

ԳԱԳԻԿ ԴՄԱՅԱԿԻ ԽԱՉԱՏՐՅԱՆ

# ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ



ԵՐԵՎԱՆ 2007

ԳԱԳԻԿ ԶՄԱՅԱԿԻ ԽԱՉԱՏՐՅԱՆ

# **ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ**

Ուսումնական ձեռնարկ

ԵՐԵՎԱՆ  
ՅԵՂԻՆԱԿԱՅԻՆ ԳՐԱՏԱՐԱԿՈՒԹՅՈՒՆ  
2007

ՀՏԴ 33(07)  
ՊՄԴ 65 Կ7  
Խ 282

*Աշխատանքը հրատարակված է երաշխավորել Երևանի «Հայբուսակ» համալսարանի՝ Կրթության Միազգային Ակադեմիայի միացյալ գիտական խորհուրդը*

Խմբագիր

**Մաքսիմ Տիգրանի ՍԱՐԳՍՅԱՆ.**

Տնտ. գիտ. դոկտոր, պրոֆեսոր, Երևանի Խ. Աբովյանի անվան ՀՊԱՀ տնտեսագիտության ակադեմի վարիչ

Գրախոսներ՝

**Կամո Ռուբենի Ներսիսյան.**

Տնտ. գիտ. դոկտոր, պրոֆեսոր, ՀՊԱՀ տնտեսագիտության տեսության ամբիոնի վարիչ

**Վահրիստի Ըավարշի Գրիգորյան.**

պրոֆեսոր ՀՊԱՀ տնտ. տեսության ամբիոնի պրոֆեսոր

Խաչատրյան Գագիկ

Խ 282 Տնտեսագիտության տեսություն: Ուսումնական ձեռնարկ.- Եր.: Հեղինակային հրատարակություն, 2007.- 631 էջ

*Ուսումնական ձեռնարկը նախատեսված է տնտեսագիտական և ոչ տնտեսագիտական բուհերի ուսանողների, ասպիրանտների, ինչպես նաև գործարար մարդկանց և տնտեսագիտական չափավոր աստիճանի հետաքրքիրների համար:*

ՊՄԴ 65 Կ7

ISBN 978-99930-4-707-0

© Խաչատրյան Գ. Գ., 2007 թ.

## Ա Ռ Ա Ջ Ա Բ Ա Ն

Տնտեսագիտության տեսությունն առանձնահատուկ գիտություն է: Այն ունի իրեն բնորոշ օրենքները, սկզբունքները, օրինաչափություններն ու հակասությունները, որոնց իմացությունն անհրաժեշտ է արդի հասարակության բոլոր անդամներին, անկախ նրանց զբաղմունքի բնույթից ու մասնագիտությունից:

Տնտեսագիտության տեսությունը ճանաչողական գիտություն է: Այն ուսումնասիրում է տնտեսական երևույթները, գործընթացները, ընդհանրացնում է պրակտիկ կյանքի օրինաչափությունները, բացահայտում է դրանց տնտեսական տրամաբանությունը և հասկանալի դարձնում այն: Տնտեսագիտությունը միաժամանակ հետաքրքիր, հասարակության բոլոր անդամների կենսական շահերն արտահայտող գիտություն է: Այն թափանցում է մարդկանց կյանքի բոլոր կողմերը, պարզում նրանց կենսամակարդակի պայմաններն ու բարեկեցության աստիճանը, նրանց հաղորդակից է դարձնում տնտեսական գործունեության բաղադրարկի տեսակներին՝ նյութական բարիքների արտադրությանը և դրա հիման վրա հասարակության անդամների պահանջները բավարարման ժամանակակից ձևերին ու մեթոդներին:

Տնտեսագիտության տեսության արժանատի կարգն արտադրողների ու սպառողների տնտեսական փոխգործողության կարգավորումն է, արտադրության ու սպառման հիմնահարցերի, երկրների սոցիալ-տնտեսական կառուցվածքների փոփոխությունները, համաշխարհային տնտեսության գլոբալաչափման նոր պրոբլեմների լուծումը: Տնտեսական այդ հիմնախնդիրների վճռման օպտիմալ մեխանիզմի մշտական ուսումնասիրումը տնտեսագիտության տեսության առանցքն է, նրա միջուկը:

Հաշվի առնելով տնտեսագիտության տեսության արժանատի խնդիրների առաջնահերթ ուսումնասիրման անհրաժեշտությունը, հեղինակն ընթերցողների ուշադրությանն է ներկայացնում «Տնտեսագիտության տեսություն» կուրսի սկզբունքորեն նոր կառուցվածք ունեցող աշխատանք: Աշխատանքը շարադրելիս հեղինակը փորձել է այն ազատել արտակարգ գաղափարայնությունից և հնացած շատ դրժաններից և նորովի ներկայացնել ժամանակակից տնտեսագիտության տեսության հիմնահարցերը և տալ դրանց տեսական հիմնավորումը:

Աշխատանքը բաղկացած է 27 գլուխներից, որտեղ հետևողականորեն քննարկվում են տնտեսագիտության տեսական հասկացությունները, շուկայական տնտեսության հիմնահարցերը, միկրո-, մակրոէկոնոմիկաների սկզբունքները և համաշխարհային տնտեսության գլոբալ խնդիրները: Աշխատանքում նոր մտնեցում է դրսևորվել սոցիալապես կարգավորվող շուկայական տնտեսության գարգացման և նրանում պետության դերի ուժեղացման խնդիրների բացատրմանը: Հատուկ ուշադրություն է հատկացվում արդի շուկայական

# ԲԱԺԻՆ 1. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

ԳԼՈՒԽ 1.

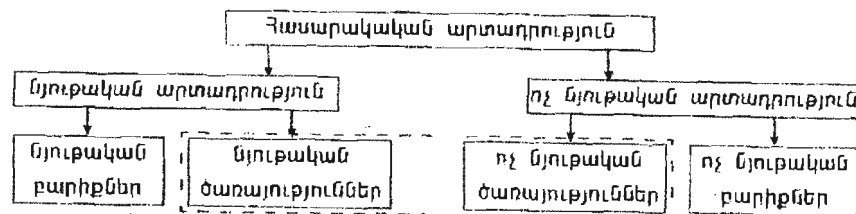
## ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՐԿԱՆ ԵՎ ՄԵԹՈԴԸ

### 1. Հասարակական արտադրություն

Նյութական բարիքների արտադրությունը մարդկանց հասարակական կյանքի հիմքն է: Այն բնորոշ է բոլոր արտադրանեղանակներին ու հասարակական տնտեսական ֆորմացիաներին:

Ինչպիսի՞ն է ժամանակակից արտադրության կառուցվածքը:

Այն կազմված է երկու փոխադարձաբար կապված և մեկը մյուսին լրացնող ոլորտներից: Առաջինը՝ նյութական արտադրության ոլորտն է, որտեղ արտադրվում են բարիքներ և կատարվում ծառայություններ (տրանսպորտ, առևտուր, կենցաղային սպասարկում և այլն): Մյուս ոլորտը՝ ոչ նյութական արտադրությունն է, որտեղ ստեղծվում են հոգևոր, բարոյական արժեքներ և իրականացվում համանման ծառայություններ (տես՝ սխ.1):



Սխեմա 1. հասարակական արտադրության կառուցվածքը

Հասարակական տնտեսական գործունեությունն իրենից ներկայացնում է որոշակի գործընթաց, որը տնտեսագիտության տեսությունը բաժանում է 4 փուլի, որոնք սերտորեն կապված են միմյանց հետ և կազմում են հասարակական արտադրության համակցությունը:

Տնտեսական գործունեության առաջին փուլը արտադրությունն է: Այն բնության առարկաների և ուժերի վրա մարդու կողմից ներգործելու պրոցես է, որտեղ ստեղծվում են նյութական բարիքներ: Արտադրությունն էկանոմիկայի համար հիմնարար նշանակություն ունի. այն կյանքի հիմքն է և մարդկային հասարակության առաջընթաց զարգացման աղբյուրը: Արտադրությունը տնտե-

տնտեսության սուբյեկտների վարքագծի բնութագրմանը: Աշխատանքում արտաջուլվել են նաև սոցիալ-տնտեսական այն գործընթացները, որոնք բնութագրում են ժամանակակից էկոնոմիկայի զարգացման ազգային և միջազգային մակարդակներն ու նվաճումները:

Ձեռնարկում տրվում են հասարակության տնտեսական կյանքի բոլոր կողմերն ընդգրկող պրոբլեմների տեսական նոր մեկնաբանումներն ու գիտական հիմնավորումը: Նոր կուրսի առանձնահատկությունը կայանում է նրանում, որ այն հիմնված է տնտեսագիտության տեսության 20-21-րդ դարերի սահմանագծի նվաճումների ու համաշխարհային քաղաքակրթության պրակտիկայի վրա: Նրանում փորձ է արվում տնտեսագիտության տեսության դասավանդումը մոտեցնել տնտեսական պրակտիկային ու միջազգային ստանդարտներին:

Սույն ուսումնական ձեռնարկը կազմված է բակալավրիատի և մագիստրատուրայի մասնագիտական դասընթացների ծրագրերին համապատասխան: Աշխատանքում միաժամանակ հաշվի են առնվել տնտեսագիտական և ոչ տնտեսագիտական բուհերի ուսումնական ծրագրերի պահանջները: Հեղինակը գտնում է, որ այստեղ գլխավոր տարբերությունը ոչ թե ուսումնական նյութի ծավալի և առաջարկվող թեմաների ու պրոբլեմների քանակի մեջ է, այլ քննարկվող պրոբլեմների ընտրության մեջ, ուսումնասիրվող հարցերի լայնության ու խորության մեջ, տնտեսագիտության տեսության և տնտեսական հարցերի շարադրման մեթոդիկայի մեջ: Եթե տնտեսագիտական բուհերում ու ֆակուլտետներում պարտադիր կարգով քննարկվում են ձեռնարկում ուսումնասիրվող տեսական բոլոր հարցերը, ապա ոչ տնտեսագիտական բուհերում տվյալ աշխատանքը հիմք է հանդիսանում ուսանողների մոտ տնտեսագիտական մտածողություն դաստիարակելու, պետության տնտեսական քաղաքականությունը հասկանալու համար: Այն ուղեցույց է ծառայում տեսական ու պրակտիկ բնույթի առանձին թեմաներ ընտրելու և դրանք ոչ տնտեսագիտական հաստատություններում ուսումնասիրելու համար:

Աշխատանքը կարող է օգտակար և ուսանելի լինել նաև արտադրության մեջ և քիզենային գործունեությամբ զբաղվող անձանց համար, ովքեր ուղղակիորեն առնչվում են տնտեսագիտության տեսության և տնտեսական պրակտիկայի հետ:

սակաճ գործունեության ելակետն է: Եթե չարտադրվի, ապա նրա հաջորդ փուլերը՝ էտապները, տեղի ունենալ չեն կարող: Բացարձակ այդ ճշմարտությունը բնորոշ է, առանց բացառության, բոլոր արտադրանգանակների ու ժամանակների համար:

Արտադրության հաջորդ փուլը բաշխումն է: Այն բաշխման և վերաբաշխման գործընթաց է, որը որոշում է, թե՞ արտադրությանը մասնակցած յուրաքանչյուր անձին արտադրված արդյունքի ո՞ր մասն է բաժին ընկնում: Վերաբաշխումը կրկնակի բաշխումն է, երբ հասարակության մեջ եկամուտները մեկ սուբյեկտից անցնում են մյուսին՝ որոշակի ծառայություններից օգտվելու և դրանց դիմաց վճարելու միջոցով: Բաշխումը կախված է, մի կողմից, արտադրված արդյունքի քանակից, մյուս կողմից, բաշխման եղանակից:

Մարդկանց միջև տնտեսական կապի մյուս կարևորագույն փուլը փոխանակությունն է: Այս գործընթացում նյութական բարիքներն ու ծառայությունները մեկ սուբյեկտից անցնում են մյուսին, տեղի է ունենում աշխատանքի արդյունքների անմիջական կամ միջնորդական փոխանակում: Առաջին դեպքում մեկ ապրանքն ուղղակի փոխանակվում է մյուս ապրանքի հետ, երկրորդում՝ արդյունքները փոխանակվում են փողի միջոցով, նրա օգնությամբ:

Արտադրությունը եզրափակվում է սպառման փուլը: Սպառումը բարիքների օգտագործման գործընթաց է՝ որոշակի պահանջումների բավարարում: Այն իրականացվում է երկու՝ արտադրական և ոչ արտադրական սպառման ձևերով: Արտադրական սպառումը ենթադրում է արտադրության միջոցների ու աշխատուժի սպառումն արտադրության մեջ: Ոչ արտադրական սպառումն իր հերթին կարող է լինել՝ անձնական և հասարակական: Անձնական սպառումը մարդկանց կենսական պահանջումների բավարարումն է, օրինակ, սննդի, հագուստի, բնակարանի գծով և այլն: Հասարակական սպառումը հասարակության պահանջումների բավարարումն է՝ կրթության, մշակույթի, առողջապահության, կառավարման, պաշտպանության առումով:

Սպառման փուլն ելակետ է հանդիսանում նյութական բարիքների արտադրության պրոցեսը կրկնելու, վերսկսելու համար, որը կոչվում է վերարտադրություն:

### Արտադրության գործոնները:

Արտադրությունն իրականացվում է երեք հիմնական գործոնների՝ աշխատուժի, աշխատանքի առարկաների և աշխատանքի միջոցների (գործիքների) փոխգործողության միջոցով:

Աշխատուժը՝ դա մարդու ֆիզիկական և մտավոր կարողությունների ամբողջությունն է, աշխատանք կատարելու նրա ընդունակությունը: Այն արտադրության ֆունկցիոնալ պայմանն է: Աշխատանքի պրոցեսում մարդը փոխում է իրերը, բնությունը և իրեն՝ ձեռք բերելով գիտելիքներ և փորձ: Ուստի, աշխատանքը մարդկանց գիտակցված, նպատակահարմար գործունեությունն է, որի

չնորհիվ արտադրվում են նյութական բարիքներ և փոխվում է նրանց սոցիալական բնույթը: Այս իմաստով՝ աշխատանքն է ստեղծել մարդուն և համարվում է նրա զարգացման ու կատարելագործման հիմնական միջոցը: Աշխատուժը հանդես է գալիս որպես արտադրության անձնական գործոն:

Աշխատանքի առարկան՝ դա բնության իրերն են, որոնց վրա մարդը ներգործում է, վերամշակում՝ որոշակի արդյունքներ ստանալու համար: Դրանք հանդես են գալիս հումքի, նյութերի, կիսաֆաբրիկատների ձևով և այլն:

Աշխատանքի միջոցը՝ դա իր է, գործիքների կոմպլեքս, որի օգնությամբ մարդը ներգործում է աշխատանքի առարկաների վրա: Դրանց մեջ վճռական դերը պատկանում է մեխանիկական միջոցներին՝ աշխատանքի գործիքներին: Աշխատանքի տեխնիկական միջոցների կազմի մեջ են մտնում տարբեր մեքենաներ, մեխանիզմներ, գործիքներ, շարժիչներ, փոխանցման հարմարանքներ, հաշվային տեխնիկա և այլն: Աշխատանքի միջոցներին են վերաբերում նաև աշխատանքի պրոցեսի ամբողջ նյութական պայմանները:

Եթե աշխատանքի պրոցեսը դիտենք արդյունքի տեսակետից, ապա այն արտադրության պրոցես է, իսկ աշխատանքի գործիքը և աշխատանքի առարկան՝ արտադրության միջոցներ են, նրա իրային գործոնները:

Արտադրության անձնական և իրային գործոնների մեջ ամենակատիվ և ստեղծագործական տարրը համարվում է աշխատուժը: Արտադրության գործոնների փոխգործողության պայմաններում զարգանում ու կատարելագործվում է աշխատանքի կազմակերպումն ու տեխնալոգիան, խորանում է աշխատանքի բաժանումը, մասնագիտացումը, կոոպերացումը և այլն:

Արդի պայմաններում արտադրության գործոնների մեջ առանձնահատուկ տեղ է զբաղեցնում նաև նրա ենթակառուցվածքը՝ տրանսպորտը, կապը, էներգետիկ սպասարկումները, ինչպես նաև սոցիալական ուլորտը՝ կրթությունը, առողջապահությունը, բնակարանային ու կոմունալ տնտեսությունը, հասարակական սնունդը և այլն:

## 2. Տնտեսական համակարգը և նրա տարրերը

Արտադրական գործունեության պրոցեսում մարդկանց միջև տնտեսական կապերն ու հարաբերությունները միշտ գործում են որպես համակարգ: Այն իր մեջ է ներառում տնտեսական օբյեկտները և սուբյեկտները՝ մարդկանց, արտադրական միավորումներին, պետությանը և դրանց արտադրական գործոնների շրջանաձև շարժումը: Այն տնտեսական բոլոր տարրերի ու ենթահամակարգերի և դրանց միջև սահմանվող կապերի համակցությունն է: Այդ համակարգը գործում է ոչ միայն մեկ երկրի ներսում՝ ազգային էկոնոմիկայի շրջանակներում, այլև միջազգային կապերի ու հարաբերությունների փոխադարձաբար կապված ամուր ու ամբողջական համակցության ձևով: Այն բնորոշվում

է երեք հիմնական գծերով.

1. Նրա բաղկացուցիչ մասերի միասնությամբ ու անբողջակացությամբ: Էկանոմիկան՝ որպես միասնական տնտեսական օրգանիզմ, համընթաց է գալիս «արտադրություն-բաշխում-փոխանակում-սպառում» օղակների ու դրանց միջև կապերի ձևով, որը համակարգը դարձնում է մշտական, հաստատուն երևույթ:

2. Տնտեսության նյութաիրային և նրա հասարակական կողմերի փոխադարձ կախվածությամբ («սուբյեկտ-իր-իր-սուբյեկտ» հարաբերությունների ձևով):

3. Կառուցվածքի բարդությամբ: Տնտեսական համակարգի տարրերից յուրաքանչյուրը հանդես է գալիս որպես նրա բաղկացուցիչ մաս: Օրինակ, արտադրությունն ունի երկու ենթահամակարգ՝ նյութական և ոչ նյութական: Սրանք իրենց հերթին ունեն բազմաթիվ ենթահամակարգեր (արդյունաբերական ճյուղեր, գյուղատնտեսական ճյուղեր և այլն): Համակարգի բաղկացուցիչ մասերին բնորոշ են նաև կազմակերպվածությունը, ինքնաշարժումը, ինտեգրացումը և ընդհանուր նպատակը: Դրանք փոխադարձաբար կապված են միմյանց հետ և զարգանում են տնտեսական համակարգերին ու նրա առանձին

Արտադրողական ուժերը		
բնական բնական ռեսուրսներ, մարդու հնարավորություններ և այլն	հասարակական արտադր միջոցներ, աշխատանքի բաշխում և այլն	համընթացություն գիտություն, կրթություն, կապ տարրա և այլն
տեխն. տնտեսական սեփականացումներ և այլն	Արտադրական հարաբերություններ Կազմակերպական-տնտեսական փորձի փոխանակում, մենեջ- մենթ մարքեթինգ և այլն	Տեխնիկա տնտեսական
էնթուզիան	աշխատանքի հասարակական բաժանում	աշխատանքի պրոցեսը և նրա տարրերը
արտադրողական հնարավորություններ, ուսման առիթներ, ռեսուրսների ընտրություն	արդյունքներ, նյութա-իրային բարիքներ և ծա- ռայություններ	արդյունավետություն, արդյունքների ու ծախսերի հա- րաբերակցություն

Սխեմա 2. Տնտեսական համակարգի կառուցվածքը

մասերին համապատասխան ընդհանուր և առանձնահատուկ օրենքներով ու հակասություններով (տես՝ սխեմա 2):

Այսպիսով, տնտեսական համակարգը՝ դա նյութական բարիքներ ու ծառայություններ արտադրողների ու սպասողների միջև կապերի իատուկ ձևով կարգավորված համակարգ է: Այն իր մեջ է ներառում բոլոր տնտեսական կառույցները, դրանց օրենքներն ու վարքագծի կանոնները, ավանդույթները՝ համոզմունքները, դիրքորոշումներն ու գնահատումները, որոնք ուղղակի կամ անուղղակի ձևով ներգործում են մարդկանց տնտեսական գործընթացի և նրա արդյունքների վրա:

Տնտեսական համակարգը բազմագործոն է: Այն կարելի է ներկայացնել  $ES=F(A_1, A_2, \dots, A_n)$  բանաձևի տեսքով, որտեղ ES-ը տնտեսական համակարգն է,

ինչը որոշվում է բանակի գործոններով: Կերպիներս հանդես են գալիս որպես տնտեսական համակարգերի տարբերակման, դրանց տիպերի որոշման, դրանց զարգացման գործում պետության դերի, նրա տնտեսական բաղաբաղակառուցվածքի ուղղությունների որոշման չափանիշներ:

### Տնտեսական համակարգի ձևերը:

Մարդկային հասարակությունն իր զարգացման ընթացքում ձևավորել և օգտագործում է տնտեսական տարբեր համակարգեր: Դրանք միմյանցից տարբերում են հասարակության հիմնական տնտեսական պրոբլեմների լուծման մոտեցումներով ու մեթոդներով:

Այդ տնտեսաձևերին են վերաբերում.

1. Ավանդական համակարգ: Մի շարք այսպես կոչված բույլ զարգացած երկրներում գործում են ազգային սովորությունների վրա հիմնված ավանդական տնտեսություններ: Սրանց մոտ բարիքների ցանկը, արտադրության տեխնոլոգիան և բաշխումը հիմնվում են սերնդից սերունդ փոխանցվող ավանդությունների ու ժամանակին յուրացված սովորությունների վրա: Աճիչատների տնտեսական պահանջները որոշվում են կաստայական պատկանելիությամբ և ժառանգաբար: Տեխնիկական առաջընթացն այդ համակարգի մեջ է թափանցում մեծ դժվարությամբ, քանի որ այն հակասության մեջ է մտնում ավանդույթների հետ և սպառնում է գործող տնտեսության կայունությանը, Տնտեսական լինդիքների լուծման մեջ ռեսուրսների առկայությունը և օգտագործումը նույնպես պայմանավորված է ավանդությամբ: Օրինակ, ԽՍՀՄ-ի համար ճիշտ էր ասել, որ այն տարի նույնպես սուրճ կարտադրի նույն տեխնոլոգիայով և միևնույն սպառողների համար:

2. Հրամայական էկոնոմիկա: Այստեղ հիմնական տնտեսական պրոբլեմների գծով որոշումները կայացնում է պետությունը: Բոլոր ռեսուրսները համարվում են պետական սեփականություն: Կենտրոնացված տնտեսական պլանավորումն ընդգրկում է բոլոր՝ տնային տնտեսություններն ու պետական մակարդակները: Ռեսուրսների բաշխումն իրականացվում է երկարաժամկետային կողմնորոշումների հիման վրա: Այդ պատճառով բարիքների արտադրությունը մշտապես կտրված է հասարակությանն անհրաժեշտ պահանջները, որն արգելակում է հասարակության առաջընթաց զարգացումը:

3. Շուկայական էկոնոմիկա: Այն իրենից ներկայացնում է արտադրողների, սպառողների և ռեսուրսների մատակարարողների փոխներգործության մեխանիզմ, որը կոչված է հազվագյուտ ռեսուրսների ընտրության ու բաշխման պայմաններում լուծել տնտեսության երեք հիմնախնդիրներ: Այդ էկոնոմիկայում տնտեսական գիտալոր հարցերի պատասխանը որոշում է շուկան, զգեթը, մրցակցությունը, եկամուտները:

«Ի՞նչ»-ը կոչվում է գնողունակության եղանակով: Արտադրողն՝ ինքն է որոշում, ի՞նչ արտադրել, որը սպառողի պահանջները բավարարի և գնվի

նրա կողմից.

«Ինչպե՞ս»-ը նույնպես որոշում է արտադրողը, արտադրական ռեսուրսների ինչպիսի՞ հարարերությամբ, ի՞նչ տեխնոլոգիայի կիրառմամբ պետք է արտադրվեն մախատեսված սպառմքներն ու ծառայությունները:

«Ո՞ւմ համար» է հիմնախնդիրը լուծվում է սպառողների տարրեր խմբերի օգտին՝ հաշվի առնելով նրանց եկամտունևրը: Շուկայական տնտեսությամբ պետությունը չի միջամտում: Երա դերը մասնավոր սեփականության պահպանումն է, ազատ շուկայի գործունեությունը կարգավորող իրավական օրենքների սահմանումը:

4. **Խառը էկոնոմիկա:** Ժամանակակից շուկայական համակարգն իրենից ներկայացնում է ձեռնարկատիրական գործունեության տարրեր ձևերի և պետության ակտիվ դերի զուգակցում: Տնտեսական գործունեությունն իրականացվում է ազատ ձեռներեցության սկզբունքի հիման վրա: Պետությունը կիրառում է տնտեսական քաղաքականության տարրեր ձևեր, որոնք ապահովում են երկրի տնտեսական աճը և նպաստում բնակչության կենսամակարդակի բարձրացմանը:

Տնտեսական համակարգերը զասակարգվում են մաս րատ ֆորմացիոն և քաղաքակրթության հատկանիշների:

4. Մարքսը ձևակերպել է հասարակական տնտեսական հինգ ֆորմացիաներ, մախանդարյան համայնական, ստրկատիրական, ֆեոդալական, կապիտալիստական և կոմունիստական արտադրաեղանակներ և դրանց համապատասխան վերնաշենքային կառուցորիաներ: Որոշ տնտեսագետներ որպես համակարգագոյացմող ցուցանիշ են բնդում ըաղաքակիրք հեղափոխությունները: Ըստ նրանց՝ առաջին նման հեղափոխությունը համարվել է գյուղատնտեսությունը (68 հազար տարի առաջ, մ.թ.ա.), երկրորդն՝ արդյունաբերական հեղափոխությունն է, որը տեղի է ունեցել 300 տարի առաջ, երրորդը՝ ժամանակակից գիտատեխնիկական հեղափոխությունն է (20-րդ դարի 50-ական թթ.): Տնտեսագետների երրորդ խումբն առանձնացնում է երեք տնտեսական համակարգ՝ մախախնդրատրիալ, ինդուստրիալ և սուինդուստրիալ կամ «ինֆորմացիոն» հասարակություն:

**Տնտեսական համակարգի տարրերը:**

Տնտեսական համակարգի հիմնական տարրերն են հանդիսանում.

1. արտադրողական ուժերը,
2. կազմակերպական-արտադրական հարաբերությունները,
3. սոցիալ-տնտեսական (կամ սեփականատիրական) հարաբերությունները,
4. Տնտեսավարման մեխանիզմը:

Տնտեսական ցանկյացած համակարգի ընդհանուր քաղաղրիչ մասերն են համարվում արտադրողական ուժերը և դրանց բնորոշ արտադրական-տնտեսական հարաբերությունները: Արտադրության անձնական և իրա-

յին գործեններն իրենց ամբողջության ու փոխգործողության մեջ կազմում են հասարակության արտադրողական ուժերը: Դրանք հասարակական արտադրության անձնական (սուբյեկտիվ) և նյութաիրային (օբյեկտիվ) գործոնների համակցությունն են: Դրանց մեջ գլխավոր արտադրողական ուժը մարդն է: Քանի որ, ա) նա արտադրողական ուժերի բոլոր տարրերի ստեղծողն է, բ) առանց մարդու «կենդանի աշխատանքի» չեն կարող նյութական բարիքներ արտադրվել (օրինակ, անենակատարյալ տեխնիկական առանց մարդու միջամտության վերածվում է «մեռյալ կապիտալի») գ) մարդու պահանջմունքները և շահերը համարվում են հասարակության սոցիալտնտեսական առաջընթացի հիմնական շարժիչ ուժերը:

Աշխատանքի առարկաներն ու միջոցները մտնում են արտադրողական ուժերի մեջ այն աստիճանով, որքանով դրանք ծախսվում են արտադրական սպառման համար կամ օգտագործվում են որպես էներգիայի աղբյուր (քամու ուժը, արևի, ջրի էներգիան և այլն): Ժամանակակից պայմաններում արտադրողական ուժերի մեջ են մտնում նաև գիտությունը, արտադրության կազմակերպման ձևերն ու մեթոդները: Արտադրողական ուժերի ինքնուրույն տարր է համարվում ինֆորմացիան: Արտադրողական ուժերի մեջ որոշակի տեղ է զբաղեցնում նաև հողը: Արտադրության առանձին ճյուղերում այն ծառայում է որպես աշխատանքի առարկա, մյուս ճյուղերում՝ որպես աշխատանքի միջոց:

Արտադրության միջոցների կատարելագործումը, բնական հարստությունների յուրացումը, բնության ու հասարակական օրենքների տիրապետումը համարվում են արտադրողական ուժերի անընդհատ զարգացման որոշիչ գործոնները: Արտադրողական ուժերի զարգացումը, այս իմաստով, համարվում է աշխատանքի արտադրողականության աճի և հասարակական հարուստության ավելացման և՛ պայման, և՛ հետևանք:

Արտադրության պրոցեսում մարդիկ որոշակի հարաբերությունների մեջ են մտնում ոչ միայն բնության, այլև միմյանց հետ, որտեղ և կազմավորվում են արտադրականտնտեսական հարաբերությունները:

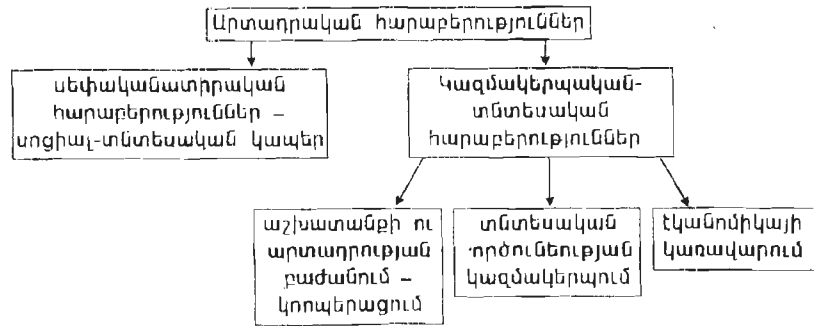
Ըստ բուխանդակության տնտեսական հարաբերությունները բաժանվում են երկու մեծ խմբի՝ կազմակերպական-տնտեսական հարաբերություններ և սոցիալ-տնտեսական հարաբերություններ:

Կազմակերպական-տնտեսական հարաբերությունները ծագում են բուն արտադրության պրեցեսում և կապված են նրա կազմակերպման խնդիրների հետ: Տնտեսական այդ հարաբերություններն արտահայտում են արտադրության գործոնների զարգացման որոշակի աստիճանը և դրանց հասարակական կորդինացման ու միավորման առանձնահատկությունները: Ենթան հարաբերություններ են, օրինակ, աշխատանքի բաժանման, մասնագիտացման, կուպերացման ու արտադրության իսմակենտրոնացման գործընթացում կազմավորվող հարաբերությունները: Այդ հարաբերությունները կատարում են կազ-

մակերպական երեք գլխավոր խնդիրներ. 1. մարդկանց բաժանում են ըստ մասնագիտությունների ու որակավորման և դրանց միավորում՝ ձեռնարկություններում արտադրանք թողարկելու համար, 2. սահմանում են տնտեսական գործունեության կազմակերպման ձևը և վարելու եղանակը (բնեղեն արտադրություն, ապրանքային-շուկայական տնտեսություն), 3. ընտրում են էկոնոմիկայի կառավարման մեթոդները (տարրերային-շուկայական, պետական-պլանային կարգավորում): Դրանց զարգացման աստիճանով էլ բնութագրվում արտադրության կազմակերպման ձևերը և, ամբողջությամբ վերցրած, հասարակության արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակը:

Սոցիալ-տնտեսական հարաբերությունները՝ դրանք սոցիալական մեծ խմբերի, առանձին կոլեկտիվների ու հասարակության անդամների միջև արտադրության գործոնների ու սրդյունքների յուրացման գծով անհրաժեշտ կապեր են: Ցանկացած հասարակարգում մարդիկ ստիպված են լուծել սոցիալտնտեսական բնույթի երեք գլխավոր պրոբլեմներ. արտադրության միջոցների տնօրինումը, դրանց նպատակահարմար օգտագործումը և ստացված արդյունքների յուրացումը:

Սոցիալ-տնտեսական հարաբերությունների այս խումբը որոշվում է արտադրության միջոցների նկատմամբ սեփականության ձևով: Այսինքն, սեփականության հարաբերությունները բնութագրում են արտադրության միջոցների հետ արտադրողին միացնելու հասարակական ձևը (մասնավոր կամ հասարակական սեփականության տիպերը): Սեփականության հարաբերությունները որոշում են նաև արտադրված արդյունքի բաշխման, փոխանակման ու սպառման եղանակները: Այստեղ արտադրության միջոցների տերերն իրենց վերահսկողության տակ են պահում ոչ միայն օգտակար իրերի ու ծառայությունների



Սխեմա 3. արտադրական-տնտեսական հարաբերությունների կառուցվածքը

ստեղծման պրոցեսը, այլև ձգտում են իրենց շահերին ենթարկել նաև բարիքների բաշխումը, փոխանակումը և սպառումը (տես՝ սխ.3):

Տնտեսական հարաբերությունները միմյանցից տարբերվում են նաև ըստ

արտադրության մեջ նրանց խաղացած դերի: Այս իմաստով լինում են՝

1. առաջնային կամ հիմնական տնտեսական հարաբերություններ, որոնք կազմավորվում և գործում են բուն արտադրության պրոցեսում և առաջատար, որոշիչ դեր են խաղում արտադրության կազմակերպման ձևերում ու համակարգում:

2. երկրորդ աստիճանի հարաբերություններ, որոնք ձևավորվում են նյութական բարիքներ բաշխման, փոխանակման, սպառման ոլորտում:

3. երրորդ աստիճանի կամ ածանցյալ տնտեսական հարաբերություններ, որոնք դրսևորվում են որպես վերնաշենքային, իրավատնտեսական հարաբերություններ:

Արտադրողական ուժերը և արտադրահարաբերություններն իրենց դիալեկտիկական միասնության ու փոխգործողության մեջ կազմում են արտադրության հասարակական եղանակը: Արտադրողական ուժերը կազմում են այդ եղանակի իրային բովանդակությունը, իսկ արտադրական հարաբերությունները՝ դրա հասարակական ձևը: Արտադրական հարաբերությունների համակցությունը միաժամանակ բազա է համարվում վերնաշենքային հարաբերությունների ձևավորման և զարգացման համար: Արտադրության եղանակը վերցրած նրա գաղափարական քաղաքական վերնաշենքի միասնության հետ, մարդկանց գործունեության բոլոր ձևերի հետ միասին կազմում է հասարակական-տնտեսական ֆորմացիա հասկացությունը:

Արտադրողական ուժերը, դիմամիկ ձևով զարգանալով, հակասության մեջ են մտնում արտադրական հարաբերությունների հետ, որոնք հաճախ ետ են պահում արտադրության աճը: Այդ հակասության հիմնական պատճառներն են.

1. աշխատողների մեծ մասի մոտ աշխատանքի նկատմամբ թույլ խթանները, 2. ՉՏԱ մշակումների դանդաղ արձանագրումը և դրանց ցածր արդյունավետությունը, 3. բնակչության ցածր կենսամակարդակը, 4. տվյալ երկրի ցածր հեղինակությունը համաշխարհային էկոնոմիկայում և այլն:

Արտադրողական ուժերի համեմատությամբ արտադրական հարաբերությունները պահպանողական բնույթ ունեն և դանդաղ են փոփոխվում և հարմարվում մշտապես զարգացող արտադրողական ուժերին: Իսկ երբ արտադրողական ուժերի ու արտադրական հարաբերությունների միջև հակասությունը սրվում է, տեղի է ունենում սոցիալական հեղափոխություն: Չին արտադրահարաբերությունների փոխարեն ձևավորվում են նոր արտադրական հարաբերություններ, որոնք համապատասխանում են արտադրողական ուժերի բնույթին ու բովանդակությանը:

### 3. Տնտեսագիտության տեսության առարկան

Տնտեսագիտության տեսությունը հնագույն գիտություն է: Այն միաժամանակ հասարակական (սոցիալական) գիտություն է, որն ունի իր օրենքները,



խնդիրները, գործառույթները, օրինաչափություններն ու հակասությունները: Տնտեսագիտության տեսությունն արտացոլում է հասարակական կյանքը, մարդկանց հաղորդակից է դարձնում տնտեսական հարաբերությունների կառուցվածքին: Նրա զարգացումը և ուսմունքների բազմազանությունը պայմանավորված են հասարակության զարգացման բարդ իրավիճակներով, տիրապետող գաղափարախոսությունների օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ մոտեցումներով, տնտեսավարման պրակտիկայում զանազան գիտական դրույթների ու դոգմաների կիրառմամբ և այլն:

Տնտեսագիտության նկատմամբ մարդկանց հետաքրքրասիրությունը պայմանավորված է նրանց արտադրական գործունեության դրդապատճառներով, տնտեսական օրենքների ուսումնասիրման ու բացահայտման խնդիրներով, ազգային ու համաշխարհային էկանոմիկայում կատարվող զլորբալ փոփոխություններով: Մարդիկ, հասարակության անդամները ոչ միայն մասնակցում են տնտեսական հարաբերությունների իրականացմանը, զարգացնում ու կատարելագործում են այն, այլև փորձում են հասկանալ տնտեսական համակարգի ու նրա տարրերի բնույթը, բովանդակությունը և դրանց զարգացման օրինաչափությունները:

Տնտեսագիտության իմացությունը թույլ է տալիս ճիշտ հասկանալ տնտեսական պրոցեսներում ու երևույթների մեջ գոյություն ունեցող պատճառահետևանքային կապերն ու փոխհարաբերությունները, խորությամբ ըմբռնել մարդկանց տնտեսական գործունեության առանձնահատկությունները և այն կապել օբյեկտիվ տնտեսական օրենքների գործողության պահանջների հետ: Մարդկային գործունեությունը բազմատեսակ է, հասարակական կյանքը՝ բազմաբնույթ: Տնտեսագիտությունն ուսումնասիրում է այդ բնագավառներից ամենակարևորը, հիմնականը՝ նյութական բարիքների ու ծառայությունների արտադրության ու սպառման ոլորտները: Հենց դրանով էլ պայմանավորված է տնտեսագիտության տեսության դերն ու տեղը հասարակական գիտությունների համակարգում: Այս տեսակետից տնտեսագիտությունը, ինչպես նշել է ՍՄՆ տնտեսագետ Փոլ Սամուելսոնը, հասարակական գիտությունների թագուհին է: Քանի որ այն հիմնահարցերը, որոնցով զբաղվում է տնտեսագիտությունը, իսկապես «արքայական են», օրինակ, ազգի հարստության ստեղծման աղբյուրներն ու ավելացման մեթոդները, էկանոմիկայի կայուն զարգացումը, մարդկանց կենսամակարդակի անշեղ աճը և այլն:

Յուրաքանչյուր արտադրանգանակի գործունեության նպատակը հասարակության ու նրա անդամների պահանջմունքների բավարարումն է: Հենց դրան է ուղղված արտադրության պրոցեսը, որտեղ լուծվում է տնտեսական երկու հիմնախնդիրի միջև առաջացող մշտական հակասությունը:

Տնտեսագիտությունն ընդգծում է, որ հասարակության պահանջմունքներն անսահման են, անհագ, իսկ դրանց արտադրության համար անհրաժեշտ ռեսուրսները՝ սահմանափակ են կամ հազվադեպ: Տնտեսական պրակտիկայում

այն լուծվում է ռացիոնալ ընտրության միջոցով՝ «միմիմուն ծախսեր-առավելագույն արդյունք» սկզբունքի հիման վրա:

Հասարակությունն իր զարգացման ընթացքում շեշտափոխում է կատարում նման տնտեսական հիմնախնդիրների մեջ և առաջադրում է դրանց հետազոտման ու լուծման ուղղությունները, բայց հիմնական գիծը մնում է անփոփոխ:

Տնտեսագիտության տեսության երկարատև էվոլյուցիայի ընթացքում փոխվել են առարկայի ուսումնասիրության գերակայությունները, հետազոտման ուղղություններն ու մեթոդները, բայց այն շարունակում է մնալ առավելապես հիմնարար ու ակադեմիական գիտություն և իր պատվավոր տեղը զբաղեցնել գիտությունների համակարգում:

Տնտեսագիտության տեսությունը որպես գիտություն պատմականորեն ձևավորվել է 18-րդ դարում «քաղաքատնտեսության» ձևով: «Քաղաքատնտեսություն» տերմինը ծագել է հին հունական «պոլիտես»-հասարակական կարգ, «օլոս»-տնտեսություն և «նոմոս»-օրենք բառերի միաձուլումից, որը նշանակում է գիտություն տնտեսական կարգի, կառուցվածքի մասին: Դասական քաղաքատնտեսության հիմնական խնդիրն էր՝ ուսումնասիրել մարդկանց, դասակարգերի ու սոցիալական խմբերի միջև կազմավորվող արտադրական-տնտեսական հարաբերությունների անատոմիան, բացահայտել կապիտալիզմի շահագործական հարաբերությունների բնույթը, տնտեսական օրենքների ու կատեգորիաների գործելու ձևերը և այլն: Դա նշանակում է, որ քաղաքատնտեսությունն իր հիմքում դնում էր տնտեսական օրենքների բացահայտումն ու դրանց տնտեսական հիմնավորումը:

20-րդ դարի սկզբին արևմտյան երկրներում սկսեց լայն կիրառում գտնել «էկոնոմիքս» առարկան, որն իրենից ներկայացնում է ժամանակակից դասական քաղաքատնտեսության և քեյնսյան տեսությունների սինթեզը: Այն ուսումնասիրում է հասարակության արտադրական ռեսուրսների օգտագործման պրոբլեմներն ու բարիքների բաշխման հարաբերությունները: Դրանով իսկ այն իր հիմքում է դնում մարդուն և նրա պահանջմունքների բավարարումը:

«էկոնոմիքսը» փորձում է լուծել երեք՝ ի՞նչ, ինչպե՞ս, ու՞մ համար ունիվերսալ պրոբլեմները: Այն իր ուշադրության կենտրոնում է պահում սահմանափակ ռեսուրսների ռացիոնալ օգտագործումը, որոշում է աղքատության, սղաճի, գործազրկության դեմ պայքարի ուղիները, ուսումնասիրում է կյանքի որակը, լուծում է էկոնոմիկայի դինամիկ աճի, էկոլոգիայի ու անվտանգության խնդիրները և այլն: Շատ տնտեսագետների կողմից այս ընդունվում է որպես «քաղաքատնտեսություն» առարկային համագոր գիտություն:

Տնտեսական գրականության մեջ կան նաև տնտեսագիտության տեսություն առարկայի վերաբերյալ շատ այլ սահմանումներ ու բնորոշումներ: Տնտեսագետների որոշ մասն այն բնութագրում է որպես գիտություն:

- հարստության ստեղծման ու բազմապատկման մասին,
- հասարակական տնտեսության ու մարդկանց ամենօրյա կենսագործունեության մասին,
- մարդկանց միջև ապրանքների փոխանակության և դրամական գործառնությունների ձևերի մասին,
- մարդկային գործունեության խթաններն ու դրդապատճառները հետազոտելու մասին և այլն:

Ելնելով վերը նշված բնորոշումներից և հիմնվելով «քաղաքատնտեսության» և «էկոնոմիքսի» օրգանական սինթեզի վրա, ինչպես նաև հաշվի առնելով տնտեսագիտության տեսության մասին ժամանակակից տնտեսագետների մեծ մասի կարծիքը, կարելի է տալ նրա հետևյալ սահմանումը.

**Տնտեսագիտության տեսությունը՝** դա հասարակական հիմնային գիտություն է, որն ուսումնասիրում է մարդկանց և նրանց խմբերի վարքագիծը վերարտադրության տարբեր փուլերում սահմանափակ ռեսուրսների ընտրության և օգտագործման միջոցով հասարակության պահանջմունքները բավարարելու համար:

Տնտեսագիտության տեսության մասին վերոհիշյալ բնորոշումից երևում է, որ այն բարդ, ունիվերսալ և միաժամանակ հետաքրքիր գիտություն է: Տնտեսագիտության տեսության առարկայի ուսմանսիրման ժամանակ, նրա ավելի պարզորոշ իմաստավորման նպատակով անհրաժեշտ է առանձնացնել.

- **հետազոտման այն ոլորտը՝** տնտեսական կյանքը կամ միջավայրը, որտեղ իրականացվում է տնտեսական գործունեությունը,
- **հետազոտման օբյեկտը՝** տնտեսական երևույթներն ու պրոցեսները,
- **հետազոտման սուբյեկտը՝** անհատները, մարդկանց խմբերը, պետությունը,

- **հետազոտման առարկան՝** «տնտեսական մարդու», հասարակության անդամների կամ պետության տնտեսական գործունեությունը, նրանց տնտեսական վարքագիծը կապված տնտեսական այն միջավայրի հետ, որտեղ նրանք գտնվում և գործում են:

Միաժամանակ կարևոր է ընդգծել, որ տնտեսագիտության տեսության հիմնական խնդիրն է՝ տալ ոչ թե տնտեսական երևույթների ու պրոցեսների ուղղակի նկարագրություն, այլ հետազոտել դրանց փոխադարձ կապն ու փոխադարձ պայմանավորվածությունը, բացահայտել դրանց էությունը և մարդու դերի աճը տնտեսական այդ համակարգում:

Ընդ որում տնտեսագիտության տեսությունն իր ուսումնասիրման տեսադաշտում է պահում և՛ միկրոէկոնոմիկան (տնտեսական առանձին սուբյեկտների գործելաձևը), և՛ մակրոէկոնոմիկան (ամբողջ ազգային տնտեսական համակարգը), և՛ համաշխարհային էկոնոմիկայի գործունեությունը:

20-րդ դարի 50-ական թթ. զՏՀ ծավալման շնորհիվ տնտեսագիտության

տեսության առարկայի խնդիրներն ավելի ընդլայնվեցին: Լիտադրության անբողջ տեխնոլոգիական եղանակի վերափոխումն անհրաժեշտ դարձրեց վերակառուցել նաև արտադրողական ուժերի համակարգի տարրերն ու նրա կազմակերպական արտադրական ու տեխնիկական աշխատանքային հարաբերությունները: Արտադրողական ուժերի մեջ հեղափոխական փոփոխությունը կայանում է նրանում, որ առաջին պլանի վրա են դրվում ոչ միայն մարդու մտավոր, կազմակերպական ընդունակությունները, նրա ստեղծագործական ծիրքը, որն իրացվում է աշխատանքի պրոցեսում, այլև նրա ամբողջ սոցիալական որակների համակցությունը: Դրա համար տնտեսագիտության տեսությունը պետք է ուսումնասիրի ոչ միայն մարդու ընդունակությունն աշխատանքի: Եկատմամբ, այլև նրա էության բոլոր կողմերը: Ավելին, համաշխարհային տեղեկեցը վկայում է այն մասին, որ արևմտյան զարգացած երկրներում աշխատուժի մոտ 70%-ը զբաղված է ոչ նյութական արտադրության մեջ (կրթություն, ստորջապահություն, գիտություն և այլն): Այդ իրավիճակում մարդը (նրա կրթական մակարդակը, որակավորումը) աստիճանաբար դառնում է ազգային հարստության հիմնական ձևը, իսկ արտադրության սուբյեկտների միջև հարաբերություններն առաջին պլան են մղվում:

Ժամանակակից պայմաններում հասարակության տնտեսական առաջընթացի մեջ աճում է նաև հոգևոր, ազգային, կուլտուրական և այլ գործոնների դերը: Սեօ նշանակություն են ձեռք բերում ժողովրդի վերածնունդ և ինքնագիտակցության զարգացումը, նրա ոգին, սոցիալական տարբեր խավերի միջև համաձայնությունը, ինքնակարգապահության նկատմամբ ձգտումը, օրել ջնների նկատմամբ հարգանքը և այլ գործոններ, որոնք անմիջապես կապված են մարդկանց արտադրական հարաբերությունների հետ:

Հետևապես, տնտեսագիտության տեսությունն ուսումնասիրում է ոչ միայն տնտեսական համակարգի զարգացման օրենքները, որոնք ծագում ու գոյություն են վերարտադրության բոլոր փուլերում, այլ նաև ժողովրդի ոգու, ազգային ինքնագիտակցության, նրա կուլտուրայի, իրավունքի, հոգեբանության, բարոյականության և վարքագծի այն ասպեկտները, որոնք ազդում են էկոնոմիկայի առաջընթացի վրա: Դա նշանակում է, որ ժամանակակից տնտեսագիտության տեսությունն, ըստ օբյեկտիվ հետազոտության, ըստ մեթոդոլոգիայի, ըստ ուսումնասիրման պրոբլեմների ու պրակտիկ հետազոտությունների, ավելի լայն և խորը գիտություն է, քան դասական քաղաքատնտեսությունը:

Տնտեսագիտության տեսության և մյուս գիտությունների կապը: Տնտեսագիտության տեսությունը սերտորեն կապված է հասարակական մյուս գիտությունների՝ սոցիոլոգիայի, պատմության, իրավունքի, քաղաքականության հետ, որոնց հետազոտման ոլորտները չփման բազմաթիվ կետեր ունեն տնտեսագիտության հետ: Այն կատարում է մեթոդաբանական գործառնություն, հանդիսանում է ավելի քան 50 տնտեսական առարկաների ու դասընթացների

ստեղծագործական ձիրքը, որն իրացվում է աշխատանքի պրոցեսում, այլև նրա ամբողջ սոցիալական որակների համակցությունը: Ռոպ համար տնտեսագիտության տեսությունը պետք է ուսումնասիրի ոչ միայն մարդու ընդունակությունն աշխատանքի նկատմամբ, այլև նրա էության բոլոր կողմերը: Ավելին, համաշխարհային տենդենցը վկայում է այն մասին, որ արևմտյան զարգացած երկրներում աշխատուժի մոտ 70%-ը զբաղված է ոչ նյութական արտադրության մեջ (կրթություն, առողջապահություն, գիտություն և այլն): Այդ իրավիճակում մարդը (նրա կրթական մակարդակը, որակավորումը, կուլտուրան) աստիճանաբար դառնում է ազգային հարստության հիմնական ձևը, իսկ արտադրության սուբյեկտների միջև հարաբերություններն առաջին պլան են մղվում:

Ժամանակակից պայմաններում հասարակության տնտեսական առաջընթացի մեջ աճում է նաև հոգևոր, ազգային, կուլտուրական և այլ գործոնների դերը, մեծ նշանակություն են ձեռք բերում ժողովրդի վերածննդն և ինքնագիտակցության զարգացումը, նրա ոգին, սոցիալական տարբեր խավերի միջև համաձայնությունը, ինքնակարգապահության նկատմամբ ծգտումը, օրենքների նկատմամբ հարգանքը և այլ գործոններ, որոնք անմիջապես կապված չեն մարդկանց արտադրական հարաբերությունների հետ:

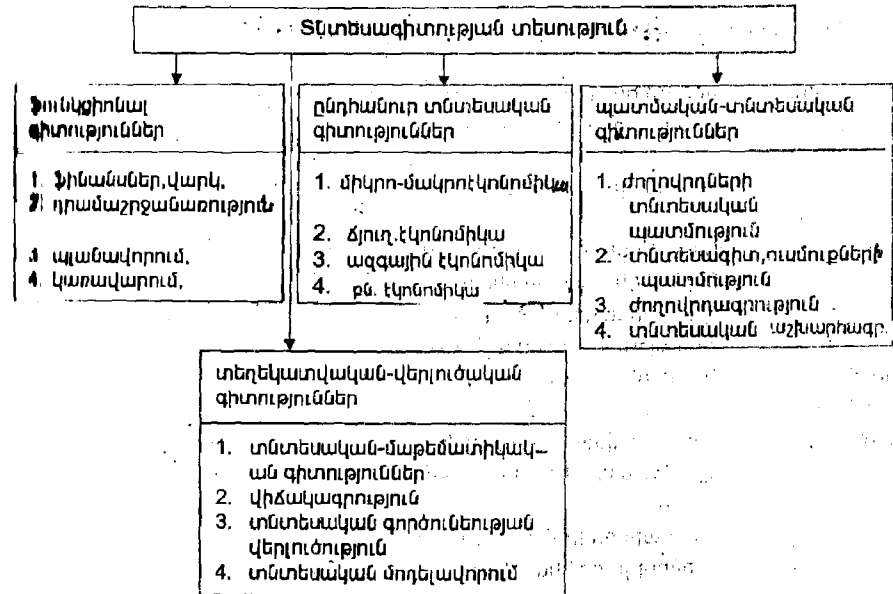
Հետևապես, տնտեսագիտության տեսությունն ուսումնասիրում է ոչ միայն տնտեսական համակարգի զարգացման օրենքները, որոնք ծագում ու գործում են վերարտադրության բոլոր փուլերում, այլ նաև ժողովրդի ոգու, ազգային ինքնագիտակցության, նրա կուլտուրայի, իրավունքի, հոգեբանության, բարոյականության և վարքագծի այն ասպեկտները, որոնք ազդում են էկոնոմիկայի առաջընթացի վրա: Ռա նշանակում է, որ ժամանակակից տնտեսագիտության տեսությունն, ըստ օբյեկտիվ հետազոտության, ըստ մեթոդոլոգիայի, ըստ ուսումնասիրման պրոբլեմների ու պրակտիկ հետազոտությունների, ավելի լայն և խորը գիտություն է, քան դասական քաղաքատնտեսությունը:

**Տնտեսագիտության տեսության և մյուս գիտությունների կապը:**

Տնտեսագիտության տեսությունը սերտորեն կապված է հասարակական մյուս գիտությունների՝ սոցիոլոգիայի, պատմության, իրավունքի, քաղաքականության հետ, որոնց հետազոտման ոլորտները շփման բազմաթիվ եզրեր ունեն տնտեսագիտության հետ: Այն կատարում է մեթոդաբանական գործառույթ, հանդիսանում է ավելի քան 50 տնտեսական առարկաների ու դասընթացների մեթոդոլոգիական հիմքը: Տնտեսագիտության տեսությունը հաշվի է առնում կոնկրետ տնտեսական գիտությունների նվաճումները և համապատասխան եզրակացություններ է կատարում ու հանձնարականներ է տալիս էկոնոմիկայի զարգացման վերաբերյալ:

Տնտեսագիտական բոլոր գիտությունները փոխադարձաբար կապված են միմյանց հետ և կազմում են մեկ ամբողջական համակարգ: Այն իր մեջ է ներառում.

Ճյուղային, ֆունկցիոնալ, պատմական-տնտեսական և ինֆորմացիոն վերլուծական բնույթի տնտեսական բոլոր գիտությունները (տես՝ սխեմա 4): Այդ գիտություններից յուրաքանչյուրն ունի իր առանձնահատուկ առարկան, որոշակի սահմանները, տեսական վերլուծության բնույթն ու բնորոշ գծերը:



Սխեմա 4. Տնտեսական գիտությունների համակարգը:

**3. Տնտեսական օրենքներ և կառեզրրիաներ**

Տնտեսական օրենքների ծագումը: Էկոնոմիկայում, ինչպես նաև հասարակական կյանքի մյուս ոլորտներում արտաշխիքից թվացող քառսի, կուլտակված պատահականությունների միջոցով իրենց համար ճանապարհ են հարթում անհրաժեշտությունը, երևույթների ու պայրոցների զարգացման օրինաչափությունները: Տնտեսական այդ գործընթացների կատարման խնդիրներով էլ զբաղվում են տնտեսական օրենքները:

Տնտեսական յուրաքանչյուր օրենք արտահայտում է այս կամ այն երևույթի էությունը: Ըրենքն ու երևույթը միասնական հասկացություններ են և արտահայտում են մարդու կողմից երևույթների աշխարհագր ճանաչման խորությունը: Այդ միասնության մեջ երևույթն ավելի լայն է և հարուստ է օրենքից: Այն արտահայտում է երևույթների խորը, կայուն, ներքնապես անհրաժեշտ, ինչպես նաև պատահական ոչ կայուն կապերը: Իսկ օրենքը ուղտւմ է, ըմբռնում երևույթի ներքին էությունը, նրա ամենալիակնական, ամենակարևոր հատկանիշը: Այսպիսով, տնտեսական օրենքն արտահայտում է տնտեսական երևույթների, պրոցեսների ներքին, էական, անհրաժեշտ ու կայուն, հաճախակի կրկնվող, որակական ու քանակական, պատճառահետևանքային փոխադարձ կապերն ու հարաբերությունները, դրանց տրամաբանական, արստրակտ բովանդակությունը:

Հասարակության զարգացման տնտեսական օրենքների ու բնության զարգացման օրենքների միջև կան էական, սկզբունքային տարբերություններ.

1. Տնտեսական օրենքները դրսևորում են իրենց առարկայական - աշխատանքային և ստրատեգիական գործունեության միջոցով, իսկ բնության օրենքները գործում են տարրերային ձևով:

Տնտեսական օրենքների գործողության եղանակները, բովանդակությունը և դրսևորման ձևերը կախված են արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակից և պայմանավորված են սեփականության ձևերով ու արտադրության հանրայնացման աստիճանով: Տնտեսական օրենքներն ըստ բովանդակության ու գործողության տևողության դասակարգվում են երեք խմբի:

**1. Ընդհանուր տնտեսական օրենքներ,** որոնք բնորոշ են բոլոր արտադրատեղանակներին: Դրանց են վերաբերում արտադրողական ուժերի բնույթին արտադրական հարաբերությունների պարտադիր համապատասխանության, աշխատանքի արտադրողականության աճի, ժամանակի խնայողության, պահանջմունքների անընդհատ բարձրացման օրենքները և այլն: Այդ օրենքներն արտահայտում են հասարակական արտադրության աստիճանական զարգացման պրեցեդը: Պատմական զարգացման յուրաքանչյուր փուլում դրանք դրսևորվում են տարբեր ձևերով ու հետևանքներով:

**2. Մասնակի տնտեսական օրենքներ,** որոնք գործում են որոշակի արտադրատեղանակներում: Դրանց են վերաբերում արժեքի ու արտադրության գնի, առաջարկի ու պահանջարկի օրենքները և այլն: Ընդ որում արժեքի օրենքը գործում էր պարզ ապրանքային արտադրությունում: Այն գործողության լայն ասպարեզ է ստացել նաև շուկայական էկոնոմիկայի արդի փուլում:

**3. Առանձնահատուկ տնտեսական օրենքներ,** որոնք գործում են միայն մեկ արտադրատեղանակում կամ նրա առանձին փուլում: Դրանցից են կապիտալի կուտակման, մոնոպոլ գնի օրենքները և այլն:

Տնտեսական օրենքների տարբեր խմբերը, գործելով այս կամ այն արտադրատեղանակում, կազմում են որոշակի համակարգ, որն ավելի լրիվ է բնութագրում էկոնոմիկայի էությունը, նրա հիմնական ուղղություններն ու զարգացման մեթոդները: Տնտեսական օրենքների համակարգն իր մեջ է ներառում.

- յուրաքանչյուր տնտեսական օրենքի բովանդակությունը,
- դրանց գործողության ուղղվածությունն ու քանակական որոշակիությունը,
- դրանց գործողության նյութական պայմաններն ու նախադրյալները,
- դրանց դրսևորման ձևերն ու մասշտաբները (ֆիրմա, ճյուղ, ազգային, համաշխարհային էկոնոմիկա),
- տնտեսական զարգացման այն պահանջներն ու օբյեկտիվ տենդենցները, որոնք հանգեցնում են տվյալ օրենքի ձևափոխմանը կամ տնտեսական ասպարեզից նրա անհետացմանը:

Տնտեսական օրենքների ճանաչման ու գործողության պրոցեսում մեծ տեղ է զբաղեցնում նաև մարդկանց հոգեբանությունը, նրանց տնտեսական վարքագծում մշակված հոգեբանական օրենքների բացահայտումն ու օգտագործումը: Այն արտահայտում է մարդու հոգեկան վիճակը, կամքը, պահանջմունքները, մատիվները և վարքագծի մյուս գծերը: Եվ վերջապես, այն թույլ է տալիս մարդկանց, հասարակության անդամների մոտ մշակել տնտեսական հոգեբա-

նություն, տնտեսական մտածողություն և տնտեսական գիտակցություն՝ հասարակության տնտեսական կյանքն ավելի խորը ճանաչելու և գործելու համար:

**Տնտեսական կատեգորիաներ:** էկոնոմիկայում տնտեսավարող սուբյեկտների գործունեության ընթացքում առաջանում են երևույթներ, դրանցով պայմանավորված պատճառահետևանքային կապեր, որոնց էությունը հասկանալու համար անհրաժեշտ է դրանք վերլուծել: Վերլուծության արդյունքում ստացվում են որոշակի տրամաբանական հասկացություններ, որոնք արտահայտում են երևույթների, պրոցեսների առանձին էական կողմը, այն հիմնական բովանդակությունը, որով պայմանավորված է դրանց դրսևորման վարքագիծը: Տրամաբանական այդ հասկացությունները կոչվում են **տնտեսական կատեգորիաներ:**

Տնտեսական կատեգորիաներն արտացոլում են տնտեսական երևույթների, գործընթացների, մեխանիզմների առավել ընդհանուր ու էական կողմերը: Դրանք օբյեկտիվորեն գոյություն ունեցող արտադրական հարաբերությունների, դրանց տարբեր կողմերի, գծերի ընդհանրացված տեսական (աբստրակտ) արտահայտություններն են, (օրինակ, ապրանք, արժեք, գին, շահույթ, վարկ և այլն): Դրանք հանդես են գալիս որպես տնտեսական պրոցեսների, երևույթների մտային «թաղանթ», դրանց վերացական, իդեալական դրսևորումներն ու մտավոր ձևերը: Կատեգորիաները տնտեսական օբյեկտիվ իրականության ճանաչողության աստիճաններն են, այդ ճանաչողության միջոցն ու արդյունքը: Դա նշանակում է, որ յուրահատուկ տնտեսական օրենք իր շուրջն է հավաքագրում որոշակի քանակի (կապված նրա բարդության հետ) «ներան սպասարկող» տնտեսական շատ հասկացություններ:

Տնտեսական կատեգորիաները նույնպես դասակարգվում են երեք խմբի.

**1. համընդհանուր տնտեսական կատեգորիաներ,** որոնք գոյություն ունեն հասարակության զարգացման բոլոր փուլերում (օրինակ, աշխատանք, բարիք):

**2. մասնակի կատեգորիաներ,** որոնք դրսևորվում են տնտեսական զարգացման մի քանի փուլերում (օրինակ, ապրանք, փող և այլն):

**3. առանձնահատուկ կատեգորիաներ,** որոնք հանդես են գալիս կոնկրետ տընտեսական համակարգի այս կամ այն աստիճանում (օրինակ, կապիտալ, ֆինանսական օլիգարխիա):

Որոշակի արտադրատեղանակի առանձնահատուկ տնտեսական կատեգորիաները մասնակի և ընդհանուր կատեգորիաների հետ կազմում են հասկացությունների հատուկ համակարգ, որտեղ առանձնակի նշանակություն ունեն ելակետային և արտադրատեղանակների համար բնորոշ՝ կատեգորիաներ:

Տնտեսական կատեգորիաները ևս պատմական բնույթ ունեն, պայմանա-

վորված են որոշակի հասարակարգով, օբյեկտիվ են, սակայն ավելի շարժուն, քան տրնտեսական օրենքները:

Տնտեսական կատիգորիաներն իրենց դրսևորում են երկու ձևով: Դրանց մի խումբն, օրինակ, զին, շահույթ, տոկոս և այլն, արտահայտում է տնտեսական երևույթների ու պրոցեսների էությունն արտաքին տեսանելի հատկանիշների օգնությամբ: Մյուս խումբն արտահայտում է երևույթների ու պրոցեսների բուն խորքային էությունը, օրինակ, արժեք, հավելյալ արժեք, կուտակում և այլն: Թե՛ մեկ և թե՛ մյուս խումբ կատիգորիաների միջև գոյություն ունի փոխադարձ կապ: Ավելի խորն ուսումնասիրող տնտեսական կատիգորիաները բազա են ծառայում տնտեսական կյանքի արտաքին կողմերն արտացոլող երևույթները բացահայտելու համար: Այսպես, արժեքի կատիգորիան բալանի է՝ զինը հասկանալու համար, հավելյալ արժեքը՝ շահույթը բացատրելու համար: Եվ ընդհակառակը:

Տնտեսագիտության տեսությունը և կոնկրետ, ճյուղային էկոնոմիկայի առանձին տեսակներն ունեն իրենց բնորոշ կատիգորիաները: Տեսությանը վերաբերող կատիգորիաներն արտահայտում են արտադրության պատմական որոշակի համակարգին հատուկ արտադրահարաբերությունների ամենաընդհանուր և էական գծերը, իսկ կոնկրետ էկոնոմիկայի կատիգորիաները, որպես կանոն, կրում են ճյուղի կամ արտադրության ոլորտի առանձնահատկությունների կնիքը, նրա նյութական բազայի ու տեխնիկայի յուրահատկությունը, պետության տնտեսական քաղաքականության տնտեսավարման բնորոշ գծերը:

Լինելով տնտեսական օրենքների ու հարաբերությունների գործունեության արտացոլումը՝ կատիգորիաներն օգտագործվում են գիտականորեն հիմնավորված տնտեսական քաղաքականություն մշակելու, տնտեսական կառավարման «գործիքների» ու լծակների համակարգ ստեղծելու համար:

## 5. Տնտեսագիտության տեսության մեթոդոլոգիան և առանձնահատկությունները

Մեթոդոլոգիան ուսմունք է գիտական հետազոտությունների եղանակների, ձևերի, մեթոդների մասին: Մեթոդոլոգիան չի կարելի նույնացնել մեթոդի՝ գիտության մեջ հետազոտման գործիքների ու պրիոմների համակցության հետ, տնտեսական կատեգորիաների ու օրենքների համակարգում դրանց վերարտադրման (վերաստեղծման) հետ:

**Մեթոդը** (հունարեն՝ հնչ-որ նպատակի տանող ուղի) հետազոտության նպատակներին ուղղված ճանաչողության հնար է, սոցիալական գործողության եղանակ: Այն կարգավորում է ճշմարտության որոնումը և ապահովում է ժամանակի և ուժերի քիչ ծախսումներով հասնել ցանկալի նպատակի: Եթե տնտե-

սագիտության տեսությունը բացահայտում է, թե «ի՞նչ է» ուսումնասիրում, «ի՞նչ է» ճանաչում, ապա մեթոդը՝ «ինչպե՞ս է» ուսումնասիրում, «ինչպե՞ս է» ճանաչում: Քանի որ տնտեսագիտության տեսությունը ձգտում է թափանցել էկոնոմիկայի արտաքին տեսանելիության ծածկույթի տակ գործող տնտեսական երևույթների մեջ և բացահայտել դրանց էությունն ու ներքին բովանդակությունը: Ուստի դրա համար հարկավոր է կատարելապես տիրապետել հետազոտման այն եղանակների ու պրիոմների համակարգին, որը կիրառվում է տնտեսական հարաբերությունների ու օրենքների գիտական ճանաչման համար:

**Գիտական մեթոդների տեսակները:** Յուրաքանչյուր գիտության մեջ օգտագործվում են ճանաչողության որոշակի մեթոդներ ու ձևեր: Դրանք բաժանվում են երեք խմբի.

1. **Համընդհանուր ճանաչողության մեթոդ (փիլիսոփայություն)**, որը վերաբերում է գիտության բոլոր ոլորտներին ու տեսակներին:

2. **Ընդհանուր ճանաչողության մեթոդներ՝** (պատմական, տրամաբանական, մաթեմատիկական և այլն), ինչպես նաև մոդելներ, էքսպերիմենտներ:

3. **Առանձնահատուկ մեթոդ՝** գիտության յուրաքանչյուր ճյուղի համար:

Տնտեսագիտության տեսությունն իր ուսումնասիրության ընթացքում օգտագործում է փիլիսոփայական երկու հիմնական մեթոդներ՝ **մետաֆիզիկա** և **դիալեկտիկա**:

**Մետաֆիզիկան** տնտեսական երևույթներն ուսումնասիրում է հանգստի (ստատիկ) և անփոփոխ պայմաններում: Այն կիրառվում է տնտեսական այս կամ այն համակարգի առանձին տարրերի մանրագնին վերլուծման ժամանակ, կամ երբ անհրաժեշտ է վերհանել տնտեսական հարաբերությունների ներքին կառուցվածքը, հաշվի չառնելով դրանց մեջ կատարվող փոփոխությունները:

**Դիալեկտիկան** տնտեսական երևույթները, պրոցեսները քննարկում է դրանց համընդհանուր պատճառահետևանքային կապերի ու փոխհարաբերության մեջ, դրանց անընդհատ շարժման, զարգացման ու փոփոխման մեջ: Տնտեսագիտության տեսությունն իր հետազոտությունների մեջ ղեկավարվում է մատերիալիստական դիալեկտիկայի երեք հիմնական օրենքներով.

1. **Հակադրությունների միասնության** ու պայթարի օրենքը: Այն բացահայտում է էկոնոմիկայի իրային բովանդակության (արտադրողական ուժեր) և նրա հասարակական ձևերի (արտադրահարաբերություններ) միջև հակասության էությունն ու դրսևորման ձևերը:

2. **Քանակական փոփոխություններից որակականին անցնելու օրենքը:** Այն պարզաբանում է պարզ ապրանքային արտադրությունից կապիտալիստականին անցնելու անհրաժեշտությունը և օրինաչափությունները և այլն:

3. **Բացասման բացասման օրենքը:** Այն հիմնավորում է տնտեսական համակարգերի, տրնտեսավարման ձևերի հերթափոխումը և այն:

Տնտեսական պրոցեսների հետազոտման դիալեկտիկական մեթոդի ավարտական տարրը գիտական տեսության և հասարակական պրակտիկայի միասնությունն է: Վերջինս հանդես է գալիս որպես տնտեսագիտության տեսության դրույթների ճշմարտացիության չափանիշ: Հասարակական պրակտիկայի կարևոր օղակ է տնտեսական էքսպերիմենտը՝ կառավարման նոր ձևերի ներդրման արդյունավետության ստուգումը սկզբում առանձին ֆիրմայում, համանման ձեռնարկությունների խմբում, այնուհետև, արտադրության ճյուղերում և ապա ազգային էկոնոմիկայում:

Տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրման պրոցեսում կարևոր դեր են խաղում ընդհանուր գիտական մեթոդները, մասնավորապես, պատմական, տրամաբանական, մաթեմատիկական, միջճյուղային հաշվեկշիռային մեթոդները, սիստեմայինկառուցվածքային, սիստեմային-ֆունկցիոնալ սկզբունքները և այլն:

Պատմական մեթոդը թույլ է տալիս տնտեսական համակարգերը քննարկել հաջորդաբար, նրանց պատմական զարգացման պրոցեսում: Նման մոտեցումն օգնում է կոնկրետ և պատկերավոր ձևով ցույց տալ բոլոր արտադրանքային առանձնահատկությունները դրանց տնտեսական զարգացման տարբեր էտապներում: Սակայն այդ մեթոդը էական թերություններ ունի. նկարագրական նյութի առատությունը և մասնակի պատմական մանրամասնությունները դժվարացնում են էկոնոմիկայի հարցերի տեսական լուրջ ուսումնասիրումը: Այդ բացը հաղթահարելու համար պատմականին զուգահեռ օգտագործվում է տրամաբանական մեթոդը: Այն օգնում է պատմականին՝ նրա ուսումնասիրման մեջ կիրառել օբյեկտիվ մտածողության ձևերն ու օրենքները: Տրամաբանականի օգտագործումը թույլ է տալիս խորը հասկանալ երևույթների մեջ պատճառահետևանքային կախվածությունը և հասնել ճշմարտության բացահայտմանը: Տրամաբանական՝ վերլուծաբար, պարզից բարդին անցնելու մեթոդի օգնությամբ, օրինակ, սկզբից ուսումնասիրում է ապրանքի էությունը, իսկ հետո՝ փողը, կապիտալը և մյուս կատեգորիաները, որոնք պատմականորեն ու տրամաբանորեն բխում են մեկը մյուսից: Կամ տնտեսագիտության տեսությունն առաջին հերթին ուսումնասիրում է միկրոէկոնոմիկան, այնուհետև, մակրոէկոնոմիկան՝ ազգային տնտեսության համակարգը, իսկ հետո՝ համաշխարհային տնտեսությունը:

Տնտեսական պրոբլեմներին ու երևույթներին բնորոշ է քանակական և որակական որոշակիություն: Այդ նպատակով էկոնոմիկայում լայնորեն օգտագործվում են հետազոտման մաթեմատիկական ու վիճակագրական պրիոմներն ու մեթոդները: Դրանք թույլ են տալիս պարզել տնտեսական երևույթների քանակական կողմը և նոր որակի անցնելու՝ դրանց տարբերատիվ ձևերը: Մաթեմատիկական ապարատ ու վիճակագրական մշակումների կիրառման միջոցով գնահատում են տնտեսական երևույթների փոփոխու-

յունները, դրանց միջև եղած քանակական համամասնությունները և այդ հիմքի վրա նախանշվում որակական փոփոխությունների միտումները: Ատացված նյութերի հիման վրա կատարվում են եզրահանգումներ և կազմվում հետազազարգացման ծրագրեր: Լայնորեն օգտագործվում են հաշվային տեխնիկան, ինդեքսները, որոնք արտացոլում են բազիսային ցուցանիշների դինամիկան, օրինակ, անվանական և ռեալ աշխատավարձի, գների փոփոխությունները և այլն: Հետազոտությունների մեջ կատարվում են տնտեսական երևույթների ֆունկցիոնալ ու կառուցվածքային վերլուծություններ, կառուցվում են տնտեսական մոդելներ: Կիրառվում են տնտեսագիտական մաթեմատիկական մոդելավորում, որը տնտեսական երևույթներն ու պրոցեսներն արտահայտում է մաթեմատիկական սիմվոլների և ալգորիթմների տեսքով:

Մարդկանց, նրանց խմբերի, ամբողջ հասարակության տնտեսական կյանքն ուսումնասիրելիս երբեմն կառուցվում են տնտեսագիտական էքսպերիմենտներ (տնտեսական երևույթի, պրոցեսի արհեստական վերականգնում, (ընդօրինակում): Այդպիսին էին, օրինակ, Օուենի, Պրուդոնի, Թեյլորի, Ֆորդի էքսպերիմենտները միկրոէկոնոմիկայի շրջանակներում և Քեյնսի, Ֆրիդմենի փորձերը՝ մակրոէկոնոմիկայում և այլն:

Գիտությունը մշակել է նաև բազմաթիվ այլ մեթոդներ ու ձևեր, որոնք օգտագործվում են տնտեսական կյանքը ճանաչելու համար: Դրանցից են վերլուծությունն ու համադրումը, ինդուկցիան և դեդուկցիան, վարկածների առաջադրումն ու ստուգումը, պրոցեսների մոդելավորումը և այլն:

Տնտեսագիտության տեսությունն իր հետազոտություններում հաճախ օգտագործում է վերլուծության ու համադրման մեթոդները: Այստեղ կատարվում են երևույթների քանակական հատկանիշների վերլուծություն: Այն նախատեսում է կատարել երևույթների, պրոցեսների առանձին տարրերի, դրանց բաղկացուցիչ մասերի հետազոտում: Իսկ սինթեզը թույլ է տալիս համակարգային ձևով բացահայտել այդ երևույթների ու պրոցեսների էությունը: Ատացված տվյալների հիման վրա ընդհանրացվում են նրա նոր որակական կողմերն ու բնորոշ գծերը:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ կիրառվում են նաև ինդուկցիայի (փաստերից դեպի տեսություն) և դեդուկցիայի (տեսությունից դեպի փաստերը) միմյանց լրացնող հետազոտման մեթոդները: Ինդուկցիան «բյուրեղացնում է» փաստերը կամ փաստերի օգնությամբ հիմնավորում տեսությունը: Դա մասերից դեպի ընդհանուրը շարժվող հետազոտման մեթոդ է:

Իսկ դեդուկցիան ելակետ է ընդունում տեսությունը, որի հիման վրա մշակվում են համապատասխան վարկածներ, որոնք հետազայում ապացուցվում են բազմաթիվ փաստերով: Այս մեթոդը, այսպիսով, շարժվում է ընդհանուրից դեպի մասնավորը:

Այլ հավասար պայմանների մեթոդ: Հայտնի է, որ տնտեսական երևույթ-

ների մեծության վրա ազդում են բազմաթիվ գործոններ: Եթե անհրաժեշտ է որոշել դրանցից որևէ մեկի ազդեցության չափը, ապա մեթոդը ենթադրում է ուսումնասիրություն կատարել մեկ գործոնի փոփոխությունը պարզելու համար՝ անփոփոխ թողնելով մյուսները:

**Ուղիղ և հակադարձ կապի մեթոդ** է կիրառվում տնտեսական երևույթների միջև գոյություն ունեցող ուղղակի և հակառակ կապերի վրա ներգործող գործոնների էությունն ու ֆունկցիոնալ կախվածությունը պարզելու համար:

**Տնտեսագիտության՝ որպես գիտության ինքնուրույն ճյուղի ճանաչողության հիմնական մեթոդը** աբստրահիման (վերացարկման) մեթոդն է: Այս մեթոդն օգտագործելիս կատարվում են որոշակի վերապահումներ: Դա նշանակում է, որ բացի քննարկվող փոփոխություններից, մնացածը ընդունվում է որպես էական, հաստատուն, տիպական:

Նման մոտեցումը պարզեցնում է վերլուծման ամբողջ ընթացքը և հիմնական ուշադրությունը կենտրոնացնում է ուսումնասիրվող փաստերի բուն էության վրա: Հայտնի է, որ տնտեսագիտության հիմքը կազմում են փաստերը, երևույթները, կատեգորիաները: Որպեսզի ապահովել հետազոտման արդյունքների հավաստիությունը, հետազոտողն իր ուսումնասիրության պրոցեսում անտեսում է, բացառում հասարակության տնտեսական կյանքում տեղի ունեցող երկրորդական, քիչ հայտնի, պատահական այն փաստերը և դրանց արտաքին դրսևորումները, որոնք խանգարում են գլխավոր, հիմնական երևույթի բացահայտմանը: Գիտական աբստրահիման մեթոդը՝ դա ուսումնասիրվող երևույթի զննումն է, ցանկացած երկրորդականի անտեսումն, այն ամենի բացառումը, ինչն անմիջականորեն չի վերաբերում հետազոտվող էական նյութին: Ուսումնասիրությունը կատարվում է մինչև երևույթի էության, նրա բովանդակության բացահայտումը, այնուհետև, կատարվում է այդ ուսումնասիրված նյութերի համապատասխան ընտրություն: Այսպիսով, աբստրահիվ նշանակում է ուսումնասիրվող պրոցեսների մասին մեր պատկերացումները մաքրել պատահական, անցողիկ առանձին փաստերից և նրանում առանձնացնել էականը, կայունը, որսալ երևույթների էությունը, ցածր մակարդակի էությունից անցնել ավելի բարձրին, ձևակերպել դրանք արտահայտող կատեգորիաները՝ գիտական հասկացությունները, որոնք բնութագրում են երևույթների առանձին կողմերը: Ճանաչողության պրոցեսը շարժվում է կոնկրետից դեպի աբստրակտը և հետո հակադարձ՝ աբստրակտից դեպի կոնկրետը, որտեղ ամբողջական տեսք են ստանում տնտեսական երևույթներն ու հասարակական կյանքը: Օրինակ, առանց վերացարկման մեթոդի անհնարին է բացահայտել շահույթի, փոխառվական տոկոսի, հողային ռենտայի էությունը, բացատրել դրանց բովանդակությունը: Կամ ուսումնասիրելով արտադրողական ուժերի ու արտադրահարաբերությունների կառուցվածքն ու կատեգորիաները և ընդհանրացնելով հետազոտման արդյունքները, աբստրահիման մեթոդը որոշակի հանձնա-

րարականներ է տալիս հասարակության հետագա զարգացման ու կատարելագործման վերաբերյալ:

**Գիտական մեթոդների ամբողջ համակցությունը** թույլ է տալիս վճռել կարևոր խնդիր՝ ուսումնասիրել ու վերհանել համակարգի բոլոր տարրերի բնորոշ գծերն ու օրինաչափություններն, ինչպես նաև կատարել համեմատական վերլուծություններ: Տեսությունը ստացված տնտեսական գիտելիքները ստուգում է հասարակական պրակտիկայում և արդյունքների հիման վրա մշակում տնտեսավարման գիտական կանոններ՝ էկոնոմիկայի վերընթաց զարգացումն ապահովելու համար:

**Տնտեսագիտության տեսության գործառույթները:**

Տնտեսագիտության առարկայի խնդիրներից բխում են և նրա գործառույթները: Դրանցից են.

**1. Ճանաչողության գործառույթ:** Այս գործառույթը հանդիսանում է տնտեսագիտական ավելի քան 50 առարկաների մեթոդաբանական հիմքը: Այն ենթադրում է բազմակողմանիորեն ուսումնասիրել տնտեսական երևույթների ու պրոցեսների ներքին էությունը, բացահայտել տնտեսական այն կատեգորիաներն ու օրենքները, որոնք ընկած են տնտեսության զարգացման հիմքում և տալ դրանց գիտական բացատրությունը: Ճանաչողության գործընթացը սկսվում է տնտեսագիտական տվյալների, տնտեսական սուբյեկտների վարքագծի, անհրաժեշտ ինֆորմացիայի, վիճակագրական նյութերի, փաստաթղթերի և այլ ցուցանիշների ուսումնասիրման ու ընդհանրացման գործընթացով: Այլ կերպ կատարվում է տնտեսագիտական վերլուծություն.

գ կառուցվում են տնտեսագիտական մոդելներ (իրականության՝ աբստրակտ, երկրորդական հարցերից վեր կանգնած ընդհանրացումներ),

գ կիրառվում են տնտեսագիտական սկզբունքներ ու օրենքներ, որոնք նպաստում են տնտեսական գործունեության գիտական կազմակերպմանը:

**2. Կանխագուշակման գործառույթ:** Այն վերաբերում է գիտատեխնիկական և սոցիալ-տնտեսական զարգացման հեռանկարային խնդիրների գիտական հիմքի ձևավորմանը: Այն ենթադրում է համապատասխան պլանային չափանիշների ու ցուցանիշների մշակում, որոնց հիման վրա պետք է զարգանա ազգային էկոնոմիկան:

**3. Պրակտիկ գործառույթ:** Տնտեսագիտության տեսությունը չի սահմանափակվում միայն փաստերի պարզ նկարագրումով: Այն թափանցում է տնտեսական կյանքի բուն էության մեջ, բացահայտում է տնտեսական պրոցեսները կառավարող օրենքները և հուշում դրանց օգտագործման ճիշտ ուղիները: Տնտեսագիտության ուսումնասիրությունների ընդհանրացման հիման վրա գործնական առաջարկություններ ու հանձնարություններ են տրվում արտադրությունն ռացիոնալ տնտեսավարելու համար: Տնտեսական վերլուծությունները բխում են գործնական անհրաժեշտություններից, այլապես դրանք կդառ-

նան անհմաստ և աննպատակ:

Տնտեսական գործընթացների ճիշտ գնահատման համար օգտագործվում են տնտեսական երկու՝ պոզիտիվ և նորմատիվ մեթոդներ: Պոզիտիվ տնտեսագիտությունը հնարավորություն է տալիս տնտեսական երևույթները գնահատել այնպես, ինչպես, որ դրանք կան, այսինքն պատասխանում է «ի՞նչ է» հարցին, իսկ նորմատիվային տնտեսագիտությունը՝ «ի՞նչ պետք է լինի» հարցին, այսինքն, ինչպե՞ս փոխել տնտեսական համակարգը: Նշանակում է դրանք համարվում են տնտեսական քաղաքականության մշակման հիմքը, ենթադրում են՝ մի կողմից, ճանաչել իրականությունը, մյուս կողմից՝ իրականացնել տնտեսական համակարգի բարելավմանն ուղղված միջոցառումների համակցությունը:

**4. Գաղափարախոսական-աշխարհայացքային գործառույթ:** Տնտեսագիտության տեսությունն աշխատավորների գաղափարախոսությունն է, մասսաների տրնտեսական ու քաղաքական գիտակցությունը ձևավորելու միջոց: Այն լրիվ ու օբյեկտիվորեն արտացոլում է տնտեսական իրականությունը, իրատեսորեն գնահատում է այն ու առաջադրում է ժամանակի իրատապ խնդիրները, հուսալիորեն հիմնավորում դրանք և պահանջում՝ լուծել: Առարկան իր գաղափարական ֆունկցիան կատարում է տնտեսագիտական ու քաղաքական մտածողություն մշակելու միջոցով: Այլ կերպ, այն կատարում է դաստիարակչական ֆունկցիա՝ մարդկանց մոտ մշակում է մտածողության նոր տիպ, ձևավորում է տնտեսավարման նոր ձևեր, մեթոդներ, եղանակներ էկոնոմիկան ճիշտ կառավարելու համար:

Տնտեսագիտական մտածելակերպը ձևավորվում է աստիճանաբար, մարդկային բազմադարյան տնտեսական գործնության պրոցեսում: Այստեղ մշակվում են մտածողության հիմնական «իմաստային» հասկացություններ, որոշակի սկզբունքներ, որոնք պարտադիր բնույթ ունեն բոլոր տնտեսական համակարգերում և բոլոր սուբյեկտների համար: Տնտեսագիտական մտածողության այդ կանոններին են վերաբերում, օրինակ, քիչ ծախսումներով առավելագույն արդյունքի ստացումը, խնայողության ռեժիմի կիրառումը, ցանկացած գործունեությունից ամենամեծ օգտակարության ապահովումը, արտադրության, գիտության մեջ, կենցաղում խնայողական, հոգատար վերաբերմունքի՝ տնտեսող, «խնայող» վարքագծի դրսևորումը և այլն:

**ԳԼՈՒԽ 2.**

**ՆՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ  
ՉԱՐԳԱՑՄԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՓՈՒԼԵՐԸ  
ԵՎ ՈՒՂՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ**

Տնտեսագիտության տեսությունը հին գիտություն է: Նրա ուսումնասիրումը պայմանավորված է մարդկանց գործունեության դրդապատճառներով, տնտեսական օրենքների և կատեգորիաների բացահայտման ու ճանաչման խնդիրներով: Տնտեսագիտության նկատմամբ մարդկանց հետաքրքրության աճը բացատրվում է նաև նրա բնույթով ու բովանդակությամբ և աշխարհում կատարվող զլոբալ փոփոխություններով: Մյուս կողմից, այն հասարակության տնտեսական կյանքի արտացոլումն է, նրա բարդ իրավիճակների, նրա գաղափարախոսության, տնտեսավարման պրակտիկայում զանազան գիտական և ոչ գիտական դրույթների ու սուբյեկտիվ մեթոդների կիրառման գործընթաց:

Տնտեսագիտության տեսության տարբեր ուղղությունների, նրա օրենքների և կատեգորիաների մասին բազմաթիվ մեկնաբանումներն ու բացատրություններն առաջացել են այն պատճառով, քանի որ.

1. Էկոնոմիկան որպես ուսումնասիրման օբյեկտ ժամանակի ընթացքում էապես վերափոխվում է. զարգանում է հասարակական արտադրությունը, փոխվում է նրա կառուցվածքը, մարդկանց պահանջումները և հետևաբար էկոնոմիկայի մասին նրանց պատկերացումները:
2. Տնտեսագիտության տեսության մեջ գործում են զանազան կոնցեպցիաներ, որոնք ձևավորվել են տարբեր ժամանակաշրջաններում և արտահայտում են առանձին դասակարգերի, սոցիալական խմբերի ու պետության շահերը:
3. Միևնույն հարցի, կատեգորիաների մասին հաճախ տրվում են բազմաթիվ ձևակերպումներ ու մեկնաբանումներ, որոնք երբեմն թերի են և ոչ ճիշտ:
4. Տարբեր հայացքների, ուղղությունների ու դպրոցների տեսությունների միջև միշտ պայքար է ծավալվում, որտեղ և ծնվում են, ձևավորվում նոր ուղղություններ, ճիշտ բացատրություններ ու մեկնաբանումներ և այլն:

**1. Տնտեսագիտության տեսության  
հայացքների**

**ձևավորումը հին արևելքում,  
անտիկ աշխարհում և միջին դարերում**

Տնտեսագիտության տեսության ակունքները հարկավոր է որոնել հին Արևելքում:



քի. Եզիպտոսի, անտիկ աշխարհի մտածողների աշխատանքներում:

Այսպես, հին Եզիպտոսի տնտեսագիտական մտքի կենտրոնում դեռևս մ.թ.ա. 2000-1500թթ. դրված էին պետական տնտեսության կազմակերպման ու կառավարման, բնակչության ու աշխատողների պահանջուհիների բավարարման և սեփականության պահպանման խնդիրները:

**Վավիլոնի ցար Յամմուրապիի** (մ.թ.ա. 1792-1750) կողմից մշակված օրենքների համակարգում նախատեսվում էին ստրկատիրական կարգերի անրապնդման նպատակով. 1) կիրառել բարոյաէթիկական բարձր նորմեր, 2) պահպանել սեփականության անձեռնամխելիությունը, 3) պատասխանատվություն կրել նյութական պատճառած վնասների համար և այլն:

**Հին Հնդկական «Մանուի օրենքները»** (մ.թ.ա. 4-3 դար) նշում էին, որ աշխատանքի հասարակական բաժանումը, իշխանության և ենթակյաների հարաբերությունները կանոնակարգվում են և կառավարողների կողմից վերահսկվում:

**Հին չինական մտածողներ Կոնֆուցիի** (մ.թ.ա. 552-479թթ.), **Գուան Ի-մաստունի** (մ.թ.ա. 4-3 դար), **Սյան Յզիի** (մ.թ.ա. 1-ին դար) գաղափարները հիմնականում վերաբերում էին պետության ղեկավարի՝ որպես երկրում երկնային տիրակալի արդարացի կառավարման, մարդկանց հավասարության, սեփականության իրավունքի պահպանման հարցերին:

**Հին Հունաստան:**

Տնտեսագիտական մտքի զարգացման կարևոր փուլ է համարվում հունական բարձր քաղաքակրթության. պետական և քաղաքական համակարգի ստեղծումը, որտեղ ձևավորվեցին ու զարգացան ստացան բազմաթիվ գիտական ուղղություններ: Գիշտ է, մ.թ.ա. 4-1 դարերում տնտեսագիտությունը դեռևս առանձին գիտություն չէր, սակայն այդ ժամանակաշրջանի հունական մեծ մտածողներն իրենց ուսումնասիրություններում քննարկում էին նաև տնտեսական հարցեր և փորձում էին տալ դրանց հիմնական բնութագրերը: Օրինակ, «Էկոնոմիկա» տերմինը ծագել է հին հունական մտածողների մոտ, որը նշանակում է տնային տնտեսությանը կառավարելու արվեստ:

**Հունական մտածող Քսենոֆոնտն** (մ.թ.ա. 430-354) ընդգծում էր, որ 1) աշխատանքի բաժանումը նպաստում է աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը, 2) գնագոյացումը կախված է ապրանքի վրա ծախսված աշխատանքից և տատանվում է առաջարկի ու պահանջարկի փոփոխման դեպքում:

**Հունական փիլիսոփա Պլատոնը** (մ.թ.ա. 427-347) մեծ դեր էր հատկացնում կառավարման միակետական տիպին, աշխատանքի բաժանմանը, փորձում էր հիմնավորել մասնավոր սեփականության գոյությունը, հասարակությունն իշխողների ու ստրուկների բաժանման անհրաժեշտությունը:

**Հունական փիլիսոփա Արիստոտելը** (մ.թ.ա. 384-322) գտնում էր, որ ստրկությունը բնությունից է տրված, որտեղ «տեր-ստրուկ» հարաբերությունը հասարակության կառուցվածքի անհրաժեշտ տարրն է: Նա փորձեց տալ նաև

տնտեսական առանձին կասեզորիաների (արժեք, ապրանք, փող և այլն) բնորոշումները:

**Հին Հռոմ:**

Հին Հռոմի մտածողները մ.թ.ա. 2-1 դարերում շարունակում էին ընդօրինակել ու զարգացնել հունական տնտեսական միտքը: Այսպես, **Կատոն Ավագն**, (մ.թ.ա. 234-149) իր «հողագործության մասին» տարկատառում պահանջում էր.

1. Գիշտ կազմակերպել և ռացիոնալ ձևով վարել ստրուկների աշխատանքի հիման վրա կազմավորված տնտեսությունները:

2. Մշտապես հաշվարկել արտադրանքի ու դրամական միջոցների շարժը:

**Գրակոս եղբայրները** (Տիբերիի՝ մ.թ.ա. 132-131, Գայ՝ 153-121) հստակ գալով որպես ակտիվ ռեֆորմատորներ՝ գտնում էին որ փոքր հողակտորի (մինչև 250 հեկտար)՝ որպես առանձին տնտեսության մշակումը շատ արդյունավետ է, քան ստրկյալան մեծ տնտեսությունների կառավարումը:

**Մարկ Վարրոնը** (մ.թ.ա 116-27) նշում էր, որ «ստրուկը խոսող գործիք է»: Եվ որպեսզի նրան շահագործել՝ լավ աշխատել, անհրաժեշտ է. 1) ստրուկներին ճիշտ տեղաբաշխել կալվածքներում ըստ նրանց ընդունակությունների ու տարիքի, 2) թույլատրել նրանց ընտանիք կազմել՝ աշխատուժի վերարտադրությունն ապահովելու համար:

**Լուցիի Կոլումելլան** (մ.թ.ա. 1-ին դար) բազմաթիվ ռացիոնալ եղանակներ էր առաջարկում գյուղատնտեսական աշխատանքն արդյունավետ դարձնելու համար: Նա առաջինն է առաջարկել ստրկատիրական տնտեսության **ինտենսիվ** վարելու ձևերը (ագրոտեխնիկական փորձարկումներ, աշխատանքի մասնագիտացում, հողի վարձակալում և այլն): Կոլումելլան նույնպես կողմնակից էր ստրուկների բնական վերարտադրությանը և հիմնավորում էր դրա կազմակերպման տնտեսական անհրաժեշտությունը:

**Լուցիի Սենեկան** (մ.թ.ա. 4թ.-մ.թ. 65թ.) հաստատում էր, որ բոլոր մարդիկ բնությամբ հավասար են, ուստի և դատապարտում էր ստրկությունը և այդ հասարակարգի գոյությունը:

**Միջին դարեր:**

Միջնադարում արտադրողական ուժերը քայլ էին զարգանում: Ասիական երկրներում հիմնականում պահպանվում էին ստրկատիրական կարգերը, իսկ Եվրոպայում ձևավորվում էին նոր, ֆեոդալական, կալվածատիրական տնտեսություններ: Դա նշանակում է, որ փոխվում էր ոչ միայն իշխանության կառավարման բնույթը, այլև ճորտատիրական կախման մեջ գտնվող գյուղացիության շահագործման ձևերը: Տիրապետող էին դառնում հողից սուսցվող եկամտի՝ ռենտայի տարատեսակների յուրացումը:

Միջին դարերում աշխարհիկ մտածողները հետազոտում էին ճորտատիրության ծագման պատճառները և ճորտային կախման ձևերը, շահագործման բնույթը, և որպես հետևանք, գյուղացիական ապստամբությունների էությունը:

Միջնադարում տնտեսագիտական մտքին վերաբերող շատ հարցեր պարզաբանվում էին հատկապես աշխարհիկ և եկեղեցիական տարբերություններում մշակված նյութերի հիման վրա: Այդ աղբյուրներում առաջին հերթին նշվում են մասնավոր սեփականության անձեռնմխելիությունը, հողագործության բնույթը, հարկերի չափերը, դրամի հատումը և դրանց շրջանառությունը, արտաքին քաղաքականություն կիրառելու սահմանները, բնակչության սոցիալական անհավասար իրավիճակը և տնտեսական բնույթի այլ հարցեր: Դրանց ուսումնասիրությունը թույլ է տալիս պարզել ունեցվածքային ու սոցիալական անհավասարության պատճառները, վաշխատության ու առևտրի օգնությամբ ստացված եկամտի էությունը, քաղաքների զարգացումը, ապրանքների արժեքի, գնի, ռենտային ձևերի ձևավորման սկզբունքները և այլն:

Սակայն այդ բոլոր հայացքները, որոշումները և տնտեսական առանձին կատեգորիաների վերաբերյալ մեկնաբանումները դեռևս տնտեսագիտության մասին ամբողջական սիստեմավորված ուսմունք լինել չէին կարող:

## 2. Տնտեսագիտական մտքի էվոլյուցիան շուկայական էկոնոմիկայի ծագման և ձեռնարկատիրության զարգացման ժամանակաշրջանում

Տնտեսագիտության տեսությունը որպես գիտություն, ձևավորվել է 16-17-րդ դարերում: Դա կապված էր ճորտատիրական կարգերի քայքայման, կապիտալիստական արտադրաեղանակի ծագման ու ապրանքադրամական հարաբերությունների զարգացման նոր, բարձր մակարդակի հետ: Բացի այդ, էվոլյուցիան մի շարք երկրներ բուռն տնտեսական զարգացում ապրեցին: Այնուհետև, նոր տարածաշրջանների հայտնաբերման շնորհիվ ձևավորվում էր գազութատիրություն, ընդլայնվում էին արտաքին առևտրի սահմանները, որը հանդիսացավ էվրոպական առանձին երկրների զարգացման նախապայմանը:

### Մերկանտիլիզմ:

16-րդ դարի վերջերին՝ կապիտալիզմի կազմավորման արշալույսին էվոլյուցիայում ձևավորվեց առաջին տնտեսագիտական հոսանքը՝ մերկանտիլիզմը (իտալերեն՝ առևտուր), որի գլխավոր կարգախոսն էր. «հարուստ է այն երկիրը, որի զանձարանում շատ ոսկի է կուտակված»: Ըստ մերկանտիլիստների, այդ հարստությունը ստեղծվում է արտաքին առևտրի կամ շրջանառության մեջ:

Մերկանտիլիզմը լայն զարգացում ստացավ Անգլիայում՝ Ուիլյամ Ստաֆֆորդի (1554-1612), Թոմաս Մենի (1571-1641), Ֆրանսիայում՝ Անտուան Մոնկրետյեի (1575-1621), Ժակ Կոլբերի (1619-1693) և այլ հեղինակների աշխատություններում:

Ա. Մոնկրետյեն տնտեսագիտության մեջ հայտնի է նաև նրանով, որ առաջի-

նը (1615թ.) գիտական շրջանառության մեջ՝ որպես տնտեսագիտության տեսության հոծանիշ կիրառեց «քաղաքատնտեսություն» տերմինը:

Մերկանտիլիզմի հիմնական տեսական հայացքներն էին.

- հարստությունը գլխավորապես ստացվում է շրջանառության մեջ՝ իրացման գների և արտադրության գների տարբերության հաշվին,
- շրջանառության կարևորագույն առանձնահատկությունը՝ դա փողի կապիտալացումն է, նրա վերածումը գանձի,
- գյուղատնտեսությունը և մանուֆակտուրան եկամուտ չեն ստեղծում, բայց առևտրին ապրանք են մատակարարում, ուստի նույնպես պետք է զարգանան,
- արտահանումը պետք է գերազանցի ներմուծմանը, այսինքն՝ առևտրական հաշվեկշիռն ակտիվ լինի:

Տնտեսագիտական այդ ուղղությունը զարգացել է երկու ետապով.

1. Վաղ մարկանտիլիզմ, որին բնորոշ էր ոսկու և արծաթի՝ որպես հարստության միակ ձևի իդեալականացումը և դրամական հաշվեկշիռի քաղաքականությունը (շատ ոսկի ու արծաթ ներմուծել): Այս ուղղությունը միաժամանակ փողի մետաղական տեսության հեղինակն է՝ փոլը համարելով որպես համընդհանուր ետապոն:

2. Ուշ մերկանտիլիզմ, որը պահանջում էր վարել ակտիվ առևտրի քաղաքականություն (քիչ ներմուծել, շատ արտահանել): Դա գյուղատնտեսության և մանուֆակտուրայի զարգացման ետապն էր, որը ենթադրում էր հովանավորման քաղաքականության իրականացում: Ուշ շրջանի մերկանտիլիստները, մասնավորապես, անգլիական տնտեսագետներ Ջոն Լոկը (1632-1704), Ջորջ Բերկլին (1685-1753), Դավիդ Յումը (1711-1776) ընդունում էին նաև փողի նոմինալիստական տեսությունը, որտեղ դրամը դիտվում էր որպես հաշվային միավոր՝ նրա վրա զրված անվանական արժեքին համապատասխան:

### Ֆիզիոկրատիզմ:

Յետագայում տնտեսագետները համոզվեցին, որ առևտուրը պարզապես ստեղծված բարիքների փոխանակությունն է, ուստի և հարստության կամ արժեքի աղբյուր չի կարող ծառայել: Այդ պատճառով էլ ձևավորվեց նոր ուսմունք՝ **Ֆիզիոկրատիզմ**, որը քննադատելով մերկանտիլիզմը և մերժելով փոխանակության միջոցով հարստություն ստանալու նրա տեսությունը, տնտեսագիտության ուսումնասիրման ոլորտը շրջանառությունից տեղափոխվեց արտադրություն: Ֆիզիոկրատիզմի (հունարեն՝ բնության իշխանություն) հիմնադիրն է Ֆրանսիացի բժիշկ Ֆրանսուա Բեննեն (1694-1774), որը հետագայում դարձավ նաև քաղաքատնտեսության համաշխարհային պատմության հիմնադիրը:

Ֆրանսիական տնտեսագիտության դպրոցը հողագործությունը համարում էր բացառիկ արտադրության ոլորտ, որը հարստության միակ աղբյուրն է. իսկ հողագործական աշխատանքն՝ արտադրողական միակ աշխատանքը: Իր հայացքները Բեննենը շարադրել է «Տնտեսագիտության աղյուսակներ» աշխատանքում:

քում (1758), որտեղ առաջին անգամ տնտեսագիտական ուսմունքի պատմության մեջ, փորձ է արվում հասարակական վերարտադրությունը վերլուծել ամբողջ երկրի մասշտաբով: Այսպես, հողագործության մեջ ստեղծված տարեկան արդյունքը Քեննեն բաժանում է երեք դասակարգերի՝ արտադրողների, հողատերերի և «անպտուղ» տարրերի (թագավոր, իշխաններ, եկեղեցի և այլն) միջև: Արդյունակում ելակետ է ընդունվում ֆերմերների կողմից տարվա վերջում ստացված 5 միլիարդ լիվրի արդյունքը, որից 2 միլիարդ ծախսվում է արտադրողների կարիքների համար, մեկ միլիարդը հատկացվում է մանուֆակտուրայի զարգացման, իսկ երկու միլիարդը տրամադրվում է սպառման ոլորտին: Այս վերլուծության մեջ Քեննեն փորձում է որոշակի հավասարակշռություն ապահովել նաև հասարակական արդյունքի բնեղեն և արժեքային տարրերի միջև:

Ֆ. Քեննեի աշակերտ և հետևորդ ժակ Թյուրգոն (1727-1781) ավելի զարգացրեց ֆիզիկոլատների տեսությունը: Նոր ձևավորվող կապիտալիստական հարաբերությունների պայմաններում Թյուրգոն պարզեց, որ վարձու աշխատանք է կիրառվում նաև արհեստագործական ու մանուֆակտուրայի ցեխերում: Իսկ դա նշանակում էր, որ հավելյալ արժեք է առաջանում նաև արդյունաբերության մեջ:

**Անգլիական դասական դպրոց:**

17-րդ դարում եվրոպայում ձևավորված նոր ազատական գաղափարները և տեխնիկական առաջադիմությունը պատճառ դարձան տնտեսագիտության նոր ուղղության՝ դասական դպրոցի ծագման համար: Անգլիական դասական դպրոցի հիմնադիր Վիլյամ Պետտին (1623-1687) իր «Տրակտատ հարկերի ու տուրքերի մասին» աշխատանքում դրեց արժեքի աշխատանքային տեսության հիմքը: Պետտին աշխատանքը համարում էր արժեքի աղբյուր: Նրա կարգախոսն էր. «աշխատանքը հարստության հայրն է, հողը (բնությունը)՝ նրա մայրը: Պետտին փորձում էր տալ նաև բնական և սովորական ռենտաների բնութագիրը, հաշվարկել շրջանառության համար փողի անհրաժեշտ քանակությունը: Պետտին առաջադրել և հիմնավորել է երեք կատեգորիաներ. 1. արժեքի մեծությունը որոշվում է աշխատածամանակով, 2. արժեքը աշխատանքի հասարակական ծնն է 3. փողը հանդիսանում է արժեքի դրսևորման ձև: 4. Պետտինի ուսմունքն անցողիկ կամուրջ էր մերկանտիլիզմից դասական դպրոցին անցնելու համար:

18-րդ դարում Անգլիայում ձևավորվեց տնտեսագիտական սկզբունքորեն նոր ուղղություն՝ դասական քաղաքատնտեսություն: Դասական նոր տեսությունն, ուսումնասիրելով արտադրահարաբերությունները նյութական արտադրության ճյուղերում և դրանք կապելով հողագործության, մանուֆակտուրայի և արտադրության այլ ոլորտների զարգացման հետ, իր հետազոտությունը շրջանառության ոլորտից ամբողջովին և վերջնականապես տեղափոխեց արտադրության սֆերա:

Դասական քաղաքատնտեսության խոշոր ներկայացուցիչ Ադամ Սմիթը (1723-1790թթ.) իր «Չետազոտություն ժողովրդների հարստության բնույթի ու պատճառների մասին» աշխատանքում (1776) առաջինը նշեց, որ արժեքի աղբյուրն աշխատանքն է՝ արտադրության որ ճյուղում էլ որ այն ծախսվի: Ելնելով այս դրույթից՝ նա եզրակացրեց, որ բանվորի աշխատավարձը համարվում է նրա՝ նոր ստեղծած արդյունքի մի մասը, իսկ մյուսը՝ կապիտալիստների ու հողատերերի եկամտի աղբյուրը:

Սմիթի տեսության հիմնական գաղափարներն են.

- աշխատանքի բաժանումը համարվում է աշխատանքի արտադրողականության անհրաժեշտ պայմանը,
- փողի հանդես գալը համարվում է աշխատանքի բաժանման հետևանք,
- գինն ապրանքի արժեքի տարրերի փողային արտահայտությունն է,
- շուկան կարգավորվում է ազատ զների միջոցով, որոնք ձևավորվում են առաջարկի և պահանջարկի հիման վրա:
- շուկայում գործում է «անտեսանելի ձեռքի» օրենքը,
- հասարակության բոլոր խավերի եկամուտների աղբյուրը համարվում է նոր ստեղծված հավելյալ արժեքը:

Դասական տնտեսագիտության հիմնադիրներից է նաև անգլիական խոշոր գիտնական, տնտեսագետ Դավիդ Ռիկարդոն (1772-1823): Նա իր «Քաղաքատնտեսության սկիզբը և հարկման սկզբունքները» աշխատանքում (1817) աշխատեց բացահայտել տնտեսական այն օրենքները, որոնք կառավարում են բաշխման հարաբերությունները: Դասական քաղաքատնտեսության ակադեմիկոս տեսաբանն իր՝ արժեքի աշխատանքային տեսությամբ փորձեց հիմնավորել, որ արժեքի միակ աղբյուրը բանվոր դասակարգի աշխատանքն է, որն ընկած է բնակչության տարբեր խմբերի եկամուտների (աշխատավարձ, շահույթ, ռենտա) հիմքում:

Ձարգացնելով Սմիթի արժեքի տեսությունը, Ռիկարդոն ապացուցեց, որ ապրանքի արժեքը որոշվում է նրա արտադրության վրա ծախսված աշխատանքով, իսկ արժեքի մեծությունն՝ աշխատանքի հասարակական արտադրողականությամբ:

Ռիկարդոյի՝ արժեքի աշխատանքային տեսության հիմնական դրույթներն են.

• ապրանքները միշտ վաճառվում են իրենց արժեքով, որի մեջ մտնում են արտադրության միջոցների ու աշխատուժի արժեքը և հավելյալ արժեքը,

• աշխատավարձի մակարդակը ձևավորվում է աշխատուժի առաջարկի և պահանջարկի հիման վրա,

• արժեքի և աշխատավարձի միջև տարբերությունը կազմում է արդյունաբերության մեջ՝ շահույթը, գյուղատնտեսության մեջ՝ ռենտան,

• շրջանառության մեջ փողի քանակը կախված է ապրանքների գներից,

հետևապես, փողի միջոցների ավելցուկը տանում է դրանց արժեզրկմանը.

աշխատանքի միջազգային բաժանումը հենվում է համեմատական առավելության սկզբունքի վրա,

դիֆերենցիալ ռենտան ստացվում է միջին և բարձր բերրիություն ունեցող հողակտորների վրա, որի աղբյուրը վարձու բանվորների աշխատանքն է:

Անգլիական կլասիկ դպրոցի զարգացումը եզրափակում են հայր և որդի Միլերը:

Ջեյմս Միլը (1773-1836) իր «Քաղաքատնտեսության հիմունքները» աշխատանքում (1821թ.) քննարկում է բնակչության թվաքանակը, որտեղ նրա խտությունը դիտում է որպես աշխատանքի բաժանման նախադրյալ:

Ջոն Միլը (1806-1873) փորձեց հիմնավորել. 1. կապիտալի ու պրոլետարիատի շահերի ներդաշնակությունը, 2. շահույթը բացատրում էր «ժուժկալության տեսությամբ»:

Սյլ կերպ, Միլը գտնում էր, որ կապիտալիստն իր եկամուտը չի սպառում, այլ խնայում է, կուտակում ապագայի համար, որի արդյունքում նա հարստանում է:

Ֆրանսիական դասական դպրոց:

Այս դպրոցի հիմնադիր, ֆրանս. տնտեսագետ Պյեր Բուազիլբերը (1646-1714) գտնում էր, որ ազգային հարստությունը հիմնականում ստեղծվում է գյուղատնտեսության մեջ: Պասական այս դպրոցը, ելնելով ֆիզիոկրատների տեսությունից, փորձում էր հիմնավորել հասարակության տնտեսական աճի պատճառները, արտադրության ծախսերի փոխհատուցումը և այլն:

Վուլգար (զոռեիկ) տնտեսագիտություն:

Անգլիայում 1825թ. արդյունաբերական ճգնաժամը միաժամանակ համարվեց նաև դասական քաղաքատնտեսության ճգնաժամ: Տնտեսագիտության մեջ որոշակի զարգացում ստացավ շուկայական ուղղությունը, որի ներկայացուցիչները «հասարակ», «պարզ» ձևով էին պարզաբացում տնտեսական տարբեր պրոբլեմները: Այդ պատճառով էլ այդ ուղղությունը ստացավ «վուլգար քաղաքատնտեսություն» անվանումը: Այս ուղղության ներկայացուցիչ, ֆրանսիայի տնտեսագետ Ժան-Բատիստ Սեյը (1767-1823) իր «Քաղաքատնտեսության տրակտատը» աշխատանքում (1803) հանդես եկավ արժեքի աշխատանքային տեսության դեմ: Նա արժեքի աղբյուր հայտարարեց «արտադրության երեք գործոններ»՝ աշխատանքը, կապիտալը և հողը: Ըստ Սեյի, այդ գործոնները շուկայում համապատասխանաբար փոխարկվում են աշխատավարձի, տոկոսի և ռենտայի: Սեյը ձեռնարկատիրոջը դիտում էր որպես միջնորդի՝ արդյունք արտադրելու համար: Նա ձևակերպեց նաև շուկաների տեսությունը, ըստ որի արտադրությունն ինքն է ապահովում արդյունքի իրացումը: Իսկ դա բացառում է կապիտալիստական գերարտադրության ճգնաժամների

գոյությունը:

Անգլիական տնտեսագետ Թոմաս Ռոբերտ Մալթուսը (1766-1834) փորձում էր ժխտել դասականների՝ արժեքի աշխատանքային տեսությունը: Իր «Փորձ ազգաբնակչության օրենքի մասին» աշխատանքում (1836) Մալթուսը ցույց տվեց, որ աշխարհի բնակչությունն «աճում է երկրաչափական պրոգրեսիայի ձևով, իսկ նրա գոյության միջոցները՝ թվաքանակական պրոգրեսիայով»: Ուստի «աղքատության» գլխավոր և մշտական պատճառը կախված չէ կառավարման բնույթից, կամ ունեցվածքի անհավասար բաշխումից, այլ բացատրվում է գերբնակչությամբ:

Նասաու-Ուիլյամ Սենիորը (1790-1864) իր «Քաղաքատնտեսության ուրվագծերը» աշխատանքում (1836) ձևակերպեց «ժուժկալության (չափավորության) տեսությունը»: Քննադատելով այս կոնցեպցիան, Մարքսը գրում է, որ բուրժուազիան կապիտալիստ տիրապետում է ոչ թե «խնայողության» շնորհիվ, այլ հավելյալ արժեքի յուրացման պատճառով, որը բանվորի հավելյալ աշխատանքային արդյունքն է:

Գռեիկ տնտեսագիտության գաղափարախոսներ էին նաև անգլիացի տնտեսագետ Մակ-Կուլտիսը (1773-1842), ֆրանսիացի տնտեսագետ Ֆրեդերիկ Բաստիան (1801-1850) և ԱՄՆ տնտեսագետ Դեմրի Չարլզ Կերրին: Վերջինս հայտնի է՝ նաև «աշխատանքի ու կապիտալի շահերի ներդաշնակություն» ապահովելու իր կոնցեպցիայով: Կերրին մշում էր, որ քաղաքատնտեսության ուսումնասիրման առարկա է համարվում նաև մարդը և նրա վարքագիծը, որը ուղղված է նրա նյութական պայմանների բարելավմանը:

Մանր բուրժուական քաղաքատնտեսություն:

Շվեդական տնտեսագետ Ժան Սիմոնդին (1773-1842) սկզբից հարում էր դասական տնտեսագիտությանը, իսկ հետո հանդես եկավ որպես մանր բուրժուական սոցիալիզմի տեսաբան և տնտեսական ռոմանտիզմի հիմնադիր, որը արտահայտում էր մանր արտադրողների շահերը: Նրա առաջադրած սկզբունքներից են.

1. կապիտալիզմի զարգացմանը զուգընթաց իջնում է բանվորների եկամուտը,
2. արտադրության ծավալի ընդլայնումը հանգեցնում է գերարտադրության,
3. կապիտալիզմի արատները վերացնելու նպատակով անհրաժեշտ է վերադառնալ մանր ապրանքային արտադրությանը:

Ֆրանսիացի տնտեսագետ, սոցիոլոգ և մանր բուրժուազիայի գաղափարախոս Պիեր Ժուզեֆ Պրուդոնն իր «Ի՞նչ է սեփականությունը» աշխատության մեջ (1840) քննադատում է խոշոր կապիտալիստական սեփականությունը: Նա խրախուսում է մանր սեփականատերերի զարգացումը, առաջարկում է կազմակերպել հատուկ «ժողովրդական բանկ», որը վարկ կտրամադրի բանվորներին սեփական արտադրության միջոցներ ձեռք բերելու և արտադրություն կազմակերպելու համար: Այսպիսով, Պրուդոնը առաջարկում էր «կատարելագոր-

ծել կապիտալիզմի զարգացումը», ընդլայնել մանր սեփականատիրության շրջանակները և ամրապնդել նրա սոցիալական բազան:

**Վաղ սոցիալիզմի ներկայացուցիչներ:**

Ֆրանսիական ուտոպիստ-սոցիալիստ **Անրի-Կլոդ Սեն-Սիմոնը** (1760-1825) սուր քննադատության ենթարկելով կապիտալիստական հարաբերությունները, առաջարկում էր ստեղծել նոր հասարակարգ, որը հիմնված լինի ասոցիացիաների սկզբունքի վրա: Նա ենթադրում էր, որ այդ հասարակարգը հենվելու է խոշոր արդյունաբերության վրա, որտեղ մարդկանց դերը որոշվելու է նրանց աշխատանքային արդյունքներով, կառավարումը իրականացվելու է պլանային կենրոնացված սկզբունքով, իսկ մասնավոր սեփականությունը պետք է ծառայի որպես ազգի բարեկեցության պայման:

Ֆրանսիացի ուտոպիստ-սոցիալիստ **Շարլ Ֆուրյեն** (1772-1837) քննադատելով բուրժուական կարգերը, առաջարկում է ստեղծել «մարդկային ներդաշնակ հասարակություն», որտեղ հավասարապես զարգանան և արտադրության պայմանները, և մարդու բոլոր ընդունակությունները: Նա պնդում էր՝ սոցիալիզմին անցնել օրինակելի աշխատանքային ասոցիացիաների (ֆալանգների) ստեղծման հիման վրա, որտեղ կամավոր և գրավիչ աշխատանքը դառնալու է մարդու պահանջմունքը: Ֆուրյեն միաժամանակ կողմնակից էր մասնավոր սեփականության պահպանմանը:

Անգլիացի ուտոպիստ-սոցիալիստ **Ռոբերտ Օուենը** (1771-1858) փորձում էր ապացուցել կապիտալիստական հասարակության մեջ արմատական փոփոխությունների կատարման անհրաժեշտությունը: Նա իր առաջարկած նոր «ռացիոնալ» հասարակությունը ներկայացնում էր ոչ մեծ (մոտ 3 հազար անդամ ունեցող) ինքնակառավարվող կոմունաների ձևով: Օուենը գտնում էր, որ այդ հասարակարգը կարող է գոյություն ունենալ առանց կապիտալիստների, քանի որ մասնավոր սեփականությունը բոլոր հանցագործությունների ու թշվառության պատճառն է:

### 3. Տնտեսագիտական ուսմունքի հիմնական ուղղությունների ձևավորումը 19-20 դարերում

#### 1. Մարժինալիզմ:

19-րդ դարի 70-ական թթ. տնտեսագիտական գրականության մեջ ձևավորվեց սկզբունքորեն նոր ուղղություն՝ մարժինալիզմ, որը տնտեսական օրենքները, կատեգորիաները և երևույթները, ուսումնասիրում էր օգտակարության տեսանկյունից: Այս ուղղության հիմքում դրվեց այն սկզբունքը, ըստ որի տնտեսական համակարգում կան բազմաթիվ գործոններ, որոնցից յուրաքանչյուրի ազդեցությունն այս կամ այն տնտեսական երևույթի վարքագծի վրա ունի իր սահմանային մակարդակը: Այդ մակարդակից հետո տվյալ գործոնի ներգործությունը, նրա հետագա քանակական փոփոխության հետևանքով, աստի-

ճանաբար նվազում է:

Մարժինալիզմ (ֆրանսերեն՝ սահմանային) տեսությունը տնտեսական երևույթները, պրոցեսները փորձում էր ուսումնասիրել և բացատրել դրանց սահմանային (մաքսիմում կամ մինիմում) փոփոխություններով՝ սահմանային օգտակարությամբ, սահմանային ծախսերով և այլն: Դա «սահմանային հեղափոխության» առաջին էտապն էր, որի հետևանքով երևացին գիտական առանձին հետազոտություններ և ձևավորվեցին ոչ դասական մի շարք դպրոցներ: Սահմանային հեղափոխության երկրորդ էտապը սկսվեց 1890-ական թթ. և նշանավորվեց ոչ կլասիկ դպրոցների՝ որպես նոր ուղղության ձևավորումով:

#### II. Նոր դասական դպրոցներ:

1. Ավստրիական դպրոց: Այս դպրոցի հիմնադիրն է ավստրիացի տնտեսագետ, սահմանային օգտակարության հեղինակ **Կարլ Մենգերը** (1840-1921), որն իր «Քաղաքատնտեսության հիմունքները» աշխատանքում (1871) տեսականորեն հիմնավորում էր մարժինալիզմի կոնցեպցիաները: Սահմանային օգտակարության տեսաբան, փողի արժեքային տեսության կողմնակից **Ֆրիդրիխ Վիգերը** (1851-1926) փորձում էր ժխտել Կ. Մարքսի՝ արժեքի և հավելյալ արժեքի տեսությունը: Գերմանական պատմական դպրոցի հեղինակները ձգտում էին ապացուցել, որ տնտեսական օրինաչափությունների բացահայտման գործում կարևոր նշանակություն ունեն տվյալ ազգի պատմական զարգացման առանձնահատկությունները:

Ավստրիական տնտեսագետ և պետական գործիչ, արժեքի սուբյեկտիվ տեսության հեղինակ **Բեմ-Բավերը** (1851-1914), փորձելով բացատրել կապիտալի ու տոկոսի հիմնախնդիրները, մերժում էր արժեքի մարքային տեսությունը:

Մարժինալիզմի տեսության հեղինակներ են նաև անգլիացի տնտեսագետ **Ռիչյան Ջեվոնսը** (1835-1882) և շվեդարացի տնտեսագետ, մաթեմատիկ **Լեոն Վալրասը** (1834-1910):

Սահմանային տեսության հիմնական դրույթներն են.

~ օգտակարությունը դրսևորվում է երկու ձևով՝ ընդհանուր և կոնկրետ օգտակարությամբ: Առաջին դեպքում՝ բարիքների պիտանիությունը որոշվում է դրանց հատկություններով և բերած օգուտով: Մյուս դեպքում՝ բարիքների քանակի միջև հարաբերությամբ և դրանց նկատմամբ պահանջարկով: Այսինքն՝ բարիքների քանակի աճով դրանց օգտակարությունն ընկնում է:

~ սահմանային օգտակարությունը որոշում է փոխանակման հարաբերակցությունը և համապատասխանաբար փոխանակվող ապրանքների գները:

~ արտադրության միջոցների արժեքը որոշվում է ոչ թե ուղղակիորեն՝ աշխատանքային ծախսումներով, այլ անուղղակի կերպով՝ սպառման առարկաների այն քանակով, որոնց արտադրությանը դրանք մասնակցել են:

2. **Լոզանյան դպրոց:** Մարժինալիստական ուղղության հիման վրա հետազայում կազմավորվեց տնտեսագիտության մաթեմատիկական դպրոցը, որի ներկայացուցիչները փորձում էին տնտեսական համակարգի վրա ազդող գործոնների պնդողությունը ներկայացնել մաթեմատիկական ապարատի միջոցով: Նրանք աշխատում էին այսպես կոչված օպտիմալացման խնդիրների լուծման ճանապարհով գտնել տնտեսական պարամետրերի քանակային գնահատականն՝ առկա սահմանափակ ռեսուրսների պայմաններում:

Մաթեմատիկական դպրոցի հիմնադիր Լեոն Մարի Էսպրի Վարլաաը միաժամանակ տնտեսական ընդհանուր հավասարակշռման հեղինակ է, ժողովրդական տնտեսության մասշտաբով առաջին մաթեմատիկական մոդելի մշակողը: Նրա մոդելի հիմքում ընկած են.

• տնտեսական սուբյեկտների վարքագիծը բնորոշող գծերը,

• ապրանքների առաջարկի ու պահանջարկի մակրոտնտեսական համապատասխանությունը,

• արտադրության ու փոխանակության քանակական ցուցանիշների՝ մաթեմատիկական հավասարումներով արտահայտած փոխադարձ կապը:

Հետազայում նրա գաղափարները զարգացրեց իտալացի սոցիոլոգ և տնտեսագետ Վիլֆրեդո Պարետոն (1848-1923): Պարետոն մշակել է տնտեսագիտական տարբեր կատեգորիաների՝ առավելագույն արդյունավետության դրսևորման ցուցանիշները, որոնք էկոնոմիկայում հայտնի են Պարետո-էֆեկտիվության (արդյունավետության) հասկացության ձևով: Ըստ Պարետոյի, տնտեսական համակարգի արդյունավետությունը որոշակի վիճակ է, որի պայմաններում հնարավոր չէ ավելացնել թեկուզ մեկ մարդու պահանջումների բավարարման աստիճանը, չվատացնելով մյուսների դրությունը:

3. **Քեմբրիջյան դպրոց:** Այս դպրոցի հիմնադիր, անգլիացի տնտեսագետ «էկոնոմիկայի սկզբունքները» դասագրքի (1890) հեղինակ Ալֆրեդ Մարշալի (1842-1924) գաղափարներն ընկած են միկրոէկոնոմիկայի հիմքում և նշանակալիորեն կանխատեսում են ժամանակակից տնտեսագիտության տեսության կառուցվածքը, գործիքներն ու եղանակները: Համծին Մարշալի, 19-րդ դարում տնտեսագիտության մեջ ձևավորվեց մի նոր դարաշրջան, որը կոչվեց նոր դասական տեսություն (Մարշալ, Պիգու, Կլարկ): Նրանք իրենց հետազոտության առարկան էին համարում «մաքուր տնտեսությունը», իսկ հետազոտման միավոր՝ «տնտեսական մարդու» սուբյեկտիվ դրդապատճառները՝ նվազագույն ծախսերի միջոցով առավելագույն եկամուտի ապահովումը և այլն:

Մարշալը փորձեց հաղթահարել «ավստրիական դպրոցի» միակողմանիությունը, որը տնտեսական վերլուծությունը կատարում էր հոգեբանական գործոնների ազդեցության շրջանակներում: Մարշալի աշխատանքներում գլխավոր ուշադրությունը նվիրվում է գների ձևավորման շրկայական մեխանիզմին. պահանջարկ, առաջարկ, հավասարակշռված գին, ճկունություն, հա-

վասարակշռված քանակություն և այլ կատեգորիաներին, որոնք այսօր էլ լայնորեն օգտագործվում են տնտեսագիտության տեսության մեջ:

4. Ամերիկյան դպրոց: Այս ուղղության հեղինակ, ամերիկացի տնտեսագետ Ջոն Բեյտե Կլարկն (1847-1938) իր՝ «Հարստության բաշխումը» աշխատանքում (1893) ընդգծում է մասնավոր սեփականության կարևորությունը կապիտալիստական համակարգի առավելությունները ցուցադրելու համար: Նա զարգացնում է Սեյի «Երեք գործոնների» տեսությունը՝ նշելով, որ դրանցից յուրաքանչյուրն ազգային եկամուտի իր բաժինն է ստանում: Նա քաղաքատնտեսությունը դիտում է որպես երեք մասերի փոխադարձաբար կապված համակցություն. այն է՝

1) այն ունիվերսալ էկոնոմիկա է, որին բնորոշ են սահմանային օգտակարության, աշխատանքի նվազող արտադրողականության ու ժողովրդագրության օրենքները, 2) էկոնոմիկայի սոցիալ-տնտեսական ստատիկ և 3) դինամիկ վիճակները: Կլարկը տնտեսագիտության մեջ առաջինը մտցրեց աշխատանքի սահմանային արտադրողականություն հասկացությունը, որը վերաբերում է «անտարբերության գոտուն»:

### III. Ինստիտուցիոնալիզմ:

Տնտեսագիտության մեջ այս ուղղությունը տնտեսական հարաբերությունները քննարկում է վերքրած սոցիալական, քաղաքական և հոգևոր հարաբերությունների հետ փոխադարձ կապի մեջ և դրա հիման վրա մշակում միջոցառումների համակարգ «միջին դասակարգերին» պաշպանելու համար:

Ինստիտուցիոնալիզմի (լատ.՝ հիմնարկություն) տեսաբան, ամերիացի տնտեսագետ-սոցիոլոգ Տորստեն Վեբլանն (1857-1929) իր «Անգործունյա դասակարգի տեսությունը» (1893) աշխատանքում քննադատում է կապիտալիզմը, ֆինանսական օլիգարխիան և այն գլխավորող դատարկապորտ դասակարգին, ձևակերպում է իր տեսության դրույթները, դրանց հիմքում դնելով հոգեբանության օրենքները:

Ջոն Կոմոնսը (1862-1945) հասարակության մեջ բոլոր թերությունների պատճառը համարում էր օրենսդրության անկատարելիությունը և այդ բացը լրացնելու համար առաջարկում էր օգտագործել «սահմանային օգտակարության տեսությունն ու իրավական կոնցեպցիաները»:

Ռևսլի Միտչելը վիճակագրական հետազոտությունների օգնությամբ բացահայտեց ցիկլային երևույթների փոփոխությունների բնույթը և ընդգծեց էկոնոմիկայի կառավարման գործում պետության միջամտության անհրաժեշտությունը: Այս տեսության ներկայացուցիչներն ինստիտուտներ էին անվանում մրցակցությունը, արհմիությունները, հարկերը, պետությունը, մոնոպոլիաները, իրավական նորմերը և այլն: Սրանք էկոնոմիկան դիտում էին որպես տնտեսական սուբյեկտների միջև հարաբերությունների համակարգ, իսկ հասարակության շարժիչ ուժը համարում էին հոգեբանական, քաղաքական, սոցիալ-իրավաբանական և այլ գործոնները:

Տարբերում են սոցիալ-տեխնոլոգիական, սոցիալ-հոգեբանական և սոցիալ-իրավական ինստիտուցիոնալիզմ:

Առաջին ուղղությունը (Յեյբերտ, Արոն) տնտեսական զարգացման հիմքը համարում է արտադրության մեջ գիտության և տեխնիկայի ներդրումը և դրա հիման վրա հիմնավորում հասարակության ինդուստրիալ, էտիմոլոգիալ և ինֆորմացիոն ձևերը: Երկրորդ ուղղությունը հասարակության զարգացման հիմքը համարում է վարպետությունն ու ազգակցական զգացմունքները: Երրորդը՝ իրավունքը:

Ինստիտուցիոնալիզմը հիմնական տնտեսական ինստիտուտ էր համարում պետությունը, որը սոցիալական ակտիվ քաղաքականություն է վարում, պլանավորում ու կարգավորում է էկոնոմիկան:

Տնտեսագետների այս խումբը, վերլուծելով կորպորացիաները, գտնում էր, որ արտադրությունը կառավարում է ոչ թե ձեռնարկատերը, այլ կառավարողը՝ բարձրագույն մենեջերները, վարպետները: Արանջ տեխնիկո-տնտեսական գործունեների գերազանահատման հիման վրա առաջադրում են կոնվերգենցիայի (կապիտալիզմը մեխանիկորեն սոցիալիզմին վերածելու) տեսությունը:

#### IV. Քեյնսականություն:

Քեյնսականությունը նոր ուղղություն էր տնտեսագիտության մեջ, որը կապված է տնտեսական աճի գործոնային վերլուծության և մակրոտնտեսական կարգավորման գծով պրակտիկ համընթացականների մշակման ու իրականացման հետ: Ի տարբերություն նոր դասական դպրոցի, Ջոն Մեյնարդ Քեյնսը (1883-1946) վերլուծության առարկա դարձրեց ամբողջ երկրի էկոնոմիկան: Նրա՝ նման մոտեցումն անվանվեց «մակրոտնտեսական», իսկ ուսմունքը՝ քեյնսականություն: Սինչև 20-րդ դարի 30-ական թվականները տնտեսագիտության մեջ տիրապետող էր այն կարծիքը, թե ազատ զնագոյացման մեխանիզմի օգնությամբ էկոնոմիկան ձգտում է հավասարակշռման, երբ պահանջարկը և առաջարկը փոխադարձաբար հավասարվում են: Գտնում էին, որ դա վերաբերում է նաև գործազրկությանը, որտեղ պահանջարկի և առաջարկի հարաբերակցությամբ կարգավորվում է աշխատավարձը:

Սակայն 1929-33թթ. համաշխարհային տնտեսական ճգնաժամը և մասայական գործազրկությունը հերքեց այդ տեսությունը, խալխեց շուկայական երկրների էկոնոմիկայի հիմքերը: Պարզ դարձավ, որ նոր դասական դպրոցի մոդելը հնարացել է և այլա չի բավարարում խոշոր արդյունաբերական արտադրության տնտեսական գործունեության ձևերին ու մեթոդներին: Հետևապես, պահանջվում էր էկոնոմիկայի զարգացման նոր տեսական հիմնավորում: Այդ տեսակետից քեյնսյան տեսությունը հեղափոխություն էր տնտեսագիտության մեջ: Իր «Զրուգվածության, տոկոսի և փողի ընդհանուր տեսությունը» աշխատության մեջ (1936) Քեյնսը պնդում էր, որ պետությունը պետք է ակտիվորեն միջամտի երկրի սոցիալ-տնտեսական առաջընթացին: Իսկ դա ենթադրում է պետության ֆունկցիաների ընդլայնման, մասնավոր ներդրումների ծավալի ավելաց-

ման և վարկի էժանացման օգնությամբ ապահովել ազգային եկամտի աճը, կարգավորել սպահանջարկի և առաջարկի հարաբերակցությունը և ձեռք բերել էկոնոմիկայի զարգացման կայուն մակարդակ: Քեյնսյան տեսությունն իրավամբ անվանում են «արդյունավետ պահանջարկի տեսություն»:

#### V. Մարքսիզմի տեսությունը:

Մարքսիզմը տնտեսագիտության տեսության հիմնական ուղղություններից մեկն է, որը ձևավորվել է 19-րդ դարի կեսերին Անգլիայում և լայն տարածում գտավ գրեթե աշխարհի բոլոր երկրներում: Այն հետազոտում էր արտադրության, բաշխման, փոխանակման, սպառման պրոցեսում գործող տնտեսական հարաբերությունները, օրենքներն ու կատեգորիաները: Իր դասակարգային բնույթով մարքսիզմը բանվոր դասակարգի և աշխատավոր գյուղացիության սոցիալ-տնտեսական ուսմունքն է, որը կոչվում է նրա հիմնադիր՝ Կարլ Լաբրե-սի անունով (1818-1883):

Մարքսի հիմնական աշխատությունը «Կապիտալ» է (4 հատոր), որին Ֆ. Էնգելսը անվանել է «Բանվոր դասակարգի ավետարան»:

«Կապիտալի» հիմնական գաղափարներն են. 1. Ապրանքի երկակի բնույթը (սպառողական արժեք և փոխանակային արժեք), 2. Աշխատանքի երկակի բնույթը (կոնկրետ և աբստրակտ աշխատանք), 3. Փողի փոխարկումը կապիտալի, 4. Աշխատավարձը որպես աշխատուժի արժեք և գին, 5. Կապիտալի օրգանական կազմը և կուտակումը, 6. Հիմնական և շրջանառու կապիտալի շրջապտույտը և պտույտը, 7. Հասարակական կապիտալի վերարտադրությունը և իրացման պայմանները, 8. Արտադրության գինը և միջին շահույթ, 9. Շահույթի դրսևորման ձևերը, 10. Հավելյալ արժեքի տեսությունների էվոլյուցիան և այլն:

Մարքսը դասական քաղաքատնտեսության ներկայացուցիչների ուսմունքը հասցրեց գիտական տեսության մակարդակի: Նա տեսականորեն հիմնավորեց ապրանքի և աշխատանքի երկակի բնույթը, կապիտալը՝ որպես ինքնաճող արժեքի էությունը, կապիտալիստական հակասությունների հակամարտ բնույթը, սեփականության դիալեկտիկական ձևերը, տնտեսական ճգնաժամերի անխուսափելիությունը, կապիտալիզմի շահագործական բնույթը և այլն: Մարքսիզմի ուսմունքում կան նաև մի շարք դոգմատիկ դրույթներ ու սխալ կանխատեսումներ. դասակարգային հակամարտությունների սրումը, բանվոր դասակարգի բացարձակ աղքատացումը, կապիտալիզմի և նրա ապրանքադրամական հարաբերությունների անցողիկ բնույթը, առաջարկի ու պահանջարկի օրենքների թերազնահատումը, ձեռնարկատիրության՝ որպես արտադրության գործոնի անտեսումը և այլն:

Սակայն ամբողջությամբ վերցրած մարքսիզմը տեսական և պրակտիկ մեծ արժեք ունի, ժամանակի ընթացքում է բռնել և հաջողությամբ կիրառվում է տնտեսագիտության տեսության կուրսի մեջ:

Մարքսիստները Ռուսաստանում:

Ռուսաստանում մարքսիզմի գաղափարների տարածման հարցերով զբաղվել են.

1. **Գեորգի Վալենտինովիչ Պլեխանովը** (1858-1918): Նրա հիմնական աշխատանքները՝ («Սոցիալիզմը և քաղաքական պայքարը»: «Պատմության նկատմամբ մոնիստական հայացքների զարգացման հարցի շուրջ») նվիրված էին Ռուսաստանում սոցիալիզմի հաղթանակի և բանվոր դասակարգի ազատագրման հարցերին:

2. **Վլադիմիր Իլյիչ Լենինը** (1870-1924): Նա ոչ միայն նոր պայմաններում զարգացրեց մարքսիզմը, այլև փորձում էր նրա գաղափարները կենսագործել Ռուսաստանում հաստատված խորհրդային իշխանության տնտեսավարման պրակտիկայում: Լենինի՝ տնտեսագիտությանը վերաբերող զլխավոր աշխատություններն են. 1) «Կապիտալիզմի զարգացումը Ռուսաստանում» (1899), 2) «Իմպերիալիզմը որպես կապիտալիզմի բարձրագույն ստադիա» (1916), 3) «Պետություն և հեղափոխություն» (1917) և այլն:

#### VI. *Սոցիալ-դեմոկրատիզմ:*

19-րդ դարի երկրորդ կեսերին ձևավորվեցին սոցիալ-դեմոկրատական տարբեր կուսակցություններ, որոնք մշակել էին որոշակի տնտեսական ծրագիր՝ «շուկայի և պետության օպտիմալ հարաբերակցությունն» ապահովելու համար:

Անգլիական էյբորիստները (Ջ. Կոուզ, Խ. Դալտոն, Գ. Սորիսոն) գտնում էին, որ ռեֆորմների միջոցով, էկոնոմիկայի զարգացման գործում պետության միջամտության հիման վրա կարելի է կարգավորել կապիտալիստական արտադրությունը:

Ավստրիական սոցիալ-դեմոկրատներ Օտտո Բաուերը (1881-1938) և Կառլ Ռեները (1870-1950), փորձում էին գտնել սոցիալիզմին տանող «երրորդ ուղի»: Նրանք տնտեսական ճգնաժամերը հաղթահարելու ելքը տեսնում էին էկոնոմիկային պետության միջամտելու, կապիտալի ու աշխատանքի միջև հակասությունները հարթելու, տարբեր երկրների ջանքերը միացնելու և այլ մեթոդների մեջ:

Գերմանական սոցիալ-դեմոկրատիայի գաղափարախոսներ Կառլ Կաուցկին (1854-1938) և Ռուդոլֆ Գիլֆերդինգը (1877-1941) պառլամենտական միջոցներով իշխանություն ձեռք բերելու պայքարի կողմնակից էին: Նրանք գտնում էին, որ.

1) խոշոր կապիտալի տիրապետումը կհաղթահարի միջազգային կարտելների միջև պայքարը և կհանգեցնի «ուլտրաիմպերիալիզմի» ձևավորմանը, 2) արտադրության կազմակերպման պլանավորումը կտանի «կազմակերպված կապիտալիզմին», 3) կազմակերպված կապիտալիզմից սոցիալիզմին անցումը կիրականացվի պարլամենտական մեխանիզմի օգնությամբ:

Սոցիալ-դեմոկրատիայի մյուս խումբը՝ եղուարդ Բերնշտեյնը (1850-1932) և Կոնրադ Շմիդտը (1863-1932) առաջադրում էին «տնտեսական դեմոկրատիա» գաղափարը, որը ենթադրում է կապիտալիզմի խաղաղ վերածումը սոցիալիզ-

մի:

Ռուսական տնտեսագիտական միտքը XIX դարավերջին և XX դարասկզբին:

Այդ ժամանակաշրջանի ռուսական հայտնի տնտեսագետներ են համարվում.

Սերգեյ Վիտեն (1849-1915), որը պետական գործիչ էր, Ռուսաստանի ինդուստրիալ վերափոխման կողմնակից: Սիխայել Իվանովիչ Տուզան-Քարանովսկին (1865-1919): Նա՝ իր «Քաղաքատնտեսության հիմունքները» աշխատանքում մշակել է բաշխման սոցիալական տեսությունը, ճգնաժամերի ցիկլային զարգացման բնույթը և ծագման մեխանիզմը և այլ հարցեր: Լենինի Նաումովիչ Յարովսկին (1884-1938) մշակել է գների տեսությունը, բնագրվել է ոչ կատարյալ մրցության տեսությունը, սպառողական շուկայի վրա պետության ներգործության սահմանները և այլն: Ալեքսանդր Ալեքսանդրովիչ Բոգդանովը (1873-1928) հետազոտել է գիտության համընդհանուր սկզբունքները, փորձել է կատարել սոցիալական կառույցների գծով կիբերնետիկական վերլուծություն: Ալեքսանդր Վասիլևիչ Չայանովը (1888-1937) մշակել է գյուղացիական կոոպերացիայի տեսությունը, ագրարային սեկտորի կազմակերպման սկզբունքները: Նիկոլայ Դիմիտրովիչ Կոնդրատևը (1892-1938) իր՝ «Տնտեսական ստատիկայի և դինամիկայի հիմնական պրոբլեմները» աշխատության մեջ մշակել է «կոնյունկտուրային մեծ ցիկլերի մասին» ուսմունքը, ժողովրդական տնտեսության պլանավորման կոնցեպցիան և այլ հարցեր:

#### 4. **Արդի տնտեսագիտության ուղղությունները**

Նոր բեյնսականություն:

ԱՄՆ հայտնի տնտեսագետ, էվիին Խանսենը (1887-1975) հանդիսանում է «Տնտեսական դպրոցները և ազգային եկամուտը» (1951) աշխատության և ցիկլերի բազմազանության ու ներդրումային տատանումների տեսության հեղինակ:

ԱՄՆ խոշոր տնտեսագետ Պոլ Սամուելսոնը (1915) իր «տնտեսագիտական գիտություններում գիտական վերլուծության մակարդակի բարձրացումը» աշխատանքի համար ստացել է Նոբելյան մրցանակ, «էկոնոմիքս» դասագրքի (1948) հեղինակ է, հետազոտել է «սպառման և հարստության (մախասիրությունների) տեսությունը», «Կապիտալի» օպտիմալ պլանավորման և գծային ծրագրավորման տեսությունը», «ընդհանուր հավասարակշռումը և տնտեսական դինամիկան», մշակել է «միջազգային առևտրի, մուլտիպլիկատոր-ակսելերատոր» մոդելները, «միկրոէկոնոմիկան» և այլն: Անգլիական տնտեսագետ Ռոբերտ Սոլոուն (1924) «Տնտեսական աճի պրոբլեմների» մշակման համար ստացել է Նոբելյան մրցանակ, մշակել է արտադրանքի աճի վրա ժամանակի տեսանկյունով ազդող գործոնների (խնայողություններ, բնակչության աճ, տեխնիկայի՝ և տեխնոլոգիայի զարգացում և այլն) գնահատման մոդելը: Անգլիական տնտեսագետ Ջոն Խիկսը (1904-1989) «Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռության և բարեկեցության» աշխատանքի համար ստացել է Նոբելյան մրցանակ, «տնտեսական պատմության» աշխատանքի հեղինակ է, միկրոէկոնոմիկայի տեսաբան: Նա իր «Արժեքը և կապիտալը» (1939) աշխատանքում հետազոտել է տնտեսական դինամիկան և դրամական տեսությունը, սպառման



վարքագիծը, էֆեկտները, IS-LM կորերի հասկացումները, վերլուծել է բարձրների ու դրամական շուկաների փոխադարձ կապը և այլն:

Անգլիական տնտեսագետ Ռոյ Գարրոլդը (1908-1978) իր «Տնտեսական դինամիկայի տեսությունը» աշխատանքում պնդում է պետությանը էկոնոմիկային միջամտելու անհրաժեշտությունը, որը պետք է իրականացվի հակացիկլային քաղաքականություն վարելու և տնտեսական աճի երկարատև խթանումն ապահովելու միջոցով:

**Մոնետարիզմ:**

20-րդ դարի 50-ական թվականներին ԱՄՆ-ում ձևավորվեց տնտեսագիտության նոր ուղղություն՝ «Զիլվադոյի դպրոցի դոկտրինան», որի հեղինակն է խոշոր տնտեսագետ, նորեկան մրցանակակիր Միլտոն Ֆրիդմենը (1912) Մոնետարիզմը փորձում է հիմնավորել շուկայական էկոնոմիկայի շրջանակների ընդլայնումը, առաջարկում է տնտեսությունը կարգավորել դրամաշրջանառության միջոցով, իր՝ «Պողի քանակական տեսության» հիման վրա Ֆրիդմենը ձևակերպեց «դրամական կանոն», որն ապահովում է էկոնոմիկայում փողի նկատմամբ առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռումը:

**Պետական սոցիալիզմ:**

1950-ական թթ. Ռուսաստանում տնտեսագիտության զարգացման մեջ լուրջ դեր խաղաց «Քաղաքատնտեսություն» դասագրքի հրատարակումը: Միաժամանակ կային շատ հայտնի տնտեսագետներ, որոնք հիմնականում զբաղվում էին սոցիալիզմի քաղաքատնտեսության պրոբլեմների լուծման խնդիրներով: Այդ տնտեսագետները են. Եվգենի Սամոիլովիչ Վարզան (1879-1964), որի աշխատությունները՝ «Իմպերիալիզմի էկոնոմիկայի ու քաղաքականության հիմնական հարցերը», «20-րդ դարի կապիտալիզմը», «Կապիտալիզմի քաղաքատնտեսության պրոբլեմները» հիմնականում վերաբերում էին համաշխարհային տնտեսության, զնագոյացման, տնտեսական ճգնաժամերի պատմության պրոբլեմների հետազոտմանը Վասիլի Սերգեյիչ Նեմչինովը (1894-1964) հանդիսանում էր պլանավորման, գնագոյացման, միջոցառումների հաշվեկշիռների մշակման, տնտեսական-մաթեմատիկական հետազոտությունների գծով խոշոր տեսաբան: Ալեքսանդր Իվանովիչ Անչիշկին (1933-1987) համարվում էր ԽՍՀՄ էկոնոմիկայի և ՉՏՄ կանխատեսման ինստիտուտի հիմնադիրը, զբաղվում էր նաև գիտության, տեխնիկայի ու էկոնոմիկայի կոմպլեքսային հետազոտման պրոբլեմներով Լեոնիդ Վիտալիեվիչ Կոնտորովիչը (1912-1986) «Ռեսուրսների օպտիմալ օգտագործման» տեսության համար ստացել է նորեկան մրցանակ: Վասիլի Լեոնտևը (1906) «Ծախսեր-բողարկում» մոդելի մշակման և տնտեսական պրոբլեմների վերլուծության մեջ դրա կիրառման համար ստացել է նորեկան մրցանակ: Ռուսական տնտեսագիտության զարգացման մեջ մեծ ազանդ ունեն նաև անվանի տնտեսագետներ Գ. Սոկոլնիկովը (1883-1937), Ն. Բոլխարինը (1888-1938), Ա. Արզումանյանը, Լ. Աբալկինը, Ն. Վուլբենակին, Վ. Մենչիկովը, Ն. Յոզովովը, Մ. Շատայինը և ուրիշներ: Ընդ որում վերոհիշյալ տնտեսագետների մի մասը (Զայանով, Կոնտորաուս, Ռուբին, Յարովսկի, Բոլխարին, Վուլբենակին, Բաբարով) 1930-40թթ. ստալինյան բռնության զոհ են դարձել:

# ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ՀԱՄԱՐԱԿՈՒԹՅԱՆ, ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳՈՒՄ

## 1. Սեփականության էությունը

Սեփականությունը բարդ կատեգորիա է, որը տարբեր տեսանկյունով ուսումնասիրում ու մեկնաբանում են հասարակական գիտությունները: Պատմականորեն սեփականությունը համարվել է որպես իրավական հասցեություն, այսինքն գույքային հարաբերությունների օրենսդրական կարգավորման արտահայտություն: Սեփականությունը որպես տնտեսական կատեգորիա արտահայտում է արտադրության միջոցների և դրանց օգուտումը ատեղծված նյութական բարիքների յուրացման հարաբերությունները արտադրության, բաշխման, փոխանակման և սպառման գործընթացում: Այլ կերպ, սեփականության կատեգորիան արտահայտում է արտադրանքի, տնտեսական համակարգի սոցիալ-տնտեսական հարաբերությունների ամբողջությունը:

Սեփականության իրավաբանական բովանդակույթը նկատագրված է դեռևս հին հռոմեական օրենսգրքերում, որտեղ սեփականատիրոջ իրազրոթյուններին էին վերագրվում գույքից «օգտվելու», «տիրապետելու», կարգադրելու իրավունքը Իրավունքի նորմերը, նախ հաստատում էին անձի գույքի պատկանելիության օրինական հիմքերը, և դրա ինքնուրույնության երաշխիքները մյուս կողմից, կարգավորում ունեցվածքի շարժունակությունը կամ սեփականատերերի փոփոխությունը:

Սեփականությունը տնտեսագիտական իմաստով դա մտրդկանց միջև ամբողջ ունեցվածքի յուրացման ու տնտեսական օգուտգործման գծով ռեսուրսների տնտեսական հարաբերություններ են: Իսկ սեփականության իրավական հատկացությունը պարզում է, թե ունեցվածքային կապերը ինչպես ու են ձևավորվում և պարտադիր կերպով ամրագրվում իրավական նորմերում ու պետության կողմից բոլոր քաղաքացիների համար սահմանված օրենքներում: Պա նշանակում է, որ սեփականությունը յուրացման օբյեկտիվորեն կազմավորված հատկությունների սուբյեկտիվ մեկնաբանումն է: Այլ կերպ, սեփականության հարաբերություններն օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ հարաբերություններ են: Դրանց մեջ որպես օբյեկտ (ունեցվածք) են հանդես գալիս արտադրության արտադրանքները և մարդու կյանքը (արտադրության գործոններ), ինչպես նաև արտադրության արդյունքները (բարիքներ, ծառայություններ), իսկ սուբյեկտ (սեփականատեր) են համարվում մարդը, աշխատանքային կոլեկտիվները, ափսոսաբանները, պետական ապարատը և այլն:

Տնտեսական հարաբերությունների համակարգում սեփականությունը միշտ

արտահայտվում (զուգորդվում) է որոշակի իրերի, բարիքների ու մտավոր գործունեության արդյունքների ձևով: Ռեսուրսները, իրերը, որպես այդպիսին, սեփականություն չեն: Իսկ երբ մարդիկ դրանց յուրացման ու սպառման գծով տնտեսական հարաբերությունների մեջ են մտնում, ապա դրանք վերածվում են սեփականության օբյեկտների: Այստեղից հետևում է, որ սեփականության հարաբերությունների մեջ գլխավորը ոչ թե այն է, թե ի՞նչ է յուրացվում, այլ այն թե ո՞ւմ կողմից և ինչպե՞ս է յուրացվում: Եվ իրոք, երևույթների մակերեսի վրա սեփականությունը թվում է իրի նկատմամբ մարդու հարաբերություն: Մինչդեռ ռեալ իրականության մեջ այդ հարաբերությունները մարդկանց միջև իրերի յուրացման գծով հարաբերություններ են, որոնք «նյութականացվում» են սեփականության կատեգորիայի մեջ:

Սեփականության տնտեսական և իրավական հարաբերությունների փոխկապվածությունը: Հասարակական հարաբերությունների մեջ սեփականությունը դրսևորվում է և որպես տնտեսական, և որպես իրավական կատեգորիա: Որպես տնտեսական կատեգորիա սեփականատիրական հարաբերությունները որոշում են տնտեսավարման ձևերը, եկամուտների բաշխման նորմաները, մարդկանց տնտեսական ու սոցիալական պահանջմունքների բավարարման բնույթն ու աստիճանը: Իսկ սեփականության իրավական ձևակերպումն արտահայտում է իրավական այլ նորմաներն ու օրենսդրական ակտերը, որոնք կարգավորում են մարդկանց սեփականատիրական (ունեցվածքային) հարաբերությունները:

Այդ հարաբերություններն առաջադրում են սոցիալ-տնտեսական երեք գլխավոր հարցեր.

1. Ո՞վ է (տնտեսավարման ինչպիսի սուբյեկտներ են) տիրապետում տնտեսական իշխանությանը՝ յուրացնում արտադրության գործոնները և արդյունքը:
2. Ինչպիսի՞ տնտեսական կապեր են նպաստում արտադրական պայմանների լավագույն օգտագործմանը:
3. Ո՞ւմ է բաժին ընկնում տնտեսական գործունեությունից ստացված եկամուտը:

Սեփականության իրավական նորմաները սոցիալ-տնտեսական այդ հարաբերություններին տալիս են իրավական ձևակերպում, իրավունք են վերապահում տնտեսական տարբեր սուբյեկտներին տնօրինել սեփականությունը: Սեփականության իրավունքի կրողներ են համարվում.

- ա) ֆիզիկական անձը՝ մարդը որպես քաղաքացիական (ունեցվածքային) կամ ոչ ունեցվածքային) իրավունքների ու պարտականությունների սուբյեկտ,
- բ) իրավական անձը՝ քաղաքացիական իրավունքների ու պարտականությունների սուբյեկտ հանդիսացող կազմակերպությունը (անձերի միավորում, ֆիրմա, հիմնարկություն և այլն),
- գ) պետական և տեղական կառավարման օրգանները:

Սեփականատիրական հարաբերությունների ամբողջ համակարգը մարդկանց մոտ ծնում է տնտեսական նյութական ունեցվածքային շահեր: Շահերի հիմքում ընկած են մարդու պահանջմունքները, որոնց իրացման համար անհրաժեշտ են տնտեսական շարժառիթներ: Տնտեսական շահերը սերտորեն կապված են սեփականատիրական հարաբերությունների հետ: Դրանց մեջ գլխավորը սեփականություն համարվող բարիքների (ունեցվածքի) բազմապատկումն է՝ սուբյեկտների պահանջմունքները լրիվ բավարարելու համար: Սակայն սեփականատիրական շահերով տարված իրավական կամ ֆիզիկական անձը հաճախ հակասության մեջ է մտնում ամբողջ հասարակության շահերի հետ: Այս դեպքում ո՞վ և ինչպե՞ս պետք է արգելակի (կանխի) սեփականության հարաբերությունների ուղրտում ծագած հակասությունները և կարգավորի արտադրության գործակալների, հասարակության անդամների վարքագիծը: Հասարակական այդ խնդիրը լուծում են պետությունը և իրավունքը:

Իսկ ի՞նչ է իրավունքը:  
Իրավունքը՝ դա մարդկանց վարքագծի ընդհանուր և պարտադիր կանոնների և նորմերի համակցություն է, որը սահմանվում է հասարակության մեջ կամ հաստատվում պետության կողմից և աջակցություն ստանում նրանից:  
ժամանակակից տնտեսագիտության տեսության մեջ լայն զարգացում է ստացել սեփականության իրավունքի տնտեսագիտական ուսումնասիրությունը:  
Սեփականության իրավունքի տնտեսագիտական տեսության հեղինակներն ԱՄՆ տնտեսագետներ Ռ. Կոուզը, Ա. Ալչինան, Գ. Նորդը ունեցվածքային հարաբերություններին են վերագրում իրավունքների ամբողջ կոմպլեքսը կամ իրավունքների «փունջը»:

Սեփականության իրավունքների լիակատար փունջն իր մեջ է ներառում հետևյալ տարրերը.

1. Տիրապետելու (տիրելու) իրավունք, այսինքն՝ իրերի նկատմամբ բացահայտ ֆիզիկական վերահսկողություն սահմանելու իրավունք:
2. Օգտագործելու իրավունք, այսինքն՝ բարիքների (իրերի) օգտակար հատկություններից անձնապես օգտվելու իրավունք:
3. Կառավարելու իրավունք, այսինքն՝ որոշել ո՞վ և ինչպե՞ս պետք է ապահովի բարիքի օգտագործումը:
4. Եկամուտ ստանալու իրավունք, այսինքն՝ բարիքների օգտագործումից ստացված արդյունքներին տիրելու իրավունք:
5. Իշխանություն ունենալու (ինքնուրույնության) իրավունք, այսինքն՝ բարիքը օտարելու, սպառելու, փոխելու, առանց փոխհատուցման բռնագրավելու կամ ոչնչացնելու վերաբերյալ որոշում ընդունելու իրավունք:
6. Անվտանգության իրավունք, այսինքն՝ բարիքը ունեզրկումից պաշտպանելու և արտաքին վտանգներից վնասագործելու իրավունք:
7. Բարիքը ժառանգության տալու իրավունք:

8. Բարիքն անժամկետ տիրապետելու իրավունք:

9. Պատասխանատվության իրավունք, այսինքն՝ պարտքը պահանջելու (գանձելու), վճարելու, զիջելու իրավունք:

10. Արգելակելու իրավունք, այսինքն՝ բարիքի օգտագործման՝ արտաքին միջավայրին վնաս պատճառող եղանակներն արգելելու իրավունք:

11. Մնացորդային բնույթի իրավունք, այսինքն՝ խանգարված լիազորությունների վերականգնումն ապահովելու իրավունք:

Այսպիսով, սեփականության իրավունքը հասկացվում է որպես հասարակության մեջ մարդկանց միջև ձևավորված սովորությունների, տրադիցիաների, պետական օրենքների ու վարչական կարգադրությունների ձևով գործող վարվելակերպի նորմաներ, «խաղի կանոններ», որոնք իրականացվում են մարդկանց արտադրական-տնտեսական հարաբերություններում:

Սակայն սեփականության իրավունքը չի պատասխանում այն հարցին, թե բարիքը որպես սեփականության օբյեկտ, ինչպես է փոխվում և բաշխվում, որի հետևանքով մարդկանց մի մասը դառնում է խոշոր սեփականատեր, մյուսը՝ զրկվում է ունեցվածքից և միայն անձնական աշխատանքով է վաստակում իր գոյության միջոցները: Այսինքն՝ իրավագիտությունը չի հետազոտում արտադրության մեջ ստեղծված բարիքների, ունեցվածքի բաշխման, յուրացման կամ օտարման սոցիալ-տնտեսական գործընթացը:

Արտադրական հարաբերությունների ամբողջ համակարգի հիմքը արտադրության միջոցների սեփականության հարաբերություններն են: Սեփականության հարաբերություններն են որոշում արտադրության հասարակական կարգը, հասարակության անդամների ընդհանուր և մասնավոր տնտեսական շահերի բովանդակությունը, մարդու տեղն ու դերը հասարակական արտադրության մեջ:

Սեփականատիրական հարաբերությունները մարդկանց միջև ծագում են արտադրության միջոցների և նյութական ու հոգևոր բարիքների արտադրության, բաշխման, փոխանակության ու յուրացման ընթացքում: Այդ նշանակում է, որ սեփականության հարաբերությունների համակարգը սկզբից մինչև վերջ թափանցում է արտադրական-տնտեսական հարաբերությունների մեջ, կազմում է նրա հիմքը և արտադրության գլխավոր պայմանը:

Սեփականատիրական հարաբերություններն արտացոլում են արտադրության հանրայնացման ռեալ աստիճանը, այսինքն՝ արտադրության միջոցների ֆիզիկական պատկանելիությունը մեկ անձին, կոլեկտիվին կամ հասարակությանը: Նման հանրայնացումը պայմանավորված է երեք վճռական գործոններով.

**Առաջին, այն կախված է արտադրության տեխնիկական բազայից** (ծեռքի անհատական գործիքներ, բարդ մեքենաներ, ավտոմատացված համակարգեր և այլն):

**Երկրորդ, այն բնորոշում է աշխատանքի կոոպերացիան**՝ նրա համակենտրոնացման ու կենտրոնացման մակարդակը:

**Երրորդ, այն ենթադրում է շուկայական ազատ մրցակցություն:**

Սեփականությունը՝ տնտեսական հարաբերությունների հիմնական օղակն է: Սեփականությունն է պայմանավորում աշխատողին արտադրության միջոցների հետ միացնելու տնտեսական եղանակը, տնտեսական համակարգի զարգացման նպատակը, հասարակության սոցիալական կառուցվածքը, արտադրության բարիքների ու ծառայությունների բաշխման ձևը:

## 2. Սեփականության տնտեսական իրացումը

Սեփականության հարաբերություններն ընդգրկում են արտադրության միջոցների ու աշխատանքի արդյունքի տիրապետման (յուրացման) ու տնօրինման, դրանց օտարման ու օգտագործման և իրացման պրոցեսներն ու ուղղությունները, արտադրության զարգացման ստրատեգիան ու տակտիկան, աշխատանքի կազմակերպման ձևերի ընտրությունն ու դրանց վերաբաշխումը:

Սեփականության բովանդակության մեջ գլխավորը, որոշիչը հանդիսանում է յուրացումը: Յուրացումը՝ դա ռեսուրսների ու արտադրության գործոնների տնտեսական ու իրավական ամրացումն է տնտեսական սուբյեկտներին կամ ֆիզիկական անձերին: Յուրացման մարդկանց միջև տնտեսական կապերի մեջ սահմանվում են նրանց հարաբերություններն իրերի նկատմամբ, ընդգծվում իրը նրանց պատկանելու երևույթը: Այսպես, երբ որևէ մեկը նշում է, որ «տվյալ ալգին իրենն է», դրանով նա ընդգծում է իր լիազորությունների շրջանակները. սահմանվում է, որ ուրիշները չեն կարող հավակնել (պահանջ ներկայացնել) նրա ունեցվածքի նկատմամբ: Այսպիսով, յուրացումը ենթադրում է սեփականության հարաբերությունների երկու կողմ՝ յուրացման սուբյեկտ և օբյեկտ: Առաջինը՝ դրանք ֆիզիկական անձինք են: Երկրորդը՝ ռեսուրսները, տեխնիկական միջոցները, արտադրական ու սոցիալական ենթակառուցվածքը, ֆինանսական միջոցները, մտավոր սեփականության օբյեկտները և այլն: Յուրացումը՝ երկակի կատեգորիա է: Այդ պրոցեսի առաջին կողմը հանդիսանում է սեփականության դրսևորման ձևերի (աշխատավարձ, շահույթ, ռենտա և այլն) ավելացումը, դրանց բազմապատկումը և յուրացումը: Եթե դա չի լինում (տնտեսական ճգնաժամերի և սոցիալական ցնցումների պատճառով), ապա սեփականությունը կորցնում է իր իմաստը:

Յուրացման երևույթի մյուս կողմը համարվում է օտարումը: Դա սեփականության ծախսումն է, նրա հանձնումը ուրիշ սուբյեկտներին, նրա վերաբաշխումը դասակարգերի ու սոցիալական խավերի միջև կամ նրա ոչնչացումը: Դաճախ դա ծագում է այն ժամանակ, երբ հասարակության մի մասը բռնազրավում է արտադրության գործոնները, իսկ մյուսները մնում են առանց գոյության միջոցների աղբյուրների: Կամ երբ մարդկանց մի մասի կողմից ստեղծված արդյունքներն առանց փոխհատուցման յուրացնում են մյուսները: Այդպիսին էին, օրինակ, յուրացման հարաբերությունները ստրկատերերի ու ստրուկների, ֆեոդալների ու ճորտերի միջև:

Սեփականության եական կողմերից է տնօրինումը: Տնօրինելու իրավունքը հնարավորություն է տալիս որոշակի ժամանակահատվածում սեփականության օբյեկտների վրա կատարել տնտեսական գործունեություն: օգտվել արտադրական շենքից, սարքավորումներից ու տեխնիկայից, վարկի ծառայություններից, մշակել հողը և այլն: Սեփականության օբյեկտները կարող է տնօրինել միայն ռեալ սեփականատերը, որն իրավական իրավունք ունի այն տիրելու համար: Դա նրան իրավունք է տալիս սեփականության իր օբյեկտները շրջանառության մեջ դնել, վարձակալության տալ, վաճառել, նվիրել, ժառանգել և այլն:

Սեփականության շատ կարևոր տարրերից է նաև օգտագործումը: Դա իրերի փաստացի գործադրումն է նյութական բարիքներ ու ծառայություններ արտադրելու, ստանալու համար: Այն ենթադրում է ռեսուրսների արտադրական սպառում և բարիքների ու ծառայությունների անձնական սպառում: Օգտագործումը սեփականության տիրապետման իրացման ձևն է, տիրապետման գործառույթը: Հաճախ արտադրության միջոցների տերերն անձամբ չեն զբաղվում ձեռնարկատիրությամբ, ստեղծագործական աշխատանքով և սեփականության իրենց իրավունքը տալիս են ուրիշների՝ որոշակի պայմաններում օգտագործել սեփականատիրոջ իրերը: Այս դեպքում սեփականատիրոջ և ձեռներեցի միջև ծագում են ունեցվածքի տնտեսական օգտագործման հարաբերություններ: Վերջինս ժամանակավորապես ստանում է ուրիշի սեփականության օբյեկտը տիրելու և օգտագործելու իրավական իրավունքը: Այսպիսի օրինակներ են համարվում վարձակալումը, փոխատվական կապիտալը, կոնցեսիաների գծով պայմանագրերը և այլն:

Սեփականությունը տնտեսապես իրացվում է, եթե եկամուտ է բերում իր տիրոջը: Այդպիսի եկամուտ է հանդիսանում նոր ստեղծված արդյունքը կամ նրա մի մասը, որը ստացվում է արտադրության գործոնների արտադրողաբար գործադրման շնորհիվ: Սեփականության տնտեսական իրացման կարևոր ձևեր են տնային տնտեսությունների ու ֆիրմաների եկամուտը, ձեռնարկությունների շահույթը, փոխատվական տոկոսը, ռենտան, դիվիդենդը, աշխատավարձը, պետության կողմից ստացված հարկերը և ունեցվածքի աճի մյուս դրսևորումները: Այսպիսով, շուկայական տնտեսության պայմաններում ձեռնարկատիրական գործունեությամբ զբաղվողը կարող է սեփականատեր չլինել, բայց պարտադիր կերպով պետք է ունենա տիրապետելու, օգտագործելու և տնօրինելու իրավունք կամ սեփականության եռակի լիազորություններ:

Սեփականության հարաբերություններն ընդգրկելով յուրացման, օգտագործման և տիրապետման պրոցեսը, ինչպես նաև արտադրության գործոնների ու ստացված արդյունքի տնօրինումը, կանխորոշում են նաև արտադրության կառավարումը: Այստեղ կառավարումը հանդես է գալիս որպես սեփականության ֆունկցիա: Եթե փոխվում է արտադրատեղանակը, ապա փոխվում են նաև ար-

տադրության միջոցների սեփականատերերի կողմից էկոնոմիկայի կառավարման ձևերն ու յուրացման մեթոդները:

### 3. Սեփականության ձևերը, օբյեկտները և սուբյեկտները

Արտադրողական ուժերի որոշակի մակարդակին համապատասխան ծագում են սեփականության տարբեր ձևեր: Սեփականության ձևերն անցել են զարգացման բարդ և երկարատև պատմական պրոցես: Սեփականության հարաբերությունների հերթափոխման գործընթացի հիմքում ընկած են արտադրողական ուժերի մեջ և տնտեսվարման ձևերում կատարվող առաջադիմական փոփոխությունները:

Նախնադարյան համայնական արտադրատեղանակում, որտեղ արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակը ցածր էր, աշխատանքի պարզունակ գործիքները և արտադրված արդյունքը համայնական, կոլեկտիվ սեփականություն էին համարվում:

Ստրկատիրական արտադրատեղանակում հաստատվեց մասնավոր սեփականություն: Այստեղ արտադրության միջոցները, արտադրված արդյունքը և արտադրողը (ստրուկը) դարձան ստրկատիրոջ սեփականությունը: Այս հասարակարգը որոշակի նեղ շրջանակի մեջ էր դրել արտադրողական ուժերի զարգացման հնարավորությունները, քանի որ արտադրության զարգացման գծով խթաններ չկային:

Ստրկատիրությունը փոխվեց ֆեոդալիզմով, որտեղ մասնավոր սեփականության հարաբերությունները որոշակիորեն զարգացան: Քանի որ արտադրության մեջ նկատվում էր աշխատողների որոշակի շահագրգռվածություն:

Մասնավոր սեփականությունն իր զարգացման բարձր աստիճանին հասավ կապիտալիզմի պայմաններում: Մասնավոր ձեռնարկատերերի (մոնոպոլիստների) ձեռքում կենտրոնացվեցին արտադրության միջոցներն ու կապիտալը, որոնք արդյունավետ կերպով գործադրվում էին էկոնոմիկայի բոլոր ոլորտներում:

Սոցիալիզմի պայմաններում արտադրության գլխավոր միջոցները բռնի «ազայնացվեցին» և վերածվեցին հասարակական սեփականության: Սոցիալիստական սեփականությունը գործում էր պետական-համաժողովրդական և կոոպերատիվ-կոլտնտեսային սեփականության ձևերով: Դրանց զարգացմանն ու ընդլայնմանը հատկապես նպաստում էր նյութական շահագրգռման տնտեսական օրենքը:

Սեփականության ձևերի էվոլյուցիայի պրոցեսում փոխվում են նաև նրա օբյեկտները՝ տնտեսական համակարգի օղակները, որոնց վրա տարածվում է սեփականության իրավունքը, և սուբյեկտները, այսինքն՝ սեփականության օբյեկտը տնօրինող մարդիկ, կոլեկտիվները:

Սեփականության օբյեկտ են եղել: նախնադարյան մարդու պարզունակ գոր-

ծիքները, ստրկատիրության շրջանում՝ ստրուկը և նրա աշխատանքի գործիքները, ֆեոդալիզմի պայմաններում՝ հողը և աշխատանքի գործիքները, մասամբ էլ ճորտ գյուղացին, կապիտալիզմի ժամանակ՝ արտադրության միջոցները, արտադրված արդյունքը և կապիտալը, սոցիալիզմի պայմաններում՝ հանրային ունեցվածքի տարրերը: Սեփականության առանձնահատուկ օբյեկտ է նաև աշխատուժը՝ նրա մտավոր և ֆիզիկական ունակությունների ամբողջությունը: Այն հանդես է գալիս որպես աշխատանքային կարողությունների ամբողջություն, որպես հասարակական ամեն մի սուբյեկտի բացարձակ տնօրինման մեծաշնորհ:

Սեփականության սուբյեկտները հասարակության տնտեսական զարգացման տարբեր դարաշրջաններում տարբեր են եղել: Դրանք են նախնադարյան մարդը, տոհմային ավագանին, ստրկատերը, ֆեոդալները, տնայնագործները, մանր ապրանք արտադրողները, կապիտալիստները, աշխատավորական կոլեկտիվները, հասարակական կազմակերպությունները և այլն:

Սեփականության ձևերի բազմազանությունը: Համաշխարհային փորձը ցույց է տալիս, որ շուկայական տնտեսության զոյության ու զարգացման համար անհրաժեշտ են սեփականության բազմաթիվ ձևեր: Ըստ յուրացման աստիճանի տարբերվում են սեփականության երեք հիմնական ձևեր: Դրանք են՝

1. Հանրային (պետական) սեփականություն,
2. Կոլեկտիվ սեփականություն,
3. Անձնական սեփականություն:

Այդ ձևերից յուրաքանչյուրն ունի դրսևորման իր տարատեսակները:

Այսպես, Հանրային կամ համաժողովրդական սեփականությունը դրսևորվում է պետական և քաղաքային (մունիցիպալ) սեփականության ձևերով: Պետական սեփականության առկայությունը հիմնականում պայմանավորված է պետության տնտեսական գործունեությամբ: Շուկայական զարգացման հարաբերություններ ունեցող երկրներում պետությունն իր ձեռքում է կենտրոնացնում (հարկերի միջոցով) և վերաբաշխում համախառն ազգային արդյունքի զգալի մասը (օրինակ՝ Շվեդիայում 50%-ը, ԱՄՆ-ում և Ճապոնիայում 33%-ը): Արևմտյան Եվրոպայի երկրներում արտադրական հիմնական ֆոնդերի 10-30%-ը պատկանում է պետությանը: Պետական սեփականություն են համարվում պետական ձեռնարկությունները, արդյունաբերական բազային ճյուղերը (էներգետիկա, մետաղաձուլություն, ռազմարդյունաբերական համալիրներ, կենտրոնական բանկը, սոցիալական ենթակառուցվածքը, գիտության սեկտորը և այլն):

Պետական սեփականությունը, մյուս ձևերի համեմատությամբ որոշակի առավելություններ ունի, որոնք պայմանավորված են նրա ֆունկցիաներով: Այն իրականացնում է տնտեսության մակրոկարգավորում, ձևավորում է էկոնոմիկայի կառուցվածքը, լուծում է բնակչության սոցիալական պաշտպանվածության խնդիրները: Մյուս կողմից, անկախ տնտեսական համակարգից, պետա-

կան սեփականությունը կիրառվում է ցածր արդյունավետությամբ: Նախ, այն գործում է այնպիսի ոլորտներում, որտեղ շուկայի հնարավորությունները սահմանափակ են: Երկրորդ, պետական սեփականատերը դիմագրկված է, իսկ ձեռնարկությունը ճկուն չէ: Երրորդ, պետական սեփականությունը պայմաններ է ստեղծում ստվերային էկոնոմիկայի, յուրացման ոչ օրինական զործարքների և ոչ արդյունավետ տնտեսվարման այլ ձևերի զարգացման համար: Հանրային սեփականության տարատեսակներից է մունիցիպալ սեփականությունը՝ տեղական ինքնակառավարման մարմինների ու համայնքների սեփականությունը: Համայնքի սեփականությունն են կազմում նրա տարածքում գտնվող կրթական, մշակութային, առողջապահական հիմնարկները, կոմունալ և կենցաղային ձեռնարկություններն ու կառույցները, բնակարանային ու վարչական շենքերը, տրանսպորտային միջոցները և այլն: Համայնքի սեփականությունը գոյանում է նրա ենթակայության տակ գտնվող ձեռնարկությունների ու կազմակերպությունների գործունեությունից և այլ աղբյուրներից:

Կոլեկտիվ սեփականությունը սեփականության խմբային ձև է, որի տարատեսակներից են կոոպերատիվ սեփականությունը, հասարակական կազմակերպությունների սեփականությունը, խառը սեփականությունը և այլն:

Սեփականության կոլեկտիվ ձևն աշխատողներին միավորում է տվյալ կոլեկտիվի շրջանակներում, որտեղ և իրականացվում է արտադրության միջոցների համատեղ օգտագործում և յուրացում, զարգանում է ինքնակառավարումը, ձևավորվում են կոլեկտիվ շահերը:

Կոլեկտիվ սեփականությունն ավելի դինամիկ է, ճկուն և թույլ է տալիս սեփականատերերին արագ կողմնորոշվելու կոնկրետ տնտեսական պայմաններում: Կոլեկտիվ ձեռնարկությունները լայն զարգացում են ստացել էկոնոմիկայի հիմնական ճյուղերում, ինչպես նաև սոցիալ-տնտեսական կյանքի այլ բնագավառներում: Կոլեկտիվ սեփականության հիմնական ձևերին են վերաբերում ակցիոներական ընկերությունները, ասոցիացիաները, տնտեսական ընկերակցությունները, վարձակալական, իրավական անձ համարվող միավորումները և այլն:

Կոլեկտիվ սեփականության տարատեսակներից է կոոպերատիվ սեփականությունը: Այն քաղաքացիների կամավոր միավորում է համատեղ տնտեսական գործունեություն վարելու համար: Նման գործունեությունը հիմնված է կոոպերատիվի անդամների անձնական աշխատանքի և ունեցվածքի մասնաճիճ մուծումների վրա: Շահույթը բաշխվում է մասնակիցների միջև ըստ նրանց աշխատանքային մասնակցության: Կոոպերատիվի կազմում երբեմն ստեղծվում են արտադրամասեր, ֆիրմաներ, արհեստանոցներ, որոնք գործում են կոլեկտիվ, ընտանեկան կամ անհատական կապալի սկզբունքներով:

Կոլեկտիվ սեփականությունը լայն տարածում ունի: Ներկայումս աշխարհում գործում են մոտ մեկ միլիոն կոոպերատիվների ավելի քան 120 տարատեսակներ, որոնք իրենց մեջ են ընդգրկում շուրջ 600 միլիոն մարդ: Առաջին կոոպերատիվները ստեղծվել են Դանիայում, Շվեդիայում, Ֆրանսիայում դեռևս

1880-1885թթ., որոնք զբաղվում էին գյուղատնտեսական մթերքների վերամշակման ու իրացման հարցերով: Երկայուն Ծապոնիայում կոոպերատիվների միջոցով է իրականացվում ապրանքային հատվածի ապրանքների արտադրության 90%-ը, Լիդերլանդներում՝ 60-65%, Իտալիայում ու Բելգիայում՝ 30%-ը: Տարածված են կոոպերատիվների երեք հիմնական ձևեր: Դրանք են արտադրական, արհեստագործական ու սպառողական ձևերը:

Արտադրական կոոպերատիվներ են կոլտնտեսությունները, որոնք հիմնված են նրա անդամների անձնական աշխատանքային ներդրումների վրա և համարվում են արտադրված արդյունքի ու միջոցների սեփականատերը:

Արհեստագործական կոոպերատիվը միավորում է մանր ապրանք արտադրողներին և տնայնագործներին, որոնք համատեղ լուծում են հումքի ձեռքբերման և պատրաստի արտադրանքի իրացման հարցերը:

Սպառողական կոոպերատիվները զբաղվում են ապրանքների գնման-վաճառման հարցերով և կազմակերպվում են փայտտիրական սկզբունքներով: Սրանք հիմնականում գործում են շրջանառության ոլորտում:

Խմբային սեփականության տեսակներ են հասարակական կազմակերպությունների՝ ընկերությունների, ստեղծագործական միավորումների, կարմիր խաչի, եկեղեցու և այլ կազմակերպությունների սեփականությունը: Սեփականության այդ օբյեկտները դասվում են ոչ արտադրական նշանակության ֆոնդերի թվին և ձևավորվում են հիմնականում անդամավճարային մոտոմեների հաշվին: հատուկ տեղ է զբաղեցնում սեփականության մտավոր ձևը: Այն իր մեջ է ներառում գիտելիքների յուրացումը, գիտական ինֆորմացիայի, հայտնագործությունների փոխանակումը (գնում, վաճառում), «ուղեղների հոսքը» և այլն:

Խառը սեփականության ձևն իր մեջ է ներգրավում տարբեր սեփականատերերի ու կազմակերպությունների ունեցվածքը: Այն նույնպես կազմավորվում է բաժնետիրական սկզբունքով: Դրանք համատեղ են իրականացնում իրենց տնտեսական գործունեությունը, ապահովում են կողմերի մասնակցությունը կառավարմանը և շահույթի ու ռիսկի բաժանմանը: Սրանք գործում են արտադրության, ծառայությունների (ապահովագրական, կենցաղային, բանկային), ինչպես նաև ազգային ու միջազգային ոլորտներում: Խառը սեփականության տիպիկ օրինակ է բաժնետիրական ընկերությունը, որտեղ բաժնետեր կարող են լինել և՛ պետությունը, և՛ անհատ քաղաքացիները, և՛ մոնոպոլիստները: Սրանք իրենց ներդրած միջոցների գործադրման հաշվին եկամուտ են ստանում դիվիդենդի ձևով:

Բաժնետիրական սեփականությունը լինում է երկու կարգի. Առաջին՝ Անգլոսաքսոնական մոդելի դեպքում բաժնետոմսերի 20-30%-ը մի խումբ հիմնադիրների ձեռքում է մնում, իսկ մնացածը՝ շարժական է և ֆոնդային շուկայում առևտրի օբյեկտ է համարվում: Երկրորդը՝ «մայր ցամաքային» մոդելն իր ձեռքում է պահում արժեթղթերի 70-80%-ը, իսկ մյուսը՝ շուկայում գնվում և վաճառվում է:

Բաժնետիրական սեփականությունն առավել կատարյալ, ճկուն, խոշորամասշտաբ արտադրությանը համապատասխանող ձև է: Արևմուտքում հիմնական ֆոնդերի և արտադրված արդյունքի ավելի քան 80%-ը բաժին է ընկնում սեփականության այս ձևին:

Ձարգացած կապիտալիստական երկրներում խառը սեփականության տարատեսակ է նաև պետական մոնոպոլիստական սեփականությունը, որը ձևավորվում է երկու ուղիով: Մի դեպքում պետությունը գնում է մոնոպոլիստների բաժնետոմսերը և դառնում է տվյալ ընկերության համասեփականատեր: Մյուս դեպքում՝ մոնոպոլիստն է գնում պետության հիմնադրած ընկերության բաժնետոմսերը և դառնում նրա համասեփականատեր:

Հասարակության զարգացման պատմական դարաշրջաններում սեփականության հիմնական ձևը եղել է անհատական սեփականությունը: Այստեղ առանձին անհատներ տնօրինում և օգտագործում են որոշակի օբյեկտներ: Անհատական սեփականության տարատեսակներից են անձնական սեփականությունը, անհատական գյուղացիական տնտեսությունը, մասնավոր սեփականությունը և այլն:

«Մասնավոր սեփականություն» հասկացությունը պայմանականորեն ընդունվել է պետական, արքունական ունեցվածքը մյուսներից տարբերելու համար: Այս նշանակում է, որ բոլոր ոչ պետական սեփականության տեսակները համարվել են մասնավոր: Սեփականության այս ձևը ծագել է ուշ նախնադարում, որտեղ առանձին անհատներ տնօրինում էին որոշակի ունեցվածքի և օգտագործելով այն ստանում էին արդյունք սեփական պահանջումըները բավարարելու համար:

Մասնավոր ֆիրմաների զարգացման հիմնական պայմանը նրա տնտեսական լրիվ ազատությունն է որոշակի գործունեություն ծավալելու համար: Մասնավոր սեփականության դասական ձևը կապիտալիստական սեփականությունն է, որին բնորոշ է անմիջական արտադրողի անջատումն իր աշխատանքի նյութական պայմաններից: Մասնավոր սեփականության զարգացման երկրորդ պայմանը պայմանագրային պարտականությունների կատարման համար օրենքով սահմանված երաշխիքների առկայությունն է: Երրորդը՝ նրա ունեցվածքի անձեռնմխելիությունն է: Չորրորդը՝ մասնավոր ներդրումների խթանումը և այլն:

Կապիտալիստական սեփականությունը ձևավորվել է 16-18-րդ դդ. Եվրոպայում (մասնավորապես Անգլիայում) գյուղացիական բնակչության ունեզրկման և արտադրության միջոցներին ու կուտակված կապիտալը յուրացնելու միջոցով: Սկզբնական շրջանում այն գործում էր մանր ապրանքային սեփականության ձևով, որը հիմնված էր արտադրողի անձնական աշխատանքի վրա: Իսկ նրա ներկա զարգացած ձևը հիմնված է վարձու աշխատանքով ստեղծված արդյունքների բաշխման ու յուրացման վրա:

Կապիտալիստական սեփականության հատուկ ձև է փոխատվական կա-

պիտալի կիրառումը: Փոխատվական կապիտալը մտնում է արտադրություն և արտադրողաբար գործելու պայմաններում բերում է շահույթ: Այդ շահույթի մի մասը փոխառուն յուրացնում է որպես ձեռնարկատիրական եկամուտ, իսկ մյուս մասը տրվում է փոխատուին տոկոսի ձևով: Այստեղ ձեռնարկատերը հանդես է գալիս և՛ որպես արտադրության միջոցների տեր (օբյեկտ), և՛ որպես վարձու բանվորներ ունեցող սուբյեկտ: Իսկ կապիտալը գործում է կապիտալ-սեփականության և կապիտալ-ֆունկցիայի ձևերով:

Անհատական սեփականության տարատեսակներից է նաև անձնական սեփականությունը, որի նպատակն է անձնական կամ ընտանեկան պահանջ-մունքների բավարարումը: Այն ձևավորվել է դեռ մախնադարյան հասարակարգում՝ համայնքի սեփականությունից առանձնացվելուց հետո: Անձնական սեփականությունը կարող է ձևավորվել. 1) սպառման առարկաների անձնական սեփականության, 2) անձնական օժանդակ տնտեսության, 3) անհատական աշխատանքային գործունեության ձևերով և այլն:

Անձնական սեփականության հիմքը անձնական աշխատանքն է, իսկ սեփականության աղբյուր կարող է համարվել և՛ անձնական աշխատանքով ստեղծված եկամուտը, և՛ վարձու աշխատանքով ստեղծված հավելյալ արդյունքը: Ընդ որում ձեռնարկատիրոջ անձնական սեփականության մասշտաբներն ավելի լայն են և մեծ, քան աշխատավորներինը: Վերջիններս սեփականության չափերը տարածվում են հիմնականում աշխատավարձի վրա, որը ինֆլացիայի, հարկերի աճի և այլ պատճառներով հաճախ իջնում է:

Անհատական սեփականություն է համարվում նաև անհատական գյուղացիական աշխատանքային գործունեությունը: Վերջին շրջանում այն լայնորեն ձևավորվել է նաև Հայաստանի Հանրապետությունում: Հողի մասնավորեցումից հետո գյուղացին իր ստացած հողակտորի վրա կազմակերպում է անհատական տնտեսություն և արդյունքը կարող է օգտագործել կամ իր ընտանիքի պահանջների բավարարման համար կամ իրացնել շուկայում:

Ներկայումս կան նաև մասնավոր սեփականություն համարվող տնտեսական բազմաթիվ այլ միավորումներ՝ լեզալ և ոչ լեզալ, փոքր, միջին և խոշոր չափերի ձեռնարկություններ, տնտեսություններ, որոնք տնօրինում են որոշակի ունեցվածքի և արտադրում ու իրացնում են ապրանքներ և ծառայություններ ոչ միայն սեփական պահանջմունքները բավարարելու, այլ նաև «հարստանալու» համար: Մասնավոր սեփականության այդ ձևերի մեջ արտակարգ շատ են տարածված հատկապես ոչ լեզալ սեփականության տարատեսակները:

Ոչ լեզալ մասնավոր գործունեության միջուկը «ընդհատակային էկոնոմիկան» է: Ընդհատակայ (ստվերային) էկոնոմիկան՝ դա չկարգավորված, քաքված կամ հակաիրավական բնույթի տնտեսական գործունեության համակցություն է: Նրա բնորոշ գծերին են վերաբերում.

ա) ունի քողարկված, գաղտնի բնույթ: Այս ոլորտում զբաղվող սուբյեկտները պետության մոտ գրանցված չեն և վիճակագրական հաշվետվությունների

մեջ չեն արտացոլվում:

բ) ընդգրկում է հասարակական արտադրության բոլոր ոլորտները և արտադրում է բազմակի արտադրատեսակներ ու ծառայություններ:

գ) արագ աճում են սեփականատիրոջ ունեցվածքը և եկամուտները, որոնք (քողարկված լինելու պատճառով) չեն հարկվում և անհատույց յուրացվում են: Էկոնոմիկայի այդ տեսակը հատկապես լայնորեն գործում է Արևմուտքի երկրներում: Բավական է նշել, որ այդ երկրների համախառն ազգային արդյունքի 5-20%-ը արտադրվում է «ստվերային» էկոնոմիկայում:

Ստվերային էկոնոմիկան կարելի է բաժանել 3 խոշորացված բլոկների. ոչ պաշտոնական, կեղծ և ընդհատակային սեկտորներ:

Առաջինը՝ ոչ պաշտոնական սեկտորը՝ ընդգրկում է տնտեսական գործունեության այն ձևերը, որը պետությունը չի արգելում: Դրանց են վերաբերում «փողոցային» առևտուրը, բժշկական օգնությունը, իրավական ծառայությունները, բնակարանների վերանորոգումը, վարձակալումը և այլն: Այս գործունեությունից ստացված եկամուտները չեն հարկվում:

Երկրորդը՝ «կեղծ» տնտեսական գործունեության ոլորտն է, որն իր մեջ ընդգրկում է, որպես կանոն, ձեռնարկությունների ղեկավարների որոշ մասին և պետական առաձին չինովնիկների: Հասարակական սեփականության մոտ կանգնած այդ անհատները հարստանում են հավելագրումների, նյութական ու դրամական միջոցների յուրացման և այլ մեթոդային միջոցով:

Երրորդը՝ ընդհատակայ (սև) էկոնոմիկան է: Դա օրենքով արգելված գործունեություն է (թմրաբիզնես, դրամանենգություն, զենքի վաճառք, մարդկանց առևտուր, պատվերով սպանություն և այլն): Գործունեության այս ձևերը լայն տարածում են ստացել գրեթե բոլոր և հատկապես թույլ զարգացած երկրներում: Սրա տարածման հիմնական պատճառներն են. առաջին. պետական չինովնիկների և պաշտոնատար մարդկանց կաշառումը: Դրա վրա հանցավոր աշխարհը ծախսում է իր եկամուտների 30-50%-ը: Երկրորդ. «սև» էկոնոմիկայի գործարար մարդիկ կազմակերպված և լավ զինված խմբերի անդամներ են, որոնք պետական ապարատի «զնված» մասի հետ ստեղծում են մաֆիայի (իտալերեն՝ գաղտնի ահաբեկչական խումբ) միավորում, որն իր պաշտպանության տակ է վերցնում ընդհատակի գործունեությունը: Երրորդ. այդ ոլորտում մեծ եկամուտներ են գոյանում, որը յուրացնում է հատկապես մաֆիայի ղեկավարությունը:

Սեփականության վերը քվարկված ձևերից ոչ մեկն իդեալական չէ: Դրանցից յուրաքանչյուրն ունի իր առավել արդյունավետ կիրառման ոլորտները: Պետական սեփականությունը հաջողությամբ գործում է սահմանափակ շուկայական հնարավորությունների ոլորտում: Բաժնետիրական և կոոպերատիվ ձևերը լավ են օգտագործվում այն դեպքում, երբ անհրաժեշտ է կենտրոնացնել միջոցները: Մասնավոր սեփականությունը գործադրվում է այնտեղ, որտեղ մի-

ջոցների մեծ կենտրոնացում չի պահանջվում, որտեղ տնտեսական գործունեություն կազմակերպելու համար անհրաժեշտ միջոցները կարող են ստեղծվել և կուտակվել անձնական աշխատանքի օգնությամբ:

Արդի էտապում սեփականության ձևերի զարգացումը բնութագրվում է սեփականության հարաբերությունների ինտեգրացիոնալացման պրոցեսով: Շնորհիվ դրա ձևավորվում են համատեղ, խառը, ինչպես նաև վերագային միջազգային կորպորացիաներ և այլն:

Սեփականության տարբեր ձևերը կարելի է դասակարգել ըստ հետևյալ չափանիշների.

1. Ըստ սեփականության իրավունքի լինում են.

- ա) ունեցվածքի տիրապետման (յուրացման) հարաբերություններ,
- բ) ունեցվածքի տնտեսական օգտագործման հարաբերություններ,
- գ) ունեցվածքի տնտեսական իրացման հարաբերություններ:

2. Ըստ յուրացման ձևի լինում են.

- ա) անհատական ձեռնարկություն (անհատական աշխատանքային տնտեսություն, անձնական օժանդակ տնտեսություն, գյուղացիական ֆերմերային տնտեսություն, մասնավոր ձեռնարկատիրություն և այլն),
- բ) կոլեկտիվ ձեռնարկություն (կոոպերատիվներ, կոլեկտիվ ձեռնարկություններ, ակցիոներական, վարձակալական ընկերություններ, ասոցիացիաներ և այլն),
- գ) պետական ձեռնարկություն (պետական ընդհանուր և մունիցիպալ ձեռնարկություններ, պետական համատեղ (այլ երկրների կապիտալի հետ) ձեռնարկություններ և այլն):

3. Ըստ կազմակերպական սկզբունքի լինում են.

- ա) մասնավոր սեփականություն (քաղաքացիների, իրավական անձերի սեփականություն, միավորումներ, կազմակերպություններ և այլն):
- բ) պետական սեփականություն (ֆեդերալ, հանրապետական և տեղական կազմակերպությունների ունեցվածք),
- գ) համատեղ սեփականություն (ակցիոներական, բաժնետիրական ընկերություններ, պետական համատեղ ընկերություններ և այլն):

4. Ըստ սուբյեկտների և օբյեկտների լինում են.

- ա) սեփականության սուբյեկտներ (ֆիզիկական և իրավական անձինք, պետություն, վերագային կորպորացիաներ և այլն),
- բ) սեփականության օբյեկտներ (արտադրանք, աշխատուժ, հող, բնական ռեսուրսներ, արժեթղթեր, բնակելի տներ և այլն):

#### **4. Սեփականության հարաբերությունների ռեֆորմ: Ապապետականացում և մասնավորեցում**

Սեփականության հարաբերությունների վերափոխման դիալեկտի-

կան: Սեփականատիրական հարաբերությունների հերթափոխման էվոլյուցիան ամենից առաջ առնչվում է հողի նկատմամբ սեփականության պատմական զարգացման ձևերի հետ: Հողի նկատմամբ սեփականությունն արտահայտում է մարդկանց արտադրական այն հարաբերությունները, որոնց առաջացման հիմքը հողի՝ որպես արտադրության պայման և գլխավոր արտադրամիջոց լինելու հնարավորությունն է:

Նախակապիտալիստական արտադրանեղանակներում տիրապետող է եղել հողի նկատմամբ կոլեկտիվ, համայնական սեփականությունը: Մարքսը առանձնացնում է հողային սեփականության սկզբնական ձևերի երեք խումբ.

- 1. Ասիական կամ արևելյան,
- 2. Անտիկ կամ հունահռոմեական,
- 3. Գերմանական սեփականության ձևերը:

Հողասեփականության ասիական ձևում ամբողջ հողը բաժանվում էր համայնքների միջև, իսկ անհատները նրանից օգտվում էին որպես արտադրամիջոցի: Համայնքը և նրա անդամները բարձրագույն հողասեփականատիրոջը բռնապետին (ցարին, թագավորին) հարկ էին վճարում հողի օգտագործման դիմաց: Դա նշանակում է, որ արևելքում մասնավոր հողատիրություն չկար:

Անտիկ աշխարհում հողի մի մասը գտնվում էր համայնքի տնօրինության տակ, իսկ մյուսը մշակվում էր առանձին ընտանիքների կողմից և համարվում էր նրանց մասնավոր սեփականությունը:

Հողասեփականության գերմանական ձևում գոյություն ունեւ հողի նկատմամբ անհատական սեփականություն: Ընտանիքը պարզելային տնտեսություն էր վարում:

Հետագայում աշխատանքի բաժանման և համայնքների քայքայման հետևանքով ձևավորվում է հողի մասնավոր սեփականություն, որը հիմնված էր ստրուկի, այնուհետև ճորտի աշխատանքի շահագործման վրա: Ֆեոդալական հիերարխիայի պայմաններում շահագործումն իրացվում էր հողային ռենտայի երեք ձևերով:

Կապիտալիզմի ժամանակ հողասեփականության գլխավոր ձևը հողի մասնավոր սեփականությունն էր, որն իրականացվում էր երեք դասակարգերի (հողասեփականատեր, կապիտալիստ և վարձու բանվորներ) միջև կատարվող հարաբերությունների միջոցով: Կապիտալի նախասկզբնական կուտակման պրոցեսում հողը բռնագրավվեց իր անմիջական տերերից և կենտրոնացվեց լենդլորդների ու կապիտալիստների ձեռքում, վերածվեց ապրանքի:

Սոցիալիզմի պայմաններում «հողի մասին» դեկրետով բոլոր տեսակի հողերը, նրա ընդերքը, անտառներն ու ջրերը ազգայնացվեցին: Այն համարվեց համաժողովրդական սեփականություն: Հողի վրա կազմավորվեցին պետական և կոլեկտիվ տնտեսություններ: Իսկ նրա մի փոքր մասն էլ տրվեց գյուղական ընտանիքների՝ տնամերձ տնտեսություն կազմակերպելու համար:

Արդի պայմաններում շուկայական հարաբերություններին անցնելու պրո-



ցեսում տնտեսական բարեփոխումների հիմքը համարվում է սեփականատիրական հարաբերությունների վերափոխումը: Ունեցվածքային հարաբերությունների գծով ռեֆորմները կապված են պետական սեփականության ապակենտրոնացման (ապաազգայնացման) ու մասնավորեցման (սեփականաշնորհման) հետ:

**Ապակենտրոնացումը** որոշակի տնտեսական գործընթաց է, որտեղ պետական և մունիցիպալ սեփականության տարրերը (հողը, արտադրական ձեռնարկությունները, շենքերը, կիսակառույցները, բաժնետոմսերը, մշակութային արժեքները և այլն) վճարով կամ անվարձաբաժանությամբ հանձնվում են առանձին անհատների կամ կազմակերպությունների տնօրինմանը: Այլ կերպ, ապակենտրոնացումը պետական սեփականության վերակառուցման միջոցառումների ամբողջություն է, կոնսպեքս, որը ուղղված է տնտեսության մեջ արտադրամիջոցների նկատմամբ պետության չափազանց մեծ մոնոպոլիայի վերացմանը: Այն միաժամանակ ենթադրում է պետությունից վերցնել տնտեսական կառավարման գործառույթների մի մասը և այն հանձնել համապատասխան լիազորություններով օժտված ձեռնարկություններին: Դրա շնորհիվ նախկին ուղղահայաց տնտեսական կապերը փոխարինվում են հորիզոնական տնտեսական հարաբերություններով:

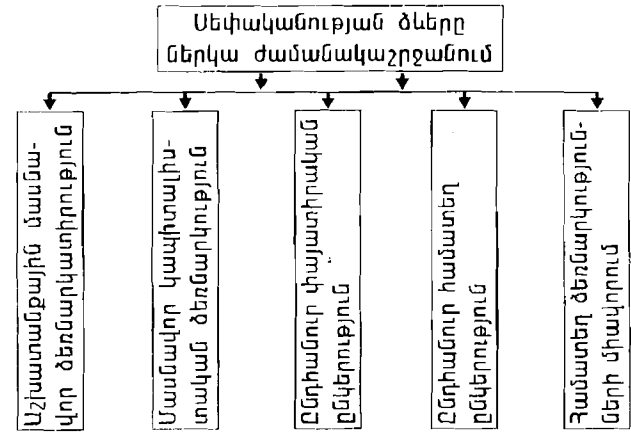
Ապակենտրոնացումը ընթանում է երեք ուղղություններով.

- 1) այն ձևավորում է ոչ պետական սեկտորը, որտեղ կազմավորվում են բազմաթիվ նոր տնտեսական միավորներ,
- 2) վերակառուցված և նոր ձևավորված ձեռնարկություններն ազատվում են պետական կառավարման սկզբունքներից,
- 3) մասնավորեցման շնորհիվ պետական սեփականություն համարվող օբյեկտների մեծ մասն անցնում է կոլեկտիվների ու առանձին անձանց տնօրինության տակ:

**Մասնավորեցումն** ապակենտրոնացման ուղղություններից մեկն է, որը ենթադրում է պետական սեփականության որոշ օբյեկտների հանձնումն առանձին քաղաքացիներին, իրավական անձանց որպես մասնավոր սեփականություն: Այն կարող է իրականացվել հետևյալ մեթոդներով.

- ա) սեփականության օբյեկտը մասնավորեցվում է աճուրդի միջոցով,
- բ) մրցութային ընտրության կարգով,
- գ) ձեռնարկության բաժնետոմսերը աշխատողներին փոխանցելու ձևով,
- դ) կտրոնային մեխանիզմ կիրառելու ձևով (պետական սեփականության տարրերի գնմանը կառող են մասնակցել 18 տարեկան և բարձր տարիքի քաղաքացիներ):

Մասնավորեցման գործընթացն առաջին անգամ լայնորեն կիրառվեց Անգլիայում 1970-ական թվականների Մ. Տեյլերի կողմից: Բրիտանական այդ «հրաշքը» հետագայում տարածվեց նաև այլ երկրներում: Այն 1990-2000թթ. կիրառվեց նաև նախկին ԽՍՀՄ փլուզման բազայի վրա ձևավորված ազգային բոլոր հանրապետություններում:



Սխ. 1 Սեփականատիրական ձեռնարկություններն ապապետականացումից հետո

Ապակենտրոնացման ու մասնավորեցման հետևանքով ծագեցին սեփականության բազմաթիվ նոր ձևեր (տես սխեմա 1):

Ապապետականացումը և մասնավորեցումը միմյանցից տարբերվում են հետևյալ ձևով: Առաջինն արտացոլում է սեփականատիրական հարաբերությունների, գործող տնտեսական համակարգի արմատական վերափոխումը: Այն փորձում է վերացնել պետական դիկտատը և պայմաններ ստեղծել էկոնոմիկային պետությունից անկախ գործելու և զարգանալու համար: Իսկ երկրորդն արտահայտում է սեփականության հարաբերությունների փոփոխման պրոցեսը, նրա մասշտաբները և բնույթը:

Սեփականատիրական վերափոխումների մեջ ամենապարզ և ելակետայինը հանդիսանում է աշխատանքային մասնավոր սեփականության կազմավորումը: Այստեղ ազատ սեփականատերը լրիվ բացահայտում է իր ստեղծագործական ընդունակությունները և անձնապես շահագրգռված է իր հարստության բազմապատկման, շահույթի ստացման և սեփական պահանջումները բավարարելու գործում: Չէ որ ազգային տնտեսության մասնավոր սեկտորը միշտ էլ տարբերվել է իր մեծ կենսունակությամբ և գործում է ինչպես էկոնոմիկայի արագացուցիչ:

Տնտեսական դեմոկրատիան ընդլայնվում է նաև ընդհանուր մասնային սեփականության զարգացման շնորհիվ: Այս ձևն իր ունեցվածքի տիրապետման, օգտագործման ու տնօրինման գործընթացում ազատ է պետության ուղղակի միջամտությունից: Յուրացման այս ձևին են վերաբերում ակցիոներական ընկերության, կոոպերատիվի, տնտեսական ասոցիացիաների (կոնցերների, կոնսորցիումների, միությունների, միջճյուղային և ռեգիոնալ միություններ, տնտեսական ընկերակցություններ և այլն) սեփականությունը: Այստեղ միավորվում

են անձնական, կոլեկտիվ և հասարակական շահերը: Սեփականատիրական հարաբերությունների վերաբերյալ ռեֆորմներն ուղղված էին մասնավորեցման ավելի օպտիմալ տարբերակների կիրառմանը: Այն ենթադրում էր պետական սեփականությունը սեփականաշնորհելու կամ վաճառելու տարբեր մեթոդներ ու եղանակներ: Նախկին ԽՍՀՄ վերացումից հետո նոր ձևավորվող ազգային հանրապետություններում 1991-93թթ. սկսվեց մասնավորեցման առաջին էտապը: Այս էտապում պետական-համաժողովրդական սեփականությունը վերածվեց վաուչերների և անվճար տրվում էր երկրի ամբողջ բնակչությանը: Վաուչերը՝ արժեթուղթ է, որի նպատակն էր երկրի յուրաքանչյուր բնակչին մասնակից դարձնել սեփականաշնորհման գործընթացին՝ իր բաժինը ստանալու համար: Ապապետականացման ժամանակ պետական ունեցվածքի նշանակալի մասը գնեց բնակչության ունևոր խավը, ընդ որում ցածր գներով (երբեմն գործարանը գնվում էր մեկ բնակարանի գնով կամ մի քանի տասնյակ վաուչերներով): 1994-95թթ. սկսվեց մասնավորեցման երկրորդ էտապը՝ պետական ունեցվածքի ուղղակի վաճառումն աճուրդի տարբեր ձևերով: Ձեռնարկությունների նոր տերերի մի մասը բոլորովին նպատակ չուներ իր սեփականաշնորհած նոր օբյեկտը գործարկել արտադրանք թողարկելու համար և բնորոց ավելի կարճ և հեշտ ուղի. արագ եկամուտ ստանալու համար այն տալիս էր վարձով կամ վաճառում էր նրա արտադրական տարածքներն ու սարքավորումները և այլն: Մյուս կողմից, սեփականաշնորհման գործընթացը դանդաղ էր ընթանում: Բավական է նշել, օրինակ, որ 1998թ. Ռուսաստանում ստեղծվել էին 100-ից քան 274 հազար ֆերմերային գյուղացիական տնտեսություններ: Մինչդեռ երկրում առկա 695 միլիոն հեկտար հողային տարածքից սեփականաշնորհվել էր միայն 36 միլիոն հեկտարը կամ նրա 5.2%-ը: Այնուհանդերձ, պետական սեփականության մասնավորեցումը նշանակում էր անցում կատարել դեպի սոցիալ-տնտեսական նոր համակարգ և ձևավորել բազմակացութաձևային էկոնոմիկա: Պետությունն ու իրավունքը սկսեցին կարգավորել սեփականաշնորհման ու մասնավորեցման հարաբերությունները, որպեսզի կանխեն պետական ունեցվածքի անօրինական յուրացման միջոցներն ու ուղիները: Սեփականության ապակենտրոնացումը և մասնավորեցումը համարվում են տնտեսությանը մեծ արդյունավետություն հաղորդելու միջոց: Դրանք հանգեցնում են արտադրության ռացիոնալ կազմակերպմանը և ազատ շուկայական հարաբերությունների զարգացմանը, որտեղ մասնավոր սեփականության գլխավոր շարժիչ ուժը մրցակցությունն է: Սեփականաշնորհման ռեֆորմը միաժամանակ ենթադրում է գնազույցման մեխանիզմի դեմոկրատացում, վարկավորման դաշտի ազատություն, արտասահմանյան կապիտալի ներդրում երկրի էկոնոմիկայի տարբեր ոլորտներում, նոր օրենսդրության մշակում մասնավոր ձեռնարկատերերի շահերը պաշտպանելու համար: Ուստի ռեֆորմը համարվում է ոչ թե նպատակ, այլ էկոնոմիկայի արդյունավետության բարձրացման և բնակչության բարեկեցության աճի կարևոր միջոց:

## ՀԱՍԱՐԱԿՈՒԹՅԱՆ ՊԱՀԱՆՉՄՈՒՆՔՆԵՐԸ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԸ

### 1. Պահանջմունքների տնտեսական բովանդակությունը

Պահանջմունքների էությունը: Տնտեսական գործունեությունը՝ դա մարդկանց նպատակասլաց աշխատանքն է, տնտեսավարման գործընթացում նրանց ջանքերի գործադրումը նյութական բարիքներ արտադրելու և հասարակության պահանջմունքները բավարարելու համար:

Մարդկային կյանքի և գործունեության էական գիծը հանդիսանում է նյութական աշխարհից նրա կախվածությունը: Նյութական որոշ բարիքներ (օդը, ջուրը, արևի լույսը...) կան այնպիսի քանակությամբ և այն ձևով, որ դրանցից օգտվելը բոլոր ժամանակներում և ամենուրեք մարդկանց համար միշտ էլ մատչելի է եղել: Դրանց նկատմամբ պահանջմունքների բավարարումը ոչ մի ջանք և զոհողություն չի պահանջում: Դրանք ազատ և բնության կողմից «ընծայված» բարիքներ են, որոնք մշտապես օգտագործվում են մարդկանց կողմից: Իսկ նյութական մյուս բարիքները սահմանափակ քանակությամբ են տրվում, շատ հաճախ էլ «հազվագյուտ» են: Որպեսզի բավարարել դրանց նկատմամբ հասարակության պահանջմունքները, անհրաժեշտ է դրանք արդյունահանել, վերամշակել և բաշխել մարդկանց միջև: Այդ, այսպես կոչված տնտեսական բարիքների առկայությունից ու ծավալից և դրանց խնայողաբար օգտագործումից է կախված մարդկանց բարեկեցությունը:

Ի՞նչ են իրենցից ներկայացնում պահանջմունքները:

Տնտեսագիտական գրականության մեջ գոյություն ունի պահանջմունքների վերաբերյալ տարբեր բնորոշումներ: Որոշ հեղինակներ գտնում են, որ պահանջմունքները՝ դրանք ինչ-որ բանի (նյութական և հոգևոր անհրաժեշտ իրերի) նկատմամբ ճանաչված պահանջներ են կամ հարկավոր կարիքներ: Մյուսներն՝ այն դիտում են որպես կյանքի օբյեկտիվորեն անհրաժեշտ պայմաններ, որպես այդ պայմանների արտահայտություն կամ որպես դրանց հասնելու անհրաժեշտություն: Եվ վերջապես երրորդները. պահանջմունքները ներկայացնում են որպես մարդու հարաբերությունը, նրա վերաբերմունքն իրերի աշխարհին կամ արտաքին նյութական պայմաններին:

Պահանջմունքները՝ դրանք նյութական ու հոգևոր իրերի նկատմամբ մարդկանց օբյեկտիվ կարիքներն են կամ նրանց անբավարարվածության զգացումը: Դա մարդու հոգեբանական հատուկ վիճակ է, որը գիտակցվում է կամ

զգացվում նրա կողմից որպես «լարվածություն», «սնքավարարվածություն», անհամապատասխանություն նրա կենսագործունեության ներքին և արտաքին պայմանների միջև: Նման վիճակի ընկալումից հետո պահանջումներ դառնում է ակտիվ խթանիչ այդ «անհամապատասխանությունը» վերացնելու և օրգանիզմի պահանջները բավարարելու համար: Մարդը որոնում է ռեալ հնարավորություններ իր պահանջումները բավարարելու համար, իսկ դրանց բացակայության դեպքում զսպում է իրեն կամ դրանք փոխարինում է ուրիշ (բայց դրանց մոտ) պահանջումներով:

Ընդ որում չի կարելի նույնացնել պահանջումները և կարիքը: Կարիքը կոնկրետ կյանքում դրսևորվում է պահանջումներով միջոցով: Այն առաջին հերթին գիտակցվում է, հետո իրականացվում է պահանջումների համակցության մեջ: Կարիքը միշտ առկա է այն սոցիալական խմբերում, որոնք իրենց եկամուտներով ի վիճակի չեն ապահովելու իրենց պահանջումների բավարարումը: Իսկ սոցիալական մյուս խմբերը, որոնք իրենց գրաված հասարակական դիրքին համապատասխան մեծ բաժին ունեն ՅՆԱ-ի մեջ, կարող են նույնիսկ գաղափար չունենալ կարիքի մասին: Այս իմաստով կարիքը չբավարարված պահանջումն է, որն առաջանում է բավարարման գծով առարկաների բացակայության կամ պակասության հետևանքով: Մինչդեռ պահանջումներն ավելի լայն իմաստ ունեն և արտահայտում են մարդկանց կենսագործունեության բոլոր կողմերը: Պահանջումները՝ որոշակի կոնկրետ բարիքների, ապրանքների ու ծառայությունների ձև են ընդգտնում: Պահանջումները վերաբերում է տնտեսական, սկզբնական կատեգորիաների քվին և արմատական դեր է խաղում մարդու արտադրական տնտեսական գործունեության մեջ:

Պահանջումների բնույթն արտակարգ բարդ է ու բազմազան: Մի կողմից, դա կենսաբանական պահանջումն է, առանց որի մարդը չի կարող գոյատևել: Ուստի բաղաձայնության զարգացման հետ ընդլայնվում են այդ պահանջումների շրջանակները և փոխվում է դրանց բնույթը: Մյուս կողմից, մարդը նաև սոցիալական, հասարակական էակ է: Ուստի նրա պահանջումներն մի մասը պայմանավորված է մարդկանց հետ անհատի հաղորդակցման անհրաժեշտությամբ: Հետևապես, սոցիալական խմբերի, պետության, հասարակության ձևավորումը ծնում է նաև հասարակական պահանջումներ:

Տնտեսական պահանջումները հասարակական պահանջումներն են մասն են, որոնց բավարարումն անմիջականորեն կապված է արտադրության հետ:

Արտադրությունը անմիջականորեն ազդում է պահանջումների վրա մի քանի ուղղություններով: Առաջին, ստեղծվում են կոնկրետ բարիքներ, որոնք բավարարում են մարդկանց որոշակի պահանջումները: Վերջիններս իրենց հերթին ձևավորում են նոր կարիքներ: Օրինակ, ավտոմեքենա ձեռք բերելուց հետո անհրաժեշտ է մտածել ավտոտնակի, վառելիքի, պահեստամասերի մասին և այլն: Երկրորդ, գիտատեխնիկական առաջընթացի արագացումը

մը արմատապես փոխում է առարկայական աշխարհը և կյանքի կեցությունը՝ ծնելով որակապես նոր պահանջներ: Օրինակ՝ տեսամագնիստիկ թողարկումը առաջացնում է այն ձեռք բերելու ցանկության: Երրորդ, արտադրությունն ազդում է օգտակար իրերի կիրառման եղանակների վրա և դրանով իսկ ձևավորում է որոշակի կենցաղային կուլտուրա: Օրինակ, նախնախորյան մարդը լրիվ բավարարվում էր մի կտոր հում մսով: Ներկայումս դրա համար անհրաժեշտ է գազօջախ, խոհարարական կուլտուրա և այլ պարագաներ:

Իրենց հերթին տնտեսական պահանջումները հակառակ ներգործություն են ունենում արտադրության վրա: Առաջին, դրանք հանդիսանում են նախադրյալ, ներքին խթանիչ պատճառ և կոնկրետ կողմնորոշիչ մարդկանց գիտակցական գործունեության համար: Երկրորդ, մարդկանց պահանջներին բնորոշ է քանակական և որակական արագ փոփոխություն: Դրանք համախառնաբար են անցնում արտադրությունից: Երրորդ, պահանջումների ավանգարդային դերը կայանում է նրանում, որ դրանք առաջացնում են տնտեսական գործունեության վերընթաց շարժում՝ ստորինից դեպի բարձրը:

Այսպիսով, արտադրության և տնտեսական պահանջումների միջև փոխադարձ կապը դիալեկտիկական բնույթ ունի: Մի կողմից, պահանջումները համարում է արտադրության իդեալական, ներքնապես խթանիչ մոտիվը, նրա նախադրյալը: Մյուս կողմից, արտադրությունը՝ ստեղծելով նյութական և հոգևոր բարիքների կոնրետ տեսակներ՝ ձևավորում է նոր պահանջումներ, որոնք անցնում են ձևավորման, ինտենսիվ զարգացման, կայունացման և «մասնացման» ստադիաներ: Եվ այդպես շարունակ:

Մարդկանց պահանջումները բավարարվում են սպառման միջոցով, իսկ որպեսզի սպառել, անհրաժեշտ է արտադրել: Պահանջումների առկայությունը և դրանց բավարարման անհրաժեշտությունը համարվում է արտադրության զարգացման գլխավոր ազդակը, նրա տեխնիկական առաջընթացի հիմնական պայմանը: Ինչպե՞ս համաձայնեցնել արտադրությունն ու սպառումը: Գոյություն ունի անվիճելի ճշմարտություն. «Սպասել կարելի է միայն այն, ինչ արտադրվել է»: Առանց արտադրության սպառում չի լինում: Մարդիկ, ելնելով իրենց պահանջներից, եկամուտների մակարդակից ու բարիքների՝ գներից՝ սպառում են արտադրածը: Դրքան մեծ են եկամուտները և ցածր՝ գները, այնքան մեծ է սպառվող ապրանքների ծավալը և ընդհակառակը: Սպառման ընդհանուր ծավալը, այսինքն՝ պահանջումների մեծությունը և արտադրված ապրանքների քանակը պետք է համընկնեն:

Այսպիսով, արտադրությունը՝ ելակետային է. այստեղ են ստեղծվում բարիքներ ու ծառայություններ: Բաշխման և դրան հաջորդող փոխանակման շնորհիվ արդյունքը մտնում է սպառման ոլորտ: Սպառումը արտադրության վերջնական նպատակը չէ, այլ եզրափակող փուլը, որը նորից խթանում է արտադրությանը: Սպառումը, մի կողմից, մարդկանց պահանջումներն է բավարարում և պրոցես

է, վերարտադրության եզարփակիչ օղակը, մյուս կողմից, ակտիվ դեր է խաղում վերարտադրության բոլոր օղակները միմյանց հետ կապելու և արտադրության զարգացման ուղղությունները սահմանելու համար:

Պրակտիկայում պահանջմունքների ու արտադրության միջև փոխադարձ կապը դրսևորվում է արտադրողների ու սպառողների միջև հարաբերությունների միջոցով: Առաջինը արտադրում է, երկրորդը՝ սպառում: Արտադրության ու սպառման միջև փոխադարձ կապի բնույթը կախված է տնտեսական համակարգի տեսակից, շուկայում առկա ապրանքների ու ծառայությունների ծավալից, արտադրության մոնոպոլացման աստիճանից և այլն: Պլանային կենտրոնացված էկոնոմիկայում արտադրողը շահագրգռված էր կատարել պլանը, որտեղ և հաճախ ծագում էր դեֆիցիտը: Ապրանքարտադրողը թելադրում էր իր կամքը, սպառողը ենթակա անձ էր: Շուկայական էկոնոմիկայում ապրանքների առաջարկը և պահանջարկը հավասարակշռվում են: Իսկ շատ դեպքերում էլ սպառողի շահերն ու պահանջներն առաջ են անցնում արտադրությունից:

Տնտեսական պահանջմունքներն ունեն պատմական բնույթ: Պահանջմունքների անհրաժեշտ չափերը, ինչպես և դրանց բավարարման եղանակներն իրենցից ներկայացնում են պատմական արդյունք և մեծ չափով կախված են երկրի տնտեսական, կուլտուրական զարգացման մակարդակից, արտադրության միջոցների սեփականության ու դրան համապատասխան արդյունքների բաշխման ձևերից, նշանակալի չափով էլ այն պայմաններից ու կենսական պահանջներից, որտեղ ապրում և կենսագործում են մարդիկ: Դրանք օբյեկտիվորեն դրսևորվում են բոլոր արտադրատեղանակներում և օրգանապես կապված են առանձին մարդկանց, յոցիալական խմբերի ու ժողովուրդների ազգային սովորությունների, բնակլիմայական պայմանների հետ: Այս իմաստով էկոնոմիկայի ամբողջ պատմությունը կարելի է դիտել որպես նյութական պահանջմունքների ձևավորման ու զարգացման պատմություն:

Հասարակական արտադրությունը ոչ միայն նյութական բարիքներ է ստեղծում ու նոր պահանջ է առաջադրում սպառման համար, այլև վերափոխում է մարդուն բնորոշ պահանջմունքների բնույթն ու բավարարման պայմանները: Արտադրությունը ձևավորում է նաև իրեն բնորոշ արտադրական պահանջմունքներ, որոնց իրականացումը մարդկանց անձնական պահանջմունքների բավարարման նախապայմանն է: Հետևապես, մարդիկ իրենց արտադրական-տնտեսական գործունեության շնորհիվ անընդհատ վերաստեղծում և զարգացնում են արտադրական և անձնական պահանջմունքների բավարարման պայմանները:

Պահանջմունքները կարելի է բնորոշել որպես շրջապատող իրականության նկատմամբ մարդկանց կենսագործունեության պայմաններն արտահայտող հարաբերություն: Դա նշանակում է, որ պահանջմունքների զարգացման ընդհանուր մակարդակը որոշվում է արտադրողական ուժերի զարգացման աստիճանով:

Ուղի և տիրույթատող արտադրական հարաբերություններով: Պահանջմունքների զարգացումը կախված է առաջին հերթին, տեխնիկայի զարգացման մակարդակից, տեխնոլոգիայից և աշխատանքի կազմակերպումից: Պահանջմունքների ձևավորման ու զարգացման գործում զգալի դեր է խաղում զՏԱ-ն: Այն նորացնում է առարկայական աշխարհը և հասարակության անդամների կյանքի կենսաձևը: Նրանց մոտ առաջացնում է որակապես նոր պահանջմունքներ: Առաջին, նոր հեռուստացույցը, ավտոմեքենան և այլ իրեր հասարակության անդամների մոտ արտակարգ ցանկություն են ձևավորում. գնել, ձեռք բերել, օգտագործել, «վայելել» այդ բարիքները:

Տնտեսական պահանջմունքները շարժուն են: Դրանք ձևավորվում են հիմնականում հասարակական առաջընթացի ներգործության շնորհիվ և, մասնավորապես, արտադրության մեջ տեղեկատվության ինտենսիվ փոխանակման, ինչպես նաև իր՝ մարդու կենսագործունեության ազդեցության տակ:

Տնտեսական պահանջմունքների յուրահատուկ առանձնահատկությունը դրանց «անշրջելիությունն» է: Դրանք ցանկացած իրավիճակում, ինտենսիվորեն փոխվում են, որպես կանոն, մեկ ուղղությամբ՝ աճի ու զարգացման ձևով: Պահանջմունքների զարգացման և դրանց բավարարման մեջ գոյություն ունի որոշակի հերթականություն. պահանջմունքների աճի կառուցվածքը մշտապես փոխվում է: Դրա հետ միասին տեղաշարժեր է տեղի ունենում նաև պահանջմունքների բավարարման (հագեցման) կառուցվածքում:

**Պահանջմունքների կառուցվածքը և դասակարգումը:** Տնտեսագիտությունը պահանջմունքների ամբողջ համակարգը բաժանում է երկու մասի. ընդհանուր և տնտեսական պահանջմունքների:

Առաջինը՝ պահանջմունքների ողջ համակցությունը վերաբերում է մարդու կյանքի ու գործունեության բոլոր ոլորտներին, արտացոլում է հասարակական կյանքի բոլոր կողմերը: Իսկ տնտեսական պահանջմունքներն արտահայտում են մարդկանց կյանքի տնտեսական պայմանները: Արանք առաջատար դեր են խաղում պահանջմունքների մյուս տեսակների ձևավորման, կառուցվածքի և բավարարման պայմանների մեջ: Տնտեսական պահանջմունքները հաճախ նույնացվում են նյութական պահանջմունքների հետ: Սակայն դրանց մեջ կան որոշակի տարբերություններ: Նյութական պահանջմունքների բավարարման համար որպես օբյեկտ կարող են ծառայել ոչ միայն հասարակական արտադրության արդյունքները, այլև բնության կողմից անմիջականորեն տրված իրերը: Արանք բոլոր տեսակի պահանջմունքների բնական հիմքն են: Իսկ տնտեսական պահանջմունքները ծնվում և բավարարվում են հասարակական արտադրության միջոցով, նրա շնորհիվ:

Հասարակության պահանջմունքների դասակարգման հիմքում ընկած են բազմաթիվ չափանիշներ:

1. Ըստ ծնող գործոնների, պահանջմունքները բաժանվում են բնական և



Անձնական պահանջմունքներն արտահայտում են առանձին անհատների կենսագործունեության պայմանները, դրսևորվում են որպես մարդու գործունեության ներքին դրոպատճառներ: Պրանց կառուցվածքի մեջ առաջնակարգ դեր են խաղում նյութական պահանջմունքները: Սրանք իրենց հերթին բաժանվում են ֆիզիոլոգիական, սոցիալական ու հոգևոր պահանջմունքների:

**Ֆիզիոլոգիականին** են վերաբերում ապրանքների ու ծառայությունների գծով այն հիմնական պահանջմունքները, առանց որի անհնարին է մարդու գոյությունը:

**Սոցիալականին** են վերաբերում անձի ֆիզիկական պաշտպանությունը, կրթությունը, բժշկական ծառայությունները, սոցիալական ապահովությունը, երեխաների դաստիարակությունը և այլն: Սոցիալական պահանջմունքները ձևավորվում են կապված մարդու՝ որպես հասարակության անդամի, գործունեության հետ: Պրա մեջ են մտնում թե՛ մարդու էությունը, նրա ինքնադրսևորումը և թե՛ նրա քաղաքական հասունացման ու իրավունքների պաշտպանության գծով պահանջմունքները:

**Հոգևոր** պահանջմունքներին են վերաբերում կուլտուրական և պատմական արժեքների համակարգերը, բազմակողմանի տեղեկատվության ստացումը, ինքնազգացումն ու ինքնակատարելագործումը, հանգստի խելացի կազմակերպումը և այլն:

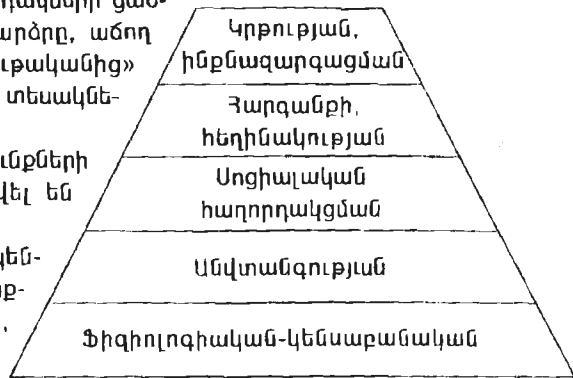
ԱՄՆ տնտեսագետ և հոգեբան Ա. Մասլոուն անհատի պահանջմունքները բաժանել է մի քանի մակարդակների՝ ցածրից (ստորինից) դեպի բարձրը, աճող կարգով, այսինքն՝ «նյութականից» մինչև նրա վերին՝ հոգևոր տեսակները (տես՝ սխեմա 1):

Մասլոուի՝ «պահանջմունքների բուրգի» մեջ առանձնացվել են հետևյալ հինգ խմբերը.

