորիկներին: Իրադրությունը վերլուծելով վայրի բնության պաշտպանության մասնագետ բուսաբանները նրան ասացին, որ այսուհետև 1560 ակր տարածություն չպետք է հատվի, և դրա ծախսը կկազմի մոտ \$1.4 մլն: «Ուոլ Սթրիթ Ջոուրնլ» ամսագրին տված իր հարցազրույցում նա ասաց, որ թույլ չի տա այդ փայտփորիկներին իրենից հափշտակել իր ունեցվածքի մի մասը: Նա ասաց նաև, որ պատրաստվում է սկսել զանգվածային հատումներ և 75-80 տարվա նորացման փոխարեն պատրաստվում է ունենալ 40 տարվա նորացում:

Այլ տեսակների պաշտպանման ծախսը կարող է լինել բարձր կամ ցածր, կախված պահանջվող հողի արժեքից և FWS-ի բուսաբանների կողմից որոշված սահմանափակումներից: Շատ հողատերեր, որոնց հողերը գտնվում են այդ տեսակների կենսատարածքում, լսելով սպասվելիք ծախսերի մասին, սարսափում են այն մտքից, որ այդ տեսակները հնարավոր է, որ լինեն իրենց տարածքում: Ի՞նչ կարող են նրանք ձեռնարկել: Ո՞նանք պատմի ենթարկվելու ռիսկին դիմելով, անօրեն կերպով կտրված կենդանիներին, մինչև FWS-ն այդ փաստերին կտեղեկանա: Սա նման է «սպանել, թաքցնել և լռել» ռազմավարությանը:

Ավելի հաճախ հավանական է, որ հողատերը տեղեկանալով փորձագետներից, թե ինչ բնական պայմաններ են հարկավոր ցուցակագրված տեսակների համար, հանձնարարի իր հողի կառավարիչներին և աշխատակազմին նուրբ և աննկատ ճանապարհներով դրանց համար ստեղծել անդարձելիստ պայմաններ: Մայրը Էլինը շրջակա միջավայրի պահպանության գծով իրավաբան է, որին վստահվել է ոչ պաշտոնապես վերահսկել «Վերացման ենթակա տեսակների» հրամանագիրը: Այնչ այժմ նա կկրտում է հրամա-

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ (շարունակություն)

նագիրը, բայց ընդունում է դրա փոփոխման անհրաժեշտությունը: Նա ասել է, որ որոշ հողատերեր կիրառում են եռանդուն կառավարման համակարգ՝ պոտենցիալ վտանգի ենթարկված տեսակների առկայությունից խուսափելու համար, և որ սա ունի աճման միտում: Նրա կարծիքով այդպիսի գործողությունները չար դիտավորության արդյունք չեն, այլ միանգամայն բնական որոշում՝ հիմնված պոտենցիալ էական տնտեսական հարկադրանքներից խուսափելու վրա: Առաջանում է մի անհեթեթ վիճակ. կատարվում են գործողություններ, որոնք պատճառ են դառնում այդ տեսակների համար անհրաժեշտ բնական պայմանների կրճատմանը:

Նախքան ESA-ի ստեղծումը, հողատերերը լուրջ մտադրություն ունեին օգնելու վայրի կենդանիների նվազման կասեցմանը: Երբ առաջ քաշվեց ամերիկյան կապտագույն ճնճղուկների վերացման մտավախությունը, հողատերերը թույլատրեցին կամավորներին իրենց հողերի վրա տեղադրել այդ թռչունների 100 հազարավոր բներ: Ամերիկյան կապտագույն ճնճղուկի քանակը վերականգնվեց: Իրականացվեցին նաև այլ նույնատիպ փոքր ու մեծ հաջող միջոցառումներ հողատերերի կողմից, որոնց դիմաց վերջիններս ստանում էին փոքր փոխհատուցում կամ ընդհանրապես ոչինչ չէին ստանում:

Այսօրվա դրությամբ կարմիր գլխանշանով փայտփորիկների համար բնական պայմաններ ստեղծելու նպատակով շատ ավելի էժան եղանակ է բների տեղադրումը: Տեղադրված բների առկայության պայմաններում նրանց բնական միջավայր կարող են հանդիսանալ փայտանյութի համար տնկված երիտասարդ ծառերը: Երբ հասնի ծառերի հասուն ժամանակը, կարող են տրամադրվել նոր բներ (բայց այն ծառերը, որոնց բներում թխսկան կա, մինչև ձագերի ձվից դուրս գալը չեն կարող հատվել): Բայց գտնել մի հողատեր,

որը կցանկանա համագործակցել ներկայիս ESA-ի հետ, ակնհայտորեն դժվար է: Ոչ ոք չի ցանկանա լինել Բեն Քոնի իրավիճակում: Քանի դեռ ESA-ն FWS-ին կհատկացնի անսահմանափակ արտոնություններ՝ ցուցակագրված տեսակների առկայության դեպքում սահմանափակելու հողի օգտագործումը, շատ քիչ հողատերեր կցանկանան այդ տեսակների առկայությունը հանդուրժել իրենց հողում: Ավելին, ոմանք նույնիսկ չեն ցանկանա իրենց տարածք թողնել այն ճանապարհորդներին, որոնք կարող են հայտնաբերել ցուցակագրված տեսակներ: ESA-ն վտանգի է ենթարկում հողատերերի սեփականության իրավունքը:

ESA-ն ցուցադրում է քաղաքականության մի աիպիկ օրինակ, որը որդեգրել է ազնիվ նպատակ. փրկել բույսերը և կենդանիները ոչնչացումից, որն ունի անցանկալի և նույնիսկ ողբերգական երկրորդային հետևանքներ: Այս օրինակը մեկ անգամ ևս ցույց է տալիս ազդեցիկ սեփականության իրավունքի հետ համագործակցական բնույթի միջոցառումների կարևորությունը: Այն տերերը, որոնք չունեն մտավախություն իրենց սեփականության իրավունքը կորցնելու հանդեպ, սովորաբար կհամագործակցեն ցածր ծախսերով: Օրինակը ցույց տվեց նաև, թե ինչու որոշում կայացնողների համար կարևոր է զգուշանալ իրենց գործողությունների հետևանքով առաջացած անցանկալի երկրորդային հետևանքներից:

Աղբյուրը՝ «Rent Payments as Incentives: Making Endangered Species Welcome on Private Land», Thomas R. Bourland & Richard L. Stroup: "Journal of Forestry 94, no. 4 (April 1996): pp. 18-21; and Richard L. Stroup, «The Endangered Species Act: Making Innocent Species the Enemy» PERC Policy Series, No 3 (Bozeman, Mont.: PERC, April 1995).

է տալիս գտնել տեղանքի մի այդպիսի գոտու ամենանպատակահարմար և ամենահաջողակ կիրառում: Մյուսները նախընտրում են շքեղ հանգստի գոտու ստեղծումը: Դիտարկենք մեկ այլ նույնանման հարց: Արդյո՞ք գետին մոտ ապրող մարդիկ գետի կես մղոն հատվածի մաքրման համար կցանկանան տեղակայել կեղտաջրեր մաքրող կայան, նույնիսկ եթե դրա առկայությունը նրանց ջրի ամենամսյա վարձն ավելացնի լրացուցիչ \$12-ով: Այստեղ նորից բնակիչների համար առկա է երկընտրանք. թե որքանով է ճիշտ իրենց կողմից այդ ար-

ժեքի տրամադրումը՝ գետի մի հատված մի քիչ ավելի մաքուր պահելու համար: Ումանք բավականին ուրախ կլինեն այդ գումարը վճարելու համար, իսկ ումանք էլ, հավանաբար, կառարկեն:

Շրջակա միջավայրի արժեքները, ինչպես և մյուս բոլոր արժեքները՝ սուրյեկտիվ են: Անհատներն էապես տարբերվում են շրջակա միջավայրի կառավարման արժեքների իրենց ընտրությունների առումով:

3. Հիշենք նաև երկրորդային հետևանքները: Ինչպես մարդկային գործունեության այլ բնագավառներում, շրջակա միջավայրին վերաբերվող գործողությունների մեջ նույնպես անհրաժեշտ է հաշվի առնել երկրորդային հետևանքները: Օրինակ, երբ ցիտրուսային բույսեր աճեցնողներն օգտագործում են թունաքիմիկատներ իրենց մրգերը վնասատուներից պաշտպանելու համար, այդ թունաքիմիկատները մրգի վրայից ամբողջությամբ չվազվելու դեպքում սպառողների շրջանում կարող են առաջացնել որոշակի անցանկալի հետևանքներ (թունավորման դեպքեր): Վերջիններիս այդպիսի վտանգից պաշտպանելու նըպատակով կառավարությունը ձեռնարկել է միջոցներ թունաքիմիկատների օգտագործումը հսկելու համար և արգելելով դրանցից մի քանիսի կիրառումը: Օրինակ՝ 1972 թվականին ԴԴՏ-ն (միջատների ոչնչացման հզոր միջոց) արգելվեց ԱՄՆ-ի Շրջակա միջավայրի պաշտպանության գործակալության կողմից, որովհետև այն համարվել էր մարդու առողջության համար վնասակար և վայրի թռչունների վերացման աղբյուր: Դժբախտաբար, այդ արգելումը թողեց անցանկալի երկրորդային ազդեցություն: ԴԴՏ-ի փոխարեն օգտագործվեցին ավելի վնասակար միջոցներ, որոնք ազդում էին դրանցով աշխատող բանվորների վրա:

Այլ երկրներում ԴԴՏ-ի արգելումը թողեց ավելի վատ հետևանքներ: Օրինակ՝ Շրի Լանկայում մոծակները վերացվում էին ԴԴՏ-ի օգնությամբ, և մալարիա հիվանդությունը նվազել էր 2.8 մլն դեպքից (1946 թվական) մինչև ընդամենը 110 դեպք (1961 թվական): Այն բանից հետո, երբ 1960-ական թվականների սկզբներին Շրի Լանկայի կառավարությունն արգելեց ԴԴՏ-ի կիրառումը, 1968-1969 թվականներին մալարիայի դեպքերի թիվը կտրուկ աճեց և հասավ մինչև 2.5 մլն դեպքի:

Հատկապես կարևոր է, որ շրջակա միջավայրի և այլ բնագավառների վերաբերյալ որոշում կայացնողները լինեն աչալուրջ երկրորդային հետևանքների նկատմամբ: (Տես «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը): Այս հիմնական տնտեսական սկզբունքն այնքան կարևոր է շրջակա միջավայրին վերաբերվող որոշումների կայացման համար, որքան որ մարդկային գործունեության այլ բնագավառների համար:

Մենք տեսանք, որ բնական ռեսուրսների և շրջակա միջավայրի վերաբերյալ տնտեսական սկզբունքներն ազդում են մարդկանց ընտրությունների վրա այնպես, ինչպես դրանք ազդում են այլ բնագավառների ընտրությունների վրա: Բայց քանի որ հատկապես օդի ու ջրի որակի և այլ էկոլոգիական ծառայությունների շուկաները, ինչպես և լիովին պաշտպանված սեփականության իրավունքը միշտ չէ, որ գոյություն ունեն կամ բնօրինակապես բացակայում են, ապա տեսաբանները հաճախ անհանգստանում են, որ քանի դեռ տնտեսությունն աճում է, կօգտագործվեն ավելի շատ ռեսուրսներ, ուստի լրացուցիչ բաժնույններ կազդեն շրջակա միջավայրի վրա: Իրականում, սա խիստ կարևոր հարց է: Ի՞նչ կարող են անել տնտեսագետները շրջակա միջավայրի որակական հատկանիշների վրա տնտեսական անի թուլած ազդեցությունների համար: Այժմ մենք անցնում ենք այս կարևոր հարցի քննարկմանը:

ԱՐԴՅՈ՞Ք ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃՐ ԿՈՐԾԱՆԱՐԱՐ Է ԵՐԶԱԿԱ ՄԻՋԱՎԱՅՐԻ ՀԱՄԱՐ

Տնտեսական աճի և շրջակա միջավայրի որակի միջև ընտրության կարիքը կարող է թվալ ակնհայտ, երբ տնտեսական գործողություններն ազդում են մեր ջրի և օդի որակական հատկանիշների փոփոխության վրա: Միացյալ Նահանգների կառավարությունից պահանջվեց բռնադատել աղտոտողներին և, սովորաբար, դատարանները միշտ էլ պաշտպանել են աղտոտումից տուժածներին՝ աղտոտողներից պահանջելով վճարել վնասների դիմաց և կամ մաքրել իրենց թափոններից շրջակայքը: Երբեմն կարգադրել են նրանց դադարեցնել աղտոտմանը հանգեցնող գործողությունները: Որոշ տնտեսական գործողություններ դարձան ավելի ծախսալից և որոշակի տնտեսական արտադրանքներ կրճատվեցին շրջակա միջավայրի որակի պահպանման նպատակով: Հետևապես, զարմանալի չէ, որ շատ մարդիկ հավատում են, թե ընտրությունը պետք է լինի մի կողմից տնտեսական աճի, մյուս կողմից՝ շրջակա միջավայրի պաշտպանության միջև: Մինչ այժմ համաշխարհային փորձը հուսադրող է:

Ինչպես մենք կտեսնենք հետագայում, տնտեսական աճին նպաստող շատ ուժեր, ինչպիսիք են շուկայական հաստատությունները և տեխնոլոգիական բարեփոխումները, նպաստում են նաև շրջակա միջավայրի վատթարացման նվազեցմանը: Ավելին, աճող եկամուտները նպաստում են ավելի մաքուր և հաճելի միջավայրի համար վճարելու ցանկությանը և կարողությանը: Չնայած շրջակա միջավայրի պահպանումը հաճախ տնտեսությունից պահանջում է կատարել որոշակի ծախսեր, սակայն եթե հսկումն իրականացվի խելամտորեն, աճը կշարունակվի: Եվ այդ աճը, որը պատշաճ կերպով «հսկում է» շրջակա միջավայրի մաքրության պահպանմանը, ունի կարևոր և օգտակար ազդեցություն այդ միջավայրի վրա:

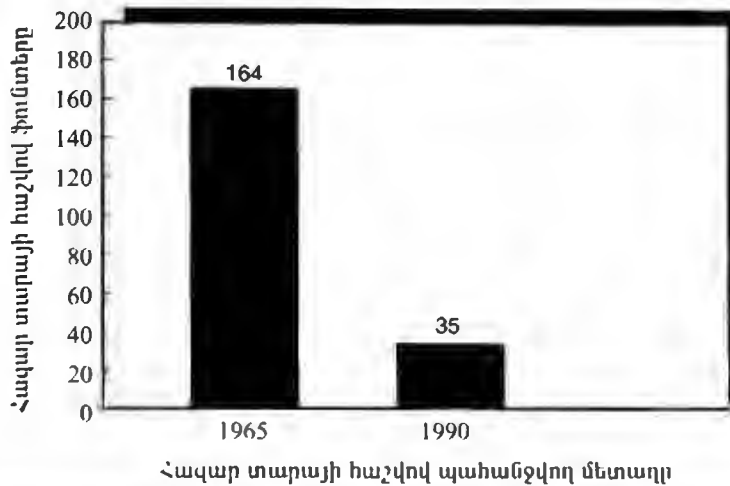
Եթե մարդիկ ունենում են բավարար եկամուտ, այսինքն՝ հանապազօրյա հացի խնդիր չեն ունենում, նրանք դառնում են ավելի կամեցող և ընդունակ՝ շրջակա միջավայրի վնասները նվազեցնելու (կամ դրանցից խուսափելու) և որակը բարելավելու հարցում: Օրինակ՝ քանի որ Հյուսիսային Ամերիկայում, Եվրոպայում և աշխարհի այլ մասերում եկամուտներն աճեցին, շատացան նաև բնության որսարգելոցները պահպանող մասնավոր գործողությունները: Անհատները, ընկերությունները և շահույթ չհետապնդող կազմակերպությունները հիմնեցին տարածքներ՝ բույսերի և կենդանիների բնական պայմանները պահպանելու նպատակով⁵: Շահույթ հետապնդող ընկերությունները, ինչպիսին է Մոնտանայի «Բիգ Սքայրը», նպատակահարմար գտան գնել հարուստ ռելիեֆով տեղանքներ, բարեկարգել դրանք ու վաճառել՝ շրջակա միջավայրին վերաբերվող պահպանության որոշակի սահմանափակումներով: Երաշխավորելով շրջակա տարածքի անաղարտ մաքրություն և միաժամանակ սահմանելով օրինական արգելքներ յուրաքանչյուր գնորդի գործողությունների համար, նրանք ավելացրին իրենց կողմից վաճառվող տարածքի արժեքը:

Տնտեսական աճը հիմնականում ենթադրում է շրջակա միջավայրի բարեփոխումներ, որովհետև բարձր եկամուտ ունեցող մարդիկ ցանկություն ունեն վճարելու ավելի շատ այդ միջավայրի որակի համար: Տնտեսագետ Դոնալդ Կոուրսին այս թեման քննարկել է բավական խորությամբ: Նա գտել է, որ

⁵ 1984 թվականի նախագահի խորհրդի շրջակա միջավայրի վերաբերյալ տարեկան հաշվետվությունը ներկայացնում է այս մասնավոր ծրագրերի ներկայացուցչական օրինակները:

Նկար 28-3

ՀԱՁԱՐ ՏԱՐԱՅԻ ՀԱՇՎՈՎ ՊԱՀԱՆՋՎՈՂ ՄԵՏԱՂԸ



Արտադրողները կատարելագործելով ինժեներական տեխնոլոգիան և անցնելով այլոսմինի խնայողական օգտագործմանը, կրճատեցին միավոր արտադրանքի հաշվով մետաղի օգտագործումը 80 տոկոսով 1965-1990թթ. ընթացքում:

Աղբյուրը՝ Lynn Scarlett, "Make Your Environment Dirtier-Recycle". The Wall Street Journal, January 14, 1991.

Միացյալ Նահանգների և այլ արդյունաբերական երկրների քաղաքացիների աջակցումը շրջակա միջավայրի որակի բարձրացման գործում, բավական զգալի է եկամտի փոփոխությունների դեպքում⁴: Ըստ տնտեսագիտական տերմինաբանության՝ վճարելու ցանկությունը շրջակա միջավայրի պահպանման այնպիսի միջոցառումների համար, ինչպիսիք են ծախսեր պահանջող կարգավորումները, բավականին էլաստիկ է եկամտի նկատմամբ: Նա գնահատել է, որ արդյունաբերական երկրներում շրջակա միջավայրի որակի համար պահանջարկի եկամտային էլաստիկությունը 2.5 է: Այսպիսով, եկամտի 10% աճը 25%-ով կավելացնի քաղաքացիների վճարելու ցանկությունները կապված շրջակա միջավայրի պահպանման միջոցառումների հետ: Նմանապես համայնքի եկամտի 10%՝ անկումը 25%-ով կվազակասեցնի այդ համայնքի աջակցումը շրջակա միջավայրի ծախսային միջոցառումներին: Համաձայն Կոուրսիի, շրջակա միջավայրի որակի պահանջարկն ունի ստատիստիկա նույն եկամտային էլաստիկությունը, ինչպիսին են «Մարսեդես Բենց» և «ԲՄՎ» մակերիշի շքեղ ավտոմեքենաների սպանսերը:

Տեխնոլոգիական փոփոխությունը հասարվում է սեկ այլ գործոն, որը հիմնականում բարելավում է շրջակա միջավայրը: Տնտեսական աճը և տեխնոլոգիական փոփոխությունը հիմնականում ուղեկցում են միմյանց՝ Նույն չուկայական գործընթացները, որոնք խրախուսում են աճը, խրախուսում են նաև տեխնոլոգիական առաջխաղաղումները: Միացյալ Նահանգներում, նախքան շրջակա միջավայրի վերաբերյալ ինժեներական օրենքների ընդունումը, միջավայրի սպանսման կարգավորիչը հանդիսանում էր կատարելագործված տեխնոլոգիաների առկայությունը:

Շուկայական համակարգում, օգտագործելով կատարելագործված տեխնոլոգիաներ, արտադրողներն ստանում են հնարավորություն կրճատելու արժեքավոր ռեսուրսների օգտագործման չափը, և հետևաբար, ավելացնում են ի-

⁴ Donald Coursey "The Demand for Environmental Quality" a paper presented in January 1993 at the annual meeting of the American Economic Association in Anaheim, California.

րենց օգուտները: Նկար 28-3-ը պատկերում է այս գործընթացը հյուսիս և գարեջրի այլումինե տարաներ արտադրողների և օգտագործողների համար: Քանի որ արտադրողները փնտրում էին շահույթի ավելի շատ աղբյուրներ, նրանք ուղիներ գտան յուրաքանչյուր տարայի վրա օգտագործվող մետաղի պակասեցման համար, նաև անցան թեթև և հեշտ վերամշակվող այլումինի կիրառմանը: Որպես արդյունք՝ արդյունահանվեց և օգտագործվեց ավելի քիչ հանքանյութ և պահանջվեց ավելի քիչ վառելիք՝ տեղափոխելու համար և՛ հումքը, և՛ լցված տարաները, որոնք և նվազեցրին տարաների օգտագործումից առաջացած աղտոտումների չափը: Քանի որ յուրաքանչյուր շուկայական ապրանքի արտադրման համար քիչ ծախս պահանջող միջոցների որոնումները հաստատապես կատարվում են շուկայական տնտեսության ազդեցության ներքո, ապա արդյունքում առաջանում է աղտոտող թափոնների տարածման կրճատումների շարունակական ընթացք: Մյուս կողմից, կարելի է տեսնել, որ արտադրվող ապրանքների և ծառայությունների այս աճող քանակությունն իր հերթին առաջացնում է ռեսուրսների օգտագործման և միջավայրի աղտոտման բարձրացում, որոնց չափը կախված է եկամտի և՛ ենթադրող ռեսուրսների խնայման տեխնոլոգիական առաջընթացից:

Նկար 28-4-ը պատկերում է շրջակա միջավայրի խնդիրների և մեկ շնչին ընկնող եկամտի միջև հարաբերությունը՝ ցույց տալով, որ բարձր եկամտների դեպքում որոշ խնդիրներ լուծվում են, իսկ մնացածն՝ ավելի վատթարանում, բայց այդ վատթարացումը կասեցվում է և այնուհետև նվազում տնտեսական աճի մակարդակի որոշակի սահմանից հետո: Այնպիսի խնդիրը, ինչպիսին է խմելու ջրի պակասը (բաժին a), եկամտի աճի դեպքում կայուն կերպով նվազում է: Մարդիկ, հարստանալով, ավելի մեծ հնարավորություններ են ունենում պակասեցնելու ջրի միջոցով տարածվող հիվանդությունները՝ տեղակայելով ջրատար ցանցեր և նվազեցնելով կենդանիների կողմից ջրի աղտոտումները: Այնուամենայնիվ, այնպիսի աղտոտիչները, ինչպիսիք են օդի մեջ ավելորդ նյութերի առկայությունը (բաժին b), սկզբնական շրջանում եկամտի ցածր մակարդակների աճի հետ մեկտեղ ավելի կվատթարանան: Բայց երբ եկամտի մակարդակը շարունակի բարձրանալ, փողոցները կասֆալտապատվեն, և արդյունաբերական գործընթացները կդառնան ավելի արդյունավետ՝ արտանետելով ավելի քիչ թափոններ: Արդյունքում՝ օդի մեջ ավելորդ նյութերի առկայությունը եկամտի բարձրացման հետ մեկտեղ, վերջիվերջո, կնվազի: Հատկապես զարգացած երկրներում տնտեսական աճը հաճախ հանգեցնում է ավելի մաքուր օդի, ջրի և շրջակա միջավայրի այլ բարելավումների առկայությանը:

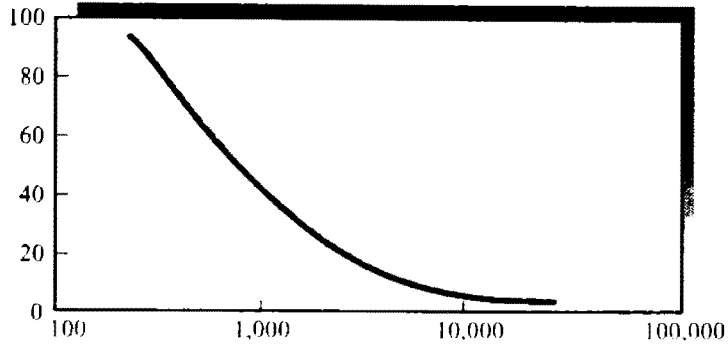
Գժբախտաբար կարծր թափոնների քանակն ընդհանրապես ավելանում է տնտեսական զարգացման հետ մեկտեղ (բաժին c): Բայց այս խնդրի բացասական ազդեցությունները կարող են հասցվել նվազագույնի փաթեթավորումների թեթևացման և օպտիմալացման շնորհիվ: Արդյունքում ստացվում է, որ հարուստները շրջակա միջավայրի նկատմամբ ավելի բարյացակամ են⁵: Այն փաստը, որ շուկաները և սեփականության իրավունքը քաղաքացիներին թույլ են տալիս հասնել և աճի, և պաշտպանվածության նկատելի աղտոտումներից, առաջացնում է մեկ հարց: Առանց ռեսուրսների իրավունքների պաշտպանության, երկու նպատակներն էլ դժվար իրականացվող են: Այժմ մենք անցնում ենք այն հարցի քննարկմանը, թե ինչպես է աշխարհի որոշ երկրներում սեփականության իրավունքը նպաստում շրջակա միջավայրի բարելավմանը:

5- The World Development Report, 1992 (New York: World Bank), հավակապես II և III գլուխները ներկայացնում են շրջակա միջավայրի որակի և տնտեսական զարգացման միջև կախվածության մասնամասն դիտարկումներ:

Նկար 28-4

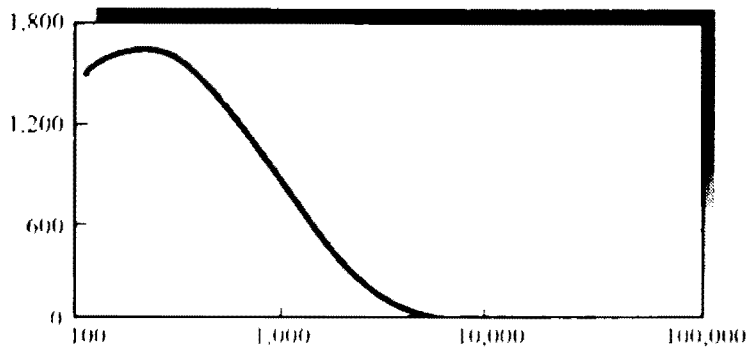
ԱՋԳԱՅԻՆ ԵԿԱՄՏԻ ԱՃԻՆ ՈՒՂԵԿՅՈՂ ԱՂՏՈՏՄԱՆ ՊՐՈՔԼԵՄՆԵՐԸ

Տոկոսներով



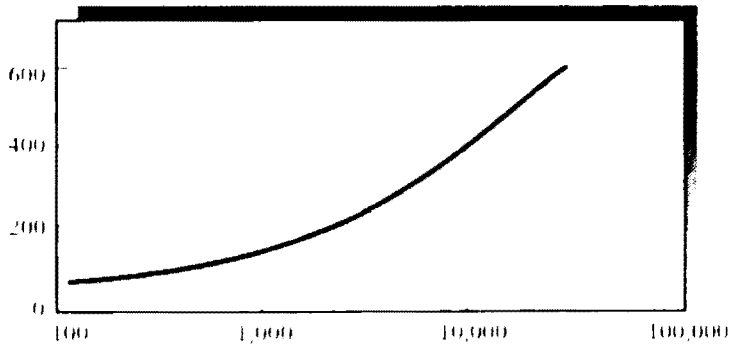
Անկ շնչին բնկնող եկամուտը ղողարով
(a) Բնակչությունն առանց մարտիր ջրի

Քառակուսի մետր օդին բնկնող միկրոգրամները



Անկ շնչին բնկնող եկամուտը ղողարով
(b) Բաղաբաղին կենտրոնացուող որպես պատճառ

Նգ-ով



Անկ շնչին բնկնող եկամուտը ղողարով
(c) Մանկիպիտող օտիտները անկ շնչին եղբիով

Նշում. գնահատումները կատարված են երկրների միջև 1980-ականների տվյալների ռեգրեսիոն վերլուծության հիման վրա:

Աղբյուրը՝ World Bank, World Development Report, 1992, p.11.

ՄԵՓԱԿԱՆԱՏԻՐՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔ ԵՎ ԵՐԶԱԿԱ ՄԻՋԱՎԱՅՐ

Երբ մարդիկ ունեն ազատ մուտք դեպի անտառներ, արոտավայրային հողեր կամ ձկնորսության տարածքներ, նրանք սովորաբար չարաշահում են այն: Թափանդում հողի իրավունքները վերապահելով ֆերմերներին, նվազեցվեցին անտառների ոչնչացումները: Ինդոնեզիայի Բանուոնգ քաղաքում խարխլված տների բնակիչներին սեփականության իրավունք հատկացնելով եռապատկվեցին տնային տնտեսությունների ներդրումները կոյուղու շինարարության մեջ: Զենիայում հող մշակող ֆերմերների տնօրինման ապահովագրության ներդրումը պակասեցրեց հողի քայքայումը: Բուրկինա Ֆասոյում հողերի հանդեպ հասարակության իրավունքների կանոնավորումը նկատելիորեն բարելավեց հողի կառավարման գործընթացը: Եվ վերջապես Նոր Զելանդիայում ձկնային ռեսուրսների փոխանցիկ իրավունքների բաշխումն օգնեց վերահսկել ձկնորսության չարաշահումները:

Համաշխարհային Բանկ⁶

Եկամտի աճն օգնում է ավելացնելու շրջակա միջավայրի որակի բարձրացման պահանջարկը, մինչդեռ գիտատեխնիկական առաջադիմությունն օգնում է իջեցնելու նվազող ռեսուրսի օգտագործման ծախսը: Աղքատության մակարդակից վեր եկամուտները և տեխնոլոգիական առաջընթացները դեռ չեն նշանակում շրջակա միջավայրի պահպանում: Վերցնենք Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Խորհրդային Միության երկրներում տարածում գտած բնական աղետները, որոնք առաջացան բարելավված տեխնոլոգիական հնարավորությունների և մեկ շնչին ընկնող միջինից ավելի բարձր եկամուտների առկայության պայմաններում:

Ինչո՞ւ համեմատաբար առաջադիմության հասած այս երկրներն ավելի շատ չեն հոգում իրենց շրջակա միջավայրի մասին: Արովիետն ալստեղ աչքաթող էին արվել սեփականության իրավունքի և շուկայական գործընթացի կիրառությունները: Սեփականության իրավունքը շրջակա միջավայրի վրա ազդող կարևոր գործոն է (տե՛ս նախորդ էջի մեջբերումը): Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Խորհրդային Միության երկրներն այն տասնամյակների ընթացքում, երբ կառավարվել են սոցիալիստական իշխանությունների կողմից, արգելում էին ռեսուրսների սեփականատիրական կարգով տնօրինումը և, նույնիսկ, հայտարարում էին, որ շուկայական փոխանակումների գերակշռող մասը քրեորեն հետապնդելի գործողություններ են: Օրենքով արգելված էին համարյա թե բոլոր տիպի ձեռներեցությունները: Արտագրությունը կազմակերպված էր կենտրոնական պլանավորմամբ: Հողը և այլ ռեսուրսները տնօրինվում էին պետության, այլ ոչ թե անհատի կողմից:

Մրցակցային շուկաներում շահույթ ստանալու դրդապատճառը ապահովում է խթանիչ գործոններ՝ ռեսուրսների օգտագործման չափը և ապրանքների թափոնները նվազեցնելու համար: Երբ ընկերությունը մասնավոր է, տերերի անհատական ունեցվածքը մեծացվում է արդյունավետ տնտեսվարման ռազմավարական վարքագծի շնորհիվ: Սա համարյա թե բացակայում է պետական ձեռնարկություններում: Պետական կազմակերպությունների դեկավարների մեջ գոյություն չունեն սեփականատերեր (կամ սեփականատերերի խումբ), որոնց ունեցվածքն ուղղակիորեն կախված է տնտեսվարման վարքագծից (կամ դրա բացակայությունից): Այսպիսով, պետական ձեռնար-

⁶ St. u, World Development Report, 1992 (New York: World Bank), p. 12.

կուրսումները շատ ավելի պասիվ են ռեսուրսների օգտագործման ծախսերը նվազագույնին հասցնելու գործում, քան իրենց շուկայական մնանակները: Ռեսուրսի պահպանման ցուցանիշներից մեկն արտադրանքի յուրաքանչյուր միավորի վրա էներգիայի ծախսն է: Ժամանակակից տնտեսություններում էներգիան կազմում է բոլոր օգտագործվող ռեսուրսների ավելի քան կեսը: Միխաիլ Բերնստամը հավաքել է տվյալներ՝ համեմատելու համար 12 ամենահզոր արդյունաբերական շուկայական տնտեսությունների և արևելաեվրոպական սոցիալիստական երկրների (ներառյալ Հյուսիսային Կորեան) էներգիայի սպառումը 1986 թվականին: Շուկայական տնտեսությունները, յուրաքանչյուր \$1000 արտադրանքի վրա օգտագործել են 37%-ով ավելի շատ էներգիա, քան սոցիալիստական երկրները: Այս թիվը 1980 թվականին կազմել է 44%, այսինքն՝ հետագայում նվազել է:

Նույնատիպ համեմատություն է կատարված պողպատի օգտագործման համար: Սոցիալիստական տնտեսությունները մեկ միավոր արտադրանքի վրա օգտագործել են եռակի անգամ շատ պողպատ, քան շուկայական տնտեսությունները⁷: Բերնստամի կողմից հավաքված տվյալները վկայում են, որ սոցիալիստական տնտեսությունների մեկ միավոր արտադրանքի վրա ռեսուրսների օգտագործումը շատ ավելի մեծ է, քան շուկայական տնտեսություններինը: Բոլոր այս (ոչ շուկայական) երկրները հնարավորություններ ունեն կիրառելու կատարելագործված տեխնոլոգիաներ, բայց առանց շուկայական գործընթացի, որտեղ արտադրողներն ու սպառողները մրցակցային պայմաններում անհատապես ընտրում և անհատապես վճարում են իրենց ընտրության համար, առկա էին ռեսուրսների արդյունավետ պահպանման միայն ամնշան խթաններ: Իսկ ցածր արդյունավետ տնտեսությունը ենթադրում է ավելի աղտոտ տնտեսություն:

Խորհրդային Միության և Արևելյան Եվրոպայի երկրներում սոցիալիստական հասարակարգի արդարացի անկումից հետո, ներկայումս, այս երկրների որոշ առաջնորդներ փնտրում են ուղիներ մասնավոր սեփականության կայացման և շուկաների դերի բարձրացման նպատակով: Ի՞նչն է իրականում ավելի կարևոր ռեսուրսների մասնավոր սեփականության մեջ: Տնտեսության և շրջակա միջավայրի համար առանձնապես կարևոր են համարվում մասնավոր սեփականության 4 ֆունկցիաները.

1. Մասնավոր սեփականության իրավունքը տերերին շահագրգռում է քաժանել (և վաճառել մյուսների վրա) ռեսուրսների մուտքերը, մինչդեռ ռեսուրսի գներն օգտագործողներին դրդում են դրանք խնամքով պահպանել: Ինչպես մենք արդեն քննարկել ենք, շուկաները թերի են գործում, երբ վաճառողները ցանկության դեպքում իրավունք չունեն շուկայում վաճառելու իրենց ունեցվածքը պոտենցիալ գնորդներին: Վաճառելու իրավունքը յուրաքանչյուր սեփականատիրոջ հնարավորություն է տալիս դիմադրելու ռեսուրսի օգտագործումներին ուղեկցող ընտրության այրնտրանքային ծախսին, ներառյալ այն օգտագործումները, որոնք բարելավում են շրջակա միջավայրի որակը և պահպանում ռեսուրսներն ապագա կիրառությունների համար: Բացի այդ, երբ ռեսուրսները մասնավոր սեփականություն են, արտադրողները կունենան մի հզոր ազդակ ռեսուրսների օգտագործման խնայման շնորհիվ նվազեցնելու իրենց ծախսերը: Ըստ Լուքյան, մասնավոր սեփականությունը շահագրգռում է արժեքի յուրաքանչյուր միավորի վրա ավելի քիչ ռեսուրս օգտագործել: Շահույթ հետապնդող գործարար ընկերություններն ունեն կայուն դրդապատճառներ կիրառելու ռեսուրսների օգտագործումը խնայող նոր տեխնոլոգիաներ: Այս-

⁷ See Mikhail Bernstam, *The Wealth of Nations and the Environment* (London: Institute of Economic Affairs, 1991), pp. 1-28.

պիստով, թող զարմանք չառաջացնի այն փաստը, որ ռեսուրսների խնայողության գործընթացները կատարվում են ավելի շատ շուկայական համակարգում, քան սոցիալիզմի պայմաններում: Այս տեսակետի վառ ապացույցն են Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Խորհրդային Միության օրինակները:

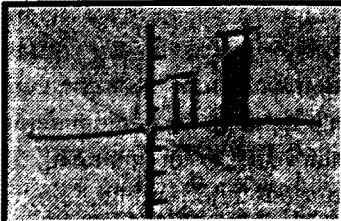
2. Ռեսուրսի տերը շահագրգռված է լավ դեկավարել: Ունեցվածքի մասնավոր սեփականությունը տերերին դրդում է իրերի նկատմամբ լինել բավականին հոգատար: Այս հանգամանքը հիմնականում բացակայում է պետական սեփականության և հսկողության դեպքում: Եթե ռեսուրսը լավ է պահպանվում, այն կլինի ավելի արժեքավոր և ավելի շատ կավելացնի տիրոջ ունեցվածքը: Եթե տերը թույլ տա ռեսուրսի վատթարացում կամ վնասում աղտոտումից, նա անձնապես կկրի այդ անփութության ծախքը՝ ռեսուրսի արժեքի նվազման տեսքով: Ռեսուրսների մասնավոր սեփականության ընդունելի արժեքն այդ ռեսուրսի արդյունավետ խնայման արդյունքն է:

3. Ռեսուրսի տերն ունի իր ռեսուրսը վնասողների դեմ օրենքով սահմանված իրավունքներ: Ռեսուրսի մասնավոր սեփականատերն ունի ավելին, քան իր ռեսուրսը պաշտպանելու դրդապատճառն է: Մասնավոր սեփականության իրավունքը սեփականատիրոջը տալիս է նաև օրինական իրավունք՝ ցանկացած գործընկերոջ հանդեպ (սովորաբար նաև կառավարության գործակալությունների), ով կատարում է ոտնձգություններ կամ վնասում է (ֆիզիկապես կամ աղտոտման եղանակով) իր ռեսուրսները: Այս ճանապարհով կանխվում են շրջակա միջավայրի վնասները: Անտառի կամ ֆերմայի մասնավոր սեփականատերը չի մատի ձեռքերը ծալած, երբ ինչ-որ մեկը հատի իր ծառերը, կամ տարածի վտանգավոր աղտոտիչներ: Այս իրավունքները պաշտպանվում են դատական պրոցեսներով: Օրինակ՝ Միացյալ Նահանգներում պղնձի և կապարի մետաղաձուլարանի տերերը հարկադրված կլինեն փոխհատուցել գյուղատնտեսական բերքի և մոտակա տների տերերին՝ ծծմբի երկօքսիդի արտանետումների հետևանքով պատճառած վնասների համար: Երբ այդպիսի ընկերության դեմ հարուցվի դատական գործ, ապա որոշումն արդյունավետ կերպով կխթանի ապագա աղտոտման պակասեցումը կամ նույնիսկ վերացումը:

Վաշինգտոնի շրջակայքում տեղակայված մետաղաձուլարանի տերերը դադարեցրին վերջինիս աշխատանքն այն բանից հետո, երբ դատապարտվեցին վերոհիշյալ սկզբունքով: Երբ դատարանն ընկերությանը ճանաչեց պատասխանատու և հարկադրեց վճարել վնասների դիմաց, իրականացվեցին միջոցառումներ ապագա աղտոտման նվազեցման նպատակով: Դեռ ավելին, ամեն անգամ, երբ անբարենպաստ եղանակները պատճառ են հանդիսանում ծծմբի երկօքսիդի արտանետմանը և քամու ուղղությամբ բնակվող ընտանիքների տները վնասելուն, ընկերությունը պետք է կատարի սահմանված կարգով փոխհատուցում, խուսափելու համար հետագա դատական պրոցեսի ծախսերից:

Երբ ռեսուրսները մասնավոր սեփականություն չեն, ոչ մի անհատ չի ստանա նշանակալից անձնական փոխհատուցում՝ աղտոտողների դեմ դատական գործ հարուցելով: Միացյալ Նահանգներում ձուկը կարող է վնասվել աղտոտումից, բայց այն չի հանդիսանում ոչ մեկի սեփականությունը: Այստեղ ռեսուրսի պահպանման պատասխանատվությունը պետք է դրվի քաղաքական և բյուրոկրատական իշխանությունների վրա: Անգլիայում, ի հակադրություն ԱՄՆ-ի, որտեղ գետերում ձկնորսության իրավունքը մասնավոր սեփականություն է, տերերը եռանդուն կերպով պահպանում են ջրի որակը (Տե՛ս «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը):

4. Սեփական ռեսուրսի արժեքի փոփոխություններն ստիպում են ռեսուրսի տիրոջն իր վրա կրելու այսօրվա ռեսուրսային որոշումների բոլոր ապագա կանխատեսված օգուտների և ծախսերի փոփոխությունները: Մասնավոր սեփա-



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՄԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔԸ ԵՎ ՋՐԻ ՈՐԱԿԸ

Կարո՞ղ է արդյոք

սեփականության

իրավունքն օգնել գետերի և գետակների ջրի որակի պահպանման գործին: Անգլիայի փորձը ցույց է տալիս, թե ինչ կատարվեց, երբ ձկնորսության իրավունքն այստեղ դարձավ մասնավոր սեփականություն: Ձկնորսության իրավունքը կարող է վարձակալվել, վարձակալության տրվել կամ վաճառվել: Այստեղ ձկնորսական ակումբները և գինետների տերերը պատկանում են այն խմբերին, որոնք ունեն այդպիսի իրավունքներ: Ակումբի անդամները և գինետների հյուրերն ունենում են մուտքի իրավունք՝ այդ տարածքներում ձկնորսությանը զբաղվելու համար:

Որոշ ակումբների անդամակցությունը թանկարժեք և ունի խիստ ընտրողական սկզբունք: Հոուզտոն ակումբն ունի 25-ից ավելի քիչ անդամներ և հանդիսանում է Թեստ գետի 17 մղոն երկարության տերը, որը 1988 թվականին գնահատվել է ավելի քան 35 մլն դոլար: Նույն գետի մի բանի յարդ երկարություն ունեցող հարևան հատվածում ձկնորսության իրավունքը պատկանում է Գրեյ-հոունդ գինետանը: Այստեղ թույլ է տրվում զբաղվել ձկնորսությամբ օրական միայն 2 հյուրի՝ յուրաքանչյուրից գանձվում է շուրջ \$55 (1988 թվականի տվյալներով): «Սոփորական» ձկնորսություն (ոչ իշխան կամ կարմրախայտ) առաջարկվում է գինետներում առկա ակումբների կողմից, որի համար գանձվում է տարեկան \$50: Բոլոր դեպքերում խստորեն վերահսկվում է մեծ թվով մարդկանց մուտքը կանխելու նպատակով, և գետի ավերը հիմնականում մաքրվում են մացառուտներից, պաշտպանվում են խոշոր եղջրավոր անասուններից և աղտոտման այլ աղբյուրներից, որոնք կարող են հանդիսանալ ձկների վնասման պատճառ:

Փորձը ցույց է տալիս քանի որ տարիների ընթացքում իշխանի կամ կարմրախայտի ձկնորսությունն ավելի մեծ տարածում գտավ և դրա իրավունքներն ավելի արժեքավոր, ձկնորսության իրավունք ունեցողներն սկսեցին ավելի լայնորեն

պաշտպանել իրենց իրավունքները: 1948 թվականին ջրի աղտոտումը վերահսկելու համար կառավարության ստեղծած համապատասխան մարմիններից 20 տարի առաջ հիմնադրվեց Ձկնորսների համագործակցության միությունը (ACA)՝ օգնելու համար ակումբներին և ձկնորսներին՝ հարուցված վնասի դիմաց ստանալու դատական միջամտություններ, որոնք կհարկադրեն խախտող կողմին դադարեցնելու աղտոտումը: ACA-ը 1951 թվականին շահեց իր առաջին մեծ դատը երկու քիմիական գործարանների և Դերբի քաղաքի դեմ՝ Դերվենտ գետի մեջ կուպր, տաք ջուր և չգտված կեղտաջրեր լցնելու համար: Տարիների ընթացքում այն հաղթել է նաև որոշ այլ գործերում, ներառյալ Թեմզայի ջրերի ղեկավարության դեմ 1987 թվականի գործը՝ Թեմզա գետի աղտոտման համար: Այն արդեն ունեցել է բավականին դատական նախադեպեր, որի հետևանքով ներկայումս շատ հազվադեպ է պահանջվում գնալ դատարան:

Միացյալ Նահանգների շատ գետերում ձկնորսության իրավունքը պատկանում է իշխանություններին, որոնք պետք է համաձայն օրենքի, դատական կարգով պաշտպանեն իրենց իրավունքները, այնպես, ինչպես ACA-ն կատարում է Անգլիայում: Այնուամենայնիվ, քանի որ իրենց անձնակազմն ունեցվածքը վտանգի տակ չէ, բյուրոկրատական որոշում կայացնողներն ավելի քիչ են սրամաղկված ջանասիրաբար պաշտպանելու ձկնորս կամ ջրերի որակը: Դրա փոխարեն գետերում ջրի աղտոտման հսկողությունը պարզապես բողոքված է շրջակա միջավայրի տեսուչների վրա: Անգլիան, այնուամենայնիվ, ապացուցեց, որ ձկնորսության իրավունքների մասնավոր սեփականությունն ավելի հաստատուն և էժանագին միջոց է ձկնորսությանը պիտանի արժեքավոր ջրերի պահպանման համար:

Արդյոք այս հոդվածը կազմված է Jane S. Shaw և Richard L. Stroup հեղինակների «Cone Fishing» աշխատության հիման վրա՝ 1988թ. օգոստոս, 34-37 էջեր:

կանության իրավունքի լրացուցիչ արդյունավետության մի խրատ է հանդիսանում ներկա որոշումներից սպասվելիք ապագա հետևանքները ներկայումս հաղթահարելու հնարավորությունը: Սեփականության իրավունքներն ապահովում են երկարաժամկետ խրատների ռեսուրսի արժեքն առավելագույնի

հասցնելու համար, նույնիսկ այն տերերի համար, որոնց անձնական մոտեցումները կարճաժամկետ են: Եթե հողի մի հատվածի օգտագործումը թունավոր թափոնների պահեստ կառուցելու համար նվազեցնում է այդ հողի ապագա բերրիությունը, դրա արժեքն ընկնում է այսօր, և հողի արժեքի այդ նվազեցումը պակասեցնում է տիրոջ ունեցվածքը: Սա կատարվում է այն պատճառով, որ հողի ընթացիկ արժեքն արտացոլում է դրա ապագա ծառայությունների զուտ ներկա արժեքը: Ապագա ծառայությունները դա հողից ուղղակի կերպով ստացված, արտադրությունից կամ ծառայությունից առաջացած եկամուտն է՝ հանած եկամուտներ առաջացնելու համար պահանջվող ծախսերը (ներառյալ այն գումարները, որոնք պետք է վճարվեն թափոններից առաջացած վնասների համար):

Այսպիսով, ապագայում մասնավոր սեփականություն հանդիսացող ռեսուրսների ավելի քիչ ծառայությունները կամ վերջիններիս հետ կապված ավելի բարձր ծախսերը ենթադրում են ավելի ցածր արժեք (և տիրոջ ավելի քիչ ունեցվածք)՝ ներկայումս: Փաստորեն, հենց որ գույք գնահատողը կամ դրա հրճարավոր գնորդը նկատեն ապագա պրոբլեմները, տիրոջ ունեցվածքը կնվազի այնքանով, որքանով որ հավանական գնորդը կցանկանա ռեսուրսի համար պակաս վճարել: Հողի վրա միայն վտանգավոր թափոնների պահպանումը չէ, որ նվազեցնում է հողի ապագա բերրիությունը, այլ դրա արժեքը կարող է նվազել նաև ապագայում աղտոտումների համար դատարանի առջև կանգնելու ռիսկի հետ կապված:

Այս դեպքերը ճիշտ են, եթե նույնիսկ ռեսուրսի սեփականությունը բաժնետիրություն է (կորպորացիա) և ընկերության պաշտոնական անձինք, այլ ոչ թե բաժնետերերն են գտնվում հսկողության տակ: Բաժնետիրական ընկերությունների պաշտոնյաները հիմնականում մտահոգված են կարճ ժամկետների սահմաններում, և ոչ թե ապագա պրոբլեմներով: Այնուամենայնիվ, սեփականության իրավունքն այսպիսի որոշում կայացնողներին համարում է պատասխանատու: Եթե ընթացիկ գործողությունն առաջացնում է ապագա վնասների վտանգ, կամ եթե ընթացիկ վատնումներն ապագայում խոստանում են օգուտներ, նրանք, ովքեր գնում և վաճառում են բաժնետոմսեր, դրանց գները համապատասխանաբար կբարձրացնեն կամ կիջեցնեն՝ հիմնվելով ապագա զուտ օգուտների նվազման կամ ավելացման վրա: Բաժնետիրական ընկերության պաշտոնյաները մտահոգված են ընթացիկ օգուտներով, բայց պետք է նաև հավասարապես մտահոգված լինեն բաժնետիրական ընկերության բաժնետոմսերի արժեքի ընթացիկ փոփոխություններով:

Իհարկե, բաժնետոմսի յուրաքանչյուր տեր աղտոտման փորձագետ չէ, բայց նրանցից յուրաքանչյուրը կարող է քաղել անհրաժեշտ գիտելիքներ՝ կարողալով բիզնես-լրագրողների կամ բաժնետոմսերի վերլուծաբանների կողմից լույս տեսած մանրամասն գեկուցումները: Շրջակա միջավայրը պահպանող խմբերը նույնպես տարածում են լուրեր սպասվելիք խնդիրների վերաբերյալ: «Ականջը ձայնի պահելը» անմիջականորեն առնչվում է բաժնետիրոջ շահերին, որովհետև խորաթափանց ներդրողը, ճշտությամբ կանխագուշակելով շուկայի արձագանքը, կարող է գնել բաժնետոմս, նախքան լավ լուրերն ամբողջությամբ կբարձրացնեն դրա գինը և վաճառել՝ նախքան վատ լուրերն ամբողջությամբ կնվազեցնեն այն: Ներդրողների այսպիսի անձնական հետաքրքրություն հետապնդող ուսումնասիրությունները և արդյունքային որոշումներն առաջացնում են բաժնետիրության ռազմավարությունների մեջ մշտական արգելքներ:

ՊԵՏԱԿԱՆ ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄԸ ԵՎ ՇՐՋԱԿԱ ՄԻՋԱՎԱՅՐԸ

Շրջակա միջավայրի որակի բարելավման էական միջոցառումները կատարվում են կանոնավոր գործող սեփականության իրավունքի և շուկայական համակարգի միջոցով: Այնուամենայնիվ, կան շրջակա միջավայրին վերաբերվող խնդիրներ, որոնք չեն կարող լուծվել միայն մասնավոր սեփականության իրավունքի ազդեցությամբ: Սեփականության իրավունքն արդյունավետ կերպով կլուծի միայն այնպիսի խնդիրներ, երբ աղտոտումը տեղային է, այսինքն՝ էապես ազդում է մարդկային ոչ մեծ խմբերի վրա, որոնք կարող են պաշտպանել իրենց իրավունքները դատարանում: Վտանգավոր և հաստատուն վնաս հասցնելու ընդունակ աղտոտիչների գերակշռող մասը պատկանում են վերը նշված տիպին: Բայց մնացած հնարավոր հզոր վնաս առաջացնողները մտնում են այլ խմբի մեջ: Եթե արտանետված նյութի ազդեցությունները բնակչության լայն շրջանակներում համարվում են և՛ վտանգավոր, և՛ համատարած, կան եթե այս նյութն ունի բազմաթիվ աղբյուրներ, պետական կարգավորումները կլինեն ավելի կարևոր և արդյունավետ:

Պետական կարգավորումները շրջակա միջավայրի որակի պահպանման և պաշտպանման ուղիներ փնտրելու այլընտրանքային եղանակներ են: (Ծանոթություն. հաջորդ գլուխն ավելի հանգամանորեն է քաջատրում կարգավորումների կիրառման պատճառները, և թե ինչպես են կարգավորումները նվազեցնում շրջակա միջավայրի խնդիրները՝ օգտագործելով քաղաքական բազմապիսի լծակներ): Այնուամենայնիվ, պետական կարգավորումները հազվադեպ են ապահովում կատարյալ արդյունքներ և կարող են հսկայական ծախսեր պահանջել: Շրջակա միջավայրի պահպանման գործակալությունը գնահատել է, որ Միացյալ Նահանգների 1994 թվականի շրջակա միջավայրի կարգավորումների ծախսը կազմել է շուրջ \$150 միլիարդ: Կարգավորումները հազվադեպ են հիմնվում շուկայական ազդակների վրա, և դա է բոլոր այն խնդիրների պատճառը, որոնք առաջացել են խթանման և տեղեկատվության պակասից, հատկապես սոցիալիստական երկրներում: «Իրանը կարող են լինել նաև բավականին վնասակար»: Այն դեպքերում, երբ պահանջվում են կարգավորումներ, հաճախակի առկա են լինում նկատելի գիտական անորոշություններ, որոնք ենթադրում են ռիսկի առկայություն:

Իհտարկենք երկրագնդի կործանարար գերտաքացման վիճարկելի հարցը: Բոլոր տեսակի վառելիքների արդյունավետ (էֆեկտիվ) այրման հետևանքով արտանետված ածխածնի երկօքսիդը չի պատճառում ոչ մի վնաս այն տեղանքին, որտեղ այն արտանետվել է: Այս վնասակար աղտոտիչի ներխուժումը չի ոտնահարում ոչ մեկի իրավունքները: Մինչև այժմ նշված արտանետումները կատարվել են մթնոլորտում: «Իրանը ապագայում գուցե կպահանջեն կարգավորումներ, եթե մթնոլորտի օզոնային շերտը վնասվի և պատճառ հանդիսանա երկրի գերտաքացմանը, ինչպես ենթադրում են որոշ գիտնականներ: Այսպիսի գերտաքացումը կփոփոխի եղանակի բնականոն ընթացքը, կառաջացնի փոթորիկներ և նույնիսկ կհանգեցնի ծովի մակարդակի քարձրացմանը: Եթե իրականացան գիտնականների անցանկալի կանխատեսումները, որոշ տեղերում կառաջանան ջրհեղեղներ, վտանգավոր էկոլոգիական աղետներ և այլ խնդիրներ:

⁸ Ավելի խորը լրմունքի համար, թե ինչու են շրջակա միջավայրի կարգավորումները հաճախ անարդյունավետ և ծանրաբանար համար պրանց ծախսերի որոշ բանակական գնահատումներին, տես Robert C. Randall, Why Is the Cost of Environmental Regulation So High? Policy Study No 110 (St. Louis: Center for the Study of American Business, February 1992)

Որոշ գիտնականներ և շրջակա միջավայրի խնդիրներով զբաղվող շատ խմբակցություններ վիճելի են համարում այն հարցը, թե համաշխարհային գերտաքացման հետևանքներն այնքան լուրջ են, որ բացի բարձր ծախսերի իրականացումից, աշխարհի պետությունները պետք է արագորեն կիրառեն խիստ կարգավորումներ: Նրանց կարծիքով ածխածնի երկօքսիդի արտանետումների վերահսկման միակ միջոցը՝ պետության կողմից որոշակի սահմանափակումներն են: Այլ գիտնականներ և շատ քաղաքական վերլուծաբաններ հավաստիացնում են, որ ներկայումս սխալ կլիմի հզոր կարգավորիչների կիրառումը: Նրանք նշում են, որ գիտությունը համաշխարհային գերտաքացման առումով հարուստ է անորոշություններով: Օրինակ՝

1. Մենք չգիտենք, թե արդյոք երկրագնդի մթնոլորտային շերտը կընդարձակի՞ ածխածնի երկօքսիդի գերտաքացմող ազդեցությունը, թե՞ կհավասարակշռի այն: Մթնոլորտում ջրային գոլորշին և ամպերն իրենց մեջ պահում են մեր կողմից ընդունված տաքության 98%-ը, և այդ պատճառով, մթնոլորտում ջրի առկայության և վիճակի նույնիսկ փոքր փոփոխությունները հեշտությամբ կհաղթահարեն ածխածնի երկօքսիդի ընդարձակման ազդեցությունները: Բոլոր գիտնականները համամիտ են, որ համաշխարհային գերտաքացման կանխատեսումների համար կիրառվող մթնոլորտային մոդելները ճշգրիտ կերպով չեն արտացոլում մթնոլորտային ջրային գոլորշու ազդեցությունները:

2. Այո, ճիշտ է, որ վերջին հազարամյակում ածխածնի երկօքսիդի ավելացումը կապված է գերտաքացման հետ: Բայց արդյո՞ք այս կապը նշանակում է, որ ածխածնի երկօքսիդն առաջացրել է գերտաքացում: Անտարկտիդայի և Գրենլանդիայի հսկայական սառույցների ուսումնասիրությունները թույլ տվեցին գիտնականներին չափելու ածխածնի երկօքսիդի վերջին տարիների ընթացքում առկա մակարդակները մթնոլորտում: Արդյունքը ցույց տվեց, որ գերտաքացումը հաճախ նախորդել է, քան հաջորդել ածխածնի երկօքսիդի ընդարձակմանը: Այդ դեպքում, ինչպե՞ս կարող է ածխածնի երկօքսիդի ընդարձակումն առաջացնել գերտաքացում, եթե այն մեծ մասամբ հաջորդել է վերջինիս:

3. Գերտաքացման հետևանքով ծովի մակարդակը կիջնի՞, թե՞ կբարձրանա: Գերտաքացումը կհանգեցնի սառցադաշտերի և բևեռային սառցաշերտերի հալեցմանն ու եզրերից անջատմանը: Այնուամենայնիվ, ավելի տաք օդը պարունակում է ավելի շատ խոնավություն, և առատ տեղումները ձյուն և սառույց կավելացնեն դեռ չհալված բևեռային սառցադաշտերին՝ հաստացնելով դրանք: Այսինքն, ծովի մակարդակի կանխատեսվող փոփոխությունների դրական կամ բացասական լինելը մնում է անհայտ:

Այս և շատ ուրիշ հարցեր մնում են անորոշ: Մենք չենք կարող համոզված լինել՝ ածխածնի երկօքսիդի ընդարձակումները և երկրի գերտաքացումն օգտակա՞ր, թե՞ վնասակար կլինեն: Որոշ մարդիկ կօգտվեն ավելի տաք և խոնավ կլիմայից: Նաև ածխածնի երկօքսիդի ուղղակի ազդեցությունն օգտակար է բույսերի համար: Ջերմոցների տերերը պարբերաբար ձեռք են բերում ածխածնի երկօքսիդ՝ ջերմոցի օդը հարստացնելու և բույսերի աճն արագացնելու նպատակով:

Այլ հարց է այսպիսի կարգավորումների ծախսը: Ուսումնասիրության արդյունքում կատարված մոտավոր հաշվարկը ցույց է տվել, որ Միացյալ Նահանգներում միայն արտանետումների կայունացման ծախսը, դրանց ներկա մակարդակների դեպքում, առանց զուտ կրճատումների, առաջին տարում կկազմի 95 միլիարդ դոլար և դրանից հետո էլ ավելի կբարձրանա: Այս փաստերը և առկա գիտական անորոշությունները շատ տնտեսագետների դրդում են չհամաձայնվել ածխածնի երկօքսիդի արտանետումների նվազեցման նպատակով հզոր կարգավորումների իրականացման հետ: Ինչպես առաջարկել է համաշխարհային գերտաքացմանը նվիրված իր հոդվածում տնտեսագետ Վիլ-

յամ Նորդհաուսը՝ «այսօրվա ամենալավ ներդրումը երևի հանդիսանում է կլիմայական փոփոխությունների վերաբերյալ կրթությունը, քան դրանց կանխումը»⁹:

Արդյունքում ստացվում է, որ շրջակա միջավայրի կարգավորումը մի հզոր գործիք է, որն ընդունակ է միջավայրի որակի մեջ կարևոր բարեփոխումներ մտցնել, բայց այն կարող է լինել շատ թանկարժեք, և պետք է կարևորել դրա անկանխատեսելի հետևանքները: ԴԴՏ-ի արգելման հետևանքները (որը մենք արդեն քննարկել ենք), և հատկապես Շրի Լանկայի աղետալի դեպքը, ապացուցում են վերոհիշյալը:

Քաղաքականության ֆունկցիոնալ կազմակերպիչները և վերլուծաբանները, նկատի ունենալով շրջակա միջավայրի կարգավորումները, պետք է գիտակցեն, որ միջավայրի որակը նույնպես տնտեսական ապրանք է: Ինչպես ուտելիքը, հագուստը և բնակարանը, այն մի բան է, որի դիմաց մարդիկ ցանկանում են վճարել, միայն թե ոչ անսահմանափակ գումարներ: Ավելին, քաղաքականության ֆունկցիոնալ գործիչները պետք է գիտակցեն նաև, որ շրջակա միջավայրի որակի և տնտեսական բարգավաճման փոխադարձ կապը բավականին կարևոր պայման է: Շրջակա միջավայրի պետական կարգավորումները կարող են ունենալ հզոր ազդեցություն և՛ լավ, և՛ վատ իմաստով: Վերջապես նրանք չպետք է մոռանան, որ սեփականության հզոր իրավունքն արդեն երկար տարիներ է, որ հանդիսանում է շրջակա միջավայրի աղտոտումները կարգավորող հիմնական միջոցը, և որ այն հնարավորություն է տալիս հեռատես անհատներին և խմբերին՝ կատարել և իրականացնել պաշտպանված բնական տարածքների վերաբերյալ կանխատեսումներ: Ընդհանուր առմամբ, սեփականության իրավունքը շարունակում է դրականորեն ներգործել շրջակա միջավայրի պահպանման վրա:

ԸՆԴՀԱՆՐԱՑՈՒՄ

Բնական ռեսուրսների և շրջակա միջավայրի առնչությամբ, ինչպես նաև այլ դեպքերում, մենք տեսանք, որ տնտեսական սկզբունքները մեզ օգնում են հասկանալ և կանխատեսել անհատների կողմից կատարվելիք գործողությունները: Ռեսուրսների պահպանման ապահովումը և վտանգավոր աղտոտումների կանխումը հաճախ կարող են կատարվել սեփականության իրավունքի, շուկայական փոխանակումների և շուկայական գներից բխող արդյունքային ազդանշանների և խթանների կիրառմամբ: Կապիտալների շուկան նույնիսկ ապագա ռեսուրս օգտագործողներին ապահովում է ձայնի իրավունքով: Համաձայն Ջեյն Ս. Շոուի, շրջակա միջավայրի աղտոտման պրոբլեմն առաջանում է մասնավոր սեփականության իրավունքների ոչ ճիշտ սահմանման դեպքում: Սեփականության իրավունքները և շուկայական գները համադարձան չեն, որովհետև սեփականության իրավունքները չեն կարող մշտապես պարզորոշ և ուժեղ լինել: Ինչպես տնտեսության այլ ճյուղերում, այստեղ նույնպես, շուկաների ձևափոխման ժամանակ բարեփոխումներն իրականացվում են պետական կարգավորումների միջոցով: Է՛բայց այստեղ էլ, ինչպես և մնացած բնագավառներում, պետությունը չի կարող հանդիսանալ որպես ավտոմատ կարգավորող գործիք:

⁹ William Nordhaus, "Global Warming: Slowing the Greenhouse Express," in *Setting National Priorities: Policies for the Nineties*, ed. Henry J. Aaron (Washington, DC: The Brookings Institution, 1990), p. 207.

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Հաջորդ գլուխն ավելի հիմնավոր է վերլուծում հասարակական ընտրության և պետության միջամտության առավելությունները և ապահովում է խորը մոտեցումներ՝ կապված քաղաքական որոշումների կայացման հետ՝ որպես ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործմանն աջակցող պոտենցիալ մեխանիզմ:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Ռեսուրսային, ինչպես և այլ շուկաներում, առկա են խթաններ: Ռեսուրսների և՛ պահանջարկի, և՛ առաջարկի մեծությունները կապված են դրանց գնի հետ: Ամենուրեք առկա են փոխարինողներ: Ե՛վ պահանջարկի, և՛ առաջարկի կորերը կլինեն ավելի էլաստիկ, երբ գնորդներն ու վաճառողներն ունենան ավելի շատ ժամանակ, որի սահմաններում կնրողանան արձագանքել գնային փոփոխություններին:

2. Ո՛չ տնտեսական վերլուծությունները, և ոչ էլ փորձով հաստատված փաստերը չեն հաստատում այն տեսակետը, թե աշխարհը կանգնած է հիմնական բնական ռեսուրսների սպառման եզրին: Երբ առկա է մասնավոր սեփականատիրական իրավունքը, բնական ռեսուրսի սակավության աստիճանի բարձրացումը (համեմատած պահանջարկի հետ) կբարձրացնի ռեսուրսի գինը, և հետևապես, կխթանի. ա) այդ ռեսուրսի պահպանումը, բ) փոխարինողների օգտագործումը և գ) նոր տեխնոլոգիաների կայացումը, որոնք ընդունակ կլինեն և՛ ռեսուրսի առաջարկի ընդարձակմանը, և՛ մեր կողմից դրա կիրառման նվազեցմանը: Վերջին հարյուրամյակի ընթացքում շատ ռեսուրսների իրական գների նվազման փաստերն անհամատեղելի են ռեսուրսների նվազման «ահեղ դատաստանի» տեսակետների հետ:

3. Նույնիսկ, եթե շրջակա միջավայրին վերաբերվող որոշումները հաճախ կատարվում են շուկայական իրավիճակից դուրս, ապա կրկին գործածվում են տնտեսական հիմնական սկզբունքները: Ե՛վ այստեղ էլ գների և այլ խթանների միջոցով իրագործվող նպատակային ընտրությունները կատարվում են առանց համարժեք տեղեկատվության: Արժեքները սուբյեկտիվ են, և որոշումների երկրորդային հետևանքները հաճախ նկատելի են:

4. Շրջակա միջավայրի որակը և տնտեսական աճը միտում ունեն շարժվելու միմյանց զուգահեռ: Աղբատության մեջ ապրող ժողովուրդն ավելի

շատ է վնասում շրջակա միջավայրը: Շուկայական գները հնարավոր սպառողներին ապահովում են իրենց ռեսուրսների օգտագործումը պահպանելու խթաններով: Գիտատեխնիկական առաջընթացը (տեխնոլոգիական բարեփոխումները) ընդարձակում են տնտեսական աճը և նվազեցնում ռեսուրսների թափոնների առկայությունը: Շրջակա միջավայրի որակի պահանջարկն ուղիղ համեմատական է եկամտի մակարդակին:

5. Երբ պաշտպանված է սեփականության իրավունքը և ռեսուրսների շուկայական բաշխումը, ռեսուրսները պաշտպանված են ավելի խիստ, տեղաբաշխված են ավելի արդյունավետ, արտանետում են ավելի քիչ թափոններ և աղտոտում ավելի փոքր ծավալներով: Շուկայական տնտեսությունների շրջակա միջավայրը և տնտեսական հզորությունը սոցիալիստական տնտեսությունների համեմատ հաստատում է վերոհիշյալը:

6. Շրջակա միջավայրի որակի և ռեսուրսների պահպանման համար ռեսուրսների մասնավոր սեփականության առկայությունը կարևոր է, որովհետև. ա) այն անհրաժեշտ է շուկայական համակարգի կողմից պահանջվող ընդարձակ, բայց հսկվող մուտքային թույլտվության համար, բ) այն ապահովում է ռեսուրսների կառուցողական տրնտեսավարման խթանները, գ) տերերին տալիս է օրինական ուժ՝ ռեսուրսները վնասողների կամ չարաշահողների դեմ, և դ) ապագա օգտագործողներին ակտիվների արժեքի միջոցով այսօրվա շուկայում տալիս է ձայնի իրավունք:

7. Շրջակա միջավայրին ուղղված քաղաքականությունը սեփականության իրավունքի և շուկայական համակարգի մեջ ներառված է: Այնուամենայնիվ, սեփականատիրական իրավունքը չի կարող մշտապես հանդես գալ անսխալ: Պետական կարգավորումն այլընտրանքային մեխանիզմ է, որն օգնում է աջակցելու ռեսուրսների և շրջակա միջավայրի ավելի խելամիտ օգտագործմանը: Այնուամենայնիվ, դրանց կարգավորող ընտրությունները հիմնված չեն շուկայական գների տեղեկատվության և խթանների վրա, և կարգավորումը ունի նույնպիսի ներուժ անարդյունավետության և անօգտակարության համար, ինչպիսին առկա էր սոցիալիստական կառավարությունների կողմից կիրառվող կարգավորման ժամանակ, որոնց քաղաքացիները կրեցին շրջակա միջավայրի ահավոր վնասները: ԱՄՆ-ի շրջակա միջավայրի պետական կարգավորումը տարեկան կտրվածքով պահանջում է 150 միլիարդ դոլար ծախս: Օգուտ-

ները չափել բավականին դժվար է, բայց դրանք, անշուշտ, բարձր են:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

*1. Արդյո՞ք այն ռեսուրսը, որը տնօրինված չէ, և հետևապես, նաև գնանշված չէ, ունի զրոյական այլընտրանքային ծախս: Բացատրեք:

2. Ինչո՞ւ այնպիսի ռեսուրսների պահանջարկի գնային էլաստիկությունը, ինչպիսիք են ջուրը և բնական գազը, ավելի բարձր է երկար, քան կարճ ժամանակահատվածում: Ձեր կարծիքով, գնային փոփոխությունների արձագանքն ի՞նչ ժամկետներում է ավելի ամբողջական՝ մեկ տարո՞ւմ, թե՞ մեկ շաբաթում:

*3. «Արտադրված պողպատի յուրաքանչյուր մեկ տոննա զանգվածը սովորաբար պահանջում է 40 000 գալոն ջուր: Պողպատը կարևոր է ԱՄՆ-ի արդյունաբերության և ազգային անվտանգության համար: Քանի որ երկրում ջուրը պակասել է, տեղին է, որ պողպատի արտադրության համար անպայման պահպանվի պահանջվող ծավալի ջուրը»: Գնահատեք այս մտտեցումը:

4. «Կառավարությունը պետք է կատարի հանքանյութերի առկայության ամբողջական հետազոտում: Աններելի է այն փաստը, որ մենք չգիտենք, թե վերջին հաշվով երկիրը, օրինակի համար, որքա՞ն նավթամթերք կարող է արտադրել»: Գնահատեք այս տեսակետը:

*5. Ինչո՞ւ հում նավթի գների բարձրացման արդյունքում նավթահորից, ընդհանուր առմամբ, ավելի շատ քանակությամբ նավթ կարտադրվի:

6. «Ի տարբերություն շուկայի, որտեղ աղտոտումը շահութաբեր է, ռեսուրսային և աղտոտումների պետական կարգավորումները պետք է հաշվի առնեն բոլորի շահերը»: Ինչպե՞ս է բացատրում տնտեսական մտածելակերպն այս մեջբերումը:

*7. «Այնպիսի բնական ռեսուրսի մասնավոր սեփականությունը, ինչպիսին է անտառի մեջ գտնվող լիճը, հավասարապես է այդ ռեսուրսի անհատապես տրամադրմանը մեկ տիրույթ, ուր կվա-

յելի այն միայնակ: Հանրության համար կլինի ավելի նպատակահարմար, եթե հայտարարվի, որ բնության կողմից տրված այդպիսի ռեսուրսները կարող են վայելել բոլորը հավասարապես»: Գնահատեք այս մեջբերումը:

8. Արդյո՞ք աշխարհը երբևիցե կզրկվի որևէ բնական ռեսուրսից: Ձեր պատասխանի մեջ անպայման հաշվի առեք կատարվող ծախսերի աճի և հանքանյութերի մասնավոր սեփականության առկայության դերը: Արդյո՞ք հարցի բացասական պատասխանը ենթադրում է, որ երբևիցե չի լինի ռեսուրսի շարունակական մվագում:

*9. «Բաժնետիրական ընկերությունները չըպետք է տիրանան անտառներին: Բաժնետիրության կառավարիչները բավականին անհեռատես են: Նրանց փիլիսոփայությունը հանգում է ներկայումս հասույթ ունենալուն՝ անկախ ապագայում սպասվելիք հետևանքներից: Օրինակի համար՝ ծառերը շահույթ ստանալու նպատակով պետք է հատվեն 30 տարի հետո, նույնիսկ եթե հետագա 20 տարիների աճը կրերի բավականին բարձր հատույց: Մեր անտառների երկարակեցության ապահովման համար վերոհիշյալ կառավարման սկզբունքը բավականին կարևոր է»: Գնահատեք այս տեսակետը:

10. «Քանի դեռ մեր ազգային անտառները պատկանում են ամբողջ ժողովրդին, դրանց ռեսուրսները կպահպանվեն բոլորի շահերին համապատասխան, քան երբ դրանք շահագործվում են բավականին անհեռատես սկզբունքով՝ արտադրելով օգուտներ միայն որոշակի խմբի համար»: Գնահատեք այս մտտեցումը:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված Խ-ում:

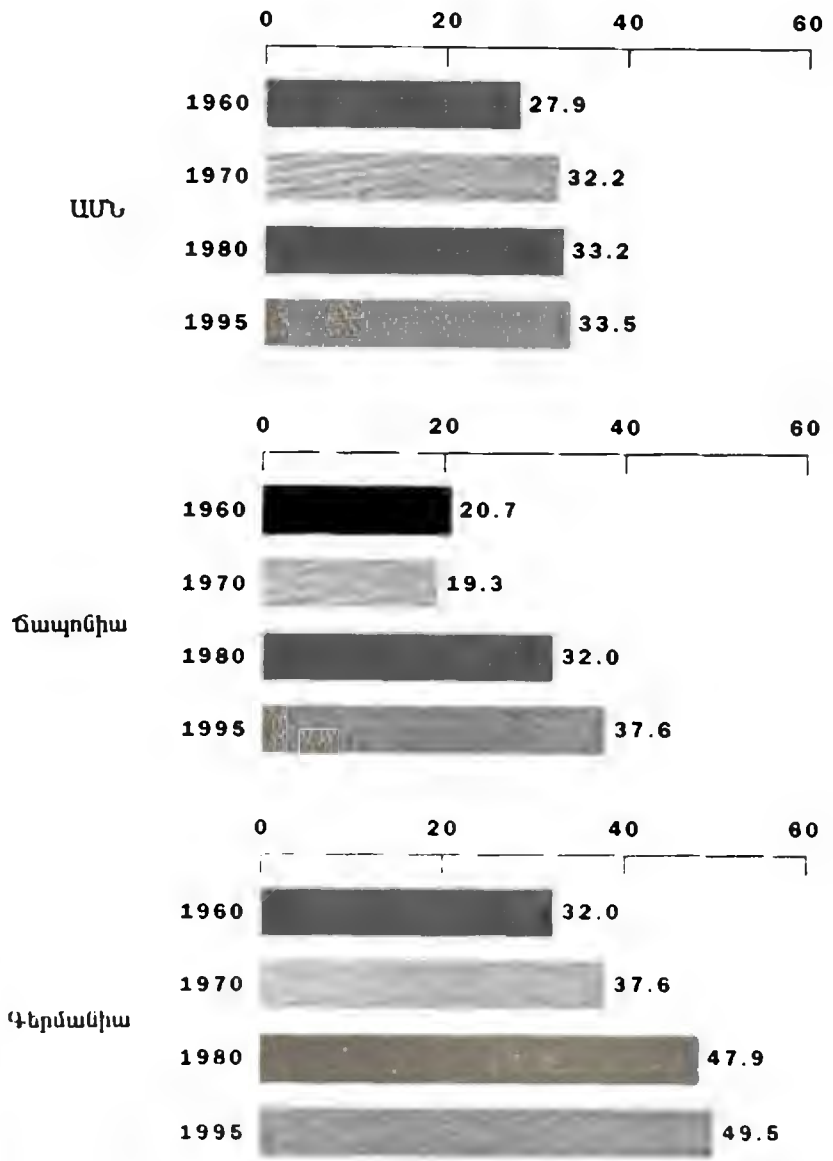
ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՄԱՍ ՀԻՆԳԵՐՈՐԴ ՊԵՏԱԿԱՆ ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Նկար V-A

ԺՈՂՈՎՐԴԱՎԱՐԱԿԱՆ ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՒՄ ԱՃԻ ՏԵՄՊԸ

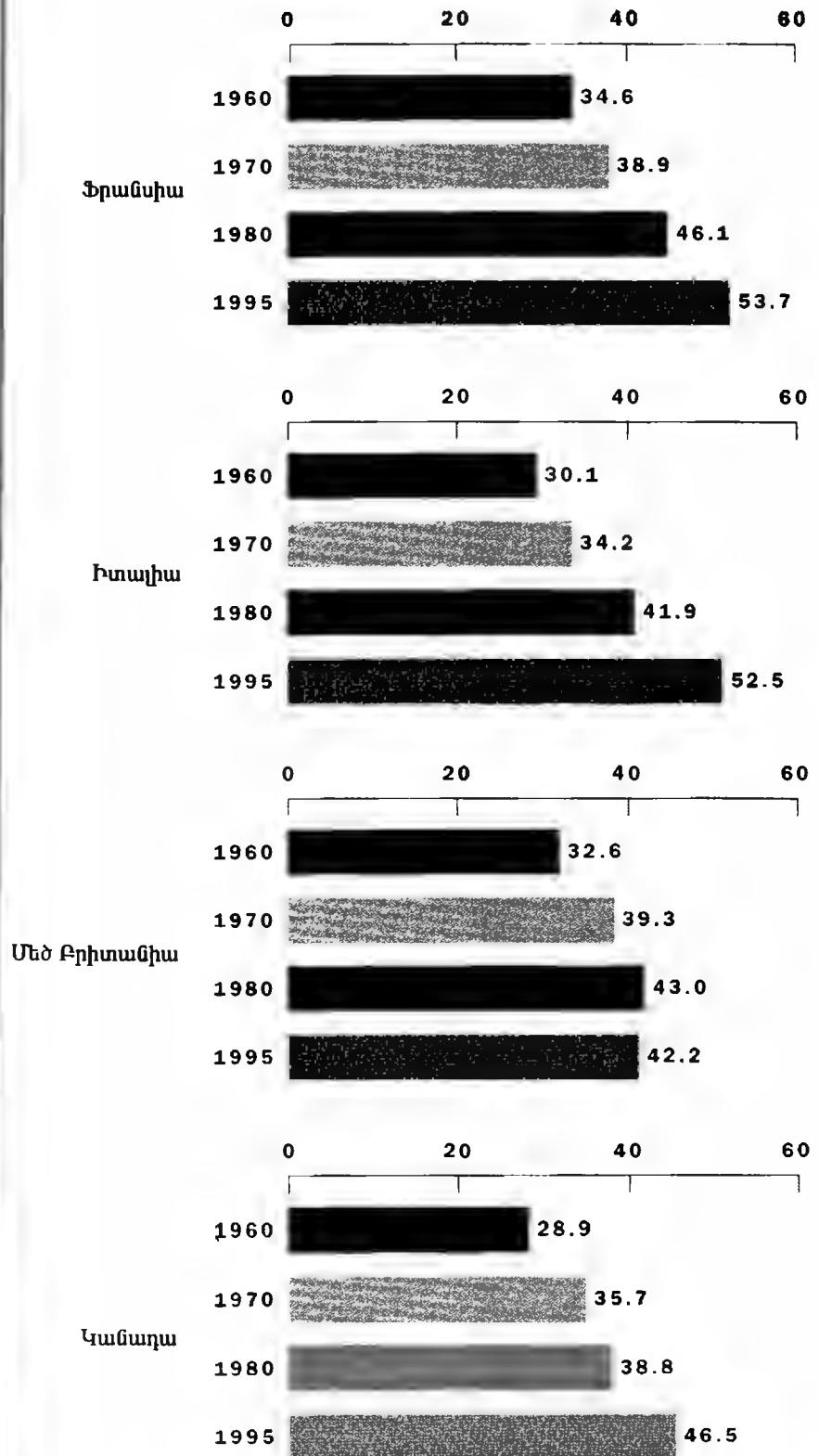
ՀՆԱ-ում ընդհանուր պետական ծախսերի տեսակարար կշիռը

Վերջին երեք տասնամյակների ընթացքում պետական ծախսերն աճել են զարգացած երկրների տնտեսության մեջ: 1960-1995թթ. ընթացքում ՀՆԱ-ում պետական ծախսերի տեսակարար կշիռը կրկնապատկվել է Դանիայում, Հունաստանում, Շվեդիայում, Իսպանիայում: Այդ ծախսերը կազմում են ՀՆԱ-ի 45%-ը և ավելին Գերմանիայում, Ֆրանսիայում, Իտալիայում, Կանադայում, Բելգիայում, Դանիայում, Հունաստանում, Նիդեռլանդներում և Շվեդիայում: ԱՄՆ-ում պետական ծախսերը կազմում են անբողջ տնտեսության մոտ մեկ-երրորդը: ԱՄՆ-ում և կառավարության չափերը և աճի տեմպն ավելի փոքր են, քան մնացած զարգացած երկրներում: Այս առաջխաղացումը պետության ղեկավարների մեջ համար կենսական է համարվում: Այս հարցերը պետության առաջնությունը պետության առաջնությունը:



Նկար V-A

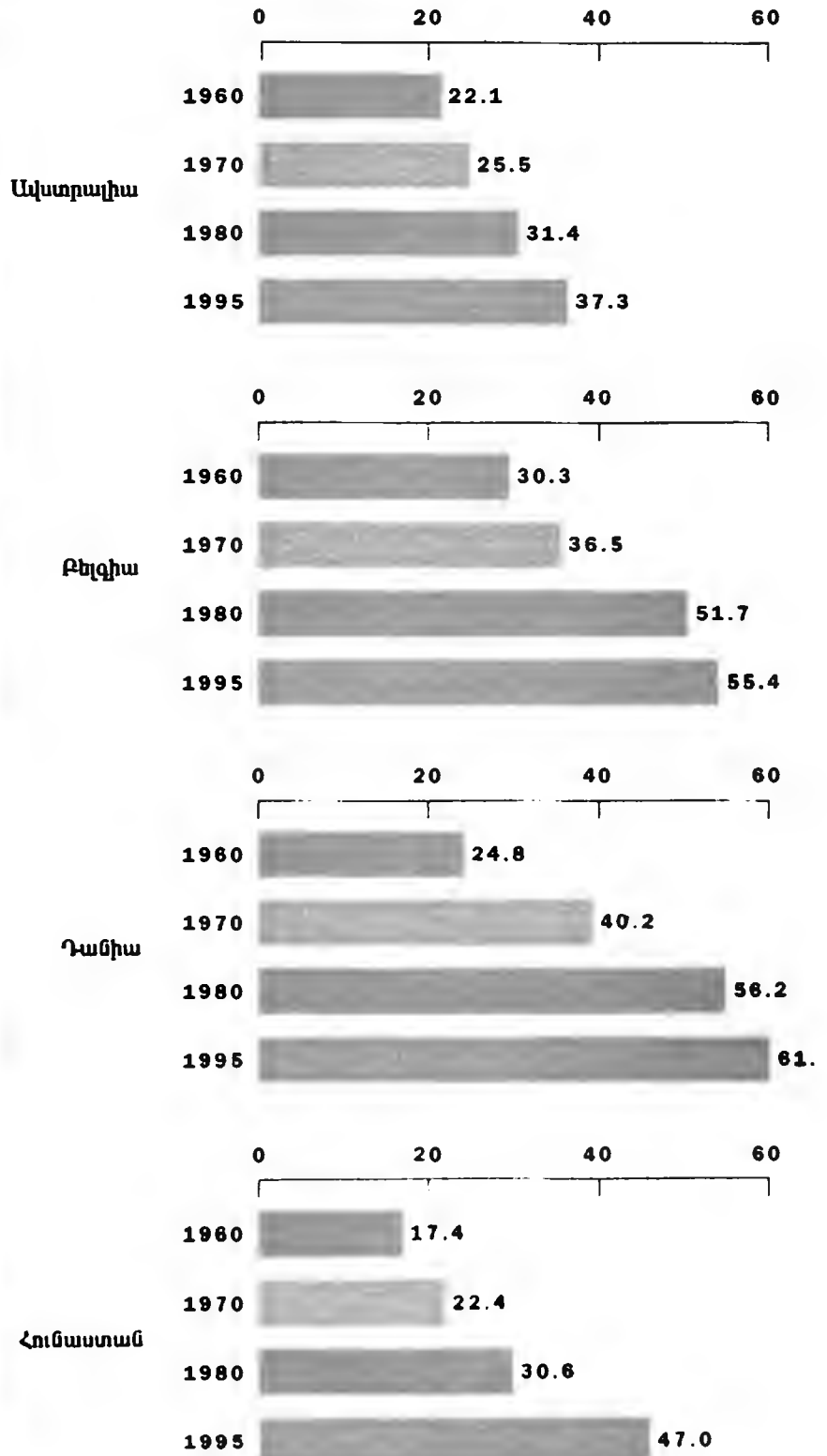
ԺՈՂՈՎՐԴԱՎԱՐԱԿԱՆ ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՒՄ ԱՃԻ ՏԵՄՊԸ
 ՀՆԱ-ում ընդհանուր պետական ծախսերի տեսակարար կշիռը



Նկար V-A

ԺՈՂՈՎՐԴԱՎԱՐԱԿԱՆ ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՒՄ ԱՃԻ ՏԵՄՊԸ

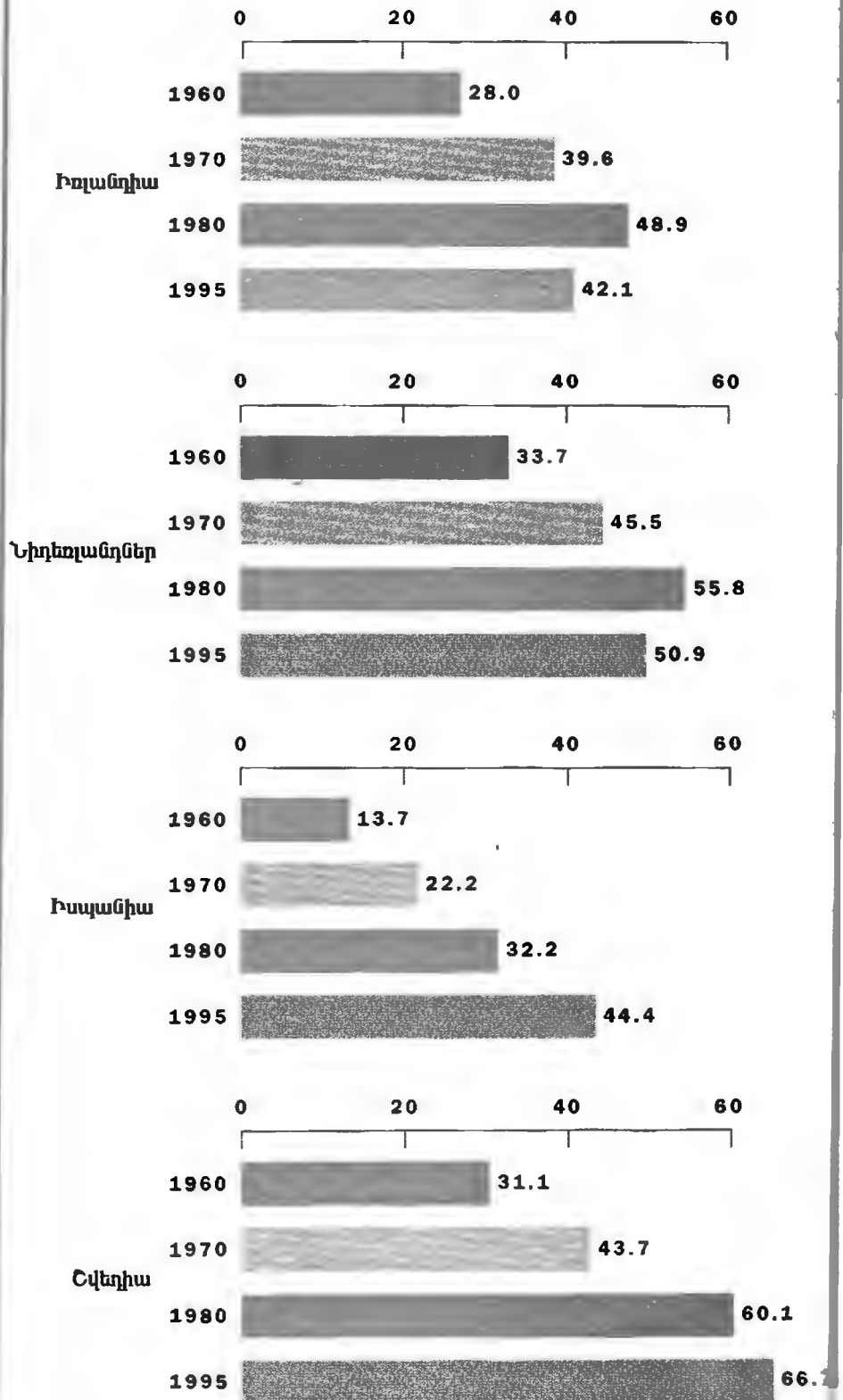
ՀՆԱ-ում ընդհանուր պետական ծախսերի տեսակարար կշիռը



Նկար V-A

ԺՈՂՈՎՐԴԱՎԱՐԱԿԱՆ ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՒՄ ԱՃԻ ՏԵՄՊԸ

ՀՆԱ-ում ընդհանուր պետական ծախսերի տեսակարար կշիռը





Պետական քաղաքականության միջամտության սկզբունքային հիմնավորումը կապված է շուկայական արդյունքի որոշ թերությունների հետ:

Չարլզ Վոլֆ¹

¹ Charles Wolf, Jr., *Markets or Government* (Cambridge MIT Press, 1988), p. 17.

1. Ինչո՞ւ շուկայական հարաբերությունների պայմաններում, երբ առկա են արտաքին ազդակները, որոշում ընդունողները ենթակա են անհավասար ազդեցության:

2. Ի՞նչ դեր են խաղում անկատար տեղեկատվությունը և անկատար սեփականության իրավունքն ազդակների առաջացման հարցում:

3. Ի՞նչ կարող ենք մենք սովորել արտաքին ազդակների տեսությունից աղտոտման հիմնախնդիրների և այլընտրանքային լուծումների վերաբերյալ:

4. Ո՞րն է «անվճար երթևեկողների (նապաստակների)» հիմնախնդիրը: Ո՞ր ապրանքատեսակներն են ենթարկվում այս հիմնախնդրին:

5. Ի՞նչ կարող ենք ասել շուկայական պայմանների վերաբերյալ գնորդների և վաճառողների տեղեկատվության պակասի մասին, և ե՞րբ է այս հիմնախնդիրը դառնում լուրջ: Ի՞նչ շուկայական նորարարություններ են օգտագործում ձեռներեցներն այս հիմնախնդիրը լուծելու համար:



ենք տեսանք, թե ինչպես է արդյունավետ գործող շուկայական համակարգն օգտագործում գները՝ գնորդների և վաճառողների որոշումները կոորդինացնելու համար: Շուկայական գները յուրաքանչյուր որոշում ընդունողի անհրաժեշտ տեղեկություն են տալիս արտադրության և սպառման վերաբերյալ խելամիտ որոշումներ ընդունելու համար՝ համադրելով մնացածների հարաբերական ցանկությունները: Յուրաքանչյուր անհատ շահագրգռված է օգտագործելու այդ տեղեկատվությունը՝ ծախսերը կրճատելու (արտացոլելով օգտագործված ռեսուրսները շուկայական ծախսերում) և պատրաստի արտադրանքն ուրիշների համեմատ ավելացնելու համար (արտահայտված վաճառված ապրանքների գներով): Նույնիսկ, երբ ձգտում են գործել միայն հոգուտ իրենց, որոշում ընդունողները շահագրգռված են սահմանել այնպիսի գներ, որոնք հարմար են նաև ուրիշներին: Օրինակ, ռեսուրսի սեփականատերերն ավելի մեծ փոխհատուցում են ստանում իրենց ռեսուրսների այնպիսի կիրառությունից, որն արտադրողները շատ բարձր են գնահատում: Ռեսուրսների սեփականության իրավունքը կամ դրա օգտագործման թույլատրումը ուրիշներին նրանց շահագրգռում է մտածելու, թե ինչպե՞ս կարող են ուրիշներն օգուտ ստանալ դրա օգտագործումից:

Պատշաճ գործող շուկաներում արդյունավետ արտադրությունը խրախուսվում է, որը պարզևատրում է արտադրողներին՝ նրանց օգտագործած ռեսուրսների հավաքածուից առավել բարձր գնահատված արտադրության և այդ ռեսուրսների ծախսերի (արժեք ուրիշների համար) նվազեցման համար:

Գնորդները փոխհատուցվում են, երբ նրանք յուրաքանչյուր ապրանքի, ծառայության սպառման վրա խնայում են՝ ստանալով հնարավոր բավարարվածություն իրենց սահմանափակ բյուջեներից:

Կարճ ասած, Ադամ Սմիթի «անտեսանելի ձեռքը» շուկայական տնտեսությունում յուրաքանչյուր որոշում ընդունողի ապահովում է տեղեկատվությամբ և արդյունավետ գործելու դրդապատճառով՝ հաշվի նստելով մնացածների պահանջների հետ: Անհատներն իրենց եկամուտները կծախսեն միայն այն ապրանքի, ծառայության վրա, ինչն իրենք բարձր են գնահատում: Հետևաբար, ով որ ապահովում է ապրանք, ծառայություն, պետք է հաշվի առնի գնորդների կարիքները և ցանկությունները, եթե ցանկանում է շարունակել իր գործարարությունը: Այս պնդումն արդյունավետ է, քանի որ ոչ մի արտադրություն չի կարող ինքնաֆինանսավորվել, եթե գնորդները վերջինիս օգուտները չգնահատեն ավելի բարձր, քան այդ ապրանքի արտադրության համար անհրաժեշտ արժեքավոր ռեսուրսների մրցակցային օգտագործումը:

Նույնիսկ իդեալական արդյունավետությամբ գործող շուկայի նկատմամբ տեսաբանները կարող են առարկություններ ունենալ: Ոմանք կարող են չընդունել շուկայական եկամուտները, քանի որ, նրանց կարծիքով, դրա բաշխումը տարբեր անհատների և խմբերի միջև անբավարար է: Պոզիտիվ տնտեսագիտությունը շատ քիչ բան կարող է ասել եկամտի բաշխման լավագույն ձևի մասին: Այն կարող է նշել, որ 1) գերազանց գործող շուկան բնականոն կկրճատի տնտեսական արդյունավետությունը, 2) առևտրի արգելքները, ինչպիսիք են սահմանափակումները, հարկերը, սուբսիդիաները, հաճախ կխանգարեն հասնելու բաշխման նախատեսված արդյունքներին: Բացի այդ, անհատները հարմարվում են դրանց: Նույնիսկ, եթե այս գործոններն ընդունված են, տնտեսագիտությունը չի կարող բացատրել, թե ինչպես պետք է շուկան հարմարեցնել կամ վերափոխել եկամտի բաշխման փոփոխություններին համապատասխան: Սա նորմատիվային հարց է և ոչ թե քաղաքականացված տնտեսագիտություն:

Տնտեսագիտությունն ասում է մեզ, որ շուկան լավ է գործում և հակառակը: Ինչպես մենք նշել ենք գլուխ 4-ում, «անտեսանելի ձեռքը» երբեմն չի գործում (վերանայեք գլուխ 4-ը): Շուկայական գները միշտ չեն կարող արտահայտել

յուրաքանչյուր գործողության համար կատարվող ամբողջ ծախսը և դրանից ստացվող օգուտները: **Շուկայի ճախողման** համար կան որոշ պոտենցիալ պատճառներ, այսպես՝ տնտեսագետների ենթադրյալ իդեալի համեմատ անարդյունավետ տեղաբաշխմամբ պայմանավորված տնտեսական գործունեությունը: Այս պատճառները կարելի է խմբավորել չորս հիմնական դասերի. 1) արտաքին ազդակներ, 2) հասարակական բարիքներ, 3) վատ տեղեկացված գնորդներ և վաճառողներ կամ 4) մոնոպոլիաներ: Քանի որ մոնոպոլիայի ազդեցությունն արտադրանքի և գործոնների շուկայի վրա մանրամասնորեն հետազոտվել է, այս գլխում շեշտը կդրվի շուկայի ճախողման մնացած երեք պատճառների վրա: Մենք կբացահայտենք հնարավոր, հատկապես՝ պետական լուծումները:

Հիշիր՝ շուկայի ճախողումը իդեալական արդյունավետության հասնելու ճախողումն է: Տնտեսական կազմակերպությունների այլընտրանքային ձևերը նույնպես ունեն թերություններ: Չնայած պետությունը երբեմն կարող է բարելավել իրավիճակը, բայց դա միշտ չէ, որ տեղին կլինի, հաճախ այն կարող է լինել ոչ արտադրողական: Այս գլխում շուկայի ճախողման պատճառների վերլուծությունից հետո, հաջորդ գլխում մենք կանդրադառնանք պետական հատվածի գործունեությանը և նրա հիմնախնդիրներին:

Շուկայի ճախողում (Market failure)
 Շուկայական համակարգի ճախողումն արդյունավետ բաշխման ենթադրյալ իդեալի ճախողումն է: Սա նշանակում է, որ պոտենցիալ օգուտ գոյություն ունի, բայց չի յուրացվում: Մակայն պոտենցիալ օգուտի յուրացման մեխանիզմի ստեղծման ծախսերը կարող են գերազանցել օգուտները: Այսպիսով, միշտ չէ հնարավոր բարելավել իրավիճակը:

ՇՈՒԿԱՅԻ ՉԱՆՈՂՈՒՄԸ ԵՎ ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔԸ

Պետական միջամտության տնտեսական հիմնավորումների մեծ մասը հիմնված է այն գաղափարի վրա, որ շուկան չի կարող ապահովել հասարակական բարիքները և վերացնել արտաքին ազդակները:

Թայլեր Զոուն²

Ինչպես Թ. Զոունն է ասել, արտաքին ազդակների և հասարակական բարիքների հետևանքով ծագած հիմնախնդիրները շուկայական բաշխմանը հակասող տնտեսական երևույթներ են: Այս երկու հիմնախնդիրներն էլ սեփականության իրավունքը չպահպանելու արտապուրումն են: Ռեսուրսը, որը մասնավոր սեփականատիրոջ կողմից ապահով չի պահպանվում, և որից ստացված հարստությունը վտանգված է, շատ հնարավոր է, որ վատնվի և չարաչափվի: Ինչպես մենք բացասուրել ենք գլուխ 2-ում, մասնավոր սեփականության իրավունքը սեփականատերերին եզակի իրավունք է սուլիս վերահսկել և օգուտ ստանալ իրենց ռեսուրսներից այնքան ժամանակ, քանի դեռ իր գործողություններով չի վնասում ուրիշին: Կարևոր է առանձնացնել այս սահմանման վերջին մասը: Օրինակ, մասնավոր սեփականության իրավունքը չի խրախուսում բարի սեփականատերերին, եթե նրանք դա շարունակ են ավտոմեքենաների վրա:

Սեփականության իրավունքի կարևոր ֆունկցիան է իրավաբանորեն այն պաշտպանել վնասվելուց, չարաչափումներից կամ գողություններից: Սեփականության իրավունքը հաճախ դեմ է առնում սեփականատերերի եսասիրությանը իրենց ունեցվածքի հետ վարվելու այնպես, ինչպես իրենք են ցանկանում: Եսասիրությունից դրդված սեփականատերերը հաճախ մերժում են նույնիսկ առավել գայթակղիչ գնման կամ վարձակալման առաջարկները: Մասնավոր

² Tyler Cowen, "Public Goods and Externalities," Fortune Encyclopedia of Economics (Hoboken, NJ: Warner, 1993) p. 74

սեփականությունը թույլ է տալիս սեփականատերերին (ներառյալ կորպորացիայի սեփականատերերը)՝ պաշտպանել իրենց սեփականությունը, օրինակ, չթույլատրված տնօրինումից կամ ուրիշների կողմից պատճառվելիք վնասներից: Չնայած սեփականատերերը համապատասխան փոխհատուցման դեպքում ուրիշներին թույլ են տալիս օգտագործել իրենց ակտիվները, երբ դա շահավետ է: Ավտոմեքենայի վարձակալման ֆիրման վաճառում է անհատներին իր մեքենաների ժամանակավոր օգտագործման իրավունքը՝ անտեսելով մեքենայի վերավաճառքի արժեքի կրճատման հնարավորությունը: Բնակարանը հաճախ վարձով է տրվում, նույնիսկ, եթե վարձակալների կողմից ոչ նորմալ օգտագործման դեպքում բնակարանատերերը վնաս են կրում՝ կատարելով վերանորոգման ծախսեր:

Երբ սեփականության իրավունքը պարզ որոշված և պաշտպանված է, ապա շուկայական համակարգը շահագրգռում է այն մարդկանց, ովքեր օգտագործում են սեփականությունը (ներառյալ սեփականատերերը, որոնց հարըստությունը կապված է սեփականության արժեքի հետ) իրենց գործունեության ծախսերին համապատասխան: Սա տեղի չի ունենա, եթե սեփականության իրավունքը պարզ սահմանված և պաշտպանված չէ: Հիմնախնդիրները ծագում են այս պարագայում:

ՊԱՇՏՊԱՆՎԱԾ ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔԸ ԵՎ ՏԵՂԵԿԱՏՎՈՒԹՅՈՒՆԸ

Իրավաբանորեն պաշտպանված սեփականության իրավունքը, սեփականատերերին հնարավորություն է տալիս դատարանում պաշտպանելու իրենց իրավունքները խախտման փաստի դեպքում: Եթե Ջոնն ընկնում է Մարիի ավտոմեքենայի տակ, այս դեպքը շատ պարզ է, և կողմերը ոչ միշտ են դիմում դատարան: Երբ Մարին գիտի, որ Ջոնը կարող է ապացուցել իր մեղքը և հասցրած վնասը, նա (կամ նրա ապահովագրական ընկերությունը) ուղղակի կփոխհատուցի Ջոնին պատճառված վնասը: Նման արդյունքի կարելի է հասնել նաև աղտոտողների դեմ անհատների իրավունքների պաշտպանության հարցում: ԱՄՆ-ում շատ իրավական նորմեր են ընդունված և հաջողությամբ գործում են ընդդեմ մետաղածուլարանների և այլ աղտոտող աղբյուրների: Անգլիայում, որտեղ տրուք և սաղմոն ձկների ձկնորսությունը մասնավոր իրավունքով պաշտպանված է (բայց ոչ ջուրը և ձուկն ինքը), ձկնորսության իրավունքի տերերը հաջողությամբ դատական գործ են բացում ջուրն աղտոտողների դեմ, քանի որ նրանք նվազեցնում են ձկնորսության արժեքը: Այս բոլոր իրավական գործողություններն ուղղված են անհատների իրավունքների պաշտպանությանը, ներառված են ավանդական անգլիական ընդհանուր օրենքում, որն հաճախ անվանվում է մասնավոր օրենք, քանի որ անհատներն իրավունք ունեն և կարող են անհատապես միջոցներ ձեռք առնել՝ պաշտպանելու իրենք իրենց: Պետությունն, այսպիսով, ապահովում է դատարաններ և դատարանի որոշումների պարտադիր կատարում:

Սեփականության իրավունքի պաշտպանությունը մասնավոր օրենքով ինքնաշխատ չէ: Նախքան աղտոտումից վնասների հավաքագրումը կամ աղտոտող գործունեության դադարեցումը, դատարանը պարտավոր է ապացուցել իրավիճակի ճշտությունը և վնասի հայցը: Դատարանը միջոցներ կձեռնարկի աղտոտողների դեմ միայն այն դեպքում, եթե վնասի պահանջը ճշտվի: Այն կողմը, որը դիմել է դատարան վերահսկելու աղտոտողի գործունեությունը, օրինակ, պետք է ապացուցի, որ աղտոտումն է եղել տվյալ վնասի պատճառը: Բայց կարևոր փաստերը միշտ չէ, որ հեշտությամբ իմացվում և ներկայացվում

են: Պր-ն Սթեյլի գործարանի ծուխը թունավորում է Մարիի տան շրջակա օդը: Մարին չի կարող խուսափել թունավորումից, բայց փոխհատուցում ստանալու համար նա պետք է դատարանին ապացուցի, որ վնասը պատճառված է հենց այդ գործարանի ծխից: Նման իրավական դրույթները սովորական և հաջող չեն: Կան շատ հնարավոր վնասների տիպեր, որոնք դժվար է ապացուցել: Երբ Մարիի պահանջը չունի համապատասխան հիմնավորում, ապա նրա սեփականության իրավունքը չի կարող պաշտպանվել: Նրա առողջությանը վնաս է հասցվում ծխի երկարատև ազդեցությունից: Եթե վնասը կա, բայց դժվար է այն ապացուցել, ապա Մարիի սեփականության իրավունքն անպաշտպան է, առաջացնում է **արտաքին ծախս**, որը սահմանվում է որպես ցավալի ազդեցություն անհատների և խմբերի գործունեությանը չմասնակցող երկրորդ կողմի բարեկեցության վրա, և որը չի գնահատվում շուկայական գներով: Մենք կքնննարկենք այս դրույթը մի փոքր ավելի ուշ:

Դատարանը մի քաղաքացու՝ մյուսին պատճառած վնասի կասկածի դեպքում, հայցը չի հաստատում: Աղտոտման գործերը հատկապես դժվար է մասնավոր օրենքի համակարգում լուծել արդյունավետ, երբ ներառված են բազմաթիվ կողմեր և աղտոտման աղբյուրների ու վնասի տարածվածության մասին տեղեկատվությունն անորոշ է: Արդյունքում՝ պետությունը հաճախ փորձ է անում պաշտպանելու անհատներին հնարավոր վնասներից, օգտագործելով աղտոտումը վերահսկող կարգ:

Տեղեկատվության բարձր (կամ ցածր) արժեքը կարող է սեփականության իրավունքը դարձնել անպաշտպանելի և առաջացնել շուկայի ծախողում: Դժբախտաբար, հիմնախնդրի լուծումը պետական կարգավորմամբ անհրաժեշտ տեղեկատվություն չի տալիս ռեսուրսների արդյունավետ բաշխման մասին: Ով որ աղտոտման վերահսկման վարձի պահանջի դեպքում կարիք ունի այդ տեղեկատվության աղտոտումը կապելով վնասի հետ, հույս ունի, որ դատարանը կպաշտպանի իր սեփականության իրավունքը: Եթե աղտոտող նյութերի հատուկ քանակի վնասը ժամանակի տվյալ պահին և տեղում ճիշտ չի գնահատվում, ապա պետք է ասել, որ դա ավելի շուտ պատճառ է իրավունքի ունահարման, քան հավանական հիմնախնդրի ռացիոնալ գնահատման: Կարևոր է հիշել, որ վնասը չի ապացուցվում երկու հնարավոր տարբեր պատճառներով: Առաջինը, որ վնասը կա, չնայած չի ապացուցվում: Եվ երկրորդը, դա վնասի բացակայությունն է: Երբ աղտոտման պահանջը գույց չի տալիս ճշմարտություն կամ պարունակում է կեղծիք, ապա դատարանը հայցը չի քննարկում: Կարգավորողները պետք է գործեն կասկածանքով խուսափելով հնարավոր աղտոտման հիմնախնդիրներից, բայց այդ դեպքում կլինեն ծախսատար սխալներ: Գործարանատերերից կամ ավտոմեքենաների տերերից բաղաբաղիչների իրավունքների պաշտպանումը հնարավոր աղտոտումից առաջապահ վնասի փոխհատուցման նպատակով, շատ նման է այն բանին, երբ մեղադրում են նրանց, ովքեր չեն պատժվում երթևեկության սպառախարներ տեղեկություն համար: Քաղաքացիները կամ կարող են, կամ չեն կարող խուսափել վնասելից, բայց նրանք ենթակա են սուղանքների մեծ ռիսկի կապված պետական հեղինակության կողմից կեղծ կասկածանքի հետ: Տեղեկատվության հիմնախնդիրն աղտոտման վերահսկման գործակալության հասարակության կարևոր է, որքան դատարանի:

Արտաքին ծախսեր (External costs)

Անհատների կամ խմբերի գործունեության վնասակար ազդեցության հետևանքով չհամագործակցող երկրորդ կողմերի բարեկեցության վրա կատարվող ծախսն է, որը շուկայական գնի մեջ ներառված չէ:

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԸ ԵՎ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ընդհանուր սեփականության ռեսուրս (Common-property resource)՝ Անհատների խմբի կողմից ընդհանուր տնօրինվող ռեսուրսն է, որի անդամներից ոչ մեկը չունի սեփականության փոխանցման շահ: Ռեսուրսի մատչելիությունն ազատ է (անսահմանափակ կամ կարող է վերահսկվել քաղաքականորեն):

Ազատ մատչելի ռեսուրս (Open-access resource)՝ Այն ռեսուրսն է, որի մատչելիությունն անսահմանափակ է: Ոչ մեկն իրավունք չունի մյուսներին արգելել դա օգտագործել: Այդ ռեսուրսի օգտագործման դեպքում գերօգտագործումը և վատնումը սովորական երևույթ են:

Սեփականության իրավունքները հաճախ շուկայում պաշտպանված չեն, քանի որ դրանք ընդհանուր են: **Ընդհանուր սեփականության ռեսուրսի** հանդեպ անհատների խումբն ունի ընդհանուր իրավունք և բացակայում է սեփականության փոխանցման շահը: Ընդհանուր սեփականության ռեսուրսի մատչելիությունն անսահմանափակ է, ինչպես օդը, կամ կարող է վերահսկվել քաղաքականորեն, ինչպես բնությունը, որն ԱՄՆ-ում պետության վերահսկողության տակ է:

Երբ ռեսուրսի նկատմամբ մատչելիությունն անսահմանափակ է, ապա այն **ազատ մատչելիության ռեսուրս է**, երբ դրա քանակը գերազանցում է պահանջարկը այդ դեպքում ոչ մի պրոբլեմ չի լինում: Պրոբլեմ է ծագում, երբ ինչ-որ ռեսուրս դառնում է սակավ (տես «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը): Արտաքին ծախսերը համարյա անխուսափելի են, երբ բացակայում են մասնավոր իրավունքի հստատման կամ քաղաքական որևէ վերահսկողության հնարավորությունը, ռեսուրսի վերափոխումը կամ տեղափոխումը և վերահսկողության մատչելիության սեփականության ֆունկցիաների տեղաշարժը: Օրինակ, մեծ քաղաքում ապրող մարդիկ վնաս են կրում, երբ օդի աղտոտման հետևանքով չեն կարողանում տեսնել լեռների տեսապատկերը, սակայն չեն կարողանում դատական գործ հարուցել այդ վնասի համար, քանի որ աղտոտողները չափազանց շատ են (օրինակ՝ ավտոմեքենայի վարորդները): Այդ ժամանակ առկա են արտաքին ծախսեր, և աղտոտողները (ովքեր օդի կամ լեռների տեսապատկերի հանդեպ չունեն սեփականության իրավունք) շահագրգռվածություն չունեն վերացնելու աղտոտման աղբյուրները:

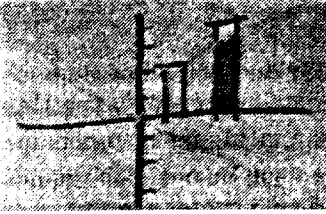
Օդը կամ այլ ռեսուրսներն ավելի շատ են չարաշահվում, երբ ընդունվում են որպես ազատ մատչելիության ռեսուրսներ: Մենք ստեղծում ենք շրջակա միջավայրի վերահսկման գործակալություններ, որպեսզի լուծենք ազատ մատչելիության ռեսուրսի դեպքում ծագող պրոբլեմները:

Ինչպես ավելի մանրամասն կտեսնենք հաջորդ գլխում, ընդհանուր սեփականության ռեսուրսների քաղաքական վերահսկումը, ինչպիսիք են օդը կամ գետը, ունի իր ուրույն պրոբլեմները: Սովորաբար որևէ մեկը կամ մի փոքրիկ խումբ վնասներ է կրում, երբ որոշում ընդունողները պաշտպանում են ռեսուրսը և այն բաշխում են արդյունավետ: Կարո՞ղ է մասնավոր սեփականությունը լինել ավելի արդյունավետ: Հիմնականում՝ ոչ: Շատ ծախսատար է հաստատել և պաշտպանել որոշ ռեսուրսների համար սեփականության իրավունքները³: Այնպիսի ապրանքների համար, ինչպիսիք են խնձորը, կաղամբը, փչովի ներքնակը, ավտոմեքենան, ինքնաթիռի տոմսը, սեփականության իրավունքը կարող է հեշտությամբ որոշվել և պաշտպանվել, բայց ինչպես պետք է հաստատվի և պաշտպանվի մավթահանքի սեփականության իրավունքը, որը գտնվում է հարյուրավոր տարբեր հողատերերի տարածքի վրա: Դժվար է որոշել նաև սաղմոն ձկների կամ կետածկների համար սեփականության իրավունքը, որոնք կտրում են տարեկան հազարավոր մղոններ: Սեփականության իրավունքի դժվար որոշելի լինելու դեպքում անխուսափելի են լրացուցիչ ծախսերը:

Կետածկան որոշ տեսակներ գտնվում են վերացման եզրին, քանի որ ոչ-ոք (բացի փոքրաթիվ մարդկանցից) չափազրգոված չէ պաշտպանել նրանց և կրքոճատել որսը: Այդ պատճառով ժամանակի ընթացքում որսն ավելի է մեծանում: Յուրաքանչյուրը փորձում է որսալ հնարավորին չափ շատ կետածուկ: Նույն

³ See Terry L. Anderson, P. J. Hill, "Privatizing the Commons: An Improvement?" Southern Economic Journal 50, no. 2 (October 1983).

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿՐԻՍՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ



Ընդհանուր և մասնավոր սեփականության իրավունքների նշանակությունը

Ընդհանուր օգտագործման ապրանքն

ավելի քիչ ուշադրության է արժանանում, քան սեփական ապրանքը:

Արհատուել¹

Երկու հազար տարի առաջ Արհատուելի արտահայտած այս միտքն արդիական է նաև հիմա: Այս սկզբունքը գործում է ինչպես զարգացող, այնպես էլ զարգացած երկրներում: Երբ ռեսուրսներն ընդհանուր են, իսկ մատչելիությունն՝ անսահմանափակ, սովորաբար դրանք չարաշահվում են և վնասվում: Հակառակը, երբ ռեսուրսը տնօրինվում է անհատի կամ փոքր խմբի կողմից, ապա այն պահպանվում և արդյունավետ է օգտագործվում: Այս տեսակետն ապացուցվում է օվկիանոսի ձկների, տասնվեցերորդ դարի Անգլիայի, տասնիններորդ դարի ամերիկյան կուլտուրայի և ժամանակակից Աֆրիկայի վերաբերյալ հետևյալ օրինակներում:

Անասունների արոտավայրերն Անգլիայում ընդհանուր էին: Տասնվեցերորդ դարում անգլիական շատ գյուղեր ունեին ընդհանուր կամ ընդհանուր տնօրինության արոտավայրեր: Արոտավայրի լրացուցիչ օգտագործումից օգուտն ստանում էր անհատը, և արոտավայրերի լրացուցիչ օգտագործման ծախսն արտաքին էր: Այդ ժամանակ արոտավայրերը օգտագործվում էին էքստենսիվ: Քանի որ արոտավայրերն ընդհանուր սեփականություն էին, ապա անհատը շահագրգռված չէր խոտը հավաքել և պահպանել, մտածելով, որ այն ավելի պակաս կլինի ապագայում: Արոտավայրերի էքստենսիվ օգտագործումից հետո արոտի սեզոնի վերջում, հացոլոլ տարվա խոտի անն ապահովելու համար հիմք չէր մնում: Այն, ինչ որ օգուտ է անհատի համար, վատ է ամբողջ գյուղի համար: Խոտի պաշարներ ստեղծելու համար հովիվներն սկսեցին ցանկապատումների շարժումը:

Բնիկ ամերիկացիների սեփականության իրավունքները. Բնիկ ամերիկացիների գեղերի համար որսատարածքներն ընդհանուր սեփականություն էին: Քանի որ բնիկ ամերիկացիների բիվր փոքր էր, իսկ որսի անխնայության զարգացում չէր, ապա անասունների տեսակները ենթակա չէին

ոչնչացման: Չնայած երկու բացառություն կար: Առաջինը կուղբն էր, որը որսվում էր Լաբրադոր Փենինսուլայի հնդկացիների կողմից: Երբ 1600-ականներին ֆրանսիացի մորթու առևտրականները եկան այդտեղ, կուղբերի արժողությունն աճեց և դրանց քանակն արագ կրճատվեց: Հասկանալով կուղբերին սպառնացող վտանգը և դրանց հնարավոր վերացումը, հնդկացիներն սկսեցին հաստատել մասնավոր սեփականության իրավունք: Ընտանիքների կողմից ընտրվեց յուրաքանչյուր կուղբի թակարդի տեղը: Վերջին գույգ կուղբերը երբեք չէին որսվում, որը հնարավորություն էր տալիս նրանց հետագա բազմացմանը: Ժամանակի ընթացքում կուղբերի առաջարկը չէր պակասում: Սակայն երբ եվրոպական որսորդների նոր ալիքը նվաճեց այդ տարածքը, բնիկ ամերիկացիները չկարողանալով պաշտպանել իրենց սեփականության իրավունքները, լքեցին որսատեղերը²: Այսպիսով անհատական սեփականությունը քայքայվեց՝ որսատեղերի պաշտպանության հետ միասին:

Սեփականության իրավունքը և աֆրիկյան փղերը. Բնության շահագործումը կապված է սեփականության իրավունքի բացակայության հետ: Քանի որ Մեծ Փլեյնի վայրի գոմէշների հոտը ենթակա է ընդհանուր օգտագործման, ապա դրանք էլ էին ոչնչացման վտանգի տակ: Տասնիններորդ դարի ընթացքում այդ կենդանիները անհետացման եզրին էին գտնվում³: Այսօր մենք տեսնում ենք նույն պրոբլեմը կապված աֆրիկյան փղերի հետ: Քենիայում փղերի գտնվելու տարածքները սեփականացված չեն և տարանջատված չեն: Քենիայի կառավարությունը փորձում է պաշտպանել դրանք փղոսկրի որսագողերից արգելելով փղերի զանկացած կոմերցիոն օգտագործումը, բացի սուրիզմից: Առաջին տասնամյակում, երբ այս բաղաբաղականությունն էր իրականացվում, Քենիայի փղերի բիվր նվազեց 65 հազարից մինչև 19 հազար: Արևելյան և Կենտրոնական Աֆրիկայի մնացած երկրներում, որոնք հետևում էին Քենիայի օրինակին, փղերի պոպուլյացիան 1979թ.-ի 1044050-ից մինչև 1989թ.-ը նվազեց մինչև 429520⁴:

Չինարավետա, բնոյակատակը, խանութներում ազատ վաճառում էին փղոսկր և փղի կաշի,

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ (շարունակություն)

օրենսդրությունը թույլատրում էր փղերի որսը: Սա դրդեց մարդկանց՝ պաշտպանելու փղերին և թույլատրելու միայն վերահսկվող որսը: Փղերի վրա սեփականության իրավունքի հաստատումից սկսած, այնտեղ փղերի պոպուլյացիան աճեց 30000-ից՝ 43000: Բոթսվանիայում, Հարավային Աֆրիկայում, Մալդիվում և Նամիբիայում, որոնք վարում են նույն քաղաքականությունը, փղերի պոպուլյացիան աճում է տարեկան 5%-ով:

Սեփականության իրավունքը և օվկիանոսի ձկները. Մի ժամանակ ԱՄՆ-ի հյուսիս-արևելյան ջրերը հարուստ էին Ատլանտյան ձողածկով, իշածկով և մանր տափակաձկով: Շատերն էին սիրում ուտել այդ ձկները, ինչն էլ ավելացրեց նրանց որսը: Սակայն վերջին տարիներին՝ շատ որսալու պատճառով, ձկների քանակը սրընթաց նվազել է: Այս պրոբլեմն առկա է ամբողջ աշխարհում՝ բոլոր ձկների համար⁵: Օվկիանոսի ձկներն ազատ մատչելի ռեսուրսներ են: Ձկան սեփականության միակ ձևը կապված է դրանց որսի հետ: Անհատական շահագրգռվածություն չկա ձկների մի մասի որսը հաջորդ տարվան թողնելու համար, քանի որ մյուս ձկնորսները կորսան դրանք: Ձկների այդ տեսակները ենթակա են հնարավոր վերացման:

Երբ ձկան պահանջարկը բարձր է, ձկնորսությանը զբաղվողների թիվն ավելանում է, և ավելանում է ձկնորսության մակարդակը: Քանի որ ձկների տեսականին նվազում է, ապա ծախսերն աճում են, որովհետև ձկների նոր տեսակների որոնումը պահանջում է բավական ջանքեր: Փոքր ծավալով ձուկ բռնելը նվազեցնում է առաջարկը, որը բավարար է ձկան գնի բարձրացման համար: Բայց նոր ձկնորսների թիվը կավելանա, քանի դեռ շահույթ կա, և երբ տեսականին նվազում է, շահույթը նվազում է: Դեռևս կարճ ժամանակահատվածում ձկնորսները շարունակում են ձուկ բռնել, քանի դեռ կարողանում են ծածկել իրենց փոփոխուն ծախսերը, կանխել ձկների քանակի հետագա անկումը և առկա պաշարի հետագա նվազումը:

Եթե ձկնորսության տարածքը սնօրինվում է անհատի կամ խմբի կողմից, ովքեր կարողանում են վերահսկել ձկնորսության մակարդակը, ապա հնարավորություն է ստեղծվում պահեստավորման՝ հաջորդ տարվա շահույթն ապահովելու նպատակով, որը վերջիվերջո պատկանում է սեփականատիրոջը: Այս դեպքում ձկնորսության

մակարդակը չի բարձրանա, և արդյունքում, ձրկնորսի եկամուտները կլինեն բարձր: Ռիչարդ Ագնելլոն և Լոուրենս Դոննելլեյը այդպիսի արդյունքներ ստացան՝ համեմատելով ոստրեների ազատ մատչելի և մասնավոր սեփականության թաքստոցները⁶: Մերիլանդի, Վիրջինիայի, Լուիզիանիայի և Միսսիսիպիի տվյալները ցույց տվեցին, որ 1945թ.ից մինչև 1970թ.՝ սեզոնի վաղ շրջանից մինչև ավարտը, ոստրեների որսի արդյունավետությունը եղել էր ազատ մատչելի թաքստոցներից՝ 1.35 և 1.01՝ մասնավորից: Ազատ մատչելի թաքստոցներում յուրաքանչյուրը փորձում է որսալ հնարավորին չափ շատ ձուկ և հնարավորին չափ արագ: Մասնավոր ձկնորսը Լուիզիանայում վաստակում է 3207 դոլար, մինչդեռ նրա գործընկերը Միսսիսիպիի ազատ մատչելի նահանգում՝ 807 դոլար: Այս արդյունքները տարվա ընթացքում, մասնավոր ռեժիմի դեպքում, ստեղծում են բարձր եկամուտներ և ապահովում են ընդարձակ որս: Լուիզիանայի ազատ մատչելիության պրոբլեմը, մասնավոր սեփականության իրավունքն օգնում է պահեստավորել ձկնային ռեսուրսները և խթանել նրանց առավել արդյունավետ կառավարումը:

1. Will Durant in *The Life of Greece* (New York: Simon and Schuster, 1993), p. 536.

2. Harold Demsetz, "Toward a Theory of Property Rights", *American Economic Review* (May 1967): pp. 347-359.

3. Francis Haines, *The Buffalo* (New York: Crowell, 1970).

4. Randy Simmons and Urs Kreuter, "Herd Mentality: Banning Ivory Sales Is No Way To Save the Elephant", *Policy Review* (fall 1989): pp. 46-49.

5. Jennifer A. Kingston, "Northeast Fishermen Catch Everything, and That's a Problem", *The New York Times*, November 13, 1988.

6. Richard J. Agnello and Lawrence P. Donnelley, "Prices and Property Rights in the Fisheries", *Southern Economic Journal* 42 (October 1979): pp. 253-262.



Աղտոտման պրոբլեմը ծագում է արտաքին ծախսերից, որն առաջանում է, երբ սեփականության իրավունքները որոշված չեն կամ նվազ են պաշտպանված:

սկզբունքը կիրառվում է նավթահանքի սեփականության իրավունքի դեպքում, երբ սեփականատերերի մի մեծ բանակ նավթ է արդյունահանում, և ոչ-ոք չի կարողանում վերահսկել նավթահանքի պաշարները: Կարգավորման բացակայության դեպքում յուրաքանչյուր նավթարդյունահանող շահագրգռված է ընդհանուր հանքից արդյունահանել հնարավոր չափով շատ և արագ: Երբ բոլոր նավթարդյունահանողները վարվեն նույն ձևով, ապա ընդհանուր սեփականության նավթը կարդյունահանվի արագ, և դրա ընդհանուր պաշարները կնվազեն:



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆԵՐԻ ՍՏԵՂԾՈՒՄԸ, ԵՐԲ ՌԵՍՈՒՐՍԻ ԱՐԺԵՔՆ ԱՃՈՒՄ Է

Սեփականության իրավունքի ստեղծումը և պաշտպանությունը միշտ էլ, որ հենց է և հրեք ազատ չէ երբ լավ պաշտպանում և սեփականության ճկուն կառավարման միջև առումներ է առաջանում, ապա խրատներ են առաջանում և սեփական պահպանում և կանոնադրված հասարակականություն պահանջատեր թերթի մանրատեր և Փ փոքր գույք են առաջ, քի ինչպես բանի որ ռեսուրսը դառնում է առավել անվերահսկելի, ծեծմե լեզվերը, արժեք արտադրում են նոր տեխնոլոգիաներ կարգադրում են հարաբերությունները լու նոր տեխնոլոգիաներ հաստատումով սեփականության իրավունքները և պաշտպանումը դառնում են անվերահսկելի և հարաբերությունները և առաջ հաստատելի անվերահսկելի իրավունքը: ԱՄՆ-ի ՄԻԵ ֆլեյթոյ արտաանալիզի արդյունքում, կոնսերվացիայի արտադրումով շուտ հնարած մատակարարի անվերահսկելի էր և արդյունավետորեն առաջադրելիքը դրանք: Առաջադրում առաջնաձևերի և տեխնոլոգիաների փոխանակումը վերադարձնելը, ձկնորսության իրավունքների սեփականատերերի կողմից արտադրում են իրավունքի պատասխանատվություն, արժեք ստեղծում է արտադրված սեփականության գործարարություններ, որը վնասում է ձկնորսության իրավունքին հունիակ լավ զնայում, նրա քույր ինչպես է մասնավորապես գործարարություն, լավի որ և օժիտի արդյունքում ան

սեփականության իրավունք չունի Մի անգամ իրավական միջամտությունից հետո դժվար թե առիթ լինի հետագա դատական գործերի համար Տեխասի նահանգային իշխանություններն ընդհանուր նավթահանքերից չափից դուրս հորատումների պրոբլեմի լուծումը գտել են հողատարածքների բազմաթիվ օգտագործման սեփականության հաստատման միջոցով: Շատ հարանցքներ վնասում են նավթահանքի դաշտը և կրճատում առաջնահամարյալ նավթի ընդհանուր բանակությունը: Մասնատնկով նավթահանքի դաշտը հող դակարներին, նահանգային կառավարությունն օտիպում է հողի սեփականատերերին (պոտենցիալ հորատողներին) սեփական սեփականատերերի արտադրանքներում, որոնք սկսած է կարգավորում նավթի արդյունահանումն արդյունավետ:

© 2004 by The Authors. All rights reserved. Published by Cambridge University Press. Printed in the United Kingdom. ISBN 978-0-521-87528-2. This book is subject to the Cambridge University Press Terms of Use, available at <http://www.cambridge.org/core/terms>. <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780521875282.004>

ԱՐՏԱՔԻՆ ԱԶԳԱԿՆԵՐԸ ԵՎ ՇՈՒԿԱՆ

Երբ առկա են արտաքին ազդակներ, ապա արտադրությունը և փոխանակությունը կարող են առաջացնել ծախսեր, կամ օգուտներ բերել չմասնակցող կողմերին: Արտաքին ազդակներն առկա են, երբ սեփականության իրավունքները հաստատված չեն (ինչպես ազատ մատչելի ռեսուրսների օրինակում) կամ չեն պաշտպանվում (ինչպես, երբ աղտոտման վնասներն առկա են, բայց ապացուցված չեն):

Արտաքին ծախսերն առկա են, երբ մի կողմի գործողությունները վնասում են չմասնակցող կողմին: Պողպատածուլման դեպքում օդի աղտոտումը արտաքին ծախս է ստեղծում շրջակայքում ապրողների համար: Նմանապես, հարբած վարորդները, զոդերը, խաբեբաներն ստեղծում են անցանկալի ծախսեր ուրիշների համար: Սակայն այդ ազդակները կարող են լինել նաև դրական: Եթե արտաքին ազդակները նպաստում են երկրորդ կողմերի բարեկեցությանը, ապա այն կոչվում է **արտաքին օգուտ**: Գեղեցիկ վարդի պարտեզն արտաքին օգուտներ է ապահովում պարտիզպանի հարևաններին: Գուֆի դաշտը հաճախ արտաքին օգուտներ է տալիս շրջակայքի սեփականատերերին, քանի դեռ այն ներկայացնում է սեփականության շուկայական արժեք: Գիտական հետազոտությունները հաճախ ստեղծում են արդյունքներ, ուրոնք, բացի այդ հետազոտության ֆինանսավորողներից, օգուտ են տալիս նաև ուրիշներին: Ռադիոյի կամ հեռուստատեսության ծրագրերը սովորաբար մատչելի են այդ միջավայրում գտնվողների համար, ներառյալ նաև նրանց համար, ովքեր ոչ մի ներդրում չունեն դրա արտադրության ծախսերի մեջ: Երբ առկա են արտաքին ծախսեր և արտաքին օգուտներ, ապա շուկայական գները ճիշտ չեն կողմնորոշում արտադրողներին և սպառողներին: Այս իրավիճակում շուկան ձախողվում է:

ԱՐՏԱՔԻՆ ԾԱԽՍԵՐ

Տնտեսական արդյունավետության տեսանկյունից պետք է ծավալվի այն գործունեությունը, որն ստեղծում է **սոցիալական ծախսերը** գերազանցող օգուտներ, որոնք են՝ 1) մասնավոր ծախսերը ծնվում են համագործակցող կողմերի գործունեությունից, և 2) արտաքին ծախսերը տարածված են չհամագործակցող երկրորդական կողմերի վրա: Երբ արտաքին ծախսերն առկա են, շուկայական գները ցույց չեն տալիս ռեսուրսների օգտագործման կամ արտադրանքի սպառման դեպքում առաջացած սոցիալական ծախսերը: Որոշում կայացնողները շատ անհանգստացած չեն իրենց գործողությունների հետևանքով՝ ուրիշներին ուղղված ծախսերով: Առաջնորդվելով սեփական շահով, նրանք կարող են այնպիսի գործունեություն վարել, որն ստեղծում է համայնքի համար զուտ կորուստներ: Չհամագործակցող կողմերին հասցված վնասը կարող է գերազանցել մասնավոր զուտ օգուտը: Այս դեպքում, մասնավոր շահերը և տնտեսական արդյունավետությունը հակադրվում են:

ԱՐՏԱՔԻՆ ՕԳՈՒՏՆԵՐ

Հաճախ անհատների (կամ ֆիրմաների) գործունեությունն ստեղծում է արտաքին օգուտներ՝ չմասնակցող (և չվճարող) երկրորդ կողմի համար: Ինչպես արտաքին ծախսերը, այնպես էլ արտաքին օգուտներն առաջանում են, երբ սեփականության իրավունքները որոշված կամ պաշտպանված չեն: Այդ պատճառով, շատ դժվար է օգուտները նույն ժամանակում չհամագործակցող կողմից վերցնել և վերադարձնել ստեղծողին: Կինոնկար արտադրողը, որն ունի դը-

Արտաքին օգուտներ (External benefits)

Խմբի կամ անհատի գործունեության օգտավետ ազդեցություն՝ չվճարող երկրորդ կողմի բարեկեցության վրա:

Սոցիալական ծախսեր (Social costs)

1) Որոշում ընդունողների կողմից կատարվող մասնավոր ծախսերի և 2) չհամագործակցող կողմի վրա առաջացած արտաքին ծախսերի գումարն է: Եթե արտաքին ծախս չկա, ապա մասնավոր և սոցիալական ծախսերը հավասար են:

րա իրավունքը, վարձավճար է վերցնում նրանցից, ովքեր դիտում կամ վարձակալում են այն: Եվ հակառակը, վերը նշված վարդի պարտեզը, գոլֆի դաշտը, գիտական հետազոտությունները, հեռուստահաղորդումներն օգուտներ են տալիս անհատներին, ովքեր չեն վճարում դրա դիմաց: Անշուշտ, երբ այդ օգուտները մեծ են, ձեռներեցները ուղիներ են փնտրում այդ օգուտների վերադարձման համար: Վարդի պարտեզը տնկված է հողատիրոջ կողմից, որը կարող է հետո բարձր վարձավճար պահանջել իր բնակարանի համար կամ համայնքի ծախսերով դրանք տնկել համատիրություններում: Գոլֆի կուրսեր կազմակերպողները վերջին տարիներին սովորաբար գնում են շրջակա հողը, նախքան գոլֆի դաշտ կառուցելը՝ հետագայում այն որպես պատրաստի գոլֆի դաշտ բարձր գնով վերավաճառելու համար: Հեռուստաալիքի տերերը հաճախ աղավաղում են իրենց ալիքները, որպեսզի այն մատչելի լինի միայն նրանց, ովքեր վճարում են: Բայց ինչքան էլ մեծ լինի ցանկությունը, ձեռներեցները ոչ միշտ են կարողանում իրենց օգուտները ետ ստանալ: Որոշ օգուտներ արտադրողի համար արտաքին են:

Երբ առկա են արտաքին օգուտներ, շուկայական պահանջարկը թերագնահատում է շահավետ գործունեությունից ստացվող օգուտները: Պոտենցիալ արժեքավոր նախագծերից ստացվող օգուտները կարող են չիրացվել, քանի որ ոչ մի պոտենցիալ արտադրող չի կարող ամբողջությամբ տնօրինել կամ գրավել նախագծի օգուտները:

ԱՐՏԱԶԻՆ ԱԶԴԱԿՆԵՐԻՆ ՈՒՂՂՎԱԾ ՊԵՏԱԿԱՆ ՈԼՈՐՏԻ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ի՞նչ կարող է անել պետությունը՝ ռեսուրսների արդյունավետ բաշխումը կատարելագործելու համար, երբ առկա են արտաքին ազդակներ: Երբեմն մասնավոր սեփականության իրավունքները կարող են առավել պարզ որոշվել և առավել խստությամբ պաշտպանվել: Պետության կողմից սեփականության իրավունքի շնորհիվ ֆերմերներին և տնային տնտեսություններին նվազեցնում է չափից ավելի շատ արածեցման վտանգը և բարձրացնում հողերի օգտագործման արդյունավետությունը: Վերջին ժամանակներս պաշտպանված սեփականության իրավունքը ուսուցանողների նկատմամբ Չիսփիք Բեյլում, բարձրացրել է այդ տարածքում ուսուցանողի բուժման արդյունավետությունը: Պետական պաշտպանված պատենտների միանգամյա օգտագործման իրավունքի շնորհիվ գյուտարարներին (կամ օգտագործման լիցենզիան), շահագրգռում է նրանց նոր գյուտերի արտադրողական հետազոտությունների և տեխնոլոգիայի զարգացման համար: Հետևաբար, պետական գործունեությունը երբեմն կարող է շուկայի դրդապատճառները համաձայնեցնել հասարակության շահերի հետ: Որոշ դեպքերում, սակայն, դժվար է սահմանել ռեսուրսների սեփականության սահմանները, որոշելու համար, թե ով որքանին պետք է ափրի, և պաշտպանել նրանց իրավունքները, երբ առաջանում են արտաքին ազդակներ:

Ինչո՞ւ պարզապես չարգելել այն գործունեությունը, որն առաջացնում է արտաքին ծախսեր: Ինչո՞ւ պետք է թույլ տանք, որպեսզի չմասնակցող կողմը վրնաս ստանա: Այս գաղափարի խորն ուսումնասիրությունը բացահայտում է դրրա արատները: Գործունեությունը, որն ստեղծում է ծախսեր, սովորաբար, ապահովում է նաև օգուտներ: Եռյս արտադրող ավտոբուսները, որոնք ստեղծում են արտաքին ծախսեր հետիոտների և հեծանվորդների համար, ապահովում են հասարակական ուղևորավոխարյունները: Շնորհ, որոնք քանդում են հա-

րևանների մարզերը ոսկորի համար, որևէ մեկի սիրելի տնային կենդանիներն են: Շարժիչանավակները, որոնք աղմկոտ են և վախեցնում են ձկներին՝ դժգոհությամբ առաջացնելով ձկնորսների շրջանում, հաճույք են պատճառում մավորդներին: Շատ քիչ մարդիկ կհամաձայնվեն, որ պետք է հեռու մնալ ավտոմեքենաներից, շարժիչանավակներից և շներից: Սոցիալական տեսանկյունից դրանց արգելումը ճիշտ չէ, չնայած որ դրանցից առաջանում են որոշ արտաքին ծախսեր: Հանդուրժողականությունն ունի իր սահմանները, հետևաբար այն գործունեությունը, որն ստեղծում է արտաքին ծախսեր, հաճախ կարգավորվում է: Գործունեությունից առաջացող արտաքին օգուտները պետք է համակշիռվեն վնասների ծախսերով:

Բացի սեփականության իրավունքի հաստատումից և պաշտպանումից, կա չորս հիմնական մոտեցում, ըստ որոնց, պետությունը պետք է վերահսկի այնպիսի ռեսուրսներն, ինչպիսիք օդը և ջուրն են.

1. Պետական գործակալությունը պետք է հանդես գա որպես ռեսուրսի կառավարող՝ վարձ վերցնելով ռեսուրսն օգտագործողներից:

2. Կարգավորող գործակալությունը պետք է հաստատի աղտոտման առավելագույն ստանդարտը և պահանջի, որ աղտոտումը չգերազանցի այդ ստանդարտի սահմանը:

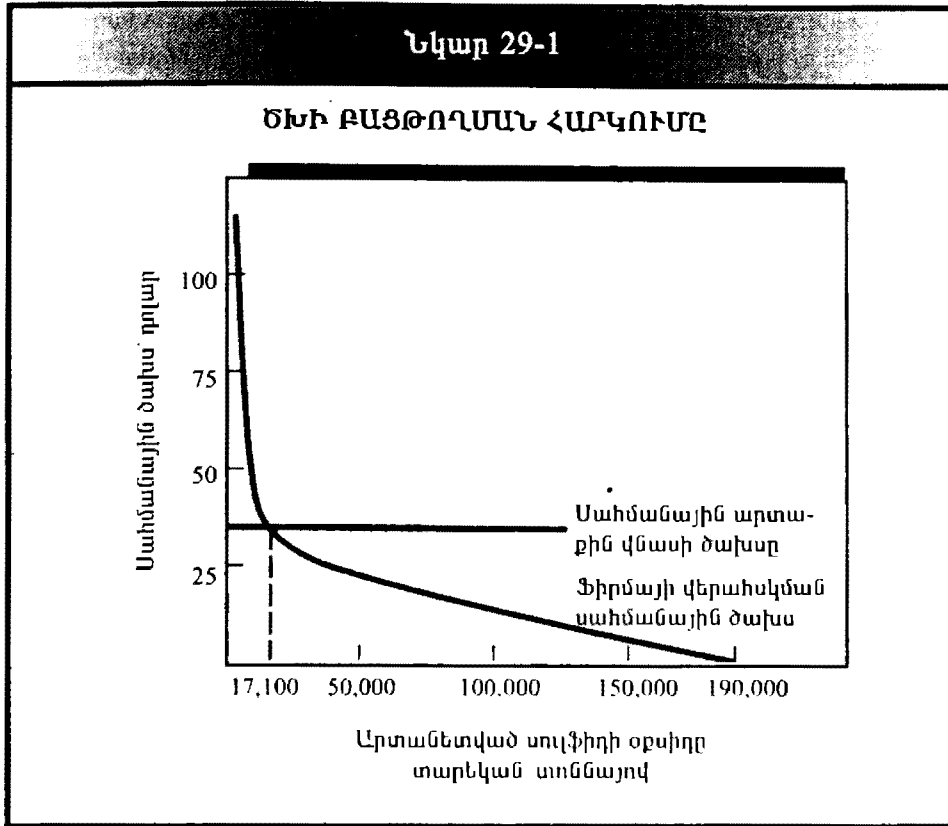
3. Գործակալությունը պետք է հաստատի ընդհանուր աղտոտման առավելագույն մակարդակը, յուրաքանչյուր աղտոտողի համար նշելով աղտոտման թույլատրելի բաժինը և թույլատրելով աղտոտողներին՝ վաճառելու իրենց աղտոտման քվոտաները:

4. Գործակալությունը պետք է ճշգրիտ սահմանի յուրաքանչյուր աղտոտողի օգուտներն՝ աղտոտման մակարդակի նվազեցման դեպքում:

ԱՂՏՈՏՄԱՆ ՀԱՐԿԻ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ՄՈՏԵՑՈՒՄՆԵՐԸ

Շատ տնտեսագետներ կողմ են օգտագործողներից գանձվող վարձին, որը մենք անվանում ենք աղտոտման հարկ: Նկար 29-1-ում ցույց են տրված պղնձ-ձածուլման փաստացի ծախսերը՝ այս տեսակետի տնտեսագիտական հիմնավորվածությունը դիտարկելու համար: Պղինձ արտադրող ֆիրման ունի արտադրության նվազագույն ծախս, երբ այն ոչինչ չի ծախսում աղտոտման վերահսկման վրա: Վերահսկման սահմանային ծախսի կորը բացահայտում է ծախսի խնայողությունը, որը տեղի է ունենում աղտոտման դեպքում (վերահսկման ծախսերը հաշվի չեն առնված): Սահմանային վնասի կորը ցույց է տալիս գնահատված ծախսը (3250\$/տ), որն առաջացել է ձուլարանից ներքև ապրողների համար: Առանց որևէ հարկ սահմանելու կամ իրավական սահմանափակության, ձուլարանը 19000տ ծծմբաթթու է բաց թողնում օդ՝ տարեկան առաջացնելով 6.2 մլն դոլարի վնաս: Հարկը հավասար է 3250\$/տ սահմանային վնասի ծախսին, որը թույլ կտա ֆիրմային աղտոտման մակարդակը տարեկան կրճատել մինչև 17100տ, և հետևաբար, աղտոտման վնասը 6.2 մլն դոլարից տարեկան կրճատել 0.6 մլն դոլարի: Աղտոտման կրճատման վերահսկման ծախսը կլինի տարեկան 2.9 մլն դոլար: Սոցիալական ընդհանուր ծախսերը (որոնք ստեղծվել են աղտոտման վնասի հետևանքով) յուրաքանչյուր տարի 6.2 մլն դոլարից կիջնեն 3.5 մլն դոլարի (վնասի և վերահսկման ծախսերի գումարը՝ վճարված ձեռնարկությունների և նրանց գնորդների կողմից): Սոցիալական գուտ օգուտը կկազմի 2.7 մլն դոլար:

Հարկի կիրառումը կխթանի ռեսուրսների արդյունավետ բաշխմանը՝ առանձին տնտեսական շարժառիթներն՝ ուղղելով ամենացանկալի ուղիով: Առաջին, աղտոտման հարկը կբարձրացնի աղտոտում առաջացնող ապրանքների ար-



Վերահսկման սահմանային ծախսերի կորը ցույց է տալիս, թե ֆիրման, եթե չի փոխհատուցում վնասը, կրողարկի տարեկան 190000-ը ոչինչ չծախսելով վերահսկման վրա: Սակայն եթե հարկվում է ըստ ստեղծած սահմանային վնասների (32.50 \$/տ), այն կամավոր կկրճատի արտանետումը մինչև տարեկան 17100, որը հասարակայնորեն ընդունելի արդյունավետ մակարդակ է: Հետագա վերահսկումը կարժենա ավելի շատ, քան դրա սցիպալական օգուտներն են:

Աղբյուրը՝ Richard L. Stroup, "The Economics of Air Pollution Control" (Ph. D. diss., University of Washington, 1970).

տաղրության ծախսերը, կրճատելով այս արտադրությունների առաջարկը: Ենթադրելով հարկադրույքը կմոտենա աղտոտման իսկական ծախսին աղտոտման ծախսը դարձնելով ներքին ծախս: Հարկային եկամուտները կարող են օգտագործվել աղտոտողների կողմից վնաս ստացած երկրորդ կողմին փոխհատուցելու նպատակով: Աղտոտողը դատարանի ճնշման տակ պետք է ընդունի վնաս կրողների իրավունքները և փոխհատուցի նրանց: Եկամուտները կարող են օգտագործվել նաև մի շարք նախագծերի ներառյալ օդի որակի բարելավման մեթոդների հետազոտությունները, ֆինանսավորելու նպատակով:

Երկրորդ, աղտոտման հարկը ֆիրմաներին տնտեսական խթան կտա օգտագործելու նվազ աղտոտում առաջացնող արտադրության մեթոդներ (և վերահսկման սեյսնոլոգիա): Չեռնարկությունն ավելի էժան համարելով աղտոտման վերահսկումը, քան աղտոտման վնասը (հարկը), կնախընտրի վերահսկումը:

Երրորդ, քանի դեռ ֆիրմաներն ընդունակ կլինեն նվազեցնել աղտոտման վերահսկման հարկային պարտավորությունները, չուկան կգարգայան աղտոտման վերահսկման նոր մեխանիզմներ: Չեռնարկները կներդնեն ցածր արժեքով վերահսկման նախագծեր, և չուկայում կգործեն այն ֆիրմաները, որոնք ունեն խիստ և շարունակական շահագրգռվածություն կրճատելու իրենց արտադրության աղտոտման մակարդակը:

Աղտոտման հարկն ունի որոշ անավելություններ, իսկ հետազոտողները հաճախ վկայակոչում են դրա հետ կապված հետևյալ չորս պայթյունները:

1. Այն թույլ է տալիս, որ աղտոտման որոշ վնասներ շարունակվեն: Նույնիսկ երբ վնասները փոխհատուցվում են, կարելի է առարկել, որ աղտոտողներն իրավունք չունեն գիտակցաբար վնաս պատճառելու և հետո «խրենց վնասը գնելու»: Նշանք ասում են, որ այն նույնն է, երբ գողին բռնաբերեն, որ առանց տիրոջ համաձայնության մեքենան վերցնի, երբ պարտավորվի դրա համար հետ վճարել:

2. Հարկն արդյունավետ լինելու համար պետք է հիմնվի աղտոտման վնասի ծախսի վրա, բայց դժվար է գնահատել այդ ծախսը (որի պատճառով սեփականության իրավունքները դժվար է պաշտպանել): Անշուշտ սա գիտելիքների պակասից է, որը խոչընդոտում է արդյունավետության բարձրացմանն ուղղված ռազմավարությանը:

3. Աղտոտումների մակարդակի և աղտոտողների վերաբերյալ համապատասխան ինֆորմացիայի առկայության դեպքում միայն աղտոտման մակարդակի վերահսկումը կտա արդյունավետ արդյունք:

4. Աղտոտողներից պահանջվող մեծ հարկային վճարները կնշանակեն, որ ամբողջ արտադրությունը կգտվի, և որոշ ֆիրմաներ դուրս կմնան գործարարությունից: Աղտոտողների լոբիզմը, այս փաստարկով, հաջողությամբ կանխում է հարկերի բարձրացումը:

Ըստ նկար 29-1-ում տրված վնասի և վերահսկման ծախսերի գնահատման, աղտոտման հարկի մոտեցման կիրառումն ամբողջությամբ չի վերացնում աղտոտումներից առաջացած վնասները: Սակայն կարո՞ղ էր: Նրանց համար, ովքեր բարոյական են համարում միայն գրոյական մակարդակով վնասը, պատասխանը այո է: Բայց եթե նպատակն աղտոտման ընդհանուր վնասի նվազեցումն է, ներառյալ ընդհանուր ծախսը, պատասխանը ոչ է: Տարեկան 17100 տոննայից քիչ աղտոտման դեպքում աղտոտման վնասի սահմանային ծախսերը գերազանցում են վերահսկման սահմանային օգուտները: Նկարում նրշված դեպքերում շոշափելի առաջխաղացում կարող է կատարվել ցածր ծախսով: Որոշ դեպքերում, սակայն, լրացուցիչ առաջխաղացումը կդառնա ծայրահեղ թանկ: Աղմուկի նվազեցման օրինակում օդանավերի և մայրուղիների անվտանգության և այլ նպատակներով մեզանից շատերը ցանկանում են հանդուրժել փոքր վնասներ և ռիսկ, որպեսզի ստանան ազատություն և օգուտներ՝ ներառյալ ապրանք-ծառայությունների ընդունելի գները:

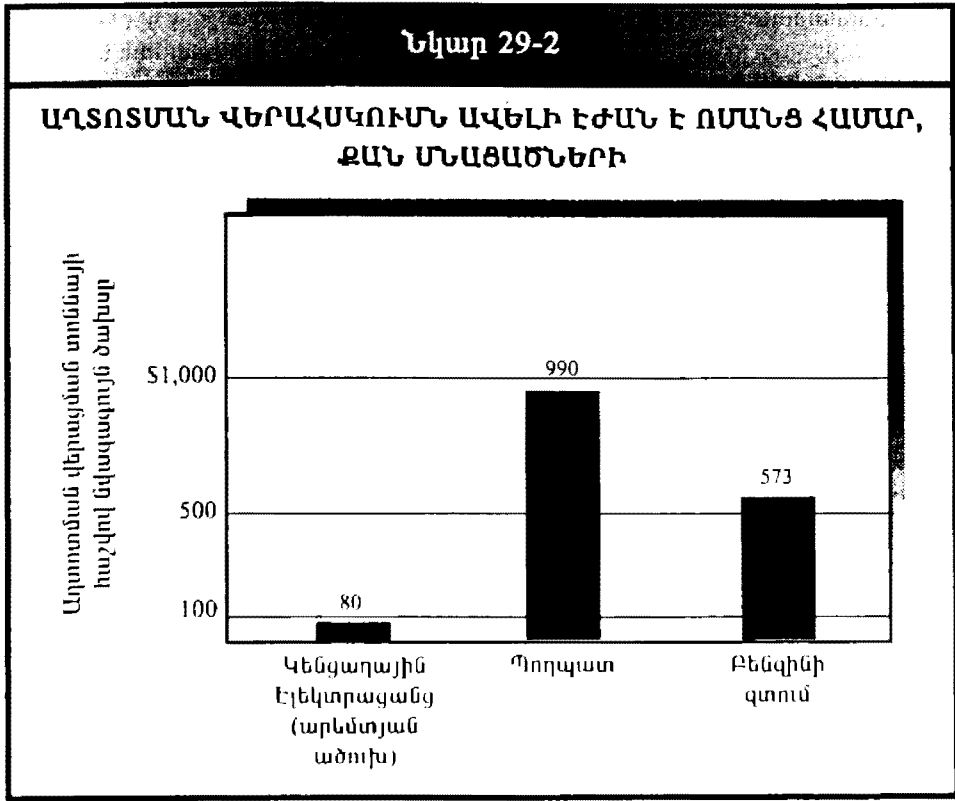
Աղտոտման համար հարկ կիրառելու մոտեցումն ընդունում է, որ շրջակա միջավայրի մաքրության մակարդակի բարձրացումը նման է խոնավ սրբիչից կաթկթող ջրին: Մեծ ծավալով ջուր կքամվի սրբիչից ավելի նվազ ջանքերով, բայց աստիճանաբար դժվար կդառնա ավելի շատ քամելը: Սա նման է շրջակա միջավայրի աղտոտման մակարդակի նվազմանը: Որոշ դեպքերում շրջակա միջավայրի մաքրման սահմանային օգուտն իջնում է մինչև այն մակարդակը, երբ մաքրման լրացուցիչ ջանքերը (կամ աղտոտման կրճատումը) կարող են պարզապես ծախս չպահանջել: Հետևաբար, աղտոտման օպտիմալ մակարդակը հազվադեպ է գրոյական:

Մարդիկ ցանկանում են մաքրել ջուրը և օդը՝ միաժամանակ այլ բաներ ցանկանալով: Աղտոտումը կարգավորողները պետք է իրենք իրենց երկու քննադատական հարց տան: Ինչքա՞ն շատ այլ ապրանք և ծառայություններ ենք մենք ցանկանում զոհել աղտոտման դեմ պայքարում: Եվ ինչքա՞ն է հասարակությունը ցանկանում ծախսել իր գրպանից՝ աղտոտումից լրացուցիչ ազատություն նվաճելու համար: Քանի որ մենք բոլորս ցանկանում ենք ստանալ աղտոտման վերահսկման ծախսերից առավելագույն օգուտ, այս կարևոր հարցերին պետք է զգուշությամբ պատասխանել՝ անկախ վերահսկման ստրատեգիայից:

Առավելագույն աղտոտման ստանդարտ (Maximum emission standard)
Աղտոտման թույլատրելի առավելագույն քանակությունն է՝ հաստատված պետության կամ կարգավորող կազմակերպության կողմից: Տույժեր են սահմանվում նրանց համար, ովքեր չեն ցանկանում ենթարկվել:

ԱՂՏՈՏՄԱՆ ԱՌԱՎԵԼԱԳՈՒՅՆ ՍՏԱՆԴԱՐՏԻ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ

Չնայած տնտեսագիտությունը նշում է, որ աղտոտման հարկի կիրառումը կարող է ավելի արդյունավետ լինել, սակայն **աղտոտման առավելագույն ստանդարտն** ավելի հաճախ է կիրառվում: Այս դեպքում կարգավորող գործա-



Որոշ աղտոտողներ ավելի բարձր ծախսեր են կատարում, քան մյուսները: Եթե վերահսկման ստրատեգիայի հեղինակները սա հաշվի չեն առնում, ապա վերահսկումը ավելի բանկ է լինում: Եթե յուրաքանչյուր աղտոտող պարտադրված է կրճատել աղտոտումը, ապա մեկ տոննա վերահսկման ընդհանուր ծախսը կլինի $580 + 5990 + 5573 = 51643$: Բայց եթե աղտոտման հարկը 82.50 դոլար է, ապա պղնձի և նավթի ֆարրիկաները կվճարեն դա, մինչդեռ էլեկտրակայանն այն կհամարի էժան՝ իր աղտոտման վերահսկման համար, և 3տ արտանետումների կրճատումը կարժենա 240 դոլար՝ 1640 դոլարի դիմաց:

Աղբյուրը՝ EPA reports, summarized by Robert Crandall in *Controlling Industrial Pollution* (Washington D.C.: The Brookings Institution, 1983) p. 36

կալուրյունն ստիպում է րոյոր արտադրողներին կրճատել իրենց աղտոտման մակարդակը, մինչև իր կողմից սահմանված մակարդակը: Նշված մակարդակն ընտրված է, որպես արտադրելու ընթացքում ընդհանուր աղտոտման հանդուրժելի մակարդակ: Այն արտադրողները, ովքեր չեն կարողանում պահպանել այդ ստանդարտը, պետք է վճարեն տույժ, կամ նույնիսկ դադարեցնեն արտադրությունը:

Այս մոտեցման պրոբլեմներից մեկն այն է, որ աղտոտման վերացման ծախսերը հիմնականում լայնորեն տարբերակվում են քստ աղտոտողների: Ոմանք կարող են աղտոտումը վերացնել ավելի էժան, քան մյուսները, սակայն աղտոտման առավելագույն ստանդարտին հասնածայն, այս փաստն աչքարող է արվում, երև վերահսկման ծախսերի մեկ դոլարի հաշվով առավել արդյունքի ստացման կամ աղտոտման ընդհանուր մակարդակի իջեցման ծախսերը նվազում են: Արդյունքում մեկ դոլար ծախսի հաշվով աղտոտման վերահսկման սրայնաններում ավելի նվազ արդյունք է ստացվում, քան օրինակ, աղտոտման հարկի կիրառման դեպքում:

Նկար 29-2-ի գույգ է տալիս, քն ինչու է աղտոտման առավելագույն ստանդարտը համարվում աղտոտման մակարդակի կրճատման անարդյունավետ մեթոդ: Տրված են վերահսկման ավելագույն նվազագույն ծախսերը՝ երեք սովորական աղտոտման սակարյուսկների դեպքում: Աերադրներ, կարգավորող գործակալություններ գանկանու է կրճատել ընդհանուր աղտոտման սակարյուսկը երեք շիքրանների հաշվով երեք տոննայով: Ըստ աղտոտման ստանդարտի ստեղծման յուրաքանչյուր շիքրա պետք է կրճատել աղտոտման սակարյուսկը մեկ տոննայով: Այս հավասար կրճատումների ծախսերը շղափելիորեն տարբեր կլինեն շիքրանների սիշե: Էլեկտրամեքիա արտադրողի համար այն կրկազար 80 դոլար, սրբնի գործարանի համար՝ 990 դոլար, բենզինի գտման գործարանի համար՝ 573 դոլար: Այդ սու սերտը կիրառվի, հասարակության ծախս

սը վերահսկման ընդհանուր ծախսերի մեջ կլինի 1643 դոլար, և կպահանջվի նոր առավելագույն ստանդարտ, որը 3 տոննայով ցածր է աղտոտման նախկին մակարդակից:

Այլընտրանքաբար վերահսկող մարմինն աղտոտման հարկի միջոցով աղտոտման նույն մակարդակը կարող է ապահովել ավելի ցածր ծախսով: Եթե ընդունենք, որ 1տ-ի չափով մվազեցումը քիչ է յուրաքանչյուր արտադրողի հաշվով, ապա յուրաքանչյուր լրացուցիչ տոննա աղտոտման կրճատումն առաջացնում է միայն վերահսկման մեկ դոլարի ծախս, հետևաբար, 8250 դոլար/տ հարկն էլեկտրաէներգիա արտադրողներին կստիաի կրճատել աղտոտումը 3տոնով՝ 243 դոլար՝ $(\$80+\$81+\$82=\$243)$ ընդհանուր ծախսով: Դա թույլ կտա նրանց խուսափելու $3 \times \$8250 = \247.50 հարկի ավելացումից: Մնացած աղտոտողները կարող են չկրճատել իրենց աղտոտման մակարդակները, բայց կարող են ընտրել հարկի վճարը, որը նրանց համար ավելի էժան է, քան վերահսկման ծախսը: Ըստ հարկի մոտեցման, որը թույլ է տալիս ամենաէժան վերահսկումը, հասարակությունը ձեռք է բերում աղտոտման մակարդակի 3տ կրճատումը՝ 243 դոլարով, նույն քանակությամբ աղտոտման կրճատման ծախսի 1/7-ը տեղի է ունենում առավելագույն բաց թողման վերահսկման ռազմավարության դեպքում:

ԱՂՏՈՏՄԱՆ ՓՈԽԱՆՑԵԼԻՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔԸ

Առավելագույն աղտոտման ռազմավարության առավել արդյունավետ ձևերից է նույն մեկ տոննա կրճատման պահանջը յուրաքանչյուր ֆիրմայից, թողնելով աղտոտելու իրավունքի վաճառքն այդ երեքի միջև (նրանց աղտոտման մակարդակը՝ հանած յուրաքանչյուրից մեկ տոննա): Այս դեպքում էլեկտրաէներգիայի մատակարարը կարող է վաճառել աղտոտման իր իրավունքի երկու տոննան մնացած երկու ֆիրմաներին՝ յուրաքանչյուրին մեկական տոննա: Ինչու: Դա կարող է շահույթ բերել՝ կրճատելով աղտոտման մակարդակը 3 տոննայով՝ 243 դոլարով, հետո այն վաճառելով աղտոտման իրավունքի «ավելցուկ» ունեցող մնացած երկու ֆիրմաներին, պղնձի ֆիրմայի խնայողությունը կլինի 990 դոլար, գտման ֆիրմայինը՝ 573 դոլար: Երկու ֆիրմաների կողմից էլեկտրաէներգիայի համար վճարված գումարը (իրենց սեփական պարտավորություններից բացի՝ նաև աղտոտման վերահսկումը), կլինի ավելի քան 80 դոլար/տ, բայց ոչ բարձր, քան 990 դոլար+573 դոլար՝ կխնայվի մնացած երկուսի կողմից: Հասարակության գուտ խնայողությունը՝ աղտոտման 3տ կրճատման դեպքում, նույնը կլինի, ինչ աղտոտման հարկի դեպքում: Աղտոտման իրավունքի փոխանակման ռազմավարությունն ունի կարևոր քաղաքական նշանակություն: Ֆիրմաները հարկ գանձողներին մեծ վճարներ (կամ քիչ վճարներ) չեն կատարում: Քանի որ յուրաքանչյուր աղտոտող ունի տարբեր վերահսկման ծախսի գրաֆիկ և աղտոտման հարկի կամ աղտոտման իրավունքի սահման, ապա փոխանակման ռազմավարությունները՝ լինելով լայն տեղեկատվության օգտագործման հետևանք, ճշտորեն կիրառվում են վերահսկման մեկ դոլար ծախսի հաշվով առավել արդյունքի ստացման նպատակով՝ հասնելով հնարավոր ցածր գնով ցանկալի աղտոտման մակարդակի: Որոշ մարդիկ մերժում են աղտոտման վաճառքի ռազմավարությունը, քանի որ աղտոտման փաստը մի տարածքում կարող է սլատուստ դառնալ առավել կամ նվազ վնասի, քան նույն աղտոտումը մի այլ տեղում: Սա ճիշտ է, բայց արդյունավետ ռազմավարությունը պետք է ճշգրտումներ կատարի՝ հաշվի առնելով այս փաստը: Աղտոտման իրավունքի վաճառքի ռազմավարությունը թույլ է տալիս խիտ բնակեցված տարածքների աղտոտողներին՝ բարձր գնով փոխանակել իրենց աղտոտման իրա-

վունքները նույն բնակեցված տարածքի աղտոտողների հետ: Մանհեթենում երկու տոննայի աղտոտման իրավունքը կարող է վաճառվել երեք տոննայի հաշվով նույն բնակեցված ծովափի գործարարներին, որտեղ քամիները սովորաբար ցրում են աղտոտումները՝ ավելի քիչ վնաս պատճառելով: Աղտոտման վաճառքի ստրատեգիան հաստատված է Մաքուր օդի վերաբերյալ 1990թ. օրենքով: Սկսած 1995թ.-ից, ածուխ օգտագործող էլեկտրակայանները պարտավորված են իրենց աղտոտումների մակարդակն իջեցնել ավելի քան 1980 թվականի մակարդակի կեսը: Ֆիրմաները, որոնք վերահսկվում են ավելի շատ, քան պահանջվում է, կարող են խնայել իրենց «միջոցները» (այն քանակությունը, որը թույլատրվում է նոր օրենքով)՝ ապագայում օգտագործելու կամ այլ էլեկտրակայաններին վաճառելու համար: 1994 թվականին Հարավային Կալիֆորնիայում գործեց արտանետումների վաճառքի տարածքային շուկան՝ մաքուր օդի խթանների շուկա կամ ՌԵԿԼԵՅՄ (RECLAIM) անվանմամբ՝ նիտրոգեն օքսիդների գծով: Մնացած տարածքները զարգացնում են նիտրոգեն օքսիդի վաճառքի իրենց սեփական ծրագրերը:

ՅՈՒՐԱՀԱՏՈՒԿ ԴԵՂԱՏՈՄՍ

Մենք ցույց տվեցինք, թե ինչպես աղտոտումների ստանդարտի մոտեցումը (առանց արտանետումների իրավունքի վաճառքի) նվազ արդյունավետ է, քան աղտոտման հարկը: Նույնիսկ նվազ արդյունավետ լինելով, այն ճշգրտում է այն տեխնոլոգիաները, որոնք պետք է օգտագործվեն աղտոտողների կողմից աղտոտման մակարդակները կրճատելու համար: Այս մոտեցումն օգտագործվել է, օրինակ, երբ կոնգրեսը պահանջում էր 1970 թվականին Շրջակա միջավայրի պաշտպանության գործակալությանը (EPA) կիրառել Մաքուր օդի ակտը ածուխ վառող էլեկտրակայանների համար: Աղտոտման ստանդարտների հաստատման փոխարեն, կոնգրեսը պատվիրել է EPA-ին, որպեսզի վերջինս նոր գործարաններից պահանջի օգտագործել աղտոտման վերահսկման հատուկ տեխնիկա՝ հսկա «գտիչներ»՝ ածուխ վառող նոր էլեկտրակայաններում գազերը մաքրելու համար: Նույնիսկ Էժան և առավել հարմար միջոցներով հնարավոր է արտադրել էլեկտրականություն: Նվազ աղտոտող, հատկապես, մաքուր ածուխի օգտագործման դեպքում, կարիք չկա օգտագործելու առավել թանկ գտիչներ: Այս կանոնը երկրի որոշ շրջանների կողմից կիրառվեց և ուշացրեց նոր մաքուր էլեկտրակայանների կառուցումը, արդյունքում օդն ավելի կեղտոտ էր, քան կարող էր լինել ավելի Էժան վերահսկման մեթոդների օգտագործման դեպքում: Այս իրավիճակը շարունակվեց մինչև 1990-ական թթ.-ը, երբ Մաքուր օդի ակտի օրենքն սկսեց շեշտը դնել աղտոտման ստանդարտների վրա⁴:

Հաջորդ գլխում առավել մանրամասնորեն կխոսենք այն մասին, որ պետության միջամտությունը շուկայի կարգավորման հարցերում հաճախ անարդյունավետ է:

⁴ Robert Crandall, *Controlling Industrial Pollution: The Economics and Politics of Clean Air* (Washington: The Brookings Institution, 1983) and Bruce Yandle, *The Political Limits of Environmental Regulation: Tracking the Unicorn* (New York: Quorum Books, 1989)
 Ածուխի արևելյան հանքի սեփականատերերը և Ասիաների աշխատողների միությունը, որոնք գանձանում են մաքուր արևմտյան ածուխի քիչ արդյունահանում, միավորվել են շրջակա միջավայրի պաշտպանության գործակալությանը՝ վախճարներ քոնցրատորով մեծ գործարաններին կիրառել այլ մաքրիչները:

ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ՄԻՇՏ ՊԵՏՔ Է ՓՈՐՁԻ ՎԵՐԱՀՍԿԵԼ ԱՐՏԱՔԻՆ ԱԶԴԱԿՆԵՐԸ

Երբ առկա են արտաքին ազդակները, ապա ռեսուրսները հնարավոր չէ արդյունավետ բաշխել: Դրանից, իհարկե, չի հետևում, որ պետությունը միշտ լավացնում է վիճակը՝ տնտեսությունը մոտեցնելով իր իդեալական բաշխման մակարդակին: Պետական հատվածում, արտաքին ազդակներին համապատասխան, դեպքերը գնահատելու համար պետք է հիշել հետևյալ երեք դրույթները:

1. Երբեմն արտաքին ազդակներից առաջացած տնտեսական անարդյունավետությունը փոքր է, հետևաբար, պետական հատվածի գործողության զուտ օգուտ գոյություն չունի: Անհատների մի խմբի վարքագիծը հաճախ ազդում է մնացածների բարեկեցության վրա: Մազերի երկարությունը, հագուստի ընտրությունը և որոշ անհատների անձնական հիգիենան կարող են ազդել երկրորդ կողմի բարեկեցության վրա: Կարո՞ղ է գործակալությունը (EPA) արտաքին տեսքի և հիգիենայի համար վարձ հաստատել՝ գործ ունենալով այդ ոլորտում արտաքին ազդակների հետ: Մարդիկ, ովքեր գնահատում են անձնական ազատությունը, բարձրաձայն կպատասխանեն՝ ոչ: Տնտեսական արդյունավետության տեսանկյունից նրանց կարծիքը ճիշտ է: Այս և նման ոլորտներում արտաքին ազդակների ներգործությունը փոքր է: Այս դեպքում արտաքին ազդակների ճշգրտման ծախսերը հաճախ ավելի մեծ կլինեն, քան օգուտները:

Պետական միջամտությունը պահանջում է արդյունավետ օգտագործել սակավ ռեսուրսները: Պետք է ստեղծվեն կարգավորող գործակալություններ, վարձվեն փորձագետներ, ծառայողներ, մենեջերներ և իրավաբաններ: Տրանսպորտի և գրասենյակի ծախսերը պետք է վճարվեն մնացած ծախսերի հետ միասին: Այս գործողությունները պահանջում են օգտագործել սակավ և թանկ ռեսուրսներ: EPA-ն գնահատել է, որ դրա վրաեկը կլինի ավելի քան 425 դոլար (1996թ.-ի դոլար) յուրաքանչյուր աշխատած ժամի համար⁵: Այդ գումարը չի ներառում ձաքրման ուղղակի ծախսերը, այլ միայն EPA-ի կարգավորման ֆունկցիաներին վերաբերվող ծախսը: Ի տարբերություն շուկայում որոշում ընդունողների, որոնք արտադրանք թողարկելու համար օգտագործում են ռեսուրսներ ըստ գների, պետական հատվածի որոշում ընդունողները քիչ են տեղեկացված՝ որոշելու համար, թե որ գործունեությունը պետք է հարկվի կամ սահմանափակվի, և որը պետք է սուբսիդավորվի կամ իրականացվի: Նման վարչական ծախսերը մեծապես նվազեցնում են պետական հատվածի գործունեության գրավչությունը: Երբ արտաքին ազդակները փոքր են, պետական միջամտության ծախսերը գերազանցում են շուկայի անարդյունավետության հետևանքով առաջացած կորուստները:

2. Շուկայում ձեռներեցները հաճախ գտնում են խելամիտ արդյունավետ որոշումներ՝ գործ ունենալով արտաքին ազդակների հետ: Արտաքին ազդակների գոյությունը ենթադրում է պոտենցիալ օգուտի առկայություն: Երբ արտաքին ազդակները շոշափելի են, շուկայի մասնակիցները շահագրգռված են ուղի գտնել կազմակերպելու համար այնպիսի տնտեսական գործունեություն, որը նրանց կօգնի յուրացնելու պոտենցիալ օգուտը: Երբ ներգործում են մի քանի կողմերի արտաքին ազդակները, ապա նրանք կարող են բազմակողմ սակարկություններ անել, և վերջին հաշվով, մասնակիորեն բացասել անարդյունավետությունը և արտաքին ազդակներով պայմանավորված կորուստները:

5. Գնահատում է 1988թ.-ի ծախսերի միջինը (նրազվել է 1996թ. դոլարով), զեկուցվել է Federal register 57, no. 152 (August 6, 1992), p. 34775, EPA-ի Superfund ծրագրի շրջանակներում սովորական աշխատանքների համար:

Որոշ ձեռներեցներ հնարել են օգուտ ստանալու տաղանդավոր սխեմաներ, որոնք մախկինում արտաքին ազդակ էին մասնավոր կողմի համար: Ինչպես մենք նշել էինք, գյուղական ակումբների և գուլֆի հրապարակի մասնավոր տերերը հաճախ դրանցից օգուտ են քաղում՝ այն կառուցելով մեծ հողակտորի վրա: Տների և հողամասերի գնորդները օգուտ են ստանում ծառերից, պարտեզներից, մշակված մարգերից և այլն: Երբ սպառողները ցանկանում են վճարել այս հաճույքների համար, ապա հող մշակողները ապահովում են իրենց օգուտները՝ շրջակա հողատարածքի վաճառքի բարձր գների տեսքով⁶: Ինչքան մեծ են պոտենցիալ օգուտները, այնքան մեծ է շահագրգռվածությունը՝ գտնելու այս տիպի պրոբլեմների պատասխանները: Այսպիսով, շուկայի մասնակիցները հաճախ հնարում են արդյունավետ ձևեր՝ գործ ունենալով արտաքին ազդակների հետ, երբ դրանց ազդեցությունն ընդլայնվում է:

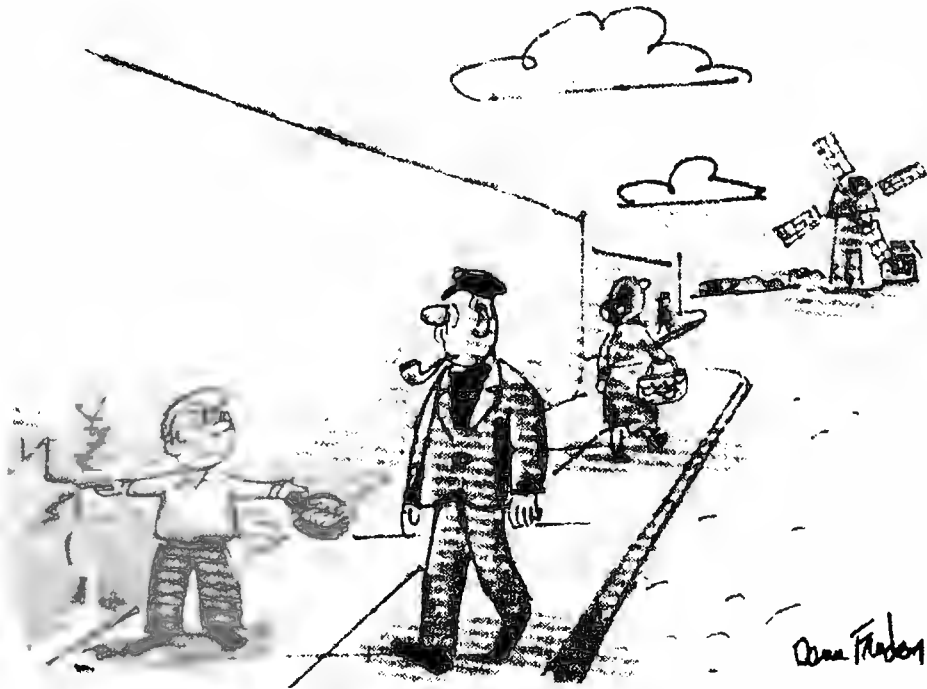
3. Պետության գործունեությունը կարող է նույնպես ստեղծել արտաքին ծախս երկրորդ կողմի համար: Արտաքին ազդակների ստեղծած անարդյունավետության վերանայմանն ուղղված պետական միջամտությունը թանկ է: Երբ պետական հատվածի միջամտության ծախսը գերազանցում է օգուտը, արդյունավետությունը պահանջում է միջամտությունը դադարեցնել: Ավելին, մենք պետք է ընդունենք, որ նույնիսկ դեմոկրատ պետական հատվածի գործունեությունը կարող է ստեղծել արտաքին ազդակ, այնպես ինչպես քաղաքական պայքարում հաղթողներն են առաջացնում արտաքին ծախսեր իրենց հսկառակողների համար: Այնպես, ինչպես անհատը չի կարող երկարաժամկետ գործունեություն վարել, երբ որոշ ծախսեր են ստեղծվում մյուսների կողմից, այնպես էլ հաղթող քաղաքական խմբակցության վարած գործունեությունը շատ հեռու է իդեալական արդյունավետությունից: Քաղաքական պայքարի հաղթողներից ստացված օգուտն ավելի քիչ կլինի, քան մյուսների համար արտաքին ծախսերը (պետական գործունեության արդյունավետության սահմանափակումներն առավել ամբողջությամբ՝ հաջորդ գլխում):

ՇՈՒԿԱՅԻ ՉԱՆՈՂՈՒՄ. ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԲԱՐԻԷ

Հասարակական բարիքը համարվում է արտաքին օգուտի բացառիկ օրինակ: Այն չբացառվող է, հետևաբար արտադրողները չեն կարող արգելել չվճարողներին օգտվել դրանից: Ավելին, այն սպառման ոչ մրցակցային բնույթ ունի այսինքն մեկի կողմից սպառումը չի կրճատում բարիքի առկայությունը մյուսների համար: Կարևոր է նշել, որ անտեսապիտակա՛ն իմաստով այս երկու շահանիշներով օժտված ապրանքներն են հասարակական բարիքները: Պետական հատվածի կողմից ապահովվող բարիքներն սկսած բուժառայություններից և կրթությունից մինչև աղբի հավաքումը, պարտադիր չէ, որ հասարակական բարիք լինեն: Ձուտ հասարակական բարիքի օրինակները քիչ են: Ազգային ան-

⁶ Չորրիդայում Ռուդը Վիսենյ ընկերության ստեղծածը հետաքրքիր օրինակ է, թե ինչպես է ձեռներեցը հետադարձը ետ վերցնում ամբողջ արտաքին օգուտները: Երբ Ռուդը Վիսենյն ստեղծեց Վիսենյենդը ԿապիՎորսիայում, շրջակա տարածքի հողերի շուկայական արժեքը կարող էր բարձրագույն կազմված ժառանգությունների սթանդարտի տեղի հետ (սեռուրը, ափսոսանքաբեր, բեճգակախոտ) Վիսենյենդի կառուցողները չկարողացան սեփական այս արտաքին օգուտները, բանի որ այն տարածքի հողը պատկանում էր ուրիշներին: Մակայն, երբ Ռուդը Վիսենյը Վիսենյենդ կառուցեց Չորրիդայում: Օղյանգոյի մոտ, ապա գնեց ավելի մեծ տարածքով հողակտոր, բան անբաժանելու էր ժամանցի այլու համար: Ինչպես ՎալիՎորսիայում, արևաբն էլ այստեղ, Ռուդը Վիսենյի գործունեությունը սխառուտ դարձավ շրջակա տարածքի շուկայական արժեքի տեղի համար: Եվ բանի որ այն արդեն Ռուդը Վիսենյին էր պատկանում, նա կարողացավ սեփական արտաքին օգուտները արդև ուղի վաճառելով հյուրանոցների, ռեստորանների և այլ ծառայությունների համար:

Դանիացի տղան մասով փակել է ջրամբարի արգելապատնեշի անցքից դուրս եկող ջրի շիթը: Այս մարդը կօզնի՞, թե՞ նա կլինի վճարից խուսափող:



Վտանգությունը պաշտպանում է մեզ: Քաղաքի օդի մաքրության պահպանումը կարող է նույնպես դասվել հասարակական բարիքների շարքին:

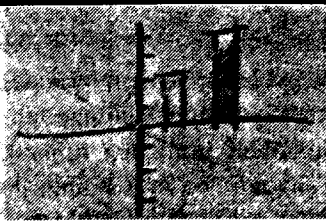
«ՆԱՊԱՍՏԱԿՆԵՐԻ» ԿԱՄ ՎՃԱՐԻՑ ԽՈՒՍԱՓՈՂՆԵՐԻ ՊՐՈՔԼԵՍԸ

Շուկայական մեխանիզմը չի կարող ապահովել հասարակական բարիքի շոշափելի քանակություն, քանի որ չվճարող սպառողները շարունակում են օգտվել հասարակական բարիքներից (ընդունելի ծախսով): Մեզանից յուրաքանչյուրը շահագրգռված է դառնալ «նապաստակ», այսինքն՝ առանց վճարելու ապրանքից օգուտ ստանալ: Ինչո՞ւ փոխհատուցել մաքուր օդի, մաքուր ջրի, ազգային պաշտպանության ծախսերը, երբ քո ներդրումը կունենա չնչին ազդեցություն: Բանականությունը ձեզ կստիպի ոչինչ չանել: Միառժամանակ այդ ուղիով դուք միայնակ կզնաք, մինչև որ ձեզ կմիանան նոր ընկերներ, որոնց գործողությունների պակասը կհանգեցնի հասարակական բարիքի քանակության կրճատման:

«Նապաստակ» (Free rider)
Նրանք են, ովքեր ապրանքից օգուտ են ստանում՝ առանց որևէ ներդրում կատարելու: Հասարակական բարիքները և ապրանքները, որոնք ստեղծում են արտաքին օգուտներ, մարդկանց հնարավորություն են տալիս դառնալ «նապաստակ»:

Ենթադրենք, ազգային անվտանգությունն ապահովվում է միայն շուկայի միջոցով: Դուք կամավոր կվճարեք դրա դիմաց: Չեր ներդրումը փոքր ազդեցություն կունենա յուրաքանչյուրիս կողմից անհրաժեշտ պաշտպանության ընդհանուր առաջարկի վրա, նույնիսկ եթե դուք ներդրել եք մեծ քանակություն: Շատ քաղաքացիներ, նույնիսկ պաշտպանությունը բարձր գնահատողները, կդառնան նապաստակներ, և քիչ ֆոնդեր կլինեն անհրաժեշտ առաջարկը ֆինանսավորելու համար: Եթե ռազմարդյունաբերական համակարգը կախված լիներ շուկայական ուժերից, իհարկե, այն փոքր կլիներ:

Մասնավոր և հասարակական շահերի ներդաշնակությունը տանում է հասարակական բարիքների արտադրության քայքայման: Անհատի համար հասարակական բարիքի առկայությունը վաստոյրեն չի փոխվի, եթե անհատը չըվճարի դրա համար: Յուրաքանչյուր անհատ շահագրգռված է դառնալ նա-



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՈՒՄՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԲԱՐԻՔՆԵՐԻ ՄԱՍՆԱՎՈՐ ԱՊԱՀՈՎՈՒՄԸ

Հասարակական բարիքի գերազանց օրինակ են բնական արգելանոցները: Հուուկսը, ծովի տեսարժան վայրերը և վայրի բաղերը ոչ մեկինը չեն, բայց նրանց գոյատևումն էկոհամակարգը պահում է հաշվեկշռության մեջ: Մենք օգուտ ենք ստանում, երբ նման տեսակները չեն վերանում: Փաստն այն է, որ մեզանից յուրաքանչյուրը կարող է լինել «նապաստակ», միմյուրե մյուսները ջանքեր են բափում և զոհողությունների են գնում, որպեսզի պահպանեն նման արգելանոցները և կատարում են հաջող կամավոր ներդրումներ մասնավոր սեկտորում: Հենց այդպես են վարվում հազարավոր կազմակերպություններ՝ արհամարհելով չվճարողների պորբները, տասնյակ տարիներ արգելանոցների ստեղծման շարժում են վարում, իրականացնելով մասնավոր հաջողակ նախագծեր: Այդ կազմակերպություններից որոշները շատ մեծ են: Նեյչ Զոնսեվսին ունի և ղեկավարում է ութ հարյուրին մոտ արգելանոցների ազգային համակարգ պահպանելով 2.4 մլն ակր սկսած 1951թ.-ից: Ազգային Աուտուրոն միությունն ունի արգելանոցների համակարգ՝ ավելի քան 63 միավոր 250000 ակր ընդհանուր տարածքով: Մնացածները փոքր են: Տեղական պարտեզի ակումբը կարող է ունենալ և պահել երկու ակր վայրի ծաղիկների համար:

Մասնավոր խմբերը հաճախ են կազմակերպում հասարակության ուսուցում և օժանդակում են պետության կողմից որոշ հասարակական բարիքի ապահովմանը: Դրա օրինակներն են բազենների և ծովային արգելավայրերը:

Բազեի լեռան արգելանոցը. Երեսունականներին բազենները դիտարկվում էին որպես սիան և վտանգավոր թռչուններ, քանի որ նրանք սպանում էին որոշ թռչունների, ներառյալ տնային հավերը: Նրանց համար նաև սահմանված էր գլխազին: Պետությունը վճարում էր նրանց, ովքեր սպանում էին բազեններին: Սակայն բնապաշտպաններն սկսեցին անհանգստանալ բազենների նվազող քանակության համար, միաժամանակ գտնելով, որ բազենները վերացնում են կրծողներին պահպանելով հացահատիկի դաշտերը: Երջակա միջավայրի պահպանման շարժումը դեռևս թույլ էր, և բազենների ոչնչացումը շարունակվեց:

Մասնավորապես մեկ տարածքում՝ Փենսիլվանիայի արևելքի Բազեի լեռներում, մի քանի օրվա ընթացքում հազարավոր բազեններ էին սպանում: Բնապաշտպան Ռոզալի Էջը տխրեց և պետական հեղինակության անկման պատճառով կազմակերպեց բնապաշտպանների փոքր խումբ, որը պարզապես գնեց Բազեի լեռը՝ 3500 դոլարով: Նրանք արգելեցին հետագա որսը և ստեղծեցին շահույթ չհետապնդող կրթական և բնապաշտպանական խումբ՝ Բազեի լեռների արգելանոցի միություն (Hawk Mountains Saneutary Association): Բոլոր ազգությունների յոթ հազար անդամների և տարեկան 50000 այցելողների մուտքի վարձն օժանդակում է լեռներում այցելուների սպասարկման և կրթության կենտրոնի գործունեությանը, լեռներ, որտեղ նախկինում բազենները տարեկան հազարներով ոչնչացվել են:

Ծովառյուծների քարանձավները. Բազենների նման, ծովառյուծներն Օրեգոնի ծովախորշում առաջներում սպանվել են, և նրանց սպանողներին վճարել են: Ծովառյուծները սնվել են ձկներով: Քսանականների ընթացքում Օրեգոնի նահանգը մեկ սպանված ծովառյուծի դիմաց վճարել է հինգ դոլար: Որոշ որսորդներ իրենց ապրուստը հոգում էին այս ձևով: Իմաստն այն էր, որպեսզի կրճատվի ծովախորշի ստղծուսածկների որսը ծովառյուծների կողմից: Այդ ժամանակներում առևտրական ձկնորսության շահերն ստիպում էին վարձել պրոֆեսիոնալ որսորդներ դրանց վերացնելու համար: Սակայն ծովառյուծների մի տարածք Օրեգոնում մասնավորեցվեց, և ծովառյուծների քարանձավները, որտեղ կենդանիներն իրենց բնական միջավայրում էին, օգտագործվեցին տուրիզմի նպատակներով: Քարանձավների տերերը բավական ժամանակ ծախսեցին որսորդների դեմ պայքարում: 1931թ.-ին բնապաշտպանական օրենսդրությունը պաշտպանեց ծովառյուծներին Օրեգոնի ծովախորշի շատ տարածքներում: Փաստորեն արտասովոր ձևով շահույթ փնտրող ծովառյուծի քարանձավների գործունեությունը կարևոր դեր խաղաց այդ ծովային կարևատուների գոյապահպանման հարցում: Ծովառյուծներն ինքնին սեփականություն չեն, երանց գոյապահպանումը հատարակական բարիք է: Բայց բնական միջավայրի մասնավոր սեփականությունը կենտրոնացնում է տուրիզմի բիզնեսից օգուտները օգնել:

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ (Հարունակություն)

լու երաշխավորել ոչ գիշատիչ կենդանիների գոյատևումը ծայրահեղ պահերին:

Կարո՞ղ են մասնավոր ակումբները և գործարարները մեղմացնել հասարակական բարիքների պրոբլեմը: Հիմնականում՝ ոչ, քանի դեռ երաշխիք չկա, թե հասարակական բարիքի օպտիմալ քանակությունը կապահովվի: Մակայն որոշ հասարակական բարիքների պրոբլեմների մասնավոր

հատվածի բարեգործական և ձեռներեցական լուծումները մեզ հիշեցնում են, որ երբևէ կարիք կլինի լուծել նման պրոբլեմներն այդպիսի ուղիով, հետևաբար, լուծման պետական ուղին միակը չէ: Նույնատիպ ջանքեր են անհրաժեշտ՝ համոզելու պետությանը կատարելու այն, ինչը կարող է հեշտությամբ գտնել մասնավոր լուծումներ՝ նույնիսկ առավել արագ և էժան:

պաստակ: Երբ մեծ թվով անհատներ են դառնում նապաստակներ, ավելի քիչ հասարակական բարիք կարտադրվի: (Պետք է նշել, որ շուկաները երբեմն կառաջարկեն հասարակական բարիք: Տե՛ս՝ «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը):

ԳՐԵԹԵ ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԲԱՐԻՔ

Ապրանքներից քչերն են մաքուր հասարակական բարիք, բայց ապրանքների մի մեծ քանակություն համատեղ սպառվում է, նույնիսկ եթե չվճարող գրնորդները բացառվում են: Օրինակ, այնպիսի բարիքներ, ինչպիսիք են ռադիոն, հեռուստահաղորդումը, ազգային պուրակները, ներմահանգային մայրուղիները, կինոնկարները, ֆուտբոլի խաղերը կարող են համատեղ սպառվել: Այս «համարյա հասարակական բարիքի» լրացուցիչ սպառումը, մի անգամ արտադրված լինելով, ծախս չի ներկայացնում հասարակության համար, մինչև դրա համընդհանուր տարածումը:

Պետք է չվճարող գնորդները բացառվեն, երբ նրանց ապահովող բարիքների սահմանային ծախսը գրո է: Շատ տնտեսագետներ փաստարկում են, որ այնպիսի «համարյա» հասարակական բարիքներ, ինչպիսիք են մայրուղիները, ազգային պուրակները և հեռուստահաղորդումները, պետք է ձրի լինեն՝ ի հաշիվ հարկատուների ծախսերի: Այս «համարյա» հասարակական բարիքի սպառումից մարդկանց ինչո՞ւ զրկել, երբ բարիքի նրանց օգտագործումը չի ավելացնում ծախսը: Փաստարկն ունի որոշակի տրամաբանություն:

Մակայն մենք պետք է զգույշ լինենք: Հեռուստահաղորդումները, մայրուղիները, պուրակները և այլ հասարակական բարիքները սակավ են: Մնացած ապրանքների սպառումը պետք է սուժի այս բարիքների արտադրության համար: Երբ գինը գրո է, ինչպե՞ս պետք է որոշել, թե սպառողներն ինչպես են լրացուցիչ միավորները գնահատում ըստ այլընտրանքային ծախսերի: Ինչպե՞ս կարող է փոքրամասնությունն իր տեսակետի վերաբերյալ մտքերի փոխանակություն կատարել, թե «համարյա» հասարակական բարիքներից ո՞րը կարտադրվի: Եթե որոշ օգտագործողներ բավարարված չեն, ապա պետական ֆինանսավորմամբ արտադրողները շահագրգռված են հաշվի առնել փոփոխությունները, երբ օգտագործողները նվազեցնում են շուկայի նկատմամբ իրենց հովանավորությունը: Հարկերն անհրաժեշտ են՝ փակելու համար այն ծախսերը, որոնք «համարյա» հասարակական բարիքները դարձնում են ձրի: Այսպիսի հարկերը կարող են հանգեցնել անարդյունավետության: Այսպիսի գոր-

ծոնները կրճատում են համատեղ սպառվող ապրանքների՝ պետական հատվածի կողմից ապահովման գրավչությունը, երբ հատկապես հնարավոր է բացառել չվճարող սպառողներին:

ՇՈՒԿԱՅԻ ՉԱՆՈՂՈՒՄ. ՎԱՏ ՏԵՂԵԿԱՏՎՈՒԹՅՈՒՆ

Իրական աշխարհում շուկայում ընտրությունը՝ այլ որոշումների ընդունման նման, կատարվում է ոչ լրիվ տեղեկատվության հիման վրա: Սպառողները կատարյալ գիտելիքներ չունեն արտադրանքի որակի, այլընտրանքային ապրանքների գների կամ արտադրանքի կողմնակի ազդեցությունների մասին: Նրանք կարող են ընդունել սխալ որոշումներ, որոնց համար նրանք ավելի ուշ կզղջան, քանի որ չունեն լավ տեղեկատվություն:

Տեղեկատվության պակասն, անշուշտ, շուկայի մեղքը չէ: Փաստորեն շուկան սպառողին շահագրգռում է բավարար տեղեկատվություն ունենալու հարցում: Քանի որ սպառողներն իրենց սխալների հետևանքների համար իրենք են պատասխան տալու, ուստի նրանք որոշակիորեն կցանկանան խուսափել կեղծ արտադրանքների կանխամտածված գնումից:

ՓՈՂԻ ԱՐԺՈՂՈՒԹՅԱՆ ԳՆԱՀԱՏՈՒՄԸ

Սպառողների տեղեկատվության պրոբլեմը նվազագույն է, եթե ապրանքը պարբերաբար է գնվում: Ասենք, օճառի գնումը: Այստեղ այլընտրանքային հավաքածուի փորձարկման ծախսը շատ փոքր է: Քանի որ օճառը պարբերաբար գնվող ապրանք է, ապա փորձելը և հարմար չլինելը տնտեսական ձևեր են, ըստ որի որոշվում է, թե որ հավաքածուն է համապատասխանում ինչ որ մեկի պահանջներին: Օճառը, ատամի մածուկը, շատ սննդամթերքներ, բենզինը **կրկնակի գնվող ապրանքներ են**: Սպառողը կարող է օգտագործել ապրանքի առավելության մախրող փորձը՝ այդ ապրանքի երկրորդ գնման ժամանակ:

Ի՞նչ շահագրգռվածություն ունի արտադրողը տալու ճշգրիտ տեղեկատվություն, որը կօգնի սպառողին կատարելու ընտրություն երկար ժամանակի համար: Գոյություն ունի հակասություն սպառողների և արտադրողների շահերի միջև: Այս հարցերի պատասխանները կախված են վաճառողների և գնորդների փոխկապվածությունից:

Եթե ամենօրյա գնուողների մի մասի անբավարարվածությունը կարող է խիստ վնասակար ազդեցություն ունենալ հետագա վաճառքի արյունքների վրա, ապա գործարարները կցանկանան ապահովել ճշգրիտ տեղեկատվություն խելացի ընտրություն կատարելու հարցում գնորդներին օգնելու համար: Պարբերաբար գնվող արտադրանքի վաճառքով զբաղվող գործարարի ապագա հաջողությունը մեծապես կախված է ամենօրյա բավարարված գնուողների ապագա գնումներից: Այստեղ առկա է շահերի ներդաշնակություն, քանի որ գնորդները և վաճառողները երկի առկայի շահամ կլինեն, եթե հաճախույթը գոյ լինի գնված արտադրանքից:

Կրկնակի գնվող ապրանք (Repeat-purchase item)՝ Այն ապրանքները, որոնք նույն գնորդի կողմից գնվում են բազմիցս:

ԳՆՈՐԴԸ ՊԵՏՔ Է ԶԳՈՒՇԱՆԱ

Հակասական, ոչ համարժեք տեղեկատվության և դժգոհ գնորդների հիմնական պրոբլեմն առաջանում է, երբ բարիքը 1) դժվար է գնահատել ստուգման ղեկքում, կամ հավաքելի է կրկնվում նույն արտադրողից գնումը, կամ 2) երբ

Ապրանքանիշերը և արտոնությունները սպառողներին ապահովում են արժեքավոր ինֆորմացիայով, որն օգնում է նրանց կատարելու ճիշտ ընտրություն:



թակա է լուրջ և երկարատև վնասակար կողմնակի էֆեկտների պոտենցիալ ազդեցությանը, որը դժվար է կանխատեսել առանց մասնագետի օգնության: Այս պայմաններում, համաձայն մարդկային բնույթի, ավելի հավանական է որոշ արտադրողների կողմից ցածրորակ և նույնիսկ վնասակար ապրանքների վաճառքը:

Երբ գնորդներն ի վիճակի չեն տարբերելու բարձրորակ և ցածրորակ ապրանքները, նրանց բողոքելու հնարավորությունները որակի և գնի կապակցությամբ քիչ են: Այս դեպքում գործարարները խիստ շահագրգռված են կրճատել ծախսերը՝ որակի հաշվին: Սպառողներն իրենց տված դոլարի դիմաց ավելի քիչ են ստանում: Մինչդեռ այս իրավիճակում վաճառողները միշտ չէ, որ ունեն նույն գնորդները, հետևաբար նրանք կարող են ծախսերը կրճատել որակի հաշվին և նույնիսկ հաջողություններ ունենալ շուկայում: Գնորդների դժգոհության աճող հավանականությունը պայմանավորված է ոչ համարժեք տեղեկատվության առկայությամբ:

Քննարկենք սպառողների տեղեկատվության պրոբլեմը, երբ ավտոմեքենա է գնվում: Արդյո՞ք շատ սպառողներ են ունակ մանրամասն գնահատելու ավտոմեքենայի անվտանգությունը: Բացի որոշ հնուտ փորձագետներից, շատ քչերը: Որոշ սպառողներ կարող են անհատապես փնտրել փորձագետի խորհուրդ: Առավել արդյունավետ է կանխել շուկայի ձախողումը՝ ավտոմեքենաների անվտանգության պետական վերահսկման և որոշակի անվտանգության սարքավորումների պահանջների դեպքում:

Սպառողների ոչ համարժեք տեղեկատվության պրոբլեմի մի այլ օրինակ են ղեղամիջոց արտադրողի նկատմամբ եղած պահանջները՝ նոր արտադրանքի հետ կապված: Սպառողներն, ունենալով ղեղամիջոցի օգտագործման փորձ

կամ հետևելով ուրիշների փորձին, կարող են կատարել չափից ավելի գնումներ: Պետական կարգավորումն օգուտ կտա սպառողներին՝ ստիպելով արտադրողներին պահպանելու իրենց պարտավորությունները:

ՉԵՌՆԵՐԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԻՆՖՈՐՄԱՑԻԱՆ

Սպառողները շահագրգռված են ձեռք բերել սպառիչ տեղեկատվություն, նույնիսկ, եթե այն թանկ է: Չեռներեց հրատարակիչները և տեղեկատվության այլ ապահովողներն օգնում են սպառողներին՝ գտնելու իրենց փնտրածը՝ համալիր արտադրանքի մեջ հատուկ բնութագրիչների փորձագիտական գնահատման ձևով: Մեքենաներ և համակարգիչներ գնողների համար հրատարակչական շուկան տասնյակ մասնագիտացված ամսագրեր է թողարկում, որոնք բովանդակում են փորձագիտական վերլուծություններ և այլ կարծիքներ: ՍՊԱՌՈՂՆԵՐԻ ՉԵԿՈՒՅՈՒՄ և ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ՀԵՏԱԶՈՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ հրատարակություններն ապահովում են մի շարք ապրանքների մանրամասն արտադրական գնահատումը և լաբորատոր թեստերի արդյունքները:

Չեռներեց վաճառողները փաստացի ապահովում են լավ արժեք և շահագրգռված են փոքրացնելու տեղեկատվական ճեղքվածքն սպառողների համար: Համեմատական գովազդումը նպատակ ունի պոտենցիալ գնորդներին մատնացույց անել արտադրանքի և ծառայության առավելությունները: Սպառողները, որոնք համեմատելով արտադրանք են ընտրում, պետք է վճարեն իրենց ընտրության համար:

Արտոնությունը ձեռներեցների, սպառողների տեղեկատվության ապահովման մի այլ ձև է, ինչպես մենք նշել ենք երկրորդ գլխում: Տուրիստն առաջին անգամ ճամփորդելով որևէ տարածքում կարող է տեղեկատուից օգտվելով էժան սնունդ և հյուրանոց գտնել խուսափելով թանկ սխալներից: Արտոնյալ հավաքածուն ստանդարտ է բոլոր ֆիրմաների շղթայի ստեղծման գործընթացի համար ներառյալ շարունակական վերահսկումը, որն ուղղված է ստանդարտների պահպանմանը: Արտոնություն տվողները խիստ շահագրգռված են որակի տեսակետից պահպանել իրենց հեղինակությունը, թանկ որ այն կորցնելու դեպքում նրանք ղեկավարությամբ կվաճառեն նոր արտոնությունների տեղեկատուն:

Նմանապես, ապրանքանիշի գովազդի ընթացքում բարձրանում է հեղինակությունը, երբ գնումը կատարված է: Ինչքան՝ն պետք է ԿՈԿԱ-ԿՈՒԱ ընկերությունը վճարի, որպեսզի խուսափի վաճառված վատ շշերից: Հավանաբար, մեծ գումար: Ընկերության ապրանքանիշը գնահատված է 24 մլրդ դոլար, և լավ անունը գրավ է որակի վերահսկման համար: Քանի որ այդ անունը տարածված է, ապա յուրյ վերահսկման դեպքում ի հայտ եկած ցանկացած պրոբլեմ նույնպես լայնորեն տարածվում է և ֆիրմային շոշափուկի ֆինանսական վնաս է հասցվում: Գովազդային ընկերությունները մեծ դեր ունեն արտադրողներին օգնելու հեղինակություն առեղծելու հարցում: Այդ հեղինակությունն ընկնում է, եթե ֆիրման խարում է գնորդներին:

Փերիելի աղբյուրի վորձարկումը իր հանրային չքով, կոնկրետ օրինակ է, թե որքան է ընկերությունը ցանկանում ապրանքանիշը պահպանել: 1990թ.-ի փետրվարի երկուսին Փերիելի աղբյուրում գտնում են բենզոլի փոքրիկ մասնիկներ, որը շարորակ ուռուցք առաջացնող բիմիական նյութ է, որը նաև հայտնաբերվել էր Փերիելի հանրային չքի մի քանի շշերում: ԱՄՆ-ի սննդի և դեղերի վարչությունը հայտարարեց, որ բենզոլի լատենությունն այնքան փոքր է միլիարդի քսաներորդ մասից սլակաս, որ ոչ մի վտանգ չկա նույնիսկ մշտական օգտագործողներին համար: Բավական տարիներ են կարկավոր, որպեսզի որևէ վնաս լինի: Այնուհանդերձ, վեստիվարի ուրին ընկերությունը հայտարարեց, որ

փակվում է մինչև պրոբլեմի լուծումը: Հարյուր քսան երկրների խանութներից հետ հավաքվեց հարյուր միլիոն շիշ: Արտադրանքի մաքրության հեղինակության պաշտպանության համար ընկերությունը կորցրեց 835 մլն ֆրանսիական ֆրանկ կամ մոտ 152 մլն դոլար: Վերջում Փերիեր ընկերությունը ծախսեց 80 մլն դոլար՝ սպառողներին հավաստիացնելու, որ իր արտադրանքն անվտանգ է և մաքուր:

Ձեռներեցները գնորդներին իրենց արտադրանքի որակի բարձր ստանդարտների մեջ համոզելու ուղիներ են գտնում, մույնիսկ եթե արտադրողը փոքր է և հայտնի չէ: Դիտարկենք Բեստ Վեսթերն մոթելի օրինակը⁷: Բեսթ Վեսթերնը ոչ մի մոթել չունի, բայց ստեղծված է արտոնությունների գաղափարի վրա, հրատարակում է ստանդարտներ և կանոններ, որոնց պետք է ենթարկվեն մոթելի տները, եթե նրանք օգտագործում են Բեսթ Վեսթերնի ապրանքանիշը և նախնական պատվերի ծառայությունը: Բեսթ Վեսթերնն իր ապրանքանիշը պահպանելու համար ստուգողներ է ուղարկում՝ տեղերում ստուգելու ստանդարտներին համապատասխանելիությունը: Յուրաքանչյուր հիասթափված գնորդ իջեցնում է Բեսթ Վեսթերնի հեղինակությունը և մոթելի տների ցանկությունը՝ վճարելու ապրանքանիշի օգտագործման համար: Ստանդարտներն ուղղված են գնորդներին՝ նրանց բավարարելու համար: Նույնիսկ, եթե յուրաքանչյուր մոթելի տեր կարող է ունենալ հարաբերականորեն փոքր գործունեություն, ապա վարձելով Բեսթ Վեսթերնի անունը, իր համար ապահովում է խոշոր ֆիրմաներին հատուկ միջազգային հեղինակություն: Արդյունքում, Բեսթ Վեսթերնը գործում է որպես մոթելների վերահսկիչ: Հետևաբար այն կարող է օգուտ տալ սպառողներին և արտադրողներին և ազատ շուկայական լուծում տալ տեղեկատվական պրոբլեմին: Մի այլ մասնավոր կարգավորման տեսակ է ԱՆԴՐՈՒՅԹՍ լաբորատորիան կամ ՍԼ-ը: Այն ստեղծել է էլեկտրական սարքավորումների անվտանգության իր սեփական ստանդարտները: Արտադրողները կամավոր իրենց սարքավորումները ներկայացնում են ՍԼ և վճարում իրենց արտադրանքի փորձարկման համար: ՍԼ-ը վավերացնում է, որ արտադրանքը համապատասխանում է իր ստանդարտներին, որը գովազդում է տվյալ արտադրանքը: ՍԼ-ը, որպես վավերացնող ֆիրմա, խիստ շահագրգռված է վավերացնելու միայն այն արտադրանքը, որը բարձր որակ ունի, և դրանով իսկ՝ պահպանելու իր հեղինակությունը:

Այս բոլոր օրինակները ցույց են տալիս, որ ձեռնարկատիրական գործունեության չափանիշները, ինչպիսիք են որակի երաշխավորումը կամ արտոնությունները կամ ապրանքանիշի պահպանությունը, կարող են լինել և՛ քանկ, և՛ արդյունավետ: Նրանք չեն կարող, սակայն, երաշխավորել, որ գնորդները երբեք չեն խաբվի կամ չեն հիասթափվի գործարքից հետո: Չնայած մեծագույն ջանքերին, սպառողական տեղեկատվության պակասը շուկան դարձնում է անկատար և ապացուցում, որ պետությունը պոտենցիալ դեր ունի շուկայական արդյունքի կատարելագործման հարցում:

ՄԻԱԿՈՂՄԱՆԻ ՏԵՂԵԿԱՏՎՈՒԹՅՈՒՆ

Փորձագետների օգտակար և կարևոր հրատարակությունները, գնահատումների, արտոնությունների օպերացիաները, գովազդը, ապրանքանիշի հեղինակությունը, մասնավոր կարգավորող ֆիրմաները չեն կարողանում լուծել որոշ տեղեկատվական պրոբլեմներ, որոնք կապված են արտադրանքի մա-

⁷ Randall G. Holcombe and Iora P. Holcombe. "The market for regulation", Journal of Institutional and Theoretical Economics 142, no. 4 (1986), pp. 684-696.

խագծման կամ արտադրության հետ և կոչվում են ասիմետրիկ տեղեկատվական պրոբլեմներ, և կարող են դժվարացնել որոշ ապրանքի շուկայի արդյունավետ գործունեությունը: **Ասիմետրիկ տեղեկատվության պրոբլեմը** ծագում է, երբ պոտենցիալ գնորդը և պոտենցիալ վաճառողը կարևոր ինֆորմացիա ունեն, որը մյուս կողմը չունի:

Մտածենք մի պահ գնորդների մասին, որոնք փորձում են խուսափել օգտագործված մեքենաների շուկայում «վատ ապրանքից»: Վաճառողները գիտեն, թե որ մեքենան է միջին որակից բարձր, որը՝ ցածր: Գնորդները, մյուս կողմից, փորձարկելով չեն կարող ասել, թե որն ինչ է: Հետևաբար, գնորդները կցանկանան վճարել ոչ ավելի, քան շուկայում միջին արժեքն է: Բայց երբ միջինից բարձր որակի ավտոմեքենան չի կարող վաճառվել ավելի բարձր գնով, քան միջին գինն է, ապա դրանցից քչերը կվաճառվեն, իսկ եթե միջինից ցածր որակի մեքենաներն իրացվեն միջին գնով, ապա այդպիսի շատ մեքենաներ կառաջարկվեն: Գնորդները հասկանում են սա, հետևաբար սպասում են, որ միջին մեքենան տվյալ շուկայում նույն տարիքի և տիպի մեքենաների միջին գնից ցածր կլինի: Լավ մեքենաների տերերը դժկամությամբ են իրենց ապրանքը վաճառում շուկայի գնից ցածր գնով, և դժվար է միջին որակից բարձր մեքենաների համար շուկա ապահովել, երբ գնորդները չեն համոզվում, որ դրանք ավելի լավն են, քան միջինը:

Կարելի է ինչ-որ բան անել՝ կրճատելու այս տիպի ասիմետրիկ տեղեկատվական պրոբլեմը: Լավ մեքենաների վաճառողները շահագրգռված են լրացուցիչ ինֆորմացիա տալ՝ իրենց լավորակ ապրանքի դիմաց բարձր գին ստանալու համար: Ինչպե՞ս է դա արվում: Ինչպե՞ս կարող են նրանք հաստատել, որ իրենց ապրանքը լավն է: Պատասխանը տարբեր է, կախված այն բանից, թե վաճառողը մասնավոր սեփականատե՞րն է, թե՞ դիլերը: Մեքենայի տերերը կարող են ներկայացնել իրենց մեքենան յուղելու և յուղը փոխելու համար տրված կտրոնները, որպեսզի ցույց տան, որ մեքենայի երկար օգտագործման համար կարևոր այս ծառայությունները կատարված են ըստ գրաֆիկի: Դիլերները, որոնց մեխանիկներն ստուգում են մեքենան մախրան վաճառելը, կարող են առաջարկել փողի և տ վերադարձման երաշխիք կամ որոշ ժամանակի համար ձրի վերանորոգում: Մնացած մեքենաները նրանք վաճառում են ինչպես որ է առանց երաշխիքի: Ապրանք վաճառողները կարող են նույնիսկ գնի երաշխիք տալ, ինչպես կատարում են որոշ խանութներ, երբ գովազդում են, որ եթե գնորդը որոշ ժամանակի ընթացքում նույն արտադրանքը գտնի ավելի ցածր գնով, ապա վաճառողները կվերադարձնեն գնի տարբերությունը: Այդպիսի ռիսկի ենթարկվելով, նրանք ապահովում են իրենց հեղինակությունը լավ ապրանքի և լավ գնի համար: Այլ խոսքով ասած, նրանք բարելավում են ինֆորմացիայի որակը և կրճատում ասիմետրիկ ինֆորմացիոն պրոբլեմը:

Ասիմետրիկ ինֆորմացիայի պրոբլեմ է առաջանում, երբ գնորդներն ավելի շատ գիտեն, քան վաճառողները: Էներգիկներ ատոլոգապահության ապահովագրական շուկան: Գնորդներն ավելի լավ գիտեն իրենց ատոլոգիայի պրոբլեմները, քան ապահովագրական ընկերությունները: Նրանք, ովքեր ունեն ատոլոգիայի լուրջ պրոբլեմներ և կարիք են զգում այն վերականգնելու, կվճարեն այնքան, ինչքան մնացածները: Մակայն ապահովագրական ընկերություններն ստիպված կվճարեն ավելի շատ՝ և՛ իսկառաջ, նույն ապահովագրությունը, նույն գնով, քիչ գրավիչ է ատոլոգիայի համար, և շատ քչերը կցանկանան գնել այն: Եթե ընկերությունը կստուգանա առանձնապես ատոլոգապահության մեծ պոտենցիալ ծախս պահանջող իստալոտոլոգներին և նրանցից մեծ վճար պահանջել, ապա իր ատոլոգ գնորդներից կպահանջել նրանց ապագա սպասվելիք ապահովագրական պահանջի համապատասխան: Մակայն այս դեպքում նույնիսկ պոտենցիալ ատոլոգ գնորդները ինքու կփոխելին այն ընկերու-

Ասիմետրիկ ինֆորմացիայի պրոբլեմ (Asymmetric-information problem)
 Այս պրոբլեմն առաջանում է, երբ գնորդները կամ վաճառողները կարևոր ինֆորմացիա ունեն արտադրանքի մասին, որը հասանելի չէ մյուս կողմի համար:

թյունից՝ իրավիճակն ավելի վատացնելով: Ինչպես օգտագործված մեքենաների օրինակում, ասիմետրիկ ինֆորմացիան կրճատում է շուկայի արդյունավետությունը: Ինչպես որ դժվար է լավ օգտագործված մեքենան վաճառել, այնպես էլ դժվար է առողջ անհատներին ապահովագրել, երբ առկա է ասիմետրիկ ինֆորմացիա:

Ի՞նչ կարելի է անել այս դեպքում: Գնորդները, ինչպես և վաճառողները, կցանկանան ինֆորմացիա ունենալ, եթե դա բխում է իրենց շահերից: Ապահովագրության գնորդների օրինակում, ովքեր առողջ են և, հետևաբար, քիչ հավանական է, որ կունենան ապահովագրական պահանջներ, կարող են նվազեցնել ապահովագրության վճարը՝ բացելով իրենց մասնավոր բժշկական հիվանդության պատմությունը ապահովագրական ընկերություններում:

Այլ ռազմավարություն են կիրառում առողջության ապահովագրման վաճառողներն՝ առաջարկելով «գնումների փաթեթ»: Որոշ ֆիրմաներում, իմանալով որ որոշ աշխատողներ կլինեն առողջ, մյուսները՝ վատառողջ, ապահովագրական ընկերությունները տնտեսող են համարում խմբային գործակից կիրառելու քաղաքականությունը՝ բոլոր աշխատողների համար: Ստուգելով միայն հեշտ ուրոշվող վատ ռիսկերը, նրանք կարող են խնայել յուրաքանչյուրի հիվանդության պատմության ստուգման ծախսը՝ առաջարկելով ցածր գործակիցներ:

Մենք քննարկեցինք շատ ձևեր, որոնցով շուկայի մասնակիցները կարող են կրճատել իրենց պրոբլեմները՝ կապված տեղեկատվության սակավության և ծախսի հետ: Ընդհանուր առմամբ, դրանք արդյունավետ ձևեր չեն, և վատ տեղեկատվությունը դեռևս պրոբլեմ է, որը չի թողնում շուկաներին՝ հասնելու իդեալական մակարդակի:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Այս գլխում մենք ուշադրություն դարձրինք շուկայի ծախողումներին, իսկ հաջորդ գլխում մենք կօգտագործենք տնտեսական վերլուծությունը՝ պետական հատվածի աշխատանքը լավ հասկանալու համար: Մենք կքննարկենք նաև պետական հատվածի գործունեությունից սպասվող որոշ թերություններ: Տնտեսական կազմակերպությունների այլընտրանքային ձևերի թույլ և ուժեղ կողմերի բացահայտումը մեզ կօգնի կատարել առավել խելացի ընտրություն այս կարևոր ոլորտում:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Շուկայի ծախողման աղբյուրները կարող են խմբավորվել չորս հիմնական կատեգորիաներում՝ արտաքին ազդակներ, հասարակական բարիքներ, վատ ինֆորմացիա և մոնոպոլիա: Արտաքին ազդակների և հասարակական բարիքների պրոբլեմներն առկա են, երբ սեփականության իրավունքներն անորոշ են կամ վատ պաշտպանված:
2. Երբ արտաքին ազդակներն առկա են, շուկան կարող է ծախողվել՝ հակադրվելով որոշում

ընդունողների որոշ շահերին: Երբ որոշում ընդունողները չեն ցանկանում հաստատել արտաքին ծախսը, նրանք կարող են այն համարել անհատական առավելություն և վարել տնտեսական գործունեություն, նույնիսկ եթե այն ստեղծում է զուտ կորուստ համայնքի համար: Եվ հակառակը, երբ արտաքին օգուտներն առկա են, որոշում ընդունողները կարող են ծուլանալ տնտեսական գործունեություն վարելու հարցում, որը կստեղծի զուտ սոցիալական օգուտ:

3. Ելք արտաքին ծախսը կապված է ձեռնարկության գործունեության հետ, ձեռնարկության ծախսերում թերագնահատվում են ապրանքի արտադրության սոցիալական ծախսերը: Եթե ապրանքի արտադրությունն ստեղծում է արտաքին ծախս, մրցակցային պայմաններում արտադրանքի գինը շատ ցածր կլինի, իսկ արտադրանքի ծավալը շատ լայն՝ համապատասխանելու համար տնտեսական արդյունավետության իդեալական պահանջներին:

4. Մասնավոր սեփականության հաստատված իրավունքն օգնում է սեփականատերերին՝ այն մյուսներից պաշտպանելու գործում: Եվ հակառա-

կը, ընդհանուր սեփականության իրավունքը հնարավորություն է ստեղծում ապրանքի չափից ավելի օգտագործման համար, ընդ որում, այդ օգտագործման ծախսն ընկնում է ուրիշների վրա:

5. Արտաքին օգուտները կամ շուկայական պահանջարկը թերագնահատում են գործունեությունից ստացված սոցիալական օգուտը: Ապրանքի սպառումը և արտադրությունը, որն ստեղծում է արտաքին օգուտ, իդեալական մակարդակից ցածր լինելու միտում ունի:

6. Օդի և ջրի ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործումը շուկայի պրոբլեմներից է, քանի որ այդ ռեսուրսներն ինքնին սովորաբար սեփականացված չեն, և շատ դժվար է իմանալ, թե ինչ վնասներ է առաջացրել աղտոտումը որոշակի պահին, որոշակի տեղում, և ով է աղտոտողը: Ինֆորմացիայի այս պակասը նշանակում է, որ դրանց սեփականության իրավունքը խախտված է և չի կարող պաշտպանվել: Պետական կարգավորումը չի ապահովում անհրաժեշտ ինֆորմացիա, բայց կարող է բարելավել վիճակը: Աղտոտման վճարների համակարգը կամ աղտոտման իրավունքների փոխանցելիությունը շահագրգռում է մարդկանց իրենց ռեսուրսները խելացի օգտագործել: Այդ ռազմավարությունը ա) կբարձրացնի աղտոտման վերացման ծախսը, բ) ֆիրմաներին կշահագրգռի օգտագործելու արտադրության քիչ աղտոտող մեթոդներ, գ) արտադրողներին կշահագրգռի փնտրելու վերահսկման արդյունավետ և նորարարական մեթոդներ:

7. Երբ ֆիրմաների ծախսերը տարբեր են, աղտոտման վճարի (աղտոտման հարկ) կիրառումը հասարակությանը թույլ կտա ավելի շատ կրճատել աղտոտման մակարդակը և ավելի ցածր արժեքով, քան առավելագույն աղտոտման ստանդարտի մեթոդն է, որն այժմ լայնորեն օգտագործվում է: Շրջակա միջավայրի մաքրիչների ձեռք բերման սահմանային ծախսերը կանեն, երբ աղտոտման մակարդակը նվազի: Վերջին հաշվով, շրջակա միջավայրի մաքրման տնտեսական օգուտներն ավելի քիչ կլինեն, քան ծախսերը:

8. Երբ սահմանային օգուտները (օրինակ օդի մաքրիչը) ածանցվում են աղտոտման վերացումից, դրանք ավելի ցածր են, քան աղտոտում առաջացնող գործունեության հետ կապված սոցիալական օգուտները, ապա գործունեության արգելումը, որն արդյունք է աղտոտման (կամ այլ արտաքին ծախսի), իդեալական լուծում չէ:

9. Արտաքին ազդակների իրավունակի հետ կապված պետական միջամտությունների գերհաստատման մեջ ներառվում են հետևյալ գործոնները.

ա) արտաքին ազդակների ծավալը պետական գործունեության ծախսերի հարաբերությամբ, բ) պրոբլեմի լուծման շուկայի կարողությունը՝ առանց պետական միջամտության, գ) մեծամասնության շահերի խախտումը, եթե փոքրամասնության համար ստեղծված արտաքին ծախսերը լրիվ որոշված չեն:

10. Երբ քանկ է և անհնար արգելել հասարակական բարիքի սպառումն այն անձանց կողմից, ովքեր չեն վճարել, շուկայական մեխանիզմը ձախողվում է, քանի որ յուրաքանչյուրը շահագրգռված է դառնալու «նապաստակ»: Այս դեպքում հասարակական բարիքի արտադրության ցանկությունն ավելի պակաս կլինի, քան սոցիալական իդեալական մակարդակը:

11. Շուկան շահագրգռում է գնորդներին և վաճառողներին ունենալ ինֆորմացիա: Երբ ձեռներեցությունը կախված է գնորդների բազմակի գնումներից, այն խիստ շահագրգռված է բարձրացնելու գնորդների բավարարվածությունը: Սակայն երբ ապրանքը՝ ա) դժվար է գնահատել ստուգմամբ և հազվադեպ է գնվում բազմակի անգամ նույն արտադրողից, կամ բ) ունի պոտենցիալ լուրջ և տևական վնասակար ազդեցություններ, սպառողների փորձարկումը և սխալներն անբավարար կլինեն որակի գնահատման համար: Արտոնությունները, ապրանքանիշերը, կամավոր կարգավորիչ ծրագրերը հաճախ սպառողին տրամադրում են արտադրանքի որակի վերաբերյալ իրական ինֆորմացիա և կրճատում են գնումների խափանման ղեպքերը, նույնիսկ այն դեպքերում, երբ որոշ ապրանքներ կանոնավոր չեն գնվում: Ասիմետրիկ ինֆորմացիան լրացուցիչ մրցահրավեր է շուկայի մասնակիցներին:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

*1. Երբ անատուններն արածում էին Անգլիայի ընդհանուր ազատ մատչելի արտադրանքում, տեղի էր ունենում գերարածում: Վերջիվերջո շատ արտադրանք դարձան մասնավոր: Ի՞նչ այլ ձևեր կան ազատ մատչելի բարիքների օգտագործման պրոբլեմի լուծման համար:

2. Ինչո՞ւ պետք է ձեռներեցները, որոնք աղտոտման պրոբլեմի առաջացման պատճառ են, նախընտրեն արտանետումների իրավունքի փոխանցելիությունն աղտոտման հարկի կիրառումից: Ե՞րբ չեն նախընտրում:

3. «Տարրական կրթությունը հասարակական բարիք է: Բազի այլ այն երաշխավորվում է պետության կողմից»: Գնահատվո՞ւ այս դրույթը:

*4. Ինչո՞ւ է դժվար գուտ հասարակական բարիքի անհրաժեշտ ծավալի որոշումը:

5. «Քանի դեռ վճարից խուսափողները՝ «նապաստակները», կարող են օգտվել հասարակական բարիքից, բացառվում է մասնավորի կողմից դրանց ապահովումը»: Գնահատիր այս դրույթը:

*6. Մարդիկ համատեղ սեփականություն բարիքի՞ նկատմամբ են շատ հոգ տանում, թե՞ մասնավորի: Ինչո՞ւ: Գոյություն ունեցող մասնավոր սեփականության իրավունքն ազդում է ոչ կապիտալիստական երկրների անհատների վարքագծի վրա: Ինչո՞ւ:

*7. Այս միտքն ինչո՞ւ է սխալ. «Ընկերություններն աղտոտման թույլ վերահսկման մեր քաղաքականությունից հիմնական օգուտ ստացողներն են: Նրանց ծախսերը կրճատվում են, քանի որ մենք թույլ ենք տալիս նրանց՝ ապրանք արտադրելու համար անվճար օգտագործել այնպիսի արժեքավոր ռեսուրսներ, ինչպիսիք են մաքուր ջուրը և օդը: Այս ցածր ծախսերն ավելացնում են աղտոտող ֆիրմաների շահույթը»:

8. «Մասնավոր սեփականության իրավունքը մոլեխաղ է: Ի՞նչ է լինում, եթե սեփականատերը հոգ չի տանում իր սեփականության նկատմամբ: Հանրային սեփականության իրավունքը լավ է, քանի որ շատ մարդիկ են հոգ տանում դրա մասին»: Ինչո՞ւ է սխալ այս միտքը: (Ինչպիսի՞ն է Արիստոտելի կարծիքը սրա վերաբերյալ):

*9. Կարո՞ղ եք նշել որևէ հասարակական կամ գրեթե հասարակական բարիք, որն առաջարկում է մասնավորը: Այսպիսի օրինակները ցո՞ւյց են տալիս, արդյոք, որ «նապաստակի» պրոբլեմը բացակայում է:

*10. Ի՞նչ գործոններ են սահմանավակում հասարակական բարիքների մասնավոր առաջարկը:

*11. «Ամերիկայում ընկերություններն անարդարացիորեն հետապնդվում են շրջակա միջավայրի պահպանման օրենսդրության կողմից, ինչպիսի՞ն է օդի աղտոտման վերահսկման օրենքը: Ընկերությունը պարտավոր է և պետք է մաքրի օդն առանց այս իրավական նորմերի»: Գնահատեք այս դրույթը:

*12. Փոքր քաղաքում՝ ներնահանգային մայրուղիների մոտ, գործում է երկու զարգացող ընտանեկան ռեստորան: Երկուսն էլ մասնավոր սեփականություն են, բայց մեկն արտոնյալ է՝ որպես այդպիսի ռեստորանների ազգային օղակի գովազդող: Մյուսը չի գովազդվում: Ընդունելով, որ մայրուղիներից օգտվողները և տեղաբնակները հավասար քանակությամբ գովազդ են տեսնում, ո՞ր ռեստորանում մենք կգտնենք շատ ճամփորդողների: Ինչո՞ւ:

13. Շատ սպառողներ պատրաստ են վճարել ապրանքանիշով ապրանքների դիմաց (օրինակ՝ Բայեր ասպիրին կամ Սինոբ Մեյ նարնջի հյութ), քան նույն արտադրանքի սովորական տարբերակների համար: Ռացիոնա՞լ է սա: Սպառողներն ստանո՞ւմ են ինչ-որ բան իրենց լրացուցիչ ծախսի համար:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

ՀԱՍԱՐԱԿԱԿԱՆ ԸՆՏՐՈՒ- ԹՅՈՒՆ. ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ՊԵՏԱԿԱՆ ՉԱԽՈ- ՂՈՒՄՆԵՐԻ ԸՄՔՌՆՈՒՄԸ

ԳԼՈՒԽ ԵՐԵՍՈՒՆԵՐՈՐԴ



Երբ «անտեսանելի ձեռքի» սկզբունքը թերանում է, դրանից չի հետևում, որ պետական միջամտությունը տեղին է, քանի որ վերջինից սպասվող հետևանքները մասնավոր դեպքերում կարող են լինել ավելի վատ, քան մասնավոր ձեռնարկության թերությունները:

Հարրի Սիդգվիք, 1887թ.¹

¹ Charles Wolf, Jr., *Markets or Government* (Cambridge MIT Press, 1988), p. 17

1. Ի՞նչ է պետությունը: Նրա ո՞ր ֆունկցիաներն են ավելի շատ օգուտներ ապահովում:

2. Ներկայացուցչական դեմոկրատիայի դեպքում որո՞նք են արդյունքները գնահատող հիմնական ուժերը:

3. Կարո՞ղ է պետության գործունեությունը երկկողմանի շահավետ լինել բոլոր քաղաքացիների համար: Կարո՞ղ է այն երբեմն նվազեցնել քաղաքացիների տնտեսական բարեկեցությունը:

4. Կարո՞ղ է պետության գործունեությունը երբեմն լինել ավելի արդյունավետ, քան շուկայականը: Ե՞րբ է այն նվազ արդյունավետ:

5. Ինչո՞ւ է ներկայացուցչական դեմոկրատիան հաճախ հարկում որոշ մարդկանց՝ ուրիշներին օժանդակելու համար: Ո՞ր տրանսֆերտ վճարումներն են ավելի գրավիչ քաղաքագետների համար:

6. Կարո՞ղ են սահմանադրական կանոններն ազդել քաղաքական արդյունքների վրա: Ո՞ր տեսակի սահմանադրական կանոններն ու սահմանափակումներն են ընդունելի:



իացյալ Նահանգների ազգային եկամտի մոտավորապես երկու հինգերորդն իրացվում է կառավարության տարբեր դեպարտամենտների և գործակալությունների միջոցով: Ինչպես նշել ենք 5-րդ գլխում, մի քանի տասնամյակների ընթացքում այս ցուցանիշն աճել է: Բացի այդ պետությունը երկրի հողային ռեսուրսների գրեթե երկու-հինգերորդի սեփականատերն է և վերջինիս ներդրած կառուցվածքով են սահմանվում շուկայական ոլորտի հիմնական «խաղի կանոնները»: Հողի, ջրի, օդի օգտագործման գների, ինչպես նաև աշխատանքային հարաբերությունների և գործարարության պետական կարգավորումը մեծ ազդեցություն ունեն տնտեսության գործունեության վրա: Կարևոր է ըմբռնել, թե կախված իր չափերից և ազդեցությունից, ինչպես է կառավարությունն աշխատում: Հիմնվելով 4-րդ և 29-րդ գլուխներում ներկայացված նյութերի վրա, հետագա շարադրանքում մենք քննության կառնենք պետության գործունեությունը:

ԻՆՉ Է ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Ընդհանուր առմամբ, պետության տարբերակիչ բնույթը՝ մարդկանց գործողությունների կարգավորման համար հարկադրանքի ուժի կիրառման մենաշնորհի իրավունքն է: Շատ հասարակարգերում թույլատրվում է ծնողների ազդեցության օգտագործումը՝ երեխաների գործողությունների կարգավորման նպատակով: Սակայն մարդկանց նկատմամբ ուժի կիրառման բացառիկ իրավունքը վերապահված է միայն պետությանը: Ոչ մի անհատ իրավասու չէ ձեր ունեցվածքի հափշտակման նպատակով բռնություն կիրառել, կամ էլ գործարար ֆիրման, որքան էլ մեծ և ազդեցիկ լինի, չի կարող ձեր եկամտից «հարկեր» գանձել կամ ստիպել՝ գնելու իր արտադրանքը: Չափահասների գործողությունների վերահսկողության և հարկման նպատակով օրինական ուժի կիրառումը վերապահված է պետությանը:

Որքա՞ն լայն պետք է լինի պետության գործունեության շրջանակը: Տնտեսագիտության տեսակետից որո՞նք են պետության իրական ֆունկցիաները: Փիլիսոփաները, տնտեսագետները և ուրիշ մտածողներ դարեր շարունակ քննարկում են վիճելի այս հարցը: Ինչևէ, համաձայնության են եկել այն հարցում, որ գոյություն ունի պետության երկու օրինական տնտեսական ֆունկցիա. 1) որևէ մեկի կողմից մյուսների իրավունքների նկատմամբ ոտնձգություններից պաշտպանությունը և 2) ապրանքների մատակարարումը, որը հեշտությամբ չի կարող իրականացվել շուկաների միջոցով: Թվարկված երկու ֆունկցիաները համապատասխանում են նորեյյան մրցանակի դափնեկիր Ջեյմս Բյուքենենի տված պետության պաշտպանական և արտադրական ֆունկցիաների բնութագրերին:

ՊԱՇՏՊԱՆԱԿԱՆ ՖՈՒՆԿՑԻԱ

Ինչպես դեռևս երեք դար առաջ գրել է փիլիսոփա Ջոն Լոկը, անհատներին մշտապես սպառնում են «մյուսների ոտնձգությունները»: Դա է պատճառը, որ յուրաքանչյուր անհատ «ցանկանում է միանալ մյուսների հասարակությանը, ովքեր միավորված են, կամ նպատակ ունեն միավորվելու՝ իրենց կյանքի, ազատության և ունեցվածքի համատեղ պաշտպանության համար»²:

² John Locke, *Treatise of Civil Government*, 1690, ed. Charles Sherman (New York: Appleton-Century-Crofts, 1937), p. 82.

Պետության պաշտպանական ֆունկցիան ներառում է կարգի և ապահովության կառուցվածքի պահպանումը և օրենքների ենթակառուցվածքը, որի շրջանակներում մարդիկ կարող են խաղաղ գոյակցել մեկը մյուսի հետ: Այն հանգում է օրենքների կիրառմանը՝ որևէ մեկի անձի կամ ունեցվածքի նկատմամբ գողության, խարդախության, ֆիզիկական բռնության դեպքերում: Այն, միաժամանակ, ներառում է ազգային անվտանգության ապահովումը, որը նախատեսված է տեղաբնակներին արտաքին բռնի ուժերի ազդեցություններից պաշտպանելու համար:

Հեշտ է տեսնել այս ֆունկցիայի տնտեսական նշանակությունը. անհատները ցածր շահագրգռվածություն կունենան արտադրելու, եթե վստահ չեն, որ իրենց ստեղծած ունեցվածքը չի բռնագրավվի մյուսների կողմից: Երբ պաշտպանական ֆունկցիան ապահովված է և քաղաքացիների ունեցվածքն՝ անվտանգ, ապա նրանք վստահ են. ինչ էլ որ արտադրեն, կարող են օգտվել իրենց աշխատանքի արդյունքներից: Երբ անհատները նման ձևով պաշտպանված են, ապա իրենց ռեսուրսները կուղղեն դեպի արտադրողական գործողությունները, որն օգուտ է ողջ հասարակությանը: Երբ ապահովված չեն պաշտպանությունը և սեփականության իրավունքները, ապա կարող են առաջանալ արտաքին ծախսերի և օգուտների հիմնահարցեր, ինչն արդեն քննարկել ենք նախորդ բաժնում:

ԱՐՏԱԴՐՈՂԱԿԱՆ ՖՈՒՆԿՑԻԱ

Պետությունը կարող է մեծացնել մարդկանց ունեցվածքը՝ նախաձեռնելով այնպիսի արտադրողական գործողություններ, որոնք չեն կարող հեշտությամբ իրականացվել շուկայական գործարքների օգնությամբ: Հասարակական բարիքների արտադրությունը, ինչպիսիք են՝ ազգային անվտանգությունը, զենքի կայունությունն ապահովող դրամական համակարգը, հեղեղումների և միջատների դեմ պայքարի ծրագրերը, այնպիսի արտադրողական գործունեության օրինակներ են, որոնց իրականացումը շուկաների միջոցով նպատակահարմար չէ: Հեշտ է տեսնել, թե ինչու են շուկաները դժվարանում առաջարկել թվարկված ծառայությունները: Հասարակական բարիքներին բնորոշ են անբացառելիության և անմրցունակության սպառման տարրեր:

Մաքուր հասարակական բարիքները հազվադեպ են: Որոշ ապրանքներ տալիս են կողմնակի օգուտներ, որոնք չեն հասնում հիմնական սպառողին, այլ բաժին են ընկնում ուրիշներին: Հենարկենք կրթության օրինակը: Հստակ է, որ կրթությունը մաքուր հասարակական բարիք չէ: Մասնավոր դպրոցների առկայությունից երևում է, որ ուսուցումը կարող է ազատվել ի հաշիվ սպառողների վճարների: Մինչդեռ, շատերը հավատացած են, որ կրթությունը երաշխավորում է լավագույն քաղաքացիների ձևավորումը, նվազեցնում հանցագործությունները և բազմաթիվ այլ ճանապարհներով ստեղծում կողմնակի օգուտներ մարդկանց և հասարակության համար: Երբ առկա են կողմնակի օգուտներ, սպասելի է, որ շուկայական բաշխման դեպքում նման ապրանքների պահանջվող քանակից ավելի քիչ կարտադրվի: Նման դեպքերում կառավարության օժանդակությունը կամ սուբսիդիաների սուբստանդարտ մասնավոր հատվածին, կարող է արդյունավետ լինել: Մեկ այլ դեպքում որոշ հասարակական բարիքներին ճորտ բարիքների համար ծախսատար է վարձավճարների հավաքման շուկայական մեխանիզմի կառավարումը: Հենարկենք մայրուղիների և փողոցների օրինակը: Գերձանրարեռնված քաղաքային բնակավայրերում փողոցների օգտագործման դիմաց սուբսիդի վանձման դեպքում ստավարների տեղադրումը բավականին ծախսատար է: Ենթա է, ժամանակակից տեխնոլո-

գիտները տալիս են նման ծախսերի էական կրճատման որոշակի հնարավորություններ: Ինչևէ, ներկայումս առկա ռեսուրսների պայմաններում նախընտրելի է բոլորի կողմից օգտագործվող մայրուղիների և փողոցների պպիպանումը՝ պետության միջոցով: Երբ վերոհիշյալ ճանապարհների ֆինանսավորումն իրականացվում է ի հաշիվ անվադողների և բենզինի նկատմամբ կիրառվող հարկերի, ապա կարելի է ենթադրել, որ ստացված մուտքերը կուպիտ կերպով կարող են համապատասխանել այն վճարներին, որոնք կարող էին ստացվել ճանապարհների օգտագործման դիմաց անհատական վճարներից: Վերջապես, արդյունավետ գործող պետությունը պետք է օժանդակի մրցակցային շուկաներին: Այս դեպքում իբրև նախնական ուղեցույց կարող է հանդիսանալ բժիշկների նշանաբանը. ոչ մի ցավ: Արդյունավետ գործող պետությունը պետք է խուսափի հարկման կամայականություններից, խտրականություն դնող հարկերից, գների վերահսկողությունից, մասնաբաժիններ հաստատելուց, ներմուծման տարիֆներից և առևտրի այլ սահմանափակումներից, որոնք նվազեցնում են մրցակցության ինտենսիվությունը: Երբ առկա են միայն մի քանի արդյունաբերական ֆիրմաներ, ապա նոր ֆիրմաներից եկող մրցակցությունը հնարավոր է սահմանափակել (ներառյալ դրսի մրցակից ֆիրմաները) շուկայի մասնակիցների գաղտնի համաձայնությամբ՝ արհեստականորեն բարձրացնելով կամ իջեցնելով շուկայական գները: Այս դեպքում կառավարության կողմից առևտրի սահմանափակումների անհրաժեշտության վերաբերյալ անխուսափելի քաղաքական պահանջների մերժումը, գաղտնի համաձայնությունները և գների ֆիքսման դավադրություններն արգելյալ օրենսդրությունը հնարավորություն կտան նման շուկաներում խթանել մրցակցությունը:

Նույնիսկ երբ ակնհայտ են շուկաներում ապրանքների և ծառայությունների մատակարարման կրճատման պատճառները, հնարավոր է, իհարկե ոչ բոլոր դեպքերում, որ պետությունը կարողանա արդյունավետ ազդել և բարելավել իրավիճակը:

ՆԵՐԿԱՅԱՑՈՒՑՉԱԿԱՆ ԴԵՄՈԿՐԱՏԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

Պետությունը տնտեսությունը վերահսկում է քաղաքական գործընթացի միջոցով: Նախորդ երեք տասնամյակների ընթացքում հասարակական ընտրության տեսությամբ զբաղվող տնտեսագետներն ուսումնասիրել են դեմոկրատական քաղաքականությունը՝ մեծապես ավելացնելով այդ բնագավառի մեր գիտելիքները և օժտելով մեզ քաղաքականության օրենքների ըմբռնման խորաբափանցությամբ: Գլխի հետագա շարադրանքում մենք կքննարկենք այս հարցը: Արևմտյան երկրներում քաղաքական որոշումների մեծ մասի իրականացումն ապահովվում է օրենսդրորեն: Այդ պատճառով, մենք կկենտրոնացնենք վերլուծությունները ներկայացուցչական պետության դեմոկրատական համակարգի վրա: Եկեք տեսնենք, թե տնտեսական ինչ լծակների միջոցով է հնարավոր բացահայտել քաղաքական գործընթացի էությունը:

ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԸ

Հասարակական ընտրության տեսությունը ցույց է տալիս, որ քաղաքական գործունեության հիմքում ընկած են երկու ընդհանուր ուժեր. 1) շուկայի թերությունների ուղղումը և 2) ռենտայի ձգտումը. որը հասարակության հաշվին մասավոր շահերի հետապնդումն է: Քաղաքացիները կարող են օգուտներ քաղել

պետության գործողություններից, որոնք նվազեցնում են արտաքին ազդակներից, հասարակական բարիքներից, մրցակցության բացակայությունից և տեղեկատվության պակասից առաջացած շուկայի անարդյունավետությունը: Այնուամենայնիվ, քաղաքական գործընթացը տնտեսական-կազմակերպական այլընտրանքային ձև է, և ոչ թե ուղղիչ ինքնակառավարվող մեխանիզմ: Եթե մենք առաջարկն ընդունենք իբրև հիմնական նշանակետ, ապա քաղաքական գործընթացը չի կարելի համարել նշանակետին խփելու միջոց այն դեպքի համար, երբ շուկան շեղվում է իր ուղուց (տես՝ «Տնտեսական առասպելները» հավելվածը):

Ինչ վերաբերում է շուկաներին, ապա կան գործունեության տեսակներ, որոնք, համաձայն տնտեսագիտության տեսության, նույնիսկ դեմոկրատական կառավարությունները չեն կարող բավարար չափով իրականացնել: Ինչպես քննարկել ենք նախորդ բաժիններում, պետության և շուկայի պարագայում առկա են թերություններ: **Պետության թերություններն** առկա են, երբ քաղաքական գործընթացը հանգեցնում է տնտեսական արդյունավետության և սակավ ռեսուրսների անօգուտ վատնման: Ժամանակակից ներկայացուցչական դեմոկրատիայի պայմաններում, ընտրողների ներկայացուցիչներն են ղեկավարելու կառավարությունների գործողությունները: Իրենց հերթին, ներկայացուցիչները հիմնում են գործակալություններ և վարձում բյուրոկրատներ՝ պետության ամենօրյա աշխատանքները վարելու համար: Ընտրողները, քաղաքական գործիչները և բյուրոկրատները դեմոկրատական քաղաքական գործընթացի հիմնական մասնակիցներն են: Ներկայացուցչական դեմոկրատիայի պայմաններում պետության գործողությունը նշված երեք խմբերի անդամների միջև ներքին բարդ փոխհարաբերությունների արդյունք է: Ինչպես շուկայի սպառողները, այնպես էլ ընտրողներն օգտագործում են իրենց քվեները, փողը և քաղաքական այլ ռեսուրսներ արտահայտելով օրենսդրության նկատմամբ իրենց պահանջարկը: Գործարար ձեռնարկատերերի նման, քաղաքական գործիչները ևս հանդիսանում են առաջալիկողներ: Նրանք նախագծում և ձևավորում են օրենսդրություն: Վերջապես, ղեկավարների և ծառայողների նման, բյուրոկրատները նախագծում են պետական հատվածում այնպիսի խնդիրներ, ինչպիսիք իրականացնում են ֆիրմաների ղեկավարները, երբ նախագծում են արտադրական գործընթացի մանրամասները շուկայական հատվածում³:

Տնտեսագետներն օգտագործում են անձնական շահի հիմնադրույթը՝ ավելի լավ ըմբռնելու սպառողների, գործարար որոշումներ կայացնողների և ռեսուրս առաջարկողի կողմից կայացված որոշումները: Հասարակական ընտրության տեսությամբ վրադրվող սոսուսագետները նմանապես կիրառում են անձնական շահի հիմնադրույթը քաղաքական որոշումների կայացման նկատմամբ: Նրանք ենթադրում են, որ ճիշտ այնպես, ինչպես շուկայական ոլորտում, մարդիկ առաջնորդվում են անձնական ունեցվածքի հզորացման և հեղինակության բարձրացման շարժառիթներով, նույն կերպ, միևնույն գործոնները կարող են ազդել նրանց վրա քաղաքական բասերաբեմում որոշումների կայացման դեպքում: Զաղաքագետների և բյուրոկրատների գործողությունների շարժառիթ հանդիսացող անձնական շահը սերտորեն առնչվում է գոյատևման և բնօրինակ մասնական գաղափարների հետ: Մասնավոր ոլորտում, և՛ ինչպես նույնիսկ կան որոշ ղեկավարներ, ովքեր հիմնականում շահույթ չեն հետապնդում, ապա դրա հետ մեկտեղ պետք է վիճեն շահույթ ստեղծող ֆիրմաներ, որոնք հակված են գոյա-

Կառավարության թերացում (Government failure)
Իդեալական տնտեսական արդյունավետության չափանիշներով՝ կառավարության գործողությունների թերացումներ:

³ Հասարակական ընտրության տեսության և դեմոկրատական կառավարությունների գործունեության ավելի բազմակողմանի ուսումնասիրության համար, տես James Gwartney, Richard Wagner, eds., *Public Choice and Constitutional Economics* (Greenwich: JAI Press, 1988) Այս վերլուծությունները փոխառված են այս աշխատանքից

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵԼՆԵՐԸ



«Երբ էլ շուկաները թերաճան ռեսուրսների արդյունավետ բաշխման հարցում, պետության գործողությունները կարող են շակել իրավիճակը»:

Որոշ դեպքերում հակավածություն կա կարծելու, որ պետությունը կարող է օգտագործվել իբրև գործիք բոլոր կարգի հիմնահարցերի՝ սկսած անհամարժեք առողջապահությունից մինչև բնակարանային ապահովվածության բարձր ծախսերի պրոբլեմների լուծման համար: Նույնիսկ որոշ տնտեսագետներ գտնում են, որ պետությունն ուղղիչ մեխանիզմ է, որն ի վիճակի է բուժել աշխարհի բոլոր տնտեսական հիվանդությունները: Եթե կա մենաշնորհի հիմնահարց, պետության կարգավորման արդյունքում կարող է հաստատվել «օպտիմալ գինը»: Արտաքին ազդակների դեպքում պետությունը կարող է գանձել «օպտիմալ հարկ»: Մյուսները նույնիսկ կարծում են, որ պետությունը կարող է օգտագործել եկամտային սրահաֆերտները՝ ապահովելու «եկամտի օպտիմալ բաշխում»:

Ճիշտ է, կարևոր է գիտակցել այլընտրանքային գործողությունների անհրաժեշտությունը, որոնք համատեղելի են տնտեսական արդյունավետության և բարգավաճման հետ: Սակայն կարևոր է նաև հասկանալ, որ պետությունը միայն սոցիալական կազմակերպության այլընտրանքային մեթոդ է՝ ինստիտուցիոնալ գործընթաց, որի դեպքում անհատները կոլեկտիվ կերպով կատարում են ընտրություն և իրականացնում գործողություններ: Իրականում չկա այնպիսի ճանապարհ, որը միշտ կարելի է ընտրել շուկայի թերացումների ուղղման կամ «հասարակական շահերին» համապատասխան որոշումների կայացման ժամանակ, որքան էլ այն աղոտ լինի:

Կոլեկտիվ արդյունքները, ներառյալ նրանք, որոնք որոշվում են քաղաքական գործընթացներով, արսուցողում են մասնակիցների ընտրու-

թյունները և ընտրությունների վրա ազդող շահագրգիռ մեխանիզմը: Անկախ այն բանից, թե որքան վեհ են քաղաքական գործիչների ճառերը, մարդիկ (օրինակ՝ օրենսդիրները, լոբիստները, բյուրոների ղեկավարները), ովքեր կատարում են ընտրություններ՝ քաղաքական որոշակի արդյունքներով, հասարակ մահկանացուներ են, բարոյական որոշակի նորմեր և անձնական մղումներ ունեցող անհատներ, շատ նման նրանց, ովքեր գործում են շուկայական հատվածում:

Քանի որ քաղաքական գործընթացից բխող շահագրգիռ մեխանիզմը, ընդհանուր առմամբ, տարբերվում է շուկայականից, կոլեկտիվ արդյունքները կարող են հաճախ տարբերվել շուկայի արդյունքներից: Տնտեսական գործունեության որոշ ոլորտներում, դեմոկրատական քաղաքական գործառույթները կարող են հանգեցնել տընտեսական քաղաքականության հետ համատեղելի արդյունքների: Սակայն միշտ չէ, որ այդպես է: Ավելին, որոշ դեպքերում, օրինակ, երբ քաղաքականությունն էական օգուտներ է ստեղծում լավ կազմակերպված շահերով խմբերի համար՝ ի հաշիվ անկազմակերպ մեծամասնության, սպասելի է, որ դեմոկրատական ներկայացուցչական պետությունը կարող է որդեգրել տնտեսական արդյունավետությանը հակասող քաղաքականություն: Այսպիսով, գոյություն ունի «կառավարության թերացում» այնպես, ինչպես գոյություն ունի «շուկայի թերացումը»: Այս հարցի ըմբռնումը կարևոր է, քանի որ այն հարկադրում է մեզ լրջորեն մտածել երկուսի մասին էլ. և՛ թե ինչպես է քաղաքական գործընթացն իրականացվում, և՛ թե ինչպես կարելի է սահմանադրական նորմերի և ընթացակարգերի միջոցով բարելավել այն:

տևելու, զարգանալու և ընդարձակվելու, և դրանք այն ֆիրմաներն են, որոնց անհրաժեշտ է ընդօրինակել: Նմանապես, պետական ոլորտում քաղաքագետները և նրանց վարձած բյուրոկրատները հաճախ պետք է առաջնորդվեն իրենց ընտրողների նեղ, անձնական շահերով (միաժամանակ նաև իրենց անձնական կարիերայի շահերից ելնելով), եթե ցանկանում են գոյատևել: Նրանք, ովքեր ընտրական խմբերի հետ առավել սերտ են համագործակցում, կարող են սուսնալ ավելի մեծ քաղաքական կշիռ և հնարավորություն՝ ղեկավարելու ավելի խոշոր պետական գործակալություններ:

ԸՆՏՐՈՂԸ ՈՐՊԵՍ ՍՊԱՌՈՂ

Ինչպե՞ս են ընտրողները որոշում՝ ում աջակցել: Կասկած չկա, որ բազմաթիվ գործոններ են ազդում այդ որոշումների վրա: Ո՞ւմ թեկնածությունն է առավել համոզիչ, և ո՞վ ունի լավագույն հեռուստատեսային խմիջը: Ո՞վ է ավելի ազնիվ, անկեղծ և լավատեղյակ երևում: Անձնական շահերի հիմնադրույթը ցույց է տալիս, որ շուկայի սպառողների նման, ընտրողները կհարցնեն նաև. «Դուք ի՞նչ կարող եք անել ինձ համար և դա ի՞նչ կարժենա»: Որքան ավելի մեծ զուտ անձնական շահ է ակնկալում ընտրողն առանձին թեկնածուի նախընտրական ծրագրից, այնքան մեծ է հավանականությունը, որ կընտրի հենց այդ թեկնածուին: Դրան հակառակ, որքան մեծ են թեկնածուի դիրքորոշմամբ պայմանավորված ընտրողի վրա ընկնող զուտ տնտեսական ծախսերը, այնքան ավելի փոքր է ընտրողի հակվածությունը՝ աջակցելու այդ թեկնածուին: Այլ հավասար պայմաններում, ընտրողները հակված են աջակցելու այն թեկնածուներին, ովքեր, իրենց կարծիքով, կարող են ապահովել քաղաքական ապրանքներով, ծառայություններով և տրանսֆերտային արտոնություններով՝ առանց անհատական զուտ ծախսերի: Դժբախտաբար, ընտրողները հաճախ են ունենում մանրամասն տեղեկատվության պակաս, ինչն անհրաժեշտ է հիմնավորված կերպով քվեաթերթիկի լրացման համար:

Ինչպես քննարկել ենք չորրորդ գլխում, կոլեկտիվ որոշման արդյունքում խախտվում է անհատ ընտրողների ընտրության և դրա հետևանքի միջև եղած կապը: Մեկ ընտրողի քվեարկությունը հազվադեպ է վճռորոշ, երբ որոշում կայացնողների խումբը մեծ է: Հասկանալով, որ արդյունքը չի կարող կախված լինել մեկ քվեից, անհատ ընտրողն արդյունքների և թեկնածուների վերաբերյալ տեղեկատվության պակասը լրացնելու ցածր շահագրգռվածություն ունի (տեղեկատվության որոնումը նաև բավականին ծախսատար է), որպեսզի առանց վարանման լրացնի քվեաթերթիկը: Այս երևույթը տնտեսագետներն անվանում են ռացիոնալ անտեղյակության էֆեկտ (տես չորրորդ գլուխը)⁴: Ռացիոնալ անտեղյակության էֆեկտը բացահայտում է, թե ինչու ընտրական տարիք ունեցող անհատների մեծ մասը չի կարողանում ճշգրիտ որոշել իրենց ցանկալի կոնգրեսական ներկայացուցչին, չի կարողանում պատկերացնել և հասկանալ ներկայացուցչի դիրքորոշումը վիճելի այնպիսի հարցերի վերաբերյալ, ինչպիսիք են նվազագույն աշխատավարձի օրենսդրությունը, տարիֆները և գյուղատնտեսական գների կարգավորումը: Այն փաստը, որ ընտրողներն ունեն տեղեկատվության պակաս, հիմնականում ցույց է տալիս, որ դա համապատասխանում է տնտեսական շահագրգռվածությանը: Անհատապես ավելի լավ պատկերացնելու համար, թե ինչու քաղաքացիներն ավելի հակված են առավել լավատեղյակ որոշումներ կայացնելու իբրև սպառողներ, քան իբրև ընտրողներ, ենթադրենք, որ դուք պլանավորել եք հաջորդ շաբաթվա ընթացքում գնել ավտոմեքենա, ինչպես նաև ընտրել սենսաի երկու թեկնածուներից մեկին: Դուք սահմանափակել եք ավտոմեքենայի ձևի ընտրության հնարավորությունները նախապատվությունը տալով Ֆորդին կամ Հոնդային: Ընտրական տեղումասում դուք պետք է ընտրություն կատարեք Սմիթ և Ջոնս թեկնածուների միջև: Երկուսն էլ ավտոմեքենայի գնումը և սենսաի ընտրությունները, ձեզ համար հանդիսանում են բարդ ալյուրոստանք: Երկու ավտոմեքենաներն ընձեռում են ընտրություն կատարելու մեծ հնարավորություններ, և դուք պետք է ընտրեք տասնյակ տարբեր կոմբինացիաների միջև: Սենսաի թեկնածուները ներկա-

⁴ Ընտրողների մոտ բանական անտեղյակության գաղափարն սկզբնապես զարգացվել է Անտոնի Դաունսի կողմից՝ *Steu Downs, An Economic Theory of Democracy* (New York: Harper and Row, 1957)

յացնում են հարյուրավոր վիճելի հարցերի վերաբերյալ իրենց դիրքորոշումները, չնայած դուք սահմանափակելու եք ձեր ընտրությունը՝ ընտրելով երկուսից մեկին: Ո՞ր որոշումը ձեր սուղ ժամանակից ավելի շատ ժամանակ կպահանջի լավագույն ընտրության շուրջ մտածելու և ուսումնասիրություններ կատարելու համար: Քանի որ ավտոմեքենայի ընտրությունը վճռորոշ է՝ դուք պետք է վճարեք ավտոմեքենայի ընտրության համար, անտեղյակ արված գնումը կարող է բավականին թանկ նստել ձեզ վրա: Սակայն, եթե դուք սխալմամբ քվեարկեք ոչ ճիշտ թեկնածուի օգտին՝ անհրազեկության պատճառով, ապա այն բանի հավանականությունը, որ ձեր քվեն կարող է լինել վճռորոշ, ըստ էության հավասար է գրոյի: Քանի որ ձեր քվեարկությունը չի կարող փոփոխել ընտրության արդյունքները, սխալի կամ անհրազեկ ընտրության հետևանքները չեն կարող վճռորոշ լինել: Այս ամենից հետո արդեն զարմանալի չէ, որ դուք զգալի ժամանակ եք ծախսել ավտոմեքենայի գնման և շատ քիչ ժամանակ՝ ընտրությունների ժամանակաշրջանում թեկնածուի կամ քաղաքական խնդիրների վերաբերյալ տեղեկատվություն ստանալու համար: Ավտոմեքենայի ընտրությունը լրիվ իրազեկ որոշման արդյունք չէ, սակայն գնորդը վստահ է իր օգուտի վրա, ինչն ստուգվում է այլընտրանքների մանրակրկիտ քննության արդյունքում: Այսպիսով, ավտոմեքենա մատակարարող ընկերություններն ավելի մեծ հաջողությամբ կարող են առաջնորդվել քաջատեղյակ քվեներով (դոլարային քվեներ), քան ԱՄՆ-ի սենատը: Չնայած սենատի գործունեությունն ավելի կարևոր է ընտրողների համար (որպես խումբ):

Այն փաստը, որ մեկ քվեն չի կարող վճռորոշ լինել, բացահայտում է ընտրողների մի մասի անհրազեկության պատճառը: Այն բացահայտում է նաև, թե ինչու քաղաքացիները չեն մասնակցում ընտրություններին: Նույնիսկ նախագահական ընտրություններում ընտրական տարիք ունեցող ամերիկացիների միայն կեսն է ժամանակ գտնում գրանցվելու և ընտրելու: Այն հանգամանքի պայմաններում, երբ մեկի ձայնը ցածր հավանականություն ունի վճռորոշ լինելու, զարմանալի չէ ընտրություններին մնան ցածր մասնակցությունը: Ընտրողների ուսցիոնալությունը երևում է այն փաստից, որ գաղտնի ընտրությունների պայմաններում ընտրողների մասնակցությունն ավելի բարձր է⁵: Փակ ընտրություններում որևէ փոփոխություն ապահովելու առումով մեկ քվեի հնարավորություններն ավելի մեծ են:

ՔԱՂԱՔԱԳԵՏԸ ՈՐՊԵՍ ԱՌԱՋԱՐԿՈՂ

Հասարակական ընտրության տեսությունը հաստատում է, որ քվեների հետապնդումը խթան է հանդիսանում քաղաքական գործիչների վարքի ձևավորման համար: Տարբեր մակարդակներում այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են՝ հասարակական շահի հետապնդումը, չքավորների փոխհատուցումը, համբավի և ունեցվածքի ձեռքբերումը և ազդեցության մեծացումը, կարող են նկատուել քաղաքական գործիչների վարքի ձևավորմանը: Սակայն, անկախ հիմնական շարժառիթներից, քաղաքական գործիչների՝ իրենց նպատակներին հասնելու կարողությունը կախված է նրանց ընտրվելու և վերընտրվելու հնարավորությունից: Ռացիոնալ անհրազեկ ընտրողները հաճախ պետք է համոզվեն, թե ինչպես են տվյալ թեկնածուին «ցանկանում»: Ընտրողների գնահատականները կարող են հիմնվել իրողությունների վրա, որոնք ոչ միշտ են ճշմարիտ, և ազդում են որոշումների վրա: Սա ճշմարիտ է անկախ այն բանից՝ որոշումները քաղաքական են, թե մասնավոր: Արդյունքում, թեկնածուների դրական հատ-

⁵ Ընտրողների բանական գործողությունների վերաբերյալ այս և այլ արդյունքները երկար ժամանակ հետազոտվել են տնտեսագետների կողմից: Նախնական ծանոթության համար տես Yoram Barzel, Eugene Silberberg, "Is the Act of Voting Rational?" Public Choice 16 (fall 1973): pp. 51-58.

կանիչները կարող են ներկայացվել ռացիոնալ անհրազեկ ընտրողին, որն ավելի շատ կարող է հետաքրքրվել տեղական մարզական թիմերով (վերջիններս, հավանաբար, ավելի հետաքրքրաշարժ են), քան տարբեր թեկնածուների վերաբերյալ մանրամասն տեղեկություններով: Նախընտրական արշավ կազմակերպող փորձագիտական անձնակազմը հաշվում է ձայները՝ ուշադրությամբ զննելով, թե որ խնդիրները և ինչպիսի դիրքորոշումը կարող են գնահատվել ընտրողների կողմից, բարձրորակ հայտարարությունների միջոցով ներկայացնելով թեկնածուին և ցանկալի դիրքորոշումները, ինչպես նաև քաղաքականության մեջ արժեքավոր այլ ռեսուրսներ: Այսպիսով, քաղաքական նախընտրական արշավները բավականին ծախսատար են: Օրինակ, 1994թ. ընտրությունների ժամանակ Կալիֆորնիայից առաջադրված ԱՄՆ-ի սենատի երկու հիմնական թեկնածուներ միասին ծախսել են ավելի քան 44 մլն դոլար:

Պարտված թեկնածու Մայքլ Հուֆինգթոնը ծախսել էր մոտ 30 մլն դոլար, մինչդեռ հաղթողը՝ Դայան Ֆեյնսթեյնը, ծախսել էր ավելի քան 14 մլն դոլար՝ վերընտրվելու համար: Այդ տարի առկա էին սենատի 32 լրացուցիչ մրցակցային տեղեր, և սենատի գրեթե 13 թեկնածուներ այլ նահանգներից ծախսել էին յուրաքանչյուրն ավելի քան 5 մլն դոլար⁶:

Արդյո՞ք քաղաքական գործիչները եսասեր են, հոգ են տանում միայն իրենց դրամապանակի և վերընտրվելու հնարավորությունների մասին: Պատասխանը՝ ոչ: Երբ մարդիկ գործում են քաղաքականության ոլորտում, նրանք անկեղծորեն կարող են ցանկանալ օգնել իրենց համաքաղաքացիներին: Բացի անձնական շահերից, այլ գործոններ ևս, ճիշտ է, նեղ ուրվագծված, ազդում են քաղաքականության շատ առաջարկողների գործողությունների վրա: Քննարկվող որոշակի հարցերում որևէ մեկի դիրքորոշումը կարող է լավագույնը լինել երկրի շահերի տեսանկյունից, չնայած այն տվյալ պահին կարող է և ժողովրդականություն չունենալ: Ազգային շահի ընկալումը կարող է հակասել այն դիրքորոշմանը, որն ավելի գնահատելի է վերընտրման հեռանկարների առումով: Որոշ քաղաքական գործիչներ կարող են քվեարկել ազգային շահերի օգտին նույնիսկ այն դեպքում, երբ այն նշանակում է քաղաքական կործանում: Թշվարկվածներից ոչ մեկը տնտեսագիտության տեսանկյունից անհամատեղելի չէ հասարակական ընտրությանը:

Այնուամենայնիվ, քաղաքական անձնասպանության փաստերի առկայությունը չի փոխում այն իրողությունը, որ ընտրություններում հաղթանակած գործիչների մեծ մասը նրանք են, ովքեր ընտրել են քաղաքական գոյատևումը: Մեծ է քաղաքականության առաջարկողների շահագրգռվածությունը սահմանազատելու այն մոտեցումները, որոնք կարող են հնարավորություն սալ ավելացնելու նրանց քվեների թիվը հաջորդ ընտրություններում: Փաստորեն, մրցակցությունն ստիպում է քաղաքական գործիչներին որոշումներ կայացնել քաղաքական նկատառումներով, ծայրահեղ շարժառիթներից դուրս, քաղաքական գործիչների նպատակներին հասնելու կարողությունը կախված է նրանց ընտրվելու և վերընտրվելու ունակությունից: **Այնպես, ինչպես շահույթները հանդիսանում են շուկայական ձեռնարկատիրության համար կենսական աղբյուր, այդպես էլ քվեները՝ քաղաքական գործիչների համար:** Անառարկելիորեն, բազմաթիվ գործոններ են ազդում քաղաքականությունն առաջարկողների վրա: Այնուամենայնիվ, քաղաքական մրցակցությունը սահմանափակում է նրանց ընտրության ազատությունը: Ինչպես տնտեսական շահույթի անտեսումը շուկայում մոռացության մատնվելու ուղին է, այնպես էլ պոտենցիալ քվեների արևամարիումը քաղաքականության մեջ:

⁶ Թեկնածու Հուֆինգթոնը ծախսեց իր սեփական փողերից ավելի քան 28 մլն դոլար՝ Տվայթր վերցված I. Michael Barone, Grant Uplusa, The Almanac of American Politics-1996 (Washington: National Journal, 1995), p. 1511

ԵՐԲ ԶՎԵԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ՄԵՆԱՆԻՉՍԸ ՀԱՋՈՂ Է ԳՈՐԾՈՒՄ

Մենք արդեն ցույց ենք տվել, թե շուկայի թերացումների տեսությունն ինչպես է լուսարանում պետության պաշտպանական և արտադրողական ֆունկցիաները, որոնք ստեղծում են ծախսերը գերազանցող օգուտներ: Արդյո՞ք ընտրված և ներկայացուցչական կառավարությունը կարող է ապահովել արդյունավետ նախագծերի պաշտպանությունը, միաժամանակ մերժելով ոչ արդյունավետները: Մարդիկ հակված են հավատալու, որ մեծամասնության պաշտպանության դեպքում քաղաքական գործողությունը կարող է լինել արդյունավետ կամ օրինական: Գուցե, ի զարմանս շատերի, եթե պետական ծրագրերն իսկապես արդյունավետ են, ապա միշտ էլ հնարավոր է ծրագրերի ծախսերը բաշխել այնպես, որ շահեն բոլոր ընտրողները: Նկար 30-1-ը պարզաբանում է այս տեսակետը: Առաջին սյունակում ներկայացված են ճանապարհի կառուցման կառավարության նախագծից ստացված օգուտների բաշխման ենթադրյալ տվյալներ: Օգուտները հասնում են \$40, որը գերազանցում է ծախսերը՝ \$25: Քանի որ, ընդհանուր առմամբ, ընտրողների օգուտները գերազանցում են ծախսերը, ապա նախագիծն իսկապես արդյունավետ է: Եթե նախագծի ծախսերը՝ \$25, հավասարաչափ բաշխվեն ընտրողների միջև (պլան a), ապա Ադամսը և Բրաունն էապես կշահեն, մինչդեռ Գրինը, Ջոնսը և Սմիթը՝ կտուժեն: Վերջին երեք ընտրողների համար ստացված օգուտներն ավելի փոքր են, քան ծախսերը՝ \$5: Եթե նախագծի ճակատագիրը որոշվում է մեծամասնության քվեներով, ապա նախագիծը կծախողվի Գրինի, Ջոնսի, Սմիթի՝ «ոչ» քվեարկությամբ: Դրան հակառակ, տեսեք, թե ինչ է տեղի ունենում, երբ նախագծի ծախսերը տեղաբաշխվում են ընտրողների միջև՝ համապատասխան նրանց ստացած օգուտների (պլան b): Նման կարգավորման դեպքում, Ադամսը պետք է վճարի ընդհանուր ծախսերի՝ \$25-ի կեսը (\$12,5), մնացած ընտրողները ևս վճարում են իրենց ստացած օգուտներին համամասնորեն: Նման ֆինանսավորման ծրագրի դեպքում բոլոր ընտրողները նախագծի ընդունումից կշահեն: Երբ ընտրողների միջև ծախսերը բաշխվում են հավասարաչափ, ապա նախագիծը չի կարող բավարարել մեծամասնությանը, սակայն այն կարող է ընդունելի լինել բոլոր 5 ընտրողների համար, երբ նրանք հարկվում են իրենց ստացած օգուտներին համապատասխան (պլան b): Այս պարզ նախագիծն առաջ է քաշում մեծ կարևորության մի հարց՝ արդյունավետ նախագծերի և քվեարկության մասին: Երբ ընտրողները վճարում են իրենց ստացած օգուտներին համապատասխան, ապա բոլոր ընտրողները շահում են, եթե պետության գործողությունն արդյունավետ է (և բոլորը կորցնում են, եթե պետության գործողությունն անարդյունավետ է)⁷: Երբ ընտրողների ծախսերը և օգուտներն ուղղակիորեն կապված են իրար հետ, պետության արդյունավետ գործողություններն ընդունելի են գրեթե բոլոր ընտրողների համար: Այդ պատճառով, երբ ընտրողները վճարում են իրենց ստացած օգուտներին համապատասխան, ապա առկա է հաջող քաղաքականության և առողջ տնտեսության ներդաշնակություն: Պետական հատվածում ապրանքի համար կատարված վճարումների և ստացված օգուտների

7. Այս սկզբունքը, որ արդյունավետ նախագծերը ստեղծում են քաղաքական բացարձակ համաձայնության նախադրյալներ, նախապես որոշակիորեն ձևակերպել է շվեդ տնտեսագետ Կոնստանտին Կիկսելը 1896թ.: Տե՛ս Wicksell, "A New Principle of Just Taxation", in *Public Choice and Constitutional Economics*, Gwartney and Wagner. Նորբեյյան մրցանակակիր Ջեյմս Բյորենենը հաստատել է, որ Կիկսելի աշխատանքն իրեն տվել է մտքի խորաթափանցություն, ինչով պայմանավորված է իր մեծ դերը հասարակական ընտրության ժամանակակից տեսության զարգացման գործում:

Նկար 30-1

ՃԱՆԱՊԱՐՀԱՇԻՆԱՐԱՐՈՒԹՅԱՆ ԾՐԱԳՐԻՑ ՍՏԱՑԱԾ ՔՎԵԱՐԿՈՂՆԵՐԻ ՕԳՈՒՏՆԵՐԸ

Քվեարկողներ	Ստացված օգուտներ (1)	Հարկերը	
		Պլան a (2)	Պլան b (3)
Աղյան	\$20	\$5	\$12.50
Բրաուն	12	5	7.50
Գրին	4	5	2.50
Ջոնս	2	5	1.25
Սմիթ	2	5	1.25
Ընդամենը	\$40	\$25	\$25.00

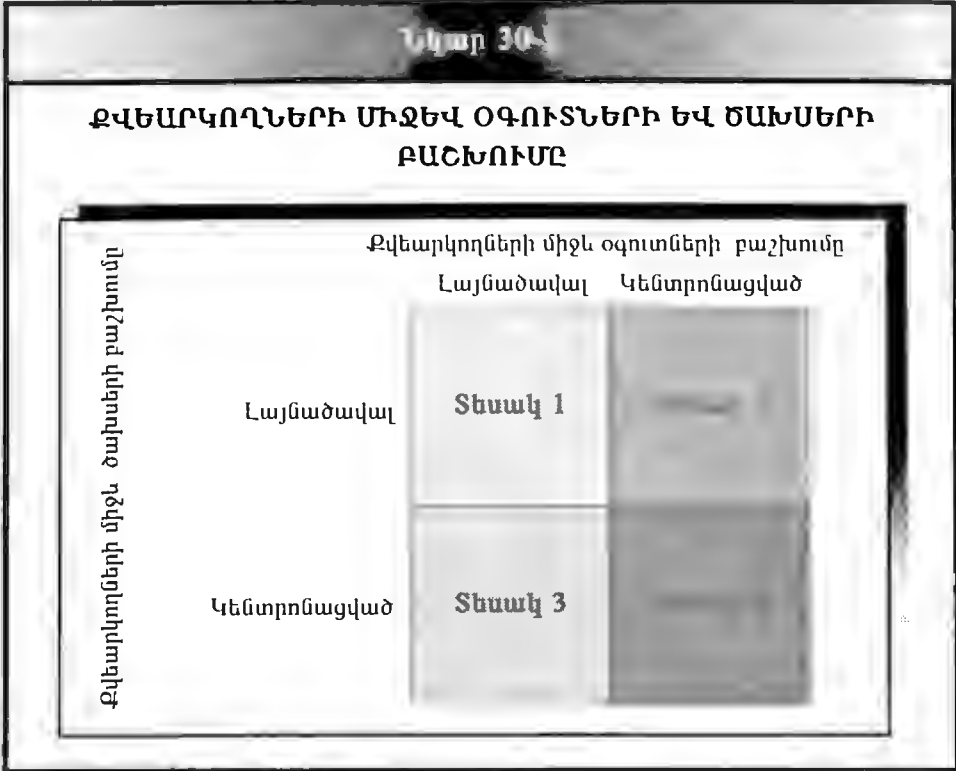
միջև կապը կարող է խզվել, և նախագծից օգտվողները կարող են ծախսեր չկրել: Հասարակական ընտրության տեսությունը ցույց է տալիս, որ ընտրողների միջև օգուտների և ծախսերի տրոհումն ազդում է քաղաքական գործընթացի իրականացման վրա: Պետության գործունեությունից ստացված օգուտները կարող են տարածվել ընդհանուր ազգաբնակչության վրա կամ կենտրոնացվել փոքր ենթախմբերում (օրինակ՝ ֆերմերներ, ուսանողներ, գործարարներ կամ արհեստակցական միության անդամներ): Օգուտներին համանման, ծախսերը կարող են տարածվել կամ կենտրոնացվել ընտրողների միջև: Ինչպես ցույց է տրված նկար 30-2-ում, գոյություն ունեն ծախսերի և օգուտների տրոհման չորս հիմնական ձևեր. 1) օգուտների և ծախսերի տարածում, 2) օգուտների կենտրոնացում և ծախսերի տարածում, 3) օգուտների և ծախսերի կենտրոնացում և 4) օգուտների տարածում և ծախսերի կենտրոնացում:

Երբ օգուտները և ծախսերը տարածվում են ընտրողների վրա (ձև 1), հիմնականում յուրաքանչյուրը և շահում է, և վճարում: Չնայած ձև 1-ի դեպքում ծախսերի չափերը կարող են ճշգրիտ համաստատության մեջ լինել օգուտների հետ, այնուամենայնիվ, կլինի կոպիտ կախվածություն, որովհետև երբ ձև 1-ն արդյունավետ է գործում, ապա գրեթե յուրաքանչյուրը շահում է ավելի, քան վճարել է: Այս դեպքում հնարավոր է միայն փոքր ընդդիմություն, և քաղաքականության ներկայացուցիչները բարձր շահագրգռվածություն ունեն պաշտպանելու նման նախագծերը:

Իրան հակառակ, երբ ձև 1-ում նախագծի ծախսերը վերազանցում են օգուտները, հիմնականում, յուրաքանչյուրը կորցնում է, և ներկայացուցիչները նման դեպքում կրեդիթանոս Այսպիսով, ձև 1-ի նախագծերի դեպքում քաղաքական գործընթացը հսկված է սենսեսական արդյունավետության հետ համատեղելիության

Հետաքրքիր է, որ ավանդական հասարակական ապրանքների ապահովումը, օրինակ՝ ազգային պաշտպանությունը, մարդկանց և ունեցվածքի պաշտպանության իրավական համակարգը, ինչպես նաև փոխանակման շրջապատույան ապահովող դրամական համակարգը, լավագույն ձևով են համապատասխանում ձև 1-ին: Պետական հաստատված նման բնույթի գործողությունների արդյունքում գրեթե յուրաքանչյուրը վճարում է և շահում Համանման

Արժե պատկերացնել ընտրողների միջև օգուտների և ծախսերի չորս հնարավոր կոմբինացիաները և քննարկել, թե այլընտրանքային բաշխումն ինչպես է ազդում ներկայացուցչական կառավարության գործողությունների վրա: Երբ օգուտների և ծախսերի բաշխումը տարածված է ընտրողների միջև 1) կամ երկուսն էլ կենտրոնացված է ընտրողների միջև, 2) ներկայացուցչական կառավարությունը հակված է որդեգրելու անարդյունավետ գործունեություն: Վերջապես, երբ օգուտները տարածված են, սակայն ծախսերը՝ կենտրոնացված, 3) ներկայացուցչական կառավարությունը կնախաձեռնի այնպիսի նախագծեր, որոնք արդյունավետ են, և կմերժի նրանք, որոնք անարդյունավետ են: Ի տարբերություն դրա, երբ օգուտները կենտրոնացված են և ծախսերը տարածված, 4) քաղաքական գործընթացը կարող է մերժել այն նախագծերը, որոնք արդյունավետ են:



ձևով, ենթադրելի է, որ քաղաքական գործընթացը կարող է արդյունավետ աշխատել ձև 3-ի պայմաններում, երբ օգուտներն ու ծախսերը կենտրոնացվում են մեկ կամ մի քանի փոքր ենթախմբերում: Որոշ դեպքերում, նպաստառուները կարող են վճարել պեսուսթանը՝ որոշակի ծառայությունների մատակարարումների դիմաց: Սա համապատասխանում է այն իրողությանը, երբ նպաստներից օգտվողներից գանձվող վճարների հաշվին ֆինանսավորվում են հասարակական ծառայությունները: Օրինակ՝ օդի անվտանգությունը և աղբի հավաքումը, որոնք օգուտ են տալիս ազգաբնակչության որոշակի ենթախմբերի: Նման պայմաններում ընտրողների աջակցությունը կտրվի այն քաղաքական գործիչներին, ովքեր շահագրգռված կլինեն իրենց ծախսերից ավելի բարձր արժեք ունեցող հասարակական ծառայությունների մատակարարման հարցում: Իհարկե, օգտվողների ենթախումբը կարող է տարբերվել վճարումներ իրականացնող ենթախմբից: Սակայն, նույնիսկ նման պայմաններում, նպաստառուների կենտրոնացված խումբը շահագրգռված կլինի միջոցառման պաշտպանության նպատակով ծախսել ավելի շատ ռեսուրսներ, մինչդեռ նրանք, ովքեր դրանից վնասներ են կրել, պետք է ծախսեն ընդդիմանալու միջոցառման վրա: Այսպիսով, արդյունավետ միջոցառումները միտված կլինեն ընդունվելու, մինչդեռ անարդյունավետները՝ մերժվելու, կրթ ծախսերը և օգուտները կենտրոնացված են:

ԵՐԲ ԶՎԵԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆԸ ՀԱԿԱՍՈՒՄ Է ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՐԳՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆԸ

Չնայած քաղաքական գործընթացը հստակ է ընթանում, երբ օգուտների և ծախսերի միջև առկա է որոշակի հարաբերակցություն, այնուամենայնիվ, հստակ քաղաքականության և առույգ տնտեսության միջև ներդաստանությունը հա-

ճախ խախտվում է: Կան չսահմանափակված ազատ մեծամասնության քվեարկությունների և տնտեսական արդյունավետության հակասության չորս հիմնական պատճառներ (ուշադրություն դարձրեք, որ այստեղ վերլուծվող գաղափարները համառոտակիորեն ներկայացվել են 4-րդ գլխում):

ՀԱՏՈՒԿ ՇԱՀԵՐԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆ

Հասարակական ընտրության վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ կարող են հիմնահարցեր առաջանալ, երբ էական օգուտներ են ստանում ընտրողների փոքրաթիվ խմբերը՝ ի հաշիվ մեծաթիվ այլ ընտրողների (ձև 2-ը նկար 30-2-ում): Այս դեպքի չափանիշը հատուկ շահերի սկզբունքներն են: Մի բանի գործոնների միասնությունից ձևավորվում են հատուկ շահերով խմբեր, ովքեր ներկայացուցչական դեմոկրատիայի պայմաններում իրենց ունեցած ազդեցությամբ բավական հեռու են իրենց ներկայացուցչական թվաքանակից: Հեշտ է տեսնել, թե քաղաքական գործիչներն ինչպես կարող են բարելավել իրենց ընտրության հեռանկարները՝ սպասարկելով հատուկ շահերով տեսակետները: Քանի որ իրենց անձնական գումարը մեծ է, շահերի ընդհանրության խմբերը (և նրանց շահերը ներկայացնողները) խիստ շահագրգռված են տեղեկացնելու իրենց և իրենց դաշնակիցներին, ինչպես նաև թույլատրելու օրենսդիրներին՝ տեղեկանալու իրենց համար հատուկ կարևորության հարցերի վերաբերյալ: Նրանցից շատերը կքվեարկեն թեկնածուի օգտին կամ դեմ, ստույգ հիմնվելով այն բանի վրա, արդյո՞ք նրանք պաշտպանում են իրենց հատուկ շահերը: Ավելացնենք նաև այն, որ նման շահերով խմբերն, ընդհանուր առմամբ, ընտրարշավի ռեսուրսների գրավիչ աղբյուր են հանդիսանում, ներառյալ նաև ֆինանսական օժանդակությունները: Դրան հակառակ, մնացած ընտրողների գերակշիռ մասը քիչ կմտախոզվի հատուկ շահերի հարցով: Ոչ հատուկ շահերով ընտրողի համար հարցի վերլուծության դեպքում անհրաժեշտ ժամանակի և էներգիայի այլընտրանքային ծախսերը, ընդհանուր առմամբ, կգերազանցեն հնարավոր որևէ անձնական օգուտը, ինչը կարող է ստացվել նախընտրելի որևէ առանձնահատուկ շահերով հարցի վճռից: Ծիշտ է, շատ են նման հարցերը, սակայն յուրաքանչյուրը պետք է քննարկվի առանձին, այնպես որ, ոչ հատուկ շահերով ընտրողները պարզապես կանտեսեն նման հարցերը:

Եթե դուք քվեներ որոնող քաղաքական գործիչ եք, ի՞նչ պետք է անեք: Հասկանալի է, որ պաշտպանելով հիմնականում անտեղյակ և անշահախնդիր մեծամասնությանը, քիչ օգուտներ կտրելի է ստանալ: Դրան հակառակ, լավ ճանաչված և կազմակերպված խմբերի շահերի պաշտպանությունը կարող է տալ ձայնային աջակիցներ, ընտրարշավի համար աշխատողներ և կարևոր ֆինանսական օժանդակություն ընտրարշավին: Կանխատեսելիորեն, կարծես թե մի անտեսանելի ձևով քաղաքական գործիչներին կարող է առաջնորդել պաշտպանելու այն օրենսդրությունը, որը հատուկ շահերով խմբերին ապահովում է կենսորոնացված օգուտներ ի հաշիվ անկազմակերպ խմբերի ծախսերի (ինչպիսիք են հարկատուները և սպառողները), եթե նույնիսկ նման քաղաքականությունները վատնում են ռեսուրսները:

(Ընտրողների «ռաջիտնալ անտեղյակությունը» մեծացնում է հատուկ շահերով խմբերի հզորությունը: Քանի որ անհատ ընտրողների վրա դրված ծախսերը յուրաքանչյուր առանձնահատուկ հարցի համար վտրի են, և քանի որ անհատն ի վիճակի չէ խուսափել ծախսից, նույնիսկ տեղյակ լինելով, ընտրողների հատուկ շահերով օրենսդրության ծախսի կրելը հանգեցնում է հարցի վերաբերյալ անտեղյակ լինելուն: Մասնավորապես սա ճիշտ է, երբ քննարկվող հարցի բարդությունն ընտրողների համար դժվար հասկանալի է դարձնում, քե վեր-

ջինս ինչպես կարող է ազդել իրենց անձնական բարեկեցության վրա: Այսպիսով, քաղաքական գործիչները հաճախ հատուկ շահերով օրենսդրությունը քարդացնում են, որպեսզի տիպիկ ընտրողի վրա ընկնող ծախսերը քողարկեն:

Հատուկ շահերի օրենսդրության ձևավորմանն աջակցող քաղաքական գործիչներին պատժելու ընտրողի կարողությունը հետագայում խոչընդոտվում է այն փաստով, որ քննարկվող շատ հարցեր են միասին հավաքվում, երբ ընտրողն ընտրություն է կատարում թեկնածուների միջև: Եթե նույնիսկ ընտրողը ճանաչում և չի համակրում քաղաքական գործչի դիրքորոշումը մեկ կամ մի քանի հարցերում, ապագայում հարյուրավոր հարցերի համախմբումը մեկ թեկնածուի ընտրության համար, խստորեն սահմանափակում է ընտրողի հնարավորությունները՝ կանգնելու քվեատուփի առաջ և քվեարկելու որևէ մասնավոր հարցին կողմ կամ դեմ:

Բյուրոկրատական շահերը կարող են հատուկ շահերով ծրագրերի պաշտպանության լրացուցիչ գործոն լինել: Բյուրոկրատական շահերը հաճախ կազմակերպված խմբերի շահերի լրացումն են: Բյուրոկրատները, ովքեր դեկավարում են գործակալություններ, հաճախ ցանկանում են առաջ մղել իրենց դեպարտամենտի նպատակները, անկախ այն բանից՝ նպատակն ավելի շատ հողերի պաշտպանությունն է, լրացուցիչ ճանապարհների կառուցումը, թե՞ ոռոգումը սուբսիդավորող լրացուցիչ նախագծերի ապահովումը: Նման խնդիրներն ավարտելու համար պահանջվում են մեծ բյուջեներ, որոնք այնքան էլ ոչ պատահականորեն կարող են նպաստել բյուրոկրատների գործունեության և հնարավորությունների ընդարձակմանը, միսթամանակ, բավարարելով նրանց մասնագիտական հավակնությունները: Բյուրոկրատներն այդ պատճառով սովորաբար ցանկանում են փորձել ընդարձակել իրենց ծրագրերը, բաշխել օգուտները հատուկ շահերով խմբերին, ովքեր իրենց հերթին համագործակցում են քաղաքական գործիչների հետ՝ ընդարձակելով բյուրոկրատների ծրագրերը և բյուջեները:

Հատուկ շահերով խմբերի քաղաքական կապերի ամրապնդման մեկ այլ գործոն են հանդիսանում **փոխադարձ ծառայությունները**՝ քվեների վաճառքը ներկայացուցիչների միջև՝ ցանկալի օրենսդրությունն անցկացնելու նպատակով: Ա ներկայացուցիչը խոստանում է քվեարկել մեկ այլ ներկայացուցչի ցանկալի միջոցառման օգտին, իր ցանկալի միջոցառմանը վերջինիս պաշտպանության դիմաց: Փոխադարձ ծառայություններով օրենսդիր մարմիններն անց են կացնում առաջարկների փաթեթներ, որոնցից յուրաքանչյուրը կարող էր մերժվել առանձին քվեարկության դրվելու դեպքում:

Տեղական գերակայությունների օրենսդրությունը ևս փոխադարձ ծառայությունների տարատեսակ է: Այն միմյանց է շաղկապում նախագծերի փաթեթներ, որտեղ առավելությունը տրվում է տարածքային շահերին (օրինակ՝ ջրային նախագծերին, հողային աշխատանքներին կամ ռազմական նպատակներով կատարվող ծախսերին)՝ ի հաշիվ ընդհանուր հարկատուների: Ինչպես փոխադարձ ծառայությունների օրինակում, տեղական գերակայությամբ նախագծերը հաճախ կարող են հաստատվել, եթե նույնիսկ հողվածներն անարդյունավետ են և առանձին քվեարկվելու դեպքում կարող էին մերժվել օրենսդիր ժողովի կողմից:

Նկար 30-3-ում ներկայացված են փոխադարձ ծառայությունների և տեղական գերակայությունների օրենսդրությունների հիմքում ընկած ուժերի թվային գնահատականները: Այս օրինակում մենք քննարկում ենք 5 անդամներից կազմված օրենսդիր ժողովի գործունեությունը, որտեղ քվեարկության են դրված երեք նախագծեր. փոստային գրասենյակի շինարարություն A շրջանում, հողային աշխատանքներ B շրջանում, ռազմական նպատակներով կատարվող ծախսեր C շրջանում: Ներկայացված բոլոր նախագծերն անարդյունավետ են.

Փոխադարձ ծառայություններ (Longrolling)
քաղաքական գործիչների միջև քննարկվող մի հարցի քաղաքական պաշտպանության փոխարկումը մեկ այլ քաղաքական պաշտպանության ենթակա հարցի հետ:

Տեղական գերակայությունների օրենսդրություն (Pork-barrel legislation)
Ծախսային նախագծերի փաթեթ, որն օգուտներ է տալիս տեղական ոլորտին՝ ի հաշիվ ֆեդերալ ծախսերի: Նախագծերը սովորաբար պահանջում են ծախսեր, որոնք գերազանցում են օգուտները, սակայն ցանկալի են այդ շրջանների բնակիչների համար ստանալու օգուտներ. առանց ծախսերի մեծ մասը վճարելու:

նախագծերի գուտ ծախսերը գերազանցում են գուտ օգուտները (12/10 հարաբերակցությամբ): Եթե նախագծերը քվեարկվեին առանձին, և ներկայացուցիչներն արտահայտեին իրենց ընտրողների տեսակետները, ապա յուրաքանչյուր նախագիծ կձախողվեր չորսը մեկի դեմ ձայների հարաբերակցությամբ: Սակայն, երբ նախագծերը ներկայացված են միասնական փաթեթով՝ փոխադարձ ծառայությունների կամ տեղական գերակայությունների սկզբունքներով, A, B և C ներկայացուցիչները կքվեարկեն կողմ: Օրենսդրական փաթեթը կարող է հաստատվել ձայների 3/2 հարաբերակցությամբ, չնայած անարդյունավետությանը (միջին հաշվով, փաթեթով ներկայացված ծրագրերը նվազեցնում են ընտրողների հարստությունը \$6-ով)*:

Կալիֆորնիայում, Նևադայում և Արիզոնայում էլեկտրաէներգիայի սպառողներին սուբսիդիաներ ապահովող օրենսդրությունը հանդիսանում է փոխադարձ ծառայությունների և տեղական գերակայությունների օրենսդրության օրինակ: 1937թ. հաստատված օրենսդրությամբ, Հուլիերի ամբարտակի միջոցով արտադրված էլեկտրաէներգիան վաճառվել է շրջապատի երեք նահանգների բնակիչներին՝ իրենց շուկայական արժեքի 10-20%-ի չափով: Սուբսիդավորվող սակագներ ապահովող օրենքի կիրառության ժամկետն ավարտվում է 1987թ.: Սակայն մինչ այդ կոնգրեսը երկարածոցե սուբսիդավորումը ևս 30 տարով: Արևմտյան շատ նահանգների բնակիչներ հանդիսանում են ֆեդերալ մակարդակով սուբսիդավորվող սակագներով էլեկտրաէներգիայի սպառողներ: Միսսուրիից արևմուտք ընկած նահանգներից ընտրված բոլոր սենատորները քվեարկեցին Հուլիերի ամբարտակի միջոցով արտադրվող էլեկտրաէներգիայի

Նկար 30-3

ԶՎԵՆԵՐԻ ՎԱՃԱՌՔԸ ԵՎ ԱՆԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏ ՕՐԵՆՍԴՐՈՒԹՅԱՆ ԸՆԴՈՒՆՈՒՄԸ

Յուրաքանչյուր քվեարկողի գուտ օգուտը կամ ծախսը				
Քվեարկողների շրջանները ^a	Վոտաի շնորհի շինարարություն	B-ում	Իսպառական բազայի շինարարություն	Ընդամենը
	A-ում	շինարար	C-ում	
A	+ \$10	- \$ 3	- \$ 3	+ \$4
B	- \$ 3	+ \$10	- \$ 3	+ \$4
C	- \$ 3	- \$ 3	+ \$10	+ \$4
D	- \$ 3	- \$ 3	- \$ 3	- \$9
E	- \$ 3	- \$ 3	- \$ 3	- \$9
Ընդամենը	- \$ 2	- \$ 2	- \$ 2	- \$6

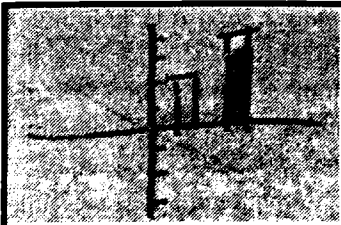
^aՄենք ենթադրում ենք, որ բոլոր շրջանները նույն չափերն ունեն

^b Փոխադարձ ծառայությունները և տեղական գերակայությունների օրենսդրությունը կարող են հանգեցնել արդյունավետ չափանիշների ընդունմանը: Ինչևէ, եթե նախագիծն արդյունավետ է, ապա միշտ պետք է լինի համապատասխան իրենառավորում, ինչը կարող է հանգեցնել վերջինիս ընդունմանը, նույնիսկ երբ դավադրությունը բազմակայում է: Այսպիսով՝ փոխադարձ ծառայությունները և դավադիր քաղաքականությունները միաժամ են ընդունելու անարդյունավետ նախագծեր:

սակագների սուբսիդավորման շարունակման օգտին: Իրենց հերթին, նրանք կարող էին սպասել, որ Կալիֆորնիայի, Նևադայի և Արիզոնայի ներկայացուցիչները և սենատորները ևս կպաշտպանեն սակագների սուբսիդավորման օրենսդրությունը՝ իրենց նահանգների բնակիչների շահերից ելնելով: Դրան հակառակ, մնացած նահանգների բնակիչները պետք է վճարեն ավելի բարձր հարկեր, որպեսզի արևմտյան նահանգների շատ բնակիչներ օգտվեն էժան էլեկտրաէներգիայից:

Ինչո՞ւ ներկայացուցիչները չեն դիմակայում այն միջոցառումներին, որոնք հարկադրում են իրենց ընտրողներին՝ վճարելու այն նախագծերի համար, ինչից օգտվելու են ուրիշները: Որոշ շահագրգռվածություն կա այդպես վարվելու: Սակայն մեկ ընտրված ներկայացուցչի ընտրողները կքաղեն արդյունավետության բարելավումից առաջացած հարկերի նվազման արդյունքում ստացված օգուտի միայն մի չնչին մասը, եթե այն տարածվի ամբողջ երկրի բոլոր հարկատուների վրա: Գիշտ այնպես, ինչպես հավանական չէ, որ կորպորացիայի նախագահը ձեռնարկության ռեսուրսները ներդնի այնպիսի նախագծերում, որոնք ուղղակիորեն օգուտներ չեն տալիս բաժնետերերին, նույն կերպ չպետք է սպասել, որ ընտրված ներկայացուցիչը հեշտությամբ քաղաքական ռեսուրսները կարող է շնորհել այնպիսի նախագծերի, ինչպիսիք են տեղական գերակայությունների ձախողված ծրագրերը, երբ միևնույն է, արդյունավետության մեծացումից ստացված օգուտներն ուղղակիորեն չեն հասնելու այդ ներկայացուցչի ընտրողներին: Հակառակը, յուրաքանչյուր ներկայացուցիչ մեծ շահագրգռվածություն ունի աշխատելու այն ծրագրերի վրա, որոնց օգուտները կենտրոնացվում են իր ընտրողների շրջանում, մասնավոր՝ կազմակերպված շահերով խմբերի, որոնք կարող են օգնել ներկայացուցչին ընտրվելու: Նման շարժառիթներն ունեն գոյատևման (վերընտրման) բնույթ:

Երկրումը պարզ է. հասարակական ընտրության վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ մեծամասնական ընտրությամբ ներկայացուցչական դեմոկրատիան լավ չի աշխատում, երբ կենտրոնացված շահերն օգուտ են ստանում՝ ի հաշիվ մեծամասնության շահերի ոտնահարման: Քաղաքական գործընթացում հատուկ շահերի այս թերությունն օգնում է բացատրելու այնպիսի ծրագրերի առկայությունը, որոնք նվազեցնում են տնտեսական կարկանդակի չափերը: Օրինակ, ԱՄՆ-ում և Արևմտյան Եվրոպայում գյուղատնտեսության օժանդակման ծրագրերը նպաստում են արտադրության անարդյունավետ մեթոդների կիրառությանը (օրինակ՝ մեծ քանակությամբ պարարտանյութերի օգտագործումը), բարձր ծախսերով արտադրությունների խրախուսմանն, ինչը հանգեցնում է բարձր գների առկայության: Բնակչության մոտավորապես 1%-ը, հիմնականում՝ խոշոր ֆերմերներ, շահում են՝ ի հաշիվ սպառողների և հարկատուների, որոնցից յուրաքանչյուրը վճարում է սննդամթերքի ձեռքբերման ավելի բարձր գներ և հարկեր, ինչը հակառակ պարագայում չէր անի: Իրենց կենսական անձնական շահերի տեսանկյունից ֆերմերներն ավելի շատ են մտահոգված գյուղատնտեսական գների պաշտպանության ծրագրերով, քան մյուսները, որոնց մեծ մասն անիրազեկ է և մեծապես անտարբեր քննարկվող հարցի նկատմամբ: Դա է պատճառը, որ քաղաքական գործիչները նախապատվություն են տալիս գյուղատնտեսական ծրագրերին, չնայած դրանց կիրառման արդյունքում վատնվում են ռեսուրսներ, իսկ ընդհանուր կենսամակարդակը նվազում է (գյուղատնտեսական գների պաշտպանության ծրագրի օրինակը տրված է «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածում): Վերլուծությունները սիմետրիկ են: Երբ պետության գործունեության արդյունքում ստացված օգուտները տարածված են, իսկ ծախսերը՝ խիստ կենտրոնացված (նկար 30-2, ձև 4), ապա կենտրոնացված շահերը կընդդիմանան մնան առաջարկություններին: Միջոցն օգուտներ ստացողների զգալի մասը կմնա անտեղյակ



ՏՆՏԵՍԱԳԵՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՀԱՏՈՒԿ ՇԱՀԵՐԻ ՈՒԺԸ. ԲՐԻՆՉ ԱՃԵՑՆՈՂ ՖԵՐՄԵՐՆԵՐԻ ՕՐԻՆԱԿԸ

Միացյալ Նահանգներում, մոտավորապես 33000 բրինձ արտադրող ֆերմերներ կան: Ըստ էության, պետությունը նրանց տվել է բրնձի շուկայական գնից բարձր վաճառելու երաշխիքների՝ ավելի քիչ քանակի բրինձ աճեցնելու դիմաց: Ծրագիրը նվազեցնում է արտադրանքը, բարձրացնում է բրնձի գները և պարտադրում բարձր հարկեր: Արդյունքում, տուժում է ամբողջ ազգը:

Այնուամենայնիվ, կոնգրեսը շարունակում է պաշտպանել ծրագիրը: Բրինձ աճեցնող ֆերմերներն ստանում են ավելի քան \$800 մլն համախառն եկամուտ, միջին հաշվով բրնձի յուրաքանչյուր ֆերմա՝ \$25000-ի չափով: Այս սուբսիդիաների ավելի քան 60%-ը տրվում է 50000 կամ ավելի վճարներ ստացող ֆերմերներին: Իրենց անձնական հարստության տվյալ քանակային ազդեցության պայմաններում, տրամաբանական է, որ

բրինձ արտադրող ֆերմերները միմյանց տեղյակ կպահեն և օգտագործելով իրենց քվեները, օժանդակությունները և քաղաքական ազդեցությունը, կօգնեն այն քաղաքական գործիչներին, ովքեր պաշտպանում են նրանց շահերը: Դրան հակառակ, միջին ընտրողի համար անհիմաստ է հետազոտել կամ որևէ նշանակալի կշիռ տալ վիճելի այս հարցին, երբ որոշում է, թե ում համար քվեարկել: Փաստորեն, ամերիկացիների մեծ մասն անտեղյակ է, որ յուրաքանչյուր տարի մոտավորապես \$4-ով ավելի է վճարում՝ աջակցելու համար բրինձ աճեցնողներին, որոնցից շատերն ունենր ֆերմերներ են: Արդյունքում, քաղաքական գործիչները կարող են ավելի շատ շահել՝ պաշտպանելով բրինձ աճեցնող ֆերմերներին, չնայած սուբսիդիաների ծրագիրը վատնում է ռեսուրսները և նվազեցնում ազգային հարստությունը:

և անտարբեր: Մեկ անգամ ես, քաղաքական գործիչներն ունեն կենտրոնացված շահեր արտահայտող սոսակետների բավարարման բարձր շահագրգռվածություն: Նման տիպի նախագծերը մերժվելու միտում կունենան, եթե նույնիսկ արդյունավետ են, այսինքն իրենց ծախսերից ավելի մեծ օգուտներ են տալիս:

ԱՆՀԵՌԱՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆ

Ընտրողների համար դժվար է որոշել քննարկվող բարդ հարցերի հետևանքները ժամանակի ընթացքում: Այդ պատճառով քաղաքական պարտավորությունների կատարումը գնահատելիս նրանք հիմնականում հիմնվում են ընթացիկ տնտեսական իրավիճակի վրա: 'Եժրախտաբար, ընտրությունների շրջանում ավելի հաջող թվագող քաղաքականությունները կարող են բացասական կողմնակի ազդեցություններ ունենալ ընտրություններից հետո: Մյուս կողմից, քաղաքականությունները, որոնք ծախսեր են պահանջում ընտրություններից առաջ, սակայն կարող են ապահովել նշանակալի երկարաժամկետ օգուտներ և կարող են ի հայտ գալ միայն ընտրություններից հետո, նվազեցնում են պատգամավորների վերընտրվելու հեռանկարները: Արդյունքում, քաղաքական գործընթացն ավելի շուտ հակված է, ընդունել անհեռախառն քաղաքականություններ, ընդդեմ երկարաժամկետ քաղաքականությունների ընտրությանը, որոնք պահանջում են նկատելի ծախսեր մինչև հաջորդ ընտրությունը: Ինչպես արդեն նշել ենք 4-րդ գլխում, նման հակուժը կոչվում է անհեռախառնության ազդեցություն: Գննարկենք կառավարության ղեկավարման հարաբերական անհեռախառնության մի օրինակ. Տնտեսագետ Բրայան Կրոմվելը (ԱՄՆ-ի քաղաքային ավստրոալաների) համար կատարված ուսումնասիրության մեջ հետազոտել է, տարանցիկ ավստրոալաների խեղամքի իրականացումը սեփականա-

տերերի կողմից: Նա հայտնաբերել է, որ մասնավոր ընկերություններն ավելի շատ են ծախսում խնամքի վրա քան, պետությունը: Արդյունքում, մասնավոր սեփականություն հանդիսացող տարանցիկ ավտոբուսներն ունեն ծառայության ավելի մեծ ժամկետներ և հետագայում ավելի լավ են պահպանում իրենց արժեքը, քան հասարակական ավտոբուսները⁹: 1987-1988թթ. քաղաքային ավտոբուսների համակարգից վաճառված 645 ավտոբուսներից, այն ավտոբուսները, որոնք հանդիսանում էին մասնավոր սեփականություն և գտնվում էին մասնավոր խնամքի տակ, ինչպես ցույց է տրված նկար 30-4-ում, զգալիորեն ավելի մեծ արժեք ունեին: Վերավաճառքի գների նման տարբերությունը հաստատում է այն տեսակետը, որ մասնավոր սեփականատերերը, ովքեր անձամբ վճարել են ընթացիկ ծախսերը և անձամբ ստացել ապագա օգուտները, հակված են այդ օգուտների ձևավորման և պահպանման համար ավելի շատ ծախսելու, քան հասարակական ծառայողները, ովքեր իրենց վրա են կրում ընթացիկ ծախսերի վերաբերյալ պահանջները, սակայն հետագայում կարող են այդտեղ չլինել, չարժանանալով ապագա օգուտների համար որևէ երախտիքի: Անհեռատես որոշումների նման թերությունը, որը հատուկ է որոշումների կոլեկտիվ կայացման գործընթացին, ընտրողների ռացիոնալ անիրագրելիության մեկ այլ դրսևորում է: Քիչ հավանական է, որ հասարակական ավտոբուսների համակարգից օգտվող ընտրողները տեղյակ լինեն այն բանից, որ քաղաքային ղեկավարման ավտոբուսային համակարգում պահպանման նպատակով ավելի քիչ ներդրումներ են կատարվում, քան մասնավոր հատվածում, և այդ հանգամանքը կարող է ժամանակի ընթացքում ավելի թանկ նստել համակարգի վրա: Անհեռատեսության ազդեցությունը հետևանք է նաև պետական ձեռնարկություններում սեփականության իրավունքների վաճառքի շուկայի պակասի: Համեմատության համար քննարկենք այնպիսի կորպորացիայի ծրագրերի և ռազմավարության ընտրության հիմնահարցերը, ինչպիսին է Ջեներալ Մոթորսը: Վերջինիս բաժնետերերն ընտրում են տնօրենների խորհուրդ, որը հաստատում է քաղաքականությունը և ընտրում պրոֆեսիոնալ ղեկավարություն: Կորպորացիան պետության նման ներկայացնում է ծրագրային բարդ այլընտրանքներ, ինչը բաժնետիրոջ կողմից հասկանալու և գնահատելու համար բավականին բարդ է: Այնուամենայնիվ, երբ գնահատվում են կորպորացիայի գործարար ծրագրերը և ռազմավարությունը, բաժնետերն ունի շահագրգռվածություն, որը շատ է տարբերվում ընտրողի շահագրգռվածությունից: Ինչո՞ւ: Որևէ բաժնետեր, ով անհանգստանում է, մինչ մյուսները կնախաձեռնեն, կարող է վաճառել իր բաժնետոմսերը, նախքան բաժնետոմսերի գների անկումը: Նմանապես, բաժնետերը (կամ այլ հետազոտող), ով գլխի է ընկել, որ ֆիրմայի կողմից ընտրվել է լավագույն ծրագիրը, մինչ մյուսները կնախաձեռնեն, կարող է շահել անհատապես՝ գնելով ֆիրմայի լրացուցիչ բաժնետոմսեր: Բաժնետերերի այս ընտրությունը պետք է գրանցվի և անմիջապես իրականանա: Բաժնետերերի՝ բաժնետոմսեր գնելու կամ վաճառելու որոշումները հանգեցնում են բաժնետոմսերի գների աճին կամ անկմանը, որն ազդանշան է հանդիսանում՝ կանխատեսված ծրագիրն անհանգստացնող է, թե՞ շահեկան: Բաժնետոմսերի ամենից ուշադիր գնորդների և վաճառողների համար բաժնետոմսերի գներն անմիջապես կարճազանքեն նոր ռազմավարության կամ ներդրողների հսկողությանն արժանացած նոր ծրագրերի ընտրությանը, ինչը նշանակում է նախապատվությունը տալ ղեկավարման ընտրությանը, մինչև փաստացի ծախսերի և օգուտների հաշվառումը: Նման առաջադեմ շուկայական

⁹ Brian Cromwell, "Capital Subsidies and the Infrastructure Crisis: Evidence from the Local Mass-Transit Industry", Federal Reserve Bank of Cleveland, Economic Review 25, no. 2 (1989).

Նկար 30-4

ԱՎՏՈՍԵՔԵՆԱՅԻ ՎԵՐԱՎԱՃԱՍՔԻ ՄԻՋԻՆ ԳԻՆԸ

Արտադրության տարիները	Պետական ավտոմեքենա	Մասնավոր ավտոմեքենա
1961-1970	\$ 571	\$ 5,045
1971-1975	\$1,648	\$ 7,500
1976-1980	\$8,863	\$18,000

ազդանշաններ չկան կառավարության որոշումների կոլեկտիվ կայացման գործընթացում: Պատճառն ընտրված պաշտոնյաների պլանային ժամանակաշրջանի սահմանափակությունն է: Իբրև անհեռատեսության ազդեցության արդյունք, քաղաքական գործիչները մեծ շահագրգռվածություն ունեն պաշտպանելու մինչև հաջորդ ընտրությունները հեշտությամբ արտահայտվող օգուտներ ապահովող ծրագրերը, եթե նույնիսկ այս ծրագրերի իրական ծախսերը գերազանցում են օգուտներին: Միաժամանակ, նրանք շահագրգռված են դիմագրավելու և կասեցնելու արդյունավետ գործողությունները, որոնց ծախսերը մինչև ընտրություններն ակնհայտ են: Քաղաքական գործընթացի նման անհեռատեսությունը հանգեցնում է տնտեսական անարդյունավետության, նույնիսկ այն դեպքում, երբ քաղաքական որոշումներն ընդունվում են դեմոկրատական ճանապարհով: Հեշտ է պատկերացնել առանձին դեպքեր, երբ կարճաժամկետ ազդեցությունները մեծացնում են դրական քաղաքականությունների քաղաքական գրավչությունը, որոնք երկարաժամկետ առումով ունեն վնասաբեր ազդեցություն: Օրինակ բյուջետային դեֆիցիտները հնարավորություն են տալիս քաղաքական գործիչներին ապագա հարկերի հաշվին ֆինանսավորել ընթացիկ նախագծերը: Նման ռազմավարությունն ունի քաղաքական գրավչություն և կարող է հանգեցնել բարձր տոկոսադրույքների և կապիտալի գոյացման նվազմանը: Մեկ այլ օրինակ է հանդիսանում բնակարանների վարձավճարների կարգավորումը, ինչը նվազեցնում է վարձակալվող բնակարանների ընթացիկ գները: Այդ դեպքում կարճաժամկետ արդյունքները շատ ավելի դրական են, քան երկարաժամկետ հետևանքները (բնակարանների) դեֆիցիտը, սև շուկաների ձևավորումը և բնակարանների որակի վատացումը):

ՌԵՆՏԱՅԻ ՀԵՏԱՊՆԴՈՒՄ

Անհատների համար հարստության ձեռքբերման երկու ճանապարհ կա՝ արտադրությունը և կողոպուտը: Երբ նրանք արտադրում են ապրանքներ և ծառայություններ ու վախճանակում եկամտի դիմաց, ոչ միայն հարստացնում են իրենք իրենց, այլև բարձրացնում հասարակության բարեկեցությունը: Արդյ դեպքերում օրենքները հնարավորություն են տալիս մարդկանց կողոպուտի միջոցով ստանալու ուրիշների կողմից արտադրածը, մերով, որը հարստացնում է մեկին ի հաշիվ մյուսի հաճախ ծանր քաղաքական ջանքերից հետո, որը պահանջում է լրացուցիչ ռեսուրսներ, նվազեցնելով հասարակության բարեկեցությունը: Ռենտայի հետապնդումը բնութագրում է անհատների և խմբերի գործողությունները, ովքեր ձգտում են օգտագործել քաղաքական գործընթացն ուրիշների ունեցվածքը կողոպուտելու նպատակով:

Ռենտա ստանալու նպատակով գործունեության մեջ ներգրավվելու շահագրգռվածությունն ուղիղ համեմատական է այն բանին, թե ինչ հեշտությամբ քաղաքական գործընթացը կարելի է օգտագործել անձնական (կամ շահերով խմբերի) օգուտների համար՝ մյուսների հաշվին: Երբ հողի մասին արդյունավետ օրենքը բարդացնում է մյուսների սեփականության հափշտակման հնարավորությունները կամ մյուսների հարկադրումը՝ վճարելու քո և քո խմբի կողմից պաշտպանված նախագծերի համար, այս դեպքում ռենտայի հետապնդումը գրավիչ չէ: Նման պայմաններում դրա օգուտներն անհամեմատ ցածր են, և միայն սակավաթիվ ռեսուրսներ են կիրառվում ռենտայի հետապնդման գործունեության մեջ: Դրան հակառակ, երբ պետությունը թերանում է օգտվողներից զանձվող վճարների հավաքագրման կամ նպաստառուների միջև ծախսերի բաշխման նախագծերի ֆինանսավորման ժամանակ, կամ երբ խորանում է հարկատրանսֆերտային գործունեության մեջ, ռենտայի հետապնդման արդյունքներն ընդլայնվում են: Ռենտայի հետապնդումը կարող է աճել նաև, երբ պետությունները՝ ներառյալ դեմոկրատական, ավելի մեծ չափով են մասնակցում առևտրի սահմանափակմանը՝ հաստատելով զբաղվածության նպաստներ, ապահովելով սուբսիդիաներ, հաստատագրելով զներ, ինչպես նաև տարբերակված հարկեր գանձելով, հարկեր, որոնք կապված չեն հասարակական ծառայության ապահովման հետ:

Երբ պետությունը իբրև սեփականության իրավունքների պաշտպանության և պայմանագրերի հարկադրման չեզոք ուժ հանդես գալու փոխարեն, փորձ է անում հաճոյանալ որոշ մարդկանց (խմբերի)՝ ի հաշիվ մյուսների, այդ դեպքում անարդյունավետ գործունեությունները կընդլայնվեն, մինչդեռ դրական արդյունավետ գործունեությունները ետ կմղվեն: Մարդիկ ավելի շատ ժամանակ կծախսեն պաշտպանելու քաղաքագետների լոբիզմը, և ավելի քիչ ժամանակ՝ աւարանքների և ծառայությունների արտադրության վրա: Քանի որ ավելի քիչ ռեսուրսներ կօգտագործվեն հարստության ստեղծման (և ավելի շատ՝ ռենտայի հետապնդման) գործունեություններում, տնտեսական առաջընթացը կարող է դանդաղել:

ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԱՆԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ

Կարո՞ղ են, արդյոք, պետության ապրանքներն ու ծառայություններն արտադրվել արդյունավետ: Մասնագիտական հպարտությունը և հանձնարարված աշխատանքը լավ կստարելու ցանկությունը, հավանական է, որ առկա են պետական, ինչպես նաև մասնավոր հատվածում: Այնուամենայնիվ, արդյունավետ գործելու շահագրգռվածությունն այս երկու հատվածներում տարբեր է: Մասնավոր հատվածում մեծ շահագրգռվածություն կա արդյունավետ արտադրելու, քանի որ ցածր ծախսերը պայմանավորում են բարձր շահույթներ: Կատարողականի նման ինդեքսը (շահույթի մակարդակը) առկա չէ պետական հատվածում: Պետական հատվածում, ընդհանուր առմամբ, բացակայում է ուղղակի մրցակցությունն այլ ֆիրմաների կողմից, ովքեր փորձում են խել գործակալության հաճախորդներին:

Մնանկւսցումը շուկայական հատվածից դուրս է մղում անարդյունավետությունը, մինչդեռ պետական հատվածում չկա անարդյունավետության դուրս մղման համանման մեխանիզմ: Ցածր կատարողականը և նպատակների ձախողումը պետական հատվածում հաճախ օգտագործվում են իբրև փաստարկ՝ ավելացնելու ֆինանսավորումը: Բացի այդ, պետական հատվածի ղեկավարները հազվադեպ են ծախսերի նվազեցման միջոցառումներից շահողի դերում

հայտնվում: Հաճախ հակառակն է ճիշտ: Եթե գործակալությունը թերացել է բաշխված տարեկան գումարների ծախսման մեջ, ապա հաջորդ տարվա մեծ բյուջեի անհրաժեշտությունը նվազում է: Գործակալություններին բնորոշ է ծախսերի աշխուժացում բյուջետային ժամանակաշրջանի վերջում, եթե նրանք հայտնաբերում են, որ չեն հասցրել ծախսել տվյալ տարվա ողջ հատկացումները:

Կարևոր է նշել, որ ներքին անարդյունավետության փաստարկը հիմնված չէ այն ենթադրության վրա, որ բյուրոկրատական կառավարության ծառայողներն անհրաժեշտաբար ծույլ են և անկարող: Ավելի շուտ, շեշտադրումը տեղեկատվության և շահագրգռվածության վրա է, որի պայմաններում դեկավարներն ու մնացած աշխատողները ծանր աշխատանք են կատարում: Ո՛չ անհատները, և ոչ էլ անհատների փոքր խմբերը բավարար շահագրգռվածություն չունեն ապահովելու տնտեսական արդյունավետություն: Նրանց գործունեությունը հնարավոր չէ հեշտությամբ գնահատել, և առանց մասնավոր սեփականության նրանց անձնական ունեցվածքը կարող է էականորեն փոխվել՝ արդյունավետության մակարդակի փոփոխության հետևանքով: Քանի որ պետական ծառայողները, բյուրոկրատ ղեկավարները ծախսում են ուրիշ մարդկանց փողերը, նրանք ավելի քիչ են մտահոգված ծախսերի համար, քան կլինեն իրենց սեփական ռեսուրսների նկատմամբ: Վաճառքից ստացված եկամուտների և ծախսերի համեմատման անհրաժեշտությունից գատ, հսկման այլ հնարավորություն չկա, որի միջոցով հնարավոր լինի որոշել տնտեսական անարդյունավետությունը կամ գնահատել այն ճշտությամբ: Ավելի քիչ հնարավորություն կա այն վերացնելու: Այլասերվածությանը հակված բյուրոկրատական մեխանիզմը հարկադրված է ունենալ բացասական ազդեցություն նրա ներքին արդյունավետության վրա:

Գործնական ակներևությունը համատեղելի է այս տեսակետի հետ: Տնտեսությունները, որտեղ գերիշխող է պետության վերահսկողությունը, ինչպիսիք են Արևելյան Եվրոպայի երկրները, նախկին Խորհրդային Միությունը և Լատինական Ամերիկան, ունեն տնտեսական ցածր ցուցանիշներ: Արտադրանքի մակարդակը ռեսուրսի միավորի ծախսերի նկատմամբ այս տնտեսություններում բավական ցածր է¹⁰: Նմանապես, երբ մասնավոր ֆիրմաները համեմատվում են միևնույն ապրանքները կամ ծառայությունները մատակարարող պետական գործակալությունների հետ, մասնավոր ֆիրմաներն, ընդհանուր առմամբ, ցույց են տվել վերջիններիս մատակարարման ավելի խնայողական ձևեր:

ՊԵՏԱԿԱՆ ՀԱՏՎԱԾՆ ԸՆԴԴԵՄ ԸՈՒԿԱՅԻ. ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Այս գլխում մենք խոսեցինք այն մասին, որ տնտեսությունը կարող է բացատրել, թե ինչու շուկայական ուժերը և պետական հասվածի գործունեությունը որոշ դեպքերում ծախսվում է, այսինքն ինչու են դրանք որոշ դեպքերում հակասում իդեալական արդյունավետության չափանիշին: Անկ կամ մյուս հասվածի թերությունները կարող են լինել քիչ թե շատ վճռորոշ կախված տնտեսական գործունեության տեսակից: Նորբելյան մրցանակի դափնեկիր Փոլ Սա-

¹⁰ Սոցիալիստական երկրներում շուկայական տնտեսությունների համեմատությամբ, ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետության ավելի լավ հանձնարարված համեմատության համար, տես Mikhail Bernstein, *The Wealth of Nations and the Environment* (London: Institute of Economic Affairs, 1991):

մուելսոնը հաստատել է. «Կառավարության պատշաճ դերի վերաբերյալ կանոններ չկան, որոնք կարող են հաստատվել բանականությամբ»¹¹: Սա չի նշանակում, ինչևէ, որ տնտեսագիտությունը ոչինչ չունի ասելու շուկայի կամ պետական հատվածի գործունեության առանձնահատուկ դասերի դեպքում: Կամ էլ չի նշանակում, որ սոցիալական ուղղվածության գիտնականները ոչինչ չունեն ասելու տնտեսական գործունեությունը ղեկավարող ինստիտուցիոնալ կարգավորումների վերաբերյալ:

Կառավարության միջամտության դեպքերն ակնհայտորեն ավելի շատ են որոշ գործունեությունների պարագայում, քան մյուս: Օրինակ, եթե գործունեությունը ներառում է էական արտաքին ազդակներ, շուկայի կարգավորումները հաճախ հանգեցնում են տնտեսական անարդյունավետության, և պետական հատվածի գործողությունները կարող են հանգեցնել ավելի բարձր արդյունավետության: Նույն ձևով, երբ մրցակցային ուժերը թույլ են, իսկ սպառողները՝ վատ տեղեկացված. կլինի շուկայի ձախողման դեպք և նպաստավոր պայման՝ պետական միջամտության համար (տե՛ս Համառոտ ուրվագիծը):

Նույնական է վերլուծությունը նաև պետական հատվածի համար: Երբ հիմնավոր պատճառ կա կարծելու, թե հատուկ շահերի ազդեցությունը կարող է ուժեղ լինել, ապա շուկայի պայմանների թերությունները շտկելու կառավարության գործողությունների ազդեցությունը կարող է թուլանալ: Նմանապես, միջոցների սակավությունը որոշելու և դա վերացնելու պետական հատվածի անարդյունավետությունը ևս թուլացնում է կառավարության գործողությունների դերը: Ավելի հաճախ համապատասխան ինստիտուտները թերանում են բարիքների ընտրության հարցում: Օրինակ, մենք կարող ենք սպասել մասնավոր հատվածի մոնոպոլիայի, եթե գործունեությունը թողնված է շուկային, կամ հատուկ շահերի ազդեցության արդյունքում կարգավորման այլասերվածության, եթե թեքվենք դեպի պետական հատվածը: Եվ պետական հատվածի ու շուկայի թերությունները հասկանալը կարևոր է, եթե մենք պետք է կատարելագործենք մեր ընթացիկ տնտեսական ինստիտուտները:

ՀԱՍԱՌՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻԾ

Շուկայական բաշխման ինչպիսի՞ թերությունների դեպքում է պետությունը միջամտում և հակառակը

Այս գործոնները թուլացնում են շուկայական բաշխումը

1. Արտաքին ծախսերը և օգուտները
2. Հասարակական բարիքները
3. Մոնոպոլիան
4. Անիրազեկ սպառողները

Այս գործոնները թուլացնում են պետական միջամտությունը

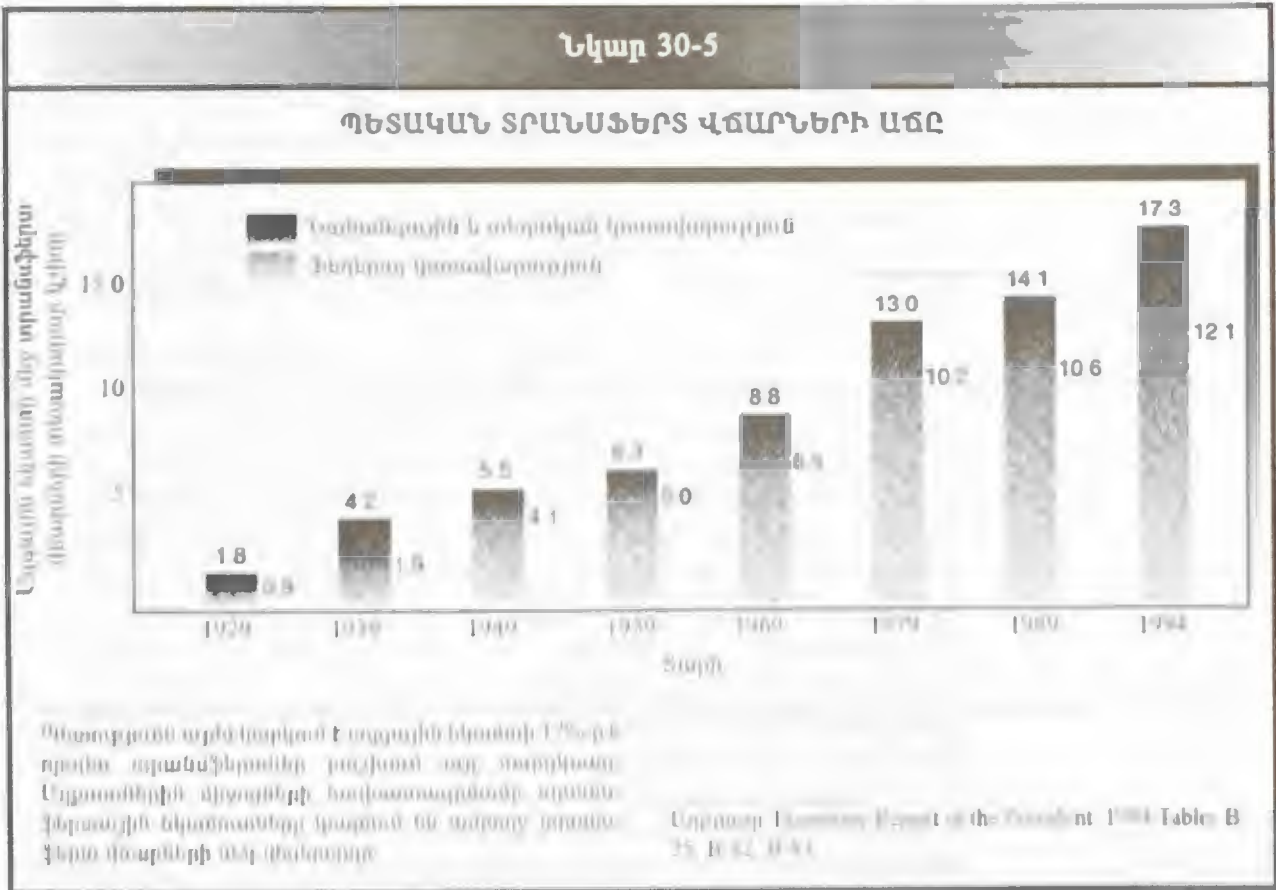
1. Հատուկ շահերով խմբերի ուժը
2. Անհեռատեսության էֆեկտը
3. Ռենտայի հետապնդումը
4. Գործող արդյունավետության նկատմամբ փոքր խթանը

¹¹ Paul A. Samuelson, "The Economic Role of Private Activity", in The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson, vol. 2, ed. J. E. Stiglitz (Cambridge: MIT Press, 1966), p. 1423.

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆԸ, ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՆՑՄԱՆ ՀԱՍԱՐԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Նկար 30-5-ում ցույց է տրված, որ պետական հատվածի միջոցով իրականացվող եկամտային տրանսֆերտները կտրուկ աճել են նախորդ վեց տասնամյակների ընթացքում: 1929թ. եկամտային տրանսֆերտները կազմում էին ազգային եկամտի միայն 1,8%-ը, 1994թ. այս թիվն աճեց 17,3%-ով: Եթե բնամթերային նպաստները, ինչպիսիք են մթերքի կտրոնները, բժշկական ապահովագրությունը և բնակարանով ապահովելը, ներառվեն, ապա տրանսֆերտային եկամուտները կարող են կազմել ազգային եկամտի մոտ 20%-ը:

Ինչպես և մյուս ոլորտներում, շուկայի ձախողման և կառավարության ռենտայի հետապնդման մոդելների հիմքում ընկած են եկամտային տրանսֆերտները: Որոշ դեպքերում եկամտային տրանսֆերտներն արտացոլում են չքավորության դեմ պայքարի հասարակական արտադրանքի բնութագրիչները: Քանի որ աղքատ մարդկանց թվաքանակը մեծապես անկախ է որևէ մեկի անհատական օժանդակությունից, ապա անհատները, ովքեր ունեն ընդհանուր աղքատության նվազեցման ցանկություն, կարող են դառնալ ծրի օգտվողներ: Երբ ավելի շատ մարդիկ են դառնում ծրի օգտվողներ, ապա կպակասեն չքավորության դեմ գործադրվող ջանքերը: Եթե յուրաքանչյուրից հարկային համակարգի միջոցով պահանջվում է օժանդակություն, ապա ծրի օգտվելու հիմնահարցը կարող է հաղթահարվել: Նման պայմաններում աղքատներին ուղղված տրանսֆերտները կարող են համատեղելի լինել տնտեսական արդյունավետության հետ:



Ինչևէ, ԱՄՆ-ում միջոցների հավաստագրմամբ տրվող տրանսֆերտներն ուղղված են աղքատներին և կազմում են բոլոր եկամտային տրանսֆերտների միայն մեկ-վեցերորդը: Ոչ մի եկամտային ստուգում չի կիրառվում մնացած հինգ-վեցերորդի նկատմամբ, և դրանք, ընդհանուր առմամբ, ուղղվում են այն խմբերին, որոնք լավ կազմակերպված են կամ հեշտությամբ ճանաչվում են: Նշված տրանսֆերտների ստացողները հաճախ ունենին միջինից բավականին բարձր եկամուտներ: Սա ցույց է տալիս, որ պետության ռեմտայի հետապնդման մոդելը ևս կարևորագույն դեր է խաղում եկամտային տրանսֆերտների բաշխման մեջ:

Հասարակական ընտրության վերլուծության շրջանակներում եկամտային տրանսֆերտների հարաբերականորեն փոքր մասնաբաժնի հատկացումն աղքատներին զարմանալի չէ: Քիչ պատճառ կա հավատալու, որ աղքատներին ուղղված տրանսֆերտները կարող են գրավիչ լինել քաղաքական գործիչների համար՝ քվեների ապահովման առումով: Ամենից առաջ, ԱՄՆ-ում աղքատներն ավելի քիչ են հակված քվեարկելու, քան միջին և բարձր եկամուտ ստացողները: Նրանք մյուսներից ավելի քիչ են հակված ծանոթանալու քաղաքական խընդիրներին և թեկնածուներին: Նրանք միավորված չեն, չեն հանդիսանում ֆինանսական ռեսուրսների էական աղբյուր, ինչը կարող է հզոր ազդեցություն ունենալ քաղաքական գործընթացի վրա:

Մինչ տրանսֆերտային բաժինն ավարտելը մեկ վերջնական կետ ևս պետք է չեչտադրվի: Շուկայի կարգավորումներն ու տրանսֆերտների համար մրցակցությունը կարող են քայքայել նպաստառուներին հատկացված երկարաժամկետ օգուտները: Այս կետը հետևում է տնտեսագիտության տեսության պարզ կանոններից: Մրցակիցները կարող են ներգրավվել այն գործունեության ոլորտներում, որոնք կարող են ապահովել փոխհատուցման աննախադեպ բարձր մակարդակ, մինչև աննախադեպ բարձր շահույթի սպառվելը: Այս պնդման կիրառությունը քաղաքականության նկատմամբ ցույց է տալիս, որ երբ էլ պետությունը հաստատի չափանիշներ (ինչը պետք է լինի սակավ ռեսուրսների պայմաններում), որոնք պետք է իրականացվեն, տրանսֆերտների կամ այլ քաղաքական օգնությունները որոշելու համար, ստանդարտների ապահովման մրցակցությունը կնվազեցնի շահույթի հնարավորությունները: Հասարակական քաղաքականության անկանխատեսելի փոփոխությունները կարող են տարբեր խմբերի համար առաջացնել ժամանակավոր օգուտներ և կորուստներ: Կարող է պարադոքսալ թվալ, սակայն շատ բարդ է օգուտները բաշխել ստացողների դասի մեջ այնպես, որպեսզի դա անընդհատ բարելավի նրանց կենսամակարդակը:

Քանի դեռ մարդիկ և շուկաները հարմարվում են նոր տրանսֆերտային ծրագրերին, պետության սուբսիդիաներ ստացողների կողմից ստացված ցանկացած աննախադեպ բարձր փոխհատուցումն արդեն կարող է վատնվել: Հիմնականում պետության տրանսֆերտային ծրագրերը պահանջում են, որ ստացողները կամ որևէ բանի սեփականատերերը (օրինակ, հողակտորի՝ ակրերով արտահայտված, այնպիսի մակերեսով, որն իրավունք է տալիս ֆերմաների սուբսիդավորման), կամ անում են որևէ բան, կամ ներկայացնում են որևէ բան, որպեսզի կարողանան որակավորվել իբրև տրանսֆերտների ստացողներ: Երբ մեկը համարվում է պահանջվող բոլոր պայմաններին բավարարող նպաստառու, հասկանալի է, որ ստացողների զուտ օգուտն էապես ավելի պակաս է, քան տրանսֆերտների չափերը: Աղքատների դեպքում, ներքին բարձր սահմանային հարկադրույքները, որոնք ուղեկցվում են տրանսֆերտային եկամուտների ստուգմամբ, խիստ դանդաղեցնում են աղքատների վաստակելու շահագրգռվածությունը: Այսպիսով, աղքատների եկամտի զուտ աճը բավական փոքր է, քան տրանսֆերտային դոլարների մեծությունը: Մեծ տևողության դեպ-

քում տրանսֆերտները միայն փոխարինում են այն եկամտին, որը կարող էր վաստակվել դրանց բացակայության ժամանակ: Ներքին հարկերի բարձր հարկադրույքները հաճախ ստիպում են աղքատներին դուրս գալ աշխատուժի կազմից: Երբ այդպես է լինում, աղքատների որակավորումն ընկնում է, հետագայում նվազեցնելով իրենց պաշտպանելու և աղքատությունից խուսափելու նրանց ունակությունը: Չքավորության դեմ պայքարի տրանսֆերտ եկամուտներում պետության մասնակցությունը դուրս է մղում մասնավոր բարեգործական ընկերությունների՝ ընտանիքների, անհատների, եկեղեցիների և քաղաքացիական կազմակերպությունների կողմից տարվող աշխատանքները: Երբ հավաքվում են հարկեր ավելին կատարելու համար, կանխատեսելի է, որ մասնավոր անհատները և խմբերը կարող են ավելի քիչ կարգավորել և կատարել: Երբ նման կարգավորման արդյունքները քննարկվում են, ապա բավականաչափ պարզ չէ, որ աղքատներն են ավելի շատ օգտվում տրանսֆերտներից, մասնավորապես՝ երկարաժամկետ առումով:

Եթե տրանսֆերտային ծրագրերը թերանում են՝ նշանակալի օգուտներ ապահովելու ստացողներին, և ծրագրերի հաստատման կամ անսպասելի ընդարձակման ժամանակամիջոցներում ստացվում են ավելի շատ օգուտներ, ապա ինչո՞ւ պետք է շարունակվի քաղաքական աջակցությունն այդ ծրագրերին:

Գորոշոն Թյուրկլի տրանսֆերտային օգուտներ ստանալու վերաբերյալ աշխատանքը տալիս է հարցի պատասխանը. «Մրագրերի վերացումը թունկ կարող է նստել ստացողների վրա, ովքեր հարմարվել են կամ «նետվել են» ծրագրերի մեջ: Չնայած ծրագրերը շատ քիչ բան են անում բարելավելու ստացողների բարեկեցությունը, ներկայիս նպաստառուներն այս ծրագրի վերացումից կամ անսպասելի կրճատումներից վնասներ կկրեն: Այսպիսով, նրանք ձևավորում են լոբբի այս ծրագրերը պաշտպանելու նպատակով»¹²:

ՍԱՀՄԱՆԱԳՐԱԿԱՆ ԿԱՐԳԸ ԵՎ ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆՆԻՑ ԱՎԵԼԻՆ ՍՏԱՆԱԼԸ

Պետության հիմնական դերն ուղղված է տնտեսական առաջընթացի նվաճմանը: Երբ կառավարությունը հաջող է իրականացնում իր պաշտպանական ֆունկցիան, այն կարող է բարելավել շուկաների արդյունավետությունը: Նմանապես, պետության կողմից հասարակական ապրանքների արտադրությունն ստեղծում է հարստություն և օգնում է խթանելու բարգավաճմանը: Հասարակական ընտրության վերլուծությունն, ինչևէ, ցույց է տալիս, որ ազատ դեմոկրատական պետությունները հաճախ կարող են հաստատել ծրագրեր, որոնք վատնում են ռեսուրսները և իջեցնում քաղաքացիների ընդհանուր կենսամակալույթը: Ինչպե՞ս մենք կարող ենք պետությունից օգուտներ ստանալ, միաժամանակ նվազեցնելով անցանկալի անարդյունավետ գործունեությունները:

Արդյունավետ քաղաքական կարգի բնականորեն ի հայտ չի գալիս: Այն պետք է ձևավորվի իրավական դաշտի միջոցով: ԱՄՆ-ի հիմնադիր հայրերը հասկացել են այս: Նրանք չանացել են հաստատել սահմանադրական կարգ, ինչը կարող է սահմանափակել օրինական քաղաքական գործընթացի սխալ գործելակերպը, հնարավորություն տալով պետությանը նախաձեռնելու միջոցառումներ, որոնք կարևոր են քաղաքացիների բարեկեցության առումով: Ժամանակի ընթացքում, այս սահմանափակումներից շատերը, որոնք մարմնավորվել են ԱՄՆ-ում սահմանադրության միջոցով, կամ դուրս են մնացել, կամ արդիականացվել: Ինչևէ, ընդհանուր գաղափարը մնացել է նույնը:

¹² Gordon Tullock, "The Transitional gains Trap", Bell Journal of Economics 6 (autumn 1975)

Ինչպիսի՞ն պետք է լինի սահմանադրական կառուցվածքը, որը համարժեք կլինի տնտեսական արդյունավետությանը: Հետաքրքիր է, հասարակական ընտրության վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ այն պետք է պարունակի մի քանի գաղափարներ, որոնք կան ԱՄՆ-ի սահմանադրության մեջ: Առաջին, այն պետք է թույլ շտա կառավարությանը՝ վերցնելու որևէ մեկի ունեցվածքը և իրավունքները՝ ուրիշներին շնորհելու նպատակով: ԱՄՆ-ի սահմանադրությունը բովանդակում է այնպիսի կետեր, որոնք արգելում են մման մոտեցումները: Հինգերորդ ուղղումը հաստատում է. «Մասնավոր սեփականությունը չի կարող վերցվել հասարակական օգտագործման համար, առանց ուղղակի փոխհատուցման»¹³: 10-րդ պարագրաֆի 1-ին հոդվածը պարտադրում է. «Ոչ մի նահանգ չի կարող... հաստատել որևէ... օրենք, որով կարող են խախտվել պայմանագրային պարտավորությունները»:

Այս կետերը կարող են ուժեղացվել և ամրացվել, արգելելով գների կարգավորման պետության կողմից օգտագործվող գործառույթը և արտադրանքի ներմուծման արգելքները, այլ կերպ՝ օրինական ապրանքների, որոնցից յուրաքանչյուրը սահմանափակում է առևտուրը և հանդիսանում սեփականության բռնագրավման անուղղակի ձև՝ առանց փոխհատուցման: Եկամտային տրանսֆերտային ծրագրերի նկատմամբ ունեցած հարգանքով հանդերձ, ֆեդերալ տրանսֆերտային գործունեությունները կարող են սահմանափակվել միայն աղքատներին ուղղված տրանսֆերտներով (միջոցների ստուգման ծրագրեր):

Երկրորդ, քաղաքական գործընթացի արդյունավետությունը պետք է բարձրացվի, և պետության գործունեությունից օգտվող հիմնական նպաստառուները պետք է պահանջեն հանրագումարի բերել իրենց ծախսերի չեկերը: Դարձյալ, սա այն է, ինչ հիմնադիր հայրերն են նկատի ունեցել: ԱՄՆ-ի սահմանադրությունը, (8-րդ պարագրաֆ, հոդված 1-ին), հաստատում է. «Կոնգրեսը պետք է իրավասու լինի սահմանելու և հավաքելու հարկեր, պարտավճարներ, ներմուծման մաքսեր, ակցիզներ... ապահովելու ԱՄՆ-ի ընդհանուր պաշտպանությունը և բարեկեցությունը, սակայն բոլոր պարտավճարների ներմուծման և ակցիզային հարկերը պետք է միատեսակ լինեն ԱՄՆ-ի ամբողջ տարածքում»: Այս սահմանադրական դրույթը ցույց է տալիս, որ հիմնադիրների մտադրությունն է եղել ֆեդերալ մակարդակով միատեսակ գանձվող հարկերն օգտագործել միայն ընդհանուր օգուտներ տվող ծախսերի ֆինանսավորման նպատակով՝ ինչպիսիք են ընդհանուր պաշտպանությունը և ընդհանուր բարեկեցությունը (նկար 30-2): Որպեսզի ամրապնդվի անկախ այս կետը, ֆեդերալ մակարդակում հարկերի և ծախսերի վերաբերյալ առաջարկները պետք է պահանջեն՝ ապահովելու օրենսդիր մարմնի անդամների ճնշող մեծամասնության համաձայնությունը (օրինակ՝ երեք-քառորդի): Նման պայմանը կնվազեցնի հստակ շահեր հետապնդող խմբերի ուժը և տեղական գերակայության ծախսային նախագծերի հնարավորությունները: Նախագծերը, որոնք իրականում մարդկանց մեծ մասի համար ապահովում են օգուտներ, պետք է ստանան հաստատման համար պահանջվող մակարդակը:

Վերջապես, եթե մենք ցանկանում ենք արդյունավետություն պետությունում, սահմանադրական կառուցվածքը կարող է ամրապնդել նահանգային և տեղական կառավարությունների անկախությունը: Կառավարության ստորին մակարդակում անկախության ընդլայնման պատճառներից մեկն այն է, որ բարձր մակարդակները, ինչպիսին է ֆեդերալ կառավարությունը, ավելի մեծ

¹³. Օրենքի այս բաժնի կարևորության մանրամասն վերլուծության և տնտեսագիտական տեսակետների համար, տես Richard A. Epstein, *Takings: Private Property and the Power of Eminent Domain* (Cambridge: Harvard University Press, 1985).

հնարավորություն ունի բաշխելու այն նախագծերի ծախսերը, որոնք օգուտներ են ապահովում միայն մի քանիսի համար: Մեկ այլ պատճառ է հանդիսանում մրցակցության խրախուսումը: Ֆեդերալ փաստաթղթերում Ջեյմս Մեդիսոնը հակաճառում է, ասելով՝ նահանգային և տեղական կառավարությունների միջև մրցակցությունը կարող է օգնել ստուգելու պետության պարսավելի և անարդյունավետ գործողությունները¹⁴: Հասարակական ընտրության վերլուծությունները ցույց են տալիս, որ Մեդիսոնի տեսանկյունը ճիշտ է: Ինչպես՞ կարող է սահմանադրական կարգը խրախուսել կառավարությունների միջև մրցակցությունը: Ուղիներից մեկը դա կառավարության ավելի բարձր մակարդակներում մեծամասնության ներգրավման պահանջն է: Օրինակ, տեղական օրենսդիր մարմինները (քաղաքային հանձնաժողովները, հաշվիչ հանձնաժողովները, տեղական իշխանությունները) կարող են շարունակել գործել միայն պարզ մեծամասնության վավերացումով, մինչդեռ նահանգային մակարդակով օրենսդրական գործողությունների համար կարող է պահանջվել երեք-հինգերորդի ձայնը, և երեք-քառորդի ձայնը՝ ֆեդերալ մակարդակում: Կառավարության ավելի բարձր մակարդակներում օրենսդրական համար պահանջվող մեծամասնության աճը կարող է օգնել ուղղելու ներկա համակարգի թերությունները՝ ֆեդերալ և նահանգային կառավարությունների հակավաճությունը ներգրավել այն հարցերի քննարկման գործում, որոնք լավագույնս կարող են քննարկվել կառավարության ավելի ստորին մակարդակներում: Կառավարության ապակենտրոնացումը հնարավորություն կտա նահանգներին և տեղական իշխանություններին ունենալու տարբեր կառավարական միջավայր: Այն, ինչը մարդիկ կուզենային ամենից շատ, դա այն է, երբ պետական հատվածի կողմից կստանային ավելի բարձր արժեքի ապրանքներ՝ իրենց ցածր հարկերի ծախսերի դիմաց: Նման կառուցվածքը հնարավորություն կտա անհատներին «քվեարկության գնալ իրենց ոտքով», ինչպես նաև՝ իրենց քվեաթերթերով:

Ճիշտ է, հասարակական ընտրության տեսաբանները շարունակում են հետազոտել քաղաքական կազմակերպման այլընտրանքային ձևերը: Հավանականությունը կայանում է նրանում, որ պետք է զարգացնել քաղաքական ինստիտուտները, որոնք ընդունակ կլինեն տալու ամենամեծ հնարավորությունները քաղաքական գործիչների, բյուրոկրատների և ընտրողների անձնական շահերը ներդաշնակության մեջ դնելու հասարակության ընդհանուր բարեկեցության հետ:

¹⁴ Charles Tiebout, "A Pure Theory of Local Expenditures", *Journal of Political Economy* (October 1956); Vincent Ostrom, *The Political Theory of a Compound Republic* (Fairfax: Center for Study of Public Choice, George Mason University, 1971); Robert Bish, "Federalism: A Market-Economics Perspective", in *Public Choice and Constitutional Economics*, ed. Gwartney and Wagner

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Դեմոկրատական կառավարությունը բանական արարածների վոլխադարձ ներգործության ստեղծածն է: Հասարակական ընտրության վերլուծությունն օգնում է ավելի լավ հասկանալ այս վոլխադարձ ներգործությունները և սահմանադրական կանոնները, որոնք ի վիճակի են բարե-

լավելու կառավարությունից ստացված արդյունքները: Մենք արդեն քննարկել ենք ազգերի միջև առևտրի, տնտեսությունների զարգացման և տրևտևության կազմակերպման այլընտրանքային ձևերը: Հասարակական ընտրության վերլուծությունները մեկ անգամ ևս կարող են օգտակար լինել մեր գիտելիքների ամրապնդման համար:

ԳԼԽԻ ԱՍՓՈՓՈՒՄ

1. Օգտակար է պետական հատվածի վերլուծությունն իրականացնել մասնավոր հատվածի վերլուծությանը համանման ճանապարհով: Պետական հատվածը հանդիսանում է այլընտրանքային՝ շուկայի նկատմամբ: Այն ապահովում է արտադրության կազմակերպում և/կամ արտադրանքի բաշխում՝ այլընտրանքային միջոցներով:

2. Ընտրողները գցում են քվեաթերթիկները, կատարում քաղաքական մոնիտինգ, քարոզչություն և որդեգրում որոշ քաղաքական ռազմավարություն՝ պաշտպանելու պետական հատվածի գործողությունը: Մնացած հավասար պայմաններում, ընտրողները մեծ շահագրգռվածություն ունեն պաշտպանելու այն թեկնածուին, ով առաջարկում է իրենց անհատական ծախսերի դիմաց ամենաբարձր օգուտները: Տեղեկատվության ձեռք բերումը բավական թանկ է: Քանի որ որոշումների կոլեկտիվ ընդունումը վերացնում է անհատների ընտրության և ստացվող արդյունքի միջև կապը, բնական է ընտրողների անստեղյակությունը՝ քրեմարկվող շատ հարցերի մասին: Թեկնածուները, սովորաբար, գնահատվում են վիճելի հարցերի փոքր շրջանակների հիման վրա, որոնք անհատ ընտրողների համար անձնական մեծ կարևորություն ունեն:

3. Դեմոկրատական համակարգի պայմաններում քաղաքական գործիչները մեծ շահագրգռվածություն ունեն հետևելու այն ռազմավարությանը, որը կարող է մեծացնել նրանց ընտրվելու (և վերընտրվելու) հնարավորությունները: Քաղաքական մրցակցությունը քիչ թե շատ ստիպում է քաղաքական գործիչներին ուշադրություն դարձնել այն բանին, թե ինչպես են իրենց գործողություններն ազդում իրենց ընտրողների շահերի պաշտպանության վրա:

4. Շուկայի ձախողումը հնարավորություն է տալիս պետությանը՝ նախաձեռնելու գործողություններ, որոնք կարող են տալ լրացուցիչ օգուտներ՝ ծախսերի համեմատ: Մնացած հավասար պայմաններում, որքան մեծ են շուկայի բացթողումների հետևանքով առաջացած սոցիալական կորուստները, այնքան մեծ է պետական հատվածի գործողությունների անհրաժեշտությունը: Չնայած ի վերջո, քվեարկությունը որոշվում է ոչ թե արդյունավետությամբ, այլ քաղաքական արդյունքներով:

5. Ընտրողների միջև ծախսերի և օգուտների բաշխումը կախված է այն բանից, թե ինչպես է գործում քաղաքական գործընթացը: Երբ ընտրող-

ները վճարում են պետական հատվածի նախագծերից իրենց ստացած օգուտների դիմաց, որոշումների կայացման դեմոկրատական մեխանիզմն աշխատում է բավական լավ: Արդյունավետ նախագծերը միտում ունեն վավերացվելու, իսկ անարդյունավետները՝ մերժվելու: Ինչպես, հիմնահարցեր են առաջանում, երբ ընտրողների միջև օգուտների բաշխումը տարբերվում է ծախսերի բաշխումից:

6. Քաղաքական գործիչների կողմից մեծ շահագրգռվածություն կա օժանդակելու հատուկ շահերով քննարկվող հարցերի պաշտպանությանը, ինչպես նաև քննարկվող հարցերը բարդացնելու և անկազմակերպ, հիմնականում անիրագույն մեծամասնությանն անհասկանալի դարձնելու նպատակով: Հատուկ շահերով խմբերն իրականացնում են ֆինանսական և քաղաքական գործչի ուղղակի ընտրական պաշտպանություն: Սահմանադրական օրենքները հանդիսանում են այլ խմբերի հաշվին իրենց շահերին հասնելու նպատակով քաղաքական գործընթացն օգտագործող հատուկ շահերի ուժի սահմանափակման ուղիներից մեկը:

7. Պետության մեջ, որտեղ որոշում կայացնողները, բնականաբար, չունեն իրենց կողմից վերահսկվող ռեսուրսների նկատմամբ մասնավոր սեփականության իրավունք, անհեռատեսության հետևանքը քաղաքական գործիչների և տնտեսագիտության միջև հավասարության մեկ այլ պոտենցիալ աղբյուր է: Քաղաքական գործիչները և ընտրողները հակված են պաշտպանելու այն նախագծերը, որոնք խոստանում են ընթացիկ օգուտներ՝ ի հաշիվ ապագա ծախսերի: Կա նաև միտվածություն ընդդեմ այնպիսի օրենսդրության, որը ներառում է անմիջական և հետադարձ գնահատելի ծախսեր, սակայն անորոշ ապագա օգուտներ:

8. Պետական հատվածի արդյունավետ գործունեության տնտեսական շահագրգռվածությունը փոքր է: Ոչ անհատները, և ոչ էլ անհատների փոքր խմբերը չեն կարող յուրացնել արդյունավետ գործունեությունից ստացված օգուտները: Գոյություն չունի սնանկացման վախը, ինչպես մասնավոր հատվածում, ինչը կարող է խթանել արդյունավետ վարքագիծը: Քանի որ պետական հատվածի ռեսուրսները, ներառյալ հարկային միջոցները՝ կոլեկտիվ սեփականություն են հանդիսանում, դրանց օգտագործողները, ի տարբերություն մասնավոր ռեսուրսի սեփականատերերի, ավելի քիչ են հակված արդյունավետ ծախսելու:

9. Պետական հատվածի գործունեության աճող մասը ներառում է եկամուտների վերաբաշխումը: Տնտեսական վերլուծությունը ցույց է տալիս եկա-

մուտների վերաբաշխման գործում ճնշման երկու պոտենցիալ աղբյուրներ. ա) չքավորության դեմ ջանքերի հասարակական բնույթը և բ) ռենտայի հետապնդումը: Քվեների առավելագույն չափերի ձգտող քաղաքական գործչի տեսանկյունից, կա որոշակի շահագրգռվածություն՝ պաշտպանելու անկազմակերպ մարդկանց եկամուտների վերաբաշխումը հոգուտ լավ կազմակերպված խմբերի: ԱՄՆ-ում եկամուտների վերաբաշխումը կատարվում է այս ձևով:

10. Պետությանը հեռու պահել անարդյունավետ գործունեության մեջ ներգրավվելուց, միաժամանակ, խրախուսել վերջինիս նախաձեռնելու միջոցառումները, որոնք նա հաջող է իրականացնում, բարդ է: Ճշգրիտ նախագծված սահմանադրական կանոնները և սահմանափակումները կարող են օգնել մեզ՝ հասնելու այդ նպատակին:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

*1. «Ընտրողները պարզապես պետք է արհամարհեն այն քաղաքական թեկնածուներին, ովքեր գնդակ են խաղում հատուկ շահերով խմբերի հետ, և քվեարկեն այն թեկնածուների օգտին, ովքեր իրենց ընտրվելուց հետո կներկայացնեն բոլորի շահերը: Պետությունն զգալիորեն ավելի լավ կաշխատի, երբ դա տեղի ունենա»: Գնահատեք այս տեսակետը:

*2. «Պետությունն անհրաժեշտության դեպքում ունի երկարաժամկետ ծրագրեր, մինչդեռ մասնավոր ֆիրման ունի կարճաժամկետ հեռանկարներ: Կորպորացիաների ծառայողներն, օրինակ, հիմնականում պլանավորում են միայն հաջորդ երեքից-վեց ամիսների, և ոչ թե հաջորդ 50 և 100 տարիների համար: Պետությունը, և ոչ թե մասնավոր ֆիրմաները, կարող է սեփականացնել անտառները, որոնց ձևավորման համար տասնամյակներ են պահանջվում»: Գնահատեք այս տեսակետը:

3. Ենթադրենք, դուք բնության պաշտպանների խմբից եք ու փորձում եք ճահիճը պահպանել, չնայած այդ տեղամասը կարելի է ձևավորել այլ նպատակներով օգտագործման համար: Ձեր խումբն ունի որոշ գումար և կարող է ծախսել այն տարբեր նպատակներով: Նա կարող է գնել տարածքը կամ վարձակալել ստանալով այն ըստ հայեցողության տնօրինելու իրավունք: Այլընտրանքաբար, դրանք կարելի է ծախսել քարոզելու սեղական խշխանություններին և կարգավորելու տարածքի օգտագործումը արգելելով ճահիճի տարածքի ներկա սեփականատիրոջ փոխելու վիճակը կամ շահագործումը: Օգտագործելով ընտրության

տնտեսագիտական մտածելակերպը, ինչպիսի՞ վերլուծությամբ կապահովեք ձեր խմբին: Խումբը ցանկանում է իր ծախսի դիմաց ամենաշատ արդյունքն ստանալ՝ երկարաժամկետ առումով, և նախընտրում է հակադրվել համագործակցության առաջարկին:

4. Կարծո՞ւմ եք, արդյոք, որ սպառողի կողմից ավտոմեքենայի տեսակի ընտրության դեպքում գովազդն ավելի մեծ ազդեցություն է գործում, քան մինևույն մարդու կողմից քաղաքական գործչի ընտրության դեպքում: Բացատրեք ձեր պատասխանը:

5. Կարծո՞ւմ եք, արդյոք, որ քաղաքական գործընթացն աշխատում է հոգուտ աղքատների: Բացատրեք ձեր պատասխանը: Արդյո՞ք նրանք թեկնածուի ընտրարշավի համար ապահովում են էական օժանդակություն: Արդյո՞ք նրանք հակված են լինելու լավատեղյակ: Ջարմանալի՞ է, որ ԱՄՆ-ում մոտավորապես 900 մլրդ դոլար դրամական եկամտային տրանսֆերտների միայն մեկ-վեցերորդն է ուղղվում աղքատներին: Բացատրեք:

6. Պետական հատվածի հետևյալ գործողություններից որո՞նք են նախատեսված անմիջականորեն ուղղելու «շուկայի բացթողումները».