1. Ֆիզիոլոգիական և կենսաբանական պահանջմունքներ (սնունդ, հագուստ, բնակարան և այլն):

2. Պաշտպանության կամ անվտանգության պահանջմունքներ (արտաքին վտանգներից, հիվանդությունից, աղքատությունից պաշտպանվելու, վաղվա օրվա նկատմամբ վստահություն ունենալու, կյանքի պայմանների բարելավումն ապահովելու պահանջներ և այլն):

3. Սոցիալական հաղորդակցման գծով պահանջմունքներ (բարեկամություն, սեր,



Սխ. 1. Ժամանակակից մարդու «պահանջմունքների բուրգը» ըստ Մասլոուի

հաղորդակցում, շփում նույնաման շահեր ունեցող մարդկանց հետ և այլն):

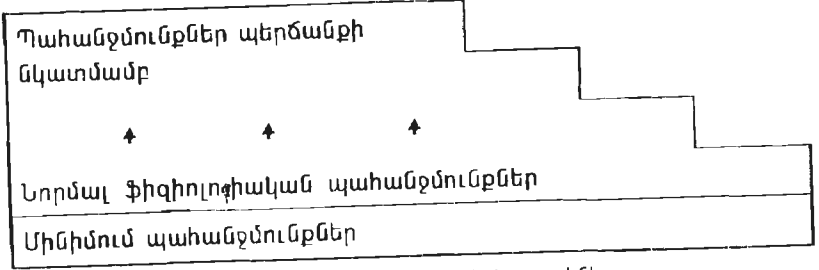
4. Հարգանքի գծով պահանջմունքներ (փոխադարձ հարգանք, ինքնահարգանք, ծառայողական սանդուղքի միջոցով որոշակի կարգավիճակի ու հասարական դիրքի ձեռքբերում և այլն):

5. Ստեղծագործական պահանջմունքներ (մարդու ընդունակությունների զարգացում, կատարելագործում, ինքնաիրացում, սեփական հնարավորությունների ու ընդունակությունների բացահայտում և այլն):

Պահանջմունքների բուրգը հիերարխիկ բնույթ ունի. պահանջմունքներն աճում են ստորինից (կենսաբանականից) դեպի բարձրը՝ սոցիալականը: Այլ կերպ, հասարակության սոցիալ-տնտեսական առաջընթացը դրսևորվում է պահանջմունքների աստիճանական զարգացման միջոցով: Այդ գործընթացը կատարվում է երկու ուղղությամբ: Առաջին՝ հորիզոնական ձևով, որտեղ պահանջմունքները տարածվում են բնակչության լայն խավերի շրջանում: Օրինակ՝ ավտոմեքենան դադարում է «պերճանքի» առարկա լինելուց և վերածվում է սովորական փոխադրամիջոցի: Երկրորդ՝ ուղղահայաց ձևով, որտեղ պահանջմունքների ստորին, ցածր աստիճանից անցում է կատարվում դեպի նրա ավելի բարձր մակարդակը՝ ինքնակատարելագործումը:

Պահանջմունքների դասակարգման ժամանակ պետք է հաշվի առնել ոչ միայն դրանց տեսակներն, այլ նաև բավարարման մակարդակը: Այս տեսակետից նյութական պահանջմունքները բաժանվում են երեք հիմնական մակարդակների. մինիմում, նորմալ և շքեղության (շրայլության) տեսակների (տես սխեմա 2): Առաջինը՝ մարդու՝ «մի կերպ ապրելու» մակարդակն է: Երկրորդը՝ պահանջմունքների բավարարման օպտիմալ մակարդակն է, որը ապահովում է մարդու ներդաշնակ զարգացումը: Երրորդը՝ «ցուցադրական» (ճոխության) վիճակը: Այս մակարդակում մարդն «ապրում է, որպեսզի ուտի և ոչ թե ուտում է, որպեսզի ապրի»:

Պահանջմունքների աճի (բարձրացման) տնտեսական օրենքը: Մարդու պահանջմունքներն անսահման են, ճկուն և անընդհատ փոխվում են, ընդլայնվում: Բարձրանում է մարդկանց կենսամակարդակը, աճում են և պա-



Սխ. 2 Պահանջմունքների մակարդակները

հանջմունքները: Պահանջմունքները բավարարվում են սպառման միջոցով, սպառման պրոցեսում: Սպառումը, համարելով արտադրության զարգացման ներքին դրդապատճառ, պայմանավորում է բարիքների ու կյանքի պայմանների մշտական վերարտադրությունը: Դա նշանակում է, որ վերարտադրվում են ոչ միայն նյութական բարիքները, այլև պահանջմունքները: Սակայն պահանջմունքների վերարտադրության առանձնահատկությունն այն է, որ վերարտադրության տարբեր փուլերում դրանք ինչ-որ չափով առաջ են անցնում արտադրությունից՝ խթանելով ու արագացնելով այդ փուլերի զարգացումը: Սպառումն, իբրև վերարտադրության եզրափակող փուլ, պահանջմունքների նկատմամբ ելակետային է: Այն ապահովում է նախկինում ձևավորված պահանջմունքների կրկնությունը և առաջադրում է նորերը: Պահանջմունքների վերարտադրությունն ընթանում է դրանցում անընդհատ կատարվող քանակական և որակական փոփոխություններով, որն ոչ միայն ավելի բարձր կարգի պահանջմունքներ է ծնում, այլև դրանց բավարարման նոր ձևեր է առաջադրում: Այդ պրոցեսին բնորոշ է անցումը պահանջմունքների մեկ համակարգից մյուսին, տարրական պահանջմունքների բավարարման փուլից դեպի ավելի բարձրակարգ պահանջմունքների բավարարումը: Նման տենդենցը (միտումը) և օրինաչափությունը տնտեսագիտության տեսության մեջ կոչվում է պահանջմունքների աճի ու բարձրացման տնտեսական օրենք:

Պահանջմունքների աճի օրենքն արտադրության, պահանջմունքների և սպառման միջև գոյություն ունեցող պատճառահետևանքային կապի ու հակասությունների դրսևորումն է: Այդ օրենքի գործողությունն ուղղված է ոչ միայն պահանջմունքների քանակի աճին, այլև դրանց կառուցվածքի փոփոխությանը, դրանց շրջանակների ընդլայնմանը, բազմազանությանը, առաջնային պահանջմունքների արագ զարգացմանը, դրանց որակական կատարելագործմանը: Մարդկության առաջընթացը, գիտության, կուլտուրայի աճը, ՉՏԱ հնարավորությունները հանգեցնում են պահանջմունքների հագեցմանն ու նորերի ձևավորմանը: Նման երևույթը համարվում է մարդկային քաղաքակրթության օրինաչափություն, գոյություն ունի հասարակության զարգացման բոլոր դարաշրջաններում, ուստի և համարվում է համընդհանուր տնտեսական օրենք: Այդ օրենքն արտահայտում է մարդկային կարիքների, պահանջմունքների աճի ու կատարելագործման օբյեկտիվ (մարդկանց կամքից ու ցանկությունից անկախ) անհրաժեշտություն և դրան համապատասխան արտադրության ու կուլտուրայի զարգացումը:

Սակայն պահանջմունքների աճը և նորացումը նրա բոլոր ձևերում հավասարապես չի կատարվում: Ամենից առաջ հագեցնում են և զարգացման որոշակի սահման ունեն ցածր կարգի կարիքները, իսկ բարձր կարգի՝ սոցիալական ու մտավոր պահանջմունքները, ըստ էության, անսահման են:

Վիճակագրությունը պահանջմունքների դինամիկան ճիշտ ուսումնասիրե-

լու և հետազոտելու համար սպառման առարկաները՝ բաժանել է երեք հիմնական խմբերի. ա) սննդամթերքներ, բ) արդյունաբերութային արտադրանք (տասնողի ամենօրյա օգտագործման իրեր՝ հագուստ, կոշիկ և այլն), գ) երկարաուև օգտագործման բարիքներ (կահույք, ավտոմեքենա, հեռուստացույց և այլն):

19-րդ դարի վերջերին գերմանական վիճակագիր է. էնգելը որոշակի կապ և օրինաչափություն բացահայտեց բնակչության կենսական բարիքների գնման համար նախատեսված դրամական եկամուտների և սպառման առարկաների կառուցվածքի միջև: Ապրանքների ու ծառայությունների տեսակների և սպառողների եկամուտների միջև այդ կախվածությունը արտացոլվել է էնգելի օրենքում: Այդ օրենքի համաձայն, որքան բարձր է մարդկանց կյանքի մակարդակը, այնքան համեմատաբար քիչ է նրանց ծախսերը պարենամթերքի գնման ուղղությամբ և մեծ՝ արդյունաբերական առարկաների գծով: Դա նշանակում է, որ մարդկանց բարեկեցության աճի հետ խափս ընդլայնվում են երկարատև օգտագործման և բարձր որակյալ ապրանքների գնումները:

Յետևապես, տնտեսական գործունեության մեջ ճիշտ կողմնորոշվելու համար կարևոր է իմանալ, թե ի՞նչ տեղաշարժեր են կատարվում յուրաքանչյուր երկրի բնակչության գնումների կառուցվածքի մեջ որոշակի ժամանակաշրջանում: Իմանալով այդ, ձեռնարկությունների ղեկավարները կարող են որոշել բնակչության պահանջմունքների հագեցման սահմանը որոշակի ապրանքների գծով: Դա թույլ կտա ժամանակին անցնել նոր, որակյալ ապրանքների թողարկմանը և ուղիներ որոնել դրանց իրացման համար:

Տեսական և պրակտիկ մեծ հետաքրքրություն է ներկայացնում պահանջմունքների, սպառման և արտադրության միջև հարաբերակցության սարքերակների ուսումնասիրումը:

Տարբեր երկրներում արտադրության ու սպառման հարաբերակցության մեջ ընդհանուր առմամբ կազմավորվում են երեք հիմնական տարբերակներ.

**Առաջին. Ոեզրեսիվ (շարժում ետ)**՝ հետադիմական հարաբերակցություն: Դա տեղի է ունենում այն երկրներում, որտեղ արտադրությունը երկար ժամանակ չի զարգանում, իսկ սպառումը աստիճանաբար նվազում է, որը հանգեցնում է պահանջմունքների քանակական ու որակական պակասեցմանը: Էկոնոմիկայում նման բացասական փոփոխությունը կարելի է նմանեցնել փոքրացող շրջանակի սպիրտաձև շարժման, ինչպիսին տեսնում ենք ջրատույտի ձագարում: Դա հանգեցնում է բնակչության տարրական կարիքների և դրանց բավարարման անհնարինության միջև հակասության դրսևորմանը (երկրի արտադրությունը չի կարող բավարարել հասարակության պահանջմունքները, քանի որ տնտեսական ծանր կացության մեջ է գտնվում): Այդպիսի իրավիճակ է արդի պայմաններում, օրինակ՝ Ասիայի, Լատինական Ամերիկայի մի շարք երկրներում և նախկին ԽՍՀՄ որոշ հանրապետություններում:

**Երկրորդ. Լճացում:** Այս դեպքում արտադրանքի թողարկումը ծայրահեղ

դանդաղ է աճում, պահանջմունքները հանդիսանում են տրադիցիոն կայուն և շատ աննշան են փոխվում-ընդլայնվում:

«Արտադրության-բաշխում-փոխանակում-սպառում-պահանջմունքներ» շղջապտուկտը հիշեցնում է փառվ շղթայի, որը երկար ժամանակ ամփոփոխ է և ըստ էության, ոչ հակասակաճ վիճակում է գտնվում: Դա հանգեցնում է էկոնոմիկայում և բնակչության շրջանում տարրական սովորությունների ու տրադիցիաների երկարատև լճացմանը:

**Երրորդ. Առաջադիժակաճ գարգացում:** Այս դեպքում արտադրությունը քանակապես աճում է, որակապես՝ կատարելագործվում, բարձրանում է սպառման և պահանջմունքների մակարդակը: Այդպիսին է պատկերը արդյունաբերական գարգացած շատ երկրներում, որտեղ համախառն ազգային արդյունքի աճի միջին տարեկան տեմպերը տատանվում են 3-5%-ի սահմաններում:

Ինչի՞ մասին են վկայում թվարկած տարբերակները:

Առաջին և երկրորդ տարբերակները ցույց են տալիս, որ շատ երկրներում պահանջմունքների բարձրացմանն ուժեղ հակազդում են մի շարք գործոններ, որոնք արգելափակում են սոցիալ-տնտեսական առաջընթացը: Դրանց են վերաբերում.

- հասարակության նյութական և կուլտուրական ցածր մակարդակը սահմանափակում է մարդկային կյարիքների շրջանակը: Այն դանդաղ է փոխվում:

- աշխատանքի բաժանման թույլ գարգացումը հնարավորություն չի տալիս ավելացնել նյութական բարիքների բազմազանությունը և բարձրացնել սպառման և պահանջմունքների մակարդակը:

- մարդկանց մեծ մասի դրամական ցածր եկամուտները բարձր գների դեպքում արգելակում են նրանց՝ անգամ ամենատարրական պահանջների բավարարմանը:

- շատ դեպքերում երկրների բնակչության թվաքանակն ավելանում է ավելի բարձր տեմպերով, քան ընդլայնվում է նրա գոյության նյութական պայմանները:

Արտադրության և պահանջմունքների միջև հարաբերակցության բոլոր բննարկված տարբերակներից նորմալը կարելի է համարել միայն երրորդ տարբերակը: Նրանում պահանջմունքների բարձրացումը բնականաբար հենվում է հասարակության նյութական և հոգևոր կուլտուրայի անընդհատ գարգացման, աշխատանքի բաժանման խորացման, յուրաքանչյուր բնակչի հաշվով դրամական եկամուտների և ռեալ հարստության ավելացման վրա:

## 2. Տնտեսական շահերի էությունը և կառուցվածքը

Հասարակական տնտեսական գործունեության մեջ մարդիկ իրենց նպա-

ռակներն իրականացնում են ելնելով պատմականորեն զարգացած պահանջ-նունքներից: Սակայն պահանջմունքները չէ, որ ձևավորում են սոցիալական սուբյեկտների նպատակները և նրանց ուղղում գործողությունների: Նրանց պահանջմունքների գարգացման ու բավարարման հիմքում ընկած են հասարակական որոշակի հարաբերություններ: Արտադրական-տնտեսական այդ հարաբերությունները միշտ և բոլոր ժամանակաշրջաններում դրսևորվում են շահերի ձևով, դրանց միջոցով:

Ի՞նչ է շահը:

Տնտեսագիտության տեսությունը շահերը դիտում է որպես նյութական օբյեկտիվ երևույթ, որպես համընդհանուր տնտեսական կատեգորիա: Շահերը մարդկանց տնտեսական գործունեության շարժառիթներ են, տնտեսական խթաններ, նրանց գործունեության նպատակը: Դրանք հանդիսանում են մարդկանց տնտեսական գործունեության դրդապատճառները և բնորոշում են նրանց աշխատանքային գործունեության ուղղվածությունը: Շահերը արտացոլվում են մարդկանց գիտակցության մեջ՝ որպես առաջադրված նպատակների և դրանց հասնելու կամքի մղումներ: Ինչպես անհատը, այնպես էլ կոլեկտիվներն ու ամբողջ հասարակությունն իրենց գործունեությունն ուղղում են այդ նպատակների իրականացմանը:

Շահերը հանդես են գալիս որպես սոցիալականորեն որոշված շահեր, որպես հասարակության, նրա անդամների որոշակի շահեր: Այս տեսանկյունից շահերը դրսևորվում են անձնական, կոլեկտիվ և հասարակական շահերի ձևով:

Անձնական նյութական շահերն արտահայտում են առանձին մարդկանց նյութական կարիքները և հոգևոր պահանջմունքները բավարարելու անհրաժեշտություն և որոշվում են նրանց կյանքի սոցիալ-տնտեսական պայմաններով:

Կոլեկտիվ նյութական շահերն արտահայտում են հասարակական արտադրության համակարգում միավորված մարդկանց խմբերի նյութական պահանջմունքների բավարարման անհրաժեշտությունը: Այստեղ միաժամանակ ձևավորվում են սոցիալական այդ խմբերի շահերի ընդհանրությունը:

Հասարակական նյութական շահերը պայմանավորում են ամբողջ հասարակության նյութական ու հոգևոր պահանջմունքների բավարարումը: Սրանք իրենց մեջ են ներառում ինչպես անհատների, այնպես էլ կոլեկտիվների ու հասարակական խմբերի առավել ընդհանուր և միաժամանակ հեռանկարային բնույթի նպատակները: Դրանք դրսևորվում են հասարակական արտադրության իրականացման համընդհանուր տնտեսական պայմաններում:

Մարդկանց շահերը, ինչպես նաև պահանջմունքները համարվում են հասարակության գարգացման բոլոր դարաշրջանների հատուկ կատեգորիա: Եթե պահանջմունքները հանդես են գալիս որպես արտադրության գարգացման ընդհանուր ներքին դրդապատճառ, ապա շահերը, որոնք ուղղված են դրանց բավարարմանը, համարվում են մարդկանց գործունեության անմիջական շար-



ժառիթ, ուստի և հանդիսանում են հասարակական արտադրության մշտական ուղեկիցը: Շահերի զարգացումն ու դրանց տարբեր տեսակների միջև փոխգործողությունը որոշվում է թե՛ պահանջմունքներն ի կառուցվածքի մեջ տեղի ունեցող որակական տեղաշարժերով և թե՛ արտադրողական ուժերի առաջընթաց զարգացման օբյեկտիվ պայմաններով:

Մարդկանց գործունեությունը հիմնված է հասարակական հարաբերությունների, պահանջմունքների և տնտեսական օբյեկտիվ օրենքների փոխգործունեության վրա: Իսկ դրանք իրենց հերթին կապված են շահերի հետ և պայմանավորում են մարդկանց գործունեության նպատակաուղղվածությունը: Ճիշտ է, պահանջմունքներն ու օրենքները մարդկանց տնտեսական գործունեության մեջ տարբեր դեր են խաղում: Առաջինն ընդգծում է այդ գործունեության ուղղությունը, երկրորդը՝ դրա պայմաններն ու շրջանակները: Իսկ շահերը հասարակության զարգացման օբյեկտիվ օրենքների ճառագնացն ու օգտագործման հիման վրա ապահովում են մարդկանց նպատակների իրականացումը և պահանջմունքների բավարարումը: Այստեղ գործում է հայտնի «մեխանիզմ», որը մարդկանց գիտակցված, նպատակաուղղված գործունեությունը կապում է տնտեսական օրենքների հետ: Որպեսզի պահանջմունքները բավարարել, մարդկանց տնտեսական գործունեությունը պետք է ընթացնա տնտեսական օրենքներին համապատասխան, դրանց շրջանակներում: Այսպիսով, գործում է «տնտեսական օրենքներ-տնտեսական պահանջմունքներ-տնտեսական շահեր-մարդկանց տնտեսական գործունեություն» սկզբունքը:

Ըստ իրենց ընդհանրության հատկանիշի՝ շահերը բաժանվում են ընդհանուր և անհատական շահերի:

Ընդհանուր շահերը ոչ թե վերացական կամ երևակայական բնույթ են կրում, այլ իրականում գոյություն ունեն մարդկանց անհատական շահերի միջև եղած ընդհանրության ձևով, որն արտահայտում է արտադրության մեջ մարդկանց փոխադարձ կախվածությունը՝ նրանց միջև աշխատանքի բաժանման պայմաններում:

Շահերի ընդհանրության աստիճանը տարբեր է: Տարբերվում են անհատական, ընդհանրական, խմբային, կոլեկտիվ, ազգային, միջազգային և համամարդկային շահեր և այլն: Կարելի է առանձնացնել նաև արտադրության տվյալ ճյուղի, ձեռնարկության, մտավորականության, ուսանողության, պատերազմի վետերանների շահեր և այլն: Նյութական շահերը միշտ հանդես են գալիս որոշակի սոցիալ-տնտեսական բովանդակությամբ: Դասակարգային հասարակության մեջ շահերն ունեն դասակարգային հակամարտ բնույթ:

Նախնադարյան հասարակության վաղ շրջանում մարդկանց ընդհանուր և անհատական շահերի միջև տարբերություն չկար. Քանի որ մարդիկ իրենց գոյությունը պահպանում էին միայն համատեղ գործունեությամբ, չկար աշխատանքի բաժանում և տարբերություն համայնքի անդամների կյանքի պայման-

ների միջև: Աշխատանքի հասարակական բաժանման, մասնավոր սեփականության և պետության կազմավորման պայմաններում տեղի ունեցավ մարդկանց շահերի երկատում. առանձին անհատական շահերին զուգընթաց երևան եկան նաև հասարակական շահեր: Հասարակական, ազգային շահերն ընդգրկում են տվյալ ժողովրդի կյանքի ու գործունեության բոլոր կողմերը, առաջին հերթին, ուղղված են նրա տնտեսական զարգացման պայմանների ապահովմանը: Այստեղ որոշիչ դեր են խաղում նաև առանձին անհատների, մարդկանց որոշակի խմբերի (կոլեկտիվների) շահերը, որոնք գործում են հասարակական շահերի համակարգում: Նշանակում է շահերի ընդհանրությունն, ամբողջությամբ վերցրած, դրսևորվում է անձնական, կոլեկտիվ և հասարակական շահերի միասնության ձևով վերջինի գերակայության պայմաններում:

Տնտեսական շահերի առաջատար դերը: Ըստ մարդկանց գործունեության ոլորտների շահերը բաժանվում են երեք հիմնական խմբերի՝

- 1.Տնտեսական շահեր,
- 2.Սոցիալական շահեր,
- 3.Հոգևոր շահեր:

Տնտեսական շահերը՝ դրանք վերարտադրության տարբեր փուլերում մարդկանց պրակտիկ գործունեության մեջ անմիջականորեն դրսևորվող տնտեսական հարաբերություններն են: Դրանք ձևավորվում և զարգանում են մարդկանց նյութական շահերի հիման վրա, որոնք ուղղվում են նրանց նյութական պահանջմունքների բավարարմանը: Այլ կերպ, տնտեսական շահերը դրանք առանձին մարդկանց, սոցիալական խմբերի ու դասակարգերի տնտեսական գիտակցված պահանջմունքներն են, որոնք դրսևորվում են նրանց առաջադրած նպատակների, կոնկրետ խնդիրների և գործողությունների մեջ:

Սոցիալական շահերը, որպես մարդկանց գործունեության շարժառիթ, ընդգրկում են ինչպես մարդկանց հասարակական, քաղաքական գործունեության, ու նրանց, սոցիալական ապահովության ոլորտներն, այնպես էլ նրանց ինքնազարգացման ու ինքնադրսևորման հարցերը:

Հոգևոր շահերն ընդգրկում են մարդկանց հոգևոր կյանքի գլխավոր կողմերը՝ գիտությունը, արվեստը, բարոյականությունը և այլն:

Տնտեսագիտության հետազոտության առարկան տնտեսական շահերն են, որոնք ձևավորվում ու զարգանում են նյութական արտադրության մեջ: Արդի պայմաններում տնտեսական շահերի կառուցվածքում գնալով աճում է բուն տնտեսական գործունեության մեջ զբաղված մարդկանց շահերի նշանակությունը, քանի որ ուժեղանում է նրանց նյութական շահերի իրականացման կախվածությունը տնտեսական գործունեությունից:

Տնտեսական շահերը որոշիչ նշանակություն ունեն նաև ոչ նյութական ոլորտում գործող սոցիալական, հոգևոր և այլ շահերի նկատմամբ: Տնտեսական շահերն արտացոլում են սեփականության հարաբերությունները և, բնականա-

բար, դրանց տարբեր ձևերը: Դրան համապատասխան տարբերվում են մասնավոր, կոլեկտիվ և հասարակական շահեր:

Մասնավոր սեփականությունը դրսևորվում է մասնավոր աշխատանքային և մասնավոր ոչ աշխատանքային (ստրկատիրական, ֆեոդալական, կապիտալիստական) սեփականության ձևերով: Առանձնացվում են մանր արհեստավորի, ֆերմերի տնտեսական շահերը՝ որպես աշխատանքային մասնավոր սեփականության դրսևորում: Ընդգծվում են նաև ֆեոդալի, կապիտալիստի, ֆինանսական խոշոր խմբերի շահերը՝ որպես ոչ աշխատանքային մասնավոր սեփականության դրսևորում:

Շուկայական տնտեսության պայմաններում աշխատողների մեծ մասի տնտեսական շահերն ուղղված են սպառման առարկաների ու ծառայությունների ստացմանը, իսկ արտադրության միջոցների տերերի շահերը՝ սեփականության տարբեր տեսակների (արժեթղթեր, անշարժ ունեցվածք, թանկարժեք մետաղներ և այլն) ավելացմանը: Ուստի աշխատավորների տնտեսական շահերի իրացման միջոց է համարվում աշխատավարձը, իսկ ձեռնարկատիրոջ համար՝ շահույթը:

Հասարակական շահերի իրացման միջոցներին են վերաբերում ազգային եկամուտի ավելացումը, բնակչության բարեկեցության բարձրացումը, երկրի պաշտպանունակության ամրապնդումը և այլն:

Տնտեսական շահերի իրացումը: Տնտեսական շահերը վերածվում են սոցիալ-տնտեսական առաջընթաց շարժիչ ուժի, երբ օպտիմալ ձևով են զուգակցվում մասնավոր, կոլեկտիվ և հասարակական շահերը: Դրա շնորհիվ պետական բյուջեն ստանում է ազգային եկամտի զգալի մասը, ռացիոնալ են բաշխվում եկամուտները, ավելանում են սոցիալական նպատակների համար ծախսվող միջոցները, ապահովվում է էկոնոմիկայի կայուն զարգացումը:

Տնտեսական պրակտիկայում հասարակական արտադրության հետ ունեցած կապի բովանդակության տեսակետից մարդկանց գործունեության մեջ տարբերվում են երկու կողմ. մի դեպքում նրանք արտադրողներ են, մյուս դեպքում՝ սպառողներ: Մարդկանց, որպես արտադրողների, նպատակասլաց գործունեությունն ուղղված է արտադրության ու հասարակական պահանջմունքների բավարարմանը: Մարդկանց, որպես սպառողների, նպատակն է ապահովել նրանց ֆիզիկական ու հոգևոր կարողությունների զարգացումը:

Հասարակական արտադրության զարգացման գործում տնտեսական շահերի ազդեցությունը, դրանց շարժիչ ուժը դրսևորվում է մարդկանց գիտակցության մեջ արտացոլվելու և նրանց նպատակները ձևավորելու միջոցով: Տնտեսական շահերի որպես մարդկանց պրակտիկ գործունեության ներքին ազդակների արտացոլումն առաջացնում է նյութական շահագրգռվածություն: **Նյութական շահագրգռվածությունը** տնտեսական շահերի գիտակցման արդյունք է կամ գիտակցված շահ: Սակայն նյութական շահագրգռվածությունն ար-

տադրության զարգացման ներքին շարժառիթի կարող է վերածվել միայն այն դեպքում, երբ արտադրական գործունեության արդյունքներն ուղղվում են մարդկանց պահանջմունքների բավարարմանը: Այսինքն մշակված է և գործում է արտադրողների շահերին համապատասխան նյութական խթանման համակարգ:

Տնտեսական շահերը մարդկանց նյութական շահագրգռվածության, նրանց նյութական խթանման համակարգի հիմքն են: Քանի որ նյութական խթանման ձևերը գործում և արդյունավետ են դառնում միայն այն դեպքում, երբ համապատասխանում են գոյություն ունեցող տնտեսական շահերին: Նյութական խթանումն, իր հերթին, տնտեսական շահերի իրականացման անհրաժեշտ պայմանն է: Նյութական խթանումից է կախված նյութական շահագրգռվածության ուժը:

Մարդկանց, հասարակության տնտեսական շահերի մեջ պետք է տարբերել միմյանց վրա փոխադրածաբար ներգործող երկու կողմ, երկու էական հատկանիշներ: Դրանցից առաջինն արտացոլում է տնտեսական հարաբերությունների ու օրենքների բովանդակությունը, իսկ երկրորդը ցույց է տալիս այդ շահերի ֆունկցիոնալ դերը մարդկանց պրակտիկ գործունեության մեջ, որը դրսևորվում է նյութական խթանների միջոցով: Ելնելով նշված կատեգորիաների փոխազդեցության բնույթից՝ կարելի է ընդհանուր գծերով ցույց տալ դրանց տեղը մարդկանց նպատակների ձևավորման և հասարակական արտադրության մեջ: Այն կայանում է հետևյալում.

1. Արտադրողական ուժերի զարգացման և դրանց համապատասխան արտադրական հարաբերությունների մակարդակի կազմավորման հիման վրա ձևավորվում են մարդկանց տնտեսական պահանջմունքները:

2. Տնտեսական պահանջմունքներն ու արտադրության զարգացման օբյեկտիվ օրենքներն արտահայտվում են մարդկանց տնտեսական շահերի մեջ և որոշում են դրանց բովանդակությունը:

3. Տնտեսական գիտակցված շահերը մարդկանց մոտ առաջացնում են նյութական շահագրգռվածություն: Նյութական խթանման որոշակի ձևերի կիրառում:

4. Իրենց տնտեսական գործունեության ընթացքում մարդիկ, մի կողմից, բավարարում են իրենց պատմականորեն ձևավորված պահանջմունքները, մյուս կողմից նպաստում արտադրողական ուժերի ու արտադրական հարաբերությունների հետագա զարգացմանն ու դրա բազայի վրա՝ նոր տնտեսական պահանջմունքների ձևավորմանը:

Նյութական շահագրգռվածությունն ու նյութական խթանումը, որոնք հիմնված են մարդկանց տնտեսական շահերի վրա և անմիջականորեն ընկած են նրանց տնտեսական գործունեության հիմքում, հանդիսանում են արտադրության զարգացման կարևորագույն գործոնը: Դրանք հանդես են գալիս որպես տնտեսական գործունեության շարժառիթ՝ մարդկանց գիտակցության մեջ արտացոլվելու և նրանց մոտ նյութական շահագրգռվածություն առաջացնելու:

շնորհիվ: Այսպիսով, նյութական շահագրգռվածությունը դրսևորվում է որպես նյութական խթանման համապատասխան ձևերի միջոցով գործող տնտեսական շահերի արտահայտություն: Այն գիտակցված և անընդհատ գործող տնտեսական շահն է, որի գործողությունն անրապնդվում է որոշակի տնտեսական պայմանների ու տնտեսական խթանների միջոցով: Այս տեսակետից, նյութական շահագրգռվածությունը կարելի է դիտել որպես տնտեսական շահերի ու խթանների փոխադարձ կապ, փոխգործողության ձև, որպես դրանց միասնություն:

Տնտեսական շահերն, իբրև տնտեսական հարաբերությունների դրսևորման ձև, անընդհատ փոխվում ու զարգանում են և ավելի շարժուն են, դինամիկ, քան նյութական խթանման ձևերը: Շահերի այդ անընդհատ փոփոխությունը միշտ չէ որ ապահովվում է նյութական խթանների համապատասխան փոփոխությամբ: Առանձին դեպքերում թերագնահատվում են տնտեսական շահերը, կամ ոչ ճիշտ ոչ տեղին են օգտագործվում նյութական խթանները, որի հետևանքով թուլանում է կամ իջնում մարդկանց նյութական շահագրգռվածությունը: Մինչդեռ, նյութական շահագրգռվածությունը հանդիսանում է մարդկանց աշխատանքի մեջ ներգրավելու, նրանց ստեղծագործական ակտիվությունն ու անձնական պատասխանատվությունը բարձրացնելու, նրանց քաղաքական գիտակցության անհատական կարևոր գործոն:

### 3. Արտադրությունը և ռեսուրսները

Արտադրությունը, նեղ իմաստով, մարդկանց համատեղ գործունեությունն է, նյութական բարիքների արտադրության գործընթացում նրանց պահանջ-մուտքները բավարարելու համար: Լայն իմաստով, դա մարդկային գործունեության ցանկացած տեսակ է, որը բավարարում է նրանց բազմաթիվ ու բազմաբնույթ պահանջմունքները: Բնությունը պատրաստի վիճակով մարդկանց բարիքների կոնսպեքս քանակ տալ չի կարող: Ուստի, դրանք պետք է արտադրել՝ օգտագործելով ոչ միայն բնական ռեսուրսներն, այլև մարդու ընդունակությունները: Այս տեսակետից արտադրությունը հանդիսանում է մարդկային հասարակության գոյության ու զարգացման հիմքը, օբյեկտիվ անհրաժեշտություն: Այն իրականացվում է մարդու և բնության փոխգործողության և իրենց՝ մարդկանց միջև արտադրական հարաբերությունների հետևանքով: Մյուս կողմից, արտադրությունը հանդես է գալիս որպես տնտեսական գործունեության վճռական ոլորտ, համարվում է էկոնոմիկայի ձևավորման ու զարգացման հիմքը: Այս նշանակում է, որ արտադրությունը նյութական բարիքների ու ծառայությունների ստեղծման գործընթաց է: Իսկ որպեսզի դրանք արտադրվեն ավելի շատ և էժան, անհրաժեշտ է ռացիոնալ կերպով օգտագործել արտադրության ունեցած տարրերը և հասարակության տրամադրության տակ գտնվող ռեսուրսները: Դրանից է կախված արտադրության ծախսերի մակարդակը և տնտեսավարող սուբյեկտների շահույթի մեծությունը:

Ցանկացած արտադրության աղբյուր են հանդիսանում ռեսուրսները, որոնք տնօրինում է հասարակությունը: Տնտեսագիտության տեսությունը ռեսուրսները բնութագրում է որպես բնական, նյութական, սոցիալական և հոգևոր տարրերի համակցություն, որոնք կիրառվում են ապրանքներ, ծառայություններ և այլ արժեքներ ստեղծելու գործընթացում:

Ընդունված է արտադրական ռեսուրսները բաժանել չորս խմբի:

1. Բնական: Դրանք պիտանի այն բոլոր տարրերն են, որոնք կան բնության մեջ՝ տնտեսական ու արտադրական ռեսուրսների ձևով (հողը, ջրային հարստությունները, օդային ավազանը և այլն): Դրանք իրենց հերթին դասակարգվում են «անսպառ» և «սպառվող» ռեսուրսների: Իսկ վերջինս ստորաբաժանվում է «վերականգնվող» և «չվերականգնվող» ռեսուրսների:

2. Նյութական: Սրանք մարդու ստեղծագործական աշխատանքի արդյունք հանդիսացող բոլոր կարգի արտադրության միջոցներն են, որոնք կան նյութ-իրային արժեքների ու կապիտալի ձևով:

3. Աշխատանքային: Ռեսուրսների այս խմբին է վերաբերում տնտեսապես ակտիվ, աշխատունակ բնակչությունը: Այն սովորաբար գնահատվում է երեք չափանիշներով՝ ա) սոցիալ-դեմոգրաֆիկ, բ) պրոֆեսիոնալ-որակավորման և դ) կրթական-կուլտուրական ձևերով:

4. Ֆինանսական: Սա դրամական միջոցների, ֆինանսական ակտիվների բոլոր տեսակների համակցությունն է, որին տնօրինում է հասարակությունը և կարող է դրանք տրամադրել արտադրություն կազմակերպելու համար: Ֆինանսական ռեսուրսները համարվում են «մուտքերի-ծախսումների» փոխգործողություն, դրամական ռեսուրսների կուտակման, դրանց բաշխման և օգտագործման արդյունք:

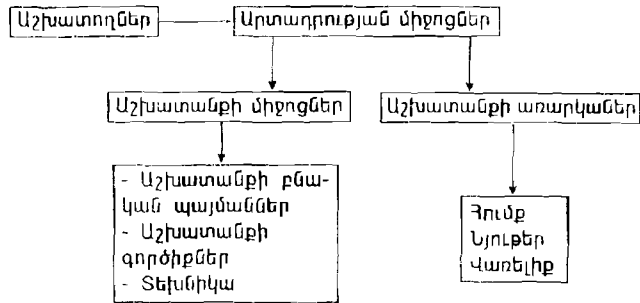
Ըստ ծագման բնույթի տարբերվում են հիմնային (բազային) և ածանցյալ ռեսուրսներ: Բազային ռեսուրսներ են համարվում բնական, նյութական և աշխատանքային ռեսուրսները, քանի որ դրանք բնորոշ են արտադրության բոլոր էտապներին: Ածանցյալ են համարում ֆինանսական ռեսուրսները, որոնք երևան են եկել ապրանքային արտադրության և շուկայական հարաբերությունների պայմաններում:

Ռեսուրսների առանձին տեսակների նշանակելիությունը որոշվում է արտադրության մեջ կիրառվող տեխնոլոգիայով: Օրինակ՝ մինչինդուստրիալ հասարակարգերում առաջնային դեր էին խաղում բնական և աշխատանքային ռեսուրսները, ինդուստրիալ հասարակարգում նյութական ռեսուրսները, ետինդուստրիալ, արդի ստադիայում՝ մտավոր և տեղեկատվության ռեսուրսները:

«Արտադրության ռեսուրսներ» հասկացությանը զուգընթաց տնտեսագիտության տեսությունը տարբերվում է նաև «արտադրության գործոններ» (լատ՝ կատարող) հասկացությունը: Դրանք ունեն միմյանց նման և տարբերիչ գծեր: Ռեսուրսների և գործոնների համար ընդհանուրն այն է, որ դրանք՝ երկուսն էլ

համարվում են բնական և սոցիալական այն ուժերը, որոնց օգնությամբ իրականացվում է արտադրությունը: Տարբերությունն այն է, որ ռեսուրսներին են վերաբերում բնական ու սոցիալական այն ուժերը, որոնք կարող են ներգրավվել արտադրության մեջ, իսկ գործոններին՝ այն ռեսուրսները, որոնք իրականում ներգրավված են (արդեն գործում են) արտադրության գործընթացում: Չետևապես, «ռեսուրսներ» հասկացությունն ավելի լայն է, քան «գործոններ» կատեգորիան: Արտադրության «գործոններ» հասկացությունը կիրառվում է այն ժամանակ, երբ ռեսուրսներն արդեն ներգրավված են արտադրության մեջ և փոխգործում են միմյանց հետ: Այլ խոսքով, արտադրության գործոններն օգտագործվող ռեսուրսներն են: Դրանք ոչ այնքան արտադրական ռեսուրսներ են, որքան էկոնոմիկայի արտադրական պոտենցիալ: Քանի որ արտադրությունը եղել է և մնում է տարբեր գործոնների փոխադարձ կապերի միասնության:

Մարքսիստական տեսության մեջ առանձնացվում են արտադրության հետևյալ գործոնները. աշխատանքը, աշխատանքի առարկան և աշխատանքի միջոցը: Հաճախ դրանք ներկայացվում են գործոնների երկու խմբի՝ անձնական և իրային գործոնների ձևով: Անձնական կամ սուբյեկտիվ գործոնին են վերաբերում աշխատուժը, որը մարդու ֆիզիկական և հոգևոր ընդունակությունների համակցությունն է և օգտագործվում է արտադրության գործընթացում: Արտադրության համար միշտ հարկավոր են անհրաժեշտ գիտելիքներ և աշխատանքային բարձր հմտություն ունեցող մարդիկ: Իրային գործոններին են վերաբերում աշխատանքի առարկան (հումք, նյութեր, վառելիք և այլն) ու գործիք-



Սխեմա 2. Արտադրության գործոնների անհրաժեշտ տարրերը

ները (մեքենաներ, սարքավորումներ, բնական պայմաններ և այլն), որոնք միասին կազմում են «արտադրության միջոցներ» կատեգորիան (տես՝ սխեմա 2):

Բոլոր երեք գործոնները մեկ տեղ են միացվում տեխնոլոգիայի օգնությամբ: Տեխնոլոգիան՝ դա հումքի, նյութերի մշակման, սարքավորումների հավաքման պրոցեսում կիրառվող եղանակների, մեթոդների համակցություն է,

որը հիմնված է գիտական գիտելիքների վրա և հարստանում է փորձով: Ապրանքների ու ծառայությունների տեխնոլոգիական մեթոդներն անընդհատ կատարելագործվում են, որը նպաստում է արտադրանքի ծավալի ավելացմանն ու ծախսերի կրճատմանը:

Ժամանակակից տնտեսագիտության տեսության մեջ ընդունված է արտադրության գործոնները բաժանել 4 տեսակների. հող, կապիտալ, աշխատանք և ձեռնարկատիրական գործունեություն:

1. «Հողը» որպես արտադրության գործոն ունի եռակի նշանակություն. ա) արտադրության գործընթացում օգտագործվող բոլոր հողակտորները բնակչան ռեսուրսներ են, բ) մի շարք ճյուղերում (ագրարային, արդյունահանող արդյունաբերություն. ձկնեղեն, տնտեսություն) հողը և՛ աշխատանքի առարկա է, և՛ աշխատանքի միջոց, գ) հողը կարող է հանդես գալ որպես սեփականության օբյեկտ և տրամադրվել ուրիշներին՝ օգտագործելու համար: Հողը չի ոչնչանում, չի ավելանում, սակայն զգալի ուժային ավերածությունների կարող է ենթարկվել, երբ անխնա կերպով է շահագործվում:

«Հող» կատեգորիան, այսպիսով, օգտագործվում է լայն իմաստով: Այն իր մեջ է ընդգրկում բնության կողմից տրված հողային, ջրային ռեսուրսները և օգտակար հանածոները: Հողի հատկությունները բաժանվում են բնականի և արհեստականի: Առաջին հատկությունները տրվում են բնությունից (բերրությունը, տեսակները և այլն): Իսկ երկրորդը՝ ձեռք են բերվում ոռոգման, պարարտացման, քիմիացման և այլ մեթոդներով: Իսկ դրանք ազդում են հողից ստացված եկամտի՝ ռենտայի մեծության վրա:

2. Կապիտալը՝ նեղ իմաստով դա իր է, որը ընդունակ է իր տիրոջը եկամուտ բերել կամ ռեսուրսներ են, որոնք ստեղծվել են մարդկանց կողմից արտադրության մեջ ծառայելու համար: Լայն իմաստով՝ դա գործի մեջ ներդրված, եկամտի աղբյուր համարվող, աշխատանքով ստեղծված ֆիզիկական կապիտալ է՝ արտադրության միջոցներ, դրամական խնայողություններ, որոնք օգտագործվում են ապրանքների ու ծառայությունների գործընթացում: Այն կարելի է ավելացնել ցանկացած ծավալով ու մեծությամբ:

3. Աշխատանքը մարդու ֆիզիկական, մտավոր և հոգևոր էներգիայի ծախսման գործընթաց է: Այն՝ մասնագիտացված, էներգոծախսային, հասարակական նպատակահարմար գործունեություն է, որը պահանջում է ֆիզիկական ու մտավոր ջանքեր գործադրել բարիքներ արտադրելու համար: Աշխատանքն աշխատուժի սպառման գործընթաց է և բնութագրվում է ինտենսիվությամբ ու արտադրողականությամբ: Առաջինը՝ աշխատանքի լարվածությունն է, որը որոշվում է միավոր ժամանակահատվածում ծախված աշխատանքի քանակով (ծավալով): Երկրորդը՝ աշխատանքի արդյունավետությունն է և չափվում է միավոր ժամանակահատվածում քողարկված արտադրանքի քանակով:

4. Ձեռնարկատիրական գործունեությունը՝ ձեռներեցության ունակությունն է, արտադրությունը կազմակերպելու, շուկայական բարդ հարաբերու-

յուններում կողմնորոշվելու, ստեղծագործական նախաձեռնության ու կազմակերպական կարողություններ դրսևորելու, բիզնես հիմնելու հատկություններ և այլն: Արդի պայմաններում այն համարվում է խելացի տնտեսավարման կարևոր գործոն: Այդ գործոնի վրա մեծ ուշադրություն են դարձրել Ա. Սմիթը, Ժ. Բ. Սեյը, Ս. Շումպետերը: Ավստրիական դպրոցի ներկայացուցիչներ Միգնեը, Իսայենը գտնում էին, որ ձեռներեցությունն արտադրական հնարավորությունների օգտագործումն է լրացուցիչ արժեք ստանալու համար: Ներկա պայմաններում «ձեռնարկատիրությունը» մեկնաբանվում է որպես վերարտադրության առանձնահատուկ գործոն, որի հիմնական ֆունկցիան է հատուկ ձևով միացնել, կոմբինացնել ու նորացնել արտադրության գործոնները՝ բարիքներ արտադրելու համար:

Հասարակական արտադրության զարգացման ներկա էտապում հատուկ նշանակություն են ստանում նաև արտադրության այնպիսի ինքնագործ գործոնների, ինչպիսիք են **գիտությունը, ինֆորմացիան, ժամանակը:**

Ժամանակակից տնտեսագիտության տեսության մեջ գիտական նվաճումները, նրա տեխնիկական ու տեխնոլոգիական կատարելագործումները հաճախ կոչվում են նորանորություններ, որի դերն անընդհատ աճում է:

**Տեղեկատվությունը**՝ դա տնտեսական ցուցանիշների, տվյալների, չափանիշների հավաքածու է, որը հավաքվում է, մշակվում ու օգտագործվում տնտեսական արդյունավետ որոշումներ կայացնելու համար:

Ժամանակը համարվում է սահմանափակ և չարտադրվող ռեսուրս: Ամեն ինչ (այդ թվում՝ նյութական բարիքների արտադրությունը) կատարվում է ժամանակի և տարածության մեջ: Ուստի ժամանակի խնայողաբար օգտագործումը մարդու կյանքի բարելավման կարևորագույն աղբյուրն է:

Արտադրության զարգացման յուրաքանչյուր նոր փուլում առաջանում (ծագում) են նոր գործոններ, առանց որի էկոնոմիկան արդյունավետ չի կարող զարգանալ (ձեռներեցություն, նոր տեխնոլոգիաներ և այլն): Սակայն համակարգ ձևավորող գործոնները՝ հողը, կապիտալը և աշխատանքը գրեթե հաստատուն են:

Տնտեսագիտության տեսությունը հարյուրամյակների ընթացքում փորձում է պարզել, թե ապրանքների արժեքի ստեղծման գործընթացում արտադրության ո՞ր գործոնն առավելագույն դեր ունի: Մարքսիզմն ապացուցում է, որ արժեքի մեծությունը պայմանավորված է միայն աշխատանքով: Իսկ տնտեսա-

Սխեմա 3. Արտադրության ռեսուրսները և գործոնները

Ռեսուրսներ	Գործոններ	Եկամուտներ
Բնական Աշխատանքային Նյութական	Հող Աշխատանք Կապիտալ, Ձեռնարկատիրություն	Ռենտա Աշխատավարձ Շահույթ, տոկոս

գետների մյուս խումբը ելնում է «երեք գործոնների տեսության» սկզբունքից: Ըստ այդ տեսության՝ հողը բերում է *ռենտա*, կապիտալը՝ *տոկոս*, շահույթ, աշխատանքը՝ *աշխատավարձ* (տես՝ սխեմա 3):

Քանի որ բոլոր գործոնները եկամուտ են բերում, նշանակում է դրանց սեփականատերը հանդիսանում են անկախ և իրավահավասար «գործարարներ»: Դրանցից յուրաքանչյուրը եկամուտ է ստանում ըստ իր գործոնի ներդրման չափերի:

#### 4. Ռեսուրսների սահմանափակությունը և դրանց օպտիմալ ընտրությունը

Այն ռեսուրսները, որոնք մարդկության կողմից կարող են օգտագործվել բարիքներ արտադրելու համար, սահմանափակ են: Սահմանափակ են նաև հասարակության հնարավորությունները, որքանով նրա տրամադրության տակ գտնվող բոլոր ռեսուրսներն ունեն քանակական ու որակական սահման:

Մարդիկ սովորել են շրջանցել շատ սահմանափակումներ, սակայն ապրել են, ապրում են և միշտ կապրեն օբյեկտիվորեն սահմանափակ ռեսուրսների պայմաններում: Եթե ռեսուրսները սահմանափակ չլինեին, ապա բարիքները կարտադրվեին անսահմանափակ քանակությամբ, իսկ մարդկանց պահանջ-մուրքները լրիվ կբավարարվեին:

Տնտեսագիտության տեսությունը տարբերում է սահմանափակ ռեսուրսների երկու հասկացություն՝ բացարձակ և հարաբերական սահմանափակություն:

Ռեսուրսների բացարձակ սահմանափակությունը նշանակում է, որ արտադրական ռեսուրսների անբավարարությունը հնարավորություն չի տալիս միաժամանակ բավարարել հասարակության բոլոր անդամների պահանջումները:

Ռեսուրսների հարաբերական սահմանափակվածությունը բնութագրվում է նրանով, որ արտադրական ռեսուրսները բավարար են որոշակի, «խելացի» պահանջումներ բավարարելու համար: Ուստի, եթե պահանջումների շրջանակները նեղացվեն և դրանց բավարարման ճիշտ չափանիշներ ընտրվեն, ապա ռեսուրսների բացարձակ սահմանափակությունը կվերածվի հարաբերականի:

Ռեսուրսների սահմանափակությունը կարող է տարբեր լինել: Նախ, ռեսուրսների բնական սահմանափակությունը տարբեր իրերի նկատմամբ նույնը չէ: Դրանց մի մասը քիչ է տարածված, քան մյուսները: Սահմանափակ են նաև մարդկանց կողմից ստեղծվող ռեսուրսները: Դրանք վերաբերում են ոչ միայն ռեսուրսների պաշարներին, այլև դրանց լրացման հնարավորություններին:

Ռեսուրսների սահմանափակությունը մեկը մյուսի նկատմամբ բնութագրում է դրանց «հազվագյուտության» մակարդակը: Իսկ ռեսուրսների սահմանափակվածությունը պահանջումների նկատմամբ արտահայտում է դրանց «անբավարարվածության» աստիճանը: Այսպիսով, ռեսուրսների սահմանափակությունն ունի երկու կողմ՝ հազվագյուտություն և անբավարարվածություն, իսկ ինքը՝

սահմանափակվածությունը համարվում է ռեսուրսների ունիվերսալ հատկությունը:

Եթե ռեսուրսների սահմանափակվածությունը բացարձակ է, ապա դրանց նկատմամբ ընտրությունը դառնում է անհնարին (ռեսուրսները ընդհանրապես չի կարելի ավելացնել): Իսկ դրանց հարաբերական սահմանափակության դեպքում ընտրությունը դառնում է անհրաժեշտ (գործոնները կարելի է բազմապատկել, բայց պահանջմունքների աճի համեմատությամբ ավելի փոքր աստիճանով): Այսպես, օրինակ, արտադրության առաջին գործոնը աշխատողների թիվը չի կարելի կամ համարյա չի կարելի ավելացնել: Այստեղ սահմանափակիչներ են հանդիսանում յուրաքանչյուր երկրի բնակչության թվաքանակը և հատկապես նրա տնտեսապես ակտիվ մասը:

Երկրորդ գործոնը՝ աշխատանքի միջոցները՝ սկզբունքորեն կարելի է ավելացնել մինչև անհրաժեշտ չափերի: Սակայն դրանց ստեղծման ժամկետը և սահմանափակ է, որքանով մի քանի տարի է հարկավոր նոր մեքենաների, սարքավորումների, շենքերի ստեղծման համար:

Երրորդ գործոնն՝ ամենից առաջ հողը և օգտակար հանածոները բացարձակապես սահմանափակ են: Ընդ որում տարբերում են բնական հարստության հետախուզված պաշարներ և պոտենցիալ պաշարներ (որոնք դեռևս անբավարար են ուսումնասիրված): 1970-ական թվականներին շատ երկրներում հետազոտությունները ցույց էին տալիս, որ նավթի, գազի և ածխի հետախուզված պաշարները հասարակության պահանջմունքները կբավարարեն միայն մի քանի տասնամյակներ: Գործոնների պակասն ավելի ակնհայտ է դառնում, երբ դրանք համեմատվում են ոչ թե իրական, այլ հեռանկարային պահանջմունքների հետ: Այդ պատճառով էլ տնտեսագիտությունը ռեսուրսների օգտագործումն ուսումնասիրում է դրանց հարաբերական սահմանափակության պայմաններում: Այդպիսի ռեսուրսները կոչվում են նաև «տնտեսական ռեսուրսներ»:

Ռեսուրսների ընտրությունը միայն կամայական գործողություն կլինի, եթե չկա (բացակայում է) ընտրությունն իրականացնող նյութական կարող ուժը, այսինքն արտադրությունը: Դա նշանակում է, որ «ընտրության» և «արտադրության» հասկացությունների միջև գոյություն ունի սերտ կապ: Սեկն առանց մյուսի չի լինում, ինչպես ընտրությունն առանց արտադրության պատրանք է, այնպես էլ արտադրությունն առանց նրա մասնակիցների ընտրության իրավունքի, դեռևս էկոնոմիկա չէ:

Էկոնոմիկան՝ դա արտադրությունն է, որտեղ իրականացվում է նրա յուրաքանչյուր մասնակցի կամքի ազատ արտահայտումը: Այսպիսով, պահանջմունքների բավարարման ընտրությունը ռեսուրսների բացարձակ սահմանափակությունը վեր է ածում հարաբերականի, իսկ արտադրությունն՝ էկոնոմիկայի:

Ընտրության խնդիրն անվերջ է, որն ունի անսահմանափակ լուծումներ: Սակայն դրանց մեջ պետք է ընտրել այն օպտիմալ, ռացիոնալ տարբերակը,

որը երբևիցե կհամարվի օպտիմալ: Յուրաքանչյուր ռեսուրս կարող է օգտագործվել տարբեր պահանջմունքներ բավարարելու համար: Տարբեր կարող են լինել նաև դրանց օգտագործման սխեմաները: Սակայն ոչ մի գործոն առանձին վերցրած չի կարող արտադրանք ստեղծել, և եկամուտ ապահովել: Այս նշանակում է, որ արտադրության գործընթացի համար անհրաժեշտ է նրա բոլոր գործոնների փոխգործողություն: Ձեռնարկատիրոջը հետաքրքրում է այն հարցը, թե ինչպես ապահովել գործոնների հարաբերակցությունը արտադրանքի առավելագույն ծավալ և բարձր եկամուտ ստանալու համար: Այս տեսակետից ընտրության բովանդակությունը հանգում է ռեսուրսների օգտագործման ամենավաճառելի «օպտիմալ» տարբերակի առանձնացմանը: Ուրեմն տնտեսական օպտիմալ ընտրություն կարելի է համարել պրոբլեմի լուծման այն տարբերակը, որը նվազագույն ծախսումներով ապահովում է առավելագույն արդյունք: Օրինակ, շաքարեղեգնի կամ շաքարի ճակնդեղի բարձր բերք ստանալու համար անհրաժեշտ է համադրել արտադրության համար նախատեսված հողատարածքներն ու աշխատանքային ու նյութական ծախսումները: Մաթեմատիկորեն այդ կախվածությունը կարելի է արտահայտել արտադրական ֆունկցիայի ձևով.

$$Q = F(a, a, \dots, a_n)$$

որտեղ  $Q$  - թողարկվող արտադրանքի քանակն է  
 $F$  - ֆունկցիոնալ կախվածությունն է:  
 $a, a, \dots, a_n$  - արտադրության գործոններն են:

Արտադրանքի ծավալը կախված է արտադրության գործոններից և դրանց համադրությունից: Ելնելով այդ հարաբերակցությունից տնտեսական սուբյեկտն ընթացիկ և ապագա սպառման միջև իրականացնում է իր գլխավոր ընտրությունը:

Էկոնոմիկայում գործում են երեք հիմնական սուբյեկտներ՝ գնորդներ, արտադրողներ և հասարակություն, որոնցից յուրաքանչյուրն ունի իր շահը: Գնորդների համար տնտեսական այդ օպտիմալ տարբերակը՝ նրանց պահանջմունքները բավարարող բարիքների քանակական և որակական աճն է. Վաճառողների համար շահույթի ստացումը, պետության համար՝ հասարակության պահանջմունքների բավարարման մակարդակը (տնտեսական աճ, եկամուտների վերաբաշխում, սոցիալական ֆոնդերի ավելացում, շրջակա միջավայրի պահպանում և այլն):

Օպտիմալ ընտրություն կատարելիս տնտեսական սուբյեկտներն ստիպված են լուծել բազմաթիվ հարցեր: Գնորդը պետք է կարգավորի իր ընթացիկ և հեռանկարային պահանջմունքների բավարարումը, առանձնացնի առաջնայինը երկրորդայիններից, հաշվարկի նախատեսվող ծախսերը և սպասվելիք եկամուտները: Վաճառողն ավելի մեծ պրոբլեմների առաջ է կանգնած՝ ի՞նչ արտադրել, ինչպիսի՞ տեխնոլոգիա կիրառել, ինչքա՞ն արտադրել, ո՞ւմ համար և որտե՞ղ իրացնել արտադրանքն ու հաշվարկել շահույթը: Որոշակի հարցեր

պետք է լուծի նաև պետությունը:

Ընտրության պրոբլեմն ավելի է բարդանում, երբ ցանկացած գործունեություն, որն ուղղված է տվյալ բարիքի ստացմանը, միաժամանակ նշանակում է հրաժարում բոլոր մնացած բարիքներից: Պրոբլեմի էությունը կարելի է ցույց տալ արտադրական կարողությունների օգտագործման օրինակով:

Ենթադրենք թողարկվում է տնտեսական երկու բարիք՝ ռոբոտներ և յուղ, եթե հրաժարվել յուղի արտադրությունից և ունեցած բոլոր ռեսուրսներն օգտագործել ռոբոտների արտադրության վրա, ապա կարելի է թողարկել առավելագույն քանակի (15 հազար հատ) ռոբոտ, իսկ յուղի արտադրության դեպքում բոլոր ռեսուրսների հաշվին կստացվի 5 հազար տոննա յուղ: Դրանք ծայրահեղ

Հնարավորություններ	Ռոբոտներ, հազատ հատ	Յուղ, հազար տոննա
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

Աղյուսակ 1. Արտադրական հնարավորությունները

տարբերակներ են, որոնց միջև (միջանկյալ գործընթացներում) կան և այլ տարբերակներ: Յուղի և ռոբոտների արտադրության այլընտրանքային հնարավորությունները տրված են No 1 աղյուսակում:

Այսպիսով, էկոնոմիկայում ընտրությունը ենթադրում է մարդկանց ռացիոնալ վարքագծի դրսևորում: Յուրաքանչյուր անհատ, ֆիրմա ռեսուրսների ցանկացած տեղադրում կատարելու դեպքում պետք է անհրաժեշտ հաշվարկներ կատարի բոլոր գործարքների, միջոցների օգտագործման տարբերակների, դրանց գծով ծախսերի ու եկամուտների վերաբերյալ և ընտրի ամենաարդյունավետ տարբերակը: Նշանակում է, պետք է ձգտել եղած սահմանափակ ռեսուրսներից առավել մեծ եկամուտ ստանալ, միշտ հիշելով, որ ծախսումները տնտեսական անհրաժեշտություն են, և դրանց կրճատման, տնտեսման (խնայողաբար օգտագործման) ուղղությամբ հարկավոր է անընդհատ մտածել և պայքարել:

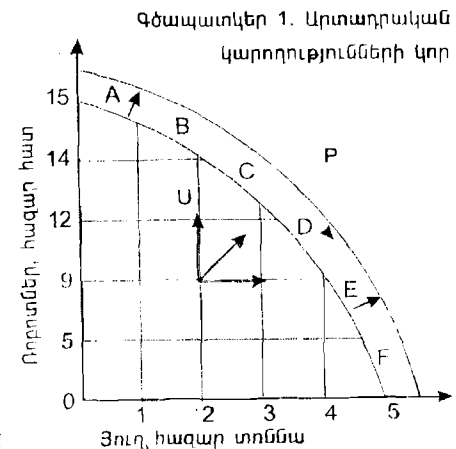
Արտադրական հնարավորությունները և դրանց սահմանները: Հասարակության առաջ զրկված են արտադրության սահմանափակ ռեսուրսների ու հնարավորությունների պայմաններում մարդկանց պահանջումների լրիվ բավարարման խնդիրները: Տնօրինելով իր տրամադրության տակ եղած արտադրական հնարավորությունների մասին անհրաժեշտ ինորմացիայի, ցանկացած հասարակություն պետք է լուծի երեք պրոբլեմներ. ի՞նչ արտադրել, ինչպե՞ս առաջադրել և ո՞ւմ համար: Սոցիալական տարբեր համակարգերում

այդ հարցերը տարբեր ձևով են լուծվում: Մեկում այն վճռվում է ելնելով տրադիցիաներից ու սովորույթներից, մյուսում՝ հրաժանների ու դիրեկտիվների հիման վրա, երրորդում՝ գները, շահույթը և կրուստները համեմատելու միջոցով և այլն:

Շատ երկրներում այդ պրոբլեմները լուծելիս հաշվի են առնվում նաև շուկայական իրավիճակը և գնագոյացման մեխանիզմը: Այդ բոլոր պրոբլեմները սերտորեն կապված են ռեսուրսների սահմանափակության հետ: Վերջինս ստիպում է ղեֆիցիտային ռեսուրսների ու դրանցից ստացվող բարիքների միջև համեմատական ընտրություն կատարել: Եթե պահանջումներն անսահմանափակ են, իսկ հնարավորությունները (ռեսուրսները) սահմանափակ, նշանակում է բարիքների առավելագույն ծավալ կարելի է ստանալ արտադրության գործոնների արդյունավետ բաշխման և խնայողաբար օգտագործման միջոցով:

Ընտրության պրոբլեմի տնտեսագիտական ասպեկտը ենթադրում է գտնել սահմանափակ ռեսուրսների օգտագործման այնպիսի տարբերակ, որն ապահովի առավելագույն եկամտաբերություն: Պահանջվում է, ա) ռեսուրսներն օգտագործել այնտեղ, որտեղ դրանք ավելի մեծ արդյունավետություն են ապահովում, 2) կիրառել ամենախնայողական տեխնոլոգիա: Դա միաժամանակ նշանակում է, որ արտադրության տվյալ ռեսուրսների և գոյություն ունեցող տեխնոլոգիայի դեպքում հնարավոր չէ մեկ արդյունքից շատ թողարկել առանց մյուսի քանակը կրճատելու: Դա կարելի է ցույց տալ վերոհիշյալ օրինակի միջոցով (տես՝ գծապատկեր 1):

Ընտրության խնդիրը հենց դրանում է կայանում՝ ի՞նչ ապրանքներ արտադրել և ո՞ր բարիքների արտադրությունից հրաժարվել: Գծապատկերի վրա երկու արտադրատեսակների արտադրության տարբեր տարբերակներն արտահայտելու օգնությամբ ստանում ենք ABCDEF կորը, որը կոչվում է արտադրական հնարավորությունների սահման: Այն ցույց է տալիս ռոբոտների ու յուղի արտադրության առավելագույն հնարավոր ծավալները՝ տարբեր համակցություններով, որտեղ հաշվի են առնված ռեսուրսների սահմանափոխվածությունն ու կիրառվող տեխնոլոգիան (F կետում՝ 5 հազար տոննա յուղ, A կետում՝ 15 հազար միավոր սարքավորում կամ այլ համակցություններ): Կախված տվյալ երկրի տնտեսական իրավիճակից, կառավարությունը կարող է



կրճատել կամ «զոհաբերել» մեքենաների արտադրության մի մասը, լրացուցիչ յուղ արտադրելու համար կամ ընդհակառակը: Այդ տեսանկյունից արտադրական հնարավորությունների կորն անվանում են նաև տրանսֆորմացիայի կոր: Այդ մոդելը լրիվ պատկերացում է տալիս երեք փոխադարձաբար կապված հասկացությունների՝ ռեսուրսների սահմանափակության, դրանց ընտրության և կատարված ծախսերի մասին:

Արտադրական կարողությունների կորն արտահայտում է ռեսուրսների կիրառման տնտեսական օրենքի էությունը՝ որոշակի ապրանքների արտադրության առավելագույնացման (մաքսիմացման) հետ ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետության բարձրացման հարցը: Այս օրենքն արտացոլում է նաև այլընտրանքային արժեքի էությունը: Վերջինս չափվում է այն ապրանքների ու ծառայությունների արժեքով (քանակով), որի արտադրությունից սուբյեկտը հրաժարվում է՝ հոգուտ այլ արտադրատեսակների թողարկման: Ռեսուրսների այն տեսակները կամ խմբերը, որոնց միջոցով արտադրվում են մեքենաներ, ոչ ամբողջությամբ են պիտանի յուղի արտադրության համար: Հետևապես, եթե երկիրն ուզում է ընդլայնել մեքենաշինության ծավալը, ապա պետք է յուղի արտադրության ռեսուրսներն էլ ներգրավի մեքենաների արտադրության մեջ և ընդհակառակը: Սակայն ըստ վերը նշված սկզբունքի փոխարինելիության աստիճանը աստիճանաբար նվազում է, իսկ ծախսերն աճում են: Հետևապես, ռեսուրսների ցածր փոխարինելիությունը, որը բխում է մի արտադրատեսակից մյուսի արտադրությանն անցնելիս դրանց քանակի ավելացման անհրաժեշտությունից, կազմում է այլընտրանքային ծախսերի աճի տնտեսական օրենքի էությունը:

Արտադրական կարողությունների գծապատկերի վերլուծության ընթացքում պարզվում է, որ Ս կետը գտնվում է արտադրական հնարավորությունների սահմանի ներսում: Այն արտահայտում է արտադրության միջոցների (ռոբոտներ) և սպառման առարկաների (յուղ) այնպիսի կոմբինացում, որի դեպքում դրանց արտադրությունն էապես պակաս է, քան կարող էր լինել ռեսուրսների լրիվ օգտագործման դեպքում: Ռեալ իրականության մեջ ցանկացած երրկրի էկոնոմիկան ձգտում է առավելագույն ձևով մոտենալ արտադրական հնարավորությունների սահմանին, սակայն միշտ չէ, որ հասնում է դրան: Դրա համար կան օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ պատճառներ: Օբյեկտիվ պատճառներին է վերաբերում արտադրական ռեզերվային ռեսուրսների պակասը: Նշանակում է, որ երկիրը չի տնօրինում հումքի, սարքավորումների և աշխատուժի լրացուցիչ պաշարների՝ շուկայական կոնյունկտուրայի փոփոխություններին արձագանքելու համար: Սուբյեկտիվ պատճառներ են բնական տարերային աղետները, սոցիալական, քաղաքական ընդհարումները, գործազրկությունը, պահանջարկի անսպասելի փոփոխությունը և այլն:

Այնուհետև, արտադրական կարողությունների սահմաններից դուրս կան

կետեր (P և ուրիշներ), որոնք բնութագրում են արտադրանքի այնպիսի թողարկում, որին տվյալ պահին հնարավոր չէ հասնել անգամ ունեցած ռեսուրսները և գործող տեխնոլոգիաները լրիվ օգտագործելու դեպքում: Դա կնշանակի ռեսուրսների «գերլրիվ» օգտագործում՝ արտադրության մաքսիմացում և օպտիմացում, որը ձեռք է բերվում մակրոտնտեսական անհավասարակշռության պայմաններում: Միաժամանակ պետք է նկատի ունենալ նաև այն, որ հասարակության արտադրական հնարավորություններն աստիճանաբար աճում են շնորհիվ տեխնիկական, տնտեսական ու սոցիալական առաջընթացի: Այսպիսով, արտադրական կարողությունների կորի շրջանակներից դուրս գտնվող կետերը, որոնք արտացոլում են արտադրության պրոգրեսիվ աճի կանխագուշակումները՝ ռեսուրսների սակավության պատճառով չեն կարող իրականացվել: Իսկ արտադրական հնարավորությունների կորի վրա գտնվող բոլոր կետերն ունեն նույն սահմանային կարողությունները: Դրանք արտահայտում են արտադրական ռեսուրսների ու տեխնոլոգիայի համապատասխան ընտրությունը, արտացոլում են ունեցած հնարավորությունների և թողարկվող արտադրանքի քանակական ու որակական ռացիոնալ կապը, որը, վերջին հաշվով, ապահովում է երկրի էկոնոմիկայի տնտեսական գործունեության արդյունավետությունը: Արդյունավետության բանաձևն է՝ առավելագույն հնարավոր արդյունքի հարաբերությունը նվազագույն անհրաժեշտ ծախսերին:

Շուկայական էկոնոմիկայում «արդյունքի» տակ հասկացվում է դրամական եկամուտի մեծությունը, իսկ «ծախսերի» տակ ռեսուրսների դրամական ծախսումների չափը: Այս դեպքում սովորական

$$\frac{\text{արդյունք}}{\text{ծախսեր}} = \frac{\text{եկամուտներ}}{\text{ծախսեր}}$$

աճվում շուկայական բանաձևի: Արդյունքների ու ծախսերի դրամական արտահայտվածության միատարրությունը հնարավորություն է տալիս հաշվարկել ամեն մի ալտերնատիվ տարբերակի միավոր ռեսուրսների ծախսերը և սպասվելիք եկամուտները և որոշել միավոր ծախսումների առավելագույն եկամտաբերությունը:



# ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՄԱՆ ՏԻՊԵՐԸ: ԲՆԱՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԱՊՐԱՆ-ԲԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆ

## 1. Հասարակական արտադրության ձևերը

Հասարակական արտադրությունը՝ դա մարդկանց տնտեսական գործունեության կազմակերպման որոշակի տեսակ է, իրականացման ձև: Յուրաքանչյուր արտադրատեղանակ, տնտեսական համակարգ ունի տնտեսության կազմակերպման իր ինքնուրույն զարգացման փուլերն ու մակարդակները: Նրա տարբերիչ առանձնահատկությունները պայմանավորված են օբյեկտիվ ու սուբյեկտիվ շատ գործոններով, մասնավորապես, տվյալ ժողովրդի քաղաքակրթության աստիճանով ու ազգային հոգեբանությամբ, աշխատանքի գործիքների զարգացման մակարդակով ու ռեսուրսների ապահովվածությամբ, բնակլիմայական պայմաններով և այլն:

Սակայն մարդկության զարգացման երկարատև ժամանակաշրջանի ընթացքում ուրվագծվել են նաև արտադրության կազմակերպման մի շարք բնորոշ գծեր ու սկզբունքներ, որոնք հիմնարար նշանակություն են ունեցել նրանց առաջընթաց զարգացման գործում: Ցանկացած արտադրության կազմակերպման հիմքում ընկած է արդյունքի այս կամ այն տեսակի թողարկման նպատակահարմարությունն ու տնտեսական արդյունավետությունը: տնտեսական այդ օրինաչափությունների բացահայտումը հնարավորություն է տալիս ճանաչել տնտեսական համակարգն իր ամբողջության մեջ, պարզել նրան բնորոշ հասարակական պահանջմունքների կառուցվածքը և ռեսուրսների բաշխման ու յուրացման տեսակները: Արտադրության տնտեսական կազմակերպման այդպիսի ընդհանուր ձևերին են վերաբերում բնահիրային և ապրանքային արտադրությունը:

### 1. Բնատնտեսություն

Բնահիրային արտադրությունը՝ դա մարդկանց տնտեսական գործունեության պատմական զարգացման հնագույն ձևերից մեկն է, նրա սկզբնական տեսակը, որի նպատակն արտադրողի սեփական պահանջմունքների բավարարումն է: Այն առաջացել է խորը հնադարում, երբ երևան են եկել տնտեսության առաջին ճյուղերը՝ հողագործությունը և անասնապահությունը: Այն տիրապետող է եղել հին արևելքի պետություններում և անտիկ ստրկատիրական պետական կառույցներում, որտեղ դեռևս չկային աշխատանքի հասարակական բաժանում, փոխանակություն և մասնավոր սեփականություն: Նախակապիտալիստական արտադրատեղանակներում նման տնտեսություններին էին վերաբերում նահապետական գյուղացիական ընտանիքները, համայնքները, ֆեո-

դալական կալվածքները և այլն: Յուրաքանչյուր նման միավոր արտադրում էր մարդկանց համար անհրաժեշտ բոլոր բարիքները՝ սկսած հումքի մշակումից մինչև պատրաստի արդյունքի ստացումը:

Բնատնտեսությանը տիպիկ էին արտադրության ու սպառման ավանդական կապերի կայունությունը, արդյունքների պարզ և անփոփոխ բնույթը, ճյուղային սահմանափակ համամասնությունները, տեխնիկայի թույլ զարգացումը, աշխատանքի կազմակերպման արհեստային-ցեխային կարգը, համայնքների «կենտունակությունը» և հատկապես, էկոնոմիկայի աճի դանդաղ տեմպերը:

Բնատնտեսության հիմնական գծերն են.

ա) այն կազմակերպական-տնտեսական հարաբերությունների փակ համակարգ է: Հասարակության միմյանցից տարանջատված, տնտեսապես մեկուսացված արտադրական միավորներից յուրաքանչյուրը սեփական ռեսուրսներով բավարարում էր իր պահանջմունքները: Տնտեսական այդ միավորներն անհրաժեշտ կապերի մեջ չէին մտնում այլ տնտեսությունների հետ և աշխատում էին անհատապես կազմակերպել արտադրության ու սպառման գործընթացները: Նման տեմպերը է նկատվում նաև ժամանակակից պայմաններում թույլ զարգացած առանձին պետությունների տնտեսության մեջ, որտեղ կիրառվում է «ավտարկիայի» քաղաքականությունը:

բ) Բնատնտեսությունը հիմնված էր ծեռքի ունիվերսալ աշխատանքի վրա: Արտադրության այս ձևում աշխատանքի հասարակական բաժանումը թույլ էր զարգացած: Գիշտ է, լատիֆունդիաներում ստրուկների միջև աշխատանքը բաժանված էր, սակայն տնտեսական միավորների մեջ այն բացակայում էր: Ստրկատիրական և ֆեոդալական կալվածքները միմյանցից տարբերվում էին ոչ այնքան աշխատանքի բազմազան տեսակներով, որքան զբաղված աշխատուժի (ստրուկներ, ճորտեր) քանակով: Յուրաքանչյուր աշխատող տնայնազործական պարզ գործիքների օգնությամբ կատարում էր բոլոր հիմնական գործառնությունները: Կիրառվում էր աշխատանքի պարզ կոոպերացիա: Բնական է, նման չնասնագիտացված աշխատանքը արտադրողական լինել չէր կարող:

գ) Բնատնտեսության մեջ գերակշռում էին արտադրության և սպառման միջև ուղղակի տնտեսական կապերը: Այն զարգանում էր «արտադրություն-բաշխում-սպառում» սկզբունքով, այսինքն՝ շրջանցում էր արդյունքների փոխանակությունը: Հասարակության տնտեսության կազմակերպման այս ձևը ինչ-որ չափով պահպանվել է նաև արդի պայմաններում և գործում է թույլ ինչ-որ չափով զարգացած շատ երկրների ու ժողովուրդների մոտ: Օրինակ՝ աֆրիկական գյուղատնտեսության մեջ որոշ երկրներում (Գվինեա, Նալի, Սենեգալ և այլն) գյուղատնտեսության մեջ աշատողները հաճախ չեն կարողանում իրենց ապահովել հարկավոր քանակի սննդամթերքներով:

դ) Բնատնտեսությանը տիպիկ է հիմնականում պարզ վերարտադրութ-

յունը: Մարդկանց համար պարտադիր և սովորական նորմա էր համարվում արտադրվող արդյունքների որոշակի հավաքածու, որը դարերի ընթացքում գրեթե չէր փոխվում: Այն բնորոշ է անգամ ներկայումս զարգացող շատ երկրների համար: Օրինակ, Աֆրիկայի շատ ժողովուրդների, հնդկական որոշ ցեղերի, Լատինական Ամերիկայի, հուրավարևելյան Ասիայի առանձին երկրներում դեռևս պահպանվում են բնեղեն արտադրության բազմաթիվ ձևեր. որսորդությունը, ձկնորսությունը, հողի պրիմիտիվ մշակումը, քոչվոր անասնապահությունը: Դրանց մոտ դեռևս գերակշռող են համարվում համայնքային, նահապետական-բնեղեն տնտեսությունը, ֆեոդալական կալվածքները, որոնց պատճառով ներքին շուկան շատ նեղ ու սահմանափակ է բնակչության շատ խավերի համար:

Բնատնտեսության այդ էական գծերով է պայմանավորված համակարգի պահպանողականությունը. նրա, այսպես կոչված, «կայունությունն» ու անշարժությունը, տնտեսավարման այդ ձևի բազմաթիվ մոդելների գոյությունը, որի հիմքում ընկած է հողի նկատմամբ ընդհանուր համայնական սեփականությունը: Դեռևս համակարգի պահպանողականությունն ու աշխատանքի ցածր արտադրողականությունն էլ արագացրին բնատնտեսության սկզբնական, առաջին ձևի քայքայումը և նախադրյալներ ստեղծեցին տնտեսության կազմակերպման ավելի առաջադիմական ու արդյունավետ ձևի ապրանքային արտադրության զարգացման համար:

2. Ապրանքային արտադրություն: Ապրանքային արտադրությունն ավելի բարդ և զարգացման բարձր մակարդակ ունեցող արտադրության ձև է, որտեղ նրան հատուկ կազմակերպական-տնտեսական հարաբերությունները խթանում են տնտեսավարման անձնական և իրային գործոնների արագ կատարելագործմանը:

Ապրանքային արտադրությունը հասարակական արտադրության կազմակերպման այնպիսի ձև է, որի դեպքում բոլոր արդյունքները թողարկվում են մասնագիտացված արտադրողների կողմից և սպառվում են փոխանակության միջոցով: Այստեղ տնտեսության կազմակերպման պրոբլեմները (ի՞նչ, ինչպե՞ս, ո՞ւմ համար) որոշվում են շուկայի պահանջներին համապատասխան: Նման բաց ձևում պատրաստված իրերի ու ծառայությունների ամբողջ հոսքը դուրս է գալիս յուրաքանչյուր արտադրական միավորի շրջանակներից և ուղղվում է շուկա իրացման համար:

Ապրանքային արտադրությանը բնորոշ են արտադրողի ու սպառողի միջև անուղղակի տնտեսական կապերը, որոնք կառուցվում են «հորիզոնական ձևով» և զարգանում են «արտադրություն-փոխանակություն-սպառում» սկզբունքի հիման վրա: Արտադրության այս ձևը ծագել է նախնադարյան հասարակարգի քայքայման ու ստրկատիրականի ձևավորման ժամանակաշրջանում (7-8 հազար տարի առաջ) և գործում է մինչև մեր օրերը:

Ապրանքային արտադրության ձևավորման և գոյության հիմնական պայ-

մաններն են.

Առաջին. Ապրանքային արտադրության կազմակերպական-տնտեսական հիմքը համարվում է աշխատանքի հասարակական բաժանումը: Աշխատանքի բաժանումը՝ դա հասարակության զարգացման գործընթացում աշխատանքային գործունեության որակական տարբերակման, նրա առանձին տեսակների առաջացման հետևանքով պատմականորեն կազմակերպվող համակարգ է: Այն պայմանավորված է արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակով և արտադրական հարաբերությունների բնույթով: Դրան համապատասխան տեղի են ունեցել. 1) աշխատանքի առաջին խոշոր հասարակական բաժանումը, որտեղ երկրագործությունն անջատվել է անասնապահությունից, 2) աշխատանքի երկրորդ խոշոր հասարակական բաժանումը, որտեղ արհեստը անջատվել է հողագործությունից և 3) աշխատանքի հասարակական երրորդ խոշոր բաժանումը՝ վաճառականների դասի առաջացումը: Աշխատանքի հասարակական բաժանումը, ըստ Մարքսի, դրսևորվում է երեք հիմնական ձևերով. ընդհանուր՝ արդյունաբերություն, գյուղատնտեսություն և այլն, մասնավոր՝ արտադրության տարբեր ծյուղերում, անհատական՝ ձեռնարկությունների ներսում: Նման բաժանումը, մի կողմից, արտացոլում է աշխատանքի բաժանման ձևերի ծագման պատմական հաջորդականությունը, մյուս կողմից, ընդգծում է նրա զարգացման աստիճանն առանձին ազգային տնտեսության սահմաններում: Աշխատանքի հասարակական բաժանումը և արդյունքների փոխանակությունը երկու փոխադարձաբար պայմանավորված և փոխադարձ կախված գործընթացներ են: Աշխատանքի բաժանումն արտադրողական ուժերի զարգացման կարևոր գործոնն է, արտադրության մասնագիտացման ու կոոպերացման միջոցը և համարվում է էկոնոմիկայի արդյունավետության կարևոր նախադրյալներից մեկը:

Աշխատանքի հասարակական բաժանումը պարտադիր, բայց ոչ բավարար պայման է ապրանքային արտադրության առաջացման համար:

Երկրորդ. ապրանքային արտադրության ծագման մյուս պայմանը արտադրողների սոցիալ-տնտեսական առանձնացվածությունն է: Մասնավոր սեփականության ծագումը և հավելյալ արդյունքի ստեղծումը հանգեցրին արտադրողների առանձնացմանը՝ որպես ինքնուրույն տնտեսական սուբյեկտների և փոխանակությունը դարձրին օրինաչափ: Այստեղ մարդիկ ոչ միայն ընտրում են աշխատանքի որոշակի տեսակն, այլև այն դարձնում ինքնուրույն տնտեսական գործունեություն: Դա արտադրողին թույլ է տալիս սեփական հայեցողությամբ տնօրինել արտադրված արդյունքը, լինել նրա սեփականատերը: Նման առանձնացումն անխզելիորեն կապված է արտադրության միջոցների և արտադրված արդյունքի նկատմամբ սեփականության հարաբերությունների հետ:

Ապրանքարտադրողների տնտեսական առանձնացվածության կարևոր հատկանիշներն են. 1) արտադրության միջոցների ու արդյունքի յուրացման ձևերը

և սահմանները, 2) արտադրության ծավալի ու զանգվածի ինքնուրույն սահմանումը և ստացված արդյունքի բաշխումը, 3) նյութական շահագրգռվածության բարձրացումը:

Ապրանքային արտադրության բնորոշ, տարբերիչ գիծը նաև այն է, որ այստեղ աշխատանքի արդյունքներն ընդունում են ապրանքների տնտեսական ձև:

Այսպիսով, բնատնտեսության ու ապրանքային տնտեսության տարբերիչ գծերն են. 1. Եթե բնատնտեսությունը փակ համակարգ է, ապա ապրանքային արտադրությունը՝ բաց, հասարակության համար կատարվող արտադրություն է: 2. Առաջինին բնորոշ է ունիվերսալ աշխատանքը, երկրորդին՝ աշխատանքի բաժանումը: 3. Առաջինում գործում են արտադրողի ու սպառողի միջև ուղղակի կապերը, երկրորդում՝ անուղղակի տնտեսական կապերը, 4. Առաջինում արդյունք է արտադրվում՝ իր արտադրողի համար, երկրորդում՝ ապրանք հասարակության անդամների համար:

**Ապրանքային արտադրության տեսակները:** Պատմությանը հայտնի են ապրանքային արտադրության երկու հիմնական տեսակներ. պարզ և զարգացած ապրանքային արտադրություն:

Ապրանքային արտադրության առաջին պարզ տեսակը՝ դա ինքնուրույն արտադրողների՝ գյուղացու և արհեստավորի տնտեսությունն է, որը հիմնված է մասնավոր սեփականության և անձնական աշխատանքի վրա: Պարզ ապրանքային արտադրության պայմաններում շուկա էր մտնում մասնավոր արտադրողների արտադրած արդյունքի միայն մի մասը: Այն գործում էր հիմնականում նախակապիտալիստական (ստրկատիրական, ֆեոդալական) արտադրատեսակներում, որոնց բնորոշ էր հետամնաց տեխնիկան և ձեռքի աշխատանքը: Արդի պայմաններում այն մասամբ պահպանվում է Աֆրիկայի ու Լատինական Ամերիկայի տնտեսապես հետամնաց շատ երկրներում:

Ապրանքային արտադրության մյուս տեսակը՝ շուկայական զարգացած ապրանքային արտադրությունն է, որը պայմանավորված է 17-18-րդ դդ. կապիտալիստական արտադրատեսակի հաստատմամբ: Կապիտալիստական արտադրատեսակի պայմաններում ձևավորվեցին ապրանքային արտադրության հետևյալ ձևերը.

1. ազատ, շուկայական ապրանքային արտադրություն,
2. կարգավորվող շուկայական ապրանքային արտադրություն,
3. սոցիալիստական ապրանքային արտադրություն:

**Ազատ շուկայական արտադրությունը** զարգացած ապրանքային արտադրություն է, որտեղ ապրանքներ են դառնում արտադրության բոլոր գործոնները (այդ թվում և աշխատուժը): Իսկ շուկայական հարաբերությունները ձեռք են բերում համընդհանուր բնույթ: Տեղի է ունենում տնտեսական հարաբերությունների ամբողջ համակարգի առարկայացում, որոնք հանդես են գալիս որպես հարաբերություն իրերի միջև, ծագում է ապրանքային ֆետիշիզմը:

Ապրանքային ֆետիշիզմի կոնցեպցիան պատկանում է Մարքսին: Դրա էությունն այն է, որ մարդկանց միջև տնտեսական հարաբերությունները նյութականացվում (առարկայացվում) են: Ապրանքարտադրողն իր ամենօրյա փորձով համոզվում է, որ նրա բարեկեցությունը կախված է շուկայում ապրանքների «վարքագծից». կվաճառվե՞ն դրանք, թե՞ ոչ, բարձր, թե՞ ցածր գնով: Այսպիսով, իրերն ապրանքի վերածվելով կարծես թե ձեռք են բերում «կենդանի ոգի»: Ստացվում է, որ ոչ թե մարդիկ են կառավարում աշխատանքի արդյունքների շարժումն, այլ աշխատանքի արդյունքներն ընդունելով ապրանքի ձև տնօրինում են մարդկանց, հասարակության անդամների բախտը: Մարքսի կարծիքով, շուկայական տնտեսության վերացումով միայն կարելի է ազատվել ապրանքային ֆետիշիզմից:

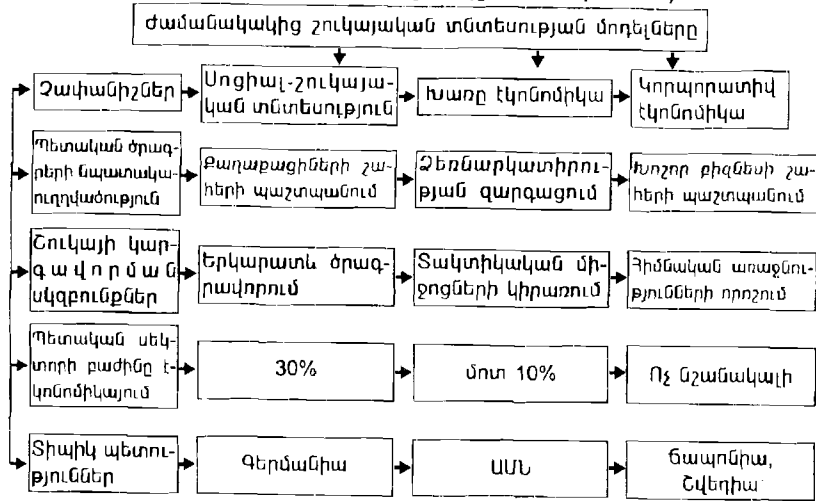
Ապրանքային արտադրության նվաճումները կապված են կապիտալի նախասկզբնական կուտակման պրոցեսում կապիտալիստական արտադրատեսակի հաստատման հետ, որը կազմում է կապիտալի նախապատմությունը և ներառում է երկու բնորոշ գծեր. 1) մասսայական արտադրողների վերածումը անձնապես ազատ, բայց արտադրության միջոցներից զուրկ վարձու բանվորների, 2) դրամական հարստության և արտադրության միջոցների կուտակումը փոքրամասնության ձեռքում: Կապիտալի նախասկզբնական կուտակման հիմնական աղբյուրներ հանդիսացան նաև գաղութային համակարգը, պետական փոխառությունների ու հարկային համակարգը, նրա՝ հովանավորման քաղաքականությունը և այլն:

Գործունեության կորոզիանցման համար շուկաների և գների համակարգի օգտագործումը հիմք ծառայեց ապրանքային արտադրության այս տեսակը անվանել «զուտ» կապիտալիզմ, որը գործում էր Ա. Միթի «ազատ ձեռքի օրենքի» հիման վրա: Կապիտալիստական շուկայական այդ տնտեսությունը ձևավորվեց մեքենայական արտադրության փուլում:

Կարգավորվող շուկայական արտադրությունը հիմնված է էկոնոմիկայի մասնավոր և պետական սեկտորների փոխգործողության վրա: Պետությունն ակտիվորեն միջամտում է շուկայական հարաբերություններին: Կարգավորվող շուկան ձևավորվում է տնտեսության մենաշնորհման պայմաններում: Պետական կարգավորման հիմնական լծակներն են՝ հարկաբյուջետային և դրամավարկային քաղաքականությունը, ինչպես նաև հակամենաշնորհային օրենսդրությունը: Ելնելով էկոնոմիկայի վրա պետության կողմից ինտենսիվ ներգործման աստիճանից և վճռվող խնդիրների բնույթից տարբերվում են կարգավորվող շուկայի ապրանքային տնտեսության հետևյալ սնդեղները.

1. սոցիալական շուկայական տնտեսություն,
2. խառը շուկայական տնտեսություն,
3. կորպորատիվ տնտեսություն:

Հուկայական տնտեսության ժամանակակից տարատեսակները միմյանցից տարբերվում են իրենց նպատակներով, շուկայի կարգավորման սկզբունքներով, պետության միջամտության աստիճանով և այլն (տես՝ մխենա 1):



Մխենա 1.

Ապրանքային արտադրության հատուկ ձև է հանդիսանում վարչահրամայական կենտրոնացված-պլանային էկոնոմիկան: Այդ տնտեսության նյութական հիմքն է կազմում զարգացած մեքենայական արտադրությունը և աշխատանքի հասարակական խոր բաժանումը: Այն էկոնոմիկային պետության ակտիվ միջամտության միջոցով մեկ միասնական կենտրոնից իրականացնում է տնտեսության զարգացման «կոշտ» կարգավորումը: Էկոնոմիկայի այս ձևն ունի երկու՝ պլանային-դիրեկտիվ և նորմատիվային մոդելներ: Վարչահրամայական համակարգի առաջին մոդելը հիմնված է տնտեսական գործունեության լրիվ կենտրոնացման վրա: Այն իրականացվում է պետական հասցեագրված պլանների, ռեսուրսների կենտրոնացված բաշխման և միասնական կարգով սահմանված գների միջոցով: Նորմատիվ մոդելը թույլ է տալիս ընդլայնել ապրանքարտադրողների ինքնուրույնությունը, պլան-դիրեկտիվը փոխարինել նորմատիվների համակարգով և ապահովել էկոնոմիկայի ավելի «մեղմ» կառավարումը:

Պարզ և շուկայական ապրանքային արտադրություններն ունեն ինչպես ընդհանուր գծեր, այնպես էլ տարբերիչ առանձնահատկություններ: Ապրանքային արտադրության երկու ձևերի ընդհանուր գծերին են վերաբերում. արտադրության միջոցների մասնավոր սեփականությունը, զարգացման տարրերային բնույթը, մրցակցային պայքարը, արտադրված արդյունքների պարտա-

դիր փոխանակումը, արտադրողների մի մասի հարստացումը, մյուսների սնանկացումը և այլն: Դրանց տարբերիչ առանձնահատկություններն են համարվում.

- 1) արտադրության միջոցները և արտադրված արդյունքը պատկանում են ձեռնարկատիրոջը,
- 2) աշխատուժը վեր է ածվել ապրանքի, գնվում-վաճառվում է աշխատուժի շուկայում,
- 3) ապրանքային արտադրությունը համընդհանուր բնույթ է կրում, իսկ ապրանքը դառնում է նրա տարրական «բջիջը»,
- 4) արտադրության նպատակն առավելագույն շահույթի ստացումն է,
- 5) արտադրված ապրանքները կապիտալի (վարձու աշխատանքի շահագործման) արդյունք են,
- 6) շուկայական արտադրությունը հենվում է զարգացած մեքենայական տեխնիկայի վրա և այլն:

## 2. Ապրանքը և նրա հատկությունները

Բարիքի էությունը և դասակարգումը:

Արտադրության գործոնների փոխգործողության հետևանքով ստեղծվում է որոշակի արդյունք (բարիք), որը նախատեսվում է սպառման համար: «Արդյունքը» և «բարիք» հասկացությունների մեջ կա որոշակի տարբերություն: «Արդյունքը» ուղղակի օգտակար իր է կամ ծառայություն, որը հիմնականում օգտագործվում է արտադրության գործոնների վերարտադրության համար: Այն կարող է արտահայտվել նյութաիրային ձևով կամ հոգևոր՝ ինտելեկտուալ արդյունքի (ինֆորմացիայի) տեսքով:

«Բարիքը» դա մարդկային որոշակի պահանջմունք բավարարող առարկա է, աշխատանքի արդյունք, երևույթ, որն արտահայտում է մարդկանց շահերը, նպատակները և ձգտումները: Հաճախ բարիքը դիտում են որպես «առարկայացած» օգտակարություն, որը դրսևորվում է բնության իրերի (հումքի, վայրի պտուղների և այլն) ձևով: Այլ կերպ, բարիքը՝ դա այն բոլորն է, որոնք ընդունակ են բավարարել մարդու ամենօրյա կենսական պահանջները, նրան օգտակար լինել, բավականություն պատճառել: Մարդու բոլոր պահանջմունքները բավարարելու համար հարկավոր է ունենալ բարիքների որոշակի հավաքածու:

Ըստ ծագման բնույթի բարիքները բաժանվում են երկու մասի: Բարիքների առաջին խումբը կոչվում են տնտեսական բարիքներ: Դրանք հիմնականում տնտեսական գործունեության արդյունք են, կամ համարվում են նրա օբյեկտը: Բարիքների մյուս խումբը, որոնք բնությունից են տրվում և այն էլ անսահմանափակ քանակությամբ, առանց մարդկային ջանքերի գործադրման, կոչվում են բնական կամ «ազատ» բարիքներ: Դրանք մշտապես և լրիվ բավարարում են մարդկանց պահանջները, օրինակ, թարմ օդը, արևի ջերմությունը, ջուրը և այլն:

Ըստ ֆունկցիոնալ նշանակության և վերարտադրության մեջ խաղացած դերի լինում են. սպառողական բարիքներ, որոնք նախատեսված են անձնական սպառման համար և արտադրական բարիքներ, որոնք օգտագործվում են արտադրության մեջ կապիտալի, հումքի, նյութերի, տեխնիկայի ձևով:

Ըստ օգտագործման տևողության լինում են. երկարաժամկետային բարիքներ (շենքեր, կառույցներ, կահույք, ավտոմեքենա և այլն), և միանվագ օգտագործման բարիքներ՝ սննդամթերք, հումք, նյութեր և այլն:

Ըստ արտադրական նշանակության լինում են.

1) նյութական բարիքներ, որոնք բնութայունից են տրվում կամ մարդկանց արտադրական գործունեության արդյունք են,

2) ոչ նյութական բարիքներ, որոնք ստեղծվում են ոչ արտադրական ոլորտում (առողջապահություն, կրթություն, արվեստ, թանգարաններ և այլն): Մարդկանց ընդունակությունների զարգացմանը նպաստող այդ բարիքներն իրենց հերթին բաժանվում են ներքին և արտաքին տեսակների.

Ներքին բարիքներին են վերաբերում մարդկանց բնածին հատկությունները (ձայնը, երաժշտական, գիտական ընդունակությունները և այլն), որոնք հետագայում զարգանում և կիրառվում են ըստ մարդկանց կամքի և ցանկության:

Արտաքին բարիքներ, որոնք դրսևորվում են մարդկանց աշխատանքային գործունեության մեջ ձևավորվող հեղինակության, նրա վարկի, գործնական կապերի, պրոբելեմայի և այլ ձևերով:

Ըստ հազվագյուտության կամ օգտակարության աստիճանի լինում են սահմանափակ և անսահմանափակ բարիքներ (տես՝ սխեմա 2):

Բարիքների համակցության մեջ հատուկ դեր են զբաղեցնում ծառայությունները, որոնց դերը հասարակական արտադրության և մարդկանց կենսագործունեության մեջ գնալով անընդհատ աճում է:

Ծառայությունը՝ դա մարդու նպատակահարմար գործունեության տեսակ է, որի արդյունքը բավարարում է տնտեսական, սոցիալական կամ հոգևոր որևէ պահանջները: Ծառայության առանձնահատկություններն են.

ա) ծառայության սպառողական արժեքն իրային ձև չունի,

բ) ծառայությունը կենդանի աշխատանքի գործունեության օգտակար արդյունք է,

գ) ծառայությունը չի կարելի կուտակել: Այն կարելի է սպառել միայն արտադրության գործընթացում կամ կենսագործունեության որևէ ձևում:

Ծառայությունները նույնպես ունեն իրենց որոշակի դասակարգումը: Դրանք լինում են. կենցաղային բնույթի՝ կապ, կուլտուրա, նախադպրոցական երեխաների խնամք, կրթություն, առողջապահություն, զբոսաշրջություն, սպորտ, ֆինանսավարկային համակարգ, իրավական կոնսուլտացիա և այլն: Արտադրական բնույթի ծառայություններ են՝ սարքավորումների սպասարկումը, գրասենյակային-կառավարչական աշխատանքը, ստուգող-վերահսկող խմբի, օպե-



Սխեմա 2. Բարիքների դասակարգումը

րատորի ծառայությունները և այլն: Տնտեսության բարիքի (ծառայության) առանձնահատուկ ձևը հանդիսանում է ապրանքը:

Ի՞նչ է ապրանքը:

Ապրանքն ապրանքային արտադրության ելակետային կատեգորիան է: Բնատնտեսության ամեն մի արդյունք ուներ մեկ հատկություն՝ օգտակարություն, այսինքն՝ մարդկային որևէ պահանջմունք բավարարելու հատկություն: Ընդ որում նյութական բարիքներից շատերն ունեն բազմաթիվ օգտակար հատկություններ կամ պատկերավոր ասած՝ «օգտակարության փունջ»: Օրինակ՝ փայտի, նավթի կամ քիմիական այլ տարրերի սպառողական հատկությունները բազմակի են: Դրանք բացահայտվում և զնահատվում են տարբեր ձևերով: Արտադրողը առաջին հերթին ընդունում է իրերի հատկությունների օբյեկտիվ գնահատումը: Այսինքն՝ որքանով է այն «օժտված» այլ իրերի հետ փոխանակվելու հատկությամբ: Իսկ սպառողը հաճախ ելնում է բարիքների օգուտի սուբյեկտիվ գնահատումից, դրանց մոտենում է անձնական շահերի, ճաշակի, նախընտրությունների տեսանկյունով:

Բնաիրային արտադրության մեջ օգտակար իրերի շրջանակները շատ սահմանափակ էին: Ապրանքային արտադրության պայմաններում ընդլայնվում է

դրանց բանակը և աճում՝ օգտակարությունը:

Ցանկացած իր պետք է ունենա օգտակարության բարձր հատկություններ՝ սպառողական արժեք, որը բավարարում է մարդու որևէ (ֆիզիկական կամ հոգևոր) պահանջմունք: Սակայն օգտակարության հատկություն ունեցող բոլոր իրերը դեռևս ապրանքներ չեն (օրինակ, վայրի պտուղները, գետերի ջուրը և այլն): Իրերն ապրանք են դառնում, երբ փոխանակվում են այլ իրերի (բարիքների) հետ:

Գոյություն ունեն ապրանքի վերաբերյալ տարբեր մեկնաբանումներ: Մարքսիզմը ապրանք էր համարում աշխատանքի այն արդյունքը, որը մարդու համար ունի օգտակարություն և նախատեսված է փոխանակման համար:

Ավստրիական դպրոցը (Մենգեր) ապրանքը բնութագրում էր որպես փոխանակման համար արտադրված առանձնահատուկ տնտեսական բարիք, անկախ նրա բնույթից, առանձնահատկություններից և շարժման ընդունակություններից: Չնայած ապրանքի բնորոշման մոտեցումները տարբեր են, սակայն երկու ուղղություններն էլ ընդունում էին, որ ապրանք են համարվում աշխատանքի միջոցով ստեղծված իրերը, ծառայությունները, որոնք ունեն երկու հատկություն:

1.Մարդկային որևէ պահանջմունք բավարարելու հատկություն,

2.Այլ իրերի, ապրանքների հետ փոխանակվելու հատկություն:

Այստեղից հետևում է, որ ապրանքը՝ դա իր է, առարկա, որը բավարարում է որևէ պահանջմունք և փոխանակվում է մեկ այլ իրով կամ ապրանքով:

Ապրանքի՝ մարդկային այս կամ այն պահանջմունքը բավարարելու հատկությունը կոչվում է սպառողական արժեք: Բոլոր ապրանքներն էլ ունեն սպառողական արժեք, որը կազմում է ամեն մի հասարակական հարստության բովանդակությունը: Դրանք ունեն դրսևորման երեք կողմ. ա) քանակություն, բ) բնական ձև, գ) որակ: Վերջինս՝ դա տվյալ սպառողական արժեքի օգտակարության աստիճանն է, նրա՝ սպառմանը համապատասխանելու ունակությունը, սպառման կոնկրետ պայմաններում պահանջմունքների բավարարման նրա պիտանիությունը:

Անհրաժեշտ է տարբերել արդյունքի սպառողական արժեքը և ապրանքի սպառողական արժեք հասկացությունները: Բնեղեն արտադրության մեջ աշխատանքի արդյունքը սպառողական արժեք է հանդիսանում իրենց արտադրողների համար: Իսկ ապրանքները սպառողական արժեքներ են ուրիշների համար, այսինքն՝ հասարակական սպառողական արժեքներ են: Նրանք այդպիսին են դառնում փոխանակության պրոցեսում, նրա միջոցով:

Ապրանքի՝ ուրիշ ապրանքների հետ այս կամ այն համամասնությամբ (հարաբերակցությամբ) փոխանակվելու հատկությունը կոչվում է փոխանակալին արժեք: Այլ կերպ, յուրաքանչյուր ապրանք հավասարաբարժեք այլ արդյունքի հետ փոխանակվելու ժամանակ ձեռք է բերում փոխանակալին արժեք: Օ-

րինակ, շուկայում կարելի է միմյանց հետ հավասարեցնել 15 մետր բամբակյա կտորը, 1 գույգ կոշիկը, 20 կգ միսը և այլն: Նման փոխանակալին գործառնությունները կարելի է ներկայացնել հանրահաշվական տեսքով.

$$xA=yB=zC\dots$$

որտեղ A,B,C՝ տարբեր օգտակար իրեր են,  
x,y,z փոխանակման քանակական համամասնություններ:

Փոխանակալին նման հավասարումներ ամեն օր (ժամ) և միլիարդավոր անգամ կրկնվում են շուկայի պրակտիկայում, որը թվում է սովորական և հասկանալի: Սակայն իրականում այստեղ շատ բան թաքնված է մարդկային աչքից և պարզ չէ. ի՞նչ կա իրի մեջ, ինչի՞ն և ինչո՞ւ է այն հավասար: Իրականում, փոխանակվող արդյունքները որպես տարատեսակ օգտակար իրեր միմյանց նման չեն: Փոխանակվող իրերը համեմատելի չեն նաև քանակապես. կտորը չափվում է քմով, կոշիկը՝ գույգով, միսը կգով և այլն: Այս դեպքում ի՞նչն է ընկած փոխանակման հիմքում և ինչո՞վ է պայմանավորված փոխանակման քանակական հարաբերակցությունը:

Տնտեսագիտության տեսությունը փոխանակալին հավասարության հիմքում դնում է ապրանքների օգտակարությունը և դրանց մեջ իրականացված աշխատածանակը, այսինքն՝ նրանց արժեքը: Իսկ փոխանակալին համամասնությունները ծագում են, իրայնացվում են այն դեպքում, երբ փոխանակմանը ներկայացվող ապրանքներն ունեն միանման արժեք, հասարակական աշխատանքի հավասար ծախսումների արդյունք են:

Այսպիսով, ապրանքն ունի երկու հատկություն՝ օգտակարություն և արժեք: Ապրանքի տվյալ բնութագրումը լրիվ բավարարում էր պարզ և զարգացած ապրանքային արտադրության պահանջներին: Սակայն արդի՝ բազմակացութաձևային էկոնոմիկայի պայմաններում պահանջվում է ապրանքների նոր դասակարգում, որը ավելի լրիվ է արտահայտում դրանց էությունը և օգտագործման առանձնահատկությունները:

Ապրանքների դասակարգումը: Ամբողջ ապրանքային աշխարհը կարելի է բաժանել տարբեր հիմք ունեցող երկու դասի.

**Առաջին դասը** կազմավորվում է ըստ սեփականության ձևերի: Այն իր մեջ ներառում է ապրանքների երեք տեսակներ:

1.Անհատական սպառման առարկաներ (արտ. միջոցներ և սպառման առարկաներ): Դրանք ունեն սոցիալ-տնտեսական հետևյալ հատկությունները. ա) այդ ապրանքները բաժանելի են, գոյություն ունեն փոքր միավորներով և մատչելի են առանձին գնորդների: բ) Այդ իրերին բնորոշ է «բացառության սկզբունքը», այսինքն՝ բարձր ար-

ժեք ունեն և բոլորին հասանելի չեն:

գ) իրերին կարող է տնօրինել նա, ով ցանկանում է և ի վիճակի է վճարել դրանց համար:

Այդպիսի ապրանքներ արտադրում է և՛ պետական և՛ մասնավոր սեկտորը:

2. Պետական և հասարակական բարիքներ: Դրանք ըստ էության ապրանքներ չեն, այլ ստեղծվում են հասարակության կողմից օգտագործելու համար: Դրանց բնորոշ գծերն են.

ա) օգտակար իրերը անբաժանելի են, հանդես են գալիս անհամեմատ խոշոր միավորներով և նախատեսված չեն վաճառքի,

բ) այդ բարիքների վրա «բացառության սկզբունքը» չի տարածվում: Բոլոր մարդիկ կարող են մասնակցել դրանց օգտագործմանը:

գ) այդ բարիքները ստեղծում է պետությունը հարկային եկամուտների հաշվին: Հասարակական բարիքների դասական օրինակ են ծառայում հուշարձանները, ծովային փարոսը, պատկերասրահները, հասարակական անվտանգության ու ազգային պաշտպանությանը վերաբերող արժեքները և այլն:

3. Համապետական կամ համահասարակական բարիքներ: Դրանց նկատմամբ կարելի է կիրառել «բացառության սկզբունքը»: Այդ բարիքներին են վերաբերում. գրադարանները, թանգարանները, բժշկական հիմնարկները, կինոթատրոնները, հրդեհային պաշտպանությունը: Նման բարիքներ վրա կարող են սահմանվել գներ, իսկ մասնավոր սեփականատերերը վճարման կարգով ապահովվում են սպառողների մասնակցությունը դրանց օգտագործմանը: Այդ ֆունկցիան հաճախ կատարում է պետությունը:

Երկրորդ դասը իր մեջ ընդգրկում է այն իրերը, որոնք տարբերվում են ըստ պահանջմունքների բավարարման բնույթի: Դրանցից են.

ա) փոխադարձ փոխարինելի (սուբստիտուտներ կամ փոխարինողներ կամ օգտագործման մեջ մրցակցող) ապրանքներ: Օրինակ՝ մթերքների զույգերը. կենդանական յուղը և մարգարինը, թեյը և սուրճը և այլն:

բ) փոխադարձ լրացնող (կոմպլեմենտար) ապրանքներ: Սրանք որոշակի պահանջմունքներ են բավարարում այն դեպքում, երբ ուղեկցում են մեկը մյուսին, օգտագործվում են միասին: Օրինակ՝ նկարչական ապարատը և ժապավենը, տեսածայնագրիչը և ծայներիզը, ավտոմեքենան և բենզինը և այլն:

գ) անկախ, «ինքնուրույն» ապրանքներ: Սրանք արտադրվում և իրացվում են առանձին-առանձին, օրինակ, տրիկոտաժային իրերը, ժամացույցը, գրենական պիտույքները, սննդամթերքների տարբեր տեսակները և այլն:

Այսպիսով, ժամանակակից պայմաններում թողարկվում են հսկայական քանակի ապրանքներ ու բարիքներ և կատարվում են ծառայություններ, որոնք բավարարում են հասարակության անդամների տարբեր պահանջները:

### 3. Ապրանքի արժեքը և այն որոշող գործոնները

Ապրանքի արժեքի բացահայտումը շատ դժվար է: Նախ, արժեքը չի կարելի անմիջականորեն նկատել տնտեսական կյանքի մակերեսի վրա, քանի որ դրանք արտահայտում են մարդու աչքին ոչ տեսանելի ներքին տնտեսական հարաբերությունները: Մյուս կողմից, ապրանքի արժեքը դրսևորվում է միայն փոխանակության մեջ, փոխանակային արժեքի միջոցով: Ապրանքն արժեք է ձեռք բերում շուկայական տնտեսության պայմաններում: Իրի սպառողական արժեքը գոյություն ունի բոլոր արտադրանեղանակներում, իսկ արժեքը դրսևորվում է դրանց փոխանակման գործընթացում:

Արժեքն ունի քանակական և որակական կողմեր: Առաջինում արտահայտվում են արդյունքի մեջ առարկայացած հասարակականորեն անհրաժեշտ աշխատանքի մեծությունը և նրա հասարակական օգտակարությունը: Իսկ երկրորդում՝ ապրանքարտադրողների միջև արտադրական հարաբերությունները: Այս նշանակում է, որ փոխանակվող բոլոր ապրանքներին բնորոշ է մեկ ընդհանուր հատկություն. դրանք հանդիսանում են միավոր արտադրանքի վրա ծախսված հասարակական աշխատանքի մարմնացում, որը և դրանց դարձնում է քանակապես համեմատելի և ձևավորում է դրանց արժեքը: Այսպիսով, որպես սպառողական արժեքներ, իրերը մեկը մյուսից տարբերվում են, իսկ արժեքը դրանց դարձնում է չափակցելի:

Կոնկրետ և արբտրակտ աշխատանք: Ապրանքի երկակի բնույթը՝ նրա սպառողական արժեքը և փոխանակային արժեքը ծագում են ապրանք արտադրող աշխատանքի երկակի բնույթի հետևանքով: Դա նշանակում է արտադրողական աշխատանքը կրում է երկակի բնույթ. մի կողմից, դա որոշակի սպառողական արեքներ ստեղծող կոնկրետ աշխատանք է, մյուս կողմից, դա մարդկային աշխատանքի ծախսումներ է ընդհանրապես, անկախ նրա կոնկրետ ձևերից և կոչվում է արբտրակտ աշխատանք:

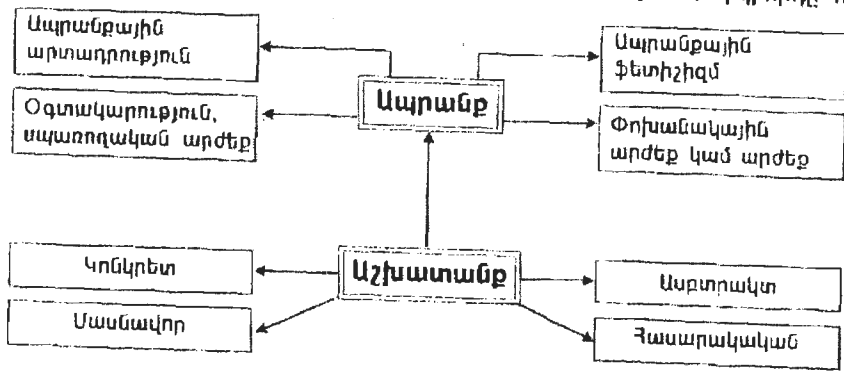
Ապառողական արժեքների տարբերությունը պայմանավորված է դրանց վրա ծախսված աշխատանքի տարբեր որակով: Այն բնութագրվում է որոշակի նպատակով, բովանդակությամբ և գործառնությունների հերթականությամբ. առարկայով, միջոցներով ու արդյունքով: Նման աշխատանքը ստեղծում է առանձնահատուկ սպառողական արժեք և կոչվում է կոնկրետ աշխատանք: Կոնկրետ աշխատանքը կամ նրա արդյունքը՝ «ապրանքային մարմինն» իրենից ներկայացնում է բնության իրերի և մարդու օգտակար աշխատանքի միացումը: Այսպես, ծուլողի աշխատանքի գործիքը մարտենյան վառարանն է, դերձակինը՝ կարի մեքենան: Որպես աշխատանքի առարկա՝ առաջինը օգտագործում է կոքսը և չուգունը, երկրորդը՝ կտորը և թելը: Չուլողի աշխատանքի արդյունքը պողպատն է, դերձակինը՝ հագուստը: Կոնկրետ աշխատանքը՝ դա ապրանքային արտադրության պայմաններում կատարվող օգտակար և նպատակաուղղված գործողության պատմական ձև է: 20-րդ դարի վերջերին, օրինակ, ԱՄՆ-ում հաշվվում էր ավելի քան 40 հազար աշխատատեսակ, մասնագիտություն, ո-

րոնց բազմազանությունը համապատասխանում է աշխատանքի կոնկրետ տեսակների քանակին:

Ասկայն օգտակար աշխատանքի տարբեր տեսակների մեջ կա ինչ-որ ընդհանուր հատկություն. արժեք: Թե ծուլողի աշխատանքը և թե դերձակի աշխատանքն ունեն մի ընդհանուր բան. և՛ մեկը և՛ մյուսը իրենցից ներկայացնում են մարդկային աշխատանքի՝ ուղեղի, մկանների, նյարդերի ծախսում ընդհանրապես: Ուրեմն, եթե ապրանքարտադրողների աշխատանքը դիտենք նրա կոնկրետ առանձնահատկություններից դուրս, ապա դա արտարակտ (վերացական) աշխատանք է: Հենց այդ արտարակտ աշխատանքն է արժեք ստեղծում, քանի որ թույլ է տալիս միմյանց հետ համեմատել տարբեր մասնագիտությունների աշխատանքի արդյունքները և դրանք փոխանակել: Հետևապես, արտանքները շուկայում մեկը մյուսին հավասարվում են որպես մարդկային միանման, արտարակտ աշխատանքի թանձրուկ, որպես արժեք ստեղծող աշխատանքի արդյունք:

**Մասնավոր և հասարակական աշխատանք:**

Աշխատանքը տարբերվում է ոչ միայն արժեք ստեղծելու իր ընդունակությամբ, այլև կատարման բնույթով: Այս տեսակետից աշխատանքը բաժանվում է երկու տեսակի՝ մասնավոր և հասարակական աշխատանքի: Մասնավոր աշխատանքը՝ դա կոնկրետ աշխատանք է, որը նախապես չի համաձայնեցված և չի շահկապված ամբողջ հասարակական համակցված աշխատանքի հետ: Այն հանդիսանում է հասարակական աշխատանքի մի օղակը, նրա մասնիկը: Այդ նույն ժամանակ յուրաքանչյուր մասնավոր ապրանքարտադրող սպառողական արժեքներ է պատրաստում ոչ թե իր համար, այլ հասարակության համար, ուստի նրա աշխատանքը միաժամանակ հասարակական բնույթ է կրում: Այսպիսով, ապրանքարտադրողների աշխատանքը, մի կողմից, հանդես է գալիս որպես մասնավոր աշխատանք, մյուս կողմից՝ հասարակական աշխատանք (տես՝ սխ. 3): Առաջինը կոնկրետ սպառարժեքներ է ստեղծում, երկրորդը՝ հա-



Սխ. 3. Աշխատանքի և ապրանքի երկակի բնույթը

սարակական սպառողական արժեքներ՝ իրացնելու և բարձր եկամուտ ստանալու համար:

Ապրանքի արտադրության վրա ծախսված աշխատանքի քանակության բնական չափը հանդիսանում է **աշխատաժամանակը**՝ ժամ, օր, շաբաթ և այլն: Յուրաքանչյուր ապրանքի արժեքն ունի որոշակի մեծություն, որը կախված է աշխատանքի գործիքների կատարելագործումից, աշխատողների հմտությունից, աշխատանքի կազմակերպման ձևից և այլն: Այն ժամանակը, որը ծախսվում է առանձին բանվորի կողմից որևէ ապրանքի արտադրության վրա կոչվում է **անհատական աշխատաժամանակ**: Մակայն արժեքը ստեղծվում է ոչ թե պարզապես մեկ աշխատողի կողմից, այլ հասարակական աշխատանքով: «Հասարակական» արտահայտությունն առաջին հերթին նշանակում է, որ արժեքի մեծությունը չափվում է ոչ թե այս կամ այն արտադրողի աշխատանքի անհատական ծախսերով, այլ հասարակականորեն **անհրաժեշտ միջին աշխատաժամանակով**: Ըստ Մարքսի, դա այն ժամանակն է, որը պահանջվում է որևէ սպառողական արժեքի պատրաստման համար արտադրության հասարակայնորեն առկա նորմալ պայմաններում և տվյալ հասարակության մեջ աշխատանքի հմտության ու ինտենսիվության միջին մակարդակի դեպքում: Հասարակական աշխատաժամանակի պայմանները որոշվում են տվյալ ճյուղի տեխնիկայի մակարդակով, արտադրության կազմակերպման ձևերով, բանվորների որակավորման աստիճանով և նրանց աշխատանքի միջին ինտենսիվությամբ: Այն կարելի է հաշվել հետևյալ ձևով. ձեռնարկությունների երեք խումբ արտադրել է կոստյում, որտեղ՝ առաջին խումբը մեկ կոստյումի վրա ծախսել է 10 ժամ և թողարկել է արտադրանքի 15%-ը, երկրորդ խումբը՝ ծախսել է 14 ժամ և թողարկել է 75%-ը, երրորդ խումբը՝ ծախսել է 16 ժամ և թողարկել է 10%-ը:

Ըստ այդ տվյալների մեկ կոստյումի հասարակականորեն անհրաժեշտ միջին աշխատաժամանակը կկազմի  $13.6$  ժամ  $\left( \frac{10.15+14.75+16.10}{100} \right)$ :

Այդ ցուցանիշից երևում է, որ ձեռնարկությունների առաջին և երկրորդ խմբերը թողարկել են արտադրանքի ավելի քան 90%-ը և միավոր արտադրանքի վրա ծախսել են ավելի քիչ աշխատաժամանակ, քան երրորդ խմբի ծախսումներն են: Դրա հետևանքով առաջին և երկրորդ խմբի ձեռնարկություններում արտադրված արտադրանքի անհատական արժեքը ցածր է, իսկ իրացման արժեքը բարձր, որը և նրանց մեծ եկամուտ կարող է բերել: Իսկ ձեռնարկությունների երրորդ խումբը, որի աշխատաժամանակի ծախսումները գերազանցում են միջին ծախսումներից, չլիմանալով մրցակցային պայքարին, թողնելու է շուկան:

Ապրանքի արժեքի վրա ազդում են նաև աշխատանքի արտադրողակա-



**նությունը, ինտենսիվությունը, բարդությունը:**

Ապրանքի արժեքի մեծությունը փոխվում է նրա արտադրության համար պահանջվող հասարակականորեն անհրաժեշտ աշխատաժամանակի փոփոխման հետ միասին: Վերջինս կախված է աշխատանքի արտադրողականության մակարդակից: Աշխատանքի արտադրողականությունը բնութագրում է աշխատանքի արտադրական նպատակահարմար գործունեության արդյունավետության աստիճանը որոշակի ժամանակի ընթացքում: Այն որոշվում է միավոր ժամանակահատվածում (ժամ, օր) արտադրված արդյունքների քանակով, կամ միավոր արտադրանքի վրա ծախսված աշխատաժամանակով: Եթե մեկ ժամում արտադրվել է նախկինի համեմատությամբ կրկնակի շատ արտադրանք, ապա դա նշանակում է, որ աշխատանքի արտադրողականությունը բարձրացել է երկու անգամ (200%-ով): Բայց միավոր արտադրանքի արժեքը կրկնակի իջել է: Այստեղից հետևում է, որ ապրանքի արժեքի մեծությունն ուղիղ համեմատական է ծախսված արքստրակտ աշխատանքի մեծությանը և հակադարձ համեմատական է աշխատանքի արտադրողականության աճին: Աշխատանքի արտադրվածության մակարդակը կախված է մի շարք գործոններից և, ամենից առաջ, աշխատանքի գործիքների զարգացման աստիճանից: Այն որոշվում է. 1) գիտության զարգացման մակարդակով և նրա տեխնոլոգիական կիրառման աստիճանով, 2) աշխատողների որակավորման, կրթական մակարդակով, նրանց միջին հմտությամբ, 3) արտադրության միջոցների չափերով ու արդյունավետությամբ, 4) բնական պայմաններով և այլն:

Աշխատանքի բարձր արտադրողականությունը միավոր ժամանակում ստեղծում է ավելի շատ նյութական բարիքներ, ավելացնում է երկրի հարստությունը: Այն հանդես է գալիս ընդհանուր տնտեսական օրենքի ձևով և անպայմանական նշանակություն ունի բոլոր արտադրանեղանակների համար:

Յուրաքանչյուր աշխատողի աշխատանքը մյուս աշխատողի աշխատանքից տարբերվում է նաև իր լարվածությամբ ու հմտությամբ, այսինքն՝ ինտենսիվությամբ: Ինտենսիվ աշխատանքը՝ դա աշխատողի կողմից միավոր աշխատաժամանակում ծախսված աշխատանքի քանակությունն է: Կենսաբանորեն աշխատանքի ինտենսիվությունը կարող է որոշվել միավոր ժամանակում կատարված ֆիզիկական, նյարդային և մտավոր էներգիայի ծախսումներով:

Աշխատանքի լարվածության աստիճանն անմիջականորեն որոշվում է. 1) աշխատաժամանակի օգտագործման խտությամբ, 2) աշխատանքի պրիոնների ու շարժումների իրականացման համար անհրաժեշտ ֆիզիկական, նյարդային և մտավոր ջանքերի մեծությամբ, 3) աշխատանքի տեմպերով, այսինքն՝ աշխատանքային գործառնությունների հաճախակի կրկնումներով, 4) միաժամանակ կատարվող աշխատանքային գործառնությունների քանակով, 5) սպասարկվող մեքենաների թվով և այլն: Աշխատանքի ինտենսիվության գործոններ են համարվում նաև նրա սոցիալ-տնտեսական պայմանները. աշխատաժամանակի

օրական, շաբաթական, տարեկան ֆոնդը, տեխնիկական առաջընթացի կիրառումը, աշխատանքի կազմակերպման, նորմավորման ու զարգացման առաջավոր ձևերը, աշխատողների կենսամակարդակը, աշխատանքի նկատմամբ նրանց վերաբերմունքը և այլն: Աշխատանքի ինտենսիվության վրա մեծ ազդեցություն են ունենում նաև աշխատողի սեռը, հասակը, առողջական վիճակը, բնակլիմայական պայմանները, և վերջապես պատմական, ազգային բնույթի գործոնները:

Աշխատանքի արտադրողականությունը և աշխատանքի ինտենսիվությունը միանման ձևով են ազդում աշխատանքի վերջնական արդյունքի վրա: Քանի որ և՛ մեկը, և՛ մյուսը ավելացնում են արտադրվող արդյունքի քանակությունը տվյալ ժամանակի ընթացքում: Սակայն, եթե արտադրողականության բարձրացումը հանգեցնում է արտադրվող յուրաքանչյուր միավոր արդյունքի արժեքի իջեցմանը, ապա աշխատանքի ինտենսիվության աճը, մնացած այլ հավասար պայմաններում, միավոր ժամանակում ստեղծում է ավելի շատ արժեք:

**Պարզ և բարդ աշխատանք:**

Նյութական բարիքներն արտադրում են տարբեր մասնագիտություն և որակավորում ունեցող աշխատողները: Եթե մասնագիտությունը բնութագրում է աշխատանքի որոշակի բնագավառը, որտեղ զբաղված է աշխատողը, ապա որակավորումը ցույց է տալիս նրա պատրաստվածության մակարդակը, այս կամ այն աշխատանքի կատարման համար մարդու կարողության ու հմտության աստիճանը: Այս տեսակետից աշխատանքը լինում է պարզ (ոչ որակյալ) և բարդ (որակյալ) աշխատանք:

Պարզ աշխատանքը նախնական ուսուցում չի պահանջում և աշխատողն աշխատանքային հմտություն է ձեռք բերում միայն աշխատանքի պրոցեսում (օրինակ՝ բեռնատար մեքենայի սպասարկողներ, հավաքարարներ, օժանդակ այլ աշխատողներ): Նման աշխատանքը փոքր արժեք է ստեղծում: Իսկ բարդ աշխատանքը պահանջում է պարտադիր ուսուցում, հատուկ պատրաստվածություն ու մասնագիտացում (օրինակ, խառատի, ինժեների, քժշկի, ժամագործի աշխատանքը) և բնականաբար, մեծ արժեք է ստեղծում: Բայդ աշխատանքի արդյունքը փոխանակվում է պարզ աշխատանքի արդյունքի հետ, բնական է, տարբեր համամասնությամբ: Ապրանքը կարող է լինել ամենաբարդ աշխատանքի արդյունք, բայց փոխանակության մեջ նրա արժեքը նրան համաչափ է դարձնում պարզ աշխատանքի արդյունքի հետ: Այսպիսով, ամեն մի բարդ աշխատանք իրենից ներկայացնում է բազմապատկված, աստիճանի բարձրացրած պարզ աշխատանք: Նման աշխատանքը միավոր ժամանակում շատ արժեքներ է ստեղծում: Եվ վերջապես, արժեքի մեծության վրա ազդում են ապրանքների որակը, պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցությունը և օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ այլ գործոններ:

**Արժեքի օրենքը:**

Ապրանքային արտադրության զարգացումը կարգավորող օրենքը կոչվում է արժեքի օրենք: Դրա էությունը կայանում է հետևյալում. 1) ապրանքային արտադրության մեջ ապրանքների միմյանց հավասարացնելու պրոցեսում հասարակական աշխատանքը արժեքի ձև է ընդունում, 2) ապրանքների արժեքը չափվում է նրանց արտադրության համար անհրաժեշտ աշխատանքի հասարակական ծախսումներով, 3) ապրանքների գները, ըստ որի նրանք վաճառվում են շուկայում, որոշվում են նրանց արժեքով: Արժեքի օրենքը, այսպիսով, ենթադրում է համարժեքների փոխանակություն, անկախ այն բանից, թե դրա հիմքը հասարակականորեն անհրաժեշտ աշխատանքային ծախսումներն են համարվում, սահմանային օգտակարությունը, թե՞ տարբեր գործոնների համադրությունը: Այլ կերպ, բոլոր ապրանքները արտադրվում են փոխանակվում են ըստ իրենց արժեքի:

Արժեքի օրենքի գործողության բնույթը և ոլորտը որոշվում է տիրապետող արտադրության եղանակով: Նախակապիտալիստական արտադրանեղանակներում նրա գործողությունը սահմանափակվում էր բնափրային հարաբերությունների գերակշռությամբ: Միայն կապիտալիզմի ժամանակ, երբ ապրանքային արտադրությունը դարձավ համընդհանուր, արժեքի օրենքը լայն ասպարեզ ստացավ իր գործողության համար: Կապիտալիզմի զարգացման սկզբնական էտապում այն դրսևորվում էր արտադրության գնի, իմպերիալիզմի ժամանակ մոնոպոլ բարձր և ցածր գների ձևերով: Այն գործում է տարբերայնորեն, շուկայական գների միջոցով:

Արժեքի օրենքը հանդես է գալիս հասարակության մեջ արտադրողական ուժերի տարբերային զարգացման շարժիչ: Այն ձեռնարկությունները, որոնք կիրառում են նոր տեխնիկա, աշխատանքի ու արտադրության կազմակերպման առաջադիմական ձևեր և միավոր արտադրանքի հաշվով, կրճատում են աշխատանքային ծախսերը՝ ստանում են լրացուցիչ եկամուտ: Իսկ ցածր արտադրողականություն ռենտող տեխնիկայով և աշխատանքի հին մեթոդներով աշխատող ֆիրմաներում աշխատանքային անհատական ծախսերը բարձր են հասարակականից, որը չի խթանում արտադրության զարգացումը: Հետևապես, արժեքի օրենքը պահանջում է անհատական աշխատաժամանակը մոտեցնել հասարակականորեն անհրաժեշտ միջին աշխատաժամանակին: Այս տեսակետից հասարակական անհրաժեշտ ծախսերը հանդես են գալիս որպես հասարակական առանձնահատուկ նորմատիվներ և ստիպում են համարժեքություն ապահովել տնտեսվարող սուբյեկտների արտադրական հարաբերություններում:

Արժեքի օրենքը պայմանավորում է ոչ միայն աշխատանքի անհատական ու հասարակական անհրաժեշտ ծախսերի որոշակի հարաբերակցությունը, այլև արտադրության ծավալի ու կառուցվածքի համապատասխանումը հասարակության պահանջումներին:

Արժեքի օրենքը հանդես է գալիս գնի օրենքի տեսքով, որը կարգավորում է գնագոյացումը և կազմում է նրա ելակետային հիմքը: Պրակտիկայում շուկայական գներ սահմանելիս հաշվի են առնվում նաև անհանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցությունը, համանման ապրանքների տարբեր ֆունկցիաները և հասարակական նշանակությունը:

Արժեքի օրենքի բովանդակությունը դրսևորվում է նրա ցործառույթներում: Այդ ցործառույթներն են.

1. **Խթանման գործառույթ**: Յուրաքանչյուր տնտեսական սուբյեկտ, առկա հավասարակշռված գնի մակարդակից ելնելով, շահագրգռված է իջեցնել միավոր արդյունքի ծախսերը և ապահովել լրացուցիչ եկամուտ կամ հասույթ: Իսկ դա տեղի է ունենում այն ժամանակ, երբ տնտեսվարող սուբյեկտը նոր տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի ներդրման, արտադրության կառավարման ու կազմակերպման ձևերի կատարելագործման օգնությամբ մեծացնում է արտադրության արդյունավետությունը: Դրանով արժեքի օրենքը խթանում է գիտատեխնիկական առաջադիմությունը ոչ միայն տվյալ ֆիրմայում, այլև ճյուղի ներսում, մյուս ճյուղերում և ամբողջ երկրի էկոնոմիկայում:

2. **Հաշվառման գործառույթ**: Արժեքի օրենքի գործողության շնորհիվ հասարակական աշխատանքը վերածվում է հասարակականորեն անհրաժեշտ միջին աշխատանքային ծախսերի, որ և ապրանքների իրացման հիմնական պայման է հանդիսանում:

3. **Աշխատանքի բաժանման ու ռեսուրսների բաշխման գործառույթ**: Արժեքի օրենքը ենթադրում է արտադրության տարբեր ոլորտների միջև աշխատանքի բաժանում, որը ապահովում է արտադրության գործոնների հոսքը ազգային էկոնոմիկայի որոշ ճյուղերից մյուսները տեղաշարժելու համար և դրա օգնությամբ կարգավորում է տարբեր ապրանքների արտադրման հարաբերակցությունները:

4. **Տարբերակման գործառույթ**: Արժեքի օրենքի՝ որպես արտադրության զարգացման շարժիչ ուժի միջոցով կատարվում է ապրանքարտադրողների տարբերակում: Եկամուտների մասնավոր յուրացման շնորհիվ արտադրողների մի մասը հարստանում է, իսկ մյուսը՝ սնանկանում և, բնականաբար, թողնում շուկան:

Բացի վերը թվարկած գործառույթներից, արժեքի օրենքը անմիջական կապ է հաստատում պահանջարկի ու առաջարկի միջև և դրա օգնությամբ կարգավորում է արտադրության տարբեր ճյուղերի ու ստորաբաժանումների միջև անհրաժեշտ համամասնությունները:

Համաշխարհային շուկայի ձևավորմանը զուգընթաց արժեքի օրենքը տարածվեց և միջազգային տնտեսական կապերի վրա: Այստեղ ազգային անհատական արժեքների հիման վրա ձևավորվում են ինտերնացիոնալ արժեքներ: Այն երկիրը, որի արտադրանքի ծախսերը ցածր են՝ ինտերնացիոնալ գներով



րավորություն (սյսինքն հավասարությունը չըջելու հնարավորություն): Դա նշանակում է, որ ծավալուն արժեքն իր տեղը զիջում է ընդհանրական արժեքին: Եթե նախկինում 10 ոչխարը կարելի էր փոխանակել 4 պարկ հացահատիկի կամ Լրկու չափ սուրճի հետ, մինչդեռ այժմ դրությունը փոխվում է համընդհանուր արժեքը ստանում է հետևյալ տեսքը.

$$\left. \begin{array}{l} 4 \text{ պարկ հացահատիկ} = \\ 2 \text{ չափ սուրճ} = \\ 10 \text{ տուպրակ աղ} = \\ 5 \text{ կացին} = \\ 2 \text{ ունցիա ոսկի} = \end{array} \right\} = 10 \text{ ոչխար}$$

Դա նշանակում է, որ բոլոր ապրանքներն իրենց արժեքը արտահայտում են համընդհանուր համարժեքի դեր ստանձնած մեկ ապրանքի մեջ և փոխանակվում նրա հետ: Ընդհանրական համարժեքը հանդես է գալիս որպես հառապակական աշխատանքի անմիջական մարմնացում, որի դիմաց կարելի է ստանալ ցանկացած այլ ապրանք:

Պատմական զարգացման տարբեր ետապներում, կախված բնական միջավայրից, մարդկանց արտադրական գործունեության բնույթից և տիրապետող տրադիցիաներից, տարբեր երկրներում ու ռեգիոններում ընդհանրական համարժեքի դեր են կատարել հիմնականում մասսայական սպառման առարկաները: Այսպես, հին հույների ու արաբների մոտ երկար ժամանակ համարժեքի դեր էր կատարում անասունը, Չինաստանում և Սուդանում աղը, Զնդկաչինում կակաոն, Ֆիլիպիններում՝ բրինձը, ծովամերձ շրջաններում՝ ապխտած ձուկը, սկանդինավյան ու սլավոնական ժողովուրդների մոտ՝ թանկարժեք մորթիները, եվրոպական երկրներում՝ հացահատիկը և այլն: Սկզբնական շրջանում ընդհանրական համարժեքի դերը ամրակայված չէր ինչ որ որոշակի արդյունքի նկատմամբ: Այն կարող էր որոշ ժամանակից հետո մեկ արդյունքից անցնել մյուսին: Տարբեր ցեղերի մոտ այդ դերը կարող էին կատարել տարբեր իրեր: Սակայն երբ փոխանակությունը ճեղքեց տեղական սահմանները և դարձավ ավելի լայն, համարժեքների նման բազմազանությունն արդեն արգելակում էր տարբեր ժողովուրդների միջև ապրանքների փոխանակությունն ու արտադրական մյուս կապերի զարգացմանը: Ժամանակի ընթացքում ընդհանրական համարժեքի դերը սերտանում է որոշակի սպառողական արժեքի մեջ: Ոչ միայն տեղերում, մեղ շուկաներում, այլև ավելի շատ ցեղերի միջև ապրանքափոխանակության հարաբերություններում այդ դերը ամուր հաստատվում է մեկ ապրանքի փողի մեջ, ձևավորվում է դրամական արժեքը:

Այն հետևյալ տեսքն է ընդունում.

$$\left. \begin{array}{l} 4 \text{ պարկ հացահատիկ} = \\ 2 \text{ չափ սուրճ} = \\ 10 \text{ տուպրակ աղ} = \\ 5 \text{ կացին} = \\ 10 \text{ ոչխար} = \end{array} \right\} = 2 \text{ ունցիա ոսկի}$$

Ապրանքադրամական հարաբերությունների ոլորտի ընդլայնման, տեղական շուկաների զարգացման, միջպետական և միջազգային տնտեսական կապերի ձևավորման շնորհիվ որպես համընդհանուր գործիքներ սկսեցին ծագագործել ազնիվ մետաղները (ոսկին, արծաթը), որոնք տիրապետում էին ավելի բարձր և բավականին կայուն մեղքին արժեքի: Ոսկին (արծաթը) համընդհանրվում է ուրիշ ապրանքներին որպես համընդհանուր արժեք, որպես դրամ, թանի որ ինքն էլ է ապրանք համարվում, ունի սպառողական արժեք և փոխանակելի արժեք:

Այսպիսով, փողը առաջացել է ապրանքային արտադրության ու փոխանակության հարաբերությունների զարգացման և արժեքների երկարատև ելույթուցիայի գործընթացում:

Ապրանքափոխանակության և արժեքների վերլուծությունը թույլ է տալիս բացահայտել փողի էությունը:

**Փողի էությունը:**

Փողն իրենից ներկայացնում է համընդհանուր համարժեքի ավարտուն ձևը, հատուկ ապրանք, որի սպառողական արժեքն ամուր միաձուլվել է արժեքի համարժեքային ձևին: Դին դարերում ընդհանրական համարժեքի դեր են կատարել սկզբում բնեղեն ապրանքները, իսկ հետո տարբեր մետաղադրամներն ու ազնիվ մետաղները: Դրանի դեր կատարող նեկ մետաղից մյուսին անցումը վկայում է արտադրողական ուժերի զարգացման և հասարակական հարստության աճի մասին: Արժեքի դրամական ձևն արժեքի ընդհանրական ձևից տարբերվում է նրանով, որ պատմական զարգացման ընթացքում համընդհանուր համարժեքի դերը վերջնականապես նվաճեց ոսկին: Փողի դերում ոսկու հանդես գալը կրկնասյատեկեց նրա սպառողական արժեքը: Լի կողմից, ոսկին, որպես սպառողական արժեք բավարարում է արդյունաբերական և էսթետիկական մի շարք պահանջմունքներ: Մյուս կողմից, այն ձեռք բեռեց փառացուցիչ սպառողական արժեք ցանկացած ուրիշ ապրանքների հետ անմիջականորեն փոխանակվելու ընդունակություն:

Ոսկե և արծաթ դրամների մասին հիշատակվում է դեռևս մ.թ.ա. 7-6-րդ հազարամյակում Գին Եգիպտոսի, Գին Զնդկաստանի օրենսդրության մեջ և պատմական այլ աղբյուրներում: Շատ հազարամյակների ընթացքում համընդհանուր համարժեքի դեր է կատարել մասն ածաթը: Միջնադարում Արևմտյան Եվրոպայի երկրներում միաժամանակ փողի դեր են կատարել ոսկին և արծաթը: Ռուսաստանում արծաթե, ոսկե ստակներ հատվել են մ.թ. 10-11-րդ դարերում: 2-րդ կեսին են մոսկովյան, նովգորոդյան ոսկե և արծաթե «գրիվաններ»: 17-18-րդրդ. շրջանառության մեջ հայտնվեցին առաջին ոսկեդրամները՝ «չերվոնեցները»: 19-րդ դարի վերջերին համընդհանուր համարժեքի դերում սկսեց հանդես գալ միայն ոսկին: Այն համընդհանուր փողի դեր էր կատարում շնորհիվ իր

Ֆիզիկա-քիմիական հատկությունների, ունի բարձր արժեք, փոքր ծավալ, դյուրատար է (հեշտ տեղափոխվող), մաշվողիմացվուն, միասեռ, հեշտությամբ բաժանվում է մանր մասերի, գեղեցիկ արտաքին ունի, չի կեղծվում և այլն: Փողի էությանը բնորոշ են հետևյալ գծերը.

- 1) ունի համընդհանուր անմիջական փոխանակելիության հատկություն,
- 2) ինքնուրույն փոխանակային արժեք է,
- 3) ծառայում է որպես աշխատանքի արտաքին դրսևորման չափ:

Փողը հասարակության տնտեսական կյանքի ամենանշանակալից տարրերից մեկն է: Փողը դա բացարձակապես փոխանակման իրացվելի միջոց է, այսինքն՝ իրացվելիության ամենամեծ ընդունակություն ունի: Փողը միակ ապրանքն է, որը չի կարելի այլ կերպ օգտագործել, բացի նրանից «ազատվելուց»: Փողը մարդկանց չի կերակրի, չի հագցնի, ապաստան չի տա, չի ուրախացնի, եթե այն չօգտագործվի, չծախսվի, չներդրվի արտադրության մեջ: Մարդիկ մտածում են ամենատարբեր ձևերով ու եղանակներով փող ձեռք բերել, այն ծախսել, զանձի վերածել, «նրանից ազատվել»: Մարդիկ ամեն միջոցի դիմում են փող աշխատելու համար: Փողը, իր հերթին, ամեն ինչ անում է մարդկանց համար. «այն միակ աստվածն է, իր ժամանակի հասարակության շարժիչ ուժը» (Բալզակ): Փողը դա հմայիչ, կրկնվող, իր դիմակը փոխող առեղծված է: Փողի միջոցով մարդիկ հարստանում են, նրա պատճառով աղքատանում, դառնում են ընչազուրկ: Այդ բոլորը փողին տալիս է հասարակական ուժ, որը կարող է կատարել և՛ բարիք, երբ այն մարդուն օգուտ է տալիս, եկամտի աղբյուր է ծառայում, և՛ չարիք, երբ այն միջոց է ծառայում մարդուն ճնշելու, շահագործելու համար:

Ինչպե՞ս են անվանի մարդիկ գնահատում փողը:

«Քաղաքներ են կորչում նրա պատճառով,  
Պանդուխտները լքում են տունը հայրենի  
Եվ սրտերն անարատ՝ ապականելով  
Նա դրդում է մարդկանց դաժան քայլերի,  
Շշմջում անագնիվ մտքեր ու արարք»:

*(Սոֆոկլես)*

«Փողը քաղաքական մարմնի ճարպ է, նրա առատությունը մարմինը դարձնում է դժվարաշարժ, իսկ նրա սակավությունը առաջ է բերում մարմնի հիվանդություն: Ինչպես, որ ճարպը մի տեսակ քսուկ յուղ է մկանների շարժման համար և գեղեցկացնում է մարմինը: Ճիշտ նույնպես էլ փողը ներգործում է պետական մարմնի մեջ. նա արագացնում է պետության գործունեությունը, երկրի ներսում անբերրիության ժամանակ կերակրում է օտարերկրյա արդյունքով, մարում է հաշիվները և շուք է տալիս ամբողջին»:

*(Վ. Պետտի)*

Սա ի՞նչ է... ոսկի, դեղին, շողշողուն մետաղ,  
Թանկագին ոսկի: Քո մի բուռը միշտ ամենուր  
Սևը դարձնում է ճերմակ, սխալը՝ ուղիղ, ստորը՝ ազնիվ,  
ծերունուն՝ ջահել, երկչոտին՝ կտրիչ:  
Ինչո՞ւ է այդպես, որ խարդախն այդ դեղին, սուտիկ,  
նենգավոր՝ միացնի, զատի կրոններն ամեն, մեծարի, օրհնի  
նգովյալներին, բորոտությունը դարձնի պաշտելի:  
Գողին տա տիտղոս, նեցուկ, խրախուսի և տեղավորի բարձր  
աթոռներում:

*(Վ. Շեքսպիր)*

Փողի տնտեսական էությունը և դերը ավելի լավ դրսևորվում է նրա գործառույթներում:

**Փողի գործառույթները:**

Չարագացած ապրանքային տնտեսության մեջ փողը կատարում է 5 գործառույթ:

1. Արժեչափի գործառույթ: Իր այս ելակետային գործողությամբ փողը չափում է բոլոր մյուս ապրանքների ու ծառայությունների արժեքը, համարվում է միջնորդ դրանց գները որոշելու համար: Այս գործառույթը օգտագործվում է ապրանքների ինքնարժեքը և արժեքը չափելու, արտադրության մեջ կատարված ծախսերի նկատմամբ հաշվառում ու վերահսկողություն իրականացնելու համար:

Այս գործառույթը իրականացնում են իդեալական, այսինքն՝ մտովի պատկերացվող, ոչ իրական դրամները: Այսինքն՝ ապրանքի արժեքը կարող է արտահայտվել փողի միջոցով առանց տվյալ պահին փողի առկայության: Ապրանքներն իրացվում են ոչ թե արժեքով, այլ գնով: Գինն ապրանքի արժեքի դրամական արտահայտությունն է:

Փողը որպես արժեքի չափ է ծառայում, որպեսզի բազմազան ապրանքների արժեքը վերածի գնի, մտավոր պատկերացվող ոսկու քանակի: Ապրանքի արժեքի արտահայտումը փողով ենթադրում է ոչ միայն որակական, այլև քանակական որոշակիություն, օրինակ՝ մեկ պարկ հացահատիկը հավասար է 5 գրամ ոսկու: Ոսկու քանակությունը (նրա մասսան) չափվում է նրա կշռով: Ոսկու որոշ կշռային քանակությունն ընդունվում է նրա մասսան չափելու միավոր, որը սահմանվում է պետության կողմից և կոչվում է գների մասշտաբ: Գների մասշտաբը՝ դա պետության կողմից օրենքով սահմանված ոսկու որոշակի կշռային քանակությունն է, որը ընդունվում է որպես դրամական միավոր (ռուբլի, դրամ, դոլար և այլն): Բոլոր ապրանքների գներն արտահայտվում են որոշակի քանակի դրամական միավորներով կամ որ միևնույն է, ոսկու որոշակի կշռային մեծությամբ: Այսպես, ԱՄՆ-ում գների մասշտաբ է ծառայում դոլարը (որի ոսկյա պարունակությունը 1971թ. կազմում էր 0.818513 գրամ մաքուր ոսկի), Ռուսաստանում՝ ռուբլին (0.978452 գր մաքուր ոսկի) և այլն:

Փողի արժեչափի գործառույթը տարբերվում է նրա տեխնիկական գործառույթից՝ գների մասշտաբից: Գների մասշտաբը՝ մետաղի պետականորեն սահմանված կշիռն է: Իսկ փողը որպես արժեքի չափ կատարում է հասարակական գործառույթ՝ արտահայտում է ապրանքների արժեքը: Առաջինը՝ հասարակական աշխատանքի չափն է որոշում, երկրորդը՝ սահմանվում է ոսկու տարբեր քանակները չափելու համար: Որպես արժեքի չափ փողը գործում է տարերայնորեն, գների մասշտաբն ընդունվում է պետության կողմից: Ընդ որում այն ավելի լավ է կատարում իր կոչումը, երբ շատ դանդաղ է փոխվում նրա հիմքը, այսինքն՝ մասշտաբի միավորը:

Գների մասշտաբը նախկինում համընկնում էր նրա կշռային մասշտաբների հետ: Օրինակ, մեկ ֆունտ ստեռլինգը արտահայտում էր մեկ ֆունտ (31.1 գր) արծաթի արժեքը: Հետագայում գների մասշտաբն առանձնացավ, որը կապված էր դրամները կեղծելու, դրանց մետաղական կշիռը պակասեցնելու հետ: Այլ կերպ, դրամական միավորները պահպանում են նրանց նախկին կշռային միավորի անվանումը, բայց աստիճանաբար իրենց մեջ ավելի քիչ քանակի թանկարժեք մետաղ են պարունակում (կամ չեն պարունակում): Այդ պատճառով էլ ոսկե դրամները ժամանակի ընթացքում իրենց տեղը զիջեցին թղթադրամներին:

**2. Շրջանառության միջոցի գործառույթ:** Ապրանքների փոխանակության գործընթացում փողը հանդես է գալիս որպես միջնորդ՝ ապրանքները փոխանակվում են փողի հետ, փողը՝ այլ ապրանքների հետ: Ապրանքների փոխանակման ներքնապես միասնական Ա-Փ-Ա ակտը երկատվում է երկու՝ արտաքենապես ինքնուրույն վաճառման (Ա-Փ) և գնման (Փ-Ա) ակտերի: Այդ ակտերը բաժանվում են և՛ ժամանակի, և՛ տարածության մեջ, որը պայմանավորում է փողի և ապրանքների ինքնուրույն շարժման հնարավորությունները: Ապրանքատերը հնարավորություն ունի այսօր վաճառել իր ապրանքը, իսկ ուրիշ ապրանք գնել վաղը կամ մեկ շաբաթ, մեկ ամիս հետո: Այսպիսով, փողը որպես շրջանառության միջոց հաղթահարում է անմիջական փոխանակության անհատական, ժամանակավոր ու տարածական սահմանները և նպաստում է ապրանքաշրջանառության զարգացմանը:

Շրջանառության միջոցի գործառույթը կատարում են ռեալ, իրական փողերը: Ոսկու ստանդարտի ժամանակ (որը գործում էր 18-րդ դ. վերջերից մինչև 20-րդ դարի կեսերը) ռեալ փողի դեր էր կատարում ոսկին: Ոսկու ստանդարտը դրամական համակարգ է, որտեղ համընդհանուր համարժեք էր համարվում ոսկին՝ ոսկեդրամները կամ այլ դրամական միջոցներ ու թղթադրամները, որոնք ազատ փոխանակվում էին ոսկու հետ: Սկզբնական շրջանում շրջանառության միջոցի գործառույթը կատարում էին ոսկյա ծուլակտորները: Հետագայում պետությունը դրանց տվեց որոշակի մետաղադրամի ստանդարտ ձև և հաստատեց համապատասխան կնիքով՝ «որպես դրամ» շրջանառություն կատարելու համար: Մետաղադրամը՝ դա մետաղի հատուկ ձև է, որոշակի կշիռ և հարգ ունեցող ծուլածո, որի արժեքը սահմանում է պետությունը: Դրանք

ունեն իրենց անվանումը, շրջանառում են առանձին երկրների շրջանակներում, «խոսում» են ամենատարբեր լեզուներով և կրում են ազգային «հագուստ»: Շրջանառության գործընթացում դրամներն աստիճանաբար մաշվում են, կորցնում իրենց կշիռը: Երբեմն էլ լիարժեք դրամները գիտակցաբար կեղծվում էին, դրանց մասան պակասեցնում էր պետությունը կամ դրամաներգները: Սակայն դրանք շարունակում էին շրջանառության մեջ հանդես գալ որպես լիարժեք դրամ: Այսպիսով, ոսկու ռեալ բովանդակությամբ դրամները սկսեցին տարբերվել նրանց բնական բովանդակությունից: Այդ պատճառով պետությունը նման դրամները փոխարինում էր նոր, լիարժեք դրամներով, որոնք հետագայում իրենց տեղը զիջեցին արծաթե, պղնձե դրամներին: Մյուս կողմից, քանի որ փողը շրջանառության միջոցի գործառույթը կատարում է թուղցիկ, ակնթարթային ձևով՝ ապրանքը գնելու կամ վաճառելու պահին, ուստի այն կարող էր փոխարինվել նաև թղթադրամներով (արժեքի նիշերով): Թղթադրամները սեփական արժեք չունեն, մտցվում են պետության կողմից, որն օրենսդրական կարգով դրանց տալիս է հարկադիր կուրս երկրի ներսում գործելու համար: Առաջին թղթադրամները երևան են եկել դեռևս 12-րդ դարում՝ Զինաստանում, 17-րդ դարում՝ ԱՄՆ-ում, 18-րդ դարում, Ռուսաստանում: Ներկայումս դրանք շրջանառվում են աշխարհի բոլոր երկրներում:

**3. Վճարամիջոցի գործառույթ:** Ապրանքները միշտ չէ, որ իրացվում են կանխիկ վճարումով: Ապրանքների արտադրության ու շրջանառության ժամանակի ոչ միանման տևողությունը, արտադրության սեզոնային բնույթը, ապրանքների իրացումը և ծառայությունների նախապես կատարումը պայմանավորում են դրանց օտարումը՝ արժեքի վճարման հետաձգումով: Այսինքն ապրանքները նախապես վաճառվում են, իսկ դրանց արժեքը վճարվում է հետագայում: Վճարման պահին փողը կատարում է վճարամիջոցի գործառույթ: Փողը վճարամիջոցի գործառույթ է կատարում նաև հողային ռենտան, հարկերը, աշխատավարձը և այլ պարտային պարտավորությունները վճարելու ժամանակ: Ապրանքն ապառիկ վաճառող (վարկավորող) և գնող (պարտապան) հարաբերությունները ծնում են դրամի նոր ձևեր՝ մուրհակներ, չեկեր, վարկադրամներ, էլեկտրոնային փողեր և այլն: Արտադրողն իր ապրանքն ապառիկ վաճառելով, դրա դիմաց գնորդից ստանում է մուրհակ (գերմաներեն՝ «վեքսիլ»), հետագայում նրանում ընված գումարը ստանալու համար: Սկզբնական ժամանակաշրջանում մուրհակներն օգտագործվում էին սահմանափակ ձևով, քանի որ երաշխավորվում էին միայն տվյալ սեփականատիրոջ ունեցվածքով: Հետագայում մասնավոր անձանց մուրհակները փոխարինվեցին բանկային տոմսերով՝ բանկոտներով, որը կայուն երաշխիք էր ապահովում պարտատիրոջը: Ի տարբերություն առևտրական մուրհակների, բանկոտները թողարկվում էին խոշոր գումարների չափով, ոսկով ապահովված էին, կարող էին լայն շրջանառություն կատարել: Ոսկու ստանդարտի վերացումից հետո բանկոտները աստիճանաբար կորցրին ոսկու նիշերի իրենց հատկությունը և 20-րդ դարի երկրորդ

կենտրոնի վերածվեցին բացառապես վարկային նիշերի (թղթադրամների): Ներկայումս վարկային հարաբերությունների զարգացումը լայն հնարավորություն է ընձեռում վարկերը վճարել պարտային պարտավորությունների փոխադարձ զեղչման միջոցով առանց առկա դրամների ներգրավման:

4. **Գանձի կամ կուտակման միջոցի գործառույթ:** Գանձի գործառույթը հիմնականում գործում էր 18-19-րդ դարերում, երբ ոսկեդրամները շրջանառության մեջ «ավելորդ» լինելու պատճառով այդ ոլորտից դուրս էին գալիս և «անշարժանում» պետության գանձարանում կամ մասնավոր սեփականատիրոջ գանձահավաքի մոտ: Իսկ ապրանքաշրջանառության ընդարձակման պայմաններում ոսկեդրամները նորից անցնում էին շրջանառության ոլորտ և կարգավորում դրամաշրջանառության գործընթացը: Գանձը՝ դա իր շարժումը դադարեցրած դրամն է: Այն հանդես է գալիս ինչպես ոսկու ծուլակտորների ու ոսկեդրամների ձևով, այնպես էլ պլատինից, ոսկուց և արծաթից պատրաստված պերճանքի առարկաների ձևերով: Բավական է նշել, որ 1988թ. շուկայական զարգացած էկոնոմիկա ունեցող պետությունների գանձարաններում կար 36 հազար տոննա, իսկ մասնավոր սեփականատերերի մոտ՝ ավելի քան 38 հազար տոննա ոսկի՝ ոսկե իրերի, ոսկյա ծուլակտորների և այլ ձևերով: Դա նշանակում է, որ գանձի դերը կարող են կատարել միայն լիարժեք և իրական դրամները:

20-րդ դարի կեսերից սկսած փողը հիմնականում սկսեց կատարել կուտակման միջոցի գործառույթ: Փողատերերը գերադասում են իրենց հարստությունը ոչ թե գանձի ձևով տանը պահել, այլ օգտագործել արտադրության մեջ՝ շահույթ ստանալու համար: Մարդիկ նախընտրում են իրենց կուտակումները պահել փողի ձևով, քանի որ այն բացարձակ իրացվելիության միջոց է, հեշտությամբ կարելի է վերածել հարստության այլ ձևերի՝ եկամուտ ստանալու համար:

5. **Համաշխարհային փողի գործառույթ:** Միջազգային առևտրում և ֆինանսական գործարքներում փողը հանդես է գալիս որպես համաշխարհային փող: Երկար ժամանակ այդ դերը կատարում էր ոսկին: Այն համարվում էր միջազգային վճարամիջոց, ինչպես նաև համընդհանուր զննան միջոց: 20-րդ դարի 70-ական թթ. շրջանառությունից ոսկու դուրս գալուց հետո որպես համաշխարհային փող են օգտագործվում աշխարհի զարգացած երկրների վալյուտաները (դոլար, ֆունտ ստեռլինգ, մարկ և այլն): Ձևավորվում են վալյուտային (ֆունտ ստեռլինգի, դոլարի, ֆրանկի) գոտիներ, որտեղ գործում են այսպես կոչված ռեզերվային վալյուտաները: Առանձին երկրների առևտրական գործարքներում ապրանքները իրացվում են, իսկ հաշվարկները կատարվում են առավելապես պարտքերի փոխադարձ վճարումների ձևով: Իսկ ոսկով վճարումներ են կատարվում միայն այն դեպքերում, երբ պարտային պարտավորություններն ապրանքների ու ծառայությունների արժեքի լրիվ վճարումներին չեն բավականացնում:

Համաշխարհային փողի տությունը կայանում է հետևյալում: Այն համարվում է.

- ա) որպես համընդհանուր արժեքի չափ,
- բ) որպես համընդհանուր վճարամիջոց,
- գ) որպես համընդհանուր զննան միջոց,
- դ) որպես հասարակական հարստության մարմնացում (ոսկու ձևով):

## 5. Արժեքի և փողի տեսությունները

Ապրանքային արտադրության հիմնական տարրը հանդիսանում է փոխանակության համար նախատեսված ապրանքը: Այն ունի ոչ միայն օգտակարության հատկություն, այլև փոխանակային արժեք: Դա նշանակում է, որ ապրանքների փոխանակության հիմքում ընկած է նրանց արժեքի մեծությունը: Սակայն ապրանքի արժեքը չի կարելի բացահայտել տնտեսական կյանքի մակերեսի վրա, բանի որ այն արտահայտում է աչքիանտեսանելի ներքին տնտեսական հարաբերությունները:

Դեռ հին ժամանակներից գիտնականներին միշտ հետաքրքրել է, թե ի՞նչն է ընկած ապրանքների չափակցման հիմքում, որո՞նք են ապրանքի արժեքի ու գնի աղբյուրները: Նման հարցադրումները հատկապես ինտենսիվ կերպով զարգացան հասարակական արտադրության ապրանքային ձևի և շուկայական էկոնոմիկայի ձևավորման ժամանակաշրջանում:

Արժեքի հիմնահարցի հետազոտություններն իրականացվում էին տեսական տարբեր կոնցեպցիաների բազայի վրա: Դրանցից մեկը արժեքի աշխատանքային տեսությունն էր: Արժեքի տեսության դասական դպրոցն արժեքի միակ աղբյուրը համարում էր ապրանքի արտադրության վրա կատարված աշխատանքի ծախսերը: Այսպես, Սմիթը արժեքի չափ էր ընդունում աշխատաժամանակը: Ռիկարդոն ապրանքի արժեք էր համարում արտադրության վատագույն պայմաններում ստեղծված ապրանքի վրա կատարված աշխատաժամանակի ծախսումները: Մարքսն արժեքը որոշում էր հասարակականորեն անհրաժեշտ միջին աշխատաժամանակով, որը կուգմավորվում է. ա) արտադրության հասարակական նորմալ պայմաններով, բ) աշխատողների միջին որակավորմամբ, գ) աշխատանքի միջին ինտենսիվությամբ և այլ գործոններով: Այսպիսով, արժեքի աշխատանքային տեսության հիմնական դրույթներն արտահայտում էին ապրանքաշուկայական հարաբերությունների մի կողմը՝ արտադրողի և վաճառողի շահերը: Սակայն արժեքի տեսության և դասական, և մարքսիստական մեկնաբանումները քննադատվում էին կապիտալի ու հողի արտադրողականությունը, ինչպես նաև ապրանքի օգտակարությունը անտեսելու համար:

Արտադրության գործոնների տեսությունն ապրանքների արտադրության մեջ արժեքը կապեց բոլոր ռեսուրսների ավանդի հետ: Ժ. Բ. Սեյը և Ջ. Միլը ապրանքի արժեքը հավասարեցրին ռեսուրսների ծախսումներին՝ աշխատավարձին, ռենտային, տոկոսին: Սակայն տվյալ տեսությունը համարվում էր տնտեսագիտության մեջ դասական տրադիցիաների յուրահատուկ շարունակությունը: Այս տեսության հեղինակներն արժեքի աղբյուրը նույնպես որոնում էին

արտադրության մեջ: Այստեղ ապրանքների արժեքը հավասարեցվում էր դրանց արտադրության վրա ծախսված ռեսուրսների գների գումարին: Հետևապես, այս տեսությունն էլ չլուծեց արժեքի աղբյուրների որոնման պրոբլեմը, քանի որ դեռևս անբացատրելի էր մնում ռեսուրսների գինը:

19-րդ դարի վերջում արժեքի տեսության մեջ շրջադարձ կատարվեց: Չևավորվեց և լայն տարածում ստացավ արժեքի ոչ աշխատանքային տեսությունը կամ սահմանային օգտակարության կոնցեպցիան: Այս տեսության մեջ բարիքների ու ծառայությունների արժեքի ու գնի բացատրությունը տրվում էր ելնելով գնորդի տնտեսական հոգեբանության տեսանկյունից, օգտակար իրերի սպառման սուբյեկտիվ նշանակությունից: Այս տեսության ներկայացուցիչներ՝ Ու. Ջեվոնսը, Կ. Մենգերը և Բեն-Քավերզը առաջարկում էին արժեքի աղբյուրը որոնել սպառման ոլորտում. արժեքը բացատրել մարդկանց՝ բարիքների գծով պահանջմունքների բավարարման ինտենսիվության օգնությամբ: Նրանք գտնում էին, որ յուրաքանչյուր բարիքի արժեքը կախված է. 1) պահանջարկի բավարարման կարևորությունից 2) նրա հագեցման աստիճանից: Այսինքն՝ բարիքի արժեքը և նրա սահմանային օգտակարությունը կախված են տվյալ արդյունքի «պաշարներից» և նրա նկատմամբ պահանջարկից: Եթե պահանջարկի անփոփոխ մեծության դեպքում ավելանում են «պաշարները», ապա իրի սահմանային օգտակարությունն իջնում է: Երբ «պաշարը» համեմատաբար սակավ է կամ «հազվագյուտ», ապա օգտակարությունը և արժեքը աճում են:

Սակայն այս տեսությունը ևս լրիվ չբացահայտեց արժեքի աղբյուրները, չբացատրեց արժեքի և գնի փոխադարձ կապը և դրանց ձևավորման օբյեկտիվ հիմքը: Տվյալ կոնցեպցիան անտեսում էր արտադրության դերը, ծանաչում էր միայն սուբյեկտիվ-հոգեբանական օրենքները, ուստի և չլուծեց ռեսուրսների գնահատման պրոբլեմը:

Ենչու է այդ տեսությունները, հետազոտելով տնտեսական ու հոգեբանական օրենքները, հարստացնում էին տնտեսագիտության տեսությունը: Սակայն դրանցից յուրաքանչյուրը փորձում էր բացատրել «իր» ոլորտի տնտեսական գործընթացները. աշխատանքային տեսությունը բնութագրում էր արտադրողների վարքագիծը, արտադրության գործոնների տեսությունը՝ կապիտալի, հողի և աշխատանքի ներդրումները, սահմանային տեսությունը՝ սպառողների վարքագիծը: Ուստի այդ տեսություններն ունիվերսալ համարել չի կարելի: Քանի որ դրանք ապրանքաշուկայական տնտեսության բոլոր ոլորտների վերլուծությունը չեն տալիս, ապրանքի արժեքի չափման ուղղակի եղանակ, արժեքը որոշելու մատչելի և հանկանալի գիտական մեթոդ չեն առաջարկում:

Այդ տեսությունների հեղինակները փորձում էին գտնել արժեքի միայն մեկ միասնական ելակետ կամ հիմք: Աշխատանքային տեսությունն այն համարում էր աշխատանքը, գործոնների տեսությունը՝ ռեսուրսները, սահմանային օգտակարությունն՝ իրի օգտակար կողմերը: Փաստորեն այդ բոլոր ուղղությունները ելնում էին արժեքի մոնիստական (միարմատականության) դիրքերից:

Արժեքի տեսության մեջ լուրջ ներդրում կատարեց անգլիացի տնտեսագետ Ա. Մարշալը: Ես փորձեց հրաժարվել միարմատականության սկզբունքից և համադրել սահմանային օգտակարության և արտադրության յախսերի տեսությունները: Արդյունքում ձևավորվեց պահանջարկի ու առաջարկի համապատասխանության նոր տեսություն: Այս տեսության իմաստը կայանում էր հետևյալում. ցանկացած տնտեսական սուբյեկտ մի կողմից, գնորդ է, իսկ մյուս կողմից՝ վաճառող: Իբրև գնորդ նրան հետաքրքրում է բարիքի օգտակարությունը, իսկ իբրև վաճառող՝ ապրանքների արտադրության վրա կատարված ծախսերի մեծությունը: Այդ երկուսի համադրությունից էլ ձևավորվում է արդյունքի արժեքը: Այս նշանակում է, որ Մարշալը հստակորեն միարմատականությունից անցում է կատարում ֆունկցիոնալ կախվածության այլ սկզբունքի, որի ժամանակ ապրանքի արժեքն ( $Y = X_1 X_2 \dots X_n$ ) իրենից ներկայացնում է մի շարք գործոնների ներգործման կամ համադրության արդյունք:

Ծախսերի և օգտակարության համարդման ժամանակ բացահայտվում են մի շարք հասկացություններ՝ սահմանային ծախսեր, սահմանային արդյունք, արտադրության գործոնների սահմանային արտադրողականություն և այլն: Փողի միջոցով ծախսերի գնահատումը ստանում է կոնկրետ քանակական մեծություն (գին): Այսպիսով, արտադրանքի վերջնական արժեքը (գինը) այն հիմքն է, որով որոշվում են արտադրության այս կամ այն գործոնի գնահատականը, օգտագործման մասշտաբները և ծախսերի մեծությունը: Այդպիսի համադրությունը դրսևորվում է նաև առաջարկի ու պահանջարկի հարաբերակցության միջոցով: Արդյունքում ձևավորվում է այն գինը, որը նույնական է և սպառողի, և արտադրողի համար և կոչվում է հավասարակշռության գին: Ըստ Մարշալի, հենց այդ գինն էլ արտահայտում է ապրանքի իրական արժեքը, որը բազմաթիվ այլ գործոնների փոխադեցության արդյունք է: Եվ արտադրողը, և գնորդը ապրանքաշուկայական իրենց հարաբերություններում որպես հաշվարկման միջոց օգտագործում են փողային միավորը: Այստեղ փողը հանդես է գալիս որպես էտալոն, դառնում է հարաբերական ինքնուրույն գործոն, ազդում է ապրանքի արժեքի վրա, որոշում այն:

Այսպիսով, ապրանքի արժեքը բնորոշող գործոններն են.

- 1) Ըստ արժեքի աշխատանքային տեսության՝ դրանք հասարակականորեն անհրաժեշտ աշխատանքային ծախսումներն են,
- 2) Ըստ երեք գործոնների տեսության՝ աշխատանքը, կապիտալը և հողը:
- 3) Ըստ սահմանային օգտակարության տեսության՝ բարիքների օգտակարության սահմանները (աստիճանը),
- 4) Ըստ Մարշալի՝ պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցությունը:

Պատմականորեն տնտեսագիտության տեսության մեջ ձևավորվել են նաև փողի վերաբերյալ երկու մետաղական և անվանական տեսություններ: Մետաղական տեսությունը ծագել է կապիտալի նախասկզբնական կուտակման էպոխայում փողի կեղծման և փչացման երևույթների դեմ մղվող պայքարի ընթացքում: Սրա ներկայացուցիչները մերկանտիլիստներն էին, որոնք



փողը համարում էին հասարակական հարստության հիմնական ձևը: Մետաղական տեսության հիմնական սխալն այն էր, որ սրանք փողը նույնացնում էին ազնիվ մետաղների հետ, որը նրանց կարծիքով բնությունից փող է համարվում: Իրականում փողը փողային ապրանք է, ինչպես և մյուս բոլոր ապրանքները, ունի ինքնուրույն արժեք, որը կազմավորվում է արտադրության գործընթացում: Իմպերիալիզմի շրջանում կապիտալիզմի վարկային համակարգի զարգացման և շրջանառության բազմաթիվ գործիքների երևան գալու շնորհիվ բուրժուազիայի համար մետաղական տեսությունը կորցրեց իր հետաքրքրասիրությունը: Սակայն այդ տեսության գաղափարները 2-րդ համաշխարհային պատերազմից հետո վերածնվեցին նոր մետաղականների աշխատանքներում: Նոր մետաղականները հանդես էին գալիս ոսկու ստանդարտի վերականգնման օգտին: Մինչդեռ, պետական-մոնոպոլիստական կապիտալիզմի զարգացման ժամանակակից էտապում ոչ դրա անհրաժեշտությունը կա, ոչ էլ դրա տնտեսական ու քաղաքական անհրաժեշտ պայմանները: 20-րդ դարի կեսերին թղթադրամի չափից դուրս էմիսիան արդարացնելու համար հանդես եկավ փողի նոմինալիստական (անվանական) տեսությունը: Այս տեսությունը ժխտում էր փողի ապրանքային բնույթը, փողը դիտում էր որպես սիմվոլ, պայմանական նշան, որևէ նյութական բովանդակությունից զուրկ անվանական հաշվարկային միավոր: 20-րդ դարի կեսերին նոմինալիստական հայացքները ակտիվորեն պաշտպանում էին գերմանական տնտեսագետներ Գ. Կնապը և Ֆ. Բենդիկսենը, որոնք արտահայտում էին գերմանական իմպերիալիզմի շահերը: Անվանական տեսության բազայի վրա առաջ քաշվեց այսպես կոչված փողի «պետական տեսությունը», որի համաձայն փողը դիտվում էր որպես պետական իշխանության և իրավական հարաբերությունների արդյունք: Այն օգտագործվում էր կապիտալիստական երկրների կողմից մեծ քանակի ոչ լիարժեք թղթադրամների թողարկումը արդարացնելու համար: Նոմինալիստական հայացքների սխալը համարվում էր փողի ապրանքային տեսության անտեսումը, արժեչափի գործառույթի և գների մասշտաբի շփոթումը և փողի որպես շրջանառության միջոցի բացարձականացումը: Նրանք չէին փորձում բացատրել, թե ինչպես է ապրանքների արժեքը չափվում և համեմատվում սեփական արժեք չունեցող թղթադրամների հետ: Իրականում թղթադրամն արժեք ունեցող դրամական ապրանքների ներկայացուցիչն է, որին պետությունն օրենսդրական ուժ է տալիս՝ շրջանառության գործընթացում որպես փող օգտագործելու համար:

20-րդ դարի կեսերին քայնականությունն արդարացնելով փողի քանակական ու նոմինալիստական տեսությունները, բանվոր դասակարգի աշխատավարձի բարձրացման տենդենցը համարում էր շրջանառության մեջ դրամի ավել քանակի գլխավոր պատճառը և պահանջում էր «սառնեցնել աշխատավարձը»: 1950-ական թթ. ԱՄՆ տնտեսագետ Խանսենն առաջ քաշեց «Ինֆլյացիան վերահսկելու» գաղափարը և գտնում էր, որ գները տարեկան 5-10%-ով բարձրացնելու միջոցով կարելի է կարգավորել երկրի դրամաշրջանառությունը և կանխել սղաճը: Իրականում փողի քանակությունը պետք է համապատասխանի երկրում արտադրվող ապրանքների ու ծառայությունների գների գումարին:

# ԲԱԺԻՆ II. ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԷԿՈՆՈՄԻԿԱՅԻ ՏԵՍԱԿԱՆ ԴԻՄՈՒՆՔՆԵՐԸ

ԳԼՈՒԽ 6.

## ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԸ, ՆՐԱ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ

### 1. Շուկայի էությունը, ֆունկցիաները

Շուկան ապրանքային տնտեսության պարտադիր տարրն է, շուկայական էկոնոմիկայի հիմքը: Առանց ապրանքային արտադրության շուկա չի լինում, ինչպես և առանց շուկայի ապրանքային արտադրություն չկա:

Շուկայի օբյեկտիվ անհրաժեշտությունը բացատրվում է աշխատանքի հասարակական բաժանման զարգացմամբ, շուկայական օբյեկտների տնտեսական առանձնացվածությամբ, սեփականության տարբեր ձևերի առկայությամբ, արտաքին առևտրի ու համաշխարհային տնտեսության ձևավորման գործընթացներով:

«Շուկա» հասկացությունը բազմաբովանդակ և բազմաբնույթ իմաստ ունի: Այն պատմական կատեգորիա է, ձևավորվել է ապրանքային արտադրության զարգացմանը զուգընթաց և անընդհատ փոխվում ու կատարելագործվում է: Դեռևս ստրկատիրության ու ֆեոդալիզմի պայմաններում այն դիտվել է որպես առևտրի հրապարակ, տարածք, շուկա, որտեղ համայնքների միջև տեղի է ունեցել արդյունքների կանոնավոր փոխանակություն: Արիստոտելն ու քաղաքների գաղափարների կանոնավոր փոխանակություն: Արիստոտելն ու քաղաքների գաղափարների կանոնավոր փոխանակություն: Իսկ «շուկա» հասկացությունը դառնում է անհրաժեշտ պայման հասարակության տնտեսական զարգացման խնդիրները լուծելու գործընթացում:

Շուկայի ծագման գլխավոր պայմանը՝ աշխատանքի հասարակական բաժանումը ձևավորվել է խորը հնադարում. կատարվել են աշխատանքի խոշոր բաժանումներ, մասնատվել են մարդկային գործունեության ոլորտները, աճել է աշխատանքի արտադրողականությունը: Ներկա պայմաններում աշխատանքի բաժանման խորացումը թույլ է տալիս ընդլայնել արտադրության հնարավորությունները և հաղթահարել տնտեսական ռեսուրսների սահմանափակվածությունը՝ բազմաուղղակ արտադրանք թողարկելու համար:

Շուկայի առաջացման մյուս պայմանը համարվում է աշխատանքի մասնագիտացումը: Այն աշխատանքի հասարակական բաժանման ձև է, որը կատարվում է արտադրության ճյուղերի միջև ու դրանց ներսում, ձեռնարկություններում ու արտադրական պրոցեսներում: Մասնագիտացման ձևերի կատարելագործումը հանգեցնում է արտադրական կապերի ընդլայնմանը կոոպերաց-

մանը: Այսօր արտադրության մեջ հաշվվում են մի քանի հազար մասնագիտություններ ու սյուֆեսիաներ, որոնց մեծ մասը պահանջում է աշխատանքի կատարման հատուկ հմտությունների ու պրիոմների ուսուցում:

Շուկայի կազմավորման երրորդ պայմանը սեփականության տարբեր ձևերի կամ բազմասեփականության առկայություն է: Իսկ դա ենթադրում է տնտեսավարող սուբյեկտների ինքնուրույնության ու ազատության ապահովում: Շուկայի ձևավորման պայման է համարվում նաև ձեռնարկատերերի տնտեսական առանձնացվածությունը և նրանց՝ աշխատանքի արդյունքին ազատ տնօրինելու հնարավորությունը: Շուկան ենթադրում է մրցակիցների վարվելակերպի ու տնտեսավարման ազատություն. ընտրել տնտեսական գործունեության ցանկացած նպատակահարմար տեսակ և արտադրել ու իրացնել արդյունքը՝ եկամուտ ստանալու համար:

Եվ վերջապես շուկայի ձևավորման պայման է հանդիսանում ռեսուրսների սահմանափակվածությունը: Այն տարածվում է արտադրության ցանկացած գործոնի (աշխատուժ, կապիտալ, հող) վրա: Ռեսուրսների սահմանափակվածությունը մարդկանց կողմից հաղթահարվում է մեկ արդյունքը մյուսի հետ փոխանակելու միջոցով, այսինքն շուկայի օգնությամբ:

Այսպիսով, շուկան ապրանքաշրջանառության զարգացման բնապատմական պրոցեսի արդյունք է, որը անընդհան գարգանում ու կատարելագործվում է: Շուկայի էության ու նշանակության մասին կան բազմաթիվ բնորոշումներ: Այսպես, ֆր. տնտեսագետ Օ. Կուրնոն գտնում էր, որ շուկան դա մի հսկայական շրջան է, տարածք, որտեղ իրացվում են գնորդների ու վաճառողների ազատության իրավունքները, հեշտությամբ և արագ հավասարվում են գները: Անգլ. տնտեսագետ Ա. Մարշալը գտնում էր, որ որքան կատարյալ է շուկան, այնքան ուժեղ է միանման իրերի նկատմամբ գների հավասարեցման տենդենցը: «Էկոնոմիքս»-ում նշվում է, որ շուկան գնորդների ու վաճառողների հավաքատեղ է: Շուկան որոշակի տնտեսական գործող մեխանիզմ է, որն ապահովում է արտադրության ու սպառման փոխազդեցությունն արտահայտող կապերը: Սակայն այդ ձևակերպումները լրիվ չեն: Քանի որ հետագայում, փողի երևան գալու հետ միասին և ժամանակի ու տարածության մեջ գնման ու վաճառման ակտերի տարաբաժանման շնորհիվ հանդես է գալիս հասարակական հարաբերությունների նոր կառուցվածք՝ շրջանառության ոլորտը: Դրա հետևանքով ծագում է շուկայի նոր հասկացություն: Տնտեսագիտական գրականության մեջ այն բնորոշվում է որպես ապրանքային արտադրության ու դրամական շրջանառության օրենքներով կազմակերպված փոխանակություն: Ճիշտ է, շուկան ապրանքների ու ծառայությունների գնման ու վաճառման գործարքների համակցություն է, մարդկանց խմբերի միջև կնքվող զանազան պայմանագրերի ձևով հարաբերություններ: Սակայն այդ ձևակերպումները ընդգրկում են միայն շուկայական սուբյեկտների մի մասին: Սինչդեռ, շուկա-

յուն արտադրողի, սպառողի, միջնորդի և այլ սուբյեկտների միջև հարաբերությունները ներառնելու համար պետք է տալ նրա լրիվ ձևակերպումը: Այս դեպքում «շուկայի» հասկացությունն ընդլայնվում է: Այն դառնում է հասարակական ամբողջական արդյունքի վերարտադրության տարր: որպես դրա բաղկացուցիչ մասերի (արտադրության միջոցներ, աշխատուժ) շարժման, իրացման ձև: Այսօր շուկան դիտվում է որպես տնտեսավարման սուբյեկտների միջև ապրանքային կապերի ձևեր, որոնք իրացվում են անմիջականորեն շուկայի միջոցով:

Շուկայական հարաբերությունների սուբյեկտներ են հանդիսանում շուկայի գործարքների մասնակիցները՝ գնորդները, վաճառողները, ձեռնարկատերերը, խոշոր միավորումներ, ասոցիացիաները, ֆինանսական խմբերը, պետությունը: Շուկայական հարաբերությունների օբյեկտը՝ դա արտադրված այն ամբողջական արդյունքն է, որի գծով ծագում են գնման-վաճառման հարաբերություններ: Դրան են վերաբերում նյութական և ոչ նյութական բարիքներն ու ծառայությունները, արտադրության գործոնները և այլն:

Շուկայական մեխանիզմի հիմնական տարրերի միջև սահմանվում են շատ բարդ պատճառահետևանքային և ֆունկցիոնալ կապեր, որոնք կազմավորվում են սոցիալ-տնտեսական, քաղաքական, հոգեբանական, կազմակերպական-տեխնիկական, կառավարչական և այլ գործոնների ներգործության հիման վրա: Ապրանքաշուկայական այդ հարաբերությունների բնորոշ գծերն են փոխանակող կողմերի փոխադարձ համաձայնությունը, համարժեքային փոխհատուցումը, պարտնյուրների ազատ ընտրությունը, մրցակցությունը, պահանջարկն ու առաջարկը, գների մեխանիզմը, սպառողի առաջնությունը (արտադրողին նա է թելադրում իր կամքը, ցանկությունը, ճաշակը), բնակչության սոցիալական պաշտպանվածությունը և այլն: Հաշվի առնելով վերը շարադրածը կարելի է տալ շուկայի հիմնական բնորոշումը: Շուկան՝ դա շրջանառության ոլորտում տնային տնտեսությունների, ֆիրմաների և պետության միջև ապրանքների, ծառայությունների գնման վաճառման գծով տնտեսական հարաբերությունների համակցություն է, որն իրացվում է ապրանքային արտադրության ու դրամաշրջանառության օրենքներին համապատասխան:

Շուկայի դերը հասկանալու համար այն պետք է քննարկել ապրանքաշուկայական համակարգի մեջ: Վերջինս կազմված է երկու համապատասխանաբար ինքնուրույն. ա) ապրանքային արտադրություն և բ) շուկա ենթահամակարգերից, որոնք ուղղակի և հակառակ կապերով անխզելիորեն կապված են միմյանց հետ:

Այդ համակարգի ելակետային օղակն ապրանքային արտադրությունն է, որն ուղղակի ներգործում է շուկայի վրա մի քանի ուղղություններով.

- ա) արտադրության ոլորտում նտեղծվում են օգտակար արդյունքներ,
- բ) բնակչության մոտ ձևավորվում են պոտենցիալ եկամուտներ, որոնք իրացվում են շուկայական փոխանակության մեջ.

գ) աշխատանքի հասարակական բաժանման հետևանքով անհրաժեշտ է դառնում արդյունքները շուկայում փոխանակելու համար:

Ուղղակի (արտադրություն-շուկա-սպառող) կապերին զուգընթաց կատարվում են և անուղղակի հակառակ (սպառող-շուկա-արտադրություն) տնտեսական կապեր, որոնց անտեսումը դեֆորմացնում է հասարակության զարգացումը, նգնաժևների առաջացման պատճառ է դառնում: Արտադրության վրա շուկայի ազդեցության այդ հսկայական տնտեսական կապերը կազմում են շուկայի հատուկ գործառույթները:

#### Շուկայի գործառույթները:

Շուկայի դերը հասարակության տնտեսական նպատակների իրականացման գործում արտակարգ մեծ է: Այն իր հիմնական գործառույթների միջոցով ներգործում է տնտեսական կյանքի բոլոր կողմերի վրա:

Առաջին, շուկան կարգավորում է հասարակական արտադրությունը: Շուկայում է պարզվում, թե ապրանքներն ըստ քանակի ու որակի որքանով են համապատասխանում սպառողի պահանջներին: Շուկայում է ստուգվում թե ապրանքի իրացումը եկանուսքեր է, թե՞ վնասաբեր: Շուկան բացառապես վճռում է յուրաքանչյուր ապրանքի բախտը, այն կվաճառվի՞, թե՞ ոչ, և ի՞նչ գնով: Այս գործում մեծ նշանակություն ունի պահանջարկի հարստերակցությունը, որի հիման վրա շուկան տնտեսական համամասնություններ է սահմանում միկրո և մակրոէկոնոմիկայի մակարդակներում: Շուկան հուշում է արտադրողներին, ի՞նչ արտադրել, ինչպե՞ս և ո՞ւմ համար:

Ժամանակակից պայմաններում էկոնոմիկան կառավարվում է ոչ միայն «անտեսանելի ձեռքով», որի մասին գրում էր Ա. Սմիթը, այլև պետական լծակների օգնությամբ: Արժեքի օրենքի, պահանջարկի ու առաջարկի մեխանիզմի միջոցով շուկան սահմանում է էկոնոմիկայի վերարտադրության անհրաժեշտ ծավալը, ապահովում է երկրի տարբեր ռեզիդենտների միջև ապրանքաշրջանառության դիմամիկ պրոցեսը, ազգային շուկան կոսպում է միջազգային շուկայի հետ և կարգավորում դրանց հարաբերությունները:

Երկրորդ, շուկան միացնում է արտադրության և շրջանառության (փոխանակության) ոլորտը: Այն միջնորդի դեր է կատարում արտադրողների, ռեսուրսների տերերի և սպառողների միջև: Նրա միջոցով վիթխարի ապրանքային ռեսուրսներ ու ծառայություններ են հոսում արտադրությունից սպառողը, դրամական միջոցներ՝ հակառակ ուղղությամբ, որոնք անհրաժեշտ են արտադրության պրոցեսի անընդհատությունն ապահովելու համար: Դա իրականացվում է արտադրանքի ծավալը գնողունակ պահանջարկի հետ համապատասխանեցնելու միջոցով:

Երրորդ, շուկան խթանում է արտադրողներին ապրանքները արտադրել նվազագույն ծախսերով և առավելագույն շահույթ ստանալ: Այն գների միջոցով խրախուսում է ԳՏԱ նվաճումների յուրացումը, ապրանքների ինքնարժեքի իջեցումը, որակի բարելավումը և ասորտիմենտի ընդլայնումը:

Չորրորդ, Շուկայի միջոցով հաշվարկվում է արտադրության վրա կատարված ծախսերի մեծությունը: Շուկա է մտնում այն արտադրանքը՝ որի իրացումից ստացված եկամուտը գերազանցում է նրա վրա կատարված ծախսերի մեծությանը:

Հինգերորդ, Շուկան հարուստ ինֆորմացիա է տալիս տնտեսական տրեյնկետներին արտադրության աճի տեմպերի ու մասշտաբների, ապրանքների քանակի ու որակի, գների մակարդակի, իրացման դժվարությունների և այլ ցուցանիշների մասին:

Վեցերորդ, Շուկան կատարում է սանիտարական (կամ առողջացման) գործառույթ, հասարակական արտադրությունն ազատում է թույլ, ոչ կենսունակ տնտեսական միավորներից, վերացնում է ապրանքների ու ծառայությունների դեֆիցիտը և խրախուսում է արդյունավետ, ձեռներեց և հեռանկարային ֆիրմաների զարգացումը: Այն թույլ է տալիս լուծել էկոնոմիկայի կարևոր պրոբլեմները, ապահովել արտադրության օպտիմալ կառուցվածքը և նրա արդյունավետությունը:

Յոթերորդ, շուկան իրացնում է վաճառողի և գնորդի շահերը: Այն կատարվում է փոխադարձաբար բավարարելու սկզբունքի և շուկայական գործարքների համարժեքային փոխանակման հիման վրա:

Ութերորդ, շուկան կատարում է սոցիալական գործառույթ պետությանը լայն հնարավորություն է տալիս սոցիալական արդարություն հաստատել ազգային էկոնոմիկայում:

Շուկայի նորմալ գործունեության համար անհրաժեշտ է.

- 1) անձնավորել սեփականությունը, երբ արտադրողը համարվում է արտադրության միջոցների տերը և ազատ տնօրինում է իր աշխատանքի արդյունքին:
- 2) հավասար իրավունքներ ապահովել տնտեսավարող բոլոր սուբյեկտների համար: Դա նշանակում է, որ արտոնությունների, սահմանափակումների, պատիժների, հարկերի, ռեսուրսներից օգտվելու, գործունեության ձևը ընտրելու և այլ հարցերում նրանց իրավունքները նույնն են,
- 3) ամուր, հեղինակային իշխանության առկայություն,
- 4) վարկային և ֆինանսական հարաբերությունների ճկուն կարգավորված համակարգ,
- 5) գների ազատականացում, որը թույլ է տալիս շուկայում գնագոյացումը ձևավորել պետական հսկողությունից դուրս պահանջարկի ու առաջարկի հիման վրա:

#### Շուկայական համակարգ:

Ներկայումս զարգացած բոլոր երկրներում գոյություն ունի շուկայական համակարգ՝ ֆունկցիոնալ նշանակություն ունեցող շուկաների բազմաթիվ տեսակներ: Այն ձևավորվել է 20-րդ դարի կեսերին մի շարք գոյությունների ազդեցության շնորհիվ:

Առաջին. ընդլայնվել է ապրանքների ծավալը և տեսականին. աշխատուժը, ապրանքները, ծառայությունները, հոգևոր բարիքները, գիտական հետազոտությունների արդյունքները վերածվել են գնման-վաճառման օբյեկտների:

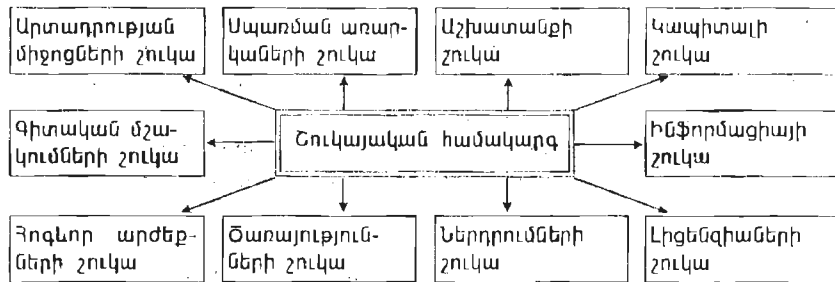
**Երկրորդ.** աշխատանքի հասարակական բաժանման շնորհիվ ձևավորվել են մասնագիտացված բազմաթիվ շուկաներ:

**Երրորդ.** ակցիոներական ընկերությունների զարգացումը գնման-վաճառման օբյեկտ է դարձրել նաև արժեթղթերը:

**Չորրորդ.** միջազգային տնտեսական կապերի աճն անհրաժեշտ է դարձրել վայրտակաների գնումը, վաճառումը և փոխանակումը:

**Հինգերորդ.** ստեղծվել են ինֆորմացիայի, մարքեթինգի ծառայություններ, շուկայի ենթակառուցվածքներ, հակամոնոպոլիստական օրենսդրություն և այլն:

Շուկան ունի որոշակի կառուցվածք, որը ստորաբաժանվում է բազմաթիվ ֆունկցիոնալ տեսակների (տես սխեմա 1):



Սխ. 1. Շուկայական համակարգի կառուցվածքը

Շուկայական էկոնոմիկայում գործում են ոչ միայն առանձին, իրարից մեկուսացած շուկայական միավորներ, այլ նաև ամբողջական շուկայական համակարգ, որի բոլոր տարրերը գտնվում են որոշակի, միմյանց հետ փոխադարձաբար կապված հարաբերությունների մեջ: Դրանց մի մասը, որպես ենթահամակարգ, գործում է միկրոնակարգակում, որտեղ և ձևավորվում ու դրսևորվում է առանձին տեղական ֆիրմաների վարքագիծը: Մյուս մասը գործում է մակրոնակարգակում, որը բնութագրում է ազգային ֆիրմաների և այլ շուկաներում գործող ռեսուրսների տերերի հետ կապերը:

Այսպես, օրինակ, ըստ աշխարհագրական դիրքի կամ տարածքային հատկանիշի գործում են. տեղական, մարզային, ազգային և համաշխարհային շուկաներ:

Ըստ փոխանակման օբյեկտների և ֆունկցիոնալ նշանակության լինում են արտադրության գործոնների, լայն սպառման առարկաների, կապիտալի, աշխատուժի և այլ շուկաներ, որոնցից յուրաքանչյուրն ունի իր ընդհանուր բնորոշ գծերն ու տարբերիչ առանձնահատկությունները:

Այսպես, կապիտալի (ֆինանսական) շուկան՝ դա դրամական միջոցները

կապիտալի վերածելու հարաբերությունների համակարգ է: Այն իր մեջ է ներառում փողի, արժեթղթերի, փոխառությունների, մուրհակների, չեկերի, դեպոզիտային սերտիֆիկատների և այլ արժեքների շարժումը, բնակչության դրամական եկամուտների, խնայողությունների, ֆիրմաների ու բանկերի կապիտալների գծով գործարքները, ոսկու շուկան և այլն:

Ոսկու շուկան՝ դա ոսկու գնում-վաճառումը կազմակերպելու գծով տնտեսական հարաբերությունների համակցություն է, որը կազմակերպում են բանկերը, հատուկ ֆիրմաները, պետությունը: Նախկինում ոսկին դրամի դեր էր կատարում և միաժամանակ որպես հումք էր ծառայում պերճանքի առարկաներ արտադրելու համար: Այժմ այն որպես ապրանք գնվում և վաճառվում է ազգային ու համաշխարհային շուկաներում: Որպես ապրանք այն վաճառում է պետությունը, մասնավոր ֆիրմաները և այլ սուբյեկտներ: Միջազգային ոսկու շուկաներում այն իրացվում է ծուլածոների (1 ծուլածոն միջին հաշվով կշռում է 12.5 կգ՝ 995 կամ 999 հարգի ոսկի), ոսկու քիթեղների, շրջանառությունից հանված ոսկեդրամների, ոսկեգարդերի կամ ոսկյա այլ իրերի ձևով:

19-րդ դարում և 20-րդ դարի մինչև 70-ական թվականները ոսկու համաշխարհային շուկայի գլխավոր կենտրոնները համարվում էին Լոնդոնը և Ցյուրիխը: Արդի պայմաններում միջազգային ռեզիոնալ ոսկու շուկաներ են համարվում Սերժավոր Արևելքում՝ Դուբայը, Բեյրութը, Քուվեյթը, Հեռավոր Արևելքում՝ Սինգապուրը և Հոնկոնգը, Արևմտյան Կիսագնդում՝ Տորոնտոն, Վիննիպեգը, Նյու Յորքը, Չիկագոն: Ոսկու ներքին շուկաներ են նաև Փարիզը, Միլանը, Մայն-Ֆրանկֆուրտը, Ասիայում՝ Տոկիոյի, Բոմբեյի «սև շուկաները», Աֆրիկայում՝ Կասաբլանկայի, Ալեքսանդրիայի, Կահիրեի, Լատինական Ամերիկայում՝ Բուենոս-Այրեսի, Ռիո դե ժանեյրոյի ու Ալմոնտեպիլոնի ներքին շուկաները:

Ոսկու համաշխարհային գները սահմանվում են հիմնականում Լոնդոնում և Ցյուրիխում: Դրանք հաշվվում են ԱՄՆ դոլարով՝ 1 տրոյական ունցիա (31.1035 գր) գուտ ոսկու համար (1980թ. սահմանվել էր 500 դոլար): Միջազգային, ռեզիոնալ և ներքին շուկաներում ոսկու գները, կապված ճանապարհածախսի, ապահովագրական վճարի և ռիսկի հետ, ավելի բարձր են, քան Լոնդոնում և Ցյուրիխում:

Աշխատանքի շուկան՝ դա մի կողմից՝ վարձու բանվորների (զբաղված և չզբաղված), մյուս կողմից, ֆիրմաների ու աշխատանքի բորսաների միջև աշխատուժի գնման-վաճառման և օգտագործման գծով տնտեսական հարաբերությունների համակցություն է: Այն հանդես է գալիս ֆիզիկական, մտավոր ու ստեղծագործական աշխատանքի, ինտելեկտուալ-սեփականաճանության շուկաների ձևով և այլն: Վերջինս ենթադրում է. ա) ինտելեկտուալ սեփականության տարբեր օբյեկտների (պատենտներ, լիցենզիաներ, նախագծեր, գիտական կանխատեսումներ, «Նոու-հաու») տեխնիկական գիտելիքներ և այլն) առկայություն և բ) այդ սեփականատերերի միջև ծագող շուկայական հարաբե-

րություններ: Օրինակ՝ «Նոու-հաու» ինտելեկտուալ արժեքներն իրացվում են արտադրական, առևտրական ու տեխնոլոգիական ինֆորմացիայի ձևով: Դրանք տեսական ու պրակտիկ մեծ նշանակություն ունեցող նախագծեր են, գծագրեր, սխեմաներ, տեխնիկա-տնտեսական հիմնավորումներ, տեխնոլոգիական քարտեր, բանաձևեր, հաշվարկներ, հեղինակային իրավունք, որոնք հարորդվում են ըստ պայմանագրերի, ցուցադրման ձևով, ուսուցման պրոցեսում, համեմատությունների միջոցով և այլն: Նման շուկաների ձևավորումը և զարգացումը օրգանապես կապված է ԳՏԱ-ի հետ, որը էկոնոմիկայի զարգացման ներկա պայմաններում վեր է ածվել անմիջական արտադրողական ուժի:

**Ծառայությունների շուկան՝** դա ծառայությունների գնման-վաճառման, դրանց սպառման գծով տնտեսական հարաբերությունների համակցություն է, որի նպատակն է բավարարել հասարակության պահանջմունքները: Դրանք իրային տեսք չունեն, դրսևորվում են գործունեության տարբեր ձևերով և չեն կարող կուտակվել, տեղափոխվել: Տարբերվում են տրադիցիոն ծառայություններ (տրանսպորտ, կապ, ապահովագրություն, զբոսաշրջություն, բժշկի, իրավաբանի ծառայություններ և այլն) և ոչ տրադիցիոն ծառայություններ (մարքեթինգ, ինժեներակոնստրուկտորական, գովազդային, ինֆորմացիոն և այլն): Բավական է նշել, որ աշխարհի զարգացած երկրներում ներկայումս ծառայությունների ոլորտում զբաղված է աշխատունակ բնակչության մոտ 70%-ը:

**Ինֆորմացիայի շուկան՝** դա ինֆորմացիոն ծառայությունների համակցություն է, որը ենթադրում է տեղեկատվական նյութերի հավաքում, մշակում, սխտեմավորում, սպառողին հանձնում (վաճառում): Դա միաժամանակ ԳՏԱ-ի հետ կապված ծառայություն է, որը պահանջում է բարձր որակ, արժանահավատություն, նորարարություն: Ինֆորմացիայի տարրեր են համարվում մրցակիցների մասին նյութերը, էլեկտրոնային հաշվիչ մեքենաները, կոմայուտերները, հեռուստառադիո հաղորդումները, մամուլը, մասնագիտական գրքերը, գովազդը և այլն:

Շուկայի կառուցվածքը դասակարգվում է նաև այլ չափանիշներով, որոնցից կարևորներն են.

Ըստ օրենսդրական հատկանիշների՝ լինում են լեզայ, ոչ լեզայ (ստվերային) և «սև» շուկաներ:

Ըստ սուբյեկտների՝ լինում են գնորդների, վաճառողների, պետական հիմնարկների, միջանկյալ վաճառողների շուկաներ:

Ըստ հազեցվածության աստիճանի՝ լինում են հավասարակշռված, դեֆիցիտային, ավելցուկային շուկաներ:

Ըստ մրցության տեսակների՝ լինում են.

ա) կատարյալ մրցակցային շուկա, որը ինքն է կարգավորում շուկայական հարաբերությունները,

բ) ոչ կատարյալ մրցակցային շուկա, որտեղ գործում է մոնոպոլիստական

մրցակցության մեխանիզմը:

գ) երբեմն առանձնացվում են պլանային-կարգավորող շուկա, որտեղ արտադրության ու շրջանառության մեջ համաձայնություն ապահովելու գործում առաջատար դերը պատկանում է պլանին:

Ըստ ապրանքների ասորտիմենտի՝ լինում են. ա) փակ շուկա (առաջին անհրաժեշտության առարկաներ), բ) հազեցված շուկա (բազմատեսակ առարկաներ), գ) լայն ասորտիմենտի ապրանքների շուկա (խառը ապրանքատեսակներ) և այլն:

Ներկա պայմաններում տնտեսության բոլոր ճյուղերը ենթադրում են մասնագիտացված շուկաների առկայություն: Այս իմաստով ազգային տնտեսություններին երբեմն անվանում են շուկայական էկոնոմիկա: Դա, իհարկե, չի ժխտում ոչ շուկայական տարրերի գոյությունը, այլ միայն արտացոլում է տնտեսական օրգանիզմի նոր վիճակը, ապրանքա-դրամական հարաբերությունների շուկայական բնույթը:

Շուկայական էկոնոմիկայի բնորոշ գծերից են հանդիսանում.

Առաջին. ձեռնարկատիրական գործունեության ազատություն յուրաքանչ-յուր ֆիզիկական և իրավական անձի համար:

Երկրորդ. նյութական, ֆինանսական, աշխատանքային ռեսուրսների բացարձակ շարժունակություն:

Երրորդ. լայն պայմանների ստեղծումը գնագոյացման համար: Ազատ գնե-րը շուկայական համակարգի «սիրտն» են: Դրանք տեղեկություն են տալիս շուկայական կառուցվածքի, սուբյեկտների վարքի փոփոխության մասին, խթանում են արտադրության մեջ տնտեսավարման նոր մեթոդների ու տեխնոլոգիաների ներդրումը, բաշխում և վերաբաշխում են ռեսուրսները:

Չորրորդ. լայնածավալ ինֆորմացիա առաջարկի, պահանջարկի, գների, շահույթի, կապիտալի և աշխատուժի մասին: Դա թույլ է տալիս կապիտալի ներդրման ժամանակ լավագույն ընտրություն կատարել:

Շուկայի ենթակառուցվածքը և նրա տարրերը:

Տնտեսագիտության տեսությունն ինֆրակառուցվածքը դիտում է որպես ցանկացած տնտեսական համակարգի կամ ենթահամակարգի պարտադիր բաղադրատարրը, նրա տնտեսական հիմքը, հենարանը, ներքին կառուցվածքը: Ենթակառուցվածքը համարվում է էկոնոմիկայի ճյուղերի նորմալ գործունեությունը սպասարկող համակարգ: Այն տվյալ դեպքում հիմնարկությունների, կազմակերպությունների ու ինստիտուտների համակցություն է, որը կազմակերպական-տնտեսական պայմաններ է ստեղծում շուկայի գործունեության համար և ապահովում է ապրանքների ու ծառայությունների ազատ շարժումը, գնման-վաճառման ակտերը, կարգավորում է մարդկանց վարքագծի կանոններն ու փոխհարաբերությունները:

20-րդ դարի վերջերին նորմալ, ազգային շուկան հենվում է որոշակի ենթակառուցվածքների (ինստիտուտների) համակցության վրա: Այդ համակարգի

մեջ են մտնում.

Առաջին. իրավական համակարգը, որը շուկայական էկոնոմիկայում կատարում է երկու խնդիր. կազմակերպում է նրա իրավական կարգավորումը՝ շուկայական սուբյեկտների միջև սահմանում է վարքագծի միասնական կանոններ և պաշտպանում է նրանց շահերը: Շուկայի իրավական կարգավորման հիմքը հանդիսանում է Քաղաքացիական օրենսգիրքը, որը տնտեսական սահմանադրության դեր է խաղում սուբյեկտների համար և կարգավորում է նրանց գործունեությունը:

Երկրորդ. պետական վերահսկողության և կարգավորման օրգանները (սանիտարական, էկոլոգիական, համաճարակային վերահսկողությունը, պետական ֆինանսա-տնտեսական գործունեության վերաստուգում իրականացնող կազմակերպությունները և այլն):

Երրորդ. սպառողների միությունները, ասոցիացիաները, ֆիրմաների ու արհմիությունների կազմակերպությունները (խորհուրդները):

Չորրորդ. շուկայական ենթակառուցվածքի մյուս տարրերը, այն է՝ ա) ապրանքային, հումքային, ֆոնդային ու վալյուտային բորսաները, դրանց միջնորդական կոնստուկտացիոն կոմպանիաները, աճուրդները, մշտապես գործող տոնավաճառները և այլն,

բ) բանկային-վարկային համակարգը, առևտրական պալատները, ցուցահանդեսային կոմպլեքսները, պահեստային տնտեսությունները, տրանսպորտային միջոցները և այլն,

գ) հարկային ու մաքսային համակարգը, դրանց տեսչություններն ու աուդիտային կոմպանիաները,

դ) բարձրագույն և միջնակարգ կրթության ուսումնական հաստատությունները,

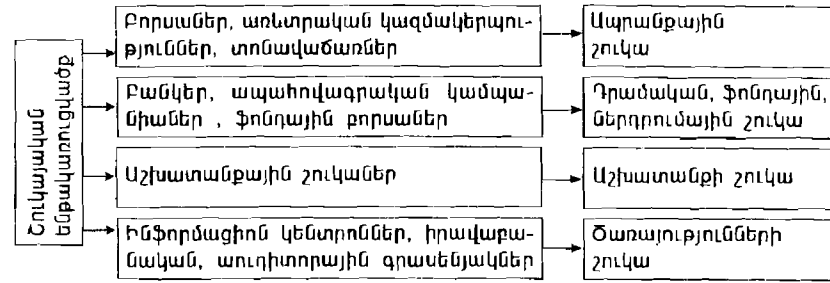
ե) ինֆորմացիոն տեխնոլոգիան և գործնական թղթակցությունների միջոցները (կամ ինֆորմացիոն բիզնեսը),

զ) ազատ տնտեսական հատուկ գոտիները (ծեռնարկատիրական, առևտրական, բանկային, տարածաշրջանային և այլն):

Շուկայական ենթակառուցվածքի այդ տարրեր կառույցները սպասարկում են շուկան, իրացնում են շուկայական սուբյեկտների շահերը, բարձրացնում են շուկայի մասնակիցների աշխատանքի օպերատիվությունն ու արդյունավետությունը, իրականացնում են տնտեսական և իրավական վերահսկողություն շուկայի սուբյեկտների գործունեության վրա: Դա նշանակում է, որ ժամանակակից շուկայական էկոնոմիկան զարգանում է ոչ միայն հորիզոնական հարաբերությունների գծով, այլև օրգանապես իր մեջ է ներառում ուղղահայաց գծով որակապես նոր կապեր ու փոխգործողության ձևեր: Դրանք վերևից ներքև պետությունից տնտեսական սուբյեկտները գնալով որոշակի սահմաններում կարգավորում են նրանց վարքագիծը:

Շուկայի դասական ենթակառուցվածքը կարելի է պատկերել սխեմայի ձևով

(տես սխեմա 2)



Սխեմա 2. Շուկայի ենթակառուցվածքի տարրերը

## 2. Շուկայական կապի ձևերը և տեսակները

Շուկան վերաբերում է շրջանառության ոլորտին, որը արտադրության շարունակությունն է առևտրի՝ ապրանքների ու ծառայությունների իրացման, փոխանակության գործընթացում: Առևտուրը՝ դա մարդկանց տնտեսական գործունեությունն է ապրանքների գնման-վաճառման ակտերն իրականացնելու (Ա-Փ, Փ-Ա, Ա-Փ-Ա), առևտրական ծառայություններ կատարելու, մարքեթինգային գործունեություն ծավալելու, պայմանագրեր կնքելու, տոնավաճառներ, ցուցահանդեսներ կազմակերպելու, ապրանքների շարժման վրա վերահսկողություն սահմանելու և այլ ձևերով:

Առևտրի ոլորտում գործում է **առևտրական կապիտալը**, որը արդյունաբերական կապիտալից առանձնացված և ինքնուրույն շարժում կատարող արժեք է: Այն մասնակցում է նոր արժեքի ստեղծման գործընթացին և, բնականաբար, պետք է **առևտրական շահույթ** ապահովի շրջանառության ոլորտում գործող ֆիրմաներին: Այսպիսով, շուկան գնորդների, վաճառողների ու առևտրական միջնորդների միջև տնտեսական կոնկրետ հարաբերությունների ու կապերի համակարգ է, որոնք ապահովում են արդյունքների փոխանակությունը և արտահայտում են շուկայական սուբյեկտների շահերը: Շուկան միաժամանակ սոցիալ-փիլիսոփայական բարդ հասկացություն է: Այն որպես մարդկային հասարակության բնապատմական զարգացման արդյունք, բացի տնտեսական ոլորտից, իր մեջ է ներառում ժողովուրդների զարգացման պատմական, ազգային, կուլտուրական, հոգեբանական ու կրոնական առանձնահատկությունները: Այն քաղաքակրթության արդյունք է:

Շուկայական սուբյեկտների միջև ապրանքաշրջանառության ոլորտում իրականացվող կապերը միմյանցից տարբերվում են. գնորդների ու վաճառողների փոխգործողության եղանակներով, գործունեության բնույթով, հասունության աստիճանով, շարժման ուղղություններով և այլն: Դրանք դասակարգվում

են երեք հիմնական խմբերի:

1. Ըստ շուկայի գործակալների միջև կապի եղանակների, լինում են.

ա) **անմիջական կապեր**, երբ արտադրողն իր ապրանքն անմիջապես հանձնում է սպառողին,

բ) **միջնորդավորված կապեր**, երբ արտադրողն իր արտադրանքը հանձնում է միջնորդին, իսկ վերջինս այն վաճառում է սպառողին: Չաճախ նման միջնորդությունը լինում է բազմօղակային (գործում են վերավաճառողներ, վերագործեր և այլն):

2. Ըստ ապրանքների դիմաց վճարման տեսակների, առանձնացվում են **առևտրի հետևյալ ձևերը.**

ա) բարտերային առևտուր, ապրանքները միմյանց հետ փոխանակվում են առանց դրամի,

բ) ապրանքները վաճառվում են կանխիկ դրամով (չեկով, էլեկտրոնային քարտերով և այլն),

գ) ապրանքներն իրացվում են ոչ կանխիկ վճարով, այլ փոխանցումով, բանկերի ընթացիկ հաշիվների մեջ գրանցումներ կատարելու ձևով և այլն,

դ) ապրանքներն իրացվում են «վերադիր վճարով»,

ե) ապրանքներն իրացվում են, իսկ դրանց արժեքը ձևակերպվում է որպես վարկ,

զ) իրերը տրվում են վարձույթով՝ ժամանակավորապես օգտագործելու համար:

3. Ըստ վաճառքի ծավալի, լինում են.

ա) **մեծածախ առևտուր**, ապրանքների մեծ քանակի գնում, վաճառում, որը հատկապես կատարվում է ապրանքային բորսաներում,

բ) **մանրածախ առևտուր**՝ առավելապես սպառողական բնույթի փոքր քանակի (օրինակ, 2 կգ շաքարավազ, 5 տետր, 4 մետր սատին և այլն) ապրանքների վաճառում մասնագիտացված կամ խառը խանութներում, կրպակներում, շուկաներում:

Շուկաները միմյանցից տարբերվում են նաև արտադրողների ու սպառողների միջև փոխներգործության ու նրանց վարքագծի բնույթով: Ըստ տնտեսական ազատության զարգացման աստիճանի և գործունեության բնույթի շուկաները բաժանվում են երեք տեսակների՝ ազատ, ոչ ազատ և կարգավորվող շուկաների:

1. **Ազատ շուկան** տնտեսական առավելագույն ազատություն է տալիս գնորդին և վաճառողին: Այստեղ «ազատության» իմաստն այն է, որ սուբյեկտներն ունեն տնտեսական որոշակի ինքնուրույնություն: Նրանք ազատ են առևտրական գործարքների պայմանների անսահմանափակ ընտրության մեջ: **Վաճառողի** համար այդ ազատությունը վերաբերում է համապատասխան գնորդ ընտրելուն և ստացված եկամուտն ըստ իր հայեցողության տնօրինելուն:

Վաճառողներն իրենք են որոշում. ի՞նչ վաճառել, ո՞ւմ և ի՞նչ գնուլ: Այդպիսի ինքնուրույնություն ունի և գնորդը: **Գնորդի** համար ընձեռած ազատությունը վերաբերում է ապրանքների ընտրությանը և այն վաճառողներին և՛ախապատվություն տալը, ով ավելի լավ է սպասարկում իրեն: Դրա շնորհիվ դասական շուկայում տնտեսական կապերը կառուցվում են միայն ըստ հորիզոնական ուղղությունների: Տնտեսական պայմանագրերի հիման վրա գործակալների միջև կազմավորվում են պարտնյորային հարաբերություններ (երկու կողմերի միջև իրավունքների ու պարտականությունների գծով սահմանված է-անաձայնություն):

Ազատ շուկայի բնորոշ գծերն են. շուկայական հարաբերություններին մասնակցողների թիվն անսահմանափակ է, ազատ է և կապիտալի շարժումը: Նման շուկաներում գոյություն ունի ապրանքների բացարձակ միատեսակություն, գների տարերային ազատ կարգավորում, ինֆորմացիայի մեծ աղբյուրներ: Այն շուկան ազատ է նաև պետության **միջամտությունից** և իրավական խիստ կարգավորումից:

Ազատ շուկայի **առավելությունը** կայանում է նրանում, որ այն գործում է ինքնակարգավորման մեխանիզմի հիման վրա և ուղղված է դեպի մարդը: Պահանջարկի հիման վրա գների միջոցով այն խթանում է արտադրությունը՝ ավելացնել արտադրանքի ծավալը հասարակության պահանջումները բավարարելու համար: Այն ապահովում է տնտեսական ռեսուրսների և ԳՏԱ նվաճումների առավելագույն ու արդյունավետ օգտագործումը, խրախուսում է մրցակիցների միջև մրցակցությունը, բացառում է դեֆիցիտը և այլն: Շուկան ձևավորում ու դաստիարակում է «տնտեսական մարդուն», նրա մոտ զարգացնում հաշվենկատություն, գործարարություն, նախաձեռնություն, դիսկի գնալու պատրաստականություն և տնտեսական ձեռներեցության դրական այլ գծեր:

Սակայն ինքնակամ սուբյեկտների համար նման ազատությունը և նրանց կողմից «խաղի կանոնների» չպահպանումը երբեմն հանգեցնում է տնտեսական վատ հետևանքների: Նման շուկաներին երբեմն անվանում են «վայրի», «ոչ քաղաքակիրթ» շուկա:

2. **Ոչ ազատ (ոչ լեգալ) շուկան** իր մեջ է ներառում «ստվերային» առևտուրը, որը չունենալով ապրանքների ու ծառայությունների իրացման համար անհրաժեշտ թույլտվություն, կատարվում է ոչ օրինական ճանապարհով: Ոչ ազատ է նաև «սև շուկան», որտեղ վաճառվում են արգելված ապրանքներ (թմրադեղեր, զենք և անհարկի այլ իրեր):

Շուկայի առաջին և երկրորդ ձևերին բնորոշ են որոշակի ընդհանուր գծեր. տարերայնություն, զարգացման անորոշություն և անկառավարելիություն. ազատ գործում են միանձնյա սեփականատերերը, «ազատ ձեռքի օրենքը», արտադրողների ու գնորդների միջև համաձայնություն չկա, ապրանքները վաճառվում են ցանկացած վայրերում (անգամ ծանապարհների եզրերին, մայթե-

րի վրա) և բնակչության տարբեր խավերին ու ցանկացած գնով: Ապրանքների արտադրության ու փոխանակման այս ձևը բնորոշ էր դասական կապիտալիզմին (16-19-րդ դարեր): 20-րդ դարում մոնոպոլիստական կապիտալիզմի զարգացման շնորհիվ հանդես եկավ շուկայական հարաբերությունների նոր համակարգ, որտեղ ձևավորվեցին և գործում են ավելի «բաղաբալկրված» ու ինքնակարգավորվող շուկաներ:

3. Կարգավորվող շուկան որոշակի կանոնների ենթարկվող և իրավական նորմերի շրջանակներում գործող շուկա է, որն աջակցություն է ստանում նաև պետության կողմից: Դա բացատրվում է օբյեկտիվ շատ պատճառներով, մասամբ էլ շուկայական կապերի կազմակերպման և կառավարման ուժեղացման միտումներով:

Նախ, շուկաների զարգացման գործում կարևոր դեր խաղացին արտադրության համակենտրոնացման ու կենտրոնացման մակարդակի ուժեղացումը և էկոնոմիկայի հանրայնացման մասշտաբների ընդլայնումը: Խոշոր ձեռնարկություններն այժմ չեն կարող աշխատել անհայտ շուկայի համար: Նրանց պետք են իրացման որոշակի շուկաներ, պետական պատվերներ՝ մրցակցությունից պաշտպանվելու համար: Այդ է պատճառը, որ արդյունաբերական խոշոր կոնպանիաները հաճախ ստեղծում են իրենց սեփական իրացման ցանցը, ձգտելով վերահսկել արտադրանքի և վաճառումը, և սպառումը:

Երկրորդ, 20-րդ դարի վերջերին եապես բարդացել են շուկայական կապերը: Արտադրողների ու գնորդների միջև շուկայական հարաբերություններն իրենց մեջ են ներառում նաև բնակչության անմիջական սպասարկումը (կենցաղային տեխնիկայի կարգավորում, ավտոսպասարկում, բազմաթիվ այլ ծառայություններ և այլն): Օրինակ, 21-րդ դարի սկզբին ԱՄՆ-ում հաշվվում էր ավելի քան 380 հազար մեծածախ և մոտ 1.567 հազար մանրածախ ֆիրմաներ, որոնք զբաղվում են ապրանքների իրացման, վարձակալական բնույթի գործառնությունների կատարման և սպասարկման ոլորտում բազմաթիվ ծառայությունների մատուցման հարցերով: Դա հանգեցնում է շուկայական կապերի հասարակական բնույթի ուժեղացմանը և կարգավորվող շուկան վեր է ածում սոցիալական ինստիտուտի:

Այսպիսով, շուկան կարող է կարգավորվել երկու ձևով. 1) իր սեփական շուկայական մեխանիզմի միջոցով, նրա տարրերի՝ առաջարկի ու պահանջարկի, գների, մրցակցության օգնությամբ, 2) պետության կողմից կիրառվող պետական պատվերների, հարկերի, դրամաշրջանառության և տնտեսական բնույթի այլ մեթոդներով:

Շուկայական համակարգի անկատարելիությունը և պետության խնդիրները:

Շուկայական համակարգը, որոշակի առավելություններ ունենալով հանդերձ, ունի նաև իր թույլ և ստվերոտ կողմերը: Այն խթանելով ԳՏԱ-ն, բարձրացնելով արտադրության արդյունավետությունը, վերացնելով ապրանքային դեֆիցիտը,

այնուամենայնիվ, չի լուծում սոցիալական բնույթի բազմաթիվ հարցեր:

Առաջին, շուկան դիֆերենցացնում է բնակչության կյանքի մակարդակը, չի ապահովում նրա բոլոր խավերի սոցիալական «պաշտպանությունը»: Այն առաջացնում է գործազրկություն, առանձին խմբերի աղքատություն: Ազգային եկամտի անհավասար բաշխման հետևանքով այն չի ապահովում հասարակության բոլոր անդամների ապրուստի միևնույնը:

Երկրորդ, շուկան չի նպաստում չվերարտադրվող ռեսուրսների պահպանմանը: Ֆիրմաների ազատ գործունեությունը հաճախ հանգեցնում է շրջակա միջավայրի աղտոտմանը, ոչ որակյալ մթերքների իրացմանը, թմրամոլության ու հարբեցողության աճին:

Երրորդ, այն խթաններ չի ստեղծում կոլեկտիվ և հասարակական օգտագործման ապրանքների ու ծառայությունների արտադրության համար (ազգային պաշտպանություն, պետական կառավարում, ջրային, հողային, անտառային ռեսուրսների պահպանում և այլն):

Չորրորդ, այն ռեալ շարժառիթներ չի ստեղծում գիտության, տեխնիկայի և հիմնարար հետազոտությունների հեռանկարային զարգացման համար: Ազատ շուկայի կանոններով չեն զարգանում նաև ոչ նյութական արտադրության շատ ոլորտներ:

Յինգերորդ, շուկան չի երաշխավորում աշխատելու, հանգստի և եկամուտ ստանալու իրավունքը, ինչպես նաև չի ապահովում լրիվ զբաղվածության և գների կայուն մակարդակ:

Սոցիալական այդ բոլոր պրոբլեմները դառնում են պետության հոգածության առարկան:

Չայտնի է, որ տնտեսական համակարգի մասնակիցների փոխգործողությունն ըստ ձևի և սոցիալական հետևանքների շատ բազմազան է: Դրանց մի մասն ընդգրկված են շուկայի կողմից և կարգավորում են նրա միջոցով: Այսինքն շուկայական մեխանիզմը նպատակաուղղված է միայն այն պահանջմունքների բավարարմանը, որոնք արտադրվում և իրացվում են շուկայում: Իսկ հասարակական պահանջմունքների մյուս մասը, որը չի կարելի դրանով չափել և վերածել պահանջարկի՝ շուկան չըջանցում է: Ուստի պետությունն իր վրա է վերցնում այնպիսի գործառնություններ, որոնք ինքը՝ շուկան սկզբունքորեն չի կարող իրականացնել: Դրանց են վերաբերում. 1) դրամի էմիսիան և դրամաշրջանառության կարգավորումը, 2) այսպես կոչված «արտաքին» (կամ օժանդակ) կառույցների ստեղծումը և դրանց կարգավորումն ու վերահսկումը, 3) «կոլեկտիվ բարիքների» (կամ հասարակական պահանջմունքների) նկատմամբ պահանջմունքների բավարարումը: Այստեղ խոսքը գնում է կոլեկտիվ օգտագործման այն ապրանքների ու պահանջմունքների մասին, որոնց սպառմանը մասնակցում են հասարակության գրեթե բոլոր անդամները: Դա երկրի պաշտպանությունն է, հասարակական կարգի պահ-



պանունը, պետական կառավարումը, միասնական էներգետիկ համակարգը, գիտության, առողջապահության, կրթության ոլորտները և այլն: Այդ «կոլեկտիվ բարիքները» համաշխարհային տնտեսագիտության մեջ կոչվում են հասարակական ապրանքներ և հասարակության բոլոր անդամների համար պարտադիր են: Նման ապրանքների արտադրումը պետության ֆունկցիան է, որը ֆինանսավորվում է կենտրոնացված կամ տեղական բյուջեների կողմից:

Պետությունը կոչված է ստեղծել տնտեսական այնպիսի «ֆոն» (իրադրություն), որն ապահովի արտադրության արդյունավետ գործունեությունը, պաշտպանի սեփականության իրավունքը, իրականացնի եկամուտների վերաբաշխումը հոգևտ սոցիալական անապահով խավերի, կրճատի գործազրկության մասշտաբները: Պետության կարևոր խնդիրն է նաև տնտեսական կայունության ապահովումը, էկոնոմիկայի զարգացման ցիկլային ձևերի հաղթահարումը, հակահնֆյացիոն քաղաքականության վարումը:

Բացի այդ, գլոբալ խնդիրներից, պետությունն իր վրա է վերցնում նաև շուկայական էկոնոմիկայի գործունեությանը նպաստող իրավական հիմունքների մշակումը և սոցիալական կլիմայի ստեղծումը, կազմակերպում է «հասարակական» կամ «կոլեկտիվ» բարիքների արտադրությունը, ապահովում է շրջակա միջավայրի մաքրությունը, օգտագործելով իր տնտեսական ուժը, կազմակերպում է աշխատանքի շուկան, սոցիալական ֆոնդերի միջոցով պաշտպանում է գործազուրկների շահերը, ներդրումների հաշվին ստեղծում է նոր աշխատատեղեր և այլն:

Շուկայական համակարգի թերություններն ու նրա բացասական հետևանքները (անկայունություն, գործազրկություն, սղաճ և այլն) հաղթահարելու համար անհրաժեշտ է ստեղծել ազատ, մրցակցային և կարգավորվող շուկայական տնտեսություն՝ շուկայական և պետական կարգավորման օպտիմալ համակցություն: Նման շուկան կարող է ապահովել. ա) սեփականության տարբեր ձևերի ու ձեռներեցների ազատ տնտեսավարումը, բ) պետական սեկտորի պահպանումը, գ) համաշխարհային էկոնոմիկայի հետ ազգային տնտեսության ինտեգրացումը, դ) պետության կողմից քաղաքացիների սոցիալական երաշխիքների ապահովումը և այլն:

### 3. Բորսաները և նրանց դերը շուկայական էկոնոմիկայում

Բորսան՝ դա մասսայական ստանդարտ ապրանքների, արժույթի, աշխատուժի, արժեթղթերի մեծածախ առևտրի շուկա է, դրանց գնման-վաճառման գծով սիստեմատիկաբար կատարվող գործարքների կազմակերպական ձև: Այն միջնորդ օղակ է, որն ապահովում է տարբեր ապրանքների ու ծառայությունների ըստ պահանջարկի իրացումը:

Բորսան (լատիներեն կաշվի քսակ) առաջին անգամ կազմակերպվել է Անդր-

վերպենում 1511թ. որպես առևտրի հրապարակ, որտեղ առևտրականները հավաքվում էին փոխանակման գործարքներ կատարելու համար: Այնուհետև, դրանք հիմնադրվել են Լոնդոնում (1566թ.), Ռուսաստանում (1703թ.), Նյու Յորքում (1792թ.) և այլն:

19-20-րդ դարերում շուկայական էկոնոմիկայի լայն զարգացումն անհրաժեշտ դարձրեց բորսաների տարբեր տեսակների ստեղծում՝ առևտուրն ավելի օպերատիվ դարձնելու համար: Բորսաների առավելությունները սովորական շուկաների նկատմամբ այն է, որ բորսայական առևտուրը հնարավորություն է տալիս արագ գտնել վաճառողներին, գնորդներին և ապահովել անհրաժեշտ գների սահմանումը՝ ապրանքները շտապ իրացնելու համար:

Բորսան պետական կամ ակցիոներական կազմակերպություն է, որը կատարում է հետևյալ գործառույթները.