ա) խարդախության դեմ օրենքները, բ) փոխառության երաշխիքի օրենսդրությունը, գ) հեռախոսային արդյունաբերությունում սակագների կարգավորման օրենսդրությունը, դ) դրամի բողարկման վերահսկողության օրենսդրությունը, ե) գուտ հետազոտությունների համար սուբսիդիաները և զ) փոստային գրասենյակի շահագործումը: Բացատրեք ձեր պատասխանը:

*7. «Երբ տնտեսական ֆունկցիան հանձնվել է պետությանը, սոցիալական համագործակցությունը փոխարինում է անհատական անձնական շահին»: Այս կարծիքը ճշմարիտ է: Ինչո՞ւ:

*8. Խմիչքների արդյունաբերությունն իր քաղաքական ֆոնդերից օգտագործեց մեծ մասնաբաժին նահանգային մակարդակով քաղաքական միջոցառումների համար, թեպետ ազգային ժողովի թեկնածուի օգտին կատարված վերջինիս ծախսերը նվազագույնն են: Ինչո՞ւ են կարծում, թե սա ճիշտ է: (Ո՞վ է կարգավորում խմիչքների արդյունաբերությունը):

9. Պետական հատվածում անհետաուստրյան ազդեցության բացատրություններից մեկն այն է, որ ապագա ընտրողները չեն կարող քվեարկել տվյալ պահին ներկայացնելով իրենց ապագա շահերը: Արդյո՞ք ապագայում ձևավորվող շահերը ներկայացվում են շուկայի որոշումներում: Օրինակ, եթե սպասվում է, որ ավելացող սակավո-

թյան պատճառով, քրոմի գները պետք է կտրուկ աճեն հաջորդ 30 տարիների ընթացքում, ինչպե՞ս կարող են սպեկուլյանտները հարստանալ, ապահովելով հաջորդ սերնդին ավելի շատ քրոմով՝ ի հաշիվ ներկա սպառողների:

*10. Ինչո՞ւ է սխալ այս միտքը. «Պետական քաղաքականությունն անհրաժեշտ է՝ պաշտպանելու միջին քաղաքացուն՝ իշխանությամբ օժտված շահերով խմբերի ազդեցությունից: Պետության միջամտության բացակայության դեպքում կարգավորվող այնպիսի արտադրությունների, ինչպիսիք են ավիաուղիները, երկաթգծերը և բեռնափոխադրումները, արտադրանքները կլինեին անորակ, և հարուստները կճնշեին աղքատներին: Կառավարությունը ենթարկվում է հատուկ շահերով խմբերի ազդեցությանը»:

11. Տեղական սուպերմարկետում որոշումներ կայացնող գնորդներն են հակված կատարելու ավելի իրազեկ ընտրություններ, թե՞ ընտրողները, ովքեր ընտրություն են կատարում քաղաքական մրցապայքարում: Ինչո՞ւ:

12. Ինչո՞ւ կոնգրեսի անդամները, ներկայացուցչական դեմոկրատիայի ազատ համակարգի պայմաններում, ովքեր աշխատում են հատուկ շահերի և դավադիր օրենսդրության համար, կարող են քիչ հակված լինել մման ծախսերը սահմանափակող սահմանադրական սահմանափակումների նկատմամբ:

13. «Զանի որ պետական ֆիրմաները նպատակ չունեն շահույթ ստանալ, նրանք կարող են սովորաբար արտադրել ավելի ցածր ծախսերով և նշանակել ավելի ցածր գին, քան մասնավոր ձեռնարկությունները»: Գնահատեք այս տեսակետը:

14. «Պետությունը կարող է օժանդակել տնտեսական աճին՝ օգտագործելով հարկերն ու սուբսիդիաները, ուղղելով ներդրումային միջոցները ծանր արդյունաբերության և այլ աճող ճյուղերի զարգացմանը, որոնք կարող են մեծացնել ազգի ապագա եկամուտները»: Գնահատեք այս տեսակետը:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

ԸՆԹԱՑԻԿ

ՄԿՁԲՈՒՆՔՆԵՐԸ ԵՎ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ

ԳԼՈՒԽ ԵՐԵՍՈՒՆՍԵԿԵՐՈՐԴ

ՇՈՒՐՋ ԲԱՆԱՎԵՃԵՐԸ



Երբ այլընտրանքները հնարավոր են, սոցիալական արդյունավետությունը կնվաճվի՝ մարդկանց սեփական շահերը ուղղելով երկկողմանի մրցակցային նպատակների իրացմանը:

Ջեյմս Բյուքենեն՝

¹ What Should Economists Do? (Indianapolis, Ind: Liberty Press, 1979), p. 207

1. Ի՞նչ ազդեցություն կունենա սոցիալական ապահովության համակարգի վրա «բեյքի բումի» սերնդի թռչակի անցնելը: Անհրաժեշտ է ներկայումս աշխատողներին առաջարկել մասնավոր ներդրումների հնարավորություն:

2. Ինչպե՞ս է փոփոխվել եկամուտների անհավասարությունը վերջին տարիներին: Պետությունը պե՞տք է միջոցառումներ ձեռնարկի անհավասարության նվազեցման ուղղությամբ:

3. Ինչո՞վ է բացատրվում առողջապահական ծախսերի աճը վերջին տարիներին: Ի՞նչ պետք է արվի առողջապահական ծառայության մատուցման արդյունավետությունը բարձրացնելու համար:

4. Իմաստ ունի՞ կայուն հարկերի համակարգի ներդրումն ԱՄՆ-ում:

5. Ի՞նչ հիմնական գործոններ են օգտագործվել բարեկեցության վերջին բարեփոխումների դեպքում: Կաշխատի՞ արդյոք այս ռեֆորմը:



աղաքականության հետևյալ հինգ սկզբունքներն այժմ լայնորեն քննարկվում են ԱՄՆ-ում: Յուրաքանչյուր սկզբունքի աղբյուրի և քաղաքականության բնույթի վերաբերյալ բանավեճը ներկայացված է այս գլխում: Մենք մտածում ենք, որ շատ օրենսդիրներ ուշադրություն կդարձնեն այս սկզբունքներին մնացած այլ նյութերի հետ միասին, հետևաբար քննարկման հարցերը տրված են յուրաքանչյուր սկզբունքից, այլ ոչ թե յուրաքանչյուր գլխից հետո: Այս թեմայի վերաբերյալ լրացուցիչ ընթերցանության համար ևս նյութեր են տրված: Այս գլխում սովորական ամփոփման բաժինը ևս բացակայում է, քանի որ թեման տնտեսական քաղաքականությունն է:

**ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԿԵՆՍԱԹՈՇԱԿԱՅԻՆ
ԱՊԱՀՈՎՈՒԹՅՈՒՆԸ ՄՈՏԵՑՄԱՆ ՃԳՆԱԹԱՄԸ,
ԵՎ ԻՆՉ ՊԵՏԸ Է ԱՐՎԻ ԳՐԱ ՀԱՄԱՐ**

Սոցիալական ապահովությունը՝ պաշտոնապես հայտնի է որպես տարիքավորների և անապահովների ապահովագրություն, առաջարկում է պաշտպանություն՝ եկամտի կորստի դեպքում, որը սովորաբար կապված է տարիքի կամ տան խնամակալի կորստի հետ: Սոցիալական ապահովագրությունը, չնայած պաշտոնական անվանմանը, հիմնված չէ ապահովագրության սկզբունքների վրա: Մասնավոր ապահովագրությունը և թոշակային ծրագրերը արժեթղթերի և պարտատոմսերի մեջ գնորդների ընթացիկ վճարների ներդրումն է, որով ֆինանսավորվում է իրական ակտիվների իրականացումը: Իր հերթին, այդ ակտիվներն ստեղծում են եկամուտ, որով ավելանում է թոշակային ֆոնդերի արժեքը, և ապահովում են ռեսուրսներ, որոնցով այդ ֆոնդերը (կամ ապահովագրական ընկերությունները) կատարում են գնորդների ապագա պարտավորությունները:

Սոցիալական ապահովությունը չի հետևում այս խնայողություն-ինվեստիցիա մոդելին: Համակարգի ֆոնդերի մեծ մասը վճարված չեն ընթացիկ թոշակառուների և ծրագրին առնչվող նպաստառուների կողմից: Էականորեն, սոցիալական ապահովության համակարգը ներսերնդային եկամտատրանսֆերտ ծրագիր է: Հարկերը հավաքվում են ներկա սերնդի աշխատողներից, և մեծ մասը վճարվում է ներկա նպաստառուներին:

Սոցիալական ապահովության ծրագիրը ֆինանսավորված է աշխատավարձի 5,26% հարկով, որը գանձվում է և՛ աշխատողից, և՛ գործատուից: (Աշխատավարձի լրացուցիչ հարկերը ֆինանսավորում են Մեդիքեյթ և անաշխատունակության ծրագրերը, որոնք երբեմն դիտվում են որպես սոցիալական ապահովության ծրագրի բաղկացուցիչ մաս): Հետևաբար, սոցիալական ապահովության թոշակային ծրագրի ընդհանուր հարկը հավասար է աշխատողի վաստակի 10,52%-ը: 1995 թվականին այս հարկը կիրառվում է 61200 դոլարից բարձր վաստակող բոլոր աշխատողների համար: Այսպիսով, աշխատողները վաստակելով ավելի քան 61200 դոլար, վճարում են 6438 դոլար (և աշխատողի ու գործատուի վճարները)՝ սոցիալական ապահովության հարկեր՝ տարիքավորների և կարիքավորների ապահովագրության կենսաթոշակային ծրագիրը ֆինանսավորելու համար:

1935 թվականին, երբ ծրագիրը ներդրվեց, երկիրն ուներ շատ աշխատողներ և քիչ թոշակառուներ: Քանի որ սոցիալական ապահովություն ստացողին ընկնող աշխատողների թիվը տարիների ընթացքում նվազեց, ապա մեկ աշխատողի հաշվով ավելի բարձր ու բարձր հարկեր պահանջվեցին նպաստների հաստատուն մակարդակը պահպանելու համար: Թոշակառուների նպաստները մի քանի անգամ բարձրացան՝ ավելի մեծացնելով ֆինանսական բեռը:

Այսօրվա թոշակառուին իր աշխատանքային տարիներից մեծ մասի համար վճարել է ցածր հարկադրույքով, բայց ստանում է ավելի բարձր նպաստներ: Նրանք սովորաբար 4-5 անգամ ավելի շատ իրական նպաստներ են ստանում, քան իրենք վճարել են համակարգին, որը համարժեք է 25% հատույցի մակարդակին, եթե նրանք դա ներդնեին մասնավոր գործունեության մեջ:

Եվ հակառակը, հետազոտությունները նշում են, որ աշխատողները, որոնք այժմ վճարում են այս խոշոր նպաստները, ճիշտ չեն անում: Օրինակ, նրանք, ովքեր 35 տարեկան են, կարող են սպասել իրենց սոցիալական ապահովության հարկի դուրսի դիմաց միայն 2-3% իրական հատույց, որը ավելի քիչ է, քան իրենք կարող էին վաստակել անձնական ներդրումից: Եթե երկու վաստակող զույգ հենց նոր է մտնում աշխատուժի կազմ, նրանց սոցիալական ապահովության հարկերից սպասվող հատույցը բացասական է:

Ամփոփելով նշեմք, որ սոցիալական ապահովությունն ընդունելի է ներկայիս և նախկին թոշակառուների համար: Սակայն այն ընդունելի չէ երիտասարդ աշխատողների համար: Այժմ աշխատուժի կազմ մտնող աշխատողները ավելի կշահեն, եթե իրենց եկամտի հատկացումները ներդրվեն մասնավոր հատվածում:

ՄՈՏԵՑՄԱՆ ՃԳՆԱԺԱՍԸ

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմին հաջորդող ժամանակահատվածում ԱՄՆ-ում ծնելիությունը շատ բարձր էր: Բեյքի բունները այժմ իրենց աշխատանքային տարիքում են և նրանց մեծ թվով է բացատրվում ներկայումս սոցիալական ապահովության հարկից օգուտների գերազանցումը ծախսերին: Սակայն, երբ այս բեյքի բունները անցնեն իրենց կյանքի թոշակային փուլը, այս վիճակը դրամատիկ կփոխվի: Ինչպես նկար 31-1-ում է ցույց տալիս, 70 և ավելի տարեկան անձանց թիվը կրկնապատկվի 1995-2030 թվականներին: Տարիքավորների թիվը կտրուկ կաճի 2010 թվականին: Ինչպես նկար 31-1-ում է ցույց տալիս, մեկ նպաստառուի հաշվով աշխատողների թիվը 1995 թվականին 3,2-ից կնվազի մինչև 2030 թվականին 2,0:

Նկար 31-2-ը ցույց է տալիս, թե ինչպես են այս ժողովրդագրական գործոններն ազդում ծախսերի և ներկա «վճարի, երբ գնում ես» համակարգի հարկային եկամտոսների վրա: Մեկ նպաստառուին բնկնող այդքան քիչ աշխատողներով սոցիալական ապահովության համակարգի տարեկան ղեֆիցիտը կսկսի մեծանալ և կմեծանա նաև 2010 թվականից հետո:

Մինչև 2010 թվականը համակարգի համար պլանավորված է խոշոր ավելցուկ: Այս ավելցուկը կկրճատի բյուջեի ղեֆիցիտի մեծությունը, և եթե մնացած ֆեդերալ ծախսերը մնան հաստատուն, այն կհանգեցնի սոկոսադրույքի իջեցման և մասնավոր ոլորտում ինվեստիցիաների աճի: Սակայն քննադատները վիճարկում են, որ ավելցուկը կարող է բողոքել և ղեֆիցիտի իսկական մակարդակը և բույացնել ճնշումը կոնգրեսի վրա՝ ծախսերի կայունությունը պահելու համար: Ավելցուկը չափով ծախսումներ կարվեն այլ բաների վրա, որոնք կձախողեն սոկոսադրույքի իջեցման և լրացուցիչ մասնավոր ինվեստիցիաները, որով կապահովվելու իրական եկամուտ (ապագա հարկային եկամուտ) բեյքի բունների թոշակային նպաստներին օժանդակելու համար:

Երբ սոցիալական ապահովության համակարգը մուտք գործի իր ղեֆիցիտային տարիները (սկսած 2010 թվականից) և տրոստային ֆունդերում պահվող պարտատոմսերն ընկնեն, ԱՄՆ-ի գանձապետարանը ստիպված կլինի բարձրացնել հարկերը (վոյս առնել ավելի մեծ ֆունդեր), որպեսզի ետ գնի այդ պարտատոմսերը: Երև ներկա սոցիալական ապահովության նպաստների իրական

մակարդակը պահպանվում է, ապա հարկերի՝ աշխատավարձի և մնացած այլ հարկերի մեծ բարձրացում է պահանջվում:

Ի՞նչ պետք է արվի բեյբի բումի սերնդի թոշակի հետ կապված բեռը կրճատելու համար: Որոշ տնտեսագետներ առաջարկում են թույլ տալ աշխատողներին դուրս գալ սոցիալական ապահովության համակարգից և փոխարենը իրենց սոցիալական ապահովության հարկերի հատկացումներն օգտագործել կոլեկտիվ ֆոնդերի բաժնետոմսեր, մասնավոր տարեկան արժեթղթեր և ապահովագրական ֆոնդեր՝ իրական վերադարձելի ակտիվներով, գնելու համար: Սոցիալական ապահովության համակարգի ապագա վճարների նկատմամբ անհատի իրավունքները համապատասխանաբար կնվազեն: Առանձին երկրներում, որոնք ունեն այս նույն ճգնաժամը, աշխատողներին հնարավորություն է տրված կատարել իրենց ընտրությունը:

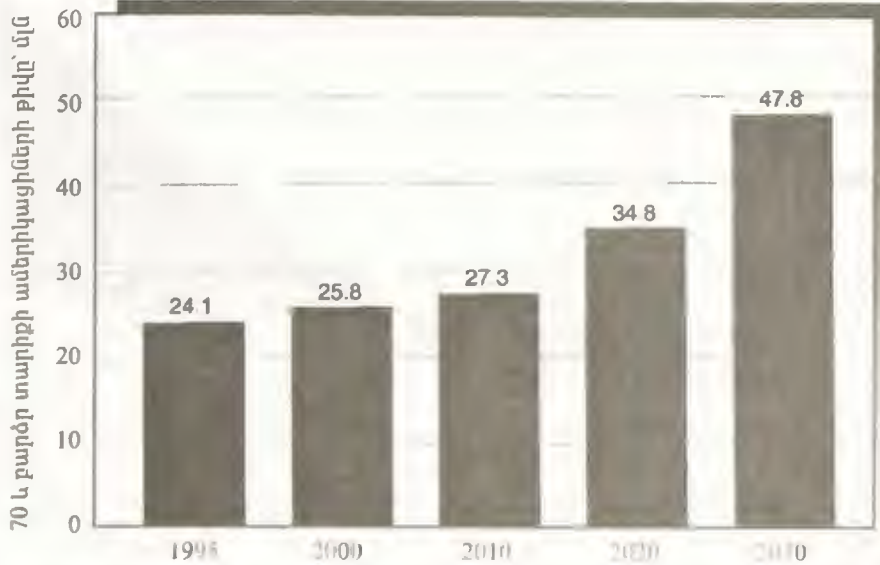
ՄԱՍՆԱՎՈՐ ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱՊԱՀՈՎՈՒԹՅԱՆ ՎԵՐԱԾՈՒՄԸ ԸՆՏՐՈՒԹՅԱՆ

Լայնորեն քննարկված ազգային ծրագիրը, որը թույլ է տալիս աշխատողներին ընտրել մասնավոր բաժնեմաս, կիրառվեց Չիլիում 1981թվականին: Չիլիի աշխատողները կարող էին շարունակել կապը պետական սոցիալական ապահովության ծրագրի հետ կամ իրենց աշխատավարձի նվազագույն՝ 10%-ը (կամ 20%-ից բարձրը, երբ ցանկանում են ժամկետից շուտ կենսաթոշակ կամ կենսաթոշակի մեծ մասը ստանալ) որևէ մի մասնավոր ինվեստիցիոն ֆոնդի հատկացնել, որն ըստ պայմանագրի պետք է կենսաթոշակային և ապահովագրական նպաստները փոխանցի սոցիալական ապահովության ծրագրին: 1995 թվականին աշխատողները կարող էին ընտրել 21 մրցակցող «թոշակային ֆոնդի վարչություն» ընկերությունները կամ AFP-ները: Յուրաքանչյուր AFP-ն կառավարող ֆիրմա է՝ ինվեստիցիոն և գործող քաղաքականությամբ, որը կարգավորվում է պետության կողմից: Յուրաքանչյուրը առանձին իրավաբանական միավոր է իր արժեթղթերի և պարտատոմսերի պորտֆելով: Հետևաբար, եթե AFP-ն սնանկանա, չնայած մինչև այժմ դա տեղի չի ունեցել, պահուստները կմնան աշխատողների ապագա նպաստները ֆինանսավորելու համար:

Չիլիի կառավարությունը նախքան նոր համակարգին անցնելը, 1981 թվականին մեծ պարտավորություններ ուներ ֆինանսավորելու աշխատողների ապագա կենսաթոշակային վճարումները, այնպես, ինչպես ԱՄՆ-ի կառավարությունն այժմ ունի: Աշխատողների և գործատուների հատկացումները կազմում էին աշխատավարձի ավելի քան 20%-ը, բայց այդ բավական չէր: 1980 թվականին հիմնական հասույթներով (ի լրումն աշխատողների և գործատուների հատկացումներին) վճարված էր Չիլիի սոցիալական ապահովության համակարգի նպաստների 28%-ը: Աշխատողների 90%-ը նախընտրեցին թողնել պետական համակարգը, չնայած տարիների ընթացքում դրանց էին վճարել: Նրանք ստացան «պարտատոմսերի ճանաչում», որն արտացոլում էր նրանց նախկին հատկացումների արժեքը: Պետությունը խոստացավ մինչև կենսաթոշակի անցնելը տոկոսավճարով յուրաքանչյուր աշխատողից ետ գնել այս պարտատոմսերը: Աշխատողները կարող էին ծախսել իրենց այս փողը կենսաթոշակի կամ մինչև մահ կայուն եկամտով տարեկան արժեթղթեր գնելու համար: Պետությունը՝ նոր համակարգի ժամանակավոր, բայց թանկ անցումը ֆինանսավորելու համար, վաճառեց պետական սեփականության ձեռնարկությունները և իրական ակտիվները՝ արտադրողականությունը բարձրացնելու և հասույթը ավելացնելու նպատակով: Բեռի մնացած մասը տարածեց ժամանակի և բնակչության մեջ՝ մեծացնելով փոխառությունը և հիմնական հարկերը:

Նկար 31-1

ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱՊԱՀՈՎՈՒԹՅԱՆ ՆՊԱՍՏԱՌՈՒՆԵՐԻ ՀԱՇՎՈՎ ԱՇԽԱՏՈՂՆԵՐԻ ԹՎԻ ՆՎԱՋՈՒՄԸ ԵՎ ՏԱՐԻՔԱՎՈՐՆԵՐԻ ԹՎԻ ԱՊԱՍ ԱՃԸ



(a)



(b)

Ինչպես ցույց է տրված (a) մասում, 70-ից բարձր տարիքի մարդկանց թիվը կկրկնապատկվի 1995-2030 թվականին: Այդ պատճառով մեկ նպաստադրամի հաշվով աշխատողների թիվը 1995 թվականի 3,2-ից 2030 թվականին կնվազի 2,0-ի (մաս b): «Վճարիր, քանի որ գնում ես» համակարգում այս միտումը կպահանջի կամ հարկերի կտրուկ աճ, կամ նպաստի կրճատում (Երկուսն էլ):

Աղբյուրը՝ Bipartisan Commission on Entitlement and Tax Reform, Final Report to the President (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1995), p. 13; and 1995 Annual Report of the Board of Trustees of the Federal Old Age and Survivors Insurance and Disability Insurance Trust Funds, p. 21.

Աշխատողների կեսից ավելին վճարել էին իրենց համակարգին, բայց նոր համակարգը ոչ մի հատկացում չէր պահանջում: Փոխարենը 1981 թվականին նրանցից պահանջվեց ավելի քան 18% աշխատողների ապահովել, որից աշխատողները հետո վճարեցին իրենց սեփական հատկացումները:

Չլիլի մասնավոր թոշակային պլանի առաջին 14 տարիներին տնտեսությունն այնքան աճեց, որ պետության կողմից սուբսիդիայի կարիք չեղավ, նպաստները ապահովեցին (ֆունդի մենեջերների կողմից գնված պարտատու-

Տրված ընթացիկ աշխատավարձի հարկերի և թոշակային նպաստների մակարդակի դեպքում համակարգը կմեծանա և 2010-2030 թվականներին մեծ դեֆիցիտ կլինի:

Աղբյուրը՝ *Bipartisan Commission on Entitlement and Tax Reform, Final Report to the President (Washington, D.C.: Government Printing Office, 1995), p. 22.*



սերի, արժեթղթերի և եկամուտների հաշվին) 50-70%-ով ավելի շատ, քան հին սուբսիդավորվող ծրագրերով: Տղամարդկանց համար կենսաթոշակային տարիք է սահմանվում 65-ը, կանանց համար՝ 60-ը: Սակայն այն աշխատողը, ում պլանը կուտակել է բավական ակտիվներ, կարող է շուտ թոշակի անցնել և օգտագործել իր ակտիվները: Վաղ թոշակի անցնելու իրավունք չկա, քանի դեռ աշխատողների ֆոնդը չի վճարել աշխատողի անցած 10 տարիների միջին վաստակի 50%-ը և նվազագույն աշխատավարձի 100%-ը: Բացի մասնավոր ֆոնդից, պետությունն անհրաժեշտության դեպքում բոլոր աշխատողներին երաշխավորում է նվազագույն թոշակային նպաստ: Այս նպաստը նվազագույն աշխատավարձի 85%-ն է, որն աճում է մինչև 90%՝ 70 և բարձր տարիքի անձանց համար:

Չիլիի նոր պլանն աշխատողներին ստիպում է ավելի շատ խնայել, քան ներկա աշխատողները վճարում են ընթացիկ թոշակառուների թոշակի համար: Եվ հակառակը, «վճարիր, երբ գնում ես» համակարգի դեպքում, ինչպես ԱՄՆ-ում է, Չիլիի աշխատողները սեփականության իրավունք ունեն այն ֆոնդերի նկատմամբ, որոնք վճարված են նոր համակարգի միջոցով:

Չիլիի պլանը ֆոնդերը չի վերաբաշխում մի խմբից մյուսին, հետևաբար, ավելի քիչ է դառնում քաղաքական խաղերի առարկա, որի դեպքում որոշ խմբեր շահում էին՝ մյուսների հաշվին: Կարևոր է, որ աշխատողների տեսանկյունից նպաստներն ավելի շուտ հանդես են գալիս որպես վաստակ և ինվեստիցիա՝ փոխարկված մասնավոր ակտիվի, քան քաղաքական բարեհաճություն՝ քաղաքագետների լոբբիի՝ վճարված ընթացիկ աշխատողների և գործատուների կողմից: Սովորական մասնակցող աշխատողի թոշակը գերազանցում է տանը գտնվող թոշակառուի թոշակի մեծությամբ: Աշխատողները՝ լինելով մասնավոր տնտեսության համասեփականատեր, շահագրգռված են հակադրվելու անարդյունավետ կարգավորումներին կամ քիզմեսի բարձր հարկա-

դրույքներին, որը կարող է վնասել տնտեսությանը և կրճատել իրենց թոշակային ֆոնդը: Այս փոփոխության միջոցով ապաքաղաքականացվեց և՛ տնտեսությունը, և՛ թոշակային համակարգը:

Պաշտպանված խնայողությունների պլանը լրացուցիչ կապիտալ է ապահովում տնտեսության համար, քանի որ կառավարող ֆիրմաները արժեթղթեր և պարտատոմսեր են գնում՝ ֆինանսավորելու համար աշխատողների ապագա թոշակային նպաստները: Պարտադիր հատկացումները՝ աշխատողների կողմից կամավոր լրացումների հետ միասին, հետապնդում են վաղ կենսաթոշակ կամ բարձր նպաստ՝ նպաստելով Չիլիում խնայողությունների մակարդակի բարձրացմանը մինչև ՀՆԱ-ի 26%-ը, նախկինի 20%-ի դիմաց: Բարձր խնայողությունների և ինվեստիցիաների հետևանքով Չիլիի մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ-ն 1985-1994 թվականներին աճեց 4,8%-ով, որն աշխարհի ամենաբարձր աճի տեմպերից մեկն էր:

Մասնավոր պլանը, որն ընդգրկել էր պետական սոցիալական ապահովության ծրագրի Չիլիի աշխատողների 90%-ը, լավ էր աշխատում, բայց, իհարկե, գուրկ չէր քննադատությունից: Նույնիսկ դրա կողմնակիցներն ընդունում էին, որ այն կարող է ընդլայնվել միայն ակտիվների գնման ֆոնդի հնարավորությունների սահմաններում: Եթե տնտեսությունն անկում է ապրում, և արժեթղթերն ու պարտատոմսերը վաստակում են քիչ կամ արժեզրկվում են, ապա թոշակային վճարները ևս կլինեն փոքր: Իրականում պետական կարգավորումը հանգստանալով, թույլ է տալիս ֆոնդերին գնել որոշ արտաքին ակտիվներ, որով կրճատում է այդ ռիսկը: Իհարկե, հին համակարգում տնտեսության անկումը կառաջացներ նույն պրոբլեմը, քանի որ աշխատողի վաստակը և հարկային վճարները նույնպես կիջնեին: Անցած 14 տարիներին նոր պլանը ստեղծել էր այնքան մեծ արժեք, որ մեկ կամ երկու վատ տարվա պատճառով չէին կարող շոշափելի պրոբլեմներ առաջանալ ապագա թոշակառուների համար:

Նոր պլանը քննադատվեց նաև իր խոշոր վարչական ծախսերի համար, որը հատուկ չէր այնպիսի միակ մոնոպոլիային, ինչպիսին հին սոցիալական ապահովության համակարգն էր: Չնայած դրան, ֆոնդի մենեջերների կողմից գնված մասնավոր ակտիվների հատույցը մեծապես գերակշռում էր այդ աճող ծախսը, հետևաբար, պարզ է դառնում, որ աշխատողները կստանան ոչ ավելի, քան իրենց դոլարներն են նոր պլանով:

Չիլիի վոորժի և ԱՄՆ-ի սոցիալական ապահովության համակարգի պրոբլեմների գնահատումը՝ ցույց է տալիս, որ գարնանալի չէ, երբ առկա են լուրջ բանավեճեր մեկ այլ համակարգի, օրինակ, Չիլիի համակարգի անցման մասին:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

ԼՐԱՅՈՒՑԻՉ ԸՆԹԵՐՑԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Սոցիալական ապահովության համակարգը հիմնված է մասնավոր ապահովագրության նույն սկզբունքների վրա: Ինչո՞ւ:

2. Ինչո՞ւ է սոցիալական ապահովության համակարգը ճգնաժամ ապրում: Կարո՞ղ է սոցիալական ապահովության տրաստային ֆոնդի ներկայիս ավելցուկն օգնել խուսափելու ապագա բարձր հարկերից և կամ նպաստի կրճատումներից, երբ բեյբի բումերը թոշակի անցնեն: Ինչո՞ւ:

3. Ի՞նչ եք կարծում, աշխատողներին թույլ կտրվի՞ սոցիալական ապահովության իրենց հատկացումները ներդնել մասնավոր ինվեստիցիոն ֆոնդերում: Որո՞նք են մասնավոր բաժնետիրական համակարգի առավելություններն ու թերությունները: Եթե հնարավորություն լիներ, դուք կընտրեի՞ք մասնավոր բաժնեմասը, թե՞ կմնայիք ընթացիկ համակարգում: Ինչո՞ւ:

Board of Trustees of the Federal Old-Age and Survivors Insurance and Disability Insurance Trust Funds, 1995 Annual Report.

Ferrara, Peter. "Social Security and Medicare". In Cato Handbook for Congress. Washington: Cato Institute, 1995.

Pinera, Jose. "The success of Chile's Privatized Social Security". Cato Policy Report 17 (July-August, 1995).

Robertson, A. Haeworth. "Social Security's Uncertain Future". In Market Liberalism, ed. David Boaz and Edward H. Crane. Washington: Cato Institute, 1993.

Steuerle, C. Eugene, and Jon M. Bakija. Retooling Social Security for the 21st Century. Washington: Urban Institute, 1994.

ԵԿԱՄՏԻ ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ. ԻՆՉՊԵ՞Ս Է ԱՅՆ ՓՈՒՎԵԼ ԵՎ Ի՞ՆՉ ՊԵՏՔ Է ԱՆԵԼ ԱՅՆ ԿՐՃԱՏԵԼՈՒ ՀԱՄԱՐ

Անձնական եկամտի վաստակի վրա ազդում են տարբեր գործոններ, օրինակ, կրթությունը, հմտությունների մակարդակը, ապրելակերպը, աշխատանքը, փառասիրությունը և այլն: Իր հերթին աշխատանքի վճարի տարբերություններն ազդում են ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետության և իրենց տաղանդը զարգացնելու անհատների նախաձեռնության վրա: Շատ մարդիկ ընդունում են, որ վաստակի միջև տարբերությունները և՛ արդարացի, և՛ կենսականորեն կարևոր են տնտեսական առաջընթացի համար:

Ընտանիքների եկամուտների միջև տարբերությունները նույնպես արտահայտում են ընտանիքների առանձնահատկությունները: Ցածր եկամտով ընտանիքների հետ համեմատած, բարձր եկամտով ընտանիքների մեծ մասը և՛ բազմանդամ են, և լավ կրթված: Բարձր եկամտով ընտանիքներում հիմնականում երկու ծնողներն էլ առկա են, ընտանիքի մեծահասակներն աշխատելու ունակ տարիքում են (30-55 տարեկան), ընդ որում, ընտանիքի անդամներից ավելի քան մեկն աշխատում է:

ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ՝ ՍԿՍԱԾ 1970-ԱԿԱՆՆԵՐԻ ՍԿՁԲՆԵՐԻՑ

Անհավասարությունն ավելի ակնառու է դառնում, երբ այն աճում է, և երբ շատերն են համոզվում, որ քիչ կրթված և քիչ հմուտ մարդկանց համար ավելի և ավելի է դժվարանում համեստ ապրուստ վաստակելը: Ի՞նչ է պատահել եկա-

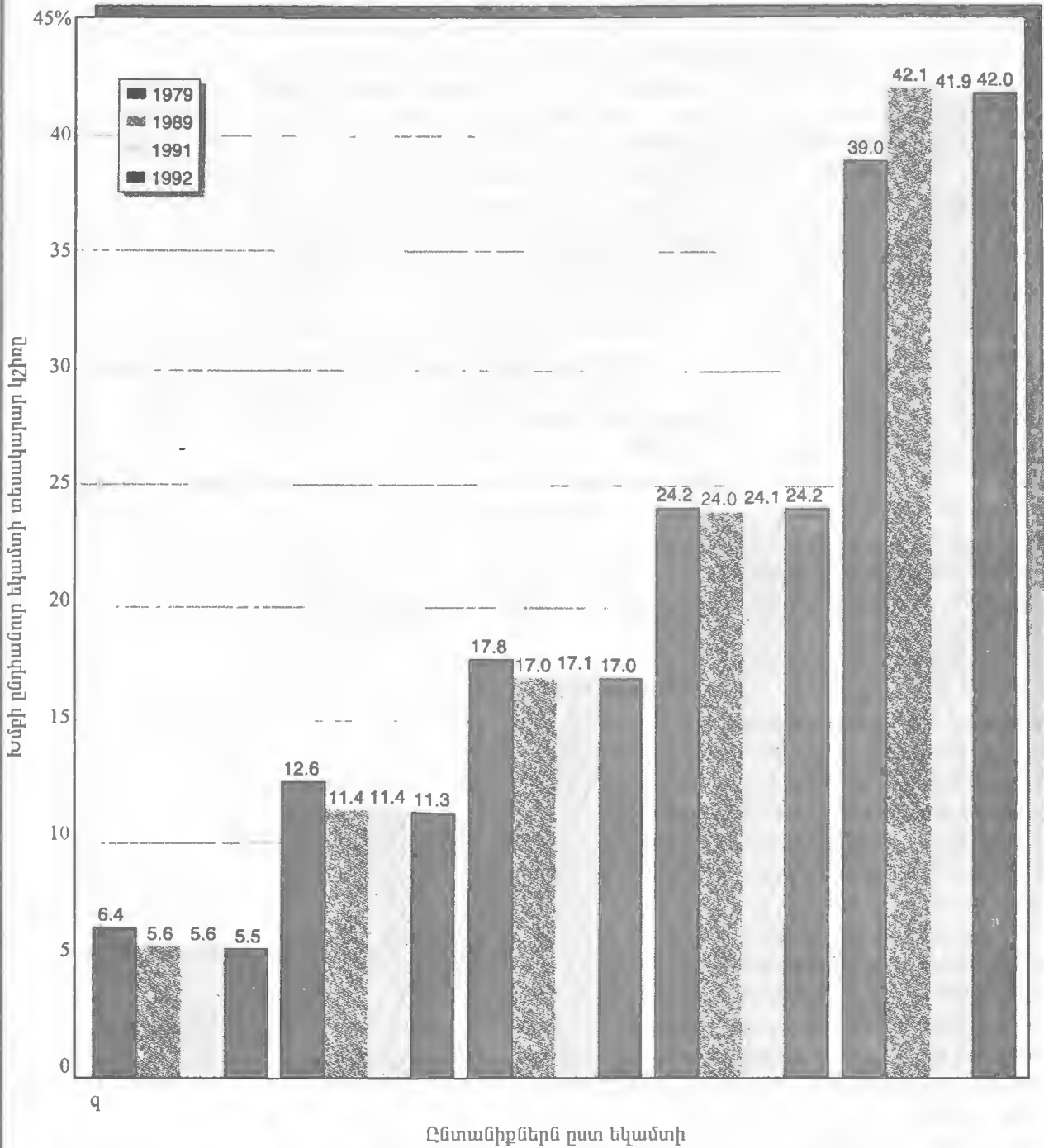
մրտի անհավասարության հետ ԱՄՆ-ում: Նկար 31-3-ը ցույց է տալիս տվյալների ընտանիքների յուրաքանչյուր քվինտիլի՝ ըստ անձան, ստացած հարկումից հետո ընդհանուր եկամուտները՝ ներառյալ եկամտային տրանսֆերտները (սննդի կտրոնները և բնակարանային ապահովության նպաստները): Տվյալները ճշգրտված են մաս ըստ ընտանիքի մեծության: Այս տվյալները վկայում են, որ եկամուտների անհավասարության աստիճանը մեծացել է: Դիտարկենք ընտանիքների ամենաբարձր 20%-ի ստացած եկամուտների տեսակարար կշիռը: Այն 1979 թվականի հետ համեմատած էականորեն բարձր էր 1989 և 1991-1992 թվականներին: Ճիշտ հակառակը բնորոշ էր ամենացածր երեք քվինտիլներով ընտանիքների համար: Յուրաքանչյուր դեպքում ամենացածր երեք քվինտիլներով ընտանիքները 1979 թվականի հետ համեմատած ավելի ցածր եկամտի տեսակարար կշիռ ունեին 1980-ականների վերջին և 1990-ականների սկզբին: Նկար 31-3-ի տվյալները գոյություն չունեին նախքան 1979 թվականը: Սակայն նախքան հարկումը տվյալները ցույց են տալիս, որ անհավասարության խորացման միտումն սկսվել է ավելի վաղ՝ 1970-ականներից: Տնտեսագետները վերլուծեցին մաս ժամավճարային և ամսական վաստակի տվյալները: Մա նույնպես վկայում է, որ եկամտի անհավասարության աստիճանն էականորեն աճել է անցած 25 տարվա ընթացքում, մասնավորապես 1980-ականներին: Եվ ընտանիքների, և՛ անհատների տարեկան եկամտի տրվյալները տատանվում են տարեցտարի: Եվ հակառակը, սպառման ծախսերը առավել կայուն են, քանի որ ընտանիքներն ավելի շատ են փոխառում (կամ քիչ են խնայում), երբ իրենց եկամուտը ժամանակավոր ցածր է: Համապատասխանաբար, նրանք մեծացնում են իրենց խնայողության մակարդակը, երբ իրենց եկամուտները ժամանակավոր բարձր են: Այս դեպքում որոշ տնտեսագետներ փաստարկում են, որ սպառման ծախսերը լավագույն չափանիշ են երկարաժամկետ եկամտի համար, քան տարեկան եկամուտը և աշխատավարձի տվյալները: Նկար 31-4-ը ներկայացնում է տնային օնտեսությունների 1972, 1981 և 1991 թվականների ծախսերի տվյալները քվինտիլներով: Ի տարբերություն եկամտի տվյալների, այս տվյալները ցույց են տալիս, որ անցած երկու տասնամյակում անհավասարության աճը բավականին փոքր է եղել: Ամենաբարձր քվինտիլի տնային օնտեսության ծախսերը 1991թ.-ին ավելի բարձր էր, քան 1972 թ.-ին (39,7%՝ 38,1%-ի դիմաց), համապատասխանաբար, ամենացածր քվինտիլի ընդհանուր ծախսերը գրեթե չեն փոխվել 1972-1991 թվականների ընթացքում: (Նշում՝ ծախսերի տվյալները ճշգրտված չեն ըստ ընտանիքների մեծության, որը մեծացել է և եկամտի, և ծախսերի մակարդակին համապատասխան):

Նկար 31-5-ը ներկայացնում է քույր ավարտաձևների և Լոքսթրայան կրթությանը անձանց միջին եկամուտը համեմատած միջնակարգ կրթությամբ անձանց եկամտի հետ: Այս տվյալները ցույց են տալիս, որ անցած երկու տասնամյակներին երկու բարձրագույն կրթությամբ խմբերի վաստակները շոշափելիորեն աճել են միջնակարգ կրթությամբ անձանց համեմատությամբ: Այլ հետազոտությունները նույնպես վկայում են, որ բարձրագույն կրթությամբ և բնորոնակություններով անձանց եկամուտն ավելի արագ է աճել անցած երկու տասնամյակներում, քան ցածր կրթությամբ և հետադարձ անձանց եկամուտը:

Չնայած փոփոխության ճշգրիտ մեծությունը շարունակվող բնակարկումների առարկա է, ակնհայտ է, որ անցած երկու տասնամյակների ընթացքում աճել է տնտեսական անհավասարությունը: Արդյոք պետությունը կարո՞ղ է կիրառել ինչ-որ մի միջոց այս միտումը կանխելու համար: Եկեք բնակարկենք այս հարցին կողմ և դեմ տեսակետները:

Նկար 31-3

ԸՆՏԱՆԻՔՆԵՐԻ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԵԿԱՄՈՒՏՆ ԱՈՒՆՑ ՀԱՐԿԵՐԻ, ՆԵՐԱՌՅԱԼ ՆՊԱՍՏՆԵՐԸ 1979-92 ԹԹ.

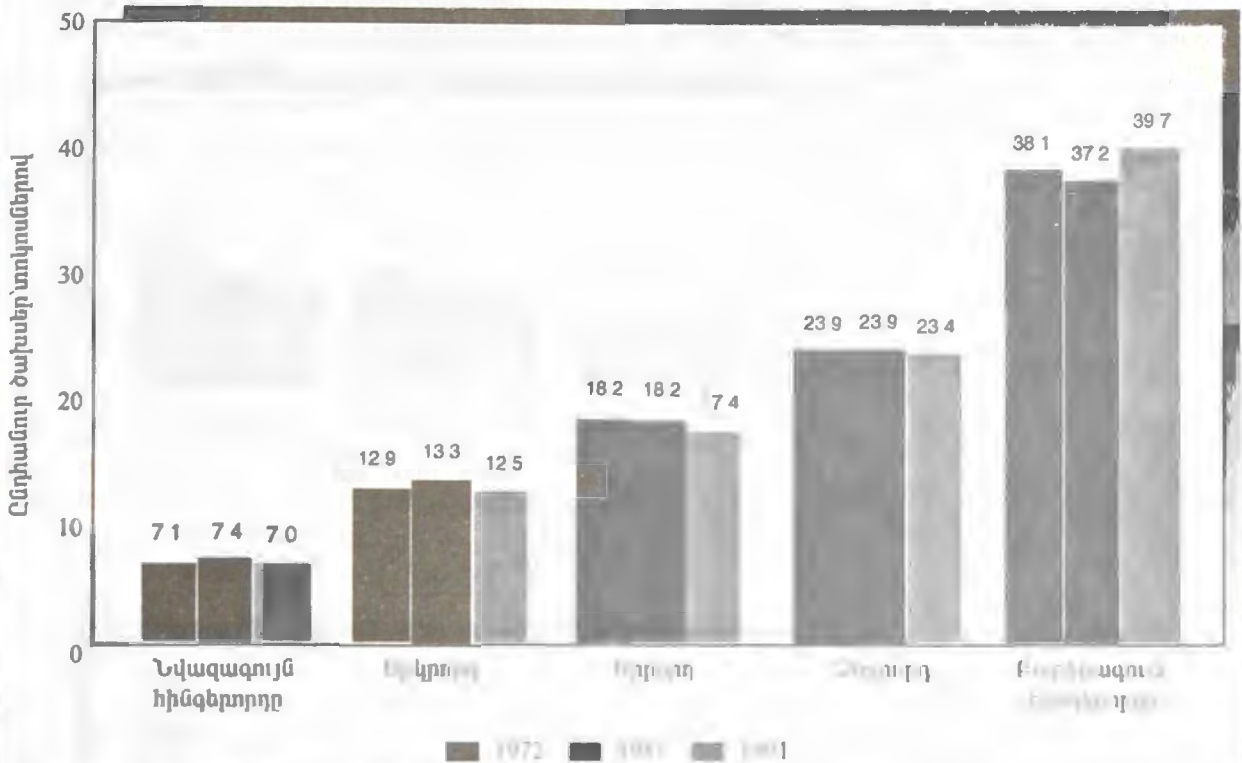


Այստեղ մենք ցույց ենք տալիս ընտանիքի եկամուտը հարկերից և նպաստներից հետո (ներառյալ սննդի բնեղեն և բնակարանային նպաստները) քվինտիլներով: Տվյալները ճշգրտված են ընտանիքի չափերով: Նրանք վկայում են, որ բարձր քվինտիլի եկամուտների տեսակարար կշիռն աճել է 1980-ական թվականներին, իսկ ամենացածր քվինտիլինը նվազել է:

Աղբյուրը Herbert Stein and Murray Foss, *The New Illustrated Guide to the American Economy*, Washington, D.C.: AEI Press, 1995, p. 109.

Նկար 31-4

ԸՍՏ ԶՎԻՆՏԻԼՆԵՐԻ ՏՆԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ԾԱԽՍԵՐԸ



Այստեղ մենք ներկայացրել ենք ամսական տնտեսությունների ծախսերի տվյալները քվինտիլներով Ի տարբերություն նկատուի տվյալների, ծախսերի տվյալները նշուս են, որ միայն շատ քիչ է օգտագործվում 1972 թվականից սկսած:

Աղբյուրը: Մանուկ Բեռնեկի, Գործարարության Մեթոդի և Մեթոդի, Ինտերնացիոնալ Զարգացման Բանաձև, 11 (Հնդկաստան, 1981):

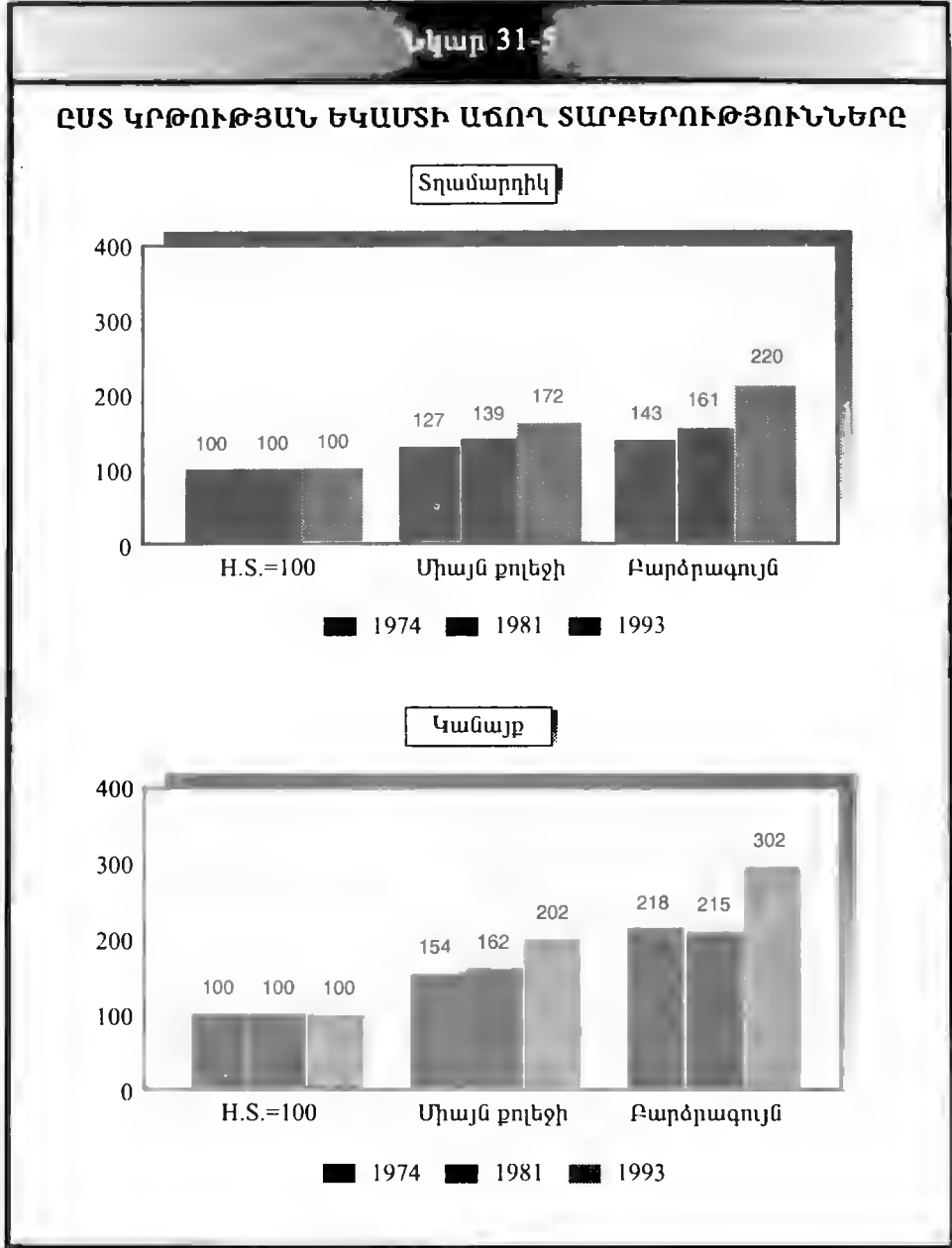
ԵԿԱՄՏԻ ԱՆՀԱՎԱՍԱՐՈՒԹՅԱՆ ՆՎԱԶՄԱՆՆ ՈՒՂՂՎԱԾ ՊԵՏԱԿԱՆ ԶԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Պետական գործողությունների կողմնակիցները փաստարկում են, որ տրնտեսական անհավասարության վերջին անն ազգի սոցիալական կայունության համար վտանգավոր, անառողջ և ավելորդ է: Նրանք հավատացած են, որ առանձին գործոններ նպաստում են անհավասարության աճին: Պատճառների մեջ սովորաբար ընդգրկվում է տնտեսության գյուրայացումը, էմիգրացիան, արհմիությունների նվազումը, նվազագույն աշխատավարձի իրական արժեքի նվազումը և տեխնոլոգիական փոփոխությունները: Այսպիսով, եկամտի անհավասարության նվազմանն ուղղված միջոցառումները ներառում են հետևյալ առանձին հիմնադրույթները.

1. Կիրառել առևտրի արգելքներ՝ ամերիկյան արդյունաբերությունը պաշտպանելու և ամերիկյան ֆիրմաների տեղաշաժը դեպի արտասահման կանխելու համար: Ամերիկացի բանվորները չեն կարող մրցել Հնդկաստանի, Չինաստանի և այլ թույլ զարգացած երկրների աշխատողների հետ, որոնք օրական վաստակում են 1 կամ 2 դոլար: Այդպիսի երկրների հետ առևտուրն իջեցնում է մեր աշխատավարձն իր մակարդակից ցածր: Ոչ էլ մենք կարող ենք խիստ լինել և

Այստեղ մենք ցույց ենք տալիս քուլեջի և ետքուլեջային կրթությամբ անձանց տարեկան եկամտի տվյալները՝ համեմատած միայն միջնակարգ կրթություն ունեցողների հետ: Վերջին խմբի եկամուտն ընդունված է 100: Նշենք որ վերջին երկու տասնամյակում բարձր կրթությամբ անձանց եկամուտը կտրուկ աճել է միջնակարգ կրթություն ունեցողների համեմատ: Այս ճիշտ է և՛ տղամարդկանց, և՛ կանանց համար:

Աղբյուրը՝ U.S. Department of Commerce, Survey of Current Population, Series P-60, "Trends in Income by Selected Characteristic, 1947-1988," and "Income, Poverty, and Valuation of Noncash Benefits: 1993".



արգելել ամերիկյան ֆիրմաներին՝ իրենց գործարանները ցածր աշխատավարձով երկրներ տեղափոխել: Գործարանների արտասահման տեղափոխելուն և ցածր աշխատավարձով երկրներից ապրանքների ներմուծումը պետք է սահմանափակվի օրենսդրությամբ:

2. Էմիգրացիայի սահմանափակումը. Քիչ զարգացած երկրներից, ինչպիսին Մեքսիկան է, ցածր որակավորման աշխատողների մուտքը կրճատում է զբաղվածության հնարավորությունները և իջեցնում ամերիկացիների աշխատավարձը, մասնավորապես, քիչ որակյալ աշխատողների համար: Այդ կանխելու համար մենք կարիք ունենք առավել կոշտ էմիգրացիոն և անօրինական էմիգրանտների զբաղվածությունն արգելող օրենքների:

3. Արհմիությունների խթանումը. Պատմականորեն արհմիությունները կրճատել են ֆիրմաներում աշխատավարձերի և աշխատավճարների անհավասարությունը: Աշխատավարձի տարբերությունների վրա այս ճնշումն օգնել

է կրճատելու եկամտի անհավասարության հիմնական մակարդակը: Վերջին տարիներին աշխատուժի կազմում արհմիություններին անդամակցությունը նվազել է: Այս միտումը պետք է կամխել: Օրենսդրությունը պետք է նպաստի արհմիությունների կազմակերպմանը և թուլացնի ֆիրմաների դիմադրությունը՝ արհմիության կազմում ընգրկվելու գործում:

4. Նվազագույն աշխատավարձի աճը. Նվազագույն աշխատավարձի աճը կնպաստի ամենացածր եկամուտ ունեցողների վաստակի բարձրացմանը՝ դրանով կրճատելով եկամտի անհավասարությունը: Հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ աշխատանքի պահանջարկը, ներառյալ ցածր որակավորման աշխատանքի, մեծապես ոչ էլաստիկ է: Հետևաբար, աշխատավարձի աճով ուղեկցվող զբաղվածության կրճատումը փոքր կլինի:

ՊԵՏԱԿԱՆ ՄԻՋԱՄՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ՔՆՆԱԴԱՏՈՂ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐԸ

Ի պատասխան ընդդիմախոսները հիմնականում հետևյալ երեք տեսակետն են առաջ քաշում:

1. Պետության գործունեության ոլորտից դուրս գտնվող ուժերը. Քննարկենք տեխնոլոգիայի ազդեցությունը: Եթե նույնիսկ ճիշտ է, որ նոր տեխնոլոգիաները կրճատում են կապույտ օձիքավորների պահանջարկը համակարգչային, մաթեմատիկական հաղորդակցության հմտություններով ամձանց համեմատ, ի՞նչ պետք է անի այս դեպքում պետությունը: Կարո՞ղ է իրականում որևէ մեկը մտածել, որ պետությունը պետք է կազմի խելամիտ պլան, որը կդանդաղեցնի տեխնոլոգիական փոփոխությունների մակարդակը, կամ այն կդարձնի ավելի գրավիչ՝ ցածր որակավորում ունեցողների համար: Դուր իրո՞ք ցանկանում եք սառեցնել տեխնոլոգիաները և ապրել թաղանթի մեջ: Տեխնոլոգիական կատարելագործումները մեզ օգնում են ավելի շատ ռեսուրսներից ստեղծել շատ արտադրանք, որը կօգնի և հարուստին, և՛ աղքատին: Այս պրոցեսը դանդաղեցնող ցանկացած միջամտություն կլինի սխալը:

2. Ենթադրյալ լուծումները կարգելակեն տնտեսական աճը և կնվազեցնեն եկամտի մակարդակը: Առևտրի սահմանափակումները, նվազագույն աշխատավարձի մակարդակի բարձրացումը, աշխատողների միությունների սնունդային խախտում են մրցակցային շուկան և խթանում ռեսուրսների անարդյունավետ օգտագործումը: Եկեք քննարկենք յուրաքանչյուրը: Առևտրային սահմանափակումները ոչ միայն կրճատում են մեր ներմուծումը, այլ նաև արտահանումը: Եթե արտասահմանցիները քիչ են վաճառում մեզ (ներմուծման սահմանափակման հետևանքով), նրանք քիչ դուրսնեք կունենան մեզանից գնելու համար: Այսպիսով, մեր արտահանումը եույնպես կկրճատվի: Զբաղվածության ոչ մի ավելացում չի լինի կապված ներմուծման սահմանափակումների հետևանքով աշխատատեղերի «խնայողության» հետ, որը կչեղոթացնի արտահանող արտադրություններում աշխատատեղերի կորստին: Արդյունքում ավելի շատ ռեսուրսներ կօգտագործվեն այն արտադրություններում, որոնք արդյունավետ չեն և անմրցունակ են միջազգային շուկաներում: Նվազագույն աշխատավարձի բարձր մակարդակը պարզապես դժվարացնում է փոքր չունեցող, ցածր որակավորման աշխատողներին ավելի լավ աշխատանք գտնել: Նույն ձևով օրենսդրությունը խթանում է արհմիություններին, որոնք կրճատում են նվազ որակավորման աշխատողների աշխատանքի հնարավորությունները:

3. Տնտեսական օգուտի հետևանքն այդքան կարևոր չէ, ինչքան այդ արդյունքի ստեղծման պրոցեսը: Եկամտի բաշխումն արտագույում է կրկու կողմերի ընտրությունները և երկկողմանի շահավետ փոխանակումները: Եուկայա-

կան տնտեսությունում մարդիկ վաստակում են բարձր եկամուտներ, քանի որ նրանք առաջարկում են ապրանքներ, ծառայություններ և ռեսուրսներ, որոնք ուրիշների կողմից բարձր են գնահատվում: Անկասկած նրանց գործողությունները բարձրացնում են ուրիշների բարեկեցությունը: Ո՞րն է այս պրոցեսի անարդարացիությունը: Եթե պրոցեսը արդարացի է, ինչո՞ւ պետք է պետությունը փորձի փոխել այն:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Կարո՞ղ եք մտածել այլընտրանքներ, որոնք կարող են կրճատել եկամտի անհավասարությունները: Ինչպե՞ս կազդեն այդ այլընտրանքներն արդյունավետության վրա:

2. Նշեք այն տեսակետները, որի հետ դուք համաձայն եք: Բացատրեք, ինչո՞ւ եք համաձայն:

3. Նախքան 1981 թվականը բարձր եկամուտ ունեցող ամերիկացիներն ունեին ամենաբարձր սահմանային հարկադրույքը՝ 70%: Այդպիսի բարձր սահմանային հարկադրույքները կտրուկ նվազեցին 80-ականներին: Ի՞նչ ազդեցություն այն կունենա բարձր եկամուտ ունեցող ամերիկացիների եկամտի վրա:

4. Բարձրագույն կրթությամբ մարդիկ ավելի բարձր եկամուտ ունեն, քան ցածր կրթություն ունեցող մարդիկ: Ինչպե՞ս սա կնպաստի կրթության մեջ ներդրումներին: Ժամանակի ընթացքում բարձր կրթությամբ աշխատողների առաջարկի անը կիջեցնի՞, թե՞ կբարձրացնի այս միտումը:

ԼՐԱՑՈՒՑԻՉ ԸՆԹԵՐՑԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Borjas, George J. and Valerie A. Ramey. "Time-Series Evidence on the Source of Trends in Wage Inequality". *American Economic Review* 84 (May 1994), pp. 10-16.

Freeman, Richard B. "Are Your Wages set in Beijing?" *The Journal of Economic Perspectives* 9, no. 3 (summer 1995).

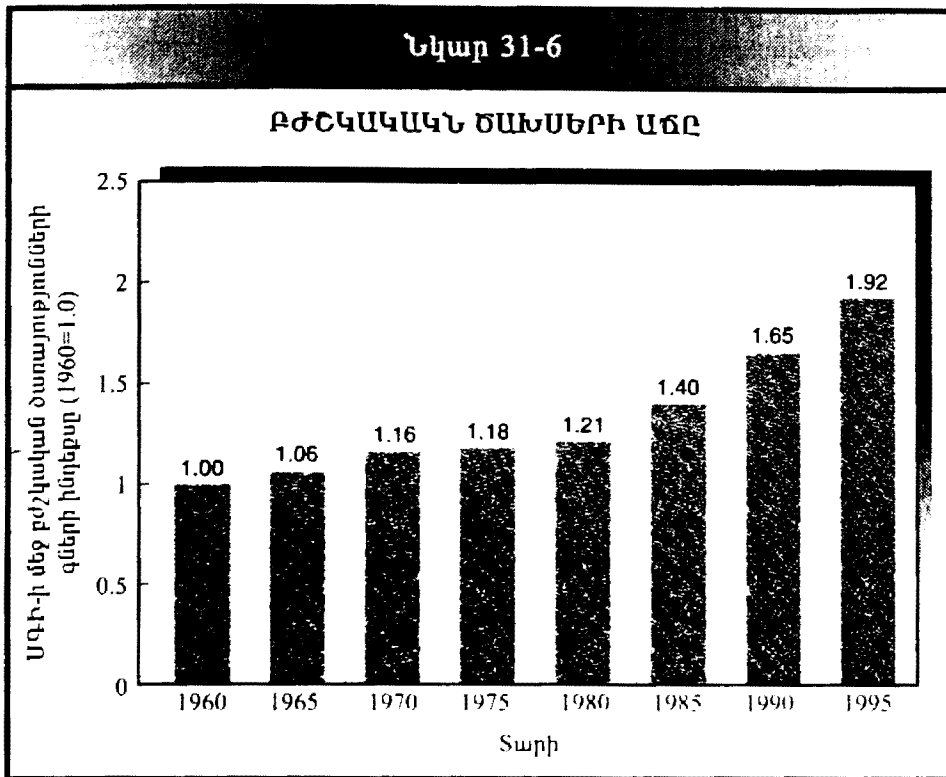
Levy, Frank, and Richard J. Murnane, "U.S. earnings Levels and Earnings Inequality: A Review of recent Trends and Proposed Explanations". *Journal of Economic Literature* 30 9 September 1992).

Richardson, J. David, *Income Inequality and Trade: How to Think, What to Conclude?* *The journal of economic Perspectives* 9, no. 3 (summer 1995).

Wood, Adrian, "How Trade Hurts Unskilled Workers". *The Journal of Economic Perspectives* 9, no. 3 (summer 1995).

ԱՌՈՂՋԱՊԱՀՈՒԹՅՈՒՆԸ: ԻՆՉՈ՞Ւ Է ԱՅՆ ՀԻՄՆԱՀԱՐՑ, ԵՎ Ի՞ՆՉ ՊԵՏՔ Է ԱՐՎԻ ԻՐԱՎԻՃԱԿԸ ԼԱՎԱՑՆԵԼՈՒ ՀԱՄԱՐ

ԱՄՆ-ում առողջապահության վերաբերյալ ընթացիկ բանավեճերը ծագել են երկու գործոններից՝ 1) արագ աճող ծախսերից և 2) առանց բժշկական ապահովագրման մարդկանց առկայությունից: Նկար 31-6-ը տվյալներ է ներկայացնում առողջապահության գների վերաբերյալ 1960–1995 թվականներին սպառողական գների համեմատությամբ: Այս գործակիցը 1960 թվականին կազմում էր 1,0: Եթե բժշկական գներն աճել են նույն մակարդակով, որքան մնացածները, այդ գործակիցը պետք է մնար նույնը: Ակնհայտորեն այդպես չէ: Բժշկական ծառայությունների գներն ավելի արագ են աճել, քան մնացածը, մասնավորապես 1980 թվականից: 1995 թվականին բժշկական ծառայությունների գները բոլոր սպառողական գների համեմատ կազմել էր՝ 1,92: Սա նշում է, որ 1960-1995 թվականներին բժշկական ծառայությունների գները կրկնակի



Այստեղ մենք ցույց ենք տալիս բժշկական ծառայությունների գների ինդեքսի և ամբողջ սպառողական գների ինդեքսի (ՍՊԻ) հարաբերությունը: Այս հարաբերակցությունը 1960 թվականի համար կազմում է 1.0 տոկոս: Իսկ 1.0 տոկոսին գերազանցող հարաբերակցությունը վկայում է, որ բժշկական ծառայությունների գներն աճել են ավելի շատ, քան սպառողական գների ինդեքսը: 1960 թվականից բժշկական ծառայությունների գներն աճել են երկու անգամ ավելի շատ, քան սպառողական գների ինդեքսը:

Աղբյուրը *Economic Report of the President*.

անգամ ավելի են աճել, քան մնացած սպառողական գները: Կասկած չկա, որ գների աճը նպաստել է նաև առողջապահության ծախսերի աճին: Ինչպես նկար 31-7-ն է ցույց տալիս, առողջապահության ծառայությունների իրական ծախսերը (Ճշգրտված ինֆլյացիայով) և առաջարկը կրկնապատկվել են 1980-1993 թվականներին, եռապատկվել 1960-1980 թվականներին: Առողջապահության ծախսերը ՀՆԱ-ի մեջ 1960 թվականի 4,5%-ից 1980 թվականին աճել են 9,0% և 1993 թվականին մինչև 13,5%: Մա նշանակում է, որ ամերիկացիներն այժմ երեք անգամ ավելի շատ են ծախսում առողջապահության վրա, քան 1960 թվականին: Երկրորդ հիմնական սկզբունքը կապված է ընթացիկ առողջապահության համակարգի հետ յուրաքանչյուր 6 ամերիկացիներից մեկը չի ընդգրկված բժշկական ապահովագրության ոչ մի ձևում: 1993 թվականին ԱՄՆ-ի բնակչության 70,2%-ն ունեին մասնավոր բժշկական ապահովագրություն, մինչդեռ մնացած 14,5%-ն ընդգրկված էր պետական բժշկական ապահովագրությունում (Մեդիքեյթ և Մեդիքեյթ): ԱՄՆ-ի բնակչության մեծագույն չունեն բժշկական ապահովագրության ոչ մի ձև: Ապահովագրության չունենալը մեծամասնության համար ժամանակավոր է: Ինչպես մի փոքր ավելի ուշ մենք կտեսնենք, բժշկական ապահովագրությունն ավելի էժան է, եթե այն գնվում է գործատուի միջոցով, հետևաբար, չապահովագրվածներից շատերը ժառանգակափոր չապահովագրված են, քանի որ փոխում են իրենց աշխատատեղը:

ԱՌՈՂՋԱՊԱՀՈՒԹՅԱՆ ՎՃԱՐՆԵՐԻ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

Առողջապահության ծախսերն ունեն երեք հիստական աղբյուրներ. 1) առողջապահության անհատական սպառողներ, 2) մասնավոր ապահովագրություն կամ 3) պետություն (առավելապես, Մեդիքեյթ և Մեդիքեյթ): Ապահովագրության բնկերությունների և պետության վճարները կոչվում են երրորդ կողմի վճարներ, քանի որ դրանք արվում են ոչ թե առողջապահության սպառողի (կամ

ապահովողի), այլ մեկ ուրիշի կողմից: Նկար 31-7-ը ցույց է տալիս առողջապահության ծախսերի տեսակարար կշիռն ինչպես սպառողի, այնպես էլ երրորդ կողմի վճարումների միջոցով: 1960 թվականին առողջապահության բոլոր ծախսերի մոտ կեսը (49,4%-ը) վճարվել է առողջապահության անմիջական սպառողների «գրպանից»: 1993 թվականին այդ ցուցանիշը նվազել է միայն 17,8%: Նույն ժամանակահատվածում առողջապահության և մասնավոր ապահովագրության և պետության ծախսերը կտրուկ աճել են: 1993 թվականին պետությունը վճարել է առողջապահության ամբողջ ծախսերի 41,9%-ը՝ 1965 թվականի 20%-ի փոխարեն: Այսպիսով, վերջին երեք տասնամյակում առողջապահության երրորդ կողմի վճարների բավական կտրուկ աճ է եղել՝ անհատական սպառողների վճարման տեսակարար կշռի նվազման դեպքում:

Իհարկե, անհատները նույնպես վճարում են պետության կողմից ֆինանսավորվող առողջապահության դիմաց՝ հարկերի և ապահովագրական ընկերությունների ծախսերի դիմաց՝ ապահովագրական վճարների միջոցով: Այս վճարման ձևերը, սակայն, չունեն նույն շարժառիթները, ինչ անմիջական գրպանից կատարվող վճարները: Իրականում շատ տնտեսագետներ գտնում են, որ երրորդ կողմի վճարների աճն առողջապահության շուկայում ընթացիկ պրոբլեմների հիմնական աղբյուրն է:

Նկար 31-7

ԱՉԳԱՅԻՆ ԱՌՈՂՋԱՊԱՀՈՒԹՅԱՆ ԾԱԽՍԵՐԸ

Տարի	Ընդհանուր ծախսերը		Ըստ վճարման աղբյուրների		
	1982-84թթ. գներով (նյութ դոլար)	ՀՆԱ-ի նկատմամբ տոկոսներով	կանխիկ	մասնավոր ապահովագրությունից	պետական
1960	91.6	4.5	49.4	23.6	21.0
1965	132.1	5.8	45.7	26.2	20.0
1970	191.5	7.2	34.2	25.0	33.6
1975	246.5	8.1	29.5	26.4	37.9
1980	304.7	9.0	24.4	31.9	39.1
1985	403.8	10.4	22.7	35.5	38.0
1990	533.0	12.1	19.9	37.5	39.1
1993	611.9	13.5	17.8	37.0	41.9

ԲԺՇԿԱԿԱՆ ՄԱՍՆԱՎՈՐ ԱՊԱՀՈՎԱԳՐՈՒԹՅԱՆ ԸՆԹԱՑԻԿ ԿԱՌՈՒՅՎԱԾՔԸ

Ինչո՞ւ են մարդիկ ապահովագրում իրենց առողջությունը: Ապահովագրությունը պաշտպանում է բժշկական անսպասելի ծախսերից: Բժշկական ապահովագրության ընկերությունները վճարներ են գանձում իրենց գնորդներից և օգտագործում այդ փողը բժշկական ծախսերը փակելու համար: Հիմնականում անհատները և ընտանիքները, որոնք ընդգրկված են բժշկական ապահովագրության մեջ, վճարում են որոշակի գումար, որը կազմում է խմբի բոլոր անդամների միջին ծախսերը: Բժշկական ապահովագրության ընկերությունները հաճախ որոշ մարդկանցից գանձում են ավելի բարձր (կամ ավելի ցածր) վճարներ՝ կախված անհատական առանձնահատկություններից, ասենք՝ առողջությունից, տարիքից կամ ծխելուց: Կարևոր է հասկանալ հետևյալը. ինչքան բարձր են ըստ անդամների բժշկական պարտավորագրերը, այնքան ընկերությունը բարձր վճարներ կգանձի բոլոր անդամներից: Ինչպես ավտոմեքենայի և կյանքի ապահովագրությունը, այնպես էլ բժշկական ապահովագրությունը կարող է ուղղակիորեն գնվել ապահովագրական ընկերություններից: Շատ մարդիկ, ովքեր ընդգրկված են մասնավոր բժշկական ապահովագրության մեջ, գնել են այն իրենց գործատուների միջոցով: Ինչո՞ւ է այդպես: Բժշկական ապահովագրության վճարների պետական հարկերով ապահովումը պատասխանի կեսն է: Համաձայն ընթացիկ հարկային օրենսդրության, երբ աշխատողն իր աշխատավարձի մի մասն օգտագործում է՝ գնելու բժշկական ապահովագրություն, դրան համապատասխան գումարով եկամտահարկ չի գանձվում: Եվ հակառակը, երբ աշխատողն իր աշխատավարձն ամբողջությամբ ինքն է տնօրինում և բժշկական ապահովագրությունն անմիջականորեն գնում է ապահովագրական ընկերությունից իր ընտրությամբ, ապա այդ դեպքում հարկային արտոնություն չի տրվում: Բժշկական ապահովագրության գնման ենթակա եկամուտը չի հարկվում, եթե այն գնվում է գործատուի միջոցով, բայց հարկվում է, եթե գնվում է անհատականորեն: Այդ նշանակում է, որ աշխատողների համար ավելի էժան է այն գնել իրենց գործատուների միջոցով: Եթե անհատները ձեռք են բերում բժշկական ապահովագրությունը, իրենց գործատուի միջոցով, ապա աշխատանքի փոփոխությունն ուղեկցվում է այդ ապահովագրության ժամանակավոր կորստով: Ընթացիկ հարկային օրենսդրությունը մեծացնում է այն մարդկանց թիվը, որոնք ունենում են ապահովագրության ժամանակավոր ընդհատումներ, քանի որ այն խթանում է անհատներին ապահովագրությունը ձեռք բերել իրենց գործատուների միջոցով: Հարկային օրենսդրության փոփոխությունն առողջության պահպանության ծախսերը կրողնի նույնը, սակայն ձեռքբերումը գործատուի կամ անհատների կողմից կմնա նույնը: Այն կարող է արտահայտվել կամ ապահովագրության ձեռքբերումն անհատների կողմից դարձնելով չհարկվող, կամ գործատուների միջոցով գնումը հարկումից ազատող ընթացիկ քաղաքականությունը վերացնելու միջոցով:

ԵՐՐՈՐԴ ԿՈՂՄԻ ՎՃԱՐՆԵՐԻՆ ԴԵՄ ԴՐԴԱՊԱՏՃԱՌՆԵՐԸ ԵՎ ԱՌՈՂՋԱՊԱՀՈՒԹՅԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ԱՃԸ

Երբ անհատն ունի բժշկական ապահովագրություն (մասնավոր կամ պետական) բժշկի այցելության ծախսը կլինի շատ փոքր գրգռանի ծախս: Հետևաբար, ապահովագրության դեպքում մարդիկ համարյա թե չեն խուսափի օգտվել առողջապահության ծառայությունից: Իսկ սր սպառողներն անմի-

ջականորեն չեն վճարում ծառայության լրիվ ծախսերի դիմաց, ապա նրանք ավելի շատ կօգտվեն առողջապահության ծառայությունից: Օրինակ, ենթադրենք նոր բուժման մեթոդի պատճառով գրիպի հիվանդության բուժումն արժե 800 դոլար: Կուզենայի՞ք դուք ձեր գրպանից վճարել այդքան գումար՝ դրանից օգտվելու համար: Շատերը չեն կարող: Այժմ, ենթադրենք, ձեր ապահովագրությունը կփակի ձեր բոլոր ծախսերը (կամ դուք կվճարեք մի փոքր վճար միայն՝ 5 դոլար կամ 10 դոլար): Այժմ դուք կուզենաք ստանալ այս նոր մեթոդով բուժումը: Շատերը՝ այո: Ավելին, բժշկական ծառայություն մատուցողին վճարում են ըստ ներկայացված ծառայությունների: Ինչքա՞ն շատ ծառայություններ մատուցվեն, այնքան բարձր կլինեն նրանց եկամուտները: Հետևաբար, ձեր բժիշկն ավելի շահագրգռված է առաջարկել ձեզ 800 դոլարի բուժում՝ գրիպի բուժման համար: Եթե դուք ընտրել եք այդ բուժումը, բժիշկը կվճարվի՝ ապահովելով այդ: Այսպիսով, և՛ ապահովողի, և՛ սպառողի տեսանկյունից շատ քիչ շահագրգռվածություն կա խուսափելու առողջապահության ծառայության օգտագործումից:

Ընթացիկ համակարգը, որը ձևավորվում է էքստենսիվ ձևով՝ երրորդ կողմի վճարներից, և առաջարկողներին հատուցում է ծառայության դիմաց, առաջացնում է առողջապահության ծառայությունների գերսպառում: Այս համակարգում՝ գները բարձրացնելու, և՛ մասնավոր բժշկական ապահովագրության, և՛ պետական առողջապահական ծրագրերի ծախսերը մեծացնելու միջոցով, մեծանում է առողջապահության պահանջարկն ավելի, քան այն համակարգում, երբ ծառայություններ օգտագործողներն իրենք են վճարում իրենց ծախսերի մեծ մասը:

ԱՌՈՂՋԱՊԱՀԱԿԱՆ ԾԱԽՍԵՐԻ ԱՃԻՆ ՆՊԱՍՏՈՂ ԱՅԼ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐ

Երրորդ կողմի վճարների և դրան ուղեկցող առողջապահության պահանջարկի աճով է բացատրվում առողջապահության գների և ծախսերի աճը վերջին տասնամյակում: Այլ գործոնները նույնպես որոշակի ազդեցություն ունեն առողջապահության ծախսերի աճի վրա:

Տեխնոլոգիական փոփոխությունները երևի ավելի արագացած են առողջապահության, քան տնտեսության որևէ այլ ոլորտում: Այն հիվանդությունները, որոնք չէին բուժվում տասնյակ տարիներ առաջ, այժմ արդեն բուժվում են: Չարագացած սարքավորումներով այժմ կարելի է ավելի ճիշտ ախտորոշել, քան տարիներ առաջ: Այս զարգացած տեխնոլոգիան նշանակում է, որ առողջապահության որակը ևս արագ է աճել: Առողջապահության գների արագ աճը մասամբ պայմանավորված է ժամանակակից տեխնոլոգիայի կիրառման հետևանքով որակի բարձրացմամբ (տե՛ս նկար 31-6) :

Վերջին տասնամյակներում ԱՄՆ-ի բնակչության տարիքային կազմը ևս ավելում է առողջապահության գների և ծախսերի բարձրացման վրա: Տարիքավորները գնում են ավելի շատ առողջապահություն, քան այլ տարիքի անձիք: Անցած 50 տարիներից՝ 65 և բարձր տարիքի անձանց թիվը կրկնապատկվել է: Առողջապահության պահանջարկի աճն ուղեկցվում է առողջապահության գների և ծախսերի աճով: Դժբախտաբար, այս պրոբլեմը շարունակում է խորանալ, քանի որ մոտ ապագայում բեյբի բումի սերունդն անցնում է իր կյանքի թոշակային փուլը (տե՛ս այս գլխի սկզբում սոցիալական ապահովության քննարկումները):

ԻՆՉ ԿԱՐԵԼԻ Է ԱՆԵԼ ԸՆԹԱՑԻԿ ՀԱՄԱԿԱՐԳԸ ԿԱՏԱՐԵԼԱԳՈՐԾԵԼՈՒ ՀԱՄԱՐ

Առողջապահության պրոբլեմը քաղաքական բանավեճերի կիզակետն էր 1990-ական թվականներին: Ժամանակին սակայն, միայն համեստ փոփոխություններն են հաշվի առնվել: Առանձին այլընտրանքներ դեռ լայնորեն քննարկվում են:

Առողջապահության գների վերահսկումը. Առանձին բարեփոխումների ենթաժողովները ներառում են առողջապահության գների վերահսկում՝ աճող ծախսերի վերահսկման նպատակով: Ինչպես մենք նշել ենք գլուխ 3-ում, երբ ապրանքի գինը ֆիքսված է հավասարակշռվածից ցածր, ապա սպառողները կուզենան ավելի շատ գնել, քան առաջարկողները կկարողանան ապահովել: Ապրանքի կամ ծառայության դեֆիցիտը և որակի իջեցումը կլինի կողմնակի ազդեցության կանխատեսելի հետևանքը: Առողջապահությունը բացառություն չէ: Առողջապահության ծառայության գնի վերահսկումը կառաջացնի հերթեր և ոչ գնային նորմավորման այլ ձևեր: Պետական բյուրոկրատիան պետք է ստիպված լինի կազմակերպել որակի վերահսկում՝ որոշելու համար, թե ով պետք է այժմ բուժում ստանա, և ով պետք է սպասի:

Կանադան ունի պետականորեն գործող համակարգ, որը գների վերահսկումն օգտագործում է որպես միջոց՝ ծախսերի վերահսկման համար: Արդյունքները համապատասխանում են տնտեսագիտության տեսության հիմնադրույթներին: Օրինակ, հաճախ խիստ մասնագիտական վիրահատությունների համար սպասողների մեծ հերթ է գոյանում (օրինակ սրտի բաց վիրահատությունը): Որպես կանոն, կանադացիները հաճախ են գալիս ԱՄՆ, որպեսզի ստանան համապատասխան ծառայություն:

Ստանդարտ բժշկական ապահովագրություն. Ինչպես մենք քննարկել ենք, ապահովագրության ստանդարտ սլանը շատ փոքր խթան է և սպառողի, և՛ ապահովողի տնտեսման համար: Առողջապահության պահպանման կազմակերպությունները (HMOs) օրինակ են այս ստանդարտ գործողության պլանների համար: Այս կազմակերպությունների թիվը կտրուկ աճել է, և ընդգրկված անձանց թիվը վերջին տասնամյակում կրկնապատկվել է: Նրանց նպատակն է բժիշկների աշխատանքների իրականացման ընթացքում խթանել արդյունավետ աշխատելու: Առողջապահության պահպանման կազմակերպության մեջ ընդգրկված բժիշկը փողի կայուն գումար է ստանում յուրաքանչյուր ընդգրկված անձի համար՝ անկախ հիվանդի սպառած բժշկական օգնությունից: Քանի որ բժիշկը ստանում է կայուն վճար, ապա նա շահագրգռված է հնարավորության սահմաններում ապահովել արդյունավետ, յուրահատուկ բուժում: Ծախսերի կրճատման վրա կենտրոնացումը շատ մարդկանց վստահեցնում է: Նրանք մտածում են, որ բժիշկները, գանկանալով փող խնայել, լավ չեն բուժի: Սակայն անհրաժեշտ բուժման նվազեցումը կանխելու համար կան խթաններ Առողջապահության պահպանման կազմակերպություններում: Առաջինը, եթե բժիշկը բավարար բուժում չի ապահովում որևէ հիվանդության համար, այդ հիվանդությունը կդառնա ավելի խոյր, և այդ կազմակերպությունն ստիպված կլինի այն բուժել ավելի բարձր բժշկական ծախսերով: Այդ պատճառով, կազմակերպությունը սովորաբար բավական ծախսելու է կատարում կանխարգելիչ բուժման շատ տեսակների համար: Եթե որևէ առողջության պահպանության կազմակերպություն փող է ծախսում կանխարգելիչ բուժման համար, ապա այն կկայուղանա փող խնայել երկար ժամանակահատվածի համար: Այդ կազմակերպություններին անհրաժեշտ բուժման ծավալի կրճատումից հետո՝ պահելու երկրորդ դրոյապատճառը նրանց միջև մրցակցությունն է: Եթե որևէ առողջա-

պահության պահպանման կազմակերպություն չի ապահովում համապատասխան բուժում, ապա հիվանդները կդիմեն այլ բուժօգնություն ապահովողների, որոնք ներառված են այլ առողջապահության պահպանման կազմակերպություններում:

Շատ տնտեսագետներ համոզված են, որ առողջապահության շուկան լավ կաշխատի, եթե սպառողները կարողանան հեշտությամբ տեղափոխվել պոտենցիալ ապահովողների մոտ (և՛ այլընտրանքային ապահովագրողների), և երբ նրանք ունեն ընտրություն՝ գնելու և տնտեսելու առողջապահության օգտագործումը: Ինչպես մենք նախօրոք նշել ենք, գործատուների միջոցով գնված չհարկվող բուժման ընթացիկ ապահովագրության փոփոխությունը կմեծացնի սպառողների կարողությունը՝ ընտրելու բուժօգնություն ապահովողներին, որոնք ներառված են առողջապահության պահպանման կազմակերպության մեջ: Սակայն ինչքան երկար անհատ սպառողները կվճարեն միայն իրենց բուժման ծախսերի փոքր մասը, այնքան մրցակցային ճնշումը հարաբերականորեն թույլ կլինի և գերսպառման խթանը՝ ուժեղ: Հետևյալ ռեֆորմն ուղղված է այս պրոբլեմի լուծմանը:

Բժշկական խնայողությունների հաշիվ (MSAs). Այս ռեֆորմը սպառողներին կշահագրգռի սակարկելու և գնալու այն ապահովողների մոտ, որոնք առաջարկում են իրենց դուրսի հաշվով առողջապահության առավել արժեք: MSAs-ի իմաստը պարզ է: Անհատները կգնեն, այսպես կոչված, աղետալից ապահովագրական պլան, ըստ որի այն փակում է միայն մի որոշ բարձր մակարդակից հետո բժշկական ծախսերը, ասենք՝ այն, ինչ որ տարեկան 2000 դոլարից բարձր է: Քանի որ ապահովագրության ծախսերը քիչ կլինեն, ապա խնայված ապահովագրության վճարը կմնա խնայողության հաշվում, որն անհատը կարող է օգտագործել՝ վճարելու փոքր բժշկական ծախսերը: Այս հաշվում մնացած փողը տարվա վերջում պետք է դուրս գրվի որպես կանխիկ դրամ կամ փոխանցվի նոր հաշվին՝ հաջորդ տարվա համար:

Քանի որ այս հաշվից ծախսած յուրաքանչյուր միավորը կրճատում է տարվա վերջին վերցնելիք գումարը, անհատ սպառողները խիստ շահագրգռված կլինեն կրճատել բժշկական ծախսերը: Այսպիսով, նրանք կարող են «առևտուր» անել այլընտրանքային ապահովողների հետ: Իր հերթին, այս առևտուրը կմեծացնի առաջարկողների միջև մրցակցությունը, որը կտանի յուրաքանչյուրի համար բժշկական ծախսերի կրճատմանը: Ավելին, քանի որ շատ քիչ մարդիկ կլինեն, որ ոչ անհրաժեշտ բուժման վրա կվատնեն փող (ասենք՝ 800 դոլար գրիպի համար), առողջապահության պահանջարկը կկրճատվի՝ ճնշելով գները: Ավելին, ցածր գները կտանեն բժշկական ապահովագրության վճարների կրճատմանը:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Բեյբի բումի սերունդն անցնում է թոշակային տարիքի փուլը: Այս դեպքում առողջապահության պահանջարկը կաճի՝ վերափոխելով ընթացիկ համակարգը՝ ավելի հրամայական դարձնելով դրա արատավոր խթանների վերափոխումը: Հիմնական առկա հիմնահարցը՝ ապահովողների կողմից ծախսերի վերահսկման և սպառողների կողմից բժշկական ծառայության օգտագործման նվազեցման մեջ շահագրգռվածության պակասն է: Այս պրոբլեմը կմնա որպես առանցքային կետ՝ պետական քաղաքականության հետագա բանավեճերի մեջ:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. ԱՄՆ-ում 1970 թվականի համեմատ ներկայումս գրեթե կրկնակի չափով ավելացել են ՀՆԱ-ից առողջապահության ծախսերը: Ինչո՞ւ առողջապահության ծախսերն այսքան արագ աճեցին: Ինչպե՞ս է փոխվել «երրորդ կողմի» բժշկական վճարների տեսակարար կշիռը ընդհանուր ծախսերի մեջ: Ի՞նչ եք կարծում, երրորդ կողմի վճարների մեծությունն ազդո՞ւմ է բժշկական ծախսերի վրա: Ինչո՞ւ:

2. Նկար 31-1 ա-ն ցույց է տալիս, որ տարիքավորների թվի մեծ աճ կլինի այժմ և 2030 թվականի ընթացքում: Ինչպե՞ս կազդի այս աճն առողջապահության ծախսերի վրա:

3. Բացատրեք, ինչպե՞ս է բժշկական խնայողության հաշիվն աշխատում: Ինչպե՞ս է այն ազդում առողջապահության օգտագործման խնայողության մեջ սպառողների շահագրգռվածության վրա: Ի՞նչ ազդեցություն այն կունենա առողջապահության շուկայի մրցակցության վրա: Ի՞նչ եք կարծում, դա խելացի՞ միտք է: Ինչո՞ւ:

ԼՐԱՑՈՒՑԻՉ ԸՆԹԵՐՑԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Baker, L. C. and K. S. Corts. "The Effects of HMOs on Conventional Insurance Premiums: Theory and Evidence". National Bureau of Economic Research Working Paper no. 5356 (November 1995).

Dilulio, John J., Donald F. Kettl, and Richard P. Nathan. "Making Health Reform Work: the View from the States". The Brookings Review 9 summer 1994.

Feldstein, M. and J. Gruber. "A Major Risk approach to Health Insurance Reform". In Tax policy and the Economy 9, ed.J.M.Poterba Cambridge, MIT Press, 1995.

Gruber, J. and B.C.Madrian. "Non-employment and Health Insurance Coverage". National Bureau of Economic Research Working Paper No. 5228 (August 1995).

Goodman, John C. and Gerald L. Musgrave. Patient Power: Solving's America's Health Care Crisis. Washington, D.C.; Cato institute, 1992

Litow, Mark. "Saving the Medicare System with Medical Savings Accounts". Policy Briefing no. 199. Dallas, Texas: National Center for Policy Analysis, September, 1995.

ԿԱՅՈՒՆ ՀԱՐԿ, ՈՒՄ ՇԱՀԵՐՆ Է ԱՅՆ ԱՐՏԱՀԱՅՏՈՒՄ

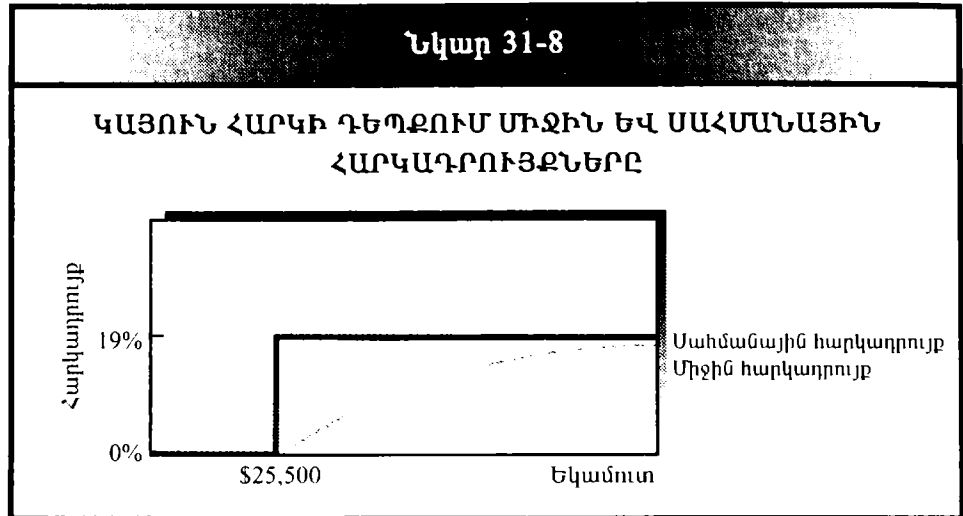
Ընթացիկ ֆեդերալ անհատական եկամտահարկը «կայուն հարկով» փոխելը ներկայումս դարձել է բանավեճերի գլխավոր նյութը: Այն վերջին քաղաքական ընտրարշավների կենտրոնական առանցքն է: Կայուն հարկերի տարբեր հիմնադրույթներ լայնորեն քննարկվում են բոլոր մակարդակներում: Այս բաժինը նկարագրում է կայուն հարկերի հիմնական կառուցվածքը և քննարկում է ֆեդերալ եկամտահարկի կառուցվածքի գլխավոր ռեֆորմի կողմ և դեմ փաստարկները:

ԿԱՅՈՒՆ ՀԱՐԿԵՐԻ ԴՐՈՒՅՋՆԵՐԻ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

Առավել կայուն հարկերի ընդունված պլանը ցույց է տրված Դոբերտ Հոլի և Ալվին Ռաբուշկայի կողմից¹: Նրանց պլանը բույլ է տալիս 4 տեւով քնտանիքին վաստակել տարեկան 25 հազար 500 դոլար առանց եկամտահարկի: Գրանից բարձր եկամտար ակտը է հարկվի հաստատուն դրույքով 19%: Սակայն սահմանային 19% հարկադրույքը նույնը կլինի, երբ անհատն ստանում է 250 հազար դոլար կամ 35 հազար դոլար, միջին հարկադրույքը կսնի եկամտի հետ, քանի որ 25 հազար 500 դոլարը չի հաշվարկվում: Հիշենք 5-րդ գլխից, որ սահմանային հարկադրույքը եկամտի յուրաքանչյուր դոլարի սովորապարտյն է,

¹ Robert F. Hall, Alvin Rabushka. The Flat Tax, 2d ed (Stanford, Calif.: The Hoover Institution Press, 1995)

Անձնական հարկի ազատման հետ միջին հարկադրույքը պետք է աճի եկամտին գուցա հետ կայուն հարկի դեպքում (կետգծերով կորը):



որը պետք է հարկվի, միջոց միջին հարկադրույքն ամբողջ եկամտի տոկոսադրույքն է, որը հարկվում է: Հողի և Ռաբուշկայի պլանի դեպքում սահմանային և միջին հարկադրույքները 4 անձով ընտանիքի համար գրաֆիկորեն ներկայացված է նկար 31-8-ում:

Այլ օրինակ, ենթադրենք 4 անձով ընտանիքի եկամուտը 250 հազար դոլար է: Ընտանիքը կունենա հարկվող եկամուտ 224 հազար 500 դոլարից՝ 25 հազար 500 դոլար՝ չհարկվող եկամուտը հանելուց հետո: 224 հազար 500 դոլար հարկվող եկամուտը կհարկվի 19% սահմանային դրույքով հարկային գումարն ընտանիքի համար դարձնելով 42 հազար 655 դոլար: Ընտանիքի միջին հարկադրույքը հաշվարկվում է որպես 42 հազար 655 դոլար՝ ընդհանուր հարկի և ընտանիքի ընդհանուր եկամտի 250 հազար դոլար հարաբերություն: Այս գումարը միջին հարկադրույքով 17% է: Ի տարբերություն 4 անձով ընտանիքի 35 հազար դոլար եկամտի, այս ընտանիքը կունենա 9 հազար 500 դոլար հարկվող եկամուտ՝ 25 հազար 500 դոլար չհարկվող մասը հանելուց հետո: Այս ընտանիքի հարկային պարտավորությունը կլինի հարկվող եկամտի 19%-ը կամ 1805 դոլար: Այս ընտանիքի միջին հարկադրույքը կլինի 5%: Սակայն կայուն հարկն ունի կայուն սահմանային հարկադրույք, միջին հարկադրույքն աճում է եկամտի հետ, քանի որ ստանդարտ չհարկվող գումար է պահպանվում: Հետևաբար, ինչպես ընթացիկ հարկային համակարգը, այնպես էլ կայուն հարկերի կառուցվածքը պրոգրեսիվ է:

ՀԱՐԿԱԴՐՈՒՅՔՆԵՐԻ ԵՎ ՀԱՐԿԱՅԻՆ ԵԿԱՍՈՒՏՆԵՐԻ ՀԱՍԵՄԱՏՈՒՄԸ ԸՆԹԱՑԻԿ ԵԿԱՍՏԱՀԱՐԿԻ ՀԵՏ

Ինչպես այժմ, այնպես էլ 60-ականների սկզբներին եկամտահարկի ամենաբարձր սահմանային մակարդակը կազմում էր 91%: 60-ական թվականներին եկամտահարկի սահմանային ամենաբարձր դրույքն իջավ մինչև 70%, իսկ 80-ականների հարկային ռեֆորմի ընթացքում եկամտահարկի սահմանային բարձր մակարդակը կրճատվեց մինչև 28%: Դրույքն սկսեց աճել նորից 90-ականներին և այժմ սահմանադրույքի ամենաբարձր մակարդակը 39,6% է: Սահմանադրույքի ամենաբարձրը կիրառելի է հարկի ամենաբարձր սանդղակի համար: Ինչպես 1995 թվականին 4 անձով ընտանիքի համար ամենացածր

սահմանադրույքը (15%) սկսվում էր 16550 դոլար եկամտից: Քանի որ հարկվող եկամուտն աճում է, սահմանային հարկադրույքի 28%, 31%, 36%-ը կիրառվում են հարկի միջին սանդղակում: 19% կայուն հարկադրույքով շատ ամերիկացիներ կունենան ավելի ցածր սահմանային հարկադրույք, քան ընթացիկ համակարգում, բայց հարկային կառուցվածքն ավելի քիչ պրոգրեսիվ կլինի, քան ներկայումս:

Մակայն 19% սահմանային հարկադրույքն ավելի ցածր է, քան շատ մարդկանց կողմից ներկայումս վճարածը: Կայուն հարկային ռեֆորմի հիմնադրույթներն ուղղված են ստեղծելու նույն քանակությամբ հարկային եկամուտ: Կայուն մակարդակը կարող է ավելի ցածր լինել, քան գոյություն ունեցող եկամտահարկի դրույքը, քանի որ կայուն հարկի ռեֆորմը ներառում է որոշ հարկային արտոնությունների վերացում: Արտոնությունների և հարկային կրճատումների հետևանքով ԱՄՆ-ում անձնական ընդհանուր եկամտի կեսից քիչը հարկվում է ընթացիկ օրենքով: Կայուն հարկով ապրանքները, ինչպիսիք են մվիրատվությունները, բժշկական ծախսերը, տեղաշարժման ծախսերը և բնակավարձի տոկոսավճարները, երկար ժամանակ չեն կարող հարկման արտոնություն ունենալ: Այս հարկման արտոնությունների վերացումը կնեծացնի հարկվող եկամտի բազան, և ցածր հարկադրույքը կարող է օգտագործվել՝ բարձրացնելու համար հասույթը նույն գումարով:

ԿՐԿՆԱԿԻ ՀԱՐԿՄԱՆ ՎԵՐԱՅՈՒՄԸ

Կայուն հարկի ռեֆորմը ենթադրում է մաս հարկային օրենսդրության փոփոխություն՝ ուղղված խնայողությունների, ինվեստիցիաների և բիզնեսից եկամուտների կրկնակի հարկման վերացմանն ընթացիկ համակարգում: Ընթացիկ հարկման համակարգին համապատասխան ընկերության ստեղծած շահույթը հարկվում է ընկերության եկամտահարկով 35%: Շահույթը (հարկված) կամ վճարվում է որպես դիվիդենտ բաժնետերերին, կամ ներդրվում է ընկերության մեջ: Որպես դիվիդենտ վճարված գումարը հաշվում է որպես անձնական եկամուտ և հարկվում է որպես անձնական եկամտահարկ՝ 39,6%-ով: Այն գումարը, որ ընկերությունը պահում է և ներդրում, բարձրացնում է ընկերության արժեքը (և նրա արժեթղթերի գինը): Բարձրագույն արժեթղթերի գինը բաժնետերերի կողմից գրանցվում է որպես կապիտալ օգուտ և հարկվում է անձնական եկամտահարկով: Այս կրկնակի հարկման դեպքում շատ հարկասուունը գործարարական գործունեությունից ստեղծած եկամտի մոտ 60%-ը վճարում են որպես հարկեր: Շատ նահանգներ հարկում են անձնական և ընկերությունների եկամուտները, նույնիսկ բարձր ամբողջական սահմանադրույթներով:

Տոկոսային եկամուտն (ինչպես խնայողությունից ստացվածը) ընթացիկ հարկային համակարգում նույնպես ենթակա է կրկնակի հարկման: Անհատների կողմից խնայված եկամուտը հարկվում է այն վատակելու ժամանակ և հետո, երբ այն խնայված է, նրանցից ստացված տոկոսագումարները նույնպես հարկվում են որպես տոկոսային եկամուտ: Եվ հակառակը, երբ սկզբնական եկամուտը ծախսվում է միայն սպառման վրա, այն հարկվում է մեկ անգամ:

Կայուն հարկը կվերացնի այս կրկնակի հարկումը, քանի որ դիվիդենտից, կապիտալ օգուտներից և տոկոսից եկամուտներն անձնական եկամտահարկի առարկա չեն: Բիզնեսից եկամուտը կհարկվի միայն մեկ անգամ, երբ այն ստեղծվել է բիզնեսից կամ ընկերության գործունեությունից: Անհատական հարկումը կիրառվում է միայն աշխատավարձի, աշխատավճարի և թոշակային եկամտի վրա: Իր հերթին սա հնարավոր կդարձնի պարզեցնելու անձնական է-

կամտահարկի հատույցը՝ էականորեն կրճատելով վարչական և համակարգի պահպանման ծախսերը:

ԿԱՅՈՒՆ ՀԱՐԿԻՆ ԿՈՂՄ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐԸ

Կայուն հարկի կողմնակիցները նշում են որոշ առավելություններ ընթացիկ հարկային համակարգի նկատմամբ: Առաջինը՝ կայուն հարկն ավելի հեշտ է վճարել և հավաքել: Երկրորդը՝ այն կապակասեցնի հարկային ձևերի էջերը, որ անհատներն այժմ լրացնում են և ուղարկում փոստով: Կայուն հարկի հետևանքով պարզեցումը հետևանք կլինի արտոնությունների կրկնակի հարկման, սողանցքների ընթացիկ հարկային օրենսդրության մեջ վերացմանը: Հարկային արտոնությունների բացակայության դեպքում ոչ մեկը կարիք չի ունենա տոկոսից, դիվիդենդներից և կապիտալի օգուտներից եկամտի փաստաթղթավորմանը, և 19% կայուն հարկադրույքի դեպքում անհատական հարկային հատույցը կլինի ավելի կարճ, քան 12 տող: Ընթացիկ համակարգի համեմատ հարկատուների ժամանակի և փողի խնայողությունը կլինի մեծ՝ 20-30 մլրդ-ի սահմաններում:

Արտոնությունների վերացումը կկրճատի ընթացիկ համակարգի գործողության հետ կապված աղավաղումները: Երբ ինչ որ հողված հարկային արտոնություն ունի, հարկատուի համար այն դառնում է ավելի էժան, քան այդ արտոնությունը չունեցող ապրանքների սպառումը: Օրինակ, մարդը 28% սահմանային հարկադրույքով գնում է 100 դոլար սննդի կտրոն, ինչը հարկային արտոնություն ունի: Այս անհատի հարկված եկամուտը կմվազի մինչև 72 դոլար: Հակառակ դեպքում, եթե անհատը չի գնում 100 դոլար սննդի կտրոն, նրա եկամուտը միայն 72 դոլարով կլինի մեծ: Քանի որ հարկային արտոնությամբ ապրանքներն էժան են արտոնություն չունեցողների համեմատ, ապա հարկային արտոնությամբ ապրանքների սպառումն ավելի բարձր է, քան դրա կարիքը կա:

Կողմնակիցները պնդում են, որ կայուն հարկի կիրառումը կխթանի տնտեսական գործունեությունը: Ե՛վ սահմանային բարձր հարկադրույքի կրճատումը, և՛ ընկերության եկամտի կրկնակի հարկման վերացումը կմեծացնի աշխատելու և ներդնելու շահագրգռվածությունը: Ավելին, կայուն հարկը կիջեցնի տոկոսադրույքը և կխթանի ինվեստիցիան: Բնակավարկի տոկոսի արտոնության վերացումը կկրճատի փոխառու ֆոնդերի պահանջարկը, մինչդեռ տոկոսային եկամտի ազատումն անձնական եկամտահարկից կբարձրացնի խնայողությունների առաջարկը: Սա ներքև կիջեցնի տոկոսադրույքը: Իր հերթին, ցածր տոկոսադրույքը կկրճատի փոխառու ֆոնդերի ծախսը՝ խթանելով ինվեստիցիաները:

Կայուն հարկի կողմնակիցները հավաստացած են, որ բիզնեսի եկամտի կրկնակի հարկման վերացումն ավելի արդյունավետ կդառնա անհատական արտոնությունների վերացմամբ, դարձնելով հարկային համակարգն արդարացի: Հարկային արտոնությունները սովորաբար աճում են եկամտի աճին զուգընթաց, հետևաբար, բարձր եկամուտ ունեցող ընտանիքներն այս արտոնություններից ավելի շատ են օգտվում, քան ցածր եկամուտ ունեցողները: Օրինակ, աղքատ ընտանիքը, որը սեփական տուն չունի, օգուտ չի սուսանում բնակավարկի տոկոսադրույքի արտոնությունից: Համաձայն կայուն հարկի կողմնակիցների, այս հարկային արտոնությունների վերացումը կմեծացնի հարկային օրենսդրության արդարացիությունը, քանի որ այն կվերացնի հարկերից խուսափելու համար սողանցքները, որոնք ավելի օգուտ են բերում բարձր եկամտով հարկատուներին:

ԿԱՅՈՒՆ ՀԱՐԿԻՆ ԴԵՄ ՏԵՍԱԿԵՏՆԵՐԸ

Երկու հիմնական խումբ է հակադրվում կայուն հարկին: Առաջինը ստեղծված է նրանց կողմից, ովքեր համոզված են, որ այն կլինի նվազ պրոգրեսիվ և հետևաբար, նվազ արդարացի, քան ընթացիկ համակարգը: Պարզ է, որ բարձր եկամուտ ունեցող հարկատուները կվճարեն ցածր սահմանադրույքներ: Անկասկած շատերը կվճարեն նաև ցածր միջին հարկադրույք: Շատ ընդդիմախոսներ փաստարկում են, որ եկամտահարկից տոկոսի և դիվիդենտի բացառումը կնշանակի, որ հարուստ հարկատուները կվճարեն ցածր դրույքով անձնական եկամտահարկ, քան շատ ցածր և միջին եկամտով հարկատուները: Եթե մեկը չի ընդունում բիզնեսի հարկերը, ապա մյուսները կարող են հարկերից ընդհանրապես խուսափել: Ընդդիմախոսները հարցնում են. «Ինչպե՞ս կարող է այսպիսի համակարգը լինել արդարացի»:

Ընդդիմախոսների երկրորդ խումբը կազմված է այն անհատներից, ովքեր կարող են վնասվել հարկերից խուսափելու սողանցքների և արտոնությունների վերացումից: Այս համակարգում շատ ցածր և միջին եկամուտ ստացողները մեծ արտոնյալ ծախսերով կայուն հարկային համակարգում կվճարեն շատ: Օրինակ, քննարկենք մեծ բնակավարկի և շոշափելի մվիրատվություն ունեցող անհատներին: Ընթացիկ համակարգում այս արտոնությունների արժեքը բավականին մեծ կլինի, քան կայուն դրույքի համակարգում հարկից ազատումները: Ավելին մվիրատվությունները երևի կնվազեն: Սա կվնասի այն կազմակերպություններին, որոնք կախված են այսպիսի մվիրատվություններից, և նրանց, ովքեր ստանում են նրանց օժանդակությունը, և վերջապես նրանք են, ովքեր օգուտ են ստանում ընթացիկ համակարգի բարդությունից: Օրինակ, շատ հարկահավաքներ և լոբիստներ կարող են կորցնել իրենց աշխատատեղերը, կամ եկամտի էական կրճատման առիթ կունենան, երբ կայուն հարկը կիրառվի:

ԿԱՅՈՒՆ ՀԱՐԿԻ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ԵԶՐԱԿԱՅՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ըստ դրական մտայնման, բոլորն ընդունում են, որ կայուն հարկը կպարզեցնի հարկային համակարգը, կկրճատի բոլորարությունը, պահպանման և վարչական ծախսերը: Շատ տնտեսագետներ համոզված են նաև, որ այն կիջեցնի տոկոսադրույքը և կխթանի սոնտեսական գործունեությունը: Ընդունում են նաև, որ կրկնակի հարկման վերացումը կկրճատի աղավաղումները, ինչպես նաև հարկային համակարգը կլինի նվազ պրոգրեսիվ: Այս մեթոդից օգուտները և տնտեսության խթանումը կարծենա՞ն, արդյոք, պրոգրեսիվ հարկի չկիրառման ծախսը: Սա ամերիկացիների գլխավոր խնդիրն է, որը կշարունակվի քրոնարկվել նաև հետագա տարիներին:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Կայուն հարկի դեպքում բարձր եկամուտ ունեցող մարդիկ կվճարեն հարկի ցածր սահմանադրույք: Կնշանակի՞ սա, որ քիչ հարկային եկամուտ կհավաքվի նրանցից: Ինչո՞ւ:

2. Ի՞նչ եք մտածում, բիզնեսից եկամտի կրկնակի հարկումը մեկ անգամ, երբ վաստակվում է, մյուս անգամ, երբ բաժնետերերին դիվիդենտ է վճարվում, արդարացի՞ է: Գործարարները (ի տարբերություն անհատների) իրականում վճարում են հարկեր, իրականում ո՞վ է տանում բիզնեսի հարկերի բեռը:

3. Ի՞նչ եք մտածում ,կայուն հարկը լա՞վ միտք է: Ինչո՞ւ: Ո՞րն է, ըստ ձեզ, կայուն հարկի համակարգի գլխավոր առավելությունը: Ո՞րն է հիմնական թերությունը:

ԼՐԱՑՈՒՑԻՉ ԸՆԹԵՐՑԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Ballentine, J. Gregory. "The structure of the Tax System versus the Level of Taxation: An Evaluation of the 1986 Act". The Journal of Economic Perspectives 6, no. 1 (winter 1992).

Blum, Walter J., and Harry Kalven. The Uneasy Case for Progressive Taxation. Chicago: University of Chicago Press. 1953.

Bosworth, Barry, and Gary Burtless. "Effects of Tax Reform on Labor Supply, Investment, and Saving". The Journal of Economic Perspectives 6, no. 1 (winter 1992).

Hall, Robert E., and Alvin Rabushka. The Flat Tax. Stanford Calif.: Hoover Institution Press, 1995.

National Commission of Economic Growth and Tax Reform. "Unleashing Americas Potential". January 1996.

ՄՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԱՊԱՀՈՎՈՒԹՅԱՆ ՌԵՖՈՐՄ. ԿԱՐՈ՞Ղ ԵՆՔ ՄԵՆՔ ՕԳՆԵԼ ԱՂԶԱՏՆԵՐԻՆ, ԱՌԱՆՑ ՇՈՇԱՓԵԼԻ ԲԱՑԱՍԱԿԱՆ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԻ

Երեք տասնամյակ առաջ լավատեսորեն գտնում էին, որ եկամտային տրանսֆերտ ծրագրերի ծախսերի աճը, եթե չվերացներ, ապա էականորեն կկրճատեր աղքատությունը: Ընչազուրկների համար տրանսֆերտ օգուտների ծախսերը ՀՆԱ-ում 1965 թվականին 1,5%-ից 1975 թվականին հասավ 3,0%-ի: (Նշում. միայն նրանց, ովքեր ունեն ցածր եկամուտ): Մինչև 1975 թվականն աղքատներին աջակցման ծախսերը շարունակեցին աճել՝ 1992 թվականին հասնելով ՀՆԱ-ի 4%-ը: Չնայած ծախսերի այս աճին, աղքատությունը շարունակում է ունենալ բարձր մակարդակ: Սկսած 1970 թվականից պաշտոնական աղքատության մակարդակը փոքր փոփոխություն էր ունեցել: Իրականում ոչ տարիքավորների աղքատության մակարդակը փաստացի աճել է անցած 25 տարիների ընթացքում: Տազնապալից է, որ երեխաների աղքատության մակարդակը բարձրանում է: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 31-9-ը, երեխաների պաշտոնական աղքատության մակարդակը 1970 թվականի 14,9%-ից 1994 թվականին աճել է 21,8%-ի: Նույնիսկ սննդի, բնակապահովության, բժշկական և այլ բնեղեն նպաստների արժեքի ճշգրտումից հետո, 1994թ.-ին երեխաների աղքատության մակարդակը 15,6% էր: Սա նշանակում է, որ նույնիսկ, եթե բնեղեն նպաստները հաշվվեն որպես եկամուտ, ուրեմն, Ամերիկայում յուրաքանչյուր 6 երեխայից մեկը 1994 թվականին ապրում է աղքատության մեջ:



Երեխաների աղքատության մակարդակը 1970թ.-ի 14.9% -ից 1994թ. աճել է՝ 21.8%:

Աղբյուրը՝ Statistical Abstract of the United States, various years.

ԻՆՉՈ՞Ւ ԵՆ ԸՆԹԱՑԻԿ ԾՐԱԳՐԵՐՆ ԱՆԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏ

Սոցիալական ապահովության ընթացիկ համակարգի անարդյունավետությունը բացատրվում է մի քանի գործոններով: **Առաջինը՝ ընթացիկ տրանսֆերտ համակարգին ուղեկցող բարձր ներքին սահմանային հարկադրույքը ցածր եկամուտով ընտանիքների համար դժվարեցնում է վաստակի ավելացումը, և հետևաբար, աղքատությունից խուսափումը:** Եթե աղքատ ընտանիքը վաստակում է շատ, նրանց տրանսֆերտ օգուտները կրճատվում են: Հետևաբար, լրացուցիչ վաստակը շատ չի մեծացնում ընտանիքի ծախսվող եկամուտը: Նկար 31-10-ը, օգտագործելով Փենսիլվանիայում միայնակ մոր վերաբերյալ վաստակի սովորյալ վկայում է այս տեսակետը: Եթե մայրը չի աշխատում, ընտանիքն ստանում է 7548 դոլար նպաստ կանխիկ սուբսիդիայի, սննդի կտրոնների, բնակապահովության և բժշկական նպաստների տեսքով: Եթե ընտանիքի եկամուտը 2 հազար դոլարից աճում է 4 հազար դոլար, տնօրինվող եկամուտը (հարկերից և տրանսֆերտից հետո) կաճի միայն 367 դոլարով (8923 դոլարից մինչև 9290 դոլար): Այս եկամտի շարքում ընտանիքը կունենա ներքին սահմանային հարկադրույք 81.7%: Այս գործընթացը եկամտի սանդղակով կբարձրանա վեր: Փաստորեն, ընտանիքը վաստակում է 15 հազար դոլար, իսկ նրա տնօրինվող եկամուտը կկազմի միայն 5058 դոլար (7548 դոլարից 12606 դոլար) լրացուցիչ հարկումից հետո (աշխատավարձի հարկ), հաշվի առնելով տրանսֆերտի կրճատումը: Մյուսին ընտանիքի ներքին սահմանային հարկադրույքը 66% է: Եթե մայրը ստանար լրիվ դրույքով աշխատանք 7,50 դոլար/ժամ, ամբողջ տարին կվաստակի 15 հազար դոլար, նա կարող է պահել միայն լրացուցիչ վաստակի 1/3-ը: 1990-ական թվականի կեսերին այս իրավիճակը նույնն էր մնացած նահանգներում: Տրված շահագրգռիչ կառուցվածքի

Նկար 31-10

ՓԵՆՍԻԼՎԱՆԻԱՅՈՒՄ ԵՐԿՈՒ ԵՐԵՆԱ ՈՒՆԵՑՈՂ ՄԻԱՅՆԱԿ ՄՈՐ ՏՆՕՐԻՆՎՈՂ ԵԿԱՄՈՒՏԸ ԵՎ ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԸ

Տարեկան եկամուտ	Տնօրինվող եկամուտ	Ներքին սահմանյին հարկադրույք	Միջին հարկադրույք	Անհատական ստացված եկամտի բաժին
\$ 0	\$ 7,548	---	---	---
2,000	8,923	31.2	31.2	68.8
4,000	9,290	81.7	57.4	42.6
5,000	9,473	81.7	61.5	38.5
6,000	9,657	81.6	64.8	35.2
7,000	9,840	81.7	67.3	32.7
8,000	9,956	88.4	69.9	30.1
9,000	10,523	43.3	66.9	33.1
10,000	10,937	58.6	66.1	33.9
15,000	12,606	66.6	66.3	33.7

Աղբյուրը՝ Congressional Research Service, as published in the 1994 Green Book, p. 335.

դեպքում նույնիսկ աշխատունակ չափահասները բարեկեցիկ ընտանիքներում, մասնավորապես նրանք, ովքեր ունեն միայնակ ծնող, գրավիչ չեն համարում աշխատելը³:

Երկրորդ՝ երբ աղքատը դուրս է մնում աշխատուժի կազմից բարձր ներքին սահմանային հարկադրույքի պատճառով, նվազող հմտությունն ապագայում սահմանափակում է աղքատությունից խուսափելու նրա կարողությունը: Աշխատուժի կազմում մասնակցության ձախողումն առաջացնում է երկրորդական հետևանք՝ հմտությունը և աշխատելու սովորությունը խախտվում է: Անհատները, ովքեր չեն օգտագործում իրենց հմտությունները ժամանակի երկար հատվածում, դժվարությամբ են մրցակցում նույնատիպ անհատների հետ, որոնք շարունակում են իրենց մասնակցությունն աշխատուժի մեջ: Ցանկացած խթանիչ կառուցվածքի երկարաժամկետ հետևանքները, որոնք խթանում են չաշխատելը, շատ վնասակար են: Ժամանակի ընթացքում, նույնիսկ շոշափելի պոտենցիալով նպաստներ ստացողները դառնում են նվազ ունակ՝ իրենց օժանդակելու համար:

Երրորդ՝ երկու ծնողով ընտանիքի քայքայումն էականորեն բարձրացնում է աղքատության մակարդակը վերջին տասնամյակում: 1994թ.-ին միայնակ ծնողով ընտանիքների աղքատության մակարդակը 5 անգամ ավելի բարձր էր, քան ամուսիններով ընտանիքների մակարդակը (38.6%, 7.4%-ի դիմաց): Միայնակ մոր հետ ծնված երեխաները 7 անգամ ավելի մեծ հավանականությամբ աղքատ կլինեն, քան նրանք, ովքեր ծնվել են երկու ծնողով ընտանիքում: Ռոշ մարդիկ փաստարկում են որ ընթացիկ բարեկեցության համակարգը խթանում է ընտանիքի կազմալուծմանը: Այս թեմայի ակնհայտությունը երկիմաստ է: Բացի այս պրոբլեմից, կասկած չկա, որ ապահարգանքների, միայնակ ծնողով ընտանիքների, չամուսնացած մայրերի ծնելիության աճը նպաստում է վերջին տարիներին աղքատության աճին:

3. Աղքատության եկամտի մակարդակով, միայնակ ծնողով ընտանիքների երեք-չորրորդում, 1994թ.-ին ընտանիքի գլխավորը չի աշխատում ամբողջ տարին:

ՌԵՖՈՐՄԻ ՆՊԱՏԱԿԸ

Ինչ կարելի է ամել, որպեսզի համակարգն աշխատի արդյունավետ: Այդ նպատակով առանձին այլընտրանքներ կարելի է օգտագործել: 1996 թվականին օրենսդրությունն ընդունեց այս ռեֆորմներից մի քանիսը և նահանգներին որոշակի հնարավորություն ընձեռեց օգտագործել մնացածները:

Աշխատանքի խիստ պահանջ. Այս ռեֆորմի համաձայն բոլոր աշխատուճակ մարդիկ՝ ներառյալ փոքր երեխայով մայրերը, պետք է աշխատեն՝ պետական ֆինանսավորման նպաստներ ստանալու համար: Երբ սոցիալական ապահովության համակարգը գործում է, շատ մայրեր մնում են տանը երեխաների հետ, հատկապես, եթե նրանք նախադպրոցական են: Մա միշտ չէ, որ ճիշտ է: Մայրերի կեսից ավելին այժմ աշխատուժի կազմում են, հետևաբար, աշխատանքի պարտադիր պահանջի կողմնակիցները հարցնում են. «Ինչպե՞ս կարող ենք մենք աշխատող մայրերով ընտանիքներից պահանջել վճարել հարկեր՝ հօգուտ սոցիալական ապահովության, առանց նպաստ ստացողներից պահանջելու աշխատելու պայմանը»:

Աշխատելու պարտադիրության պահանջը մեծապես կնվազեցնի ընթացիկ համակարգի բացասական կողմերը: Աշխատելու պարտադիր պահանջի դեպքում նպաստ ստացողները երկար չեն ուզենա մնալ տանը: Այն սոցիալական ապահովությունը կդարձնի նվազ գրավիչ աշխատանքի համեմատ և կկրճատի սոցիալական ապահովության մեջ գտնվողների միջին տևողությունը: Աշխատելու պարտադիր պահանջը կմեծացնի ստացողների շահագրգռվածությունը՝ փնտրելու առավել գրավիչ աշխատանք: Եթե դուք ստիպված եք աշխատել, որպեսզի ստանաք նպաստ, դուք կարող եք աշխատել ավելի լավ, որպեսզի շատ ձեռք բերեք: Հետևաբար, կնվազի նաև չաշխատելու պատճառով հմտությունների պակասումը: Խիստ աշխատանքի պահանջի դեմ հիմնականում ծագում են երկու առարկություններ՝ 1) աշխատանք գտնել այն աշխատողների համար, որոնց մեծամասնությունը քիչ հմտություն ունի և 2) երեխաների խնամքի ապահովումը: Երբ ստացողը շուկայական աշխատավարձի մակարդակով մասնավոր հատվածում զբաղվածություն չի կարողանում գտնել, անհրաժեշտ է նրանց ապահովել ուսուցմամբ, աշխատավարձի սուբսիդիաներով և կամ պետական աշխատանքով: Փոքր երեխաներով մայրերը չեն կարող աշխատել, անկախ նրանից, երեխաների խնամքը ապահովվա՞ծ է, թե՛ ոչ: Կողմնակիցները փաստարկում են, որ այս երկու արգելքները կարող են նույն ձևով հարթել: Սոցիալական ապահովության ծրագրերի նպաստառուները կարող են աշխատել երեխաների խնամքի կենտրոններում, նրանց ապահովելով պետականորեն կամ մասնավոր առաջարկողների կողմից: Այս երկուսն էլ կնպաստեն, նախ երեխաների խնամքի կենտրոնի ապահովմանը, ապա սոցիալական ապահովության նպաստների ստացողների զբաղվածությանը:

Կարճ ժամանակահատվածում հաջող աշխատանքի նպաստող ծրագրերն իրականում պահանջում են լրացուցիչ պետական ծախսեր: Էլանի որ ավելի քչերը կունենան բացասական կողմնակի հետևանքներ, կարելի է սպասել ժամանակի ընթացքում ծախսերի կրճատման:

Հայրերին պահելն առավել նպատակահարմար է. Առանձին նահանգներ ավելի մեծ ցանքեր են թափում պահելու հայրերին, ներառյալ նրանց, ովքեր երբևէ չեն ամուսնացել երեխայի մոր հետ, սակայն պատասխանատվություն են կրում երեխաներին օժանդակելու հարցում: Անցյալում հայրերը հաճախ խուսափել են երեխաների օժանդակության վճարներից՝ տեղավորվելով մի նահանգից մյուսը: Ֆեդերալ կառավարությունն այժմ օգնում է նա թերևու իրավազանց հայրերին այլ նահանգներից և այլ իրավական ուղիներով, սուսուալ

դատարանի որոշմամբ երեխաների օժանդակության վճարները: Շատերը կուզենային հասնել հաջողությունների այս ոլորտում: Հատուկ հարկ (օրինակ՝ աշխատավարձի հարկի 5%) կարող է գանձվել նպաստներ ստացող երեխաների հայրերից: Այլընտրանքաբար, կարելի է պահանջել, որ նրանք աշխատեն ձրի հասարակական աշխատանքի ոլորտում: Այս տեսակետի կողմնակիցները փաստարկում են, որ ճիշտ այնպես, ինչպես մենք հարկ ենք դնում աղտոտողների վրա, ովքեր ստեղծում են հասարակության համար ծախսեր, ճիշտ այդպես էլ պետք է վարվել անպատասխանատու հայրերի հետ, որոնք խաբեությանը իրենց գործողությունների ծախսերը դնում են հասարակության վրա:

Իհարկե, կան նաև այս մտեցման սահմանափակումներ: Նրանցից շատերը թողնում են իրենց երեխաներին շատ փոքր հասակում և ընդհանրապես վաստակ չունեն: Այս հարցում խիստ մոտեցման կողմնակիցները փաստարկում են, որ այդ դեպքում կպակասեն չմտածված վարքագծերը և կկրճատեն չամուսնացած մայրերի ծնելիության դեպքերն ապագայում:

Նպաստների ստացման ժամանակի սահմանափակումը. Շատերը հավատացած են, որ աշխատունակ տարիքի մարդկանց նպաստը պետք է լինի ժամանակավոր, այսինքն՝ կարճաժամկետ օգնություն կամրջելու ստեղծված ճեղքվածքը, քանի դեռ նպաստ ստացողը իր կյանքը չի փոխել: 1994 թվականին նպաստ ստացողների կեսը (48%) նպաստ են ստանում հինգ կամ առավել տարիներ: Նպաստ ստանալու տևողության սահմանափակումը կարող են արգելել նպաստների սրամաղրումը, որը սոցիալական ապահովության ռեֆորմի 1996 թվականին կիրառված օրենսդրության գլխավոր բաղադրիչն էր: Օրենսդրությունն արգելում է աշխատունակ չափահասներին հինգ տարուց ավելի նրպաստներ ստանալ: Այն պահանջում է, որպեսզի ընտանիքի գլխավորը նպաստ ստանալուց հետո երկու տարվա ընթացքում սկսի աշխատել: Այս պայմանները չկատարելու դեպքում նրանք կկորցնեն նպաստները: Աշխատունակ չափահասներն առանց երեխաների պետք է աշխատեն ամենաքիչը շաբաթական 20 ժամ, որպեսզի առավել քան երեք ամիս ենթակա լինեն սննդի կտրոն ստանալու (ցանկացած երեք տարվա ընթացքում):

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Ժամանակի սահմանափակումներից և աշխատանքի պահանջներից բացի 1996թ.-ի օրենսդրությունը նահանգներին ապահովում էր գրանտներով: Շատ հետաքրքիր է հետևել այս գործողության իրականացմանը: Նահանգները հավանաբար հաստատում են լրացուցիչ ռեֆորմ և, վերջապես, ժամանակին արագորեն շարժվում տարբեր քաղաքական ուղղություններով:

Տնտեսագիտության մեջ կարճաժամկետ և երկարաժամկետ փոփոխությունները հաճախ տարբեր են: Այս նույնը տեղի է ունենում սոցիալական ապահովության ռեֆորմի հետ: Զարմանալի չէ հայտնաբերել աղքատության մակարդակի բարձրացում, երբ խիստ աշխատանքի պահանջի և ժամանակի սահմանափակման նպաստների ծրագրերը գործում են: Ժամանակի հետ, սակայն, արդյունքը դառնում է ավելի դրուսկան: Մի բան պարզ է. այլընտրանքային մոտեցումների վերլուծությունը կարևոր ոլորտ է ապագա հետազոտությունների համար, քանի որ մենք շարունակում ենք վնասել առավել արդյունավետ այլընտրանքային քաղաքականության այս ոլորտում:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Աղքատության մակարդակի կրճատման ո՞ր ռեֆորմն է առավել արդյունավետ: Ինչո՞ւ: Կարո՞ղ եք առաջարկել լրացուցիչ այլ ռեֆորմ, որն արդյունավետ կլինի այդ ոլորտում: Բացատրիր:

2. Եթե երկու շանուսնացած անչափահասներ երեխաներ ունենան, ո՞վ է պատասխանատու նրանց երեխաների օժանդակման համար: Արդարացի՞ է հարկատուների ուսերին այս ծախսերը:

3. Ինչո՞ւ ներքին սահմանային հարկադրույքը ցածր եկամտով նպաստներ ստացողների համար բարձր է: Ինչպե՞ս կազդի աշխատելու պարտադրության պահանջի վերաբերյալ 1996թ.-ի Սոցիալական ապահովության ռեֆորմի օրենսդրությունը ցածր եկամուտ ունեցող նպաստառուների սահմանային հարկադրույքների վրա:

ԼՐԱՑՈՒՑԻՉ ԸՆԹԵՐՑԱՆՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

Burtless, Gary. "Paychecks or Welfare Checks: Can AFDC recipients Support Themselves?" *The Brookings Review* (fall 1994).

Haveman, Robert, and Barbara Wolfe. "Children's Prospects and Children's Policy". *The Journal of Economic Perspectives* 7, no.4 (fall 1993)

Lerman, Robert I. "Child Support Policies". *The Journal of Economic Perspectives* 7, no. 1 (winter 1993).

Nightingale, Demetra, and Robert Haveman, eds. *The Work Alternative: Welfare Reform and the Realities of the Job Market*. Washington, D.C.: Urban Institute, 1995.

Նկար VI-A

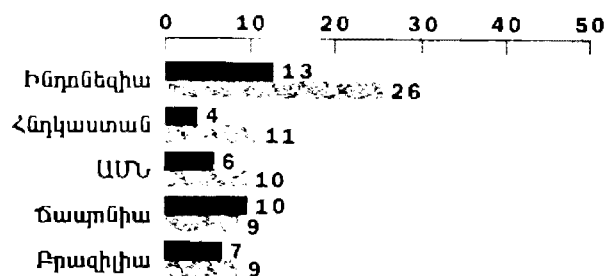
1970 և 1994թթ.-ին ՈՐՈՇ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ ԱՌԵՎՏԻ ՈԼՈՐՏԻ ՄԵԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Այստեղ ներկայացված է առևտրի ծավալը ըստ երկրների մեծությամբ: Նշենք, որ առևտրի ոլորտը հիմնականում մեծ է փոքր երկրներում: Սինգապուրի, Հոնկոնգի, Թաիլանդի, Ֆիլիպինների, Հարավային Կորեայի և Ինդոնեզիայի առևտրի ոլորտն ավելի մեծ է համեմատած նույն չափի այլ երկրների հետ:

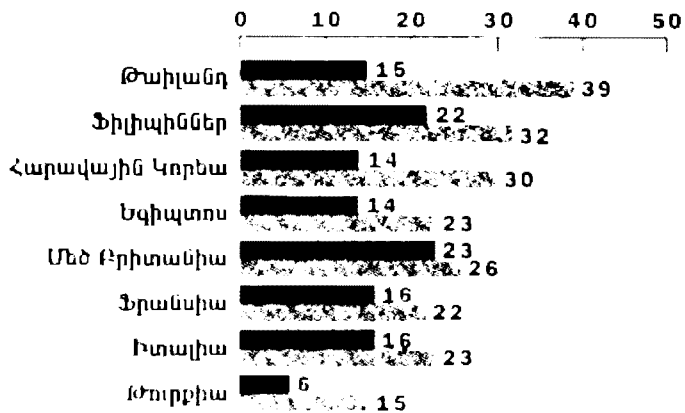
*120 մլն և ավել բնակչությունը երկրները
†40-ից 60 մլն բնակչությամբ չափելի էի: բաժն 10 մլն բնակչությամբ

Աղբյուրը: World Bank, World Development Report, 1995, Table 9, and International Monetary Fund, Monthly International Financial Statistics (December, 1995)

Մեծ երկրներ՝
Ընդհանուր արտադրարժեքն ընկնող արտադրանքումը՝ տոկոսներով



Միջին սեփուրյան երկրներ՝



Փոքր երկրներ

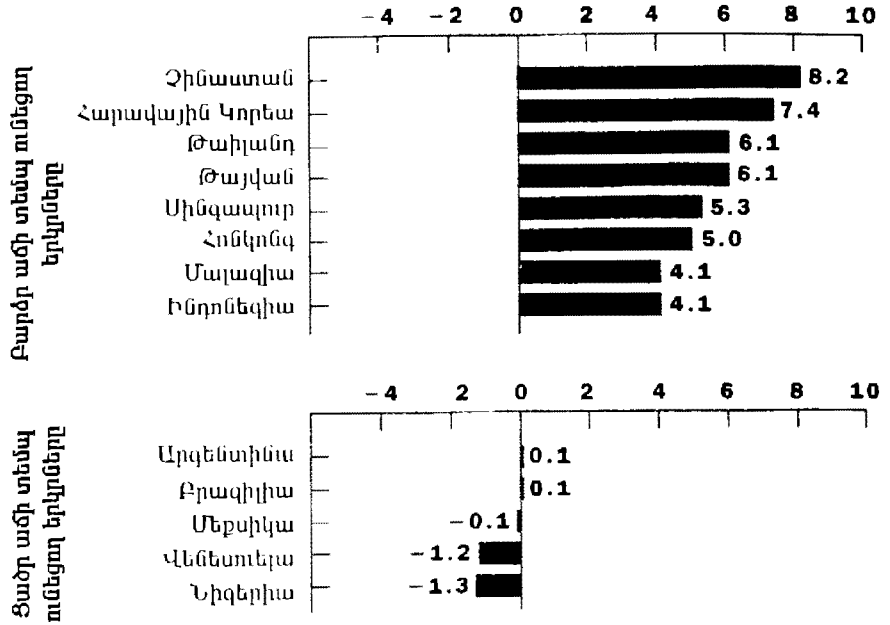


■ 1970 ■ 1994

Նկար VI-B

ԲԱՐՉՐ ԵՎ ՑԱԾՐ ԱՃԻ ՏԵՄՊ ՈՒՆԵՑՈՂ ԱՌԱՆՉԻՆ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ ՄԵԿ ԸՆԴԻՆ ԸՆԿՆՈՂ ԻՐԱԿԱՆ ՀՆԱ ԱՃԻ ՏԵՄՊԸ 1980-94ԹԹ.

Մեկ շնչին ընկնող իրական ՀՆԱ աճի տեմպը 1980-94թթ.



1980-94թթ.-ի ընթացքում մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ի աճի տեմպով Չինաստանը, Հարավային Կորեան, Թաիլանդը, Թայվանը, Սինգապուրը, Հոնկոնգը, Մալազիան և Ինդոնեզիան ամենաբարձրն էին աշխարհում: Այս ասիական երկրների վերափոխումները տնտեսական զարգացման ամենաաջողակ օրինակներից են: Եվ հակառակը, Արգենտինան, Մեքսիկան, Բրազիլիան Վենեսուելան այդ տեսանկյունից արժանի են հիասթափության:

Ինչո՞ւ են աճաջինները զարգանում արագ, իսկ վերջիններս՝ լճանում:

Աղբյուրը World Bank, World tables, 1995.

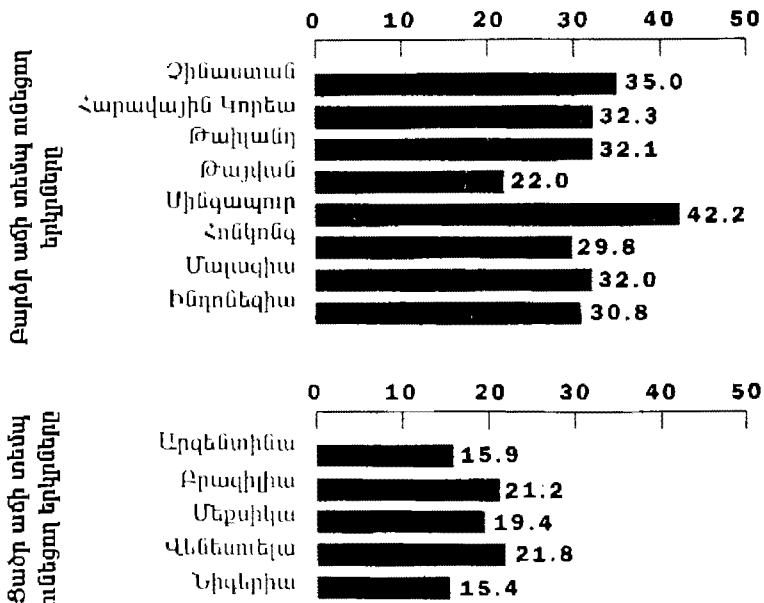
Այս պատկերը ներկայացնում է ինվեստիցիայի մակարդակը ՀՆԱ-ի նկատմամբ: Քանի որ կապիտալի ձևավորումն աճի կարևոր աղբյուրներից է, ապա տնտեսագիտության տեսությունը ենթադրում է, որ ինվեստիցիայի մակարդակը բարձր աճ ունեցող երկրներում մեծ է: Այս տվյալները վկայում են հենց դրա մասին:

Աղբյուրը՝ International Monetary Fund, International Financial Statistics Yearbook, 1995.

Նկար VI-C

ՀՆԱ-Ի ՆԿԱՏԱՄԱՐ ԻՆՎԵՍՏԻՑԻԱՆ ԲԱՐՉՐ ԵՎ ՑԱԾՐ ԱՃ ՈՒՆԵՑՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ (1980-94ԹԹ.)

Ինվեստիցիան ՀՆԱ-ի նկատմամբ՝ 1980-94թթ.

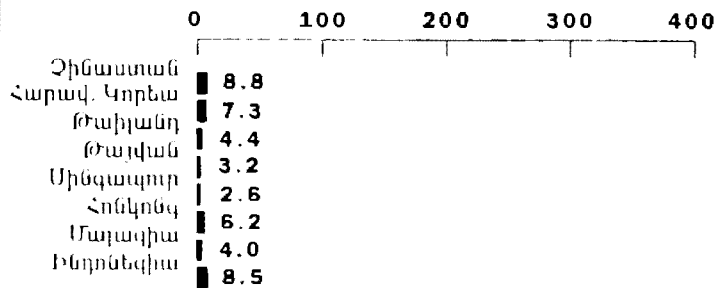


Նկար VI-D

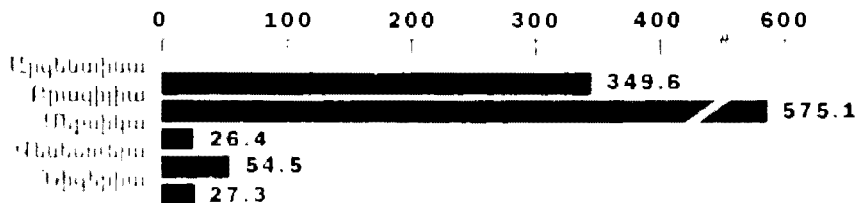
ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՅԻ ՏԱՐԵԿԱՆ ՄԻՋԻՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ ԲԱՐՉՐ ԵՎ ՑԱԾՐ ԱՃ ՈՒՆԵՑՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ (1980-94ԹԹ.)

Ինֆլյացիայի տարեկան միջին մակարդակը 1980-94թթ.

Բարձր աճի տեմպ ունեցող երկրները



Ցածր աճի տեմպ ունեցող երկրները



Այստեղ մենք համեմատում ենք Նկար VI-B երկրներում ինֆլյացիայի մակարդակը: Բարձր աճ ունեցող երկրները հետևում են դրամական քաղաքականությանը, որն առավել համահնչուն է գների կայունությանը:

Աղբյուրը International Monetary Fund, International Financial Statistics Yearbook, 1995.

Տնտեսագիտության տեսությունը վկայում է, որ ստատիստիկապես և վարչական տեսչության աճի կորեկներն սրտենեցող աղբյուրներն են: Հետևաբար կարելի է սպասել, որ բարձր աճ ունեցող երկիրը պետք է ունենա ցածր արժեքներ ինֆլյացիայի տեմպերի և արժեքների փոփոխության:

Սակայն դրա հետևանքն անստատիստիկապես և վարչական տեսչության աճի կորեկներն են: Հետևաբար կարելի է սպասել, որ բարձր աճ ունեցող երկիրը պետք է ունենա ցածր արժեքներ ինֆլյացիայի տեմպերի և արժեքների փոփոխության:

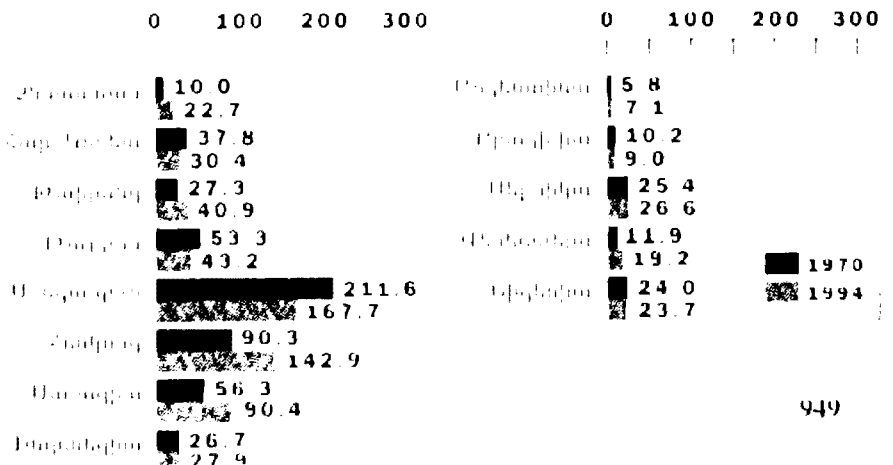
Նկար VI-E

ԱՐՏԱՔԻՆ ԱՌԵՎՏՐԻ ՈՒՈՐՏԻ ՄՏԾՈՒԹՅՈՒՆԸ ՀՆԱ-ՈՒՄ ԲԱՐՉՐ ԵՎ ՑԱԾՐ ԱՃ ՈՒՆԵՑՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ

Միջադարձային

Բարձր աճի տեմպ ունեցող երկրները

Ցածր աճի տեմպ ունեցող երկրները





Ազատ առևտուրը նշանակում է՝ մարդկանց թույլ տալ գնել և վաճառել այն ամենը, ինչ իրենք ցանկանում են: Հենց հովանավորչությունն (առևտրի սահմանափակումները) է, որ ստիպում է մարդկանց չանել այն, ինչ իրենք ցանկանում են: Հովանավորչական տարիքներն այդ պահանջի արտահայտությունն են, ինչպես հաժանափի շրջափակումը, նպատակը նույնն է՝ կանխել առևտուրը: Տարբերությունը՝ հաժանավը միջոց է՝ կանխելու իրենց թշնամիների առևտուրը, հովանավորչական տարիքները միջոց են հեռու պահելու սեփական ժողովրդին առևտրից:

Հենրի Ջորջ, 1986թ.¹

1. Ինչպե՞ս է արտաքին առևտրի ոլորտն ըստ երկրների տարբերվում:
2. Որո՞նք են արտահանվող և ներմուծվող հիմնական ապրանքներն ԱՄՆ-ում: Ո՞ր երկրներն են ԱՄՆ-ի հիմնական առևտրային գործընկերները:
3. Ո՞ր պայմաններում են երկրներն օգուտ ստանում միջազգային առևտրից:
4. Ի՞նչ ազդեցություն են ունենում առևտրային սահմանափակումները տնտեսության վրա:
5. Առևտրային սահմանափակումների հետևանքով կարո՞ղ են առաջանալ աշխատատեղեր: Ցածր աշխատավարձ ունեցող երկրների և բարձր աշխատավարձ ունեցող երկրների միջև (ինչպիսին ԱՄՆ-ն է) առևտուրը կարո՞ղ է նվազեցնել աշխատավարձի մակարդակը բարձր աշխատավարձ ունեցող երկրներում:
6. Ինչո՞ւ են երկրները կիրառում առևտրային սահմանափակումներ:
7. Ինչպիսի՞ն են առևտրային սահմանափակումներ կիրառող երկրների տնտեսական ցուցանիշներն ազատ առևտրին հետևող երկրների համեմատությամբ:

¹ Henry George, *Protection or Free Trade* (1886, reprint New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980), p. 47



շխարհը շատ փոքր է: Շատ ամերիկացիների նախաճաշը կազմված է Հոնոլուլուից բերված բանանից, բրազիլական սուրճից կամ նիգերական կակաոյի հատիկներից պատրաստված տաք շոկոլադից: Ամերիկացիները հաճախ վարում են ճապոնական կամ եվրոպական արտադրության ավտոմեքենաներ, որոնց կողմից սպառվող բենզինը գտված է Սաուդյան Արաբիայի կամ Վենեսուելայի նավթից: Նույն ձևով, շատ ամերիկացիներ աշխատում են այն ֆիրմաներում, որոնց արտադրանքի մեծ մասը վաճառվում է օտարերկրացիներին: Առևտրի վիճակագրությունն արտացոլում է այս ցուցանիշները: Արտաքին առևտրի ծավալը վերջին տարիներին կտրուկ աճել է՝ կապված փոխադրումների և հաղորդակցման կատարելագործման ու զարգացման հետ: Աշխարհի ընդհանուր արտադրանքի մոտ 21 տոկոսն իրացվում է ոչ այն երկրում, որտեղ արտադրվել է, որը կրկնակի գերազանցում է երեք տասնամյակ առաջ եղած ցուցանիշին:

Ի զարմանս շատերի, արտաքին առևտրի մեծ մասը կատարվում է ոչ թե տարբեր երկրների պետությունների, այլ անհատների (կամ գործարար ֆիրմաների) միջև: Արտաքին առևտուրը տեղի է ունենում, քանի որ և՛ գնորդները, և՛ վաճառողներն ակնկալում են օգուտ ստանալ: Հակառակ դեպքում, փոխանակում տեղի չի ունենա:

ԱՌԵՎՏՐԻ ՈՒՈՐՏԻ ՉԱՓԵՐԸ

Առևտրի ոլորտի ծավալներն ըստ երկրների տարբերվում են: Մասշտաբի տնտեսամաճը ֆիրմաների գործունեության հստակ սակավաթիվ բնակչությամբ երկրի ներքին շուկան չի կարող իր մեծությամբ բավարար լինել: Հետևաբար փոքր երկրներում այդպիսի ֆիրմաները միտում կունենան արտահանել իրենց արտադրանքի գերակշռող մասը, իսկ սպառողները, հավանաբար, կգնեն արտասահմանում արտադրված ապրանքները: Հետևաբար, առևտրի ոլորտը, որպես տնտեսության ճյուղ, հակադարձ կախվածություն կունենա երկրի բնակչության թվաքանակից:

Նույնիսկ նույն չափերն ունեցող երկրների առևտրի ոլորտի մեծությունը խիստ տատանվում է: (Տե՛ս՝ նկար VI-A, այս բաժնի սկզբում): Մեծաթիվ բնակչությամբ (120 մլն և ավելի) երկրներից՝ Ինդոնեզիայի առևտրի ոլորտն ամենամեծն է: Ինդոնեզիայում 1994 թ.-ին արտահանումը կազմել էր ընդհանուր արտադրանքի 26 տոկոսը, որը կրկնակի գերազանցում է ԱՄՆ-ի, Հնդկաստանի և Ճապոնիայի նույն ցուցանիշին: Վերջին երեք երկրներում առևտրի ոլորտը կազմում է նրանց ընդհանուր արտադրանքի 10 տոկոսը: Վերոհիշյալ երկրներից՝ Բրազիլիայի առևտրի ոլորտն է ամենափոքրը: 1994 թ.-ին արտահանումը կազմում էր Բրազիլիայի ՀՆԱ-ի միայն 9 տոկոսը:

Բնակչության միջին թվով (40-65 մլն բնակչությամբ) երկրներից՝ Թաիլանդի, Ֆիլիպինների և Հարավային Կորեայի առևտրի ոլորտներն ավելի մեծ են՝ Եգիպտոսի, Մեծ Բրիտանիայի, Ֆրանսիայի, Իտալիայի և Թուրքիայի համանման ցուցանիշի համեմատ: Աշխարհում Սինգապուրը և Հոնկոնգն ունեն արտաքին առևտրի ամենամեծ ծավալը ՀՆԱ-ի նկատմամբ: Այս փոքր երկրներից երկուսն էլ ներմուծում են մեծ քանակությամբ հումք և միջանկյալ արտադրանք և դրանք վերափոխելով՝ արտադրանքի՝ արտահանում են արտասահման: Հետևաբար, այս երկու առևտրի կենտրոնների համախառն արտահանումը գերազանցում է դրանց համախառն ներքին արդյունքը:

ԱՄՆ-Ի ԱՌԵՎՏՐԻ ՈԼՈՐՏԸ

Նկար 32-1-ը ներկայացնում է ԱՄՆ-ի ներմուծման և արտահանման կարևոր արտադրատեսակների հանրագումարը: ԱՄՆ-ն և՛ ներմուծում է, և՛ արտահանում հսկայական քանակությամբ սնունդ և գյուղատնտեսական մթերք: Հիմնական ներմուծվող արտադրանքը տարբերվում է արտահանվող արտադրանքից: Կապված տաք եղանակի և պարարտացվող հողատարածքների հետ, ԱՄՆ-ում բանջարեղենը, մրգեղենը, եգիպտացորենը, սոյան և հացահատիկը համարվում են հիմնական արտահանվող ապրանքները: Եվ հակառակը, ներմուծվող հիմնական սննդամթերքներն են ձկնեղենը, սուրճը և ալկոհոլային խմիչքները: Արտահանվող հանքանյութերը և հումքը նույնպես տարբերվում են ճերմուծվողից: Արտահանվող հիմնական ապրանքներն են քիմիկատները, պլաստմասան և ածուխը, իսկ ներմուծվող՝ շմշակված նավթը, բենզինը և փայտանյութը: Արդյունաբերական ապրանքներից՝ ավտոմեքենաները և մեքենաները հիմնական ապրանքներն են, որոնք և արտահանվում են, և՛ ներմուծվում: Ավտոմեքենաների, համակարգչային սարքավորումների, հեռուստա-

Նկար 32-1

ԱՄՆ-ՈՒՄ ԱՐՏԱՀԱՆՎՈՂ ԵՎ ՆԵՐՄՈՒԾՎՈՂ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐՆ ԸՍՏ ԽՄԲԵՐԻ 1994Թ.

Արտահանում	Արժեքը մլրդ նկատմամբ	%-ով ընդի	Արտահանում	Արժեքը մլրդ նկատմամբ	%-ով ընդի.
ՄՆՈՒՆԳ ԵՎ ԳՅՈՒՂԱԹԵՐՔ			ՄՆՈՒՆԳ ԵՎ ԳՅՈՒՂԱԹԵՐՔ		
Բանջարեղեն և միրգ	56.8	13%	Ձկնեղեն	56.6	10%
Միզարևտ և ձխախոտ	6.3	1.2	Բանջարեղեն և միրգ	6.1	0.9
Մսամսերք	5.2	1.0	Մսամսերք	2.6	0.4
Ընդեղեն	4.4	0.8	Սուրճ	2.2	0.3
Եգիպտացորեն	4.2	0.8	Ալկոհոլային խմիչք	1.8	0.3
Հացահատիկ	4.1	0.8	ՀԱՆՔԱՆԵՐՆԵՐ ԵՎ ՀՈՒՄԲ		
ՀԱՆՔԱՆԵՐՆԵՐ ԵՎ ՀՈՒՄԲ			ՀԱՆՔԱՆԵՐՆԵՐ ԵՎ ՀՈՒՄԲ		
Օրգանական քիմիկատներ	12.8	2.5	Նավթ և բենզին	48.7	7.3
Պլաստիկ նյութեր	12.5	2.4	Օրգանական քիմիկատներ	10.8	1.6
Ածուխ	3.0	0.6	Փայտանյութ, կաշի	6.7	1.0
ԱՐԳՅՈՒՆԱԲԵՐԱԿԱՆ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐ			ԱՐԳՅՈՒՆԱԲԵՐԱԿԱՆ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐ		
ԱՐԳՅՈՒՆԱԲԵՐԱԿԱՆ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐ			ԱՐԳՅՈՒՆԱԲԵՐԱԿԱՆ ԱՊՐԱՆՔՆԵՐ		
Էլեկտրական սարքավորումներ	44.3	8.6	Ավտոմեքենա		
Արդյունաբերական սարքավորումներ	41.5	8.1	ներառյալ բեռնատար	71.0	10.7
Գրասենյակային սարքավորումներ	30.9	6.0	Էլեկտրական սարքավորումներ	57.7	8.7
Ինքնաթիռներ և պահեստամասեր	28.7	5.6	Գրասենյակային սարքավորումներ	52.1	7.9
Ավտոմեքենայի պահեստամասեր	21.2	4.1	Արդյունաբերական սարքավորումներ	38.1	5.7
Էներգիա ստեղծող մեքենաներ	20.3	4.0	Հագուստեղեն	36.7	5.5
Ավտոմեքենա			Հեռահաղորդակցության սարքեր		
ներառյալ բեռնատար	19.6	3.8	ներառյալ ինտուստուցույց	32.5	4.9
Գիտական գործիքներ	16.5	3.2	Ավտոմեքենայի պահեստամասեր	19.6	3.0
Հեռահաղորդակցության սարքեր			Էներգիա ստեղծող մեքենաներ	19.6	2.9
ներառյալ ինտուստուցույց	15.8	3.1	Կոշիկեղեն	11.7	1.8
			Թուղթ	9.1	1.4
ԸՆԴՀԱՄԱՆՈՒ	5512.5	100.0	ԸՆԴՀԱՄԱՆՈՒ	5663.8	100.0

Աղբյուրը՝ Statistical Abstract of the United States, 1995, Table 1342

ցույցների և հեռախոսային սարքերի շուկան սփռված է ամբողջ աշխարհում: Այս շուկաներում ԱՄՆ-ի արտադրողները հիմնական քանակությունը վաճառում են արտասահմանում մինչդեռ միևնույն ժամանակ ԱՄՆ-ի շատ սպառողներ այս ապրանքները գնում են արտասահմանյան արտադրողներից:

Պարզ է, որ արտաքին առևտուրը որոշ արտադրությունների վրա ազդում է այլ կերպ, քան մնացածների: Որոշ արտադրության գծով ներքին արտադրողներ բավական դժվարանում են մրցել արտասահմանյան իրենց մրցակիցների հետ: Օրինակ, ամերիկացիների գնած կոշիկների մոտ 90 տոկոսը, ռադիո և հեռուստասարքավորումների, ժամացույցների, մոտոցիկլների 2/3-ն արտադրված են արտասահմանում: ԱՄՆ-ում սպառվող հագուստեղենի, տեքստիլ արտադրանքի, թղթի և խաղալիքների մեծ բաժինը ներմուծվում է: Մյուս կողմից, ԱՄՆ-ում արտադրվող ինքնաթիռների, էլեկտրական գեներատորների, գիտական, շինարարական սարքավորումների մեծ բաժինն արտահանվում է:

Ո՞ր երկրների հետ է հիմնականում ԱՄՆ-ն առևտուր անում: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 32-2-ը, Կանադան և Ճապոնիան գլխավորում են ցուցակը: 1994թ.-ին ԱՄՆ-ի արտահանման 1/3-ը վաճառվել էր Կանադային և Ճապոնիային: ԱՄՆ-ի ներմուծման 40 տոկոսն արտադրված է հենց այս երկու երկրներից: Մեքսիկան, Եվրոպական միության երկրները (մասնավորապես Գերմանիան, Մեծ Բրիտանիան, Ֆրանսիան և Իտալիան), Չինաստանը և չորս «ասիական վագրերը» (Թայվան, Հարավային Կորեան, Հոնկոնգը և Սինգապուրը) նույնպես ԱՄՆ-ի գլխավոր առևտրային գործընկերներն են: 1970-ական թթ.-ին ԱՄՆ-ի առևտուրը նավթ արտահանող երկրների հետ, ինչպիսիք են Սաուդյան Արաբիան և Վենեսուելան, կտրուկ աճեցին: Սակայն այս երկրների հետ առևտրի ծավալը նվազեց, քանի որ չնչակված նավթի գինը նվազեց 1980-ական թթ.-ին:

ՄԱՍՆԱԳԻՏԱՑՈՒՄԻՑ ԵՎ ԱՌԵՎՏՐԻՑ ՕԳՈՒՏՆԵՐԸ

Եթե որևէ երկիր կարող է մեզ առաջարկել ավելի էժան արտադրանք, քան մենք կարող ենք արտադրել, ավելի լավ է գնել նրանից, փոխարենն առաջարկելով այն արտադրանքը, որի արտադրության մեջ մենք ունենք որոշ առավելություններ:

Ադամ Սմիթ²

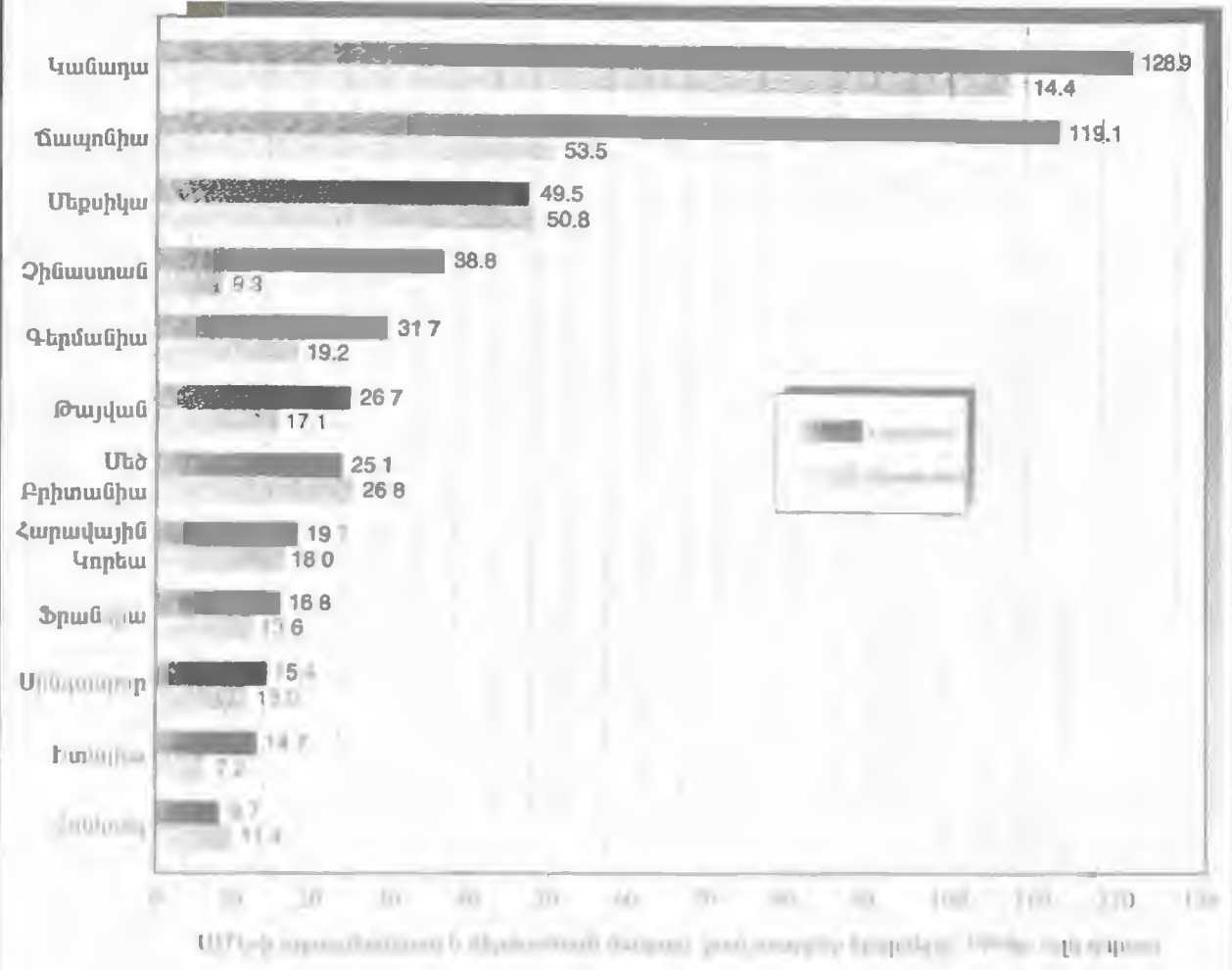
Համեմատական առավելություն (Comparative advantage)
Որիչներից ցածր այլընտրանքային ծախսով ապրանք արտադրելու կարողություն: Հարաբերական ծախսերը որոշում են համեմատական առավելությունը:

Ինչպես քննարկել ենք երկրորդ գլխում, **համեմատական առավելությունների** օրենքը բացատրում է, թե ինչու անհատները, խումբը, տարածաշրջանները կամ ազգերը կարող են օգուտ ստանալ մասնագիտացումից և փոխանակումից: Առևտուր անող գործընկերն օգուտ կստանա, եթե մասնագիտանա այն ապրանքի արտադրության մեջ, որտեղ ինքը ցածր այլընտրանքային ծախսով արտադրող է, և փոխանակի այն ապրանքներով, որտեղ ինքն այլընտրանքային բարձր ծախսով արտադրող է: Ելնելով համեմատական առավելությունից, մասնագիտացումն առանձին ոլորտում նվազեցնում է արտադրության ծախսը և առավելագույնի է հասցնում համատեղ օգուտը:

² Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776; Cannan's ed., Chicago: University of Chicago Press, 1976), pp. 478-479.

Նկար 32-2

ԱՄՆ-Ի ԳԼԽԱՎՈՐ ԱՌԵՎՏՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾԸՆԿԵՐՆԵՐԸ 1994Թ.



ԱՄՆ-ի արտահանումը և միջուկային զենքերի արտահանումը 1994-ի ուղիղ արտահանում

Կառուցվածքը: Կառուցվածքը: Միջուկային զենքերի արտահանումը: ԱՄՆ-ի արտահանումը և միջուկային զենքերի արտահանումը 1994-ի ուղիղ արտահանում

Նկար 32-2: ԱՄՆ-ի արտահանումը և միջուկային զենքերի արտահանումը 1994-ի ուղիղ արտահանում

Արտաքին առևտուրն ապահովում է փոխադարձ օգուտներ, քանի որ յուրաքանչյուր երկրի թույլ է տալիս մասնագիտանալ այն ապրանքների արտադրության մեջ, որոնց արտադրությունն ավելի արդյունավետ է: Աշխատողների հմտությունները և ռեսուրսներն ըստ երկրների տարբերվում են: Այս տարբերություններն ազդում են ծախսերի վրա: Այսպիսով, մի արտադրանք, որը բավական թանկ է տվյալ երկրում արտադրելու համար, կարող է էժան արտադրվել մի այլ երկրում: Օրինակ, Բրազիլիայի և Կոլումբիայի տաք խոնավ եղանակը թույլ է տալիս սուրճի էժան արտադրություն: Հարուստ նավթահանքերով այնպիսի երկրներ, ինչպիսիք են Սաուդյան Արաբիան և Վենեսուելան կարող են արտադրել նավթ: Բերքատու հողերի մեծ տարածքներով երկրները, ինչպիսիք են Կանադան և Ավստրալիան, արտադրում են հացահատիկ, տավարի միս, ըն-

դեղեն՝ ցածր ծախսով: Եվ հակառակը, ճապոնիան սակավահող, բայց բարձր զարգացած աշխատուժ ունեցող երկիր է: Հետևաբար, ճապոնիան՝ օգտագործելով իր համեմատական առավելությունները, մասնագիտանում է տեսախցիկներ, ավտոմեքենաներ և էլեկտրոնային ապրանքների արտադրության և արտահանման մեջ: Արտաքին առևտրից յուրաքանչյուր երկիր կարող է օգուտ ստանալ՝ մասնագիտանալով այն ապրանքների արտադրության մեջ, որոնք կարող է արտադրել էժան, և ներմուծել այն ապրանքները, որոնք ծախսատար են արտադրության համար:

Հեշտ է տեսնել, թե ինչպես առևտուրը և մասնագիտացումն ընդլայնում են արտադրանքը և ստանում են երկկողմանի օգուտ, երբ տարածաշրջաններում ռեսուրսային բազան էականորեն տարբերվում է: Սակայն նույնիսկ, երբ երկրների միջև ռեսուրսային տարբերությունները քիչ են, երկկողմանի օգուտը հնարավոր է: Քանի որ առևտրից երկկողմանի օգուտի սկզբունքի չհասկանալը հաճախ հիմք է տալիս «անորոշ մտածողության», ապա մենք ստիպված ենք ժամանակ կորցնել այդ սկզբունքի մանրամասն բացատրության վրա:

Պարզության համար քննարկենք երկու երկրների՝ ԱՄՆ-ի և Ճապոնիայի, ու երկու տեսակ ապրանքի՝ սննդի և հագուստի, օրինակը: Ենթադրենք, աշխատանքն այդ ապրանքներն արտադրելու համար օգտագործված միակ ռեսուրսն է: Ավելին, քանի որ մեր նպատակն է ապացուցել, որ առևտրից օգուտներ համարյա միշտ կարելի է ստանալ, ապա կենթադրենք, որ ճապոնիան ունի **բացարձակ առավելություն**, այսինքն՝ ճապոնացի աշխատողներն այդ ապրանքների արտադրության մեջ առավել արտադրողական են, քան ամերիկացիները: Նկար 32-3-ը ներկայացնում է այս ենթադրությունները: Ճապոնացի աշխատողներն՝ իրենց նախորդ փորձով կամ բարձր հմտության շնորհիվ՝ արտադրում են օրական երեք միավոր սնունդ՝ ամերիկացիների երկու միավորի համեմատ: Նմանապես, ճապոնացիներն արտադրում են օրական ինը միավոր հագուստ՝ ամերիկացիների մեկ միավորի համեմատ:

Բացարձակ առավելություն (Absolute advantage)՝ Իրավիճակ, որտեղ երկիրն իր նախկին փորձի և կամ բնական յուրահատկությունների շնորհիվ կարող է արտադրել ավելի շատ ապրանք (ռեսուրսների նույն քանակության դեպքում), քան այլ երկիր կարող է արտադրել:

Մյուսակ 1-ը և 2-ը ցույց են տալիս ԱՄՆ-ում և Ճապոնիայում յուրաքանչյուր արտադրողի հաշվով սննդի կամ հագուստի օրական քողարկումը: Եթե ԱՄՆ-ում երեք աշխատող հագուստի արտադրությունից տեղափոխվում է սննդի արտադրություն, ապա սննդի լրացուցիչ վեց, և հագուստի երեք միավոր պակաս է արտադրվում: Նույն ձևով, եթե ճապոնիան մի աշխատող սննդի արդյունաբերությունից տեղափոխում է հագուստինը, ապա ինը միավորով աճում է այն, մինչդեռ սննդի արտադրանքը նվազում է երեք միավորով: ԱՄՆ-ն և Ճապոնիան վերաբաշխելով աշխատուժը, կարողանում են ավելացնել իրենց ամբողջական արտադրանքը և սննդի (երեք լրացուցիչ միավոր) և հագուստի (վեց լրացուցիչ միավոր) արտադրությունում:

Նկար 32-3

ՄԱՍՆԱԳԻՏԱՑՈՒՄԻՑ ԵՎ ՓՈԽԱՆԱԿՈՒՄԻՑ ՍՏԱՅՎԱԾ ՕԳՈՒՏՆԵՐԸ

Երկիրը	Մեկ աշխատանքային օրվան ընկնող արտադրանքը		Արտադրանքի պոտենցիալ փոփոխությունը ^a	
	Սնունդ (1)	Հագուստեղեն (2)	Սնունդ (3)	Հագուստեղեն (4)
ԱՄՆ	2	1	+6	-3
Ճապոնիա	3	9	-3	+9
Ընդհանուր արտադրանքի փոփոխությունը			+3	+6

^aԱՄՆ-ում արտադրանքի փոփոխությունն աշխատողներին տեղափոխել է հագուստի արտադրությունից՝ սննդինը, իսկ Ճապոնիայում՝ հակառակը:

Հարց է առաջանում. կարո՞ղ են երկու երկրներն էլ օգուտ ստանալ առևտրից, եթե նրանցից մեկը երկու ապրանքներն էլ արտադրում է ավելի քիչ ռեսուրսներով: Ի զարմանս ռմանց, պատասխանը դրական է: Քանի դեռ երկու ապրանքների արտադրական հարաբերական ծախսերը տարբերվում են ճապոնիայում և ԱՄՆ-ում, ապա առևտրից ստացվող օգուտներ դեռ կլինեն: Դիտարկենք այն, երբ ԱՄՆ-ում հագուստի արտադրությունից երեք աշխատող տեղափոխվում է սննդի արտադրություն: Աշխատանքի այս վերաբաշխումը թույլ կտա ԱՄՆ-ին՝ ընդլայնել իր սննդի արտադրանքը 6 միավորով (մեկ աշխատողի հաշվով՝ երկու միավոր), մինչդեռ հագուստի արտադրանքը կկրճատվի երեք միավորով (մեկ աշխատողի հաշվով՝ մեկ միավոր): Ենթադրենք, ճապոնացիներն աշխատանքը վերաբաշխում են հակառակ ձևով: Երբ ճապոնիան սննդի արտադրությունից մեկ աշխատող տեղափոխում է հագուստի արտադրություն, ապա ճապոնական հագուստի արտադրությունն ընդլայնվում է ինը միավորով, մինչդեռ սննդի արտադրանքը կկրճատվի երեք միավորով: Նկարը ցույց է տալիս, որ աշխատանքի վերաբաշխումը երկու երկրներում քարձրացնում է դրանց համատեղ արտադրանքը. սնունդը՝ երեք միավորով և հագուստը՝ վեց միավորով:

Արտադրանքի աճը հիմնավորված է, քանի որ աշխատանքի վերաբաշխումը յուրաքանչյուր երկրին թույլ է տալիս լիովին մասնագիտանալ այն ապրանքի արտադրության մեջ, որը կարող է արտադրել հարաբերականորեն ցածր ծախսերով: Մեզ քաջ ծանոթ այլընտրանքային ծախսի հիմնադրույթը բացահայտում է յուրաքանչյուր ապրանքի ցածր ծախսով արտադրողին: Եթե ճապոնացիներն արտադրում են սննդի լրացուցիչ միավոր, ապա նրանք զոհում են երեք միավոր հագուստ: Հետևաբար, ճապոնիայում մեկ միավոր սննդի այլընտրանքային ծախսը կազմում է երեք միավոր հագուստ: Մյուս կողմից, ԱՄՆ-ում սննդի միավորն արտադրվում է հագուստի կես միավոր այլընտրանքային ծախսով, հետևաբար, ամերիկացիները սննդի ցածր այլընտրանքային ծախսով արտադրողներ են, նույնիսկ, եթե նրանք չեն կարող ճապոնացիներից շատ սնունդ արտադրել: Նույն ձևով, ճապոնացիները ցածր այլընտրանքային ծախսով հագուստ արտադրող են: Գնալով ճապոնիայում միավոր հագուստի արտադրության այլընտրանքային ծախսը համարժեք է սննդի մեկ երրորդ միավորի և ԱՄՆ-ում սննդի երկու միավորի արտադրությանը: Նկար 32-3-ում ներկայացված աշխատանքի վերաբաշխումն ընդլայնել է համատեղ արտադրանքի ծավալը, քանի որ այն ռեսուրսները տեղափոխում է այն ոլորտները, որտեղ նրանք ունեն համեմատական առավելություններ երկու երկրներում:

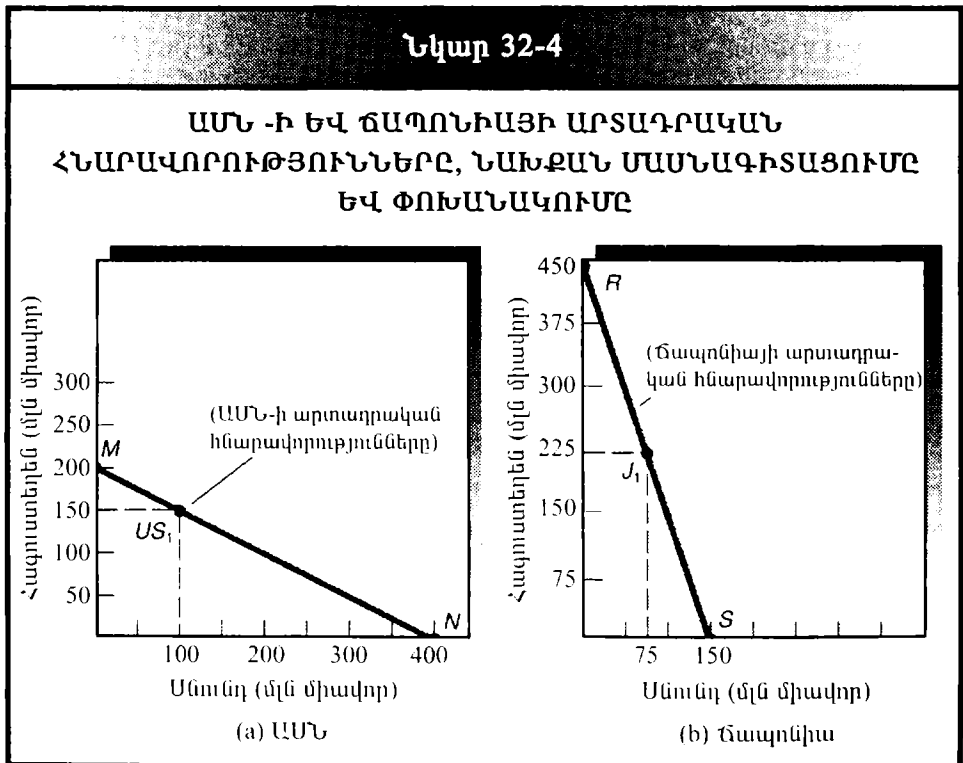
Քանի դեռ երկու ապրանքների արտադրության հարաբերական ծախսերը տարբեր են երկու երկրներում, ապա հնարավոր կլինի օգուտներ ստանալ մասնագիտացումից և առևտրից: Այս դեպքում յուրաքանչյուր երկիր է. ժամ կհամարի ներմուծել այն ապրանքները, որոնք ունեն արտադրության այլընտրանքային բարձր ծախսեր: Օրինակ, երկու երկրներն էլ օգուտ կստանան, եթե ԱՄՆ-ը սնունդը փոխանակի ճապոնիայի հագուստի հետ ավելի մեծ հարաբերակցությամբ, քան միավոր սնունդը կես միավոր հագուստով (ԱՄՆ-ում սննդի արտադրության այլընտրանքային ծախսը), բայց ավելի քիչ, քան միավոր սնունդը՝ երեք միավոր հագուստով (ճապոնիայում սննդի արտադրության այլընտրանքային ծախսը): Փոխանակման ցանկազած հարաբերակցություն այս միջակայքում թույլ կտա ԱՄՆ-ին ստանալ հագուստն ավելի է. ժամ, քան ինքը կարող է արտադրել, և նույն ձևով ճապոնիային սնունդն ավելի է. ժամ, քան ինքը կարող է արտադրել:

ԻՆՉՊԵՍ Է ԱՌԵՎՏՈՒՐՆ ԸՆԴԼԱՅՆՈՒՄ ՍՊԱՌՄԱՆ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Քանի որ առևտուրը թույլատրում է ազգերին ընդլայնել իրենց համատեղ արտադրանքը, ապա այն ընդլայնում է նաև սպառման հնարավորությունները: Արտադրական հնարավորությունների տեսադրույթը կարող է օգտագործվել այս դրույթի բացատրության նպատակով: Ենթադրենք ԱՄՆ-ում աշխատողների թիվը 200 մլն է, իսկ Ճապոնիայում՝ 50 մլն: Տրված թվով և աշխատանքի արտադրողականությամբ ցուցանիշները ներկայացված են նկար 32-3-ում, իսկ երկու երկրների արտադրական հնարավորությունների կորերը՝ նկար 32-4-ում: Եթե ԱՄՆ-ն օգտագործում է այս 200 մլն աշխատողներին սննդի արտադրությունում, ապա այն կարող է օրական արտադրել 400 մլն միավոր սնունդ (մեկ աշխատողին երկու միավոր) և զրո միավոր հագուստ: Այլընտրանքաբար, եթե ԱՄՆ-ն օգտագործում է իր բոլոր աշխատողներին հագուստի արտադրության մեջ՝ օրական արտադրանքը կլինի 200 մլն միավոր հագուստ, զրո միավոր՝ սնունդ: Միջանկյալ արտադրանքի համակցություններն այս երկու բևեռային կետերը հատող արտադրական հնարավորությունների կորի (MN) վրա՝ նույնպես հնարավոր է: Օրինակ՝ ԱՄՆ-ը կարող է արտադրել 150 մլն միավոր հագուստ և 100 միավոր սնունդ (US₁):

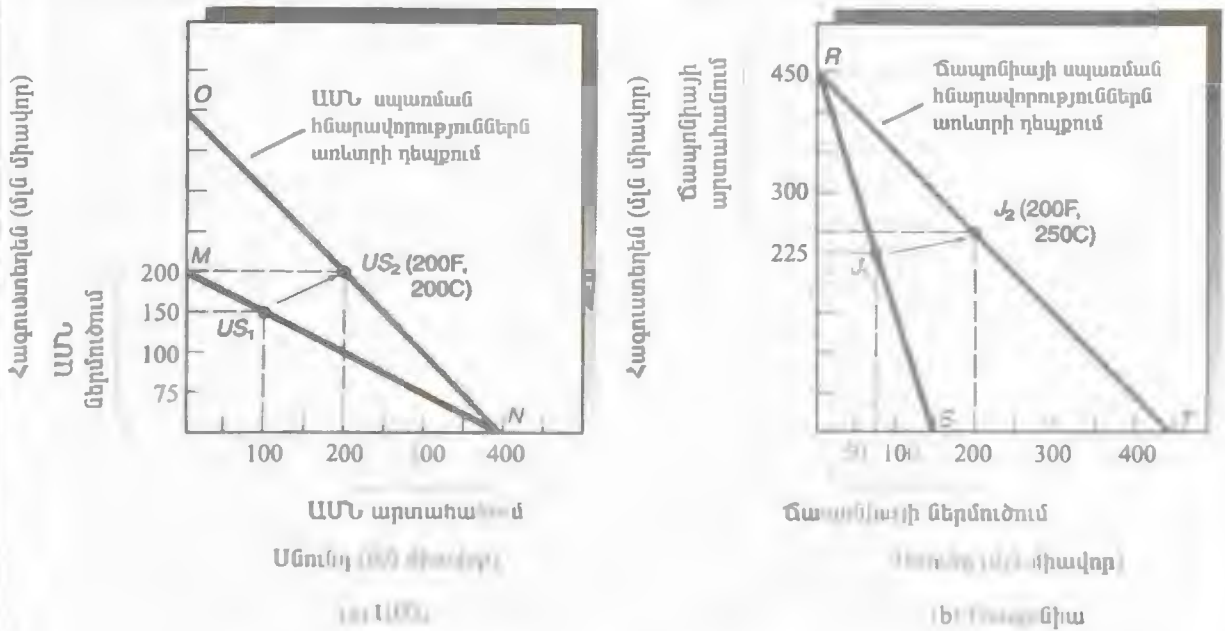
Նկար 32-4 (b) մասը ցույց է տալիս 50 մլն ճապոնացի աշխատողների արտադրական հնարավորությունները: Ճապոնացիները կարող էին արտադրել 450 մլն միավոր հագուստ և զրո միավոր սնունդ (R), 150 մլն միավոր սնունդ և զերո միավոր հագուստ (S), կամ տարբեր միջանկյալ համակցություններ, օրինակ՝ 225 մլն միավոր հագուստ և 75 մլն միավոր սնունդ (J₁): Արտադրական հնարավորությունների թեթրոջան սահմանափակումն արտացոլում է սննդի այլընտրանքային ծախսը՝ հագուստի նկատմամբ: Քանի որ Ճապոնիան բարձրը այլընտրանքային ծախսով սննդի արտադրող է, դրա արտադրական հնարավորությունների սահմանափակումը կլինի ավելի ուղղաձիգ, քան ԱՄՆ-ի

Այստեղ ցուցադրված է ԱՄՆ-ի 200 մլն աշխատուժից՝ աշխատողների և Ճապոնիայի 50 մլն աշխատողների օրական արտադրական հնարավորությունները նկար 32-3-ում ներկայացված սննդի և հագուստի արտադրության տրված ծախսի դեպքում: Առևտրի բացակայության դեպքում սպառման հնարավորությունները սահմանափակվում են մինչև US₁: ԱՄՆ-ում և J₁ ճապոնիայում՝ յուրաքանչյուր երկրում արտադրական հնարավորությունների կորի երկայնքով:



Նկար 32-5

ՄՊԱՌՄԱՆ ՀՆԱՐԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՆ ԱՌԵՎՏՐԻ ԴԵՊՋՈՒՄ



Երկրի սպառումն հնարավորությունների սահմանափակումն է արտադրողական հնարավորությունները: Այս ԱՄՆ-ի կարողանալով փոխանակել միավորի հագուստը միավոր սնունդի դիմաց: Նա կարող է մասնագիտանալ ունեղի արտադրության մեջ և սպառել ՕՆ ուղիով երկրամերձ (ավելի քան իր ինքնակամ արտադրական հնարավորությունների MN-ը): Եստիմազիս էր Եստիմազիս կարողանում է վախճանակել միավորի հագուստը միավոր

արտադրողական հնարավորությունների սահմանափակումն է արտադրողական հնարավորությունները: Այս ԱՄՆ-ի կարողանալով փոխանակել միավորի հագուստը միավոր սնունդի դիմաց: Նա կարող է մասնագիտանալ ունեղի արտադրության մեջ և սպառել ՕՆ ուղիով երկրամերձ (ավելի քան իր ինքնակամ արտադրական հնարավորությունների MN-ը): Եստիմազիս էր Եստիմազիս կարողանում է վախճանակել միավորի հագուստը միավոր

սահմանափակումը: Առևտրի քաջակայության դեպքում յուրաքանչյուր երկրի սպառումը կսահմանափակվեր երկրի արտադրական հնարավորություններով: Առևտուրն ընդլայնում է երկրուսի սպառման հնարավորությունները: Ինչպես մենք արդեն նշել էինք, երկու երկրներն էլ կարող են օգուտ ստանալ մասնագիտացումից, եթե ԱՄՆ-ն փոխանակի սնունդը Ճապոնիայի հետ այն գնով, որը ավելի մեծ է, քան միավոր սնունդը հավասար է կես միավոր հագուստին, բայց ավելի քիչ է, քան միավոր սնունդը հավասար է երեք միավոր հագուստին: Ենթադրենք, նրանք համաձայնվում են միջանկյալ գնին միավոր սնունդը հավասար է միավոր հագուստին: Ինչպես նկար 32-5 (a) մասն է ցույց տալիս, երբ ԱՄՆ-ն մասնագիտանում է սնունդի արտադրության մեջ (որտեղ նա ունի համեմատական առավելություն) և սնունդը փոխանակում է հագուստով (միավոր սնունդը հավասար է միավոր հագուստին գնային հարաբերությամբ), նա կարող է սպառել, համապատասխան ՕՆ գծի: Եթե ԱՄՆ-ն ընդունում է ինքնապահովումը, ապա սպառման հնարավորությունները կսահմանափակվեն մինչև US_1 (100 մլն միավոր սնունդ և 150 մլն միավոր հագուստ) MN -ի վրա: Սակայն փոխանակման դեպքում ԱՄՆ-ն կարող է հասնել US_2 (200 մլն միավոր սնունդ և 200 մլն միավոր հագուստ) ON -ի վրա: Առևտուրը բույլ է տալիս ԱՄՆ-ին ընդլայնել երկու ապրանքների սպառումը:

Նույն ձևով, ճապոնիան նույնպես ընդլայնում է իր երկու ապրանքների սպառումը, երբ հագուստը փոխանակում է սննդով՝ մեկը մեկին հարաբերակցությամբ: Ինչպես ցույց է տալիս 32-5 (b) մասը, ճապոնիան կարող է մասնագիտանալ հագուստի արտադրության մեջ և սպառել համապատասխան RT ուղղին, երբ փոխանակում է միավոր հագուստը միավոր սննդով: Առանց փոխանակման, ճապոնիայում սպառումը կարող է սահմանափակվել J_1 կետում (75 մլն միավոր սնունդ և 225 մլն միավոր հագուստ) RS ուղղի վրայով: Առևտրի դեպքում այն կարող է սպառել J_2 համակցությունը (200 մլն միավոր սնունդ և 250 մլն միավոր հագուստ) RT ուղղի վրա:

Այսպիսով, ճապոնիան մասնագիտանում է հագուստի, իսկ ԱՄՆ-ն՝ սննդի արտադրության մեջ, որի դեպքում ճապոնիան արտադրում է 450 մլն միավոր հագուստ, որից արտահանում է ԱՄՆ՝ 200 մլն (200 մլն միավոր սննդի դիմաց) և դեռևս ունի 250 մլն միավոր՝ ներքին սպառման համար: Նույն ձևով, ԱՄՆ-ն կարող է արտադրել 400 մլն միավոր սնունդ, որից արտահանում է ճապոնիա՝ 200 մլն (200 մլն միավոր հագուստի դիմաց) և դեռևս ունի 200 մլն միավոր՝ ներքին սպառման համար: Մասնագիտացումից և առևտրից հետո ԱՄՆ-ն կարող է սպառել US_2 կետում, իսկ ճապոնիան՝ J_2 կետում, որը հակառակ դեպքում անհասանելի կլիներ: Մասնագիտացումը և փոխանակումը թույլ են տալիս երկու երկրներին էլ՝ ընդլայնել իրենց համատեղ արտադրանքը, և որի հետևանքով, երկու երկրներն էլ կարող են ավելացնել երկու ապրանքների իրենց սպառումը:

Համեմատական առավելությունների օրենքի կիրառությունը պարզ է՝ ազգերի միջև առևտուրը կտանի ընդհանուր արտադրանքի ընդլայնմանը և կապահովի երկկողմանի օգուտ, երբ յուրաքանչյուր երկիր մասնագիտանա այն արտադրանքի արտադրության մեջ, որը կարող է արտադրել հարաբերականորեն ցածր ծախսով և գնել այն ապրանքները, որն ինքը կարող էր արտադրել բարձր ծախսով: Դա հենց համեմատական առավելությունն է: Ինչքան երկար լինի երկրների միջև ապրանքների հարաբերական այլընտրանքային ծախսերի տարբերությունները, այնքան յուրաքանչյուր երկիր միշտ կունենա համեմատական առավելություն որոշ ապրանքների արտադրության մեջ:

ՈՐՈՇ ԻՐԱԿԱՆ ԵՆԹԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Պարզության համար, մենք անտեսեցինք փոխադրումների ծախսերը, որոնք իհարկե կկրճատեն առևտրից ստացվող պոտենցիալ օգուտը: Երբեմն փոխադրումների և այլ գործարքային ծախսերը՝ իրական կամ արհեստական, գերազանցում են երկկողմանի պոտենցիալ օգուտները: Այս դեպքում փոխանակում չի կարող տեղի ունենալ:

Մենք ենթադրել ենք նաև, որ յուրաքանչյուր ապրանքի արտադրության ծախսը կայուն է: Դա նույնպես իրական չէ: Արտադրության որոշակի մակարդակի դեպքում ապրանքի արտադրության այլընտրանքային ծախսը հաճախ աճում է, քանի որ երկիրը դրանից արտադրում է շատ: Ապրանքի թողարկման ընդլայնման դեպքում աճող սահմանային ծախսը կսահմանափակի ապրանքների արտադրության մեջ մասնագիտացման աստիճանը: Այս իրավիճակն արտադրական հնարավորությունների կորի վրա կարտահայտվի ուռուցիկությամբ կամ իսկականից դուրս: Աճող ծախսի դեպքում դեռևս կապահովանվի առևտրից օգուտ, բայց լրիվ մասնագիտացում չի լինի:

ԱՐՏԱՔԻՆ ԱՌԵՎՏՐԻ ՕԳՈՒՏՆԵՐԻ ԼՐԱՑՈՒՑԻՉ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

Բացի մասնագիտացումից, արտաքին առևտրից օգուտի ստացման երկու այլ կարևոր աղբյուր կա կա:

Մասշտաբի անտեսումից և շուկայի չափերի ընդլայնումից ստացվող օգուտները. Արտաքին առևտուրը թույլ է տալիս և՛ ներքին արտադրողներին, և՛ սպառողներին օգուտ ստանալ միավորի ծախսի կրճատումից, որը հաճախ է ուղեկցվում լայնամասշտաբ արտադրությամբ, մարկեթինգով և բաշխմամբ: Առևտուրն ընդլայնում է և՛ ներքին, և՛ արտաքին ֆիրմաների համար շուկաների պոտենցիալ չափերը: Մասշտաբի անտեսման դեպքում, ազգային ֆիրմաները կարող են արտադրել ցածր ծախսով մեծածավալ արտադրանք, եթե նրանք կարողանան վաճառել այն արտասահմանում: Այս դրույթը, մասնավորապես, կարևոր է փոքր երկրների համար: Օրինակ Հոնկոնգի, Թայվանի, Հարավային Կորեայի տեքստիլ արտադրողները կունենան բարձր ծախսեր, եթե չկարողանան վաճառել դրսում: Տեքստիլի ներքին շուկան այս երկրներում շատ փոքր է խոշոր ցածր ծախս ունեցող ֆիրմաներին օժանդակելու համար: Արտաքին առևտրի դեպքում սակայն, այս երկրների տեքստիլ ֆիրմաները գործում են լայն մասշտաբով և բավականին արդյունավետ մրցում են համաշխարհային շուկայում: Արտաքին առևտուրն օգուտ է տալիս ներքին սպառողներին՝ նրանց հնարավորություն ընձեռելով գնել արտաքին լայնամասշտաբ արտադրողներից: Ինքնաթիռի արտադրությունը դրա վառ ապացույցն է: Ունենալով մեծ նախագծային ինժեներական ծախսեր, գրեթե բոլոր երկրների ներքին շուկաները կսպասանքին ավելի քիչ քանակությամբ մարդատար օդանավեր, քան պահանջվող արդյունավետ արտադրության քանակությունն է: Արտաքին առևտրի դեպքում ամբողջ աշխարհի սպառողները կարող են գնել ինքնուրույն լայն մասշտաբով էժան արտադրողից, ինչպիսին է Բոինգը կամ Մակդոննեյ Դուգլասը:

Մրցակցային շուկայից օգուտները. Արտաքին առևտուրը խթանում է մրցակցությունը ներքին շուկայում և սպառողներին թույլ տալիս գնել ցածր գներով լայն տարբերակված ապրանքներ: Դրսից մրցակցությունն ստիպում է ներքին արտադրողներին սրափ լինել բարձրացնել իրենց արտադրանքի որակը և ծախսերը պահել ցածր: Միևնույն ժամանակ, ապրանքների բազմազանությունը, որն ապահովվում է դրսից սպառողներին ընտրության մեծ իրավունք է տալիս, քան արտաքին առևտրի բացակայության դեպքում:

ԱՄՆ-ի ավտոմեքենաների արտադրության վերջին փորձն ապացուցում է այս դրույթը: Մրցելով ճապոնական ֆիրմաների հետ, նրանք ստիպված են անընդհատ բարձրացնել իրենց արտադրանքի որակը: Այս դեպքում մեքենաների և փոքր մեքենաների գներն աներիկյան սպառողների համար, ներառյալ նաև տեղական արտադրության, որոշակիորեն բարձր են, քան արտաքին մրցակցության բացակայության դեպքում:

ԱՐՏԱՀԱՆՈՒՄ - ՆԵՐՄՈՒԾՈՒՄ ԿԱՊԸ

Արտաքին առևտրի նշանակության մասին կասկածները տարբեր հանգամանքների ծախսողման արդյունք են: Ինչո՞ւ են այլ երկրները ցանկանում իրենց ապրանքներն արտահանել ԱՄՆ: Նրանք ցանկանում են ձեռք բերել դուրսը: Այո, բայց նրանք ինչո՞ւ են դուրսը ուզում: Արտասահմանցիները ցանկություն կունենան շարունակել նավթի, ժամացույցների, ուսղիտների, սևսալսցիլենի,

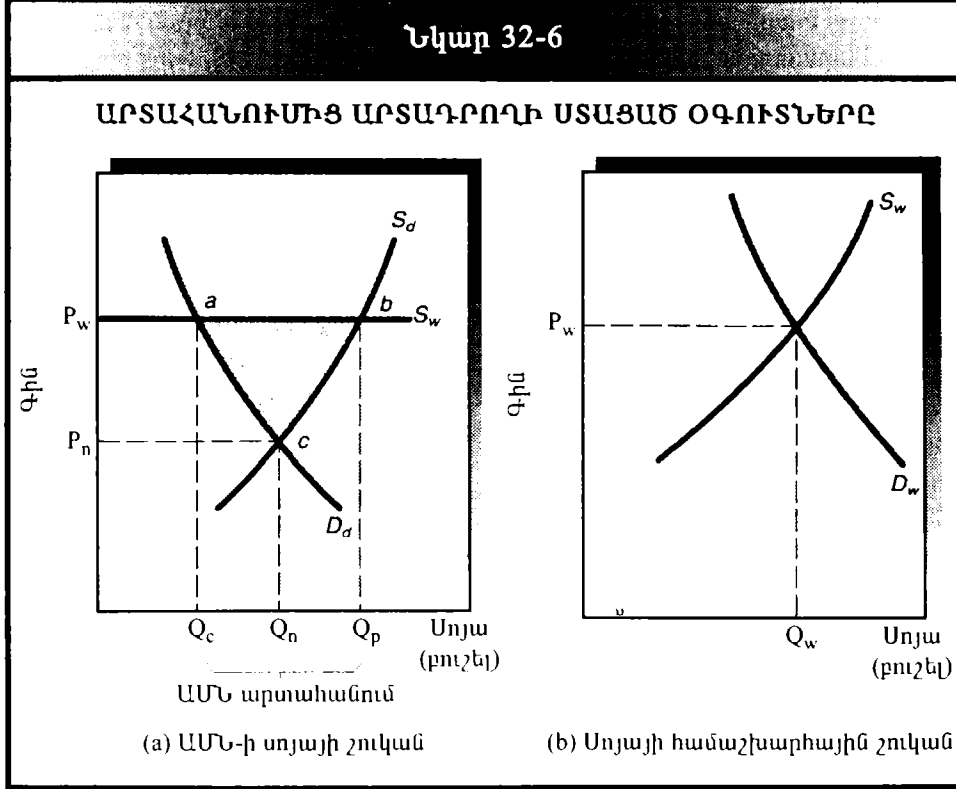
ավտոմեքենաների և հազարավոր այլ արժեքավոր ապրանքների արտահանումն ԱՄՆ՝ մի կտոր թղթի դիմաց: Եթե այդ այդպես է, ապա ամերիկացիները միայն կգրադվեն դուրս տպելով: Իհարկե, արտասահմանցիներն այդքան միամիտ չեն: Նրանք փոխանակում են ապրանքը դուրսով, հետևաբար, նրանք կարող են դուրս օգտագործել ապրանքներ ներմուծելու և ԱՄՆ-ի ակտիվների մի մասի սեփականության իրավունքի գնման համար:

Արտահանումը հասկանալի չափով ներառում է ապրանքները, ծառայությունները և ակտիվները, ապահովում է տվյալ երկրին ներմուծման գնողունակությամբ: Եթե երկիրը չի արտահանում ապրանքներ, նա չի կարող ունենալ արտաքին արժույթ՝ ներմուծման դիմաց վճարելու համար: Նույն ձևով, եթե երկիրը չի ներմուծում ապրանքներ, ապա արտասահմանցիները գնողունակ չեն լինի գնելու տվյալ երկրի ապրանքները: Հետևաբար, եթե ներմուծումը նվազում է, ապա առաջանում է արտահանման պահանջարկ: Արտահանումը և ներմուծումը սերտ կապի մեջ են:

ԱՌԱՋԱՐԿ, ՊԱՀԱՆՋԱՐԿ ԵՎ ԱՐՏԱՔԻՆ ԱՌԵՎՏՐԻՑ

Արտաքին առևտուրն ինչպե՞ս է ազդում ներքին շուկայում գների և արտադրանքի մակարդակի վրա: Առաջարկի և պահանջարկի վերլուծությունը մեզ օգնում է պատասխանել այս հարցին: Շատ ապրանքների շուկան ժամանակակից փոխադրումների ցանցով ամբողջ աշխարհում տարածված է: Երբ արտադրանքը հեռու տարածություններ է փոխադրվում փոքր ծախսով (արժեքին համեմատ), ապա արտադրանքի ներքին գինն առաջարկի և պահանջարկի միջոցով որոշվում է համաշխարհային շուկայում: Որպես օրինակ օգտագործելով սոյան՝ նկար 32-6-ը ցույց է տալիս միջազգային փոխանակման ապրանքի ներքին և արտաքին շուկայի միջև փոխհարաբերությունը: Համաշխարհային շուկայի պայմանները որոշում են սոյայի գինը: Բաց տնտեսություն-

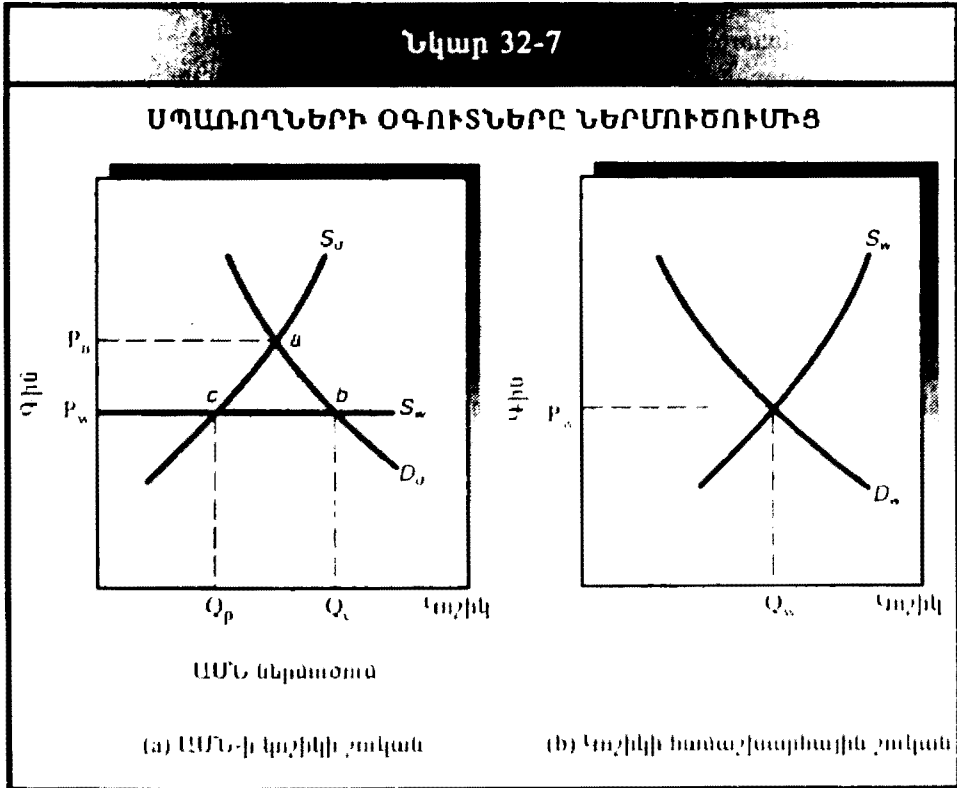
Սոյայի և այլ միջազգային փոխանակման ապրանքների գինը որոշված են համաշխարհային շուկայում՝ առաջարկի և պահանջարկի ուժերով (b): Եթե ԱՄՆ-ի սոյայի արտադրողներին չի թույլատրվում վաճառել արտասահմանցիներին, ներքին գինը կլինի P_n (a): Ազատ առևտուրը թույլատրում է ԱՄՆ-ի սոյայի արտադրողներին վաճառել Q_p միավոր բարձր միջազգային գնով (P_w): $Q_p - Q_c$ ՝ կլինի արտահանված քանակությունը: Համեմատելով առևտրի բացակայության իրավիճակի հետ, արտադրողը ստանում է $P_w bcP_n$ բարձր գին, որը գերազանցում է ներքին սպառողի ծախսը՝ $P_n acP_n$ ՝ abc եռանկյան մակերեսով:



նում ներքին արտադրողներն ազատ վաճառել են, և ներքին սպառողները ազատ են գնել (P_w) համաշխարհային շուկայական գնով արտադրանք: Այդ գնով ԱՄՆ արտադրողները կառաջարկեն Q_p , մինչդեռ ԱՄՆ սպառողները կգնեն Q_c : Համեմատելով իրենց համեմատական առավելությունները, ԱՄՆ-ում ստյայի արտադրողները կարտահանեն $Q_p - Q_c$ միավոր՝ համաշխարհային շուկայական գնով:

Եկեք համեմատենք բաց տնտեսության արդյունքը, երբ արտաքին առևտուրը բացակայում է: Երբ ԱՄՆ-ի արտադրողները չեն արտահանում, ապա ստյայի ներքին գինը կորոշվի միայն ներքին առաջարկով (S_d) և պահանջարկով (D_d): Կհաստատվի ցածր, «ոչ փոխանակային» (P_n) գին: Ովքե՞ր են ստյայի ազատ առևտրի դեպքում հաղթողները և կորցնողները: Պարզ է, որ ստյայի արտադրողներն օգուտ ունեն: Ազատ առևտուրը ներքին արտադրողներին թույլ է տալիս վաճառել մեծ քանակություն (Q_p ՝ Q_n -ի փոխարեն): Այդ դեպքում ստյայի արտադրողի զուտ հասույթը կաճի P_{wbc} P_n : Մյուս կողմից, ստյայի ներքին սպառողները ստիպված են բարձր գին վճարել ազատ առևտրի դեպքում: Սպառողները կկորցնեն, քանի որ 1) նրանք ստիպված են Q_c միավորի դիմաց վճարել P_w -ն և ոչ թե P_n -ն, և 2) նրանք կորցնում են սպառողական ավելցուկը՝ $Q_n - Q_c$ միավորից, որը արդեն գնված է բարձր գնով: Հետևաբար, ազատ առևտուրն ստեղծում է սպառողների վրա զուտ ծախս P_{wac} P_n մակերեսով: Ինչպես երևում է նկար 32-6-ից, արտադրողների օգուտը գերազանցում է սպառողների կորուստին՝ abc եռանկյան մակերեսով: Ազատ առևտուրը տանում է զուտ բարեկեցության աճի:

Եթե միայն ուսումնասիրում ենք արտադրանքի արտահանումը, թվում է, թե ազատ առևտուրն ավելի շատ օգուտ է տալիս արտադրողներին, քան սպառողներին, բայց հաշվի չի առնում երկրորդական էֆեկտները: Ինչպես նաև արտասահմանցիներն դուրս վաստակում, որպեսզի վճարեն ԱՄՆ-ից արտահանվող արտադրանքի դիմաց: Եթե արտասահմանցիներն ապրանք չվաճառեն մեզ, նրանք գնողունակ չեն լինի՝ գնելու մեզանից ապրանքներ: Իր հերթին, ներմուծ-



Առևտրի բացակայության դեպքում կրթիկի ներքին գինը կլինի P_n ։ Քանի որ կրթիկի արտադրության մեջ չատ արտաքին արտադրողներ ունեն համեմատական առավելություն, արտաքին առևտուրը տանում է գների իջեցմանը։ P_w միջազգային գնով ԱՄՆ-ի սպառողները կարահանեն Q_c միավոր, որից Q_c Q_p ներմուծման ծախս է։ Համեմատելով առևտրի բացակայության իրավիճակին, սպառողներն ստանում են P_n P_w , մինչդեռ ներքին արտադրողները կորցնում են P_n P_w ։ Զուտ օգուտը կլինի abc և

ման մրցակցային շուկայում ցածր գներն օգուտ են տալիս ԱՄՆ-ի սպառողներին, որոնք առաջին հայացքից պետք է կորցնեն արտահանման շուկայի բարձր գների պատճառով (համեմատած ոչ առևտրային իրավիճակի հետ):

Նկար 32-7-ը ցույց է տալիս ներմուծման ազդեցությունը՝ օգտագործելով որպես օրինակ կոշիկը: Առևտրի բացակայության դեպքում ներքին շուկայում կոշիկի գինը կլինի P_n , ներքին առաջարկի և պահանջարկի հատման կետը: Սակայն կոշիկի համաշխարհային գինը P_w է: Բաց տնտեսությունում ԱՄՆ-ի շատ սպառողներ առավելություն կունենան արտասահմանյան արտադրողներից ցածր գնով կոշիկ գնելիս: Ցածր համաշխարհային գնով ԱՄՆ սպառողները կգնեն կոշիկի Q_c միավոր՝ ներմուծելով $Q_c - Q_p$ արտասահմանյան արտադրողներից: Ոչ առևտրային իրավիճակի հետ համեմատելով, կոշիկի ազատ առևտուրը տանում է գների իջեցման և ներքին սպառման ընդլայնման: Ցածր գները տանում են $P_n ab P_w$ զուտ սպառողական օգուտին: Ներքին արտադրողները կորցնում են $P_n ac P_w$ ցածր գների և թողարկման կրճատման պատճառով: Սակայն սպառողների զուտ օգուտը գերազանցում է արտադրողների զուտ կուսաներին՝ abc -ով:

Բաց տնտեսությունում միջազգային մրցակցությունն ուղղում է ռեսուրսները դեպի համեմատական առավելությունների ոլորտ: Երբ ներքին արտադրողները համեմատական առավելություն ունեն ապրանքի արտադրության մեջ, ապա նրանք կարող են արդյունավետ մրցակցել համաշխարհային շուկայում և ապահովել որոշակի շահույթ՝ արտահանումից: Իր հերթին, արտահանումը կստեղծի գնողունակություն՝ ապրանք գնելու համար, որն արտասահմանցիները կարող են առաջարկել ավելի էժան:

Արտաքին առևտուրը և մասնագիտացումը տանում են գների իջեցման (մակ՝ մեծ ներքին սպառման) ներմուծվող ապրանքների և գների բարձրացման (ցածր ներքին սպառման) արտահանվող արտադրանքի դիմաց: Եվ որ կարևոր է, առևտուրը թույլատրում է յուրաքանչյուր ազգի արտադրողի կենտրոնանալ այն արտադրանքի արտադրության վրա, որի արտադրության ծախսերը ցածր են և փոխանակումից ավելի մեծ օգուտ են ստանում: Արդյունքում, ընդլայնվում է և՛ արտադրանքը, և՛ սպառումը, համեմատած այն մակարդակի հետ, երբ առևտրի բացակայության դեպքում կարող է նվաճվել:

ԱՄՆ-ի արտահանումը և ներմուծումը հաստատում է այս փաստը: ԱՄՆ-ն աչքի է ընկնում հմուտ աշխատուժով, բերքատու հողատարածքներով և կապիտալի ինտենսիվ օգտագործմամբ: Հետևաբար, մենք արտահանում ենք համակարգիչներ, ինքնաթիռներ, էլեկտրական գեներատորներ, գիտական սարքավորումներ, գյուղատնտեսական արտադրանք, այսինքն՝ այն, ինչը կարողանում ենք արտադրել համեմատաբար ցածր ծախսով: Նմանապես, մենք ներմուծում ենք բավականին մեծ քանակությամբ բենզին, տեքստիլ արտադրանք, կոշիկ, սուրճ և ադամանդ, որոնց արտադրությունը թանկ է մեր համար: Պարզ է, որ առևտուրը թույլատրում է մեզ օգուտ ստանալ այն ոլորտներում, որտեղ մենք ունենք ամենամեծ համեմատական առավելությունները:

ԱՌԵՎՏՐԱՅԻՆ ՄԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄՆԵՐԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Չնայած ազատ առևտրից ակնկալվող պոտենցիալ օգուտին, այնուամենայնիվ, գրեթե բոլոր երկրները կիրառում են առևտրի սահմանափակումներ: Տարիֆները, քվոտաները, փոխանակման կուրսի վերահսկումն առևտրի սահ-

մանափակման ամենատարածված միջոցներն են: Եկեք քննարկենք յուրաքանչյուրը:

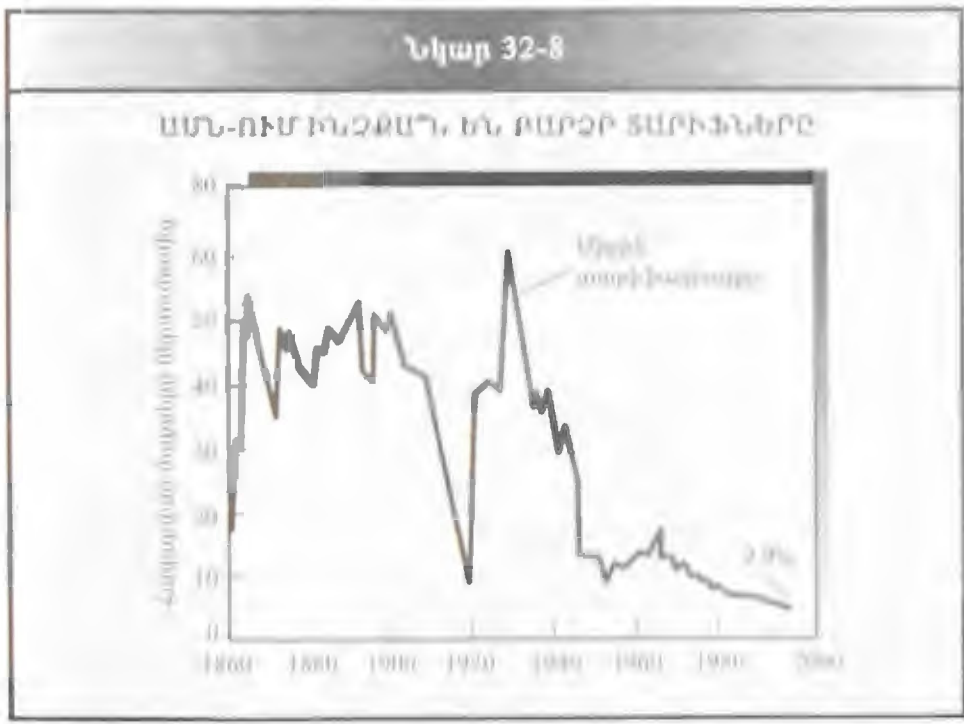
ՏԱՐԻՖՆԵՐԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Տարիֆը, դա արտասահմանից ապրանքների ներմուծման վրա սահմանված հարկն է: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 32-8-ը, մինչև 1940 թ.-ը տարիֆային դրույքը կազմել է ներմուծվող արտադրանքի արժեքի 30-50%-ը: Մակայն վերջին 50 տարիներին ԱՄՆ-ում նկատվում է տարիֆների դրույքների էական նվազում: 1994թ-ին ներմուծվող արտադրանքի տարիֆի միջին դրույքը կազմել է 2,9%:

Նկար 32-9-ը ցույց է տալիս տարիֆի ազդեցությունը ավտոմեքենաների վրա: Տարիֆի բացակայության դեպքում համաշխարհային շուկայական գինը՝ P_w գերիշխող էր ներքին շուկայում: Այդ գնով ԱՄՆ սպառողները գնում էին Q_1 միավոր ապրանքներ: ԱՄՆ-ի շուկայում ներքին արտադրողները առաջարկում են Q_{d1} , իսկ արտասահմանցիները՝ $Q_1 - Q_{d1}$ միավոր ապրանքներ: Երբ ԱՄՆ-ն տարիֆ է, է սահմանում ավտոմեքենաների ներմուծման վրա, ապա ամերիկացիները չեն կարող մեքենան գնել համաշխարհային գնով: ԱՄՆ սպառողները ստիպված են վճարել P_{w+i} ներմուծվող մեքենայի դիմաց: Շուկայական ներքին գները, հետևաբար բարձրանում են մինչև P_{w+i} : Այդ գնով ներքին սպառողների պահանջարկը Q_2 միավոր է (Q_{d2} -ը՝ ներքին արտադրողների և $Q_2 - Q_{d2}$ արտասահմանցիների առաջարկը): Տարիֆը բարձրացնում է գինը և նվազեցնում ներքին սպառման մակարդակը:

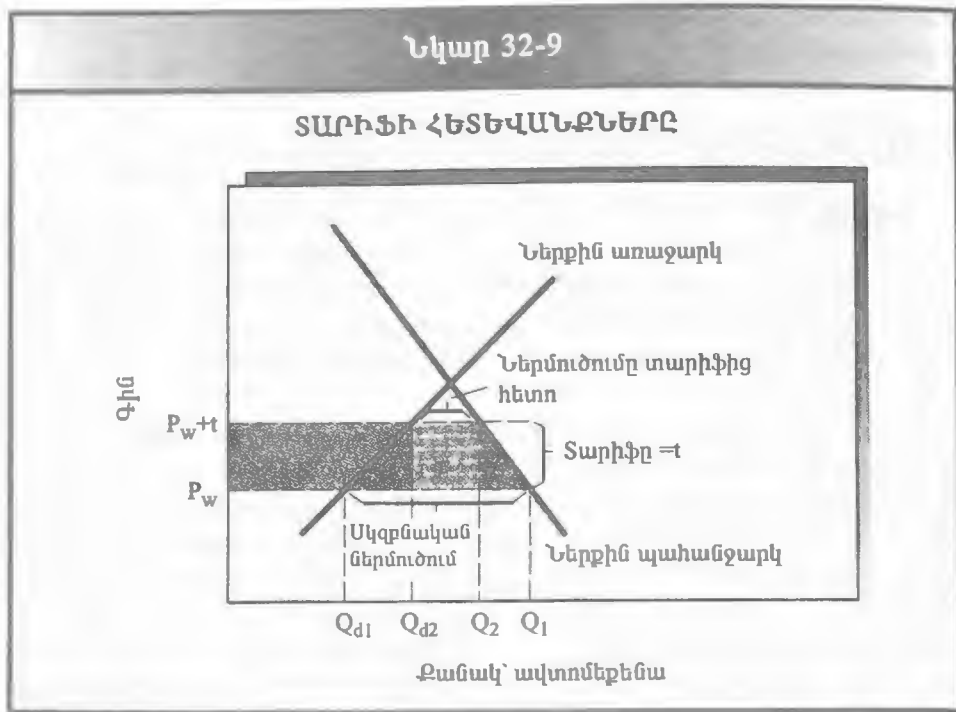
Տարիֆի սահմանումից օգուտ են ստանում ներքին արտադրողը և պետությունը՝ ի հաշիվ սպառողների: Քանի որ ներքին արտադրողները տարիֆ չեն վճարում, ապա կկարողանան ընդլայնել իրենց արտադրանքը ի պատասխան բարձր (պաշտպանված) շուկայական գնի: Իրականում ստարիֆը հանդես է գալիս որպես ներքին արտադրողին տրամադրվող սուբսիդիա: Ներքին արտադրողներն օգուտ են ստանում լրացուցիչ զուտ հասույթ S մակերեսով (նկար 32-

Տարիֆ (Tariff)
Երկիր ներմուծված ապրանքներից գանձվող հարկը:



ԱՄՆ-ում տարիֆի մակարդակը կտրուկ նվազեց 1930-1950թթ.-ին: 1950-ականներին սահուն աճից հետո այն միտում ունեց նվազելու մինչև 1960թ. 1994թ.-ին տարիֆի միջին մակարդակն ապրանքների ներմուծման վրա 2,9% է:

Այստեղ ցույց է տրված ավտոմեքենաների վրա տարիֆի ազդեցությունը: Տարիֆի բացակայության դեպքում մեքենայի միջազգային գինը P_w է: ԱՄՆ-ի սպառողները գնում են Q_1 միավոր (Q_{d1} -ը ներքին արտադրողից՝ գումարած արտաքին արտադրողից $Q_1 - Q_{d1}$): Տարիֆը քանակացնում է ներմուծված ավտոմեքենա գները: Ներմուծումը կրճատվում է, և ներքին գինն աճում է: Սպառողները կորցնում են $S+U+T+V$ մակերեսը՝ բարձր գների և սպառման ավելցուկի կրճատման հետևանքով: Արտադրողներն օգուտ են ստանում մակերես S -ը, իսկ պետությունը T մակերեսը՝ տարիֆը: U և V մակերեսը մեռյալ բեռն է՝ կապված արդյունավետ բաշխման կրճատման հետ:



9): Տարիֆը մեծացնում է պետության օգուտը՝ T մակերեսով: U և V մակերեսները ներկայացնում են սպառողների լրացուցիչ ծախսերը, որոնք ոչ արտադրողների, և ոչ էլ պետության համար օգուտ չեն համարվում: Այլ կերպ, վերջինս մեռյալ բեռ է՝ (արդյունավետության կորուստ): Տարիֆի դեպքում այն ռեսուրսները, որոնք կարող էին օգտագործվել արտադրելու այն ապրանքները, որոնք ԱՄՆ-ի ֆիրմաներն արտադրում են ավելի արդյունավետ (դրսի արտադրողների համեմատ), կներքաշվեն ավտոմեքենաների արտադրության մեջ: Հետևաբար, քիչ կարտադրվի այն ոլորտներում, որտեղ համեմատական առավելություններ կան և շատ, որտեղ բարձր ծախսեր են պահանջվում: Հետևաբար, մասնագիտացումից և առևտրից պոտենցիալ օգուտներ չեն ստացվի:

ՔՎՈՏԱՆԵՐԻ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

Ներմուծման քվոտա (Import quota)
Յուրահատուկ քանակությամբ (կամ արժեքով) ապրանք, որը թույլատրվում է ներմուծել երկիր՝ տրված ժամանակավաճից:

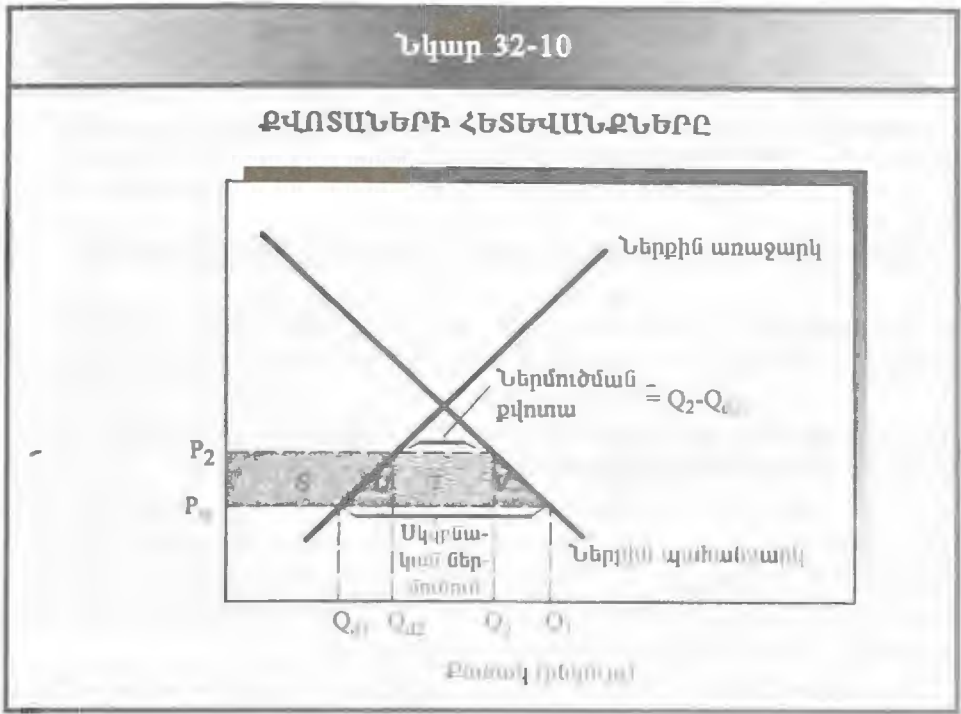
Ինչպես տարիֆները, այնպես էլ ներմուծման քվոտան՝ ուղղված է սահմանափակելու ապրանքների ներմուծումը և հովանավորելու ներքին արտադրությունը: Քվոտան տվյալ ժամանակաշրջանում (սովորաբար մեկ տարում) արտադրանքի քանակի ներմուծման թույլատրելի քանակության սահմանն է հանդիսանում:

ԱՄՆ-ն քվոտա է սահմանում որոշ արտադրանքների, ներառյալ պղնձի, շաքարի, կոշիկների, կաթնամթերքի, ընկույզի և այլնի գծով: Ինչպես տարիֆի, այնպես էլ քվոտաների սահմանման սկզբնական նպատակը ներքին արտադրության պաշտպանությունն է՝ արտասահմանյան մրցակցությունից:

Մինչև 1953 թ.-ը ԱՄՆ-ն քվոտա էր սահմանել նուշի, ընկույզի ներմուծման վրա՝ սահմանափակելով դրանց ներմուծումը՝ մինչև տարեկան 1,7 մլն ֆուտ, որը մեկ ամերիկացու հաշվով կազմում է երկու ընկույզ: Օգտագործելով ընկույզը որպես օրինակ, նկար 32-2-ը ներկայացնում է քվոտայի հետևանքները: Եթե առևտրի սահմանափակումներ չկան, ապա ընկույզի ներքին գինը հավասար է համաշխարհային գինի (P_w): Այս դեպքում ամերիկացիները կգնեն Q_1 միավոր:

Նկար 32-10

ՔՎՈՏԱՆԵՐԻ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ



Այստեղ մենք ցույց ենք տալիս քվոտայի ազդեցությունը ընկույզի ներմուծման վրա: Ընկույզի միջազգային գինը P_w է: Եթե չկա առևտրի սահմանափակում, ներքին և միջազգային գները նույնն են, իսկ ներքին սպառումը կլինի Q_1 : Ներքին արտադրողները կառաջարկեն Q_{d1} , մինչդեռ Q_1-Q_{d1} կներմուծվի: Զվտտան կսահմանափակի ներմուծումը Q_2-Q_{d2} , որը ներքին գինը կբարձրացնի P_2 : Բարձր գնով ներքին արտադրողի առաջարկած քանակությամբ կաճի Q_{d2} : Սպառողները կորցնում են $S+U+T+V$ մակերեսը, մինչդեռ ներքին արտադրողներն օգուտ են ստանում S մակերես: Ի տարբերություն տարիֆների, քվոտան պետության համար եկամուտ չի ստեղծում: T մակերեսը շահում են արտաքին արտադրողները, որոնք իրավունք են ստացել վաճառել ԱՄՆ շուկայում:

P_w գնով ներքին արտադրողները առաջարկում են Q_{d1} , իսկ դրսի արտադրողները՝ Q_1-Q_{d1} -ը:

Հիմա քննարկենք քվոտայի հետևանքները, երբ ներմուծումը սահմանափակվում է մինչև Q_2-Q_{d2} միավոր, որն ավելի ցածր է, քան ազատ առևտրի ներմուծման մակարդակը: Ներքին շուկայում, քանի որ քվոտան կրճատում է ապրանքների ներմուծումը, ապա գինը կբարձրանա (մինչև P_2): Բարձր գնի դեպքում ԱՄՆ սպառողը կկրճատի իր գնումները մինչև Q_2 , և ներքին արտադրողներն ուրախությամբ կընդլայնեն իրենց արտադրությունը մինչև Q_{d2} : Սպառողների բարեկեցության տեսանկյունից քվոտան ունի նույն ազդեցությունը, ինչ տարիֆը: Սպառողը կկորցնի $S+U+T+V$ մակերեսը բարձր գնի և սպառողական ավելցուկի կորստի հետևանքով: Նույն ձևով ներքին արտադրողի օգուտը կհավասարվի S մակերեսին, իսկ U և V մակերեսները կներկայացնեն մեռյալ բեռը անարդյունավետ բաշխման հետևանքով: Սակայն տարիֆի և քվոտայի միջև մեծ տարբերություն կա կապված T մակերեսի հետ: Տարիֆի դեպքում ԱՄՆ կառավարությունը հասույթ կստանա այդ T մակերեսին հավասար, որպես տարիֆադրույքի և ներմուծված միավորների քանակի արտադրյալ: Զվտտայի դեպքում այս հասույթը գնում է արտասահմանյան արտադրողներին, ովքեր թույլտվություն ունեն վաճառելու ԱՄՆ շուկայում: Պարզ է, որ բարձր գնով վաճառելու իրավունքը ծայրահեղ ձեռնադրում է (ներքին գինը գերազանցում է համաշխարհային շուկայական գինը): Հետևաբար, արտաքին արտադրողները կմրցակցեն այդ թույլտվության համար: Նրանք կվարձեն լոբբիստների, քաղաքական ներդրումներ կանեն և այլ միջոցների կոլիսեն ԱՄՆ շուկայում վաճառելու իրավունքի համար: Ամեն դեպքում, քվոտաներն ավելի վնասակար են, քան տարիֆները: Զվտտայի դեպքում արտաքին արտադրողներն իրավունք չունեն վաճառելու լրացուցիչ միավոր անկախ նրանից, թե նրանց ծախսերը ցածր են ներքին արտադրողների ծախսերի համեմատ: Ի տարբերություն տարիֆի, քվոտան եկամուտ չի բերում պետությանը: Երբ տարիֆն ԱՄՆ սպառողից հասույթը փոխանցում է գանձապետարան, ապա քվոտան արտաքին արտադրողներին: Իրականում արտաքին արտադրողներին քաղաքականորեն

շնորհված այս արտոնությունը նրանց շահագրգռում է՝ զբաղվելու վատնող գործունեությամբ: Հետևաբար, ներքին արտադրողին պարզևատրելով բարձր գնով, իսկ արտաքին արտադրողին՝ ներմուծման արժեքավոր թույլտվությամբ, քվոտաները ստեղծում են մեծ շահերով խմբեր: Այդ դեպքում քվոտայի վերացումը հաճախ ավելի դժվար է, քան սարիֆինը:

ԱՌԵՎՏՐԻ ԱՅԼ, ՈՉ ՏԱՐԻՖԱՅԻՆ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄՆԵՐ

Խուսափելով առևտրի այլ տիպի սահմանափակումներից, ինչպիսիք են տարիֆը և քվոտան, արտաքին ֆիրմաները երբեմն համաձայնվում են սահմանափակել իրենց արտահանումը: Չնայած դրանք սովորաբար տեղի են ունենում քաղաքական մեծ ճնշման հետևանքով, այնուամենայնիվ դրանց անվանում են **արտահանման կամավոր սահմանափակումներ**: Օրինակ, ճապոնացի ավտոարտադրողները համաձայնվել են ԱՄՆ արտահանման այդպիսի սահմանափակմանը: Այս սահմանափակման տնտեսական հետևանքները խիստ նմանվում են քվոտային: Սահմանափակման հետևանքով արտադրանքի վաճառքի բարձր գինն, օգուտ է ապահովում և՛ արտաքին, և՛ ներքին արտադրողին, բայց վնաս է պատճառում ներքին սպառողներին:

Սահմանափակումների այլ տիպեր, ինչպիսիք են լիցենզավորման պահանջները և արտադրանքի որակի ստանդարտները, նույնպես օգտագործվում են պետության կողմից առևտուրը սահմանափակելու նպատակով: Այս սահմանափակումները ֆիրմաների համար դժվարացնում և քանկացնում է արտադրանքի ներմուծումը: Այս դեպքում ևս տուժում է ներքին սպառողը, բայց շահում է ներքին արտադրողը:

ՓՈԽԱՆԱԿՄԱՆ ԿՈՒՐՍԻ ՎԵՐԱՀՍԿՈՒՄԸ՝ ՈՐՊԵՍ ԱՌԵՎՏՐԻ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄ

Շատ երկրներ, մասնավորապես զարգացող երկրները, ֆիքսում են իրենց արժույթի փոխանակման կուրսը շուկայականից բարձր մակարդակով: Պաշտոնական փոխանակման կուրսով (արհեստականորեն բարձր) արտահանումը թանկ է արտասահմանցիների համար: Արդյունքում՝ արտասահմանցիներն ապրանք կզենն այլ տեղից և երկրի արտահանումը կնվազի: Իր հերթին, արտահանման ցածր մակարդակը կդժվարացնի արտաքին արժույթի ձեռք բերումը ներքին ռեզիդենտների համար: Փոխանակման կուրսի այսպիսի վերահսկումը կրճատում է առևտրի ծավալը և նպաստում արժույթի սև շուկայի ձևավորմանը: Հետևաբար, սև շուկայի մեծ հավելավճարը վկայում է, որ երկրի փոխանակման կուրսի քաղաքականությունն էականորեն սահմանափակում է իր քաղաքացիների արտասահմանցիների հետ առևտուր անելու կարողությունը: Ինչքան մեծ է սև շուկայի հավելավճարը, այնքան մեծ կլինի երկրի արտաքին առևտրի ոլորտի չափերի կրճատումը:

Արտահանման կամավոր սահմանափակում (Voluntary export restraint (VER))՝

Արտասահմանյան ֆիրմաների համաձայնագրեր, որոնք սահմանափակում են իրենց սեփական արտահանումը:

ԻՆՉՈՒ՞Ց ԵՆ ԵՐԿՐՆԵՐԸ ԿԻՐԱՌՈՒՄ ԱՌԵՎՏՐԱՅԻՆ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄՆԵՐ

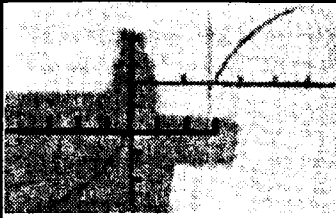
Ֆիզիկական արգելքները, ինչպիսիք են վատ ճանապարհները, փոթորիկը, որոնք բարձրացնում են գործարքային ծախսերը, նվազեցնում են առևտրի օգուտները: Տարիֆները, քվտաները, փոխանակման կուրսի վերահսկումը և մարդու կողմից ստեղծված առևտրի այլ սահմանափակումներ ունեն նույն հետևանքները: Հենրի Ջորջն առևտրի սահմանափակումները համեմատում է շրջափակման հետ (տե՛ս գլխի առաջնորդողը): Ե՛վ թշնամու, և՛ առևտրի սահմանափակումների տեսքով ձեր կողմից ստեղծված շրջափակումը նվազեցնում են մասնագիտացումից և փոխանակումից ստացվող օգուտները:

– Եթե առևտրի սահմանափակումները խթանում են անարդյունավետությունը և կրճատում փոխանակումից պոտենցիալ օգուտը, ապա ինչո՞ւ են երկրները կիրառում այն: Կարևոր դեր ունեն որոշ գործոններ: Առաջին, որոշ հանգամանքներում յուրահատուկ արտադրություններին հովանավորելու անհրաժեշտության ընդունելի փաստարկը: Երկրորդը, առկա է տնտեսական անգրագիտությունը: Չհասկանալով համեմատական առավելությունների սկզբունքը և արտահանման ու ներմուծման միջև հարաբերակցության նշանակությունը, շատ մարդիկ համոզված են, որ առևտրային սահմանափակումները կբարձրացնեն ներքին զբաղվածության և աշխատավարձի մակարդակը: (Տե՛ս՝ կից «Տնտեսական առասպելները»): Վերջապես, ամենակարևորը՝ առևտրի սահմանափակումներն արտացոլում են խմբավորված շահերի քաղաքական ուժը: Մենք հիմա կքննարկենք այս գործոնները:

ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՄԱՆՆ ՈՒՂՂՎԱԾ ՄԱՍՆԱԿԻ ԸՆԴՈՒՆԵԼԻ ՓԱՍՏԱՐԿՆԵՐԸ

Երեք հիմնական ընդունելի փաստարկ գոյություն ունի արտաքին մրցակիցներից ներքին արտադրության որոշակի պաշտպանման վերաբերյալ՝ ազգային անվտանգությունը, նոր արտադրությունները և հակադեմպինգային միջոցառումները:

Ազգային անվտանգության փաստարկը. Ազգային անվտանգության փաստարկի համաձայն, որոշ արտադրություններ օրինակ, օդանավաչինության, բենզինի և զենքի, կարևոր են ազգային անվտանգության համար, հետևաբար, պետք է պաշտպանված լինեն արտաքին մրցակիցներից, հետևաբար անհրաժեշտ միջոցների ներքին առաջարկը պետք է առկա լինի միջազգային կոնֆլիկտի դեպքում: Կուզենայի՞՞նք մենք լիովին անկախ լինել արաբական կամ ռուսական բենզինի ներմուծումից: Խելացի՞՞ է, արդյոք, ֆրանսիական ինքնաթիռների ներմուծումից լիովին անկախությունը: Շատ ամերիկացիներ կպատասխանեն բացասաբար, նույնիսկ, եթե առևտրի սահմանափակումներն անհրաժեշտ են կանխելու նման կախվածությունը ներքին արտադրության պահպանման նպատակով: Չնայած այս փաստարկն ընդունելի է, այն հաճախ չարաշահվում է: Հարաբերականորեն քիչ արտադրություններ են իսկականից կենսական մեր ազգային անվտանգության համար: Եթե մի ռեսուրս կարևոր է ազգային անվտանգության համար, ապա ավելի ճիշտ է խաղաղ ժամանակ այդ ռեսուրսի կուտակումը, քան հովանավորչական քաղաքականության իրականացումը ներքին արտադրության պաշտպանության նպատակով: Իսպի այդ պետք է ընդունել, որ մեծ պատերազմին դիմակայելու համար մեծ ծավալով



ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՍՊԵՆՆԵՐԸ

Առևտրի սահմանափակումները, որոնք արգելում են արևաքին արտադրողներին վաճառել իրենց ապրանքները ներքին գներից ավելի ցածր, կանծացնեն զբաղվածությունը և կալաշտպանեն ամերիկյան աշխատատեղերը:

Շատ մարդիկ անկեղծորեն հավատացած են, որ առևտրի սահմանափակումները մեծացնում է զբաղվածությունը և «խնայում ամերիկյան աշխատատեղերը»: Այս կեղծ հավատը ծագում է արտահանող արտադրությունների վրա ներմուծման սահմանափակումների երկրորդական հետևանքների ընդունման ձախողումից: Տարիֆները, քվոտաները, փոխանակման կուրսի վերահսկումը և առևտրային այլ սահմանափակումներ կարող են մեծացնել զբաղվածությունը՝ հովանավորվող, բայց կկրճատեն այն՝ մնացած արտադրություններում:

Հիշիր՝ դրսից ներմուծումը դրսի արտադրողներին ապահովում է գնողունակությամբ՝ մեզանից գնելու համար (մեր արտահանումը): Եթե արտասահմանցիները չեն կարող ամերիկացիներին վաճառել շատ ապրանք, ապա նրանք քիչ դուլար կունենան՝ ամերիկացիներից գնելու համար: Հետևաբար, առևտրային սահմանափակումներն ունեն երկրորդական հետևանքներ՝ ամերիկական արտահանվող ապրանքների պահանջարկի նըվազում: Այդ դեպքում, արտահանվող արտադրանքի և զբաղվածության մակարդակը կնվազի, որն էլ կվերացնի պաշտպանված արտադրություններում խնայված աշխատատեղերը: Ոչ տնտեսագետներից ոմանք չեն ընդունել կապը՝ առևտրի սահմանափակման հետևանքով ներմուծման նվազման և դրա հետևանքով, արտասահմանցիների մոտ եղած դուլարի նվազմամբ պայմանավորված՝ արտահանման նվազման միջև: Այսպիսով, շատ հեշտ է հասկանալ, թե ինչու է այս առասպելն այսպես համատարած հավատ ներշնչում:

Երբ առևտրային սահմանափակումները ցածր են (կամ ցանկանում են իջեցնել), կանխատեսելիորեն ներմուծման մրցակից արտադրություններում շատ աշխատողներ և գործարարներ կարող են կորցնել իրենց աշխատանքը: Սակայն արտահանող արտադրություններում լրացուցիչ աշխատատեղեր դեռևս չեն ստեղծվել: Ոչ մեկը չի կարող ասել. «Ես չեմ աշխատի հաջորդ տարի, եթե առևտրային սահմանափակումները չնվազեցվեն»: Քանի որ աշխատատեղերը (և

զբաղվածությունը) ներմուծման մրցակցային արտադրություններում շատ ակնհայտ են, իսկ արտահանող արտադրություններում ապագա աշխատատեղերը՝ անտեսանելի, ապա առևտրի սահմանափակումների կրճատումը շատ դժվար է:

Իրականում, աշխատանքի վրա շեշտադրումը ճիշտ չէ: Ամենից առաջ ոչ թե աշխատանքը, այլ եկամուտը և բարձր արտադրողականությունն են բարգավաճման աղբյուրները: Նվազ արտադրողական աշխատանքից անցումն առավել արտադրողականի, առանց ծախսի չէ, բայց աշխատողների և տնտեսության բարգավաճման համար անհրաժեշտություն են: Իրականում, ներմուծման սահմանափակումները ռեսուրսները հեռացնում են այն ոլորտներից, որտեղ ներքին արտադրողներն ունեն համեմատական առավելություններ, և ուղղում դեպի հարաբերականորեն անարդյունավետ ոլորտները: Քանի որ ռեսուրսներից ամենաքիչն ուղղվում է արդյունավետ արտադրությունները, իսկ շատը՝ անարդյունավետը, ապա ամերիկացիների եկամտի և մեկ շնչի հաշվով արտադրանքի մակարդակը կլինի ավելի ցածր, քան սահմանափակումների բացակայության դեպքում:

Քննարկենք հետևյալը. եթե ներմուծման սահմանափակումների գաղափարը լավն է, ապա ինչու՞ մենք այն չենք օգտագործում հիսուն և անհազարների միջև փոխանակման դեպքում: Նախ, պատկերացրեք, թե ինչքան աշխատատեղեր կկորցնենք, երբ, օրինակ, Միչիգանը «ներմուծում է» նարինջներ Ֆլորիդայից, խնձորներ՝ Վաշինգտոնից, հացահատիկ՝ Կանզասից և բամբակ՝ Ջորջիայից: Այս բոլոր ապրանքները պետք է արտադրվեն Միչիգանում: Սակայն Միչիգանի ռեզիդենտներն ավելի էժան են համարում «ներմուծել» այս ապրանքները, քան իրենք արտադրեն: Միչիգանն օգուտ է ստանում իր ռեսուրսներն օգտագործելով արտադրելու և «արտահանելու» ավտոմեքենաներ (և այլ ցածր ծախսերով արտադրվող ապրանքներ) և վաճառքի եկամուտն ուղղելով «ներմուծելու» այն ապրանքները, որոնց արտադրությունը թանկ է Միչիգանում:

ՏՆՏԵՍԱԳՐՏՈՒԹՅԱՆ ԱՊԱՍՏՊԵԼՆԵՐԸ (շարունակություն)

Շատ մարդիկ են հավատացած, որ հիսուն նահանգների միջև ազատ առևտուրը յուրաքանչյուր նահանգի բարգավաճման աղբյուրն է: Նույն ձևով, շատերը գտնում են, որ այլ նահանգներից «ներմուծումը» չի վերացնում աշխատատեղը՝ համեմայն դեպս, ոչ երկար ժամկետով: Երկրների միջև առևտրից ակնկալվող օգուտների աղբյուրը նույնն է, ինչ որ տարբեր նահանգների միջև առևտրինը: Հիսուն նահանգների միջև ազատ առևտուրը խթանում է բարգավաճումն այնպես, ինչպես երկրների միջև ազատ առևտուրը:

Իհարկե, առևտրի սահմանափակումների վերացումը կվճարի արտադրողներին և պաշտպանված արտադրության աշխատողներին: Թանկ կլինի արագ տեղափոխել պաշտպանված ռեսուրսներն այլ առավել արտադրողական ոլորտներ: Սահմանափակումների աստիճանաբար վերացումը կնվազեցնի այս շուկային ազդեցությունը և ուղեկցող վերաբաշխման ծախսերը:

ապրանքներ արտադրող ուժեղ տնտեսությունը, ինքնին ուժեղ պաշտպանության կամ անվտանգության դրսևորում է: Քանի որ ազգային անվտանգության փաստարկը հաճախ է շահարկվում հատուկ շահերով խմբերի կողմից՝ արդյւնքացնելու ամբողջ տնտեսության հաշվին իրենց արտադրության հովանավորչության անհրաժեշտությունը, ապա կարևոր է յուրաքանչյուր առանձնահատուկ դեպքի զգույշ գնահատումը:

Նոր արտադրությունների փաստարկը. Այս փաստարկին համաձայն, նոր արտադրությունները պետք է պաշտպանված լինեն հին արտաքին մրցակիցներից: Քանի որ նոր արտադրությունը դեռևս կայացման փուլում է, ապա մի որոշ ժամանակ հովանավորության կարիք ունի:

Նոր արտադրությունների փաստարկը երկար պատմություն ունի: Ալեքսանդր Համիլտոնն այն օգտագործեց՝ ԱՄՆ-ի վաղ տնայնագործության պաշտպանությունը փաստարկելու համար: Սակայն դա միայն փաստարկ է ժամանակավոր հովանավորության համար, հովանավորությունը մի անգամ տրվելով, սովորաբար դժվար է վերացվում: Օրինակ, մեկ դար առաջ այս փաստարկը օգտագործվեց ԱՄՆ-ում պղնձի նոր ստեղծված արտադրության տարիֆային հովանավորչությունից օգուտ ստանալու նպատակով: Ժամանակի հետ պղնձի արտադրությունը զարգացավ և դարձավ շատ հզոր և քաղաքականապես, և տնտեսապես: Չնայած այս զարգացմանը տարիֆները չվերացվեցին: Մինչև այսօր օրենքը շարունակում է այդ արտադրությանն ապահովել տարբեր հովանավորչական պայմաններով, որը սահմանափակում է դրսի մրցակցությունը:

Հակադեմային գալիս փաստարկ. Որոշ դեպքերում դեմային գն ապրանքների վաճառքն է արտասահմանում իրենց ծախսերից ցածր գնով (արտահանող երկրի ներքին շուկայական գնից ցածր), արտացոլում է արտահանողի արտաքին շուկան գրավելու ցանկությունը: Որոշ դեպքերում դեմային կարող է խրախուսվել արտաքին պետությունների արտահանման սուբսիդիաների միջոցով: Հայտնի են ԱՄՆ-ի շուկայում Արգենտինայի կողմից տեքստիլի, Կորեայի պրոլոնի և Կանադայի անվաղողների դեմային դեպքերը: Դեմային գր ոչ պաշտոնական է: 1979 թ.-ի Առևտրի Համաձայնագիրը կիրառում էր հատուկ հակադեմային գալիս սուսսիդներ, երբ ներմուծված ապրանքն ԱՄՆ-ում վաճառվում էր ավելի ցածր գնով, քան իրենց ազգային շուկայում:

Ինչպես ներմուծման դեպքում, դեմային գր հիմնականում օգուտ է տալիս ներքին սպառողներին, իսկ ներքին արտադրողներին վնաս է պատճառում, երբ ներմուծված ապրանքը վախճալիս է: Դեմային գալիս ապրանքի ցածր գինը

Դեմային գր (Dumping)
Արտասահմանյան առաջարկողի կողմից ապրանքի վաճառքը մի այլ երկրում՝ ավելի ցածր գնով, քան սեփական երկրում:

Աշխարհի արտադրանքի ավելի քան 1/5 –ը արտադրվում է մեկ և վաճառվում մի այլ երկրում: Մասնագիտացումից, աշխատանքի բաժանումից, զանգվածային արտադրական մեթոդների կիրառումից ստացված օգուտները, որոնք ուղեկցում են արտաքին առևտրին, նպաստում են արտադրանքի ընդլայնմանը և կենսամակարդակի բարձրացմանը, քան կարող էր լինել դրա բացակայության դեպքում:



սպառողներին թույլ է տալիս ձեռք բերել ապրանքներն առավել էժան, քան առաջարկում են ներքին արտադրողները: Նմանապես, ներքին արտադրողները դժվար են դիմակայում մրցակցությանը: Հետևաբար, ներքին արտադրողները (և նրանց աշխատողները) հիմնական տուժողներն են դեմպինգի անարդարացիությունից:

Դեմպինգի վերաբերյալ տնտեսագետները հիմնականում շեշտադրում են երկու դրույթ: Առաջինը, դեմպինգը որոշ սահմաններում կարող է օգտագործվել որպես զենք՝ մոնոպոլ ուժ ստանալու համար: Օրինակ, եթե արտասահմանյան ֆիրման ժամանակավորապես գինն իջեցնում է ծախսից ցածր և դիմանալով ներքին մրցակցությանը, բարձրացնում է գները՝ շուկայից ներքին մրցակիցների հեռանալուց հետո: Սակայն սովորաբար սա խելացի ստրատեգիա չէ: Նախ, ներքին արտադրողները կարող են նորից մուտք գործել շուկա, եթե գներն աճում են: Ավելին, այլընտրանքային արտաքին առաջարկողները սահմանափակում են այսպիսի ստրատեգիա ունեցող արտադրողների մոնոպոլ ուժը:

Երկրորդ, համեմատական առավելությունների օրենքը նշում է, որ երկիրն օգուտ է ստանում ներմուծումից, եթե դրանք ավելի էժան են, քան ներքին ապրանքները: Սա ճիշտ է, անկախ նրանից, թե ինչպես է արտաքին ապրանքի ցածր գինն արտացոլում համեմատական առավելությունը՝ արտաքին պետության սուբսիդիաներով: Չնայած ներմուծողները մոնոպոլացնում են ներքին շուկան, չի կարելի ընդունել, որ դեմպինգը վնաս է հասցնում ներմուծող երկրին:

ՀԱՏՈՒԿ ՇԱՀԵՐԸ ԵՎ ԱՌԵՎՏՐԱՅԻՆ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄՆԵՐԻ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Հովանավորչությունը քաղաքագետների գործն է, քանի որ այն շոշափելի օգուտներ է բերում հովանավորված կողմերին՝ հասարակության համար առաջացնելով ծախսեր՝ թաքցնված հարկերի տեսքով:

Մրեյ Լ. Վեյդենբաում³

3. Պրեզիդենտի Տնտեսական խորհրդակալների հանձնաժողովի նախկին նախագահ:

Չնայած առևտրի սահմանափակումների պատճառներն ունեն բազմաթիվ աղբյուրներ, ինչպես պրոֆեսոր Վեյդենբաումն է նշում՝ կասկած չկա նրանց աննպատակահարմարության մասին: Առևտրային սահմանափակումներն ապահովում են բարձր անտեսանելի կենտրոնացված օգուտներ՝ մարդկանց մի փոքր խմբի համար, մինչդեռ հիմնական քաղաքացիների վրա ստեղծում են ծախս, որը հաճախ դժվար է որոշել: Ինչպես մենք քննարկել ենք զլուխ 4-ում, քաղաքագետները շահագրգռված են դրա պահպանմանը, նույնիսկ, եթե այն հակասում է տնտեսական արդյունավետությանը:

Առևտրի սահմանափակումները գրեթե միշտ օգուտ են բերում արտադրողներին և (ռեսուրս առաջարկողներին)՝ ի հաշիվ սպառողների: Հիմնականում, այդ նախորդ խմբերը՝ կոնկրետ արտադրության աշխատողները և ներդրողները, լավ կազմակերպված, «աշխատանքով ապահովված» և «բարձր աշխատավարձով» պաշտպանված են (տե՛ս՝ «Տնտեսագիտության առասպելները»): Հետևաբար, կազմակերպված շահերով խմբերը, որոնք օգուտ ունեն առևտրի սահմանափակումներից, անկեղծորեն օժանդակում են այն քաղաքագետներին, որոնք նպաստում են իրենց արտադրության հովանավորմանը: Եվ հակառակը, սպառողները, որոնք բարձր գին են վճարում պաշտպանված արտադրության արտադրանքի դիմաց՝ անկազմակերպ խումբ է: Նրանցից ոմանք, արտադրանքի բարձր գները չեն կապում առևտրի սահմանափակումների հետ: Պոտենցիալ աշխատողները և ներդրողները ևս արտահանող արտադրություններում հաճախ չեն խուսափում սահմանափակումների բացասական հետևանքներից: Այսպիսով, առևտրային սահմանափակումներից տուժած մարդիկ տեղյակ չեն և կապ չունեն առևտրի քաղաքականության հետ: Կանխատեսելիորեն առևտրի սահմանափակումներին նպաստող լավ կազմակերպված հատուկ շահերով խմբերը, հիմնականում ունեն առավել քաղաքական նպատակներ, քան տուժածները: Հետևաբար, քաղաքագետները հաճախ ունակ կլինեն հավաքել շատ քվեներ օժանդակելով առևտրային սահմանափակումներին, քան կարող էին ապահովել սպառողներն ու արտահանողները: Առևտրի սահմանափակումների դեպքում տնտեսագիտությունը հակասության մեջ է մտնում հաղթող քաղաքական ստրատեգիայի հետ:

ԱՌԵՎՏՐԻ ՄԱՀՄԱՆԱՓՈՒՄՆԵՐԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅԱՆ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ԷՄՊԻՐԻԿ ԳԻՏԵԼԻԶՆԵՐԸ

Մեր վերլուծությունը նշում է, որ առևտրի սահմանափակումներ կիրառող երկրները չեն կարող իրացնել իրենց լրիվ տնտեսական պոտենցիալը: Արտաքին առևտրի արգելման տարբեր ձևեր կան՝ տարիֆները, քվոտաները, փոխանակման կուրսի վերահսկումը, լիցենզավորման պահանջը: Միշտ չէ հեշտ որոշել առևտրի սահմանափակման սահմանները: Արտաքին առևտրի վրա սահմանված հարկերը հիմնականում ցածր են բարձր եկամուտ ունեցող զարգացած երկրներում, քան զարգացող երկրներում: Նույն ձևով, երբ փոխանակման կուրսի վերահսկումն ընդունելի սահմանափակող գործոն չէ զարգացած երկրներում, ապա դրանք որոշ զարգացող երկրներում կիրառվող հիմնական գործոնն են: Ջարգացող երկրները բնութագրվում են սահմանափակումների կիրառման մակարդակի մեծ տարբերություններով: Որոշ երկրներ կիրառում են հիմնականում բարձր տարիֆներ: Մյուսները փոխանակման կուրսի վերահսկում: Երբ երկիրը երկուսն էլ միաժամանակ կիրառում է, ապա այդ դեպքում արտաքին առևտուրը շուշափելիորեն արվելակվում է:

Նկար 32-11

ՑԱԾՐ ԵՎ ԲԱՐՉՐ ԱՌԵՎՏՐԻ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄՆԵՐՈՎ ԶԱՐԳԱՑՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԸ

	Առևտրի ոլորտը ՀՆԱ-ի նկատմամբ % 1993թ. ^a	Արտաքին առևտրից գանձվող միջին հարկադրույթը		Սև շուկայի փոխանակման կուրսի հավելվածարը		ՀՆԱ-ի մեկ շնչի հաշվով աճը 1980-1994
		1980	1992	1980	1995	
Առևտրի ցածր սահմանփակումներով^b						
Սինգապուր	170.4%	0.5	0.2	0	0	5.3
Հոնկոնգ	142.9	0.5	0.3	0	0	5.1
Մալազիա	77.1	7.7	2.8	0	0	4.1
Իռլանդիա	58.0	3.0	2.4	0	0	3.1
Թայվան	43.3	3.6	2.0	1	0	6.1
Պորտուգալիա	33.8	2.1	0.5	2	0	2.1
Թաիլանդ	38.6	6.9	3.9	5	0	6.1
Հունաստան	28.1	3.2	0.1	7	0	0.8
Հարավային Կորեա	30.8	4.1	2.2	5	0	7.4
Ինդոնեզիա	27.9	2.9	1.9	2	2	4.1
Միջինը	65.1	3.5	1.6	2	0	4.4
Առևտրի բարձր սահմանփակումներով						
Ուգանդա	12.6	3.1	—	360	12	0.5
Բանգլադեշ	13.3	13.4	12.1	111	30	2.2
Ռումինյա	14.7	13.3	14.6	67	105	-1.7
Իրան	15.6	17.0	8.7	164	156	-0.2
Բուրունդի	19.6	18.1	22.9	45	42	1.0
Մադագասկար	20.6	8.5	8.7	51	30	-2.8
Կամերուն	20.3	11.0	7.7	2	1	-2.3
Սիերա Լեոնե	25.2	13.3	8.3	62	1	-1.2
Սիրիա	32.0	7.1	3.6	35	283	0.2
Նիկարագուա	32.6	8.7	8.0	91	4	-3.3
Միջինը	20.6	11.4	10.5	99	66	-0.8

^a Առևտրի ոլորտի մեծությունը կազմում է ՀՆԱ-ի 1.5 տոկոսը՝ արտահանմանը գումարած ներմուծում: Ինչպես ցույց է տրված նկար VI-A-ում, առևտրի ոլորտի աճը հակադարձ համեմատական է երկրի բնակչության թվին: Տրված բնակչությամբ առևտրի ոլորտը, հիմնականում, մեծ է առևտրի ցածր սահմանփակումներով երկրներում և փոքր է՝ առևտրի բարձր սահմանփակումներով երկրներում:

^b Ավելի քան 100 երկրներ դասակարգված են՝ ըստ երեք արտաքին առևտրի գործոնների՝ 1) տարիքի, 2) սև շուկայի փոխանակման կուրս, 3) առևտրի ոլորտի

փաստացի մեծությունը՝ երկրի բնակչության, աշխարհագրական մեծության և տեղադիրքի համեմատությամբ: Այս աղյուսակի երկրներն արտաքին առևտրի ոլորտում 10 ամենաբարձր և 10 ամենացածր խմբերն են:

Աղբյուրը՝ Derived from World Bank, World Tables, 1995; International Monetary Fund, Government Finance Yearbook, 1994; International Currency Analysis, The World Currency Yearbook, 1989-90.

Նկար 32-11-ում ներկայացված են տվյալներ ցածր առևտրային սահմանփակումներով զարգացող տաս երկրների վերաբերյալ⁴: Այս տաս երկրների առևտրի ոլորտը մեծ է՝ տրված թվով բնակչության դեպքում: Դրանց տարիքադրույքները ցածր են, իսկ արժույթների փոխանակման կուրսն ավելի շուտ ենթարկվում է շուկայական ուժերին (սև շուկայի փոխանակման կուրսի ցածր հա-

⁴ See James Gwartney, Robert Lawson, Walter Block, Economic Freedom of the World: 1975-1995 (Washington, D.C.: Cato Institute, 1996).

վելավճարը դրա ապացույցն է): Տվյալներ են ներկայացվում նաև առավել կոշտ առևտրային քաղաքականություն վարող տաս երկրների վերաբերյալ: Այս վերջին խմբի համար առևտրի ոլորտի չափը փոքր է, տարիֆադրույքները բարձր են, սև շուկայի փոխանակման կուրսի հավելավճարը ներքին արժույթի փոխարկելիության համար ևս բարձր է: Ինչպես մենք արդեն քննարկել ենք, սև շուկայի բարձր հավելավճարը նշանակում է, որ երկիրը կիրառում է կոշտ փոխանակման կուրսի վերահսկում:

Ցածր առևտրային սահմանափակմամբ երկրների առևտրի ոլորտի միջին չափը (ՀՆԱ-ի 65,1%) երեք անգամ գերազանցում է առևտրային սահմանափակումներ ունեցող երկրների առևտրի ոլորտի միջին չափին: Առևտրի ցածր սահմանափակմամբ երկրների համեմատ, միջին հարկադրույքը (տարիֆը) վեց անգամ ավելի բարձր էր 1993թ.-ին (երեք անգամ բարձր 1980թ.-ին) առևտրի բարձր սահմանափակմամբ երկրների համար: Նույն ձևով, ներքին արժույթի սև շուկայի փոխանակման կուրսի հավելավճարն էականորեն բարձր է առևտրի բարձր սահմանափակումներ ունեցող երկրներում 1980թ.-ին և 1995թ.-ին:

Դիտարկենք մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ-ի աճը 1980-1994թթ.-ին երկու խումբ երկրների համար: Մինգապուրը և Հոնկոնգը երկու երկրներ են, որոնք վարում են ազատ առևտրի քաղաքականություն, տարիֆներն աննշան են և նրանց արժույթները լրիվ փոխարկելի են, երկուսն էլ ունեն ՀՆԱ-ի մեկ շնչի հաշվով 5% աճ: Մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ-ի միջին տարեկան աճն առևտրի ցածր սահմանափակումներ ունեցող երկրներում նույն ժամանակաշրջանում 4,4% էր: Առևտրի ցածր սահմանափակումներով երկրներն ապահովել են աճի բարձր տեմպեր, բացի Հունաստանից: Բոլոր առևտրի ցածր սահմանափակումներով երկրներն ապահովել են ՀՆԱ-ի մեկ շնչի հաշվով աճի տեմպ միայն ավելի, քան 2%: Եվ ընդհակառակը, առևտրի բարձր սահմանափակումներով տաս երկրների աճի տեմպը մինուս 0,8% է: 1980-1994թթ.-ին արտաքին առևտրի շոշափելի սահմանափակումներ կիրառող տաս երկրներից վեցում մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ-ն նվազեց: Միայն առևտրի բարձր սահմանափակումներով մեկ երկիր Բանգլադեշն ունեցավ 1%-ին գերազանցող աճի տեմպ: Ինչպես մեր տվյալներն են ցույց տալիս, առևտրի սահմանափակումների ցավոտ են երկրի տնտեսական առողջացման համար⁵:

ԱՌԵՎՏՐԻ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄՆԵՐԻ ԺԱՄԱՆԱԿԱԿԻՑ ԿՐՃԱՏՈՒՄՆԵՐԸ

ԳԱՏՏ-Ի ԵՎ ՀԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՐԻ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅԱՆ ԴԵՐԸ

Չնայած ի վնաս հասույթ շահերով քաղաքագետների, առևտրային սահմանափակումների կրճատման պոտենցիալ օգուտն անտեսված չէ: Արձագանքելով 1930-ականներին սահմանված առևտրի սահմանափակումների ալիքին, զարգացած երկրները երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո

⁵ Robert Barro, "Economic Growth in a Cross-Section of Countries," *Quarterly Journal of Economics* (May 1991) pp. 407-443; David M. Gould, Roy J. Ruffin, Graeme I. Woodbridge, "The Theory and Practice of Free Trade", *Economic Review-Federal Reserve Bank of Dallas* (fourth quarter 1993) pp. 1-16; Michael Michaely, Demetris Papageorgiou, Anneane M. Choksi, eds., *Liberalizing Foreign Trade: Lessons of Experience in the Developing World* (Cambridge, Mass.: Basil Blackwell, 1991)

Տարիֆների և առևտրի գլխավոր համաձայնագիր (ԳԱՏՏ) (General Agreement on Tariffs and Trade (GATT))՝ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ձևավորված կազմակերպություն՝ ուղղված հաստատելու արտաքին առևտրի վարման կանոնները և կրճատելու առևտրի սահմանափակումները երկրների միջև:

Համաշխարհային առևտրային կազմակերպություն (World Trade Organization)՝ ԳԱՏՏ-ի նոր անունը՝ 1994 թ.-ից, այն այժմ պատասխանատու է 117 անդամ երկրների միջև բազմակողմանի առևտրային համաձայնագրերի մոնիտորինգի և պաշտպանության համար:

ստեղծեցին բազմազգ **Առևտրի և տարիֆների գլխավոր համաձայնագիրը /ԳԱՏՏ/** կազմակերպությունը: Հինգ տասնամյակ շարունակ ԳԱՏՏ-ը կարևոր դեր ուներ տարիֆների բազմակողմանի կրճատման և քվոտաների մեղմացման գործում: ԳԱՏՏ-ի անդամ երկրներում տարիֆի միջին դրույքը 1947թ.-ին 40%-ից իջավ մինչև 5%՝ 1994թ.-ին:

ԳԱՏՏ-ի վերջին նստաշրջանը՝ Ուրուգվայի Ռ-աունդը վերջնականորեն ավարտվեց 1993թ.-ին՝ յոթը տարի տևած ինտենսիվ քննարկումներից հետո: Այս ռաունդը հիմնականում ուղղված էր ոչ տարիֆային գործոններին, ինչպիսիք են քվոտաները և գյուղատնտեսական սուբսիդիաները: ԳԱՏՏ-ի վերջին ընթացակարգի արդյունքում անդամները համաձայնվեցին՝ 1) վերացնել քվոտաները տեքստիլ արտադրանքի համար, (սակայն երկրներին թույլատրվեց պահպանել տարիֆներ), 2) ընդունել միջազգային ստանդարտներ, որը կղժվարացնի գործողություններ կիրառել դեմպինգի հայտարարման դեմ, 3) կրճատել փայտի, թղթի, ոչ մետաղների, որոշ էլեկտրական ապրանքների ներմուծման տարիֆադրույքները, 4) հաստատել ստանդարտներ, որոնք կարգելեն մտավոր սեփականության իրավունքի խախտումը (արտատպելը, պատենտները, համակարգչային ծրագրերի և կինոնկարների իրավունքները), 5) հաջորդ տասնամյակում աստիճանաբար կրճատել գուղատնտեսության սուբսիդիաները:

Որպես ամփոփում այս փաստաթղթին ԳԱՏՏ-ը՝ վերանվանվեց՝ **Համաշխարհային առևտրի կազմակերպության**: Այս 117 անդամ երկրներով կազմակերպությունը պատասխանատու է ԳԱՏՏ-ի միջոցով ստեղծված առևտրային համաձայնագրերի մոնիտորինգի և պաշտպանության համար:

ԱԶԱՏ ԱՌԵՎՏՐԻ ՀՅՈՒՍԻՍ ԱՄԵՐԻԿՅԱՆ ՀԱՄԱԶԱՅՆԱԳԻՐ (ՆԱՖԹԱ)

1993թ.-ին ԱՄՆ-ն, Կանադան և Մեքսիկան ստեղծեցին Հյուսիսամերիկյան Ազատ առևտրի համաձայնագիր (ՆԱՖԹԱ): ՆԱՖԹԱ-ի արդյունքում, այս երեք երկրների միջև շատ ապրանքների փոխադրումների տարիֆները կվերացվեն հաջորդ տասը տարիների ընթացքում: Այն կվերացնի մակ ֆինանսական ներդրումների վրա սահմանափակումները, կազատականացնի այնպիսի ծառայություններ, ինչպիսին է բանկային համակարգը, և կստեղծի ունիվերսալ իրավական դրույթներ մտավոր սեփականության պաշտպանության համար:

Հիմնվելով ԱՄՆ-ի և Կանադայի 1988թ.-ի առևտրային համաձայնագրի վրա, ՆԱՖԹԱ-ն ապագայում կընդլայնի ապրանքների և ներդրումների ազատ տեղաշարժը Հյուսիսային Ամերիկայի երկրների միջև: Ներքին արտադրողներն այս երեք երկրներում ազատ մուտք կունենան դեպի մեծ շուկա: Շատ արտադրանքներ կարտադրվեն միավորի ցածր ծախսով կապված արտադրանքի ընդլայնման հնարավորությունների մեծացման հետ: Մասշտաբից տնտեսումը կկարևորվի, մասնավորապես Կանադայի և Մեքսիկայի արտադրողների համար: Առևտրի սահմանափակումների վերացումը սպառողին, նույնպես, կապահովի մեծ ընտրության իրավունք:

Սակայն ՆԱՖԹԱ-ն հարաբերականորեն նոր է, և դեռ բավականչափ ժամանակ չի ունեցել Հարավային Ամերիկայի տնտեսությունների վրա ազդելու համար, չնայած որոշ հետազոտողներ գտնում են, որ այս համաձայնագիրն արդեն նպաստել է ԱՄՆ-ի արտահանման աճին: 1994թ.-ին Համաձայնագրի առաջին տարին արդյունավետ էր՝ ԱՄՆ-ի արտահանումը Կանադա և Մեքսիկա կրկնակի աճեց, ավելի շատ, քան արտահանումը՝ մնացած աշխարհին, ընդհանուր առևտուրն այս երեք երկրների միջև ընդլայնվեց 17%-ով: ԱՄՆ-ի արտահանման աճի կեսը 1994թ.-ին ընկնում է Կանադային և Մեքսիկային:

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՄՊԵԼՆԵՐԸ (շարունակություն)

նել տարիֆային սահմանափակումներ՝ ձրի վերարկուններից խուսափելու համար: Իհարկե՝ ոչ: Այն ռեսուրսները, որոնք նախկինում օգտագործվում էին վերարկու արտադրելու մեջ, հիմա կարող են ազատ լինել, այլ ապրանքներ արտադրելու համար: Ապրանքների արտադրությունը կընդ-

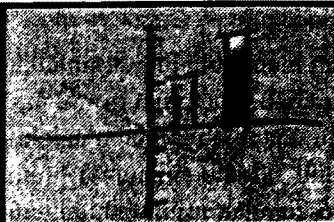
լայնվի: ԱՄՆ-ի աշխատողների իրական աշխատավարձը կաճի: Իմաստ չունի ստեղծել առևտրի սահմանափակումներ՝ արտասահմանյան ապրանքների ներմուծման դեմ և հեռու մնալ ձրի վերարկուից, որն ընկերաբար տալիս է Սանտա Կլաուսը:

Կանադա-ամերիկյան առևտրային համաձայնագրի համեմատությամբ, Մեքսիկայի հետ ազատ առևտուրն ավելի հակասական է: Ինչպես մենք քննարկել ենք, առևտրային հոսքերը երկրների միջև որոշվում են համեմատական առավելություններով և ոչ թե աշխատավարձի մակարդակի հարաբերությամբ: Այնուհանդերձ, շատ ամերիկացիներ և կանադացիներ վախենում են, որ մրցակցությունը ցածր աշխատավարձով աշխատողների հետ, հակառակ ազդեցությունը կունենա նրանց աշխատավարձի վրա (տե՛ս՝ «Տնտեսական առասպելներ»): ԱՄՆ - Կանադա համաձայնագրի դեպքում տնտեսագիտությունը նշում է, որ ՆԱՖՅԱ-ն կօգնի բոլոր գործընկերներին: Այն կկրճատի աշխատատար ապրանքների ծախսերը ԱՄՆ-ի և կանադական սպառողների համար, սակայն միաժամանակ կմեծացնի կապիտալատար ապրանքների առկայությունը՝ մեքսիկական սպառողների համար: Առաջարկողները և աշխատողները ստիպված կլինեն հարմարվել՝ առաջացնելով ժամանակավոր գործազրկություն: Սակայն օգուտը կլինի այն, որ բոլոր երկրները կարող են օգտվել՝ օգտագործելով իրենց ռեսուրսները հատկապես այն ոլորտներում, որտեղ ունեն մեծ համեմատական առավելություն:

ԱՅԼ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ ԱՌԵՎՏՐԱՅԻՆ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿՈՒՄՆԵՐԻ ԱՆԿՈՒՄԸ

ԳԱՏՏ-ի և ՆԱՖՅԱ-ի համաձայնագրերի ժամանակակից շատ ձևերով է պայմանավորված աշխարհում տեղի ունեցող փոփոխությունները, մասնավորապես ցածր զարգացած երկրներում: Կասկած չկա բաց տնտեսության տնտեսական հաջողությունների, ինչպես Հոնկոնգի և Սինգապուրի վերաբերյալ, հետևաբար շատ ցածր զարգացած երկրներ միակողմանիորեն սկսեցին նվազեցնել իրենց առևտրային սահմանափակումները՝ 1980-ականների վերջին և 1990-ականներին: Լատինական Ամերիկայի երկրներից՝ Չիլին 1980-ականին սկսեց կիրառել ազատ առևտրի քաղաքականությունը: Այդ քաղաքականության հետևանքով տպավորիչ արագ տնտեսական աճը Չիլիում՝ 1980-ականների կեսերին, հիմք հանդիսացավ լատինաամերիկյան որոշ երկրների համար կրճատելու իրենց առևտրային սահմանափակումները: Այդ ժամանակաշրջանում Մեքսիկան իր տարիֆները կրճատեց 50%-ով: 1991թ.-ին Արգենտինան կրճատեց իր տարիֆների միջին դրույքը՝ 18%-ից մինչև 11%: 1990թ.-ին Բրազիլիան, Բոլիվիան, Կոլումբիան, Էկվադորը, Պերուն, Վենեսուելան նույնպես շոշափելիորեն նվազեցրին իրենց տարիֆների մակարդակը և մնացած այլ առևտրային սահմանափակումները⁶: Փոխանակման կուրսի վերահսկումը Լատինական Ամերիկայում անցած հինգ տարիների ընթացքում նույնպես թուլացավ:

⁶ Susan Hickok, "Recent Trade Liberalization in Developing Countries: The Effects of Global trade and Output", Quarterly Review: Federal Reserve Bank of New York (autumn 1993): pp. 6-19.



ՏՆՏԵՄԱԳԵՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Լույկները, առևտրի սահմանափակումները և ՆԱՖԹԱ-ն*

1995-1996թթ.-ին Ֆլորիդայի լույկ արտադրողները բողոքեցին Քլինթոնի վարչակազմին և կոնգրեսին, որ Մեքսիկայից ներմուծվող էժան լույկը վնասում է նրանց գործունեությանը: Մեղադրելով ՆԱՖԹԱ-ին իրենց վնասի մեջ, նրանք առաջարկում էին կոնգրեսին հայտարարել «ձմեռային բանջարեղենը», որպես հատուկ արտադրություն, որը կարիք է զգում մեծ հովանավորչության: Նրանք առաջարկում էին առևտրի դեպարտամենտին՝ ընդունել հակադեմսիսային կանոն՝ սահմանելով բարձր տարիքներ մեքսիկական լույկի համար:

Երբ այս ստրատեգիան ձախողվեց, բանջարաբույծները խնդրեցին կոնգրեսին ընդունել իրավական հատուկ փաթեթ: Երբ Ֆլորիդայի պինդ չիսսած լույկներն էին տեղափոխվում վաճառասեղան, ապա մեքսիկական քիերի վրա հասունացած և ձեռքով փաթեթավորված լույկներն էին առաքվում: Որոշ սպառողներ նույնիսկ ընդունում են, որ հասուն լույկն ավելի համեղ է: ԱՄԿայի դրանից, Ֆլորիդայի բանջարաբույծները ցանկանում էին իրավականորեն բոլոր արտադրողներից պահանջել չճմրթվող ստվարաթղթե արկղերի օգտագործումը: Իհարկե, այս դեպքում, մեքսիկական հասած լույկներն անհնար կլինելու տեղափոխել առանց փչացնելու:

Հետաքրքիր է, որ Ֆլորիդայի բանջարաբույծների պրոբլեմները շատ քիչ էին պայմանավորված ՆԱՖԹԱ-ով: Մինչ ՆԱՖԹԱ-ն, լույկների ներմուծման տարիքները ցածր էին, հետևաբար ՆԱՖԹԱ-ն միայն գինը կրճատեց մեկ ֆուտի հաշվով մեկ ցենտից էլ պակաս: Մեքսիկական լույկների մրցակցության անլի գլխավոր գործոնը դուրսի նկատմամբ պետյի փոխանակման կուրսի կրճատումն է 1994-1995թթ.-ին:

Այս օրինակը ցույց է տալիս, թե ինչքան դժվար է փոխանակման ազատության պահպանումն արտաքին շուկաներում: Կազմակերպված շահերով խմբի կողմից առևտրի սահմանափակումների պատճառաբանման ամենապարզ փաստարկը վերաբերվում է այսպես կոչված կարգավորումներին, որոնք «անվտանգ են» կամ «առավել հարմար», կամ «հեշտացնում են վերահսկումը»: Իհարկե, այսպիսի կարգավորիչները հատուկ շահերով խմբերին մրցակցության առավելություն են տալիս իրենց մրցակիցների համեմատությամբ: Սա ճիշտ է բոլոր երկրների համար: Մասնավորապես, Ճապոնիայում նույնպես այսպիսի ներխուժողական տակտիկա էր օգտագործվում:

Մեքսիկան էլ անմեղ չէ: Օրինակ, մեքսիկական կառավարությունն ընդունել է տարբերական և վերահսկման կարգ՝ իր շուկայում ամերիկյան անվաղողերի մրցակցության իջեցման նպատակով: Մեքսիկան շարունակում է արգելել ամերիկյան կապի արագ աուսքման ֆիրմաներին, ինչպիսին է Յունայթեթ Պարսել Սերվիսը, իր սահմաններում օգտագործել մեծ բեռնատարները: Սպառողները միշտ սուժում են այսպիսի սահմանափակումների կիրառման դեպքում: Դժբախտաբար, բանի որ սպառողները կազմակերպված չեն, ապա չխուսափելով տուժվելուց, նպաստում են լավ կազմակերպված շահերով խմբերին:

* Helene Cooper, Bruce Ingersoll, "With Little Evidence, Florida Growers Blame Tomato Woes on NAFTA", The Wall Street Journal, April 3, 1996, p. 1

Այստարիի մյուս մասում, նույնիսկ, ամենախիստ «հովանավորչական» քաղաքականությամբ երկրներում (Պակիստանը, Ֆիլիպինները և Թուրքիան) կրթնատվեցին տարիքները և մեղմագվեցին ստեմանափակող բվուտաները 1990 թ.-ին: Երեկ շատ երկրներ հետևելով Չիլիին և ազատ առևտրի ուղղվածություն ունեցող Հարավ-Արևելյան շատ երկրներին, կզման դեպի զարգացած ապագա:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Շատ նմանություններ կան ազգի սահմաններից դուրս և ներս առևտրի միջև: Սակայն մեծ են նաև տարբերությունները: Երկրների միջև առևտուրը, բացի ապրանքների փոխանակումից, ներառում է նաև ազգային արժույթների փոխանակում: Հաջորդ գլուխը կքննարկի այն ֆինանսական կարգավորումները, որոնց օգնությամբ կատարվում է արտաքին առևտուրը:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Արտաքին առևտրի ծավալը վերջին տասնամյակում կտրուկ աճեց: 1990-ականների սկզբին աշխարհի արտադրանքի 21%-ը վաճառվել է ոչ արտադրողի երկրում: Առևտրի ոլորտի չափերը տնտեսության մեջ ըստ երկրների տարբեր են: Հիմնականում, այն մեծ է փոքր բնակչություն ունեցող երկրներում:

2. Առևտրի ոլորտը կազմում է ԱՄՆ-ի ՀՆԱ-ի 10%-ը: ԱՄՆ-ի առևտրի կեսից ավելին տեղի է ունենում Կանադայի, Ճապոնիայի և Արևմտյան Եվրոպայի զարգացած երկրների հետ:

3. Ավելի շատ համեմատական, քան բացարձակ առավելություններն են առևտրից ստացվող օգուտի աղբյուրները: Քանի դեռ ապրանքների արտադրության ծախսերը տարբեր են ըստ երկրների, այնքան հնարավոր կլինի առևտրից օգուտ ստանալ:

4. Առևտրից երկկողմանի օգուտներ ստացվում են, երբ յուրաքանչյուր երկիր արտադրում է ցածր այլընտրանքային ծախսով ապրանքներ և փոխանակում է այն ապրանքների հետ, որի դեպքում ինքը բարձր այլընտրանքային ծախսով արտադրող է: Մասնագիտացման և փոխանակման այս հատկությունը թույլ է տալիս առևտուր անող կողմերին առավելագույնի հասցնել իրենց համատեղ արտադրանքը և ընդլայնել իրենց սպառման հնարավորությունները:

5. Արտահանումը և ներմուծումը սերտ կապված են: Երկրի արտահանումը՝ ապրանքների ներմուծման համար գնողունակության մախնական աղբյուրն է: Երբ երկիրը սահմանափակում է ներմուծումը, այն միաժամանակ սահմանափակում է արտասահմանցիների գնողունակությունը՝ արտահանվող ապրանքների գնման համար:

6. Միջազգային մրցակցությունը երկրի ռեսուրսներն ուղղում է իր համեմատական առավելության ոլորտները: Բաց տնտեսությունում, երբ

ներքին արտադրողները համեմատական առավելություն ունեն ապրանքների արտադրության մեջ, նրանք ի վիճակի կլինեն արտադրել իրենց արտադրանքը և արդյունավետ մրցակցել համաշխարհային շուկայում: Մյուս կողմից, այն արտադրանքը, որի արտադրության մեջ արտասահմանցիներն ունեն համեմատական առավելություն, երկիրը կարող է ներմուծել, որը ավելի խնայողական կլինի (ցածր այլընտրանքային ծախսով), քան որ ինքը արտադրի:

7. Ոչ առևտրի այլընտրանքի համեմատությամբ, միջազգային փոխանակումը և մասնագիտացումը տանում են ներմուծվող արտադրանքի գների իջեցմանը և արտահանվող արտադրանքի ներքին գների բարձրացմանը: Սակայն ամբողջական արտադրանքի և սպառման հնարավորությունների ընդլայնումը զուտ հետևանքներ են:

8. Տարիքների, քվոտաների և ներմուծման այլ սահմանափակումների կիրառումը կրճատում է արտասահմանցիների առաջարկը ներքին շուկայում: Նվազեցված առաջարկի հետևանքով սպառողները վճարում են բարձր գներ՝ պաշտպանված արտադրանքի դիմաց: Իրականում ներմուծման սահմանափակումները սուբսիդավորում են պաշտպանված արտադրությունների արտադրողներին (և աշխատողներին) ի հաշիվ՝ ա) սպառողների և բ) արտահանող արտադրությունների սրտադրողների (և աշխատողների) ծախսերի: Սահմանափակումները կրճատում են ներքին արտադրողների կարողությունը մասնագիտանալ այն ոլորտներում, որտեղ նրանց համեմատական առավելությունը ամենամեծն է:

9. Ազգային անվտանգությունը, նոր արտադրությունը և հակադեմպինգային փաստարկները կարող են օգտագործվել՝ արդարացնելու առևտրի սահմանափակումները յուրահատուկ արտադրություններում, որոշակի պայմաններում: Պարզ է, առևտրային սահմանափակումների ցավոտ հետևանքների վերաբերյալ հատուկ շահերով խմբերի հզորությունն և քվեարկողների անտարբերությունը հիմնական բացատրություն է տալիս իրականում հովանավորչական պետական քաղաքականության գոյության մասին:

10. Առևտրի սահմանափակումները հաճախ գրավիչ են քաղաքագետների համար, քանի որ նրանք ստեղծում են տեսանելի օգուտներ հատուկ շահերով, մասնավորապես, գործարարների և աշխատողների շահերով պաշտպանված արտադրություններում, մինչդեռ ծախս են ստեղծում

սպառողների և հարկատուների համար, որն անհատականորեն փոքր և հիմնականում անտեսանելի է:

11. Առևտրի սահմանափակումն աշխատատեղ չի ստեղծում: Ներմուծման սահմանափակմամբ խնայված աշխատանքը չեզոքացվում է՝ արտահանող արտադրություններում աշխատատեղերի կորստով: Մինչդեռ սահմանափակման այս երկրորդական հետևանքը հաճախ չի նշվում և նրա քաղաքական հանրաճանաչությունը հասկանալի է: Այնուամենայնիվ, առևտրի սահմանափակումը անարդյունավետ է, քանի որ առաջանում է փոխանակումից և մասնագիտացումից պոտենցիալ օգուտի կորուստներ:

12. Եվ բարձր, և ցածր աշխատավարձ ունեցող երկրներն օգուտ են ստանում ցածր այլընտրանքային ծախսով ապրանքների արտադրության մեջ մասնագիտացման հնարավորությունից: Եթե ցածր աշխատավարձով երկիրը կարող է ԱՄՆ ապրանք առաջարկել ավելի էժան, քան ԱՄՆ-ն կարող է արտադրել, ԱՄՆ-ն կարող է օգուտ ստանալ՝ գնելով այդ ապրանքն այդ երկրից և իր ռեսուրսներն օգտագործելով այն ապրանքների արտադրության մեջ, որտեղ ինքն ունի համեմատական առավելություն:

13. Առևտրի սահմանափակումների կիրառման տեսանկյունից մեծ տարբերություն կա զարգացող երկրների միջև: Այն զարգացող երկրները, որոնք ունեն ցածր սարիֆներ, ազատ փոխարկելի արժույթ և մեծ առևտրի ոլորտ (իրենց բնակչության թվի համեմատ) կտրուկ աճեցին 1980-1994թթ.-ին, մինչդեռ առավել սահմանափակող առևտրային քաղաքականություն վարող երկրներում մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ-ն հիմնականում կրճատվեց:

ՀԱՐՅԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

*1. «ԱՄՆ-ում արտասահմանյան էժան ապրանքի վաճառքը սահմանափակող առևտրային արվեստները կարևոր են պաշտպանելու ամերիկացիների բարգավաճումը»: Գնահատե՛ք ամերիկացի քաղաքացեստի այս միտքը:

2. Ենթադրենք, ԱՄՆ-ը քաղաքացիական պատերազմի ժամանակ բաժանվել է երկու երկրների և այդ տարիներին այդ երկու երկրների միջև առևտուր չի եղել: Ինչպիսի՞ն կլինեն «բաժանված» ԱՄՆ-ի կենսամակարդակը: Բացատրի՛ր:

*3. Կարո՞ղ են նշվածները ճիշտ լինել: Ինչո՞ւ:

ա) Տարիֆները և ներմուծման քվոտաները խթանում են տնտեսական անարդյունավետությունը և կրճատում ազգի իրական եկամուտը:

Ըստ տնտեսագիտական դատողության, երկիրը կարող է օգուտ ստանալ՝ վերացնելով առևտրային սահմանափակումները:

բ) ըստ տնտեսական դատողության, իրական աշխարհում առևտրի սահմանափակումների գոյության համար լավ պատճառներ կան:

4. «Տարիֆները և քվոտաներն անհրաժեշտ են՝ պաշտպանելու ամերիկական աշխատողների բարձր աշխատավարձը»: Ծի՞շտ է այս դրույթը: Ինչո՞ւ:

*5. «Արտադրանքի դեֆիցիտն օգուտ է տալիս արտադրողներին և վնասում սպառողներին: Իրականում տարիֆները և առևտրային այլ սահմանափակումները մեծացնո՞ւմ են արտադրանքի ներքին դեֆիցիտը՝ կրճատելով արտաքին առաջարկը: Այսպիսի քաղաքականությունն օգուտ է տալիս պաշտպանված արտադրանքի ներքին արտադրողին՝ ի հաշիվ ներքին սպառողի ծախսերի»: Գնահատե՛ք այս դրույթը:

*6. ԱՄՆ-ն օգտագործում է ներմուծման քվոտա՝ շաքարի ներքին գինը համաաշխարհային գնից բարձր պահելու համար: Վերլուծի՛ր քվոտայի ազդեցությունը: Պատասխանի դեպքում օգտագործի առաջարկ-պահանջարկ վեբյուժությունը: Ո՞վ կշահի և ո՞վ կկորցնի այս քաղաքականությունից: Ինչպե՞ս կազդի քվոտան ԱՄՆ-ում ռեսուրսների բաշխման արդյունավետության վրա: Ինչո՞ւ ես կարծում, որ կոնգրեսը կօժանդակի այս քաղաքականությանը:

7. Ենթադրենք, ամերիկական տեքստիլ արտադրողը ծախսում է \$20 շապիկ արտադրելու համար, մինչդեռ արտաքին արտադրողն այն կարող է առաջարկել \$15-ով:

ա) Կարո՞ղ է յուրաքանչյուր շապիկի վրա \$6 տարիֆի կիրառումն ամերիկացի արտադրողին օգնել մրցակցելու արտասահմանցիների հետ,

բ) Կարո՞ղ է մեկ շապիկի դիմաց \$6 սուբսիդիան ներքին արտադրողին օգնել մրցելուն,

գ) ներքին արտադրողին սուբսիդիայի և տարիֆի միջև տարբերություն կա՞:

*8. «Ամերիկացիները փորձում են ամեն ինչ իրենք արտադրել, որպես մրցակցության վերացման միջոց» (ամերիկյան գործարարական ամսագրից մեջբերում):

ա) Ամերիկացիները կարո՞ղ են հարուստ լինել, եթե նրանցից շատերը վաճարում են բարձր գներ, որպեսզի գնեն ավելի շատ ամերիկական, քան արտասահմանյան ապրանքներ: ԱՄՆ-ի զբաղվածությունը կլինի՞ բարձր: Բացատրի՛ր:

բ) Կարո՞ղ են կալիֆորնիացիները հարուստ լինել, եթե նրանք գնում են միայն Կալիֆորնիայում

արտադրվող ապրանքներ: Կարող է զբաղվածությունը բարձր լինել Կալիֆորնիայում:

*9. Շատ է խոսվում, որ ճապոնացի արտադրողները սուբսիդիա են ստանում իրենց կառավարությունից, որը թույլ է տալիս նրանց իրենց արտադրանքը վաճառել ցածր գնով ԱՄՆ-ի շուկայում: Ի՞նչ էք կարծում, պե՞տք է սահմանել առևտրային արգելքներ՝ էժան ճապոնական ապրանքներից հեռու մնալու համար, եթե նրանց ցածր գնի աղբյուրը պետական սուբսիդիաներն են: Ինչո՞ւ:

10. Ինչո՞վ են տարիֆները և քվոտաները տարբերվում: Կարող էք գտնել մի պատճառ, ըստ որի արտաքին արտադրողները կարող են տարիֆի փոխարեն նախապատվությունը տալ քվոտաներին: Բացատրիր:

11. Տնտեսական այս փորձի ի՞նչն է սխալ: Հետազոտողները նշում են, որ բարձր տարիֆները՝ ներմուծվող ավտոմեքենաների վրա, պատճառ են դառնում ԱՄՆ-ում ընդհանուր զբաղվածության աճի համար: Ավտոմեքենաների վրա տարիֆները աճեցին, և այդ տարում ավտոարտադրության մեջ զբաղվածությունը ևս աճեց 50000-ով: Հետազոտողը եզրակացնում է, որ բարձր տարիֆը ստեղծել է 50000 աշխատատեղ:

*12. Արտաքին առևտուրը և աշխատատեղի կորուստն ունենում են արժեքը: Միջնահանգային առևտուրն արժե՞ք ընդհանգային աշխատատեղի կորստին: Որո՞նք են արտաքին և ներմահանգային առևտրի հիմնական հետևանքները:

13. «ԱՄՆ-ին սպառնում է ներմուծման մեծ ավելցուկ: Էժան արտասահմանյան արտադրանքն ամերիկական ֆիրմաներին դուրս է մղում գործարարությունից և տնտեսությանը վատ վիճակի մեջ է դնում»: Գնահատե՞ք ամերիկական քաղաքագետի այս միտքը:

14. Ի՞նչ էք կարծում, ԱՄՆ-ն օգուտ կստանա, եթե Մեքսիկայի հետ առևտրային արգելքները կրճատվեն: Ցածր աշխատավարձով երկրի՝ Մեքսիկայի հետ առևտուրը կիջացնի բարձր աշխատավարձով երկրի՝ ԱՄՆ-ի աշխատավարձի մակարդակ: Ինչո՞ւ:

*15. Տարիֆը ոչ միայն կրճատում է ներմուծման, այլ նաև արտահանման ծավալը: Ճի՞շտ է այդոյք սա: Բացատրիր:

16. Եթե մի երկրի աշխատողներն ավելի արտադրողական են, քանի որ ավելի հմուտ են և աշխատում են ավելի շատ կապիտալով, քան մի այլ երկրի աշխատողներ, ապա դրանց միջև առևտուրը նվազ արտադրողական աշխատողների աշխատավարձն ավելի կիջացնի, քան ընթացիկն է: Ճի՞շտ է այս միտքը: Բացատրիր:

17. ա) Եվրոպացիներն ավելի բարեկեցիկ կլինե՞ին, եթե երկրների սահմանների միջև հորդառատ գետերը հոսեին առանց կամուրջների: Ինչո՞ւ:

բ) Եվրոպացիներն ավելի բարեկեցիկ կլինե՞ին, եթե կիրառվեին բարձր տարիֆներ, ներմուծման քվոտաներ և այլ կարգավորիչներ: Ինչո՞ւ:

գ) Եթե արտասահմանցիները դեմպինգ են կիրառում՝ այսինքն, ապրանքները վաճառում են ծախսից ցածր այլ երկրում, ապա քո այս պատասխանը կտարբերվի՞ նախորդ հարցի պատասխանից:

*18. Երբ գնում էք արտասահման, ձեզ թո՞ւյլ են տալիս սահմանափակ ապրանքներ բերել ԱՄՆ՝ առանց հարկի: Կարող է որոշ ապրանքների վրա տարիֆի գոյությունն ազդել ձեր գնելու ցանկության վրա:

19. Առևտրի տնտեսագիտության վերաբերյալ հաուուկ խնդիր: Ենթադրենք, Ուկրաինայի ֆերմերները կարող են մեկ ակր հողից արտադրել կամ 125 բուշել հացահատիկ կամ 50 բուշել եգիպտացորեն: Չեխիայում ֆերմերները կարող են արտադրել կամ 50 բուշել հացահատիկ կամ 40 բուշել եգիպտացորեն.

ա) եգիպտացորենի համեմատությամբ, ինչքա՞ն է Ուկրաինայում հացահատիկի բուշելի արտադրության այլընտրանքային ծախսը: Ինչքա՞ն է Չեխիայում հացահատիկի բուշելի այլընտրանքային ծախսը,

բ) հացահատիկի արտադրության մեջ ո՞ր երկիրն ունի համեմատական առավելություն,

գ) ո՞րն ունի եգիպտացորենի արտադրության մեջ համեմատական առավելություն,

դ) ենթադրենք, երկու երկրների ռեզիդենտները սպառում են յուրաքանչյուրը՝ 10 մլն բուշել հացահատիկ և 6 մլն բուշել եգիպտացորեն: Եթե այս երկուսի միջև առևտուր չկա (ոչ էլ այլ երկրների հետ), ապա քանի՞ ակր հող կտրամադրվի հացահատիկի և եգիպտացորենի արտադրությանը՝ երկու երկրներում:

ե) ենթադրենք, այս երկրներն սկսեցին առևտուր անել. նշե՞ք հացահատիկի գների մակարդակը (եգիպտացորենի հաշվով), որը թույլ կտա երկու երկրներին օգուտ ստանալ (ենթադրենք, փոխադրման ծախսը հավասար է գրոյի).

զ) ենթադրենք, պոտենցիալ շարքի մեջտեղի գինը համընկնում է շուկայական գնին: Ո՞րն է այդ միջին գինը: Եթե Չեխիան հողատարածքը, որը նախկինում օգտագործվում էր հացահատիկի և եգիպտացորենի համար, տրամադրում է ընդդեմի արտադրությանը, որտեղ ինքն ունի համեմատա-

կան առավելություն, ինչքա՞ն դրանից կարտադրի: Եթե նա դրա կեսը փոխանակում է Ուկրաինայի այլ ընդեղենով՝ շուկայական գնով, ինչքա՞ն այդ երկու տեսակ ընդեղենից Չեխիան կարող է սպառել:

է) Եթե Ուկրաինան իր ամբողջ հողն օգտագործում է այն ցանքսի համար, որտեղ ինքն ունի համեմատական առավելություն, ինչքա՞ն այդ եր-

կու տեսակ ընդեղենից Ուկրաինան կարող է սպառել: Չեխիայի արտադրանքի կեսի հետ շուկայական գնով՝ փոխանակելուց հետո: Ո՞վ է շահում և ո՞վ է կորցնում առևտրից:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ
ՖԻՆԱՆՍՆԵՐԸ ԵՎ
ԱՐՏԱՐԺՈՒՅԹԻ
ՇՈՒԿԱՆ

ԳԼՈՒԽ ԵՐԵՍՈՒՆԵՐԵՔԵՐՈՐԴ



Արժույթներն, ինչպես լուրջները և ֆուտբոլի տոմսերը, ունեն արժեք, որով գնվում և վաճառվում են: Փոխանակման կուրսը դա մի արժույթի արժեքն է՝ արտահայտված այլ երկրի արժույթով, ինչպես օրինակ, ֆրանսիական ֆրանկի գինը՝ ԱՄՆ դոլարով կամ գերմանական մարկով:

Հարի Սմիթ¹

¹ Gary Smith, *Macroeconomics* (New York: W. H. Freeman and Company, 1985), p. 514.

1. Ինչպե՞ս է սահմանվում դոլարի փոխանակման կուրսն այլ արտարժույթների նկատմամբ:

2. Ո՞ր հիմնական գործոններն են առաջացնում արտարժույթի փոխանակման կուրսի փոփոխություն:

3. Ի՞նչ տվյալներ են պարունակում երկրի վճարային հաշվեկշռի հաշիվները: Ինչո՞ւ է այս հաշվեկշիռը կարևոր:

4. Երկրի վճարային հաշվեկշռի հաշիվներն արդյո՞ք միշտ հաշվեկշռված են: Առևտրի հաշվեկշիռն արդյո՞ք միշտ հաշվեկշռված է:

5. Ինչպե՞ս են դրամական և ֆիսկալ քաղաքականություններն ազդում երկրի արժույթի փոխանակման կուրսի վրա:

6. Կունենա՞ր արդյոք առողջ տնտեսությունն առևտրային հաշվեկշռի ավելցուկ: Արդյո՞ք առևտրային հաշվեկշռի դեֆիցիտը նշանակում է, որ երկրի տնտեսությունը վատ վիճակում է:

7. Ի՞նչ ազդեցություն ունեն արտարժույթի փոխանակելիության սահմանափակումներն այն սահմանած երկրի վրա:



նչպես մենք բննարկել ենք նախորդ գլխում, միջազգային առևտրի ծավալը վերջին տասնամյակում աճել է: Առևտուրն ազգային սահմաններից դուրս դժվարանում է, քանի որ տարբեր պետություններ սովորաբար օգտագործում են ազգային արժույթներ- իրենց ներքին շուկայում ապրանքները գնելու և վաճառելու համար: Գերմանացիներն՝ օգտագործում են մարկ, անգլիացիները՝ ֆունտ, ճապոնացիները՝ իեն, մեքսիկացիները՝ պեսո:

Ապրանքափոխանակությունը տարբեր երկրների միջև պահանջում է մի արժույթի փոխանակում մյուսով: Այսպես, ԱՄՆ-ում ֆերմերը դուրս է պահանջում իր վաճառած հացահատիկի դիմաց: Հետևաբար արտասահմանյան գնորդն ԱՄՆ-ի հացահատիկը գնելուց առաջ պետք է իր ազգային արժույթը փոխանակի ԱՄՆ դոլարով: Նույն ձևով էլ ֆրանսիացի գինեգործը կնախընտրի վճարվել ֆրանկով և ոչ թե դոլարով: Հետևապես ԱՄՆ գինի ներմուծող ստիպված կլինի դոլարը փոխանակել ֆրանկով, կամ եթե ամերիկացին վճարի դոլարով, ապա ֆրանսիացի գինեգործը դոլարը կփոխանակի ֆրանկով, եթե ցանկանում է ֆրանսիական գինի գնել:

Այս գլխում մենք կվերլուծենք, թե ինչպես են միջազգային արժույթները փոխկապակցված և, թե ինչպես են որոշվում փոխանակման կուրսերը: Մենք կվերլուծենք նաև վճարային հաշվեկշիռը և կտեսնենք, թե ինչպես է այն կապված միջազգային գործարքների հետ:

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԸՈՒԿԱՆ

Արտաքին արժույթային շուկա (Foreign exchange market)՝ շուկա, որտեղ տարբեր երկրների արժույթները գնվում և վաճառվում են:

Արտարժույթի շուկան բարձր կազմակերպված շուկա է, որտեղ տեղի է ունենում տարբեր երկրների արժույթների առքն ու վաճառքը: Ամբողջ աշխարհում շուկայի առաջնային կազմակերպիչներն են առևտրային բանկերը և արժույթային բրոկերները:

Ենթադրենք, ԱՄՆ-ում դուք ունեք կոշիկի խանութ և ցանկանում եք արտադրողին պատվիրել ամառային բաց կոշիկներ: Դուք կարող եք գնել այդ կոշիկները տեղական արտադրողից՝ վճարելով դոլարով կամ գնել անգլիացի արտադրողից՝ վճարելով ֆունտով: Եթե դուք այն գնում եք անգլիական ֆիրմայից, ապա պետք է բանկում դոլարը փոխանակեք ֆունտով՝ ուղարկելով անգլիացի արտադրողին, կամ էլ անգլիացի արտադրողը ստիպված է գնալ բանկ և ձեր վճարած դոլարը փոխանակել ֆունտով: Ամեն դեպքում, անգլիական կոշիկներին գնումը ենթադրում է դոլարի փոխանակում ֆունտով:

Ենթադրենք, անգլիացի արտադրողը կոշիկները վաճառում է զույգը տասը ֆունտով, ինչպես՝ս կարող եք որոշել. այդ գինը բա՝րձր է, թե՞ ցածր: Որպեսզի համեմատենք անգլիական կոշիկի գինը տեղական (ամերիկյան) կոշիկի գնի հետ, պետք է իմանալ դոլարի և ֆունտի **փոխանակման կուրսը**: Փոխանակման կուրսն արտարժույթի միավորի գինն է՝ արտահայտված ազգային արժույթով, օրինակ՝ թե մեկ ֆունտը քանի դոլար է: Փոխանակման կուրսը ցանկացած տնտեսության կարևոր գներից մեկն է, որը թույլ է տալիս երկրի սպառողներին արտասահմանյան ապրանքների գները «թարգմանել» իրենց ազգային արժույթով: Արտասահմանյան ապրանքի դոլարային գինը որոշվում է արտասահմանյան արտադրանքի ազգային արժույթով՝ գինը բազմապատկելով փոխանակման կուրսով: Օրինակ, եթե փոխանակման կուրսը սահմանված է՝ մեկ ֆունտը հավասար 1.50 ԱՄՆ դոլարի, և եթե անգլիական կոշիկը արժե 10 ֆունտ, ապա դոլարային արտահայտությամբ այն կարժենա 15.00 դոլար (10 ֆունտ x 1.50 դոլար/ֆունտ):

Փոխանակման կուրս (Exchange rate)

ազգային արժույթի միավորի գինը՝ արտարժույթով (կամ հակառակը):
Օրինակ, եթե մեկ անգլիական ֆունտը գնվում է 1.50 դոլարով, ապա դոլար-ֆունտ փոխանակման կուրսը 1.50 է:

Ենթադրենք փոխանակման կուրսը այսպիսին է՝ 1.50\$=1ֆունտի, և դուք որոշել եք անգլիացի արտադրողից գնել 200 գույգ կոշիկ, գույզը՝ 10 ֆունտով (15 դոլարով): Ձեզ հարկավոր կլինի 2 հազար ֆունտ՝ անգլիացի արտադրողին վճարելու համար: Եթե դուք դիմեք ամերիկյան բանկ, որը փոխանակման կուրսի գործարք է կատարում և 3 հազար դոլարի չեկ գրեք (1.50\$ x 2 հազար ֆունտ), ապա բանկը ձեզ կտրամադրի 2 հազար ֆունտ:

Որտեղի՞ց է ամերիկյան բանկը ֆունտ ստանում: Բանկը ֆունտ է ձեռք բերում անգլիացի ներմուծողներից, որոնց դոլար է անհրաժեշտ՝ ամերիկացիներից որևէ բան գնելու համար: ԱՄՆ-ի ունեցած արտաքին արժույթի (օրինակ՝ ֆունտի) պահանջարկը պայմանավորված է Ամերիկա ներմուծվող ապրանքների պահանջարկից: Մյուս կողմից, ԱՄՆ արժույթի առաջարկը կախված է ԱՄՆ-ից արտահանվող ապրանքների նկատմամբ արտասահմանցիների պահանջարկից:

Նկար 33-1-ում ներկայացվում են տվյալներ 1973-1995 թվականների ընթացքում դոլարի և որոշ արտարժույթների փոխանակման կուրսերի վերաբերյալ, ինչպես նաև տասը հիմնական արտարժույթների նկատմամբ դոլարի փոխանակման կուրսի ինդեքսը: Չարգացած շատ երկրներում, որտեղ գործում է լողացող փոխանակման կուրսի համակարգը, փոխանակման կուրսերը փոփոխվում են օրեցօր, նույնիսկ ժամ առ ժամ: Հետևաբար, նկար 33-1-ում բերված փոխանակման կուրսի տվյալները տարեկան միջինն է:

Նկար 33-1

ՓՈՒՆԱՆԱԿՄԱՆ ԿՈՒՐՍԵՐԸ

Տարի	Արտաժույթի միավորին ընկնող ամերիկյան սենթ					Փոխանակման կուրսի ինդեքսը դոլարի արժեքի համար (տաս արժույթ) ^ա
	Ֆրանսիական ֆրանկ	Գերմանական մարկ	Ենապունական իեն	Անգլիական ֆունտ	Կանադական դոլար	
1973	22.5	37.8	0.369	245.10	99.9	99.1
1875	23.4	40.7	0.337	222.16	98.3	98.5
1977	20.3	43.1	0.373	174.49	94.1	103.4
1979	23.5	54.6	0.458	212.24	85.3	88.1
1981	18.4	44.4	0.453	202.43	83.4	103.4
1983	13.1	39.2	0.421	151.59	81.1	125.3
1985	11.1	34.0	0.419	129.74	73.2	143.0
1986	14.4	46.1	0.594	146.77	72.0	112.2
1987	16.6	55.6	0.691	163.98	75.4	96.9
1988	16.8	56.9	0.780	178.13	81.3	92.7
1989	15.7	53.2	0.724	163.82	84.4	98.6
1990	18.4	61.9	0.690	178.41	85.7	89.1
1991	17.7	60.2	0.743	176.74	87.3	89.3
1992	18.9	64.0	0.789	176.63	82.7	86.6
1993	17.6	60.4	0.900	150.16	77.5	93.2
1994	18.0	61.7	0.979	153.19	73.2	91.3
1995	20.1	69.8	1.064	157.85	72.9	84.2

^ա1973=100 Բացի այս նշված ինդեքս արժույթից ինդեքսի մեջ ներառված է նաև բելգիական ֆրանկը, իտալական լիրան, սիլեոլանդական գուլդենը, շվեդական կրոնան, շվեյցարական ֆրանկը

Աղբյուրը՝ Council of Economic Advisers, Economic Report of the President (Washington, DC՝ U.S. Government Printing Office, 1993) and Federal Reserve Bulletin, April 1996

Փոխանակման կուրսի բարձրացում (Appreciation)² ազգային արժույթի փոխարժեքի բարձրացումն արտարժույթի համեմատ: Սա բարձրացնում է ազգային արժույթի գնողունակությունն արտասահմանյան ապրանքներ գնելիս:

Փոխանակման կուրսի իջեցում (Depreciation)³ ազգային արժույթի փոխարժեքի իջեցումն արտարժույթի համեմատ: Սա իջեցնում է ազգային արժույթի գնողունակության ապրանքներ գնելիս:

Ճկուն փոխանակման կուրս (Flexible exchange rates)⁴ փոխանակման կուրս, որը որոշվում է առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերությամբ: Այն հաճախ կոչվում է լողացող փոխանակման կուրս:

1979-1985 թվականների ընթացքում դոլարի փոխանակման կուրսը բարձրացել է հիմնական արտարժույթների համեմատ: Ազգային արժույթի **կուրսի բարձրացումը** նշանակում է, որ միավոր արտարժույթ գնելու համար պահանջվում է ազգային արժույթի ավելի քիչ քանակություն: Օրինակ, 1985 թվականին միայն 34 ցենտ էր պահանջվում գերմանական մարկ գնելու համար՝ 1979 թվականի 54.6 ցենտի փոխարեն²: Մարկի համեմատությամբ դոլարի կուրսի բարձրացումն ամերիկացիների համար գերմանական ապրանքները դարձրեց ավելի էժան: Գերմանացիների համար ամերիկյան ապրանքները թանկացան: Մարկի համեմատ դոլարի թանկացումը նույնն է, ինչ մարկի արժեզրկումը դոլարի համեմատ:

Ազգային արժույթի **արժեզրկումն** արտասահմանյան ապրանքները դարձնում է ավելի թանկ: Ինչպես ցույց է տրված նկար 33-1-ում, 1985-1990 թվականների ընթացքում ֆրանսիական ֆրանկ, գերմանական մարկ, ճապոնական իեն, անգլիական ֆունտ կամ կանադական դոլար գնելու համար պահանջվող դոլարի մեծությունն էապես աճել է: Այս արժույթների նկատմամբ դոլարի էժանացումը բարձրացրեց արտասահմանյան ապրանքների գներն ամերիկացիների համար:

Դոլարի փոխանակման կուրսի ինդեքսի փոփոխությունները՝ տասը արտարժույթների նկատմամբ, ներկայացված է նկար 33-1-ում³: Նշված ինդեքսի աճը նշանակում է դոլարի թանկացում, իսկ անկումը՝ արժեզրկում:

1980-1985թ.-ին, ըստ այդ ինդեքսի, դոլարի փոխանակման կուրսը կտրուկ աճել է: Դոլարը հինգ տարվա ընթացքում թանկացել է ավելի քան 60%-ով: Դոլարը արժեզրկվել է նույն չափով՝ 1986-1990թ.-ին:

ՓՈՆԱՆԱԿՄԱՆ ԿՈՒՐՍԻ ՈՐՈՇԻՉՆԵՐԸ

Ինչպե՞ս է որոշվում երկու արժույթների փոխանակման կուրսը: **Ճկուն փոխանակման կուրսերի** համակարգում արժույթների փոխանակման կուրսը որոշվում է արժութային շուկայում այնպես, ինչպես առաջարկի և պահանջարկի ազդեցությամբ որոշվում են բոլոր գները, եթե պետական միջամտությունը բացակայում է:

Սկսած 1973 թվականից, փոխանակման կուրսերի համակարգը բնութագրվում է որպես կառավարվող ճկուն կուրսերի համակարգ: Հիմնական արդյունաբերական երկրները թույլ են տալիս, որպեսզի իրենց արժույթի փոխանակման կուրսը տատանվի: Առանձին փոքր երկրներ հաստատել են անգլիա-

² Ազգային արժույթի փոխանակման կուրսի բարձրացումը նշանակում է արտարժույթի ցածր փոխանակման կուրս: Պետք է հիշել, որ այդ պայմաններում ազգային արժույթով կարելի է գնել արտարժույթի շատ միավորներ և շատ ապրանք-ծառայություններ՝ արտասահմանցիներից:

³ Այս ինդեքսների կառուցվածքում յուրաքանչյուր արժույթի փոխանակման կուրսը դոլարի նկատմամբ հաշվարկվում է համաձայն տվյալ երկրի հետ ԱՄՆ-ի կատարած առևտրի համամասնության: Օրինակ ինդեքսը համակշիռում է ԱՄՆ դոլարի և ճապոնական իենի փոխանակման կուրսն ավելի բարձր, քան ԱՄՆ դոլարի և շվեյցարական ֆրանկի փոխանակման կուրսը, որովհետև ճապոնիայի հետ ԱՄՆ-ի ունեցած առևտրի ծավալը գերազանցում է Շվեյցարիայի հետ առևտրի ծավալը:

կան ֆունտի կամ այլ հիմնական արժույթի նկատմամբ **ֆիքսված փոխանակման կուրս**: Հետևաբար, այս երկրների արժույթների փոխանակման կուրսն աճում կամ նվազում է այն հիմնական արժույթի նկատմամբ, որի հետ կապված է: Արժույթի համակարգը «կառավարվող է», քանի որ զարգացած տնտեսությամբ երկրները ստիպված են ժամանակ առ ժամանակ ազդել արժույթային շուկայում առաջարկի և պահանջարկի վրա՝ զննելով և վաճառելով տարբեր արժույթներ: Արժույթային շուկայի չափերի համեմատ, սակայն, այդ գործարքները հարաբերականորեն փոքր են: Այսպիսով, հիմնական արժույթների՝ ԱՄՆ դոլարի, անգլիական ֆունտի, գերմանական մարկի, ճապոնական իենի և ֆրանսիական ֆրանկի փոխանակման կուրսերը հիմնականում որոշվում են շուկայում:

Ֆիքսված փոխանակման կուրս (Fixed exchange rate)՝ փոխանակման կուրս, որը ֆիքսված է պետական քաղաքականությամբ:

ԱՐՏԱՐԺՈՒՅԹԻ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ ՊԱՀԱՆՋԱՐԿԸ, ԱՌԱՋԱՐԿԸ ԵՎ ՀԱՎԱՍՏԱՐԱԿՇՈՎԱԾ ԳԻՆԸ

Արժույթային շուկայի գործունեությունը բացատրենք ԱՄՆ-ի և Մեծ Բրիտանիայի օրինակով: Եթե ամերիկացիները առք ու վաճառքը կատարում են դոլարով, ապա ամերիկացի վաճառողները կցանկանան, որ իրենց վճարեն դոլարով: Անգլիացիներն առք ու վաճառքը կատարում են ֆունտով, հետևաբար անգլիացի վաճառողներն էլ կցանկանան, որ իրենց վճարեն ֆունտով:

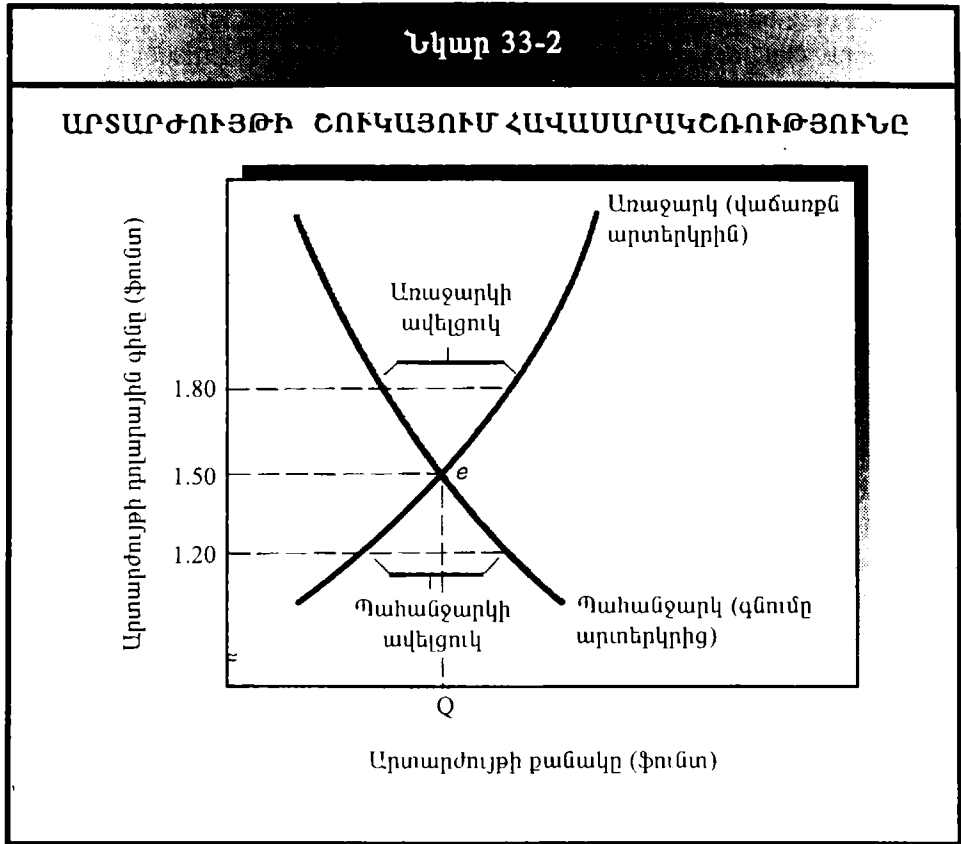
Այսպիսով, արժույթային շուկայում ֆունտի պահանջարկը կախված է անգլիական ապրանքների, ծառայությունների և ակտիվների (իրական և ֆինանսական) նկատմամբ ամերիկացիների պահանջարկից: Օրինակ, երբ ԱՄՆ-ի քաղաքացին տղամարդու հագուստ է գնում անգլիացի արտադրողից, կամ ճամփորդելով Անգլիայում գնում է արժեթղթեր, պարտատոմսեր կամ երբ գնում է անգլիական ձեռնարկության ֆիզիկական ակտիվներ, ապա նա արտարժույթի շուկայում պահանջում է ֆունտ և առաջարկում դոլար:

Արտարժույթի առաջարկը (մեր օրինակում ֆունտի) առաջանում է, երբ անգլիացիները ցանկանում են գնել ամերիկյան ապրանքներ: Երբ ամերիկացիներն են անգլիացիներին վաճառում ապրանքներ, ծառայություններ և ակտիվներ, ապա արժույթի շուկայում անգլիացիները պետք է առաջարկեն ֆունտ (և պահանջեն դոլար)՝ որպեսզի վճարեն ամերիկյան ապրանքների դիմաց⁴:

Նկար 33-2-ում ցույց է տրված ամերիկացիների տեսանկյունից արտարժույթի անգլիական ֆունտի առաջարկի և պահանջարկի կորերը: Ֆունտի պահանջարկի կորը ներքև է թեքված, քանի որ ֆունտի դոլարային գինը ցածր է, որը նշանակում է, որ դոլարով շատ ֆունտ կարելի է գնել, այսինքն՝ անգլիական ապրանքներն էժան են ամերիկացիների համար: Հնարավոր է, որ սուրբեր կրկրներում արտադրված ապրանքներն իրար փոխարինող են: Այն դեպքում, երբ արտասահմանյան ապրանքներն (անգլիական) ավելի էժան են, ապա ամերիկացիները մեծացնում են իրենց ներմուծման ծախսերը, և ֆունտի պահանջարկը մեծանում է: Երբ ֆունտի դոլարային գինն իջնում է, ապա ամերիկացիներն ավելի շատ անգլիական ապրանքներ են գնում, և ֆունտի նկատմամբ պահանջարկը բարձրանում է: Ֆունտի առաջարկի կորը կախված է անգլիացիների կողմից ամերիկական ապրանքների գնումից: Ֆունտի դոլարային գնի աճը նշանակում է, որ ֆունտով կարելի է կլինի գնել ավելի շատ դոլար և դոլար-

⁴ Մենք վերլուծեցինք միջազգային արժույթային շուկան արտարժույթի պահանջարկի և առաջարկի տեսանկյունից՝ Այս վերլուծությունը կարելի է կատարել դոլարի առաջարկի և պահանջարկի: Այն գործողությունը, որն առաջացնում է արտարժույթի պահանջարկի ստեղծում է նաև դոլարի առաջարկ՝ Համապատասխանաբար, դոլարի պահանջարկը համապատասխանում է արտարժույթի առաջարկին

Ֆունտի գինը դրարով
 ցերեկայացվում է ուղղահա-
 յաց առանցքի վրա: Հորի-
 զոնական առանցքի վրա
 նշվում է ֆունտի հոսքն
 արժույթային շուկա: Հա-
 վասարակչոված փոխա-
 նակման կուրսն այսպիսին
 է՝ $1.50\$=1$ ֆունտ, և ֆուն-
 տի պահանջարկը հավա-
 սար է առաջարկին:
 Ֆունտի բարձր փոխա-
 նակման կուրսը
 $1.80\$=1$ ֆունտ, կառա-
 ջացնի ֆունտի առաջարկի
 ավելցուկ: Հավասարա-
 կշռվածից ցածր փոխա-
 նակման կուրսը՝ օրինակ
 $1.20\$=1$ ֆունտ, կառա-
 ջացնի ֆունտի պահան-
 ջարկի ավելցուկ:



րային գնով՝ ավելի շատ ապրանք, այսինքն՝ ամերիկյան ապրանքների, ծառայությունների և ակտիվների գները (ֆունտով) անգլիացի գնորդների համար իջնում են, քանի որ ֆունտի դրարային գինը բարձրանում է: Այդ պատճառով էլ ֆունտի առաջարկի կորը թեքված է աջ վերև:

Ինչպես երևում է նկար 33-2-ում, ֆունտի դրարային գնի հավասարակշռությունը հաստատվում է, երբ ֆունտի առաջարկի և պահանջարկի կորերը հատվում են: Նշված օրինակում 1.50 դրարը հավասար է մեկ ֆունտի: Հավասարակշռության կետում արտարժույթի շուկայում հավասարվում են ոչ միայն առաջարկն ու պահանջարկը, այլև՝ 1) ամերիկացիների կողմից անգլիական և 2) անգլիացիների կողմից ամերիկյան ապրանքների գնումների ծավալները:

Ի՞նչ կպատահի, օրինակ, եթե ֆունտի գինը հավասարակշռվածից բարձր լինի՝ $1.80\$=1$ ֆունտի: Ֆունտի դրարային գնի բարձրացումը կհանգեցնի ամերիկացիների համար անգլիական ապրանքների թանկացմանը: Ամերիկացիները կկրճատեն անգլիացիների կողմից առաջարկվող կոշիկների, տեքստիլ արտադրանքի, ֆինանսական ակտիվների և այլ ապրանքների գնումները: Դրա հետևանքով ամերիկացիների ունեցած ֆունտի պահանջարկը կիջնի: Ֆունտի դրարային բարձր գինը ԱՄՆ-ի ապրանքները կեժանացնի անգլիացիների համար: Օրինակ, 18 հազար դրար արժողությամբ ամերիկյան ավտոմեքենան անգլիացի սպառողի համար կարժենա 12 հազար ֆունտ, եթե 1 ֆունտը վաճառվում է 1.50 դրարով, և 10 հազար ֆունտ՝ եթե 1 ֆունտը փոխանակվում է 1.80 դրարով: Եթե ֆունտի գինը 1.80 դրար է, ապա անգլիացիներն արժույթային շուկայում կառաջարկեն ավելի շատ ֆունտ՝ էժան ամերիկյան ապրանքներ գնելու համար: $1.80\$=1$ ֆունտի դեպքում ամերիկացիների համար ֆունտի պահանջարկը ցածր է, իսկ անգլիացիների կողմից ֆունտի առաջարկը՝

բարձր: Ինչպես ցույց է տրված նկար 33-2-ում, ֆունտի առաջարկի ավելցուկն իջեցնում է ֆունտի դոլարային գինը՝ մինչև 1.50\$=1 ֆունտի և հավասարակշռությունը վերահաստատվում է:

Հավասարակշռված գնից ցածր գնի դեպքում (օրինակ՝ \$1.20=1 ֆունտի) տեղի կունենա ճիշտ հակառակը: Ֆունտի դոլարային ցածր գինն անգլիական ապրանքները կէժանացնի ամերիկացիների համար, իսկ ամերիկական ապրանքները կթանկացնի անգլիացիների համար: Անգլիական ապրանքների և ֆունտի պահանջարկն ամերիկացիների համար կբարձրանա: Ամերիկյան ապրանքների պահանջարկը և ֆունտի առաջարկը կիջնի: Ֆունտի պահանջարկի ավելցուկը կտանի ֆունտի դոլարային գնի բարձրացմանը՝ մինչև \$1.50=1 ֆունտի:

Վերլուծության կիրառական նշանակությունը մեծ է: Արտարժույթի պահանջարկի մեծությունն ազդում է արտասահմանցիներից ապրանքներ, ծառայություններ և ակտիվներ գնելու ամերիկացիների որոշումների վրա: Արտարժույթի առաջարկն ազդում է արտասահմանցիների ամերիկյան ապրանքներ գնելու որոշումների վրա: Արժույթի շուկայում հավասարակշռությունը նշանակում է, որ ամերիկացիների արտարժույթի պահանջարկի մեծությունը հավասար է արտարժույթի առաջարկի մեծությանը:

ՓՈՒՍՆԱԿՄԱՆ ԿՈՒՐՍԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

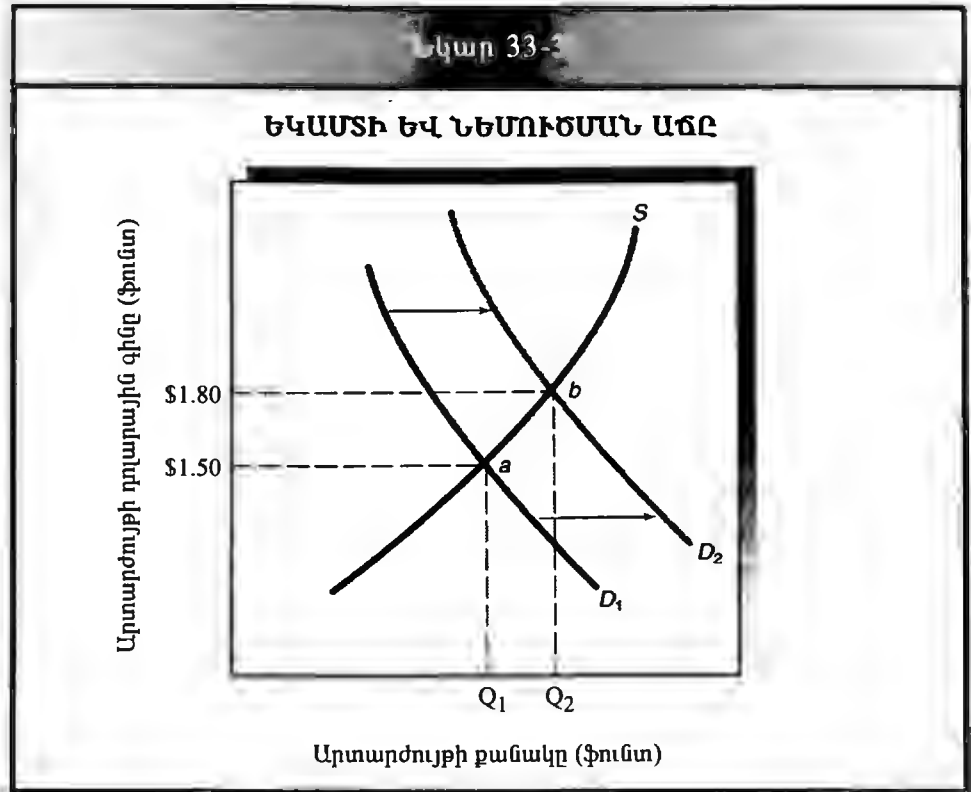
Երբ փոխանակման կուրսն ազատ տատանվում է, ապա ազգային արժույթի շուկայական գինը կբարձրանա կամ կիջնի՝ համաձայն շուկայական պայմանների փոփոխության: Ցանկացած փոփոխություն, որն ազդում է արտասահմանցիների կողմից գնված և արտասահմանցիներին վաճառված ապրանքների, ծառայությունների և ակտիվների ծավալների հարաբերակցության վրա, կփոփոխի փոխանակման կուրսը: Ի՞նչն է ազդում փոխանակման կուրսերի փոփոխությունների վրա:

Եկամտի փոփոխություններ. Ներքին եկամտի աճը խթանում է, որպեսզի բնակիչներն իրենց լրացուցիչ եկամտի որոշ մասը ծախսեն ներմուծման վրա: Եթե ազգային եկամուտը կտրուկ աճում է, ապա ներմուծումը ևս միտում կունենա արագ աճելու: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 33-3-ը, ներմուծման աճը կբարձրացնի արտարժույթի պահանջարկը (ըստ վերը բերված օրինակի՝ ֆունտի): Քանի որ ֆունտի պահանջարկն աճում է, ապա ֆունտի դոլարային գինը նույնպես կբարձրանա (1.50\$-ից մինչև 1.80\$): Գուլարի էժանացումը կիջեցնի ամերիկացիների շահագրգռվածությունն անգլիական ապրանքներ, ծառայություններ ներմուծելու, և կմեծացնի անգլիացիների շահագրգռվածությունը՝ ամերիկյան ապրանքներ ներմուծելու հարցում: Հետագայում արտարժույթի արտաքին շուկայում կվերականգնվի հավասարակշռությունը, բայց արդեն ֆունտի դոլարային ավելի բարձր արժեքի դեպքում:

Ճիշտ հակառակն է լինում, երբ առևտրական գործընկերոջ եկամուտն է ավելանում (մեր օրինակում՝ Մեծ Իրիստանիայի): Արտասահմանում եկամտի ավելացումը բերում է ԱՄՆ-ից արտահանման ավելացմանը, որի պատճառով դոլարի պահանջարկը շուկայում ավելանում է: Սա հանգեցնում է դոլարի թանկացման ֆունտի նկատմամբ և հավասարակշռություն է հաստատվում ֆունտի ավելի ցածր դոլարային գնի պայմաններում:

Ի՞նչ է տեղի ունենում փոխանակման կուրսի հետ. Այսուեղ կայևոր է որոշել, թե որ երկրում է տնտեսական աճի տեմպին ավելի արագ: Ներմուծման նույն ծավալ և հակում ունեցող երկու երկրներից ներմուծման նկատմամբ բարձր պահանջարկը կունենա համեմատաբար ավելի բարձր տնտեսական աճի տեմ-

Այլ հավասար պայմաններում, եթե եկամուտն աճում է ԱՄՆ-ում, ապա ներմուծումը կմեծանա, որն էլ կմեծացնի ֆունտի պահանջարկը՝ առաջացնելով ֆունտի դոլարային գնի բարձրացում (1.50\$ - 1.80\$):



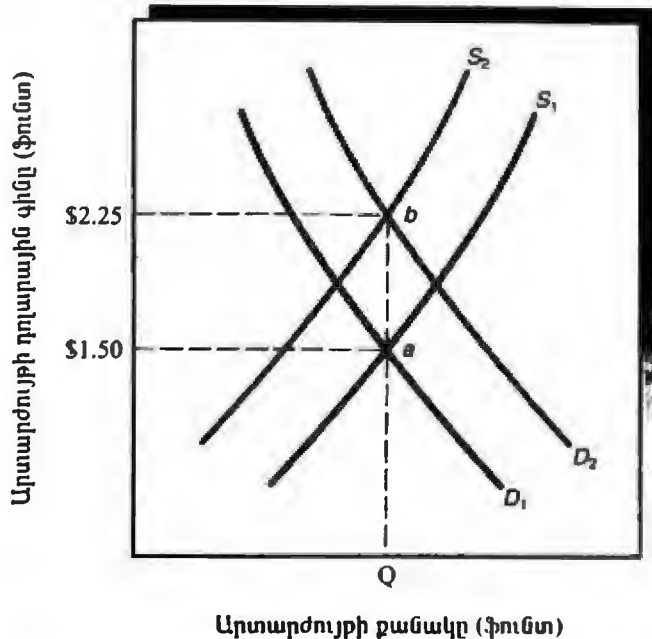
պեր ունեցող երկրում, իսկ այդ երկրի արժույթն էժանանում է: Եթե քննարկվող երկրներում եկամուտը դանդաղ է աճում, ապա ազգային արժույթը թանկանում է, և ներմուծումը կրճատվում է:

Ինֆլյացիայի մակարդակների տարբերությունները. Մնացած հավասար պայմաններում, ներքին ինֆլյացիան պատճառ է դառնում արժույթային շուկայում ազգային արժույթի էժանացման համար, մինչդեռ դեֆլյացիան տանում է թանկացման: Ենթադրենք, ԱՄՆ-ում գներն աճում են 50%-ով այն դեպքում, երբ առևտրական գործընկերները կանխատեսում են գների կայուն մակարդակ: Ներքին ինֆլյացիան պատճառ է դառնում ԱՄՆ-ի սպառողների ներմուծվող ապրանքների պահանջարկի բարձրացման: Միաժամանակ բարձր գների պատճառով արտասահմանցիները կկրճատեն ԱՄՆ ապրանքների իրենց գումարները՝ դրանով կրճատելով արժույթային շուկայում արտադրության առաջարկը: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 33-4-ը, փոխանակման կուրսը կհարմարվի այս պայմաններին, և դոլարը ֆունտի համեմատ կէժանանա:

Փոխանակման կուրսի ճշգրտումը թույլ է տալիս երկրներին ինֆլյացիայի նույնիսկ բարձր մակարդակի դեպքում առևտուր անել հարաբերականորեն գների կայուն մակարդակ ունեցող երկրների հետ: Արտաքին արժույթային շուկայում ազգային արժույթի էժանացումը փոխհատուցում է ազգային ինֆլյացիայի մակարդակը: Օրինակ, եթե ինֆլյացիայի մակարդակը բարձրանում է, ապա ամերիկյան գների մակարդակը 50%-ով բարձրանում է, և ֆունտի նկատմամբ դոլարի արժեքն իջնում է, հետևաբար ֆունտով գնահատված ամերիկյան ապրանքների գներն անգլիական սպառողների համար մնում են անփոփոխ: Հետևաբար, երբ դոլարի փոխանակման կուրսը փոխվում է \$1.50=1ֆունտից մինչև \$2.25=1ֆունտ, ապա դոլարի էժանացմամբ վերականգնվում են անգլիական սպառողների համար ամերիկյան ապրանքների գների մախկին մակարդակը, եթե նույնիսկ ԱՄՆ-ում գների մակարդակը բարձրացել է 50% -ով:

Նկար 33-4

ՏՍՏԱՆՎՈՂ ՓՈՒՍՆԱԿՄԱՆ ԿՈՒՐՍԻ ԴԵՊՋՈՒՄ ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՆ



Անգլիայում գների մակարդակի աճը հիսուն տոկոսով, կավելացնի ԱՄՆ պահանջարկն անգլիական ապրանքների նկատմամբ (և ֆունտի), կնվազի ԱՄՆ-ի արտահանումն Անգլիա, և ֆունտի առաջարկը կկրճատվի: Դուրսի փոխանակման կուրսը ֆունտի համեմատ կիջնի:

Ի՞նչ կլինի, եթե գները և՛ Անգլիայում, և՛ ԱՄՆ-ում բարձրանան տարեկան նույն տեմպով, ասենք՝ 10%ով: Այդ դեպքում ներմուծման և արտահանման գները կմնան անփոփոխ՝ ներքին արտադրության գների համեմատ: Նշված երկրներում ինֆլյացիայի նույն մակարդակներն արժույթային շուկայում չեն խախտի հավասարակշռությունը: Ինֆլյացիան էժանացնում է ազգային արժույթը միայն այն դեպքում, երբ տվյալ երկրում ինֆլյացիայի մակարդակն ավելի բարձր է, քան համեմատվող երկրում:

Տոկոսադրույթի փոփոխությունները. Ֆինանսական ներդրումները բավականին զգայուն են իրական տոկոսադրույթի՝ սպասվող ինֆլյացիայի մակարդակով ճշգրտված տոկոսադրույթի փոփոխությունների նկատմամբ: Միջազգային վարկային միջոցները միտում ունեն հոսելու այն ուղորտները, որտեղ սպասվող իրական եկամտի մակարդակն ամենաբարձրն է:

Համեմատվող երկրի տոկոսադրույթի համեմատ, տոկոսադրույթի բարձր մակարդակը հանգեցնում է ազգային արժույթի բանկացմանը: Օրինակ, եթե իրական տոկոսադրույթն ԱՄՆ-ում Արևմտյան Եվրոպայի երկրների նույն ցուցանիշի համեմատ աճում է, ապա անգլիացի, ֆրանսիացի և գերմանացի ներդրողներն արժույթի շուկայում կպահանջեն դուրս (և կառաջարկեն իրենց ազգային արժույթները)՝ բարձր եկամուտ բերող ամերիկյան ակտիվները գնելու նպատակով: Դուրսի պահանջարկի և եվրոպական արժույթների առաջարկի բարձրացումը կհանգեցնի անգլիական ֆունտի, ֆրանսիական ֆրանկի և գերմանական մարկի համեմատ դուրսի բանկացմանը:

Եվ հակառակը, եթե նշված երկրներում իրական տոկոսադրույթն ավելի բարձր է, քան ԱՄՆ-ում, ապա ֆինանսական ներդրողները կարճաժամկետ ներդրումներ կկատարեն այդ երկրներում՝ ստանալով ավելի բարձր եկա-

ՀԱՄԱՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻԾ

Ո՞ր գործոններն են հանգեցնում ազգային արժույթի արժեքի բարձրացմանը կամ արժեզրկմանը

Այս գործոնները հանգեցնում են ազգային արժույթի արժեքի բարձրացմանը.

1. Եկամտի դանդաղ աճը (առևտրային գործընկերների համեմատ), որը հանգեցնում է արտահանման նկատմամբ ներմուծման նվազմանը:
2. Առևտրային գործընկերների երկրների համեմատ ցածր ինֆլյացիան:
3. Ներքին իրական բարձր տոկոսադրույքը արտերկրի իրական տոկոսադրույթի համեմատ:

Այս գործոնները հանգեցնում են ազգային արժույթի արժեզրկմանը.

1. Եկամտի արագ աճը (առևտրային գործընկերների համեմատ), որը խթանում է ներմուծումն արտահանման համեմատ:
2. Առևտրային գործընկերների երկրների համեմատ բարձր ինֆլյացիայի առկայությունը:
3. Ներքին իրական տոկոսադրույթի նվազումը արտերկրի իրական տոկոսադրույթի նկատմամբ:

մուտներ: Քանի որ ներդրումները հոսում են ԱՄՆ-ից դեպի այլ երկրներ, ապա արտարժույթի պահանջարկը և դոլարի առաջարկը կբարձրանա արտաքին արժուրային շուկայում: Դոլարն էժամանում է բարձր իրական տոկոսադրույք ունեցող երկրների արժույթի նկատմամբ: Աղյուսակում ներկայացվում են այն հիմնական գործոնները, որոնք ազդում են ազգային արժույթի էժամացման կամ քանկացման վրա, եթե փոխանակման կուրսերը որոշվում են շուկայում:

ԿԱՅՈՒՆ ՓՈԽԱՆԱԿՄԱՆ ԿՈՒՐՍԵՐ

1944-1971 թվականների ընթացքում աշխարհի մեծ մասում գործում էր կայուն փոխանակման կուրսերի համակարգ, ըստ որի յուրաքանչյուր երկիր սահմանում էր իր ազգային արժույթի միավորի գինն այլ արժույթի, սովորաբար դոլարի նկատմամբ, ժամանակի երկար հատվածում: Պետություններն արժութային շուկայում գործում էին կամ վերափոխում էին իրենց տնտեսական քաղաքականությունն այնպես, որ իրենց ազգային արժույթի կուրսի կայունությունը պահպանվեր:

Արժութային շուկայում արժույթի փոխանակման կուրսի ֆիքսումը, ինչպես մնացած ֆիքսված գների դեպքում, առաջացնում է արժույթի ավելցուկ կամ դեֆիցիտ: Շուկայական պայմանները փոխում են փոխանակման կուրսը, քանի որ փոխվում է յուրաքանչյուր արժույթի առաջարկի և պահանջարկի մեծությունը: Ի՞նչ է պատահում, երբ կայուն փոխանակման կուրսը տարբերվում է հավասարակշռված մակարդակից: Ելնելով նկար 33-2-ի վերլուծությունից, ենթադրենք՝ հավասարակշռված փոխանակման կուրսը կազմում է \$1.50=1ֆունտ: Եթե ֆունտի գինը ֆիքսված է \$1.80=1ֆունտ մակարդակում, ապա ֆունտի առաջարկի ավելցուկ կա: \$1.80=1ֆունտի մակարդակում ֆունտը գերազանցատ-

ված է (դոլարը թերագնահատված): \$1.80=մեկ ֆունտի հարաբերությամբ փոխանակման կուրսի դեպքում ԱՄՆ-ից ավելի մեծ ծավալով ապրանքներ / ծառայություններ և ակտիվներ կարտահանվեն Անգլիա, քան կներմուծվեն Անգլիայից: ԱՄՆ-ում կենտրոնական բանկը շարունակ կավելացնի ֆունտի պաշարները, այսինքն՝ կզնի ֆունտի առաջարկի ավելցուկը, որպեսզի պահպանի ֆունտի հավասարակշռված գնից բարձր սահմանված կայուն փոխանակման կուրսը: Այս իրավիճակում ԱՄՆ-ի արտահանման ծավալը կգերազանցի ներմուծման ծավալին՝ Անգլիայի հետ առևտրում:

Ի՞նչ կպատահի, եթե ֆունտի դոլարային գինը լինի հավասարակշռվածից ցածր, ասենք՝ \$1.20=1ֆունտի (նկար 33-2): Ֆունտի հավասարակշռվածից ցածրը գինը կհանգեցնի ֆունտի պահանջարկի ավելցուկի, որովհետև ֆունտը թերագնահատված է, իսկ դոլարը՝ գերագնահատված: \$1.20 / մեկ ֆունտ հարաբերության դեպքում ԱՄՆ անգլիական ապրանքների ներմուծումը կավելանա արտահանման համեմատ: Անգլիայի հետ առևտրում ԱՄՆ-ը կզնի (կներմուծի) ավելի շատ, քան կվաճառի (կարտահանի): ԱՄՆ-ի կենտրոնական բանկը \$1.20=մեկ ֆունտ հարաբերությունը պահպանելու համար ստիպված կպակասեցնի ֆունտի պաշարները:

Որպեսզի կայուն փոխանակման կուրսի համակարգը գործի, յուրաքանչյուր երկիր պետք է պահպանի այլ արժույթների պահուստային հաշվեկշիռը, որը թույլ կտա կարգավորել առաջարկի կամ պահանջարկի ժամանակավոր ավելցուկը: Երբ Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի ավարտին հաստատվեց կայուն փոխանակման կուրսերի համակարգը, այն կարգավորելու նպատակով ստեղծվեց **Միջազգային արժույթային հիմնադրամը**: ՄԱԷ-ն յոթ հարյուրից ավելի անդամ երկրներից պահանջեց, որ վերջիններս իրենց ռազմային արժույթի որոշակի մեծության ավանդներ ունենան ՄԱԷ-ի պահուստային ֆոնդում: Այդ դեպքում ձևավորվեցին մասնակից երկրների արժույթների դոլարի, ֆրանկի, ֆունտի, մարկի և այլնի շոշափելի պահուստներ: Անհրաժեշտության դեպքում այս պահուստներից վարկ էր տրվում այն երկրներին, որոնք դժվարություններ ունեին իրենց վճարային հաշվեկշռի կարգավորման հարցում: Թեև կայուն կուրսերի համակարգը, և թե միջազգային փոխանակման ազատությունը կպահպանվեր, եթե երկրները վարեին կայուն կուրսին հաստիկ դրամական և ֆիսկալ քաղաքականություն: Այլ խոսքով, կայուն կուրսի համակարգի պահպանումը պահանջում է երկրներից հրաժարվել դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության ազատությունից: 1944-1971 թվականների ընթացքում ՄԱԷ-ն անդամ երկրների համար կարգ էր հաստատել, ըստ որի խթանվում էր, (ուրտը դեպքերում նաև պահանջվում) այնպիսի քաղաքականության վարում, որն ապահովեր արտահանման և ներմուծման հավասարակշռությունն արտաքին շուկայում:

Կայուն փոխանակման կուրսերի համակարգ ունեցող երկրներին ինչպիսի՞ դեղամիջոց կարող է օգտագործել, երբ ներմուծումը գերազանցում է արտահանմանը: Հիմնականում երեք լուծում կա:

1. Երկիրը կարող է արժեզրկել իր արժույթը: Արժեզրկումը կայուն կուրսի համակարգում ազգային արժույթի արժեքի իջեցումն է: Եթե ազգային արժույթը գերազանահատված է, ապա արժեզրկումը կարող է վերականգնել արժույթային շուկայում դրա առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռությունը: Օրինակ, եթե դոլարի առաջարկի ավելցուկ է (ֆունտի պահանջարկի ավելցուկ) արժույթային շուկայում, և կայուն փոխանակային կուրսը \$1.20=1ֆունտ է, ապա դոլարի արժեզրկումը և կուրսի իջեցումը կվերականգնի հավասարակշռությունը (երեւի \$1.50=1ֆունտ): Արժեզրկումը բանկացնում է ներմուծումը ներքին սպառողների համար, սակայն խթանում է արտահանումը: Հետևարար, այն հանգեցնում է արտահանման և ներմուծման հարաբերակցության բարելավմանը:

Միջազգային արժույթային հիմնադրամ (International Monetary Fund (IMF))՝ ավելի քան հարյուր անդամ երկրներ միավորող միջազգային բանկային կազմակերպություն, որը ստեղծված է կարգավորելու միջազգային ֆինանսական համակարգի գործունեությունը: Մասկայն այն չի վերահսկում փողի համաշխարհային առաջարկը, ի պահ է ընդունում անդամ երկրների արժույթների ռեզերվները և արժույթային վարկ է տալիս ազգային կենտրոնական բանկերին:

Արժեզրկում (Devaluation)՝ պաշտոնական գործուղություն, որն իջեցնում է արժույթի ֆիքսված փոխանակման կուրսը: Կայուն փոխանակման կուրսի համակարգում նշանակում է ազգային արժույթի միավորի էժանացում:

2. Երկիրը կարող է կիրառել առևտրային սահմանափակումներ՝ տարիֆների և քվոտաների սահմանման միջոցով՝ ներմուծումը կրճատելու և արտաքին արժույթային շուկայում ազգային արժույթի փոխանակման կուրսը հավասարակշռելու նպատակով: Այս ռազմավարությունը հակասում է տնտեսական արդյունավետությանը և խոչընդոտում ազատ առևտրին: Սակայն 1944-1971 թվականների ընթացքում այս մեթոդը հաճախ էր կիրառվում: Պետությունը, փոխանակման կուրսը մի անգամ հաստատելով, այն անփոփոխ պահելու հակում ունի: Նշված ժամանակահատվածում ԱՄՆ-ում շատ քաղաքագետներ անկեղծորեն խոստովանում էին, որ իրենք չեն սիրում ստեղծել առևտրային սահմանափակումներ, բայց դրանք անհրաժեշտ են չարժեզրկման համար: Առևտրային սահմանափակումների սահմանումը նրանց համար, ովքեր դեմ են ցածրարժեք արտասահմանյան ապրանքների ներմուծմանը:

3. Պետությունը կարող է վարել զսպող մակրոտնտեսական քաղաքականություն՝ ինֆլյացիան զսպելու և տոկոսադրույքների բարձրացնելը խթանելու նպատակով: Ինֆլյացիայի ցածր մակարդակը կխթանի արտահանումը և կկրճատի ներմուծումը: Ներքին իրական բարձր տոկոսադրույքը կներգրավի արտաքին ներդրումները՝ բարձրացնելով արտարժույթի առաջարկը:

ՎՃԱՐԱՅԻՆ ՀԱՇՎԵԿՇԻՈՒ

Երկրները հաշվարկում են իրենց համախառն ներքին արդյունքը, որը նրանց օգնում է գաղափար կազմելու իրենց ներքին արտադրության ծավալների մասին: Միաժամանակ, նրանք հաշվարկում են իրենց միջազգային վճարումների ծավալները, որպեսզի պատկերացում ունենան այլ երկրների հետ իրենց գործարքների մակարդակի մասին: **Վճարային հաշվեկշիռը** հանրագումարի է բերում երկրի քաղաքացիների, ֆիրմաների, պետության կատարած գործարքների արժեքն արտասահմանցիների հետ: Այն ինֆորմացիա է տալիս երկրների արտահանման, ներմուծման, արտասահմանում գտնվող ակտիվներից երկրի ռեզիդենտների եկամուտների, երկրում արտասահմանցիների սեփականության, ներքին ակտիվներից նրանց եկամուտների, կապիտալի միջազգային հոսքերի, պետությունների և կենսարոնական բանկերի կողմից պաշտոնական գործարքների մասին:

Վճարային հաշվեկշիռը կազմվում է հաշվապահական հիմնական սկզբունքներին համաձայն: Արտաքին արժույթային շուկայում ցանկացած գործարք, որն առաջացնում է արտարժույթի պահանջարկ և ազգային արժույթի առաջարկ, գրանցվում է որպես դեբետ, կամ «մինուս» հոդված: **Ներմուծումը դեբետ հոդվածի օրինակ է:** Արտաքին արժույթային շուկայում գործարքները, որոնք առաջացնում են արտարժույթի առաջարկ (ազգային արժույթի պահանջարկ), համարվում են կրեդիտ կամ «+» հոդված: Արտահանումը կրեդիտ հոդվածի օրինակ է: **Քանի դեռ միջազգային արժույթային շուկայում պահանջարկի և առաջարկի մեծությունները հավասար են, ընդհանուր դեբետը կհավասարվի ընդհանուր կրեդիտին:**

Վճարային հաշվեկշիռը բաղկացած է երեք հիմնական բաժիններից՝ ընթացիկ գործարքների հաշիվ, կապիտալի հաշիվ և պաշտոնական պահուստային հաշիվ: Եկեք դիտարկենք դրանցից յուրաքանչյուրը:

Վճարային հաշվեկշիռ (Balance of payments)

Ժամանակի որոշակի պահին, սովորաբար մեկ տարում, երկրի և արտասահմանի միջև բոլոր տնտեսական գործարքների հանրագումար: Վճարային հաշվեկշիռն արտացոլում է արտասահմանցիներին կատարած բոլոր վճարումները և պարտավորությունները (դեբետ) և արտասահմանցիներից ստացած բոլոր վճարումները և պարտատոմսերը (կրեդիտ):

ԸՆԹԱՑԻԿ ԳՈՐԾԱՐՔՆԵՐԻ ՀԱՇՎ

Ընթացիկ հաշիվը ներառում է այն բոլոր վճարները, որոնք վերաբերվում են ապրանքների ծառայությունների գնմանը կամ վաճառքին, ինչպես նաև եկամտի հոսքերը՝ ժամանակի տվյալ պահի դրությամբ: Հիմնականում, **ընթացիկ գործարքների հաշիվը** ներառում է ապրանքների առևտրային փոխանակումը, ծառայությունների առևտրային փոխանակում, ներդրումներից ստացված եկամուտները և միակողմանի գուտ տրանսֆերտները:

Ապրանքների առևտրային գործարքներ. Ապրանքների արտահանումը և ներմուծումը համարվում է երկրի վճարային հաշվեկշռի ամենամեծ բաժինը: Եթե ԱՄՆ-ի ապրանք արտադրողներն արտահանում են իրենց արտադրանքը, ապա արտասահմանցի գնորդներն իրենց արժույթը կփոխանակեն դոլարով, որպեսզի վճարեն ամերիկական ապրանքների դիմաց: Եթե ԱՄՆ-ի արտահանումը ստեղծում է արտարժույթի առաջարկ և դոլարի պահանջարկ արտարժույթի շուկայում, ապա դա կրեդիտ, «+» հոդված է: Իսկ երբ ամերիկացիները ներմուծում են ապրանքներ, ապա առաջանում է արտարժույթի պահանջարկ և դոլարի առաջարկ, հետևաբար ներմուծումը դեբետ «-» հոդված է:

Ինչպես ցույց է տալիս 33-5 նկարը, ԱՄՆ-ն 1995 թվականին արտահանել է 575 մլրդ դոլարի առևտրային ապրանքներ՝ 749 մլրդ դոլարի ներմուծման դիմաց: Երկրի արտահանման և ներմուծման ծավալների հարաբերությունը հայտնի է որպես **առևտրային հաշվեկշիռ**: Եթե երկրի արտահանումը քիչ է, քան ներմուծումը, ապա այդ երկրի առևտրային հաշվեկշիռը դեֆիցիտային է: Եվ հակառակը, եթե արտահանումը գերազանցում է ներմուծմանը, ապա այն ավելցուկային է: ԱՄՆ-ը 1995 թվականին ուներ 174 մլրդ դոլարի առևտրային դեֆիցիտ:

Այլ հավասար պայմաններում, ԱՄՆ-ի առևտրային դեֆիցիտը նշանակում է, որ ամերիկացիներն ավելի շատ դոլար են առաջարկում արժույթային շուկայում, քանի որ ավելի շատ արտասահմանյան ապրանքներ են գնում, քան արտասահմանցիները ամերիկյան ապրանքներ: Երև առևտրային դեֆիցիտը լինել արժույթային շուկայում դոլարի փոխանակման կուրսի վրա ազդող միակ գործոնը, ապա սպասվում է ԱՄՆ-ի ազգային արժույթի փոխանակման կուրսի անկում: Սակայն կան այլ գործոններ ևս, որոնք ազդում են արժույթային շուկայում դոլարի առաջարկի և պահանջարկի վրա:

Ծառայությունների արտահանում և ներմուծում. Ոչ նյութական ծառայությունների արտահանումը և ներմուծումը նույնպես կարևոր ազդեցություն ունի արտարժույթի շուկայում ձևավորվող փոխանակման կուրսերի վրա: Ապահովագրական բանկային ծառայությունների արտահանումն այնպես, ինչպես ապրանքների արտահանումը, ստեղծում է արտարժույթի առաջարկ և դոլարի պահանջարկ: Ֆրանսիական գործարարը, որը ապահովագրված է ամերիկյան ընկերության կողմից, ֆրանկ է առաջարկում և դոլար պահանջում, որպեսզի վճարի իրեն մասուցվող ծառայության դիմաց: Նմանապես, եթե արտասահմանցիները ճանապարհորդության են մեկնում ԱՄՆ կամ ամերիկյան նավ են նստում, նրանք առաջարկում են արտարժույթ և դրսևորում դոլարի պահանջարկ՝ ծառայությունների դիմաց վճարելու համար: Նշված ծառայությունների արտահանումը հաշվառվում է որպես կրեդիտ հոդված: Մյուս կողմից, արտասահմանյան ծառայությունների ներմուծումն ստեղծում է արտարժույթի պահանջարկ և դոլարի առաջարկ արժույթային շուկայում: Հետևաբար, ծառայությունների ներմուծումը գրանցվում է որպես դեբետ: ԱՄՆ-ի քաղաքացիների ճանապարհորդությունն արտասահմանում, արտասահմանցիներից ծառայությունների գնումը դեբետ հոդվածներ են, քանի որ ստեղծում են արտարժույթի պահանջարկ:

Ընթացիկ հաշիվ (Current account)՝ արտաքին աշխարհի հետ բոլոր առևտրային և այլ գործարքների գրանցումը, որը ներառում է առևտրային ապրանքների և ծառայությունների փոխանակումը, ներդրումներից ստացած գուտ եկամուտները և գուտ տրանսֆերտները:

Առևտրային հաշվեկշիռ (Balance of merchandise trade)՝ երկրի արտահանման և ներմուծման տարբերությունը: Առևտրային հաշվեկշիռը երկրի վճարային հաշվեկշռի մի մասն է: Այն կոչվում է նաև գուտ արտահանում:

Նկար 33-5		
ԱՄՆ ՎՃԱՐԱՅԻՆ ՀԱՇՎԵԿՇԻՌԸ 1995Թ.		
	Մլրդ դոլար	
	Քանակ	Դեֆիցիտ (-) կամ ավելցուկ (+)
ԸՆԹԱՑԻԿ ՀԱՇՎ		
1a. ԱՄՆ ապրանքային արտահանում	+575	
1b. ԱՄՆ ապրանքային ներմուծում	-749	
Ապրանքային առևտրի հաշվեկշիռ		-174
2a. ԱՄՆ ծառայությունների արտահանում	+212	
2b. ԱՄՆ ծառայությունների ներմուծում	-142	
Ապրանք-ծառայությունների հաշվեկշիռը		-104
3. Ինվեստիցիայից գուտ եկամուտ	-11	
4. Չուտ տրանսֆերտներ	-38	
Ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռ		-153
ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՀԱՇՎ		
5. ԱՄՆ մասնավոր կապիտալի ներհոսք	+316	
6. ԱՄՆ մասնավոր կապիտալի արտահոսք	-270	
Կապիտալի հաշվի հաշվեկշիռ		+46
ԸՆԹԱՑԻԿ ԵՎ ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՀԱՇՎՆԵՐԻ ՀԱՇՎԵԿՇԻՐ		-107
ՊԱՇՏՈՆԱԿԱՆ ՌԵԶԵՐՎ-ՀԱՇՎՆԵՐԻ ԳՈՐԾԱՐՔ		+107

Նշված գործարքների ծավալները շոշափելի են: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 33-5-ը, ԱՄՆ-ը արտահանել է 212 մլրդ դոլար և ներմուծել 142 մլրդ դոլար ծառայություններ: ԱՄՆ-ն իր ծառայությունների գծով առևտրական գործարքներից ստացել է 70 մլրդ դոլար ավելցուկ:

Եթե ծառայությունների և ապրանքների ներմուծման և արտահանման հաշվեկշիռները միացնենք, ապա կստանանք **ապրանքների և ծառայությունների հաշվեկշիռը**: ԱՄՆ-ն ունի ապրանքների և ծառայությունների հաշվեկշռի 104 մլրդ դոլարի դեֆիցիտ (174 մլրդ դոլար ապրանքների առևտրային հաշվեկշռի դեֆիցիտի և 70 մլրդ դոլար ծառայությունների հաշվեկշռի ավելցուկի հանրագումարը):

Ապրանքների և ծառայությունների հաշվեկշիռ (Balance on goods and services)

Ներդրումներից (ինվեստիցիաներից) եկամուտները. Դեռ վաղ անցյալում ամերիկացիները շոշափելի ներդրումներ են կատարել այլ երկրների արժեթղթերում, պարտատոմսերում և իրական ակտիվներում: Արտասահմանում կատարված այս ներդրումները ստեղծում են եկամուտներ, և արտասահմանից դուրսը հոսում է Ամերիկա: Արտասահմանում կատարված ներդրումներից ամերիկացիների ստացած եկամուտն առաջ է բերում արտարժույթի առաջարկ և դոլարի պահանջարկ՝ արտարժույթի շուկայում, և գրանցվում է ընթացիկ հաշվում, որպես կրեդիտ հոդված: Միաժամանակ, արտասահմանից ներդրումներ են կատարում ԱՄՆ-ում, դրանք բերում են դիվիդենտներ, տոկոս և ռենտա, այսինքն՝ եկամուտներ արտասահմանիցների համար: Արտասահմանիցների ստացած այս եկամուտներն առաջացնում են դոլարի արտահոսք: Քանի որ արտասահմանիցները դոլարային եկամուտները փոխանակում են իրենց

ազգային արժույթով, ապա արտարժույթի շուկայում արտարժույթի պահանջարկը և դոլարի առաջարկը կավելանա: Այսպիսով, արտասահմանցիների ստացած եկամուտները՝ ԱՄՆ-ում իրենց ներդրումներից, ընթացիկ հաշվի դեբետ հոդված է:

Ինչպես ցույց է տալիս նկար 33-5-ը, 1995 թվականին ամերիկացիներն արտասահմանում իրենց ներդրումներից վաստակել են 11 մլրդ դոլար, ավելի քիչ, քան արտասահմանցիներն ԱՄՆ-ում իրենց ներդրումներից: Ըստ հոդվածի արտասահմանցիներն ստացել են գուտ եկամուտ, որը գրանցվում է որպես դեբետ:

Միակողմանի տրանսֆերտներ. Դրամական նվերներն արտասահմանցիներին, ԱՄՆ-ի օգնություններն արտասահմանյան պետություններին, ԱՄՆ-ի քաղաքացիների մասնավոր նվերները դրսի հարազատներին, առաջ են բերում արտարժույթի պահանջարկ և դոլարի առաջարկ: Հետևաբար, տրանսֆերտներն արտասահմանին ընթացիկ հաշվի դեբետ հոդվածներ են, իսկ արտասահմանցիներից ամերիկացիներին տրվող դրամական նվերները՝ կրեդիտ հոդվածներ են: Բնեղենով նվերների հարցն ավելի բարդ է: Երբ արտադրանքը տրվում է արտասահմանցիներին, ապա ապրանքները դուրս են գալիս, բայց արտաքին արժույթային շուկայում ոչ մի փոփոխություն չի առաջանում: Վճարային հաշվեկշռի հաշվարարները հաշվի են առնում այնպիսի գործարքները, որոնց միջոցով ԱՄՆ-ն ունենում է արտարժույթի պահանջարկ և դոլար է առաջարկում, երբ դոլարով ուղղակի գնվում են գրանտները արտասահմանցիների համար: Այս գործարքները գրանցվում են որպես դեբետ: ԱՄՆ-ի կառավարությունը և ԱՄՆ-ի քաղաքացիները 38 մլրդ դոլարի նվիրատվություններ են կատարել արտասահմանցիներին, որը գերազանցում է ստացածին, այս միակողմանի գուտ տրանսֆերտները գրանցվել են ընթացիկ հաշվում որպես դեբետ:

Ընթացիկ հաշվի մնացորդը. 1) Երկրի ընթացիկ արտահանման դիմաց ստացված և արտասահմանում ներդրումներից ստացված եկամտի, 2) ընթացիկ ներմուծման դիմաց կատարված վճարումների և ներքին ակտիվներից արտասահմանցիների ստացած եկամուտների տարբերությունը գումարած գուտ միակողմանի տրանսֆերտներն արտասահմանցիներին, կազմում են **ընթացիկ հաշվի մնացորդը** (սալյոն): Ընթացիկ հաշվի ընթացիկ ներառում է միայն ապրանքների և ծառայությունների ընթացիկ առք ու վաճառքը և եկամտի ընթացիկ հոսքերը (նվերների), և չի ներառում իրական և ֆինանսական ակտիվների սեփականության փոփոխությունները: Ընթացիկ հաշվի մնացորդը հաշվի է առնում բոլոր ընթացիկ գործարքների հանրագումարը: Այնպես, ինչպես առետրային հաշվեկշռի դեպքում, երբ ընթացիկ հաշվի դեբետ հոդվածների արժեքը (ներմուծման տիպի գործարքներ) գերազանցում է կրեդիտ հոդվածների արժեքին (էքսպորտ տիպի գործարքներ), մենք ասում ենք, որ ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտային է: Եթե կրեդիտ հոդվածները գերազանցում են դեբետ հոդվածներին, ապա երկիրն ունի ընթացիկ հաշվի ավելցուկ: 1995թ. ԱՄՆ-ն ուներ 153 մլրդ դոլարի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ:

Ընթացիկ հաշվի մնացորդ (Balance on current account)՝ ապրանքների և ծառայությունների արտահանման և ներմուծման հաշվեկշռը, գումարած ինվեստիցիաներից ստացված գուտ եկամուտը, գումարած մասնավոր և պետական գուտ տրանսֆերտները: Եթե երկրի արտահանումը գերազանցում է (գիջում է) երկրի ներմուծմանը (գումարած գուտ տրանսֆերտները արտասահմանցիներին), ապա ստացվում է ընթացիկ հաշվի ավելցուկ (դեֆիցիտ):

ԿԱՊԻՏԱԼԻ ՇԱՐՓԻ ՀԱՇՎ

Ի տարբերություն ընթացիկ գործարքների հաշվի, **կապիտալի հաշվը** կապված է իրական և ֆինանսական ակտիվների սեփականության փոփոխությունների հետ: Այս հաշվի ընթացիկ (1) արտասահմանում իրական ակտիվներում ամերիկացիների ուղղակի ներդրումները (կամ ԱՄՆ-ում արտասահմանցիների ներդրումները) և 2) վարկերի տրամադրումը արտասահմանցիներին և նրանցից վարկերի ստացումը: Երբ արտասահմանայինները ներդրումներ

Կապիտալի հաշիվ (Capital account)՝ արտասահմանցիների հետ գործարքներ, սրտնք ներառում են 1) իրական կամ ֆինանսական ակտիվների սեփականության իրավունքի փոխանցումը և 2) վարկերի փոխանցումը:

են կատարում ԱՄՆ-ում, օրինակ, ամերիկացիներից այժեթղթեր, պարտատոմսեր և իրական ակտիվներ են գնում, ապա այդ գործողություններն առաջ են բերում արտարժույթի առաջարկ և դոլարի պահանջարկ: Հետևաբար, կապիտալի ներհոսքի գործարքները կրեղիտ են:

Մյուս կողմից կապիտալի արտահոսքի գործարքները գրանցվում են որպես դեբետ, օրինակ, եթե ԱՄՆ-ի ներդրողը կոշիկի գործարան է գնում Մեքսիկայում, և մեքսիկացի վաճառողը ցանկանում է վճարված լինել պետյով, ապա ԱՄՆ-ի ներդրողը կառաջարկի դոլար, և կաճի պետյի պահանջարկն արտարժույթի շուկայում: Միչնդեռ ԱՄՆ-ի քաղաքացիները կպահանջեն արտարժույթ, կաճի դոլարի առաջարկը, եթե նրանք արտասահմանում ներդրումներ կատարեն արժեթղթերի, պարտատոմսերի և իրական ակտիվների մեջ: Այս գործարքները գրանցվում են որպես դեբետ: 1995 թվականին ԱՄՆ-ում արտասահմանյան ներդրումները (կապիտալի ներհոսքը) հասել էր 316 մլրդ դոլարի, միչնդեռ ԱՄՆ-ի ներդրումներն արտասահմանում (կապիտալի արտահոսքը) կազմում էր՝ 270 մլրդ դոլար: Քանի որ կապիտալի ներհոսքը գերազանցում էր արտահոսքին, ապա 1995 թվականին ԱՄՆ-ն ունեցավ կապիտալի հաշվի 46 մլրդ դոլար ավելցուկ:

ՊԱՇՏՈՆԱԿԱՆ ՌԵԶԵՐՎՆԵՐԻ ՀԱՇԻՎ

Պետությունը պաշտոնական ռեզերվ է ապահովում արտարժույթի, ոսկու և միջազգային արժույթային ֆոնդի փոխարկելիության հատուկ իրավունքի (SDR) տեսքով: Երկրներն ունենալով ընթացիկ կամ կապիտալի հաշվի դեֆիցիտ, կարող են օգտագործել իրենց ռեզերվներն այն փակելու նպատակով: Այն երկրները, որոնք ունեն նշված հոդվածների ավելցուկ, կարող են մեծացնել արտարժույթի իրենց պաշտոնական ռեզերվները: Փոխանակման կայուն կուրսերի համակարգի դեպքում 1944-1971 թվականներին, այս ռեզերվային գործարքները խիստ էական էին: Այն երկրները, որոնք ունեին վճարային հաշվեկշռի դժվարություններ՝ կայուն փոխանակման կուրսի պահպանման համար, օգտագործում էին իրենց ռեզերվները: Այդ երկրներն, արտահանում էին ավելի շատ, քան ներմուծում էին, կուտակել էին այլ երկրների արժույթներ: Ծկուն փոխանակման կուրսերի ներկա համակարգում պաշտոնական ռեզերվների հաշվի փոփոխություններն էական չեն: Փոխանակման կուրսի փոփոխությունները հիմնականում ուղղված են հաշվեկշռելու ներմուծված և արտահանված ապրանքների, ծառայությունների և ակտիվների ծավալները: Սակայն երբեմն երկրների կենտրոնական բանկերը գնում և վաճառում են արժույթներ՝ ցանկանալով նվազեցնել փոխանակման կուրսի կտրուկ տատանումները: Որոշ ժամանակահատվածում երկիրը կարող է մեծացնել արտարժույթի իր պաշարները, կամ հակառակը նվազեցնել:

Ընթացիկ համակարգում պաշտոնական ռեզերվների փոփոխությունների հետ կապված գործարքները քիչ ներկայացուցչական են՝ միջազգային բոլոր ընդհանուր գործարքների համեմատությամբ: Վերջին տարիներին ԱՄՆ-ի պաշտոնական ռեզերվների փոփոխությունները հատկապես մեծ էին 1995 թվականին: Արտարժույթի ամերիկյան պահուստների նվազումը, գումարած արտասահմանցիների մոտ պահուստային ամերիկյան ակտիվների աճը 1995 թվականին կազմել է 107մլն դոլար:

Հատուկ փոխարկելիության իրավունք (Special drawing rights (SDRs))՝ ՄԱՀ-ի կողմից հաստատված հաշվարկային փողի տեսքով լրացուցիչ ռեզերվներ (կոչվում է նաև ոսկե թուղթ): Արտաքին արժույթի և ոսկու ռեզերվի նման այն կարող է օգտագործվել միջազգային հաշիվների վճարման համար:

ՎՃԱՐԱՅԻՆ ՀԱՇՎԵԿԵՐՈՒՄ ՊԵՏՔ Է ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՈՎԻ

Ընդահանուր վճարային հաշվեկշիռը պետք է հավասարակշռվի, այսինքն՝ պետք է պահպանվի հետևյալ բանաձևը՝

$$\begin{array}{l} \text{ընթացիկ} \\ \text{հաշվի} \\ \text{մնացորդ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{կապիտալի} \\ \text{հաշվի} \\ \text{մնացորդ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{պաշտոնական} \\ \text{ռեզերվների} \\ \text{հաշվի մնացորդ} \end{array} = 0$$

Վճարային հաշվեկշռի առանձին բաժինները չպետք է միաժամանակ հաշվեկշռվեն: Օրինակ, ընթացիկ հաշվի դեբետ և կրեդիտ հոդվածները պարտադիր չէ, որ հավասար լինեն: Այնուամենայնիվ, եթե վճարային հաշվեկշիռն ամբողջությամբ հաշվեկշռված է, ապա մի հատվածի դեֆիցիտը մյուսի համար ստեղծում է ավելցուկ: Եթե երկիրն ունի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ, ապա պետք է ունենա կապիտալ հաշվի ավելցուկ, և պաշտոնական ռեզերվների հաշիվը կհավասարակշռվի: Չուտ ճկուն փոխանակման կուրսերի համակարգում պաշտոնական ռեզերվների հաշվի գործարքների մնացորդը զրոյական է, հետևաբար ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը ստեղծում է կապիտալ հաշվի ավելցուկ, իսկ ընթացիկ հաշվի ավելցուկը՝ կապիտալի հաշվի դեֆիցիտ: Ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը նշանակում է, որ երկրի քաղաքացիներն արտասահմանցիներից ավելի շատ ապրանքներ և ծառայություններ են գնում, քան վաճառում: Չուտ ճկուն փոխանակման կուրսերի համակարգում ներմուծման ծախսերի այս ավելցուկը փակվում է արտասահմանցիներից փոխառնելու կամ նրանց ակտիվներ վաճառելու միջոցով:

Սակայն երկրները, որոշ սահմաններում, կատարում են պաշտոնական ռեզերվի հաշվի գործարքներ, քանի որ փոխանակման կուրսերի գործող համակարգը Չուտ ճկուն համակարգ չէ: 1995 թվականին ԱՄՆ-ն ուներ ընթացիկ հաշվի 153 մլրդ դոլարի դեֆիցիտ և կապիտալի հաշվի 46 մլրդ դոլարի ավելցուկ: Այս 107 մլրդ դոլարի դեֆիցիտը ստեղծում է պաշտոնական ռեզերվների հաշվի 107 մլրդ դոլարի ավելցուկ: Այսպիսով, ընթացիկ հաշվի, կապիտալի հաշվի և պաշտոնական ռեզերվների հաշվի սալոդների գումարը դառնում է զրոյական:

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԲԱՅ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՈՒՄ

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ընկած ժամանակաշրջանում միջազգային առևտուրը և կապիտալ ներդրումների արտահոսքը երկրից միանգամից մեծացան: Ապրանքների և կապիտալի հոսքերի այս ավելացումն ազդեց վարվող մակրոտնտեսական քաղաքականության վրա (ուլյնիսկ այնպիսի երկրում, ինչպիսին ԱՄՆ-ն է: Այսօր ոչ մի երկիր չի կարող մեկուսացված մակրոտնտեսական քաղաքականություն վարել: Մենք կքննարկենք բաց տնտեսությունում մակրոտնտեսական քաղաքականությունը, փոխանակման կուրսերի և վճարային հաշվեկշռի վրա մակրոտնտեսական քաղաքականության ազդեցությունը:

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ և ՓՈԽԱՆԱԿՄԱՆ ԿՈՒՐՍԵՐԸ

Քանի որ դրամական և ֆիսկալ քաղաքականություններն ազդում են եկամտի, ինֆլյացիայի մակարդակների վրա, ապա ազդում են նաև փոխանակման կուրսերի վրա: Մակրոքաղաքականության այս ձևերի ազդեցությունն արտարժույթի շուկայում տարբեր է, և մենք կքննարկենք դրանք առանձին-առանձին:

Դրամական քաղաքականությունը և փոխանակման կուրսը. Ենթադրենք, ԱՄՆ-ը սկսել է վարել խթանող դրամական քաղաքականություն: Ինչպե՞ս կազդի այն փոխանակման կուրսի վրա: Եթե արդյունքներն ամբողջությամբ կանխատեսված չեն, ապա խթանող դրամական քաղաքականությունը կտանի տնտեսական աճի արագացմանը, ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացմանը և իրական տոկոսադրույքի իջեցմանը⁵: Ինչպես մենք արդեն քննարկել ենք, այս գործոններից յուրաքանչյուրը կբարձրացնի արտարժույթի պահանջարկը՝ արժեզրկելով դոլարը (տես սխեման): Եկամտի կստույգ աճը կխթանի ներմուծումը: ԱՄՆ-ում ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացումը (առևտրային գործընկերների համեմատությամբ) ամերիկյան ապրանքները կդարձնի նվազ մրցունակ արտասահմանում, պատճառ դառնալով արտահանման կրճատման համար: Միևնույն ժամանակ, ցածր իրական տոկոսադրույքը կխթանի կապիտալի արտահոսքը: Առավել խթանող դրամական քաղաքականության չկանխատեսված անցման կարճաժամկետ արդյունքը դոլարի փոխանակման կուրսի անկումն է:

Զսպող դրամական քաղաքականության չկանխատեսված անցման կարճաժամկետ արդյունքը կլինի ճիշտ հակառակը: Զսպող դրամական քաղաքականությունը կդանդաղեցնի տնտեսական աճը, կիջեցնի ինֆլյացիայի մակարդակը և կբարձրացնի իրական տոկոսադրույքը: Արտահանումը կավելանա ներմուծման համեմատ: Արտասահմանից կապիտալը ներքին բարձր տոկոսադրույքների հետևանքով կհոսի ԱՄՆ: Արտասահմանցիները կունենան դոլարի բարձր պահանջարկ, որպեսզի գնեն ապրանքներ, ծառայություններ և իրական ակտիվներ: Արտարժույթի առաջարկի և դոլարի պահանջարկի աճը պատճառ կդառնա արտաքին արժույթային շուկայում դոլարի փոխանակման կուրսի բարձրացման համար:

Ֆիսկալ քաղաքականությունը և փոխանակման կուրսը. Ֆիսկալ քաղաքականությունը արտաքին արժույթային շուկայում հակասական ազդեցությունների միտում ունի: Ենթադրենք՝ ԱՄՆ-ն անսպասելիորեն սկսում է իրականացնել զսպող ֆիսկալ քաղաքականություն՝ պլանավորելով բյուջեի ավելցուկ կամ առնվազն դեֆիցիտի կրճատում: Ինչպես զսպող դրամական քաղաքականության դեպքում, զսպող ֆիսկալ քաղաքականությունը ևս կկրճատի ամբողջական պահանջարկը, տնտեսությունն անկում կապրի, կիջնի ինֆլյացիայի մակարդակը: Այս գործոնները կխոչընդոտեն ներմուծմանը և կխթանեն արտահանումը, որը կբարձրացնի դոլարի փոխանակման կուրսը: Միաժամանակ զսպող ֆիսկալ քաղաքականությունը կնվազեցնի իրական տոկոսադրույքն ԱՄՆ-ում: Ցածր իրական տոկոսադրույքը կհանգեցնի ԱՄՆ-ից կապիտալի արտահոսքին: Դա արտաքին արժույթային շուկայում կբարձրացնի դոլարի առաջարկը, և դոլարի արժեքի փոխանակման կուրսը կիջնի:

⁵ Ինչպես մենք նշել ենք, երբ կիրառվում է դրամական քաղաքականություն, ապա դրա հետևանքները կախված են այն բանից, թե որքանով է այն կանխատեսված: Ոչ տնտեսական աճը, և ոչ էլ իրական տոկոսադրույքը չեն փոխվի, եթե մարդիկ կանխատեսեն դրամական քաղաքականության փոփոխության հետևանքները գների վրա: Այս գլխում մենք ենթադրել ենք, որ դրամական քաղաքականության ազդեցությունը գների մակարդակի վրա կանխատեսված չէ: Սա բնորոշ է ավելի շատ կարճ, քան երկար ժամանակահատվածին:

Դոլարի փոխանակման կուրսի նշված երկու փոփոխությունները պայմանավորող ազդեցություններից ո՞րն է ավելի դոմինանտ: Հարցին պատասխանելու համար կարևոր է քննարկել կապիտալի շարժունակությունն ապրանքային հոսքերի նկատմամբ: Ֆինանսական կապիտալը մեծ շարժունակություն ունի: Ներդրողները կարող են արագորեն տեղաշարժել իրենց կապիտալը մի երկրից մյուսը՝ տոկոսադրույքի փոփոխություններից կախված: Ի տարբերություն դրա, ներմուծողները և արտահանողները հաճախ են երկարաժամկետ գնման և վաճառքի պայմանագրեր կնքում և դանդաղորեն են արձագանքում շուկայական պայմանների փոփոխությանը: Այսպիսով, երկարաժամկետ զսպող ֆիսկալ քաղաքականությունն իջեցնում է տոկոսադրույքը, և կապիտալի արտահոսքը մեծանում է: Սրա ամենահավանական արդյունքը, ամենաքիչը՝ երկրի ազգային արժույթի ժամանակավոր էժանացումն է:

Խթանող ֆիսկալ քաղաքականության վերլուծությունը սիմետրիկ է: Բյուջեի դեֆիցիտի ավելացումը խթանում է ամբողջական պահանջարկը, ավելացնում է ներքին ինֆլյացիայի մակարդակը և ներմուծումը, որն իջեցնում է ազգային արժույթի փոխանակման կուրսը: Բյուջեի դեֆիցիտի ֆինանսավորման նպատակով ավելացվում է փոխառման ծավալը, իրական տոկոսադրույքը բարձրանում է, ինվեստիցիաները հոսում են ԱՄՆ, և դոլարը թանկանում է: Ավելի հավանական է, որ վերջինս տեղի կունենա կարճ ժամանակահատվածում:

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԸՆԹԱՑԻԿ ՀԱՇՎԸ

Ինչպե՞ս է մակրոտնտեսական քաղաքականությունն ազդում երկրի ընթացիկ հաշվի վրա: Այս հարցը քննարկելիս կարևոր է հիշել, որ ճկուն փոխանակման կուրսի համակարգում ընթացիկ և կապիտալի հաշվի մնացորդների գումարը հավասար է զրոյի: Հետևաբար, ընթացիկ (կապիտալի) հաշվի դեֆիցիտը պետք է փակվի կապիտալի (ընթացիկ) հաշվի նույն մեծությամբ ավելցուկով: Քանի որ մակրոտնտեսական քաղաքականության անսպասելի փոփոխությունն ազդում է և ներմուծման, և իրական տոկոսադրույքի վրա, ապա պարզ է, որ այն կազդի նաև ընթացիկ հաշվի և կապիտալի հաշվի մնացորդների վրա:

Դրամական քաղաքականությունը և ընթացիկ հաշիվը. Ենթադրենք ֆեդերալ ռեզերվային (պահուստային) ֆոնդը հանկարծակի բարձրացնում է փողի առաջարկը: Տեսնենք, թե խթանող դրամական քաղաքականությունն ինչպես կազդի ընթացիկ հաշվի վրա: Ինչպես մենք նշեցինք, փողի առաջարկի առավել արագ աճը կավելացնի եկամուտը, կբարձրացնի ինֆլյացիայի մակարդակը և կկրճատի տոկոսադրույքը: Տեսնենք, թե ինչպես այս գործոնները միատեղ կազդեն ընթացիկ և կապիտալ հաշիվների վրա: Կարճ ժամկետում եկամտի աճը և ներքին բարձր գները կխթանեն ներմուծումը, կկրճատեն արտահանումը, հետևաբար կառաջանա ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ: Այնուամենայնիվ, ժամանակ, ցածր ներքին տոկոսադրույքը կխթանի կապիտալի արտահոսքը ԱՄՆ-ից: Կապիտալի այս արտահոսքը կառաջացնի կապիտալի հաշվի դեֆիցիտ և փոխանակման կուրսի իջեցում: Իր հերթին դոլարի արժեզրկումը կխթանի արտահանումը, կզսպի ներմուծումը և որոշ չափով կդանդաղեցնի եկամտի կտրուկ աճը: Եթե կապիտալի շարժունությունը (մոբիլայնությունը) ավելի փոքր է, քան միջազգային շուկաներում սպրանքների, ապա կապիտալի արտահոսքի ազդեցությունը դոմինանտ կլինի կարճ ժամանակահատվածում: Ժամանակի ընթացքում անցումը խթանող դրամական քաղաքականության միտում կունենա առաջացնելու կապիտալի արտահոսք, որը առաջ կրելի կապիտալի հաշվի

ՀԱՄԱՌՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻԾ		
Ինչպես կազմի ֆիսկալ և դրամական քաղաքականությունը փոխանակման կուրսի և վճարային հաշվեկշռի բաղադրիչների վրա		
Ա. Դրամական քաղաքականության ազդեցությունը		
	Խթանող դրամական քաղաքականություն	Չսպող դրամական քաղաքականություն
Փոխանակման կուրս ^ա	իջեցում	բարձրացում
Իրական տոկոսադրույք	իջեցում	բարձրացում
Կապիտալի հոսքը	արտահոսք	ներհոսք
Ընթացիկ հաշիվ	ավելցուկ	դեֆիցիտ
Բ. Ֆիսկալ քաղաքականության ազդեցությունը		
	Խթանող ֆիսկալ քաղաքականություն	Չսպող ֆիսկալ քաղաքականություն
Փոխանակման կուրս ^ա	բարձրացում	իջեցում
Իրական տոկոսադրույք	բարձրացում	իջեցում
Կապիտալի հոսքը	ներհոսք	արտահոսք
Ընթացիկ հաշիվ	դեֆիցիտ	ավելցուկ
<p>^ա Ներքին արժույթի արժեքը</p>		

դեֆիցիտ (կամ ավելցուկի փոքրացում) և ընթացիկ հաշվի ավելցուկ (կամ դեֆիցիտի փոքրացում):

Այժմ քննարկենք չկանխատեսված զսպող դրամական քաղաքականության ազդեցությունն ընթացիկ հաշվի վրա: Չսպող դրամական քաղաքականությունը կդանդաղեցնի եկամտի աճը և կիջեցնի ինֆլյացիայի մակարդակը, որը կկրճատի ներմուծումը: Սակայն կբարձրանա իրական տոկոսադրույքը՝ առաջացնելով կապիտալի ներհոսք և ազգային արժույթի թանկացում: Կարճ ժամանակահատվածում կապիտալի ներհոսքը դոմինանտ է, հետևաբար կոչտ դրամական քաղաքականության սպասվող արդյունքներն են՝ բարձր տոկոսադրույք, կապիտալի ներհոսք, կապիտալի հաշվի ավելցուկ (կամ փոքր դեֆիցիտ) և ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ:

Ֆիսկալ քաղաքականությունը և ընթացիկ հաշիվը. Ի՞նչ ազդեցություն կունենա բյուջեի մեծ դեֆիցիտն ընթացիկ հաշվի վրա: Խթանող ֆիսկալ քաղաքականությունը միտում ունի խթանել ամբողջական պահանջարկը, որը ներքին տոկոսադրույքը բարձրացնում է: Ամբողջական պահանջարկի աճը կխթանի ներմուծումը, և ընթացիկ հաշիվը կդառնա դեֆիցիտային: Միաժամանակ, բարձր տոկոսադրույքը կխթանի արտաքին կապիտալի ներհոսքը և կպահի ներքին կապիտալը երկրի ներսում: Տեղի կունենա կապիտալի ներհոսք, որը կապիտալի հաշիվը կդարձնի ավելցուկային:

Եթե ֆիսկալ քաղաքականությունը խթանող է, պահանջարկի խթանմանը համապատասխան, ներմուծման աճը, բարձր տոկոսադրույքը, զուտ կապիտալի ներհոսքի աճը՝ տոկոսադրույքը, ընթացիկ հաշիվը կդարձնի դեֆիցիտային, իսկ կապիտալի հաշիվը՝ ավելցուկային: Այսինքն՝ բյուջեի մեծ դեֆիցիտը կառաջացնի ընթացիկ հաշվի մեծ դեֆիցիտ:

Վերլուծությունը նորից սիմետրիկ է: Այսպես, կոշտ ֆիսկալ քաղաքականությունը, բյուջեի դեֆիցիտի կրճատումը կզսպի ամբողջական պահանջարկը և կկրճատի տոկոսադրույքը: Ամբողջական պահանջարկի նվազումը կկրճատի ներմուծումը, ընթացիկ հաշիվը դարձնելով ավելցուկային: Մինչույն ժամանակ, ցածր տոկոսադրույքը կառաջացնի կապիտալի զուտ արտահոսք, որը կապիտալի հաշիվը կդարձնի դեֆիցիտային: Հետևաբար, կոշտ ֆիսկալ քաղաքականությունն առաջացնում է ընթացիկ հաշվի ավելցուկ և կապիտալի հաշվի դեֆիցիտ: Համառոտ ուրվագիծն ամփոփում է դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությունների հետևանքները:

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԶԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԸՆԹԱՑԻԿ ՀԱՇՎԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ 1980-1990 -ԱԿԱՆ ԹՎԱԿԱՆՆԵՐԻՆ

Այժմ մենք արդեն կարող ենք վերլուծել ԱՄՆ-ում ընթացիկ մակրոտնտեսական քաղաքականության ազդեցությունը դոլարի փոխանակման կուրսի և ընթացիկ հաշվի վրա: Ի պատասխան 1979-1980թթ. ինֆլյացիայի երկնիչ մակարդակի՝ ՖԵԴ-ը 1980-ականների սկզբին անցավ կոշտ դրամական քաղաքականության: Դրա արդյունքում ԱՄՆ-ում ինֆլյացիայի մակարդակը 1979-80թթ.-ի երկնիչ թվից 1983թ.-ին՝ հասավ 3.2 տոկոսի: Մինչույն ժամանակ սկսեց կիրառվել խթանող ֆիսկալ քաղաքականություն: 1980-ական թվականներին պաշտպանության ծախսերը կրկնապատկվեցին, իսկ հարկերի մակարդակը կրճատվեց, որի պայմաններում, էականորեն ավելացավ ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտը:

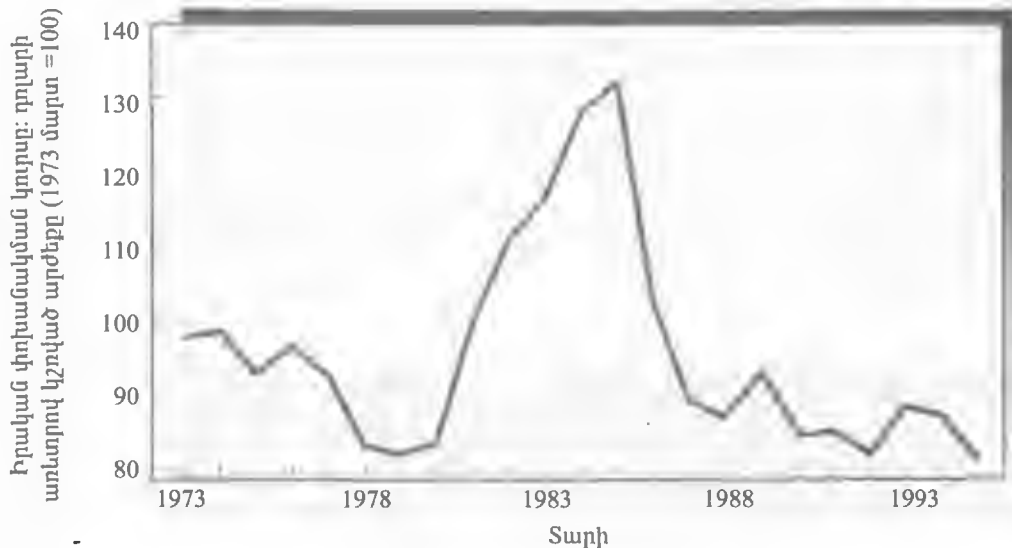
Մեր վերլուծությունից երևում է, որ նշված երկու մակրոքաղաքականությունների՝ կոշտ դրամական և խթանող ֆիսկալ, զուգակցումը կհանգեցնի բարձր իրական տոկոսադրույքի, կապիտալի ներհոսքի, արժույթի թանկացման և ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտի (տես «Համառոտ ուրվագիծը»): Իրականում հենց այդպես էլ եղավ: 80-ական թվականների սկզբին ԱՄՆ-ում իրական տոկոսադրույքը բարձրացավ: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 33-6-ի մաս a-ն, 1981 թվականին դոլարը կտրուկ թանկացավ: Կարճ ժամանակ հետո, ինչպես ցույց է տալիս նկար 33-6-ի մաս b-ն, ընթացիկ հաշվն սկսեց դառնալ դեֆիցիտային: ԱՄՆ-ում, ընթացիկ հաշվի մնացորդը 1981 թվականի փոքր ավելցուկից հետո 1984թ.-ին դարձավ դեֆիցիտային՝ ՀՆԱ-ի 2.5 տոկոսի, իսկ 1987 թվականին՝ ՀՆԱ-ի 3.5 տոկոսի չափով: 1981-85 թվականներին կապիտալի ներհոսքն ԱՄՆ շարունակվեց, և ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը շարունակեց մեծանալ:

Յ – ՉԵՎ ԿՈՐԻ ԷՖԵԿՏԸ

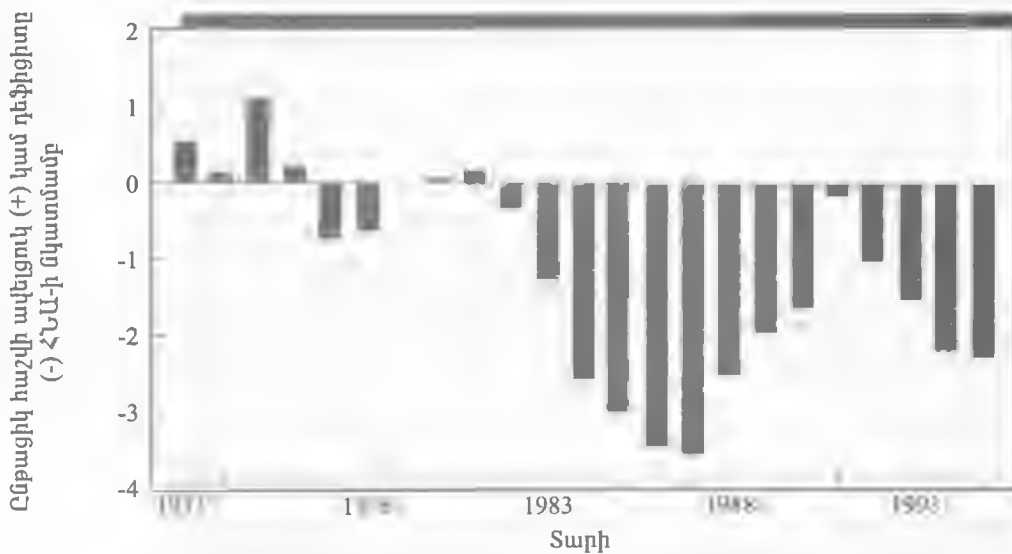
1985 թվականի սկզբից իրավիճակը կրկին փոխվեց: Զանի որ հաստատվել էր ինֆլյացիայի ցածր մակարդակ, իրական տոկոսադրույքը նվազեց: 1985-86 թվականներին ԱՄՆ-ում, մնացած երկրների համեմատ, տոկոսադրույքի նվա-

Նկար 33-6

ԴՈՒԱՐԻ ՓՈԽԱՐԺԵՔԸ ԵՎ ԸՆԹԱՑԻԿ ՀԱՇՎԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ 1973-1994ԹԹ.