- որոշակի տեղ է հատկացնում վաճառողներին ու գնորդներին հավաքվելու և ապրանքների ու դրանց գների վերաբերյալ պայմանավորվածություն ձեռք բերելու համար,

- մշակում է գնման-վաճառման գործարքների գծով տիպային պայմանագրեր,

- սահմանում է բորսայական առևտրի կազմակերպման կանոնները,

- կարգավորում է ընդհարումային վեճերը (բորսայում կամ արբիտրաժում),

- յուրահատուկ տեղեկատվական ծառայություններ է տալիս տարբեր տնտեսավարող սուբյեկտներին,

- որոշակի երաշխիքներ է տրամադրում ապրանքների, ծառայությունների ու արժեթղթերի վերաբերյալ գործարքների ժամանակ և դրա դիմաց անվակալում է եկամուտ ստանալ:

Բորսաներում մշտապես գործող սուբյեկտներն են:

Մակլերը՝ բորսայում մշտական աշխատող է, որը գործարքներն իրականացնում է գործակալների հանձնարարությամբ և նրանց հաշվին: Մակլերն ունի իրավական անձի կարգավիճակ և մասնագիտացված է բորսայական կրեկրետ գործարքների կատարման մեջ:

Բրոքերը՝ շահագրգռված կողմերի միջև գործարքների կատարմանն աջակցող միջնորդ է, որը սովորաբար պայմանագրեր է կնքում գործակալների համաձայնությամբ և նրանց հաշվին և իր ծառայությունների համար վարձատրվում է: Սրանք հաճախ լրացուցիչ ծառայություններ են կատարում ուսումնասիրում են շուկայի կոնյուկտուրան և անհրաժեշտ նյութեր են հաղորդում իրենց գործակալներին:

Դիլերը՝ որոշակի ֆիզիկական անձ է կամ ֆիրմա, որը զբաղվում է ապրանքների վերավաճառման հարցերով, հաճախ իր անունից և իր հաշվին: Դիլերի եկամուտը կազմավորվում է նրա կողմից գնվող և վաճառվող ապրանքների գների տարբերության հաշվին:

Բորսայական պրակտիկայում հաճախ հանդիպում են նաև ապրանքների

գների բարձրացման ուղղությամբ «խաղացող» սպեկուլյանտներ («ցու-  
լեր»): Սրանք կանխատեսում են գների բարձրացումը և նախապես գնում են  
մեծ քանակությամբ ապրանքներ, արժեթղթեր կամ բորսայական պայմանագ-  
րեր՝ հետագայում դրանք ավելի բարձր գնով վաճառելու համար: Բորսանե-  
րում կան նաև ցուլին հակադիր գործող անձիք («Արջեր»), որոնք ապ-  
րանքների գների իջեցման ուղղությամբ «խաղացող» սպեկուլյանտներ են:  
Սրանք կանխատեսում են գների իջեցումը և գործարքներ են կատարում այդ  
պայմաններին համապատասխան:

Բորսայական գործարքները յուրատեսակ տեղեկատվական ծառայություն-  
ների տեսակներ են, պայմանագրեր, որոնք նպաստում են տնտեսավարող  
սուբյեկտների միջև անհրաժեշտ փոխհարաբերությունների հաստատմանն ու  
իրացմանը: Բորսայական գործարքը՝ դա ապրանքների վերաբերյալ իրավունք-  
ների ու պարտականությունների փոխադարձ հանձնման մասին համաձայ-  
նություն է, որն ուղեկցվում է ֆինանսական գործիքը (դրամ, բանկային փաս-  
տաթուղթ, արժեթուղթ և այլն) մեկ անձից մյուսին անցնելու ձևով:

Բորսայական գործարքները բաժանվում են մի քանի խմբերի.

1) գործարքներ ռեալ ապրանքների հետ (սպոտ): Ընդ որում բորսայա-  
կան պրակտիկայում առկա ապրանքները կազմում են դրանց շրջանառության  
1-2%-ը միայն:

2) Գործարքներ ոչ առկա ապրանքների հետ (ֆորվարդ): Այստեղ վա-  
ճառվում է ոչ թե ապրանքը (որը կարող է անգամ արտադրված չլինել), այլ այն  
ստանալու իրավունքը, դրանց մատակարարման մասին պայմանագիրը: Նման  
պայմանագրերը հիմնականում վերաբերում են գյուղատնտեսական ապրանք-  
ներին, որոնք տվյալ պահին հաճախ չեն լինում: Նման բորսայական առևտուրը  
(ապրանքների իրացումն ապագայի որոշակի տարեթվի ենթադրվող կուրսի  
կամ գնի հիման վրա) համաշխարհային շուկայական էկոնոմիկայի ամենադի-  
նամիկ սեկտորներից մեկն է, որտեղ ապրանքների տարեկան շրջանառությու-  
նը հասնում է ավելի քան 3 տրիլիոն դոլարի:

3) Գործարքներ պարզևատրում ստանալու համար (օպցիոն): Այս  
գործարքը վճարողին ընտրելու իրավունքի հնարավորություն է տալիս կամ  
կատարել պարտավորությունը, կամ պայմանագրով նշված ժամկետում նրա-  
նից հրաժարվել:

4) Գործարքների ապահովագրում (Хеджирование), որի հիմնական նպա-  
տակն է գների տատանումից շահույթ ստանալ: Այն կատարվում է երկու ձևով.  
ա) բորսայական պայմանագրերի վաճառում («կարճ» ապահովագրում) և բ)  
բորսայական պայմանագրերի գնում («երկար» ապահովագրում): Նման գոր-  
ծարքները գործիք են հանդիսանում բանկային, բորսայական և առևտրային  
պրակտիկայում գների տատանումների ժամանակ պայմանագիրը ռիսկից և  
այլ կորուստներից պաշտպանելու համար:

5) Գործարքներ գների հետագա սահմանումների վերաբերյալ: Նման  
գործարքներում մի կողմը մյուսին իրավունք է վերապահում ցանկացած ժա-  
մանակ (պայմանագիր կնքելու և ապրանքներ մատակարարելու ընթացքում)  
սահմանել գինը:

Կախված առևտրի օբյեկտից լինում են ապրանքային, ֆոնդային, աշխա-  
տանքային բորսաներ, տոնավաճառներ, աճուրդներ և այլն:

Ապրանքային բորսան՝ դա նյութական օբյեկտների՝ հումքի, սարքավո-  
րումների գնման-վաճառման գծով մշտապես գործող կազմակերպված շուկա  
է: Այստեղ ապրանքների գնում-վաճառումը իրականացվում է դրա համար սահ-  
մանված ստանդարտների ու նմուշների և այլ համապատասխան փաստաթղ-  
թերի հիման վրա: Դրանց միջոցով կարգավորվում են ապրանքների տեսակա-  
նին, ծավալը, զները, տեղափոխման ժամկետներն ու ձևերը, պայմանագրերի  
կնքումը և դրանց պայմանների կատարումը:

Ապրանքային բորսաները բաժանվում են ազգային և միջազգային ունի-  
վերսալ և մասնագիտական տեսակների: Միջազգային բորսաների ամենա-  
կարևոր կենտրոնները գտնվում են ԱՄՆ-ում և ճապոնիայում, որոնց բաժին է  
ընկնում համաշխարհային ապրանքների բորսայական շրջանառության ավելի  
քան 90%-ը: Ունիվերսալ բորսաներում վաճառվում են արդյունաբերական և  
գյուղատնտեսական տարբեր ապրանքներ (հացահատիկ, բամբակ), մետաղ-  
ներ, նավթ և այլն): Մասնագիտական բորսաներում վաճառում են հիմնակա-  
նում տեխնիկական կուլտուրաներ: 20-րդ դարի վերջերին զարգացած երկրնե-  
րում հաշվվում էին ապրանքային 50 միջազգային բորսաներ, որոնց շրջանա-  
ռության ծավալը կազմում էր ավելի քան 11 տրիլիոն դոլար:

Ապրանքային բորսան կատարում է նաև միջնորդական ծառայություններ.  
կարգավորում է ապրանքների առևտուրը, արբիտրաժային կարգով լուծում է  
ապրանքային վեճերը, հավաքում, սիստեմավորում և հրապարակում է տեղե-  
կատուներ ապրանքների գների մասին: Այս բորսաներում գործարքների հիմ-  
նական առարկաներն են ապրանքները և պայմանագրերը:

Ֆոնդային բորսան. կազմակերպված շուկա է, հիմնարկություն, որտեղ  
մասնակիցներն իրականացնում են արժեթղթերի գնման-վաճառման գործա-  
ռույթներ: Բորսայի անդամներ են նրա հիմնադիրները, ֆիզիկական անձիք և  
ֆինանսավարկային ինստիտուտները: Անհրաժեշտության դեպքում նրա մաս-  
նակիցների թիվը կարելի է ավելացնել, սակայն որոշակի վճարողներ կատա-  
րելու պայմանով (օրինակ, Նյու Յորքի ֆոնդային բորսայում մեկ անդամի տեղի  
գինը կազմում է 15 միլիոն դոլար): Դա նշանակում է, որ ֆոնդային բորսայի  
անդամ կարող են դառնալ միայն բարձր եկամտաբեր ֆիրմաները:

Բորսայում գրանցվելը բարձրացնում է կոմպանիայի հեղինակությունը և  
հեշտացնում նրանց մուտքը դեպի կապիտալի շուկա: Բարելավվում են ար-  
ժեթղթերի աճի ցուցանիշները, որոնք վկայում են էկոնոմիկայի գործունակ

ակտիվության ու կայունության մասին: Օրինակ, ԱՄՆ-ում օգտագործվում է գործնական ակտիվության այնպիսի վիճակագրական ցուցանիշ, ինչպիսին Դոու Ջոնսի ինդեքսն է: Այն հաշվում է 65 անենահզոր կորպորացիաների (30 արդյունաբերական, 20 տրանսպորտային և 15 կոմունալ-կենցաղային ծառայությունների ոլորտում գործող ֆիրմաների) արժեթղթերի միջին կուրսի դինամիկան, ինչպես նաև ներկայացնում է Նյու Յորքի ֆոնդային բորսայի արժեթղթերի գների մասին տվյալները:

Լայն իմաստով արժեթղթերը՝ դրանք ունեցվածքային (պարտային) պարտավորություններ արտահայտող հատուկ կերպով ձևավորված փաստաթղթեր են: Դրանց են վերաբերում արժեթղթերը, փոխառությունները, մուրհակները, վաուչերները, սերտիֆիկատները, կոնոսամենտները, վարրանտները, արժեթղթերի փոխանակման մասին համաձայնությունները և այլն:

Ֆոնդային բորսաները երկրում կատարում են ֆինանսական բարոմետրի դեր. «առաջնային» շուկայում թողարկում և բաշխում են արժեթղթերը, «երկրորդային» շուկայում գնում-վաճառում են արժեթղթեր, որոշում և գրանցում են դրանց կուրսը, կարգավորում են կապիտալի միջնուղային տեղաշարժը, ապահովում են բնակչության ազատ դրամական միջոցների արդյունավետ տեղաբաշխումը և օգտագործումը և այլն:

Ֆոնդային բորսաների գործունեությանը զգալիորեն աջակցում է նաև պետությունը: Այն. 1) օրենսդրական կերպով կարգավորում է ակցիոներական ընկերությունների կազմավորումը, արժեթղթերի թողարկումը, գրանցումը և վերահսկումը, 2) սահմանում է շահույթի նկատմամբ հարկադրույքները, 3) ստեղծում է արժեթղթերի շուկայի վերաբերյալ ինֆորմացիոն համակարգ, 4) հանդես է գալիս որպես սուբյեկտ (թողարկում և վաճառում է պետական արժեթղթեր, փոխառություններ), 5) ԿԲ-ի միջոցով ներգործում է ֆոնդային շուկայների գործունեության վրա, 6) ինվեստիցիաների ապահովագրման միջոցով ստեղծում է ներդրումների պաշտպանության համակարգ և այլն:

Ֆոնդային բորսաների անկայունությունը, նրանց սնանկացման հավանականությունը մեծանում է հատկապես սպեկուլյատիվ ֆիրմաների թվի ավելացման ժամանակ, որոնք թողարկում և իրացնում են կեղծ արժեթղթեր (ֆիկտիվ կապիտալ): Ֆինանսական ճգնաժամների պատճառ են դառնում նաև ֆոնդային մեխանիզմի՝ արժեթղթերի կուրսի փոփոխման ներքին ու խորքային գործոնների մասին ունեցած աղյուս պատկերացումները, ինչպես նաև երկրի պետական գործիչների՝ տնտեսական քաղաքականության մեջ թույլ տրված սխալները:

Աշխատանքային բորսան՝ դա ֆիրմաների ու աշխատողների միջև միջնորդական ֆունկցիա իրականացնող հիմնարկություն է, որն ինֆորմացիա է հավաքում ազատ աշխատատեղերի առկայության, դրանց ստեղծման, կադրերի պատրաստման, վերապատրաստման ու տեղաշարժի վերաբերյալ: Նման գործարքները ձևակերպվում են կոլեկտիվ կամ անհատական պայմանագրերի

հիման վրա, որտեղ սահմանվում են աշխատանքի ծավալը, պայմանները, աշխատորվա, արձակուրդների տևողությունը, աշխատավարձի չափը և այլն: Աշխատանքի շուկայի ձևավորման պայմաններն են հանդիսանում աշխատուժի նկատմամբ նյութական կայուն խթանների ստեղծումը, կադրերի որակավորումը, աշխատանքի նկատմամբ պահանջարկն ու հեղինակությունը և այլն: Այն իրացնում է աշխատողների ու ֆիրմաների շահերը, սոցիալական օգնություն է ցույց տալիս գործազուրկներին:

Աշխատանքի բորսաները լայն զարգացում ստացան հատկապես 20-րդ դարի կեսերին, որոնք իրենց բաժինները, մասնավոր գործակալություններն ու միջնորդական բյուրոներն ունեն երկրի տարբեր քաղաքներում ու շրջաններում: Դրանք սիստեմատիկաբար վերլուծում են էկոնոմիկայի իրավիճակը, մշակում են զբաղվածության ծրագրեր, կազմակերպում են աշխատուժի ռաջիոնալ զբաղվածության վերաբերյալ կոնսուլտացիաներ և այլն:

Շուկայի կազմակերպման ձևերին են վերաբերում նաև տոնավաճառներն ու աճուրդները:

Տոնավաճառը պետականորեն կազմակերպված շուկա է, որը.

ա) կազմավորվում է երկրի որոշակի տարածքում և որոշակի ժամկետով, բ) գործում է պարբերաբար, առանձին արտադրատեսակների սեզոնային վաճառքը կազմակերպելու համար, գ) ձևավորվում է ինչպես ազգային, այնպես էլ միջազգային մասշտաբով, դ) ունի մշտական կամ ժամանակավոր բնույթ:

Աճուրդը ապրանքների հրապարակային վաճառքն է գնորդների մրցակցության պայմաններում: Դրանք կազմակերպվում են ինչպես երկրի ներսում, այնպես էլ անց են կացվում միջազգային մասշտաբով, որտեղ վաճառման օբյեկտներ են համարվում հնադարյան ու ժամանակակից արվեստի թանկարժեք կտավներ, մետաղադրամներ, պետական, հասարակական գործիչների հուշագրեր, նրանց արդուզարդին վերաբերող իրեր և այլն:

Աճուրդը լինում է կամավոր և հարկադիր: Առաջինը կազմակերպվում է ապրանքատերերի համաձայնությամբ դրանց առավել շահավետ իրացման համար: Երկրորդը կազմակերպվում է իշխանության կամ դատական մարմինների կողմից անվճարունակ պարտապանի գույքը, բռնագրավված իրերը վաճառելու համար:

Միջազգային աճուրդի խոշոր կենտրոններ են Լոնդոնը, Նյու Յորքը, Ամստերդամը, Կեպտաունը, Սիդնեյը և այլն:

Շուկայական տնտեսության կառուցվածքի ազգային դրսևորումները:

ժամանակակից աշխարհը բնութագրվում է ամենատարբեր տնտեսական համակարգերի առկայությամբ: Դրանց բնորոշ են. երկրի աշխարհագրական դիրքի առանձնահատկությունները, զարգացման պատմական պայմանները, բնակչության ազգային սովորույթները, արտադրողական ուժերի զարգացման

մակարդակը, հասարակության սոցիալական կողմնորոշումը և այլն: Ելնելով այդ չափանիշներից տարբեր երկրներում կազմավորվում են տնտեսական համակարգեր, որոնք իրարից տարբերվում են «զուգակցման» ազգային գործակիցներով, սեփականության ձևերով, շուկայական կառույցների մակարդակով, պետական կարգավորման աստիճանով և այլն:

Տնտեսական այդ համակարգերից յուրաքանչյուրը ձևավորվել է երկարատև պատմական զարգացման ընթացքում և ունի իր «ազգային մոդելին» բնորոշ առանձնահատկությունները: Շուկայական տնտեսությունների ազգային մոդելները դիտարկենք մի քանի զարգացած երկրների էկոնոմիկայի օրինակով:

**Շվեդական մոդելը** բնութագրվում է եկամուտների վերաբաշխման և տնտեսական հավասարակշռում հաստատելու ուղղությամբ պետության ակտիվ մասնակցությամբ: Շվեդիայի էկոնոմիկայի միջուկը սոցիալական քաղաքականությունն է: Դրա արդյունավետ իրականացման համար երկրում սահմանվել է հարկադրույթի բարձր մակարդակ, որը կազմում է համախառն ազգային արդյունքի ավելի քան 50%-ը: Դրա հետևանքով ցածր է գործազրկությունը, համեմատաբար փոքր է բնակչության տարբեր խմբերի միջին եկամուտների տարբերությունը, բարձր է քաղաքացիների սոցիալական ապահովվածության մակարդակը: Մեծ են նաև ֆիրմաների արտահանման հնարավորությունները: Շվեդական մոդելի զլխավոր արժանիքը կայանում է նրանում, որ այն տնտեսական աճի համեմատաբար բարձր տեմպերը զուգակցում է լրիվ զբաղվածության բարձր մակարդակի և բնակչության բարեկեցության հետ: Այս մոդելը երբեմն կոչվում է «սոցիալիզմի երկրորդ մոդել»:

Չինական մոդելը ձևավորվել է «մաքուր սոցիալիզմի» էկոնոմիկայի սկզբունքների հիման վրա, որին բնորոշ է շուկայական մեխանիզմի ոչ պետական սեկտորի դիրքերի ուժեղացումը (ընտանեկան կապալը): Այստեղ զուգակցվում են ձեռնարկատիրության, անհատների ու պետության շահերը, բարձր է աշխատանքի արդյունավետությունը: Տնտեսական կառավարման մեջ նախապատվությունը տրվում է պլանավորմանը: Սոցիալական երաշխիքներն առաջնային են համարվում:

Գերմանական մոդելը սոցիալ-շուկայական տնտեսություն է, որտեղ մրցակցային սկզբունքների ընդարձակումը կապված է հատուկ սոցիալական ենթակառույցների ստեղծման հետ: Գերմանական տնտեսությանը բնորոշ են մանր և միջին բիզնեսի զարգացումը, ֆինանսավարկային լծակների ակտիվ դերը, տնտեսական կառավարման մեջ աշխատավորների լայն մասնակցությունը: Պետությունը մակրոտնտեսական ցուցանիշների պլանավորման հետ միասին միջամտում է նաև տնտեսության հարցերի կարգավորմանը և լուծում է սոցիալական շատ պրոբլեմներ: Բնակչության տարբեր խմբերի աշխատավարձի տարբերությունը մեծ չէ (1:13):

Ամերիկյան մոդելն առաջանությունը տալիս է մասնավոր սեփականու-

յան և շուկայական մրցակցային մեխանիզմին: Այստեղ պետական սեփականությունը փոքր տեսակարար կշիռ ունի. ցածր է նաև էկոնոմիկայում նրա կարգավորիչ դերը: Սակայն այն բնակչության ազատ խավերի համար մասնավոր արտոնությունների ու նպաստների միջոցով ապահովում է որոշակի կենսամակարդակ: Խրախուսվում է ձեռնարկատիրության ակտիվությունը, մասնավորապես փոքր բիզնեսը: Ընդգծվում է բնակչության տարբեր խավերի ու սոցիալական խմբերի սուր տարբերակումը, արտակարգ մեծ է աշխատավարձի մակարդակների միջև տարբերությունը՝ 1:100: Պետությունը պայքարում է հատկապես ճգնաժամային երևույթների, աղքատության դեմ և սոցիալական ծրագրեր է մշակում այդ պրոբլեմները կարգավորելու համար: Երեւի դա է պատճառը, որ ամերիկյան տնտեսությունը երբեմն անվանում են «կապիտալիզմի լիբերալ շուկայական մոդել»:

**Ֆրանսիական մոդելը** ամերիկյան ու գերմանական տնտեսության ընդօրինակումն է: Էկոնոմիկայի կառավարման մեջ 1944 թվից մշակվում է իրականացվում են հնգամյա պլաններ: Պետությունը որպես սեփականատեր ձեռնարկատիրական լայն գործունեություն է ծավալում:

**Ճապոնական մոդելը** բնութագրվում է կառավարության կողմից մասնավոր հատվածի գործունեության զարգացած պլանավորմամբ ու կորդինացմամբ: Պետության մակրոտնտեսական պլանավորումն ունի հանձնարարական բնույթ, որի սահմաններում լուծվում են նաև շատ սոցիալական հարցեր: Իրականացվել է ճապոնական «իրաշքը». բարձր է աշխատանքի արտադրողականությունը և արտադրանքի մրցունակությունը, ցածր է արտադրանքի ինքնարժեքը: Անհամեմատ ցածր է գործազրկությունը: Ճապոնացին ազգի շահերը բարձր դասելով մեծ գոհոգությունների է գնում ցածր աշխատավարձ է ստանում, այս ոլորտում տարբերությունը կազմում է 1:17: Կապիտալի կուտակումը կապակցվում է պետության կառուցվածքային, ներդրումային և արտաքին տնտեսական քաղաքականության ակտիվ դերի հետ: Ճապոնիան, ազգային սովորությունների պահպանման հետ մեկտեղ, այլ երկրներից ընդօրինակում է այն ամենը, ինչ անհրաժեշտ է երկրի զարգացման համար: Դրա շնորհիվ ստեղծվում են արտադրության կառավարման ու կազմակերպման արդյունավետ համակարգեր, որոնք մեծ արդյունք են տալիս: Էկոնոմիկան կարգավորում է կորպորատիվ կապիտալիզմը:

## 4. Շուկայի տնտեսագիտական տեսությունները

Երկրի էկոնոմիկայում շուկայի խաղացած դերի ու գործառնությունների մասին առաջին տեսական դրույթները մշակել է Ա. Սմիթը: Շուկայի զարգացման գործընթացը հետազոտելիս նա առաջ քաշեց «անտեսանելի ձեռքի» թե-

զիսը՝ մրցակցությունը, որը շուկայի՝ առաջին հայացքից թվացող քառսում մշտապես տնտեսական կարգ է ապահովում:

Շուկայական տնտեսության հարցերով լուրջ զբաղվել է նաև ֆրանսիական տնտեսագետ Ժ. Բ. Սեյը: Լինելով ազատ առևտրի և տնտեսական կյանքին պետության չմիջամտելու կողմնակից, նա իդեալականացնում էր ազատ ձեռներեցության համակարգը և մերժում էր գերարտադրության ընդհանուր ճգնաժամերի անխուսափելիությունը: 1802թ. Սեյը ձևակերպեց «շուկայի օրենքը», ըստ որի՝ «առաջարկը ծնում է պահանջարկ»: Դա նշանակում է, որ արդյունքների փոխանակության շնորհիվ գնումն ու վաճառումը ավտոմատորեն հավասարակշռվում են: Եթե բնակչության ընդհանուր գնողունակությունը հավասար է արտադրանքի ծավալին և եկամուտների գումարին, պնդում էր Սեյը, ապա ավելցուկ պահանջարկ կամ առաջարկ չի կարող լինել:

Տվյալ օրենքի թերությունը համարվում է պարզ ապրանքային փոխանակության նույնացումը կապիտալիստական ապրանքային փոխանակության հետ: Եթե, նախկինում մեկ ապրանքը փոխանակվում էր մեկ այլ ապրանքի հետ առանց փողի մասնակցության (Ա-Ա), ապա կապիտալիզմի ժամանակ այդ փոխանակությունը միջնորդավորվում է փողի միջոցով (Ա-Փ-Ա): Դետալապես, քննադատելով Սեյի «օրենքը» Մարքսը գտնում էր, որ եկամտի ամեն մի լրացուցիչ գումար պարտադիր ծախսման ենթակա չէ: Այսինքն՝ սպառումը (պահանջարկը) պայմանավորվում է ոչ միայն առկա բարիքների ու ծառայությունների ծավալով, այլ նաև ուրիշ գործոններով, որը Սեյի «շուկայի օրենքը հաշվի չէր առնում»:

Կապիտալիզմի ժամանակ ապրանքների իրացման պրոբլեմները ուսումնասիրել է նաև Կ. Մարքսը: Նա «Կապիտալում» նշում է, որ շուկայական փոխանակման պրոցեսին մասնակցում են մարդիկ և իրեր՝ ապրանքարտադրողներն, ապրանքներն ու սպառողները: Մարքսի՝ պարզ և ընդլայնված վերարտադրության սխեմաները ցուցադրում են հասարակական ամբողջական արդյունքի իրացման պրոբլեմները շուկայի պայմաններում:

Շուկայի տեսության զարգացման մեջ կարևոր ավանդ ունի նաև Ա. Մարշալը: Նա առաջինը փորձեց մշակել մասնավոր սեկտորի հավասարակշռման սկզբունքները մեկ ճյուղի օրինակով: Իսկ Լ. Վալրասը շուկայական կապերի համակարգի վերլուծության միջոցով մշակեց էկոնոմիկայի ընդհանուր հավասարակշռման տեսությունը:

Ջ. Քեյնսը տեսականորեն հիմնավորեց շուկայի ինքնակարգավորման մեխանիզմին պետության միջամտության անհրաժեշտությունը: Նա էկոնոմիկային պետության ակտիվ մասնակցության իր տեսությունը հիմնավորում էր ընդհանուր պահանջարկի և ընդհանուր առաջարկի համապատասխանության միջոցով: Ըստ Քեյնսի, դա բնակչության բարձր զբաղվածության գլխավոր պայմանն է: Այն խթանում է արդյունավետ պահանջարկը, նպաստում է մասնավոր

կապիտալի ներդրումը, ֆինանսավորում է հասարակական ապրանքների արտադրությունը և այլն: Քեյնսի մոդելի կարգավորման հիմնական գործիքներ են պետական բուջեն, էկոնոմիկայի ոչ արտադրական ոլորտների ֆինանսավորումը, տոկոսադրույքի մուլտիպլիկատորը: Պետական միջամտության քեյնսյան տեսությունը մակրոտնտեսական անուղղակի կարգավորման կոնցեպցիա է, որի հիմնական խնդիրներն են զբաղվածությունը և տնտեսական աճի կայունությունը:

Շուկայի տեսությունը յուրովի են մեկնաբանել նաև նոր դասական տեսության (մոնետարիզմ) կողմնակիցները: Մոնետարիզմի դպրոցը (Մ. Ֆրիդմեն) գտնում էր, որ շուկան ունի կարգավորման իր մեխանիզմը և պետության միջամտության կարիք չի գոյում: Նոր լիբերալիզմի տեսաբաններն առաջարկում էին շուկայական տնտեսությունը կարգավորել ճկուն գների և ակտիվ դրամաշրջանառության քաղաքականություն իրականացնելու միջոցով:

Այնուհանդերձ, այդ բոլոր տեսություններն այնպես էլ չեն կարողացել վերջնականապես հիմնավորել այն հարցը, թե ո՞վ է, կամ ի՞նչն է ընդունակ ապահովելու էկոնոմիկայի կայուն և հավասարակշռված զարգացումը՝ շուկա՞ն, թե՞ պետությունը:

# ՇՈՒԿՈՅԱԿԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԸ ԵՎ ՆՐԱ ՏԱՐԵՐԸ

## 1. Պահանջարկի և առաջարկի էկոնոմիկան

Շուկայական մեխանիզմը՝ դա շուկայի հիմնական տարրերի՝ առաջարկի, պահանջարկի, գնի և մրցակցության փոխադարձ կապի ու փոխգործողության գործընթաց է: Այդ մեխանիզմի հիմքում ընկած են արժեքի (գնի), պահանջարկի, առաջարկի, մրցակցության ու շահույթի օրենքները: Շուկայական էկոնոմիկայում արտադրողներն ու սպառողներն իրենց տնտեսական գործունեության ընթացքում ղեկավարվում են շուկայի պարամետրերով, օգտվում են պահանջարկի, առաջարկի և գնի տարրերից: Դրանք շուկայական հարաբերությունների առանցքն են, շուկայի միջուկը:

Շուկայական մեխանիզմի գործելու երաշխիքը համարում է շուկայական կոնյունկտուրան (լատիներեն՝ միացումն են, կապում են): Այն էկոնոմիկայի տվյալ վիճակը բնութագրող ցուցանիշ է, որը ցույց է տալիս շուկայում առաջարկվող ապրանքների քանակի և դրանց նկատմամբ ներկայացվող պահանջարկի հարաբերակցությունը:

Շուկայի կոնյունկտուրան հանդիսանում է երկրի ընդհանուր տնտեսական կոնյունկտուրայի բաղկացուցիչ մասը: Վերջինս ավելի լայն հասկացություն է և ընդգրկում է ազգային էկոնոմիկայի ընթացիկ վիճակը, համաշխարհային տնտեսության, նրա առանձին ռեգիոնների ու շուկաների իրադրությունը որոշակի ժամանակահատվածում:

Շուկայի կոնյունկտուրան յուրաքանչյուր տվյալ պահին կազմավորվող տնտեսական պայմանների համակցություն է, արտադրողների ու սպառողների տնտեսական դրությունը բնութագրող ցուցանիշ, որը փոխվում է բազմաթիվ գործոնների ազդեցության հետևանքով: Դրանց են վերաբերում. 1) ցիկլային գործոնները (հիմնական կապիտալի նորացման մասշտաբները, սպառման առարկաների նկատմամբ պահանջարկը, դրամավարկային ոլորտի վիճակը), 2) ոչ ցիկլային գործոնները (ԳՏԱ, արտադրության ու կապիտալի համակենտրոնացումը և կենտրոնացումը, էկոնոմիկայի ռազմական մրցակազմը), 3) բնական և սոցիալ-տնտեսական գործոնները (ինֆլյացիան, սոցիալական ընդհարումները, տարերային աղետները և այլն):

Այսպիսով, շուկայական կոնյունկտուրան որոշվում է պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցությամբ. գների, շահույթի, տոկոսի, արժեթղթերի կուրսի դինամիկայով, շուկայի տարողունակությամբ, սպառողների վճարունակ հնարավորություններով, ապրանքային պաշարների վիճակով, զբաղվածության մակարդակով և այլն: Ֆիրմաները և նրանց մարքետինգային ծառայու-

յունները մշտապես ուսումնասիրում են շուկայի իրավիճակը և անհրաժեշտ ինֆորմացիա են տալիս նրա տարրերի դինամիկայի փոփոխման տեղեկացների մասին, որը օգտագործվում է արտադրության ու շրջանառության պրոցեսներում անհրաժեշտ փոփոխություններ կատարելու համար: Նշանակում է կոնյունկտուրայի գիտական վերլուծությունն ընդունակ է կանխել նեգատիվ շատ տեղեկացներ և դառնալ շուկայական տնտեսության կարգավորման մեխանիզմի պարտադիր տարրերից մեկը:

Շուկայի կարգավորման մեխանիզմին են վերաբերում նաև պահանջարկն ու առաջարկը: Դրանք դրսևորվում են շուկայում որպես երկու տարրերի դիալեկտիկական միասնություն: Դրանցից պահանջարկը՝ շուկայում ապրանքների նկատմամբ պահանջումն է, իսկ առաջարկը՝ ապրանքների այն քանակությունն ու տեսակները, որոնք գտնվում են շուկայում կամ կարող են հայտնվել: Պահանջարկն ու առաջարկը արտադրության այն շարժիչ ուժերն են, որոնք կատարում են տնտեսական ու սոցիալական որոշակի ֆունկցիաներ: Նախ, սրանց միջև հարաբերակցությունը ցույց է տալիս էկոնոմիկայի ճյուղերի միջև հասարակական աշխատանքի բաշխման աստիճանն ու համամասնական զարգացումը Դրանց տնտեսական նշանակությունը կայանում է նաև նրանում, որ դրանք կարգավորում են շուկայական գները, ավելի ճիշտ, արժեքից գնի շեղումները:

Պահանջարկի և առաջարկի մյուս ֆունկցիան արտադրության և սպառման փոխադարձ կապի ապահովումն է, ինչպես նաև վաճառողի և գնորդի միջև հարաբերությունների կարգավորումը:

Պահանջարկը և առաջարկը անմիջականորեն կապված են գնի հետ և նրա հետ միասին կազմում են շուկայական մեխանիզմը: Այդ մեխանիզմը դրսևորվում է պահանջարկի և առաջարկի օրենքների գործողության միջոցով, որոնք բնութագրում են ապրանքային արտադրության ու փոխանակության ոլորտում դրանց փոխադարձ կապն ու փոխգործողությունը, արտահայտում են դրանց միասնության համապատասխանությունն ապահովող օբյեկտիվ միտումները:

Պահանջարկը և առաջարկը փոխադարձաբար ազդում են միմյանց վրա. երբ առաջարկը գերազանցում է պահանջարկին, շուկայական գինն իջնում է արժեքից ցածր: Գնի այդպիսի իջեցումը, որպես կանոն, առաջացնում է պահանջարկի ընդլայնում: Եվ ընդհակառակը, բարձր պահանջարկի դեպքում շուկայական գինը բարձրանում է արժեքից վեր, որը խթանում է առաջարկի մեծացմանը: Այսպիսով, առաջարկը կարգավորում է պահանջարկի չափերն ու կառուցվածքը, որոշում նրա զարգացման միտումները: Պահանջարկը իր հերթին «ստիպում» է առաջարկին հարմարվել շուկայի պահանջներին, պահանջումներին համապատասխան փոխում է ապրանքային առաջարկի կառուցվածքը:

Առաջարկի ու պահանջարկի փոխադարձ պայմանավորվածության հիմքում ընկած է արտադրության ու փոխանակության միջև սերտ կապը: Արտադրությունը ստեղծում է սպառում, որոշում սպառման եղանակը և խթանում պահանջումներն իր զարգացումը:

Ապրանքային արտադրության ժամանակակից պայմաններում այդպիսի փոխգործողությունն իրականացվում է ոչ անմիջականորեն, այլ շուկայի միջոցով՝ նրա երկու տարրերի օգնությամբ: Սակայն առաջարկը չի կարելի նույնացնել արտադրության հետ: Առաջարկը շուկայում ներկայացնելով արտադրությունը, հանդես է գալիս որպես նրանից որակապես և քանակապես տարբերվող կատեգորիա (ապրանքային արտադրությունն ավելի ծավալային է քան շուկայական առաջարկը, քանի որ նրանից հանվում են արտադրական սպառումը, ռեզերվները և այլն):

Պահանջարկը նույնպես որակապես ու քանակապես տարբերվում է սպառումից: Պահանջարկի որակական կազմը պահանջմունքների առանձնահատուկ շուկայական ձևի արտահայտումն է, իսկ սպառումը ընդհանուր տեսքով դիտվում է պահանջմունքների բավարարման պրոցես: Քանակապես ևս սպառումը մեծ է պահանջմունքներից, քանի որ դրա ոչ բոլոր տարրերն են հանդես գալիս վճարունակ պահանջարկի ձևով և բավարարվում շուկայի միջոցով (ուսուցման, բուժսպասարկման, որոշ բնամթերքների, ծառայությունների և այլ ձևերով պահանջմունքները շրջանցում են շուկան):

Պահանջարկը և առաջարկը արտադրության հետ չեն հանընկնում նաև ժամանակի ու տարածության մեջ: Արտադրությունը ժամանակի մեջ միշտ նախորդում է առաջարկին: Արտադրության և առաջարկի միջև գոյություն ունեն և որոշակի «տարածական» տարբերություններ (ապրանքը կարող է արտադրվել մեկ տեղում, բայց ռեալ կերպով առաջարկվել և իրացվել այլ վայրում): Պահանջարկը և սպառումը նույնպես կարող են չհանընկնել և ժամանակի, և տարածության մեջ (որքանով ապրանքը սկզբում գնվում է, այսինքն՝ նրան ներկայացվում է պահանջարկ, իսկ հետո՝ սպառվում):

Մի կողմից, արտադրության և առաջարկի և մյուս կողմից սպառման և պահանջարկի միջև առկա որակական, քանակական և տարածքային ժամանակային այդ տարբերություններն ուժեղացնում են պահանջարկի ու առաջարկի միասնությունը և հաճախ էլ հանգեցնում դրանց միջև համամասնության խանգարմանը: Այն դրսևորվում է արժեքի ու սպառողական արժեքի միասնության, ինչպես նաև արտադրողների ու գնորդների միջև երբեմնի ծագող հակասությունների՝ ձևով: Այդ հակասությունները բացահայտվում են շուկայում պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցության մեջ: Դրանք արտահայտվում են պահանջի նկատմամբ առաջարկի առաջանցիկ աճի, ապրանքների ցածր որակի, վճարունակ պահանջարկի նկատմամբ բարձր գների և հակառակ ձևերով:

Արտադրության աճը և կատարելագործումը լուծում է պահանջարկի ու առաջարկի միջև ծագող նման օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ հակասություններն ու անհամամասնությունները:

Պահանջարկի ու առաջարկի օրենքները անմիջականորեն կապված են արժեքի օրենքի հետ, սակայն ի տարբերություն վերջինի նրանք բացառա-

պես գործում են փոխանակման ոլորտում: Շուկայում դրանք իհարկե, չեն փոխարինում արժեքի օրենքին, այլ գործում են դրան զուգահեռ, որպես այդ օրենքի իրականացման մեխանիզմի տարր: Պահանջարկի ու առաջարկի օրենքների գործողությունը հաշվի է առնվում ոչ միայն գնագոյացման պրակտիկայում, այլև արտադրության զարգացումը պլանավորելու, նրա ճյուղային կառուցվածքները ձևավորելու, առանձին ապրանքների ու ծառայությունների գծով բնակչության պահանջարկը հաշվարկելու ժամանակ և այլն:

Արժեքի օրենքն օբյեկտիվորեն ենթադրում է պահանջարկի ու առաջարկի միջև համամասնությունների պահպանում (որոնք ժամանակավոր ու պատահական բնույթ ունեն) և իր գործողությունն ակտիվորեն դրսևորում է շուկայում միայն դրանց խանգարման ու անհամամասնությունների ծագման ժամանակ: Վերջիններիս կարգավորումը իրականացվում է հասարակական վերարտադրության փոփոխման ու շուկայական ճկուն մեխանիզմի կիրառման միջոցով:

Պահանջարկի ու առաջարկի գործողությունները պրակտիկայում ավելի կոնկրետ ձևով դրսևորվում են պահանջարկի օրենքի և առաջարկի օրենքի ինքնատիպ գործելու ձևերով:

Պահանջարկի օրենքը: Պահանջարկը՝ դա մարդկանց պահանջմունքների արտացոլումն է այն կամ այն ապրանքի, ծառայության նկատմամբ, այն գնելու՝ սպառողների ցանկությունը: Բնական է, պահանջարկը չի կարելի նույնացնել պահանջմունքների հետ. մարդուն իրը հարկավոր է, բայց նա փող նախընտրում է պահանջմունքների հետ. նշանակում է նա չի տնօրինում գնողունակ պահանջումի այն գնելու համար. նշանակում է նա այն վճարունակ պահանջն է (կարիքը, ցանկությունը), փողի այն գումարը, որի միջոցով գնորդը կարող է ձեռք բերել իրեն հարկավոր ապրանքները: Ապրանքների այն քանակը, որի նկատմամբ պահանջ է ներկայացվում, կոչվում է պահանջարկի ծավալ:

Պահանջարկի վրա ազդում են շուկայական շատ գործոններ. ապրանքների ու դրանց փոխարինիչների գները, գնորդների եկամուտների մեծությունը, նրանց ճաշակներն ու նախասիրությունները, շուկայում նրանց թվաքանակը: Բացի դա, պահանջարկի վրա ներգործում են նաև գնային և դեֆիցիտային սպասումները, բնակչության կառուցվածքի փոփոխությունները, կառավարության տնտեսական քաղաքականությունը և այլն:

Գների և վճարունակ պահանջարկի մեծությունների միջև գոյություն ունի օրենքին ամուր, կայուն, փոխադարձ կապ, որը արտահայտվում է պահանջարկի օրենքի ձևով: Այդ օրենքը արտահայտում է պահանջարկի ֆունկցիոնալ կախվածությունը գների փոփոխությունից: Պահանջարկի օրենքը ձևակերպվել է ֆրանսիացի մաթեմատիկոս Օ. Կուռնոն, որն ունի հետևյալ տեսքը՝

$$D=F(P)$$

որտեղ D պահանջարկն է,  
F քանակական կախվածության ցուցանիշն է,  
P ապրանքների ու ծառայությունների գինը:

Այս օրենքի համաձայն գների իջեցումը հանգեցնում է պահանջարկի համապատասխան ավելացմանը և ընդհակառակը. բարձր գների դեպքում գնորդների քանակը պակասում է:

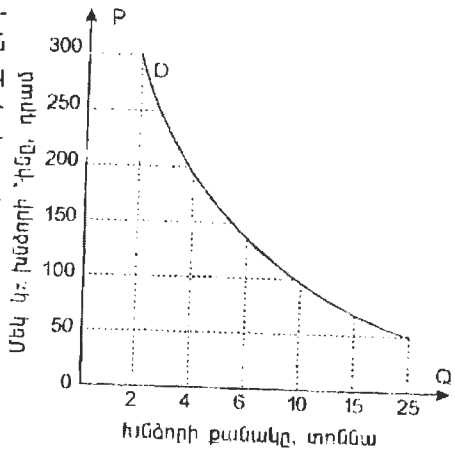
Գների և սպրանքների բանակի միջև փոխադարձ կախվածությունը կարելի է արտահայտել նաև գրաֆիկորեն, որը կոչվում է պահանջարկի գրաֆիկ կամ պահանջարկի կոր: Եթե աբսցիսների առանցքն ընդունենք սպրանքների (օրինակ՝ խնձորի) բանակը (Q), ինչի նկատմամբ ներկայացվում է պահանջարկը, իսկ օրդինատների առանցքը՝ գները (P), ապա պահանջարկի կորը (D) հետևյալ տեսքը կունենա (տես՝ գծապատկեր 1):

Գրաֆիկում D կորը ցույց է տալիս, որ խնձորի գների բարձրացման դեպքում մարդկանց վճարունակ պահանջարկը կրճատվում է և ընդհակառակը: Պահանջարկի կորն ունի բացասական թեքություն:

Յուրաքանչյուր գնորդի պահանջարկը շուկայում կոչվում է անհատական պահանջարկ: Իսկ բոլոր սպառողների անհատական պահանջումների գումարը արտահայտում է շուկայական պահանջարկը: Պահանջարկը անփոփոխ չի մնում: Ընդ որում անհրաժեշտ է տարբերել պահանջարկի ծավալը և պահանջարկի բնույթի փոփոխությունը, պահանջարկի ծավալը փոխվում է այն ժամանակ, երբ փոխվում են միայն տվյալ ապրանքի գները: Պահանջարկի բնույթը փոխվում է այն ժամանակ, երբ փոխվում են նրա մյուս ոչ գնային գործոնները (բնակչության եկամուտները, շուկայի չափերը, փոխադարձ փոխարինող ու փոխըրացնող ապրանքների քանակը, եղանակը, զովագրը և այլն):

Պահանջարկի մեծության վրա ազդում են նաև եկամտի և փոխարինման էֆեկտները: Եկամտի էֆեկտը ցույց է տալիս, թե ինչպես են փոփոխվում սպառողի իրական եկամուտը և պահանջարկը սպրանքների գների փոփոխման դեպքում: Օրինակ, խնձորի գնի իջեցման դեպքում գնորդը ավելի շատ ապրանքներ կգնի: Փոխարինման էֆեկտը ցույց է տալիս սպրանքների հարաբերական գների (օրինակ, յուղ և մարգարին) և գնորդի պահանջարկի ծավալի միջև փոխկապակցությունը:

Պահանջարկի օրենքը բացարձակ բնույթ չի կրում: Պրակտիկայում հանդիպում են նաև այնպիսի «տարօրինակ սպրանքներ», երբ գների անկումը հանգեցնում է այդ ապրանքների պահանջարկի իջեցմանը, իսկ գների աճը



Գծապատկեր 1. Պահանջարկի կոր

դրանց պահանջարկի բարձրացմանը: Նման երևույթը կոչվում է Գիֆենի էֆեկտ, իսկ ցածր որակի ապրանքները, որոնք զգալի տեղ են զբաղեցնում պահանջարկի կառուցվածքում, կոչվում են Գիֆենի «ապրանքներ» (անզխական տնտեսագետ Գիֆենի անունով):

Կան նաև պահանջարկի օրենքի գործողության նկատմամբ այլ բացառություններ: Այսպես, պահանջարկի օրենքը չի գործում իրարանցումային պահանջարկի պայմաններում, ինչպես նաև սպառողների կողմից ավելի որակյալ և թանկ ապրանքներ գնելիս:

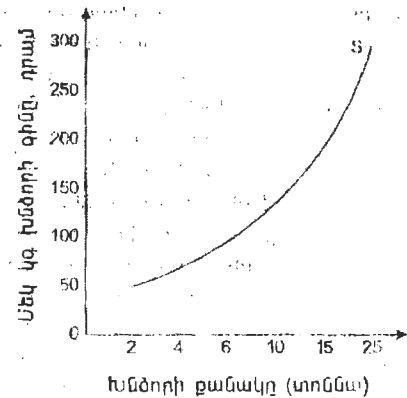
Պահանջարկի օրենքին չի ենթարկվում նաև առանձին թանկագույն և չվերարտադրվող ապրանքների նկատմամբ պահանջարկը (արվեստի հազվագյուտ մանուկներ, կտավներ, պատմական արժեք ներկայացնող հնագույն իրեր և այլն):

Առաջարկի օրենքը: Առաջարկը՝ դա սպրանքների այն քանակն է, որոնց տները (արտադրողները) պատրաստ են դրանք վաճառել որոշակի կոնկրետ գներով: Ապրանքների առաջարկը փոխվում է տվյալ արդյունքների գների փոփոխությանն ուղիղ համեմատական կարգով: Եթե գինը բարձր է, շատ ապրանքներ են հանվում շուկա, ցածր գնի դեպքում քիչ ապրանքներ են առաջարկվում գնորդներին: Ապրանքատերը գերադասում է այն պահել պահեստներում, տանը և գների բարձրացումից հետո միայն առաջարկել շուկային: Շուկայում սովորաբար ծագում է տարբեր գներով առաջարկվող ապրանքների այլընտրանքային քանակի իրացման հնարավորություն: Սակայն վաճառողները միատեսակ արտադրանքի համար սահմանում են գների երկու մակարդակ. ա) գին, որից ցածր ոչ ոք չի վաճառի և բ) գին, ըստ որի վաճառողներից ոչ ոք չի հրաժարվի իրացնել իր արտադրանքը: Նման պայմաններում գործում է առաջարկի օրենքը սպրանքների բարձր գների ժամանակ շուկային առաջարկվում է շատ արտադրանք, քան ցածր գների ժամանակ: Առաջարկի օրենքը կարելի է ներկայացնել գրաֆիկական տեսքով: Օրդինատների առանցքի վրա ցույց է տրված ապրանքի (օրինակ՝ խնձորի) գինը, իսկ աբսցիսների առանցքի վրա տվյալ ապրանքի առաջարկի մեծությունը (տես՝ գծապատկեր 2):

Գրաֆիկում S կորը ցույց է տալիս, որ գների աճի հետ արտադրողներն ավելացնում են վաճառքի ծավալը, իսկ իջեցման դեպքում կրճատում:

Առաջարկի մեծության ուղղակի կախվածությունը գների մակարդակից արտահայտվում է հետևյալ բանաձևով՝

$$U (\text{առաջարկ}) = F (q)$$



Գծապատկեր 2. Առաջարկի կոր



որտեղ  $F$  - առաջարկի ֆունկցիոնալ կախվածության ցուցանիշն է:

Առաջարկի կորը միշտ ձգտում ունի վեր բարձրանալ: Գների աճի հետ գործում է առաջարկի ավելացման տենդենցը: Արտադրողներն ավելի շահագրգռված են բարձր գների դեպքում ընդլայնել իրենց ապրանքների վաճառքը՝ ավելի մեծ շահույթ ստանալու համար:

Պահանջարկին համանման անհրաժեշտ է տարբերել առաջարկի փոփոխությունը և առաջարկի ծավալը: Առաջարկի ծավալը փոխվում է այն ժամանակ, երբ փոխվում է միայն ապրանքի գինը: Եվ ընդհակառակը, առաջարկի փոփոխություն է տեղի ունենում, երբ փոխվում են մյուս գործոնները:

Առաջարկի ծավալի վրա ազդում են հետևյալ գործոնները.

1) ռեսուրսների գները: Ցածր գինը նպաստում է արտադրության ծախսերի կրճատմանը և առաջարկի աճին:

2) Տեխնոլոգիան: Նոր տեխնոլոգիան կամ նրա կատարելագործումը իջեցնում է արտադրանքի ինքնարժեքը, բարձրացնում՝ որակը և ավելացնում է առաջարկը:

3) Հարկերը: Բարձր հարկերը թանկացնում են ապրանքի արժեքը և բնականաբար կրճատում առաջարկը:

Առաջարկի վրա ներգործում են նաև վաճառողների քանակը, փոխարինիչ ապրանքների գները, շուկայական մրցակցությունը, ֆիրմայի նպատակները, բնակչության «սպասումները» և այլն:

Շուկային առաջարկվող ապրանքների ու ծառայությունների ամբողջությունը հենց առաջարկն է, իսկ արտադրողի կողմից դրանց գնի սահմանումը՝ «առաջարկի գինը»: Պա արտադրողների միջև կատաղի մրցակցություն է առաջացնում՝ արտադրանքի արտադրության և իրացման ամենալավ տարբերակ գտնելու համար: Վերջինս էլ շուկային թելադրում է առաջարկի լավագույն գին (կշռված միջին թվաբանական գին)՝ առավելագույն եկամուտ ստանալու համար: Այսպիսով, առաջարկի նախընտրելի գինն արտադրողի դրամական ծախսերի գումարն է արտադրական ռեսուրսների ռացիոնալ օգտագործման դեպքում: Այն արտադրողների ծախսերի և գործունեության հասարակական գնահատականն է, որը շուկայական մրցակցության մեջ անընդհատ փոխվում է:

Հավասարակշռված գին: Պահանջարկը և առաջարկը փոխադարձաբար ներգործելով միմյանց վրա ձևավորում են շուկայական գինը և ապրանքների այն քանակը, որը գնվում և վաճառվում է շուկայում տվյալ ժամանակահատվածում: Շուկայական հավասարակշռում է տեղի ունենում, երբ պահանջարկը և առաջարկը հավասարվում են: Այն գինը, որի դեպքում շուկայական պահանջարկը հավասար է առաջարկին, կոչվում է հավասարակշռված գին, իսկ այդ գնի ժամանակ թողարկված ծավալը՝ արտադրանքի հավասարակշռված ծավալ: Հավասարակշռման իրավիճակում պահանջարկի մեծությունը հավասար

է առաջարկի մեծությանը.  $QD=Qs$ :

Գների վրա պահանջարկի և առաջարկի երկկողմանի ներգործությունը կարելի է պատկերել գրաֆիկորեն (տես՝ գծապատկեր 3):

Գծապատկերում պահանջարկի ու առաջարկի կորերի հատման կետը (E) բնութագրում է հավասարակշռված գնի մակարդակը:

Հավասարակշռված գինը (E) վկայում է, որ վաճառողների առաջարկած գինը համընկնում է գնորդների առաջարկած գնի հետ: Գծապատկերում հավասարակշռված կետի ուրվագծում:

Գծապատկեր 3. Պահանջարկի ու առաջարկի շուկայական հավասարակշռում

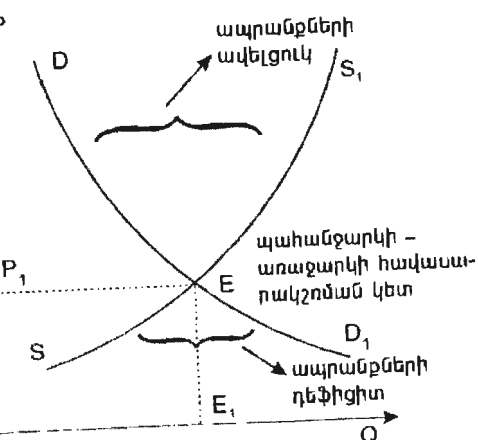
պարզում է առաջարկի ու պահանջարկի քանակական համընկնումը բնութագրող հավասարակշռված քանակությունը (E1): Հավասարակշռված գինը՝ դա պահանջարկի գնի և առաջարկի գնի փոխգործողության հետևանքն է:

Պահանջարկի գինը յուրաքանչյուր քանակի ապրանքի համար՝ դա այն գինն է, որի դեպքում տվյալ քանակի ապրանքը ընդունակ է հրապուրել գնորդներին որոշակի ժամանակահատվածի ընթացքում: Յուրաքանչյուր ապրանքի պահանջարկի գինն իջնում է դրանց առաջարկի ավելացմանը համապատասխան:

Առաջարկի գինը՝ դա այն գինն է, ըստ որի ապրանքը կոնկրետ շուկա է մտնում վաճառվելու համար: Ապրանքների քանակի կրճատմանը զուգընթաց այդ գինը կարող է բարձրանալ և ընդհակառակը:

Հավասարակշռված գնի էությունն այն է, որ այստեղ պահանջարկը և առաջարկը միայն կարգավորում են շուկայական գների ժամանակավոր տատանումները: «Իսկ այն պահին, - գրում էր Մարքսը, - երբ այդ հակադիր ուժերը դառնում են հավասար, դրանք փոխադարձաբար կասեցնում են մեկը մյուսին և դադարում են գործել այս կամ այն ուղղությամբ, այսինքն, երբ առաջարկի ու պահանջարկի միջև հաստատվում է հավասարակշռվածություն և դրա հետևանքով նրանք դադարում են ներգործել միմյանց վրա, արդյունքի շուկայական գինը համընկնում է նրա իրական արժեքի հետ (նորմալ գնի հետ), որի շուրջը տատանվում են նրա շուկայական գները»:

Եթե շուկայական գինը հավասար չէ հավասարակշռված գնին, ապա արտադրողների վաճառողների և գնորդների-սպառողների գործողությունները (մրցակցությունը) երկու կողմին էլ մղում են դեպի հավասարակշռված գինը:



Գծապատկեր 3. Պահանջարկի ու առաջարկի շուկայական հավասարակշռում

Հավասարակշռված քանակությունը (E1): Հավասարակշռված գինը՝ դա պահանջարկի գնի և առաջարկի գնի փոխգործողության հետևանքն է:

Պահանջարկի գինը յուրաքանչյուր քանակի ապրանքի համար՝ դա այն գինն է, որի դեպքում տվյալ քանակի ապրանքը ընդունակ է հրապուրել գնորդներին որոշակի ժամանակահատվածի ընթացքում: Յուրաքանչյուր ապրանքի պահանջարկի գինն իջնում է դրանց առաջարկի ավելացմանը համապատասխան:

Առաջարկի գինը՝ դա այն գինն է, ըստ որի ապրանքը կոնկրետ շուկա է մտնում վաճառվելու համար: Ապրանքների քանակի կրճատմանը զուգընթաց այդ գինը կարող է բարձրանալ և ընդհակառակը:

Հավասարակշռված գնի էությունն այն է, որ այստեղ պահանջարկը և առաջարկը միայն կարգավորում են շուկայական գների ժամանակավոր տատանումները: «Իսկ այն պահին, - գրում էր Մարքսը, - երբ այդ հակադիր ուժերը դառնում են հավասար, դրանք փոխադարձաբար կասեցնում են մեկը մյուսին և դադարում են գործել այս կամ այն ուղղությամբ, այսինքն, երբ առաջարկի ու պահանջարկի միջև հաստատվում է հավասարակշռվածություն և դրա հետևանքով նրանք դադարում են ներգործել միմյանց վրա, արդյունքի շուկայական գինը համընկնում է նրա իրական արժեքի հետ (նորմալ գնի հետ), որի շուրջը տատանվում են նրա շուկայական գները»:

Եթե շուկայական գինը հավասար չէ հավասարակշռված գնին, ապա արտադրողների վաճառողների և գնորդների-սպառողների գործողությունները (մրցակցությունը) երկու կողմին էլ մղում են դեպի հավասարակշռված գինը:

Հետևապես, գինը հավասարակշռող գործառույթ է կատարում՝ հավասարակշռում է պահանջարկը և առաջարկը:

Ընդ որում հավասարակշռված գինը և հավասարակշռված քանակությունն ունեն որոշակի անսովոր հատկություններ:

1. Գնի շուկայական հավասարակշռումը երբեմն բացասաբար է ազդում տնտեսական համակարգի դինամիկայի վրա. ապրանքարտադրողները կորցնում են մրցակցային պայքարի ու արտադրության աճի նկատմամբ խթանները:

2. Շուկայում այնքան ապրանքներ կան, որքան անհրաժեշտ է մարդկանց համար: Հավասարակշռված գնով դրանց վաճառքից փոխհատուցվում են բարիքների արտադրության բոլոր ծախսերը: Նշանակում է, ձեռք բերված հավասարակշռումը վկայում է շուկայական կազմավորված իրավիճակի տնտեսական, ամենամեծ արդյունավետության մասին: Այստեղից հետևում է, որ շուկայական էկոնոմիկայի ամեն մի հավասարակշռված իրավիճակ հանդիսանում է առավելագույն արդյունավետության իրավիճակ և ընդհակառակը:

3. Հավասարակշռված կետում արտահայտված է ամենաբարձր սոցիալական արդյունք: Սպառողը հավասարակշռված գնով ձեռք է բերում առավել քանակի (նրա եկամուտների սահմաններում) օգտակար իրեր:

4. Շուկայում չկա ոչ ապրանքների ավելցուկ (քանակություն, որը բնակչության եկամուտների տվյալ ծավալի դեպքում ավելորդ է վաճառման համար), ոչ էլ բարիքների դեֆիցիտ (պակաս):

5. Գների պետական կարգավորումը հանգեցնում է բացասական հետևանքների: Պետական գները գրկում են դրանց՝ հավասարակշռող գործառույթ կատարելուց: Այլ կերպ, գնային սահմանների հաստատումը առաջացնում է ավելցուկ կամ դեֆիցիտ:

Մինչդեռ, շուկայական տնտեսության պայմաններում, հավասարակշռված գների և հավասարակշռված քանակության սահմաններից դուրս հաճախ հայտնվում (ձևավորվում) են երկու գոտի, որոնք տնտեսական տեսակետից ոչ նպաստավոր են և՛ արտադրողների, և՛ սպառողների համար:

Առաջին գոտին (գծապատկեր 3-ում այն զբաղեցնում է D-E-S<sub>1</sub> տարածությունը) ապրանքների ավելցուկային գոտին է, որտեղ վաճառողների կողմից առաջարկվող բարիքները գերազանցում են գնորդների պահանջարկը: Ապրանքների նման հարաբերական առատությունը կարող է առաջանալ ոչ միայն արդյունքների ավելորդ արտադրության պատճառով, այլև լինել չափից դուրս բարձրացված գների, ապրանքների ցածր որակի, բնակչության մոտ դրամի պակասի հետևանք և այլն: Երբ շուկայում կուտակվում են իրացում չգտնող ավելորդ ապրանքներ, ապա որոշակի պայմաններում կարող է ծագել գերարտադրության ճգնաժամ, նման անբարեհաջող իրավիճակից դուրս գալու ելքը, մասնավորապես, կարող է լինել գների իջեցումը (ապրանքների վերագնահատում և ցածր գներով դրանց իրացում):

Երկրորդ գոտին (գծապատկեր 3-ում՝ S-E-D<sub>1</sub> տարածությունը) ապրանքներ-

րի դեֆիցիտային գոտին է. այստեղ պահանջարկի մեծությունը գերազանցում է առաջարկվող ապրանքների քանակին: Ապրանքների նման պակասը առաջանում է տարբեր պատճառներով. ա) քիչ են թողարկվում բարձր պահանջարկ ունեցող որակյալ ապրանքներ, բ) արհեստականորեն իջեցվում են գները (արժեքից կամ հավասարակշռված գնից ցածր), որը հանգեցնում է վճարունակ պահանջարկի ընդլայնմանը, գ) բնակչության դրամական եկամուտներն ավելի արագ են աճում, քան ընդլայնվում է արտադրությունը: Ապրանքների մշտական դեֆիցիտը որոշակի պայմաններում կարող է վերածել թերարտադրության ճգնաժամի: Շուկան ապրանքային դեֆիցիտին արձագանքում է գների ուղղակի կամ թաքնված աճով: Միաժամանակ ավելանում է սպեկուլյացիան ցածր գնով ապրանքների գնում, բարձր գնով վաճառում՝ եկամուտ ստանալու նպատակով: Նման ծանր վիճակից դուրս գալու ելք կարող է ծառայել բնակչության դրամական եկամուտների աճի որոշ պակասեցումը, բարձր պահանջարկ ունեցող ապրանքների արտադրության ավելացումը կամ դրանց շուկայական գնի բարձրացումը և այլն:

Իսկ շուկայական հավասարակշռման դեպքում ( $Qd=Qs$ ) արտադրված Q ապրանքների քանակը վաճառվում է  $P, E$  հավասարակշռված գնով: Շուկայական այդ վիճակից ցանկացած շեղում հանգեցնում է այն ուժերի շարժմանը, որոնք ընդունակ են շուկան վերադարձնել նրա հավասարակշռված վիճակին. վերացնել շուկայում կազմավորված ապրանքների դեֆիցիտը ( $Qd > Qs$ ) կամ ավելցուկը ( $Qd < Qs$ ): Այստեղ գինն իր հավասարակշռող գործառույթը դրսևորում է ինչպես պահանջարկի միջոցով անփոփոխ առաջարկի դեպքում, այնպես էլ առաջարկի միջոցով անփոփոխ պահանջարկի դեպքում:

Տարբերվում են շուկայական կայուն և ոչ կայուն հավասարակշռում: Առաջինը բնութագրում է շուկայական իրավիճակի սուր խանգարումներն ու դրանց արագ վերականգնումը: Ոչ կայուն հավասարակշռմանը հատուկ են շուկայական իրավիճակի սուր, ընդհարումային խանգարումները և երկար ժամանակ դրանց պահպանումը: Մրցակցության և գների ազատ ձևավորման պայմաններում շուկայական բոլոր կարգի տատանումները հաղթահարվում են և ձեռք է բերվում առաջարկի ու պահանջարկի ընդհանուր հավասարակշռում:

Հավասարակշռումն օրենք է յուրաքանչյուր մրցակցող շուկայի համար, որը թույլ է տալիս պահպանել տնտեսական ամբողջ համակարգի հավասարակշռումը:

## 2. Պահանջարկի և առաջարկի ճկունությունը

Պահանջարկի և առաջարկի զնահատումը կարևոր է ոչ միայն տեսականորեն, այլև ունի պրակտիկ նշանակություն: Դրանում կարելի է համոզվել պա-

հանջարկի ու առաջարկի ճկունության վերլուծության միջոցով: «Ճկունություն» տերմինն օգտագործվում է ապրանքների վաճառման ծավալի վրա զնե-րի քաղաքականության ազդեցության աստիճանը չափելու համար: Օրինակ՝ եթե սառնարանների զինը աճել է 10%-ով, ապա որքանով կփոխվի դրանց վաճառքի քանակությունը տվյալ ժամանակահատվածում (մեկ ամսում կամ տարում): Կամ ինչպե՞ս կփոխվի սառնարանների նկատմամբ պահանջարկը, եթե տվյալ ամսում կամ տարում բնակչության եկամուտներն աճել են 12%-ով: Այստեղ գործում է զների փոփոխման հետ կապված պահանջարկի ու առաջար-կի հակազդման ուժը: Եթե զների տատանման հետևանքով փոխվում են պա-հանջարկի կամ առաջարկի մեծությունները, ապա համապատասխանաբար փոխվում են և դրանց քանակական բնութագրումները:

Ճկունության չափման ունիֆիկացված միավոր է համարվում տոկոսը: Տո-կոսային հաշվարկումը թույլ է տալիս պարզել ցանկացած տնտեսական երևույ-թի փոփոխության աստիճանը, անկախ նրանից, ինչպիսին են նրա ելակետա-յին չափման միավորները (հատ, մետր, տոննա և այլն):

Պահանջարկի և առաջարկի աճի կամ իջեցման կոնկրետ մեծությունը պար-զելու համար օգտվում են ճկունություն հասկացությունից: «Ճկունությունը»՝ դա պահանջարկի ու առաջարկի զգայունության չափն է, այդ մեծությունների ծավալի փոփոխության աստիճանը դրանց վրա ազդող գործոնների նկատ-մամբ: Պահանջարկի ու առաջարկի ճկունության մեջ հատկապես կարևոր դեր են խաղում դրանց՝ զներից կախված փոփոխությունները:

**Պահանջարկի ճկունությունը:**

Չեռնարկատիրական գործունեության պրակտիկայում պահանջարկի բա-նակական փոփոխության ճկունությունը նշանակում է նրա մեծության փոխ-վելու աստիճանը (տոկոսներով) նրա վրա ազդող ուրիշ գործոնների 1%-ով փոխվելու դեպքում: Օրինակ՝ եթե զների փոքր տատանումն առաջ է բերում պահանջարկի ծավալի զգալի փոփոխություն, ապա այդպիսի պահանջարկը կոչում է «ճկուն պահանջարկ», իսկ եթե զների մեծ տատանումն առաջ է բերում պահանջարկի մեծության աննշան փոփոխություն, ապա դա կոչվում է «ոչ ճկուն պահանջարկ»:

Ճկունությունը չափվում է պահանջարկի ծավալի տոկոսային փոփոխու-թյան և փոփոխվող զնի տոկոսային մեծության հարաբերակցությամբ: Այդ հարաբերության արդյունքը կոչվում է «պահանջարկի զնային ճկունության գործակից» ( $K_d^p$ ): Պահանջարկի ճկունության կախվածությունը զների մա-կարդակից արտահայտվում է հետևյալ բանաձևով.

$$K_d^p = \frac{\text{պահանջմունքն. փոխ. (\%)}}{\text{զների փոփոխ. (\%)}} = \frac{\Delta Q(\%) }{\Delta P(\%)}$$

որտեղ՝  $\Delta Q$  - պահանջարկի (արտադրանքի) մեծության փոփոխությունն է.

$\Delta P$  - զների մեծության փոփոխությունը:

Այն ցույց է տալիս պահանջարկի որոշակի փոփոխությունը զների մեկ տո-կոսով փոխվելու դեպքում:

Օրինակ՝ եթե սպառման ապրանքների զների ինդեքսը տարվա սկզբին կազմել է 100%, իսկ վերջում՝ 105%, ապա ինֆլացիայի տարեկան աճը կկազ-մի  $(\frac{105}{100} - 100) 5\%$ : Այս դեպքում պահանջարկի ճկունության պարզագույն բա-նաձևը կամ զնային ճկունությունը կարտահայտվի հետևյալ բանաձևով.

$$K_d^p = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

Այն արտահայտում է պահանջարկի ծավալի փոփոխությունը, որը պայմա-նավորված է զների անհատական փոփոխությամբ:

Կախված պահանջարկի վրա ներգործող գործոնների տեսակներից տար-բերվում են ա) պահանջարկի ճկունություն ըստ զնի, բ) պահանջարկի ճկու-նություն ըստ եկամտի և գ) պահանջարկի խաչաձև ճկունություն:

Պահանջարկի ճկունությունը ըստ զնի ցույց է տալիս պահանջարկի ծա-վալի փոփոխությունն ապրանքի զնի 1%-ով փոփոխման դեպքում, երբ մյուս գործոններն անփոփոխ են:

Պահանջարկի ճկունությունն ըստ եկամտի թույլ է տալիս չափել պահանջար-կի տոկոսային փոփոխությունը՝ եկամտի այս կամ այն փոփոխությունից հետո:

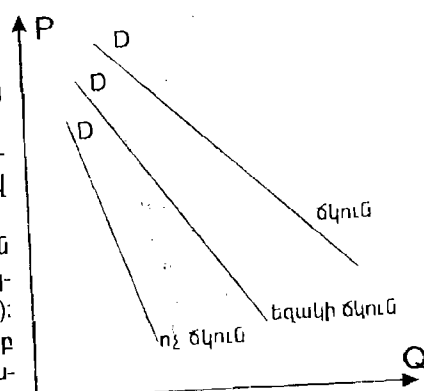
Պահանջարկի խաչաձև ճկունությունը թույլ է տալիս չափել սպառողական ապրանքների ռեակցիան մեկ x ապրանքի նկատմամբ, մյուս y ապրանքի զնի փոխվելու դեպքում ( $K_{xy} = \Delta X / \Delta P_y$ ):

զնային ճկունության գործակիցները էականորեն ազդում են սպառողների վարքագծի փոփոխության վրա: Սպառողի ռացիոնալ վարվելաձևի հիմնական պահանջներից են համարվում ապրանքի սպառողական հատկությունների ման-րագնհին ուսումնասիրումը: Իսկ վերջի-նիս հիման վրա ձևավորվում է նրանց ճկուն կամ ոչ ճկուն պահանջարկը:

Պրակտիկայում հանդիպում են պա-հանջարկի զնային ճկունության բազմաթիվ տարբերակներ (տես՝ գծապատկեր 4):

1. Պահանջարկը ճկուն է, երբ զնի չնչին փոփոխությունը հանգեցնում է զնվող ապ-րանքի ծավալի մեծ փոփոխությանը ( $K_d^p > 1$ ):

2. Պահանջարկը եզակի ճկուն է, երբ զնի տոկոսային փոփոխությունը և պա-հանջարկի համապատասխան փոփո-խությունը համընկնում են ( $K_d^p = 1$ )



Գծապատկեր 4. Պահանջարկի ճկունության տարբերակները

3. Պահանջարկը ոչ ճկուն է, երբ գնի էական փոփոխությունը հանգեցնում է գնվող ապրանքի ծավալի չնչին փոփոխությանը ( $K_d < 1$ ):

4. Պահանջարկը բացարձակ ոչ ճկուն է, երբ գնի տոկոսային փոփոխությունը չի հանգեցնում պահանջարկի ծավալի փոփոխությանը ( $K_d = 0$ ):

Եթե առաջարկի ծավալները խիստ սահմանափակում են պահանջարկի շարժունակությունը, ապա առաջ է գալիս անճկուն պահանջարկ, որից օգտվում են վաճառողները:

Ոչ առաձգական պահանջարկ է դրսևորվում այն ժամանակ, երբ գնորդների վճարունակ պահանջարկը զգայուն չէ գների փոփոխության նկատմամբ: Օրինակ, որքան էլ բարձրանա կամ իջնի աղի գինը, նրա նկատմամբ պահանջարկը անփոփոխ կմնա: Պահանջարկի ճկունության իմացությունը մեծ նշանակություն ունի արտադրողի ու սպառողի վարքագծերի դրսևորման ու գների ընտրության հարցերում:

Որպես կանոն, ոչ ճկուն պահանջարկ է դրսևորվում գյուղատնտեսական մթերքների իրացման գործընթացում: Երևի դա է պատճառը, որ կենսական նշանակություն ունեցող շատ ապրանքների գները միշտ գտնվում են պետության վերահսկողության տակ: Հակառակ դեպքում արտադրողները, ստեղծելով այդ ապրանքների արհեստական դեֆիցիտ, կարող են ապահովել երաշխավորված բարձր գներ և կայուն պահանջարկ: Պահանջարկի ճկունությունը կախված գների աճից, միշտ հանդիսանում է բացասական մեծություն: Բայց տնտեսագիտության մեջ ընդունված է հաշվի առնել այդ ցուցանիշի բացարձակ մեծությունը՝ առանց ուշադրություն դարձնելու «միևուս նշանին»: Օրինակ, ավտոմեքենայի գնի 5%-ի բարձրացումը առաջ է բերում դրա պահանջարկի ծավալի 10%-ով նվազում: Այս դեպքում ճկունության գործակիցը հավասար է՝

$$K_d = -\frac{10}{5} = -2$$

Այստեղ ինչպես գինը, այնպես էլ վաճառքի ծավալը փոխվում են հակառակ ուղղություններով: Բայց քանի որ ճկունության գործակիցը որոշակի ռեալ ցուցանիշ է ապրանքաշրջանառության մեջ, ապա «միևուսը» սկզբունքային նշանակություն չունի: Գների համեմատությամբ ճկունության նման գնահատումներ կարելի է ստանալ ցանկացած ապրանքային խմբերի ու ծառայությունների վերաբերյալ: Արևմտյան տնտեսագետների հաշվարկներով գնային ճկունությունը (տոկոսներով) կազմում է. հացի նկատմամբ՝ 0.15, տավարի մսի նկատմամբ՝ 0.64, ձվի գծով՝ 2.64, էլեկտրիկայի գծով՝ 0.13, կոշկեղենի ու հագուստի գծով՝ 0.20, կինոթատրոնի տոմսերի գծով՝ 0.87 և այլն:

Պահանջարկի գնային ճկունության վրա ազդում են շատ գործոններ:

1. Փոխադարձ փոխարինող ապրանքների առկայությունը, օրինակ՝ թեյի սուրճով փոխարինումը: Որքան շատ են դրանք, այնքան ճկուն է դրանց նկատմամբ պահանջարկը:

2. Սպառողների եկամուտների մեծությունը:

3. Տվյալ ապրանքի տեսակարար կշիռը սպառողի բյուջեում:

4. Ապրանքների որակական բարձր հատկությունները:

5. Առաջին անհրաժեշտության սպառման առարկաների և պերճանքի ու երկարատև օգտագործման ապրանքների նկատմամբ գնողունակ պահանջարկը (առաջինների նկատմամբ այն ոչ ճկուն է, երկրորդների համար՝ ճկուն):

6. Ժամանակի գործոնն ապրանքների ընտրության գործընթացում:

7. Գնորդների «սպասումները» և այլն:

Որոշ ապրանքների համար եկամտի և պահանջարկի կախվածությունը ուղղակի է: Սակայն դա հիմնականում վերաբերում է էժան և ցածր որակ ունեցող ապրանքներին, ինչն օգտագործում է բնակչության աղքատ խավը:

Առաջարկի ճկունությունը: Գնային ճկունության կատեգորիան կիրառելի է նաև առաջարկի նկատմամբ: Առաջարկի ճկունությունը կախված է գների մակարդակից և առաջարկվող ապրանքների ծավալից: Առաջարկի ծավալի փոփոխության աստիճանը, կախված գների բարձրացումից, բնութագրում է առաջարկի ճկունությունը: Առաջարկի ճկունությունը՝ դա նրա փոփոխման մակարդակն է կախված գների դինամիկայից: Եթե արտադրողները զգայուն են գների փոփոխության նկատմամբ, ապա առաջարկը ճկուն է, այսինքն՝ նրա մեծությունը փոխվում է ավելի մեծ տոկոսով, քան գինը:

Պահանջարկի ճկունության բանաձևը կիրառելի է նաև առաջարկի ճկունությունը որոշելու համար: Միակ տարբերությունն այն է, որ «գնվող ապրանքների ծավալի» փոխարեն օգտագործվում է «առաջարկվող ապրանքների քանակ» հասկացությունը:

Առաջարկի ճկունության գործակիցը ( $K_s$ ) իրենից ներկայացնում է առա-

$$K_s^p = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{\Delta P}{P} = \frac{\text{առաջարկի ծավալի փոփոխութ. (\%)}}{\text{առաջարկի ծավալ}} \cdot \frac{\text{Գների փոփոխ. (\%)}}{\text{Գին}}$$

ջարկի փոփոխման հարաբերությունը գների փոփոխությանը, այն է՝

Քանի որ գինը և առաջարկի մեծությունը փոխվում են միևնույն ուղղությամբ, ապա առաջարկի ճկունությունը դրական մեծություն կլինի: Օրինակ, եթե ծխախոտի գինը բարձրանում է 5%-ով, ապա դրա հետևանքով վաճառատեղանների վրա հայտնվում է 10%-ով ավելի ծխախոտ: Այս դեպքում առաջարկի

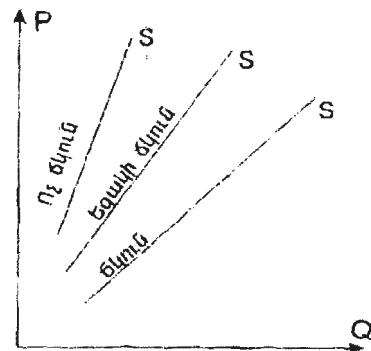
$$K_s^p = \frac{10\%}{5\%} = 2$$

ճկունության գործակիցը կլինի՝

Առաջարկի ճկունության գործակիցը նույնպես բազմաբնույթ է (տես՝ գծապատկեր 5): Ինչպես ցույց է տալիս արևմտյան պետությունների տնտեսության փորձը, գների հավասարակշռման պայմաններում և երկար ժամանակահատվածի համար առաջարկի ճկունության գործակիցն աճի տենդենց ունի. գների

աճի դեպքում արտադրանքի ծավալը նույնպես աճում է:

Առաջարկը ոչ ճկուն է լինում, երբ այն գների բարձրացման կամ իջեցման դեպքում չի փոխվում: Դա հատկապես բնորոշ է սեզոնային բնույթ ունեցող շատ ապրանքների համար: Օրինակ, շուտ փչացող մթերքների (մասնավորապես մրգերի) ճկունության գործակիցը միշտ ցածր է: Բացի այդ, առաջարկն ավելի իներտ է, ոչ շարժուն, քան պահանջարկը: Չէ որ շատ դժվար է վերսկսել նոր արտադրատեսակների արտադրությունը և դրա հետ կապված վերաբաշխել ռեսուրսները՝ թողարկվող ապրանքների ասորտիմենտը փոխելու համար:



Գծապատկեր 5. Առաջարկի մասին ճկունության տարբերակները

Հասկանալի է, որ վաճառողների (արտադրողների) համար ավելի հրապուրիչ է անճկուն առաջարկի իրադրությունը, քանի որ դա երաշխավորում է արտադրության կայուն վիճակ և համեմատաբար բարձր գին: Պատահական չէ, որ ոչ ճկուն պահանջարկի և ոչ ճկուն առաջարկի կորերը շարժվում են գրեթե միևնույն ուղղությամբ: Այդ պատճառով էլ ֆիրմաների ղեկավարությունն ավելի շատ մտահոգված է ճկուն առաջարկը շուկայում վերածել անճկուն առաջարկի, քան զբաղվել արտադրության կատարելագործման (արտադրանքի ինքնարժեքն իջեցնելու, տեսականին ընդլայնելու և այլ) հարցերով:

Ապրանքների առաջարկի ճկունության վրա ազդում են նաև այլ գործոններ, մասնավորապես, ԳՏԱ-ն, արտադրության ծախսերի կառուցվածքը, արտադրական հզորությունների ծանրաբեռնման աստիճանը, ազատ աշխատուժի առկայությունն ու նրա որակավորման բարձրացումը, ճյուղից ճյուղ շարժվող կապիտալի արագությունը, հարկային մեխանիզմը և այլն:

Պահանջարկի ու առաջարկի ճկունության գործակիցների որոշումն ըստ գնի, գործնականում մեծ նշանակություն ունի ոչ միայն շուկայում սպառողի վարքագիծը պարզելու կամ ֆիրմայի գնային ստրատեգիան հասկանալու համար: Այն արտակարգ դեր է խաղում նաև պետության տնտեսական քաղաքականությունը վերլուծելու, մասնավորապես, հարկային դրույքների որոշման կամ հարկային բեռի բաշխման գործընթացը իրականացնելու համար:

### 3. Գնի էությունը, գործառույթները

#### Գնի էությունը:

Գնի ամենապարզ և պատմականորեն առաջին բնորոշումը եղել է. Գինը դա ապրանքի արժեքի դրամական արտահայտությունն է: Այն արտահայտել է պարզ ապրանքային արտադրության զարգացումը, արժեքի ու գնի փոխհարաբերությունները: Այդ պայմաններում ապրանքների գնի հիմքում ընկած էին արտադրու-

յան հասարակական անհրաժեշտ ծախսերը: Այն արտահայտվում էր հետևյալ ձևով.  
 $W = c + v + m$

- որտեղ  $W$  արտադրված ապրանքի արժեքն է,  
 $c$  արտադրության միջոցների արժեքն է,  
 $v$  աշխատուժի արժեքը,  
 $m$  նոր ստեղծված արժեքը:

Կապիտալիստական արտադրության պայմաններում ներծրուղային և միջծրուղային մրցության հետևանքով ապրանքի արժեքը վերածվում է արտադրության գնի: Այն արտահայտվում էր հետևյալ ձևով.

$$W = c + v + p$$

որտեղ  $p$  միջին շահույթն է:

Եթե պարզ ապրանքային արտադրության պայմաններում գները որոշվում էին միայն արժեքի օրենքով, ապա կապիտալիզմի պայմաններում դրանք կարգավորում էին նաև պահանջարկի ու առաջարկի օրենքների միջոցով: Նման բնորոշումը արտացոլում է կապիտալիզմի զարգացման առավել ցածր աստիճանի 17-19-րդ դարերի իրականությունը: Հետագայում, մոնոպոլիաների և օլիգոպոլիաների ծագման հետևանքով գնագոյացման պրոցեսը նշանակելիորեն բարդանում է: Մոնոպոլիաների պայմաններում ձևավորվում են մենաշնորհաբեռն արտադրում: Մոնոպոլիաների պայմաններում է արտադրության գնի հիման վրա, իր մեջ ներառնելով նաև մոնոպոլ շահույթը: Այն արտահայտվում է հետևյալ ձևով.

$$W = c + v + p + p_1$$

որտեղ  $p_1$  մոնոպոլ շահույթն է:

Մոնոպոլ գների մեջ արտահայտվում են արժեքի, պահանջարկի, առաջարկի և մրցակցության օրենքների գործողությունները: Այն արտացոլում է օլիգոպոլիաների տիրապետությունը շուկայում և վերաբաշխում է մանր և միջին ձեռնարկություններում ստեղծված շահույթի և բնակչության դրամական եկամուտների մի մասը հոգուտ վիթխարի կոմպանիաների:

#### Գնի գործառույթները:

Գնագոյացման մեխանիզմը և գների տնտեսական բովանդակությունը պարզելու համար անհրաժեշտ է ուսումնասիրել գնի գործառույթները: Շուկայական տնտեսության պայմաններում գնի գործառույթներն են.

Առաջին: Այն որոշակի հաշվարկների օգնությամբ որոշում է տարբեր սպառողական արժեքների կամ օգտակարություն ունեցող ապրանքների արտադրության վրա կատարված հստակապես անհրաժեշտ աշխատանքային ծախսերը: Հաշվառումը հնարավորություն է տալիս իրականացնել ապրանքների համարժեքային փոխանակությունը, որոշել կուտակման ու սպառման միջև համարժեքային փոխանակությունը, որոշել կուտակման ու սպառման միջև օպտիմալ հարաբերակցությունը: Համեմատվում են միկրո- և մակրոմակարոպոլիսներում ստեղծված արժեքների մեծությունները և դրանցից շեղվող գների

դրամական (փողային) տարբերությունները: Շուկայական ազատ զենքի օգնությամբ որոշվում են համախառն ազգային արդյունքի (ՀԱԱ) , համախառն ներքին արդյունքի (ՀՆԱ) և ազգային եկամտի մեծություններն ու դրանց իրացման ծավալը երկրի տնտեսության մեջ, նրա առանձին ճյուղերում, ենթաճյուղերում ու տնտեսական շրջաններում:

**Երկրորդ:** Այն խթանում է երկրի ամբողջ տնտեսության վերարտադրությունը, նրա առանձին ոլորտների արագ զարգացումը՝ պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցությունը կարգավորելու համար: Գների մեխանիզմը ստիպում է ձեռնարկություններին ներդնել նոր տեխնիկա ու տեխնոլոգիա, կիրառել արտադրության կազմակերպման կատարյալ ձևեր ու մեթոդներ, որը նպաստում է արտադրության ծախսերի իջեցմանն ու շահույթի աճին: Այն ապահովում է նաև սպառման ոլորտի կազմակերպումը, մասնավորապես, փոխադարձ փոխարինող և փոխլրացնող ապրանքների իրացումը: Գինը հանդես է գալիս որպես ձեռնարկատիրության (թիզնեսի) խրախուսման միջոց, իսկ տնտեսական սխալ որոշումների համար նաև պատժելու գործիք: Այն երբեմն համարվում է ֆիրմայի սնանկացման միակ վկան: Այլ կերպ, գինը, դրամը և դրանով պայմանավորված եկամուտները համարվում են էկոնոմիկայի ամենաուժեղ և աներկընտրանքային խթանները:

**Երրորդ:** Այն շուկայական գների կառուցվածքին համապատասխան, իրականացնում է ՀԱԱ-ի և ազգային եկամտի բաշխումը և վերաբաշխումը: Բաշխման միջոցով որոշակի հարաբերակցություն է ստեղծվում շուկայական գների և աշխատավարձի համակարգի միջև, որոշվում են սպառման ֆոնդի, խնայողությունների և կուտակման համապատասխան մեծությունները: Բաշխման գործառույթը հիմնականում իրացվում է ներծյուղային և միջծյուղային մրցության պրոցեսում: Առաջին դեպքում նոր արժեքի վերաբաշխումն իրականացվում է հոգուտ այն ֆիրմաների, որտեղ արտադրության ծախսերը ցածր են հասարակականից, իսկ ապրանքների որակը բարձր է: Երկրորդ դեպքում, դա տեղի է ունենում կապիտալի փոխներարկման մեխանիզմի միջոցով հոգուտ այն ճյուղերի ու ձեռնարկությունների, որտեղ ապրանքներն ու ծառայություններն իրացվում են անհատական, կոլեկտիվ և հասարակական պահանջներին համապատասխան:

**Չորրորդ:** Ազատ շուկայական գների միջոցով կարգավորում է առաջարկի ու պահանջարկի միջև հավասարակշռումը: Բացահայտվում են արժեքից գների շեղումները, որոնց համար հիմք են ծառայում ապրանքների օգտակարությունը, բնակչության վճարունակ պահանջարկը, արտադրողների մրցակցությունը, գործազրկությունը, սղաճը, երկրի քաղաքական իրավիճակը և այլն:

**Հինգերորդ:** Գների ազատ և անկաշկանդ շարժումը, դրանց բարձրացումը կամ իջեցումը ինֆորմացիայի մեծ աղբյուր է ծառայում և՛ արտադրողների, և՛ բնակչության համար: Գների մակարդակը բացահայտում է ապրանքների դե-

իցիտը կամ ավելցուկը, դրանց արտադրության ու շրջանառության ծախսերի .ակարդակը, շահույթի (եկամտաբերության) աստիճանը: Եվ վերջապես, այն ռնտեսական բարոմետր է հանդիսանում երկրի ապրանքաշրջանառությունն անհրաժեշտ ձևով կարգավորելու և բնակչության կենսամակարդակը որոշելու համար:

**Գների դասակարգումը:**

Շուկայական գինը ֆիզիկական գին է, որը որոշվում է ապրանքների առաջարկին ու պահանջարկին համապատասխան: Այն կարևոր գործիք է շուկայական հավասարակշռումը ձևավորելու, ապրանքների ու ծառայությունների ծախսերը արտահայտելու, կապիտալի ու շահույթի մեխանիզմը կարգավորելու և համարժեքային փոխանակություն ապահովելու համար:

Չնայած գների համակարգի բարդությանը, այն բաժանվում է երեք խոշոր խմբերի. «պայմանագրային», «պետական» և «համաշխարհային» գների:

1. **Պայմանագրային գներ:** Դրանք շուկայական, ազատ զենքն են, որոնք սահմանվում են ձեռնարկության ազատության պայմաններում՝ զնորդի ու վաճառողի փոխադարձ համաձայնությամբ: Այսինքն՝ հաշվի են առնում ապրանքի նկատմամբ պահանջարկը և առաջարկը և կարող են փոփոխվել կախված սղաճից և այլ պայմաններից: Նման գների տեսակարար կշիռը որոշվում է տվյալ երկրի «շուկայական» էկոնոմիկայի զարգացման մակարդակով, արտահայտում է այդ երկրի տնտեսական «ազատականացման» աստիճանը:

Պայմանագրային կամ ազատ գների բազմազանության մեջ զգալի բաժին են կազմում ներֆիրմային (տրանսֆերային) գները: Գների այս տեսակը օգտագործվում է ազգային և միջազգային կորպորացիաների ու ձեռնարկությունների շրջանակներում: Դրանք կիրառվում են հատկապես առանձին դետալների հանգույցների, կոմպլեկտավորող սարքավորումների իրացումն ապահովելու համար:

Միջազգային արտադրական և գիտատեխնիկական կոոպերացիայի մասշտաբների աճի և դերի անընդհատ բարձրացման պայմաններում ներֆիրմային գների (որոնց մասին տվյալները համարվում են առևտրական գաղտնիք) կիրառության ոլորտը զգալիորեն ընդլայնվում է:

Պայմանագրային գներին է վերաբերում նաև սահող գինը: Այն արտադրության տևական ժամկետով արտադրանքի իրացման գործընթացում սահմանված գին է, որը հաշվարկվում է սահումի սկզբունքի հիման վրա: Նման գինը հաշվի է առնում ապրանքների արտադրության ծախսերում եղած փոփոխությունները: Դրանք հաճախակի փոփոխվում են հումքի, նյութերի, վառելիքի գները, աշխատավարձի դրույքները փոխվելու, նոր տեխնիկա ու նորագույն տեխնոլոգիա կիրառելու, արտադրանքի ծախսերը կրճատելու, աշխատանքի արտադրողականությունը բարձրացնելու հետևանքով և այլն: Նման փոփոխությունները հաշվի առնելու համար հիմք է ընդունվում բազիսային գինը և







խատանքի ծախսեր) հասկացությունները: Բացի այդ, նա սահմանագծեց «արժեք» և «արժեքայնություն» կատեգորիաները: Վերջինս ունի սուբյեկտիվ կողմ (առանձին սպառողների կողմից ապրանքների օգտակարության հոգեբանական գնահատումը) և սուբյեկտիվ կողմ (նման օգտակարության գնահատումը հասարակության կողմից): Ըստ Բարանովսկու, ապրանքի օգտակարությունն էլ հանդիսանում է նրա գինը:

Սահմանային օգտակարության տեսությունը գինն անմիջապես կապում է ապրանքի արտադրության ծախսերի հետ: Ըստ այդ տեսության, ապրանքի գինը հավասար է արտադրական ռեսուրսների ամենալավագույն ձևով օգտագործելու դեպքում ծախսված փողի գումարին: Տվյալ դեպքում ապրանքի շուկայական գինը կախված է ոչ այնքան արտադրողի ծախսերի գումարից, որքան գնորդի կողմից այդ ծախսերի օգտակարության գնահատումից: Այս դեպքում գինը դառնում է ինքնուրույն («արտարժեքային») մեծություն, որի ժամանակ գնորդի գնահատումն ավելի կարևոր է դառնում, քան արտադրողի ծախսերը: Գինը «ազատվում» է արժեքից: Գնի պարզաբանման ժամանակ արժեքի կարիքը այլևս չի զգացվում:

Այսպիսով, երկու տեսությունների վեճը հանգում է հետևյալին. ապրանքի գինը սահմանելիս ի՞նչն է որոշիչը՝ «առաջարկը» (արժեքը), թե՞ «պահանջարկը» (օգտակարությունը): Ինչպե՞ս, գների ինչպիսի՞ մակարդակի դեպքում կարելի է ձեռք բերել շուկայական հավասարակշռում, հասնել առաջարկի ու պահանջարկի հավասարակշռման:

Շուկայական երկու հակադիր կոնցեպցիաներից մեկը (անգլիական կլասիկներ և Մարքս) հիմնավորում էր վաճառողի (արտադրողի) առաջարկի առաջնությունը. գինը դա աշխատանքով ստեղծված ապրանքի արժեքի դրամական արտահայտությունն է: Մյուս տեսությունը (ավստրիական դպրոց) պաշտպանում էր պահանջարկի առաջնությունը. մարդու պահանջմունքները, բարիքի օգտակարությունը և արժեքայնությունը: Այսինքն՝ գնորդի (սպառողի) պահանջարկը թելադրում է շուկայական գնի մակարդակը:

Ստեղծված հակասությունը լուծելու նպատակով անգլիական տնտեսագետ Ալ. Մարշալը փորձեց սինթեզել վերոհիշյալ երկու հակադիր տեսությունները և դրա բազայի վրա ցույց տվեց, որ պահանջարկի ու առաջարկի ազդեցության տակ շուկայում ձևավորվում է շուկայական նորմալ, միջին հավասարակշռված գին:

Ըստ Մարշալի ապրանքի գինը որոշվում է երկու գործոնով.

1. ապրանքի սահմանային օգտակարությամբ, որի հիման վրա ձևավորվում է պահանջարկի գինը,

2. արտադրության ծախսերով, որի հիման վրա ձևավորվում է առաջարկի գինը:

Եւ պարզեց, որ առաջարկի և գնի միջև գործում է ուղիղ համեմատական

կապ, իսկ պահանջարկի և գնի միջև հակադարձ համեմատական կապ: Գավասարակշիռ գին է սահմանվում այն կետում, որտեղ պահանջարկը համապատասխանում է առաջարկին: Երբ պահանջարկի գինը հավասարվում է առաջարկի գնին, ապա հավասարակշռվում է և արտադրության ծավալը:

Այսպիսով, ազատ շուկայի պայմաններում ապրանքների փոխանակությունը և դրամական հարաբերությունները կազմավորվում են բնական կարգով և ոչ որի կողմից չեն կարգավորվում: Ապրանքները գնահատվում են հաշվի առնելով դրանց արժեքը և օգտակարությունը, ինչպես նաև պահանջարկը և առաջարկը: Դրանց հիման վրա կազմավորվում են շուկայական գներ:

## 4. Մրցակցությունը և նրա դերը շուկայական էկոնոմիկայում

### Մրցության էությունը:

Շուկայական հարաբերությունների դրսևորման կարևոր ձևերից է մրցակցությունը: Մրցությունը (լատիներեն՝ բախվել, ընդհարվել) դա, մրցակցային պայքար է շուկայական էկոնոմիկայի մասնակիցների միջև ապրանքների արտադրության ու կապիտալի ներդրման նպատակային ոլորտներն ընտրելու, հումքի աղբյուրներին ու իրացման շուկաներին տնօրինելու, արտադրության համամասնությունների տարերային կարգավորումն ապահովելու և գնման-վաճառման նպատակով պայմաններ ստեղծելու համար:

Մրցակցությունը շուկայական հարաբերությունների ելակետային կատեգորիաներից է, այն վճռական ու շարժիչ ուժը, որի միջոցով որոշվում է հասարակության տնտեսական գրեթե բոլոր խնդիրները: Այն պատմականորեն ծագել է պարզ ապրանքային արտադրության պայմաններում, հիմնականում ընթանում էր մանր ապրանքարտադրողների միջև և աստիճանաբար նրանց շերտավորման միջոցով հանգեցրեց կապիտալիստական արտադրահարաբերությունների հաստատմանը:

Շուկայական մեխանիզմի այդ անհրաժեշտ տարրը ազդում է շուկայի վրա երկու ուղղությամբ. 1) հավասարակշռում է պահանջարկը և առաջարկը, 2) տնտեսապես խթանում է արտադրողներին: Մրցության պայմաններն են համարվում. ա) յուրաքանչյուր սուբյեկտի տնտեսական լրիվ առանձնացվածությունը, բ) նրա կախվածությունը շուկայական կոնյունկտուրայից, գ) գործելու ազատությունը՝ դիմանալ մրցակցությանը և շահույթ ստանալ:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ առանձնացվում են շուկայական մրցակցության մի քանի ձևեր.

1. կախված մրցության ոլորտից, լինում են.

ա) Ներճյուղային մրցակցություն: Այն կատարվում է միևնույն ճյուղի արտադրողների միջև ապրանքների արտադրության և իրացման ավելի նպաստավոր պայմաններ ստեղծելու և գերշահույթ ստանալու համար: Ներճյուղա-

յին մրցակցության մեջ ձևավորվում է ապրանքների հասարակական՝ շուկայական արժեքը: Լավագույն պայմաններում գործող ձեռնարկատիրությունները ստանում են գերշահույթ, որը հավասար է այդ ֆիրմաների ապրանքների շուկայական արժեքի և անհատական արժեքի տարբերությանը: Իսկ տեխնիկապես հետամնաց ֆիրման գերշահույթ չի ստանում և չդիմանալով մրցակցային պայքարին թողնում է շուկան:

**բ) Միջնուղային մրցակցություն:** Այն կատարվում է տարբեր ճյուղերի արտադրողների միջև կապիտալն ավելի շահութաբեր ուղիղություններում ներդնելու համար: Միջնուղային մրցակցության գործընթացում կապիտալն անընդհատ շարժվում է դեպի շահույթի բարձր նորմա ունեցող ճյուղ, որը անխուսափելիորեն հանգեցնում է ապրանքների առաջարկի ու պահանջարկի միջև հարաբերակցության փոփոխմանը, արժեքից գների շեղմանը և, վերջին հաշվով, շահույթի միջին կամ ընդհանուր նորմայի ձևավորմանը: Դրա շնորհիվ ապրանքները վաճառվում են ոչ թե իրենց արժեքով, այլ արտադրության գնով:

*2. Կախված մրցության մեթոդներից, լինում են.*

**ա) գնային մրցություն:** Մրցության այս ձևը ենթադրում է ապրանքների ու ծառայությունների իրացում մրցակցի գնից ցածր գներով: Գնի իջեցումը հնարավոր է ապահովել կամ արտադրանքի ինքնարժեքի իջեցման կամ շահույթի կրճատման հաշվին: Իսկ վերջինս իրենց կարող են թույլ տալ միայն խոշոր ֆիրմաները:

**բ) Ոչ գնային մրցություն:** Նման մրցությունը հիմնված է ավելի բարձր որակի և հուսալիություն ունեցող ապրանքների արտադրության վրա՝ շնորհիվ տեխնիկական առավելության:

*3. Կախված շուկայի վիճակից, լինում են.*

**ա) ազատ («կատարյալ») մրցակցություն,** որը ընթանում է կատարյալ մրցակցային շուկայում,

**բ) ոչ «կատարյալ» մրցակցություն** կամ մենատիրական մրցակցություն, որը տեղի է ունենում ոչ կատարյալ մրցակցային շուկաներում,

**գ) կարգավորվող մրցակցություն:**

*1. Ազատ մրցակցություն*

Շուկայական մրցակցության դասական ձևերից են ազատ և գնային մրցակցությունները: Առաջինը նշանակում է, որ ա) շուկայում կան բազմաթիվ անկախ ֆիրմաներ՝ վաճառողներ, որոնք ինքնուրույն լուծում են ի՞նչ, ինչքա՞ն և ո՞ւմ համար հարցերը, բ) ոչ ոքի, այդ թվում՝ պետության ու մոնոպոլիաների կողմից չեն սահմանափակվում շուկա մտնելու և դուրս գալու հարցերը, գ) ապրանքները չեն տարբերակվում և գնորդն ընտրություն կատարելու (այն հնարավորություն ունի, դ) գները ազատ են և ոչ ոքի կողմից չեն վերահսկվում, ե) բոլոր սուբյեկտները լայն ինֆորմացիա ունեն շուկայի վիճակի ու կոնյունկտուրայի մասին:

Ազատ մրցակցությունը գոյություն է ունեցել Անգլիայում 18-19-րդ դարերում: Ներկայումս այն հազվագյուտ երևույթ է, որը երբեմն լինում է արժեթղթերի կամ գյուղատնտեսական մթերքների իրացման շուկաներում, որտեղ վաճառողներն ու գնորդները այնքան շատ են, որ չեն կարող հսկել շուկայի վրա: Կատարյալ մրցակցության բոլոր ձևերում պահպանվում են շուկայական մրցության գրված և չգրված կանոնները, սկզբունքներն ու սովորությունները:

Ազատ մրցակցային «վարվելակերպի» կանոնները: Շուկայական հակամարտության մասշտաբները ընդգրկում են շուկայի ամբողջ համակարգը: Յուրաքանչյուր շուկայում այն բոլոր սուբյեկտների միջև հաճախ ընդունում է կատաղի պայքարի ձև: Նման պայքարը ընթանում է երեք ուղղությամբ (ճակատներով): Առաջին, այն ծավալվում է վաճառողների միջև, որոնք ուզում են իրենց արտադրանքը թանկ վաճառել: Դադարում է նա, ով ավելի էժան ու արագ է իրացնում, որպեսզի խթանի գնողունակ պահանջարկը: Երկրորդ, մրցում են գնորդները՝ ապրանքներն էժան գնելու համար: Դադարում է նա, ով շուկայական գնի համեմատությամբ բարձր գին է առաջարկում և շատ է գնում, երրորդ՝ գլխավոր պայքարն ընթանում է վաճառողների ու գնորդների միջև, որոնք կանգնած են գնի մակարդակի հակառակ դիրքերում: Այն խումբն է շահում, որն ավելի հաստատակամ է և իր առաջարկած գինն է պարտադրում մրցակցին: Այսպիսով, մրցակցության օրենքներն ավելի ուժեղ են ներգործում շուկայի սուբյեկտների վարքագծի վրա, քան առաջարկի ու պահանջարկի օրենքները: Մրցակցությունը որպես կենտրոնաձիգ շարժում «հաշտեցնում» է վաճառողներին ու գնորդներին, նրանց ստիպում է ենթարկվել մրցակցային «խաղի» կանոններին և ձևավորել հավասարակշռված գին:

Ազատ, մրցակցության կանոնները ենթադրում են.

**Առաջին.** ֆիրմաները պետք է հաշվի առնեն գների հավասարակշռման մակարդակը, հակառակ դեպքում՝ ապրանքները չեն իրացվի, իսկ վաճառողները կսնանկանան:

**Երկրորդ.** ֆիրմաները «չեն շրջանցում» հավասարակշռված գները և իրենց արտադրանքն իրացնում են դրանց շրջանակներում: Բայց միաժամանակ ձգտում են պակասեցնել թողարկվող արտադրանքի միավորի վրա կատարվող ծախսերը, բարելավել ապրանքների որակը՝ բարձր շահույթ ստանալու համար:

**Երրորդ.** եթե, այնուամենայնիվ, ֆիրմայի արտադրանքի անհատական գինը բարձր է շուկայական հավասարակշռված գնից, ապա այն պետք է վերակառուցի արտադրությունը. կիրառի ամենարդյունավետ տեխնոլոգիա, օգտվի ԳՏԱ նորամտություններից՝ շուկայական մրցակցությանը դիմանալու համար:

**Չորրորդ.** մրցակցային պայքարի գործընթացում հաճախ հակառակորդները դիմում են գնային մրցակցության մեթոդին. կիրառում են դեմպինգ՝ ապրանքները վաճառում են ցածր («քցվող գնով»): Մրցակցին շուկայից դուրս մղելուց հետո ֆիրման բարձրացնում է իր արտադրանքի գինը, որը բնականաբար գերազանցում է նրա նախկին մակարդակը և ապահովում է առավելա-

գույն շահույթ:

Այսպիսով, կատարյալ մրցակցությունը հանգեցնում է. ա) արտադրության ու շրջանառության համար հասարակականորեն նորմալ պայմանների ստեղծմանը, բ) ճանապարհ է հարթում ՉՏԱ համար, գ) շուկայից հեռանում են ոչ շահութաբեր ֆիրմաները, դ) հասարակության մեջ տեղի է ունենում տնտեսական որոշակի շերտավորում. մի մասը վեր է բարձրանում, մյուս մասը չդիմանալով մրցակցային դաժան պայքարին, կործանվում է:

**II. Ոչ կատարյալ մրցակցություն:**

Նման մրցակցությունը ընթանում է մենաշնորհային ֆիրմաների միջև: Մենաշնորհը (հունարեն՝ *monos*-միակ, *poleo*-վաճառել) ծագում է այն ժամանակ, երբ առանձին մեկ ապրանքարտադրողն առաջատար դիրք է զբաղեցնում արտադրության մեջ և վերահսկում է շուկան:

Շուկայի մոնոպոլացման չափանիշ է ծառայում ֆիրմաների արտադրանքի բաժինը ճյուղի արտադրանքի ընդհանուր ծավալի մեջ: Դա նշանակում է, որ մենատիրությունն իր էությանը ազատ մրցակցության ուղղակի հակադրությունն է: Տարբեր են նաև շուկայական տնտեսության և մոնոպոլիաների պարամետրերը: Օրինակ՝ ազատ մրցակցության մեջ վաճառողները շատ են, մենատիրական մրցակցությունում՝ մեկը: Առաջինում՝ շուկա մտնելը և դուրս գալը ազատ է, երկրորդում՝ ոչ: Առաջինում՝ ապրանքները տարբերակվում են, երկրորդում՝ ոչ (վաճառվող ապրանքը եզակի է): Առաջինում՝ գները չեն վերահսկվում, երկրորդում՝ լրիվ վերահսկվում են:

Ազատ մրցակցությունը բնորոշ էր դասական կապիտալիզմին: 19-րդ դարի 70-ական թթ. ՉՏԱ զարգացման և ֆինանսական կապիտալի ձևավորման շնորհիվ ազատ մրցակցությունն իր տեղը զիջեց մենատիրական մրցակցությանը: Գերխոշոր ֆիրմաները նվաճում են շուկան, որպեսզի իրենց մենաշնորհային գները թելադրեն գնորդներին՝ և ներգործեն պահանջարկի ծավալի վրա՝ հանուն առավելագույն շահույթի:

Մոնոպոլիաների գործունեության գործընթացում մրցակցությունը չի վերանում, այլ միայն փոխվում է նրա ձևերը, մասշաբնները և մեթոդները, որոնք ավելի են խորացնում ու սրում այն: Ոչ կատարյալ մրցակցությունը բաժանվում է երեք տիպի՝ մոնոպոլիստական մրցակցություն, օլիգոպոլիա և զուտ մոնոպոլիա:

Մոնոպոլիստական մրցակցությունն ընթանում է ներճյուղային և միջճյուղային ձևերով: Առաջինը տարվում է. 1)միատեսակ և փոխադարձ փոխարինող արտադրանք թողարկող ֆիրմաների միջև, 2)մոնոպոլիաների ներսում կապիտալի սեփականատերերի կողմից ավելի նպաստավոր դիրքեր զբաղեցնելու, կապիտալի հսկիչ ծրարին տնօրինելու, արտադրանքի մեծ քվոտա ստանալու, ղեկավար պաշտոններ գրավելու և մոնոպոլիայի գործունեությունը վերահսկելու համար: 3)Մոնոպոլիաների և չմոնոպոլացված ձեռնարկությունների միջև հումքի աղբյուրներին ու վաճառահանման շուկաներին տիրելու համար,

4)չմոնոպոլացված ֆիրմաների (աուտսայդերների) վրա ներգործելու համար:

Միջճյուղային մրցակցությունը տարվում է կապիտալն ավելի պակաս եկամտաբեր ճյուղերից ավելի եկամտաբեր ճյուղեր կատարվող հոսքի միջոցով շահույթի միջին նորմա ապահովելու համար: Այն ընթանում է նաև արտադրության տեխնիկական զարգացման մեջ առաջնություն ձեռք բերելու, բաժնետիրական սեփականության ձևերը զարգացնելու, արտադրության ու կապիտալի շարժումն ինտերնացիոնալացնելու համար:

Մոնոպոլիստական միջճյուղային մրցակցություն է տեղի ունենում նաև վերագային խոշոր կորպորացիաների միջև համաշխարհային շուկան բաժանելու, աշխատանքի միջազգային բաժանման մեջ առաջատար դիրքեր զբաղեցնելու, կապիտալի ներդրման ավելի շահութաբեր ոլորտներ ձեռք բերելու և առավելագույն շահույթ ստանալու համար: Դրա հետ միասին փոխվում են և մրցության մեթոդները: Հակամարտությունն ընթանում է տեխնիկական առավելություն ունենալու, արտադրանքի բարձր որակն ապահովելու, իրացման արդյունավետ ձևեր կիրառելու, ժառայությունների ոլորտը ընդլայնելու, վարձատրման նոր պայմաններ գործադրելու, գիտական հետազոտությունների արդյունքներից օգտվելու, ֆիրմայի հեղինակությունը գովազդելու և այլ ձևերով:

Ժամանակակից մրցակցային շուկաներում որոշակի առանձնահատուկ դեր են խաղում երկտիրությունն (դուոպոլիա) ու օլիգոպոլիաները (փոքրաթիվ վաճառողներ):

Երկտիրությունը՝ դա տնտեսության արտադրական և շուկայական կառուցվածքը բնութագրող բացառիկ երևույթ է, երբ որոշակի միատեսակ արտադրանքը արտադրվում և առաքվում է երկու ֆիրմաների կողմից: Քանի որ մրցակցությունը գնում է երկու ֆիրմաների միջև, ուստի նրանց միջև լրիվ բացակայում են գների, իրացման պայմանների ու արտադրության քվոտաների վերաբերյալ մենաշնորհային համաձայնությունները: Իսկ եթե դրանք, այնուամենայնիվ, կատարվում են, ապա չունենալով իրավական ուժ՝ հաճախ խախտվում են:

Օլիգոպոլիան ժամանակակից շուկայական կառուցվածքի գերիշխող ձև է: Այն ենթադրում է, որ շուկայում գործում են սահմանափակ թվով (3-5) ֆիրմաներ, որոնցից յուրաքանչյուրը հսկում է շուկայի որոշակի սեկտորի վրա: Օլիգոպոլիական ֆիրմաների արտադրանքը կարող է լինել միատեսակ կամ տարբերակված: Առաջինը բնորոշ է հումքի, կիսաֆաբրիկատների խմբերին (նավթ, պողպատ, ցեմենտ), երկրորդը՝ սպառման առարկաների շուկաներին:

Օլիգոպոլիական շուկայում յուրաքանչյուր ֆիրմայի գործունեությունը կապված է մրցակցի վարքի ու հակազդեցության հետ: Ուստի նրանում ֆիրմաների քիչ քանակությունը ստիպում է կիրառել ոչ միայն գնային, այլև ոչ գնային մրցակցության մեթոդներ: Նրանց միջև ոչ գնային պայքարն ընթանում է հիմնականում ֆիրմաների տեխնիկական զինվածության մակարդակը բարձրաց-

նելու, վարձատրման նոր արդյունավետ ձևեր կիրառելու, ապրանքների ու ծառայությունների որակական երաշխիքներն ապահովելու, առանձին դեպքերում էլ՝ տնտեսական լուտեսություն կիրառելու ձևերով: Խոշոր ֆիրմաները՝ հանուն առավելագույն շահույթի, հաճախ համագործակցում են և պայմանագրեր կնքում շուկան բաժանելու մասին: Դրանք այսպես կոչված, «կարտելային համաձայնություններ» են, որտեղ սահմանվում են արտադրանքի ծավալը, գինը, իրացման պայմանները և այլն: Առանձին դեպքերում օլիգոպոլիական ֆիրմաների փոխգործունեությունն արդյունավետ դարձնելու համար սահմանազատվում են նրանց ազդեցության ոլորտները և կնքվում են գների փոփոխման վերաբերյալ գաղտնի տնտեսական համաձայնություններ: Նման քաղաքականությունը դրսևորվում է «գների կոշտության» կամ «գնագոյացման մեջ առաջնության», ինչպես նաև հատուկ կազմակերպական «արտոնագրային միավորումների» կամ «կոնսորցիումների» ձևով:

Գների կոշտությունը՝ օլիգոպոլիաների գործունեության որոշակի մեթոդ է, որի դեպքում ենթադրվում է գների հաստատուն վիճակ, անկախ արտադրության ծախքերի և պահանջարկի փոփոխությունից: Ֆիրմաների համար «գնային պատերազմից» խուսափելու լավագույն տարբերակը գների նախկին մակարդակի պահպանումն է:

«Առաջնությունը գնագոյացման մեջ» քաղաքականության էությունը կայանում է նրանում, որ ֆիրման ապրանքի գինը սահմանում է էլեմենտալ առաջնային ֆիրմայի կողմից նշանակված գնից: Դա յուրաքանչյուր բաց ձևի համաձայնություն է, որը հաճախակի կիրառվում է օլիգոպոլիական շուկաներում:

«Արտոնագրային միավորումները» կամ կոնսորցիումները հանդիսանում են շուկան բաժանելու մասին համաձայնության կազմակերպման հիմքը: Դա արտադրության մասնագիտացման և կոոպերացման մասին համաձայնություն է մի քանի դրամատերերի և մենատիրական ձեռնարկությունների միջև ժամանակավոր պայմանավորվածություն, որոշակի խոշոր ֆինանսական և արտադրական գործունեություն իրականացնելու համար: Օլիգոպոլիաների նման խմբային մենաշնորհը որպես մենատիրության և մրցակցության միահյուսման ձև, բնորոշ է հոսքային արտադրության գրեթե բոլոր ճյուղերին: Էկոնոմիկայի առանձին ճյուղերում գործում են նաև մասնավոր համամասնության սկզբունքով ձևավորված օլիգոպոլիաներ՝ հիմնված գործարար էթիկայի և ջենթլմենական պայմանավորվածության վրա:

Ժամանակակից շուկայական էկոնոմիկայում գործող վերոհիշյալ մենատիրական կառուցվածքներից ոչ մեկը մաքուր վիճակում երբևիցե չի հանդիպում: Բացի մենատիրությունից, շուկայում գործում են նաև մանր ապրանքային արտադրությունը և պետական հատվածը, որոնք անհրաժեշտ և օբյեկտիվ երևույթներ են: Շուկայում դրանց յուրաքանչյուրի տեսակարար կշիռը պայմանավորված է երկրի էկոնոմիկայի կառուցվածքով, մենատիրության հզորության աստիճանով, շուկայական ենթակառուցվածքների գործունեությամբ, պետության

վարած տնտեսական քաղաքականությամբ և այլն: Դետևապես, պետությունը պետք է վարի այնպիսի տնտեսական քաղաքականություն, որը նպաստի մրցակցության արդյունավետ ձևերի զարգացմանը, քանի որ դրանք հանդիսանում են արտադրության կայուն աճը և հասարակության անդամների պահանջումները բավարարող ամենարդյունավետ միջոցը:

**III. Կարգավորվող մրցակցություն:**

Այն հիմնականում իրականացվում է ազգային էկոնոմիկայի շրջանակներում պետության միջոցով: Այստեղ պետությունը ֆինանսավարկային քաղաքականության օգնությամբ.

- ա) նպաստում է շուկայական գների կարգավորմանը,
  - բ) սահմանափակում է շուկայի մոնոպոլացման պրոցեսը,
  - գ) պաշտպանում է ազատ մրցությունը,
  - դ) օրենսդրականորեն ձևակերպում է քաղաքակրթված շուկայի հակամարտության «կանոնները». ընդգծվում են արտադրողների ու սպառողների իրավունքներն ու պարտականությունները, սահմանվում են մրցակցության մասնակիցների գործողության սկզբունքներն ու երաշխիքները, որոնք պարտադիր են թե՛ ազատ ձեռնարկատերերի և թե՛ մոնոպոլացված ֆիրմաների համար:
- Վերլուծելով շուկայական կառուցվածքի հիմնական մրցակցային ձևերը, կարելի է դրանք ներկայացնել հետևյալ սխեմայի ձևով (տես սխեմա 1):

No	Շուկայի հատկանիշները	Ֆիրմաների քիվը շուկայում	Արտադրանքի բնույթը	Առևտրի սահմանափակումը	Գների վրա հսկելու աստիճանը
1.	Կատարյալ	շատ	միատեսակ	չկա	չկա
2.	Ոչ կատարյալ (ա) մաքուր մենատիրություն	մեկ ֆիրմա	յուրահատուկ	լրիվ	բացարձակ
	բ) երկտիրություն	երկու ֆիրմա	միատեսակ	լրիվ	մասնակի
	գ) օլիգոպոլիա	երեքից հինգը ֆիրմա	տարբերակում անշան է	թույլ	մասնակի
	դ) մենատիրական մրցակցություն	շատ	խիստ տարբերակված	թույլ	թույլ

**5. Մենատիրություն. նրա տեղը և դերը շուկայում**

Շուկայական մենատիրության էությունը, դասակարգումը: Մենատիրությունը՝ դա առանձին մարդկանց, կոլեկտիվին կամ պետությանը պատկանող, նրան տրված բացառիկ իրավունքն է արտադրություն, ար-

հետ, առևտուր և այլ կարգի գործունեություն վարելու համար: Մենաշնորհի նպատակն է գերշահույթի ստացումը զնի կամ արտադրության ծավալների վրա վերահսկողություն իրականացնելու միջոցով:

Ծագման և գործելու բնույթով պայմանավորված մոնոպոլիաները դասակարգվում են մի քանի խմբերի.

*1. Ըստ էկոնոմիկան ընդգրկելու աստիճանի, լինում են.*

**ա) գուտ մոնոպոլիա** (ճյուղի մասշտաբով),

**բ) բացարձակ մոնոպոլիա** (ազգային տնտեսության մասշտաբով), որը գտնվում է պետության ձեռքում կամ տնտեսական որևէ օրգանի կազմում:

*2. Ըստ ծագման բնույթի և պատճառների, լինում են.*

**ա) բնական մոնոպոլիա:** Սրանք այն սեփականատերերն են ու տնտեսական կազմակերպությունները, որոնց տրամադրության տակ կան արտադրության հազվագյուտ և ազատ չվերարտադրվող տարրեր (հազվագյուտ մետաղներ, առանձնահատուկ հողամասեր, երկաթուղային կարևոր հանգույցներ, ռազմարդյունաբերական համալիրներ և այլն): Մենատիրության այս տիպին են վերաբերում նաև վարչական մոնոպոլիաները, որոնք աջակցություն են գտնում պետության կողմից: Դրանք իրենց ձեռքում են պահում իրավակարգի պահպանումը, պետական անվտանգությունը, տրանսպորտը և արտադրական ու ոչ արտադրական համապետական նշանակություն ունեցող այլ ճյուղերը (էլեկտրաէներգիայի, գազի, ջրամատակարարման, կապի և այլ ոլորտներ), որը դրանց մոնոպոլ դիրք է ապահովում էկոնոմիկայում: «Բնական մենատիրության» գոյությունը բացատրվում է ծավալային արտադրության առանձնահատուկ արդյունքով՝ արտադրության խոշորացման հետևանքով ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման անհրաժեշտությամբ: Որպես կանոն, բնական մենատիրությունը համարվում է պետական սեփականություն կամ գործում է նրա հսկողության տակ: Նման մենատիրությունների արտադրության ծախսերը ցածր են, իսկ շահույթը արտակարգ բարձր:

**բ) Լեզալ մոնոպոլիա:** Մենատիրական շուկայում հակառակորդի ներթափանցումն արհեստական արգելքներով կանխելու համար ազատ մոնոպոլիաներն օգտագործում են իրավաբանական որոշակի սահմանափակումներ: Դրանց են վերաբերում.

**Լիցենզիան:** Այն տվյալ շուկայում որոշակի գործունեությամբ զբաղվելու ֆիրմայի բացառիկ իրավունքն է մրցակցությունից «պաշտպանվելու» համար: **Պատենտային համակարգ:** Այն տրվում է անհատ մարդկանց՝ արհեստով, առևտրով և այլ բնույթի գործունեությամբ զբաղվելու համար:

**Չեղիմական իրավունք:** Այն ստացողները բացառիկ իրավունք են ձեռք բերում իրենց ստեղծագործությունները բազմացնելու և իրացնելու համար: Դրան է վերաբերում նաև արտոնագիրը, որը հեղինակի կողմից ստեղծված բարիքի տնօրինությունը հաստատող բացառիկ իրավունքի վկայական է:

**Առևտրական նշաններ:** Դրանք հատուկ պայմանանշաններ են, անուններ, սիմվոլներ, ապրանքանիշեր, որոնք տրվում են ֆիրմայի արտադրանքը

մյուս արտադրողներից տարբերելու համար: Նման գրանցված ապրանքանիշից ուրիշ ֆիրմաներն առանց թույլտվության օգտվել կամ նմանակել չեն կարող:

**գ) Արհեստական մոնոպոլիա:** Սրանք արտադրական ձեռնարկությունների ու առևտրական կազմակերպությունների խոշոր միավորումներ են, որոնք փորձում են փոխել շուկայի կառուցվածքը՝ իրենց կամքը թելադրելով նրան: Նման մենատիրություններն արգելում են ոչ մեծ ֆիրմաներին շուկա մտնել, իրենց են ենթարկում հումքի աղբյուրներն ու վաճառահանման շուկաները, ստեղծում են առաջադիմական տեխնիկա ու տեխնոլոգիա, շրջանառության մեջ են դնում խոշոր չափերի կապիտալ, որն անհասանելի է մանր ու միջին բիզնեսին:

Շուկայում գերիշխող մենատիրություններն իրենց «վարվելաձևով» տարբերվում են ազատ մրցության պայմաններում գործող ֆիրմաներից: Նախ, մոնոպոլիաները որպես կառավարման գործիք օգտագործում են մոնոպոլ գին: Վերջինս շուկայական գնի հատուկ տեսակ է, որը սահմանվում է ապրանքի վրա՝ նրա հասարակական արժեքից ցածր կամ բարձր, բայց հավասարակշռված գնից բարձր մոնոպոլ շահույթ ստանալու համար: Բացի այդ, սրանց գործունեության արդյունավետությունը կախված է նրանից, թե ինչպե՞ս են մոնոպոլիաները նվաճում շուկան և իրացնում գնակազմավորման գործընթացը: Այս ուղղությամբ մոնոպոլիաները կիրառում են վարքագծի մի շարք պարտադիր կանոններ: Դրանցից են.

**Առաջին.** ֆիրմաներն իրենց արտադրանքի վրա սահմանում են մոնոպոլ բարձր գներ: Այդ նպատակով նրանք կանխամտածված ձևով ստեղծում են դեֆիցիտ, կրճատում են առևտրի ծավալը և արհեստականորեն առաջացնում են գնողունակ պահանջարկ, իսկ հետո, շուկան նվաճելուց հետո, անհամեմատ բարձրացնում են գները:

**Երկրորդ.** մոնոպոլիաները աուտսայդերներից զնվող ապրանքների վրա սահմանում են մոնոպոլ ցածր գներ: Նրանք դա կատարում են հատկապես Ասիայի, Աֆրիկայի ու Լատինական Ամերիկայի երկրներում՝ զնելով էժան ապրանքատեսակներ (թեյ, կակաո, սուրճ և այլն) և եվրոպական երկրներում այն վաճառում բարձր գներով:

**Երրորդ.** ֆիրման հանդես գալով և մոնոպոլիայի և մոնոպսոնիայի դերում, կրկնապատկում է իր կողմից հավաքվող «հարկը»՝ այսպես կոչված «զների մկրատի» միջոցով: Այստեղ խոսքը գնում է մոնոպոլ ցածր գների և մոնոպոլ բարձր գների մասին, որոնք հենվում են ապրանքների ավելցուկի կամ դեֆիցիտային գոտիների ստեղծման վրա: Դա բնորոշ է հատկապես վերամշակվող ձեռնարկություններին, որտեղ սղաճի պայմաններում բարձրանում են արտադրանքի գները, իսկ արդյունահանող ճյուղերի արտադրանքի գները մնում են ցածր: 20-րդ դարի կեսերին ագրոբիզնեսի աճի շնորհիվ Անգլիայի, Ֆրանսիայի, ԱՄՆ շուկաներում «զների մկրատը» դարձավ խոշոր ֆիրմաների գլխավոր գեներ մանր ձեռնարկություններից շուկայից դուրս մղելու համար:

**Չորրորդ.** մոնոպոլիաները կանխամտածված ձևով «արգելակում» են տեխ-

նիկայի ու տեխնոլոգիայի կատարելագործումը և նրա կիրառումը՝ դեֆիցիտը պահպանելու համար: Նրանք գնում են նորագույն պատենտները և չեն գործադրում այնքան ժամանակ, քանի դեռ մրցակցությունը չի ստիպում նրանց դա անել:

**Մոնոպոլիաների տեսակները:**

Մոնոպոլիաները ստեղծվում են մի քանի ֆիրմաների միավորման ճանապարհով և ձեռք են բերում որոշակի կազմակերպական ձևեր: Պատմականորեն մոնոպոլիաների առաջին ձևերից են եղել կոնվենցիաները, ռինգերը, կոոնցելները և պուլերը (կարծատն համաձայնություններ ֆիրմաների միջև): Այնուհետև, 19-րդ դարի 70-ական թթ. արտադրության ու կապիտալի համակենտրոնացման պայմաններում կազմավորվեցին սկզբունքորեն նոր տիպի խոշոր մոնոպոլիստական միավորումներ, որոնք իրենց իշխանությունը տարածեցին արտադրության գրեթե բոլոր ոլորտների վրա: Դրանց բորոշ էին. 1) արտադրության գործոնների (կապիտալի, հիմնական ֆոնդերի, աշխատուժի) նշանակալի բաժնի համակենտրոնացումը, 2) շուկայում գներ թելադրելու հնարավորությունը, 3) մոնոպոլ շահույթի յուրացումը:

Մոնոպոլիայի դասական տեսակներին են վերաբերում. կարտելը (ֆրանսերեն՝ միավորում)՝ դա արտադրության մեկ ճյուղի ներսում մի քանի ձեռնարկությունների համաձայնություն է, միավորում, որի մասնակիցներն արտադրության միջոցների և արդյունքի նկատմամբ պահպանում են իրենց սեփականության իրավունքը: Կարտելային համաձայնության օբյեկտ էին համարվում նրա անդամների քվոտաները արտադրանքի ընդհանուր ծավալի մեջ, վաճառքի գները, վաճառահանման շուկաների բաժանումը, պատենտների փոխանակումը, աշխատուժի վարձումը և այլն: Կարտելի ներսում մրցակցության սահմանափակումը նրա մասնակիցներին թույլ է տալիս իրենց պայմանները թելադրել մանր ֆիրմաներին և պաշտպանում է նրանց շահերը այլ մրցակիցներից: 20-րդ դարի կեսերին կազմավորվեցին միջազգային կարտելներ, որը արտադրության ու կապիտալի համակենտրոնացման և համաշխարհային շուկայի կազմավորման նոր աստիճան է: Նման կարտելների մասնակիցները հաճախ խոշոր մոնոպոլիաներն են (տրեստներ, կոնցեռներ և այլն):

Սինդիկատը (լատիներեն՝ ստուգել)՝ դա կապիտալիստական (կարտելային տիպի) համաձայնության ձև է, որը զբաղվում է հումքի գնման, միատեսակ արտադրանքի արտադրման ու իրացման հարցերով, հսկողություն է սահմանում շուկայի վրա՝ մոնոպոլ շահույթ ստանալու համար: Սինդիկատում արտադրանքի իրացումը կատարում է վարչությունը, որի պատճառով նրա անդամները կորցնում են իրենց առևտրական գործառույթները: Սինդիկատի անդամ կարող են լինել նաև տրեստներ, կոնցեռներ, որոնց նպատակն է թափանցել շուկա՝ իրենց վաճառման պայմանները և գները թելադրելու, դեմպինգ կիրառելու միջոցով բարձր շահույթ ստանալ:

Տրեստը (անգլերեն՝ վստահություն) մոնոպոլիայի ձև է, որտեղ միավորվում են և սեփականությունը, և արտադրությունը, և արտադրանքի իրացումը,

իսկ մասնակիցները ենթարկվում են կոմպանիայի ղեկավարությանը: Հանձնված կապիտալի գումարի չափով նրանք արժեթղթեր են ստանում և դրանով իսկ նաև իրավունք տրեստի կառավարմանը մասնակցելու և դիվիդենդ ստանալու համար:

«Հորիզոնական» տրեստավորման գործընթացին զուգընթաց, այսինքն՝ միևնույն ճյուղի ձեռնարկությունների միավորման հետ հաճախ կատարվում է նաև «ուղղաձիգ» մոնոպոլացում: Այս դեպքում տրեստի մեջ են մտնում տեխնոլոգիական հաջորդականությամբ միմյանց հետ կապված արդյունաբերական ճյուղերի ձեռնարկությունները, օրինակ, քարածխի, մետաղագործության, մեքենաշինության, քիմիական արդյունաբերության ֆիրմաները և այլն:

Կոնցեռնը տարբեր ֆիրմաների, երբեմն արդյունաբերության տարբեր ճյուղերի, առևտրի, բանկերի, ապահովագրական ու տրանսպորտային ընկերությունների մոնոպոլիաների համալիր է, որոնք գտնվում են ֆինանսական մեկ խմբի հսկողության տակ: Սրանց ծագումը պայմանավորված է արտադրության կոմբինավորման պրոցեսով, տարբեր ճյուղերի ավելի սերտ կոոպերացման անհրաժեշտությամբ և կենտրոնացված վերահսկողություն սահմանելու ձգտումներով:

Կոնցեռները լայն զարգացում ստացան հատկապես 20-րդ դարի կեսերին: Սկզբում ֆիրմաները միավորվում էին հորիզոնական կոմբինավորման սկզբունքով, իսկ հետո, արդեն դիվերսիֆիկացման (ներխուժման) ձևով, երբ նրա մեջ են մտնում տարբեր ճյուղերի ֆիրմաներ: Սրանք կարող են կազմավորվել նաև միավորումների միացման սկզբունքով, որոնք միմյանց հետ կապված են տեխնոլոգիական պրոցեսներով (այսպես կոչված ուղղահայաց կոմբինավորում): Կոնցեռնը ղեկավարում է գլխավոր վարչությունը՝ նրա մեջ միավորված ֆիրմաների փաստացի տերը: Արդի պայմաններում մոնոպոլիստական միավորումների տիրապետող ձև են համարվում բազմաճյուղ դիֆերտական միավորումների տիրապետող ձև են համարվում գոտիներում ունեն իրենց դուստր, թոռ, ծոռ ձեռնարկությունները: Միջազգային կոնցեռներ են, օրինակ՝ «Ջեներալ Մոթորսը», «Ֆորդը», «Ատանդարտ Օյլը» և այլն:

Կորպորացիան (լատիներեն՝ միավորում) մասնակիցների միավորման գծով համաձայնություն է անդամների շահերը պաշտպանելու համար: Սրանք գոյություն ունեն դեռևս ֆեոդալիզմի ժամանակ՝ ցեխերի, առևտրական գիլդյաների, ասպետական խմբերի և այլն ձևերով: Ներկայումս կորպորացիաներն իրավաբանական ինքնուրույն սուբյեկտներ են՝ ակցիոներական կոմպանիաների, մոնոպոլիստական միավորումների, պետական և մասնավոր ֆիրմաների միավորման և այլ ձևերով: Կորպորացիայի մեջ առաջատար դեր է խաղում կառավարող վերնախավը, որը սերտորեն կապված է նաև պետության հետ: Օրինակ՝ 1980-ական թթ. ԱՄՆ-ում հաշվվում էր 1665 նաև պետության 2.635.0 միլիարդ դոլար կապիտալի ակտիվներով, որոնք տարեկան ստանում էին ավելի քան 60 միլիարդ դոլարի շահույթ: 20-րդ դարի վերջերին լայն զարգացում ստացան նաև բազմազգային կորպորացիաները, ո-

րոնք համաշխարհային շուկան նվաճելու քաղաքականություն են վարում:

**Կոնգլոմերատը** (լատիներեն՝ հավաքված, խտացված) մոնոպոլիստական միավորում է, որի անդամները միավորման առանձին ուղղությունների հետ արտադրական ու տեխնոլոգիական կապեր կարող են և չունենալ: Սրանք ստեղծվում են դիվերսիֆիկացման սկզբունքներով, ունեն կառավարման փոքր ապարատ, կուլ են տալիս ազատ կոմպանիաներին, հնչողությամբ ճյուղից ճյուղ են անցնում և այլն: Օրինակ՝ «Ջեներալ մոթորսը» ունի 150-ից ավելի գործարաններ, թողարկում է տարեկան 5 միլիոն ավտոմեքենա, արտադրում է նաև շարժիչներ, ռազմական տեխնիկա, կենցաղային իրեր, ունի 18 միլիարդ դոլարի գործող կապիտալ, 760 հազար աշխատողներ, որոնք միավորմանը տարեկան 2.2 միլիարդ դոլարի շահույթ են ապահովում: Կոնգլոմերատները ձևավորվում են պետական-մոնոպոլիստական կապիտալիզմի և ԳՏԱ պայմաններում՝ ֆինանսական և վարչական վերահսկողության հիման վրա և հիմնականում կառուցվում են ռազմական պատվերներ: Դա նրանց ապահովում է մրցակցությունից և կոնյունկտուրային, կառուցվածքային ու ցիկլային տատանումներից:

**Հուլիինգ կոմպանիաները** (անգլերեն՝ տնօրինում են) մոնոպոլիստական միավորումներ են, որոնք տնօրինում են կապիտալիստական տրեստների ու կոնցեռների վերահսկիչ ծրարին, մասնակցությունների սիստեմի միջոցով նրանց գործունեությունը վերահսկելու և կառավարելու համար: Ստեղծվել են 20-րդ դարի կեսերին, առավելապես զարգացած երկրներում երկու ձևով՝ գուտ (մաքուր) հուլիինգի և խառը հուլիինգի ձևով, որոնք ունեն իրավական տարբեր կարգավիճակ. գործում են ակցիոներական ընկերությունների, ՄՊԸ, միանձնյա կոմպանիաների, պետական կազմակերպությունների և այլ ձևերով: Սրանք միաժամանակ ֆինանսական կապիտալի ձևեր են, որոնք միավորում են բանկերը, արդյունաբերական, առևտրական կազմակերպությունները, ներդրումային ու ապահովագրական ընկերությունները և իրականացնում են այդ բազմաստիճան և բարդ բուրգի կառավարումը՝ վիթխարի շահույթ ստանալու համար: Օրինակ՝ ԱՄՆ «Էքսոն» հուլիինգը գլխավորում է կապիտալիստական աշխարհի խոշորագույն նավթային մոնոպոլիաների գործունեությունը, ունի 10 սուպերհուլիինգներ, որոնք միավորում և վերահսկում են Եվրոպայի, Աֆրիկայի, Մերձավոր և Միջին Արևելքի տարբեր ռեգիոններում գործող դուստր, թոռ ընկերությունների նավթային բիզնեսը, զբաղվում են նավթի հետազոտման, արդյունահանման, տեղափոխման ու իրացման հարցերով:

**Ֆինանսական խմբերը**՝ դրանք ֆինանսական կապիտալի տիրապետության կազմակերպական հիմնական ձև են, մասնավոր կապիտալի մոնոպոլացման բարձրագույն աստիճանը: Կազմավորվել են մոնոպոլիստական կապիտալիզմի փուլում 20-րդ դարի սկզբներին և իրենցից ներկայացնում են միահյուսված կամ սերտաճած ֆինանսավարկային և արդյունաբերական ու առևտրային մոնոպոլիաների ամբողջությունն ու հուլիինգ ընկերությունները: Դրանք կազմում են այն միջուկը, որի շուրջը համախմբվում են ազգային և միջազգա-

յին կապիտալները: Դրանք միահյուսվում են բաժնետիրական կապիտալներին փոխադարձաբար մասնակցելու, անձնական ունիայի ու վարկային կապերի, ինչպես և պետության հետ սերտաճելու բազայի հիման վրա: Լայն տարածում է տալիս ֆինանսական խմբերի միջազգայնացման պրոցեսը: Կապիտալիստական երկրների տնտեսական ինտեգրացման շնորհիվ կազմավորվել են կապիտալիստական մոնոպոլիստական խմբավորման նոր տիպեր՝ միջազգային մոնոպոլիստական միավորումներ, որոնք ազգային են՝ ըստ կապիտալի ու վերահսկողության, միջազգային են ըստ գործունեության բնույթի: Ֆինանսական խմբերը իրականացնում են արտադրական ու առևտրային գործունեություն, ֆինանսավորում ու վարկավորում են առանձին երկրների մոնոպոլիաներին, կատարում են կապիտալ ներդրումներ, զենքի ստանդարտացում և այլ գործառնություններ:

**Ֆինանսական օլիգարխիան** (հունարեն՝ քչերի իշխանություն) իր մեջ է ներառում մոնոպոլիստական բուրժուազիայի վերնախավին, որն անձնավորում է ֆինանսական կապիտալի տիրապետությունը կապիտալիստական երկրների էկոնոմիկայում և քաղաքական կյանքում: Այն ձևավորվում է կապիտալի համակենտրոնացման ու կենտրոնացման բազայի վրա արդյունաբերական ու բանկային կապիտալի սերտաճման շնորհիվ:

Ինպերիալիզմի զարգացման սկզբնական շրջանում օլիգարխիաները կազմավորվում էին ընտանեկան-տոհմային հիմքի վրա: Այսպես, ԱՄՆ-ում միլիարդատերերի ընտանիքներ են Սոքրանների, Դուպոնների, Ֆորդերի, Ռոկֆելերների, Մելոնների խումբը, Անգլիայում՝ Ռոտշիլդների, Լազարովների, Շրեդերների, Բերինգների խումբը, Գերմանիայում՝ Սիմենների, Տիսսենների, Օպենհայմների խումբը և ուրիշներ: Ժամանակակից պայմաններում արտադրության համակենտրոնացման, կեղծ կապիտալի վիթխարի աճի և մոնոպոլիաների միջև մրցակցային պայքարի ուժեղացումը բազա է ծառայում ֆինանսական օլիգարխիայի՝ ռեգիոնալ սկզբունքով ձևավորմանը: Մասնակցությունների սիստեմի օգնությամբ ֆինանսական մի խումբ մագնատներ տնօրինում են վիթխարի արդյունաբերական, առևտրական և ֆինանսական կոմպլեքսների, բուրժուական հասարակության արտադրողական ուժերի հսկայական զանգվածի: Բավական է նշել, որ ֆինանսական օլիգարխիայի կողմից վերահսկվող կապիտալը տասնյակ անգամ գերազանցում է նրա սեփական կապիտալին: Դա նշանակում է, որ մոնոպոլիստական-ֆինանսական մրցակցությունը մի կողմից, մոնոպոլացնում է արտադրությունն ու շուկան, արագացնում է ԳՏԱ և նպաստում է շահույթի նորմայի բարձրացմանը, մյուս կողմից, հանդես է գալիս որպես հավելյալ արժեքի ամբողջ զանգվածի վերաբաշխման մեխանիզմ՝ հօգուտ ֆինանսական օլիգարխիայի:

Մոնոպոլիաների իշխանության աստիճանը, էկոնոմիկայում նրանց զբաղեցրած տեղը որոշվում է ինդեքսի օգնությամբ: Այն հաշվարկվելու համար անգլիական տնտեսագետ Ա.Լեոները առաջարկել է հետևյալ բանաձևը՝

$$L = P - MC/P$$

որտեղ՝ L-ն ինդեքսն է,  
P-ն մոնոպոլ գինը  
MC-ն՝ սահմանային մոնոպոլ ցածր ծախսերը:

Եթե մրցակցությունն ազատ է, ապա L-ն ձգտում է 0-ի, իսկ էկոնոմիկայի բացարձակ մոնոպոլացման դեպքում այն պետք է մոտենա 1-ի:

# ՍՊԱՌՈՂԱԿԱՆ ՎԱՐՔԱԳԾԻ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՈՒՆՔՆԵՐԸ

## 1. Սպառողական վարքագիծ

Սպառումը տնտեսական կատեգորիա է: Այն երկակի նշանակություն ունի. ա) արտադրական սպառում, երբ արտադրության միջոցները և աշխատուժը արտադրողաբար օգտագործվում են բարիքներ արտադրելու համար: բ) ԱՆՃ-նական սպառում, երբ արտադրված բարիքները գնվում և անհատապես սպառվում են սպառողների կողմից:

Այստեղ քննարկվում են սպառողի կողմից բարիքների օպտիմալ ընտրության և ռացիոնալ վարքագծի դրսևորման հարցերը, ինչպես նաև եկամտի ու գրավածության պրոբլեմները:

Սպառումն արտադրության նախադրյալն է, նրա ավարտական փուլը: Այն վերարտադրության անհրաժեշտ, վերջին օղակն է, առանց որի տնտեսական շրջապատույտը չի կարող իրականացվել: Անհատական սպառումը տնտեսագիտության մեջ հասկացվում է որպես որոշակի ժամանակահատվածի համար (օր, ամիս, տարի) գնվող ապրանքների կոնկրետ քանակություն: Այլ կերպ, սպառումը՝ դա անհատի կամ հասարակության կողմից նյութական բարիքների ու ծառայությունների որոշակի ծավալի սպառումն է, նրա վճարունակ պահանջարկի արտահայտությունը:

Ռացիոնալ սպառողի հասկացությունը: Մարդիկ, որպես սպառողներ, միմյանցից տարբերվում են ըստ ճաշակի ու նախասիրությունների, սպրանքների առանձին տեսակների նկատմամբ համակրանքի ու հակակրանքի: Ելնելով դրանից, նրանց նախընտրությունն ազդում է պահանջարկի վրա, իսկ դրա միջոցով և արտադրության առաջարկի, սպրանքների գնի վրա և այլն: Սպրանքարտադրողների, նրանց կողմից բարիքների արտադրության գործընթացի վրա սպառողի ներգործման ընդունակությունը կոչվում է սպառողի անկախություն: Անկախության անհրաժեշտ պայմանը սպառողական ընտրության ազատությունն է:

Տնտեսագիտության տեսությունն ուսումնասիրում է մարդկանց, սպառողների վարքագիծը բարիքների ու ծառայությունների տարբեր տեսակների նկատմամբ և նրանց վարվելակերպի տարբեր դրսևորումները, որոնք մեծ նշանակություն ունեն արտադրության զարգացման համար: Սպառողական վարքագիծը դա տարբեր ապրանքների ու ծառայությունների նկատմամբ մարդկանց ռացիոնալ պահանջարկի ձևավորման գործընթացն է: Սպառողի ռացիոնալ վարքագծի մշակումը՝ դա մարդու կողմից բարիքների ու ծառայությունների

մատչելիության բոլոր տարբերակների (կոմբինացիայի) համեմատումն է և դրանցից ամենալավագույն տարբերակի ընտրության ընդունակությունը:

Ցանկացած անհատ և տնտեսավարող սուբյեկտ ունի ընտրության իր նախասիրությունները: Վերջիններս պայմանավորված են օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ գործոններով:

Նախասիրությունների օբյեկտիվ հիմքն արտահայտվում է տվյալ երկրի, հասարակության զարգացման մակարդակով, բնակչության քաղաքակրթության աստիճանով: Այն իր մեջ է ներառում երկրի տնտեսական, քաղաքական, սոցիալական, կուլտուրական ու մշակութային զարգացման մակարդակների համակցությունը, այդ թվում նաև ազգային, տեղական սովորույթներն ու ավանդույթները և այլն:

Նախասիրությունների սուբյեկտիվ հիմքը պայմանավորված է անհատ մարդկանց, սպառողների օբյեկտիվ ընկալումներով, նրանց անհատական մոտեցումներով, վարվելակերպով և այլն: Սպառման ոլորտում մարդկանց վարքագիծը հիմնականում կախված է նրանց պահանջումներից, նախասիրություններից և շատ հաճախ էլ անկանխատեսելի է, որը կարող է լինել հանգամանքների ազդեցության կամ այսպես կոչված գնորդական փոխազդեցությունների էֆեկտների պատճառով: Փոխազդեցության էֆեկտը դրսևորվում է հետևյալ ձևերով.

1) Գնորդների մեծամասնությանը նմանվելու, միանալու ծգտումը: Մարդկանց որոշ մասը թանկ իրեր է գնում, որպեսզի «կյանքից», մոդայից ետ չմնա, ուրիշներից չտարբերվի, չմայած այդ բարիքները տվյալ ժամանակահատվածում նրան բոլորովին պետք չեն:

2) Բացառիկության ցուցադրման էֆեկտը (Մոդա էֆեկտ), որտեղ սպառողն ապրանքը գնում է միայն այն պատճառով, որ ընդօգի սեփական բացառիկ կարողությունների կամ հնարավորությունների աստիճանը:

3) Սպառման ցուցադրական էֆեկտը (Վերլանի էֆեկտ), որտեղ գնվում են թանկարժեք և հազվագյուտ իրեր միայն ցուցադրելու համար: Այս էֆեկտը արտացոլում է առաջին հայացքից այնպիսի պարադոքս երևույթ, ինչպիսին է բարձր պահանջարկը որոշակի ապրանքների նկատմամբ, որոնք ի տարբերություն համանման այլ բարիքների, բարձր գին ունեն:

Սակայն կան որոշակի գործոններ, որոնք ընդհանրական են համարվում սպառողական վարքագիծ ձևավորելու ժամանակ: Դրանց են վերաբերում.

1. Եկամտի մեծությունը կամ բյուջետային սահմանափակվածությունը,
2. Գների մակարդակը,
3. փոխարինող և լրացնող ապրանքների՝ առկայությունը,
4. սպառողի ճաշակը, նախահավածությունը:

Նախասիրությունների մեծ մասը գնագոյացման գործոններին չի վերաբերում և չի կարող հաշվի առնվել սպառողների պահանջարկի վերլուծության



ժամանակ: Օրինակ՝ գնորդը նույն զննի դեպքում միշտ նախընտրում է ձեռք բերել ապրանքների մեծ քանակություն, նախապատվությունը տալիս է ավելի որակյալ, էկոլոգիապես մաքուր ապրանքներին և այլն: Հետևապես, սպառողական նախասիրությունները կարելի է խմբավորել, ըստ սպառողների խմբերի (երեխաներ, երիտասարդներ, թոշակառուներ), ըստ ապրանքների ասորտիմենտի (ձմեռային հագուստ, արդյունաբերական ապրանքներ, ծառայություններ և այլն), ըստ որակական առանձին հատկանիշների և այլն: Ապրանքների հավաքածուն կարելի է խմբավորել նաև այնպիսի տեսակների, որոնք հաճախակի են օգտագործվում և պրակտիկապես զնվում են բնակչության բոլոր խմբերի կողմից:

Օրինակ, եթե ընտրված է սննդամթերքների սպառողական հավաքածու, ապա նրա որակական հատկությունը կլինի կալորիականությունը կամ նրա մեջ C վիտամինի կամ շաքարի պարունակությունը: Եթե մետաղների հավաքածու է, ապա նրա որակական հատկանիշը կլինի ծուլվածքի ամրությունը կամ հալման ջերմաստիճանը: Իսկ եթե տաք հագուստեղենի հավաքածու է, ապա նրա որակը կհամարվի ջերմահաղորդման ընդունակությունը և այլն:

Հասականալի է, բարիքների ոչ բոլոր որակները կարելի է քանակապես չափել: Օրինակ, կոշիկի որակը գնահատվում է մաշվողիմացկունությամբ (հագնելու տևողությամբ) և մոդելի նորությամբ (գեղեցկությամբ): Այս նշանակում է, որ սպառողական յուրաքանչյուր հավաքակու ( $g_1, g_2 \dots$ ) ունի որոշակի թվով U օգտակարություն: Մաթեմատիկորեն դա կարելի է արտահայտել հետևյալ ֆունկցիոնալ հավասարությամբ.

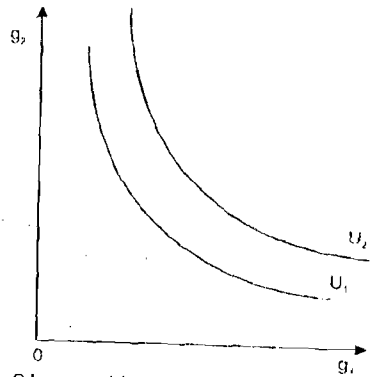
$$U = f(g_1, g_2):$$

Օրինակ, հաճախ օգտագործվում է Կորբա-Դուգլասի օգտակարության հետևյալ ֆունկցիան.

$$U = g^a \cdot g^b:$$

Օգտակարության ցանկացած ֆունկցիա կարելի է արտահայտել և գրաֆիկորեն  $g_1, g_2$  կոորդինատների միջոցով (տես՝ գծապատկեր 1):

Նախասիրությունների պլանավորման և պահանջարկի ձևավորման գործընթացում անհրաժեշտ է հաշվի առնել նաև սպառողների եկամուտների մակարդակը, նրանց բյուջեի սահմանափակումները և գնողունակությունը: Դա նշանակում է, որ ապրանքների գները, ինչպես նաև դրամական եկամուտները սահմանափակում են ապրանք-



Գծապատկեր 1. U օգտակարության ֆունկցիա

ների հավաքածուն և կյանքի մակարդակը, և դրանք կապում են գնորդի անձնական բյուջեի հետ:

Ապառումը կախված է երկու՝ սուբյեկտիվ և օբյեկտիվ գործոններից: Սուբյեկտիվ գործոնին են վերաբերում մարդկանց «հոգեբանական հակվածությունը» սպառման նկատմամբ: Իսկ օբյեկտիվ գործոններ են համարվում եկամտի մակարդակը, նրա բաշխումը, հարստության պաշարները, միջոցների (իրացվելիք ակտիվների) առկայությունը, գները, տոկոսի նորման և այլն:

Հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ սպառումը շարժվում է այն ուղղությամբ, ինչ ուղղությամբ և եկամուտը: Սակայն սպառումը կախված է ոչ միայն եկամտից, այլև այսպես կոչված սպառման նկատմամբ սահմանային հակվածությունից:

Ապառման նկատմամբ միջին հակվածությունը (APC) տնտեսագիտական գրականության մեջ հասկացվում է որպես «հոգեբանական գործոն», որն արտացոլում է մարդկանց սպառողական ապրանքներ գնելու ցանկությունը: Յուրաքանչյուր երկրի համար դա կարելի է արտահայտել, օրինակ՝ ազգային եկամտի սպառման մասի (C) և ամբողջ ազգային եկամտի (Y) հարաբերությամբ, այն է՝  $APC = \frac{\text{սպառում}}{\text{եկամուտ}} = \frac{C}{Y}$ : Ի տարբերություն սպառման նկատմամբ

միջին հակվածության, սպառման նկատմամբ սահմանային հակվածությունը (MPC) արտահայտում է սպառման մեջ ցանկացած փոփոխության հարաբերությունը եկամտում կատարված փոփոխության նկատմամբ: Մաթեմատիկորեն դա արտահայտվում է.

$$MPC = \frac{\text{փոփոխություն սպառման մեջ}}{\text{փոփոխություն եկամտի մեջ}} = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Այստեղ արտացոլվում է հետևյալ ֆունկցիոնալ կախվածությունը, երբ հասարակության ռեալ եկամուտն ավելանում է կամ պակասում, ապա նրա սպառումը և կավելանա կամ կպակասի, սակայն ոչ նույն չափերով: Սպառողական եկամուտների չափը գլխավորապես որոշվում է եկամտի մակարդակով: Հետևապես, MPC-ը փոքր կլինի միավորից, քանի որ  $Y > C$ : Իսկ եթե  $MPC = 1$ -ի, ապա եկամտի ամբողջ աճը ծախսվում է սպառման վրա: Սակայն շատ հաճախ մարդն իր ամբողջ եկամուտը չի սպառում: Մարդիկ (ընտանիքը, պետությունը) աշխատում են նրա մի մասը խնայել «սպառաչի» համար:

Աճնական եկամուտ և սպառողական նախընտրություններ:

Սպառողական նախընտրությունները (նախասիրությունները) կարելի է խմբավորել ապրանքների տարբեր տեսակների հավաքածուի ձևով, որոնք պրակտիկայում զնվում են բնակչության գրեթե բոլոր խավերի կողմից: Ենթադրենք այդ ապրանքների հավաքածուները երկուսն են X ապրանքատեսակը (հագուստեղեն) և Y ապրանքատեսակը (պարենամթերք): Դրանք՝ լինելով հավասարաբաշխ, տարբերվում են միայն նույնանման ապրանքների տարբեր

զուգակցումներով (կոմբինացումներով), որը կատարվում է ըստ նախընտրությունների (տես՝ աղյուսակ 1):

Աղյուսակ 1. Ապրանքատեսակների հավաքածուները

Տարբերակներ	X հավաքածու (հագուստ, ռ)	Y հավաքածու (մթերքներ, հատ)	Եկամուտ (միավորներ)
A	6	2	10
B	4	4	10
C	5	5	10
D	4	7	10

Տարբեր ապրանքների հավաքածուները և դրանց տարբեր զուգակցումները պետք է արտահայտվեն որոշակի ընթացիկ գներով: Ենթադրենք, սպառողների եկամուտները բոլոր տարբերակներում հավասար է 10 դրամական միավորի, որը հանդես է գալիս որպես պահանջարկի և սպառողական նախընտրությունների բաշխման գործոն: Սակայն դա չի նշանակում, որ գնորդն իր եկամուտները բաշխում է կամայականորեն կամ ըստ արտադրողների կողմից սահմանված շուկայական գների: Գնորդների մի մասը դրամական եկամտի հավասարաբաժնի գումարը (10 միավոր) կարող է բաշխել հագուստի և մթերքների միջև, որոշակի նշանակություն տալով B և C տարբերակներին: Գնորդների մյուս խումբը գնում է հագուստ և ծառայություններ այն չափով, որպեսզի եկամտի մի մասը խնայի (տարբերակ A): Գնորդների երրորդ խումբը (տարբերակ D) «չտեղավորվելով» սեփական եկամուտների մեջ, ուրիշներից դրամ է փոխառնում իր գնումների արժեքը վճարելու համար:

## 2. Բյուջետային սահմանափակումները և գնողունակությունը

Սպառողական վարքագծի տեսությունը տրամաբանորեն և օրինչափ կերպով քննարկում է ամենից առաջ ռեսուրսային սահմանափակումների կատեգորիան և գնորդի վճարունակությունը որոշող դրամական եկամուտների հնարավորությունները: Այս դեպքում խոսքը գնում է անձնական բյուջեի կատեգորիայի մասին, որի հիմքում ընկած են յուրաքանչյուր գնորդի դրամական եկամուտներն ու ծախսերը:

Սպառողի անձնական եկամուտները յուրաքանչյուր տվյալ պահին որոշվում են դրամական այն գումարներով, որը նա ստանում է աշխատավարձի կամ ձեռնարկատիրական եկամտի կամ թոշակի ձևով: Եկամտի յուրաքանչյուր տեսակ իրենից ներկայացնում է տվյալ ժամանակի համար փողի սահմանված գումար, որը որոշում է նրա սպառողի վճարունակության չափը: Եկամուտների քանակները կարող են էապես տարբերվել, սակայն նրա մեծությունը հանդես է գալիս յուրաքանչյուր կոնկրետ գնորդի գնողունակության յուրատեսակ բյուջետային սահմանափակումների ձևով: Տվյալ դեպքում յուրաքանչյուր սպառող անհատական մակարդակով է լուծում դրամական «ռեսուրսների» սահմանափակության և ապրանքների ու ծառայությունների գծով իր՝ անսահման պահանջումների բավարարման (համատեղման) խնդիրը:

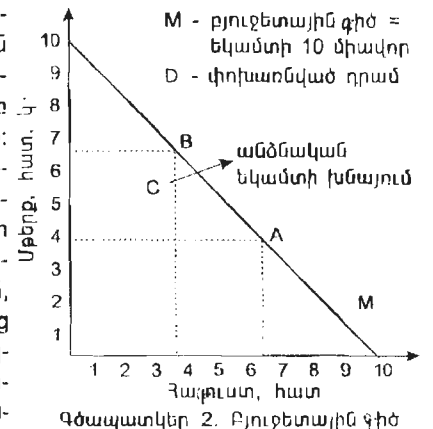
### Բյուջետային սահմանափակում:

Դրամական եկամտի սահմանափակ ռեսուրսը կարող է բաշխվել ընթացիկ և ապագա սպառումների միջև. ամենօրյա օգտագործման և երկարաժամկետ օգտագործող առարկաների, փոքր քանակի թանկարժեք առարկաների և մեծ քանակի էժանագին ապրանքների միջև և այլն: Դրամական եկամուտների սահմանափակությունը, որի սահմաններում կարող են իրականացվել սպառման համար ծախսերը, անվանում են բյուջետային սահմանափակումներ: Ապրանքների կամ սպառողական բարիքների քանակությունը, որը կարող է զնվել (ձեռք բերվել) անձնական բյուջեի սահմանված գումարով, պահանջումները և եկամտի համեմատությամբ սահմանափակ է: Այսպիսով, դրամական եկամուտներով զնվող ապրանքները համարվում են սպառման ռեսուրսներ, որոնք սահմանափակ են դրանց անսահմանափակ պահանջումների նկատմամբ:

Սպառողի գնողունակությունը որոշելու համար սովորաբար կառուցում են բյուջետային գիծ: Վերջինս կապված լինելով եկամտի (աշխատավարձ, շահույթ և այլն) հետ, սահմանափակ բնույթ ունի: Բյուջետային գիծը կամ սպառողի հնարավորությունների գիծը ցույց է տալիս ապրանքների տարբեր զուգակցումը, որը կարելի է ձեռք բերել այս կամ այն եկամտի դեպքում:

Բյուջետային սահմանափակության ֆունկցիան կարելի է արտահայտել նաև գրաֆիկորեն (տես՝ գծապատկեր 2), որտեղ ռեսուրսային հնարավորությունների գիծը գծանշում է տվյալ եկամտի գնողունակության սահմանը (M): Այն ցույց է տալիս X (հագուստեղեն) և Y (մթերքներ) ապրանքատեսակների հավաքածուների զննան զուգակցումները 10 միավոր դրամական եկամտի սահմաններում: Բյուջետային սահմանափակումների կորի վրա յուրաքանչյուր կետ համարվում է ապրանքային հավաքածուների ցանկացած տարբերակի ընտրություն, որտեղ սպառողը բաշխում է իր դրամական եկամուտը կամ անձնական բյուջեն:

Գնորդների դրամական եկամուտների մեծության ցանկացած փոփոխություն համապատասխան փոփոխություն է առաջացնում ապրանքների նկատմամբ գնողունակության ու պահանջարկի մեջ: Օրինակ, եթե մնացած հավասար պայմաններում աճում են դրամական եկամուտները, ապա աճում է և սպառողի վճարունակությունը (գնողունակությունը): Վերջինս աճում է նաև այն դեպքում, երբ եկամուտները չեն փոխվում, բայց իջնում են սպառողական գների: Այս դեպքում գծապատկերի վրա բյուջետային գիծը կտեղափոխվի աջ և վերև: Իսկ հակա-



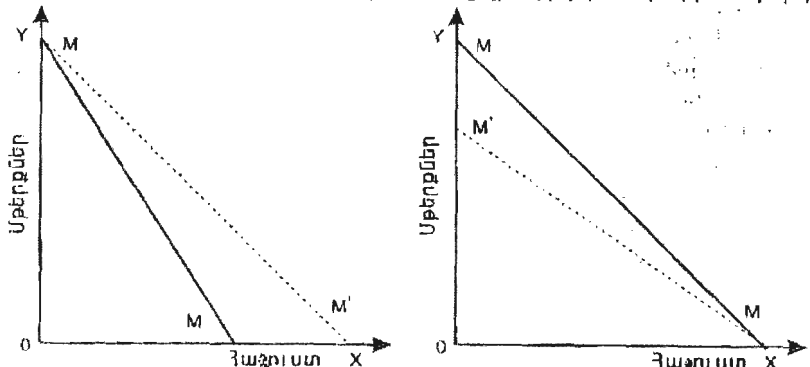
Գծապատկեր 2. Բյուջետային գիծ

ռակ պայմաններում՝ երբ դրամական եկամուտները և սպառողների պահանջարկը կրճապվում են, այն կշարժվի ձախ և ներքև: Գնողունակությունն իջնում է նաև այն ժամանակ, երբ դրամական անփոփոխ եկամուտների դեպքում բարձրանում են ապրանքների գները և ծառայությունների տարիֆները: Նման իրավիճակը գրաֆիկի վրա նույնպես կարտահայտվի բյուջետային գծի դեպի ձախ և ներքև տեղաշարժելու ձևով:

**Եկամտի անվանական և ռեալ մակարդակը:**

Սպառողի բյուջետային սահմանափակումների աճը կամ իջեցումն իրենից ներկայացնում է փոփոխություն, որին սովորաբար անվանում են եկամտի անվանական կամ ռեալ մակարդակ, որով որոշվում է մարդկանց բարեկեցությունը: Այսպես, անվանական եկամուտը, դա սպառողի մոտ առկա դրամի այն գումարն է, որն ապրանքների ու ծառայությունների գների հետ չի առնչվում: Պարզ է, որ եթե գներն առաջ անցնեն դրամական անվանական եկամուտների աճից, ապա բարեկեցության մակարդակը կիջնի, քանի որ աճում են գնորդների բյուջետային սահմանափակումները: Իսկ ռեալ եկամուտը՝ դա դրամի այն գումարն է, որը հաշվի է առնում ընթացիկ գները և ապրանքների այն քանակությունը, որ կարելի է գնել դրանց միջոցով: Ռեալ եկամուտը և բարեկեցությունը կարող են աճել հիմնականում երկու դեպքում. կամ անվանական եկամուտների աճի և ապրանքների անփոփոխ գների դեպքում, կամ անփոփոխ եկամտի և գների իջեցման դեպքում: Գնորդները նման երևույթները զգում են իրենց ռեալ հնարավորությունների աճի կամ անձնական բյուջեի սահմանափակումների ժամանակ: Այսպես, անգամ առանձին ապրանքների գների աճն ուժեղացնում է բյուջետային սահմանափակումները, իջեցնում է գնորդների հնարավորությունը և բարեկեցության մակարդակը: Եվ ընդհակառակը, գների ցանկացած իջեցում թուլացնում է գնորդի անձնական բյուջեի սահմանափակումները և ավելացնում բարեկեցության հնարավորությունները:

Նման իրավիճակները կարելի է պատկերել գրաֆիկորեն՝ գների մակարդակ-



ա) հազուստի գների իջեցում  
բ) մթերքների գների բարձրացում

Գծապատկեր 3. Բյուջետային գիծ. եկամուտների և գների փոփոխություն

կի փոփոխման միջոցով (տես գծապատկեր 3ա և 3բ):

Հազուստի գների իջեցումը մթերքների անփոփոխ գների դեպքում հանգեցնում է բյուջետային սահմանափակումների մեղմացմանը և ավելացնում է այդ ապրանքատեսակների զնումները, իսկ բյուջետային գիծը x առանցքի նկատմամբ շարժվում է աջ և ներքև: Նույնը կատարվում է և մթերքների գների աճի կամ իջեցման դեպքում, որտեղ արդեն պակասում են կամ ավելանում գնվող մթերքների քանակը:

**3. Սահմանային օգտակարություն և սպառողական ընտրություն**

Անձնական բյուջեի սահմանափակումները և այն տարբեր ու ճկուն գների դեպքում ավելի ռացիոնալ բաշխելու ձգտումը գնորդին ստիպում է կատարել ընտրություն. գնել որոշ ապրանքներ, իսկ մյուսներից հրաժարվել: Սպառողը բազմաթիվ այլընտրանքներից ընտրում է ապրանքների այնպիսի գույակցում և տարբերակներ, որոնք համապատասխանում են զնումների օգտակարության ու անձնական բյուջեի հնարավորությունների չափակցման մասին նրա պատկերացումներին:

Յուրաքանչյուր սպառող ձգտում է իր դրամական եկամուտներն այնպես տնօրինել, որ դրանից ստանա առավելագույն օգտակարություն: Իր եկամտի սահմաններում սպառողն ընտրություն է կատարում տարբեր ապրանքների միջև, որպեսզի սահմանված եկամտով ձեռք բերի իր համար նախընտրելի ապրանքներ ու ծառայություններ: Ապրաքի օգտակարությունը դա նրա սպառողական էֆեկտն է, որը գնորդի կողմից համեմատվում է դրա դիմաց վճարված դրամի հետ: Այս իմաստով գնորդի համար փողը համըետ է գալիս որպես գնված ապրանքի օգտակարության առաջին քանակական չափ: Մյուս, ոչ պակաս էական և կարևոր չափ է համարվում տվյալ գնով ձեռք բերվող ապրանքների անհրաժեշտ քանակությունը:

Եթե գնորդը համոզված է, որ ապրանքի օգտակարությունը համապատասխանում է նրա զնին, ապա նրա առաջին միավորի զնումը գնորդին մեծ բավականություն կպատճառի: Բնական է, որ այս պարագայում սպառողը կաշխատի գնել իր համար օգտակար այդ ապրանքի երկրորդ, երրորդ և հետագա միավորները: Իսկ քանի որ աճում է նաև այդ ապրանքի օգտակարության զուամբային ծավալը, ապա սպառողը, հնարավոր է, շարունակի դրա զնումները: Օրինակ, գնորդի օրական պահանջմունքը հացի նկատմամբ կազմում է 0.5 կգ կշիռ ունեցող 1 բատոն, որի գինը 2 դրամական միավոր է: Անփոփոխի զնի դեպքում և մյուս հավասար պայմաններում տվյալ գնորդը չի փորձի մեկ բատոնից ավելի գնել: Իսկ եթե հացի գինն իջնի և կազմի 1 դրամական միավոր՝ մեկ բատոնի համար, ապա չի բացառվում, որ գնորդն ավելացնի հացի սպառումը և զնի երկու բատոն: Եթե հացի գինը նորից իջնի, ապա կմեծանա նաև

հացի քանակի գնման հավակնությունը:

**Սահմանային օգտակարություն:**

Ակնհայտ է, որ սպառողը բարիքներ է գնում իր պահանջումները բավարարելու համար, նրա օգտակար հատկությունները օգտագործելու նպատակով: Օգտակարության գնահատումը կապված է սպառման գործընթացի որոշակի օրինաչափությունների հետ: Առաջին. մարդու պահանջումներն աստիճանաբար են հագեցնում, այսինքն՝ բավարարվում են ըստ բարիքի օգտագործման չափի: Ընդ որում գնվող բարիքների ընդհանուր օգտակարությունն աճում է: Իսկ տնտեսական բարիքի ընդհանուր օգտակարությունը՝ դա օգտագործվող բոլոր բարիքների գումարային օգտակարությունն է, որից օգտվում է սառողը:

**Երկրորդ.** պահանջումներն ոչ լրիվ բավարարումից անցումը նրա լրիվ բավարարմանը տեղի է ունենում աստիճանաբար և պահանջումներն ինտենսիվությունը կամ լարվածությունը ըստ սպառման չափի պակասում է: Չետևապես, բարիքի յուրաքանչյուր լրացուցիչ միավորի օգտակարությունը սպառողի համար նույնպես պետք է նվազի: Այսպես, մարդու համար, որը ծարավ է զգում, ջրի առաջին բաժակի օգտակարությունը շատ մեծ է: Ծարավը հագեցնելու չափով ջրի օգտակարությունն աստիճանաբար պակասում է: Օգտագործվող բարիքի յուրաքանչյուր լրացուցիչ միավորի օգտակարությունը կոչվում է սահմանային օգտակարություն: Իսկ սահմանային օգտակարության իջեցման տենդենցը սպառվող բարիքի քանակի ավելացման դեպքում անվանում են սահմանային նվազող օգտակարության էֆեկտ:

Ապրանքների սահմանային նվազող օգտակարության օրենքը:

Արդեն նշվել է, որ սահմանային օգտակարությունը՝ դա յուրաքանչյուր հաջորդ լրացուցիչ նույնանուն ապրանքի գնման վրա կատարված դրամական ծախսերից ստացված սպառողական էֆեկտն է: Լրացուցիչ գումարների նկատմամբ գնորդի ձգտումը հաճախ տեղի է ունենում ապրանքների գների իջեցման շնորհիվ: Ավելացնելով ցածր գներով գնված ապրանքների քանակը, սպառողը դրամական ծախսերի կատարումից գումարային աճող օգտակարություն է ստանում: Գումարային օգտակարությունն իսկապես աճում է, քանի որ 2 կամ երեք և ավելի միավոր արտադրանքի սպառումից ընդհանուր էֆեկտը բարձր է, քան նույն ապրանքի մեկ միավորից ստացվող էֆեկտը: Գումարների ավելացումից ստացվող էֆեկտը կարելի է ներկայացնել հետևյալ հավասարման ձևով:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} = \dots = \frac{MU_n}{P_n} = \text{փողի սահմանային օգտակարություն:}$$

Չնայած ապրանքների գնողներից գումարային օգտակարությունն աճում է, սակայն այդ աճի տեմպն աստիճանաբար դանդաղում է՝ նվազում: Այլ խոսքով, յուրաքանչյուր լրացուցիչ գումարների հետևանքով դրամական ծախսերի աճը

հանգեցնում է գնվող ապրանքների սահմանային նվազող օգտակարության օրենքի գործողության դրսևորմանը, անգամ եթե այդ բարիքների գներն իջնում են:

Եկամուտները և գներն անմիջապես ազդում են սպառողի ընտրության վրա, որոշում նրա պահանջարկը և դրանով իսկ ընդգծում որոշակի օգտակարության ստացումը: Նշանակում է օգտակարությունը և պահանջարկը փոխադարձաբար կապված են: Այդ կախվածությունը ցույց տանք անհատի կողմից սուրճի սպառման օրինակով: Ընդունենք, որ սպառողը կարող է որոշակի պայմանական միավորներով չափել սուրճի օգտակարությունը կամ իր՝ ֆիզիոլոգիական պահանջումների բավարարման աստիճանը (տես աղյուսակ 2):

Սուրճի բաժակների քանակը մեկ օրում	Օգտակարություն	
	Սահմանային (MU)	Ընդհանուր (TU)
1	10	10
2	9	19
3	7	26
4	5	31
5	3	34
6	1	35

Աղյուսակի տվյալներից երևում է, որ յուրաքանչյուր լրացուցիչ բաժակ սուրճի օգտագործման դեպքում նրա սահմանային օգտակարությունն ընկնում է, այսինքն՝ գործում է օգտակարության նվազման օրենքը: Ընդ որում, սուրճի սահմանային օգտակարության նվազման հետ աճում է նրա ընդհանուր օգտակարությունը: Այսպես, սուրճի երկրորդ բաժակի ընդհանուր օգտակարությունը հավասար է՝ 10+9=19, երրորդինը՝ 19+7=26 և այլն: Եթե այդ օգտակարությունը չափենք դրամական միավորներով, ապա ընդհանուր և սահմանային օգտակարությունը կարտահայտվի փողի այն առավելագույն մեծությամբ, որը պատրաստ է սպառողը վճարել բարիքի որոշակի քանակի կամ նրա լրացուցիչ միավորի համար: Սահմանային օգտակարության արտահայտումը դրամական միավորներով սպառողին հնարավորություն է տալիս այն համեմատել սուրճի գնի հետ: Եթե մեկ բաժակ սուրճի գինը կազմում է 100 և ավել դրամ, ապա սպառողը կսահմանափակվի մեկ բաժակ սուրճով կամ այն կփոխարինի թեյով, քանի որ երկրորդ բաժակ սուրճի օգտակարությունը ցածր է նրա գնից:

Դժվար չէ ենթադրել, որ սահմանային օգտակարության նվազման տենդենցը կարելի է հաղթահարել սպառողի անձնական բյուջեի բաշխման մեջ փոփոխություն կատարելու միջոցով: Գնորդն իր դրամական ծախսերը պետք է այնպես բաշխի, որ դրանց գումարային օգտակար էֆեկտը ոչ միայն չիջնի, այլ լինի առավելագույն (մաքսիմում) չափի: Այլ կերպ, հավասարակշռություն սահմանվի ծախսերի ու սպառման միջև: Տնտեսագիտության տեսության մեջ դա կոչվում է օգտակարության մաքսիմալացման օրենքը: Սպառողական այդ վարքագծի էությունն այն է, որ ապրանքների գումարների համար ծախսված

գումարից ստացվող օգտակարությունը հավասար լինի ապրանքի վրա կատարված ծախսումից ստացվող օգտակարությանը: Եվ իրոք, եթե սպառողը «հավասարակշռի սահմանային օգտակարությունները», ապա ոչինչ նրան չի ստիպի փոխել իր ծախսերի կառուցվածքը: Սպառողը կհայտնվի հավասարակշռված իրավիճակում: Մաթեմատիկորեն դա կարելի է արտահայտել հետևյալ կերպ.

$$\frac{A(MU)}{A(P)} = \frac{B(MU)}{B(P)} = \frac{B(MU)}{B(P)}$$

#### 4. Սպառողական վարքագծի կանոնը և հավասարակշռման պայմանը

Սահմանված անձնական բյուջեի և ապրանքների ընթացիկ անփոփոխ գների դեպքում սպառողը ղեկավարվում է որոշակի կանոնով. ցանկացած ապրանքի նվազող սահմանային օգտակարության պայմաններում նա ձգտում է առավելագույնի հասցնել բոլոր գնումներից սպասվող գումարային սպառողական էֆեկտը: Քանի որ նման գնահատականը կապված է ապրանքների գների հետ, ապա սպառողական էֆեկտի մաքսիմացման կանոնը կարելի է ապահովել այն ժամանակ, երբ դրամական ծախսերի հավասարամեծ միավորի դեպքում ապահովվում է ապրանքների հավասար սահմանային օգտակարություն: Այն դեպքում, երբ ապրանքներից մեկը դրամական ծախսերի միավորի հաշվով ունի սահմանային համեմատաբար մեծ օգտակարություն, ապա գնորդը ավելացնում է դրա գնումը, ձգտելով մաքսիմացնել հենց այդ գնումների գումարային սպառողական էֆեկտը: Միաժամանակ կրճատվում են սահմանային ցածր օգտակարություն ունեցող ապրանքների գնումները: Այսպիսով, գնորդն իր անձնական բյուջեի միջոցով կարգավորում է ապրանքներից յուրաքանչյուրի սահմանային օգտակարության ստացումը: Դա կարելի է ցույց տալ հետևյալ պայմանական թվային օրինակով (տես՝ աղյուսակ 3):

Աղյուսակից երևում է, որ X և Z ապրանքների վրա կատարվել են փողի ոչ ռացիոնալ ծախսումներ: Քանի որ ամենառացիոնալ և ամենամեծ օգտակարություն ունի միայն Y ապրանքը (20): Դեկավարվելով սպառողական ընտրության կանոնով, գնորդը կարող է հավասարակշռման հասնել քիչ օգտակար

Ապրանքների ընտրության տարբերակներ	Սահմանային օգտակարություն, պայմանական, հատ	Գին (P) դրամական միավոր	Միջին սահմանային օգտակարություն MY/P
X	1000	100	10
Y	800	40	20
Z	450	30	15

Աղյուսակ 3. Առավելագույն օգտակար ապրանքների ընտրությունը

րություն ունեցող ապրանքներն ավելի բարձր օգտակարություն ունեցող ապրանքներով փոխարինելու միջոցով: Իսկ մեկ ապրանքի մյուսով փոխարինումը պահանջում է բազմաթիվ քանակի ապրանքների չափակցում: Հետևապես, սպառողը դրանից հրաժարվում է հանուն ուրիշ ապրանքի լրացուցիչ միավորի ստացման:

Սպառողի ռացիոնալ ընտրությունը:

Y ապրանքի գնման ծախսերից օգտակարության ավելացումը պետք է հավասարակշռել X ապրանքի գնումների իջեցման միջոցով: Նման բազմաթիվ փոփոխություններն ապահովում են օգտակարության միանման մակարդակ դրամական ծախսերի հավասարամեծ միավորի նկատմամբ: Ավելացնելով սպառողական էֆեկտը, ռացիոնալ սպառողը չափում է ոչ միայն ապրանքների, այլև դրանց գների օգտակարությունը: Հենց գներն էլ թույլ են տալիս չափակցել գնվող ապրանքների համամասնությունները: Տվյալ դեպքում գնորդը գործում է ըստ դրամական միավորումների ծախսումներից սահմանային հավասար օգտակարություն ստանալու օրենքի: Դեկավարվելով այդ կանոնով, գնորդը հրաժարվելով X ապրանքի վերջին միավորից և իր բոլոր դրամական ծախսերը վերաբաշխում է Y ապրանքի գծով շատ գնումներ կատարելու օգտին: X ապրանքի գնով (N 3. աղյուսակում այն կազմում է 100 դրամական միավոր) սպառողը կգնի 2.5 միավոր լրացուցիչ օգտակար Y ապրանք, որը կարող է բարձր օգտակար էֆեկտ տալ: Դրամական արտահայտությամբ այն կազմում է 2000 միավոր Y ապրանք (800x2.5): X ապրանքի փոխարինման տնտեսումից (2000) հանելով 1000 դրամական միավոր, սպառողը ռացիոնալ ընտրությունից 1000 դրամական միավոր օգտակար էֆեկտին հավասար սպառողական օգուտ է ստանում:

Սպառողական հավասարակշռում:

Հավասարակշռելով իր օգուտը և ծախսերը, գնորդն այսպիսով, հասնում է հավասարակշռման՝ ըստ «հավասարամեծ դրամական միավորի ծախսերից սահմանային հավասար օգտակարության» ցուցանիշի (տես՝ աղյուսակ 4): Սա-

Ապրանքների ընտրության տարբերակներ	Սահմանային օգտակարություն MU	Միավորի գինը, P	MU/P
X	1500	100	15
Y	600	40	15
Z	450	30	15

Աղյուսակ 4. Սպառողական հավասարակշռում

կայն ցանկացած ապրանքների սահմանային օգտակարության հարաբերակցությունը պետք է հավասար լինի դրանց գների հարաբերակցությանը: Այս դեպքում ռացիոնալ սպառողը ցանկացած ապրանքի սահմանային օգտակարությունը հավասարակշռում է սեփական բյուջեի սահմանային դրամական ծախսերի հետ, ղեկավարվելով որոշակի կանոնով, որը կարելի է մաթեմատի-

կորեն հետևյալ ձևով արտահայտել.

$$XP_x + YP_y = 1$$

որտեղ  $X, Y$  - ապրանքների (հագուստ և մթերք) տեսակներն են  
 $P_x, P_y$  - այդ ապրանքների գներն են,  
1-ը սպառողի բյուջեի եկամուտն է (10 դրամական միավոր):

Ապրանքների մեկը մյուսով փոխարինումը սպառողին թույլ է տալիս ոչ միայն համեմատել սահմանային (լրացուցիչ) օգուտները և սահմանային (լրացուցիչ) ծախսերը, այլև հասնել հավասարակշռված հավասարման՝ գնումները բաշխելով անձնական բյուջեի եկամուտների չափերին համապատասխան: Փոխարինվող ապրանքների քանակությունը (երբ սպառողը մեկ լրացուցիչ միավորը փոխարինում է մյուս՝ իրեն համար ավելի օգտակար ապրանքի հետ) կարող է չափակցվել միայն փոխարինման սահմանային նորմայի օգնությամբ:

**Փոխարինման սահմանային նորմա:**

Փոխարինման նորման՝ դա ապրանքների այն առավելագույն քանակն է, որից սպառողը հրաժարվում է հանուն ուրիշ ապրանքի մեկ լրացուցիչ միավորի ստացման: Վերջին հաշվով, անձնական բյուջեի հավասարամեծ դրամական ծախսումների ժամանակ նման փոխարինումն ապահովում է օգտակարության միանման մակարդակ: Ավելացնելով իր դրամական ծախսումների օգտակարությունը, ռացիոնալ սպառողը ձգտում է հավասարակշռել ոչ միայն փոխարինաբար փոխարինվող ապրանքները, այլև այդ ապրանքների գները: Վերջիններս էլ թույլ են տալիս հավասարակշռել փոխադարձաբար փոխարինվող ապրանքների հարաբերակցությունը: Մեկ ապրանքը մյուսով փոխարինման սահմանային նորման (MRS) պետք է հավասար լինի փոխադարձաբար փոխարինվող ապրանքների գների հարաբերությանը: Այսպես օրինակ, եթե  $X$  և  $Y$ -ը ապրանքներ են, որոնք սպառողը փոխարինում է սեփական դրամական ծախսումների օգտակարությունն առավելագույնի հասցնելու համար, ապա նա ղեկավարվում է դրանց փոխարինման նորմայով, որը կարելի է արտահայտել հետևյալ ձևով.

$$MRS_{x,y} = MU_x / MU_y = P_x / P_y:$$

Վերջին հաշվով, ռացիոնալ սպառողի համար օգտակարության մաքսիմացում է ձեռք բերվում նրա անձնական բյուջեի այնպիսի բաշխման դեպքում, երբ յուրաքանչյուր գնված ապրանքի գծով կատարված դրամական միավոր ծախսումների սահմանային օգտակարությունը միանման է: Եթե  $X$  ապրանքի վրա կատարված լրացուցիչ դրամական միավորների ծախսումներից օգտակարությունը բարձր է, քան  $Y$  ապրանքների վրա կատարված ծախսումներից ստացված օգտակարությունը, ապա սպառողն առավելագույնի կարող է հասցնել իր ընդհանուր օգտակարությունը, եթե ավելացնի  $X$  ապրանքների գնումները և ընդհակառակը: Եթե գնված ապրանքի սահմանային օգտակարությունն աստիճանաբար իջնում է, ապա սպառողը կրճատում է այդ բարիքի գնման

գծով դրամական ծախսերի ավելացումը, վերաբաշխելով իր միջոցներն ուրիշ ապրանքների գնման վրա, որոնք նրա համար սահմանային ավելի բարձր օգտակարություն ունեն:

Աստիճանաբար վերաբաշխելով իր բյուջեի դրամական ծախսերը, սպառողն ապահովում է հավասարակշռում և իրեն թույլատրելի առավելագույն բարեկեցություն այն ժամանակ, երբ յուրաքանչյուր դրամական միավորի ծախսումներից սահմանային օգտակարությունը միանման է դառնում գնված բոլոր ապրանքների համար:

Անվիճելի է, դրամական ծախսումներից սահմանային հավասար օգտակարության սկզբունքը խանգարվում է, երբ, օրինակ  $X$  ապրանքի սահմանային օգտակարությունը երկու, իսկ  $Y$  ապրանքի սահմանային օգտակարությունը երեք անգամ բարձր է նրանց գնից: Սկզբունքի խանգարումը կատարվում է այն պատճառով, քանի որ  $Y$  ապրանքի լրացուցիչ դրամական ծախսերը գնորդին գումարային ավելի մեծ օգտակարություն են բերում, քան  $X$  ապրանքի լրացուցիչ դրամական միավորի գծով կատարված ծախսերը: Հենց դրա համար էլ գնորդն իր դրամական ծախսերի մի մասը  $X$  ապրանքից (որտեղ դրանց համեմատական օգտակարությունը ցածր է) տեղափոխում է  $Y$  ապրանքի գնումների վրա, որտեղ դրանք տալիս են համեմատաբար ավելի բարձր օգտակարություն: Այդ ապրանքների օգտակարության միջև տարբերությունը հանդես է գալիս որպես գնորդի ռացիոնալացման յուրատեսակ էֆեկտ: Այդ պատճառով էլ ռացիոնալ գնորդը գնահատում է նոր ստեղծված իրավիճակը և փոխում է իր ծախսումների ուղղությունը: Այս դեպքում  $Y$  ապրանքի գծով լրացուցիչ գնումներն իջեցնում են նրա սահմանային օգտակարությունը (այսինքն՝ գործում է սահմանային նվազող օգտակարության օրենքը): Իսկ  $X$  ապրանքի սպառման կրճատումն ավելացնում է նրա վրա կատարված դրամական ծախսերի սահմանային օգտակարությունը: Այսպիսով, գնորդը մոտենում է հավասարակշռման ինչ-որ մեկ ռեալ վիճակի, որտեղ մշտապես հաշվարկելով, և «խաղալով» տարբեր ապրանքների օգտակարության տարբերության վրա, ընտրում է ամենառացիոնալ տարբերակ՝ ձեռք է բերում հավասարակշռում, որտեղ յուրաքանչյուր ապրանքի գծով լրացուցիչ ծախսերը և դրանց գների հարաբերակցությունն ապահովում են սահմանային հավասար օգտակարություն:

## 5. Սպառողական վարքագիծը և անտարբերության կորերը

Սպառողական վարքագիծը և ապրանքների ընտրությունը կարելի է վերլուծել տեսական որոշակի գործիքների անտարբերության կորերի և գրաֆիկների օգնությամբ: Դրա նպատակն է առաջին. անտարբերության կորերի վրա ցույց տալ սահմանային նվազող օգտակարության օրենքի գործողությունը, երկրորդ. մեկ գրաֆիկում համատեղելով բյուջետային գիծը և անտարբերու-

յան կորերը, բացահայտել օգտակարության մաքսիմալացման և սպառողական հավասարակշռման սկզբունքը: Ընդ որում օգտագործվում են սպառողի վարքագծի վերլուծման և կարդինալիստական (քանակական ամենագլխավոր), և օրդինալիստական (հերթական) տեսությունները:

**Անտարբերության կորեր:**

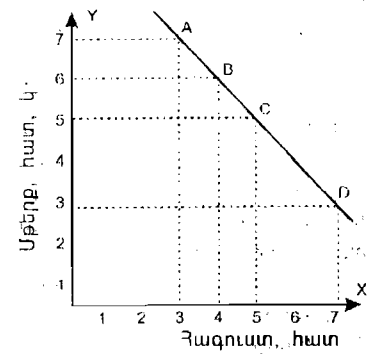
Սպառողի կողմից ապրանքների այս կամ այն հավաքածուի ընտրության գրաֆիկական մեկնաբանումը կարելի է ներկայացնել անտարբերության կորերի օգնությամբ: Տեսության մեջ այդ «գործիքը» օգտագործում են ամծնական սահմանափակ բյուջե ունեցող սուբյեկտիվ նախասիրությունների հերթականությունն (հաջորդականությունը) ուսումնասիրելու համար: Անտարբերության յուրաքանչյուր կոր իրենից ներկայացնում է միանման օգտակարություն ունեցող ապրանքների հավաքածու, որտեղ սպառողի համար կարծես թե «միևնույն» է դրանցից որն ընտրել: Այլ կերպ, անտարբերության կորն արտահայտում է երկու և ավելի այնպիսի արտադրատեսակների համակցություն, որոնք սպառողի համար միևնույն օգտակարությունն ունեն: Օրինակ՝ զնորդն ունի ապրանքների երկու խմբերից (պարենամթերք և հագուստ) կազմված չորս տարբերակների միջև ընտրություն կատարելու հնարավորություն (տես՝ աղյուսակ 5): Նախընտրությունները սուբյեկտիվ են և առանձին տարբերակների մեջ առկա անհավասարությունը գնորդների որոշ մասի համար բավարար է համարվում, քանի որ քանակական տարբեր հավաքածուներով դրանք հավասարակշռված են:

Տարբերակներ	Մթերք, հատ	Հագուստ, հատ
A	7	2
B	6	4
C	5	5
D	3	7

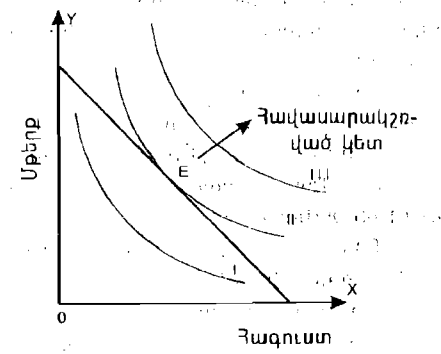
Մեկ արտադրանքի փոքր քանակը փոխհատուցվում է մյուս արտադրանքի մեծ քանակով, որտեղ այդ տարբերակներից յուրաքանչյուրի սպառողական էֆեկտը պրակտիկապես միանման է: Հետևապես, բոլոր չորս տարբերակներն էլ անտարբերության հավաքածուներ են, որոնց բավարարման մակարդակը գնորդի համար նույնն է: Համակցության այդ տարբերակները կարելի է արտահայտել գրաֆիկորեն (տես՝ գծապատկեր 4ա, 4բ):

4ա. գծապատկերի վրա անտարբերության կորը կարտահայտվի ABCD ուղղի ձևով: Սակայն կարող են գոյություն ունենալ անտարբերության կորերի այնպիսի համակցություններ, որոնք միմյանցից տարբերվում են իրենց օգտակարության աստիճանով: Նման համակցությունը կոչվում է անտարբերության **քարտեզ**: Այն իրենից ներկայացնում է անտարբերություն բոլոր կորերի ամբողջություն (4բ գծապատկերում I, II, III կորեր):

Ինչքան բարձր է անտարբերության կորը, այնքան այն սպառողի համար մեծ օգտակարություն է ներկայացնում: Օրինակ, 4բ գծապատկերում երրորդ



ա.անտարբերության կոր



բ.անտարբերության քարտեզ և բյուջետային գիծ

Գծապատկեր 4ա, 4բ. Անտարբերության տարբերակները և հավաքածուները: Անտարբերության քարտեզ

կորի վրա գտնվող ցանկացած համակցություն սպառողի համար ավելի մեծ օգտակարություն ունի, քան առաջին և երկրորդ կորերի վրա գտնվող յուրաքանչյուր համակցություն:

Անտարբերության կորերի ձևը կախված է սպառողի նախընտրությունից և կարող է հավաքածուների տարբեր տեսք ունենալ: Դրանց են վերաբերում՝ օրինակ՝

1) **Կատարելապես փոխարինվող ապրանքների հավաքածու:** Ապրանքների այս խմբին են վերաբերում այն բոլոր առարկաներն ու ծառայությունները, որոնք սպառողը պատրաստ է մեկը մյուսով փոխարինել: Օրինակ՝ սպառողին հարկավոր է զնել 10 մատիտ, իսկ թե ինչ գույնի կլինեն դրանք՝ նրա համար միևնույն է:

2) **Կատարելապես մեկը մյուսին լրացնող ապրանքների հավաքածու:** Սրանք այն ապրանքներն են, որոնք միշտ միասին են օգտագործվում և խիստ սահմանափակ քանակությամբ: Մեկը մյուսին լրացնող ապրանքներն են, օրինակ կոշիկի կամ ավտոմեքենայի անվաղողին հարկավոր մյուս պարագաները:

3) **Հավաքածուի մեջ ոչ ցանկալի ապրանքի առկայությունը:** Սրանք այն ապրանքներն են, որը սպառողը չի սիրում, սակայն առանց դրա յուր գնալ չի կարող: Օրինակ՝ դեղահաբի հետ օգտագործվում է կամ ջուր կամ քաղցր հյութ:

4) **Հավաքածուի մեջ չեզոք ապրանքի առկայությունը:** Սպառողը նման իրավիճակում է հայտնվում, երբ ապրանքների հիմնական տեսակների գնումներից բացի, լրացուցիչ կարգով նրան տալիս են նաև նրա համար ոչ օգտակար որևէ իր:

5) **Իդեալականորեն հագեցված հավաքածու:** Սպառողական իրերի հավաքածուն ունի բավարարման առավելագույն աստիճան, այսինքն՝ գտնվում է հագեցվածության կետում:

Անտարբերության նման կորերը տեսական հետաքրքրություն ունեն, մինչ-դեռ, մեզ հետաքրքրում են դրանց սովորական տեսակների առանձնահատկությունները:

Անտարբերության հավաքածուի կորի տեսքը նման է մեզ հայտնի պահանջարկի կորին: Դա պատահական չէ, անտարբերության անհատական կորերից ձևավորվում է ապրանքների նկատմամբ գնորդների պահանջարկի ընդհանուր կոր: Ըստ էության անտարբերության կորերի հատկանիշներն էլ բացահայտում են շուկայական պահանջարկի կարևոր միտումները: Անտարբերության կորերի նման բնորոշ գծերին ու առանձնահատկություններին են վերաբերում.

**Առաջին.** գնորդների անտարբերության կորերն ունեն բացասական թեքություն, քանի որ բնութագրում են հավասարաբաշխ և փոխադարձ փոխարինող ապրանքների հարաբերակցությունը: Անտարբերության միևնույն կորի վրա գտնվող տարբեր կետերն արտահայտում են միևնույն օգտակարություն և սպառողական էֆեկտ ունեցող ապրանքների առանձին հավաքածուներ, որոնք կարող են միմյանց հաջորդել միայն ըստ նախընտրությունների:

**Երկրորդ.** անտարբերության կորի թեքությունը որոշակիորեն ցույց է տալիս հավաքածուի «ասորտիմենտի» սահմանային օգտակարության հարաբերակցությունը, որտեղ ապրանքների մի մասը նշված է հորիզոնական, մյուսները՝ ուղղահայաց առանցքի վրա: Մեկ ապրանքի փոքր քանակը փոխհատուցվում է մյուս ապրանքի մեծ քանակով, որոնք հավասարակշռում են ընդհանուր օգտակարությունը և սպառողական էֆեկտը: Այլ կերպ, այստեղ ևս գործում է փոխարինման սահմանային նորման, սակայն այն արտահայտվում է անտարբերության կատեգորիայով:

**Երրորդ.** անտարբերության կորի թեքությունը տարբեր կետերում տարբեր է: Կորի սպառողական նախընտրությունների տարբերակներում արտահայտում է ապրանքների սահմանային օգտակարության հարաբերակցությունը: Հետևաբար մեկ ապրանքը մյուսով փոխարինելու սահմանային նորման որոշում է անտարբերության կորի ուռուցիկ կամ գառիթափ վիճակը:

**Չորրորդ.** անտարբերության յուրաքանչյուր կոր համապատասխանում է ապրանքային հավաքածուների տարբեր տարբերակներ ունեցող սպառման միայն մեկ մակարդակի: Անտարբերության ցանկացած ուրիշ կոր կարելի է կառուցել միայն սպառման ինչ-որ ուրիշ մակարդակին համապատասխան: Օրինակ՝ սպառման աճող մակարդակին կհամապատասխանի դեպի աջ և վեր տեղաշարժված (գծապատկեր 4բ) նոր կոր (2): Եթե սպառման մակարդակը նորից է աճում, ապա անտարբերության կորը տեղաշարժվում է էլ ավելի աջ և ավելի բարձր (3) դիրքի վրա: Այսպիսով, անտարբերության 1, 2, 3 կորերն արտացոլում են սպառման աճող մակարդակները և գտնվում են անտարբերության քարտեզի մեջ: Դա բարիքների տարածության մեջ ընկած անտարբերության կորերի ամբողջ բազմությունն է: Այն արտահայտում է սպառողի նախընտրություններն ու նրա վերաբերմունքը տարբեր բարիքների համատեղման նկատմամբ:

Հինգերորդ. քանի որ անտարբերության քարտեզի օգնությամբ կարելի է պատկերացնել սպառման փոփոխվող մակարդակները, ուրեմն անտարբերության կորերը չեն հատվում: Այդ կորերից յուրաքանչյուրն արտահայտում է սպառման ինչ-որ մեկ մակարդակ: Նրա փոփոխումն, օրինակ, եկամտի աճի կամ պակասեցման դեպքում կարող է պատկերացվել անտարբերության նոր կորի միջոցով, որը, բնականաբար, մյուսների հետ չի հատվում:

**Անտարբերության կորերը և բյուջետային սահմանափակումները:**

Ինչպես հայտնի է, սպառողական ընտրության հնարավորությունները որոշվում են բյուջետային սահմանափակումներով և ապրանքների գներով: Անհրաժեշտ է միայն անտարբերության կորերը համեմատել բյուջետային սահմանափակումների գծի հետ: Ենթադրենք սպառման բյուջեն կազմում է դրամական 10 միավոր, իսկ ծախսերը սահմանափակվում են X և Y երկու ապրանքատեսակների շրջանակներում: Եթե հայտնի է ապրանքների գինը, ապա մնում է միայն գնվող ապրանքների քանակը բազմապատկել դրանց գնով բյուջետային սահմանափակությունները պարզելու համար:

Համեմատելով գնային և բյուջետային սահմանափակումները, գնորդն աշխատում է մեկ ապրանքը փոխարինել մյուսով, որպեսզի առավելագույնի հասցնի դրանց օգտակարությունը և բուն սպառողական էֆեկտը: Ապրանքային հավաքածուների սպառողական նախընտրությունները և դրանց տարբերակների ռեալ հնարավոր ընտրության համեմատումը պարզում է նաև որոշակի իրավիճակներ (գծապատկեր 4բ), որոնք առանձնահատուկ հատկանիշներ ունեն.

1. Անտարբերության 1-ին կորը ցույց է տալիս այնպիսի վիճակ, երբ եկամուտը ոչ լրիվ է օգտագործվում և ընթացիկ սպառումը կատարվում է ցածր մակարդակով, որը չի համապատասխանում եկամտի մակարդակին: Անտարբերության առաջին կորը սպառման բյուջետային հատման գծին չի հասնում:

2. Սպառողին ավելի նախընտրելի է երկու ապրանքների ավելի մեծ քանակության հավաքածուն, քան քիչ քանակի ապրանքներ պարունակող հավաքածուն: Նման իրավիճակը տրված է անտարբերության 3-րդ կորի ձևով, որը տեղափոխված է բյուջետային գծից աջ և չի հատվում նրա հետ: Սակայն սպառողի համար դա ոչ ռեալ իրավիճակ է, քանի որ այդ հավաքածուի ապրանքների գները գերազանցում են սպառողի բյուջետային եկամտի հնարավորությունների 10 դրամական միավորին:

3. Օգտակարության և սպառողական հավասարակշռման մաքսիմացում է ձեռք բերվում այն միակ կետում, որտեղ անտարբերության 2-րդ կորը շոշափում է բյուջետային սահմանափակման գիծը: Այդ կետում ձեռք է բերվում առավելագույն հնարավորություն սպառողի պահանջումները բավարարելու համար՝ նրա եկամտուղ լրիվ օգտագործելու դեպքում: Դա էլ համարվում է սպառողական հավասարակշռման կորը՝ E: Այս կետում անտարբերության կորի թեքությունը և բյուջետային գծի թեքությունը հավասար են: Այստեղ բյուջետային սահմանափակության գծի թեքությունը հավասար է հագուստի և մթեր-

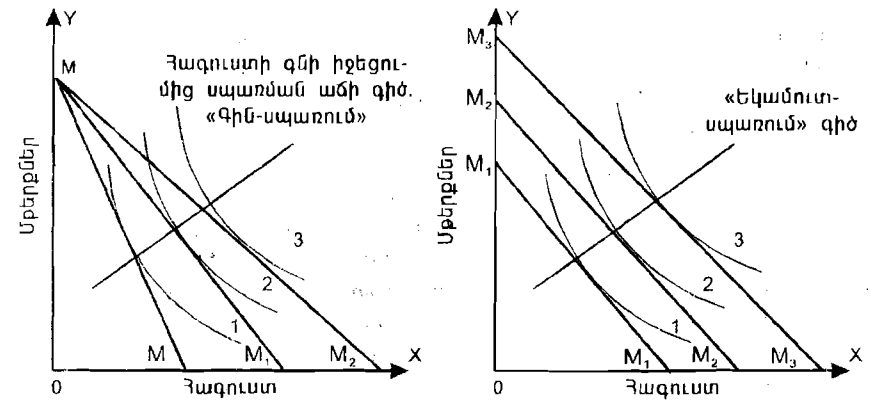


## 6. Սպառողական հավասարակշռում և պահանջարկի կոր

Սպառողական վարքագծի մոդելը հիմք է ծառայում ցանկացած ապրանքի գծով անհատական պահանջարկ ձևավորելու համար: Որպեսզի դա ապացուցել, հարկավոր է անտարբերության կորերի բարտեզը և սպառողի բյուջետային սահմանափակման գիծը համատեղել մեկ գրաֆիկի մեջ: Բյուջետային գծի տեղափոխումը դեպի աջ և վերև տեղի է ունենում երկու դեպքում. 1) երբ անփոփոխ գների ժամանակ ռեալ եկամուտներն աճում են, 2) երբ ռեալ եկամուտներն անփոփոխ են, բայց գներն իջնում են: Ընդ որում, յուրաքանչյուր բյուջետային սահմանափակման գծի աջ տեղաշարժմանը համապատասխանում է ավելի բարձր կարգի անտարբերության կոր: Այդ կորերի շոշափման կետը համապատասխանում է սպառման ավելի բարձր մակարդակում գտնվող սպառողական հավասարակշռմանը: Եթե ռեալ եկամուտները նորից աճեն, ապա բյուջետային սահմանափակման հավասարակշռումը և ապրանքների սպառումը նորից կտեղափոխվեն դեպի աջ՝ սպառման ավելի բարձր մակարդակի վրա: Դա արտահայտվում է բյուջետային սահմանափակման և անտարբերության կորերի շոշափման նոր կետով, որտեղ սահմանվում է սպառողական հավասարակշռման ավելի բարձր մակարդակ և այլն: Ռեալ եկամտի աճի ազդեցությամբ սպառման հերթական աճը ցույց տվող բոլոր կետերը միացնող գիծը կոչվում է «եկամուտ-սպառում» կոր (տես՝ գծապատկեր 5բ):

Ռեալ եկամուտների և սպառման միջև կախվածությունն առաջին անգամ 19-րդ դարում հիմնավորել և գրաֆիկորեն արտահայտել է անգլիական տնտեսագետ Ջոն Խիկսը և այն անվանել է կյանքի մակարդակի կոր: Այնուհետև, գերմանական վիճակագիր Էնգելն ուսումնասիրելով բանվորական ընտանիքների բյուջեն, բացահայտել է ապրանքների տարբեր խմբերի միջև եկամուտների բաշխման օրինաչափությունները: Ըստ Էնգելի օրենքի, ընտանիքի եկամտի աճմանը զուգընթաց սննդի ծախսերի բաժինը նվազում է, հազուստի, բնակարանի, ջեռուցման ծախսերը քիչ են փոխվում, իսկ թանկարժեք իրերի գծով ծախսերն ավելանում են: Դա նշանակում է, որ մնացած հավասար պայմաններում սննդի վրա ծախսված եկամտի բաժինը բնակչության տվյալ խմբի բարեկեցության մակարդակի ցուցանիշ կարող է ծառայել:

«Գին-սպառում» կորը: Գների մասնակի իջեցումն անփոփոխ եկամտի դեպքում ազդում է մեկ ապրանքի սպառման վրա (տես՝ գծապատկեր 5ա): Օրինակ, եթե տեղի է ունեցել գների իջեցում ապրանքների սպառողական հավաքածուի միայն մեկ խմբի գծով, ապա բյուջետային սահմանափակման գիծը կտեղաշարժվի առանցքի այն մասում, որտեղ կատարվել է ապրանքների



Գծանկար 5ա. «Գին-սպառում» և 5բ. «Եկամուտ-սպառում»

էժանացում: Ենթադրենք, մթերք և հազուստ ներկայացնող սպառողական հավաքածուի մեջ հազուստի միավորի գինը մեկ դրամական միավորից աստիճանաբար իջնում է մինչև 0.5, իսկ այնուհետև մինչև 0.25 դրամական միավորի: Ապա մթերքների անփոփոխ գնի և սահմանված բյուջետային դրամական 10 միավոր եկամտի դեպքում սպառողական հավասարակշռում կսահմանվի հազուստի գների ավելի բարձր (M1, M2) մակարդակի վրա:

Հայտնի է, որ հավասարակշռում է սահմանվում երկու կորերի շոշափման կետերում. բյուջետային սահմանափակման գծում և անտարբերության կորերի շոշափման կետերում: Եթե գրաֆիկի վրա հավասարակշռման բոլոր կետերը նկատմամբ տանենք միացնող գիծ, ապա կստանանք նոր կոր, որն անվանում են «գին-սպառում»:

«Գին-սպառում» կորը ցույց է տալիս, առաջին, գների փոփոխման ազդեցությունը մեկ ապրանքը մյուսով փոխարինելու վրա (5ր), երկրորդ, այն կարևոր գործիք է ծառայում անհատական պահանջարկի կորը որոշելու համար:

### Փոխարինման էֆեկտ և եկամտի էֆեկտ:

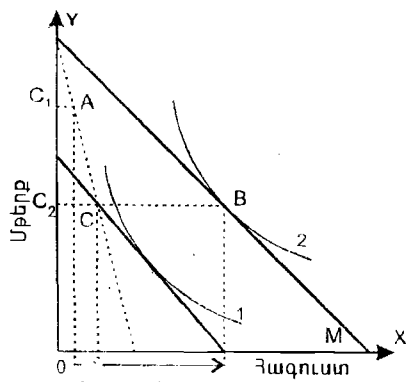
Գնորդների միջոցով ձևավորված պահանջարկի կառուցվածքի վրա ազդում է նրանց եկամուտը, ինչպես նաև ապրանքների գների մասնակի կամ ընդհանուր իջեցումը: Գների իջեցման գծով սպառողների արձագանքումը դրսևորվում է երկու ձևով.

1. Աճում է էժանացված ապրանքների գնումների քանակը, որը գնորդները փոխարինում են մնացած թանկ ապրանքների հետ: Պահանջարկը փոխվում է այն ապրանքների գծով, որոնք սպառողը փոխարինում է ավելի էժան ապրանքներով: Դրա շնորհիվ համապատասխանաբար փոխվում է ապրանքային հավաքածուների կառուցվածքը: Այստեղ գնորդն իրականացնում է միայն իր ունեցած եկամտի պարզ վերաբաշխում՝ գնելով մեծ քանակի էժան ապրանքներ, այդ թվում և անփոփոխ գներով ապրանքների գնումները պակասեցնելու

հաշվին: Հետևապես, փոփոխություն է տեղի ունենում գոյություն ունեցող պահանջարկի կառուցվածքի մեջ, ավելանում է էժանացված ապրանքների բաժինը:

Այսպիսով, փոխարինման էֆեկտը՝ դա հենց պահանջարկի կառուցվածքի (ծավալի) փոփոխությունն է, որը տեղի է ունենում էժան ապրանքներով նախկին անփոփոխ գներով ապրանքները փոխարինելու հաշվին:

2. Գների իջեցումը հավասարազոր է գնորդի ռեալ եկամտի աճին: Դա արտահայտվում է նրանց գնողունակության ավելացմամբ, և հետևապես, այն պահանջարկի ձևավորմամբ, որն առաջանում է համեմատաբար աճող եկամտի և վճարունակության շնորհիվ: Այստեղից եկամտի էֆեկտը՝ դա գնողունակ պահանջարկի կառուցվածքի փոփոխությունն է, որն առաջանում է բացառապես գների իջեցման հաշվին ստացված ռեալ եկամտի աճի շնորհիվ: Գնորդի համար գների ամեն մի իջեցում թույլ է տալիս կրճատել ծախսերը և տնտեսել (խնայել) իր եկամտի մի մասը: Եկամտի «տնտեսման» չափը կախված է գների իջեցման մեծությունից, որի հաշվին գնորդն անելացնում է իր եկամտուները, ավելի «հարուստ» է դառնում և լրացուցիչ պահանջարկ է առաջադրում: Գների իջեցման հետևանքով հնարավոր է կամ չփոխելով ընթացիկ սպառման կառուցվածքը, պահպանել եկամտի խնայված մասը կամ գնել ավելի շատ ապրանքներ, քան նա գնում էր մինչև գների իջեցումը: Տվյալ դեպքում հետաքրքրություն է ներկայացնում եկամտի էֆեկտի այն մեծությունը, որը կօգտագործվի սպառողական պահանջարկը մեծացնելու (ընթացիկ սպառման ապրանքներ գնելու) նպատակին: Այսպիսով, փոխարինման էֆեկտը և եկամտի



Փոխարինման էֆեկտ Եկամտի էֆեկտ  
Գծապատկեր 6. Եկամտի էֆեկտը և փոխարինման էֆեկտը (ստանդարտ ապրանք):

էֆեկտը վերաբերում են գնողունակ պահանջարկի փոփոխությանը, սակայն դրանցից յուրաքանչյուրի ազդեցության չափը նրա կառուցվածքի վրա տարբեր է: Ոչ միայն տեսակաճանճան, այլև պրակտիկ գնագոյացման մեջ անհրաժեշտ է սահմանազատել այդ էֆեկտների ազդեցությունը նորմալ, այսինքն բարձր որակյալ ապրանքների և ցածր կարգի (թիչ արժեքավոր) ապրանքների վրա:

Այժմ գրաֆիկի վրա դիտարկենք ստանդարտ ապրանքների նկատմամբ փոխարինման էֆեկտի և եկամտի էֆեկտի դրսևորումները (տես՝ գծապատկեր 6):

Գրաֆիկը կառուցվել է անտարբերության կորերի և բյուջետային սահմանափակումների կորերի համատեղման հիման վրա: Այն թույլ է տալիս պարզել փոխարինման և եկամտի էֆեկտների էությունը: Դրանք արտացոլում են գների իջեցումից միաժամանակյա փոփոխությունները. ա) գնողունակության աճը (եկամտի էֆեկտ), բ) մեծ քանակի էժանացված ապրանքներով քիչ քանակի չփոփոխված գներով ապրանքների փոխարինումը (փոխարինման էֆեկտ): Սկզբնական բյուջետային գիծը համապատասխանում է երկու ապրանքով (հագուստ և մթերք) ձևավորված սպառողական պահանջարկին: Հավասարակշռումը սահմանվում է A կետում, որտեղ տեղի է ունեցել բյուջետային գծի և անտարբերության 1-ին կորի հատումը: Գների ցանկացած իջեցման դեպքում եկամտի էֆեկտը բյուջետային սահմանափակման ամբողջ գիծը տեղափոխում է աջ և վերև, իսկ գնողունակ հավասարակշռումը սահմանվում է ավելի բարձր մակարդակում (B կետում), որտեղ հատվում են բյուջետային սահմանափակման կորը և անտարբերության 2-րդ կորը, եթե տեղի է ունենում գների իջեցում միայն հագուստի գծով, ապա բյուջետային սահմանափակումների գիծը (կետագիծ) «բաժանում» է եկամտի էֆեկտը, նշելով փոխարինման մեծությունը անփոփոխ գներով մթերքների նկատմամբ (Y առանցքի վրա) և իջեցված գներով գնվող հագուստի քանակը (X առանցքի վրա): Եկամտի և փոխարինման էֆեկտները գումարվում են համակցված էֆեկտի մեջ, իսկ դրանցից յուրաքանչյուրի մեծությունն առանձին հատվածներով ցույց են տրվում X առանցքի երկայնական կտրվածքի վրա: «Փ» և «Ե» հատվածները, բաժանելով բյուջետային սահմանափակումների գծերը և սպառողական հավասարակշռման կետերն, ուղղաձիգ են մթերքների ու հագուստի առանցքների վրա և համապատասխանում են պահանջարկի մեջ այն փոփոխությունների մեծություններին, որոնք համապատասխանում են եկամտի և փոխարինման էֆեկտներին:

Այսպիսով, եկամտի և փոխարինման էֆեկտները նպաստում են X կամ Y ապրանքների պահանջարկի աճին (երբ այդ էֆեկտների ազդեցությունները գումարվում են): Սա բնորոշ է նորմալ բարիքների համար, որոնց սպառման ծավալն աճում է եկամտի աճին զուգընթաց, իսկ ցածր որակի բարիքների գների իջեցման դեպքում եկամտի էֆեկտը գործում է փոխարինման էֆեկտի հակադարձ ուղղությամբ: Ընդ որում, Գիֆենի ապրանքների դեպքում եկամտի էֆեկտը գերազանցում է փոխարինման էֆեկտին և ամբողջական էֆեկտը դառնում է բացասական:

Այժմ գրաֆիկի վրա դիտարկենք ստանդարտ ապրանքների նկատմամբ փոխարինման էֆեկտի և եկամտի էֆեկտի դրսևորումները (տես՝ գծապատկեր 6):

Գրաֆիկը կառուցվել է անտարբերության կորերի և բյուջետային սահմանափակումների կորերի համատեղման հիման վրա: Այն թույլ է տալիս պարզել փոխարինման և եկամտի էֆեկտների էությունը: Դրանք արտացոլում են գների իջեցումից միաժամանակյա փոփոխությունները. ա) գնողունակության աճը (եկամտի էֆեկտ), բ) մեծ քանակի էժանացված ապրանքներով քիչ քանակի չփոփոխված գներով ապրանքների փոխարինումը (փոխարինման էֆեկտ): Սկզբնական բյուջետային գիծը համապատասխանում է երկու ապրանքով (հագուստ և մթերք) ձևավորված սպառողական պահանջարկին: Հավասարակշռումը սահմանվում է A կետում, որտեղ տեղի է ունեցել բյուջետային գծի և անտարբերության 1-ին կորի հատումը: Գների ցանկացած իջեցման դեպքում եկամտի էֆեկտը բյուջետային սահմանափակման ամբողջ գիծը տեղափոխում է աջ և վերև, իսկ գնողունակ հավասարակշռումը սահմանվում է ավելի բարձր մակարդակում (B կետում), որտեղ հատվում են բյուջետային սահմանափակման կորը և անտարբերության 2-րդ կորը, եթե տեղի է ունենում գների իջեցում միայն հագուստի գծով, ապա բյուջետային սահմանափակումների գիծը (կետագիծ) «բաժանում» է եկամտի էֆեկտը, նշելով փոխարինման մեծությունը անփոփոխ գներով մթերքների նկատմամբ (Y առանցքի վրա) և իջեցված գներով գնվող հագուստի քանակը (X առանցքի վրա): Եկամտի և փոխարինման էֆեկտները գումարվում են համակցված էֆեկտի մեջ, իսկ դրանցից յուրաքանչյուրի մեծությունն առանձին հատվածներով ցույց են տրվում X առանցքի երկայնական կտրվածքի վրա: «Փ» և «Ե» հատվածները, բաժանելով բյուջետային սահմանափակումների գծերը և սպառողական հավասարակշռման կետերն, ուղղաձիգ են մթերքների ու հագուստի առանցքների վրա և համապատասխանում են պահանջարկի մեջ այն փոփոխությունների մեծություններին, որոնք համապատասխանում են եկամտի և փոխարինման էֆեկտներին:

# ԲԱԺԻՆ III. ՄԻԿՐՈԵԿՈՆՈՄԻԿԱ

## ԳԼՈՒԽ 9.

### ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱԽՔԵՐԸ ԵՎ ՖԻՐՄԱՅԻ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒՄԸ

#### 1. Արտադրության գործընթացը և ծախսերը

Ժամանակակից տնտեսագիտությունն արտադրությունը դիտում է որպես հասարակության անդամների ցանկացած գործունեություն, որտեղ օգտագործվում են բնական ռեսուրսներ: Բնական տվյալ ռեսուրսների մեջ են մտնում նաև մարդկային ռեսուրսները: Արտադրական գործունեության նպատակն է հանդիսանում անհատ մարդկանց և, ամբողջությամբ վերցրած, հասարակության համար անհրաժեշտ նյութական և ոչ նյութական բարիքների ստեղծումը: Հաճախ արտադրական գործունեության տակ հասկացվում է միայն նյութական, իրային բարիքների թողարկումը, իսկ գործունեության մյուս ձևերը համարվում են երկրորդական (նման տեսակետի էր, օրինակ, մարքայան քաղաքատնտեսությունը): Մինչդեռ, պետք է հաշվի առնվեն արտադրության բոլոր ոլորտներում թողարկվող արդյունքները և զբաղված մարդկանց գործունեության մեջ տարբերությունները:

Այսպես, մեքենաշինության մեջ կան արտադրության այլ ճյուղերում կատարվում է և՛ արդյունքների նախագծում, և՛ դրանց արտադրություն, և՛ թողարկված արդյունքների իրացում: Սակայն արտադրության տեսությունը հիմնականում շեշտը դնում էր ռեսուրսների վերափոխման գործընթացների վրա, իր ուշադրության կենտրոնում պահելով դրանցից ստացվող բարիքների ու ծառայությունների ձևափոխումները: Մինչդեռ, անհրաժեշտ է ուսումնասիրել արտադրության և նյութական, և ոչ նյութական սֆերաներում կատարվող գործընթացների էությունը և՛ դրանցում գործադրվող ծախսերի բնույթը: Արտադրության գործընթացում կատարվում են ծախսեր (ծախսեր) և ստեղծվում են արդյունքներ, այսինքն տեղի է ունենում արտադրական գործառույթ: Վերջինս արտացոլում է ծախսերի և արդյունքների հարաբերակցությունը կամ արտադրության գործոնների փոփոխություններից ստացված արդյունավետությունը: Ավելի արդյունավետ է համարվում արտադրության տեխնոլոգիական այն եղանակը, որն առաջադրված ռեսուրսների պամաններում ապահովում է արդյունքի մեծ քանակություն կամ ընդհակառակը, պահանջում է քիչ քանակի ռեսուրսներ: սահմանված արդյունքի մեծությունը ստանալու համար: Հարկավոր է հաշվի առնել նաև այն հանգամանքը, որ արտադրության տեխնոլոգիական տարբեր եղանակների արդյունավետությունը հիմնականում որոշվում է ռեսուրսների ու արդյունքների գների մակարդակով:

Տնտեսավարման պրակտիկայում շահույթի մաքսիմումի համար մղվող մրցակցային պայքարի մեջ կարևոր խնդիր է համարվում թողարկվող արտադրանքի ծավալի ավելացումը: Դրան կարելի է հասնել երկու հիմնական եղանակներով.

1. Արտադրական ունեցած հզորությունների ու ռեսուրսների ինտենսիվ օգտագործման միջոցով:

2. Արտադրության մեջ կապիտալ ներդրումներ կատարելու միջոցով, այսինքն արտադրական հզորություններն ընդլայնելու և նոր աշխատողներ ներգրավելու հաշվին:

Արտադրական ռեսուրսների ու ռեզերվների գործադրման մեջ հատկապես կարևորվում են արտադրանքի պատրաստման գործընթացում կենդանի և առարկայացած ծախսերի խնայողությունն ու դրանց արգասիքությունը:

**Ծախսերի բնութագրումը:**

Յուրաքանչյուր արտադրական ձեռնարկության զլխավոր նպատակն է ստանալ առավելագույն շահույթ: Ստրատեգիական այդ պլանի իրականացման ռեալ հնարավորությունները բոլոր դեպքերում սահմանափակվում են արտադրության ծախսերով և թողարկվող արտադրանքի նկատմամբ պահանջարկով: Առանձին դեպքերում, կախված շուկայում զբաղեցրած տեղից, մրցակցային պայքարի բնույթից և այլ գործոններից, ֆիրման կարող է կրճատել շահույթի մեծությունը կամ անգամ վնասով աշխատել: Սակայն երկարատև ժամանակահատվածում առանց շահույթ ստանալու, ֆիրման մրցակցային պայքարում երկար գոյատևել չի կարող: Իսկ քանի որ արտադրության ծախսերը համարվում են շահույթի հիմնական սահմանափակիչը և միաժամանակ առաջարկի ծավալի վրա ազդող զլխավոր գործոնը, ապա ֆիրմայի ղեկավարությունն առանց այդ ծախսերի վերլուծության չի կարող արդյունավետ ձևով տնտեսավարել:

Արտադրության ծախսերի բնույթը և տեսակները ուսումնասիրել են Կ. Մարքսը, Ժ. Բ. Սեյը, Ջ. Քեյնսը և ուրիշ շատ տնտեսագետներ: Սակայն «Կապիտալի» հեղինակի մոտ ծախսերի հետազոտման նպատակն է եղել ուսումնասիրել վարձու աշխատանքի շահագործման առանձնահատկությունները և բացահայտել հավասարամեծ կապիտալների համար շահույթի միջին նորմայի ապահովման կատեգորիան:

Արտադրության ծախսերի մարքայան տեսությունը հանդիսանում է արժեքի ստեղծման գործընթացի վերլուծության կոնկրետացումը: Արժեքը, ըստ Մարքսի, հասարակայնորեն անհրաժեշտ աշխատանքի բոլոր ծախսումներն են: Արժեքի աշխատանքային տեսության տեսանկյունից ծախսերը դիտվում են որպես աշխատավարձի ու արտադրության միջոցների գծով ծախսեր, այսինքն ապրանքի արտադրության ծախսերի ամբողջություն: Մարքսը դրան ավելացնում էր նաև մեծածախ և մանրածախ առևտրի աշխատողների, առևտրական շենքերի, տրանսպորտի պահպանման ծախսերը: Ապրանքի արտադրության

վրա կատարված բոլոր ծախսերը Մարքսը բաժանել է երկու մասի՝ արտադրության ծախսեր և շրջանառության ծախսեր: Եւ գտնում էր, որ ապրանքի արժեքը կազմավորվում է արտադրության ծախսերից և շրջանառության այն ծախսերից, որոնք իրենցից ներկայացնում են արտադրության գործընթացի շարունակությունը շրջանառության ոլորտում:

Ժամանակակից տնտեսագիտության տեսությունը բոլորովին այլ ձևով է մեկնաբանում արտադրության ծախսերը: Այն ելնում է օգտագործվող ռեսուրսների սահմանափակությունից և դրանց այլընտրանքային օգտագործման հնարավորություններից: Այլընտրանքային օգտագործման տակ հասկացվում է, օրինակ, փայտից շինանյութերի, կահույքի, թղթի, քիմիական մի շարք արդյունքների արտադրության հնարավորությունը: Ուստի, երբ ֆիրման որոշում է փայտից արտադրել որոշակի արտադրանք, օրինակ, կահույք, ապա դրանով իսկ նա հրաժարվում է ամառային տնակների կամ թղթի արտադրությունից: Այստեղից հետևում է, որ այլընտրանքային ծախսերը՝ դրանք տվյալ արդյունքի արտադրության վրա կատարվող այն ծախսերն են, որոնք կարող են միանշանակ օգտագործվել մեկ այլ արդյունքի ստեղծման համար:

## 2. Ծախսերի տեսակները, դասակարգումը

Ընդհանուր առմամբ ապրանքի արտադրության վրա կատարված բոլոր ծախսումները բաժանվում են երկու մասի՝ արտադրության ծախսեր և շրջանառության ծախսեր:

Արտադրության ծախսերը՝ դրանք դրամական այն ծախսումներն են, որոնք անհրաժեշտ են տվյալ ապրանքն արտադրելու կամ ծառայությունը կատարելու համար: Դրանք ձևավորվում են նյութերի (հումք, վառելիք, էներգիա) արժեքը, աշխատողների աշխատավարձը վճարելու, ամորտիզացիոն մասհանումները փոխհատուցելու և կառավարման ծախսերը հաշվարկելու հիման վրա: Ապրանքը վաճառելիս նրա արժեքը վեր է ածվում դրամի և ձեռնարկատերը ստանում է դրամական եկամուտ: Դրա մի մասը փոխհատուցում է ապրանքի արտադրության հետ կապված դրամական ծախսերը: Իսկ մյուս մասը հանդիսանում է շահույթ, հանուն որի կազմակերպվել է արտադրությունը:

Իրականում արժեքն արտացոլում է ապրանքի արտադրության վրա հասարակության առարկայացած և կենդանի աշխատանքի բոլոր ծախսերը: Մարքսն այդ արժեքն անվանել է հասարակության ծախսեր: Ուրեմն ձեռնարկության ծախսերը հասարակության ծախսերից փոքր են շահույթի չափով: Այսպիսով, գրում է Մարքսը. «Այն, ինչ արժե ապրանքը ձեռնարկատիրոջ համար, չափվում է կապիտալի ծախսումներով, այն ինչ ապրանքն արժե իրականում աշխատանքի ծախսումներով»: Արտադրության ծախսերի իրական լինելը դրսևորվում է նաև նրանում, որ դրանք ապրանքի վաճառքի գնի այն նվազագույն սահմանն են, որից ցածր լինելու դեպքում գինը չի ծածկի ձեռնարկատիրոջ

ծախսերը և նրա համար ապրանքների արտադրությունը կկորցնի ամեն մի իմաստ:

Մարքսը տարբերում էր նաև արտադրության ավանսավորումը, այսինքն՝ կապիտալի ավանսավորված ծախսերը և դրանք առանձնացրել է արտադրության ընթացիկ ծախսերից:

Կապիտալի ավանսավորումը՝ բացի հումքի, նյութերի գնումներից, աշխատողների աշխատանքի համար վճարումից ենթադրում է նաև միաժամանակյա մեծ ծախսեր. արտադրական շենքերի շինարարություն, դազգահների գնում, փողի ներդրում կոմունիկացիաների մեջ և այլն: Այդ միջոցները միանգամից և անմիջապես են ներդրվում: Սակայն ապրանքի իրացման ժամանակ փոխհատուցվում է այդ միանվագ ծախսերի մի մասը: Օրինակ, ոչ թե արտադրական շենքի ամբողջ արժեքն է փոխհատուցվում, այլ միայն նրա մաշվածը (ամորտիզացիոն մասհանումները), որը մտել է վաճառված ապրանքի գնի մեջ:

Այսպիսով, արտադրության ծախսերը՝ դա տվյալ պատրաստի արտադրանքի վրա կատարված ծախսերն են ի տարբերություն ավանսավորված կապիտալի վրա կատարված միանվագ ծախսերի, որն անհրաժեշտ է արտադրական գործընթացի նախասկզբնական կազմակերպման համար:

Շրջանառության ծախսերը, ըստ Մարքսի, կապված են ապրանքների իրացման պրոցեսի հետ և բաժանվում են զուտ և լրացուցիչ ծախսերի:

Զուտ ծախսերը կապված են ապրանքների գնման-վաճառման հետ. այն է՝ մեծածախ և մանրածախ առևտրի աշխատողների աշխատավարձը, առևտրական շենքերի պահպանումը, գովազդի, կոնսուլտացիայի համար ծախսերը, սպառողական պահանջարկի ուսումնասիրումը և այլն: Այդ ծախսերը չեն ավելացնում ապրանքի արժեքը և փոխհատուցվում են շահույթի հաշվին՝ արտադրության գործընթացում ստեղծված ապրանքն իրացնելուց հետո: Շրջանառության լրացուցիչ ծախսերին են վերաբերում ապրանքների փաթեթավորման, տեսակավորման, պահեստավորման ու տեղափոխման ծախսերը: Այդ ծախսերը համարվում են, ըստ էության, արտադրական ծախսեր, քանի որ կապված են շրջանառության ոլորտում ապրանքների արտադրության գործընթացի շարունակության հետ: Մտնելով ապրանքի արժեքի մեջ, դրանք ավելացնում են այն և ապրանքի իրացումից հետո փոխհատուցվում են ստացված արդյունքի գումարից:

Ժամանակակից տնտեսագիտության տեսության մեջ լայն տարածում են գտել արտադրության ծախսերի բազմաթիվ այլ դասակարգումներ. տարբերում են տնտեսական ծախսեր, արտաքին և ներքին ծախսեր, հաստատուն և փոփոխուն ծախսեր և այլն:

Տնտեսական ծախսերը՝ դրանք այն ծախսերն են, որը տնտեսավարող սուբյեկտը կատարում է եկամուտ ստանալու համար: Այս տեսանկյունից արտադրության ծախսերի մեջ են ընդգրկվում նաև ձեռներեցի եկամուտը (նորմալ շահույթը): Ընդ որում ձեռնարկատիրոջ նման եկամուտը դիտվում է որպես

վճար ռիսկի համար, վարձատրությունը ձեռներեցության համար, որը խթանում է նրան ֆինանսական ակտիվները միշտ արտադրողաբար գործադրել: Այսպիսով, արտադրության այն ծախսերը, որոնք ներառում են նորմալ (միջին) շահույթը, կոչվում են տնտեսական ծախսեր: Տնտեսական ծախսերը ենթադրում են ռեսուրսների ամենաօպտիմալ օգտագործում բարձր եկամտաբերություն ապահովելու համար:

Արտադրության ծախսերը տարբերվում են նաև ըստ կատարման տեղի: Այս տեսակետից լինում են արտաքին և ներքին ծախսեր:

**Արտաքին ծախսերը** վերաբերում են ֆիրմայի՝ դրսում կատարված ծախսումներին: Վճարվում է աշխատողների աշխատանքի, վառելիքի, կոմպլեկտավորվող իրերի համար, այսինքն՝ այն ամենի համար, ինչը ֆիրմայի ներսում չի պատրաստվում արդյունքի թողարկման համար: Այլ կերպ, արտաքին ծախսերը դրամական այն ծախսումներն են, որոնք օգտագործվում են արտադրական ռեսուրսներ ձեռք բերելու համար: Կախված ֆիրմայի մասնագիտացումից նույնանման արտադրանքի արտադրության վրա արտաքին ծախսերի մեծությունը տարբեր է: Այսպես, օրինակ, հավաքման գործարաններում ու արտադրություններում արտաքին ծախսերի տեսակարար կշիռը մեծ է:

**Ներքին ծախսերը** կապված են արտադրության գործընթացում սեփական արտադրանքի օգտագործման հետ (վերջինս վերածվում է ռեսուրսի՝ հետագայում օգտագործելու համար): Ներքին ծախսերը բոլորովին այլ բնույթ ունեն. սեփական ձեռնարկության կամ կրպակի տերն իրեն աշխատավարձ չի վճարում, շենքերի համար վարձավճար չի ստանում: Եթե դրամական միջոցներ է ներդնում առևտրի մեջ, ապա նա տոկոսներ չի ստանում կամ ֆերմերն իր աճեցրած բերքի որոշմասն օգտագործում է որպես սերմացու, բայց դրա համար չի վճարում և այլն: Սակայն բոլոր դեպքերում ձեռնարկատերը ստանում է այսպես կոչված **նորմալ շահույթ**: Հակառակ դեպքում նա արտադրությամբ չի զբաղվի: Նրա ստացած **նորմալ շահույթը** կազմում է ծախսերի որոշակի տարրը:

Ընդունված է առանձնացնել նաև զուտ կամ տնտեսական շահույթ հասկացությունը: Վերջինս հավասար է ստացված արդյունքի արժեքից հանած արտաքին և ներքին ծախսերը:

Պրակտիկան ցույց է տալիս, որ ծախսերի մեծությունը որոշակիորեն կախված է թողարկվող արտադրանքի ծավալից: Դրանք կախված են  $Q$  արտադրանքի թողարկումից՝ հետևյալ ֆունկցիոնալ կախվածությամբ.

$$C = F(Q)$$

որտեղ  $C$  - արտադրության ծախսերն են,  
 $Q$  - թողարկվող արտադրանքի ծավալն է:

Սակայն արտադրության ծախսերի առանձին տարրերը տարբեր ձևով են կախված թողարկվող արտադրանքի  $Q$  ծավալից: Ծախսերի այն մասը, որը չի

փոփոխվում  $Q$ -ի աճի հետ, կոչվում է **հաստատուն (FC) ծախսեր**, իսկ ծախսերի այն մասը որը  $Q$ -ի փոփոխման հետ փոխվում է, կոչվում է **փոփոխուն (VC) ծախսեր**:

Հաստատուն ծախսերը, ըստ մեծության, կախված չեն արտադրված արտադրանքի ծավալից: Դրանք այնպիսի ծախսեր են, որ ֆիրման պետք է անպայման կատարի՝ անգամ նրա պարապուրդի ժամանակ: Հաստատուն ծախսերին են վերաբերում փոխառու պարտատոմսերի գծով վճարումները, ռենտային մուծումները, շենքերի, կառույցների ամորտիզացիայի գծով մասհանումները, վարձավճարները, ապահովագրական անդամավճարները, որոնց մի մասը պարտադիր է, ինչպես նաև ֆիրմայի կառավարչական անձնակազմի և մասնագետների ռոճիկը, պահակային ծառայության վարձատրությունը և այլն (տես՝ գծապատկեր 1):

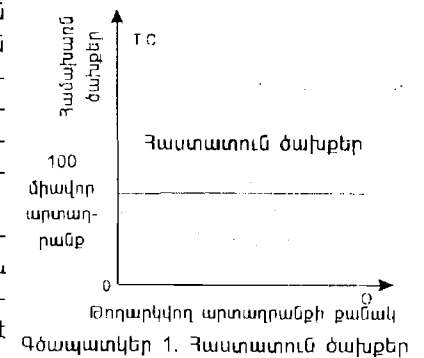
Ի տարբերություն հաստատունի, փոփոխուն ծախսերն անմիջականորեն կախված են արտադրված արտադրանքի քանակից: Ծախսերի այս տեսակին են վերաբերում հումքի, նյութերի գնման, աշխատուժի վարձատրման, տրանսպորտի օգտագործման գծով բոլոր ծախսումները, որոնք անմիջապես ազդում են արտադրանքի ծավալի վրա (ինչքան մեծ է արտադրանքի ծավալը, այնքան շատ հումք, նյութեր, աշխատանք է ծախսվում): Դա նշանակում է, որ արտադրության ծավալի ընդլայնման և շուկան նվաճելու դեպքում փոփոխուն ծախսերն աճում են (տես՝ գծապատկեր 2):

Գծապատկերից երևում է, որ փոփոխուն ծախսերն արտահայտող ալիքաձև կորն արտադրության ծավալի՝ 100 միավորից անցնելու դեպքում բարձրանում է վերև: Դա նշանակում է, որ.

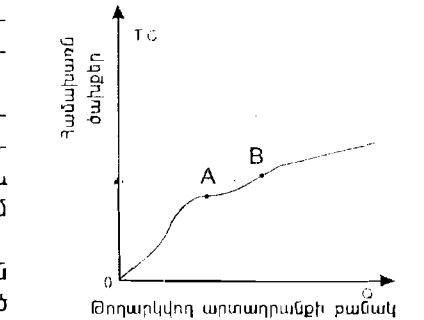
ա) սկզբում դրանք աճում են արտադրության ծավալի փոփոխմանը համապատասխան (մինչև  $A$  կետը),

բ) այնուհետև, մասնաչափ արտադրության դեպքում ձեռք է բերվում փոփոխուն ծախսերի խնայողություն և դրանց աճի արագությունը դանդաղում է (մինչև  $B$  կետը):

գ) փոփոխուն ծախսերը սկսում են աճել ( $B$  կետից դեպի աջ), որը կապված է ռեսուրսների ավելացման և դրանց



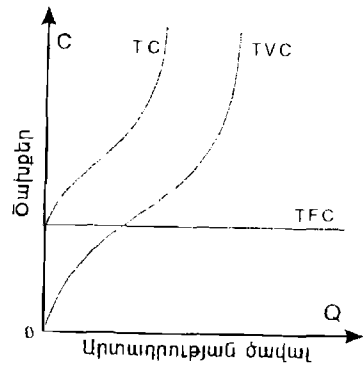
Գծապատկեր 1. Հաստատուն ծախսեր



Գծապատկեր 2. Փոփոխուն ծախսեր

հաշվին արտադրանքի ծավալի թռիչքածև աճի հետ:

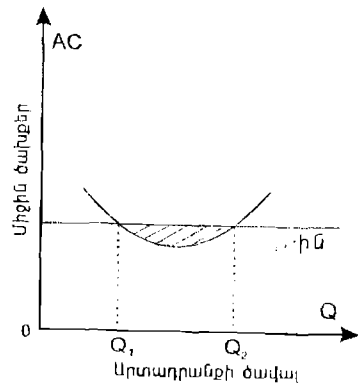
Արտադրության ծախսերի հաստատունի ու փոփոխականի բաժանումը ժամանակի առումով պայմանական բնույթ է կրում: Քանի որ ավելի երկար ժամանակահատվածի համար հաստատուն ծախսերը նույնպես կարող են փոփոխվել, վերածվել փոփոխունի: Արտադրության հաստատուն և փոփոխուն ծախսերի գումարը կազմում է համախառն կամ ընդհանուր (TC) ծախսեր հասկացությունը: Եթե համատեղենք 1-ին և 2-րդ գծապատկերները, ապա կստանանք նոր գծապատկեր, որն արտացոլում է ֆիրմայի համախառն ծախսերը, որտեղ  $TC=TFC+TVC$  (տես գծապատկեր 3):



Գծապատկեր 3. Համախառն ծախսեր

Ֆիրմայի արտադրության հնարավոր ծավալները որոշելու և արդյունավետ տնտեսավարելու համար հարկավոր է գիտենալ արտադրանքի մեկ միավորին ընկնող ծախսերի մեծությունը: Դրա հետ կապված անհրաժեշտ է հետազոտել ֆիրմայի միջին ծախսերի դինամիկան, հաշվարկել միջին հաստատուն և միջին փոփոխուն ծախսերի մեծությունը: Քանի որ ֆիրմայի գործունեության նպատակը հանդիսանում է առավելագույն շահույթի ստացումը, ապա հաշվարկման առարկա է համարվում արտադրության ծավալը և դրանով պայմանավորված արտադրության միջին և սահմանային ծախսերը:

**Միջին ծախսեր:** Միավոր արտադրանքի վրա կատարված ծախսերի չափման համար օգտագործվում է միջին ծախսեր (ATC) հասկացությունը: Այն հավասար է միջին փոփոխուն և միջին հաստատուն ծախսերի գումարին ( $AVC+AFC$ ): Միջին ծախսերը շատ կարևոր դեր են խաղում ֆիրմայի շահութաբերությունը որոշելու համար: Դրանք համեմատվում են արտադրանքի շուկայական գնի հետ: Եթե վերջինս բարձր է միջին ծախսերից, ապա ֆիրման արտադրության ծավալի  $Q_1-Q_2$  սահմաններում շահույթ է ստանում (տես գծապատկեր 4): Իսկ եթե ապրանքի գինը հավասար է միջին ծախսերին, ապա ֆիրման շահույթ չի ստանում, բայց շարունակում է աշխատել: Այն դեպքում, երբ գինը ցածր է միջին ծախսերից, ապա ֆիրման վնաս է



Գծապատկեր 4. Միջին ծախսեր

կրում և պետք է դադարեցնի իր գործունեությունը:

Միջին ծախսերը հավասար են ընդհանուր ծախսերի և արտադրանքի ծավալի հարաբերությանը, այն է՝

$$ATC=TC/Q=AFC+AVC \text{ կամ } TC=FC+VC:$$

Միջին հաստատուն ծախսերը որոշվում են ընդհանուր հաստատուն ծախսերի և թողարկված արտադրանքի ծավալի հարաբերությամբ.

$$AFC=TFC/Q$$

Միջին փոփոխուն ծախսերը որոշվում են ընդհանուր փոփոխուն ծախսերի և թողարկված արտադրանքի ծավալի հարաբերությամբ.

$$AVC=TVC/Q:$$

Ըստ ծախսերի գնահատման մեթոդի՝ տարբերվում են հաշվապահական և այլընտրանքային ծախսեր հասկացությունները:

**Հաշվապահական ծախսերը՝** դրանք ֆիրմայի փաստացի ծախսերն են, որոնք օգտագործվել են դրսից արտադրության գործոններ կամ պաշարներ ձեռք բերելու համար:

**Այլընտրանքային ծախսեր:** Տնտեսվարող սուբյեկտը արտադրության գործոնները կարող է օգտագործել տարբեր նպատակներով: Դրա հետ կապված գոյություն ունեն կամ առաջանում են բաց թողնված հնարավորությունների ծախսեր կամ, այլ կերպ՝ այլընտրանքային ծախսեր: Այլընտրանքային ծախսերն այն գումարներն են, որը կարելի է ստանալ ռեսուրսների օգտագործման բոլոր հնարավոր տարբերակներից ամենաշահավետի (օպտիմալի) ընտրության դեպքում:

Առաջին հայացքից արտադրության ծախսերը կախված են ոչ միայն արտադրության գործընթացի առանձնահատկություններից, որոնք որոշակի ծախսեր են պահանջում արտադրանք թողարկելու համար, այլ նաև արտադրության գործոնների՝ շուկայում կազմավորվող գներից: Սակայն ձեռնարկատիրական գործունեության մեջ հաճախ ծագում են արտադրության կատարելագործման բնույթի խնդիրներ, որոնց լուծումը կապված է նոր ծախսերի հետ: Կարողարացնե՞ն արդյոք այդ ծախսերը և ինչպե՞ս:

Քանի որ հաշվարկման գործընթացում բոլոր ծախսերը դառնում են հմարելի, ապա ձեռնարկատերը վերլուծում է իր ծրագրած տարբեր արտադրատեսակների թողարկման հնարավորությունները, դրանց ծախսերի ու եկամուտների հարաբերակցությունը, ֆիրմայի վերակառուցման անհրաժեշտությունը կամ իր կապիտալը այլ ճյուղում գործադրելու տարբերակը և այլն: Արտադրության արդյունքի և կատարված դրամական ծախսերի համեմատումն, այսպիսով հնարավորություն է տալիս պարզել յուրաքանչյուր ալտերնատիվ արտադրատեսակների գծով միավոր ռեսուրսների ծախսումները և սպասվող արդյունքը: Վերլուծության արդյունքների հիման վրա ֆիրման կարող է որոշում ընդունել կամ շարունակել իր տնտեսական գործունեությունը, կամ փո-

խել նրա ստրատեգիան:

### 3. Արտադրության սահմանային ծախսեր: Ֆիրմայի տնտեսական հավասարակշռումը

Յուրաքանչյուր ֆիրմայի համար պարզ է, որ հավասար պայմաններում լրացուցիչ եկամուտ կարելի է ստանալ միայն տվյալ ապրանքի առավելագույն լրացուցիչ արտադրությունից: Այստեղից էլ ձեռնարկություններին բնորոշ է արտադրության ծավալների մեծացման ձգտումը:

Սակայն յուրաքանչյուր արտադրության առավելագույն ունի իր սահմանը, որից այն կողմ իջնում է եկամտաբերության մակարդակը: Արտադրության ծախսերը նույնպես ունեն իրենց սահմանը:

Արտադրության աճի հետ աստիճանաբար ընկնում է ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետությունը: Դա կատարվում է այն պատճառով, որ յուրաքանչյուր լրացուցիչ ապրանքի վրա պահանջվում է ծախսել ավելի մեծ քանակությամբ լրացուցիչ միավոր ռեսուրսներ: Իսկ երբ լրացուցիչ եկամուտը և լրացուցիչ ծախսերը հավասարվում են, երբ «լրացուցիչները» դառնում են «սահմանային», դա էլ հանդիսանում է արտադրության առավելագույն ծավալի տնտեսական վերջնակետը:

Արտադրության մասշտաբները ընդլայնելու համար ֆիրման լրացուցիչ կամ սահմանային ծախսեր է կատարում: Արտադրանքի առավելագույն թողարկման մակարդակը որոշելու համար սահմանային ծախսերը պետք է հաշվարկել: Սահմանային ծախսերը (MC) դրանք յուրաքանչյուր հաջորդ լրացուցիչ միավոր արտադրանքի թողարկման վրա կատարված ծախսերն են:

Սահմանային ծախսերը կարելի է արտահայտել հետևյալ բանաձևի միջոցով՝

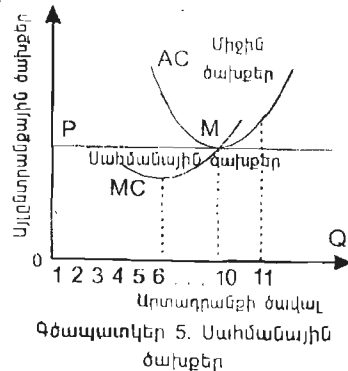
$$MC = \Delta TC / \Delta Q$$

այսինքն՝ ընդհանուր ծախսերի աճը (TC) մեկ միավոր լրացուցիչ արտադրանքի թողարկման դեպքում  $Q=1$ : Սահմանային ծախսերը հավասար են փոփոխում ծախսերի աճին (հումք, նյութեր, աշխատուժ), եթե ենթադրվում է, որ հաստատուն ծախսերն անփոփոխ են մնում (տես՝ գծապատկեր 5):

Ինչպես երևում է գծապատկերից.

1) արտադրության միջին ծախսերը (AC) շարժվելով դեպի աջ մինչև M կետը, բարձր են սահմանային ծախսերից (MC):

2) AC կորը գտնվում է MC-ից աջ, քանի որ միջին ծախսերի մեջ փոփոխում ծախսերը լրիվ են մտնում, իսկ սահմանային ծախսերը՝ փոփոխում ծախսերի աճի չափով:



218

3) շուկայական տնտեսության մեջ ձեռնարկատիրոջ շահույթը կարող է մտնել սահմանային ծախսերի մեջ, եթե այն դիտվում է որպես արտադրության կառավարման վարձատրություն կամ ռիսկի համար վճար:

4) արտադրության մեջ 10-րդ միավոր արտադրանքը թողարկելուց հետո իրավիճակը փոխվում է. սահմանային ծախսերն ավելի արագ են աճում, քան միջին ծախսերը: Այս դեպքում արտադրությունը ոչ եկամտաբեր է դառնում և ֆիրման պետք է շուկայից հեռանա: Ամենաբարձր եկամուտը ստացվում է 1-6 միավոր արտադրանքի թողարկման դեպքում: Իսկ 6-11 միավորների թողարկման սահմաններում նկատվում է միջին և սահմանային ծախսերի միջև ամենամեծ տարբերություն:

Այսպիսով, արտադրության միջին և սահմանային ծախսերի համեմատումը կարևոր ինֆորմացիա է տալիս ֆիրման կառավարելու, նրա արտադրության օպտիմալ չափերը որոշելու համար, որի սահմաններում այն կայուն եկամուտ է ստանում:

Գծապատկերում M կետում առաջարկի գինը համընկնում է միջին և սահմանային ծախսերի հետ: Այդ կետը նշանակում է ֆիրմայի հավասարակշռում:

M կետից դեպի աջ արտադրության ավելացումը հանգեցնում է շահույթի իջեցմանը, քանի որ միավոր արտադրանքի հաշվով լրացուցիչ ծախսերն աճում են: Ուստի M կետը նշանակում է «կանգ առ», որից հետո ֆիրմայի գործունեությունը վնասաբեր է:

Այսպիսով, արտադրության արդյունավետությունը հաշվարկելիս անհրաժեշտ է համեմատել սահմանային ծախսերը և սահմանային եկամուտներն ավելի կարճատև և ավելի երկարատև ժամանակահատվածների համար: Էկոնոմիկայի տեսակետից դրանք միջին տարբերությունը վերաբերում է արտադրական հզորությունների փոփոխությունների հնարավորությանը: Կարճ ժամանակահատվածում նոր արտադրական հզորություններ հնարավոր չէ ներդնել, սակայն կարելի է բարձրացնել գործող հզորությունների օգտագործման աստիճանը: Երկարատև ժամանակահատվածում կարելի է ընդլայնել արտադրական հզորությունները: Իհարկե, նման ժամանակի սահմանները տարբեր ճյուղերի համար կարող են տարբեր լինել: Բայց երկու ժամանակաշրջանների բաժանումը մեծ նշանակություն ունի առավելագույն շահույթի ստացման գործում ֆիրմայի ստրատեգիան ու տակտիկան որոշելու համար:

Ֆիրմայի վարքագիծը կարճատև և երկարատև ժամանակահատվածներում:

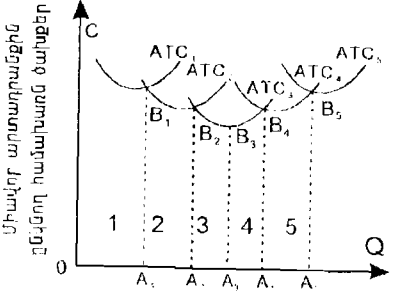
Կարճատև ժամանակաշրջանում ֆիրմայի արտադրական հզորություններն անփոփոխ են մնում, իսկ նրա ցուցանիշների դինամիկան որոշվում է սարքավորումների ծանրաբեռնման աճով: Միավոր արտադրանքի հաշվով ֆիրմայի հիմնական ծախսերը, արտադրանքի թողարկումն ավելացնելու դեպքում, իջնում են, քանի որ դրանք բացարձակ մեծությունն անփոփոխ է: Պրակտիկա-

յում դրանց մեծությունը կարող է աննշան փոփոխություն կրել: Այսպես, արտադրության աճի հետ կարող են ավելանալ ֆիրմայի ունեցվածքի պահպանման գծով ծախսերը: Ավելի բարձր է փոփոխուն ծախսերի կախվածությունն արտադրության աճից: Ակզբնական շրջանում փոփոխուն ծախսերի տեսակարար կշիռն իջնում է: Դա կատարվում է մասշտաբի էֆեկտի՝ արտադրության ծավալի ավելացման հաշվին: Իսկ այնուհետև, փոփոխուն տեսակարար ծախսերը սկսում են աճել. սկսում է գործել փոխհատուցման անկման օրենքը:

Կարճաժամկետային ծախսերի փոփոխությունների օրինաչափության իմացությունը շատ կարևոր է ֆիրմայի համար, հատկապես պահանջարկի նկատելի տատանման դեպքում: Եթե ֆիրման արտադրանք է թողարկում, որի դեպքում սահմանային ծախսերն արագ են աճում, ապա պահանջարկի ավելացման անորոշությունը ֆիրմային ստիպում է փոփոխություն մտցնել արտադրության գործընթացի մեջ՝ ծախսերի աճը դանդաղեցնելու կամ այն արտադրանքի ծավալին համապատասխան դարձնելու համար:

Ինչպիսի՞ն պետք է լինի ֆիրմայի ստրատեգիան երկարատև ժամանակահատվածում: Եթե կարճ ժամանակահատվածի շրջանակներում ֆիրմայի արտադրական ապարատի մեջ փոփոխություն չի կատարվում, ապա երկարատև ժամանակահատվածում կարող են փոխվել ինչպես սարքավորումների ծավալը և արտադրական ենթակառուցվածքը, այնպես էլ դրանց կազմը: Ֆիրման կարող է տեղադրել նոր արտադրական հզորություններ, կառուցել նոր արտադրամասեր, ընդլայնել տրանսպորտային ուղիները և այլն: Հնարավոր է և հակառակ տարբերակը՝ արտադրական հզորությունների փոքրացում: Ելուղ կարող են մտնել նոր ֆիրմաներ, որը կփոխի մրցակցային վիճակը:

Որքանով երկարատև ժամանակաշրջանում փոխվում են արտադրական հզորությունները և դրան համապատասխան՝ աշխատողների թվաքանակը, ապա կարելի է եզրակացնել, որ այս ժամանակահատվածում բոլոր ծախսերը հանդես են գալիս որպես փոփոխուն ծախսեր: Ֆիրմայի ընդլայնման ժամանակ տեղի է ունենում համախառն ծախսերի փոփոխություն: Ինչպես և կարճ ժամանակահատվածում, այնպես էլ այստեղ, դրանք սկզբում մասշտաբի հաշվին սկսում են փոքրանալ: Այնուհետև, երբ արտադրության մասշտաբի ազդեցությունը սպառվում է, համախառն ծախսերը սկսում են ավելանալ: Այսպես, 6-րդ գծապատկերում  $A_1-B_1$ ,  $A_2-B_2$  և մյուս հաջորդ օրդինատները, ֆիրմայի արտադրական հզորության աճի պայմաններում,



Գծապատկեր 6. Ֆիրմայի երկարատև միջին համախառն ծախսերի հզորության 5 տարբերակներում

արտահայտում են համախառն ծախսերի մեծությունը: Դժվար չէ նկատել, որ դրանք միմիմում մակարդակի վրա են գտնվում երրորդ  $A_3-B_3$  տարբերակում ( $ATC_3$ ):

Արտադրական հզորությունների ավելացման դեպքում համախառն ծախսերի ռեալ մակարդակը կարտահայտվի  $B_1$ ,  $B_2$ ,  $B_3$ ,  $B_4$ ,  $B_5$  կորի տեսքով, որը բեկյալ կորի ձև ունի: Տվյալ բեկյալի յուրաքանչյուր տարրը համապատասխանում է ֆիրմայի հզորության աճի որոշակի էտապին: Դրա հետ միասին, տվյալ կորը ֆիրմայի ընտրության կորն է: Եթե շուկայում փոխվում է իրադրությունը՝ անհրաժեշտ է ընդունել նոր որոշում՝ ավելացնել կամ պակասեցնել ֆիրմայի հզորությունները:

#### 4. Ծախսերի նվազեցումը. արտադրության գործոնների ընտրություն

Երկարատև ժամանակահատվածում, եթե կատարվում է արտադրական հզորությունների ավելացում, ապա ֆիրման պետք է նորացնի իր արտադրության գործոնների հարաբերակցությունը: Դրա նպատակն է միմիմում ծախսերով ապահովել ֆիրմային առաջադրված արտադրանքի ծավալի թողարկումը: Հետազոտման պարզության համար ընտրվում են միայն արտադրության երկու գործոն. կապիտալ ( $K$ ) և աշխատանք ( $L$ ): Աշխատանքի գինը որոշվում է մրցակցային շուկայում և հավասար է աշխատավարձի  $W$  դրույքին: Կապիտալի գինը հավասար է վարձակալված դազզահի  $r$  վարձավճարին: Ենթադրվում է, որ ֆիրման մեքենաները վարձակալել է լիզինգի հիման վրա: Միաժամանակ ընդունվում է, որ կապիտալի և աշխատանքի գները տվյալ ժամանակահատվածում համարվում են հաստատուն:

Բնական է, որ շահույթն առավելագույնի հասցնելու համար ֆիրման պետք է կատարի ռեսուրսների այնպիսի համակցություն, որը լինի ամենախնայողականը: Նման խնդիրներ լուծելու համար տնտեսագիտության տեսության մեջ օգտագործվում է իզոքուստ հասկացությունը: Այն իրենից ներկայացնում է և՛ հավասար ծախսերի ուղիղ, և՛ ֆիրմայի բյուջետային սահմանափակվածության գիծ: Ուրեմն, այն ուղիղը, որը ներկայացնում է արտադրության գործոնների տարբեր համակցություններ, որոնք արտահայտում են հավասար զումարային ծախսեր, կոչվում է իզոքուստ: Այն կառուցվում է հաշվի առնելով ծախսերի մեծությունը և ռեսուրսների գները: Օրինակ, ենթադրենք, որ արտադրության երկու գործոններ ձեռք բերելու համար ֆիրման վճարել է 1000 դոլար, որտեղ կապիտալի մեկ միավորը՝ 500 դոլար է, իսկ աշխատանքինը՝ 250 դոլար: Եթե ֆիրման իր բյուջեի սահմաններում փորձում է ձեռք բերել միայն մեկ գործոն, ապա կարող է գնել կապիտալի երկու միավոր ( $2K=1000$  դր), կամ աշխատանքի չորս միավոր ( $4L=4 \times 250=1000$ ): Եթե կորոդինատների վրա արտահայտենք



գործոնների այդ համակցությունները, ապա կատանանք իզոքոստների գծերը (տես՝ գծապատկեր 7): իզոքոստի ցանկացած կետ ցույց է տալիս երկու գործոնի այնպիսի համակցություն, որի դեպքում դրանց ձեռք բերման համախառն ծախքերը հավասար են: իզոքոստները կարելի է արտահայտել հետևյալ բանաձևի միջոցով.

$$B = P_K \cdot K + P_L \cdot L$$

- որտեղ  $B$  - ֆիրմայի բյուջեն է,  
 $K$  - կապիտալի քանակն է,  
 $L$  - աշխատանքի քանակն է  
 $P_K, P_L$  - միավոր կապիտալի և միավոր աշխատանքի գինն է:

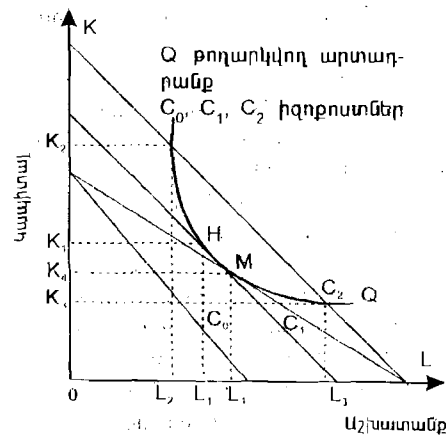
**Իզոքոստի նշանակությունը:**

Աշխատանքի ու կապիտալի բոլոր հնարավոր համակցությունները, որոնք ունեն միանման ընդհանուր արժեք, հանդես են գալիս համախառն ծախքերի ձևով: Դրանք որոշվում են ըստ բանաձևի.

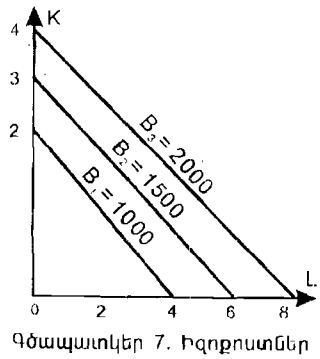
$$TC = W \cdot L + R \cdot K$$

Այդ հավասարումը կարելի է պատկերել իզոքոստի ձևով (տես՝ գծապատկեր 8):

Ֆիրման չի կարող ընտրել  $C_0$  իզոքոստը, քանի որ նրա վրա չկա գործոնների այնպիսի համակցություն, որն ապահովի  $Q$  արդյունք: Արտադրանքի առաջադրված ծավալը կարելի է ձեռք բերել  $C_2$ -ին հավասար ծախսերի դեպքում, երբ աշխատանքի և կապիտալի ծախսերը համապատասխանաբար հավասար են  $L_2, K_2$  կամ  $L_3, K_3$  ծախսերին: Սակայն այս դեպքում ծախսերը մինչև չեն լինի, որը չի համապատասխանում առաջադրված նպատակին: Նշանակալի արդյունավետ կլինի  $H$  կետի ընտրությունը, քանի որ այս դեպքում արտադրության գործոնների հավաքածուն կապահովի արտադրության մինչև չեն ծախսերը: Դա ճիշտ կլինի այն դեպքում, երբ արտադրության գործոնների գները անփոփոխ են: Բայց պրակտիկայում այդպես չի լինում: Ենթադրենք, որ կապիտալի գինն ավելանում է: Այս դեպքում ծախսերի մինչև չեն մեծություն կապահովվի  $M$  կետում  $K_4, L_4$  չափերի



Գծապատկեր 8. Արտադրության թողարկումը մինչև չեն ծախսերի դեպքում



Գծապատկեր 7. Իզոքոստներ

դեպքում: Իսկ երբ ֆիրման կապիտալը փոխարինում է աշխատանքով: Դա նշանակում է, որ ֆիրման կիրառում է տեխնոլոգիական փոխարինման սահմանային նորման (Տե՛ս, գլուխ 12):

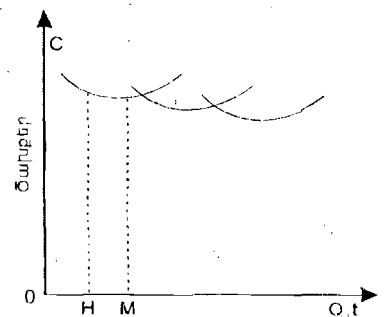
Ֆիրմայի ներդրումային գործունեությունը երկարատև ժամանակաշրջանում:

Հայտնի է, որ ներդրումային գործունեությամբ կարելի է զբաղվել միայն երկարատև ժամանակահատվածում, որի սահմանները տարբեր արտադրությունների, ֆիրմաների և ճյուղերի համար տարբեր են: Ներդրումներն էապես երկարատև ժամանակ են պահանջում ծանր մեքենաշինության ու մետաղաձուլության մեջ և համեմատաբար քիչ ժամանակ՝ գյուղատնտեսական հումքի վերամշակման ճյուղերում: Սակայն ցանկացած դեպքում ներդրումների իրականացման ժամանակի պահի ընտրությունը համարվում է ֆիրմայի ստրատեգիայի կարևոր խնդիրը: Երկարատև ժամանակահատվածում ֆիրմայի ծախսերի գրաֆիկը վերլուծելիս, քվում է թե ներդրումների կատարման ժամանակը համարվում է  $M$  կետը (տես՝ գծապատկեր 9): Սակայն ներդրումներն իրականացվում են ավելի վաղ: Քանի որ ֆիրմային ժամանակ է հարկավոր արտադրական պլան մշակելու (մարքեթինգային հետազոտություններ կատարելու, անհրաժեշտ փաստաթղթեր ձևակերպելու, մոնտաժային, շինարարական աշխատանքներ իրականացնելու, արտադրանքի առաջին խումբը թողարկելու և փորձարկելու) և այն իրացնելու համար: Հետևապես, երբ որոշվում է ընդունվել՝ սկսել նոր արտադրանքի թողարկումը ( $M$ ), ապա ներդրումային գործունեությունը պետք է սկսել ավելի շուտ ( $H$ ) կետում և այն ապահովել բանկային վարկով:

Շուկայի պայմաններում ֆիրման պետք է հաշվի առնի նաև մրցակիցների գործողությունը, որոնք նույնպես ձգտում են լինել առաջինը: Սարքեթինգային հետազոտության հիման վրա հարկավոր է համեմատել ներդրումների իրականացման և նոր արտադրանքը շուկա հանելու ժամանակը: Բացի դա, հարկավոր է հաշվարկել ռիսկի մեծությունը, որին դիմում է ֆիրման՝ անցնելով նոր արտադրանքի թողարկմանը: Ռիսկը որոշվում է ոչ միայն նոր արտադրության արդյունքով, այլև նոր տեխնոլոգիայով: Ֆիրման պետք է հաշվի առնի նաև կապիտալ ներդրումների փոխհատուցման ժամկետը և շահույթի նորման և այլն: Նշանակում է, նոր արտադրանքի թողարկման պայմանները կարելի է որոշել ըստ հետևյալ բանաձևի.

$$\frac{\text{Ճօզտակարություն}}{\text{Ճախսեր}} > 1:$$

Այլ կերպ, ֆիրմայի ներդրումային գործունեության հիմնական չափանիշը պետք է հանդիսանա շահույթի նորման:



Գծապատկեր 9. Ֆիրմայի ծախսերի դիմադրական և ներդրումների ժամանակի ընտրությունը

Կատարյալ մրցության պայմաններում ֆիրմաների հավասարակշռումը, այսպիսով, նշանակում է սահմանային եկամտի և սահմանային ծախսերի հավասարակշռում, որտեղ սահմանային եկամտը հավասար է ապրանքի գնին: Ֆիրմայի հավասարակշռումը, որի պայմաններում այն ընտրում է առաջադրանքի օպտիմալ թողարկման կուրս, ենթադրում է հետևյալ հավասարության պայմանները.

$$P=MC=MR$$

որտեղ  $P$  - ապրանքի գինն է,  
 $MC$  - սահմանային ծախսերն են,  
 $MR$  - սահմանային եկամուտն է:

Իսկ մոնոպոլիստական շուկայում  $P>MR$ , քանի որ մոնոպոլիստը ձգտում է բարձրացնել գները: Իսկ նրա ծախսերը և եկամուտները միշտ գտնվում են հավասարակշռված վիճակում:

## 5. Ֆիրմայի գործունեության մասշտաբները

Ֆիրմայի տնտեսական գործարքները:

Կապիտալիզմի ծագման արշալույսին ֆիրմային անվանել են «վաճառական» (կոմերսանտ), «առևտրական»: Ներկա ժամանակաշրջանում ֆիրման համարվում է ցանկացած շուկայական էկոնոմիկայի անհրաժեշտ տարրը, ձեռնարկատիրական գործունեության սուբյեկտ, որն ունի տնտեսական և իրավական ինքնուրույնություն:

Շուկայական զարգացած էկոնոմիկայում ֆիրմաները բազմազան են: Դրանք զբաղվում են ապրանքների արտադրության ու իրացման խնդիրներով, ծավալում են գիտահետազոտական գործունեություն, կատարում են ֆինանսական, ինֆորմացիոն, միջնորդական, կոնսուլտացիոն և այլ բնույթի բազմաթիվ ծառայություններ:

Ֆիրմաների ծագման ու զարգացման նկատմամբ կան մի շարք մոտեցումներ.

**Առաջին.** ֆիրման համարվում է կազմակերպական-տնտեսական համակարգ, որտեղ իրականացվում են արտադրական գործընթացներ, կատարվում են ծառայություններ՝ բարիքներ արտադրելու համար:

**Երկրորդ.** սոցիալ-տնտեսական տեսակետից ֆիրման՝ մարդկանց գործուղության միասնական մոտիվներով միավորված համակցություն է:

**Երրորդ.** ֆիրման՝ փոխշահավետ պայմանագրերի համակցություն է: Այս տեսակետից ֆիրման համարվում է ոչ այնքան մարդկանց, մեքենաների ու տեխնոլոգիաների միավորում, որքան շուկայական հարաբերությունների իրացման մեխանիզմ, որոնց հիմքում ընկած են տնտեսական գործարքները տրանսակցիաները:

ԱՆՆ տնտեսագետ Ռ.Կոուզը բացահայտել է, որ հասարակության կողմից շուկայական մեխանիզմի օգտագործումը «ծրի» չի կատարվում, այլ պահպանում է որոշակի, այսպես կոչված, տրանսակցիոն ծախսեր:

Նման մոտեցումը թույլ է տալիս վերլուծել ինչպես շուկայական, այնպես էլ ներֆիրմային տնտեսական կապերը և պարզել դրանց գործընթացներում կատարված ծախսերի բնույթը:

Ըստ Կոուզի, շուկայական տրանսակցիոն ծախսերին են վերաբերում.

1) շուկայի վիճակի՝ պոտենցիալ գնորդների ու մատակարարների, գների, ապրանքների ու ծառայությունների բնութագրումների մասին ինֆորմացիայի ստացումը,

2) պայմանագրերի կնքումը, դրանց պահպանման պայմանների և կատարման իրավական ապահովումը,

3) տարբեր ապրանքների վաճառման գծով պարբերաբար կրկնվող գործարքները,

4) առանձին հարցերի գծով երկարաժամկետային տնտեսական հարաբերությունները և այլն:

Ներֆիրմային տնտեսական կապերը (ներֆիրմային տրանսակցիաները) ընդգրկում են ֆիրմայի արտադրության կառավարման, արտադրական գործունեության ռազմավարական օգտագործման գծով բազմակողմանի գործունեությունը:

Շուկայական արտաքին և ներքին տրանսակցիաները սերտորեն կապված են միմյանց հետ: Դրանց հարաբերակցությունը պայմանավորում է ֆիրմայի օպտիմալ չափը և գործունեության բնույթը: Այս տեսանկյունից Կոուզը առանձնացնում է տրանսակցիաների հետևյալ եակն գծերը:

1. Ֆիրմայի աճի հետ նրա ձեռնարկատիրական գործունեության եկամուտները կարող են նվազել, այսինքն՝ ֆիրմայի ներսում տրանսակցիոն ծախսերն աճում են:

2. Եթե ֆիրման առավելագույն շահույթ չի ապահովում, նշանակում է նրա ներսում տրանսակցիաները հավասարվել են բաց շուկայում ռեսուրսների ոչ արդյունավետ օգտագործման հետևանքով առաջացած կորուստներին:

3. Արտադրության մեկ կամ շատ գործոնների իրացման գինը կարող է աճել, քանի որ մանր ֆիրմայի «մյուս առավելությունները» ավելի բարձր են, քան խոշոր ֆիրմայի արժանիքները:

**Մասշտաբի էֆեկտ:**

Յաճախ այնուհետ են, որ խոշոր ֆիրմաներն որոշակի առավելություններ ունեն, որոնք կապված են ծախսերի մեծության հետ: Տնտեսագետները չափի այդ առավելությունն անվանել են **մասշտաբի էֆեկտ** կամ գործունեության մասշտաբների հետ կապված խնայողություն: Եվ իրոք, եթե ավելանում է արտադրանքի թողարկման ծավալը, ապա կրճատվում են միավոր արտադրանքին ընկնող արտադրության միջին ծախսերը:

Գործունեության մասշտաբի ավելացումից խնայողությունը չափվում է ծախսերի մեծության տոկոսային փոփոխության և արտադրված արտադրանքի ծա-

վալի տոկոսային փոփոխության հարաբերությամբ: Երբ այդ հարաբերությունը մեկ միավորից փոքր է, ապա դրսևորվում է մասշտաբի էֆեկտ: Եթե այդ հարաբերությունը հավասար է 1-ի, ապա գործունեության մասշտաբի ավելացումից էֆեկտ չկա: Իսկ եթե այդ հարաբերակցությունը միավորից մեծ է, ապա ֆիրման վնասով է աշխատում:

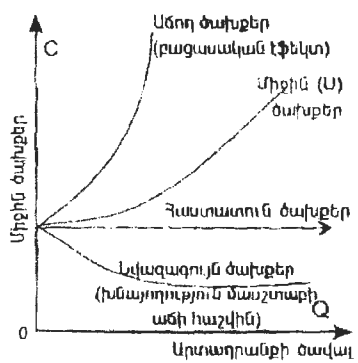
Այսպիսով, արտադրության ծախսերի աճի տեմպերի և արտադրության ծավալի ավելացման հարաբերակցությունից կախված տարբերվում են.

1. **Մասշտաբից աճող (դրական) հատույց.** գործունեների մի քանի անգամ ավելացնելու դեպքում արտադրության ծավալն ավելի արագ է աճում քան ծախսերը: Դրա հետևանքով միջին ծախսերը հարաբերականորեն փոքրանում են: Մասշտաբից դրական էֆեկտին նպաստում են նաև ֆիրմայի մասնագիտացման բարձր մակարդակը, առավել բարձր արտադրողականություն ունեցող տեխնիկայի օգտագործման հնարավորությունը, թափոնների օգտագործումը և այլն:

2. **Մասշտաբից կայուն (հաստատուն) հատույց:** Արտադրության ծախսերն ու ծավալը ավելանում են նույն տեմպերով, որի հետևանքով արդյունքի միավորի հաշվով միջին ծախսերը մնում են հաստատուն: Եթե այդ պայմանը խախտվում է, ապա անհրաժեշտություն է առաջանում փոփոխություն կատարել արտադրական գործառույթի մեջ:

3. **Մասշտաբից նվազող (բացասական) հատույց:** Ծախսերն ավելի արագ են աճում, քան արտադրության ծավալը: Իսկ դա հանգեցնում է արտադրության միջին ծախսերի աճին (տես՝ գծապատկեր 10): Մասշտաբի բացասական էֆեկտի պատճառներ են համարվում խոշորամասշտաբ արտադրության ղեկավարման դժվարությունները, արտադրության գործունեների գների բանկացումը, իրացման պրոբլեմները և այլն:

Էկոնոմիկայի տարբեր ոլորտներում մասշտաբի էֆեկտը տարբեր է: Արտադրության որոշ ճյուղերում արտադրության բարձր ծավալների դեպքում միջին ծախսերը հասնում են նվազագույնի: Օրինակ՝ բնական մոնոպոլիաների պայմաններում ծախսերն անհամեմատ ցածր են, քան արդյունքները: Սովորաբար մասշտաբից դրական արդյունք է ստացվում տեխնոլոգիական պարզ արտադրություններում: Իսկ մասշտաբից բացասական արդյունք է ստացվում առավելապես բարդ արտադրության ճյուղերում (մասնավորապես, գիտատար տեխնոլոգիաների կիրառման պրոցեսներում):



Գծապատկեր 10. Ծախսերն արտահայտող կորեր

10-րդ գծապատկերում միջին ծախսերի (U) կորն իր մեջ է ներառում մնացած երեք ծախսերի հատկանիշները:

Օրինակ, ենթադրենք, որ ֆիրման շուկա է թողարկում միայն X տեսակի ապրանք: Եթե նրա արտադրության ծավալն աճում է ֆիրմայի չափերի ընդլայնման հաշվին կամ նույնանման X արտադրանք թողարկող ուրիշ ֆիրմաների միաձուլվելու շնորհիվ, որի ծախսերը նույնպես իջնում են, ապա առկա է մասշտաբի էֆեկտը:

Ֆիրմայի գործունեության մասշտաբների ավելացման դեպքում կարող է էֆեկտ դրսևորվել նաև արտադրանքի տեսականի ընդլայնման հաշվին (համատեղ արտադրության էֆեկտ): Այսինքն, մեկ ֆիրմայում տարբեր արտադրատեսակների պատրաստման համատեղ ծախսերն ավելի քիչ են, քան առանձին ֆիրմաներում նման ապրանքների արտադրման ծախսերի գումարը: Համատեղ արտադրական էֆեկտ է ծագում նաև այն դեպքում, երբ տարբեր ապրանքատեսակների պատրաստման (կամ ծառայությունների կատարման) համար օգտագործվում է նույն կապիտալը և աշխատանքը: Մասշտաբի էֆեկտ է առաջանում նաև բազմապրոֆիլային ֆիրմաներում:

# ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆ: ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ՁԵՎԵՐԸ, ԱՌԱՆՁՆԱՅԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ

## 1. Ձեռնարկատիրությունը ժամանակակից էկոնոմիկայում

Ձեռնարկատիրությունը՝ դա ինքնուրույն կազմակերպական-տնտեսական սուբյեկտ է, որն ապահովում է ապրանքների ու ծառայությունների պլանաչափ արտադրությունը, իրականացնում է գիտահետազոտական և առևտրական գործունեություն եկամուտ ստանալու համար: Տնտեսական նման գործունեություն կատարվում է էկոնոմիկայի գրեթե բոլոր ճյուղերում ու ոլորտներում, որտեղ մարդիկ սեփական կամքով ու ցանկությամբ արտադրում են ապրանքներ և մատուցում ծառայություններ: Ձեռնարկատիրական գործունեության մեջ, հատկապես նրա կազմակերպական փուլում մարդիկ (ֆիրմաները) շատ հաճախ սխալվում են: Իսկ նման սխալներն ամենից դժվար են ուղղվում կամ անուղղելի են: Այդ պատճառով ձեռնարկատիրության տեսական հիմունքների իմացությունը հանդիսանում է արտադրական գործունեության (բիզնեսի) իրականացման անհրաժեշտ պայմանը:

Ձեռնարկատիրական գործունեությունը՝ դա արտադրության գործունեների (ռեսուրսների) միացման ու ռացիոնալ օգտագործման միջոցով նյութական բարիքների ստեղծման ու ծառայությունների կատարման գործընթաց է հասարակության պահանջները բավարարելու համար:

Ձեռնարկատիրական գործունեության իրականացման ու զարգացման հիմնական պայմաններն են.

- ձեռնարկատերերի համեմատական առանձնացվածությունը և տնտեսական ազատությունը (ազատություն ի՞նչ, ինչպե՞ս, ո՞ւմ համար հիմնախնդիրները որոշելու, մատակարարներ ու սպառողներ ընտրելու, գները որոշելու, սեփական հայեցողությամբ շահույթը տնօրինելու համար և այլն),
- շուկայական տարածության առկայությունը,
- ապրանքադրամական հարաբերությունների զարգացումը:

Շուկայական էկոնոմիկայում արտադրական գործառույթ կատարելու համար անհրաժեշտ են երկու հիմնական գործոններ՝ K և L, որտեղ առաջինը կապիտալն է. սարքավորումները, հումքը, շենքերը, տրանսպորտային միջոցները, իսկ երկրորդը՝ աշխատանքային գործոնն է, որը ենթադրում է և՛ կառավարող, և՛ կատարող անձնակազմ: Ձեռնարկատիրական գործունեությունը չի կարելի նույնացնել կառավարչական աշխատանքի հետ: Կառավարումը և կա-

ռավարչական աշխատանքը գոյություն ունի ազգային տնտեսության ցանկացած ոլորտում, իսկ ձեռնարկատիրությունը՝ նյութական արտադրության սֆերայում: Ձեռնարկատիրական գործունեության իրականացման ժամանակ պահանջվում է ընդունել ոչ ստանդարտ, մրցակիցների համար անսպասելի և արդյունավետ որոշումներ, որոնք կապված են ձեռներեցության ջանքերի և մեծ ռիսկի հետ: Ինչը չկա արտադրության ու արտադրողների կառավարման գծով սովորական, տրադիցիոն, ստանդարտ գործունեության մեջ: Ձեռնարկատիրոջ առաջնահերթ խնդիրն է՝ որոնել, գտնել և օգտագործել հումքային ռեսուրսները, արդյունավետ կազմակերպել աշխատանքի ու արտադրության գործընթացը, արմատավորել ԳՏԱ նվաճումները, կրճատել արտադրության ծախսերը, իրացնել արտադրանքը և ապահովել առավելագույն շահույթ: Դա նշանակում է, որ ձեռնարկատիրությունը՝ համեմատաբար ինքնուրույն բարձր աստիճանի կառավարչական գործունեություն է, իսկ այն իրականացնողները կազմում են ժամանակակից հասարակության մեջ հատուկ սոցիալական խումբ, որոնք առանձնահատուկ գործառույթ են կատարում:

### Ձեռնարկատիրության էությունը:

Ձեռնարկատիրությունն օրգանապես կապված է տնտեսական ազատության հետ: Այն իր մեջ է ներառում մասնավոր սեփականության իրավունքը, տնտեսական նախաձեռնությունը, ընկերություն ստեղծելու, լուծարելու ազատությունը: Տնտեսական ազատությունը հնարավորություն է տալիս կազմակերպել արտադրությունը և բաշխել նրա արդյունքներն առանց արտաքին ցուցումների և իշխանության (պետության) միջամտության:

«Ձեռնարկատեր» և «ձեռնարկատիրություն» բառերն ածանցվում են «ձեռնարկիչ» բառից, որը նշանակում է ինչ-որ բան կատարել՝ ստեղծել, կազմակերպել, կարգավորել, գործարք կնքել, համաձայնության գալ և այլն: Ձեռնարկատեր բառը միաժամանակ նշանակում է. 1) կապիտալիստ, որը տնօրինում է ֆիրմայի, գործարանի, 2) նախաձեռնող գործարար, ձեռներեց, մարդ, որը տնտեսական հորիզոնը լայն է, իսկ էներգիան՝ շատ, որպեսզի հաղթահարի բոլոր խոչընդոտները վերջնական նպատակին հասնելու համար:

Ձեռնարկությունը ծագել է միջին դարերում արհեստագործական ցեխերի, ֆաբրիկաների և սպառողական բնույթի փոքր կազմակերպությունների ձևով: Այգնական տապում ձեռնարկատեր էին կոչվում այն անձիք, որոնք նախաձեռնություն էին հանդես բերում արհեստային արտադրություն, մանուֆակտուրա ստեղծելու համար: Այն սերտորեն կապված է նաև ավելի վաղ շրջանի վաճառականական և բանկային կապիտալի հետ: Բայց այն շուկայի անհրաժեշտ տարր դարձավ միայն կապիտալիզմի զարգացման պայմաններում: 18-19-րդ դդ. ձեռնարկատերեր էին կոչվում գործարանի, ֆաբրիկայի տերերը, երբեմն էլ ինքնուս գյուտարարները, առևտրականները և այլն:

Ձեռներեցություն է համարվում այն գործունեությունը, որը կապված է

նախաձեռնության, պատասխանատվության և ռիսկի հետ: Ձեռնարկատիրական է համարվում անձի ինքնուրույն, իր ռիսկով իրականացվող գործունեությունը, որը զույթի օգտագործման, ապրանքների վաճառման, առանձին աշխատանքների կատարման կամ ծառայությունների իրականացման հիման վրա շահույթ է ստանում: Ձեռնարկատիրական գործունեությունը ենթադրում է երկու կողմ: Ձեռնարկատիրության սուբյեկտ և օբյեկտ հասկացությունները:

Ձեռնարկատիրության (ձեռներեցության) սուբյեկտ կարող են լինել ֆիզիմաները, բաժնետիրական ընկերությունները, կոոպերատիվները, պետությունը: Ձեռներեցության օբյեկտ կարող են լինել սահմանափակ ռեսուրսները և արտադրության գործոնները:

Գործունեության բնույթով պայմանավորված լինում են արտադրական, առևտրական, ֆինանսական, միջնորդական, բանկային, ապահովագրական ձեռներեցություն և այլն:

Արտադրական ձեռներեցությունը գործունեության տեսակ է, որն իրականացվում է ապրանքների, ծառայությունների, ինֆորմացիայի արտադրություն կատարելու, ստացված արդյունքն իրացնելու և շահույթ ստանալու համար: Առևտրական ձեռներեցությունը կապված է ապրանքների ու ծառայությունների վերավաճառման հետ, որտեղ շահույթը գոյանում է դրանց գնման գնի ու վաճառման գնի տարբերության հաշվին: Ֆինանսական ձեռներեցությունը տեղի է ունենում արժույթի, արժեթղթերի և ֆինանսական այլ տարրերի գնման-վաճառման գործընթացներում՝ եկամուտ ստանալու համար և այլն: Ինչպես երևում է, ձեռներեցության բոլոր տեսակներն ուղղված են շահույթի ստացմանը: Բայց դրա համար անհրաժեշտ է սովորել և ունենալ որոշակի գործարար հատկանիշներ:

Գիտատեխնիկական հեղափոխության արդի ժամանակաշրջանում նորարարության, «արտադրության գործոնների» նոր կոմբինացում կատարում են և՛ արտադրության կազմակերպիչները, և՛ ինժեներները, և՛ այլ մասնագետներ: Իսկ դա, գտնում էր ավստրիական տնտեսագետ Ա. Շումպետերը, կառավարողների մասնագիտությունն է, նրանց մշտական զբաղմունքը:

Ձեռնարկատերը՝ դա ոչ միայն պրոֆեսիա է, այլ նաև որոշակի հակումներ ունեցող մարդ, որը տեսական մեծ գիտելիքների ու աշխատանքի պրակտիկ փորձի հետ միասին ունի նաև մտածողական մեծ ընդունակություններ: Ձեռնարկատերը՝ դա այն ձեռներեցն է (բիզնեսմենը), որը կատարում է ոչ այն, ինչ կատարում են մյուսները, և ոչ այնպես, ինչպես կատարում են մյուսները: Ֆրանսիայի տնտեսագետ Ժ. Բ. Սեյը պնդում էր, որ ձեռնարկատերն արտադրության գործոնները միացնող տնտեսական գործակալ է, որը գործում է իր սեփական միջոցների հաշվին և անձնական ռիսկի հիման վրա՝ եկամուտ ստանալու համար:

«Ձեռնարկատիրություն» հասկացությունն առաջին անգամ գիտական շրջանառության մեջ է մտցրել անգլիացի տնտեսագետ Ռիչարդ Կանտիլյոնը, այն

համարելով հատուկ տնտեսական գործառույթ, որի կարևոր գիծը համարվում է ռիսկը: Ա. Սմիթը ձեռնարկատիրական գործունեությունը կապում է ձեռներեցի շահերի հետ, որի նպատակն անձնական հարստացումն է: ԱՄՆ տնտեսագետ Ֆ. Հայեկը ձեռներեցության առաջին հատկանիշը համարում էր անձի ազատությունը, որը մարդուն հնարավորություն է տալիս ռացիոնալ տնօրինել իր ընդունակությունները, գիտելիքները, տեղեկատվությունն ու եկամուտները, հաշվի առնել ներդրման հեռանկարները, պահանջարկը և առաջարկը, գնեցի մակարդակը և այլ գործոններ՝ արտադրություն կազմակերպելու համար: Ըստ Շումպետերի, ձեռներեցի գործունեության կարևոր մասը ռեսուրսների տարբեր համակցությունների ճիշտ ընտրությունն է, որոնք դրսևորվում են հետևյալ ուղղություններով.

1. Նոր արտադրանքի թողարկում կամ հին բարիքի թողարկում նոր՝ ավելի բարձր որակով:
2. Արտադրության կազմակերպման նոր մեթոդների արմատավորում:
3. Հումքի նոր աղբյուրների բացահայտում և օգտագործում:
4. Վաճառահանման նոր շուկաների յուրացում:
5. Արտադրության վերակառուցման իրականացում:

Ձեռներեցությունն անհնարին է առանց նորարարության: Այս կապակցությամբ տարբերվում են ձեռնարկատիրական վարքագծի երկու դրսևորում՝ դասական և ինովացիոն մոդելներ:

Առաջին դեպքում ձեռներեցը ձգտում է իր գործունեությունն այնպես կազմակերպել, որ առկա ռեսուրսներից մեծ եկամուտ ստանա:

Երկրորդ դեպքում ձեռներեցը ձգտում է օգտագործել ոչ միայն առկա ռեսուրսները, այլև ձեռք բերել նորերը, որոնք նրան առավելագույն եկամուտ կապահովեն:

Ձեռնարկատերը արտադրության շարժիչ ուժն է. նա իր վրա է վերցնում բիզնեսի գործընթացում բարդ խնդիրների լուծման պատասխանատվությունը և ռիսկի է ենթարկում ոչ միայն իր, այլ նաև գործակիցների միջոցները և գործնական վարկը (հեղինակությունը): Ձեռնարկատիրությունը փորձարկում է մարդու բնավորությունը, նրան ստիպում է՝ մտածել, հայտնաբերել, փոխել, ծրագրավորել, այլ կերպ «իրեն փորձության ենթարկել», եկամուտ ստեղծել, «փող աշխատել» և այլն:

Պնդում են, թե նորաստեղծությունը և ձեռներեց միտքը «հնտություններ» են: Եիշտ չէ: Նորարար միտքը դաստիարակվում է փորձով և ոչ թե դասադրքերով: Իսկ բոլոր ձեռնարկումները պարունակում են որոշակի գործոններ. փողի շրջանառություն, հաշվապահություն, շուկայագիտություն, յուրաքանչյուր անհատի ինքնարտահայտումը հաջողակ գործի մեջ: Գործարարությունը ենթադրում է նաև եռանդ, հնարամտություն և առողջ բանականություն: Ձեռնարկիչը հաճախ առաջինն է հայտնաբերում բաց տեղերը և մտածում դրանք

լրացնելու մասին: Գործարարությունն ապշեցնում է իր ներքին հարստությամբ և բազմազանությամբ. ի՞նչ է տեղի ունենում գործարարության գործընթացում, բիզնեսի ներքին խոհանոցում, գործի խոր ընդլայնում՝ այդ մասին և՛ չի գրվում, և՛ չի խոսվում: Բայց դա շատ ավելի հարուստ գունաբույլ է, քան կարող են պնդակերպացնել անզան հայտնի նկարիչները: Դեպքողության հասնելու այդ «ինքնադարիչ» մեթոդն այն է, որ շատ ձեռնարկիչներ բառերով չեն մտածում, այլ արտահայտում են պատկերներով, տարածակաճորեն, ժամանակից սուրաչ կամ այլ կերպ, որը միայն իրենց է հասկանալի:

Գործարարությունը ոչ թե քանակական աճ է կամ ընչաքաղցության չափաֆիշ, այլ կյանքում, աշխատանքի մեջ նոր իմաստի որոնում, ցանկացած գործ, առարկա ամենակատարյալը դարձնելու, իր տեսակի մեջ ամենաբարձր որակն ապահովելու հմտություն:

«Գործարար ձեռնարկիչ» հասկացությունը նշանակում է գործելաձևի մեծ ազատություն: Սեփականատիրական և ինքնավար գործարար ձեռնարկումները կյանքի ամենազատ ձևն են աշխարհում և կառավարությունների կողմից շատ քիչ են միջամտվում:

Գործարարի հաջողությունը պայմանավորված է նաև նրա ավելի լայն տեսահորիզոնով, որը պարզ տեսնում է շրջապատող աշխարհը, մշակում է «գործարար» միտքը, զարգացնում և կայուն, չընդհատվող շահագրգռվածությամբ խթանում ու հարստացնում է այն: Գործարարությունը շատ խորն ու բազմակողմանի փորձառության է ենթարկում մարդուն՝ նրա մոտ ձևավորում է նոր վարքագիծ, պահանջում է լինել «միշտ ազնիվ» և լավ մարդ:

Գործարարությունը «խաղ» է: Այն ենթադրում է ինչ-որ բան հայտնաբերելու, փոխելու, կատարելագործելու, տեղեկացնելու, ծառայություն մատուցելու՝ անձին կամ հասարակությանը գոհացնելու համար: Գործը ձեռնարկատիրոջ խաղահրապարակն է, որտեղ փորձության են ենթարկվում նրա գաղափարները, խելքը, ստեղծագործելու ունակությունը և երևակայությունը, ինչպես նաև անխոնջ աշխատանքն ու ձգտումները: Դեռևս պես, պետք է գործել ոչ թե տեսական հրահանգներով դու բանաձևերով, այլ վստահել սեփական մտքի աշխատանքին:

Գործարարության մեջ փողն ընդհանրապես ոչինչ չի ստեղծում: Այն միայն ձեռնարկիչն տանում է դեպի գոյություն ունեցող արժեքները: Որպես գործարար, մարդն է փողին առաջնորդում իր մտքի, տրամաբանության ու երևակայության ուժով, իր ընտրած ռազմավարությամբ և իր պահելաձևի ու գործի մարտավարությամբ: Ինչքան դրամ է հարկավոր քիզնեսը կազմակերպելու համար: Ճիշտ այնքան, որ շուկա հասնի: Այսինքն գործարարության բանալին ամենևին փողի աղբյուրները չեն, այլ այն խիզախումն ու նախաձեռնությունը, ելքի-մուտքի հաշվեկշիռը, որ դրսևորվում է ձեռներեցության գործադրման պրոցեսում: Լավ գործարարին եթե առաջարկում են կանխիկ փող, վարկ կամ խորհուրդ, նա ընտրում է վերջինը:

Գործարարի կարևոր հատկություններից է «առևտրական հոտառություն»

(«առևտրական բնազդ») հասկացությունը: Այն հմտությունների հասկացություն է, որոնցով պայմանավորված է գործողության հաջողության և ծախսողման միջև եղած տարբերությունը: Դա մարդկանց նպատակն է, նրանց վճարունակության չափը, նրանց որոշումների կայացման ընթացքը հասկանալու ծիրքը, շուկայի նշանները կարդալու, դրանցից սովորելու, արագ վճիռ կայացնելու և դրանք ճկունորեն փոխելու ունակությունը: Առևտրական հոտառությունը ներքին տեսողություն և խորաթափանցություն է: Գալիս ձեռներեցից՝ ապրանքի, ծառայության կամ գաղափարի նկատմամբ ճիշտ մոտեցում դրսևորելու համար: Այն գործարարի 6-րդ զգայարանն է, որն ունենալու դեպքում նա կարճ ճանապարհով կտրում անցնում է բիզնեսի բոլոր փուլերը: Այն փողը հնուտ աշխատացնելու, շահավետ առնելու-ծախելու հմտություն է, ինչպես երաժշտության «բնատուր» ունակությունը:

Առևտրական հոտառությունը ներառում է չորս տարբեր բաղադրամասեր. հանառություն, սթափ իրատեսություն, ռիսկի հավասարակշռում և գործից սովորելու ընդունակություն: Դրան մենք կավելացնենք նաև հինգերորդը՝ թվերի լեզուն հասկանալու կարողությունը:

Համառությունը նշանակում է ինքնամոռաց նվիրվել ամենօրյա խնդիրների լուծմանը, քայլ առ քայլ շարժվել առաջ դեպի նպատակը:

Սթափ իրատեսությունը դա իր շուրջը տեսնելու, կատարվող իրադարձություններն անկանխակալ օգուտապաշտորեն ընկալելու, փաստերին իրատեսաբար նայելու ունակություն է: Համառությունն առանց իրատեսության գործարարին չեղում է ճիշտ ուղուց և նրան կարող է տնտեսական մեծ կորուստներ պատճառել:

Գործարարության նպատակը ռիսկի դիմելը չէ, այլ գործը լավ ձևով կատարելը: Ճիշտ է, ռիսկն էսպես բնորոշ է բոլոր ձեռնարկատերերին: Սակայն ռիսկը և ձեռնարկատիրությունը չի կարելի նույնացնել: Մեքենա վարելու մեջ էլ շատ ռիսկ կա: Սակայն լավ վարորդն ամեն ինչ անում է այն չեզոքացնելու համար. անվտանգության գոտի է կապում, արագությունը չի գերազանցում, հետևում է ճանապարհային բոլոր զգուշացնող նշաններին, գինովցած մեքենա չի վարում և այլն: Լավ գործարարը ևս իր գործին միշտ նույնպիսի մոտեցում կորստորի, կծանաչի բոլոր ռիսկերը և կկանխատեսի բոլոր հնարավոր վտանգները: Լավ գործարարությունն ապահովության շատ ելքեր է ենթադրում անսպասելի իրավիճակներից դուրս գալու համար: Կախված տնտեսական հնարավորության արդյունքներից ռիսկը բաժանվում է երկու խմբի, զուտ և սպեկուլյատիվ:

Ջուտ ռիսկը նշանակում է բացասական կամ զրոյական արդյունք ստանալու հնարավորություն: Դրան են վերաբերում բնական, էկոլոգիական, քաղաքական, տրանսպորտային ռիսկերը և արտադրական ու առևտրական ռիսկի որոշ տեսակներ:

Սպեկուլյատիվ ռիսկը հավակնում է ինչպես բացասական, այնպես էլ դրական արդյունքների (օգուտ, շահույթ և այլն) ստացում: Դրան են վերաբերում առևտրական, ֆինանսական, իրացվելիության, նորամուծության ռիսկերը:

և այլն, որոնք խոշոր ձեռնարկատիրությունների ղեկավարների ու մենեջերների անբաժանելի ուղեկիցներն են համարվում:

Գործարարը պետք է թվերի հետ աշխատել կարողանա: Թվերը տրամաբանություն և լեզու ունեն, դրանք հարաբերություններ են արտահայտում, որը կարելի է վերլուծել և իմաստավորել: Անհրաժեշտ է հասկանալ հաշվապահական երկայուն գրանցումների սկզբունքը և փողի «մուտքից ու ելքից» գլուխ հանել: Թվերը պետք է զգալ այնպես, ինչպես սեփական մարմնի մասերը: Կորուստների ու եկամուտների հաշվեկշռի ընկալումը ո՛չ պայծառատեսություն է, ո՛չ ներըմբռնում և ո՛չ էլ կախարհություն: Դա գործարարի՝ ընկալելու հատկություններից մեկն է, նրա՝ գործարարության էական համեմատական ու հարաբերական չափանիշները: Լավ գործարարները նման ընթացիկ հաշիվները միշտ իրենց «գլխում» են պահում, համեմատում են փողի մուտքի ու ելքի հոսքերը՝ յուրաքանչյուր հոսքի մեջ փողի շարժման պատկերը, ինչպես նաև հոսքերի միջև եղած հարաբերությունը: Եթե մուտքի փողը ելքի համեմատությամբ շատ է, դա հենց եկամուտն է՝ «գործարարության գինը», որն անհրաժեշտ է աճելու, զարգանալու համար: Ձեռներեցը պետք է հարուստ տեղեկատվական նյութեր ունենա և այն օգտագործել ու նրանից օգտվել կարողանա: 20-րդ դարի սկզբներին ինդուստրացումը պահանջում էր խոշոր ձեռնարկություններ, արտադրական ծավալներ, մեծ շուկաներ: Այժմ, ետիմդուստրիալ ժամանակաշրջանում անհրաժեշտ է տնտեսության մասնագիտացում, արտադրության ու սպասարկման անհատականացում և սպառողի պահանջմունքների բավարարում: Ներկայումս ինդուստրիալ տնտեսությունն իր տեղը զիջում է ինֆորմացիոն տնտեսությանը: «Inform» բառը (անգլերեն՝ իրազեկել) նշանակում է տեղեկացնել, ծանոթացնել, ձև ու շունչ տալ մի առարկայի, համալրել ինչ-որ որակով կամ եղանակով, կենդանացնել և աշխուժացնել այն: Փաստորեն ինֆորմացիան միայն տեղեկատվություն չէ: Այն նաև գիտելիք է, որն ավելացնելով միջոցների կամ ռեսուրսների վրա, լրացուցիչ արժեք է հաղորդում դրանց: Ինֆորմացիան ապրանքի դիզայնն է, դրա պատրաստման հմտությունը, օգտակարությունը, դիմացկունությունը, այն ամենն, ինչն ավելի կիրառական, բազմաֆունկցիոնալ, երկարակյաց, ավելի թեթև, դիմացկուն և ավելի օգտակար է դարձնում ապրանքը:

«Ձեռնարկատիրություն» և «բիզնես» հասկացությունների միջև կարելի է հավասարության նշան դնել: Երկուսն էլ նույն նպատակն ունեն: Սակայն բիզնեսն ավելի լայն իմաստ ունի. այն իրականացվում է էկոնոմիկայի բոլոր ոլորտներում՝ եկամուտ, շահույթ, օգուտ ստանալու համար: Այն իր մեջ ներառում է և՛ ձեռնարկատիրական գործունեության նորարարական կողմը, և՛ ձեռներեցին բնորոշ մյուս հատկությունները, և՛ կոմերցիան՝ շուկայագիտությունը:

Բիզնեսային գործունեությունը ծնվել է տնտեսության շուկայական համակարգից և համարվում է նրա հիմնական օղակը: Բիզնեսի կազմակերպումը ենթադրում է արտադրության անմիջական կազմակերպիչների և այն կազ-

մակերպությունների ու կառույցների համատեղ գործունեությունը, որոնք կազմում են նրա ներքին և արտաքին միջավայրը:

Բիզնեսային գործունեության ներքին միջավայրը կազմավորվում է կապիտալի սեփականատերերի, մենեջերների և վարձու բանվորների միջև կազմավորվող հարաբերությունների հիման վրա: Արտաքին միջավայրը բնութագրվում է պետական և հասարակական կառույցների, մարքեթինգի, մատակարարների, վարկավորողների և սպառողների հետ բիզնեսի կազմակերպիչների փոխգործունեությամբ: Ընդ որում գործնական հարաբերությունների համակարգի մեջ ներգրավված յուրաքանչյուր պայմանավորող գործակալ ունի իր սեփական նպատակը, շահերը, ակնկալիքները: Հասկանալի է, որ շահերի նման բազմազանությունը շատ դժվար է, իսկ երբեմն էլ անհնարին է իրացնել առանց ընդհարումների: Ուստի բիզնեսային գործունեության տնտեսական ու սոցիալական հաջողությունը կախված է այդ շահերի ներդաշնակությունից, նրանից, թե որքանով կհաջողվի կրճատել առանձին պայմանավորվող կողմերի շահերի միջև խզումը և հասնել դրանց միջև դիմամիկ հավասարակշռման:

**Ձեռնարկատիրոջ գործառույթները:**

Էկոնոմիկայում ձեռնարկատիրոջ դերը պատկերացնելու համար դիտարկենք նրա ֆունկցիաները: Դրանց են վերաբերում.

1. **Ռեսուրսների ապահովում:** Ցանկացած տնտեսական գործունեության համար անհրաժեշտ են օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ գործոններ (արտադրության միջոցներ, աշխատուժ և դրամական կուտակումներ):

2. **Կազմակերպական գործունեություն:** Սա ենթադրում է արտադրության գործոնների այնպիսի համակցում, որը բարձր արդյունքներ ապահովի: Դրա համար կատարվում է տնտեսական իրավիճակի գնահատում և գործողության պլանի կազմում, որն արտահայտում է գործարարության բնույթը, արտադրանքի տեսակը, նրա որակական կարևոր արժանիքները, այն շուկա հանելու ուղիները, վերլուծում է մրցակցության տեսակները, ֆինանսական կանխատեսումները, մտահղացումներն ու դրանց իրացման ձևերը: Գործարար պլանը փաստորեն ձեռնարկչի գործարար գաղափարների ռենտգենյան լուսանկարն է, որը մախատեսում է ապագա բիզնեսի բոլոր խնդիրները և ձեռնարկատիրոջն ապահովագրում է հետագա սխալներից:

3. **Ստեղծագործական գործառույթ:** Դա նոր գաղափարների նյութականացումն է. փորձնակոնստրուկտորական մշակումների կատարումը, նոր արտադրատեսակների ընտրումն ու դրանցից ամենախնայողական տարբերակների արտադրումը: Այդ գործընթացը, կապված լինելով ԳՏԱ-ի հետ, արդի պայմաններում ավելի ակտուալ է դառնում: Դա ենթադրում է դրսևորել ձեռներեցություն, նորարարություն և կողմնորոշում դեպի վեներալային բիզնեսը (գիտատեխնիկական մշակումների շուկա): Անհրաժեշտ է դառնում կատարելագործել ձեռնարկատիրական և բանկային տեղեկատվությունը, ընդլայնել ֆիր-

մայի ենթակառուցվածքը և ինֆորմատիկայի մյուս ծառայությունների ցանցը:

**4. Տնտեսական-սոցիալական գործառույթ:** Սա ենթադրում է աշխատանքային, նյութական, ֆինանսական, մտավոր և ինֆորմացիոն ռեսուրսների խնայողաբար օգտագործում հասարակության աճող պահանջմունքները բավարարելու համար:

**5. Անձնական գործառույթ:** Սա վերաբերում է ձեռներեցի անձնական նպատակի իրականացմանը, աշխատանքից ստացված բավականությանը, ինքնագարգացմանն ու անհատական ընդունակությունների դրսևորմանը և այլն:

Քանի որ ձեռնարկատիրոջ գործառույթներում հիմնականը համարվում է նորարարությունը, ապա բիզնեսմենի հոգեբանական բնութագրումների մեջ պետք է առանձնացնել նրա ամենակարևոր անձնական հատկությունները.

- իննարավորությունների որոնումը և նախաձեռնությունը,
- ռիսկի գնալու պատրաստակամությունը,
- տեղեկատվության աղբյուրների և տնօրինելու ձգտումը,
- աշխատողների հետ համագործակցելու կարողությունը և պատասխանատվությունը,
- անկախությունը և իր ուժերի ու կարողությունների նկատմամբ ինքնավստահությունը,
- նպատակասլացությունը և պլանավորման ու կանխատեսման կարողությունը,
- կողմնորոշումը դեպի արտադրանքի նոր որակը և սպառողների պահանջները և այլն:

Ընդ որում ձեռնարկատիրոջ այդ հատկությունների մի մասը մարդկանց բնածին հատկանիշներն են, մյուսները՝ բնածին օժտվածության (նախահավածության) արդյունք, իսկ երրորդները ուսուցման ու պրակտիկ փորձի հետևանք: Հետևապես, լավ բիզնեսմեն դառնալու համար պետք է այդ հատկությունների մի մասին նախօրոք տիրապետել, իսկ մյուսները «մշակել» ու զարգացնել աշխատանքի պրոցեսում: Այս կապակցությամբ հաճախ նշում են, որ բիզնեսմեն չեն ծնվում, այլ դառնում են:

Իսկ ո՞վ չի կարող ձեռնարկատիրական գործունեությամբ զբաղվել: Նրանք, որոնք հոգեբանական բացասական բնութագրումներ ունեն: Դրանց բնորոշ է անհետևողականությունը, մեծամտությունը, ինքնագովությունը, կասկածամտությունը, պրակտիկայից կտրվածությունը, առավել երազանքներով իրապուրվածությունը, բծախնդրությունը, մարդկանց հետ աշխատել չկարողանալը և այլն:

## 2. Ձեռնարկություն (ֆիրմա) և նրա հիմնական տեսակները

Յուրաքանչյուր երկրի ժողովրդական տնտեսությունը (էկոնոմիկան) տնտեսական բարդ համակարգ է, որտեղ առանձնացվում են արտադրության ու

սպասարկման տարբեր ոլորտներ, ճյուղեր, ձեռնարկություններ ու գիտաարտադրական համալիրներ: Այդ բարդ օրգանիզմի սկզբնական օղակը՝ ձեռնարկությունն է, որտեղ զբաղված են 2-5 մարդուց մինչև տասնյակ հազարների հասնող աշխատողներ:

Որպես իրավական անձ ձեռնարկությունն ունի իր անվանումը, կանոնադրությունը, եկամուտների ու ծախսերի հաշվեկշիռը և բանկում իր ինքնուրույն հաշիվը: Որպես ինքնուրույն տնտեսական սուբյեկտ այն կարող է գնել արտադրության միջոցներ, օտարել իր ունեցվածքը, արտադրական-տնտեսական հարաբերությունների մեջ մտնել բանկերի, պետության, մատակարարների, սպառողների հետ, սահմանել իր արտադրանքի գները, իրացնել այն և այլն:

Ձեռնարկությունը պետք է տարբերել ֆիրմայից կամ արտադրական մյուս խոշոր կորպորացիաներից: **Ֆիրման** (իտ.՝ ստորագրություն) մեծ է ըստ մասշտաբների և իր մեջ է ներառում մի քանի ձեռնարկություններ ու արտադրություններ: Չարգացող և զարգացած երկրների ֆիրմաների ճնշող մասը մանր և միջին կոմպանիաներ են, որոնք վերահսկվում են խոշոր ֆինանսական խմբերի կողմից: Ձեռնարկությունում, որպես կանոն, թողարկվում է մեկ արտադրատեսակ: Իսկ ժամանակակից **ֆիրմաները** բազմապրոֆիլային արտադրական սուբյեկտներ են, որը նրանց դարձնում է ավելի կայուն և մրցունակ:

Տնտեսագիտության մեջ գոյություն ունեն ֆիրմաների վերաբերյալ մի շարք տեսություններ, որոնցից յուրաքանչյուրը տարբեր ձևերով է մեկնաբանում նրա էությունը, նպատակներն ու գործունեության բնույթը:

**Ավանդական տեսությունը** ֆիրմայի վարքագծի հիմքում դնում է շահույթի մաքսիմալացման գործոնը: Այն ֆիրմայի տեղը երկրի էկոնոմիկայում կամ ճյուղում որոշում է ֆինանսական տնտեսական ցուցանիշներով և նրա շահույթ հետապնդելու օպերատիվ գործունեությամբ:

**Մենեջերական տեսությունը** ֆիրմայի նպատակն է համարում վաճառքի ծավալի մաքսիմալացումը, առևտրական հասույթի աճը: Ընդ որում այդ խնդրում կառավարիչների (մենեջերների) շահագրգռվածությունն ավելի մեծ է:

Աճի մաքսիմալացման տեսությունը խոշոր ֆիրմաների փոխարեն նախընտրում է աճող ֆիրմաների զարգացումը: Այստեղ նշվում են աճի երկու ուղի՝ **ներքին**՝ ի հաշիվ արտադրության ու կապիտալի կենտրոնացման և **արտաքին**՝ ի հաշիվ տարբեր արտադրությունների կենտրոնացման: Ընդ որում աճի ներքին աղբյուրներ են համարվում ֆիրմայի շահույթը, բաժնետոմսերի թողարկումը, փոխառու միջոցները: Իսկ արտաքին աղբյուրներ են ծառայում մի շարք ձեռնարկությունների միավորումը, մի ֆիրմայի տարալուծումը մյուսի մեջ կամ կլանումը մյուսի կողմից: Այդպիսի միավորումներն ու կլանումն իրականացվում են հորիզոնական, ուղղահայաց և բազմազանեցման (տեխնոլոգիապես միմյանց հետ չկապված ֆիրմաների միացման) միջոցներով:



Նպատակների բազմազանության տեսությունը ընդգծում է ֆիրմայի ղեկավարության վարքագծի դերը աշխատողների բանվորների, մենեջերների, բաժնետերերի շահերը պաշտպանելու գործում:

Չնայած ելակետային դրույթների տարբերությանը, բոլոր տեսություններն էլ առաջադրում են ֆիրմայի՝ նպատակին հասնելու ռազմավարական երկու ուղի. 1) նոր արտադրատեսակների արտադրության յուրացում, 2) արտադրական գործընթացի ակտիվ նորացում:

#### Ֆիրմաների դասակարգումը:

Ժամանակակից պայմաններում գործում են կազմակերպական, իրավական բնույթի բազմաթիվ ձեռնարկություններ: Դրանց դասակարգման վերաբերյալ կան տարբեր մոտեցումներ, որտեղ հաշվի են առնվում ֆիրմայի ստեղծման այս կամ այն հատկանիշները: Այսպես, օրինակ՝

1) Ըստ գործունեության բնույթի՝ լինում են արտադրական և ոչ արտադրական ձեռնարկություններ: Առաջինն իր մեջ է ներառում արտադրությունը, առևտուրը, բանկային գործը, արտադրական ծառայությունների ոլորտը և այլն, որոնք շահույթ են հետապնդում: Երկրորդը՝ կուլտուր-լուսավորչական, ոչ արտադրական ծառայությունները, իրավաբանական ու բարեգործական կազմակերպություններն են, որոնք շահույթ չեն հետապնդում:

2) Ըստ գործունեության ոլորտի՝ լինում են արդյունաբերական, գյուղատնտեսական, տրանսպորտային, շինարարական, բանկային, առևտրային-միջնորդական, ինժեներային, հեռուստակապի, գովազդային և այլ բնույթի ձեռնարկություններ:

3) Ըստ արտադրության առաջատար գործոնի կամ գերակշռող ռեսուրսների՝ լինում են. աշխատատար, նյութատար, կապիտալատար, զիտատար և այլ ձեռնարկություններ:

4) Ըստ գործունեության մակարդակի՝ լինում են տեղական, ռեգիոնալ, ազգային և միջազգային կարգի ձեռնարկություններ:

5) Ըստ շուկայում ունեցած իշխանության լինում են մրցակցային օլիգոպոլիական և մոնոպոլիստական կարգի ձեռնարկություններ:

6) Ըստ թողարկվող արտադրանքի քանակի՝ լինում են սահմանափակ տեսակի արտադրանք թողարկող մասնագիտացված ֆիրմաներ և բազմաթիվ արտադրատեսակներ թողարկվող ձեռնարկություններ:

Որպես կանոն, ձեռնարկությունների դասակարգման հիմքում դրված են երկու հատկանիշ՝ սեփականության ձևը և կապիտալի համակենտրոնացման աստիճանը (աշխատողների թվաքանակը և արտադրության մասշտաբները):

1. Ըստ սեփականության ձևի՝ լինում են մասնավոր, պետական, մունիցիպալ և խառը ձեռնարկություններ:

Մասնավոր ձեռնարկությունները հանդես են գալիս անհատական, ընտանեկան նախաձեռնող խմբերի, երկու և ավելի անդամ ունեցող տնտեսական ընկերակցությունների, բաժնետիրական ընկերությունների (կորպորացիաներ),

բաց և փակ բնույթի ակցիոներական կոմպանիաների, սահմանափակ կամ անսահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերությունների, գյուղատնտեսական կուլեկտիվ տնտեսությունների ձևերով և այլն:

Ջարգացած ու զարգացող երկրներում ամենից շատ տարածված են մասնավոր ձեռնարկությունները: Սրանք լրիվ պատասխանատվություն են կրում իրենց արտադրական ու առևտրական գործունեության համար. ինքնուրույն որոշումներ են ընդունում, ունեն ռիսկի ցածր աստիճան, յուրացնում են ստացված շահույթը և այլն:

Պետական ձեռնարկությունները կազմավորվում են պետության կամ նրա տեղական (քաղաքային, շրջանային) մարմինների որոշումների հիման վրա և գործում են նրանց հովանավորության ներքո, որը ապահովում է նրանց կայունությունը: Սովորաբար պետական ձեռնարկությունն ընդգրկում է էկոնոմիկայի այն ոլորտները, որոնք մասնավոր բիզնեսին քիչ են հրապարտում (զիտական ճյուղեր, հասարակական բարիքների արտադրություն, ոչ արտադրական ոլորտ և այլն):

2. Ըստ գործունեության մասշտաբների ու աշխատողների թվի՝ լինում են փոքր, միջին և խոշոր ձեռնարկություններ: Տարբեր երկրներում դրանց նկատմամբ նորմատիվները տարբեր են: Որպես կանոն, փոքր ֆիրմաներում աշխատում են մինչև 200 մարդ, միջին ֆիրմաներում՝ 200-500 մարդ, խոշոր կորպորացիաներում՝ 500-ից ավելի մարդ: Օրինակ, վերագոյային մոնոպոլիստական առանձին միավորումներում աշխատում են 150 հազար և ավելի մարդ:

#### Բիզնեսի ձևերը:

Անհատական կամ մասնավոր փոքր ձեռնարկատիրությունը ձեռներեցության ամենատարածված ձևն է աշխարհում: Այն համարվում է շուկայական էկոնոմիկայի հիմքը: Փոքր բիզնեսը շաղկապում է շուկայի բոլոր օղակները և տարբեր ապրանքներով ու ծառայություններով լրացնում է նրա բաց և «նեղ» տեղերը, նպաստում է մրցակցության զարգացմանը, արագ արձագանքում է շուկայական կոնյունկտուրային, ճկուն է: Փոքր ձեռնարկություններն իրենց հիմնադրման համար քիչ կապիտալ են պահանջում, արդյունավետ են օգտագործում արտադրության գործոնները, հեշտ կառավարելի են, և որն ամենակարևորն է, հանդիսանում են նոր աշխատատեղերի ստեղծման կարևոր ոլորտ: Փոքր ձեռնարկությունն ավելի արագ է «մտածում», արագ է փոխվում, ավելի զգայուն է, լավ ներքին հարողակցություն ունի և իր ապրանքները «ձևում ու կարում» է փոքր շուկայի չափերով: Եթե մեծ բիզնեսը ենթադրում է կայունություն և միօրինակություն, ապա փոքրը ծաղկում է փոփոխությունների ու բազմազանության մեջ: Այն նախընտրում է ունենալ կառավարման համեստ ապարատ՝ նախագահ, քարտուղար և գանձապահ՝ 150 աշխատողի դեպքում:

Ժամանակակից արևմտյան երկրների տնտեսության մեջ մաքուր բիզնեսն ամենամեծ տեսակարար կշիռն ունի: Օրինակ, ԱՄՆ-ում մաքուր բիզնեսին են

վերաբերում բոլոր ֆիրմաների մոտ 73%-ը, որոնց բաժին է ընկնում երկրի էկոնոմիկայում արտադրվող (ստացվող) շահույթի մոտ 27%-ը: Իսկ խոշոր կորպորացիաների բաժինը ֆիրմաների ընդհանուր թվի մեջ կազմում է 17%, որոնք արտադրում և յուրացնում են նոր արժեքի (շահույթի) 72%-ը:

Զարգացած շատ երկրներում փոքր բիզնեսը դրսևորվում է ֆրայնչայզինգի և վենչուրային ձեռնարկությունների ձևով: Առաջինը մանր, մասնավոր ձեռնարկությունների համակարգ է, որոնք պայմանագիր են կնքում խոշոր ֆիրմաների հետ՝ որոշակի տարածքում արտադրություն կազմակերպելու և տվյալ միավորման պիտակը (անվանումը) օգտագործելու իրավունք ստանալու համար: Դրանք փաստորեն համարվում են խոշոր ֆիրմաների արտադրանքը մանրածախ գներով իրացնող ֆիլիալներ:

Վենչուրային ֆիրման արտադրական կամ առևտրական կազմակերպություն է, որը գաղափարներ կամ նախագծեր է իրականացնում, հետազոտություններ է կատարում ռիսկի հիման վրա և հաճախ էլ վնաս է կրում, երբ նրա նոր մշակած արտադրատեսակը շուկայի պահանջներին չի համապատասխանում: Այդ պատճառով էլ նման ֆիրմաները պարտադիր կարգով հետազոտում են շուկան և արագացնում նոր արտադրանքի և՛ արտադրությունը, և՛ իրացումը:

Միջին բիզնեսը դիմանում է մրցությանը, քանի որ շուկայում տնօրինում է իր հատվածին (սեզմենտին), մասնագիտացված է, ունի մոնոպոլացման տենդենց: Սակայն նման ձեռնարկությունները ճկուն չեն և սնանկանալիս արագ թողնում են շուկան:

Մանր և միջին բիզնեսում աշխատանքի արտադրողականությունը ցածր է, ՉՏԱ-ն դժվարությամբ է արմատավորվում, աշխատանքի ինտենսիվությունն աճում է հիմնականում ընտանեկան բիզնեսում՝ աշխատօրվա երկարացման հաշվին: Անհատ ձեռներեցի համար արտադրության ծավալներն ընդարձակելու, աշխատողներ ընդունելու, անշարժ գույք վարձելու կամ վարկ վերցնելու հնարավորությունները սահմանափակ են: Նա չի կարող նաև ռիսկի գնալ:

Խոշոր բիզնեսը՝ ընկերակցական ձեռնարկատիրության անհատների համակցություն է, կազմակերպական լավ ձև, որի անդամները միավորում են իրենց կապիտալը բաժնետիրական հիմունքներով արտադրություն կազմակերպելու կամ ծառայություններ կատարելու համար:

Բաժնետիրական ընկերությունները խոշոր, միջին կամ փոքր ձեռնարկություններ են, որոնց սեփականությունը ձևավորվում է կոմպանիայի հիմնադիրների կապիտալի միաձուլման, ինչպես նաև արժեթղթերի (ակցիաներ, փոխառություններ) թողարկման և իրացման հիման վրա շահույթ ստանալու համար: Նման ձեռնարկություններ են.

- ակցիոներական ընկերությունը,
- մասնակիցների բաժնի (փայի) վրա հիմնված կոոպերատիվը,
- սահմանափակ, անսահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերությունները,

- տնտեսական խոշոր ձեռնարկությունների միավորումը (ասոցիացիա, միություն, կորպորացիա և այլն),
- համատեղ գործող ձեռնարկությունները (ազգային և արտասահմանյան կապիտալի մասնակցությամբ և այլն):

Համատեղ-մասնային (բաժնետիրական) ընկերությունները սեփականության յուրացման աստիճանով տարբերվում են մյուս ձևերից նրանով, որ

1. կապիտալը չի բաժանվում նրա անդամների միջև,
2. այն կառավարում է մենեջերը,
3. կապիտալն աճում է և սեփական ներդրումների ավելացման, և՛ փոխառու միջոցների հաշվին:

Բաժնետիրական ընկերությունները ձեռնարկության մյուս ձևերի համեմատությամբ մեծ առավելություններ ունեն: Սրանք համարվում են բազմաթիվ սեփականատերերի միավորում և հեշտությամբ են ստեղծվում: Սրանց գործող կապիտալն արագ է մեծանում, բազմապատկվում է մարդկային գործունի դերը, յուրաքանչյուր մասնակից օգտագործում է իր ընդունակությունները և դրսևորում է նախաձեռնություն, հաշվի է առնում ընկերության հեռանկարները, սպառողների շահերը: Կորպորացիաներն անսահմանափակ հնարավորություններ ունեն կառավարման գործընթացում պրոֆեսիոնալ աշխատողներ ընդգրկելու, կազմակերպության ֆինանսական կայունությունն ապահովելու համար և այլն:

Արևմտյան երկրներում տնտեսության բաժնետիրական ձևը բաժանվում է երկու տեսակի. 1) լրիվ պատասխանատվությամբ ընկերություն, որտեղ նրա անդամներն անսահմանափակ պատասխանատվություն են կրում միավորման աշխատանքի ու պարտավորությունների նկատմամբ, 2) սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերություն, որտեղ անդամները պատասխանատու են կոմպանիայի պարտավորությունների համար միայն իրենց բաժնի (փայի) չափով: Այս տեսակետից մեծ առավելություններ ունեն ակցիոներական ընկերությունները: Այդ ընկերության մեջ մտնելը և դուրս գալը պարզ բնույթ ունի. բավական է գնել կամ վաճառել արժեթղթերը և անձն ազատ է: Ակցիայի տերերը սահմանափակ պատասխանատվություն ունեն, հեռանալու դեպքում կորցնում են միայն իրենց ներդրած (արժեթղթերի համար վճարած) գումարը: Ընկերությունը կարող է ընդլայնել նվաճումները, օգտագործել մասնակիցների խելքը, ստեղծագործական ընդունակությունները, աշխատանքի ոճը և այլն:

Ակցիոներական կապիտալը բաժանվում է սեփական և փոխառու մասերի: Առաջինը ձևավորվում է արժեթղթերի, փոխառությունների թողարկման և իրացման, ռեզերվային կապիտալի ավելացման հիման վրա: Փոխառու կապիտալը ստեղծվում է բանկային վարկի և այլ աղբյուրների հաշվին:

Կախված թողարկվող արժեթղթերի տեսակներից և շուկայում դրանց պտույտի (գործելու) բնույթից տարբերվում են «փակ» և «բաց» ընկերություններ: Փակ և սահմանափակ պատասխանատվությամբ ակցիոներական ընկերու-

յան արժեքները շուկայում տեղաբաշխվում են փակ կարգով, ըստ նախնական ստորագրությունների, որին մասնակցում են միայն հիմնադիրները: Այս կոմպանիայի արժեքները ֆոնդային շուկայում չեն վաճառվում: Բաց և անսահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերության թողարկած արժեքները ազատ գնվում և վաճառվում են:

Ակցիոներական կոմպանիան և ակցիոներներն անսահմանափակ պատասխանատվություն են կրում ընկերության հիմնադիր կապիտալի, ռեզերվային և ապահովագրական ֆոնդերի ճիշտ օգտագործման համար: Արժեքների տար-

Ձեռնարկության տեսակները	Առավելություններ	Թերություններ
1. Միանձնյա, անհատական տնտեսություն	- Լրիվ ինքնուրույնություն, ազատություն և օպերատիվություն - Առավելագույն շահագրգռվածություն եկամուտ ստանալու համար - Գործունեության գաղտնիություն	- Մեծ կապիտալներ ներգրավելու դժվարություններ - Գործունեության ժամկետների անորոշություն - Պատասխանատվություն կորուստների համար - Կառավարման բոլոր ֆունկցիաների (մասնագիտությունների) համատեղման անհրաժեշտություն
2. Ընկերություններ	- Ֆինանսական ուժ - Գործունեության ազատություն և օպերատիվություն - Կոլեկտիվ կառավարում	- Պարտնյորների անսահմանափակ պատասխանատվություն - Գործընկերների միմյանցից կախվածություն և անկայունություն
3. Ակցիոներական ընկերություն	- Լրացուցիչ կապիտալի ներգրավման վայն հնարավորություն - Պրոֆեսիոնալ կառավարում - Ակցիոներների սահմանափակ պատասխանատվություն	- Խիստ վերահսկողություն ընկերության գործունեության վրա - Կառավարման մեծ ծավալ և գործողությունների ցածր օպերատիվություն - Մոնոպոլ գործունեության վերահսկում

Մխենա. 1. Ձեռնարկատիրության կազմակերպական-իրավական ձևերի գործունեության առավելություններն ու թերությունները

բեր տեսակները, դրանց շրջանառությունն ու բարձր եկամտաբերությունը, ինչպես և ընկերության կազմակերպման ձևը նման կոմպանիաներին դարձնում են ամենարդյունավետ, ճկուն, շարժուն և հարափոփոխ ձևը տնտեսավարման ժամանակակից պայմաններում: Նման ընկերություններն ունեն նաև նեգատիվ գծեր (տես. սխեմա 1):

Խոշոր բիզնեսը հիմնականում իրականացնում են մոնոպոլիաները: Սրանք, մի կողմից որպես մոնոպոլիա իրենց կամքն են թելադրում շուկային, մյուս կողմից, գտնվում են պետության հակամոնոպոլիստական քաղաքականության տեսադաշտում: Խոշոր ձեռնարկությունները թողարկում են երկրի արդյունաբերական արտադրանքի մեծ մասը և, բնականաբար, յուրացնում նոր ստեղծ-

ված արժեքի առյուծի բաժինը: Սրանք համարվում են ԳՏԱ-ի առաջամարտիկները, նորամուծությունների ու մասշտաբների հաշվին կարող են մեծ ներդրումներ կատարել, խնայողական են: Այս առավելությունների հաշվին հաղթահարվում են խոշոր բիզնեսի թերությունները:

### 3. Ֆիրմայի կառավարումը

Ձեռնարկության կառավարումը դա կազմակերպական-տնտեսական հարաբերությունների կարևոր տեսակներից մեկն է: Ինչո՞ւն է կայանում կառավարչական գործունեության տնտեսական բովանդակությունը: Հասարակական բնույթ ունեցող ցանկացած գործունեությունում անհրաժեշտ է կազմակերպել, կոորդինացնել ու համաձայնեցնել բոլոր աշխատողների աշխատանքը, կարգ սահմանել նրանց նպատակասլաց գործունեության մեջ և վերահսկել այն: Նշանակում է տնտեսական կառավարումը՝ դա հասարակական աշխատանքի գործընթացի վրա նպատակաուղղված, կարգավորող ներգործություն է, որի խնդիրն է կազմակերպել առանձին աշխատողների ու արտադրական միավորների գործունեությունը որոշակի արդյունքի հասնելու համար:

Ժամանակակից արտադրության մեջ տնտեսական կառավարումն ունի երկակի բնույթ: Մի կողմից, այն նախկին ձևով կատարում է համատեղ աշխատանքի կազմակերպման ու կարգավորման խնդիրները: Մյուս կողմից, նրա վրա դրված է կարևոր ֆունկցիա. տնտեսապես իրացնել արտադրության միջոցների նկատմամբ սեփականությունը և ապահովել դրանց տերերի համար եկամտի ստեղծումը:

Կառավարումը (կառավարչական աշխատանքը), որպես հատուկ աշխատանքային գործունեություն, ծագել է արտադրության ինդուստրիալ ստադիայում կապիտալիստական ֆաբրիկայի պայմաններում: Նրա առանձնահատկությունն այն է, որ այստեղ աշխատանքի առարկան համարվում է ինֆորմացիան, արդյունքը՝ կառավարչական որոշումը, ներգործման օբյեկտը՝ բարիքների ու ծառայությունների արտադրությամբ զբաղված աշխատողների կոլեկտիվը: Իսկ այդ ղեկավարող գործունեության արդյունավետությունը որոշվում է անուղղակիորեն՝ տնտեսության աշխատանքի ընդհանուր ցուցանիշների միջոցով:

Կառավարչական աշխատանքն ընդգրկում է գործունեության երկու հիմնական տեսակներ. 1) կառավարման նախապատրաստումը և 2) անմիջական կառավարումը: Կառավարման նախապատրաստման հարցերով զբաղվում են տնտեսագետը, պլանավիկը, հաշվապահը և ինֆորմացիոն ոլորտի այլ աշխատողներ, որոնք ծրագրավորում ու պլանավորում են արտադրությունը, ստացված արդյունքները մշակում և անհրաժեշտ ինֆորմացիա են ներկայացնում ֆիրմայի ղեկավարությանը: Իսկ անմիջական կառավարչական հարցերով զբաղվում են ֆիրմայի ղեկավարները՝ դիրեկտորը, նրա տեղակալները, գլխավոր մասնագետները, բաժինների ու արտադրամասերի պետերը: Սրանք ստացված տեղեկատվության հիման վրա ընդունում են առաջադրված նպատակին համապատաս-

խան օպտիմալ որոշում և ապահովում են դրա կատարումն ու վերահսկումը:

Այստեմատիկաբար իրականացվում է կադրերի ընտրությունն ու տեղաբաշխում: Կարգավորվում և կորդինացվում է առանձին կատարողների, կառավարման ապարատի տարբեր օղակների ու արտադրական ստորաբաժանումների աշխատանքը, վերահսկվում է արտադրության ընթացքը, միաժամանակ իրականացվում են վարչական-կարգադրիչ գործառնություններ և այլն:

18-19-րդ դդ. կապիտալի միանձնյա սեփականատերն ինքն էր զբաղվում ձեռնարկության կոլեկտիվի աշխատանքի կազմակերպման ու վերահսկման գործառնություններով: 20-րդ դարում խոշոր ֆիրմաներում «գործող կապիտալիստն» առանձնանում է «սեփականատեր կապիտալիստից» և զբաղվում է միայն արտադրության կառավարման, կազմակերպման ու կորդինացման հարցերով: Դրանք արտադրության կառավարման մասնագետներ են՝ կառավարիչներ, տեխնոկրատներ (բարձր որակյալ մասնագետներ, ԻՏԱ), մենեջերներ և չինովնիկական ապարատի՝ անձնական շահեր հետապնդող խավը: Դրանց մեծ մասը սեփականություն չունի, այլ վարձվում է սեփականատեր-կապիտալիստի կողմից և կատարում է կառավարչական գործառնությ: Ֆիրման կառավարում է դրանց կողմից ընտրված դիրեկտորների խորհուրդը:

Փոքր ձեռնարկությունը, նրա բիզնեսային գործունեությունը վարում է ձեռնարկատերը: Խոշոր ֆիրմաներում արտադրության կառավարման, պլանավորման, կազմակերպման ու արտադրական գործընթացների վերահսկման հարցերով զբաղվում են մենեջերները:

**Ի՞նչ է մենեջմենթը:** Մենեջմենթը (անգլ՝ կառավարում)՝ դա արտադրության կառավարման սկզբունքների, մեթոդների ու ձևերի մասին տեսական և պրակտիկ գիտելիքների համակարգ է, որը կիրառվում է ֆիրմաների կառավարչական գործընթացում՝ նրա արդյունավետությունը բարձրացնելու և շահույթ ստանալու համար: Մենեջմենթը ձևավորվել է 19-րդ դարի վերջերին գիտական կառավարման դպրոցի բազայի հիման վրա: Դպրոցի հիմնադիր ամերիկյան ինժեներ Ֆր. թեյլորը, գործադրելով աշխատանքի ճիշտ կազմակերպման, աշխատաժամանակի հաշվառման ու ռացիոնալ օգտագործման, աշխատանքի գործիքների ստանդարտացման ու կառավարման գիտական մեթոդներ աշխատանքի անհամեմատ բարձր արտադրողականություն ապահովեց: Այնուհետև, 20-րդ դարի սկզբին ԱՄՆ ադմինիստրատիվ դպրոցի հետազոտությունների միջոցով կառավարման տեսությունը լայն զարգացում ու արդիականություն ստացավ: Այդ դպրոցի հիմնադիր Յենրի Ֆայոլը կազմակերպության կառավարման գործընթացի ուսումնասիրման հիման վրա մշակեց կառավարման ապարատին բնորոշ 14 սկզբունքներ, որոնք ակտուալ են նաև այսօր:

Կառավարման ժամանակակից ուղղությունը կապված է մարդկային հարաբերությունների դպրոցի և վարքագծային տեսությունների (1930-

1970թթ.) հետ: Այստեղ ԱՄՆ տնտեսագետներ Ե. Մեյոն-և Մ. Ֆոլլետը հետազոտելով աշխատանքի գործընթացում մարդկանց գործելաձևի դրսևորման մոտիվները, հեղինակությունը, լիդերի ձևավորման պայմանները և այլ պրոբլեմներ, մշակել են ֆիրմայի կառավարման մեջ մարդկանց լայնորեն ներգրավելու, աշխատանքի բովանդակությունն ու որակը բարելավելու, յուրաքանչյուր անհատին ըստ նրա կարողությունների օգտագործելու վերաբերյալ արժեքավոր մեթոդներ, որոնք ներկայումս էլ լայն կիրառում ունեն կառավարման պրակտիկայում:

Մենեջմենթը ստեղծագործաբար զարգացավ նաև գիտական այլ ուղղությունների հաշվին: Դրանցից են. ա) քանակական մոտեցում (մաթեմատիկայի ու վիճակագրության օգտագործումն առանձին կառավարչական գործառնություններ հետազոտելու և դրանց վերաբերյալ մոդելներ կառուցելու համար, բ) պրոցեսային մոտեցում (կառավարման ուսումնասիրումը որպես անընդհատ նորացվող և փոխադարձաբար կապված գործառնություններ. պլանավորում, կազմակերպում, մոտիվացիա և վերահսկում, գ) սիստեմային մոտեցում (կառավարման համակարգային որակների պարզում), դ) իրավիճակային մոտեցում (կառավարման միտության օգտագործումն իրավիճակների նկատմամբ և գործոնների ազդեցության արդյունքների հետազոտում) և այլն:

Վերջին շրջանում ուժեղացել է մենեջմենթի միջազգային բնույթը, որը պայմանավորված է արտադրության ինտերնացիոնալացման և միջազգային մրցակցության աճով: Դրա հետ կապված արդի պայմաններում հետազոտվում են տարբեր երկրների տնտեսական կառավարման առանձնահատկությունները, ղեկավարի գործունեության օրինաչափությունները, դրանց նոր ձևերն ու մեթոդները: Այսպիսով, կառավարման տեսության և ղեկավարման փորձի ու կառավարչական արվեստի հիման վրա ձևավորվել է կառավարման գիտությունը՝ մենեջմենթը: Այն գիտականորեն արտացոլում է ֆիրմաներում արտադրության կազմակերպման սկզբունքները, կառավարման գործառնությունները, տնտեսական ղեկավարի վարքագծի կառուցները և կազմակերպության աշխատանքի արդյունավետության ապահովման ուղիները:

Ինչպիսի՞ բնորոշ գծերի և ընդունակությունների պեռք է տնօրինի մենեջերը 21-րդ դարի սկզբում: Նրա անհատական բնորոշ հատկություններին են վերաբերում. 1) իրեն կառավարելի՞ ընդունակությունը, 2) անձնական խելացի արժանիքները, 3) պարզորոշ նպատակը և դրան հասնելու ձգտումը, 4) պրոբլեմներ լուծելու կարողությունը, 5) հնարամտությունը և նորարարության նկատմամբ հակումը, 6) շրջապատի վրա ներգործելու կարողությունը, 7) կառավարչական արվեստի իմացությունը, 8) ղեկավարելու ընդունակությունը, 9) ենթականերին սովորեցնելու և մենեջեր պատրաստելու կարողությունը, 10) աշխատանքային խմբեր ձևավորելու ու զարգացնելու կարողությունը, 11) աշխատ-

տանքի անձնական ոճը (տես՝ սխեմա 2):

**Ձեռներեցի (գործարարի) անձնական հատկությունները բնութագրող թեստ**  
*Սխեմա 2.*

Հատկանիշներ	4	3	2	1
Նախաձեռնություն	Բացի հիմնականից, որոնում է նաև լրացուցիչ առաջադրանքներ, շատ անկեղծ է	Պրպտող, հասկացող անձ է, աչքբաց է առաջադրանքների կատարման ժամանակ	Առանց ղեկավարի ցուցումի կատարում է առաջադրանքը	Նախաձեռնող չէ, սպասում է ցուցումների
Վերաբերմունքը ուրիշների նկատմամբ	Պոզիտիվ սկզբունք, բարեկամական վերաբերմունք մարդկանց նկատմամբ	Հանձնի վերաբերմունք է դրսևորում հարդրակցման ընթացքում, քաղաքավարի է	Հաճախ նրա հետ աշխատելը դժվար է	Հարդրակցվող չէ, խայթող է
Առաջատար դեմք	Ուժեղ է, վստահություն է ներշնչում	Կարողանում է հստակ և արդյունավետ հրամաններ տալ	Առաջատար է	Տեղյակ է հարցերին
Պատասխանատվություն	Պատասխանատվություն է հանդես բերում հանձնարարությունը կատարելու համար	Առանց առարկելու համաձայնվում է հանձնարարությունների հետ	Ոչ հաճույքով է համաձայնվում առաջադրանքների հետ	Խուսափում է ցանկացած հանձնարարությունից
Կազմակերպական ընդունակություններ	Շատ ընդունակ մարդկանց համոզելու և փաստերը տրամաբանական հաջորդականությամբ վերլուծելու համար	Ընդունակ կազմակերպիչ է	Կազմակերպչական միջին ընդունակություններ ունի	Վատ կազմակերպիչ է
Վճռականություն	Արագ է գործում, ճիշտ է կողմնորոշվում	Հարցերը հիմնավորում է, զգույշ է շրջահայաց	Արագ է գործում, սակայն հաճախ սխալ է կատարում	Կասկածող է, վախկոտ
Համառություն	Նպատակասլաց է, դժվարությունները չի վախենում	Մշտական ջանքեր է գործադրում գործը լավ կատարելու համար	Համառության և վճռականության միջին մակարդակ ունի	Ոչ մի համառություն չի դրսևորում

Ըստ հատկանիշների համապատասխան թվերը գումարելով կարելի է գնահատել ձեռներեցի անձնական հատկությունները.

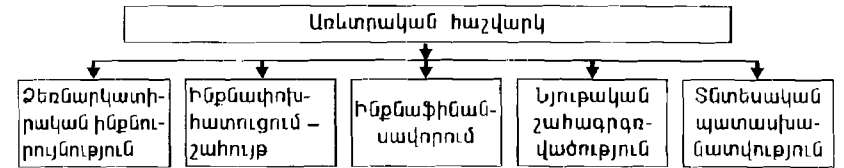
- գերազանց՝ 25-28 միավոր
- Շատ լավ՝ 21-24 . # .
- Լավ՝ 17-20 . # .
- Բավարար՝ 13-16 . # .
- Անբավարար՝ 12 և ցածր . # .

Ուրեմն մենեջերը պրոֆեսիոնալ աշխատող է, ընդունակ գիտական հիմունքներով կառավարելու ֆիրման: Նա կոչված է ապահովելու ձեռնարկության տնտեսական գործունեության այն ուղղությունները, պլանաչափությունը,

համաձայնեցվածությունը, կորդինացումը, կարգապահությունը, գիտակցությունը ու նորարարությունը, որոնք համապատասխանում են ժամանակակից ետինդուստրիալ արտադրության պահանջներին: Դա թույլ է տալիս գտնել ճիշտ ուղիներ ու միջոցներ ձեռնարկատիրության այն նպատակներն իրականացնելու համար, որոնք սկզբունքորեն կապված են նոր արժեքի արտադրության հետ:

**4. Նոր արժեքի արտադրության գործընթացը, պայմանները և արդյունքները**

Ձարգացած շուկայական համակարգի պայմաններում արտադրական բիզնեսն իրականացվում է առևտրական հաշվարկի հիման վրա:



Սխեմա 3. Առևտրական հաշվարկի սկզբունքները

**Առևտրական հաշվարկ:**

Առևտրական հաշվարկը տնտեսությունը խելացի, հաշվենկատ կերպով վարելու մեթոդ է, եղանակ, միջոց: Այն առևտրական է կոչվում, քանի որ տնտեսության վարումը պետք է եկամտաբեր լինի՝ փոխհատուցի արտադրական բոլոր ծախսերը և շահույթ ապահովի: Այն ենթադրում է որոշակի սկզբունքների կիրառում. (տես՝ սխեմա 3):

Ի՞նչ է ներկայացնում այդ սկզբունքներից յուրաքանչյուրը:

1. Ձեռնարկությունը տնտեսական գործունեություն վարելու համար պետք է ազատ լինի որևէ մեկի խնամակալությունից: Իսկ նրա ղեկավարները պետք է ունենան **ձեռնարկատիրության** բացարձակ կամ հարաբերական ինքնուրույնություն: Նրանք՝ իրենք են առանձնացնում սեփական կամ փոխառու կապիտալն արտադրության միջոցներ գնելու և աշխատուժ վարձելու համար, որոշում են. ինչպե՞ս ուժեղացնել օգտագործել արտադրության գործունեությունը, ինչպիսի՞ ապրանքներ թողարկել, ինչպե՞ս հաշվի առնել շուկայի պահանջարկը, ի՞նչ գնով իրացնել և այլն:

2. Ձեռնարկատերը սեփական հայեցողությամբ իրացնում է արտադրված արտադրանքը կամ ծառայությունները և ստանում է համախառն եկամուտ: Ստացված եկամտից փոխհատուցվում են ֆիրմայի կատարած ծախսերը և ձեռնարկատերը ստանում է **շահույթ**: Հակառակ դեպքում ֆիրման կսնանկանա և կթողնի շուկան:

3. Ձեռնարկության ինքնաֆինանսավորման աղբյուր է ծառայում **շահույթը**: Այդ եկամուտն օգտագործվում է արտադրության հետագա ընդլայնման ու զարգացման, աշխատանքային կոլեկտիվի սոցիալական պրոբլեմների լուծման և

այլ նպատակների համար: Եթե ֆինանսավորման համար ֆիրմայի սեփական միջոցները չեն բավարարում, ապա այն դիմում է բանկային վարկերի օգնությանը:

4. Արտադրությունն ու շրջանառությունը լավ կազմակերպելու և եկամուտ ստանալու համար ֆիրմայի աշխատողներին պետք է նյութապես շահագրգռել: Աշխատողին չի կարելի սիրաշահել գեղեցիկ պաշտոններով, «գործընկեր» անվանելով, աղմկալի հավաքություններով, հոբելյանական մորադիցիաներ նշելով, այլ նյութական խրախուսման միջոցներով: Դա կարելի է անել աշխատավարձի պրոգրեսիվ ձևեր կիրառելու, հավելավճարներ սահմանելու, նրա ընտանիքի ապրուստի պայմանները բարելավելու և այլ ձևերով:

5. Չեռնարկատերը տնտեսական լրիվ պատասխանատվություն է կրում ֆիրմայի գործունեության վերջնական արդյունքների համար: Շուկայական էկոնոմիկայի պայմաններում ձեռնարկատերերն իրենք են «վճարում» թույլ տրված սխալների ու վնասների, վերցրած պարտավորությունների և գործակալների հետ կնքած պայմանագրերի չկատարման համար:

Շուկայական էկոնոմիկայում ձեռներեցությունն ու առևտրական հաշվարկը հիմնվում են որոշակի ռիսկի վրա, որը կապված է տնտեսական կոնյունկտուրայի աննախադեպ փոփոխությունների հետ: Նման ռիսկի դեմ կիրառվում են երկու հատուկ միջոցներ:

1. Առևտրական գաղտնիքի պահպանում: Պետությունն օրենսդրական կարգով նախատեսում է պահպանել ձեռնարկատիրական գործունեության արտադրական, առևտրական, ֆինանսական, գիտատեխնիկական և այլ գաղտնիքները: Անօրինական են համարվում այդ գաղտնիքների այլ ճանապարհներով ձեռք բերումը և հրապարակումը:

2. Ապահովագրություն: Կիրառվում են արտադրության գոծոնների ապահովագրման մի շարք ձևեր: Ապահովագրվում են 1) սեփականությունը (վճարվում են հրդեհից, պայթյունից, փոթորիկներից, տրանսպորտային պատահարներից և այլ պատճառներով առաջացած նյութական վնասները), 2) արտադրական բնույթի դժբախտ դեպքերը (աշխատանքի գործընթացում ստացված մարմնական վնասվածք, աշխատունակության կորուստ և այլն), 3) մարդկանց կյանքը (պաշտպանվում է սեփականության, ժառանգորդների իրավունքը և այլն), 4) ֆիրմայի նկատմամբ գործակալների պարտավորությունները և այլն:

Ապահովագրությամբ զբաղվում են պետական, մասնավոր ապահովագրական ընկերությունները և այլ հատուկ կազմակերպություններ: Դրանք՝ ֆիզիկական և իրավական անձների մուծումների հաշվին ստեղծում և օգտագործում են հատուկ դրամական (ապահովագրական) ֆոնդեր՝ ֆիրմաների երբեմնի կրած կորուստները փոխհատուցելու համար: Այդ նպատակների համար կատարված ծախսերը մտնում են ֆիրմայի ընդհանուր ծախսերի մեջ և վերջին հաշվով արտացոլվում ապրանքների գնի մեջ:

**Բիզնես, ելությունը, կազմակերպումը, տարբերակները:**

Բիզնեսի ելությունը կարելի է պարզորոշ ձևով ներկայացնել հետևյալ բանաձևում.

$$\Phi = U + \Phi^1,$$

որտեղ  $\Phi$  - նախապես ավանսավորված դրամական միջոցներն են,  
 $U$  - արտադրված արտադրանքն է,  
 $\Phi^1$  - արտադրանքի իրացումից ստացված գումարն է՝ ներառյալ աճը:

Այլ կերպ,  $\Phi^1 = \Phi + \Delta\Phi$ , որտեղ  $\Phi$ ՝ ավանսավորված կապիտալն է, իսկ  $\Delta\Phi$ ՝ ստեղծված նոր արժեքն է կամ շահույթը:

Բիզնեսի բանաձևը ցույց է տալիս, թե ինչպե՞ս է գործում ձեռնարկատերը, ի՞նչ չափով է աճում նրա «գործի մեջ» դրված կապիտալը: Սակայն բանաձևը նոր, լրացուցիչ արժեքի ծագման հարցը չի լուծում: Մինչդեռ, նոր արժեքի աղբյուրի բացահայտումը տնտեսագիտության տեսության ամենադժվար պրոբլեմներից մեկն է: Ուստի տեսականորեն անհրաժեշտ է պարզել, թե որտեղի՞ց է ծագում  $\Phi^1$  նոր արժեքը, ինչպե՞ս է կազմավորվում շահույթը:

Տնտեսական պրակտիկան ցույց է տալիս, որ բիզնեսի բանաձևը ընդհանուր է համարվում ձեռնարկատիրական գործունեության բոլոր ոլորտների համար:

Այսպես, քրեական աշխարհում հարստության ձեռքբերումը հիմնված է խարդախության, խաբեբայության և այլ հանցավոր գործողությունների վրա: Այդպիսին են կեղծ բանկերի ստեղծումը, կեղծ դրամի թողարկումը, թմրամիջոցների, զենքի վաճառումը, պետական չինովիկների կաշառումը և այլն: Նման բիզնեսը ժամանակավորապես բարձր եկամուտ է ապահովում, սակայն բացահայտվելուց հետո հանցագործները մեծ վնասներ են կրում:

Այնուհետև, շահույթ կարող է ծագել շուկայում ոչ համարժեքային փոխանակության միջոցով: Առօրյա շուկայական հարաբերություններում առանձին ապրանքատեսակներ, ելնելով պահանջարկի ցածր և բարձր մակարդակներից, գնորդների անտեղյակությունից և այլ գործոններից, իրացվում են բարձր գներով և իրենց տերերին մեծ եկամուտ են ապահովում: Սակայն նման սպեկուլյատիվ բիզնեսում կամ ապրանքների վերավաճառման գործընթացում նոր արժեք չի ստեղծվում, այլ վերաբաշխվում են առկա արժեքները (մեկը կորցնում է, մյուսը՝ շահում): Այն այսօր ներկայացվում է որպես բնական երևույթ և օրենքով չի հետապնդվում: Նրա տնտեսական հիմքն ապրանքային դեֆիցիտն է, գործազրկությունը, դրամի սղաճը և այլն: Շուկայական գների սպեկուլյատիվ աճը գործողության մեջ է դնում առաջարկի օրենքը: Սպեկուլյացիայի տնտեսական պայմանները կարող են վերացվել ապրանքային արտադրության ընդլայնման և էկոնոմիկայի վերընթաց զարգացման ու նրա կայուն թափ պայմաններում:

Անհրաժեշտ է ընդգծել, որ, թե քրեական և թե սպեկուլյատիվ բիզնեսի պայմաններում բոլոր ձեռնարկատերերն ի վիճակի չեն մշտական եկամուտ ստանալ: Իսկ ձեռնարկատիրությունը ո՞ր դեպքում կարող է կանոնավոր կեր-

պով շահույթ ստանալ: Դա հնարավոր է միայն արտադրական բիզնեսի պայմաններում, երբ ձեռնարկատերերը եկամուտ են ստանում նոր արժեքի ստեղծման հիման վրա:

**Նոր արժեքի արտադրության գործընթացը:**

Արտադրական բիզնեսի բանաձևը տարբերվում է նրա ընդհանուր բանաձևից: Այն արտահայտվում է հետևյալ ձևով.

$$\Phi - U \begin{cases} \text{արտադր. միջոցներ} \\ \text{աշխատուժ ... արտադրություն... } U^1 - \Phi^1, \end{cases}$$

- որտեղ՝  $U$  - արտադրության գործընթացում կիրառվող գործոններն են,
- $U^1$  - արտադրության գործընթացն է, որտեղ արտադրվում են բարիքներ,
- $U$  - նոր արտադրված արդյունքն է բնաիրային ձևով,
- $\Phi$  - արտադրության գործոնների արժեքի և նոր արժեքի գումարն է:

Արտադրական բիզնեսում ձեռնարկատերը ծավալելով տնտեսական գործունեություն. արտադրում է բարիքներ, իրացնում այն և ստանում **համախառն եկամուտ**: Ֆիրմայի՝ նախկինում ավանսավորված դրամական միջոցների և նոր ստացված եկամտի տարբերությունը կազմում է նրա **համախառն (ընդհանուր) շահույթը**:

Այժմ անհրաժեշտ է պարզել արտադրական բիզնեսի կազմակերպման տարրերը և տնտեսական այն պայմանները, որոնց շնորհիվ այն իրացվում է: Ձեռնարկատիրությունն իր գործունեությունն իրականացնում է հետևյալ սկզբունքով.

- ա) միասնական սեփականության վրա հիմնվելով գործարարն իր վրա է վերցնում արտադրության կազմակերպման ռիսկը և ձեռնարկության տնտեսական միասնության ապահովումը,
- բ) ընտրում է գործունեության համապատասխան ոլորտը,
- գ) ձեռք է բերում արտադրության գործոններ և կազմակերպում է դրանց օպտիմալ համակցումը,
- դ) օգտագործում է նոր տեխնիկա և գիտատեխնիկական նորություններ պարունակող տեխնոլոգիաներ,
- ե) շահութաբեր գներով իրացնում է արտադրանքը, փոխհատուցում է ֆիրմայի ծախսերը և ստանում է եկամուտ:

Սակայն պրակտիկայում ինչպե՞ս է ծագում նոր արժեքը:

Այն բացահայտելու համար պետք է նայել ձեռնարկատիրության կազմակերպման խորքերը, որը սովորաբար քողարկված է առևտրական գաղտնիքի ծածկույթով: Դրա համար դիտարկենք «բիզնեսի ինքնատիպ հաշվապահությունը». ինչպես են հաշվարկվում արտադրական և առևտրական գործունեության հետևանքով կազմավորված ծախսերը և ստացված եկամուտները:

Օրինակ, ենթադրենք կարի մեքենա արտադրելու համար մեքենաշինական գործարանն արտադրամիջոցների շուկայում գնել է 60000 դոլարի հումք, նյու-

թեր, իսկ աշխատուժի շուկայում վարձել է 100 աշխատող (բանվորներ, տեխնիկներ, ինժեներներ և կառավարչական այլ անձնակազմ), որոնց տարվա ընթացքում վճարել է 12000 դոլար աշխատավարձ: Գործնականում աշխատողները տվյալ տարում արտադրել են 300 կարի մեքենա: Միաժամանակ նրանք իրենց աշխատանքով ու ձեռնարկատիրական գործունեությամբ ստեղծել են **նոր, լրացուցիչ արժեք**: Այն կազմում է 30000 դոլար:

Այժմ կարելի է հաշվել գործարանի ամբողջ **համախառն** (ընդհանուր) եկամուտը, այսինքն արտադրանքի իրացումից ստացված արժեքը (հազ. դոլար).

1) կարի մեքենաների մեջ փոխանցված արտադրության միջոցների (հումքի, նյութերի) արժեքը... 60000

2) նոր ստեղծված արժեքը... 30000

Ընդամենը... 90000

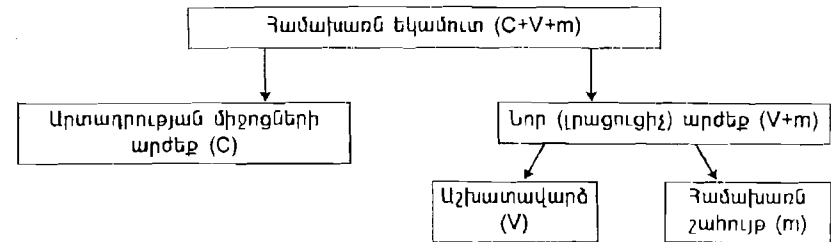
Այսպիսով, ձեռնարկության արտադրած ապրանքի արժեքը ( $C_T$ ) իր մեջ է ներառում ա) արտադրության միջոցների արժեքը ( $C_n$ ) կամ հին արժեքը և բ) նոր արժեքը ( $C_H$ ).

$$C_T = C_n + C_H:$$

Իր հերթին նոր արժեքը բաժանվում է երկու մասի. ա) աշխատողների աշխատավարձ ( $3$ ) և բ) համախառն շահույթ ( $P_B$ ).

$$C_H = 3 + P_B:$$

Արտադրական բիզնեսի արդյունքներից երևում է, որ ծախսվել է 72000 դոլարի արտադրության միջոցներ և աշխատանք, ստեղծվել է 90000 դոլարի արժեք, այսինքն կանխավճարված կապիտալը 18000 միավորով աճել է: Փողը փոխարկվել է կապիտալի: Դա նշանակում է, որ ձեռնարկատիրությունը



Սխեմա 4. Ֆիրմայի համախառն եկամտի կառուցվածքը

միաժամանակ և՛ արժեքի կազմակերպման գործընթաց է (ստեղծվել են նոր ապրանքներ՝ կարի մեքենաներ), և՛ նոր արժեքի ստեղծման գործընթաց Օստեղծվել է 18000 միավոր նոր՝ լրացուցիչ արժեքը:

Արտադրական բիզնեսի գործունեության արդյունքներն ընդհանուր տեսքով կարելի է ներկայացնել հետևյալ ձևով. (տես՝ սխ. 4):

Այսպիսով, արտադրության բոլոր գործոնների սեփականատերերի եկամտի աղբյուրը համարվում է նոր արժեքը (աշխատավարձ, շահույթ, ռենտա կամ տոկոս):

Ուստի բիզնեսի բոլոր մասնակիցները շահագրգռված են անընդհատ նորացնել ու ընդլայնել արտադրությունը՝ մշտական եկամուտ ստանալու համար:

### **Նոր արժեքի արտադրության ավելացման եղանակները:**

Նոր արժեքի ստեղծման գործընթացի էությունից ու բնույթից բխում են նրա մեծության ավելացման եղանակները: Ֆիրմայի պրակտիկ գործունեության մեջ այդ նպատակով կիրառվում են որոշակի մեթոդներ:

1. Աշխատողների թվաքանակի ավելացում: Քանի որ նրանցից յուրաքանչյուրը ստեղծում է նոր (լրացուցիչ) արժեք, ապա ֆիրմայի աշխատողների թվաքանակի ավելացման շնորհիվ անմիջականորեն ընդլայնվում է արտադրության ծավալը և, հետևապես, աճում է լրացուցիչ արժեքի մեծությունը:

2. Աշխատողների աշխատաժամանակի ավելացում: Հայտնի է, որ կապիտալիզմի սկզբնական փուլում աշխատօրը ֆաբրիկաներում կազմում է 12-16 ժամ: Սակայն 20-րդ դարի 20-ական թվականներից սկսած արևմտյան երկրներում օրենսդրական կարգով սահմանվեց հնգօրյա աշխատանքային շաբաթ՝ 40-45 ժամ՝ տևողությամբ: Չնայած դրան, այսօր էլ շատ ֆիրմաներ աշխատողներին ներգրավում են արտաժամյա աշխատանքի մեջ՝ աշխատօրը հասցնելով 10-12 ժամի, որը նրանց ավելի ծեռնտու է, քան նոր աշխատողների վարձումը:

3. Աշխատանքի ինտենսիվության բարձրացում: Աշխատաժամանակի օրենսդրական սահմանափակման հետևանքով ֆիրմաներում սկսեցին կիրառել արտադրանքի թողարկման լարված (բարձր) նորմաներ, որոնք աշխատանքի ինտենսիվության աճի հաշվին ավելացնում են արտադրանքի ծավալը և, հետևապես, շահույթի մասնամաս: Նման նորմաները կիրառվում են հիմնականում կոնվեյերային արտադրության պայմաններում, որը աշխատանքի մեծ լարվածություն է պահանջում բոլոր աշխատատեղերում ու հոսքային գծերում: Ընդ որում աշխատավարձը ոչ միշտ է աճում աշխատանքի ինտենսիվության բարձրացմանը համապատասխան:

4. Աշխատանքի արտադրողականության բարձրացում: Աշխատանքի արտադրողականության մեծությունը հաշվվում է արտադրված արտադրանքի քանակը բաժանելով աշխատողների թվաքանակի վրա: Այդ ցուցանիշը աճում է (այսինքն՝ հավելյալ արժեքը ավելանում է), երբ աշխատողների նույն թվաքանակը նոր տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի գործադրման, աշխատանքի ու արտադրության առաջավոր ձևերի կիրառման և աշխատողների որակավորման բարձրացման շնորհիվ ավելի շատ արտադրանք է թողարկում:

Ժամանակակից ՉՏՀ պայմաններում աշխատանքի արտադրողականության աճը ձեռք է բերվում այսպես կոչված մարդկային գործունի ակտիվացման հաշվին: Դա ենթադրում է աշխատանքի նկատմամբ աշխատողների նյութական ու բարոյական խթանման նոր ձևերի կիրառում, նրանց նախաձեռնության ու ստեղծագործական վերաբերմունքի խրախուսում: Լայնորեն արմատավորվում են աշխատանքի կազմակերպման կոլեկտիվ ձևեր, ստեղծագործա-

կան բրիգադներ, օգտագործվում են էրգոնոմիկայի նվաճումները, որոնք անհամեմատ բարձրացնում են աշխատանքի արտադրողականությունը: Այստեղ առանձնապես պետք է ընդգծել էրգոնոմիկայի դերը, այն որոնում և գտնում է ուղիներ և մեթոդներ, որպեսզի արտադրական միջավայրը հարմարեցնի մարդկային օրգանիզմի հնարավորություններին ու առանձնահատկություններին: Էրգոնոմիկան օպտիմացնում է «մարդ-տեխնիկա-արտադրական միջավայր» համակարգի բոլոր տարրերը: Այն օրինակ, պարզում է, թե մարդկանց ֆիզիկական և հոգեկան վիճակի վրա ինչպե՞ս են ազդում աշխատանքի պայմանները (ջերմաստիճանը, լուսավորությունը, աղմուկը, ցնցումները, օդափոխությունը և այլն), կամ աշխատաժամանակի ռեժիմը: Էրգոնոմիկան վերլուծում է մարդկանց անհատական, խմբային գործունեության տեմպը, ծանրությունը, նորմավորումը, աշխատանքի բովանդակությունը, ուսումնասիրում է սարքավորումների բնույթն ու առանձնահատկությունները, աշխատատեղի կազմակերպումը և աշխատանքի նկատմամբ վերահսկողության համակարգը: Հետազոտված արդյունքների ճիշտ կիրառման շնորհիվ աճում է աշխատանքի արտադրողականությունը և բարելավվում են մարդկանց աշխատանքի պայմանները: Ուսումնասիրությունները պարզել են, որ էրգոնոմիկայի նվաճումների ներդրման հետևանքով աշխատողների արտադրած արդյունքն ավելանում է 10-15%-ով, բարձրանում է նրա որակը և աշխատանքի կուլտուրան:

Նոր արժեքի արտադրության ավելացման բոլոր միջոցները տնտեսական բոլոր սուբյեկտների համար մշտապես եկամուտ են ապահովում:

## **5. Զեռնարկատիրական գործունեություն. նպատակները, գնահատումը**

Ցանկացած ձեռնարկատիրական գործունեություն նպատակ ունի ստանալ շահույթ կամ, ավելի ճիշտ, առավելագույնի հասցնել իր շահույթը: Սակայն սխալ է պնդել, որ արդի պայմաններում ֆիրմայի միակ նպատակն առավելագույն շահույթի ստացումն է:

Շուկայում ֆիրմաների առկայությունը որոշվում է դրանց գործելաձևի բազմազանությամբ և գործունեության տարբեր նպատակներով: Դա կարող է լինել կոնկրետ, որոշակի պայմաններին դիմանալ և մինիմում շահույթ ապահովել, շուկայում իր բաժինն ավելացնել կամ նոր շուկաներ նվաճել, արտադրանքի որակը բարձրացնել կամ տեսականին ընդլայնել, ֆիրմայի վարկը (հեղինակությունը) պահպանել և այլն:

Ֆիրմայի ստեղծումը սերտորեն կապված է ձեռնարկատիրական գործունեության նպատակի հետ: Այն պայմանավորված է ֆիրմայի կապիտալի մեծությամբ և գործունեության ընտրված ոլորտում գոծադրվող ճիշտ գործարարությամբ: Գործարարության արվեստը և եկամտաբերության արվեստը նույնն են: Ուստի գործարարությունը պետք է բնական աճի իր արագությունն ու-



նենա: Արագության գերազանցման դեպքում գործարարությունը «շնչահեղձ» է լինում: Աճի արագությունը հավասարագոր չէ ոչ որակին, ոչ կայունությանը, ոչ հասունությանը, ոչ ռիսկին, ոչ էլ նույնիսկ աճի նորմալ տեմպերին ու ծավալներին: Նշանակում է ֆիրմայի աճը պետք է չափավորել, ձգտել նորմալ, միջին շահույթի մակարդակի և ապահովել ֆիրմայի երկարատև հաջողությունը:

Արտադրության ֆինանսավորման և արտադրված արդյունքների իրացման տարբեր էտապներում ձեռնարկատիրական գործունեության մասնակիցներին հետաքրքրում են արտադրության գործունեության օգտագործման տարբեր ապակետները: Դրա հետ կապված տարբեր են նաև արտադրության գնահատման չափանիշներն ու ցուցանիշները:

Ֆիրմայի աշխատանքի արդյունավետության ամբողջական ընդհանրացնող ցուցանիշները որոշվում են նրա բոլոր միջոցների ծախսումների և գործունեության համակցված արդյունքի համեմատության միջոցով:

Այդ ցուցանիշներին են վերաբերում.

ա) ֆիրմայի ամբողջ կապիտալի (ակտիվների) շրջանառելիությունը՝

$$R_0 = \frac{Q}{K}$$

որտեղ  $Q$  - իրացվող արտադրանքի ծավալն է:

բ) իրացվող արտադրանքի միավորին ընկնող ծախսերը՝

$$S = \frac{U}{Q}$$

որտեղ  $U$  - արտադրության ընդհանուր ծախսերն են:

գ) արտադրության եկամտաբերությունը՝

$$\Theta = \frac{P}{F}$$

որտեղ  $F$  - հիմնական և շրջանառու ֆոնդերի միջին տարեկան արժեքն է:

Այդ ցուցանիշների մեջ ամենաընդհանրական ցուցանիշ է համարվում ամբողջ կապիտալի եկամտաբերությունը, որը արտացոլում է ֆիրմայի շահույթը դրամական մեկ միավորի հաշվով: Այդ ցուցանիշը անվանում են նաև շահույթի նորմա կամ միջոցների փոխհատուցման ցուցանիշ: Զննարկվող ցուցանիշի մակարդակը և դինամիկան միշտ գտնվում են ֆիրմայի ղեկավարության ուշադրության կենտրոնում:

Շահույթի նորման արտացոլում է բիզնեսի բոլոր մասնակիցների և «աուտսայդերների» տնտեսական շահերի որոշակի հաշվեկշիռը, աշխատողների յուրաքանչյուր խմբի ու առանձին անհատների նպատակների իրականացման աստիճանը և այլն:

**Ձեռնարկատերերի հիերարխիան:**

Բիզնեսմենը միշտ չէ, որ գործում է սահմանված կանոններով ու օրենքներով և այն

որով և այն գիտելիքներին համապատասխան, որը նա ստացել է ԲՈՒԴ-ում կամ պրակտիկ աշխատանքի մեջ: Նա հաճախ անորոշության և ռիսկի պայմաններում փորձում է լուծել արտակարգ բարդ պրոբլեմներ. ընտրել գործունեության նոր ոլորտ, բոլորովին անծանոթ ուղղություն, կիրառել խնդիրների իրականացման նոր ձևեր ու մեթոդներ:

Կապված գործարարության բնույթի ու բիզնեսի նպատակների հետ ձեռնարկատերերը բաժանվում են չորս խմբի:

Ձեռնարկատերերի հիերարխիայի առաջին աստիճանը զբաղեցնում են այն մարդիկ, որոնք շատ դեպքերում իրենց գործունեությունը կառուցում են սովորական որոշումների և դրանց լուծման տրադիցիոն մեթոդների բազայի վրա: Եվ միայն խնդիրների լուծման «շրջադարձային» պահերին են կիրառում արմատական ոչ տրադիցիոն որոշումներ և դրանք իրացնում են ոչ այնպես, ինչպես մյուսները: Սրանց գործունեության մոտիվները միանշանակ համգում են առավելագույն շահույթի ստացմանը: Վերջինս հանդես է գալիս որպես այդ ձեռնարկատիրոջ կյանքի նյութական պայմանների բարելավման միջոց:

Դաջորդ աստիճանում գործում են ավելի սկզբունքային, սակայն մտածողության նույն տրադիցիոն շրջանակներում գտնվող մարդիկ, որոնք ընդունակ չեն քննադատաբար իմաստավորել նախորդ սերունդների փորձը: Սրանք, ճիշտ է, նախաձեռնություն դրսևորում են, բայց ռիսկի չեն դիմում: Ձեռնարկատերերի այս խմբի համար գործելու շարժառիթները գրեթե նույնն են իրենց գործունեությունից բավականության և եկամտի ստացում:

Յիերարխիայի երրորդ աստիճանում գտնվում են ձեռնարկատերեր, որոնք կատարելապես ոչ սովորական որոշումներ մշակելու և դրանք ոչ տրադիցիոն եղանակներով ու միջոցներով իրականացնելու մեծ պահանջ են գզում: Սրանց գործունեության շարժառիթը ոչ այնքան շահույթի ստացումն է, որքան աշխատանքից բավականություն ստանալը, պայքարի ծարավը, մրցակիցների նկատմամբ հաղթանակը, իշխանության հասնելու ձգտումը, երբեմն էլ բարեգործությունը:

Եվ վերջապես, ձեռնարկատերերի բարձրագույն խումբը՝ սուպեր էլիտան առավելագույն շահույթի չի ձգտում: Սրանց որպես գործարար ու տաղանդավոր մարդկանց համար էականը՝ դա ձեռնարկատիրական գործունեությունն է՝ վերարտադրության պրոցեսը ճիշտ կազմակերպելու և նրա դինամիկությունն ու կայունությունն ապահովելու կարողությունը և որպես գործարարի՝ մշտական ինքնադրսևորումն ու առաջընթացը: Այս խմբի համար ձեռներեցությունը դա և նորի ճանաչումն է նորույթների նկատման ու դրանց արդյունավետության որոշումը, այսինքն՝ մշտական նորարարությունը և, իհարկե, ռիսկի տարբեր տեսակների փորձարկումը: Ավելին, ռիսկը սրանց գործարար ոճի ամենակարևոր անձնական հատկանիշն է: Սրանց արտադրական գործունեության մեջ ռիսկը վերաբերում է գործող ռեսուրսների կորստին կամ եկամուտ չստանալու պոտենցիալ հավանականությանը:

Ռիսկն անխաղաղորեն կապված է մենեջմենթի հետ: Ոչ մի կառավարող ի վիճակի չէ լրիվ վերացնել ռիսկը, սակայն բարձր ռիսկային ոլորտների բացահայտման, դրանց բանական կանխարգելման, ռիսկի թուլացումը մակարդակի գնահատման ու վերահսկման օգնությամբ կարելի է տիրապետել իրավիճակին և ռիսկով կառավարել: Ռիսկով կառավարելու արվեստը՝ դա ռիսկի մակարդակը վերահսկելու և պոտենցիալ օգուտ ստանալու հավանականությունն է:

Արտադրանքի արտադրությունը և իրացումը հիմնականում ամրապնդվում են տնտեսական պայմանագրերով, իսկ դրանց բացակայության դեպքում ֆիրման, ոչ կառավարելի շուկայական հարաբերությունների պայմաններում, ռիսկից խուսափել չի կարող: Նման անորոշությունների պայմաններում անհամեմատ մեծանում է ֆիրմայի ռիսկի չափը:

Անորոշության իրավիճակներում հնարավոր են տնտեսական սուբյեկտների վարքագծի տարբեր դրսևորումներ: Դրանք դասակարգվում են ռիսկի նկատմամբ ըստ նրանց հակվածության աստիճանի:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ ընդունված է առանձնացնել ռիսկի հանդեպ մարդկանց վերաբերմունքի երեք տեսակներ:

Ձեռներեցների առաջին խումբը հակված է դեպի ռիսկը, սիրում է «ռիսկ անել», երկրորդ խումբը ռիսկի նկատմամբ չեզոք է, անտարբեր, երրորդ խումբը ռիսկի հակառակորդն է:

Ռիսկի հակառակորդն այն անձն է, որը սպասվող տվյալ եկամտի դեպքում, նախընտրում է որոշակի երաշխավորված արդյունքի ստացում: Արանց մոտ, որպես կանոն, եկամտի սահմանային օգտակարությունը ցածր է: Ռիսկի նկատմամբ ոչ հակվածությունը համարվում է որոշ ձեռնարկատերերի բնորոշ գիծը: Նրանց համար ռիսկը լուրջ փորձություն է, որին դիմելու համար նրանք հաճախ փոխհատուցում են ակնկալում:

Ռիսկի նկատմամբ չեզոքությունը նկատվում է նրանց մոտ, ովքեր տվյալ սպասվող եկամտի դեպքում անտարբեր են երաշխավորված և ռիսկային արդյունքների ընտրության նկատմամբ: Նման տնտեսավարներին բավարարում է անգամ միջին շահույթը:

Ռիսկին հակված մարդիկ նախընտրում են ռիսկով եկամտի ստացումը քան երաշխավորված արդյունքը: Ռիսկի «սիրահարները» բավականություն են ստանում իրենց գործունեությունից, պատրաստ են հաճախ հրաժարվել կայուն եկամտից՝ հանուն բախտը փորձելու բավականության:

Բացի ռիսկից, սուպերլիտայի խմբի համար բնորոշ է արտադրական ու առևտրական նոր գաղափարների առաջադրումը, դրանց գնահատումը և իրացման համար մրցակիցների հետ պայքարի ընթացքում ստացած բավականությունն ու նրա հասարակական ճանաչումը:

Շիշտ է, լավ հայտնի ֆիրմաները հանճարեղ կառավարիչներ են ունեցել, որոնք մնայուն ավանդույթներ են թողել իրենց հետնորդներին՝ սահմանելով գործելու ոճի և բարոյական դիրքորոշման հատուկ ուղեցույցներ: Սակայն կա

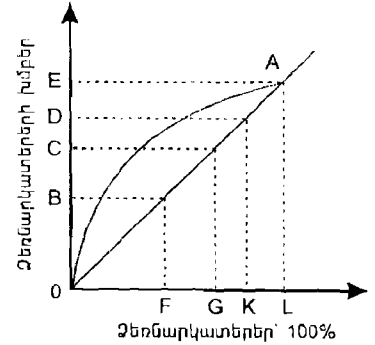
և մեկ ուղեցույց, որը շուկաների շրջապատյուններին և աշխարհի հեղաշրջումներին դիմակայելու համար պետք է հաշվի առնել: Դա պահանջում է ֆիրմայի նպատակն իրականացնել առաջին հերթին «էությամբ» և ոչ թե «գործելակերպով»: Փորձառու կառավարիչների, բարձր էլիտայի գործի նպատակն էլ հենց առաջին հերթին հանդիսանում է աշխարհի հետ փոխներգործության մեջ մտնելը, նրա բարձրագույն մակարդակներում տեղ գրադեցնելը, և ոչ թե պարզապես որոշակի բարիք կամ ծառայություն մատուցելը:

Արանց գործունեությունն անհագ պայքար է իշխանության համար, որն, ինչպես հայտնի է, ընդունակ է «հարբեցնել» ուժեղ, գործարար մարդկանց: Գերէլիտային ձեռնարկատերերի համար իշխանությունը հանդես է գալիս որպես վարձատրություն՝ նրանց անսովոր, ստեղծագործական աշխատանքի, նրանց ամենօրյա ռիսկի ու ծանր փորձությունների համար: Ավելին, ինչպես նկատում էր Շումպետերը, սուպերլիտայի համար իշխանությունը՝ դա սեփական մասնավոր, համեմատաբար ոչ մեծ իմպերիայի ձևավորման հիմքն է, իմպերիայի վերածելու միջոցը: Դա իշխանությանը տնօրինելու լավագույն հաստատումն է:

Ձեռնարկատերերի խմբերի դասակարգումը կարելի է արտահայտել նաև գրաֆիկորեն (տես՝ գծապատկեր 1):

Գծապատկերում արագիսների առանցքի վրա ցույց են տրված բոլոր ձեռնարկատերերը, իսկ օրդինատների առանցքի վրա՝ դրանց խմբերն ըստ ձեռնարկատիրության հատկանիշների աճման աստիճանի:

ՕA միջնագիծն արտացոլում է ձեռնարկատերերի խմբերի անդամների թվաքանակի և այդ սոցիալական խմբերի ձեռնարկատիրական հատկություններին իջն հարաբերակցությունը՝ ըստ չորրորդ, բարձրագույն խմբի հատկություններին մոտենալու աստիճանի: Գրաֆիկից երևում է, որ առաջին խումբը (ՕB) ներկայացնում է ձեռնարկատերերի ամենամեծ թվաքանակը (մանր բիզնես), որը լրիվ չափով համապատասխանում է զարգացած ու զարգացող երկրների ռեալ իրականությանը: Ամենաքիչ թվաքանակ ունեն երրորդ (CD) և չորրորդ (DE) խմբերը: Դրանք ներկայացնում են խոշոր բիզնեսը, մոնոպոլիստական միավորումները, առանձին դեպքերում էլ վերագգային կոպորացիաները, որոնք ազգային էկոնոմիկաներին դուրս են բերում համաշխարհային շուկա: Այս տեսակետից, յուրաքանչյուր երկիր ունի ձեռնարկատիրության իր առանձնահատուկ կողմ, որի վրա, առաջին հերթին ազդում է նրա շուկայական համակարգի զարգացման աստիճանը, բիզնեսի պետական աջակցությունը, ինչպես նաև ձեռնարկատերերի բանակի նպատակներն ու խնդիրները և այլ գործոններ: Արանով ավարտվում է բիզնեսի էության ուսումնասիրումն առավելապես նրա ստատիկ վիճակում: Սակայն բիզնեսն անսովոր երևույթ է, որը հանգիստ վիճակում չի կարող մնալ: Ինչպիսի՞ն է նրա հետագիծը, դինամիկան և նպատակները՝ կայարգվի հաջորդ թեմաների քննարկումների ժամանակ:



Գծապատկեր 1. Ձեռնարկատերերի՝ որպես սոցիալական խմբերի կառուցվածքը

# ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՎԵՐԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՁԵՌՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ ՆԵՐԴՐՈՒՄԱՅԻՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ՇԱՐԺՈՒՄԸ

## 1. Ձեռնարկության ֆոնդերի շրջապտույտը և պտույտը

Անհատական վերարտադրությունը՝ դա անմիջական տնտեսական գործունեության կրկնվող գործընթաց է առանձին ֆիրմայի, տնային տնտեսության մասշտաբով: Այդ գործընթացն իր մեջ է ներառում որոշակի կապիտալի ներդրումը, աշխատուժի հետ նրա (կապիտալի) միացումը, ապրանքների արտադրությունը, շուկայում դրանց իրացումը և ստացվող եկամուտների բաշխումը:

Անհատական վերարտադրությունը շուկայական էկոնոմիկայի պայմաններում՝ դա և՛ ֆիրմայի ներդրումային գործունեությունն է, և՛ պետության տնտեսական գործունեության որոշակի կողմերը: Առաջինում (ֆիրմայում) իրացվում են արտադրության գործոնները՝ հողը, աշխատանքը, կապիտալը և ձեռնարկատիրական գործունեությունը՝ սպառման առարկաներ, արտադրության միջոցներ արտադրելու համար: Երկրորդում՝ պետությունը հարկային, զնային, վարկային և իրավական համապատասխան քաղաքականության միջոցով նպաստում է ֆիրմաների անհատական վերարտադրության իրականացմանը: Այդ գործընթացում տնտեսական ռեսուրսների առանձին տեսակներ ըստ «տնտեսական ռեսուրսներ» արտադրության գործընթաց տնտեսական արդյունքներ» սկզբունքի՝ վերափոխվում են որոշակի բարիքների:

Ֆիրմայի կապիտալը կարող է մշտապես գործել, երբ այն անընդհատ վերարտադրում է նոր արժեքի արտադրության նյութական պայմանները:

Վերարտադրությունը լինում է երկու տեսակ. պարզ և ընդլայնված:

**Պարզ վերարտադրությունը՝** դա ստեղծագործական գործունեության անընդհատ կրկնումն է, որի դեպքում արտադրության մասշտաբները, գործող կապիտալի չափը և ստեղծվող արտադրանքի մեծությունն անփոփոխ են մնում:

**Ընդլայնված վերարտադրությունը** նշանակում է կապիտալի չափերի այնպիսի մեծացում, որը հանգեցնում է արտադրության մասշտաբների աճին և դրանով իսկ ստեղծվող բարիքների ծավալի մեծացմանը:

Ձեռնարկենք ֆիրմայի պարզ վերարտադրության գործընթացը:

### Կապիտալի շրջապտույտը:

Կապիտալային ապրանքները կամ ինվեստիցիոն ռեսուրսները, որոնք ֆիրման օգտագործում է իր արտադրական-տնտեսական գործունեության մեջ կոչ-

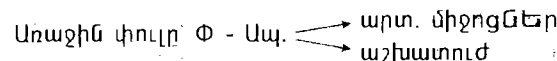
վում են արտադրական ֆոնդեր: Արտադրական ֆոնդերը՝ դրանք դրամական ձևով արտահայտված ներդրումային այն ռեսուրսներն են (սարքավորումներ, հումք, նյութեր, աշխատուժ), որոնք գործում են ձեռնարկության վերարտադրության տարբեր փուլերում:

Արտադրական ֆոնդերի շարժումը սկսվում է դրամական միջոցների շարժումից: Ձեռնարկատերը դրամական կապիտալի միջոցով արտադրության գործոնների շուկայում գնում է արտադրության միջոցներ և աշխատուժ և դրանք տեղափոխում է ֆիրմա՝ արտադրություն կազմակերպելու նպատակով: Այստեղ կապիտալը կատարում է ինքնատիպ շրջանաձև շարժում.

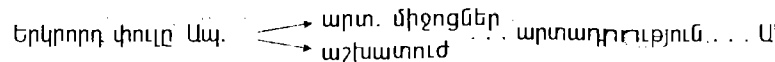


- որտեղ՝ փ -ավանսավորված դրամական կապիտալն է,
- Ապ.- արտադրության գործոններն են
- Արտ. միջ. - գնված մեքենաները, վառելիքը, հումքը, սարքավորումները,
- Աշխ. - վարձված աշխատողները,
- Արտ. - արտադրության գործընթացն է,
- Ա' - արտադրված արդյունքը և նոր արժեքը,
- փ' - ապրանքների իրացումից ստացված դրամական գումարն է՝ նոր արժեքի հետ միասին:

Դա կապիտալի շրջապտույտն է, որն ընդգրկում է արտադրության ու շրջանառության գործընթացները և ավարտվում կապիտալն իր ելակետին վերադառնալուց հետո: Այդ բանաձևը ցույց է տալիս որ արտադրական ֆոնդերի (ռեսուրսների) շարժումն անընդհատ է. մշտապես կրկնվում է, անցնում է երեք փուլեր (ստադիաներ) և միաժամանակ փոխում է իր ֆունկցիոնալ ձևերը.



Կատարվում է շրջանառության ոլորտում, որտեղ դրամական կապիտալը վերածվում է արտադրողական կապիտալի: Ձեռնարկատերը կանխավճարված կապիտալով գնում է արտադրության միջոցներ և վարձում է անհրաժեշտ քանակի և մասնագիտություն ունեցող աշխատուժ: Նման ծախսումներն անհրաժեշտ են ապրանքների արտադրություն սկսելու համար: Գնված արտադրության գործոնները տեղափոխվում են ձեռնարկություն: Սկսվում է երկրորդ փուլը.



Կատարվում է արտադրության պրոցեսում: Դա շրջապտույտի հիմնական փուլն է, քանի որ այստեղ են ստեղծվում նոր սպառողական արժեքներ - աճում է դրանց մեծությունը: Այս փուլն իրենից ներկայացնում է նյութական

բարիքների արտադրության և արժեքի ինքնաճան միասնությունը: Կապիտալի շարժման այս գլխավոր փուլում արտադրողական կապիտալի ֆունկցիան համարվում է «տ»-ի ստեղծումը: Այնուհետև, արտադրողական կապիտալը փոխարկվում է ապրանքային կապիտալի:

Երրորդ փուլը՝ Ս՝ փ՝ նույնպես կատարվում է շրջանառության ոլորտում, որտեղ պատրաստի արտադրանքը՝ Ս՝ իրացվում է՝ այսինքն ապրանքային կապիտալը վերածվում է դրամական կապիտալի, որն իր շարժման մեջ ձևավորում է և ֆիրմայի շահույթը՝ փ՝:

Այսպիսով, ֆունկցիոնալ շարժումն իր մեջ ընդգրկելով դրանց հաջորդական ավանսավորումը, արտադրության մեջ օգտագործումը, իրացումը և փողի ձևով նրա ելակետային ձևին վերադառնալը, կազմում է ֆունկցիոնալ շրջապտույտը: Կապիտալի շարժման անընդհատությունն ապահովելու համար անհրաժեշտ է որ այն.

1) անարգել անցնի մեկ ձևից մյուսին,

2) յուրաքանչյուր պահին այն գտնվի և՛ դրամական, և՛ արտադրողական, և՛ ապրանքային փուլերում, որտեղ կատարվում է նրա ինքնաճումը:

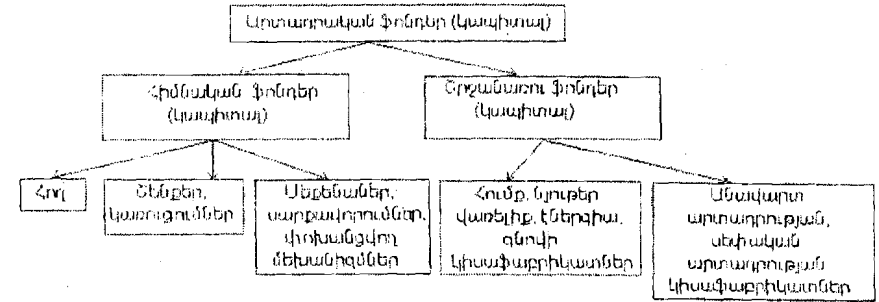
Կապիտալի պտույտը:

Ֆունկցիոնալ շրջապտույտը դիտելով ոչ թե միանվագ ակտ (շարժում), այլ որպես անընդհատ կրկնվող պրոցես, որի հետևանքով ամբողջ ավանսավորված կապիտալը լրիվ վերադառնում է իր ելակետային ձևին հավելյալ արժեքի (տ) հետ միասին, կոչվում է **ֆունկցիոնալ պտույտ**:

Կապիտալի պտույտը և շրջապտույտը օրգանապես կապված են միմյանց հետ, սակայն նույնը չեն: Պտույտը լայն է շրջապտույտից, որքանով արտադրության ֆունկցիոնալ առանձին տարրերը տարբեր արագությամբ են շարժում կատարում, դրանց ավանսավորված արժեքն իր ելակետին է վերադառնում տարբեր ժամանակահատվածներում. մի մասը յուրաքանչյուր մեկ շրջապտույտից հետո, մյուսը՝ մի քանի պտույտների ընթացքում:

Աշխատանքի միջոցների ու աշխատանքի առարկաների շրջապտույտի միջև գոյություն ունի էական տարբերություն. որոնց հիման վրա ֆունկցիոնալ բաժանվում են **հիմնական կապիտալի** և **շրջանառու կապիտալի**: Այդ բաժանումը պայմանավորված է մի շարք հատկանիշներով. արտադրության գործընթացում ֆունկցիոնալ գործելու բնույթով, դրանց արժեքն արդյունքին փոխանցելու եղանակով, դրանց պտտվելու և այն վերսկսելու ձևերով և այլն (տես՝ սխեմա 1.):

Պրակտիկայում սովորաբար աշխատանքի միջոցներին անվանում են **հիմնական ֆունկցիոնալ**, որոնք մասնակցում են արտադրության գործընթացին, գործում են ավելի երկար ժամանակ և իրենց արժեքը նոր ստեղծված արդյունքին են փոխանցում աստիճանաբար (ըստ մաշվածքի աստիճանի): Հիմնական ֆունկցիոնալ ֆիրմայի ֆիզիկական կապիտալի տարրերն են՝ մեքենաներ, սարքավորումներ, արտադրական շենքեր, գործիքներ և այլն:



Սխեմա 1. Չեռնարկության ֆունկցիոնալ կառուցվածքը

Աշխատանքի առարկաները կոչվում են **շրջանառու ֆունկցիոնալ**, որոնք անմիջապես սպառվում են արտադրության մեկ շրջապտույտի ընթացքում, բնականաբար, փոխում են իրենց բնահիւսյին ձևը և իրենց արժեքը լրիվ փոխանցում են նոր ստեղծված արդյունքի մեջ, մտնում նրա բնական կազմի մեջ: Դրանց են վերաբերում՝ հումքը, նյութերը, վառելիքի բոլոր տեսակները, շուտ մաշվող գործիքներն ու հարմարանքները և այլն:

Ֆունկցիոնալ պտույտն ընթանում է ժամանակի մեջ, որը կոչվում է **պտույտի ժամանակ**: Արագեզի չափել և համեմատել տարբեր ֆիրմաների կապիտալի պտույտի արագությունը, անհրաժեշտ է օգտվել չափման որոշակի միավորից: Ֆունկցիոնալ պտույտի բնական չափի միավոր է համարվում տարին: Եթե ֆունկցիոնալ պտույտների թիվը (արագությունը) նշանակենք  $n$  տառով, չափման միավորը (տարին)՝  $O$  տառով և տվյալ կապիտալի մեկ շրջապտույտի տևողությունը  $o$  տառով, ապա՝

$$n = \frac{O}{o}$$

Օրինակ, ֆիրմայի կապիտալը երեք ամսում կատարում է մեկ շրջապտույտ, ապա մեկ տարում այն կկատարի չորս պտույտ՝

$$(n = \frac{12}{3} = 4):$$

Տարբեր ֆիրմաներում նրանց կապիտալը (ֆունկցիոնալ) ունի պտույտի ոչ միանման ժամանակ, որը կախված է արտադրության կոնկրետ բնույթից, պայմաններից և շրջանառության արագությունից: Օրինակ, թեթև արդյունաբերության մեջ կապիտալը մեկ տարվա ընթացքում ավելի արագ է պտտվում քան նավաշինության կամ ինքնաթիռաշինության ենթաճյուղերում: Եթե նավաշինության մեջ մեկ հաճախվող պատրաստվում է չորս տարում, ապա այս ենթաճյուղում գործող կապիտալը մեկ տարվա ընթացքում անցնում է իր պտույտի 1/4 մասը միայն

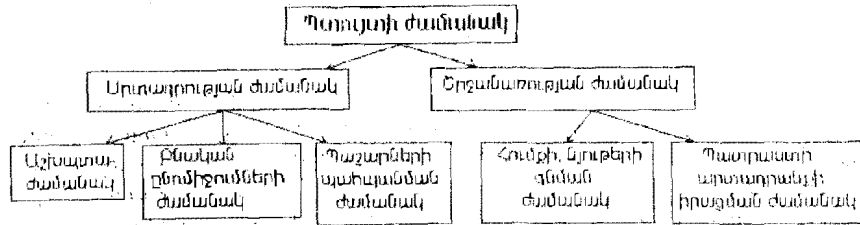
$$(n = \frac{12}{48} = \frac{1}{4}):$$

Ֆոնդերի պտույտի արագությանը է պայմանավորված արտադրության արդյունավետությունը: Բիզնեսմենին առաջին հերթին հետաքրքրում է հենց այդ ցուցանիշը՝ ֆոնդերի պտույտի տևողությունը: Առավելագույն շահույթի ստացումը ձեռներեցին ստիպում է արագացնել ֆոնդերի պտույտը: Արագ շահույթ ստանալու համար ձեռներեցն օգտագործում է կապիտալի արժեքի պտույտի արագացման հիմնական ուղիները.

ա) կրճատում է պտույտի ժամանակը,

բ) բարելավում է արտադրողական կապիտալի կազմը:

Ավանսավորված կապիտալի պտույտի ժամանակը կազմված է արտադրության ժամանակից և շրջանառության ժամանակից (տես՝ սխեմա 2):



Սխեմա 2. Պտույտի ժամանակի կառուցվածքը

Արտադրության ժամանակը՝ արտադրության ոլորտում կապիտալի գումարվելու ժամանակն է: Այն իր մեջ է ներառում.

ա) աշխատաժամանակը,

բ) աշխատանքի առարկաների վրա բնության ուժերի ներգործման ժամանակը,

գ) ճաշա ընդմիջումները,

դ) ապրանքների՝ արտադրական պաշարների ձևով գումարվելու ժամանակը:

Աշխատաժամանակը՝ տևում է ժամեր, օրեր, որը հարկավոր է պատրաստի արտադրանք ստանալու համար: Այն կախված է յուրաքանչյուր ճյուղի տեխնոլոգիական առանձնահատկություններից և արդյունքի մշակման բնույթից: Օրինակ, հացաթխման գործընթացը ժամեր է տևում, իսկ բնակելի շենքի կառուցման համար հարկավոր է 1-2 տարի: Աշխատաժամանակի կրճատման համար ֆիրման կարող է կիրառել բազմաթիվ եղանակներ. փոխել աշխատանքի պայմանները (աշխատօրվա երկարացում, աշխատանքի ինտենսիվացում, օրվա ընթացքում հերթափոխների քանակի, ավելացում, արտադրանքի թողարկման ծավալի մեծացում և այլն):

Շատ ֆիրմաներում աշխատանքի պարական որոշակի բնական պրոցեսների ազդեցության է ենթարկվում (կաթից մածուխի ստացման համար որոշակի ժամանակ է պահանջվում): Այդ ժամանակահատվածում կապիտալային արժեքների շարժումը, բնակարար, դադարում է: Արդյունքների շարժումն արագացնելու և նման «մեռյալ սեզոնները» կրճատելու համար անհրաժեշտ է

կատարելագործել դրանց տեխնոլոգիան: Օրինակ, փայտանյութի բնական չորացման համար նախկինում պահանջվում էր 1,5-2 տարի, էլ՝ կամերաներում չորացնելու համար՝ 15 օր, իսկ ներկայումս բարձր հաճախականությամբ հուսանքի դեպքում հարկավոր է ընդամենը 35 րոպե:

Վերջապես, արարտադրության ժամանակը կարելի է կրճատել, եթե տեխնոլոգիական գործընթացի անընդհատությունն ապահովող հումքի, նյութերի և արտադրական մյուս պաշարների՝ պահեստներում գտնվող մեծությունը համապատասխանում է սահմանված նորմատիվներին: Պահեստներում դրանց կուտակումը սառեցնում է ֆիրմայի դրամական միջոցների պտույտը և իջեցնում դրանց եկամտաբերությունը, իսկ հակառակ դեպքում՝ բարձրացնում այն:

Շրջանառության ժամանակն իր մեջ է ներառում.

ա) ռեսուրսների գնման ժամանակը (ֆ-Ապ.),

բ) պատրաստի արտադրանքի իրացման ժամանակը (Ա՝-ֆ):

Ուստի, այդ ժամանակահատվածների կրճատումը կապահովի ֆիրմայի անբողջ կապիտալի պտույտի արագացումը: Կապիտալի՝ շրջանառության ոլորտում գտնվելու տևողությունը (գնման, վաճառման ժամանակահատվածներ) որոշվում է շատ գործոններով. արտադրությունից շուկայի ունեցած հեռավորությամբ, տրանսպորտային հաղորդակցման միջոցների զարգացման մակարդակով, շուկայի տարողությամբ, բնակչության զնոդունակությամբ և այլն: Շրջանառության ժամանակի կրճատման ուղիներ կարող են ծառայել ՉՏԱ նվաճումների ներդրումը, մարքեթինգի ծառայությունների զարգացումը, ինֆորմացիոն և գովազդային միջոցների կատարելագործումը, գերնորմատիվային պաշարների կրճատումը, տրանսպորտի նոր, խնայողական տեսակների կիրառումը և այլն:

Ֆոնդերի պտույտի ժամանակը, կապված արտադրության ու շրջանառության մեջ ՉՏԱ նվաճումների ներդրման հետ, կրճատվելու միտում ունի: Պտույտի ժամանակի կրճատումը կամ ֆոնդերի պտույտի արագացումը ռեսուրսների խնայողության շատ կարևոր ուղի է համարվում: Ուստի, ֆիրմաների արտադրական ֆոնդերի պտույտի արագացումն ապահովելու համար անհրաժեշտ է իմանալ պտույտի ժամանակի կազմը և դրանց՝ ըստ ճյուղերի կատարած շրջանառելիության առանձնահատկությունները: Դա հնարավորություն է տալիս գործադրել ֆոնդերի պտույտի ժամանակի կրճատման տարբեր եղանակներ, մասնավորապես, կրճատել արտադրության ու շրջանառության ժամանակը, կատարելագործել կառավարման գործընթացը, բարձրացնել աշխատանքի արտադրողականությունն ու ինտենսիվությունը, արագացնել բնական պրոցեսների ներգործման ձևերը, բարելավել աշխատանքի մասնագիտացումն ու կողպերացումը, կատարելագործել շուկայի ենթակառուցվածքները:

## 2. Հիմնական և շրջանառու կապիտալ

Ավանսավորված կապիտալն արտադրության մեջ տարբեր գործառույթներ է կատարում: Դա պայմանավորված է, մի կողմից, նրա խաղացած դերով, մյուս

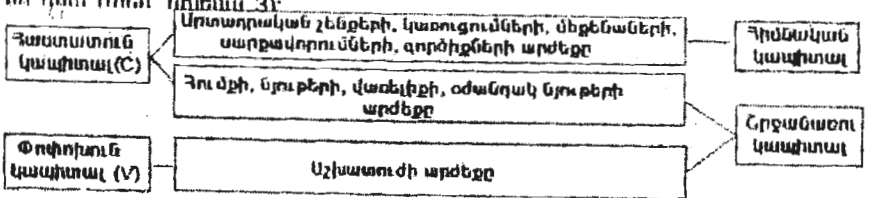
կողմից նրա կատարած պտույտների բնույթով:

1. Ըստ արժեքի ստեղծման աստիճանի, կապիտալը բաժանվում է երկու մասի՝ հաստատուն և փոփոխուն կապիտալի:

Հաստատուն կապիտալը (с) մասնակցում է արտադրության կազմակերպման արոցեսին, պայմաններ է ստեղծում նրա իրականացման համար և իր արժեքը լրիվ փոխանցում է նոր արդյունքին:

Փոփոխուն կապիտալը (v) արտադրության պրոցեսում սպառում է արտադրության միջոցները և նոր արժեք է ստեղծում, այսինքն՝ ինքնաճում է, դառնում է ավելի մեծ արժեք, քան նախկինում էր:

2. Ըստ արժեքի փոխանցման ձևի, ավանսավորված կապիտալը բաժանվում է հիմնական և շրջանառու կապիտալի (ֆոնդերի): Այդ բաժանումը հիմնված է կապիտալի տարրերի՝ ըստ պտույտի բնույթի տարբերության և նրանց արժեքը նոր ստեղծված արդյունքի արժեքին փոխանցելու եղանակների վրա (տես՝ սխեմա 3):



Սխեմա 3. Ավանսավորված կապիտալի տարբեր դրսևորումները

Հիմնական ֆոնդերը կազմում են արտադրական կապիտալի մի մասը, որոնք սպառողական արժեքների ստեղծմանը մասնակցում են լրիվ ծավալով, մի շարք շրջապտույտների ընթացքում և իրենց արժեքը նոր արդյունքին են փոխանցում աստիճանաբար: Ըստ բնահրային կազմի հիմնական ֆոնդերը հանդես են գալիս արտադրական շենքերի, մեքենաների, սարքավորումների, տրանսպորտային միջոցների, գործիքների ձևով և այլն: Հիմնական կապիտալի տարրերը զնվում են միանգամից, իսկ իրենց արժեքը նոր արդյունքի մեջ են փոխանցում մաս-մաս՝ ըստ նրանց մաշվածքի աստիճանի: Այսպես, արտադրական շենքը կարող է արտադրության մեջ ծառայել 50 և ավել տարի, գործիքները՝ 2-4 տարի: Եվ եթե մեքենան արժի 10.000 ռուբլի և արտադրության մեջ գործում է 8 տարի, ապա այն իր արժեքից նոր արդյունքին տարեկան կփոխանցի 1250 ռուբլի:

Ի տարբերություն հիմնական ֆոնդերի, շրջանառու ֆոնդերը մեկ շրջապտույտից հետո փոխվում են՝ վերածվում ապրանքի և նրանց արժեքը դրամի ձևով փոխանցվում է նոր ստեղծված արդյունքի մեջ: Շրջանառու կապիտալին են վերաբերում աշխատանքի առարկաները, ինչպես նաև աշխատուժը: Քանի որ աշխատուժի արժեքն իր պտույտի ձևով նման է աշխատանքի առարկաների պտույտին:

Հիմնական ֆոնդեր (կապիտալ):

Հիմնական ֆոնդերը հանդես են գալիս երկու ձևով. բնահրային և արժեքային արտահայտությամբ (վերջինս ֆիրմաների հաշվեկշռում ներկայացվում է որպես «հիմնական միջոցներ»):

Հիմնական ֆոնդերը կազմում են ձեռնարկությունների ու հասարակության արտադրական ապարատը, որոշում են տվյալ երկրի նյութական բազան, նրա արտադրության տեխնիկական մակարդակը: Ֆոնդերի աճն ուղեկցվում է աշխատանքի ֆոնդազնվածության ավելացմամբ: Վերջինս հանդիսանում է աշխատանքի արտադրողականության աճի հիմքը և բնութագրում է հիմնական ֆոնդերով աշխատողներին զինելու մակարդակը (մեկ աշխատողին ընկնող մեքենաների, սարքավորումների քանակը կամ ֆոնդերի արժեքը, ռուբլի, դրամ և այլն):

Հիմնական ֆոնդերի ճյուղային կառուցվածքը բնութագրվում է ըստ ծյուղերի դրանց բաշխման միջոցով և ցույց է տալիս յուրաքանչյուրի տեսակարար կշիռն ամբողջ երկրի հիմնական ֆոնդերի ընդհանուր արժեքի մեջ: Այս տեսակետից արդյունաբերական հիմնական արտադրական ֆոնդերի ընդհանուր կառուցվածքում ամենաբարձր տեսակարար կշիռ ունեն մեքենաշինության, էներգետիկայի, քիմիական, նավթաքիմիական արտադրության ֆոնդերը:

Հիմնական ֆոնդերի տեխնոլոգիական (տեսակային) կառուցվածքը բնութագրվում է դրանց ընդհանուր կազմի մեջ ֆոնդերի ակտիվ և պասիվ տեսակների հարաբերակցությամբ: Հայտնի է, որ ֆոնդերի մի մասն ակտիվ, անմիջական ներգործություն է ունենում աշխատանքի առարկաների վրա (մեքենաներ, տեխնոլոգիական սարքավորումներ, ագրեգատներ, գործիքներ): Դա աշխատանքի միջոցների ակտիվ մասն է: Ֆոնդերի մյուս մասը (արտադրական շենքեր, կառուցվածքներ, ճանապարհներ, տրանսպորտային միջոցներ), միայն ապահովում է արտադրական նորմալ գործունեությունը և համարվում է նրա պասիվ մասը: Դրակտիկայում նման բաժանումը շատ կարևոր է, քանի որ ակտիվ ֆոնդերի նկատմամբ նրա պասիվ մասի հարաբերական ավելացումն իջեցնում է արտադրության արդյունավետությունը: Արդի պայմաններում ԳՏԱ-ն զգալիորեն կատարելագործում է ֆոնդերի կառուցվածքը՝ ավելացնում դրանց ակտիվ մասի բաժինը, որը նպաստում է արտադրական գործընթացների մեքենայացման ու ավտոմատացման աճին:

Արտադրության պրոցեսում ըստ խաղացած դերի հիմնական ֆոնդերը բաժանվում են արտադրական և ոչ արտադրական ֆոնդերի: Արտադրականին են վերաբերում, այն ֆոնդերը, որոնք ուղղակի կամ անուղղակիորեն մասնակցում են նյութական արտադրության գործընթացին (մեքենաներ, սարքավորումներ, արտադրական շենքեր, տրանսպորտային միջոցներ և այլն): Իսկ ոչ արտադրական ֆոնդեր են համարվում առողջապահության, կրթության, գիտության, արվեստի ոլորտում օգտագործվող ֆոնդերը, որտեղ անմիջա-

պես նյութական բարիքներ չեն արտադրվում (դպրոցներ, հիվանդանոցներ, կինոթատրոններ, բժշկական սարքավորումներ, ինֆորմացիոն միջոցներ և այլն):

Ըստ պատկանելիության հիմնական ֆոնդերը բաժանվում են սեփական և փոխառու միջոցների: Փոխառու միջոցների կազմում վերջին շրջանում լայն տարածում է ստացել լիզինգը: Լիզինգը՝ դա արտադրական ֆոնդերի առանձին տեսակների վարձակալումն է (6 ամսից մինչև 10 տարի), որը ենթադրում է հետագայում գնվել վարձակալի կողմից: Այն իրականացվում է պայմանագրային հիմունքներով և օգտագործման լայն իրավունքներ է ապահովում վարձակալի համար: Հիմնական ֆոնդերի լիզինգի ձևով գործադրումը նպաստում է ՉՏԱ զարգացմանը, ֆիրմայի սեփական միջոցների արդյունավետ օգտագործմանը և բարձր շահույթ է անվանում:

Արտադրական ձեռնարկություններում հիմնական ֆոնդերի հաշվառումը կատարվում է ինչպես բնական միավորներով, այնպես էլ արժեքային արտահայտությամբ: Ֆոնդերի բնական չափումը (հաշվառումն ըստ միավորների քանակի, մասսայի, հզորության) ծառայում է նրանց տեխնիկական կազմը, արտադրական կարողությունները, մաշվածքը փոխհատուցելու համար: Դրամական գնահատումը անհրաժեշտ է ֆոնդերի դինամիկական հաշվելու, ընդլայնված վերարտադրությունը պլանավորելու, արտադրանքի ինքնարժեքը որոշելու համար և այլն: Հիմնական ֆոնդերի դրամական գնահատումը կատարվում է ըստ սկզբնական (հաշվելչառային) արժեքի, ինչպես նաև վերականգնողական և մնացորդային արժեքների:

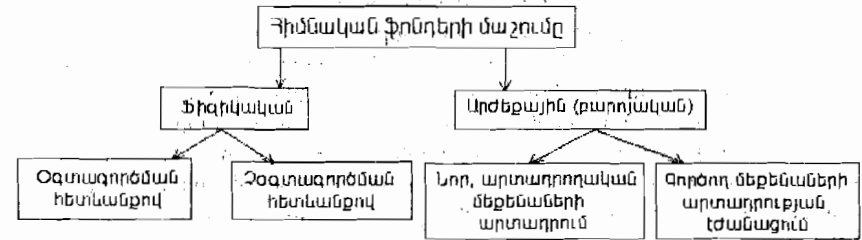
Հիմնական ֆոնդերի մաշումը և ամորտիզացիա (մասհանումներ): Հիմնական ֆոնդերի վերարտադրության տնտեսական մեխանիզմը ենթադրում է դրանց արտադրական օգտագործում, ամորտիզացիոն ֆոնդերի (դրամական ֆոնդերի) կազմավորում և դրա հաշվին՝ աշխատանքի միջոցների բնական ձևի վերականգնում:

Արտադրության օգտագործման գործընթացում ֆոնդերը մաշվում են երկակի ձևով՝ ֆիզիկապես և բարոյապես՝ արժեքային ձևերով: Առաջին դեպքում ֆոնդերը կորցնում են իրենց սպառողական արժեքը, փոխում են իրենց տեխնիկատնտեսական հատկությունները և դառնում են ոչ պիտանի հետագա օգագործման համար: Ֆիզիկական մաշումը կատարվում է երկու ձևով՝

1. Արտադրության մեջ օգտագործման հետևանքով (ֆիզիկապես մաշվում են, ջարդվում և այլն),
2. Անգործության պատճառով (անձրևներ, քամի և այլ բնական պայմաններ):

Արժեքային (բարոյական) մաշումը նույնպես ընթանում է երկու ձևով՝

- 1) Նախկինում արտադրված մեքենաների էժանացման հետևանքով,
- 2) Ավելի արտադրողական, կատարելապես նոր մեքենաներով դրանց փոխարինելու դեպքում: Բարոյական մաշման են ենթարկվում հիմնական ֆոնդերի գրեթե բոլոր տեսակները, առաջին հերթին նրա ակտիվ մասը (տես սխեմա 4.):



Սխեմա 4. Հիմնական ֆոնդերի մաշվածքի ձևերը

ՉՏԱ և ոչ զնային մրցակցության ժամանակակից պայմաններում հիմնական ֆոնդերն ավելի արագ են մաշվում, քան դրանց օգտագործման ժամկետն է: Այդ պատճառով էլ ֆիրմաների ղեկավարները մեծ հոգատարություն են ցուցաբերում հատկապես հիմնական կապիտալի պահպանման և փոխհատուցման նկատմամբ:

Հիմնական ֆոնդերի մաշումը կատարվում է լրիվ կամ մասնակի ձևերով: Առաջին դեպքում նախկին մաշված (այլև ոչ պիտանի) սարքավորումները փոխարինվում են նորերով: Երկրորդ դեպքում ֆոնդերը կապիտալ վերանորոգման են ենթարկվում կամ մոդեռնացվում են:

Ֆիզիկական և բարոյական մաշվածքի հաշվառումը կարևոր նշանակություն ունի սարքավորումների ծառայության գիտականորեն հիմնավորված ժամկետներ և ամորտիզացիայի նորմաներ սահմանելու համար:

Ամորտիզացիան մաշված ֆոնդերի արժեքը նոր արդյունքին փոխանցելու մեթոդ է, եղանակ:

Ամորտիզացիայի տակ հասկացվում է արտադրվող արտադրանքի մեջ հիմնական ֆոնդերի արժեքի (ըստ մաշվածքի չափի) փոխանցման գործընթաց և այդ միջոցների օգտագործումը մաշված ոչ պիտանի ֆոնդերը նորերով փոխարինելու համար:

Ամորտիզացիոն մասհանումները ներառվում են արդյունքի արտադրական ծախսերի (ինքնարժեքի) մեջ և նրա իրացումից հետո դրամական ձևով կուտակվում են բանկում՝ ձեռնարկության հաշվարկային հաշվի մեջ, կազմելով ամորտիզացիոն ֆոնդ: Ամորտիզացիոն ֆոնդի տարեկան մասնահանումների մեծությունը կախված է երկու գործոնից. հիմնական ֆոնդերի միջին տարեկան արժեքից և ամորտիզացիոն նորմայից:

Ամորտիզացիոն նորման որոշվում է ամորտիզացիոն մասհանումների տարեկան գումարի և ֆոնդերի միջին տարեկան արժեքի հարաբերությամբ, այն է՝

$$H_a = \frac{A_o}{K} \cdot 100\% ,$$

որտեղ՝  $A_o$  - ամորտիզացիոն մասհանումների տարեկան ումարն է,  
 $K$  - հիմնական ֆոնդերի տարեկան արժեքն է:

Ամորտիզացիոն նորման ցույց է տալիս, թե որքան ժամանակ է անհրաժեշտ հիմնական կապիտալը լրիվ վերականգնելու համար:

Ամորտիզացիոն նորմաները տարբերվում են ըստ հիմնական ֆոնդերի տեսակների: Եթե ամորտիզացիոն նորման ցածր է նշանակված, ապա դա դանդաղեցնում է ֆոնդերի նորացման ժամկետը և, հետևապես, դանդաղում է տեխնիկական առաջընթացը: Իսկ ամորտիզացիոն բարձր նորմաների դեպքում աճում են արտադրության ծախսերը (ինքնարժեքը) և, հետևապես ապրանքների գները: Դա նշանակում է, որ ամորտիզացիոն նորմաները պետք է սահմանվեն օպտիմալ կերպով և լինեն գիտականորեն հիմնավորված:

Գիտատեխնիկական հեղափոխության պայմաններում կրճատվում են սարքավորումների ծառայության ժամկետը, իսկ դա հրատապ է դարձնում ֆոնդերի նորացումը: Այդ պատճառով էլ էկոնոմիկայի շատ ճյուղերում ֆոնդերի ակտիվ մասի նկատմամբ կիրառվում է արագացված ամորտիզացիայի մեխանիզմ, որտեղ հաշվի են առնվում ֆոնդերի կապիտալատարությունը, ծառայության ժամկետը, ինֆլյացիան և այլ գործոններ:

Արտադրության մասշտաբների ընդլայնումը և նրա արդյունավետության բարձրացումը շատ բանով կախված են հիմնական ֆոնդերի օգտագործման աստիճանից: Ֆոնդերի օգտագործման բարելավումն օգնում է աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը և արտադրության ծախսերի կրճատմանը:

Գոյություն ունի հիմնական ֆոնդերի օգտագործման արդյունավետությունը բարձրացնելու երկու ուղի՝ էքստենսիվ և ինտենսիվ:

Առաջինն արտահայտվում է ֆոնդերի օգտագործման ժամանակի ավելացման ձևով, որին նպաստում են ֆոնդերի ամբողջ կառուցվածքում գործող սարքավորումների բաժնի ավելացումը, պարապորդների կրճատումը, դրանց հերթափոխության գործակցի բարձրացումը և այլն:

Երկրորդ ուղին կապված է հիմնական ֆոնդերի տեխնիկական մակարդակը բարձրացնելու, միավոր ժամանակում նրանց օգտակարության աստիճանն ավելացնելու հետ: Այն ենթադրում է ԳՏԱ տեմպերի արագացում, նոր տեխնոլոգիաների արմատավորում և այլն:

Հիմնական ֆոնդերի ինտենսիվ օգտագործումը ենթադրում է աշխատանքի արտադրողականության առաջանցիկ տեմպերով աճ՝ նրա ֆոնդազինվածության աճի համեմատությամբ: Նոր մեքենաների արդյունավետության առաջանցիկ աճը դրանց արժեքի աճի համեմատությամբ կամխտորոշում է արտադրանքի ֆոնդատարությունը իջեցնելու և ֆոնդահատույցը բարձրացնելու տեղեկանքը: Ֆոնդատվության աճին նպաստում է նաև ճյուղային կառուցվածքի բարելավումը, դրանց ժամանակին և ինտենսիվ շահագործումը, կուտակման ցածր նորման:

**Շրջանառու ֆոնդեր և շրջանառության ֆոնդեր:**

Նյութական բարիքների արտադրության գործընթացն իրականացնելու համար հարկավոր են նաև շրջանառու ֆոնդեր, որոնք յուրաքանչյուր մեկ ցիկլի ընթացքում լրիվ սպառվում են (հումք, նյութեր, անավարտ արտադրանք

և այլն): Տնտեսության տարբեր ճյուղերում շրջանառու ֆոնդերի կառուցվածքը տարբեր է. այն կախված է արտադրության տեխնիկայի մակարդակից, ֆիրմաների մասնագիտացման աստիճանից, նյութերի վերամշակման առանձնահատկություններից, արտադրական ցիկլի տևողությունից և այլն:

Գիտության և տեխնիկայի զարգացմանը զուգընթաց փոխվում է առարկաների կազմը, ավելանում են բնական հումքի արհեստական փոխարինիչները, էներգիայի ու վառելիքի էժան ու ավելի խնայողական տեսակները, որոնց օգտագործումը նպաստում է շրջանառու ֆոնդերի արդյունավետության աճին: Շրջանառու ֆոնդերի ռացիոնալ և նպատակային օգտագործումը հանգեցնում է արտադրանքի նյութատարության իջեցմանը և, հատկապես, քիչ նյութական միջոցներով շատ արտադրանքի ստացմանը: Այն որոշվում է սպառված շրջանառու ֆոնդերի և թողարկվող արտադրանքի արժեքի հարաբերությամբ: Այդ ցուցանիշը սովորաբար արտահայտվում է ապրանքի էներգատարության, մետաղատարության կամ աշխատատարության կրճատման ձևերով և այլն:

Նյութական ռեսուրսների խնայողաբար օգտագործման համար հատկապես կարևոր նշանակություն են ստանում ռեսուրսախնայող ու անթափոն տեխնիկայի ու տեխնոլոգիաների կիրառումը, հումքի, նյութերի կոմպլեքս մշակումը:

Շրջանառու ֆոնդերը կազմում են արդյունաբերության արտադրական ֆոնդերի մոտ 1/4 մասը(25%): Սակայն արտադրանքի արտադրության ընթացիկ ծախսերի ընդհանուր ծավալի (ինքնարժեքի) մեջ դրանց բաժինը հասնում է 75-80%-ի, իսկ առանձին ճյուղերում՝ ավելի բարձր է:

Ըստ արտադրությանը մասնակցելու բնույթի՝ շրջանառու ֆոնդերը բաժանվում են երեք խմբի. արտադրական պաշարներ, անավարտ արտադրություն և ապագա ժամանակաշրջանի ծախսեր:

Արտադրական պաշարները՝ դրանք աշխատանքի այն առարկաներն են, որոնք դեռ արտադրական պրոցես չեն մտել, գտնվում են ֆիրմայի պահեստներում՝ արտադրության անընդհատությունն ապահովելու համար:

Անավարտ արտադրությունը՝ դրանք արտադրության պրոցես մտած աշխատանքի առարկաներն են, որոնք պետք է մշակվեն: Բնական տեսքով դրանք սեփական արտադրության կիսաֆաբրիկատներն են:

Ապագա ժամանակաշրջանի ծախսերը՝ դրանք հեռանկարում նոր արտադրատեսակներ պատրաստելու հետ կապված ծախսերն են (նոր ապրանքների նախագծում, տեխնոլոգիայի մշակում, փորձնական նմուշների թողարկում և այլն): Այդ ծախսերը ժամանակի ընթացքում կուտակվում են և դուրս են գրվում նոր արտադրանքի թողարկման հետ միասին:

Արտադրության ու շրջանառության գործընթացում հիմնական և շրջանառու ֆոնդերի անընդհատ շարժումն ապահովելու համար հարկավոր են նաև լրացուցիչ միջոցներ: Դրանք շրջանառության ֆոնդերն են՝

1. պատրաստի արտադրանքը, որը գտնվում է ֆիրմայի պահեստներում,

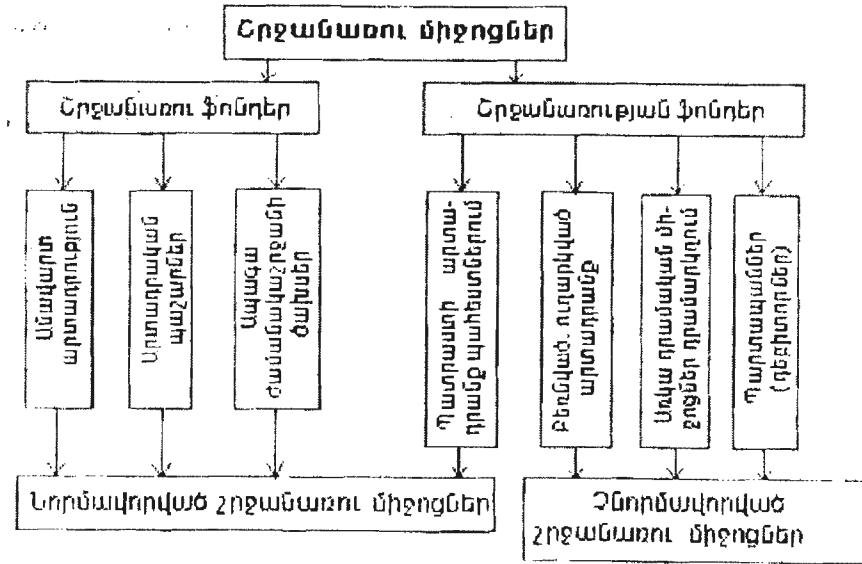


2. իրացման համար ուղարկված արտադրանքը, որի արժեքը դեռ չի վճարվել գնորդի կողմից,

3. ձեռնարկության դրամարկում առկա դրամական միջոցները,

4. նրա՝ հաշվարկային հաշվում, ակրեդիտիվների և արժեթղթերի տեսքով եղած դրամական գումարները և այլն:

Շրջանառու ֆոնդերը և շրջանառության ֆոնդերը վերականգնվում են յուրաքանչյուր մեկ շրջապտույտից հետո: Դրանց միջև գոյություն ունի սերտ կապ. շրջանառու ֆոնդերն արտադրության գործընթացում վերածվում են շրջանառության ֆոնդերի (պատրաստի արտադրանքի, այնուհետև դրամական միջոցների) և ընդհակառակը. արտադրանքի իրացումից ստացված դրամական միջոցները վերածվում են շրջանառու ֆոնդերի տարրերի՝ հումք, նյութեր, վառելիք՝ նորից արտադրություն, պատրաստի արտադրանք և այլն: Այսպիսով, շրջանառու ֆոնդերը և շրջանառության ֆոնդերը դրամով արտահայտված՝ կոչվում են շրջանառու միջոցներ, որոնք կոչված են սպասարկելու արտադրության և շրջանառության գործընթացը (տես՝ սխեմա 5):



Սխեմա 5. Ձեռնարկության շրջանառու միջոցների կազմը

Այլ կերպ, շրջանառու միջոցներն ավանսավորված դրամական այն գումարներն են, որոնք ապահովում են ֆոնդերի անընդհատ շրջապտույտը և յուրաքանչյուր արտադրական ցիկլից հետո դրամի ձևով լրիվ ետ են վերադառնում ֆիրմա:

Շրջանառու միջոցները բաժանվում են երկու խմբի. նորմավորվող և չնորմավորվող միջոցների: Շրջանառու ֆոնդերը և պատրաստի արտադրանքը նորմավորվում են, որոնք կազմում են ֆիրմայի բոլոր միջոցների մոտ 80%-ը: Իսկ շրջանառու միջոցների մյուս մասը չի նորմավորվում: Նրա ձևավորումը պայմանավորված է պլանավորվող միջոցների ճիշտ օգտագործման և ֆիրմայի ղեկավարության արդյունավետ աշխատանքով:

Ըստ կազմավորման աղբյուրների և օգտագործման ռեժիմի շրջանառու միջոցները բաժանվում են սեփական և փոխառու մասերի: Առաջինը՝ մշտապես գտնվում է ֆիրմայի տրամադրության տակ և օգտագործվում է նրա նորմալ վերարտադրությունն ապահովելու համար: Այս ձևավորման աղբյուրներ են համարվում ֆիրմայի կանոնադիր ֆոնդը, շահույթը, կայուն պասիվները, բյուջետային ֆինանսավորումը և այլն: Փոխառու միջոցները կազմավորվում են բանկային վարկի և այլ կազմակերպությունների ազատ դրամական միջոցների ներգրավման հաշվին, որոնք օգտագործվում են ֆիրմայի ժամանակավոր կարիքների վրա և ենթակա են վերադարձման:

Շրջանառու միջոցների շրջանառելիության արագացման ուղիներն են.

1. Արտադրական պաշարների ստադիայում. հումքի, նյութերի և այլ իրերի պրոգրեսիվ նորմաների սահմանում, վառելիքային-էներգետիկ ռեսուրսների ճիշտ հաշվառում, թանկարժեք և հազվագյուտ ռեսուրսների փոխարինումը նրա ավելի էժան տեսակներով, շրջանառու ֆոնդերի պահպանության նկատմամբ հսկողության սահմանում և այլն.

2. Արտադրության ոլորտում. արտադրական ցիկլի տևողության կրճատում, ռիթմիկ աշխատանքի ապահովում, նյութական և էներգետիկայովակա տեխնոլոգիաների կիրառում, հումքային ռեսուրսների կոմպլեքս մշակում, խնայողություն ու տնտեսում աշխատանքի ու արտադրության գործընթացի բոլոր օղակներում, թափոնների օգտագործում, արտադրանքի որակի բարձրացում և այլն.

3. Շրջանառության ոլորտում. հումքի, նյութերի ռիթմիկ մատակարարում, մարքեթինգային ծառայությունների ապահովում, արտադրանքի իրացում, դեբիտորական և կրեդիտորական պարտքերի կրճատում և այլն:

Պրակտիկայում շրջանառու միջոցների օգտագործման արդյունավետությունը չափվում է շրջանառելիության գործակցով և մեկ պտույտի տևողությամբ (օրերով): Այն որոշվում է տարվա ընթացքում իրացված արտադրանքի արժեքի և շրջանառու միջոցների միջին մնացորդի հարաբերությամբ: Այդ ցուցանիշը բնութագրում է պտույտների թիվը և միևնույն ժամանակ շրջանառու միջոցների հատույցը, այսինքն՝ դրանց մեկ ուրբյուն (դրամ, դոլար) ընկնող իրացված արտադրանքի գումարը: Այն որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

$$K_{\text{օձ.}} = \frac{\text{Արտադրության ծավալ}}{\text{Շրջանառության միջոցների մնացորդ}}$$

որտեղ՝  $K_{\text{շր.}}$  - շրջանառու միջոցների շրջանառելիության գործակիցն է:

Օրինակ, եթե տվյալ տարում ֆիրմայի իրացված արտադրանքը կազմել է 150 միլիոն ռուբլի, իսկ շրջանառու միջոցների միջին տարեկան մնացորդը՝ 50 միլիոն ռուբլի, ապա շրջանառու միջոցները կատարել են երեք պտույտ

$$(K_{\text{ob}} = \frac{150 \text{ մլն ռ.}}{50 \text{ մլն ռ.}} = 3) : \text{ իսկ շրջանառու միջոցների մեկ պտույտի տևողությունն օրերով հաշվարկվում է ըստ բանաձևի՝}$$

$$T_{\text{ob}} = \frac{\text{Տարի}}{\text{Շրջանառության միջոցների պտույտների թիվը}} = \frac{360}{3} = 120 \text{ օր}$$

որտեղ՝  $T_{\text{ob}}$  - մեկ պտույտի տևողությունն է, օրերով:

### 3. Կապիտալի կուտակումը և աղբյուրները: Կուտակման նորմա

Հավելյալ արժեքի (շահույթի) կիրառումը որպես կապիտալ կամ նրա մի մասի միացումն ավանսավորված կապիտալին կոչվում է կապիտալի կուտակում: Կապիտալի կուտակումը ենթադրում է նյութական և դրամական լրացուցիչ միջոցների ներդրում արտադրության մասշտաբներն ընդլայնելու և բարիքների ծավալը ավելացնելու համար: Եթե նոր արժեքի ստեղծման բաժնում ցույց է տրվում թե ինչպես է կապիտալը ծնում հավելյալ արժեք, ապա այստեղ անհրաժեշտ է պարզել թե ինչպես է հավելյալ արժեքից ծագում կապիտալը:

**Կուտակման կառուցվածքը և աղբյուրները:**

Կապիտալի կուտակումը դա՛րճողայնված վերարտադրության մեջ ծախսվող միջոցների աճն է: Նման կարգի լրացուցիչ կապիտալը կարելի է անվանել «ներդրում ապագայի մեջ» բանի որ այն նպատակաուղղվում է մարդկանց ներկա և գալիք սերունդների կյանքի բարելավմանը:

Կապիտալի կուտակումը բնականաբար ենթադրում է նրա աղբյուրների առկայություն: Նորմալ գործող ֆիրմայի համար կուտակման սկզբնական աղբյուր է ծառայում նրա շահույթը:

Ընդլայնված վերարտադրության ժամանակ շահույթը բաժանվում է երկու մասի՝ սպառման ֆոնդի և կուտակման ֆոնդի: Շահույթի՝ երկու մասի բաժանումը և կուտակման նորմայի որոշումը հասարակ հարց է և կապված է մի շարք բարդությունների ու հակասությունների հետ:

Առանձին սեփականատերեր նախընտրում են շահույթի մեծ մասն օգտագործել անձնական բարեկեցության բարձրացման նպատակին: Ֆիրմաների մյուս խումբը գերադասում է այն գործադրել կապիտալի չափերն ընդլայնելու համար: Այս դեպքում ֆիրման կարող է աճել առաջին հերթին՝ ներքին աղբյուրների հաշվին: Ֆիրմայի կուտակման աղբյուրներ են համարվում.

- ներքին ռեսուրսները, առաջին հերթին շահույթի՝ կուտակման համար առանձնացված մասը, մասամբ էլ ամորտիզացիոն ֆոնդերը,

- բանկերից և վարկային-ֆինանսական այլ կազմակերպություններից փո-

խանված միջոցները,

- արժեթղթերի լրացուցիչ էմիսիայից ստացվող միջոցները:

Ֆիրմայի աճի մյուս ուղին համարվում է արտադրության ու կապիտալի համակենտրոնացումը և կենտրոնացումը:

Ձեռնարկություններում որպես կանոն կապիտալի կուտակումն ( $H_k$ ) ունի հետևյալ կառուցվածքը.

1. արտադրական կուտակում ( $H_n$ ),

2. ոչ արտադրական կուտակում ( $H_m$ ),

3. կուտակում, որը հատկացվում է լրացուցիչ աշխատողներ ներգրավվելու և բոլոր զբաղվածների որակավորումը բարձրացնելու նպատակին ( $H_p$ ): Այսպիսով, կապիտալի կուտակումը կարելի է արտահայտել՝  $H_k = H_n + H_m + H_p$ :

Արտադրական կուտակումը (տնտեսագիտական գրականության մեջ այն ընդունված է անվանել նաև ներդրումներ) ծախսվում է.

ա) արտադրության միջոցների քանակն ավելացնելու (արտադրական հրապարակների ընդլայնում, նոր շենքերի ու կառույցների շինարարություն, սարքավորումների ձեռքբերում և այլն) համար,

բ) նյութական պաշարների աճը (ռեզերվներ և ապահովագրական ֆոնդեր) ապահովելու համար:

Ոչ արտադրական կուտակումն օգտագործվում է.

ա) ոչ արտադրական ոլորտի ֆոնդերի աճը (ձեռնարկությունների բնակելի ֆոնդ, առողջապահական, կուլտուր-կենցաղային սպասարկման և այլ միջոցներ) ապահովելու համար:

բ) աշխատողների ուսուցումն ու որակավորման բարձրացումն (վերաորակավորում, նոր մասնագիտությունների ուսուցում և այլն) ապահովելու համար:

Արևմտյան երկրներում անարտադրողական կուտակման ձևով բոլոր ծախսերը ստացել են ներդրումներ մարդկային կապիտալի մեջ անվանումը:

Այդպիսին է կուտակման էությունը, կառուցվածքը և ֆունկցիաները արտադրական գործող ձեռնարկություններում: Ամբողջությամբ վերցրած կապիտալի կուտակման չափերի ավելացումը (ներդրումների մեծությունը) կախված է մի շարք գործոններից.

ա) աշխատանքի շահագործման աստիճանի բարձրացումից (աշխատօրվա երկարացում, աշխատանքի ինտենսիվացում և այլն),

բ) աշխատանքի արտադրողականության բարձրացումից (կուտակման տեմպերի արագացում, նոր տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի կիրառում, աշխատողների որակավորման բարձրացում և այլն),

գ) կիրառվող և սպառվող կապիտալների հարաբերությամբ,  $m$ -ը  $c$ -ի և  $v$ -ի բաժանելու համամասնությամբ,

դ) կապիտալի օրգանական կազմի կառուցվածքից,

ե) փոխառու կապիտալի մեծությունից,

զ) արտադրության միջոցների էժանացումից և այլն:

Ի՞նչ է կապիտալի օրգանական կազմը: Այն բնութագրվում է արտադրության իրային և անձնական գործոնների հարաբերությամբ ( $\frac{C}{V}$ ): Դա դրսևորվում է երկու ձևով.

1. Կապիտալի տեխնիկական կազմով (արտադրության միջոցների ու կենդանի աշխատանքի քանակական հարաբերությամբ՝

$$\frac{20 \text{ մեքենա}}{8 \text{ բանվոր}}, \frac{200 \text{ մեքենա}}{50 \text{ բանվոր}} \text{ և այլն } ) :$$

Այդ հարաբերությունը անընդհատ աճում է, ավելանում են տեխնիկական ու տեխնոլոգիան և կրճատվում է աշխատուժը,

2. Կապիտալի արժեքային ձևով հաստատուն և փոփոխուն կապիտալների արժեքների հարաբերությամբ: Որպես կանոն, տեխնիկական կազմի փոփոխությունը ազդում է նրա արժեքային կազմի վրա, որի հետևանքով փոխվում է կապիտալի օրգանական կազմը: Այսպիսով, կապիտալի արժեքային կազմը, որը որոշվում է նրա տեխնիկական կազմով և արտացոլում է վերջինիս փոփոխությունը՝ կոչվում է կապիտալի օրգանական կազմ:

Օրինակ՝  $\frac{480,0 \text{ հազ. դոլար արտ. միջոցներ}}{80,0 \text{ հազ. դոլար աշխատուժ}} = \frac{6}{1} :$

Արտադրության տարբեր ճյուղերում այն տարբեր է և ԳՏԱ-ին զուգընթաց փոխվում, բարձրանում է:

Կապիտալի կուտակումն անխուսափելիորեն կապված է նրա չափերի աճի հետ: Իսկ այդ գործընթացը տեղի է ունենում կապիտալի համակենտրոնացման ու կենտրոնացման, նրա հանրայնացման մակարդակի աճին զուգընթաց: Ներդրումների չափը կախված է ոչ միայն շահույթը՝ եկամտի ու կուտակման մասերի բաժանելու հարաբերակցությունից, այլ նաև շահույթի մասսայից ու նորմայից: Կուտակման հնարավորություններն աճում են, երբ էժանանում են արտադրության միջոցները (իջնում է նյութերի, մեքենաների, գործիքների արժեքը) և խնայողաբար են օգտագործվում աշխատանքի առարկաները:

Կուտակման կարևոր աղբյուր է ծառայում նաև բանկային վարկը: Ներկայումս շատ երկրներում փոխառու միջոցները կազմում են կուտակման ընդհանուր զումարի կեսից ավելին:

Ինչպե՞ս է ծագել կուտակումը: Ինչպե՞ս են կազմավորվել կուտակման համար նախատեսված զումարները. ո՞րն է առաջնայինը՝ կուտակումը. թե՞ սպառումը: Տնտեսագիտության տեսությունն այդ հարցին այլ կերպ է մոտենում:

**Կապիտալի նախասկզբնական կուտակումը:**

Կապիտալն այն արժեքն է, որ ծնում է (ստեղծում է) հավելյալ արժեք: Իրականում, մի կողմից, կապիտալը ստեղծում է շահույթ, իսկ նրա կուտակվող մասի հաշվին ավելանում է կապիտալը: Մյուս կողմից, կապիտալի կուտակումը ենթադրում է շահույթ, որը կարելի է ստանալ կապիտալն արտադրողաբար գործադրելու միջոցով: Այսպիսով, ստացվում է մեկ անընդհատ կրկնվող փակ շրջան: Ինչպե՞ս դուրս գալ այդ փակուղուց. այդ հարցի պատասխանը տվել են

տնտեսագիտության դասական դպրոցի ներկայացուցիչները՝ Ա. Սմիթը, Դ. Ռիկարդոն, Կ. Մարքսը, Ջ. Միլը և ուրիշներ: Ա. Սմիթը գտնում էր, կապիտալի այդ անընդհատ և «առանձնահատուկ» շարժման համար ինչ-որ ժամանակ նախադրյալ է ծառայել «Նախասկզբնական կուտակումը», որը միաժամանակ համարվում է կապիտալիստական արտադրանգանակի ելակետը:

Կապիտալիստական արտադրության գործընթացի համար անհրաժեշտ էին երկու պատմական նախադրյալներ.

1. Ֆեոդալական կախումից ազատագրված վարձու բանվորների մեծ քանակություն,

2. Ձեռնարկատերերի մոտ կապիտալի խոշոր զումարների կազմավորում: Կապիտալի նախասկզբնական կուտակման այդ երկու գործընթացները տեղի ունեցան Արևմտյան Եվրոպայում և հատկապես Անգլիայում՝ 16-18 դարերում:

Մարդիկ կապիտալի նախնական զումարներ էին կուտակել տարբեր ձևերով ու միջոցներով. սեփականատերերի մի մասն իր եկամուտներն աստիճանաբար ավելացրել է խնայողության, «ժուժկալության» հաշվին, մյուս մասը՝ ժառանգություն ստանալու միջոցով, երրորդ մասը՝ զանձի կուտակման հիման վրա և այլն:

Սակայն նման միջոցները հարստացման շատ դանդաղ գործընթացներ են: Կապիտալի նախասկզբնական կուտակման հզոր գործոններ հանդիսացան հարստացման հայտնի բռնության եղանակները, այն է՝

ա) գաղութային պատերազմները և գաղութների ժողովուրդների շահագործումը,

բ) ստրկավաճառությունը և ծովահենությունը, առևտրական պատերազմները,

գ) հումքային ռեսուրսների ու հանածոների արդյունահանման գործընթացում ստրկական աշխատանքի կիրառումը,

դ) գյուղացիական տնտեսությունների ունեզրկումը և աշխատուժի կենտրոնացումը նոր ձևավորվող քաղաքներում,

ե) բուրժուական պետությունների կողմից խոշոր ձեռնարկությունների, հանքավայրերի, երկաթուղային ճանապարհների կառուցման ֆինանսավորումը,

զ) 18-19-րդ դդ. տեղի ունեցող արդյունաբերական հեղաշրջումը, որը նյութատեխնիկական բազա էր ստեղծում կապիտալիստական արտադրանգանակի համար և այլն:

Կապիտալի նախասկզբնական կուտակումն առանձնահատուկ բնույթ ձեռք բերեց նաև ներկա ժամանակաշրջանում՝ նախկին ԽՍՀՄ-ի փլուզման պայմաններում: Ե՛հիշտ է, նոր ձեռնարկություններ չէին ստեղծվում, քանի որ դրանք կային: Խնդիրը կայանում էր նրանում, որ «փոխվեին» ձեռնարկությունների որոշ մասի սեփականատերերը: Քանի որ խոշոր ձեռնարկությունների ու միավորումների մի մասը սեփականաշնորհման ընթացքում մնաց պետության ձեռքում և վերածվեց ակցիոներական ընկերությունների, իսկ մյուս մասը՝ վաճառ-

վեց «գործարար» մարդկանց:

Կապիտալի նախասկզբնական կուտակման կարևոր բաղադրամաս համարվեց պոտենցիալ բիզնեսմենների մոտ դրամական մեծ գումարների առկայությունը: Այդ ուղղությամբ առաջին քայլերը կատարվել էին 1986-88թթ. էկոնոմիկայի վերակառուցման ժամանակաշրջանում, երբ ձևավորվում էին առաջին «միլիոնատերերը»: բրոքերը մեկ միլիոն ռուբլին վաստակում էր երկու շաբաթվա ընթացքում, իսկ այդ նույն գումարը ձեռնարկատերը վաստակում էր չորս ամսում: Խոշոր գումարներ էին կենտրոնացվում առանձին ձեռներեցների մոտ տնտեսական ռեֆորմի սկզբին՝ առևտրի մեջ ինֆլացիայի, դրամական միջոցների լայնամասշտաբ սպեկուլյացիայի և վարկային գործում մեծ տոկոսագումարների վճարման, ինչպես նաև ակցիոներական կեղծ ընկերությունների ստեղծման և այլ ձևերով: Այսպիսով, ձևավորվում էր նոր գործարարների հսկայական բանակ:

Այնուհետև, տվյալ գործընթացում հատուկ տեղ էր զբաղեցնում սեփականաշնորհման քրեական տարբերակը: Դա վերաբերում էր ոչ օրինական ձևով անձնական հարստացման մի քանի ուղղություններին.

• Շատ ձեռնարկությունների սեփականատերեր աշխատանքային կոլեկտիվից գաղտնի պետական միջոցներն փոխանցում էին իրենց մասնավոր կամ վերահսկողության տակ գտնվող ֆիրմաների հաշվարկային հաշվին,

• Կառավարման տեղական օրգանների չինովնիկները պետական միջոցները անօրինական ուղիներով վաճառում էին և ստացված գումարները՝ յուրացնում,

• Հաճախ պետական ծառայողները բորսաներում պետության ունեցվածքը ցածր գներով մասնավորեցնում էին խոշոր կապիտալ կուտակելու համար,

• Հանցավոր ձեռներեցները ստեղծում էին կեղծ բանկեր, ներդրումային ֆոնդեր, և վաուչերների միջոցով դրանք իրացնելուց հետո՝ անհետանում:

Այսպիսով, թե՛ 17-րդ դարում, և թե՛ 20-րդ դարում ձեռնարկատիրական գործունեություն կազմակերպելու, բիզնեսի բարձրունքները նվաճելու նպատակները նույնն են, փոխվել են միայն ներդրման համար նախատեսված կապիտալային գումարների մեծությունը և այն «աշխատելու», «վաստակելու» կամ ձեռք բերելու ձևերն ու մեթոդները:

**Կուտակման նորմա:**

Շահույթի բաշխումը և կուտակման օպտիմալ չափերի հարցը լուծելիս ֆիրմաները սովորաբար առաջնորդվում են տնտեսության «աճի հավասարակշռման» սկզբունքով, այսինքն ընտրում են համախառն շահույթը երկու հավասար մասի բաժանելու կանոնը (50% կուտակում, 50% սպառում):

Կապիտալի կուտակվումը հիմնականում պայմանավորված է կուտակման նորմայի մակարդակով: Կուտակման գործընթացի ինտենսիվությունը ցույց տալու համար արտադրության զարգացման (նրա ընդլայնման համար առանձ-

նացված) ֆոնդը պետք է բաժանել համախառն շահույթի վրա: Այլ կերպ, կուտակման նորման արտահայտվում է.

$$U_{\text{գ}} = \frac{\text{կուտակման ֆոնդ}}{\text{համախառն շահույթ}} \cdot 100\%$$

Օրինակ, եթե ֆիրման ստացել է 50 հազար դոլար համախառն շահույթ, որից 20 հազար դոլարը հատկացվել է կուտակման (արտադրության հետագա ընդլայնման) համար, ապա.

$$U_{\text{գ}} = \frac{20}{50} \cdot 100\% = 40\%$$

Կուտակման նորման կարելի է որոշել նաև ամբողջ երկրի տնտեսության մակարդակով.

1. ազգային եկամտի գծով.

$$U_{\text{գ}} = \frac{\text{կուտակման ֆոնդ}}{\text{ազգային եկամուտ}} \cdot 100\%$$

2. հասարակական ամբողջական արդյունքի (ՀԱԱ) ֆծով.

$$U_{\text{գ}} = \frac{\text{կուտակման ֆոնդ}}{\text{ՀԱԱ}} \cdot 100\%$$

Կուտակման նորման ցույց է տալիս ֆիրմայի արտադրության մասշտաբների, նրա գործող կապիտալի աճի մակարդակը և համարվում է նրա ինտենսիվ աշխատանքի կարևոր ցուցանիշը:

## 4. Գիտատեխնիկական առաջընթացը և ձևերը

20-րդ դարի կեսերին զարգացած շատ երկրներում սկսվեց կապիտալի կուտակման և ամբողջությամբ վերցված ընդլայնված վերարտադրության գործընթացի որակապես նոր էտապը: Դրան նպաստում էին ԳՏԱ-ի կտրուկ արագացումը և ոչ գնային մրցության ուժեղացումը: ԳՏԱ-ին համաքայլ ընթանալու համար անհրաժեշտ է դառնում մշտապես ապահովել արտադրանքի պատրաստման գիտատեխնիկական բարձր մակարդակը, թողարկել կատարյալ, որակական բարձր հատկանիշներ ունեցող արտադրանք: Այն որոշվում է ժամանակակից կուտակման առանձնահատկություններով: Դրանց են վերաբերում.

ա) կուտակման կառուցվածքի մեջ նոր տարրերի ավելացումը՝ գիտական հետազոտությունների և փորձնական ստրուկտուրական մշակումների (ՀՍՕՔՔ) համար ծախսերը: Դրա հետ կապված ֆիրմաների մրցակցության կարևոր ցուցանիշը դառնում է արտադրության գիտատարությունը:

բ) կողմնորոշումը դեպի **արտադրանքի ցիկլի** նորացումը, որը ընթացում է երկու ետապով: Առաջին էտապը՝ սկզբնական հետազոտական փուլն է (նոր գաղափարների մշակում, **դրանց** փորձարկում և արտադրում): Երկրորդ ետապը վերաբերում է շուկայում արտադրանքի իրացմանը: Ներկայումս արտադրանքների կենսական ցիկլերի հեթոթափոխումը կախված է արտադրության մեջ **ԳՏԱ-ի** նորույթների արմատավորումից:

գ) ժամանակակից կուտակումը սերտորեն կապված է նոր, **գիտատեխնիկական մշակումներ** իրականացնող ֆիրմաների հետ: Դրանք գիտական հետազոտություններ կատարող և բարձր խնայողական տեխնոլոգիաներ մշակող ինստիտուտներ են՝ **վենչուրային ֆիրմաներ**, որոնց հեռանկարային արդյունքը հաճախ չի երաշխավորվում և բարձր ռիսկ է պահանջվում արդյունքը փորձարկելու և իրացնելու համար: Այդ ֆիրմաներում գիտությունը և արտադրությունը միաձուլվում են՝ կրճատվում է նոր արտադրատեսակների արտադրության ու իրացման ժամկետը և անհամեմատ բարձրանում է մշակումների արդյունավետությունը:

**ԳՏԱ-ի ձևերը:**

Գիտությունը և տեխնիկան զարգանում են երեք հիմնական ձևերով. **էվոլյուցիոն, հեղափոխական և կրմբինացիոն** եղանակներով:

ԳՏԱ էվոլյուցիոն եղանակը շրջապատող աշխարհի մասին, մարդու գիտելիքների դանդաղ կատարելագործումն է և արտադրության միջոցների այնպիսի փոփոխությունը, որի ընթացքում դրանց որակն էականորեն չի փոխվում: Դրան կարելի է վերագրել, օրինակ, սարքավորումների մոդեռնացումը, ավտոմեքենաների, տրակտորների կամ սառնարանների կարգավորված արտադրության տեխնոլոգիայի բարելավումը և այլն:

ԳՏԱ հեղափոխական ուղին ենթադրում է գիտության ու տեխնիկայի նորացում, որական նոր վիճակ, երբ նախկինում դրանք չեն գործել: Գիտության մեջ նման հեղափոխական հեղաշրջումները սկսվել են 16-18-րդ դարերում: Դրանց են վերաբերում, օրինակ, **ֆիզիկայի, աստղաբաշխության, բիմիայի, ատոմային էներգիայի և այլ ոլորտներում** Գ. Գալիլեի, Ի. Կեպլերի, Ռ. Դեկարտի, Խ. Գյուգենսի, Ի. Նյուտոնի և մյուս հայտնի գիտնականների կատարած խոշոր հայտնագործությունները:

Էկոնոմիկայի ինդուստրիալ ստադիային անցնելու հետ միասին արտադրությունն ստացավ հեղափոխականորեն փոխված տեխնիկա ու տեխնոլոգիա, իսկ արտադրության մեջ տեխնիկական հեղաշրջումները հաճախակի դարձան:

ԳՏԱ կրմբինացիոն եղանակը ենթադրում է առաջին երկու ուղիների զարգացման զուգակցումը:

20-րդ դարի կեսերին գիտության և տեխնիկայի մեջ խորը, որակական փոփոխություններն այնքան մերժեցան, որ դրանց բազայի վրա ծագեց **գիտատեխնիկական հեղափոխության (ԳՏԳ)** նոր հատուկ տեսակ: Դա տնտե-

սության զարգացման օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ պայմանների մեջ նոր արմատական որակական վերափոխում է, որտեղ գիտությունը վերածվում է արտադրության առաջատար գործոնի: ԳՏԳ-ի հիմնական գծերն են.

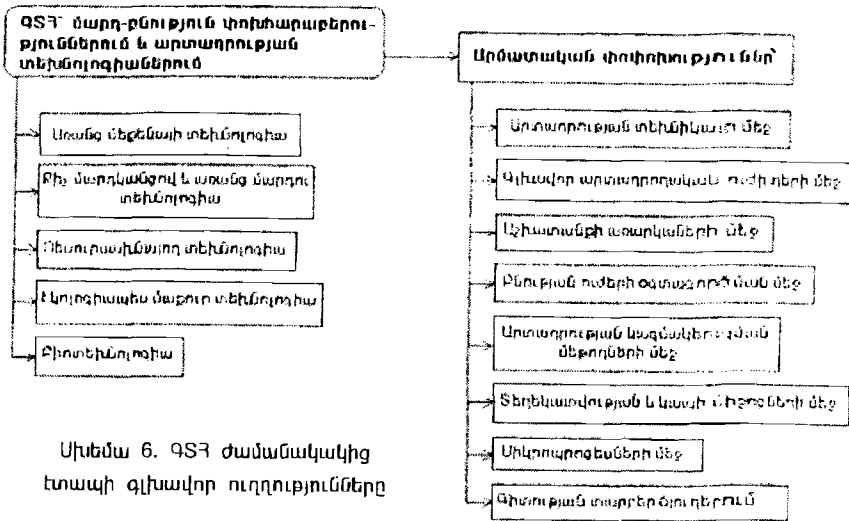
Գիտությունը սկսվել է բացահայտել նյութերի ու երևույթների նոր տեսակներ, որոնք սովորական պրակտիկ գործունեության մեջ հնարավոր չէ հայտնաբերել (էՄՍ, քվանտային էլեկտրոնիկա, համակարգչային տեղեկատվություն և այլն):

Գիտության, արտադրության ու տեխնիկայի մեջ ձուլվում են հեղաշրջումները, կրճատվում են դրանց պրակտիկ իրացման (կիրառման) ժամկետները: Դրակապես փոխվում են արտադրության տեխնիկական ու տեխնոլոգիական եղանակները (մեքենայացման ու ավտոմատացման համակարգեր, հոսքային գծեր, ռոբոտատեխնիկա և այլն): Փոխվում է նաև մարդու դերը արտադրության մեջ:

Ստեղծվում են աշխատանքի նոր, կատարյալ գործիքներ, բացահայտվում են նոր նյութեր, էներգիայի նոր աղբյուրներ, որը թույլ է տալիս ստանալ նոր, էժան արտադրատեսակներ և արագացնել հասարակության տնտեսական ու սոցիալական առաջընթացը:

ԳՏԳ ժամանակակից ետապը, որը ձևավորվել է 1980-ական թթ. ունի մի շարք առաջատար ուղղություններ.