(a) ԴՈՒԱՐԻ ՓՈԽԱՐԺԵՔԸ (տաս արժույթների համեմատ)



(b) ԸՆԹԱՑԻԿ ԿԱԶՎԻ ԿԱԶՎԵԿՅԻՈՂ ՀՆԱ-Ի ՆԿԱՏՈՒՄԱՆ

Քանի որ 1980 թվականի սկզբներին դուրսը թանկացել էր, ապա ԱՄՆ-ում առկա էր ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ: 1985 թվականի սկզբներին դուրսի փոխանակման կուրսն սկսեց իջնել, որը տարավ ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտի մեծացման 1986-87 թվականների ընթացքում: 1988

թվականից սկսած դուրսի փոխանակման կուրսը նորից ընկավ, և ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը սկսեց խորանալ: Ինչպես ցույց է տալիս J-կորի վերլուծությունն արժույթի փոխանակման արժեքի և երկրի ընթացիկ հաշվի մնացորդի փոփոխությունների միջև էական լագ կա:

գումը և ընթացիկ հաշվի մեծ դեֆիցիտը պատճառ դարձան 1986-87թթ.-ին դոլարի փոխանակման կուրսի իջեցմանը (տե՛ս նկար 33-6-ի a մասը):

Ինչո՞ւ 1986-1987թվականների դոլարի արժեզրկումը չկրճատեց այդ տարիներին ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը: Որպեսզի դոլարի արժեզրկումն առաջ բերի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտի կրճատում, անհրաժեշտ ժամանակ է պետք: Իրականում, դոլարի արժեզրկումը մեծացնում է ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը:

Ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտի վրա արժույթի արժեզրկման ազդեցությունը կարելի է դիտարկել որպես գների և ծավալի փոփոխության հետևանք: Դոլարի 10 տոկոս արժեզրկումը նշանակում է, որ ներմուծման գները դոլարով աճում են 10 տոկոսով: Իհարկե, ներմուծման դոլարային գների աճը կարգելակի գնումները: Մակայն 10 տոկոս արժեզրկումը նշանակում է, որ տրված քանակության վաճառքից արտասահմանցիները կստանան 10 տոկոսով ավելի շատ դոլար: Հետևաբար, քիչ հավանական է, որ ամերիկացիներն իրենց ներմուծման ծավալը 10 տոկոսով ավելի կկրճատեն: Ամերիկացիների ծախսերը ներմուծման վրա կաճեն՝ դոլարի արժեզրկմանը գուզընթաց: Միաժամանակ, դոլարի արժեզրկումով ԱՄՆ-ի արտահանումն արտասահմանցիների համար 10 տոկոսով կէժամանա: Դրա հետևանքով արտասահմանցիները կմեծացնեն իրենց գնումների ծավալը ավելի, քան 10 տոկոսով, և դոլարի նկատմամբ իրենց պահանջարկը շուկայում կնվազի՝ դոլարի արժեզրկման հետևանքով:

Քանի որ ամերիկյան և արտասահմանյան արտադրության ապրանքները գերազանց փոխարինում են մեկը մյուսին կարելի է սպասել, որ և ԱՄՆ-ի ներմուծման պահանջարկը և ԱՄՆ-ի արտահանման արտասահմանյան պահանջարկը կլինի բավական էլաստիկ, երկար ժամանակահատվածում⁶: Նույնը չի կարելի ասել կարճ ժամանակահատվածի համար: Երբ դոլարն արժեզրկվում է, ապա ամերիկացի սպառողներին ժամանակ է պետք փոխարինելու թանկ ներմուծումը, իսկ արտասահմանյան սպառողներին՝ ճշտելու իրենց սպառումը՝ ավելի էժան ամերիկյան արտահանման գծով: Նոր առաջարկողները և նոր գնորդները կապի մեջ կլինեն: Նոր համաձայնագրեր կկնքվեն: Որոշ ղեկավարում, այս փոփոխությունները կարող են տեղի ունենալ մինչև գործող պայմանագրերի ժամկետների լրանալը: Հետևաբար, իրականում արտահանման ծավալների աճն ավելի քիչ կլինի, քան դոլարի 10 տոկոսով արժեզրկումը: Այս դեպքում ժամանակի ընթացքում արժեզրկումն իրականում պատճառ է դառնում, որ ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը մեծանա: Ներմուծման դոլարային ծախսերն աճում են, իսկ արտահանումից դոլարային մուտքերը նվազում: Որոշ ժամանակ հետո, ԱՄՆ-ի ներմուծման պահանջարկը և ԱՄՆ-ից արտահանման արտասահմանյան պահանջարկը կդառնան առավել էլաստիկ: Ենթադրաբար արդյունքը կլինի գերակշռող, և արժեզրկումը կկրճատի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը: Տնտեսագետները կարգավորման այս ժամանակահատվածը կոչում են **J-կորի էֆեկտ**: Ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը որպես ազգային արժույթի արժեզրկման հետևանք էականորեն կմեծանա (կնճանվի j տառի կորին), նախքան իջնելը (կշարժվի վերև j-ի ցողունով): Սա տեղի է ունենում, քանի որ ներմուծման կարճաժամկետ պահանջարկը և արտահանման պահանջարկն էլաստիկ չեն: Հետևաբար, արժեզրկումն էականորեն բարձրացնում է ներմուծման ծախսերը և նվազեցնում արտահանման մուտքերը: Մակայն երկար ժամկետում և

J-ի կորի էֆեկտը (J-curve effect)՝ Փոխանակման կուրսի իջեցման հետևանքով ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտի նախ ավելացումը, հետո սուս կրճատումը: Դա տեղի է ունենում, քանի որ և արտահանման, և ներմուծման կարճաժամկետ պահանջարկը ձկուն չէ, իսկ երկարաժամկետ պահանջարկը գրեթե միշտ ձկուն է:

⁶ Այն ուսանողները, որոնք դեռևս չեն սովորել միկրոտնտեսագիտություն, կարող են շիտակապ էլաստիկ կամ ոչ էլաստիկ հասկացությունների էությունը, էլաստիկությունը նշանակում է, որ ապրանքի գնված քանակության փոփոխությունը կախված է գնի փոփոխությունից: Կեն փոփոխությունը կհանգեցնի գնման վրա կարգավորող ծախսերի փոփոխության հակառակ ուղղությամբ համապատասխանաբար, ոչ էլաստիկ նշանակում է, որ գնված քանակությունը հարաբերականորեն կախված չէ գների փոփոխությունից, այսինքն գների փոփոխությունը կհանգեցնի ծախսերի փոփոխության նույն ուղղությամբ:

ներմուծման, և՛ արտահանման պահանջարկն էլաստիկ է: Հետևաբար, ազգային արժույթի արժեզրկումն երկար ժամկետում կկրճատի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը⁷:

Փորձաքննական հետազոտություններն ապացուցում են J-ի կորի վերլուծությունը: Գոյություն ունի երկու կամ երեք տարվա լագ, մինչև ազգային արժույթի փոխանակման կուրսի փոփոխությունն ազդում է ընթացիկ հաշվի մնացորդի վրա: Այս լագավորված էֆեկտը կարելի է տեսնել նկար 33-6-ի տվյալներից: Ինչպես ցույց է տալիս (a) մասը, դոլարի փոխանակման կուրսը բարձրացել է մոտ 30%-ով՝ 1981-1982 թվականների ընթացքում: Սակայն դա քիչ է ազդել ընթացիկ հաշվի վրա: 1981-1982 թվականներին ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտի մեծությունը քիչ է սարքերվում 1978-1980 թվականների մակարդակից: Սկսած 1983 թվականից, այսինքն՝ երկու տարի հետո, դոլարն սկսում է թանկանալ՝ մեծացնելով նաև ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը: Պարզ է, որ 1981-85թթ.-ին դոլարի թանկացումը էժանացնում է ներմուծումը (թանկացնում է ԱՄՆ-ից արտահանումը) և առաջացնում է ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտի չափավոր աճ՝ 1983-1987թթ.-ի ընթացքում:

Սկսած 1985 թվականի կեսերից, դոլարի փոխանակման կուրսն սկսեց կլտրոկ իջնել: 1986-1987 թվականներին իջեցումը կազմեց 40%: Ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը շարունակեց մեծանալ այդ ընթացքում:

ԻՆՉՊԵՍ Ե ԸՆԹԱՑԻԿ ՀԱՇՎԻ ԴԵՖԻՑԻՏՆ ԱՉԴՈՒՄ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՎՐԱ

Ընդունված է, որ ընթացիկ հաշվի և առևտրային հաշվեկշռի ավելցուկը դեֆիցիտից գերադասելի է: Սա կարելի է հասկանալ, քանի որ դեֆիցիտը հիմնականում նշանակում է ինչ որ վատ բան, ասենք՝ ծախսերի գերազանցում եկամուտների, կամ միջոցների գերաժախս: Սակայն վճարային հաշվեկշռի դեպքում այսպես մտածելը միշտ չէ, որ ճիշտ է:

Ի՞նչ է ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը. Ընթացիկ հաշիվը բնորոշում է ապրանքների և ծառայությունների առևտուրը: Ընթացիկ հաշվի մնացած երկու հոդվածների՝ ինվեստիցիաներից զուտ եկամուտների և միակողմանի զուտ տրանսֆերտների բաժինը հիմնականում փոքր է: Քանի որ ապրանքների և ծառայությունների առևտուրը գերիշխում է ընթացիկ հաշվի գործարքներում, ապա առևտրային դեֆիցիտը և ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը տնտեսագիտական իմաստով իրար շատ մոտ են և հիմնականում միասին են հանդես գալիս՝ առևտրային դեֆիցիտ ունեցող երկրները միշտ էլ ընթացիկ հաշվի էական դեֆիցիտ են ունենում: Այս երկու դեֆիցիտներն էլ հիմնականում ցույց են տալիս, որ երկիրն ավելի շատ ներմուծում, քան արտահանում է: Առևտրային հաշվեկշռի և ընթացիկ հաշվի ավելցուկը ցույց է տալիս, որ արտասահմանցիներին ապրանքների և ծառայությունների վաճառքը (արտահանումը) գերազանցում է նրանցից գրնումներին (ներմուծմանը): Չարմանալի չէ, որ ավելցուկը գերադասելի է դեֆիցիտից: Առաջինը, այն երկիրը, որը դեֆիցիտ ունի, ավելի շատ ապրանքներ և ծառայություններ է ստանում, քան տալիս է: Ի՞նչն է այստեղ բացասական: Նույն ձևով, առևտրային հաշվեկշռի ավելցուկը նշանակում է, որ երկիրն ավելի շատ ապրանքներ և ծառայություններ է արտադրում ատասահմանցիների սպառման համար, քան նրանցից ստանում է: Ցանկալի⁸ է, արդյոք, սա:

⁷ Jeffrey A. Rosensweig and Paul D. Koch, "The U.S dollar and the Delayed J-Curve" Federal Reserve Bank of Atlanta, Economic Review, July-August 1988, pp 2-15:

Երկիրը որքա՞ն երկար կարող է ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ ունենալ: Երևի, ի գարման շատերի, շատ երկար ժամանակ: Ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը նույնը չէ, ինչ ասենք, գործարարության կորուստները կամ տնային տնտեսությունների եկամուտների՝ ծախսերի համեմատությամբ ավելցուկը, որոնք վերջին հաշվով ստիպում են որոշում ընդունողներին փոխել իրենց որոշումները: ԱՄՆ-ը 1800-1875 թվականների ընթացքում՝ համարյա ամեն տարի, ուներ ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ, իսկ 1946-1976 թվականներին՝ ընթացիկ հաշվի ավելցուկ: Նույնը նաև մնացած երկրներում:

Ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը և կապիտալի հոսքերը. Ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը պետք է ֆինանսավորվի: Ջուտ ճկուն փոխանակման կուրսերի համակարգում ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը նշանակում է կապիտալի հաշվի ավելցուկ՝ չսխնքն՝ արտասահմանից ինվեստիցիաների և ֆինանսական կապիտալի ներհոսք: Երկիրը, որն ավելի շատ ներմուծում է, քան արտահանում, պետք է այդ ճեղքվածքը փակի վարկերով, կամ ակտիվներն արտասահմանցիներին վաճառելով: Միաժամանակ, կապիտալի հաշվի ավելցուկը՝ այսինքն, արտաքին կապիտալի ներհոսքը, նշանակում է ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ: Համաշխարհային տնտեսությունում, որտեղ կապիտալը բավականին ազատ շարժվում է երկրների միջև, այն երկրները, որոնք ունեն բարենպաստ ինվեստիցիոն միջավայր, կունենան նաև կապիտալի ներհոսք: Եթե ինվեստիցիաների արտահոսքը գերազանցում է ինվեստիցիաների ներհոսքին, ապա արտասահմանցիներն ստիպված են փակելու այս ճեղքվածքը: Ծկուն փոխանակման կուրսերի համակարգում կապիտալի արտահոսքի՝ ներհոսքի գերազանցումը հաշվեկշռվում է արտահանման նկատմամբ ներմուծման գերազանցմամբ: Արտաքին կապիտալի գուտ ներհոսք ունեցող երկրներում դիտվում է ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ:

Հարց է ծագում, թե արդյո՞ք ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը և արտաքին կապիտալի ներհոսքը քաղաքական երևույթ է: Նախնական պատասխանը կախված է կապիտալի ներհոսքի պատճառներից և չափից: Ցածր եկամուտով երկրները հաճախ դժվարանում են ֆինանսավորել նույնիսկ գրավիչ ինվեստիցիոն ծրագրերն իրենց ընթացիկ ներքին խնայողություններից: Այդ դեպքում արտաքին ինվեստիցիոն ֆոնդերը կարող են օգնել նրանց բարձրացնել և կապիտալի ձևավորման մակարդակը, և տնտեսական աճի տեմպը: Ինչքան երկար կապիտալի ներհոսքն ուղղվի շահութաբեր ինվեստիցիոն ծրագրերին, այնքան երկար կապահովվի տնտեսական աճ և զարգացում տվյալ երկրում: Օրինակ, մինչև 1985 թվականը Սինգապուրն ուներ ընթացիկ հաշվի մեծ դեֆիցիտ, որը ֆինանսավորվում էր կապիտալի ներհոսքով: Իս օգտագործվում էր ավելի քան երկու տասնամյակ շարունակվող արագ տնտեսական աճն ապահովելու համար: Այժմ այդ երկիրն ունի ընթացիկ հաշվի մեծ ավելցուկ: 1970-ականներին Հարավային Կորեան ընթացիկ հաշվի մեծ դեֆիցիտ և կապիտալ հաշվի ավելցուկ ուներ: Ինչպես Սինգապուրը, այնպես էլ Կորեան օգտագործում էր կապիտալի ներհոսքը՝ կապիտալի ձևավորման և աճի յարձր մակարդակ ապահովելու նպատակով: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 33-7-ը, Թայլանդը, Մալայզիան, Չիլին, Ինդոնեզիան օգտագործում էին կապիտալի ներհոսքը և (ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը), որպեսզի 1980-1994 թվականներին կատարեին ներքին ինվեստիցիաներ: Նրանք նույնպես ապահովեցին աճի բարձր տեմպեր այդ ժամանակաընթացքում: Պարզ է, որ կապիտալի ներհոսքը, եթե ուղղվում է շահութաբեր ինվեստիցիոն ծրագրերի իրագործմանը, դրական դեր ունի տնտեսության զարգացման համար: Համապատասխանաբար, ընթացիկ հաշվի ավելցուկը միշտ չէ, որ դրական է: Օրինակ, երկիրը կարող է ունենալ ընթացիկ հաշվի ավելցուկ և կապիտալի հաշվի դեֆիցիտ, եթե շահութաբեր ներքին ին-

Նկար 33-7

ԸՆԹԱՑԻԿ ՀԱՇՎԻ ԴԵՖԻՑԻՏԸ, ԻՆՎԵՍՏԻՑԻԱ ԵՎ ՀՆԱ ԱՃԸ.
ՏԱՐԲԵՐ ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ 1980-94ԹԹ.

	ՀՆԱ-ի մեջ ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը	Մասնավոր ինվեստիցիան ՀՆԱ-ի մեջ	Մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ տարեկան աճի տեմպը
Բարձր ինվեստիցիայով երկրները			
Թաիլանդ	4.7	28.7	6.1
Մալազիա	3.3	30.3	4.1
Չիլի	5.3	24.0 ^a	4.8 ^a
Ինդոնեզիա	3.0	30.8	4.1
Ջարգացած երկրներ			
ԱՄՆ	2.0 ^b	17.2	1.6
Ավստրալիա	4.7	23.4	1.6
Կանադա	2.3 ^b	20.6	1.3

^a1985-1994^b1983-1994Աղբյուրը՝ International Monetary Fund, International Financial
Statistics Yearbook, 1995

վեստիցիոն ծրագրերը քիչ են ողջ ներքին խնայողությունները ներգրավելու համար: Եթե ներքին ներդրողներն օգտագործեն առավել գրավիչ ինվեստիցիոն ծրագրերի հնարավորությունները դրսում, ապա այդպիսի երկրները կունենան կապիտալի արտահոսք: Վերջին տարիներին ճապոնիան մասն իրավիճակում էր:

ԱՄՆ-ի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը ԱՄՆ-ն ունի սեփականության իրավունքի պահպանման կայուն համակարգ, կայուն դրամական և քաղաքական միջավայր և արագ աճող աշխատուժ (Եվրոպայի և ճապոնիայի համեմատ): Այն գրավիչ երկիր է ինվեստիցիաների համար: Մյուս կողմից ԱՄՆ-ում խնայողության մակարդակը ցածր է՝ հիմնական առևտրային գործընկերների համեմատ: Ինչ որ չափով ԱՄՆ-ի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը պայմանավորված է այս գործոններով:

Ինչպես ցույց է տալիս նկար 33-6-ի Ե-ն, ԱՄՆ-ը 1982 թվականից ունի ընթացիկ հաշվի չափավոր դեֆիցիտ: Ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը զուգակցվում է ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտի մեծացմամբ, ինվեստիցիաների կրճատմամբ և սպառման աճով: Սա նշանակում է, որ դրսից ֆոնդերի ներհոսքն օգտագործվում է ընթացիկ սպառման, այլ ոչ թե լրացուցիչ ինվեստիցիաների ֆինանսավորման համար: (Ինչպես ցույց է տալիս նկար 33-7-ը, ԱՄՆ-ում մասնավոր ինվեստիցիաների մակարդակն ավելի ցածր է, քան ընթացիկ հաշվի մեծ դեֆիցիտ ունեցող այլ երկրներում):

Սակայն կարևոր է նշել, որ պրոբլեմը ոչ թե ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտն է, այլ ավելի շուտ բյուջեի մեծ դեֆիցիտը: Պետբյուջեի դեֆիցիտն օգտագործում է ներքին խնայողությունների մեծ մասը՝ այն հանելով մասնավոր ինվեստիցիաների շուկայից⁹:

⁹ Մասնավոր ինվեստիցիաների կրճատումը մասնակիորեն կեղծաբացվի պետական ինվեստիցիաների աճով: Այսպես եղավ ԱՄՆ-ում 1980-ականների ընթացքում: Պետական ինվեստիցիաները 1980 թ.-ին ՀՆԱ-ում կազմեցին 2.9 տոկոս, 1987թ.՝ 3.5 տոկոս: Սրանց մեծ մասն ուղղվեց սլաշուպական սարքավորումների ձեռք բերմանը: 1990 թ. պետական ինվեստիցիաները կազմեցին ՀՆԱ-ի 3 տոկոսը:

Նշված պայմաններում կապիտալի ներհոսքը (և ուղեկցող ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը) օգնում է զսպելու ներքին ինվեստիցիաների կրճատումը: Միալ կլինի ստեղծել առևտրային սահմանափակումներ՝ ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը կրճատելու նպատակով: Պարզապես համապատասխան քաղաքականությամբ պետք է կրճատել դեֆիցիտի չափը, ինչպես նաև որոշ վերափոխումներ կատարել լրացուցիչ ներքին ինվեստիցիաներ խթանելու համար:

ԱՐԺՈՒՅԹԻ ՓՈՒՍԱՐԿԵԼԻՈՒԹՅԱՆ ԿԱՐԵՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Միջազգային առևտուր կատարելու համար ազգային արժույթը պետք է փոխանակվի արտարժույթով: Օրինակ, ամերիկացի վաճառողը չի ցանկանում վճարված լինել իրանական ռիալներով, քանի որ ԱՄՆ-ում հետագայում այն չի կարող օգտագործել կամ ազատ փոխանակել ԱՄՆ դոլարով:

Եթե երկրում գործում է ճկուն փոխանակման կուրսերի համակարգը, ազգային արժույթն ազատորեն կախող է փոխարկվել այլ արժույթներով: Միջազգային շուկայում արժույթի փոխարկելիությունը պորբլեմ չէ: Շատ պետություններ, սակայն, ֆիքսել են իրենց արժույթի փոխանակման կուրսը և արգելում են փոխանակումն այլ կուրսով: Ֆիքսված փոխանակման կուրսը և ըստ դրա արժույթի փոխարկելիությունը կպահպանվի, եթե երկիրը ցանկանա իր դրամական քաղաքականությամբ այն պահպանել:

Երկիրը կարող է վարել չեզոք դրամական քաղաքականություն, թույլ տալով փոխանակման կուրսին ազատ տատանվել, կամ վարել դրամական քաղաքականություն՝ ուղղված ֆիքսված փոխանակման կուրսի պահպանմանը:

Որոշ երկրներ՝ մասնավորապես փոքրերը, գոհում են դրամական անկախ քաղաքականությունը, և իրենց ազգային արժույթի փոխանակման կուրսը կապում են այնպիսի արժույթի կուրսի հետ, ինչպիսին են օրինակ, ԱՄՆ-ի դոլարը, զերմանական մարկը, ֆրանսիական ֆրանկը:

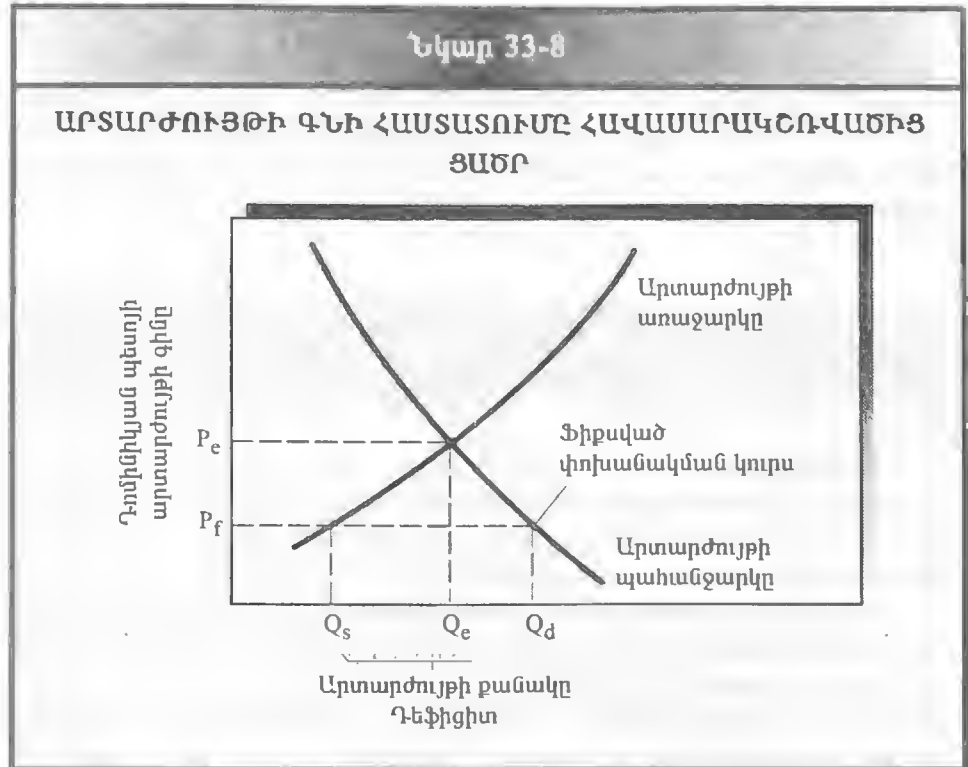
Հոնկոնգը հետևում է այս ռազմավարությանը: Այդ երկիրը չունի կենտրոնական բանկ, որը կվարեր դրամական քաղաքականություն: Դրա փոխարեն այդ երկիրն ունի **Արժույթային խորհուրդ**, որը հաստատում է Հոնկոնգի դոլարն ԱՄՆ դոլարով փոխանակելու կուրսը: Հոնկոնգի 7.7 դոլարը հավասար է մեկ ԱՄՆ դոլարի: Հոնկոնգի դոլարն ամբողջությամբ պաշտպանվում է ԱՄՆ-ի դոլարով (կամ ԱՄՆ-ի պարտատոմսերով)¹⁰: Վերջին ժամանակներս Արգենտինան նույնպես հետևում է նշված մեթոդին, որպեսզի վերահսկի ինֆլացիան և ընդունելի դարձնի իր արժույթը:

Ի տարբերություն Հոնկոնգի մյուս երկրների, որոնք գոհում են իրենց դրամական քաղաքականության անկախությունը, որպեսզի իրենց արժույթի փոխանակման կուրսը կապեն լայնորեն ընդունված արժույթի հետ, առանձին երկրներ փորձում են և ֆիքսել իրենց արժույթի փոխանակման կուրսը, և պահ-

Արժույթային խորհուրդ (Currency board)
(Currency board)
ինստիտուտ, որը հաստատում է արժույթի փոխանակման ֆիքսված կուրսը՝ ավելի մեծ ընդունելություն ունեցող արժույթի նկատմամբ:

¹⁰ Արժույթային խորհրդի հասակագրի գեպրոմ, Հոնկոնգի դոլարի և ԱՄՆ դոլարի միջև փոխանակումը միտում կունենա երկու երկրներում էլ գների մակարդակը պահելու նույն մակարդակի վրա: Հակառակ դեպքում, շատ քիչ մարդիկ կուզենան օգտագործել Հոնկոնգի դոլարը, ավելի շատ ձգտելով ԱՄՆ-ի դոլարին: Մարդիկ կուզենան արժույթային խորհրդի փոխանակել Հոնկոնգի դոլարն ԱՄՆ-ի դոլարով, որը ավելի մեծ գնողունակություն կունենա: Ի պատասխան Հոնկոնգի դոլարի պահանջարկը կընկնի, որը Հոնկոնգում կառաջացնի ինֆլացիա: Հակառակը տեղի կունենա, եթե ԱՄՆ-ում ինֆլացիան լինի ավելի մեծ, քան Հոնկոնգում: Մարդիկ ԱՄՆ դոլարը կփոխանակեն Հոնկոնգի դոլարով: Այն իր հերթին կսեծացնի Հոնկոնգի դոլարի պահանջարկը, և գների մակարդակը կհավասարվի ԱՄՆ-ում գների մակարդակին:

Երբ արտարժույթի փոխանակման կուրսն ազգային արժույթի նկատմամբ ֆիքսված է շուկայականից ցածր, առաջանում է արտարժույթի դեֆիցիտ: Կարգանա ոչ պաշտոնական սև շուկան, քանի որ քաղաքացիները ձգտում են ձեռք բերել ավելի շատ արտաքին արժույթ, որպեսզի առևտուր կատարեն արտասահմանցիների հետ:



պանել զրամական քաղաքական անկայությունը, որը հաճախ ուղեկցվում է բարձր ինֆլյացիայով: Այս ստրատեգիան հիմք է դառնում ազգային արժույթի փոխանակման կուրսը շուկայական հավասարակշռված մակարդակից բարձր ֆիքսելու համար:

Երբ երկիրը ֆիքսում է իր արժույթի փոխանակման կուրսը շուկայականից բարձր մակարդակի վրա, ապա միաժամանակ ֆիքսվում է արտարժույթի փոխանակման կուրս՝ շուկայականից ցածր մակարդակի վրա: Այս քաղաքականությունը ծայրահեղորեն դժվարացնում է ներքին ռեզիդենտների համար փոխարկել իրենց ազգային արժույթն արտարժույթով: Քանի դեռ երկրի քաղաքացիները չեն կարող ազատ ձեռք բերել արտարժույթ, այնքան քիչ հնարավոր կլինի առևտուրը՝ արտասահմանցիների հետ: Հետևաբար, երկրի միջազգային առևտրի ծավալը կպակասի:

Օգտագործելով Դոմինիկյան հանրապետության օրինակը, նկար 33-8-ը ցույց է տալիս փոխանակման կուրսի վերահսկման հետևանքները: Երբ քաղաքականությամբ ֆիքսվում է արտարժույթի նկատմամբ պեսոյի փոխանակման կուրսը՝ հավասարակշռությունից ցածր: Դրա արդյունքում դոմինիկացիների պահանջարկն արտարժույթի նկատմամբ կզերազանցի արտարժույթի առաջարկին: Ճկուն փոխանակման կուրսի համակարգում արտարժույթի պահանջարկի ավելցուկը կհանգեցնի դոմինիկյան պեսոյի փոխանակման կուրսի իջեցմանը միջազգային արժույթային շուկայում: Արտարժույթի գինը կաճի P_f -ից մինչև P_e : Ֆիքսված կուրսի դեպքում սա տեղի չէր ունենա: Փոխարենը դոմինիկյան քաղաքացիները կունենան արտարժույթի դեֆիցիտ ($Q_d - Q_s$): Քանի որ նրանք կարող են ստանալ միայն արտարժույթի Q_s միավոր, դրսի հետ նրանց առևտրի ծավալը կմվագի (Q_e -ից մինչև Q_s): Այլ խոսքերով, քանի որ դոմինիկացիները չեն կարող ցանկացած ծավալի արժույթ ազատորեն փոխանակել արտարժույթով, ապա նրանք չեն կարող արտասահմանցիներից ցանկացած քանակությամբ ապրանքներ գնել:

Իհարկե, երբ փոխանակման կուրսի վերահսկումը, որպես գների վերահսկման ձև, առաջացնում է դեֆիցիտ, ապա սև շուկա կառաջանա: Արժույթի շուկան այս կանոնից բացառություն չէ: Երբ դուք գնում եք մի երկիր, որտեղ փոխանակման կուրսը վերահսկվում է, և ստիպված եք ինչ որ մեկին խնդրել վաճառելու ազգային արժույթ և փոխարենն առաջարկում եք ձեր արտարժույթը, ապա նշանակում է, որ դուք գործ ունեք միջազգային արժույթային սև շուկայի հետ: Ինչքան մեծ է սև շուկայի հավելավճարը, այնքան մեծ է երկրի արժույթի ֆիքսված կուրսի շեղումը հավասարակշռված մակարդակից և հետևաբար սահմանափակ է առևտուրը դրսի հետ:

Սեր վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ ֆիքսված փոխանակման կուրսը և որևէ արժույթի փոխարկելիության սահմանափակվածությունն արգելակում է միջազգային առևտուրը և սահմանափակում մարդկանց հնարավորությունը մասնագիտացումից և զանգվածային արտադրության առավելություններից օգտվելու համար: Ինչպես տարիֆների, քվոտաների և այլ առևտրային սահմանափակումների սահմանումը, այնպես էլ միջազգային փոխանակման սահմանափակումը կիջեցնի արտադրողականությունը և կենսամակարդակը: Մինչև 1985 թվականը կտրուկ կրճատվել էր այն երկրների թիվը, որոնք վարում էին փոխանակման կուրսի վերահսկում: 1985 թվականին 35 երկրներ անցան վերահսկման, քանի որ սև շուկայի հավելավճարը գերազանցեց 25%-ը: 1995 թվականին դրանց թիվն իջավ 9-ի: Նկար 33-9-ը ցույց է տալիս այս 9-ը երկրները և նրանց տնտեսական աճի տեմպերը վերջին տասնամյակում: 1985-1994 թվականների՝ միջինը մեկ շնչի հաշվով, ՀՆԱ-ն այս երկրներում նվազել է տարեկան մեկ տոկոսով: Քանի որ առևտրի և զարգացման վրա փոխանակման կուրսի վերահսկման ազդեցությունը բացասական է, ապա զարմանալի չէ, որ այս երկրներում առկա է վատ տնտեսական իրավիճակ:

Նկար 33-9

ՍԵՎ ԸՈՒԿԱՅԻ ՓՈՒՆԱՆԱԿՄԱՆ ԿՈՒՐՍԻ ՀԱՎԵԼԱՎՃԱՐ ՈՒՆԵՑՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ 1995Թ

Երկիր / շրջան	106 շուկայում փոխանակման կուրսի հավելավճար			ՀՆԱ ի մեկ շնչի հաշվով տարեկան աճի տեմպը 1985-94
	1985	1990	1995	
Վափրի	60	5	224	-3.4%
Իրան	533	3,197	156	-1.7
Սիրիա	251	301	283	0.6
Բուրնդի	166	165	30	1.9
Ալժիր	135	140	205	2.1
Բուրունդի	25	6	42	0.3
Մադագասկար	9	7	30	1.9
Կիլիմիա	270	23	177	1.1
Ռումինիա	49	28	102	-1.7
				-1.0

Աղբյուրը: 10. Մալթայի զրուցախոսող կուրսի տարեկան փոփոխությունը (International Economic Analysis, World Economic Yearbook - 106) և շուկայի փոփոխությունը (Վճարված փոփոխությունը տարեկանը) World Data - World

11 James Gwartney, Robert Lawson, and Walter Block, Economic Freedom of the World :1975-1995 (Washington, D C; Cato Institute, 1996)

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Նշենք, որ միջազգային առևտուրը մնացած գործոններից առաջինն է, որը ազդում է տնտեսական վերափոխումների վրա: Հաջորդ գլուխը կվերաբերի լրացուցիչ գործոններին, քանի որ մենք վերլուծեցինք, թե ինչու որոշ երկրներ բարգավաճում են, մինչդեռ, մյուսները շարունակում են ունենալ տնտեսական ստագնացիա (ետաճ):

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Արտաքին արժույթի շուկան բարձր կազմակերպված շուկա է, որտեղ տարբեր երկրների արժույթները գնվում և վաճառվում են: Փոխանակման կուրսը մի ազգային արժույթի գինն է՝ արտահայտված մյուսով: Փոխանակման կուրսը թույլ է տալիս մի երկրի սպառողներին «թարգմանել» արտասահմանյան ապրանքների գներն ազգային արժույթով:

2. Միջազգային առևտրում անհրաժեշտ է մի կողմի արժույթի փոխարկումը գործընկերոջ արժույթով: Ապրանքների, ծառայությունների և ակտիվների (իրական և ֆինանսական) ներմուծումը ԱՄՆ առաջացնում է արտարժույթի պահանջարկ: Մյուս կողմից, ապրանքների, ծառայությունների և ակտիվների (իրական և ֆինանսական) արտահանումն առաջ է բերում արտարժույթի առաջարկ, քանի որ արտասահմանցիները փոխանակում են իրենց արժույթը դոլարով՝ արտահանված ապրանքները գնելու համար:

3. Ազգային արժույթի փոխանակման կուրսը շուկայում հավասարակշռվում է, երբ ներմուծման հետևանքով առաջացած ազգային արժույթի առաջարկը հավասարվում է արտահանման հետևանքով առաջացած ազգային արժույթի պահանջարկին:

4. Ճկուն փոխանակման կուրսերի համակարգում, երբ առաջանում է դոլարի առաջարկի ավելցուկ, (արտարժույթի պահանջարկի ավելցուկ) արտաքին արժույթի շուկայում, ապա դոլարի փոխանակման կուրսն իջնում է: Դա արտասահմանյան ապրանքները և ակտիվները թանկացնում է ԱՄՆ-ի գնորդների համար, իսկ ամերիկյան ապրանքները և ակտիվները էժանացնում արտաքին գնորդների համար: Սրա հետևանքով կրճատվում է ԱՄՆ ներմուծման ծավալը և մեծանում է արտահանման ծավալը, մինչև հավասարակշռությունը վերականգնվում է: Դոլարի պահանջարկի ավելցուկը (արտարժույթի առաջարկի ավելցուկը) բարձրացնում է դոլարի փոխանակման կուրսը՝

խթանելով ներմուծումը և զսպելով արտահանումը՝ մինչև հավասարակշռությունը կվերականգնվի:

5. Ճկուն փոխանակման կուրսերի համակարգում ազգային արժույթի փոխանակման կուրսը բարձրանում է, եթե՝ ա) արագ տնտեսական աճն արտասահմանում (ներքին աճի համեմատ) խթանում է արտահանումը ներմուծման համեմատ, բ) ներքին ինֆլյացիայի մակարդակն ավելի ցածր է, քան համագործակցող երկրում, գ) ներքին իրական տոկոսադրույքը բարձրանա արտասահմանի համեմատությամբ: Հակառակ դեպքում ազգային արժույթը կէժանանա:

6. 1944-1971 թվականներին շատ երկրներ ունեին ֆիքսված փոխանակման կուրսերի համակարգ: Այն դեպքում, երբ արտահանված ապրանքների, ծառայությունների և ակտիվների արժեքն ավելի ցածր է, քան ներմուծվածը, ապա շուկայում առաջանում է ազգային արժույթի առաջարկի ավելցուկ: Այս դեպքում, երկիրը պետք է՝ ա) արժեզրկի իր արժույթը, բ) կրճատի ներմուծումը (դնի առևտրային սահմանափակումներ) կամ գ) վարի կոշտ մակրոքաղաքականություն՝ տոկոսադրույթի բարձրացման և ինֆլյացիայի արգելված մակարդակով: Ֆիքսված կուրսի դեպքում կուրսի պահպանմանն ուղղված կարգավորող քաղաքականությունը հակասության մեջ է մտնում միջազգային շուկայում ազատ առևտրի և լրիվ զբաղվածության սպահովման մակրոքաղաքականության հետ:

7. Վճարային հաշվեկշիռը գնահատում է վճարումների հոսքը մի երկրից մյուսը: Արտաքին արժույթի շուկայում արտարժույթի պահանջարկ (կամ ազգային արժույթի առաջարկ) ստեղծող գործարքները գրանցվում են որպես դեբետ հոդվածներ (օրինակ՝ ներմուծումը): Իսկ գործարքները, որոնք ստեղծում են արտարժույթի առաջարկ (կամ ազգային արժույթի պահանջարկ) շուկայում գրանցվում են որպես կրեդիտ հոդվածներ:

8. Ամբողջությամբ վճարային հաշվեկշռի բաժինների միացությունները հաշվեկշռվում են: Այսինքն՝ ա) ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռ, գումարած՝ բ) կապիտալի հաշվի մնացորդը, գումարած՝ գ) պաշտոնական ռեզերվների հաշվի հաշվեկշիռը պետք է հավասար լինի գրոյի: Սակայն մի հաշվի մեջ առանձին տարրերը կարող են մաս չհաշվեկշռվել: Մի ոլորտի դեֆիցիտն առաջացնում է մյուսի ավելցուկ:

9. Չուտ ճկուն փոխանակման կուրսի համակարգում չեն լինում պաշտոնական ռեզերվների հաշվի գործարքներ: Այս պայմաններում ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտն առաջացնում է կապիտալ հաշվի ավելցուկ (և հակառակը):

10. Կոշտ դրամական քաղաքականությանն անկանխատեսելի անցումը բարձրացնում է իրական տոկոսադրույքը, նվազեցնում ինֆլյացիայի մակարդակը, ժամանակավոր կրճատում ամբողջական պահանջարկը և եկամտի աճը: Այս գործոնները պատճառ կդառնան ազգային արժույթի փոխանակման կուրսի բարձրացմանն արտաքին արժույթի շուկայում: Իր հերթին, դա առաջացնում է կապիտալի ներհոսք և ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ: Խթանող դրամական քաղաքականության դեպքում կլինի ճիշտ հակառակը՝ ցածր տոկոսադրույք, կապիտալի արտահոսք, ազգային արժույթի էժանացում և ընթացիկ հաշվի ավելցուկ:

11. Չկանխատեսված խթանող ֆիսկալ քաղաքականությունը կհանգեցնի իրական տոկոսադրույթի բարձրացման, կապիտալի ներհոսքի և ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտի: Անցումը կոշտ ֆիսկալ քաղաքականության, կունենա հակառակ էֆեկտը՝ ցածր տոկոսադրույք, կապիտալի արտահոսք և ընթացիկ հաշվի ավելցուկ:

12. Ճկուն փոխանակման կուրսի համակարգում ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը նշանակում է կապիտալի ներհոսք, իսկ ընթացիկ հաշվի ավելցուկը՝ կապիտալի արտահոսք: Երկրի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը կամ ավելցուկը մեծապես կախված է երկրի ներսում ինվեստիցիոն հնարավորությունների գրավորությունից և ազգային խնայողության մակարդակից: Գրավիչ ինվեստիցիոն հնարավորություններ ունեցող և ցածր խնայողության մակարդակ ունեցող երկրները կունենան կապիտալի հաշվի ավելցուկ և ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ: Մյուս կողմից քիչ գրավիչ ինվեստիցիոն հնարավորության և բարձր խնայողության մակարդակով երկրները ճկուն փոխանակման կուրսերի համակարգում ունենում են կապիտալի արտահոսք և ընթացիկ հաշվի ավելցուկ:

13. Ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը և կապիտալի ներհոսքը կախված են շահութաբեր ինվեստիցիոն ծրագրերի առկայությունից: Կապիտալի ներհոսքը հաճախ է օգնում ցածր եկամտոտ ունեցող երկրներին, որոնք ունեն գրավիչ ինվեստիցիոն հնարավորություններ, բայց ներքին խնայողությունների փոքր առաջարկ, ներգրավել կապիտալ և ունենալ արագ աճ:

14. Երբ երկիրն իր արժույթի փոխանակման կուրսը ֆիքսում է շուկայականից բարձր մակարդակի վրա (և արտարժույթի փոխանակման կուրսը շուկայականից ցածր մակարդակի վրա), ապա առաջանում է արտարժույթի դեֆիցիտ: Հասնի որ երկրի ռեզիդենտները կունենան քիչ արտարժույթ, ապա միջազգային առևտուր անելու քիչ ունակ

կլինեն: Փոխանակման կուրսի վերահսկմանն ուղեկցում է առևտրի ծավալների կրճատումը, որը հանգեցնում է արտադրանքի և եկամտի ծավալների կրճատմանը:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՍԱՐ

*1. Եթե դոլարը արժեզրկվում է գերմանական մարկի նկատմամբ, ինչպե՞ս կազդի այն BMW գնելու ամերիկացու հնարավորությունների վրա: Ինչպե՞ս կազդի ամերիկացիների գնած BMW-ի քանակության վրա: Ինչպե՞ս կազդի BMW -ի համար ամերիկացիների կատարած դոլարային ծախսերի վրա:

2. Ինչպե՞ս է ճկուն փոխանակման կուրսը հաշվեկշռվում արժույթի շուկայում: Կհաշվեկշռի՞ այն ապրանքների արտահանումը և ներմուծումը: Բացատրի՛ր:

3. Եթե առևտրային հաշվեկշռի դեֆիցիտը նշանակում է, որ մենք ներմուծում ենք ավելի շատ ապրանքներ դրսից, քան արտահանում ենք, ապա ինչո՞ւ է դա վատ:

*4. Ներքևում տրված աղյուսակը պատկերում է տարբեր արժույթների փոխանակման կուրսերը: Փետրվարի երկուսին դոլարն էժանացել է, թե՞ թանկացել անգլիական ֆունտի համեմատ: Ի՞նչ արժե այն ֆրանսիական ֆրանկով:

ԱՄՆ-ի դոլարի փոխարժեքը

	Փետ. 1	Փետ. 2
Անգլիական ֆունտ	1.755	1.746
Ֆրանսիական ֆրանկ	0.1565	0.1575

*5. Ենթադրենք, ԱՄՆ-ի և Մեքսիկայի արժույթների փոխանակման կուրսն ազատ տատանվում է բաց շուկայում: Նշեք, թե թվարկվածներից ինչը պատճառ կդառնա պետյի համեմատ դոլարի քանկացման (էժանացման) համար.

ա) Մեքսիկական նավթային ընկերությունից ԱՄՆ-ի գնած հորատող սարքերի քանակության աճը,

բ) Մեքսիկայից չձեռքարկված նավթի ԱՄՆ-ի գնումների աճը,

գ) Մեքսիկայում բարձր իրական տոկոսադրույքը, որը խթանում է ԱՄՆ-ի քաղաքացիներին ֆինանսական ներդրումներ կատարել այնտեղ,

դ) ԱՄՆ-ում ցածր իրական տոկոսադրույքը, որը խթանում է մեքսիկացիներին փոխառել դոլար և վերածել դրանք պետյի,

ե) Ինֆլյացիան ԱՄՆ-ում և կայուն գնկար Մեքսիկայում,

զ) ԱՄՆ-ում և Մեքսիկայում՝ ինֆլյացիայի մակարդակի աճը 2%-10%,

է) տնտեսական վերելքը Մեքսիկայում, որը խթանում է մեքսիկացիներին գնել ամերիկյան արտադրության ապրանքները,

ը) գրավիչ ինվեստիցիոն հնարավորությունը Մեքսիկայում, որը խթանում է ամերիկյան ներդրողներին գնել մեքսիկական ֆիրմաների արժեթղթերը:

6. Բացատրիր, ինչո՞ւ ընթացիկ հաշվի մնացորդի և կապիտալի հաշվի մնացորդի գումարը զուտ ճկուն փոխանակման կուրսի համակարգում գրոյական է:

7. Երկիրը չի կարող երկար ժամանակ ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ ունենալ: Աճող տնտեսությունը չի մեծացնի իր պարտքը դրսին, վերջին հաշվով առևտրի դեֆիցիտը կտանի երկրի սնանկացմանը: Գնահատեք այս միտքը:

8. Վերջին տարիներին ԱՄՆ-ում ներքին կապիտալի էական մասը ֆինանսավորված է արտաքին ներդրողների կողմից: Դրսից կապիտալի ներհոսքն ապացուցո՞ւմ է, արդյոք, որ ԱՄՆ-ի տնտեսությունը հիվանդ է: Ինչպե՞ս ԱՄՆ-ը կկրճատի իր ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը:

*9. Ենթադրենք, ԱՄՆ-ն ունի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ: Նշված փոփոխություններն ինչպե՞ս կազդեն ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտի վրա. ա) ԱՄՆ-ում տնտեսական անկումը, բ) ԱՄՆ-ում ներդրումային հնարավորությունների վաստացումը, գ) արտասահմանում ներդրումային հնարավորությունների լավացումը:

10. «Արտասահմանցիներն ամերիկյան շուկան հեղեղում են ապրանքներով, սակայն նրանք ոչինչ չեն անում իրենց պաշտպանելու համար: Դապոնացիները, եվրոպացիները և արաբները շարունակում են սեփականացնել Ամերիկան»: Գնահատիր այս դրույթը:

*11. Եթե արտասահմանցիները գիտեն ԱՄՆ-ի տնտեսությունը և ընդլայնում են իրենց ինվեստիցիաներն այնտեղ, ապա ինչպե՞ս այդ կանդորադառնա դոլարի փոխանակման կուրսի վրա: Ինչպե՞ս կփոխվի ԱՄՆ-ի ընթացիկ հաշվի մնացորդը:

12. Առևտրային հաշվեկշռի ավելցուկը նշանակո՞ւմ է արդյոք ուժեղ առողջ տնտեսություն: Ինչո՞ւ:

*13. 80-ականների սկզբին ԱՄՆ-ը վարում էր կոշտ դրամական քաղաքականություն, որը զսպեց ներքին ինֆլյացիայի մակարդակը: Նույն ընթացքում ֆեդերալ կուռավարությունն ուներ բյուջեի մեծ դեֆիցիտ: Բացատրիր, ինչպե՞ս է նշված քա-

ղաքականությունն ազդում դոլարի փոխանակման կուրսի և ընթացիկ հաշվի մնացորդի վրա:

14. Ի՞նչ է J-ի կորի էֆեկտը: Համաձայն դրան, ազգային արժույթի էժանացումն ինչպե՞ս կազդի ընթացիկ հաշվի մնացորդի վրա:

*15. Ծկուն փոխանակման կուրսի համակարգում փոխանակման կուրսի փոփոխությունն ավտոմատ կերպով հաշվեկշռում է ընթացիկ և կապիտալի հաշիվները: Դի՞շտ է արդյոք այս դրույթը:

16. Ենթադրենք, երկիրն ունի ֆիքսված փոխանակման կուրս, որը պաշտոնապես ֆիքսված է հավասարակշռվածից բարձր մակարդակի վրա: ա) Ո՞ր դեպքում ներմուծումը կլինի էժան՝ սև շուկայում հաստատված, թե՞ պաշտոնապես սահմանված փոխանակման կուրսի դեպքում: բ) արտահանումը կլինի՞ էժան սև շուկայում հաստատված պաշտոնապես ֆիքսված փոխանակման կուրսի դեպքում:

գ) ֆիքսված փոխանակման կուրսի քաղաքականությունն ինչպե՞ս կազդի երկրի առևտրի ծավալի և ինվեստիցիաների ծավալի վրա:

դ) Ի՞նչ ես մտածում, այս քաղաքականությունը կօգնի՞ խթանել տնտեսական աճը: Ինչո՞ւ:

ե) Կարող ե՞ք բերել այլ պատճառներ, քաղաքականապես ուժեղ դիրք ունեցողների ավելի բարեհաճ ֆիքսված փոխանակման կուրսը պահպանող քաղաքականության նկատմամբ:

17. ԱՊՀ երկրներից Էստոնիան վերջերս իր արժույթի փոխանակման կուրսը կապել է գերմանական մարկի հետ և վարում է դրան համապատասխան դրամական քաղաքականություն: Ինչպե՞ս այդ քաղաքականությունը կազդի Էստոնական պետական ծրագրերի ֆինանսավորման վրա: Ինչպե՞ս այն կազդի ինվեստիցիաների մակարդակի և կապիտալի շուկայի գործարքների վրա:

*18. Վերջին տարիներին շատ ամերիկացի քաղաքագետներ քննադատում էին այն վաստը, որ ԱՄՆ-ի ներմուծումը Դապոնիայից գերազանցում է ԱՄՆ-ից Դապոնիա արտահանմանը:

ա) Ծկուն փոխանակման կուրսի համակարգում հիմք կա կարծելու, որ այդ երկրի ներմուծման և արտահանման ծավալները հավասարվում են: բ) Կարո՞ղ ես ասել մի պատճառ, թե ինչու ԱՄՆ-ը պետք է ունենա առևտրային հաշվեկշռի դեֆիցիտ, ասենք՝ Դապոնիայի հետ:

գ) Երբ ճապոնացիները գնում են ավելի շատ ամերիկյան ապրանքներ, կկրճատի՞ արդյոք այն ԱՄՆ-ի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը: Ինչո՞ւ:

19. Վերջերս տարբեր պլաններ են մշակվում առաջիկա մի քանի տարիներին ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտը կրճատելու համար: Երբ ֆեդերալ կա-

ռավարությունը հավասարակշռված բյուջե ունի, ապա ինչպիսի՞ ազդեցություն կունենա այն տոկոսադրույքի, կապիտալի ներհոսքի, ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտի և դոլարի փոխանակման կուրսի վրա: Բացատրեք պատճառները:

* Աստղանիշով նշած հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ
ՁԱՐԳԱՅՈՒՄ
ԵՎ ԵԿԱՄՏԻ ԱՃ



Որոշակի հիմնարար սկզբունքները՝ ֆիսկալ և դրամական քաղաքականության ապահովումը, ներքին գների վերահսկման վերացումը, միջազգային շուկայի ուժերի դիմաց տնտեսության բացումը, սեփականության իրավունքի և մասնավոր սեփականության ապահովումը, մրցակցության ստեղծումը և պետության դերի սահմանափակումն ու վերափոխումը, կարևոր են առողջ շուկայական տնտեսության համար:

ԱՄՆ Նախագահի տնտեսական
հաշվետվություն, 1991թ.

1. Ինչպե՞ս է հաշվարկվում եկամուտն ըստ երկրների:
2. Ինչպե՞ս է տարբերվում մեկ շնչին ընկնող եկամուտն ըստ երկրների:
3. Ինչպե՞ս են ազդում տնտեսական - աճի փոփոխությունները եկամտի մակարդակի և մարդկանց կյանքի վրա:
4. Հարուստ երկրները հարստանում են, մինչդեռ աղքատ երկրները՝ աղքատանո՞ւմ:
5. Որո՞նք են տնտեսական աճի հիմնական աղբյուրները:
6. Որո՞նք են տնտեսական աճին նպաստող և աջակցող քաղաքականության ձևերը:
7. Ո՞ր երկրներն են բնորոշվում բարձր տնտեսական զարգացմամբ:

ատմությունը վկայում է, որ երկրագնդի բնակչության մեծամասնությունը, կենսական հիմնական պահանջները՝ սնունդ, հագուստ և ապաստարան, ձեռք բերելու համար աշխատել է շաբաթական 50, 60 և նույնիսկ 70 ժամ: Վերջին երկու հարյուրամյակների ընթացքում, հաստատուն տնտեսական աճի հետևանքով, դրությունն էապես փոխվեց Հյուսիսային Ամերիկայի, Եվրոպայի, Օվկիանիայի և Ճապոնիայի բնակչության մեծամասնության համար: Իսկ վերջերս Արևելյան Ասիայի մի քանի երկրներ՝ Հարավային Կորեան, Թաիլանդը, Հոնկոնգը, Սինգապուրը և Մալայան Արշիպելագը, նույնպես ունեցան աճի նկատելի տեմպեր: Գոյատևածան առկա մակարդակները՝ կապված սննդի, հագուստի և կացարանի հետ, ներկայումս համարվում են ընդունելի և դրանց փոխարեն, արդյունաբերական բարձր եկամուտ ունեցող երկրներում ապրող սովորական ընտանիքն արդեն իսկ մտահոգվում է ամառային արձակուրդների, նոր մեքենաներ ու էլ ավելի գեղեցիկ առանձնատներ գնելու և երեխաներին բարձրագույն կրթությամբ ապահովելու համար ֆինանսներ հայթայթելով:

Արևմտյան երկրներում միշտ չէ, որ նկատվել են աճող եկամուտներ և կենսամակարդակի բարելավումներ: Ըստ Ֆելիս Բրաունի, անգլիական շինությունների առևտրով զբաղվող աշխատողների իրական եկամուտը, մոտ վեց հարյուրամյակ՝ 1215 թ. մինչև 1798 թ., փաստացի մնացել է անփոփոխ¹: Եվրոպայի այլ մասերում նույնպես, նկատվել է աշխատուժի իրական եկամուտների նույնաման լճացում, նույնիսկ, վերը նշված ժամկետի սահմաններից դուրս:

Ցածր եկամուտները և համատարած աղքատությունը մինչ այժմ առկա են մեծ մասամբ՝ Հարավային և Կենտրոնական Ամերիկայի, Աֆրիկայի և Հարավ-Կենտրոնական Ասիայի երկրներում: Ինչո՞ւ որոշ երկրներ, որոնք մի քանի տասնամյակ առաջ գտնվում էին աղքատության մեջ, բարգավաճեցին վերջին տասնամյակներում, մինչդեռ մնացածները շարունակում են անկում ապրել: Ի՞նչ կարող են անել կառավարությունները՝ տնտեսական բարգավաճմանը աջակցելու նպատակով: Այս գրքի մեջ մենք անդրադարձել ենք վերոհիշյալ և սրան առնչվող հարցերին: Այժմ փորձենք քննարկել տնտեսական աճի ու բարգավաճման աղբյուրներն՝ ավելի խորը և բազմակողմանի մեթոդով:

ԵԿԱՄՏԻ ՀԱՇՎԱՐԿՈՒՄՆ ԸՍՏ ԵՐԿՐՆԵՐԻ

Փոխանակման կուրսի փոխարկման մեթոդ (Exchange-rate conversion method)² մեթոդ, որը կիրառում է տվյալ երկրի արժույթի միջազգային փոխանակման կուրսի արժեքը, նույն երկրի ՀՆԱ (կամ ՀԱԱ (համախառն արժույթի արդյունքը) այլ, ընդհանուր, այնպիսին, ինչպիսին ԱՄՆ դոլարն է, դրամական միավորի փոխարկման համար:

Երկրի համախառն ներքին արդյունքը (ՀՆԱ) տվյալ երկրի բնակիչների կողմից հայրենական արտադրության արտադրանքի (և եկամտի) ծավալի չափանիշն է: Մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն մեկ շնչին ընկնող արտադրանքի ծավալն է, և հետևաբար, կենսամակարդակի մոտավոր ցուցանիշը: Այնուամենայնիվ, երբ մենք օգտագործում ենք ՀՆԱ, ըստ երկրների արտադրանքի և եկամտի համեմատության նպատակով, առաջ է գալիս մի ակնհայտ հիմնահարց: Յուրաքանչյուր երկրի ՀՆԱ-ն հաշվարկվում է տվյալ երկրի ներքին արժույթի միավորով: Մեքսիկայի ՀՆԱ-ն չափվում է պետոյով, Ճապոնիայինը՝ իենով, Գերմանիայինը՝ մարկով, և այդպես շարունակ: Հարց է ծագում, ինչպե՞ս կարելի է համեմատել դրանց ՀՆԱ ծավալները:

Ամենից պարզ մեթոդը դա փոխանակման կուրսի փոխարկման մեթոդով եկամտի ցուցանիշի փոխարկումն է մի ընդհանուր արժույթի:

¹ Phelps Brown, A Century of Pay: The Course of Pay and Production in France, Germany, Sweden, the United Kingdom, and the United States (London: Macmillan, 1968).

Այստեղ ուղղակի յուրաքանչյուր երկրի ՀՆԱ-ի (կամ ՀԱԱ) արժեքը՝ արտահայտված այդ երկրի արժույթով, համաձայն արտարժույթի շուկային, փոխարկվում է մի ընդհանուր արժույթի, այնպիսին, ինչպիսին է ԱՄՆ դոլարը: Օրինակ՝ եթե արտարժույթի շուկայում բրիտանական ֆունտ ստեռլինգը ԱՄՆ դոլարից քանկ է 1.5 անգամ, ապա Միացյալ Թագավորության ֆունտ ստեռլինգով արտահայտված ՀՆԱ-ն պետք է բազմապատկվի 1.5-ով՝ ԱՄՆ դոլարի փոխարկվելու համար:

Չնայած եկամտի համեմատությունները՝ հիմնված փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդի վրա, գտել են լայնածավալ տարածում, դրանք ժամանակ առ ժամանակ բավականին խաբուսիկ ու շփոթեցնող են: Արժույթի արտարժույթային արժեքի վրա ազդեցություն են ունենում միայն սահմանափակ քանակությամբ այնպիսի ապրանքներ և ծառայություններ, որոնք առևտրաշրջանառվում են միջազգային եղանակով և երկրների միջև ակտիվների, մասնավորապես, ֆինանսական ակտիվների ձեռք բերումով և վաճառքով: Ավելին, որոշ երկրներ ֆիքսում են իրենց փոխանակման կուրսերն այն մակարդակի վրա, որն իրականում կարող է տարբերվել հավասարակշռված մակարդակից: Այսպիսով, արժույթի արտարժույթային արժեքը, ներքին շուկայում սպառողի կողմից ձեռք բերված ապրանքների և ծառայությունների որոշակի գամբյուղի շրջանակներում, չի կարող հանդիսանալ արժույթի իրական գնողունակության վստահելի ցուցանիշ: Օրինակ՝ միայն այն, որ Մեծ Բրիտանիայի ֆունտ ստեռլինգն արտարժույթի շուկայում ձեռք է բերում 1.5 ԱՄՆ դոլար, չի նշանակում, որ այն Միացյալ Թագավորությունում ձեռք կբերի 1.5 անգամ ավելի բնակարաններ, զվարճություններ, երեխայի խնամքի առարկաներ և այլ նմանատիպ ապրանքներ ու ծառայություններ, որքան որ մեկ ԱՄՆ դոլարը Միացյալ Նահանգներում: Այդ իսկ պատճառով, փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդով հիմնված եկամտների համեմատությունները տնտեսագետների շրջանակներում համարվում են ոչ այնքան նպատակահարմար:

Երկրների միջև եկամտների համեմատությունների նպատակով տնտեսագետներն ավելի շատ հավանություն են տալիս գնողունակության համարժեքության մեթոդին:

Գնողունակության համարժեքության մեթոդը համեմատում է տարբեր երկրների տնային տնտեսությունների կողմից ներքին շուկայից սպառած ապրանքների և ծառայությունների կոնկրետ գամբյուղի ձեռք բերման արժեքները: Չամբյուղի մեջ մտած յուրաքանչյուր ապրանք կշռված է ՀՆԱ-ի մեջ ունեցած տեսակարար կշռին համապատասխան: Չամբյուղի ձեռք բերման արժեքը համեմատվում է Միացյալ Նահանգներում նույն գամբյուղի դոլարային արժեքի հետ: Երբ որոշվում է յուրաքանչյուր երկրի արժույթի (կոնկրետ գամբյուղի պայմաններում) գնողունակությունը, այդ ինֆորմացիան օգտագործվում է այդ երկրների ՀՆԱ-ն մի ընդհանուր դրամական միավորով (օրինակ՝ ԱՄՆ դոլար) փոխարկման համար:

Գնողունակության համարժեքության մեթոդ (Purchasing-power parity method)՝ տարբեր երկրների արտադրանքների համեմատության մեթոդ: Ներքին շուկաներում որոշակի ապրանքների կամ ծառայությունների գամբյուղ ձեռք բերելու համար պահանջվող յուրաքանչյուր արժույթի ձեռքբերումն օգտագործվում է տարբեր արժույթների հարաբերական գնողունակության որոշման համար: Այնուհետև այս տեղեկատվությունն օգտագործվում է յուրաքանչյուր երկրի ՀՆԱ (կամ ՀԱԱ) ընդհանուր արժույթի միավորի փոխարկման համար:

ԸՍՏ ԵՐԿՐՆԵՐԻ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Վերջին տարիներին Փենսիլվանիայի համալսարանի աշխատակիցներ Ռոբերտ Սամներս և Ալան Հեստոնը վերլուծեցին Միացյալ Ազգերի Վիճակագրական Գրասենյակի մի ծրագիր, որում օգտագործվեց գնողունակության համարժեքության մեթոդը մոտ 150 երկրների արտադրանքը համեմատելու համար²: Նկար 34-1-ում ներկայացված է վերոնիշյալ ծրագրից վերցված 1994

² Robert Summers, Alan Heston, "The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988", Quarterly Journal of Economics (May 1991), pp. 327-368.

Նկար 34-1

1994թ. ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ ՄԵՎ ԸՆՉԻ ՀԱՇՎՈՎ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԸ 1985թ. ԴՈԼԱՐՈՎ (ԸՍՏ ԳՆՈՂՈՒՆԱԿՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐԺԵՔՈՒԹՅԱՆ ՄԵԹՈԴԻ)

Աղքատ երկրներ (\$1200 պակաս տարեկան եկամուտ)		Ցածր եկամտով երկրներ (\$1200-4000 տարեկան եկամուտ)		Միջին եկամտով երկրներ (\$4000-10000 տարեկան եկամուտ)		Բարձր եկամտով երկրներ (\$10000 և ավելի տարեկան եկամուտ)	
Երկիր	Մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ	Երկիր	Մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ	Երկիր	Մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ	Երկիր	Մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ
Չաիր	\$ 300	Հնդկաստան	\$ 1335	Բրազիլիա	\$ 4118	Թայվան	\$ 10152
Տանզանիա	470	Ռումինիա	1400	Լեհաստան	4150	Իռլանդիա	10640
Մալի	495	Պակիստան	1435	Ռուսաստան	4200	Նոր Զելանդիա	12240
Չանթիա	525	Բանգլադեշ	1575	Սիրիա	4270	Իտալիա	12920
Հաիթի	534	Ֆիլիպիններ	1720	Թաիլանդ	4450	Ավստրիա	13250
Մալավի	534	Բոլիվիա	1730	Հունգարիա	4720	Մեծ Բրիտանիա	13430
Ուգանդա	570	Չինաստան	1865	Չեխիայի		Նիդեռլանդներ	13505
Մադագասկար	605	Եգիպտոս	1915	Հանրապետություն	4800	Բելգիա	13735
Սոմալի	653	Պարագվայ	2209	Բուլղարիա	5000	Ֆրանսիա	13910
Նիգեր	726	Գվատեմալա	2303	Չիլի	5250	Շվեդիա	13930
Ռուանդա	762	Ինդոնեզիա	2310	Արգենտինա	6025	Սինգապուր	14415
Քենիա	894	Դոմինիկյան		Մեքսիկա	6260	Դանիա	14800
Նիգերիա	960	Հանրապետություն	2322	Վենեսուելա	6395	Գերմանիա	15005
Կամերուն	975	Պերու	2390	Մալազիա	6510	Ճապոնիա	15105
Գանա	975	Ալժիր	2700	Հունաստան	6783	Ավստրալիա	15169
Նեպալ	1005	Էկվադոր	2860	Պորտուգալիա	7685	Շվեյցարիա	15980
Կոտ դիՎուար	1065	Հարավաֆրիկյան		Հարավային		Նորվեգիա	16589
Չինբարբոս	1162	Հանրապետություն	3025	Կորեա	8565	Կանադա	17510
Նիկարագուա	1165	Կոլումբիա	3495	Իսրայել	9970	Հոնկոնգ	17832
		Իրան	3650	Իսպանիա	9990	ԱՄՆ	18850
		Թուրքիա	3665				
		Կոստա-Ռիկա	3785				

Աղբյուրը՝ Robert Summers and Alan Heston, Penn World Tables (Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1994): Այս տվյալները կային մինչև 1992թ.: 1994թ.-ի համար նորացվել է հեղինակների կողմից:

թվականի մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ-ի տվյալները (հաշվարկված 1985 թվականի դոլարով): Այս տվյալները վկայում են այն մասին, որ մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ մակարդակն ըստ երկրների տարբերվում է: 1994 թվականին Ամերիկայի Միացյալ Նահանգների մեկ շնչի հաշվով տարեկան ՀՆԱ-ն (հաշվարկված 1985 թվականի դոլարով) կազմել է \$18,850: Հոնկոնգի, Կանադայի, Նորվեգիայի, Շվեյցարիայի, Ավստրալիայի, Ճապոնիայի և Գերմանիայի մեկ շնչի տարեկան ՀՆԱ-ն գնահատվել է ավելի քան \$15,000: Ի հակադրություն Չաիրի, Տանզանիայի, Մալիի, Չանթիայի, Հաիթիի, Մալավիի և Ուգանդայի, մեկ շնչի հաշվով տարեկան ՀՆԱ-ն կազմել է ավելի քիչ, քան \$600, որը կազմում է ԱՄՆ նույն ցուցանիշի միայն մի փոքր մասը:

Նկար 34-2

ՄԵԿ ՇՆՉԻՆ ԸՆԿՆՈՂ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ՀԱՄԵՄԱՏՈՒԹՅՈՒՆ Ը ՏԱՐԲԵՐ ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ ԸՍՏ ՓՈԽԱՆԱԿՄԱՆ ԿՈՒՐՍԻ ՓՈԽԱՐԿԵԼԻՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ԳՆՈՂՈՒՆԱԿՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐԺԵՔԻ ՄԵԹՈՂՆԵՐԻ

Աղբյուրը՝ The World Bank., World Development Report, 1995 (Tables 1 and 30).

Երկիրը	1993թ.-ին մեկ շնչին ընկնող ՀԱԱ	
	Փոխանակման կուրսի փոխարկելիության	Գնողունակության համարժեքության
Հնդկաստան	\$ 300	\$ 1,220
Չինաստան	490	2,330
Թաիլանդ	2,110	6,260
Բրազիլիա	2,930	5,370
Մեքսիկա	3,610	6,810
Արգենտինա	7,220	8,250
Հոնկոնգ	18,060	21,560
Մեծ Բրիտանիա	19,300	17,210
Ֆրանսիա	22,490	19,900
Գերմանիա	23,560	18,800
ԱՄՆ	24,740	24,740
Ճապոնիա	31,490	20,550
Շվեյցարիա	35,760	23,660

Ամենից աղքատ երկրները (տարեկան \$1,200 պակաս ՀՆԱ ունեցող) գտնվում են Աֆրիկայում: Մյուս կողմից, բացառությամբ Ավստրալիայի, Նոր Զելանդիայի, Ճապոնիայի, Հոնկոնգի, Սինգապուրի և Թայվանի, բարձր եկամտով երկրները գտնվում են Եվրոպայում և Հյուսիսային Ամերիկայում: Հարավային և Կենտրոնական Ամերիկայի և Ասիայի մնացած երկրները հիմնականում դասվում են միջին մակարդակին՝ \$1,200 մինչև \$10,000 մեկ շնչին ընկնող տարեկան եկամուտներով:

Արդյո՞ք մեծ տարբերություն է առաջանում եկամտի համեմատության երկու մեթոդների՝ գնողունակության համարժեքության և ավելի լայնորեն կիրառվող փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդների արդյունքային տվյալների միջև: Վերջին տարիներին, Համաշխարհային բանկը երկրների համախառն ազգային արդյունքի (ՀԱԱ) գնահատման նպատակով օգտագործեց և՛ առաջին, և՛ երկրորդ մեթոդները: Նկար 34-2-ում այդ տվյալները ներկայացված են մի քանի երկրների համար: Տրված թվերի համեմատությունները վկայում են, որ փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդի միջոցով առաջացած շեղումները հաճախ էական են: Օրինակ՝ փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդով Շվեյցարիայի մեկ շնչին ընկնող եկամուտը (ՀԱԱ) գնահատված է 45%-ով ավելի, քան Միացյալ Նահանգներինը: Ի տարբերություն վերոհիշյալի, գնողունակության համարժեքության մեթոդը վկայում է, որ ԱՄՆ մեկ շնչի եկամուտը (ՀԱԱ) նույնիսկ 5%-ով ավելի է Շվեյցարիայի ցուցանիշից: Նմանապես, փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդը ցույց է տալիս, որ Ճապոնիայի եկամուտն ԱՄՆ եկամտից մեծ է 27%-ով, մինչդեռ գնողունակության համարժեքության մեթոդը պարզում է, որ Ճապոնական ցուցանիշը շուրջ 12% ցածր է ԱՄՆ ցուցանիշից:

Թույլ զարգացած երկիր (Less-developed countries (LDCs))` ցածր եկամտով երկրներ, որոնք հիմնականում բնութագրվում են բնակչության արագ աճով և տնտեսության մեջ գերիշխող գյուղատնտեսա-տնայնագործական ոլորտով: Երբեմն այս երկրները ներկայացվում են որպես զարգացող երկրներ):

Տարբերությունները հատկապես էական են, երբ համեմատությունները կատարվում են **թույլ զարգացած երկրների** և արդյունաբերական երկրների միջև:

Փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդը մեկ շնչի եկամտի մակարդակը հատկապես բերազնահատում է **թույլ զարգացած երկրների** շրջանակներում: Օրինակ՝ Հնդկաստանի փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդով ստացված մեկ շնչին ընկնող եկամուտը (\$300) կազմում է գնողունակության համարժեքության մեթոդով ստացված ցուցանիշի (\$1,220) 1/4 մասը: Փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդը վկայում է, որ ԱՄՆ մեկ շնչին բաժին ընկնող եկամուտը 82 անգամ բարձր է Հնդկաստանի մեկ շնչի եկամտից, մինչդեռ գնողունակության համարժեքության մեթոդը ենթադրում է, որ ամերիկյան ցուցանիշը գերազանցում է հնդկականին միայն 20 անգամ: Ինչ վերաբերվում է Չինաստանին, ապա այստեղ շեղումներն էլ ավելի նկատելի են: Փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդի միջոցով հաշվարկված Չինաստանի մեկ շնչին ընկնող եկամուտը կազմում է գնողունակության համարժեքության մեթոդով ստացված թվի միայն մոտ 1/5 մասը (\$490 և \$2,330): Փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդի համաձայն ԱՄՆ մեկ շնչի եկամուտը 50 անգամ բարձր է Չինաստանի մեկ շնչի եկամտից, իսկ ըստ գնողունակության համարժեքության մեթոդի՝ միայն 10.6 անգամ: Համարյա թե բոլոր **թույլ զարգացած երկրների** համար, ներառյալ Թաիլանդը, Բրազիլիան, Մեքսիկան և Արգենտինան, գնողունակության համարժեքության մեթոդով մեկ շնչի եկամտի գնահատումները նկատելի կերպով բարձր են, քան փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդով համապատասխանաբար իրականացված գնահատումները: Քանի դեռ սովորաբար տնտեսությունը՝ ներառյալ արտադրությունը, տնային սնունդ-տնտեսությունների ոլորտը, **թույլ զարգացած երկրներում** կազմում է ընդհանուր արտադրանքի գերակշռող մասնաբաժինը, նույնիսկ գնողունակության համարժեքության մեթոդն էապես թերազնահատում է այդ երկրների կենսամակարդակի ցուցանիշը, համեմատած ավելի զարգացած շուկայական տնտեսությունների հետ: Համեմայն դեպս, գնողունակության համարժեքության մեթոդով ստացված ցուցանիշը, ապրանքների գներն արտացոլում է ավելի ընդհանուր (միջազգային) մակարդակով՝ առանց հաշվի առնելու յուրաքանչյուր երկրի չափանիշները: **Հետևաբար, տնտեսագետների գերակշռող մասը հավատում է, որ գնողունակության համարժեքության մեթոդով մեկ շնչի եկամտի գնահատումը համարվում է ավելի նպատակահարմար չափանիշ, քան ավելի լայնորեն տարածված փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդը: Այն հատկապես ճիշտ է զարգացած երկրների և թույլ զարգացած երկրների միջև եկամտուների և կենսամակարդակների համեմատման դեպքում³:**

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՐ ԵՎ ԶԱՐԳԱՑՈՒՄ

Եվ տնտեսագետները, և՛ աշխարհիկ մարդիկ հաճախ են օգտագործում «տնտեսական զարգացում» տերմինը այն ժամանակ, երբ անդրադառնում են **թույլ զարգացած երկրներում** մեկ շնչի եկամտի աճին: **Երբ երկրի ՀՆԱ-ն ավելի արագ է աճում, քան վերջինիս բնակչությունը, ապա ընդարձակվում է նաև մեկ շնչի ՀՆԱ մեծությունը: Որպես կանոն, մեկ շնչի ՀՆԱ աճը իր հերթին որակավորում է կենսամակարդակի այլ, լայնհիմաստ ցուցանիշներ, այնպիսին՝ ինչպիսիք են կյանքի տևողությունը, գրագիտությունն ու առողջությունը:**

³ Ազգերի միջև եկամտների տարբերության լրացուցիչ ավելանքի համար տես Stephen L. Parente, Edward C. Prescott, "Changes in the Wealth of Nations", Quarterly Review: Federal Reserve Bank of Minneapolis, spring 1993, pp. 3-16.

Ձարգացման բնագավառի հետազոտողներն ավելի լայնիմաստ հասկացություն են համարում տնտեսական զարգացումը, քան տնտեսական աճը: Ձարգացումը պարունակում է ոչ միայն աճ, այլ նաև բաշխման և կառուցվածքային փոփոխություններ, որոնք ենթադրում են մարդկանց կենսամակարդակի բարելավումը: Ձարգացումը պահանջում է ոչ միայն մեկ շնչի հաշվով արտադրանքի աճ, այլև ժողովրդի լայն շրջանակների համար (ներառյալ այն մարդկանց, որոնց միջև բաշխվող եկամտի մասնաբաժինները ծավալային առումով գտնվում են ցածր մակարդակի վրա) սպառողական ասպրանքների առկայության բարեփոխումներ: Ակնհայտ է, որ տնտեսական աճն ու զարգացումը բավականին սերտ կերպով կապակցված են միմյանց: Ձարգացման համար անհրաժեշտ է աճ: Առանց հաստատուն տնտեսական աճի երկրի սովորական բնակչության (ներառյալ տնտեսական կառուցվածքի ցածր աստիճաններում գտնվող) կարգավիճակի և տնտեսական ֆունկցիոնալ հնարավորությունների շարունակական բարեփոխումները կլինեն անիրական:

Մեկ շնչի ՀՆԱ բարձրացումն ավելացնում է մեկ անձի համար ապրանքների և ծառայությունների առկայությունը: սա հիմնականում կապված է տնտեսական զարգացման հետ, որն էլ իրենից ներկայացնում է բնակչության շրջանակներում կենսամակարդակի բարելավում: Այնուամենայնիվ, կան բացառություններ: Օրինակ 1965-1980 թվականներին Բրազիլիան ունեցավ հաստատուն տնտեսական աճ: Բայց այնուհանդերձ, այստեղ եկամտի բաշխումը հանդես եկավ բավականին աղավաղված տեսքով: Ամբողջական եկամտի ավելի քան 60%-ը բաշխվել է բնակչության 20% կազմող հարուստ խավերի միջև: Եթե համեմատելու լինենք, ապա Հյուսիսային Ամերիկայի և Եվրոպայի զարգացած երկրներում բնակչության 1/5 մասը կազմող ամենահարուստ խավը վաստակում է ամբողջ եկամտի 40%-45%-ը: 1965 - 1980 թվականների ընթացքում Բրազիլիայում տեղի ունեցած տնտեսական աճը համարյա թե չի ապահովել ցածր եկամտյա խավերի ունեցող խավերի տնտեսական վիճակի բարելավում: Այսպիսով, Բրազիլիայի տնտեսական աճը չիանգեցրեց տնտեսական զարգացման:

ԿԵՆՍՈՒՆԱԿ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ

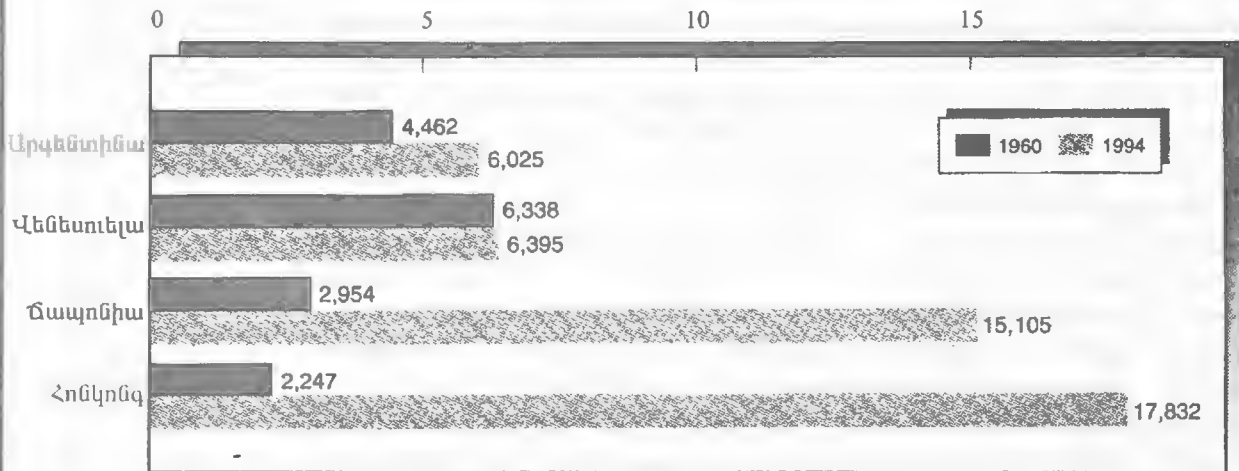
Ժամանակի ընթացքում գործող տնտեսական աճը մեկ շնչի ՀՆԱ աճը, կարող է շոշափելիորեն ազդել եկամտի վրա: Երբ երկրի մեկ շնչի եկամտուն աճում է տարեկան 3.5%, այն կկրկնապատկվի միայն ամեն 20 տարին մեկ: (Ծանոթություն. պարզելու համար եկամտի կրկնապատկման տարիների քանակը հարկավոր է պարզապես 70-ը բաժանել երկրի տարեկան աճի տեմպի վրա: Մեր դեպքում 70 բաժանած 3.5, հավասար է 20: Այս մեթոդը երբևէն կոչվում է 70-րդի պարզազույն կանոն): Եվ հակառակը, երբ երկրի մեկ անձի եկամտի աճի տեմպը 1.75% է, դրա կրկնապատկման համար կպահանջվի 40 տարի: Դճնարկենք մի դեպք, երբ երկու երկրներն էլ սկզբնական շրջանում ունեն եկամտի նույն մակարդակները, բայց Ա երկրի տարեկան աճի տեմպը կազմում է 3.5%, մինչդեռ Բ երկրինը՝ 1.75%: Նույնիսկ եթե երկու երկրներն էլ սկսել են նույն եկամտի մակարդակներով, 40 տարի հետո Ա երկրի եկամուտը երկու անգամ կգերազանցի Բ երկրի եկամուտը:

Կենսունակ աճի տեմպի տարբերությունները երկու կամ երեք տասնամյակների ընթացքում էապես կվերափոխեն երկրների հարաբերական եկամտի մակարդակը: Այն երկրները, որոնց երկարատև ժամանակաշրջանի ընթացքում հաստով է արագորձաց տնտեսական աճ, եկամտի սանդուղքով կբարձրանան վեր, և վերջիվերջո, կստանան բարձր եկամտի կարգավիճակ: Այսու կողմից,

Նկար 34-3

ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ԱՃԻ ՏԵՄՊԻ ՄԵՋ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՆՇԱՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ. ԱՐԳԵՆՏԻՆԱՆ ԵՎ ՎԵՆԵՍՈՒԵԼԱՆ ՀՈՆԿՈՆԳԻ ԵՎ ՃԱՊՈՆԻԱՅԻ ՀԱՄԵՍԱՏ

Մեկ շնչին ընկնող եկամուտը (հազ. 1985թ-ի դոլարով)



Գրաֆիկը ցույց է տալիս 1960 և 1994թթ. Արգենտինայի, Վենեսուելայի, Ճապոնիայի և Հոնկոնգի մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն: 1960-1994թթ.-ի ժամանակահատվածում Հոնկոնգի և Ճապոնիայի մեկ շնչի հաշվով աճը 6.3 և 5 տոկոս էր՝ համեմատած Արգենտինայի 1, և Վենեսուելայի 0.1 տոկոսի հետ: Ուշադրություն դարձրեք ինչպես է Ասիայի երկու պետությունների աճի ավելի արագ տեմպը փոխում նրանց հարաբերական եկամուտները համեմատած լատինաամերիկյան այս երկու պետությունների հետ:

Աղբյուրը՝ Robert Summers and Alan Heston, Penn World Tables (Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1994). These data were through 1992. They were updated to 1994 by the authors.

այն երկրները, որոնք աճում են փոքր քայլերով կամ որոնց հատուկ են մեկ շնչի իրական ՀՆԱ նվազումներ՝ տնտեսական սանդղաղբից կսահեն վար:

Օգտագործելով Հոնկոնգի, Ճապոնիայի, Արգենտինայի և Վենեսուելայի փաստացի եկամտի տվյալները, (նկար 34-3) կարելի է տեսնել, թե երկարատև ժամանակահատվածում առկա կենսունակ աճը ինչպիսի ազդեցություն է գործում հարաբերական եկամտի վրա: Ուշադրություն դարձրեք 1960 թվականի թվերի վրա: 1985 թվականի դոլարով հաշվարկված, Հոնկոնգի մեկ շնչի ՀՆԱ-ն 1960 թվականին կազմել է \$2,247, որն էականորեն ավելի քիչ է, քան Արգենտինայի (\$4,462) և Վենեսուելայի (\$6,338) ցուցանիշները: Այնուհանդերձ, 1960-1994 թթ. ընկած ժամանակահատվածում Հոնկոնգի մեկ շնչի իրական ՀՆԱ-ն տարեկան կտրվածքով աճել է 6.3%, Արգենտինայինը՝ 1%, իսկ Վենեսուելայինը՝ 0.1%: Այժմ դիտարկենք այս երեք երկրների 1994 թվականի տվյալները. 1994 թվականին Հոնկոնգի մեկ շնչի ՀՆԱ-ն կազմել է \$17,832՝ մոտ 3 անգամ ավելի, քան Արգենտինայի և Վենեսուելայի ցուցանիշները:

1960 թվականին Ճապոնիայի մեկ շնչի եկամուտը կազմել է \$2,954՝ բավականին ցածր Արգենտինայի ցուցանիշից: 1960-1994թթ. ընկած ժամանակահատվածում Ճապոնիայի մեկ շնչի եկամտի աճի տեմպը կազմել է տարեկան 5%: Նկատենք, թե 34 տարվա ընթացքում այդ 4% տարբերությունը ինչպես է վերափոխել երկու երկրների հարաբերական եկամուտները: 1960 թվականին Ճապոնիայի մեկ շնչի ՀՆԱ եղել է 30%-ով պակաս Արգենտինայի ՀՆԱ-ից, բայց 1994 թվականին Ճապոնիայի ցուցանիշը եղել է 150%-ով ավելի Արգենտինայի համապատասխան ցուցանիշից: Աճի մակարդակների տարբերությունները մեծ ազդեցություն են ունենում, երբ 15-20 տարի և ավելի ժամանակահատվածում շարունակական բնույթ են կրում:

ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՄԻՋԵՎ ԱՃԻ ՄԱԿԱՐԴԱԿՆԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ուսումնասիրելով հարուստ արդյունաբերական երկրների և թույլ զարգացած երկրների միջև եկամուտների տարբերությունները, ոմանք պնդում են, որ հարուստները հաստատուն կերպով հարստանում են, իսկ աղքատները՝ աղքատանում: Արդյո՞ք սա ճիշտ է: Ո՞ր երկրներին է հատուկ ամենաարագ աճը, և որ երկրներն են մնում ետին պլանում:

Նկար 34-4-ը ներկայացնում է մեկ շնչի ՀՆԱ աճի տվյալները (ա) բարձր աճի տեմպերով թույլ զարգացած երկրների, (բ) բարձր եկամուտներով արդյունաբերական երկրների և (գ) նվազագույն աճի տեմպերով թույլ զարգացած երկրների համար: 1980-1994թթ. ընթացքում միայն ութ երկրներ, յուրաքանչյուրը 2 մլն և ավելի բնակչությամբ, ի վիճակի եղան հասնելու մեկ շնչի իրական ՀՆԱ 4% աճի: Հատկանշական է, որ բոլոր ութ բարձր տնտեսական աճով երկրներն էլ սկզբնական շրջանում դասակարգվել են որպես թույլ զարգացած երկրներ և դրանք բոլորն էլ ասիական էին: Չինաստանը, Հարավային Կորեան, Թաիլանդը, Թայվանը, Սինգապուրը և Հոնկոնգը զբաղեցնում են աշխարհի ամենաարագընթաց զարգացող տնտեսությունների առաջնային դիրքերը: 1980-1994թթ. ընթացքում այս երկրների մեկ շնչի ՀՆԱ-ի տարեկան աճը եղել է 5% և ավելի: Հատկանշական են նաև Մալայան Արշիպելագի և Ինդոնեզիայի աճի տեմպերը: Այս արագ աճող տնտեսություններում վերջին տասնամյակների ընթացքում նկատելիորեն ավելացել է մեկ շնչի եկամուտը և բարելավվել է կենսամակարդակը: (Տե՛ս, «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը):

Վերոհիշյալ ժամանակահատվածում (1980-1994թթ.) բարձր եկամուտ ունեցող արդյունաբերական երկրների շարքում Ճապոնիան ունի ամենաբարձր տարեկան աճի տեմպը՝ 2,9%: G-7 խմբի մնացած հզոր տնտեսությունների (ԱՄՆ, Գերմանիա, Ֆրանսիա, Միացյալ Թագավորություն, Իտալիա, Կանադա) աճի տեմպերը տատանվում են նեղ սահմաններում՝ 1,3%-1,9%: Բարձր եկամուտ ունեցող ավելի փոքր տնտեսությունների մեծամասնության աճի տեմպերը նույնպես նույն սահմաններն են ունեցել: Այսպիսով, բարձր աճ ունեցող տնտեսությունների մեկ շնչի եկամուտը բարձր եկամուտ ունեցող արդյունաբերական երկրների եկամտի համեմատությամբ աճում է 3-4 անգամ ավելի արագ:

Դժբախտաբար, գոյություն ունի թույլ զարգացած երկրների մեկ այլ խումբ, որը ոչ միայն աճ չի ունեցել, այլ նաև անկում է ապրել: Նկար 34-4-ում ներկայացված են 1980-1994 թթ. ընթացքում մեկ շնչի ՀՆԱ -ի ավելի քան 2% անկում ունեցող երկրներ: Ջաիբում, Հաիբում, Տոգոյում և Նիգերում մեկ շնչի ՀՆԱ-ն

Նկար 34-4

ԶԱՐԳԱՅԱԾ, ԶԱՐԳԱՅՈՂ ԵՎ ԱՐԱԳ ԱՐՃ ՈՒՆԵՑՈՂ ԶԱՐԳԱՅՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ ՄԵԿ ԸՆՉԻ ՀԱՇՎՈՎ ՀՆԱ ԱՐՃ (1980-94թթ.)

Բարձր աճի տեմպով երկրներ ^ա	ՀՆԱ-ի աճը մեկ շնչի հաշվով	Զարգացած երկրներ	ՀՆԱ-ի աճը մեկ շնչի հաշվով	Զարգացող երկրներ ^բ	ՀՆԱ-ի աճը մեկ շնչի հաշվով
Չինաստան	8.2	Ճապոնիա	2.9	Չաիլ	-5.3
Հարավային Կորեա	7.4	Մեծ Բրիտանիա	1.9	Հաիթի	-4.5
Թաիլանդ	6.1	Գերմանիա	1.8	Տոգո	-4.2
Թայվան	6.1	Իտալիա	1.7	Նիգեր	-4.0
Սինգապուր	5.3	ԱՄՆ	1.6	Կոտ դիվուար	-3.9
Հոնկոնգ	5.0	Ավստրալիա	1.6	Նիկարագուա	-3.3
Մալազիա	4.1	Ֆրանսիա	1.4	Մադագասկար	-2.8
Ինդոնեզիա	4.1	Կանադա	1.3	Կամերուն	-2.3
		Նիդեռլանդներ	1.3	Ռումինիա	-2.3
		Շվեյցարիա	0.8	Զամբիա	-2.1

^ա Զարգացող երկրներ տարեկան 4% աճի տեմպով 1980-94թթ.

^բ Զարգացող երկրներ բացասական կամ 2% պակաս աճի տեմպով 1980-94թթ.

Աղբյուրը՝ World Bank, world Tables, 1995: Ներառված են միայն այն երկրները, որոնք ունեն երկու և ավելի մլն բնակչություն:

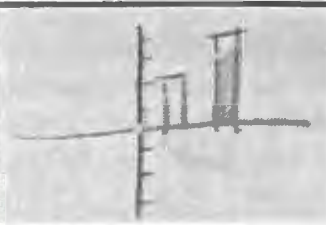
նվազել է տարեկան ավելի քան 4%: Մա ենթադրում է, որ 1994 թվականին այս երկրների մեկ անձի եկամտի մակարդակը կազմել է միայն 1980թ.-ի եկամտի կեսը: Կոտ դ'Իվուարի, Նիկարագուայի, Մադագասկարի, Կամերունի, Ռումինիայի և Զամբիայի մեկ շնչի ՀՆԱ-ն, 1980-1994թթ. ընթացքում նույնպես էապես նվազել է:

Թույլ զարգացող երկրների աճի պատկերը տարբեր է: Աշխարհի ամենա-արագընթաց զարգացող բոլոր երկրները թույլ զարգացող երկրներ են: Այս արագ աճող երկրները եկամտի ճեղքվածքները ծածկում են իրենց ավելի հարուստ նմանակների նման⁴: Միևնույն ժամանակ, մնացած թույլ զարգացած երկրները գտնվում են աղքատության մեջ, որոնց ցավոք, հատուկ է շարունակական բնույթ⁵:

4. Հոնկոնգի և Սինգապուրի (բարձր աճով երկրներ) եկամտի մակարդակները իրականում աճել են այնքան, որ դրանք արդեն չեն դասվում թույլ զարգացած երկրների խմբին:

5. Իսկապես, առկա են թույլ զարգացած երկրների աճի տեմպերի զանազանություններ: Հյուսիսարևմտյան համալսարանի աշխատակից Ստեֆան Պարենթը և Միներտայի համալսարանի աշխատակից Էդվարդ Պրեսքոթը գտնում էին, որ որոշ թույլ զարգացած երկրներ ունեն ավելի արագընթաց աճ, քան բարձր եկամտուներով այդպիսի երկրները, մինչդեռ մնացած թույլ զարգացած երկրներն ավելի ու ավելի են աղքատանում: Ինչպես նշել են Պարենթն ու Պրեսքոթը, «Այս պարագայում կողք կողքի առկա են զարգացման հրաշքեր և աղետներ»: Sten Parente and Prescott, "Changes in the Wealth of Nation", Quarterly Review: Federal Reserve Bank of Minneapolis, spring 1993, pp-3-16.

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ



Ինչպե՞ս է տնտեսական աճը փոխում կյանքը

(Հեղինակային մեջբերում. Հեշտ է նկատել աճի և եկամուտների փոփոխությունները: Ֆլորիդայի համալսարանի զարգացման գծով տնտեսագետ Ջեյմս Զորի կողմից գրված ներքոհիշյալ հոդվածը վկայում է, թե որքան արագ է տնտեսական աճը (ինչպիսինը տեղի է ունեցել Մալազիայում) հանգեցնում բնակչության ապրելակերպի նկատելի դրական փոփոխությունների):

1964-1965թթ ես ուսուցիչ էի Արևելյան Մալազիայում. Սարավակ շրջանի Սարատոկ քաղաքի միջնակարգ դպրոցում Դպրոց հասնելու համար անհրաժեշտ էր ինքնաթիռով թռչել Կաչինգ Սարավակի մայրաքաղաք. նստել մի նավակ, որը ձեզ Սարատոկ գետով կտաներ դեպի Սարատոկ քաղաքը Այնուհետև դուք վերջապես կնստեիք մի ամենագնաց բեռնատար ավտոմեքենա որը ձեզ կտաներ դպրոց 4.5 մղոն երկարությամբ քանդված, գյուղական ճանապարհով Ընդհանուր առմամբ, ամբողջ ճանապարհորդությունը տևում էր նվազագույնը 36 ժամ. իսկ տարվա խոնավ եղանակին վերջին 4.5 մղոն երկարությամբ հատվածի հաղթահարումը կարող էր ձեզանից խլել նույնիսկ մի քանի ժամ Ուղևորները հաճախ իջնում էին մեքենայից անիվների տակ ծառի ճյուղեր լցնելով. ցեխի ու սիլոմի մեջ խրված մեքենան կրելու:

Ամբողջ տեղամբում (մոտավորապես մեծ ամբիկյան նախակի չափ) կար վեց մեքենա, բոլորը անննագնացներ (Land Rover) և բնդհանրապես, քաղաքայում էին աֆաբուտաբառ կամ սարքված՝ ճանապարհները: Դպրոցի (տեղանքի) միակ միջնակարգ դպրոցը) ուշախերտների մեծամասնությունը երբեք չէին սեսել ապադրուսապատ

ճանապարհ կամ սովորական ավտոմեքենա: Ըատերն ապրում էին փայտյա խրճիթներում, նրանց ընտանիքները մշակում էին բրինձ և որոշ կաուչուկ արտադրող բույսեր, կամ ունեին պղպեղի մի փոքրիկ բանջարանոց: Սարատոկ քաղաքում կար միայն երեք քարե շենք՝ ոստիկանությունը, կառավարական գրասենյակը և փոստը: Այս երեք շենքում, միջնակարգ դպրոցում և բուժկենտում կային հեռախոսներ: Վերոհիշյալ բուժկենտը փայտյա երկսենյականոց շենք էր մի բուժակով, որի որակավորումն ավելի ցածր էր, քան սովորական բուժքրոջը: Այստեղ չկար ոչ բժիշկ, և ոչ էլ օդափոխիչ համակարգ: Դպրոցում էլեկտրականություն լինում էր միայն օրական մի քանի ժամ այնքան, որքան որ աշխատում էր մեր գեներատորը, որի աշխատանքն իր հերթին կախված էր վառելիքի առկայությունից

1996 թվականին ես գործնական այցով եղա Արևմտյան Մալազիայի Կուալա Լամպուր քաղաքում, և ինձ հնարավորություն ընձեռվեց հանգրստյան ուրերին այցելել Սարավակ Ես կրկին ինքնաթիռով հասա մինչև Կաչինգ և վարձակալի մալազիական արտադրության «Պրոտոն» մակնիշի, AM-FM ալիքային հնարավորությամբ ռադիոընդունիչով և օդափոխիչով մի ավտոմեքենա, որի արագությամբ անցա մոտ 350 կմ տարածություն առանց կտրվելու սև և հարթ մակերեսով փողոցներից, դեպի իմ հին դպրոցը, հետո Սարատոկ քաղաքը և այլ տարբեր վայրեր ուր եղել էի 30 տարի առաջ: Միակ շինությունները, որոնք ծանոթ էին Սարատոկում, կառավարական գրասենյակն ու ոստիկանությունն էին: Մնացած բոլոր փայտյա շինություններն այլևս կային: Այժմ այստեղ կար մի մեծ ժամանակակից և լավ սարքավորված հիվանդանոց, ճակատային մասում տեղադրված էր մի եսկայական ՉԻԼԷ-ի վտանգ-

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

Ինչո՞ւ որոշ երկրներ աճում են արագ, մինչդեռ մնացածներն ապրում են տնտեսական ստագնացիա և նույնիսկ ունեն եկամուտների նվազում: Աշխարհիկ մարդիկ հաճախ պնդում են, որ բնական ռեսուրսները տնտեսական աճի գլխավոր բաղադրամասն են: Իհարկե, մնացած հավասար պայմաններում հարուստ բնական ռեսուրսներով երկրները որոշակի առավելություն ունեն: Պարզ է դառնում, որ բնական ռեսուրսների առկայությունը տնտեսական աճի ոչ ան-

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ (շարունակություն)

ների մասին նախագուշացնող գովազդային վահանակ: Նախկին երկու փայտյա, դեմ-հանդիման խանութների շարքերի փոխարեն վեր էին խոյանում բետոնից և քարից կառուցված առևտրի կենտրոնները, հագեցած համակարգչային տեխնիկայով և տեսավարձույթի սրահներով: Կային բազմաթիվ մարդատար և բեռնատար ավտոմեքենաներ, տաքսիներ, միկրոավտոբուսներ, մի քանի լիցքավորման և սպասարկման կայաններ: Մեծ և արագ սպասարկմամբ ավտոկայանն առաջարկում էր ուղևորություններ դեպի բազմաթիվ քաղաքներ և գյուղեր:

1964 թվականին Սարավակում միայն երկու կամ երեք քաղաքներ ունեին ջրամատակարարման համակարգ: 1996 թվականին 800 կիլոմետր երկարությամբ ճանապարհի վրա գտնվող յուրաքանչյուր նույնիսկ փոքր բնակավայր արդեն իսկ ուներ ջրի գտման կայան: 1964-1965 թվականներին Սարատոկը ամբողջապես պատված էր փոքր անտառներով, փոքր սեփականատիրական կառույցի ցանքատարածություններով, մացառուտով պատված տեղանքների այրումից հետո՝ ցանված բրնձի դաշտերով: 1996թ.-ին ավտոմայրուղու շրջակայքում չէր երևում և ոչ մի ծառ: Հողը հիմնականում օգտագործված էր պղպեղի և բրնձի ցանքատարածությունների համար: Հիմա այստեղ եկամուտները անհամեմատ բարձր էին, քան 1964-1965 թվականներին: Կային գեղեցիկ առանձնատներ, օդափոխիչ սարքեր, հեծանիվներ քշող երեխաներ (անցյալ ժամանակաշրջանում ոչ մի երեխա չուներ հեծանիվ), կոմպակտ ձայնագրիչներով երիտասարդներ, բարեր և սըրճարաններ՝ ԿՍ ավտոմատ նվագարկիչներով և կարտկե սարքերով: 1964-1965 թվականներին միակ սրճարանն ուներ մի ջարդված ավտոմատ նվագարկիչ, չկար այնպիսի հասկացություն, ինչպիսին սրճարանն է, գոյություն ունեին ռադիոյի միայն կարճ ալիքներ: 1965 թվականին միակ

միջնակարգ դպրոցն ուներ շուրջ 250 աշակերտ, իսկ հիմա երեք միջնակարգ դպրոցներն ունեն շուրջ տասն անգամ ավելի աշակերտ: Իհարկե, աճի դրական փոփոխություններն ամենուրեք չէին, որ թողել էին իրենց ազդեցությունը: Հիմնական փողոցներից կտրված բնակավայրերում վիճակը այնքան էլ բարվոք չէր: Այնուամենայնիվ, պարզ է, որ աճը փոփոխել է բնակչության գերակշռող մասի կենսամակարդակը:

Ես այստեղ հանդիպեցի իմ նախկին աշակերտ Սիա Ջիթ Յոնգին, որի հայրն այն ժամանակ քաղաքի փայտյա խանութներից մեկի տերն էր: Ջիթ Յոնգը մինչև դպրոցն ավարտելը երբեք չէր օգտվել հեռախոսից կամ չէր տեսել սովորական ավտոմեքենա, բժիշկ: Այժմ նա վարում էր «Հոնդա» մակնիշի ավտոմեքենա, ուներ հաջողակ բիզնես, բջջային հեռախոս, նրա աղջիկը ստանում էր բժշկական ասպիրանտական կրթություն Միացյալ Նահանգներում, տղան պոլիտեխնիկական Սինգապուրում: Երբ ես նրա հետ զրուցում էի իր դասընկերների մասին, նա ինձ մեքենայաբար տալիս էր նրանց հեռախոսի համարները: Բոլորն էլ ունեին հեռախոս: Եթե 1965 թվականին՝ 30 տարի առաջ, ես Ջիթ Յոնգին ասեի, որ նա Վաշինգտոնում բժշկական կրթություն ստացող իր աղջնակից մշտապես կստանա հեռախոսագանգեր կամ որ նա իր խանութի և գեղեցիկ տան (նման ԱՄՆ արվարձանների տներին) շուրջը կվարի օդափոխիչով կահավորված իր մեքենան, նա կկարծեր, թե ես խենթացել եմ: Բայց այդ 30 տարիները ստեղծեցին արմավենու յուղի, փողոցների, անթերի կապի, կրթության և այլնի մի բարգավաճող շուկա: Սպառող հասարակության բոլոր ցանկալի պահանջների բավարարումն այստեղ գտնվում էր բնական և հետևողական մակարդակի վրա: Ես չէի կարողանում հավատալ այդ բոլորին:

հրաժեշտ և ոչ էլ բավարար պայման է: Բացի ծովից, Հոնկոնգը գործնականում զուրկ է բնական ռեսուրսներից: Դապոնիան նույնպես հարուստ չէ դրանցով, և ներմուծումը առաջարկում է դրա ամբողջ արդյունաբերության համար պահանջվող հումքը: Չնայած վերոհիշյալին, նկար 34-3-ը վկայում է, որ վերջին մի քանի տասնամյակների ընթացքում և՛ Դապոնիային, և՛ Հոնկոնգին հատուկ է եղել արագընթաց աճ, և նրանք հասել են եկամտի բարձր մակարդակի: Եվ հակառակը, Արգենտինան ունի հսկայական պտղաբեր հողեր և որոշ այլ բնական ռեսուրսներ, Վենեսուելան աշխարհի նավթի հարուստ պաշար ունեցող

Նշված պայմաններում կապիտալի ներհոսքը (և ուղեկցող ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը) օգնում է զսպելու ներքին ինվեստիցիաների կրճատումը: Մխալ կլի-նի ստեղծել առևտրային սահմանափակումներ՝ ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը կրճատելու նպատակով: Պարզապես համապատասխան քաղաքականությամբ պետք է կրճատել դեֆիցիտի չափը, ինչպես նաև որոշ վերափոխումներ կատարել լրացուցիչ ներքին ինվեստիցիաներ խթանելու համար:

ԱՐԺՈՒՅԹԻ ՓՈՆԱՐԿԵԼԻՈՒԹՅԱՆ ԿԱՐԵՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Միջազգային առևտուր կատարելու համար ազգային արժույթը պետք է փոխանակվի արտարժույթով: Օրինակ, ամերիկացի վաճառողը չի ցանկանում վճարված լինել իրանական ռիալներով, քանի որ ԱՄՆ-ում հետագայում այն չի կարող օգտագործել կամ ազատ փոխանակել ԱՄՆ դոլարով:

Եթե երկրում գործում է ճկուն փոխանակման կուրսերի համակարգը, ազգային արժույթն ազատորեն կարող է փոխարկվել այլ արժույթներով: Միջազգային շուկայում արժույթի փոխարկելիությունը պորթլեմ չէ: Շատ պետություններ, սակայն, ֆիքսել են իրենց արժույթի փոխանակման կուրսը և արգելում են փոխանակումն այլ կուրսով: Ֆիքսված փոխանակման կուրսը և ըստ դրա արժույթի փոխարկելիությունը կպահպանվի, եթե երկիրը ցանկանա իր դրամական քաղաքականությամբ այն պահպանել:

Երկիրը կարող է վարել չեզոք դրամական քաղաքականություն, թույլ տալով փոխանակման կուրսին ազատ տատանվել, կամ վարել դրամական քաղաքականություն՝ ուղղված ֆիքսված փոխանակման կուրսի պահպանմանը:

Որոշ երկրներ՝ մասնավորապես փոքրերը, զոհում են դրամական անկայն քաղաքականությունը, և իրենց ազգային արժույթի փոխանակման կուրսը կապում են այնպիսի արժույթի կուրսի հետ, ինչպիսին են օրինակ, ԱՄՆ-ի դոլարը, գերմանական մարկը, ֆրանսիական ֆրանկը:

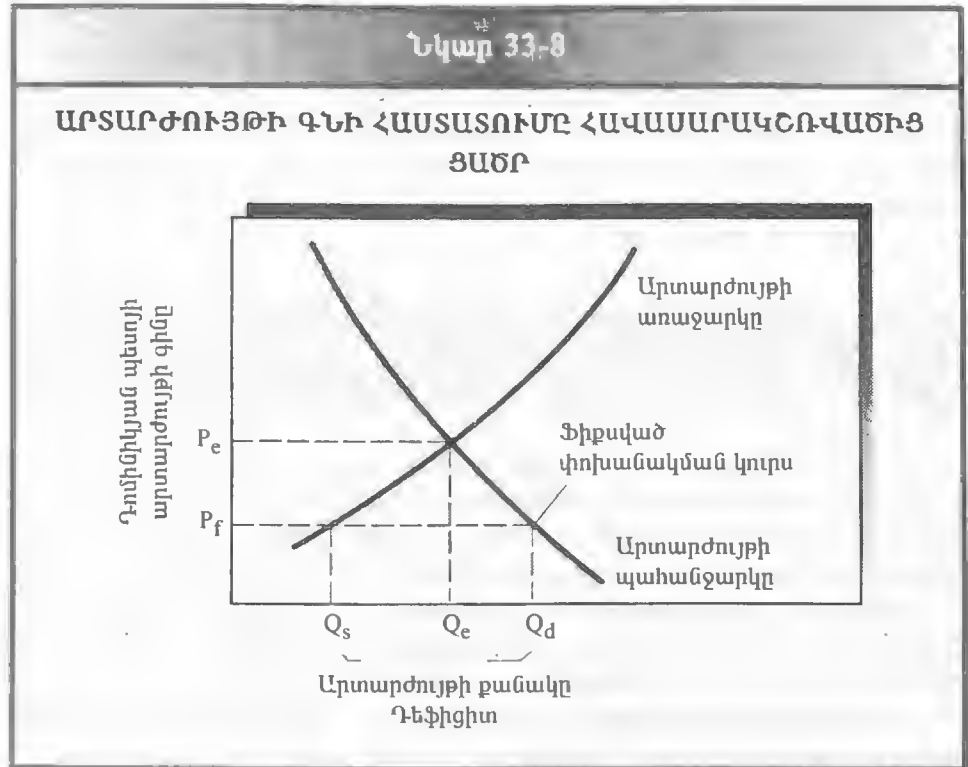
Հոնկոնգը հետևում է այս ռազմավարությանը: Այդ երկիրը չունի կենտրոնական բանկ, որը կվարեր դրամական քաղաքականություն: Դրա փոխարեն այդ երկիրն ունի **Արժույթային խորհուրդ**, որը հաստատում է Հոնկոնգի դոլարն ԱՄՆ դոլարով փոխանակելու կուրսը: Հոնկոնգի 7.7 դոլարը հավասար է մեկ ԱՄՆ դոլարի: Հոնկոնգի դոլարն ամբողջությամբ պաշտպանվում է ԱՄՆ-ի դոլարով (կամ ԱՄՆ-ի պարտատոմսերով)¹⁰: Վերջին ժամանակներս Արգենտինան նույնպես հետևում է նշված մեթոդին, որպեսզի վերահսկի ինֆլյացիան և ընդունելի դարձնի իր արժույթը:

Ի տարբերություն Հոնկոնգի նման երկրների, որոնք զոհում են իրենց դրամական քաղաքականության անկախությունը, որպեսզի իրենց արժույթի փոխանակման կուրսը կապեն լայնորեն ընդունված արժույթի հետ, առանձին երկրներ փորձում են և ֆիքսել իրենց արժույթի փոխանակման կուրսը, և՛ պահ-

Արժույթային խորհուրդ (Currency board)
ինստիտուտ, որը հաստատում է արժույթի փոխանակման ֆիքսված կուրսը՝ ավելի մեծ ընդունելություն ունեցող արժույթի նկատմամբ:

¹⁰ Արժույթային խորհրդի համակարգի դեպքում, Հոնկոնգի դոլարի և ԱՄՆ դոլարի միջև փոխանակումը միատուր կունենա երկու երկրներում էլ գների մակարդակը պահելու նույն մակարդակի վրա: Հակառակ դեպքում, շատ քիչ մարդիկ կուզենան օգտագործել Հոնկոնգի դոլարը, ավելի շատ ձգտելով ԱՄՆ-ի դոլարին: Մարդիկ կուզենան արժույթային խորհրդի փոխանակել Հոնկոնգի դոլարն ԱՄՆ-ի դոլարով, որը ավելի մեծ գնողունակություն կունենա: Ի պատասխան Հոնկոնգի դոլարի պահանջարկը կընկնի, որը Հոնկոնգում կառաջացնի ինֆլյացիա: Հակառակ տեսլի կունենա, եթե ԱՄՆ-ում ինֆլյացիան լինի ավելի մեծ, քան Հոնկոնգում: Մարդիկ ԱՄՆ դոլարը կփոխանակեն Հոնկոնգի դոլարով: Կյս իր ինքրին կենժապնի Հոնկոնգի դոլարի պահանջարկը, և գների մակարդակը կհավասարվի ԱՄՆ-ում գների մակարդակին:

Երբ արտարժույթի փոխանակման կուրսն ազգային արժույթի նկատմամբ ֆիքսված է շուկայականից ցածր, առաջանում է արտարժույթի դեֆիցիտ: Կզարգանա ոչ պաշտոնական սև շուկան, քանի որ քաղաքացիները ձգտում են ձեռք բերել ավելի շատ արտաքին արժույթ, որպեսզի առևտուր կատարեն արտասահմանցիների հետ:



պանել դրամական քաղաքական անկախությունը, որը հաճախ ուղեկցվում է բարձր ինֆլյացիայով: Այս ստրատեգիան հիմք է դառնում ազգային արժույթի փոխանակման կուրսը շուկայական հավասարակշռված մակարդակից բարձր ֆիքսելու համար:

Երբ երկիրը ֆիքսում է իր արժույթի փոխանակման կուրսը շուկայականից բարձր մակարդակի վրա, ապա միաժամանակ ֆիքսվում է արտարժույթի փոխանակման կուրս՝ շուկայականից ցածր մակարդակի վրա: Այս քաղաքականությունը ծայրահեղորեն դժվարացնում է ներքին ռեզիդենտների համար փոխարկել իրենց ազգային արժույթն արտարժույթով: Քանի դեռ երկրի քաղաքացիները չեն կարող ազատ ձեռք բերել արտարժույթ, այնքան քիչ հնարավոր կլինի առևտուր՝ արտասահմանցիների հետ: Հետևաբար, երկրի միջազգային առևտրի ծավալը կպակասի:

Օգտագործելով Դոմինիկյան հանրապետության օրինակը, նկար 33-8-ը ցույց է տալիս փոխանակման կուրսի վերահսկման հետևանքները: Երբ քաղաքականությամբ ֆիքսվում է արտարժույթի նկատմամբ պետյի փոխանակման կուրսը՝ հավասարակշռությունից ցածր: Դրա արդյունքում դոմինիկացիների պահանջարկն արտարժույթի նկատմամբ կգերազանցի արտարժույթի առաջարկին: Դեպքում փոխանակման կուրսի համակարգում արտարժույթի պահանջարկի ավելցուկը կհանգեցնի դոմինիկյան պետյի փոխանակման կուրսի իջեցմանը միջազգային արժույթային շուկայում: Արտարժույթի գինը կաճի P_f -ից մինչև P_e : Ֆիքսված կուրսի դեպքում սա տեղի չէր ունենա: Փոխարենը դոմինիկյան քաղաքացիները կունենան արտարժույթի դեֆիցիտ ($Q_d - Q_s$): Քանի որ նրանք կարող են ստանալ միայն արտարժույթի Q_s միավոր, դրսի հետ նրանց առևտրի ծավալը կնվազի (Q_e -ից մինչև Q_s): Այլ խոսքերով, քանի որ դոմինիկացիները չեն կարող ցանկացած ծավալի արժույթ ազատորեն փոխանակել արտարժույթով, ապա նրանք չեն կարող արտասահմանցիներից ցանկացած քանակությամբ ապրանքներ գնել:

Իհարկե, երբ փոխանակման կուրսի վերահսկումը, որպես գների վերահսկման ձև, առաջացնում է դեֆիցիտ, ապա սև շուկա կառաջանա: Արժույթի շուկան այս կանոնից բացառություն չէ: Երբ դուք գնում եք մի երկիր, որտեղ փոխանակման կուրսը վերահսկվում է, և ստիպված եք ինչ որ մեկին խնդրել վաճառելու ազգային արժույթ և փոխարենն առաջարկում եք ձեր արտարժույթը, ապա նշանակում է, որ դուք գործ ունեք միջազգային արժույթային սև շուկայի հետ: Ինչքան մեծ է սև շուկայի հավելավճարը, այնքան մեծ է երկրի արժույթի ֆիքսված կուրսի շեղումը հավասարակշռված մակարդակից և հետևաբար սահմանափակ է առևտուրը դրսի հետ:

Մեր վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ ֆիքսված փոխանակման կուրսը և որևէ արժույթի փոխարկելիության սահմանափակվածությունն արգելակում է միջազգային առևտուրը և սահմանափակում մարդկանց հնարավորությունը մասնագիտացումից և զանգվածային արտադրության առավելություններից օգտվելու համար: Ինչպես տարիֆների, քվոտաների և այլ առևտրային սահմանափակումների սահմանումը, այնպես էլ միջազգային փոխանակման սահմանափակումը կիջեցնի արտադրողականությունը և կենսամակարդակը: Մինչև 1985 թվականը կտրուկ կրճատվել էր այն երկրների թիվը, որոնք վարում էին փոխանակման կուրսի վերահսկում: 1985 թվականին 35 երկրներ անցան վերահսկման, քանի որ սև շուկայի հավելավճարը գերազանցեց 25%-ը: 1995 թվականին դրանց թիվն իջավ 9-ի: Նկար 33-9-ը ցույց է տալիս այս 9-ը երկրները և նրանց տնտեսական աճի տեմպերը վերջին տասնամյակում: 1985-1994 թվականներին՝ միջինը մեկ շնչի հաշվով, ՀՆԱ-ն այս երկրներում նվազել է տարեկան մեկ տոկոսով: Քանի որ առևտրի և զարգացման վրա փոխանակման կուրսի վերահսկման ազդեցությունը բացասական է, ապա զարմանալի չէ, որ այս երկրներում առկա է վատ տնտեսական իրավիճակ:

Նկար 33-9

ՍԵՎ ՇՈՒԿԱՅԻ ՓՈՒՆԱՆԱԿՄԱՆ ԿՈՒՐՍԻ ՀԱՎԵԼԱՎՃԱՐ ՈՒՆԵՑՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ 1995Թ.

Երկիր / շրջան	Սև շուկայում փոխանակման կուրսի հավելավճար			ՀՆԱ-ի մեկ շնչի ինչպիսի տարեկան աճի տեմպը 1985-94
	1985	1990	1995	
Հավրի	60	2	224	-8.4%
Իրան	333	2,197	156	-1.7
Սիրիա	331	301	283	0.6
Բանգլադեշ	168	165	30	1.9
Ալժիր	315	140	205	2.3
Բարունդի	23	6	42	0.3
Մադագասկար	9	8	30	1.9
Նիգերիա	270	24	277	1.1
Ռուանդա	49	28	105	1.7
				1.0

Աղբյուրը՝ սև շուկայի փոխանակման կուրսի հավելավճարը մեղմված էր 1985-1995 թվականները: Sources: Andrew Wood, Economic Freedom: How the World Really Works (New York: World Book, World

Bank), and the average annual growth rate of GDP per capita for the period 1985-1994: World Bank, World Development Report 1996.

¹¹ James Gwartney, Robert Lawson, and Walter Block, *Economic Freedom of the World: 1975-1995* (Washington, D.C.: Cato Institute, 1996).

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Նշենք, որ միջազգային առևտուրը մնացած գործոններից առաջինն է, որը ազդում է տնտեսական վերափոխումների վրա: Հաջորդ զուխը կվերաբերի լրացուցիչ գործոններին, քանի որ մենք վերլուծեցինք, թե ինչու որոշ երկրներ բարգավաճում են, մինչդեռ, մյուսները շարունակում են ունենալ տնտեսական ստագնացիա (ետաճ):

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Արտաքին արժույթի շուկան բարձր կազմակերպված շուկա է, որտեղ տարբեր երկրների արժույթները գնվում և վաճառվում են: Փոխանակման կուրսը մի ազգային արժույթի գինն է՝ արտահայտված մյուսով: Փոխանակման կուրսը թույլ է տալիս մի երկրի սպառողներին «թարգմանել» արտասահմանյան ապրանքների գներն ազգային արժույթով:

2. Միջազգային առևտրում անհրաժեշտ է մի կողմի արժույթի փոխարկումը գործընկերոջ արժույթով: Ապրանքների, ծառայությունների և ակտիվների (իրական և ֆինանսական) ներմուծումը ԱՄՆ առաջացնում է արտարժույթի պահանջարկ: Մյուս կողմից, ապրանքների, ծառայությունների և ակտիվների (իրական և ֆինանսական) արտահանումն առաջ է բերում արտարժույթի առաջարկ, քանի որ արտասահմանցիները փոխանակում են իրենց արժույթը դոլարով՝ արտահանված ապրանքները գնելու համար:

3. Ազգային արժույթի փոխանակման կուրսը շուկայում հավասարակշռվում է, երբ ներմուծման հետևանքով առաջացած ազգային արժույթի առաջարկը հավասարվում է արտահանման հետևանքով առաջացած ազգային արժույթի պահանջարկին:

4. Ճկուն փոխանակման կուրսերի համակարգում, երբ առաջանում է դոլարի առաջարկի ավելցուկ, (արտարժույթի պահանջարկի ավելցուկ) արտաքին արժույթի շուկայում, ապա դոլարի փոխանակման կուրսն իջնում է: Դա արտասահմանյան ապրանքները և ակտիվները թանկացնում է ԱՄՆ-ի գնորդների համար. իսկ ամերիկյան ապրանքները և ակտիվները էժանացնում արտաքին գնորդների համար: Սրա հետևանքով կրճատվում է ԱՄՆ ներմուծման ծավալը և մեծանում է արտահանման ծավալը, մինչև հավասարակշռությունը վերականգնվում է: Դոլարի պահանջարկի ավելցուկը (արտարժույթի առաջարկի ավելցուկը) բարձրացնում է դոլարի փոխանակման կուրսը՝

խթանելով ներմուծումը և զսպելով արտահանումը՝ մինչև հավասարակշռությունը կվերականգնվի:

5. Ճկուն փոխանակման կուրսերի համակարգում ազգային արժույթի փոխանակման կուրսը բարձրանում է, եթե՝ ա) արագ տնտեսական աճն արտասահմանում (ներքին աճի համեմատ) խթանում է արտահանումը ներմուծման համեմատ, բ) ներքին ինֆլյացիայի մակարդակն ավելի ցածր է, քան համագործակցող երկրում, գ) ներքին իրական տոկոսադրույթը բարձրանա արտասահմանի համեմատությամբ: Հակառակ դեպքում ազգային արժույթը կէժանանա:

6. 1944-1971 թվականներին շատ երկրներ ունեին ֆիքսված փոխանակման կուրսերի համակարգ: Այն դեպքում, երբ արտահանված ապրանքների, ծառայությունների և ակտիվների արժեքն ավելի ցածր է, քան ներմուծվածը, ւսկա շուկայում առաջանում է ազգային արժույթի առաջարկի ավելցուկ: Այս դեպքում, երկիրը պետք է՝ ա) արժեզրկի իր արժույթը, բ) կրճատի ներմուծումը (դնի առևտրային սահմանափակումներ) կամ գ) վարի կոշտ մակրոքաղաքականություն՝ տոկոսադրույթի բարձրացման և ինֆլյացիայի արգելակման նպատակով: Ֆիքսված կուրսի դեպքում կուրսի պահպանմանն ուղղված կարգավորող քաղաքականությունը հակասության մեջ է մտնում միջազգային շուկայում ազատ առևտրի և լրիվ զբաղվածության սպահովման մակրոքաղաքականության հետ:

7. Վճարային հաշվեկշիռը գնահատում է վճարումների հոսքը մի երկրից մյուսը: Արտաքին արժույթի շուկայում արտարժույթի պահանջարկ (կամ ազգային արժույթի առաջարկ) ստեղծող գործարքները գրանցվում են որպես դեբետ հոդվածներ (օրինակ՝ ներմուծումը): Իսկ գործարքները, որոնք ստեղծում են արտարժույթի առաջարկ (կամ ազգային արժույթի պահանջարկ) շուկայում գրանցվում են որպես կրեդիտ հոդվածներ:

8. Ամբողջությամբ վճարային հաշվեկշռի բաժինների միացությունները հաշվեկշռվում են: Այսինքն՝ ա) ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռ, գումարած՝ բ) կապիտալի հաշվի մնացորդը, գումարած՝ գ) պաշտոնական ռեզերվների հաշվի հաշվեկշիռը պետք է հավասար լինի գրոյի: Սակայն մի հաշվի մեջ առանձին տարրերը կարող են նաև չհաշվեկշռվել: Մի ոլորտի դեֆիցիտն առաջացնում է մյուսի ավելցուկ:

9. Չուտ ճկուն փոխանակման կուրսի համակարգում չեն լինում պաշտոնական ռեզերվների հաշվի գործարքներ: Այս պայմաններում ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտն առաջացնում է կապիտալ հաշվի ավելցուկ (և հակառակը):

10. Կոշտ դրամական քաղաքականությանն անկանխատեսելի անցումը բարձրացնում է իրական տոկոսադրույքը, նվազեցնում ինֆլյացիայի մակարդակը, ժամանակավոր կրճատում ամբողջական պահանջարկը և եկամտի աճը: Այս գործոնները պատճառ կդառնան ազգային արժույթի փոխանակման կուրսի բարձրացմանն արտաքին արժույթի շուկայում: Իր հերթին, դա առաջացնում է կապիտալի ներհոսք և ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ: Խթանող դրամական քաղաքականության դեպքում կլինի ճիշտ հակառակը՝ ցածր տոկոսադրույք, կապիտալի արտահոսք, ազգային արժույթի էժանացում և ընթացիկ հաշվի ավելցուկ:

11. Չկանխատեսված խթանող ֆիսկալ քաղաքականությունը կհանգեցնի իրական տոկոսադրույթի բարձրացման, կապիտալի ներհոսքի և ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտի: Անցումը կոշտ ֆիսկալ քաղաքականության, կունենա հակառակ էֆեկտը՝ ցածր տոկոսադրույք, կապիտալի արտահոսք և ընթացիկ հաշվի ավելցուկ:

12. Ճկուն փոխանակման կուրսի համակարգում ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը նշանակում է կապիտալի ներհոսք, իսկ ընթացիկ հաշվի ավելցուկը՝ կապիտալի արտահոսք: Երկրի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը կամ ավելցուկը մեծապես կախված է երկրի ներսում ինվեստիցիոն հնարավորությունների գրավչությունից և ազգային խնայողության մակարդակից: Գրավիչ ինվեստիցիոն հնարավորություններ ունեցող և ցածր խնայողության մակարդակ ունեցող երկրները կունենան կապիտալի հաշվի ավելցուկ և ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ: Մյուս կողմից քիչ գրավիչ ինվեստիցիոն հնարավորության և բարձր խնայողության մակարդակով երկրները ճկուն փոխանակման կուրսերի համակարգում ունենում են կապիտալի արտահոսք և ընթացիկ հաշվի ավելցուկ:

13. Ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը և կապիտալի ներհոսքը կախված են շահույթաբեր ինվեստիցիոն ծրագրերի առկայությունից: Կապիտալի ներհոսքը հաճախ է օգնում ցածր եկամուտ ունեցող երկրներին, որոնք ունեն գրավիչ ինվեստիցիոն հնարավորություններ, բայց ներքին խնայողությունների փոքր առաջարկ, ներգրավել կապիտալ և ունենալ արագ աճ:

14. Երբ երկիրն իր արժույթի փոխանակման կուրսը ֆիքսում է շուկայականից բարձր մակարդակի վրա (և արտարժույթի փոխանակման կուրսը շուկայականից ցածր մակարդակի վրա), ապա առաջանում է արտարժույթի դեֆիցիտ: Դանի որ երկրի ռեզիդենտները կունենան քիչ արտարժույթ, ապա միջազգային առևտուրը անկող քիչ ունակ

կլինեն: Փոխանակման կուրսի վերահսկմանն ուղեկցում է առևտրի ծավալների կրճատումը, որը հանգեցնում է արտադրանքի և եկամտի ծավալների կրճատմանը:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԹՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

*1. Եթե դոլարը արժեզրկվում է գերմանական մարկի նկատմամբ, ինչպե՞ս կազդի այն BMW գնելու ամերիկացու հնարավորությունների վրա: Ինչպե՞ս կազդի ամերիկացիների գնած BMW-ի քանակության վրա: Ինչպե՞ս կազդի BMW -ի համար ամերիկացիների կատարած դոլարային ծախսերի վրա:

2. Ինչպե՞ս է ճկուն փոխանակման կուրսը հաշվեկշռվում արժույթի շուկայում: Կհաշվեկշռի՞ այն ապրանքների արտահանումը և ներմուծումը: Բացատրի՛ր:

3. Եթե առևտրային հաշվեկշռի դեֆիցիտը նշանակում է, որ մենք ներմուծում ենք ավելի շատ ապրանքներ դրսից, քան արտահանում ենք, ապա ինչո՞ւ է դա վատ:

*4. Ներքևում տրված աղյուսակը պատկերում է տարրեր արժույթների փոխանակման կուրսերը: Փետրվարի երկուսին դոլարն էժանացել է, թե՞ բանկացել անգլիական ֆունտի համեմատ: Ի՞նչ արժե այն ֆրանսիական ֆրանկով:

ԱՄՆ-ի դոլարի փոխարժեքը

	Փետ. 1	Փետ. 2
Անգլիական ֆունտ	1.755	1.746
Ֆրանսիական ֆրանկ	0.1565	0.1575

*5. Ենթադրենք, ԱՄՆ-ի և Մեքսիկայի արժույթների փոխանակման կուրսն ազատ տատանվում է բաց շուկայում: Նշեք, թե թվարկվածներից ինչը պատճառ կդառնա պետյի համեմատ դոլարի բանկացման (էժանացման) համար.

ա) Մեքսիկական նավթային ընկերությունից ԱՄՆ-ի գնած հորատող սարքերի քանակության աճը,

բ) Մեքսիկայից չմշակված նավթի ԱՄՆ-ի գնումների աճը,

գ) Մեքսիկայում բարձր իրական տոկոսադրույքը, որը խթանում է ԱՄՆ-ի քաղաքացիներին ֆինանսական ներդրումներ կատարել այնտեղ,

դ) ԱՄՆ-ում ցածր իրական տոկոսադրույքը, որը խթանում է մեքսիկացիներին փոխառել դոլար և վերածել դրանք պետյի,

ե) Ինֆլյացիան ԱՄՆ-ում և կայուն գնելու Մեքսիկայում,

զ) ԱՄՆ-ում և Մեքսիկայում՝ ինֆլյացիայի մակարդակի աճը 2%-10%,

ե) տնտեսական վերելքը Մեքսիկայում, որը խթանում է մեքսիկացիներին գնել ամերիկյան արտադրության ապրանքները,

ը) գրավիչ ինվեստիցիոն հնարավորությունը Մեքսիկայում, որը խթանում է ամերիկյան ներդրողներին գնել մեքսիկական ֆիրմաների արժեթղթերը:

6. Բացատրիր, ինչո՞ւ ընթացիկ հաշվի մնացորդի և կապիտալի հաշվի մնացորդի գումարը զուտ ճկուն փոխանակման կուրսի համակարգում գրոյական է:

7. Երկիրը չի կարող երկար ժամանակ ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ ունենալ: Աճող տնտեսությունը չի մեծացնի իր պարտքը դրսից, վերջին հաշվով առևտրի դեֆիցիտը կտանի երկրի սնանկացմանը: Գնահատեք այս միտքը:

8. Վերջին տարիներին ԱՄՆ-ում ներքին կապիտալի էական մասը ֆինանսավորված է արտաքին ներդրողների-կողմից: Դրսից կապիտալի ներհոսքն ապացուցո՞ւմ է, արդյոք, որ ԱՄՆ-ի տնտեսությունը հիվանդ է: Ինչպե՞ս ԱՄՆ-ը կկրճատի իր ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը:

*9. Ենթադրենք, ԱՄՆ-ն ունի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ: Նշված փոփոխություններն ինչպե՞ս կազդեն ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտի վրա. ա) ԱՄՆ-ում տնտեսական անկումը, բ) ԱՄՆ-ում ներդրումային հնարավորությունների վատացումը, գ) արտասահմանում ներդրումային հնարավորությունների լավացումը:

10. «Արտասահմանցիներն ամերիկյան շուկան հեղեղում են ապրանքներով, սակայն նրանք ոչինչ չեն անում իրենց պաշտպանելու համար: Ճապոնացիները, եվրոպացիները և արաբները շարունակում են սեփականացնել Ամերիկան»: Գնահատիր այս դրույթը:

*11. Եթե արտասահմանցիները գիտեն ԱՄՆ-ի տնտեսությունը և ընդլայնում են իրենց ինվեստիցիաներն այնտեղ, ապա ինչպե՞ս այդ կանդրադառնա դուրսի փոխանակման կուրսի վրա: Ինչպե՞ս կփոխվի ԱՄՆ-ի ընթացիկ հաշվի մնացորդը:

12. Առևտրային հաշվեկշռի ավելցուկը նշանակո՞ւմ է արդյոք ուժեղ առողջ տնտեսություն: Ինչո՞ւ:

*13. 80-ականների սկզբին ԱՄՆ-ը վարում էր կոշտ դրամական քաղաքականություն, որը գսպեց ներքին ինֆլյացիայի մակարդակը: Նույն ընթացքում ֆեդերալ կառավարությունն ուներ բյուջեի մեծ դեֆիցիտ: Բացատրիր, ինչպե՞ս է նշված քա-

ղաքականությունն ազդում դուրսի փոխանակման կուրսի և ընթացիկ հաշվի մնացորդի վրա:

14. Ի՞նչ է J-ի կորի էֆեկտը: Համաձայն դրան, ազգային արժույթի էժանացումն ինչպե՞ս կսաղի ընթացիկ հաշվի մնացորդի վրա:

*15. Ճկուն փոխանակման կուրսի համակարգում փոխանակման կուրսի փոփոխությունն ավտոմատ կերպով հաշվեկշռում է ընթացիկ և կապիտալի հաշիվները: Դի՞շտ է արդյոք այս դրույթը:

16. Ենթադրենք, երկիրն ունի ֆիքսված փոխանակման կուրս, որը պաշտոնապես ֆիքսված է հավասարակշռվածից բարձր մակարդակի վրա: ա) Ո՞ր դեպքում ներմուծումը կլինի էժան՝ սև շուկայում հաստատված, թե՞ պաշտոնապես սահմանված փոխանակման կուրսի դեպքում: բ) արտահանումը կլինի՞ էժան սև շուկայում հաստատված պաշտոնապես ֆիքսված փոխանակման կուրսի դեպքում:

գ) ֆիքսված փոխանակման կուրսի քաղաքականությունն ինչպե՞ս կազդի երկրի առևտրի ծավալի և ինվեստիցիաների ծավալի վրա:

դ) Ի՞նչ ես մտածում, այս քաղաքականությունը կօգնի՞ խթանել տնտեսական աճը: Ինչո՞ւ:

ե) Կարող ե՞ք բերել այլ պատճառներ, քաղաքականապես ուժեղ դիրք ունեցողների ավելի բարեհաճ ֆիքսված փոխանակման կուրսը պահպանող քաղաքականության նկատմամբ:

17. ԱՊՀ երկրներից էստոնիան վերջերս իր արժույթի փոխանակման կուրսը կապել է գերմանական մարկի հետ և վարում է դրան համապատասխան դրամական քաղաքականություն: Ինչպե՞ս այդ քաղաքականությունը կազդի էստոնական պետական ծրագրերի ֆինանսավորման վրա: Ինչպե՞ս այն կազդի ինվեստիցիաների մակարդակի և կապիտալի շուկայի գործարքների վրա:

*18. Վերջին տարիներին շատ ամերիկացի քաղաքագետներ քննադատում էին այն փաստը, որ ԱՄՆ-ի ներմուծումը ճապոնիայից գերազանցում է ԱՄՆ-ից ճապոնիա արտահանմանը:

ա) Ճկուն փոխանակման կուրսի համակարգում հիմք կա կարծելու, որ այդ երկրի ներմուծման և արտահանման ծավալները հավասարվում են: բ) Կարո՞ղ ես ասել մի պատճառ, թե ինչու ԱՄՆ-ը պետք է ունենա առևտրային հաշվեկշռի դեֆիցիտ, ասենք՝ ճապոնիայի հետ:

գ) Երբ ճապոնացիները գնում են ավելի շատ ամերիկյան ապրանքներ, կկրճատի՞ արդյոք այն ԱՄՆ-ի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը: Ինչո՞ւ:

19. Վերջերս տարբեր պլաններ են մշակվում առաջիկա մի քանի տարիներին ֆեդերալ բյուջեի դեֆիցիտը կրճատելու համար: Երբ ֆեդերալ կա-

ռավարությունը հավասարակշռված բյուջե ունի, ապա ինչպիսի՞ ազդեցություն կունենա այն տոկոսադրույքի, կապիտալի ներհոսքի, ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտի և դոլարի փոխանակման կուրսի վրա: Բացատրեք պատճառները:

* Աստղանիշով նշած հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՁԱՐԳԱՑՈՒՄ ԵՎ ԵԿԱՄՏԻ ԱՃ



Որոշակի հիմնարար սկզբունքները՝ ֆիսկալ և դրամական քաղաքականության ապահովումը, ներքին գների վերահսկման վերացումը, միջազգային շուկայի ուժերի դիմաց տնտեսության բացումը, սեփականության իրավունքի և մասնավոր սեփականության ապահովումը, մրցակցության ստեղծումը և պետության դերի սահմանափակումն ու վերափոխումը, կարևոր են առողջ շուկայական տնտեսության համար:

ԱՄՆ Նախագահի տնտեսական
հաշվետվություն, 1991թ.

1. Ինչպե՞ս է հաշվարկվում եկամուտն ըստ երկրների:
2. Ինչպե՞ս է տարբերվում մեկ շնչին ընկնող եկամուտն ըստ երկրների:
3. Ինչպե՞ս են ազդում տնտեսական աճի փոփոխությունները եկամտի մակարդակի և մարդկանց կյանքի վրա:
4. Հարուստ երկրները հարստանում են, մինչդեռ աղքատ երկրները՝ աղքատանո՞ւմ:
5. Որո՞նք են տնտեսական աճի հիմնական աղբյուրները:
6. Որո՞նք են տնտեսական աճին նպաստող և աջակցող քաղաքականության ձևերը:
7. Ո՞ր երկրներն են բնորոշվում բարձր տնտեսական զարգացմամբ:



ատնությունը վկայում է, որ երկրագնդի բնակչության մեծամասնությունը, կենսական հիմնական պահանջները սնունդ, հագուստ և ապաստարան, ձեռք բերելու համար աշխատել է շաբաթական 50, 60 և նույնիսկ 70 ժամ: Վերջին երկու հարյուրամյակների ընթացքում, հաստատուն տնտեսական աճի հետևանքով, դրությունն էապես փոխվեց Հյուսիսային Ամերիկայի, Եվրոպայի, Օվկիանիայի և Ճապոնիայի բնակչության մեծամասնության համար: Իսկ վերջերս Արևելյան Ասիայի մի քանի երկրներ՝ Հարավային Կորեան, Թաիլանդը, Հոնկոնգը, Սինգապուրը և Մալայան Արշիպելագը, նույնպես ունեցան աճի նկատելի տեմպեր: Գոյատևման առկա մակարդակները՝ կապված սննդի, հագուստի և կացարանի հետ, ներկայումս համարվում են ընդունելի և դրանց փոխարեն, արդյունաբերական բարձր եկամուտ ունեցող երկրներում ապրող սովորական ընտանիքն արդեն իսկ մտահոգվում է ամառային արձակուրդների, նոր մեքենաներ ու էլ ավելի գեղեցիկ առանձնատներ գնելու և երեխաներին բարձրագույն կրթությամբ ապահովելու համար ֆինանսներ հայթայթելով:

Արևմտյան երկրներում միշտ չէ, որ նկատվել են աճող եկամուտներ և կենսամակարդակի բարելավումներ: Ըստ Ֆելիս Բրաունի, անգլիական շինությունների առևտրով զբաղվող աշխատողների իրական եկամուտը, մոտ վեց հարյուրամյակ՝ 1215 թ. մինչև 1798 թ., փաստացի մնացել է անփոփոխ¹: Եվրոպայի այլ մասերում նույնպես, նկատվել է աշխատուժի իրական եկամուտների նույնանման լճացում, նույնիսկ, վերը նշված ժամկետի սահմաններից դուրս:

Ցածր եկամուտները և համառոտաբաժնի աղքատությունը մինչ այժմ առկա են մեծ մասամբ՝ Հարավային և Կենտրոնական Ամերիկայի, Աֆրիկայի և Հարավ-Կենտրոնական Ասիայի երկրներում: Ինչո՞ւ որոշ երկրներ, որոնք մի քանի տասնամյակ առաջ գտնվում էին աղքատության մեջ, բարգավաճեցին վերջին տասնամյակներում, մինչդեռ մնացածները շարունակում են անկում ապրել: Ի՞նչ կարող են անել կառավարությունները՝ տնտեսական բարգավաճմանը աջակցելու նպատակով: Այս գրքի մեջ մենք անդրադարձել ենք վերոհիշյալ և սրան առնչվող հարցերին: Այժմ փորձենք քննարկել տնտեսական աճի ու բարգավաճման աղբյուրներն՝ ավելի խորը և բազմակողմանի մեթոդով:

ԵԿԱՄՏԻ ՀԱՇՎԱՐԿՈՒՄՆ ԸՍՏ ԵՐԿՐՆԵՐԻ

Փոխանակման կուրսի փոխարկման մեթոդ (Exchange-rate conversion method)¹ մեթոդ. որը կիրառում է տվյալ երկրի արժույթի միջազգային փոխանակման կուրսի արժեքը, նույն երկրի ՀՆԱ (կամ ՀԱԱ (համախառն ազգային արդյունքը) այլ, ընդհանուր, այնպիսին, ինչպիսին ԱՄՆ դոլարն է, դրամական միավորի փոխարկման համար:

Երկրի համախառն ներքին արդյունքը (ՀՆԱ) տվյալ երկրի բնակիչների կողմից հայրենական արտադրության արտադրանքի (և եկամտի) ծավալի չափանիշն է: Մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն մեկ շնչին ընկնող արտադրանքի ծավալն է, և հետևաբար, կենսամակարդակի մոտավոր ցուցանիշը: Այնուամենայնիվ, երբ մենք օգտագործում ենք ՀՆԱ, ըստ երկրների արտադրանքի և եկամտի համեմատությանն նպատակով, առաջ է գալիս մի ակնհայտ հիմնահարց: Յուրաքանչյուր երկրի ՀՆԱ-ն հաշվարկվում է տվյալ երկրի ներքին արժույթի միավորով: Մեքսիկայի ՀՆԱ-ն չափվում է պեսոյով, Ճապոնիայինը՝ իենով, Գերմանիայինը՝ մարկով, և այդպես շարունակ: Հարց է ծագում, ինչպե՞ս կարելի է համեմատել դրանց ՀՆԱ ծավալները:

Ամենից պարզ մեթոդը դա փոխանակման կուրսի փոխարկման մեթոդով եկամտի ցուցանիշի փոխարկումն է մի ընդհանուր արժույթի:

¹ Phelps Brown, A Century of Pay: The Course of Pay and Production in France, Germany, Sweden, the United Kingdom, and the United States (London: Macmillan, 1968).

Այստեղ ուղղակի յուրաքանչյուր երկրի ՀՆԱ-ի (կամ ՀԱԱ) արժեքը՝ արտահայտված այդ երկրի արժույթով, համաձայն արտարժույթի շուկային, փոխարկվում է մի ընդհանուր արժույթի, այնպիսին, ինչպիսին է ԱՄՆ դոլարը: Օրինակ՝ եթե արտարժույթի շուկայում բրիտանական ֆունտ ստեռլինգը ԱՄՆ դոլարից թանկ է 1.5 անգամ, ապա Միացյալ Թագավորության ֆունտ ստեռլինգով արտահայտված ՀՆԱ-ն պետք է բազմապատկվի 1.5-ով՝ ԱՄՆ դոլարի փոխարկվելու համար:

Չնայած եկամտի համեմատությունները՝ հիմնված փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդի վրա, գտել են լայնածավալ տարածում, դրանք ժամանակ առ ժամանակ բավականին խաբուսիկ ու շփոթեցնող են: Արժույթի արտարժույթային արժեքի վրա ազդեցություն են ունենում միայն սահմանափակ քանակությամբ այնպիսի ապրանքներ և ծառայություններ, որոնք առևտրաշրջանառվում են միջազգային եղանակով և երկրների միջև ակտիվների, մասնավորապես, ֆինանսական ակտիվների ձեռք բերումով և վաճառքով: Ավելին, որոշ երկրներ ֆիքսում են իրենց փոխանակման կուրսերն այն մակարդակի վրա, որն իրականում կարող է տարբերվել հավասարակշռված մակարդակից: Այսպիսով, արժույթի արտարժույթային արժեքը, ներքին շուկայում սպառողի կողմից ձեռք բերված ապրանքների և ծառայությունների որոշակի զամբյուղի շրջանակներում, չի կարող հանդիսանալ արժույթի իրական գնողունակության վստահելի ցուցանիշ: Օրինակ՝ միայն այն, որ Մեծ Բրիտանիայի ֆունտ ստեռլինգն արտարժույթի շուկայում ձեռք է բերում 1.5 ԱՄՆ դոլար, չի նշանակում, որ այն Միացյալ Թագավորությունում ձեռք կբերի 1.5 անգամ ավելի բնակարաններ, զվարճություններ, երեխայի խնամքի առարկաներ և այլ նմանատիպ ապրանքներ ու ծառայություններ, որքան որ մեկ ԱՄՆ դոլարը՝ Միացյալ Նահանգներում: Այդ իսկ պատճառով, փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդով հիմնված եկամտների համեմատությունները տնտեսագետների շրջանակներում համարվում են ոչ այնքան նպատակահարմար:

Երկրների միջև եկամտների համեմատությունների նպատակով տնտեսագետներն ավելի շատ հավանություն են տալիս գնողունակության համարժեքության մեթոդին:

Գնողունակության համարժեքության մեթոդը համեմատում է տարբեր երկրների տնային տնտեսությունների կողմից ներքին շուկայից սպառած ապրանքների և ծառայությունների կոնկրետ զամբյուղի ձևով բերման արժեքները: Չամբյուղի մեջ մտած յուրաքանչյուր ապրանք կշռված է ՀՆԱ-ի մեջ ունեցած տեսակարար կշռին համապատասխան: Չամբյուղի ձևով բերման արժեքը համեմատվում է Միացյալ Նահանգներում նույն զամբյուղի դոլարային արժեքի հետ: Երբ որոշվում է յուրաքանչյուր երկրի արժույթի (կոնկրետ զամբյուղի պայմաններում) գնողունակությունը, այդ ինֆորմացիան օգտագործվում է այդ երկրների ՀՆԱ-ն մի ընդհանուր դրամական միավորով (օրինակ՝ ԱՄՆ դոլար) փոխարկման համար:

Գնողունակության համարժեքության մեթոդ (Purchasing-power parity method)՝ տարբեր երկրների արտադրանքների համեմատության մեթոդ: Ներքին շուկաներում որոշակի ապրանքների կամ ծառայությունների զամբյուղ ձեռք բերելու համար պահանջվող յուրաքանչյուր արժույթի մեծությունն օգտագործվում է տարբեր արժույթների հարաբերական գնողունակության որոշման համար: Այնուհետև այս տեղեկատվությունն օգտագործվում է յուրաքանչյուր երկրի ՀՆԱ (կամ ՀԱԱ) ընդհանուր արժույթի սիմպլիի փոխարկման համար:

ԸՍՏ ԵՐԿՐՆԵՐԻ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆ

Վերջին տարիներին Փենսիլվանիայի համալսարանի աշխատակիցներ Ռոբերտ Սամերսը և Ալան Հեստոնը վերլուծեցին Միացյալ Ազգերի Վիճակագրական Գրասենյակի մի ծրագիր, որում օգտագործվեց գնողունակության համարժեքության մեթոդը սուտ 150 երկրների արտադրանքի համեմատելու համար²: Նկար 34-1-ում ներկայացված է վերոնիշյալ ծրագրի վերցված 1994

² Robert Summers, Alan Heston, "The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988", Quarterly Journal of Economics (May 1991), pp. 327-368

Նկար 34-1

1994Թ. ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ ՄԵԿ ԸՆԶԻ ՀԱՇՎՈՎ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԸ 1985Թ. ԴՈՒՍԱՐՈՎ (ԸՍՏ ԳՆՈՂՈՒՆԱԿՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐԺԵՔՈՒԹՅԱՆ ՄԵԹՈԴԻ)

Աղքատ երկրներ (\$1200 պակաս տարեկան եկամուտ)		Ցածր եկամտով երկրներ (\$1200-4000 տարեկան եկամուտ)		Միջին եկամտով երկրներ (\$4000-10000 տարեկան եկամուտ)		Բարձր եկամտով երկրներ (\$10000 և ավելի տարեկան եկամուտ)	
Երկիր	Մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ	Երկիր	Մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ	Երկիր	Մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ	Երկիր	Մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ
Զաիր	\$ 300	Հնդկաստան	\$ 1335	Բրազիլիա	\$ 4118	Թայվան	\$ 10152
Տանզանիա	470	Ռումինիա	1400	Լեհաստան	4150	Իռլանդիա	10640
Մալի	495	Պակիստան	1435	Ռուսաստան	4200	Նոր Զելանդիա	12240
Զամբիա	525	Բանգլադեշ	1575	Սիրիա	4270	Իտալիա	12920
Հայթի	534	Ֆիլիպիններ	1720	Թաիլանդ	4450	Ավստրիա	13250
Մալավի	534	Բոլիվիա	1730	Հունգարիա	4720	Մեծ Բրիտանիա	13430
Ուգանդա	570	Չինաստան	1865	Չեխիայի		Նիդեռլանդներ	13505
Մադագասկար	605	Եգիպտոս	1915	Հանրապետություն	4800	Բելգիա	13735
Սոմալի	653	Պարագվայ	2209	Բուլղարիա	5000	Ֆրանսիա	13910
Նիգեր	726	Գվատեմալա	2303	Չիլի	5250	Շվեդիա	13930
Ռուանդա	762	Ինդոնեզիա	2310	Արգենտինա	6025	Սինգապուր	14415
Քենիա	894	Դոմինիկյան		Մեքսիկա	6260	Դանիա	14800
Նիգերիա	960	Հանրապետություն	2322	Վենեսուելա	6395	Գերմանիա	15005
Կամերուն	975	Պերու	2390	Մալազիա	6510	Ճապոնիա	15105
Գանա	975	Ալժիր	2700	Հունաստան	6783	Ավստրալիա	15169
Նեպալ	1005	Եկվադոր	2860	Պորտուգալիա	7685	Շվեյցարիա	15980
Կոտ դիՎուար	1065	Հարավաֆրիկյան		Հարավային		Նորվեգիա	16589
Զիմբաբվե	1162	Հանրապետություն	3025	Կորեա	8565	Կանադա	17510
Նիկարագուա	1165	Կոլումբիա	3495	Իսրայել	9970	Հոնկոնգ	17832
		Իրան	3650	Իսպանիա	9990	ԱՄՆ	18850
		Թուրքիա	3665				
		Կոստա-Ռիկա	3785				

Աղբյուրը՝ Robert Summers and Alan Heston, Penn World Tables (Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1994): Այս տվյալները կային մինչև 1992թ.: 1994թ.-ի համար նորացվել է հեղինակների կողմից:

թվականի մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ-ի տվյալները (հաշվարկված 1985 թվականի դոլարով): Այս տվյալները վկայում են այն մասին, որ մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ մակարդակն ըստ երկրների տարբերվում է: 1994 թվականին Ամերիկայի Միացյալ Նահանգների մեկ շնչի հաշվով տարեկան ՀՆԱ-ն (հաշվարկված 1985 թվականի դոլարով) կազմել է \$18,850: Հոնկոնգի, Կանադայի, Նորվեգիայի, Շվեյցարիայի, Ավստրալիայի, Ճապոնիայի և Գերմանիայի մեկ շնչի տարեկան ՀՆԱ-ն գնահատվել է ավելի քան \$15,000: Ի հակադրություն Զաիրի, Տանզանիայի, Մալիի, Զամբիայի, Հայթիի, Մալավիի և Ուգանդայի, մեկ շնչի հաշվով տարեկան ՀՆԱ-ն կազմել է ավելի քիչ, քան \$600, որը կազմում է ԱՄՆ նույն ցուցանիշի միայն մի փոքր մասը:

Աղբյուրը՝ The World Bank.,
World Development Report,
1995 (Tables 1 and 30).