1. Ընդլայնվում են **ինֆորմացիոն աղբյուրները** և արագանում է դրանց մշակումը (համակարգիչը դարձել է մարդու անմիջական ուղեկիցը և օգնականը, որը լայնորեն օգտագործվում է արտադրության մեջ և կենցաղում):
2. Ավտոմատացվում է արտադրությունը, մշակվում են բարձր տեխնոլոգիաներ, որոնք առանց մարդու և տեխնիկայի միջամտության իրականացնում են արտադրության ցիկլը:
3. Արագ զարգանում է միջուկային ռեակտորների գործադրումը:
4. Հատուկ նշանակություն են ստանում ռեսուրսախնայող և էկոլոգիապես մաքուր տեխնոլոգիաների մշակումը և արտադրության մեջ դրանց արմատավորումը (տես՝ սխեմա 6.):



Սխեմա 6. ՉՏՐ ժամանակակից ետապի գլխավոր ուղղությունները

## 5. Արտադրության արդյունավետությունը. նրա բարձրացման ուղիներն ու ցուցանիշները

Մարդու նպատակահարմար գործունեության ցանկացած տեսակ կապված է արտադրության արդյունավետության պրոբլեմի հետ: Վերջինս արտահայտվում է տնտեսությունը վարելու հաշվենկատությամբ, տնտեսավարությամբ, խնայողականությամբ, արգասիքությամբ և չափվում է արտադրական ռեսուրսների (գործունեների) յուրաքանչյուր միավորից ստացվող բարձր արդյունքներով:

Ի՞նչ է նշանակում տնտեսական արդյունավետություն:

«Արդյունավետությունը» մարդկային գործունեության գլխավոր բնութագրումներից մեկն է, տնտեսական կարևորագույն կատարողի: Տնտեսական արդյունավետության մասին պարզ պատկերացում կարելի է կազմել կատարված ծախսերի և ստացված արդյունքի համեմատության միջոցով: Բարձրացնել արտադրության արդյունավետությունը՝ նշանակում է հասնել միավոր արտադրանքի վրա կատարվող ծախսերի կրճատմանը, կամ նախկին ծախսերով նյութական, ֆինանսական ու աշխատանքային մեծ արդյունք ստանալ:

Տարբերվում են տնտեսական առանձին միավորների արտադրական արդյունավետություն և ամբողջությամբ վերցրած հասարակական արտադրության արդյունավետություն հասկացություններ: Առաջին դեպքում՝ այն ձեռք է բերվում ֆիրմայի արտադրության բոլոր գործունեների միմիջև ծախսումներով: Երկրորդ դեպքում, երբ սահմանափակ ռեսուրսների տվյալ պայմաններում ավելի լրիվ են բավարարվում հասարակության բոլոր ան-

դամների պահանջումները:

Տնտեսական արդյունավետության էությունը պարզելու, նրա չափանիշները և ցուցանիշները որոշելու համար անհրաժեշտ է տարբերել արդյունք (էֆեկտ) և արդյունավետություն (էֆեկտիվություն) կատեգորիաները:

Արդյունքը բացարձակ մեծություն է, որը նշանակում է որևէ գործընթացից, գործունեությունից և որոշակի ժամանակում ստացված արդյունք (օգուտ, եկամուտ): Իսկ արդյունավետությունը՝ դա գործունեության բոլոր կողմերից ստացված արդյունքների գումարն է, դա նյութական բարիք ստեղծող մարդկային աշխատանքի արդյունքն է՝ արգասիքությունը: Իհարկե, արդյունքն ինքն իրեն շատ կարևոր է, սակայն շատ կարևոր է, թե ի՞նչ գնով (ի՞նչ ծախսերի հաշվին) է ձեռք բերվել այն: Դրա համար ծախսերի ու արդյունքի չափակցումը հանդիսանում է տնտեսական արդյունավետության հիմքը:

Տարբերվում են հասարակական ամբողջական արդյունքի վերարտադրության արդյունավետություն կամ ժողովրդատնտեսական արդյունավետություն, էկոնոմիկայի առանձին ճյուղերի, տնտեսական ռեգիոնների, ձեռնարկությունների, դրանց արտադրամասերի գործունեության արդյունավետություն և այլն:

Տարբերվում են նաև սոցիալական ու տնտեսական արդյունավետություն հասկացությունները: Սոցիալական արդյունավետությունը՝ դա տնտեսական գործունեության համապատասխանեցումն է հասարակության սոցիալական պահանջներին և նպատակներին, մարդկանց շահերին: Սոցիալական էֆեկտիվության ինտեգրալ ցուցանիշ է համարվում ժողովրդական սպառման առարկաների բաժինը արտադրության ընդհանուր ծավալի մեջ, որպես կանոն. մեկ տարվա հաշվով: Աշխարհի զարգացած երկրներում սպառման առարկաների բաժինը համախառն ազգային արդյունքի մեջ 21-րդ դարի սկզբին կազմում էր մոտ 70%: Բացի այդ, սոցիալական արդյունավետությունն արտահայտվում է այնպիսի կատեգորիաների ձևով, ինչպիսիք են սոցիալական ծախսերը (ազգի զբաղվածության, աղքատության, հիվանդության մակարդակներ, շրջակա միջավայրի աղտոտվածություն և այլն) և սոցիալական բարիքները (կրթություն, առողջապահություն, կենսամակարդակ և այլն):

Տնտեսական արդյունավետությունը՝ դա կենդանի և առարկայացած աշխատանքի ամենաքիչ ծախսումներով ամենամեծ արդյունքի ձեռք բերումն է և ժամանակի խնայողության օրենքի գործողության կոնկրետ ձևի դրսևորումը: Արտադրության տնտեսական էֆեկտիվության ընդհանրացնող ցուցանիշը հանդիսանում է շահույթի նորման ( $P^1$ ):

Արևմտյան տնտեսագիտական գրականության մեջ լայն ճանաչում է ստացել «Պարետ-էֆեկտիվություն» հասկացությունը (իտալացի տնտեսագետ Վ. Պարետի անունով): Այն արտահայտում է այնպիսի իրավիճակ, երբ հասարակության բոլոր անդամների պահանջումները հնարավորին չափով բավարարվում են: Այն տնտեսագիտության մեջ երբեմն անվանում են «Պարետի

օպտիմում» կամ «Արդյունավետություն ըստ Պարետոյի»:

Եվ վերջապես, տարբերվում են ազգային և ինտերնացիոնալ արդյունավետություն հասկացությունները: Ընդ որում արդի պայմաններում ավելի մեծ նշանակություն է ստանում արտաքին տնտեսական կապերի ու համաշխարհային էկոնոմիկայի արդյունավետությունը: Այն արդյունավետության ազգային հասկացությունը վերածում է ինտերնացիոնալ կատեգորիայի, ընդգծում է երկրների միջև տեխնիկա-տնտեսական, քաղաքական և էկոլոգիական պրոբլեմների համընդհանուր բնույթն ու փոխադարձ կախվածությունը:

Վերը շարադրվածից հետևում է, որ հասարակական արտադրության արդյունավետության բարձրացումը ձեռք է բերում տնտեսական օրենքի գծեր, որը կարելի է ձևակերպել որպես արտադրության արդյունավետության բարձրացման օրենք:

Արտադրության արդյունավետության բարձրացման օրենքը՝ դա օրենքտեղենն է, որը անվի հասարակական աշխատանքի համակցված արդյունավետության աճին հաճախ խանգարում են կամ արգելակում՝ հակառակ ուղղությամբ գործող գործոնները: Արտադրության արդյունավետության ամենամեծ աճ է ձեռք բերվում վերարտադրության ընդլայնված տեսակի դեպքում, որը բնորոշ է հասարակության զարգացման ժամանակակից էտապին և զարգացած երկրների էկոնոմիկաներին:

Հասարակական արտադրության արդյունավետության գլխավոր ցուցանիշներ են.

1. աշխատանքի արտադրողականությունը,
2. ֆոնդատվությունը,
3. ֆոնդատարությունը,
4. բնակչության մեկ շնչին ընկնող ազգային եկամուտը,
5. տնտեսական աճի տեմպերը,
6. հասարակական արդյունքի մեկ ռուբլուն (դրամ, դոլար ...) ընկնող արտադրության ու շրջանառության ծախսերը և մակրոտնտեսական այլ չափանիշները:

Էկոնոմիկայի արդյունավետության պրոբլեմը բոլոր արտադրատեղանակների ու բոլոր ժամանակների համար միշտ էլ հրատապ է եղել: Դա գործոնների ընտրության և դրանց օգտագործումից ստացված արդյունքի հարցն է: Հասարակության ու տնտեսական սուբյեկտների առաջ միշտ էլ ծառայել են այդ հարցերը. ի՞նչ եղանակով և ինչպիսի՞ արտադրատեսակներ արտադրել, ինչպե՞ս բաշխել և այլն:

Տնտեսական արդյունավետությունն ամենաընդհանուր ձևով նշանակում է արտադրված արդյունքների հարաբերությունը ծախսերի նկատմամբ: Այն արտահայտվում է հետևյալ բանաձևով.

$$\mathfrak{O}_{o.n.} = \frac{\text{результат}}{\text{затраты}} - 100\% = \frac{p}{z} \cdot 100$$

որտեղ՝  $\mathfrak{O}_{o.n.}$  - հասարակական արտադրության արդյունավետությունն է,  
 p - արտադրության գործընթացից ստացված արդյունքն է,  
 z - հասարակական աշխատանքի համակցված ծախսերը:

Արդյունավետության որոշման հիմքում ընկած է համեմատական առավելության սկզբունքը: Դա համարվում է յուրաքանչյուր արտադրողի կամ երկրի տնտեսական մասնագիտացման հիմքը: Շնորհիվ ռեսուրսների մեկ տեսակի՝ մյուսների նկատմամբ օգտագործման առավելության, հնարավոր է դառնում կիրառել արտադրության ամենաարդյունավետ տարբերակը և փոքր ծախսումներով մեծ արդյունք ստանալ: Հետևապես, արդյունավետությունը կարելի է որոշել երկու ձևով.

1. արտադրության արդյունքի և նրա ծախսերի հարաբերությամբ,
2. բազմաթիվ տարբերակներից ամենախնայողական տարբերակի ընտրությամբ:

Պրան համապատասխան պրակտիկայում տնտեսական հաշվարկներ կատարելիս տարբերվում են «ընդհանուր» (բացարձակ) և «համեմատական» տնտեսական արդյունավետության ցուցանիշները:

1. Տնտեսավարման բոլոր մակարդակներում ծախսերի և ռեսուրսների զծով բացարձակ արդյունավետությունը որոշվում է որպես տնտեսական արդյունքի և ծախսերի առանձին տեսակների հարաբերություն: Սակրոմակարդակում՝ որպես բացարձակ արդյունավետության ընդհանրացված ցուցանիշ օգտագործվում են.

1. Համախառն ներքին արդյունքի (ազգային եկամտի) աճը բնակչության մեկ շնչի հաշվով,
2. Համախառն ներքին արդյունքի (ազգային եկամտի) արտադրությունը ծախսերի մեկ միավորի (մեկ ռուբլի, դոլար, դրամ...) հաշվով:

Տարբեր երկրներում արտադրության արդյունավետության համեմատական գնահատման համար օգտագործվում է բնակչության մեկ շնչին ընկնող ազգային եկամտի ցուցանիշը: Այն բնութագրում է երկրի տնտեսության զարգացման մակարդակը, նրա արտադրողական ուժերի զարգացման աստիճանը, սեփականության ձևերի և տնտեսական մեխանիզմի արդյունավետությունը և այլն: Բնակչության մեկ շնչի հաշվով ստացված արդյունքը որոշվում է ՀԱԱ (կամ ազգային եկամտի) ծավալի և բնակչության միջին տարեկան թվաքանակի հարաբերությամբ: Այդ տեսակետից, բացարձակ մեծությամբ՝ ամենաշատ արդյունք է ստացվել Շվեյցարիայում, Շվեդիայում, Հոլանդիայում և Իսլանդիայում: 1994թ. բնակչության մեկ շնչի հաշվով այդ երկրներում արտահղվել է 32 հազար դոլարի արտադրանք:

Հասարակական արտադրության արդյունավետությունը բարդ և բազմալանային կատեգորիա է, որի առանձին կողմերը կարելի է չափել ավելի կոնկրետ, մասնավոր ցուցանիշների օգնությամբ:

Արդյունավետության ավանդական ցուցանիշներին են վերաբերում՝ երկրի նախաառուժի, հիմնական արտադրական ֆոնդերի ու շրջանառու միջոցների, կապիտալ ներդրումների եկամտաբերությունը և այլն:

Աշխատանքային ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման ընդհանուր տնտեսական ցուցանիշ են համարվում.

1. Աշխատանքի արտադրողականությունը, որը որոշվում է արտադրված արտադրանքի քանակի և կենդանի աշխատանքի մեծության հարաբերությամբ: Այն արտահայտվում է.

$$\Pi_T = \frac{B\Pi}{\Sigma P}$$

որտեղ՝  $\Pi_T$  - աշխատանքի արտադրողականության ցուցանիշն է.  
 $B\Pi$  - համախառն արտադրանքի կամ ազգային եկամտի ծավալն է,  
 $\Sigma P$  - կենդանի աշխատանքի մեծությունը (աշխատողների թվաքանակը):

Աշխատանքի արտադրողականությունը ցույց է տալիս աշխատանքային ռեսուրսների օգտագործման արգասիքության աստիճանը: Կենդանի աշխատանքի արտադրողականությունն իր մեջ է խտացնում արտադրության բոլոր գործոնների փոխգործողության էֆեկտը: Այդ պատճառով էլ այն հանդիսանում է արտադրության արդյունավետության ինտեգրալ ցուցանիշ: Այն արտահայտում է արտադրության տեխնոլոգիական եղանակի առաջադիմության աստիճանը և աշխատուժի օգտագործման մակարդակը:

2. Արտադրանքի աշխատատարությունը, որը որոշվում է աշխատանքային ծախսերի և թողարկվող արտադրանքի քանակի հարաբերությամբ: Այն արտահայտվում է.

$$T_{\Pi} = \frac{\Sigma P}{n}$$

որտեղ՝  $T_{\Pi}$  - արտադրանքի աշխատատարությունն է,  
 $n$  - թողարկվող արտադրանքի քանակը:

Աշխատատարությունը ցույց է տալիս միավոր արտադրանքի գծով աշխատանքային ծախսերի մեծությունը, որի իջեցումը (կրճատումը) հանդիսանում է աշխատանքի արտադրողականության աճի հիմնական գործոնը: Այսպիսով, և՛ արտադրանքը, և՛ աշխատատարությունն աշխատանքի արտադրողականության բնութագրման երկու փոխադարձ լրացնող չափանիշներն են. որքան բարձր է արտադրողականությունը, այնքան ցածր է միավոր արտադրանքի աշխատատարությունը, բնականաբար, մեծ են թողարկված արտադրանքի ծավալը, ֆիրմայի եկամուտները և բարձր է բանվորների աշխատավարձը:

3. Ֆոնդազինվածությունը՝ դա աշխատանքի ֆոնդահագեցվածությունը բնութագրող ցուցանիշ է: Այն չափվում է հիմնական ֆոնդերի միջին տարեկան հաշվեկշիռային արժեքի և կենդանի աշխատանքի ծախսերի հարաբերությամբ (համեմատելի գներով): Այն արտահայտվում է.

$$\Phi_b = \frac{\text{օռ}\Phi}{\Sigma P}$$

որտեղ՝  $\text{օռ}\Phi$  - հիմնական արտադրական ֆոնդերի միջին արժեքն է,  
 $\Sigma P$  - աշխատողների միջին տարեկան թվաքանակը:

Այն աշխատողի հաշվով ֆոնդազինվածության աճի համեմատումն աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման հետ, ցույց է տալիս, թե՞ ինչի հաշվին է աճում արտադրանքի քանակը՝ աշխատանքի խնայողականության, թե՞ հիմնական ֆոնդերի ավելացման հաշվին:

Արտադրական ֆոնդերի օգտագործման ցուցանիշներ են համարվում.

1. Ֆոնդահատույցը, որը որոշվում է թողարկվող արտադրանքի արժեքի և հիմնական ֆոնդերի միջին տարեկան արժեքի հարաբերությամբ: Այն արտահայտվում է.

$$\Phi_{\text{օ}} = \frac{n}{\text{օռ}\Phi}$$

որտեղ՝  $\Phi_{\text{օ}}$  - ֆոնդահատույցի ցուցանիշն է:

Այս ցուցանիշն օգտագործվում է հիմնական ֆոնդերի աճի և արտադրանքի ավելացման տեմպերը համեմատելու համար: Ֆոնդահատույցն ( $\frac{n}{\Phi_{\text{օռ}\Phi}}$ ) աճում է, եթե աշխատանքի արտադրողականությունն ( $\frac{n}{\Sigma P}$ ) ավելի արագ է աճում, քան նրա ֆոնդազինվածությունը ( $\frac{\Phi_{\text{օռ}\Phi}}{\Sigma P}$ ): Դա կարելի է ցույց տալ հետևյալ բանաձևի միջոցով.

$$\frac{n}{\Phi_{\text{օռ}\Phi}} = \frac{n}{\Sigma P} : \frac{\Phi_{\text{օռ}\Phi}}{\Sigma P}$$

Ֆոնդահատույցն արտահայտում է աշխատանքի միջոցների օգտագործման արդյունավետությունը և ցույց է տալիս, թե ինչքան պատրաստի արտադրանք է թողարկվում արտադրական ֆոնդերի միավորի հաշվով:

2. Ֆոնդատարությունը՝ միավոր արտադրանքին ընկնող հիմնական ֆոնդերի քանակը բնութագրող ցուցանիշ է (ֆոնդահատույցի հակառակ ցուցանիշը), որը արտահայտվում է.

$$\Phi_{\text{բ}} = \frac{\text{օռ}\Phi}{n}$$

որտեղ՝  $\Phi_{\text{բ}}$  - ֆոնդատարության ցուցանիշն է:

3. Նյութատարությունը՝ դա նյութերի ծախսման ցուցանիշն է բնական միավորի հաշվով: Այն չափվում է ֆիզիկական միավորներով, դրամական արտահայտությամբ կամ տոկոսներով, որոնք կազմում են արտադրանքի ինքնարժեքի տարրերը: Նյութատարությունն իր մեջ է ներառում՝ հույճի, նյութերի, վառելիքի, ամորտիզացիոն մասհանումների, աշխատավարձի գծով ծախսերը և որոշվում է նյութական ծախսումների արժեքի և թողարկվող արտադրանքի արժեքի հարաբերությամբ: Այն արտահայտվում է.



$$Me = \frac{M3}{n}$$

որտեղ՝ Me - նյութատարության ցուցանիշն է,  
M3 - նյութական ծախսումները:

Այդ ցուցանիշը վկայում է միավոր արտադրանքի հաշվով նյութական ծախսերի մեծության մասին:

4. **Նյութատվությունը** նյութատարության հակառակ ցուցանիշն է, որը որոշվում է արտադրանքի ծավալի և նյութական ծախսերի հարաբերությամբ: Այն արտահայտվում է.

$$Mo = \frac{n}{M3}$$

որտեղ՝ Mo - նյութատվության ցուցանիշն է:

Ընդհանուր տնտեսական արդյունավետության ցուցանիշները (արտադրողականություն, ֆոնդահատույց և նյութահատույց) բնութագրում են անցյալում կատարված և իրացված ծախսերի ընտրության արդյունավետությունը: Դրանց օգնությամբ որոշվում են արտադրական ծախսերի նպատակահարմարությունը և վերջին հանվում արտադրության արդյունավետության բարձրացման ռեզերվները: Օրինակ, կարելի է բարձր արդյունավետություն ապահովել, երբ ԳՏԱ նոր էտապի բոլոր ուղղություններն օգտագործելու դեպքում միաժամանակ բարձրանում է աշխատանքի արտադրողականությունը, աճում է ֆոնդատվությունը և իջնում է արդյունքի նյութատարությունը:

Շատ երկրների համար էկոնոմիկայի զարգացման ամենակարևոր և բնորոշ ցուցանիշը հանդիսանում է աշխատանքի արտադրողականության աճը (նյութական արտադրության մեջ զբաղված մեկ աշխատողին ընկնող ազգային եկամուտի մեծությունը): Օրինակ, 1990-ական թվականներին հասարակական աշխատանքի արտադրողականությունը մեկ մարդու հաշվով ամբողջ աշխարհում կազմել է 5725 ԱՄՆ դոլար, այդ թվում, զարգացած երկրներում՝ 31425 դոլար (ԱՄՆ-ում՝ 44825, ճապոնիայում՝ 27175, Նախքին ԽՍՀՄ-ում՝ 13100), զարգացող երկրներում՝ 1690 դոլար:

II. Շուկայական էկոնոմիկայում լայնորեն կիրառվում են նաև համեմատական տնտեսական արդյունավետության ցուցանիշներ, որոնց օգնությամբ կարելի է պարզել տնտեսական խնդիրների լուծումների ամենարդյունավետ տարբերակները: Համեմատական արդյունավետության հաշվարկներ են կատարվում. նոր տեխնիկայի մշակման ու ներդրման դեպքերում, արտադրական ձեռնարկությունների նախագծման և գործող ֆիրմաների վերակառուցման ժամանակ, բիզնես-պլան կազմելիս, արտադրության կազմակերպման միտնանքեր համեմատելիս, տնտեսական երկու և ավելի խնդիրների գնահատման ու ընտրության և այլ գործընթացներում, որոնք բնութագրում են մեկի առավելությունները մյուսների նկատմամբ:

Տարբերակների ընտրության ժամանակ որոշվում են նոր տեխնիկայի, փոխադարձ փոխարինող նյութերի կիրառման հետևանքով ինքնարժեքի իջեցման, կապիտալ ներդրումների կրճատման չափերը և բացահայտվում են չօգտագործվող ռեզերվները:

Համեմատական տնտեսական արդյունավետությունը հիմնված է ցուցանիշների վերլուծության վրա և որոշում է ընդունվող որոշումների արդյունավետությունը հեռանկարի նկատմամբ: Համեմատական արդյունավետության ցուցանիշներ են համարվում, օրինակ.

1. Տեսակարար կապիտալ ներդրումներն ու դրանց փոխհատուցման ժամկետը,

2. Նյութական ծախսումների հարաբերական խնայողությունը,

3. արտադրանքի որակի բարելավումը (որակի սերտիֆիկատային համակարգի ներդրում),

4. սոցիալական արդյունավետությունը՝ մարդու պահանջմունքների քանակը և դրանց բավարարման մակարդակը:

Արտադրության արդյունավետության աճի ուղիներն ու ռեզերվները:

Արտադրության արդյունավետության բարձրացման ուղիները շատ բազմազան են: Տնտեսագիտության տեսության մեջ ընդունված է դրանք խմբավորել որոշակի կառուցվածքային-տրամաբանական մոդելի մեջ, առանձնացնել արդյունավետության բարձրացման հետևյալ գործոնների խմբերը.

1. **Գիտատեխնիկական՝** ԳՏԱ, արտադրության մեքենայացում և ավտոմատացում, ռեսուրսախնայող-անթափոն տեխնոլոգիայի կիրառում, նոր նյութերի և երկրորդական ռեսուրսների կոմպլեքսային օգտագործում:

2. **Կազմակերպական-տնտեսական՝** աշխատատարության իջեցում, պարապրոդների վերացում, աշխատանքի կազմակերպման կատարելագործում, սարքավորումների ներդրման ժամկետի կրճատում, պետական ստանդարտների և որակի համակարգի արմատավորում, տրանսպորտային ծախսերի իջեցում:

3. **Սոցիալ-հոգեբանական՝** նյութական և բարոյական շահագրգռում, աշխատողների բարձր որակավորման ապահովում, նրանց պատասխանատվության և կատարողականության բարձրացում:

4. **Արտաքին տնտեսական՝** մյուս երկրների հետ արտաքին առևտրի զարգացում, բաց դռների քաղաքականության վարում, ազատ տնտեսական գոտիների ձևավորում, համատեղ ձեռնարկությունների ստեղծում և այլն:

Այսպիսով ցանկացած արտադրություն իրենից ներկայացնում է ռեսուրսների նպատակային ծախսումների համակցություն՝ որոշակի արդյունք ստանալու համար: Այստեղ արդյունքի կենդանի ու առարկայացած աշխատանքային ծախսումների հարաբերակցությունը համարվում է արտադրական գործունեության նպատակահարմար կազմակերպման օբյեկտիվ և գլխավոր չափանիշը: Տնտեսական արդյունավետության այդ համընդհանուր իդեալական բանաձևը պետք է արտացոլի երեք մեծությունների՝ «ծախսերի», «արդյունքների» և «պահանջմունքների» հարաբերությունը կամ «Պարետոյի Օպտիմում» սկզբունքը: 287

# ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ԵԿՎԱՐՈՒՏՆԵՐԻ ԸՍՏ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ԲԱՇԽՈՒՄԸ

## 1. Արտադրության հիմնական գործոնները

Արտադրությունը՝ դա նյութական բարիքների պատրաստման գործընթաց է: Ինչպիսի՞ գործոններ են մասնակցում նյութական բարիքների արտադրությանը:

Մարքսիստական տեսությունը որպես արտադրության գործոններ է առաջադրում աշխատուժը, աշխատանքի առարկան և աշխատանքի միջոցները, դրանք բաժանելով երկու մեծ խմբերի. արտադրության անձնական և իրային գործոնների: Անձնական գործոնին է վերաբերում աշխատուժը՝ աշխատանքի նկատմամբ մարդու ֆիզիկական և մտավոր ընդունակությունների համակցությունը: Իրային գործոն է համարվում արտադրության միջոցների համակցությունը:

Արտադրության անձնական և իրային գործոնները կազմում են փոխադարձաբար գործող բարդ համակարգ, որի արդյունավետությունը որոշվում է արտադրության տեխնոլոգիայով ու աշխատանքի կազմակերպմամբ: Ընդ որում տեխնոլոգիան արտահայտում է արտադրության գլխավոր գործոնների միջև փոխգործողություն: Այն ենթադրում է մշակման բազմազան մեթոդների կիրառում, աշխատանքի առարկայի հատկությունների, ձևերի, վիճակի փոփոխություն և այլն: Արտադրության կազմակերպումն ապահովում է արտադրության բոլոր գործոնների համաձայնեցված գործողությունը, դրանք քանակական համասնական հարաբերակցությունն ու փոխադարձ փոխարինումը:

Մարժինալիստական տեսությունը որպես գործոններ է առանձնացնում հողը, աշխատանքը, կապիտալը և ձեռնարկատիրական գործունեությունը:

Հողը դիտվում է որպես բնական գործոն և իր մեջ է ներառում բնական բոլոր հարստությունները, վարելահողը, անտառները և այլն:

Կապիտալը դիտվում է որպես սարքավորումների, գործիքների, դրամական միջոցների համակցություն, որն օգտագործվում է արտադրության մեջ: Այն անընդհատ կատարելագործվում է և վճռական ազդեցություն է գործում արտադրության պրոցեսի վրա:

Աշխատանքը մարդու մտավոր և ֆիզիկական գործունեությունն է, որի շնորհիվ արտադրվում են բարիքներ և կատարվում ծառայություններ: Անձի ընդունակությունների համակցությունն իր մեջ է ներառում կրթությունը, պրոֆեսիոնալ ուսուցումը, հմտությունը, առողջությունը և հանդես է գալիս որպես մարդկային կապիտալ: Որքան որակյալ է մարդու աշխատանքը, այնքան բարձր է այդ

կապիտալի արժեքը, բնականաբար, և ստացված եկամուտը:

Ձեռնարկատիրական գործունեությունն՝ արտադրության առանձնահատուկ գործոն է, մարդկային կապիտալի հատուկ տեսակ, որը կորդինացնում է արտադրության բոլոր գործոնները բարիքներ արտադրելու համար: Մարդկային ռեսուրսի այդ տարատեսակին բնորոշ են. նախաձեռնությունը, ձեռներեցությունը, ռիսկի որոշակի աստիճանը, նորարարության ընդունակությունը և այլն: Ձեռնարկատիրական գործունեությունն իր մասշտաբներով ու ստացված արդյունքով հավասարվում է բարձր որակյալ աշխատանքի ծախսումներին:

Ինչո՞ւմ է կայանում արտադրության գործոնների դասակարգման նկատմամբ մոտեցումների տարբերությունը:

Առաջին, Մարքսիզմը ելնում է նրանից, որ որպես տնտեսական կատեգորիա, արտադրության գործոնները որոշում են արտադրության սոցիալական դասակարգային ուղղվածությունը: Իսկ մարժինալիզմը գործոնները դիտում է որպես տեխնիկատնտեսական ընդհանուր տարրեր, առանց որի արտադրության գործընթացը չի կայանա:

Երկրորդ, մարժինալիստները կապիտալի տակ հասկանում են արտադրության միջոցներն ու առարկաները, իսկ բնական պայմաններն առանձնացնում են որպես հատուկ ֆոնդ: Մինչդեռ Մարքսիզմը մեկ իրային գործոնի մեջ է միացնում բնական պայմանները, աշխատանքի միջոցներն ու աշխատանքի առարկաները:

Երրորդ, եթե մարժինալիստները ձեռնարկատիրական գործունեությունն ընդունում են որպես արտադրության գործոն, ապա մարքսիստներն այն մերժում են:

Ամբողջությամբ վերցրած, գործոնների դասակարգման մեջ տարբերությունը պայմանավորված է արտադրության վերլուծության նկատմամբ դասակարգային մոտեցումով:

Արտադրության գործոնների դասակարգումը մշտական, ընդհանրական բնույթ չունի: 20-րդ դարում ետինդուստրիալ հասարակության տնտեսագիտական տեսության մեջ որպես արտադրության գործոններ են առանձնացվում նաև ինֆորմացիան և ՉՏԱ-ն: Տեղեկատվությունն ապահովում է նյութական գիտելիքների սիստեմավորումը տեխնիկայի համակարգում, մենեջմենթում և մարքեթինգի մոդելներում: Տնտեսական ինքնուրույն ու կարևոր գործոն է գիտության անընդհատ նորացումը, քանի որ այն վճռական ներգործություն է ունենում արտադրության արդյունավետության աճի, որակյալ աշխատուժի պատրաստման գործընթացի և մարդկային կապիտալի հնարավորությունների ու մակարդակի բարձրացման վրա: Ինֆորմացիան ապահովում է մեքենաների, մեխանիզմների համակարգի մեջ նյութականացված գիտելիքների, մենեջմենթի ու մարքեթինգի մոդելների սիստեմավորումը:

Ժամանակակից արտադրության մեջ ավելի մեծ նշանակություն է ձեռք բերում նաև արտադրության էկոլոգիական գործոնը, որը հանդես է գալիս

կամ որպես տնտեսական աճի ազդակ կամ նրա հնարավորությունների սահմանափակող կապված միջավայրի աղտոտվածության, վնասակարության հետ:

Ընդհանրացնելով գործոնների վերլուծությունը նշենք, որ արտադրություն կազմակերպելու համար հարկավոր է ապահովել նրա բոլոր գործոնների մասնակցությունը: Բարիքների ու ծառայությունների արտադրությունը պահանջում է գործոնների որոշակի հավաքածու, սակայն դրանցից գլխավորներն են համարվում հողը, աշխատանքը և կապիտալը: Դրանք գործում են փոխադարձաբար կապված ձևով և լրացնում են մեկը մյուսին: Օրինակ ժամացույց արտադրելու համար պահանջվում է իրավաբանորեն ձևակերպված հատուկ արտադրություն. հողային որոշակի տարածք, արտադրական շենքեր, մեքենաներ, կառույցների ձևով կապիտալ, բանվորների ու մենեջերների աշխատանք: Դրանցից մեկի բացակայությունն անհնարին կդարձնի ժամացույցի արտադրությունը:

Անհրաժեշտ է նշել, որ արտադրության գործոնները տիրապետում են փոխադարձ փոխարինելիության հատկությունների: Դա պայմանավորված է արտադրանքի բազմազան սպառողական հատկանիշներով: Դրա շնորհիվ ցանկացած արդյունքի կամ բարիքի արտադրությունը հնարավոր է տարբեր գործոնների՝ տարբեր համամասնությամբ ու զուգակցումներով օգտագործելու դեպքում: Նման փոխադարձ փոխարինումը և համամասնական քանակական փոփոխությունը հատկապես տիպիկ է ժամանակակից արտադրությանը՝ նրա բոլոր տեսակներին ու ոլորտներին:

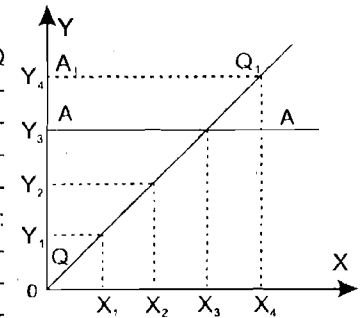
Գործոնների փոխադարձ փոխարինումը պայմանավորված է ոչ միայն արդյունքների կառուցվածքի առանձնահատկությամբ, այլև գլխավորապես, մի կողմից, ռեսուրսների սահմանափակությամբ, մյուս կողմից, դրանց օգտագործման արդյունավետությամբ: Ձեռնարկատերն ընտրում է արտադրության այնպիսի տեխնոլոգիա, որի դեպքում արտադրության դեֆիցիտային կամ համեմատաբար թանկ գործոնը կիրառվում է արդյունավետ և տնտեսվար ձևով: Ձեռնարկատիրությունն, այսպիսով, ենթադրում է արտադրության գործոնների այնպիսի կոմբինացումներով օգտագործում, որը ապահովի արտադրության ծախսերի իջեցումը և արտադրանքի քանակի ավելացումը: Այն հաշվարկվում է արդյունքի պատրաստման սահմանային ծախսերի և շուկայական գների համեմատության միջոցով:

Անկախ արտադրության գործոնների դասակարգումից, դրանք բոլորն էլ, վերջին հաշվով, օգտագործվում են արդյունքների ու ծառայությունների արտադրության գործընթացներում: Ընդունենք, որ շատ պարզ արտադրության դեպքում մեկ գործոն է օգտագործվում՝ մեկ արտադրատեսակ պատարստելու համար: Այն մաթեմատիկորեն կարելի է արտահայտել՝

$$Q = P(A),$$

որտեղ  $Q$  - արդյունքն է,

$A$  - արտադրության գործոնը:



Գծապատկեր 1. Արտադրության հնարավորությունները

Տվյալ արտադրության գործընթացում  $Q$  արդյունքը համարվում է մեկ գործոնի ֆունկցիա: Մինչդեռ, ռեալ իրականության մեջ արտադրության գործընթացն ավելի բարդ ձևերով է ընթանում, իսկ նրա արդյունքը՝ բազմաթիվ գործոնների կիրառման հետևանք է: Պրակտիկայում կարող են հանդիպել բազմազան իրավիճակներ. պայմանակաճորեն ընդունենք, որ դրանք չորսն են: Առաջին իրավիճակում գործոնը չի օգտագործվում. արտադրողը լրիվ չի օգտագործում նրա հնարավորությունները, երկրորդում կիսով չափ է գործադրվում, երրորդում այն կիրառվում է օպտիմալ քանակի արտադրանք թողարկելու համար, չորրորդում՝ արտակարգ շատ արդյունք է արտադրվում: Տվյալ արդյունքի արտադրության մեջ օգտագործված գործոնների անթիվ բազմությունը կարելի է պատկերել գրաֆիկորեն (տես գծապատկեր 1):

Գրաֆիկում պատկերված են  $A$  գործոնի կիրառման  $X_1$ - $X_4$  իրավիճակները (օգտագործման մակարդակը), որտեղ արտադրվել է  $Y_1$ - $Y_4$  քանակի արտադրանք:  $AA'$  գիծն արդյունքի այն քանակն է, որը կարելի է ստանալ  $A$  գործոնի օպտիմալ կիրառման դեպքում:  $QQ_1$  ռեալ արտադրված արդյունքն է՝  $A$  գործոնի տարբեր ծանրաբեռնումների դեպքում:

Եթե արտադրության գործընթացը մշտապես գտնվում է  $AA'$  գծի վրա՝ արտադրության ֆոնդն օգտագործվում է օպտիմալ կերպով և անընդհատ փոխհատուցվում է: Եթե դրանից ցածր է՝ լրիվ չի օգտագործվում, իսկ բարձրի դեպքում՝ պահանջվում է լրացուցիչ գործոններ (հումք, սարքավորումներ և այլն)՝ արտադրության պահանջարկը բավարարելու համար: Արտադրության գործոնների կոմբինացումների բազմակիությունը պայմանավորված է ԳՏԱ-ի նվաճումներով և արտադրության գործոնների շուկաների վիճակով: Դրանք բավարար պայմանների դեպքում ավելանում է արտադրանքի ծավալը, մեծանում են արտադրության մասշտաբները և ընդլայնված վերարտադրության պայմանները:

## 2. Արտադրության աճի կախվածությունն արտադրության գործոնների օգտագործումից: Իզոքվանտներ

Պրակտիկայում կիրառվող տեխնոլոգիայի սահմաններում ձեռնարկատերը ձգտում է գտնել արտադրության գործոնների (աշխատանք, հող, կապիտալ)

ամենալավագույն զուգակցում, որպեսզի շատ արդյունք ստանա: Արտադրության գործոնների ցանկացած համակցության և արտադրանքի ստացված առավելագույն ծավալի միջև հարաբերակցությունը բնութագրում է այդ գործոնների արտադրական ֆունկցիան: Այն ցույց է տալիս ռեսուրսների ծախսումների և թողարկվող արտադրանքի միջև տեխնոլոգիական կախվածությունը: Տեխնոլոգիայի բարելավումը, դրա հաշվին արտադրանքի քանակի ավելացումը գործոնների ցանկացած համակցության դեպքում իր արտահայտությունն է գտնում նոր արտադրական ֆունկցիայի մեջ: Արտադրական ֆունկցիան օգտագործվում է, որպեսզի կարելի լինի որոշել ցանկացած տեսակի արտադրանքի արտադրության համար անհրաժեշտ միևնույն ծախսերի քանակությունը:

Եթե արտադրության գործոնների ու ռեսուրսների ամբողջ հավաքածուն ներկայացնենք որպես աշխատանքի, նյութերի ու կապիտալի ծախսումներ, ապա արտադրական ֆունկցիան կարելի է պատկերել հետևյալ կերպ.

$$Q = f(L, K, M)$$

որտեղ Q - արտադրանքի առավելագույն քանակն է, որն արտադրվել է տվյալ տեխնոլոգիայի պայմաններում և աշխատանքի (L), կապիտալի (K) և նյութերի (M) որոշակի հարաբերակցության դեպքում:

Ժամանակակից ազգային էկոնոմիկան՝ դա տասնյակ միլիոնավոր արտադրական ֆունկցիաների համակցությունն է: Յուրաքանչյուր ֆիրմայի համար արտադրական ֆունկցիայի հաշվարկումը նշանակում է գտնել արտադրական գործոնների ամենաօպտիմալ համակցություն արտադրանքի որոշակի ծավալ թողարկելու համար: Դրա համար անհրաժեշտ է որոշակի ինֆորմացիա ունենալ արտադրության մեջ ներգրավված գործոնների արտադրողականության, դրանց ձեռք բերման գների ու ծախսերի, ինչպես նաև այդ գործոնների օգնությամբ թողարկված արտադրանքի պահանջարկի ու գների մասին (տես աղյուսակ 1): Ենթադրենք, ֆիրման օգտագործում է երկու գործոն՝ աշխատանք և կապիտալ, որտեղ առաջինը՝ հաստատուն է, երկրորդը՝ փոփոխական: Տվյալ ֆիրմայում արտադրական ֆունկցիայի փոփոխությունն արտացոլում է աշխատանքի տեխնիկական հագեցվածության մակարդակի բարձրացումը: Դրա շնորհիվ աճում է և արտադրանքի ծավալը (սյունակ 3), ընդհանուր արդյունքը և սահմանային եկամուտը (սյունակ 6, 7):

Սակայն դժվար չէ նկատել, որ սահմանային արդյունքը և նրա իրացումից ստացվող սահմանային եկամտի դինամիկան իջեցման տենդենց ունեն: Սահմանային եկամտի իջեցումը կանգ կառնի, եթե լրացուցիչ կերպով ավելանում են ոչ թե մեկ, այլ տեխնոլոգիայով նախատեսված արտադրության բոլոր գործոնները: Դրա հետևանքով կաճի ոչ միայն արտադրանքի քանակը, այլև նրա սահմանային արդյունքը: Դա ձեռք է բերվում բոլոր գործոնների համամասնական ավելացման հետևանքով:

Աշխատանք, աշխատողների թվաքանակը	Կապիտալ, տեխնիկայի միավորների թիվը	Թողարկման ֆիզիկական ծավալը	Մահմանային արդյունք	Միավոր արտադրանքի գինը	Ընդհանուր արդյունքը դրամական արտահայտությամբ	Սահմանային եկամուտը դրամական արտահայտությամբ
1	2	3	4	5	6	7
0	0	0	6	2	0	0
1	1	6	5	2	12	12
1	2	11	4	2	22	10
1	3	15	3	2	30	8
1	4	18	3	2	36	6
1	5	20	2	2	40	4

Աղյուսակ 1. Արտադրական ֆունկցիան և ֆիրմայի տնտեսական գործունեության արդյունքների դինամիկան

Արտադրության ֆունկցիան բնութագրում է նրա ֆիզիկական ծավալի կախվածությունն արտադրության գործոնների օգտագործումից ոչ միայն առանձին ֆիրմայի նկատմամբ, այլև այդ մեծությունների միջև համամասնությունը հասարակության մասշտաբով:

Ձեռնարկությունների գործունեության վերլուծման առանձնահատկությունը կախված է այն ժամանակաշրջանից, որի ընթացքում իրականացվում է արտադրական ֆունկցիան: Տարբերվում են կարճատև ժամանակահատված, որի ընթացքում արտադրության գործոնները հաստատուն են մնում և երկարատև ժամանակաշրջան, որտեղ արտադրության բոլոր գործոնների մեջ տեղի են ունենում փոփոխություններ:

Այսպես, 20-րդ դարի սկզբին ԱՄՆ տնտեսագետներ Դուգլասը և Սոլոուսը վիճակագրական հետազոտությունների հիման վրա հաշվարկելով աշխատանքի և կապիտալի ներդրումների բաժինը արտադրանքի թողարկման ընդհանուր ծավալի մեջ, պարզել են, որ աշխատանքի մեկ տոկոսով ավելացումն ապահովում է թողարկվող արտադրանքի աճի 3/4-րդ մասը, իսկ կապիտալի ծախսերի 1%-ի ավելացումն ապահովում է թողարկվող արտադրանքի աճի միայն 1/4 մասը: Դա նշանակում է, որ աշխատանքը համարվում է արտադրության ամենակարևոր գործոնը, քանի որ այն ապահովում է թողարկվող արտադրանքի աճի մեծ մասը:

#### Իզոքվանտի էությունը:

Արտադրական ձեռնարկությունները փորձում են առավելագույնի հասցնել իրենց շահույթը՝ արտադրության գործոնների լավագույն համակցության և ամենաթիվ ծախսերի գործադրման դեպքում: Այս նշանակում է, որ ֆիրման ձգտում է արտադրության ցանկացած ծավալի դեպքում ապահովել ծախսերի կրճատումը (նվազեցումը):

Արտադրության տվյալ ծավալի պայմաններում արտադրական գործոնների բոլոր հնարավոր համակցությունների բացահայտման համար տնտեսագիտության տեսության մեջ օգտագործվում է իզոքվանտ (լատիներեն հավասար քանակություն) հասկացությունը:

Իզոքվանտն իրենից ներկայացնում է կոր, որի յուրաքանչյուր կետն արտահայտում է արտադրության երկու և ավելի փոփոխական գործոնների տարբեր համակցություններ, որոնք ապահովում են արդյունքի արտադրության միևնույն մեծության ծավալ: Իզոքվանտի վրա արտահայտված արտադրության գործոնների բոլոր համակցությունները տեխնոլոգիապես արդյունավետ են: Ընդ որում եթե արտադրության կորերն արտահայտում էին սպառման գործընթացը, ապա իզոքվանտները պատկերում են արտադրության գործընթացը:

Իզոքվանտների կորերը կարելի է ներկայացնել գրաֆիկորեն (տես՝ գծապատկեր 2): Գծապատկերի վրա պատկերելով մի քանի իզոքվանտներ՝ կստանանք իզոքվանտների քարտեզ, որոնք արտահայտում են արտադրանքի տարբեր ծավալներ՝  $Q_1$ ,  $Q_2$ ,  $Q_3$  և այլն:

Այսպես, իզոքվանտի  $Q_1$  կորն արտացոլում է աշխատանքի ու կապիտալի տարբեր զուգակցումներ, որոնք ապահովում են արտադրանքի նույն ( $Q_1$ ) ծավալը: Այդպիսի զուգակցումներ են  $K_a L_a$ -ն  $K_b L_b$ -ն  $K_c L_c$ -ն և այլն: Յուրաքանչյուր իզոքվանտին համապատասխանում է արտադրանքի թողարկման որոշակի ծավալ: Որքան իզոքվանտը հեռու է կոորդինատների սկզբնական կետից, այնքան մեծ է արտադրանքի ծավալը: Հետևապես  $Q_3 > Q_2 > Q_1$ :

Իզոքվանտներն ունեն հետևյալ հատկությունները՝

1. Նրա կորերը երբեք չեն հատվում: Եթե «Ա» այլընտրանքը գերադասելի է «Բ» այլընտրանքից, իսկ «Բ»-ն «Գ»-ից, ապա «Ա»-ն գերադասելի է «Գ»-ից: «Ա», «Բ», «Գ» և այլ այլընտրանքները նույն իզոքվանտներն են, որոնք միմյանց նկատմամբ տարանցիկ են՝ զուգահեռ:

2. Դրանք ունեն բացասական թեքություն: Դա նշանակում է, որ ապահովելով արտադրանքի ծավալի նույն մեծությունը, մեկ գործոնի օգտագործումը պակասեցնելու դեպքում, մյուս գործոնը պետք է մեծացնել:

Արտադրության նույն ծավալի դեպքում, մեկ գործոնի քանակի փոփոխության հարաբերությունը մյուս գործոնի քանակի փոփոխությանը կոչվում է տեխնոլոգիական փոխարինման սահմանային նորմա (MRTS): Այն արտահայտվում է հետևյալ կերպ՝

$$MRTS = \Delta K / \Delta L:$$

Այս ցուցանիշը համանման է սպառողական վարքագծի տեսության փոխարինման սահմանային դրույթին: Այդ նորմայի հիման վրա որոշվում է, թե որքանով կարելի է փոքրացնել մեկ գործոնի (օրինակ՝ կապիտալի) ներդրումը մյուսի (աշխատանքի) բաժինն ավելացնելու համար՝ արտադրանքի անփոփոխ ծավալի դեպքում: Իսկ քանի որ կորի թեքությունը յուրաքանչյուր կետում որոշվում է դրանով տարված շոշափողի օգնությամբ, որն արտահայտում է  $K$  գործոնի փոփոխության և  $L$  գործոնի փոփոխության հարաբերությամբ՝  $\Delta K / \Delta L$ , ապա իզոքվանտի թեքությունը հավասար է տեխնոլոգիական փոխարինման սահմանային նորմային: Մյուս կողմից, նշել ենք, որ իզոքվանտն ունի բացասական թեքություն, ապա  $MRTS_{KL}$ -ը ցանկացած կետում, հավասար կլինի շոշափողի թեքությանը՝ բազմապատկած (-1)-ով, այն է՝

$$MRTS_{KL} = \frac{\Delta K}{\Delta L} \cdot (-1):$$

Տեխնոլոգիական փոխարինման սահմանային նորման անմիջականորեն կապված է արտադրության գործոնների սահմանային արդյունքների հետ: Կրճատելով գործոններից մեկի քանակությունը (օրինակ՝ կապիտալը), ֆիրման դրանով որոշակի մեծությամբ փոքրացնում է թողարկվող արտադրանքի ծավալը: Այն հավասար է կապիտալի սահմանային արդյունքի ( $MP_K$ ) և այդ գործոնի փոփոխման քանակության արտադրային, այն է՝

$$\Delta Q = MP_K (-\Delta K),$$

որտեղ  $\Delta Q$  - ն թողարկվող արտադրանքի ծավալի փոփոխությունն է,  $MP_K$  - ն կապիտալի սահմանային արդյունքն է,  $\Delta K$  - օգտագործվող կապիտալի քանակական փոփոխությունն է:

Որպեսզի ֆիրման մնա նույն իրավիճակում պահպանի արտադրանքի թողարկման նախկին ծավալը, կապիտալի փոքրացման պատճառով արտադրության ծավալի կրճատումն անհրաժեշտ է փոխհատուցել օգտագործվող «աշխատանք» գործոնի քանակության մեծացման միջոցով, այն է՝

$$\Delta Q = MP_L \Delta L,$$

որտեղ  $MP_L$  - ն աշխատանքի սահմանային արդյունքն է,  $L$  - «աշխատանք» գործոնի փոփոխման քանակը:

Եթե երկու դեպքում էլ  $\Delta Q$ -ն նույն մեծությունն է, ապա

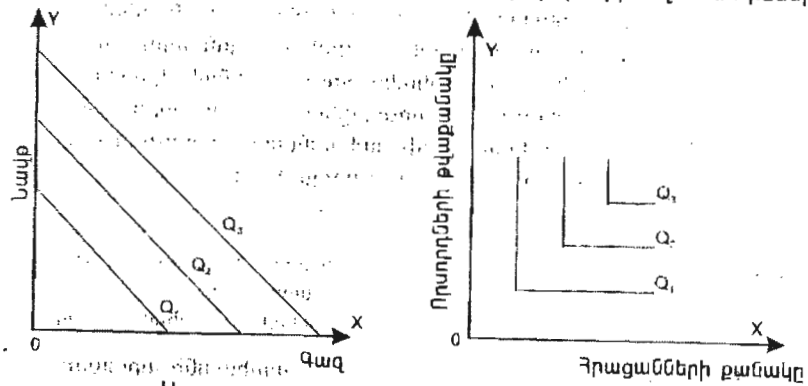
$$MP_K (-\Delta K) = MP_L (\Delta L)$$

այստեղից հետևում է, որ

$$MRTS_{KL} = -\Delta K / \Delta L = MP_L / MP_K,$$

ինչը հավասար է իզոքվանտի թեքությանը:

Իսկ ինչ վերաբերում է «միևնու» նշանին, ապա այն նշանակում է, որ երկու գործոնները հակառակ կախվածություն ունեն: Իզոքվանտի կորով դեպի ներքև տեղափոխվելու ընթացքում տեխնոլոգիական փոխարինման յսահմանային նորման փոքրանում է: Դա բացատրվում է նրանով, որ օգտագործվող գործոնները մեկը մյուսին փոխարինելու համար: Մասնավորապես մեկ գործոնի ավելի շատ քանակություն մյուս գործոնին փոխարինելու համար: Տվյալ դեպքում, կապիտալի օգտագործումը մեկ միավորով պակասեցնելու դեպքում հարկավոր է ավելի շատ աշխատանք, որպեսզի արտադրանքի ծավալը նույնը մնա: Դա նշանակում է պշխատանքի գործոնի ավելացման հաշվին փոխհատուցվում է կապիտալի պակասեցման գծով կորուստը: Իզոքվանտները կարող են ունենալ տարբեր ձևեր՝ կախված ռեսուրսների՝ մեկը մյուսին փոխարինելու աստիճանից: Օրինակ՝ 1) ռեսուրսները կարող են ունենալ բացարձակ փոխադարձ փոխարինելիություն: Դա նշանակում է, որ արդյունքների թողարկման տվյալ ծավալը կարելի է ապահովել ինչպես միմյանց փոխարինող ռեսուրսներից



Պատկեր 3. ա, բ. Իզոքվանտների ձևերը

մեկի կամ մյուս օգտագործմամբ: այնպես էլ դրանց համակցություններով: Այս դեպքում իզոքվանտը կունենա ուղիղ գծի տեսք (տես՝ գծապատկեր 3): Իսկ MRTS-ը կլինի կայուն մեծություն: Օրինակ՝ նավթը և գազը որպես էլեկտրաէներգիայի ստացման հումք, համարվում են բացարձակ փոխարինելի ռեսուրսներ:

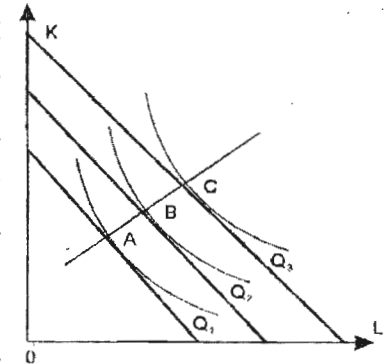
2) Ռեսուրսներն ունեն միմյանց նկատմամբ բացարձակ փոխարացման (կոմպլեմենտարության) հատկություն: Դա նշանակում է, որ երկու փոփոխական ռեսուրսները, որոնք օգտագործվում են տվյալ արդյունքի արտադրության համար, ունեն մեկ որոշակի համամասնություն: Ռեսուրսների փոփոխությունը կատարվում է մեկը մյուսի համամասնական փոփոխությամբ:

Օրինակ՝ երեք որսորդ և երեք հրացան կամ հինգ քարտաշ և հինգ մուրճ համամասնությունները՝ համարվում են արդյունավետ: Իսկ, ասենք, 5 վարորդ

և մեկ ավտոմեքենա կամ մեկ վարորդ և հինգ ավտոմեքենա համամասնությունները տնտեսապես անարդյունավետ և անիմաստ կլինեն: Այս դեպքում MRTS-ը հավասար կլինի 0-ի, իսկ իզոքվանտը կունենա ուղիղ անկյան տեսք, ինչպիսին է 3բ գծապատկերում:

3) Ռեսուրսներն ունեն մասնակի փոխադարձ փոխարինելիություն: Այս դեպքում արտադրությունը կարող է իրականացվել երկու փոխադարձ ռեսուրսների, օրինակ, աշխատանքի ու կապիտալի պարտադիր օգտագործմամբ, բայց դրանց ամենատարբեր համամասնություններով: Տվյալ տեսքով իզոքվանտները համարվում են ստանդարտային կամ համախափ հանդիպող ձևեր:

Արտադրության գործոնների օպտիմալ համակցությունը որոշելու համար կարելի է իզոքվանտների քարտեզը միավորել իզոքստերի հետ: Դրանց շոշափման կետերը ցույց են տալիս ծախսերի տեսակետից արտադրության գործոնների ամենաօպտիմալ համակցությունը՝ արդյունքի թողարկման ծավալն ապահովելու համար (տես՝ գծապատկեր 4):



Պատկեր 4. Միմիմուն ծախսեր, առավելա ույն արդյունք

Գործոնների համակցությունը A կետում ապահովում է փոքր ծախսեր՝  $Q_1$  ծավալի արդյունք ստանալու համար: B կետում արտադրությունը հավասար է  $Q_2$ -ի, իսկ C կետում  $Q_3$ -ի: Գործոնների մյուս հնարավոր համակցությունները, որոնք պատկանում են արտադրության  $Q_2$  և  $Q_3$  ծավալներին, ընկած են բյուջեի սահմանափակման ավելի բարձր իզոքվանտների գծի վրա: Միացնելով A, B, C կետերը՝ կստանանք մի նոր կոր (ուղիղ գիծ), որը օպտիմալ համակցություն է ապահովում արտադրության նախատեսված ծավալ թողարկելու համար: Հետևապես, արտադրության գործընթացում ֆիրման գործոնների օպտիմալ համակցություն կապահովվի այն ժամանակ, երբ յուրաքանչյուր գործոնի ձեռքբերման համար ծախսված վերջին դրամական միավորը հանգեցնում է արտադրանքի թողարկման ծավալի հավասարաչափ աճի: Ուսցիոնալ տնտեսավարման տեսանկյունից դա նշանակում է, որ արտադրության բանկ գործոնը փոխարինվում է էժան գործոնով: Նման փոխարինումը կատարվում է այնքան ժամանակ, մինչև դրանց միջև հավասարակշռություն հաստատվի, այն է՝

$$MP_L/P_L = MP_K/P_K$$

### 3. Արտադրության գործոնների պահանջարկի ու առաջարկի առանձնահատկությունները

Արտադրության գործոնների պահանջարկը:

Ի տարբերություն սովորական սպառողական առարկաների պահանջարկի, արտադրության գործոնների պահանջարկն ունի իր առանձնահատկությունները: 1. Եթե արտադրանքը պահանջարկ չունի, ապա պահանջարկ չեն ունենա նաև այդ բարիքի ռեսուրսները: Դա նշանակում է, որ այդ ռեսուրսների պահանջարկը ածանցյալ է այն ապրանքների պահանջարկից, ինչը արտադրվել է տվյալ ռեսուրսի օգնությամբ:

2. Տարբերություն կա սովորական շուկաների և արտադրության միջոցների շուկաների միջև: «Ապրանքներ և ծառայություններ» հասկացությունը ենթադրում է սպառողական առարկաներ ու ծառայություններ կամ պատրաստի արտադրանք: Իսկ «ռեսուրսներ» հասկացությունը՝ արտադրության միջոցներ: Ապրանքն օգտագործվում է սպառման գործընթացում, ռեսուրսն՝ արտադրության մեջ:

Որոշակի քանակի ու որակի ռեսուրսների առկայությունը որոշում են արտադրության պայմանները, իսկ ապրանքը կամ ծառայությունը համարվում են դրանց միջոցով ստեղծված արդյունքներ: Հետևապես, ապրանքի գինը կախված է օգտագործվող ռեսուրսի գնից (ծախսերի մեծությունից), իսկ մյուս կողմից՝ ձևավորում է ռեսուրսի պահանջարկը, և վերջին հաշվով դրա գինը:

3. Արտադրության գործոնների շուկայի տարբերիչ գիծը նաև այն է, որ այստեղ գեորդի դերում հանդես են գալիս ֆիրմաները, իսկ վաճառողի դերում տնային տնտեսությունները (որոնք աշխատուժ են առաջարկում):

Արտադրության ցանկացած գործոնի պահանջարկը կարող է բարձրանալ կամ իջնել կախված նրանից, թե բարձրանում կամ իջնում է այդ գործոնի օգնությամբ պատրաստված սպառողական ապրանքների պահանջարկը: Արտադրության գործոններին պահանջարկ են ներկայացնում միայն արտադրողները, որոնք նման շուկաներից ինֆորմացիա են ստանում ապրանքների գների, դրանց տեխնիկատնտեսական բնութագրումների, արտադրության ծախսերի մակարդակի, առաջարկի ծավալի մասին և այլն:

Արտադրության պրոցեսի կազմակերպման համար պահանջվում են շատ գործոններ. աշխատանք, հող, տեխնիկա, հումք, էներգիա և այլն: Դրանք բոլորը շատ կամ քիչ աստիճանով կարող են լինել փոխադարձաբար փոխարինվող կամ փոխադարձաբար լրացվող ապրանքներ. կենդանի աշխատանքը մասնակիորեն կարող է փոխարինվել տեխնիկայով և ընդհակառակը. բնական հումքային նյութերը կարող են փոխարինվել արհեստականով և այլն: Հետևապես, արտադրության գործոնների պահանջարկը դա փոխադարձաբար կապված գործընթաց է, որտեղ արտադրության մեջ ներգրավված յուրաքանչյուր ռեսուրսի ծավալը կախված է ոչ միայն դրա գնից, այլև դրա հետ միավորված արտադրության մնացած բոլոր ռեսուրսների ու գործոնների քանակից ու գնե-

րից: Գինն արտադրության յուրաքանչյուր գործոնի պահանջարկի ճկունության փոփոխության կարևոր պայմաններից մեկն է: Պահանջարկն ավելի ճկուն է այն գործոնների նկատմամբ, որոնք մնացած այլ հավասար պայմաններում ավելի ցածր գին ունեն: Դա թույլ է տալիս իրականացնել փոխադարձ փոխարինում, որտեղ մղել արտադրության թանկարժեք գործոնները, իջեցնել արտադրության ծախսերը և այլն: Շուկայական բարձր գները հանգեցնում են արտադրության գործոնների նկատմամբ պահանջարկի իջեցմանը և դրանք փոխարինում են համեմատաբար ցածր գին ունեցող արտադրության այլընտրանքային գործոններով:

Արտադրության յուրաքանչյուր կոնկրետ գործոնի նկատմամբ պահանջարկի ճկունությունը կարող է փոխվել, կախված

- ֆիրմայի եկամուտների մակարդակից և նրա կողմից թողարկվող արտադրանքի պահանջարկից,

- արտադրության մեջ փոխադարձաբար փոխարինվող ռեսուրսների ու գործոնների գներից ու դրանց կիրառման հնարավորություններից,

- փոխադարձ փոխարինող և փոխադարձ լրացնող շուկաների առկայությունից,

- նորարարությունների նկատմամբ ֆիրմայի ձգտումներից և այլն:

**Ռեսուրսների պահանջարկը,** ի տարբերություն ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկի, ներկայացնում է բիզնեսը: Նրա մեծությունը հաճախ պայմանավորվում է ոչ միայն տվյալ ռեսուրսի գնով, այլև այն ապրանքների վաճառման ծավալով, որոնք թողարկվել են այդ ռեսուրսի միջոցով:

Արտադրության գործոնների առաջարկը:

Կոնկրետ շուկաներում արտադրության գործոնների գները ձևավորվում են ինչպես առաջարկի, այնպես էլ պահանջարկի ազդեցությամբ: Արտադրության գործոնների առաջարկը դա ռեսուրսների ու դրանցով պայմանավորված գործոնների այն քանակությունն ու որակական հատկանիշներն են, որը ներկայացվում է ֆիրմաներին ըստ տվյալ պահին այդ շուկաներում գործող գների: Ճիշտ է, պահանջարկը ծնում է առաջարկ, սակայն արտադրության գործոնների շուկաներն ունեն էական առանձնահատկություններ: Այստեղ առաջարկը շատ բանով կախված է արտադրության յուրաքանչյուր կոնկրետ գործոնի՝ որպես տնտեսական բարիքի հատկությունից, որն օգտագործվում է արտադրական գործունեության մեջ եկամուտ ստանալու համար: Ռեսուրսների առաջարկի մեծությունը, այսպիսով, կախված է գնից և այն եկամուտից, որը դրա տեղը կարող է ստանալ գործոնային եկամտի աշխատավարձի, ռենտայի կամ շահույթի ձևով:

Առաջարկի առանձնահատկություններն առաջին հերթին պայմանավորված են տնտեսական այնպիսի ռեսուրսների հազվագյուտությամբ ու սահմանա-

փակվածությամբ ինչպիսիք են հողը, աշխատանքը, օգտակար հանածոները, հումքային ռեսուրսները և դրանց վերամշակման արդյունքները:

Տնտեսական առաջնային ռեսուրսների և դրանցից ածանցված արտադրության գործոնների սահմանափակությունը և հազվագյուտությունը հարաբերական է: Դրանք սակավ են և սահմանափակ արտադրության պահանջումըների՝ տվյալ պահին անհրաժեշտ բարիքներ թողարկելու համեմատությամբ: Եթե ռեսուրսները սահմանափակ չլինեին, դրանք կարող էին լինել անվճար, ինչպես օդը, իսկ մարդկանց բազմազան պահանջումները կարող էին լրիվ բավարարվել: Բայց այս դեպքում կվերանար և շուկաներում այս կամ այն ապրանքի նկատմամբ պահանջումը և հետևապես, հարկավոր չէր լինի և էկոնոմիկան:

Մինչդեռ, մարդիկ անդադար և շահագրգռված հետևում են օգտագործման համար պիտանի հողերի քանակական ցուցանիշներին և դրանց գներին, աշխատանքային ռեսուրսների քանակին, դրանց զբաղվածության մակարդակին ու աշխատանքի վարձատրությանը, արդյունահանված հումքի քանակին և գներին և այլն: Դա նշանակում է, որ արտադրության գործոնների առաջարկն իր վրա է փորձարկում ռեսուրսների սահմանափակության ու հազվագյուտության օրենքի գործողությունը: Դրանում է կայանում բոլոր շուկաների, և, մասնավորապես, արտադրության ցանկացած գործոնի առաջարկի շուկայի կարևոր առանձնահատկությունը:

Շուկաներում է պարզվում, որ արտադրության յուրաքանչյուր կոնկրետ գործոնի առաջարկն ունի տարբեր ճկունություն: Այստեղ սկզբնական պատճառը համարվում է ռեսուրսի սահմանափակությունը: Օրինակ, հողի նկատմամբ առաջարկը ոչ ճկուն է, քանի որ յուրաքանչյուր տվյալ պահին նրա չափերը հաստատուն են, այլընտրանքային հողեր չկան: Այն իրենից ներկայացնում է հազվագյուտ, չվերարտադրվող տնտեսական բարիք: Դրակտիկապես հումքային ռեսուրսները չեն վերականգնվում, սակայն դրանց առաջարկը ճկուն է դառնում, երբ գտնվում են այլընտրանքային, փոխադարձ փոխարինող, այդ թվում և արհեստական տեսակի հումք և նյութեր: Աշխատանքային ռեսուրսների քանակը նույնպես տվյալ պահին հաստատուն է և շատ դանդաղ է փոփոխվում: Սակայն աշխատուժի՝ աշխատանքի ճկունությունը կարող է կախված լինել նաև կոնկրետ տնտեսական իրավիճակից, տվյալ եկամուտների ու աշխատավարձի մակարդակի դեպքում դրանց լրիվ հնարավորությունների օգտագործումից և այլն:

Արտադրության գործոնների պահանջարկն ու առաջարկն ունեն քանակական և արժեքային արտահայտություն: Առաջինը որոշվում է աշխատողների թվով, մեքենաների և այլ գործոնների ֆիզիկական ծավալներով, որոնք գնվում (պահանջարկի ծավալ) և վաճառվում են (առաջարկի ծավալ) շուկայում: Արժեքային արտահայտությունը որոշվում է այն գնով, որով տվյալ ռեսուրսի միա-

վորը կարող է վաճառվել(առաջարկի գին) կամ գնվել (պահանջարկի գին): Ռեսուրսների արժեքային ու քանակական արտահայտությունները միաժամանակ համարվում են պահանջարկի ու առաջարկի ցուցանիշներ: Օրինակ, եթե զբաղվածների քանակը և աշխատավարձը համարվում են ֆիրմային ներկայացրած աշխատանքի պահանջարկի մեծություն և գին, ապա աշխատողի համար՝ աշխատանքի առաջարկի մեծությունը և դրա գինը:

**Ֆիրմայի հավասարակշռման պայմանը:**

Չեռնարկության արտադրական ֆունկցիայի հաշվարկը ենթադրում է արտադրության գործոնների տարբեր զուգակցումների մեջ այնպիսի օպտիմալ տարբերակի ընտրում, որը ապահովում է արտադրանքի առավելագույն ծավալ: Այն արտադրության գործոնների նվազագույն ծախսերի դեպքում ապահովում է մաքսիմում շահույթ: Այս դեպքում ֆիրման՝ հավասարակշռում է իր սահմանային ծախսերը (MC) և սահմանային եկամուտը՝ (MR), այն է՝

$$MC = MR$$

Թողարկվող արտադրանքի ծավալի փոփոխությունը՝ կախված ռեսուրսի քանակական փոփոխությունից, համարվում է սահմանային արտադրողականության ցուցանիշ կամ սահմանային արդյունք՝  $MP_F$ , որը որոշում է արտադրանքի ծավալը ռեսուրսի լրացուցիչ միավորի օգտագործման դեպքում կամ էլ ռեսուրսի լրացուցիչ միավորի օգնությամբ ստեղծված արդյունքի ծավալն է.

$$MP_F = \Delta Q / \Delta F$$

որտեղ  $\Delta Q$  - արտադրանքի ծավալի փոփոխությունն է  
 $\Delta F$  - ռեսուրսի մեծության փոփոխությունն է:

Սահմանային հասույթի ցուցանիշը՝ MR-ը արտադրանքի լրացուցիչ միավորի իրացումից ստացված եկամուտն է.

$$MR = \Delta TR / \Delta Q$$

որտեղ  $\Delta TR$ -ն ընդհանուր (համախառն) հասույթի փոփոխությունն է:

Սահմանային արտադրողականության և սահմանային հասույթի կախվածության դինամիկան համարվում է ինտեգրացված ցուցանիշ և ցույց է տալիս սահմանային եկամտաբերությունը կամ սահմանային արդյունքի դրամական արտահայտությունը  $MRP_F$ , որն արտահայտվում է հետևյալ հարաբերությամբ.

$$MRP_F = \Delta TR / \Delta F:$$

Այլ կերպ, յուրաքանչյուր տնտեսական ռեսուրսի սահմանային եկամտաբերությունը կախված է նրա արտադրողականությունից և սահմանային հասույթից.  $MRP_F = MP_F \cdot MR$ : Օրինակ, աշխատանքի սահմանային եկամտաբերությունը կարելի է արտահայտել՝

$$MRP_L = MP_L \cdot MR,$$

Կապիտալի սահմանային եկամտաբերությունը



$$MRP_K = MP_K \cdot MR \text{ և այլն:}$$

Սահմանային եկամտաբերության մեծությունը, որոշելով ռեսուրսի լրացուցիչ միավորի բերած եկամտի ավելացումը, որոշում է նաև այդ ռեսուրսների միավորների քանակը: Դրանց ծավալի ավելացումը ոչ միայն ավելացնում է ֆիրմայի եկամուտը, այլ նաև մեծացնում է ծախսերը: Այլ կերպ, ծախսերի այն մեծությունը, որով ավելանում են ռեսուրսի յուրաքանչյուր լրացուցիչ միավորի ծախսերը, կոչվում է ռեսուրսի սահմանային ծախսեր՝  $MRC_F$ : Եթե ռեսուրսի սահմանային եկամտաբերությունը բարձր է սահմանային ծախսերից, ապա ֆիրման կունենա շահույթի հավելած: Ուստի, տվյալ փոփոխական ռեսուրսի օգտագործման ծավալը պետք է ավելացնել, իսկ եթե եկամտաբերությունը փոքր է ծախսերից, ապա շահույթի մակարդակը ցածր կլինի, և նման փոփոխական ռեսուրսի հետագա օգտագործումը նպատակահարմար չէ: Ուրեմն ֆիրման իր շահույթն առավելագույնի հասցնելու համար պետք է հավասարակշռի սահմանային եկամտաբերությունը և սահմանային ծախսերը՝

$$MRP_F = MRC_F:$$

Այսպիսով, ֆիրման, որը ձգտում է առավելագույնի հասցնել շահույթը, պետք է օգտագործի փոփոխական գործոնի այնպիսի քանակություն, որի ժամանակ սահմանային արդյունքը, դրամական արտահայտությամբ, հավասար կլինի սահմանային ծախսերին: Նման մոտեցումը ենթադրում է, որ յուրաքանչյուր ռեսուրսի լրացուցիչ միավորը բերում է արտադրության մեջ իր ներդրման չափին հավասար եկամուտ:

Թողարկվող արտադրանքի աճը դառնում է ոչ արդյունավետ, երբ սահմանային ծախսերը (MC) գերազանցում են սահմանային արդյունքին (MR): Ֆիրման առավելագույն շահույթ է ստանում արտադրանքի 15-րդ միավորի թողարկման դեպքում (տես աղյուսակ 2), երբ սահմանային եկամուտը և սահմանային ծախսերը հավասարակշռվում են և կազմում են 8 դրամական միավոր:

Թողարկման ֆիզիկական ծավալը Q	Միավոր արդյունքի գինը P	Ընդհանուր արդյունքը P×Q	Սահմանային ծախսեր MC	Սահմանային եկամուտ MR	Ֆիրմայի հավասարակշռման պայմանը MC - MR
6	2	12	11	12	MC < MR
11	2	22	9	10	MC < MR
15	2	30	8	8	MC = MR
18	2	36	9	6	MC > MR
20	2	40	10	4	MC > MR

Աղյուսակ 2. Արտադրության գործոնների պահանջարկի փոփոխությունը և ֆիրմայի հավասարակշռման պայմանը

Մշտական հավասարակշռում ապահովելու համար ֆիրման օգտվում է փոխարինման էֆեկտից, երբ տվյալ ռեսուրսի նկատմամբ նրա պահանջարկը փոխվում է կապված մյուս ռեսուրսի համեմատական փոփոխությունից: Օրինակ՝ եթե ռեսուրսներից մեկն էժամացել է, ապա դրա պահանջարկը կավելանա: Մաքսիմում շահույթ ապահովելու համար ֆիրման կարող է կիրառել նաև ծախսերի էֆեկտը կամ ծավալի էֆեկտը, երբ տեղի է ունենում երկու ռեսուրսների պահանջարկի բացարձակ փոփոխություն: Օրինակ, եթե ռեսուրսներից մեկի էժամացման դեպքում միավոր արտադրանքի ծախսերը նվազում են: Ուստի ֆիրման կավելացնի երկու ռեսուրսների օգտագործման ծավալները թողարկվող արտադրանքի ծավալը մեծացնելու համար:

#### 4. Արտադրության գործոնների գնագոյացման տեսությունները

Շուկայական էկոնոմիկայի համակարգում արտադրության գործոնների շուկաները համարվում են հատուկ տեսակի շուկաներ: Ի տարբերություն պատրաստի ապրանքների ու ծառայությունների շուկաների, որտեղ ֆիրմաները համարվում են վաճառողներ, իսկ դրանց արտադրանքը նպատակները՝ գնորդներ, արտադրության գործոնների շուկաներում ֆիրմաները համարվում են աշխատուժի, բնական ռեսուրսների, հողի ու կապիտալի գնորդներ:

Արտադրության գործոնների շուկաներում պահանջարկի, առաջարկի, հավասարակշռված գնի ձևավորման գործընթացը հիմնականում դիտարկվում է մրցակցային շուկայի պայմաններում:

Արտադրության գործոնների գնագոյացումը ըստ Ա. Սմիթի:

Արտադրության գործոնների գնագոյացման պրոբլեմը տնտեսագիտական տարբեր դպրոցների կողմից տարբեր կերպ է մեկնաբանվում: Ա. Սմիթը սկզբնական տնտեսական ռեսուրսներն արտադրության գործոնների բաժանման ելակետային նախադրյալ է համարում աշխատանքը, հողը և կապիտալը:

Մարդկանց կողմից սպառվող ցանկացած առարկա համարվում է ապրանք, որի գինը որոշվում է նրա արտադրության համար աշխատանքի ծախսումներով, որոնք արտահայտվում են աշխատաժամանակով, աշխատողի վարպետությամբ ու գործիմացությամբ: Պատրաստի ապրանքը դրամի, աշխատանքի կամ այլ բարիքի հետ փոխանակելիս, նշում է Սմիթը, բացի նյութերի արժեքից և աշխատողների աշխատավարձի վճարումից, պետք է հաշվի առնել նաև ձեռնարկատիրոջ կապիտալի գործադրման դիմաց որոշակի շահույթի ապահովումը: Կապիտալի համար շահույթը նման չէ աշխատավարձին և սահմանվում է բոլորովին այլ սկզբունքի հիման վրա: Այն որոշվում է գործի մեջ օգտագործվող կապիտալի արժեքով, և կարող է լինել մեծ կամ փոքր կախված այդ կապիտալի չափերից:

Ըստ Սմիթի, մարդկանց սպառման համար նախատեսված յուրաքանչյուր ապրանքի գին անենից առաջ հանգում է աշխատանքի, կապիտալի, հողի գծով

ծախսերի երեք բաղկացուցիչ մասերի:

Այստեղից հետևում է առաջին, որ արտադրության գործոնների և, մասնավորապես, սկզբնական ռեսուրսների աշխատանքի, կապիտալի և հողի գնագոյացումը որոշվում է այդ գործոններով արտադրված արդյունքի վերջնական սպառման զնով:

Երկրորդ, արտադրության գործոնների գնագոյացումը պետք է կապել այդ գործոնները տնօրինող սեփականատերերի եկամուտների հետ:

Յուրաքանչյուր անհատ իր եկամուտը ստանում է անձանք իրեն պատկանող արտադրության գործոնների մեկ տեսակից: Կամ իր աշխատանքից, կամ իր կապիտալից, կամ իր հողակտորից:

Աշխատանքից ստացված եկամուտը կոչվում է աշխատավարձ:

Ձեռնարկատիրոջ կողմից գործի մեջ օգտագործվող կապիտալից ստացվող եկամուտը կոչվում է շահույթ:

Տվյալ անձի կողմից մյուս մարդկանցից արտադրողաբար օգտագործման համար փոխանցված կապիտալից ստացված եկամուտը կոչվում է տոկոս, որը վճարվում է շահույթից:

Հողից ստացված և ամբողջությամբ հողատիրոջ կողմից յուրացվող եկամուտը կոչվում է ռենտա:

Պետության կողմից հավաքված հարկերի վերաբաշխման հիման վրա կազմավորվող եկամուտները, վերջին հաշվով, ստացվում են արտադրության սկզբնական երեք գործոնների հաշվին: Դրանք աշխատավարձի, շահույթի և ռենտայի վերաբաշխման արդյունք են, որոնք հատկացվում են ծառայողներին՝ ռոճիկների ձևով, տարեց մարդկանց՝ թոշակների, նպաստների ձևով և ծախսվում են սոցիալական այլ նպատակների համար:

Սպառողական ապրանքների գների, ինչպես և հասարակության եկամուտների ու արտադրության գործոնների շուկաներում գործող գների շարժման միջև փոխադարձ կապը բարդ հարց է: Այդ հարցի պատասխանը տալիս է մրցակցային շուկայում եկամուտներն ըստ արտադրության գործոնների սեփականության բաշխման տեսությունը:

Արտադրության գործոններից եկամուտները և յուրաքանչյուր գործոնի շուկայական գինը որոշվում են դրանց սահմանային արտադրողականությանը: Առաջին անգամ արտադրության ցանկացած գործոնի սահմանային արդյունքի տեսությունն ուսումնասիրել է Ռիկարդոն՝ դիֆերենցիալ ռենտայի հարցերը մշակելու ժամանակ: Այնուհետև, 19-րդ դարի 80-ական թթ. Կլարկը, Ռիկարդոն և Վիկսելը ռենտայի մասին Ռիկարդոյի տեսությունը տարածեցին արտադրության մյուս գործոնների վրա: Ըստ նրանց տեսության, ցանկացած փոփոխական գործոնի եկամուտը և գինը որոշվում է այդ գործոնի սահմանային արդյունքով: Այդ իմաստով սահմանային արդյունքի տեսությունը դարձավ արտադրության գործոնների գնագոյացման տեսության առանցքը:

2. Կլարկի եզրակացությունները հանգում էին նրան, որ արտադրության գործոնների գնագոյացման շուկայական մեխանիզմն ապահովում է եկամուտ-

ների «ըստ արդարացիության» բաշխումը: Զանյի որ յուրաքանչյուր գործոն փոխհատուցվում է ըստ նրա սահմանային արտադրողականության: Ուստի այն ենթադրում է գործոնների ամբողջ համակցության գործարդումից մխնիմուն ծախսումներով առավելագույն եկամտի ստացումը:

Եկամուտը շուկայական էկոնոմիկայի յուրաքանչյուր մասնակցի գործողության վերջնական նպատակն է, նրա ամենօրյա գործունեության խթանիչ ուժը:

Ի՞նչ է եկամուտը: Տնտեսագիտության տեսության մեջ «եկամուտ» հասկացությունը նշանակում է այն դրամական գումարը, որը կանոնավոր և օրինական ձևով ստանում են արտադրության գործոնների տերերը:

Տարբերվում են եկամտի երկու տեսակ. առաջին, եկամուտ միկրոմակարդակում (վարձու աշխատանքից, ձեռնարկատիրական գործունեությունից, սեփականությունից), երկրորդ, եկամուտ մակրոմակարդակում (ազգային եկամուտ):

Միկրոէկոնոմիկայի մակարդակում նոր արժեքի արտադրության գործընթացին մասնակցում են բոլոր սեփականատերերը: Դրանց են վերաբերում. ա) բանվորը՝ աշխատուժի տերը, բ) ձեռնարկատերը, որը սեփական ու փոխառու կապիտալի հիման վրա ձեռք է բերում արտադրության միջոցներ, գ) փողատեր կապիտալիստը և դ) հողատերը: Արտադրված արդյունքը շուկայում իրացնելուց հետո բիզնեսմենը ստանում է ընդհանուր եկամուտ: Արտադրության յուրաքանչյուր գործակալ այդ եկամտից ստանում է իր բաժինը. բանվորը՝ աշխատավարձ, ձեռնարկատերը՝ շահույթ, փողատերը՝ տոկոս, հողատերը՝ ռենտա: Այսպիսով, միկրոմակարդակում եկամուտը դա որոշակի ժամանակաշրջանում արտադրական գործունեության հետևանքով ստացված դրամական միջոցներն են:

Մակրոմակարդակում առաջացած եկամուտը՝ դա ամբողջ հասարակության կողմից կատարված աշխատանքի ու ծառայությունների դիմաց ստացված արդյունքն է դրամական արտահայտությամբ (դրամ, ռուբլի, դոլար և այլն): Հետևապես, դրամական եկամտի ստացումը վկայում է հասարակական մեծ տեսական կյանքին տվյալ անձի մասնակցությունը, իսկ եկամուտների չափը՝ այդպիսի մասնակցության աստիճանը:

Եկամուտների դասակարգումը կատարվում է ֆունկցիոնալ և ուղղաձիգ ձևերով:

1. Շուկայական էկոնոմիկայում արտադրության յուրաքանչյուր տեսուրսի (գործոնի) սեփականատերը կանխորոշում է կոնկրետ ֆունկցիա և դրան համապատասխան ստանում է որոշակի եկամուտ: Եկամուտների նման կազմավորումը ստացել է «ֆունկցիոնալ» եկամուտ անվանումը: Դրան են վերաբերում.

- վարձու աշխատողների աշխատավարձը,
- պետական ոլորտի ծառայողների ռոճիկը,
- ձեռնարկատերերի շահույթը,
- հողային սեփականատերերի ռենտան.

- փոխառվական կապիտալի տոկոսը,
- մանր սեփականատերերի տարբեր եկամուտները:

Արդի պայմաններում հասարակության համախառն եկամտի հիմնական մասը կազմում է «աշխատավարձը» և «ոռնիկները»:

2. Ուղղաձիգ եկամուտները կազմավորվում են ֆունկցիոնալ եկամուտների վերաբաշխման միջոցով, որը կատարվում է պետության անմիջական և ակտիվ մասնակցության շնորհիվ:

Այնուհետև, կապված եկամտի մեծությունից առանձնացվում են.

- անվանական եկամուտ, որը ստացված գումարի դրամական մեծությունն է,
- զուտ եկամուտ՝ դա եկամտի մնացորդն է հարկերը վճարելուց հետո,
- ռեալ եկամուտ՝ դա զուտ եկամուտն է հաշվի առնելով գների փոփոխությունը և սղաճի մակարդակը:

Ֆիրմաների տնտեսական գործունեության վերլուծության ժամանակ սովորաբար օգտագործում են նաև եկամտի այլ հասկացություններ.

Համախառն եկամուտ, որն ամբողջ արտադրանքի իրացումից ստացված արդյունքն է՝ դրամական արտահայտությամբ:

Միջին եկամուտ, որը ստացվում է վաճառված միավոր արդյունքից:

Սահմանային եկամուտ, որն արտադրանքի լրացուցիչ միավորի իրացումից ստացված համախառն եկամտի աճն է:

Համախառն եկամուտը հավասար է ողջ արտադրանքի վաճառքից ստացված հասույթին, այն է՝

$$TR = PQ$$

- որտեղ TR - համախառն (ընդհանուր) եկամուտն է,  
P - միավոր արտադրանքի գինն է,  
Q - թողարկվող արտադրանքի քանակը:

Միջին եկամուտը հաշվարկվում է միավոր արտադրանքի հաշվով, այն է՝

$$AR = TR/Q$$

- որտեղ AR - միջին եկամուտն է:

Սահմանային եկամուտը հաշվարկվում է յուրաքանչյուր հաջորդ լրացուցիչ միավոր արտադրանքի համար, այն է՝

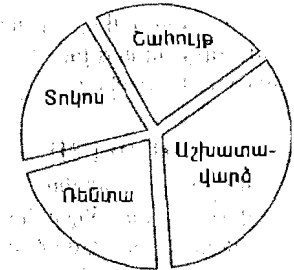
$$MR = TR_n - TR_{(n-1)}$$

- որտեղ MR - սահմանային եկամուտն է:

Այն հավասար է  $TR_n - TR_{(n-1)} = \Delta TR$ , այսինքն՝ համախառն եկամտի աճին, ինչը ստացվում է լրացուցիչ միավորի իրացումից: Այլ կերպ, սահմանային եկամուտը հաշվվում է որպես համախառն եկամտի աճի և արտադրանքի քանակի աճի հարաբերակցություն, այն է՝

Համախառն և սահմանային եկամուտների տարբերությունը կապված նվազող եկամտաբերության օրենքի գործողության հետ կարևոր նշանակություն ունի և ֆիրմաների, և հասարակության համար:

Բոլոր երկրներում նյութական արտադրության մեջ որոշակի ժամանակաշրջանում (սովորաբար՝ մեկ տարում) ստեղծվում է ազգային եկամուտ: Դա այն համակցված արդյունքն է, որի հաշվին գոյատևում և զարգանում է հասարակությունը: Ազգային եկամուտը առաջին հերթին բաշխվում է արտադրության գործունեների սեփականատերերի միջև՝ աշխատավարձի, շահույթի, տոկոսի և ռենտայի ձևերով (տես՝ սխեմա 1):



Սխեմա 1. ազգային եկամուտը և նրա բաղադրամասերը

Այն բանից հետո, երբ ազգային եկամուտը բաշխվում է և ձևավորվում են սկզբնական հիմնական եկամուտները, սկսվում է հասարակության մասշտաբով նրա վերաբաշխումը:

Ազգային եկամտի վերաբաշխման ակտիվորեն մասնակցում են այն անձինք ու կազմակերպությունները (այդ թվում և պետությունը), որոնք անմիջականորեն չեն առնչվում նրա սկզբնական եկամուտների ձևավորման հետ:

Բոլոր սկզբնական եկամուտները բաժանվում են երկու խմբի.

ա) աշխատանքային եկամուտներ, որոնք կազմավորվում են նոր արժեքի արտադրության անմիջական մասնակիցների (ձեռնարկատերերի ու աշխատողների) կողմից: Դրանց են վերաբերում շահույթը և ախշատավարձը:

բ) եկամուտներ սեփականությունից, որը բաժին է ընկնում արտադրության իրային գործունեների սեփականատերերին, որոնք չեն մասնակցում նոր արժեքի ստեղծմանը (բանկիրներ և հողատերեր): Նման եկամուտներ են համարվում տոկոսը, ռենտան, դիվիդենդը և այլն:

Եկամուտների այդ բոլոր տեսակները կազմում են համակարգ, որքանով որ ունեն մեկ միասնական աղբյուր՝ ձևավորվում են նոր արժեքի հաշվին: Դրանով է կանխորոշվում ընդհանուր համակարգում նրանց անբաժանելի միասնությունը և սահմանները:

Հետագա թեմաներում կդիտարկվեն արտադրության գործունեների շուկաների կառուցվածքը, դրանցում ձևավորվող եկամուտների առանձնահատկությունները և խաղացած դերը միկրոէկոնոմիկայի զարգացման գործում:

### ՇԱՀՈՒՅԹ. ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ, ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ

Այս թեմայում փորձ է արվում դիտարկել ձեռնարկատիրական գործունեությունից ստացվող եկամտի շահույթի էությունը, նրա կազմավորման տեսակները և կապիտալի սեփականատերերի միջև նրա բաշխման մեխանիզմը:

#### 1. Շահույթի տնտեսագիտական բնույթը

Շահույթը հանդիսանում է շուկայական էկոնոմիկայի կարևորագույն կատեգորիան: Այն, ավելի ճիշտ, նրա մաքսիմում մեծությունը համարվում է ազգային էկոնոմիկայի ցանկացած ճյուղի անմիջական նպատակը: Ենթադրելով, որ շուկայական տնտեսության մեջ շահույթը հիմնարար դեր է խաղում և համարվում է տնտեսագիտության տեսության օբյեկտ, սակայն նրա էության և ձևերի հարցը մինչև այսօր էլ փնտելի է մնում:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ նշվում է, որ շահույթն անխզելիորեն կապված է եկամտի, կապիտալի, տոկոսադրույթի, խնայողության, սպասումների և այլ կանոնադրականների հետ, որ այն արտադրված արդյունքի և արտադրության ծախսերի տարբերությունն է: Պրակտիկայում այդպես է որոշվում շահույթի մեծությունը՝ թե՛ շուկայական և թե՛ հրամայական էկոնոմիկա ունեցող երկրներում:

Շահույթի մեկնաբանումը «Կապիտալում»: 4. Մարքսը «Կապիտալի» մեջ փորձել է շահույթը բնութագրել որպես հավելյալ արժեքի փոխակերպված, քողարկված ձև: Ես գտնում էր, որ հավելյալ արժեքի աղբյուրը շահագործումն է վարձու բանվորների չվարձատրված հավելյալ աշխատանքը: Ըստ Մարքսի դա բուրժուական տնտեսական կարգի էության, կապիտալիստական արտադրառարբերությունների արտաքին դրսևորման ձևն է: Այսպիսով, շահագործումը դա այն գլխավորն է, որը ընկած է շահույթի մարքսիստական մեկնաբանության հիմքում: Շահույթի նման բացատրության հետ չի կարելի համաձայնվել:

Ես, առաջին, սխալ է շահագործումը կապել միայն շուկայի և մասնավոր սեփականության հետ: Համաշխարհային փորձը վկայում է, որ այստեղ գլխավորը, վճռականը հանդես է գալիս ոչ թե սեփականությունն, այլ նրա գործունեության բնույթը և պայմանները: սեփականության և կառավարման հարաբերությունները: Շուկայական էկոնոմիկա ունեցող երկրների փորձը դրա վառ վկայությունն է:

Երկրորդ: Եթե շահագործումը չվճարված աշխատանքի արդյունքի յուրացումն է և կապիտալիզմի բնորոշ հատկանիշը, ապա կապիտալիզմը ընդգրկում է համարյա մարդկային քաղաքակրթության ամբողջ պատմությունը: Ուստի անհնարին է շահագործում համարել կապիտալիզմի ներքին էությունը:

Երրորդ, կարևոր է նկատել ոչ միայն չվճարված աշխատանքի արդյունքի օտարման փաստը, նրա մեծությունը, այլև այն, թե ինչպե՞ս և ո՞ւմ շահերին է ռոտայում օտարված արդյունքը: Որպես օրինակ, կարելի է վկայակոչել Շվեդիայի փորձը, որտեղ վարձու աշխատանքի օտարում է տեղի ունենում ոչ միայն ֆիրմաների կողմից (ինչպես նշում էր Մարքսը), այլև պետության կողմից հարկային գանձումների ձևով: Հայտնի է, որ Շվեդիան եվրոպայում աչքի է ընկնում ամենաբարձր հարկադրույթներով: Այդ նույն ժամանակ Շվեդիայում կազմավորվել է բնակչության կյանքի արժեքի աշխարհում ամենաբարձր մակարդակ: Տեղին է նշել, որ շահագործման բարձր մակարդակ կար նաև Նախկին ԱՄՆ-ում, չնայած գտնում էին, որ այն վերացել է: Աշխատավորներից օտարվող աշխատանքի արդյունքի շատ մեծ բաժինն ուղղվում էր բնակչության բարեկեցության հետ ընդհանուր ոչինչ չունեցող նպատակների (սառը պատերազմի, արտադրության միջոցների առաջընթացի և այլ ուղղություններ) համար:

Չորրորդ, շահագործման Մարքսի մեկնաբանման հիմքերից մեկը՝ արժեքի աշխատանքային տեսությունն է: Բայց, ինչպես ցույց տվեց տնտեսագիտության տեսության զարգացումը, Մարքսին չհաջողվեց ապացուցել, թե աշխատուժի և նրա ընտանիքի համար ինչ է նշանակում հասարակականորեն անհրաժեշտ աշխատածամանակ և, հետևապես, չապացուցված է մնում հավելյալ արժեքի մասին նրա տեսությունը:

Եթե չկա կապիտալի կողմից աշխատավորների շահագործում այն իմաստով, ինչպես դա մեկնաբանում էր Մարքսը և նրա հետևորդները, ապա ինչո՞ւմն է կայանում կապիտալի էությունը և նրա սոցիալ-տնտեսական բովանդակությունը:

Կապիտալի էությունը: Տնտեսագիտության տեսության մեջ և պրակտիկայում չկա նման այլ հասկացություն, որն այնքան հաճախ և միաժամանակ այնքան բազմաշանակ օգտագործվի էկոնոմիկայի գրեթե բոլոր ոլորտներում, ինչպիսին կապիտալն է:

«Կապիտալ» բառը լատիներեն ծագում ունի, որ նշանակում է գլխավոր ունեցվածք, գլխավոր գումար:

Կապիտալի տակ հասկացվում են, օրինակ, ատոմային ռեակտորներն ու տիեզերական հրթիռները, գործարաններն ու ֆաբրիկաները և նրանց ունեցվածքը, արտադրության իրային գործոններն ու մարդկային կապիտալը, ֆինանսական ռեսուրսներն ու դրամական միջոցները, ժամանակը, արտադրական տնտեսական հարաբերությունները և այլն:

Կապիտալը արտադրության գլխավոր տարրն է: Այն հանդես է գալիս հատառու և փոփոխում, հիմնական և շրջանառու, ապրանքային և փոխառվական, դրամական և ֆինանսական, ակցիոներական ու բանկային, ազգային և միջազգային, անհատական և հասարակական և բազմաթիվ այլ ձևերով:

Կապիտալի առաջին գիտական վերլուծությունը կատարել է Արիստոտելը: Նա կապիտալը համարում էր ունեցվածք, որը «գործի» մեջ դնելու դեպքում կուտակվում է և եկամուտ, շահույթ է բերում իր տիրոջը:

Մարքսիզմի դասականները (Մմիթ, Ռիկարդո) փողը և կուտակված աշխատանքը (արտադրության միջոցներ, պաշարներ) նույնացնում էին: Ժ. Բ. Մելը կապիտալը համարում էր արտադրության երեք գործոններից մեկը:

Ա. Մարշալը կապիտալը բննարկում է որպես արտադրության նախադրյալ կազմող իրերի համախմբություն:

Զ. Կլարկը կապիտալը համարում է արտադրողական բարիքների պաշար, որն աշխատանքի հետ կազմում է արտադրության հիմքը:

Պ. Սամուելսոնը կապիտալ է համարում արտադրության բոլոր պաշարները: Մոնետարիզմը կապիտալը համարում է տոկոս բերող գումար:

Ժամանակակից արևմտյան գիտնականների մի մասը գտնում է, որ կապիտալը ոչ միայն արտադրության իրային գործոնի, այլև նրա անձնական, մարդկային գործոնի (մարդկային կապիտալի) արդյունքն է: Տնտեսագետների մյուս խումբը կապիտալ է համարում փողը, ֆինանսական ռեսուրսները: Երրորդ խումբը կապիտալը նմանեցնում է ժամանակի հետ:

Կ. Մարքսը և Ֆ. Էնգելսը նույնպես վերլուծել են կապիտալի նյութաիրային բովանդակությունը: Ըստ Մարքսի, կապիտալը կազմված է արտադրության միջոցներից: Այն կուտակված աշխատանք է, առարկայացած աշխատանքի և կենդանի աշխատանքի հարաբերություն, որը եկամուտ է բերում:

Կապիտալը, ինչպես և ցանկացած տնտեսական կատեգորիա, ունի իրային բովանդակություն և հասարակական ձև: Դրանց դիալեկտիկական միասնության մեջ է բացահայտվում տվյալ կատեգորիայի էությունը: Ըստ նման մոտեցման, կապիտալը ոչ միայն ուղղակի արտադրության միջոց է, փող, այլև արտադրական հարաբերություն, որի դեպքում աշխատանքի գործիքները և որոշակի նյութական բարիքները շահագործման միջոց են ծառայում: Դա նշանակում է, որ կապիտալի կրողները համարվում են արտադրական հարաբերություններ (կապիտալը, նշում է Մարքսը, իր չէ, այլ հասարակական արտադրական հարաբերություն, որը ներկայացված է իրի մեջ և այդ իրին տալիս է հասարակական սպեցիֆիկ բնույթ): Կապիտալն ինքնաճող արժեք է, որը ստեղծվում է վարձու բանվորի կողմից:

Կապիտալը որպես արտադրական հարաբերություն ձևավորվել է ֆեոդալիզմի պայմաններում և տիրապետող արտադրական հարաբերությունների վերածվեց կապիտալիզմի ժամանակ: Այդ հարաբերության էությունն արտադրության միջոցների մոնոպոլ սեփականատերերի կապիտալիստների կողմից վարձու բանվորների շահագործումն է:

Կապիտալի վերոհիշյալ տարբեր ձևակերպումներն ու դրսևորումները ընդգծում են նրա տնտեսական, իրային ֆունկցիոնալ նշանակությունը, բացահայտում նրա օգտագործման նպատակները և արդյունքները: Դա նշանակում է, որ

1) «կապիտալը» դա ինքնաճող արժեք է, որը ստեղծվում է վարձու բանվորի կողմից,

2) «կապիտալը» մեռյալ արժեք է, որը վաճառքի նման ժրում է կենդանի աշխատանք ներծծելու միջոցով և այնքան ավելի շատ է ապրում, որքան ավելի շատ է կենդանի աշխատանք ներծծում»,

3) «կապիտալը» դա արտադրության միջոցներն են,

4) «կապիտալը» դա փող է, «փողի որոշակի գումար», «ֆինանսներ» կամ «ֆինանսական» կապիտալ,

5) «կապիտալը» դա ժամանակն է, որը հանդես է գալիս որպես եկամուտ ստեղծող ինքնուրույն գործոն,

6) «կապիտալը» դա մարդու գիտելիքներն են, նրա հմտությունը, էներգիան, որն օգտագործվում է բարիքների արտադրության մեջ: Մարդկային «կապիտալը» դիտվում է որպես եկամտի աղբյուր,

7) «կապիտալը» դա շարժում է, շրջապտույտի գործընթաց, արժեքի ձևերի հերթափոխում, որտեղ փողն անցնելով որոշակի փուլեր և վերաառնալով իր ելակետին՝ վերածվում է կապիտալի, դառնում է կապիտալ գործնական աշխարհին հարկավոր ունիվերսալ բարիք:

## 2. Կապիտալը որպես շահույթի աղբյուր

Կապիտալը դիտվում է որպես հավելյալ արժեքի ստեղծման, շահույթի ձևավորման աղբյուր: Դա տեղի է ունենում կապիտալի աճի դիալեկտիկական գործընթացում:

Առաջին. կապիտալը իր է, փող, արժեք, որը տնտեսական շրջանառության մեջ է դրվում նոր արժեք ստեղծելու համար: Դրա բացակայության դեպքում հնարավոր չէ արտադրության միջոցներ և աշխատուժ գնել արտադրությունը սկսելու համար:

Երկրորդ. կապիտալը ավանսավորված արժեք է: Դա նշանակում է, որ հանուն ապագա բարիքի այն ընթացիկ ժամանակաշրջանում չի օգտագործվում: Այն կապված է ավանսավորված կապիտալը կորցնելու ռիսկի հետ, որը ենթադրում է հավելյալ արժեքի ստացում:

Երրորդ. ավանսավորված արժեքը դեռ կապիտալ չէ: Այն կարող է փոխատուցել արտադրության ծախսերը: Բայց երբ այն ստեղծում է հավելյալ արժեք (շահույթ) համարվում է ինքնաճող արժեք:

Չորրորդ. այն դառնում է կապիտալ, երբ ամբողջությամբ կազմված է լինում հավելյալ արժեքից: Դա նշանակում է, որ նախասկզբնական ավանսավորված արժեքը լրիվ ծախսվել է վերածվել հավելյալ արժեքի: Օրինակ, 10 միլիոն դոլարի կապիտալը հինգ տարի հետո լրիվ փոխատուցում է իր արժեքը և հանդես է գալիս նոր արժեքի (հավելյալ արժեքի) ձևով, որը տարեկան 20% եկամուտ (շահույթ) է բերում ֆիրմային:

Յինգերորդ. կապիտալը ոչ միայն արժեք է կան ինքնաճող արժեք, այլ շարժվող արժեք, որը մշտապես շարժման մեջ է գտնվում: Եվ որքան արագ է կատարվում ավանսավորված կապիտալի շարժումը, այնքան այն ավելի շատ շահույթ է բերում: Դա կապիտալի՝ որպես արժեքի ինքնաճման եղանակ է:

Իր շարժման ընթացքում կապիտալը ընդունում է դրամական կապիտալի, արտադրողական կապիտալի և ապրանքային կապիտալի, ձև և դրանցից յուրաքանչյուրում կատարում է ինքնատիպ շարժում՝ եկամուտ բերելու համար (շահույթ, տոկոս կամ ռենտա):

Արտադրության մեջ կապիտալի անընդհատ շարժումը ընթանում է հետևյալ ձևով՝

$$D - T \left\{ \begin{matrix} P_c \\ C_n \end{matrix} \dots n \dots T' - D' - T' \left\{ \begin{matrix} P_c \\ C_n \end{matrix} \dots n \dots T'' - D'' - \dots \right.$$

- որտեղ
- D - ավանսավորված դրամական կապիտալի գումարն է,
  - T - գնված արտադրության միջոցների (Cn) և աշխատուժի (Pc) քանակը,
  - n - արտադրության գործընթացն է,
  - T' - ապրանքային կապիտալն է, որն իր մեջ է ներառում նաև նոր ստեղծված արժեքը,
  - D' - շրջապտույտն ավարտելուց հետո իր ելակետին վերադարձած դրամական կապիտալն է՝ հավելյալ արժեքի հետ միասին:

Այսպիսով, կապիտալը կատարելով շրջապտույտ, անցնելով շահույթի ձևավորման երեք փուլերը, իր շարժումը չի դադարեցնում, այլ նորից է մտնում շրջանառության մեջ: Կապիտալի ինքնաշարժումը, նրա ավելացումը՝ աճը տեղի է ունենում նրա անընդհատ շարժման գործընթացում (արտադրություն, առևտուր, փոխատվություն և այլն): Եթե չկա այդ շարժումը, չկա և արտադրություն, չկան և նյութական բարիքներ, հետևապես, չկա ազգային և շուկայական էկոնոմիկա:

Մեզ համար պարզելով կապիտալի վերոհիշյալ ձևակերպումների իմաստը և համամիտ լինելով տնտեսագետների մեծ մասի կարծիքի հետ, կարող ենք համոզված կերպով նշել, որ կապիտալը համարվում է և՛ եկամտի, և՛ շահույթի հիմքը և գլխավոր աղբյուրը:

### 3. Շահույթի բնորոշումը, աճի գործոնները և բաշխումը

Ժամանակակից տնտեսագիտության ուսմունքը շահույթը դիտում է որպես արտադրության գործոնների (հողի, աշխատուժի, կապիտալի) օգտագործումից ստացված եկամուտ: Ըստ մարքսյան տեսության, շահույթը հավելյալ արժեքի փոխակերպված ձևն է: Որոշ տնտեսագետներ շահույթը համարում են կապիտալի գործարդման համար ստացված տոկոս և այլն: Տնտեսագիտական գրականության մեջ կան նաև շահույթի վերաբերյալ այլ բնորոշումներ, օր.

1. շահույթը՝ վճար է ձեռնարկատիրական գործունեության համար,
2. շահույթը՝ վճար է նորարարության, ֆիրմայի կառավարման մեջ դրսևորվող տաղանդի համար,
3. շահույթը՝ վճար է ձեռնարկատիրոջ ռիսկի համար, ձեռնարկատիրական գործունեության արդյունքների համար:
4. շահույթը՝ մոնոպոլ գնի մի մասն է:

Այսպիսով, շահույթը դա ֆիրմայի եկամուտն է, որը հանդես է գալիս որպես կիրառվող (գործող) կապիտալի աճ: Դա յուրաքանչյուր ձեռնարկատիրական գործունեության գլխավոր խթանն է և արդյունավետության ցուցանիշը: Շահույթն ապրանքային արտադրության և շուկայական էկոնոմիկայի վերջնական նպատակն է և շարժիչ մոտիվը:

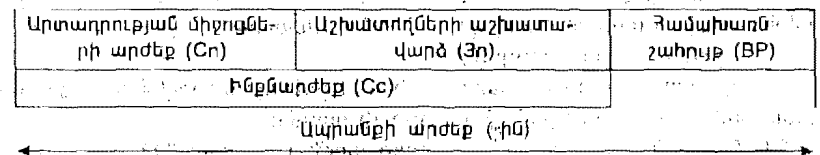
Պրակտիկայում և վիճակագրության մեջ շահույթը հաշվարկվում է որպես մնացորդ իրացվող արտադրանքի՝ եկամտից արտադրության ծախսերը հանելուց հետո: Օրինակ, ֆիրման կատարել է 80.0 հազար ռուբլու ծախսեր և արտադրել է որոշակի քանակությամբ արտադրանք, որը շուկայում վաճառելուց հետո ստացել է 100 հազար ռուբլու եկամուտ: Այս դեպքում ֆիրմայի շահույթը կկազմի 20.0 հազար ռուբլի (100.0-80.0): Արտադրող ֆիրման շահույթ է ստանում, եթե նրա արտադրած արտադրանքի մեծածախ (C<sub>c</sub>) գինը բարձր է արտադրանքի ինքնարժեքից (C<sub>n</sub>): արտադրված արդյունքի վրա կատարված ծախսումներից: Այլ կերպ, արտադրության մեջ շահույթը (P) դա արտադրանքի մեծածախ (մանրածախ) գնի և ինքնարժեքի տարբերությունն է՝  $P = C_c - C_n$ : Իսկ որակական տեսանկյանից՝ շահույթը կապիտալի գործունեության արդյունքն է, նրա աճը:

Շահույթի մեծությունը կախված է երկու հիմնական գործոններից.

- ա) արտադրանքի ինքնարժեքի մակարդակից,
- բ) մեծածախ (մանրածախ) գնի մեծությունից:

Շահույթի մեծությունը որոշող առաջին և գլխավոր գործոնն ինքնարժեքն է, որն իր մեջ է ներառում ապրանքի արտադրության վրա կատարված բոլոր ծախսերը: Ինքնարժեքը կազմում է ապրանքի արժեքի հիմնական մասը (տես սխեմա 1):

Արտադրանքի ինքնարժեքը կազմված է ծախսերի երկու տեսակներից. ա) ուղղակի ծախսեր և բ) անուղղակի ծախսեր:



Սխեմա 1. Ապրանքի արժեքի կառուցվածքը

Արտադրության ուղղակի ծախսերը կախված են թողարկվող արտադրանքի ծավալից և, բնականաբար, անընդհատ փոխվում են: Ուղղակի ծախսերին են վերաբերում.

- հումքի, նյութերի, վառելիքի և աշխատանքի մյուս առարկաների գծով ծախսերը,

- արտադրության մեջ զբաղված աշխատողների աշխատավարձը:

Ուղղակի ծախսերի մեծությունը պայմանավորված է արտադրության մասշտաբներով և փոփոխման տեմպերով ունի:

Արտադրության անուղղակի (կամ պայմանական-հաստատուն) ծախսերը քիչ են կախված կամ բոլորովին կախված չեն արտադրանքի թողարկման մասշտաբներից: Անուղղակի ծախսերին են վերաբերում.

- արտադրամասերի, ձեռնարկության կառավարման գծով ինժեներատեխնիկական աշխատողների ու ծառայողների աշխատավարձը,

- արտադրական շենքերի վարձավճարը, վարկերի համար վճարները,

- հիմնական ֆոնդերի ամորտիզացիոն մասհանումները,

- ձեռնարկության ունեցվածքի ապահովագրումը,

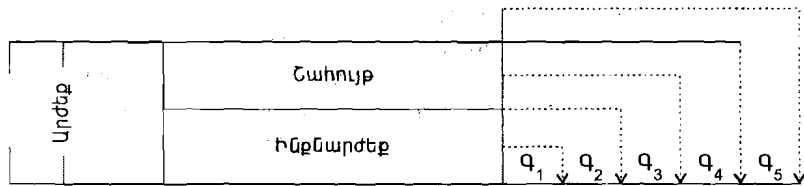
- կոմունալ ծառայությունների համար վճարները,

- արտադրանքի իրացման գծով ծախսերը,

- գույվազի, տույժերի, տուգանքների գծով վճարները և այլն:

Արտադրանքի քանակի ավելացման հետ, նրա ինքնարժեքը, կապված անուղղակի ծախսերի «հարաբերական կայունության» հետ, իջնում է:

Հահույթի մեծության վրա ազդող մյուս գործոնը՝ գների մակարդակն է, ըստ որի ֆիրման իրացնում է իր արտադրանքը: Այստեղ հնարավոր է գների, արժեքի և ինքնարժեքի հարաբերակցության հինգ տարբերակ (տես սխեմա 2):



Սխեմա 2. Ապրանքի արժեքից գնի շեղումները

1.Գինը ցածր է ինքնարժեքից, նշանակում է արտադրանքի իրացումը չի փոխհատուցում անգամ ծախսերը և ֆիրման վնասով է աշխատում, ուստի և կարող է թողնել արտադրությունը:

2.Գինը համընկնում է ինքնարժեքի հետ, նշանակում է փոխհատուցվում են միայն ծախսերը, բայց ֆիրման շահույթ չի ստանում:

3.Գինն ինքնարժեքից բարձր է, բայց արժեքից ցածր: Ֆիրման միմիմում շահույթ է ստանում:

4.Գինը և արժեքը համընկնում են, ֆիրման ստանում է շահույթի ամբողջ մասսան:

5.Գինը մեծ է արժեքից. ֆիրման գերշահույթ կամ առավելագույն բարձր շահույթ է ստանում:

Համախառն շահույթը և նրա բաշխման մեխանիզմը:

Ձեռնարկատիրոջն առաջին հերթին հետաքրքրում է համախառն շահույթը, նրա բացարձակ մեծությունը, նրա ամբողջ մասսան:

Համախառն (ընդհանուր, գումարային) շահույթի հաշվարկման ժամանակ ամենից առաջ որոշվում է թողարկված արտադրանքի իրացման գումարը (միավոր արտադրանքի միջին գինը բազմապատկելով վաճառված արտադրանքի քանակով):

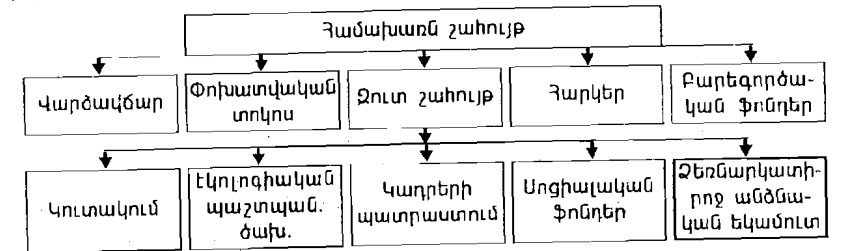
Համախառն շահույթի մասսան ( $\Sigma B_n$ ) դա արտադրության ծախսերի (ինքնարժեքի) և արտադրանքի իրացման գումարի տարբերությունն է.  $\Sigma B_n = \Sigma \text{Ա}_0 - \Sigma C_0$ : Համախառն շահույթի մեծությունը կախված է.

ա) արտադրության գործոններից՝ համախառն ծախսերի մեծությունից և արտադրության մասշտաբներից:

բ) Շուկայական գործոններից՝ իրացման գնի մակարդակից:

Ինչպե՞ս է բաշխվում շահույթը: Ո՞ւմ է բաժին ընկնում այն: Ենթադրում են, որ ամբողջ համախառն շահույթը յուրացնում է ձեռնարկատերը (քիզնեսմենը): Դա ճիշտ է մասնակիորեն: Եթե ձեռնարկատերը միակ սեփականատերն է և արտադրության մասշտաբները փոքր են, ապա ամբողջ շահույթը՝ հարկերը հանելուց հետո, պատկանում է նրան: Իսկ եթե ֆիրման պատկանում է մի խումբ սեփականատերերի և այն մեծ մասշտաբներ ունի, ապա դրանցից ոչ մեկը չի կարող տնօրինել և յուրացնել ամբողջ շահույթը: Այն կարող է բաշխվել արտադրության գործակալների ու պետության միջև, ֆիրմայի տիրոջը թողնելով միայն նրա մի մասը՝ զուտ շահույթը (տես սխեմա 3):

Առաջին հերթին համախառն շահույթից առանձնացվում են կողմնակի գումարները՝ վարձավճարը և վարկի դիմաց վճարվող տոկոսները: Այնուհետև, ձեռնարկությունը վճարում է պետական հարկերը, միջոցներ է տրամադրում էկոլոգիական, բարեգործական ֆոնդերին, կուտակման, կադրերի պատրաստ-



Սխեմա 3. Համախառն շահույթի բաշխումը

ման համար և այլն: Վերջապես, գուտ շահույթից բիզնեսները ստանում է ձեռնարկատիրական եկամուտ կամ շահույթ: Իսկ ակցիոներական ընկերություններում ձեռնարկատիրական եկամուտը բաժանվում է բաժնետերերի միջև ըստ արժեքի ըստ քանակի և դիվիդենտի մեծության:

#### 4. Շահույթի նորման և նրա տնտեսական դերը

Ֆիրմայի եկամտի հարաբերական մեծությունը բնութագրվում է շահույթի նորմայով: Ձեռնարկության շահութաբերությունը որոշվում է ինչպես ապրանքների տեսակների պատրաստման շահութաբերության տեսանկյունով, այնպես էլ ավանսավորված ամբողջ կապիտալի եկամտաբերությամբ: Առանձին ապրանքների շահութաբերությունը չափվում է շահույթի և տվյալ ապրանքի ինքնարժեքի հարաբերությամբ:

Ձեռնարկության ընդհանուր շահութաբերությունը որոշվում է շահույթի նորմայով եկամտի և արտադրության ծախսերի հարաբերությամբ: Շահույթի նորման ցույց է տալիս ավանսավորված կապիտալի (արտադրության ֆոնդերի) աճման աստիճանը: Ֆիրմայի ավանսավորված դրամագումարը կազմված է արտադրության միջոցների արժեքից (K) և աշխատավարձից (3): Ուստի ֆիրմայի համախառն շահույթի նորման (P<sup>1</sup>) որոշվում է համախառն շահույթի մեծության (Bn) և ավանսավորված կապիտալի (K+3) հարաբերությամբ արտահայտված տոկոսներով.

$$P^1 = \frac{Bn}{K+3} \cdot 100,$$

որտեղ՝ Bn կամ P-ն շահույթի քանակական, բացարձակ մեծությունն է,  
P<sup>1</sup> - շահույթի նորման է, շահութաբերության հարաբերական ցուցանիշը,  
K+3 - ավանսավորված կապիտալը:

Սովորաբար շահույթի նորմայի (կամ եկամտաբերության) տակ հասկացվում է նրա տարեկան նորման, այսինքն՝ մեկ տարում ֆիրմայի կողմից ստացված համախառն շահույթի հարաբերությունն ամբողջ ավանսավորված կապիտալին (ֆոնդերին), այն է՝

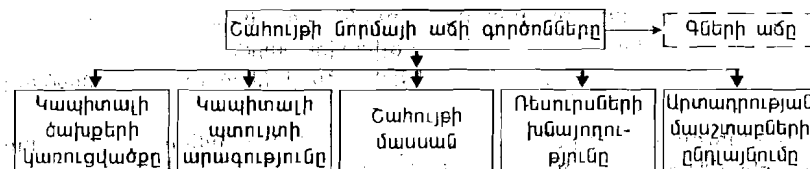
$$P^1 = \frac{BP}{(Oc+O6)\Phi} \cdot 100,$$

որտեղ՝ BP - մեկ տարում ստացված համախառն շահույթն է,  
(Oc+O6)Φ - հիմնական և շրջանառու ֆոնդերի արժեքն է:

Կապիտալի սեփականատերերը կենսականորեն շահագրգռված են արտադրության չափերն ընդլայնելու, շուկայական մրցակցության մեջ հաղթելու և առավելագույն շահույթ ստանալու համար: Անհամեմատ մեծ է ձեռնարկատիրոջ ձգտումը շահույթի աճն ապահովող բոլոր գործոնների համակցության

հիման վրա ստանալ բարձր շահույթ և բազմապատկել իր անձնական հարստությունը: Այդ կապակցությամբ անգլիացի հրապարակախոս Ս. Պաննինգը դեռևս 19-րդ դ. կեսերին սուր նկատել է. «Կապիտալը վախճանում է շահույթի բացակայությունից կամ թե շատ փոքր շահույթից: Ինչպես բնությունը՝ դատարկությունից: Համապատասխան շահույթի ժամանակ կապիտալը համարձակ է դառնում: Եթե 10%-ն ապահովված է, նա կարող է ամեն տեղ գործ անել: Եթե 20% կա, նա աշխուժանում է. 50%-ի դեպքում՝ նա դրականապես հանդուգն է. 100%-ի համար նա տորոմ է մարդկային բոլոր օրենքները՝ յուր ուտքերի տակ նետելով. 300%-ի դեպքում չկա մի ոճիր, որը գործելու թիակ չանի նա, թեկուզ կախաղանի վտանգ էլ լինի: Եթե աղմուկն ու կոիվը շահույթ են բերում, նա գործարկում է երկուսն էլ»:

Ահա թե ինչու ֆիրմաներն աշխատում են օգտագործել շահույթի նորմայի



Սխեմա 4. Շահույթի նորմայի մեծությունը որոշող գործոնները

բարձրացմանը մասնատող արտադրական և շուկայական բոլոր գործոնները մաքսիմալ շահույթ ստանալու համար (տես՝ սխեմա 4):

Շահույթի նորմայի աճի վրա ազդում են.

1. Ֆիրմայի հիմնական տնտեսական գործոնները և առաջին հերթին, շահույթի մասսայի բացարձակ մեծությունը:

2. Ապրանքների արտադրության վրա ծախսվող ավանսավորված միջոցների կառուցվածքը և, առաջին հերթին, աշխատողների աշխատավարձի տեսակարար կշիռը: Ենթադրենք երկու ֆիրմաներում ավանսավորված կապիտալը հավասար է. սակայն առաջին ձեռնարկությունում ավելի շատ աշխատողներ են վարձվել: Այդ դեպքում տվյալ ֆիրման ավելի շատ շահույթ կստանա և, բնականաբար, բարձր կլինի նաև նրա շահույթի նորման:

3. Ֆիրմայի հիմնական և շրջանառու միջոցների պտույտի արագությունը: Կապիտալի արագ պտույտը ֆիրմայի շահույթի մեծ մասսա է ապահովում, իսկ տարվա տեսանկյունով դա նշանակում է շահույթի նորմայի աճ:

4. Արտադրության միջոցների և, առաջին հերթին, աշխատանքի անարկանների (հումք, նյութեր, վառելիք և այլն) խնայողաբար ծախսումը: Դեռ ձեռք է բերվում նոր տեխնիկայի, տեխնոլոգիայի և արտադրության կազմակերպման պրոգրեսիվ ձևերի արմատավորման շնորհիվ: Այս դեպքում իջնում է արտադրանքի ինքնարժեքը, հարաբերականորեն աճում են արտադրության միջոցների չափերը և բնականաբար դրանցից ստացվող եկամտաբերությունը:



5. Շահույթի նորման բարձրանում է արտադրության մասշտաբների մեծացման հաշվին ստացված խնայողության շնորհիվ: Պրակտիկայում գործում է փոքր ֆիրմաների նկատմամբ խոշոր արտադրության առավելության տենդենցը: Ապացուցված է, որ արտադրության ծավալի կրկնապատկման դեպքում տեխնոլոգիական ցանկացած գործառնությունների ծախսերը իջնում են 20%-ով:

6. Շահույթի նորմայի մեծությունը կախված է նաև շուկայում գործող գների տատանումից: Հունքային ռեսուրսների գների և ինֆլյացիայի աճի պատճառով շուկայական գների մակարդակն անընդհատ փոխվում է և ունի աճի տենդենց: Այն տեղի է ունենում ապրանքների նկատմամբ պահանջարկի ու առաջարկի համապատասխան փոփոխության և շուկայական մրցակցության պայմաններում:

Միջին շահույթի ու արտադրության գնի կազմավորումը:

Շուկայական հարաբերությունների գլխավոր շարժիչ ուժը մրցակցությունն է: Այն հիմնականում իրականացվում է երկու ձևով. ներջուղային և միջջուղային եղանակներով:

Ներջուղային մրցակցությունն ընթանում է միանման արտադրանք թողարկող ֆիրմաների միջև՝ իրացման շուկա գտնելու և բարձր շահույթ ստանալու համար: Մրցությունը ստիպում է ֆիրմաներին սահմանել միասնական գներ: Սակայն նրանք միմյանցից էապես տարբերվում են տեխնիկական հագեցվածությամբ աստիճանով ու արտադրության կազմակերպման պայմաններով: Այն ֆիրմաները, որոնք թողարկում են հասարակական ծախսերը գերազանցող արտադրանք և չեն ապահովում միջին շահույթ, բնականաբար, չեն դիմանում մրցակցությանը և հայտնվում են շուկայից դուրս վիճակում: Իսկ լավ պայմաններում գտնվող ձեռնարկությունները, որոնք միավոր արտադրանքի հաշվով ցածր ծախսեր են կատարում, ապահովում են գերշահույթ: Ներջուղային մրցակցությունն, այսպիսով, ստիպում է ֆիրմաներին տեխնիկապես վերագինվել, գիտական մեթոդներով վարել արտադրությունը աշխատանքի արտադրողականությունը բարձրացնելու և բարձր եկամուտ ստանալու համար: Դա նշանակում է, որ ներջուղային մրցակցությունը.

1. արտադրության անհատական ծախսերը հավասարեցնում է հասարակականին,

2. խթանում է տեխնիկական առաջընթացը և այլն:

Միջջուղային մրցակցությունն ընթանում է տարբեր ճյուղերի ֆիրմաների միջև՝ կապիտալն ավելի շահութաբեր ոլորտներում ներդնելու համար: Որպես կանոն, արտադրության տարբեր ճյուղերում միանման կապիտալային ծախսումների պայմաններում կազմավորվում են շահույթի տարբեր նորմաներ: Ուստի այն ֆիրման, որտեղ շահույթի նորման ցածր է, ձգտում է իր կապիտալը տեղափոխել ավելի շահութաբեր ճյուղ: Շահույթի համար մղվող միջ-

յուղային մրցությունը չի հանգեցնում շահույթ չապահովող առանձին արտադրատեսակների ու ծառայությունների կրճատմանը, քանի որ դրանք բոլորն էլ հասարակությանն անհրաժեշտ են: Կապիտալների տեղաշարժման շնորհիվ էական փոփոխություններ են կատարվում ցածր եկամտաբեր ճյուղերում թողարկվող ապրանքների առաջարկի ու պահանջարկի հարաբերակցության մեջ. կրճատվում են արտադրության չափերը, իջնում է առաջարկը, բարձրանում են արտադրանքի գները և շահույթի նորման: Իսկ բարձր եկամտաբեր ճյուղում նոր կապիտալի ներհոսի հետևանքով ավելանում է արտադրանքի ծավալը, որը գերազանցում է պահանջարկը: Վերջինս հանգեցնում է գների իջեցմանը և շահույթի նորմայի անկմանը: Միջջուղային մրցակցության ընթացքում կապիտալի շարժը շարունակվում է այնքան ժամանակ, քանի դեռ բոլոր ճյուղերում շահույթի նորման չի հավասարվել: Այսպիսով, կապիտալի միջջուղային փոխներարկման հետևանքով աստիճանաբար ձևավորվում է **շահույթի միջին նորմա**, իսկ ապրանքի արժեքը փոխարկվում է արտադրության գնի: Այն հավասար է արտադրության ծախսեր + միջին շահույթ:

Արտադրության գինը հանդես գալով արժեքի փոխակերպված ձև՝ տարբերվում է նրանից: Նրա մեծությունը որոշվում է հասարակականորեն անհրաժեշտ աշխատանքային ծախսերի և միջին շահույթի գումարով: Արժեքը և գինը կարող են համընկնել պատահաբար. մինչդեռ ապրանքները վաճառվում են ոչ թե իրենց արժեքով, այլ արտադրության գնով:

Շահույթի միջին նորման որոշվում է ամբողջ հավելյալ արդյունքի (նոր

Արտադրության ճյուղեր C+V	P	Ապրանքի արժեքը	Շահույթի ճյուղային նորման (P1)	Շահույթի միջին նորման	Արտադրության գին	Գնի շեղումն արժեքից (+/-)
1) 90c+10v	10	110	10	20	120	+10
2) 80c+20v	20	120	20	20	120	-
3) 70c+30v	30	130	30	20	120	-10
240c+60v	-	360	-	-	360	-

Աղյուսակ 1. Միջին շահույթի և արտադրության գնի կազմավորումը

արժեքի) մասսայի և արտադրության մեջ կանխավճարված ողջ կապիտալի հարաբերակցությամբ (տես՝ աղյուսակ 1):

Այն արտահայտվում է հետևյալ կերպ.  

$$P^1 = \frac{60}{240c + 60v} \cdot 100 = \frac{60}{300} \cdot 100 = 20\%:$$

Միջջուղային մրցակցությունը կարգավորում է արտադրանքի ինքնարժե-

քի, արժեքի և զնի տարբեր հարաբերակցությունը և ֆիրմաների համար անպահովում է միջին եկամուտ: Այլ կերպ. ճյուղերի միջև մրցակցությունը «համահարթում» է շահույթի ճյուղային նորմաները և հավասարամեծ կապիտալների համախմբումն ապահովում է միջին շահույթ: Այն արտացոլում է կապիտալի հավասարաչափ մեղմումը և դրա դիմաց միջին շահույթի յուրացումը: Երա մեծությունը կախված է արտադրական ֆոնդերի պտույտի արագությունից, արտադրանքի ինքնարժեքի իջեցումից, հասարակական աշխատանքի արտադրողակազմության աճից, արտադրանքի որակից և այլ գործոններից:

Շահույթը կատարում է որոշակի գործառույթներ: Այն.

1) ստիպում է ձեռնարկություններին դիմանալ մրցությանը և կրճատել արտադրության ծախսերը,

2) բազա է հանդիսանում միջին շահույթի կազմավորման համար,

3) ապրանքի արժեքը վերածում է արտադրության զնի:

Շահույթի ընդհանուր նորմայի կազմավորումը և միջին շահույթի ծագումը ոչ թե պատահական երևույթ է, այլ օբյեկտիվ գործընթաց, որը պայմանավորված է կապիտալիստական շուկայական հարաբերություններով:

## 5. Առևտրական կապիտալի էությունը, առևտրական շահույթ

Ապրանքային շրջանառությունը հանդիսանում է հասարակական վերարտադրության օբյեկտիվորեն անհրաժեշտ մասերից մեկը: Առևտրական կապիտալը ծագել է դեռևս դասական կապիտալիզմի ժամանակ, որտեղ այն առանձնանում է արտադրությունից և կատարում է որոշակի ինքնուրույն գործառույթ՝ նյութական բարիքները բնակչության շրջանում իրացնելու համար:

Առևտրական կապիտալը, որպես էկոնոմիկայի ինքնուրույն ոլորտ, պատմականորեն նախորդել է արդյունաբերական կապիտալին: Այն դրսևորվել է վաշխառուական կապիտալի և ապրանքափոխանակության ձևերով և հիմնականում գործել է արտաքին առևտրի ոլորտում: Այն մեծ դեր է խաղացել բնատնտեսության քայքայման և կապիտալիստական ապրանքային արտադրության զարգացման գործում, ինչպես նաև մեծապես նպաստել է ազգային և համաշխարհային շուկաների կազմավորման գործընթացին:

Առևտրական կապիտալը, կատարելով Փ-Ա-Փ՝ ակտը, ոչ միայն արագացնում է արտադրության գործընթացը, փոխհատուցում է շրջանառության ոլորտում գործող ավանսավորված կապիտալը, նպաստում է շրջանառության ծախսերի կրճատմանը, այլ նաև ենթադրում է շահույթի ստացում: Առևտրական կապիտալը, ճիշտ է, նոր արժեքի ստեղծման գործընթացին չի մասնակցում, սակայն իրացնելով բարիքներն ու ծառայությունները, այն անուղղակիորեն առնչվում է արտադրության մեջ կազմավորված շահույթի բաշխման հետ:

Առևտրական կապիտալի հանգույցային մասերն են համարվում մեծածախ

և մանրածախ առևտուրը:

Մեծածախ առևտուրն իրականացվում է երկու տարբերակներով.

ա) արտադրողներն իրենց արտադրանքն անմիջականորեն առևտրական կազմակերպություններին են հանձնում ըստ նախապես կնքված պայմանագրերի, բ) ապրանքներն իրացվում են ապրանքային բորսաներում:

Մանրածախ առևտուրն արտադրողների արտադրանքը սպառողներին է հասցնում մասնագիտացված խանութների, ծանրոցային, վարկային առևտրի միջոցով:

Վերջին տասնամյակներում արևմտյան երկրներում առևտրի ոլորտում նկատվում են նոր գործընթացներ, որոնք կապված են առևտրական կապիտալի խոշորացման, առևտրական ձեռնարկությունների կենտրոնացման, արդյունաբերական ու առևտրական ֆիրմաների ինտեգրացման հետ: Այդ ուղղությամբ.

Առաջին, տեղի է ունենում առևտրի կենտրոնացման գործընթաց (ֆրանչայզինգ). խոշոր կորպորացիաները միավորվում են բազմաթիվ առևտրական մանր միավորումների հետ, որոնք տեղերում իրացնում են նրանց արտադրած նյութական բարիքներն ու ծառայությունները:

Երկրորդ, արդյունաբերական ու առևտրական կազմակերպությունների միջև սահմանվում են կոնտրակտային համաձայնագրեր, որը միավորում է խոշոր, միջին և մանր առևտրական կապիտալը և դրանց անմիջապես կապում է տեղական շուկաների հետ:

Երրորդ, ապրանքաշրջանառության մեծ մասը կենտրոնացվում է առևտրական մոնոպոլիաների ձեռքում, որոնք շատ հաճախ իրենց «վարվելակերպի» կանոններն են թելադրում ոչ միայն շուկայական սուբյեկտներին, այլև առևտրական ֆիրմաներին:

Այսպիսով, տեղի է ունենում առևտրի հանրայնացման գործընթաց, որն արագացնում է կապիտալի պտույտը՝ նախադրյալներ ստեղծելով առևտրական շահույթի աճի համար:

Առևտրական կապիտալի շահույթի նորման:

Առևտրի ոլորտում բիզնեսի բանաձևն արտահայտվում է հետևյալ կերպ

Փ - Ա - Փ՝

որտեղ Փ - ապրանքների իրացման համար ավանսավորված կապիտալն է,  
Ա - մեծածախ և մանրածախ ձևով իրացման ենթակա ապրանքներն են,  
Փ՝ - ապրանքների իրացումից ստացված դրամական հասույթն է՝

Այդ բանաձևի հիման վրա կարելի է որոշել առևտրական շահույթի և մասսան, և նորման:

Առևտրական շահույթի մասսան կկազմի առևտրի ոլորտում արդյունքի իրացումից ստացված դրամական հասույթի և ապրանքաշրջանառության համար նախատեսված ավանսավորված գումարի տարբերությունը՝

Փ՝ - Փ:

Իսկ առևտրական կապիտալի շահույթի նորման կարելի է պատկերել հետևյալ կերպ.

$$P^{\text{առ.}} = \frac{P}{\text{Ավ.կապ}} 100\%,$$

որտեղ  $P$  - առևտրի սֆերայում ստեղծված շահույթն է,  
 $\text{Ավ. կապիտալ}$  - ապրանքաշրջանառության մեջ գործող կապիտալն է:

Այսպիսով առևտրական կապիտալի շահույթի նորման՝ դա առևտրական շահույթի հարաբերությունն է ավանսավորված առևտրական կապիտալին՝ արտահայտված տոկոսներով:

Առևտրական շահույթի մասսան (բացարձակ մեծությունը) կախված է.

- ա) իրացվող արտադրանքի քանակից,
- բ) մեծածախ և մանրածախ գների մակարդակից,
- գ) առևտրական ծախսերից:

Շրջանառության ոլորտում ապրանքների գնման ու վաճառման ժամանակ որոշակի ծախսեր են կատարվում: Դրանք բաժանվում են երկու մասի՝ լրացուցիչ և զուտ ծախսերի:

1. Շրջանառության մեջ լրացուցիչ ծախսերն առաջանում են ապրանքների վերամշակման, փաթեթավորման, կշռադարսման, պահպանման և դրանք սպառողին հասցնելու գործառնությունների կատարման հետևանքով: Ըստ էության, այդ ծախսերը կապված են շրջանառության ոլորտում արտադրության գործընթացի շարունակության հետ: Իսկ դա նշանակում է. շրջանառության մեջ ծախսված այդ աշխատանքը փոխհատուցում է իր արժեքը և լրացուցիչ նոր արժեք է ստեղծում:

2. Շրջանառության զուտ ծախսերը կապված են արժեքի ձևերի

փոփոխման ( $\Phi \left\langle \begin{array}{l} \text{Արտ.միջ.} \\ \text{Աշխատուժ.} \end{array} \right. U^1 - \Phi^1$ ) հետ, որոնք անարտադրողական բնույթ ունեն: Դրանց են վերաբերում. գների որոշումը (կալկուլյացիա), ապրանքների գնման-վաճառման գծով ծախսերը, դրամարկղային չեկերի հաշվառումը, առևտրական հաշվեկշռի կազմումը, գովազդի կազմակերպումը և այլն, որոնք փոխհատուցվում են միայն նոր արժեքի հաշվին: Ըստ մեծության, դրանք կազմում են ապրանքների մանրածախ գների ավելի քան 1/4 մասը և աճի տենդենց ունեն:

Ղեկավարելով, ապրանքաշրջանառության գործընթացի արագացումը, առևտրի կուլտուրայի բարելավումը, գովազդի և անարտադրողական այլ ծախսերի կրճատումը կբարձրացնեն առևտրի արդյունավետությունը և բարձր շահույթ կապահովեն առևտրական բիզնեսին:

**Մարքեթինգը և նրա տնտեսական դերը:**

Բիզնեսային գործունեության արդյունավետությունը բարձրացնելու համար

անհրաժեշտ է իմանալ հասարակության պահանջները, ունենալ որոշակի տեղեկատվություն (ի՞նչ և ինչքա՞ն արտադրել), մշակել արտադրանքի ինքնարժեքի իջեցման և որակի բարելավման վերաբերյալ ստրատեգիա և տակտիկա, լայնորեն օգտվել գովազդային ծառայություններից և այլն: Ձեռնարկության համար նման վարքագիծ մշակելու և տեղեկատվության բազան զարգացնելու խնդիրը կատարում է մարքեթինգը (անգլերեն՝ շուկայագիտություն):

Մարքեթինգը՝ դա ֆիրմայի կառավարման ձև է, որն արտադրությունն ավելի լավ է հարմարեցնում շուկայի պահանջներին՝ ապրանքները շահավետ պայմաններում իրացնելու համար: Այն շուկան «պլանավորելու» փորձ է, նրա անորոշությունը պարզելու և դիսկը կրճատելու համար, շուկայական մրցակցային պայքարին դիմանալու ձև:

Մարքեթինգի հիմնական գործառնություններն են.

- կոնկրետ շուկայի իրավիճակի ուսումնասիրում,
- ֆիրմայի կողմից թողարկվող արտադրանքի պլանավորում,
- արտադրանքի իրացմանը խթանող միջոցառումների մշակում և պահանջարկի ձևավորում,
- իրացման գործընթացի կառավարում և վերահսկում:

Մարքեթինգը պրակտիկայում կազմակերպելու համար հարկավոր է կիրառել հետևյալ սկզբունքները.

Առաջին. արտադրել այնպիսի արդյունք, որը հարկավոր է սպառողին, ունի որակական բարձր հատկանիշներ, մրցունակ է: Այն ենթադրում է ուսումնասիրել շուկայի առաջարկը և ստեղծել «գնորդի շուկա»: Այսինքն թողարկել այնպիսի իրեր, որոնք կցանկանա գնել պոտենցիալ գնորդը: Սպառողին պետք է տալ այն, ինչը նա չի ստանում մրցակցից: Եթե դա չի արվում, ուրեմն շուկան չի կարելի նվաճել: Լավ գաղափարի, իրերի համար հորդորանքներ, սակարկություն, ոչ էլ արտադրանքի մեծ ծավալներ են պետք: Եթե ֆիրման սպառողներին է տալիս բոլորովին նոր իրեր, որոնք ոչ ոքի կողմից դեռ չեն ճանաչվել, ապա նրանք առանց առարկության, հաճախ էլ հաճույքով կընդունեն: Այստեղ արտադրողի կարգախոսը պետք է լինի. «Արտադրել այն, ինչը հնարավոր է վաճառել»:

Երկրորդ. ուսումնասիրել գնորդների հոգեբանությունը, ինչպես նաև գնման գործարքների էնոցիոնալ և ռացիոնալ մոտիվները: Իսկ դա ենթադրում է ընտրել շուկայի այն հատվածը (սեգմենտը), որտեղ կարելի է լրիվ բավարարել սպառողների պահանջները և որտեղ ցածր է մրցակցությունը: Օրինակ՝ ԱՄՆ-ում ժամացույց արտադրող ֆիրմաներից մեկը ուսումնասիրելով այդ արտադրատեսակի իրացման շուկան, պարզեց գնորդների պահանջարկի գծով երեք հատված. Առաջին հատվածում գնորդների 23%-ին հետաքրքրում էր ոչ թե ժամացույցի որակը և արտաքին ձևավորումը, այլ միայն գինը: Երկրորդ հատվածի գնորդների 46%-ը նախընտրում էր ունենալ բարձր որակի, գեղեցիկ

## ԱՇԽԱՏՈՒԹԻ ՇՈՒԿԱ: ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁ

Այս թեմայում փորձ է արվում բացատրել ոչ միայն աշխատանքային գործու-  
նեությունից ստացված եկամտի՝ աշխատավարձի կապը նոր արժեքի արտադ-  
րության հետ, այլև աշխատուժի շուկայում նրա ձևավորման մեխանիզմն ու  
կազմակերպման ձևերը:

### 1. Աշխատուժի սպառողական արժեքը և արժեքը (գինը)

Աշխատուժը՝ դա մարդու ֆիզիկական, մտավոր ու կազմակերպական ըն-  
դունակությունների, ձեռք բերած գիտելիքների ու փորձի համակցությունն է,  
որը նա օգտագործում է սպառողական արժեքների արտադրության գործըն-  
թացում: Աշխատուժը ցանկացած արտադրատեղանակի արտադրողական ուժե-  
րի գլխավոր տարրն է, որն ապրանք է դառնում միայն կապիտալիզմի պայման-  
ներում: Դա բացատրվում է նրանով, որ աշխատողը գուրկ է արտադրության  
միջոցներից և գոյատևելու համար իր աշխատելու ընդունակությունն է վաճա-  
ռում ձեռնարկատերերին աշխատավարձ ստանալու համար:

Համաաշխարհային տնտեսագիտության մեջ կազմավորվել է աշխատուժի  
գնման-վաճառման վերաբերյալ երեք տեսակետ: Գտնում են, որ.

**առաջին.** գնման-վաճառման օբյեկտ է համարվում աշխատանքը,

**երկրորդ.** գնվում, վաճառվում է աշխատուժը,

**երրորդ.** գնվում կամ վաճառվում են աշխատանքի կամ աշխատուժի ծա-  
ռայությունները:

Առաջին անգամ աշխատանքը գնման-վաճառման օբյեկտ է համարել Ռուս-  
յան Պետտին: Նա աշխատավարձը քննարկում էր որպես աշխատանքի գին,  
որի մեծությունը որոշվում է բանվորի գոյության համար անհրաժեշտ միջոցնե-  
րի արժեքով: Այդ կատեգորիաներին անդրադարձել է նաև Ա. Սմիթը, որն աշ-  
խատավարձի մեծությունը կախման մեջ էր դնում հասարակության մեջ կազ-  
մավորված սպառման նորմաներից, տրադիցիաներից, կուլտուրական մակար-  
դակից, բանվորների ու ձեռնարկատերերի միջև ուժերի հարաբերակցությու-  
նից և այլն:

Դ. Ռիկարդոն առանձնացնում էր աշխատանքի բնական և շուկայական գին  
հասկացությունները: Առաջինը որոշվում է աշխատողի պահպանման, նրա զար-  
գացման ու սերնդի համար անհրաժեշտ միջոցների արժեքով: Իսկ երկրորդը,  
նշում էր Ռիկարդոն, որոշվում է ոչ միայն բանվորի գոյության միջոցների ար-  
ժեքով, այլև աշխատանքի գծով շուկայական պահանջարկի ու առաջարկի հա-  
րաբերակցությամբ:

դիզայնով թանկարժեք ժամացույց: Երրորդում՝ գնորդների 31% ը ցանկանում  
էր գնել ժամացույց նվերի համար: Ֆիրման գնորդների պահանջարկի հիման վրա  
վերակառուցեց ժամացույցի արտադրության տեխնոլոգիան և կառուցվածքը և  
կարճ ժամանակից հետո ամհամեմատ մեծ հաջողությունների հասավ:

**Երրորդ.** սահմանել **օպտիմալ գին**, որն ընդունելի լինի գնորդների հա-  
մար և միաժամանակ փոխհատուցի արտադրության ծախսերն ու ֆիրմային  
եկամուտ ապահովի: Այդ նպատակով ֆիրմաները հաճախ կիրառում են ճկուն  
գներ. «գնել երկու իր՝ մեկի գնով», «հինգ առարկա գնելիս՝ 6-րդը անվճար է  
տրվում», «Եթե ապրանքը գնորդի պահանջարկները չի բավարարում, այն ետ  
են ընդունում» և այլն:

**Զորրորդ.** կիրառել ապրանքը սպառողներին հասցնելու բոլոր ռա-  
ցիոնալ ձևերն ու եղանակները, մասնավորապես, նրանց համար ստեղծել  
առավելագույն հարմարավետություն. վարկեր տրամադրել թանկարժեք իրեր  
գնելու համար, կազմակերպել մասնագիտական գովազդներ, իրականացնել  
երաշխավորված վերանորոգումներ և այլն:

**Հինգերորդ.** որոշել **համապատասխան շուկան և ժամանակը:** Այ-  
սինքն պարզել՝ որտե՞ղ և ե՞րբ կարելի է ապրանքներն արդյունավետ ձևով  
իրացնել:

**Վեցերորդ.** գովազդել այն, ինչի մասին սպառողը չգիտի և այն՝ ինչը նա  
ուզում է: Հաճախ արտադրանքը, սպասարկումներն իրացնելու համար մա-  
տուցվում են. Անսովոր, Անծանոթ, Անգերազանցելի, Անզուգական, Անկրկնե-  
լի, Անցման և նման այլ մակդիրներով օժտված գովազդներ: Մինչդեռ հարկա-  
վոր է, ոչ թե տարվել «գերազանցության» մոլուցքով, այլ գործնականում ար-  
տադրել իրեր կամ առաջարկել ծառայություններ, որոնք սպառողը կգերադասի  
ունենալ:

Մարքեթինգի խնդիրների կատարումը հաճախ հանգեցնում է որոշակի բա-  
ցասական հետևանքների.

- բարձրանում են գեղեցիկ ձևավորված ապրանքների գները,
- գովազդվում են առողջության համար վտանգավոր ապրանքների իրացու-  
մը (ծխախոտ, ալկոհոլային խմիչքներ և այլն),
- եթեր են ուղարկվում ոչ արժանահավատ տեղեկատվություններ:

Մարքեթինգային գործունեության նման բացասական գործողությունների  
դեմ համապատասխան միջոցառումներ են կիրառվում, իսկ առանձին դեպքե-  
րում էլ գործադրվում է օրենքը, որոնք նպատակ ունեն, առաջին հերթին, ապա-  
հովել սպառողների իրավունքների պաշտպանությունը, իրականացնել արտադ-  
րանքի որակի նկատմամբ վերահսկողությունը և կարգավորել գովազդի կազ-  
մակերպումը:

4. Մարքսը գտնում էր, որ աշխատանքը չի կարելի վաճառել, քանի որ այն նպատակաուղղված գործունեության գործընթաց է: Շուկայում մարդը կարող է վաճառել միայն աշխատանքի նկատմամբ իր ընդունակությունը կամ աշխատուժը: Աշխատանքը հանդիսանում է աշխատուժի ապրանքի ֆունկցիան, արժեքի ու հավելյալ արժեքի աղբյուրը, եզրակացնում էր Մարքսը, ուստի և գնման, վաճառման օբյեկտ լինել չի կարող:

7. Սամուելսոնը նշում է, որ ապրանք է համարվում ոչ թե աշխատուժը, այլ նրա ծառայությունները, որոնք վարձակալության են տրվում աշխատավարձ ստանալու համար:

Վերոհիշյալ տեսակետներից ամենատրամաբանականը, մեր կարծիքով, համարվում է ոչ թե աշխատանքը, այլ՝ աշխատուժը, որն աշխատանքի շուկայում գնվում-վաճառվում է որպես ապրանք:

#### **Աշատանքի շուկան և նրա ժամանակակից կառուցվածքը:**

Աշխատանքի շուկան շուկայական հարաբերությունների հատուկ ոլորտ է, որտեղ իրականացվում են աշխատուժի գնման-վաճառման գործարքներ:

Աշխատանքի շուկան նախորդ հասարակարգերում գոյություն չի ունեցել: Այն ձևավորվել է դասական կապիտալիզմի պայմաններում, որտեղ արտադրության հիմնական միջոցները կենտրոնացվեցին կապիտալիստների մոտ որպես մասնավոր սեփականություն, իսկ աշխատողների ճնշող մասն ունեզրկվեց և վերածվեց վարձու բանվորների: Վերջիններիս գոյության միակ աղբյուրը հանդիսանում է սեփական աշխատուժի վաճառումը: Բավական է նշել, որ 21-րդ դարի սկզբին աշխարհի աշխատունակ բնակչության 90%-ը վարձով է աշխատում:

Արտադրության ինդուստրիալ ստադիայի սկզբում աշխատանքի շուկայի հիմնական սուբյեկտը համարվում էր ֆիզիկական աշխատանք կատարող անձը, որը գրեթե կրթություն և որակավորում չուներ և պիտանի էր միայն մեքենայի պարզ սպասարկման համար, շատ դեպքերում էլ համարվում էր նրա «կցորդը»: Աշխատանքի ժամանակակից շուկան արդեն որակական բարձր պահանջներ է ներկայացնում բանվորների, ԻՏՍ-ի ու մասնագետների նկատմամբ:

Ավելին, 20-րդ դարի կեսերին ՉՏՀ և ինֆորմացիայի լայն զարգացումը որակական ու քանակական լուրջ տեղաշարժեր են կատարել աշխատանքի շուկայի կառուցվածքի մեջ:

1. Արտադրության մեջ կտրուկ կրճատվել է ոչ որակյալ և ցածր որակավորում ունեցող բանվորների ու օժանդակ սպասարկող անձնակազմի տեսակարար կշիռը:

2. Նշանակելիորեն բարձրացել է ԻՏՍ և ծառայողների նկատմամբ պահանջարկը:

3. Պրակտիկապես հաղթահարվել է ֆիզիկական և մտավոր աշխատանքի միջև հակադրությունը, որը ծագել էր դեռևս ստրկատիրության էպոխայում և այսօր էլ իրեն զգալ է տալիս տնտեսապես հետամնաց երկրներում (որտեղ բնակչության մոտ 40%-ը դեռևս անգրագետ է):

4. ԳՏԱ պայմաններում կատարում է բոլոր կատեգորիայի աշխատողների մակարդակի ու պրոֆիլի վերափոխում: Բանվորները ստանում են ընդհանուր տեխնիկական գիտելիքներ, իսկ ԻՏՍ-ն ընդհանուր գիտական կրթություն:

5. Գիտական, ինժեներատեխնիկական ու կառավարչական աշխատողների աշխատանքի չափանիշը համարվում է ինֆորմատիկայի կատարյալ իմացությունը և կոմպյուտերային տեխնիկայի օգտագործումը:

6. ԳՏԱ ենթադրում է կադրերի կրթության անընդհատության համակարգի ստեղծում: Դա նշանակում է, որ յուրաքանչյուր աշխատող ֆիրմաներում գործող որակավորման բարձրացման կուրսերում ու ֆակուլտետներում պարբերաբար պետք է լրացնի ու նորացնի իր պրոֆեսիոնալ գիտելիքներն ու կատարման տեխնիկան:

Աշխատողների պատրաստման տարբեր մակարդակներում ու կազմում նման կարգի բոլոր որակական փոփոխություններն ազդում են նրանց աշխատանքի (աշխատուժի) շուկայական գնի վրա:

**Աշխատանքի (աշխատուժի) գինը:** Նրա մեծության վրա ազդող գործոնները:

Շուկայական էկոնոմիկայի պայմաններում թվում է, թե աշխատավարձը պարզ և հասարակ երևույթ է: Ըստ վարձակալման պայմանագրի բանվորը պարտավոր է սահմանված ժամկետում աշխատել ձեռնարկությունում, իսկ ձեռնարկատերը կատարված աշխատանքի համար նրան վճարի աշխատավարձ: Նշանակում է աշխատավարձն աշխատուժի ապրանքի գինն է, նրա արժեքը:

Սակայն ինչպե՞ս է որոշվում և ինչի՞ց է կախված աշխատավարձի մեծությունը:

Աշխատողների աշխատանքի համար վարձատրության կոնկրետ մեծությունը կախված է արտադրության մեջ, շուկայում և սոցիալական հարաբերությունների ոլորտում կազմավորվող բազմաթիվ գործոններից:

**Առաջին, նրա աշխատուժի արժեքի մեծությունից:** Աշխատողների յուրաքանչյուր խմբի համար այդ արժեքն ունի երկու՝ ներքին (ելակետային) և վերին մակարդակ: Նրա ցածր սահմանը համարվում է կենսամիջոցների արժեքի այն գումարը, որն անհրաժեշտ է աշխատողի աշխատունակությունը պահպանելու, մասնագիտություն սովորելու և նրա ընտանիքի գոյության ծախսերը հոգալու համար: Շատ երկրներում այն պաշտոնապես հաշվվում է այսպես կոչված «ապրուստի անհրաժեշտ միջինում» ծախսերով: Այն որոշվում է աղքատության սահմանով՝ այն միջոցներով, որոնք անհրաժեշտ են ցածր որակավորում ունեցող աշխատողների պարզ կենսագործունեությունը պահպանելու համար:

Իսկ աշխատուժի արժեքի բարձր սահմանը կախված է յուրաքանչյուր երկրում բնակչության նյութական ու կուլտուրական ձևավորված մակարդակից և ընդգրկում է սոցիալական որոշակի պահանջմունքներ և վերարտադրության

համար անհրաժեշտ ավելի մեծ ծախսեր, քան նրա գոյության միջոցների մի-  
նիմուն արժեքն է: Սոցիալական այդ պահանջմունքների էությունը կայանում է  
հետևյալում. ինչպես ցանկացած ապրանք, այնպես էլ աշխատուժն ունի սպա-  
ռողական արժեք (օգտակարություն) և արժեք: Սակայն աշխատուժն ա-  
ռանձնահատուկ ապրանք է: Նրա առանձնահատկությունն այն է, որ սպառման  
պրոցեսում իր ունակությունները գործադրելիս այն չի անհետանում, այլ վե-  
րարտադրում է իր արժեքը և ստեղծում է նոր՝ լրացուցիչ արժեք: Այլ կերպ, նա  
ստեղծում է արժեքի այնպիսի մեծություն, որը գերազանցում է սեփական վե-  
րարտադրության համար անհրաժեշտ ծախսերը: Ուստի.

1) աշխատուժ ապրանքի արժեքը որոշվում է նրա գոյության համար կենսա-  
միջոցների արժեքով:

2) Աշխատողը հավերժ չէ, ուստի նրա վերարտադրությունը պետք է իր մեջ  
ներառնի նաև նրա ընտանիքի պահպանման ծախսերը:

3) Ավելի բարձր աշխատանք կատարելու համար պահանջվում է աշխատողի  
կրթության ու որակավորման որոշակի բարձր մակարդակ, որը ևս լրացուցիչ  
ծախսեր է ավելակում:

4) Ի տարբերություն սովորական ապրանքների, աշխատուժի կրողը մարդը  
որպես սոցիալական էակ անընդհատ զարգանում ու կատարելագործվում է:  
Ուստի նրա արժեքի վրա ազդում են նաև պատմական, բարոյական, սոցիալա-  
կան և արդյունավետության տարրեր:

Աշխատուժի արժեքի բարոյական տարրը որոշվում է նրա արժանապատ-  
վությամբ ու ինքնահարգանքով. նրա վրա բարոյաէթիկական գործոնների ազ-  
դեցությամբ: Պատմական տարրն արտահայտվում է մարդու ֆիզիկական, հոգևոր և մյուս ընդունակությունների ու պահանջմունքների աճով և դրանց  
կատարելագործմամբ, որոնց վերարտադրության համար պետք է ծախսել ա-  
վելի շատ բարիքներ: Սոցիալական տարրը ենթադրում է նրա վրա ներգոր-  
ծող դասակարգային պայքարը, արհմիությունների գործունեությունը, հասարա-  
կական, քաղաքական շարժումները և այլն: Արդյունավետության տարրը բնու-  
թափում է աշխատուժի օգտագործումից ստացված արդյունքների աճը և այլն:

Այսպիսով, աշխատուժ ապրանքի արժեքը որոշվում է ոչ թե սուսկ նրա ըն-  
դունակություններով կամ նրա աշխատանքի արտադրողականությամբ. այլ հա-  
սարակականորեն անհրաժեշտ այն ծախսումներով, որը պահանջվում է աշխա-  
տուժի նորմալ վերարտադրությունն ապահովելու համար:

20-րդ դարի կեսերից արևմտյան երկրներում պետություններն աշխատում  
են օրենսդրական կարգով սահմանել աշխատավարձի մինիմում մակարդակը:  
Նվազագույն աշխատավարձի չափի վերաբերյալ առաջին օրենքն ընդունվել է  
դեռևս 1894թ. Նոր Զելանդիայում: Այնուհետև, համանման որոշումներ են ըն-  
դունվել Ֆրանսիայում՝ 1899թ., ԱՄՆ-ում՝ 1938թ.: Այսպես, «Աշխատուժի վարձման  
արդարացի պայմանների» մասին որոշման մեջ ԱՄՆ Կոնգրեսը մեկ աշխատաժա-  
մի համար աշխատուժի արժեքի նվազագույն չափ էր սահմանում 4.55 \$:

ԳՏՀ ժամանակակից էտապի պահանջները և աշխատուժի որակավորման  
բարձր մակարդակը հաշվի առնելով, 1993թ. ԱՄՆ Կոնգրեսն ընդունեց նոր  
որոշում մեկ աշխատաժամի արժեքի նվազագույն չափը բարձրացնելով մինչև  
7.5 դոլարի (40-ժամյա աշխատանքային շաբաթվա հաշվով այն կազմում է ամ-  
սական 1200 դոլար), որը համապատասխանում է ապրուստի անհրաժեշտ  
մինիմումին (կամ աղքատության գծին): Այն նախատեսվում է միջին ընտանիքի  
(4 անդամ) համար, ելնում է ապրանքների ու ծառայությունների գծով կենսա-  
կան անհրաժեշտ մինիմում պահանջմունքների բավարարման նորմատիվնե-  
րից և հաշվի է առնում նաև գների մակարդակն ու տրաճը: Աշխատավարձի այդ  
մինիմումը հաշվի է առնում ոչ բարձր աշխատանք կատարող բանվորների վե-  
րարտադրության նորմալ պայմանները:

Երկրորդ. աշխատողների որակավորման մակարդակից: Քանի որ  
ավելի բարձր աշխատանքը նույն ժամանակում ստեղծում է ավելի մեծ արժեք,  
քան պարզ, ոչ որակյալ աշխատանքը, ուստի պետք է բարձր վարձատրվի:  
Մեքենայական արտադրության զարգացման սկզբնական էտապներում, երբ  
գերակշռում էր ոչ որակյալ աշխատանքը, ծեռնարկատերերը ձգտում էին բան-  
վորների աշխատավարձը պահել ցածր մակարդակի վրա: Իսկ ԳՏՀ-ի պայմաննե-  
րում, աշխատուժի արժեքը նշանակելիորեն աճում է, որը կապված է աշխա-  
տանքային գործունի ակտիվացման, աշխատանքի բարդության և նրա կատար-  
ման նկատմամբ պատասխանատվության աստիճանի բարձրացման հետ:

Երրորդ. աշխատավարձի մեծության վրա ազդում են ազգային տարբե-  
րությունները, տարբեր երկրների տնտեսական ու սոցիալական պայմաննե-  
րի զարգացման աստիճանը: Աշխատանքի վարձատրման մեջ այդ տարբերու-  
թյունները կախված են արտադրողական ուժերի զարգացման մակարդակից,  
հասարակական աշխատանքի արդյունավետությունից, աշխատուժի որակա-  
կան զարգացման աստիճանից, կյանքի հասարակականորեն նորմալ պայման-  
ներից և այլ գործոններից:

Արդի պայմաններում նոր տեխնոլոգիական հեղափոխությունը հանգեց-  
նում է շատ երկրների զարգացման տեխնիկատնտեսական մակարդակների  
հավասարեցմանը և, բնականաբար, աշխատուժի արժեքի աճին: Անհամեմա-  
տաբար սրվում է նաև երկրների միջև որակյալ աշխատուժի օգտագործման  
գծով մրցակցությունը և աստիճանաբար կրճատվում են աշխատավարձի ազ-  
գային մակարդակների միջև տարբերությունները (տես աղյուսակ 1):

Չորրորդ. աշխատանքի վարձատրության վրա էապես ազդում են և շու-  
կայական գործոնները:

Աշխատանքի շուկայում աշխատուժի վարձատրման առաջին գործոնն ա-  
ռաջարկի ու պահանջարկի փոխգործողությունն է: Այստեղ աշխատուժի  
գինը և աշխատանքի բանակը որոշվում են պահանջարկի (ֆիրմաներ) և առա-  
ջարկի (աշխատողներ) փոխհարաբերությամբ՝ Աշխատանքի շուկան կարող է

Երկրներ	Անվանական աշխատավարձ	Հարկեր	Բնակարանային և կոմունալ ծառայություններ	«Ջուտ» աշխատավարձ
ԱՄՆ	1900	380	270	1250
Ճապոնիա	2550	435	315	1800
Գերմանիա	1800	545	225	1030
Անգլիա	1500	300	200	1000
Ֆինլանդիա	1800	555	190	1055

Աղյուսակ 1. Բանվորների միջին ամսական աշխատավարձն արդյունաբերության մեջ 1989թ. (ԱՄՆ դոլար)

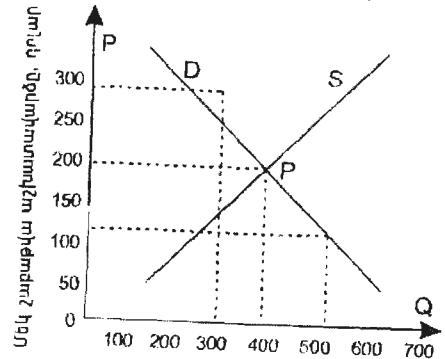
գործել ցանկացած, այդ թվում և կատարյալ մրցակցության պայմաններում, որին բնորոշ են.

- միմյանց հետ մրցող ֆիրմաների մեծ քանակը,
- որոշակի որակավորում ունեցող բանվորների մեծ թվաքանակը,
- ձեռնարկությունների ու աշխատողների ընտրության ազատությունը և այլ գործոններ:

Այս առանձնահատուկ շուկայում աշխատանքի կրողը ֆիզիկական անձ է, որը տիրապետում է ոչ միայն աշխատանք կատարելու ունակության (խառատ, ինժեներ, բժիշկ և այլն), այլև իր մեջ է ներառում որոշակի հատկանիշներ՝ աշխատանքային վարքի շարժառիթներ, կյանքի փորձ, արտադրական գործիմացություն, սոցիալական, հոգեբանական ասպեկտներ և այլն: Օրինակ, շատ աշխատողների համար աշխատանքի անվտանգությունը, նրա ստեղծագործական բնույթը, ինքնագարգացման հնարավորությունը, կոլեկտիվի բարոյական բարձր կլիման հաճախ ավելի արժեքավոր են, քան բարձր աշխատավարձը:

Աշխատավարձի դինամիկան ներգործում է աշխատանքի ինչպես պահանջարկի, այնպես էլ առաջարկի վրա: Աշխատանքի գնի կախվածությունը պահանջարկից ու առաջարկից կարելի է արտահայտել գրաֆիկորեն: Միայն այստեղ առաջարկի ու պահանջարկի օբյեկտը հանդես է գալիս աշխատանքի քանակը, որը կախված է նրա գնից՝ աշխատավարձից (տես՝ գծապատկեր 1):

Աշխատանքի նկատմամբ պահանջարկը որոշվում է երկու ցուցանիշ-



Աշխատողների քվարանտը, հազար մարդ  
Գծապատկեր 1. Աշխատուժի պահանջարկը և առաջարկը

ներով՝ սահմանային արդյունքի մեծությամբ և աշխատավարձի մակարդակով: Պահանջարկի աճը բարձրացնում է աշխատավարձը, իսկ անկումն՝ իջեցնում է նրա մակարդակը: Իր հերթին, աշխատանքի պահանջարկը որոշվում է սահմանային արդյունքի աճով. եթե աշխատանքի սահմանային արդյունքն ավելի մեծ է մյուս գործոնների սահմանային արդյունքից, ապա աշխատանքի պահանջարկը կմեծանա: Պահանջարկի վրա ազդում են նաև արտադրության տեխնիկական հագեցվածության մակարդակը, աշխատանքի գնի և մեքենաների արժեքի հարաբերակցությունը և այլն: Աշխատանքի նկատմամբ պահանջարկն անընդիատ փոխվում է: Դա կապված է ապրանքների կառուցվածքի փոփոխության, նոր մասնագիտությունների ծնավորման, հների «մահացման», գործազրկության մակարդակի հետ և այլն:

Աշխատանքի նկատմամբ առաջարկն իր հերթին կախված է բնակչության թվաքանակից, նրա աշխատունակ բաժնի տեսակարար կշիռից ու սեռահասակային կազմից, աշխատանքի ու բանվորների որակավորումից, շաբաթվա օրերի միջին քանակից, աշխատավարձի մեծությունից, ազգային տրադիցիաներից, «բնական» գործազրկության մակարդակից և այլն: Աշխատուժի առաջարկը ևս փոխվում է: Շուկա է գալիս երիտասարդությունը. նրա մի մասն աշխատանք է գտնում, երկրորդը՝ ուրոնում է, երրորդը՝ կորցնում և այլն:

Աշխատանքի առաջարկը կախված է աշխատավարձի մակարդակից: Որքան բարձր է աշխատավարձը, այնքան մեծ է աշխատանքի առաջարկը և ընդհակառակը: Աշխատանքի առաջարկին հատուկ են «եկամտի էֆեկտը» և «Փոխարինման էֆեկտը», որոնք տեղ են գտնում առանձին մարդկանց վարվելաձևում: Այսպես, աշխատավարձի բարձրացումը հանգեցնում է առաջարկի աճին: Այս դեպքում ապահովվում է մեծ եկամուտ, սակայն կրճատվում է հանգստի ժամանակը: Այսպիսով, աշխատավարձի բարձրացման համար բանվորը զոհաբերում է հանգիստը: Սա կոչվում է «փոխարինման էֆեկտ»:

Իսկ աշխատավարձի հետագա աճը հանգեցնում է «եկամտի էֆեկտին», այսինքն բարձր եկամուտը խթանում է հանգիստը: Ազատ ժամանակը ավելի բարձր է գնահատվում, քան լրացուցիչ եկամուտը: Դրա համար եկամտի աճի հետ մեկտեղ առաջարկը սկսում է կրճատվել:

Առաջարկի ու պահանջարկի կորեքի հատման կետում ձևավորվում է աշխատուժի հավասարակշռված գին՝ այն աշխատավարձը, որի ժամանակ տնտեսության մեջ ապահովվում է լրիվ զբաղվածություն:

Օրինակ, երբ աշխատավարձի մակարդակը բարձրանում է (200-ից մինչև 300 դոլար), ապա աշխատանքի առաջարկը նույնպես ավելանում է: Սակայն այս դեպքում աշխատուժի նկատմամբ պահանջարկն իջնում է, քանի որ ֆիրմաների համար բարձր աշխատավարձով լրացուցիչ աշխատուժի վարձելը դառնում է ոչ արդյունավետ: Իսկ դա հանգեցնում է գործազրկության աճին: Իսկ երբ աշխատավարձը հավասարակշռված գնից իջնում է (200-ից մինչև 100

դրլար), ապա ֆիրմաները լրացուցիչ աշխատողներ են վարձում: Այդ վիճակում աշխատանք որոնողների մի մասը թողնում է շուկան, որի հետևանքով պահանջարկը գերազանցում է առաջարկին. առաջանում է աշխատուժի դեֆիցիտ: Արտադրության անկման և մասսայական գործազրկության ժամանակ աշխատանքի նկատմամբ առաջարկը գերազանցում է պահանջարկին: Դա սրում է մրցակցությունը զբաղվածության բոլոր հավակնորդների միջև և, բնականաբար, իջեցնում է աշխատավարձը: ԳՏԳ պայմաններում ոչ որակյալ աշխատուժի նկատմամբ պահանջարկի կրճատումը նույնպես հանգեցնում է աշխատավարձի մակարդակի իջեցմանը:

Աշխատուժի գնի ձևավորման շուկայական երկրորդ գործոնը մրցակցութունն է և մոնոպոլիան:

Աշխատանքի շուկայում մրցակցությունը նպաստում է աշխատավարձի մակարդակի հավասարակշռմանը: Այն որոշակի պրոֆիլի ու որակավորում ունեցող աշխատողների համար սահմանում է զրեթե միանման վարձատրություն: Այլ կերպ, աշխատանքի շուկան իրեն բնորոշ մրցակցային ուժով հաստատում է «հավասար աշխատանքի համար հավասար վարձատրություն» սկզբունքը:

Աշխատանքի շուկայում իր ուժն է ցուցադրում նաև մոնոպոլիան: Ամենից առաջ արտադրության միջոցների տերերը փորձում են աշխատողներին թելադրել աշխատանքի վարձատրման իրենց պայմանները: Նրանք շահագրգռված են հակամարտության ուժերը թուլացնող գործազրկության մեջ, որը, որպես կանոն, իջեցնում է աշխատավարձը: Մրցակցությանը խառնվում են նաև արհմիությունները, որոնք աշխատանքային պայմանագիր կնքելիս ձգտում են բարձրացնել աշխատավարձի դրույքաչափերը, պայքարում են բիզնեսմենների աշխատուժի վարձատրման մակարդակը իջեցնող փորձերի դեմ: Հաճախ ձեռնարկատերերի ու արհմիությունների միջև ընդհարումներին միջամտում է նաև կառավարությունը: Դրա հետևանքով ստեղծվում է յուրահատուկ «եռանկյունի», որտեղ համագործակցում են ֆիրմաները, արհմիություններն ու պետությունը՝ աշխատավարձի մակարդակը և աշխատանքային մյուս հարաբերությունները կարգավորելու համար:

## 2. Աշխատավարձի կազմակերպում

Աշխատավարձի էությունը: Աշխատանքը որպես արտադրության գործոն բերում է եկամուտ, որը կոչվում է աշխատավարձ: Աշխատավարձն աշխատողի կողմից ծախսված աշխատանքի քանակի և որակի դիմաց ստացված վարձատրությունն է: Այն աշխատուժի արժեքի և գնի դրսևորման ձևն է: Աշխատավարձի մեծությունը հաճախ փոխվում է կապված աշխատօրվա տևողության փոփոխման, աշխատանքի արտադրողականության ու ինտենսիվության աճի հետ:

Աշխատավարձի էությունը կոմպլեքսորեն բացահայտվում է նրա գործառույթներում: Աշխատավարձի հիմնական գործառույթներն են.

1.Վերարտադրողական գործառույթ: Այն ապահովում է վարձու աշխատողի և նրա ընտանիքի անդամների՝ որպես աշխատուժի ընդլայնված վերարտադրությունը:

2.Խթանիչ ֆունկցիա: Աշխատավարձի տարբեր ձևերն ու համակարգերը խթանում են բարձր արդյունավետ աշխատանքի կատարումը:

3.Բաշխիչ ֆունկցիա: Աշխատավարձի մեծությունը խթանում է ճյուղից ճյուղ աշխատուժի տեղաշարժմանը:

Աշխատուժի արժեքը որոշվում է նրա վերարտադրության համար օբյեկտիվորեն անհրաժեշտ կենսամիջոցների արժեքով: Հաշվի առնելով մարդու ֆիզիոլոգիական տարբեր պահանջմունքները, նրա կենսամիջոցների միջին օրական քանակությունը կարելի է որոշել հետևյալ կերպ.

$$\text{Ապրանքների օրական միջին քանակը} = \frac{365A+52B+4C}{365},$$

- որտեղ
- A - աշխատողի ամենօրյա սպառման առարկաների քանակն է,
  - B - աշխատողի՝ մեկ շաբաթվա ընթացքում սպառվող ապրանքների քանակն է,
  - C - աշխատողի մեկ եռամսյակում սպառվող ապրանքների քանակն է:

Այսպիսով, աշխատուժի միջին օրական արժեքը (գինը) հավասար է այն ապրանքների քանակի արժեքին, որը միջին հաշվով նա ծախսում է իր վերարտադրության համար:

Աշխատուժի արժեքի վրա ազդում են տարբեր ֆիզիկական և պատմական կամ հասարակական գործոններ: Առաջինը որոշվում է կենսամիջոցների միջին արժեքով, որը հարկավոր է բանվորի և նրա ընտանիքի ֆիզիոլոգիական պահանջմունքները բավարարելու համար: Երկրորդը որոշվում է յուրաքանչյուր երկրում կազմավորված կյանքի տրադիցիոն կենսամակարդակով՝ տնտեսական, սոցիալական ու կուլտուրական այն պայմաններով, որտեղ ձևավորվում է բանվոր դասակարգը և նրա հերթափոխը:

Աշխատավարձի ձևերը:

Գոյություն ունի աշխատանքի վարձատրման երկու հիմնական ձև՝ ժամանակավարձ և գործավարձ:

Աշխատավարձի ժամանակավարձային ձևը աշխատուժի վարձատրման չափը սահմանում է կախված աշխատած ժամանակի տևողությունից: Այս դեպքում վարձատրման մեծությունը (աշխատավարձը) հաշվվում է մեկ ժամի (օր, շաբաթ, ամիս) համար, այն բազմապատկելով աշխատած ժամերի քանակով: Շատ երկրներում աշխատավարձի ժամանակավարձային չափը սահմանելիս որոշվում է աշխատանքի գնի չափման միավորը՝ աշխատանքի մեկ ժամի գինը: Աշխատանքի վարձատրման ժամային դրույքը (գինը) հաշվարկվում է աշխատավարձի օրվա (շաբաթ, ամիս) համար սահմանված մեծությունը բաժանելով աշխատանքի նորմավորված ժամերի քանակի վրա՝ ըստ հետևյալ բանաձևի.



$$\text{Աշխատավարձի ժամային դրույք} = \frac{\text{Աշխատավարձի մեծությունը (օր, ամիս)}}{\text{Նորմավորված ժամերի քանակը}}$$

Օրինակ, եթե բանվորի ամսական աշխատավարձը կազմում է 48 հազար դրամ, իսկ ամսվա համար նորմավորված ժամերի քանակը 192 ժամ (8.24), ապա ժամավարձով աշխատող բանվորի աշխատավարձի մեկ ժամային դրույքը (զինը) կկազմի 250 դրամ ( 48 հազար դր. / 192 ժամ ):

Ինչպե՞ս է որոշվում աշխատանքի նորմավորված ժամանաքանակը: Այն ժամանակը, որի ընթացքում մարդն աշխատում է, կոչվում է աշխատանքային օր կամ աշխատանքային ժամանակ (աշխատաժամանակ): Աշխատաժամանակի տևողությունը որոշվում է երկու՝ ֆիզիկական ու բարոյական գործոններով:

1) Աշխատանք կատարելու ֆիզիկական սահմանով: Մարդը չի կարող ամբողջ օրը (24 ժամ) աշխատել: Նրան անհրաժեշտ է քնելու, հանգստանալու, սնվելու ժամանակ՝ իր աշխատունակությունը վերականգնելու համար:

2) Աշխատօրվա մյուս սահմանը պայմանավորված է մարդու հոգևոր և սոցիալական բնույթի պահանջներով (կրթություն, սպորտ, ընտանեկան ժամանց և այլն):

Աշխատանքային օրվա մեծության վրա ազդում են նաև աշխատանքի լարվածությունը, գործազրկությունը, արդյունաբերական ցիկլը և այլ գործոններ:

Վարձու աշխատողների աշխատանքային օրվա տևողությունը հիմնականում որոշվում է ֆիրմաների ու արհմիությունների (կամ աշխատողների) միջև կնքվող պայմանագրերով: Ժամավարձը սովորաբար կիրառվում է այն աշխատատեղերում ու մասսայական-հոսքային արտադրություններում, որտեղ գերակշռում է տեխնոլոգիական խիստ կարգավորված ռեժիմ, ինչպես նաև այն աշխատատեղերի համար, որոնք չեն նորմավորվում: Այստեղ բանվորների աշխատավարձը և նրանց աշխատանքի տեմպը որոշվում է հոսքային գծերի, կիսավտոմատ ու ավտոմատ մեքենաների կողմից աշխատանքին տրվող պարտադիր ռիթմի միջոցով: Այն ավելի շատ աստիճանով վերաբերում է նաև ապարատուրային պրոցեսներին (քիմիական տեխնոլոգիա, ջերմային մշակումներ և այլն):

Աշխատանքի ժամանավարձային վարձատրությունը գերակշռում էր կապիտալիզմի զարգացման սկզբնական էտապներում: Իսկ 20-րդ դարի երկրորդ կեսերին այն գրեթե տիրապետող ձև է զարգացած կապիտալիստական երկրների արդյունաբերության մեջ:

Ձեռնարկություններում ժամանակավարձի կիրառումն ավելի նպատակահարմար է, քանի որ աշխատանքի ինտենսիվության աճի դեպքում բանվորի աշխատավարձը չի բարձրանում:

Գործավարձային կամ հատավարձային աշխատավարձը հաշվարկվում է թողարկվող արտադրանքի քանակի հիման վրա: Այս դեպքում աշխատավարձն աճում է արտադրվող արտադրանքի քանակին (հատին) զուգըն-

թաց: Այդ կախվածությունը սահմանվում է հատային գնահատումների օգնությամբ:

Գործավարձային վարձատրություն իրականացնելու համար ձեռնարկություններում սահմանվում է արտադրանքի նորմա՝ արտադրանքի թողարկման պլան, որը բանվորը պետք է կատարի որոշակի ժամանակահատվածում (ժամ, օր) կամ ժամանակի նորմա, որը ծախսվելու է միավոր արտադրանքի պատրաստման վրա: Գնահատումները (րասցենկա) սահմանվում են ելնելով աշխատանքի ժամային (օրեկան) արժեքից զնից և արտադրանքի նորմավորվող քանակից, որը բանվորն աշխատելով միջին ինտենսիվությամբ պատրաստում է մեկ ժամում (կամ օրում): Հատային գնահատումը (զն. հ.) հաշվվում է աշխատանքի ժամային (օրական) զինը բաժանելով արտադրանքի նորմայի

$$\text{Գն. հատ.} = \frac{\text{աշխատանքի զին (ժամ, օր)}}{\text{Արտադրանքի քանակ (հատ, կգ, մետր):}}$$

(քանակի) վրա, որն անհրաժեշտ է պատրաստել մեկ ժամում (կամ օրում)

Օրինակ, եթե բանվորի օրական աշխատավարձը կազմում է 20 դոլար, իսկ 8 ժամում պատրաստված դետալների քանակը հավասար է 10-ի, ապա մեկ դետալի արժեքը (գնահատումը) կկազմի 2 դոլար (20 դոլար / 10 դետալ):

Իսկ ժամանակի նորման կհաշվարկվի աշխատօրվա ժամերի և պատրաստված դետալների քանակի հարաբերության հիման վրա, այն է՝

$$8 \text{ ժամ} / 10 \text{ դետալ} = 0.8 \text{ ժամ:}$$

Դա նշանակում է, որ մեկ դետալի պատրաստման վրա ծախսվում է 0.8 ժամ կամ 48 րոպե:

Աշխատանքի նման նորմաները, նախ, քողարկում են աշխատողների շահագործումը, բարձրացնում են աշխատանքի ինտենսիվությունը, ուժեղացնում բանվորների միջև մրցակցությունը և միաժամանակ խթանում են աշխատողին թողարկել շատ արտադրանք և ավելացնել իր եկամուտները:

Գործավարձային աշխատավարձը լայնորեն կիրառվում է այն ֆիրմաներում, որտեղ բարձր է ձեռքի աշխատանքի բաժինը և անհրաժեշտ է խրախուսել թողարկվող արտադրանքի քանակի ավելացումը: Ժամանակակից պայմաններում գործավարձային աշխատավարձ կիրառելիս հաշվի են առնվում նաև արտադրանքի որակը, սարքավորումների օգտագործման գործակիցը, հումքի, նյութերի խնայողությունը և այլ գործոններ:

Աշատանքի նորմավորման մեթոդները, որոնց օգնությամբ որոշվում է աշխատանքի ինտենսիվությունը (լարունությունը), սկսել են կիրառվել նաև ժամանակավարձային ձևով վարձատրվող բանվորների համար: Վարձատրման այդ ձևերի զուգակցում աշխատանքի հարկադրական տեմպի, նրա նորմավորման հետ, ժամանակավարձին տալիս է գործավարձի բնույթ:

Աշխատանքի վարձատրման գործընթացում գործում են նաև խրախուսման

բազմաթիվ համակարգեր. ուղղակի ժամանակավարձ, ժամանակավարձային-պարզևատրման համակարգ, ուղղակի գործավարձ, գործավարձային-պարզևատրման, գործավարձային-պրոգրեսիվ համակարգ, ակորդային, բրի-գադային և վարձատրման բազմագործոնային այլ ձևեր, որոնք աշխատավարձի չափը կախման մեջ են դնում ֆիրմայի գործունեության արդյունքների աստիճանից: Պարզևատրման այդ համակարգերում նախատեսվում են տեխնոլոգիական կարգապահության, սարքավորումների խնամքի, աշխատանքի առարկաների խնայողության, աշխատանքի արտադրողականության աճի, ֆիրմային «նվիրվածության» և այլ խթանների համար աշխատանքի լրացուցիչ վարձատրություն:

Կուլեկտիվ վարձատրման ամենատարածված ձև է համարվում «Շահույթի բաշխմանը մասնակցելու» համակարգի կիրառումը: Դրա էությունը կայանում է հետևյալում. նախապես սահմանվում է շահույթի հաշվին պարզևատրման ֆոնդ, որից բանվորները լրացուցիչ վարձատրություն են ստանում կախված նրանց աշխատանքի ստաժից, ֆիրմայի հետ համագործակցելու աստիճանից, կարգապահությունից և այլն: Նման վճարումները չեն հարկվում, որն ավելի է խթանում աշխատանքի արտադրողականության ու ինտենսիվության աճը:

**Աշխատանքի վարձատրման տարբերակումը:**

Չեռնարկատիրոջ ու աշխատավորների միջև նրանց աշխատանքի գծով հարաբերությունները զուտ տնտեսական բնույթ են կրում: Դրանք ելնում են ապրանքային արտադրության և շուկայի օրենքներից:

Ֆիրմայի բոլոր աշխատողներն ամեն օր աշխատում են միասնական ձևով օրենսդրականորեն սահմանված կամ ֆիրմայի կանոնադրությամբ ու նրա տեխնոլոգիայով պայմանավորված որոշակի աշխատաժամանակ (որպես կանոն 8 ժամ): Բայց այդ դեպքում, ինչո՞ւ են նրանք տարբեր աշխատավարձ ստանում:

Նախ, մարդիկ տիրապետում են ֆիզիկական ու մտավոր տարբեր ընդունակությունների ու որակավորման և ծախսում են ոչ միանման բարդության աշխատանք: Ավելի որակավորված աշխատողները նույն ժամանակում ավելի շատ արժեք են ստեղծում, քան ցածր որակավորում ունեցող մարդիկ: Երկրորդ, բանվորներն աշխատում են արտադրության տարբեր, երբեմն էլ նրանց առողջության համար վնասակար պայմաններում (հեթոթափոխային աշխատանք, արտադրության ծանր և թունավոր տեղամասեր և այլն): Իսկ դա աշխատուժի շատ ծախսերի փոխհատուցում է պահանջում: Աշխատանքի վարձատրման մեջ առկա այդ տարբերություններն, այսպիսով, կախված են աշխատանքի բարդությունից, պայմաններից, աշխատողների որակավորումից, նրանց աշխատուժի ծախսումների մեծությունից, նոր արդյունքի ու նրա աճի մեջ նրանց ներդրած ավանդից և այլն:

Աշխատանքի վարձատրման տարբեր մակարդակները որոշվում են և կարգավորվում տարիֆային համակարգի օգնությամբ: Տարիֆային համակարգը՝ դա նորմատիվների համակցություն է, որի օգնությամբ ձևավորվում են

բանվոր-ծառայողների աշխատավարձի տարբեր չափերը: Տարիֆային համակարգն իր մեջ է ներառում երեք տարրեր. ա) տարիֆային դրույքներ, բ) տարիֆային ցանց, գ) տարիֆային-որակավորման տեղեկատուներ:

Տարիֆային դրույքները սահմանում են աշխատողների աշխատանքի վարձատրման մեծությունը մեկ ժամվա կամ օրվա համար:

Տարիֆային ցանցը (գործակիցներ) որոշում է երկրորդ, երրորդ և ավելի բարձր տարակարգի բանվորների տարիֆային դրույքների տարբերության չափը առաջին տարակարգի դրույքի նկատմամբ: Տարիֆային ցանցը ցույց է տալիս տարակարգերի բանակը, դրանց միջև մեկը մյուսի նկատմամբ հարաբերակցությունը և դրանց բացարձակ ու հարաբերական տոկոսային տարբերությունները: Եթե հայտնի են առաջին տարակարգի դրույքի մեծությունը և ավելի բարձր տարակարգերի գործակիցները, ապա կարելի է որոշել ցանկացած տարակարգի աշխատողի ժամային (օրական, ամսական) տարիֆային դրույքը (տես՝ աղյուսակ 1):

*Աղյուսակ 1.*

**Բանվորների աշխատանքի վարձատրման ժամային տարիֆային դրույքները մեքենաշինության մեջ (ԱՄՆ դոլար)**

	Գործավարձային բանվորների տարիֆային դրույքաչափերն ըստ աշխատանքի պայմանների	Տարակարգեր					
		I	II	III	IV	V	VI
		Տարիֆային գործակիցներ					
		1.0	1.13	1.29	1.48	1.72	2.0
		ժամային տարիֆային դրույքներ					
1	Աշխատանքի նորմալ պայմաններ	3-20	3-62	4-13	4-74	5-50	6-40
2	Աշխատանքի տաք, ծանր և առողջության համար վտանգավոր պայմաններ	3-65	4-12	4-71	5-40	6-28	7-30
3	Աշխատանքի արտակարգ ծանր ու թունավոր պայմաններ	3-90	4-40	5-03	5-77	6-70	7-80

Օրինակ, եթե առաջին տարակարգի բանվորի աշխատանքային մեկ ժամի համար սահմանվել է 200 դրամ տարիֆային դրույք, իսկ 5-րդ տարակարգի տարիֆային գործակիցը՝ 1.72 է, ապա այդ տարակարգի ժամային դրույքը կկազմի 344 (200x1.72) դրամ:

Տարիֆային-որակավորման տեղեկատուները՝ տարբեր աշխատանքների տարիֆավորման նորմատիվ փաստաթղթեր են, որոնց օգնությամբ աշխատողներին շնորհվում են որակավորման տարակարգեր: Դրանք բնութագրում են բոլոր մասնագիտությունների ու պրոֆեսիաների տարբեր ըստ ճյուղերի ու արտադրությունների, հաշվի են առնում բոլոր կարգի աշխատանքների բովանդակությունն ու բարդությունը, որը կատարվելու է համապատաս-

խան որակավորում ունեցող բանվորների կողմից:

Ինժեներատեխնիկական աշխատողների (ԻՏԱ) և ծառայողների աշխատանքի վարձատրման համակարգի հիմքում ընկած են այդ կատեգորիայի անձնակազմի կատարած աշխատանքի բնույթն ու առանձնահատկությունները: Դրանց աշխատանքի արդյունքների մասին կարելի է դատել միայն ֆիրմաների արտադրական-տնտեսական գործունեության վերջնական ցուցանիշներով:

Արտադրության յուրաքանչյուր ծյուղում աշխատողների այդ կատեգորիաների համար կիրառվում են հաստիքադրույթաչափեր: Իսկ ձեռնարկությունների ղեկավար անձնակազմի համար սահմանվում են միասնական պաշտոնական ռոճիկների սխեմա: Դրանք ընդգծում են ծյուղի նշանակությունը, արտադրության բարդության աստիճանը, և աշխատանքի առանձնահատուկ պայմանները:

ԳՏԻ ժամանակակից պայմաններում աշխատանքի վարձատրման տարբերակումը պահանջում է հաշվի առնել յուրաքանչյուր աշխատողի ավանդը, նրա ստեղծագործական ջանքերի գործադրումը, նրա մասնագիտական առանձնահատկությունները: Դա նշանակում է, որ արտադրության ետինդուստրիալ փուլում աշխատանքի վարձատրման կատարելագործումը մտնում է նոր էտապ:

Բարդ տեխնոլոգիա ունեցող ծյուղերն ու դրանց ֆիրմաներն աստիճանաբար հեռանում են աշխատավարձի տրադիցիոն ձևերից և գործադրում են աշխատուժի վարձատրման նոր, կատարյալ մեթոդներ: Մարդկային գործունի հատույցը բարձրացնելու համար ֆիրմաներում կիրառվում են աշխատանքի խթանման նոր մեթոդներ, որոնք ենթադրում են յուրաքանչյուր աշխատողի նկատմամբ ունենալ անհատական մոտեցում: Նման ձևերը եկամտի մեծությունը շաղկապում են աշխատողի անձնական ավանդի, նրա մասնագիտության և բարեխղճության հետ: Դրա հետևանքով զգալիորեն իջնում է աշխատողի աշխատավարձի տրադիցիոն հաստատուն (տարիֆային) մասի բաժինը և համապատասխանաբար աճում է նրա փոփոխուն մասը, որտեղ հաշվի են առնվում աշխատողի «ծառայությունների» զնահատումը: Դա իր մեջ է ներառում բազմաթիվ ցուցանիշներ. արտադրանքի ծավալը, որակը, նյութերի խնայողությունը, սարքավորումների նկատմամբ հոգատարությունը, աշխատաժամանակի ճիշտ օգտագործումը, ֆիրմայի ղեկավարության հետ համագործակցության աստիճանը, «հուսալիությունը», «նվիրվածությունը» և այլն:

### 3. Անվանական և ռեալ աշխատավարձ

Աշխատուժի արժեքը՝ աշխատավարձն ունի երկակի արտահայտություն: Դրանական այն գումարը, որը ստանում է աշխատողն իր կատարած աշխատանքի համար, կոչվում է անվանական աշխատավարձ: Սակայն անվանական աշխատավարձի չափերը ճիշտ պատասխան չեն տալիս աշխատողի կենսամակարդակի, նրա կյանքի արժեքի մասին: Հետևաբար, աշխատողների համար կարևոր է ոչ թե վաստակած դրամական այդ գումարի չափը, այլ սպառո-

ղական ապրանքների ու ծառայությունների այն քանակությունը, որը ձեռք է բերվում անվանական աշխատավարձով գների որոշակի մակարդակի դեպքում, հարկերը հասնելուց հետո:

Ապրանքների ու ծառայությունների այն քանակը, որն աշխատողը կարող է գնել (ձեռք բերել) ստացած անվանական աշխատավարձի դիմաց, իրենից ներկայացնում է իրական (ռեալ) աշխատավարձը: Ռեալ աշխատավարձը, այլ հավասար պայմաններում, ուղիղ համեմատական է անվանական աշխատավարձի մեծությանը և հակադարձ համեմատական է ապրանքների ու ծառայությունների գների մակարդակին:

Ռեալ աշխատավարձի իջեցման ժամանակակից կայուն գործոններն են համարվում սղաճը և նշտական գործազրկությունը: Իրական աշխատավարձը կրճատվում է նաև հարկային դրույքների աճի պատճառով: Աշխատավարձի իջեցման կարևոր սլաճառներից է վարկերի կիրառումը, որից օգտվում է աշխատավարձի մեծ մասը: Այսպիսով, ռեալ աշխատավարձի մակարդակը կախված է անվանական աշխատավարձից, սպառման առարկաների ու ծառայությունների գների մեծությունից (կյանքի արժեքի ինդեքսից), հարկերից և այլն:

Քանի որ աշխատավարձն աշխատուժի ապրանքի արժեքի և գնի փոխակերպված ձևն է, ինչպես և նրա գործունեության արդյունքը, ապա նրա փոփոխությունը կապված է այդ առանձնահատուկ ապրանքի արժեքի դինամիկայի հետ:

Նախ, ռեալ աշխատավարձի մեծության և նրա շարժի վրա ազդում է աշխատուժի շուկայում պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցության փոփոխությամբ: Երբ բարձրանում է աշխատուժի արժեքը, աճում է և ռեալ աշխատավարձը և ընդհակառակը:

Ռեալ աշխատավարձի բարձրացման գործոններին են վերաբերում պահանջմունքների բարձրացման օրենքի գործողությունը, երկրի տնտեսական բարենպաստ իրավիճակը (կոնյուկտուրան), աշխատավորների տնտեսական պահանջների ու զիտակցության աճը, նրանց կազմակերպվածությունը, արհմիութենական կազմակերպությունների ակտիվ գործունեությունը և այլն: Ռեալ աշխատավարձի մակարդակի բարձրացմանը նպաստում են նաև բնական ռեսուրսների էժանացման հիման վրա կապիտալի աճի ու տեխնոլոգիայի բարելավման հաշվին աշխատանքի ու արտադրության մեթոդների կատարելագործումը:

Շուկայական էկոնոմիկայի պայմաններում ռեալ աշխատավարձի վրա նշանակալի ազդեցություն են թողնում սպառողական ապրանքների գների անընդհատ բարձրացումը: Պրակտիկայում կարող են լինել ռեալ աշխատավարձի բազմաթիվ տարբերակներ: Դա կախված է անվանական աշխատավարձի փոփոխման հարաբերակցությունից և նղաճի տեմպերից:

Առաջին տարբերակ. անվանական աշխատավարձն աճում է նույն տեմպերով, ինչ չափերով և աճում են սպառողական ապրանքների գները: Այդ դեպքում ռեալ աշխատավարձի մակարդակը կայուն է մնում: Այդ տար-

բերակը հնարավոր է, եթե տեղի է ունենում անվանական աշխատավարձի «ավտոմատ» ինդեքսացում, այսինքն՝ նրա բարձրացում՝ գների պաշտոնական բարձրացմանը համապատասխան: Այդ տարբերակը, ճիշտ է, տմեստապես աշխատողին պաշտպանում է ինֆլյացիայից, սակայն հազվադեպ երևույթ է:

**Երկրորդ տարբերակ.** անվանական աշխատավարձն ավելի արագ է աճում, քան սղաճը: Այս դեպքում ռեալ աշխատավարձի մեծությունը բացարձակ չափերով ավելանում է: Այս տարբերակն ավելի սակավ երևույթ է և վերաբերում է հատկապես աշխատողների արտոնյալ խավերին (մոնոպոլիաների ու առանձին ֆիրմաների պաշտոնատար անձանց):

**Երրորդ տարբերակ.** ինֆլյացիայի ցածր տեմպերի դեպքում սովորաբար անվանական աշխատավարձի ինդեքսացում չի կատարվում: Այս դեպքում ռեալ աշխատավարձը բացարձակ չափերով պակասում է: Դա ստիպում է մարդկանց որոնել «երկրորդ զբաղմունքը», բարձրացնել արտադրողականությունը՝ ռեալ եկամուտների կորուստը փոխհատուցելու համար:

**Չորրորդ տարբերակ.** գործում է ինֆլյացիայի թափանցիվը (պարույրը): Եթե ինֆլյացիայի բարձր տեմպերի դեպքում աշխատավարձի «ավտոմատ» ինդեքսավորում չի կատարվում, ապա աշխատավորները չեն կարողանում ապահովել աշխատավարձի համապատասխան աճ: Իսկ երբ արշավող ինֆլյացիան վեր է ածվում գերինֆլյացիայի, ապա ավելի է մեծանում անվանական և ռեալ աշխատավարձի տարբերությունը, որի հետևանքով տեղի է ունենում աշխատավորների կենսամակարդակի սիստեմատիկ իջեցում: Այդպիսի տեմպեր էր նկատվում 1991-93թթ. ԱՊՀ երկրներում, որտեղ աշխատողների միջին ամսական աշխատավարձը բարձրանում էր 100-150 անգամ, իսկ սպառման առարկաների գները՝ 500-600 անգամ: Էկոնոմիկայի անկման տարիներին, երբ մեծանում է գործազրկությունը, աշխատանքի առաջարկը գերազանցում է պահանջարկին: Դա ստիպում է աշխատողներին համաձայնվել ձեռնարկատիրոջ պայմաններին և աշխատել աշխատուժի արժեքից ցածր աշխատավարձով:

Շուկայի տարբերայնությունը կարգավորելու, կապիտալի ճնշումը մեղմացնելու նպատակով և արհմիությունների պահանջներից ելնելով արևմուտքի երկրները ստիպված են բարձրացնել նվազագույն աշխատավարձի մակարդակը և «լուծել» սոցիալական այն սուր հակասությունները, որոնք դեռևս կան արտադրության մեջ:

Չարգացած կապիտալիստական երկրներում, որպես կանոն, աշխատավարձի մակարդակն անհամեմատ բարձր է, քան զարգացող և թույլ զարգացած երկրներում (Բուլիվիա, Եգիպտոս, Նիգերիա և այլն): Տնտեսապես թույլ երկրների էկոնոմիկայի շատ ճյուղերում ու աշխատանքի առանձին տեսակների համար վարձատրությունը 6-10 անգամ ցածր է, քան զարգացած երկրներում: Դրա հիմնական պատճառը բարդ ու բարձր արտադրողական տեխնիկայի ու

տեխնոլոգիայի կիրառումն է, աշխատանքի արտակարգ բարձր ինտենսիվությունն ու աշխատողների բարձր որակավորումը:

Ռեալ աշխատավարձի չափերը և դինամիկան որոշվում են կյանքի արժեքի ինդեքսի օգնությամբ: Վերջինս հաշվարկվում է մարդու գոյության համար անհրաժեշտ կենսամիջոցների ձեռքբերման գծով ընթացիկ գների և դրանց բազիսային գների համեմատության միջոցով:

Նախ, առաջին, հաշվարկվում է սպառողի կողմից ձեռք բերվող ապրանքների ու ծառայությունների որոշակի քանակությունը կամ հավաքակազմը՝ սպառողական զամբյուղը:

Երկրորդ, հաշվարկվում են սպառողական ապրանքների ու ծառայությունների հավաքակազմի ընթացիկ գները:

Երրորդ, հաշվարկվում են սպառողական ապրանքների ու ծառայությունների հավաքակազմի բազիսային գները:

Չորրորդ, սպառողական ապրանքների ու ծառայությունների ընթացիկ գները հարաբերում են դրանց բազիսային գներին և դուրս է բերվում կյանքի մակարդակի (կամ ապրուստի մինիմումի) ինդեքսը: Այն հաշվարկվում է հետևյալ կերպ.

$$UAGI = \frac{\text{Սպառողական զամբյուղի ընթացիկ գին}}{\text{Սպառողական զամբյուղի բազիսային գին}} \cdot 100$$

Օրինակ, եթե աշխատողը 2000թ. մայիսին անհրաժեշտ կենսամիջոցների համար վճարել է 30.0 հազար դրամ, իսկ 2005թ. նույն ժամանակաշրջանում, գների բարձրացման հետևանքով՝ 36.0 հազար դրամ, ապա կյանքի արժեքի ինդեքսը կկազմի 120% ( $\frac{36.0}{30.0} \cdot 100$ ): Դա նշանակում է, որ ապրուստի միջոցների արժեքն անցած 5 տարիների ընթացքում թանկացել է 20%-ով, իսկ այդ նույն ժամանակաշրջանում անվանական աշխատավարձի համեմատությամբ ռեալ աշխատավարձն իջել է 20% ու:

#### Աշխատավարձի ազգային տարբերությունները:

Պատմականորեն կազմավորվել են և ներկայումս էլ գործում են աշխատավարձի մակարդակի ու տեղաշարժի ազգային տարբերությունները: Դրանք պայմանավորված են երկու խումբ գործոններով: Առաջին խմբին են վերաբերում երկրների բնական պայմանները, տնտեսական զարգացման մակարդակը, աշխատավորների կրթությունն ու կուլտուր-կենցաղային բազմաթիվ սովորությունները: Երկրորդ խումբը վերաբերում է ազգային պատկանելիությանը, սեռահասակային ու ռասայական տարբերություններին: Կապիտալիստական շատ երկրներում աշխատավորների առանձին կատեգորիաների, հատկապես կանանց, երիտասարդության, ազգային փոքրամասնությունների, ինչպես նաև սպիտակամորթների ու սևամորթների աշխատանքի վարձատրման մեջ գոյություն ունի խտրականություն: Հավասար աշխատանքի համար կանայք և դեռա-

սահներն ավելի ցածր աշխատավարձ են ստանում, քան տղամարդիկ: Օրինակ՝ ԱՄՆ-ում և Անգլիայում կանանց միջին տարեկան աշխատավարձը տղամարդկանց աշխատավարձից ցածր է մոտ 40%-ով, Գերմանիայում՝ 30 տոկոսով, Ֆրանսիայում՝ 15 տոկոսով: ԱՄՆ-ում սեանորթ բանվորների, ազգային մյուս փոքրամասնությունների ներկայացուցիչները վարձատրությունը զգալի ցածր է սպիտակամորթ բանվորների աշխատավարձից: Գոյություն ունի աշխատավարձի մակարդակի գծով նաև տերիտորիալ տարբերություններ (կենտրոնական քաղաքներ և ծայրամասեր):

Չնայած աշխատավարձի բարձրացման առանձին տենդենցներին, կապիտալիստական տարբեր երկրներում շարունակվում են պահպանվել աշխատավարձի մակարդակի գծով խմբային (տնտեսական, ռասսայական ու ազգային) տարբերությունները: Դրա հիմնական պատճառն աշխատուժի արժեքի մեծությունն է, որը ոչ միանման պատմական պայմանների ձևավորման և բանվոր դասակարգի զարգացման ոչ միանման մակարդակների հետևանքով տարբեր երկրներում տարբեր է: Աշխատավարձի մեծության ազգային տարբերությունները պարզելիս, նշում էր Կ. Սարքսը, անհրաժեշտ է հաշվի առնել աշխատուժի արժեքի մեծության փոփոխումը որոշող բոլոր մոմենտները՝ բնական և պատմականորեն զարգացած կենսական առաջին պահանջմունքների գինն ու ծավալը, բանվորների կրթության ծախսերը, կանանց և երեխաների աշխատանքի դերը, աշխատանքի արտադրողականությունը, նրա տարածուն ու լարուն մեծությունը և այլն:

Այսպիսով, աշխատավարձի ազգային տարբերությունների հիմնական պատճառներն են հանդիսանում. ախշատուժի արժեքի տարբերությունը, աշխատանքի ինտենսիվությունը, աշխատօրվա տևողությունը, աշխատուժի շուկայական գործոնները, մոնոպոլիաների միջև մրցակցությունը, աշխատանքի մասին ազգային օրենսդրության մոտեցումը և, վերջապես, ազգային խտրականությունը:

#### 4. Սոցիալական ֆոնդեր

Դասական կապիտալիզմի ժամանակաշրջանում բանվորները և աշխատավորների մյուս խավերը փաստորեն գործազրկությունից պաշտպանված չէին: Պետությունը և ֆիրմաներն էական միջոցներ չէին առանձնացնում հիվանդության, ծերության, աշխատունակությունը կորցնելու դեպքում բնակչությանը նյութական օգնություն ցույց տալու համար: Այլ կերպ, մարդկանց կենսունակության պահպանման ու վերարտադրության գործում պետությունը էական դեր չէր խաղում:

Առաջին անգամ 19-րդ դարի վերջին Գերմանիայում պետությունը ստեղծեց սոցիալական ապահովության համակարգ, օրենքներ ընդունվեցին բնակչության որոշ խավերին դժբախտ դեպքերից ու հիվանդություններից ապահովագրելու (1883-1884) ծերության ու հաշմանդանության գծով թոշակներ (շանակելու

(1899) մասին: Դետագայում նման պետական համակարգեր ստեղծվեցին Ավստրիայում, Դանիայում, Ֆրանսիայում, Անգլիայում և եվրոպական մյուս երկրներում:

20-րդ դարի երկրորդ կեսերին Արևմուտքի երկրներում պետությունը սկսեց հանրայնացնել աշխատուժի վերարտադրության որոշ պայմաններ: Հատկապես լայն զարգացում ստացավ պետության կողմից ֆինանսավորվող սոցիալական ենթակառուցվածքը: Այն իր մեջ էր ներառում առողջապահության, կրթության, աշխատողների պատրաստման ու վերապատրաստման ու տեղաբաշխման կազմակերպությունների ու հիմնարկների լայն ցանց: Պետությունների բյուջեներում նախատեսվում էին կրթության, արտադրական ուսուցման, առողջապահության, զբաղվածության և սոցիալական ապահովության բնույթի այլ ծախսերի կատարում:

Ժամանակակից պայմաններում արևմտյան երկրներում պետական օրգանները սկսեցին իրենց բյուջեների միջոցով գործնականում խառնվել ազգային եկամտի վերաբաշխմանը: Պետություններն իրենց մոտ են կենտրոնացնում ոչ միայն ֆիրմաների ու քաղաքացիների եկամուտներից ստացված հարկերը, այլև սոցիալական ապահովության համար հատկացվող մյուս միջոցները, որոնց նշանակալի մասը, այսպես կոչված տրանսֆերտային վճարումների ձևով, վերադարձվում է բնակչությանը: Այդ միջոցների հաշվին իրականացվում են դպրոցական անվճար կրթությունը, մարդկանց անվճար կամ մասնավոր վճարով բուժումը, թոշակների, հիվանդության ու գործազրկության գծով նպաստների վճարումը և այլ վճարումներ ու պետական ծառայություններ:

Աշխարհի շատ երկրներում սոցիալական ենթակառուցվածքի ոլորտում ձևավորվել և զործում են պետական ապահովության երեք համակարգեր. սոցիալական ապահովություն, պետական փոխօգնություն և «ունիվերսալ ապահովագրություն»: Դրանք ստեղծվում են զլխավորապես տարբեր կարգի հարկերից և աշխատավարձից կատարվող վճարումների հաշվին: Ընդ որում, բանվորները հարկերի ձևով վճարում են ապահովագրական ֆոնդերի գումարների մոտ 50%-ը: Իսկ արտադրական ձեռնարկությունները մուծում են անդամավճարների գումարների համեմատաբար փոքր մասը և դա արտադրական ծախսերի մեջ մտցնելով՝ ներառում են այն ապրանքների գնի մեջ, որը գնում է բնակչության հիմնական մասը:

Սոցիալական ապահովությունը պետական ապահովության համակարգի ամենատարածված տեսակն է: Այս համակարգի մեջ բանվորների ու ծառայողների աշխատավարձից վճարվող անդամավճարների մեծությունը նշանակալի է և անընդհատ աճում է (տարբեր երկրներում այն կազմում է 6-ից մինչև 14%: Իսկ սոցիալական ապահովության տեսակներ են համարվում ծերության կամ աշխատունակությունը կորցնելու գծով թոշակները, նպաստները, որոնք վճարվում են որոշակի տարիքի, աշխատանքային կամ ապահովագրական ստաժի դեպքում և, որպես կանոն, կազմում են աշխատավարձի 25-40%-ը:

Ակնհայտ է, որ ապրանքների գների վրա ազդում են միմյանց հետ սերտորեն կապված սպառողական և ինվենստիցիոն ապրանքների, ֆինանսական ու աշխատանքային, գիտատեխնիկական մշակումների և ինֆորմացիաների շուկաների փոփոխությունները: Այնուհետև, ենթազակիրների գների աճը և աշխատանքի շուկայում աշխատավարձի միջին տարիֆների փոփոխությունը միանման չեն և անհավասարաչափորեն են ազդում արտադրված տարբեր ապրանքների գների մակարդակի ու դինամիկայի վրա: Վայրուտային կուրսի կարճաժամկետային փոփոխությունը նույնպես ազդում է արտասահմանյան, իսկ հետո և տվյալների համակցված եկամտի արդյունքի գների վրա:

Պրա հետ կապված ցանկացած ազգային էկոնոմիկայում անհրաժեշտություն է անալիզելու ժամանակի և տարածության մեջ մշտապես հավասարակշռել բոլոր արտադրողների ու սպառողների և բնակչության տնտեսական գործունեությունը: Փորձը ցույց է տալիս, որ առանձին շուկաներում կամ գործակալների գործունեության մեխանիզմում այս կամ այն անհամապատասխանությունը (անհամաձայնությունը) անմիջապես ճշտ շրջային՝ ազդում է մյուսների գործողությունների վրա: Որպեսզի բացառվեն նման հակասությունները, երաշխավորվում է վերլուծել տնտեսական մասնակի և ընդհանուր անհամաձայնությունների վիճակները և միջոցառումներ մշակել դրանց վերացման համար: Էկոնոմիկայի հավասարակշռումը ենթադրում է այնպիսի մեխանիզմի առկայություն, որը տնտեսումների միջոցով համակարգը վերադարձնում է նրա «նորմալ վիճակին»՝ Էկոնոմիկային ապահովում է «հարաբերական հավասարակշռություն»:

Հավասարակշռումն, այսպիսով, հանդես է գալիս որպես նորմալ վիճակի հատուկ «նշանակալի»՝ դեպք, որի համար բնորոշ է տնտեսական կապերի քանակական փոխկախվածությունը և առաջարկի ու պահանջարկի միջև հավասարակշռված վիճակի վերականգման առանձնահատուկ եղանակը: Ընդ որում մասնակի հավասարակշռումը համապատասխանում է առանձին շուկաների (օրինակ, աշխատանքի, ինվեստիցիոն ապրանքների և այլն) պահանջարկի ու առաջարկի հավասարակշռման վիճակին: Ընդհանուր հավասարակշռման հասկացությունն արտացոլում է բոլոր շուկաների հավասարակշռված, համաձայնեցված գործողությունը:

Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռման հասկացությունը մշակել է Չվեցարացի տնտեսագետ Լ. Վայրուսը: Նա ձևակերպել է ապրանքների պահանջարկի ու առաջարկի կառուցվածքային համաստատասխանության հիմնական պայմանները կատարյալ մրցակցության պայմաններում, քանակապես հիմնավորել՝ արտադրության ու փոխանակության տնտեսական առանցքային չափանիշների միջև փոխադարձ կապը և այլն:

«Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռումն», ըստ Վայրուսի՝ դա տնտեսական վիճակ է, որի դեպքում արտադրական ծառայությունների գծով Էֆֆեկտիվ առաջարկը և Էֆֆեկտիվ պահանջարկը հավասարակշռվում են ծառայությունների շուկայում, մթերքների գծով առաջարկն ու պահանջարկը՝ սպառման շուկայում, վաճառման գինը հավասարվում է

արտադրության ծախսերին և այլն: Շատ տնտեսագետներ, փորձելով լրացնել Վայրուսի՝ հավասարակշռման վերաբերյալ հետազոտությունները, գտնում են, որ տնտեսագիտության տեսությունը գործ ունի ոչ թե կայուն հավասարակշռման հետ, այլ նրա մշտական խանգարումների հետ, որը կոչվում է «հավասարակշռում-անհավասարակշռում»:

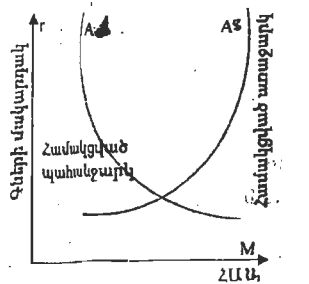
**4. Համակցված պահանջարկ և համակցված առաջարկ**

Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռումը (AD-AS) ենթադրում է ազգային էկոնոմիկայի ներսում համապատասխան հավասարություն սպահովել համակցված առաջարկի և համակցված պահանջարկի միջև:

Հավասարակշռման մակրոտնտեսական վերլուծությունն իրականացվում է ազդեգատացված ցուցանիշների հիման վրա: Այդպիսի կարևորագույն ազդեգատներ են համարվում.

- ապրանքների ու ծառայությունների հավասարակշռված քանակը միավորող ազգային արտադրության ռեալ ծավալը,
- ապրանքների ու ծառայությունների ամբողջ համակցության գների մակարդակը (ազդեգատացված գներ): Եթե այդ ցուցանիշները տեղադրենք կորոլիստների առանցքի վրա, ապա կարելի է ստանալ հասարակական արտադրության մակարդակը և դինամիկան ուսումնասիրող գրաֆիկական բազա, Էկոնոմիկայի ընդհանուր հավասարակշռման պայմանները որոշող համակցված պահանջարկի և համակցված առաջարկի բնորոշումը: Ինչ է համակցված պահանջարկը և համակցված առաջարկը:

Համակցված պահանջարկը՝ դա ապրանքների և ծառայությունների տարբեր ծավալների նկատմամբ հասարակության վճարունակ պահանջումն է (AD): Դա ազգային արտադրության այն ռեալ ծավալն է, ինչը պատրաստ են գնել սպառողները, ֆիրմաները և պետությունը գների յարաբանյուր հնարավոր մակարդակի դեպքում:



Համակցված (AS) առաջարկն արտադրության ռեալ արդյունքների այն ծավալն է, որը հասարակությունը ներկայացնում է սպառողին գների ցանկացած մակարդակի պայմաններում:

Ազգային էկոնոմիկայում ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռություն է հաստատվում այն դեպքում, երբ համակցված պահանջարկը հավասարվում է համակցված առաջարկին (տես՝ գծապատկեր 1): Համակցված պահանջարկը (AD) ամփոփաբար ներկայացվում է որպես ազդեգատացված դրամական պահանջարկ՝ ազգային համախառն արդյունքի (ՀԱԱ) տարրերի նկատմամբ սղաճի որոշակի մակարդակի դեպքում:

կենսական դրությունը, ուժեղանում է նրանց վերարտադրողությունը և աճում է աշխատուժի առաջարկը, իսկ աշխատավարձը իջնում է: Սակայն, այդ մակարդակի վրա էլ այն չպետք է երկար պահպանել, քանի որ այս դեպքում վատանում է բանվորների դրությունը, իջնում է նրանց կենսամակարդակը և պակասում է վերարտադրությունը: Նշանակում է, աշխատավարձը պետք է պահել որոշակի «երկաթյա» մակարդակի վրա, որն անհրաժեշտ է բանվոր դասակարգի գոյության և չափավոր բազմացման համար:

19-րդ դարի կեսերին Կարլ Մարքսն առաջադրեց «աշխատուժի արժեքի» գաղափարը: Նրա կարծիքով, աշխատուժի արժեքն իջնում է, քանի որ արդյունաբերության մեքենայական մակարդակի բարձրացումն առաջացնում է գործազրկություն, աճում է աշխատուժի առաջարկը: Այդ ժամանակաշրջանում ձևավորվեց նաև «Աշխատավարձի ֆոնդի» տեսությունը, որի հեղինակն էր Ա. Սմիթը, իսկ հետագայում այն լայն զարգացում ստացավ վուլգար տնտեսագետների՝ Զ. Միլլի և մյուսների աշխատանքներում: Այս տեսության համաձայն, երկրում աշխատավարձի միջին մակարդակը որոշվում է աշխատավարձի ֆոնդի և բանվորների թվի հարաբերությամբ: Իսկ աշխատավարձի ֆոնդը նախապես սահմանված մեծություն է, որը ծախվելու է միայն աշխատուժի գնման համար: Այս տեսության մեջ Միլլը պնդում էր.

1. Միջին աշխատավարձի բարձրացման հավանականությունը ցածր է, քանի որ ՉՏԱ-ն հանգեցնում է հաստատուն կապիտալի աճին, իսկ աշխատավարձի ֆոնդը՝ դրա հետևանքով փոքրանում է:

2. Աշխատավարձի բարձրացման գծով պետական միջամտությունն ավելացնում է գործազրկությունը: Ելնելով ազգաբնակչության աճի մալթուսյան տեսությունից, Միլլը գտնում է, որ բնակչության արագ բազմացումը հանգեցնում է աշխատավարձի կրճատման:

19-րդ դարի վերջերին մարժինալիզմը աշխատավարձի տեսությունը կապեց արտադրողականության տեսության հետ, որը աշխատավարձը բացատրում էր պահանջարկի ու օգտակարության հիման վրա: Ընդ որում մշակվեց ու ձևավորվեց երկու ուղղություն. 1) «պարզ արտադրողականության տեսություն», երբ աշխատավարձը սահմանվում էր բանվորի աշխատանքի արտադրողականությամբ համապատասխան, 2) «սահմանային արտադրողականության տեսություն», երբ կապիտալի անփոփոխ ծավալի դեպքում բանվորների թվի աճն մի լրացուցիչ ավելացում ավելի ցածր արդյունք է տալիս, քան բանվորների թվի նախորդ աճը: Ըստ սահմանային արտադրողականության ամերիկյան տեսաբան Կլարկի՝ աշխատավարձի մակարդակը որոշվում է վերջին բանվորի արտադրանքով (կամ այսպես կոչված աշխատանքի սահմանային արտադրողականությամբ): Այդ տեսությունը հենվում է նվազող հատույցի (արտադրողականության) օրենքի վրա: Վերջինիս էությունը այն է, որ արտադրության մեկ գործոնի ծախսերի աստիճանական մեծացումը, մյուս գործոններ-

րի հաստատուն մնալու դեպքում, հանգեցնում է այդ գործոնից ստացված նվազող հատույցին: Այս տեսության համաձայն, բանվորի աշխատավարձի մեծությունը որոշվում է սահմանային արդյունքի մեծությամբ:

Նմանատիպ տեսություն էր նաև ռուսական տնտեսագետ Մ. Տուզան-Բարանովսկու «Սոցիալական» տեսությունը, որի համաձայն աշխատավարձը աշխատանքի գինն է, իսկ նրա մեծությունը կախված է աշխատանքի արտադրողականությունից և բանվոր դասակարգի կազմակերպված տնտեսական պայքարից:

20-րդ դարի սկզբին ԱՄՆ-ում լայն տարածում գտավ աշխատանքի կազմակերպման ու աշխատուժի վարձատրման հատուկ համակարգ՝ թեյլորիզմը: Այն ենթադրում էր աշխատանքի բարձր լարունության և որակյալ բանվորների աշխատանքի ամենառացիոնալ մեթոդների կիրառման հիման վրա բարձր շահույթի ապահովում: Պլանները կատարելիս և գերակատարելիս բանվորները վարձատրվում են տարիֆային բարձր դրույքներով ու վարձաչափերով: Իսկ այն չկատարելու դեպքում՝ 20-30%-ով կրճատվում է վարձատրման չափը՝ «պատժվում» են աշխատողները: Նման համակարգը համարվում էր կապիտալիստական շահագործման՝ «քրտինք քամելու» մեթոդ, չնայած այն ուներ նաև աշխատանքի կազմակերպման ռացիոնալ տարրեր:

20-րդ դարի 1-ին կեսերին ԱՄՆ-ում լայն տարածում ստացավ նաև մասսայական-հոսքային (կոնվեյերային) արտադրության կազմակերպման նոր համակարգ՝ ֆորդիզմը, որը կոչվեց նրա հեղինակ Բ. Ֆորդի անունով: Հոսքային արտադրության և տեխնիկական մի շարք այլ նորույթների (արտադրանքի տիպականացման, դետալների ստանդարտացման և միասնականացման ու դրանց փոխադարձ փոխարինման) ներդրման շնորհիվ անհամեմատ բարձրանում է արտադրանքի արտադրողականությունը, իջնում է արդյունքի ինքնարժեքը: Սակայն այդ մեթոդի գործադրման ժամանակ աշխատասնը դառնում է անբովանդակ, ավտոմատացված և ֆիզիկապես լարված գործընթաց: Աշխատանքի շահագործման ուժեղացման հաշվին մոնոպոլիաներն առավելագույն շահույթ են ստանում, իսկ բանվորներն՝ իրենց աշխատանքի լարունության աստիճանին համապատասխան չեն վարձատրվում:

Ժամանակակից պայմաններում զարգացած կապիտալիստական երկրներում գործում է «արդյունավետ աշխատավարձի» տեսությունը: Այն ենթադրում է արտադրության մեջ ներգրավել որակյալ կադրեր և նրանց աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման պայմաններում ապահովել աշխատավարձի մասնակի բարձրացում:

20-րդ դարի կեսերին տեխնոկրատական կառավարման մեջ կիրառվում են հոգեբանական և սոցիալական տարրեր՝ սոցիալական ապահովությունը, աշխատավարձի նվազագույն մակարդակի սահմանումը, աշխատանքի անվտանգությունը և այլն: Խոշոր ֆիրմաների ինովացիոն կառավարման գործընթաց-

ներում մշակվել է և լայնորեն կիրառվում է «մարդկային հարաբերությունների» տեսությունը: Այն, մի կողմից, պահանջում է բարձր որակավորված «մարդկային ռեսուրսներ», որոնք ինքնուրույն որոշումներ են ընդունում, օրինապահ են, աշխատանքի բարձր որակ են ապահովում, մյուս կողմից, ենթադրում է մանրակրկիտ վերահսկողություն, աշխատանքի նոր ռեժիմի կիրառում, «շահույթին մասնակցելու» սկզբունքի օգտագործում և այլն:

21-րդ դարի սկզբին շուկայական էկոնոմիկայում լայն տարածում է ստացել նաև աշխատավարձի ու գների փոխադարձ կապ արտահայտող «ինֆլյացիոն պարույրի» տեսությունը: Սրա էությունը հանգում է հետևյալին. սղաճի պայմաններում ապրանքների ու ծառայությունների թանկացման հետևանքով իջնում են բնակչության ռեալ եկամուտները: Աշխատավորները պահանջում են անվանական աշխատավարձի բարձրացում: Բարձր աշխատավարձը հանգեցնում է ապրանքների գների հետագա աճին: Կենսամիջոցների թանկացումը ստիպում է կրկին բարձրացնել աշխատավարձը և այդպես շարունակ: Առաջանում է ինֆլյացիոն պարույրի որոշակի շղթա՝ «գին-աշխատավարձ-ծախքեր-գին», որտեղ վերջին հաշվով շահում է արտադրողը, քանի որ սղաճը «շարունակվում» է:

## ՓՈՒՍԱՏՎԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼ ԵՎ ՓՈՒՍԱՏՎԱԿԱՆ ՏՈՎՈՍ: ԱԳՐԱՐԱՅԻՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԵՎ ՀՈՂԱՅԻՆ ՌԵՆՏԱ

Այս թեմայում կդիտարկվեն կապիտալից և հողից որպես սեփականությունից ստացվող եկամուտների փոխատվական տոկոսի և հողային ռենտայի էությունը, դրսևորման ձևերը, դրանց աղբյուրներն ու աճի գործոնները:

### 1. Վարկի էությունը և գործառույթները

Վարկային հարաբերություններ: Ժամանակակից շուկայական էկոնոմիկան առանց բազմակողմանի և ճկուն վարկային հարաբերությունների գործել չի կարող:

Վարկային հարաբերությունները, վարկի ձևերը, վարկավորման մեթոդները միասին կազմում են վարկային որոշակի համակարգ, որի նպատակն է ազատ դրամական կապիտալների կուտակումը և դրանց որպես վարկի տրամադրումը ֆիզիկական ու իրավական անձանց օգտագործելու և դրա դիմաց եկամուտ ստանալու համար:

Վարկը դա դրամական կապիտալի շարժման հատուկ ձև է, որն արտահայտում է փոխատուի ու փոխառուի հարաբերությունները, ապահովում է դրամական կապիտալի վերածումը վարկային կապիտալի: Այն ժամանակավորապես օտարում է ապրանքները, դրամական միջոցները, արժեթղթերը եկամուտ (տոկոս) ստանալու համար:

Տնտեսագիտության տեսության տեսակետից վարկն իրենից ներկայացնում է սուբյեկտների միջև տնտեսական հարաբերությունների և նրա իրային կողմերի միասնություն: Իրավական տեսակետից վարկն արտահայտում է տնօրինելու և պահանջելու իրավունք. փոխառում ժամանակավոր օգտագործման համար վարկ ստանալով, տնօրինում է այն ըստ իր պահանջների, իսկ փոխատուն պահանջում է այն ռացիոնալ օգտագործել և սահմանված ժամկետում վերադարձնել տոկոսի հետ միասին: Լայն իմաստով վարկը գործիք է տնտեսական սուբյեկտների միջև: Եթե իմաստով այն փոխատվական կապիտալի շարժում է որոշակի գործարքները կատարելու համար: Իր յուրահատուկ շարժման ընթացքում այն ավանսավորվում է փողի ձևով և, կատարելով Փ-Փ՝ ակտը, տիրոջն է վերադառնում փողի քավելաճի հետ միասին: Կապիտալն այս ձևում հանդես է գալիս որպես իր մեծության ինքնաստեղծ աղբյուր:

Փոխատվական կապիտալը կամ վարկը (լատիներեն պարտքին հավատալ) պատմական կատեգորիա է: Այն Փազել է մ.թ.ա. առաջին հազարամյակում և



որոշակի դեր է խաղացել ապրանքադրամական հարաբերությունների ձևավորման ու զարգացման գործընթացներում:

Վարկային հարաբերությունների նախասկզբնական ձևը համարվել է վաշխառուական կապիտալը: Նախակապիտալիստական արտադրանականներում հասարակության ունևոր խավն իր ազատ դրամական միջոցները փոխառվության էր տալիս արտակարգ բարձր տոկոսադրույքով՝ հարստանալու համար: Այսպես, օրինակ, Հին Հունաստանում մ.թ.ա. 4-րդ դարում հայտնի են վաշխառուական վարկի շատ դեպքեր, երբ տրված փոխառվության դիմաց ամսական վճարվել է ավելի քան 42% լրացուցիչ եկամուտ: Հետագայում Հին Եգիպտոսում սովորական փոխառվությունների համար տարեկան վճարվել է 62%-ից մինչև 90% եկամուտ: Վաշխառուական կապիտալն այժմ էլ շատ տարածված է ասիական, աֆրիկյան ու լատինամերիկյան թույլ զարգացած շատ երկրներում: Դրա նախադրյալներն են նոր ձևավորվող ապրանքադրամական հարաբերություններն ու մանր ապրանքային տնտեսությունների առկայությունը:

Վարկային կապերը նախկինում էական դեր չեն խաղացել էկոնոմիկայի զարգացման գործում: Փոխառվությունը տրվում էր հասարակ մարդկանց՝ իրենց պարտքերը վճարելու և ապրանքներ գնելու համար: Իսկ հարուստ, ւզնվական խավը վարկ էր վերցնում՝ ամրոցներ ու պալատներ կառուցելու, պերճանքի առարկաներ ձեռք բերելու, պատերազմներ վարելու համար և այլն:

Միջին դարերում մանր ապրանքային տնտեսության պայմաններում տեղական առևտրականներն ու ֆեոդալները վարկի օգնությամբ դաժանորեն շահագործում էին բնակչության աղքատ խավերին: Վաշխառությունն իր արտակարգ բարձր տոկոսադրույքով խանգարում էր կապիտալիստական էկոնոմիկայի զարգացմանը:

Դասական կապիտալիզմի ձևավորումը և արտադրության ինդուստրացումը ենթադրում էին վարկային լայն հարաբերությունների զարգացում: Այդ պատճառով էլ պետություններն օրենսդրական կարգով փորձում էին կարգավորել փոխառվական կապիտալի համար վճարվող տոկոսադրույքները: Կապիտալիստական արտադրահարաբերությունների գործընթացում ստեղծվում էին դրամավարկային կապիտալի նոր աղբյուրներ, որոնք գործում էին ավելի նպատավոր պայմաններում և արտադրողական բնույթ էին կրում. տրամադրվում էին ձեռնարկատիրական գործունեություն ծավալելու, ներդրումներ կատարելու, արտադրանքի իրացումն արագացնելու և այլ նպատակների համար: Վարկային հարաբերությունները դառնում էին այնպիսի օբյեկտիվ օրինաչափություն, ինչպիսին էին բարիքների արտադրությունը, փոխանակությունը, սպառումը: Հատկապես նկատելի են վարկերի աճի մասշտաբները տնտեսությունների ֆինանսավորման, մասնավորապես, կապիտալ ներդրումների ոլորտում: Օրինակ, ճապոնիայի, Իտալիայի, Ֆրանսիայի ֆիրմաներն իրենց ընդլայնված վերարտադրության համար արտադրության միջոցների (ֆոնդերի) 4/5-րդ մասը ձեռք են բերում փոխառու կապիտալի հաշվին:

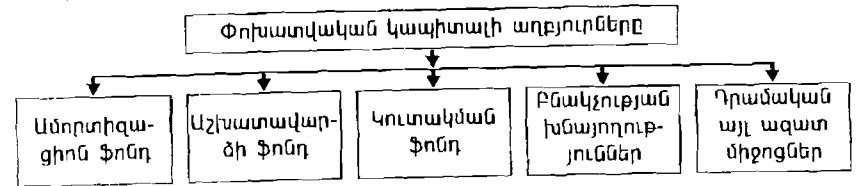
Փոխառվական կապիտալի համար հիմնական աղբյուրներ են ծառայում.

- տնտեսական գործակալների՝ կապիտալի շրջապտույտի գործընթացում ժամանակավորապես ազատված դրամական միջոցները,
- դրամական հատուկ ֆոնդերի ձևով առանձնացված դրամական ռեզերվները,

- բնակչության բոլոր խավերի դրամական եկամուտներն ու խնայողությունները,

- պետական դրամական ռեզերվները,
- դրամանիշների (թղթադրամների) էմիսիան, որն իրականացվում է կանխիկ փողի պտույտի աճի պահանջներին համապատասխան և այլն:

Այլ կերպ, դրամական կապիտալի տերերը կամ պետությունը իրենց մոտ են կենտրոնացնում ֆիրմաների ու բնակչության ազատ դրամական միջոցները. և դրանք վարկի ձևով տրամադրում են այն ձեռնարկություններին կամ ֆիզիկական անձանց, որոնք դրամական միջոցների գծով մեծ պահանջարկ ունեն (տես՝ սխեմա 1):



Սխեմա 1. Վարկի հիմնական աղբյուրները

Փոխառվական կապիտալը տրվում է որոշակի սկզբունքների հիման վրա. վճարելիության, ժամկետայնության, վերադարձնելիության և երաշխիքային պայմաններում: Վարկն օգտագործելուց հետո պետք է ժամանակին և պարտադիր կարգով վերադարձվի փոխատուին: Իսկ վարկի համար վճարումը կատարվում է շահույթի հաշվին:

Շուկայական էկոնոմիկայի պայմաններում վարկն ավելի է ընդլայնել իր գործունեության ոլորտն ու ձևերը: Այն հավաքագրում է ժամանակավորապես ազատ բոլոր դրամական միջոցները, վերաբաշխում է դրանց ըստ տնտեսության ճյուղերի, ստեղծում է շրջանառության վարկային գործիքներ, կարգավորում է համակցված դրամական պտույտի ծավալը: Այն արագացնում է արտադրության ու կապիտալի կենտրոնացումը, խնայում է արտադրության ու շրջանառության ծախսերը, լուծում է հասարակական արտադրության առանձին ոլորտներում ծագած հակասությունները և այլն:

Վարկի էությունն ավելի լրիվ դրսևորվում է նրա գործառույթներում: Դրանց են վերաբերում.

1. Բաշխման գործառույթ: Այն հավաքագրում և տեղաբաշխում է ազատ դրամական միջոցները:

2. Եմիսիոն գործառույթ: Այն ստեղծում է վճարային միջոցներ վարկավորման գործընթացում կիրառելու համար: Վարկը նպաստում է իրական փողերը վարկային փողերով (բանկնոտներ), կանխիկ գործարքները վարկային գործարքներով (անկանխիկ հաշվարկ) փոխարինմանը և դրա շնորհիվ կրճատում է շրջանառության ծախսերը:

3. Վերահսկման գործառույթ: Այն վերահսկում է փոխառուների ու փոխատուների վարկունակությունն ու վճարունակությունը և վարկավորման սկզբունքների ապահովումը:

## 2. Վարկի ձևերը, սկզբունքները: Տոկոսի նորմա

Վարկի կազմակերպական-տնտեսական հիմնական ձևերն են առևտրական վարկը և բանկային վարկը: Սրանք միմյանցից տարբերվում են մասնակիցների կազմով, վարկավորման օբյեկտներով, օգտագործման ոլորտով և տոկոսադրույքի մեծությամբ:

Առևտրական վարկը տրվում է ապրանքների ձևով, դրանց արժեքը հետագայում վճարելու պայմանով: Նման վարկի անհրաժեշտություն է առաջանում, երբ արտադրական առանձին ֆիրմաներ ցանկանում են իրացնել իրենց արտադրանքը, իսկ դրանց գնորդները վճարելու համար կանխիկ դրամ չունեն: Վաճառողի և գնորդի միջև ապրանքների իրացման վերաբերյալ նման գործարքները ձևակերպվում են մուրհակի (գերման. վեքսել՝ փոխանակում) միջոցով: Այսպիսով, առևտրական վարկի օբյեկտն ապրանքային կապիտալն է, իսկ հիմնական նպատակը՝ ապրանքների իրացման գործընթացի արագացումը: Մուրհակը շրջանառության գործիք է, միջոց փոխառուի հատուկ պարտային պարտավորությունը՝ նրանում նշված ժամկետում որոշակի գումար վճարելու մասին: Հաճախ այն, որպես փողի որոշակի գումար, մեկ անձից փոխանցվում է մյուսին՝ կատարելով շրջանաձև շարժում և վերածվում է վարկադրամի պարզագույն տեսակի:

Առևտրական փոխառվությունը համարվում է վարկային համակարգի հիմքը, որքանով որ այն անմիջականորեն սպասարկում է կապիտալի շարժումը արտադրության ոլորտում: Առևտրական վարկն ունի կիրառման որոշակի սահմաններ. այն գործում է միայն տնտեսական կապերով անմիջականորեն կապված ֆիրմաների (արտադրության միջոցների տերեր, ապրանքարտադրողներ, սնվառողներ) միջև:

Բանկային վարկն ունի ունիվերսալ բնույթ: Այն դրամատեր կապիտալիստների, բանկերի, մասնագիտացված վարկային հիմնարկների կողմից տրվում է գործող ֆիրմաներին, պետությանը, բնակչությանը, արտասահմանյան գործակալներին որպես դրամական փոխառվություն: Բանկային վարկը

տրամադրվում է ավելի մեծ ծավալով, ավելի երկար ժամանակով, ցանկացած նպատակի համար և որպես կանոն, ավելի ցածր տոկոսադրույքով: Պրակտիկայում կիրառվում են նաև վարկի այլ ձևեր, սպառողական, հիպոթեկային, պետական վարկեր և այլն:

Սպառողական վարկը տրվում է մասնավոր անձանց 1-3 տարի ժամկետով, մինչև 30% տոկոսադրույքով՝ ապրանքներ գնելու, շինարարություն կատարելու և այլ ծառայություններից օգտվելու համար: Սրա օգնությամբ սովորաբար իրացվում են երկարատև օգտագործման տեսակի ապրանքները:

Հիպոթեկային վարկը տրամադրվում է որոշակի գրավի (անշարժ գույք, հող, կառույցներ և այլն) դիմաց: Նման վարկի աղբյուր են հանդիսանում հիպոթեկային պարտատոմսերը, որոնք թողարկվում են բանկերի կողմից: Այն տրվում է բնակարան գնելու, կառուցելու, հողային տարածքներ և գյուղատնտեսական այլ կառույցներ ձեռք բերելու համար և ունի երկարաժամկետ բնույթ: Հիպոթեկային վարկը վարկավորողի համար դիտվում է որպես «ամենահուսալի» վարկ:

Պետական վարկն անհրաժեշտ է բաժանել երկու մասի՝ պետական վարկ և պետական պարտք: Առաջին դեպքում պետության վարկային օրգանները վարկավորում են էկոնոմիկայի տարբեր սեկտորները: Երկրորդ դեպքում պետությունը դրամական միջոցներ է փոխառում բանկերից և վարկային-ֆինանսական մյուս ինստիտուտներից բյուջետային դեֆիցիտը ծածկելու և պետական պարտքը վճարելու համար: Այս վարկի դեպքում պետությունը հաճախ օգտվում է բնակչության և մասնավոր բիզնեսի խնայողություններից: Պետական վարկի վկայագիր են համարվում պետական կարճաժամկետ պարտատոմսերը, սերտիֆիկատները և այլն:

Միջազգային վարկը փոխառվական կապիտալի շարժն է միջազգային տնտեսական և վալյուտային-ֆինանսական հարաբերությունների ոլորտում: Այն ունի ապրանքային կամ դրամական ձև: Այստեղ, որպես վարկատու և վարկառու սուբյեկտներ հանդես են գալիս մասնավոր ֆիրմաները, պետական և ռեզիդնալ վալյուտային-վարկային և ֆինանսական կազմակերպությունները:

Վարկերը տարբերակվում են նաև ըստ նպատակահարմարության, վճարելիության մեթոդների: Այս տեսակետից վարկերը կարող են լինել վճարովի և անվճար, էժան և թանկ և այլն: Նման վարկերի գնահատման չափանիշը համարվում է տոկոսադրույքը: Այն էկոնոմիկայի զարգացման տարբեր փուլերի հետ կապված բարձրանում կամ իջնում է: Վարկերը լինում են իրային և դրամական ձևով: Առաջին դեպքում վարկի օբյեկտ են հանդիսանում ինվեստիցիոն, նյութական, հումքային ապրանքատեսակները: Երկրորդ դեպքում դրամական կապիտալը, արժեթղթերը, պարտատոմսերը, մուրհակները և այլն:

Ըստ վարկավորման ժամկետների տարբերվում են կարճաժամկետ և երկարաժամկետ վարկեր:

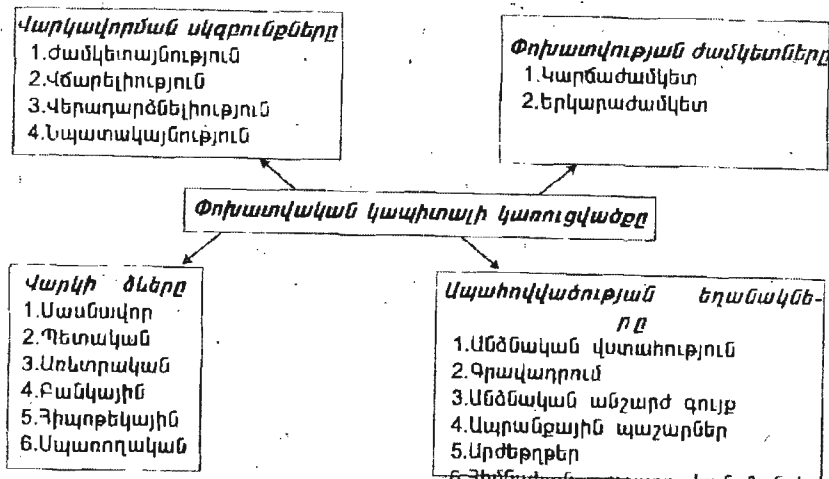
Կարճաժամկետ վարկը տրվում է մինչև մեկ տարի ժամկետով և սպա-

սարկում է շրջանառու միջոցների շրջապտույտը, այստեղ իրացվում են հում-բային ռեսուրսներն ու ապրանքային պաշարները:

Երկարաժամկետ վարկը տրվում է մեկ տարուց ավել ժամանակաշրջանի համար և սպասարկում է հիմնական ֆոնդերի շարժումը՝ դրանց ընդլայնված վերարտադրությունն ու կապիտալ շինարարությունը:

Ըստ իրացման մեթոդների վարկերը լինում են միանվագ կամ ժամկետային: Առաջին դեպքում մարումն իրականացվում է սահմանված ժամկետը լրանալուց հետո: Երկրորդ դեպքում՝ այն մարվում է պարբերաբար. 6 ամիսը լրանալիս, տարվա վերջում և այլն:

Ամբողջությամբ վերցրած վարկերը կարելի է դասակարգել ազգային և միջազգային, արտադրողական և սպառողական, ընթացիկ և ներդրումային, ա-



Սխեմա 2. Փոխառվական կապիտալի ձևերը, սկզբունքները

պահովված և չապահովված, ապահովագրված և չապահովագրված, կանխիկ կամ փոխանցումային և այլ տեսակների (տես՝ սխեմա 2):

Չարգացած ապրանքային արտադրության պայմաններում ծագել է և լայն գարգացում է ստացել փոխառվական կապիտալի շուկան, որն իր մեջ է ներառում նաև ներդրումային (ինվեստիցիոն) շուկաները: Այս շուկաներում որպես գնման-վաճառման օբյեկտ է համարվում հատուկ ապրանք՝ կապիտալը: Տոկոսի նորման և նրա վրա ազդող գործոնները:

Փոխառվական կապիտալի շուկայում կապիտալ-ապրանքի գնման-վաճառման գործարքին մասնակցում են երկու անձ՝ կապիտալի տերը և ձեռնարկատերը (բիզնեսմենը):

Առաջինը փողը փոխառվության տալուց հետո ազատվում է «բոլոր հոգսե-

րից», իսկ ձեռնարկատերն այն արտադրողաբար օգտագործելուց հետո ստանում է շահույթ, որի մի մասը պետք է վճարի փոխառուին որպես տոկոս:

Ըստ մարքայան տեսության, փոխառվական կապիտալն առանձնանում է արդյունաբերական կապիտալից և կատարում է ինքնուրույն շարժում: Իր գործադրման պրոցեսում այն երկատվում է սեփականատիրոջ ձեռքում այն համարվում է կապիտալ-սեփականություն, իսկ ձեռնարկատերերի (արտադրական, առևտրական և այլն) մոտ՝ որպես կապիտալ-ֆունկցիա: Դրա հետ կապված տրոհվում է և շահույթը: Այն հանդես է գալիս ձեռնարկատիրական եկամտի և տոկոսի ձևով:

Փոխառվության տրված կապիտալից ստացված եկամտի և այդ կապիտալի մեծության հարաբերությունն արտահայտված տոկոսներով, կոչվում է տոկոսի նորմա կամ տոկոսադրույք:

Փոխառվական տոկոսն ունի որոշակի մակարդակ, որը չունենալով օբյեկտիվ հիմք, որոշվում է կապիտալի նկատմամբ պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերությամբ: Փոխառվական կապիտալի կիրառման արդյունավետությունը որոշվում է տոկոսի նորմայով: Այն ցույց է տալիս դրամական կապիտալի որպես սեփականության իրացման աստիճանը՝ նրա օգտագործումից ստացված եկամտի չափը: Օրինակ, եթե փոխառվության է տրվել 40.0 հազար դոլար, որի սեփականատերը տարվա վերջում ստացել է 1600 դոլարի եկամուտ, ապա տոկոսի նորման կկազմի.

$$\text{Ն.տ.} = \frac{1600}{40,0} \cdot 100 = 4\%$$

Կապիտալի սեփականատիրոջ և փոխառու ֆիրմայի գործարքում փոխառվության տրված դրամական միջոցների համար սահմանվում է որոշակի «վարձատրություն», այսինքն՝ որոշվում է «կապիտալ» ապրանքի գինը: Ի՞նչ է իրենից ներկայացնում այդ գինը և ի՞նչ մակարդակի վրա է այն սահմանվում:

Ժամակակակից տնտեսագիտության տեսության մեջ տոկոսը դիտվում է որպես կապիտալի գին, անկախ այն բանից, այն ստացվում է ձեռնարկատիրական կապիտալի, թե՞ փոխառվական կապիտալի գործարքումից: Այսինքն, տոկոսն իրենից ներկայացում է սեփականությունից ստացված եկամտի տարատեսակներից մեկը: Այսպիսով, տոկոսը՝ դա փոխառվական կապիտալի սպառողական արժեքի ժամանակավոր օգտագործման համար տրված վճարն է, նրա «գինը»: Ստացվում է որ կապիտալը, կարծես թե, ունի երկու արժեք. իրական արժեք, որը 40 հազար դոլար է և գին՝ 1600 դոլար: Այստեղ գործող արդյունաբերական ձեռնարկատերը հանդես է գալիս որպես հատուկ ապրանքի՝ կապիտալի «գնորդ»: Իսկ այն %-ը, որը վճարվում է կապիտալի տերերին, իրենից ներկայացնում է օգտագործվող կապիտալի «գինը»: Դա բոլորովին ինքնատիպ «գին» է, դա կապիտալի «գնի» իռացիոնալ ձևն է: Այստեղ տոկոսի նորման որոշակի կախվածության մեջ է գտնվում շահույթի նորմայից, սովորական պայմաններում շահույթի միջին նորման հանդիսանում է տոկոսի նոր-

մայի առավելագույն սահմանը: Իսկ տոկոսադրույքի միջինում սահմանը տեսականորեն հավասար է 0-ի:

Անհրաժեշտ է տարբերել տոկոսի շուկայական նորման (շուկայական տոկոսադրույք), որը շատ ճկուն է և յուրաքանչյուր օր (ժամ) կարող է փոփոխվել՝ բարձրանալ, իջնել, կախված շուկայական կոնյունկտուրայից և տոկոսի միջին նորման (միջին տոկոսադրույք), որը գործում է ամբողջ արդյունաբերական ցիկլի ընթացքում: Այն արտացոլում է տոկոսի մեծության շարժման մեջ երկարատև տենդենցները:

Տոկոսի նորման դիմամիկ մեծություն է և կախված է փոխատվական կապիտալի պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցությունից:

Փոխատվական կապիտալի առաջարկի չափերի վրա ազդում են.

1) կապիտալիստական արտադրության մասշտաբները և նրա ցիկլային շարժումը,

2) ռանտյեների (փողատեր կապիտալիստների) դասի տեսակարար կշիռը կապիտալիստների դասակարգի մեջ և դրանց մոտ կապիտալի կուտակման չափերը,

3) փոխատվության համար հատկացված դրամական եկամուտները,

4) սեզոնային պայմանները:

Փոխատվական կապիտալի պահանջարկի չափերը կախված են.

1) արտադրության մասշտաբներից ու նրա ցիկլային տատանումներից,

2) առևտրական վարկերի մեծությունից,

3) փոխատվական կապիտալի գործադրման բնույթից,

4) սղաճի տեմպերից և այլն:

Սղաճի ժամանակակից պայմաններում անհրաժեշտ է տարբերել նաև անվանական և ռեալ տոկոսադրույք հասկացությունները: Անվանական տոկոսադրույքը ցույց է տալիս, թե որքան եկամուտ կարելի է ստանալ ապագայում, եթե փոխատվական կապիտալը ներդրվի այսօր: Ռեալ տոկոսադրույքը որոշվում է անվանական տոկոսադրույքից ինֆլյացիայի փաստացի տեմպը հանելու միջոցով: Ռեալ տոկոսադրույքը ցույց է տալիս, թե որքան եկամուտ կարող է բերել փողի ներդրումը սպասվող կամ փաստացի սղաճի դեպքում: Օրինակ՝ եթե սղաճի մակարդակը կազմում է 8%, իսկ անվանական դրույքը՝ 14% է, ապա ներդրման եկամուտը կկազմի՝  $14\% - 8\% = 6\%$ : Նշանակում է ներդրված գումարի յուրաքանչյուր 100 միավորի համար վճարվելու է 6 դոլարի եկամուտ: ԱՄՆ տնտեսագետ Ի. Ֆիշերն առաջ է քաշել անվանական և իրական տոկոսադրույքների միջև եղած կապին վերաբերող հիպոթեզ, որը ստացել է Ֆիշերի էֆեկտ անվանումը: Ըստ այդ հիպոթեզի, տոկոսի անվանական դրույքը փոխվում է այնպես, որ նրա իրական դրույքը մնա անփոփոխ: Մաթեմատիկորեն Ֆիշերի էֆեկտը հետևյալն տեսքն ունի.

$$i = r + p^e,$$

որտեղ՝  $i$  - տոկոսի անվանական դրույքն է.

$r$  - տոկոսի իրական դրույքն է  
 $p^e$  - սպասվող սղաճի տեմպն է տոկոսներով:

Դասական կապիտալիզմի պայմաններում նկատվում էր տոկոսի նորմայի իջեցում: Այն պայմանավորված էր միջին շահույթի նորմայի անկման, վարկային համակարգի զարգացման և ռանտյեների թվաքանակի աճի միտումներով: Մարքսը ենթադրում էր, որ տեխնիկական առաջընթացի շնորհիվ կապիտալի համար եկամուտը՝ տոկոսադրույքը պետք է իջնի: Նա տեխնիկայի զարգացումը կապում էր կապիտալի օրգանական կազմի (CAV) աճի հետ, որը հանգեցնում է շահույթի նորմայի և, հետևապես, տոկոսադրույքի իջեցմանը: Սակայն մարքսյան կանխագուշակումները չարդարացան: Վերջին 150 տարիների վիճակագրությունն այն չի աստատեց: Դրա պատճառներն են.

- տեխնիկական առաջընթացը միշտ չէ, որ հանգեցնում է կապիտալի օրգանական կազմի աճին,

- շահույթի նորման իջնելիս, կապիտալը տեղափոխվում է այլ ճյուղեր՝ նոր շուկաներ նվաճելու համար,

- ՉՏԱ շնորհիվ արտադրության նորացումն ավելի դիմամիկ է դառնում, որը և մշտապես բարձրացնում է կապիտալի նկատմամբ պահանջարկը:

Ժամանակակից կապիտալիզմի պայմաններում ՉՏԱ-ի շնորհիվ նկատվում է հատկապես միջին և երկարատև ներդրումների գծով փոխատու միջոցների սխտեմատիկ պակաս: Վարկի պահանջարկի բարձրացման հետ աճում է և տոկոսի նորման: Արդի պայմաններում այն տատանվում է 2-8%-ի սահմաններում:

Տոկոսադրույքի նորմայի վրա ազդում են նաև միջազգային շատ գործոններ. վճարային հաշվեկշռի վիճակը, վալյուտային կուրսերի տատանումները, համաշխարհային ֆոնդային բորսայում փոխատվական կապիտալի շարժման անվերահսկելիությունը, կապիտալի շուկայի մոնոպոլացման աստիճանը, փոխառուների սոցիալական դրությունը: Խոշոր, միջազգային կորպորացիաները վարկ են ստանում ավելի ձեռնտու պայմաններում, իսկ մանր ֆիրմաներն ու բնակչության լայն խավերը բարձր տոկոսադրույքով:

Տոկոսադրույքի դերը էկոնոմիկայում շատ մեծ է: Այն ազդում է արտադրության և մակարդակի, և կառուցվածքի վրա.

1. Ցածր տոկոսադրույքը նպաստում է էկոնոմիկայի աճին, իսկ բարձրը արգելակում է նրա արագ զարգացումը:

2. Ցածր տոկոսադրույքն ապահովում է ներդրումների ծավալի և արտադրության մասշտաբների ընդլայնումը, բարձրը «ճնշում» է ներդրումների գործընթացը:

3. Տոկոսադրույքն ազդում է կապիտալի շարժի վրա: Այն կապիտալը վերաբաշխում է ճյուղերի միջև ըստ շահութաբերության:

Տոկոսադրույքի տնտեսագիտական տեսությունները: Մարքսիստական տեսությունը ենթադրում էր, որ փոխատվական կապի-

տալը թափանցում է արտադրության գործընթաց և իր արտադրողաբար օգտագործման շնորհիվ ստեղծում է շահույթ: Բերած եկամտի մի մասը փոխառու կապիտալիստը յուրացնում է որպես վարձատրություն՝ իր ձեռներեցության համար: Իսկ եկամտի մյուս մասը %-ի ձևով տրվում է փոխառու կապիտալի տիրոջը՝ նրա դրամագումարը օգտագործելու համար:

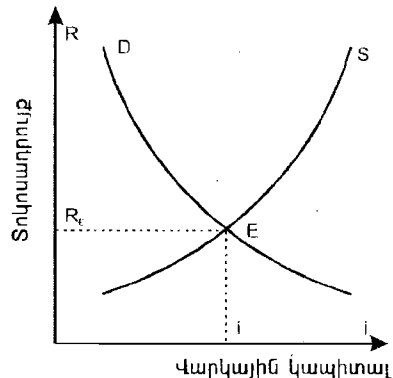
Սահմանային օգտակարության տեսության գնահատմամբ տոկոսն առաջանում է ժամանակի հոգեբանական նախընտրության պայմաններում: Որպես կանոն, ներկա բարիքը մարդու համար ավելի կարևոր արժեք է, քան ապագայում ենթադրվող արդյունքների ձեռքբերումը: Հետևապես, եթե անհատն իր գումարները տրամադրում է փոխատվության, ուստի պետք է եկամուտ ստանա, քանի որ նա հրաժարվել է անձնական կապիտալի ընթացիկ սպառումից:

Կապիտալի զուտ արտադրական տեսությունը տոկոսի հարկը կապում է կապիտալի պահանջարկի հետ: Ձեռներեցը փոխատվական կապիտալի օգտագործման դիմաց պետք է տոկոս վճարի, եթե այն եկամուտ է բերել ֆիրմային:

Ժամանակակից տնտեսագիտության տեսությունը տոկոսը դիտում է որպես ընթացիկ ժամանակահատվածում ռեսուրսներ ունենալու պահանջարկը բավարարելու համար վճարվող արժեք:

Պահանջարկի ու առաջարկի տեսության համաձայն տոկոսադրույքը կախված է դրանց փոխադարձ հավասարակշռությունից (տես՝ գծապատկեր 1):

Եթե կապիտալի պահանջարկն աճում է, իսկ առաջարկը նվազում, ապա տոկոսադրույքը բարձրանում է և ընդհակառակը: Գծապատկերի E կետում կապիտալի պահանջարկը (D) և առաջարկը (S) հավասարակշռվում են, որտեղ և սահմանվում է RE տոկոսադրույքը: Նշանակում է տոկոսադրույքի մակարդակը և՛ պահանջարկի, և՛ առաջարկի նկատմամբ նույնն է:



Գծապատկեր 1. Հավասարակշռում կապիտալի շուկայում

### 3. Գյուղատնտեսությունը և նրա զարգացման առանձնահատկությունները

Գյուղատնտեսությունը համարվում է աշխարհի բնակչության համար պարենային ապրանքներ արտադրող գլխավոր ճյուղը, ինչպես նաև թեթև և սննդի արդյունաբերության հիմնական հումքային բազան:

Էկոնոմիկայի այս ճյուղը սկսեց ինդուստրիալ ձևով զարգանալ հատկապես 19-20-րդ դարերում: Եթե 18-րդ դարի կեսերին գյուղատնտեսության մեջ զբաղ-

ված էր բնակչության աշխատունակ մասի 80%-ը, ապա 19-րդ դարի վերջերին՝ 40%-ը, իսկ 20-րդ դարի 90-ական թթ. տնտեսապես զարգացած երկրներում միայն 5-10%-ը: Այդ երկրներում գյուղատնտեսության մեջ զբաղված աշխատուժի թվաքանակի սուր կրճատումը պայմանավորված է աշխատանքի արտադրողականության զգալի աճով: Այն թույլ է տալիս աշխատողների քիչ քանակով կերակրել երկրների բնակչության հիմնական մասին: Օրինակ, ԱՄՆ-ում գյուղատնտեսության մեջ զբաղված մեկ աշխատողն ապահովում է 140 մարդու համար պահանջվող սննդամթերքների արտադրությունը: Դա պայմանավորված է հողի արդյունավետ օգտագործման գործընթացով, ԳՏԱ արագ տեմպերով և գյուղատնտեսության զարգացման առանձնահատկություններով: Դրանց են վերաբերում.

- 1) բնության (այդ թվում կենսաբանական) օրենքների հետ տնտեսական օրենքների սերտ միաձուլումը և փոխգործողությունը,
- 2) մարդու սերտ փոխգործողությունը բնական գործոնների հետ,
- 3) բնակլիմայական պայմանների վիթխարի բազմազանությունը (հողի որակը և իրացման շուկաների նկատմամբ տեղադրությունը),
- 4) աշխատանքի արտադրողականության հասարակական գործոնների և արտադրողական ուժերի բնական տարրերի (հողի քիմիական, մելանիկական կառուցվածքի և կենսաբանական օրգանիզմների) զարգացումը,
- 5) հողի նկատմամբ սեփականատիրական հարաբերությունները:

Ագրարային հարաբերությունների էվոլյուցիան: 19-20-րդ դարերում ագրարային հարաբերությունների մեջ տիրապետող էր խոշոր հողատիրությունը: Այսպես, 19-րդ դարի 70-ական թթ. Անգլիայում 250 հազար հողատերեր տնօրինում էին երկրի հողային օգտագործվող տարածքների ավելի քան 50%-ին: Նշանակալի տարածում էին ստացել ֆերմերային տնտեսությունները: Բավական է նշել, որ այդ ժամանակաշրջանում Անգլիայում հաշվվում էր ավելի քան 500 հազար, իսկ ԱՄՆ-ում՝ 5.8 միլիոն ֆերմերային տնտեսություններ: Դրանց ավելի քան 17%-ը համարվում էր կապիտալիստական ձեռնարկություն, որտեղ արտադրվում էր գյուղատնտեսական արտադրանքի 50%-ից ավելին: Ընդ որում, խոշոր ֆերմերային տնտեսություններից յուրաքանչյուրը տնօրինում էր մինչև 2000 հեկտար հող, իսկ փոքրերը՝ ընդամենը՝ 1.5-2 հեկտար:

20-րդ դարի կեսերից ագրարային հարաբերությունները հիմնականում ընթանում էին խոշոր ֆերմերային ու կոլեկտիվ տնտեսությունների կազմակերպման, վարձակալական հարաբերությունների ընդլայնման և ագրոարդյունաբերական համալիրների ձևավորման ու զարգացման հիման վրա:

Ագրո-արդյունաբերական կոմպլեքսը՝ դա ժողովրդական տնտեսության մի քանի ճյուղերի համակցություն է, որոնք զբաղված են գյուղատնտեսական արտադրանքի արտադրության, վերամշակման, պահպանման և այն սպառողին հասցնելու խնդիրներով: ԱՄՆ-ի մեջ են մտնում. 1) գյուղատնտեսության համար արտադրության միջոցներ արտադրող արդյունաբերական ձեռնար-

կրթությունները, 2) գյուղատնտեսական տեխնիկայի սպասարկումը, 3) գյուղատնտեսական բերքի (տարբեր կուլտուրաների) հավաքումը, վերամշակումը, պահպանումը, տեղափոխումն ու իրացումը:

ԱԱՀ ծազումը պայմանավորված է արտադրողական ուժերի զարգացման, աշխատանքի հասարակական բաժանման խորացման և ՉՏՀ ծավալման գործընթացներով: Վերջինիս նվաճումների ներդրումը գյուղատնտեսության մեջ կրճատում է այդ ճյուղում զբաղվածների թվաքանակը և ինդուստրացնում ճյուղի արտադրությունը: Այսպես, եթե 18-րդ դարում գյուղատնտեսական արտադրության բաժինը Արևմուտքի երկրների համախառն արտադրանքի մեջ կազմում էր 85%, ապա 21-րդ դարի սկզբին այն կազմեց ԱՄՆ-ում և Անգլիայում 3-5%, Ֆրանսիայում և Իտալիայում 7-10%, Ճապոնիայում՝ մոտ 15%: Սյուս կողմից, բիոինդուստրիալ տեխնոլոգիայի կիրառումն ընդլայնում է գյուղատնտեսության ենթակառուցվածքային ոլորտները և արագացնում ու էժանացնում է նրա արտադրանքի թողարկումը:

ԱԱՀ առաջին ոլորտին են վերաբերում այն ճյուղերը և ձեռնարկությունները, որոնք գյուղատնտեսության համար արտադրում են տեխնիկա, էլեկտրասարքավորում, շինանյութեր, պարարտանյութեր, թունաքիմիկատներ, խտացրած կերեր, դեղորայք և այլն:

ԱԱՀ մեջ կարևոր տեղ է զբաղեցնում նաև արտադրական ու սոցիալական ենթակառուցվածքի երրորդ ոլորտը. ճանապարհատրանսպորտային տնտեսությունը, հացահատիկի մշակման (էլեկտրոային) ու պահեստավորման ձեռնարկությունները, նյութատեխնիկական սպասարկումը, բնակարանային ու կուլտուր-կենցաղային օբյեկտները, ինչպես նաև վարկային հիմնարկները, գիտական, ապահովագրական ու կոնսուլտացիոն կազմակերպություններն ու արտահանող միավորումները:

Արևմուտքի երկրներում ԱԱՀ-ն իր մեջ է ներառում ամբողջ աշխատունակ բնակչության 25-30%-ը: Երա վերջնական արտադրանքը կազմավորվում է միջճյուղային կոոպերացիայի բոլոր ոլորտների փոխգործողության հետևանքով:

Արդի պայմաններում նկատվում է խոշոր կապիտալիստական ֆերմաների, ագրոարդյունաբերական միավորումների և ագրոկորպորացիաների զարգացման տենդենց: Տարածում են ստանում նաև ֆերմերային տնտեսությունների կոոպերատիվները, որոնք միավորում են իրացման, սպասարկման, վարկային միությունները, տեխնիկայի օգտագործման ու վերանորոգման ձեռնարկությունները և այլն:

Պետությունը զների մեխանիզմի, հարկային ու վարկային քաղաքականության օգնությամբ և սուբսիդիաների (ֆինանսական օգնության) միջոցով ակտիվորեն արձագանքում է ԱԱՀ գործունեությանը և խրախուսում է գյուղատնտեսական արտադրանքի արտահանումը:

Գյուղատնտեսության մեջ կապիտալիստական արտադրահարաբերությունների զարգացումը: Հողային ռենտա:

Կապիտալիստական արտադրահարաբերությունները զարգանում են նաև գյուղատնտեսության մեջ: Ի տարբերություն ֆեոդալիզմի, որտեղ հողային հարաբերություններն ընթանում էին ֆեոդալի (հողատիրոջ) և ճորտ գյուղացիների միջև: Կապիտալիզմի ժամանակ հողագործության մեջ գործում է երեք դասակարգ, հողատերեր, վարձու բանվորներ և կապիտալիստ-ֆերմերներ: Վերջիններս օգտագործում են ուրիշի հողը, սեփականատիրոջը վճարելով եկամուտ: Այդ գումարը կոչվում է **հողային ռենտա**, անկախ այն բանից, թե՞ ինչի համար է այն վճարվում վարելահողի օգտագործման, շինարարության տեղամասի շահագործման, հանքահորերի մշակման կամ անտառահատման համար:

Կապիտալիստական հողային հարաբերությունները տարբերվում են ֆեոդալական հարաբերություններից նախ նրանով, որ.

1) կապիտալիստական հողային սեփականությունն աճել է ֆեոդալական հողային սեփականությունից, իսկ կապիտալիստական հողային ռենտան փոխարինել է ֆեոդալական՝ աշխատավճար, բնամթերային և դրամական ռենտաներին:

2) Կապիտալիստական հողային ռենտան ոչ թե գյուղատնտեսության մեջ ստեղծված ամբողջ հավելյալ արդյունքն է (ինչպիսին էր այն ֆեոդալիզմի ժամանակ), այլ նրա մի մասը, որն ավելցուկ է համարվում միջին շահույթի նկատմամբ:

3) Կապիտալիստական ռենտան հենվում է ոչ թե արտատնտեսական հարկադրանքի վրա, այլ կապիտալիստական շահագործման հարաբերությունների արդյունք է: Հետևապես, հողի նկատմամբ կապիտալիստական սեփականությունը հողատերերին հնարավորություն է տալիս ռենտայի ձևով յուրացնել գյուղատնտեսության մեջ ստեղծված հավելյալ արդյունքի մի մասը:

Ռենտան կայուն եկամտի հատուկ տեսակ է, որը կազմավորվում է հողի որպես արտադրության գործոնի վարձակալման ու օգտագործման շնորհիվ: Ի տարբերություն արտադրության մյուս միջոցների, հողն արտադրության ազատորեն վերարտադրվող գործոն չէ: Հողի քանակը ֆիքսված մեծություն է, իսկ նրա առաջարկը՝ ոչ ճկուն:

Հողը հիմնականում օգտագործվում է գյուղատնտեսական մթերքներ արտադրելու համար, արդյունահանող արդյունաբերության նպատակով կամ որպես տարածք արտադրական, վարչական, բնակելի շենքեր կառուցելու և շինարարական կառույցների ու հաղորդակցության միջոցների տեղադրման համար: Դրանց են վերաբերում.

1) նգրարային արտադրություն կազմակերպելու համար նախատեսված հողեր (հացահատիկային տնտեսություն, տեխնիկական կուլտուրաներ, արտավայրեր և այլն):

2) Արդյունաբերության, շինարարության և ենթակառուցվածքային այլ ճյուղերի (տրանսպորտ, կապ, պահեստային տնտեսություն և այլն) համար հատկացված հողեր:

3) Բնական ռեսուրսներով հարուստ հողեր (էներգակիրներ, հանքաքարեր.

շինանյութեր, անտառներ և այլն):

4) Ուրբանիզացված տարածքներ (քաղաքային և գյուղական բնակչության բնակության համար):

5) Հուշարձանների, բնապահպան գոտիների և այլնպատակներով առանձնացված հողակտորներ:

6) Պետական հողային ռեզերվներ և այլն:

Այդ կառուցվածքային տարրերից առաջինն իր մեջ է ներառում երեք խումբ հարաբերություններ. 1) հողային սեփականություն, որը որոշում է հողի տնօրինման, տիրապետման, օգտագործման գործառնությունների և արդյունքի բաշխումը, 2) գյուղատնտեսական հողօգտագործման ձեռնարկություն, որը բնորոշում է ագրոֆերմաների բնույթը շուկայական մրցակցության ոլորտում, 3) ագրոարդյունաբերական կապեր, որոնք որոշում են ագրոկուլտուրայի տեսակը, մակարդակը և արդյունավետությունը:

Այդ հարաբերությունների մեջ որոշակի տեղ են զբաղեցնում գյուղատնտեսական հողատարածքների օգտագործումը, եկամտի ստացումը և ռենտայի յուրացումը սեփականատերերի կողմից:

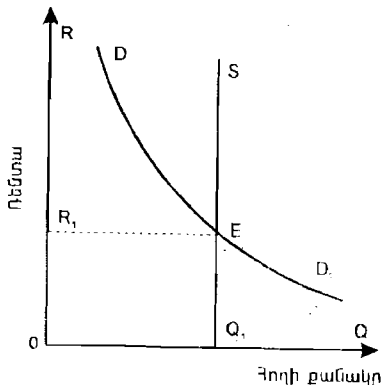
Արտադրության գործոնների շուկայում հողը, նրա ընդերքի ռեսուրսները և տարածքները (գույքը) ընդգրկված են ապրանքային շրջանառության մեջ: Դրանք տնտեսավարման այլ ոլորտներում իրենց փոխարինիչները չունեն: Այդ պատճառով էլ դրանց էությունը և նշանակությունն ավելի է կարևորվում: Դրանք տնտեսական ռենտա են բերում, քանի որ շուկայում դրանց առաջարկը ոչ ճկուն է կամ անբավարար ճկուն է:

Հողային ռենտայի տեսությունները:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ ձևավորված բոլոր ուղղություններն ընդունում են հողի սահմանափակությունը և առաջարկի ոչ ճկունությունը և դրանով պայմանավորված գյուղատնտեսական արտադրանքի գնի մակարդակի ձևավորումը:

Ըստ մարքսիստական տեսության, հողային ռենտան, ինչպես և նոր արժեքի մյուս տեսակները (շահույթ, տոկոս) համարվում են հավելյալ արժեքի փոխակերպված ձևերը:

Նոր դասական ուղղությունը հողային ռենտայի աղբյուր է համարում սահմանային ծախսերը: Ըստ այդ ուղղության ռենտայի չափը որոշվում է «մնացորդային եղանակով», երբ նոր ստեղծված արդյունքի ընդհանուր արժեքից հանվում է աշխատավարձի մեծությունը: Նրանք գտնում են, որ



Գծապատկեր 2. Հողի պահանջարկի - առաջարկի հավասարակշռումը

արտադրության ցանկացած գործոնի (այդ թվում և հողի) գինը սահմանվում է առաջարկի ու պահանջարկի հավասարակշռության կետում (տես՝ գծապատկեր 2):

Քանի որ հողի առաջարկը ոչ ճկուն է, ապա նրա կորը կարտահայտի  $SQ_1$  ուղղահայաց գիծը, իսկ  $DD_1$ -ն՝ հողի պահանջարկի կորը: Ուստի E կետը կհամարվի ռենտայի այն մակարդակը, որը հավասարակշռում է հողի առաջարկը և պահանջարկը:

#### 4. Հողային ռենտայի ձևերը, հողի գինը

Արդյունաբերության մեջ կապիտալիստը լրացուցիչ շահույթ է ստանում այն ժամանակ, երբ ֆիրմայում արտադրության անհատական գինը ցածր է հասարակականից: Այդ շահույթն ազատ մրցակցության պայմաններում ժամանակավոր է և անհետանում է նոր տեխնիկայի կիրառման ու աշխատանքի կազմակերպման նոր պայմաններում:

Գյուղատնտեսության մեջ հողի քանակը և որակը սահմանափակ է: Նրա բերրիությունը, որոշակի աշխարհագրական դիրքը կապիտալի իշխանությանը չեն ենթարկվում, իսկ գյուղատնտեսական արտադրանքի նկատմամբ պահանջ-մուծքները մշտապես աճում են: Ուստի անհնարին է գյուղատնտեսական արտադրությունը կենտրոնացնել միայն լավագույն հողակտորների վրա: Հետևապես, մշակվում են բոլոր հողակտորները, բայց արտադրանքի գները կարգավորվում են ըստ բերրության կամ տեղադրության վատագույն հողերի պայմաններով: Իսկ միջին և լավագույն հողերում տնտեսություն վարող կապիտալիստները ստանում են լրացուցիչ շահույթ, որը հանդիսանում է վատագույն հողամասերում արտադրության (հասարակական) գնի և միջին ու լավագույն հողամասերում արտադրության անհատական գնի տարբերությունը: Այդ հողամասերից ստացված լրացուցիչ շահույթը կրում է ոչ թե ժամանակավոր, այլ շատ թե քիչ մշտական բնույթ: Այն հանդես է գալիս որպես տարբերական հողային ռենտայի հիմք: Դա ծնվում է հողի՝ որպես տնտեսության օբյեկտի յուրատեսակ մենաշնորհի պայմաններում:

Դիֆերենցիալ ռենտա 1:

Աղյուսակ 1.

Հողի տեսակները	Կատարյալ միավոր (դրամ)	Միջին շահույթ	Արտադրանքի քանակը (գնեմ)	Արտադրության անհատական գին		Արտադրության հասարակական գին		Դիֆերենցիալ ռենտա (դրամ)
				Ամբողջ արդյունքի համար	Մեկ ցեմտների համար	Մեկ ցեմտների համար	Ամբողջ արտադրանքի համար	
1	100	20	10	120	12	12	120	-
2	100	20	15	120	8	"	180	60
3	100	20	20	120	6	"	240	120

Դիֆերենցիալ ռեցետա 1-ի՝ ըստ բերրիության կազմավորման մեխանիզմը կարելի է պատկերել հետևյալ ձևով (տես՝ աղյուսակ 1):

Աղյուսակից երևում է, որ ըստ բերրիության տարբեր հողամասերը բերում են ոչ միանման արդյունք (10, 15, 20g): Անհատական զինը բոլորի համար նույնն է (120 դ), իսկ տարբեր հողակտորներում ստացված միավոր արտադրանքի համար տարբեր՝ 12 (120/12), 8(120/15), 6(120/6):

Ապրանքները չուկայում վաճառվում են ոչ թե անհատական, այլ հասարակական գնով, որը որոշվում է ըստ բերրիության վատագույն հողամասերում արտադրության պայմաններով (12 դոլ.): Յետևապես, ամբողջ արտադրանքի հասարակական զինը կկազմի 1 հողակտորում՝ 120(12x10) դոլար, 2-ում՝ 180(12x15) դոլար, 3-ում՝ 240(12x20) դոլար:

Հողերի տարբեր բերրիությամբ պայմանավորված աշխատանքի ոչ միանման արտադրողականության հետևանքով 2 և 3 հողակտորներում գերշահույթ է առաջանում: Միջին շահույթի նկատմամբ այդ տարբերությունը կամ լրացուցիչ շահույթը համարվում է տարբերական ռեցետա, որը և յուրացնում են հողատերերը:

Հողամասերն իրարից տարբերվում են նաև իրացման՝ շուկաների նկատմամբ իրենց տեղադրությամբ: Այդ կապակցությամբ վարձակալներն արտադրանքի իրացումից տարբեր եկամուտ են ստանում: Այստեղ կազմավորված գերշահույթը նույնպես համարվում է տարբերական ռեցետա 1 (ըստ տեղադրության):

**Դիֆերենցիալ ռեցետա 2:**

Այն կապված է տնտեսության ինտենսիվ վարման, նույն հողակտորի վրա լրացուցիչ կապիտալ ներդրումների կատարման (ռոռոզում, պարարտացում, ճոր տեխնիկայի կիրառում) հետ: Դրա շնորհիվ նույն հողակտորում բարձրա-

Հողակտորներ	Կապիտալի ծախսեր (դոլար)	Միջին շահույթ	Արտադրանքի քանակը (ցենտներ)	Արտադրության անհատական զին		Արտադրության հասարակական զին		Տարբերված ռեցետա 1	Տարբերված ռեցետա 2
				Ամբողջ արտադրանքի համար	մեկ ցենտների համար	Մեկ ցենտների համար	Ամբողջ արտադրանքի համար		
1-ին հողակ.	100	20	10	120	12	12	120	-	-
3-րդ հող. 1-ին ծախս	100	20	20	120	6	"	240	120	-
3-րդ հող. 2-րդ տ. ծախս	100	20	25	120	4.8	"	300	-	180

Յետևապես...

նում է բերքատվությունը, ծագում է գերշահույթ, որը հողի սեփականատերը յուրացնում է որպես տարբերական ռեցետա 2 (տես՝ աղյուսակ 2):

Ենթադրենք, ըստ բերրիության 3 հողակտորի վրա ներդրվում է 100 դոլարի լրացուցիչ կապիտալ: Եթե 1-ին ներդրման ժամանակ 3-րդ հողակտորից ստացվել էր 20 ցենտներ բերք, ապա 2 ներդրման դեպքում ստացվում է 25 ցենտներ, որտեղ մեկ ցենտների զինը կկազմի 4.8 դոլար: Եվ քանի որ արտադրանքն իրացվում է ոչ թե անհատական, այլ հասարակական գնով, ապա լրացուցիչ ներդրման դեպքում կստացվի 300(25gx12) դոլար: Այս դեպքում արտադրության անհատական և հասարակական գների տարբերությունը կկազմի 180(300-120) դոլար, որը նույնպես համարվում է գերշահույթ: Կարծակալն այն հողատիրոջն է վճարում որպես դիֆերենցիալ ռեցետա 2:

Դիֆերենցիալ ռեցետա 2-ը բնութագրում է գյուղատնտեսության ինտենսիվ զարգացումը՝ «կապիտալի համակենտրոնացումը հողային միևնույն տարածությունում» կից հողամասերի միջև նրա բաշխման փոխարեն»: Միաժամանակ ռեցետայի այս ձևը սահմանափակում է հողագործության կապիտալիստական ռացիոնալացումը, այն դարձնում է ոչ ձեռնտու վարձակալների համար: Քանի որ վարձակալման պայմանագրի ժամկետը լրանալուց հետո այդ եկամուտը հողատերն է յուրացնում: Այդ պատճառով էլ հողատերերի ու վարձակալների միջև մշտական պայքար է ընթանում վարձակալման ժամկետի շուրջը:

Այսպիսով, տարբերական ռեցետայի կազմավորման պատճառը համարվում է հողի որպես տնտեսության օբյեկտի մենաշնորհը, պայմանը՝ հողերի տարբեր բերրիությունն ու տեղադրությունն իրացման շուկաների նկատմամբ և աշխատանքի տարբեր արտադրողականությունը, աղբյուրը՝ գյուղատնտեսության մեջ աշխատողների ստեղծած հավելյալ արդյունքը:

**Բացարձակ հողային ռեցետա:**

Դիֆերենցիալ ռեցետան քննարկելիս ենթադրվում էր, որ ոչ բերրի հողամասերում ռեցետա չի գոյանում: Սակայն հողատերը հողը վարձակալման չի տա, եթե եկամուտ չի ստանում: Յետևապես, ռեցետա պետք է ստացվի բոլոր հողակտորներում, անկախ դրանց եկամտաբերությունից ու տեղադրությունից: Այդպիսի ռեցետան կոչվում է բացարձակ ռեցետա: Այն յուրատեսակ հարկ է, որով խոշոր հողատերերը հարկադրում են ամբողջ հասարակությանը՝ օգտվել հողի մասնավոր սեփականության իրենց մենաշնորհից:

Բացարձակ ռեցետայի աղբյուրը միջին շահույթի նկատմամբ հավելյալ արժեքի ավելցուկն է, որն առաջանում է գյուղատնտեսության մեջ կապիտալի ավելի ցածր օրգանական կազմի հետևանքով: Նշանակում է միավոր կապիտալի գծով այս ճյուղում ստեղծվում է ավելի շատ արժեք, քան արդյունաբերության մեջ: Իսկ գյուղատնտեսական մթերքների արժեքը (C+V+m) բարձր է արտադրության գնից (K+P): Յետևապես, գյուղատնտեսական արտադրանքի արժեքի և նրա հասարակական գնի տարբերությունը կկազմի բացարձակ



ռենտա, որը որպես միջին շահույթի նկատմամբ ավելցուկ յուրացվում է հողա-

Արտադրության ճյուղեր	Կապիտալի օր-անու-կան կազմը	Հավելյալ արժեքի մասնա-ն	Արտադրանքի արժեքը	Շահույթի միջինի նորման	Արտադրության գինը	Արժեքի և արտադրության գնի տարբերու-թյունը	Բացարձակ հողային ռենտա
Այլու նար. Բյուզատնու	80c+20v 60c+40v	20 40	120 140	20 20	120 120	- 20	- 20

սեփականատիրոջ կողմից: Բացարձակ ռենտայի առաջացումը կարելի է լուսաբանել հետևյալ օրինակով (տես՝ աղյուսակ 3):

*Աղյուսակ 3.*

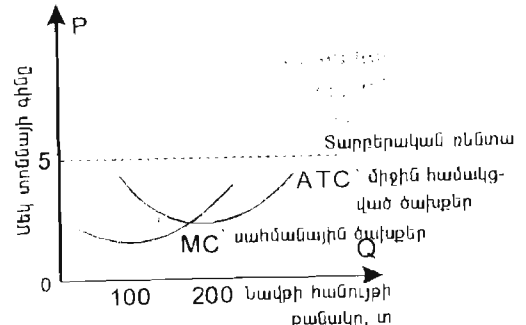
Աղյուսակից երևում է, որ արդյունաբերության մեջ ապրանքի արժեքը և արտադրության գինը համընկնում են: Այս ճյուղում միջնյուղային մրցակցության շնորհիվ սահմանվում է միևնույն կապիտալի համար հավասար միջին շահույթ: Իսկ գյուղատնտեսության մեջ հողի մասնավոր սեփականությունն արգելակում է կապիտալի ազատ ներհոսմանը: Դրա հետևանքով միջին շահույթի վրա գոյանում է ավելցուկ: Սյուս կողմից գյուղատնտեսության մեջ կապիտալի օրգանական կազմը (c/v) ցածր է, այն հավասար է 1.5/1, իսկ արդյունաբերության մեջ՝ 4/1: Դրա շնորհիվ գյուղատնտեսության արտադրանքի արժեքը կազմում է 140 միավոր, արդյունաբերության մեջ՝ արտադրության գինը 120 միավոր: Դրանց տարբերությունը կկազմի 20 միավոր, որը բացարձակ ռենտայի ձևով յուրացվում է հողատիրոջ կողմից:

Այսպիսով, բացարձակ ռենտայի կազմավորման պատճառը համարվում է հողի նկատմամբ մասնավոր կապիտալիստական սեփականությունը, ձևավորման աղբյուրը՝ բանվորների կողմից ստեղծված հավելյալ արժեքը, իսկ պայմանը՝ գյուղատնտեսության մեջ կապիտալի ցածր օրգանական կազմը:

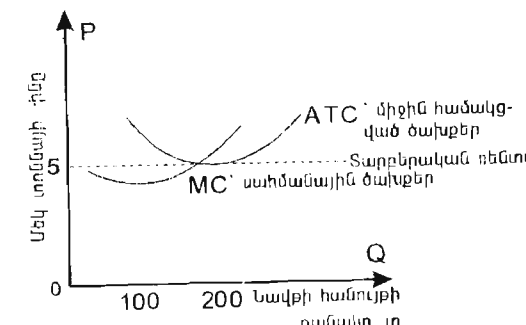
Ռենտա արդյունահանող արդյունաբերության մեջ և շինարարական տեղամասերում:

Դիֆերենցիալ ռենտա է ստացվում արդյունահանող արդյունաբերության մեջ ըստ հանքավայրերի տեղադրության ու հանքատեսակների բաղադրության:

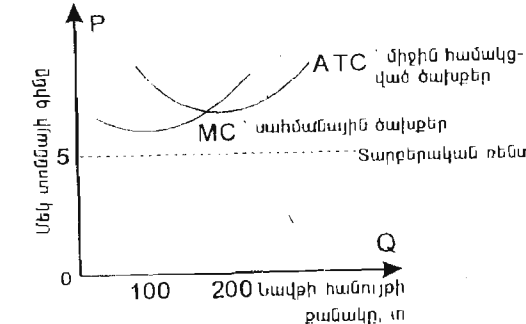
Լեռնահանքային արդյունաբերության մեջ տարբերական ռենտայի ձևավորման գործընթացը կարելի է պատկերել նավթի արդյունահատման օրինակով (տես՝ գծապատկեր 3): Գծապատկերում ցույց են տրված նավթարդյունահանող երեք կոմպանիաների արտադրության սահմանային ծախսերի և միջին համակցված ծախսերի կորերը և դիֆերենցիալ ռենտայի կազմավորման հնարավորությունները: Նման հանքերում յուրաքանչյուր կոմպանիային պատկանող նավթաբեր շերտերի խորությունը տարբեր է: Այդ պատճառով, ռենտա է առաջանում միայն նավթարդյունահանող առաջին կոմպանիայում (գծապատկեր 3ա): Այստեղ նավթաբեր շերտերը խորը չեն, իսկ նրա արդյունահանման սահմանային և միջին համակցված ծախսերը՝ ցածր: Հետևապես, միայն այս ձեռնարկությունն է տարբերական ռենտա ստանում, որը գոյանում է արտադրանքի իրացման գնի և նավթի արդյունահանման նշված ցածր ծախսերի տարբերության հաշվին:



Գծապատկեր 3ա. Ռենտա գոյանում է. նավթի հանույթի ծախսերը ցածր են, իրացման գինը բարձր:



Գծապատկեր 3բ. Ռենտա չի գոյանում. նավթի գինը և նրա հանույթի ծախսերը համընկնում են:



Գծապատկեր 3գ. Ռենտա չի գոյանում. նավթի հանույթի ծախսերն ավելի բարձր են, քան իրացման գինը:

Ռենտա է ստացվում նաև շինարարական տեղամասերում, որոնք տրամադրվում են արտադրական, տրանսպորտային և այլ օբյեկտներ կառուցելու համար:

Ռենտայի առանձնահատուկ տեսակ է համարվում մոնոպոլ ռենտան: Այս ռենտան կազմավորվում է այն դեպքում, երբ բացառիկ պայմաններում գտնվող հողատարածքներում ստացվում են գյուղատնտեսական առանձին կուլտուրաներ (նարինջ, բանան, ձիթապտուղ և այլն), որոնց նկատմամբ պահանջարկը բարձր է, իսկ առաջարկը ցածր: Այդ կուլտուրաների արժեքը որոշվում է գյուղատնտեսության մեջ դրանց արտադրության ծախսերով, իսկ իրացման գինը պայմանավորված է պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցությամբ: Եվ բանի որ այդ կուլտուրաները միշտ բարձր պահանջարկ ունեն, ապա դրանց իրացման ժամանակ ձևավորվում է մոնոպոլ գին: Այդ գնի և արտադրության անհատական ծախսերի տարբերությունը կազմում է մոնոպոլ ռենտա, որը և յուրացնում է հողատերը:

Մոնոպոլ ռենտայի աղբյուրը գյուղատնտեսությունից դուրս է. այն կազմավոր-

վում է այլ ճյուղերում ստեղծված արժեքի ու հավելյալ արժեքի վերաբաշխման միջոցով գների մեխանիզմի շնորհիվ:

**Հողի գինը և նրա վրա ազդող գործոնները:**

Ռենտային հարաբերությունների հետ սերտորեն կապված է հողի գինը: Հողն արժեք չունի (մարդկային աշխատանքի արդյունք չէ), սակայն այն մյուս բոլոր ապրանքների նման գնվում և վաճառվում է: Ինչպես է որոշվում նրա գինը:

Հողը հատուկ ապրանք է, այն բնության պարզև է, որի գինը հիմնված է ոչ թե նրա արժեքի վրա, այլ այն եկամտի մեծության վրա, որ ռենտայի ձևով ստանում է հողատերը:

Հողատերը կարող է այն վաճառել մի պայմանով, երբ ստացված գումարը բանկ ներդնելով, տվյալ տոկոսադրույքի դեպքում, ստանա տարեկան հողային ռենտայի մեծությամբ հավասար եկամուտ տոկոսի ձևով: Ուստի հողի գինը կապիտալացված (դրսմական կապիտալի փոխարկված) հողային ռենտան է: Այն որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

$$\text{հ.գ.} = \frac{R}{S} - 100,$$

որտեղ R - ռենտայի տարեկան գումարն է,  
S փոխառվական կապիտալի տոկոսի մեծությունը:

Օրինակ՝ բանկն ավանդների համար տարեկան վճարում է 5%: Իսկ որոշակի հողակտորն իր տիրոջ այդ ժամանակաշրջանում բերում է 10.0 հազար դոլարի եկամուտ: Այդ հողակտորը վաճառելիս նրա գինը կորոշվի հետևյալ կերպ.

$$\text{հ.} = \frac{10.0}{5\%} - 100 = 200.0 \text{ հազար դոլար:}$$

Հողի գինը, այսպիսով որոշվում է երկու գործոնների միջոցով.

- 1) հողի բերած տարեկան ռենտայի չափով,
- 2) բանկի կողմից ավանդների համար վճարվող տոկոսադրույքով:

Հողի գինն աճի տեմպերը ունի: Այն տոկոսադրույքի իջեցման արդյունք է և հողային ռենտայի աճի հետևանք: Բացի այդ, ավելանում են այն հարկերը, որը տրվում է հողատիրոջը: Դա տեղի է ունենում այն պարզ պատճառով, քանի որ ուժեղանում է գյուղատնտեսական արտադրության ինտենսիվացումը. աճում է լրացուցիչ կապիտալ ներդրումների արդյունավետությունը, կատարելագործվում է ագրոտեխնիկան ու տեխնոլոգիան:

Հողի վարձավճարը հաճախ ավելի մեծ է, քան ռենտան (այն իր մեջ է ներառում նաև հողերի վրա գտնվող կառույցներից, ծառատունկերից, ճանապարհներից և այլ օբյեկտներից օգտվելու համար վճարումները): Հողի գնի վրա ազդում է նաև ֆիրմաների եկամուտների դիմամիկան: Հողի գինը արտա-

կարգ բարձր է ուրբանիզացված տարածքներում (քաղաքներ, շուկաների մերձակա շրջաններ և այլն):

Հողի շուկայական գնի վրա որոշակի ազդեցություն է թողնում նրա նկատմամբ պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցությունը: Ընդ որում հողի առաջարկն ընդհանրապես չի փոխվում, քանի որ յուրացված հողերի ընդհանուր քանակը մեր մոլորակի վրա ավելացնել հնարավոր չէ:

Ժամանակակից պայմաններում նկատվում է հողերի առաջարկի իջեցման տեմպերը: Նախ, անընդհատ կատարվում է ուրբանիզացման գործընթաց: Բացի այդ, հողը օգտագործվում է ուրիշ՝ ոչ գյուղատնտեսական նպատակների համար (օգտակար հանածոների արդյունահանում, օդանավակայանների, ճանապարհների շինարարություն և այլն): Արևմտյան շատ երկրներում հողի մի մասն ազգայնացնում է պետությունը՝ ազգային պարկեր, արգելանոցներ կառուցելու, էկոլոգիական միջավայրը մաքուր պահելու համար և այլն: Այդ բոլորը սահմանափակում են հողի առաջարկը:

Մինչդեռ հողի նկատմամբ պահանջարկն անընդհատ աճում է: Պատահական չէ, որ շատ երկրներում ընդգծվում է հողի գնի նկատմամբ աճի տեմպերը: Օրինակ ԱՄՆ-ում հողի գինը 2000թ. սկզբին 1940թ. համեմատությամբ աճել է 3.5 անգամ, իսկ բնակարանների գինը՝ ավելի քան 10 անգամ: Ինֆլացիայի պայմաններում շատ սեփականատերեր ձգտում են հողակտորներ, բնակարաններ, ամառանոցներ գնելու միջոցով իրենց կապիտալը վերածել անշարժ գույքի՝ հետագայում ավելի բանկ վաճառելու համար:

# ԲԱԺԻՆ IV. ՄԱԿՐՈՒԿՈՆՈՍԻԿԱ

ԳԼՈՒԽ 16.

## ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՃՐ ԵՎ ՆՐԱ ՇԱՐԺԻՉ ՈՒԺԵՐԸ

### 1. Վերարտադրությունը և տնտեսական աճը

Արտադրությունն իրենից ներկայացնում է ոչ թե միաժամանակյա ակտ, այլ անընդհատ կրկնվող գործընթաց: Արտադրության գործընթացի մշտական կրկնումը և վերսկսումը կոչվում է վերարտադրություն: Հասարակական վերարտադրության կենտրոնական պրոբլեմը մակրոտնտեսական հավասարակշռությունն է: Դա տնտեսագիտության տեսության և երկրի տնտեսական քաղաքականության առանցքային կատեգորիա է, որը բնութագրում է տնտեսական գործընթացների՝ արտադրության ու սպառման, առաջարկի ու պահանջարկի, կատարված ծախսերի և ստացված արդյունքի, նյութաիրային և ֆինանսական հոսքերի միջև համամասնություններն ու դրանց հավասարակշռվածությունը:

Վերարտադրությունը դա ցանկացած ֆիրմայի և ամբողջությամբ վերցրած երկրի ժողովրդական տնտեսության «հավիտենական շարժիչն» է, նրա աճի պայմանը: Որպեսզի այն անընդհատ իրականացվի, հարկավոր է մշտապես ունենալ արտադրության որոշակի գործոններ՝ աշխատուժ և արտադրության միջոցներ: Ընդ որում արտադրական ցիկլի կրկնվելու համար անհրաժեշտ է ոչ միայն հոգ տանել արտադրության գործոնների ապահովման, այլ նաև որոշակի (ջանակական) համամասնությամբ դրանց զուգակցման մասին: Դա ցանկացած հասարակարգում վերարտադրության գործընթացի անընդհատության ընդհանուր տնտեսական նախադրյալն է:

Տարբերվում են անհատական և հասարակական վերարտադրության.

Անհատական վերարտադրությունը կատարվում է առանձին ձեռնարկություններում, ֆիրմաներում, գյուղատնտեսական կոոպերատիվներում և այլն: Դա միկրոմակարդակում մշտապես կրկնվող և վերսկսվող արտադրություն է, որի հիմնական տնտեսական տրեյեկտորիան համարվում է ձեռնարկությունը: Անհատ արտադրողները մշտապես նորացնում են իրենց արտադրական գործունեությունը՝ իրենց անձնական պահանջմունքները բավարարելու համար: Անհատական վերարտադրության արդյունքը կախված է մատակարարող ձեռնարկությունների օպերատիվ աշխատանքից, միջանկյալ ֆիրմաներից, վարկավորող կազմակերպություններից ու սպառողներից: Անհատական կապի-

տալների ամբողջությունը կազմում է հասարակական կապիտալը, որը վերարտադրվում է ամբողջ ազգային էկոնոմիկայի շրջանակներում:

Հասարակական վերարտադրությունը՝ դա էկոնոմիկայի մակրոմակարդակում իրականացվող արտադրությունն է, որը հաճախ կատարվում է սղաճի, ճգնաժամի, գործազրկության պայմաններում: Նման իրավիճակներում հաճախակի պետությունը տարբեր եղանակներով միջամտում է վերարտադրության գործընթացին (ֆիրմաներին տրամադրում է սուբսիդիաներ, ապախոչորացնում կամ միավորում է դրանց, վաճառում կամ վարձակալության է տալիս և այլն)՝ նրա նորմալ զարգացումն ապահովելու համար: Օրինակ, ժամանակակից կապիտալի արտադրության վերականգնման ու զարգացման գործընթացում կարևոր դեր են խաղում գիտահետազոտական մշակումների ու նոր տեխնոլոգիաների կիրառումը, որոնք իրականացվում են պետության հաշվին: Պետությունը վերահսկում է, որպեսզի անհատ վերարտադրողներն ապահովեն նաև օդի, գետերի, հողերի ու շրջակա միջավայրի մաքրությունն ու դրանց նորմալ վերարտադրության հնարավորությունները, խնայողաբար օգտագործեն արտադրության գործոնները, վերականգնեն հողի պտղաբերությունը, անտառային զանգվածները և այլն:

Հասարակական կապիտալի համար արտադրությունը և շրջանառությունը մեկ միասնություն են կազմում, համարվում են նրա ներքին ոլորտները, որոնց շրջանակներում էլ տեղի է ունենում վերարտադրությանը:

Վերարտադրության կառուցվածքը: Վերարտադրության գործընթացի մեջ առանձնացվում են հետևյալ տարրերը.

- բնական ռեսուրսների և մարդու կեցության միջավայրի վերարտադրությունը,
- արտադրության գործոնների վերարտադրությունը,
- արտադրական հարաբերությունների վերարտադրությունը,
- հասարակական արդյունքի վերարտադրությունը:

Բնական ռեսուրսները բաժանվում են վերականգնվող և չվերականգնվող մասերի: Առաջինին են վերաբերում անտառները, գետերը, վարելահողերը, մթնոլորտային օդը և այլն: Դրանց ինտենսիվ օգտագործման դեպքում հասարակությունն էկոլոգիական պրոբլեմների առաջ է կանգնում, որը պետք է անպայման լուծել: Քանի որ նա պատասխանատու է բնության և բնական ռեսուրսների պահպանման նկատմամբ: Մյուսը՝ նավթի, գազի, քարածխի և այլ նյութերի օգտագործումն է, որոնք սպառվող և չվերականգնվող ռեսուրսներ են: Դրանց մի մասի հազվագյուտ լինելը բացարձակ բնույթ է կրում: Ուստի ռեսուրսախնայող տեխնոլոգիաների և գիտական այլ մեթոդների կիրառման շնորհիվ դրանց օգտագործումը դառնում է օբյեկտիվ անհրաժեշտություն:

Արտադրության գործոնների վերարտադրությունն իր մեջ ներառնում է աշխատանքի, կապիտալի, հողի և ձեռնարկատիրության վերարտադրումը: Դրանց մեջ արտակարգ կարևոր է աշխատուժի վերարտադրությունը: Ժամանակակից

էկոնոմիկայում մարդուն անհրաժեշտ է ոչ միայն բնակարան, հագուստ և սննդամթերք, այլև սանիտարահիգիենիկ առարկաներ, կրթություն, սոցիալական այլ պահանջների բավարարում: Աշխատանքային ռեսուրսների վերարտադրությունը նշանակում է նաև միջոցների ու պայմանների առկայությունը ընտանիքի վերարտադրության համար:

Կապիտալի վերարտադրությունը ենթադրում է հումքային ռեսուրսների, մեքենաների ու սարքավորումների և արտադրական այլ տարրերի վերականգնում ու նորացում: Ձեռնարկատիրության վերարտադրությունը պահանջում է եկամտի որոշակի մակարդակի ապահովում, մանր, միջին և խոշոր բիզնեսի զարգացում:

Տնտեսական հարաբերությունների վերարտադրությունը նշանակում է, որ արտադրության պրոցեսի կրկնության պայմաններում վերականգնվում ու նորացվում են մարդկանց միջև տնտեսական կապերը, սեփականության յուրացման-օտարման հարաբերությունները, տնտեսական շահերը և, որը վերարտադրության հիմնական նպատակն է՝ հասարակական արդյունքի վերարտադրությունը:

Այսպիսով, աշխատանքի ու արտադրության միջոցների, ինչպես նաև բնական ռեսուրսների անընդհատ նորացումը նշանակում է արտադրողական ուժերի վերարտադրություն: Դրա հետ միասին վերարտադրվում են նաև մարդկանց միջև համապատասխան արտադրական ու սոցիալ-տնտեսական հարաբերությունները:

## 2. Ընդլայնված վերարտադրության տեսակները, չափանիշները և ցուցանիշները

Վերարտադրության տիպականացումը բնութագրվում է մեծ բազմազանությամբ և ունի բազմաչափանիշային բնույթ: Ամենից առաջ հայտնի են հետևյալ երկու չափանիշները.

- 1) եկամուտների օգտագործման բնույթը,
- 2) արտադրության գործոնների որակական բնութագրումը:

Առաջին չափանիշը արտահայտում է վերարտադրության մասշտաբները և եղանակները: Դրան համապատասխան լինում են վերարտադրության պարզ, ընդլայնված և նեղացված տեսակներ:

Պարզ վերարտադրությունը՝ դա ստեղծագործական գործունեության անընդհատ կրկնվող գործընթաց է, որտեղ արտադրության գործոնների քանակը և արտադրվող արդյունքի մեծությունը մնում են նույնը: Իսկ ամբողջ հավելյալ արդյունքն օգտագործվում է կամ արտադրողների անձնական պահանջներին բավարարման նպատակին, կամ ոչ արտադրական այլ նպատակների համար: Պրակտիկայում պարզ վերարտադրությունը շատ հազվագյուտ երևույթ է. հասարակությունն իր հարստությունը մեծացնելու նպատակով

սովորաբար հակված է ընդլայնված վերարտադրության իրականացմանը:

Ընդլայնված վերարտադրությունը՝ դա ստեղծագործական գործունեության գործընթացի կրկնումն է ընդլայնված չափերով ու որակական նոր գծերով: Այստեղ մեծանում են արտադրության գործոնների չափերը, քանակապես աճում է պատրաստի արտադրանքը և ընդլայնվում նրա տեսակաին: Ընդլայնված վերարտադրության մասշտաբների մեծացման և տնտեսական աճի հիմնական աղբյուր է ծառայում հավելյալ արդյունքը:

Նեղացված վերարտադրություն: Այս տեսակը նվազող մակարդակ ունի: Այստեղ արտադրության գործընթացն ընթանում է կրճատված ծավալով կամ եկամուտների բացակայության, կամ արտադրության տվյալ տեսակի նպատակահարմարության հետևանքով:

Այս ցուցանիշն արտահայտում է վերարտադրության քանակական բնութագրումը: Սակայն հասարակությունը զարգանում է նաև որակապես, որտեղ արտադրողական ուժերը և դրանցով պայմանավորված սոցիալ-տնտեսական երևույթներն անընդհատ նորացվում ու կատարելագործվում են: Հակառակ դեպքում, հասարակությունը կմնար նախկին, անտիկ ձևերի մակարդակի վրա: Հետևապես, երկարատև պատմական ժամանակաշրջանում պարզ վերարտադրություն հնարավոր չէ: Քանի որ հասարակության մեջ կատարվող դանդաղ, աննկատելի փոփոխությունները ժամանակի ընթացքում հանգեցնում են մեծ, որակական առաջընթացի: Ուստի հասարակության պատմության մեջ գերակշռում է ընդլայնված վերարտադրությունը՝ նրա մեծ մասշտաբներն ու որակա-

Էքստենսիվ	Ինտենսիվ	Խառը
Արտադրական իզոլյուցիայի ավելացում արտադրության օգտագործվող գործոնների քանակական ավելացման հիման վրա	Արտադրական պոտենցիալի ավելացում տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի կատարելագործման և աշխատանքի ինտենսիվացման հիման վրա	Արտադրական իզոլյուցիայի ընդլայնում արտադրության ռեսուրսների քանակական աճի ու տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի կատարելագործման հիման վրա:

Սխեմա 1. Վերարտադրության տեսակները

կան նոր ձևերը:

Երկրորդ չափանիշի համաձայն տարբերում են էքստենսիվ, ինտենսիվ և խառը վերարտադրություն (տես՝ սխեմա 1):

Էքստենսիվ վերարտադրությունն ընդլայնված վերարտադրության սկզբնական (կոնկրետ) ձևերից է, որը ենթադրում է արտադրության մասշտաբների ավելացում արտադրության նյութական և աշխատանքային լրացուցիչ ռեսուրսների հաշվին տեխնիկական նախկին մակարդակի և աշխատողների որակավորման տվյալ բազայի հիման վրա: Դա նշանակում է, որ անհրաժեշտ ռեսուրսների ծախսումների ավելացման հաշվին ավելանում է և ապրանքների

ու ծառայությունների քանակը:

Էքստենսիվ վերարտադրության ապահովման ուղիներն են. զբաղվածների թվաքանակի ավելացում, աշխատուժա երկարացում, ներդրումների ծավալի աճ, նոր հողերի յուրացում և այլն: Տնտեսության վարման մեթոդը տվյալ դեպքում ծախսային է, իսկ վերարտադրության ձևը. ֆոնդատար և ռեսուրսատար: Վերարտադրության այս տեսակը հեռանկարային չէ և սահմանափակ բնույթ ունի:

Էկոնոմիկայի աճի ավելի բարդ ուղին ինտենսիվ (լարված) վերարտադրությունն է, որը բնութագրում է արտադրության գործոնների որակական փոփոխությամբ, տեխնիկական առաջընթացի հիման վրա արտադրության զարգացմամբ:

Պրակտիկ կյանքում էքստենսիվ և ինտենսիվ գործոնները որոշակի փոխհարաբերությունների մեջ են գտնվում և լրացնում են մեկը մյուսին: Սրանց միջև սահմանները հարաբերական են և շարժուն:

Հասարակական վերարտադրության ինտենսիվ տեսակն իր զարգացման պրոցեսում անցնում է երկու էտապ:

**Առաջին էտապը.** մասնակի ինտենսիվացումն է, այսինքն ձեռքի աշխատանքի մեքենայացումը: Ինտենսիվացումն ընթանում է առավելապես մեկ գործոնի աշխատուժի ինտենսիվ օգտագործման հաշվին:

**Երկրորդ, բարձր էտապը** կապված է աշխատանքի արտադրողականության աճի հետ, որը կատարվում է արտադրության բոլոր գործոնների խնայողությամբ ու ռեսուրսների ծախսերի բացարձակ կրճատման հաշվին:

Հասարակական վերարտադրության ինտենսիվ տիպը նշանակում է արտադրության ընդլայնում տարբեր ռեսուրսների լրիվ օգտագործման միջոցով՝ գիտության ու տեխնիկայի նվաճումների, դրանց որակական փոփոխության բազայի հիման վրա:

Արտադրության զարգացման ինտենսիվ ուղին ենթադրում է.

- արտադրության տեխնիկայի նորացում և արդիականացում,
- նյութական ու աշխատանքային ռեսուրսների լավագույն օգտագործում և տնտեսում,

- արտադրության ճյուղային կառուցվածքի կատարելագործում,

- կադրերի որակավորման բարձրացում. աշխատանքային կարգապահության ամրապնդում, աշխատանքի նկատմամբ խթանների ուժեղացում,

- արտաքին տնտեսական կապերի ընդլայնում:

Նման պայմաններում տնտեսվարման մեթոդը կլինի խնայողական:

Վերարտադրության ինտենսիվ տիպը կարելի է իրականացնել բազմաթիվ ձևերով, որոնցից ամենակարևոր ձևերն են համարվում.

ա) ռեսուրսատար (ֆոնդատար) ձևը: Այստեղ աշխատանքի արդյունավետության բարձրացումը ձեռք է բերվում միավոր արտադրանքի վրա ծախսե-

րի ավելացման հաշվին,

բ) ռեսուրսախնայողական (ֆոնդախնայողական) ձևը, որն ուղեկցվում է միավոր արտադրանքի վրա ռեսուրսների խնայողությամբ,

գ) չեզոք ձևը, որը ենթադրում է, որ աշխատանքի լրացուցիչ ծախսերը փոխհատուցվում են դրանց արդյունավետության աճի հաշվին, իսկ արտադրական ռեսուրսներն աճում են նույն տեմպերով, ինչ ձևով և համակցված հասարակական արդյունքն ու ազգային եկամուտը:

Տնտեսագիտական գրականության մեջ տարբերում են ինտենսիվացում լայն և նեղ իմաստով:

**Ինտենսիվացումը լայն իմաստով՝** դա հասարակական արտադրության բոլոր փուլերի ինտենսիվացման գործընթացն է, ինչպես նաև կառավարման, գիտության, տեխնիկայի և մյուս ենթակառուցվածքների ինտենսիվացումը, այսինքն ամբողջ ժողովրդական տնտեսության ինտենսիվացումը:

**Ինտենսիվացումը նեղ իմաստով՝** արտադրության գործընթացի ինտենսիվացումն է, արտադրության մեջ նոր տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի ներդրումը, բնական ռեսուրսների լավագույն օգտագործումը:

Քանի որ ինտենսիվացման գործընթացը հանդիսանում է արտադրության իրային և անձնական գործոնների կատարելագործման գործընթացների միասնություն, ապա ինտենսիվացման ցուցանիշները կարելի է բաժանել երկու խմբի:

Առաջին խմբին են վերաբերում արտադրության գործոնների կատարելագործման գործընթացն արտացոլող ցուցանիշները, որոնք բնորոշում են արտադրության տեխնիկատնտեսական մակարդակը որոշակի ժամանակաշրջանում: Դրանց են վերաբերում.

1) սարքավորումների տարիքային կազմը, դրանց պիտանելիությունը կան ֆիզիկական ու բարոյական մաշվածքի տեսակարար կշիռը (օրինակ, արտադրության միջոցների նորացման գործակիցը),

2) ֆոնդազինվածությունը (ֆոնդերի միջին տարեկան արժեքը բաժանած աշխատողների միջին ցուցակային թվաքանակի վրա), էներգազինվածությունը և այլն,

3) արտադրության մեքենայացման ու ավտոմատացման մակարդակը (մեքենայացման գործակիցը, որը որոշվում է մեքենաների օգնությամբ թողարկվող արտադրանքի և արտադրանքի ընդհանուր ծավալի հարաբերությամբ),

4) թողարկվող արտադրանքի տեխնիկատնտեսական մակարդակը և դրանց մրցունակությունը համաշխարհային շուկայում,

5) արտադրության կազմակերպման մակարդակը (աշխատանքի բաժանման աստիճանը, աշխատանքի նոր ռացիոնալ մեթոդների կիրառումը և այլն), ինչպես նաև աշխատողների որակական կազմը,

6) ներդրումների կառուցվածքը և ռացիոնալ օգտագործումը:

Ընդլայնված վերարտադրության ինտենսիվ տեսակի ցուցանիշների երկ-

բորդ խումբը բնութագրում է հասարակական արտադրության արդյունավետությունը:

Արտադրության արդյունավետության աճը պահանջում է տնտեսության այնպիսի վարում, որի դեպքում արտադրական օբյեկտի գործադրման, հումքի, նյութերի ձեռքբերման, աշխատողների վարձատրման վրա ծախսված յուրաքանչյուր դրամը (ռուբլին, դոլարը) առավելագույն արդյունք տա, որ արտադրանքի ծավալն ավելանա, իսկ միավոր արտադրանքին ընկնող համակցված ծախսերը պակասեն:

Ազգային էկոնոմիկայի տեսանկյունից արդյունավետ է գործում երկրի տնտեսությունը, երբ տվյալ սահմանափակ ռեսուրսների պայմաններում ավելի լրիվ են բավարարվում հասարակության անդամների պահանջմունքները:

Հասարակական արտադրության արդյունավետության բարձրացման գլխավոր ցուցանիշներն են հանդիսանում.

1. հասարակական աշխատանքի արտադրողականության աճը՝

Արտադ. ծավալ / Աշխատող. թիվ. ,

2. ֆոնդատվությունը՝  $\frac{\text{ազգային եկամուտ}}{\text{հիմնական ֆ. շրջ. միջոց}}$

3. ֆոնդատարությունը՝  $\frac{\text{հիմն. ֆոնդ. և շրջ. միջոց}}{\text{ազգային եկամուտ}}$  ,

4. բնակչության մեկ շնչին ընկնող ազգային եկամուտը,

5. երկրի տնտեսական աճի տարեկան տեմպերը և այլն:

### 3. Տնտեսական աճի տեսության ելակետային դրույթները

«Տնտեսական աճ» հասկացությունը:

Տնտեսական աճը համարվում է յուրաքանչյուր երկրի էկոնոմիկայի գլխավոր նպատակը: Այն դրսևորվում է տվյալ երկրի համախառն արդյունքի ամենամյա դինամիկայում, համակցված սպառման և կապիտալ ներդրումների ծավալների ավելացման ձևերով:

Տնտեսական աճ նշանակում է տնտեսության վերընթաց շարժում, էկոնոմիկայի զարգացում և առաջընթաց:

Տնտեսական աճի չափանիշները, նրա դինամիկան լայնորեն օգտագործվում է ազգային տնտեսությունների զարգացումը, էկոնոմիկայի պետական կարգավորումը բնութագրելու համար:

Տնտեսական աճի վրա ազում են ՀԱԱ-ի բաշխման և օգտագործման ձևերը: Եթե ՀԱԱ-ի զգալի մասը օգտագործվում է ռազմական նպատակների վրա, ապա կրճատվում են բնակչության սպառման և ներդրումների միջոցները: Դրա հետևանքով փոքրանում են երկրի արտադրության զարգացման և բնակչության կենսամակարդակի բարձրացման հնարավորությունները, ուստի

տնտեսական աճն իր նպատակին չի ծառայում:

Բնակչությունն իր երկրի բարձրագույն տնտեսական ու քաղաքական օրգանների գործունեությունն ամենից առաջ գնահատում է տնտեսական աճի ցուցանիշների, մարդկանց կյանքի մակարդակի դինամիկայի վերլուծության հիման վրա:

Տնտեսական աճը, նրա տեմպերը, որակը և մյուս ցուցանիշները կախված են ոչ միայն ազգային տնտեսության պոտենցիալից, այլ նաև նրա արտաքին տնտեսական ու քաղաքական գործոններից:

Տնտեսական աճի տակ հասկացվում է որոշակի ժամանակաշրջանում երկրի տնտեսության ամբողջ արտադրանքի աճը՝ թողարկվող ապրանքների ու ծառայությունների ավելացումը: Տնտեսական աճը հաշվարկվում է ինչպես բացարձակ, այնպես էլ հարաբերական մեծությամբ (նախորդ ժամանակաշրջանների համեմատությամբ՝ տոկոսներով): Այն որոշվում և չափվում է երկու փոխկապակցված եղանակով՝

1. ՀԱԱ-ի կամ ՀՆԱ-ի ծավալի իրական ավելացումը որոշակի ժամանակաշրջանում (տարի, հնգամյակ և այլն):

2. Բնակչության մեկ շնչին ընկնող ՀԱԱ-ի կամ ՀՆԱ-ի ավելացումը որոշակի ժամանակահատվածի ընթացքում:

Առաջինն՝ արտահայտում է երկրի արտադրական հնարավորությունները, նրա տնտեսական հզորության պոտենցիալը:

Երկրորդը՝ գնահատում է բնակչության կենսամակարդակը և այն համեմատում տարբեր երկրների համանման ցուցանիշների հետ: Օրինակ՝ Հնդկաստանի ազգային համախառն արդյունքը գրեթե 70%-ով գերազանցում է Շվեյցարիայի ՀԱԱ-ի ծավալը: Սակայն բնակչության կենսամակարդակը Հնդկաստանում Շվեյցարիայից ետ է մնում ավելի քան 60 անգամ:

Հասարակական արտադրության մասշտաբով տնտեսական աճը՝ դա ապրանքների ու ծառայությունների արտադրության տարեկան ծավալների մեծացումն է, նրա ամփոփ ցուցանիշի՝ ՀԱԱ-ի (ՀՆԱ) աճը: Այն չափվում է երկրի իրական ՀԱԱ-ի տարեկան աճի տեմպերով: Տնտեսական աճի տեմպը չափելու համար համախառն ազգային կամ ներքին արդյունքի փաստացի ծավալը պետք է բաժանել նախորդ կամ բազիսային ժամանակաշրջանի ծավալի վրա և արտահայտել տոկոսներով: Օրինակ, ՀՀ-ում ՀՆԱ-ն 2004թ. կազմել է 900 միլիարդ դրամ, իսկ 2005թ.՝ 980 միլիարդ դրամ: Ուստի ՀՀ-ի տնտեսության մեջ ՀՆԱ-ի տարեկան աճը 2005թ. կազմել է 8.8% (980/900.100), իսկ հաշվի առնելով սղաճը, ՀՆԱ-ի իրական աճը կկազմի 5%:

Համադրելով մի անի տարիների աճի տեմպերը, կարելի է բացահայտել երկրի զարգացման միտումները և կանխագուշակել նրա տնտեսական առաջընթացի ուղիներն ու հեռանկարները: Այստեղ կարևոր է հաշվի առնել նաև զարգացման տեմպերի մեկ տոկոսի «կշիռը», այսինքն՝ նրա ելակետային ծավալը և համեմատական մակարդակը: Օրինակ, ՀԱԱ-ի 4 տրիլիոն դոլարի ծա-

վալի դեպքում մեկ տոկոս աճը կազմում է 40 միլիարդ դոլար: Մի քանի տարիների ընթացքում այդ գումարը ձեռք է բերում վճռական «կշռային» նշանակություն: Եթե երկու երկիր ելակետում ունեն ՅԱԱ-ի հավասար մակարդակ, բայց աճի տարբեր տեմպեր (ընդունենք, «A» երկիրը՝ 4%, իսկ «B» երկիրը՝ 2%), ապա հետևանքները խիստ տարբեր կլինեն: Առաջին երկիրն իր ՅԱԱ-ի ծավալը կկրկնապատկի 17,5 տարում, երկրորդը՝ 35 տարում:

**Էկոնոմիկայի աճ, թե՛՞ զարգացում:** Աշխարհի շատ երկրներում կան ազգային տնտեսության էական առանձնահատկություններ, որոնք պայմանավորված են լրացուցիչ տնտեսական դժվարություններով ու հակասություններով: Կապված բնակչության մեկ շնչի հաշվով ՅԱԱ-ի ավելացման հետ, տնտեսագիտության տեսության մեջ ծագել են երկու տարբեր և միմյանց հակադիր տեսակետներ՝ այն է. «տնտեսական աճ առանց զարգացման» կամ «տնտեսական զարգացում առանց աճի» ձևերը:

Ո՞րն է այդ երկընտրանքի էությունը: Տնտեսական աճը նշանակում է ազգային եկամտի ծավալի ուղղակի ավելացում, որը թույլ է տալիս բարձրացնել մեկ շնչին ընկնող արդյունքի բաժինը: Իսկ տնտեսական զարգացումն արդեն նշանակում է արտադրության կատարելագործում, ներդրումների ավելացում, որը հանգեցնում է սոցիալ-տնտեսական ցուցանիշների որակական բարձրացմանը: Այստեղ խոսքը գնում է օրինակ, էկոլոգիական հավասարակշռման վերականգնման, աշխատանքի պայմանների առողջացման, պահանջմունքների ու սպառման մակարդակի բարձրացման մասին և այլն:

«Տնտեսական աճ առանց զարգացման» կոնցեպցիան կիրառելի է հիմնականում զարգացող երկրների նկատմամբ: Քանի որ այդ երկրների մեծ մասը դեռևս չի մտել արտադրության զարգացման ինդուստրիալ ստադիան և, հետևապես, ի վիճակի չէ տեխնոլոգիապես յուրացնել ՉՏՀ նվաճումները: Բացի դա, այդ երկրներում նկատվում է բնակչության տարեկան բարձր աճ, որն ըստ իր տեմպերի նշանակելիորեն գերազանցում է տնտեսական զարգացման արագությանը: Օրինակ, բնակչության բնական աճը (նրա թվաքանակի ավելացումը 1000 մարդու հաշվով) Լատինական Ամերիկայի երկրներում 1980-ական թթ. կազմում էր 13-29 մարդ: Ուստի ցանկացած միջոցներով տնտեսական զարգացման արագացումը դրանց համար բնական անհրաժեշտություն էր: Այդ երկրները պետք է ռեալ ձևով ընտրեին տնտեսական աճն առանց վերարտադրության գործընթացի նոր որակի:

«Տնտեսական զարգացում առանց աճի» կոնցեպցիան լայն տարածում ստացավ արևմտյան երկրներում: Մի կողմից, այստեղ արագ յուրացվում էին ՉՏՀ նվաճումները, և այդ հիմքի վրա ապահովվում էր մեկ մարու հաշվով ազգային եկամտի արտադրության բարձր մակարդակ: Մյուս կողմից, այդ երկրներում ցածր են ազգաբնակչության աճի տեմպերը և գնում է նրա թվաքանակի կրճատում (Գերմանիա, Ավստրիա, Ֆրանսիա, Շվեյցարիա և այլն): Չարգացման այդ

ուղու օգտին են խոսում նաև էկոլոգիական անվտանգության պահանջները: Շատ տնտեսագետներ առաջարկում են ընտրել վերարտադրության գործընթացի հատուկ ուղի. «Տնտեսական գրոյական աճ», որը բարձրացնում է բնակչության կյանքի որակը և միաժամանակ կրճատում է բնության վրա արտադրության բացասական ներգործությունը: Խորհուրդ էր տրվում այդ ուղուն դիմել նաև հումքային ու վառելիքային աղքատ ռեսուրսներ ունեցող երկրներին:

Տնտեսական աճի ու զարգացման ռեալ գործընթացները կարելի է բացահայտել միայն երկրի մասշտաբով ընդլայնված վերարտադրության տիպերը ուսումնասիրելու ժամանակ:

#### 4. Տնտեսական աճի տեմպերը, գործոնները

Հասարակական-տնտեսական կյանքը գտնվում է մշտական շարժման մեջ, որտեղ կատարվում են աստիճանական, քանակական ու որակական փոփոխություններ: Փոփոխվում են և՛ հասարակության արտադրողական ուժերը, և՛ արտադրական հարաբերությունները, ինչպես նաև աշխատանքի արդյունավետությունը ավելի շատ օգտակար բարիք ստեղծելու ունակությունը:

Տնտեսական վերընթաց զարգացման խոր արձատները թաքնված են հասարակական արտադրության և նրա վերջնական նպատակի՝ սպառման միջև գոյություն ունեցող բարդ և բազմաբնույթ կապերի մեջ: Սարդկանց տնտեսական պահանջմունքները ծնվում են արտադրությունից, իսկ վերջինս իր հերթին ստեղծում է նոր արդյունքներ, դրանով իսկ նպաստելով սպառման ընդլայնմանը: Իր հերթին բավարարելով հասարակության նոր պահանջները, սպառումը թելադրում է էլ ավելի կատարելագործել արտադրության կարողությունները՝ նյութական բարիքների արտադրությունն ավելացնելու համար: Բայց քանի որ հասարակության պահանջմունքներն աճում են և քանակապես փոխվում, ապա էկոնոմիկան ևս պետք է զարգանա, որպեսզի համապատասխան բարիքներ ու ծառայություններ արտադրի բնակչության աճող պահանջմունքները բավարարելու, երկրի սոցիալ-տնտեսական խնդիրները լուծելու, ռեսուրսների սահմանափակության պրոբլեմները վճռելու, միջազգային շուկա դուրս գալու համար և այլն: Տնտեսական եղանակի կենսունակությունը որոշվում է նրանով, թե ի՞նչ աստիճանով, ի՞նչ միջոցներով այն կարող է լուծել այդ խնդիրները:

**Էքստենսիվ աճ:** Համաշխարհային տնտեսական պատմությունը գիտի տնտեսական աճի երկու հիմնական տիպեր: Առաջին տիպը դա էքստենսիվ աճն է: Դրա էությունն այն է, որ ազգային արդյունքի ավելացումը կատարվում է արտադրության լրացուցիչ գործոնների ներգրավման հաշվին: Դա ընդլայնված վերարտադրության ամենապարզ և պատմականորեն նախասկզբնական ուղին է: Այս եղանակի դեպքում ավելի հեշտ են ձեռքբերվում արտադրական կարողությունները և արագ բարձրանում են տնտեսության զարգացման տեմ-

պերը: Օրինակ, նոր գործարանների կառուցումը, օգտակար համաժողովների նոր աղբյուրների շահագործումը, նոր հողատարածքների յուրացումը և դրանց հաշվին լրացուցիչ արդյունքի թողարկումը համարվում են տնտեսական աճի էքստենսիվ ձևեր:

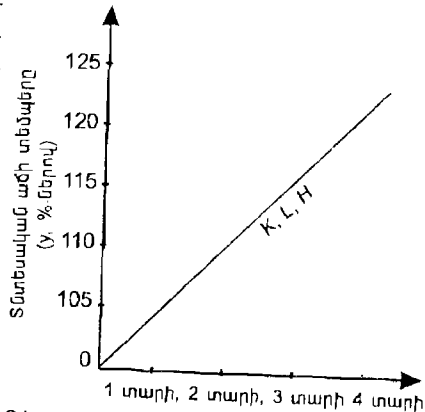
Մակրոտնտեսական աճի էքստենսիվ (լատ. ընդլայնված) ձևի ժամանակ արտադրության ծավալի ընդլայնումը տեղի է ունենում երեք գործոնների. ա) հիմնական կապիտալի (K), բ) աշխատուժի (L) և գ) նյութական ծախսումների (H) ավելացման հաշվին:

Տնտեսական էքստենսիվ աճն, այսպիսով, ուղիղ համեմատական է արտադրական գործոնների ծախսումներին (տես՝ գծապատկեր 1):

Սակայն արտադրանքի քանակի ավելացման նման ուղին լուրջ թերություններ ունի: Նրան բնորոշ է տեխնիկական լճացում, որի դեպքում արտադրանքի թողարկման քանակական աճը չի ուղեկցվում տեխնիկատնտեսական առաջընթացով: Միաժամանակ արտադրության աճը ձեռք է բերում ծախսային բնույթ:

էքստենսիվ աճը ենթադրում է երկրում աշխատանքային և նյութական բավարար ռեսուրսների առկայություն, որոնց հաշվին կարող են ավելանալ արտադրության գործոնները:

Մակրոտնտեսական էքստենսիվ աճը լուրջ դժվարություններ ունի: Նախ, արագ «ծերանում են» գործող ձեռնարկությունների հիմնական ֆոնդերը: Ավելի շատ միջոցներ են ծախսվում ուժապատված հանքերից ռեսուրսներն արդյունահանելու համար: Արագ են սպառվում նաև բնական ու աշխատանքային ռեսուրսները: Իսկ ֆոնդատվության, նյութատվության ու աշխատանքի արտադրողականության ցուցանիշները մնում են անփոփոխ: Կայուն պահանջարկի պայմաններում էքստենսիվ զարգացումն էապես չի փոխում ժողովրդատնտեսական համամասնությունների կազմավորված կառուցվածքը: Հասարակությունը զարգանում է բարձր տեմպերով այնքան ժամանակ, քանի դեռ չի հանդիպել արգելքների՝ լրացուցիչ, հատկապես բնական ռեսուրսների պակասի: էքստենսիվ աճի դեպքում այս արգելքը հաղթահարվում է տնտեսական շրջապատույթի մեջ առանձին դժվար հասանելի, բանկ բնական հանածոներ մտցնելու օգնությամբ, որը թանկացնում է արտադրությունը, իսկ վերջնական արդյունքի աճն իջնում է: Էկոնոմիկայի համամասնությունները փոխվում են, նրա աճի տեմպերը՝ դանդաղում:



Գծապատկեր 1. Տնտեսական ցուցանիշները էքստենսիվ աճի պայմաններում

երկիրը կանգնում է լուրջ պրոբլեմի առաջ. ինչպե՞ս ավելացնել արտադրանքի թողարկումն առանց ռեսուրսների աճի: Նման իրավիճակից դուրս գալու համար հասարակությունը ստիպված է վերակողմնորոշվել տեխնիկական առաջընթացի էներգիա-, նյութա- և ֆոնդախնայողական տեսակները: Այսինքն անհրաժեշտություն է դառնում էկոնոմիկան փոխադրել զարգացման ինտենսիվ ուղու վրա:

Ինտենսիվ աճ: էքստենսիվ զարգացման աղբյուրների սպառումը հասարակության առաջ սուր պահանջներ է առաջադրում որոնել ինտենսիվ աճի հնարավորություններ, անցում կատարել արտադրության որակական նոր մակարդակի ու կառավարման նոր որակի: Իսկ դա ենթադրում է ոչ միայն նոր, ավելի ծավալուն կապիտալ ներդրումներ, այլև տնտեսական աճի տեմպերի փոփոխում, ժողովրդական տնտեսության համամասնությունների մեջ կառուցվածքային առաջադիմական վերակառուցումներ և այլն:

Էկոնոմիկայի աճի ինտենսիվ տիպը՝ տնտեսական աճի որակապես նոր տեսակ է (ֆրանս.՝ լարվածություն), որը ենթադրում է արտադրական գործոնների արդյունավետության բարձրացում տեխնիկական առաջընթացի բազայի վրա: Այն հիմնվում է արտադրության գործոնների օպտիմալ կոմբինացման և դրանց ռացիոնալ օգտագործման վրա: Արտադրանքի թողարկման մասշտաբների ավելացումն այստեղ ապահովվում է նոր տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի, աշխատանքի ավելի խնայողական առարկաների կիրառման ու կադրերի որակավորման բարձրացման հաշվին: Այդ գործոնների հաշվին բարձրանում է նաև արտադրանքի որակը, աշխատանքի արտադրողականությունը, ֆոնդատվությունն ու նյութատվությունը, բարելավվում է արտադրության նյութական բազայի օգտագործումը:

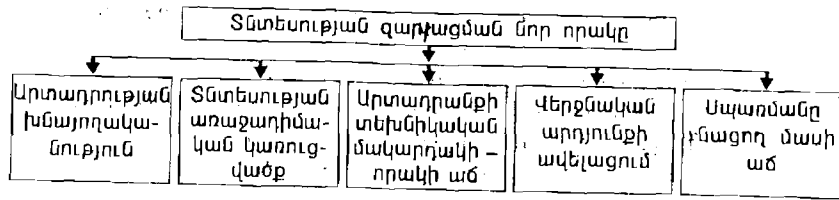
Ինտենսիվ աճը տիրապետում է մի շարք առանձնահատկությունների: Դա տնտեսական աճի ավելի պրոգրեսիվ տեսակն է, որտեղ վճռական դեր է խաղում ԳՏԱ գործոնը: Դրա հետ կապված հասարակության մասշտաբով զարգանում է գիտատեխնիկական ինֆորմացիայի արտադրությունը, որը, վերջին հաշվով, իրայնացվում է ավելի արդյունավետ տեխնոլոգիաների մեջ: Միաժամանակ բարձրանում է աշխատողների կուլտուր-տեխնիկական մակարդակը: Դա թույլ է տալիս տնտեսական առաջընթացի մեջ հաջողության հասնել հատկապես այն երկրներին, որոնք բնական ռեսուրսներով հարուստ չեն, բայց ունեն գիտատեխնիկական դինամիկ զարգացում:

Ինտենսիվ աճի մեծ նվաճումը նաև այն է, որ այն վերացնում է բնական ռեսուրսների հայտնի սահմանափակումը և տնտեսական զարգացումը փոխադրում է նոր ուղու՝ ԳՏԱ և ռեսուրսախնայողական ռեզերվի վրա: Այստեղ ռացիոնալ են օգտագործվում արտադրության և անձնական, և՛ իրային պայմանները: Խնայողական տեխնոլոգիայի այս տեսակը ԳՏԳ-ի ժամանակակից պայմաններում արակտիկապես հասանելի է դառնում գրեթե բոլոր երկրների համար:

Էկոնոմիկայի ինտենսիվ աճն իր առավելություններով հանդերձ հանդիսա-



նում է ծանր և լարված գործընթաց: Այն կապված է էկոնոմիկայի խորը վերակառուցման և նախաձեռնող ու բարձր որակյալ կադրերի պատրաստման հետ: Բացի այդ, էկոնոմիկայի նման վերելքի ժամանակ հնարավոր չէ ապահովել տնտեսական աճի շատ բարձր տեմպեր: Այնուհետև, ՉՏԱ-ն հաճախ հանգեցնում է գործազրկության աճին, որն անհամեմատ ուժեղանում է հատկապես երկրի աշխատանքային մեծ ռեսուրսների ունեցող ռեզիդենտներում: Տնտեսական աճի ինտենսիվ տիպին բնորոշ են աշխատանքախնայող, կապիտալախնայող և բազմակողմանի ինտենսիվացման ուղղությունները:



Սխեմա 2. Բազմակողմանի ինտենսիվացման որակական գծերը

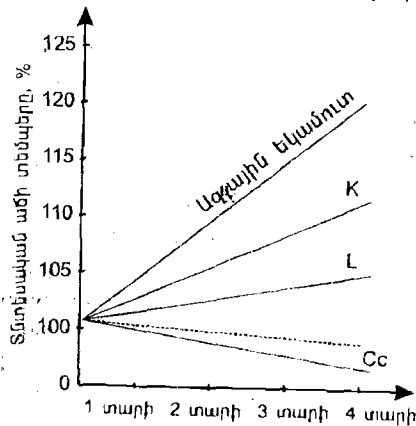
Բազմակողմանի ինտենսիվացումը դա տնտեսական աճի այնպիսի տեսակ է, որի ժամանակ լրիվ ծավալով կիրառվում են ռեսուրսախնայողական բոլոր ձևերը: Նման ինտենսիվացումը հանգեցնում է ամբողջ ընդլայնված վերարտադրության գործընթացի որակական նորացմանը (տես սխեմա 2):

**Տնտեսական զարգացման նոր որակը:** Ի հակադրություն արտադրության էքստենսիվ (ծախսային) զարգացման ուղղությանը, բազմակողմանի ինտենսիվացումն ապահովում է տնտեսական աճի հակածախսային հետագիծ (տես գծապատկեր 2)

Գծապատկերից երևում է, որ արագ է աճում ազգային եկամուտը, քիչ դանդաղ ավելանում է արտադրության միջոցների թողարկումը, այնուհետև՝ աշխատողների թվաքանակը: Արդյունքում իջնում է միավոր արտադրանքի ինքնարժեքը (C<sub>c</sub>): Իսկ ընդլայնված վերարտադրությունը ձեռք է բերում որակական նոր գծեր:

Տնտեսական աճի նոր որակն ամենից առաջ հանգեցնում է ազգային եկամտի աճող խնայողականությամբ արտադրությանը:

Այս դեպքում միավոր ազգային եկամտի հաշվով պակասում են արտադ-



Գծապատկեր 2. Տնտեսական ցուցանիշների դինամիկան բազմակողմանի ինտենսիվացման պայմաններում

րության միջոցների ու աշխատանքի ծախսումները: Եականորեն բարելավվում է ամբողջ տնտեսական զարգացումը, անշեղորեն բարձրանում է թողարկվող արտադրանքի տեխնիկական մակարդակն ու որակը: Դա հանդիսանում է արտադրության ավելի բարձր տեխնոլոգիայի եղանակին անցնելու ուղղակի հետևանքը:

Տնտեսական զարգացման նոր որակն արտահայտվում է նաև ժողովրդական տնտեսության ժամանակակից առաջադիմական կառուցվածքի ստեղծմամբ: Արտադրության ընդհանուր ծավալի մեջ բարձրանում է գիտատար ճյուղերի տեսակարար կշիռը: Դրան են վերաբերում. սարքաշինությունը, էՅԱ թողարկումը, էլեկտրատեխնիկական արդյունաբերությունը, ատոմային էներգետիկան, սինթետիկ նյութերի, պլաստմասսաների առաջադիմական կոնստրուկտիվ տարրերի արտադրությունը և ՉՏԱ նվաճումներն օգտագործող այլ ճյուղեր: Էկոնոմիկայի կառուցվածքի հետագա կատարելագործման շնորհիվ ՉԱԱ-ի մեջ պակասում է միջանկյալ արդյունքի բաժինը և ավելանում է վերջնական սպառման համար գնացող արտադրատեսակների տեսակարար կշիռը: Իսկ դա վկայում է բնակչության կենսամակարդակի բարձրացման և տնտեսական զարգացման սոցիալական արդյունավետության վերելքի մասին:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ տարբերում են նաև տնտեսական աճի խառը տիպը: Ռեալ իրականության մեջ գոյություն չունի տնտեսական աճի զուտ էքստենսիվ կամ զուտ ինտենսիվ տիպ: Իրականում տնտեսության առանձին ոլորտներում նկատվում են վերարտադրության տարատեսակ ձևեր և դրանց զուգակցում: Այս տեսակետից խառը (իրական) տնտեսական աճը՝ դա արտադրական հզորությունների աճն է ի հաշիվ արտադրության գործոնների քանակական փոփոխության և տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի կատարելագործման:

**Տնտեսական աճի տեմպերի պրոբլեմը:** Անկախ ՉԱԱ-ի հաշվարկման եղանակից, տնտեսության զարգացումը չափվում է տարեկան աճի տեմպերով (%): Տնտեսական աճի տեմպերի հնարավոր տարբերակներից են.

- ա) բարձր ու օպտիմալ տեմպերը և
- բ) գրոյական ու բացասական տեմպերը,

Ինդուստրիալ զարգացման ստադիայում շատ երկրների համար բնորոշ էին տնտեսական աճի բարձր տեմպեր, իսկ արդի՝ ետիդուստրիալ շրջանում այդ տեմպերը դանդաղում են: Ժամանակակից պայմաններում ինդուստրիալ ուղղությամբ զարգացող երկրներում տնտեսական աճի տեմպերը տարեկան կազմում են մոտ 10%, իսկ զարգացած երկրներում միայն 2-3%: Վերջիններս համար այսօր ակտուալ է համարվում ոչ այնքան տնտեսական աճի բարձր տեմպը, որքան ցածր, բայց երաշխավորված մակարդակի ապահովումը:

Իրականում, ինչպիսի՞ն պետք է լինեն երկրի տնտեսական աճի տեմպերը բա՞րձր, թե՞ ցածր:

Առաջադիմական շարժման յուրաքանչյուր էտապ ունի աճի տեմպերի իր սահմանը: Ընդ որում դրանք չպետք է լինեն էկոնոմիկայի աճի միակ չափանիշը:

Առաջին հայացքից հասկանալի է, ավելի ձեռնտու է աճի բարձր տեմպը: Այս դեպքում հասարակությունը կստանա շատ արտադրանք և լայն հնարավորություն կունենա բավարարել իր աճող պահանջները: Սակայն միաժամանակ հնարավոր է հաշվի առնել երեք հանգամանք.

Առաջին. տնտեսության զարգացման պրակտիկան ցույց է տալիս, որ երկար ժամանակի ընթացքում անհնարին է ապահովել ազգային եկամտի ավելացման առավելագույն բարձր տեմպեր: Դրա համար պահանջվում են ռեսուրսների վիթխարի ծախսեր, որը ցանկացած երկրի ուժերից վեր է: Բացի դա, արտադրության արտակարգ արագացումը խախտում է երկրի ներքին տնտեսական հավասարակշռվածությունը:

Երկրորդ. ինչպիսի՞ն է արտադրանքի որակը: Դժվար թե արտադրանքի ու ծառայությունների ցածր որակի պայմաններում հասարակությունն առաջընթաց ապրի:

Երրորդ. ինչպիսի՞ն է արտադրանքի աճի կառուցվածքը: Եթե նրանում գերակշռում են կապիտալային ապրանքները (արտադրության միջոցներ), իսկ սպառման համապատասխան ապրանքների տեսակարար կշիռն աննշան է, ապա բնակչության կենսամակարդակը չի բարձրանա: Օրինակ, 1980-ական թթ. նախկին ԽՍՀՄ-ում արտադրանքի աճի մեջ մեծ կշիռ էր կազմում ռազմական տեխնիկան, այդ պատճառով էլ բնակչության կենսամակարդակն իջնում էր կամ աննշան աճում: Միջազգային լարվածության թուլացումը հնարավորություն է տալիս լուծել էկոնոմիկայի ապառազմանականացման և բնակչության կենսամակարդակի բարձրացման պրոբլեմը:

Կարելի է կիրառել տնտեսական աճի տեմպերի գերոյական տարբերակը: Համեմատաբար ոչ երկար ժամանակ այն բացասական հետևանքների չի հանգեցնում, քանի որ էկոնոմիկան կարող է աճել նյութատարության իջեցման, ֆոնդատվության ապահովման և աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման հաշվին: Հնարավոր է նաև այլ տարբերակ, երբ էկոնոմիկայի ռազմականացման ծախսերի կրճատման հաշվին կարելի է ավելացնել ժողովրդական սպառման ապրանքների արտադրությունը:

Իսկ ինչ վերաբերում է տնտեսական աճի բացասական տեմպերին, որոնք ներկայումս առկա են շատ երկրներում, այդ թվում և ՀՀ-ում, ապա դա վկայում է երկրի ազգային էկոնոմիկայում ճգնաժամային պրոցեսների գոյության մասին: Դրա պատճառները կարող են լինել տնտեսության ոչ ռացիոնալ կառուցվածքը, ցածր ֆոնդահատույցը, անցումային փուլի դժվարությունները և այլն:

Հեռանկարում էկոնոմիկայի նորմալ զարգացման համար անհրաժեշտ են տնտեսական աճի օպտիմալ տեմպեր: Հասկանալի է, որ նման տեմպերը պետք է հիմնվեն ազգային էկոնոմիկայի մակրոտնտեսական կազմավորված

հավասարակշռման վրա և միաժամանակ հանդիսանան նրա ապահովման կարևոր միջոց: Աճի օպտիմալ տեմպերը ենթադրում են միաժամանակ ավելացնել երկրի ՀԱԱ-ն և ապահովել բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամտի աճը: Դրանք չեն կարող շատ բարձր լինել, քանի որ այն անխուսափելիորեն հանգեցնում է սղաճի: Չպետք է նաև ցածր լինեն, այս դեպքում արդեն դանդաղում է երկրի էկոնոմիկայի առաջընթացը, կամ այն դուրս է տեղում:

**Տնտեսական աճի ապահովման գործոնները:**

Արտադրության ի՞նչ գործոնների (ռեսուրսների) հաշվին կարելի է ապահովել մակրոտնտեսական օպտիմալ, կայուն աճ, այսինքն բնակչության մեկ շնչի հաշվով ավելացնել ՀԱԱ-ն և ազգային եկամտի ծավալը:

Մակրոտնտեսական հավասարակշռություն ապահովող օպտիմալ տեմպերի գործոններ են համարվում.

Առաջին. կապիտալ ներդրումների ավելացումը: Հայտնի է, որ կուտակումը (արտադրության ընդլայնման համար շահույթի ու փոխառու միջոցների օգտագործումը) ավելացնում է ազգային եկամտի ծավալը և, հետևաբար, բնակչության մեկ շնչին ընկնող եկամուտները:

Երկրորդ. ազգային եկամտի կուտակման նորմայի բարձրացումը: Կուտակման նորմայի ( $\frac{\text{կուտակման մաս}}{\text{ազգային եկամուտ}} \cdot 100$ ) և բնակչության մեկ շնչին ընկնող ազգային եկամտի աճի միջև կա ֆունկցիոնալ կախվածություն. որքան մեծ է կուտակման նորման, այնքան բարձր են ազգային եկամտի աճի տեմպերը: Այսպես, Աֆրիկայի երկրներում (Հաբեշտան, Ջաիր, Չադ) կուտակման նորմայի մակարդակը կազմում է տարեկան 5-7%, իսկ ԱՄՆ-ում, Կանադայում՝ 20-25%, Ճապոնիայում՝ 35%: Սակայն այդ ֆունկցիոնալ կախվածության մեջ կան նաև հակասություն. որքան մեծ է ազգային եկամտից կուտակմանը հատկացվող բաժինը, այնքան քիչ կլինի ընթացիկ սպառմանը զնացող ֆոնդը: Այդ հակասությունը պետք է լուծել կուտակման ու սպառման միջև օպտիմալ հարաբերություն ապահովելու միջոցով, որպեսզի ապահովվի բնակչության և ներկա սերնդի, և հետագա սերունդների բարեկեցությունը:

Երրորդ. բնակչության թվաքանակի աճի տեմպերը: Որքան մեծ է բնակչության թվաքանակը, այնքան ազգային եկամտի տվյալ մեծության պայմաններում քիչ է մեկ շնչին ընկնող եկամուտը: Մյուս կողմից, որքան ցածր են բնակչության աճի տեմպերն էկոնոմիկայի աճի համեմատությամբ, այնքան հարուստ է բնակչությունը: Օրինակ, բնակչության մեկ շնչին ընկնող արտադրանքը ԱՄՆ-ում և Ճապոնիայում (որտեղ բնակչության տարեկան աճը կազմում է  $\sim 1\%$ ) ավելի մեծ է, քան աֆրիկյան երկրներում (որտեղ բնակչությունը տարեկան աճում է 4-5%-ով):

Չորրորդ. տեխնիկական առաջընթացը: Այս գործոնի կիրառման սահմաններն արտակարգ լայն են, իսկ օգտագործման հնարավորությունները՝ չափազանց մեծ: Տնտեսական աճի գործոններ են համարվում նաև բնական

ռեսուրսների քանակն ու որակը, դրանց ռացիոնալ բաշխումն ու օգտագործումը, տեխնոլոգիաների մակարդակը և այլն:

Բացի տնտեսական աճը ապահովող վերը նշված առաջարկի գործոններից, անհրաժեշտ են նաև ամբողջական պահանջարկը մեծացնող գործոններ՝ աշխատավարձը, պետության ֆիսկալ քաղաքականությունը, խնայողության սահմանային հակումը: Դրանք համդես են գալիս որպես «հիմնական լոկոմոտիվ» տնտեսական աճի մեջ քանակական և որակական փոփոխություններ մտցնելու համար:

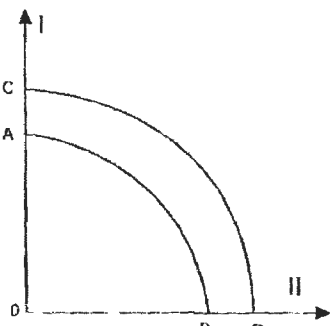
Տնտեսական աճի բոլոր գործոնները փոխադարձաբար կապված են միմյանց հետ և համակցված ձևով պետք է կիրառվեն արտադրության կազմակերպման ու աշխատանքի ռացիոնալացման, ձեռներեցության մակարդակի բարձրացման ու շահութաբերության խնդիրները լուծելու համար: Այսպես, «ձեռներեցությունից» է կախված ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետությունը և բարձր եկամտի ստացումը: Ազգային եկամտի աճը պայմանավորված է աշխատանքի բարձր արտադրողականությամբ: Իսկ աշխատանքի արտադրողականության բարձր մակարդակ է ստացվում հիմնականում «առանց մեքենայի տեխնոլոգիայի» արտադրության լայն զարգացման (պլազմային, էլեկտրաճառագայթային, ռադիացիոն, բիոլոգիական և այլն) միջոցներով:

Տնտեսական աճի աղբյուրները:

Եթե տնտեսական աճի գործոնները համարվում են պատճառներ, որոնք անմիջականորեն ազդում են միավոր արտադրանքի գծով ծախսումների կրճատման վրա, նպաստում են աշխատանքի տնտեսմանը: Ապա տնտեսական աճի աղբյուրները կենդանի և առարկայացած աշխատանքի այն տեսակներն են, որոնց հաշվին ապահովվում է աշխատանքի ծախսումների կրճատումը: Այս տեսանկյունից տնտեսական աճն ունի ապրանքների ու ծառայությունների ավելացման «ուղղակի» և «անուղղակի» մի շարք աղբյուրներ: Տնտեսական աճի ուղղակի աղբյուր են համարվում տնտեսական ռեսուրսները, որոնք գտնվում են հասարակության սրամադրության տակ: Եթե ամեն մի կոնկրետ ժամանակահատվածում այդ ռեսուրսները հարաբերականորեն սահմանափակ են, ապա ՊՏՀ ազդեցության տակ դրանց աճի հնարավորությունները հարաբերականորեն անսահմանափակ են դառնում:

ՊՏՀ պայմաններում ռեսուրսների ծավալի մեծացումը և դրանց որակի բարձրացումը կարելի է պատկերել գրաֆիկորեն (տես՝ գծապատկեր 3):

Գծապատկերից երևում է, որ ռեսուրսների ավելացման դեպքում արտադրական կարողությունները



Գծապատկեր 3. Արտադրական հնարավորությունների կորեր

դրությունների կորը A և B կետերից փոխադրվում է C և D կետերը: Եթե արտադրական հնարավորությունների AB (կամ CD) կորերը հաշված են, հաշվի առնելով արտադրական հզորությունների՝ ըստ նորմաների օգտագործումը, ապա դա կարելի է անվանել անվանական կոր: Իսկ ռեալ կորը կգտնվի AB (CD) կորերի ներսում, քանի որ պրակտիկայում տնտեսական աճի ռեսուրսները, որպես կանոն, երբեք լրիվ չեն օգտագործվում:

Արտադրական հնարավորությունների կորը բազա է ծառայում հասարակական արտադրության մակարդակը և դինամիկան ուսումնասիրելու, համակցված պահանջարկն ու առաջարկը բնութագրելու, էկոնոմիկայի ընդհանուր հավասարակշռման պայմանները որոշելու համար և այլն:

Այնուհետև, տնտեսական աճի տեմպերը կախված են ռեսուրսների շարժունակությունից, դրանց՝ մեկ ճյուղից մյուսն անցնելու, դանդաղ տեմպերով զարգացող ճյուղից ավելի բարձր տեմպեր ունեցող ճյուղն անցնելու հնարավորությունից: Իսկ շուկայական տնտեսության պայմաններում արտադրության խոշոր կառուցվածքային փոփոխություններն իրականացվում են պետության օգնությամբ:

Տնտեսական աճի կարևոր պայման է հանդիսանում «ներքին ռեսուրսների» ծավալը, որին տնօրինում է երկիրը: Դրանց առկայությունը, որակն ու կառուցվածքը, օպտիմալ զուգակցումը և արտադրության մեջ ներգրավումը զգալի չափով որոշում են հասարակական արտադրության տնտեսական աճի դինամիկան: Ընդ որում երկիրը կարող է հարուստ բնական ռեսուրսներ ունենալ, բայց անհրաժեշտ միջոցներ կամ մասնագետներ չունենա դրանք յուրացնելու համար:

Տնտեսական աճի խթան են հանդիսանում նաև տվյալ երկրի սոցիալ-տնտեսական հարաբերությունները, շուկայական էկոնոմիկան, ճիշտ տնտեսական քաղաքականության մշակումը, միջազգային տնտեսական կապերի ընդլայնումը և այլն:

Արտադրական ֆունկցիա:

Արտադրանքի թողարկման գործընթացն իրականացվում է արտադրության գործոնների արտադրողական սպառման միջոցով: Ընդ որում թողարկվող արդյունքը կարող է ստացվել անհրաժեշտ գործոնների մի քանի կոմբինացիաների հիման վրա: Վերջինս հիմնված է տեխնոլոգիական արդյունավետության վրա, որը թույլ է տալիս միմիջմուռ ծախսումներով առավելագույն արդյունք ստանալ: Եթե տվյալ տեխնոլոգիայի դեպքում գործոնների որակն ընդունվում է հաստատուն, ապա դրանց սպառվող քանակի փոփոխությունը հանգեցնում է արտադրության ծավալի փոփոխմանը: Թողարկվող արտադրանքի ծավալի և օգտագործվող գործոնների ծախսերի միջև այդ ֆունկցիոնալ կախվածությունն անվանում են արտադրական ֆունկցիա, այն է՝

$$Q = F (F_1, F_2, \dots, F_n) \sim$$

որտեղ Q - արտադրանքի առավելագույն քանակն է տվյալ տեխնոլոգիայի դեպքում.

F1, F2, ... Fn - արտադրության մեջ օգտագործվող գործոններն են:

Տարբերվում են փոփոխական և մշտական գործակիցներով արտադրական ֆունկցիաներ: Գործակիցը ցույց է տալիս գործոնների այն քանակը, որն անհրաժեշտ է միավոր արդյունք թողարկելու համար: Եթե արտադրանքի ծավալը ձեռք է բերվում արտադրական գործոնների տարբեր կոմբինացիաների միջոցով, ապա այն կոչվում է փոփոխական գործակիցներով ֆունկցիա: Իսկ եթե տվյալ ծավալի ստացման դեպքում ծախսվում է արտադրական որոշակի գործոններ, ապա այն կոչվում է հաստատուն գործակիցներով արտադրական ֆունկցիա:

Արտադրական ֆունկցիաներն արտացոլում են տեխնոլոգիաների էությունն ու տևողությունը: Այս կապակցությամբ լինում են կարճատև և երկարատև ժամանակաշրջաններ: Կարճատև ժամանակահատվածի ընթացքում հնարավոր չէ փոխել թեկուզ արտադրության մեկ գործոնի ծախսերը: Այն գործոնները, որոնց ծախսերն անփոփոխ են կարճատև ժամանակահատվածում, կոչվում են հաստատուն: Իսկ այն գործոնները, որոնց ծախսերը կարելի է փոխել այդ ժամանակահատվածում, կոչվում են փոփոխական: Օրինակ, ֆիրման չի կարող արագ փոխել արտադրական հրապարակները, օգտագործվող տարբավորումների քանակը: Սակայն կարճատև ժամանակահատվածում ֆիրման կարող է արտադրանքի ծավալն ավելացնել՝ աշխատանքի ինտենսիվության աճի, նոր աշխատողներ օգտագործելու, հումքի ավելացման հաշվին և այլն: Ընդ որում գոյություն ունեն թվարկած գործոնների ավելացման հաշվին արտադրության ծավալի աճի սահմաններ: Այդ նշանակում է, որ ֆիրմայի արտադրական հնարավորությունները կարճատև ժամանակահատվածում սահմանափակ են: Նրա տևողությունը որոշվում է ճյուղի առանձնահատկություններով, տեխնոլոգիայի բնույթով, կոնկրետ ֆիրմայի հնարավորություններով և այլն:

Երկարատև ժամանակաշրջանը դա ժամանակի այն հատվածն է, որի ընթացքում ֆիրման կարող է փոխել արտադրության բոլոր գործոնների ծախսերը և ավելացնել արտադրության ծավալը:

Արտադրական գործոններից յուրաքանչյուրի դերը արտադրանքի թողարկման մեջ պարզելու համար կիրառվում են տնտեսության աճի տնտեսագիտական մոդելներ: Դրանք արտահայտում են արտադրական գործոնների և դրանցով պայմանավորված արտադրված արտադրանքի ծավալի քանակական և որակական մակարդակները:

Այսպես, մակրոտնտեսական աճի էքստենսիվ տիպի ուսումնասիրման ժամանակ ԱՄՆ տնտեսագետ Ռոբերտ Սոլոուն օգտագործեց արտադրական բազմագործոնային ֆունկցիայի բանաձևը: Այդ ֆունկցիան մաթեմատիկորեն արտահայտում է արտադրանքի թողարկման (Y) քանակական կախվածությունը (F) կապիտալից (K), աշխատանքից (L) և «հողից» (բնական, նյութական ռեսուրսներ) (H).

$$Y=F(K,L,H):$$

Սոլոուն պարզեց, որ տնտեսական աճի մոդելը, տեխնիկական առաջընթացի բացակայության դեպքում (այսինքն՝ արտադրության էքստենսիվ աճի ժամանակ) տնօրինում է գործոնների ավելացման մասշտաբից մշտական փոխհատուցման հատկության. այն է՝

$$ZY=F(ZK,ZL,ZH):$$

Դա նշանակում է, որ եթե K, L և H գործոններն աճում են Z անգամ, ապա արտադրության ծավալը (Y) և աճում է Z անգամ:

Ռ. Սոլոուն շատ պարզ ձևով մշակել է նաև տնտեսական ինտենսիվ աճի մաթեմատիկական մոդելը.

$$Y=AF(K,L,H),$$

որտեղ A - արտադրության երեք գործոնների համակցված արտադրողականությունն է:

Այդ բանաձևից երևում է, որ եթե արտադրական գործոնների ծախսերի մեծությունը չի փոխվում, իսկ համակցված արտադրողականությունն ավելանում է A-ի չափով, օրինակ՝ 1.5 անգամ, ապա արտադրության ծավալը նույնպես աճում է 1.5 անգամ:

Արտադրության երկու գործոնների և արտադրանքի ծավալի միջև փոխադարձ կապը մաթեմատիկական բանաձևով արտահայտել են նաև ԱՄՆ տնտեսագետներ Պ. Դուգլասը և Խ. Կոբբը: Նրանք առաջադրել են հետևյալ արտադրական էմպիրիկ ֆունկցիան.

$$Y=I.OI.K^a.L^b$$

որտեղ Y - արտադրության ծավալն է,  
K - գործադրված կապիտալը,  
L - աշխատանքի ծախսումները,  
a և b - աստիճանային գործակիցները:

Կոբբ-Դուգլասի արտադրական ֆունկցիայի բանաձևը ցույց է տալիս ֆիրմաների արտադրանքի ծավալի կախվածությունը երկու գործոններից՝ կապիտալից և աշխատանքից:

Յետագայում հաշվի առնելով ԳՏԱ-ի ազդեցությունը այդ բանաձևը հետևյալ տեսքն ընդունեց.

$$Y=A.K^a.L^b.r^t$$

որտեղ A, ab - ֆունկցիայի պարամետրերն են (գործակիցները).  
այստեղ A - գործոնների համամասնության գործակիցն է,  
a և b - արտադրության ծավալի ճկունության գործակիցներն են  
աշխատանքի ու կապիտալի գծով կամ 1% աշխատանքի  
արտադրողականության աճին ընկնող արտադրության ծավալի աճը,  
t - տեխնիկական առաջընթացի ազդեցությունը (r) և ժամանակը (t)

արտացոլող գործոններն են:

Աստիճանային ցուցանիշները նշանակում են, թե որքան կավելանա արտադրության ծավալը, եթե արտադրական համապատասխան գործոնն ավելանա 1%-ով: Ըստ հաշվարկների, տեխնիկայի կատարելագործումից արտադրողականությունն աճում է 40%-ով, իսկ մարդկային գործոնի ակտիվացման շնորհիվ՝ 60%-ով:

Մշակվել են նաև տնտեսական աճի երկգործոնային ու բազմագործոնային մոդելների այլ տարբերակներ, որոնք հաշվի են առնում ՉՏԱ կամ բացառում նրա ներգործությունը, ինվեստիցիաների կիրառման աստիճանն ու հետևանքները և այլն: Այդ մոդելներն ընդհանուր պատկերացում են տալիս աճի վրա բոլոր գործոնների փոխներգործության մասին, պարզում են, թե ինչ ձևով է արտադրության գործոնների տարբեր համակցությունն ազդում թողարկվող արտադրանքի ծավալի վրա:

## 5. Վերարտադրության տնտեսագիտական տեսությունները

Հասարակության մասշտաբով վերարտադրությունն առաջին անգամ վերլուծել է ֆրանսիացի տնտեսագետ Քեննեն: Նա առաջինն է տնտեսագիտության մեջ մտցրել «վերարտադրություն» տերմինը: 1758թ. Քեննեն իր «Տնտեսական աղյուսակներ» աշխատանքում պատկերում է երկրի հողագործության մեջ ստեղծված տարեկան արդյունքի վերարտադրության գործընթացը: Նա պայմանական օրինակով և վիճակագրական նյութերի հիման վրա ցույց է տվել, թե ինչպես է կատարվում արտադրված տարեկան արդյունքի բաշխումը և վերարտադրության համար նախադրյալների ստեղծումը:

Քեննեն, նախ. հասարակությունը բաժանում է երեք դասակարգերի. հողատերականատերեր, ֆերմերներ և «անպտուղ» դասակարգ (առևտրականներ, պետական կառավարման ապարատ, արհեստավորներ, եկեղեցականներ և այլն): Այնուհետև, կատարվում են մի շարք արժեքափոխումներ. բացառվում է արտաքին առևտուրը, գների տատանումը: Քննարկվում է պարզ վերարտադրության գործընթացը: Ենթադրվում է, որ տվյալ տարում ամբողջ արդյունքը լրիվ իրացվում է:

Վերլուծության հիման վրա Քեննեն կատարել է երկու կարևոր եզրակացություն. ա) հասարակական արդյունքի իրացումը պայմաններ է ստեղծում ապագայում նոր վերարտադրություն կատարելու համար: բ) Իրացման պրոբլեմը և նոր վերարտադրության նախադրյալների ստեղծումը ենթադրում է էկոնոմիկայի տարբեր ճյուղերում որոշակի համամասնությունների առկայություն:

### Կ. Մարքսի վերարտադրության տեսությունը:

Մարքսը քննարկում է հասարակական վերարտադրության գործընթացն արդյունաբերության երկու խոշոր ճյուղերում (1-ին և 2-րդ ստորաբաժանումներ)

ներ): Նա հետզոտում է այդ ոլորտում կատարվող ապրանքների բնական ու արժեքային հոսքերի շարժումը և պարզում է պարզ և ընդլայնված վերարտադրության մեջ դրանց հավասարակշռման պայմանները:

Մարքսի մշակած մոդելում հասարակությունը բաղկացած է երկու դասակարգերից. կապիտալիստներ, որոնք կազմակերպում են արտադրությունն ու յուրացնում զուտ արդյունքը և վարձու բանվորներ, որոնք ստանում են աշխատավարձ և ապահովում աշխատուժի վերարտադրությունը: Բացի դա, Մարքսը կատարում է մի շարք արժեքափոխումներ: Ենթադրվում է, որ արտադրված արդյունքն իրացվում է միայն երկրի ներսում. գները կայուն են, հավելյալ արժեքի նորման անփոփոխ է ( $m'=100%$ ): Մարքսը ենթադրում է նաև, որ պարզ վերարտադրության ժամանակ 1-ին ստորաբաժանման մեջ գործում է 5000 միավոր, 2-րդ ստորաբաժանման մեջ՝ 2500 միավոր կապիտալ:

Պարզ վերարտադրությունը ընթանում է հետևյալ կերպ.

$$\left. \begin{array}{l} 1\text{-ին ստ. } 4000c+1000v+100m = 6000 \\ 2\text{-րդ ստ. } 2000c+500v+500m = 3000 \end{array} \right\} 9000$$

Ենթադրվում է, որ արտադրված արդյունքները լրիվ իրացվում են և անհրաժեշտ է դառնում հաջորդ տարվա սկզբում դրանք նորից արտադրել: Տվյալ պայմանական օրինակի հիման վրա կատարվում է հասարակական արդյունքի իրացում 1-ին և 2-րդ ստորաբաժանումների միջև, որը պայմաններ է ստեղծում պարզ վերարտադրությունը նորից կրկնելու համար: Պարզ վերարտադրության իրացման պայմաններն են.

- 1)  $I(C)+II(C) = I(c+v+m)$ ,
- 2)  $I(v+m) = II c$ ,
- 3)  $I(v+m)+II(v+m) = II(c+v+m)$

Իրացման պայմաններն այլ կերպ են ներկայացվում ընդլայնված վերարտադրության ընթացքում: Այստեղ շրջանառություն են կատարում երկու ստորաբաժանումների կապիտալները հետևյալ չափերով ու կառուցվածքներով.

$$\left. \begin{array}{l} 1\text{-ին ստ. } 4000c+1000v+1000m=6000 \\ 2\text{-րդ ստ. } 1500c+750v+750m=3000 \end{array} \right\} 9000$$

Ենթադրվում է, որ 1-ին ստորաբաժանման մեջ ստեղծված 1000m-ը բաժանվում է երկու հավասար մասերի 500 միավոր կուտակվում է. 500-ը սպառվում: Կուտակման գնացող մասը վերածվում է լրացուցիչ արտադրության միջոցների ու սպառման առարկաների 400c+100v, իսկ դրանց միջև հարաբերակցությունը (c:v) մնում է հաստատուն:

Երկրորդ տարվա սկզբում 1-ին ստորաբաժանման կապիտալի չափերը կազմում են 5500 միավոր, իսկ 2-րդ ստորաբաժանման մեջ՝ 2400 միավոր:

Երկրորդ տարվա վերջում ընդլայնված վերարտադրության շնորհիվ ամբողջ հասարակական արդյունքը կազմում է.

$$\left. \begin{array}{l} 1\text{-ին } 4400c+1100v+1100m=6600 \\ 2\text{-րդ } 1600c+800v+800m=3200 \end{array} \right\} 9800$$

Փոխվում են նաև ընդլայնված վերարտադրության ժամանակ արտադրված արդյունքի իրացման պայմանները.

- 1)  $l(v+m) > llc$
- 2)  $l(c+v+m) > lc+llc$
- 3)  $l(v+m)+ll(v+m) > ll(c+v+m)$ :

Այստեղից հետևում է, որ նոր արտադրված ազգային եկամտի մի մասն ուղղվում է ընդլայնված վերարտադրության նպատակին: Այն նյութական բազա է ծառայում հետագա տարիներին վերարտադրությունն ընդլայնված չափերով իրականացնելու համար: Մարքսյան այս հետազոտությունը պրակտիկ նշանակություն չունի, քանի որ տնտեսական համակարգը քննարկվում էր միայն երկու խոշոր ճյուղերի օրինակով: Մինչդեռ ռեալ էկոնոմիկայում գործում են հարյուրավոր ճյուղեր ու արտադրություններ:

**Սեյի վերարտադրության տեսությունը:** 19-րդ դարի սկզբին ֆրանսիացի տնտեսագետ Սեյը իրացման իր տեսության մեջ ընդգծում էր, որ շուկայական էկոնոմիկայի պայմաններում ընդլայնված վերարտադրություն իրականացվում է ներքին ուժերի շնորհիվ, արտադրության գործոնների որոշակի հարաբերակցության հիման վրա: Ըստ Սեյի, ամբողջ շուկան ունի որոշակի մեխանիզմներ, որոնք ապահովում են սպառման և արտադրության զնացող ապրանքների հավասարակշռումը: Նա փողը համարում է փոխանակման միջոց, որի օգնությամբ իրացման համար նախատեսված արդյունքն իր համար պահանջարկ է ստեղծում: Սեյի կարծիքով, շուկայական ուժերը բացառում են ապրանքների ընդհանուր գերարտադրության և տնտեսական ճգնաժամների հնարավորությունը: Շատ տնտեսագետներ համամիտ են Սեյի «Առաջարկն ինքն է ստեղծում պահանջարկ» իրացման օրենքի հետ:

**Քեյնսի վերարտադրության տեսությունը:** 1930-ական թթ. անգլիացի տնտեսագետ Քեյնսն ապացուցեց Սեյի հայացքների սնանկությունը: Նա պարզեց, որ համակցված պահանջարկը կարող է չհամընկնել երկրում արտադրված ապրանքների առաջարկի հետ: Իսկ դա դժվարացնում է վերարտադրությունը և հանգեցնում է ռեսուրսների անարդյունավետ օգտագործմանը: Ուստի, նա առաջադրեց որոշակի համամասնություններ ապահովել մակրոտնտեսական մեծությունների՝ ազգային եկամտի, խնայողությունների և կուտակումների (ներդրումների) միջև: Ըստ Քեյնսի, զբաղվածության ընդհանուր ծավալը որոշվում է երեք գործոններով. սպառման նկատմամբ հակվածությամբ, կապիտալ ներդրումների սահմանային արդյունավետությամբ և տոկոսի նորմայով: Պահանջարկի վճռական տարրը Քեյնսը համարում է ինվեստիցիաները, որոնք արագացուցիչի միջոցով ավելացնում են շահույթը: Միաժամանակ դրանք կյանքի են կոչվում շահույթի աճի միջոցով: Քանի որ կապիտալ ներդրումներն իրենցից ներկայացնում են շահույթի աճման ֆունկցիա:

Քեյնսն առաջարկում էր ոչ միայն կարգավորել ներդրումների չափը, այլև ազգային եկամուտը, որի համար որպես միջոց օգտագործել հարկային մեխանիզ-

մը, ինչպես նաև լրացուցիչ զբաղվածության գործակիցը՝ մուլտիպլիկատորը: Տնտեսական աճի ժամանակակից ունիվերսալ մոդելները:

Տնտեսական աճի վերաբերյալ հետազոտություններն անխուսափելիորեն հանգեցնում են նրա ունիվերսալ մոդելների ստեղծմանը, որոնք կարող են հիմք ծառայել էկոնոմիկան արդյունավետ ձևով կառավարելու համար: Նման մոդելների հիմքում սովորաբար դրվում են ապրանքների ու ծառայությունների արժեքային ու բնեղեն հոսքերի շարժումը, որոնք հանդես են գալիս որպես արտադրության ծախսերի ու արդյունքի հետևանք:

Ժողովրդական տնտեսության մասշտաբով նման առաջին գործնական մոդելը մշակվել է 1920-ական թթ. Ռուսաստանում: Ազգային տնտեսության միջնորդային տեսանկյունով մշակված այդ հաշվեկշիռը թույլ էր տալիս գնահատել երկրի էկոնոմիկայի վիճակը և կատարել գիտական հիմնավորված կանխատեսումներ հետագա ժամանակաշրջանի համար: Սակայն նման մշակումներն անձի պաշտամունքի պատճառով հետագա զարգացում չստացան:

«Ծախսեր-թողարկում» մոդելը: Ազգային տնտեսության մասշտաբով նյութական և արժեքային հոսքերի հիմնական շախմատային աղյուսակների ձևով առաջին տեսական մոդելը կառուցվել է ռուս տնտեսագետ Վ. Լեոնտևի կողմից 1950-ական թթ.: Այդ մոդելի առանձնահատկությունն այն է, որ նրանում հետազոտվող ճյուղերի ու դրանցում գործող արտադրության գործոնների ու արտադրված արդյունքների ու ծառայությունների հոսքերի թիվը սահմանափակ չէ. ամեն ինչ կախված է տեղեկատվության ծավալից և հաշվային անհրաժեշտ միջոցներից:

Մոդելը ցույց է տալիս արտադրության և վերջնական արդյունքի փոխադարձ կապը: «Ծախսեր-թողարկում» աղյուսակը հնարավորություն է ընձեռում որոշել որևէ ռեսուրսի տեսակարար ծախսումները վերջնական արդյունք թողարկելու համար: Արդի պայմաններում հասարակական արդյունքի արտադրության ու բաշխման միջնորդային Լեոնտևյան հաշվեկշիռը (ՄՃՀ) կազմվում է տասնյակ ճյուղերի համար և աշխարհի շատ երկրներում: Նման հաշվեկշիռները թույլ են տալիս գնահատել էկոնոմիկայի զարգացման անցած էտապները և կանխատեսել նրա առաջխաղացման միտումները: Այդ աշխատանքի համար 1973թ. Լեոնտևին շնորհվել է Նոբելյան մրցանակ:

**Վերարտադրության ժամանակակից տեսությունները:**

Ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ վերարտադրության տեսությունները զարգանում են որպես տնտեսական աճի տեսություններ: Դրանք մշակվում են հիմնականում երկու ուղղությամբ: Հայտնի են հատկապես տնտեսական աճի նոր դասական և այսպես կոչված պատմական-սոցիոլոգիական մոդելները: Այդ մոդելներում կենտրոնական պրոբլեմներ են համարվում. 1) գործոնների որոնումը, որոնցից կախված է տնտեսական աճի կայունությունը, 2) տնտեսական աճի կարգավորման գծով պետական ակտիվ քաղաքականութ-

յան մշակումը:

Օրինակ, ե. Դոմարի (ԱՄՆ) մոդելում, ի տարբերություն քեյնսականների, ներդրումները համարում են ոչ միայն եկամտի, այլև նոր հզորությունների ստեղծման գործոն: Ըստ Դոմարի, պահանջարկի ու առաջարկի դինամիկ հավասարակշռումը որոշվում է կապիտալ ներդրումների դինամիկայով, որոնք կազմավորում են նոր հզորություններ և նոր եկամուտներ: Կապիտալ ներդրումների ծավալի դինամիկան որոշելու համար Դոմարն առաջարկում է կիրառել երեք հավասարումների համակարգ: Դրանցից են.

Առաջարկի հավասարումը  $DX = Is$ , որտեղ  $X$ -ը՝ արտադրության աճն է,  $I$ -ն՝ ներդրումների ծավալը,  $s$ -ն՝ կապիտալ ներդրումների միջին արտադրողականությունը: Այս հավասարման մեջ հաշվի են առնվում ՉՏԱ-ն, զբաղվածությունը և բնական ռեսուրսների օգտագործումը:

Պահանջարկի հավասարումը  $M=D.I/a$ , որտեղ  $a$ -ն խնայողության նկատմամբ հակվածությունն է, որի հակադարձ մեծությունը որոշում է արագացուցիչի մեծությունը: Տվյալ հավասարման մեջ հաշվի է առնվում միայն ներդրումների աճը:

Սակրոտնտեսական հավասարակշռման հիմնական հավասարումը եկամտի աճի և արտադրության աճի միջև հավասարությունն է  $D.I/a=Is$ : Այս տեսության համաձայն էկոնոմիկան դինամիկ հավասարակշռման վիճակում կգտնվի, եթե պահանջարկի շարժումը նպաստի արտադրական ռեսուրսների լրիվ օգտագործմանը:

Ոչ Զարրոդի մոդելը: Սա Դոմարի մոդելի հետագա զարգացումն է, որտեղ ևս հավասարակշռված աճի նորման հանդիսանում է եկամուտների աճի և ներդրումների աճի հարաբերակցության ֆունկցիա: Դա է պատճառը, որ հաճախ այդ մոդելները անվանում են Զարրոդ-Դոմարի մոդել: Սակայն, եթե Դոմարի մոդելը հիմնվում է բազմապատկիչի օգտագործման վրա, ապա Զարրոդի (Անգլիա) մոդելի հիմքում դրվում է արագացուցիչի տեսությունը: Այն որոշում է եկամուտների հավասարակշռման աճի նորման, որից կախված են կապիտալ ներդրումները: Այս մոդելը թույլ է տալիս արագացուցիչի տեսության բազայի հիման վրա հետազոտել ձեռնարկատերերի ներդրումային որոշումները: Արագացուցիչի բանաձևն է.  $ai = a(DY)$ , որտեղ  $a$ -ն՝ արագացման ցուցանիշն է:

Արագացուցիչի սկզբունքն արտացոլում է և՛ բնակչության համար ապրանքների արտադրության, և՛ կապիտալային ապրանքների արտադրության միջև ռեալ կապերը: Եթե պահանջարկը և եկամուտները կայուն են, գտնում էր Զարրոդը, ապա ներդրումներն անհրաժեշտ են միայն կապիտալի նորացման համար: Սպառողական պահանջարկի աճի դեպքում արտադրությունն ընդլայնելու համար հարկավոր են, այսպես կոչված, զուտ կապիտալ ներդրումներ: Ընդ որում դրանք պետք է ավելի արագ աճեն, քան պահանջարկն է, քանի որ

դրանք երկարաժամկետային ներդրումներ են:

Իր մոդելը կառուցելիս Զարրոդը ելնում է երկու նախադրյալներից. 1) Կուտակումը համարվում է ազգային եկամտի հաստատուն մասը: Վերջինս աճում է այնպիսի տեմպերով, ինչպիսին են և եկամուտների աճի տեմպերը: Այստեղ կուտակման նկատմամբ սահմանային և միջին հակվածությունները միմյանց հավասար են: 2) Կապիտալ ներդրումների իրականացվող ծավալը եկամտի աճի ֆունկցիան է: Դրանց հիման վրա կարելի է եզրակացնել, որ տնտեսական հավասարակշռման համար խնայողությունների գումարը պետք է հավասար լինի ներդրումների գումարին: Այստեղից հետևում է, որ աճի նորման բազմապատկած կապիտալային գործակցով հավասար է ազգային եկամտի մեջ կուտակման տեսակարար կշռին:

Աճի տարբեր նորմաների համար Զարրոդն առաջ է քաշում հետևյալ դրույթները. 1) ազատ ձեռնարկատիրության համակարգը կարող է արդյունավետ գործել, եթե եկամուտներն արագացված տեմպերով աճեն, 2) ներդրումները պետք է զերազանցեն սպառողական պահանջարկի դինամիկային, 3) պետությունը պետք է ֆինանսական քաղաքականության միջոցով ներազդի երկրի էկոնոմիկայի գործունեության վրա:

Ոչ դասական մոդելներ: Զավասարակշռված պահանջարկի պայմաններում տնտեսական աճի ոչ դասական մոդելները որոշակի փոփոխություններ մտցրին կապիտալային գործակցի մեջ: Կապիտալ/արտադրության հարաբերությունը ճկուն է դառնում, քանի որ այստեղ հաշվի են առնվում ոչ թե մեկ, այլ

$$\sum_j P_j X_j = \sum_j V_j Y_j$$

երկու գործոններ և ենթադրում են դրանց փոխադարձ փոխարինումը: Ըստ ոչ դասական մոդելների, ՉՏԱ աճը հնարավոր է դառնում արտադրության գործոնների տարբեր կոմբինացիաների հաշվին: Բնական է, որ այդ մոդելներն արդյունավետ են դառնում կատարյալ մրցակցության դեպքում:

Տնտեսագետները մաթեմատիկորեն հիմնավորել են նաև մակրոտնտեսական հավասարակշռումը: Տնտեսագիտական-մաթեմատիկական նման հիմնարար մոդել է մշակել շվեյցարացի տնտեսագետ Լ. Վալրասը: Այն արտահայտում է արտադրության միջոցների շուկաների և սպառման առարկաների շուկաների փոխադարձ կապն ու հավասարակշռվածությունը.

- որտեղ  $P$  - արտադրված բարիքների գինն է,
- $X$  - արտադրված բարիքների ծավալն է,
- $V$  - արտադրության իրացված գործոնների ծավալն է,
- $Y$  - արտադրության իրացված գործոնների գինը:

Զավասարակշռման ձախ մասն արտացոլում է առաջարկի արժեքային ծավալը, իսկ աջ մասն՝ ընդհանուր պահանջարկը, որի համար աղբյուրներ են ծառայում արտադրության գործոնների իրացումից ստացված եկամուտները: Վալրասի մոդելում կենտրոնական տեղ է զբաղեցնում ապրանքային շուկայի և արտադրության գործոնների շուկայի գների հավասարակշռվածությունը:

# ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒՄ: ՆՐԱ ԿԱՐԳԱՎՈՐԻՉՆԵՐԸ

## 1. Ազգային տնտեսության ընդհանուր (մակրոտնտեսական) հավասարակշռման էությունը

Ի՞նչ է մակրոէկոնոմիկան: Մակրոէկոնոմիկան՝ դա տնտեսագիտության տեսության ինքնուրույն բաժին է, որը բացահայտում է երկրի ամբողջ էկոնոմիկայի գործելու ձևը, եղանակները: Այն հետազոտում է տնտեսական երևույթների էությունը, արտադրողական ուժերի բնույթը, արտադրական հարաբերությունների հետ դրանց փոխգործողությունը, արտադրության մասշտաբները ու զարգացման ուղղությունները հասարակության մասշտաբով՝ պետության շրջանակներում: Այլ կերպ, մակրոէկոնոմիկան ուսումնասիրում է ամբողջ ազգային էկոնոմիկայի զարգացման պայմանները, գործոնները և արդյունքները: Նրա հետազոտման օբյեկտներն են ազգի հարստությունն ու եկամուտները, տնտեսական աճի գործոնները և տեմպերը, հասարակական արտադրության կառուցվածքը և նրա գլխավոր համամասնությունները:

Մակրոէկոնոմիկան ծագել է 20-րդ դարի 30-50-ական թթ., որը սկսեց ուսումնասիրել համընդհանուր տնտեսական պրոբլեմները, իր մեջ ներառելով նաև պետության տնտեսական գործունեությունը:

Մակրոէկոնոմիկայի առաջին պրոբլեմը հասարակական վերարտադրությունն է: Այն ժողովրդական տնտեսությունը պատկերացնում է ոչ թե ձեռնարկությունների, տնտեսությունների, ճյուղերի, տնտեսական ոլորտների ու կոմպլեքսների պարզ համակցություն, այլ որպես դրանց օրգանական ամբողջություն ու ինքնավերարտադրող համակարգ: Այդ համակարգի տարրերի միջև մշտական փոխգործողության իրականացումը պայմաններ է ստեղծում հասարակական վերարտադրությունն անընդհատ դարձնելու համար:

Ինչպես արդեն նշվել է, առաջինը մակրոտնտեսական վերլուծության հարցերով զբաղվել է ֆրանսիացի տնտեսագետ Քեննեն: Նրա՝ վերարտադրության մոդելը սերտորեն կապված է հասարակական արդյունքի արտադրության ու իրացման պրոբլեմի հետ:

Մակրոտնտեսական պրոբլեմներին անդրադարձել է նաև Կ. Մարքսը: Նա ստեղծեց հասարակական կապիտալի վերարտադրության տեսությունը, որի հիմնական դրույթներն են.

1. Նյութական բարիքների արտադրությունը բոլոր հասարակարգերում ա-

նընդհատ կրկնվող վերարտադրության գործընթաց է, որտեղ արտադրվում է հասարակական ամբողջական արդյունք (ՀԱԱ):

2. Վերարտադրության գործընթացը՝ դա հասարակական արդյունքի և արտադրողական ուժերի ու արտադրական հարաբերությունների վերարտադրությունն է: Վերարտադրության կենտրոնական պրոբլեմը հանդիսանում է հասարակության համակցված արդյունքի իրացումը:

3. Վերարտադրությունը ենթադրում է արտադրության և սպառման կառուցվածքների միջև որոշակի համամասնություն:

Մակրոէկոնոմիկայի պրոբլեմներով բազմակողմանիորեն զբաղվել է նաև ԱՄՆ տնտեսագետ Ջոն Քեյնսը: Ուսումնասիրելով մակրոտնտեսական հրատապ խնդիրները, նա ցույց տվեց, որ երկրի մասշտաբով կայուն տնտեսական աճի ձեռքբերումը և աշխատունակ բնակչության լրիվ զբաղվածության ապահովումն անհնարին է առանց էկոնոմիկայի գործունեությանը պետության անմիջական մասնակցության: Մակրոէկոնոմիկայի քեյնսյան տարբերակը տեսական հետազոտության հիմքում դրեց գլխավորապես ամբողջ ժողովրդական տնտեսության հարաբերությունների համակարգը, տեսադաշտից դուրս թողնելով միկրոէկոնոմիկայի զարգացման պրոբլեմները: Դրա հետևանքով ձևավորվեցին երկու կատեգորիաներ՝ միկրո- և մակրոէկոնոմիկաները:

Ինչո՞վ են տարբերվում տնտեսագիտության տեսության այդ երկու մասերը (ոլորտները):

Միկրոէկոնոմիկան պատկերավոր առած, ուսումնասիրում է առանձին ծառը, մակրոէկոնոմիկան՝ ամբողջ անտառը: Դա նշանակում է, որ միկրոէկոնոմիկայի («ծառի») և մակրոէկոնոմիկայի («անտառի») միջև հիմնականում կա քանակական տարբերություն: Չնայած, առաջին հայացքից թվացող տարբերությանը, այդ երկու էկոնոմիկաներում էլ օգտագործվում են նույն կոնցեպցիաները և ընդհանուր սկզբունքները. արտադրության ու յուրացման շուկայական հիմունքներն ընդգրկում են և՛ առանձին միկրոտնտեսությունները և՛ ամբողջ ազգային էկոնոմիկան: Մակայն իրականում տնտեսության երկու ոլորտներում (մակարդակներում) տեղի ունեցող սոցիալ-տնտեսական կապերը և արտադրության տնտեսական հարաբերությունները կառուցվում են ոչ միայն «հորիզոնական գծով», միկրոէկոնոմիկայի շրջանակներում, այլ նաև ամբողջ ժողովրդական տնտեսության մասշտաբով:

Մակրոէկոնոմիկայի առանձնահատկությունները:

Մակրոէկոնոմիկայի տեսությունն ուսումնասիրում է սոցիալ-տնտեսական այն հարաբերությունները, որոնք մեկ ամբողջի մեջ են միավորում երկրի ողջ ազգային տնտեսությունը: Փորձենք հիմնավորել մակրոտնտեսության բովանդակությունը:

Առաջին. մակրոէկոնոմիկան՝ դա ժողովրդական տնտեսության ստորին օղակների մեխանիկական պարզ գումար չէ: Այն ներկայացնում է ամուր կապերի այնպիսի համակցություն, որոնք մեկ միասնական համակարգի մեջ են



ներառում տնտեսության բոլոր տարրերը: Այդ միավորված փոխհարաբերություններին են վերաբերում.

- աշխատանքի ընդհանուր բաժանումը բոլոր խոշոր սֆերաների, արտադրության ճյուղերի ու ռեզիդենների (երկրի տարբեր մասերի) միջև,

- արտադրության խոշոր կառուցվածքային ստորաբաժանումների կոուպերացումը.

- միասնական տնտեսական տարածություն կազմող ազգային շուկան:

Նման ինտեգրացման հետևանքով կազմավորվում է մակրոհամակարգ, որն ընդունված է անվանել **ժողովրդատնտեսական համալիր**: Այն մեկ ամբողջական օրգանիզմի մեջ է միավորում նյութական և ոչ նյութական արտադրության բոլոր օղակները:

**Երկրորդ**, մակրոէկոնոմիկայի նյութական հիմքը հանդիսանում է ազգային հարստությունը: Ազգային հարստությունը՝ դա երկրում հասարակության անդամների աշխատանքով ստեղծված և կուտակված նյութական բարիքների համակցությունն է: Այն իր մեջ է ներառում. ա) հիմնական արտադրական և ոչ արտադրական ֆոնդերը, բ) նյութական շրջանառու միջոցները, գ) բնակչության անձնական ունեցվածքը, դ) պետության, նյութական ու աշխատանքային ռեսուրսները և այլն:

**Երրորդ**, մակրոէկոնոմիկան հենվում է իր առանձնահատուկ տնտեսական բազայի վրա, որը կոչված է իրականացնելու համազգային սպահանջներն ու շահերը: Այն իր մեջ է ներառում.

ա) նյութական բարիքների ու ծառայությունների նշանակալի մասի պետական յուրացումը,

բ) հասարակական բարիքների արտադրությունը և դրանց կուեկտիվ սպառման կազմակերպումը,

գ) համազգային արտադրական և սոցիալական ենթակառուցվածքները:

**Չորրորդ**, պետությունը սահմանում է մակրոտնտեսական կապեր, որոնք ուղղահայաց ձևով նրան միավորում են բոլոր ֆիրմաների ու տնային տնտեսությունների հետ: Այդ կապերի միջոցով պետությունը վարում է ակտիվ տնտեսական քաղաքականություն՝ օգտագործելով ֆինանսները, վարկը, բյուջեն և իր տնօրինության տակ գտնվող՝ երկրի տնտեսական ընթացքի զարգացման վրա ներգործելու մյուս միջոցներն ու լծակները:

Իրավական և դեմոկրատական պետության մեջ կառավարությունը լրիվ պատասխանատվություն է կրում ազգային էկոնոմիկայի ընդհանուր վիճակի համար: Պետության համար հատուկ մտահոգության առարկա են հանդիսանում այնպիսի «ցավոտ պյուրլենները», ինչպիսիք են.

- ամբողջ էկոնոմիկայի տնտեսական կայուն աճի ապահովումը,
- մասսայական գործազրկության կրճատումը,
- սղաճի պակասեցումը.

- եկամուտների անշեղ աճի ապահովումը և դրանց արդարացի բաշխումը և այլն:

Ընդհանուր տնտեսական այդ խնդիրները լուծելու համար անհրաժեշտ է իմանալ մակրոտնտեսական գլխավոր ցուցանիշների էությունը և դրանց կիրառման տեխնոլոգիաները:

## 2. Մակրոտնտեսական ցուցանիշների համակարգը

Էկոնոմիկայում պատմականորեն ձևավորվել են ցուցանիշների նախասկզբնական որոշ տեսակներ, որոնք չափում էին միայն նյութական արտադրության ոլորտի զարգացման մասշտաբները: Դա լրիվ բնորոշ էր նախահնդուստրիալ և ինդուստրիալ արտադրությանը, որտեղ, ըստ դասական տնտեսագետների, ազգային տնտեսության մեջ գնահատվում էր միայն նյութական բարիքներ արտադրող աշխատանքը:

Ցուցանիշների մյուս խումբը ձևավորվել է ետինդուստրիալ հասարակության նորագույն էպոխայում, որն արտացոլում է ազգային տնտեսության շուկայական ողջ հարաբերությունները: Ազգային էկոնոմիկայի նոր ցուցանիշները հենվում են նոր դասակարգների տեսական այնպիսի դրույթների վրա, ըստ որի՝

- բոլոր օգտակար արժեքները ստեղծվում են ինչպես նյութական արտադրության ոլորտում, այնպես էր ծառայությունների սֆերայում,

- ամբողջ հասարակական արդյունքը ձեռք է բերվում արտադրության չորս գործոնների՝ աշխատանքի, կապիտալի, հողի և ձեռնարկատիրության գործունեության կիրառման հիման վրա:

Նշանակում է մակրոտնտեսական արդի ցուցանիշներն ընդհանրացնում են ժողովրդական տնտեսության երկու ոլորտի՝ նյութական արտադրության և ծառայությունների գործունեության արդյունքները:

Մակրոտնտեսական ցուցանիշների համակարգն իր մեջ ներառում է.

1. Հասարակական ամբողջական արդյունքը (ՀԱԱ);
2. Հասարակական ներքին արդյունքը (ՀՆԱ),
3. Չուտ ազգային արդյունքը (ՉԱԱ),
4. Ազգային եկամուտը (ԱԵ);
5. Անձնական եկամուտները:

Ինչպես են հաշվարկվում դրանք:

Մակրոտնտեսական ելակետային ընդհանրական ցուցանիշը համարվում է ամբողջ արդյունքի համախառն (ընդհանուր) արժեքը:

Այն բաժանվում է երկու մասի. ա) միջանկյալ արժեք (հունք, նյութեր, կոմպլեկտավորող արտադրանք) և բ) վերջնական արժեք, որը ամբողջապես սպառման է գնում:

Որքանով որ միջանկյալ արտադրանքը բազմակի անգամ կրկնվում է նրա պատրաստման տեխնոլոգիական յուրաքանչյուր ստադիայում, ապա այն հանվում է համախառն ընդհանուր արժեքից և արդյունքում մնում է **համախառն ազգային արդյունքը՝** մակրոտնտեսական հիմնական ցուցանիշը՝ (ՀԱԱ): Այն արտահայտում է հասարակության տնտեսական բարեկեցության մակարդակը և իրենից ներկայացնում է մեկ տարվա ընթացքում երկրի ներսում և նրա սահմաններից դուրս արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների համակցությունը արտահայտված շուկայական գներով: Դա արտադրված բարիքների ու ծառայությունների այն քանակությունն է, որը նախատեսված է սպառման համար: ՀԱԱ-ի բնորոշ գծերն են.

Առաջին. այն արտահայտում է ընթացիկ արտադրությունը՝ անկախ նրանից, թե ամբողջ արտադրանքն է վաճառվում, թե նրա մի մասը:

Երկրորդ. այն ծառայում է որպես դրամական ցուցանիշ, քանի որ բնածրային տեսքով հնարավոր չէ հաշվարկել արտադրության ծավալի դինամիկան:

Երրորդ. այն ներառում է մեքենաների ու սարքավորումների մաշվածքը փոխհատուցելու համար նախատեսված ամորտիզացիոն հատկացումները:

Չորրորդ. այն բացառում է ոչ արտադրական այն գործարքները, որոնք չեն արտահայտում ընթացիկ արտադրության ծավալը տվյալ տարում: Դրան են վերաբերում զուտ ֆինանսական գործարքները (տրանսֆերային վճարումներ, արժեթղթերի գնում-վաճառում), տնային տնտեսություններում արտադրված և սպառված բարիքները, օգտագործված իրերի վաճառքը և այլն: Նրա մեջ չեն մտնում նաև հասարակությանը վնաս պատճառող որոշ շուկայական գործարքներ (թմրանյութերի, զենքի վաճառքը և այլն):

Համաձայն արևմտյան տնտեսագիտության մտքի, հասարակական համախառն արդյունքը ներառում է.

1. ապրանքների և ծառայությունների ձեռք բերման համար բնակչության ծախսերը կամ սպառողական ծախսերը (C),
2. մասնավոր արտադրական ներդրումները (I),
3. ապրանքների արտադրության և գնման համար պետության կողմից կատարվող ծախսերը (G),
4. Չուտ արտահանումը (արտահանման և ներմուծման տարբերությունը) NX: Այսպիսով՝

$$ՀԱԱ = C+I+G+NX:$$

Դա ամենալրիվ և ընդհանուր ցուցանիշ է, որն ընդգրկում է արտադրության և ոչ արտադրական ու ծառայությունների ոլորտում գործող բոլոր տնտեսական միավորների արտադրական գործունեության վերջնական արդյունքները: Այդ ցուցանիշը հիմնականում օգտագործվում է երկրների էկոնոմիկայի տնտեսական աճը հաշվարկելու, արտաքին առևտրական գործունեության տեսակա-

րար կշիռը որոշելու և ազգային էկոնոմիկաների գծով միջազգային համեմատություններ կատարելու համար և այլն:

Տարբերում են անվանական և իրական ՀԱԱ հասկացություններ: **Անվանական ՀԱԱ-ն** ընթացիկ գներով արտահայտված ցուցանիշ է: Իսկ **իրական ՀԱԱ-ն** արտահայտվում է որևէ տարվա (ընդունված որպես բազիսային) տեսանկյունով:

Իրական ՀԱԱ-ի ցուցանիշի միջոցով չափվում է տարբեր տարիներին արտադրված արտադրանքի ծավալը, ենթադրելով, որ բազիսային տարուց հետո ընկած ժամանակահատվածում գները չեն փոխվել: Այլ կերպ, իրական ՀԱԱ-ն ավելի ճիշտ է բնութագրում երկրի, ճյուղի տնտեսական գործունեության արդյունքները:

Անվանական ՀԱԱ ի հարաբերությունը իրական ՀԱԱ-ին ցույց է տալիս դրա ավելացումը գների հաշվին և կոչվում է դեֆլատոր: Այն ընթացիկ և բազիսային գների համեմատության միջոցով ՀԱԱ մեծության մեջ բացահայտում և վերացնում է բոլոր գնային (սղաճով պայմանավորված) շեղումները:

Առանձնապես շատ տարածված է նաև սպառողական գների ինդեքսը (ՍԳԻ), որը չափում է անհատի, ընտանիքի կողմից գնվող անհրաժեշտ բարիքների գների փոփոխությունը:

Այս տեսանկյունից, ՍԳԻ և ՀԱԱ-ի դեֆլատորի հիմնական տարբերությունն այն է, որ վերջինս, բացի սպառողական ապրանքների գների փոփոխությունից, իր մեջ ներառում է նաև ինվեստիցիոն ապրանքների գները, կառավարության կողմից գնվող ապրանքների ու ծառայությունների գները, որոնք վաճառվում են համաշխարհային շուկայում:

Եթե համախառն ազգային արդյունքից հանենք վճարային հաշվեկշռի մնացորդը (արտահանման ու ներմուծման արժեքների տարբերությունը), ապա կստանանք նոր ցուցանիշ՝ **համախառն ներքին արդյունք (ՀՆԱ)**, որը հաշվի է առնում միայն տվյալ երկրում արտադրված բարիքների ու ծառայությունների համակցությունը մեկ տարվա ընթացքում: ՀՆԱ բնութագրում է երկրի ներսում գործող «ռեզիդենտների» տնտեսական գործունեության վերջնական արդյունքը, հաշվարկված շուկայական գներով: Այն հաշվարկվում է երեք մեթոդով.

- 1) ըստ եկամուտների (մասնավոր ձեռնարկություններ, ֆիզիկական անձիք, պետական կառույցներ), 2) ըստ ծախսերի, 3) ըստ ավելացված արժեքի:

Ըստ բնաիրային կառուցվածքի ՀՆԱ-ն բաժանվում է արտադրության միջոցների ու սպառման առարկաների: Իսկ ըստ արդյունքի տարբեր ֆունկցիոնալ դերի այն բաժանվում է փոխհատուցման ֆոնդի, սպառման ֆոնդի ու կուտակման ֆոնդի:

**Փոխհատուցման ֆոնդը՝** դա հասարակական արդյունքի մի մասն է, որը գնում է արտադրության մաշված միջոցների նորացմանը և իր բնական-իրային բովանդակությամբ ներկայացնում է աշխատանքի միջոցներն ու առարկաները:

**Սպառման ֆոնդը՝** դա հասարակական արդյունքի մի մասն է, որը կոչված է բավարարել հասարակության նյութական և հոգևոր պահանջմունքները: Ըստ իր բովանդակության, պարզ վերարտադրության պայմաններում այն հանդես է գալիս որպես սպառման առարկաներ: Իսկ ընդլայնված վերարտադրության դեպքում նրա մի մասը սպառվում է, մյուս մասը կուտակվում: Եթե փոխհատուցման ֆոնդը նշանակենք C տառով, անհրաժեշտ արդյունքը՝ V-ով, իսկ հավելյալ արդյունքը՝ m-ով, ապա ըստ արժեքային բովանդակության ՀՆԱ-ն (W) կարող է որոշվել.

$$W=C+V+m:$$

ՀԱԱ-ի և ՀՆԱ-ի ցուցանիշների հաշվարկման գլխավոր պահանջն այն է, որ հասարակության կողմից տվյալ տարում ստեղծված ապրանքների ու ծառայությունների արժեքը հաշվարկվի միայն մեկ անգամ: Դրա համար համախառն ազգային արդյունքից հանվում է միջանկյալ արդյունքը, որի հետևանքով ստացվում է **ազգային զուտ արդյունքը**: Դա համախառն ազգային արդյունքն է հանած ամորտիզացիան ( $ՀԱԱ=ՀԱԱ-Ա$ ): Այն օգտագործվում է երկրում արտադրված արտադրանքի ծավալը առավել ճիշտ բնութագրելու համար: ՀԱԱ-ն իր մեջ է ներառում նաև պետության կողմից սահմանված անուղղակի հարկերը:

Եթե զուտ ազգային արդյունքից հանենք անուղղակի հարկերը, ապա կստանանք նոր ցուցանիշ՝ **ազգային եկամուտ (ԱԵ)**: Դա հասարակության կողմից մեկ տարում ստեղծված նոր արժեքն է՝  $V+m$ : Այն բոլոր տնտեսական գործակալների եկամուտների համակցությունն է, այն ռեալ արդյունքը, որն օգտագործվում է հասարակության կողմից՝ անձնական սպառման և ընդլայնված վերարտադրության նպատակների համար: Ազգային եկամուտը երկրի տնտեսական զարգացման ճիշտ ընդհանրացնող ցուցանիշն է: Ժամանակակից մակրոտնտեսական ցուցանիշների փոխկապվածությունը ցույց է տրված սխեմա 1-ում:

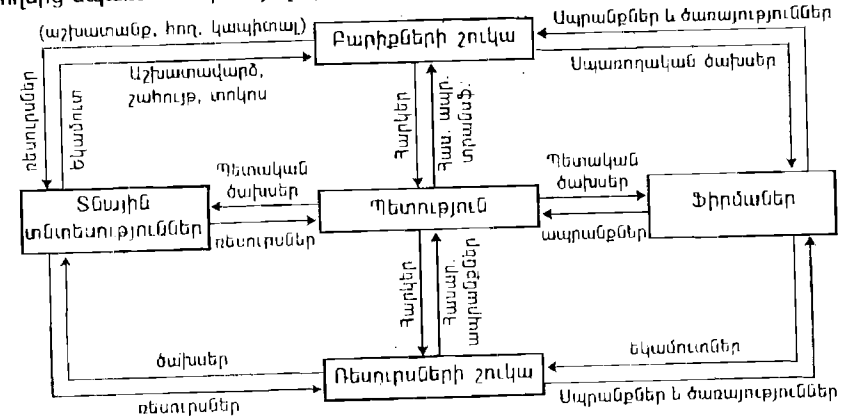
1. Համախառն ազգային արդյունք	Զուտ արտահանում
2. Համախառն ներքին արդյունք	Ամորտիզացիա
3. Զուտ ազգային արդյունք	Անուղղակի հարկեր
4. Ազգային եկամուտ	

Աշխատանքի ծախսերի տեսանկյունից ազգային եկամուտը բաժանվում է անհրաժեշտ և հավելյալ արդյունքների:

**Անհրաժեշտ արդյունքը՝** դա ազգային եկամտի այն մասն է, որը ծախսվում է մարդու (հասարակության անդամների) վերարտադրության վրա (բնակարան, հագուստ, սպառման առարկաներ, սոցիալական և հոգևոր պահանջմունքների գծով ծախսեր և այլն):

**Հավելյալ արդյունքը՝** դա ազգային եկամտի այն մասն է, որն օգտագործվում է ընդլայնված արտադրության, ռեզերվային ֆոնդի ստեղծման, սոցիալական ապահովության միջոցների կազմավորման ու համապետական այլ պահանջմունքների բավարարման համար:

Մակրոտնտեսական կարևորագույն ցուցանիշ է նաև անձնական եկամուտը: Անձնական եկամուտն անհատների և ընտանիքների կողմից ստացվող համախառն եկամուտն է մինչև հարկերի վճարումը: Հարկերի մուծումներից հետո մնացող զուտարժեքը տնօրինում է քաղաքացին կամ ընտանիքը: Վերջինիս օգնությամբ չափվում է առանձին քաղաքացիների և ընտանիքների կողմից սպառման և խնայողության համար օգտագործվող եկամուտների մեծու-



Սխեմա 2. Ապրանքների, ռեսուրսների և եկամուտների շրջապտույտը

յունը:

Մակրոտնտեսական ցուցանիշները որպես տնտեսական կատեգորիա արտահայտում են եկամուտների արտադրման, բաշխման, սպառման և օգտագործման գծով մարդկանց, դասակարգերի ու սոցիալական տարբեր խմբերի միջև ընթացող արտադրական-տնտեսական հարաբերությունները: Այդ հարաբերությունների անընդհատությունը հասարակության մասշտաբով կարելի է պատկերել տնտեսական շրջապտույտի մոդելի ձևով (տես սխեմա 2):

Երանում հիմնական տնտեսական սուբյեկտներ են համարվում ֆիրմաները, տնային տնտեսությունները և պետությունը: Սողելի արտաքին եզրագիծը ցույց է տալիս սուբյեկտների միջև ապրանքների ու ռեսուրսների շարժը, ներքինը՝ բարիքների ու ծառայությունների վաճառքից ստացված դրամական եկամուտների հանդիպակալ հոսքը:

Ազգային էկոնոմիկայում իրականացվող տնտեսական գործունեությունն արտակարգ բազմազան է ու բազմաբնույթ: Այն դրսևորվում է տնտեսական սուբյեկտների միջև տարբեր կապերի ու հարաբերությունների ձևերով. ֆիր-

մաները արտադրում և վաճառում են, տնային տնտեսությունները գնում, սպառում և կուտակում են, պետությունը հավաքագրում է հարկերը և դրանց օգնությամբ բավարարում է համապետական ու կոլեկտիվ պահանջումները և այլն: Արտադրողների և սպառողների միջև տնտեսական կապերն իրականացվում են. ա) բարիքների շուկայում, որտեղ վաճառվում են արտադրված ապրանքներն ու ծառայությունները և բ) ռեսուրսների շուկայում, որտեղ գնվում են արտադրության գործոններ:

Տնտեսական այդ փոխադարձ կապերի մշտական կրկնումն ու շարունակումը հանդիսանում է մի կողմից, հասարակության գոյության անհրաժեշտ պայմանը, մյուս կողմից, հասարակական արտադրության աճի չափանիշը: Այն ենթադրում է որոշակի համամասնությունների ապահովում արտադրության և սպառման միջև, սպառման ու կուտակման միջև, բնակչության եկամուտների, ու ծախսերի միջև և այլն: Այլ կերպ, ազգային էկոնոմիկայի նորմալ գործունեության համար պահանջվում է արտադրության բոլոր ճյուղերի ու սֆերաների միջև լրիվ փոխադարձ կապվածություն և հավասարակշռվածություն:

### 3. Մակրոտնտեսական օպտիմալ հավասարակշռում

Տնտեսագիտության տեսության կարևոր պրոբլեմ է հանդիսանում մակրոտնտեսական հավասարակշռվածության ապահովումը: Այն պայմանավորված է աշխատանքի հասարակական բաժանման կատարելագործման, արտադրության մասնագիտացման ու կոոպերացման, էկոնոմիկայի ճյուղային կապերի բարդացման և այլ խնդիրներով: Տեսականորեն հնարավոր է երկու դեպք. 1) էկոնոմիկայում արտակարգ փոփոխություններ չեն կատարվում. արտադրության ու սպառման միջև կապերը մշտական ու կայուն են (որը քիչ հավանական է): 2) Տնտեսական կապերը ճյուղերի միջև, դրանց ներսում, պահանջարկի ու առաջարկի միջև հարաբերակցությունը դինամիկորեն փոխվում են: Այլ կերպ, հավասարակշռումը կրում է հարաբերական բնույթ. այն արագ և մշտապես խանգարվում է, նույն արագությամբ էլ վերականգնվում: «Չավասարակշռում-անհավասարակշռում» գործընթացն այն վիճակն է, որի կարգավորմանն ուղղված են տնտեսական գործակալների գործունեությունը և պետության տնտեսական քաղաքականությունը:

Գոյություն ունի ինչպես յուրաքանչյուր առանձին բարիքի գծով մասնակի հավասարակշռում, այնպես էլ այդ հավասարակշռումների համակցության հիման վրա կազմավորվող ընդհանուր հավասարակշռում: Տնտեսագետների որոշ մասը հավասարակշռումը քննարկում է յուրաքանչյուր առանձին բարիքի գծով (Ալֆ. Մարշալ), մյուս մասը (Մարքս, Վալրաս)՝ ազգային տնտեսության մասշտաբով դրանց համակցությունը: Ընդհանուր հավասարակշռմանը նպաստում են արտադրողներն ու սպառողները, ապրանքների առաջարկի ու պահանջարկի համապատասխանությունը, արտադրության ծախսերի և սպառվող

ռեսուրսների քանակի ու դրանց գների համապատասխանությունը: Այս գործում որոշակի դեր է խաղում նաև պետությունը, որը հավասարակշռություն է ապահովում բնակչության տարբեր խավերի միջև եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման գործում: Նշանակում է մակրոտնտեսական հավասարակշռությունն ընդգրկում է ազգային էկոնոմիկայի բոլոր ոլորտները. ռեսուրսների տեղաբաշխումը, կապիտալի ու աշխատուժի միգրացիան, պահանջումներն ու ծախսերի համապատասխանությունը, տնտեսական բոլոր օղակների միջև փոխգործողություններն ու փոխհամաձայնությունները:

Անհրաժեշտ է նշել, որ մակրոտնտեսական հավասարակշռման շատ կարևոր պայմաններից է նաև արտադրական կարողությունների լրիվ օգտագործումը և արտադրության գործոններից առավելագույն արդյունքի ստացումը: Վերջինս ձեռք է բերվում աշխատանքի ու կապիտալի (L և K) գործոնների ավելի արդյունավետ համագործակցության միջոցով: Արդյունքում ստացվում է ազգային էկոնոմիկայի այնպիսի վիճակ, որտեղ արտադրությունը ոչ միայն մաքսիմացվում է, այլ նաև օպտիմալացվում:

Նման մոտեցումն օրինաչափ է, քանի որ արտադրական հնարավորությունները պայմանավորված են ռեսուրսների սահմանափակությամբ ու դրանց որոշակի տնտեսական որակով: Իսկ տեխնոլոգիական առաջընթացը, մի կողմից, խանգարում է ինչպես մասնակի, այնպես էլ ընդհանուր հավասարակշռմանը: Մյուս կողմից, այն օգնում է այդ հավասարակշռման ավելի բարձր մակարդակի վրա վերականգնմանը, ինչը ձեռննու է և առանձին արտադրողներին, և ամբողջ հասարակությանը:

Մասնակի և ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռում: Նախապես ենթադրվում է, որ պահանջարկի ու առաջարկի միջև փոխադարձ համապատասխանությունը տեղի է ունենում առանձին, համեմատաբար անկախ, մեկուսացված շուկաներում: Սակայն ռեալ կյանքում դա ոչ միշտ է տեղի ունենում: Օրինակ, ոչ ոք չի կարող պնդել, որ սուրճի գնի արագ բարձրացումն անմիջապես կմեծացնի թեյի նկատմամբ պահանջարկը և կառաջացնի նրա քանկացում:

Ակնհայտ է, որ էներգետիկայի գների աճը և աշխատանքի շուկայում աշխատավարձի միջին տարիֆների փոփոխությունը միանման չեն և անհավասարաչափորեն են ազդում արտադրված տարբեր ապրանքների գների մակարդակի ու դինամիկայի վրա: Վալյուտային կուրսի կարճաժամկետային փոփոխությունն արագ ազդում է արտասահմանյան, իսկ հետո և հայրենական ապրանքների գների վրա: Միմյանց հետ սերտորեն կապված են նաև սպառողական և ինվեստիցիոն ապրանքների, ֆինանսական ու աշխատանքային, գիտատեխնիկական մշակումների և ինֆորմացիաների շուկաները և այլն: Դրանք բոլորն էլ միավորված են համակցված եկամտի սահմանափակությամբ:

Դրա հետ կապված ցանկացած ազգային էկոնոմիկայում անհրաժեշտութ

յուն է առաջանում ժամանակի և տարածության մեջ մշտապես հավասարակշռել բոլոր արտադրողների ու սպառողների և բնակչության տնտեսական գործունեությունը: Փորձը ցույց է տալիս, որ առանձին շուկաներում կամ գործակալների գործունեության մեխանիզմում այս կամ այն անհամապատասխանությունը (անհամաձայնությունը) անմիջապես «ըստ շղթայի» ազդում է մյուսների գործողությունների վրա: Որպեսզի բացառվեն նման հակասությունները, երաշխավորվում է վերլուծել տնտեսական մասնակի և ընդհանուր անհամաձայնությունների վիճակները և միջոցառումներ մշակել դրանց վերացման համար:

Էկոնոմիկայի հավասարակշռումը ենթադրում է այնպիսի մեխանիզմի առկայություն, որը տատանումների միջոցով համակարգը վերադարձնում է նրա «նորմալ վիճակին»: Էկոնոմիկային ապահովում է «հարաբերական հավասարակշռություն»:

Հավասարակշռումն, այսպիսով, հանդես է գալիս որպես նորմալ վիճակի հատուկ «իդեալական» դեպք, որի համար բնորոշ է տնտեսական կապերի քանակական փոխկախվածությունը և առաջարկի ու պահանջարկի միջև հավասարակշռված վիճակի վերականգնման առանձնահատուկ եղանակը: Ընդ որում մասնակի հավասարակշռումը համապատասխանում է առանձին շուկաների (օրինակ, աշխատանքի, ինվեստիցիոն ապրանքների և այլն) պահանջարկի ու առաջարկի հավասարակշռման վիճակին: Ընդհանուր հավասարակշռման հասկացությունն, իր հերթին արտացոլում է բոլոր շուկաների հավասարակշռված, համաձայնեցված գործողությունը:

Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռման հասկացությունը մշակել է շվեյցարացի տնտեսագետ Լ.Վալրասը (1834-1910թթ.): Նա ձևակերպել է ապրանքների պահանջարկի ու առաջարկի կառուցվածքային համապատասխանության հիմնական պայմանները կատարյալ մրցակցության պայմաններում, քանակապես հիմնավորել՝ արտադրության ու փոխանակության տնտեսական առանցքային չափանիշների միջև փոխադարձ կապը և այլն:

«Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռումն», ըստ Վալրասի՝ դա տնտեսական վիճակ է, որի դեպքում արտադրական ծառայությունների գծով էֆեկտիվ առաջարկը և էֆեկտիվ պահանջարկը հավասարակշռվում են ծառայությունների շուկայում, մթերքների գծով առաջարկն ու պահանջարկը՝ սպառման շուկայում, վաճառման գինը հավասարվում է արտադրության ծախսերին և այլն:

Շատ տնտեսագետներ, փորձելով լրացնել Վալրասի՝ հավասարակշռման վերաբերյալ հետազոտությունները, գտնում են, որ տնտեսագիտության տեսությունը գործ ունի ոչ թե կայուն հավասարակշռման հետ, այլ նրա մշտական խանգարումների հետ, որը կոչվում է «հավասարակշռում-անհավասարակշռում»:

#### 4. Համակցված պահանջարկ և համակցված առաջարկ

Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռումը (AD-AS) ենթադրում է ազգային էկոնոմիկայի ներսում համապատասխան հավասարությունն ապահովել համակցված առաջարկի և համակցված պահանջարկի միջև:

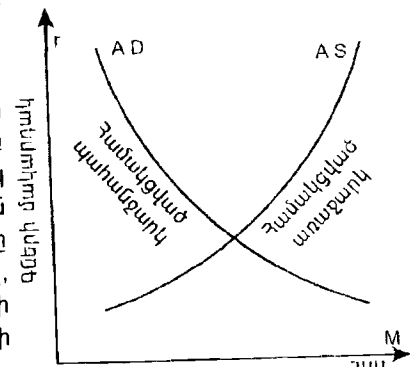
Հավասարակշռման մակրոտնտեսական վերլուծությունը իրականացվում է ազդեցատացված ցուցանիշների հիման վրա: Այդպիսի կարևորագույն ազդեցատներ են համարվում.

- ապրանքների ու ծառայությունների հավասարակշռված քանակը միավորող ազգային արտադրության ռեալ ծավալը,
- ապրանքների ու ծառայությունների ամբողջ համակցության գների մակարդակը (ազդեցատացված գներ):

Եթե այդ ցուցանիշները տեղադրենք կոորդինատների առանցքի վրա, ապա կարելի է ստանալ հասարակական արտադրության մակարդակը և դիմամիկան ուսումնասիրող գրաֆիկական բազա, էկոնոմիկայի ընդհանուր հավասարակշռման պայմանները որոշող համակցված պահանջարկի և համակցված առաջարկի բնորոշումը:

Ի՞նչ է համակցված պահանջարկը և համակցված առաջարկը:

Համակցված պահանջարկը՝ դա ապրանքների և ծառայությունների տարբեր ծավալների նկատմամբ հասարակության վճարունակ պահանջումընքն է: Դա ազգային արտադրության այն ռեալ ծավալն է, ինչը պատրաստ են գնել սպառողները, ֆիրմաները և պետությունը՝ յուրաքանչյուր հնարավոր մակարդակի դեպքում:



Գծապատկեր 1. Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռում

Համակցված (AS) առաջարկն արտադրության ռեալ արդյունքների այն ծավալն է, որը հասարակությունը ներկայացնում է սպառողին՝ գների ցանկացած մակարդակի պայմաններում:

Ազգային էկոնոմիկայում ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռություն է հաստատվում այն դեպքում, երբ համակցված պահանջարկը հավասարվում է համակցված առաջարկին (տես՝ գծապատկեր 1): Համակցված հավասարվում է համակցված առաջարկին (տես՝ գծապատկեր 1): Համակցված պահանջարկը (AD) սովորաբար ներկայացվում է որպես ազդեցատացված դրամական պահանջարկն ազգային համախառն արդյունքի (ՀԱԱ) տարրերի նկատմամբ՝ սղաճի որոշակի մակարդակի դեպքում:

Փողի քանակական տեսությանը համապատասխան որոշ տնտեսագետներ համակցված պահանջարկը (AP) ներկայացնում են որպես  $AD = M \cdot V / P$  հավասար

րում,

- որտեղ P - գների մակարդակն է,
- M - շրջանառության մեջ գտնվող փողի քանակը,
- V - եկամտունների շարժման մեջ փողի շրջանառության արագությունը:

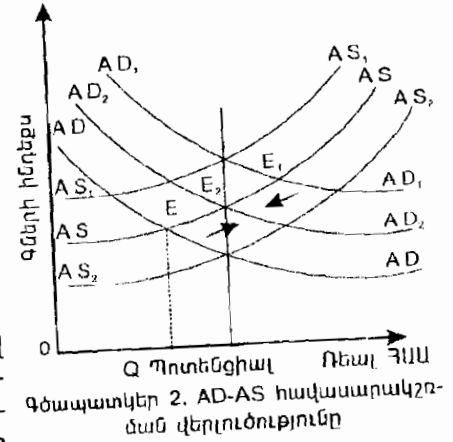
Դժվար չէ նկատել, որ համակցված պահանջարկի կորի, ինչպես և ապրանքների նկատմամբ պահանջարկի կորերի համար բնորոշ է պահանջարկի նվազեցման օրենքը: Դրա հետ միասին բերված հարաբերությունից հետևում է, որքան բարձր է պահանջարկը ազգային համախառն արդյունքի նկատմամբ, այնքան բարձր է և փողի շրջանառության արագությունը, այնքան մեծ է և շրջանառության մեջ առկա դրամական զանգվածը: Այսինքն AF կորը, ըստ իր կառուցվածքի, միշտ համապատասխանում է դրամական MV շրջապտույտի հաստատուն մակարդակին: Իր հերթին, դրամական շրջապտույտի չափերը սերտորեն կապված են տոկոսի նորմայի (r) դինամիկայի, ինչպես և սպառողի մոտ դրամարկղային ռեալ մնացորդի մեծության հետ: Ուստի որքան բարձր է տոկոսադրույքը, մնացած հավասար պայմաններում, այնքան ցածր է համախառն ազգային ռեալ արդյունքին ներկայացվող համակցված պահանջարկի մեծությունը: Համակցված պահանջարկը պակասում է նաև այն դեպքում, երբ շուկայական գործակալների մոտ դրամարկղային մնացորդի ռեալ արժեքը սղաճի ազդեցության հետևանքով իջնում է: Վերջապես, հայրենական ապրանքների պահանջարկի կրճատմանը նպաստում են ազգային շուկայում արտասահմանյան ապրանքների ներմուծումը, սպառողների սպասումները, հարկային և ներդրումային գործող ռեժիմի փոփոխությունները և այլն:

Համակցված առաջարկը (AS) արտացոլում է ստեղծված ազգային արդյունքի ռեալ չափերը և գների փոփոխությունը: Համակցված առաջարկի կորը, որոշակի մեծության ՀԱԱ արտադրելու ժամանակ, արտահայտում է ծախսերի տեսակարար մակարդակի փոփոխությունը և կախված է տնտեսական աճի «առաջնային» ուղղություններից, «ձգնաժամային կետերից» ու արտադրության մակարդակից և այլն: Իսկ եթե առաջարկն իջնում է, ապա տնտեսական համակարգն անկում է ապրում: Կորի տեսքը նշանակալի աստիճանով պայմանավորված է «բնական» տատանումների նշանակությամբ, որի պայմաններում հավասարակշռված գարգացման հնարավորություններն աստիճանաբար ընդլայնվում են կամ կտրուկ նեղանում: Վերջապես, համակցված առաջարկը կարող է փոխվել կախված արտադրության գործոնների փոփոխությունից կամ արտադրական ապարատի, ազգի գիտատեխնիկական ու կուլտուրական-կրթական պոտենցիալի, պետության տնտեսական քաղաքականության ազդեցությունից:

Դրա հետ կապված, ինչպես ցույց է տալիս համաշխարհային պրակտիկան, ազգային էկոնոմիկայի ինֆլյացիոն և դեֆլյացիոն խզումների, լճացումների ու «բարեհաջողության» գոտիների ու «զերջեռուցման» գոտու բնութագրումները բավականաչափ անհատական են յուրաքանչյուր երկրի համար:

**AD-AS մոդելի վերլուծությունը:**

Ազգային ռեալ արդյունքի ծավալը (արդյունքի արժեքը անփոփոխ գներով) և սղաճի տեմպը, որոնք ապահովում են համակցված պահանջարկի ու առաջարկի միջև հավասարությունը, սովորաբար կոչվում են մակրոտնտեսական ընդհանուր հավասարակշռման (հավասարակշռվածության) վիճակ: Այն արտահայտվում է AD-AS մակրոտնտեսական ընդհանուր հավասարակշռման ծևով (տես՝ գծապատկեր 2): Դա ժողովրդատնտեսական հավասարակշռման կարևորագույն բաղկացուցիչ մասն է, որտեղ արժեքը և համակցված պահանջարկի AS կորերը և ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռման վիճակը պատկերող E կետը («Քեյնսյան խաչը»):



Գծապատկեր 2. AD-AS հավասարակշռման վերլուծությունը

Ցանկացած երկրի ազգային էկոնոմիկայում միշտ գոյություն ունի համախառն ազգային արդյունքի որոշակի ծավալ, որի ավելացումն արդեն հանգեցնում է ինֆլյացիայի աճին: Եթե ընթացիկ ՀԱԱ արտադրությունը ցածր է Q պոտենցիալից (օրինակ, E կետում), ապա կարելի է խթանել համակցված պահանջարկը, օգտագործելով երեք լծակներ. հարկերի իջեցում, վարկերի ավելացում, պետական ծախսերի աճ: Իսկ երբ ՀԱԱ ծավալը հասել է E<sub>1</sub> կետին, լացում, պետական ծախսերի աճ: Իսկ երբ ՀԱԱ ծավալը հասել է E<sub>1</sub> կետին, կարգ զբաղվածությունը», սղաճը, ապրանքային և բյուջետային դեֆիցիտը, զՏԱ դանդաղումը: Այդ վիճակից դուրս գալու համար պահանջվում է պետական որոշակի քաղաքականություն վարել՝ կրճատել համակցված պահանջարկն ու էկոնոմիկան փոխադրել E<sub>2</sub> վիճակին: Իսկ դրան կարելի է հասնել հարկային կոշտ քաղաքականություն վարելու, դրամի մասսան կրճատելու, պետական ծախսերը իջեցնելու շնորհիվ:

Սակայն պետությունը ոչ միշտ է կարողանում համատեղ օգտագործել այդ երեք գործոնները: Դրանց ոչ ճիշտ կիրառելու դեպքում AS կորը կարող է տեղափոխվել AS<sub>1</sub> կետը, որն ավելացնում է առաջարկը: Բայց դա իր հերթին ստիպում է ավելացնել նաև պահանջարկը, որը հանգեցնում է գների աճին, հետևապես և սղաճին:

Համակցված պահանջարկի ու համակցված առաջարկի (AD և AS կորերի) տնտեսական վերլուծությունն օգտակար է ձեռնարկություններին ու պետական օրգաններին: Այն օգնում է որոշակի տնտեսական քաղաքականություն մշակելու և դրա միջոցով երկրի մասշտաբով էկոնոմիկայում անհրաժեշտ հա-

վասարակշռում ապահովելու համար:

## 5. Սպառում, խնայողություն, ներդրում: Հասարակության հոգեբանական օրենքը

Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռման կենտրոնական խնդիրներից մեկը համարվում է տնտեսական գործակալների, բնակչության և պետության կողմից պլանավորվող ազգային արդյունքի և ծախսերի միջև փոխադարձ կապի ապահովումը: Ընդ որում ծախսերի հողվածում սովորաբար առանձնացնում են անձնական սպառումը, ներդրումային և պետական ծախսերը: Նշված այդ բաղկացուցիչ տարրերից յուրաքանչյուրի ավելացումը բնականաբար բարձրացնում է ամբողջությամբ վերցրած պլանավորվող ընդհանուր ծախսերի մակարդակը:

Յուրաքանչյուր տնտեսական գործակալի կողմից ստացված եկամուտը ոչ միշտ է լրիվ սպառվում: Եկամտի ցածր մակարդակի դեպքում ծախսվում են նախկինում կատարված խնայողությունները: Միջին մակարդակի դեպքում ծախսվում է ամբողջ եկամուտը: Իսկ եկամուտների աճի դեպքում տնտեսական գործակալների մոտ հնարավորություններ են առաջանում ավելացնել ինչպես սպասումն, այնպես էլ կատարել խնայողություններ:

Խնայողության և սպառման նկատմամբ սահմանային հակումները: Համակցված պահանջարկն իր մեջ ներառում է ինչպես սպառողական պահանջարկը (ծախսումներ սպառման համար), այնպես էլ խնայողության ու դրա հաշվին ներդրումների գծով պահանջարկը (ծախսումներ կապիտալ ապրանքների համար):

«Սպառում», «խնայողություն», «ներդրում» կատեգորիաները կարևոր դեր են խաղում տնտեսագիտության տեսության մեջ օգնում են բացահայտելու ազգային եկամտի էությունն ու աճի գործոնները, դրա օգտագործման գծով հասարակության անդամների հակվածության տարբեր մակարդակները:

Հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ յուրաքանչյուր շրջանից միավոր եկամտի ավելացումը հանգեցնում է սպառման ու խնայողությունների աճին: Սա նշանակում է, որ սպառումը շարժվում է այն ուղղությամբ, ինչ ուղղությամբ եկամուտը: Սպառումը կախված է երկու գործոնից՝ սուբյեկտիվ և օբյեկտիվ:

Օբյեկտիվ գործոնին են վերաբերում եկամտի և նրա բաշխման մակարդակը, հարստության պաշարները, առկա միջոցները (լիկվիդային ակտիվներ), գները, տոկոսի նորման և այլն:

Սուբյեկտիվ գործոն է համարվում մարդու հոգեբանական հակվածությունը սպառման նկատմամբ: Վերջինս իր հերթին դրսևորվում է երկու միջին և սահ-

մանային հակումների ձևերով:

Սպառման նկատմամբ միջին հակվածությունը տնտեսագիտական գրականության մեջ հասկացվում է որպես «հոգեբանական գործոն», որն արտացոլում է մարդկանց սպառողական ապրանքներ գնելու ցանկությունը: Սպառման նկատմամբ հակվածությունն արտահայտվում է ազգային եկամտի սպառման մասի (C) և ամբողջ ազգային եկամտի (Y) հարաբերությամբ. այն է՝  $APC = \frac{C}{Y}$ : Սպառում/եկամուտ = C/Y: Ի տարբերություն սպառման միջին հակվածության, սպառման նկատմամբ սահմանային հակվածությունն արտահայտվում է սպառման մեջ ցանկացած փոփոխության հարաբերությունը եկամտի փոփոխությանը: Սաթեմատիկորեն դա արտահայտվում է հետևյալ կերպ.

$$MPC = \frac{\text{Փոփոխություն սպառման մեջ}}{\text{փոփոխություն եկամտի մեջ}} = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Այստեղ արտացոլված է հետևյալ ֆունկցիոնալ կախվածությունը: Երբ հասարակության ռեալ եկամուտն ավելանում կամ պակասում է, ապա նրա սպառումը ևս կարող է ավելանալ կամ պակասել, բայց ոչ նույն արագությամբ ու նույն չափերով: Սպառողական ծախսերի չափը որոշվում է հիմնականում եկամտի մակարդակով: Հետևաբար MPC-ը միշտ փոքր կլինի միավորից, քանի որ  $Y > C$ : Այստեղից հետևում է, որ.

- 1) եթե  $MPC=0$ , ապա եկամտի ամբողջ աճը խնայվում է, այսինքն, սպառմանը չի ծառայում,
- 2) եթե  $MPC=1/2$ , ապա եկամտի աճը բաժանվում է սպառման և կուտակման մասերի վրա,
- 3) եթե  $MPC=1$ , ապա եկամտի ամբողջ աճը սպառվում է:

Իրականում մարդը ոչ միայն իր եկամուտը սպառում է, այլև նրա մի մասը՝ խնայում: Խնայողությունը (S) եկամտի այն մասն է, որը չի սպառվում: Խնայողության տնտեսական նշանակությունը՝ դա նրա հարաբերությունն է եկամտի նկատմամբ:

Խնայողության նկատմամբ հակվածությունը հոգեբանական գործոն է, որը նշանակում է մարդու մոտ խնայելու ցանկության ձևավորում: Խնայողության նկատմամբ միջին հակվածությունը (APS) արտահայտվում է ազգային եկամտի խնայվող մասի (S) և ամբողջ եկամտի (Y) հարաբերությամբ. այն է՝

$$APS = \frac{\text{խնայողություն}}{\text{եկամուտ}} = \frac{S}{Y}$$

Խնայողության նկատմամբ սահմանային հակվածությունը (MPS) իրենից ներկայացնում է խնայողության մեջ ցանկացած փոփոխության և եկամտի փոփոխության հարաբերություն. այն է՝

$$MPS = \frac{\text{Փոփոխություն խնայողության մեջ}}{\text{փոփոխություն եկամտի մեջ}} = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

Հեշտ է նկատել, որ  $C+S=Y$  (համակցված եկամուտ = սպառում գումարած խնայողություն), որտեղ  $\Delta C+\Delta S=\Delta Y$ : Այս դեպքում սպառման և խնայողության նկատմամբ սահմանային հակումների գումարը հավասար է 1-ի.

$MPC+MPS=1$ , այլ կերպ՝

$$MPC+MPS=\frac{\Delta C}{\Delta Y}+\frac{\Delta S}{\Delta Y}=\frac{\Delta(C+S)}{\Delta Y}=\frac{\Delta Y}{\Delta Y}=1$$

հետևապես  $MPC=1-MPS$  և  $MPS=1-MPC$ : Դա նշանակում է, որ խնայողության ավելացումը ենթադրում է սպառման կրճատում և ընդհակառակը: Տնտեսագետներից շատերը կարծում են, որ եկամտի աճին զուգընթաց սպառումը նվազում է, իսկ մյուս մասը գտնում է, որ և  $MPC$ -ը, և  $MPS$ -ը հարաբերականորեն կայուն են:

**Խնայողության ու ներդրումների միջև փոխադարձ կապը:** Տնտեսագետները խնայողությունը դիտում են որպես «ներդրումների» հիմք (I): Ներդրումը (ինվեստիցիան) ծախսերի երկրորդ տարրն է: Դրանք մասնավոր կամ պետական երկարաժամկետ ներդրումներ են երկրի ներսում կամ նրա սահմաններից դուրս՝ շահույթ ստանալու համար:

Խնայողության գործոնի ակտիվացման դեպքում, երբ տնտեսական ընդհանուր հավասարակշռում է ապահովված, խնայված միջոցները պետական կամ մասնավոր համապատասխան օրգանների կողմից մոբիլիզացվում են և ուղղվում ներդրումներ կատարելու համար: Նրա հիմնական ուղղություններն են.

- նոր արտադրական շենքերի և կառույցների ձեռքբերում,
- նոր սարքավորումների ու տեխնոլոգիայի կիրառում,
- լրացուցիչ հումքի ու նյութերի գնումներ,
- բնակարանների և սոցիալական նշանակության օբյեկտների կառուցում,
- կրթության և գիտության զարգացման գծով ծախսեր և այլն:

Ելնելով այդ ուղղություններից ներդրումներ են կատարվում հիմնական կապիտալի մեջ, ապրանքանյութական պաշարներում, մարդկային կապիտալի մեջ և այլ ոլորտներում:

Տարբերվում են համախառն և զուտ ներդրումներ: Համախառն ներդրումները՝ դրանք արտադրության ընդլայնման համար հատկացված գումարներն են և մաշվածքի վերականգնման գծով կատարված ծախսերը (ամորտիզացիան):

Զուտ ներդրումները համախառն ներդրումներ են առանց հիմնական կապիտալի ամորտիզացիոն գումարների:

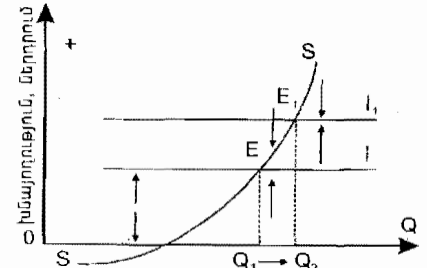
Ներդրումների գծով պահանջարկը պայմանավորված է սուբյեկտիվ և օբյեկտիվ գործոններով:

Առաջին գործոնը կախված է ներդրողների որոշումներից՝ ներդրումներ կատարելու կամ չկատարելու՝ նրանց ցանկությունից:

Երկրորդ գործոնը կախված է տոկոսի նորմայից, արտադրանքի թողարկման ծավալից, շահույթի սպառման և կուտակման մասերի բաժանումից, կա-

պիտալի պաշարներից և այլն:

Ինվեստիցիոն պահանջարկը տնտեսական համակարգի ամենակարևոր դիմաձիգ տարրն է՝ էկոնոմիկան կայուն աճի ուղու վրա պահելու հիմնական գործոնը: Ուստի տնտեսագետներին հետաքրքրում է խնայողության ու ներդրումների հարաբերությունը՝ կուտակման այն ռեալ չափը, որն ապահովում է երկրին տնտեսական կայուն զարգացումը:



Ազ-ային եկամուտ միլիարդ դրամ  
Գծապատկեր 3. Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռում խնայողության ու ներդրումների հաշվին

Եթե զուտ ներդրումները դրական մեծության են, ապա տնտեսությունը զարգանում է:

Եթե զուտ ներդրումները գրոյական մեծություն են, ապա տնտեսության կայուն է, բայց չի աճում:

Եթե ներդրումները բացասական մեծության են (համախառն ծախսերը փոքր են ամորտիզացիայից), ապա տնտեսության գործարար ակտիվությունը նվազում է:

Որպես կանոն, ներդրումները (I) և խնայողությունները (S) կարճատև և երկարատև ժամանակահատվածներում պետք է հավասար լինեն: Խնայողության և ներդրումների հավասարություն է ենթադրում նաև Քեյնսի մակրոտնտեսական մոդելը (տես՝ գծապատկեր 3): Գծապատկերում պատկերված են խնայողության և ներդրումների կորերի փոփոխությունները, որոնք առաջանում են ազգային եկամտում կատարվող փոփոխությունների հաշվին: Դա նշանակում է, որ որքան արագ է աճում ազգային եկամուտը, այնքան մեծանում է խնայողության և հետևապես, ներդրումների հնարավորությունները: Խնայողության և ներդրումների միջև կապը ցույց է տալիս, որ ինչքան բարձր է ներդրումների նկատմամբ պահանջարկը (I<sub>1</sub>-ը I-ի նկատմամբ) և մեծ է ներդրումների հնարավորությունը (I=S հավասարումը ապահովելու համար), այնքան բարձր է ազգային եկամտի նկատմամբ պահանջարկը:

Իսկ դա ենթադրում է ուժեղ խթանների գործադրում ազգային եկամտի աճն ապահովելու համար: E և E<sub>1</sub> կետերը արտացոլում են I և S ցուցանիշների միջև հավասարակշռման վիճակը և դրանց համապատասխան՝ ազգային եկամտի ստեղծվող և բաշխվող (Q<sub>1</sub> և Q<sub>2</sub>) հավասարակշռված մեծությունները:

## 6. Բազմարկիչ: Արտադրության հավասարակշռման ծավալը Քեյնսյան մոդելում



Ներդրումների գործընթացի վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ զուտ I ավելացումը հանգեցնում է ՀԱԱ-ի աճին: Այլ կերպ, ինվեստիցիոն գումարները համարվում են արտադրության «հզորությունն ընդլայնող» փողեր: Նման արդյունք է ստացվում նաև պետական ծախսումների մեջ լրացուցիչ ներդրումների կատարման դեպքում:

Ներդրումների ու ստացվող եկամուտների միջև կապն արտահայտվում է մուլտիպլիկատորի (լատ.՝ բազմապատկել) միջոցով: Բազմարկիչը հիմնականում կիրառվում է մակրոէկոնոմիկայում. այն արտացոլում է մեկ փոփոխականի ազդեցությունը մյուս կախյալ փոփոխականի վրա: Առաջին անգամ բազմարկիչն օգտագործվել է անգլիացի տնտեսագետ Ռ. Կահենի կողմից 1931թ.՝ զբաղվածության վրա ներդրումների աճի ազդեցությունը հետազոտելու համար: Այնուհետև, բազմարկիչը լայնորեն հետազոտվել է Ջ. Քեյնսի և ուրիշ տնտեսագետների կողմից:

Ի՞նչ է բազմարկիչը: Բազմարկիչը՝ դա թվային գործակից է, որը ցույց է տալիս ինվեստիցիաների աճի հետևանքով ՀԱԱ-ի ավելացումը կամ եկամուտների աճի գերազանցումը ներդրումների աճի նկատմամբ: ՀԱԱ-ի վրա ներդրումների և պետական ծախսերի թողած ազդեցությունը ստացել է բազմարկիչի էֆեկտ անվանումը, իսկ տվյալ փոխգործոցությունը նկարագրող մոդելը՝ բազմարկիչի մոդել:

Ավանայտ է, որ անկախ ծախսերի աղբյուրներից (դա մասնավոր ներդրում է, թե պետական ծախսումներ), տնտեսական գործակալների մոտ որքան բարձր են լրացուցիչ սպառողական ծախսերը, այսինքն արտադրական սպառման հակվածությունը, այնքան ուժեղ է բազմարկիչի էֆեկտը: Եվ ընդհակառակը, որքան բարձր է խնայողության նկատմամբ հակվածությունը (յուրաքանչյուր դրամական շրջապտույտից լրացուցիչ «դրամական հոսքը»), այնքան նշված էֆեկտը թույլ է:

Ամենաընդհանուր ձևով բազմարկիչի մոդելն արտահայտվում է հետևյալ հավասարման միջոցով.

$$\Delta Y = K \Delta F,$$

որտեղ  $\Delta Y$  - ազգային եկամտի աճն է, որը ստացվել է  $\Delta F$  մեծությամբ ծախսերի ավելացման հաշվին,  
 $K$  - բազմարկիչի թվային գործակիցն է:

Բազմարկիչի ( $K$ ) կառուցվածքը շատ պարզ է: Ցանկացած լրացուցիչ ծախսում  $\Delta F$ , ինչը մտնում է տնտեսական համակարգի մեջ, միաժամանակ նշանակում է տնտեսական գործակալների եկամուտ, որը ստացվում է ապրանքների դիմաց վճարման ու ծառայությունների կատարման համար: Անցնելով բազմաթիվ ձևափոխումների շղթայով, այդ եկամուտն աստիճանաբար պակասում է այս կամ այն գործակալի կողմից դրամի մի մասը խնայելու պատճառով:

Եթե ենթադրենք, որ սպառման նկատմամբ սահմանային հակվածությունը

բոլոր տնտեսական գործակալների համար կազմում է MPC, անկախ նրանց եկամտի չափերից, և միաժամանակ ընդունենք, որ MPC=q, ապա ազգային ընդհանուր եկամուտը, որը կազմավորվում է  $\Delta F$  ծախսերի հիման վրա, կարելի է արտահայտել հետևյալ ձևով.

$$\Delta Y = (1+q_1+q_2+q_3+\dots)\Delta E_1;$$

Քանի որ  $q < 1$ , ապա ստացվում է անվերջ նվազող պրոգրեսիա՝  $1+q_1+q_2+q_3+\dots$ : Միաժամանակ հայտնի է, որ նրա գումարը հավասար է  $1/1-q$ : Այստեղից հետևում է, որ  $K = 1/1 - q = 1/(1 - MPC)$ :  $K=1/(1-MPC)$  բանաձևի մեջ MPC-ը համարվում է սպառման նկատմամբ սահմանային հակումը:

Ըստ Քեյնսի, բազմարկիչը «ցույց է տալիս», որ երբ ավելանում է ներդրումների ընդհանուր գումարը, ապա  $K$  անգամ ավելանում է և ազգային եկամուտը: Դա արտահայտվում է հետևյալ բանաձևով՝

$$K \text{ (բազմարկիչ)} = \frac{\text{Փոփոխություններ ռեալ եկամտում}}{\text{Փոփոխություններ նախասկզբնական ծախսումների մեջ}} = \frac{\text{ՀԱԱ-ի փոփոխություն}}{\text{Ինվեստիցիաների փոփոխություն}} = \frac{\Delta \text{ՀԱԱ}}{\Delta \text{Ինվեստիցիա}}:$$

Այստեղից հետևում է, որ ներդրումների բազմարկիչը՝ դա եկամտի աճի և ներդրումների աճի հարաբերությունն է:

Եթե ինվեստիցիաների աճը կազմում է 30 միլիոն դրամ, ինչը հանգեցրել է ՀԱԱ-75 միլիոն դրամի աճին, ապա բազմարկիչը հավասար կլինի 2.5-ի: Այստեղից հետևում է, որ

- 1) ինչքան մեծ են բնակչության սպառողական ծախսերը, այնքան մեծ կլինի բազմարկիչը, հետևապես և ՀԱԱ-ի աճը,
- 2) ինչքան մեծ են բնակչության լրացուցիչ խնայողությունները, այնքան փոքր կլինի բազմարկիչը, հետևաբար նաև ՀԱԱ-ի աճը:

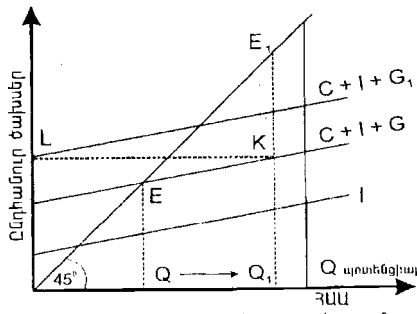
Վերջին ժամանակաշրջանում տնտեսագետները (Սամուելսոն, Խանսեն, Չարրոդ և ուրիշներ) մուլտիպլիկատորի տեսությունը սկսեցին քննարկել նաև ժամանակի մեջ: Դրա հետևանքով ձևավորվեց այսպես կոչված բազմարկիչի դինամիկ տեսությունը, որն ի տարբերություն ստատիկ վիճակի, մուլտիպլիկացիոն երևույթները դիտարկում է երկարատև ժամանակահատվածի տեսանկյունից: Բացի այդ, մուլտիպլիկացիոն երևույթներ են առաջանում ոչ միայն պետական ներդրումների ֆինանսավորման բնագավառում, այլ նաև այլ ոլորտներում: Դրա հետ կապված առաջադրվեցին նոր բազմարկիչներ, այն է՝

- 1) սպառման բազմարկիչ, որը ցույց է տալիս, թե սպառողական ապրանքների աճն ինչպես է առաջացնում եկամտի աճ,
- 2) վարկային բազմարկիչ, որը որոշակի կախվածություն է սահմանում վար-

կի աճի և բանկային ներդրումների աճի միջև,

3) բանկային բազմարկիչ, որը որոշակի կախվածություն է սահմանում բանկային դեպոզիտների աճի և դրամական գանգվածի աճի միջև,

4) հարկային բազմարկիչ և այլն:  
Դիտարկենք հարկային բազմարկիչի դերը հարկերի փոփոխության և եկամտի աճի գործընթացում:



Գծապատկեր 4. Հավասարակշռումը կախված C, I, G տարրերից

Աճման սպառման չափերի և ՀԱԱ մեծության միջև գոյություն ունեցող որոշակի կախվածության պայմաններում պետական լրացուցիչ միջոցներ ստանալու համար անհրաժեշտ է փոփոխություն մտցնել հարկային համակարգում: Սակայն հարկերի ավելացումը մնացած այլ հավասար պայմաններում կհանգեցնի սպառման կրճատմանը (տես՝ գծապատկեր 4):

Օրինակ՝ պետական ծախսերի մեծացումը G-ից մինչև G<sub>1</sub>-ը ստիպում է C+I+G կորին տեղաշարժվել վերև: Իսկ ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռման ելակետային E կետը տեղաշարժվում է E<sub>1</sub> դիրքի վրա, որը հանգեցնում է ազգային եկամտի ավելացմանը (Q-ից մինչև Q<sub>1</sub>) և ներդրումների աճին:

Այնուհետև, որքանով C+I+G ուղղի թեքությունն ամբողջությամբ որոշվում է սպառման բնույթով, ապա որպեսզի այն տեղաշարժվի E-E<sub>1</sub> հավասարակշռման դիրքի վրա, հարկավոր է LK մեծության հարկային գումարներ: Ինչպես այդ մեծությամբ հարկը կհամապատասխանի սպառման E<sub>1</sub>K չափով կրճատմանը: Նշենք նաև, որ E<sub>1</sub>K/LK հարաբերությունը՝ դա սպառման նկատմամբ սահմանային հակումն է, այսինքն՝ MPC-ը, որը գոյություն ունի հասարակության մեջ: Որոշելով հարկի բազմարկիչը որպես  $n = Q_1 - Q / LK$ , դժվար չէ նկատել, որ

$$n = Q_1 - Q / LK = Q_1 - Q / E_1 K \cdot E_1 K / LK:$$

Քանի որ  $E_1 K / LK = MPC$ , իսկ  $Q_1 - Q / E_1 K$ , ապա դա էլ հենց համարվում է ծախսերի բազմարկիչը: Այսպիսով, ծախսերի բազմարկիչը և հարկերի բազմարկիչը կապված են հետևյալ կերպ.

$$n = K \cdot MPC = MPC / 1 - MPC:$$

Հարկի բազմարկիչն ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռման վիճակի փոփոխության դեպքում իր մեջ վերլուծողների համար շատ օգտակար ինֆորմացիա է պարունակում: Այն ցույց է տալիս ՀԱԱ փոփոխման հարաբերակալ մեծությունը, որը ստացվում է հարկային բեռի մեծացման (պակասեցման) հաշվին: Միաժամանակ նշենք, որ ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռման E և E<sub>1</sub> կետերը համապատասխանում են գծապատկեր 2-ում քննարկվող հավասարակշռման վիճակներին:

**Բազմարկիչի և ակսելերատորի կապը:**

Ներդրումների վրա եկամտի ազդեցությունը բացահայտելու համար կիրառվում է քսելերատոր (արագացուցիչ) հասկացությունը:

Այսպես, աճող եկամուտը, որը սկզբնական ներդրումների արդյունք է, հանգեցնում է սպառման ապրանքների արտադրության մեծացմանը: Իսկ դա իր հերթին բարձր պահանջարկ է ներկայացնում արտադրության միջոցների ավելացման նկատմամբ: Դա էլ հենց արտահայտում է ներդրումների ավելացման վրա ներգործող ակսելերատորի արագացման էֆեկտը: Այլ կերպ, ակսելերատորը բացահայտում է արտադրության միջոցների արտադրության ու սպառման առարկաների թողարկման կամ 1 և 2 ստորաբաժանումների միջև կախվածությունը:

Ակսելերացումը՝ դա գործընթաց է, որտեղ ներդրումների նկատմամբ պահանջարկի աճը տեղի է ունենում արտադրանքի իրացման և եկամտի աճի հաշվին: ԱՄՆ տնտեսագետ է. Խանսենը նշում է, որ ակսելերատորը թվային բազմապատկիչ է, որի դեպքում աճած եկամտի յուրաքանչյուր միավորը (դոլար, ռուբլի) բազմակի անգամ ավելացնում է նոր ներդրումները:

Ակսելերատորի բանաձևն է.  $I_t = a(Y_t - Y_{t-1})$ ,

- որտեղ  $I_t$  - նոր ներդրումների աճն է,
- $a$  - ակսելերացման գործակիցը,
- $Y_t$  - եկամտի աճն է վերջին ժամանակաշրջանի համար,
- $Y_{t-1}$  - նախորդ ժամանակաշրջանի եկամտի մեծությունն է,
- $Y_t - Y_{t-1}$  - եկամտի աճն է:

Ակսելերատորը գործակից է, որը ցույց է տալիս ընթացիկ տարվա ներդրումների աճի փոփոխության հարաբերությունը նախորդ տարվա ազգային եկամտի (ԱԵ) աճի փոփոխությանը: Այն արտահայտվում է՝

$$U = \frac{\Delta \text{ներդրումներ ընթացիկ տարում}}{\Delta \text{նախորդ տարվա ԱԵ}}, \text{ կամ } U = \frac{I_t}{Y_t - Y_{t-1}} \text{ բանաձևով:}$$

Օրինակ, եթե ԱԵ-ի հավելվածը տեղի է ունեցել 2003-2004թթ. ընթացքում, ապա 2005թ. ներդրումներ կատարելու դեպքում ակսելերատորը կորոշվի հետևյալ կերպ՝

$$U = \frac{I_{2005}}{Y_{2004} - Y_{2003}}$$

Բազմարկիչը և ակսելերատորը պայմանավորում են մեկը մյուսին: Դրանց գործողության զուգակցումը բացատրում է էկոնոմիկայի մեջ գործնական ակտիվության ընդլայնման և նեղացման գործընթացները:

**Մակրոտնտեսական IS-LM հավասարակշռման վերլուծությունը:**

Ի տարբերություն էկոնոմիկայի մակրոտնտեսական AD-AS հավասարակշռման, տնտեսական IS-LM հավասարակշռումը ենթադրում է ինչպես ներդրումների ու խնայողությունների հավասարակշռում, այնպես էլ դրամական շուկայի հավասարակշռում: Ընդ որում, IS կորը արտացոլում է ինվեստիցիոն շուկայում մասնակի հավասարակշռման տարբերակները, իսկ LM կորը՝ դրամական

# ՄԱԿՐՈՏՆԵՍԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍԱՐԱԿՇՈՒՄԱՆ ԽԱՆԳԱՐՈՒՄԸ ԵՎ ՆՐԱ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ

## 1. Տնտեսության զարգացման ցիկլայնությունը և տեսակները

**Ցիկլի էությունը:** Հասարակությանը բնորոշ է էկոնոմիկայի վերընթաց զարգացում, որն իրականացվում է աշխատանքի որակական մակարդակի կատարելագործման, հիմնական կապիտալի աճի և ԳՏԱ-ի նվաճումների յուրացման հաշիմ: Էկոնոմիկայի դինամիկ զարգացումը, ամենից առաջ, պայմանավորված է ԳՏԱ-ով: Իսկ վերջինս որոշվում է տեխնիկական ցիկլերի օրինաչափություններով ու տեխնիկայի սերունդների հերթափոխությամբ:

Սակայն պրակտիկ կյանքում տնտեսական պրոցեսների և ամբողջությամբ վերցրած երկրի էկոնոմիկայի զարգացումը կատարվում է ոչ թե ուղղակի վերընթաց գծով, այլ զիգզագանման, պարբերաձև տեսքով: Էկոնոմիկայի ընդհանուր զարգացման ֆոնի վրա նկատվում են պարբերաբար կրկնվող շեղումներ, որոնք հասարակական արտադրության ընթացակարգին տալիս են ցիկլային բնույթ:

Շատ տնտեսագետներ (Սամուելսոն, Լեոնտև և ուրիշներ) մերժում են ցիկլայնության որպես տնտեսական օրինաչափ երևույթի առկայությունը: Սակայն պրակտիկական հաստատում է դրա մշտական գոյությունը:

Ի՞նչ է ցիկլային զարգացումը: **Ցիկլայնությունը** դա ազգային և համաշխարհային տնտեսությունների շարժման համընդհանուր ձև է: Այն արտահայտում է ազգային տնտեսության տարբեր տարրերի (ուլորտներ, ծյուղեր) անհավասար գործունեությունը, նրա զարգացման հեղափոխական և էվոլյուցիոն ստադիաների հերթափոխումը, տնտեսական առաջընթացի անցնող ուղին: Ցիկլայնությունը տնտեսական դինամիկայի կարևորագույն գործոնն է, մակրոտնտեսական հավասարակշռման սկզբունքներից մեկը: Նրա ամենաբնորոշ գիծը շարժումն է, որն ընթանում է ոչ թե շրջանաձև, այլ պարույրի (սպիրալի) ձևով: Ուստի ցիկլայնությունը: առաջադիմական զարգացման ձև է: Յուրաքանչյուր ցիկլ ունի իր փուլերը և տևողությունը: Յուրաքանչյուր կոնկրետ ցիկլում փուլերը նույնպես տարբեր են: Դրանք առանձնահատուկ են ինչպես պատմական, այնպես էլ տարածական առումներով:

Ցիկլայնությունը դա երկրի մասշտաբով ազգային էկոնոմիկայի շարժումն

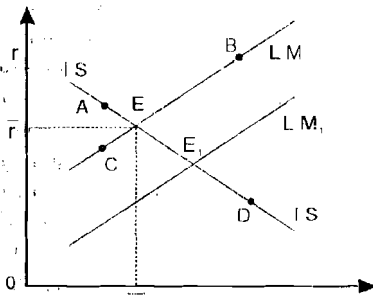
շուկայում մասնակի հավասարակշռման տարրերակները:

Մեկ գծապատկերի վրա IS և LM կորերի, համատեղումից ստացվում է ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռման վիճակ, որը միաժամանակ ընդգծում է ապրանքների ու փողի շուկաներում կազմավորվող իրավիճակը: Նման վիճակը ստացել է «խիկսի խաչ» անվանումը (տե՛ս գծապատկեր 5):

Գծապատկերում E-ն համարվում է ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռման այն կետը, որտեղ.