Նկար 34-2

**ՄԵԿ ԸՆԶԻՆ ԸՆԿՆՈՂ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ՀԱՄԵՄԱՏՈՒԹՅՈՒՆԸ
ՏԱՐՔԵՐ ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՀԱՄԱՐ ԸՍՏ ՓՈԽԱՆԱԿՄԱՆ ԿՈՒՐՍԻ
ՓՈԽԱՐԿԵԼԻՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ԳՆՈՂՈՒՆԱԿՈՒԹՅԱՆ
ՀԱՄԱՐԺԵՔԻ ՄԵԹՈՂՆԵՐԻ**

Երկիրը	1993թ.-ին մեկ շնչին ընկնող ՀԱԱ	
	Փոխանակման կուրսի փոխարկելիության	Գնողունակության համարժեքության
Հնդկաստան	\$ 300	\$ 1,220
Չինաստան	490	2,330
Թաիլանդ	2,110	6,260
Բրազիլիա	2,930	5,370
Մեքսիկա	3,610	6,810
Արգենտինա	7,220	8,250
Հոնկոնգ	18,060	21,560
Մեծ Բրիտանիա	19,300	17,210
Ֆրանսիա	22,490	19,900
Գերմանիա	23,560	16,800
ԱՄՆ	24,740	24,740
Ճապոնիա	31,490	20,850
Շվեյցարիա	35,760	23,660

Ամենից աղքատ երկրները (տարեկան \$1,200 պակաս ՀՆԱ ունեցող) գտնվում են Աֆրիկայում: Մյուս կողմից, բացառությամբ Ավստրալիայի, Նոր Զելանդիայի, Ճապոնիայի, Հոնկոնգի, Սինգապուրի և Թայվանի, բարձր եկամտով երկրները գտնվում են Եվրոպայում և Հյուսիսային Ամերիկայում: Հարավային և Կենտրոնական Ամերիկայի և Ասիայի մնացած երկրները հիմնականում դասվում են միջին մակարդակին՝ \$1,200 մինչև \$10,000 մեկ շնչին ընկնող տարեկան եկամուտներով:

Արդյո՞ք մեծ տարբերություն է առաջանում եկամտի համեմատության երկու մեթոդների՝ գնողունակության համարժեքության և ավելի լայնորեն կիրառվող փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդների արդյունքային տվյալների միջև: Վերջին տարիներին, Համաշխարհային բանկը երկրների համախառն ազգային արդյունքի (ՀԱԱ) գնահատման նպատակով օգտագործեց և՛ առաջին, և՛ երկրորդ մեթոդները: Նկար 34-2-ում այդ տվյալները ներկայացված են մի քանի երկրների համար: Տրված բվերի համեմատությունները վկայում են, որ փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդի միջոցով առաջացած շեղումները հաճախ էական են: Օրինակ՝ փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդով Շվեյցարիայի մեկ շնչին ընկնող եկամուտը (ՀԱԱ) գնահատված է 45%-ով ավելի, քան Միացյալ Նահանգներինը: Ի տարբերություն վերոհիշյալի, գնողունակության համարժեքության մեթոդը վկայում է, որ ԱՄՆ մեկ շնչի եկամուտը (ՀԱԱ) նույնիսկ 5%-ով ավելի է Շվեյցարիայի ցուցանիշից: Նմանապես, փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդը ցույց է տալիս, որ Ճապոնիայի եկամուտն ԱՄՆ եկամտից մեծ է 27%-ով, մինչդեռ գնողունակության համարժեքության մեթոդը պարզում է, որ ճապոնական ցուցանիշը շուրջ 12% ցածր է ԱՄՆ ցուցանիշից:

Թույլ զարգացած երկիր (Less-developed countries (LDCs))` ցածր եկամտով երկրներ, որոնք հիմնականում բնութագրվում են բնակչության արագ աճով և տնտեսության մեջ գերիշխող գյուղատնտեսա-տնայնագործական ոլորտով: Երբեմն այս երկրները ներկայացվում են որպես զարգացող երկրներ):

Տարբերությունները հատկապես էական են, երբ համեմատությունները կատարվում են **թույլ զարգացած երկրների** և արդյունաբերական երկրների միջև:

Փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդը մեկ շնչի եկամտի մակարդակը հատկապես թերագնահատում է թույլ զարգացած երկրների շրջանակներում: Օրինակ՝ Հնդկաստանի փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդով ստացված մեկ շնչին ընկնող եկամուտը (\$300) կազմում է գնողունակության համարժեքության մեթոդով ստացված ցուցանիշի (\$1,220) 1/4 մասը: Փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդը վկայում է, որ ԱՄՆ մեկ շնչին բաժին ընկնող եկամուտը 82 անգամ բարձր է Հնդկաստանի մեկ շնչի եկամտից, մինչդեռ գնողունակության համարժեքության մեթոդը ենթադրում է, որ ամերիկյան ցուցանիշը գերազանցում է հնդկականին միայն 20 անգամ: Ինչ վերաբերվում է Չինաստանին, ապա այստեղ շեղումներն էլ ավելի նկատելի են: Փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդի միջոցով հաշվարկված Չինաստանի մեկ շնչին ընկնող եկամուտը կազմում է գնողունակության համարժեքության մեթոդով ստացված թվի միայն մոտ 1/5 մասը (\$490 և \$2,330): Փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդի համաձայն ԱՄՆ մեկ շնչի եկամուտը 50 անգամ բարձր է Չինաստանի մեկ շնչի եկամտից, իսկ ըստ գնողունակության համարժեքության մեթոդի՝ միայն 10.6 անգամ: Համարյա թե բոլոր թույլ զարգացած երկրների համար, ներառյալ Թաիլանդը, Բրազիլիան, Մեքսիկան և Արգենտինան, գնողունակության համարժեքության մեթոդով մեկ շնչի եկամտի գնահատումները նկատելի կերպով բարձր են, քան փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդով համապատասխանաբար իրականացված գնահատումները: Քանի դեռ սովորաբար տնտեսությունը՝ ներառյալ արտադրությունը, տնային սղնտեսությունների ոլորտը, թույլ զարգացած երկրներում կազմում է ընդհանուր արտադրանքի գերակշռող մասնաբաժինը, նույնիսկ գնողունակության համարժեքության մեթոդն էապես թերագնահատում է այդ երկրների կենսամակարդակի ցուցանիշը, համեմատած ավելի զարգացած շուկայական տնտեսությունների հետ: Համեմայն դեպք, գնողունակության համարժեքության մեթոդով ստացված ցուցանիշը, ապրանքների գներն արտացոլում է ավելի ընդհանուր (միջազգային) մակարդակով՝ առանց հաշվի առնելու յուրաքանչյուր երկրի չափանիշները: **Հետևաբար, տնտեսագետների գերակշռող մասը հավատում է, որ գնողունակության համարժեքության մեթոդով մեկ շնչի եկամտի գնահատումը համարվում է ավելի նպատակահարմար չափանիշ, քան ավելի լայնորեն տարածված փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդը: Այն հատկապես ճիշտ է զարգացած երկրների և թույլ զարգացած երկրների միջև եկամտումների և կենսամակարդակների համեմատման դեպքում³:**

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃ ԵՎ ԶԱՐԳԱՑՈՒՄ

Եվ տնտեսագետները, և՛ աշխարհիկ մարդիկ հաճախ են օգտագործում «տնտեսական զարգացում» տերմինը այն ժամանակ, երբ անդրադառնում են թույլ զարգացած երկրներում մեկ շնչի եկամտի աճին: **Երբ երկրի ՀՆԱ -ն ավելի արագ է աճում, քան վերջինիս բնակչությունը, ապա ընդարձակվում է նաև մեկ շնչի ՀՆԱ մեծությունը: Որպես կանոն, մեկ շնչի ՀՆԱ աճը իր հերթին որակավորում է կենսամակարդակի այլ, լայնիմաստ ցուցանիշներ, այնպիսին՝ ինչպիսիք են կյանքի տևողությունը, զրազիտությունն ու առողջությունը:**

³ Ազգերի միջև եկամտների տարբերության լրացուցիչ տվյալների համար տես Stephen L. Parente, Edward C. Prescott. "Changes in the Wealth of Nations". Quarterly Review: Federal Reserve Bank of Minneapolis, spring 1993, pp. 3-16.

Զարգացման բնագավառի հետազոտողներն ավելի լայնհամաստ հասկացություն են համարում տնտեսական զարգացումը, քան տնտեսական աճը: Զարգացումը պարունակում է ոչ միայն աճ, այլ նաև բաշխման և կառուցվածքային փոփոխություններ, որոնք ենթադրում են մարդկանց կենսամակարդակի բարելավումը: Զարգացումը պահանջում է ոչ միայն մեկ շնչի հաշվով արտադրանքի աճ, այլև ժողովրդի լայն շրջանակների համար (ներառյալ այն մարդկանց, որոնց միջև բաշխվող եկամտի մասնաբաժինները ծավալային առումով գտնվում են ցածր մակարդակի վրա) սպառողական ասլոանքների առկայության բարեփոխումներ: Ակնհայտ է, որ տնտեսական աճն ու զարգացումը բավականին սերտ կերպով կապակցված են միմյանց: Զարգացման համար անհրաժեշտ է աճ: Առանց հաստատուն տնտեսական աճի երկրի սովորական բնակչության (ներառյալ տնտեսական կառուցվածքի ցածր աստիճաններում գտնվող) կարգավիճակի և տնտեսական ֆունկցիոնալ հնարավորությունների չափունակական բարեփոխումները կլինեն անիրական:

Մեկ շնչի ՀՆԱ բարձրացումն ավելացնում է մեկ անձի համար ապրանքների և ծառայությունների առկայությունը, սա հիմնականում կապված է տնտեսական զարգացման հետ, որն էլ իրենից ներկայացնում է բնակչության շրջանակներում կենսամակարդակի բարելավում: Այնուամենայնիվ, կան բացառություններ: Օրինակ՝ 1965-1980 թվականներին Բրազիլիան ունեցավ հաստատուն տնտեսական աճ: Բայց այնուհանդերձ, այստեղ եկամտի բաշխումը հանդես եկավ բավականին աղավաղված տեսքով: Ամբողջական եկամտի ավելի քան 60%-ը բաշխվել է բնակչության 20% կազմող հարուստ խավերի միջև: Եթե համեմատելու լինենք, ապա Հյուսիսային Ամերիկայի և Եվրոպայի զարգացած երկրներում բնակչության 1/5 մասը կազմող ամենահարուստ խավը վաստակում է ամբողջ եկամտի 40%-45%-ը: 1965 - 1980 թվականների ընթացքում Բրազիլիայում տեղի ունեցած տնտեսական աճը համարյա թե չի ավաճեցրել ցածր եկամտուներ ունեցող խավերի տնտեսական վիճակի բարելավում: Այսպիսով, Բրազիլիայի տնտեսական աճը չհանգեցրեց տնտեսական զարգացման:

ԿԵՆՍՈՒՆԱԿ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ

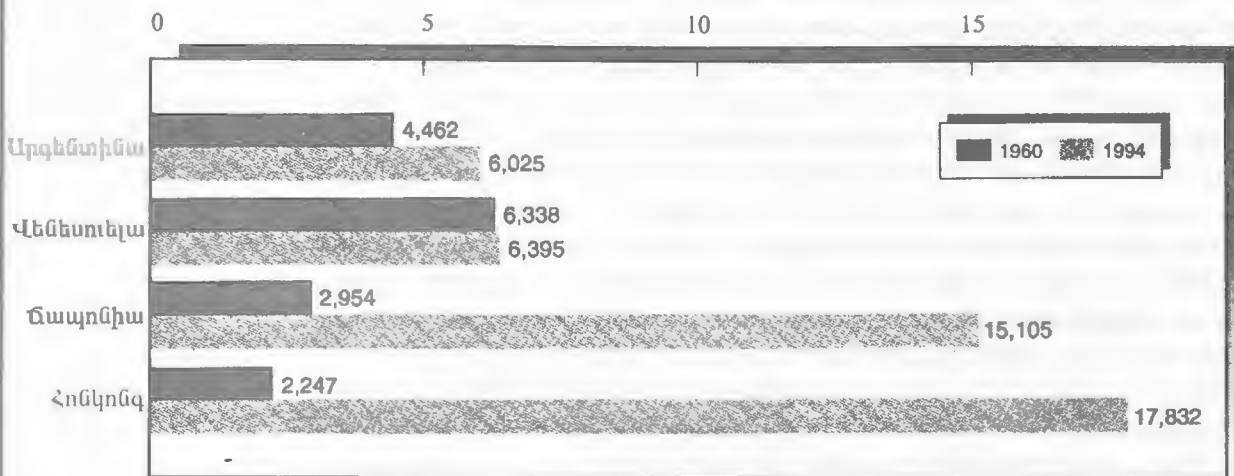
Ժամանակի ընթացքում գործող տնտեսական աճի մեկ շնչի ՀՆԱ աճը, կարող է շոշափելիորեն ազդել եկամտի վրա: Երբ երկրի մեկ շնչի եկամտուն աճում է տարեկան 3.5%, այն կկրկնապատկվի միայն ամեն 20 տարին մեկ: (Ծանոթություն. սյարգելու համար եկամտի կրկնապատկման տարիների քանակը հարկավոր է սարգապես 70-ը բաժանել երկրի տարեկան աճի տեմպի վրա: Մեր դեպքում 70 բաժանած 3.5, հավասար է 20: Այս մեթոդը երբեմն կոչվում է 70-թվի պարզագույն կանոն): Եվ հակառակը, երբ երկրի մեկ անձի եկամտի աճի տեմպը 1.75% է, դրա կրկնապատկման համար կպահանջվի 40 տարի: Զննարկներն մի դեպք, երբ երկու երկրներն էլ սկզբնական շրջանում ունեն եկամտի նույն մակարդակները, բայց Ա երկրի տարեկան աճի տեմպը կազմում է 3.5%, մինչդեռ Բ երկրինը՝ 1.75%: Նույնիսկ եթե երկու երկրներն էլ սկսել են նույն եկամտի մակարդակներով, 40 տարի հետո Ա երկրի եկամտը երկու անգամ կգերազանցի Բ երկրի եկամտին:

Կենսունակ աճի տեմպի տարբերությունները երկու կամ երեք տասնամյակների ընթացքում էապես կվերափոխեն երկրների հարաբերական եկամտի մակարդակը: Այն երկրները, որոնց երկարատև ժամանակաշրջանի ընթացքում հատուկ է արագորճաց սնտեսական աճ, եկամտի ասնորոգրով կրարձրանան վեր, և վերջիվերջո, կստանան բավար եկամտի կարգավիճակ: Այլու կողմից,

Նկար 34-3

ԵՐԿԱՐԱԺԱՄԿԵՏ ԱՃԻ ՏԵՄՊԻ ՄԵՁ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՆՇԱՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ. ԱՐԳԵՆՏԻՆԱՆ ԵՎ ՎԵՆԵՍՈՒԵԼԱՆ ՀՈՆԿՈՆԳԻ ԵՎ ՃԱՊՈՆԻԱՅԻ ՀԱՄԵՍԱՏ

Մեկ շնչին ընկնող եկամուտը (հազ. 1985թ-ի դոլարով)



Գրաֆիկը ցույց է տալիս 1960 և 1994թթ. Արգենտինայի, Վենեսուելայի, Ճապոնիայի և Հոնկոնգի մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն: 1960-1994թթ.-ի ժամանակահատվածում Հոնկոնգի և Ճապոնիայի մեկ շնչի հաշվով աճը 63 և 5 տոկոս էր՝ համեմատած Արգենտինայի՝ 1, և Վենեսուելայի 0.1 տոկոսի հետ: Ուշադրություն դարձրեք՝ ինչպես է Ասիայի երկու պետությունների աճի ավելի արագ տեմպը փոխում նրանց հարաբերական եկամուտները համեմատած լատինաամերիկյան այս երկու պետությունների հետ:

Աղբյուրը՝ Robert Summers and Alan Heston, Penn World Tables (Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1994). These data were through 1992. They were updated to 1994 by the authors.

այն երկրները, որոնք աճում են փոքր քայլերով կամ որոնց հատուկ են մեկ շնչի իրական ՀՆԱ նվազումներ՝ տնտեսական սանդղակից կսահեն վար:

Օգտագործելով Հոնկոնգի, Ճապոնիայի, Արգենտինայի և Վենեսուելայի փաստացի եկամտի տվյալները, (նկար 34-3) կարելի է տեսնել, թե երկարատև ժամանակահատվածում առկա կենսունակ աճը ինչպիսի ազդեցություն է գործում հարաբերական եկամտի վրա: Ուշադրություն դարձրեք 1960 թվականի թվերի վրա: 1985 թվականի դոլարով հաշվարկված, Հոնկոնգի մեկ շնչի ՀՆԱ-ն 1960 թվականին կազմել է \$2,247, որն էականորեն ավելի քիչ է, քան Արգենտինայի (\$4,462) և Վենեսուելայի (\$6,338) ցուցանիշները: Այնուհանդերձ, 1960-1994 թթ. ընկած ժամանակահատվածում Հոնկոնգի մեկ շնչի իրական ՀՆԱ-ն օտարեկան կտրվածքով աճել է 6.3%, Արգենտինայինը՝ 1%, իսկ Վենեսուելայինը՝ 0.1%: Այժմ դիտարկենք այս երեք երկրների 1994 թվականի տվյալները. 1994 թվականին Հոնկոնգի մեկ շնչի ՀՆԱ-ն կազմել է \$17,832՝ մոտ 3 անգամ ավելի, քան Արգենտինայի և Վենեսուելայի ցուցանիշները:

1960 թվականին Ճապոնիայի մեկ շնչի եկամուտը կազմել է \$2,954՝ բավականին ցածր Արգենտինայի ցուցանիշից: 1960-1994թթ. ընկած ժամանակահատվածում Ճապոնիայի մեկ շնչի եկամտի աճի տեմպը կազմել է տարեկան 5%: Նկատենք, թե 34 տարվա ընթացքում այդ 4% տարբերությունը ինչպես է վերափոխել երկու երկրների հարաբերական եկամուտները: 1960 թվականին Ճապոնիայի մեկ շնչի ՀՆԱ եղել է 30%-ով պակաս Արգենտինայի ՀՆԱ-ից, բայց 1994 թվականին Ճապոնիայի ցուցանիշը եղել է 150%-ով ավելի Արգենտինայի համապատասխան ցուցանիշից: Աճի մակարդակների տարբերությունները մեծ ազդեցություն են ունենում, երբ 15-20 տարի և ավելի ժամանակահատվածում շարունակական բնույթ են կրում:

ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՄԻՋԵՎ ԱՃԻ ՄԱԿԱՐԴԱԿՆԵՐԻ ՏԱՐԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Ուսումնասիրելով հարուստ արդյունաբերական երկրների և թույլ զարգացած երկրների միջև եկամուտների տարբերությունները, ոմանք պնդում են, որ հարուստները հաստատուն կերպով հարստանում են, իսկ աղքատները՝ աղքատանում: Արդյո՞ք սա ճիշտ է: Ո՞ր երկրներին է հատուկ ամենաարագ աճը, և որ երկրներն են մնում ետին պլանում:

Նկար 34-4-ը ներկայացնում է մեկ շնչի ՀՆԱ աճի տվյալները (ա) բարձր աճի տեմպերով թույլ զարգացած երկրների, (բ) բարձր եկամուտներով արդյունաբերական երկրների և (գ) նվազագույն աճի տեմպերով թույլ զարգացած երկրների համար: 1980-1994թթ. ընթացքում միայն ութ երկրներ, յուրաքանչյուրը 2 մլն և ավելի բնակչությամբ, ի վիճակի եղան հասնելու մեկ շնչի իրական ՀՆԱ 4% աճի: Հատկանշական է, որ բոլոր ութ բարձր տնտեսական աճով երկրներն էլ սկզբնական շրջանում դասակարգվել են որպես թույլ զարգացած երկրներ և դրանք բոլորն էլ ասիական էին: Չինաստանը, Հարավային Կորեան, Թաիլանդը, Թայվանը, Սինգապուրը և Հոնկոնգը զբաղեցնում են աշխարհի ամենաարագընթաց զարգացող տնտեսությունների առաջնային դիրքերը: 1980-1994թթ. ընթացքում այս երկրների մեկ շնչի ՀՆԱ-ի տարեկան աճը եղել է 5% և ավելի: Հատկանշական են նաև Մալայան Արշիպելագի և Ինդոնեզիայի աճի տեմպերը: Այս արագ աճող տնտեսություններում վերջին տասնամյակների ընթացքում նկատելիորեն ավելացել է մեկ շնչի եկամուտը և բարելավվել է կենսամակարդակը: (Տե՛ս. «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը):

Վերոհիշյալ ժամանակահատվածում (1980-1994թթ.) բարձր եկամուտ ունեցող արդյունաբերական երկրների շարքում Ճապոնիան ունի ամենաբարձր տարեկան աճի տեմպը 2.9%: G-7 խմբի մնացած հզոր տնտեսությունների (ԱՄՆ, Գերմանիա, Ֆրանսիա, Միացյալ Թագավորություն, Իտալիա, Կանադա) աճի տեմպերը տատանվում են նեղ սահմաններում՝ 1.3%-1.9%: Բարձր եկամուտ ունեցող ավելի փոքր տնտեսությունների մեծամասնության աճի տեմպերը նույնպես նույն սահմաններն են ունեցել: Այսպիսով, բարձր աճ ունեցող տնտեսությունների մեկ շնչի եկամուտը բարձր եկամուտ ունեցող արդյունաբերական երկրների եկամտի համեմատությամբ աճում է 3-4 անգամ ավելի արագ:

Դժբախտաբար, գոյություն ունի թույլ զարգացած երկրների մեկ այլ խումբ, որը ոչ միայն աճ չի ունեցել, այլ նաև անկում է ապրել: Նկար 34-4-ում ներկայացված են 1980-1994 թթ. ընթացքում մեկ շնչի ՀՆԱ -ի ավելի քան 2% անկում ունեցող երկրներ: Ջաիբում, Հաիթիում, Տոգոյում և Նիգերում մեկ շնչի ՀՆԱ-ն

Նկար 34-4

ԶԱՐԳԱՑԱԾ, ԶԱՐԳԱՑՈՂ ԵՎ ԱՐԱԳ ԱՃ ՈՒՆԵՑՈՂ ԶԱՐԳԱՑՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ ՄԵԿ ԸՆԶԻ ՀԱՇՎՈՎ ՀՆԱ ԱՃԸ (1980-94թթ.)

Բարձր աճի տեմպով երկրներ ^ա	ՀՆԱ-ի աճը մեկ շնչի հաշվով	Զարգացած երկրներ	ՀՆԱ-ի աճը մեկ շնչի հաշվով	Զարգացող երկրներ ^բ	ՀՆԱ-ի աճը մեկ շնչի հաշվով
Չինաստան	8.2	Ճապոնիա	2.9	Ջաիր	-5.3
Հարավային Կորեա	7.4	Մեծ Բրիտանիա	1.9	Հաիթի	-4.5
Թաիլանդ	6.1	Գերմանիա	1.8	Տոգո	-4.2
Թայվան	6.1	Իտալիա	1.7	Նիգեր	-4.0
Սինգապուր	5.3	ԱՄՆ	1.6	Կոտ դիՎուար	-3.9
Հոնկոնգ	5.0	Ավստրալիա	1.6	Նիկարագուա	-3.3
Մալազիա	4.1	Ֆրանսիա	1.4	Մադագասկար	-2.8
Ինդոնեզիա	4.1	Կանադա	1.3	Կամերուն	-2.3
		Նիդեռլանդներ	1.3	Ռումինիա	-2.3
		Շվեյցարիա	0.8	Զամբիա	-2.1

^ա Զարգացող երկրներ տարեկան 4% աճի տեմպով 1980-94թթ.

^բ Զարգացող երկրներ բացասական կամ 2% պակաս աճի տեմպով 1980-94թթ.

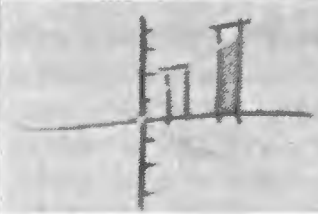
Աղբյուրը՝ World Bank, world Tables, 1995: Ներառված են միայն այն երկրները, որոնք ունեն երկու և ավելի մլն բնակչություն:

նվազել է տարեկան ավելի քան 4%: Սա ենթադրում է, որ 1994 թվականին այս երկրների մեկ անձի եկամտի մակարդակը կազմել է միայն 1980թ.-ի եկամտի կեսը: Կոտ դ'Իվուարի, Նիկարագուայի, Մադագասկարի, Կամերունի, Ռումինիայի և Զամբիայի մեկ շնչի ՀՆԱ-ն, 1980-1994թթ. ընթացքում նույնպես էապես նվազել է:

Թույլ զարգացող երկրների աճի պատկերը տարբեր է: Աշխարհի ամենաարագընթաց զարգացող բոլոր երկրները թույլ զարգացող երկրներ են: Այս արագ աճող երկրները եկամտի ճեղքվածքները ծածկում են իրենց ավելի հարուստ մասնակների նման⁴: Միևնույն ժամանակ, մնացած թույլ զարգացած երկրները գտնվում են աղքատության մեջ, որոնց ցավոք, հատուկ է շարունակական բնույթ⁵:

4. Հոնկոնգի և Սինգապուրի (բարձր աճով երկրներ) եկամտի մակարդակները իրականում աճել են այնքան, որ դրանք արդեն չեն դասվում թույլ զարգացած երկրների խմբին:
 5. Իսկապես, առկա են թույլ զարգացած երկրների աճի տեմպերի գնահատություններ: Հյուսիսարևմտյան համալսարանի աշխատակից Ստեֆան Պարենթը և Մյունստադտի համալսարանի աշխատակից Էդվարդ Պրեսքոթը գտնում էին, որ որոշ թույլ զարգացած երկրներ ունեն ավելի արագընթաց աճ, քան բարձր եկամտոտեղով արդյունաբերական երկրները, մինչդեռ մնացած թույլ զարգացած երկրներն ավելի ու ավելի են աղքատանում: Ինչպես նշել են Պարենթն ու Պրեսքոթը, «Այս պարագայում կողք կողքի առկա են զարգացման հրաշքեր և աղետներ»: Stu Parente and Prescott, "Changes in the Wealth of Nation", Quarterly Review: Federal Reserve Bank of Minneapolis, spring 1993, pp-3-16.

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ



Ինչպե՞ս է տնտեսական աճը փոխում կյանքը

(Հեղինակային մեջբերում. Հեշտ է նկատել աճի և եկամուտների փոփոխությունները: Ֆլորիդայի համալսարանի զարգացման գծով տնտեսագետ Ջեյմս Քորի կողմից գրված ներքոհիշյալ հոդվածը վկայում է, թե որքան արագ է տնտեսական աճը (ինչպիսինը տեղի է ունեցել Մալազիայում) հանգեցնում բնակչության ապրելակերպի նկատելի դրական փոփոխությունների):

1964-1965թթ. ես ուսուցիչ էի Արևելյան Մալազիայում, Սարավակ շրջանի Սարատոկ քաղաքի միջնակարգ դպրոցում: Դպրոց հասնելու համար անհրաժեշտ էր ինքնաթիռով թռչել Կաչինգ Սարավակի մայրաքաղաք, նստել մի նավակ, որը ձեզ Սարատոկ գետով կտաներ դեպի Սարատոկ քաղաքը: Այնուհետև դուք վերջապես կնստեիք մի ամենագնաց բեռնատար ավտոմեքենա, որը ձեզ կտաներ դպրոց 4.5 մղոն երկարությամբ քանդված գյուղական ճանապարհով Ընդհանուր առմամբ, ամբողջ ճանապարհորդությունը տևում էր նվազագույնը 36 ժամ, իսկ տարվա խոնավ եղանակին վերջին 4.5 մղոն երկարությամբ հատվածի հաղթահարումը կարող էր ձեզանից խել նույնիսկ մի քանի ժամ Ուղևորները հաճախ իջնում էին մեքենայից անիվների տակ ծառի ճյուղեր լցնելով ցեխի ու տիղմի մեջ խրված մեքենան հրելու:

Ամբողջ տեղանքում (մոտավորապես մեծ ամերիկյան նահանգի չափ) կար վեց մեքենա, յուրորդ ամենազանգյներ (Land Rover) և ընդհանրապես բացակայում էին առֆախտապատ կամ սալարկված ճանապարհները: Դպրոցի (սեղանքի միակ միջնակարգ դպրոցը) աշակերտների սեծամասնությունը երբեք չէին տեսել առֆախտապատ

ճանապարհ կամ սովորական ավտոմեքենա: Շատերն ապրում էին փայտյա խրճիթներում, նրանց ընտանիքները մշակում էին բրինձ և որոշ կաուչուկ արտադրող բույսեր, կամ ունեին պղպեղի մի փոքրիկ բանջարանոց: Սարատոկ քաղաքում կար միայն երեք քարե շենք՝ ոստիկանությունը, կառավարական գրասենյակը և փոստը: Այս երեք շենքում, միջնակարգ դպրոցում և բուժկետում կային հեռախոսներ: Վերոհիշյալ բուժկետը փայտյա երկսենյականոց շենք էր մի բուժակով, որի որակավորումն ավելի ցածր էր, քան սովորական բուժքրոջը: Այստեղ չկար ոչ բժիշկ, և ոչ էլ օդափոխիչ համակարգ: Դպրոցում էլեկտրականություն լինում էր միայն օրական մի քանի ժամ այնքան, որքան որ աշխատում էր մեր գեներատորը, որի աշխատանքն իր հերթին կախված էր վառելիքի առկայությունից:

1996 թվականին ես գործնական այցով եղա Արևմտյան Մալազիայի Կուալա Լամպուր քաղաքում, և ինձ հնարավորություն ընձեռվեց հանգրստյան օրերին այցելել Սարավակ Ես կրկին ինքնաթիռով հասա մինչև Կաչինգ և վարձեցի մալազիական արտադրության «Պրոտոն» մակնիշի, AM-FM ալիքային հնարավորությամբ ռադիոընդունիչով և օդափոխիչով մի ավտոմեքենա, որի ունությունը անցա մոտ 350 կմ տարածություն՝ առանց կտրվելու սև և հարթ մակերեսով փողոցներից, դեպի իմ հին դպրոցը, հետո Սարատոկ քաղաքը և այլ տարբեր վայրեր, ուր եղել էի 30 տարի առաջ: Միակ շինությունները որոնք ծանոթ էին Սարատոկում, կառավարական գրասենյակն ու ոստիկանությունն էին: Մնացած բոլոր փայտյա շինություններն այլևս չկային: Այժմ այստեղ կար մի մեծ ժամանակակից և լավ սարքավորված հիվանդանոց, ճակատային մասում տեղադրված էր մի հսկայական ՉԻԱՀ-ի վտանգ-

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

Ինչո՞ւ որոշ երկրներ աճում են արագ, մինչդեռ մնացածներն ապրում են տնտեսական ստացմացիա և նույնիսկ ունեն եկամուտների նվազում: Աշխարհիկ մարդիկ հաճախ պնդում են, որ բնական ռեսուրսները տնտեսական աճի գլխավոր բաղադրամասն են: Իհարկե, մնացած հավասար պայմաններում հարուստ բնական ռեսուրսներով երկրները որոշակի առավելություն ունեն: Պարզ է դառնում, որ բնական ռեսուրսների առկայությունը տնտեսական աճի ոչ ան-

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ (շարունակություն)

ների մասին նախագուշացնող գովազդային վահանակ: Նախկին երկու փայտյա, դեմ-հանդիման խանութների շարքերի փոխարեն վեր էին խոյանում բեռոնից և քարից կառուցված առևտրի կենտրոնները, հազեցած համակարգչային տեխնիկայով և տեսավարձույթի սրահներով: Կային բազմաթիվ մարդատար և բեռնատար ավտոմեքենաներ, սաքսիներ, միկրոավտոբուսներ, մի քանի լյուքսավորման և սպասարկման կայաններ: Մեծ և արագ սպասարկմամբ ավտոկայանն առաջարկում էր ուղևորություններ դեպի բազմաթիվ քաղաքներ և գյուղեր:

1964 թվականին Սարավակում միայն երկու կամ երեք քաղաքներ ունեին ջրամատակարարման համակարգ: 1996 թվականին 800 կիլոմետր երկարությամբ ճանապարհի վրա գտնվող յուրաքանչյուր նույնիսկ փոքր բնակավայր արդեն իսկ ուներ ջրի գտման կայան: 1964-1965 թվականներին Սարատոնջը ամբողջապես պատված էր փոքր անտառներով, փոքր սեփականատիրական կաուչուկի ցանքատարածություններով, մացառուտով պատված տեղանքների այրումից հետո՝ ցանված բրնձի դաշտերով: 1996թ.-ին ավտոմայրուղու շրջակայքում չէր երևում և ոչ մի ծառ: Հողը հիմնականում օգտագործված էր պղպեղի և բրնձի ցանքատարածությունների համար: Հիմա այստեղ եկամուտները անհամեմատ բարձր էին, քան 1964-1965 թվականներին: Կային գեղեցիկ առանձնատներ, օդափոխիչ սարքեր, հեծանիվներ քշող երեխաներ (անցյալ ժամանակաշրջանում ոչ մի երեխա չուներ հեծանիվ), կոմպակտ ձայնագրիչներով երիտասարդներ, բարեր և սըր-ճարաններ՝ ԿՍ ավտոմատ նվագարկիչներով և կարաոկե սարքերով: 1964-1965 թվականներին միակ սրճարանն ուներ մի ջարդված ավտոմատ նվագարկիչ, չկար այնպիսի հասկացություն, ինչպիսին սրճարանն է, գոյություն ունեին ռադիոյի միայն կարճ ալիքներ: 1965 թվականին միակ

միջնակարգ դպրոցն ուներ շուրջ 250 աշակերտ, իսկ հիմա երեք միջնակարգ դպրոցներն ունեն շուրջ տասն անգամ ավելի աշակերտ: Իհարկե, աճի դրական փոփոխություններն ամենուրեք չէին, որ թողել էին իրենց ազդեցությունը: Հիմնական փողոցներից կտրված բնակավայրերում վիճակը այնքան էլ բարվոք չէր: Այնուամենայնիվ, պարզ է, որ աճը փոփոխել է բնակչության գերակշռող մասի կենսամակարդակը:

Ես այստեղ հանդիպեցի իմ նախկին աշակերտ Սիա Ջիթ Յոնգին, որի հայրն այն ժամանակ քաղաքի փայտյա խանութներից մեկի տերն էր: Ջիթ Յոնգը մինչև դպրոցն ավարտելը երբեք չէր օգտվել հեռախոսից կամ չէր տեսել սովորական ավտոմեքենա, բժիշկ: Այժմ նա վարում էր «Հոնդա» մակնիշի ավտոմեքենա, ուներ հաջողակ բիզնես, բջջային հեռախոս, նրա աղջիկը ստանում էր բժշկական ասպիրանտական կրթություն Միացյալ Նահանգներում, տղան պոլիտեխնիկական՝ Սինգապուրում: Երբ ես նրա հետ զրուցում էի իր դասընկերների մասին, նա ինձ մեքենայաբար տալիս էր նրանց հեռախոսի համարները: Բոլորն էլ ունեին հեռախոս: Եթե 1965 թվականին՝ 30 տարի առաջ, ես Ջիթ Յոնգին ասեի, որ նա Վաշինգտոնում բժշկական կրթություն ստացող իր աղջնակից մշտապես կստանա հեռախոսազանգեր կամ որ նա իր խանութի և գեղեցիկ տան (նման ԱՄՆ արվարձանների տներին) շուրջը կվարի օդափոխիչով կահավորված իր մեքենան, նա կկարծեր, թե ես խենթացել եմ: Բայց այդ 30 տարիները ստեղծեցին արմավենու յուղի, փողոցների, անթերի կապի, կրթության և այլնի մի բարգավաճող շուկա: Սպառող հասարակության բոլոր ցանկալի պահանջների բավարարումն այստեղ գտնվում էր բնական և հետևողական մակարդակի վրա: Ես չէի կարողանում հավատալ այդ բոլորին:

իրաժեշտ և ոչ էլ բավարար պայման է: Բացի ծովից, Հոնկոնգը գործնականում գուրկ է բնական ռեսուրսներից: Ծապոնիան նույնպես հարուստ չէ դրանցով, և ներմուծումը առաջարկում է դրա ամբողջ արդյունաբերության համար պահանջվող հումքը: Չնայած վերոհիշյալին, նկար 34-3-ը վկայում է, որ վերջին մի քանի տասնամյակների ընթացքում և՛ Ծապոնիային, և՛ Հոնկոնգին հատուկ է եղել արագընթաց աճ. և նրանք հասել են եկամտի բարձր մակարդակի: Եվ հակառակը, Արգենտինան ունի հսկայական պտղաբեր հողեր և որոշ այլ բնական ռեսուրսներ. Վենեսուելան աշխարհի նավթի հարուստ պաշար ունեցող

երկրներից է: Մինչ այժմ այս և այլ բնական ռեսուրսներով, բնապաշարներով հարուստ որոշ երկրներ՝ Գանա, Քենիա, Բոլիվիա և այլն, գտնվում են աղքատության մեջ, և աճում են (եթե իսկապես աճում են) դանդաղ: Բնական ռեսուրսները կարող են օգնել աջակցելու տնտեսական բարգավաճմանը, բայց իրականում դրանք աճի հիմնական գործոնը չեն:

Տնտեսական աճը մի բարդ գործընթաց է: Դրա մեջ ներառվում են որոշակի գործոններ, որոնք հաճախ միմյանց հետ գտնվում են փոխադարձ կապի մեջ: Ինչպես մարզական թիմի արդյունքները, միասին վերցրած, արտացոլում են թիմի մասնակիցների միացյալ արտադրանքը, այնպես էլ տնտեսական աճը իրականանում է մի քանի գործոնների միացյալ ֆունկցիոնալ աջակցմամբ: Եվ ինչպես մեկ-երկու թույլ խաղացողներ կարող են էապես նվազեցնել թիմի ընդհանուր արդյունքը, այնպես էլ նշված գործոնների շրջանակներում իրականացված մեկ կամ երկու սխալ քաղաքականությունները կարող են էականորեն վնասել տնտեսական վերափոխմանը: Չնայած տնտեսագետները դեռ անկարող են ապահովել մեզ տնտեսական աճի ճշգրիտ բաղադրատոմսով, բայց և այնպես, հայտնի են դրա 3 կարևորագույն աղբյուրներ. (1) ներդրումներ ֆիզիկական և մարդկային կապիտալում, (2) տեխնոլոգիական առաջընթաց, (3) տնտեսական կազմակերպման կատարելագործում:

ՆԵՐԴՐՈՒՄՆԵՐ ՖԻԶԻԿԱԿԱՆ ԵՎ ՄԱՐԴԿԱՅԻՆ ԿԱՊԻՏԱԼՈՒՄ

Մարքավորումները կարող են էական ազդեցություն ունենալ մարդու՝ արտադրելու կարողությունների վրա: Նույնիսկ Ռոբիզոն Կրուզոն, անմարդաբնակ կղզում, ցանցի օգնությամբ կարող էր որսալ ավելի շատ ձուկ, քան մերկ ձեռքերով: Ֆերմերները, որոնք աշխատում են ժամանակակից տրակտորներով, ձյուն մաքրող և այլն մեքենաներով, կարող են մշակել շատ ու շատ ակրեր ավելի, քան իրենց նախնիները, որոնք աշխատել են բլումգով: Աշխատողների արտադրողականությունը կարող է գգալիորեն փոփոխել նաև գիտելիքներն ու հմտությունը բարելավող կրթությունն ու վերապատրաստումը: Օրինակ տարիների ընթացքում փորձով և ուսուցմամբ հմտացած պահարան պատրաստող վարպետը կարող է այն հավաքել նկատելիորեն ավելի արագ, հուսալի և արդյունավետ, քան սկսնակը:

Ներդրումը և ֆիզիկական (սարքավորումներում), և մարդկային կապիտալում (գիտելիքներ և հմտություն) կարող են քննարծակել աշխատողի արտադրողական կարողությունները: Իրենց հերթին, այն մարդիկ, որոնք արտադրում են սպառողների կողմից նախընտրելի և բանական արժույթով ավելի շատ ապրանքներ ու ծառայություններ, կունենան եկամուտների աճման միտում: Տնտեսագիտությունը ենթադրում է, որ եթե այլ գործոնների կայունության պայմաններում երկիրը, որն իր միջոցների գերակշռող մասը տրամադրում է գործիքներ, մեքենաներ (հաստուցներ), գործարաններ արտադրելու համար, կունենա ավելի սրագրնթաց աճ՝ Բենուսների որոշակի մասի հատկացումը կրթությանը և ուսուցման ոլորտներին, նույնպես կնպաստի տնտեսական աճի բարձրացմանը:

Իհարկե, ներդրումը ձրի ճաշ չ' ախտեղ ատկա է այրևուրանբային ծախս հասկացությունը: Երբ միջոցների գերակշռող մասը օգտագործվում է սարքավորումներ ու գործարաններ ստեղծելու, և մարդկային հմտությունները վարչապետներու համար, ապա ընթացիկ սպառման ապրանքների արտադրության համար մնում են ավելի քիչ ռեսուրսներ: Տնտեսագիտությունը նախատեսում է մեկ արժեքի գոհարկություն մեկ այլ, ավելի գանկալի արժեքի ստացման

նպատակով: Այսպիսով, այն անձինք, որոնք ընթացիկ ժամանակաշրջանում խնայում և ներդրում են ավելի շատ միջոցներ, ապագայում հնարավորություն կունենան արտադրել ավելի շատ ապրանքներ և ծառայություններ:

ՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱԿԱՆ ԱՌԱՋԸՆԹԱՑԸ

Տեխնոլոգիական առաջընթացը (Technological advancement)՝ արտադրության նոր եղանակների և տեխնիկաների դեպքում միավոր ռեսուրսի հաշվով մեծացում է արտադրանքը:

Տեխնոլոգիական առաջընթացը՝ նոր բարելավված միջոցներով կամ արտադրության մեթոդով, աշխատողների կարողությունն է՝ ստեղծելու նույնաքանակ ռեսուրսներով լրացուցիչ արտադրանք: Նմանատիպ բարելավումները նվազեցնում են արտադրվող արտադրանքի և ծառայությունների ծախսերը:

Պարզ է, որ բարելավված տեխնոլոգիան՝ մտավոր աշխատանքի արդյունք է՝ ուղղված խնայողական նոր արտադրանքներ կամ քիչ ծախսատար արտադրական մեթոդների հայտնաբերմանը, որով էապես ավելանում են մեր արտադրական հնարավորությունները: Վերջին 250 տարիների ընթացքում ստեղծված մեծագույն աշխատանքների փոխարինումը մեքենաներով, պարատանյութերի, էներգիայի նոր աղբյուրների հայտնաբերումը, տրանսպորտի և հեռահաղորդակցության բարելավումը և այլ նմանատիպ գործոնները նկատելիորեն փոփոխեցին ամբողջ աշխարհի ընդհանուր կենսամակարդակը: Ներկա ժամանակաշրջանում նույնպես կատարվում են տեխնոլոգիական բարեփոխումներ, որոնք շարունակում են փոխել մեր կյանքը: Ուշադրություն դարձրեք նվազարկիչների, միկրոալիքային վառարանների, միկրոհամակարգիչների, համակարգիչների ծրագրերի, տեսախցիկների, ֆաքսերի, ավտոմեքենայի օդափոխիչների և այլ իրականացված հայտնագործությունների վրա: Վերջին երկու տասնամյակներում այս և մնացած ապրանքների ստեղծումն ու կատարելագործումը նկատելիորեն փոփոխեցին շատ մարդկանց աշխատանքի և զբաղմունքի ոճը:

Նորացում (Invention)՝ նոր ապրանքի կամ արտադրական գործընթացի հայտնագործում՝ հաճախ կախված իմժեներական և գիտական ինստիտուցից:

Նկատելի է դառնում, որ նոր տեխնոլոգիական առաջընթացը բխում է **նորացումից**, նոր արտադրանքների կամ գործընթացների հայտնագործումից: Բայց այն ներառում է նաև **նորարարություն** (նոր միջոցների գործնական և արդյունավետ կիրառում):

Նորարարություն (Innovation)՝ նոր ապրանքի կամ արտադրանքի հաջողակ ներմուծում և կիրառում, նորացման տնտեսական կիրառություն:

Գիտական գյուտարարությունների կողքին հեշտ է նկատել նաև նորարարության նշանակալից դերը՝ տեխնոլոգիական բարեփոխումների կիրառման և տարածման մեջ: Շատ նորարարներ, ներկայումս լինելով հայտնի անձնավորություններ, երբեք ներգրավված չեն եղել գյուտարարության մեջ: Հենրի Ֆորդը ավտոմեքենաների բնագավառի գյուտարարության մեջ ունեցավ շատ աննշան դեր: Նրա ներդրումը նորարարական էր. զանգվածային արտադրության տեխնիկայի յուրացում, ուր թույլ տվեց արտադրել հուսալի մեքենաներ՝ ցածր արտադրական ծախսերով: «ՄքԴոնալդ`ս» ուտելիքի արագ սպասարկման օբյեկտների ցանցի կազմակերպիչ Ռեյ Քրոքը չի կատարել ոչ մի գյուտարարություն: Ավելին, նա նույնիսկ ներգրավված չի եղել առաջին «ՄքԴոնալդ`ս» ռեստորանի հիմնադրման գործում: Բայց տեսնելով այն, իրականացրել է մի հոյակապ գաղափար: Քրոքը եղել է նորարար: Նա վստահագրել է այդ բիզնեսի իրավունքը, պատրաստել ՄքԴոնալդ`սի աշխատողներ և ժամանակի ընթացքում, որոշակիորեն փոփոխել է մարդկանց ուտեստային նախասիրությունները: Գյուտարարությունը կարևոր գործոն է, բայց առանց նորարարի, դա լոկ մի գաղափար է, որը սպասում է իրագործման:

Բոլոր և՛ հարուստ, և՛ աղքատ երկրներում առկա են ժամանակակից տեխնոլոգիաներ: Սակայն աղքատ երկրները չունեն միջոցներ դրանց իրականացման և հետագոտման համար, նրանք կարող են միայն կրկնօրինակել (կամ ներմուծել էժան գներով) զարգացած երկրների կատարելագործված տեխնոլոգիա-

ները: Այսպիսով, կատարելագործված տեխնոլոգիաների կիրառման միջոցով զարգանալու հնարավորությունը ավելի նշանակալից է աղքատ երկրների, քան զարգացած, բարձր եկամուտ ունեցող երկրների համար: Այս հանգամանքը թույլ է տալիս բացատրել մի քանի տարի առաջ հարաբերականորեն աղքատ երկրների՝ ներկայիս աշխարհի ամենաարագ աճ ունեցող տնտեսությունների ցուցակում առաջնային տեղեր զբաղեցնելու փաստի պատճառները (որպես ապացույց, տես նկար 34-4):

Այնուամենայնիվ, ինչպես բնական ռեսուրսների դեպքում, կարևոր է տեխնոլոգիայի ներգործությունը ևս բողոքել ապագային: Եթե հարստության ստեղծման հիմնական սահմանափակող գործոնը լիներ տեխնոլոգիան, ապա բավականին շատ ցածր եկամտով երկրներ կաճեին ավելի արագ, քան զարգացած երկրները: Այսպիսով, սա նույնպես չի համարվում անփոփոխ ցուցանիշ: Շատ աղքատ երկրներ շարունակում են մնալ ստագնացիայի մեջ, եթե նույնիսկ նրանց՝ բարձր եկամտով արդյունաբերական երկրների կատարելագործված տեխնոլոգիաներն անվճար (կամ ցածր գնով) են հատկացնում:

ԱՂԲՅՈՒՆԱՎԵՏ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒՄ

Երկրի տնտեսական գործունեության կազմակերպման արդյունավետությունը կներգործի դրա արտադրանքի և աճի մակարդակի վրա: Եթե երկրի տնտեսական կազմակերպումը ձախողվում է, հարստության ստեղծման դեպքում խրախուսում է շռայլումը, ապա տնտեսական աճ չի լինի:

Անկախ նրանից, թե ինչ սկզբունքներով է ներկայացված տնտեսական կազմակերպումը, գոյություն ունեն պարտադիր և հիմնական պայմաններ՝ կորուստներից և անարդյունավետությունից խուսափելու համար: Պետք է առկա լինի բնակչության կողմից ընդունելի (կապված մաս գների հետ) ապրանքների և ծառայությունների արտադրությունը խրախուսող և խթանող կառուցվածք: **Տեղաբաշխումն անարդյունավետ է**, երբ երկրի ռեսուրսներն օգտագործվում են ոչ շահավետ ապրանքներ արտադրելու համար:

Օրինակ երբ մի երկրում, որի ժողովուրդը կարիք ունի (ինտենսիվորեն շահագրգռված է) ավելի շատ սննդի և ավելի գեղեցիկ ու հարմարավետ տների առկայության, արժեքավոր ռեսուրսներն օգտագործվում են անցանկալի ազգային հուշարձանների և քաղաքական առաջնորդների համար շուայլ ճանապարհորդությունների համար: Նույն ձևով, կորուստներն առկա են, երբ երկիրը որոշակի ապրանք արտադրելու համար չունի համապատասխան արտադրական սարքավորումներ (օրինակ՝ գյուղատնտեսությունում), մինչդեռ ռեսուրսները զբաղեցվում են օգտագործելով այլ ոլորտներում, ավելի «հեղինակավոր» արտադրանքի արտադրության համար:

Արդյունավետ տնտեսական կազմակերպումը պետք է նաև արտադրողներին դրդի ընտրել ցածր այլընտրանքային ծախսով արտադրության մեթոդներ: Անկախ նրանից, թե տնտեսությունն ունի կենտրոնական պլանավորված, թե շուկայական ուղղվածություն, արդյունավետ արտադրությունը պահանջում է, որ յուրաքանչյուր ռեսուրսի սահմանային արտադրողական ներդրումը արտացոլի դրա այլընտրանքի ծախսը:

Կորուստները առկա են, երբ արտադրողները հրաժարվում են նվազագույն ծախսով ռեսուրսների համակցության կիրառումից: Օրինակ տվյալ երկրի արտադրական հնարավորությունները նվազում են այն ժամանակ, երբ անբարենպաստ հարկային համակարգը կամ գների վերահսկումը ազավաղում են գները, և արտադրողներին ստիպում են կիրառել արտադրության ավելի լարձր ծախսային մեթոդ:

Տեղաբաշխման անարդյունավետությունը (Allocative inefficiency)
Ապրանքների կամ ծառայությունների արտադրման մեջ ռեսուրսների ոչ խնայողական համակցության կիրառում կամ ռեսուրսների օգտագործում այն ապրանքների արտադրման համար, որոնք գործնականորեն անարդյունավետ են կապված դրանց այլընտրանքային ծախսի հետ:

Ենթակառույց (Infrastructure)

Շուկայական տնտեսության գործընթացի արդյունավետության համար անհրաժեշտ դրամական, կրթական, տրանսպորտային, իրավական և կապի կառուցվածքների ապահովում:

Արդյունավետ տնտեսական կազմակերպման կարևոր բաղադրատարրն են՝ հասարակական բարիքների առաջարկը, և էական արտաքին օգուտներ առաջացնող բարիքների առկայությունը: Ընդհանուր առմամբ, այս խնդիրը հիմնականում կախված է տնտեսական **ենթակառույցների** ապահովումից, որը տնտեսագետների կողմից սահմանված է որպես տնտեսության իրավական, դրամական, կրթական, տրանսպորտային և հաղորդակցային կառուցվածքն ընդհանրացնող ցուցանիշ:

Համապատասխան ենթակառույցների ապահովումը ներառում է իրավական համակարգը, որը սահմանում է սեփականության իրավունքները, կրթական համակարգը, որը խթանում է բոլոր սոցիալական խմբերի երեխաներին՝ զարգացնելու իրենց ընդունակություններն ու կարողությունները, ինչպես նաև մայրուղիների, կապի, էներգիայի աղբյուրները, որոնք անհրաժեշտ են՝ օգուտներ քաղելու մասնագիտացումից, աշխատանքի բաժանումից և զանգվածային արտադրության մեթոդներից:

Չնայած պետությունը հաճախ ապահովում է այս կառույցները, բայց դրանցից յուրաքանչյուրը ապահովվում է նաև մասնավորի կողմից, քանի որ օգտվողները կարող են վճարել ստացված օգուտների դիմաց սահմանված պարտադիր գանձումներ և վճարումներ: Առողջ ենթակառույցները կազմում են տնտեսական արդյունավետ կազմակերպման անբաժանելի մասը:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՄԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԲԱՐԵԼԱՎՈՂ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

Քաղաքականությունը կարող է լավ կամ վատ ազդել աճի վրա՝ շատ ուղիներով: Խնդրի իմաստը լավ ուղիների ընտրությունն է:

Առնուղ Ք. Հարբերգեր⁶

Տնտեսական կազմակերպման արդյունավետությունը պատահական դեպք կամ բնական ուժերի հետևանք չէ: Այն արտացոլում է քաղաքական ընտրանքները, ինստիտուցիոնալ կառուցվածքները և տնտեսական քաղաքականությունը: Ե՛վ տնտեսագիտության տեսությունը, և՛ իրական կյանքի փորձը ենթադրում են, որ ներքոհիշյալ վեց գործոնները կազմում են արդյունավետ տնտեսական զարգացման կարևորագույն բաղադրամասեր.

1. սեփականության իրավունքի պաշտպանություն և քաղաքական կայունություն,
2. մրցակցային շուկաներ,
3. կայուն փող և գներ,
4. միջազգային առևտուր և բաց տնտեսություն,
5. կապիտալի բաց շուկա,
6. խուսափում հարկերի սահմանային բարձր դրույքներից:

Այժմ եկեք մանրակրկիտ կերպով ուսումնասիրենք նշված գործոնները:

⁶ Arnold C. Harberger, Economic Policy and economic Growth (San Francisco: International Center for economic Growth, 1985), p. 8.

ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔԻ ՊԱՇՏՊԱՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆ ԿԱՅՈՒՆՈՒԹՅՈՒՆ

Մասնավոր սեփականությունը ապահովում է օրինական պաշտպանվածությունն նրանցից, ովքեր կկիրառեն բռնության, գողության և խարդախության ճանապարհներ՝ հափշտակելու համար իրենց շլատկանող իրերը: Այստեղ ամենակարևորը մասնավոր սեփականության խթանող կառուցվածքն է: *Երբ բոլոր քաղաքացիների սեփականության իրավունքները՝ ներառյալ նրանց աշխատանքի համար էական նշանակություն ունեցող սեփականության իրավունքները, լիովին սահմանված են, և առկա է անվտանգության համակարգ, կողոպուտը փոխարինվում է առևտրի: Երբ լիովին պաշտպանված են սեփականության իրավունքները, ապա մարդիկ պատրաստ են միմյանց օգնելու և միմյանց հետ համագործակցելու:* Օրինակ՝ գործատուն իր աշխատողներին և այլ ռեսուրս առաջարկողներին պետք է ամենաքիչը ապահովի այնքան, որքան կարող են ստանալ նաև ուրիշ տեղերում: Հաջողության հասնելու նպատակով ձեռնարկատերերը պետք է պոտենցիալ հաճախորդներին ապահովեն ապրանքների և ծառայությունների այնպիսի գնային պայմաններով, որոնք նրանց (հաճախորդների) կողմից ընդհանրապես գնահատվում են ավելի բարձր: Բացի այդ մասնավոր սեփականատերերը դրդապատճառներ ունեն համապատասխան խնամք և խնայողություն ցուցաբերելու իրենց ունեցվածքի նկատմամբ: Եթե սեփականատերը չի խնամում իր ունեցվածքը պատշաճ կերպով, ապա հնարավոր է դրա արժեքի անկում և, համապատասխանաբար, սեփականատիրոջ ունեցվածքի չափի նվազում:

Ամբողջ պատմության ընթացքում մարդիկ փնտրել և հիմնադրել են սեփականության այլ ձևեր, ինչը նրանց կարծիքով, ավելի մարդասիրական և արտադրողական էր: Այս փորձերը անհաջողությունների և նույնիսկ կործանարար հետևանքներ են ունեցել: Մինչ այսօր մենք չգիտենք անհատներին ռեսուրսների արտադրողական և արդյունավետ օգտագործման ավելի մեծ դրդապատճառներ տվող այլ կառուցվածք, քան մասնավոր սեփականությունն է:

Անկայուն քաղաքական միջավայրը թողացնում և վտանգի է ենթարկում սեփականության իրավունքի պաշտպանությունը: Պատմությունը վկայում է, որ կառավարությունները բռնագրավել են նյութական և ֆինանսական ունեցվածքներ, կիրառել խտրաբարձր պատժիչ հարկումներ և այլ կանոնակարգումներ այն անձանց նկատմամբ, ովքեր խախտել են տվյալ քաղաքական վարչակարգը: Նման պատմություն ունեցող երկրների համար բավականին դժվար կլինի վերականգնել վստահությունը և վերականգնել սեփականության իրավունքի անվտանգությունը:

Իմբախտաբար, աղքատ, բույլ զարգացած շատ երկրների քաղաքական վիճակը բավականին անկայուն է: Որոշ դեպքերում շարիք, անարդարությունը և հարստության անհավասարաչափ բաշխումը ստեղծում են քաղաքական հեղաշրջումներով պայթյունավտանգ միջավայր: Այլ օրինակներում, քաղաքական կաշառակերությունը և ձգտումը դեպի իշխանություն, առաջացնում են խռովությունների էական խթաններ: Անկայա ամեն ինչից, պարզ է քաղաքական հեղաշրջումը և սեփականության իրավունքի անպաշտպանվածությունը կկանխեն կապիտալ ներդրումների և կարգելիչներ տնտեսական անը: Վերջին տարիներին վերը նշված իրավիճակի առկայությունը որոշ բույլ զարգացած երկրներում (Ջաիբ, Հաիբի, Նիկարագուա (տես նկար 34-4) նպաստել է տնտեսության ճահնացմանը:

ՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՇՈՒԿԱՆԵՐ

Շատ տարիներ առաջ Ադամ Սմիթն ասել է, որ երբ առկա է մրցակցություն, նույնիսկ ամենաեսասեր անհատները միտում ունեն խթանելու ընդհանուր բարեկեցությունը: Եվ ընդհակառակը, երբ մրցակցությունը թույլ է, մասնավոր ձեռնարկությունները ավելի լայն հնարավորություններ են ունենում գները բարձրացնելու և իրենց անձնական նպատակները առաջ քաշելու ու միաժամանակ, ավելի քիչ կարիք ունեն ինչ որ ապրանքի կամ ծառայության կազմակերպումը կամ ստեղծումը կատարելագործելու և դրա մեջ նորամուծություն կիրառելու: Այնպիսի քաղաքականությունն, ինչպիսին է գործարարության և աշխատանքի մեջ ազատ մուտք գործելու հնարավորությունը, արտասահմանի հետ փոխանակումների իրականացման ազատությունն, ուժեղացնում են մրցակցությունը, և հետևաբար, խթանում են տնտեսական առաջընթացը: Եվ հակառակը, այնպիսի քաղաքականությունն, ինչպիսին է գործարարության մեջ սահմանափակումների կիրառումը, գների վերահսկումը, արտաքին շուկայի մուտքի արգելափակումները և առևտրի սահմանափակումները, ճնշում են մրցակցության առաջացմանը և հակասում են տնտեսական առաջընթացին:

Մրցակցությունը կարգապահական ուժ է, որն առկա է և վաճառողների, և գնորդների համար: Մրցակցային միջավայրում արտադրողները պետք է առաջարկեն ապրանքներ՝ համեմատաբար ցածր գներով և ծառայեն հաճախորդի շահերին, քանի որ առաջանում է անհրաժեշտություն նրանց ետ պահելու ուրիշ առաջարկողներից օգտվելու հնարավորությունից: Այն կազմակերպությունները, որոնք առաջարկում են նոր ապրանքներ և հաշվարկում են դրանց արտադրման նվազագույն ծախսային մեթոդը, անպայմանորեն շահում են: Իսկ այն վաճառողները, որոնք անկարող են սպառողին առաջարկել որակով և մրցակցային գներով ապրանքներ, դուրս կնդվեն շուկայից: Մրցակցությունը ենթադրում է և՛ ապրանքների, և՛ արտադրական մեթոդների ոլորտի կատարելագործում՝ կապիտալն ուղղելով դեպի այնպիսի ծրագրեր, որոնց միջոցով դրանք ի վիճակի կլինեն ապահովել ավելի շատ արժեքների ստեղծում: Սա հզոր խթան է տնտեսական առաջընթացի համար:

ԿԱՅՈՒՆ ՓՈՂ ԵՎ ԳՆԵՐ

Կայուն դրամական միջավայրը ապահովում է շուկայական տնտեսության արդյունավետ գործունեության հիմքը: Եվ հակառակը, փողի և գների անկայունությունն առաջացնում է անկանխատեսելի գներ՝ անորոշություն ու անվստահություն է առաջացնում պայմանագրերի նկատմամբ: Երբ գներն առաջին տարում բարձրանում են 20%, հաջորդ տարում՝ 50%, իսկ երրորդ տարում՝ 15%, և այդպես շարունակ, անհատները և գործարարները անկարող կլինեն իրականացնել երկարատև ծրագրեր: Անորոշությունը կնվազեցնի շահագրգռվածությունը ժամկետային գործարքների, մասնավորապես ներդրումային որոշումների հանդեպ: Քաղաքացիները նպատակահարմար կհամարեն խնայել ավելի քիչ, քան գործարքներ իրականացնել անորոշ միջավայրում, որտեղ առկա է ինֆլյացիայի բարձր մակարդակ, մինչդեռ շատ ներդրողներ և գործարքների վերաբերյալ վճիռ կայացնողներ կտեղափոխվեն ավելի կայուն միջավայրով երկրներ: Արտասահմանցիներն իրենց միջոցները կներդնեն այլ տեղերում, իսկ քաղաքացիները հաճախ կառնչվեն հսկայական դժվարությունների հետ՝ իրենց պահուստները երկրից դուրս հանելու պատճառով (ներուժային ֆոնդեր): Արդյունքում, կապիտալի ձևավորման և գործարարական գործունեության պոտենցիալ օգուտը կփոշիանա:

ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՈՒՐ ԵՎ ԲԱՑ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

Առևտրային արգելքների բացակայության դեպքում տարրեր երկրների արտադրողները կտողորդվեն դեպի այնպիսի ոլորտներ, որտեղ նրանք ունեն համեմատական առավելություններ և, հետևաբար, արտասահմանից եկող մրցակցությունը կսթափեցնի տեղական արտադրողներին: Միջազգային առևտուրը յուրաքանչյուր երկրի բնակչին տալիս է հնարավորություն՝ նայատակային ձևով օգտագործելու ավելի շատ միջոցներ այնպիսի ապրանքներ արտադրելու և վաճառելու համար, որոնք ունեն առավելագույն իրացվելիություն և ձեռք բերել այնպիսի ապրանքներ, որոնց տեղական արտադրությունը ծախսատար է: Արդյունքում, առևտրային գործընկերներից յուրաքանչյուրն ի վիճակի է լինում արտադրել ավելի մեծաքանակ արտադրանք և ձեռք բերել ավելի բազմազան ապրանքներ՝ խնայողական ցածր գներով:

Միջազգային առևտուրը սահմանափակող քաղաքականությունը ճնշում է գործադրում վերը նշված գործընթացի վրա և հետևաբար, արգելակում սնունդ-սական առաջընթացը: Այսպես, տարիֆները և քվոտաները սահմանափակում են երկրի քաղաքացու առևտրային հնարավորությունները այլ երկրների բնակիչների հետ: Նույնն է նաև փոխանակման կուրսի վերահսկման հետևանքը: Երբ մի երկիր ֆիքսում է իր արժույթի փոխանակման կուրսի արժեքը շուկայականից բարձր, այս երկրի արտահանվող ապրանքները գրավիչ չեն արտասահմանցիների համար: Իսկ եթե երկրի քաղաքացիները վաճառեն արտասահմանցիներին ավելի քիչ ապրանք, նրանք կունենան ավելի քիչ արտարժույթ՝ նրանցից ապրանք գնելու համար: Այսպիսով, փոխանակման կուրսի վերահսկումները կնվազեցնեն միջազգային առևտրի ծավալները, և հետևապես, կկասեցնեն տնտեսական առաջընթացը:

ԿԱՊԻՏԱԼԻ ԲԱՑ ՇՈՒԿԱ

Երև ներդրումների միջոցով պահանջվում է ավելացնել ազգի հարստությունը, ապա կապիտալը պետք է ուղղվի դեպի արդյունավետ ծրագրեր: Երբ ներդրումից ստացված լրացուցիչ արտադրանքի արժեքը գերազանցում է ներդրման ծախսը, ապա ծրագիրը կավելացնի ռեսուրսների արժեքը, և հետևապես, կհամարվի հաջողակ: Եվ հակառակը, երբ լրացուցիչ արտադրանքի արժեքը պակաս է ներդրման ծախսերից, ձեռնարկված ծրագիրը կնվազեցնի երկրի հարստությունը:

Յուրաքանչյուր երկիր պետք է կիրառի խնայողությունների ներգրավման և դրանք դեպի շահույթաբեր ծրագրերի ուղղման մեթոդ: Նշված գործողությունների ֆունկցիոնալ իրականացնողը համարվում է կապիտալի մրցակցային շուկան:

Երբ երկրի կապիտալի շուկան սերտորեն կապված է համաշխարհային կապիտալի շուկային, ապա այդ երկիրն ի վիճակի կլինի ներգրավել ինտյուրություններ (ֆինանսական կապիտալ) ամբողջ աշխարհից ամենանպատակահարմար գներով (տոկոսադրույքով): Նմանապես, այդ երկրի քաղաքացիները կունենան ներդրումներին մասնակցելու ամենագրավիչ հնարավորություններ:

Կապիտալի մրցակցային շուկայում գործող մասնավոր ներդրողներն ունեն հիմնավոր դրդապատճառներ՝ ծրագրերը գգույշ և ճշգրիտ գնահատելու համար, և իրենց ֆոնդերը քաշխելու այնպիսի ծրագրերի վրա, որոնք ունեն սպասվելիք ամենարարժր հատույցային հնարավորություններ: Շահույթաբեր ծրագրերն, իրենց հերթին, կօգնեն ավելացնելու ոչ միայն ներդրողի, այլ նաև տվյալ երկրի հարստությունը:

Երբ կառավարությունները ֆիքսում են տոկոսադրույքները, դա խոչընդոտում է կապիտալի շուկայում խնայողների ու ներդրողների փոխադարձ կապը և ֆոնդերի բաշխումը՝ դեպի նպատակահարմար հարստություն ստեղծող ծրագրեր: Ավելին, երբ տոկոսադրույքների ֆիքսումը համատեղվում է փողի ինֆլացիոն քաղաքականության հետ, արդյունքում, ստացված իրական տոկոսադրույքները կարող են լինել բացասական: Բացասական տոկոսադրույքներն իրենց հերթին կառաջացնեն կապիտալի արտահոսք, քանի որ տեղական ներդրողները կսկսեն փնտրել ավելի հաստատուն և դրական հատույցներ արտասահմանում, իսկ արտասահմանյան ներդրողները ամբողջապես կխուսափեն երկրի ներուժային ներդրումային ծրագրերից: Այս տիպի քաղաքականությունները քայքայում են կապիտալի շուկաները, քանի որ կասեցնում են ներդրումները և տնտեսական աճը:

Առանց կապիտալի շուկայի, ուղղակի անհնար է ներգրավել ֆոնդեր և այն հետևողական ձևով բաշխել հարստություն ստեղծող ծրագրերի մեջ: Եթե ներդրումային ֆոնդերը բաշխված են ավելի շուտ կառավարության, քան կապիտալի շուկայի կողմից, ապա նախաձեռնվող ծրագրերը կորոշվեն ոչ թե ըստ նրանց հատույցի, այլ քաղաքական խմբակցությունների կողմից:

Նախկին ԽՍՀՄ և Արևելյան Եվրոպայի երկրների իրավիճակը հաստատում է կապիտալի շուկայի կարևորությունը: Չորս տասնամյակ (1950-1990) այս երկրների ներդրումների մակարդակը (որպես ՀՆԱ մասնաբաժին) աշխարհում եղել են ամենաբարձրը: Դրանց կենտրոնացված կառավարման համակարգը ՀՆԱ մոտ 1/3 մասը օգտագործել է ներդրումների նպատակով: Նույնիսկ ներդրումների այս բարձր մակարդակը շատ քիչ ազդեցություն ունեցավ կենսամակարդակի բարձրացման վրա: Առանց կապիտալի շուկայի առկայության, ներդրումային ֆոնդերը հաճախ ավելի շատ ուղղվում էին դեպի քաղաքական և ռազմական ծրագրերը, քան այն ծրագրերը, որոնք կավելացնեին սպառման ապրանքների ապագա առկայությունը:

ԽՈՒՍԱՓՈՒՄ ԲԱՐՉՐԱԴՐՈՒՅՔ ՀԱՐԿԵՐԻՑ

Եթե արտադրական գործունեություններից առաջացած արդյունքների մեջ հարկային դրույքները կազմում են մեծ մասնաբաժին, ապա նվազում է անհատների՝ գործարարական ծրագրերով աշխատելու և դրանք իրականացնելու շահագրգռվածությունը: Բարձր դրույքով հարկերը նույնպես կարող են վանել երկրի ամենաարտադրողական բնակիչներին դեպի այլ երկրներ (որտեղ հարկերի դրույքներն ավելի ցածր են): Ավելին, արտասահմանցիները կարող են հրաժարվել ներդրումային ծրագրերի ֆինանսավորումից: Կարճ ասած, տնտեսագիտության տեսությունը նշում է, որ բարձր դրույքով հարկերը կարգելակեն արտադրողական գործունեությունը, կապիտալի ձևավորումը և տնտեսական աճը:

Թույլ զարգացած երկրների վրա բարձր դրույքներով հարկերի ազդեցության ամենամանրակրկիտ ուսումնասիրությունները կատարվել են Ստանֆորդի համալսարանի աշխատակից Ալվին Ռեբուշկայի կողմից⁷: Ռեբուշկան լայն հետազոտություն է կատարել՝ ուսումնասիրելով վերջին երկու տասնամյակում 54 թույլ զարգացած երկրների հարկային կառուցվածքի փոփոխությունների տվյալներ: Նա նկատել է, որ որոշ երկրներ բարձր հարկային դրույքները սահմանում են միայն բարձր եկամուտների վրա, իսկ մյուսները՝ նույնիսկ եկամուտների ամենահամեստ մակարդակների համար: Միայն մի քանի երկրներ են սահմանել ցածր կամ միջին հարկային դրույքներ:

⁷ Alvin Rabushka, "Taxation, Economic Growth, and Liberty", Cato Journal (spring-summer 1987): pp. 121-148.

Վերջապես, Ռեբուշկան վերլուծել է տնտեսական աճի և հարկային կառուցվածքի միջև փոխադարձ կապը: Նա գտել է, որ այն երկրները, որոնք հարկային դրույքները սահմանում են ցածր մակարդակի վրա (կամ սահմանում են բարձր հարկեր, միայն բարձր եկամտուներ ունեցողների համար) հիմնականում ունենում են ավելի արագ տնտեսական աճ: Ռեբուշկան իր եզրակացությունները համառոտագրել է հետևյալ կերպ.

Խթանող տնտեսական՝ ներառյալ հարկային քաղաքականությունը, նպաստում է տնտեսական աճին և բարգավաճմանը: Մասնավորապես, եկամտահարկի ցածր դրույքները, միայն բարձր եկամտուների համար միջին և բարձր հարկային սանդղակները ենթադրում են ավելի բարձր աճի տեմպեր: Ուղղակի հարկման յուրաքանչյուր համակարգի հիմնական սկզբունքային ելակետը պետք է լինի հարկերի ցածր դրույքների պահպանումը⁸:

Զբաղվածության վրա սահմանված բարձր հարկերը նույնպես կարող են նվազեցնել տնտեսական արդյունավետությունը: Գործատուի կողմից աշխատողի վարձման ծախսի և աշխատողի ստացած գումարի միջև մեծ տարբերությունները կնվազեցնեն տնտեսության մեջ զբաղվածությունը: Այսպիսի քաղաքականությունը նպաստում է աշխատողներին ներթափանցել դեպի «ոչ օրինական» կամ ստվերային տնտեսություն, որտեղ օրինական կառուցվածքը առկա է նվազագույն տեսքով, և սեփականության իրավունքներն ունեն ավելի քիչ պաշտպանվածություն: Նմանատիպ քաղաքականությունը նվազեցնում է հատկապես ներդրումներից և առևտրից ստացված օգուտները և դրա հետևանքով կասեցնում տնտեսական աճը: Ուսումնասիրությունները վկայում են, որ զբաղվածության բարձր հարկման համակարգը եղել է որոշ Լատինաամերիկյան երկրների տնտեսությունների աճի արգելակման կարևորագույն և ազդեցիկ գործոնը: Օրինակ Բրազիլիայում աշխատավարձի հարկերի, սոցիալական վճարների, արձակուրդային և այլ համակցությունը կազմում է շուրջ 100% հարկային դրույք: Դա նշանակում է, որ գործատուի աշխատանքների ծախսերը աշխատողին վճարած հարկված եկամտի կրկնակին են կազմում: Ի պատասխան վերոհիշյալ կառուցվածքի ըստ գնահատումների Բրազիլիայի աշխատուժի մոտ 1/3 մասը ընդգրկված է ստվերային տնտեսության մեջ:

ԼԱՎԱԳՈՒՅՆ ՓՈՐՉԻ ՔՆՆԱՐԿՈՒՄ

Կից ներկայացված համառոտ ուրվագիծը ցույց է տալիս տնտեսական աճի 3 հիմնական աղբյուրներ և միջոցների օգտագործման արդյունավետության վրա ազդող քաղաքականության վեց հիմնական ձևեր: Տնտեսությունների բարձր և ցածր աճի տեմպի համեմատություններն արտացոլում են այդ գործոնների կարևորությունը:

Վերը պատկերված նկարներից մի քանիսը ներկայացնում են սովյակներ աշխարհի ութ ամենաարագ աճող տնտեսությունների (Չինաստան, Հարավային Կորեա, Թաիլանդ, Թայվան, Սինգապուր, Հոնկոնգ, Մալայան արշիպելագ և Ինդոնեզիա) և 1980-1994թթ. ընթացքում աճի ցածր ցուցանիշներով 5 հիմնական տնտեսությունների (Արգենտինա, Բրազիլիա, Մեքսիկա, Վենեսուելա և Նիգերիա) վերաբերյալ: Նկար VI-B-ն ցույց է տալիս յուրաքանչյուր երկրի աճի տեմպերը բարձր և ցածր աճային խմբերով:

⁸ Alvin Rabushka, "Taxation and Liberty in the Third World" (paper presented at conference on Taxation and Liberty, Santa Fe, New Mexico, September 26-27, 1985)

ՀԱՄԱՌՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻԾ

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃԻ ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

1. ներդրումներ մարդկային և ֆիզիկական կապիտալում,
2. տեխնոլոգիական առաջընթացը,
3. տնտեսական կազմակերպման արդյունավետության կատարելագործում:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԱՐԴՅՈՒՆԱՎԵՏՈՒԹՅԱՆ ՄԵԾԱՑՄԱՆ ԳԼԽԱՎՈՐ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

1. մասնավոր սեփականություն,
2. մրցակցային շուկաներ,
3. կայուն փող և գներ,
4. ազատ առևտուր,
5. կապիտալի բաց շուկա,
6. խուսափում բարձր սահմանային հարկադրույքից:

VI-C նկարը պատկերում է այս երկրներից յուրաքանչյուրի ներդրումները՝ ՀՆԱ-ի մեջ: Ներդրման և ՀՆԱ հարաբերությունը, բարձր աճով տնտեսությունների համար դասակարգվում է ցածրից՝ 22%-ից (Թայվան), մինչև բարձր՝ 41.3% (Սինգապուր): 8 բարձր աճով տնտեսությունների ներդրումների միջին մակարդակը կազմել է ՀՆԱ 31%-ը: Ի հակադրություն ցածր աճով տնտեսությունների, ներդրումների մակարդակը դասակարգվում է ցածրից՝ 15.4%-ից մինչև բարձր՝ 21.8%: 5 ցածր աճով երկրների միջին ներդրումների մակարդակը եղել է 19%, որը բարձր աճով տնտեսությունների միջինի 2/3-ից ավելի քիչ է: Մեծամասնություն կազմող երկրները, ցածր աճով տնտեսությունների մեծ, իրենց ՀՆԱ մոտ 20%-ը հատկացրել են ներդրումներին:

Պարզ է, որ բարձր աճով տնտեսությունները ներդրում են շոշափելի մեծ գումարներ: Ինչպես վկայեց մեր տեսությունը, ներդրման այդպիսի բարձր մակարդակը խթանում է աճի բարձրացմանը⁹:

VI-D աղյուսակը ցույց է տալիս երկու խմբերի ինֆլյացիայի մակարդակը: Ինչպես նշել ենք նախկինում, ինֆլյացիան սերտորեն կապված է փողի առաջարկի արհեստական ընդլայնման հետ: Երկրներն ունենում են ինֆլյացիայի բարձր մակարդակ, որովհետև նրանք ֆինանսավորում են կառավարական ծախսերը «տպող մեքենայի» օգնությամբ: 1980-1994 թվականներին բարձր աճով երկրների ինֆլյացիայի միջին տարեկան տեսակ կազմել է ավելի քիչ, քան 10%: Ի հակադրություն, 5 ցածր աճով տնտեսությունների մեջ՝ ամենացածր միջին տարեկան ինֆլյացիայի տեսակ կազմել է 26.4%՝ Վենեսուելայում: Արդեն երկար ժամանակ է, ինչ Արգենտինային և Բրազիլիային հատուկ է հիպերինֆլյացիայի քաղաքականությունը: Այսինքն՝ բարձր աճով տնտեսությունների դրամական քաղաքականությունը եղել է զգալիորեն ավելի կայուն, քան ցածր աճով երկրներինը:

⁹ Paul Krugman, "The Myth of Asia's Miracle", Foreign Affairs 73 (1994): pp. 62-78.

Նկար 34-5

ՀԱՐԿԵՐԸ, ԱՌԵՎՏՈՒՐԸ ԵՎ ԱՐԺՈՒՅԹԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ԲԱՐՉՐ ԱՃ ՈՒՆԵՑՈՂ ԱՍԻԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՒՄ 1980-94ԹԹ.

	Միջին տարիֆադրույքը ^ա		Ներքին արժույթը ազատ փոխարկելի ^բ է արտարժույթի շուկայում		Ամենաբարձր սահմանային հարկադրույքաչափը		
	1980	1992	1980	1994	1980	1990	1994
Հարավ. Կորեա	4.1	2.2	Ոչ ^բ	Այո	89	60	48
Թաիլանդ	6.9	3.9	Ոչ ^բ	Այո	60	55	37
Թայվան	3.6	2.0	Այո	Այո	60	50	40
Սինգապուր	0.5	0.2	Այո	Այո	55	33	30
Հոնկոնգ	0.5	0.3	Այո	Այո	15	25	25
Մալազիա	7.7	2.8	Այո	Այո	60	45	34
Ինդոնեզիա	2.9	1.9	Այո	Այո	50	35	35

^ա Միջազգային առևտրի հարկերը որպես արտահանման և ներմուծման գումարի տոկոսային հարկաբեկույթում
^բ 1980թ. Հարավային Կորեայի սև շուկայի փոխանակման կուրսի համեմատմամբ կազմում էր 11 տոկոս: Սկսած 1980-ականների կեսերից կորեական ոտնը դարձել էր լրիվ փոխարկելի:
^գ 1980թ. Թաիլանդի սև շուկայի փոխանակման կուրսի համեմատմամբ կազմում էր 5 տոկոս էր: Սկսած 1980-ականների կեսերից

թաիլանդական քաղաք լրիվ փոխարկելի էր
 Աղբյուրը Derived from Price Waterhouse, Individual Tax Rates (various issues), The International Monetary Fund, Government Finance Statistics Yearbook 1995^դ and International Currency Analysis, The World Currency Yearbook (various issues)

Ինչպիսի՞ն է երկու խումբ բաց տնտեսությունների վիճակը: Երբ համեմատությունները կատարվում են նույն թվով բնակչությամբ երկրների առևտրային ոլորտների չափերի միջև, նկատելի են դառնում որոշ հետաքրքրական փաստեր: Ե՛վ Չինաստանը, և՛ Հոնկոնգը, և Բրազիլիան ունեն ավելի քան 160 մլն բնակչություն: 1994 թվականին Բրազիլիայի առևտրային ոլորտի ծավալը (ՀՆԱ-ի մեջ) Չինաստանի առևտրային ոլորտի կեսից էլ պակաս էր, իսկ Ինդոնեզիայի ցուցանիշի 1/3-ն էր կազմում: Թայվանի, Մալազիայի և Վենեսուելայի բնակչության թվերը նույնպես բավականին մոտ են մոտ 20 մլն: Այստեղ ևս երկու բարձր աճով երկրների (Թայվան, Մալազիա) առևտրային ոլորտների ծավալներն էապես մեծ են Վենեսուելայի (ցածր աճով երկիր) ցուցանիշից: Այս դեպքերը և դրանց կապակցումն այն փաստով, որ Հոնկոնգը և Սինգապուրն ունեն ամենահզոր առևտրային ոլորտն աշխարհում, ենթադրում են, որ բարձր աճով տնտեսությունների հաջողությունների մեջ միջազգային առևտրի դերը խիստ կարևոր է:

Նկար 34-5-ը տալիս է լրացուցիչ փաստեր՝ բարձր աճով երկրների վերաբերյալ (բացի Չինաստանից): Հոնկոնգի և Սինգապուրի ներմուծման և արտահանման տարիֆների մակարդակը միասին վերցրած աննշան են 1992 թ. առևտրի ծավալների ավելի պակաս, քան 0.5%: Համեմատած թույլ վարձաքանակներով հետ, բոլոր բարձր աճով տնտեսությունների տարիֆների մակարդակը ցածր է և վերջին տարիների ընթացքում նույնիսկ նվազել է: Փոխանակման կուրսի վերահսկումները համարվում են միջազգային ապրանքափոխանակման շարժի սահմանափակման մեկ այլ պոտենցիալ խոչընդոտ: Փոխանակման կուրսի վերահսկումը սահմանափակում է առևտուրը, ոլորվիետն այն դժվարացնում է տեղական բնակչի կողմից արտասահմանցիների հետ առևտուր անելու համար արտարժույթների ձևափոխումը: Վերջապես, վերահսկումները

հանգեցնում են սև շուկայի առաջացմանը: Ինչքան որ խիստ են փոխանակման կուրսի վերահսկումները, այնքան սև շուկայում կառաջանա հավելավճար (և ավելի կմեծաման բացասական ազդեցությունները միջազգային առևտրի ծավալների վրա): Նկար 34-5-ը ցույց է տալիս, որ բոլոր բարձր աճով ասիական երկրները, սկսած 1980-ական թվականների կեսերից, խուսափել են փոխանակման կուրսի վերահսկումներից: Նրանց տեղական արժույթներն ամբողջապես փոխարկելի են եղել արտասահմանյան շուկաներում:

Վերջիվերջո, 34-5 նկարը վկայում է, որ այս բարձր աճով տնտեսությունները, 1980-1994 թվականների միջև ընկած ժամանակաշրջանում կայուն կերպով նվազեցրել են սահմանային հարկադրույքները: Բացի Հարավային Կորեայի ցուցանիշից (48%), այս բարձր աճով երկրների մեջ սահմանային հարկադրույքը կազմել է մոտ 40%, որն իր հերթին բավականին ցածր է՝ համեմատած ուրիշ երկրների հետ:

Բարձր աճով երկրների քաղաքականությունների վերլուծությունից առանձնացվում է մի ընդհանուր գիծ: Այս հաջողակ տնտեսություններն ունեն ներդրման չափազանց բարձր մակարդակ: Նրանց դրամական քաղաքականությունը եղել է համեմատաբար կայուն, առևտրի ոլորտները՝ հզոր և ուժեղացված, շնորհիվ ցածր տարիֆների ու լիովին փոխարկվող արժույթների առկայության: Ցածրը հարկերը և համաշխարհային կապիտալի շուկայի հետ միասնականացումը նույնպես աջակցել են այդ երկրների հաջողությանը: Տնտեսական վերլուծությունները վկայում են, որ այս երկրները իրականացրել են աճին և բարգավաճմանը նպաստող կայուն և առողջ քաղաքականություն:

ՉԻՆԱՍՏԱՆ. ԱՐԴՅՈ՞Ք ՍԱ ՄԱՍՆԱՎՈՐ ԴԵՊՔ Է

Ոմանք կզարմանան, նկար 34-4-ում Չինաստանին տեսնելով բարձր աճով երկրների շարքում: Չէ՞ որ Չինաստանը կենտրոնացված պլանավորմամբ սոցիալիստական տնտեսություն է, որի դեպքում անհամատեղելի են աճի և բարգավաճման քաղաքականությունները:

1978 թվականի Կոմունիստական կուսակցության ժողովի համաձայն, Չինաստանը սկսեց իրականացնել ռեֆորմներ, որոնք նշանակալիորեն վերափոխեցին տնտեսության կառուցվածքը: **Այստեղ այսօրվա դրությամբ հիմնականում գոյություն ունի տնտեսավարման երկու ձև՝ 1) գյուղատնտեսություն, մանր գործարարություն և «հատուկ տնտեսական գոտիներ», 2) պետական ձեռնարկություններ: Ներկայումս, առաջինը համեմատաբար ազատ տնտեսություն է, մինչդեռ երկրորդը շարունակում է մնալ կենտրոնացված պլանավորման ներքո:**

Վերջերս Չինաստանը կատարեց որոշակի կարևոր քայլեր, գյուղատնտեսության բնագավառի տնտեսական օպտիմալացման նպատակով: Վերացվեց «կոլեկտիվ ֆերմաներ» գաղափարը և ստեղծվեց, այսպես, կոչված «պայմանագրային պատասխանատվության համակարգ» հասկացությունը: Այս կազմակերպման ձևի համաձայն, անհատ ընտանիքներին տրվում է հնարավորություն՝ վարձակալել հողային տարածք 15 տարի ժամկետով, փոխարենը պետությանը մատակարարելով արտադրանքի ֆիքսված քանակ. հաստատված գնով (հիմնականում շուկայական գնից ցածր): Պահանջվող բաժնեչափից ավելին արտադրվող քանակը պատկանում է անհատ ֆերմերներին և կարող է ուղղակի ճանապարհով սպառվել կամ վաճառվել ազատ շուկայական գնով: Նույնիսկ երե իրավական սեփականության իրավունքը գտնվում է պետության ձեռքում, այս երկարատև վարձակալական համակարգն իր էությամբ նման է մասնավոր սեփականությանը, քանի որ երկարատև վարձակալումների

վերսկսումը ներկայումս կատարվում է ինքնաբերաբար: Քանի որ այստեղ պետական բաժնեչափը համեմատաբար ցածր է (մոտ 15%), և ֆերմերները հնարավորություն են ունենում ապահովել ֆիքսված բաժնեչափից ավելի արտադրանք, փաստացի սահմանային հարկադրույքը զրոյական է: Մա հզոր խթան է արտադրանքի ընդարձակման համար: Շուկաների առկայությունը մեծ դեր է խաղում գյուղատնտեսական արտադրանքի բաշխման գործում: Ներկայումս հացահատիկային բույսերի (բրինձ, հացահատիկ և գարի) ավելի քան 85% արտադրանքն արտադրվում է մասնավոր հատվածի կողմից և վաճառվում շուկայական գներով¹⁰:

Հաջողությունները գյուղատնտեսության մեջ խթանում են բարեփոխումների իրականացմանը նաև այլ բնագավառներում: 1980-ական թվականներին մեղմացվեցին նաև այն արգելքները, որոնք կապված էին փոքրածավալ ծառայությունների և մանրավաճառական գործարարության հետ: Առաջացան մասնավոր ռեստորաններ, խանութներ և վերանորոգման արհեստանոցներ, որոնք սկսեցին սրցակցել պետական ձեռնարկությունների հետ: 1980-ական թվականների կեսերին չինական քաղաքները ծփում էին փողոցային վաճառականներով, ռեստորաններով, մանրավաճառ գործարարություններ իրականացնողներով, հարյուր հազարավոր անձնական ծառայություններ մատուցող անհատներով:

Միևնույն ժամանակ, Չինաստանը հիմնադրեց, այսպես կոչված, «հատուկ տնտեսական գոտիներ» դաշտը: Ներկայումս Չինաստանի աշխատուժի մոտ 15%-ն աշխատում է այս գոտիներում: Այստեղ մարդիկ հնարավորություն ունեն հիմնադրել իրենց սեփական գործը, առևտուր իրականացնել արտասահմանցիների հետ, պահել բանկային արտարժույթային հաշիվներ և նախաձեռնել ներդրումներ՝ առանց կառավարության հաստատման պահանջի: Հատուկ գոտում գործող հարկերը հիմնականում բավականին ցածր են: Վերջին տասնամյակում այս գոտիները ներգրավել են էական ներդրումներ արտասահմանից, որոնք նպաստել են Չինաստանի ընդհանուր ներդրումների աճին: Ինչպես ցույց է տալիս նկար VI-E-ն, սկսած 1980 թվականից Չինաստանի միջազգային առևտրի ոլորտի ծավալը համարյա կրկնապատկվել է¹¹:

¹⁰ Այլ ունիտները նույնպես հզորացրին գյուղատնտեսական շուկաների զարգացումը: Հանվեցին անհատ անասնապահության, տնայնապրծական գյուղատնտեսության, գյուղատնտեսական մրերքների տեղափոխման և տունավաճառների (շուկաների) առկայության սահմանափակումները: Ֆերմերներին սուրվեց հնարավորություն ունենալ սրակտորներ և բեռնատարներ, և նույնիսկ, ընդունել աշխատողներ իրենց կողմից վարձված դաշտերում աշխատելու համար: Այս տնտեսական միջամտությունների իրականացման ընթացքը տևեց մինչև 1978 թվականը:

¹¹ Չնայած պզատ քաղաքակառույցներ խթանեց Չինաստանի աճը, առկա է մեկ այլ հսկայական Չինաստանի աճի տեմպերը կարող են գերազանցատված լինել Երևանում, սա բավականին նման է Մախակին խորհրդային Ախրայան և Երևանյան Եվրոպայի երկրների 1970-1980թթ. վրձակին: Քանի որ կենսոյունացված պահանջարկով տնտեսությունները ապրանքների և ծառայությունների տեղաբաշխման համար չեն վստահում գների օգտագործմանը, այլ արտադրանքը հաշվարկում են ըստ արտադրված ապրանքների ռեսուրսների արժեքի: Մա կարող է բավականին անհուսալի ցուցանիշ հանդիսանալ արտադրված արտադրանքի իրական ծավալների ոլորտի համար: Ուշադրություն դարձնելով այն հանկամանքի վրա, որ Չինաստանը վերջին տարիներին ետ է քաշվում պաշտպանության տնտեսությունից և ավելի լայնորեն է կիրառում շուկայական տնտեսության մեթոդները, որոշակի արտադրողական գործունեությունը հաշվի չեն առնվել (կամ թերի են հաշվարկվել) այժմ ներառվում են ՀՆԱ-ի մեջ: Մա, իր հերթին, խիստ կրեդիտի ՀՆԱ աճը: Այսպիսով, Չինաստանի աճի գնահատականները պետք է մեկնաբանվեն առևտայն զգուշությամբ:

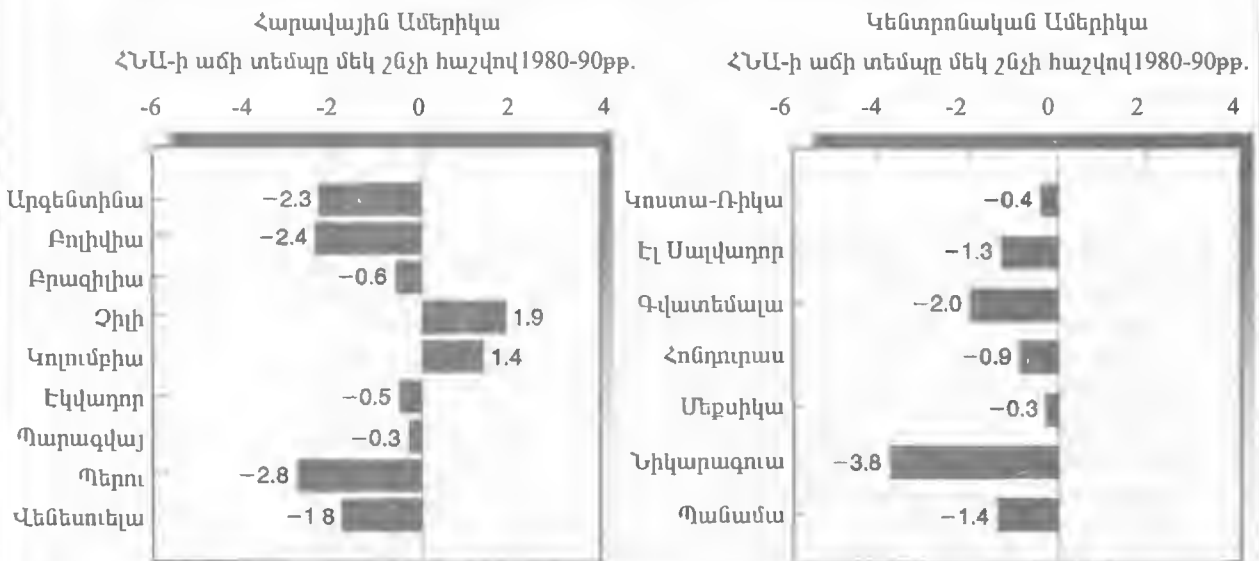
ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԼԱՏԻՆԱՍԵՐԻԿՅԱՆ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ

Ավելի ու ավելի շատ մասնագետներ ամբողջ աշխարհում քննարկում են բարձր աճով ասիական երկրների քաղաքականությունը: Բայց պարզ է դառնում նաև, որ Հարավային և Կենտրոնական Ամերիկայի երկրները նույնպես հարուստ են հետաքրքրական փաստերով և հետևաբար, արժանի են որոշակի ուշադրության: Ինչպես մնացած բազմաթիվ թույլ զարգացած երկրներ, Լատինաամերիկյան երկրները ևս բնորոշվում են կենտրոնացված պլանավորմամբ, պետականորեն հիմնադրված և ղեկավարվող ձեռնարկություններով և միջազգային առևտուրը սահմանափակող ուղղակի արգելքներով: Ավելին, Լատինաամերիկյան երկրները հաճախ ֆինանսավորում են իրենց գործունեությունները՝ «տպող մեքենայի» թողարկած փողերով: Եվ որպես արդյունք, այստեղ առաջանում են հիպերինֆլյացիոն վարակներ: Ըստ տնտեսագիտության տեսության, այսպիսի քաղաքականությունն արգելակում է տնտեսական առաջընթացը:

Վերը նշված քաղաքականությունը, ցավոք, իշխող է: 1980-ական թվականները տնտեսապես աղետալի էին Լատինական Ամերիկայի համար: Ինչպես ցույց է տալիս **Նկար 34-6-ը**, վերջին տասնամյակի ընթացքում, բացի Չիլիից և Կոլումբիայից, Հարավային և Կենտրոնական Ամերիկայի յուրաքանչյուր երկրի մեկ շնչի ՀՆԱ-ին բնորոշ է ցածր մակարդակ (բացասական արժեք): Այստեղից բացատրելի են դառնում լատինական առաջնորդների բազմաֆունկցիոնալ նպատակային ռազմավարության ուղիների շարունակական փնտրտուքների առկայությունը:

Նկար 34-6

1980-ԱԿԱՆՆԵՐ. ԼԱՏԻՆԱԿԱՆ ԱՄԵՐԻԿԱՅԻ ԿՈՐՑՐԱԾ ՏԱՍՆԱՄՅԱԿԸ



1980-ականների ընթացքում Հարավային և Կենտրոնական Ամերիկայի երկրներից միայն Չիլին և Կոլումբիան են հասել մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ-ի բարձր աճի տեմպի: Այս երկրների աղքատ տնտեսության պատճառով քաղաքական անկայու-

նությունը, հիպերինֆլյացիան և կոշտ տնտեսական քաղաքականությունն էր:

Աղբյուրը World Bank, World Tables, 1995.

ՉԻԼԻ ԵՎ ՊԵՐՈՒԻ ԳԵՊԸՆԵՐԸ

Ի տարբերություն այլ լատինաամերիկյան երկրների, սկսած 1970-ականների վերջերից մինչև 1980-ականների սկիզբը Չիլին ձեռքագատվեց փողի արհեստական էմիսիայից, գների վերահսկումներից և առևտրային սահմանափակումներից: Չիլիի փողի առաջարկի տարեկան աճի տեմպը, որը 1970-ական թվականներին միջին հաշվով կազմել է 150%, 1980-ականներին նվազել է մոտ 20% -ով: Ջուզահեռաբար, ինֆլյացիան նվազեց մինչև համեմատաբար ընդունելի մակարդակը: Տարիֆները հանվեցին, և մեղմացվեց փոխանակման կուրսի վերահսկումը: Սա նպաստեց առևտրային ոլորտի ծավալի ընդարձակմանը: Նվազեցին հարկադրույքները: Սահմանային հարկադրույքը 1975 թվականին նվազեց մինչև 80%, 1980թ.՝ 60%, 1990՝ 50%, 1994՝ 48%: Վերացվեց տոկոսադրույքի վերահսկումը, և 1980-ական թվականների ընթացքում սեփականաշնորհվեցին մի քանի պետական կազմակերպություններ:

Այսպիսի ավելի ազատ քաղաքականությունը շարժառիթ էր, որ Չիլին դառնա Լատինական Ամերիկայի բարձր աճի տեմպ ունեցող տնտեսություն: Չիլիի մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ 1970-ական թվականների ընթացքում եղել է փաստացիորեն անփոփոխ, 1980-ական թվականներին այն տարեկան կտրվածքով ավելացել է 1.9%-ով: 1985-1995 թվականներին Չիլիի մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն աճել է 5%-ով, որը համարվում է աշխարհի ամենաբարձր ցուցանիշներից մեկը:

Վերջերս Պերուի Լատինական Ամերիկայի ամենաաղքատ երկրներից մեկը, նույնպես սկսեց ձեռնարկել տնտեսական ազատության պլան: Երբ ընտրվեց նոր պրեզիդենտ Ալբերտո Ֆուչիմորին, պերուական տնտեսությունը վատթարագույն վիճակում էր: Ինֆլյացիայի մակարդակը տարեկան կտրվածքով աճում էր 7000%-ով (դա նշանակում է, որ գների ընդհանուր մակարդակը տարվա վերջում 70 անգամ ավելի է, քան սկզբում): Պերուի բարձր տարիֆները և քվոտաները համարվում էին ամենահովանավորչական առևտրային քաղաքականությունն աշխարհում: Տարածված էին տնտեսական անկմամբ պայմանավորված քաղաքացիական խռովությունները:

Ֆուչիմորին, իրադրությունը շտկելու նպատակով, ուներ մի տնտեսական պլան: Սկզբից նկատելիորեն կրճատեց փողի արհեստական առաջարկը, և աստիճանաբար նվազեցվեց ինֆլյացիայի մակարդակը: Այնուհետև, առևտրային գործունեությունը վերածվեց մի ազատ (լիբերալ) համակարգի: Գերակշռող տարիֆները 75 է ավելի սուկոսից նվազեցրեցին մինչև առավելագույնը՝ 15%: Վերացվեցին քվոտաները: Փոխանակման կուրսի վերահսկումները թուլացվեցին և վերջիվերջո, հանվեցին: Վերջապես, բազմաթիվ պետական կազմակերպություններ սեփականաշնորհվեցին՝ ցածր եկամուտներով սուբյեկտների մասնակցությունը խրախուսող պայմաններով: Ցածր եկամուտներով ընտանիքներին հնարավորություն տրվեց ձեռք բերել շահութաբեր պետական ձեռնարկությունների բաժնետոմսեր՝ հարձար պայմաններով և եույնիսկ, ապառիկ 3 տարի ժամկետով: 1993 թվականին Պերուի տնտեսությունը գտնվում էր դրական աճի ճանապարհին, և նրա 1994 թվականի ՀՆԱ՝ 1.3% աճը աշխարհում ամենաբարձրն էր:

ՄԵՋՍԻԿԱ ԵՎ ԱՐԳԵՆՏԻՆԱ

Սկսած 1980-ական թվականների վերջերից Մեքսիկան և Արգենտինան նույնպես իրականացրեցին գարնանափրաչ քայլեր դեպի տնտեսական ազատությունը: Երկուսն էլ կուրսի նվազեցրին տարիֆները, մեղմացրեցին փոխանակման կուրսի վերահսկումները, իջեցրին բարձր սահմանային հարկու-

դրույքները և սկսեցին զանազան պետական օբյեկտների սեփականաշնորհման գործընթացը: Ե՛վ Մեքսիկայի, և՛ Արգենտինայի տնտեսությունները 1990-1994 թվականներին ունեցան որոշակի աճ: Այնուամենայնիվ, 1995 թվականին Մեքսիկայի ֆինանսական ճգնաժամի հետևանքով այդ աճը կտրուկ կանգ առավ:

Մեքսիկան պետոն հավասարեցրեց ԱՄՆ դոլարին և պարտավորվեց հետևել մի այնպիսի դրամական քաղաքականության, որը կպահպանի պետոյի նշանակված արտարժույթային արժեքը՝ համեմատաբար սահմանափակ գոտում: Ինչպես մենք նշել ենք նախորդ գլխում, երբ երկիրն իր արժույթը արհեստականորեն հավասարեցնում է այլ արտարժույթի արժեքին, ապա այստեղ վերանում է դրամական քաղաքականության անկախությունը: Մեքսիկայում պետոյի կուրսը դոլարին հավասարեցվելուց հետո 6 տարվա ընթացքում փողի առաջարկը ավելացավ հնգապատիկ անգամ: Նույն ժամանակաշրջանում ԱՄՆ-ում փողի առաջարկը աճեց միայն 50%-ով: Մեքսիկայի փողի առաջարկի այսպիսի սրընթաց աճը (և բարձր ինֆլացիան), քաղաքական հուզումների հետ միասին (1994 թվականի պրեզիդենտական արշավի ժամանակ սպանվեցին երկու քաղաքական ղեկավար գործիչներ) թուլացրին ներդրողների վստահությունը: Քանի որ 1994 թվականի վերջում և՛ տեղական, և օտարերկրյա ներդրողները փորձ կատարեցին փոխարկել իրենց պետոները ԱՄՆ դոլարով, Մեքսիկայի արտարժույթի պահուստները զգալիորեն նվազեցին: Վերջիվերջո, 1995 թվականին Մեքսիկան թույլատրեց պետոյի տատանումը և իր արտարժույթի 60%-ով արժեզրկմանը:

Մեքսիկայի ֆինանսական ճգնաժամը ազդեցություն ունեցավ նաև այլ երկրների, այդ թվում Արգենտինայի վրա: Ե՛վ Մեքսիկան, և՛ Արգենտինան 1995 թվականի ընթացքում ունեցան կապիտալի արտահոսք և իրական ՀՆԱ-ի կտրուկ նվազում:

ԱՊԱԳԱՆ

Դեռ շատ շուտ է Լատինական Ամերիկայի փոփոխությունների ամբողջական գնահատման համար: Այս և աշխարհի այլ շրջանների թույլ զարգացած երկրները շարունակում են ձեռնարկել միջոցներ և փնտրել տնտեսական աճին և բարգավաճմանը հասնելու ավելի հաստատուն ռազմավարական ուղիներ: Տնտեսական բարեփոխումների ֆունկցիոնալ ուժերը հնարավորություն կտան հաջորդ տասնամյակը դարձնելու տնտեսական զարգացման ուսումնասիրությունների իրական ժամանակաշրջան:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Ավելի քան չորս տասնամյակ Արևելյան Եվրոպայի մեծամասնություն կազմող երկրների տնտեսություններն ունեին կենտրոնացված պլանավորման համակարգ: Հատկապես հատկանշական է նախկին Խորհրդային Միության երկրների օրինակը, քանի որ այն ունեցել է բավականին երկար

պատմություն: Հաջորդ գլխում մենք կօգտագործենք տնտեսական մեթոդները կենտրոնացված պլանավորմամբ տնտեսությունների վերլուծության համար, և կքննարկենք որոշակի պրոբլեմներ, որոնք առաջանում են այն դեպքերում, երբ սոցիալիստական երկրները փորձում են շարժվել դեպի շուկայական տնտեսության համակարգ:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Տարբեր երկրների եկամուտների համեմատությունները կատարվում են փոխանակման կուրսով փոխարկելիության մեթոդի միջոցով: Քանի որ այս մեթոդն արտացոլում է արժույթի փոխանակման կուրսի արժեքը, այլ ոչ թե դրա իրական գնողունակությունը՝ տեղական ապրանքների և ծառայությունների շրջանակներում, ապա դրանով կատարված համեմատությունները հաճախ ճշգրիտ չեն:

2. Գնողունակության համարժեքության մեթոդն օգտագործում է ապրանքների և ծառայությունների որոշակի զամբյուղի ձեռք բերման արժեքի տվյալները՝ յուրաքանչյուր արժույթի մոտավոր գնողունակության որոշման և յուրաքանչյուր երկրի ՀՆԱ-ն մի ընդհանուր արժույթով գնահատման նպատակով: Տնտեսագետների գերակշռող մասը հավատացնում է, որ այս մեթոդով կատարված եկամուտների համեմատություններն ապահովում են երկրների եկամտի մակարդակների և կենսամակարդակների ավելի ճշգրիտ գնահատումը:

3. Աղքատ երկրների մեծամասնությունը, որոնց մեկ շնչին ընկնող տարեկան ՀՆԱ-ն ավելի ցածր է, քան \$1200, գտնվում է Աֆրիկայում: Բարձր եկամուտներով երկրների մեծամասնությունը գտնվում են Հյուսիսային Ամերիկայում, Օվկիանիայում և Արևելյան Ասիայում (օրինակ՝ Ճապոնիա, Հոնկոնգ և այլն):

4. Փոխանակման կուրսով փոխարկման մեթոդի միջոցով կատարված եկամուտների համեմատությունները հիմնականում թերագնահատում են թույլ զարգացած երկրների եկամուտները՝ համեմատած արդյունաբերական երկրների հետ: Ինչպես ցույց է տալիս Հնդկաստանի և Չինաստանի դեպքը, այս տարբերությունը հաճախ շոշափելի է:

5. Չինաստանը, Հարավային Կորեան, Խալիլանդը, Խայվանը, Սինգապուրը և Հոնկոնգը աշխարհի ամենաարագ աճող տնտեսությունների ցուցակի առաջնորդներն են: Ինչոր այս երկրներն ասիական են և բոլորը 1980 թվականին բնորոշվում էին որպես թույլ զարգացած երկրներ:

6. Թույլ զարգացած երկրների աճի մակարդակների մեջ կան էական տարբերություններ: Ասիական բարձր աճով երկրների մեկ շնչի եկամուտներն աճում են ավելի արագորեն, և ավելի փոխադրվել են, համեմատած արդյունաբերական երկրների եկամտի մակարդակների հետ: Մյուս կողմից, բավականին թույլ զարգացած երկրներն ունեն աճի բացասական տեմպեր, կամ էլ գտնվում

են տնտեսական ստագնացիայի մեջ՝ ետ մնալով մյուս երկրներից:

7. Տնտեսական աճը մի բարդ գործընթաց է: Տնտեսագետներն առաջադրում են տնտեսական առաջընթացի 3 հիմնական աղբյուրներ՝

ա) ֆիզիկական և մարդկային կապիտալի մեջ ներդրումներ,

բ) տեխնոլոգիայես կատարելագործված արտադրական մեթոդների զարգացում և արտադրանքի որակի բարձրացում,

գ) արդյունավետ տնտեսական կազմակերպում:

Ի տարբերություն ընդհանուր տեսակետի, ներքին բնական ռեսուրսների առկայությունն աճին նպաստող հիմնական գործոնը չէ: Երկրներ, որոնցից են Ճապոնիան և Հոնկոնգը, ունեն տպավորիչ աճի տեմպեր՝ առանց բնական ռեսուրսների առկայության, իսկ բնական ռեսուրսներով հարուստ շատ երկրներ շարունակում են լճացում ապրել:

8. Տնտեսական քաղաքականությունն ունի ազդեցություն տնտեսական կազմակերպման արդյունավետության վրա: Հիմնականում պաշտպանված սեփականության իրավունքները, քաղաքական կայունությունը, մրցակցային շուկաները, փողի կայունությունը, միջազգային առևտուրը, միացումը կապիտալի համաշխարհային շուկային և խուսափումը բարձր հարկերից, կբարձրացնեն կազմակերպման արդյունավետությունը:

9. Այն երկրները, որոնց վերջին տարիներին հատուկ են եղել աճի արագ տեմպեր, հիմնականում իրականացրել են մեծ ներդրումներ, կայուն փողի քաղաքականություն, մեղմացրել են միջազգային առևտրի արվելքները և ապրանքների ու ծառայությունների բաշխումը մտահեղ են շուկաներին: Եվ հակառակը, լճացող տնտեսությունները բնութագրվում են փողի առաջարկի արհեստական ընդլայնմամբ, ինֆլյացիայի բարձր տեմպերով, բարձր տարիֆային մակարդակով, փոխանակման կուրսների և տոկոսադրույթի մակարդակի վերահսկմամբ և ներդրումների ցածր մակարդակով:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Ինչպե՞ս են տարբերվում փոխանակման կուրսով փոխարկման և գնողունակության համարժեքության մեթոդները երկրների միջև եկամուտների համեմատության դեպքում: Ո՞ր մեթոդն ավելի լայն կիրառում ունի լրատվական միջոցներում: Ո՞րն է ամենաաննպատակահարմարը: Ինչո՞ւ:

*2. Հաճախակի լինում են վեճեր այն մասին, որ հարուստ երկրները հարստանում են, իսկ աղքատները՝ աղքատանում: Արդյո՞ք այս տեսակետը ճշմարիտ է: Արդյո՞ք սա չափազանցված է: Բացատրեք:

*3. «Առանց արդյունաբերական երկրների օգնության, աղքատ երկրները կհայտնվեն աղքատության թակարդի մեջ: Քանի որ դրանք աղքատ են, ապա անկարող են խնայել ու ներդնել, և ունենալով ներդրումների պակասություն, կմնան վատթար վիճակում»: Գնահատեք այս տեսակետը:

4. Պատկերացրեք, թե դուք մի ինչ-որ թույլ զարգացած երկրի պրեզիդենտի տնտեսական խորհրդակցանք եք: Ձեզ համձնարարել են առաջարկել քաղաքականության ձևեր՝ տնտեսական աճի նպաստման և քաղաքացիների կենսամակարդակի բարձրացման համար: Ներկայացրեք ձեր առաջարկությունները և քննարկեք դրանց նպատակահարմարությունը:

5. Գնահատեք ներքոհիշյալ քաղաքականություններից յուրաքանչյուրը՝ երկրի աճի և բարգավաճման վրա ազդեցության գործում.

ա) կարգավորման ընդունում, որը կսահմանափակի տեղական գործարարության մեջ արտասահմանցիների սեփականությունը,

բ) երկրում գործող արտասահմանյան ընկերությունների բաժնետիրության հասույթի վրա հավելյալ շահութահարկի սահմանում,

գ) տարիֆների դրույքների ավելացում 50% չափով.

դ) Նվազագույն աշխատավարձի ընդունումը երկրի միջին մեկժամյա աշխատավարձի դրույքի 50% չափով:

ե) օրենսդրություն, որը կպահանջի ձեռնարկատիրոջից հոգ տանել իր բոլոր աշխատողների առողջության վերաբերյալ,

զ) օրենսդրություն, որը կպահանջի ձեռնարկատիրոջը աշխատանքից հեռացված յուրաքանչյուր աշխատողին ապահովել մեկ տարվա նպաստով:

6. Քննարկեք տնտեսական զարգացման հետևյալ որոշիչ գործոնների կարևորությունը. ա) բնական ռեսուրսներ, բ) ֆիզիկական կապիտալ, գ) մարդկային կապիտալ, դ) տեխնիկական գիտելիքներ, ե) ներքին շուկայի մեծություն, զ) տնտեսական քաղաքականություն:

*7. Արդյո՞ք դուք կարծում եք, որ միջազգային առևտրի արգելքների բացակայությունը ավելի նշանակալից է փոքր երկրների համար, ինչպիսին Կոստա Ռիկան է, քան ավելի մեծ երկրների՝ ինչպիսին է Մեքսիկան: Բացատրեք:

8. «Քանի որ պետական ձեռնարկությունները չպետք է ստեղծեն հասույթ, ապա դրանք սովորաբար կարող են արտադրել և վաճառել ավելի ցածր գնով, քան մասնավոր ձեռնարկությունները»: Գնահատեք այս տեսակետը:

9. «Կառավարությունները կարող են խթանել տնտեսական աճը, հարկերի և ներդրումների սուբսիդավորումը, ծանր արդյունաբերության զարգացումը և այլ հզոր արդյունաբերական ոլորտներ՝ մեծացնելով տվյալ երկրի ապագա եկամուտները»: Գնահատեք այս տեսակետը:

10. Ի՞նչ կարող է անել կառավարությունը տնտեսական աճին նպաստելու համար: Արդյո՞ք կարևոր է համակարգված պլանի առկայությունը: Ինչո՞ւ:

11. Ավելի քան 200 տարի առաջ Ադամ Սմիթը պնդում էր, որ երկրների հարըստությունը կախված է՝ ա) մասնագիտացումից և առևտրից, բ) շուկայի ընդարձակումից, գ) ապրանքների ստեղծման ավելի նպատակահարմար (արտադրողական) ուղիների հայտնաբերումից ստացված օգուտներից: Հիմնավորեք, թե ինչո՞ւ եք դուք համաձայն կամ դեմ Ադամ Սմիթի պնդմանը:

* Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

ԱՆՑՄԱՆ

ԳԼՈՒԽ ԵՐԵՍՈՒՆՆԻՆԳԵՐՈՂԳ

ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ



**Մենք գիտենք ինչը չի գործում:
Այժմ մենք փորձում ենք գլխի
ընկնել, թե ինչը կգործի:**

Ռուս էքսկուրսավար¹

¹. Այս նախադասությունն ասել է ռուս էքսկուրսավարը հեղինակներից մեկին 1992թ. օգոստոսին Մանկու-Պետերբուրգ կատարած այցելության ժամանակ:

1. Որո՞նք են սոցիալիստական տնտեսության հատկանիշները:
2. Ինչպե՞ս էր գործում կենտրոնական պլանավորման համակարգը: Ինչո՞ւ այն իրեն չարդարացրեց:
3. Ի՞նչ վիճակում են այժմ նախկին կենտրոնական պլանավորման համակարգով երկրները:
4. Ինչո՞ւ է արտադրանքի պաշտոնական վիճակագրությունը սխալ անցման ժամանակաշրջանում:
5. Ինչո՞ւ է այդքան բարդ անցումը կենտրոնական պլանավորումից՝ շուկային:
6. Ինչո՞վ են իրարից տարբերվում անցման ռազմավարությունը Չեխիայում և Ռուսաստանում:

վելի քան 400 միլիոն մարդ է ապրում նախկին կոմունիստական երկրներում, որոնց մի մասն ընդգրկված էր նախկին Խորհրդային Միության կազմում, մյուսները գտնվում էին նրա սազեցության ոլորտում: Բոլորովին վերջերս այդ տնտեսությունները բնութագրվում էին կենտրոնացված պլանային համակարգով և ֆիզիկական ակտիվների հիմնական մասի պետական սեփականությամբ: Ցածր տնտեսական արդյունավետության պատճառով, 1980-ական թվականներից սկսած տարածաշրջանի կայունությունն սկսեց թուլանալ: Իրավիճակը սրվեց 1989 թվականին՝ Բեռլինի պատի փլուզմամբ և 1991 թվականին՝ Խորհրդային Միության անկմամբ: Ներկայումս նախկին Խորհրդային Միության երկրների տնտեսությունները գտնվում են անցման փուլում: Մի քանիսն ունեն շուկայական տնտեսության ուղղվածություն, մնացածները շարունակում են այլընտրանքային որոնումներ: Անցման ժամանակաշրջանը հեշտ չի լինում: Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Խորհրդային Միության վերջին տասնամյակի իրադարձությունների հետևանքով բազմաթիվ խնդիրներ ծագեցին: Ինչո՞ւ փլուզվեց կենտրոնացված պլանային համակարգը, ինչո՞ւ է անցման ժամանակաշրջանն այդքան բարդ, ի՞նչ է սպասվում այս երկրներին ապագայում, և ի՞նչ պետք է արվի բնականոն հետագա տնտեսական աճ ապահովելու համար: Առաջադրված հարցերը կուսումնասիրվեն այս բաժնում, ինչպես նաև քննության կառնվի անցման ժամանակաշրջանում տնտեսությունների զարգացմանը խոչընդոտող մի շարք հիմնահարցեր:

ՄԵԿ ՇՆՉԻՆ ԸՆԿՆՈՂ ԵԿԱՍՈՒՏԸ ՆԱԽԿԻՆ ԽՈՐՀՐԴԱՅԻՆ ՄԻՈՒԹՅԱՆ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ

Նկար 35-1-ում տրված է 1993 թվականին բնակչության թվաքանակի և մեկ շնչին ընկնող եկամտի վերաբերյալ տեղեկություններ: Մեկ շնչին ընկնող եկամուտը նախկին Խորհրդային Միության երկրներում բավականին ցածր է Ամերիկայի Միացյալ Նահանգների և մյուս զարգացած երկրների համանման ցուցանիշներից: Սակայն աշխարհի մնացած երկրների համեմատությամբ, այս երկրներն աղքատ չէին: Ընդհանուր առմամբ մեկ շնչին ընկնող եկամուտը կազմում էր 4 հազարից մինչև 8 հազար ԱՄՆ դոլար: Այսպիսով, մեկ շնչին ընկնող եկամտի մակարդակով Արևելյան Եվրոպայի երկրները նմանվում են Բրազիլիայի, Մեքսիկայի և Լատինաամերիկյան այլ երկրներին:

Դեռևս մի քանի տասնամյակ առաջ այս երկրներից մի քանիսը բավական հարուստ էին: Մինչև երկրորդ աշխարհամարտը Չեխոսլովակիան (ներկայումս՝ Չեխիայի և Սլովակիայի հանրապետություններ) ուներ զարգացման գրեթե այնպիսի մակարդակ, ինչպես Գերմանիան, Ֆրանսիան և Ավստրիան: Ընդհանուր առմամբ, Արևելյան Եվրոպայի երկրների բնակչության կրթական մակարդակը բավական բարձր է, այսինքն, եկամտի բարձր մակարդակ ապահովելու հնարավորությունները մեծ են:

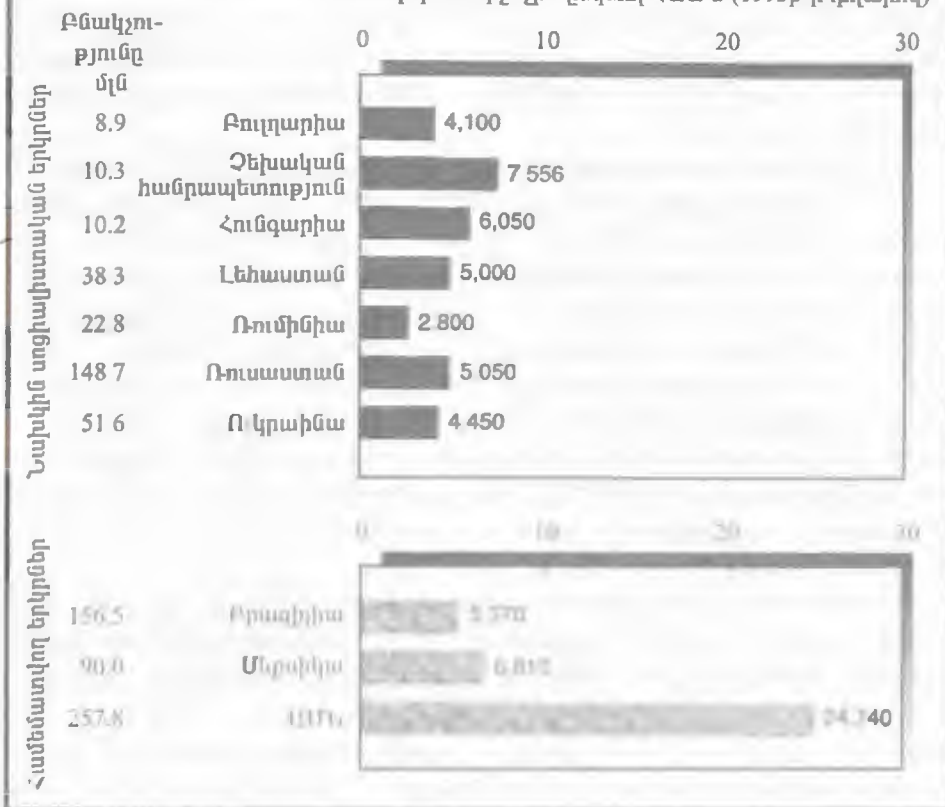
ՍՈՑԻԱԼԻՍՏԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԲՆՈՒԹԱԳՐԵՐԸ

Հնարավոր չէ պատկերացնել Արևելյան Եվրոպայի անցման հիմնահարցերն առանց սոցիալիզմի և պլանային գործընթացի իմացության, որը երկար ժամանակ տիրապետող էր այս երկրներում:

Նկար 35-1

ՄԵԿ ԸՆԶԻՆ ԸՆԿՆՈՂ ԵԿԱՄՈՒՏԸ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՆԱԽԿԻՆ ԿԵՆՏՐՈՆԱՑՎԱԾ ՊԼԱՆԱՎՈՐՄԱՄԲ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ

1993 թ-ին մեկ շնչին ընկնող ՀԱԱ-ն (1993թ-ի դոլարով)



Նախկին կենտրոնացված պլանավորման համակարգով երկրների մեծ մասում մեկ շնչին ընկնող եկամուտները համընկնում են Բրազիլիայի և Մեքսիկայի Համանման տվյալներին և կազմում են Ամերիկայի Միացյալ Նահանգների մեկ շնչին ընկնող եկամտի մոտավորապես 25 տոկոսը:

Source: World Bank, World Development Report, 1995 (Tables 1 and 30).

Կենտրոնացված պլանային և կապիտալիստական շուկայական տնտեսությունների տարբերությունները պայմանավորված են երկու հիմնական գործոններով. (1) ֆիզիկական ակտիվների սեփականությամբ և (2) ռեսուրսների տեղաբաշխման կիրառվող մեխանիզմներով:

Կապիտալիզմը բնութագրվում է ֆիզիկական ակտիվների մասնավոր սեփականությամբ և շուկայի ազդեցությամբ, որի միջոցով կարգավորվում են գրանորդների և վաճառողների գործողությունները, ինչպես նաև ապրանքների և ռեսուրսների տեղաբաշխման մեխանիզմները: Սակայն սա չի նշանակում, որ կապիտալիստական տնտեսությունում առկա է միայն մասնավոր սեփականությունը: Նույնիսկ շուկայական տնտեսության պայմաններում պետությունը իրականացնում է կոմունալ սպասարկում տրանսպորտային համակարգի և այլ գործարար ձեռնարկությունների միջոցով: Սակայն հիմնական միջոցների զգալի մասը ներառյալ բնակարանները, հողը, մեծ գործարանները, շուկայական տնտեսության պայմաններում իրենականում մասնավոր են: Եվ, որ ավելի կարևոր է, իրավական համակարգը հարկում և պաշտպանում է մասնավոր սեփականության իրավունքը: Ամփոփելով կարող ենք ասել, որ շուկայական տնտեսությունը բնութագրվում է մասնավոր սեփականության ռեժիմով:

Հակառակ դրան, **սոցիալիզմի** ժամանակ ֆիզիկական ակտիվների մեծ մասը, որոնց միջոցով արտադրվում են ապրանքներ և ծառայություններ, հանդիսանում են պետական սեփականություն: Մասնավոր կուսակցություններին չի բույստանում ունենալ ֆիզիկական ակտիվներ կամ ձեռնարկություններ: Այսպիսով, աշխատուժի կազմում բնութագրված յուրաքանչյուր անհատի (կամ գրե-

Կապիտալիզմ

(Capitalism)՝ Տնտեսական համակարգ, որը հիմնված է արտադրական ռեսուրսների մասնավոր սեփականության վրա և ազատ շուկայի գնային ազդանշանների համաձայն, տեղաբաշխում է ապրանքները:

Սոցիալիզմ (Socialism)

Տնտեսական կազմակերպման համակարգ, որտեղ (1) արտադրության հիմնական միջոցների սեփականությունն ու վերահսկողությունը և (2) ռեսուրսների և արտադրանքի տեղաբաշխումը որոշվում է կենտրոնացված և ոչ թե շուկայական ուժերի ազդեցության միջոցով:

թե յուրաքանչյուրի) զբաղվածությունն ապահովվում է պետության կողմից: Պետության կողմից ֆիզիկական ակտիվների տնօրինումը գործարար տնտեսական գործունեության կազմակերպումը սոցիալիստական տնտեսության հիմնական բնութագրերն են:

Ինչ վերաբերվում է ռեսուրսների տեղաբաշխմանը, ապա շուկայական տրնտեսությունը հիմնվում է սպառողների, ռեսուրսների սեփականատերերի, գործարար ձեռնարկատերերի ազատ ընտրության վրա: Նման ընտրությունը կատարվում է գների միջոցով, պահանջարկի և առաջարկի անմիջական ազդեցությամբ, որի արդյունքում էլ որոշվում է, թե ինչ և ինչպես պետք է արտադրվի, և ով պետք է այն սպառի:

Դրան հակառակ, սոցիալիզմի ժամանակ ռեսուրսների տեղաբաշխումը իրականացվում է պլանային գերակայություններով պայմանավորված դիրեկտիվների հիման վրա: Տնտեսական որոշումները, թե ինչ և որքան պետք է արտադրվի, ինչքան ռեսուրսներ են պետք արտադրության համար, և ում պետք է բաշխվի արտադրանքը, կայացվում էին պլանային գերատեսչությունների կողմից (և այն ներկայացնող քաղաքական պաշտոնյաների միջոցով): Կենտրոնացված պլանը կարող է ներառել մաս ռեսուրսների քանակի, տեխնոլոգիայի, գների, աշխատավարձերի, արդյունաբերական ձեռնարկությունների տեղաբաշխման, աշխատանքի զբաղվածության մասին որոշումներ: Այսպիսով, սոցիալիզմի տնտեսական նպատակներն, ընդհանուր առմամբ, արտահայտում են պլանավորող մարմինների և քաղաքական հեղինակությունների նախասիրություններն ու արժեքային գնահատականները:

Շուկայական տնտեսությունում, խնայողությունների և ներդրման հարաբերակցությամբ, որոշվում է ընթացիկ եկամտի այն մասնաբաժինը, որն ուղղվում է ներդրումներին: Շահույթի հետապնդումն ապահովում է այն ներդրումային ծրագրերի իրականացումը, որոնք ապահովում են հատույցի ամենաբարձր մակարդակ: Կենտրոնացված պլանային տնտեսությունում, քաղաքական գործընթացի միջոցով կարող է որոշվել, թե ընթացիկ եկամտի ինչ մասնաբաժին է ուղղվելու ներդրումներին և ինչ ծրագրեր կարող են իրականացվել: Ինչ չափով որ պլանավորողները գերակայություն են տալիս ընթացիկ սպառման հարաբերությամբ ապագա եկամտին, այդքանով ապահովվում է կապիտալի ձևավորման մակարդակը: Հետևյալ «Համառոտ ուրվագիծը» ընդհանրացնում է կապիտալիստական և սոցիալիստական տնտեսությունների բնութագրերը:

ՀԱՄԱՌՈՏ ՈՒՐՎԱԳԻԾ		
Ինչպիսի՞ տնտեսական չափանիշներով է տարբերվում կապիտալիզմը սոցիալիզմից		
	Կապիտալիզմ	Սոցիալիզմ
Սեփականության իրավունք	Ոչ մարդկային ռեսուրսները տնօրինված են մասնավոր (անհատների կամ կորպորացիաների) կողմից	Ոչ մարդկային ռեսուրսները տնօրինված են պետության կողմից
Ապրանքների և ռեսուրսների բաշխում	Մահմանված են շուկայական ուժերով	Մահմանված են կենտրոնացված պլանավորմամբ
Զբաղվածություն	Աշխատողները վարձվում են մասնավոր ֆիրմաների կողմից կամ անհատ ձեռներեց են	Աշխատողները վարձվում են պետության կամ պետական հսկողության տակ գտնվող կոոպերատիվների կողմից
Ինվեստիցիա	Ներդրվում է մասնավորի կողմից ապագա բարձր շահույթի ակնկալիքով	Ներդրվում է պետության կողմից ըստ պլանային նպատակների

ԿԵՆՏՐՈՆԱՑՎԱԾ ՊԼԱՆԱՅԻՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՑԸ

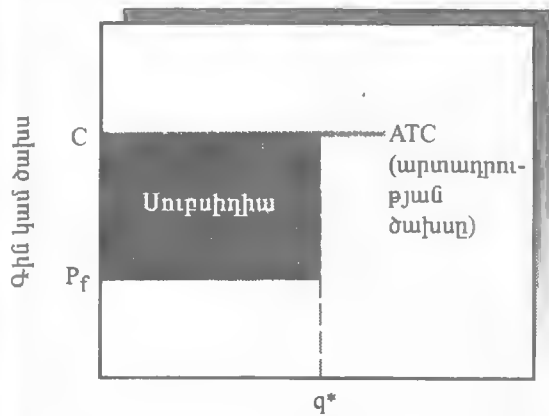
Կազմակերպական տեսանկյունից կենտրոնացված պլանային տնտեսությունը նման է ուղղահայաց և հորիզոնական կապերով համագործակցության: Պետական կենտրոնացված պլանավորողները հաստատում են տնտեսական քաղաքականության նպատակները, ռեսուրսների տեղաբաշխումը ձեռնարկությունների միջև և այլ դիրեկտիվներ, որոնք պարտադիր կերպով պետք է իրականացվեն:

Իր հերթին, պետության կենտրոնացված պլանային գործակալությունը ձեռնարկություններից ստանում է տարբեր տիպի տեղեկատվություն և նախագծում ողջ տնտեսության հիմնական պլանը: Այն հավաստում է, որ պլանը, ներքին կապերի առումով, համատեղելի է, այսինքն՝ տարբեր ձեռնարկությունների խոստացված ռեսուրսները կապահովվեն: Պլանային գործակալությունը յուրաքանչյուր ձեռնարկության համար որոշում է, թե յուրաքանչյուր ապրանքատեսակից որքան պետք է արտադրել, տեղաբաշխում հումքային նյութերի և աշխատանքի քանակները, ինչ նոր սարքավորումներ պետք է ներդնել, վարկերի ստացման ժամանակ ինչ գրաֆիկ կարող է կիրառվել և այլ մանրամասնություններ: Ձեռնարկությունների խնդիրը բաշխված ռեսուրսները նպատակային արտադրանքի վերածելն է: Տարեկան պլանի օպերատիվ արդյունքներն օգտագործվում են գնահատելու ձեռնարկությունների հաջողությունները: Պլանավորողները որոշում են յուրաքանչյուր ապրանքատեսակի թողարկման, անհրաժեշտ ռեսուրսների, ներառյալ միջանկյալ ապրանքների, քանակները, որոնք կարող են առաջարկվել այլ ձեռնարկություններին: Միաժամանակ, պլանավորողները պատրաստում են բոլոր առկա ռեսուրսների առաջարկի և պահանջարկի համաձայնեցված հաշվեկշիռը: Աշխատանքը, հումքը, նյութերը, օգտակար հանածոները, ներմուծումները և այլն, այս ամենը տեղաբաշխվում են նման մոտեցմամբ և այն քանակներով, որն անհրաժեշտ է յուրաքանչյուր ձեռնարկության նպատակային արտադրանքի թողարկման համար: Ակնհայտ է, որ կենտրոնացված պլանավորումն առաջացնում է կոորդինացման շատ հիմնահարցեր: Քանի որ մի ձեռնարկության արտադրանքը հաճախ հանդիսանում է մեկ այլ ձեռնարկության համար անհրաժեշտ ռեսուրս (օրինակ՝ պողպատը տրակտորներ արտադրող ձեռնարկության համար), ապա ձեռնարկությունների միջև փոխադարձ առաջարկ պետք է իրականացվի ճշգրիտ սահմանված ժամկետներում, հատուկ սահմանված քանակներով, որպեսզի ամեն ինչ հարթ ընթանա: Բավական է մեկ ձեռնարկություն չապահովի արտադրանքի քանակները, ասենք՝ սարքավորման խափանման կամ վատ եղանակի պատճառով, որ մյուսներն զգան արտադրանքի նպատակային քանակների ապահովման համար անհրաժեշտ ռեսուրսների պակաս: Բառացիորեն միլիոնավոր արտադրական նպատակներ պետք է ճշգրտորեն և սահմանված ժամկետներում իրականացվեն, որպեսզի համակարգն աշխատի:

Ձեռնարկներ այն հիմնահարցերը, որոնք կարող են առաջանալ, եթե նպատակային արտադրանքը, օրինակ՝ բեռնատարների արտադրությունն աճում է 20 տոկոսով: Պլանավորողները պետք է ապահովեն, որ բեռնատարներ արտադրող ձեռնարկությունը ստանա լրացուցիչ աշխատանք, հիմնական սարքավորումներ, այլ ձեռնարկությունների կողմից մատակարարվող սարքավորումներ, հումք, նյութեր՝ պողպատ, ալյումին, ապակի, պղինձ և այլն: Ռեսուրսներ առաջարկողներն, իրենց հերթին, պետք է ավելացնեն արտադրանքը կամ կրճատեն մնացած ձեռնարկությունների համար սահմանված քանակները այնքանով, որն անհրաժեշտ է բեռնատարների լրացուցիչ քանակների արտադրության համար: Եթե որևէ մատակարար ձախուրի լրացուցիչ բեռնատարների արտա-

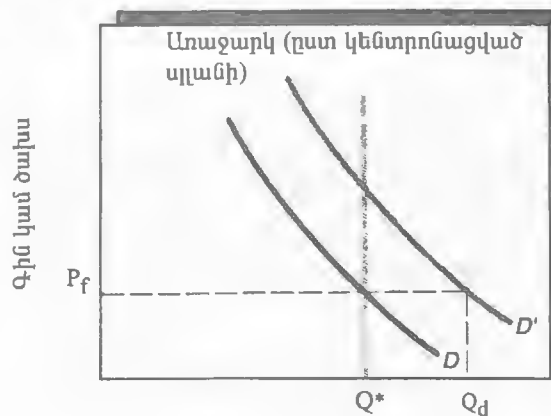
Նկար 35-2

ԲԱՇԽՈՒՄԸ ԿԵՆՏՐՈՆԱՑՎԱԾ ՀԱՄԱԿԱՐԳՈՒՄ, ԵՐՔ ԳՆԵՐԸ ՑԱԾՐ ԵՆ ԾԱԽՍԵՐԻՑ ԵՎ ՉԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ՍՈՒԲՍԻԴԱՎՈՐՎՈՒՄ ԷԻՆ



Հացի քանակը (արտադրանքի քվոտա)

(a) Չեղմարկություն



Հացի քանակը

(b) Ամբողջական ապրանքի համար

Կենտրոնացված պլանավորողները հաստատում են առաջարկի մեծությունը և յուրաքանչյուր ապրանքի գինը: Ապրանք, օրինակ հաց թողարկող յուրաքանչյուր ձեռնարկությանը պետք է տրվի թողարկման քվոտա, ասենք՝ q^* (a մաս): Արտադրանքի ընդհանուր քանակը (մաս b Q^*) հաց արտադրող ձեռնարկությունների կողմից արտադրված արտադրանքի քանակի գումարն է: Քանակն արտացոլում է կենտրոնացված պլանավորողների գերակայությունները: Երբ պլանավորողների կողմից հաստատված գինը P_f -ը ավելի փոքր է միավորի ար-

տադրության ծախսերից, ապա պետության կողմից ձեռնարկությանը պետք է շնորհվեն սուբսիդիաներ (a մասի ստվերագծված մասը): Եթե ապրանքի պահանջարկը D -ն է, ապա առաջարկի և պահանջարկի մեծությունները կլինեն հավասարակշռված: Մյուս կողմից, եթե պահանջարկը D' -ն է, ապա արդյունքում կլինի ապրանքի դեֆիցիտ: Նախկին խորհրդային երկրների պլանավորողները հաճախ հաստատում էին այնպիսի գներ, որ շուկայում ստեղծվում էր պահանջարկի ավելցուկ, և հերթերը դրա ակնհայտ ապացույցն էին:

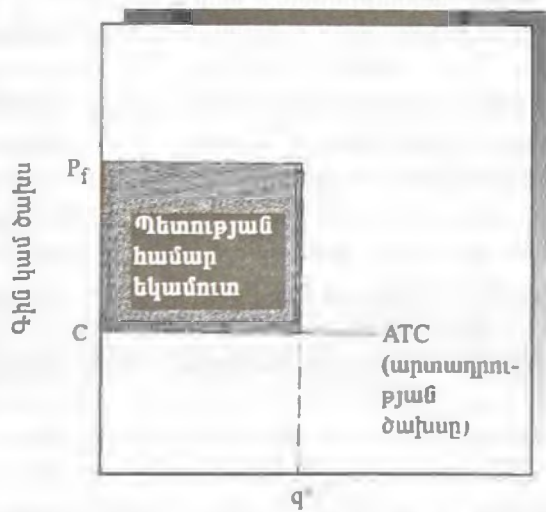
դրության մասնաբաժնի ապահովման համար անհրաժեշտ ռեսուրսների առաքումը, ապա անհնար կլինի արտադրանքի աճի ապահովումը:

Կենտրոնացված պլանային տնտեսությունում գներն ունեն երկրորդական նշանակություն: Արտադրանքի առաջարկը որոշվում է պլանավորողների սահմանած նպատակներով, այլ ոչ թե այլընտրանքային ծախսերի նկատմամբ գների հարաբերությամբ: Եթե ներկայումս ապրանքն առաջարկվում է, դեռևս չի նշանակում, որ այդպես կշարունակվի նաև ապագայում: Գներն օգտագործվում են որպես միջոց՝ սպառողների միջև ապրանքների սպառման նորմավորման համար, սակայն հիմնականում արտահայտում են պլանավորողների նախասիրությունները և ոչ թե շուկայի ուժերը:

Նկար 35-2-ում և 35-3-ում ցույց է տրված պլանավորման ընթացքը՝ առաջարկի և պահանջարկի շրջանակներում: Քանի որ յուրաքանչյուր ապրանքի ամբողջական առաջարկը որոշվում է կենտրոնական պլանի գերակայությամբ, ապա յուրաքանչյուր ապրանքի առաջարկի կորն ուղղահայաց է: Ճիշտ է, պլանավորողները հաշվի են առնում ռեսուրսների սահմանափակությունը, և եթե որևէ արտադրանք նախընտրում են թողարկել ավելի մեծ ծավալներով, ապա

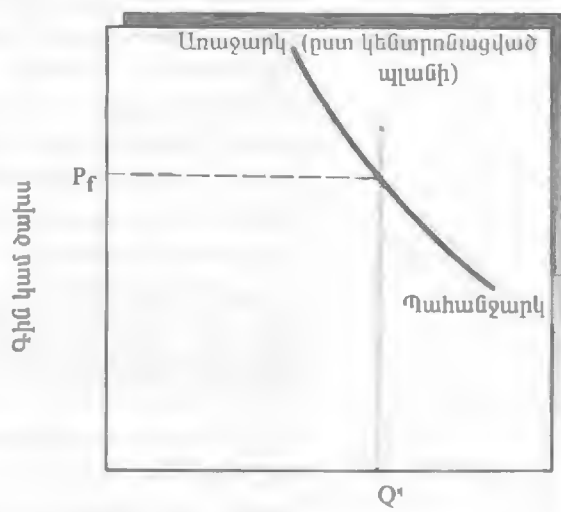
Նկար 35-1

ԲԱՇԽՈՒՄԸ ԿԵՆՏՐՈՆԱՑՎԱԾ ՀԱՄԱԿԱՐԳՈՒՄ, ԵՐԲ ԳՆԵՐԸ ԲԱՐՁՐ ԵՆ ԾԱԽՍԵՐԻՑ ԵՎ ՉԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ ԵԿԱՄՈՒՑ ԵՆ ՍՏԵՂՈՒՄ ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ



Հեռուստացույցի քանակը (արտադրանքի փոխարինում)

(a) Չեռնարկություն



Արտադրանքի քանակը

(b) Ամ ողջստացույցի համար

Այստեղ ցույց է տրված այն դեպքը, երբ պլանավորողները հաստատում էին ապրանքների արտադրության մոնոստացույց (q) գները միավորի արտադրության մասնաբաժնի քանակը Սեկ անկում և ուշեք, ձեռնարկությունը տրված է արտադրության քանակության նվազմանը համարժեցիկ կտրուկ արտադրված թղթի ար քանակը կազմում է Q* (սակ է ըստ կենտրոնակ պլանավորողների կողմից նախատեսված գինը (Pf) քանակը է միավորի մեծությամբ արտադրված արտադրության և քանակը ձեռնարկությունը գնում ևս...

Ստիպված են նվազեցնել մեկ այլ արտադրատեսակի արտադրությունը: Նման մոտեցումն արտահայտում է ավելի շատ պլանավորողների ցանկությունները, քան ծախսերի հարաբերակցությամբ որոշված շուկայական գները: Պահանջարկի օրենքը՝ գնված ապրանքի քանակի և գնի հակադարձ կապը, գործում է ինչպես սոցիալիստական երկրներում, այնպես էլ շուկայի պայմաններում: Եթե պլանավորողներն իջեցնում են ապրանքի գինը, նշանակում է կենտրոնացված պլանային համակարգի պայմաններում սպառողները կզենն ավելի մեծ քանակություն: Այսպիսով, յուրաքանչյուր ապրանքի պահանջարկի կորը դեպի ներքև սահող սովորական կոր է:

Քանի որ յուրաքանչյուր ապրանքի առաջարկի մեծությունը որոշվում է պլանավորման և ոչ թե գների միջոցով, բնական է, որ ապրանքների գները չեն արտահայտում միավորի արտադրության ծախսերը:

Հաճախ նախկին Խորհրդային Միության երկրներում պլանավորողները հաստատում էին արտադրության ծախսերից էականորեն ցածր գներ: Նկար 35-2-ում տրված է այն դեպքը, երբ գները սահմանվում են ծախսերից ցածր: Յուրաքանչյուր ապրանք արտադրող ձեռնարկության համար, օրինակ հաց

արտադրող, սահմանվում է արտադրության մասնաբաժին: Բոլոր հաց արտադրողների թողարկած արտադրանքի հանրագումարը հավասար է Q*-ի, որը կենտրոնացված պլանի համաձայն կոչվում է հացի առաջարկ: Քանի որ պլանավորողները հաստատում են հացի P_f գինը, որը ցածր է հացի միավորի արտադրության համար պահանջվող աշխատանքի այլ ռեսուրսների գումարային ծախսերից, ապա բնական է, որ ձեռնարկությունների կողմից իրականացվող հացի արտադրությունը պետք է սուբսիդավորվի (տես նկար 35-2-ի սովորագծված մասը):

Որոշ դեպքերում, պլանավորողները փորձ են անում հաստատել այնպիսի գներ, որ պահանջարկի մեծությունը մոտավորապես հավասարվի կենտրոնացված պլանով հաստատված առաջարկի մեծությանը: Եթե հացի պահանջարկի գրաֆիկը ներկայացված է D-ով, (նկար 35-2-ի b մաս), ապա P_f գնի միջոցով կապահովվի պահանջվող և առաջարկվող քանակների հավասարակշռությունը: Սակայն միշտ չէ, որ այդպես է: Հացի պահանջարկը կարող է լինել ավելի մեծ, օրինակ՝ D'-ի չափով: Նման դեպքերում, պլանավորողներն ավելի հաճախ նախընտրում են հաստատել գների ցածր մակարդակ, որպեսզի մատչելի լինի շատերի համար: Երբ պլանավորողների հաստատած գինը ցածր է հավասարակշռվածից, ապա սպառողները ցանկանում են գնել ավելի մեծ քանակություն, քան առկա է: Օրինակ, եթե հացի պահանջարկի մեծությունը D' է, ապա P_f գնի դեպքում կառաջանա հացի պակասորդ՝ Q_d-ի և Q*-ի տարբերության չափով:

Նման դեֆիցիտն ու հերթերը սովորական էին նախկին Խորհրդային Միության երկրներում: Բնակարանային հարցը հայտնի օրինակ է: Պետական բնակարանային ֆոնդի վարձավճարներն (որոշ չափով սուբսիդավորվող) ընդհանուր առմամբ սահմանվում էր հավասարակշռվածից բավական ցածր: Նման պայմաններում առկա բնակարանների քանակն էականորեն ցածր էին պահանջարկի մեծությունից: Այդ պատճառով, շատ ընտանիքներ երկար տարիներ սպասում էին իրենց հերթին:

Որոշ դեպքերում, պլանավորողները սահմանում էին արտադրության ծախսերից զգալիորեն բարձր գներ: Նման դեպքերում, ապրանքների արտադրությունից և մատակարարումից մնացած գումարը դառնում է պետության շահույթը:

Իբրև օրինակ օգտագործելով հեռուստացույցների արտադրությունը, 35-3 նկարը ցույց է տալիս այն դեպքը, երբ պլանավորողների սահմանած գները գերազանցում են միավորի արտադրության ծախսերը: Մեկ անգամ ևս կիրառենք մեր կողմից օգտագործված նշանակումները: Հեռուստացույց արտադրող յուրաքանչյուր ձեռնարկության համար սահմանվում է մասնաբաժին (նկար 35-3-ի a մաս)՝ պլանավորողների կողմից: Ձեռնարկությունների արտադրանքի գումարը հավասար է կենտրոնական պլանի մեծությանը՝ Q*-ի (նկար 35-3-ի b մաս): Սահմանված P_f գնի դեպքում, հեռուստացույցների վաճառքից ստացված հասույթներն ավելի մեծ են, քան դրանց արտադրության ծախսերը: Այսպիսով, հեռուստացույցների արտադրությունն ու վաճառքը պետության համար ապահովում է գուտ եկամուտ:

Կենտրոնացված պլանավորման ժամանակ ապրանքների գների և արտադրության այլընտրանքային ծախսերի միջև առկա է բույլ կապ: Որոշ դեպքերում, ապրանքների առաջարկը իրականացվում է կորուստներով (նման դեպքերում ձեռնարկությունը պետք է սուբսիդավորվի), մինչդեռ այլ պարագաներում պետությունը մեծ շահույթներ է ստանում: Ավելին, չկա ոչ մի պատճառ կորուստներով աշխատող ձեռնարկությունները սուբսիդավորելու՝ շահույթով առաջարկվող ապրանքներից ստացվող եկամուտների հաշվին: Եթե գները որոշվեին շուկայի միջոցով, ապա նման դեպքերում անխուսափելի կլիներ արժե-

զրկումը, քանի որ պետությունը պետք է թողարկի լրացուցիչ փող՝ եկամուտները գերազանցող ծախսերը ֆինանսավորելու նպատակով: Կենտրոնացված պլանային տնտեսությունում ապրանքների և ծառայությունների գները սահմանվում են պլանավորողների կողմից: Այս դեպքում շահութաբեր պետական ձեռնարկություններից ստացված եկամուտներին գերազանցող սուբսիդիաների առկայության պայմաններում, ռեսուրս առաջարկողները կունենան ավելի շատ եկամուտ, քան անհրաժեշտ է արտադրված ապրանքները գնելու համար: Նման պարագայում, ապրանքների պահանջարկը մշտապես կգերազանցի սահմանափակ առաջարկը: Արդյունքում, ի հայտ կգան ոչ գնային գործոններ՝ հերթեր, հովանավորչության և կաշառքի դեպքեր, որոնք ավելի մեծ դեր կարող են խաղալ սպառողների միջև ապրանքները և ծառայությունները բաշխելու ժամանակ:

ԻՆՉՈՒՒՒ ՓԼՈՒԶՎԵՑ ՍՈՑԻԱԼԻՍՏԱԿԱՆ ԿԵՆՏՐՈՆԱՑՎԱԾ ՊԼԱՆԱՅԻՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԸ

«Մարդկային համակարգ... Իր մեծությամբ՝ անչափ խելացի լինելու հակումով... Կարելի է պատկերացնել, որ նա կարող է կարգավորել հսկա հասարակարգի տարբեր անդամների գործողություններն այնպիսի հեշտությամբ, ինչպես որ ձեռքն է շախմատի խաղատախտակի վրա հարմարեցնում տարբեր խաղաքարերը: Նա հաշվի չի առնում, որ շախմատի խաղատախտակի վրա խաղաքարերը չունեն շարժման մեկ այլ սկզբունք, քան այն, որով ձեռքն առաջնորդում է նրանց: Սակայն մարդկային հասարակարգի հսկա շախմատի խաղատախտակի վրա յուրաքանչյուր խաղաքար ունի շարժման իր սեփական սկզբունքը, երբեմն տարբեր այն սկզբունքներից, որ օրենսդիր մարմինն ընտրել է նրա վրա ազդելու համար: Եթե այս երկու սկզբունքները համընկնում են և գործում են միևնույն ուղղությամբ, մարդկային հասարակարգի խաղն ընթանում է հեշտությամբ և ներդաշնակ, և մեծ է երջանիկ ու հաջողակ լինելու հնարավորությունը: Եթե դրանք հակառակ են կամ տարբեր, ապա խաղն ընթանում է դեպի թշվառություն և հասարակությունը մշտապես գտնվում է խառնաշփոթ իրավիճակում»:

Ադամ Սմիթ²

Նախկին Խորհրդային Միության և Արևելյան Եվրոպայի երկրների փլուզմանը նպաստեցին մի շարք գործոններ: Դրանց գլխի մասն արտացոլում են մեկ հիմնական գործոն: Տարբեր խմբերի անձնական շահերը, օրինակ՝ տարածքային պլանավորողների, տեղական ձեռնարկությունների, ղեկավարների, աշխատողների, հաճախ հակասում են կենտրոնացված պլանի նպատակներին: Ինչպես իր «Ազգերի հարստությունը» գրքին նախորդած աշխատությունում նշել է Ադամ Սմիթը, եթե նման բան է տեղի ունենում, ապա հիմնահարցեր անպայման կառաջանան: Ավելի մանրամասն արտահայտած, պլանային տնտեսությունները փլուզվեցին չորս հիմնական թերությունների պատճառով, որոնք հանգեցրին արդյունավետության նվազմանը: Առանձին քննարկենք դրանցից յուրաքանչյուրը:

1. Պլանավորողներն ի վիճակի չէին ստանալ կենտրոնացված պլանի զարգացման համար անհրաժեշտ հսկայական տեղեկատվությունը, ինչպես մակ տեղեկումն օրոշումներ կայացնողներին ստիպել ապահովել այն: Սպառողների

² Adam Smith, The Theory of Moral Sentiments (1759, New York: A.M. Kelley, 1966).

ցանկությունների և նախասիրությունների բազմազանությունը դրվագային է և անկանխատեսելի: Նմանապես, բարդ է և տարասեռ արտադրության պրոցեսը, որը պայմանավորված է նախկին փորձով ու պրակտիկայով, ինչպես նաև յուրաքանչյուր ձեռնարկության համար առանձնահատուկ պայմաններով: Տարբերակ չկա, որ կենտրոնացված պլանային գործակալությունը կարողանա համակարգել տեղական պայմանների և ժամանակային գործոնների վերաբերյալ տեղեկատվությունը, որն ազդում է արտադրության ծախսերի և սպառման վրա: Դեռ ավելին, մենք ապրում ենք անընդհատ զարգացող այնպիսի միջավայրում, ուր անընդհատ փոփոխվող պահանջարկն ու եղանակային պայմանները, տեխնիկական առաջընթացը, նոր ապրանքատեսակների ներմուծումը, ամենաբարդ արտադրական գործընթացները, նոր ռեսուրսների հայտնաբերման ուղղությամբ կատարվող հետազոտությունները մշտապես փոփոխում են ապրանքների և ռեսուրսների հարաբերական սակավությունը:

Ավելի պարզ՝ կենտրոնացված պլանավորողների անկարողությունը ձեռքբերելու լայնորեն սփռված, սակայն պլանավորման գործընթացի համար կենսական կարևորություն ունեցող տեղեկատվությունը՝ անընդհատ փոփոխվող պայմաններում, կենտրոնական պլանավորումը դարձնում են անիրագործելի:

Առանց շուկայական գների վերաբերյալ սպառողներից ստացած տեղեկատվության, պլանային գործակալությունն ի վիճակի չի լինի ստանալու պահանջվող տեղեկատվությունը, մշակել և հաղորդել այն վարչահրամայական օրակների միջոցով՝ արագ ապահովելով տեղական ձեռնարկությունների ղեկավարներին և աշխատողներին՝ պլանի արդյունավետ կատարման համար անհրաժեշտ հրահանգներով և հիմնավորումներով:

Պահանջվող տեղեկատվությունն անչափ շատ է, կորողինացման հիմնահարցերը՝ անչափ բարդ, ժամանակակից դինամիկ տնտեսության ընթացքի հետ համեմատած՝ պլանավորման գործընթացը բավական դանդաղ:

2. Սոցիալիզմի պայմաններում, ձեռնարկությունների շահագրգռվածությունը՝ սպառողների կողմից բարձր գնահատվող որակյալ արտադրանք բողոքելու և արտադրությունը խնայողաբար կազմակերպելու համար, բավական ցածր է: Շուկայական տնտեսությունում մասնավոր ձեռնարկատերերն ունեն ձեռնարկության մնացորդային շահույթի սեփականության իրավունք: Այս հանգամանքը շահագրգռում է նրանց՝ արտադրել այնպիսի ապրանքներ ու ծառայություններ, որոնք բարձր կզնահատվեն սպառողների կողմից և կունենան արտադրության ցածր ծախսեր: Նման պայմաններում կավելանան նրանց եկամուտները: Պլանային սոցիալիստական տնտեսությունում ո՛չ ձեռնարկության ղեկավարները ո՛չ պլանավորողները ձեռնարկության զուտ եկամտի սեփականության իրավունք չունեն: Այսպիսով, ցածր է նրանց շահագրգռվածությունը՝ որակը բարձրացնելու և ծախսերը ցածր պահելու համար:

Բնական է, որ ձեռնարկությունների ղեկավարները կձգտեն պլանավորողների շրջանում ապահովել գերծանրաբեռնված կառավարչի վարկանիշ, իսկ աշխատողները ցույց կտան անիրատեսական փոքրածավալ ռեսուրսներից ստացվող առավելագույն արտադրանք: Նրանք կփորձեն գտնել ավելի մեծ քանակի ռեսուրսներ, որպեսզի ապահովեն կամ ընդլայնեն բողոքվող արտադրանքի ծավալները՝ իրենց համար ձեռքբերելով լրացուցիչ արտոնություններ (օրինակ՝ բարձրակարգ ամառանոցներ՝ երկրի ներսում, լավագույն վերականգնողական և առողջապահական հաստատությունների ծառայություններ և քիչ ջանքեր): Ձեռնարկության կառավարչի տեսակետից, իդեալական պլանն այն է, որը կապահովի այնքան ռեսուրսներ, որ հեշտությամբ իրականացվի արտադրանքի նպատակային ծավալների բողոքումը: Այսպիսով, ձեռնարկության կառավարիչները շահագրգռված են պլանավորողներին տրամադրել ձեռնար-

կոթյունների արտադրական հնարավորությունների վերաբերյալ մոլորեցնող և նույնիսկ կեղծ տեղեկատվություն: Քանի որ բարձր մակարդակում գտնվող պլանավորողները սահմանափակ տեղեկատվություն ունեն իրական արտադրանքի ծավալների վերաբերյալ, ինչը ձեռնարկությունը կարող է ապահովել արդյունավետ աշխատանքով, ապա այս հարցերում նրանց դիրքը բավական թույլ է՝ մերժելու ձեռնարկության ղեկավարների պահանջները:

Հիմնահարցը բարդանում է նաև այն պատճառով, որ առանց միավորի ծախսերն արտահայտող շուկայական գների, կենտրոնացված պլանային գործակալությունը ստիպված է գնահատել ձեռնարկությունների թողարկած արտադրանքը՝ քանակական արտահայտությամբ (քան արժեքային): Ձեռնարկությունների գործունեության գնահատականները տրվում էին կշռային, մակերեսային կամ արտադրական միավորների քանակությամբ (նպատակին համապատասխան): Մինչդեռ փաստացի արտադրանքի արժեքավորումը սպառողների կողմից, քիչ ազդեցություն ունի արտադրողների եկամուտների մեծության վրա: Արտադրանքի որակը և բազմազանությունը, լավագույն դեպքում երկրորդական են: Համախառն արտադրանքի վրա ուշադրության բեռնումը հանգեցնում է բազմաթիվ խախտումների և ռեսուրսներ վատնելուն: Քընճարկենք մեխեր թողարկող ձեռնարկության օրինակը: Եթե արտադրանքը գնահատվում է կշռային միավորներով, ապա ձեռնարկությունը հիմնականում կարտադրի մեծ մեխեր: Մյուս կողմից, եթե արտադրանքը գնահատվում է մեխերի քանակով, ձեռնարկությունը կթողարկի փոքր մեխեր (քանի որ դրանք կարող են արտադրվել ռեսուրսների համեմատաբար ավելի քիչ ծախսերով): Երբ արտադրանքը չափվում է ֆիզիկական և ոչ արժեքային միավորներով, բնական է, որ առաջարկողները քիչ պատասխանատվություն կզգան սպառողների նախասիրությունների նկատմամբ:

3. Կենտրոնացված պլանավորման պայմաններում ռեսուրսների նորացման և խելամիտ ներդրումների իրականացման շահագրգռվածությունը ցածր է:

Համախառն արտադրանքն, իբրև ձեռնարկությունների գործունեության գնահատման չափանիշ, նվազեցնում են ձեռնարկությունների ղեկավարների շահագրգռվածությունը արտադրանքի որակի բարելավման, նորացման կամ այլընտրանքային տեխնոլոգիաների կիրառման նկատմամբ: Նոր արտադրանքի արդյունավետ ձևերի կիրառությունից ձեռնարկությունների ղեկավարների օգուտները փոքր են, մինչդեռ ձախողման ռիսկերը, որիսկը բավական մեծ է, չհաշված այն, որ ռեսուրսների համակցությունը, որ առաջարկում են կենտրոնացված պլանային մարմինները, հաճախ սահմանափակում է արտադրական նորարարական մեթոդների կիրառումը: Ինչպան երկար ձեռնարկությունների ղեկավարները հսկողների աչքից թաքցնեն ապրանքների որակը, այնքան ցածր կլինի արտադրանքի որակը, հուսալիությունը և դիմացկունությունը պահպանելու հարցում շահագրգռվածությունը¹: Նմանապես քիչ հույս կա, որ ներդրումները սոցիալիզմի պայմաններում կտեղաբաշխվեն արդյունավետ: Եկամտաբեր նախագծերի ընտրության և պլանավորողների անձնա-

¹ Գործառնական ժամանակաշրջանի խոսքի ազատության պայմաններում, ցածրույակ ապրանքների հիմնահարցը դարձավ իրապարակային քննարկման առարկա՝ Անվետական «Օպոնյոկ» ամսագիրը հատկորոմ էր, որ ինտուստագոյաների պայքարն առաջացրել է իրյինի 18 հազար դեպք, 512 բուրջ վնասվածքներ և 929 մահվան դեպքեր 1980 և 1986 թվականների ընթացքում Խորհրդային մասնույ սոցիզմը էր, որ երբ որակի անկախ ստուգողների խմբերը հաստատվելին սպառողական ապրանքների և մեքենա/ինական գործիքներ արտադրող գործարաններում, վերջիններին կողմից թողարկած արտադրանքի ավելի քան 30 ամկուսը չրավարարեց որակական պահանջներին և շրտունվեց՝ Երկրորդային գործարանի արտադրած կոշիկի 70 ամկուսը չէր ընդունվել, իսկ Ինկրայինայի բուրբ գործարանների արտադրանքի 40 ամկուսը հասարակ էր անուրակ և չէր ընդունվել:

կան բարեկեցության միջև կապը բավական թույլ է: Նույնիսկ, եթե նախագիծն արդյունավետ է և բարձրանում է հասարակության բարեկեցության մակարդակը, պլանավորողների, ներառյալ նախագծի ղեկավարների անձնական օգուտները բավական համեստ կլինեն: Ոչ արդյունավետ նախագիծը բացասաբար կազդի պլանավորողների անձնական բարեկեցության վրա: Փաստորեն, պլանավորողները կարող են իրենց դիրքում կայուն մնալ, կամ քաղել անձնական օգուտներ այն կորստաբեր նախագծերից, որոնց համար սուբսիդիաներ և այլ արտոնություններ են տրվում ավելի ուժեղ քաղաքական խմբավորումներին:

Հետաքրքիր է շուկայական ներդրողների և կենտրոնացված պլանավորողների մոտեցումների տարբերությունների ուսումնասիրումը: Շուկայական ներդրողը, ցանկանալով վաստակել տնտեսական շահույթ, պետք է հետազոտի և ներդրումներ կատարի այն նախագծերում, որոնք ավելացնում են ռեսուրսների արժեքը: Եթե շուկայական ներդրողը սխալ է թույլ տալիս, և նախագիծը դառնում է կորստաբեր, ապա ուղղակիորեն պետք է կրի հետևանքներ: Նման խթանիչ մեթոդի դեպքում, էապես արդարացված է այն հանգամանքը, որ սեփական փողերը վտանգի ենթարկող անհատները կձգտեն կատարել ամենասրբյունավետ նախագծերի ավելի լավ ընտրություն, քան կենտրոնացված պլանավորողները, ովքեր օգտագործում են ազգաբնակչության ընդհանուր միջոցները:

4. Կենտրոնացված պլանային գերակայություններն արտահայտում են քաղաքական մեծ ազդեցություն ունեցող ուժերի նախասիրությունները, քան սպառողների ցանկությունները: Իրական կյանքում պլանավորողները մերժավորին սիրող սրբեր չեն (ալտրուիստներ), որոնք ծառայում են համընդհանուր շահերին: Նրանք մարդիկ են իրենց անձնական շահերով և քաղաքական հավակնություններով: Որոշ դեպքերում, անձնական շահերը կարող են հանգեցնել որևէ ձեռնարկության զբաղվածության ընդլայնմանը կամ ցանկալի բնագավառի զարգացմանը: Այլ պարագաներում, մատակարարելով նրանց, ում միջոցով ցանկանում են ստանալ քաղաքական ու տնտեսական օգուտներ, պլանավորողները մեծացնում են իրենց ազդեցությունը ցանկալի ոլորտներում, ինչը կարող է անձնական օգուտներ ապահովել: Ռազմական ծախսերը, որոնք ավելացնում են ինչ-որ մեկի քաղաքական ազդեցությունը կամ արտաքին էքսպանսիայի համար ապահովում անհրաժեշտ ռեսուրսներ, կարող են դառնալ գերակայելի: Այս ամենից երևում է, թե պլանավորման գործընթացում ներգրավված մարդիկ ինչպես են հատկացնում սուբսիդիաները և ներդրումային միջոցները: Ոչ տնտեսությունը, ոչ էլ փորձը չի հաստատում, որ քաղաքական ման գործընթացը կարող է հանգեցնել արդյունավետության և սպառողների կողմից բարձր գնահատվող ապրանքների և ծառայությունների արտադրությանը:

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԲԱՐԵՓՈՒԽՈՒՄՆԵՐՆ ԱՆՑՄԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՒՄ

Անցման հիմնահարցերի ընդհանուր բնույթը պարզ է: Ինչպես կարելի է կառավարել ռեսուրսները, ավելի համատեղելի դարձնելու այնպիսի ապրանքների և ծառայությունների համար, որոնք մարդկանց կողմից արժեքավորվում են դրանց արտադրության ծախսերից ավելի բարձր: Կենտրոնացված պլանային տնտեսության պայմաններում, զգալի թվով ապրանքներ՝ արտադրության ծախսերի համեմատությամբ, ունեն բավական ցածր արժեք: Պետական սեփականություն հանդիսացող ձեռնարկությունների մեծ մասը գերբեռնված են ավելորդ հաստիքներով: Վերջիններիս կողմից օգտագործվող աշխատանքի

Նկար 35-4

ԱՐԵՎԵԼՅԱՆ ԵՎՐՈՊԱՅԻ ԵՎ ՆԱԽԿԻՆ ՍՈՎԵՏԱԿԱՆ ՄԻՈՒԹՅԱՆ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ ԻՐԱԿԱՆ ՀՆԱ ԱՃԻ ՏԵՄՊԸ 1990-95ԹԹ.

Աղբյուրը՝ International Monetary Fund, *International Financial Statistics Yearbook, 1995, and Business Central Europe* (various issues).

Երկիրը	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Չեխական հանրապետություն	0.0%	-14.0%	-7.0%	-0.9%	+2.5%	+5.0%
Հունգարիա	-4.0	-12.0	-4.0	-0.8	+2.0	+1.5
Լեհաստան	-12.0	-7.0	+1.0	3.8	+5.1	+6.5
Բուլղարիա	-9.0	-12.0	-8.0	-2.4	+1.4	+2.8
Ռումինիա	-7.0	-13.0	-14.0	1.0	+3.5	+3.8
Ռուսաստան	-4.0	-5.0	-15.0	7	-12.6	-4.0
Ուկրաինա	---	-14.0	-14.0	-14.2	-23.0	-8.0

քանակը 3-ից 4 անգամ ավելի է շուկայի պայմաններում համանման արտադրանք թողարկող ձեռնարկությունների սպառած աշխատանքի քանակից:

Փորձելով շարժվել դեպի շուկայական տնտեսություն, նախկին բոլոր սոցիալիստական երկրները վերացրեցին հիմնական ապրանքատեսակների գների նկատմամբ վերահսկողությունը, բուլացրին մասնավոր ձեռնարկությունների շուկա մուտք գործելու սահմանափակումները և տարբեր մակարդակներով սեփականաշնորհեցին պետական ձեռնարկությունները: Այս բաժնի հետագա շարադրանքում ավելի մոտիկից կուսումնասիրենք երկու երկրների՝ Չեխիայի Հանրապետության և Ռուսաստանի անցման շրջանների քաղաքականությունները, որոնք ընտրել են անցման տարբեր ռազմավարություն: Մինչ այդ, հետազոտենք անցման տնտեսությունների տվյալները և քննարկենք դրանց վրա ազդող մի շարք գործոններ:

ԻՐԱԿԱՆ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

Նկար 35-4-ում ցույց է տրված, որ անցման տնտեսությունների իրական ՀՆԱ-ն անկում է ապրել՝ պլանային տնտեսության վերակառուցման և դեպի շուկայական տնտեսության անցնելու փորձի հետ միաժամանակ: Լեհաստանում գների ազատականացումից հետո, 1991 թվականին թողարկված արտադրանքը նվազեց 12 տոկոսով, 1992-ին՝ 17 տոկոսով: Չեխիայի Հանրապետությունում (այդ ժամանակաշրջանում՝ Չեխոսլովակիայի մի մասը) արտադրանքը 1991 թվականին նվազեց 14 և 1992-ին՝ 7 տոկոսով: Հունգարիան, որը մինչև 1990 թվականը Արևելյան Եվրոպայի երկրներից ավելի ազատականացված տնտեսությունն ուներ, դանդաղ ընթացավ դեպի շուկա և սեփականաշնորհում: Այնուամենայնիվ, 1990-1992 թվականների ընթացքում, ՀՆԱ-ն Հունգարիայում կտրուկ նվազեց: Նույնը դիտարկվեց նաև Բուլղարիայում և Ռումինիայում:

1993-1995 թվականների ընթացքում բոլոր հինգ տնտեսություններում էլ երևաց առողջացման նշաններ: Այդ ժամանակաշրջանում Լեհաստանն ապահովեց կայուն աճ: 1993 թվականին ՀՆԱ-ն Լեհաստանում աճեց 3,8 տոկոսով, 1994 թվականին՝ 5,1 տոկոսով և 1995 թվականին՝ 6,5 տոկոսով: Իրանք լավական ազդեցիկ ցուցանիշներ են, և երկար սպասվանվելու դեպքում, կտրուկ են վե-

Աղբյուրը՝ European bank for Reconstruction and Development, *Annual Economic Outlook*, September 1993, p.97; and *Business Central Europe* (various issues).

Նկար 35-5

ԱՐԵՎԵԼՅԱՆ ԵՎՐՈՊԱՅԻ ԵՎ ՆԱԽԿԻՆ ՍՈՎԵՏԱԿԱՆ ՄԻՈՒԹՅԱՆ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅԱՆ ՄԱԿԱՐԴԱԿԸ 1990-95ԹԹ.

Երկիրը	Գործազրկության մակարդակը					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Չեխական հանրապետություն	1.0%	4.0%	3.0%	3.5%	3.2%	2.8%
Հունգարիա	3.0	8.0	12.0	12.6	10.9	10.0
Լեհաստան	6.0	12.0	14.0	16.4	16.0	14.9
Բուլղարիա	2.0	10.0	15.0	16.4	12.8	10.9
Ռումինիա	---	3.0	9.0	10.4	10.9	9.5
Ռուսաստան	<1.0	<1.0	1.0	1.5	2.2	3.1
Ուկրաինա	---	---	---	0.4	0.4	1.0

րափոխել ապրելակերպը: Չեխիայի Հանրապետությունում ևս գրանցվեց պատկառելի աճ: Իրական ՀՆԱ-ն 1994 թվականին աճեց 2,5 տոկոսով և 1995-ին՝ 5 տոկոսով: Չնայած Հունգարիայի, Բուլղարիայի և Ռումինայի աճի տեմպերը ավելի քիչ ազդեցիկ են, կարելի է ենթադրել, որ այս երկրները գտնվում են զարգացման ճանապարհին:

Հակառակ այս ամենի, Ռուսաստանում և Ուկրաինայում շարունակվում է տնտեսական անկումը: Ռուսաստանում, որտեղ մինչև 1992 թվականը չէին ազատականացվել գները, տեղի ունեցավ ՀՆԱ-ի անկում 40 տոկոսով՝ սկսած 1989 թվականից: Ուկրաինայում արտադրանքի անկումը եղել է ավելի մեծ, քան Ռուսաստանում: Պաշտոնական վիճակագրության համաձայն, 1995 թվականին իրական ՀՆԱ-ն Ուկրաինայում կազմել է 1990 թվականի միայն 50 տոկոսը:

ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԱՐԺԵԶՐԿՈՒՄ

ՀՆԱ-ի անկման հետևանքով սպասվում էր գործազրկության մակարդակի աճ: Ինչպես ցույց է տրված 35-5 նկարում, Հունգարիայում, Լեհաստանում, Բուլղարիայում և Ռումինիայում 1990-1993 թվականների ընթացքում գործազրկության մակարդակը կտրուկ աճել է, իսկ 1993 թվականի տարեվերջին թրվարկված երկրներում գործազրկության մակարդակը կրկնապատկվել է:

Նախորդ երկու տարիների ընթացքում, մյուս բարձր տեմպերը հավասարակշռվեցին և սկսեցին նվազել: Հիմնական երկրների շարքում, որտեղ ներկայումս ապահովված է տնտեսական աճ, միայն Չեխիայի Հանրապետությունն է վիճակի եղավ հասնելու այս նպատակին՝ առանց գործազրկության կտրուկ աճի:

Հետաքրքիր է, որ չնայած իրական ՀՆԱ-ն Ռուսաստանում և Ուկրաինայում նվազել է կտրուկ, գործազրկությունը մնացել է հարաբերականորեն ցածր: Սա այն փաստի արտացոլումն է, որ այս երկու երկրներում կառուցվածքային տեղաշարժերը բավական համեստ են եղել:

Նկար 35-6

ԱՐԵՎԵԼՅԱՆ ԵՎՐՈՊԱՅԻ ԵՎ ՆԱԽԿԻՆ ՍՈՎԵՏԱԿԱՆ ՄՈՒԹՅԱՆ ԵՐԿՐՆԵՐՈՒՄ ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՅԻ ՄԱԿԱՐԳԱԿԸ 1990-95ԹԹ.

Աղբյուրը՝ International Monetary Fund, *International Financial Statistics Yearbook, 1995, and Business Central Europe Annual Report* (December 1995).