1) շրջանառության մեջ դրամական միջոցների ավելցուկ կամ դեֆիցիտ չկա:

2) բոլոր ազատ դրամական միջոցները միմյանց հետ կապված են և ակտիվորեն ներդրվում են: Իսկ A, B, C, D կետերում կարող են դիտվել տնտեսական հավասարակշռման մասնակի վիճակներ, որոնք ձեռք են բերվում կամ ապրանքների շուկայում կամ փողի շուկայում: Գների համեմատաբար կայուն մակարդակի դեպքում դրամավարկային M զանգվածի առաջարկի աճը հանգեցնում է տոկոսադրույքի այնպիսի ցածր մակարդակի, որի դեպքում LM կորը շարժվում է դեպի LM<sub>1</sub> կետը, որտեղ ավելի շատ ազգային արդյունք (Y) է արտադրվում: Իսկ ցածր տոկոսադրույքի ժամանակ փողի պահանջարկի կորն ունի զրեթե «հարթ» համարյա հորիզոնական «վերջնամաս»: Իսկ նման (ցածր տոկոսադրույքի) իրավիճակում թույլ է զգացվում դրամական առաջարկի փոփոխությունը: Ցածր տոկոսադրույքի դեպքում LM կորը նույնպես կարող է բավականաչափ թեթ լինել: Տնտեսագիտական գրականության մեջ այդ երևույթը (ֆեյնոմեն) ստացել է «իրացվելիության ծուղակ» անվանումը: Եկուրն գների դեպքում դրամական մասսայի առաջարկի համանման փոփոխությունը LM դիրքից տեղափոխվում է LM<sub>1</sub> դիրքի վրա: Իսկ հետո E<sub>1</sub> կետը IS կորի երկայնքով ետ է շարժվում դեպի E կետը: Նման լրացուցիչ դրամական ներարկման արդյունքում E և E<sub>1</sub> կետերի միջև սահմանվում է հավասարակշռման նոր վիճակ: Իսկ դրամական մասսայի կարգավորման ժամանակ նրա մի մասն ընկնում է «ծուղակը և իրացվում»: Այսպիսով, ցանկացած երկրի ազգային էկոնոմիկայի նորմալ վիճակն արտացոլում է հասարակության մեջ գործող հսկայական ուժերի ու տեղեկանքների շատ դինամիկ ու շարժուն հավասարակշռումը, ներքին նորմերի կայունությունը, տնտեսական վարքագծերի ստերեոտիպները: Ուստի, հետազոտելով տնտեսական համակարգերի զարգացումը և տնտեսական աճը, պետք է ենթադրել, որ տարբեր երկրներում գործող էկոնոմիկաների նորմալ վիճակներից ոչ մեկը չի համապատասխանում Վալրասի առաջարկած հավասարակշռմանը: Որքան էկոնոմիկան մոտ է ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռման վիճակին, այնքան լայն են հասարակական արդյունքի հավասարակշռման հնարավորությունները և վերարտադրողական գործընթացների մասնակի անհավասարակշռման վիճակից նրա նորմալ վիճակին տեղափոխումը: Եվ ընդհակառակը, որքան ընդհանուր հավասարակշռումից մակրոտնտեսական ցուցանիշները հեռանում են, այնքան նեղ են էկոնոմիկայի ոչ հավասարակշռման վիճակից մյուս, ավելի բարենպաստ պայմաններին տեղափոխելու հնարավորությունները: Այսպիսով, էկոնոմիկայի դինամիկ զարգացման վիճակը համարվում է որոշակի ինստիտուցիոնալ հետևողականորեն պայմանավորված «նորմալ» անհավասարակշռված կետերի հետագիծ, որոնք կամ մոտենում են «իդեալական» դինամիկ հավասարակշռման վիճակին կամ շեղվում նրանից:



Գծապատկեր 5. Ընդհանուր տնտեսական IS-LM հավասարակշռման վերլուծությունը

է մակրոտնտեսական մեկ հավասարակշռումից դեպի մյուսը՝ ստորինից դեպի բարձրն անցնելու ճանապարհին: Փաստորեն, դա շուկայական էկոնոմիկայի ինքնակարգավորման, այդ թվում և ճգնաժամային կառուցվածքի փոփոխման եղանակներից մեկն է:

Ըստ տևողության ժամանակաշրջանի տարբերվում են ցիկլերի երեք տեսակներ՝ կարճ 3-4 տարի, միջին 7-13 տարի և երկար՝ 45-60 տարի:

Կարճ (կամ Կիտչինի) ցիկլերը կապված են սպառողական շուկայում տնտեսական հավասարակշռությունը վերականգնելու հետ: Կարճ ցիկլի դեպքում նկատվում է շուկայական պահանջարկի շեղում որոշակի ապրանքների ու ծառայությունների առաջարկից: Այդ ընթացքում փոխվում են ճյուղային համաձայնությունները: Վերախմբավորման շնորհիվ ձևավորվում է ժողովրդատնտեսական նոր կառուցվածք: Կարճ ցիկլի նյութական բազան համարվում է երկարատև օգտագործման ապրանքների մասսայական նորացումը:

Միջին (արդյունաբերական) ցիկլերը կապված են սարքավորումների ու կառույցների նկատմամբ անհրաժեշտ նյութերի պահանջարկի փոփոխման հետ: Իսկ պահանջարկը, նրա մեծությունը և ուղղությունները փոխվում են առաջին հերթին տեխնիկական ու տեխնոլոգիական նոր նվաճումների ներդրումների շնորհիվ, որոնք սովորաբար իրականացվում են 8-12 տարում:

Միջին ցիկլերի նյութական հիմքը համարվում է հիմնական կապիտալի նորացումը, որի հետևանքով կատարելագործվում է արտադրությունը և, բնականաբար, աշխուժանում է էկոնոմիկան:

Երկար ցիկլերը կապված են հին տեխնիկական համակարգերը նորով փոխարինելու հետ, որոնց կատարելագործումը տեղի է ունենում արդեն մի քանի միջին ցիկլերի ընթացքում: Դրանց տևողությունը համապատասխանում է տնտեսական մեծ ցիկլին՝ նրա երկար ալիքներին:

Տնտեսական բոլոր ցիկլերի միջև կա փոխադարձ կապ: Երկարատև ալիքներն իրենց մեջ են ներքաշում ավելի կարճ ցիկլեր և փոխում դրանց բնույթը:

Ցիկլայնությունը ենթադրում է շեղում հավասարակշռությունից և նրա վերականգնում: Դա նշանակում է, որ տնտեսական համակարգը գտնվում է մակրոտնտեսական հավասարակշռումից մշտապես շեղվելու վիճակում: Առաջին, դա՛ առաջարկից՝ պահանջարկի կամ պահանջարկից՝ առաջարկի շեղումն է որոշակի ժամանակահատվածում: Երկրորդ՝ այդ շեղումները կապված են արտադրության գործոնների նկատմամբ պահանջարկի փոփոխության հետ: Երրորդ, դրանք երկարատև շեղումներ են հավասարակշռումից, որոնք տևում են մոտ կես դար և ավելի: Նման շեղումները տեղի են ունենում արտադրության միջոցների ու աշխատուժի շուկաներում: Ընդ որում առաջին և երկրորդ տեսակի շեղումները կատարվում են արտադրության միևնույն տեխնոլոգիական եղանակում, որի շրջանակներում տեղի է ունենում տեխնիկայի ու տեխնոլոգիայի մի շարք սերունդների հերթափոխում: Այն բանից հետո, երբ գիտա-

տեխնիկական առաջընթացի շրջանակներում արդյունավետության բարձրացման հնարավորությունները սպառվում են, պահանջվում է գիտության նոր նվաճումների օգտագործում, այսինքն՝ անցում արտադրության տեխնոլոգիական նոր եղանակին: Սկսվում է ՉՏԳ դարաշրջանը: Այդ անցումը նշանակալի ժամանակ է զբաղեցնում և դնում է նոր երկարատև ալիքի սկիզբը, որը և ընթանում է ներկայումս ինդուստրիալ զարգացած բոլոր երկրներում:

Կոնդրատևի «երկար ալիքները»: Երկար ալիքների տեսությունը դեռևս 1850-ական թթ. մշակել է անգլիացի տնտեսագետ Խ. Կլարկը: Նա ուշադրություն դարձրեց 1793-1844թթ. ճգնաժամերի միջև ընկած 54-ամյա պայթյունների վրա և բացահայտեց, որ դրանք, օրինաչափորեն պայմանավորված տնտեսական տատանումներ են:

Երկար ալիքների տեսության զարգացման մեջ էական ավանդ է ներդրել Կլարկի հայրենակից Վ. Ջեվոնսը: Նա այդ երևույթների պարբերության հիմքում դրեց գների տատանումները:

Ցիկլայնության տեսության մասին որոշակի նկատառումներ ունեն նաև ռուս տնտեսագետներ Ս. Տուլան-Բարանովսկին և Ա. Գելֆոնդը: Ընդ որում Գելֆոնդն առաջինը ձևակերպեց այն դրույթը, որ կապիտալիստական արտադրանեղանակին հատուկ են տնտեսական ցնցումների՝ անկման ու լճացման ժամանակաշրջաններ, այսպես կոչված, երկար ալիքներ: Այդ տեսության կողմնակիցները ցիկլայնության պատճառներ էին համարում տնտեսական, սոցիալական, քաղաքական և այլ գործոններ:

Էկոնոմիկայում երկարատև տատանումների բնույթն առաջինը նկատել է ռուս տնտեսագետ Ն. Կոնդրատևը: Նա ցիկլայնությունը բացատրում էր որոշակի կոմպլեքս գործոններով. գիտատեխնիկական, տնտեսական, քաղաքական, սոցիալական պայմաններով: Իր «Կոնյուկտուրայի երկար ալիքները» աշխատանքի մեջ Կոնդրատևը նշում է, որ ալիքաձև շարժումներն էկոնոմիկայի հավասարակշռման վիճակից շեղումների գործընթաց են: Ըստ Կոնդրատևի, կան հավասարակշռման մի քանի վիճակներ, որոնցից շեղումները համապատասխանաբար ծնում են փոքր, միջին և մեծ ցիկլեր:

Առաջին կարգի՝ շուկայական պահանջարկի ու առաջարկի միջև սովորական հավասարակշռումից շեղումները առաջացնում են կարճատև տատանումներ: Երկրորդ կարգի հավասարակշռումը ձեռք է բերվում արտադրության զգե-րի ձևավորման պրոցեսում կապիտալի միջճյուղային ներարկման շնորհիվ, որտեղ գործում են միջին ցիկլեր: Գավասարակշռման երրորդ տիպը վերաբերում է հիմնական կապիտալի երկարաժամկետ ներդրումներին: Պահանջվում է հիմնական կապիտալի մեծ պաշարների ստեղծում, որոնք համապատասխան են արտադրության տեխնիկական նոր համակարգին: Ընդ որում նման մոտեցումը, որն արտացոլում է ԳԱԱ շարժումը, տեղի է ունենում ոչ թե խաղաղ ձևով, այլ ցնցումներով և համարվում է կոնյուկտուրային մեծ ցիկլերի նյութական հիմքը:

Այսպիսով, երկար ալիքների գոյությունը, որոնցից յուրաքանչյուրը տևում է 48-55 տարի, Կոնդրատևը բացատրում էր վերարտադրության գործընթացով, դրանց հիմքում դնելով կապիտալային և աշխատանքային ռեսուրսների շարժման ամբողջ մեխանիզմը: Դրանց են վերաբերում. արտադրության ճյուղային կառուցվածքը, հումքային բազան. էներգիայի աղբյուրները, գների, արժեթղթերի ինդեքսը, զբաղվածությունը, դրամավարկային համակարգը և այլն:

Մեծ ցիկլերի հեղինակն ընդգծում էր յուրաքանչյուր նոր ցիկլի բարձրացող ալիքի սկզբում տեղի ունեցող կոնյուկտուրային չորս օրինաչափություններ.

1. Խոր փոփոխություններ հասարակության տնտեսական կյանքում (գիտական հայտնագործություններ, նոր տեխնոլոգիաներ և այլն):

2. Առօրյալական մեծ ցնցումներ (հեղափոխություններ, պատերազմներ, բնակչության արագ աճ կամ կրճատում և այլն):

3. Ավելի տևական լճացման փուլեր գյուղատնտեսության մեջ:

4. Ճգնաժամային բոլոր փուլերի ինտենսիվացում:

20-րդ դարի 50-ական թթ. երկար ալիքների ուսումնասիրությամբ զբաղվել են նաև տնտեսագետներ Խ. Շումպետերը, Ա. Կուզնեցը, Ջ. Կլարկը, Ու. Միտչելը, Դ. Գորդոնը, Ջ. Խիկսը, Պ. Սամուելսոնը և ուրիշներ: Նրանք մեծ ուղղումներ մտցրին «Մեծ ալիքների» տեսության մեջ: Հաստատվեց. 1) ՉՏՀ-ի ընթացակարգի անհավասարաչափությունը և ցիկլայնությունը, 2) շահույթի նորմայի անընդհատ տատանումը, 3) կառուցվածքային քաղաքականության հետ կապված հակասությունները, 4) կատարվեց «Մեծ ցիկլերի» պարբերացման նոր սկզբունք՝ լճացում, աշխուժացում, վերելք, ծաղկում և կայունացում, որտեղ դրանցից յուրաքանչյուրը տևում է 8-12 տարի, 5) նշվեց մեծ ալիքների ընթացքի կոնկրետ ժամանակահատվածները, այն է՝

Առաջին ալիք.	1772-1783թթ. լճացման փուլից մինչև 1812-1825թթ. անկայունության փուլը,
Երկրորդ ալիք.	1825-1838թթ. լճացման փուլից մինչև 1866-1873թթ. անկայունության փուլը,
Երրորդ ալիք.	1873-1885թթ. լճացման փուլից մինչև 1913-1929թթ. անկայունության փուլը,
Չորրորդ ալիք.	1929-1938թթ. լճացման փուլից մինչև 1966-1974թթ. անկայունության փուլը,

Հինգերորդ ալիք. 1974-1982թթ. լճացման փուլ...

Երկար ալիքների տեսությունն ունի վերսալ չէ, սակայն այն գիտական գործիք է համարվում համաշխարհային էկոնոմիկայի սոցիալ-տնտեսական զարգացման երկարաժամկետ օրինաչափություններն ուսումնասիրելու համար:

Այսպիսով, ցիկլային զարգացումը՝ դա արտադրության զարգացման ելույթն է, նրա բնական հատկանիշը, նրա առաջադիմական շարժման եղանակը: Ցիկլայնությունը տվյալ հասարակարգի կենսունակության վկայությունն է, նրա 422

ոյության իրավունքի գրավականը:

## 2. Մակրոտնտեսական անհավասարակշռում

Տնտեսական տատանումներ:

Մակրոտնտեսությանը հատուկ են երկու վիճակներ.

ա) **հավասարակշռման վիճակ**, երբ տնտեսական աճն ընթանում է ուլիդ հետագծով, որտեղ արտադրանքի թողարկումն ավելանում է արտադրալան գործոնների աճին համապատասխան,

բ) **անհավասարակշռման վիճակ**, երբ արտադրության դինամիկայի մեջ տնտեսական զարգացումը տատանվում է: Արդի պայմաններում մակրոէկոնոմիկային բնորոշ է հենց նման վիճակ:

Ի՞նչ է տնտեսական տատանումը, ի՞նչն է տատանման ենթարկվում: Ինչո՞վ ին տարբերվում ոչ միանման «տատանվող շարժումները»:

Տնտեսական տատանումները՝ դրանք էկոնոմիկայի կարևորագույն պայամետրերի արտադրության ծավալի, գների մակարդակի, բնակչության զբաղվածության և շահույթի նորմայի կայուն վիճակից շեղումներ են: Մակրոտնտեսական այդ տատանումներն ըստ մասշտաբների ու ժամանակի բաժանվում են կարճաժամկետային, միջին ժամկետային և երկարաժամկետային տեսակների:

Կարճաժամկետային տատանումներն ըստ մասշտաբների ու ժամանակի համեմատաբար ոչ մեծ փոփոխություններ են նշված բոլոր պարամետրերի մեջ: Արևմուտքի երկրներում նկատվում է այդ փոփոխությունների վերաբերյալ հետևյալ դինամիկան.

- շուկայական կոնյուկտուրայի պայմաններում արտադրության ծավալը անընչան կերպով է տատանվում,

- քիչ, բայց անհավասարաչափ են փոխվում գները (արագ են փոխվում հիմնականում պարենային ապրանքների գները, դանդաղ արդյունաբերական լայն սպառման առարկաների գները),

- համեմատաբար կայուն է աշխատողների զբաղվածությունը,

- դանդաղ է փոխվում և շահույթի նորման:

Նշանակում է կարճատև ժամանակահատվածի համար սահմանված քանակական ցուցանիշները շատ թե քիչ կայուն են: Ուստի տնտեսական աճն անընդհատ է և ոչ մեծ շեղումներով է շարվում դեպի վեր:

Կատարելապես այլ կերպ են ընթանում միջին ժամկետային և երկարատև տնտեսական տատանումները: Դրանց առանձնահատուկ տարբերությունները կայանում է հետևյալում.

- այդ տատանումներն ունեն **ճոճման մեծ թափ**՝ մեծ ամպլիտուդա, այսինքն՝ զգալիորեն շեղվում են հավասարակշռման գծից,

- խանգարվում է հասարակության ոչ միայն տնտեսական, այլ նաև սոցիալական կայունությունը,

- գլխավոր տարբերությունը կայանում է նրանում, որ տնտեսական աճի ժամանակահատվածը կտրուկ ընդհատվում է և նրան փոխարինում

է ճգնաժամի գործընթացը:

Ի՞նչ է ճգնաժամը: Տնտեսական ճգնաժամը՝ դա տնտեսական համակարգի հավասարակշռման խանգարումն է. համակցված պահանջարկի և համակցված առաջարկի միջև անհամապատասխանությունը, որն ուղեկցվում է նյութական և արժեքային մեծ կորուստներով, արտադրական կապերի ու շուկայական հարաբերությունների թուլացմամբ և հանգեցնում է էկոնոմիկայի մեջ անհամամասնությունների առաջացմանը:

### 3. ճգնաժամերի դասակարգումը և մեխանիզմը

Կապիտալիստական էկոնոմիկային հատուկ է զարգացման ցիկլային բնույթը: Իսկ տնտեսական ցիկլերից յուրաքանչյուրն ինքնատիպ է ազգային էկոնոմիկաների ու դրանց զարգացման առանձին ժամանակահատվածների համար: Այդ նույն ժամանակ դրանց հատուկ են որոշակի ընդհանուր գծեր և օրինաչափություններ, մասնավորապես, ցիկլային փուլերի հերթականության միանման հաջորդականությունը, փուլերի քանակը, դրանց տևողությունը, հետևանքները և այլն: Այս նշանակում է, որ վերարտադրությունը կատարվում է ցիկլերով՝ արտադրության շարժումը մեկ ճգնաժամից դեպի մյուսը: ճգնաժամերի այդ բոլոր ձևերը կարելի է դասակարգել ըստ երեք տարբեր հիմքերի:

Առաջին, ըստ տնտեսական համակարգերում հավասարակշռման խանգարման մասշտաբների: Այս տեսակետից լինում են.

ա) **համաշխարհային տնտեսական ճգնաժամ**, որն ընդգրկում է ամբողջ համաշխարհային էկոնոմիկան կամ զարգացած կապիտալիստական երկրների մի մասը (ինչպիսին էր. օրինակ, 1929-33թթ. համաշխարհային տնտեսական ճգնաժամը),

բ) **ընդհանուր ճգնաժամեր**, որոնք ընդգրկում են ողջ ազգային էկոնոմիկան (ԱՊՅ երկրների տնտեսության ճգնաժամերն անցման շրջանում),

գ) **մասնակի ճգնաժամեր**, որոնք տարածվում են էկոնոմիկայի ինչ-որ մեկ ոլորտի կամ ճյուղի վրա (ֆինանսական, դրամավարկային, վալյուտային, բորսայական ճգնաժամեր) և այլն:

Օրինակ **ֆինանսական ճգնաժամը**՝ դա պետական ֆինանսների խորը կազմալուծում է, որը հանդես է գալիս բյուջետային մշտական դեֆիցիտով և, հատկապես արտասահմանյան փոխառությունների գծով պետության անվճարունակությամբ: Ֆինանսական ճգնաժամի բնորոշ գծերն են ինֆլացիայի տեմպերի աճը, վալյուտային կուրսերի սուր տատանումները, կապիտալի արտահոսը, պետական մեծ պարտքերը:

Ֆինանսական ճգնաժամի մասնավոր դրսևորումներն են դրամավարկային, վալյուտային, բորսային ճգնաժամերը, որոնք ցնցում են պետության դրա-

մավարկային համակարգը, արժեզրկվում է ազգային դրամը, կրճատվում են վարկերը, բարձրանում է տոկոսի նորման. սառեցվում են ավանդները, ընկնում է արժեթղթերի կուրսը, կրճատվում են վալյուտային ռեզերվները և այլն:

Երկրորդ, ըստ էկոնոմիկայի մեջ հավասարակշռման խանգարման հաճախականության: Այս տեսակետից լինում են.

ա) **պարբերական ճգնաժամեր**, որոնք կանոնավոր կերպով կրկնվում են ինչ-որ որոշակի ժամանակահատվածից հետո: Դրանց երբեմն անվանում են ցիկլային ճգնաժամեր:

բ) **Միջանկյալ ճգնաժամեր**, որոնց լրիվ գործարար ցիկլը մինչև վերջ չի հասնում (նրա ինչ-որ փուլում այն ընդհատվում է): Սրանք ավելի պակաս խորությամբ և պակաս տևողությամբ ճգնաժամեր են:

գ) **Չկարգավորվող ճգնաժամեր**: Արանք շարունակական են և ունեն իրենց ծագման հատուկ պատճառները: Այսպես, ճյուղային ճգնաժամն ընդգրկում է ժողովրդական տնտեսության առանձին ճյուղեր և արտահայտում է դրանց մեջ արտադրության կառուցվածքի փոփոխությունը և տնտեսական նորմալ կապերի խանգարումները: Օրինակ՝ 1958-1962թթ. ծովային նավագնացության ճգնաժամը, 1972թ. տեքստիլ արդյունաբերության ճգնաժամը և այլն:

Չկարգավորվող ճգնաժամն է նաև կառուցվածքային ճգնաժամը, որը պայմանավորված է արտադրության ճյուղերի միջև նորմալ հարաբերության խանգարմամբ (որոշ ճյուղերի միակողմանի և կանոնավոր զարգացումը ի վնաս մյուսների): Կառուցվածքային ճգնաժամերը հիմնականում ծնվում են մեծ ցիկլերի անկման ու լծացման փուլերում: Սրանց բնորոշ գծերն են, արտադրության զլխավոր ճյուղերում ձգձգվող երկարատև ստազնացիան, դրամավարկային ոլորտների անկայունությունը, էկոնոմիկայի նախկին կառուցվածքի և ԳՏԱ նոր պահանջների միջև անհամապատասխանությունը, հիմնական կապիտալի արժեզրկումը, տեխնոլոգիական գործազրկության աճը, աշխատուժի միգրացիան, շուկայական լծակների միջև հարաբերակցության սուր փոփոխությունները, հումքային, էներգետիկ ռեսուրսների ռեզիդուալ սուր դեֆիցիտը և այլն:

Երրորդ, ըստ վերարտադրության համամասնությունների խանգարման բնույթի: Այս տեսակետից լինում են.

ա) **Գերարտադրության ճգնաժամեր**: Արտադրված նյութական բարիքների մի մասն իրացում չի գտնում: Քանի որ բնակչության զնդողունակ պահանջարկի աճն ամբողջությամբ ետ է մնում հասարակական արտադրության աճից: Արտադրությունն աճում է հսկայական արագությամբ, մինչդեռ սպառումը (անհատական), եթե աճում էլ է, ապա խիստ թույլ: Քանի որ բնակչության մեծ մասի պրոլետարական կացությունը (նրա ցածր կենսամակարդակը) անհատական սպառմանն արագորեն աճելու հնարավորություն չի տալիս:

բ) **Թերարտադրության ճգնաժամեր**: Ապրանքների ու ծառայությունների սուր պակասի պատճառով հասարակության վճարունակ պահանջարկը չի բավարարվում: Թերարտադրությունն ու անբավարար սպառումը գոյություն

են ունեցել ամենատարբեր տնտեսական ռեժիմների պայմաններում: Մինչդեռ, նման ճգնաժամերը կազմում են միայն կապիտալիստական արտադրանդանակի բնորոշ հատկանիշը:

**Տնտեսական ցիկլը և նրա փուլերը:**

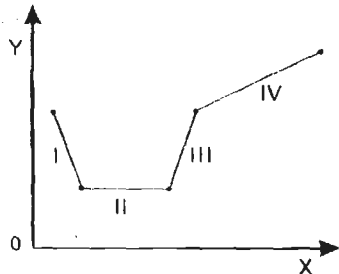
Ինդուստրիալ արտադրության ստադիային անցնելուց հետո ժազեցին միջինժամկետային տնտեսական տատանումներ, որոնք ունեն ցիկլային բնույթ: Այստեղ ցիկլը տնտեսական մեկ ճգնաժամից մյուսն ընկած ժամանակահատվածում արտադրության մշտապես կրկնվող շարժումն է: Այն իր մեջ է ներառում մի շարք, իրար հերթափոխող փուլեր, այդ թվում և ճգնաժամը:

Տնտեսական ցիկլերից յուրաքանչյուրն ինքնատիպ շարժում է: Այդ նույն ժամանակ նրան հատուկ են մի քանի ընդհանուր գծեր և, ամենից առաջ, նրա փուլերի հերթափոխման միանման հաջորդականությունը:

Տնտեսական ցիկլի դասական տեսակը որոշակիորեն բաժանվում է հերթականորեն մեկը մյուսին փոխարինող չորս փուլերի (տես՝ գծապատկեր 1):

Գծապատկերում առաջին կտրվածքը ցույց է տալիս արտադրության անկումը, սկսվում է ճգնաժամը: Երկրորդը՝ պատկերում է լճացումը, երբ արտադրության անկումը դադարում է, սակայն չի աճում: Երրորդը՝ ներկայացնում է աշխուժացումը, երբ նկատվում է արտադրության աճ: Չորրորդը՝ վերելքի փուլն է, որը նախապատրաստում է նոր արտադրական ցիկլի կրկնումը: Այդ փուլերից յուրաքանչյուրում դիտվում է արտադրության ծավալի, գների մակարդակի, աշխատողների զբաղվածության և տոկոսի նորմայի տարբեր դինամիկա:

**Ճգնաժամ:** Ճգնաժամի ելակետային փուլը տնտեսության անկումն է (լատ. նահանգ), նրա ճգնաժամային վիճակը: Այն ամենից առաջ սկսվում է ապրանքաշրջանառության ու դրամավարկային ոլորտներում, արտադրանքի մի մասը չի իրացվում, խանգարվում են վարկային կապերը, քայքայվում է արժեթղթերի շուկան, ընկնում է շահույթի նորման, արժեթղթերի կուրսը, բարձրանում է տոկոսի նորման և այլն: Ֆիրմաների և, ամբողջությամբ վերցրած, էկոնոմիկայի աճը և տեմպերն անհամեմատ իջնում են, խախտվում է առաջարկի ու պահանջարկի միջև հավասարակշռվածությունը: Շուկան դառնում է ապրանքներով գերհագեցված: Պահանջարկը գրեթե վերանում է, մինչդեռ ապրանքային պաշարները շարունակում են ավելանալ: Ապրանքների գները սրընթաց իջնում են, սնանկանում են, հաճախ էլ լուծարվում ձեռնարկությունները: Բանկերը, ապահովագրական հիմնարկությունները, աճում է գործազրկությունը և այլն: Այլ կերպ, էկոնոմիկան կաթվածահար է լինում (տես՝ սխեմա 1):



Գծապատկեր 1. Ենթաժամի փուլերը

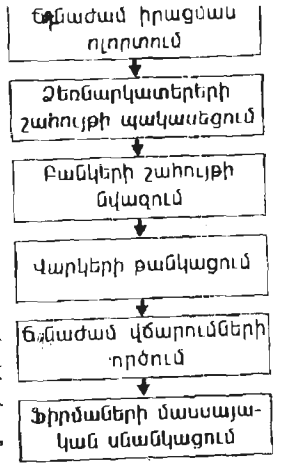
ճգնաժամերի ընթացքում արտադրության կրճատումը շարունակվում է այնքան ժամանակ, քանի դեռ շուկայական հավասարակշռում չի սահմանվել առաջարկի ու պահանջարկի միջև: Դրան, մասնավորապես, նպաստում է նաև ապրանքների գների անընդհատ իջեցումը, որն ապրանքների իրացման հնարավորություն է ստեղծում այդ վիճակից դուրս գալու համար: Այսպիսով, արտադրության անկումը դադարում է և էկոնոմիկան մտնում է լճացման փուլ:

**Լճացում:** Այն սկսվում է ճգնաժամից անմիջապես հետո և հաճախ երկարածից բնույթ է կրում: Արտադրության մակարդակը կայունանում է: Պահպանվում է գործազրկության բարձր մակարդակը: Գների հետագա անկումը դադարում է, իջնում են տղաճի տեմպերը, բարձրանում է տոկոսի նորման, կայունանում են ապրանքային պաշարները: Աճնշան պահանջարկի պայմաններում ավելանում է ազատ դրամական կապիտալի մասսան: Աստիճանաբար վերականգնվում են ճգնաժամով ընդհատված արտադրական, առևտրական ու դրամավարկային կապերը: Ավելի հիմնարար, հեռանկարային ճյուղերում սկսվում է կապիտալի ներդրումը: Տեղի է ունենում հիմնական կապիտալի նորացում: Ընդ որում դա կատարվում է ավելի բարձր տեխնոլոգիական մակարդակով, որը հիմք է հանդիսանում արտադրության հետագա վերելքի համար:

Այս փուլում ապրանքների առաջարկը դադարում է առաջ անցնել պահանջարկից, դրանց մեջ սահմանվում է մոտավոր հավասարակշռում: Արտադրության միջոցների գների իջեցումը և վարկի էժանացումն օգնում են կապիտալի կուտակմանը և տեխնիկական նոր հիմքի վրա ընդլայնված վերարտադրության վերսկսմանը: Էկոնոմիկան դուրս է գալիս լճացման փուլից:

**Աշխուժացում:** Այս փուլում աճում է արտադրական գործոնների նկատմամբ պահանջարկը: Աստիճանաբար բարձրանում է արտադրության մակարդակը, կրճատում են գործազրկության չափերը: Արտադրության երկարատև անկումից հետո էկոնոմիկան սկսում է «առողջանալ». նորացվում է տնտեսական աճը, մեծանում են գործարար և սպառողական ծախսերը, ընդլայնվում է ֆիրմաների արտադրական-տնտեսական գործունեությունը, ավելանում են արտադրության ծավալները: Բարձրանում է շահույթի նորման, կապիտալի տոկոսադրույթը:

Արտադրության ընդլայնումը, հասնելով մինչև նրա նախաճգնաժամային մակարդակը, սկսում է գերազանցել այն: Եվ սկսվում է վերելքի ժամանակաշրջանը: Վերելք: Այս փուլում արտադրության մասշտաբներն անհամեմատ գերա-



Սխեմա 1. Էկոնոմիկայի ճգնաժամի փուլ մտնելու մեխանիզմը

զանցում են նրա մինչճգնաժամային սահմանները: Դա էկոնոմիկայի գործարար ակտիվության փուլի գագաթն է, «Բում»-ի (անզլ. մեծ աղմուկ) ժամանակաշրջանը: Այստեղ կրճատվում է գործազրկությունը մինչև նրա բնական սահմանը (6-8%): Գնողունակ պահանջարկի ընդլայնման հետ աճում են նաև ապրանքների ու ծառայությունների գները: Մեծանում է վարկային միջոցների նկատմամբ պահանջարկը և համապատասխանաբար բարձրանում բանկային տոկոսադրույքը, աճում է արտադրության շահութաբերությունը: Լայն թափ են ստանում նաև «ստվերային» էկոնոմիկան ու սպեկուլյատիվ գործարարությունը: Էկոնոմիկան աշխատում է իր հնարավորությունների առավելագույն աստիճանով: Արագանում է տնտեսական աճը, բարելավվում են շուկայական կոնյունկտուրայի բոլոր ցուցանիշները և, առաջին հերթին, վճարունակ պահանջարկը: Իսկ վերջինս հանգեցնում է գների աճին, շահույթի զանգվածի ավելացմանը և խրախուսում է առաջարկը: Մեծանում է նաև ԳՏԱ-ի նկատմամբ պահանջարկը: Ներդրումային ապրանքների արտադրության մասշտաբների ընդլայնման հետ աճում է հումքային ռեսուրսների պահանջարկը և բարձրանում դրանց գները:

Միաժամանակ էկոնոմիկայի ամենաբարենպաստ պայմանների դեպքում նրա խորքերում հասունանում են ապագա անկման նախադրյալները. որոշակի ժամանակաշրջանից հետո իրենց զգալ են տալիս համակցված առաջարկի և համակցված պահանջարկի միջև անհամապատասխանությունը, նրա շուկայական հավասարակշռման շեղումները: Էկոնոմիկան մոտենում է հաջորդ պարբերաշրջանի պտույտին, սկսվում է տնտեսական նոր ցիկ:

Գերարտադրության առաջին ճգնաժամը պայթել է (բռնկվել է) 1825թ. Անգլիայում: Այնուհետև այն կրկնվել է 1836թ., 1847թ., 1957թ., 1873թ., 1882թ. և այլն: Առավել կործանարար էր 1900-1901թթ. ճգնաժամը: Այն սկսվեց Ռուսաստանում, ԱՄՆ-ում և մյուս խոշոր կապիտալիստական երկրներում, որտեղ, առաջին հերթին, ճգնաժամի մեջ հայտնվեցին մետաղածուլության, մեքենաշինության և արդյունաբերության մյուս առաջատար ճյուղերը: Արդյունաբերության անկումն ուղեկցվեց գործազրկության սրընթաց աճով: Գնաժամային երևույթներ նկատվեցին նաև դրամավարկային ու վալյուտային հարաբերություններում:

20-րդ դարում փոխվել է ճգնաժամերի և՛ բնույթը, և՛ դերը: Այսպես, 1929-1933թթ. համաշխարհային տնտեսական ճգնաժամը ցնցեց ամբողջ միջազգային էկոնոմիկան: Այն իր խորությամբ ու հասցրած վնասներով գերազանցեց նախորդ բոլոր ճգնաժամերին: Գների կտրուկ իջեցումը, շահույթի աննախադեպ կրճատումը, վարկային աղետալի վիճակը, տարադրամի արժեզրկումը, գործազրկության բարձր մակարդակը և այլն լրիվ կաթվածահար էին արել ամբողջ արևմտյան երկրների էկոնոմիկան: Նման պայմաններում միայն խոշոր կապիտալ և ֆինանսական մեծ հնարավորություն ունեցող ֆիրմաները կարող

էին արտադրության ծախքերի իջեցման շնորհիվ շահույթ ստանալ: Իսկ փոքր և միջին մակարդակի ձեռնարկությունները, չդիմանալով ճգնաժամի հարվածներին, սնանկանում ու կործանվում էին:

Իրենց նախորդներից էապես տարբերվում են նաև ժամանակակից պարբերաշրջանի փուլերը. ներկայումս դրանք ավելի քիչ տեսանելի են, և տարբերվում են տնտեսության հավասարակշռման խանգարման աստիճանով, նրա առանձին փուլերի վերափոխման բնույթով և միջժամկետային տատանումների տևողությամբ:

Ճգնաժամերը էկոնոմիկայի զարգացման գործում երկակի դեր են խաղում: Դրանցից մեկը՝ նրա կործանարար բնույթն է: Դա կապված է էկոնոմիկայում ստեղծված ավելցուկ առաջարկի կրճատման և դրա հիման վրա ծագած անհավասարակշռումների վերացման հետ: Գնաժամային փուլում ապրանքների ավելցուկ քանակը հաճախ ֆիզիկապես ոչնչացվում է, որպեսզի կանխի գերարտադրությունը: Սնանկանում և շատ հաճախ էլ կործանվում են ֆիրմաները, բանկերը, լրիվ արժեզրկվում են ազգային վալյուտաները, արժեթղթերը, փոխառությունները, պատենտները և կապիտալային այլ ակտիվներ:

Ճգնաժամի մյուս կողմը նրա առողջարար բնույթն է: Դա անխուսափելի է, քանի որ լճացման փուլում գների իջեցումն արտադրությունը դարձնում է ոչ չնհավետ. այն անգամ միջին շահույթ չի ապահովում: Այդ փակուղուց դուրս գալու համար նորացվում է կապիտալը: Դա թույլ է տալիս էժանացնել արտադրանքը, այն դարձնել ավելի շահութաբեր ու մրցունակ: Նպաստավոր պայմաններ են ստեղծվում էկոնոմիկայի արդյունավետ գործունեության և արտադրության ու սպառման միջև հավասարակշռվածության վերականգնման համար:

#### 4. Գնաժամերի և դրանց ցիկլային զարգացման տեսությունները

Էկոնոմիկայի ցիկլային տատանումների վերլուծության պատմությունը սկսվում է 19-րդ դարի կեսերից, երբ տնտեսական ճգնաժամերը դարձան անխուսափելի և հաճախակի կրկնվող երևույթ: Տնտեսագետները, մշելով շուկայական էկոնոմիկայի պարբերական զարգացման իրական և օբյեկտիվ բնույթը, փորձում էին պարզաբանել ճգնաժամերի առաջացման պատճառներն ու զարգացման ուղղությունները:

Դասական տնտեսագետներ Սմիթը, Ռիկարդոն, Սեյը ընդհանրապես ժխտում էին ընդհանուր տնտեսական ճգնաժամերի հնրավորությունը: Իսկ գերարտադրության մասնակի ճգնաժամերի հնարավորությունը նրանք բացատրում էին ռեսուրսների ոչ ճիշտ բաշխման և արտադրության տարբեր ճյուղերի միջև հավասարակշռման խանգարման գործընթացներով, որոնք շուկայական էկոնոմիկայի պայմաններում աստիճանաբար վերականգնվում են: Օրինակ, Սեյը գտնում էր, որ հասարակության մասշտաբով առաջարկը և պահանջարկը միշտ հավասարակշռվում են և գերարտադրությունը դառնում է անհնարին:



Մալթուսը և Միսոնոդին ընդունում էին ճգնաժամերի անխուսափելիությունը և այն կապում արտադրված ապրանքների նկատմամբ անբավարար պահանջարկի հետ:

Ճգնաժամերի տեսության մեջ խոշոր ներդրում ունի Կ. Մարքսը: Նա հիմնականում ուսումնասիրեց միջժամկետային ցիկլերի բնույթը: Ըստ Մարքսի, ճգնաժամերի պատճառը կապիտալի կուտակումն է, նրա ավելցուկը: Քանի որ կապիտալի օրգանական կազմի աճի օրենքը գործում է ոչ թե վերընթաց գծով, այլ տատանումների, շեղումների ու դադարների ձևով: Նա ցիկլայնությունը համարում էր կապիտալիզմի արատը, իսկ ճգնաժամերի հիմքը՝ նրա հիմնական հակասությունը, այսինքն՝ արտադրության հասարակական բնույթի և յուրացման մասնավոր կապիտալիստական ձևի միջև հակասությունը:

Ճգնաժամերի մանր բուրժուական տեսությունները ցիկլայնության պատճառ էին համարում աշխատավորական մասսաների աղքատությունը, նրա թերապառումը: Թերապառման տեսության հիմնական մեթոդոլոգիական արատն այն է, որ նրանում հասարակական արդյունքի վերարտադրության մեջ վճռական դերը հատկացվում է ոչ թե արտադրությանը, այլ բաշխմանը և սպառմանը:

Ճգնաժամերի ցիկլային տատանումների վերաբերյալ հիմնարար բացատրություն է տրվել նաև անգլիացի տնտեսագետ Ջ. Քեյնսը: Քեյնսյան տեսությունը, 1929-33թթ. մեծ լճացումից հետո, մակրոտնտեսական մակարդակի վրա փորձեց բացատրել կապիտալիստական տնտեսավարման մեխանիզմը, հավասարակշռման վիճակից նրա շեղումների պատճառները և առաջարկեց տատանումները կանխարգելող պետական միջոցառումներ: Ըստ Քեյնսի, ցիկլային զարգացման գլխավոր պատճառը՝ ինվեստիցիաների խթանումն է, ներդրումների ու սպառման միջև կայուն կապերի խզումը:

Մակրոտնտեսական հավասարակշռումը վերականգնելու քեյնսյան տեսության արդյունավետությունն օբյեկտիվորեն սահմանափակված է սղաճի, դրամի առաջարկի աճի գործոններով: Ուստի այն չի կարող վերացնել տնտեսության ցիկլային զարգացման ներքին պատճառները:

Մոնետարիզմի տեսաբան Մ. Ֆրիդմենը տնտեսական պարբերաշրջանների կրկնումը վերագրում է փողի և վարկի ավելացմանն ու կրճատմանը: Ըստ մոնետարիզմի, ցիկլային զարգացման պատճառները պետության դրամական ոչ ճիշտ քաղաքականությունն է, որը դրսևորվում է շրջանառության մեջ դրամական մասսայի և ՅԱԱ-ի աճի տեմպերի անհամապատասխանության ձևով:

Նոր դասական ուղղությունը տատանումները բացատրում է պահանջարկի ու առաջարկի անհամապատասխանությամբ: Ըստ նոր դասականների, տեխնիկական առաջընթացը ծնում է շահույթի նորմայի իջեցման միտում: Ֆիրմաներն արտադրության արդյունավետության իջեցումը փորձում են փոխհատուցել կապիտալի ու արտադրության մասշտաբների աճով, որը, վերջին հաշվով, պետք է հանգեցնի շահույթի մասսայի մեծացմանը: Իսկ արտադրության նման աճը դուրս է գալիս հասարակության սպառման հնարավորությունների սահ-

մաններից, գերազանցում է շուկայական պահանջարկը: Երբ նման ճեղքվածքը հասնում է անթույլատրելի մասշտաբների, էկոնոմիկան, ինչպես ասում են, «գերջեռուցվում է», անխուսափելի է դառնում ճգնաժամը:

Այսպիսով, էկոնոմիկայի պարբերական զարգացման պատճառները հիմնականում մեկնաբանվում են որպես առաջարկի և համակցված պահանջարկի հավասարակշռման խանգարում, դա համարելով շուկայական էկոնոմիկա ունեցող երկրների տնտեսական զարգացման բնորոշ գիծը: Բոլոր պետություններում նկատվում է ցիկլերի հերթափոխման նկատմամբ երեք տեսակետ, դրանց գործոնային բացատրության երեք մոտեցում:

Առաջին գործոնները էկոնոմիկա բնույթ ունեն, այսինքն՝ գործում են տնտեսական համակարգից դուրս: Այս տեսության կողմնակիցները տնտեսական պարբերաշրջանի արմատը տեսնում են տեխնիկական առաջընթացի, քաղաքական իրավիճակի, բնակչության տեղաշարժի մեջ կատարված փոփոխություններում:

Գործոնների մյուս խումբը էնտոգեն երևույթներն են, որոնք տեղի են ունենում համակարգի ներսում. դրսևորվում են սպառման, ներդրումների, պետության գործունեության մեջ փոփոխությունների ձևով:

Երրորդ տեսակետը սինթետիկ է թե՛ մեկ և թե՛ մյուս խումբ պատճառները: Այս տեսության կողմնակիցները գտնում են, որ արտաքին գործոնները ցիկլի առաջացման սկզբնապատճառն են, իսկ ներքին գործոնները որոշում են տատանումների չափը, տեսակները և այլն:

Ցիկլերի ժամանակակից տեսությունը կապված է գործարար ցիկլի՝ Սամուելսոն-Ֆիքսի մոդելի հետ: Ըստ այդ մոդելի, ցիկլը համարվում է ԱԵ-ի սպառման և կուտակման ներգործության արդյունք: Դրանց միջև կապը կայուն է և բնութագրվում է բազմարկիչի և ակսելերատորի միջոցով: Մոդելի հեղինակների կարծիքով, այդ երկու գործակիցների սկզբունքների միացման դեպքում ձևավորվում է տնտեսական զարգացման երեք իրավիճակի. անընդհատ աճ, անհավասար աճ, տատանումներ (աշխուժացում, անկում և այլն):

Ընդհանրացնելով տնտեսական ճգնաժամերի և ցիկլային տատանումների վերաբերյալ բոլոր տեսությունների մեկնաբանումները, կարելի է նշել, որ էկոնոմիկայի զարգացման ցիկլային բնույթի պատճառներն արտակարգ շատ են և պայմանավորված են տնտեսական առաջընթացի տարբեր՝ բարդ և հակասական գործոնների փոխգործողությամբ, երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակներով ու դրանց առաջընթացի միտումներով:

## 5. Պետության տնտեսական քաղաքականության հակաճգնաժամային միջոցառումները

Դասական կապիտալիզմի պայմաններում գործում էր մակրոէկոնոմիկայի



- բ) պետական գնումների ավելացում, հարկերի նվազում,
  - գ) աշխատավարձի բարձրացում,
  - դ) ներդրումների ընդլայնում և այլն:
- Իսկ վերելքի (բումի) փուլում իրականացվում են գերարտադրության կրճատմանն ուղղված միջոցառումներ, այն է՝
- ա) տոկոսադրույքի բարձրացում, պարտատոմսերի վաճառք,
  - բ) պետական գնումների կրճատում, հարկերի բարձրացում,
  - գ) աշխատավարձի կրճատում,
  - դ) պետական ներդրումների սառեցում և այլն:

Այսպիսով, ճգնաժամի հարվածների թուլացմանն ուղղված պետության միջոցառումները նպաստում են անկման փուլում տնտեսական գործընթացների ակտիվացմանը, իսկ վերելքի դեպքում՝ գործարար ակտիվության իջեցմանը:

Չնայած նորոգյնականների և մոնետարիտների քաղաքականության էական տարբերություններին, այդ տեսությունների միջև կան նման էական գծեր, ըստ որի պետությունը կարող է իրականացնել տնտեսական տատանումների համահարթեցում և էկոնոմիկայի կայունացում: Էկոնոմիկայի տատանումների կարգավորմանն ուղղված երկու մոտեցումներն էլ հետապնդում են նույն նպատակը. վարկերի ընդլայնում, տոկոսադրույքի իջեցում, ամորտիզացիայի արագացում, դրամատների պահուստների ավելացում, դրանց հաշվին ներդրումների ընդլայնում, գործազրկության կրճատում և վերջապես, գործարար ակտիվության ապահովում:

1950-ական թթ. հետո աշխարհի զարգացած շատ երկրներում ընդլայնվել են պետական հակաճգնաժամային միջոցառումները, մասնավորապես, ավելացել են ապրանքների ու ծառայությունների պետական գնումները, խրախուսվում են ներդրումները, հարկային արտոնությունները, տարվում է «էժան փողերի» քաղաքականություն, արագ զարգանում են ենթակառուցվածքային ճյուղերը (տրանսպորտ, էլեկտրաէներգիա, ջրամատակարարում, բնակարանային շինարարություն և այլն): Այդ միջոցառումները թուլացնում են արտադրության և սպառման միջև հակասությունը և մեղմացնում ցիկլի՝ մեկ փուլից մյուսին անցնելու տատանումները (տես՝ սխեմա 2):

Համաաշխարհային էկոնոմիկայի արդի փուլում փոխվում են ճգնաժամերի բնույթն ու դրանց դրսևորման ձևերը, ծագում են նոր գործոններ, որոնք պահանջում են հակացիկլային միջոցառումների մշակման գործընթացներում պարտադիր կերպով հաշվի առնել դրանց առկայությունն ու գործելաձևը:

Այսպես, եթե դասական ճգնաժամերը հանգեցնում էին ապրանքների գերարտադրության, ապա ներկայումս տեղի է ունենում հիմնական կապիտալի գերարտադրություն (արտադրական հզորությունների մշակակալի մասը պարապուրդի մեջ է): Եթե նախկինում զները կտրուկ իջնում էին, այժմ դա տեղի չի ունենում: Նախորդ ճգնաժամերն ունեին տարերային բնույթ, ժամանակա-

ճգնաժամի բնութագրումները	ճգնաժամից դուրս գալու գծով կիրառվող միջոցառումները
Ապրանքային դեֆիցիտ	Ապրանքների հիմնական մասսայի գների ազատ արձակում: Արտասահմանյան ներմուծումներ, ապրանքնային ինտերվենցիա: Տնտեսական գործունեության ազատականացում, արտադրության վերականուցում՝ մեծ պահանջարկ ունեցող ապրանքներ թողարկելու համար:
Արտադրության անկում	Արցակցային իրավիճակի ստեղծում: Պետական ձեռնարկությունների մասնավորեցում: Մանր և միջին բիզնեսի խրախուսում: Ներմուծման խթանում: Արտադրության կառուցվածքի վերականուցում: Ներդրումային ծրագրերի իրականացում: Հարկային ռեժիմի բարեփոխումներ:
Ինֆլյացիա	Գների ազատարձակում, պետական արժեթղթերի վաճառք, փողի դեֆլավացիա և շրջանառության մեջ ավելցուկ դրամի կրճատում: Դրամական և բյուջետային կոշտ քաղաքականություն: Դրամի կուրսի կայունացում: Անձնական եկամուտների սահմանափակման քաղաքականություն: Ապրանքների ներմուծում:
Գործազրկություն	Զբաղվածության պետական ծառայության ձևավորում և գործազրկության ֆոնդի ստեղծում՝ նպաստներ վճարելու համար: Մասնավոր տնտեսական գործունեության (բիզնեսի)
Վճարային հաշվեկշիռի դեֆիցիտ	Խթանում: Դրամի փոխանակելիության ապահովում: Արտահանման խթանում և արտադրողների շահերի պաշտպանում: Վճարունակ հաշվեկշռի հավասարակշռվածության ապահովում: Արտասահմանյան ներդրումների խրախուսում:
Պետական բյուջեի դեֆիցիտ	Պետական ծախսումների կրճատում: Հարկային ռեֆորմ: Բյուջեի դեֆիցիտի սահմանների պահպանում: Սոցիալական նոր ծրագրերի ընդունում:

Սխեմա 2. Պետության հակացիկլային քաղաքականությանն ուղղությունները

ից տատանումների մեխանիզմն ինչ-որ ձևով կարգավորվում է: Ներկա տնտեսական ցիկլերին բնորոշ է ճգնաժամերի ու լճացման կարճ ժամանակաշրջան աշխուժացման ու վերելքի երկարատևություն, դրանց համաժամանակեցումը (սինխրոնիզացումը), որոնց մեծ մասն արտահայտվում է ֆինանսական ռատանումների արտակարգ երկար փուլերով: Այստեղից հետևում է, որ արդի

շուկայական էկոնոմիկայում ավերիչ ցիկլային տատանումներ չկան: Ժամանակակից ճգնաժամերը դարձել են ավելի պակաս կործանարար: Իսկ գործարար ակտիվություն ունեցող ցիկլերն իրականացվում են առանց որոշակի տրադիցիոն փուլերի: զարգանում են ավելի հավասարաչափ՝ ոչ խոր անկումներով և ոչ էլ մեծ վերելքներով:

Ժամանակակից տնտեսական պարբերաշրջաններին հատուկ են.

1. միաժամանակությունը, երբ տարբեր երկրների ու տարածաշրջանների ցիկլային տատանումները համընկնում են,

2. արտարդյունքի ինտերնացիոնալացումը՝ երկրների միջև տնտեսական կապերի ուժեղացումը,

3. ՉՏԳ արագ տարածումը և գիտատեխնիկական համագործակցության խորացումը:

Ուստի հակապարբերաշրջանային կարգավորման քաղաքականություն վարելիս պետությունները պետք է հաշվի առնեն համաշխարհային էկոնոմիկայի զարգացման միտումները և ազգային միջոցառումները համապատասխանեցնեն միջազգային մասշտաբներով կիրառվող ձեռնարկումների հետ: Դա կնպաստի ցիկլային տատանումների կարգավորմանը և կբարձրացնի ազգային պետությունների վարած հակաճգնաժամային քաղաքականության արդյունավետությունը:

## ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՆԿԱՅՈՒՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ

### ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆ:

## ՍՈՅԻԱԼԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

### 1. Զբաղվածությունը և նրա հիմնական ձևերը

Արտադրության յուրաքանչյուր եղանակին բնորոշ է ազգաբնակչության՝ րան հատուկ օրենքը: Այն արտահայտում է աշխատանքային ռեսուրսների գտագործման եղանակն ու աստիճանը և բնակչության աճի յուրահատուկ լայնանները:

Կախված հասակային կառուցվածքից, մարդիկ հանդիսանում են արտադրողներ, սպառողներ, ինչպես նաև կատարում են մարդկային ցեղի վերարտադրության ֆունկցիա: Հասարակության սոցիալ-տնտեսական առաջընթացի ամար ամենամեծ նշանակությունն ունի աշխատունակ հասակի բնակչությունը: Նրա կազմը և սահմանները որոշում է պետությունը: Դրա վրա ազում են նաև ազգային, կուլտուրական ու պատմական տրադիցիաները: Այդ առճառով էլ տարբեր երկրներում աշխատանքային ռեսուրսներին վերաբերող աշխատունակ հասակի, սեռի, աշխատավա տեղության և այլ հարցեր արբեր ձևով են լուծվում: Այսպես, Անգլիայում, Գերմանիայում, ՄԴՀ երկրներում աշխատունակ է համարվում 18 տարին լրացած անձը, Ֆրանսիայում՝ 9-ը, Բելգիայում՝ 21-ը, Նիդերլանդներում՝ 23 տարեկան քաղաքացին և այլն:

Երկրի սոցիալ-տնտեսական առաջընթացը կախված է ոչ միայն աշխատունակ բնակչության գործունեությունից, այլ նաև յուրաքանչյուր մարդու կողմից րա էական ուժերն իրացնելու աստիճանից: Այսինքն՝ թե մարդը որպես աշատող, ինչպես է կատարում սեփականատիրոջ կամ արտադրողի իր ֆունկիան, ազգի կյանքում իրականացնում իր սոցիալական, քաղաքական, իրանական, կուլտուրական և հոգևոր դերը: Այս տեսակետից, աշխատունակ բնակչության լրիվ զբաղվածությունը պետական կարևոր խնդիր է:

**Զբաղվածության հիմնական ձևերը:**

Զբաղվածությունը էկոնոմիկայի զարգացման հիմնական պայմաններից ական է: Աշխատանքը մարդուն ապահովում է հասարակական Լարգավիճակ, յղիմակություն, մասնագիտական պիտանիություն և վերջին հաշվով, հպարություն: Այն անձին մոբիլիզացնում է, պայմաններ է ստեղծում ճիշտ ապրելկերպ ընտրելու և զարգանալու համար:

Ըստ իրային բովանդակության, զբաղվածությունը դա մարդկանց գործու-

նեությունն է ուղղված անձնական, կոլեկտիվ և հասարակական պահանջմունքների բավարարմանը և եկամտի ստացմանը: Հասարակական ձևի տեսակետից **զբաղվածությունը** մարդկանց միջև սոցիալ-տնտեսական հարաբերությունների որոշակի համակցություն է: Դրա նպատակն է աշխատունակ բնակչությունն աշխատատեղերով ապահովելու, աշխատանքային ռեսուրսներ ձևավորելու, բաշխելու, վերաբաշխելու, հասարակական օգտակար աշխատանքի մեջ նրանց ներգրավելու և աշխատուժի ընդլայնված վերարտադրություն իրականացնելու համար: Սոցիալ-տնտեսական հարաբերությունների այդ միասնությունն իր արտահայտությունն է գտնում անհատական (ընտանեկան) և կոլեկտիվ աշխատանքային գործունեություն հասկացության մեջ, ինչպես նաև նրա՝ աշխատանքի գործընթացի, ինտենսիվության և արտադրողականության, աշխատուժի շարժունության, կադրերի մասնագիտական պատրաստման, աշխատավարձի և այլ կատեգորիաներում:

Տարբերում են զբաղվածության երեք հիմնական լրիվ, ռացիոնալ և արդյունավետ տեսակներ: Լրիվ **զբաղվածությունը**՝ դա հասարակության կողմից աշխատունակ բնակչությանը տրված հնարավորությունն է զբաղվել հասարակական օգտակար աշխատանքով, իրականացնել անհատական և կոլեկտիվ վերարտադրություն բնակչության պահանջմունքները բավարարելու համար: **Ռացիոնալ զբաղվածությունը** ենթադրում է աշխատանքային ռեսուրսների, նրա սեռահասակային և կրթական կառուցվածքի նպատակահարմար վերաբաշխում և օգտագործում: **Արդյունավետ զբաղվածությունն** իրականացվում է վերարտադրության ինտենսիվ տիպի պահանջներին համապատասխան, տնտեսական նպատակահարմար և սոցիալական արդյունավետության չափանիշներով, կողմնորոշվում է ձեռքի, ոչ օգտակար և ծանր ֆիզիկական աշխատանքի կրճատումը:

Աշխատանքային գործունեությունը, կախված սեփականության ձևերից, իրականացվում է պետական, կոլեկտիվ և մասնավոր ձեռնարկություններում: Աշխատունակ բնակչության ճնշող մասը զարգացած երկրներում աշխատում է մասնավոր սեկտորում: Ժողովրդական տնտեսության կառուցվածքի տեսակետից աշխարհի աշխատունակ բնակչության ընդհանուր թվաքանակի 2/3-ը, (ԱՄՆ-ում՝ 70%) զբաղված է ոչ նյութական արտադրության ոլորտում: Օրինակ՝ հատկանշական է, որ ետինդուստրիալ ժամանակակից էտապում գյուղատնտեսության մեջ զբաղված է զարգացած երկրների աշխատուժի ընդհանուր թվի 2.5-5.8%-ը:

Տարբերում են նաև զբաղվածության հիմնական և հատուկ ձևեր: Զբաղվածության հիմնական ձևը կարգավորվում է աշխատանքային օրենսդրությամբ և ներքին տիպային կանոններով: Նրա հատուկ ձևը կամ ոչ տրադիցիոն զբաղվածությունը (տանը կատարվող աշխատանք, ըստ համատեղության, անհատական և կոլեկտիվ աշխատանքային գործունեություն և այլն) իրականացվում է որոշակի իրավական նորմաներին համապատասխան: ԱՄՆ-ում, Անգլիայում

այս ձևի մեջ զբաղված է աշխատուժի ավելի քան 30%-ը:

Արդի էտապում աշխարհի զարգացած երկրներում գերակշռում է զբաղվածության տեղեկատվական տեսակը, որը կապված է ինֆորմացիայի հավաքման, մշակման և այն արտադրության ու շրջանառության ոլորտին ներկայացնելու հետ: Դրա հետ կապված աճում են նաև որակյալ աշխատուժի պատրաստման գծով ծախսերը:

## 2. Գործազրկության էությունը, տեսակները

Շուկայական էկոնոմիկայի անբաժանելի մասը կազմում է գործազրկությունը: Գործազուրկները տնտեսապես ակտիվ բնակչության ժամանակավորապես չաշխատող մասն են:

**Գործազրկությունը**՝ դա սոցիալ-տնտեսական երևույթ է, որի ժամանակ աշխատունակ բնակչությունն աշխատանք չի գտնում, դառնում է համեմատաբար «ավելորդ» և լրացնում է աշխատանքի ռեզերվային բանակի շարքերը:

Ո՞վ է համարվում գործազուրկ:

Աշխատանքի միջազգային կազմակերպության բնորոշմամբ գործազուրկը՝ դա այն անձն է, որն ուզում է աշխատել, կարող է աշխատել, բայց աշխատանք չունի: Այդ ձևակերպման մեջ ոչ ուղղակի ձևով ընդգծվում է այսպես կոչված **աշխատանքի ազատությունը**, որն օրենսդրական ձևով արձանագրված է գրեթե բոլոր երկրների Սահմանադրության (հիմնական օրենքի) մեջ:

Դրա հետ միասին Սահմանադրության մեջ օրենսդրաբար ճանաչվում է աշխատանքի իրավունքը և աշխատողներին գործազրկությունից պաշտպանելու իրավունքը:

Այժմ անհրաժեշտ է ճշտել. պաշտոնապես ո՞ւմ կարելի է գործազուրկ համարել: Դա պարզելու համար անհրաժեշտ է երկրի բնակչությանը բաժանել երկու մասի:

1. **Տնտեսապես ոչ ակտիվ բնակչություն**՝ երկրի այն բնակիչները, որոնք չեն մտնում աշխատուժի կազմի մեջ: Դրանց են վերաբերում.

ա) ցերեկային ուսումնական հաստատություններում սովորողներն ու ուսանողները,

բ) թոշակառուները (ըստ ծերության և այլ հիմքերի),

գ) տնային տնտեսություն վարողները (այդ թվում երեխաներին, հիվանդներին խնամողները),

դ) այն անձիք, որոնք կորցրել են աշխատանք գտնելու հույսը,

ե) այն անձիք, որոնց համար աշխատելու անհրաժեշտություն չկա (անկախ նրանց եկամտի աղբյուրներից): Այլ կերպ. նրանք, ովքեր չեն ցանկանում աշխատել պորտաբույծներ են:

2. **Տնտեսապես ակտիվ բնակչություն** (հասարակության համակցված աշխատուժ)՝ դա աշխատանքային ռեսուրսների ակտիվ մասն է, որն իր աշխատանքով

տուժն է առաջարկում ապրանքներ և ծառայություններ արտադրելու համար: **Բնակչության տնտեսական ակտիվության մակարդակը՝** դա տնտեսապես ակտիվ մարդկանց թվաքանակի բաժինն է երկրի բնակչության ընդհանուր թվաքանակի մեջ: Տնտեսապես ակտիվ բնակչության թվաքանակը հաշվարկվում է ըստ բանաձևի՝

$$Y_a = \frac{H - \text{ՁՀա}}{H} \cdot 100$$

որտեղ՝  $Y_a$  - բնակչության տնտեսապես ակտիվ մասն է,  
 $H$  - երկրի բնակչության թվաքանակն է,  
 $\text{ՁՀա}$  - տնտեսապես ոչ ակտիվ բնակչությունը:

Տնտեսապես ակտիվ բնակչությունն իր հերթին բաժանվում է 2 խմբի.

1. **Ջբաղվածներ՝** տասնվեց տարեկան և բարձր տարիքի անձինք, որոնք.

ա) վարձու աշխատանք են կատարում և վարձատրվում են,

բ) աշխատում են ընտանեկան ձեռնարկություններում առանց վարձատրության,

գ) լինում են նաև մինչև 16 տարեկան աշխատող անձիք, որոնց համար սահմանվում են համեմատաբար կրճատ աշխատօր և ցածր աշխատավարձ:

2. **Գործազուրկներ՝** 16 տարեկան և բարձր տարիքի անձիք, ովքեր.

ա) ուղղակի աշխատանք (եկամտաբեր զբաղմունք) չունեն,

բ) աշխատանք են որոնում (դիմել են զբաղվածության ծառայության մարմիններին),

գ) պատրաստ են աշխատանքի մեջ ներգրավվել,

դ) սովորել են կամ սովորում են զբաղվածության ծառայության ուղեգրերով գործուղված՝ որակավորման բարձրացման կուրսերում կամ դասընթացներում:

Ջբաղվածության (3) և գործազուրկության տվյալների հիման վրա որոշվում է **գործազրկության մակարդակը:** Այն (Y<sub>б</sub>) հաշվարկվում է գործազուրկների թվաքանակի և տնտեսապես ակտիվ բնակչության թվաքանակի հարաբե-

$$Y_б = \frac{\text{Ձ} - 3}{\text{Ձ}_a} \cdot 100$$

րությանը, ըստ հետևյալ բանաձևի.

որտեղ՝  $Y_б$  - գործազրկության մակարդակն է,  
 $3$  - զբաղվածության մակարդակը:

Գործազրկությունը, որպես սոցիալական երևույթ, առաջին անգամ ծագել է Անգլիայում 19-րդ դարի սկզբում, սակայն մինչև 1900-ական թվականների վերջը այն մասսայական բնույթ չուներ և ավելանում էր միայն տնտեսական ճգնաժամների ժամանակ: 20-րդ դարում այն սկսեց մշտական բնույթ կրել, կազմելով աշխատունակ բնակչության 5-15%-ը:

Գործազրկության մակարդակը շատ երկրներում բարձրացման տենդենց ունի: Այսպես, 1991թ. ճապոնիայում այն կազմում էր 2.1%, ԱՄՆ-ում՝ 5.8, Իտա-

լիայում՝ 7.6%, իսկ 1993թ. համապատասխանաբար՝ 2.5, 6.8 և 10.4%:

**Գործազրկության տեսակները և պատճառները:**

Արտադրության զարգացման տարբեր էտապներում գործազրկության տեսակները էապես տարբեր են: Կապիտալիզմի զարգացման սկզբնական ստադիայում արդյունաբերական հեղափոխությունը ծնեց գործազրկության երեք հոսուն, թաքնված և լճացած ձևեր:

**Հոսուն գործազրկության** հիմնական պատճառը էկոնոմիկայում կատարվող կառուցվածքային ու տեխնոլոգիական փոփոխություններն են, ինչպես նաև գերարտադրության ու թերարտադրության ճգնաժամները: Տնտեսական ցիկլերի հետ կապված նման գործազրկությունը երբեմն կոչվում է **ցիկլային:** Գործազրկության տվյալ կատեգորիային են վերաբերում այն անձիք, ովքեր ունեն ընդհանուր կրթական ու մասնագիտական պոտենցիալ: և ֆիզիկապես ու հոգեպես առողջ են: Սրանց գործազրկության անմիջական պատճառը համարվում է աշխատուժի առաջարկի գերազանցումը պահանջարկի նկատմամբ:

Ազրարային կամ **թաքնված գործազրկությունը** պայմանավորված է գյուղատնտեսական աշխատանքի սեզոնայնությամբ, գյուղական շրջաններում աշխատատեղերի պակասով, որը ստիպում է աշխատողներին կողմնակի աշխատանք որոնել քաղաքներում: Թաքնված գործազրկություն է գոյանում նաև մանր արտադրողների ու առևտրականների շրջանում: Աշխատանքի նման ռեզերվները բացահայտվում են, երբ աշխատողների նկատմամբ բարձր պահանջարկը լրացվում է հասարակության նշված խավերի հաշվին:

Բնակչության այդ խավերը հատկապես շատ են զարգացող երկրներում: Ըստ վեճակագրական տվյալների, այդ երկրներում բնակչության ակտիվ մասի 1/3-ը գործազուրկ է:

Լճացած գործազրկությունն ընդգրկում է ծայրահեղ անկանոն զբաղված մարդկանց: Դրանք հիմնականում պատահական աշխատանքով զբաղվող մարդիկ են, սեզոնային աշխատանողներ, տնային աշխատանք կատարող անձիք: Գործազրկության այս կատեգորիայի ստորին խավը՝ լյուսպեն պրոլետարներն են (պաուպերներ), որոնք կացարան և ապրուստի միջոցներ չունեն: Այս խմբին են վերաբերում նաև այն անձիք, ովքեր երկար ժամանակ աշխատանք են որոնում և այն մարդիկ, ովքեր աշխատունակ չեն:

Գործազրկության ժամանակակից ձևերից են համարվում.

ա) **Ֆրիկցիոն գործազրկությունը**, որն արտացոլում է աշխատողների աշխատատեղերի փոփոխությունը կապված բնակավայրի փոփոխության, տեխնիկական առաջընթացի, արտադրության ցիկլայնության հետ: Սրանց աշխատուժի նկատմամբ տնտեսական պահանջարկը ճգնաժամների ու լճացման փուլերում ընկնում է, վերելքի ժամանակահատվածում աճում: Այս գործազրկությունը հոսուն գերբնակչության ժամանակակից տարատեսակն է, որն ոչ միայն

անխուսափելի է այլևս չթ է կրում: Այն հաճախ առաջանում է նաև աշխատողի մասնագիտական, հասակային կազմի և մասամբ էլ ռեզիտանալ տեղաշարժերի պատճառով:

բ) **Տեխնոլոգիական գործազրկությունը** կապված է ՉՏԱ և ՉՏԳ-ի հետ, որտեղ աշխատողների զբաղվածության կրճատումն առաջանում է նոր տեխնոլոգիաների ու տեխնիկայի ներդրման պատճառով:

գ) **Կառուցվածքային գործազրկությունը**, ըստ էության, պայմանավորված է էկոնոմիկայում տեղի ունեցող խոր վերակառուցումների հետ: Փոփոխվում է արտադրության ճյուղերի կառուցվածքը, նրանց միջև փոխադարձ կապը, բնականաբար, ուժեղանում է աշխատուժի հոսունությունը, քանի որ ստեղծվում են աշխատատեղերի միջջյուղային բաշխման նոր համաձայնություններ: Արարանքների ու ծառայությունների շուկայի մեջ փոփոխությունները նոր պահանջներ են առաջադրում նաև աշխատանքային ռեսուրսների կազմի նկատմամբ:

դ) **Ինստիտուցիոնալ գործազրկությունը** ծագում է այն ժամանակ, երբ աշխատանքի շուկայի կազմակերպումը ոչ արդյունավետ է: Այսպես, սաշխատանքի գծով ազատ տեղերի մասին տեղեկատվությունը լրիվ չէ: Գործում են գործազրկության համար վճարվող բարձր նպաստներ կամ եկամուտների նկատմամբ ցածր հարկեր: Այս դեպքում ավելանում է գործազրկության տևողությունը, քանի որ թալանում են աշխատանք որոնելու խթանները:

ե) **Կամավոր գործազրկությունը** դա մարդկանց որոշակի խավն է, որն ըստ հոգեկան խառնվածքի, ինչ-ինչ պատճառներով չի ցանկանում աշխատել (ծուլներ, պորտաբույծներ, հանցագործներ և այլն):

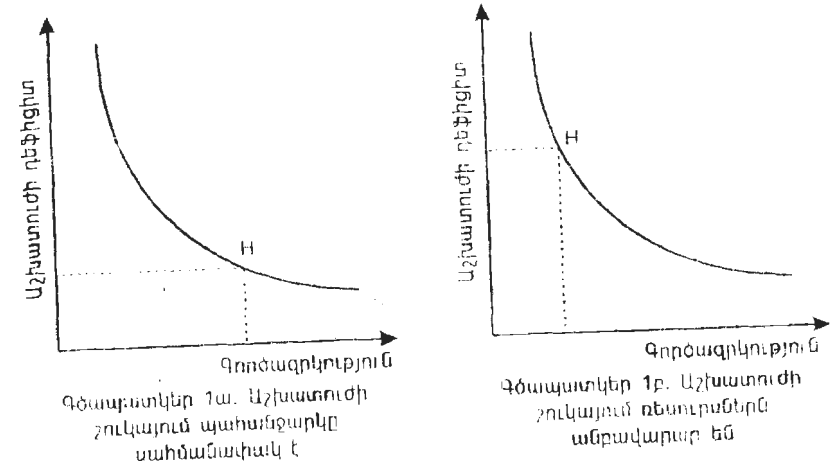
Հաճախ ծագում են նաև գործազրկության կոնվերսիոն (կապված ռազմական արտադրանքի կրճատման հետ), **ռեզիոնալ**, սեռահասակային, գործաշրջանային (սեզոնային) և այլ ձևեր:

Գործազրկության բոլոր ձևերն ունեն ընդհանուր գծեր. առաջանում են նույն պատճառներից. գտնվում են միկրոտնտեսական մակարդակի վրա և արտադրության տեխնիկական կառուցվածքի փոփոխության հետևանքով նվազիվում են կրճատվում կամ ավելանում:

**Գործազրկության չափումը:**

Ցանկացած համակարգի աշխատուժի շուկան միշտ տնօրինում է աշխատանքային ռեսուրսների որոշակի ավելցուկի: Սակայն գործազրկության հավասարակշռման մակարդակը և աշխատուժի դեֆիցիտը տարբեր երկրներում տարբեր է (տես՝ գծապատկեր 1ա, 1բ):

Շուկայական էկոնոմիկա ունեցող երկրներում (գծապատկեր 1ա) H կետը ցույց է տալիս, որ կա բարձր գործազրկություն և համեմատաբար աշխատուժի փոքր դեֆիցիտ: Իսկ պետական սոցիալիզմի էկոնոմիկայում (գծապատկեր 1բ) գործազրկությունը հավասարակշռված է և ցածր մակարդակ ունի: H կետը վկայում է աշխատուժի ոչ մեծ չափերի պակասի մասին:



Այստեղ աշխատուժի դեֆիցիտն արհեստական բնույթ ունի: Իրականում, պետական ձեռնարկություններում կար ավելցուկ աշխատուժ, որը հաճախ կազմում էր զբաղվածների 12-20%:

Այսպիսով, գործազրկությունը շուկայական էկոնոմիկայի բնորոշ գիծն է: Տնտեսագիտության տեսության մեջ օգտագործվում են գործազրկության վերաբերյալ երկու ցուցանիշ, որոնք ընդգծում են աշխատանքի շուկայի տնտեսական անկայունության օբյեկտիվ պատկերը: Դրանք են գործազրկության մակարդակը և նրա միջին տևողությունը:

Գործազրկության մակարդակը չափվում է արտադրության մեջ զբաղվածների նկատմամբ պաշտոնապես զբաղված գործազուրկների թվով և բնութագրվում է նրա նորմայով:

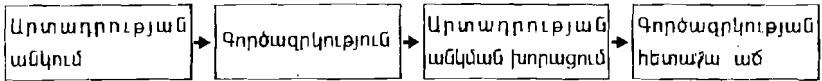
$$\text{Գործազրկության նորմա} = \frac{\text{Գործազուրկների թվաքանակ}}{\text{Աշխատուժի թվաքանակ}} \cdot 100\%$$

Գործազրկության տևողությունը բնութագրում է աշխատանքի մեջ ընդմիջման միջին ժամանակը (մեկ ամիս, 6 ամիս, մեկ տարի և այլն):

### 3. Գործազրկության տնտեսական հետևանքները

Էկոնոմիկայի հավասարակշռված տնտեսական աճը զարգացման այն կատարյալ տարրերակն է, երբ տնտեսական համակարգի բոլոր օղակներն ու տարրերն աշխատում են համաձայնեցված, ներդաշնակ ձևով, որն ապահովում է արտադրության բոլոր մասնակիցների բարեկեցությունը: Սակայն էկոնոմի-

կայի նման աճը պետք է դիտել որպես տենդենց, որոշակի պահ նրա զարգացման տարբեր փուլերում կամ ամբողջ համակարգի զարգացման գործընթացում: Իրականում շուկայական զարգացած տնտեսության համար բնորոշ են կարծատև, միջին ժամկետային և երկարատև տնտեսական տատանումները: Նրա զարգացման գործընթացում ծագում են կոնֆլիկտային իրավիճակներ, ռեսուրսների քառասյին շարժում, չհամաձայնեցված գործողություններ, որոնք հանգեցնում են արտադրության արդյունավետության իջեցմանն ու նրա գործնական ակտիվության թուլացմանը: Երկրի էկոնոմիկան ընկնում է տնտեսական ճգնաժամի մեջ, որտեղ համախառն ազգային արդյունքը չի աճում, արտադրության չափերը կրճատվում են. ձեռնարկատիրական գործունեության խթանները թուլանում, նոր ներդրումներ չեն կատարվում, արտադրվածը դժվարությամբ է վաճառվում կամ բոլորովին չի իրացվում և ֆիզիկապես ոչնչացվում է: Այդ բոլորի հետևանքով աճում են գործազրկության չափերը, իջնում է աշխատուժի արժեքը, վատանում է մարդկանց կենսամակարդակը: Սպառողական պահանջարկի կրճատումն իր հերթին իջեցնում է ներդրումների մակարդակը և բնականաբար, նեղացնում արտադրության ոլորտը: Տնտեսական թույլ զարգացած շրջաններից կապիտալը «չարժվում» է ավելի գործարար ռեզիոններ, ավելանում են ֆրիկցիոն ու կառուցվածքային գործազրկության չափերը: Այսպիսով, գործազրկությունը, լինելով արտադրության անկման ծնունդ, դառ-



նում է տնտեսական անկայունության այն օղակը, որն ընդունակ է ավելի խորացնել այդ անկումը: Անկայունության աճը ընթանում է հետևյալ սկզբունքով՝ Գործազրկությունը վեր է ածվում ռեակտիվի, անկայունության գործընթացների արագացուցիչի: Ուստի հավասարակշռված աճին վերադառնալու համար պահանջվում են գործազրկության մասշտաբները կրճատելու հատուկ միջոցառումներ:

Շուկայական էկոնոմիկայի զարգացման արդի պայմանները ենթադրում են բնակչության լրիվ զբաղվածության ապահովում: Սակայն լրիվ զբաղվածությունը դեռ չի նշանակում գործազրկության իսպառ բացակայություն, ինչպիսին պահանջվում էր 18-19-րդ դարերում: Լրիվ զբաղվածության դեպքում գործազրկության մակարդակը կոչվում է «բնական», որովհետև ֆրիկցիոն և կառուցվածքային գործազրկություններն անխուսափելի են: Գտնում են, որ նման «չափավոր» գործազրկությունը համարվում է որոշակի բարիք՝ հասարակության տնտեսական աճն ապահովելու համար:

Գործազրկության որպես բարիքի տնտեսական էությունը կայանում է հետևյալում.

1. Այն համարվում է չգբաղված աշխատուժի ռեզերվ, որը կարող է

գործել արտադրության ընդլայնման ժամանակ կամ կառուցվածքային վերափոխությունների դեպքում:

2. Նրա առկայությունը սահմանափակում է արհմիությունների «ագրեսիան»՝ աշխատավարձի բարձրացման, աշխատանքի սպանանների բարելավման ու թեթևացման գծով նրանց պահանջները: Իսկ դա ուժեղացնում է ձեռնարկատիրական գործունեության խթանները:

3. Աշխատանքը կորցնելու և գործազուրկների բանակին հարելու վախը համարվում է աշխատանքի կարգապահության ամենալավագույն կազմակերպիչը և, բացի այդ, պայմաններ է ստեղծում աշխատանքի ծախսումների անհրաժեշտ որակն ապահովելու համար:

Անգամ զարգացած երկրներում չափավոր գործազրկության մակարդակը (զբաղվածների 3-5%-ը, առանձին դեպքերում՝ 8%) համարվում է շուկայական զարգացած էկոնոմիկայի անհրաժեշտ ուղեկիցը:

Անհամեմատ մեծ են գործազրկության հասարակությանը պատճառած կորուստները: Դրանց են վերաբերում.

1. Գործազրկության պայմաններում հասարակության տնտեսական պոտենցիալը լրիվ չի օգտագործվում: Զբաղված աշխատողը, բնականաբար, չի մասնակցում ազգային հարստության աճի գործընթացին: Իսկ հասարակությունը մեծ կորուստներ է կրում արտադրական հնարավորությունները լրիվ չօգտագործելու պատճառով:

2. Տևական գործազրկության ժամանակ իջնում է ազատված մարդկանց մասնագիտական որակավորումը: Անգամ հետագայում, արտադրության մեջ ներգրավվելիս աշխատողի աշխատանքի արտադրողականության կայուն աճ է ապահովվում միայն 4-6 ամիս հետո:

3. Գործազրկության աճը, ինչպես ցույց են տալիս առողջապահության տվյալները, քայքայում է ազգի հոգևոր առողջությունը: Գտնում են, որ աշխատանքը կորցնելու մասին լուրի պատճառած հոգեկան խանգարումներն ավելի ուժեղ են և ծանր են ազդում գործազուրկի վրա, քան նրա հարազատի կորստի մասին լուրը:

4. Գործազրկության աճը հանգեցնում է հասարակության մեջ հանցագործությունների ավելացմանը:

Գործազրկության տնտեսական ու սոցիալական հետևանքներն են համարվում.

- ՀԱԱ ծավալի կրճատումը,
- գործազրկության ծախքերի անհավասարաչափ բաշխումը բնակչության տարբեր սոցիալական խմբերի միջև,
- համակցված պահանջարկի իջեցումը,
- աշխատողների մասնագիտական որակավորման կորուստը:

Գործազրկությունը նշանակալի տնտեսական վնաս է հասցնում նաև պե-



տությամբ: ԱՄՆ տնտեսագետ, մակրոէկոնոմիկայի հետազոտող Ա. Օուբենը մաթեմատիկորեն արտահայտել է գործազրկության աճի և ՀԱԱ-ի ծավալի կրճատման փոխհարաբերությունը: Այն հայտնի է որպես Օուբենի օրենք, համաձայն որի, եթե փաստացի գործազրկությունը գերազանցում է նրա բնական մակարդակը 1%-ով, ապա ՀԱԱ-ի տարեկան կորուստը կազմում է 2,0-2,5%: Այդ օրենքը հնարավորություն է տալիս, գործազրկության յուրաքանչյուր մակարդակի պայմաններում հաշվարկել հասարակությանը պատճառած վնասները:

Գործազրկության հետևանքով հասարակության տնտեսական վնասը չափվում է ՀԱԱ<sub>պ</sub>-ՀԱԱ<sub>դ</sub> տարբերության մեծությամբ, որտեղ՝

ՀԱԱ<sub>պ</sub>-ն - պոտենցիալ համախառն արդյունքն է,

ՀԱԱ<sub>դ</sub>-ն - իրական համախառն արդյունքը:

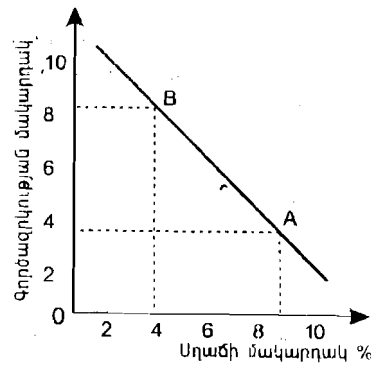
ՀԱԱ<sub>պ</sub> ն որոշվում է հետևյալ բանաձևով՝

$$\text{ՀԱԱ}_{\text{պ}} = \text{ՀԱԱ}_{\text{դ}} + \frac{\text{ՀԱԱ}_{\text{դ}} \times \left( \text{գործազրկության փաստակի մակարդակ} \right) \times 2.5}{100}$$

Գործազրկության և սղաճի փոխադարձ կապը: Ֆիլիպսի կորը:

Ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ գործազրկության և սղաճի միջև գոյություն ունի որոշակի քանակական, բայց հակադարձ կախվածություն: Այսպես, անգլիացի տնտեսագետ Ա. Ֆիլիպսը որոշակի օրինաչափություն սահմանեց գործազրկության և սղաճի միջև: Նա եկավ այն եզրակացության, որ գործազրկության կրճատումն ուղեկցվում է անվանական աշխատավարձի և գների աճով: Այդ փոխկախվածությունը գրաֆիկորեն ունի հետևյալ տեսքը և կոչվում է Ֆիլիպսի կոր (տես՝ գծապատկեր 2):

Ըստ Ֆիլիպսի՝ 1958թ. կատարած հետազոտությունների, գործազրկության աճի դեպքում կրճատվում են աշխատանքի վարձատրման չափերը, պակասում է բնակչության գնողունակությունը և դրա հետևանքով իջնում սղաճի մակարդակը: Գծապատկերի վերլուծման ժամանակ նկատվում է գործազրկության ու սղաճի զուգակցման երկու տարբերակ. կամ ցածր գործազրկություն և բարձր սղաճ (A կետ), կամ ցածր սղաճ և բարձր գործազրկություն (B կետ): Նշանակում է գործազրկության աճի հաշվին կարելի է իջեցնել սղաճը և ընդհակառակը: Ընդ որում Ֆիլիպսի կորը գործում է միայն կարճատև ժամանակահատվածում: Իսկ երկարատև ժամանակաշրջանում (10-ը և ավել տարիների համար) նույնիսկ ցածր



Գծապատկեր 2. Ֆիլիպսի կորը

զբաղվածությունը հասարակությանը չի փրկում սղաճից: Քանի որ աշխատուժի որակավորման բարձրացման ու նրա արժեքի աճի հիման վրա աճում է աշխատավարձը, ավելանում են նպաստները: Կատարվում է աշխատավարձի հերթական ինդեքսավորում և այլն: Այդ բոլորի արդյունքում ծագում է ծախսերի ինֆլյացիա:

Ծախսերի ինֆլյացիան դա գների աճն է, որն առաջացել է արտադրության ծախսերի աճի (վարձատրության ավելացում, հումքի, նյութերի թանկացում և այլն) հաշվին: Դա նշանակում է, որ երկար ժամանակահատվածում և գներն են բարձրանում, և՛ գործազրկությունն է աճում: Գործազրկության մակարդակի աճի միջոցով սղաճի դեմ պայքարի գինը դառնում է շատ մեծ: Ըստ վիճակագրական տվյալների, սղաճի մակարդակը 1%-ով իջեցնելու դեպքում գործազրկության «բնական մակարդակը» բարձրանում է 2%-ով: Իսկ դրա հետևանքով համախառն ազգային արդյունքը նրա պոտենցիալ մեծության համեմատությամբ կրճատվում է 4%-ով:

#### 4. Գործազրկության տնտեսագիտական տեսությունները

Ինչպես երևում է, գործազրկության պատճառները բազմաթիվ են: Դրանց վերլուծությամբ զբաղվել են տնտեսագիտական շատ դպրոցներ և առանձին տնտեսագետներ:

Դեռևս 18-րդ դարի վերջերին անգլիացի տնտեսագետ-հոգևորական Թ. Մալթուսը փորձեց բացատրել գործազրկության էությունը և պատճառները: Մալթուսը ենթադրում էր, որ գործազրկությունն առաջանում է բնակչության արագ աճի հետևանքով, այսինքն՝ դեմոգրաֆիական պատճառներով: Ըստ նրա, ազգաբնակչության աճի տեմպերը գերազանցում են արտադրության զարգացման (սպառման առարկաների արտադրության) տեմպերին: Դրա վերացման միջոցները մալթուսականները համարում էին պատերազմները, վարակիչ հիվանդությունները, ծննդաբերության կրճատումը և այլն: Այդ տեսության հիմնական թերությունը համարվում էր այն, որ առաջին. մարդուն դիտում էին որպես բիոլոգիական էակ, անտեսելով նրա սոցիալական էությունը: Երկրորդ. թերագնահատվում էր զՏԱ-ի դերը, սպառման առարկաների առաջընթաց արտադրության ապահովման հնարավորությունը: Մալթուսյան տեսությունը վերաբերում էր հատկապես ցածր եկամուտ և բարձր ծննդաբերություն ունեցող երկրներին: Այժմ այդ երկրները ակտիվ քաղաքականություն են վարում ծննդաբերությունը սահմանափակելու ուղղությամբ:

Սակայն մալթուսականությունը չի բացատրում բարձր զարգացած և ցածր ծննդաբերություն ունեցող երկրների գործազրկության պատճառները: Նշանակում է գործազրկության աղբյուրը հարկավոր է որոնել հենց իր տնտեսական համակարգի մեջ, և ոչ թե նրանից դուրս:

19-րդ դարի կեսերին Կ. Մարքսը «Կապիտալում» նույնպես ուսումնասիրել է գործազրկության ելությունը և պատճառները: Նա նշում էր, որ տեխնիկական առաջընթացի շնորհիվ աճում է արտադրության միջոցների մասսան և նրանք ժեքը, որն առաջ է անցնում աշխատուժի նկատմամբ պահանջարկից: Մարքսը գտնում էր, որ գործազրկությունը ծագում է շուկայական տնտեսության ցիկլային զարգացման հետևանքով. ամենից առաջ, մրցակցային պայքարի օրենքներով: Այն ստիպում է ձեռնարկատերերին ավելացնել ներդրումները, կատարելագործել տեխնիկան: Իսկ դա հանգեցնում է կապիտալի օրգանական կազմի աճին: Վերջինս կապված է կապիտալի կուտակման ցիկլային գործընթացների և վերարտադրության առանձնահատկությունների հետ: Նրա ելությունն արտահայտվում է կապիտալի և աշխատուժի բեռնացման, հարստության աճի և արդյունաբերական ռեզերվային բանակի ձևավորման միջոցով: Այդ օրենքի բաղկացուցիչ մասը հանդիսանում է կապիտալիստական կուտակման օրենքը, որի դրսևորման ձևերն են՝ համարվում բանվոր դասակարգի բացարձակ և հարաբերական աղքատացումը:

Կուտակման համընդհանուր օրենքը թույլ է տալիս բացահայտել արտադրության տեխնոլոգիական եղանակի և նրա հասարակական ձևի միջև դիալեկտիկական միասնությունն ու հակասությունները: Առաջին դեպքում դրա պատճառը համարվում է աշխատուժի նկատմամբ արտադրության միջոցների առավել արագ աճը: Երկրորդ դեպքում մրցակցային պայքարը, կապիտալիստական կուտակման պրոցեսը համարվում են գործազրկության լրացուցիչ աղբյուր:

Կապիտալի կուտակման մեխանիզմը և կապիտալիստական արտադրության պայմանները փոխում են աշխատուժի պահանջարկի ու առաջարկի միջև հարաբերակցությունը, իջնում է նրա նկատմամբ պահանջարկը: Մինչդեռ աշխատանքի շուկայում աշխատուժի առաջարկը մեծանում է: Այսպիսով, տեխնիկական առաջընթացը, աշխատանքի ինտենսիվացումը, հաճախ էլ աշխատօրվա երկարացումը հանգեցնում են աշխատանքի պահեստաբանակի կազմավորմանն ու գործազրկության աճին: Վերջինս խիստ մեծանում է, երբ արտադրությունը կրճատվում է: Իսկ եթե էկոնոմիկան վերելք է ապրում, ապա գործազրկությունը կրճատվում է: Դա նշանակում է, գրում էր Մարքսը, որ աշխատուժի արդյունաբերական պահեստաբանակը կապիտալիստական կուտակման ոչ միայն հետևանքն է, այլև պայմանը:

Մեր ժամանակներում ամենալայն տարածում է ստացել գործազրկության քեյնսյան տեսությունը, որի համաձայն գործազրկության պատճառ է համարվում ապրանքների ու ծառայությունների գծով ցածր պահանջարկը, խնայողության նկատմամբ մարդկանց հակվածությունը, ներդրումների անբավարար խթանումը: Այլ կերպ, քեյնսականները գործազրկությունը բացատրում են էկոնոմիկայի անկայունությամբ՝ համակցված պահանջարկի ու համակցված առա-

ջարկի անհավասարակշռվածությամբ:

Գործազրկության դեմ պայքարի քեյնսյան ծրագիրն առաջարկում էր միջոցառումների երկու խումբ: Առաջինը՝ դա պետության կողմից տարվող հասարակական աշխատանքների կոմպլեքսն է, որը ֆինանսավորվում է պետական ծախսումների հաշվին: Քեյնսը գտնում էր, որ կարևորը բնակչության սոցիալական կայունության ապահովումն է, թեկուզ աշխատավարձի մինիմում սահմանների դեպքում:

Միջոցառումների երկրորդ խումբը վերաբերում է ստրատեգիական բնույթի գործունեությանը՝ շուկայի աշխուժացմանը, ներդրումների ավելացմանը, սպառողական պահանջարկի զարգացմանը և այլն: Դա պահանջում է գործադրել երկու լծակ, պետական պատվերների ավելացում և տոկոսադրույթի ցածրացում: Բնական է, որ պետական պատվերների մեջ որոշակի ֆիրմաներ են ներգրավվում, որը և կրճատում է գործազրկության չափերը: Մյուս գործոնը՝ էժան վարկի առաջադրումն է, որից օգտվում են շատ ֆիրմաներ, ակտիվանում է ձեռնարկատիրական գործունեությունը և նեղանում են գործազրկության սահմանները:

Քեյնսյան ծրագրերը հաջողությամբ կիրառվում էին երկրորդ աշխարհամարտից հետո: Սակայն հետագայում օբյեկտիվ շատ դժվարություններ ծագեցին դրանց լայնամասշտաբ արմատավորման ճանապարհին: Այդ ծրագրերի ֆինանսավորման աղբյուրը համարվում է պետական բյուջեն, մասամբ էլ պետական պարտքերը: Իսկ դրանք, բնական է, ամսահաման մեծանալ չեն կարող: Բացի դա, 1970-ական թվականներին ամհամեմատ թանկացան հումքային ռեսուրսները, որոնք հանգեցրին տնտեսական անկմանն ու ինֆլացիայի չափերի աճին:

Անգլիացի տնտեսագետ Ա.Պիգուն և ընդհանուր բարեկեցության տեսության մյուս հեղինակները գործազրկությունը կապում են ոչ կատարյալ մրցակցության հետ, որը հանգեցնում է աշխատանքի արժեքի (զմի) բարձրացմանը: Ըստ այդ տեսության, ձեռնարկատերերը որակավորված աշխատողներին բարձր աշխատավարձ են վճարում՝ ինտենսիվ աշխատանք կատարելու և շատ արտադրանք թողարկելու համար: Իսկ ցածր որակավորում ունեցող աշխատողները հայտնվում են գործազրկության վիճակում: Հետևապես, նրանք առաջարկում էին. նպաստել աշխատավարձի իջեցմանը, խրախուսել սոցիալական ուղորտի զարգացումը, թուլացնել աշխատավարձի բարձրացման գծով արհմիությունների պայքարը և այլն:

Մոնետարիստական տեսությունը գործազրկությունը բացատրում էր դրամավարկային ոչ արդյունավետ քաղաքականությամբ: Մոնետարիստներն առաջարկում էին սղաճի պայմաններում կրճատել պետական բյուջեի դեֆիցիտը, բարձրացնել տոկոսադրույթը և ձևավորել շուկայական առողջ միջավայր, որը ֆիրմաներին ստիպում է թողարկել բարձրորակ արտադրանք, և բարձր պա-

հանջարկ է ներկայացնում աշխատուժի գործադրման համար:

Գործում են նաև տնտեսագիտական նոր դասական տեսություններ, որոնք գործազրկության ծագումը բացատրում են էկոնոմիկայում կառուցվածքային փոփոխությունների, արտադրողական ուժերի անհամաչափ զարգացման, ՊՏԱ-ի, պահանջարկի ու առաջարկի անհամապատասխանության, սպառողական ցածր պահանջարկի միջոցով: Ըստ տեխնոլոգիական տեսության հեղինակների. գործազրկության դեմ հարկավոր է պայքարել ՊՏ առաջընթացը դանդաղեցնելու միջոցով:

Չնայած գործազրկության առաջացման տարբեր պատճառներին ու նրա կրճատման գծով առաջադրած միջոցներին ու մեթոդներին, այն ներկայումս էլ անընդհատ աճում է: Արևմտյան երկրներում արդի զբաղվածության ճգնաժամն էկոնոմիկայի խոր կառուցվածքային վերափոխումների հետևանք է: Այն առաջանում է ՊՏ-ի, արտադրության ինտերնացիոնալացման և միջազգային մրցակցության սրման պատճառներով: Անշեղորեն կրճատվում է նյութական արտադրության ոլորտում զբաղված աշխատողների թվաքանակը և աճում սպառման սֆերայում զբաղվածությունը, իջնում է ցածր որակյալ աշխատուժի նկատմամբ պահանջարկը և այլն:

Զարգացած երկրներում պաշտոնապես գրանցված գործազրկությունը 1965թ. 12 միլիոնից աճեց մինչև 50 միլիոն՝ 1990-ական թթ.: Դա նշանակում է, որ գործում է ազգաբնակչության մարքայան օրենքը՝ աճում է աշխատանքի արդյունաբերական ռեզերվային բանակը:

## 5. Բնակչության սոցիալական պաշտպանության էությունը և նրա ապահովման ուղիները

Հասարակության բարեկեցությունը և նրա սոցիալական պաշտպանության պրոբլեմները յուրաքանչյուր առանձին երկրում տարբեր ձևերով են լուծվում:

Եկամուտների բաշխումը և հասարակության բարեկեցությունը: Ժամանակակից պայմաններում բնակչության կենսական պայմանների ստեղծումը և բարեկեցության նորմալ տարրերի ապահովումը ենթադրում է նրա կյանքի տևողության երկարացում, աշխատանքի ստեղծագործական բնույթի զարգացում, աշխատանքային ռեսուրսների և նրա որակյալ աշխատուժի ձևավորում, վճարունակ պահանջարկի բավարարում, որոշակի զբաղվածություն և նրա պահանջումների ապահովում, սոցիալական պաշտպանվածություն և այլն:

Պետության սոցիալական գործունեության կարևոր ուղղություններից մեկը բնակչության եկամուտների ձևավորման և նրա վերաբաշխման քաղաքականությունն է: Եկամուտների մեծության վրա ազդում են աշխատավարձի չափը, մանրածախ գների դինամիկան, շուկայի հագեցվածությունը, սղաճի մակար-

դակը և այլն:

Եկամուտների մակարդակի գնահատման համար օգտագործվում են անվանական և իրական եկամուտ հասկացությունները: Առաջինը բնութագրվում է ստացված դրամական գումարով, երկրորդը՝ ապրանքների ծառայությունների այն քանակով, որը կարելի է գնել դրամի այդ քանակով: Բնական է, ինչքան բարձր են գները, այնքան ցածր է իրական եկամուտը և հակառակը:

Հասարակական բարեկեցության այդ գործոնների մեջ կարևոր դեր է խաղում եկամուտների բաշխման հիմնահարցը:

Ի՞նչ սկզբունքներով պետք է ՀԱԱ-ն (ԱԵ-ն) բաշխվի հասարակության անդամների միջև:

Տնտեսագիտության մեջ գոյություն ունի պետության սոցիալական ծրագրերի նկատմամբ երկու մոտեցում. «սոցիալական» և «շուկայական»:

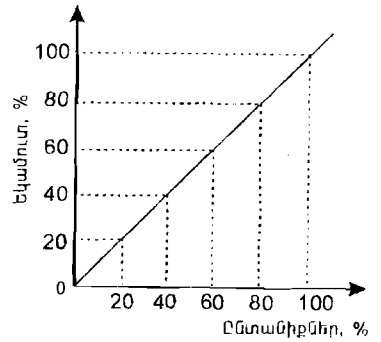
Առաջինը գտնում է, որ պետությունը յուրաքանչյուր անհատի պետք է ապահովի նորմալ մակարդակի եկամուտ: Այս դեպքում օգնություն պետք է ցուցաբերվի միայն նրանց, ովքեր դրա կարիքն ունեն: Այս մոտեցումը հիմնված է սոցիալական արտադրության սկզբունքի վրա:

Սոցիալական, էթիկական և հումանիտարական տեսության կողմնակիցները պնդում են, որ հասարակական եկամուտը պետք է բնակչության բոլոր անդամների միջև բաշխել հավասարության և արդարացիության սկզբունքների հիման վրա (տես՝ գծապատկեր 3):

Գծապատկերը ցույց է տալիս, որ հասարակության մեջ եկամուտները բաշխում են բացարձակ հավասարության սկզբունքով. ընտանիքների 20%-ը ստանում է եկամուտների 20 տոկոսը և այդպես շարունակ: Նման բաշխումը տեսականորեն ենթադրում է հասարակության սոցիալական կայունություն:

Սոցիալական ծրագրերի նկատմամբ երկրորդ մոտեցումը հիմնվում է այն գաղափարի վրա, որ պետության խնդիրը ոչ թե եկամուտների երաշխավորումն է, այլ դրանց բարձրացման համար անհրաժեշտ պայմանների ստեղծումը: Այսինքն՝ այն հենվում է տնտեսական արդյունավետության սկզբունքի վրա:

Շուկայական էկոնոմիկայի լիբերալ (դասական և նոր դասական ուղղություններ) կողմնակիցները գտնում են, որ բաշխումը չի կարող և չպետք է հենվի հավասարության սկզբունքի վրա: Քանի որ շուկայական էկոնոմիկան տնտեսական այնպիսի մեխանիզմ է, որը բացառում է «խիղճ» հասկացությունը: Այն



Գծապատկեր 3. Եկամուտների հավասար բաշխում

իր մեջ բարոյական նորմեր չի կրում կամ գրեթե չի ընդունում:

Շուկայական էկոնոմիկայի տեսությունը գտնում է, որ հասարակության անդամների միջև եկամուտների բաշխումն իրականացնելու ժամանակ պետք է հաշվի առնել.

ա) **Մարդկանց ընդունակությունների անհավասարությունը:**

Մարդիկ մասնագիտությունն ընտրում են ըստ իրենց ընդունակությունների և դրա հիման վրա էլ որոշակի (տարբեր քանակի) արդյունք են արտադրում, ուստի և պետք է ոչ միանման եկամուտ ստանան:

բ) **Մասնավոր սեփականության անբաժանելի տիրապետությունը:**

Իսկ դա ենթադրում է եկամուտների ստեղծման ու բաշխման մեջ անհավասարության բարձր աստիճան: Օրինակ՝ 1990-ական թթ. ԱՄՆ ընտանիքների 10%-ը, որը ստանում է անհամեմատ բարձր եկամուտ (տարեկան 50 հազար դոլար և ավելի), տնօրինում էր երկրում գործող բոլոր արժեթղթերի 72%-ին, չհարկվող փոխառությունների 86%-ին, անշարժ ունեցվածքի 50%-ին և այլն:

գ) **Արտադրության ու աշխատանքի խթանումը:** Արդյունքի հավասար բաշխումը չի խթանում արտադրության զարգացումը, և բարձր արտադրողական աշխատանքը: Հետևապես, որակյալ աշխատանք կատարող աշխատողի հետ ծուլերը չպետք է հավասարապես վարձատրվեն:

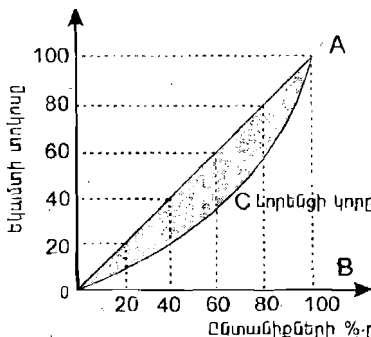
դ) **Ազատ մրցակցությունը:** Իսկ ազատ և հատկապես ոչ կատարյալ մրցակցությունը ենթադրում են եկամուտների անհամաչափ բաշխում:

Այսպիսով, շուկայական էկոնոմիկան արդեն նշանակում է հասարակական հարստության անհավասարաչափ բաշխում: Բարձր եկամուտներ են ստանում նրանք, ովքեր դիմանում են շուկայական մրցակցությանը և արտադրում ու իրացնում շատ արտադրանք: Իսկ մյուսները՝ մրցությանը չդիմանալով սնանկանում և թողնում են արտադրությունը: Դա նշանակում է, որ եկամուտների բաշխման մեջ հավասարությունը անհամատեղելի է շուկայական համակարգի հետ:

Բաշխման մեջ անհավասարությունը գրաֆիկորեն պատկերվում է ԱՄՆ տնտեսագետ Մ. Լորենցի կողմից օգնությամբ (տես՝ գծապատկեր 4):

Այն բնորոշում է ընտանիքների մեջ եկամտի բաշխման անհավասարության ռեալ աստիճանը (ընտանիքների 40%-ը ստանում է եկամուտների 20%-ը, ընտանիքների 60%-ը՝ եկամուտների 40%-ը և այլն):

Լորենցի կորի տվյալների հիման վրա որոշվում է այսպես կոչված **դեցի-**



Գծապատկեր 4. Լորենցի կորը

**բալային** (լատ․ decem - տասը) գործակիցը: Դա ցույց է տալիս, թե ըստ եկամտի մակարդակի, ամենահարուստ ընտանիքների 10%-ը քանի անգամ է գերազանցում ամենաաղքատ ընտանիքների 10%-ին:

Հասարակության եկամուտների բաշխման անհավասարության աստիճանը հաշվարկվում է նաև **Ջինի** գործակիցի օգնությամբ. կորոզինատների կիսորդի և Լորենցի կորի միջև եղած մակերեսը (ՕԱԸ) հարաբերում է ՕԱԲ եռանկյան մակերեսին: Եթե ստացված գործակիցը մոտենում է 0-ի, ապա հասարակությունը բացարձակ «հավասարեցման» վիճակում է: Իսկ եթե գործակիցը մոտենում է 1-ի, ապա հասարակության մեջ եկամուտների անհավասար բաշխման հտեկանքով ձևավորվել է «աղքատ» մեծամասնություն և «զերհարուստ» փոքրամասնություն:

Ազատ շուկայական էկոնոմիկային բնորոշ է քաղաքացիների միջև հասարակական հարստության բաշխման անհավասարության տենդենցը: Հասարակական հարստության աճմանը զուգընթաց գնալով խորանում է բնակչության սոցիալական տարբերակումը (դիֆերենցացումը): Դա, վերջին հաշվով, հանգեցնում է նրան, որ բնակչության զգալի մասը պաշտոնապես ճանաչված աղքատության զոհից ցածր է իջնում: Այդպիսի արդյունքը պատահական չէ:

Ինչպես գտնում են շուկայական էկոնոմիկայի կողմնակիցները, հասարակական հարստության իդեալական բաշխման ժամանակ այն պետք է տրվի միայն արտադրության գործոնների՝ աշխատանքի, կապիտալի և հողի սեփականատերերին: Սակայն առանց պատասխանի է մնում շատ կարևոր հարց, կյանքի ինչպիսի՞ միջոցներ պետք է ստանա հասարակության անդամների մեծ մասը, որը զուրկ է արտադրության գործոններից (մեծահասակներ, իաշմանդամներ, երեխաներ, գործազուրկներ և այլն) և եկամտի այլ աղբյուրներ չունի: Դրանք բոլորը չեն մասնակցում հասարակական արդյունքի ստեղծմանը և, հետևապես, չեն կարող հասարակական արդյունքից իրենց բաժինը «պահանջել»: Ջուտ շուկայական էկոնոմիկայում, որը չի ընդունում տնտեսական կյանքին պետության միջամտությունը, հասարակության անդամների այդ խմբին մնում է ապավինել մասնավոր բարեգործությանը:

Հետևապես, անապահով խավերի առկա պահանջմունքների և դրանց բավարարման հնարավորությունների միջև հարաբերակցությունը մեղմելու համար ներկա պայմաններում մշակվում և կիրառվում են պետական ակտիվ սոցիալական քաղաքականություն:

**Սոցիալական քաղաքականության էությունը:**

Ժամանակակից պետական սոցիալական քաղաքականությունը՝ դա պետության, ձեռնարկությունների ու կազմակերպությունների սոցիալ-տնտեսական միջոցառումների կոմպլեքս է, որն ուղղված է եկամուտների և ունեցվածքի բաշխման մեջ անհավասարության թուլացմանը, գործազրկությունից, զենրի բարձրացումից, աշխատանքային խնայողությունների արժեզրկումից բնակ-

չության պաշտպանմանը:

Բնակչության սոցիալական պաշտպանության հարցերով զբաղվում են նաև ֆիրմաները և իրենք՝ աշխատողները՝ իրենց արհմիությունների միջոցով:

Սոցիալական քաղաքականության սկզբունքներն են հանդիսանում սոցիալական արդարության և արդյունավետության օպտիմալ զուգակցումը, կենսականորեն անհրաժեշտ ստանդարտների հաշվառումը, կառավարման որոշակի ոլորտի գծով պատասխանատվության պարզորոշ սահմանումը և այլն:

Սոցիալական քաղաքականության հիմնական ուղղություններն են.

1. Բնակչության պաշտպանումը գների բարձրացումից, սղաճից՝ օգտագործելով փոխհատուցման ու ինդեքսավորման տարբեր ձևեր:

2. Օգնության կազմակերպումը չունեոր ընտանիքներին ու գործազուրկներին:

3. Սոցիալական ապահովության համակարգի կիրառումը:

4. Գիտության, կրթության, առողջապահության զարգացման և շրջակա միջավայրի պահպանության ապահովումը:

5. Աշխատանքային օրենսդրության մշակումը և կիրառումը (աշխատօրվա տևողություն, արձակուրդի իրավունք, որակավորման բարձրացում և այլն):

Արդի պայմաններում գործազրկության չափերի կրճատումը զարգացած շուկայական էկոնոմիկայի կենտրոնական պրոբլեմներից մեկն է: Ուստի հասարակությունը փորձում է լուծել այդ խնդիրը, կրճատել գործազրկության մասշտաբները, անհրաժեշտ պայմաններ ստեղծել աշխատանքային ռեսուրսների լրիվ զբաղվածությունն ապահովելու համար: Այդ նպատակով բոլոր երկրներում պետությունները վարում են սոցիալական ապահովության քաղաքականություն:

Արևմուտքում 1930-ական թթ. վերջերից գործում է սոցիալական պաշտպանության միջոցների (ամորտիզատորների) համակարգ, որը պետությունը կիրառում է աշխատավորների տնտեսական անվտանգությունն ապահովելու համար: Սոցիալական պաշտպանության համակարգի մեջ են մտնում վարձու բանվորներին գործազրկությունից պաշտպանելու, աշխատանքի նկատմամբ նրանց իրավունքներն ապահովելու, դրանց գծով որոշակի սոցիալական երաշխիքներ սահմանելու, այդ ծրագրերի իրացման մեխանիզմ մշակելու վերաբերյալ միջոցառումները:

Սոցիալական համակարգի առաջին տարրը հանդիսանում է զբաղվածության պետական կարգավորումը: Պետության կողմից աշխատուժի առաջարկի կարգավորումն իրականացվում է աշխատօրվա տևողությունը կրճատելու, առողջապահության սֆերան զարգացնելու, գործազուրկներին նյութապես օգնելու, նրանց վերադարձավորելու և այլ միջոցներով: Պետությունն աշխատում է.

- օրենսդրական կարգով կարգավորել աշխատօրվա (շաբաթվա) սահմանված տևողությունը,

- ժամանակին թոշակի ուղարկել պետական սեկտորի աշխատողներին, - ենթակառուցվածքների ոլորտում ստեղծել նոր աշխատատեղեր հասարակական աշխատանքներ կատարելու համար,

- ձեռնարկությունների միջոցով աշխատողների միջև կատարել «աշխատատեղերի բաժանում»՝ զբաղվածությունն ավելացնելու համար,

- սահմանափակել այլ երկրներից աշխատուժի ներհոսը և այլն:

Սոցիալական ամորտիզատորների մյուս տարրը համարվում է **աշխատանքի բորսաները**: Սրանք պետական հիմնարկություններ են, ձեռնարկությունների ու վարձու բանվորների միջև միջնորդներ, որոնք հաշվի են առնում գործազուրկների առկայությունը և աջակցում են նրանց՝ աշխատանքի ընդունվելու համար, ուսումնասիրում են աշխատանքի շուկայի վիճակը, անհրաժեշտ տեղեկատվություն են տալիս շահագրգիռ կազմակերպություններին, օգնում են երիտասարդության վերադարձավորմանն ու մասնագիտական կողմնորոշմանը:

Աշխատավորների տնտեսական անվտանգության երրորդ տարրը գործազրկության գծով ապահովագրման **ֆոնդերի** համակարգն է: Այն իր մեջ է ներառում թոշակային ու առողջապահության ապահովությունը, գործազրկությունից և արտադրության դժբախտ դեպքերից ապահովագրումը: Ապահովագրական ֆոնդերի ֆինանսավորման աղբյուրներն են համարվում.

ա) ֆիրմաների աշխատավարձի ֆոնդից և աշխատողների աշխատավարձից սոցիալական ապահովության գծով մասհանումները,

բ) բյուջեից հատկացված դոտացիան,

գ) պետական այլ միջոցներ:

Թոշակային և բժշկական ապահովագրումն իրականացվում է աշխատավարձից և շահույթներից տարբեր համամասնությամբ մասհանումների հաշվին: Գործազրկության դեպքում կազմավորվում են հատուկ ապահովագրական ֆոնդեր, օրենսդրաբար սահմանվում են գործազրկության մակարդակը, դրանց համար նախատեսված նպաստների չափը, վճարման տևողությունը և այլն:

Գործազրկության գծով ֆոնդերի ձևավորումը և բաշխումը, հաշվի առնելով տարբեր երկրների տնտեսական զարգացման մակարդակն ու կայունությունը, ինչպես նաև աշխատողների աշխատանքային ստաժը և վճարման ձևը, իրականացվում է տարբեր մեթոդներով:

Այսպես, 1990-ական թթ. գործազրկության նպաստների չափը և վճարման տևողությունը կազմում էր.

ԱՄՆ-ում՝ աշխատավարձի 36%-ը և 26 շաբաթ,

Ճապոնիայում՝ աշխատավարձի 60-80%-ը և 3-12 ամիս,

Ֆրանսիայում՝ աշխատավարձի 42%-ը և 1-2.5 տարի,

Ռուսաստանում՝ աշխատավարձի 50-70%-ը և մեկ տարի և այլն:

Բացի այդ, գործում են նաև ժամանակավորապես գործազրկության մեջ գտնվող մարդկանց օգնություն ցույց տալու այլ ձևեր. միանվագ դրամական

կամ բնափրային արտոնություններ (զեղչեր՝ բնակարանի վարձ վճարելու, տրանսպորտից ու կենցաղային այլ ծառայություններից օգտվելու համար և այլն): Կապված ապահովագրական ֆոնդերի զգալի սահմանափակումների հետ, այդ արտոնություններից օգտվում է գործազուրկների թվաքանակի ընդամենը 40-45%ը:

Եվ վերջապես, հասարակությունն իր միջոցների հաշվին ձևավորում է օգնության սոցիալական ֆոնդեր նրանց համար, ովքեր ըստ ֆիզիկական տվյալների, ի վիճակի չեն կերակրել իրենց (անպաշտպան ծեղեր, հաշմանդամներ, ծնողազուրկ ուսանողներ և ուրիշներ): Քանի որ այդ ծրագրերը ֆինանսավորվում են պետական բյուջեից, պետությունը ստիպված է լինում խստացնել հարկային քաղաքականությունը: Մյուս կողմից, սոցիալական ապահովագրության գծով վճարումների իրական աղբյուրը՝ վարձու բանվորների ու ծառայողների աշխատանքն է: Այն առաջին. հանդիսանում է արժեքի աղբյուր, երկրորդ. ստեղծում է անհրաժեշտ և լրացուցիչ արդյունքի հիմնական մասը, երրորդ. ձեռնարկատերերը սոցիալական մասնաճանաչների գումարները ներառում են արտադրության ծախսերի մեջ և դրա հաշվին բարձրացնում՝ արտադրանքի գները: Այսպիսով, սոցիալական կայունության համար հասարակության վճարը դառնում է գների և հարկերի բարձր մակարդակը, որը դրվում է սպառողների ուսերին: Պետության սոցիալական քաղաքականության բաղկացուցիչ մասերից են հանդիսանում եկամուտների և ունեցվածքի ճիշտ բաշխումը, մարդկանց աշխատանքի տեղավորումն ու նրանց վերամասնագիտացումը, աշխատավարձի մակարդակի սահմանումը, դրամի արժեքի կայունացումն ու սղաճի դեմ մղվող պայքարը և այլն:

Եկամուտների կարգավորման գործընթացում անհրաժեշտություն է ծագում ապահովել հասարակական արտադրության արդյունավետության և տնտեսական համակարգի սոցիալական արդարության միջև օպտիմալ համապատասխանություն: Եկամուտների և ունեցվածքի բաշխման մեջ անհավասարության կրճատման հիմնական միջոցներ են համարվում պրոգրեսիվ եկամտահարկը և պետության սոցիալական ծախսումները: Այսպես, Շվեդիայում համապատասխան եկամտային քաղաքականություն վարելու շնորհիվ ամենահարուստ և ամենաաղքատ խավերի եկամուտների հարյուրապատիկ տարբերությունը կրճատվել է և ներկայումս կազմում է՝ 4:1:

Բնակչության սոցիալական պաշտպանության կարևոր օղակը՝ մարդկանց աշխատանքի տեղավորման ու վերաորակավորման՝ հիմնականում պետության կողմից իրականացվող ծրագիրն է: Աշխատանքի տեղավորման քաղաքականությունն իր մեջ է ներառում նաև աշխատորվա տեղությունը կարգավորելու գծով միջոցառումները: Վերջին 100 տարում շատ երկրներում աշխատաժամանակի տևողությունը կրճատվել է գրեթե կրկնակի չափով, բացի ճապոնիայից: Ճապոնացին այսօր միջին հաշվով մեկ տարում աշխատում է 2150

ժամ կամ 250 ժամ ավել, քան, ասենք, ֆրանսիացին:

Բնակչության սոցիալական պաշտպանության տարրերից է համարվում վարձու աշխատանքի իրավական կարգավորումը, որն իրականացվում է օրենսդրական կարգով աշխատավարձի ու թոշակի միևնույն չափը սահմանելու, աշխատանքի պայմանները բարելավելու, աշխատուժի վարձատրման ձևերն ու համակարգերն ընտրելու, գործատուի և աշխատողների միջև կոլեկտիվ պայմանագիր կնքելու միջոցով և այլն: Պետությունը գործազրկությունը կրճատելու նպատակով ձգտում է աշխատավարձը պահել այնպիսի մակարդակի վրա, որպեսզի նրա աճի տեմպերը ցածր լինեն աշխատանքի արտադրողականության աճից: Այդ նպատակով կիրառվում է եկամուտների և դրամավարկային ակտիվ քաղաքականություն: Նման քաղաքականություն են վարում նաև մասնավոր ֆիրմաները:

Ըստ Աշխատանքի միջազգային կազմակերպության (ԱՄԿ) չափանիշների, աշխատավարձի միևնույն մակարդակը սահմանելիս հաշվի են առնվում աշխատողների և նրանց ընտանիքի պահանջները, կյանքի արժեքը, սոցիալական արտոնությունները, սղաճի մակարդակը, աշխատանքի արտադրողականության միջին ցուցանիշը, գործազուրկների քանակը և այլն:

Աշխատավարձի միևնույն մակարդակի համար հիմք է ընդունվում ապրանքների ու ծառայությունների այն հավաքածուն, որը բավարարում է տիպային ընտանիքի (4 անձ) ֆիզիոլոգիական ու սոցիալական պահանջումները: Այդ հավաքածուի բովանդակությունը և ընդհանուր արժեքը տարբեր երկրներում տարբեր է: Ընդ որում միևնույն աշխատավարձը պետք է կազմի երկրում կազմավորված միջին աշխատավարձի 30-50%-ը:

Շուկայական էկոնոմիկայի արդի պայմաններում աղքատության ամենաընդհանուր չափանիշներ են համարվում գործազրկությունը և սղաճը: Դրանց մակարդակը բնութագրում է աղքատության աստիճանը: Տնտեսագիտության տեսութան մեջ այդ ցուցանիշների գումարային մեծությունն անվանում են «աղքատության ինդեքս»:

Աղքատության հիմնական չափանիշը՝ մեկ մարդուն ընկնող եկամուտների մակարդակն է, իսկ ընտանիքի հաշվով՝ սպառման առարկաների կառուցվածքը, մասնավորապես, սննդին ընկնող ծախսերի բաժինը: ԱՄՆ-ում, օրինակ, աղքատ են համարվում այն ընտանիքները, որոնք սննդի վրա ծախսում են ընտանեկան բյուջեի 1/3-ը: Մինչդեռ Ռուսաստանում 1992թ. սննդի ծախսերը կազմում էին ընտանիքների մեծ մասի բյուջեի մոտ 75%-ը:

Աղքատության ընդհանուր մակարդակը յուրաքանչյուր երկրում որոշվում է բնակչության ընդհանուր թվաքանակի (15 տարեկանից բարձր կազմի) մեջ աղքատ մարդկանց բաժնի ցուցանիշով: Այն չափվում է ապրուստի համար անհրաժեշտ առարկաների միևնույն մեծությամբ և արտահայտվում է կենսական (կամ ֆիզիոլոգիական) միևնույնի և սոցիալական միևնույնի ձևերով:

Առաջինն արտացոլում է միայն ֆիզիոլոգիական հիմնական պահանջմունքների բավարարումն ու անհրաժեշտ ծառայությունների ստացումը, երկրորդը ներառում է նաև հոգևոր ու սոցիալական միմիումն պահանջմունքները:

Ապրուստի անհրաժեշտ միմիումնի բացարձակ մակարդակը որոշվում է «սպառողական զամբյուղի» մեթոդով կամ գների ինդեքսի միջոցով: Գների ինդեքսը՝ դա տվյալ տարվա «սպառողական զամբյուղի» և բազիսային տարվա համանման զամբյուղի գնի հարաբերակցությունն է: Այսպես, Բուլղարիայում նման զամբյուղն ընդգրկում է ընտանիքի համար նախատեսված 650 անվանում ապրանքներ ու ծառայություններ: Ըստ հաշվումների, այն ընտանիքի աշխատող անդամին ապահովում է ավելի քան 2800 կկալորիա, իսկ մյուս անդամներին՝ 2000-2100 կկալորիա: ԱՄՆ-ում սպառողական զամբյուղի մեջ հաշվում են 400, Ռուսաստանում՝ 200, Հայաստանում 70 անվանում ապրանքներ ու ծառայություններ և այլն:

Տարբերվում են ռացիոնալ և նվազագույն «սպառողական զամբյուղներ»: Բնակչության այն մասը, որի եկամուտները ցածր են նվազագույն «զամբյուղից», բնորոշվում են որպես աղքատության եզրից այն կողմ ապրողներ: «Աղքատության սահմանից դուրս» գտնվող բնակչության բվաքանակը համարվում է կյանքի մակարդակի ցուցանիշ:

Բնակչության կենսամակարդակը նյութական բարիքների սպառման մակարդակն է (բնակչության ապահովվածությունն արդյունաբերական ապրանքներով, սպառման առարկաներով, բնակարանով և այլն):

Ավելի բարդ ցուցանիշ է կյանքի որակը: Այն իր մեջ կենսամակարդակից բացի, ընդգրկում է նաև աշխատանքի անվտանգությունը, մշակույթի զարգացումը, ֆիզիկական դաստիարակությունը և այլն: Կենսամակարդակի ցուցանիշներն անընդհատ կարող են փոխվել: Այն մակարդակը, որը 20 տարի առաջ համարվում էր բարձր, այսօր կարող է դասվել «աղքատության եզրին»:

Եվ վերջապես, բնակչության սոցիալական պաշտպանության համակարգի արտակարգ կարևոր օղակ է դրամական եկամուտների ինդեքսավորումը գների մակարդակին համապատասխան: Այն, սկսած 1960-ական թթ. կիրառվում է բոլոր զարգացած երկրներում: Նման գործընթացն իրականացվում է ինչպես մակրոմակարդակում (պետության կողմից համապատասխան օրենքներ ընդունելու միջոցով), այնպես էլ միկրոմակարդակում (համապատասխան փոփոխություններ մտցնելով կոլեկտիվ պայմանագրի մեջ):

**ՄՂԱՃ:**

**ՀԱԿԱՍՂԱՃԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ**

**1. Սղաճի էությունը և տեսակները**

Ապրանքադրամային շրջանառության մեջ թողարկվող դրամական միջոցների բանակությունը կամայականորեն չի կատարվում: Այն կախված է թողարկվող ապրանքների ու ծառայությունների գների գումարից ու փողի շրջանառության արագությունից և որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

$$\Phi_p = \frac{\text{Ապրանքների ու ծառայութ. Գների Գումար}}{\text{Դրամ. միավորի պտույտն. թիվը մեկ տարում}}$$

Ոսկու ստանդարտի ժամանակ դրամի ավելցուկը դուրս էր գալիս շրջանառությունից և վերածվում էր գանձի: Դրամական շրջանառության և գնազույգման հարաբերական կայունությունն ապահովում էր նաև շուկայական մրցակցությունը: Ոսկու հետ բանկային տոմսերի ազատ փոխանակումը բացառում էր փողի արժեզրկումը: Բացի այդ, բանկերը կարող էին շրջանառության մեջ բաց թողնել միայն բանկոտների այնպիսի քանակություն, որը համապատասխաներ նրանց (բանկերի) ունեցած ոսկու պաշարներին: Էկոնոմիկայի զարգացման ժամանակակից ստադիային անցումը կտրուկ փոխեց գների փոփոխման ուղղությունները: Դրամական շրջանառության մեջ գործում են միայն թղթադրամները և այլ արժեքիչեր. խզվել է դրանց և ոսկու միջև կախվածությունը, խախտվել են դրամաշրջանառության գործընթացին բնորոշ օրենքները: Վարկադրամական ժամանակակից մեխանիզմը բարենպաստ պայմաններ է ստեղծում դրամական զանգվածի ուռճացման համար, որը պայմանավորված է պետական ծախսերի մշտական աճով և բյուջեի խրոնիկական դեֆիցիտով: Նման իրավիճակներում ծագում և ծաղկում է սղաճը:

Ի՞նչ է սղաճը:

**Սղաճը** (լատ. ուռճացված, փքված) նշանակում է շրջանառության ոլորտում ազգային տնտեսության իրական պահանջները գերազանցող դրամանիշների թողարկում: Ինֆլյացիան՝ դա փողի նկատմամբ պահանջարկի ու առաջարկի անհավասարակշռումն է, որը արտահայտվում է գների աճի մեջ: Սղաճը ենթադրում է փողի արժեզրկում և ապրանքների ու ծառայությունների գների բարձրացում:

Ինֆլյացիայի ժամանակ թղթադրամներն արժեզրկվում են.

ա) ոսկու համեմատությամբ.

բ) ապրանքների համեմատությամբ,

գ) արտասահմանյան վալյուտայի համեմատությամբ:

Դրա հետևանքով տեղի է ունենում. առաջին դեպքում՝ ոսկու շուկայական գնի բարձրացում, երկրորդ դեպքում՝ ապրանքների գների աճ, երրորդ դեպքում՝ ազգային վալյուտայի կուրսի անկում այլ երկրների դրամական միավորների նկատմամբ:

Այսպիսով, սղաճը կարելի է բնորոշել որպես գների ընդհանուր և անընդհատ աճ: Դա նշանակում է, որ գների աճը կատարվում է մշտապես, վերընթաց գծով և ընդգրկում է երկրի ողջ էկոնոմիկան: Դրա հետևանքով արժեզրկվում են քոթադրամները և ընկնում է դրանց գնողունակությունը:

**Սղաճի տեսակները:**

Ինֆլյացիայի դասակարգման հիմքում ընկած են մի շարք ցուցանիշներ: Դրանցից են.

1. Ըստ դրսևորման ձևերի տարբերում են «բաց» և «ճնշված» (թաքնված) ինֆլյացիաներ:

«Բաց» ինֆլյացիան բնորոշ է շուկայական էկոնոմիկա ունեցող բոլոր երկրների համար, որտեղ պահանջարկի ու առաջարկի փոխգործողությունը նպաստում է գների անարգել աճին: Չնայած բաց ինֆլյացիան խեղաթյուրում է շուկայական գործընթացները, սակայն այն գների միջոցով վաճառողներին ու գնորդներին ազդանշան է տալիս կապիտալներն ավելի ձեռնտու ոլորտներում ներդնելու համար: «Բաց» ինֆլյացիայի դասակարգման համար կիրառվում են տարբեր չափանիշներ.

1) գների աճի տեմպը.

2) տարբեր ապրանքատեսակների գծով գների աճի անհամասնությունները,

3) ինֆլյացիոն սպասումները և այլն:

Առաջին չափանիշի դեպքում ընդգծվում են սղաճի դրսևորման տարբեր մակարդակներ: Գները արագ են բարձրանում տարեկան 100, 500, նույնիսկ 1000%, որը հաճախ հանգեցնում է դրամաշրջանառության փլուզմանը:

Երկրորդ չափանիշի դեպքում տարբեր ապրանքների գները միմյանց նկատմամբ կայուն են կամ աննշան են փոխվում:

Երրորդ չափանիշի դեպքում ձևավորվում են պահանջարկի և առաջարկի ինֆլյացիա (կամ ծախքերի ինֆլյացիա), որտեղ գներն աճում են կապված հումքային ռեսուրսների ու էներգակիրների թանկացման հետ:

«Թաքնված» կամ ճնշված ինֆլյացիան բնորոշ է գների և եկամտունեքի նկատմամբ վարչաիրամայական վերահսկողություն սահմանող էկոնոմիկային: Գների նկատմամբ կոշտ վերահսկողությունը թույլ չի տալիս ինֆլյացիային արտահայտվել գների աճի ձևով: Այս դեպքում ինֆլյացիան ընդունում է թաքնված բնույթ: Արտաքնապես գները մնում են կայուն, սակայն քանի որ

փողի մասսան աճում է, ապա դրանց ավելցուկն առաջացնում է ապրանքային դեֆիցիտ: Այն արտահայտվում է չբավարարված պահանջարկի և բնակչության դրամական խնայողությունների աճի տեսքով, որն իրացում չի գտնում: Ապրանքների պակասը ծնում է հերթեր, ստվերային էկոնոմիկա, թուլանում են աշխատանքի նկատմամբ խթանները և այլն:

2. Ըստ գների աճի տեմպերի ինֆլյացիան լինում է.

ա) Չափավոր (սողացող) սղաճ, երբ գների աճը տարեկան կազմում է մինչև 10%: Այստեղ փողի արժեքը պահպանվում է, սակայն բարձրանում է անվանական գներով պայմանագրեր կնքելու ռիսկը: Արևմուտքում չափավոր սղաճը դիտում են որպես էկոնոմիկայի նորմալ զարգացման տարր, որը որոշակի անհանգստություն չի պատճառում բիզնեսին:

բ) Արշավող սղաճ, երբ գները աճում են շատ արագ, թռիչքաձև, շեշտակիորեն: Նման պայմաններում արտադրությունն անկում է ապրում, բնակչության կենսամակարդակն իջնում է, արժեզրկված փողերն արագ նյութականացվում են (վեր են ածվում ապրանքների): Նման ձևը վտանգավոր է էկոնոմիկայի համար և պահանջում է հակաինֆլյացիոն միջոցառումների կիրառում:

գ) Գերսղաճ, երբ գներն աճում են աստղաբաշխական տեմպերով (1000 և ավելի տոկոս), գների և աշխատավարձի տարբերությունը դառնում է կատստրոֆիկ, ընկնում է անգամ հասարակության ամենաապահով խավի բարեկեցությունը, ոչ շահույթաբեր են դառնում խոշորագույն ձեռնարկությունները: Այն դիմազրկում է տնտեսական մեխանիզմը, կործանում դրամական համակարգը (մարդիկ «պախչում են դրամից», փորձում են այն իրայնացնել): Գերինֆլյացիայի պայմաններում արակտիկապես անհնարին է դառնում բիզնեսի իրականացումը: Մնում է միայն ընթանալ ինֆլյացիային համընթաց և դիմակայել. կրճատել արտաքին տնտեսական կապերը, պարզեցնել արտադրությունը, իրայնացնել ներֆիրմային տնտեսավարման բազան: Նման վիճակից դուրս գալու համար պետությունը ստիպված է լինում իրականացնել դրամական ռեֆորմ:

3. Ըստ գների հավասարակշռման աստիճանի տարբերվում են.

ա) Հավասարակշռված սղաճ, երբ տարբեր խմբերի ապրանքների գները միմյանց նկատմամբ մնում են անփոփոխ: Նման ինֆլյացիան բիզնեսի համար վտանգավոր չէ: Հարկավոր է միայն պարբերաբար բարձրացնել ապրանքների գները և կարգավորել բարդ արտադրանք թողարկող ձեռնարկությունների արդյունքների անվանացանկը:

բ) չհավասարակշռված սղաճ, երբ տարբեր ապրանքների գները մշտապես փոխվում են, ընդ որում տարբեր ուղղություններով: Անհավասարակշռված ինֆլյացիան մեծ չարիք է բիզնեսի համար: Սակայն ավելի վատ է, երբ չկա կանխագուշակում ապագայի նկատմամբ, չկա համոզմունք այն մասին, որ ապրանքների գները մոտ ապագայում չեն փոխվի: Այս դեպքում հնարավոր չէ



ռացիոնալ կերպով ընտրել կապիտալի կիրառման ոլորտները, հաշվարկել և համեմատել ներդրումների տարբերակների եկամտաբերությունը: Արդյունաբերությունը նման պայմաններում զարգանալ չի կարող: Հնարավոր են միայն կարճատև սպեկուլյատիվ-միջոդրական օպերացիաներ:

4. Ըստ կանխատեսման բնույթի տարբերվում են սպասվող և անսպասելի ինֆլյացիաներ: Առաջինը նախապես կանխատեսվում է, կանխագուշակվում: Երկրորդը՝ ընդհակառակը, հանկարծակի է ծագում: Հավասարակշռված և սպասվող ինֆլյացիայի կոմբինացումը էկոնոմիկային որոշակի վնաս չի պատճառում: Իսկ չհավասարակշռված և անսպասելի ինֆլյացիան շատ վտանգավոր է հասարակության համար:

## 2. Սղաճի պատճառները և գործոնները

Տնտեսագիտության տեսությունը բացահայտել է սղաճի առաջացման երեք գլխավոր պատճառներ:

**Առաջին.** դրամաշրջանառությունն իրականացվում է թղթադրամներով, որը ոչնչով ապահովված չէ: «Ոսկյա փողերի» ժամանակ, շրջանառության մեջ դրանց ավելցուկը հաղթահարվում էր ոսկին շրջանառության ոլորտից կուտակման ոլորտն անցնելու միջոցով:

**Երկրորդ.** պետության համազգային տնտեսական ու սոցիալական ծրագրերի իրականացումը պահանջում է լրացուցիչ դրամ բաց թողնել շրջանառության մեջ այդ ծախսերը ծածկելու համար:

**Երրորդ.** արտադրողները լրացուցիչ փողի պահանջարկ ունեն աշխատավարձ վճարելու և արտադրության գործոնների ձեռքբերման համար լրացուցիչ ծախսերը փոխհատուցելու համար:

Գների բարձրացումը և փողի ավել քանակի կազմավորումը՝ դա միայն սղաճի արտաքին դրսևորումն է. նրա խորքային պատճառը հանդիսանում է ազգային տնտեսության համամասնությունների խանգարումը: Համաշխարհային տնտեսագիտական գրականության մեջ առանձնացվում են երեք հիմնական ուժեր (գործոններ), որոնք կազմալուծում են ազգային էկոնոմիկան և նրան հասցնում սղաճի: Այդ ուժերն են.

- թղթադրամների թողարկման պետական մոնոպոլիան,
- աշխատավարձի մակարդակի և աշխատաժամանակի տևողության գծով արհմիությունների մոնոպոլիան,
- գների սահմանման գծով խոշոր ֆիրմաների մոնոպոլիան:

Սղաճի ծագման պատճառներ են համարվում նաև հարկերի աճը, շուկայական կոնյունկտուրայի փոփոխությունները, տարերային աղետները, դրամի պտույտի արագացումը, պետական բյուջեի և երկրի վճարային հաշվեկշռի դեֆիցիտը, գործազրկության աճը, արտասահմանյան վալյուտաների հետ ազգային դրամի ոչ համարժեքային փոխանակումը, համաշխարհային կառուց-

վածքային (էներգետիկ, հումքային, դրամավարկային և այլ բնույթի) ճգնաժամները և, վերջապես, դրամական զանգվածի ուղղակի ավելացումը, որի նպատակն է խթանել ինվեստիցիաներն ու ակտիվացնել երկրի տնտեսության զարգացումը:

Ինֆլյացիայի բոլոր պատճառները փոխադարձաբար կապված են միմյանց հետ, որոնցից յուրաքանչյուրը որոշակի ձևով է ազդում դրամի պահանջարկի ու առաջարկի աճի վրա, խանգարում դրանց հարաբերակցությանը: Ուստի ինֆլյացիայի աղբյուրների իմացությունը կարևոր է կոնկրետ միջոցառումներ նշակելու և նրա դեմ պայքարելու համար:

### Սղաճի մեխանիզմը:

Մակրոտնտեսական մակարդակում ինֆլյացիան դրսևորվում է երկու ձևով. առաջինը՝ պահանջարկի ինֆլյացիան է, որի ժամանակ պահանջարկ-առաջարկ հավասարակշռումը խանգարվում է պահանջարկի փոփոխության պատճառով: Երկրորդը՝ առաջարկի ինֆլյացիան է, որի ժամանակ պահանջարկ-առաջարկ հավասարակշռումը խանգարվում է արտադրության ծախսերի աճի հետևանքով:

Ընդհանուր տնտեսական հավասարակշռման AD-AS մոդելում բավական է, որ համակցված պահանջարկը գերազանցի համակցված առաջարկին, այսինքն՝ երբ տեղի է ունենում գների ինֆլյացիոն վերելք, առաջանում է պահանջարկի ինֆլյացիա: Դրա հիմնական պատճառը դրամական շրջանառության անկայունությունն է:

Դրամաշրջանառության կայունությունը նշանակում է մակրոտնտեսական երկու հոսքերի հավասարում, որոնք կազմում են, այսպես ասած, երկրի ազգային տնտեսության «արյունաշրջանառություն», ապրանքների ու ծառայությունների հոսքը և փողի հոսքը: Նման հավասարումը ԱՄՆ տնտեսագետ Ի. Ֆիշերն արտահայտել է բանաձևի տեսքով.

$$DxO = LxT$$

- որտեղ՝ D - փողի առաջարկն է (կամ շրջանառության մեջ փողի քանակը),  
O - դր. միավորի շրջանառության արագությունը,  
L - ապրանքների միջին գինը,  
T - իրացվող ապրանքների ու ծառայությունների քանակը:

Ապրանքադրամական շրջանառության այդ բանաձևի ծախս կողմն արտահայտում է փողի առաջարկը (DxO), իսկ աջ կողմը՝ դրանց նկատմամբ պահանջարկը (LxT): Որտե՞ղ որոնել ինֆլյացիայի պատճառները և մեղավորներին՝ փողի առաջարկի (DxO), թե՞ պահանջարկի (LxT) հոսքերում: Դրանք գտնվում են և՛ արտադրված արդյունքի ծավալի և դրանց գներով պայմանավորված փողի քանակության հոսքերում:

Ինֆլյացիայի գործոնները փողի պահանջարկի կողմում երկուսն են, որոնք բաժանվում են ներքին և արտաքին տեսակների.

**1. Երբին գործոններ.**

ա) ապրանքների հիմնական մասը թողարկող մոնոպոլիաները շահագրգռված են իրենց ապրանքների ու ծառայությունների գների բարձրացման մեջ և հասնում են դրան:

բ) Պետության ռազմական ծախսերը միշտ խանգարում են փողի պահանջարկի ու առաջարկի միջև սորմալ հարաբերակցությունը:

գ) Երկարատև կապիտալ ներդրումների մասշտաբների ավելացումը հանգեցնում է նրան, որ երկիրը երկար ժամանակ այդ ներդրումներից փոխհատուցում չի ստանում:

**2. Արտաքին գործոններ.**

ա) միջազգային շուկայում արտադրության միջոցների գների աճը հանգեցնում է երկրի ներսում դրանց թանկացմանը:

բ) Համաշխարհային շուկայում կառուցվածքային ճգնաժամերը, որոնք պայմանավորված են բնական ռեսուրսների կրճատմամբ, հանգեցնում են արտադրության գործոնների գների աճին:

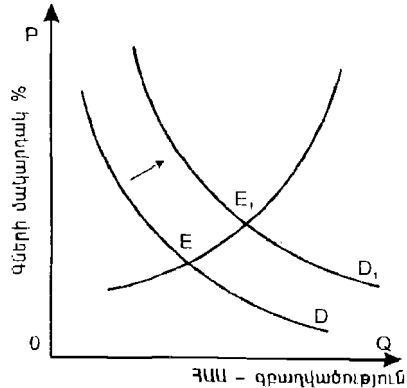
գ) Պետությունների միջև կամ նրանց ներսում պատերազմները վիթխարի ֆինանսական միջոցներ են պահանջում:

Պահանջարկի ինֆլյացիան ծագում է այն ժամանակ, երբ համակցված պահանջարկի աճը գերազանցում է առաջարկի ընդլայնմանը: Պահանջարկի ինֆլյացիան երբեմն արտահայտվում է մեկ ֆրագով. «քիչ քանակի ապրանքներին փողի շատ մեծ քանակ է հետապնդում»:

Պահանջարկի ինֆլյացիայի առաջացման պայմաններն են.

- բնակչության կողմից պահանջարկի աճը,
- ներդրումների ավելացումը և կապիտալ ապրանքների նկատմամբ պահանջարկի աճը,
- պետական ծախսերի աճը:

Ընդունենք, որ էկոնոմիկան մոտ է լրիվ գբաղվածությանը և արտադրական հզորությունների ծանրաբեռնմանը: Այս դեպքում ավելանում են բնակչության, ֆիրմաների ու պետության եկամուտները և բնականաբար, աճում է սպառման գծով նրանց ծախսերը: Աճում է և համակցված պահանջարկի ծավալը, որի հետևանքով պահանջարկի կորը շարժվում է դեպի աջ և վեր (տես՝ գծապատկեր 1): Գծապատկերի  $E_1$  կետում ձևավորվում է պահանջարկի ու առաջարկի նոր բարձր մակարդակ և դրանով պայմանավորված բարձր գներ:



Գծապատկեր 1. Պահանջարկի ինֆլյացիա

Սղաճի գործոնները փողի առաջարկի կողմում նույնպես երկուսն են՝ Երբին և արտաքին:

**1. Ներքին գործոններ.**

ա) Պետական բանկը միշտ դիմում է փողի էմիսիային, որն արտակարգ ավելացնում է նրա զանգվածը շրջանառության մեջ,

բ) բանկերը վարկեր են տրամադրում ավելի մեծ չափով, քան դա հարկավոր է պետությանն ու ձեռնարկություններին:

գ) Պետությունն ավելացնում է իր ծախսերը բյուջեի եկամուտների նկատմամբ: Այն ծածկելու համար կառավարությունն ավելացնում է իր ներքին պետական պարտքերը (թողարկում է պետական արժեթղթեր, ստանում է վարկեր, որի դիմաց հետագայում պետք է վճարել):

**2. Արտաքին գործոններ.**

ա) պետությունն ավելացնում է իր արտաքին պարտքերը,

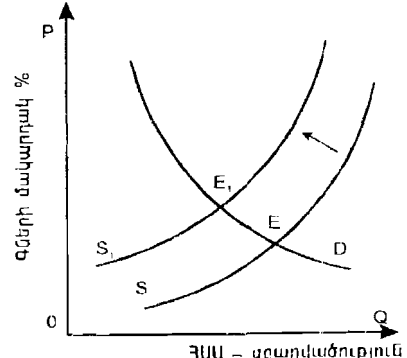
բ) բանկերն ազգային վալյուտան փոխանակում են այլ երկրների վալյուտաների հետ (որը ենթադրում է ազգային վալյուտայի լրացուցիչ թողարկում): Այսպիսով, ինֆլյացիայի գլխավոր մեղավորներն են համարվում և՛ պետությունը, և՛ նրան ենթակա ֆինանսական հիմնարկները:

Առաջարկի ինֆլյացիան նշանակում է գների աճ, որոնք արտադրական ռեսուրսների թերօգտագործման դեպքում պայմանավորված են արտադրության ծախսերի աճով: Հաճախ դա ուղղակի անվանում են արտադրության ծախսերի ինֆլյացիա: Միավոր արտադրանքին ընկնող ծախսերի ավելացումը կրճատում է արտադրության ծավալը և շահույթը: Դրա հետևանքով պակասում են ապրանքների ու ծառայությունների առաջարկը և բարձրանում են գները: Սա նշանակում է, որ ոչ թե պահանջարկը, այլ ծախսերի աճն է հանգեցնում գների աճին:

Առաջարկի ինֆլյացիայի հիմնական աղբյուրներն են աշխատավարձի աճը և գների բարձրացումը, որը կատարվում է հունքի և էներգակիրների թանկացման հաշվին: Ծախսերի սղաճի դեպքում առաջարկի կորն ուղղահայաց բարձրանում է վեր և դեպի ձախ՝  $E_1$  կետից այն շարժվում է դեպի  $E_1$  կետը (տես՝ գծապատկեր 2):

Ճիշտ է, որոշ ժամանակաշրջանից հետո առաջարկը և պահանջարկը հավասարակշռվում են ( $E_1$  կետում), սակայն համապատասխանաբար ավելի բարձր գների պայմաններում:

Ստագֆլյացիա: Արդի պայմաններում հաճախ գների ա-



Գծապատկեր 2. Առաջարկի ինֆլյացիա

ծագրկության աճի օգնությամբ ինֆլյացիայի մակարդակի իջեցումը կամ դրա հակառակ գործընթացը տնտեսապես ոչ արդյունավետ ուղի է:

### 3. Սղաճի չափումը, տեսակները

Մակրոէկոնոմիկայում այդ նպատակով լայնորեն օգտագործվում են ինդեքսներ, մասնավորապես, գների ինդեքսը: Դրանց մեջ ամենից շատ տարածված են կյանքի արժեքի ինդեքսը (սպառողական ապրանքների գների ինդեքս), մեծածախ գների ինդեքսը (արտադրողական նշանակություն ունեցող ապրանքների գների ինդեքս) և ՀՆԱ ղեֆլատորը: Դրանք արտահայտում են գների միջին մակարդակի հարաբերական փոփոխությունները որոշակի ժամանակաշրջանի համար: Սովորաբար բազիսային գները ընդունվում են 100, իսկ մյուս՝ հետագա տարիների համար սպառման ապրանքների գները գնահատվում և համեմատվում են բազիսայինի հետ:

Կյանքի արժեքի ինդեքսի օգնությամբ չափվում են սպառողական ապրանքների «շուկայական զամբյուղի» գները: Ընդ որում տարբեր երկրներում սպառողական զամբյուղի մեջ հաշվում են մեկ միջին ընտանիքի կողմից ծախսվող ապրանքների ու ծառայությունների տարբեր քանակություն: Օրինակ՝ ԱՄՆ-ում «սպառողական զամբյուղի» մեջ հաշվում են մոտ 400 ապրանքներ ու ծառայություններ, իսկ Ռուսաստանում, Հայաստանում և այլ երկրներում ավելի քիչ:

Կենսամիջոցների գների ինդեքսն արտահայտում է սպառողական ապրանքների ու ծառայությունների ընթացիկ գների և դրանց բազիսային գների հարաբերությունն ըստ հետևյալ բանաձևի.

$$\text{Գների ինդեքսը} = \frac{\text{«Շուկայական զամբյուղի» ընթացիկ գներ}}{\text{«Շուկայական զամբյուղի» բազիսային գներ}} \cdot 100:$$

Գների ինդեքսը կարող է ունենալ թվային երեք նշանակություն: Առաջին տարբերակ, այն հավասար է 100-ի, նշանակում է գները չեն փոխվում, իսկ սղաճն՝ աննկատելի է:

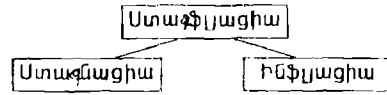
Երկրորդ տարբերակ, այն բարձր է 100-ից, ընդունենք՝ 125 է: Դա նշանակում է, որ ընթացիկ տարում բազիսային տարվա նկատմամբ գները բարձրացել են 1.25 անգամ, իսկ փողն արժեզրկվել է 25%-ով:

Երրորդ տարբերակ, այն ցածր է 100-ից, ընդունենք՝ 80%: Դա նշանակում է, որ տեղի է ունեցել ղեֆլացիա (շրջանառության մեջ գտնվող դարմանիչների քանակության կրճատում):

Օրինակ՝ 2000թ. կյանքի արժեքի ինդեքսը ԱՄՆ-ում կազմել է 141%: Դա նշանակում է, որ ապրանքների ու ծառայությունների նույն հավաքածուի համար սպառողները 2000թ. վճարել են 1.41 անգամ շատ դրամ, քան 1982թ. (որն ընդունված էր որպես բազիսային ժամանակաշրջան), այսինքն 18 տարում գներն աճել են 41%-ով:

Կյանքի արժեքի ինդեքսն օգտագործվում է միմյուրն աշխատավարձը հաշ-

ճի ղեպքում միաժամանակ կրճատվում են արտադրության մասշտաբները: Ստեղծվում է մի իրավիճակ, երբ գներն ու արտադրանքի թողարկման ծավալը փոխվում են հակառակ ուղղություններով՝ մեկը բարձրանում է, մյուսը՝ կրճատվում: Նման իրավիճակը, որտեղ սղաճն ուղեկցվում է տնտեսական աճի կրճատմամբ (արտադրության ստազնացիա), գործազրկության բարձր մակարդակով և գների միաժամանակյա բարձրացումով, կոչվում է ստազֆլյացիա (տես՝ սխեմա 1):



Սխեմա 1. Ստազֆլյացիայի կառուցվածքը

Ստազֆլյացիայի պատճառները տարբեր են: Տնտեսագետների մի մասն այն բացատրում է էկոնոմիկայի կառուցվածքային անկատարելիությամբ, մյուս մասը՝ շուկայի նկատմամբ մոնոպոլիաների ունեցած իշխանությամբ, իսկ երրորդ մասը՝ ինֆլյացիոն սպասումներով և այլն:

Բնակչությունը, որը հայտնվում է այդ վիճակում, իր մոտ մշակում է պաշտպանական զսպանակներ. աշխատում է գնել ավելի շատ ապրանքներ՝ քան իրեն հարկավոր է, ենթադրելով, որ դրանց գներն ավելի կբարձրանան: Արդյունքում ստացվում է իրարանցումային պահանջարկ և գների հետագա աճ: Իսկ այս ղեպքում անգամ հակասդաճային միջոցառումները չեն գործում: Պետությունը ստիպված մշակում է նոր քաղաքականություն՝ ստազֆլյացիայի պատճառած կորուստները պակասեցնելու համար:

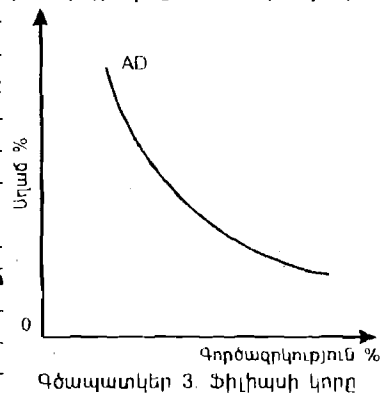
#### Սղաճը և գործազրկությունը:

Արդի պայմաններում երկրների մեծ մասը փորձում է գտնել ինֆլյացիայի դեմ պայքարի «փոխգիջման» նոր ուղիներ: Հայտնի է, որ որոշակի քանակական կախվածություն կա սղաճի և գործազրկության միջև: Գործազրկության բարձր մակարդակի ղեպքում սղաճը ցածր է և ընդհակառակը: Այստեղից հետևում է, որ պետությունները պետք է որոշակի միջոցառումներ մշակեն էկոնոմիկայի այդ բացասական երևույթների դեմ պայքարելու համար: Այսպես

վարվեց, օրինակ, ԱՄՆ-ը, երբ «ռեյգանոմիկան» 1980-ական թթ. գործազրկության չափերի ավելացման հաշվին կրճատեց սղաճը:

Ինֆլյացիայի ու գործազրկության փոխհարձ և միաժամանակ հակառակ կախվածությունը բացահայտել է անգլիացի տնտեսագետ Ա. Ֆիլիպսը (տես՝ գծապատկեր 3):

Արդեն նշել ենք, գործազրկության ու սղաճի փոխհարձ կապը գործում է միայն կարճ ժամանակահատվածում: Իսկ ավելի երկարատև ժամանակաշրջանում նման կախվածություն չի դրսևորվում: Մեր կարծիքով, գոր-



վարկելու, բնակչության գնողունակությունը, նրա նյութական պայմանների իրական վիճակը պարզելու համար: Ինդեքսի տվյալների հիման վրա զարգացած երկրներում յուրաքանչյուր 6 ամիսը մեկ անգամ տեղի է ունենում աշխատավարձի կարգավորում (ինդեքսացում): Սղաճի 1% աճի դեպքում աշխատավարձն աճում է 0.5%-ով:

Գների ընդհանուր մակարդակը չափելու համար հաճախ օգտագործվում է համախառն ազգային արդյունքի գների ինդեքսը՝ ՀԱԱ-ի դեֆլյատորը: Այս դեպքում զամբյուղն իր մեջ է ներառում հասարակության մեջ արտադրված ու սպառված բոլոր վերջնական ապրանքները և ծառայությունները: ՀԱԱ դեֆլյատորն ավելի ճիշտ է արտացոլում գների փոփոխությունն, այն է.

$$\text{ՀԱԱ դեֆլյատոր} = \frac{\text{Անվանական ՀԱԱ}}{\text{Իրական ՀԱԱ}} \cdot 100 \text{ ,}$$

որտեղ Անվանական ՀԱԱ-ն - տվյալ տարվա ծախսումներն են ընթացիկ գներով,  
իրական ՀԱԱ-ն - տվյալ տարվա ծախսումներն են բազիսային տարվա գներով:

Իրական ՀԱԱ-ն ցույց է տալիս, թե՞ որքան է աճել համախառն ազգային արդյունքը բացառապես գների աճի հաշվին: Ընդ որում եթե սպառողական ապրանքների գների ինդեքսը հաշվարկվում է անփոփոխ ապրանքների հավաքածուի համար, ապա ՀԱԱ-ի դեֆլյատորում ապրանքների հավաքածուն ենթարկվում է փոփոխության: Տնտեսագիտության տեսության մեջ առաջինն անվանում են Լասպեյրեսի ինդեքս, իսկ երկրորդը՝ Պաաշեի ինդեքս: Լասպեյրեսի ինդեքսն ավելի հստակ է արտացոլում կյանքի իրական արժեքի փոփոխությունը: Սակայն Պաաշեի ինդեքսում հաշվի է առնվում ապրանքների փոխադարձ փոխարինումը, որն առաջին ինդեքսում անտեսվում է:

#### 4. Ժամանակակից սղաճի մակրոտնտեսական հետևանքները և նրա կարգավորման միջոցները

20-րդ դարի կեսերին ինֆլյացիայի տենդենցներն ավելի ուժեղացան հատկապես ինդուստրիալ տեսակետից զարգացած երկրներում: Դրան նպաստեցին երկու հիմնական գործոններ. ֆինանսական ու դրամավարկային համակարգի սկզբունքային վերակառուցումը և էկոնոմիկայի մեջ օլիգոպոլիական կառուցվածքների ծնավորումը:

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո գների աճ էր նկատվում պրափտիկապես շուկայական էկոնոմիկայի բոլոր երկրներում: Ինֆլյացիոն գործընթացների տնտեսական հիմքը հանդիսացավ այդ երկրների արտադրողա-

կան ուժերի կազմալուծումը: Իսկ արտադրության մեջ փոփոխությունները չէին կարող չազդել դրամաշրջանառության ու ֆինանսների վրա: Այդ տեսակետից սղաճի կարևոր գործոններ հանդիսացան պետական բյուջեի դեֆիցիտը, պետական պարտքերի արագ աճը. ազգային թղթադրամների հաճախակի էմիսիան և այլն:

1970-ական թթ. սղաճի կարևոր գործոն ծառայեց նաև կապիտալիստական գրեթե բոլոր երկրներում արտադրության աճի տեմպերի նվազումը, որն ուղեկցվում էր հիմնականում կառուցվածքային ճգնաժամերով: Ինֆլյացիայի գործընթացն էլ ավելի խորացրեց, դոլարի արժեզրկումը և համաշխարհային շուկայում հումքային գների բարձրացումը:

Սակայն 1980-ական թթ. առավել զարգացած կապիտալիստական երկրներում տեղի էր ունենում սղաճի տեմպերի իջեցում, որը բացատրվում էր տնտեսական այնպիսի երևույթներով, ինչպիսիք են.

— Համաշխարհային էկոնոմիկայի ցիկլային զարգացման առանձնահատկությունները. 1980-1992թթ. համաշխարհային տնտեսական ճգնաժամից հետո ձգձգվող լճացումը, էկոնոմիկայի ետճգնաժամային դանդաղ վերակառուցումը. մասսայական գործազրկությունն առաջացրին ապրանքների ու ծառայությունների պահանջարկի կրճատում, որն ինչ-որ չափով արգելակեց գների աճը:

— Աշխատանքի արտադրողականության դինամիկայում նկատվող տեղաշարժերը: Աշխատանքի արտադրողականության աճը և արտադրության ծախսերի կրճատումը մրցակցային պայքարի պայմաններում ներքին և արտաքին շուկաներում կանխեցին մոնոպոլիաների կողմից գների բարձրացման փորձերը և սղաճի բարձր տեմպերը:

— Ֆինանսական ոլորտում նոր երևույթները, մասնավորապես, բյուջետային դեֆիցիտի կրճատումը, կենտրոնական բանկերի կողմից տոկոսադրույքի բարձրացումը:

— Համաշխարհային շուկայում էներգահումքային ռեսուրսների գների մասնակի իջեցումը և այլն:

Սակայն այդ բոլորը չի նշանակում, որ ինֆլյացիան հաղթահարվում է: Ներկայումս սպառողական ապրանքների գների աճն անհամեմատ գերազանցում է 1960-ական թթ. ցուցանիշները: Բացի այդ, ինֆլյացիայի տեմպերի իջեցումն անկայուն է: Օրինակ, ԱՄՆ-ի ՀԱԱ-ի միջին տարեկան դեֆլյատորը 1951-1960թթ. համար կազմում էր 2.6%, 1966-1970թթ.՝ 4.1%, 1971-1975թթ.՝ 6.6%, 1976-1980թթ.՝ 7.3%, 1981-1985թթ.՝ 5.2%, 1986-1990թթ.՝ 3.4% և այլն:

Ժամանակակից սղաճի բնորոշ առանձնահատկություններն են. Առաջին. եթե նախկինում ինֆլյացիան ընդգրկում էր մեկ կամ մի քանի երկրների էկոնոմիկան, ապա այժմ գների աճը ոչ թե տեղական, այլ համընդհանուր, ինտերնացիոնալ բնույթ է կրում:

Երկրորդ. տարբեր երկրներում ինֆլյացիան զարգանում է տարբեր տեմ-

պերով. այն ընթանում է անհավասարաչափ, թռիչքաձև: Ինֆլյացիոն պրոցեսի արագությունը որոշվում է ներքին գործոններով, որոնց ներգործությունը կարող է ուժեղանալ կամ թուլանալ կախված արտադրական ցիկլի այս կամ այն փուլից, ինչպես նաև էկոնոմիկայի կարգավորման գծով պետության խառնվելու աստիճանից:

**Երրորդ.** սղաճը կրում է ոչ թե էպիզոդիկ (պատահական), այլ անընդհատ, խրոնիկական բնույթ: Նախկինում առանձին երկրներում նկատվում է դրամական շրջանառության հարաբերական կայունացման էտապներ: Ներկայումս գներն աճում են արդյունաբերական ցիկլի բոլոր փուլերում:

**Չորրորդ.** փոխվել է սղաճի դրսևորման ձևը: Մինչև 1980-ական թվականների կեսերը գերակշռող էր «սղացող» սղաճը, իսկ հետո առաջին պլանի վրա մղվեց նրա «արշավող» տեսակը: Այն հատկապես լայն թափ ստացավ Լատինական Ամերիկայի երկրներում: Այդ ռեգիոնում սղաճը իր առավելագույնին հասավ 1989-1990-ական թվականներին, երբ նրա մակարդակը կազմեց 1200%: Իսկ առանձին երկրներում (Նիկարագուա, Պերու, Արգենտինա, Բրազիլիա) անգամ 5000-8000%: 1990-1995թթ. այն աննսխադեպ աճեց նաև ԱՊՀ երկրներում:

#### **Ինֆլյացիայի կոնկրետ դրսևորումները:**

Սղաճի հետևանքները միանշանակ չեն: Անգլիացի տնտեսագետ Քեյնսը ապացուցեց, որ չափավոր սղաճը օգտակար է տնտեսության համար. դրամական զանգվածի աճը նպաստում է տնտեսական աճին, խթանում է գործարար ակտիվությունը և ամբողջությամբ վերցրած, կարգավորում է մակրոտնտեսությունը:

Մյուս կողմից, դրամական համակարգի և դրա հետ միասին ամբողջ էկոնոմիկայի «հիվանդության» մասին վկայող սղաճն առաջ է բերում բազմաթիվ անբարենպաստ հետևանքներ: Այն բացասաբար է ազդում ֆիրմաների միջև, ֆիրմաների ու պետության, պետության և այլ երկրների միջև տնտեսական կապերի վրա, հանգեցնում է պետության ֆինանսական ճգնաժամին, ակտիվացնում է սպեկուլյացիան և «ստվերային էկոնոմիկան», ավելացնում է հանցագործությունները, իջեցնում բնակչության կենսամակարդակը, արժեզրկում է աշխատանքային խնայողությունները: Կապիտալն արտադրությունից փոխադրվում է շրջանառության ոլորտ կամ «արտահանվում» է այլ երկրներ: Իջնում է դրամի գնողունակությունը, խանգարվում է վալյուտայի շուկայական և պաշտոնական կուրսը: Արժեզրկված արժույթը ծնում է վալյուտային դեմպինգ: Բարձրանում են համաշխարհային շուկայի գները և այլն:

Սղաճի ուղղակի հետևանքներն են հանդիսանում.

1. Բնակչության կենսամակարդակի իջեցումը: Դա տեղի է ունենում մի քանի ուղղություններով.

ա) գների աճի հետևանքով կրճատվում են աշխատավորների ռեալ եկամուտները: Մարդիկ ավելի քիչ բարիքներ են գնում:

բ) Տեղի է ունենում եկամուտների վերաբաշխում շուկայական սուբյեկտներ

ի միջև: Ե՛վ արտադրողները, և գնորդները զգալի վնաս են կրում պամանագրերի անկատարելիության և այլ պատճառներով:

2. Արժեզրկվում են ֆիրմաների ու բնակչության բանկային խնայողությունները: Օրինակ, խնայողությունների չտեսնված արժեզրկում տեղի ունեցավ 1991-1993թթ. ԱՊՀ երկրներում:

3. Աճում են հարկերը: Բնակչության կենսամակարդակի իջեցման կարևոր գործոն է համարվում այսպես կոչված «ինֆլյացիոն հարկը»:

4. Դանդաղում է ֆիրմաների ու պետության ներդրումային գործունեությունը: Սղաճի հետևանքով արժեզրկվում են. մի կողմից՝ ամորտիզացիոն մասհանումները, մյուս կողմից՝ կուտակման ֆոնդերը: Բարձրանում է վարկի գինը:

5. Իջնում է ձեռնարկատիրական և աշխատանքային ակտիվությունը: Բարձրանում է ռիսկի աստիճանը:

6. Շուկայական կառուցվածքի անկատարելիությունը նպաստում է մոնոպոլիաների ազդեցության աճին: Խոշոր ձեռնարկություններն իրենց են ենթարկում մանրերին, նեղանում է ազատ մրցակցության շրջանակները:

7. Գների աճին զուգընթաց աճում է գործազրկությունը:

Ինֆլյացիայի այդ հետևանքների համար հասարակությունը շատ թանկ է վճարում:

#### **Սղաճի գինը:**

Ինֆլյացիայի «գնի» տակ հասկացվում է նրա ներգործության վերջնական արդյունքները հասարակության եկամուտների և նրա կառուցվածքային օղակների վրա: Այստեղ խոսքն այն մասին է, թե ո՞ւմ և որքանո՞վ է ձեռնտու գների աճը, իսկ ո՞ւմ համար է այն կործանարար:

Պրակտիկայում հանդիպում են սղաճի «գնի» երեք հիմնական տարբերակներ. պոզիտիվ, զերոյական և նեգատիվ (վնասակար):

Առաջին դրական տարբերակը պատահականորեն չի առաջանում, երբ ապրանքների թանկացումը ոչ ոքի համար ձեռնտու չլինեք, ապա սղաճը կարող էր միայն սխալմամբ առաջանալ:

Ամենից առաջ ինֆլյացիան եկամուտ է բերում պետությանը:

Հարստացման այս եղանակը կոչվում է սենորաժ (ֆրանսերեն՝ տուրք փող տպելու իրավունքի համար): Դեռևս միջին դարերում ֆեոդալը (սենյորը) բացառիկ իրավունքի էր տնօրինում. իր կալվածքում փող տպելու և դրա շնորհիվ եկամուտ ստանալու համար: Այժմ սենորաժը՝ պետության բացառիկ արտոնությունն է: Այն Կ.Բանկի միջոցով կազմակերպում է լրացուցիչ թղթադրամների տպումը և ծածկում իր բյուջեի դեֆիցիտը: Սենորաժը պակասեցնում է դրամի արժեքը, որը գտնվում է բնակչության ձեռքին: Առկա դրամների նկատմամբ նման տեսակի հարկը կոչվում է ինֆլյացիոն հարկ: Ինֆլյացիոն հարկի մեծությունը (H<sub>1</sub>) հավասար է նրա մակարդակի (որքանով է արժեզրկվել դրամը՝ U) և բնակչության մոտ առկա դրամի գումարի արտադրյալին (D).

Կատարելապես պարզ է, որ բնակչության ռեալ եկամուտները պակասում են ինֆլյացիոն հարկի չափով: Միաժամանակ, առկա դրամի նկատմամբ «հարկը» կազմում է պետության եկամտի էական բաժինը՝ նրա ազգային համախառն արդյունքի մոտ 10%-ը (իսկ արշավող ինֆլյացիայի դեպքում՝ 25-30%): Այլաճի հաշվին, բացի պետությունից, հարստանում են և առևտրական բանկերը: Մրանք հաճախ աշխատավարձը և այլ վճարումները ժամանակին չեն կատարում: Վերջին տարիներին բանկերի մոտ պրակտիկա է դարձել, այդ գումարները որոշ ժամանակով ու բարձր տոկոսադրույքով տրամադրել որպես վարկ և լրացուցիչ եկամուտ ստանալ:

Գների բարձրացումից մեծ եկամուտ են ստանում նաև արդյունաբերական, առևտրական ու բանկային մոնոպոլիաները: Մրանք կանոնավոր կերպով ստեղծում են արհեստական դեֆիցիտ, առաջացնում են լրացուցիչ պահանջարկ և բարձրացնելով ապրանքների գները՝ «փող են աշխատում»:

Աղաճի «զնի» գերոյական տարբերակը սակավ երևույթ է: Այստեղ ապրանքների գների աճին զուգընթաց բարձրանում է և՛ աշխատավարձը, և մյուս եկամուտները:

Աղաճի «զնի» նեգատիվ տարբերակը հաճախ է առաջանում, որը մեծ վնասներ է պատճառում հասարակությանը.

ա) մեծ կորուստներ են կրում ֆիրմաներն ու բնակչությունը՝ կանխիկ փողը դրամարկղում կամ տանը պահելու հետևանքով: Աղաճի գինն այս դեպքում հավասար է դրամի այն լրացուցիչ բանակին, որը կարելի է ստանալ փողը բանկում պահելու ժամանակ: Դրամական կորուստները կրճատելու նպատակով բնակչությունն աշխատում է դրանք ապրանքի վերածել, իսկ հարկավոր ապրանքներ գտնելն օրեր ու ամիսներ է պահանջում:

բ) զգալի վնաս է կրում բնակչությունը սրճարաններում, տրանսպորտային միջոցների վրա արժեզրկված դրամ վճարելիս:

գ) նման ծախսեր են կատարվում նաև հարկային կանոնադրության անկատարելիության պատճառով:

դ) զգալի ծախսեր են կատարվում իրավական պայմանագրերում սղաճի հետևանքները չնախատեսելու դեպքում:

ե) մեծ վնաս է կրում հասարակությունն «անսպասելի» սղաճի պատճառով և այլն:

### 5. Հակասղաճային քաղաքականություն

Շուկայական կոնոմիկային բնորոշ շատ երևույթներ, այդ թվում և սղաճը, չի կարելի միանշանակ գնահատել: Աղաճի բացատրական հետևանքները հայտնի են: Սակայն այն ունի նաև դրական նշանակություն: Գնտուրյան ձևերին այն գործիք է կոնոմիկայի զարգացումն ապահովելու, տնտեսական կոնյուկտու-

րան աշխուժացնելու և հասարակության բարեկեցությունը բարձրացնելու համար: Զարգազած շուկայական էկոնոմիկա ունեցող երկրներում չափավոր սղաճը դիտվում է որպես տնտեսական զարգացման նորմալ երևույթ: Սակայն նրա մյուս տեսակները սուրշավող և գերինֆլյացիոն տիպերը ընկալվում են որպես արտակարգ նեգատիվ երևույթներ, որոնց դեմ պետք է անընդհատ պայքարել: Այդ նպատակով պետությունները մշակում են հակասղաճային հատուկ ծրագրեր, որոնք ուղղված են այդ երևույթի պատճառների ու գործոնների վերլուծությանն ու միջոցառումների մշակման միջոցով դրա նեգատիվ դրսևորումներին վերացմանը:

Աղաճի պատճառները հայտնի են: Իսկ կարելի՞ է սղաճից ազատվել:

Շուկայական էկոնոմիկայի ներկա պատճառներում **զների ինֆլյացիոն աճն անխուսափելի է:** Քանի որ անհնարին է արմատախիլ անել այդ երևույթի այնպիսի խոր պատճառներ, ինչպիսիք են.

- էկոնոմիկայի նշանակալի մոնոպոլացումը,
- ՉՏԻ-ի պատճառած կառուցվածքային ճգնաժամերը,
- ռազմաարդյունաբերական համալիրների զարգացումը,
- երկաշաղկապ կապիտալ ներդրումների անհրաժեշտությունը,
- տեղական (լոկալ) ու միջպետական պատերազմները,
- պետական բյուջեի և ազգային հաշվեկշռի դեֆիցիտը և այլն:

Նշանակում է, որ պայքար պետք է ծավալել ոչ թե դրամի արժեզրկման պատճառների, այլ նրա հետևանքների դեմ: Այսինքն ինֆլյացիան դարձնել **ռեալ կառավարելի**, իսկ նրա մակարդակը **չափավոր**:

Արդի պայմաններում օգտագործվում են սղաճի հետևյալ մակրոտնտեսական կարգավորիչները.

1. Կիրառվում է **եկամուտների քաղաքականություն**, որը նկատի է առնում սղաճի ծախսերի մեծությունը:
2. Ասահմանափակվում են գների բարձրացման գծով մոնոպոլիաների ձգտումները և ապահովվում է դրանց նկատմամբ պետական վերահսկումը:
3. Կենտրոնական բանկի խելացի դրամական քաղաքականության օգնությամբ (տոկոսադրույքի ու ռեզերվային նորմաների փոփոխում, գործառնություններ բաց շուկայում և այլն) կարգավորվում է գների դինամիկան:
4. Աշխատավարձի մակարդակի սահմանման գծով կոմպրոմիսային համաձայնություններ են կնքվում ֆիրմաների ղեկավարության և արհմիությունների միջև:

Հակաինֆլյացիոն միջոցառումները ենթադրում են՝

1. վերացնել նրա հետևանքները,
2. հստակաբար (աղապատացվել) սղաճին:

Առաջին դեպքում շուկայի բոլոր սուբյեկտներ իրենց տնտեսական գործունեության մեջ հաշվի են առնում սղաճի հետևանքները, այսինքն այն կորուստ-

ները, որոնք առաջանում են փողի գնողունակության իջեցման պատճառով: Համաշխարհային պրակտիկայում գործում են փողի գնողունակության իջեցումից կորուստները փոխհատուցելու երկու մեթոդ. դրանցից ամենատարածվածը տոկոսադրույքի ինդեքսացումն է (նրա համապատասխան կարգավորումը): Մյուսը՝ ներդրումների նախասկզբնական գումարների ինդեքսացումը, որը պարբերաբար կարգավորվում է համաձայն նախապես սահմանված նորմաների:

Պետության հակասղաճային քաղաքականության հիմնական մեթոդն ինֆլյացիայի տեմպերի իջեցման քաղաքականությունն է, որին կարելի է հասնել տնտեսության աճի դանդաղեցման և գործազրկության ավելացման միջոցով: Այս դեպքում տնտեսական և սոցիալական ծախսերը շատ մեծ են, բայց արդյունքները շատ ավելի արդյունավետ են, քան ադապտացիայի քաղաքականության դեպքում:

Հակասղաճային միջոցառումների մյուս ուղին սղաճին հարմարվելն է: Տնային տնտեսությունները, ֆիրմաները փորձում են հաշտվել սղաճի առկայության հետ: Բնակչությունը սղաճին ընտելանում է՝ եկամտի լրացուցիչ աղբյուրներ գտնելու, աշխատավարձն ինդեքսավորելու, արժեզրկված գումարներն ամփիջականորեն ապրանքանյութական արժեքների վերածելու միջոցով և այլն:

Ֆիրմաները փորձում են վերակառուցել իրենց վարքագիծը. աշխատում են իրագործել կարճաժամկետային նախագծեր, որոնք ավելի արագ են փոխհատուցում ներդրումները: Սեփական շրջանառու միջոցների պակասը լրացնելու համար ձեռնարկություններն արժեթղթերի ու փոխառությունների թողարկման, լիզինգի և նման այլ միջոցների կիրառման շնորհիվ ստանում են ֆինանսական լրացուցիչ աղբյուրներ. ստեղծում են սպեկուլյատիվ պաշարներ, կրճատում են բանկերի՝ իրենց ընթացիկ հաշիվներում պահվող գումարները և այլն:

1960-1980-ական թթ. սղաճի նկատմամբ հարմարվողական քաղաքականություն էին վարում նաև զարգացած պետությունները: Անգլիան, ԱՄՆ-ը, Ֆինլանդիան, Ճապոնիան ակտիվ կերպով միջամտում էին տնտեսության զարգացման ընթացքին, մասնավորապես, կիրառում էին գների ու աշխատավարձի աճը ժամանակավորապես սառեցնելու, ֆիրմաների նկատմամբ հարկային խթանում ապահովելու, արտադրության կենսականորեն կարևոր ճյուղերին աջակցելու միջոցառումներ:

Շատ պետությունների հակասղաճային քաղաքականության հիմքում դրված են սոցիալական ծրագրերի և պետական ծախսերի նկատելի կրճատման, բյուջեի դեֆիցիտի վերացման, դրամավարկային կոշտ միջոցառումների կիրառման ծրագրեր: Այդ կուրսերի նպատակն է համարվում սղաճի ու գործազրկության դեմ պայքարը, ապրանքային մասսայի ավելացումը, դրամական շուկայի երկարատև հավասարակշռման ապահովումը և այլն:

Սակայն միշտ չէ, որ սղաճի դեմ ուղղված սոցիալ-տնտեսական միջոցա-

ռումներն անհարժեշտ արդյունք են տալիս: Առանձին երկրներում ու ռեգիոններում սղաճի «արշավող» և «հիպեր» տեսակները դառնում են անբուժելի: Նման դեպքերում պետությունները վարչական կարգով «վիրահատում» են այդ հիվանդությունը, այսինքն՝ կիրառում են դրամական ռեֆորմներ:

Դրամական ռեֆորմը՝ դա դրամաշրջանառության ոլորտի վերափոխումն է, որն իրագործվում է պետության կողմից երկրի դրամական համակարգն ամրապնդելու նպատակով:

Պետությունը, ելնելով սղաճի բնույթից և նրա աճի տեմպերից, կիրառում է դրամական տարբեր ռեֆորմներ: Դրանցից են.

... Նուլլիֆիկացիա՝ հին դրամանիշները հավասարեցվում են 0-ի, հայտարարվում են իրենց ուժը կորցրած և շրջանառության մեջ են բաց թողնվում քիչ քանակի նոր թղթադրամներ:

... Դեֆլյացիա (լատ.՝ դուրս հանում) դրամական զանգվածի փոքրացում շրջանառությունից ավելցուկ թղթադրամները հանելու միջոցով:

~ Դեմոմիսացիա՝ դրամանիշների անվանական արժեքը փոխվում է և որոշակի հարաբերակցությամբ հին դրամանիշները փոխանակվում են նոր, ավելի խոշոր դրամական միավորներով, միաժամանակ նույն հարաբերակցությամբ վերահաշվարկվում են գները, տարիֆները, աշխատավարձը և այլն:

~ Դեվալվացիա (լատ.՝ նվազում) փոքրացվում է դրամական միավորի մետաղյա բովանդակությունը կամ իջեցվում է թղթադրամի կուրսը մետաղադրամի կամ արտասահմանյան արժույթի նկատմամբ:

~ Ռեվալվացիա (լատ.՝ նորացում) բարձրանում է դրամական միավորի մետաղյա բովանդակությունը կամ թղթադրամի կուրսը՝ արտասահմանյան արժույթի նկատմամբ:

Ներկա ժամանակաշրջանում ետինդոստրիալ զարգացած երկրների մեծ մասին հաջողվել է հսկողության տակ վերցնել սղաճը, նրա մասշտաբներն իջեցնել տարեկան մինչև 40%-ի մակարդակը և ապահովել արտադրության ծավալի աճը:

## ԱԶԳԱՅԻՆ ՀԱՇԻՎՆԵՐԻ ՀԱՄԱԿԱՐԳ

### 1. Ազգային հաշիվների էությունը, ծագման ու զարգացման պատմությունը

«Ազգային հաշիվների համակարգ» և «ազգային հաշվապահություն» հասկացությունները նույն իմաստն ունեն, սակայն դրանցից առաջինն ավելի հաճախ է օգտագործվում տնտեսական ու հասարակական-քաղաքական գրականության մեջ, քան երկրորդը:

Ազգային հաշիվների համակարգը (ԱՀՀ) դա մակրոտնտեսական ցուցանիշների տարբեր դասակարգումների ու խմբավորումների փոխադարձաբար կապված համակցություն է, որը բնորոշում է էկոնոմիկայի վերարտադրության հիմնական հարաբերությունները կողմնորոշող տնտեսական գործընթացները, պայմանները և արդյունքները:

Ազգային հաշվապահության էությունը և խորը իմաստն այն է, որ շուկայական էկոնոմիկայի պայմաններում այն ապահովում է հասարակական տնտեսության ընդհանուր հավասարակշռությունը: Այսպիսով, ազգային հաշվապահությունը, դա մի կողմից, ազգային հաշիվների համակարգ է, մյուս կողմից՝ մակրոտնտեսական գործընթացների պետական կարգավորման կարևորագույն գործիք:

Ազգային հաշվապահության հիմքը մակրոտնտեսական ցուցանիշներն են, որոնք արտացոլում են տնտեսական կապերի ու գործընթացների օրգանական բարդ համակարգի էությունը և գտնվում են փոխադարձ կապերի ու հարաբերությունների մեջ:

Ազգային հաշիվների համակարգը հիմնված է կրկնակի գրանցման հաշվապահական սկզբունքի վրա և իրենից ներկայացնում է հաշվեկշռային աղյուսակների համակցություն: Այն արտացոլում է ապրանքների ու եկամուտների շարժումը հասարակական արտադրության հիմնական սուբյեկտների միջև. պետության մասշտաբով կուտակման գործընթացը և երկրի ազգային հարստության ծավալը:

ԱՀՀ-ն ունի իր պատմությունը: «Ազգային հաշվապահության» սաղմերը գալիս են 16-17-րդ դարերից: Ազգային հաշիվների առաջին սխեմաներն առաջադրվել են դասական տնտեսագետներ Ֆ. Քեննեթի և Ա. Սմիթի կողմից 18-րդ դարի կեսերին հենվելով անգլիական գիտնական Գ.Կինգի 1696թ. հրատարակած «Բնություն և քաղաքականություն» աշխատանքի վրա:

Ազգային հաշվապահության մեթոդի հիմնադիրը համարվում է ֆրանսիացի Ֆ. Քեննեն: Նա իր «Տնտեսագիտական աղյուսակներ» (1758) աշխատանքի մեջ

փորձ է անում տալ հասարակական արդյունքի տարրերի փոխադարձ կապերի համակցությունը դասակարգերի և արտադրող խմբերի միջև, արդյունքի և եկամուտների շարժման ուղղությունները և դրանց միջև հավասարակշռություն ստեղծելու պայմանները: Ֆրանսիացի գիտնական Վ. Սիրարոն Քեննեթի «Տնտեսագիտական աղյուսակները» դիտում էր որպես մեծ՝ գրեթե ու փողին հավասար հայտնագործություն:

Սակայն երկար ժամանակ ազգային հաշվապահությունը տնտեսական պրակտիկայում լրիվ չէր կիրառվում: Տնտեսական ամփոփ ցուցանիշները հաշվարկվում էին այդ համակարգից դուրս: Եվ միայն 20-րդ դարի 30-ական թթ. համաշխարհային տնտեսական ճգնաժամից հետո պարզ դարձավ, որ անհրաժեշտ է ակտիվ մասնակցություն ունենալ էկոնոմիկայի կառավարման մեջ, նպատակ ունենալով մեղմացնել տնտեսական ճգնաժամի հետևանքները: Այդ պատճառով առաջին պլանի վրա առաջ քաշվեց մակրոտնտեսական կոմպլեքս վերլուծության ու ծրագրավորման խնդիրը, որը կարելի էր լուծել ԱՀՀ օգնությամբ:

Ազգային հաշվապահության տեսական հիմք հանդիսացան ազգային եկամտի հաշվարկման պրոբլեմներով զբաղվող Ջ. Քեյնսի, Ա. Բոուլի, Կ. Կլարկի, Ա. Կուզնեցի աշխատանքները:

Ազգային հաշվապահական առաջին համակարգը մշակվել է ԱՄՆ-ում 1930-ական թթ.: Այդ ժամանակահատվածում ազգային հաշվապահության գծով լուրջ հետազոտություններ էին կատարվում նաև ֆրանսիական, անգլիական տնտեսագետների, և մասնավորապես, հոլանդացի վիճակագիր Է. Կլիֆի կողմից:

Ազգային հաշվապահության զարգացման մեջ նոր էտապ է համարվում 2-րդ համաշխարհային պատերազմից հետո ընկած ժամանակաշրջանը, երբ քայքայված էկոնոմիկայի վերականգնման անհրաժեշտությունը պահանջում էր պետական կենտրոնացված կապիտալ ներդրումներ. ազգայնացված սեկտորի զգալի մեծացում և երկրի մասշտաբով դրանց տնտեսական գործունեության գնահատում: Դա ենթադրում էր նաև տնտեսական ծրագրերի նախապատրաստում և դրանց իրացման նկատմամբ վերահսկողության սահմանում: Դրանով էր պայմանավորված Արևմուտքի տնտեսագետների ԱՀՀ ստեղծման գծով համառ և հետևողական աշխատանքը: Պաշտոնական վիճակագրության մեջ ազգային հաշիվների կազմման առաջին փորձերը կատարվել են 1946թ. Անգլիայում և Ֆրանսիայում, 1947թ. ԱՄՆ-ում:

20-րդ դարի կեսերին աշխարհի շատ երկրների էկոնոմիկայի զարգացման ինտերնացիոնալացումը և Եվրոպայի ինտեգրացման հեռանկարներն անհրաժեշտ դարձրին ստեղծել ազգային հաշվապահության միջազգային համակարգ: 1950թ. «Եվրոպական տնտեսական համագործակցություն» կազմակերպությունը հրատարակեց «Ազգային հաշիվների միջազգային ստանդարտի» պարզեցված տարբերակը, որի հիման վրա անհրաժեշտ էր տարբեր երկրներում ունիֆիկացնել ԱՀՀ մշակումը: 1950-1990թթ. ԱՀՀ ունիֆիկացված սխե-



մաների մշակմամբ զբաղվում էին միջազգային տնտեսական կազմակերպությունները և ամենից առաջ ԱՀՀ գծով միջազգային ստանդարտները և ՄԱԿ-ի համապատասխան բաժինները, որի արդյունքում մշակվեց և 1970-ական թթ. միջազգային հանրությանը ներկայացվեց «միավորված Ազգերի ազգային հաշվապահության համակարգը»: Դրա հիման վրա մշակվել և պրակտիկայում կիրառվում են միջազգային տնտեսական ամփոփ ցուցանիշներ, որոնք մակրոտնտեսական ազգային վիճակագրության հիմքն են հանդիսանում:

ԱՀՀ կառուցվածքը մակրոտնտեսական հաշվարկների երկու ուղղությունների. ա) ազգային եկամտի վիճակագրության և բ) տնտեսական ցիկլի հետազոտությունների միավորման արդյունք է: Առաջին ուղղությունը կապված է տնտեսագետ-վիճակագիրներ Կ. Կլարկի, Ս. Կուզնեցի, Ա. Մարշալի անվան հետ: Երկրորդը՝ Ջ. Էյնսի կողմից մակրոէկոնոմիկական վերլուծության հետ, որին իրավամբ համարում են ազգային հաշվապահության «տեսական հայրը»: ԱՀՀ զարգացման մեջ մեծ ավանդ ունեն նաև Ջ. Խիկսը, Պ. Խիլը, Յա. Տինբերգենը, Վ. Լեոնտևը: Ժամանակակից ԱՀՀ հիմնադիրներ են համարվում ԱՍՆ տնտեսագետ Ս. Կուզնեցը և անգլիացի տնտեսագետ Ռ. Սթոունը, որոնք 1984թ. արժանացել են Նոբելյան մրցանակի:

Շուկայական էկոնոմիկա ունեցող երկրներում ԱՀՀ-ն լայնորեն օգտագործվում է կառավարությունների և տերիտորիալ տեղական իշխանությունների կողմից հիմնականում տնտեսական վերլուծություն կատարելու և տնտեսական ու սոցիալական որոշումներ ընդունելու համար: ԱՀՀ ցուցանիշների մեջ արտացոլվում են երկրի տնտեսական աճը, էկոնոմիկայի ինտիտուցիոնալ և ճյուղային կառուցվածքը, բնակչության բարեկեցությունը և կյանքի որակը, սղաճի մակարդակը և դրսևորման ձևերը, բյուջետային դեֆիցիտի ու պետական պարտքերի չափերը, ներտնտեսական ու միջտնտեսական կապերի զարգացումը և այլն: Ազգային տնտեսությունների հաշվապահության միջազգային համակարգն անընդիստ վերամշակվում ու կատարելագործվում է: Այսպիսով, ԱՀՀ-ն իրենից ներկայացնում է երկրների հիմնական տնտեսական ցուցանիշների գնահատման միջազգային ստանդարտ:

ԱՀՀ մշակված տվյալները շատ օգտակար են ֆիրմաներին և հատկապես խոշոր բիզնեսին, գիտահետազոտական կազմակերպություններին, բուհերին և այլ տնտեսական միավորներին՝ վերլուծություններ կատարելու, համեմարարականներ մշակելու, տնտեսական քաղաքականության հեռանկարային ուղղությունները նախատեսելու համար: ԱՀՀ տվյալներից օգտվում են նաև միջազգային տնտեսական կազմակերպությունները, որոնք դրանց օգնությամբ ուսումնասիրում են միջազգային համագործակցության պրոբլեմները, կորորդինացնում են տարբեր երկրների արտաքին տնտեսական ու քաղաքական գործունեությունը:

**Ազգային հաշիվների համակարգի և ժողովրդական տնտեսության հաշվեկշռի տարբերությունները:**

ԱՀՀ-ի և ԺՏՀ-ի միջև սկզբունքային տարբերություններն ամենից առաջ պայմանավորված են տնտեսական գործունեության ոլորտների, էկոնոմիկայի վերարտադրության տեսակների, նրա կառուցվածքի, արժեքի ձևավորման գործընթացների, եկամուտների բաշխման ու վերաբաշխման նկատմամբ ոչ միանման մեկնաբանությամբ:

ԱՀՀ մեջ արտադրության ոլորտը ներկայացվում է որպես տնտեսական բարիքի արտադրության գծով գործունեություն: Այդ իմաստով էկոնոմիկայի բոլոր ճյուղերը փոխադարձաբար կապված են միմյանց հետ և միաժամանակ իրավահավասար են: Դրանք թողարկում են արյունք, որն ընդունում է բնեղեն իրային ձև կամ գործում է ծառայությունների ձևով: Ճյուղերի միջև տարբերությունները հիմնականում կրում են տեխնոլոգիական բնույթ: Ի տարբերություն ԱՀՀ-ի, ԺՏՀ-ն նախապես նեղացնում է էկոնոմիկայի ճյուղերի անհավասարության իրավունքը հասարակական արտադրությունը նույնացվում է նյութական արտադրության հետ (Ա. Սմիթի և Կ. Մարքսի կոնցեպցիաները): Ըստ այդ տեսության, գործունեության այսպես կոչված ոչ արտադրական ոլորտը (կրթություն, առողջապահություն, կուլտուր-կենցաղային բնույթի ծառայություններ, գիտություն, կառավարում և այլն) արտադրող չի համարվում, այլ միայն սպառում է այն, ինչ ստեղծում են նյութական արտադրության ճյուղերը: Արտադրության սահմանափակ կոնցեպցիան հանգեցրեց նրան, որ ժամանակակից քաղաքակրթության կողմից ծնված և նրա անբաժանելի մասը կամ գող ծառայությունների ոլորտն իբր ոչ մի կերպ չի ազդում տնտեսության զարգացման և բնակչության բարեկեցության մակարդակի վրա, որը սխալ տեսակետ է:

Եապես տարբերվում են նաև արժեքի ծագման աղբյուրների բացատրման կոնցեպցիաները: Արժեքի ժամանակակից տեսությունը գտնում է, որ արժեքը կազմավորվում է արտադրության գործունեների հաշվին: Այդ կոնցեպցիան դրված է ԱՀՀ-ի հիմքում և պայմանավորում է շուկայական էկոնոմիկայի պայմաններում գործող ցուցանիշների համակարգի կառուցման մեթոդոլոգիան: ԻՍԿ ԺՏՀ-ի մեջ իրացվում է ուրիշ գաղափար՝ արժեքի աշխատանքային տեսությունը, որի սահմանափակ բնույթը շուկայական հարաբերություններ ունեցող երկրների համար ակնհայտ է:

ԱՀՀ-ի մեջ տնտեսական գործառնություններում տրամաբանորեն կենտրոնական տեղ են զբաղեցնում արժեքի, ֆինանսական ռեսուրսների, կապիտալի, եկամուտների ու ծախսերի ստեղծման ու շարժման ցուցանիշները: Մինչդեռ ԺՏՀ-ի մեջ որոշակիորեն շեշտը դրվում է սպառողական արժեքների ստեղծման ու շարժման գրանցումների, դրանց հաշվառման վրա, քանի որ դա որոշվում էր կենտրոնացված պլանավորման գաղափարախոսությամբ: Սկզբում ուսում-

նասիրվում էին նյութական ռեսուրսները, իսկ վերարտադրության արժեքային կազմի բնութագրումն ուներ սահմանափակ և ենթակա բնույթ: Այդ հանգամանքը կատարելապես անընդունելի է շուկայական էկոնոմիկայի մոդելավորման պահանջների նկատմամբ:

Այնուհետև մակրոտնտեսական հաշվարկների կառուցման ժամանակ ԺՏՀ-ի մեջ կարևոր տեղ են զբաղեցնում օբյեկտների ըստ սեփականության ձևի դասակարգումն ու խմբավորումները: Իսկ շուկայական էկոնոմիկայի համար կարևոր սահմանադրական հատկանիշ է համարվում օբյեկտների խմբավորումն ըստ էկոնոմիկայի սեկտորների՝ արտադրության կազմակերպման և գործունեության աղբյուրների ֆինանսավորումը:

ԱՀՀ-ն և ԺՏՀ-ն տարբերվում են նաև ըստ գործառնությունների գրանցման ու պատկերացման (նկարագրման) ձևի: ԺՏՀ-ի մեջ կիրառվում է սկզբնական հաշվառման ձևերից մեկը՝ պտույտի տեղեկագիրը, որը շատ հեշտ է, երբ առաջին հերթին պատկերվում է նյութական արտադրանքի, նյութական ռեսուրսների (մուտք-ելք) շարժումը: Իսկ ԱՀՀ-ի մեջ օգտագործվում են հաշվապահական հաշվառման շատ սկզբունքներ, որոնք բնութագրում են եկամուտների ու ծախսերի շարժումը ամբողջ էկոնոմիկայի մասշտաբով: Դա հաշիվների համակարգն է, կրկնակի գրանցումները, ակտիվների ու պասսիվների հաշվեկշիռը: Նման ձևը հարմար է երկրի շրջանակներում տնտեսական սուբյեկտների, սեկտորների և ազգային էկոնոմիկայի գծով գործառնությունները գրանցելու, ակտիվների ու պասսիվների շարժումն արտացոլելու, սուբյեկտների ֆինանսական վիճակը և կայունությունը պարզելու համար և այլն:

Զնայած տնտեսագիտական տարբեր կոնցեպցիաների ու կատեգորիաների սկզբունքային տարբերությանը, ազգային հաշիվների և ժողովրդական տնտեսության հաշվեկշռի միջև կան և շատ ընդհանուր հիմքեր: Ըստ էության երկու համակարգերն էլ համարվում են հաշվեկշռային կառուցումներ, որոնք կոմպլեքսային ձևով բնութագրում են ամբողջ ժողովրդական տնտեսության վերարտադրողական գործընթացները:

## 2. Ազգային հաշվապահությունը և գործառնությունները

Ազգային հաշվապահությունը վիթխարի դեր է խաղում հասարակության տնտեսական կյանքում: Եթե մինչև 20-րդ դարի կեսերը մակրոտնտեսական ցուցանիշներն ունեին զուտ տեղական, ազգային նշանակություն, ապա ժամանակակից համաշխարհային տնտեսության կազմավորման պայմաններում անհամեմատ բարձրացել է աշխարհի մասշտաբով տնտեսական զարգացման միասնական ստանդարտացված ցուցանիշների կիրառման նշանակությունը: Այն ավելի կարևորվեց, երբ ՄԱԿ-ը սկսեց հաշվարկել անդամ-երկրների ար-

տադրության տարեկան տնտեսական ու սոցիալական արդյունքները: Մյուս կողմից, ազգային հաշվապահության մշակման անհրաժեշտությունը պայմանավորված է ժամանակակից համաշխարհային տնտեսության արագ զարգացմամբ ու նրան ինտեգրվելու գործընթացներով:

Առաջին հայացքից լինելով զուտ նկարագրող գործիք, ազգային հաշվապահությունը թույլ է տալիս ոչ միայն ճանաչել, այլև կանխագուշակել տնտեսական գործակալների կապը, գործունեության արդյունքները և հասարակական տնտեսության մեջ դրանց հավասարակշռման անհրաժեշտությունը:

Ազգային հաշվապահությունը որպես ԱՀՀ գործիք կատարում է որոշակի գործառնություններ, այն է՝

- 1) ընդհանրացնում է տնտեսական քաղաքականությունը,
- 2) կանխագուշակում է տնտեսության զարգացման ուղղությունները,
- 3) գնահատում է բնակչության տարբեր խմբերի կյանքի մակարդակը,
- 4) ապահովում է տնտեսագիտության կապը պրակտիկայի հետ:

Առաջին երկու գործառնությունները ազգային հաշիվների նկարագրման մեջ համարվում են հիմնական, քանի որ բացահայտում են պետության տնտեսական գործունեության արդյունքները և ընդգծում նրա զարգացման տեմպերները, բնութագրում են հարկային քաղաքականությունը, հիմնավորում են պետական բյուջեի եկամուտների ու ծախսերի հողվածները:

Իսկ մյուս երկու գործառնություններն ավելի կոնկրետ են, որոնք հնարավորություն են ընձեռում էկոնոմիկայի զարգացման մեջ կիրառել տարբեր կանխագուշակումներ ու տեսական կոնցեպցիաներ:

Այսպիսով, ազգային հաշվապահությունը լավագույն գործիք է համարվում և՛ անցյալը ճանաչելու, և՛ տնտեսական քաղաքականություն վարելու, և՛ էկոնոմիկան պլանավորելու համար: Նրա օգնությամբ տրվում են տնտեսական կառուցվածքների, տնտեսական արդյունավետության և տնտեսագիտական տեսության առանձին դրույթների գնահատումները: Տնտեսական քաղաքականություն մշակելու համար կազմվում են տնտեսական ամփոփ աղյուսակներ (C&T), որտեղ համակենտրոնացվում են եկամուտների ու ծախսումների տվյալները և դրանց հիման վրա մշակվում՝ գործողության ծրագրերը և դրանց իրականացման եղանակները:

Ազգային հաշվապահության՝ որպես պլանավորման գործիքի կիրառումը թույլ է տալիս որոշել տնտեսական զարգացման ընթացքը ոչ միայն կարճատև, այլ ավելի երկարատև ժամանակաշրջանի (5-10 տարիների) համար, որը բացառում կամ մեղմացնում է անհամասնությունների ազդեցությունը տնտեսական գործունեության գործընթացում:

Ազգային հաշվապահության գծով ստանդարտների մշակումը որոշակի դրական դեր է խաղում նաև ամփոփ հաշիվների վիճակագրության ստեղծման ու կատարելագործման և մակրոտնտեսական ցուցանիշների՝ միջազգային լայն

### 3. Ազգային հաշիվների համակարգի կառուցվածքը

Ազգային հաշիվները՝ դա հաշվեկշիռային կառույցի տեսակ է, որն իրենից ներկայացնում է փոխադարձաբար կապված ցուցանիշների համակարգ, որոնք բնութագրում են ԱՀՀ և ազգային եկամտի արտադրությունը, բաշխումը, վերաբաշխումը և օգտագործումը:

Մակրոմակարդակում ազգային հաշիվների մեջ ցուցանիշների փոխադարձ կապի մեթոդոլոգիան փոխ է առնված հաշվապահական հաշվառման պրակտիկայից, որտեղ օգտագործվում են կրկնակի գրանցման և հաշվապահական հաշվեկշռի սկզբունքները:

Ազգային հաշիվները ներկայացվում են որպես տնտեսական գործառնությունների (օպերացիաների) մասին կարգավորված ինֆորմացիա, տնտեսական գործունեության տարրական ակտեր, ցուցանիշներին նման հասկացություն: Այստեղ օպերացիան կոչվում է բարիքի, ծառայության, իրավունքի տեղափոխում, ստեղծում կամ ոչնչացում: Տնտեսական բոլոր գործառնությունները դասակարգվում են ըստ նպատակային ուղղվածության, օբյեկտների, գնահատման տեսակների և այլն:

Օպերացիաների անվանացանկն իր մեջ է ներառում.

- 1) ապրանքների ու ծառայությունների հետ օպերացիաներ,
- 2) բաշխման օպերացիաներ,
- 3) ֆինանսական օպերացիաներ:

Ապրանքների ու ծառայությունների հետ գործառնությունները բնութագրում են դրանց ծագումը (արտադրվել են երկրի ներսում թե՞ դրսից են ստացվել) և օգտագործումը (միջանկյալ կամ վերջնական սպառում, արտահանում, ներմուծում):

Բաշխման գործառնությունները բաժանվում են երկու մասի. եկամուտների բաշխում և կապիտալի հանձնում: Առաջինին են վերաբերում այն օպերացիաները, որոնք կապված են աշխատավարձի, դիվիդենդների, հարկերի, ապահովագրական և սոցիալական բնույթի վճարումների հետ: Գործառնությունների երկրորդ տեսակին են վերաբերում տրանսֆերտները:

Ֆինանսական գործառնություններն արտահայտում են ակտիվների ու պասսիվների փոփոխությունը, դեբիտորային և կրեդիտորային պարտքերի հոսքերը և կապված են կանխիկ փողի, տարբեր վարկերի և միջազգային վալյուտային տեսակների շարժման հետ:

Ազգային հաշիվներն իրականացվում են տնտեսական միավորների (սուբյեկտների, գործակալների) կողմից: ԱՀՀ-ում որպես բազային միավորներ օգ-

տագործվում են նաև ինստիտուցիոն ալ միավորները, որոնք տնօրինում են որոշակի վարքագծի միասնության և ինքնուրույն որոշումներ են ընդունում իրենց տնտեսական գործունեության նկատմամբ: Դրանք վարում են հաշվապահական ամբողջ հաշվետվությունները և համարվում են իրավական անձ:

Ամբողջությամբ վերցրած ազգային էկոնոմիկան հանդես է գալիս որպես ինստիտուցիոնալ միավորումների՝ ռեզիդենտների համակցություն: Դրան են վերաբերում տնտեսական այն միավորները, որոնք ավելի քան մեկ տարի գործում են տվյալ տերիտորիայում:

Ինստիտուցիոն միավորումների համակարգի մեջ ռեզիդենտների տնտեսական գործունեության տարբեր կողմերը ներկայացվում են սեկտորների ձևով: Սովորաբար ԱՀՀ-ի մեջ առանձնացվում են էկոնոմիկայի կառուցվածքի գծով 5 ներքին սեկտոր և մեկ արտաքին սեկտոր ր: էկոնոմիկայի ներքին կառուցվածքի մեջ գործում են հետևյալ սեկտորները:

- Ոչ ֆինանսական ձեռնարկություններ (ոչ ֆինանսական կորպորացիաներ կամ կվազիկորպորացիաներ),
- ֆինանսական կազմակերպություններ,
- կառավարական հիմնարկներ (պետական կառավարում),
- ոչ առևտրական կազմակերպություններ,
- տնային տնտեսություններ:

Այդ սեկտորների գործունեությունը Այայանում է հետևյալում.

Ոչ ֆինանսական ձեռնարկությունների սեկտորի մեջ մտնում են կորպորատիվ բնույթի տնտեսական սուբյեկտները (կամ դրանց նմանվող, բայց կորպորացիայի կարգավիճակ չունեցող այսպես կոչված կվազիկորպորացիաները), որոնք թողարկում են արտադրանք և կատարում են ծառայություններ: Այդ սեկտորի միավորներն իրենց ծախսերը փոխհատուցում են, առաջին հերթին ապրանքների ու ծառայությունների վաճառքից ստացված մուտքերի (արդյունքի) հաշվին, այսինքն՝ աշխատում են առևտրական հաշվարկի սկզբունքով:

Ֆինանսական հիմնարկների սեկտորի մեջ ընդգրկվում են բանկերը, ապահովագրական կոմպանիաները և Վյուս սուբյեկտները, որոնց հիմնական ֆունկցիան հանդիսանում է ֆինանսական միջնորդությունը: Ֆինանսական միջնորդների մեծ մասն իր ծախսերը ծածկում է արտադրողների տրամադրած ֆինանսական ռեսուրսների համար ստացված տոկոսների և ներգրավված ֆինանսական միջոցների համար վճարված տոկոսների տարբերության հաշվին:

Կառավարական հիմնարկների սեկտորը ձևավորվում է բյուջետային պետական ինստիտուցիոն միավորների հաշվին, որոնց գլխավոր ֆունկցիան է համարվում եկամուտների ու հարստության վերաբաշխումը և ոչ շուկայական ծառայությունների տրամադրումն ի ճշգրիտ ամբողջ հասարակությամբ, այնպես էլ նրա առանցքին խմբերին կամ ֆիզիկական անձանց: Այդ սեկտորի մեջ մտնում են պետական ապարատը (կառավարություն, բանակ, ոստիկանույթ-

յուն ու իրավապահ մարմիններ), ինչպես նաև գիտությունը, կուլտուրան, կրթությունը, առողջապահությունը և այլն:

Ընդհանուր պետական կառավարման ինստիտուցիոն միավորների համար բնորոշ է բյուջետային (հարկերի հաշվին) ֆինանսավորումը, ինչպես նաև նրանց տնօրինության տակ գտնվող սեփականությունից ստացվող եկամուտը:

Ոչ առևտրային կազմակերպությունների սեկտորը ներկայացնում է քաղաքական, արհմիութենական, եկեղեցական կազմակերպություններին, որոնց գլխավոր ֆունկցիան է ոչ շուկայական ծառայությունների մատուցումն այդ միավորների մասնակիցներին: Ընդ որում դրանք ֆինանսավորվում են անդամավճարների, զոհողությունների և սեփականությունից ստացված եկամուտների հաշվին:

**Տնային տնտեսությունների սեկտորն** իր մեջ է ներառում սպառողական բնույթի տնտեսություն վարող բնակչության հիմնական մասին: Բացի այդ, նշված սեկտորի մեջ են ներգրավվում չմիավորված ձեռնարկությունները՝ մանր ֆիրմաները, ոչ մեծ խանութները, խորտկարանները, արհեստանոցները, ինչպես նաև ազատ պրոֆեսիայի անձիք: Տնային տնտեսության միավորներն իրենց ծախսերը փոխհատուցում են աշխատանքի վարձատրման, սեփականությունից ստացված եկամուտների, վերաբաշխված մուտքերի հաշվին, ինչպես նաև չկոռպերացված ձեռնարկությունների արտադրանքի իրացումից ստացված շահույթի հաշվին:

Երկրի ներսում էկոնոմիկան ըստ սեկտորների դասակարգումից բացի, նախատեսվում է նաև հաշիվների համակարգ «Արտաքին աշխարհ» սեկտորի համար: Այն ընդգրկում է այն սուբյեկտներին, որոնք գործում են երկրի սահմաններից դուրս և արտացոլում է արտաքին տնտեսական կապերն ու արտասահմանյան երկրների հետ ֆինանսական փոխհարաբերությունները:

Ամբողջապես էկոնոմիկայի համար կազմված հաշիվների համակարգը համարվում է միասնական և լրիվ արտացոլում է երկրի ներքին և արտաքին տնտեսական գործունեության արդյունավետության մակարդակը:

Ազգային հաշիվները կառուցվում են յուրաքանչյուր սեկտորի համար և ըստ բովանդակության բաժանվում են երկու տեսակի. հոսքերի հաշիվներ, որտեղ գրանցվում են տնտեսական գործակալների գործարքների արդյունքները և ունեցվածքի հաշիվներ, որոնք ներկայացվում են հաշվեկշիռների տեսքով: Ունեցվածքի հաշիվների ակտիվում արտացոլվում են առանձին տնտեսական միավորների տնօրինության տակ գտնվող նյութական բարիքները և նրան տրված վարկերը: Իսկ այդ հաշիվների պասսիվում արտահայտվում են միավորների պարտային պարտավորությունները:

ԱԳՀ հաշիվներն ըստ ձևի նման են հաշվապահական հաշվառման հաշիվներին: Հաշիվների մեծ մասը հաշվեկշռման մեթոդի օգնությամբ հավասարակշռվում է: Ռեսուրսներին վերաբերող հաշվի ձախ մասում կատարվող գրան-

ցումների գումարը հավասար է աջ մասում դրանց օգտագործմանը վերաբերող գրանցումների գումարին:

Էկոնոմիկայի սեկտորների համար հաշիվները հանդես են գալիս հետևյալ ձևերով:

1. **Ընթացիկ հաշիվներ** (արտադրության հաշիվ, եկամուտների կազմավորման, դրանք բաշխման, վերաբաշխման և օգտագործման գծով հողվածներ և այլն):

2. **Կուտակման հաշիվներ** (կապիտալի շարժման մեջ, ֆինանսական ակտիվներում և պասսիվներում կատարված փոփոխությունների հաշիվներ և այլն):

ՍԽԵՄԱ 1. Արտադրության հաշիվ		Եկամուտների կազմավորման հաշիվ	
Ռեսուրսներ	Օգտագործում	Ռեսուրսներ	Օգտագործում
1. Թողարկում	2. Միջանկյալ սպառում 3. Համախառն լրացուցիչ արժեք (1-2)	1. Համախառն լրացուցիչ արժեք	2. Աշխատողների վարձատրում 3. Արտադրության վրա հարկեր 4. Համախառն շահույթ/համախառն խառը եկամուտ (1-2-3)

Եկամուտների սկզբնական բաշխման հաշիվ

Ռեսուրսներ	Օգտագործում
1. Համախառն շահույթ 2. Սեփականությունից եկամուտներ, ստացված են 3. Հարկեր արտադրության և ներմուծման վրա 4. Աշխատանքի վարձատրություն	5. Եկամուտներ սեփականությունից, վճարված են 6. Սկզբնական եկամուտների մնացորդ (1+2+3+4-5)

այլն):

3. **Ակտիվների ու պասսիվների հաշվեկշիռներ** որոշակի ժամանակաշրջանի համար և հաշվի մնացորդ:

Օրինակ, ընթացիկ հաշվի առաջին երեք հաշիվների գրանցումները և հաշվեկշռի կազմումը կատարվում է հետևյալ կերպ (տես սխ. 1):

Այսպիսով, առաջին երեք հաշիվներում (ընդհանրացված ձևով) գրանցում են արտադրանքի արտադրության գործընթացը և եկամուտների ձևավորումն ու սկզբնական բաշխումը բնութագրող գործառնությունները: Այնուհետև, ընթացիկ հողվածներն արտացոլում են եկամուտների վերաբաշխման և տնօրինվող եկամտի օգտագործման գործընթացները: Մնացորդային ցուցանիշների հաշվի միջոցով տնօրինվող եկամտի օգտագործման ընթացիկ հաշիվները հա-

մածայնեցվում են կուտակման հաշիվների հետ, իսկ վերջինները ակտիվների ու պասսիվների հաշվեկշիռի հետ:

Ցուցանիշների բովանդակությունն ու փոխադարձ կապը և դրանց մեկը մյուսի հետ համաձայնեցումն ավելի մանրակրկիտ կերպով բացահայտվում է ԱՀՀ-ի կառուցման մեթոդաբանական հետազոտման ընթացքում:

#### 4. ԱՀՀ-ն որպես փոխադարձաբար կապված ցուցանիշների համակարգ

Ժամանակակից ԱՀՀ հաճախ անվանում են ինֆորմացիայի փոխադարձաբար կապված բլոկների համակարգ, որոնք միասին պատկերում են երկրի տնտեսական կյանքի ընդհանուր վիճակը: Համակարգի կենտրոնում է գտնվում մակրոտնտեսական ամենակարևոր ցուցանիշների մասին տվյալների բլոկը: Այդ ցուցանիշներին են վերաբերում համախառն ներքին արդյունքը (ՀՆԱ), ազգային եկամուտը և նրա մյուս կարևոր տարրերը: Պատմականորեն այդ բլոկը ծագել է ՀՆԱ-ի և ԱԵ-ի հաշիվների հաշվարկման երեք մեթոդների (արտադրական, բաշխողական և վերջնական օգտագործման) ինտեգրացման միջոցով:

Համախառն ներքին արդյունք: ՀՆԱ-ն ԱՀՀ-ի ամենակարևորագույն ցուցանիշն է, որը բնութագրում է տնտեսական միավորների ռեզիդենտների արտադրական գործունեության վերջնական արդյունքը: Այն լայնորեն օգտագործվում է մակրոտնտեսական վերլուծություններում և միջազգային համեմատություններում:

Առաջին. ՀՆԱ-ն՝ դա արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների վերջնական արժեքն է, որը բացառում է միջանկյալ ապրանքների ու ծառայությունների արժեքը:

Երկրորդ. ՀՆԱ-ն՝ դա ներքին արդյունքն է, քանի որ այն արտադրված է «ռեզիդենտների» կողմից: «Ռեզիդենտներին» են վերաբերում տնտեսական բոլոր սուբյեկտները (ծեռնարկություններ և բնակչություն) անկախ նրանց ազգային պատկանելիությունից ու քաղաքացիությունից, որոնք տնտեսական ընդհանուր շահեր ունեն տվյալ երկրի տերիտորիայում և որտեղ անհատները, ապրանքները և փողը ազատ կարող են տեղաշարժվել:

Երրորդ. ՀՆԱ-ն հաշվված է ներառյալ հիմնական կապիտալի սպառումը (համախառն ներքին արդյունքից հիմնական կապիտալի արժեքը հանելուց հետո կազմում է ներքին զուտ արդյունքը):

ՀՆԱ հաշվարկման արտադրական մեթոդի օգնությամբ որոշվում է էկոնոմիկայի բոլոր ճյուղերի գծով համախառն ավելացված արժեքը: Այն հաշվարկվում է որպես համախառն արտադրանքի թողարկման և միջանկյալ սպառման տարբերություն. որին ավելացվում են հարկերը և ներմուծումը:

Բաշխողական մեթոդով որոշման ժամանակ ՀՆԱ-ն իր մեջ է ներառում արտադրական միավորների՝ ռեզիդենտների միջև բաշխվող

եկամուտների բոլոր տեսակները. վարձու բանվորների աշխատանքի վարձատրությունը, արտադրության և ներմուծման գծով զուտ հարկերը, համախառն շահույթը և համախառն խառը եկամուտները:

Վերջնական օգտագործման մեթոդով ՀՆԱ-ն որոշվում է որպես հետևյալ տարրերի գումար. ապրանքների ու ծառայությունների վերջնական սպառում, համախառն կուտակում, արտահանվող-ներմուծվող ապրանքների ու ծառայությունների մնացորդ:

ՀՆԱ երեք մեթոդներով հաշվարկման ժամանակ ստացված տվյալները կիրառվում են կառուցվածքային ու վերարտադրության կարևոր համամասնությունները վերլուծելու, ինչպես նաև համաշխարհային տնտեսական հարաբերությունների համակարգի մեջ ազգային էկոնոմիկայի ինտեգրացման աստիճանը պարզելու համար:

Ազգային հաշիվների համակարգը, այսպիսով, ցուցանիշների փոխադարձաբար կապված համակարգ է, որն արտացոլում է արժեքների, եկամուտների ծախսերի շարժումը, բնութագրում է երկրի ֆինանսական դրությունը, էկոնոմիկայի սեկտորների, տնտեսական սուբյեկտների խմբերի գործելու բնույթը և այլն: Դա կարելի է ցույց տալ ԱՀՀ մի քանի հիմնական ցուցանիշների փոխադարձ կապն արտահայտող սխեմայի օրինակով.

1. ՀՆԱ-ն վերջնական օգտագործման գներով
2. Հիմնական կապիտալի սպառումը
3. Չուտ ներքին արդյունքը վերջնական օգտագործման գներով (1-2)
4. Սկզբնական եկամուտների մնացորդ, ստացված արտասահմանից
5. Համախառն ազգային եկամուտ (1+4)
6. Անբացիկ տրանսֆերտների մնացորդ, ստացված արտասահմանից
7. Համախառն ազգային տնօրինվող եկամուտ (5+6)
8. Ազգային վերջնական սպառում
9. Ազգային խնայողություն (7-8)
10. Կապիտալ տրանսֆերտների մնացորդ, ստացված դրսից
11. Ներդրումների ֆինանսավորման ընդհանուր աղբյուրներ (9+10)
12. Համախառն կուտակում որպես ՀՆԱ օգտագործման տարր
13. Հողի, բնական հանածոների, ոչ արտադրական, ոչ նյութական ակտիվների ձեռք բերման գծով ծախսեր (հանած վաճառքը)
14. Չուտ վարկավորում / զուտ փոխառյալ (11-12-13):

Սխեմայում ելակետային ցուցանիշը՝ ՀՆԱ-ն է, իսկ եզրափակիչը՝ «Չուտ վարկավորումը / զուտ փոխառյալը»: Ամբողջ էկոնոմիկայի համար զուտ վարկավորումը դա ռեսուրսների ցուցանիշն է, որոնք տրամադրվել են ուրիշ երկր-ներին: Չուտ փոխառնվածը (էկոնոմիկայի համար) դա ռեսուրսների չափն է, որը տվյալ երկրի «ռեզիդենտների» կողմից փոխատուցման հիման վրա ստացվել է արտասահմանից:

Բացի խմբավորված և սեկտորային հաշիվներից (ներառնելով «Արտաքին

**Ապրանքների ու ծառայությունների հաշիվ**

Ռեսուրսներ	Օգտագործում
1. Ապրանքների ու ծառայությունների համախառն թողարկում	4. Միջանկյալ սպառում
2. Ապրանքների ու ծառայությունների ներմուծում	5. Վերջնական սպառում
3. Չուտ հարկեր մթերքների վրա	6. Համախառն կուտակում
	7. Ապրանքների ու ծառայությունների արտահանում
<b>Ընդամենը ռեսուրսներ</b>	<b>Ընդամենը ռեսուրսների օգտագործում</b>

աշխարհ» հաշիվը), ԱՀՀ մեջ նախատեսված են տնտեսական օպերացիաների հաշիվների խմբեր, որոնց մեջ կարևոր տեղ է զբաղեցնում նաև ապրանքների ու ծառայությունների հաշիվը (տես սխ. 2):

Ազգային բոլոր հաշիվներն իրենցից ներկայացնում են հաշվեկշռային կառույց և ընդգրկում են հետևյալ 6 հաշիվները.

1. բարիքների հաշիվ,
2. արտադրության և ծառայությունների հաշիվ,
3. եկամտի ձևավորման և օգտագործման հաշիվ,
4. կուտակումների հաշիվ,
5. արտադրությունից դուրս արժեքի ստեղծման հաշիվ,
6. բացող և փակող հաշվեկշիռ:

Այդ բոլոր հաշիվները միավորվում են ազատ տնտեսական աղյուսակի մեջ (USA), որի հիմքում ընկած է միջճյուղային հաշվեկշիռը, այսինքն «ծախսեր-թողարկում» աղյուսակը:

Հաշվեկշիռների ամբողջ խումբն իր մեջ է ներառում արտադրության պրոցեսի և ապրանքների ու ծառայությունների օգտագործման մանրակրկիտ գրանցումը, ինչպես նաև լրացուցիչ արժեքի կազմավորումը: Դրանք ծառայում են ինչպես վիճակագրական, այնպես էլ վերլուծական նպատակների համար: Հաշվեկշիռները, մասնավորապես, թույլ են տալիս կատարել տարբեր աղբյուրներից և, հատկապես, պետական վիճակագրական հաշվետվություններից ստացված նյութերի համեմատություններ ու ստուգումներ: Իսկ միջճյուղային հաշվեկշիռն օգտագործվում է արտադրության պրոցեսի փոխադարձ կապերը վերլուծելու, արտաքին առևտրի, գնագոյացման, վերարտադրության արժեքային կառուցվածքների էությունը ուսումնասիրելու, հաստատուն գներով մակրոտնտեսական հիմնական ցուցանիշները գնահատելու համար և այլն: Եվ վերջապես, միջճյուղային հաշվեկշիռների հիման վրա կառուցում են մակրոտնտեսական մոդելներ արդյունքի միջանկյալ սպառման ու վերջնական օգտագործման միջև հարաբերակցությունները բացահայտելու, ազգային էկոնոմիկայի վրա արտահանման ու ներմուծման, ինչպես նաև ԳՏԱ ազդեցությունը պարզելու, արժեքային համամասնությունների վրա գների մեխանիզմի ներգործությունը վերլուծելու և կանխագուշակելու համար:

Արդի պայմաններում ազգային հաշիվների նման համակարգից օգտվում են ՄԱԿ-ի ավելի քան 100 երկրներ: ԱՀՀ միասնական ստանդարտներն անհամեմատ հեշտացնում են երկրների տնտեսական քաղաքականության մշակումը, միջազգային համեմատությունների կատարումը և դրանք տարբեր համադրությունները, արտահանման ու ներմուծման գործընթացների վերլուծությունը և, վերջապես, պետությունների միջև փոխադարձ հաշվարկների իրականացումը:

**ԴՐԱՄԱՎԱՐԿԱՅԻՆ ԵՎ ԲԱՆԿԱՅԻՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԵՐԸ ԵՎ ԴՐԱՆՑ ՓՈԽԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅՈՒՆԸ**

**1. Ժամանակակից դրամական միջոցները**

Դրամաշրջանառության էությունը, ձևերը: Դրամաշրջանառությունը դա կանխիկ և ոչ կանխիկ դրամի շարժումն է ապրանքներ գնելու-վաճառելու, գործարքներ իրականացնելու, ծառայությունների դիմաց վճարելու, փողը փոխափոխության տալու և այլ ձևերով: Այն սպասարկում է ապրանքների ու ծառայությունների իրացման գործընթացը, ինչպես նաև ապահովում է ֆինանսական շուկայի գործունեությունը: Դա նշանակում է, որ առանց փողի և դրամաշրջանառության շուկայական տնտեսություն գոյություն ունենալ չի կարող:

Պատմականորեն գործել են դրամաշրջանառության երեք ձևեր. 1) մետաղական, 2) բանկային, 3) թղթադրամային:

Մետաղադրամների շրջանառությունը գործել է հին ժամանակներից մինչև 19-րդ դարը: Հին դարերում փողի դեր են կատարել ամենօրյա կայուն պահանջարկ ունեցող իրերը, որոնք տնօրինում էին նաև որոշակի օգտակար հատկությունների (անասուններ, մորթի, ծխախոտ, աղ, խեցի և այլն): Հետևապես, փողի առաջին տեսակը համարվել է ապրանքային փողը: Ընդ որում փողի դեր կատարող նյութերը պետք է որոշակի պահանջների բավարարեին. լինեին մաշվադիմացկուն, համասեռ, կայուն, միատեսակ, բաժանելի, ճանաչելի: Քսենոսի որ ազնիվ մետաղները համապատասխանում էին այդ պահանջներին, նրանք էլ «իրենց վրա վերցրին» այդ միսիայի կատարումը:

Բոլոր «ապրանք-փողերի» մեջ առաջնակարգ տեղ է զբաղեցրել մետաղյա ծուլակտորը: մետաղական փողի հնագույն ձևը: Առաջին մետաղադրամը («ստակ»-մոնետա) երևան է եկել Չինաստանում մ.թ.ա. 12-րդ դարում, Միջերկրական ծովափնյա քաղաքներում մ.թ.ա. 7-րդ դարում, Ռուսաստանում մ.թ. 12-րդ դարում և այլն:

14-րդ դարում Ռուսաստանի դրամական անվանումների մեջ մտավ ռուբլին, որն արծաթ վճարային ծուլակտորների բաժանման հետևանք էր:

Կախված փողի շրջանառության ձևից տարբերվում են մետաղադրամների շրջանառության երկու տեսակ.

1. մեկ մետաղային շրջանառություն (մոնոմետալիզմ), երբ շրջանառության մեջ գործում էր միայն մեկ մետաղադրամ (պղնձե, արծաթե կամ ոսկու ստակը):

2. երկմետաղային շրջանառություն (բիմետալիզմ), երբ շրջանառության մեջ միաժամանակ գործում էին ոսկե և արծաթե դրամներ:

Փողն ապրանքափոխանակության մեջ շրջանառության միջոցի իր ֆունկցիան կատարում է թուցիկ ձևով, ակնթաթորեն: Դրա հետ կապված երևան եկավ և իրեն համար սկսեց ճանապարհի հարթել դրամական նյութի էմանացման (մետաղադրամը վարկադրամով փոխարինելու) գաղափարը: Այուս կողմից, լայն զարգացում ստացան դրամավարկային հարաբերությունները, որոնց հետևանքով 18-րդ դարի կեսերին եվրոպայում, 3-րդ հազարամյակի Ամերիկայում, Ռուսաստանում երևան եկան վարկադրամները (արժեքի թղթա նշաններ), որոնք համարվում էին լիարժեք դրամի ներկայացուցիչները: Շրջանառության մեջ վարկադրամների երևան գալով սկսվում է բանկային դրամաշրջանառության էտապը, որը տևեց մինչև 20-րդ դարի 70-ական թվականները:

Տարբերվում են վարկադրամների երեք տեսակ. մուրհակ, բանկնոտ և չեկ, որոնք շրջանառության մեջ գործում են որպես երկրի Կենտրոնական բանկի պարտային պարտավորություն: Բանկային տոմսերի շրջանառությունը որոշվում է երկրում ապրանքաշրջանառության վիճակով, մուրհակների շրջանառելիությամբ և զների փոփոխությամբ:

Պատմականորեն վարկադրամի առաջին պարզագույն ձևը եղել է մուրհակը: Այն իր տիրոջն իրավունք է տալիս պարտքի ժամկետը լրանալիս սպասեցել մուրհակում նշված գումարը:

Մուրհակն ունի հետևյալ առանձնահատկությունները.