Երկիրը	Ինֆլյացիայի տարեկան տեմպը					
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Չեխական հանրապետություն	10%	58%	11%	21%	10%	10%
Հունգարիա	29	34	23	23	19	29
Լեհաստան	555	77	45	37	33	25
Բուլղարիա	26	334	83	73	87	68
Ռումինիա	4	231	211	255	137	35
Ռուսաստան	6	93	1,354	480	320	150
Ուկրաինա	---	---	---	4,735	891	380

Նկար 35-6-ում ներկայացված են նախկին կենտրոնացված պլանային տրնտեսություններում ինֆլյացիայի տեմպերը: Գների ազատականացումից հետո բոլոր տնտեսությունների ինֆլյացիայի տարեկան տեմպերը կտրուկ բարձրացան: Օրինակ, երբ 1990 թվականի սկզբներին Լեհաստանում գներն ազատականացվեցին, գների մակարդակը երեք ամիսների ընթացքում աճեց 500 տոկոսով: Ռուսաստանում, գների մասնակի ազատականացումը հանգեցրեց 250 տոկոս ինֆլյացիայի՝ մեկ օրվա ընթացքում:

Գների ազատականացումից հետո, ինֆլյացիայի մակարդակն անընդհատ մվազել է Չեխիայի Հանրապետությունում, Հունգարիայում, Լեհաստանում և Ռումինիայում: Տարբեր մակարդակներում այս երկրները դիմել են դրամ «սղ-պող մեքենայի» օգնությանը՝ ծածկելու իրենց բյուջետի դեֆիցիտը: Ինչևէ, ներկայումս նրանք շարժվում են առաջ՝ ավելի կայուն ինֆլյացիայի տեմպերով:

Իրավիճակը փոքր ինչ այլ է Ռուսաստանում և Ուկրաինայում: Այս երկու երկրները սուբսիդիաներ են տրամադրել և շարունակում են տալ այն ձեռնարկություններին, որոնք ընդունակ չեն ծածկելու իրենց ծախսերը: Այս սուբսիդիաների համար կատարվող ծախսերն առաջացնում են բյուջեի հսկայական դեֆիցիտներ, որոնք ֆինանսավորվում են լրացուցիչ դրամի բողարկման միջոցով: Նման քաղաքականությունը հանգեցնում է հիպերինֆլյացիայի Ռուսաստանում և Ուկրաինայում: (Տես՝ այս երկու երկրներում ինֆլյացիայի մակարդակները՝ 1993-1995 թվականների ընթացքում):

**ԱՐԴՅՈ՞Ջ ՊԱՇՏՈՆԱԿԱՆ ԹՎԵՐԸ
ԳԵՐԱԳՆԱՀԱՏՈՒՄ ԵՆ ԱՐՏԱԴՐԱՆՔԻ ԱՆԿՈՒՄԸ**

Երկու կարծիք չի կարող լինել այն հարցում, որ նախկին կենտրոնացված պլանային տնտեսություններն ունեցել են արտադրության Լական անկում: Մասնավորապես, ավելի դաժան է եղել Ռուսաստանում, Ուկրաինայում, Ռումինիայում և Բուլղարիայում: Ինչևէ գոյություն ունեն երեք պատճառներ կասկածելու, որ պաշտոնական տվյալները գերազնահատում են տնտեսական անկումը, մասնավորապես այնպիսի երկրներում, ինչպիսիք են Չեխիայի Հանրա-

պետությունը, Լեհաստանը և Հունգարիան, որտեղ մասնավոր ոլորտն աճել է բավական արագ:

Առաջինը, մանր բիզնեսից, ինչպիսիք են շինարարական վերանորոգումները, ռեստորանների և մանրածախ խանութների գործունեությունը, ստացված եկամուտները դժվար է հաշվարկել: Այն միայն մասնակիորեն է ճիշտ, քանի որ ամբողջությամբ գրանցված եկամուտը ենթակա է բավական ծանր հարկումների: Արևելյան Եվրոպայի երկրներում հարկման դրույքաչափերը գերազանցապես բարձր են: Երկրների միջև աշխատավարձի հարկերը տարբերվում են 40-ից 60 տոկոսի սահմաններում: Անձնակազմի եկամտի հարկման սահմանային առավելագույն հարկման դրույքաչափերը կազմում են ավելի, քան 40 տոկոս և կիրառվում են եկամտի բավական ցածր մակարդակից սկսած: Ավելին, շատ երկրներում կիրառվում է ավելացված արժեքի հարկը, որը գտնվում է 20-30 տոկոսի սահմաններում: Միաժամանակ, հարկային օրենքների կիրառությունը բավական բարդ է, քանի որ աշխարհի այս մասում, գրեթե բոլոր գործարքներն իրականացվում են կանխիկ: Նման պայմաններում, անտարակուսելի փաստ է, որ ջրի երես նոր դուրս եկած մասնավոր ձեռնարկությունների ստացած եկամտի զգալի մասը չի գրանցվում, և այդ պատճառով էլ հնարավոր չէ հայտնաբերել հարկային և ազգային եկամտի հաշվարկմանն առնչվող մարմինների կողմից: Երկրորդ, անցման ընթացքում առկա է գների մեծության զգալի գերազանահատում գնային ինդեքսների միջոցով: Իր հերթին, նման գերազանահատված ինդեքսների օգտագործումն անվանական եկամտի թվերի կարգավորման նպատակով, հանգեցնում է ՀՆԱ-ի թերագնահատմանը: Կարգավորման ձախողման հիմնական պատճառներն են ապրանքների որակի և գների մատչելիության փոփոխությունները: Մինչ գների ազատականացումը, շատ ապրանքների գները հավասարակշռվածից ցածր էին ֆիքսված, սակայն որակը ցածր էր և մատակարարումն ընդհատումներով: Անցման շրջանի այն երկրներում, որտեղ կարողացան վերահսկել ինֆլյացիան, մատակարարման ընդհատումները վերացան, իսկ որակն սկսեց արագ բարելավվել և առկա ապրանքների տեսականին սկսեց ընդարձակվել սրընթաց: Գների ինդեքսները հաշվի չեն առնում այս որակական գործոնները: Գնահատման սխալը հանգեցնում է ինֆլյացիայի տեմպերի գերազանահատմանը և թողարկված արտադրանքի և դրա աճի թերագնահատմանը: Եվ վերջապես, պաշտոնական տվյալները թերագնահատում են ՀՆԱ-ի աճը, քանի որ կենտրոնացված պլանավորման պայմաններում, նախկին տվյալները գերազանահատված էին: Մի քանի պատճառներով կարելի է բացատրել, թե ինչու էր դա տեղի ունենում: Երբ ապրանքներն արտադրվում էին պետական հատվածում, դրանց արտադրության ծախսերն ավելանում էին ՀՆԱ-ի վրա: Հաշվի չի առնվում սպառողների կողմից ապրանքների գնահատումը: Օրինակ, եթե 50-ական թվականների ոճի և որակի սառնարան արտադրելու ծախսերը համարժեք են \$500-ի, ապա այդ ապրանքի արտադրությունը \$500 է ավելացնում ՀՆԱ-ին: Դրանից բացի, սոցիալիստական պլանավորման պայմաններում, ձեռնարկությունները մեծ շահագրգռվածություն ունեին գերազանահատելու իրենց արտադրանքի տվյալները՝ անտեսելով ցածր որակը: Քանի որ թողարկված արտադրանքի նախկին տվյալները մշտապես գերազանահատվում էին, ապա անցման շրջանի աճի տվյալները՝ մշտապես թերագնահատվում են⁴:

⁴ Կոմունիզմի փլուզումից հետո արտադրանքի նախկին գերազանահատումները դարձան ավելի ակնհայտ: Օրինակ, ներկայիս լավագույն գնահատականները ցույց են տալիս, որ մեկ շնչին ընկնող եկամտի մակարդակը Արևելյան Գերմանիայում, մինչև 1989թ. կազմում էր Արևմտյան Գերմանիայի մեկ շնչին ընկնող եկամտի միայն 40 տոկոսը: Կենտրոնացված սլանավորման ժամանակ, առկա հաշվապահական տվյալների հիման վրա գտնում էին, որ Արևելյան Գերմանիայի միջին եկամուտը կազմում էր Արևմտյան Գերմանիայի համադրելի թվի 60-70 տոկոսը: Նմանապես, Բուսաստանի տվյալները՝ թողարկված արտադրանքի վերաբերյալ, ցույց էին տրված զգալիորեն ավելի բարձր, քան ներկայումս իրականում ընդունվում է:

**ԿԵՆՏՐՈՆԱՅՎԱԾ ՊԼԱՆԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԻՑ
ՇՈՒԿԱՅԻՆ ԱՆՑՆԵԼԸ ԻՆՉՈ՞Ւ Է ԱՅԴՔԱՆ ԲԱՐԴ**

Սոցիալիզմից անցումը շուկային ապացուցված է, որ էապես ավելի բարդ է, քան ենթադրում էին շատերը, ներառյալ նաև լավագույն տնտեսագետների մի մասը: Այժմ ամբողջապես հասկանալի է, որ կենտրոնացված պլանային տնտեսությունների նախասկզբնական վիճակները բարդացրին գործընթացը: Դրան ավելացան քաղաքական գործոնները, որոնք դարձան սխալների հիմնական պատճառները: Եկեք քննարկենք մի քանի հիմնական գործոններ, որոնք դանդաղեցրին անցման գործընթացը և որոշ երկրներում իրականացվեցին այնպիսի քաղաքականություններ, որոնք խոչընդոտեցին շուկայական տնտեսության զարգացմանը:

1. Կենտրոնացված պլանային գործընթացը իրրև հետևանք ժառանգություն բողեց գերհսկա ձեռնարկություններ և տարածված արդյունաբերական մոնոպոլիաներ: Բնական է, որ սոցիալիզմի պայմաններում, ձեռնարկությունների ղեկավարումն ու գործունեության վերահսկողության իրականացումն ավելի հեշտ էր այն դեպքում, երբ արդյունաբերության յուրաքանչյուր ճյուղում կազմակերպչական միավորների թիվը սահմանափակ էր: Այդ պատճառով, կենտրոնացված տնտեսությունում արդյունաբերության յուրաքանչյուր ճյուղի կառուցվածքը բնութագրվում էր հսկա ձեռնարկությունների բավական փոքր թվաքանակով: Այդ ձեռնարկությունների զգալի մասն ավելի մեծ էր, քան օպտիմալ չափերը, այսինքն՝ այն չափերը, որոնք համատեղելի են միավորի արտադրության համար կատարվող ծախսերի նվազագույն մակարդակի հետ: Յուրաքանչյուր ճյուղում միայն մի քանի արտադրողներ ունենալու հանգամանքն ավելի բարդացրեց ձեռնարկությունների սեփականաշնորհման գործընթացը՝ մրցակցային շուկայի պայմաններին համապատասխան:

2. Քանի որ ձեռնարկությունների մեծ մասն ուներ ավելորդ հաստիքներ և թողարկում էր ցածր արժեքով ապրանքներ (կատարված ծախսերի համեմատությամբ), ապա աշխատուժի այդքան մեծ քանակի վերամասնագիտացումը և դեպի արտադրական գործունեության այլ ոլորտներ ուղղորդումը քարդ և ցավազին գործընթաց է: Շուկաներն օգտագործում են կորուստների և սնանկացման փաստը՝ բարձր ծախսեր պահանջող, անարդյունավետ տնտեսական գործունեության դադարեցման համար: Առողջ շուկայական տնտեսությունում, արդյունաբերության ճյուղերի և անարդյունավետ ձեռնարկությունների կրճատման հետևանքով աշխատանքից զրկվածները կարող են ունենալ խելամիտ այլընտրանքներ՝ արդյունաբերության ընդլայնվող ճյուղերում, առավել արդյունավետ աշխատող ձեռնարկություններում: Նույնիսկ առողջ շուկայական տնտեսությունում այս գործընթացը հաճախ բավական ցավազին է ընդունվում աշխատողների և քայքայված ձեռնարկությունների տերերի համար: Այս առումով, նախկին կենտրոնացված պլանային տնտեսություններում իրավիճակն ավելի բարդ է: Քանի որ մեծաթիվ ձեռնարկություններ անարդյունավետ են աշխատում կամ թողարկում անորակ ապրանքներ, ապա դրանց համար դժվար է գոյատևել մրցունակ միջավայրում: Ինչևէ, երբ մեծ թվով ձեռնարկություններից դուրս են մղվում աշխատողներ, ապա վերջիններիս համար տարբեր միջոցառումների իրականացման հնարավորությունները սահմանափակ են, առավել ևս, եթե նախկինում նրանք զբաղեցրել են որոշ պաշտոններ: Նման պայմաններում բնական է, որ տեղի կունենա գործազրկության մակարդակի կտրուկ աճ, այն, ինչ տեղի ունեցավ մի քանի տնտեսություններում անցման ժամանակաշրջանում:

3. Սեփականության իրավունքի անորոշությունն ու այդ իրավունքի հաստատման դժվարությունները հանգեցնում են համաձայնողականության, կաշառակերության ավելացմանը և նոր սեփականաշնորհված ձեռնարկությունների հիմնական կապիտալի միտումնավոր նվազմանը: Շուկայական տնտեսությունում մի շարք գործոններ՝ ղեկավարների ջանքերի փոխհատուցումը բաժնետոմսերով, ղեկավար պաշտոնների համար մրցակցությունը, ղեկավարների ուսուցումը ներդաշնակության են բերում ղեկավարների և բաժնետերերի շահերը: Դեռ ավելին, աճի ապահովումը հնարավորություն է տալիս ստուգելու տեղ գտած համաձայնողական վարվելակերպը: Այս գործոնները գրեթե բացակայում են նախկին խորհրդային երկրներում:

Անկախ նրանից, թե ինչ ճանապարհներով է իրականացվել սեփականաշնորհումը, դժվար է ղեկավարներին ետ պահել չարաշահումներից և նույնիսկ ձեռնարկության ակտիվների յուրացումից: Եթե նոր սեփականաշնորհված ձեռնարկության սեփականության իրավունքը ցրված է մանր բաժնետերերի միջև, ղեկավարները կարող են գոնե ժամանակավորապես օգտագործել, վարձակալության տրամադրել կամ վաճառել ձեռնարկության հիմնական միջոցները՝ իրենց արժեքի մի մասով, կողմնակի վճարների կամ, եթե ավելի ճիշտ արտահայտվենք՝ կաշառքի դիմաց: Նման շարժառիթներն ավելի շատ են, երբ ղեկավարները կանխատեսում են, որ շուտով կարող են տեղափոխվել, կամ տվյալ ձեռնարկությունը ի վիճակի չէ գոյատևելու նոր միջավայրում: Մյուս կողմից, դառնալով ձեռնարկության հիմնական բաժնետերեր, նախկին ղեկավարներն ուղղում են ձեռնարկության ստեղծած գուտ եկամուտներն իրենց գրպանները՝ իբրև ղեկավարման դիմաց տրվող աշխատավարձեր՝ դրանով իսկ նվազեցնելով մանր բաժնետերերի սեփականության իրավունքը: Սա այն ամբողջն է, ինչ տեղի ունեցավ Ռուսաստանում: Չնայած նրան, որ համաձայնողական վարքը և կաշառակերությունն արդյունք են թույլ պաշտպանված և հաստատված սեփականության իրավունքի, շատերն այն վերագրում են շուկայական տնտեսությանը: Որոշ նախկին սոցիալիստական երկրներում նման իրողությունները փշրում են բարեփոխումների նկատմամբ հավատը և դանդաղեցնում դեպի շուկայական տնտեսություն շարժման ընթացքը: Ավելին, սեփականության և վերահսկողության անորոշությունները արգելակում են ներդրումները:

4. Ձեռնարկություններին տրվող սուբսիդիաների կրճատման ձախդումը հանգեցնում է բյուջեի դեֆիցիտի, լրացուցիչ դրամի թողարկմանն և հիպերինֆլյացիայի: Քանի որ ապրանքների գները պետք է արտացոլեն միավորի այլընտրանքային ծախսերը, նախկին խորհրդային տնտեսության պայմաններում ձեռնարկություններին շնորհված սուբսիդիաները պետք է պակասեցվեն: Քաղաքականության մեջ սա եղել է դժվար իրագործելի խնդիր: Սուբսիդիաները առանձնահատուկ հետաքրքրության առարկա են: Ձեռնարկության ղեկավարները և աշխատողները համախմբվում են միասնական շահերի շուրջը և իրենց ողջ հնարավորություններով պայքարում սուբսիդիաների կրճատման դեմ⁵:

⁵ Սոցիալիզմի ժամանակ արդյունաբերության կառուցվածքը և բարդացնում է սուբսիդիաների կրճատման խնդիրը: Շատ դեպքերում, կենտրոնացված պլանավորողները տեղավորում էին գերիշխող արտադրական ձեռնարկությունը նոր բնակեցված վայրերում և վերջինիս շուրջը կառուցում արագ աճող բնակելի զանգվածներ: Հաճախ նման ձեռնարկությունների շուրջը զարգանում էին փոքր և միջին բաղաբներ: Քանի որ հիմնական ձեռնարկությունն աշխատանքով ապահովում էր այդ քաղաքի գրեթե յուրաքանչյուր բնակչի, սուբսիդիաների կրճատումը նման շրջաններում կարող է հանգեցնել հսկայական գործազրկության: Մեկ այլ պարագայում, ձեռնարկությունը կարող է լինել մեկ ուրիշ ձեռնարկության հիմնական մատակարարը կամ գնորդը: Նման պայմաններում, մի ձեռնարկության փլուզումը կարող է մյուսների փլուզման պատճառ դառնալ: Մոնոպոլիաների և մենաշնորհային առաջարկի մերթն բարդ կապերի և հարաբերությունների արդյունքում, գործազրկությունը շղթայաբար կարող է հանգեցնել արտադրանքի համընդհանուր կրճատմանը, գործազրկության անիրատեսական մակարդակների և սոցիալական լարվածության:

Մյուս կողմից, եթե սուբսիդիաները չեն կրճատվում, ապա դրանց ծախսերի ֆինանսավորումը կարող է իրականացվել բարձր հարկերի, փոխառությունների կամ լրացուցիչ դրամի թողարկման միջոցով: Պետական ձեռնարկությունների առկա թվաքանակի և մասնավոր հատվածի փոքր ծավալների պայմաններում, ավելացվում են մասնավոր հատվածի վրա դրված հարկերը՝ պետական ձեռնարկությունների սուբսիդավորումն ապահովելու նպատակով, ինչը բոլորովին սրացակցային մոտեցում չէ: Անցման ժամանակաշրջանի կառավարությունների անկայունության պայմաններում, հնարավոր չէ փոխառությունների ապահովումը: Ֆինանսավարկային շուկայում վարկերի պակասը կառավարությանը ստիպում է շարունակել պետական ձեռնարկությունների սուբսիդավորումը՝ միայն լրացուցիչ դրամ թողարկելու միջոցով: Կանխատեսելի է, որ դրամի թողարկումը տանում է դեպի հիպերինֆլյացիա: Սա այն է, ինչ տեղի ունեցավ մի շարք նախկին սոցիալիստական երկրներում, ներառյալ՝ Ռուսաստանում և Ուկրաինայում:

5. Մասնավոր սեփականության պաշտպանության իրավական կառուցվածքի բացակայությունը և մասնավոր սեփականությունն ուղեկցող պայմանագրերի պարտադիր լինելը, մասնավոր սեփականության իրավունքը և պարտադիր պայմանագրերը շուկայի բնական աշխատանքի համար մեծ կարևորություն ունեն: Հասարակության կողմից ընդունված իրավական նորմերը, քաղաքացիական օրենսգրքի կիրառումը և դատարանների համակարգը, որոնք նպաստում են այդ նորմերի զարգացմանը և հարկադրմանը, ապահովում են անհրաժեշտ ենթակառուցվածքի առկայությունը շուկայական տնտեսության պայմաններում: Քանի որ սոցիալիզմի ժամանակ բոլոր ֆիզիկական ակտիվները հանդիսանում են պետական սեփականություն, ապա սեփականության իրավունքի պաշտպանությունն ու պայմանագրերն ապահովող հաստատությունների կարիք չկա: Փաստորեն, եթե պետական պաշտոնական գաղափարախոսությունը թշնամանում է մասնավոր սեփականության հանդեպ, գոյություն ունեցող իրավական նորմերը սահմանափակում են մասնավոր սեփականության անվտանգությունը: Ժամանակ է պահանջվում ինստիտուցիոն կառուցվածքի զարգացման համար, որը կենսականորեն կարևոր է շուկայական տնտեսության համար⁶:

ՀԱԿԱԴԻՐ ԲԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ՝ ՉԵՆԻԱՅԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ՌՈՒՍԱՍՏԱՆ

Չնավորվել է տեսակետ, որ Արևելյան Եվրոպայի երկրները և նախկին Խորհրդային Միությունը հաղորահարում են համանման հիմնահարցեր և իրականացնում անցման միասնական ռազմավարություն: Սակայն դա չի համապատասխանում

⁶ Լեհաստանում, սեփականաշնորհման ժամանակ առաջադրված որոշ հիմնահարցեր կարող են ցույց տալ այս գործոնի կարևորությունը: Քանի որ Լեհաստանում չկար սեանկագուստ և գրավառքման վաստի գրանցող ուղև հաստատություն կամ էլ հաշվետվության ձևեր, պարտապանները հնարավորություն ունեին ստանալու գործադարության համար մեծ վարկեր պետական բանկերից, չնայած նրանք միայն վերջերս էին սեանկագել: Իրոշ դեպքերում, առ կրկնվում էր սի բանի անգամ, և յուրաքանչյուր անգամ, «գործարարն» այդ միջոցները օգտագործում էր մասնավոր նպատակներով (օրինակ, բարձր անուստական աշխատավարձ կամ բանկարժեք ավտոմեքենայի ձեռք բերման համար): Սխառմասեակ միևնույն ունեգվաճարը կարող էր գրավառքել բազմաթիվ անգամներ: Նման վարկերի հասկացումն, բնիտանուր տամար, ապահովվում էր բանկային ծառայողին կաշառելու միջոցով: Ինչևէ, եթե առկա լիներ վերջին ժամանակներում սեանկագուստ և սկզբնական դեպքերի ստուգման հնարավորություն, նման գործունեությունը կլիներ ավելի միակալին և քիչ տարածված:

խանում իրականությամբ: Այս տեսակետը հնարավոր է լուսաբանել՝ համեմատելով և հակադրելով Ռուսաստանի և Չեխիայի Հանրապետության իրավիճակներն ու քաղաքականությունները: Երկու երկրների անցման քաղաքականություններն էապես տարբերվում են: Փորձենք բացատրել այս տարբերությունների պատճառները:

ՉԵԽԱՅԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԱՆՑՄԱՆ ԶԱՂԱԶԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

Կոմունիզմի փլուզումից հետո, 1989 թվականի վերջերին, Չեխոսլովակիայի նորընտիր կառավարությունը սկսեց իրականացնել աշխատանքներ՝ ուղղված կենտրոնացված պլանային տնտեսությունից շուկայական տնտեսության անցմանը: Դրամական քաղաքականությունը, մինչև գների ազատականացումը և ազատականացման ընթացքում, բավական մեղմ էր: 1990 և 1991 թվականների ընթացքում դրամի առաջարկը դանդաղ էր աճում: 1991 թվականին՝ 1989 թվականի տարեվերջի համեմատ, այն փոքր ինչ՝ մոտավորապես 4 տոկոսով, ավելի էր: Այդ պատճառով, երբ 1991 թվականի հունվարին ապրանքների մոտավորապես 85 տոկոսի գները ազատականացվեցին, զսպող դրամական քաղաքականությունը նպաստեց գների աճի նվազեցմանը: Այնուամենայնիվ, գների ազատականացմանը հետևեց գների կտրուկ աճ: 1991 թվականի առաջին 6 ամիսների ընթացքում սպառողական գներն աճեցին 47 տոկոսով: Ինֆլյացիան, այնուամենայնիվ, բավական արագ դարձավ չափավոր: 1992 թվականին ինֆլյացիայի տարեկան մակարդակն աճեց 11 տոկոսով (տես 35-6 նկարը):

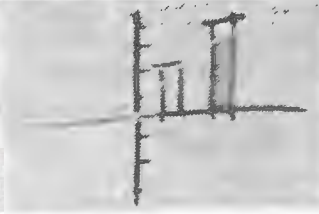
Ֆիսկալ քաղաքականությունը ևս կարևոր դեր խաղաց տնտեսության կայունացման գործում: Բացառությամբ 1991 և 1992 թվականների հարաբերականորեն բյուջեի փոքր դեֆիցիտների, 1990-ականների կառավարությանն, այնուամենայնիվ, հաջողվեց հավասարակշռել բյուջեն: Ձեռնարկություններին տրվող սուբսիդիաների հետևողական կրճատումը նպաստեց բյուջեի խիստ քաղաքականությանը Չեխիայի Հանրապետությունում (մինչև 1993 թվականի հունվարը՝ Չեխոսլովակիա): Ձեռնարկություններին տրվող սուբսիդիաները սոցիալիստական ռեժիմի հիմնական էլեմենտն են: 1989 թվականին կառավարության բյուջետային ծախսերի 37 տոկոսն ուղղվում էր ձեռնարկությունների սուբսիդավորմանը: Այս թիվը 1990 թվականին հասավ 27 տոկոսի (Չեխոսլովակիայի համար), էականորեն կրճատվեց 1993 թվականին՝ կազմելով 11 տոկոս (Չեխիայի Հանրապետության համար):

Չեխիայի Հանրապետությունը՝ դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության միջոցով խուսափեց ձեռնարկությունների սուբսիդավորման շարունակվող արատավոր վորձից, բյուջեի մեծ դեֆիցիտներից, դրամական զանգվածի արագ աճից և հիպերինֆլյացիայից:

Մակրոտնտեսական հստակ քաղաքականությանն ավելացավ սեփականաշնորհումը և գների ազատականացումը: Չեխիայի Հանրապետությունում նոր մասնավոր ձեռնարկությունների ստեղծումը և նախկինում՝ պետական սեփականություն հանդիսացող ձեռնարկությունների սեփականաշնորհումը խթանեց մասնավոր ոլորտի զարգացմանը: Արդեն 1993 թվականին այնտեղ գործում էին ավելի քան 1 մլն գրանցված մասնավոր ձեռնարկություններ: Այս ձեռնարկությունների մեծ մասն ստեղծվել էր դեռևս կոմունիզմի անկման ժամանակ (տես «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը):

Փոքր պետական ձեռնարկությունների սեփականաշնորհումն սկսվեց 1991 թվականի սկզբից՝ 1990 թվականին օրենսդրության ընդունումից հետո: Երկու հիմնական մեթոդների կիրառությամբ՝ աճուրդային վաճառքի և նախկին սե-

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ



Արևելյան Եվրոպայի մանրածախ ոլորտի փոփոխությունը և շուկայական մրցակցությունը

Սոցիալիզմի ժամանակ Արևելյան Եվրոպայում գնումներ կատարելը ծանր փորձություն էր: Պետական խանութները մութ էին և կեղտոտ: Աշխատանքային ժամերը կարճ էին՝ աշխատանքային օրերին գրեթե բոլոր խանութները փակվում էին ժամը 18.00-ին և շաբաթ օրերին ցերեկվա ժամը 1.00-ին: Պարենային խանութներ, ինչպես նաև մանրածախ խանութների տարբեր բաժիններ մուտք գործելու համար պահանջվում էր, որ գնորդներն իրենց հետ ունենային սայլակներ կամ զամբյուղներ Սովորաբար զամբյուղներ ստանալու համար հերթ էր գոյանում Խանութի ներսում հաճախորդը հերթ էր կանգնում և ուսումնասիրում ցածրորակ ապրանքները, որոնք խստորեն վերահսկվում էին անժախտ և դժգոհ ծառայողի կողմից

Կատարելով ընտրություն հաճախորդը գրանցած ձևը պետք է տաներ դրամարկղային հսկիչի ստոև և ապա վերադառնար հավաքելու գնումները յուրաքանչյուր հերթի մեջ ուշադիր լինելով իր տեղը գրավելու համար: Այնտեղ հավանականությունը մեծ էր, որ մեկ անգամ վնասով խանութը հաճախորդը կարող էր գանձել իր գանկածախ կրկնույնիսկ այն լինել մի օր սատիկի էր:

Ենց ող Լեհաստանում անապահ Չեխոսլովակիայի մարտիկում և Արևելյան Եվրոպայի այ երկրներում ստանալուր կատարածուր գործարարությունն սահմանափակումներ կիրառվեցին շուկայական մրցակցությունը փոխելու իր աղոթ բուսու մասի ող փոփոխության վաճառքը հարաբերակցությունն ապիվ ինչու էր օտարվում, սիմվոլիկաճարհանն ողս զորհում ընդունում բաժանում շաբաթ օրերուր մեծիակի ճանապարհուր յունում, գառնավոր սնկուղի կողմից իրապեսապիվ մակրոտնես վաճառքը մասնավորապես ապիտուր ստորոտնես վաճառքուր: 1991 թվականի 20 սեպտեմբեր 1992 թվականի հասավ ող իսկ 1993 թվականի վառին 20 սեպտեմբեր:

Ակտրակական շրջանում, սանտանայի մասնավոր կորուստների մեծ մասը փոքր կառույցներն էին:

որոնք սեփականացրել և աշխատեցնում էին նախաձեռնող ձեռնարկատերերը: Ավելի ուշ, Քեյմարթի և Հիթի մեծան հիմնական մանրավաճառները, գերմանական սուպերմարկետի ցանցը մտցրեցին շուկա: Քեյմարթը գնեց 13 խանութ, որոնք սեփականաշնորհվեցին Չեխոսլովակիայի կառավարության կողմից մինչև Չեխիայի և Սլովակիայի հանրապետությունների տրոհումը: Վերականգնման համար միլիոնավոր դոլարներ ծախսելուց հետո, մի քանի խանութներ 1993-1994 թվականներին սկսեցին աշխատել Քեյմարթի անվան տակ Վառ լուսավորությունը և Քեյմարթի գունային դեկորացիաները փոխարինեցին կեղտոտ մոխրագույնին, և ծառայողները վերապատրաստվեցին դառնալով հոգատար, բարեկիրթ և սկսեցին ժպտալ Սկզբնական գովազդային արավն ընդգծում էր, որ Քեյմարթի մոտ դուք կարող էր մտնել առանց գաջբյուղի Ապրանքները հարուր տեղավորված էին հաճախորդների ուսումնասիրման հասարակ տեղերը և շաբաթ օրերի ցերեկվա ժամերին առևտուրը դարձավ սովորական կատար Նոդավորված գնալիտակները ստանդանդային կարծիքի արագ և ավելի հարուր:

Համաստան անապահություն ունեցավ Հիթը Վարդավալում 10 հազար ցատակուսի մետր տարածք գործարարությանը հետո սքոթ բացեց հսկայական առևտրական կենտրոն՝ 600 մեքենայի կայանատեղով սուպրանց մեծ մեջ ընտրանիով և սածուր ստեղծում դեմքը գնումների մեջ սառը կատարելով անապահու արտադրողներից:

Ապրանքային մատավորապես 80%-ը որն սառը բարձր է նրա լեհական կառույցներում, ստորադրված են Լեհաստանում Պրագայում, Մյունխենի խոյուր Վարդավալում և Արևելյան Եվրոպայի մյուս կայաններում առևտրի բնույթն արտադան փոխվում է շարիվի հաստատված առևտրային կայանների փոխարինում և փոքր կենտրոնային կայանների մեջ տեղադրում:

փականատերերին վերադարձնելու միջոցով իրականացվեց խանութների, ռեստորանների, փոքր շենքերի և ձեռնարկությունների սեփականաշնորհումը: Հնարավորության սահմաններում նախկին տերերին վերադարձվեց նախկինում զավթված սեփականությունը: Միաժամանակ, 1991 և 1992 թվականների ընթացքում ավելի քան 2 հազար փոքր պետական ձեռնարկություններ, հիմնականում՝ խանութներ և ծառայություններ մատուցող ընկերություններ, վաճառվեցին աճուրդով:

Չեխական սեփականաշնորհման ռազմավարության հիմքում ընկած էր միջին և խոշոր ձեռնարկությունների սեփականաշնորհման վաուչերային ծրագիրը: Այդ ծրագրի համաձայն, յուրաքանչյուր չեխ քաղաքացի իրավունք ուներ գնել վաուչերներ՝ անվանական արժեքով (մոտ 30 դոլարին համարժեք): Այս վաուչերները հետագայում ենթադրվում էր օգտագործել խոշոր չափերի այն պետական ձեռնարկությունների բաժնետոմսերի գնման համար, որոնք ենթադրվում էր, որ ավելի արդյունավետ կաշխատեն մասնավոր ոլորտում: Անհատները կարող էին իրենց վաուչերներն օգտագործել ձեռնարկության բաժնետոմսերի աճուրդային գների հայտերի ներկայացման ժամանակ, կամ էլ ներդնել համապատասխան ֆոնդերում, որտեղ դրանք կարող էին օգտագործվել բաժնետոմսերի գնման նպատակով: 1992 թվականին՝ սեփականաշնորհման առաջին ավիքի ընթացքում, մոտավորապես 5-ից 10 միլիարդ դոլար արժեքով գնահատված 1500 պետական ձեռնարկություններ սեփականաշնորհվեցին վաուչերների միջոցով: Դրան հետևեց 1994 թվականի ավելի փոքրածավալ վաուչերային սեփականաշնորհման երկրորդ ավիքը: Գնահատականների համաձայն, սեփականաշնորհման արդյունքում ներկայումս ՀՆԱ-ի մոտավորապես 60 տոկոսն ստեղծվում է մասնավոր ոլորտի միջոցով՝ 1989 թվականի 4 տոկոսի դիմաց⁷:

Չեխական սեփականաշնորհման ծրագիրը վերացրեց սուբսիդիաները և նոր մասնավոր սեփականատերերին ապահովեց ձեռնարկության արտադրության գոտի եկամտի նկատմամբ հատուկ սեփականության իրավունքով, դրանով իսկ հաստատելով մասնավոր սեփականության ռեժիմ: Չեխիայի Հանրապետության նոր սեփականաշնորհված ձեռնարկությունների եկամուտները պետք է ձևավորվեն սպառողներին իրականացված վաճառքից: Ներկայումս մասնավոր ձեռնարկությունները գտնվում են ծանր բյուջետային սահմանափակումների մեջ: Իրենց ծախսերը չծածկելու դեպքում, չեն ստանում սուբսիդիաներ կամ այլ օժանդակություններ (տես «Տնտեսագիտության կիրառությունները» հավելվածը):

Այս ամենը չի նշանակում, որ սեփականաշնորհման ընթացքում հիմնահարցեր չեն ծագել: Ինչպես և անցման այլ տնտեսություններում, դեպքեր են եղել, երբ նոր սեփականատերերն անկարող են եղել արդյունավետ օգտագործել իրենց օրինական սեփականությունը, որի արդյունքում համաձայնողական ղեկավարները յուրացրել են ձեռնարկության արժեքավոր ակտիվները: Այնուամենայնիվ, նմանօրինակ դեպքերը Չեխիայի Հանրապետությունում ավելի հազվադեպ են պատահել, քան անցման մյուս տնտեսություններում, և սեփականաշնորհումն իրականացվել է բաց ու թափանցիկ: Դժվար է ակտիվների մղումը պետականից դեպի մասնավոր ոլորտը: Չեխիայի Հանրապետությունում բարդությունները հարթահարվեցին բավական հստակ:

Ծանր բյուջետային սահմանափակումներ (Hard budget constraint)
 իրավիճակ, երբ ձեռնարկությունն ամբողջապես կախված է վաճառքից ստացված եկամուտներից՝ իր ծախսերը ծածկելու համար: Սահմանափակումը «ծանր» է, քանի որ կորուստների առկայության դեպքում, վերջիններս կարող են փոխհատուցվել միայն ձեռնարկության սեփականատերերի կողմից: Կորուստների շարունակումը կարող է սնանկացման պատճառ հանդիսանալ, քանի որ բացառվում են կառավարության կողմից տրվող սուբսիդիաները և շնորհները:

7. See John S. Earle, Roman Frydman, and Andrzej Rapaczynski, "Transition Policies and the Establishment of a Private Property Regime in Eastern Europe" (paper delivered at a meeting of Economic Policy: A European Forum, hosted by the National Bank of Belgium, Brussels, October 22-23, 1993); and Roman Frydman and Andrzej Rapaczynski, "Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering Away?" *Finance and Development* (June 1993).



ՏՆՏԵՍԱԳՆՏՈՒԹՅԱՆ ԿԵՐԱՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ՄԱՍՆԱՎՈՐ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԲՆՈՒԹԱԳՐԵՐԸ ԵՎ ԻՆՉՈՒ ԵՆ ԴՐԱՆՔ ԿԱՐԵՎՈՐ

Շ ու կ ա յ ա կ ա ն տնտեսությունում, ձեռնարկությունների եկամուտները կախված են ապրանքները սպառողներին վաճառելուց: Միևնույն ժամանակ, մրցակցային ուժերի ազդեցության տակ ձեռնարկությունները վարժվում են կարգապահությանը: Մասնավոր ձեռնարկությունների շահագրգռվածությունը արդյունավետ արտադրության համար, միշտ պահելու է միավորի ծախսերը ցածր մակարդակի վրա և բարձրացնելու է որակը, քանի որ ցածր ծախսերը և բարձր որակը կարող է ավելացնել սեփականատերերի մնացորդային շահույթը

Աշխատանքները լավ կազմակերպելու պրոցեսում, կարևորվում են երեք հիմնական պահիր: Առաջինը, ձեռնարկությունը պետք է ունենա խիստ բյուջետային սահմանափակում այսինքն այն պետք է ավելի շատ կախված լինի սպառողներին կատարվող վաճառքից, քան սուբսիդիաներից կամ իրենց հասնուածների համար հարկաւան ավելի նպաստավոր պայմաններով: Վաճառքի եկամուտներից կանխավորումն ապահովում է ձեռնարկությունների հոսուր անհրաժեշտ դրդապատճառների արդյունավետ արտադրության և սպասողների հարսավորչների լավագույնընտան համար ճանաչակ զբաղւտական ձեռնարկություններն են ապրանքավորող մասնավոր ձեռնարկությունները: Խոստովորաբար տնտեսագետ Ջոն Կոտնայի խոսքերով՝ ամեն «փափուկ» բյուջետային սահմանափակումները պետական ձեռնարկությունների նախնան

ավելանում են կամ վաճառքից ստացվող եկամուտները նվազում, կառավարությունը երաշխավորում է դրանց ապահովելով զգալի սուբսիդիաներով, փոխանակ ստիպելու նրանց ավելի արդյունավետ աշխատել կամ շուկայից դուրս գալ: Նման փափուկ բյուջետային սահմանափակումները նվազեցնում են արդյունավետությունը և խրախուսում ձեռնարկության ղեկավարներին կիրառելով եկամուտ հայթայթելու արատավոր ձևեր

Երկրորդ, սեփականատերերը պետք է կարողանան տնօրինել իրենց մնացորդային եկամուտները, զննել և վաճառել իրենց սեփականություն հանդիսացող բաժնետոմսերը: Մնացորդային եկամտի սեփականության իրավունքը դրդում է սուբսիդիաներին դաստարակե ձեռնարկության ղեկավարներին պահով նրանց մեկնարկումն իրականացնելու:

Արդյունք ստեղծվող ձեռնարկություններն ավելի շատ պետք է ձգտեն ձեռնարկել շրջակայքում լիարժեք ապրանքի արտադրությանը, քան մտածել արժանատի կատարողությանը սկսապարտքները: Խոստովորապար և բարեկատրակապ: Այսպես, ձեռնարկություններն ունենան բարեկատրակապ իրենց սպասողները արտադրում ավելի լավ ուղղությամբ և անվտանգությամբ իրարաւայինը: Լեւոն

© 2007 by the American Economic Association. All rights reserved. Reprinted with permission from The Journal of Law and Economics, Vol. 50, No. 1, pp. 107-127.

Առևտրի ազատականացումը ևս դարձավ Չեխիայի Հանրապետության անցման ռազմավարության կարևոր բաղադրիչը: Միջին տարիքային դրույքները կազմում են 5 տոկոս, իսկ գոյություն ունեցող մասնաբաժնային սահմանափակումները նեղացնում են միայն մի քանի ապրանքների ներմուծման հնարավորությունները: Ազատականացված առևտրի քաղաքականությունը և վարչացած առևտրի հատվածի առկայությունը նպաստեցին պետական և մասնավոր ձեռնարկությունների արտադրած ապրանքների հարաբերական գների համապատասխանեցմանը նրանց այլընտրանքային ծախսերին:

Ներկայումս Չեխիայի հանրապետության կարևորագույն հիմնահարցը հարկային դրույքաչափերն են: Աշխատավարձի հարկը 59 տոկոս է տարածաշրջանում ամենաբարձրներից մեկը: Անհատական եկամուտը հարկվում է 15-44 տոկոսի սահմանային դրույքաչափի միջակայքում: Կիրառվում է նաև հավա-

սար դրույքաչափով կորպորատիվ հարկ՝ 45 տոկոս, և ավելացված արժեքի հարկ՝ 23 տոկոս դրույքաչափով: Հարկային նման դրույքաչափերը և ներկա հարկային քաղաքականությունը, հարկերից խուսափումները դարձնում են համատարած: Ազնիվ քաղաքացիների նկատմամբ այս բարձր դրույքաչափերի կիրառումը զգալի թվով մարդկանց նետում է ստվերային տնտեսություն, հնարավորություն չի տալիս ապահովելու բարգավաճման համար անհրաժեշտ հիմքեր: Հարկային դրույքաչափերի իջեցումը, հարկային արտոնությունների բարելավման հետ միաժամանակ, կնպաստեն Չեխիայի Հանրապետության զարգացմանը:

Չեխիայի Հանրապետությունն անցման ժամանակաշրջանում ամեն ինչ չէ, որ ճիշտ է արել: Այնուամենայնիվ, վերջինիս անցման ժամանակաշրջանի տրվյալները լավագույններից են: Չնայած բարդություններին, սեփականաշնորհումն իրականացվեց բավական հաջող: Չեխերը խուսափեցին բյուջեի մեծ դեֆիցիտներից և բարձր ինֆլյացիայից, ինչն իսկական աղետ դարձավ անցման տնտեսությունների մեծ մասի համար: Եթե Չեխիայի Հանրապետությունում հետևողականորեն շարունակվի ներկայիս քաղաքականությունը, շատ տնտեսագետներ լավատես են, որ ապագան հանրապետությունում կլինի փայլուն:

ԱՆՑՄԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ՌՈՒՍԱՍՏԱՆՈՒՄ

Երբ Բորիս Ելցինը 1991 թվականին ստանձնեց Ռուսաստանի նախագահի պաշտոնը, Խորհրդային Միության նախկին բոլոր հանրապետությունների և Ռուսաստանի տնտեսությունները գտնվում էին փլուզման փուլում: Բավական շատ է խոսվել բարեփոխումների և վերակառուցման մասին, սակայն իրականում շատ քիչ բան է իրականացվել: Թողարկված արտադրանքը 1990 թվականին նվազեց 4 տոկոսով և 1991 թվականին՝ 5 տոկոսով (տես նկար 35-4): 1991 թվականին Ռուսաստանի բյուջեի դեֆիցիտը կազմեց ՀՆԱ-ի 21 տոկոսը, և դրամի առաջարկը տարվա ընթացքում կրկնապատկվեց: Չնայած գների վերահսկողությունը տարածվում էր ապրանքների հիմնական մասի վրա, 1991 թվականին տարեկան ինֆլյացիայի տեմպը կազմեց 93 տոկոս:

Չնայած դրան, նախագահ Ելցինի կողմից հավաքված թիմը 1992 թվականի հունվարին որոշեց ազատականացնել գները: Հակառակ դրանից մեկ տարի առաջ Չեխոսլովակիայում տիրող իրավիճակին, դրամական և ֆիկսալ քաղաքականությունը Ռուսաստանում մինչև գների ազատականացումը, զգալիորեն ընդարձակվել էր: Արդյունքը կանխատեսելի էր: Հունվարի 2-ին գների մակարդակն աճեց 90 տոկոսով, իսկ հաջորդ օրը՝ 250 տոկոսով:

Հաջորդ 6 ամիսների ընթացքում նոր կառավարությունը քաջաբար փորձում էր վերահսկողության տակ առնել բյուջեն: Որոշ չափով դա հաջողվում էր, 1992 թվականին բյուջեի դեֆիցիտն իջեցվեց մինչև ՀՆԱ-ի 4 տոկոսը, նախորդ տարվա 20 տոկոսի դիմաց: Այս ջանքերն ի վերջո ապարդյուն անցան՝ տնտեսության մեջ էական դեր ունեցող պետական ձեռնարկությունների կողմից վարկեր թողարկելու պատճառով: Փոխանակ վերակառուցվելու և կրճատելու իրենց ծախսերը, պետական ձեռնարկությունները շարունակում էին աշխատել նախկինի նման: Աշխատողները վճարվում էին ձեռնարկության պարտատոմսերի՝ կուպոնների կամ վաուչերների միջոցով, անգամ ռուբլու նման վճարամիջոցներով՝ ձեռնարկության ղեկավարի նկատմամբ, որոնք հնարավոր էր օգտագործել ձեռնարկության կողմից մատակարարվող ապրանքների գնման համար: Արտադրության առողջապահության, կրթության, բնակարանաշինության, առև-

տրրի ոլորտներում ձեռնարկության ունեցած մեծ դերի պայմաններում, այս պարտատմաներն ունեին որոշակի արժեք: Դրան ավելացրած, 1992 թվականին ձեռնարկությունների միջև փոխադարձ պարտքերը կտրուկ ավելացան և պետական ձեռնարկությունների ղեկավարների և աշխատողների հզոր խմբավորումը համոզեց պառլամենտին՝ ձեռնարկությունների պարտքերի մարման համար լրացուցիչ ռուբլիներ հատկացնել: 1992 թվականի կեսերից մինչև 1993 թվականի կեսերն ընկած 12 ամիսների ընթացքում Ռուսաստանում տեղական դրամի առաջարկն աճեց մոտավորապես տասնապատիկ անգամ: Չարմանալի չէ, որ գներն աճեցին համապատասխանաբար, և Ռուսաստանը թևակոխեց հիպերինֆլյացիոն վիճակ:

Չնայած քաղաքական բարենպաստ մթնոլորտին, 1992-1993 թվականները պետական ձեռնարկությունների սեփականաշնորհման համար հիմնականում անբարենպաստ էին, և Ելցինի վարչակազմը որոշեց, որ այն կարող է իրականացնել իբրև պլանի տարատեսակ: Չեռնարկությունների ղեկավարների և աշխատողների համար սեփականաշնորհումն հաճելի դարձնելու նպատակով, էական կոմպրոմիսներ պահանջվեցին:

Մինչ քաղաքացիական վաուչերների սեփականաշնորհման պլանը հաստատվում էր, սեփականաշնորհված ձեռնարկությունների ղեկավարներին, աշխատողներին թույլատրվեց ընտրություն կատարել. իրենք ցանկանո՞ւմ են ձրի ստանալ ձեռնարկության բաժնետոմսերի 25 տոկոսը, թե՞ նախընտրում են վճարել գրանցված արժեքի 1,7-ապատիկ գումարը, գնել բաժնետոմսերի 51 տոկոսը: Քանի որ երկրորդ դեպքում աշխատողները ստանձնում էին ձեռնարկության վերահսկողությունը, և ինֆլյացիան կտրուկ կրճատեց անվանական արժեքի ավելցուկը, ձեռնարկությունների ավելի քան երեք-քառորդը նախընտրեց երկրորդ ձևը: Այդ պատճառով, Ռուսաստանի սեփականաշնորհման ծրագիրը մեծ մասամբ ձեռնարկությունների ղեկավարներին պարզապես դարձրեց նոր հիմնական սեփականատերեր: Քանի որ մանր սեփականատերերը հեշտությամբ չէին կարող գնել և վաճառել բաժնետոմսերը, ապա միայն նրանք, ովքեր գնել էին ակտիվները վաուչերների միջոցով, ունեին փոքր հնարավորություն որոշ ազդեցություն գործադրելու ձեռնարկության կառավարման վրա:

Հավասարապես կարևոր է հասկանալ սեփականաշնորհումը Ռուսաստանում իրականում վոլյուց ձեռնարկությունների և կենտրոնական կառավարության հարաբերությունները, թե ոչ: Չեռնարկություններից շատերը սուբսիդավորվում են: Կառավարությունից օգուտներ քաղելու գիտելիքները նոր «ներսի սեփականատերերի» հիմնական ուժն են: Գունե մի որոշ ժամանակ շատ պատճառներ կան սպասելու, որ ձեռնարկությունը կշարունակի ծախսել իր ժամանակի և ռեսուրսների էական մասը ձգտելով քաղաքական օգուտներին: Քանի որ «դրսի սեփականատերերը» մանր բաժնետերեր են, ովքեր չեն կարող հեշտությամբ գնել և վաճառել բաժնետոմսերը, ապա հավանականությունը բավական քիչ է, որ նրանք ի վիճակի կլինեն կառուցողական դեր կատարել ձեռնարկության ապագա ռազմավարության ձևավորման գործում:

Ի լրումն ինֆլյացիայի և սեփականաշնորհման հիմնախարզերի, Ռուսաստանում և նախկին Խորվորդային Միության հանրապետությունների մեծ մասում առկա իրավական միջավայրը բնութագրվում է սուբսիդավոր սեփականության իրավունքի պաշտպանության, պարտադրման և գարգացման նկատմամբ: Այսպես կոչված, ուսական մաթիմաթիկ գործունեությունը միայն սովորաբար սնունդությունում աշխատող խմբերը բաղկացած նախկին կոմունիստական կուսակցության պաշտոնյաներից, հանցագործներից և սեղանական կառավարության պաշտոնյաներից, կարևոր գործոն է այս ոլորտում: Հիմնականում ռուսական մաթիմաթիկ և կիրառում բոնություններ (ավստոսթենա-

ների պայթեցումներ, ընտանիքի անդամների առևանգումներ և նույնիսկ սպանություններ) և բռնության սպառնալիքներ՝ մասնավոր գործարարներին «պաշտպանելու» փոխարեն՝ «վճարների» բռնագանձման միջոց: Որոշ դեպքերում, մաֆիան կազմակերպված է արդյունաբերական ճյուղերում և գոյություն ունեցող պետական ձեռնարկություններին պաշտպանում է նոր ստեղծված մասնավոր ձեռնարկությունների մրցակցությունից: Այլ դեպքերում, մաֆիայի անդամներն ակնհայտ կերպով հետաքրքրված են շորթման միջոցով միջոցներ ավելացնելու հարցում: Անկախ նպատակներից, ձևավորված մթնոլորտը խոչընդոտում է Ռուսաստանում մասնավոր ոլորտի զարգացմանը, և կառավարության օրինապահ մարմինները ներկայումս կամ շատ թույլ են, կամ չեն ցանկանում որևէ էական բան անել:

Այսպիսով՝ ա) ինֆլացիայի ներկա մակարդակի և դրամի անկայունության, բ) պետական ձեռնարկությունների ներքին վերահսկողության և գ) մասնավոր սեփականության իրավունքի անապահովության պայմաններում, գործարարության զարգացման և շուկայական տնտեսության հեռանկարները Ռուսաստանում և նախկին Խորհրդային Միության մի շարք հանրապետություններում մոտ ապագայում բավական անորոշ են:

ԱՌԱՋ ՆԱՅԵԼՈՎ

Տնտեսագիտության տեսությունն անընդիստ փոփոխվում է: Դեռևս մի քանի տարի առաջ ոչ մեկը չէր կարող ենթադրել, որ 1990-ական թվականներին տնտեսագետները կանգնած կլինեն սոցիալիստական տնտեսություններից՝ մեկ այլ, ավելի լայն հնարավորություններով և քաղաքական հեռանկարներով, կազմակերպական կառուցվածքի անցնելու հիմնահարցերի առջև: Վիճելի այս հարցը կշարունակի աշխուժացնել հետազոտությունների և ուսումնասիրությունների բնույթը ևս մեկ տասնամյակ: Ո՞րն է հաջորդ վիճահարույց հարցը: Մենք չենք կարող ենթադրել, սակայն ինչպիսին էլ այն լինի, տնտեսագիտությունը հնարավորություն կտա լրացնելու մեր գիտելիքները՝ ըմբռնելու և առնչվելու դրա հետ:

ԳԼԽԻ ԱՄՓՈՓՈՒՄ

1. Կապիտալիստական տնտեսությունները բնութագրվում են արտադրական ակտիվների մասնավոր սեփականությամբ և ապրանքների ու ռեսուրսների բաշխման շուկայական մեխանիզմների ներգործությամբ: Սոցիալիստական տնտեսությունների առանձնահատուկ բնութագրերն են՝ ֆիզիկական ակտիվների պետական սեփականությունը և ռեսուրսների բաշխումը՝ կենտրոնացված պլանային համակարգի միջոցով:

2. Սոցիալիզմի պայմաններում պլանավորողները հաստատում են բոլոր ապրանքների գները և ձեռնարկություններին ապահովում դիրեկտիվներով: Ինչպիսի ռեսուրսներ պետք է մատակարարվեն, ինչ նոր սարքավորումներ պետք է տեղադրվեն, որքան պետք է լինի ձեռնարկության նպատակային արտադրանքը, ինչպես նաև արտադրության հետ կապված այլ խնդիրներ: Ձեռնարկությունների խնդիրն է՝ ռեսուրսները վերափոխել մասնաբաժնով սահմանված արտադրանքի:

3. Կենտրոնացված պլանային տնտեսությունում, յուրաքանչյուր ապրանքի առաջարկն արտահայտում է պլանի գերակայությունները, իսկ գներն ունեն միայն երկրորդական նշանակություն: Որոշ դեպքերում պլանավորողները փորձում են հաստատել այնպիսի գներ, որ ապրանքի առաջարկը և պահանջարկը հավասարակշռվեն: Սակայն միշտ չէ, որ այդպես է: Երբ ձեռնարկության արտադրած ապրանքների և ծառայությունների գները սահմանվում են արտադրության ծախսերից ցածր, ձեռնարկությունը պետք է սուբսիդավորվի: Մյուս կողմից, երբ գները գերազանցում են այլընտրանքային ծախսերը, պետությունը շահույթ է ստանում:

4. Երբ ծախսերից ցածր գներով վաճառք իրականացնող ձեռնարկություններին տրվող սուբսիդիաները գերազանցում են ծախսերից ավելի բարձր գներով ապրանքների վաճառքից ստաց-

ված եկամուտներին, ապա ռեսուրսների մատակարարներին տրվող եկամտային վճարներն ավելի մեծ կլինեն, քան պլանավորողների հաստատած գների պայմաններում, ապրանքների գնման համար պահանջվող գումարները: Նման իրավիճակը կհանգեցնի հերթերի գոյացմանը և ապրանքների նորմավորմանը և ոչ գնային այլ ձևերի:

5. Արևելյան Եվրոպայում և նախկին Խորհրդրային Միությունում կենտրոնացված պլանային ռեժիմի կատարողական ցածր մակարդակը, և վերջապես, փլուզումը պայմանավորված են մի քանի գործոններով:

Դրանցից ամենակարևորները հետևյալներն են.

ա) կենտրոնացված պլանային մարմինների անկարողությունը՝ ստանալու և արձագանքելու տեղական պայմաններին, ժամանակային գործոնների և փոփոխվող իրավիճակի վերաբերյալ անհրաժեշտ տեղեկատվության ապահովումը,

բ) ձեռնարկությունների ցածր շահագրգռվածությունը՝ պահպանելու որակը, աշխատելու արդյունավետ և մատակարարելու սպառողների կողմից բարձր գնահատվող ապրանքներ,

գ) կենտրոնացված պլանավորողների և ձեռնարկությունների ցածր շահագրգռվածությունը նորանուծությունների և ներդրումների խելամիտ օգտագործման առումով,

դ) ռեսուրսների ոչ ճիշտ տեղաբաշխումը, որն արդյունք է այն բանի, որ պլանի գերակայություններն ավելի շատ արտացոլում են քաղաքական շահերը ու պլանավորողների տեսակետները, քան սպառողների նախասիրությունները և տնտեսական արդյունքների քննարկումները:

6. Նախկին կենտրոնացված պլանային տնտեսություններն ազատականացրեցին գները, նվազեցրին մասնավոր ձեռնարկությունների զարգացման սահմանափակումները և սեփականաշնորհիկն պետական ձեռնարկությունները տարբեր աստիճաններով: ՀՆԱ-ի տվյալները ցույց են տալիս, որ անցման բոլոր տնտեսություններում տեղի է ունեցել արտադրության կտրուկ անկում կենտրոնացված պլանային փլուզմանը հաջորդած երկու, երեք տարիների ընթացքում: Մի քանի նախկին կենտրոնացված տնտեսություններ մասնավորապես Լեհաստանը և Չեխիայի Հանրապետությունը, հետագայում հասան արտադրանքի շոշափելի աճի:

7. Հավանաբար, ՀՆԱ-ի տվյալներն անցման ժամանակաշրջանի ընթացքում գերազանհատում է արտադրանքի նվազման մակարդակը, քանի որ ա) դրանք ամբողջությամբ չեն հաշվարկում նոր

ձևավորված մասնավոր ոլորտի գործունեությունը, բ) չեն արտահայտում այս ժամանակաշրջանում ապրանքների մատչելիության և որակի կտրուկ փոփոխությունները և գ) կենտրոնացված պլանային տնտեսության թողարկած արտադրանքի նախորդ տվյալները գերազանհատված են:

8. Սոցիալիզմից անցումը շուկայական տնտեսության ավելի բարդ է, քան նախապես ենթադրվում էր, քանի որ՝

ա) սոցիալիզմի իր ետևից թողել էր բավական խոշոր ձեռնարկություններ և արդյունաբերական ճյուղային մոնոպոլիաներ,

բ) կենտրոնացված պլանային տնտեսության մի զգալի մասնաբաժին արդյունավետ չէր աշխատում,

գ) մասնավոր սեփականության իրավունքի անորոշություններն ու պարտադրման դժվարությունները հանգեցնում են համաձայնողականության և կաշառակերության:

դ) շարունակվող սուբսիդիաները հանգեցրին բյուջեի դեֆիցիտների, դրանի թողարկման և հիպերինֆլյացիայի,

ե) բացակայում է շուկայական տնտեսությանը համապատասխան իրավական դաշտը:

9. Որպեսզի սեփականաշնորհումը արդյունավետ իրականանա, սեփականաշնորհված ձեռնարկությունները պետք է ա) դիմազրուվեն բյուջետային խիստ սահմանափակումներին, այսինքն՝ ձեռնարկությունները պետք է ստանան իրենց եկամուտները սպառողներից առանց կառավարության բարեհաճության, բ) ձեռնարկությունները պետք է ունենան հատուկ որոշված սեփականության իրավունք՝ ձեռնարկության գուտ եկամտի նկատմամբ: Չեխիայի Հանրապետության ծրագիրն ավելի շատ է համապատասխանում այս չափանիշներին, քան Բուսաստանին:

ՀԱՐՑԵՐ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՐ

1. Համեմատել և հսկողներ ձեռնարկությունների դերը սոցիալիզմի և կապիտալիզմի ժամանակ: Ո՞ր դեպքում ձեռնարկության ղեկավարը կունենա ավելի բարձր շահագրգռվածություն ա) ձեռնարկությունն արդյունավետ աշխատեցնելու, բ) ստանալու առավելագույն շահույթ, և գ) կիրառելու արտադրության կազմակերպման նոր մեթոդներ կամ ներդնելու նոր արտադրատեսակներ: Բացատրել:

2. Կա՞ն, արդյոք, տնտեսական այնպիսի ֆունկցիաներ, որոնք կենտրոնացված պլանային տնտեսության պայմաններում ավելի կատարկա-

գործված են, քան շուկայական տնտեսությունում: Ինչո՞ւ: Որո՞նք են կենտրոնացված պլանային տնտեսության հիմնական թերությունները: Քընճարկեք:

3. Կենտրոնացված պլանային տնտեսությունում ձեռնարկության ղեկավարներին տրվում են հրահանգներ այն մասին, թե ինչ ռեսուրսներ պետք է օգտագործվեն, ինչ գներով պետք է առաջնորդվեն, քանի միավոր արտադրանք պետք է թողարկեն: Ինչո՞ւ նման հրահանգներ չեն տրվում շուկայական տնտեսությունում ձեռնարկության ղեկավարներին և սեփականատերերին: Ո՞վ է վերահսկում ձեռնարկությունների գործունեությունը շուկայական տնտեսությունում:

4. «Սոցիալիզմն նշանակում է՝ արտադրություն՝ պահանջմունքներ բավարարելու, այլ ոչ թե շահույթ ստանալու նպատակով: Աշխատողները ներդնում են իրենց որակավորման համապատասխան ջանքեր և վարձատրվում իրենց պահանջմունքներին համապատասխան:

Սոցիալիզմը գործարար խափից խլեց իշխանությունը և հանձնեց աշխատավորներին, ովքեր արտադրում են ապրանքներ»: Վերլուծեք այս տեսակետը:

*5. Երբ տնտեսությունը կենտրոնացված պլանային է, իրենց ծախսերից ցածր գներով վաճառող ձեռնարկություններին վճարվող սուբսիդիաները կարող են գերազանցել ծախսերից բարձր գնով վաճառող ձեռնարկությունների կառավարությանը տրված եկամուտներին: Ինչո՞ւ է սա հանգեցնում ինֆլյացիայի: Որո՞նք են նման ռազմավարության կողմնակի երկու ազդեցությունները:

6. Որո՞նք են այն հիմնական գործոնները, որոնք անցումը կենտրոնացված պլանային համակարգից՝ շուկային, դարձնում են այդքան բարդ: Արևելյան Եվրոպայի որոշ երկրներում կաշառակերությունը կապում են շուկայական տնտեսության հետ: Ինչո՞վ է պայմանավորված նման տեսակետի գոյությունը: Արդյո՞ք այն արդարացվում է: Ինչո՞ւ:

7. Վաուչերների ծրագիրն ինչպե՞ս կիրառվեց նախկին Չեխոսլովակիայում (հետագայում՝ Չեխիայի Հանրապետությունում), ի տարբերություն Ռուսաստանի վաուչերային ծրագրի: Որո՞նք էին երկու ծրագրերի առավելություններն ու թերությունները: Որի՞ կիրառությունն է ավելի հարմար մասնավոր սեփականության արդյունավետ ձևավորման առումով: Բացատրեք:

8. Համեմատեք և հակադրեք Ռուսաստանի և Չեխիայի Հանրապետության անցման քաղաքականությունները: Ինչո՞վ էին տարբերվում երկու երկրների քաղաքականությունները: Դրանք ինչպե՞ս ազդեցին երկու երկրներում ինֆլյացիայի, մասնավոր հատվածի աճի և ապագա տնտեսական հեռանկարների վրա:

9. Համեմատեք Արևելյան Եվրոպայի նախկին կենտրոնացված տնտեսությունների 1990 թվականի պլանային տվյալները: Ո՞ր տնտեսություններն են ներկայումս աճում կամ նվազում: Ինչո՞ւ է որոշ անցման տնտեսությունների վիճակը մյուսներից ավելի բարձր:

*10. Սոցիալիստները հաճախ պնդում են, որ կապիտալիզմի ժամանակ ռեսուրսները վատնվում են հարուստների համար շքեղ ապրանքներ արտադրելու վրա: Մեկնաբանեք սրա նշանակությունը:

11. Ենթադրենք, ձեզ իբրև խորհրդատու հրավիրել են զարգացնելու բարեփոխումների ծրագիրը Ռուսաստանում: Ի՞նչ առանձնահատուկ բարեփոխումներ կառաջարկեիք: Չեր կարծիքով, ինչո՞ւ դրանք կարող են արդյունավետ լինել:

*12. «Կապիտալիզմը լավ է բարիքների արտադրության տեսանկյունից, իսկ սոցիալիզմը՝ արդարացի բաշխման»: Մեկնաբանեք այս տեսակետը:

*Աստղանիշով նշված հարցերի պատասխանները տրված են Հավելված B-ում:

ԳԼՈՒԽ ՔՍԱՆԵՐԵՔԻ ՀԱՎԵԼՎԱԾ

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ
ԻԶՈՔՎԱՆՏԻ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆԸ

Տ նտեսագետներն արտադրության տեսությունը և ռեսուրսների օգտակարությունը քննարկելիս օգտագործում են իզոքվանտների վերլուծությունը: Այդ իսկ պատճառով, դա լայնորեն օգտագործվում է միջին մակարդակում: Որոշ դասախոսներ այդ տեսական դրույթը բացատրում են իրենց սկզբնական կուրսերում:

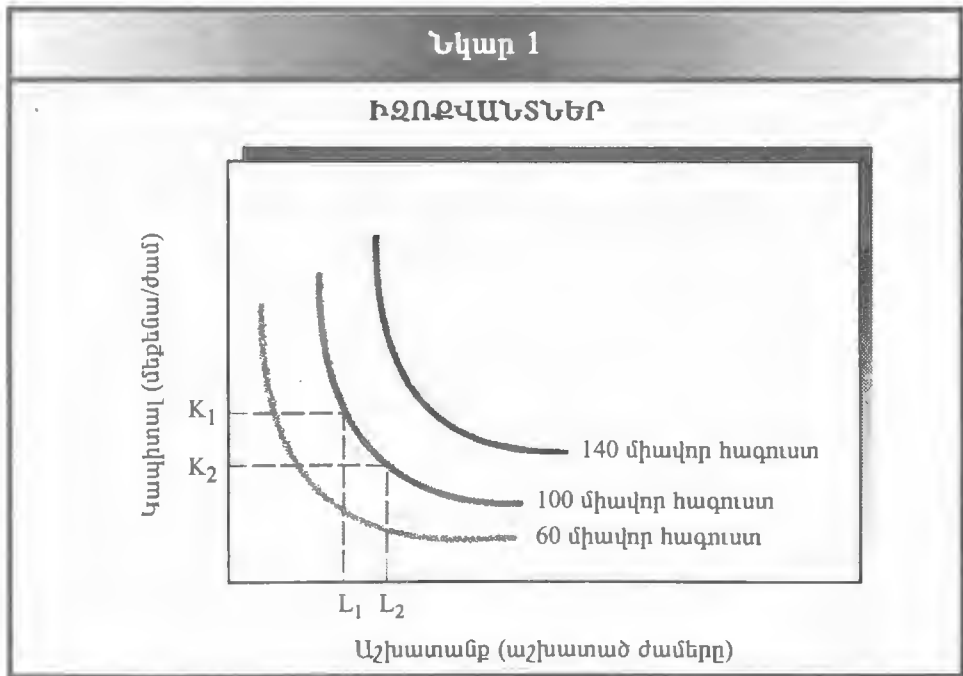
ԻՆՉ ԵՆ ԻՉՈՔՎԱՆՏՆԵՐԸ

Ապրանքի արտադրության համար սովորաբար կարող են օգտագործվել այլընտրանքային ռեսուրսների ամենատարբեր համակցություններ: Օրինակ՝ 100 բուշել հացահատիկը կարող է արտադրվել երկու ակր հողի, հինգ բուշել սերմի և 100 ֆունտ պարարտանյութի համադրմամբ: Այլընտրանքաբար, 100 բուշել հացահատիկը կարող է արտադրվել առավել ընդարձակ հողային տարածքում, համեմատաբար՝ քիչ պարարտանյութով, կամ ավելի մեծ քանակությամբ սերմացուով փոքր հողային տարածքում, կամ էլ շատ պարարտանյութով և քիչ սերմացուով: 100 բուշել հացահատիկի արտադրության համար կարող են օգտագործվել ռեսուրսային շատ համակցություններ:

Իզոքվանտ (Isoquant)
 Արտադրանքի տրված մակարդակի արտադրության համար երկու ռեսուրսների տեխնիկապես արդյունավետ համակցությունները ներկայացնող կոր:

«Իզոքվանտ» բառը նշանակում է «հավասար քանակություն»: **Իզոքվանտը** կոր է, որը նշում է երկու ռեսուրսների տարբեր համակցությունները, որոնք կարող են օգտագործվել միևնույն քանակությամբ արտադրանքի արտադրության համար: Նկար 1-ը պատկերում է դա: Իզոքվանտը «100 միավոր հագուստի համար» ցույց է տալիս կապիտալի և աշխատանքի տարբեր համակցությունները, որոնք տեխնիկապես արդյունավետ են 100 միավոր հագուստի արտադրության համար: Իզոքվանտի վրա յուրաքանչյուր կետ տեխնիկապես արդյունավետ է: Դա նշանակում է նաև, որ անհնար է տեխնոլոգիայի ընթացիկ տրված մակարդակի դեպքում արտադրել ավելի շատ արտադրանք՝ ռեսուրսների տվյալ համակցությամբ: Եթե արտադրողը ցանկանում է արտադրել ավելի շատ արտադրանք՝ 140 միավոր հագուստ, անհրաժեշտ կլինի օգտագործել համակցող ռե-

Իզոքվանտը ներկայացնում է ռեսուրսների այն բոլոր համակցությունները, որոնք արդյունավետ օգտագործման դեպքում կստեղծվի արտադրանքի որոշակի մակարդակ: Ինչպես ցուցադրված է այստեղ՝ հագուստի 100 միավորը կարող է արտադրվել $L_1 K_1$ կամ $L_2 K_2$ կամ՝ աշխատանքի և կապիտալի որևէ այլ համակցությամբ, որոնք գտնվում են 100 միավոր հագուստը ներկայացնող իզոքվանտի կորի վրա:



սուրսներից գոնե մեկից ավելի շատ: Քանի որ արտադրանքի մեծ քանակը պահանջում է լրացուցիչ ռեսուրսներ, արտադրանքի մեծ քանակը ներկայացնող իզոքվանտները միշտ ընկած են իզոքվանտի գրաֆիկից վերև և աջ:

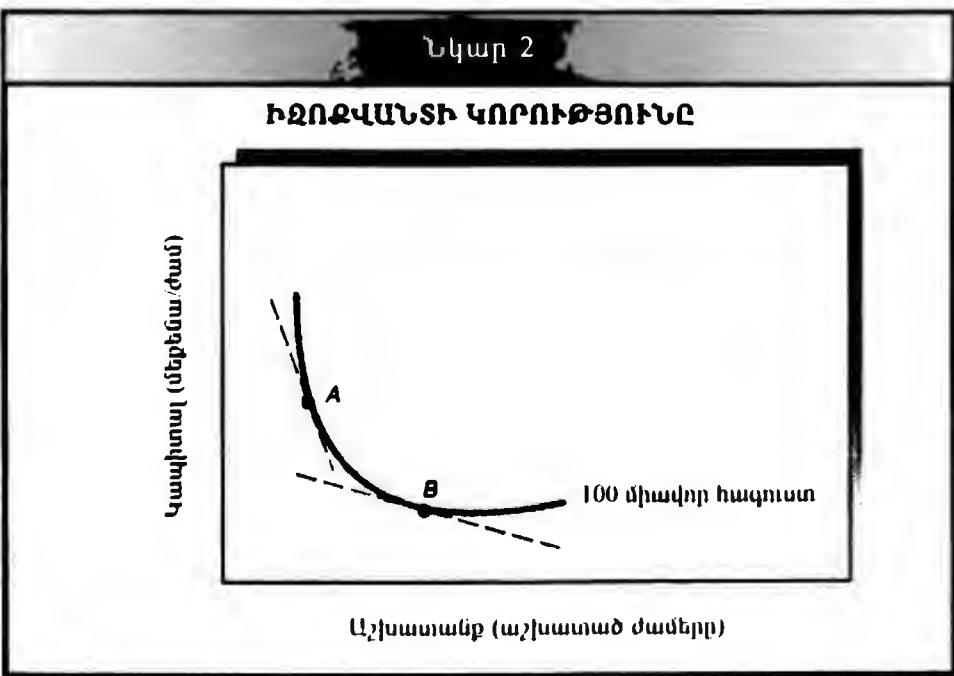
ԻԶՈՔՎԱՆՏՆԵՐԻ ԲՆՈՒԹԱԳՐԻՉՆԵՐԸ

Իզոքվանտի վերլուծությունը համապատասխանում է արտադրության օրենքներին: Արտադրության օրենքները բնորոշում են իզոքվանտները հետևյալ կերպ՝

1. Իզոքվանտները թեքված են ներքև, դեպի աջ: Ռեսուրսի օգտագործման մակարդակի համապատասխան աճը հնարավոր է դարձնում արտադրության ընդլայնումը: Օրինակ, եթե ընդլայնվում է աշխատանքի ներդրումը, նույն արտադրանքը հնարավոր է արտադրել ավելի քիչ կապիտալի քանակությամբ (մնալով նույն իզոքվանտի վրա): Քանի որ և՛ աշխատանքը, և՛ կապիտալն օգտագործվում են արտադրության ընդլայնման համար, ապա արտադրության չափերի մեծացման նպատակով մեկը մյուսին կարող են փոխարինել: Կայուն արտադրանքը կարող է պահպանվել օտագործելով՝ ա) ավելի շատ աշխատանք և քիչ կապիտալ, բ) ավելի շատ կապիտալ և քիչ աշխատանք: Հետևաբար, յուրաքանչյուր իզոքվանտ ձգվում է «հյուսիս-արևմուտքից»՝ «հարավ-արևելք», ինչպես ցուցադրված է նկար 1-ում:

2. Իզոքվանտներն ուռուցիկ են: Ուռուցիկությունը ծագում է այն փաստից, որ աշխատանքը շարունակվում է փոխարինվել կապիտալով: Աշխատանքի առավել մեծ քանակություն է պահանջվում արտադրանքի մակարդակը հաստատուն պահելու համար: Քանի որ աշխատանքն օգտագործվում է մեծ ինտենսիվությամբ, առավել դժվար է դառնում աշխատանքի փոխարինումը կապիտալի լրացուցիչ միավորով: Աշխատանքի մեծ քանակություն է պահանջվում նաև կապիտալի յուրաքանչյուր լրացուցիչ միավորի կորստի փոխհատուցման համար (և դրանով պահպանվում է արտադրանքի կայուն մակարդակը): Այդ դեպքում, իզոքվանտը դառնում է ավելի հարթ, քանի որ աշխատանքն օգտա-

Երբ աշխատանքն օգտագործված է ավելի ինտենսիվ, քան կապիտալը (B կետ), ապա իզոքվանտի թեքությունն ավելի քիչ է, քան երբ կապիտալն է օգտագործված ավելի ինտենսիվ (A կետ): Իզոքվանտի թեքությունը երկու գործոնների սահմանային արդյունքների հարաբերությունն է (MP_L/MP_K): Երբ աշխատանքն ավելի ինտենսիվ է կիրառվում, քան կապիտալը, ապա դրա սահմանային արդյունքը նվազում է (իսկ կապիտալինը՝ մեծանում): Քանի որ աշխատանքի սահմանային արդյունքը ցածր է (իսկ կապիտալի սահմանային արդյունքը՝ բարձր), երբ աշխատանքն ավելի ինտենսիվ է կիրառվում (կետ B) ապա իզոքվանտը հարաբերականորեն հարթ է:



գործվում է առավել ինտենսիվ (տե՛ս նկար 2, կետ B): Մյուս կողմից, երբ կապիտալն է օգտագործվում առավել ինտենսիվ, կապիտալի ավելի ու ավելի մեծ քանակություն է պահանջվում աշխատանքի միավորի կորստի փոխհատուցման համար: Հետևաբար, իզոքվանտը դառնում է ավելի ձիգ, քանի որ կապիտալն (y գործոնը) օգտագործվում է առավել ինտենսիվ (տե՛ս նկար 2, կետ A):

3. Իզոքվանտի թեքությունն աշխատանքի սահմանային արդյունքի և կապիտալի սահմանային արդյունքի հարաբերությունն է: Իզոքվանտի թեքության աստիճանը սահմանում է աշխատանքի այն քանակությունը, որը պետք է ավելացնի արտադրանքի կայուն մակարդակը՝ կապիտալի միավորի պակասի դեպքում: Թեքությունը կախված է կապիտալի համեմատությամբ աշխատանքի սահմանային արտադրողականությունից: Երբ աշխատանքն օգտագործված է ավելի ինտենսիվ, քան կապիտալը, ապա նրա սահմանային արդյունքն ավելի ցածր է, քան կապիտալինը: Այդ պայմաններում, ինչպես նկար 2-ն է ցույց տալիս (կետ B), իզոքվանտի թեքությունը փոքր է (այդ իզոքվանտը հարաբերականորեն հարթ է): Եվ հակառակը, երբ կապիտալն է օգտագործված ինտենսիվ (նկար 2, կետ A) աշխատանքի սահմանային արդյունքն ավելի բարձր է, քան կապիտալինը: Իզոքվանտի ձգվածությունն այս փաստի արտացոլումն է: Իզոքվանտի ցանկացած կետում, նրա թեքությունը հավասար է MP_L և MP_K հարաբերությանը:

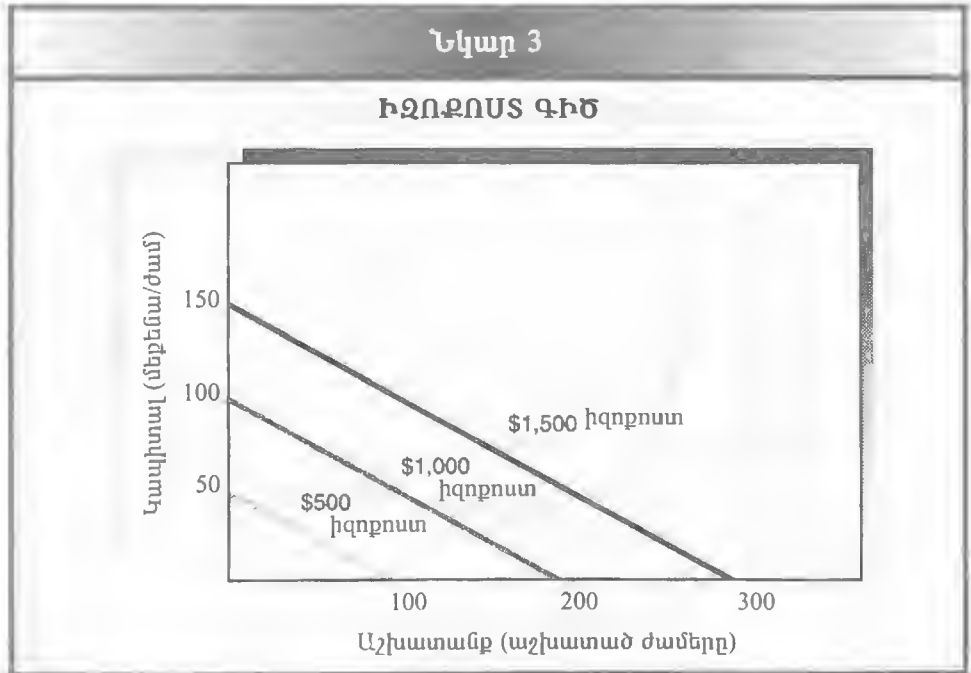
ԻԶՈՔՈՍ ԳԻԾԸ

Իզոքոստ ուղիղը (Isocost line)՝ Ուղիղ գիծ, որը ներկայացնում է երկու գործոնների տարբեր համակցություններ, որոնք կարող են ձեռք բերվել տրված բյուջեի սահմաններում (ծախսեր):

Իզոքվանտների ցանցը նշում է տեխնիկապես արդյունավետ այն համակցությունները, որոնք կարող են օգտագործվել արտադրանքի այլընտրանքային մակարդակի արտադրության դեպքում: Սակայն արտադրանքի մակարդակն ապահովելու համար, տնտեսապես արդյունավետ համակցությունները որոշելիս, պետք է հաշվի առնել նաև ծախսերն ու ռեսուրսների գները:

Ֆիրմաները սովորաբար կարող են ռեսուրսները գնել կայուն գներով: **Իզոքոստի գիծը** ցույց է տալիս ռեսուրսների այն այլընտրանքային համակցությունները, որոնք կարող են գնվել տրված ֆոնդի սահմաններում: Ինչպես տեր-

Իզոքոստ ուղիղը ցույց է տալիս ռեսուրսների այլընտրանքային համակցությունները, որոնք կարող են գնվել տրված ֆոնդի սահմաններում: Երբ աշխատանքի միավորի գինը \$5 է, իսկ կապիտալինը՝ \$10, ապա ցուցադրված 3 իզոքոստ ուղիղներն աշխատանքի և կապիտալի այլընտրանքային համակցություններն են, որոնք կարող են գնվել \$500, \$1000, \$1500: Իզոքոստ ուղիղի թեքությունը հավասար է P_L/P_K (այս դեպքում՝ $5/10=1,5$):

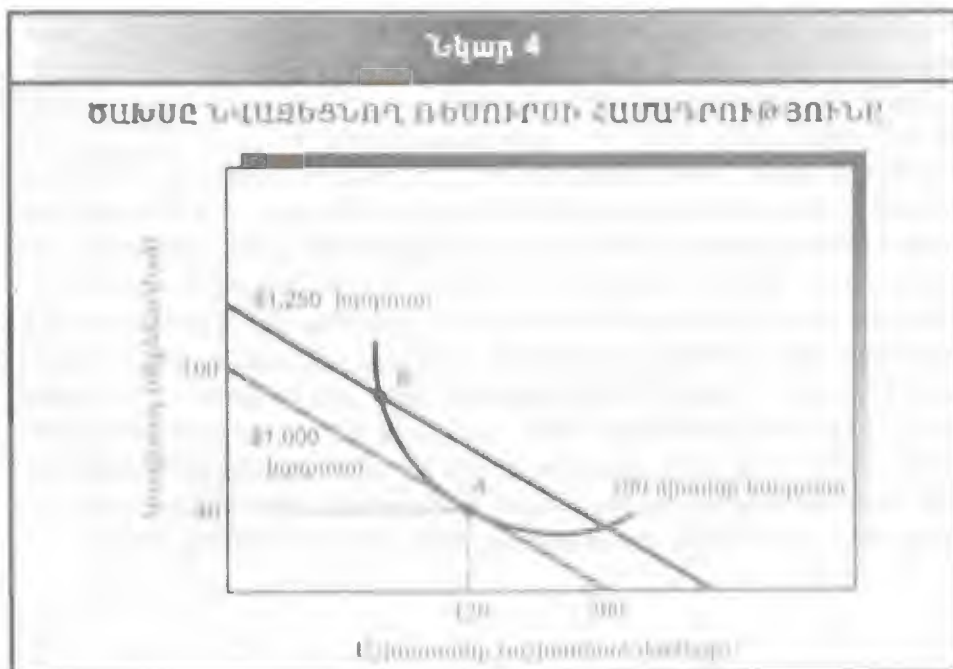


մինն է հուշում, իզոքոստի զծի վրա ռեսուրսների համակցության զնման ծախսը հավասար է ռեսուրսների այլ համակցության զնման ծախսին: Իզոքոստի զծի կառուցման համար անհրաժեշտ է իմանալ՝ ա) ռեսուրսների զները, բ) առկա ֆոնդի մեծությունը: Նկար 3-ը ցույց է տալիս երեք տարբեր իզոքոստ զծերի կառուցումը, ենթադրելով, որ աշխատանքի միավորի զինը \$5 է, իսկ կապիտալինը՝ \$10: Զննարկենք \$500 իզոքոստ զիծը: Եթե բոլոր ֆոնդերը ծախսվում են աշխատանքի վրա, ապա աշխատանքի 100 միավոր կզնվի: Այլընտրանքաբար, երբ ամբողջ \$500-ը ծախսված է կապիտալի վրա, ապա կապիտալի 50 միավոր կզնվի: Հնարավոր է զնել ռեսուրսի ցանկացած համակցություն այս երկու բևեռների միջև՝ օրինակ, 80 միավոր աշխատանք և 10 միավոր կապիտալ՝ \$500-ով: Ռեսուրսների համակցությունները ներկայացված են երկու բևեռային կետերը միացնող զծով՝ x-երի առանցքի վրա 100 միավոր աշխատանք, իսկ y-ների առանցքի վրա 50 միավոր կապիտալ: Նշենք, որ իզոքոստ զծի թեքությունն աշխատանքի զնի և կապիտալի զնի հարաբերությունն է (P_l/P_k):

Եթե ֆոնդի չափը մեծանա, հնարավոր կլինի զնել ավելի շատ աշխատանք և կապիտալ: Այսպիսով, ինչպես ցույց է տալիս նկար 3-ը, երբ ֆոնդերը մեծանում են, իզոքոստ զիծը տեղաշարժվում է «հյուսիս-արևելք»:

ԱՐՏԱԴՐԱԿԱՆ ԾԱԽՍԻ ՆՎԱԶԵՑՈՒՄԸ

Շահույթ հետապնդող յուրաքանչյուր ֆիրմա կցանկանա ընտրել արտադրության կազմակերպման նվազագույն ծախսերի տարբերակը: Մենք կարող ենք համատեղել իզոքվանտ վերլուծությունը և իզոքոստ զիծը, որպեսզի ստանանք տրված մակարդակով արտադրանքի արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսների նվազագույն ծախս պահանջող համակցությունը: Ինչպես ցույց է տալիս նկար 4-ը, նվազագույն ծախսով ռեսուրսների համակցությունը 100 միավոր հագուստի համար, ներկայացված է այն կետում, որտեղ ամենացածր իզոքոստի զիծը հասնում է 100 միավոր հագուստի իզոքվանտի հետ: Այդ կետում (նկար 4 A) արտադրողը կկարողանա միավորել \$600 ծախսով զնված 120 միավոր աշխատանքը (միավորը \$5) \$400 ծախսով զնված 40 միավոր կա-



Երբ արդյունքի արտադրության ծախսը նվազագույն է, ապա իզոքվանտը հասնում է իզոքոստ ուղղին: $MP_l \cdot MP_k = P_l/P_k$:

պիտալի հետ (միավորը՝ \$10) 100 միավոր հագուստ արտադրելու համար: 100 միավորի ընդհանուր ծախսը կկազմի \$1000 (միավորը \$10):

Իհարկե, այլ համակցություններ ևս կարող են օգտագործվել 100 միավոր հագուստ արտադրելու համար: Սակայն դրանք կլինեն առավել ծախսատար՝ աշխատանքի և կապիտալի տրված ընթացիկ գների դեպքում: Օրինակ, եթե ռեսուրսների (B) համակցությունն է օգտագործվում արտադրելու համար 100 միավորը, ընդհանուր ծախսը կլինի \$1250 (միավորը \$12,50): Երբ ծախսերը նվազագույն են, իզոքվանտը հատվում է իզոքոստ գծին: Երկուսի թեքություններն էլ այս կետում հավասարվում են: Այլ կերպ ասած, երբ առանձին արտադրանքի արտադրության ծախսը նվազագույն է՝ MP_L/MP_K (իզոքվանտի թեքությունը) հավասար կլինի P_L/P_K (իզոքոստի գծի թեքությունը), քանի որ

$$MP_L/MP_K = P_L/P_K, \text{ ապա}$$
$$MP_L/P_L = MP_K/P_K$$

Վերջին հավասարումը ներկայացնում է այն պայմանը, որն ըստ մեր ավելի վաղ վերլուծության, տեղի ունի, երբ արտադրության ծախսը նվազագույն է (տես գլուխ 23):

Իզոքվանտի վերլուծությունը նշանակում է, որ երբ ֆիրման ընտրում է նվազագույն ծախսով արտադրության տարբերակը, ապա աշխատանքի և կապիտալի գների հարաբերությունը կհավասարվի գործոնների սահմանային արտադրողականության հարաբերությանը: Այն մեծ տնտեսական իմաստ ունի: Օրինակ, եթե միավորի հաշվով կապիտալը կրկնակի անգամ քանկ է, քան աշխատանքը, ապա ֆիրման կուզենա փոխարինել կապիտալն ավելի էժան աշխատանքով, քանի դեռ կապիտալի սահմանային արդյունքն աշխատանքի համեմատությամբ կրկնակի է:

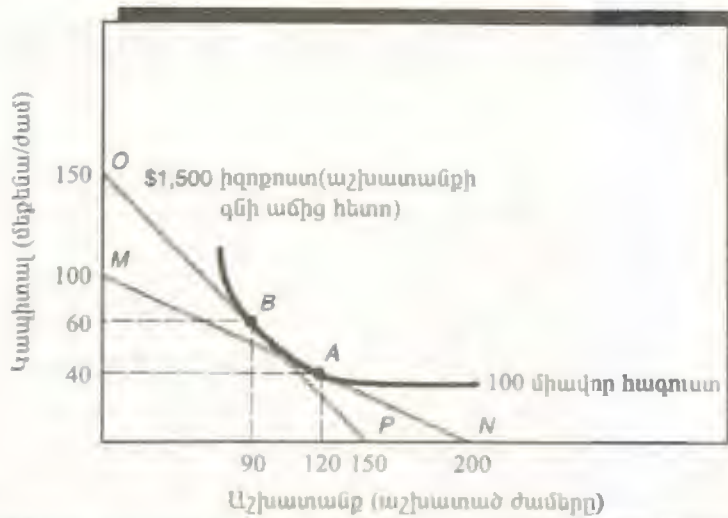
ԾԱԽՍԻ ՆՎԱԶԵՑՈՒՄԸ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍԻ ԳՆԵՐԻ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆԸ

Նվազագույն ծախսով ռեսուրսների համակցությունը կախված է՝ ա) արտադրական ռեսուրսի և արտադրանքի տեխնիկական հարաբերությունից, որը ներկայացված է իզոքվանտով և բ) գործոնների գներից, ներկայացված են իզոքոստ գծով: Եթե աշխատանքի գնի հարաբերությունը կապիտալի գնին փոխվում է, ապա նվազագույն ծախսով ռեսուրսների համակցությունը կխախտվի:

Նկար 5-ը պատկերում է այդ տեսական դրույթը: Նկար 4-ը ցույց է տալիս, որ եթե աշխատանքի գինը \$5 է, իսկ կապիտալինը՝ \$10, ապա նվազագույն ծախսով ռեսուրսի համակցությամբ 100 միավոր արտադրելու համար կպահանջվի 120 միավոր աշխատանք և 40 միավոր կապիտալ: 100 միավորի ընդհանուր ծախսը կկազմի \$1000: Նկար 5-ը ցույց է տալիս, թե ինչ կպատահի, եթե աշխատանքի գինը \$5-ից հասնի \$10-ի: Աշխատանքի այդ գնի դեպքում \$1000 ֆոնդով կարելի է գնել միայն 100 միավոր աշխատանք (200-ի փոխարեն): Աշխատանքի գնի բարձրացումն իզոքոստ գիծը կդարձնի ավելի ձգված, ինչպես ցույց է տրված՝ MN-ից OP: Ցածր իզոքոստ գիծը, որը հատվում է 100 միավոր իզոքվանտի հետ, այժմ կլինի OP-ն: Նվազագույն ծախսով ռեսուրսների նոր համակցությունը կկազմի աշխատանքի 90 միավոր և կապիտալի 60 միավոր: Ծախսը նվազեցնել ձգտող արտադրողներն աշխատանքը կփոխարինեն կապիտալով: 100 միավորի արտադրության ծախսը կաճի (\$1000-ից \$1500):

Նկար 5

ՌԵՍՈՒՐՍԻ ԳՆԻ ԱՃԻ ՀԵՏԵՎԱՆԵԸ



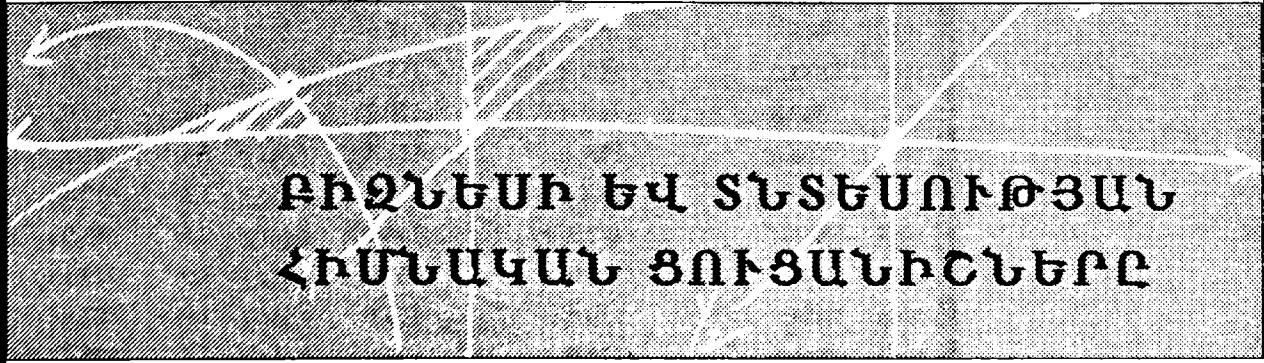
Իզոքուստ ուղղի թեքությունը մեծանում է, եթե աշխատանքի միավորի գինը \$5-ից հասնում է \$10: Աշխատանքի գնի բարձրացումը հանգեցնում է՝ ա) ծախսը նվազեցնող արտադրողների կողմից թանկ աշխատանքի փոխարինմանը կապիտալով և բ) 100 միավոր հագուստի արտադրության նվազագույն ծախսի մեծացմանը:

ԻԶՈՔՎԱՆՏ-ԻԶՈՔՈՍՏ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅԱՆ ՆՇԱՆԱԿՈՒԹՅՈՒՆԸ

Իզոքվանտ-իզոքուստ վերլուծությունն առավել կիրառելի է երկար ժամանակահատվածի համար, երբ բոլոր գործոնները փոփոխական են և փոխարինման հնարավորությունը մեծ է: Այն ավելի հարմար է՝ սկզբունքները ներկայացնելու, քան կառավարման պրոբլեմները լուծելու համար: Շատ քիչ ֆիրմաներ կցանկանան պլանավորել իրենց արտադրական գործունեությունը՝ նկարելով իզոքվանտներ, սակայն որոշ կառավարիչներ կարող են օգտագործել մոդելը, երբ վերլուծում ու զարգացնում են ծախսերի նվազեցմանն ուղղված այլընտրանքային արտադրական գործընթացներ: Ամեն դեպքում ֆիրմաները, որոնք ունեն չափազանց առավելագույնի հասցնելու վարքագիծ, թերևս օգտագործում են այս վերլուծությունը:

Իզոքվանտ-իզոքուստ վերլուծությունն օգնում է պարզեցնել արտադրության պայմանները, որն անհրաժեշտ է, եթե ֆիրման նվազեցնում է իր արտադրական ծախսերը և տրված ֆոնդերի սահմաններում ավելացնում է արտադրանքի մակարդակը:

ՀԱՎԵԼՎԱՑ Ա



ԲԻԶՆԵՍԻ ԵՎ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ
ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ

Նշում՝ Տվյալները տրված են մլրդ-ով ընթացիկ գներով:

Աղբյուրը՝ Economic Report of the President, 1996, Table B-1:

Բաժին 1					
ՀԱՄԱԽԱՈՆ ԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔԸ ԵՎ ՆՐԱ ԲԱՂԱԴՐԻՉՆԵՐԸ					
Տարի	Անձնական սպառման ծախսեր	Համախառն մասնավոր ծախսերից հանված	Պետական սպառում և համախառն ծախսերից հանված	Զուտ արտահանում	Համախառն արդյունք (ՀՆԱ)
1959	318.1	78.8	112.0	-1.7	507.2
1960	332.2	78.8	113.2	2.4	526.6
1961	342.6	77.9	120.9	3.4	544.8
1962	363.4	87.9	131.4	2.4	585.2
1963	383.0	93.4	137.7	3.3	617.4
1964	411.4	101.7	144.4	5.5	663.0
1965	444.3	118.0	153.0	3.9	719.1
1966	481.9	130.4	173.6	1.9	787.8
1967	509.5	128.0	194.6	1.4	833.6
1968	559.8	139.9	212.1	-1.3	910.6
1969	604.7	155.0	223.8	-1.2	982.2
1970	648.1	150.2	236.1	1.2	1,035.6
1971	702.5	176.0	249.9	-3.0	1,125.4
1972	770.7	205.6	268.9	-8.0	1,237.3
1973	851.6	242.9	287.6	0.6	1,382.6
1974	931.2	245.6	323.2	-3.1	1,496.9
1975	1,029.1	225.4	362.6	13.6	1,630.6
1976	1,148.8	286.6	385.9	-2.3	1,819.0
1977	1,277.1	356.6	416.9	-23.7	2,026.9
1978	1,428.8	430.8	457.9	-26.1	2,291.4
1979	1,593.5	480.9	507.1	-24.0	2,557.5
1980	1,760.4	465.9	572.8	-14.9	2,784.2
1981	1,941.3	556.2	633.4	-15.0	3,115.9
1982	2,076.8	501.1	684.8	-20.5	3,242.1
1983	2,283.4	547.1	735.7	-51.7	3,514.5
1984	2,492.3	715.6	796.6	-102.0	3,902.4
1985	2,704.8	715.1	875.0	-114.2	4,180.7
1986	2,892.7	722.5	938.5	-131.5	4,422.2
1987	3,094.5	747.2	992.8	-142.1	4,692.3
1988	3,349.7	773.9	1,032.0	-106.1	5,049.6
1989	3,594.8	829.2	1,095.1	-80.4	5,438.7
1990	3,839.3	799.7	1,176.1	-71.3	5,743.8
1991	3,975.1	716.2	1,225.9	-20.5	5,916.7
1992	4,219.8	790.4	1,263.8	-29.5	6,244.4
1993	4,454.1	871.1	1,289.9	-64.9	6,550.2
1994	4,698.7	1,014.4	1,314.7	-96.4	6,931.4
1995	4,924.3	1,065.3	1,358.5	-102.3	7,245.8

Աղբյուրը՝ *Economic Report of the President, 1996, Table B-2, B-27:*

Բաժին 1 (շարունակություն)			
ԻՐԱԿԱՆ ՀԱՄԱԽԱՌՆ ՆԵՐՔԻՆ ԱՐԴՅՈՒՆՔ			
Իրական համախառն ներքին արդյունքը 1959-95թթ.			
Տարի	1992թ. գներով՝ մլրդ դրլար	Իրական աճի տարեկան տեմպ	Մեկ շնչին ընկնող իրական ՀՆԱ (1992թ. գներով)
1959	2,212.3	5.5	12.494
1960	2,261.7	2.2	12.512
1961	2,309.8	2.1	12.571
1962	2,449.1	6.0	13.125
1963	2,554.0	4.3	13.492
1964	2,702.9	5.8	14.083
1965	2,874.8	6.4	14.792
1966	3,060.2	6.4	15.565
1967	3,140.2	2.6	15.800
1968	3,288.6	4.7	16.342
1969	3,388.0	3.0	16.712
1970	3,388.2	0.0	16.520
1971	3,500.1	3.3	16.855
1972	3,690.3	5.4	17.570
1973	3,902.3	5.7	18.411
1974	3,888.2	-0.4	18.178
1975	3,888.1	-0.8	17.800
1976	4,081.1	5.8	18.713
1977	4,270.3	4.8	19.476
1978	4,493.7	5.0	20.188
1979	4,624.0	2.9	20.581
1980	4,611.0	-0.3	20.552
1981	4,728.9	2.3	20.542
1982	4,673.6	-1.1	19.911
1983	4,810.0	2.8	20.977
1984	5,108.2	6.2	21.750
1985	5,399.5	5.7	22.645
1986	5,489.8	1.6	22.810
1987	5,681.4	3.8	23.260
1988	5,867.8	3.2	23.924
1989	6,046.4	3.0	24.897
1990	6,108.7	1.0	24.959
1991	6,079.0	-0.5	24.670
1992	6,246.4	2.7	25.187
1993	6,388.8	2.2	25.378
1994	6,508.2	1.9	25.355
1995	6,739.0	3.5	26.015

Աղբյուրը՝ *Economic Report of the President, 1996, Table B-3, B-58:*

Բաժին 2				
ԳՆԵՐԸ ԵՎ ԻՆՖԼՅԱՑԻԱՆ				
Գների ինդեքսը 1959-95թթ.-ին				
Տարի	ՀՆԱ դեֆլյատոր		Սպառողական գների ինդեքսը	
	Ինդեքսը (1992=100)	Տարեկան աճի տեմպը	Ինդեքսը (1982-84=100)	Տոկոսային փոփոխությունը (դեկտեմբերից դեկտեմբեր)
1959	23.0	2.8	29.1	1.7
1960	23.3	1.4	29.6	1.4
1961	23.6	1.2	29.9	0.7
1962	23.9	1.3	30.2	1.3
1963	24.2	1.2	30.6	1.6
1964	24.6	1.5	31.0	1.0
1965	25.0	1.9	31.5	1.9
1966	25.7	2.8	32.4	3.5
1967	26.6	3.2	33.4	3.0
1968	27.7	4.4	34.8	4.7
1969	29.0	4.7	36.7	6.2
1970	30.6	5.3	38.8	5.6
1971	32.1	5.2	40.5	3.3
1972	33.5	4.2	41.8	3.4
1973	35.4	5.6	44.4	8.7
1974	38.5	8.9	49.3	12.3
1975	42.2	9.4	53.8	6.9
1976	44.6	5.8	56.9	4.9
1977	47.5	6.4	60.6	6.7
1978	50.9	7.3	65.2	9.0
1979	55.3	8.5	72.6	13.3
1980	60.4	9.3	82.4	12.5
1981	66.1	9.4	90.9	8.9
1982	70.2	6.3	96.5	3.8
1983	73.2	4.2	99.6	3.8
1984	75.9	3.8	103.9	3.9
1985	78.6	3.4	107.6	3.8
1986	80.6	2.6	109.6	1.1
1987	83.1	3.1	113.6	4.4
1988	86.1	3.7	118.3	4.4
1989	89.7	4.2	124.0	4.6
1990	93.6	4.4	130.7	6.1
1991	97.3	3.9	136.2	3.1
1992	100.0	2.8	140.3	2.9
1993	102.6	2.6	144.5	2.7
1994	105.0	2.3	148.2	2.7
1995	107.5	2.4	152.4	2.5

Աղբյուրը՝ Economic Report of the President, 1996, Table B-31:

Բաժին 3				
ԲՆԱԿՉՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՋԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ				
Բնակչությունը և աշխատուժը				
Տարի	16 և քարճր տարիքի բնակչությունը (մլն)	Աշխատուժ (մլն)	Աշխատուժի մասնակցության գործակիցը	Ջբաղվածություն/բնակչություն գործակիցը (տոկոսներով)
1959	115.3	68.4	59.3	56.0
1960	117.2	69.6	59.4	56.1
1961	118.8	70.5	59.3	55.4
1962	120.1	70.6	58.8	55.5
1963	122.4	71.8	58.7	55.4
1964	124.5	73.0	58.7	55.7
1965	126.5	74.5	58.9	56.2
1966	128.1	75.8	59.2	56.9
1967	130.0	77.3	59.6	57.3
1968	132.0	78.7	59.6	57.5
1969	134.3	80.7	60.1	58.0
1970	137.1	82.8	60.4	57.4
1971	140.2	84.4	60.2	56.6
1972	144.1	87.0	60.4	57.0
1973	147.1	89.4	60.8	57.8
1974	150.1	91.9	61.3	57.8
1975	153.2	93.8	61.2	56.1
1976	156.2	96.2	61.6	56.8
1977	159.0	99.0	62.3	57.9
1978	161.9	102.3	63.2	59.3
1979	164.9	105.0	63.7	59.9
1980	167.7	106.9	63.8	59.2
1981	170.1	108.7	63.9	59.0
1982	172.3	110.2	64.0	57.8
1983	174.2	111.6	64.0	57.9
1984	176.4	113.5	64.4	59.5
1985	178.2	115.5	64.8	60.1
1986	180.6	117.8	65.3	60.7
1987	182.8	119.9	65.6	61.5
1988	184.6	121.7	65.9	62.3
1989	186.4	123.9	66.5	63.0
1990	188.0	124.8	66.4	62.7
1991	189.8	125.3	66.0	61.6
1992	191.6	127.0	66.3	61.4
1993	193.6	128.0	66.2	61.6
1994	196.8	131.1	66.6	62.5
1995	198.6	132.3	66.6	62.9

Աղբյուրը՝ *Economic Report
of the President, 1996, Table
B-38:*

Թափն 3 (շարունակություն)				
ԲՆԱԿՉՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԶԲԱՂՎԱԾՈՒԹՅՈՒՆԸ				
Տարի	Գործազրկության տոկոսները			
	Բոլոր աշխատողները	16-19 տարեկան աշխատողները	Տղամարդիկ 20 և բարձր տարիքի	Կանայք 20 և բարձր տարիքի
1959	5.5	14.6	4.7	5.2
1960	5.5	14.7	4.7	5.1
1961	6.7	16.8	5.7	6.3
1962	5.5	14.7	4.6	5.4
1963	5.7	17.2	4.5	5.4
1964	5.2	16.2	3.9	5.2
1965	4.5	14.8	3.2	4.5
1966	3.8	12.8	2.5	3.8
1967	3.8	12.9	2.3	4.2
1968	3.6	12.7	2.2	3.8
1969	3.5	12.2	2.1	3.7
1970	4.9	15.3	3.5	4.8
1971	5.9	16.9	4.4	5.7
1972	5.6	16.2	4.0	5.4
1973	4.9	14.5	3.3	4.9
1974	5.6	16.0	3.8	5.5
1975	8.5	19.9	6.8	8.0
1976	7.7	19.0	5.9	7.4
1977	7.1	17.8	5.2	7.0
1978	6.1	16.4	4.3	6.0
1979	5.8	16.1	4.2	5.7
1980	7.1	17.8	5.9	6.4
1981	7.6	19.6	6.3	6.8
1982	9.7	23.2	8.8	8.3
1983	9.6	22.4	8.9	8.1
1984	7.5	18.9	6.6	6.8
1985	7.2	18.6	6.2	6.6
1986	7.0	18.3	6.1	6.2
1987	6.2	16.9	5.4	5.4
1988	5.5	15.3	4.8	4.9
1989	5.3	15.0	4.5	4.7
1990	5.5	15.5	4.9	4.8
1991	6.7	18.6	6.3	5.7
1992	7.4	20.0	7.0	6.3
1993	6.8	19.0	6.4	5.9
1994	6.1	17.6	5.4	5.4
1995	5.6	17.3	4.8	4.9

Աղբյուրը՝ Economic Report of the President, 1996, Table B-65 and B-69:

Բաժին 4					
ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿԸ, ՏՈԿՈՍԱԴՐՈՒՅԸ ԵՎ ՖԵԴԵՐԱԼ ՖԻՆԱՆՍՆԵՐԸ					
Տարի	Փողի առաջարկ			Տոկոսադրույք	
	Փողի առաջարկ M1 մլն	M1-ի տարեկան փոփոխություն	Փողի առաջարկ M2 մլն	M2-ի տարեկան փոփոխություն	AAA կորպորատիվ պարտատոմսեր
1959	140.0	----	297.8	----	4.38
1960	140.7	0.5	312.3	4.9	4.41
1961	145.2	3.2	335.5	7.4	4.35
1962	147.8	1.8	362.7	8.1	4.33
1963	153.3	3.7	393.2	8.4	4.36
1964	160.3	4.6	424.8	8.0	4.40
1965	167.9	4.7	459.7	8.1	4.49
1966	172.0	2.4	489.0	6.5	4.45
1967	183.4	6.0	548.0	12.2	4.41
1968	197.4	7.5	607.7	10.9	4.18
1969	205.9	4.3	680.8	11.7	4.00
1970	213.8	3.8	759.1	11.6	3.94
1971	228.3	6.7	812.7	7.1	3.96
1972	249.2	9.2	893.2	10.0	3.81
1973	262.8	5.5	967.4	8.3	3.84
1974	274.2	4.4	1052.1	8.8	4.25
1975	287.4	4.8	1,103.2	4.8	4.53
1976	300.7	4.6	1,161.2	5.2	4.43
1977	311.2	3.3	1,236.6	6.5	4.05
1978	326.1	4.8	1,335.0	7.9	4.11
1979	342.9	5.2	1,456.6	9.1	3.61
1980	368.2	7.4	1,609.2	10.3	3.54
1981	408.1	10.8	1,791.7	11.7	3.45
1982	474.2	16.4	1,851.2	3.3	3.75
1983	527.6	11.4	2,155.7	16.2	3.54
1984	592.1	12.3	2,308.7	7.1	3.21
1985	643.8	8.7	2,484.0	7.7	3.17
1986	724.4	12.4	2,720.7	9.3	3.09
1987	799.8	10.3	2,911.1	6.9	3.18
1988	881.2	10.1	3,084.1	6.1	3.11
1989	949.2	7.6	3,332.0	8.1	3.16
1990	1,015.8	7.0	3,596.0	7.8	3.18
1991	1,087.1	7.0	3,863.0	7.5	3.27
1992	1,164.4	7.0	4,133.1	7.1	3.18
1993	1,238.6	6.4	4,400.8	6.5	3.21
1994	1,316.0	6.3	4,672.6	6.2	3.09
1995	1,393.0	5.8	4,948.4	5.8	3.09

Աղբյուրը՝ Economic Report
of the President, 1996, Table
B-74, B-75:

Բաժին 4 (շարունակություն)

ՓՈՂԻ ԱՌԱՋԱՐԿԸ, ՏՈՒՆՍԱԴՐՈՒՅՔԸ ԵՎ ՖԵՂԵՐԱԼ
ՖԻՆԱՆՍՆԵՐԸ

Տարի	Ֆեդերալ բյուջե (մլն դոլար)			Ազգային պարտք	
	Ֆիսկալ տարվա պլան	Ֆիսկալ տարվա ստացածը	Ավելցուկ (+) կամ դեֆիցիտ (-)	մյուր դոլար	Ազգային պարտք ՀՆԱ-ի նկատմամբ տոկոսներով
1959	92.1	79.2	-12.8	287.5	59.9
1960	92.2	92.5	0.3	290.5	57.6
1961	97.7	94.4	-3.3	292.6	56.6
1962	106.8	99.7	-7.1	302.9	54.6
1963	111.3	106.6	-4.8	310.3	53.1
1964	118.5	112.6	-5.9	316.1	50.5
1965	118.2	116.8	-1.4	322.3	48.0
1966	134.5	130.8	-3.7	328.5	44.7
1967	157.5	148.8	-8.6	340.4	42.9
1968	178.1	153.0	-25.2	368.7	43.5
1969	183.6	186.9	3.2	365.8	39.5
1970	195.6	192.8	-2.8	380.9	38.7
1971	210.2	187.1	-23.0	408.2	38.8
1972	230.7	207.3	-23.4	435.9	38.0
1973	245.7	230.8	-14.9	466.9	36.6
1974	269.4	263.2	-6.1	483.9	34.5
1975	332.3	279.1	-53.2	541.9	35.9
1976	371.8	298.1	-73.7	629.0	37.3
1977	409.2	355.6	-53.7	706.4	36.8
1978	458.1	399.6	-59.2	776.6	36.0
1979	504.0	463.3	-40.7	829.5	34.1
1980	590.9	517.1	-73.8	909.1	34.4
1981	678.2	599.3	-79.0	994.8	33.6
1982	745.8	617.8	-128.0	1,137.3	36.4
1983	808.4	600.6	-207.8	1,371.7	41.4
1984	851.8	666.5	-185.4	1,564.7	42.3
1985	946.4	734.1	-212.3	1,817.5	45.8
1986	990.3	769.1	-221.2	2,120.6	50.3
1987	1,003.9	854.1	-149.8	2,346.1	52.7
1988	1,064.1	909.0	-155.2	2,601.3	54.1
1989	1,143.2	990.7	-152.5	2,868.0	55.4
1990	1,252.7	1,031.3	-221.4	3,206.6	58.5
1991	1,323.8	1,054.3	-269.5	3,598.5	63.4
1992	1,380.9	1,090.5	-290.4	4,002.1	67.6
1993	1,408.7	1,153.5	-255.1	4,351.4	69.5
1994	1,460.9	1,257.7	-203.2	4,643.7	70.0
1995	1,514.4	1,350.6	-163.8	4,921.0	70.3

Բաժին 5

ՀՆԱ ՆԿԱՏՄԱՄԲ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ՉԱՓԵՐԸ 1959-94ԹԹ.

Ֆեդերալ, նահանգային և տեղական կառավարություն

Տարի	Ծախսեր (%-ով ՀՆԱ նկատմամբ)	Եկամուտ (%-ով ՀՆԱ նկատմամբ)	Ապրանք-ծառայություն- ների գնում (%-ով ՀՆԱ նկատմամբ)	Ապրանք-ծառայություն- ների գնում ոչ պաշտ- պան, նպատակներով (%-ով ՀՆԱ նկատմամբ)	Տրանսֆերտ վճարներ (%-ով ՀՆԱ նկատմամբ)
1959	92.1	79.2	-12.8	287.5	59.9
1960	92.2	92.5	0.3	290.5	57.6
1961	97.7	94.4	-3.3	292.6	56.6
1962	106.8	99.7	-7.1	302.9	54.6
1963	111.3	106.6	-4.8	310.3	53.1
1964	118.5	112.6	-5.9	316.1	50.5
1965	118.2	116.8	-1.4	322.3	48.0
1966	134.5	130.8	-3.7	328.5	44.7
1967	157.5	148.8	-8.6	340.4	42.9
1968	178.1	153.0	-25.2	368.7	43.5
1969	183.6	186.9	3.2	365	39.5
1970	195.6	192	2.1	380.9	38.7
1971	210.2	187.1	-23.0	408.2	38
1972	230.7	207.3	-23.4	415	38.0
1973	245.7	230.4	-14.4	400.9	38.4
1974	269.4	261.2	-8.1	403.9	34.5
1975	332	279.1	-52.9	441.4	35.7
1976	371.9	291.1	-77.8	409.6	36.4
1977	409.2	333.6	-75.7	708.4	36.8
1978	435.1	397.6	-37.5	754.2	35.6
1979	394.0	465.5	71.5	870.1	33.7
1980	380.9	517.1	136.2	788.1	33.4
1981	478.7	592.3	113.6	794.2	33.2
1982	543.9	617.8	73.9	1137.6	36.4
1983	608.4	600.6	-87.8	1171.7	37.3
1984	661.9	642.7	-19.2	1294.7	37.5
1985	846.4	794.1	-52.3	1372.9	36.4
1986	890.3	768.1	-122.2	1370.6	36.1
1987	1003.0	854.1	-148.9	2346.1	33.7
1988	1004.1	808.6	-195.5	2201.4	34.1
1989	1114.2	980.7	-133.5	2299.6	35.4
1990	1074.7	1081.7	7.0	2294.3	35.3
1991	1023.6	1084.7	61.1	2300.4	34.4
1992	1080.8	1090.6	9.8	2085.1	35.6
1993	1080.7	1114.7	23.4	4341.1	38.8
1994	1460.8	1257.9	-202.9	3076.1	36.6
1995	1314.2	1206	-108.2	4921.0	36.7

Բաժին 6

58 ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՀԱՍԱՐ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ

Բնակչու- թյունը 1994թ.- ին (մլն)	Մեկ շնչին ընկնող իրական ՀՆԱ 1994թ (1985թ.-ի գներով)	Մեկ շնչին ընկնող իրական ՀՆԱ աճի տեմպը 1980-94թթ.	Փողի առաջարկի տարեկան աճի տեմպը 1980-93թթ. ¹	Ինֆլյացիայի տարեկան աճի տեմպը 1980-1993թթ.	Համախառն ինվեստիցիան ՀՆԱ-ի նկատմամբ %-ով 1990-94թթ.	
ԲԱՐՁՐ ԵՎ ԱՍՈՒՑ ՈՒՆԵՑՈՂ ԵՐԿՐՆԵՐԸ						
ԱՄՆ	260.7	18.850	1.6	7.2	3.8	20.4
Հոնկոնգ	6.0	17.832	5.0	8.5	7.9	28.5
Կանադա	27.9	17.510	1.3	8.1	3.9	19.0
Շվեյցարիա	7.0	15.980	0.8	6.2	3.8	24.8
Ավստրալիա	18.0	15.169	1.6	11.5	6.1	20.7
Ճապոնիա	125.7	15.105	2.9	8.2	1.5	31.0
Գերմանիա	80.9	15.005	1.8	6.8	2.7	24.8
Դանիա	5.2	14.800	1.9	9.8	4.6	15.6
Սինգապուր	2.9	14.415	5.3	13.5	2.5	40.4
Շվեդիա	8.8	13.930	0.8	6.9	6.9	16.7
Ֆրանսիա	58.0	13.910	1.4	5.1	5.1	19.8
Բելգիա	10.8	13.735	1.5	2.4	4.0	19.1
Նիդեռլանդներ	15.4	13.505	1.3	4.5	1.7	20.7
Մեծ						
Բրիտանիա	58.0	13.430	1.9	15.9	5.6	16.3
Ավստրիա	7.9	13.250	1.6	7.3	3.6	25.4
Իտալիա	58.0	12.920	1.7	10.5	8.8	20.3
Ֆինլանդիա	5.1	12.000	1.0	11.4	5.8	18.9
Իսպանիա	39.4	9.990	2.1	11.6	8.4	22.5
ԱՖՐԻԿԱ						
Բոտսվանա	1.5	3.350	5.3	25.4	12.3	----
Կամերուն	12.9	975	-2.3	3.1	4.0	----
Փղոսկրի պի	13.7	1.065	-3.9	2.5	1.5	7.1
Գանա	16.8	975	-0.5	42.0	37.0	15.0
Քենիա	27.5	894	-0.0	16.4	9.9	18.6
Մաուրիտուս	1.1	6.650	4.8	21.6	8.8	29.8
Նիգերիա	107.9	960	-1.3	18.0	20.6	10.9
Հար. Աֆրիկա	41.5	3.025	-1.3	16.6	14.7	16.8
Տանզանիա	27.5	470	-0.6	33.1 ²	24.9 ²	47.8
Չամբիա	9.2	525	-2.1	48.2	58.9	14.0
ԱՍԻԱ ԵՎ ԽԱՂԱՂ ՕՎԿԻԱՆՈՍՅԱՆ ԱՎԱԶԱՆ						
Բանգլադեշ	117.8	1.575	2.2	18.0	8.6	----
Չինաստան	1208.5	1.865	9.3	25.7	7.0	----
Հնդկաստան	918.0	1.335	3.0	16.7	8.7	23.3
Ինդոնեզիա	190.0	2.310	4.1	26.3	8.5	34.9

Բաժին 6 (շարունակություն)

58 ԵՐԿՐՆԵՐԻ ՀԱՍԱՐ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՑՈՒՑԱՆԻՇՆԵՐԸ


	Բնակչու- քյունը 1994թ.- ին (մլն)	Մեկ շնչին ընկնող իրական ՀՆԱ 1994թ (1985թ.-ի զներով)	Մեկ շնչին ընկնող իրական ՀՆԱ աճի տեմպը 1980-94թթ.	Փողի առաջարկի տարեկան աճի տեմպը 1980-93թթ. ¹	Ինֆլյացիայի տարեկան աճի տեմպը 1980-1993թթ.	Համախառն ինվեստիցիան ՀՆԱ-ի նկատմամբ %-ով 1990-94թթ.
Հար. Կորեա	44.7	8.565	7.4	21.9	6.3	36.7
Մալազիա	19.5	6.510	4.1	12.6	2.2	34.8
Պակիստան	126.3	1.435	2.7	14.2	7.4	19.7
Ֆիլիպիններ	67.3	1 720	-0.8	17.4	13.6	23.1
Թայվան	21.3	10 152	6.1	6.1	3.0	24.1
Թայլանդ	60.0	4.450	6.0	19.2	4.3	41.1
ՀԱՐԱՎԱՅԻՆ ԿԵՆՏՐՈՆԱԿԱՆ ԱՄԵՐԻԿԱ						
Արգենտինա	33.9	6 025	0.1	356.7	374.3	16.7
Բրազիլիա	159.8	4 111	0.1	673.0	652.7	20.6
Չիլի	14.0	5 250	2.8	29.1	20.1	26.6
Կոլումբիա	34.5	3 495	1.1	21.2	24.9	11.0
Դոմինիկյան						
Հանր	7.8	2 332	0.2	79.1	22.0	22.5
Գվատեմալա	10.2	2 300	-1.2	18.1	16.8	11.9
Մեքսիկա	81.4	5 700	-0.1	33.8	37.9	21.4
Պերու	23.3	2 390	-1.1	796.6	116.1	17.5
Վենեսուելա	21.2	6 300	-1.2	22.7	23.6	18.5
ՄԻՋՈՒՆ ԱՐԿԱՆԻ ԵՎ ՄԻՋԱՐԿԱՍԱԿԱՆ						
Եգիպտոս	59.6	3 915	1.6	21.4	13.6	21.2
Հունաստան	10.2	6 780	0.8	20.3	17.5	19.6
Իրան	68.1	3 600	-0.4	16.4	17.1	11.6
Իսրայել	5.5	9 970	1.9	78.6	16.8	22.8
Ադրա	13.7	8 270	0.2	21.8	14.6	38.9
Ինդոնեզիա	20.9	3 600	-2.8	86.0	23.5	26.1
ՄԻՋԱՎԻԿԱՆ ՄԻՋ ԱՅԿՈՒՄՆԵՐ						
Եթովպիա	8.6	3 000	0.6	40.0	27.8	—
Հնդկաստան	18.2	8 320	0.2	11.3	17.6	21.2
Լեհաստան	36.9	4 150	-0.8	76.1	66.1	24.5
Ֆրանսիա	22.3	2 170	-2.5	18.8	21.8	20.1
Ռուսաստան	148.7	8 280	-1.0	—	17.4	—

¹ Պողի առաջարկի տեմպը

² 1987 թ. քաղ. տեմպեր

³ 1984-1989 թ. տեմպեր

ՀԱՎԵԼՎԱԾ B



ՆՇՎԱԾ ՀԱՐՑԵՐԻ
ՊԱՏԱՍԽԱՆՆԵՐԸ

ԳԼՈՒԽ 1

2. Սակավ ապրանքների արտադրությունը միշտ ներառում է ծախս: Չկա անվճար նախաճաշ: Երբ կառավարությունն անվճար ասրանքներ է առաջարկում սպառողներին, մյուս քաղաքացիները (հարկ վճարողները) կրում են այդ ապրանքի ծախսերը: Այսպիսով, կառավարության կողմից առաջարկը ցույց է տալիս, թե ինչպես պետք է ծախսերը փոխհատուցվեն, այլ ոչ թե՝ ինչպես են կատարվել:
4. Շատ հարկատուների համար փոփոխությունը կնվազեցնի երեխաների թվի հետ կապված հարկված ծախսերը: Այլ հավասար պայմաններում, կարելի է կանխատեսել ծնելիության մակարդակի աճ:
5. Սխալ է: Միտումները չեն փոխում քաղաքականության ներգործությունը: Եթե քաղաքականությունը տանում է հակառակ տնտեսագիտության, դա կհասցնի հակաարտադրողական արտադրանքի, նույնիսկ եթե դա քաղաքականության միտումը չէ: Հիմար քաղաքականությունները հաճախ մարդկանց կողմից ընդունվում են որպես լավ դիտավորություն:
7. Անվտանգության միջոցներով զինված նոր ավտոմեքենաների գների բարձրացումը, որոնք չէին ձեռք բերվի, եթե ընտրության հնարավորություն լիներ, կիջեցնի նոր մեքենաների վաճառքի մակարդակը: Այսպիսով, ավելի հին, ավելի նվազ արժեքով ավտոմեքենաներն ավելի երկար կօգտագործվեն, թեև զիջում են նոր մեքենաներին իրենց պահպանությունն ապահովող առավելություններով: Միևնույն ժամանակ, վարորդները տարբեր ձևով են վարվում. նրանք կարող են ավելի շատ ռիսկի դիմել, երբ համոզված են, որ անվտանգությանն անհրաժեշտ պահպանակներն անկանխատեսելի դեպքերում կապահովեն իրենց պաշտպանությունը: Փաստորեն տնտեսագետ Գորդոն Թալլոքը գտնում է, որ ապահովման ամենամեծ պահպանակը կլինեն ուղիղ վարորդի կրծքավանդակին ուղղված մի մեծ դաշույն՝ տեղադրված դեկանիվի կենտրոնում:
8. Դրամը ոչինչ չունի անելու, եթե անհատը խնայող է: Ամեն անգամ, երբ անհատն ընտրություն է կատարում՝ նպատակին հասնելու համար, նա գործում է խնայողաբար:
9. Պոզիտիվ տնտեսագետները կարող են օգնել ավելի լավ հասկանալու այլընտրանքային քաղաքականության նման ազդեցությունները: Սա կօգնի այն տարբերակն ընտրել, որն ավելի քիչ հավանական է, որ անսպասելի արդյունքների հասցնի:

ԳԼՈՒԽ 2

2. Սա այլընտրանքային ծախսի հարց է: Չնայած ներկարարի արտադրողականությունը փոխվել է աննշան կերպով, մյուս ոլորտներում աճող արտադրողականությունը հասցրել է աշխատանքի դիմաց ավելի բարձր աշխատավարձերի, դրանով իսկ բարձրացնելով ներկարարների այլընտրանքային ծախսը: Քանի որ մարդիկ չեն առաջարկի ներկարարի ծառայություն՝ իրենց այլընտրանքային ծախսերից ցածր, ապա անհրաժեշտ կլինի ավելի բարձր աշխատավարձեր սահմանել ներկարարներին մրցակիցներից գերավելու համար:
5. Դրույթն արտահայտում է «փոխանակումը գրոյական խաղազումար է» տեսակետը: Այս տեսակետը սխալ է: Մասնավոր բիզնեսը չի կարող ստիպել, որ սպառողները գնում կատարեն: Ոչ էլ սպառողը կարող է ստիպել, որ բիզնեսը վաճառի: Քանի դեռ և գնորդը, և վաճառողը համոզված չեն, որ փոխանակությունը ելնում է իրենց շահերից, նրանք չեն կատարի այն: Փոխադարձ օգուտը հիմք է ստեղծում կամավոր փոխանակության համար:

8. Այո: Այս հարցն ընդգծում է անհատների շահագրգռվածությունը պահելու ապագայի համար, երբ նրանք ունեն մասնավոր սեփականության իրավունքներ: Հողի շուկայական արժեքը կբարձրանա՝ կանխատեսելով ապագա բերքը, քանի որ ծառերն աճում են և ակնկալվող բերքահավաքի օրը մոտենում է: Այսպիսով, փոխանցելի մասնավոր սեփականության պայմաններում, ֆերմերը ի վիճակի կլինի ավելացված արժեք ստանալ՝ մի քանի տարի շարունակ, իր ծառատնկումներով և ծառեր խնամելով, նույնիսկ, եթե իրական բերքը չի լինի այնքան բարձր նրա մահից հետո:
9. Հիմնականում այն հաստատում է մրցակցային բոլոր ձևերը, բացառությամբ բռնության գործադրումից, գողությունից ու խաբեբայությունից:
13. Եթե ներկայումս և ապագայում հողից ստացվող մթերքն ավելին արժե, քան նույն հողի վրա տնային տնտեսությունների ծառայություններինը, ապա մշակողները չեն կարողանա դուրս մղել ֆերմերներին այդ հողից: Այնուամենայնիվ, մրցակցության առավելությունը որոշում է ռեսուրսի արդյունավետ օգտագործումը: Այսպիսով, նույնիսկ ամենալավ հողատարածքը, եթե հարմար տեղադրություն ունի, կարող է շատ ավելի արժեքավոր լինել շինությունների համար: Մի ուրիշ, ավելի աղքատ հողակտոր միշտ կարելի է ավելի արդյունավետ օգտագործել, կիրառելով ավելի ծախսատար տեխնիկա, ոռոգում, պարարտանյութեր և նման այլ բաներ: Միայն ֆիզիկական բնութագրիչները չեն կարող որոշել արժեքը կամ ռեսուրսի առավել արժեքավոր օգտագործումը:
15. Մեծ թվով մարդիկ են զգում, որ ապահովվածությունն անգին է, որ ոչ մի գին չի կարելի բարձր համարել, եթե այն փրկում է կյանքը: Այնուամենայնիվ, այս տեսակետը հարց է առաջացնում: Այն հաշվի չի առնում այլընտրանքային ծախսերը: Եթե մենք ցանկանում ենք ավելի շատ ապահովվածություն, մենք պետք է գոհողություններ կատարենք: Երբեմն լրացուցիչ ապահովվածության այլընտրանքային ծախսը կգերազանցի նրա արժեքը: Զննարկենք ճանապարհի անվտանգությունը: Մենք կարող էինք կյանքեր փրկել, եթե կիսով չափ կրճատեինք արագության սահմանները, կրկնապատկեինք բոլոր ճանապարհների լայնությունները: Բայց մենք ստիպված կլինեինք գոհողություններ կատարել, որոնք ավելի բարձր են գնահատվում, քան փրկված կյանքերը: Դուք կարող էիք նվազեցնել ձեր հավանական մահը վթարից, հրաժարվելով ճամփորդել ավտոմոբիլով, գնացքով և ինքնաթիռով: Այնուամենայնիվ, մարդկանց մեծամասնությունն այս ճանապարհը չի ընտրում, որովհետև նրանք ավելի բարձր են գնահատում ճամփորդությունը, քան թե լրացուցիչ ապահովվածությունը: Հիշեք, տնտեսագիտությունն այլընտրանքների և ոչ թե բացարձակի վերաբերյալ է:

ԳԼՈՒԽ 3

1. ա) և բ) ընտրանքները կարող են մեծացնել սովորի մսի պահանջարկը, գ) և դ) ստալերակները կնվազործեն սովորի մսի նախնական առաջարկի վրա ավելի շատ, քան պահանջարկի: ե)-ն կհասցնի պահանջարկի մեծության փոփոխության, ոչ թե պահանջարկի:
2. ա) հաստիկավոր կերի և խոտի առաջարկի նվազումը շեշտակիորեն ավելի է բարձրացնում գները, բ) հաստիկավոր կերի և խոտի ավելի բարձր գները բարձրացնում են անասունների պահպանման ծախսերը և հետևաբար, պատճառ են դառնում, որ շատ արտադրողներ վաճառեն (եղած առաջարկի աճ), իջեցնելով անասունի գները 1988թ. գ) անասնատնտեսի շափերի նվազումը հետագայում կհասցնի առաջարկի նվազման և անասունի ավելի բարձր գների 1989թ.:

3. Փոխանակման համար անհրաժեշտ են և՛ գնորդի, և՛ վաճառողի համաձայնությունը: Գնի վերին սահմանը հավասարակշռված մակարդակից ներքև է իջեցնում գները և դրանով նվազեցնում վաճառողների թիվը, որոնք ցանկանում են առաջարկել: Գների ստորին սահմանը գները հավասարակշռության մակարդակից վերև է մղում, դրանով իսկ նվազեցնելով սպառողների թվաքանակը, որոնք ցանկանում են գնել: Երկուսն էլ նվազեցնում են շուկայում փաստացի վաճառվող քանակությունը:
4. Գիշտ է: «Ինչ-որ մեկը» պետք է որոշի, թե ովքեր են շահում բիզնեսում կամ կորցնում: Ո՛չ շուկաները, ոչ էլ քաղաքական ընթացակարգը չեն թողնում ընտրել շահողներին կամ վնաս կրողներին: Շուկայի կողմից կազմակերպվող բիզնեսում շահողներն ու վնաս կրողները սահմանվում են միլիոնավոր սպառողների ապակենտրոնացված ընտրությամբ, որոնք օգտագործում են իրենց դրվարները վարձատրելու համար այն ընկերություններին, որոնք տրամադրում են նախընտրելի ապրանքներ ցածր գներով և պատժում նրանց, ովքեր չեն բավարարում իրենց պահանջները: Քաղաքական որոշումների ներքո շահողները և վնաս կրողները տարբերակվում են այն քաղաքական ֆունկցիոնալ կառավարիչների կողմից, որոնք կիրառում են հարկեր, լրավճարներ, կարգավորումներ և հարկադրանքներ՝ որոշակի գործարարությունների աջակցման համար և մնացածի հանդեպ տուգանքների կիրառում:
5. ա) Շահութաբեր արտադրությունն ավելացնում է ժողովրդի ունեցվածք հանդիսացող ռեսուրսների արժեքը և նպաստում ռեսուրս օգտագործողների, մատակարարների, սպառողների և միջնորդների շահերի միասնական աճին: բ) Վնասները նվազեցնում են ռեսուրսների արժեքը, որն իր հերթին նվազեցնում է գոնե (նվազագույնը) որոշակի մարդկանց բարեկեցությունը: գ) Ոչ:
- 12 Ֆրանսիայում առևտրային սահմանափակումների բացակայության պայմաններում, գների համեստ բարձրացումները որոշակի այլ մարզերից կներգրավեն եզիպտացորեն՝ նվազեցնելով երաշտի տեղանքների արդյունավետությունը և որոշակիորեն բարձրացնելով համաշխարհային գինը:
14. Ապրանքների գնային նորմավորումը խթանում է ապագա թողարկումը: Ինչպես բարձր գինը, այնպես էլ հերթ կանգնելը նորմավորում է ընթացիկ առաջարկը, մեծացնելով սպառողների այլընտրանքային ծախսերը: Սակայն սպառողների հերթ կանգնելու ծախսը վատնում է, այն ոչինչ չի ստեղծում առաջարկողների համար: Եվ հակառակը, չնայած բարձր գները նույնպես մեծացնում են սպառողների այլընտրանքային ծախսերը, այս ծախսը փոխանցում է ռեսուրսն առաջարկողին, մեծացնում է նրանց հատույցը և դրանով խթանում ապրանքների ապագա ընդլայնումը:
16. ա) Պահանջարկը կաճի: բ) Պահանջարկի աճին զուգընթաց գները և քանակությունը նույնպես կաճեն:

ԳԼՈՒԽ 4

2. Երբ ծառայության դիմաց վճար չի պահանջվում, պոտենցիալ գնորդները խիստ շահագրգռված են լինելու «վճարից խուսափողներ»: Սակայն երբ չվճարող գնորդների թիվը մեծանում է, ապա վաճառողների հասույթը նվազում է և նվազում է նաև սպառողների ապրանք առաջարկելու շահագրգռվածությունը:
5. Համաձայն չեն: Ինչքան երկար է անհատական ծախսերի և օգուտների փոփոխություններն ազդում կանխատեսելի ընտրություններին, և՛ շուկայական, և՛ պետական գործողությունների տեսությունները կգայրագացվեն և

կփորձարկվեն իրական կյանքում: Տեսության կառուցումը և փորձարկումը պոզիտիվ գիտության հիմնական բաղադրիչներն են:

6. Հակահրթիռային համակարգը Վաշինգտոնի բնակիչների համար հասարակական ապրանք է:
9. Ե՛վ շուկաները, և պետությունը փոխադարձաբար համաձայն են միայն այն դեպքում, եթե գործողություններն արտադրողական են: Ծրագիրն ընդունվում է մեծամասնության կողմից, և պարտադիր չէ արտադրողական լինի, քանի որ չհամաձայնեցված փոքրամասնության համար ծախսերը գերազանցում են զուտ օգուտները:
11. Անտեսանելի ձեռքի սկզբունքը գործում է, երբ անհատների անհատական շահերը համատեղելի են հիմնական բարեկեցությանը: Ե՛վ հատուկ շահերի ազդեցությունը, և՛ անհեռանկարային արդյունքը վկայում են, որ սա միշտ չի տեղի ունենում, նույնիսկ եթե քաղաքական ընտրությունները դեմոկրատ ձևով են կատարվել:
12. Ճիշտ է: Քանի որ անհատական համակարգչի գնորդներն իրենք են ընտրում, թե ինչ գնել և պատասխանատու են իրենց սխալի համար, ապա շահագրգռված են ավելի շատ ինֆորմացիա ունենալ, որը կօգնի ճիշտ ընտրություն կատարել: Ի տարբերություն դրա, քվեարկողները գիտեն, որ իրենց ընտրությունը, նույնիսկ սխալ, որոշիչ չէ: Այսպիսով, նրանք քիչ են շահագրգռված փնտրելու տեղեկություն և կատարել ճիշտ ընտրություն:

ԳԼՈՒԽ 5

2. Տեղական և նահանգային կառավարությունները գործում են ավելի մրցակցային եղանակով, քան ֆեդերալը: Հարկատուները, որոնք գտնում են, որ վճարում են ավելի բարձր հարկեր և ստանում են ավելի քիչ հատույց, կարող են տեղափոխվել այլ տեղ (կամ նահանգ), որտեղ իրենց հարկային դուլարների արժեքն ավելի բարձր է: Այլընտրանքների գոյությունը, այսինքն՝ մրցակցությունը տեղական և նահանգային կառավարությունների միջև կրճատում է նրանց կարողությունը՝ շահագործելու քաղաքացիներին (հարկատուներին):
3. Օգտագործման վճարները տարբերվում են հիմնական հարկազանձումից նրանով, որ դրանք ծախս են առաջացնում պետական գործունեությանից օգտվողների վրա՝ համապատասխան ապրանքների նրանց սպառմանը: Եթե դու ապրանքը չես օգտագործել, չես վճարում: Հարկերը, որոնք ուղղված են ֆինանսավորելու որոշակի գործունեություն, կարող են մոտավոր դարձնել օգտագործողների վճարները, բայց հիմնական հարկադրումը չի կարող: Պետական գործունեության ֆինանսավորման համար հիմնական հարկերի օգտագործումը կտրում է կապը սպառման և վճարման միջև, և դրանով ոչ օգտագործողներին սուիայում է վճարել ուրիշների օգտագործածի դիմաց: Ինչպես շուկայական գինը, օգտագործողի վճարներն արժեքավոր ինֆորմացիա են տալիս ծախսերի նկատմամբ արժեքի մասին: Եթե օգտագործողի վճարներից հասույթը բավարար է ծածկելու այրնստրանքային ծախսը, դա վկայում է, որ սպառողներն ապրանքը գնահատում են ավելի շատ, քան գոհաբերված այրնստրանքներն են: Եվ հակառակը, եթե օգտագործողի վճարները չեն ծածկում ծախսը, ապա դա վկայում է, որ սպառողներն ավելի բարձր են գնահատում այն, ինչը չի արտադրվել:
6. Ճիշտ է: Բացի ծրագրի ծախսից, հարկերի հավաքման ծախսերը և մեռյալ բեռի կորուստն առաջացրած հարկերից նշանակում է, որ ծրագիրը պետք է վոլյուտարացվի: Եթե ծրագիրն ուղղված է տնտեսական բարեկեցությանը:

7. Սահմանային բարձր հարկադրույքն արտոնյալ հարկով ապրանքների ձեռքբերումը (օրինակ՝ գործարար ժամանցը, շքեղ ավտոմեքենաները, շքեղ գրասենյակները) դարձնում է էժան գնորդների համար (բայց ոչ հասարակության համար): Սահմանային հարկադրույքի կրճատումը կմեծացնի գնորդների արտոնյալ հարկերով ծախսերի մեծությունը, քանի որ ցածր դրույքը կրճատում է հարկային խնայողությունները, որոնք ուղեկցում են արտոնյալ հարկերին: Այսպիսով, ցածր սահմանային դրույքները կկրճատեն արտոնյալ հարկերով ապրանքների զննան ծախսերը և հարկերից խուսափելու հավանականությունը:
10. Մխալ է, քանի որ գործատուները չեն վճարում հարկերը: Միայն սպառողներն են վճարում հարկերը: Այս դեպքում, հարկերի հետ կապված ծախսերի աճը տանում է բարձր փոխադրավճարների: Այս ծախսերը կվճարվեն սպառողների կողմից (բարձր գների տեսքով), բեռնատար ունեցողների (ցածր շահույթի տեսքով) և բեռնատարի վալորդների կողմից (ցածր աշխատավարձի տեսքով):

ԳԼՈՒԽ 6

1. ա-ն, գ-ն, է-ն և ը-ն ոչ մի ազդեցություն չեն թողնի ՀՆԱ-ի վրա, բ-ն և դ-ն կմեծացնեն ՀՆԱ-ն՝ ծախսերին համարժեք, ե-ն կմեծացնի ՀՆԱ-ն 250 դոլարով (գործարքի համար վճարը):
3. Քանի որ կահույքն արտադրված է նախորդ տարում, ապա նրա վաճառքը չի կարող ազդել այս տարվա ՀՆԱ-ի վրա: Այն կրճատում է շրջանառու միջոցների ներդրումները 100000 դոլարով, և սպառումը մեծացնում է նույն չափով՝ ՀՆԱ-ն թողնելով անփոփոխ:
5. ՀՆԱ-ի համեմատությունը ժամանակի երկար հատվածների համար ունի որոշակի թերություններ, քանի որ ազատ ժամանակը և մարդկային ծախսերը կարող են փոփոխվել 2 տարում և այդ երկու տարում սպառման համար ապրանքների տեսակները կարող են լինել տարբեր: Հետևաբար, ՀՆԱ-ն չի կարող լինել արտադրանքի տարբերությունների լավ ցուցանիշ երկրների միջև (օրինակ՝ ԱՄՆ-ի և Մեքսիկայի): Բացի այդ էական տարբերություններ կան երկրների միջև կապված՝ ա) տնտեսական «վատի», բ) տնային տնտեսությունների հատվածում ապրանքների և գ) ստվերային տնտեսության արտադրության հետ:
7. 250.35:
9. ա) 1000 դոլար, բ) 600 դոլար, գ) 200 դոլար, դ) 0, ե) 10000 դոլար:
11. ա) Մխալ է: Շրջանառու միջոցներում ներդրումները նշում են, թե չվաճառված ապրանքների պաշարները մեծացել են, թե՛ նվազել: Շրջանառու միջոցների մեջ բացասական ներդրումները (տնտեսագետները սա անվանում են դիսինվեստիցիա) նշանակում են՝ այդ պաշարները նվազել են: Բ) սխալ է: Երբ համախառն ներդրումները ավելի քիչ են, քան կապիտալ ապրանքների ամորտիզացիան, ապա գուտ ներդրումները բացասական են: ԱՄՆ-ում գուտ ներդրումները բացասական էին 30-ական թվականների Մեծ ճգնաժամի տարիներին: գ) Պարտուղիր չէ: Դա ավելի շուտ արդյունք է գների, բնակչության կամ աշխատած ժամերի աճի:
12. Ոչ ստացածները և ոչ էլ ծախսերը վճարների վրա չեն հաշվարկվում ՀՆԱ-ի մեջ, քանի որ դրանք տրանսֆերտներ են և չեն ներառում արտադրությունը: Սակայն գործարքների ղեկավարման պետականորեն ապահովող ապրանքների ծախսերն ավելացնում են ՀՆԱ-ին:
14. ա) 0, բ) 0, գ) 500 դոլար, դ) 300 դոլար, ե) 300 դոլար գ) 0, է) 0, ը) 0:

17. Այս հարցի պատասխանը վկայում է եկամտի համեմատությունների դեպքում առաջացող որոշ պտուղենների մասին՝ կապված ժամանակի տարբեր հատվածներում ապրանքների զամբյուղի տարբերությունների հետ: Իհարկե, գների մակարդակը մեծացել է 7 անգամ՝ 1929թ. սկսած, հետևաբար, 1929թ-ի 40000 դոլար եկամուտը համեմատական է 1989թ-ի 280000 դոլարի հետ: Սակայն 1929թ. նույնիսկ 280000 դոլար եկամտով դուք չէիք գնի լազերային ձայնարկիչ, գունավոր հեռուստացույց, անհատական համակարգիչ և այլն: Ոչ էլ դուք կարող էիք գնել ժամանակակից ավտոմեքենա: Հեռախոսով հաղորդակցվելու համար մարդկանց թիվը սահմանափակ կլիներ: Ժամանակակից տնային կենցաղային սարքերը չէին լինի:
20. ա) 2260.1 մլրդ դոլար, բ) 3384.3 մլրդ դոլար, գ) 60.4 (դուք հեշտությամբ կհաշվեք մնացածները):

ԳԼՈՒԽ 7

2. Աշխատանք փնտրողները չգիտեն, թե որ գործատուն իրենց կառաջարկի ավելի գրավիչ աշխատանք, դա իրենք իմանում են աշխատանք փնտրելուց հետո: Աշխատանք փնտրելը շահութաբեր է, և համարժեք տնտեսական արդյունավետությանը, քանի դեռ աշխատանք փնտրելուց ստացված սահմանային օգուտը գերազանցում է սահմանային ծախսերին:
6. Ինֆլյացիայի ամենացավալի ազդեցություններից է անորոշությունը՝ կապված պայմանագրերի ժամանակի հետ: Ինչպես նշում է այդ դրույթը, այն միտում ունի նվազեցնելու շուկաների կարողությունը՝ ապրանք/ռեսուրսները բաշխել նրանց, ովքեր ավելի բարձր են գնահատում: Հետևաբար, այն ավելի շուտ խթանում է սպեկուլյացիան, քան արտադրությունը: Այս հարցերին անդրադարձել է հայտնի տնտեսագետ Ջոն Մեյնարդ Էյնսը:
7. Երբ փաստացի գործազրկության մակարդակը հավասար է գործազրկության բնական մակարդակին, ապա ցիկլիկ գործազրկությունը բացակայում է և պոտենցիալ ՀՆԱ-ն իր հաստատուն մակարդակին է: Երբ փաստացի գործազրկության մակարդակն ավելի մեծ է (փոքր է), քան բնականը, ապա ցիկլիկը դրական է (ժխտական է) և պոտենցիալ ՀՆԱ-ն ավելի քիչ (ավելի մեծ է) է, քան իր հաստատունը:
8. ա) 60 տոկոս, բ) 8.3 տոկոս, գ) 55 տոկոս:
9. Ոչ: Դա նշանակում է, որ գործազուրկ համարվող պոտենցիալ աշխատողների համար ընդունելի աշխատավարձի մակարդակով աշխատանք չկա, հետևաբար, նրանք չարունակում են փնտրել ավելի գրավիչ հնարավորություններ:
10. Ինֆլյացիան կմեծացնի հարստությունը և ակտիվների անվանական արժեքը, բայց կկրճատի իրական պարտավորությունները: Այն կպակասեցնի բ, գ, և դ-ն, քանի որ նրանց եկամուտն ավելի քիչ կաճի, քան գները: Դ-ի դեպքում այն կախված է ֆիքսված և փոփոխուն տոկոսադրույքով պարտքից: Եթե այն ֆիքսված է, ինֆլյացիան կկրճատի իրական պարտքը, իսկ եթե փոփոխուն է, տոկոսային ծախսը կմեծանա ինֆլյացիայի հետ:
13. Յուրաքանչյուրն ավելի շատ կփնտրի:
14. Մարդկանց աշխատավարձը նույնպես գին է (աշխատունքի գին) և ինչպես մնացած գները, սովորաբար աճում է, երբ գների ընդհանուր մակարդակն աճում է: Այս դրույթն անտեսում է այս գործոնը: Այն ենթադրում է, որ դրամական աշխատավարձը չի փոփոխվում ինֆլյացիայից, այսինքն՝ նրանք աճում են նույն մեծությամբ (6 տոկոս), նույնիսկ երե գները կայուն են: Իրականում սա չի կարող սեղի ունենալ:

ԳԼՈՒԽ 8

4. Եթե ինֆլյացիայի մակարդակն անսպասելիորեն 3 տոկոսից իջնում է 0, ապա արհմիության անդամների իրական աշխատավարձը կբարձրանա: Եթե մնացած արհմիություններն ունեն նմանատիպ պայմանագրեր, գործազրկության մակարդակը կաճի, քանի որ զբաղվածության ծախսերը կսփռվեն արտադրանքի գների հստակացման: Շահութաբերության սահմանները կկրճատվեն, և արտադրողները դրան կպատասխանեն արտադրանքի կրճատմամբ և աշխատողներին լավատելով: Եվ հակառակը, եթե ինֆլյացիայի մակարդակն աճում է 8 տոկոսով, շահութաբերությունը կմեծանա, արտադրողները կընդլայնեն արտադրանքը, և գործազրկության մակարդակը կնվազի:
7. Առաջարկի և պահանջարկի գրաֆիկի կազման դեպքում առանցքային նշանակություն ունեն պահանջարկը (սպառողների եկամուտը, հարակից ապրանքների գները, սպառողների նախասիրությունները, ապրանքի ապագա սպասվող գինը և սպառողների թիվը) և առաջարկը (ռեսուրսի գները, տեխնոլոգիան, ապրանքի ապագա սպասվող գինը): Այս գործոնների փոփոխությունը տեղաշարժում է գրաֆիկը: Ամբողջական գրաֆիկի կառուցման դեպքում առանցքային նշանակություն ունեն AD-ն (փողի առաջարկը պետության հարկային-ծախսային քաղաքականություններն են, իրական հարստությունը, առևտուր կատարող կողմերից մեկի իրական եկամուտը, սպառողների նախասիրություններն ապագա սպասվող գների մակարդակը), LRAS-ը (ռեսուրսի բազայի մեծությունը, տեխնոլոգիան և տնտեսության ինստիտուցիոնալ կառուցվածքը), և SRAS-ը (LR-ում գործոնները մնում են հաստատուն, գումարած ռեսուրսի գները և գների սպասվող մակարդակը): Այս գործոնների փոփոխությունը կտեղաշարժի գրաֆիկը:
10. Բոլորը հավասար են:
11. Բացասական իրական տոկոսադրույքը կլինի, այն դեպքում, երբ անվանական տոկոսադրույքն ավելի քիչ է, քան ինֆլյացիայի մակարդակը: Սա տեղի է ունենում, երբ որոշում ընդունողները (մասնավորապես վարկատուները) թերագնահատում են ինֆլյացիայի ապագա մակարդակը և հետևաբար, համաձայն են որոշակի ինֆլյացիոն վճարի, որը բավարար չէ ինֆլյացիայի ազդեցությունները փոխհատուցելու համար: Սա տեղի ունեցավ ԱՄՆ-ում 70-ականների կեսերին, ինֆլյացիայի կտրուկ արագացման դեպքում: Բացասական իրական տոկոսադրույքը հավանական է, որ գոյություն չի ունենա, քանի որ վարկատուները կորցնելով իրական գնողունակությունը, կփոփոխեն իրենց ինֆլյացիոն սպասումները և հետևաբար, կպահանջեն ավելի մեծ ինֆլյացիոն վճար:
12. 10000 դոլար, 20000 դոլար:
13. Ծիշտ հակառակը, տոկոսադրույքի աճը նույնն է, ինչ պարտատոմսի գնի նվաճումը:

ԳԼՈՒԽ 9

1. Ընտրությունը կնվազեցնի AD-ն, p, q, և η-ն կմեծացնի այն, ե-ն այն կթողնի անփոփոխ: Ինչո՞ւ (տե՛ս «Ամբողջական պահանջարկը տեղաշարժող գործոնները» բաժինն այս գլխի սկզբում):
2. Ա, p, q, և η-ն կկրճատվի SRAS; ե- այն կաճի:
4. Երբ տնտեսությունը գործում է լրիվ զբաղվածությունից ցածր, ապա ռեսուր-

սի շուկայում թույլ պահանջարկը կկրճատի՝ ա) իրական տոկոսադրույքը, և բ) ռեսուրսի գներն արտադրանքի գների համեմատությամբ կկրճատվեն, դրանով կվերականգնվի նորմալ շահույթի մակարդակը և ֆիրմաների շահագրգռվածությունը՝ արտադրելու երկարաժամկետ պոտենցիալ արտադրանքի մակարդակը: Երբ ռեսուրսի գները և իրական տոկոսադրույքը ճշկուն չէ, ինքնակարգավորման մեխանիզմը չի աշխատում:

6. Ավելի ցածր, քան սպասվող ինֆլյացիայի դեպքում, իրական աշխատավարձը (ծախսերը) կմեծացնի արտադրանքի գների հարաբերությամբ: Դա կիջեցնի շահութաբերությունը և կկրճատի արտադրանքը և զբաղվածությունը՝ պատճառ դառնալով գործազրկության մակարդակի բարձրացմանը:
8. Ռեսուրսների շուկայում պակասը պատճառ կդառնա արտադրանքի գների համեմատ ռեսուրսի գների բարձրացմանը, պատճառ դառնալով SRAS-ի տեղաշարժման դեպի ձախ: Շահութաբերությունը կնվազի, արդյունքի մակարդակը կընկնի և երկարաժամկետ հավասարակշռությունը կվերականգնվի գների բարձր մակարդակի դեպքում: Նորմալ արդյունքի մակարդակից բարձրը չի կարող պահպանվել, քանի որ այն արտացոլում է ռեսուրսի գները, որոնք մարդիկ չէին սպասում, և որոնք չկանխատեսված էին: Մեկանգամ ճշտելով այս սխալը, արտադրանքը վերադառնում է տնտեսության երկարաժամկետ մակարդակին:
9. Իրական աշխատավարձն ավելի արագ կմեծանա, երբ գործազրկության մակարդակը ցածր է, և խիստ պահանջարկ ունեցող աշխատանքի շուկան վեր կբարձրացնի աշխատավարձը:
12. Արտահանման պահանջարկի աճը կմեծացնի ամբողջական պահանջարկը կարճ ժամկետում: Պահանջարկի չկանխատեսված ընդլայնումը կմեծացնի արտադրանքը և զբաղվածությունը, բարձրացնելով, նաև գների մակարդակը: Երկար ժամկետում սկզբնական ազդեցությունը կլինի գների մակարդակի բարձրացումն առանց արդյունքի և զբաղվածության փոփոխության:

ԳԼՈՒԽ 10

2. ա) Ընթացիկ սպառման աճը, քանի որ ապագա գների բարձրացման սպասումները խթանում են սպառողներին գնելու ընթացիկ ժամանակաշրջանում:
- բ. Ընթացիկ սպառման նվազումը, քանի որ մարդիկ ավելի հակված են շատ խնայելու դժվար ժամանակների համար:
- գ. Ընթացիկ սպառման աճը, որպես հետևանք՝ տնօրինվող եկամտի ընդլայնմանը:
- դ. Քիչ ազդեցություն կունենա: Սակայն միտումը սպառման կրճատման կողմն է, քանի որ տնային տնտեսությունները շահագրգռված են բարձր տոկոսով խնայել ավելի շատ:
- ե. Սպառման նվազում, քանի որ արժեքային գների անկումը կրճատում է սպառողների հարստությունը:
- զ-ն և 1.-ն-սպառման աճը. քանի որ երիտասարդները և աղքատները սովորաբար ունեն սպառման բարձր սահմանային հակում, քան հարուստներն ու մեծահասակները:
4. Մա այն դրույթն է, ըստ որի ամբողջական պահանջարկի մի բաղադրիչի ինվեռստիցիայի փոփոխությունը կտանի եկամտի հավասարակշռված մակարդակում մեծ փոփոխության: Քանի որ բազմապատկիչը հավասար է $1/(1-MPC)$, դրանց չափը որոշված է սպառման սահմանային հակումով:

Բազմապատկիչը տնտեսության կայունացումը դարձնում է ավելի դժվար, քանի որ ամբողջական պահանջարկի մեջ հարաբերական փոքր փոփոխությունն ավելի մեծ ազդեցություն ունի հավասարակշռված եկամտի վրա:

7. Լրացուցիչ ծախսի համար ֆոնդերն առաջանում են կամ խնայողության նվազումից, կամ փոխառության աճից: Մոդելը ենթադրում է՝ ա) խնայողության և փոխառության մեջ փոփոխությունները ոչ մի ազդեցություն չեն թողնում իրական տոկոսադրույքի վրա, բ) ընթացիկ ինվեստիցիաների մակարդակը, սպառումը և պետական ծախսերը զգայում չեն իրական տոկոսադրույքի փոփոխությունների վրա: Ըստ էության, մոդելն անտեսում է ապրանք/ծառայությունների և փոխառու ֆոնդերի շուկայի միջև փոխազդեցությունները:
9. Այս դրույթը չի ընդունում, որ զգացողությունը չի նշանակում պատճառ: Ինվեստիցիայի պահանջարկի պայմանները տարբերվում են վերելքի և անկման դեպքում: Վերելքի դեպքում այն ուժեղ է, և դա իր հերթին տոկոսադրույքը բարձրացնում է վեր, և ոչ թե հակառակը: Նույն ձևով, անկման դեպքում, ինվեստիցիայի թույլ պահանջարկը տանում է ցածր տոկոսադրույքի: Այսպիսով, ինվեստիցիայի պահանջարկի մեջ տատանումներով է բացատրվում տնտեսական ցիկլի դեպքում տոկոսադրույքի նշանակությունը:
12. Դուր սպասում էիք, որ բազմապատկիչը փոքր է Կանադայում, քանի որ կանադացիները սպասվում է, որ իրենց լրացուցիչ եկամտի մեծ մասը կծախսեն ավելի շուտ ներմուծման, քան ներքին ապրանքների վրա: Մա կկրճատի բազմապատկիչի մեծությունը:
13. Ոչ: Քեյնսյան մոդելը ենթադրում է, որ աշխատավարձերը և գները ճկուն չեն: Լրիվ զբաղվածության վերականգնման համար կտանի ամբողջական ծախսերի մեծացմանը:

ԳԼՈՒԽ 11

2. Դուրս մղման էֆեկտ, ըստ որի բյուջեի դեֆիցիտը կտանի իրական տոկոսադրույքի բարձրացմանը, որն արգելակում է մասնավոր ծախսերը: Դուրս մղման էֆեկտը նշանակում է, որ ֆիսկալ քաղաքականությունը չի կարող այնքան արդյունավետ լինել, ինչպես վկայում է քեյնսյան պարզ մոդելը: Նոր դասական տեսությունը նշում է, որ ապագա բարձր հարկերի ակնկալումը (քան բարձր տոկոսադրույքների) դուրս կմղի մասնավոր ծախսերը, երբ պետական ծախսերը ֆինանսավորված են պարտքի հաշվին:
4. Ավտոմատ կայունարարները՝ գործազրկության փոխհատուցումը, կորպորացիայի շահութահարկը, պրոգրեսիվ եկամտահարկն ուղղված են ավտոմատ կերպով խթանելու բյուջեի դեֆիցիտն՝ անկման, և բյուջեի ավելցուկը (կամ փոքր դեֆիցիտ)՝ ինֆլյացիոն վերելքի ընթացքում: Ավտոմատ կայունարարները կարևոր են, քանի որ ապահովում են պահանջվող սահմանափակումները կամ խթաններն՝ առանց կառավարական հաստատման:
8. Այս միտքը հաստատում է երեք տասնամյակ առաջ եղած շատ տնտեսագետների տեսակետները: Այսօր շատ տնտեսագետներ դա համարում են բնական: Ապագա տնտեսական պայմանների ճշգրիտ կանխատեսման, ֆիսկալ քաղաքականության սահմանափակ ժամկետի որոշման խնդիրներն այժմ ավելի դժվար են, քան նախկինում կարծում էին: Քաղաքական տեսանկյունով, հիշիր, պետությունը սոցիալական կազմակերպության այլընտրանքային ձև է և ոչ թե ճշգրտման ֆունկցիայի իրակսնացնող, ըստ

որի նվազում է այն մոտեցումը, որ ֆիսկալ քաղաքականությունը կօգտագործվի որպես կայունացման միջոց: Տոկոսադրույքի և մասնավոր ծախսերի փոփոխությունները կարող են չեզոքացնել ֆիսկալ գործադրությունները, դրանով նվազեցնելով ֆիսկալ քաղաքականության ներուժը: Հաշվի առած բոլոր գործոնները, պարզ է, որ տնտեսության կայունության համար օգտագործվող ֆիսկալ քաղաքականությունը և՛ դժվար է, և՛ բարդ:

10. Այս տեսակետը մի հիմնական թերություն ունի: Երբ բյուջեի դեֆիցիտը խթանում է պահանջարկը և դրանով հանդերձ արտադրանքը և զբաղվածությունը, ապա մենք պետք է սպասենք ինֆլյացիայի մակարդակի բարձրացում: Սա այն դեպքը չէ, փաստորեն ինֆլյացիայի մակարդակը նվազում է: Ութսունական թվականների ընդլայնման ընթացքում ինֆլյացիայի տեմպի աճի արագացման ձախողումը հուշեց, որ բացի պահանջարկի խթանումից, այլ գործոններ են ևս գործում:
13. Սա այն ճշգրիտ դրույթն է, ըստ որի տնտեսագետները ներկայացնում են որպես հաշվեկշռված բյուջեի բազմապատկիչ: Սա ճիշտ է միայն խիստ սահմանափակ ենթադրությունների դեպքում: Սակայն այն մերժում է փոխառու ֆոնդերի շուկայում երկրորդական հետևանքները: Եթե սպառողների հարկերն աճում են 10 մլրդ դոլարով, և սպառողները կրճատում են իրենց ծախսերը միայն մինչև 7.5 մլրդ դոլար, ապա վարկառու ֆոնդերի առաջարկի 2.5 մլրդ դոլար կրճատում կլինի: Սա նույնպես վեր կբարձրացնի իրական տոկոսադրույքը, որը դուրս կմղի 2.5 մլրդ դոլարի մասնավոր ծախսերը: Այսպիսով, երբ գործում են երկրորդական էֆեկտները, այս դրույթի իրավացիությունը դառնում է կասկածելի:
14. Այո, միայն ցածր տեմպերը կխթանեն սահմանային եկամուտը և հետևաբար, նաև ամբողջական առաջարկը:

ԳԼՈՒԽ 12

1. Լիկվիդային ակտիվն այն է, որը կարող է հեշտությամբ և արագ փոխարկվել փողի առանց շուկայական արժեքի կորստի: Այնպիսի ակտիվներ, ինչպիսիք են բարձր գնահատված պարտատուները և արժեթղթերը, ունեն բարձր լիկվիդայնություն: Եվ ընդհակառակը, ոչ լիկվիդային ակտիվները չեն կարող հեշտությամբ և արագ փոխարկվել փողի, առանց իրենց արժեքի որոշակի կորստի: Իրական կապիտալը, ընտանեկան բիզնեսը, գործարարական սարքավորումները և արվեստի գործերը ոչ լիկվիդային ակտիվի օրինակներ են:
3. Փողն արժեքավոր է, քանի որ դրա սակավությունը հարաբերական է ապրանք/ծառայությունների նկատմամբ: Փողի օգտագործումը կարգավորում է (կրճատում է ծախսերը) գործարքների փոխանակումը: Փողը նաև ապահովում է արժեքի կուտակումը և հաշվարկման միավոր է: Փողի առաջարկի կրկնապատկումը, պարզապես, պատճառ է դառնում դրա գնողունակության անկմանը: Փաստորեն, փողի առաջարկի մեջ տատանումները կարող են ստեղծել անորոշություն, կապված դրա ապագա արժեքի հետ և կրճատել նրա կարողությունը որպես արժեկուտակման, հաշվարկային միավորի և փոխանակման միջոցի:
6. Ա. Փոփոխություն չկա, հասարակության կողմից տնօրինված փողը մեծանում է, բայց չեկային ավանդները հավասար մեծության են:
 - Բ. Բանկային ռեզերվները նվազում են 100 դոլարով:
 - Գ. Ռեզերվի ավելցուկը նվազում է 100 դոլարով՝ բազմապատկած պարտադիր ռեզերվային գործակցով:

8. ք, ե, գ պատասխանները կկրճատեն փողի առաջարկը, ա-ն և գ-ն կմեծացնեն այն, եթե գանձապետարանի ավանդները համարվում են որպես փողի առաջարկի բաղադրիչ, դ-ն՝ կթողնի փողի առաջարկն անփոփոխ:
10. Քանի որ ավանդների փոխարինումը կանխիկով ուղղակիորեն չի ազդում փողի առաջարկի վրա այն կկրճատի բանկերի ռեզերվի ավելցուկը: Այդ ավելցուկի կրճատումը կստիպի բանկերին նվազեցնելու վարկային միջոցները, հետևաբար նաև փողի առաջարկը: Այսպիսով, ավանդների համեմատ կանխիկ փողի աճը կնվազեցնի փողի առաջարկը:
12. Այստեղ երկու պատճառ կա: Առաջինը՝ փողի առաջարկը կարող է փոխվել համաձայն բաց շուկայում գործառությունների, մինչդեռ ռեզերվային պահանջի փոփոխությունը կախված է Ֆեդի քաղաքականությունից: Երկրորդ՝ բաց շուկայի գործառությունները ներդաշնակ մեթոդ են, մինչդեռ ռեզերվային պահանջի փոփոխությունը կոչտ միջոց է: Հիմնականում Ֆեդը նախընտրում է սահմանադրույթների փոփոխություն, որոնք հավանաբար կքայքայեն շուկան:
13. Ա, սխալ է, այս տիպի հիմնադրույթներում հաճախ է օգտագործվում փող տերմինը, երբ իրականում խոսվում է հարստության մասին:
Բ. Սխալ է, չեկային ավանդները նույնպես հաշվարկվում են որպես փող: Բացի այդ, ավանդները բարձրացնում են ստացող բանկի ռեզերվները և հնարավորություն են տալիս վարկերի լրացուցիչ ընդլայնմանը, որը մեծացնում է փողի առաջարկը:
- Գ. Սխալ է, մարդկանց կողմից գնահատվող ապրանք-ծառայությունների առկայության մեծացումը բարելավում է մեր կենսամակարդակը: Առանց լրացուցիչ ապրանք-ծառայությունների, փողի աճը, պարզապես, կտանի գների բարձրացմանը:
17. ա) փողի առաջարկը կաճի 100 հազար դոլարով, բ) 80 հազար դոլարով, գ) 500 հազար դոլարով, դ) ոչ, այստեղ գոյություն ունի մարդկանց ունեցած լրացուցիչ կանխիկ փողի և բանկերի լրացուցիչ ռեզերվի ավելցուկի միջև որոշակի կապ:
19. ա) փողի առաջարկը կաճի 2 մլրդ դոլարով, բ) 1.8 մլրդ դոլարով, գ) 20 մլրդ դոլարով, դ) մոտ 10.5 մլրդ դոլար, ե) մոտ 8.51 մլրդ դոլար, փողի պոտենցիալ բազմապատկիչը՝ 10, սակայն փաստացին՝ 4.255, գ) մարդկանց մոտ լրացուցիչ կանխիկ փողը և բանկերի լրացուցիչ ռեզերվը պատճառ է դառնում, որ փողի փաստացի բազմապատկիչը լինի ավելի փոքր, քան պոտենցիալը:

ԳԼՈՒԽ 13

2. Ա և գ ընտրությունները կմեծացնեն փողը որպես ավանդ պահելու, բ և դ-ն՝ կկրճատեն այն պահելու ձեռք բերելու ծախսը:
3. Ա. տուն ձեռք բերելու ծախսը 100000 դոլար է, բայց ծախսը կազմում է այդ գումարից ստացվելիք տոկոսի զոհաբերումը:
Բ. 100000 դոլարի ձեռք բերման ծախսն այն ապրանքների քանակությունն է, որը պետք է զոհաբերվի այդ հազարը ստանալու համար: Օրինակ, եթե շաքարի ֆունտը 50 ցենտ է, շաքարի տեսքով 1000 դոլարի ձեռքբերումը կլինի 2000 ֆունտ: Ինչպես բնակարանի դեպքում, 1000 դոլարի պահպանման ծախսը զոհաբերված տոկոսն է:
7. Ա) բանկի ռեզերվները կկրճատվեն, բ) իրական տոկոսադրույթը կաճի, գ) ապրանքների վրա ծախսերը կնվազեն, դ) դոլարը կթանկանա, քանի որ բարձր տոկոսադրույթը կավելացնի արտասահմանցիների կողմից պարտատուների գնումը, ե) արտահանումը կնվազի, քանի որ դոլարի թանկա-

ցունը ամերիկյան ապրանքները կթանկացնի արտասահմանցիների համար, գ) իրական բարձր տոկոսադրույքը կկրճատի իրական ակտիվների գները, է) իրական ՀՆԱ-ն կնվազի:

10. Եթե ժամանակի լազը երկար է և փոփոխական (քան կարճ և կանխատեսելի), քիչ հավանական է, որ քաղաքականություն մշակողները կարող են ժամանակին փոփոխություններ կատարել դրամական քաղաքականության մեջ, որը հակացիկլային ազդեցություն ունենա տնտեսության վրա: Որոշում կայացնողները հավանական է սխալներ կանեն և դրանով կառաջացնեն ապակայունացնող ազդեցություն:
11. Ասոցիացիայի զգացումը չի բացահայտում պատճառը: Որոշում կայացնողները, ներառյալ վարկատուներին և վարկառուներին, վերջնականորեն կկանխատեսեն ինֆլյացիայի բարձր մակարդակ և դրան համապատասխան կկատարեն իրենց ընտրությունները: Քանի որ ինֆլյացիայի սպասվող մակարդակն աճում է, վարկառու ֆոնդերի պահանջարկը նույնպես կաճի, իսկ առաջարկը կնվազի: Դա կտանի անվանական տոկոսադրույքի բարձրացմանը:
12. Ամբողջական պահանջարկը կնվազի, երբ անհատները և գործարարները կրճատում են իրենց ծախսերը՝ իրենց փողի հաշվեկշռի վերականուցման նպատակով (կպահանջի ավելի շատ փող):
13. Փողի առաջարկի փոփոխությունն (M) ավելացրած արագության փոփոխությունը (V), պետք է հավասար լինի իրական արդյունքի փոփոխությանը՝ (Y), ավելացրած գների մակարդակի փոփոխությունը: Պատմականորեն իրական արտադրանքի աճի տեմպը (Y) ԱՄՆ-ում միջինը կազմում էր 3 տոկոս: Հաջորդ տասնամյակում, երբ իրական արդյունքը և արտադրությունը տարեկան աճեցին 3 տոկոս, փողի առաջարկը մնաց հաստատուն՝ գների կայունության պահպանման համար:

ԳԼՈՒԽ 14

4. Ավանդականորեն դրամական և ֆիսկալ քաղաքականություններն ուղղված են պահպանելու ամբողջական պահանջարկի բարձր մակարդակը կարճ ժամանակահատվածում գործազրկության դեմ պայքարելու նպատակով: Մյուս կողմից մի տեսանկյունով դա այնքան էլ արագ գործող ստրատեգիա չէ: Տնտեսության միկրոկառուցվածքի և քաղաքականության հետևանքով այն առաջացնում է միայն հարաբերական գների փոփոխություններ: Եթե դրամական և ֆիսկալ քաղաքականությունները չեն կարող մշտական կրճատեն գործազրկության բնական մակարդակը երկար ժամկետում, ապա միկրոժողովուրդն ընդունելի փոխարինող է ավանդական մակրոքաղաքականության համար:
6. 70-ական թթ. տնտեսագետների կարծիքով ինֆլյացիան պետք է կրճատի գործազրկության մակարդակը, նրանք չէին կարող ընդունել, որ որոշում կայացնողները վերջնականորեն պետք է կանխատեսեն ինֆլյացիան: Ֆիլիպսի կորի ժամանակակից մեկնաբանումը ներառում է նաև սպասումները:
9. Ի տարբերություն Ֆիլիպսի կորի մեկնաբանման, ժամանակակից տեսությունը վկայում է, որ ինֆլյացիոն քաղաքականությունը քիչ նախընտրելի է: Այս մոտեցման ընդունումը քաղաքականություն մշակողների կողմից հավանաբար կնվազեցնի ինֆլյացիա առաջացնող քաղաքականությունը:
12. Գործազրկության ցածր նպաստները կմեծացնեն աշխատանքի փնտրման շարունակման այրենստանային ծախսը: Հետևաբար, մարդիկ հավանական է ընդունեն առկա աշխատանքը, քան շարունակեն փնտրել:

դրանից լավը: Այսպիսով, նպաստների իջեցումը մի քանի ամիս աշխատանք փնտրելուց հետո կկրճատի զբաղվածության և գործազրկության բնական մակարդակի վրա նպաստների ոչ խթանող հետևանքները:

13. Չկանխատեսված ինֆլյացիայի դեպքում իրական աշխատավարձը նվազում է: Շատ աշխատողներ, ովքեր չեն կանխատեսել ինֆլյացիան, ընդունում են այն աշխատավարձի ցածր մակարդակով պայմանագրերը: Աշխատանքի փնտրման ժամանակը կնվազի, քանի որ աշխատողներն ընդունում են այնպիսի աշխատավարձով աշխատանքները, որոնք չէին ընդունի, եթե տեղեկացված լինեին ինֆլյացիայի հետևանքով բարձրացած աշխատավարձի մակարդակի մասին: Այս երկու գործոններն էլ ժամանակավորապես կկրճատեն գործազրկության մակարդակը: Երբ ինֆլյացիան կանխատեսվել է, այն ամբողջությամբ արտացոլվում է աշխատավարձի երկարաժամկետ պայմանագրերի վրա: Հետևաբար ինֆլյացիան չի կարող կրճատել աշխատավարձի իրական մակարդակը: Նման աշխատանքի փնտրման ժամանակը նորմալ կլինի, քանի որ աշխատողները լրիվ տեղեկացված են ինֆլյացիայի հետևանքով աշխատավարձի մակարդակի բարձրացման վերաբերյալ: Այսպիսով կանխատեսված ինֆլյացիան չի կարող կրճատել գործազրկության մակարդակը:
14. Այն կկրճատի շահագրգռվածությունը՝ ընդունել առկա աշխատանքը: Գործազրկության դեպքում նպաստը փոխարինում է աշխատանքին, հատկապես՝ ցածր աշխատավարձով աշխատանքին: Շատ դժվար է տարբերակել գործազուրկ և աշխատանքից դուրս եկած աշխատողներին: Վճարները խթանում են անհատներին՝ հեռու մնալ աշխատանքից՝ նպաստներ ստանալու նպատակով: Այն մեծացնում է գործազրկությունը:

ԳԼՈՒԽ 15

4. ԱՄՆ-ը վերջին չորս տասնամյակներում ավելի քիչ է տնտեսական անկայունություն ունեցել, քան վաղ շրջանում: Պատճառ կա հավատալու, որ առավել կայուն դրամական քաղաքականությունը նպաստել է կայունության աճին: Տես Նկար 15-1 և 15-2:
5. Ոչ ակտիվիստական մտածողությամբ դրամական կանոնները դրամական տեսակետից նվազ անկայունության պատճառ կլինեն: Փողի բնույթի փոփոխությունը կրճատում է դրամական կանոնի կարգավորիչ նշանակությունը:
9. Անցումն առավել ընդարձակ դրամական քաղաքականության, ժամանակավորապես կկրճատի իրական տոկոսադրույքը: Սակայն ընդարձակվող քաղաքականության օգտագործումն իրական տոկոսադրույքի շուկայականից ցածր մակարդակ ձեռք բերելու նպատակով կառաջացնի ինֆլյացիա (անվանական բարձր տոկոսադրույք): Եթե որոշում կայացնողները կանխատեսում են ինֆլյացիայի աճ, ապա նույնիսկ ինֆլյացիայի բարձր մակարդակը չի կարող կրճատել իրական տոկոսադրույքը:
12. Այս հարցի պատասխանը կազդի այն քանի վրա, թե կոնգրեսի ներկայացուցիչը քաղաքական ճնշման տակ առավել կամ քիչ հավանական է ընդունի հակաինֆլյացիոն քաղաքականություն, քան կենտրոնական բանկի հարաբերականորեն անանուն քաղաքականություն վարողը: Հայտնի է, որ քաղաքագետներն ավելի հակված են ընդունելու ինֆլյացիա առաջացնող քաղաքականություն: Շատ երկրների կենտրոնական բանկերը, մասնավորապես՝ Հարավային Ամերիկայում, քաղաքական հեղինակությունների ուղղակի վերահսկման տակ են: Ինֆլյացիայի մակարդակը սովորաբար բարձր է:

ԳԼՈՒԽ 16

1. Ոչ: Ե՛վ մասնավոր ընկերությունները, և՛ պետությունները հաճախ են ունենում շարունակվող պարտք: Պարտք վերցնողները շարունակում են ֆինանսավորել և վերաֆինանսավորել պարտքը, քանի դեռ պարտք տվողները հավատում են նրանց վճարունակությանը: Սա այն դեպքում է, երբ տոկոսի պարտավորությունը եկամտի հարաբերությամբ փոխվել է:
4. Ոչ: Հիշեք, փոխանակումը շահույթ բերող խաղ է: Պարտատոմսերը վաճառվում են արտասահմանցիներին, քանի որ նրանք առաջարկում են բարձր գին, քան գոյություն ունի այլ տեղերում: Արտասահմանցիներին պարտատոմսերի վաճառքի արգելումը կտանի իրական տոկոսադրույքի բարձրացմանը և ինվեստիցիայի նվազման, որոնք երկուսն էլ բացասաբար կազդեն ամերիկացիների վրա: Ապագա հարկերի կանխատեսման ձախողումը պարտքի ուղեկցությամբ նշանակում է պետության իսկական ծախսի թերագնահատում: Քանի որ քաղաքագետները ցանկանում են մեծացնել օգուտները և թաքցնել իրենց գործողությունների ծախսերը, ապա պարտք վերցնելու կարողությունը, թաքցնում է պետության իսկական ծախսերը՝ քվեներ հետապնդող քաղաքագետների կողմից: Ֆեդերալ կառավարությունը նախքան իր պարտավորությունների կատարումը կարող է ունենալ պարտքի վճարման պարտավորություն Ֆեդին: Ըստ էության, սա նշանակում է, որ պետությունն իր պարտքերը վճարում է փող տպելով: Դա տանում է ինֆլյացիայի:
8. Դա աճում է: Այո, ինֆլյացիան կրճատում է ավելի շատ իրական պետական պարտքը, քան բյուջեի ղեֆիցիտը: Տե ս հաջորդ հարցը:
10. Ոչ: Այո:
14. Ցածր, քվեարկողները չեն սիրում հարկեր վճարել, հետևաբար քվեարկողների անբավարարվածությունը սահմանափակում է հարկերի բարձրացումը, որը կարող է սահմանափակել նաև ծախսերը, եթե բյուջեն փորձեն հավասարակշռել: Առավել արդյունավետ հարկերի բարձրացման սահմանափակումը կմեծացնի բյուջեի ղեֆիցիտը և այլընտրանքային ծախսի իրողությունն ակնհայտ կլինի և քվեարկողների, և լիազարգեստների համար:

ԳԼՈՒԽ 17

1. ա) Պահանջարկի աճ, բ) պահանջարկի նվազում, գ) ոչ բենզինով աշխատող մեքենաների օգտագործման նվազում, դ) պահանջարկը թողնելով անփոփոխ, պահանջարկի մեծությունն աճում է, ե) պահանջարկի աճ:
3. ա) 0.21, 1.2, բ) փոխարինողներ, նավթի բարձր գներն առաջացնում են պահանջարկի նվազում:
6. Ջուրն ավելի էժան է, քան նավթը, քանի որ ընթացիկ սպառման մակարդակով դրա սահմանային օգտակարությունն ավելի քիչ է, քան նավթինը: Քանի որ ջուրը նավթի համեմատ ավելի առատ է, ապա լրացուցիչ միավոր ստացված օգուտն ավելի քիչ է, քան նավթինը, նույնիսկ այն դեպքում, երբ ջրի ընդհանուր օգտակարությունը շատ է գերազանցում նավթինը: Հետևաբար, արտադրանքի գինն արտացոլում է ոչ թե ընդհանուր, այլ սահմանային օգտակարություն:
7. Ե՛վ եկամուտը, և ժամանակը սահմանափակում են մեր սպառելու ունակությունները: Քանի որ բարեկեցիկ հասարակություններում ժամանակը դառնում է ավելի պակաս, իսկ եկամուտը քիչ պակաս, ժամանակի խնայման գործողությունները սովորական են դառնում այն հասարակարկերում: Քանի որ մենք ձեռնարկում ենք ժամանակ խնայող գործողություններ (կեն-

ցաղային ավտոմատ սարքեր, արագ սննդի կետեր, օդային ուղևորություններ), մեր կյանքը դառնում է ավելի լարված:

10. Այս երեք դրույթներն էլ ճիշտ են:

11. ա) Ոչ: Նույնիսկ մեր ցանկացած իրերի համար կունենանք նվազող հատույց: Վերջիվերջո պիցայի լրացուցիչ միավորի ծախսը կգերազանցի դրանից ստացվող օգուտներին:

բ) Որևէ գործունեության գրավչությունը չարժե դրա ծախսը: Օրինակ այս տեքստի յուրաքանչյուր էջի 3, 4, 5 անգամ կարդալը կբարելավվի ձեր գնահատականը, բայց անհնաստ է:

12. Քերոլ:

13. Մխալ է: Քանի որ գյուղատնտեսական մթերքների պահանջարկը սովորաբար ոչ էլաստիկ է, ապա ֆերմերների եկամուտներն աճում են: Այդ արտադրանքի ընդհանուր օգտակարությունը ոչ միայն արտացոլվում է վաճառքի հասույթով, այլ նաև սպառողական ավելցուկով: Միավորի հաշվով օգտակարությունը չի փոխվում, քանի որ սպառողների սպառողական ավելցուկի կորուստը չեզոքանում է ֆերմերների բարձր վճարներով: Սակայն և՛ ֆերմերների վճարումները, և՛ սպառողական ավելցուկը չարտադրված միավորների համար կորուստ են, հետևաբար արտադրության նվազումը կրճատում է գյուղատնտեսական արտադրանքի ընդհանուր օգտակարությունը, և բարեկեցությունը նվազում է:

16. Նման վարքագծի արդյունքում խրախուսվում է կազմակերպման անագնիվ մեթոդը: Անագնիվ պահանջների հատույցը հակադարձ համեմատական է մրցակիցների կողմից ներկայացվածին: Մնացած հավասար պայմաններում մրցակիցների գոյությունը նվազեցնում է անարդարացի վարքագիծը:

17. Մեռյալ բեռի կորուստը գնորդների և վաճառողների պոտենցիալ օգուտների կորուստն է՝ կապված հարկերի հետ: Դա բեռի ավելցուկ է, քանի որ գնորդների և վաճառողների համար ծախս առաջացնող հարկերը չեն ստեղծում հարկային եկամուտ:

ԳԼՈՒԽ 18

1. Ֆիրմայի տնտեսական շահույթն ընդհանուր հասույթ է՝ հանած արտադրության մեջ օգտագործվող բոլոր ռեսուրսների ընդհանուր ծախսը: Հաշվապահական շահույթը բացառում է որոշակի ռեսուրսների՝ ֆիրմայի սեփական կապիտալի և սեփականատիրոջ աշխատանքի այլընտրանքային ծախսը: Ջրոյական տնտեսական շահույթը նշանակում է, որ ֆիրմայի կողմից տնօրինվող ռեսուրսները փոխհատուցվում են իրենց այլընտրանքային ծախսով:

2. ա) Անցած ծախսերը էական չեն, բ) բնակարանի այլընտրանքային ծախս գոյություն ունի, գ) անցած ծախսերը չեն ազդում ընթացիկ որոշման վրա, դ) պետական կրթության այլընտրանքային ծախսն առկա է, նույնիսկ եթե այն ձրի է:

7. ա և բ՝ կարճ ժամկետում էական է ոչ թե միջին ընդհանուր ծախսը, այլ սահմանային ծախսը: Ֆիրման կավելացնի շահույթը՝ արտադրելով լրացուցիչ միավորներ, քանի դեռ վաճառքից ստացված լրացուցիչ հասույթը գերազանցում է MC: գ) նախքան բիզնես սկսելը, սպասվող ATC շատ կարևոր է: Եթե ձեռներեցը չի կարող ծածկել ATC-ն, ծրագիրը չի կարող իրականանալ:

11. Քանի դեռ սեփականատերերը շահույթ են ստանում, շահույթն առավելագույնի հասցնելն իրենց նպատակակետն է: Մենեջերները, քանի որ սեփականատեր չեն, ուղղակիորեն շահագրգռված չեն շահույթի մեծացման հա-

մար: Բայց քանի որ բարձր շահութաբերությունը մեծացնում է մենեջերների շուկայական արդյունքը (աշխատավարձը), ապա նրանք անուղղակիորեն խթանում են շահույթի ստացումը: Մակայն մենեջերը կարող է շահագրգռված լինել պաշտոնի, գեղեցիկ գրասենյակի, իր ընկերներին վարձելու և շահութաբերությանը հակասող այլ գործունեության մեջ: Հետևաբար սեփականատերերի և մենեջերների շահերի պոտենցիալ հակասությունը միշտ էլ կա:

12. ա) տոկոսավճարներ, բ) տոկոսային եկամուտը զոհաբերվում է: Հարկային կառուցվածքը խթանում է ավելի շուտ պարտքի, քան սեփական կապիտալի ֆինանսավորումը, քանի որ ֆիրմայի հարկային պարտավորությունը հակադարձ համեմատական է նրա պարտք-սեփական կապիտալ գործակցին:
13. ճիշտ է: Եթե այն արտադրում է ցածր ծախսով արդյունք, ապա շահույթը մեծ կլինի:
15. Ստուգող հարց. սահմանային ծախսի կորը կհատի՞ արդյոք ATC և AVC կորերը նրանց ամենացածր կետում: ATC և AVC կորերի միջև ուղղահայաց հեռավորությունն արդյո՞ք կփոքրանա, եթե արտադրանքն աճի: Եթե ոչ գծագրի այս երեք կորերը ճիշտ: Տես Նկար 18-6 (b):
18. 2500 դոլար, տարվա ընթացքում շուկայական արժեքի նվազումը 2000 դոլարով, ավելացրած 500 դոլար տոկոսը: Անցած տարվա մեքենայի արժեքի նվազման հետ կապված ծախսն անցած ծախս է:
19. Քանի որ նրանք հանդգնում են, որ կվերակառուցեն ֆիրման և կապահովեն լավագույն մենեջմենթ, ապա ֆիրման ապագայում կունենա դրական զուտ եկամուտ: Եթե ֆիրման գնված է ցածր գնով, ապա նոր տերը կծածկի իր ներդրումների այլընտրանքային ծախսը և կունենա տնտեսական շահույթ: Այլընտրանքաբար նրանք կարող են վաճառել ֆիրմայի ակտիվները՝ ստանալով ավելի շատ զուտ հասույթ, քան ֆիրմայի գնման ծախսը:

ԳԼՈՒԽ 19

1. Բարձր մրցակցային ճյուղերում, ինչպիսին է գյուղատնտեսությունը, ռեսուրսի ցածր գինը կարող է բարձրացնել շահութաբերության մակարդակը կարճ ժամանակաընթացքում, բայց ոչ թե երկար ժամանակաընթացքում, մրցակցությունը գները կնվազեցնի, մինչև որ տնտեսական շահույթը վերանա: Այսպիսով, ռեսուրսի ցածր գներն այդպիսի ճյուղերում քիչ կմեծացնեն երկարաժամկետ շահութաբերությունը:
2. Նոր ֆիրմաները մուտք կգործեն արտադրություն, և գոյություն ունեցող ֆիրմաները կընդլայնեն արտադրանքը, շուկայական առաջարկը կընդլայնվի առաջացնելով շուկայական գների անկում, մինչև որ տնտեսական շահույթը կվերացվի:
 5. ա) կաճի, բ) կաճի, գ) կաճի: Ֆիրման կստանա տնտեսական շահույթ: ղ) Բարձրացում աճող ծախսով արտադրությունների համար, բայց վերահարձ դեպի նախկին գինը՝ հաստատուն ծախսով արտադրությունների համար: Ն) ավելի մեծ չափով աճ, քան կար կարճ ժամկետում, գ) տնտեսական շահույթը կվերադառնա գոյական մակարդակի:
 6. ա) կնվազի, բ) կաճի գ) կնվազի ղ) կնվազի:
 11. ա) առաջարկի կրճատումը կտանի գների բարձրացման, բ) քանի որ պահանջարկը ոչ էլաստիկ է, վաճառքից ընդհանուր հասույթը կաճի, գ) ամեն դեպքում, գյուղատնտեսության շահութաբերությունը կաճի, չնայած որոշ արտադրողներ արտադրանքի նվազման հետ կապված կորուստներ են ունեցել:

13. ք) վեց կամ յոթ տոննա, 250 դոլար շահույթ, գ) 7 կամ 8 տոննա, 600 դոլար շահույթ, դ) 5 կամ 6 տոննա, 50 դոլար կորուստ: Քանի որ ֆիրմաները կարող են ծածկել իրենց փոփոխուն ծախսերը նրանք կարող են մնալ բիզնեսի մեջ, եթե համոզված են, որ ցածր գինը (450 դոլար) ժամանակավոր է:
15. Հաշվապահին անտեսել է Էմմայի աշխատանքի այլընտրանքի ծախսը, որն ավելի շուտ 50000 դոլար է, քան 22000 դոլար: Հաշվապահական տեսանկյունից նրա շահույթը կազմում է՝ $\$80000 - \$59000 = \$21000$, բայց տնտեսագետի տեսանկյունով հաշվի առնելով աշխատանքի այլընտրանքային ծախսերը, նրա ընդհանուր ծախսը կազմում է 87000 դոլար, հետևաբար նա կկորցնի 7000 դոլար:

ԳԼՈՒԽ 20

3. Բազմազանության աստիճանը որոշվում է սպառողների բազմազանության դիմաց վճարելու ցանկությամբ՝ դրանց ապահովման ծախսի համեմատ: Երբ սպառողները բազմազանությունը գնահատում են բարձր և տարբեր ոճի նախագծի և մեծության արտադրության ավելացված ծախսը փոքր է, ապա բազմազանությունը մեծ կլինի: Այլընտրանքաբար, եթե սպառողները ցանկանում են մնանատիպ արտադրանքը, կամ եթե բազմազանությունը կարող է արտադրվել բարձր ծախսով, ապա քիչ բազմազանություն կլինի: Ակնհայտորեն սպառողներն ավելի մեծ արժեք են տալիս սրբիչների քան ատամփորիչի բազմազանությանը:
4. Հարկը կմեծացնի ցածրորակ ավտոմեքենայի գինն ավելի մեծ տոկոսային հարաբերակցությամբ, քան բարձրորակինը: Սպառողները կփոխարինեն ցածրորակ ավտոմեքենաները, քանի որ դրանց հարաբերական գները կաճեն: Այս փոխարինումը կմեծացնի վաճառված ավտոմեքենաների միջին որակը: Քանի որ հարկային ֆոնդերը վերադառնում են քաղաքացիներին, վիճակախաղի միջոցով կարելի է սպասել, որ այս փոխարինման էֆեկտը կգերակշռի որևէ հնարավոր եկամտի էֆեկտին:
5. Ոչ: Ֆիրման, որը մեծացնում է ընդհանուր հասույթը, կընդլայնի արտադրանքն այնքան ժամանակ, քանի դեռ սահմանային հասույթը դրական է: Երբ սահմանային ծախսերը դրական են, հասույթը մեծացնող գինը կլինի ցածր, և արտադրանքը՝ մեծ, քան շահույթը մեծացնող գինը:
9. Նոր հանգստյան տան կառուցումն առավել ռիսկային է (և քիչ գրավիչ), քանի որ եթե շուկայական վերլուծությունը ճիշտ չէ, և պահանջարկն անբավարար է, ապա դժվար կլինի այցելուներ ճարել: Եթե օդային ուղին անշահութաբեր է, ապա կապիտալը (ինքնաթիռները) կլինեն ծայրահեղ շարժուն: Սակայն հանգստյան տունը կունենա մեկ չեզոքացնող առավելություն. եթե պահանջարկն ավելի մեծ է, քան սպասվում է, և շահույթն ավելի մեծ է, այն կարող է մրցակիցներին երկար ժամանակ չթողնել մուտք գործի շուկա (և կառուցել նոր շենք), և նրանք ավելի հակված կլինեն մշտական ինվեստիցիա կատարել:
11. Մրցակցային պայմաններում միայն մեծ ֆիրմաները կգոյատևեն, եթե մասշտաբից ամտեսումը կարևոր է: Երբ մասշտաբից ամտեսումը կարևոր չէ, փոքր ֆիրմաները կկարողանան մրցել սրդյունավետ:
15. ա) ընդհանուր հասույթ՝ 0 դոլար, 8000 դոլար, 14000 դոլար, 18000 դոլար, 20000 դոլար, 20000 դոլար, ընդհանուր ծախս՝ 0 դոլար, 5000 դոլար, 10000 դոլար, 15000 դոլար, 20000 դոլար, 25000 դոլար, տնտեսական շահույթ՝ 0 դոլար, 3000 դոլար, 4000 դոլար, 3000 դոլար, 0 դոլար, -5000 դոլար կորուստ:

- բ) Սահմանային հասույթ՝ 8000 դոլար, 6000 դոլար, 4000 դոլար, 2000 դոլար, 0 դոլար: Սահմանային ծախս՝ 5000 դոլար, 5000 դոլար, 5000 դոլար, 5000 դոլար, 5000 դոլար:
- գ) Շահույթը մեծացնող գինը 7000 դոլար:
- դ) Ռոդը երկու նավակը կվաճառի շահույթն առավելագույնի հասցնող գնով՝ 7000 դոլարով:
- ե) Ռոդի տնտեսական շահույթը շաբաթական կլինի 4000 դոլար:
- զ) Այո, մեկ և երկու նավակները միակն են, որոնց սահմանային հասույթն ավելի մեծ է, քան սահմանային ծախսը,
- է) քանի որ գոյություն ունի տնտեսական շահույթ, շատ նավատերեր կգործեն այդ ոլորտում: Սա կառաջացնի մրցակցություն, և գինը կիջնի: Մուտքը կշարունակվի, քանի դեռ նավատերերի տնտեսական շահույթը չդառնա գրո:
- ը) Երբ պահանջարկն էլաստիկ է, իջնող գինը կմեծացնի ընդհանուր հասույթը, այսպիսով Ռոդի պահանջարկն էլաստիկ է 9000-5000 դոլար գնի սահմաններում: Երբ պահանջարկը միավոր էլաստիկ է, իջնող գինը հասույթը կթողնի նույնը, և Ռոդի պահանջարկը միավոր էլաստիկ կլինի 5000-4000 դոլար գնի սահմաններում: Կարելի է եզրակացնել, որ Ռոդի պահանջարկը վերջիվերջո կդառնա ոչ էլաստիկ, 4000 դոլարից ցածր գնի դեպքում, քանի որ պահանջարկի էլաստիկությունը կպահի իջեցումը, եթե շարժվի պահանջարկի կորով ներքև: Այս դեպքում Ռոդի ընդհանուր հասույթը կսկսի կրճատվել, եթե նա շարունակի իջեցնել գինը: Օրինակ՝ 3000 դոլար գնի դեպքում նա շաբաթական կվաճառի 6 նավակ և կստանա 18000 դոլար հասույթ, որը ավելի քիչ է, քան 4000 դոլար գնի դեպքում:

ԳԼՈՒԽ 21

1. Շահույթը երկար ժամկետում չի կարող գոյություն ունենալ առանց մուտքի արգելքների, քանի որ նոր մուտք գործողները կմեծացնեն առաջարկը, որը կիջեցնեի գինը և կվերացնեի շահույթը: Բայց ինչպես ցույց է տալիս գլոխը, արգելքները շահույթի համար երաշխիք չեն: Բավարար պահանջարկը նույնպես անհրաժեշտ պայման է:
 2. Ոչ, ոչ, ոչ:
 8. Արտադրանքի բազմազանությունն օլիգոպոլիսի դեպքում փոխում է խաբելու հավանականությունը: Սա բարձրացնում է ծախսը և օգնում է հաղթելու օլիգոպոլիստական խմբում:
- Բայց երբ գաղտնի համաձայնության արդյունքում գները բարձրանում են սահմանային ծախսից բարձր, մեծ շահագրգռվածություն է առաջանում ֆիրմաների համար մրցակցելու և ավելի շատ սպառողներ գրավելու:
11. Փոխադրումների ծախսի կրճատումը հիմնականում մեծացնում է մրցակցությունը, քանի որ այն ստիպում է ֆիրմաներին մրցել մրցակիցների հետ և թույլ տալ սպառողներին ընտրել մի շարք առաջարկողներից: Դրա հետևանքով, ԱՄՆ տնտեսությունն այսօր ավելի մրցակցային է, քան 100 տարի առաջ:
 13. ա) 15 դոլար, շահույթը հավասար է 110000 դոլար, բ) 10 դոլար:
 14. Երբ քեռին գնել է արժեթուղք, վերջինիս գնի մեջ անկասկած արտացոլվել է հայտնի Մամնուսի շահույթը: Արժեթղքի նախկին տերերն այն ցածր գնով չլին վաճառի, ինչը կձախողեր նրանց ապագա դիվիդենդները: Տեքստի լեզվով քեռին «առաջին ծիծեռնակը» չէ: Գիչ հավանական է, որ նա շահույթ կունենա այդ գնումից:

15. ա) 25000 քառորդ, 7 դոլար, յուրաքանչյուր ֆիրմա արտադրում է 25 քառորդ, բ) 7 դոլարով յուրաքանչյուր ֆիրմա կուզենա արտադրել 45 քառորդ, գ) եթե բոլոր ֆիրմաները խաբեն, շուկան կդառնա մրցակցային: Շուկայական մաքրող գինը 5 է, մեդրի 35000 քառորդ է արտադրված, և յուրաքանչյուր ֆիրմա արտադրում է 35 քառորդ:

ԳԼՈՒԽ 22

4. Սպառողների համար մրցակցության կրճատումը պոտենցիալ վտանգ է: Բայց երբ մերձեցումը ֆիրմային դարձնում է առավել արդյունավետ և ավելի ունակ կրճատելու մնացած մրցակիցների գները, ապա այն կարող է մեծացնել մրցակցության աստիճանը, նույնիսկ, եթե ֆիրման մեծացնում է իր շուկայական բաժինը:
6. Մեքենաներն ավելի անվտանգ դարձնելը լավ բան է, բայց երբ ծախսն առաջվա մասն սպառողներին պահում է անվտանգության չափանիշների գնահատումներից, ապա հնարավոր է, որ դրանք ոչ մի արժեք չունենան շատ սպառողների համար: Այնպիսի թանկ մեքենաներ, ինչպիսիք են Մերսեդես Բենցը, ունի օդափոխիչ, երբ դրա պահանջը չկա, բայց Ֆոլկսվագենը չունի: Միայն թանկ ավտոմեքենաները կարող են վաճառվել: Եթե՝ այո, ապա որոշ մարդիկ հավանական է կվարեն հին, նույնիսկ ոչ անվտանգ մեքենաներ:
8. Շահութաբերությունը հակադարձ կլինի կարճ ժամկետում, բայց երկար ժամկետում գներն այնքան կբարձրանան, որ կծածկեն արտադրության այլընտրանքային ծախսը: Սպառողները հոգ են տանում այդպիսի օրենսդրության ծախսերի մասին և ստանում են մեծ կամ փոքր օգուտների զգացողություն:
9. Քանի որ սա կարող է մեծացնել մրցակցությունը, դրսից այս էֆեկտը կըկրճատի ներքին ֆիրմաների շուկայական ուժը: Հակատրեստային գործողությունների պահանջը կկրճատվի:
12. Փորձագետները հաճախ ավելի քիչ գիտեն ընտրության տեխնիկայի մասին, քան սպառողները, չնայած սպառողները կարող են դիմել փորձագետների խորհրդին: Առաջարկողներն անվտանգ արտադրանքի համար նույնպես գովազդում են փորձագետների կարծիքը: Այնուհանդերձ, փորձագետները սովորաբար լավ են հասկանում տեխնոլոգիաները: Մյուս կողմից փորձագետները չգիտեն, թե ինչպես պետք է արտադրանքն օգտագործեն: Սպառողները կարող են նախընտրել բարձր անվտանգության մեքենա, որն ամբողջ ընտանիքին բարձր արագությամբ կտեղափոխի երկար հեռավորություններ, և ավելի էժան, պակաս անվտանգ մեքենա՝ տնից մոտ տարածքներում վարելու համար: Այսպիսի ընտրությունները դժվար է թույլատրել, երբ բոլոր մեքենաները խստորեն կարգավորված են ըստ անվտանգության: Որոշում ընդունող գիտելիքները որոշ դեպքերում օգտակար են սպառողական ընտրանքի համար, քան առանց դրան:
15. Այս դրույթը հիմնականում ճիշտ է, կարճ ժամկետում կապիտալը կարող է ներդրվել ինչ-որ արտադրությունում, որ հեշտությամբ չի կարելի տեղաշարժել մեկ այլ տեղ: Եթե գնորդի պահանջարկն էլաստիկ է, արտադրությունը կկրի ծախսի մեծ մասը կարճ ժամկետում: Երկար ժամկետում սակայն կապիտալը շարժունակ է: Գործարանները, օրինակ, չի կարելի տեղաշարժել: Եթե հատույթների համեմատ ծախսերը բարձր են, ապա կապիտալը ժամանակի ընթացքում կհոսի այլ ճյուղեր, և առաջարկը կարգավորվող արտադրությունում կընկնի, մինչև որ գնորդների կողմից վճարված գները կբարձրանան այնքան, որպեսզի ապահովեն կապիտալի հատույթի շուկայական մակարդակը:

ԳԼՈՒԽ 23

3. ա) 5, բ) 350 դոլար, գ) 4: Ֆիրման կգործի կարճ ժամկետում, բայց բիզնեսից դուրս կմնա երկար ժամկետում, չնայած շուկայական գները կբարձրանան:
4. Այո: Աշխատանքի արտադրողականության բարձրացումը կբարձրացնի աշխատավարձը: Բարձր աշխատավարձը կմեծացնի վարսավիրության այլընտրանքային ծախսը և վարսավիրների առաջարկը կկրճատի: Վարսավիրների առաջարկի կրճատումը կկրճատի վարսավիրների աշխատավարձը, նույնիսկ եթե տեխնոլոգիական փոփոխությունները և արտադրողականությունը շատ քիչ են փոխվել:
8. Ոչ: Դերձակը պահանջ ունի օգտագործելու ավելի շատ կապիտալ և ավելի քիչ աշխատանք, քանի որ նախկին սահմանային դոլարային ծախսերը ներկայումս մեծացել են, արտադրանքն ավելի շատ է, քան նախկինում էր:
10. Մնացած այլ հավասար պայմաններում երկարատև ուսուցման պահանջը որևէ մասնագիտության համար կրճատում է առաջարկը և վեր է բարձրացնում վաստակի մակարդակը: Մակայն ռեսուրսի գները, ներառյալ աշխատանքինը, սահմանված են առաջարկով և պահանջարկով: Երբ պահանջարկը թույլ է, վաստակը կլինի ցածր, նույնիսկ, եթե համապատասխան կրթական մակարդակը կա: Օրինակ, անգլիական գրականության և համաշխարհային պատմության մասնագետների վաստակները ցածր են, նույնիսկ, եթե այս մարդիկ շատ լավ մասնագետ են:
12. բ) 4, գ) զբաղվածությունը կնվազի մինչև 3:

ԳԼՈՒԽ 24

1. Ամերիկյան աշխատողները շատ արտադրողական են: Ներդնելով մարդկային կապիտալի մեջ, աշխատողներն ավելի պատասխանատու են, բայց լավագույն սարքավորումները և ֆիզիկական կապիտալը, նույնպես որոշակի ներդրում ունի աշխատավարձի բարձրացման մեջ:
2. Այս դրույթը քաղաքագետների կողմից հաճախ ներկայացվում է որպես ճշմարտություն, բայց իրականում այն սխալ է: Սպառողների կողմից գնահատված ապրանք/ծառայությունների բողարկումն աշխատանք չէ, այլ տնտեսական առաջընթացի և բարձր կենսամակարդակի երաշխիք: Իրական եկամուտը չի կարող բարձր լինել առանց իրական արտադրանքի բարձրացման: Եթե աշխատատեղի ստեղծումը տնտեսական առաջընթացի բանալին լիներ, շատ հեշտ կլիներ ստեղծել միլիոն աշխատատեղեր: Օրինակ, կարող էին արգելվել գյուղատնտեսության մեջ մեքենաների օգտագործումը, որի հետևանքով կստեղծվեին այդ ոլորտում աշխատատեղեր: Մակայն այն կկրճատեր արտադրանքը և մեր կենսամակարդակը:
8. Բարձր աշխատավարձով աշխատողների ազատ ժամանակի այլընտրանքային ծախսն ավելի մեծ է, քան ցածր աշխատավարձով աշխատողներիինը:
9. ա) Կնվազի, բ) կանի, գ) կնվազի, դ) կանի:
10. Սխալ է: Առանձին լրացուցիչ գործունեք, ներառյալ նախասիրություններին, աշխատանքի մեջ ստաբիլությունները և աշխատանքի ոչ կատարյալ շարժունությունը պատճառ կլինեն եկամուտների ստաբիլացվածության համար:
12. ա) բ) և) գ) հիմնականում ժամավճարը կանի, գ) և դ) հիմնականում ժամավճարը կիջնի:
13. ա) կանի, զբաղվածության ծախսը: Այո: բ) իյուք բարձր աշխատավարձերը բավարարում են այստեղծագրության սրտկասք փոխհատուցելու հա-

- մար: գ) Ոչ: Աշխատողները վճարում են ցածր աշխատավարձով, քան կարող էին վաստակել առանց արտոնավճարների աշխատանքների դիմաց:
15. Բ-ի համար ժամավճարը կլինի բարձր քանի, որ այն պետք է փոխհատուցի անորոշության և պարապուրդների դեպքում եկամուտների կորստի դիմաց: Տարեկան վաստակը բարձր կլինի ա-ի դեպքում, որպեսզի փոխհատուցի լրացուցիչ աշխատանքի դիմաց:
16. Ցածրորակ աշխատողների զբաղվածության մակարդակը մեծ ընտանիքներում՝ կկրճատվի: Որոշ մարդիկ թաքցնում են իրենց մեծ ընտանիք ունենալը, որպեսզի աշխատանք գտնեն:
18. Պարտադիր չէ: Ամուսնացածի հետ համեմատած ամուրիսն ավելի ջահել է, ավելի քիչ խնամարկյալներ ունի և քիչ հավանական է, որ դուրս մնա աշխատուժի կազմից և նպաստի կարիք ունենա: Այս բոլոր գործոնները կրճատում են վաստակը՝ ամուսնացածի համեմատությամբ:

ԳԼՈՒԽ 25

1. Բոլոր փոփոխությունները կտանեն տոկոսադրույքի բարձրացման:
1. Ոչ: Տարվա ընթացքում միջին հաշվեկշիռը միայն 1000 դոլարի կեսն է: Հետևաբար, 200 դոլար տոկոսավճարն արտահայտում է տարեկան 40 տոկոս տոկոսադրույքով:
2. Հուշող հարց. ի՞նչն է առավել ռիսկային-պարտատոմսի՞, թե՞ արժեթղթի գնումը: Ինչպես է ռիսկն ազդում սպասվող հատույցի մակարդակի վրա:
8. 6 տոկոս:
11. ա) Մայք, բ) այո, այն մարդիկ, ովքեր շատ են խնայել, ի վիճակի են ստանալ բարձր տոկոսադրույք իրենց խնայողության դիմաց, քանի որ մարդիկ ունեն ժամանակի դրական նախընտրելիություն: գ) Այո, մարդիկ, ովքեր ցանկանում են շատ փող փոխառել, այդպես էլ կանեն ցածր տոկոսադրույքով, եթե խնայող շատ մարդիկ կան:
12. Օգնում է: Այս հարցը շատ նման է նախկին հարցին: Առևտրից պոտենցիալ օգուտներն առկա են: Եթե արգելքները չեն սահմանափակում առևտուրը, ցածր եկամուտ ունեցող երկրներն ընդունակ կլինեն գրավելու խընայողություններ ցածր տոկոսադրույքով, քան կարող է լինել առևտրի բացակայության դեպքում: Նույն ձևով բարձր եկամուտ ունեցող երկրներում մարդիկ ավելի ընդունակ են վաստակել բարձր հատույց, քան այլ կերպ հնարավոր կլինի: Երկուսն էլ կարող են օգուտ ստանալ մյուսների գոյության դեպքում:
13. ա) մոտ 1277 մլն դոլար, բ) այո, գ) վիճակախաղից վաստակը քիչ լիկվիդային է: Քանի որ բացակայում է վիճակախաղի վաստակի եկամտի վերածման շուկայական կազմակերպված ձևը, ապա վիճակախաղի վաստակի իրավունքի գնորդի գտնելու գործարքային ծախսն ավելի բարձր կլինի, քան պարտատոմսինը, եթե այն ուզենան վաճառել ապագայում:
15. Ոչ: Հաջորդ 10 տարիներին աշխատավարձի մակարդակին 500 դոլար տարեկան լրացումների ներկա արժեքն ավելի քիչ է, քան ուսումնառության ծախսը:

ԳԼՈՒԽ 26

2. Եթե արհմիությունը կարող է բարձրացնել գյուղատնտեսական աշխատողների աշխատավարձը, ապա 1) Ֆլորիդայի նարինջների ծախսը կաճի՝ պատճառելով առաջարկի նվազում և գների բարձրացում երկար ժամկետում, բ) Ֆլորիդայի նարինջից շահույթը կնվազի կարճ ժամկետում, բայց

երկար ժամկետում կվերադառնա նորմալ մակարդակի, գ) մեքենայացումը կխրախուսվի, դ) Միբզ հավաքողների աշխատանքը կնվազի, մասնավորապես երկար ժամկետով:

3. Հարավում բարձր աշխատավարձը կմեծացնի հարավային ֆիրմաների ծախսերը, դրանով նրանց դարձնելով քիչ մրցունակ հյուսիսայինների համեմատությամբ:
7. Եթե արդյունաբերության մի մասն է արհմիութենացված, ապա ոչ արհմիութենացված ֆիրմաների ծախսերն ավելի ցածր կլինեն, քան թե արհմիութենացվածներիինը, եթե վերջիններս ունեն բարձր աշխատավարձ: Այս դեպքում արհմիութենացված ֆիրմաներն ընդունակ չեն հաջողությամբ մրցելու:
9. Այս կլինի ճիշտ կարճ ժամկետում. բայց ոչ երկար ժամկետում: Ներդրողները կապիտալ չեն առաջարկի: Եթե բարձր արհմիութենացված արտադրությունում սպասվող շահութաբերությունը ցածր է, ապա ինվեստիցիոն ֆոնդերը կհոսեն այլ տեղեր: Արհմիութենական աշխատավարձի չկանխատեսված աճը կկրճատի շահութաբերությունը կարճ ժամկետում, բայց ոչ երկար ժամկետում: Բարձր աշխատավարձի առաջին հետևանքը կլինի զմերի բարձրացումը: Ավելի շուտ սպառողները, քան ներդրողները կմտահոգվեն արհմիությունների աշխատավարձերի նախնական ծախսերով:
10. Մխալ է: Մրցակցությունը սահմանափակում է և՛ գործատուներին, և՛ աշխատողներին: Գործատուները կմրցակցեն այլ գործատուների հետ աշխատանքի համար: Աշխատողի աշխատանքից օգուտ ստանալու համար գործատուն պետք է առաջարկի ամենաբարձր փոխհատուցման փաթեթը, որն աշխատողը կարող էր գտնել այլ տեղերում: Հակառակ դեպքում, աշխատողը կզնա մրցակից գործատուի մոտ: Նույն ձևով աշխատողները մրցակցում են իրար հետ: Հետևաբար, նրանց աշխատավարձի պահանջարկը նույնպես սահմանափակ է: Այսպիսով մրցակցությունը կանխում է և՛ գործատուների կողմից ցածր աշխատավարձի վճարումը, և՛ աշխատողների կողմից բարձր աշխատավարձի պահանջը:
12. Հիշիր, որ արհմիության աշխատողները մրցում են այլ, ներառյալ ցածր որակավորման աշխատողների հետ: Նվազագույն աշխատավարձի աճը որակավորում ունեցող ցածր աշխատավարձով աշխատողներին թանկացնում է: Նվազագույն աշխատավարձի բարձր մակարդակը մեծացնում է բարձր որակավորման աշխատողների մակարդակը, որոնք լավ փոխարինող են ցածր որակավորման աշխատողների համար:
13. Արհմիությունը և արտադրությունն ավելի բարեհաճ են տարիֆների նկատմամբ, քանի որ դրանք թանկացնում են արտասահմանյան ավտոմեքենաները և մեծացնում են ամերիկյան ավտոմեքենաների պահանջարկը և նրա համար պահանջվող աշխատանքի պահանջարկը: Եվ հակառակը, բենզինի բարձր հարկը մեքենա վարելը թանկացնում է: Ի պատասխան դրա, շատ բենզին սպառող մեքենաների պահանջարկը կնվազի, որը հակադարձ ազդեցություն կունենա և ամերիկական ավտոմեքենա արտադրողների, և՛ աշխատողների վրա:
15. Պարտադիր չէ: Հարմարեցումը պետք է կատարվի ա) արհմիութենական և ոչ արհմիութենական աշխատողների արտադրողական բնութագրերի և բ) նրանց աշխատանքի միջև ստարկերությունների համար: Այս գործունակության ճշգրտումը կամ մեծացնում է, կամ կրճատում է 1,50 դոլար դիֆերենցիալը:

ԳԼՈՒԽ 27

2. Ընտանիքի չափի պոտենցիալ աշխատողների տարիքի, ոչ դրամական եկամուտի և կյանքի արժեքի տարբերություններն ըստ տարածքների կըրճատում է տարեկան դրամական եկամուտի արդյունավետությունը, որպես տնտեսական կարգավիճակի չափանիշ: Հիմնականում բարձր եկամտով ընտանիքներն ավելի մեծ են և ավելի մեծ տարիքով աշխատողի կողմից են գլխավորվում, քիչ դրամական եկամուտ ունեն, վճարում են շատ հարկեր: Այսպիսով բարձր և ցածր եկամտով խմբերի միջև դրամական եկամտի համեմատությունը հաճախ գերազանահատում է առաջինների տնտեսական կարգավիճակը՝ վերջիններին համեմատ:
4. Եթե բացակայում է ներսերնդային շարժունությունը, ապա անկյունային անդամները կլինեն 100 տոկոս: Եթե գոյություն ունի հնարավորության և արդյունքի ստացման ամբողջական հավասարություն, ապա յուրաքանչյուր սյունյակի մեծությունը կլինի 20 տոկոս:
6. Ոչ: Սահմանային հարկադրույքի աճը կրճատում է աղքատների եկամուտ վաստակելու շահագրգռվածությունը: Հետևաբար նրանց եկամուտը կաճի 1000 դոլարով՝ հանած անձնական վաստակների կրճատումը՝ կապված սահմանային հարկադրույքի ոչ խթանիչ արդյունքի հետ:
7. 67 տոկոս:
10. Այստեղ, ինչպես այլ ոլորտներում, կարևոր է հիշել, որ պետությունն ավելի շուտ սոցիալական կազմակերպության այլընտրանքային ձև է, քան ճշգրտման միջոց: Տրանսֆերտ եկամտի կառուցվածքն արտացոլում է քաղաքական ընտրարշավը, մեծահասակները, ֆերմերները և բիզնեսով աշխատանքային շահերը հեշտությամբ որոշելի քաղաքական պոտենցիալ շահերով խմբեր են: Եվ հակառակը, աղքատներն ունեն փոքր ծայրի մասնակցությամբ մակարդակ և առաջարկում են փոքր ֆինանսական օժանդակություն քաղաքագետներին: Այս գործոնների դեպքում զարմանալի չէ, որ եկամտի տրանսֆերտների մեծ բաժինը գնում է դեպի ոչ աղքատներին:
14. Վերաբաշխման ծրագրերով անհատների ճշգրտումը հաճախ առաջացնում է չակնկալվող կողմնակի արդյունքներ: Եթե մասնավոր խնայողությունից բարձր եկամուտը նշանակում է սոցիալական նպաստների ցածր մակարդակ, ապա մարդիկ քիչ կխնայեն թոշակի համար: Այլ հավասար պայմաններում ցածր եկամտով մեծահասակների թիվը կմեծանա: Այլ կերպ ասած, այն ծրագրերը, որոնք սուբսիդավորում են ցածր եկամտի կարգավիճակը կենսաթոշակի դեպքում, կընդլայնի առաջին կատեգորիայի մարդկանց թիվը և կկրճատի վերջին կատեգորիայի թիվը ժամանակի ընթացքում:

ԳԼՈՒԽ 28

1. Քանի որ ռեսուրսը սեփականատեր չունի և գին չունի, դա չի նշանակում նրա այլընտրանքային ծախսը զրո է: Այդպիսի ռեսուրսի օգտագործումը ներառում է բարձր այլընտրանքային ծախս: Եվ քանի որ ոչ մեկի կողմից չի պաշտպանվում և չի բաշխվում ըստ իր բարձր գնահատված օգտագործման, ապա այն այլընտրանքային ծախս չունի: Սա ցույց է տալիս, թե ինչու է ռեսուրսի մասնավոր սեփականությունը կարևոր նրա արդյունավետ բաշխման համար:
3. Պողպատի արտադրության համար ջրի «պահանջը» կախված է ջրի համար նախատեսված գումարից: Շատ արտադրանքներ կարող են արտադրվել ջրի տարբեր քանակությամբ (տե՛ս նկար 28-1-ը): Պողպատն ինքնին

նույնպես անփոխարինելի չէ՝ ներառյալ ազգային անվտանգության մեջ: Ջրի շատ փոխարինողներ պողպատի, ինչպես նաև պողպատե զրահատանկերի արտադրության համար: Հետևաբար, պողպատի համար ջրի պահանջը պարտադիր չէ:

5. Նավթահորերը լքվում են արտադրողների կողմից, երբ լրացուցիչ նավթի արդյունահանման ծախսը գերազանցում է դրա արժեքը: Երբ նավթի հումքի արժեքը մեծանում է, լրացուցիչ նավթը կարդյունահանվի, եթե լրացուցիչ նավթից ստացվող օգուտները փոխհատուցեն ծախսերը:
7. Հարց մտածելու համար. արդյո՞ք ռեսուրսները բնական սակավություն ունեն: Եթե՝ այո ինչպե՞ս պետք է այն նորմավորել մրցակցող պահանջարկ ունեցողների միջև: Եթե ռեսուրսը պետական է և ոչ թե մասնավոր, ապա այն ինչպե՞ս կազդի ապագայում դրանց պահպանման խնամքի և կուտակման վրա: Ի՞նչ եք կարծում, պետական սեփականությունը, օրինակ, ազգային արգելանոցները, ավելի լա՞վ են խնամված, քան Դիսնեյլենդը:
9. Ինչպես ամեն մի ինվեստիցիա, այնպես էլ, ասենք, ծառերի աճը 20 տարի բարձր հատույց ունի, քան մնացած ինվեստիցիաները. այնուհետև կապիտալի գինը կնվազի, եթե ծառերը հատվեն, կամ կաճի, եթե չհատվեն: Ամեն դեպքում, կապիտալի գինն անմիջականորեն փոխհատուցում է երկարաժամկետ որոշումները և պատժում է անհեռատեսները:

ԳԼՈՒԽ 29

1. Ընդհանուրը դեկավարվում է քաղաքականապես, առանց մասնավորի: Ազատ մատչելիության պրոբլեմը բացակայում է և մասնավոր, և՛ քաղաքական մատչելիության վերահսկման դեպքում:
4. Ըստ սահմանման, քաղաքական ապրանքը չի կարող շուկայական լինել, քանի որ ոչ վճարողները կարող են սպառել այն: Սպառողի կողմից քիչ շահագրգռվածություն կա նշելու իր նախասիրությունը, եթե նույնիսկ նրանց հարց են տալիս: Հետևաբար, արտադրողը ներառյալ պետությունը, դժվարանում է իմանալ, թե ինչ արժև քաղաքական ապրանքի լրացուցիչ միավորը:
6. Մենք համոզված ենք, որ մասնավորը ավելի լավ է խնամք ստանում իր սեփականությանը, քան համատեղ սեփականատերերը: Հանի որ վերջինիս դեպքում սեփականատերերը շատ են:
7. Բոլոր ֆիրմաներին թույլատրելով օգտագործել օդը և ջուրը որպես ձրի բափոնների վայր, կրճատվում են արտադրողների ադտոտման նկատմամբ գգայուն ապրանքների առաջարկման ծախսերը: Սակայն ինչքան երկար է ազատ մուտքը, ցածր ծախսերը կտանեն ցածր գների և ոչ բարձր շահույթների: Բացի ադտոտման վերաուսկման քաղաքականության մեջ չնախատեսված փոփոխություններից, մրցակցությունը բոլոր ֆիրմաների շահութաբերությունը կիջեցնի մինչև հատույցի նորմալ մակարդակը:
9. Հասարակական բարիքներից շատերն ապահովվում են մասնավորի կողմից: Թանգարանի ազատ մուտքը, անվճար համերգները, արգելանոցները չունեն չվճարման պրոբլեմ: Բայց հասարակական բարիքի պրոբլեմը դեռևս առկա է, և դեռ մենք չգիտենք, թե որն է հասարակական բարիքի արտադրության ճիշտ քանակությունը:
10. Չվճարող սպառողներին անհնար է բացառել: Հանի որ սպառողները չեն կարող ինոու պահվել չվճարած հասարակական բարիքների սպառումից, որը նշանակում է «չվճարման» շահագրգռվածություն և չի խրախուսում մասնավոր առաջարկողներին:

11. Տնտեսագիտությունը չի ասում, թե ինչն է արդարացի, բայց կորպորացիաները, ինչպես բոլոր ֆիրմաները, ցանկանում են նվազեցնել իրենց ծախսերը՝ շահույթը մեծացնելու նպատակով: Եթե նրանք կրճատում են ծախսերը՝ ավելի շատ օղը աղտոտելով, ապա նրանք դա կանեն: Եվ նրանք, ովքեր օգուտ ունեն մրցակցային իրավիճակից, ապա իրավական համակարգն աղտոտողներին պատասխանատու չի համարի վնասների համար: Առանց արդյունավետ դատական ընթացակարգի, պետք է սպասել, որ հասարակական բարիքներից շահույթի ստացման գոհողության հաշվին աղտոտումը կթույլատրվի:
12. Իմանալով ֆիրմաների հեղինակության մասին արտոնագրերից ճանապարհորդներն ավելի հեշտ կգտնեն զովագրվող ռեստորանը: Բացի այդ, այդ արտոնագրերի շնորհիվ նրանք կիմանան նաև ճաշատեսակի վերաբերյալ տեղեկություններ:

ԳԼՈՒԽ 30

1. Դժվար է քվեարկողների համար իմանալ, թե որ թեկնածուն կընտրվի, իսկ ռացիոնալ անտեղյակ քվեարկողները ցանկություն չունեն ժամանակ ծախսել և տեղեկություն հավաքել ընտրվողի մասին, քանի որ գտնում են, որ իրենց ձայնը որոշիչ չէ: Մյուս կողմից հատուկ շահերով քվեարկողները կիմանան թե, որ թեկնածուն է խոստանում իրենց ավելի շատ բան: Միաժամանակ, այն թեկնածուն, որը և՛ տեղյակ է, և՛ պատրաստ է չընդունել հատուկ շահերը, դժվարություններ կունենա, քանի որ հատուկ շահերով խմբի կողմից ֆինանսական օժանդակություն չի ստանա: Յուրաքանչյուր քվեարկող շահագրգռված է լինել վճարից խուսափող լավ պետության դեպքում:
2. Ընկերության ղեկավարը մտահոգվելով շահույթի վերաբերյալ, անհանգըստանում է և՛ ֆիրմայի արժեքի, և արժեթղթի գնի համար: Արժեթղթի գինը բարձրանում է, հաջորդ մի քանի ամիսների ընթացքում գները կաճեն, քանի որ ներդրողները համոզված են, որ ընթացիկ ներդրումները հեռանկարային ծրագրերում իմաստալից են, հետո այդ ծառայողներն իրենց աշխատանքը կհամարեն վստահելի, եթե նույնիսկ ընթացիկ շահույթը նորմալ չէ: Այս ծառերից շահույթի իրավունքները արտահայտվում է կորպորացիայի արժեթղթի տեսքով:
7. Ոչ: Պետությունը կազմակերպման այլընտրանքային ձև է: Պետությունը մեզ չի երաշխավորում խուսափել սակավությունից կամ մրցակցությունից: Այն ազդում է մրցակցության բնույթի վրա: Քաղաքական մրցակցությունը (քվեարկումը), լոբիզմը, քաղաքական ներդրումները, հարկերը և քաղաքականորեն որոշված բյուջեները փոխարինում են շուկայական մրցակցությանը: Պետությունը չի նվազեցնում մասնավոր շահի կարևորությունը:
8. Լիկյորի արտադրության կարգավորումը և հարկային քաղաքականությունը սովորաբար վարվում է ավելի շուտ տեղական, քան ֆեդերալ մակարդակով: Հետևաբար, լիկյորի արտադրության շահերն ավելի շատ ենթարկվում են մահանգային մակարդակի քաղաքագետների գործողությունների ազդեցությանը:
10. Երբ հատուկ շահերով խմբի բարեկեցությունը հակասում է լայնորեն տարածված չկազմակերպված մեծամասնությանը, օրենսդրական քաղաքական ընթացակարգը սպասվում է, որ կաշխատի այդ խմբերի օգտին:

ԳԼՈՒԽ 31

(Քանի որ այս գլուխը կենտրոնացված է միայն քաղաքականության վրա, պատասխանների առաջարկում չի կատարվում):

ԳԼՈՒԽ 32

1. Ապրանք-ծառայությունների և ոչ թե աշխատանքի առկայությունն է տնտեսական բարգավաճման աղբյուրը: Երբ ապրանքը կարող է գնվել ավելի էժան՝ դրսից, քան ներքին գինն է, ապա երկիրը կարող է մասնագիտանալ այն սպառման ապրանքների արտադրության մեջ, որը ցածր ծախսերով է, և այն փոխանակել ավելի էժան դրսի ապրանքների հետ: Առևտրի սահմանափակումները սահմանափակում են ամերիկացիների կարողությունը՝ գնելու դրսից էժան ապրանքներ և դրանով կրճատում է ամերիկացիների կենսամակարդակը:
3. ա և բ պատասխանները չեն հակասում: Քանի որ առևտրի սահմանափակումները սովորաբար հատուկ շահերի գործոն են, ապա քաղաքական ձեռներեցները հաճախ օգուտ են ստանում նրանց օժանդակելով, նույնիսկ, եթե դա տանում է տնտեսական անարդյունավետության:
5. Ճիշտ է: Առևտրի սահմանափակումների սկզբնական ազդեցությունը ներքին սակավության աճն է: Դա ունի բաշխման հետևանքներ, բայց պարզ է, որ երկիրը վնաս է կրում ներքին սակավության բարձրացումից:
6. Քվոտան կրճատում է ներքին շուկայում շաքարի առաջարկը և բարձրացնում է շաքարի ներքին գները: Ներքին արտադրողներն օգուտ են ստանում բարձր գներից՝ ի հաշիվ ներքին սպառողի ծախսերի (տես նկար 32-10): Ուսումնասիրությունները վկայում են, որ քվոտան ընդլայնում է 11000 ներքին շաքար արտադրողների համախառն եկամուտը՝ մեկ արտադրողի հաշվով մոտ 130000 դոլար 80-ականների կեսերին տարեկան միջինը 6 դոլար՝ ներքին սպառողի հաշվին: Քանի որ ծրագիրը ռեսուրսները հեռացնում է այն արտադրանքի արտադրությունից, որի մեջ ԱՄՆ-ն ունի համեմատական առավելություն, ապա այն կրճատում է ԱՄՆ-ի արտադրական հզորությունը: Եվ հատուկ շահերի բնույթի գործոնի, և ունեցողի հետապնդման տեսությունը բացասարում է ծրագրի քաղաքական գրավչությունը:
8. ա) Ոչ: Ամերիկացիներն աղքատ կլինեն, եթե մենք մեր ռեսուրսներն օգտագործենք արտադրելու բարձր այլընտրանքային ծախսով արտադրանք և քիչ ռեսուրսներ տրամադրենք ցածր այլընտրանքային ծախսով արտադրությանը: Չբաղվածությունը կամ կանի, կամ կնվազի, բայց կարևոր տոնացքն այն է, որ արտադրված արդյունքի արժեքն է ստեղծում եկամուտը և ապահովում ազգի հարստությունը, և ոչ թե գրավվածությունը: Պասուսխան բ-ն նույնն է, ինչ ա-ն:
9. Այս գործոնի դեպքում քննարկենք հետևյալ կետերը: Ենթադրենք ճապոնացիները ցանկանում են ձրի սալ այնպիսի արտադրանք, ինչպիսին են ավտոմեքենաները, էլեկտրական ապրանքները և հագուստեղենը: Մենք վատ կապրենք, եթե ընդունենք այս նվերները: Մենք չենք ուզենա այն: Ո՛րն է իրական եկամուտի աղբյուրը աշխատանքը, թե՛ ապրանք-ծառայությունները: Եթե նվերները մեզ հարստացնում են, դա չի նշանակում, որ մասնակի նվերները մեզ էլի կհարստացնեն:
12. Քանի որ առևտուրը կրճատում է գրավվածությունը, ներմուծման մրցակից արտադրություններում այն ընդլայնում է գրավվածությունն արտահանման արտադրություններում: Հաշվեկշռում պատճառ չկա հավատարմ, որ առևտուրը կամ խրանում է, կամ վերացնում աշխատանքը: Առևտրի գլո-

խավոր արդյունքն անհատներին, պետություններին թույլատրելն է ստեղծելու մեծ արդյունք՝ մասնագիտանալով այն բաների մեջ, ինչը որ արդյունավետ են արտադրում: Արդյունքում՝ ստացվում է բարձր իրական եկամուտ:

15. Ճիշտ է, եթե Ա երկիրը կիրառում է տարիֆ, մնացած երկրները կվաճառեն Ա-ից քիչ, հետևաբար կստանան Ա-ի արժույթի տեսքով քիչ գնողունակություն: Այսպիսով, նրանք կկրճատեն Ա-ի արտահանման ապրանքների իրենց գնումները:
18. Այո: Գների հավասարեցման թեորեմնում նշում է որ ապրանքները միտում ունեն վաճառվելու բոլոր շուկաներում նույն գներով, բացառությամբ հարկերի և տրանսպորտային ծախսերի տարբերությունների: Հետևաբար, բացառությամբ բարձր տարիֆի, քիչ հավանական է, որ ապրանքը դրսում ավելի էժան լինի, քան ԱՄՆ-ում:

ԳԼՈՒԽ 33

1. ԲՄՎ-ի դոլարային գինն արժույթի էժանացման պատճառով ավելի կթանկանա, որը կկրճատի ամերիկացիների կողմից գնվող քանակությունը: Եթե ԲՄՎ-ի ամերիկյան պահանջարկը ոչ էլաստիկ է (էլաստիկ), ապա ԲՄՎ-ի դոլարային ծախսերը կաճեն (կիջնեն):
4. Փետրվարի երկուսին դոլարը թանկացել է ֆունտի նկատմամբ և էժանացել՝ ֆրանկի նկատմամբ:
5. ա և է պատասխաններում դոլարը կթանկանա, բ, գ, դ, ե և ը-ի համար՝ դոլարը կէժանանա, գ-ի համար՝ փոխանակման կուրսը կմնա անփոփոխ:
9. Յուրաքանչյուր փոփոխություն կկրճատի ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտը:
11. Ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռը կունենա մեծ դեֆիցիտ (կամ փոքր ավելցուկ), և դոլարը կթանկանա:
13. Կոշտ դրամական քաղաքականությունն իրական տոկոսադրույքը կբարձրացնի և կկրճատի ինֆլյացիան: Բարձր տոկոսադրույքը կխթանի արտաքին ինվեստիցիաները, որը կտանի դոլարի թանկացմանը: Ինֆլյացիայի ցածր մակարդակը կառաջացնի դոլարի փոխանակման կուրսի բարձրացում: Իր հերթին դոլարի թանկացումը կէժանացնի արտասահմանյան ապրանքները և կթանկացնի ամերիկյան արտահանումը: Այսպիսով, ներմուծումը կմեծանա, և արտահանումը կնվազի՝ առաջացնելով ընթացիկ հաշվի դեֆիցիտ:
15. Մխալ է: Լոդացող փոխանակման կուրսն ընթացիկ և կապիտալ հաշիվների գումարը բերում է հաշվեկշռի, բայց պարտադիր չէ, որ հաշվեկշռված լինի յուրաքանչյուր բաղադրիչ:
18. ա) Ոչ: Փոխանակման կուրսն ընթացիկ և կապիտալ հաշիվները հաշվեկշռում է, բայց դա նույնը չէ ապրանքների առևտրային բալանսի կամ ինչ-որ երկրի առևտրային բալանսի համար:
 - բ) Համեմատած ԱՄՆ-ի հետ, ճապոնիան ունի բարձր խնայողության մակարդակ: Մեծ խնայողությամբ բարձր եկամուտ ունեցող երկրները հիմնականում ներդրում են կատարում դրսում: Այս ինվեստիցիաները վճարելու համար ճապոնիան կունենա ընթացիկ հաշվի ավելցուկ: Նրա առևտրական գործընկերները, ինչպես օրինակ ցածր խնայողության մակարդակով ԱՄՆ-ը, կանի ճիշտ հակառակը: Բացի այդ ճապոնիան բնական ռեսուրսների և հումքի գլխավոր ներմուծողն է, իսկ ԱՄՆ-ն այս արտադրանքի գծով չունի համեմատական առավելություն: Քանի որ ԱՄՆ-ն ճապոնիայի կողմից ներմուծվող արտադրանքների ցածր ծախսով արտադրողը չէ, ապա ԱՄՆ-ը ավելի քիչ է արտահանում ճապոնիա, քան ներմուծում է:

ԳԼՈՒԽ 34

2. Մեծ բազմազանություն կա աղքատ երկրների միջև: Ամբողջ աշխարհում ամենաարագ աճող տնտեսությունները մի քանի տարի առաջ աղքատ էին, մյուս կողմից ամենաաղքատ տնտեսությամբ երկրները նույնպես թույլ զարգացած երկրներն են (տե՛ս նկար 34-4): Ինչպես ցույց է տալիս առանձին թույլ զարգացած երկրների բարձր աճի տեմպերը, եթե նրանք հետևեն ճիշտ քաղաքականության, ավելի արագ կաճեն և կկրճատեն եկամտային տարբերությունը՝ զարգացած տնտեսությունների համեմատ:
3. Մի քանի տարի առաջ շատերը հավատացած էին, որ այս տեսակետը ճիշտ է: Սակայն սա երկար չտևեց: Արտաքին օգնությունը ոչ էական դեր է խաղացել բարձր աճի տեմպով թույլ զարգացած երկրների առաջընթացի մեջ: Որոշ դեպքերում այն ունեցել է հակառակ ազդեցությունը: Անցյալում օգնությունը խախտել է շուկան և արգելակել այդ երկրներում արտադրողների շահագրգռվածությունը: Ավելին, գրավիչ ինվեստիցիոն այլընտրանքները կնախատեսեն ներդրումներ արտասահմանից, նույնիսկ, եթե ներքին խնայողությունն անբավարար է: Այսպիսով, օգնության արդյունավետությունը, որպես տնտեսության աճի խթանման գործիք, խիստ հարցականի տակ է:
7. Այո: Առևտրի խոչընդոտները սահմանափակում են և՛ բիզնեսի, և՛ սպառողների խնայողություններից օգուտ ստանալու հնարավորությունները՝ կապված շուկայի չափերի ընդլայնման հետ: Այս սահմանափակումն ավելի սահմանափակող կլինի փոքր երկրների (ինչպես Կոստա Ռիկան), քան մեծ երկրների համար (ինչպես Մեքսիկան), քանի որ վերջիններս կունենան մեծ ներքին շուկա:

ԳԼՈՒԽ 35

5. Պլանավորողների համար ապրանքների գները ֆիքսված են: Այսպիսով, փողի առաջարկի աճը չի կարող օգտագործվել գների բարձրացման նպատակով: Երկու հիմնական կողմնակի ազդեցություններ են հնարավոր (քանի որ գները հավասարակշռվածից ցածր են), և դրամական պահուստները կմեծանան, քանի որ շատ քիչ ապրանք կա գներու:
10. Կապիտալիզմի դեպքում, գանգվածային արտադրությունը և շուկայի գարգացումը տանում է հարստության: Բայց դու չես կարող ունենալ լայնամասշտաբ արտադրություն առանց ապրանքների գնավորման, որը պետք է մատչելի լինի գանգվածային սպառողական շուկայի համար: Այսպիսով, շուկայական համակարգը պարզեատրում է այն արտադրողներին, որոնք գլխի են ընկնում, քե ինչպես արտադրել արտադրանքը, որը մատչելի կլինի ավելի շատ սպառողների և ոչ թե միայն հարուստների համար: Հենրի Ֆորդի և Հենրի Ռոյսի փորձը հաստատում է այս փաստը: Ֆորդը միլիարդատեր է դարձել ցածր ծախսով ավտոմեքենաները ներկայացնելով գանգվածային սպառողներին:
12. Այս հարցերը կօգնեն քո պատասխանին: Հարստության ո՞ր տեսակն է արտադրվում այս երկու համակարգում: Առավել անվտանգ էր արդյոք սոցիալիզմի օրոք: Հարստությունը ստացվում է արտադրությունից և փոխանակումից ներառյալ բռնությունը, գողությունը:

ՄԱՍՆԱԳԻՏԱԿԱՆ ՏԵՐՄԻՆՆԵՐԻ ԲԱՌԱՐԱՆ

A

Ability to pay principle - Վճարունակության սկզբունք: Հավասարության գաղափարն այն է, որ խոշոր եկամուտներ (կամ մեծ սպառում, կամ էլ մեծ հարստություն) ունեցող մարդիկ պետք է հարկվեն ավելի բարձր հարկադրույքով, քանի որ նրանց վճարունակությունը ավելի մեծ է: Եկամտի աճման զուգընթաց հարկի դրույքաչափի ավելացումը սուբյեկտիվ է:

Absolute advantage - Բացարձակ առավելություն: Իրավիճակ, երբ տվյալ երկիրը նախկին փորձի կամ քնական շնորհների հետևանքով կարող է արտադրել ավելի շատ ապրանքներ (ունենալով նույն քանակությամբ ռեսուրսներ) քան մեկ այլ երկիրը:

Accounting profits - Հաշվապահական շահույթ: Ֆիրմայի վաճառքից ստացված հասույթից հանած ծախսերը որոշակի ժամանակամիջոցում, սովորաբար 1 տարում: Հաշվապահական շահույթը հատկացումներ է կատարում ֆիրմայի շրջանառու միջոցների փոփոխության և ակտիվների ամորտիզացիա համար: Սակայն ոչ մի հատկացում չի կատարվում ֆիրմայի սեփականատերերի սեփական կապիտալի կամ այլ ներքին ծախսերի այլընտրանքային ծախսերի փոխհատուցման նպատակով:

Activist strategy - Ակտիվիստական ռազմավարություն: Կանխստաժված փոփոխություններ դրամական և հարկաբյուջետային(ֆիսկալ) քաղաքականության մեջ, անկման փուլում՝ պահանջարկի խթանման և ինֆլյացիոն վերելքի փուլում՝ այն սահմանափակման, և հետևաբար տնտեսական անկայունության նվազեցման նպատակով:

Adaptive-expectations hypothesis – Հարմարվողական (ադապտիվ) սպասումների հիպոթեզ: Հիպոթեզ, ըստ որի տնտեսական որոշումներ ընդունողները իրենց ապագա սպասումները կառուցում են վերջին ժամանակահատվածում ունեցած արդյունքների վրա: Օրինակ, համաձայն այս տեսակետի, փաստացի ինֆլյացիայի մակարդակը, որը գոյություն է ունեցել վերջին երկու-երեք տարիների ընթացքում ենթադրում է հաջորդ տարում ինֆլյացիայի սպասում:

Administrative lag – Վարչական լագ (քայլ): Ժամանակահատված, որը գոյություն ունի քաղաքականության մեջ փոփոխությունների անհրաժեշտությունը հասկանալու և այն փաստորեն իրականացնելու միջև:

Aggregate demand curve – Ամբողջական պահանջարկի կոր: Ներքև բերված կոր, որը ցույց է տալիս հակադարձ կախվածություն գնի մակարդակի և երկրում բողարկված ապրանքի և ծառայությունների միջև, որոնք տնային տնտեսությունները, ֆիրմաները, կառավարությունը և օտարերկրացիները (զուտ արտահանում) ցանկանում են գնել տվյալ ժամանակահատվածում:

Aggregate supply curve – Ամբողջական առաջարկի կոր: Կորը ցույց է տալիս ազգային գների մակարդակի և արտադրողների կողմից առաջարկված ապրանքների միջև հարաբերությունը: Կարճ ժամանակահատվածի համար հնարավոր է դեպի վերև ուղղված կոր, բայց երկար ժամանակահատվածի դեպքում շատ տնտեսագետներ գտնում են, որ ամբողջական պահանջարկի կորը ուղղահայաց է (կամ համարյա այդպիսին է):

Allocative inefficiency – Անարդյունավետ բաշխում: Ինտուրսների ոչխնայողական համակցության օգտագործումը ապրանքներ և ծառայություններ արտադրելու, կամ իրենց այլընտրանքային արժեքի տեսանկյունից ոչ ցանկալի ապրանքներ արտադրելու համար:

Anticipated change – Կանխատեսված փոփոխություն: Փոփոխություն, որը ժամանակին կանխատեսված է որոշումներ ընդունողների կողմից:

Anticipated inflation – Կանխատեսված ինֆլյացիա: Գների հիմնական մակարդակի աճ, որը սպասվում է որոշումներ ընդունողների մեծամասնության կողմից:

Appreciation – Թանկացում: Ազգային արժույթի արժեքի բարձրացում արտարժույթի համեմատ: Թանկացումը բարձրացնում է ազգային արժույթի գնուղումակությունը օտարերկրյա ապրանքների նկատմամբ:

Asymmetric-information problem – Անհամաչափ (ոչսիմետրիկ) տեղեկատվության հիմնախնդիր: Հիմնա-

խնդիրն առաջ է գալիս, երբ գնորդը կամ վաճառողը ունեն կարևոր տեղեկություն ապրանքի վերաբերյալ, որը սակայն չի հայտնվում գործարքի դեպքում տեղյակի կողմից:

Automatic stabilizers – Ավտոմատ կայունարարներ: ործոններ որոնք կարգավորում են բյուջեի դեֆիցիտը՝ անկման և բյուջեի ավելցուկը՝ ինֆլյացիոն վերելքի ընթացքում, նույնիսկ առանց քաղաքականությունը փոփոխելու:

Automation - Ավտոմատիզացիա: Արտադրական տեխնիկա, որը նվազեցնում է ապրանքների կամ ծառայությունների արտադրության համար անհրաժեշտ աշխատանքի քանակությունը: Աշխատանքի խնայող նոր տեխնոլոգիայի կիրառումը շահավետ է, եթե այն նվազեցնում է արտադրական ծախսերը:

Autonomous expenditures – Ավտոնոմ (անկախ) ծախսեր: Ծախսեր, որոնք եկամտի մակարդակի փոփոխման հետ չեն փոփոխվում: Դրանք որոշվում են այն գործոններով (ինչպիսիք են գործարար սպասումները և տնտեսական քաղաքականությունը) որոնք դուրս են հիմնական եկամուտներ-ծախսեր մոդելից:

Average fixed cost – Միջին հաստատուն ծախս: ընդհանուր հաստատուն ծախսի հարաբերությունը արտադրված միավորների քանակին: Այն նվազում է երբ թողարկման ծավալը մեծանում է:

Average product – Միջին արտադրանք: Ընդհանուր արտադրանքը (թողարկման ծավալը) բաժանած տվյալ ծավալով արտադրանք արտադրելու համար պահանջվող փոփոխուն կապիտալի միավորների քանակին:

Average tax rate (ATR) – Միջին հարկադրույք: Հարկված գումարը բաժանած հարկման ենթակա եկամտին: -

Average total cost – Միջին ընդհանուր ծախս: Ընդհանուր ծախսը բաժանած արտադրված միավորների քանակին: Այն շատ հաճախ կոչվում է նաև միավորի ծախս:

Average variable cost – Միջին փոփոխուն ծախս: ընդհանուր փոփոխուն ծախսը բաժանած արտադրված միավորների քանակին:

B

Balanced budget – Հավասարակշռված բյուջե: Իրավիճակ, երբ հարկերից, վճարներից և այլ աղբյուրներից գոյացած պետական ընթացիկ եկամուտները ուղիղ հավասար են պետական ընթացիկ ծախսերին:

Balance of merchandise trade - Ապրանքային առևտրի հաշվեկշիռ: Որևէ երկրի արտահանվող և ներմուծվող ապրանքների ծավալների տարբերությունը: Ապրանքային առևտրի հաշվեկշիռը երկրի ընդհանուր վճարային հաշվեկշռի միայն մեկ բաղադրիչներից է: Այն կոչվում է նաև առևտրի հաշվեկշիռ կամ զուտ արտահանում:

Balance of payments – Վճարային հաշվեկշիռ: Տվյալ երկրի և բոլոր այլ երկրների միջև բոլոր տնտեսական գործարքների հանրագումարը որոշակի ժամանակահատվածում, սովորաբար 1 տարում : Վճարային հաշվեկշռի հաշիվը արտացոլում է օտարերկրացիներին բոլոր վճարումներն ու պարտքերը (դեբետներ) և օտարերկրացիներից ստացված բոլոր վճարումներն ու պարտավորությունները (կրեդիտներ):

Balance of current account – Ընթացիկ հաշվի հաշվեկշիռ: Ապրանքների և ծառայությունների ներմուծման և արտահանման հաշվեկշռին գումարած արտասահմանում ներդրումներից ստացած զուտ եկամուտը, պետական և մասնավոր զուտ տրանսֆերտները: Եթե երկրի արտահանման ծավալը գերազանցում է (ավելի քիչ է քան) ներմուծման ծավալը (գումարած զուտ միակողմանի տրանսֆերտները օտարերկրացիներին), ապա առկա է ընթացիկ հաշվի ավելցուկ (դեֆիցիտ):

Balance on goods and services - Ապրանքների և ծառայությունների հաշվեկշիռ: Երկրի արտահանման և ներմուծման (ապրանքային) տարբերությունը:

Bank reserves - Բանկային ռեզերվներ: Ֆեդերալ Ռեզերվի բանկերի հետ բանկի ունեցած ավանդները գումարած բանկի պահուստարանում գտնվող կանխիկ գումարը:

- Barriers to entry** – Մուտքի արգելքներ: Խոչընդոտներ, որոնք սահմանափակում են պոտենցիալ մրցակիցների ազատությունը մուտք գործելու և մրցակցելու ինչ որ արտադրությունում կամ շուկայում:
- Benefit principle** – Օգուտ ստանալու սկզբունք: Հիմնադրույթ, ըստ որի պետության ծառայությունից օգտվողները դրա դիմաց պետք վճարեն հարկ կամ օգտվելու վճար՝ համապատասխան օգտվելու ծավալի կամ մեծության:
- Break-even point** – Անվնասաբերության կետ: Բացասական եկամտահարկի դեպքում եկամտի մակարդակ, որի դեպքում լրացուցիչ վաստակներին ուղեկցող տրանսֆերտների նվազումը հավասար է հիմնական եկամտին: Այսպիսով անհատը ոչ հարկ է վճարում և ոչ էլ տրանսֆերտ է ստանում:
- Budget constraint** - Բյուջեի սահմանափակում: Սահմանափակում որը տարբերում է սպառողների կողմից գնվող և չգնվող ապրանքների խումբը, տրված սահմանափակ եկամտի և ապրանքների գների դեպքում:
- Budget deficit** - Բյուջեի դեֆիցիտ: Պետական ընդհանուր ծախսերի գերազանցումը պետական ընդհանուր եկամուտներին որոշակի ժամանակահատվածի ընթացքում, սովորաբար մեկ տարում:
- Budget surplus** - Բյուջեի ավելցուկ: Պետական ընդհանուր ծախսերի ավելի քիչ են ծախսերը քան պետական ընդհանուր եկամուտներին որոշակի ժամանակահատվածի ընթացքում, սովորաբար մեկ տարում:
- Business cycle** - Տնտեսական «բիզնես» ցիկլ: Տատանումներ տնտեսական գործունեության ընդհանուր մակարդակում, գնահատված այնպիսի փոփոխականներով ինչպիսին են գործազրկության մակարդակը (ցուցանիշը) և իրական ՀՆԱ (GDP) փոփոխությունները:

C

- Capital** – Կապիտալ: Ռեսուրսներ, որոնք մեզ թույլ են տալիս արտադրանք թողարկել ապագայում:
- Capital account** – Կապիտալ հաշիվ: ործարքներ օտարերկրացիների հետ որոնք ընդգրկում են՝ «մեկ» իրական կամ ֆինանսական ակտիվների սեփականության իրավունքների փոխանակում կամ «երկուս» վարկերի ընդլայնում:
- Capital formation** - կապիտալի ձևավորում: Շենքերի, մեքենաների, գործիքների և այլ սարքավորումների արտադրություն, որը պետք է հզորացնի հետագա տնտեսական մասնակիցների արտադրելու կարողությունը ապագայում: Տերմինը կիրառվում է նաև գնահատելու աշխատողների գիտելիքները ու հմտությունները և հետևաբար ապագայում նրանց արտադրելու ունակությունը:
- Capitalism** – Կապիտալիզմ: Տնտեսական համակարգ հիմնված արտադրողական ընտանիքների և ապրանքների բախշման մասնավոր սեփականության վրա, համապատասխան շուկայական գների ազդանշանների:
- Cartel** – Կարտել: Վաճառողների կազմակերպություն, որը հիմնված է կորորդինացնելու առաջարկի որոշումները որը առավելագույնի է հասցնում անդամների համատեղ շահույթը: Կարտելը ձգտում է շուկայում մոնոպոլիայի:
- Central Bank** - Կենտրոնական Բանկ: Բանկ, որն ընդունում է ավանդներ և կարգավորում է մասնավոր առևտրական բանկերի գործունեությունը: Կենտրոնական բանկը պատասխանատու է փողի առաջարկի կարգավորման քաղաքականության համար:
- Ceteris paribus** Սետերիս պարիբուս: Լատիներեն տերմին է, որը նշանակում է «մնացած հավասար պայմանների դեպքում»: Այն օգտագործվում է, երբ նկարագրվում է մեկ փոփոխականի հետևանքները ընդունելով որ երե մնացած պայմանները նույնպես փոփոխվեն ապա արդյունքը նույնպես կփոխվի: Տնտեսագետները հաճախ նկարագրում են մեկ փոփոխականների հետևանքները իմանալով հանդերձ որ իրական կյանքում մնացած պայմանները նույնպես փոփոխվում են և ունենում իրենց հետևանքները:
- Choice** Ընտրություն: Այլընտրանքներից մեկի առանձնացում:

- Civilian labor force** – Քաղաքացիական աշխատուժ: 16 տարեկան և բարձր անձանց թիվը, որոնք աշխատում են կամ գործազուրկ են: ործագրկության դասակարգման առաջին հայտանիշը աշխատանք որոնելն է:
- Classical economists** – Դասական տնտեսագետներ: Տնտեսագետներն Ադամ Սմիթից մինչև Զեյնսը, ովքեր իրենց վերլուծությունները կենտրոնացրել են տնտեսական արդյունավետության և արտադրության վրա: Տնտեսական անկայունության առնչությամբ, մրանք կարծում էին, որ շուկայական գներն ու աշխատարժեքը իջնում են անկման ընթացքում և տնտեսությունը արագ ետ բերելով դեպի լրիվ զբաղվածության մակարդակ կարճ ժամանակահատվածում:
- Collective bargaining contract** – Կոլեկտիվ գործարքային պայմանագիր: Մանրամասն պայմանագիր աշխատողների խմբի և (արհմիության) և գործատուի միջև:
- Collective decision making** – Կոլեկտիվ որոշման ընդունում: Կազմակերպման մեթոդ, որը իրականացվում է պետական հասվածի որոշման ընդունմամբ (քվեարկությանը, քաղաքական գործարքներին, լոբբիզմի և այլն): Այն կարող է գործածվել լուծելու տնտեսության հիմնական տնտեսական հիմնախնդիրները:
- Collusion** – աղտնի համաձայնություն: Համաձայնություն ֆիրմաների միջև խուսափելու մի շարք մրցակցային սկզբունքներից, մասնավորապես գների կրճատումից: Դա թույլ է տալիս ընդգրկելու կամ օրինական համաձայնագրերը, կամ բանավոր համաձայնությունը մրցակցության դեմ պայքարելու համար: Բանավոր գաղտնի համաձայնությունը դժվար է բացահայտել: Միացյալ Նահանգներում հակասուրենտային օրենքներով արգելվում է գաղտնի համաձայնությունները և առևտրի ահմանափակմանն ուղղված պայմանավորվածությունները:
- Commercial banks** – Առևտրային բանկեր: Ֆինանսական ինստիտուտներ, որոնք առաջարկում են ծառայությունների լայն շրջանակ (որպես օրինակ չեկային հաշիվները, խնայողությունների հաշիվները և երկարատև փոխառությունները) իրենց հաճախորդներին: Առևտրային բանկերը բաժնետիրական սեփականության են և շահույթ են հետապնդում:
- Common-property resource** – Ընդհանուր սեփականության ռեսուրսներ: Ռեսուրս, որի սեփականության իրավունքները պատկանում են անհատների խմբին, որոնցից ոչ մեկը չի կարող այն փոխանցել: Ռեսուրսի մատչելիությունը ազատ /անսահմանափակ/, կամ վերահսկվում է քաղաքականապես:
- Comparative advantage** – Համեմատական առավելություն: Ապրանքներ արտադրելու կարողություն ավելի ցածր այլընտրանքային ծախսով, քան մնացածները կարող են արտադրել: Հարաբերական ծախսերը որոշում են հարաբերական առավելությունը: Երկիրը կունենա ապրանքների արտադրության մեջ հարաբերական առավելություն, երբ ապրանքների արտադրության ծախսերը ցածր են նույն ապրանքի այլ երկրների արտադրական ծախսերի համեմատ::
- Compensating wage differentials** – Աշխատավարձի տարբերությունները: Աշխատավարձի տարբերությունները կապված աշխատողների ռիսկի, ոչ հաճելի աշխատանքային պայմանների և այլ անցանկալի ոչ դրամական ասպեցտների փոխհատուցման հետ:
- Competition as a dynamic process** – մրցակցությունը որպես դինամիկ պրոցես: Տերմին , որը ցույց է տալիս մրցությունը կամ մրցունակությունը կողմերի միջև (օրինակ արտադրողներ կամ ռեսուրս առաջարկողներ), որոնցից յուրաքանչյուրը փորձում է առաջարկել ավելի լավ գործարք գնորդներին, երբ և որակը, գինը և արտադրանքի վերաբերյալ լրիվ ինֆորմացիան հաշվի են առնված: Մրցակցությունը ենթադրում է գաղտնի համաձայնության բացակայությունը վաճառողների միջև:
- Competitive price-searcher market** – Մրցակցային գին-որոշող շուկա: Շուկա, որտեղ ֆիրմաներն ունեն դեպի ներքև ուղղված պահանջարկի կոր, կամ էլ շուկայի մուտքն ու ելքը հարաբերական մատչելի է:
- Complements** – Փոխլրացնողներ: Արտադրանքներ, որոնք սովորաբար սպառվում են համատեղորեն (օրինակ սուրճը և ոչ յուղային սերուցքները), այն դեպքում, որ մեկի գնի նվազումը պատճառ կլինի մյուսի պահանջարկի բարձրացումից:

- Concentration ratio** – Կենտրոնացման գործակից: Արդյունաբերության մեջ 4 (երբեմն 8) ամենախոշոր ֆիրմաների ընդհանուր վաճառքների տեսակարար կշիռը արդյունաբերության ընդհանուր վաճառքում: Որքան որ բարձր է գործակիցը, այնքան ավելի մեծ է շուկայի ազդեցությունը փոքր ֆիրմաների վրա: Գործակիցը կարող է դիտարկվել, որպես օլիգոպոլիայի պոտենցիալ հզորության չափանիշ:
- Conglomerate merger** – Կոնգլոմերատային մերձեցում: Երկու և ավելի ֆիրմաների սեփականության միավորումը, որոնք արտադրում են ոչ հարակից ապրանքներ:
- Constant-cost industry** – Հաստատուն ծախսով արտադրություն: Հաստատուն գործոնների գներով և արտադրության ծախսերով արտադրություն, երբ շուկայական արտադրանքի ընդլայնման դեպքում: Այսպիսով, երկարաժամկետ շուկայական առաջարկի կորը հորիզոնական է:
- Constant returns to scale** – Մասշտաբի հաստատուն հատույց: Մասշտաբի փոփոխության դեպքում միավոր ծախսի անփոփոխությունը: Մասշտաբից ոչ տնտեսում և ոչ էլ վատնումն է առկա:
- Consumer price index (CPI)** – Սպառողական գների ինդեքս: Գների ընդհանուր մակարդակի ցուցանիշ: Այն ուղղված է համեմատելու կոնկրետ ժամանակաշրջանում սովորական տիպիկ սպառողի կողմից գնված շուկայական զանբյուղի ձեռք բերման արժեքը ավելի վաղ ժամանակաշրջանի ձեռք բերածի հետ:
- Consumer surplus** – Սպառողական ավելցուկ: Տարբերությունը սպառողների կողմից վճարելու ցանկության և փաստացի վճարածի միջև:
- Consumption function** – Սպառման ֆունկցիա: Սկզբունքային հարաբերություն տնօրինված եկամտի և սպառման միջև, որտեղ տնօրինված եկամտի աճմանն զուգընթաց ընթացիկ սպառման ծախսեր աճում են ավելի փոքր քանակով, քան եկամուտը:
- Consumption–opportunity constraint** – Սպառողական հնարավորության սահմանափակում: Ցանկալի և փաստացի սպառման միջև տարբերությունը: Դրամական եկամտի տնտեսության մեջ այն սովորաբար բյուջեի սահմանափակումն է:
- Contestable market** – Համաձայնեցված շուկա: Ըուկա, որտեղ մուտքի և ելքի ծախսերը ցածր են, այսինքն ֆիրմայի մուտքի ռիսկը ցածր է: Արդյունավետ արտադրանքն ու գրոյական տնտեսական շահույթները պետք է գերակշռեն մրցակցային շուկայում: Ըուկան կարող է մրցակցային լինել, եթե նույնիսկ կապիտալի նկատմամբ պահանջները բարձր են:
- Corporation** – Ընկերություն: Բաժնետիրական ֆիրմա, որտեղ բաժնետերերը տնօրինում են ֆիրմայի շահույթները, բայց որոնց պարտականությունները սահմանափակվում են ֆիրմայում նրանց բաժնետոմսի արժեքին համապատասխան:
- Countercyclical policy** – Հակացիկլային քաղաքականություն: Գաղաքականություն, որը տեղի է ունի տնտեսությունը տանում է տնտեսական ցիկլերին հակառակ: Այս քաղաքականությունը տնտեսական ցիկլի անկման փուլում խթանում է պահանջարկը և սահմանափակում այն ընդլայնման փուլում:
- Credit** – Վարկ: Փոխառությունից ստացված ֆոնդեր:
- Credit unions** – Վարկային միություններ: Ընդհանուր շահերով (ինչպիսին է արհմիությունները) անհատների ֆինանսական համատեղ կազմակերպություններ: Նրանք ընդունում են ավանդներ ներառյալ չեկային ավանդները, վճարում են տոկոսը (կամ դիվիդենդներ) իրենց եկամտից և ուղղում են ֆոնդերը փոխառության:
- Crowding- out effect** – Էուրս մղման էֆեկտ: Մասնավոր ծախսերի կրճատում կապված մասնավոր փոխառու ֆոնդերի շուկայում փոխառություններով բյուջեի ֆինանսավորմամբ պայմանավորված բարձր տոկոսադրույքի հետ:
- Currency board** – Արժույթի Խորհուրդ: Հաստատություն, որը ա) թողարկում է հաստատուն մեծությամբ արժույթը (օրինակ ԱՄՆ դոլարը) ք) պահպանում է արժույթի հաստատուն կուրսով փոխարկումը, գ) պահպանում է պարտատոմսերը և լիկվիդային ակտիվների անվանարկումը այլ արժույթներով, որը ապահովում է թողարկված բոլոր արժույթների ետգնումը:

Current account – Ընթացիկ հաշիվ: Այլ երկրների հետ բոլոր գործարքների գրանցումը, որը ներառում է ապրանքների և ծառայությունների փոխանակումը, ներդրումներից ստացված ընթացիկ եկամուտը և միակողմանի նվիրատվությունները:

Cyclical unemployment – Ցիկլիկ գործազրկություն: ործազրկություն, կապված տնտեսական անկման և աշխատանքի անբավարար ամբողջական պահանջարկի հետ:

D

Deadweight loss – Մեռյալ բեռի կորուստ: Չուտ կորուստ կապված տնտեսական գործողությունների հետ: Կորուստը այլ մասնիկների համար օգուտի չեզոքացման չի տանում: Այսպիսով այն արտացոլում է տնտեսական անարդյունավետությունը:

Decreasing-cost industries – Նվազող ծախսով արտադրություն: Արտադրության ընդլայնման հետ արտադրական ծախսեր նվազում է: Շուկայական առաջարկը հակադարձ համեմատական է գներիին: Այս արտադրությունները սովորաբար չեն լինում:

Demand deposits – Ցպահանջ ավանդներ: Ոչտոկոսաբեր չեկային ավանդներ, որոնք կարող են առաջին իսկ պահանջի դեպքում վճարված լինել երրորդ կողմին՝ Կանխիկի նման, այս ավանդը լայնորեն տարածված է որպես վճարման միջոց:

Demand for money – Փողի պահանջարկ: Որոշակի տրված տոկոսադրույք, հարստության քանակ, որը ժողովուրդը ցանկանում է պահելու դրամական հաշվեկշիռների ձևով, դրանք են դրամական միջոցներն ու ընթացիկ հաշիվների ավանդները (կամ էլ այլ բարձր լուծարային ակտիվները դրամի մատակարարման լրիվ չափի դեպքում): Պահանջվող մեծությունը հակադարձ համեմատական է տոկոսադրույքին:

Deposit expansion multiplier – Ավանդների ընդլայնման բազմապատկիչ: Բազմապատկիչ (բաժանորդ), որի միջոցով պահեստների ավելացումը (նվազումը) պետք է ավելանա(նվազի) դրամի մատակարարումը: Այն հակադարձ համեմատական է անհրաժեշտ պահեստային նորմային:

Depository institutions - Դեպոզիտային հիմնարկություններ: ործարարություններ, որոնք անցկացնում են ստույգումներ, պահում են ավանդները և օգտագործում են նրանց մի մասը փոխառությունները երկարացնելու համար և կատարում են ներդրումներ: Որպես օրինակ՝ բանկերը, խնայողությունների և ձոխատությունների ասոցիացիաները և վարկավորման միավորումները:

Depreciation (of currency) - Արժեզրկում(արժույթի): Օտարերկրյա տարադրամների համեմատ ներքին տարադրամի ծավալի նվազում: Արժեզրկումը նվազեցնում է ներքին տարադրամի օտարերկրյա ապրանքներ ձեռք բերելու կարողությունը:

Depreciation (in national income accounting) - Արժեզրկում (ազգային եկամտի հաշիվներում): Ֆիզիկական կապիտալի(օրինակ մեքենաներ և շինություններ) գնահատված մեծություն, որը ապրանքներ արտադրելուց որոշակի ժամանակաշրջանի ընթացքում մաշվել է կամ սպառվել:

Depression – Լճացում: Անկման երկարատև և շատ Խիստ խորացում:

Derived demand – Ածանցյալ պահանջարկ: Որև է իրի պահանջարկը հիմնված դրա օգնությամբ արտադրված արտադրանքի պահանջարկի վրա: Ռեսուրսների պահանջարկը ածանցյալ պահանջարկն է:

Devaluation – Դեվալվացիա: Պաշտոնական միջոցարում, որը փոփոխում է ֆիկցված փոխանակման կուրսի մակարդակը ներքև՝ մնացած արժույթների համեմատ: Ըստ էության ֆիկցված փոխանակման կուրսի համակարգում արժույթի մեկ քայլով արժեզրկում է:

Differentiated products – Տարբերակված արտադրանքներ: Նմանատիպ արտադրանքից տարբերվող արտադրանք ըստ որակի ձևավորման, տեղադիրքի և խթանման մեթոդը:

Discount rate – Ձեղչադրույք: Ֆեդերալ ռեզերվի կողմից փոխառնվող ֆոնդերի դիմաց բանկերից գանձված տոկոսադրույք:

Discounting – Ձեռչում: ործընթաց գործածվող հաշվարկելու համար ապագա եկամտի ներկա արժեքը, որը հակադարձ համեմատական է և տոկոսադրույքին և այն ժամանակին, որը ծախսվում է նախքան ֆոնդերի ստանալը:

Discouraged workers – Վհատված աշխատողներ: Անձիք, որոնք աշխատանք որոնելուց հրաժարվել են, որովհետև նրանք համոզված են, որ աշխատանքի հետագա որոնումը անարդյունք է: Քանի որ նրանք աշխատանք չեն փնտրում, ապա գործազուրկ չեն համարվում:

Discretionary fiscal policy – Դիսկրետ ֆիսկալ քաղաքականություն: Փոփոխություն օրենքներում կամ համապատասխան մակարդակներում, որը փոխում է պետական տարեկան եկամուտները կամ ծախսերը:

Discretionary monetary policy – Դիսկրետ դրամական քաղաքականություն: Փոփոխություն դրամական քաղաքականության մեջ հիմնված քաղաքականագետների հայեցողության վրա: Այս քաղաքականությունը նախապես հիմնավորված չէ կանոններով կամ ձևակերպումներով:

Disposable income – Տնօրինվող եկամուտ: Անհատների եկամուտը՝ անհատական հարկերը վճարելուց հետո: Այն կարող է սպառվել կամ խնայվել:

Division of labor – Աշխատանքի բաժանում: Մեթոդ, որը ապրանքային արտադրությունը ստորաբաժանում է առանձնահատուկ առաջադրանքների շարքի, որից յուրաքանչյուրը կատարվում է տարբեր անհատողների միջոցով:

Dumping - Դեմպինգ: Օտարերկրյա առաջարկողի կողմից այլ երկրներում ապրանքի վաճառքն ավելի ցածր գնով, քան սեփական երկրի շուկայական գինն է:

E

Economic efficiency – տնտեսական արդյունավետություն: Տնտեսող վարքագիծ: Հասարակության համար դա նշանակում է. 1. գործունեություն պետք է իրականացվի, եթե անհատների օգուտների գումարը գերազանցում է նրանց ծախսերի ագումարին և 2. գործունեություն չպետք է ծավալվի, եթե անհատների գումարային ծախսերը գերազանցում են գումարային օգուտներին:

Economic good – Տնտեսական ապրանք: Ապրանք որը սակավ է: Տնտեսական ապրանքների նկատմամբ պահանջը գերազանցում է բնության մեջ նրանց ազատ առկայությանը:

Economic profit – Տնտեսական շահույթ: Ֆիրմաների ընդհանուր հասույթի և ծախսերի տարբերությունը:

Economic regulation – Տնտեսական կարգավորում: Ապրանքի գնի կամ արտադրական կառուցվածքի կարգավորում, որը սովորաբար կատարվում է արդյունաբերության որևէ կոնկրետ ճյուղի համար: Խոշոր և արտադրական մեծածավալ գործունեության օգտագործումը կարգավորվող ֆիրմաների կողմից այս տիպի կարգավորման չեն ենթարկվում:

Economic theory – Տնտեսագիտության տեսություն: Տնտեսական տվյալների պատճառահետևանքային հարաբերության պարզաբանմանն ուղղված սահմանումների, հիմնադրույթների և սկզբունքների ամբողջություն:

Economies of scale – Մասշտաբից տնտեսում: Ֆիրմայի միավորի ծախսի կրճատումը կապված խոշոր ձեռնարկության կողմից արտանդրանքի ծավալի մեծացման հետ:

Economizing behavior – Տնտեսող վարքագիծ: Ամենափոքր հնարավոր ծախսով հատուկ օգուտի ստացման նպատակի ընտրություն: Տնտեսող վարքագծը նշանակում է նաև հավասար ծախսեր պահանջող գործունեության դեպքում ամենամեծ օգուտ ապահովողի ընտրությունը:

Elasticity of supply – Առաջարկի առածգականություն /էլաստիկություն/: Առաջարկի մեծության տոկոսային փոփոխություն և այլ փոփոխությունն առաջացնող գնի տոկոսային փոփոխության հարաբերություն:

Employment discrimination – Զբաղվածության դիսկրիմինացիա: Անհավասար մոտեցում անհատների նկատմամբ կապված նրանց ռասայական, սեռային կամ կրոնական տարբերությունների հետ, որը սահ-

մանափակում է աշխատելու և վաստակելու հնարավորությունները՝ միևնույն արտադրողականություն ունեցող այլ անձանց համեմատ: Աշխատանքի դիսկրիմինացիան կարող է ծագել աշխատողների, սպառողների և/կամ երիտասարդ ծառայողների նախասպաշարումներից:

Employment / population ratio – Չբաղվածություն/բնակչություն գործակից: 16 և բարձր տարիքի աշխատողների թվի և 16 և բարձր տարիքի բնակչության հարաբերությունը: ործակիցը արտահայտված է տոկոսներով:

Entrepreneur – Չեռներեց: Շահույթ հետապնդող որոշում ընդունող որը որոշում է ինչպիսի նախագծերը ձեռնարկել և ինչպես է դրանք իրագործել: Հաջողակ ձեռներեցի գործունեությունը մեծացնում է ռեսուրսների արժեքը:

Equation of exchange - փոխանակման հավասարում: $MV=PY$, որտեղ M –ը փողի առաջարկն է, V - ն փողի արագությունը, P -ն գների մակարդակն է և Y -ը արտադրված ապրանքների և ծառայությունների ծավալն է:

Equilibrium – Հավասարակշռություն: Հաշվեկշիռ այնպիսի հակադիր ուժերի միջև ինչպիսին են առաջարկն ու պահանջարկը:

Escalator clause – Աստճանական փոփոխություն: Պայմանագրային համաձայնագիր, որը պարբերաբար և ավտոմատ կերպով դրամական աշխատավարձը հարմարեցնում է գների մակարդակին: Հաճախ այն կոչվում է կյանքի արժեքի ճշգրտում կամ ԲՈԼԱ (COLA)

Eurodollar deposits - Եվրոդոլարային ավանդներ: ԱՄՆ-ի քաղաքացիների կողմից ԱՄՆ դոլարի ավանդները այլ երկրների բանկերում և այլ ֆինանսական հաստատություններում: Չնայած տվյալ անվանումը ծագել է Արևմտյան Եվրոպայի բանկերում այս ավանդների մեծ քանակության հետևանքով, սպա այժմ համանաման ավանդների գոյությունը աշխարհի մնացած երկրներում նույնպես՝ ընդունված է անվանել Եվրոդոլար:

Excess burden of taxation – Հարկման բեռի ավելցուկ: Հարկման բեռի ավելացումը՝ կապված պետության հասույթների փոխանցման մեծացման հետ: Ավելցուկային բեռը արտացոլում է կորուստներ, որը կարող է տեղի ունենալ հարկման հետևանքով շահավետ գործունեության դադարեցման պատճառով:

Excess reserves – Ռեզերվի ավելցուկ: Օրինական պահանջը գերազանցող իրական ռեզերվը:

Exchange rate – Փոխանակման կուրս: Արտարժույթի միավորի ներքին գինը: Օրինակ, եթե Անգլիական ֆունտը արժե 1.50 դոլար, ապա դոլար/ֆունտ փոխանակման կուրսը կլինի 1.50:

Exchange-rate conversion method – Փոխանակման կուրսի փոխարկելիության մեթոդ: Մեթոդ, որն օգտագործվում է ներքին ՀՆԱ-ի(ՀԱԱ) արժեքը այլ արտարժույթով արտահայտելու նպատակով:

Exclusive contract - Բացառիկ պայմանագիր: Համաձայնագիր արտադրողի և վաճառողի միջև, ըստ որի արգելվում է վաճառողի կողմից մրցակից ֆիրմայից ապրանքի ձեռք բերումը: Այդպիսի պայմանագրերը անօրինական են ըստ Կլեյտոնի օրենքի, երբ նրանք նվազեցնում են մրցակցությունը:

Expansionary fiscal policy – Խթանող ֆիսկալ քաղաքականություն: Պետական ծախսերի ավելացում և /կամ հարկադուրյալ կրճատում , որի հետևանքով մեծանում է բյուջեյի դիֆիցիտը:

Expansionary monetary policy - Խթանող դրամական քաղաքականություն: Դրամական քաղաքականության փոփոխություն ուղղված ամբողջական պահանջարկի խթանմանը: Պարտատոմսերի գնումը, բանկի ռեզերվի ավելցուկի ստեղծումը և փողի առաջարկի աճի տեմպի բարձրացումը հիմնական միջոցներն են:

Expenditure multiplier – Ծախսերի մուլտիպլիկատոր (բազմապատկիչ): Հավասարակշռված Արտադրանքի փոփոխության գործակիցը կապված ներդրումների, սպառման կամ պետական ծախսերի, անկախ փոփոխության հետ: մաթեմատիկորեն մուլտիպլիկատորը հավասար է $1/(1-MPC)$, երբ գների մակարդակը հաստատուն է:

Explicit costs – Արտաքին ծախսեր: Արտադրական ռեսուրսների ձեռք բերման ֆիրմայի ծախսերը:

Exports - Արտահանում: Արտասահմանցիներին վաճառված ներքին արտադրության ապրանքներ և ծառայություններ:

External benefits – Արտաքին օգուտներ: Անհատների կամ խմբերի գործունեությունից ստեղծված օգուտներ՝ չվճարող երկրորդ կողմի համար:

External costs - Արտաքին ծախսեր: Անհատների կամ խմբերի գործունեության հետևանքով վնասի պատճառումը չմասնակցող երկրորդ կողմին:

External dept – Արտաքին պարտք: Օտարերկրյա ներդրողներին ընկնող ազգային պարտքի բաժինը:

Externalities - Արտաքին ազդակներ: Որևէ գործունեության կողմնակի հետևանքներ, որոնք ազդում են չմասնակցող կողմերի բարեկեցության վրա: Չմասնակցող կողմերը հնարավոր է շահեն (արտաքին օգուտների հետևանքով) կամ էլ վնասվեն (արտաքին ծախսերի հետևանքով):

F

Fallacy of composition – Բաղադրույթի համաձայնության սխալ: Մխալ տեսակետ, ըստ որի ինչ ընդունելի է անհատի (կամ խմբի) , ճիշտ պետք է լինի նաև խմբի (կամ ամբողջի) համար:

Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) - Ավանդների ապահովագրման Ֆեդերալ Ընկերություն: Ֆեդերալ ընկերություն, որը ապահովագրում է առևտրային բանկերի և խնայողության հաստատությունների ավանդները:

Federal funds market – Ֆեդերալ ֆոնդային շուկա: Փոխառու ֆոնդերի շուկա, որտեղ բանկերը փորձում են պարտք վերցնել լրացուցիչ ռեզերվներ կարճաժամկետ ֆոնդեր (հիմնականում 7 կամ պակաս օրով)այն բանկերից, որոնք ունեն ռեզերվի ավելցուկ: Այդ շուկաներում տոկոսադրույքը անվանում են ֆեդերալ ֆոնդերի դրույքաչափ:

Federal Open Market Committee (FOMC) - Ֆեդերալ Բաց Շուկայի Կոմիտե: Խորհրդի 12 անդամները հաստատում են ֆեդի քաղաքականությունը համաձայն պետական արժեթղթերի գնման և վաճառքի: Այն ԱՄՆ-ում դրամի առաջարկի վերահսկման սկզբնական մեխանիզմն է:

Federal Reserve System - Ֆեդերալ ռեզերվային համակարգ ֆեդ: ԱՄՆ-ի կենտրոնական բանկ, որն իրականացնում է բանկային կարգավորման քաղաքականություն և պատասխանատու է դրամական քաղաքականության վարման համար:

Fiat money - պայմանական փող: Գրամ, որը չունի ոչ ներքին արժեք, ոչ ներքին արժեքով ապրանքային ապահովածություն, օրինակ թղթադրամը:

Final market goods and services – Վերջնական ապրանքների և ծառայությունների շուկա: Ապրանքները և ծառայությունները գնումը վերջնական սպառողների կողմից:

Fiscal policy - Ֆիսկալ քաղաքականություն: Մակրոտնտեսական նպատակներով պետական հարկային և ծախսային քաղաքականության օգտագործումը:

Fixed exchange rates – փոխանակման կայուն/ ֆիքսված/ կուրսեր: Պետության կողմից հաստատված արժույթի փոխանակման կուրս:

Flexible exchange rates – փոխանակման ճկուն կուրսեր: Արժույթի փոխանակման կուրս, որը հիմնված է առաջարկի և պահանջարկի շուկայական ուժերի վրա: Գրանց հաճախ անվանում են փոխանակման լողացող կուրսեր:

Foreign exchange market – Արտարժույթի արտաքին շուկա: Շուկա որտեղ գնվում և վաճառվում են օտարերկրյան արժույթները:

Fractional reserve banking Մասնակի ռեզերվներով բանկային համակարգ: Համակարգ, որը հնարավորություն է տալիս բանկերին իրենց ավանդների դիմաց պահելու 100% -ից պակաս ռեզերվ:

- Free rider** – վճարից խուսափողները (նապաստակ): Անձ, որը ապրանքից օգուտ է ստանում առանց՝ նրա փոխհատուցման մեջ որևէ ներդրում ունենալու:
- Frictional unemployment** - Ֆրիկցիոն գործազրկություն: ործազրկություն՝ կապված տնտեսության մեջ կատարվող կայուն փոփոխությունների հետ, որը կանխում է որակյալ գործազուրկներին անմիջապես ընդունել առկա աշխատանքը: Այն արդյունք է գործատուի և աշխատողի մոտ տեղեկատվության և որոնման պակասի, որը կօգներ նրանց կատարել աշխատանքի լավագույն ընտրությունը:
- Fringe benefits** - արտոնյալ նպաստներ: Աշխատանքի դիմաց բացի դրամական աշխատավարձից ստացվող այլ օգուտներ:
- Full employment** – Լրիվ զբաղվածություն: Չբաղվածության մակարդակ, որը հետևանք է աշխատուժի արդյունավետ օգտագործման՝ ներառյալ բնական գործազրկությունը, այսինքն՝ տնտեսության մեջ տեղեկատվության ծախսի, դիմամիկ փոփոխությունների և կառուցվածքային տեղաշարժերի հետ կապված գործազրկությունը: ԱՄՆ-ում լրիվ զբաղվածությունը ենթադրում է աշխատուժի 94-95 %-ը զբաղվածությունը:
- GDP deflator** - ՀՆԱ դեֆլյատոր: -ների ինդեքս, որը ցույց է տալիս ՀՆԱ-ի մեջ ներառվող ապրանքների և ծառայությունների ձեռք բերման ընթացիկ և բազիսային ժամանակահատվածների գների հարաբերությունը: Երբ բազիսային տարվա ցուցանիշը ընդունվում է 100, իսկ ՀՆԱ-ի դեֆլյատորը գերազանցում է 100-ը, ապա դա վկայում է գների բարձրացման մասին:
- Game theory** - Խաղերի տեսություն: կոնֆլիկտային իրավիճակում վերլուծում է մրցակիցների կողմից կատարվող ստրատեգիական ընտրությունները, ինչպիսիք են օլիգապոլիայի անդամների կողմից կատարվող որոշումները
- General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)** - Տարիֆների և առևտրի գլխավոր համաձայնագիր(GATT): Կազմակերպություն, որը ստեղծվել է 2-րդ համաշխարհային պատերազմից հետո, միջազգային առևտրի վարման կանոնների ստեղծման և երկրների միջև առևտրի արգելքների կրճատման նպատակով:
- Going out of business** - Գործարարությունից դուրս գալը: Ֆիրմայի ակտիվների վաճառքը և շուկայից դուրս գալը: Դուրս գալով գործարարությունից՝ ֆիրման կարող է խուսափել հաստատուն ծախսերից, որոնք կարող էր ունենալ գործարարությունը դադարեցնելուց հետո նույնպես:
- Goods and services market** - Ապրանքների և ծառայությունների շուկա: Բարձր ամբողջացված շուկա, որը ներառում է բոլոր վերջնական ապրանքների և ծառայությունների հոսքը: Շուկան հաշվառում է ՀՆԱ-ի մեջ մտնող բոլոր ապրանքները: Այսպիսով, այդ շուկայի իրական ծավալը հավասար է իրական ՀՆԱ-ին:
- Government failure** – Պետության ձախողում: Կատարյալ տնտեսական արդյունավետության նվաճման դեպքում պետության ձախողումը:
- Government purchases** – Պետական գնումներ: Ֆեդերալ, պետական և տեղական իշխանությունների կողմից կատարված ծախսերը սպառման և ներդրման ապրանքների ձեռք բերման դեպքում, այն չի ներառում տրանսֆերտ վճարները:
- Gross domestic product (GDP)** - Համախառն ներքին արդյունք: Ժամանակի որոշակի հատվածում սովորաբար մեկ տարում երկրում արտոդրված վերջնական ապրանքների և ծառայությունների շուկայական արժեքի ամբողջությունը
- Gross National Product (GNP)** - Համախառն ազգային արդյունք (ՀԱԱ): երկրի քաղաքացիների կողմից արտոդրված վերջնական ապրանքների և ծառայությունների շուկայական արժեքի ամբողջությունը: Այն հավասար է ՀՆԱ-ին գումարած եկամուտը վաստակած քաղաքացիների կողմից արտասահմանում հանած օտարերկրացիների վաստակած եկամուտը տվյալ երկրի ներսում:

H

Hard budget constraint - Բյուջեի խիստ սահմանափակում: Ֆիրմայի ծախսերի փոխհատուցումը միայն վաճառքից ստացած հասույթով: սահմանափակումը խիստ է քանի որ առկա են կորուստներ, դրանք կարող են ծածկվել ձեռնարկության սեփականատերերի կողմից, շարունակվող կորուստները կտանեն սննակացման, քանի դեռ պետության կողմից սրբիդիաներ կամ այլ հատուկ նվիրատվություններ էեն կատարվում :

Head tax - լիսավոր հարկ: Միանվագ հարկ որը գանձվում է բոլոր անհատներից, անկախ նրանց եկամտից, սպառումից, հարստությունից կամ այլ տնտեսական բարեկեցության ցուցանիշներից:

Health and safety regulation - Առողջապահության և ապահովության կարգավորում: Օրենսդրություն նախատեսված բարձրացնելու առողջապահությունը, ապահովությունը և շրջակա միջավայրի պայմանները աշխատողների կամ սպառողների համար: Օրենսդրությունը սովորաբար կարգավորում է արտադրական գործունեությունը, նվազագույն ստանդարտները, և կամ ապրանքների բնութագրիչները նրեկայացված արտադրողների և գործատուների կողմից:

Herfindahl index - Հերֆինդալի ինդեքս: Արդյունաբերության կենտրոնացման գնահատման ցուցանիշ՝ հաշվարկված արդյունաբերության մեջ յուրաքանչյուր ֆիրմայի տեսակարար կշիռը ,այնուհետև դրանց գումարի քառակուսին: Ինդեքսը կարող է տատանվել 0-ից մինչև 10000: Մա գնահատման ավելի բարդ հաշվարկ է քան ավանդականը որը կիրառվում է Արդարադատության վարչության կողմից հակատրեստային քաղաքականության մեջ:

Horizontal merger - Հորիզոնական մերձեցում: Նույնատիպ արտադրանք արտադրող երկու և ավելի ֆիրմաների ակտիվների միավորումը մեկ ֆիրմա ստեղծելու նպատակով:

Human resources - Մարդկային ռեսուրսներ: Մարդու ունակությունները, հմտությունները և առողջությունը, որոնք կարող են նպաստել ընթացիկ և ապագա արտադրանքի արտադրությանը: Կրթության և ուսումնառության մեջ ներդրումները կարող են մեծացնել մարդկային ռեսուրսների առաջարկը:

I

Impact lag – լագի հետեանք: Քաղաքականության փոփոխության կիրառման և դրանց ազդեցության միջև ընկած ժամանակահատվածը:

Implicit costs – Ներքին ծախսեր: Այլընտրանքային ծախսերը կապված ֆիրմայի սեփական ռեսուրսների օգտագործման հետ: Այս ծախսերը չեն ներառում ուղղակի դրամակն վճարները: Օրինակ աշխատավարձից և տոկոսի տեսքով եկամուտները, որոնք ֆիրմայի սեփականատերը գոհաբերում է՝ մատուցելով սեփական աշխատանքը և կապիտալը:

Implicit marginal tax rate – Ներքին սահմանային հարկադրույթ: Լրացուցիչ (սահմանային) եկամուտները, որից պետք է հարկ վճարվի: Մինչ սահմանային հարկադրույթը գանձվում է վաստակած յուրաքանչյուր դոլարից, ոլը անհատներին թույլատրվում է տնօրինել, այն աշխատելու կարևոր դրոպալատճառ է:

Import quota - Ներմուծման քվոտա: Ապրանքի որոշակի քանակություն (կամ արժեք), որը թույլատրվում է ներմուծել երկիր որոշակի ժամանակահատվածում:

Imports – ներմուծում: Օտարերկրացիների կողմից արտադրված, բայց ներքին տպառույնների, ներդրողների և կառավարության կողմից գնված ապրանքներ և ծառայություններ:

Income effect - Եկամտի էֆեկտ: Սպառված գումարի անի(նվազման) մասը, որը արդյունք է սպառողի իրական եկամտի(սպառման հնարավորությունները մատչելի են սպառողին) մեծացվածված (փոքրացված) ապրանքների գների իջեցման(բարձրացման) պատճառով:

Income elasticity - Եկամտի էլաստիկությունը (առաձգականություն): Ապրանքների պահանջարկի մեծության և սպառողական եկամտի սոկոսային փոփոխության հարաբերությունը: Այն գնահատում է եկամտի փոփոխությանը պահանջարկի ռեակցիան: Էլաստիկության գործակիցի նշանը սովորաբար դրական է:

- Income mobility** - Եկամտի շարժունություն: Ըստ եկամուտների բաշխման անհատների և ընտանիքների դասակարգման մեջ փոփոխությունները ժամանակի երկու տարբեր հատվածներում: Երբ առկա է հիմնական եկամտի շարժ, դա չի կարող ընթացիկ իրավիճակը տարածել նաև ապագայի վրա:
- Increasing-cost industries** - Աճող ծախսերով արդյունաբերություն: Արդյունաբերության մեջ, թողարկման ընդլայնման դեպքում արտադրության ծախսերի աճ: Այսպիսով, նույնիսկ երկար ժամանակահատվածում, կպահանջվեն ավելի բարձր շուկայական գներ, որոնք կստիպեն այս տիպի արդյունաբերություններում աշխատող ֆիրմաներին մեծացնել թողարկման ծավալը:
- Indexed bonds** – Ինդեքսավորված պարտատոմսեր: Պարտատոմսեր, որոնք վճարում են շուկայական իրական տոկոսադրույքը՝ գումարած ինֆլյացիոն հավելավճարը, որը հավասար է տվյալ ժամանակահատվածում ինֆլյացիայի փաստացի մակարդակին: Երբ պարտատոմսը մարվում է, նրա անվանական արժեքը նույնպես հարմարեցվում է ինֆլյացիայի տոկոսադրույքի հետ:
- Indexing** – Ինդեքսավորում: Դրամի արժեքի ավտոմատ բարձրացում, երբ գների մակարդակը բարձրանում է: Տնտեսական ցուցանիշները, որոնք հաճախ ինդեքսավորվում են, ներառում են աշխատավարձերի դրույքները և հարկային սանդղակը:
- Index of leading indicators** - Առաջնային ցուցանիշների ինդեքս: Տնտեսական ցուցանիշների ինդեքս, որը պատմականորեն նվազում են մինչև անկումը սկսվելը և աճում են մինչև տնտեսական վերելքի սկիզբը:
- Indifference curve** - Անտարբերության կոր: Սպառողական հավաքածուից ավելի նախընտրելի ավելի քիչ նախընտրելիից առանձնացնող կոր: Կորի վրա գտնվող կետերը ցույց են տալիս ապրանքների մի համակցություն, որը հավասարապես նախընտրելի է անհատի համար:
- Indirect business taxes** - Բիզնեսի անուղղակի հարկեր: Հարկեր, որոնք ավելացնում են ֆիրմաների արտադրության ծախսերը և հետևաբար բարձրացնում են սպառողական գները: Օրինակ շրջանառության հարկը, ակցիզը և գույքահարկը:
- Inferior good** – Ցածրորակ ապրանքներ: Ապրանք, որն ունի եկամտի բացասական էլաստիկություն, այնպես որ, երբ սպառողի եկամուտը աճում է, այդ ապրանքի նկատմամբ պահանջարկն ընկնում է:
- Inflation** – Ինֆլյացիա: Ապրանքների և ծառայությունների գների հիմնական մակարդակի շարունակական աճ: Դրամական միավորի, ինչպես ասենք դոլարն է, գնողունակությունն իջնում է ինֆլյացիայի դեպքում:
- Inflation premium** – Ինֆլյացիոն հավելավճար: Դրամական տոկոսադրույքի բաղադրիչ մաս, որը արտացոլում է փոխհատուցումը պարտատերերին սպասվող ինֆլյացիայով պայմանավորված հիմնական գումարի գնողունակության նվազման դիմաց: Այն որոշվում է սպասվող ինֆլյացիայի մակարդակով:
- Infrastructure** – Ենթակառուցվածք: Շուկայական տնտեսության արդյունավետ գործունեության համար անհրաժեշտ իրավական, ֆինանսական, կրթական, տրանսպորտային և կապի կառուցվածքի ապահովում:
- Innovation** – Նորարարություն: Նոր ապրանքի կամ եղանակի հաջող ներկայացում և արտադրությունը; նորույթի տնտեսական կիրառում և մարքեթինգի միջոց:
- Intermediate goods** – Միջանկյալ ապրանքներ: Ապրանքներ, որոնք գնվել են վերավաճառքի կամ այլ ապրանքի ու ծառայության արատադրության համար:
- International Monetary Fund (IMF)** – Միջազգային արժութային հիմնադրամ: Միջազգային բանկային կազմակերպություն ավելի քան 100 անդամ երկրներով, որը հիմնված է միջազգային արժութային համակարգի գործունեության վերահսկման համար: Չնայած այն չի վերահսկում դրամի համաշխարհային առաջարկը, սակայն ունի արժույթի ռեզերվ՝ անդամ երկրների համար և արժույթով փոխառություններ է տալիս ազգային կենտրոնական բանկերին:
- Invention** - Գյուտարարություն: Նոր ապրանքի կամ եղանակի հայտնագործում, որպես արդյունք ինժեներական և գիտական համաաեղման:

Inventory investment – Շրջանառության միջոցների մեջ ներդրումներ: Չիրացված ապրանքների և հումքի պաշարների փոփոխություն որոշակի ժամանակահատվածում:

Investment – Ինվեստիցիա (ներդրումներ): Կապիտալ ռեսուրսների՝ ներառյալ ֆիզիկական և մարդկային կապիտալի ձեռքբերում, ստեղծում և ավելացում: Ինվեստիցիաները մեծացնում են կապիտալի առաջարկը:

Investment in human capital – Ինվեստիցիաներ մարդկային կապիտալում: Անհատի արտադրողականության բարձրացման նպատակով՝ կրթության, որակավորման բարձրացման, առողջապահության բարձրացմանը ուղղված ծախսեր:

Ivisible hand principle - Անտեսանելի ձեռքի սկզբունք: Շուկայական գների միտում, որոնք ստիպում են անհատներին հասարակության բարեկեցության խթանման նպատակով սեփական շահերի համադրումը արտադրական գործունեությանը:

Isocost line - Իզոքոստ ուղիղ: Ուղիղ գիծ, որը ներկայացնում է երկու գործոնների տարբեր համկցություններ, որոնք կարող են ձեռք բերվել տվյալ դրամական գումարով (ծախսով):

Isoquant – **իզոքվանտ** - Կոր, որը ներկայացնում է երկու ռեսուրսների արդյունավետ համակցություն, որը կարող է օգտագործվել արտադրանքի տվյալ ծավալի արտադրության դեպքում:

J

J – Curve effect – J-աձև կորի էֆեկտ: Երկրի ընթացիկ-հաշվի դեֆիցիտի սկզբնական ընդլայնման միտում նախքան փոխանակման կուրսի արժեզրկման դեպքում նրա կտրուկ անկումը: Այդ միտումը կապված է արտահանման և ներմուծման պահանջարկի կարճաժամկետ ոչ էլաստիկությունից, քանի որ նույնիսկ երկարաժամկետ պահանջարկը գրեթե միշտ էլաստիկ է:

L

Labor force participation rate - Աշխատուժի մասնակցության մակարդակը: 16 և բարձր տարիքի անձանց, որոնք կամ վրադված են կամ ակտիվորեն աշխատանք են որոնում թվի և ամբողջ բնակչության թվի հարաբերությունը:

Labor union – Արհմիություններ: Աշխատողների կոլեկտիվ կազմակերպություն, որոնք որպես միավոր գործարքի մեջ են մտնում գործատուների հետ:

Laffer curve – Լաֆերի կոր: Հարկադրույքի և հարկային եկամտի միջև հարաբերությունը ներկայացնող կոր: Կորը արտացոլում է այն փաստը, որ հարկային եկամուտները ցածր են և շատ բարձր և շատ ցածր հարկադրույքների դեպքում:

Law of comparative advantage – Համեմատական առավելությունների օրենքը: Սկզբունք ըստ որի անհատները, ֆիրմաները, տարածաշրջանները կամ երկրները կարող են օգուտ ստանալ մասնագիտանալով այն ապրանքների արտադրության մեջ, որոնց արտադրական ծախսերը (այսինքն ցածր այլընտրանքյին ծախս ունեն) և փոխանակելով այն այն ապրանքներով, որոնց արտադրության ծախսերը բարձր են:

Law of demand - Պահանջարկի օրենքը: նորոգների կողմից ցանկալի ապրանքի քանակի և գնի հակադարձ համեմատական կապը հաստատու սկզբունք:

Law of diminishing marginal utility – Նվազող սահմանային օգտակարության օրենքը: Հիմնական տնտեսական սկզբունք, ըստ որի ապրանքների սպառման անի դեպքում սպառվող յուրաքանչյուր միավորից ստացվող սահմանային օգտակարությունը ի վերջո նվազում է: Սահմանային օգտակարությունը կարող է նվազել նույնիսկ եթե ընդհանուր օգտակարությունը շարունակում է աճել, բայց ավելի դանդաղ տեմպերով:

Law of diminishing returns – Նվազող հասույցի օրենքը: Հիմնադրույք, ըստ որի, եթե փոփոխուն ռեսուրսի ավելի և ավելի շատ միավորները են միացվում այլ ռեսուրսների կայուն քանակի հետ, ապա փոփոխուն ռեսուրսի լրացուցիչ միավորի օգտագործումը ի վերջո կնվազանի արտադրանքը, սակայն նվազող տեմ-

պով: Նվազող հատույցի ստացման դեպքում այն ավելի մեծ քանակությամբ փոփոխում գործոն է պահանջում արտադրանքի միավորի ավելացման համար:

Law of supply – Առաջարկի օրենք: Սկզբունք, ըստ որի գոյություն ունի ուղղակի հարաբերություն ապրանքի գնի և վաճառքի համար դրանց առաջարկվող քանակի միջև: Արտադրանքի գնի բարձրացումը, մնացած հավասար պայմաններում, տանում է շուկայում արտադրողների կողմից ապրանքների առաջարկի մեծացմանը:

Less-developed countries (LDCs) – Թույլ զարգացած երկրներ: Ցածր եկամուտ ունեցող երկրներ որոնք հիմնականում բնութագրվում են բնակչության արագ աճի տեմպով և գյուղատնտեսություն, տնային տնտեսություն հատվածների գերակշռությամբ: Երբեմն այդ երկրները կոչվում են զարգացող երկրների:

Liquid asset - Լիկվիդային ակտիվներ: Ակտիվ, որը կարող է հեշտությամբ և արագ փոխակերպվել վճարունակ միջոցի առանց արժեքի կորստի:

Loanable funds market – Վարկային ռեսուրսների շուկա: Ընդհանուր տերմին, որը օգտագործվում է նկարագրելու շուկայական կարգավորումը, ուղղված ֆիրմաների և տնային տնտեսությունների վարկատվության և փոխառության որոշումների կորոզիցմանը: Առևտրական բանկերը խնայողական և վարկային ասոցիացիաները, արժեթղթերի և պարտատոմսերի շուկաները, ապահովագրական ընկերությունները կարևոր ֆինանսական ինստիտուտներն են այդ շուկայում:

Log rolling – Փոխադարձ ծառայություն: Քաղաքագետների միջև քաղաքական աջակցության մեկ ձևի փոխանակումը մեկ այլ ձևով:

Long run - Երկար ժամանակահատված: Բավական երկար ժամանակաշրջան, որը հնարավորություն է տալիս որոշում ընդունողներին լիովին հարմարվել շուկայական փոփոխություններին:

Long run (in production) - երկար ժամանակահատված (արտադրության մեջ): Բավականին երկար ժամանակաշրջան, որը թույլ է տալիս ֆիրմային փոփոխելու արտադրության բոլոր գործոնները:

Loss – Կորուստներ: Արտադրական ծախսերի համեմատ վաճառքի հասույթի դեֆիցիտ, երբ բոլոր ռեսուրսները միանգամից օգտագործված են իրենց այլընտրանքային ծախսով: Կորուստները տույժ են նրանց համար ովքեր ռեսուրսները օգտագործում են ավելի ցածր արժեքով, քան գնահատված է գնորդների կողմից շուկայում:

M

M1 (Money supply) - M1 (դրամի առաջարկ): 1) Շրջանառության մեջ գտնվող կանխիկ փողի (ներառյալ մետաղադրամները) 2) չեկային ավանդատուի հաստատությունների չեկային ավանդների և 3) ճանփորդական չեկերի հարագումար:

M2 (money supply) – M2 (դրամի առաջարկ): Հավասար է M1 գումարած 1) խնայողական ավանդներ 2) ժամկետային ավանդներ (մինչև 100 000 \$) 3) փողի շուկայի երկկողմանի ֆոնդերի բաժնետոմսեր:

M3 (money supply) – M3 (դրամի առաջարկ): Հավասար է M2 գումարած 1) ժամկետային ավանդները (ավելի քան 100 000\$) 2) փողի շուկայում երկկողմանի խոշոր ֆոնդեր 3) հաճախորդներից կարճաժամկետ վարկերը 4) ԱՄՆ քաղաքացիների Եվրոդոլարային ավանդները:

Macroeconomics - Մակրոտնտեսագիտություն: Տնտեսագիտության ճյուղ, որը ուսումնասիրում է ամբողջական այնպիսի շուկաներում, ինչպիսիք են աշխատանքի կամ սպառողական ապրանքների, ստացվող օգուտների վրա մարդկանց վարքագծի ազդեցությունը:

Mandated benefits – Պարտադրված օգուտներ: Արտոնյալ օգուտներ, որոնք պետական հարկադրմամբ գործատուները ներառում են աշխատողների վճարման ընդհանուր փոխհատուցման փաթեթի մեջ:

Marginal - Սահմանային: Տերմինը, որը օգտագործվում է նկարագրելու ընթացիկ իրավիճակի փոփոխության հետևանքները: Օրինակ սահմանային ծախսը տվյալ արտադրական հզորության դեպքում արտադրանքի լրացուցիչ միավորի արտադրության ծախսն է:

- Marginal cost** – Սահմանային ծախս: Արտադրանքի լրացուցիչ միավորի արտադրության համար պահանջվող ընդհանուր ծախսի փոփոխություն:
- Marginal factor cost (MFC)** – ործոնի սահմանային ծախքեր: Ռեսուրսի լրացուցիչ միավորի օգտագործման ծախս: Երբ գործատուն շուկայում ունի հարաբերականորեն փոքր կշիռ, ապա գործոնի սահմանային ծախսը ռեսուրսի գինն է: Եվ հակառակը, մոնոպոստիայի դեպքում գործոնի սահմանային ծախսը գերազանցում է ռեսուրսի գինը, քանի որ մոնոպոստիստը ունի ռեսուրսի վերև թեքված առաճարկի կոր, քանի որ այլ աշխատողի վարձակալման դեպքում աշխատավարձը կբարձրանա բոլոր աշխատողների համար:
- Marginal product** – Սահմանային արդյունք: Փոփոխում գործոնի, օրինակ աշխատուժի օգտագործման միավորի աճի հետևանքով ընդհանուր արտադրանքի աճ: Մաթեմատիկորեն այն ընդհանուր արտադրանքի և փոփոխում ռեսուրսի քանակի փոփոխության հարաբերությունն է:
- Marginal propensity to consume (MPC)** – Սպառման սահմանային հակում: Լրացուցիչ ընթացիկ սպառումը բաժանած լրացուցիչ ընթացիկ տնօրինված եկամտին:
- Marginal rate of substitution** – Փոխարինման սահմանային մակարդակ: Որևէ մի ապրանքի սպառման մակարդակի փոփոխություն, որն էլ հենց բավարար է հավասարակշռելու փոփոխությունը մեկ այլ ապրանքի սպառման մեջ, առանց տեղաշարժելու անտարբերության կորը: Անտարբերության կորի ցանկացած կետում այն հավասար կլինի կորի այդ կետի թեքվածությանը:
- Marginal revenue (MR)** – Սահմանային հասույթ: Ընդհանուր հասույթի փոփոխությունը ստացված ապրանքի լրացուցիչ միավորի վաճառքից:
- Matginal revenue product (MRP)** – Արդյունքի սահմանային հասույթ: Ֆիրմայի ընդհանուր հասույթի փոփոխությունը, որը առաջացել է արտադրության գործոնի լրացուցիչ միավորի կիրառումից: Ռեսուրսի սահմանային հասույթի արտադրանք հավասար է այդ սահմանային արտադրանքի և արտադրված արտադրանքի սահմանային հասույթի արտադրյալին:
- Marginal tax rate (MTR)** – Սահմանային հարկադրույթ: Լրացուցիչ հարկային պարտավորության և լրացուցիչ եկամտի հարաբերությունը: Այսպիսով, եթե 100 \$ լրացուցիչ եկամուտը մեծացնում է հարկային պարտավորությունը 30\$-ով, ապա սահմանային հարկադրույթը կազմում է 30%:
- Marginal utility** Սահմանային օգտակարություն: Տրված ժամանակաշրջանում ավրանքի լրացուցիչ միավորի սպառումից որևէ անձի կողմից ստացված լրացուցիչ օգտակարությունը:
- Market** – Շուկա: Վերացական հասկացություն, որը բովանդակում է, է. գնորդների և վաճառողների առևտրային համաձայնությունները, ըստ առաջարկի և պահանջարկի:
- Market failure** – Շուկայի ձախողում: Շուկայի ձախողումը իդեալական բաշխման արդյունավետության հաստատման դեպքում: Այդ նշանակում է, որ գոյություն ունի պոստևեյիվ օգուտ, որը դեռևս յուրացված չէ: Հետևաբար այդ օգուտի ձևեր բերման մեխանիզմի հաստատման ծախսը կարող է գերազանցել օգուտին: Այսպիսով միշտ չէ, որ հնարավոր է շտկել իրավիճակը:
- Market mechanism** – Շուկայական մեխանիզմ: Կազմակերպման մեթոդ, որը թույլատրում է չկարգավորված գները և ծանցվոր սեփականատերերի ապակենտրոնացված որոշումները կենտրոնացնելու արտադրության, բաշխման, սպառման հիմնական տնտեսական պրոբլեմների լուծման վրա:
- Market power** – Շուկայական ուժ: Ոչ կատարյալ մոնոպոլիստ ֆիրմայի կարողությունը վաստակելու անսովոր բարձր շահույթներ կապված ունեցած մոնոպոլ ուժի հետ: Քանի որ ֆիրման քիչ թվով մրցակիցներ, ապա այն որոշակիորեն ազատ է սահմանափակելու մրցակցությունը:
- Maximum emission standard** Աղտոտման առավելագույն ստանդարտ: Աղտոտման առավելագույն քանակությունը, որը թույլատրվում է աղտոտողին կատարել, հաստատված պետական և կարգավորիչ հեղինակության կողմից: Տուգանքները հիմնականում են գանձվում է նրանցից ովքեր չեն ենթարկվում այդ կարգավորմանը:

- Means-tested income transfers** – Միջոցների ստուգման վրա հիմնված եկամտային տրանսֆերտները: Տրանսֆերտներ, որոնք չեն տրվում որոշակի եկամտի մակարդակ ունեցող անձանց և ընտանիքներին: Մատչելիությունը առկա է ցածր եկամտի կարգավիճակ ունեցողների համար:
- Medium of exchange** – Փոխանակման միջոց: Ակտիվներ որոնք օգտագործվում են ապրանք ծառայությունների առք ու վաճառքի համար:
- Microeconomics** – Միկրոտնտեսագիտություն: Տնտեսագիտության ճյուղ, որը ուսումնասիրում է մարդկային վարքագիծը կապված փոքր միավորների՝ անհատական տնային տնտեսությունների կամ ֆիրմաների գործունեության հետ:
- Middleman** – Միջնորդ: Այն անձը ով զբաղվում է առք ու վաճառքով և փոխանակում է կազմակերպում: Միջնորդը կրճատում է գործարքային ծախսերը ինչ որ վճարով կամ գնի փոքր աճով:
- Minimum wage** – Նվազագույն աշխատավարձ: Օրենսդրություն, որը պահանջում է աշխատողներին վճարել ամենաքիչը հաստատված նվազագույն ժամադրույքով:
- Monetarists** – Մոնետարիստներ: Տնտեսագետների խումբ, որոնք համոզված են, որ 1) դրամական անկայունությունը իրական ՀՆԱ-ի տատանման գլխավոր պատճառն է և 2) փողի առաջարկի աճը՝ ինֆլացիայի:
- Monetary base** – Դրամական բազան: Շրջանառության մեջ փողի և բանկային ռեզերվի գումարը: Այն արտացոլում է ֆեդի կողմից պահվող ԱՄՆ-ի պետական արժեթղթերի պաշարը:
- Monetary policy** – Դրամական քաղաքականությունը: Փողի առաջարկի և որոշ դեպքերում վարկային պայմանների վերահսկումը մակրոտնտեսական նպատակների նվաճման նպատակով:
- Money interest rate** – Դրամական տոկոսադրույք: Դրամով գնահատված տոկոսադրույք: Այն գերազանցապես է պարտքի իրական արժեքը ինֆլացիայի դեպքում: Երբ նախատեսվում է ինֆլացիա ապա ինֆլացիայի չափով այդ տոկոսադրույքի անվանական արժեքը բարձրանում է: Դրամական տոկոսադրույքը հաճախ կոչվում է անվանական տոկոսադրույք:
- Money market mutual funds** – Փողի շուկայիփոխադարձ ֆոնդերը: Սնանկացող ձեռնարկություններին կողմից առաջարկված տոկոսաբեր հաշիվները, որը միավորում է ավանդատուների ֆոնդերը և դրանք ներդրվում են բարձր լիկվիդայնության կարճաժամկետ արժեթղթերի մեջ: քանի որ այս արժեթղթերը կարող են արագորեն փոխարկվել կանխիկի ավանդատուների թույլատրված է գրել վճարագրեր իրենց հաշվի դիմաց:
- Money rat of interest** – Տոկոսադրույքի դրամական մակարդակը: Դրամով արտահայտված տոկոսադրույքը ըստ որի փոխառուները վճարում են փոխառվախ ֆոնդերի դիմաց: Երբ փոխառուները և փոխատուները ունեն ինֆլացիոն սպասումներ տոկոսի դրամական մակարդակը գերազանցում է տոկոսի իրական մակարդակին:
- Monopolistic competition** – Մոնոպոլիստական մրցակցություն: Տնտեսագետների կողմից օգտագործվող տերմին՝ նկարագրելու տարասեռ արտադրանք առաջարկող վաճառողների մեծ թվով և մուտքի ցածր արգելքներով բնութագրվող շուկաները: Ըստ էության այն այլընտրանքային տերմին է մրցակցային գին հետազոտող շուկաների համար:
- Monopoly** – Մոնոպոլիա Շուկայի կառուցվածք որը բնութագրվում է 1) լավ փոխարինող չունեցող խիստ սահմանված արտադրանքի միակ վաճառողի գոյությամբ և 2) այդ արտադրանքի շուկաները այլ ֆիրմաների մուտքի բարձր արգելքները:
- Monopsony** – Մոնոպսոնիա: Շուկա որտեղ կա միայն մեկ գնորդ: Մոնոպսոնիստը դեմ է առնում գնված ռեսուրսի (կամ արտադրանքի շուկայական արտադրանքի կորին):
- National debt** – Պետական պարտք: Ֆեդերալ ակոնավարության պարտավորությունների գումարը տոկոս բերող պարտատոմսերի տեսքով: Այն արտացոլում է բյուջեի դեֆիցիտի և ավելցուկի գումարային ազդեցությունը:

National incom – Ազգային եկամուտ: Ժամանակի որոշ պահի դրությամբ մարդկային և ֆիզիկական կապիտալի սեփականատերերի ստացած ընդհանուր եկամուտները: Այն ներառում է քաղաքացիների ներքին և արտաքին աղբյուրներից ստացած եկամուտները:

Natural monopoly – Բնական մոնոպոլիա: Եռուկայի իրավիճակ որտեղ արտադրանքի աճմամբ արտադրության միջին ծախսերը շարունակաբար նվազում են: Հետևաբար արտադրության միջին ծախսը կլինի ցածր երբ մեկ խոշոր ֆիրմայի կողմից է արտադրվում պահանջվող ամբողջ արտադրանքը:

Natural rate of unemployment – Գործազրկության բնական մակարդակ: Աշխատանքի շուկայում ֆրիկցիոն և կառուցվածքային պայմանների շնորհիվ գոյություն ունեցող գործազրկության երկարատև միջին մակարդակ: Այս մակարդակը փոփոխվում է կախված դինամիկ փոփոխություններից և պետական քաղաքականությունից: Այն շարունակվում է մաս ապագայում ԱՄՆ-ում գործազրկության ընթացիկ բնական մակարդակը կազմում է 5-6%:

Negative income tax – Բացասական եկամտահարկ: Համակարգ որը փոխանցում է եկամուտը աղքատներին երաշխավորելով անհատի կամ ընտանիքի եկամտի նվազագույն մակարդակը: Եթե ոչինչ չի վաստակվում եկամտի հիմքը ձևավորվում է տրանսֆերտներից: Եթե լրացուցիչ եկամուտ է վաստակում եկամտի տրանսֆերտի հիմքը կրճատվում է վաստակի որոշ հարաբերակցությամբ (մեկից քիչ): Վաստակի աճին զուգընթաց տնօրինվող եկամուտը աճում է:

Net domestic product (NDP) – Չուտ ներքին արդյունք: Համախառն ներքին արդյունք հանած մեքենաների և շենքերի ամորտիզացիոն հատկացումները ժամանակի որոշ միջակայքում:

Net exports – Չուտ արտահանում: Արտահանում հանած ներմուծում:

New classical economists – Նոր դասական տնտեսագետներ: Ժամանակակից տնտեսագետներ որոնք համոզված են, որ գոյություն ունեն խիստ ուժեղ որոնք շուկայական տնտեսությունը ուղղում են դեպի լրիվ զբաղվածության հավասարակշռություն և մակրոտնտեսական քաղաքականությունը անարդյունավետ միջոց է որը կրճատում է տնտեսական անկայունությունը:

Nominal GDP – Անվանական ՀՆԱ: ՀՆԱ-ն արտահայտված ընթացիկ գիններով: Այն հաճախ անվանվում է դրամական ՀՆԱ:

Nominal values – Անվանական արժեք: Արժեքը արտահայտված ընթացիկ դոլարով:

Nonactivist strategy – Ոչ ակտիվիստական սրտուստեղիա: Նույն դրամական և ֆիսկալ քաղաքականության պահպանումը փողի աճի, հարկադրությոնների կամ ծախսերի անփոփոխ բողոնկը, տնտեսական ցիկլի բոլոր փուլերում:

Nonhuman resources – Ոչ մարդկային ռեսուրսներ: Ընթացիկ և ապագա արտադրանքի արտադրման համար օպտագործվող երկարատև օգտագործման, ոչ մարդկային ռեսուրսներ: Օրինակ մեքենաներ շենքեր հող և հումք: Ներդրումները կարող են մեծագույն ոչ մարդկային ռեսուրսների առաջարկը: Տնտեսագետները հաճախ օգտագործում են ֆիզիկական կապիտալ տերմինը ոչ մարդկային ռեսուրսների փոխարեն:

Nopencuniary job characteristics – Աշխատանքի ոչ աշխատավարձային բնութագրիչները: Աշխատանքը բնութագրող պայմանները հեղինակությունը տարբերակվածությունը, տեղադիրը, աշխատողի ազատությունը և պատասխանատվությունը և այլ ոչ աշխատավարձային բնութագրիչները որոնք ազդում են աշխատողի կողմից աշխատանքի գնահատման վրա:

Normal good – Նորմալ ապրանք: Ապրանք որը ունի եկամտի դրական էլաստիկություն հետևաբար երե սպառողի եկամուտը աճում է այդ բարիքի պահանջարկը նույնպես աճում է:

Normative economics – Նորմատիվ տնտեսագիտություն: «Ինչ պետք է լինի» տնտեսական դատողություններ, նորմատիվ տնտեսական տեսակետը չի կարող կեղծ լինել քանի որ հիմնված է արժեքային դատողությունների վրա:

Oligopoly – Օլիգոպոլիա: Եռուկայի իրավիճակ, որտեղ արտադրությունը ներկայացվում է փաքը քվով վաճառողներ: Կա մրցակցություն է, քիչ մարդկանց միջև:

Open-access resource – Բաց մատչելիության ռեսուրս: Ռեսուրս որի մատչելիությունը անսահմանափակ է: Ոչ մեկը իրավունք չունի բացառելու այդ ռեսուրսի օգտագործումը մյուսի կողմից: Այդպիսի ռեսուրսի վատնումը և չափից դուրս օգտագործումը սովորական երևույթ է:

Open Market Committee – Բաց շուկայի կոմիտե: 12 անդամ ունեցող խորհուրդ, որոնք հաստատում են Ֆեդի քաղաքականությունը պետական պարտատոմսերի առք ու վաճառքի վերաբերյալ, ԱՄՆ –ում փողի առաջարկի վերահսկման սկզբնական մեխանիզմ:

Open market operations – Բաց շուկայում գործառնություններ: Ֆեդերալ ռեզերվի կողմից ԱՄՆ-ի պետական պարտատոմսերի /պետական պարտք/ գնումը և վաճառքը:

Opportunity cost – Այլընտրանքային ծախս: Ամենաբարձր գնահատված այլընտրանքը որը պետք է զոհաբերվի այլընտրանքներից ընտրության դեպքում:

Opportunity cost of equity capital – Սեփական կապիտալի այլընտրանքային ծախս: Հատույցի ներքին մակարդակ, որը պետք է վաստակվի ներդրողների կողմից, խթանելով նրանց շարունակել ֆիրմաներին առաջարկել ֆինանսական կապիտալ:

Other checkable deposits – Այլ չեկային ավանդներ: Տոկոս բերող ավանդներ որոնք առկա են նաև չեկեչի համար:

P

Partnership – Ընկերություն: ործարար ձեռնարկություն որը տնօրինվում է երկու կամ առավել անհատների կողմից ովքեր սեփականության իրավունք ունեն ֆիրմայի շահույթների և անհատապես պատասխանատու են ֆիրմայի պարտքերի համար:

Permanent income hypothesis – Անընդհատ եկամտի հիպոթեզ: Հիպոթեզ ըստ որի սպառումը կախված է ավելի շուտ երկար ժամանակահատվածում սպասվող (անընդհատ), քան ընթացիկ եկամտի մակարդակից:

Personal consumption – Անձնական սպառում: Սպառողական ապրանք ծառայությունների համար տնային տնտեսությունների ծախսերը ընթացիկ ժամանակահատվածում: Սպառումը հոսքի հիմնադրույթ է:

Personal income – Անձնական եկամուտ: Անհատների կողմից ստացված ընդհանուր եկամուտը՝ սպառման խնայողության և անձնական եկամտահարկի վճարման համար:

Phillips curve – Ֆիլիպսի կորը: Գների մակարդակի (կամ աշխատավարձի) և գործազրկության մակարդակի փոփոխությունների միջև հարաբերակցություն:

Policy-ineffectiveness theorem – Քաղաքականության անարդյունավետության թեորեմ: Ենթադրություն որ ըստ որի ցանկացած պարբերական քաղաքականություն կհամարվի անարդյունավետ և որոշում կայացնողները պետք է հարամարեցնեն իրենց որոշումները սպասվող հետևանքներին համապատասխան: Այս թեորեմն ռացիոնալ սպասումների թեորեմայի շարունակությունն է:

Political good – Քաղաքական ապրանք: Ապրանք (կամ քաղաքականություն), անկախ նրանից հասարակական է թե մասնավոր, որը առաջարկված է քաղաքական գործընթացի միջոցով:

Pork-barrel legislation – Տեղական գերակայության օրենսդրություն: Ֆեդերալ ծախսերով տեղական նշանակության ոլորտներին օգուտ տվող ծրագրերի ծախսերի փաթեթ: Ծրագրերը սովորաբար ունեն օգուտները գերազանցող ծախսեր, բայց այդ տարածքի բնակիչների ցանկությունն է ստանալ օգուտներ առանց վճարելու շատ ծախսերը:

Positive economics – Պոզիտիվ տնտեսագիտություն: Տնտեսական հարաբերությունների մեջ «ինչ է-ի գիտական ուսումնասիրությունը»:

Positive rate of time preference – Ժամանակի դրական նախընտրելիության մակարդակ: Սպառողների ցանկությունը ապրանքները ունենալ այժմ ավելի շուտ քան ապագայում:

Potential deposit expansion multiplier – Պոտենցիալ ավանդների ընդլայնման բազմապատկիչ: Փողի առաջարկի առավելագույն պոտենցիալ աճը որպես բանկային համակարգի մեջ ներդրված նոր ռեզերվների հարաբերակցություն: Այն հակադարձ համեմատական է պարտադիր ռեզերվների գործակցին:

Potential output – Պոտենցիալ արտադրանք: Տրված աշխատուժի կազմի մեծության սպասվող աշխատանքի արտադրողականության և աշխատանքի շուկայի արդյունավետ գործունեության հետ համատեղելի գործազրկության բնական մակարդակի դեպքում:

Poverty threshold income level – Աղքատության սահմանի եկամտի մակարդակը: Դրամական եկամուտ, որից ցածր եկամուտ ունեցող ընտանիքները հաստատվում են որպես աղքատներ: Դրանք տարբերվում են համաձայն ընտանիքի բնութագրիչների (օրինակ ընտանիքի անդամների թվի) և ճշգրտվում են սպառողական գների փոփոխություններին համաձայն:

Predatory pricing - Ջախջախիչ գնագոյացում: Որևէ արտադրության մեջ գերիշխող ֆիրմայի կողմից գների ժամանակավոր կրճատումը թույլ մրցակիցներին վնասելու և վերացնելու նպատակով սակայն ավելի ուշ գները կարող են բարձրանալ ծախսերի մակարդակից վեր:

Present value (PV) - Ներկա արժեք: Ձեռչումից հետո ապագա եկամտի ընթացիկ արժողությունը, որը վկայում է որ եկամուտները ապագայում ավելի քիչ արժեք ունեն քան ներկան:

Price ceiling – Գնի վերին սահման (առաստաղ): Օրինականորեն հաստատված առավելագույն գինը, որ գնորդները կարող են պահանջել:

Price discrimination – Գնի դիսկրիմինացիա: Նույն արտադրանքի կամ ծառայության դիմաց սպառողներից տարբեր գների պահանջումը վաճառողների կողմից:

Price elasticity of demand – Պահանջարկի գնային էլաստիկություն: Արտադրանքի պահանջարկի մեծության տոկոսային փոփոխության և այդ քանակության փոփոխություն առաջացնող գների փոփոխության տոկոսային հարաբերակցության հարաբերությունը: Պահանջարկի գնային էլաստիկությունը վկայում է գնային տարբերակների նկատմամբ սպառողների ռեակցիան:

Price equalization principle – Գնի հավասարեցման սկզբունք: Ամբողջ աշխարհում յուրաքանչյուր ապրանքի նույն գնի հաստատումը շուկաների կողմից երբ առևտրի սահմանափակումները բացակայում են (բացի տրանսպորտային ծախսերի և ապրանքներից տարբեր հարկերի գանձման հետ կապված գների տարբերությունը):

Price floor – Գնի ներքին սահման (հատակ): Օրինականորեն հաստատված նվազագույն գինը ըստ որի գնորդները կարող են վճարելն ապրանքի կամ ռեսուրսի դիմաց:

Price searchers – Գին հետազոտող: Ֆիրմաներ որոնք ունեն իրենց արտադրանքի ներքև իջնող պահանջարկի կոր: Ֆիրմաների կողմից վաճառքի մեծությունը հակադարձ համեմատական է գներին:

Price takers – Գնին վերցնող: Իրենց արտադրանքը վաճառելու համար վաճառողի կողմից շուկայական գնի հարմարվելը: գին վաճառողները իրենց բոլոր արտադրանքը կարող են վաճառել շուկայական գնով, քանի որ յուրաքանչյուրի արտադրանքը ընդհանուր շուկայականի համեմատ փոքր է, բայց նրանք չեն կարող իրեն արտադրանքը վաճառել շուկայական գնից բարձր գնով:

Principal-agent problem – Գլխավոր գործակալ պրոբլեմ: Պրոբլեմ որը առաջանում է երբ ծառայությունների գնորդը (գլխավորը) քիչ տեղեկություն ունի վաճառողի /գործակալի/ դեմ առած հանգամանքների վերաբերյալ և հետևաբար չի կարող իմանալ թե ինչքան է գործակալը լավ կատարում գնված ծառայությունը: ործակալը որոշ առումով կարող է ածխաստեղ այլ նպատակներով քան գլխավորը վճարում է իր ակնկալվող ծառայության դիմաց:

Private investment – Մասնավոր ներդրում: Մասնավոր հատվածի ծախսերի հոսքը երկարատև օգտագործման ակտիվների (կայուն ներդրում) գումարած շրջանառու միջոցների ավելացումները (շրջանառու միջոցները ներդրում) ժամանակի որոշակի հատվածում: Այս ծախսերը ուժեղացնում են մեր կարողությունը ապահովելու ապագա սպառողական օգուտները:

- Privately held government debt** – Պետական պարտքի մասնավոր պահումը: Ներքին և արտաքին ներդրողների ունեցած պետական պարտքի բաժնեմասը: Այն չի ներառում ֆեդերալ կառավարության կամ ֆեդերալ ռեզերվի գործակալությունների պարտատոմսերը:
- Private property rights** – Մասնավոր սեփականության իրավունք: Մեկի կամ մեկ խմբի կողմից տնօրինվող սեփականության իրավունք, որը կարող է փոխանցվել ուրիշներին միայն սեփականատերերի հայեցողությամբ:
- Production possibilities curve** - Արտադրական հնարավորությունների կորը: Արտադրման ենթակա ընդհանուր արդյունքի բոլոր հնարավոր համակցությունները ցուցադրող կոր, որը ենթադրում է 1) արտադրական ռեսուրսների կայուն մեծության օգտագործում, 2) այդ ռեսուրսների ամբողջական և արդյունավետ օգտագործում և 3/տեխնիկական գիտելիքների տեխնիկական մակարդակ: Կորի թեքությունը ցույց է տալիս այն մակարդակը ըստ որի մեկ արտադրանքը պետք է զոհաբերվի մյուսից շատ արտադրելու համար:
- Productivity** – Արտադրողականություն: Ժամանակի որոշակի պահին մեկ արտադրողի կողմից արտադրված միջին արտադրանքը: Այն սովորաբար չափվում է միավոր աշխատաժամանակում արտադրված արտադրանքով:
- Profit** – Շահույթ: Արտադրական ծախսերի հարաբերությամբ վաճառքի հասույթի գերազանցումը: Ծախսերը ներառում են բոլոր ռեսուրսների ներառյալ նաև ձեռնարկության սեփական, այլընտրանքային ծախսը: Հետևաբար շահույթը ստացվում է երբ արտադրված ապրանքների արժեքը ավելի մեծ է քան առանձին օգտագործված ռեսուրսների արժեքի գումարը:
- Progressive tax** – Պրոգրեսիվ հարկ: Հարկ, որը բարձր հարկվող եկամտից գանձվում է ավելի մեծ տոկոսային հարաբերակցությամբ քան ցածր հարկվող եկամուտ ունեցողներից:
- Property rights** – Սեփականության իրավունք: Ապրանքից կամ ծառայությունից օգուտների ստացման օգտագործման և վերահսկման իրավունքը:
- Proportional tax** – Համամասնական հարկ: Հարկ, որը անհատները վճարում են իրենց եկամտից նույն տոկոսային հարաբերությամբ անկախ եկամտի մակարդակից:
- Proprietorship** – Անհատական ձեռնարկություններ: ործարար ձեռնարկություն, որը տնօրինվում է անհատի կողմից ով սեփականության իրավունք ունի ձեռնարկության շահույթների և անհատական պարտավորություններ ձեռնարկության պարտքերի նկատմամբ:
- Public-choice analysis** – Հասարակական ընտրության վերլուծություն: Որոշում ընդունելու վերաբերյալ ուսումնասիրություն, որը ազդում է կոլեկտիվ կազմակերպությունների ինչպիսին են պետությունները, ձևավորման և գործունեության վրա: Այս դրույթը կամրջում է տնտեսագիտության և քաղաքական գիտությունների միջև ճեղքվածքը: Հիմնականում տնտեսագիտության սկզբունքները և մեթոդաբանական կիրառելի են քաղաքական գիտության թեմաների համար:
- Public goods** – Հասարակական ապրանքներ: Համատեղ սպառվող ապրանքներ, որոնք չեն նվազում երբ ինչ որ մեկը դրանից սպառում է: Ազգային անվտանգությունը, բանաստեղծությունները և գիտական տեսությունները բոլորն էլ հասարակական բարիքների օրինակներ են:
- Purchasing-power parity method** – Գնողունակության համարժեքության մեթոդ: Մեթոդ որը թույլ է տալիս համեմատել տարբեր արժույթներով բնութագրվող արտադրանքների համեմատությունը: Ներքին շուկայում սովորական ապրանք ծառայությունների զամբյուղի գնման համար պահանջվող արժույթների մեծությունը օգտագործվում է սահմանելու տարբեր արժույթների հարաբերական գնողունակությունը: Այս տեղեկատվությունը օգտագործվում է յուրաքանչյուր երկրի ՀՆԱ-ն (կամ ՀԱԱ-ն) փոխարկելու ընդհանուր դրամական միավորի:
- Purely competitive markets** – Չուտ մրցակցային շուկա: Արտադրության մեջ նույնատիպ արտադրանք արտադրող փոքր ֆիմաների մեծ քանակությամբ բնութագրվող շուկա, որը թույլ է տալիս մուտքի և ելքի լիակատար ազատություն: Հայտնի է նաև որպես զին վերցնող շուկա:

Quantity theory of money – Փողի քանակական տեսություն: Տեսություն ըստ որի փողի առաջարկի փոփոխությունը առաջացնում է գների մակարդակի համամասնական փոփոխություն երբ արագությունը և իրական արտադրանքը կայուն են:

Rate-of-return equalization principle – Հատույցի հավասարեցման մակարդակի սկզբունք: Յուրաքանչյուր շուկայում կապիտալի ներդրման միտումը շարժվելու դեպի նորմալ հատույցի մակարդակը: Հատույցի աննորմալ բարձր մակարդակը շուկայում կգրավի լրացուցիչ ներդրումներ, որոնք կիջեցնեն հատույցը ներքև: Եվ հակառակը հատույցի աննորմալ ցածր մակարդակը կառաջացնի ներդրումների արտահոսք շուկայից որը վերջ ի վերջո կտանի նորմալ հատույցի վերականգնմանը:

Rate of unemployment – Գործազրկության մակարդակ: Համաձայն պաշտոնական սահմանման՝ «գործազուրկ» համարվող անձանց տեսակարար կշիռը ածխատուժի կազմում: Մաթեմատիկորեն այն հավասար է գործազուրկ անհատների թիվը/ածխատուժի կազմի մեջ մտնողների թվին բազմապատկած 100:

Rational-expectations hypothesis – Ռացիոնալ սպասումների հիպոթեզ: Հիպոթեզ ըստ որի տնտեսական որոշում ընդունողները հավաքում են բոլոր առկա տեղեկությունները ներառյալ ընթացիկ և առկա տնտեսական քաղաքականության հավանական էֆեկտների վերաբերյալ երբ նրանք ծրարվորում են ապագա տնտեսական որևէ երևույթի վերաբերյալ սպասումները (ինչպիսին է ապագա ինֆլացիայի մակարդակը):

Rational ignorance effect – Ռացիոնալ անտեղյակության էֆեկտ: Քվեարկողների անտեղյակությունը, որը հետևանք է, որ մարդիկ մտածում են որ իրենց անհատական քվեները որոշիչ չեն: հետևաբար նրանք շատ քիչ են շահագրգռված գտնելու քվեարկության համար տեղեկություն:

Rationing – Նորմավորում: Ապրանքի կամ ռեսուրսի սահմանափակ առաջարկի բաշխումը նրանց ովքեր ցանկանում են դրանից շատ ունենալ: Մահմանափակ առաջարկի բաշխման դեպքում կարող են կիրառվել տարբեր չափանիշներ, ներառյալ գների գանձումը: Երբ գինը կատարում է նորմավորման ֆունկցիա ապա ապրանք կամ ռեսուրսները բաշտվում են նրանց ովքեր ավելի պատրաստակամ են գոհել «այլ բաներ» սեփականության իրավունքը ձեռք բերելու համար:

Real balance effect – Իրական հաշվեկշռի էֆեկտ: Հարստության աճ որը ստեղծվել է կայուն փողի առաջարկի գնողունակության աճմամբ երբ գների մակարդակը նվազել է: Հարստության էֆեկտը տանում է գների և շուկայում ապրանք ծառայությունների պահանջարկի մեծության հակադարձ հարաբերակցությանը:

Real GDP – Իրական ՀՆԱ: Համախառն ներքին արդյունքը ճշգրտված գների մակարդակի փոփոխությամբ:

Real interest rate – Իրական տոկոսադրույք: Սպասվող ինֆլացիայով ճշգրտված տոկոսադրույք, այն նշում է վարկառուների իրական ծախսերը (և վարկատուների հատույցը) ապրանք ծառայությունների տեսքով:

Real rate of interest – Տոկասի իրական մակարդակ: Իրական տոկոսադրույք հանած ինֆլացիայի սպասվող մակարդակը: Տոկասի իրական մակարդակը նշում է տոկոսային վճարը իրական ապրանք ծառայությունների տեսքով, որը պետք է վճարվի ավելի շուտ ունենալու համար:

Real values – իրական արժեքներ: Ինֆլացիայի հետևանքներով ճշգրտված արժեքներ:

Recession Անկում: Իրական ՀՆԱ-ի անկման և գործազրկության աճման պայմանավորված տնտեսական գործունեության նվազումը:

Recognition lag Ընդունման լագ. Կայունացման նպատակով պահանջվող քաղաքականության փոփոխության և քաղաքականությունը լինողնողների կողմից դրա հաստատման պահանջի միջև ժամանակահատվածը:

Regressive tax – Ինկլինսիվ հարկ: Հարկ, որը եկամտի բարձրացման դեպքում գանձվում է փոքր տոկոսային հարաբերակցությամբ: Այսպիսով հարկման ենթակա եկամուտը ավելի մեծ է աղքատների քան հարուստների համար:

Rent seeking – Ռենտայի հետապնդում: Անհատների և հատուկ շահերով խմբերի գործողությունները ուղղված պետական քաղաքականության վերակառուցմանն այն ձևով, որը ուղղակի կամ անուղղակի վերաբաշխում է շատ եկամուտ իրենց:

Repeat-purchase item – Կրկնվող գնվող ապրանք:

Required reserve ratio – Պարտադիր ռեզերվային գործակից: Հատուկ պարտավորությունների տոկոսային հարաբերակցություն (օրինակ գործարքային հաշիվներ) որը պահանջվում է բանկային հաստատությունից պահել որպես ռեզերվ պարտավորությունների դիմաց:

Required reserves – Պահանջվող ռեզերվ: Բանկի կողմից օրենքով սահմանված ռեզերվի նվազագույն մեծությունը, որը անհրաժեշտ է ավանդների փոխհատուցման համար: Հետևաբար եթե ռեզերվային պահանջը 15% է բանկերը կպահանջեն 1 մլն դոլար ավանդի դիմաց 150000 դոլար ռեզերվ:

Residual claimants – Մնացորդային պահանջ: Անհատները ովքեր ստանում են ծախսերի նկատմամբ հասույթների ավելցուկը: Մնացորդային պահանջը շահավետ է եթե ֆիրմաների ծախսերը կրճատվում են կամ հասույթները մեծանում:

Resource – Ռեսուրս: Տնտեսական ապրանքներ արտադրելու համար օգտագործված ներդրումը: օրինակ հողը, աշխատանքը, ունակությունները, բնական ռեսուրսները և կապիտալը: Մեր պատմությունը վկայում է առկա բայց սահմանափակ ռեսուրսների իրերի վերափոխման ընթացքը՝ տնտեսական ապրանքների ունենալու համար:

Resource market (macro) – Ընթացիկ արտադրանքի արտության մեջ ներդրված բոլոր ռեսուրսները (աշխատանք), իսկական կապիտալ, հող և ձեռներեցություն բովանդակող բարձր ամբողջացված շուկա: Աշխատանքի շուկան այս շուկայի ամենաձավալուն բաղադրիչն է:

Resource markets – Ռեսուրսի շուկա: Շուկա որտեղ ֆիրմաները պահանջում են արտադրական գործոններ (օրինակ, աշխատանք, կապիտալ և բնական ռեսուրսներ) տնային տնտեսությունների առաջարկողներից: Այդ ռեսուրսները օգտագործվում են ապրանք ծառայություններ արտադրելու համար: Այս շուկաները երբեմն կոչվում են գործունային կամ ներդրումային շուկաներ:

Resource mobility – Ռեսուրսների շարժունությունը: Տերմին, ըստ որի արտադրական գործոնները կարողանում են տեղաշարժվել այլընտրանքային կիրառությունների համար: Այն ռեսուրսները որոնք կարելի է հեշտությամբ տեղափոխել տարբեր կիրառման նպատակով կամ տարբեր վայրեր կոչվում են բարձր շարժունության ռեսուրսներ: ԵՎ հակառակը երբ ռեսուրսը ունի քիչ այլընտրանքային կիրառություններ, ապա այն շարժուն չէ: Օրինակ, փորձված ռոդեոյի ցլամարտիկի ունակությունները կլինեն բարձրագույնս անշարժուն, քանի որ նրանք հեշտությամբ չեն տեղափոխվի այլ աշխատանքի:

Restrictive fiscal policy – Կոշտ ֆիսկալ քաղաքականություն: Պետական ծախսերի կրճատում և/կամ հարկադրույթների աճ, որի դեպքում բյուջեի դեֆիցիտի սպասվող չափը նվազում է (կամ բյուջեի ավելցուկը աճում է):

Restrictive monetary policy – Չսպող դրամական քաղաքականություն: Դրամական քաղաքականության տեղաշարժ, որը ուղղված է ամբողջական պահանջարկի իջեցմանը և գների մակարդակի /կամ ինֆլացիայի աճի տեմպի/աճի զսպմանը: Պարտատոմսերի վաճառքը բանկային ռեզերվի նվազումը և փողի առաջարկի աճի տեմպի նվազումը հիմնականում կոշտ դրամական քաղաքականության բնութագրիչներն են:

Right-to-work laws – Աշխատելու իրավունքի օրենք: Օրենք որը ազելում է արհմիությունների անդամավճարը՝ ըստ որի աշխատողներից պահանջվում է որպես զբաղվածության պայման անդամակցել արհմիությանը: Յուրաքանչյուր նահանգ ընտրություն ունի ընդունել (կամ մերժել) աշխատելու իրավունքի օրենսդրությունը:

Samaritans dilemma – Սամաիթանի դիլեմա: Հիմնական օժանդակումը ցածր եկամուտ ունեցողներին նվազեցնում է ընտրության այլընտրանքային ծախսը, որը տանում է աղքատության: Այսպիսով հակասություն է առաջանում աղքատներին եկամտային տրանսֆերտներ ապահովելու և աղքատության հակվածության մեծացման վարքագծի խրախուսման միջև:

- Saving** – Տնօրինվող եկամուտ որը չի ծախսվում սպառման համար: Խնայողությունը «հոսք է»: Հետևաբար այն սովորաբար չափվում է տարեկան մակարդակով:
- Savings and loan associations** – Խնայողությունների և վարկի միություններ: Ֆինանսական ինստիտուտներ, որոնք ավանդներ են վերցնում բաժնետոմսերի փոխանակման դիմաց, որը բերում է դիվիդենտ: պատմականորեն այս ֆոնդերը ուղղվել է բնակարանային վարկերին: 1980թ-ին ընդունված բանկային օրենսդրությամբ այս միություններին այժմ թույլատրված է առաջարկել առևտրական բանկերի նմանատիպ ծառայությունների մի շարք:
- Says Law** – Սեյի օրենք: Տեսակետ ըստ որի արտադրությունը ստեղծում է իր սեփական պահանջարկը միշտ բավարար է գնելու արտադրված ապրանքները, քանի որ ռեսուրսի առաջարկողներին եկամտի վճարները հավասար կլինեն արտադրված ապրանքների արժեքին:
- Scarcity** – Սակավություն: Տնտեսագիտության հիմնարար տեսադրույթ որը վկայում է որ ապրանքները ավելի քիչ են առկա քան սպառողները կցանկանային:
- Scientific thinking** – Գիտական մտածողություն: Տեսության զարգացումը հիմնական հիմնադրույթներից և այդ տեսության կիրառությունների փորձարկումը իրական կյանքի պայմանների հետ համատեղելիության նպատակով: Լավ տեսությունները համարժեք են և օգնում են բացատրել իրական կյանքի միջոցառումները: տեսությունները, որ անհամատեղելի են իրական կյանքի հետ, անընդունելի են և պետք է մերժվեն:
- Secondary effects** – Երկրորդական էֆեկտներ: Երկրորդական էֆեկտներ տնտեսական փոփոխությունների տնտեսական հետևանքները, որոնք անմիջականորեն չեն որոշվում, բայց զգացվում են միայն որոշ ժամանակ հետո:
- Shirking** – Խուսափում: Արտադրողականության նորմալ մակարդակից ցածր աշխատելը, որն էլ կրճատում է արտադրանքը: Խուսափումը տեղի է ունենում երբ աշխատողները չեն վերահսկվում հետևաբար ցածր արտադրանքի ծախսերը ընկնում են մնացածների վրա քան իրենց:
- Shortage** – Պակաս: Իրավիճակ ըստ որի վաճառողները առաջարկում են ավելի քիչ ապրանքներ քան տվյալ գնով գնորդների պահանջարկի մեծությունն է: նի աճը կվերացնի պակասը:
- Short run** – Ժամանակի հատված, որը անբավարար է որոշում կայացնողի համար ամբողջությամբ հարմարվելու շուկայական պայմանների փոփոխությանը: Օրինակ կարճ ժամանակահատվածում արտադրողները ժամանակ կունենան արտադրանքի մեծացնելու ի հաշիվ լրացուցիչ աշխատանքի և հումքի բայց ժամանակ չեն ունենա ընդլայնել արտադրության չափերը կամ ներդնել լրացուցիչ սարքավորումներ:
- Short run (in production)** – Կարճ ժամանակահատված (արտադրության մեջ): Ժամանակի հատված, որը այնքան կարճ է որ ֆիրման անկարող է փոփոխել իր արտադրական գործոններից որոշները: Ֆիրմայի չափերը սովորաբար չեն փոփոխվում կարճ ժամանակահատվածում:
- Shortsightedness effect** Անհետատեսության էֆեկտ: Բևտուրսների թեր տեղաբաշխում կապված պետական հատվածի գործունեության աղավաղման հետ 1) պայմանավորված ապագայում դժվար որոշվող ծախսերի դիմաց պարզորոշ սահմանված ընթացիկ օգուտների ստացման հետ և 2) ընդեմ պարզորոշ որոշված ապագա նվազ կոնկրետ և նվազ որոշվող ապագա օգուտների դիմաց ընթացիկ ծախսերի հետ:
- Shutdown** Կանգ առնել: Բիզնեսի գործունեության ժամանակավոր անկում, երբ ֆիրման նախատեսում է վերսկսել գործունեություն ապագայում, հետևաբար չի վաճառում իր ակտիվները: Ֆիրմայի փոփոխում ծախսը վերանում է անկման ընթացքում իսկ կայուն ծախսերը շարունակվում են:
- Social costs** – Սոցիալական ծախսեր: 1) որոշում կայացնողների կողմից կատարած մասնավոր ծախսերի և 2) չհամաձայնեցված երկրորդական կողմերի համար առաջացրած արտաքին ծախսերի գումար: Եթե արտաքին ծախսերը բացալկայում են ապա մասնավոր և սոցիալական ծախսերը կլինեն հավասար:
- Socialism** – Սոցիալիզմ: Տնտեսական կազմակերպման համակարգ որտեղ 1/հիմնական արտադրական միջոցների սեփականությունը և վերահսկումը պատկանում է պետությանը և 2՝ ռեսուրսների և ար-

տաղրանքի տեղաբաշխումը որոշված է, ոչ թե շուկայական ուժերի այլ կենտրոնացված պլանավորմամբ:

Special drawing rights (SDRs) – Հատուկ փոխարկելիության իրավունք: Հաշվարկային միավորի տեսքով օժանդակ ռեզերվներ, որոնք հիմնադրված են միջազգային արժուքային ֆոնդի կողմից (կոչվում է նաև ոսկե թուղ): Ինչպես ոսկե և արտարժույթի ռեզերվները, դրանք նույնպես կարող են օգտագործվել վճարելու միջազգային հաշիվները:

Special interest issue – Հատուկ շահերի սկզբունք: Սկզբունք որը ստեղծում է շոշափելի անհատական օգուտներ փոքր փոքրամասնության բայց փոքր անհատական ծախս մնացած շատ քվեարկողների համար: Հիմնականում մեծամասնության գուտ ծախսը կարող է գերազանցել կամ ցածր լինել հատուկ շահերով խմբի գուտ օգուտներին:

Stagflation – Ստաբֆլաթիա: Իրավիճակ երբ տնտեսությունը ունենում է և շոշափելի ինֆլացիա և արտադրանքի անկում կամ դանդաղ աճ:

Strike – Գործադուլ: Արհմիության անդամ աշխատողների գործողություն, ըստ որի նրանք 1) դադարեցնում են աշխատելը գործատուի համար և 2) քայլեր են ձեռնարկում կանխելու այլ աշխատողների կողմից գործատուին առաջարկելու իրենց ծառայությունները:

Structural unemployment – Կառուցվածքային գործազրկություն: Տնտեսության կառուցվածքային բնութագրիչների հետ կապված գործազրկություն, որը նդժվարեցնում է աշխատանք փնտրողների աշխատանք գտնելը և գործատուների համար աշխատողներ վարձելը: Չնայած աշխատատեղերը առկա են սակայն դրանք հիմնականում պահանջում են այլ հմտություններ, քան կարող են առաջարկվել գործազուրկ աշխատողների կողմից:

Substitutes – Փոխփոխարինող: Հարակից ապրանքներ որի դեպքում մեկի գնի աճը տանում է մյուսի պահանջարկի աճին) օրինակ, կարագ և մարգարին, շեվրոլետ և ֆորդ):

Substitution effect – Փոխփոխարինման էֆեկտ: Սպառման քանակի մեծացման (նվազման) մեջ եղած այլ ապրանքների հարաբերությամբ ավելի էժան (թանկ) ապրանքով փոխարինելու դեպքում գների իջեցման (աճման) պատճառով:

Sunk costs – Անցած ծախսեր: Ծախսեր որոնք արդեն տեղի են ունեցել, որպես արդյունք անցած որոշումների: Դրանք երբեմն արտահայտվում են որպես պատմական ծախսեր:

Supply shock – Առաջարկի ցնցում: Անսպասելի միջոցառում, որը ժամանակավորապես կամ բարձրացնում կամ իջեցնում է ամբողջական առաջարկը:

Supply-side economists – Առաջարկի տեսության տնտեսագետները: Ժամանակակից տնտեսագետներ, ովքեր համոզված են, որ սահմանային հարկադրույթի փոփոխությունը կարևոր ազդեցություն ունի ամբողջական առաջարկի վրա:

Surplus – Ավելցուկ: Իրավիճակ որտեղ վաճառողների կողմից առաջարկվող ապրանքների քանակը գերազանցում է այդ գնով գնորդների գնած քանակին: Գնի իջեցումը կվերացնի ավելցուկը:

Tariff – Հարկ: Երկիր ներմուծված ապրանքների վրա սահմանված հարկ:

Tax base – Հարկային հիմք: ործունեության մակարդակ, որը հարկվում է: Օրինակ, երբ յուրաքանչյուր գալոն բենզինից ակցիզային հարկ է գանձվում, հարկային բազան վաճառված բենզինի գալոնների քանակն է: Քանի որ բարձր հարկադրույթները հիմնականում հարկված գործունեությունը դարձնում են քիչ գրավիչ ապա հարկային հիմքի չափը հակադարձ համեմատական է հարկադրույթին:

Tax incidence – Հարկի անկում: Իրավիճակ երբ հարկի բեռը բաշխվում է տնտեսական միավորների միջև (սպառողներ, աշխատողներ, գործատուներ և այլն): Հարկի բեռը չի կարող միշտ ընկնել նրանց վրա ովքեր վճարում են հարկը:

Tax rate – Հարկադրույթ: Միավորի կամ տոկոսային դրույթը ըստ որի տնտեսական գործունեությունը հարկվում է:

- Team production** – Թիմային արտադրություն: Արտադրության պրոցես, որտեղ աշխատողները աշխատում են միասին սեփականատիրոջ կամ նրա ներկայացուցչի ղեկավարությամբ:
- Technological advancement** – Տեխնալոգիական առաջընթաց: Արտադրության նոր ձևի և մեթոդի ներկայացում որը կարող է մեծացնել միավոր ռեսուրսի հաշվով արտադրանքը:
- Technology** – Տեխնալոգիա: Ժամանակի տվյալ պահին գոյություն ունեցող տեխնալոգիական գիտելիքները: Տեխնալոգիայի մակարդակը հարաբերակցություն է ստեղծում առավելագույն արտադրանքի և ռեսուրսների միջև:
- Total cost** – Ընդհանուր ծախս: Ֆիրմայի կողմից օգտագործված բոլոր ռեսուրսների ներքին և արտաքին ծախսերը: Ընդհանուր ծախսը ներառում է ֆիրմայի սեփական կապիտալի հատույցի նորմալ մակարդակը:
- Total fixed cost** – Ընդհանուր կայուն ծախս: Ծախսերի գումար որոնք արտադրանքի հետ չեն փոխում: Դրանք կօգտագործվեն այնքան երկար ինչքան ֆիրման կշարունակի իր գործունեությունը և ակտիվները ունեն այլընտրանքային իրավունք:
- Total product** – Ընդհանուր արտադրանք: Ապրանքի ընդհանուր թողարկումը, որը ուղեկցվում է փոփոխում ռեսուրսի այլընտրանքային կիրառմամբ:
- Total variable cost** – Ընդհանուր փոփոխուն ծախս: Այն ծախսերի գումարը որոնք աճում են երբ արտադրանքը ավելանում է: Օրինակ, աշխատողի աշխատավարձը և հումքի ծախսը:
- Transaction accounts** – Գործարքային հաշիվ: Հաշիվ, որը ներառում է ավանդի պահանջարկը և տոկոս բերող ավանդները, որի դիմաց հաշիվ ունեցողներին թույլատրվում է ֆոնդերը փոխանցել երրորդ կողմին վճարելու նպատակով:
- Transaction costs** – Գործարքային ծախսը: Փոխանակման իրականացման բանակցման հետագոտման համար պահանջվող ժամանակ, ջանք և այլ ռեսուրսներ:
- Transfer payments** – Տրանսֆերտ վճարներ: Վճարներ անհատներին կամ ինստիտուտներին, որոնք կապված չեն ստացողի կողմից ապրանք ծառայությունների ընթացիկ առաջարկի հետ:
- Trust** – Տրեստ: Ամերիկյան պատմության մեկ համաձայնություն ըստ որի առանձին ֆիրմաների ակտիվները պահպանության էին տրվում տրեստում, որը կառավարում էր սեփականատերերի օգուտի տրեստը: ատրեստներն օգտագործվել են ԱՄՆ-ում կարտելների ձևավորման նպատակով
- Unanticipated change** – Չկանխատեսված փոփոխություն/փոփոխություն, որ որոշում ընդունողները չեն կարող կանխատեսել: Հետևաբար նախորդ կատարված բնութագրությունները հաշվի չէին առել այդ միջոցառումը:
- Unanticipated inflation** – Չկանխատեսված ինֆլացիա: Գների հիմնական մակարդակի աճ որը սպասված չէ շատ որոշում ընդունողների կողմից:
- Underground economy** – Ստվերային տնտեսություն: Չհայտարարված բարտերային և կանխիկ գործարքներ որոնք տեղի են ունենում գրանցված շուկայական ուղիներից դուրս: Որոշները խուսափելով իրավական գործունեությունից, խուսափում են հարկերից:աուրիչները ներառվում են ոչ պաշտոնական գործունեության մեկ ինչպիսին է. բմրանյութի տարածումը և մարմնավաճառությունը:
- Union-shop provision** – Արհմիության վճար: Պահանջ, որպեսզի բոլոր աշխատողները անդամակցեն արհմիությանը և որոշ ժամանակի միջակայքում /30օր/ ֆիրմայում իրենց աշխատանքից հետո վճարեն անդամավճարը
- Unemployed** – Գործազուրկ: Տերմին որը նկարագրում է անհատին որը ներկայումս չի աշխատում կամ մեկ ակտիվ վնասում է աշխատանք կամ երկուս սպասում է սկսելու կամ վերադառնալու իր աշխատանքին:
- User charge** – Օգտագործողի վարձը: Վճար որը պահանջվում է օգտագործողից /ուպատողից/ երբ նրանք ցանկանում են ստանալ պետության կողմից ապահովող որոշակի ծառայությունները:

Utility – Օգտակարություն: Գործողության վարումից կամ ընտրանքից սպասվող բավարարվածությունը կամ օգուտը:

Value marginal product (VMP) – Սահմանային արդյունքի արժեքը: Ռեսուրսի սահմանային արդյունքը բազմապատկած արտադրանքի վաճառքի գնով : Չուտ մրցակցության դեպքում ֆիրմայի սահմանային հասույթի արդյունքը (MRP) հավասար է սահմանային արդյունքի արժեքին /VMP/:

Velocity of money – Փողի արագություն: Դոլարի պտույտի միջին թիվը որը կիրառվում է տարվա ընթացքում վերջնական ապրանքները և ծառայությունները գնելու համար: Այն հավասար է ՀՆԱ-ն բաժանած փողի պաշարին:

Vertical merger – Ուղղահայաց մերձեցում: Մեկ ֆիրմայի ստեղծումը երկու ֆիրմաներից որը եղել էր մյուսի առաջարկողը կամ գնորդը, օրինակ անտառանյութի ընկերության և կահույքի արտադրության մերձեցում:

Voluntary export restraint (VER) – Արտահանման կամավոր սահմանափակում: արտասահմանյան ֆիրմաների համաձայնություն իրենց արտահանումը սահմանափակելու վերաբերյալ:

World Trade Organization - Առևտրի համաշխարհային կազմակերպություն: ԱՏՏ-ին տրված նոր անունը 1994թ-ից, այն այժմ պատասխանատու է 117անդամ երկրների միջև բազմակողմանի առևտրային համաձայնագրերի վերահսկման և պաշտպանության համար:

Բաժին 1

Համախառն ներքին արդյունքը և նրա բաղադրամասերը (ընթացիկ գներով, մլրդ դրամ)

Տարի	Անձնական սպառման ծախսեր	Համախառն մասնավոր ինվեստիցիա	Պետական սպառում և համախառն ինվեստիցիա	Զուտ արտահանում	Համախառն ներքին արդյունք (ՀՆԱ)
1959	318.1	78.8	112.0	-1.7	507.2
1960	332.2	78.8	113.2	2.4	526.6
1961	342.6	77.9	120.9	3.4	544.8
1962	363.4	87.9	131.4	2.4	585.2
1963	383.0	93.4	137.7	3.3	617.4
1964	411.4	101.7	144.4	5.5	663.0
1965	444.3	118.0	153.0	3.9	719.1
1966	481.9	130.4	173.6	1.9	797.8
1967	509.5	128.0	194.1	1.4	833.6
1968	559.8	139.9	222.5	-1.4	919.8
1969	604.7	141.0	223.4	1.2	970.3
1970	648.1	150.1	246.1	1.8	1,046.6
1971	702.5	176.8	248.5	0.8	1,128.6
1972	770.7	203.6	268.0	6.4	1,248.7
1973	811.6	242.9	283.5	6.6	1,344.6
1974	811.2	245.6	271.7	-0.1	1,390.4
1975	1,020.1	227.4	301.9	2.4	1,551.6
1976	1,148.6	285.6	385.9	-2.3	1,616.8
1977	1,277.1	356.6	466.9	-27.7	1,785.9
1978	1,428.2	406.6	501.9	26.1	1,956.8
1979	1,597.5	487.9	517.1	74.0	2,159.5
1980	1,760.4	463.6	572.6	74.8	2,369.8
1981	1,941.3	576.2	612.6	24.0	2,548.1
1982	2,016.8	591.1	644.5	70.0	2,682.4
1983	2,283.4	547.1	781.7	57.7	2,979.9
1984	2,492.3	713.2	786.2	102.6	3,284.3
1985	2,768.8	718.1	875.0	114.7	3,676.6
1986	2,893.7	722.9	946.3	173.7	4,036.6
1987	3,094.5	757.2	907.2	147.2	4,399.1
1988	3,319.7	722.9	1,042.9	108.7	4,694.3
1989	3,594.6	874.7	1,080.3	88.4	5,148.0
1990	3,889.5	760.7	1,176.2	71.2	5,797.6
1991	3,978.1	748.1	1,223.9	50.5	5,996.6
1992	4,119.6	786.4	1,263.8	28.9	6,248.7
1993	4,488.1	871.1	1,289.5	44.6	6,593.3
1994	4,598.7	1,013.4	1,348.7	78.2	6,839.0
1995	4,894.4	1,086.7	1,356.3	102.1	7,239.5

Բաժին 1 (շարունակություն)

Գները և ինֆլացիան

Տարի	Համախառն ներքին արդյունք		ՀՆԱ-ի դեֆլատոր		Սպառողական գների ինդեքս	
	1992թ. գներ՝ մլրդ դրլար	Իրական աճի տարեկան տեմպ	Ինդեքս (1992=100)	Տարեկան տոկոսային փոփոխություն	Ինդեքս (1982-84=100)	Տոկոսային փոփոխություն (դեկտ.դեկտ.-ի նկատմամբ)
1959	2,212.3	5.5	23.0	2.8	29.1	1.7
1960	2,261.7	2.2	23.3	1.4	29.6	1.4
1961	2,309.8	2.1	23.6	1.2	29.9	0.7
1962	2,449.1	6.0	23.9	1.3	30.2	1.3
1963	2,554.0	4.3	24.2	1.2	30.6	1.6
1964	2,702.9	5.8	24.6	1.5	31.0	1.0
1965	2,874.8	6.4	25.0	1.9	31.5	1.9
1966	3,060.2	6.4	25.7	2.8	32.4	3.5
1967	3,140.2	2.6	26.6	3.2	33.4	3.0
1968	3,288.6	4.7	27.7	4.4	34.8	4.7
1969	3,388.0	3.0	29.0	4.7	36.7	6.2
1970	3,388.2	0.0	30.6	5.3	38.8	5.6
1971	3,500.1	3.3	32.1	5.2	40.5	3.3
1972	3,690.3	5.4	33.5	4.2	41.8	3.4
1973	3,902.3	5.7	35.4	5.6	44.4	8.7
1974	3,888.2	-0.4	38.5	8.9	49.3	12.3
1975	3,865.1	-0.4	42.2	9.4	53.8	6.9
1976	4,081.1	5.6	44.6	5.8	56.9	4.9
1977	4,279.3	4.9	47.5	6.4	60.6	6.7
1978	4,493.7	5.0	50.9	7.3	65.2	9.0
1979	4,624.0	2.9	55.3	8.5	72.6	13.3
1980	4,611.9	-0.3	60.4	9.3	82.4	12.5
1981	4,724.9	2.5	66.1	9.4	90.9	8.9
1982	4,623.6	-2.1	70.2	6.3	96.5	3.8
1983	4,810.0	4.0	73.2	4.2	99.6	3.8
1984	5,138.2	6.8	75.9	3.8	103.9	3.9
1985	5,329.5	3.7	78.6	3.4	107.6	3.8
1986	5,489.9	3.0	80.6	2.6	109.6	1.1
1987	5,648.4	2.9	83.1	3.1	113.6	4.4
1988	5,862.9	3.8	86.1	3.7	118.3	4.4
1989	6,060.4	3.4	89.7	4.2	124.0	4.6
1990	6,138.7	1.3	93.6	4.4	130.7	6.1
1991	6,079.0	-1.0	97.3	3.9	136.2	3.1
1992	6,244.4	2.7	100.0	2.8	140.3	2.9
1993	6,383.8	2.2	102.6	2.6	144.5	2.7
1994	6,604.2	3.5	105.0	2.3	148.2	2.7
1995	6,739.0	2.1	107.5	2.4	152.4	2.5

Բաժին 3 (շարունակություն)

ԲՆԱԿՉՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԱՇԽԱՏՈՒԹՅԱՆ ՖՈՐՄԱՆ ԱՄՈՋԱՐԿԸ (M2)

Տարի	16 և բարձր տարիքի բնակչ. (մլն)	Աշխատուժի մասնակցությունը գործակիցը (%-ով)	Գործազրկության մակարդակը (%-ով)	Զբաղվածություն/բնակչություն հարաբերությունը (%-ով)	Փողի առաջարկ M2 (մլրդ)	M2 –ի տարեկան փոփոխություն
1959	115.3	59.3	5.5	56.0	297.8	---
1960	117.2	59.4	5.5	56.1	312.3	4.9
1961	118.8	59.3	6.7	55.4	335.5	7.4
1962	120.1	58.8	5.5	55.5	362.7	8.1
1963	122.4	58.7	5.7	55.4	393.2	8.4
1964	124.5	58.7	5.2	55.7	424.8	8.0
1965	126.5	58.9	4.5	56.2	459.3	8.1
1966	128.1	59.2	3.8	56.9	480.0	4.5
1967	130.0	59.6	3.8	57.3	524.3	9.2
1968	132.0	59.6	3.6	57.5	566.3	8.0
1969	134.3	60.1	3.3	58.0	598.3	6.1
1970	137.1	60.4	4.0	58.4	628.1	6.5
1971	140.2	60.2	3.9	58.6	712.7	13.5
1972	144.1	60.4	3.6	58.9	805.2	13.0
1973	147.1	60.8	4.0	59.8	861.8	6.9
1974	150.1	61.3	3.6	59.6	906.5	5.1
1975	153.2	61.2	3.5	60.1	1,023.2	12.6
1976	156.2	61.6	3.7	60.8	1,162.7	13.1
1977	159.0	62.3	3.1	61.9	1,286.5	10.6
1978	161.9	63.2	3.1	60.3	1,308.0	1.6
1979	164.9	63.7	3.3	60.0	1,496.0	14.8
1980	167.7	63.8	3.1	60.2	1,608.1	7.6
1981	170.1	63.9	3.0	60.0	1,780.3	10.1
1982	172.3	64.0	3.7	60.8	1,961.2	10.2
1983	174.2	64.0	3.6	61.9	2,187.7	11.6
1984	176.4	64.4	3.5	60.5	2,378.4	8.7
1985	178.2	64.8	3.2	60.1	2,578.0	8.4
1986	180.4	65.3	3.0	60.7	2,800.1	8.6
1987	183.3	65.6	3.2	61.3	2,922.1	4.3
1988	184.0	65.0	3.3	62.3	3,083.6	5.5
1989	186.8	66.3	3.1	63.0	3,341.0	8.2
1990	188.0	66.4	3.3	62.7	3,556.0	6.5
1991	189.8	66.0	3.1	61.8	3,817.0	7.3
1992	191.8	66.3	3.4	61.8	4,017.3	5.2
1993	193.6	66.1	3.3	61.6	4,283.4	6.6
1994	195.8	66.0	3.1	62.1	4,617.0	7.8
1995	198.8	66.0	3.0	61.9	4,980.7	7.9

չափը ՀՆԱ-ի
նկատմամբ
Ֆեդերալ նահանգային
և տեղական
կառավարություն

Ֆեդերալ ֆինանսները

Տարի	Ֆեդերալ բյուջեն ընդամենը (մլդ դոլար)				Ազգային պարտք		Ապրանք և ծառայության գնումներ (ՀՆԱ նկատմամբ %-ով)
	Ֆիսկալ տարվա ծախսեր	Ֆիսկալ տարվա եկամուտ	Ավելցուկ (+) կամ դեֆիցիտ (-)	Մյոդ դոլար	ՀՆԱ նկատմամբ %-ով	Ծախսեր (ՀՆԱ նկատմամբ %-ով)	
1959	92.1	79.2	-12.8	287.5	59.9	22.9	22.1
1960	92.2	92.5	0.3	290.5	57.6	23.1	21.5
1961	97.7	94.4	-3.3	292.6	56.6	24.0	22.2
1962	106.8	99.7	-7.1	302.9	54.6	24.1	22.5
1963	111.3	106.6	-4.8	310.3	53.1	24.1	22.3
1964	118.5	112.6	-5.9	316.1	50.5	23.7	21.8
1965	118.2	116.8	-1.4	322.3	48.0	23.4	21.3
1966	134.5	130.8	-3.7	328.5	44.7	24.2	22.0
1967	157.5	148.8	-8.6	340.4	42.9	26.1	23.3
1968	178.1	153.0	-25.2	368.7	43.5	26.8	23.3
1969	183.6	186.9	3.2	365.8	39.5	26.9	22.8
1970	195.6	192.8	-2.8	380.9	38.7	28.3	22.8
1971	210.2	187.1	-23.0	408.2	38.8	28.7	22.2
1972	230.7	207.3	-23.4	435.9	38.0	28.5	21.7
1973	245.7	230.8	-14.9	466.9	36.6	28.0	20.8
1974	269.4	263.2	-6.1	483.9	34.5	29.3	21.6
1975	332.3	279.1	-53.2	541.9	35.9	31.6	22.2
1976	371.8	298.1	-73.7	629.0	37.3	30.6	21.2
1977	409.2	355.6	-53.7	706.4	36.8	30.0	20.6
1978	458.7	399.6	-59.2	776.6	36.0	28.7	20.0
1979	504.0	463.3	-40.7	829.5	34.1	28.4	19.8
1980	590.9	517.1	-73.8	909.1	34.4	30.2	20.6
1981	678.2	599.3	-79.0	994.8	33.6	30.1	20.3
1982	745.8	617.8	-128.0	1,137.3	36.4	32.5	21.1
1983	808.4	600.6	-207.8	1,371.7	41.4	32.4	20.4
1984	851.8	666.5	-185.4	1,564.7	42.3	31.1	21.0
1985	946.4	734.1	-212.3	1,817.5	45.8	31.4	20.9
1986	990.3	769.1	-221.2	2,120.6	50.3	31.6	21.2
1987	1,003.9	854.1	-149.8	2,346.1	52.7	31.4	21.2
1988	1,064.1	909.0	-155.2	2,601.3	54.1	30.7	20.4
1989	1,143.2	990.7	-152.5	2,868.0	55.4	30.5	20.1
1990	1,252.7	1,031.3	-221.4	3,206.6	58.5	31.4	20.5
1991	1,323.8	1,054.3	-269.5	3,598.5	63.4	32.1	20.7
1992	1,380.9	1,090.5	-290.4	4,002.1	67.6	33.1	20.2
1993	1,408.7	1,153.5	-255.1	4,351.4	69.5	32.8	19.7
1994	1,460.9	1,257.7	-203.2	4,643.7	70.0	32.0	19.0
1995	1,514.4	1,350.6	-163.8	4,921.0	70.3	32.2	18.7