- ասբտրակտ (վերացական) բնույթը: Քանի որ նրանում չի բացատրվում պարտային պարտավորության երևան գալու կոնկրետ պատճառները,
- անվիճելիության իրավունքը: Այսինքն՝ պարտքը պետք է պարտադիր կարգով վճարել անկախ նրա ծագման պայմաններից,
- շրջանառելիություն կատարելու ընդունակությունը: Դա թույլ է տալիս մուրհակն օգտագործել որպես կանխիկ փող:

Մուրհակի իրավական ձևակերպումը որոշվում է ազգային օրենսդրությամբ:

Բանկնոտը՝ վարկադրամի տարատեսակ է, որը երևան է եկել 17-րդ դարի վերջերին: Դասական բանկնոտների հիմնական հատկություններն են. 1) այն թողարկվում էր Կենտրոնական բանկի կողմից առևտրական մուրհակի փոխարեն և 2) այն ազատ փոխանակվում էր ոսկե դրամի հետ: Այլ կերպ, բանկնոտն ուներ երկակի (մուրհակային և բանկային) ապահովում: Չնայած առևտրական մուրհակը բանկնոտների հիմքն է, դրանց միջև ըստ պարտատիրոջ, երաշխիքի և ժամկետների կան էական տարբերություններ:

Առաջին, բանկնոտի պարտատերը պետական բանկն է, իսկ մուրհակինը՝ գործող ձեռնարկությունը կամ առևտրականը:

Երկրորդ, բանկնոտները հասարակական երաշխիք ունեն բանկերում ռեսուրսները պահպանելու տեսակետից: Դրանք համարվում են համընդհանուր շրջանառելիության միջոց: Իսկ մուրհակն ունի միայն մասնավոր երաշխիք և

ընդհանրական վճարամիջոց չի հանդիսանում:

Երրորդ, բանկնոտն անժամկետ պարտավորություն է, մուրհակի շրջանառությունը սահմանափակվում է նրա վճարման ժամկետով:

Չեկը սահմանված ձևի դրամական փաստաթուղթ է, ընթացիկ հաշվի տիրոջ գրավոր հրամանը բանկին կանխիկ դրամ վճարել կամ այն փոխանցել ուրիշ անձի հաշվին: Այն երևան է եկել 16-րդ դարում և միջոց է ծառայում բանկի ընթացիկ հաշվից կանխիկ փող ստանալու, շրջանառության և վճարամիջոց է ապրանքների արժեքը վճարելու, պարտքը մարելու, անկանխիկ հաշվարկներ կատարելու համար և այլն:

Գոյություն ունի չեկերի երեք տեսակ.

1. Անվանական, որը ենթակա չի փոխանցման,

2. Օրդերային, որը ինդոսամենտով (փոխանցագիր) կարող է փոխանցվել երրորդ անձին,

3. Ներկայացուցչական, որը վճարվում է առանց փոխանցագրի: Դետագայում չեկերի շրջանառության գործընթացում որոշակի անհարմարությունները վերացնելու նպատակով դրանք փոխարինվեցին վարկային քարտերով:

Վարկային քարտն՝ անվանական փաստաթուղթ է, որը հաստատում է հաշվի տիրոջ անձը բանկում և նրան իրավունք է տալիս մանրածախ առևտրի ոլորտում ապրանքներ կամ ծառայություններ գնել՝ առանց կանխիկ վճարումների: Ներկայումս շրջանառության ոլորտում գործում են պլաստիկ քարտերի տարբեր տեսակներ, որոնք միմյանցից տարբերվում են իրենց ֆունկցիոնալ նշանակությամբ ու տեխնիկական բնութագրումներով:

20-րդ դարի 70-ական թվականներին դրամավարկային հարաբերությունները նշանավորվեցին փողի նոր ձևերի՝ «էլեկտրոնային փողերի» շրջանառությամբ: Դա հնարավոր դարձավ համակարգիչների լայն կիրառման շնորհիվ. այն թույլ տվեց կանխիկ փողից անցում կատարել փոխանցման էլեկտրոնային վճարումներին: «էլեկտրոնային փողը» դա չեկի «գերարագ» իրացման ժամանակակից տեսակն է:

Ժամանակակից տիպի առաջին վճարային քարտերը երևացին 1950-ական թթ. ԱՄՆ-ում: Այսօր բանկային քարտային հաշիվների համակարգը միջազգային բնույթ ունի:

Բացի փողի վերը նշված տեսակներից, գոյություն ունեն նաև դրամի այլ ձևեր՝ այսպես կոչված «համարյա փողեր»: Դրանք իրացվելիք այն ակտիվներն են, որոնք ունեն հաստատագրված անվանական արժեք և հեշտ շրջանառում են առկա փողի կամ չեկային ներդրումների ձևով: Դրանք որպես շրջանառության միջոց չեն օգտագործվում, սակայն հաջողությամբ կատարում են արժեքների (որպես հարստության) պահպանման գործառնությունը: «Համարյա-փողերին» են վերաբերում խնայողամարկղային ոչ չեկային հաշիվները, ժամկետային ավանդները և պետական կարճաժամկետային արժեթղթերը:

Ոսկու ստանդարտը և նրա կրախը: 19-20-րդ դարերում վարկադրամներին զուգընթաց գործում էին նաև ոսկեդրամները, որոնք շրջանառությունից դուրս եկան 1970-ական թվականներին ոսկու ստանդարտի վերացման և դրա հետևանքով ոսկու հետ դոլարի փոխանակումը դադարեցնելուց հետո:

Տնտեսական իմաստով, ոսկու ստանդարտը համարվում էր դրամական համակարգ, որի ժամանակ համընդհանուր համարժեքի դեր էր կատարում ոսկին: Իրավական իմաստով, այն դրամական շրջանառության կազմակերպման օրենսդրականորեն ամրագրված ձև էր, որտեղ շրջանառության մեջ գործում էին ոսկե դրամները և կատարվում էր դրանց հետ բանկոտոների ազատ փոխանակություն:

Ոսկու մետաղական շրջանառությունը պատմականորեն գոյություն է ունեցել ստանդարտների երեք տեսակներով:

Ոսկեդրամային առաջին ստանդարտը դրամական շրջանառության մեջ է մտցվել 19-րդ դարի 20-ական թվականներին Անգլիայում: Այնուհետև, 1870-ական թթ. այն կիրառվեց Գերմանիայում և եվրոպական մյուս երկրներում, 1890-ական թվականներին՝ Ռուսաստանում, Ճապոնիայում: Մինչև առաջին աշխարհամարտը, ոսկեդրամական ստանդարտը համարվում էր կապիտալիզմի ամենակայուն դրամական համակարգը: Նրա ամենակարևոր բնորոշ գծերն էին համարվում. 1) ազգային վալյուտայի ոսկու բովանդակության սահմանումը և դրա անմիջական փոխանակելիությունը ոսկու հետ, 2) ոսկու որպես համաշխարհային փողի ընդունումը և 3) ազգային վալյուտային կուրսի առկայությունը: Ոսկու մոնոմետալիզմի ժամանակ համընդհանուր համարժեքի դեր էր կատարում ոսկին, շրջանառում էին ոսկե ստակները կամ ոսկով փոխարինվող դրամանիշները: Շրջանառության մեջ անհրաժեշտ փողի քանակը կարգավորվում էր գանձի գործառույթի օգնությամբ:

Ոսկու ստանդարտը գործեց մինչև 1-ին համաշխարհային պատերազմը: 1914-1918թթ. խարխլվեց ոսկե մետաղադրամի հիմքերը: Կապիտալիստական երկրների ներքին շուկայի ծավալի ընդլայնման և ապրանքային արտադրության մասշտաբների աճի պայմաններում ոսկու եղած պաշարներն արդեն անբավարար էին դառնում փողի շրջանառության գործառույթ կատարելու համար: Բացի դա, լիարժեք ոսկեդրամների շրջանառությունը հանգեցնում էր շրջանառության ծախսերի մշտական աճին: Փողի իրական բովանդակության (ոսկու պաշարների) և նրա հասարակական ձևի (միջազգային շրջանառության համար նրա աճող պահանջարկի) միջև ծագած այդ հակասությունը ստիպեց անցնել համընդհանուր համարժեքի նոր, ավելի զարգացած ձևերի:

Կապիտալիստական առանձին երկրներ, համաձայն 1922թ. ժնևի կոնֆերանսի որոշումների, կարող էին ոսկու հետ միասին, որպես միջազգային վճարամիջոց օգտագործել նաև ազգային դրամները: Կապիտալիզմի էկոնոմիկայի կարճատև կայունացման ժամանակաշրջանում (1924-1928թթ.) մի շարք երկր-

ներում մտցվեց ոսկու ստանդարտի 2-րդ տեսակը՝ ոսկու ծուլակտորների ստանդարտը, որտեղ թղթադրամները կամ բանկոտոները կարող էին փոխանակվել որոշակի հարգ և կշիռ ունեցող ծուլածո ոսկու հետ: Ըստ այդ ստանդարտի, օրինակ, Անգլիայում ոսկու հետ փոխանակման պետք է ներկայացվեր ավելի քան 17 հազար ֆունտ ստերլինգ՝ 12.4 կգ կշիռ ունեցող մեկ ոսկե ծուլածո ստանալու համար, Ֆրանսիայում համապատասխանաբար՝ 215 հազար ֆրանկ և 12.7 կգ ոսկե ծուլածո:

Միջազգային վալյուտային կոնֆերանսի ժնևյան հանձնարարականների հիման վրա 1944թ. Բրետտոն-Վուդսկի (ԱՄՆ) միջազգային ֆինանսական կոնֆերանսում հաստատվեց ոսկու նոր, դևիզային ստանդարտ, որի համաձայն ազգային դրամանիշները կարող էին փոխանակվել այլ՝ զարգացած երկրների այն վալյուտաների հետ, որոնք ոսկու հետ փոխանակվելու «իրավունք» ունեին:

Սակայն 1-ին համաշխարհային պատերազմը, իսկ այնուհետև, 1929-33թթ. համաշխարհային տնտեսական ճգնաժամը խարխլեց ոսկու ստանդարտի հիմքերը: Կապիտալիստական գրեթե բոլոր երկրներում շրջանառությունից անհետացան ոսկեդրամները, շատ պետություններում վերացվեց ոսկու հետ բանկոտոների փոխանակությունը: Դրանց տեղը զբաղեցրին արժեզրկված թղթադրամները: Անհամեմատ աճեց ոսկու արժեքը: Եթե 1934թ. ԱՄՆ-ում ոսկու զինը մեկ տրոյական ունցիայի (31.1 գր) համար կազմում էր 35 դոլար, ապա 1975-80թթ. այն հասավ 300-400 դոլարի:

Ետպատերազմյան ժամանակաշրջանում փողի սղաճի արագացումը և շատ զարգացած պետությունների ազգային վալյուտաների և հատկապես ԱՄՆ դոլարի արժեզրկումը հանգեցրին կապիտալիզմի վալյուտային-ֆինանսական համակարգի ճգնաժամին: 1970-ական թվականներին ոսկու նկատմամբ գների արհեստական մասշտաբը վերացվեց և կապիտալիստական երկրների մեծ մասում սահմանվեց թղթադրամային շրջանառություն:

Այնուհետև, 1960-ական թվականներին կապիտալիստական ապրանքադրամական հարաբերությունների ինտենսիվ զարգացման պայմաններում մտցվեց ազգային վալյուտաների (բանկոտոների) փոխանակման համակարգ, ըստ որի՝ առանձին երկրների ազգային դրամները կարող էին փոխանակվել զարգացած երկրների (ԱՄՆ, Անգլիա) վալյուտաների հետ, որոնք համարվում էին ռեզերվային վալյուտաներ: Այսպիսով, ազգային վալյուտաների՝ միմյանց հետ փոխանակությունը վերջ դրեց մոնոմետալիզմի էպոխային: Նրա տեղը զբաղեցրեց ոսկով չփոխանակվող վարկադրամների համակարգը: Այն ենթադրում էր.

- ոսկու մետաղադրամի ապարժեցում (դեմոնետիզացիա), նրա զրկումը վճարման ուժից,
- բանկոտոների ոսկու բովանդակության վերացում,
- ոչ առկա (անկանխիկ) շրջանառության նշանակալի ընդլայնում,



- շրջանառության մեջ վակադրամների գերակշռող դիրքի ապահովում,
- դրամի էմիսիայի ընդլայնում պետությանը վարկավորելու համար,
- դրամական շրջանառության պետական կարգավորում և այլն:

Սակայն հետագայում սղաճի ինտերնացիոնալ բնույթի պայմաններում բանկ-նոտների շրջանառությունն վերջնականապես իր տեղը գիջեց թղթադրամների շրջանառությանը:

Թղթադրամները՝ արժեքի նշաններ են (արժենիշեր), որոնք կատարում են վարկադրամի դեր: Դրանք վարկային դրամներից տարբերվում են. Առաջին. թղթադրամը կատարում է շրջանառության միջոցի գործառույթ, թողարկվում է պետության կողմից բյուջետային դեֆիցիտը ծածկելու և պետական այլ պարտքեր վճարելու համար: Իսկ բանկային տոմսերը կատարում են վճարամիջոցի գործառույթ և թողարկվում են Կ. Բանկի կողմից ապրանքաշրջանառությունն իրականացնելու համար:

**Երկրորդ.** թղթադրամներն էժան գործիք են շրջանառությունը կատարելու համար: Իսկ վարկադրամներն ու մետաղադրամները մաշվում են «կորչում» ժամանակի ընթացքում և կայուն չեն:

**Երրորդ.** աճում է ոսկու նկատմամբ արդյունաբերության, առողջապահության և սպանման ոլորտի պահանջարկը:

**Չորրորդ.** ներկայումս ոսկու քանակը ուղղակի չի կարող սպասարկել դոլարով, ֆրանկով, ռուբլիով և ազգային այլ դրամական միավորներով հաշվարկվող տրիլիոնների հասնող ապրանքաշրջանառության մասշտաբները:

**Հինգերորդ.** թղթադրամները, չնայած ոսկով կամ այլ արժեքներով ապահովված չեն, սակայն հաջողությամբ կարող են կատարել նաև վճարամիջոցի գործառույթ:

Այսպիսով, ժամանակակից դրամական միջոցները (թղթադրամներ, չեկեր, բանկային ավանդներ և այլն) տիրապետում են անմիջական գնողունակության ուժի, բոլորի կողմից ընդունվում են որպես փոխանակության միջոց և ունեն իրացվելիության տարբեր աստիճան: Այս տեսակետից, բացարձակ «իրացվելի» միջոցներ են համարվում կանխիկ դրամները: «Դյուրիրացվելի» են ապրանքները, եթե դրանք արժեքի փոքր կորուստով կարող են արագորեն փողի վերածվել: Դժվար իրացվող միջոցներ են ժամկետային ավանդները, արժեթղթերը, առևտրական մուրհակները և այլն:

## 2. Դրամաշրջանառության օրենքները

Դրամական շրջանառությունը (պուլտը) դա դրամի շարժումն է կանխիկ և ոչ կանխիկ ձևերով, որոնք սպասարկում են ապրանքների իրացումն, ինչպես նաև տնտեսության մեջ ոչ ապրանքային վճարումներն ու հաշվարկները: Դրամական շրջանառության շրջանակներին համապատասխան տարբերվում են առկա դրամական շրջանառություն և փողի շարժումը ոչ կանխիկ

ձևով: Կանխիկ դրամաշրջանառությունն իրենից ներկայացնում է առկա բանկ-նոտների, մանրադրամի և թղթադրամների շարժումը: Անկանխիկը՝ դրամական միջոցների շարժումն է գործակալների հաշիվներում:

Անկանխիկ հաշվարկների ձևերը բազմազան են: Դրանք կախված են առանձին երկրների պատմական ու տնտեսական զարգացման առանձնահատկություններից, վարկային համակարգի բնորոշ գծերից, կապի էլեկտրոնային միջոցների կիրառման աստիճանից, բանկային գործի կոմպյուտերացման մակարդակից և այլն: Ոչ կանխիկ շրջանառություն են կատարում չեկերը, ակրեդիտիվները, վարկային քարտերը, էլեկտրոնային փոխանցումները, մուրհակները, սերտիֆիկատները, վճարային հանձնարարությունները և այլն: Ոչ կանխիկ շրջանառությունը գերակշռում է, պայմանավորելով ամբողջ դրամաշրջանառության ավելի մեծ ապանյութականացումը: Դրա պատճառներն են համարվում. 1) շրջանառության ծախսերի կրճատումը, 2) դրամական պտույտի արագացումը, 3) անկանխիկ հաշվարկների հարմարավետությունը և այլն:

Սակայն տնտեսական կյանքի շատ ոլորտներում կանխիկ փողը դեռևս պահպանում է իր կարևոր նշանակությունը: Այն կիրառվում է.

առաջին. այնպիսի գործարքներում, որտեղ կողմերից մեկը բնակչությունն է: Օրինակ, Ռուսաստանում բնակչության շատ չնչին մասն է օգտվում անկանխիկ հաշվարկներից, չնայած շուկայական էկոնոմիկայի պայմաններում դա հրամայական անհրաժեշտություն է: Բավական է նշել, որ ԱՄՆ-ում կանխիկ ձևով աշխատավարձ է ստանում արտադրության ու սպասարկման ոլորտում զբաղված բնակչության միայն 6%-ը:

**Երկրորդ.** ճգնաժամային ցնցումների պայմաններում տնտեսական գործակալների մեծ մասը ձգտում է տնօրինել դրամական կանխիկ միջոցների:

**Երրորդ.** կանխիկ-դրամական պտույտը դժվար վերահսկելի է: Այն կարող է հանդես գալ որպես միջոց հարկերից խուսափելու և այլ ոչ օրինական գործարքներ կատարելու համար: Կանխիկ և ոչ կանխիկ դրամական շրջանառության միջև գոյություն ունի փոխադարձ կապ. փողը դրամական շրջանառության մեկ ոլորտից մշտապես անցնում է մյուսը և հակառակը: Հասկանալի է, որ փողի կանխիկ տեսակն է ապահովում չեկերի շրջանառության հարմարավետությունը, գնումների արագությունը և այլն: Սակայն փողի կանխիկ ձևը նրա տիրոջը զրկում է դրա դիմաց եկամուտ (շահույթ, տոկոս) ստանալու հնարավորությունից: Հետևապես, փողատերը պետք է հաշվի առնի կանխիկ փողի առավելություններն ու բացասական կողմերը և որոշի իր դրամի որքան մասը պահել առկա դրամի տեսքով, որքանը՝ բանկում:

Դրամական շրջանառությունն իր տարբեր ձևերով կարգավորվում է տնտեսական օրենքով, որը արտահայտում է ապրանքների մասսայի, դրանց գների մակարդակի և փողի շրջանառության արագության միջև տնտեսական կախվածությունը: Շրջանառության մեջ գործող ոսկյա դրամների կամ թղթադրամ-

ների քանակը պայմանավորվում է 4. Մարքսի կողմից հայտնագործված դրամաշրջանառության օրենքով: Համաձայն այդ օրենքի շրջանառության համար

$$\text{Փողի քանակը} = \frac{U. q. q.}{\Phi \text{ պտ. } \rho.}$$

անհրաժեշտ փողի քանակը որոշվում է հետևյալ կերպ

որտեղ՝  $\Phi. \rho.$  - շրջանառության համար անհրաժեշտ փողի քանակն է  
 $U. q. q.$  - ապրանքների ու ծառայությունների գների գումարն է,  
 $\Phi \text{ պտ. } \rho.$  - դրամական միավորի պտույտների թիվը մեկ տարում:

Օրինակ, եթե երկրում ապրանքների (ծառայությունների) գների գումարը տվյալ տարում կազմել է 5 միլիարդ դոլար, դրամական միավորի պտույտների թիվը 20, ապա շրջանառության մեջ անհրաժեշտ փողի քանակը հավասար կլինի (5 միլիարդ դ. / 20) 250 միլիոն դոլար: Դրանից հետևում է, որ որքան փողն արագ շրջանառություն կատարի, այնքան քիչ քանակի փող է հարկավոր ապրանքաշրջանառությունը սպասարկելու համար, քան իրացվող ապրանքների գների գումարն է: Այսպիսով, շրջանառության մեջ գործող փողի քանակը հավասար է ապրանքների գների գումարի և փողի միավորի մեկ տարվա ընթացքում կատարած պտույտի քանակի հարաբերությանը: Այն որոշվում է երեք գործոններով. ապրանքների քանակով, դրանց գներով և փողի շրջանառության արագությամբ: Բայց քանի որ փողը կատարում է ոչ միայն շրջանառության միջոցի, այլև վճարամիջոցի գործառույթ (երբ ապրանքները վաճառվում են ապառիկ), ապա դրամավարկային հարաբերությունների զարգացման պայմաններում փողի շրջանառության համար անհրաժեշտ քանակը հաշվարկվում է հետևյալ ընդհանրական բանաձևի միջոցով.

$$\Phi \rho = \frac{h. u. d. q. q. - u. q. q. + v. d. r.}{\Phi \text{ պտ. } \rho \text{ թիվ}}$$

որտեղ  $u. q. q.$  - ապառիկ տրվող ապրանքների գների գումարը,  
 $v. d. r.$  - վճարման ժամկետը լրացած ապրանքների գների գումարը,  
 $h. u. d. q. q.$  - փոխադարձաբար մարվող ապրանքների գների գումարը:

Լիարժեք փողերի գործելու ժամանակաշրջանում դրամաշրջանառության պրոցեսը կարգավորվում էր ավելորդ փողը գանձի վերածելու, իսկ արտադրության աճի դեպքում՝ դրանք նորից շրջանառության մեջ ներգրավելու միջոցով: Թղթադրամային շրջանառության պայմաններում փողի նկատմամբ պահանջարկի հիմնական գործոնը, իհարկե, համարվում է երկրի հարստությունը: Բացի դա, ուշադրության են արժանի նաև անվանական և իրական եկամուտների ծավալների, տոկոսադրույքի փոփոխությունները, բնակչության սպառումները, սղաճի մակարդակը և այլն:

Ապրանքային շրջանառությունը դրամի շրջանառության նկատմամբ առաջնային նշանակություն ունի: Փողի շրջանառության չափերը ավելանում կամ

պակասում են ապրանքային արտադրության աճի կամ կրճատման հետ միասին: Իսկ փողի քանակի որոշման բոլոր գործոնները էապես կախված են արտադրության պայմաններից: Որքան խորն է աշխատանքի հասարակական բաժանումը, այնքան շատ է վաճառվող ապրանքների քանակը, ցածր է ապրանքների գինը և այլն:

Շրջանառության մեջ փողի քանակը կախված է նաև ապրանքների մակարդակից: Ապրանքների գները միջին հաշվով որոշվում են իրենց՝ ապրանքների արժեքով և փողի արժեքով: Եթե ապրանքների արժեքն աճում է, ապա դրանց իրացման համար պահանջվում է ավելի շատ փող: Փողի որպես վճարամիջոցի գործառույթը կրճատում է շրջանառության մեջ անհրաժեշտ փողի քանակը: Դա բացատրվում է նրանով, որ պարտային պարտավորությունների նշանակալի մասը մարվում է անկանխիկ հաշվարկների միջոցով: Վարկի զարգացման ատիճանը հակադարձ ազդեցություն է ունենում փողի քանակի վրա. որքան շատ ապրանքներ են իրացվում վարկով, այնքան քիչ փող է հարկավոր շրջանառության համար: Այդպիսի դեր է կատարում նաև փողի շրջանառության արագացումը:

Ապրանքների արժեքի և փողի քանակի միջև համապատասխանությունը մաթեմատիկորեն հիմնավորել է ԱՄՆ տնտեսագետ Ի. Ֆիշերը: Նա «փոխանակման հավասարումը» արտահայտել է հետևյալ կերպ.

$$M \cdot V = P \cdot Q$$

որտեղ  $M$  - շրջանառող փողի քանակն է,  
 $V$  - փողի միավորի շրջանառության արագությունը,  
 $P$  - ապրանքների գների մակարդակն է,  
 $Q$  - ապրանքների (ծառայությունների) ծավալը:

Ֆիշերի բանաձևը թույլ է տալիս հաշվարկել այդ պարամետրերից յուրաքանչյուրի մեծությունը: Այսպես.

- 1) Շրջանառություն կատարող դրամական մասսան  $M = PQ/V$ ,
- 2) Դրամական միավորի շրջանառության արագությունը  $V = PQ/M$ ,
- 3) գների միջին մակարդակը  $P = MV/Q$ ,
- 4) Ազգային արդյունքի դրամական մեծությունը  $Q = MV/P$ :

Փոխանակման բանաձևը թույլ է տալիս հասկանալ, թե ինչու են տատանվում գները և համապատասխանաբար՝ փողի գնողունակությունը, ազգային ռեալ արդյունքի ծավալը: Օրինակ,  $V$  և  $Q$  հաստատուն ծավալների դեպքում  $M$  դրամական պահանջարկի փոփոխությունն ուղղակիորեն ազդում է գների վրա: Սակայն գները չեն աճի, եթե դրամական առաջարկի ավելացումը կատարվի ապրանքների ու ծառայությունների ծավալի աճին համապատասխան: Այդ հավասարումը թույլ է տալիս նաև պարզել էկոնոմիկայի թղթադրամային շրջանառության ոլորտի վիճակը, բացահայտել սղաճի առեղծվածը (ծագման պատ-

ճառները) և այլն:

**Դրամական միջոցների մասերը (ագրեգատները):**

Շուկայական էկոնոմիկայի երկրներում կիրառվում են փողի տարբեր խմբավորումներ, որոնք կոչվում են դրամական ագրեգատներ (մասեր) և ծառայում են շրջանառության մեջ որպես դրամական մասսայի այլընտրանքային չափանիշներ: Դրամական ագրեգատները կազմում են ժամանակակից դրամական միջոցների առանձին մասերի համակցությունը, կիրառվում են շրջանառության մեջ և, կախված դրանց իրացվելիության աստիճանից ու բնույթից, միավորում են պարտային տարբեր պարտավորությունները:

Դրամական մասսան կազմված է ակտիվ փողերից, որոնք իրենց հերթին լինում են կանխիկ և ոչ կանխիկ ձևերով և ռեալ շրջանառում են ապրանքաշուկայական հարաբերություններում: Դրամական միջոցների մյուս մասը՝ պասսիվ փողերն են, որոնք կիրառվում են կուտակման ոլորտում, գտնվում են ռեզերվներում, անձնական հաշիվների մնացորդներում և այլն: Դրամական միջոցների պարտային այդ բազմազան պարտավորություններն ունեն իրացվելիության տարբեր աստիճան: «Իրացվելիությունը» դա պարտային պարտավորությունների ընդունակությունն է լինել շրջանառության մեջ առկա դրամի տեսքով և ծախսվել ապրանքներ ու ծառայություններ գնելու համար: Իրացվելիությունը նշանակում է նաև փողի ծախսումը կապիտալ ներդրումներ կատարելու (արտադրության ընդլայնում), անշարժ գույք ձեռք բերելու համար և այլն: Այս տեսակետից, առկա դրամները իրացվող են 100%-ով, քանի որ դրանց դիմաց կարելի է անմիջապես ձեռք բերել հարստության տարբեր տեսակներ: Ավելի քիչ իրացվող են համարվում խնայողամարկդում գտնվող ժամկետային ավանդները, արժեթղթերը, դեպոզիտային սերտիֆիկատները և այլն: Այդպիսի տարբերությունը դրված է միմյանց հետ ագրեգատներ կազմող ամբողջ դրամական մասսայի բաժանման հիմքում:

Յուրաքանչյուր երկրում ամբողջ դրամական մասսան բաժանվում է տարբեր տեսակի ագրեգատների, որոնք հիմնականում կախված են վարկային հարաբերությունների զարգացման մակարդակից և դրամական շուկայից: Դրամական ագրեգատները, այսպիսով, համարվում են երկրի տնտեսության մեջ շրջանառություն կատարող դրամական միջոցների առանձին մասերը բնութագրող ցուցանիշներ:

Գոյություն ունեն դրամական հետևյալ հիմնական ագրեգատները.

1) **M1 ագրեգատ.** այն իր մեջ է ներառում բոլոր առկա դրամները, ցապահանջ հաշիվները, չեկային ավանդները, ճանապարհային չեկերը, երբեմն էլ վարկային դրամները: Այլ կերպ, M1-ի մեջ մտնում են մետաղադրամը, թղթադրամը և ընթացիկ հաշիվներում գտնվող գումարները: Այս ագրեգատը ներկայացնում է շրջանառության միջոցների փաստացի ծավալը և չափում դրանց մեծությունը:

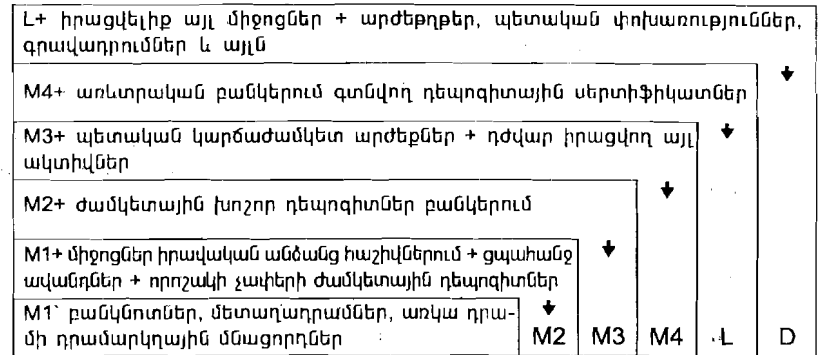
2) **M2 ագրեգատ.** այն իր մեջ է ներառում M1 ագրեգատը, ինչպես նաև

խնայողամարկդներում գտնվող գումարներն ու ժամկետային ավանդները: Այն ընդգրկում է ամբողջ դրամական մասսայի 2/3 մասը և հիմնականում այն միջոցները, որոնք հեշտությամբ կարող են վերածվել կանխիկ դրամի:

3) **M3 ագրեգատ.** այն իր մեջ է ներառում M2 ագրեգատը և վարկային մասնագիտացված հաստատություններում գտնվող գումարներն ու հատուկ նպատակներով կատարված կուտակումները: Սրան են վերաբերում հատկապես խոշոր ժամկետային ավանդները, դեպոզիտային սերտիֆիկատները: Դրանք, այսպես կոչված, «խամարյա փողեր» են, քանի որ անմիջապես չեն կարող օգտագործվել գնման-վաճառման գործարքներում: Սակայն կարելի է կարճ ժամանակից հետո դրանք կանխիկ դրամի վերածել (ավանդները են ստանալ, սերտիֆիկատները վաճառել և այլն):

4) **M4 ագրեգատ.** այն իր մեջ է ներառում M3 ագրեգատը, ինչպես նաև առևտրական խոշոր բանկերի դեպոզիտային դժվար իրացվելիք սերտիֆիկատները:

Գոյություն ունի նաև L ագրեգատ, որն ներառում է M1-M4 ագրեգատները, առկա դրամների 17%-ը և բոլոր կարգի արժեթղթերը: Առանձին երկրներում առանձնացվում է նաև D կարգի ագրեգատ, որն իր մեջ է ներառում M1-M4 և



Սխեմա 1. Դրամական մասսայի կառուցվածքը ըստ իրացվելիության մակարդակների

L ագրեգատները գումարած արտարժույթը (տես՝ սխեմա 1):

ԱՄՆ-ում, Ռուսաստանում դրամական միջոցների մասսան չափելու համար օգտագործվում են փողի չորս ագրեգատ, ճապոնիայում և Գերմանիայում՝ երեք, Անգլիայում և Ֆրանսիայում՝ երկու ագրեգատ:

Դրամական ամբողջական ագրեգատ են համարվում M4-ը և L-ը, որոնք ավելի լրիվ են արտացոլում էկոնոմիկայի զարգացման տենդենցները: Իրացման նման միջոցների ագրեգատների օգնությամբ փողի մասսայի չափումը բացառիկ կարևոր նշանակություն ունի դրամաշրջանառության պետական կարգավորումն ապահովելու և նրա սղաճը մեղմացնելու համար:

Շատ տնտեսագետներ համոզված են, որ ապագայում թղթադրամները, բանկնոտները և չեկերը ընդհանրապես չըջանառությունից կանհետանան: Եվ դրանց կփոխարինեն միջբանկային էլեկտրոնային փոխանցումները (տրանսակցիան): Փողը կմնա, սակայն այն կդառնա «անտեսանելի»:

**Փողի մասսայի չափումը:** Դրամաշրջանառության հիմքում ընկած է փողի տեսությունը: Երկար ժամանակ տնտեսագետների շրջանում դիսկուսիա է ծավալվում փողի պահանջարկի՝ քեյնսյան տեսության և առաջարկի՝ մոնետարիզմի տեսության միջև:

Փողի առաջարկն իրենից ներկայացնում է շրջանառության մեջ գտնվող դրամական մասսան, այսինքն վճարամիջոցների ամբողջությունը, որը չափելու համար օգտագործվում են M1-ը ազդեցատները:

Փողի առաջարկը հաշվարկվում է դրամական բազմարկիչի միջոցով: Այն ենթադրում է առևտրային բանկերի կողմից ավելցուկային ռեզերվներն օգտագործել որպես վարկային նոր ռեսուրսներ: Դրամական բազմարկիչի գործակիցը որոշվում է նոր ավանդի և պարտադիր ռեզերվային նորմայի հարաբերությամբ: Այն ցույց է տալիս, թե մակրոմակարդակում բանի անգամ կփոխվի դրամի մասսան նրա բազայի փոփոխման դեպքում: Այն օգտագործվում է դրամի առաջարկը կանխատեսելու և նրա մասսան կարգավորելու համար:

Դրամական շուկայի երկրորդ տարրը պահանջարկն է:

Գոյություն ունեն փողի պահանջարկի վերլուծության նկատմամբ տարբեր մոտեցումներ:

Փողի քանակական տեսության շրջանակներում դրամի նկատմամբ պահանջարկը որոշվում է Ֆիշերի բանաձևի (M.V = P.Q) միջոցով: Վերափոխելով այդ հավասարումը կարելի է ստանալ փողի պահանջարկը (MD)

$$MD = P.Q/V:$$

Եթե ՅԱԱ-ի մեջ հաշվի են առնվել բոլոր գործարքները, ապա կարելի է գրել, որ  $P \times Q = \text{ՅԱԱ}$ : Այստեղից՝  $MV = \text{ՅԱԱ}$ , հետևաբար՝  $MD = \text{ՅԱԱ}/V$ :

Փողի քանակական տեսության ժամանակակից ֆրիդմենյան մեկնաբանումը հաշվի է առնում ոչ միայն դրամի նկատմամբ ամբողջ հասարակության պահանջը, այլ նաև առանձին անհատների պահանջարկը: Այստեղ, մասնավորապես, հաշվի են առնվում գների մակարդակից բացի նաև անվանական տոկոսադրույքը, բաժնետոմսերի կուրսը, մարդկանց ճաշակներն ու նախասիրությունները և այլ գործոններ:

Փողի պահանջարկի նկատմամբ այլ մոտեցում ունի քեյնսականությունը: Այն փողի պահանջարկը փորձում է բացատրել ելնելով տնտեսական առանձին սուբյեկտների վարքագծից: Այդ ուղղությամբ Քեյնսը առանձնացնում է տրանսակցիոն, նախազգուշական և սպեկուլյատիվ պատճառներ:

Տրանսակցիոն պահանջարկը հիմնված է փողի որպես վճարման միջոցի օգտագործման հարմարավետության վրա: Մարդիկ իրենց մոտ կանխիկ փող

են պահում գործարքներ (տրանսակցիաներ) կատարելու համար:

Նախազգուշական դրդապատճառը բացատրվում է չնախատեսված ծախսեր կատարելու անհրաժեշտությամբ:

Սպեկուլյատիվ պահանջարկը պայմանավորված է ապագայում ֆինանսական ակտիվների շուկայական արժեքների կանխատեսման անհնարինությամբ:

Քեյնսը գտնում էր, որ փողի պահանջարկը կախված է ՅԱԱ-ից և տոկոսադրույքի նորմայից: Եթե առաջինն ուղղակիորեն է ազդում փողի պահանջարկի վրա, ապա երկրորդը հակադարձ համեմատական կերպով:

Այս երկու ուղղությունների միջև տարբերությունները հանգում են հետևյալին.

- Եթե քեյնսականներն ընդունում են պետության կարգավորիչ ֆունկցիան, ապա մոնետարիստները մերժում են այն,

- Քեյնսականները փողին երկրորդական տեղ են հատկացնում, մոնետարիզմը գտնում է, որ դրամաշրջանառությունն է որոշում արտադրության, զբաղվածության և գների մակարդակը:

- Քեյնսականությունը գտնում է, որ փողի առաջարկի փոփոխությունը սկզբից իանգեցնում է տոկոսադրույքի փոփոխմանը, իսկ հետո՝ ինվեստիցիաների, և հոր՝ բազմարկիչի միջոցով ՅԱԱ-ի փոփոխությանը, ինչ մոնետարիստները ենթադրում են, որ փողի շրջապտույտի արագությունը (V) կայուն է և եթե  $MV = \text{ՅԱԱ}$ -ի, ապա փողի առաջարկի (M) և ՅԱԱ-ի միջև գոյություն ունի անմիջական կախվածություն:

- Քեյնսականությունը ենթադրում է, որ փողի առաջարկի մեծացումն անփոփոխ պահանջարկի դեպքում կարող է էկոնոմիկան հասցնել «լիկվիդային փակուղու», որտեղ տոկոսադրույքը ցածրանում է և դադարում է արձագանքել փողի առաջարկին: Այս դեպքում ՅԱԱ-ի և փողի քանակական աճի միջև պատճառահետևանքային կապը կտրվում է և տնտեսությունն ընկնում է «լիկվիդային փակուղու» մեջ: Իսկ մոնետարիստները գտնում են, որ պետությունը երկարաժամկետ քաղաքականության մեջ պետք է ապահովի դրամական զանգվածի անընդհատ աճ (տարեկան 3-5%-ի սահմաններում):

**Դրամական համակարգի տարրերը:**

Դրամական համակարգը՝ դա յուրաքանչյուր երկրում պատմականորեն կազմավորված և ազգային օրենսդրությամբ սահմանված դրամական շրջանառության կազմակերպական ձև է: Այն իրենից ներկայացնում է ապրանքների ու ծառայությունների շրջապտույտով միջնորդավորված փողի շարժումը և կոչված է սպասարկել շուկայական ողջ տնտեսության գործունեությունը:

Դրամական համակարգերը ձևավորվել են 16-17-րդ դարերում, չնայած դրա առանձին տարրեր երևան են եկել ավելի վաղ ժամանակաշրջաններում: Այդ համակարգերի մեջ ըստ դրանց զարգացման աստիճանի տեղի են ունեցել եական փոփոխություններ:

Դրամական համակարգի տեսակը կախված է նրանից, թե նրանում ինչ ձևով են շրջանառություն կատարում փողերը: Դրա հետ կապված առանձնացվում են դրամական համակարգի երկու տեսակ.

- մետաղական շրջանառության համակարգ, որի ժամանակ դրամական ասպրանքը (ոսկին), անմիջականորեն շրջանառություն էր կատարում և իրացնում էր փողի բոլոր գործառնությունները:

- Վարկային և թղթադրամային շրջանառության համակարգ, որի դեպքում ոսկին դուրս է գալիս շրջանառությունից, իսկ նրա դերը կատարում են թղթադրամները:

Ժամանակակից դրամական համակարգի հասկացությունն իր մեջ է ներառում հետևյալ տարրերը.

Դրամական միավորը՝ դա պետության կողմից օրենքով սահմանված ազգային դրամանիշն է, որը ծառայում է բոլոր ապրանքների արժեքը չափելու և արտահայտելու համար: Հայաստանի Հանրապետությունում փողային միավորը համարվում է դրամը, որը շրջանառության մեջ է թողարկվել 1993թ. նոյեմբերի 23-ին:

Էմիսիոն համակարգը՝ դա ազգային Կենտրոնական բանկի կողմից բանկոտներ, զանձարանային տոմսեր ու մանրադրամ թողարկելու՝ պետության էմիսիոն իրավունքով սահմանված կարգ է:

Փողի ձևերը՝ դրանք ընդհանրական համարժեքի դեր կատարող փոխանակային արժեքի տեսակներն են: Դրանք են. ա) 20 հազար, 10 հազար, 5 հազար, հազար և 500 դրամ արժողությամբ թղթադրամները և բ) 500, 200, 100, 50, 20 և 10 դրամ արժողությամբ մետաղադրամները, որոնք ապահովված են ապրանքաշրջանառության կայունությամբ և համարվում են օրինական վճարամիջոց դրամաշրջանառության մեջ:

Գների մասշտաբը՝ դրամական միավորի մեջ ոսկու կշռային քանակությունն է, որը օրենսդրական կարգով ընդունվում է երկրում շրջանառություն կատարելու համար (ներկայումս այն գրեթե չի գործում):

Վալյուտային պարիտետը՝ դա արտասահմանյան երկրների վալյուտաների նկատմամբ ազգային դրամի հարաբերությունն է (1 դոլար : 400 դրամ, 1 ռուբլի : 16,0 դրամ և այլն) և տարբեր երկրների վալյուտաների փոխանակային կուրսի կարգավորումը:

Դրամական համակարգի ինստիտուտները՝ դրամական շրջանառությունը կարգավորող պետական և ոչ պետական հիմնարկներն են (բանկեր, արժեթղթերի շուկաներ, ֆինանսների նախարարություն և այլ կառույցներ):

Ժամանակակից դրամական համակարգերի բնորոշ գծերն են հանդիսանում.

- շրջանառության մեջ դրամի թողարկումը ոչ միայն տնտեսության բանկային վարկավորումն ապահովելու, այլև նշանակալի չափով պետության ծախսերն ու բյուջեի դեֆիցիտը ծածկելու համար.

- դրամական շրջանառության մեջ անկանխիկ շրջապտույտի գերակշռումը,
- դրամական շրջանառության պետական կարգավորման ուժեղացումը:

Այսպիսով, օրինական վճարամիջոցի ուժ ունեցող փողերը համարվում են բանկային տոմսերը (թղթադրամները) և մետաղական դրամները: Դրանք իրենց անվանական արժեքով պարտադիր կերպով ընդունվում են ամբողջ երկրի տերիտորիայում՝ բոլոր տեսակի վճարումներ կատարելու, ինչպես նաև անձնական հաշիվներում գրանցվելու, ներդրումներ կատարելու, որպես ակրեդիտիվներ ծառայելու կամ փոխանցումների ձևով արտահայտվելու համար:

### 3. Վարկային-բանկային համակարգը և նրա գործելու մեխանիզմը

Վարկային համակարգի էությունը: Վարկային հարաբերություններն իրականացվում են վարկային համակարգի միջոցով: Այն տրադիցիոն կերպով դիտարկվում է երկու տեսանկյունով, ֆունկցիոնալ և ինստիտուտային ձևերով:

Ֆունկցիոնալ տեսակետից վարկային համակարգն իրենից ներկայացնում է փոխատվական կապիտալի շարժում, վարկավորման ձևերի ու մեթոդների համակցություն: Այն դրսևորվում է բանկային, առևտրական, սպառողական, պետական և միջպետական վարկերի ձևով:

Ինստիտուցիոնալ տեսանկյունից, վարկային համակարգը համարվում է վարկային ինստիտուտների (կազմակերպությունների) համակցություն, որն իր մոտ է հավաքագրում ազատ դրամական միջոցները և դրանք որպես վարկ տրամադրում է ֆիզիկական ու իրավական անձանց՝ օգտագործելու համար:

Վարկային կազմակերպությունները համարվում են իրավական անձիք, ովքեր շահույթ ստանալու համար կարող են իրականացնել բանկային հետևյալ գործառնությունները.

- հավաքագրում և տեղաբաշխում են ֆիզիկական և իրավական անձանց ազատ դրամական միջոցները,
- բացում և սպասարկում են գործակալների անձնական բանկային ընթացիկ հաշիվները,
- զնում և վաճառում են արտասահմանյան արժույթները,
- ներգրավում և տեղաբաշխում են թանկարժեք մետաղներ, տրամադրում են երաշխիքներ և այլն:

Բացի թվարկած գործարքներից, վարկային կազմակերպություններն իրականացնում են նաև ֆակտորինգային տրաստային և լիզինգային գործառնություններ, տալիս են հանձնարարականներ, կատարում են կոնսուլտացիաներ և այլն:

Համատեղ շահույթ չհետապնդող խնդիրներ լուծելու համար վարկային կազմակերպությունները կարող են կազմավորել միություններ ու ասոցիա-

արտադրության գործընթացին մասնակցում են ոչ թե երեք, այլ չորս գործոններ: որակավորված և չորակավորված աշխատանք, կապիտալ և հող: Պրոֆեսիոնալ անձնակազմի և բարձր որակյալ աշխատուժի համեմատական ավելցուկը հանգեցնում է այն ապրանքների արտահանմանը, որոնք մեծ քանակի որակավորված աշխատանքի ծախսումներ են պահանջում: Իսկ չորակավորված աշխատուժի մեծ քանակը նպաստում է այն արտադրատեսակների արտահանմանը, որոնք մասնագիտական գիտելիքներ և բարձր հնուություն չեն պահանջում (օրինակ, չինական ապրանքներ):

Համաշխարհային առևտրի զարգացումը պայմանավորված է նաև ՉՏԱ օբյեկտիվ տենդենցներով և միջազգային տնտեսական հարաբերությունների հումանիզացման գործընթացներով:

#### Վե՛տարական քաղաքականության գործիքները

Արտաքին տնտեսական քաղաքականությունը՝ դա ուրիշ երկրների հետ տվյալ երկրի տնտեսական հարաբերությունները կարգավորող գործունեություն է: Այն նշանակալի դեր է խաղում ազգային էկոնոմիկայում արտաքին գործոնի արդյունավետ օգտագործումն ապահովելու համար: Այդ գործընթացում ձևավորվել են նաև արտաքին տնտեսական քաղաքականության իրականացման տարբեր ձևեր, մեթոդներ, գործիքներ ու միջոցներ: Ընդհանուր ստանդարտների ու նորմերի գծով միջազգային ռեժիմները որոշակի ազդեցություն են թողնում ազգային տնտեսությունների առևտրական հարաբերությունների վրա: Հաճախ դրանք որպես կողմնորոշիչ են օգտագործվում ազգային էկոնոմիկայի օրենքների ու նորմերի բարեփոխումների ժամանակ:

#### Պետական առևտրական քաղաքականություն:

Երկրների միջև առևտրա-տնտեսական հարաբերությունները կարգավորվում են միջազգային առևտրի մայմեննագրերի և համաձայնագրերի միջոցով, որոնք նրանց համար ստեղծում են՝ պայմանագրային-իիավական բազա, սահմանում են փոխհարաբերությունների սկզբունքները և որոշում դրանց իրավական դաշտը (մաքսային հարկում, տրանսպորտային կապեր, սահմանափակումներ և այլն):

Առևտրային փոխանակումների ոլորտում միջազգային ռեժիմները մշակվում են Կանգնակերպությունների և ամենից առաջ առևտրի ու տարիքների Գլխավոր համաձայնության (ՏԱԳՀ) շրջանակներում: Դա միջազգային կազմակերպություն է, որը գործում է 1948թ. համաշխարհային առևտրի՝ հաստատված սկզբունքների ու կանոնների գծով մշակված բազմակողմանի պայմանագրերի հիման վրա: Նրա կազմի մեջ մտնում են ավելի քան 100 լիիրավ անդամ-երկրներ և 20 դիտորդներ: ՏԱԳՀ-ը ներկայումս կարգավորում է առևտրի համաշխարհային ծավալի մոտ 90%-ը, փորձում է արգելակել ազգային և ռեզիոնալ մակարդակներում հաճախակի տեղի ունեցող պրոտեկցիոնիզմի երևույթները և նպաստում է միջազգային առևտրական փոխանակումների ազատականացմանը:

Պետությունների միջև արտաքին առևտրական գործունեությունը կարգավորող գործիքները կարելի է պայմանականորեն բաժանել երեք մեծ խմբերի.

ա) մաքսային տարիքներ, բ) ոչ մաքսային սահմանափակումներ, գ) արտախանումը խթանող նորմեր, պայմանագրեր: Պրակտիկապես դրանք բոլորն էլ ունեն պրոտեկցիոնիստական ուղղվածություն: Պետությունները, ելնելով ազգային շահերից,

երկրի արտաքին ու ներքին իրադրությունից և գործող միջազգային կանոններից, կարգավորում են դրանց գործելու կանոնները: Դա վերաբերում է նաև առևտրի պետական կարգավորման այնպիսի բաղկացուցիչ մասին, ինչպիսին տարիքային միջոցներն են:

Մաքսային տարիքներ: Արտաքին առևտրական կապերի կարգավորման տարիքային միջոցներին են վերաբերում մաքսատուրքերը՝ պետական հարկերը, որոնք գանձվում են տվյալ երկիրը ներմուծվող և նրա սահմաններից արտահանվող ապրանքների և նյութական այլ արժեքների համար: Մաքսատուրքի սահմանումը ենթադրում է, որ ապրանքի տեղը պետք է վճարի նրա արժեքի որոշակի մասը (բաժինը): Դա նշանակում է, որ գանձվող տուրքի (հարկի) չափով աճում են արտադրողի կառարած ծախսերը, հետևապես, և այն գինը, որը պետք է վճարի ներմուծողը: Ակներև է,

որ ներմուծվող ապրանքների նկատմամբ մաքսատուրքերի բարձրացումը, մի կողմից ավելացնում է պետական բյուջեի մուտքերը, մյուս կողմից, բացասաբար է ազդում սպառողների եկամուտների վրա: Հետևապես, մաքսատուրքերի ու առևտրական մյուս գործիքների օգտագործումը պահանջում է հաշվի առնել տնտեսական իրավիճակի վրա դրանց բազմակողմանի ներգործությունը:

Մաքսատուրքերի համակարգված անվանացանկը համարվում է մաքսային տարիքը, որով հարկվում են ներմուծվող (արտահանվող) ապրանքները: Տարբերվում են արտահանման և ներմուծման տարիքներ, որոնք տարբերակված ձևով կարգավորում են արժեքների շարժումը երկրների միջև:

Ըստ նպատակային ուղղվածության, տարիքները կատարում են երկու գործառույթ՝ հովանավորչական և ֆիսկալ (պետական): Տարիքները հովանավորչական բնույթը դրսևորվում է այն ժամանակ, երբ պետությունն ավելացնելով մաքսատուրքը, դրանով իսկ բարձրացնում է արտասահմանյան ապրանքների գները, իջեցնում դրանց մրցունակությունը՝ ներքին շուկան և հայրենական արտադրողներին պաշտպանելու համար: Մաքսատուրքերի ֆիսկալ նպատակն առավելապես հարկային մուտքերի հաշվին պետական բյուջեի եկամուտների ավելացումն է: Սովորաբար այդ գործառույթը վերաբերում է մաքսատուրքով հարկվող այն ապրանքներին, որոնք տվյալ երկրում չեն արտադրվում: Ընդ որում՝ ապրանքների ու ծառայությունների վրա սահմանվող մաքսատուրքերն այնքան էլ բարձր չեն:

Ըստ հարկման ձևի տարբերվում են ադվալորային, առանձնահատուկ և խառը մաքսատուրքեր: Ադվալորային մաքսատուրքերը գանձվում են ներմուծվող ապրանքների գնից՝ որոշակի %-ի չափով (օրինակ, սառնարանի գնի մինչև 15%-ը): Առանձնահատուկ մաքսատուրքերը սահմանվում են որոշակի դրամագումարի չափով, որը գանձվում է ապրանքի ծավալին, կշիռն կամ հատին համապատասխան (օրինակ, 15 դրլար յուրաքանչյուր մեկ տոննա մետաղի համար): Խառը մաքսատուրքի դեպքում ապրանքը միաժամանակ կարող է հարկվել և՛ ադվալորային, և՛ առանձնահատուկ մաքսատուրքով:

Որպես կանոն, մաքսային տարիքը սահմանվում է ազգային մակարդակով: Սակայն այն կարող է միասնական լինել և այն երկրների համար, որոնք միավորվում են առևտրա-տնտեսական ընկերությունների մեջ: Օրինակ, Եվրոպական տնտեսական համագործակցության (ԵՏՀ) մեջ ներգրաված երկրներն ունեն միասնական տարիքով

գործող անբողջական մաքսային տարածություն:

Սովորաբար մաքսային տարիքներն իրենց մեջ են ներառում տուրքերի երեք տեսակ. մաքսիմում, մինիմում և առտոմալ: Առևտրական մաքսատուրքի առաջին տեսակը հիմնականում կիրառվում է այն երկրների նկատմամբ, որոնց հետ առևտրական համաձայնություններ չկան: Երկրորդը գործում է այն դեպքում, երբ երկրների միջև բարեհաջող ռեժիմ մտցնելու մասին առևտրական պայմանագրեր կան: Երրորդ տարբերակը վերաբերում է զարգացող երկրներից ապրանքների ներմուծմանը, որոնց նկատմամբ գործում է ՄԱԿ-ի շրջանակներում մշակված արտոնությունների ընդհանուր համակարգը:

Մաքսային դրույքները, կախված համաշխարհային տնտեսական ու քաղաքական իրավիճակներից և ազգային էկոնոմիկաների զարգացման մակարդակներից, կարող են փոխվել: Ընդ որում, մաքսային հարկերի մակարդակը 1950-2000 թթ. իջել է ավելի քան 3/4-ով: Ներկայումս զարգացած երկրներում տարիքային դրույքների միջին մակարդակը կազմում է մոտ 6%, իսկ զարգացող երկրներում՝ 30-40%:

Ոչ տարիքային սահմանափակումներ:

Բոլոր երկրների համար արտաքին առևտրի կարգավորման ընդհանուր ձևերից են նաև ոչ տարիքային միջոցները: Համաձայն ՄԱԿ-ի ընդունած դասակարգման, դրանք բաժանվում են երեք կարգի: Առաջինը՝ արտաքին առևտրական միջոցառումներն են, որոնք ուղղված են ներմուծման ուղղակի սահմանափակմանը, նպատակ ունենալով պաշտպանել ազգային արտադրության որոշ ճյուղեր: Այդ միջոցներին են վերաբերում, ներմուծման լիցենզավորումը և քվոտավորումը, հակադեմպինգային և փոխհատուցման մաքսատուրքերը, ներմուծվող դեպոզիտները, այսպես կոչված «արտահանման կամավոր սահմանափակումը», ներկրվող ապրանքների զննչի մինիմում մակարդակը և այլն:

Երկրորդը՝ ներառում է վարչական բնույթի միջոցառումները (մաքսային ձևակերպումներ, տեխնիկական ստանդարտներ ու նորմեր, սանիտարական ու մանսնաբուժական կարգի միջոցներ, հաշվառմանն ու փաթեթավորմանը ներկայացվող պահանջներ և այլն):

Յորրորդն են վերաբերում արտաքին առևտրի վրա անտոտակի ներգործող միջոցները, լիցենզիաները ու քվոտաները: Դրանք օգտագործվում են պրակտիկապես բոլոր պետությունների կողմից և ուղղված են ներմուծման սահմանափակմանը կամ արտահանման խթանմանը:

Արտահանման-ներմուծման հոսքերի ուղղակի կարգավորման ամենատարածված գործիքներից են լիցենզիան և քվոտաները:

Լիցենզիան համակարգը ենթադրում է, որ պետությունը հատուկ լիազորված օրգանի կողմից թույլտվություն է տալիս որոշ ապրանքների արտահանման կամ ներմուծման գործընթացը կանգնեցնելու համար: Հիմնականում գործում են լիցենզիայի երկու տեսակներ:

Առաջինը՝ ավտոմատ (կամ Գլխավոր) լիցենզիան է: Այն թույլ է տալիս առանց սահմանափակումների արտահանել կամ ներմուծել որոշակի ժամանակաշրջանի համար թույլտվվող ապրանքներ: Երկրորդը՝ ոչ ավտոմատ (կամ միանվագ, անհատական)

թույլտվությունն է, ըստ որի թույլատրվում է որոշակի խումբ ապրանքների արտահանումը, ներմուծումը՝ նշելով դրանց քանակը, արժեքը, նշված երկիրը և հաճախ էլ այն մաքսային կետը, որի տարածքով դուրս են տարվում կամ ներկրվում են այդ արժեքները:

Կարգավորման Փչչչվի, համակարգերի օգտագործումը հենվում է միջազգային համաձայնագրերով սահմանված մի շարք նորմերի, ՏԱԳի որոշակի դրույքների և դրա շրջանակներում գործող արտահանման լիցենզավորման ընթացակարգի գծով համաձայնության վրա:

Արտաքին առևտրի լիցենզիան գործառնություններին զուգընթաց կիրառվում են նաև դրանց այնպիսի քանակական սահմանափակումներ, ինչպիսիք են քվոտաները: Ըստ այդ գործիքի, որոշակի ժամանակահատվածում կարող են արտահանվել կամ ներմուծվել սահմանափակ քանակի ապրանքներ: Այդ կատեգորիայի մեջ են մտնում առանձին երկրների արտահանմանը վերաբերող «զլոբալ և սեզոնային» քվոտաները և այսպես կոչված «կամավոր» սահմանափակումները:

Բավական է նշել, որ 21-րդ դարի սկզբներին զարգացած երկրներն օգտագործում են մոտ 800 տեսակի ոչ տարիքային տարբեր սահմանափակումներ, որոնց օգնությամբ արգելվում են մոտ 50% ապրանքների արտահանումը: Ներկայումս հովանավորման քաղաքականության բնորոշ գիծը համարվում է կոլեկտիվ պրոտեկցիոնիզմի հաստատումը, որը կիրառվում է հիմնականում ինտեգրացված երկրների կողմից երրորդ երկրների նկատմամբ: Իսկ Ասիայի, Աֆրիկայի և Լատինական Ամերիկայի թույլ զարգացած երկրներում ստեղծվել են 15 փակ տնտեսական խմբավորումներ, որոնց սահմաններում իրականացվում է առևտրի ազատականացում:

Արտահանման և ներմուծման քանակական սահմանափակումները հանդիսանում են արտաքին առևտրի պետական կարգավորման վարչական ձևեր: Դրանք կիրառվում են որպեսզի արտաքին տնտեսական հարցերում սահմանափակեն ֆիրմաների գործունեությունը, նեղացնեն երկրների առևտրի ոլորտը, կարգավորեն վաճառման կամ գնումների ծավալը:

Արտահանումը խթանող ձևերին են վերաբերում նաև արտաքին առևտրի քաղաքականության այնպիսի ուղղություններ, ինչպիսիք են քենսիվոզը (ապրանքների արտահանումը և դրանց՝ արտասահմանյան շուկաներում ցածր գներով իրացումը), «նոդ պրոտեկցիոնիզմը» (որոնք ընդգրկում են արտաքին տնտեսական գործունեության պետական կարգավորման ոչ տարիքային գործիքները): Ամենին պետություններ «կամավոր կերպով» սահմանափակում են արտահանումը և սահմանում են ներմուծման մինիմում գներ: Այդ մեթոդին հիմնականում դիմում են արևմտյան զարգացած պետությունները, որոնք փորձում են իրենց կամքը թելադրել տնտեսապես ավելի թույլ զարգացած երկրներին:

Արտաքին առևտրի պրակտիկայում կիրառվում են և փոխհատուցման տուրքեր, երբ պարզվում է, որ ապրանք արտադրողը պետական սուբսիդիա է ստացել նրա արտադրման համար:

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների մեջ վերջին շրջանում լայն զարգացում է ստացել ծառայությունների արտահանումը: Ծառայությունների միջազգային՝





Բանկային վարկի դասակարգումն իրականացվում է մի քանի չափանիշների հիման վրա. ըստ սպառողի, նպատակի, ժամկետի, ապահովվածության և այլն:

Բանկերի ակտիվ գործարքների հիմնական մասը կազմում են վարկային և արժեթղթերով գործառնությունները (մուրհակային, ֆոնդային, ապրանքային, բլանկային, փաստաթղթային, ակցեպտային, գույքային, վայրուտային գործարքներն ու ինկաստ-փոխադրումային և այլ բնույթի ծառայություններ): Լայն տարածում ունեն նաև մուրհակների զեղչումը: Բանկը մուրհակատիրոջից գնում է մուրհակը (եթե դրան ստանալու համար այն վաճառվում է) և նրա արժեքից պահում է զեղչման %-ը: Մուրհակի ժամկետը լրանալիս բանկն այն վերադարձնում է տիրոջը և ստանում մուրհակի լրիվ արժեքը: Ընդ որում շատ երկրներում զեղչման տոկոսադրույքը տատանվում է 2-17%-ի սահմաններում:

Բանկերը վարում են ֆոնդային գործարքներ՝ վարկեր են տրամադրում արժեթղթերի (արժեթուղթ, փոխառություն, գրավադրում) երաշխիքով: Կամ իրենք են գնում-վաճառում այն, եթե դա նրանց եկամուտ է բերում: Ապրանքային վարկերը տրվում են արտադրանքի երաշխիքով, որը գտնվում է պահեստներում, ճանապարհին, շրջանառության մեջ: Իսկ եթե վարկը ժամանակին չի վերադարձվում, ապա գրավադրված արժեթղթերը կամ ապրանքներն անցնում են բանկի տնօրինությանը: Ամենախոշոր ֆիրմաները, որոնց վճարումն անկուշտումը կասկած չի հարուցում, ստանում են փաստաթղթային վարկ: Այն, նման դեպքերում, տրվում է առանց երաշխիքի:

Բացի բանկային գործարքներից, բանկերը զբաղվում են նաև առևտրական-կոմիսիոն գործունեությամբ (բանկային ծառայություններ), գնում-վաճառում են ոսկի, փոխանակում են ազգային դրամներ, տեղաբաշխում են փոխառություններ, կատարում են հանձնարականներ (ըստ վստահագրի տնօրինում են գործակալների ունեցվածքը՝ գներու, վաճառելու, վարձով տալու համար և այլն), արտասահմանյան վայրուտայի ու անշարժ գույքի հետ առնչվող գործարքներ և այլն:

Վերջին ժամանակաշրջանում բանկերը կատարում են նաև լիզինգային ու ֆակտորինգային ծառայություններ: Լիզինգը՝ դա բանկի կողմից ձեռք բերված ունեցվածքն է (բնակելի տարածք, կոմպյուտերային սարքավորում, տեխնիկա և այլն) այն վարձակալության տալու համար: Դա ձեռնարկություններին ֆինանսավորելու նոր ձև է, որը հավասարապես օգտակար է և միջոցները լիզինգի ձևով տրամադրողի, և՛ այն օգտագործողի համար: Ֆակտորինգը՝ դա կոմպանիայի դեբիտորային գործունեության (կուտակված պարտքերի) հանձնումն է բանկին՝ կառավարելու համար: Նման պայմաններում բանկը պարտավոր է ֆինանսավորել տվյալ ձեռնարկության գործունեությունը: Ֆակտորինգը հանդիսանում է գործակալներին սպասարկելու ունիվերսալ համակարգ, որն իր մեջ է ներառում հաշվային, տեղեկատվական, զովագրային, իրացման, ապահովագրական, վարկային և իրավաբանական ծները: Ֆակտորինգի շնոր-

հիվ նշանակելիորեն արագանում է հիմնական ու շրջանառու միջոցների շրջանառությունը և դրա հիման վրա՝ բարձրանում դրանց արդյունավետությունը:

Հասարակության զարգացմանը զուգընթաց ընդլայնվում են նաև վարկային գործառնությունների մասշտաբները և մեծանում է վարկի ձևով պարտքերի ընդհանուր գումարը: Օրինակ, 1990թթ. ԱՄՆ-ում անհատ ընտանիքներին տրամադրվել էր 3,5 տրիլիոն դոլարի վարկ, կորպորացիաներին՝ 3,4 տրիլիոն, ֆեդերալ իշխանություններին՝ 2,3 տրիլիոն: Իսկ եթե դրան ավելացնենք նաև դրիշ պետություններից վերցված պարտքերը, ապա կարելի է ասել, որ ամբողջ երկիրն ապրում է պարտքերի մեջ:

Բանկը, որպես առևտրային ձեռնարկություն, գործակալների հետ իր փոխհարաբերությունները կառուցում է շահութաբերության և ռիսկի հիման վրա: Իսկ դա նշանակում է, որ վարկային գործառնությունները հանդիսանում են բանկային բիզնեսի ամենաեկամտաբեր հողվածները: Սակայն յուրաքանչյուր վարկային գործարքի մեջ վարկավորողի համար կա ռիսկի տարր. վարկը չվերադարձնելու հնարավորություն, տոկոսների չվճարում, ժամկետների խախտում և այլն: Նման ռիսկի առկայությունը, նրա փոխառուի գործունեության հետ կապված տարբեր գործոններից կախվածությունը ենթադրում է բանկի կողմից փոխառուի վարկունակության հիմնավոր գնահատում: Սակայն դեռևս վարկառուի վարկունակությունը գնահատելու միասնական համակարգ չի մշակվել: Ուստի, յուրաքանչյուր բանկ օգտագործում է իր գործակալների վարկունակությունը վերլուծելու և գնահատելու սեփական օպտիմալ տարբերակ:

«Նորը» բանկային գործառնությունների մեջ: 20-րդ դարի երկրորդ կեսերին բանկային գործում հանդես եկան նոր տեղեկեցման:

Առաջին, ուժեղացել է բանկային կապիտալի համակենտրոնացման ու կենտրոնացման գործընթացը: Ծագել և գործում են խոշորագույն բանկեր՝ վարկային-ֆինանսական ունիվերսալներ, որոնք իրենց են ենթարկում բազմաթիվ մանր և միջին բանկերի և օգտագործում՝ նրանց ֆինանսական միջոցները: Այսպես, 1980-ական թթ. ԱՄՆ-ի առևտրական բանկերի 4%-ը, ունեցաւ ընդամենը 500 միլիոն դոլարի ակտիվ, տնօրինում էր երկրի բանկային բաժնոջ ակտիվների ավելի քան 74%-ին:

Երկրորդ, բանկերը վերածվել են վարկային-ֆինանսական բազմապատկառային հիմնարկների: Բացի իրենց հիմնական գործարքներից, այսօր բանկերը կատարում են նաև հավատարմագրային հանձնարարականներ, ֆինանսական ու բրոսայական երաշխիքային ծառայություններ (արժեթղթերի ծրարների, ֆիրմաների, կոոպերատիվների ակտիվների ու պասիվների կառավարում): Ստուգում և վերլուծում են ձեռնարկությունների ֆինանսական գործունեությունը և այլն:

Երրորդ, իրականացվում են ինվեստիցիոն ակտիվների պորտֆելային կառավարումը: Այն ենթադրում է դրամական կանխիկ պաշարների պորտֆելի նախ և օպերատիվ օգտագործում, որն ապահովում է յուրաքանչյուր ներդ-

րումային պորտֆելի գծով եկամտաբերության միջին շուկայական մակարդակ և կրճատում է ֆիրմաների ֆինանսական ռիսկը:

**Չորրորդ.** ընդլայնվում են բանկերի երաշխիքային ծառայությունները: Դրանք կապված են նախ, բանկերի կողմից ֆիրմաների գործունեության ֆինանսավորման երաշխավորման հետ, այնուհետև, գործակալների համար բրոքերային ծառայությունների կատարման և ֆյուչերսային ու օպցիոն գործառնությունների ընդլայնման հետ:

**Հինգերորդ.** լայն տարածում է ստանում բանկային ծառայությունների «էլեկտրոնիզացումը»։ կատարելագործվում են վարկային քարտերի տեսակներն ու օգտագործման ձևերը, ընդլայնվում են հաշվողական պալատներն ու հաշվարկային կենտրոնները, ներդրվում են դրամարկղային ավստրալիական կառուցվածքներ, որոնք կատարում են էլեկտրոնային «մանրածախ» օպերացիաներ և այլն:

**Վեցերորդ.** ընդլայնվում են անկանխիկ հաշվարկները: Բանկային փոխանցումների մեծ մասը կատարվում է չեկերի, վարկային և պարտագրային քարտերի ու էլեկտրոնային փողերի միջոցով:

**Բանկային շահույթի նորման:**

Բանկերն աշխատում են առևտրական հաշվարկի սկզբունքների հիման վրա, հետևապես, պետք է շահույթ ստանան: Բանկերի համախառն շահույթի աղբյուրներ են հանդիսանում. նրանց տրամադրած վարկերի բարձր տոկոսադրույթի և ավանդների համար վճարվող ցածր տոկոսադրույթի միջև տարբերությունները, գեղջման գործառնությունների՝ ստացվող գումարները, կապիտալի ու արժեթղթերի ներդրումներից ստացվող դիվիդենդները, բորսայական և հիմնադիր գործարքներից ստացվող միջոցները, միջնորդական գործառնություններից ստացվող վարձատրությունները, արտաքին երկրների սուբյեկտների հետ գործարքներից ստացվող եկամուտները և այլն:

Համախառն շահույթի և բանկի կողմից ավանդների համար վճարվող տոկոսների, աշխատողների վարձատրման, շենքերի պահպանման ու զրասենյակային այլ ծախսերի գծով վճարումների տարբերությունը կազմում է նրա զուտ շահույթը: Այլ կերպ, բանկի ակտիվ և պասսիվ գործառնությունների գումարների տարբերությունը համարվում է բանկային շահույթի հիմնական աղբյուրը: Զուտ շահույթի և բանկային սեփական կապիտալի հարաբերությամբ

$$P'_{\text{բ}} = \frac{\text{Համախառն եկամուտ} - \text{բանկային թրծի վարձան Գծով ծախսեր}}{\text{Բանկի սեփական կապիտալ}} \cdot 100:$$

յունը կոչվում է բանկային շահույթի նորմա: Այն որոշվում է հետևյալ բանաձևի միջոցով.

Օրինակ, ենթադրենք ավանդատուները բանկ են մուծել 100.0 հազար դոլար՝ տարեկան 4% եկամուտ ստանալու համար: Իսկ բանկը ֆիրմաներին տրամադրած վարկերի համար գանձում է 5%: Առաջին դեպքում բանկը վճարում

ընդ 4000 դոլար, երկրորդ դեպքում՝ գանձում 5000 դոլար: Բանկի համախառն շահույթը, տվյալ դեպքում, կազմում է 1000 դոլար (5000-4000): Եվ եթե

$$P'_{\text{բ}} = \frac{1000(\text{p})}{8000(\text{ս.կ.})} \cdot 100 = 12.5\%:$$

բանկի սեփական կապիտալը հավասար է 8 հազար դոլարի, ապա նրա շահույթի նորման կկազմի՝

Բանկային շահույթի նորման կախված է երկու հիմնական գործոններից. ձեռնարկատիրական կապիտալի շահույթի նորմայից և փոխատվական տոկոսի նորմայից: Ազատ մրցակցության պայմաններում բանկային շահույթի նորման հավասար է արտադրության մեջ ձևավորվող շահույթի միջին նորմային: Իսկ փոխատվական կապիտալի եկամտի նորման, որպես կանոն, չի գերազանցում առևտրական ու արդյունաբերական կապիտալի շահույթի միջին նորման: Ընդ որում նրա ամենացածր սահմանը կարող է մոտենալ 0-ի, բայց նրան չհավասարվել:

Բանկային կապիտալի շահութաբերության մակարդակը որոշող հիմնական գործոնը համարվում է տոկոսի նորման, որը յուրովի է բնութագրում վարկային միջոցների «զինը»: Վերջինս. կախված դրամական շուկայում պահանջարկի ու առաջարկի հարաբերակցությունից և մրցակցության զարգացման աստիճանից, ինչպես նաև պայմանավորված լինելով կապիտալի մեծությամբ ու նրա արտադրողականությամբ, կարող է նշանակելիորեն տատանվել:

Ցանկացած երկրի տնտեսական գործունեության վերընթաց զարգացումն ապահովելու և նրան նորմալ ու կայուն տեմպեր հաղորդելու համար անհրաժեշտ է, որ նրա բանկային համակարգը կայուն լինի:

Երկրի դրամավարկային կայունության ապահովման միջոցներն ու երաշխիքներն են հանդիսանում.

- բանկային օրենսդրության անընդհատ կատարելագործումը,
- բանկային ռեզերվների ու հաշվարկային տոկոսադրույթների նորմաների փոխադարձ համաձայնեցումը,
- վարկային և բանկային ծառայությունների ձևերի զարգացումն ու վարկային շուկայի տարողունակության կարգավորումը,
- ազգային արժույթի կուրսի կայունությունը,
- պետության խելացի ֆիսկալ քաղաքականությունը և ԿԲ-ի դրամավարկային ձկուն գործունեությունը,
- բանկերում հավաքագրվող դեպոզիտների ապահովագրումը:

# ՖԻՆԱՆՍՆԵՐԸ ԵՎ ՊԵՏԱԿԱՆ ԲՅՈՒՋԵՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱԿԱՐԳՈՒՄ

## 1. Ֆինանսների էությունը և դերը հասարակական հարաբերությունների վերարտադրության գործընթացում

Ֆինանսները՝ դա դրամական միջոցների ֆոնդերի ձևավորման, բաշխման ու օգտագործման գծով տնտեսական հարաբերությունների համակարգ է, որը ծագում է պետության և ֆիզիկական ու իրավական անձերի, ինչպես նաև առանձին պետությունների միջև: Այլ կերպ, դրամական այն հարաբերությունները, որոնց իրացումը տեղի է ունենում հատուկ ֆոնդերի միջոցով, կազմում են ֆինանսական հարաբերություններ: Դրանք, մի կողմից, արտահայտում են անհրաժեշտ և հավելյալ արդյունքի մի մասի յուրացման գծով հարաբերությունները, որոնք ծագում են պետության, ձեռնարկությունների ու քաղաքացիների միջև: Մյուս կողմից, դրանք դրամական ու ֆինանսական այն ֆոնդերն են, որոնք միջնորդավորում են նյութական և մարդկային ռեսուրսների շարժումը: Ֆինանսական հարաբերությունների սուբյեկտներ են հանդիսանում պետությունը, ֆիրմաները, տարբեր միավորումները, հիմնադրամները, հասարակական կազմակերպությունները և անհատ քաղաքացիները:

Ֆինանսները պատմական կատեգորիա է: Այն ծագել է ապրանքադրամական հարաբերությունների ձևավորման պայմաններում պետության գործառույթների զարգացման և ֆինանսական միջոցների նկատմամբ նրա պահանջների աճի շնորհիվ: Բացի այդ, ենթադրվում է, որ միապետների անձնական դրամարկղից և սեփականությունից պետական գանձարանի առանձնացման շնորհիվ ծագել են և «պետական ֆինանսներ», և «պետական բյուջե» հասկացությունները: Այլ կերպ, «ֆինանսներ» հասկացությունը (լատ. կանխիկ դրամ, վճարում) դրամական միջոցների համակցություն է, որին տնօրինում են ձեռնարկությունները, տնային տնտեսությունները և պետությունը:

Նախակապիտալիստական ֆորմացիաներում պետության ֆինանսների գծով պահանջմունքների մեծ մասը բավարարվում էր տարբեր կարգի մուտքերի ու բենդեն տուրքերի հաշվին: Ըստ պատմական աղբյուրների, առաջին անգամ ֆինանսները «դրամական վճարումների» ձևով հավաքագրվել և օգտագործվել են դեռևս 12-15-րդ դարերում Իտալիայի՝ առևտրական ու բանկային խոշոր կենտրոններ համարվող քաղաքներում (Վենետիկ, Ջենովա և այլն):

Ֆեոդալիզմի բայքայման և նրա ընդերքում կապիտալիստական արտադրահարաբերությունների ձևավորման հետ առաջին պլանի վրա են մղվում նաև պետության կողմից դրամական եկամուտների հավաքագրումն ու դրանց նպատակային օգտագործումը:

Պետության ֆինանսական համակարգը և նրա կառուցվածքը: Ժամանակակից պայմաններում ֆինանսական հարաբերությունների համակցությունն իր մեջ է ներառում կենտրոնացված, ապակենտրոնացված և տնային տնտեսությունների ֆինանսները:

Կենտրոնացված ֆինանսները՝ դա տնտեսական հարաբերությունների հատուկ ոլորտ է, կապված հասարակական համակցված արդյունքի առաջնային և երկրորդային բաշխման ու օգտագործման հետ: Դա՝ պետական բյուջետային համակարգն է, պետական վարկը, հատուկ բյուջետային, ունեցվածքային ու ապահովագրական ֆոնդերը, որոնք գործադրվում են պետության տարբեր գործառույթներն իրականացնելու համար: Դրանց նյութական բովանդակությունն իրայնացվում է պետական և տեղական բյուջեներում, հատուկ նպատակային ֆոնդերում ու պետական ձեռնարկությունների ֆինանսներում:

Ապակենտրոնացված ֆինանսները՝ դրանք մասնավոր ձեռնարկությունների ու կորպորացիաների ֆինանսական հարաբերություններն են, որոնք ծագում են դրանց տնտեսական, արտադրական գործունեության ընթացքում արտադրանք թողարկելու և շահույթ ստանալու համար: Դրանք նյութականացվում են դրամական կապիտալի և ֆիրմաների դրամական տարբեր ֆոնդերում:

Տնային տնտեսությունների ֆինանսները՝ դրանք բնակչության անձնական ֆինանսներն են, որոնք արտահայտում են համատեղ ապրող և ընդհանուր տնտեսություն վարող ֆիզիկական անձանց միջև ֆինանսական հարաբերությունները: Տնային տնտեսությունների ֆինանսները համարվում են նրանց կյանքի հիմքը և իրայնացվում են հասարակության սկզբնական բջիջների շրջանակներում ձևավորվող դրամական բյուջեներում:

Շուկայական տնտեսության պայմաններում ցանկացած երկրի ֆինանսական համակարգը բաղկացած է հետևյալ օղակներից.

1. պետական բյուջե,
2. արտաբյուջետային ֆոնդեր,
3. պետական վարկ,
4. ֆինանսական միջնորդների ֆինանսներ,
5. ձեռնարկությունների (կազմակերպությունների) ֆինանսներ,
6. տնային տնտեսությունների ֆինանսներ:

Ֆինանսական այդ համակարգի յուրաքանչյուր օղակ իրենից ներկայացնում է դրամական հարաբերությունների որոշակի ոլորտ, որը հատուկ ձևով է ազդում արտադրության վրա և ունի իրեն բնորոշ գործառույթները: Առաջին ռեք օղակներում ներկայացվում են պետական կենտրոնացված ֆինանսներ:

րը, որոնք ուղղված են մակրոտնտեսական խնդիրների ու սոցիալական հարցերի լուծման նպատակին: Կենտրոնացված ֆինանսների շրջանակներում խիստ նպատակային նշանակություն են ստանում հատկապես արտաբյուջետային ֆոնդերը (սոցիալական, ապահովագրական, ունեցվածքային միջոցներ, պետական վարկ և այլն): Կոնկրետ վերարտադրողական բնույթ ունեն մեծ ձեռնարկությունների ու տնային տնտեսությունների ֆինանսները:

Այսպիսով, ըստ ծագման բնույթի ֆինանսները դրամական հարաբերություններ են: Սակայն դրամական ոչ բոլոր հարաբերություններն են վերաբերում ֆինանսականին: Դրանք այդպիսին են դառնում միայն այն ժամանակ, երբ ապրանքների արտադրության ու իրացման գործընթացում ձևավորվում են նրա վերարտադրության մասնակիցների դրամական եկամուտները և տեղի է ունենում այդ եկամուտների օգտագործում: Այսինքն՝ երբ դրամի շարժումը որոշակի ինքնուրույնություն է ձեռք բերում:

Այս նշանակում է, որ ֆինանսները ձևավորվում են էկոնոմիկայի ներքին, սկզբնական օղակներում և նրա մակրոմակարդակում:

Միկրոտնտեսական մակարդակում ձևավորվում են ֆիրմաների ու տնային տնտեսությունների սկզբնական ֆինանսները: Այստեղ արտադրության միջոցների սեփականատերերը ծախսում են աշխատանք և իրային պայմաններ՝ սկզբնական եկամուտ ստանալու համար: Այդ ելակետային ֆինանսական գործունեությունը ենթադրում է երկու գործընթաց. ա) դրամական միջոցների կազմավորում (որը տեղի է ունենում եկամուտների սկզբնական բաշխման միջոցով և բ) այդ միջոցների ծախսում (օգտագործում):

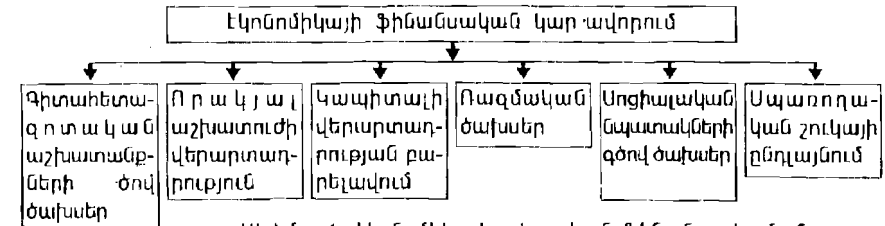
Միկրոտնտեսական մակարդակում եկամուտները և ծախսերը հաշվեկշռվում են հետևյալ ձևով: Ձեռնարկություններում ֆինանսների վիճակը արտացոլվում է արտադրության ծախսերի ու շահույթի հաշիվներում: Տնային տնտեսություններում արտադրության գործոններից ստացված եկամուտները համեմատվում են ծախսումների (ընթացիկ սպառման և խնայողությունների) հետ:

Սկզբնական ֆինանսները բազա են ծառայում մակրոմակարդակում պետության երկրորդային ֆինանսների ձևավորման համար: Դրանք կազմավորվում են եկամուտների հետագա բաշխման ու վերաբաշխման միջոցով հիմնականում հարկերի օգնությամբ:

Ֆինանսական միջոցների համակարգի մեջ գլխավոր դերը պատկանում է պետական ֆինանսներին: Այն ժամանակակից պայմաններում կարևոր գործիք է համարվում հասարակական վերարտադրության վրա ներգործելու, տնտեսական աճի տեմպերն ապահովելու, էկոնոմիկայի առանցքային ճյուղերը զարգացնելու, կառուցվածքային հարկավոր վերակառուցումներ կատարելու, ԳՏԱ-ն արագացնելու համար և այլն:

Պետությունն ակտիվ ներդրումային ծրագրեր է իրականացնում գիտահե-

տագոտական և փորձակոնստրուկտորական աշխատանքների ֆինանսավորման համար: Կառավարությունը վարկավորում և դրամական նպաստներ (սուբսիդիաներ) է տրամադրում ձեռնարկատիրական կապիտալի զարգացման, աշխատուժի մասնագիտական կառուցվածքի փոփոխման ու որակավորման բարձրացման նպատակին: Ֆինանսների հանրայնացումը կարևոր դեր է խաղում պետական սպառումն ընդլայնելու (լրացուցիչ սարքավորումների, աշխատուժի ներդրման) գործում: Որոշակի միջոցներ են հատկացվում երկրի պաշտպանունակության ամրապնդման նպատակների համար: Էկոնոմիկայի կարգավորմանն են ուղղված նաև սոցիալական նպատակների գծով ծախսվող միջոցները: Վերջիններս թույլ են տալիս ընդլայնել և՛ ապրանքների ու ծառայությունների իրացման շուկան, և՛ սոցիալական ենթակառուցվածքների (դպրոցների, հիվանդանոցների, բնակելի տների շինարարություն) ոլորտը, ավելացնել բնակչության անապահով խավերի եկամուտները (թոշակներ, նպաստներ, դրամական միանվագ օգնություն և այլն): Պետական ֆինանսավորումը նպաստում է և՛ զգային էկոնոմիկայի մրցունակության բարձրացմանը, արտադրողական ուժե-



Սխեմա 1. Էկոնոմիկայի պետական ֆինանսավորման ժամանակակից ուղղությունները:

րի հավասարաչափ տեղաբաշխմանը և այլն (տես՝ սխեմա 1):

Էկոնոմիկայի զարգացման գործում պետության կարգավորող դերի հետագա աճը հանգեցրեց ֆինանսական ռեսուրսների ծավալի բացարձակ մեծացմանը և հասարակության դրամական միջոցների համակցության մեջ պետության բաժնի հարաբերական ավելացմանը: Եթե 20-րդ դարի սկզբին արևմտյան առաջատար երկրներում պետական ֆինանսների միջոցով վերաբաշխվում էր ազգային եկամտի 9-18%-ը, ապա 1970-ական թթ. 50%-ը և ավելին: Ֆինանսների ոլորտում նոր երևույթների զարգացումը և նրա զանգվածի ավելացումը պայմանավորված են ԳՏ հեղափոխությամբ, էկոնոմիկայի ոչ շուկայական սեկտորի ընդլայնմամբ, արտադրության ինտերնացիոնալացման ուժեղացմամբ և էկոնոմիկայի վրա պետության ներգործության աճով:

**Ֆինանսների գործառույթները:**

Ֆինանսների տարածումն ավելի լավ ձևով դրսևորվում է նրա գործառույթների մեջ: Դրանց են վերաբերում.

1. Բաշխողական գործառույթ: Սրա տարածումն այն է, որ բաշխման նպա-

տակով ձևավորված դրամական միջոցները և դրանց օգտագործումը տեղի է ունենում բյուջի և սոցիալական ապահովագրական ֆոնդերի բաշխման միջոցով: Այլ կերպ, հարկերի օգնությամբ պետությունը վերաբաշխում է ֆիրմաների շահույթի ու քաղաքացիների եկամուտների մի մասը, այն ուղղելով արտադրության ու սոցիալական ենթակառուցվածքների զարգացմանն ու կապիտալատար և ֆոնդատար ճյուղերում երկարաժամկետային ներդրումների կատարմանը:

**2. Խթանման գործառույթ:** Պետությունը հարկային դրույքների, արտոնությունների, սանկցիաների օգնությամբ կարգավորում է տնտեսավարող սուբյեկտների գործունեությունը, խթանում է տեխնիկական առաջընթացը, ապահովում է լրիվ զբաղվածությունը, հասարակական արտադրության արագ զարգացումը:

**3. Կուտակման գործառույթ:** Դրամական միջոցների հավաքագրման ու կուտակման հիման վրա պետությունը նյութատեխնիկական բազա է ստեղծում էկոնոմիկայի ընդլայնված վերարտադրությունն իրականացնելու և հասարակության անդամների կենսամակարդակը բարձրացնելու համար:

**4. Վերահսկիչ գործառույթ:** Պետությունը սխտեմատիկաբար վերահսկում է հասարակական արդյունքի բնեղեն և արժեքային շարժումն ինչպես ամբողջ վերարտադրության գործընթացում, այնպես էլ նրա առանձին փուլերում: Դա թույլ է տալիս մշտապես հետևել տնտեսական համաամսնությունների կազմավորմանը և անհրաժեշտության դեպքում համապատասխան ուղղումներ մտցնել դրանց կառուցվածքում: Վերահսկվում է նաև ձեռնարկությունների ու ֆինանսավարկային կազմակերպությունների միջև ֆինանսների շարժումը, ազգային եկամտի բաշխման ու վերաբաշխման գործընթացը և այլն:

**5. Ֆիսկալային գործառույթ:** Պետությունը հարկերի միջոցով հավաքագրում է ֆիրմաների ու քաղաքացիների եկամուտների մի մասը և այն ուղղում է պետական ապարատի պահպանմանը, երկրի պաշտպանունակության ամրացման և անարտադրողական ոլորտի այն մասի պահպանմանը, որն ընդհանրապես սեփական եկամուտներ չունի (գրադարաններ, գիտության հիմնարար ճյուղեր, թանգարաններ, թատրոններ և այլն):

## 2. Ֆինանսների տեսական կոնցեպցիաները

Տնտեսագիտական գրականության մեջ կան էկոնոմիկայի վրա պետական ֆինանսների միջոցով ներգործելու մի շարք տեսություններ ու մեկնաբանումներ: Դրանք փորձում են հիմնավորել դրամական շրջանառության, վարկի և պետական ֆինանսների դերը և անհրաժեշտությունը երկրի տնտեսության նորմալ զարգացումն ապահովելու համար:

Էկոնոմիկայի ֆինանսական կարգավորման բնագավառում լայն տարածում են ստացել հատկապես մոնետարիստական և նորքեյնյան տեսությունները:

20-րդ դարի սկզբին պետական ֆինանսների տեսության մեջ որոշակի փոփոխությունները կապված են նոր դասական դպրոցի կոնցեպցիայի հետ: Այն ենթադրում էր չխառնվել էկոնոմիկայի զարգացմանը, պահպանել ազատ մրցակցությունը և, որպես տնտեսական պրոցեսների զլխավոր կարգավորիչ, օգտագործել շուկայական մեխանիզմը:

Սակայն, 1920-30-ական թթ. կապիտալիստական երկրների տնտեսության անկման տենդենցները և, մասնավորապես, 1929-33թթ. համաշխարհային ճգնաժամը ստիպեցին վերանայել այդ կուրսը, որն իրական կյանքի պահանջներին այլևս չէր բավարարում:

1930-1960-ական թթ. պետական-մոնոպոլիստական կապիտալիզմի զարգացման պայմաններում երկրների ֆինանսական քաղաքականության հիմքում դրվեցին քեյնսականության և նոր քեյնսականների դոկտրինաները:

**Ջ. Քեյնսի՝ ֆինանսական կոնցեպցիայի հիմնական դրույթներն են.**

1. Ընդլայնված վերարտադրության բոլոր կարևորագույն պրոբլեմները պետք է լուծել ոչ թե ռեսուրսների առաջարկի ուսումնասիրման տեսանկյունից, այլ պահանջարկի դիրքերից ելնելով, որը կապահովի ռեսուրսների իրացումը:

2. Կապիտալիստական էկոնոմիկան ավտոմատորեն չի կարգավորվում: Ուստի աշխատանքի ու կապիտալի վիթխարի հանրայնացման պայմաններում անհրաժեշտ է դառնում պետության միջամտությունը:

3. Էկոնոմիկայի կարգավորման զլխավոր գործիքը հանդիսանում է բյուջետային քաղաքականությունը: Պետական բյուջեի ու ֆինանսական քաղաքականության հիմքում դրվում են լրիվ զբաղվածության, ներդրումների ավելացման, ազգային եկամտի աճի ապահովման ու ճգնաժամերի հաղթահարմանն ուղղված միջոցառումները և այլն:

Նոր քեյնսականությունը գտնում էր, որ էկոնոմիկայի կարգավորման զլխավոր գործիքը տոկոսադրույքների ցածր մակարդակն է և պետության կողմից իրականացվող ֆինանսական միջոցառումները, որոնք ակտիվացնում են ձեռնարկատիրական գործունեությունը, խթանում տնտեսական աճը և զբաղվածությունը: Այս տեսության մեջ էական տեղ է հատկացվում նաև «էժան վարկերին» և դրա հիման վրա ներդրումների ավելացմանն ու արագացված ամորտիզացիայի մեխանիզմին (ամորտիզացիոն նորմայի բարձրացմանը):

Եիշտ է. Քեյնսի ֆինանսների նոր տեսության կիրառումը զարգացած երկրներում որոշակի դրական արդյունքներ տվեց: Սակայն հետագայում, ՉՏԳ և տնտեսական կյանքի ինտերնացիոնալացման պայմաններում պահանջվում էր էկոնոմիկայի պետական կարգավորման նոր մոտեցումներ: Այդ նպատակով ընդլայնված վերարտադրության ինտենսիվ զարգացման գործընթացում ձևավորվեց «նոր դասական սինթեզի» կոնցեպցիան կամ հավասարակշռման տեսությունը, որի հեղինակներն են անգլիացի տնտեսագետ Ջ. Խիկսը և

ԱՄՆ տնտեսագետ Պ. Սամուելսոնը: Այն ենթադրում էր ոչ լրիվ զբաղվածության պայմաններում: Էկոնոմիկայի գործունեությունը կարգավորել դրամավարկային քաղաքականության միջոցով (գեղջման դրույքների փոփոխում, գործառնություններ քաց շուկայում և այլն): Ըստ Սամուելսոնի ֆինանսական քաղաքականության խնդիրն է համարվում միկրոմակարդակում ապահովել ռեսուրսների արդյունավետ բաշխումը և մակրոմակարդակում պետության, ձեռնարկությունների ու հասարակության առանձին անդամների միջև դրանց վերաբաշխումը:

1970-ական թթ. վերջին ԱՄՆ, Անգլիայի, Գերմանիայի և զարգացած մյուս պետությունների ֆինանսական քաղաքականության հիմքում դրվեց նոր դասական ուղղության հետ կապված պահպանողականների ստրատեգիան: Այն առաջադրեց առաջարկի տեսությունը, ըստ որի սահմանափակվում է պետության տնտեսական դերը: Դրա փոխարեն առաջ է քաշվում շուկայական մեխանիզմի ակտիվացումը, արտադրության խթանումը և առաջարկի աճը: Առաջին պլանի վրա են մղվում ձեռնարկատիրական գործունեության զարգացման խթանները:

Նոր պահպանողականներն առաջադրում էին կրճատել ազգային եկամտի վերաբաշխման ծավալը, պակասեցնել սոցիալական ծախսերը և խթանել խնայողությունները, որոնք արտադրական ներդրումների աղբյուր են ծառայում: Եվ վերջապես, հիմնավորվում են բյուջետային դեֆիցիտի կրճատումը և դրանով պայմանավորված սղաճի դեմ պայքարը:

Նոր պահպանողականների դպրոցի տեսության մեջ հատուկ տեղ էր հատկացվում հարկերին, որոնք ներգործման միջոց են համարում խնայողությունները ձևավորելու, դրանց հիման վրա կապիտալ ներդրումների չափերը որոշելու և արտադրության առաջարկը մեծացնելու համար: Պահպանողականները, այսպիսով, վերականգնում են «առողջ» ֆինանսների սկզբունքը, այսինքն բյուջեի եկամուտների ու ծախսերի միջև ամենամյա հավասարակշռման ապահովումը:

### 3. Բյուջետային համակարգ

Պետական բյուջեի տեսությունը և դերը: Ֆինանսական համակարգի առաջատար, գլխավոր օղակը հանդիսանում է պետական բյուջեն: Պետական բյուջեն՝ դա պետության դրամական եկամուտների ու ծախսերի նախահաշիվն է (հաշվեկշիռ), նրա ֆինանսական պլանը: Այստեղ են կենտրոնացվում պետության հիմնական դրամական եկամուտները և ծախսերը, որը համարվում է երկրի սոցիալ-տնտեսական զարգացման կարևոր ընդհանրական ցուցանիշ և երաշխիք է ծառայում մակրոտնտեսական շատ գործընթացներ կարգավորելու համար:

Պետական բյուջեն կազմված է փոխադարձաբար կապված և փոխլրացնող

երկու մասից՝ եկամուտներից և ծախսերից:

Եկամուտների մասը ցույց է տալիս պետական բյուջեի ֆինանսավորման համար ստացվող դրամական միջոցների աղբյուրները:

Ծախսային մասը ցույց է տալիս հավաքագրված պետական դրամական միջոցների օգտագործման ոլորտները: Յուրաքանչյուր երկրի բյուջեի կառուցվածքն ունի իրեն յուրահատուկ առանձնահատկությունը: Այն որոշվում է երկրի տնտեսական կարողությամբ, պետության առաջ դրված խնդիրներով, միջազգային հարաբերությունների վիճակով, էկոնոմիկայում պետության կատարած դերով և այլն:

Բյուջեի դերն ազգային էկոնոմիկայի զարգացման մեջ նրա պատմության զարգացման առանձին ժամանակահատվածներում տարբեր է: Ընդ որում բավական պարզ ձևով առանձնացվում են երկու տեսակներ:

Դասական կապիտալիզմի էպոխայում պետությունը երկրի տնտեսական գործունեությանը չէր միջամտում: Իսկ 20-րդ դարի կեսերին ֆինանսների պետական կառավարման օգնությամբ բյուջեն վերածվեց մակրոէկոնոմիկայի հզոր գործիքի: Այսօր հարկերի և պետական ծախսերի մեծ մակարդակը թույլ է տալիս բյուջեին արտակարգ դեր խաղալ երկրի տնտեսական աճի և աշխատողների զբաղվածության ապահովման գործում:

Բյուջեն ներգործության կարևոր լծակ է հանդիսանում հասարակական վերարտադրության ընթացքն ապահովելու և տնտեսական աճը խթանելու համար: Բյուջեի օգնությամբ պետությունն իր մոտ է կուտակում դրամական, ֆինանսական որոշակի միջոցներ և դրա օգնությամբ լուծում է համապետական, ռեզիոնալ ու տեղական շատ խնդիրներ, վերափոխում է ժողովրդական տնտեսության կառուցվածքը, վճռում է երկրի սոցիալ-տնտեսական զարգացման հրատապ պրոբլեմները:

Պետական բյուջետային համակարգը, կախված երկրի պետական կառուցվածքից, տնտեսական, քաղաքական և այլ ենթակառուցվածքից, կազմված է երկու կամ երեք մասերից, իսկ առանձին երկրներում էլ չորս հիմնական օղակներից: Օրինակ, ունիտար պետությունների բյուջեները (Անգլիա, Ֆրանսիա և այլն) կազմված են երկու մասից՝ պետական և տեղական բյուջեներից: Ֆեդերալ պետությունների բյուջետային համակարգը կազմված է երեք օղակներից՝ ֆեդերալ, նահանգային, տեղական բյուջեներ: Ռուսաստանում բյուջետային համակարգի մասերն են. պետական բյուջե, տեղական ֆինանսներ, տեղական ձեռնարկությունների ֆինանսներ և հատուկ կառավարական ֆոնդեր: Դրանցից յուրաքանչյուրը օրգանապես կապված է մյուսների հետ և ինչ-որ ձևով մասնակցում է պետության ֆինանսական քաղաքականության իրականացմանը: Այդ նույն ժամանակ, այդ բոլոր բյուջեները գործում են ավտոնոմ կարգով, որոնցից յուրաքանչյուրն ունի եկամուտների իր օրենսդրական որոշակի աղբյուրը և միջոցների ծախսման ուղղությունները: Այսպես, կառավարությունը

լրիվ անկախ է ամբողջությամբ ազգին վերաբերող. 1) ժողովրդական տնտեսության զարգացման, 2) երկրի պաշտպանության ամրապնդման, 3) բնակչության կենսամակարդակի բարձրացման, 4) տիեզերքի յուրացման նպատակներին ուղղվող միջոցների ընտրության գործում, իսկ տեղական օրգաններն իրենց միջոցների սահմաններում ֆինանսավորում են դպրոցների զարգացումը, հասարակական կարգի պահպանումը և այլն:

Պետական բյուջետային համակարգի առաջատար օղակը համարվում է պետական (ֆեդերալ) բյուջեն պետության կենտրոնացված դրամական ֆոնդի ձևավորման և օգտագործման հիմնական ֆինանսական պլանը: Դրա օգնությամբ պետությունը հիմնականում իրականացնում է համախառն ազգային արդյունքի (ազգային եկամտի) միջնուղային և տերիտորիալ բաշխումն ու վերաբաշխումը:

Յամարվելով ֆինանսների մի մասը, բյուջեն կատարում է բաշխման և վերաբաշխման գործառույթ: Առաջին դեպքում պետության մոտ են կենտրոնացվում դրամական որոշակի միջոցներ՝ համապետական պրոբլեմներ լուծելու համար: Երկրորդ դեպքում բյուջեն ֆինանսական տարվա ընթացքում վերահսկում է երկրի սոցիալ-տնտեսական զարգացման գծով ինստիտուտների գործունեությունը:

Նախորդ արտադրանականներում երկրի պետական բյուջեի եկամուտների հիմնական աղբյուրները համարվել են հարկերը, տուրքերը, բնական պարհակները և այլն:

Արդի պայմաններում բյուջեի եկամուտների գլխավոր աղբյուրներն են համարվում՝

- ուղղակի և անուղղակի հարկերը, որոնց տեսակարար կշիռը բյուջեի եկամուտների մեջ կազմում է 70-80%,
- պետական փոխառությունները և դրամատնային մուրհակները, որոնց բաժինը բյուջեի եկամուտների մեջ կազմում է 10-20%,
- թղթադրամների և վարկային փողի թողարկումը: Պետությունն այս աղբյուրին է դիմում այն ժամանակ, երբ եկամուտները չեն բավարարում ծախսերի ֆինանսավորմանը:

Դա նշանակում է, որ պետական բյուջեի եկամուտների հիմնական աղբյուրներն են ֆիրմաների շահույթներից ու բնակչության եկամուտներից գանձվող հարկերը, ակցիզները, մաքսատուրքերը, պետական փոխառություններից եկամուտները, առևտրից ու սեփականության այլ ձևերից ստացվող մուտքերը, հաստատագրված ռենտային և ոչ ռենտային վճարները, տեսարանային (կինո, թատրոն) հարկերը, սոցիալական ապահովագրության անդամավճարները, ապահովության ֆոնդին մուծումները և այլ վճարներ:

Ոչ հարկային եկամուտներին են վերաբերում ֆեդերալ սեփականության օգտագործումից, պետության ունեցվածքի վաճառումից, պետական պաշար-

ների իրացումից ստացված եկամուտները, արտաքին տնտեսական գործունեությունից եկամուտները, հարկային օրենսդրության հետ չկապված տուգանքները, բռնագրավված ապրանքների վաճառքից ստացված եկամուտները և այլն:

Պետության եկամուտները բաժանվում են երկու տեսակի.

**Ներքին և Արտաքին:** Ներքին եկամուտները ձևավորվում են երկրի ներսում տարբեր հարկերի և ոչ հարկային մուծումների հաշվին: Արտաքին եկամուտները գոյանում են նրա սահմաններից դուրս՝ վարկերի (առավելապես պատերազմների ժամանակ) և ուրիշ երկրներից ստացվող օգնությունների ձևով: Ըստ սեփականության ձևերի ու տնտեսական բովանդակության բյուջեի եկամուտները ստորաբաժանվում են երեք խմբի: Դրանք. 1) պետական ձեռնարկությունների ու կազմակերպությունների կողմից կատարվող վճարումներն են, 2) մասնավոր և կորպորատիվ ձեռնարկություններից՝ վճարումները, 3) բնակչությունից՝ վճարումները:

Պետական բյուջեի ծախսային ամենամեծ հոդվածներն են առողջապահությունը, կրթությունը, սոցիալական նպատակներին ուղղված միջոցները, ինչպես նաև տեղական բյուջեներին տրվող սուբսիդիաները (առանց փոխհատուցման ֆինանսավորում): Բյուջեի ծախսերի բազմաթիվ տեսակները պայմանավորված են երկրի տնտեսական ու սոցիալական կյանքում պետության ակտիվ դերով ու նրա գործառույթներով:

Յուրաքանչյուր տարի երկրի կառավարությունը կազմում է բյուջեի նախագիծ և այն ներկայացնում պետության բարձրագույն օրենսդիր մարմնին (Ազգային ժողովին) քննարկելու և հաստատելու համար: Օրենսդիր օրգանի կողմից ընդունվելուց հետո բյուջեն օրենքի ուժ է ստանում և պարտադիր է կատարման համար: Բյուջեն կազմվում է հաշվեկշռի ձևով և ունի եկամուտների ու ծախսերի գծով իր հոդվածները:

Բյուջեի եկամուտների ու ծախսերի մակարդակը փոխելու միջոցով կառավարությունները կարգավորում են համակցված պահանջրակը (սպառման և ներդրումների ծավալը) և դրանով իսկ ազդում երկրի տնտեսական իրավիճակի ու նրա տատանումների վրա: Դրա հետ կապված տարբերում են բյուջետային և քրապանսիվ (ընդլայնման) և ռեստրիկտիվ (սահմանափակման) քաղաքականության: Առաջինն արտահայտում է պետական ծախսերի ավելացման և հարկերի իջեցմանն ուղղված միջոցառումները, որոնք թույլ են տալիս հեշտությամբ հաղթահարել տնտեսական ճգնաժամերը և արագացնել էկոնոմիկայի աճը:

Երկրորդը նշանակում է ծախսերի կրճատում և հարկերի ավելացում, որն օգնում է թուլացնել սղաճը և կարգավորել տնտեսական զարգացումը: Ընդ որում պետական այդ երկու միջոցառումները պետք է շաղկապված լինեն դրամավարկային ոլորտի համապատասխան փոփոխությունների հետ (դրամական էմիսիայի ծավալի, վարկերի կրճատում կամ ընդհակառակը)՝ տնտե-

սական անհրաժեշտ էֆեկտ ստանալու համար:

Այսպիսով, բյուջեն պետության ձեռքին մեծ ուժ է, որի օգնությամբ կառավարությունն իրականացնում է իր տնտեսական-կազմակերպչական և կուլտուր-դաստիարակչական գործառնությունները և հաղորդակցվում է արտաքին աշխարհի հետ: Բյուջեն ապահովում է տնտեսական աճի տեմպերի արագացումը, արտադրության ու սոցիալական ենթակառուցվածքների զարգացումը և լուծում է արտադրության ու սպառման (առաջարկի ու պահանջարկի) միջև ծագող հակասությունները:

Պետական բյուջեի միջոցով հիմնականում ֆինանսավորվում են էկոնոմիկայի ճյուղերը (արդյունաբերություն, գյուղատնտեսություն, շինարարություն և այլն), սոցիալ-կուլտուրական զարգացումը, գիտությունը, պետական նշանակության ծրագրերը և այլն: Բյուջետային մեխանիզմը կարևոր գործիք է ծառայում երկարաժամկետային կառուցվածքային քաղաքականություն վարելու համար: Այն օգտագործվում է արտադրության գիտատար ճյուղերի առաջանցիկ զարգացումն ապահովելու, ազգային տնտեսության մեջ գիտատեխնիկական առաջադիմական փոփոխություններ կատարելու, տնտեսական տեսակետից հետամնաց շրջանների զարգացումն արագացնելու համար և այլն:

Բյուջեն պետության սոցիալական քաղաքականության հիմնական առանցքն է: Նրա օգնությամբ կատարվում է աշխատավորական լայն խավերի օգտին եկամուտների լայնամասշտաբ վերաբաշխում: Եականորեն ավելանում է «մարդկային կապիտալ» մեջ բյուջեից հատկացվող ներդրումների ծավալը (կրթություն, աշխատուժի որակավորում, վերադասակարգում): Զգալի միջոցներ են ծախսվում բնական ռեսուրսների պահպանման և շրջակա միջավայրի առողջացման ուղղությամբ: Որոշակի միջոցներ են հատկացվում նաև ռազմական ուղղակի ու անուղղակի ծախսերի համար: Ընդ որում տարբեր երկրներում այդ միջոցների տեսակարար կշիռը տարբեր է (ԱՄՆ-ում այն կազմում է բյուջեի ծախսերի 34%-ը, Գերմանիայում՝ 26, Ֆրանսիայում՝ 21, Անգլիայում՝ 14, Ճապոնիայում՝ 9% և այլն):

Բյուջետային մեխանիզմի նման կոչումը շատ բանով կախված է նրա աղբյուրներից, նրա եկամտային մասի ձևավորման մակարդակից և պետական ծախսերի ուղղվածությունից:

2000թ. վերջերին զարգացած առաջատար երկրների բյուջեների մեջ նկատվում էին եական կառուցվածքային տեղաշարժեր:

Առաջին. ավելանում է մարդկանց բարեկացությանը վերաբերող (առողջապահություն, կրթություն, կադրերի պատրաստում, թոշակային ապահովում և այլն) ծախսերի տեսակարար կշիռը:

Երկրորդ. դանդաղել են պաշտպանության, կառավարման և ծառայությունների կատարման ոլորտի ծախսերի աճի տեմպերը և կրճատվել է բյուջեի ֆինանսավորման մեջ դրանց բաժինը:

Երրորդ. 1970-80-ական թթ. շատ երկրների ՀՆԱ-ում աճել է կենտրոնական բյուջեների ծախսերի տեսակարար կշիռը: Այդ ցուցանիշը 29.5 %-ից բարձրացել է մինչև 41%, որն անբարենպաստ կերպով է ազդում բյուջեի համակարգի ընդհանուր կառուցվածքի վրա:

Պետական բյուջեի կարևոր բնորոշ գիծը հանդիսանում է նրա եկամուտների ու ծախսերի հարաբերակցությունը: Դասական կապիտալիզմի ժամանակաշրջանում բնորոշ էր դրանց հավասարակշռման տենդենցը (մուտքերի և ծախսումների միջև համապատասխանության ապահովումը): Սակայն վերջին ժամանակաշրջանում պետության տնտեսական դերի կտրուկ աճը և նրա կողմից կատարվող վիթխարի ծախսերը հանգեցրին բյուջետային փորձիկական դեֆիցիտի (պակասուրդ):

#### 4. Բյուջետային դեֆիցիտ և պետական պարտք

Յուրաքանչյուր պետություն ձգտում է, որ նրա բյուջեի եկամուտներն ու ծախսերը հավասարակշռված լինեն: Երբ ծախսերը գերակշռում են եկամուտներին (իսկ դա հաճախ է պատահում), բյուջեի նման վիճակը կոչվում է «բյուջետային դեֆիցիտ»:

Բյուջետային դեֆիցիտ: Բյուջետային գործընթացը ենթադրում է պետության եկամուտների ու ծախսերի հավասարակշռում: Բյուջեի անհավասարակշռումը նշանակում է նրա եկամուտների ու ծախսերի միջև քանակական անհավասարում: Անհրաժեշտ է նկատել, որ չհավասարակշռված բյուջեն կարող է հանդես գալ կամ ծախսերի նկատմամբ եկամտի աճով կամ հակառակը՝ եկամուտների նկատմամբ ծախսերի աճով: Սակայն պրակտիկայում միշտ պետության ծախսերը գերազանցում են նրա եկամուտներին, որի հետևանքը լինում է բյուջեի դեֆիցիտի (պակասուրդի) շեշտակի աճը:

Բյուջեի դեֆիցիտի առաջացման պատճառները բազմակի են: Դրանցից են. հասարակական արտադրության անկումը, էկոնոմիկայի «ստվերային» հատվածի աճը, դրամական չարդարացված մեխանիզմ, ռազմաարդյունաբերական համալիրների (ՌԱՀ) արտակարգ ֆինանսավորումը, սոցիալական մեծ ծրագրերը, պետության վիթխարի անարտադրողական ծախսերը, հավելագրումները, յուրացումները, պետական ապարատի ուռճացումը և այլն: Ընդ որում այդ պատճառներից առաջին երկուսը հիմնականն են: Արտադրության անկումն իջեցնում է արտադրության եկամտաբերության մակարդակը, կրճատվում է շահույթի մասսան, բնականաբար, և բյուջեի դրամական մուտքերը: Երկրորդ դեպքում ֆիրման ընդհանրապես «հարկ չի վճարում» (գրանցված չէ և գտնվում է «ստվերում»):

Բյուջետային դեֆիցիտը, անկասկած, վերաբերում է, այսպես կոչված, տնտես-



սական նեգատիվ կատեգորիաներին, ինչպիսիք են սղաճը, ֆինանսների և դրամական համակարգի ճգնաժամը, վարկային ռեսուրսների սահմանափակումը, գործազրկությունը և այլն:

Անհրաժեշտ է նկատել, որ բյուջեի ղեֆիցիտայնությունը դեռևս չի նշանակում էկոնոմիկայի «հիվանդություն»: Հարկավոր է պարզել, թե ի՞նչ պրոցեսներ է կատարվում երկրի ֆինանսական համակարգի ներսում, վերարտադրության ցիկլի ի՞նչ փոփոխություններ է արտացոլում բյուջեի պակասուրդը: Օրինակ, լինում են ցիկլային և կառուցվածքային բնույթի պակասուրդներ: Առաջինը՝ դա արտադրության ցիկլային անկման հետևանքով առաջացած ղեֆիցիտն է: Նման պակասուրդը չարիք է հասարակության համար, որքանով որ այն հանդիսանում է տնտեսական թերությունների արդյունք և վկայում է երկրի արտադրական հնարավորությունների ոչ լրիվ օգտագործման մասին: Երկրորդը՝ դա կառավարության կողմից գիտակցաբար կիրառվող միջոցառումների հետևանքով առաջացած պակասուրդ է (պետական ծախսերի ավելացում, հարկադրույքների իջեցում՝ տնտեսական անկումը կանխելու համար): Դա կարող է էական օգնություն ցույց տալ տնտեսական կոնյունկտուրայի սուր տատանումները մեղմելու գործում:

Ուրեմն երկրի էկոնոմիկայի զարգացման և բնակչության կենսամակարդակի բարձրացման համար բյուջեի ղեֆիցիտն արտակարգ խանգարող գործոն չէ: Այն չի խոչընդոտում խոշոր տնտեսական ու սոցիալական միջոցառումների իրականացմանը: Եթե ղեֆիցիտն ուղղվում է էկոնոմիկայի զարգացմանը՝ ստեղծվում են նոր ձեռնարկություններ, աշխատատեղեր, ներդրվում են առաջավոր տեխնիկա ու տեխնոլոգիա, որոնք արդյունավետ են օգտագործվում, ապա մոտ ապագայում կավելանան շահույթները և դրանցից՝ բյուջե մտնող եկամուտները: Իսկ եթե ղեֆիցիտը օգտագործվում է բյուջեի այլ ծախսերը փակելու համար, ապա այն հանգեցնում է տնտեսական շատ բացասական երևույթների, և առաջին հերթին, բարձրացնում է սղաճի մակարդակը:

Յուրաքանչյուր երկրի տնտեսական նորմալ գործունեության պարտադիր պայմաններից մեկը բյուջեի պակասուրդի ծածկումն է: Բոլոր պետությունները ձգտում են կրճատել, բյուջեի ղեֆիցիտը, իսկ լավագույն դեպքում «վերացնել»՝ բացատել այն:

Գոյություն ունի բյուջետային ղեֆիցիտը ծածկելու երեք տրադիցիոն եղանակ.

1. պետական պարտատոմսերի թողարկումը և իրացումը,
2. հսրկադրույքների բարձրացումը,
3. շրջանառության մեջ դրամական զանգվածի ավելացումը:

Կան նաև բյուջեի պակասուրդը կրճատելու այլուղիներ.

- կոնվերսիան, այսինքն՝ պետական փոխառությունների պայմանների փոփոխությունը (տոկոսի իջեցում, մարման ժամկետի երկարացում և այլն),
- առանձին ճյուղերի ֆինանսավորումից անցումը դրանց վարկավորմանը,

- հարկային համակարգի մեջ բարեփոխումները,
- տեղական բյուջեների դերի բարձրացումը,
- պետության ներքին և արտաքին պարտքերի կրճատումը:

**Պետական պարտք:** Բյուջեի ղեֆիցիտի աճը հանգեցնում է պետական պարտքի մեծացմանը: Պետական պարտքը՝ դա որոշակի ժամանակաշրջանում կուտակված բյուջետային պակասուրդների ամբողջությունն է, նրանց հանրագումարը: Տարբերում են արտաքին և ներքին պարտք հասկացությունները:

Արտաքին պարտքը՝ դա տվյալ երկրի պետության պարտքն է արտասահմանյան պետություններին, կազմակերպություններին և ֆիզիկական անձանց: Նման պարտքը բացասական նշանակություն ունի երկրի համար, քանի որ անհրաժեշտ է վաճառել արժեքավոր ապրանքներ, կատարել ծառայություններ, որպեսզի մարել պարտքը և վճարել պարտքի գծով գոյացած տոկոսները: Արտաքին պարտքը ծանր բեռ է և ներկա, և՛ ապագա սերունդների համար:

Ներքին պարտքը՝ դա պետության պարտքն է իր երկրի քաղաքացիներին: Դրան են վերաբերում կառավարության կողմից երկրի ներսում իրավական և ֆիզիկական անձերի նկատմամբ պարտային պարտավորությունները, որոնք կարող են լինել վարկերի, պետական փոխառությունների, մուրհակների, սերտիֆիկատների ձևերով և այլն:

Ազգային էկոնոմիկայի համար ներքին պարտքի ավելացումն անհամեմատ քիչ է վտանգավոր, քան արտաքին պարտքի աճը: Ներքին պարտքի մարման ժամանակ ապրանքների և ծառայությունների կորուստ տեղի չի ունենում: Այն ենթադրում է երկրի ներսում եկամուտների վերաբաշխում, պետական ծախսերի սահմանափակում և սոցիալ-տնտեսական այլ միջոցառումների կիրառում:

Բյուջետային ղեֆիցիտը և պետական պարտքը սերտորեն կապված են միմյանց հետ: Նախ, պետական փոխառությունը բյուջեի ղեֆիցիտի ծածկման կարևորագույն աղբյուրն է: Երկրորդ, բյուջեի ղեֆիցիտի մեծությունը և հետևանքները պարզելու համար անհրաժեշտ է վերլուծել պարտքի չափը և առաջացման պատճառները և ընդհակառակը: Հետևապես անհրաժեշտ է բյուջեի ղեֆիցիտը վերացնելու և պետական պարտքը կառավարելու համար կառավարության կողմից մշակվեն որոշակի միջոցառումներ, որոնց նպատակը լինի.

- ուսումնասիրել կապիտալի շուկան և թողարկել նոր փոխառություններ,
- կիրառել կոնվերսիա և կոնսոլիդացիա,
- օգտագործել պետական բանկի ոսկեվալյուտային ռեզերվները,
- ապահովել բնակչության վստահությունը վաղվա օրվա նկատմամբ և այլն:

## 5. Հարկման տեսությունը և պրակտիկան

Պետության և դասակարգերի ծագման հետ ծագել են և հարկերը: Պետության ֆինանսական հարաբերությունների համակարգում նրա բյուջեի եկամուտ-

ների մասի տարբեր մակարդակների լրացման և դրա միջոցով ազգային եկոնոմիկայի վրա ներգործելու տեսանկյունից տարբեր դեր են խաղում հարկերը: Հարկերը պարտադիր վճարումներ են, որը հարկային օրենսդրության հիման վրա պետությունը գանձում է իրավական ու տնտեսական անձերից՝ տնտեսավարող սուբյեկտներից և բնակչությունից: Հարկերը պետության ֆինանսական ռեսուրսների ձևավորման գործում արտացոլում են իրավական և ֆիզիկական անձանց մասնակցելու պարտականությունը: Դեռևս դասական տնտեսագետ Ա. Սմիթը նշել է, որ պետության քաղաքացին պետության պահպանման համար պարտավոր է հարկ վճարել իր ստացված եկամուտներից, քանի որ օգտվում է նրա հովանավորությունից ու պաշտպանությունից: Այս ձևակերպման մեջ ընդգծվում է հարկի սոցիալ-տնտեսական և իրավաբանական էությունը: Առաջինն այն է, որ հարկը տնտեսավարող օբյեկտների եկամուտների մի մասի յուրացումն է պետության կողմից՝ համապետական պահանջումներին բավարարման համար: Երկրորդը՝ դա նախապես սահմանված կարգով ու չափերով և որոշակի ժամկետի համար պարտադիր անհատույց վճար է:

Տնտեսական կյանքում հարկերը կատարում են հետևյալ գործառնությունները.

1. **Կարգավորող գործառնություն:** Պետությունը սահմանում է հարկերի կայուն դրույքաչափերը, հարկման կանոնները, արտոնությունները և դրանց միջոցով պայմաններ է ստեղծում արտադրությունը զարգացնելու համար:
2. **Խթանող գործառնություն:** Պետությունը նպաստում է ՉՏԱ զարգացմանը, աշխատատեղերի ավելացմանն ու բնակչության զբաղվածության մակարդակի ապահովմանը՝ և կայուն երաշխիք է ստեղծում ՀՆԱ և ազգային եկամտի աճի համար:
3. **Բաշխման ֆունկցիա:** Պետությունը հարկերի օգնությամբ իր մոտ է կենտրոնացնում ֆինանսական որոշակի միջոցներ և դրանք նպատակամղում ոչ նյութական ոլորտի զարգացմանը:

4. **Ֆիսկալային (լատ. պետական գանձարան) գործառնություն:** Պետությունը հավաքագրում է ֆիրմաների շահույթների ու բնակչության եկամուտների մի մասը և դրանք ծախսում կառավարության ապարատի պահպանման և համապետական այլ նպատակների համար:

Այդ բոլոր գործառնությունները կարելի է միավորել երկու հիմնական ֆիսկալային ու տնտեսական-սոցիալական գործառնությունների մեջ: Դրանցից առաջինը համարվում է հարկային համակարգի գլխավոր գործառնությամբ, որը կիրառում են առանց բացառության բոլոր պետությունները: Դրա հիման վրա ստեղծվում են պետական դրամական միջոցներ և նյութական պայմաններ պետության գործունեության համար: Երկրորդը նշանակում է, որ հարկերը որպես վերաբաշխման հարաբերությունների ակտիվ գործիք, նպաստում են վերարտադրության իրականացմանը, խրախուսում կամ արգելակում են նրա աճի տեմպերը, ազդում են կապիտալի կուտակման չափերի վրա, ընդլայնում կամ կրճատում են բնակչության և, հատկապես, նրա անապահով խավերի վճարու-

նակ պահանջարկը և այլն:  
Ձարգացած ու զարգացող երկրների մեծ մասում գործնականում կիրառվում են հարկերի վճարման երեք եղանակ՝ կադաստրային, աղբյուրի մոտ և ըստ հայտարարագրի (դեկլարացիայի):

Առաջինի դեպքում կազմվում են տեղանքի կադաստրային քարտեզներ, որոնցում արտահայտվում են հողի բերրիությունը, հանքահորերի հարստության աստիճանը և այլն: «Աղբյուրի մոտ» հարկը գանձվում է նախքան հարկատուի կողմից եկամտի ստացումը: Այն հիմնականում կիրառվում է ձեռնարտուի կողմից եկամտի ստացումը: Այն հիմնականում կիրառվում է ձեռնարտուի կողմից, կազմակերպություններում աշխատողի աշխատավարձից եկամտահարկ գանձելու ձևով (հաշվապահությունն աշատավարձից հանում է կամտահարկ գանձելու ձևով (պետական բյուջե): Երրորդի դեպքում հարկատուն լրացնում է սպասվելիք տարեկան համախառն եկամտի չափի մասին դեկլարացիան և այն ներկայացնում է հարկային մարմիններին:

Հարկային համակարգը հենվում է համապատասխան օրենսդրության վրա, որը սահմանում է հարկերի կառուցվածքը, և գանձման կոնկրետ մեթոդները: Դրան են վերաբերում.

- հարկման սուբյեկտը՝ անձ, որն, ըստ օրենքի, պարտավոր է հարկ վճարել,
- հարկման օբյեկտը՝ եկամուտ կամ ունեցվածք, որից հարկ է վճարվելու (աշխատավարձ, անշարժ գույք և այլն):
- հարկային դրույքը և վճարման հարմար ժամանակը՝ հարկային մասնաբաժնի մեծությունը հարկման օբյեկտի միավորի հաշվով (օրինակ, 1 հա հանումների մեծությունը հարկման օբյեկտի հաշվով, 50 հազար դրամ շահույթ և այլն): Ընդ որում հարկադրույթի միմիումն չափը կազմում է 10-25%, իսկ առավելագույնը՝ 28-70%:

Կախված եկամտի բնույթից, պետությունը սահմանում է հարկման հաստատուն, համամասնական, պրոգրեսիվ և ռեգրեսիվ դրույքներ:  
Հաստատուն դրույքը հաշվի է առնում եկամտի չափը և դրա նկատմամբ սահմանում հարկի կայուն չափ:

Պրոգրեսիվ հարկն աճում է հարկվող եկամուտին զուգընթաց:  
Համամասնական հարկը յուրաքանչյուր մեծության եկամուտներից գանձում է հավասար գումար, այսինքն՝ հարկի միջին դրույքը մնում է անփոփոխ:  
Ռեգրեսիվ հարկը բարձր եկամուտների համար հարկման ավելի ցածր դրույք է սահմանում: Այսինքն՝ հարկն աճում է ավելի դանդաղ, քան եկամուտը:  
Հարկման պրակտիկայում կիրառվում են հարկերի տարբեր ձևեր:

1. Ըստ վճարման եղանակի. օբյեկտների ու աղբյուրների կիրառվում են «ուղղակի» և «անուղղակի» հարկեր: Դա հնարավորություն է տալիս հաշվի առնել տարբեր եկամուտ ունեցող օբյեկտների և սուբյեկտների վճարունակությունը, թեթևացնել հարկերի հոգեբանական ճնշումը, ավելի խրությամբ ազդել արտադրության կառուցվածքի ու նրա աճի տեմպերի վրա:
2. Ըստ օգտագործման ձևի, լինում են ընդհանուր և նպատակային (հա-

տուկ) հարկեր: Ընդհանուր հարկերը բյուջե են մտնում համապետական միջոցառումները ֆինանսավորելու համար: Հատուկ հարկերն ունեն խիստ որոշակիություն՝ ծախսվում են ճանապարհների կապիտալ և ընթացիկ շինարարության համար և այլն:

3. Ըստ գանձման մակարդակի և ենթակայության աստիճանի, տարբերում են ֆեդերալ, ռեզիդնալ և տեղական հարկեր:

Ուղղակի հարկերը գանձվում են հարկատուի եկամուտներից և ունեցվածքից: Ենթակի հարկերի աղբյուրը հանդիսանում է եկամուտը (աշխատավարձ, շահույթ, տոկոս, ռենտա և այլն) և վարկատուի ունեցվածքի արժեքը (հող, ամառանոց, տուն, մեքենա և այլն):

Ուղղակի հարկերի կառուցվածքի մեջ առաջատար տեղ է զբաղեցնում անհատական եկամտահարկը, որը գանձվում է բանվոր-ծառայողների անձնական եկամուտներից:

Ուղղակի հարկերին են վերաբերում և ձեռնարկություններից գանձվող շահութահարկը, որը կազմում է բյուջեի մուտքերի մոտ 20%-ը: Այն վճարում են հայրենական և արտասահմանյան իրավական ու ֆիզիկական անձիք, դրամատները, ապահովագրական կազմակերպությունները, ինչպես նաև բյուջեից ֆինանսավորվող միավորումները, որոնք եկամուտ են ստանում ձեռնարկատիրական գործունեությունից: Ուղղակի հարկեր են նաև գույքահարկը, ժառանգությունից նվիրատվությունից հարկերը:

Քաղաքացիների անձնական եկամուտներից ու կոմպանիաների շահույթից ուղղակի հարկերը տնօրինում են ճկունության բարձր գործակցի, որը պայմանավորված է ազգային արդյունքի մեծությամբ և հասարակության անդամների զբաղվածությամբ:

Անուղղակի հարկերը սահմանվում են ապրանքների գների և ծառայությունների սակագների (տարիֆների) վրա որպես հավելում և դրանց իրացումից հետո՝ փոխանցվում բյուջե: Դրանց են վերաբերում. «ակցիզները», «ֆիսկալային», «մենատիրական», «մաքսային», պետական պարտքերը, հաստատագրված վճարները, շրջանառության հարկը, ավելացված արժեքի հարկը և այլն:

Մաքսային տուրքը գանձվում է ներմուծվող և արտահանվող ապրանքների արժեքից: Պետական պարտքը գանձվում է որոշակի ծառայություններ կատարելու համար (անձնագիր ստանալու, մեքենա գրանցելու, իրավական կոնսուլտացիա ստանալու համար և այլն): Հաստատագրված վճարները մախատեսում են բնական ռեսուրսների օգտագործում: Պարզեցված հարկը վճարում են պետական գրանցում ունեցող սուբյեկտները՝ բյուջե մուծելով իրենց արտադրանքի շրջանառության գումարների 7%-ը:

Անուղղակի հարկերին են վերաբերում նաև ընտրական ակցիզները: Սրանով հարկվում են գլխավորապես ալկոհոլային խմիչքները, ծխախոտը, բենզինը,

ըն, թանկարժեք քարերը և այլն:

Ավելացված արժեքի հարկը (ԱԱՀ) կազմում է համախառն արդյունքի և մատակարարներից ստացված հումքի, նյութերի կիսաֆաբրիկատների ու ծառայությունների արժեքի տարբերությունը: Այն գումարվում է ապրանքների սկզբնական գնին և դրանից գանձվում է համապատասխան տոկոս: ԱԱՀ-ն վճարում են բոլոր իրավական անձիքը, որոնք ինքնուրույն իրացնում են իրենց արտադրանքը: Այս հարկի դրույթը միջին հաշվով առանձին երկրներում հասնում է մինչև 25%-ի: Այն արտադրության տարբեր պրոցեսներում ավելացված արժեքի մի մասն է, որը համեմատաբար ցածր դրույթի շնորհիվ բարձրացնում է հարկատուների շահագրգռվածությունը՝ իրենց եկամտի աճն ապահովելու և բյուջեի մուտքերն ավելացնելու համար:

Ամբողջությամբ վերցրած արևմտյան երկրներում հարկային կառուցվածքը այսպիսին է, եկամուտներից ու շահույթից հարկերը կազմում են 37.4%, անուղղակի հարկերը՝ 31.3%, սոցիալական ապահովության ֆոնդին մուծումները՝ 22.2%, այլ հարկեր՝ 9.1%:

Կենտրոնացված ֆինանսների կառուցվածքում կարևոր դեր են խաղում արտաբյուջետային ֆոնդերը: Այդ ֆոնդերի միջոցներն օգտագործվում են ծրրության, հաշմանդամության, կերակրողին կորցնելու, գործազուրկների գծով թոշակներ, նպաստներ վճարելու համար և այլն:

Արտադրական և սոցիալական նշանակություն ունեցող բոլոր արտաբյուջետային ֆոնդերն ունեն նպատակային նշանակություն. օգտագործվում են բնակչության սոցիալական ծառայություններն ընդլայնելու, ետամնաց ճյուղերի ենթակառուցվածքների զարգացումը խթանելու, էկոնոմիկայի առաջատար ճյուղերը լրացուցիչ ռեսուրսներով ապահովելու համար և այլն:

Պետության ֆինանսական համակարգի օղակներից մեկը հանդիսանում է պետական վարկը: Այստեղ պետությունը հանդես է գալիս ոչ թե որպես վարկատու, այլ որպես ֆինանսական միջոցների փոխառու: Սրա միջոցով պետությունը սպասարկում է կենտրոնացված դրամական ֆոնդերի ձևավորումը և օգտագործումը, այսինքն պետական բյուջեն և բոլոր մակարդակների արտաբյուջետային ֆոնդերը:

Հարկման սկզբունքները:

Հայտնի են բյուջեի հարկային մուտքերի ավելացման երեք հիմնական եղանակ

- ա) հարկատուների շրջանակների ընդլայնում,
- բ) այն օբյեկտների թվի ավելացում, որոնցից անուղղակի հարկեր են գանձվում,
- գ) ուղղակի և անուղղակի հարկադրույթների բարձրացում: Դրարերի ընթացքում պետությունները միշտ փորձել են հիմնավորել հարկերի տեսակները, դրանց գանձման օբյեկտիվ սահմանները և կարգավորել հար-

կերի հավաքագրման մեխանիզմը: Դա հնարավորություն է տալիս մի կողմից, ավելացնել պետության եկամուտները, մյուս կողմից՝ շահագրգռել ձեռնարկություններին արտադրությունը զարգացնելու և էկոնոմիկայի գործունեությունն ակտիվացնելու համար:

Հարկային համակարգի ձևավորման ժամանակ կիրառվում են մի շարք սկզբունքներ.

1. Օրենսդրական ձևով հաստատվում են հարկերի տեսակները, դրանց հաշվարկման կարգը, վճարման ժամկետները և հարկի վճարումից խուսափելու գծով պատասխանատվության ձևերը: Դա թույլ է տալիս. մի կողմից, հարկային համակարգն օգտագործել որպես պետության տնտեսական քաղաքականության՝ օրենքի ուժ ունեցող գործիք, իսկ մյուս կողմից՝ պաշտպանել հարկատուների իրավունքները:

2. Ավելանում է հարկման օբյեկտների քանակը: Շատ պետություններ հարկային համակարգը ձևավորելիս փորձում են ընդլայնել հարկման դաշտը, ենթադրելով, որ բազմաթիվ «փոքր» հարկերին հոգեբանորեն հեշտ է դիմանալ, քան մեկ, բայց բարձր հարկին:

3. Ապահովվում է հարկադրույթների սահմանման, հարկերի հաշվարկման, դրանց գանձման ու օգտագործման կարգի կայունությունը: Բնական է, տնտեսական պայմանների փոփոխման հետ փոխվում են և հարկերի ձևերը, դրույթները և գանձման կանոնները, ինչպես նաև հարկային համակարգի տարրերը: Սակայն դրանք պետք է կատարվեն խիստ հազվադեպ և հարկատուի իրազեկությամբ:

4. Հարկային համակարգը միշտ կողմնորոշվում է դեպի հարկման կոնկրետ օբյեկտը՝ կրկնակի հարկումը բացառելու համար:

Յուրաքանչյուր պետություն ձգտում է բյուջեի մուտքերն ավելացնել հարկերի հաշվին: Սակայն հարկային դրույթների մակարդակը չպետք է գերազանցի այն չափերը, որի սահմանն անցնելը արդեն կորցնում է իր իմաստը, և բացասաբար է ազդում էկոնոմիկայի զարգացման վրա: Նշանակում է, որ.

ա) հարկային դրույթների հերթական բարձրացման հետևանքով բյուջեի դրամական մուտքերն անհամաչափորեն դանդաղ են ավելանում կամ կրճատվում են:

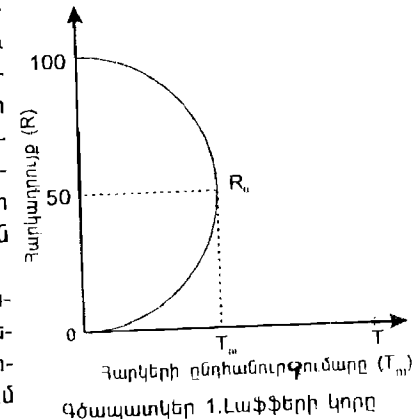
բ) իջնում են տնտեսական աճի տեմպերը, կրճատվում են երկարաժամկետ կապիտալ ներդրումները, ցածրանում է բնակչության կենսամակարդակը:

գ) աճում է «ստվերային» էկոնոմիկան, որտեղ սուբյեկտները թաքնված կամ բացահայտ կերպով խուսափում են հարկի վճարումից:

Սա նշանակում է, որ հարկային դրույթները պետք է լինեն այնքան բարձր, որպեսզի կանխվի սղաճը, միաժամանակ այնքան ցածր, որպեսզի խթանվի կապիտալ ներդրումների կատարումը և ապահովվի արտադրության աճը:

Հարկի դրույթների մակարդակը միշտ հուզել է տնտեսագետներին, քաղաքացիներին ու պրակտիկ գործարարներին: Դեռևս իր ժամանակին Ա. Ամիթը վերլուծելով հարկադրման սկզբունքները, նշել է հարկերի հավասարաչափության, ճշտության, դրանց մատչելի ձևերի ընտրության և անհամեմատ ծանր հարկերից խուսափելու անհրաժեշտությունը:

ԱՄՆ տնտեսագետները Արթուր Լաֆֆերի ղեկավարությամբ ուսումնասիրել են հարկային դրույթների մեծության և պետական բյուջեի հարկային մուտքերի միջև կապը և պարզել, որ հարկադրույթների մեծացումը միշտ չէ, որ ավելացնում է բյուջեի եկամուտները: Լաֆֆերը տեսականորեն ապացուցեց, որ եկամտի վրա 50% հարկադրույթը համարվում է օպտիմալ, քանի որ այն անընդհատ ավելացնում է հարկային ( $T_m$ ) մուտքերը (տես՝ գծապատկեր 1):



Մինչդեռ  $R_0$  դրույթի 50%-ից բարձրանալու դեպքում կտրուկ իջնում է ֆիրմաների գործնական ակտիվությունը, կրճատվում են նրանց եկամուտները, պակասում են ձեռնարկությունների՝ կուտակումներ կատարելու և արտադրությունն ընդլայնելու հնարավորությունները: Ձեռնարկությունների մեծ մասը սկսում է զբաղվել ստվերային տնտեսությամբ, որը հանգեցնում է բյուջեի մուտքերի կրճատմանը:

$R$ -ի 100%-ի դեպքում լեզալ էկոնոմիկայում ոչ ոք չի աշխատում.  
1) բոլորն անցնում են ընդհատակ  
2) լրիվ վերանում են աշխատանքային գործունեության և ձեռնարկատիրության նկատմամբ խթանները:

Հարկերի չափի կարգավորման պրակտիկայում մեծ դեր են խաղում նաև ազգային, կուլտուրական ու հոգեբանական գործոնները: Օրինակ, ամերիկացիները գտնում են, որ հարկերի այնպիսի դրույթաչափերի դեպքում, ինչպիսին Շվեդիայի, Դանիայի հարկերն են, լեզալ էկոնոմիկայում ոչ ոք չի աշխատի: Գտնում են, որ լավ է ունենալ բյուջեի լրացման շատ աղբյուրներ, բայց ցածր և միջին տոկոսադրույթով, քան 1-2 աղբյուր, բայց բարձր դրույթով: Այդ է պատճառը, որ հաճախ պետությունները հարկային ռեֆորմների միջոցով կարգավորում են նրա սահմանային դրույթաչափերը՝ երկրի արտադրական ակտիվության աճն ապահովելու համար:

Հարկերի կայունացման (կենտրոնացման) երկու ձև. հարկային և ոչ հարկային եկամուտներ: Պետական միջոցների հավաքագրման ամենազարգացած ձևը

համարվում են հարկերը: Դա պետական բյուջեի միջոցների ամենակարևորագույն աղբյուրն է: Հարկերի միջոցով զարգացած պետությունները (ԱՄՆ, Ճապոնիա) մոբիլիզացնում են ՀՆԱ-ի 29-30%-ը, իսկ Շվեդիայում մինչև 53%-ը:

Ամբողջությամբ վերցրած, հարկային համակարգը, որպես ֆինանսական միջոցների հավաքման ձևերի ու մեթոդների համակցություն՝ բարդ երևույթ է: Նրանում խորը հակասություն կա. մի կողմից պահանջվում է էկոնոմիկայի սուբյեկտներից վերցնել զգալի ֆինանսական ռեսուրսներ, մյուս կողմից, թույլ չտալ նրանց գործարար ակտիվության իջեցում: Նման պարադոքսի լուծումը իրականացվում է հարկաբյուջետային խելացի քաղաքականության միջոցով:

Շուկայական էկոնոմիկայի պայմաններում հարկերն ավտոմատորեն կատարում են կարևոր կայունացնող դեր: Ըստ գերմանացի տնտեսագետ Ֆ. Նոյմարկի, «Ավտոմատ կարգավորիչ» հասկացությունը նշանակում է պետական բյուջեի հակացիկլային ներքին հարմարվողականություն, որը դրսևորվում է ավտոմատորեն, առանց ինչ-որ միջոցառումների ու ծախսերի:

Հարկերի՝ ցիկլի տարբեր փուլերին հարմարվելու գործընթացը կայանում է հետևյալում: Կոնյունկտուրայի ակտիվության, նրա «այրվելու» դեպքում տեղի է ունենում ազգային եկամտի ծավալի մեծացում: Իսկ հարկման պրոգրեսիվ սանդղակի պայմաններում բյուջեին վճարվող գումարների չափերն ավելանում են, որն արգելակող ազդեցություն է ունենում տնտեսության հետագա ակտիվության վրա: Բացի դա, պետական բյուջեի մեծ ծավալը թույլ է տալիս սոցիալական քաղաքականության միջոցների օգնությամբ բարձրացնել քիչ ապահովված խավերի սպառման մակարդակը և դրանով իսկ մեծացնել համակցված պահանջարկը, այն մոտեցնելով աճող համակցված առաջարկին: Իսկ կոնյունկտուրայի իջեցման դեպքում տեղի է ունենում հակառակը:

Սակայն, որպեսզի ավտոմատ հարմարվելու գործընթացը կայանա, անհրաժեշտ է կոնյունկտուրայի նկատմամբ հարկային համակարգի արծազանքման բարձր աստիճան: Տարբեր հարկեր տնօրինում են կոնյունկտուրային ճկունության տարբեր աստիճանի: Իր հերթին դա պայմանավորված է հարկադրույքների կառուցման մեթոդներով, հարկման օբյեկտով, ինչպես նաև հարկերի գանձման տեխնիկայով:

Հակացիկլային բարձր հատկությունների են տիրապետում այն հարկերը, որոնք ավտոմատորեն հետևում են կոնյունկտուրայի ընթացքին, շնորհիվ այն հիմքի, որի վրա դրանք կառուցվել են (եկամուտ, շրջանառություն, շահույթ և այլն): Իսկ քանի որ զարգացած երկրներում հարկային համակարգի միջուկը կազմում են եկամտից, շահույթից ու շրջանառությունից հարկերը, ապա դրանց հարկային համակարգերը տնօրինում են կոնյունկտուրային ճկունության բարձր աստիճանի:

Դրա հետ կապված ֆինանսական տեսության մեջ ընդունված է օգտագործել հարկային մուտքերի ճկունության ցուցանիշ: Այն հաշվարկվում է

հարկային մուտքերի և ազգային եկամտի հարաբերակցությամբ. այն է՝

$$\text{Հ.Ճկ. գործ} = \frac{\text{հարկային մուտքերի \%ային կամ բացարձակ փոփոխ.}}{\text{Ազգային եկամտի \%ային կամ բացարձակ փոփոխ.}}$$

Օրինակ, եթե գերմանիայի էկոնոմիկայում հարկային արծազանքման աստիճանը կազմում է 1.5 գործակից: Դա նշանակում է, որ ազգային եկամտի 1%-ով աճը կամ իջեցումը պայմանավորում է հարկային մուտքերի գումարների 1.5% աճ կամ կրճատում:

Կոնյունկտուրայի նկատմամբ հարկային համակարգի արծազանքելու աստիճանը կախված է նրանից, թե նրանում ինչ տեսակարար կշիռ են զբաղեցնում հարկերի առանձին տեսակներ: Գտնում են, որ համակարգն արդյունավետ կոնյունկտուրային-կայունացման գործողության է տիրապետում, երբ ճկունության ցուցանիշը գերազանցում է 1 (1995թ. ընդ. 1):

Երկրներ	Եկամտահարկ		Շահութահարկ կորպորացիաներից	ԱԱՀ
	միջինում դրույք	առավելագույն դրույք		
Ճապոնիա	10	65	44	3
Իտալիա	10	59	48	19
Ֆրանսիա	5	57	34	19
Գերմանիա	19	53	45	14
Սնգալիա	20	40	33	18
ԱՄՆ	15	36	45	-
Ռուսաստան	-	30	45	19-20

նության գործակիցը հավասար է մեկի: Դա տեղի է ունենում այն դեպքում, երբ հարկային համակարգում եկամտահարկի և կորպորատիվ հարկերի նշանակությունը բավական բարձր է:

Հարկային համակարգի կարգավորող հնարավորությունները կախված են ոչ միայն դրանց տեսակների համակցությունից, այլև հարկման դրույքների ռազիոնալ մակարդակներից (տես՝ աղյուսակ 1):

Ընդհանրացնելով հարկային մեխանիզմի բնութագրումը, նշենք, որ էկոնոմիկայի համար ցանկալի է ունենալ հարկային համակարգի ներքին ճկունության բարձր աստիճան: Այստեղ ներքին հարկային կարգավորիչները տիրապետում են դրական շատ հատկությունների, որոնք կոնյունկտուրային իրավիժանները որոշ չափով դարձնում են կառավարելի: Սակայն մյուս կողմից, դրանց արժանիքները չպետք է գերազանահատել: Տվյալ կարգավորիչները, որպես կանոն, թեթևացնում են կոնյունկտուրային տատանումները, բայց չեն կարող լրիվ արգելակել դրանց շարժումը:

## 6. Ֆինանսական քաղաքականության ուղղությունները

Ֆինանսական օրենսդրության հիման վրա դրամական ռեսուրսների մոբիլիզացման, բաշխման ու վերաբաշխման գծով պետական միջոցառումների համակցությունը կոչվում է **ֆինանսական քաղաքականություն**։ Այն իրականացվում է կառավարության ֆինանսական համակարգի կենտրոնական օղակների ու նրա տեղական կազմակերպությունների կողմից։ Պետությունն իր ձեռքում պահելով տնտեսության առաջատար ճյուղերը, ֆինանսների միջոցով ծրագրավորում ու կարգավորում է ամբողջ էկոնոմիկայի գործունեությունը, որոշում է ոչ միայն նրա զարգացման առաջնային ուղղությունները, այլև ֆինանսական աղբյուրները։ Ֆինանսական քաղաքականության ուղղությունները կախված են երկրի տնտեսական իրավիճակից, սոցիալ-տնտեսական, քաղաքական, բնապահպանական և այլ խնդիրների լուծումներից և էկոնոմիկայի զարգացմանը համապատասխան, փոխվում ու կատարելագործվում են։

Ֆինանսական քաղաքականության ճիշտ ընտրությունը ենթադրում է երկրի տնտեսական իրավիճակի վերլուծություն և տնտեսագիտության տեսության ոսկե կանոնի պահպանում, կանխատեսումներ և հանձնարականներ մշակելիս երկրում տնտեսական իրավիճակը գնահատել այնպես, ինչպես այն կա և ոչ թե այնպես, ինչպես ցանկալի է տեսնել։ Դա շատ կարևոր է, որքանով որ զարգացման ընդհանուր տենդենցը հարմարվում է պետության տնտեսական դերի հետագա բարձրացումը և ֆինանսների միջոցով ազգային էկոնոմիկայի կարգավորումը։

Ֆինանսական քաղաքականությունը կազմավորվում է պետության տնտեսական գործունեության երկու փոխադարձաբար կապված ուղղությունների ֆիսկալային և բյուջետային քաղաքականության հիման վրա։

**Ֆիսկալ քաղաքականություն**։ Պետության ֆիսկալ քաղաքականությունը ենթադրում է հարկային գանձումների և պետական բյուջեի միջոցների ծախսման միջոցով ապահովել երկրի տնտեսական գործունեության անշեղ զարգացումը և սոցիալ-քաղաքական տարբեր խնդիրների լուծումը։ Ֆիսկալ քաղաքականության հիմնական լծակներն են հանդիսանում հարկման բազայի, հարկային դրույքների, հարկերի տեսակների, դրանց քանակի և պետական ծախսումների ուղղությունների փոփոխությունները հասարակության կոնկրետ նպատակներին համապատասխան։ Ֆիսկալ քաղաքականության մշակումը երկրի օրենսդրական օրգանների բացառիկ արտոնությունն է, քանի որ նրանց միջոցով է կազմակերպվում ֆինանսական միջոցների հավաքագրումը և դրանց ծախսման վրա վերահսկողության իրականացումը։

Տնտեսագիտության տեսության մեջ գոյություն ունեն պետության ֆիսկալ քաղաքականության կիրառման մեթոդների վերաբերյալ տարբեր տեսակետներ։

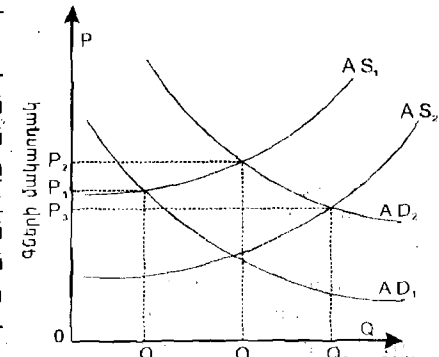
Քեյնսյան ուղղության կողմնակիցները տրադիցիոն կերպով կողմնորոշվում են դեպի արդյունավետ «համակցված պահանջարկի» որպես տնտեսական զարգացումը խթանող ուժի ստեղծումը։ Դրա համար նրանք հարկերի կրճատումը դիտում են որպես պահանջարկի աճի և արտադրության ռեալ ծավալի ավելացման հիմնական գործոն։

Իսկ «տնտեսական առաջարկի» տեսության կողմնակիցները հարկադրույքների իջեցումը համարում են համակցված առաջարկի ավելացման գործոն, որը հանգեցնում է.

1) բնակչության եկամուտների աճին, հետևապես և խնայողությունների մեծացմանը,

2) բիզնեսի շահույթի աճին, հետևապես և ներդրումների ավելացմանը։

Այսպիսով, հարկերի կրճատումն առաջացնում է ազգային արտադրության ընդլայնում, որն իր հերթին ոչ միայն չի կրճատում հարկային մուտքերը բյուջե և չի առաջացնում դեֆիցիտ, այլ հարկային բազայի ընդլայնման հաշվին ապահովում է բյուջեում հարկային մուտքերի աճ (համապատասխան «Լաֆֆերյան էֆեկտի»)։ Այդ պատճառահետևանքային կապը կարելի է արտահայտել հետևյալ կերպ (տես գծապատկեր 2)։



Գծապատկեր 2. Ֆիսկալ քաղաքականությունը և համակցված առաջարկը

Ազգային էկոնոմիկայի շրջանակներում սկզբնական հավասարակշռում է ձեռք բերվում (համակցված պահանջարկի  $AD_1$  և համակցված առաջարկի  $AS_1$  միջև) արտադրության  $Q_1$  ծավալի և գների  $P_1$  մակարդակի դեպքում։

Բնակչության եկամուտներից հարկադրույքների կրճատումը հանգեցնում է համակցված պահանջարկի աճին  $AD_1$ -ից մինչև  $AD_2$ -ը։ Նման համակցված պահանջարկը հանգեցնում է ՔԱԱ-ի ծավալի աճին և գների մակարդակի բարձրացմանը՝  $Q_2$  և  $P_2$ ։ Համակցված պահանջարկի ավելացումը ձեռնարկատիրական եկամուտների գծով հարկադրույքների իջեցման դեպքում տանում է և համակցված առաջարկի աճին՝  $AS_1$ -ից մինչև  $AS_2$ -ը։ Ազգային էկոնոմիկայի շրջանակներում ձեռք է բերվում նոր հավասարակշռում ( $AD_2$ -ի և  $AS_2$ -ի միջև) արտադրանքի  $Q_3$  ծավալի և գների  $P_3$  մակարդակի դեպքում։

Կախված ֆինանսական միջոցների օգտագործման բնույթից տարբերում են պետական ֆիսկալ քաղաքականության երկու դիսկրեցիոն և ոչ դիսկրեցիոն տեսակներ։

Դիսկրեցիոն (լատ. ըստ հայեցողության գործել) ֆիսկալ քաղաքակա-

նության տակ հասկացվում է պետության կողմից հարկման մակարդակի և պետական ծախսերի գիտակցված կարգավորում նպատակ ունենալով ներգործել երկրի ազգային արտադրության ռեալ ծավալի, զրադվածության և սղաճի վրա:

Պետության կողմից կիրառվող ֆիսկալ քաղաքականության երկրորդ բաղկացուցիչ մասը՝ ավտոմատ ֆիսկալ քաղաքականությունն է կամ ավտոմատ ամորտիզատորների (մեղմիչների) քաղաքականությունը: Ավտոմատ մեղմիչների տակ հասկացվում է տնտեսական մեխանիզմ, որը ավտոմատ կերպով (առանց պետության միջամտության) արձագանքում է տնտեսական իրավիճակների փոփոխությանը:

Յիմնական այլընտրանքային մեղմիչներին են վերաբերում հարկային մուտքերի փոփոխությունը, գործազրկության գծով նպաստները, սոցիալական վճարումները, բնակչության աղքատ խավին տրվող ֆինանսական օգնությունը և այլն:

Բյուջետային քաղաքականություն: Բյուջետային քաղաքականությունը՝ դա պետության կողմից բյուջեի եկամուտների ու ծախսերի կառավարման, ինչպես նաև նրա դեֆիցիտի գծով որոշակի միջոցառումների համակցությունն է: Բյուջեի եկամուտների կառավարումը ենթադրում է ֆինանսավորել:

- ա) ընդլայնված վերարտադրության գծով ծախսերը,
- բ) պետության անարտադրողական ոլորտի ծախսերը,
- գ) ենթակառուցվածքների, գիտական հետազոտությունների զարգացումը,
- դ) կառուցվածքային քաղաքականության ծրագրերը,
- ե) ռազմարդյունաբերական համալիրի պահպանումը և այլն:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ գործում են պետության բյուջետային քաղաքականության վերաբերյալ որոշակի տեսակետներ: Առաջին. գտնում են, որ բյուջեն ամեն տարի պետք է հավասարակշռված լինի՝ ճիշտ է, մինչև վերջին ժամանակներս հավասարակշռված բյուջեի նպատակն էր համարվում ապահովել ազգային էկոնոմիկայի կայուն զարգացումը, Սակայն հետազոտությունները ցույց են տալիս, որ բյուջեի նման վիճակը բացառում է կամ նշանակալի չափով իջեցնում է հակացիկլային, կայունացնող ուղղվածություն ունեցող ֆիսկալ քաղաքականության արդյունավետությունը:

Երկրորդ. պնդում են, որ բյուջեն պետք է հավասարակշռվի տնտեսական ցիկլի ընթացքում, և ոչ թե ամեն տարի: Տվյալ տեսակետը ենթադրում է, որ կառավարությունն իրականացնում է հակացիկլային ներգործություն և միաժամանակ ձգտում է հավասարակշռել բյուջեն: Այս կոնցեպցիան ավելի տրամաբանական է, որքանով որ այն հաշվի է առնում երկրի տնտեսական զարգացման միտումները և բյուջեի ֆինանսական ռեսուրսների միջոցով ապահովում նրա առաջընթացը:

## ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ

### 1. Տնտեսական քաղաքականության էությունը և ձևավորումը

Տնտեսական քաղաքականությունը՝ դա տնտեսավարման միջոցառումների համակարգ է, որը պետությունն իրականացնում է դասակարգերի կամ հասարակության շահերի օգտին: Այդ քաղաքականության զաղափարները, նպատակը և իրացման միջոցները որոշվում են տվյալ հասարակարգի առանձնահատկություններով ու սեփականատիրական հարաբերություններով:

Տնտեսական քաղաքականությունը պատմական կատեգորիա է, ձևավորվել է դասակարգերի և պետության ծագման հետ միասին և հիմնականում ուղղված է շուկայական էկոնոմիկայի ու դրամաշրջանառության խնդիրների կարգավորմանն ու նրա սոցիալական արդյունավետության բարձրացմանը: Այն համարվում է այս կամ այն արտադրատեղանակի էկոնոմիկայի խտացված արտահայտությունը: Այսպես, կապիտալիզմի ծագման հետ բուրժուական պետությունն իրականացնում էր մանուֆակտուրային և խոշոր մեքենայական արտադրության ստեղծման ու զարգացման, ինչպես նաև ազատ ձեռներեցության ապահովման գործընթացը: Պետական-մոնոպոլիստական կապիտալիզմի պայմաններում տնտեսական քաղաքականությունն ակտիվորեն թափանցում է կապիտալիստական վերարտադրության մեջ և սոցիալ-տնտեսական ու քաղաքական մեխանիզմների օգնությամբ կարգավորում է նրա շուկայական էկոնոմիկան: Նրա ձևավորման վրա ազդում են նաև երկրի տնտեսական զարգացման մակարդակը, քաղաքական ուժերի հարաբերակցությունը, շուկայական համակարգի օրենքները, միջազգային տնտեսական կապերը և այլն:

Շուկայական էկոնոմիկայի զարգացման գործընթացում ընդգծվում են երկու կարևոր օրինաչափություններ:

Առաջին: Շուկայական համակարգի կառուցվածքը մշտական բարդացման միտում ունի: Դա վերաբերում է ինչպես շուկայական հարաբերությունների զարգացման բոլոր պատմական էտապներին, այնպես էլ ժամանակակից ազգային-պետական շրջանակներում կազմավորվող շուկայական էկոնոմիկային և նրա միջազգային կոոպերացված բարդ ձևերին: Շուկայական համակարգի

վերելքը սկսվեց 18-րդ դարի վերջում և 19-րդ դարի սկզբում ծավալվող արտ-յունաբերական հեղաշրջման պայմաններում, որտեղ կատարվում էին սոցիալ-տնտեսական խոր փոփոխություններ:

**Երկրորդ, 17-18-րդ դդ. տնտեսական գործընթացները** (արտադրության ընդլայնում, ԳՏԱ, բնակչության աճ և այլն) դրական նոր հիմք ստեղծեցին երկրների սոցիալ-տնտեսական զարգացման ու նրա շուկայական և սպետսկան մեխանիզմների միջև փոխադարձ կապերի կարգավորման համար: Տնտեսական համակարգերն իրենց զարգացման որոշակի էտապում պետության աջակցության ու կարգավորող որոշակի միջաջառումների կիրառման կարիք էին զգում: Անհրաժեշտ էր ամրապնդել շուկայական մեխանիզմի իրավական նորմերի, երկրի ներքին ու արտաքին անվտանգության պայմանների, ազգային վալյուտայի կայունության ապահովումը, հասարակական բարիքների համակարգի գծով ենթակառուցվածքների ոլորտի զարգացումը: Նման կառուցվածքների արդիականացումը կարող էր օգնել շուկայական մեխանիզմն ավելի արդյունավետ դարձնելու համար:

Դասական կապիտալիզմի պայմաններում պետությունը կատարում էր «գիշերային պահակի» դեր, իրականացնում էր միան այն գործառույթները, որոնք ի վիճակի չէին կատարել առանձին անհատներ: Դա նշանակում է, որ շուկայական մեխանիզմին բնորոշ էր սահմանափակությունը, ժամանակակից պահանջների նկատմամբ նրա անհամապատասխանությունը, պետության միասնական տնտեսական քաղաքականության մշակման հետ նրա անհամապատասխանությունը: Շուկայական էկոնոմիկան ներկայումս էլ չի ապահովում հասարակության եկամտոտների արդարացի բաշխումը, աշխատուժի լրիվ զբաղվածությունը, չի հաղթահարում մոնոպոլիաների գերիշխանությանը, սղաճը և այլն:

Սակայն շուկայական էկոնոմիկայի մեխանիզմի սահմանափակությունը չի նշանակում, որ շուկայի կարգավորիչները ժամանակակից տնտեսական համակարգում ավելորդ են: Դրանք, ընդհակառակը, շատ անհրաժեշտ են և պետք է օգտագործել միայն պետական կարգավորման հետ օրգանական միասնության մեջ: Ընդ որում տնտեսական համամասնությունների սահմանման գործում, ազգային և միջազգային շուկաների հավասարակշռման մեջ առաջնությունը պատկանում է պետությանը: Դա նշանակում է, որ արդի պայմաններում էկոնոմիկան առանց պետության ակտիվ միջամտության նորմալ զարգանալ չի կարող:

19-20-րդ դարերի սահմանագծում պետության կողմից մշակված էկոնոմիկայի զարգացումն ապահովող սոցիալ-տնտեսական միջոցառումների կոմպլեքսի մեջ ընդլայնվում էր ենթակառուցվածքային բնույթի միջոցների համակարգը:

Սակայն շուկայական արտադրական մեխանիզմի, նրա արտաքին կարգավորման նոր որակական եղանակները, մակրոտնտեսական հավասարակշռման, սոցիալական ապահովագրության և համապետական բնույթի մյուս խնդիրները:

րի լուծման միջոցները դեռևս չէին գտնվել:

Տնտեսական քաղաքականության ոլորտին միջամտելու առաջին փորձնական քայլերը կատարել է Գերմանիան 19-րդ դարի վերջերին: Գերմանիայի կանցլեր Օ. Բիսմարկի ցուցումով ընդունվեց սոցիալական օրենսդրություն, որի հիման վրա ձևավորվեց սոցիալական ապահովության նոր համակարգ: 1883-1890-թթ. ընդունվեցին հիվանդության, դժբախտ դեպքերի, արդյունաբերական բանվորների հաշմանդանության ապահովագրման ու նրանց քոշակային սպասարկման ձևով որոշակի օրենքներ: 20-րդ դարի սկզբին շատ երկրներում սկսեցին կիրառվել մաքսային, ագրարային և սոցիալական քաղաքականության կոմպլեքս միջոցառումներ, որոնք ձեռք էին բերում փոխադարձաբար կապված համապետական բնույթ:

Յամապետական տնտեսական քաղաքականության ձևավորման լուրջ պատճառներ դարձան երկու համաշխարհային պատերազմները և որպես հետևանք դրանց տնտեսական, սոցիալական ու քաղաքական պրոբլեմների լուծումը: Այդ գործընթացների վրա լուրջ ներգործություն ունեցավ նաև 1930-ական թթ. Յամաշխարհային տնտեսական ճգնաժամը, որը վերջնականապես ցրեց շուկայական էկոնոմիկայի ինքնակարգավորման ուժերի նկատմամբ վստահությունը: Իսկ տնտեսական հարցերին վերաբերող պետության միջամտությունը սկսեց կրել ոչ միայն ռեզիմոնալ, այլև համապետական, իսկ ավելի ուշ՝ նաև միջազգային բնույթ: Արդի պայմաններում պետությունը, այսպես կոչված «Գիշերային պահակից» մասնավոր սեփականության պաշտպանից վերածվել է խոշոր ձեռնարկատիրոջ, ֆինանսիստի, սպառողի, ներդրողի, աշխատանք առաջարկողի և, որը գլխավորն է, մակրոտնտեսական գործընթացները կարգավորող սուբյեկտի:

**Պետության տնտեսական դերը:**

21-րդ դարում միկրոէկոնոմիկան չի կարող հաջող զարգանալ առանց պետության միջամտության: Այդ նպատակով առաջ են քաշվում **մակրոտնտեսական նոր կարգավորիչներ**, որոնք ըստ էության, ընդլայնում են պետության տնտեսական գործառույթները:

Պետության տնտեսական քաղաքականության հիմնական ուղղություններն են.

- ա) արտադրողական ուժերի համակարգի կարգավորում (աշխատանքի միջոցներ, արտադրություն, գիտություն և այլն),
- բ) տնտեսական-սեփականատիրական հարաբերությունների կառավարում (ակցիոներական ընկերություններ, մասնավոր, պետական սեկտորներ և այլն),
- գ) տեխնիկա-տնտեսական հարաբերությունների կառավարում (մասնագիտացում, կոոպերացում և այլն):

Էկոնոմիկայի զարգացման գործում պետության կենտրոնական խնդիրն է համարվում արտադրության վրա նրա նպատակասլաց ներգործումը, «արդյունավետ պահանջարկի» բարձր ծավալի ապահովումը, հասարակության եկա-



մուտների աճը, բնակչության զբաղվածության ընդլայնումը, նրա բարեկեցության բարձրացումը և այլն:

Էկոնոմիկայի կարգավորմանն ուղղված պետական միջամտությունն իրականացվում է ինչպես պետական պատվերների ու հարկերի, այնպես էլ հակացիկլային, ինվեստիցիոն, ամորտիզացիոն, կառուցվածքային, դրամավարկային, ֆինանսարյուջետային հակաաղաճային, վայրտային, մաքսային, զնային, սոցիալական և էկոլոգիական քաղաքականության ձևերով: Դա նշանակում է, որ Էկոնոմիկայի շուկայական կարգավորման մեխանիզմը որոշակի չափով լրացվում է կորպորատիվ պլանավորման ու կառավարման մեթոդներով (տես՝ սխեմա 1):

Էկոնոմիկայի շուկայական կարգավորիչներ	Էկոնոմիկայի պետական կարգավորիչներ
Տնտեսական որոշումների ընդունում (ի՞նչ, ո՞ւմ համար, ինչպե՞ս) միկրոմակարդակում, որը հաշվի է առնում ֆիրմաների ու տնային տնտեսությունների շահերը	Կառավարչական որոշումների ընդունում մակրոմակարդակում, որը հաշվի է առնում համապետական նպատակներն ու շահերը
Ֆիրմաների ու տնային տնտեսությունների միջև գործում են «Հորիզոնական» տնտեսական կապեր	Ազգային տնտեսության կառավարումը կառուցվում է «ուղղահայաց» գծով՝ պետությունից դեպի ֆիրմաներն ու տնային տնտեսություններ
Տնտեսական կապերի կարգավորումը հենվում է միայն պայմանագրային սկզբունքների և նյութական շահերի վրա	Ներքին և վերին օղակների միջև աստիճանական կապերը հաճախ կառուցվում են արտաքին տնտեսական հարկադրանքի ձևով (հարկեր, մաքսատուրքեր ...)

Սխեմա 1. Էկոնոմիկայի շուկայական ու պետական կարգավորիչներ

**Տնտեսական քաղաքականության բովանդակությունը:**

Տնտեսագիտական գրականության մեջ գոյություն ունեն տնտեսական քաղաքականության կատեգորիայի նկատմամբ տարբեր մոտեցումներ: Սակայն դրանց իմաստը մեկն է. այն համարվում է միջոցառումների համակցություն, որն ուղղված է տնտեսական գործընթացների կարգավորմանը, ներգործում է դրանց վրա կամ անմիջականորեն հաղթահարում է դրանց միջև ծագող հակասությունները:

Տնտեսական քաղաքականության բովանդակությանն են վերաբերում հետևյալ սկզբունքային դրույքները:

1. Այն արտացոլում է տնտեսական իրավիճակների ու դրանց նկատմամբ տնտեսագիտական մտածողության էությունը, որոնք փոխադարձաբար կապված են և այդ նույն ժամանակ ունեն հարաբերական ինքնուրույնություն:

2. Նրա արդյունավետությունը բարձրանում է, երբ երկրի զարգացման մակարդակը և նրանում քաղաքական ուժերի հարաբերակցությունը (արտադրության տեխնիկական պոտենցիալը, սոցիալական կառուցվածքի վիճակը, համապետական և տեղական կառավարման կարգը և այլն) արագ արժազան-

քում են պետության միջամտության փորձերին:

3. Այն համարվում է պետության քաղաքական կուրսի ապահովված և վճռական միջոցը:

4. Առաջնությունը տրվում է էկոնոմիկայի կազմակերպման շուկայական ձևերին, այսինքն, առաջին հերթին ֆինանսավորվում են սոցիալապես կողմնորոշվող ճյուղերը:

5. Ֆինանսական, վարկային և հարկային պետական քաղաքականությունն ուղղվում է երկրի տնտեսական աճի և սոցիալական կայունացման խնդիրների առաջնահերթ լուծմանը:

6. Էկոնոմիկայի կարգավորումը յուրահատուկ նշանակություն է ստանում ինչպես տնտեսական ճգնաժամերի ժամանակ, այնպես էլ միջպետական տնտեսական հարաբերություններում:

Այսպիսով, ժամանակակից շուկայական էկոնոմիկան համարվում է «պետականորեն կառավարելի» ոլորտ: Իսկ պետությունը վերածվել է շուկայական էկոնոմիկայի կայունության, օպտիմալության և քաղաքակրթության երաշխիքի:

Էկոնոմիկայի պետական կարգավորման միջոցառումների համակարգում նկատելի են և պրակտիկ, և գիտական բնույթի խնդիրներ: Առաջինն իր մեջ է ներառում սոցիալական առանձին ոլորտների կարգավորման գծով կոնկրետ միջոցառումների համակցություն (պետական ծառայողների աշխատանքի վարձատրություն, դպրոցների, բուհերի շինարարություն և այլն): Գիտական խնդիրներին են վերաբերում ազգային էկոնոմիկայի արդյունավետ զարգացմանը նպատակաուղղված միջոցառումների սխեմատիկ և օբյեկտիվ հետազոտությունները: Գիտական մոտեցումն իր մեջ է ներառում, օրինակ, տնտեսական մոդելների ու կանխագուշակումների մշակումը, տնտեսագիտական մտածողության ձևավորումը, տնտեսական սուբյեկտների համար «գործելու նորմալ պայմանների» ստեղծումը և այլն:

Տնտեսական քաղաքականության մեջ կարելի է առանձնացնել նաև միջոցառումների ընդհանուր տնտեսական և կիրառական ձևեր: Կարգավորման նկատմամբ ընդհանուր տնտեսական մոտեցումը (մակրոտնտեսական հավասարակշռում) հիմք է հանդիսանում կիրառական ուղղությունների համար: Ինստիտուտային և ճյուղային չափանիշների օգտագործման ժամանակ առանձնացվում են արդյունաբերական, ագրարային, արտաքին տնտեսական, տրանսպորտային և սոցիալական ուղղությունները: Եվ վերջապես, հենվելով ֆունկցիոնալ կողմնորոշվող մոտեցումների վրա կարելի է ընդգծել նաև տնտեսական քաղաքականության կոնյունկտուրային, կառուցվածքային, զնային, վայրտային, ֆինանսավարկային ուղղությունները:

Սովորաբար էկոնոմիկայի պետական կարգավորման մեխանիզմն իրականացվում է երեք մակարդակով. միկրո-, մակրո- և ինտերմեզիոնալ ուղղություններով:

Միկրոկարգավորման հիմնական գործիքներ են ծառայում հարկային ու մաքսային համակարգերի ճիշտ օգտագործումը, ամորտիզացիայի արագացման քաղաքականության ապահովումը, գների վերահսկումը, հակամոնոպոլային կարգավորումը և այլն:

Սակրոկարգավորման գործիքներ են համարվում արտադրության ազգային մակարդակի ֆինանսավորումն ու հարկային կարգավորումը, գործադրկության կրճատումն ու սղաճի մակարդակի իջեցումը, իրավական հիմքերի ստեղծումը տնտեսական որոշումներ ընդունելու համար, էկոնոմիկայի զարգացման տեմպերի կայունացումը, նրա ծրագրավորումն ու կանխատեսումները, տնտեսության կարգավորման ֆիսկալային, դրամական ու սոցիալական քաղաքականության կիրառումը, պետական ձեռնարկատիրությունը և այլն:

Ինտերնացիոնալ կարգավորումն իր մեջ է ներառում պետական առևտրի քաղաքականությունը, դրամի փոխանակային կուրսի կառավարումը, արտաքին առևտրի գծով տարիֆների ու արտոնությունների սահմանումը, նրա լիցենզավորումը և այլն:

## 2. Տնտեսական քաղաքականության սուբյեկտները

Երկրում տնտեսական քաղաքականություն վարող սուբյեկտներ են համարվում պետությունը և նրա ռեզիդնալ ու տեղական ինստիտուցիոնալ կազմավորումները, ինչպես նաև ոչ պետական միություններն ու միավորումները: Ընդ որում դրանց գործունեության բնույթը և ֆունկցիոնալ խնդիրները տարբեր են: Այսպես, պետությունն օժտված է տնտեսական ու քաղաքական իշխանությամբ: Իսկ միություններն ու միավորումները կարող են հենվել միայն իրենց տնտեսական ուժի վրա, քանի որ օրենսդրական իշխանություն չունեն:

Պետությունը որպես շուկայական սուբյեկտ, բնութագրվում է երեք առանձնահատկություններով:

1. Այն «կարգավորող սուբյեկտ է»: Էկոնոմիկայում պետության դերի հարցը տնտեսագիտության տեսության կարևոր խնդիրներից մեկն է: Երկար ժամանակ պետությունն էկոնոմիկային գրեթե չէր միջամտում: Սակայն 1930-ական թթ. պետությունը՝ դառնալով շուկայի անբաժանելի և զգալի տեսակարար կշիռ ունեցող սուբյեկտ, հավասարապես շահագրգռված է գտնել էկոնոմիկայի վրա ներգործելու արդյունավետ մեխանիզմներ ու մեթոդներ, կատարելագործել նրա շուկայական ուղղվածությունն ու հավասարակշռվածությունը:

2. Այն ապահովում է արտաշուկայական իր եկամուտները: Տնտեսական այն միավորները, որոնք ունեն մշտական շուկայական եկամուտ և իրենց ծախսերը կատարում են դրա հաշվին, կոչվում են «շուկայական» սուբյեկտ: Գիշտ է, պետության եկամուտները գոյանում են շուկայական սուբյեկտների եկամուտների վերաբաշխումից, այսինքն արտատնտեսական գործու-

նեությունից: Այդ պատճառով պետությունը համարվում է «երկրորդային» շուկայական սուբյեկտ, որի տնտեսական ուժն ամբողջովին կախված է մասնավոր բիզնեսից: Սակայն պետության եկամուտները «երկրորդային» չեն, այլ տնային տնտեսությունների ու ձեռնարկությունների եկամուտների նման ինքնուրույն տարր են համարվում՝ առաջնային շուկայական եկամուտների հարկադրաբար առանձնացված մասը: Հետևապես, պետությունն ավելի է շահագրգռված ֆիրմաների եկամուտների աճի նկատմամբ, քանի որ նրանց հաշվին են կազմավորվում նրա ֆինանսական միջոցները:

3. Այն ունի հրամայական կարգավիճակ: Շուկայական էկոնոմիկայում պետությունը միակ սուբյեկտն է, որի պահանջները պարտադիր են ոչ պետական բոլոր տնտեսավարների համար: Այդ պահանջների հիման վրա պետությունը շուկայական բոլոր սուբյեկտների համար մշակում է «միասնական վարքագծի կանոններ»:

Պետության տնտեսական կարգավորման մեխանիզմներն են «հարկերը», «գնումները» և «վճարումները»:

Հարկերը օբյեկտիվ անհրաժեշտություն են և պայմանավորում են մասնավոր ձեռնարկատիրության արդյունավետությունը: Պետության հարկային եկամուտների մի մասը՝ տրանսֆերտային վճարումների ձևով վերաբաշխվում է սոցիալական որոշակի խավերի օգտին: Նման վճարումներն օգնում են անձնական սպառման աճին և, հետևապես, փոխում արտադրության կառուցվածքը:

Կառավարական գնումները նպաստում են արտադրական կառուցվածքի կատարելագործմանը՝ հոգուտ հասարակական բարիքների ստեղծման: Դրա շնորհիվ ավելանում է հասարակական ազգային արդյունքը և բարելավվում են բնակչության կենսական պայմանները: Այսպիսով, պետությունը մասնակցելով հասարակության տնտեսական կյանքին, դառնում է շուկայական էկոնոմիկայի յուրահատուկ սուբյեկտ և կատարում է որոշակի տնտեսական գործառույթներ:

Պետությունն իր տնտեսական գործառույթների միջոցով կազմավորում է հասարակական վերարտադրությունը, ազդում է սոցիալական առաջընթացի տեմպերի ու հեռանկարների վրա, նպաստում է ձեռնարկատիրական գործունեության զարգացմանը և այլն: Պետությունն առաջին հերթին.

ա) ստեղծում է իրավական դաշտ շուկայի արդյունավետ գործելու համար, բ) նպաստում և պաշտպանում է ազատ մրցակցությունը, վերահսկում է մենատիրության գործունեությանը,

գ) բաշխում և վերաբաշխում է ՀԱՍ-ն և ազգային հարստության իրացման ենթակա տարրերը,

դ) ապահովում է էկոնոմիկայի կայունությունը, վերահսկում է բնակչության զբաղվածության և սղաճի գործընթացները, կարգավորում է դրամաշրջանառությունը,

ե) խթանում է տնտեսական աճը և ապահովում է երկրի անվտանգությունը,  
 գ) իրականացնում է ռեսուրսների բաշխումը և դրա միջոցով ներագրում է կոնոմիկայի ճյուղային կառուցվածքների փոփոխության վրա,

է) կոորդինացնում է հասարակության բոլոր անդամների ու տարբեր խմբերի շահերը, խթանում է նրանց ակտիվությունը համեմատական խնդիրներն իրականացնելու համար:

Պետությունը տնտեսական քաղաքականության իր գործառույթներն իրականացնում է նրա առանձին կառուցվածքային օղակների միջոցով: Մակրոմակարդակում և օրենսդրական իշխանության սահմաններում տեղի է ունենում տնտեսական քաղաքականության հիմնական ուղղությունների գծով ծրագրերի մշակում և քննարկում, որն իրականացնում կառավարությունը և նրա տեղական օրգանները:

Արևմտյան իրավական պետություններում կան որոշ «պետություն» հասկացությանը մոտ կառույցներ, որոնք նույնպես համարվում են տնտեսական քաղաքականության սուբյեկտ: Օրինակ, պետական կառավարչական առանձին ֆունկցիաներով օժտված հասարակական-իրավական կարգավիճակ ունեցող ինստիտուտները, ապահովագրության գծով ռեգիոնալ վարչությունները, հասարակական տրանսպորտին աջակցող գործակալությունը, հակահրդեհային անվտանգության կազմակերպությունը և այլն: Գործում են նաև վերապետական բնույթի կազմակերպություններ, օրինակ, եվրոպական համագործակցությունը, որոնք միջազգային բնույթի տնտեսական քաղաքականություն են վարում:

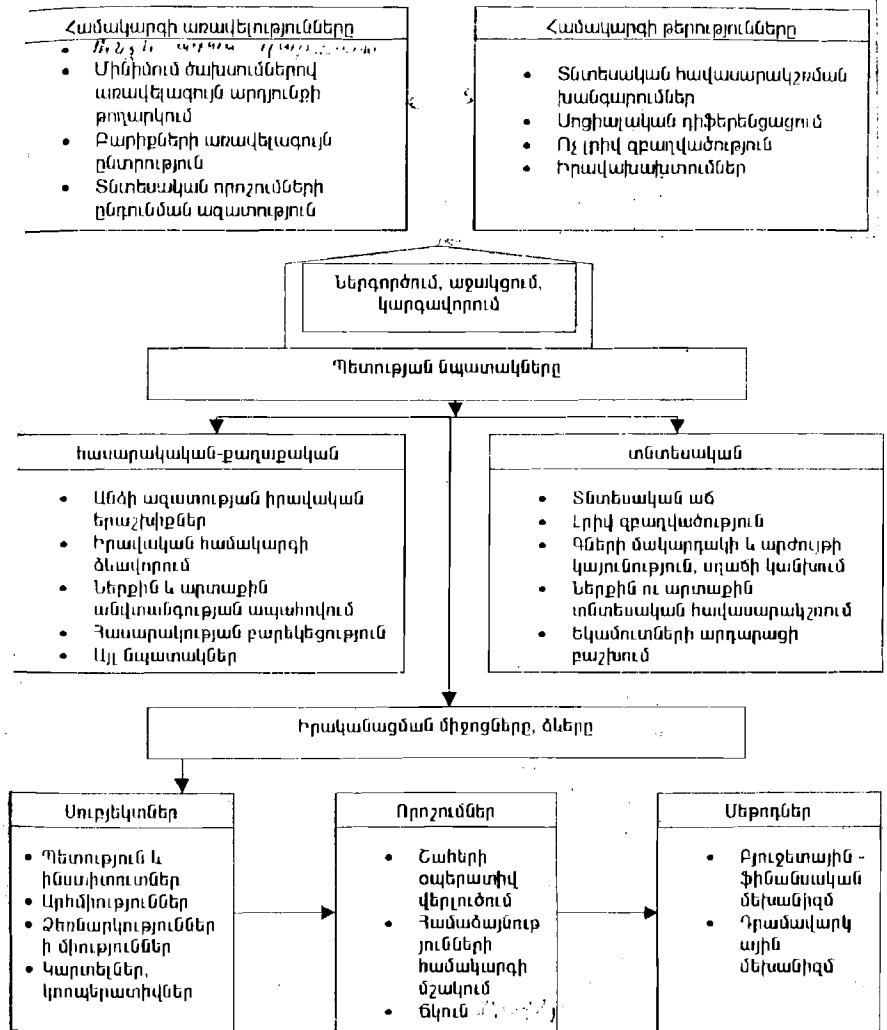
Ոչ պետական սուբյեկտներ: Տնտեսական քաղաքականության ոչ պետական օրգաններ են համարվում տարբեր միավորումները՝ արհմիությունները, ձեռնարկատիրության միությունները, կարտելները, կոոպերատիվները:

Այս կազմակերպություններն արտահայտում են բնակչության որոշակի խմբերի շահերը և իրականացնում են տնտեսական քաղաքականության առանձին խնդիրներ:

Բացի պետական քաղաքականությունն անմիջապես իրականացնող սուբյեկտներից ու միություններից կան նաև խմբեր և ինստիտուտներ, որոնք անուղղակի ձևով ազդում են տնտեսական քաղաքականության գծով ընդունված որոշումների վրա և նպաստում՝ դրանց կենսագործմանը: Դրանք քաղաքական կազմակերպություններն են, կուսակցությունները, մասսայական ինֆորմացիայի միջոցները, հասարակական կարծիքը և այլն, որոնք գործում են քաղաքական արեմայում և նպաստում նրա կայունացմանը:

Անցկացնելով տնտեսական քաղաքականություն, պետությունը հանդես է գալիս որպես նախաձեռնող, հիմնական օղակ, դիրիժոր, որը մակրոտնտեսական մակարդակով կարգավորում է բոլոր մասնակիցների համատեղ գործունեությունը (տես՝ սխեմա 2):

### Շուկայական համակարգ:



Սխեմա 2. պետության դերը շուկայական համակարգում

### 3. Հասարակության նպատակների ու խնդիրների մակրոտնտեսական կարգավորումը

Հասարակության զարգացման տարբեր էտապներում ձևավորվում են պետության նպատակները և դրանց բազայի վրա ժառանգվում են բազմաթիվ խնդիրներ, որոնք լուծվում են նրա վարած տնտեսական քաղաքականության միջոցով:

Ցանկացած երկրի գլոբալ բարձրագույն մակարդակում առանձնացվում է նրա էկոնոմիկայի հիմնական նպատակն, այն է՝ **ամբողջ հասարակության առավելագույն բարեկեցության ապահովումը**: Բացի հիմնական նպատակից, գոյություն ունի բազմաթիվ ու բազմաբնույթ այլ նպատակների ու խնդիրների համակցություն, որին տնտեսագիտական գրականության մեջ հաճախ անվանում են պետության գործառույթներ:

Հուլայական էկոնոմիկայի պետական կարգավորման գլխավոր նպատակներն են համարվում.

1. հասարակության ազատ զարգացումը և տնտեսական աճի ապահովումը,
2. էկոնոմիկայի նորմալ գործունեության իրավական, ֆինանսական և սոցիալական նախադրյալների ստեղծումը,
3. երկրի ներքին և արտաքին անվտանգության ապահովումը,
4. բնակչության աղքատ խավերի սոցիալական պաշպանությունը,
5. շուկայական գործընթացների նեգատիվ հետևանքների հաղթահարումը:

Ընդ որում այդ բոլոր նպատակներն ու խնդիրները գտնվում են դիալեկտիկական փոխադարձ կապի ու փոխհարաբերության մեջ: Օրինակ, գործազրկության վերացումը միջոց է հանդիսանում տնտեսական աճը ապահովելու համար, սղաճի կրճատումը հանգեցնում է դրամաշրջանառության կայունացմանը և այլն:

Ժամանակի ընթացքում փոխվում են հասարակության գլխավոր նպատակները և դրանց իրականացման մեթոդները: Այսպես, «դասական» կապիտալիզմի պայմաններում Ա. Ամիթը առաջադրում էր հետևյալ նպատակները.

1. երկրի անվտանգության ապահովում,
2. իրավական կարգի ստեղծում,
3. պետական ենթակառուցվածքների ձևավորում,

Արդի ժամանակաշրջանում առաջին պլանի վրա է մղվում հասարակության ազատ զարգացումը և դրա հետ կապված բազմաթիվ այլ ենթախնդիրներ: Երկրի տնտեսական ազատությունը կապված է հասարակական-քաղաքական տրադիցիաներից, պատկերացումներից և, մասնավորապես՝ բնակչության հոգեբանական կառուցվածքից (նրա մենտալիտետից):

Ավելի բարդ է իրավական կարգի ապահովման հետ կապված նպատակի իրականացումը: Հասկանալի է, որ տարբեր սուբյեկտների մոտ իրավական ապահովվածության մասին հասկացությունը տարբեր է: Տարբեր են նաև նրանց

շահերը: Ուստի իրավական ապահովվածությունը դրսևորվում է այն ժամանակ, երբ տնտեսական քաղաքականությունն իրացնում է տվյալ սուբյեկտի շահերը:

Պրակտիկայում իրավական կարգի ապահովումը ենթադրում է սեփականության իրավունքի պաշպանում, տնտեսական պայմանագրերի իրավական հիմնավորում, ինչպես նաև դրանց իրացման նկատմամբ պետական վերահսկողություն: Ներքին և արտաքին կարգի ապահովման նպատակի կատարումը նախատեսում է երկրի ներսում հասարակական կարգի պահպանման համապատասխան կառույցների ստեղծում և **պրոֆեսիոնալ պատրաստված բանակի առկայություն**:

Էկոնոմիկայի իրավական կարգավորումն իրականացնելու համար պետությունն ընդունում է շուկայական կառուցվածքների գործունեությունը կանոնակարգող ընդհանուր կանոններ ու օրենքներ: Դրանց օգնությամբ պետությունը կարգավորում է ձեռնարկատիրության և շուկայի միջև, ձեռնարկատերերի և վարձու աշխատողների միջև հարաբերությունները, պայքարում է «ստվերային» էկոնոմիկայի դեմ: Կարգավորվող այդ կանոնների մեջ բացառիկ նշանակություն ունեն **«հակամենաշնորհային օրենսդրությունը»** և **«դեֆլյացիոն քաղաքականությունը»**:

**Հակամենաշնորհային կարգավորում:**

Պետության տնտեսական քաղաքականության գլխավոր խնդիրներից մեկը հակամենաշնորհային օրենսդրության սահմանումն է: Մենատիրության դեմ պետության ակտիվ պայքարը սկսվել է 19-րդ դարի վերջերին, երբ շուկայական էկոնոմիկայի զարգացումը հանգեցրեց խոշոր և հզոր կոմպանիաների ստեղծմանը: Մրցակցության մեջ հաղթելու համար մենատիրությունները սկսեցին պայքարել մանր և միջին ձեռնարկությունների դեմ: Նման երևույթի թուլատրումը կարող էր հանգեցնել ազգային էկոնոմիկայի մոնոպոլացմանը, մրցակցության թուլացմանը և սպառողական ապրանքների գների աճին: Արդյունքում կարող էր տուժել համակցված սպառողը:

Մենատիրության դեմ պետության պայքարի հիմքը համարվեց 1890թ. ԱՄՆ-կոնգրեսում ընդունված Շերմանի Օրենքը: Այնուհետև, հետագայում պետությունները, օտագործելով օրենսդրական լծակները, սկսեցին ներգործել շուկայական մրցակցության վրա, վերահսկել սպառողական գների դիմամիկան, խթանել փոքր և միջին բիզնեսի զարգացումը: Ժամանակի ընթացքում պետության ռեկամենաշնորհային քաղաքականությունն ընդլայնեց իր շրջանակները և 20-րդ դարի կեսերին, կապված միջազգային մրցակցության աճի հետ, դիմակալում է նաև վերազգային ֆինանսական կապիտալի ոտնաձգություններին:

Հակամենաշնորհային քաղաքականությունը՝ դա առանձին սուբյեկտների ողմից արտադրության մեջ, առևտրում և դրամավարկային հարաբերություններում մենատիրություն հաստատելու դեմ ուղղված պետության վարչական և ռեոտեսական միջոցառումներն են: Դրանց են վերաբերում.

- մոնոպոլյաների արտադրանքի գների նկատմամբ խստիվ վերահսկո-

դուքունը,

- արտադրական, առևտրական և կառավարչական գերիգոր կառուցվածքների ապահովագրությունը,

- ազատ մրցակցության պաշպանումը,

- դիֆերսիֆիկացման խրախուսումը,

- ընդունված օրենքների հակամենատիրական փորձաքննությունը և այլն:

Սակայն մենատիրությունը չի հաշտվում էկոնոմիկայի վրա իր իշխանության ազդեցությունը սահմանափակող ու արգելակող կանոնների ու օրենքների հետ և այսօր էլ փորձում է իր գերիշխանությունն ապահովել մրցակցային նոր մեթոդներով, իսկ հաճախ էլ հանցավոր ձևերով: Մենատիրությունները շատ հաճախ շրջանցում են հակամոնոպոլային օրենսդրությունը: Դրա համար նրանք ընթացքի մեջ են դնում նոր գործելաձևեր. կիրառում են գաղտնի համաձայնություններ, մրցակիցների ապրանքների կեղծում, պատենտների պահպանման կանոնների խախտում, ապրանքային և ֆիրմային «նշանների պատճենահանում», արդյունաբերական և տեխնոլոգիական լրտեսություն, ահաբեկչական ակտեր, օբյեկտների հրդեհում, պատվերով սպանություն և այլն:

Ուստի, պետությունը մշտապես վերահսկում է մենատիրությունների գործունեությունը՝ այն շուկայի պահանջներին ենթարկելու համար:

Պետությունը վարում է նաև հակասոդաճային քաղաքականություն: Գների մակարդակը կայունացնելու միջոցով այն փորձում է արգելակել սղաճը և կրճատել նրա՝ էկոնոմիկային պատճառած վնասները: Դեֆլյացիոն քաղաքականության նպատակն է.

1. Կայունացնել համախառն գնողունակ պահանջարկը, մասնավորապես, սահմանափակել բնակչության դրամական եկամուտների աճը,
2. Կիրառել «հավասարակշռված» (ազատ) շուկայական զներ,
3. Մեծացնել համակցված առաջարկը՝ ձեռնարկատիրությունը խթանելու համար և այլն:

**Տնտեսական կիրառական նպատակների համակարգը:**

Ձարգացած շուկայական էկոնոմիկա ունեցող երկրներում տնտեսական քաղաքականության պրակտիկան մշակել է ցուցանիշների ստանդարտ խումբ, որոնց ամբողջությունը բավական ռեալ ձևով արտահայտում է կարգավորման ընդհանուր նպատակը: Պարզ է, առանձին երկրներում կամ ժամանակի որոշակի հատվածում ցուցանիշների նման կազմը՝ ըստ նպատակների կազմի ու դրանց աստիճանական կարգի, կարող է փոխվել: Սակայն սկզբունքորեն այն ունի կայուն հիմնախնդիրներ:

Տնտեսագիտական գրականության մեջ սովորաբար նշվում են կիրառական բնույթի չորս խնդիրներ.

- տնտեսական աճ,
- լրիվ զբաղվածություն,
- ազգային վայրուտայի և զների մակարդակի կայունություն,

- արտաքին տնտեսական հավասարակշռում:

Արևմտյան երկրներում տնտեսական աճի նպատակը համարվում է համախառն ազգային արդյունքի (ՀԱԱ) բացարձակ և հարաբերական ավելացումը: Տնտեսական աճի նպատակահարմար մակարդակի և նրա ապահովման մեթոդների մասին հարցի շուրջը տնտեսագետների մոտեցումները տարբեր են: Մի մասն ընտրում է «հավասարակշռված» աճի ապահովումը, մյուսները՝ «հաստատուն» աճը երրորդները՝ «օպտիմալը», չորրորդները՝ «առավելագույնը» և այլն: Գոյություն ունի անգամ «գերոյական» աճի տեսության, որը ելնում է հունքային ռեսուրսների ավելի երկարատև օգտագործման և շրջակա միջավայրի պահպանման խնդիրներից: Ամբողջությամբ վերցրած, տնտեսական աճի ցուցանիշն ավելի ռեալ է դառնում այն դեպքում, երբ աճում է և՛ ՀԱԱ-ն, և՛ աշխատանքի արտադրողականությունը:

Տնտեսական աճն իր հերթին պահանջում է լրիվ զբաղվածության ապահովում: Այն ենթադրում է աշխատունակ բնակչության կայուն օգտագործման հնարավորության ընձեռում, պայքար գործազրկության դեմ, նոր աշխատատեղերի ստեղծում և այլն: Լրիվ զբաղվածությունն ապահովում է արտադրության մասշտաբների առավելագույն ընդլայնում՝ հաշվի առնելով նաև բնական գործազրկության չափերը: Գործազրկության կոնկրետ թույլատրելի մակարդակը մեծ չափով կախված է նաև այս կամ այն երկրի սոցիալ-տնտեսական իրավիճակից:

Գների մակարդակի աճը հանգեցնում է ազգային վայրուտայի կայունության թուլացմանը, նրա կուրսի իջեցմանը: Իսկ դա, վերջին հաշվով, հարցականի տակ է դնում ամբողջ շուկայական համակարգի նորմալ գործունեությունը: Դրանական շրջանառության կայուն գործընթացը էկոնոմիկայի համար արդյունատար համակարգի դեր է կատարում: Ուստի տնտեսական քաղաքականության տվյալ նպատակը պետության գործունեության մեջ կարևոր կողմնորոշիչ է հանդիսանում:

Վերը թվարկած երեք նպատակների կատարումը ազգային էկոնոմիկայի սահմաններում ապահովում է մակրոտնտեսական հավասարակշռում: Դրա հետ կապված առանձնացվում է նաև ինքնուրույն կոնկրետ նպատակ՝ այն է արտաքին տնտեսական հավասարակշռման ապահովում:

Տվյալ դիրքորոշման նպատակն է վերացնել երկրների միջև ապրանքների ու ծառայությունների հոսքերի և կապիտալի ու աշխատուժի տեղաշարժման գծով արգելքներն ու սահմանափակումները, ապահովել միջազգային առևտրի ազատությունն ու արտադրության գործոնների ազատ շարժումը: Տնտեսական շաղաքականության խնդիրն է՝ միջազգային տնտեսական մրցակցության մեջ ապահովել ազգային էկոնոմիկայի զարգացումը:

Տնտեսական քաղաքականության խնդիրներն ու տեսակները, որոնց միջև պահպանվում է հիերարխիկ համաստորադասություն, ըստ երկրների ու տնտեսական գոտիների որոշակիորեն տարբեր են: Սակայն, ամբողջությամբ վերցրած, դրանք բնորոշ են զարգացած ու զարգացող երկրների մեծ մասին: Պե-

տությունները փորձում են ապահովել եկամուտների արդարացի բաշխումը, բնական կոմպլեքսների պահպանումը, հասարակության բարեկեցության զարգացումը, վերացնել դրանց իրացման ճանապարհին ծագած հակասություններն ու դժվարությունները (ֆինանսների անկայունություն, գործազրկություն, վճարային հաշվեկշիռի դեֆիցիտ և այլն):

Պետությունը մշակելով տնտեսական քաղաքականության նպատակներն ու ուղղությունները, փորձում է ապահովել դրանց պրակտիկ իրականացումը: Առաջին հայացքից կարգավորման միջոցառումների արմատավորումը առանձին դժվարություններ չի ներկայացնում: Իրականում այդ նպատակների ներդաշնակ կիրառումը կապված է որոշակի կոնֆլիկտների հաղթահարման, դրանց լուծման ուղիների ու մեթոդների մշակման հետ: Դրանք են.

Առաջին, կոնկրետ նպատակի ձևակերպումն արդեն իր մեջ որոշակի բարդության տարր է պարունակում: Հասարակության մեջ միշտ գոյություն ունեն նպատակների մասին տարբեր պատկերացումներ: Հենց դրանում է կայանում կոնֆլիկտային իրավիճակի հիմքը: Նրա լուծումը ենթադրում է պետության քաղաքական միջոցառումների կիրառում: Տնտեսագիտության տեսությունը նշում է ընդհարումների ծագման երեք պատճառներ.

ա) հասարակական-տնտեսական կարգի մասին պատկերացումների մեջ տարբերությունները.

բ) տնտեսական գործընթացի բոլոր մասնակիցների միջև փոխադարձ կապվածությունը.

գ) ռեսուրսների հարաբերական սահմանափակությունը:

Երկրորդ, պրակտիկ կարգավորումը ցույց է տալիս, որ մեկ նպատակի կատարումը երբեմն արգելակում է մյուսի իրացումը կամ ընդհանրապես այն դարձնում է անհնարին: Օրինակ, լրիվ զբաղվածության ձեռքբերումը և գների կայունության ապահովումը, տնտեսական աճը և շրջակա միջավայրի պահպանումը և այլն: Սակայն պետք է հասկանալ, որ տնտեսական գործընթացներն ու երևույթներն իրականացվում են միայն հակասությունների պայքարի մեջ: Այդպիսին է և ամբողջ կյանքի օրինաչափությունը. այն շատ հարցերում կառուցվում է նպատակների բազայի հիման վրա և լուծվում՝ առավելապես կշռադատված և զգուշ կերպով:

## 4. Պետության տնտեսական քաղաքականության մեթոդները

Էկոնոմիկայի կարգավորման մեխանիզմը:

Տնտեսական քաղաքականության իրացումը հնարավոր է որոշակի համակցված միջոցառումների օգտագործման շնորհիվ, որոնք կազմում են էկոնոմիկայի վրա պետության ներգործության մեխանիզմի տարրերը: Ըստ գործունեության եղանակի դրանք բաժանվում են երկու մասի. էկոնոմիկայի վրա

ներգործելու ուղղակի և անուղղակի մեթոդներ:

Ուղղակի մեթոդների հիմքում ընկած են օրենսդրական ակտերը և դրանց վրա հիմնված իշխանության գործողությունները: Դրանցից են, օրինակ, հարկային օրենսդրությունը, ամորտիզացիոն մասհանումները, պետական ներդրումները և նրանց ընթացակարգին վերաբերող իրավական նորմերը: Օրենսդրական ակտերի մշակումն ապահովում է շուկայական համակարգի բոլոր տարրերի նորմալ զարգացումը: Ուղղակի մեթոդներն արդյունավետ են հատկապես էկոնոմիկայի որոշակի ոլորտների համար: Դրանք, շնորհիվ իրենց օպերատիվ կիրառման.

1. պետական վերահսկողություն են ապահովում մոնոպոլ շուկաների նկատմամբ,

2. աջակցում են բնակչության ցածր եկամուտ ունեցող խավերի վիճակի բարելավմանը,

3. համաշխարհային կապերի համակարգում պաշպանում են ազգային շահերը,

4. կազմակերպում են վնասաբեր ձեռնարկությունների ու ճյուղերի պետական ֆինանսավորումը և այլն:

Պետության անուղղակի կարգադրումը ենթադրում է կառավարության ֆինանսական լծակների կիրառում: Դրանց օգնությամբ պետությունը ներգործում է մասնավոր ֆիրմաների վարքագծի վրա: Պետության անուղղակի միջամտությունն իրականացվում է. 1) կապիտալ ներդրումների խրախուսման, 2) լրիվ զբաղվածության ապահովման, 3) գների մակարդակի կայունացման, 4) տնտեսական կայուն աճի ապահովման, 5) եկամուտների վերաբաշխման շնորհիվ:

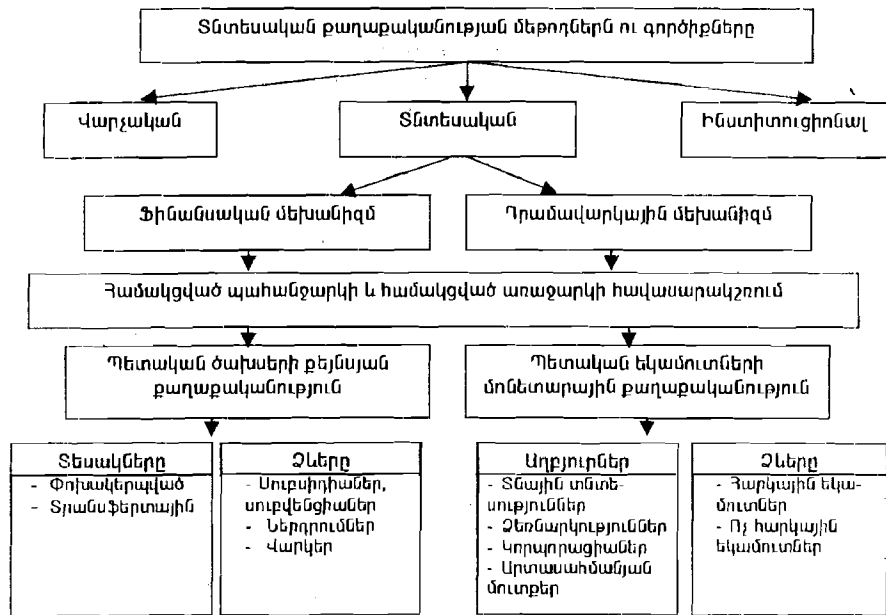
Այդ նպատակներն իրականացնելու համար պետությունը հիմնականում վարում է ֆիսկալ և դրամավարկային քաղաքականություն: Այս դեպքում պետությունն անմիջականորեն չի ազդում տնտեսական սուբյեկտների որոշումների վրա: Այն միայն նախադրյալներ է ստեղծում, որպեսզի որոշումները ընդունելիս սուբյեկտները նախապատվությունը տան այն տարբերակներին, որոնք բխում են տնտեսական քաղաքականության պահանջներից:

Էկոնոմիկայի վրա ներգործելու վերոհիշյալ մեթոդների առավելությունը կայանում է նրանում, որ դրանք չեն խանգարում շուկայական կոնյունկտորայի ընթացակարգին և չեն խախտում էկոնոմիկայի հաշվեկշիման դինամիկ վիճակը:

Էկոնոմիկայի կարգավորման մեթոդները, ըստ մոտեցման չափանիշների, դասակարգվում են վարչական, տնտեսական և ինստիտուցիոնալ ձևերի (տես՝ սխեմա 3):

Վարչական մեթոդներ:

Վարչական լծակների համակցությունն ընդգրկում է այն կարգավորող գործողությունները, որոնք կապված են իրավական ենթակառուցվածքի ապահով-



Սխեմա 3. Տնտեսական քաղաքականության միջոցների դասակարգումը

ման հետ: Վարչական մեթոդների հիմնական գործառույթն է.

- ստեղծել գործնական կյանքի համար կայուն իրավական պայմաններ,
- պաշպանել մրցակցային միջավայրն ու սեփականության իրավունքը,
- ապահովել տնտեսական որոշումներ ընդունելու ազատություն:

Վարչական մեթոդներն իրենց հերթին բաժանվում են արգելակման, թույլտվության և հարկադիր տեսակների:

Վարչական մեթոդների կիրառման ակտիվության աստիճանը՝ կախված է կոնոմիկայի ոլորտից, կարող է տարբեր լինել: Երկայունս դրանք ավելի հաճախ կիրառվում են մոնոպոլ մրցակցության, շրջակա միջավայրի պահպանման, ինչպես նաև բնակչության սոցիալապես անապահով խավերի պաշպանության ոլորտներում:

**Տնտեսական մեթոդներ:** Տնտեսական մեթոդներին են վերաբերում պետության միջոցառումները, որոնք ունեն ոչ այնքան կարգադրությունների, իրամաների ուժ, որքան շուկայական գործընթացների վրա ներգործելու բնույթ: Այստեղ խոսքը գնում է համակցված պահանջարկի, համակցված առաջարկի, կապիտալի կենտրոնացման մակարդակի, էկոնոմիկայի սոցիալական ու կառուցվածքային ուղղությունների վրա պետության ներգործելու մեթոդների մասին: Տնտեսական այդ միջոցառումներին են վերաբերում.

- ֆինանսական (բյուջետային, ֆիսկալ) քաղաքականությունը,

- դրամավարկային քաղաքականությունը,
- սոցիալական քաղաքականությունը,
- ծրագրավորումը, կանխատեսումը և այլն:

«Ֆինանսական քաղաքականությունը» ծավալուն հասկացություն է: Մի կողմից, այն համարվում է տնտեսական քաղաքականության նպատակների իրականացման մեխանիզմ: Մյուս կողմից, այն հանդիսանում է ընդհանուր տնտեսական քաղաքականության բաղկացուցիչ տարրերից մեկը:

Հայտնի է, որ շուկայական էկոնոմիկայում ապրանքային շարժը կատարվում է փողի միջնորդությամբ: Իսկ դրամաշրջանառությունը կազմակերպում է պետությունը: Նշանակում է, պետությունը տնօրինում է էկոնոմիկայի ֆինանսական կարգավորման արդյունավետ շատ միջոցների: Դրանք են. հարկերը, նպաստները, լրավճարը, վարկերը, տոկոսադրույքը, գները, ներդրումները, լիցենզիաները, պետական արժեթղթերը և այլն:

1. **Ինվեստիցիաներ:** Պետությունը բյուջեի միջոցների մի մասն ուղղում է տնտեսության ֆինանսավորմանը: Պետական ներդրումների նպատակն է էկոնոմիկայի կառուցվածքային-որակական փոփոխություններն ու տնտեսական աճի տեմպերի կարգավորումը, ԳՏԱ ապահովումը և այլն:

2. **Լրավճար (դոտացիա):** Պետությունը սովորաբար լրավճար է տրամադրում ոչ եկամտաբեր այն ձեռնարկություններին, որոնց արտադրանքն ունի սոցիալական ու տնտեսական կարևոր նշանակություն: Լրավճարների օգնությամբ պետությունը համեմատաբար ցածր մակարդակի վրա է պահում բնակչության համար կենսական նշանակություն ունեցող ապրանքների գները: Դա նշանակում է, որ շուկայական էկոնոմիկայում դոտացիան պետական ծախսումների անհրաժեշտ տարրն է, տնտեսական խնդիրների լուծման «ունիվերսալ» մեթոդը:

3. **Հաշվարկային դրույքներ:** Արժեթղթերի անվանական արժեքի և դրանց ժամանակից շուտ վճարվող մեծության տարբերության՝ «հաշվարկային դրույքի» միջոցով կենտրոնական Բանկը կարգավորում է առևտրային դրամատների ակտիվությունը: Իսկ վերջինս խրախուսում է ձեռնարկատիրության զարգացումը:

4. **Գները կարգավորում:** Ելնելով հակամոնոպոլային օրենսդրության պահանջներից, պետությունը սահմանում է մեմատիրական ձեռնարկությունների արտադրանքի և երկրի համար հիմնային արտադրական ռեսուրսների սահմանային գները: Բացի դա, կարգավորվում են նաև մասսայական պահանջարկ և սոցիալ-տնտեսական մեծ նշանակություն ունեցող ապրանքների մանրածախ գները և դրանք արտադրող ֆիրմաների եկամտաբերությունը:

«Դրամավարկային քաղաքականությունն» ունի բարդ ու բազմապլանային բնույթ: Ֆինանսական ուղղակի միջոցառումների համեմատությամբ դրամավարկային միջոցառումներն ունեն ավելի շատ անուղղակի ներգործման բնույթ: Դա պայմանավորված է նրանով, որ ֆինանսական քաղաքականությունն, առաջին հերթին, իրականացնում է կառավարությունը (ֆինանսներ-

րի նախարարություն): Իսկ դրամավարկային քաղաքականությունը, որպես կանոն, օրենսդրական և գործադիր իշխանությունների նկատմամբ ունի հարաբերական ինքնուրույնություն:

Այսպես, զարգացած երկրների վարկային համակարգը մշտապես կարգավորում է հասարակական արտադրության ու կապիտալի կուտակման գործընթացը: Վարկային քաղաքականության տարրեր են համարվում պետական արժեթղթերի հետ գործառնությունները բաց շուկայում, տոկոսադրույքի, բանկային ռեզերվների և իրացվելիության ֆոնդերի կարգավորումը: Այդ գործում հիմնական դերը պատկանում է Կ. բանկին: Քանի որ նրան է վստահված կարգավորել տոկոսադրույքը, բանկային ռեզերվները, ներգործել մյուս բանկերի գործունեության վրա, վերահսկել դրամաշրջանառությունը, որոշել վարկերի տրամադրման մասշտաբներն ու ձևերը և այլն:

Որպես կանոն, շուկայական էկոնոմիկայում առաջին հերթին քննարկվում են դրամավարկային միջոցառումների հնարավորությունները, իսկ հետո ֆինանսական միջոցառումները: Դա բացատրվում է նրանով, որ էկոնոմիկայում մոնետար քաղաքականության կիրառումն ավելի մեծ աստիճանով է արտացոլում շուկայական և պետական սկզբունքների հարաբերակցությանը: Վերելքի պայմաններում, օրինակ, էկոնոմիկան ենթադրում է տնտեսական սուբյեկտների վրա պետության անուղղակի ներգործություն, որն ապահովում է մասնավոր տնտեսական որոշումների ընդունման ազատությունը: Իսկ ճգնաժամային փուլերում այդ մեթոդների հարաբերակցությունը կարող է այլ լինել: Այստեղ ֆինանսական կարգավորումը երբեմն առաջին պլանի վրա է դրվում:

Սոցիալական անապահով խավերի պաշտպանությունը համարվում է շուկայական էկոնոմիկայի պետական կարգավորման կարևոր օղակը: Բնակչության որոշ խավերի սոցիալական պաշտպանության առաջնային ուղղություններն են.

1. Աշխատավարձի նվազագույն մակարդակի ապահովում: Նման երաշխիքն ունի բացառիկ սոցիալական նշանակություն, քանի որ այն հանդիսանում է էկոնոմիկայի բոլոր ոլորտներում աշխատողների վարձատրության և կենսաթոշակների ու նպաստների հաշվարկման հիմքը: Նվազագույն աշխատավարձի մակարդակի պարբերաբար վերանայումը համարվում է պետության «եկամուտների քաղաքականության» հիմնական ուղղությունը:

2. **Զբաղվածության ապահովում:** Ժամանակակից էկոնոմիկայում պետության կարևոր ֆունկցիաներից է համարվում բնակչության լրիվ զբաղվածության և աշխատանքային ու ձեռնարկատիրական գործունեության համար որոշակի պայմանների ստեղծումը: Պետության հիմնական նպատակն է գործազրկությանը պահել նրա «բնական մակարդակի» վրա: Այս ոլորտում պետությունը կիրառում է աշխատատեղեր ստեղծող ձեռնարկությունների նկատմամբ հարկային արտոնություններ, կարգավորում է աշխատուժի միգրացիան, կազմակերպում է աշխատանքային բորսաներ և այլն:

3. **Հաստատագրված եկամուտների ինդեքսավորում:** Պետությունը մասնակիորեն փոխհատուցում է բնակչության դրամական այն կորուստները,

որոնք գոյանում են սպասողական ապրանքների գների բարձրացման պարագայում: Նման փոխհատուցումը կատարվում է հաստատագրված եկամուտների և մանրածախ գների ինդեքսի հարաբերության վերահաշվարկման միջոցով: Ինդեքսավորվում են նաև բանկերում բնակչության խնայողությունները, պետական փոխառությունները, ապահովագրական միջոցները և այլն:

Տնտեսության՝ պետական կարգավորման ձևերին են վերաբերում նաև պլանավորումը, ծրագրավորումը և կանխագուշակումները ինչպես յազգային, այնպես էլ վերագոյն մակարդակներով: Պետական կարգավորման բարձրագույն ձևը հանդիսանում է ազգային դեմոկրատական պետության կառուցումը ու նրա տնտեսության պլանավորումը: Իր սոցիալ-տնտեսական լուծումը պետական պլանավորումը նշանակում է բյուջեի միջոցների կանոնավոր հավաքագրում, էկոնոմիկայի համամասնությունների կենտրոնացված կարգավորում, հասնագային զարգացման տեմպերի ապահովում և այլն:

Ծրագրերի ու կանխագուշակումների կազմումը հիմնականում արտացոլում է պետական կարգավորման անուղղակի տարբերակը: Մասնավոր սեկտորի համար ծրագրերը կրում են հանձնարական բնույթ: Պետությունը նրանց համար պարտադիր նորմաներ չի սահմանում: Այն մասնավոր սեկտորին կողմնորոշում է որոշակի ցուցանիշների ու հանձնարականների պահվելություններով, որոնց կատարումը սակայն պարտադիր չէ: Նման պլանավորումն անվանում են ինդիկատիվային: Այդ պլանները ֆինանսապես չեն ամրապնդվում: Տվյալ գործընթացը կողմնորոշվում է հիմնականում կարևոր տնտեսական ինֆորմացիայով ապահովել գործնական շրջաններին: Երկու դեպքում էլ պետությունն անուղղակիորեն կարող է հուշել, խթանել ձեռնարկատերերին՝ ակտիվ գործունեություն ծավալելու համար: Իսկ այդ մասին որոշումներն՝ իրենք ֆիրմաներն են ընդունում:

Ինստիտուցիոնալ միջոցառումներ: Պետության՝ էկոնոմիկայի վրա ներգործող մեթոդներ են նաև հասարակության կազմակերպական-ինստիտուցիոնալ ձևերը:

«Տնտեսական ինստիտուտներ» հասկացությունը գիտական շրջանառության մեջ է մտցրել տնտեսագիտության տեսության՝ ինստիտուցիոնալ-սոցիոլոգիական ուղղության հիմնադիր, ԱՄՆ տնտեսագետ Տ. Վեբլենը և նրա հետևորդները:

«Ինստիտուցիոնալ» հասկացությունը համեմատաբար քիչ է օգտագործվում տնտեսագիտության մեջ: Այն առավելապես ավելի թույլ է ընկալվում բնակչության տնտեսագիտական մտածողության մեջ: Մինչդեռ, շուկայական-իրավական էկոնոմիկայում ենթադրվում է դրա ավելի ակտիվ կիրառում:

Ինստիտուցիոնալիզմը՝ դա հասարակական կազմակերպություններն են: Կոնստիտուցիոնալները, որոնք ստեղծում են հասարակության քաղաքական և տնտեսական խթանների համակարգ, մշակում են մարդկանց գործունեությունն ու լարքագիծը կարգավորող կանոններ, ձևավորում՝ որոշակի իրավական, էթիկական, հոգեբանական, կազմակերպական նորմեր ու տրադիցիաներ: Ինստի-



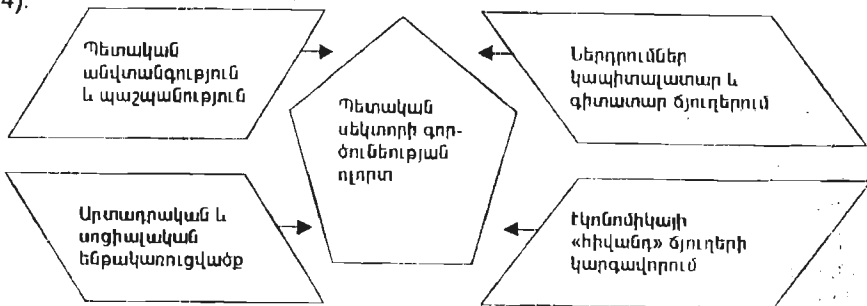
տուտներ են հանդիսանում ինչպես օրենքները (Սահմանադրություն, օրենսդրություն, սեփականության իրավունք), այնպես էլ հասարակության կողմից օգտագործվող վարվելակերպի կանոնները (տրադիցիաներ, սովորություններ, վարքագծի նորմեր): Դրանք ստեղծվում են մարդկանց կողմից նրանց գործունեության մեջ որոշակի կարգ հաստատելու և անորոշություններն ու անկազմակերպվածության դրսևորումները հաղթահարելու համար:

Ժամանակակից պայմաններում տնտեսական քաղաքականություն իրականացնող ինստիտուցիոնալ՝ առավել տարածված ձևերին են վերաբերում.

- պետական իշխանության գործադիր կառույցները,
- պետական սեկտորի հասարակական բնույթի օբյեկտները,
- տնտեսական ծրագրերի ու կանխատեսումների կիրառումը,
- էկոնոմիկայի գծով գիտահետազոտական կենտրոնների, տնտեսական ինֆորմացիոն ինստիտուտների, առևտրա-արդյունաբերական պալատների, տարբեր խորհուրդների ու միությունների գործունեությունը,
- ձեռնարկատիրական և արհմիութենական կազմակերպությունների փոխգործողության իրավական, արտադրական, ինֆորմացիոն ձևերի գործունեությունը,
- տնտեսական ինտեգրացման միջազգային ձևերի ու կազմակերպությունների (Եվրոպական միության, «ուրնյակի խումբ») ներկայացուցչությունները:

Դրանց գործունեության միջոցով պետությունն անուղղակի մեթոդներով ներգործում է տնտեսական սուբյեկտների վրա՝ իր տնտեսական քաղաքականության հրատապ խնդիրներն իրականացնելու համար:

Էկոնոմիկային՝ պետության որպես կարգավորող ուժի մասնակցելուն զուգընթաց, այն գործում է նաև որպես ինքնուրույն տնտեսական սուբյեկտ՝ դա պետության պետական սեկտորն է: Նրա բաժինը տարբեր երկրներում տարբեր է: Պետական արտադրանքի բաժինն ազգային եկամտի մեջ 1980-ական թթ. կազմում էր ԱՄՆ-ում՝ 1-2%, Ավստրիայում՝ 26, Ֆրանսիայում՝ 20, Շվեդիայում՝ 14, Իտալիայում՝ 12% և այլն: Էկոնոմիկայում պետական սեկտորի աճը պայմանավորված է ազգային պաշպանության և մակրոտնտեսական այլ գործընթացների ապահովման, ազգաբնակչության աճի և ուրբանիզացիայի կարգավորման, սոցիալական պրոբլեմների լուծման հարցերով (տես՝ սխեմա 4):



Սխեմա 4. պետական սեկտորի տարրերը

## 5. Շուկայական էկոնոմիկայի՝ պետական կարգավորման տեսությունները

Ժամանակակից տնտեսագիտության տեսությունը ձևավորվել է քաղաքակիրթ շուկայական էկոնոմիկայի կազմավորման երեք շրջադարձային էտապներում: Դրանցից յուրաքանչյուրը բնութագրվում է շուկայական էկոնոմիկայի կազմակերպման նոր ձևերով ու նրա գործելու մեխանիզմներով:

Էկոնոմիկայում պետության տնտեսական գործունեության կանոնները բացահայտող առաջին դպրոցը համարվում է մերկանտիլիզմը: 16-րդ դարի սկզբում մերկանտիլիզմի հիմնադիր Ա. Մոնկրետյեն հիմնավորեց երկրի տնտեսական կյանքին պետության ակտիվ միջամտության անհրաժեշտությունը: Ըստ մերկանտիլիզմի, պետությունը պետք է վարի ուժեղ հովանավարչական քաղաքականություն և խթանի արտահանումը: Դա նշանակում է, որ կապիտալի նախասկզբնական կուտակման պայմաններում նոր ձևավորվող բուրժուազիային անհրաժեշտ էր պետության աջակցությունը:

18-րդ դարում Արևմտյան Եվրոպայում ծագեց տնտեսագիտության տեսության «դասական դպրոցը»: Դասական տնտեսագետները կապիտալիզմի զարգացման պայմաններում գտնում էին, որ տնտեսական համակարգի միջև հավասարակշռումը ձեռք է բերվում արտադրական սուբյեկտների տնտեսական գործունեության լրիվ ազատության պայմաններում՝ ազատ մրցակցության մեխանիզմի ու ազատ գնադրայան պայմաններում՝ ազատ մրցակցության մեխանիզմի ու ազատ գնադրայան պայմաններում: Նրա էությունը կայանում էր նրանում, որ ներծյուղային և միջծյուղային մրցակցության հետևանքով տեղի էր ունենում կապիտալի տարրերային ներարկում, էկոնոմիկայում կառուցվածքային տեղաշարժեր, որոշակի համամասնություններ են սահմանվում ժողովրդական տնտեսության ճյուղերի ու ոլորտների միջև: Այդ տեսության մեջ ամենատրամաբանականը Ժ. Բ. Սեյի կոնցեպցիան էր, ըստ որի ապրանքների ցանկացած առաջարկ ծնում է և պահանջարկ: Նման մեխանիզմն առանց որոշակի ընդհատումների գործեց մոտ երեք հարյուրամյակ՝ մինչև 19-րդ դարի 30-ական թվականները: Առաջին անգամ այն իր սնանկությունը (ինքնակարգավորման նկատմամբ անընդունակությունը) դրսևորեց 1825 թ. տնտեսական ճգնաժամի ընթացքում:

Շուկայական էկոնոմիկայի ինքնակարգավորման տեսությունը սուր քննադատության ենթարկվեց մարքսիզմի կողմից: Մարքսը ընդգծում էր, որ էկոնոմիկայի գործելու շուկայական մեխանիզմը հանգեցնում է հասարակության զգալի դիֆերենցացմանը, տնտեսական հակասությունների սրմանը, որոնց լրիվ կամ մասնակի լուծումը տեղի է ունենում՝ գերարտադրության ճգնաժամերի ժամանակ:

19-րդ դարի վերջում դասական դպրոցի հայացքները աշխատում էին լրացնել նոր դասականներ Կ. Մենգերը, Ֆ. Վիգերը, Ե. Բեն-Բավերգը և մյուսները: Նրանք տնտեսական համակարգի հավասարակշռման հիմքը համարելով շու-

կայական մեխանիզմը, պնդում էին, որ հավասարակշռումը կատարվում է «ներքևից»՝ միկրոէկոնոմիկայում, ձեռնարկությունների և սպառողների կողմից: Սակայն համակցված վճարունակ պահանջարկը անհատական պահանջների թվաքանակային պարզ գումարը չէ, ինչպես ենթադրում էին նոր դասականները: Մակրոէկոնոմիկան ունի իր պահանջներն ու օրենքները: 20-րդ դարի սկզբում պետական մոնոպոլիստական կապիտալիզմի հաստատման պայմաններում տնտեսական հավասարակշռման և մոնոպոլ մրցակցության պրոբլեմները ուսումնասիրելիս Ջ. Ռոբինսոնը և Ե. Չենթեյլինը եկան այն եզրակացության, որ մոնոպոլ գների սահմանումն արդեն թուլացնում է պետության դերը էկոնոմիկայի վրա ներգործելու համար:

1929-33թթ. համաշխարհային տնտեսական ճգնաժամն էլ ավելի խախտեց շուկայական էկոնոմիկայի հիմքերը: Պարզվեց, որ դասական դպրոցի հայացքները հնացել են, որ այն այլևս չի բավարարում նոր պայմանում ձևավորվող խոշոր արդյունաբերական արտադրության պահանջներին: Շուկան կորցրել էր իր ինքնակարգավորման հատկությունը՝ այն, ինչ նախկինում ուներ: Ձևավորվել էր, և խոշոր արդյունաբերական արտադրության պայմանում, ամրապնդվում էր մենատիրությունը, որը քայքայում է շուկայի տնտեսական հիմքերը, անհամատեղելի է ազատ մրցակցության ու ազատ գնագոյացման հետ:

Նոր պայմաններում շուկայական տնտեսությունը զարգացնելու և մենատիրությունը սանձահարելու համար մշակվեց նոր կոնցեպցիա՝ համակցված պահանջարկի պետական կարգավորման քեյնսյան տեսությանը: Առաջին անգամ Ջ. Քեյնսը հիմնավորեց, որ կապիտալիզմը առանց պետության միջամտության չի կարող զարգանալ, որ կապիտալիստական էկոնոմիկան տնտեսական հավասարակշռման չի կարող հասնել միայն շուկայական լծակների օգնությամբ: Ուստի, գտնում էր Քեյնսը, պետության կառավարման ֆունկցիաների ընդլայնումը միակ միջոցն է տնտեսական ցնցումներից խուսափելու և արտադրության զարգացումը խթանելու համար: Ըստ նրա կարծիքի, պետությունը պետք է խրախուսի արդյունավետ պահանջարկը. առաջին, էժանացնի վարկը, երկրորդ, ավելացնի պետական ծախսերը, երրորդ, ներդրումների միջոցով ներադրի սպառողական պահանջարկի վրա:

Քեյնսյան տեսությունը դրվեց շատ զարգացած երկրների կառավարությունների տնտեսական քաղաքականության հիմքում, որը 1950-1970-ական թվ. թուլացրեց ճգնաժամների հետևանքները և ուժեղացրեց տնտեսական համակարգերի կայունությունը: Դրական ներգործություն ունեցան նաև ծախ քեյնսականների գաղափարները, որոնք հանդես էին գալիս ազգային եկամուտը բնակչության աղքատ խավերի շահերի օգտին վերաբաշխելու, էկոնոմիկան պլանավորելու և այլ միջոցառումներ կիրառելու պահանջներով:

Սակայն քեյնսյան դիրքորոշումը, հիմնվելով դասական տեսության վրա, նույնպես ենթադրում էր ազատ մրցակցություն և ազատ գնագոյացում: 1970-ական թվ. բռնկված էներգետիկ խոր ճգնաժամը տնտեսագետներին ստիպեց

վերանայել շուկայական էկոնոմիկայի քեյնսյան մոդելի սկզբունքները: Պահանջվում էին նոր դրույթներ, որոնք պահպանելով շուկայական էկոնոմիկայի կարգավորման ձևերը, միաժամանակ անհրաժեշտ էին համարում գտնել պետության կողմից էկոնոմիկային միջամտելու նոր միջանդամներ:

Պետության կողմից էկոնոմիկայի գործունեությունը կարգավորելու նոր լծակներ էր առաջադրում մոնետարիստական տեսությունը: Մոնետարիզմը էկոնոմիկայի անկայունության գլխավոր պատճառը համարում էր դրամական շրջանառության օրենքների խանգարումը, գների՝ հավասարակշռման մակարդակից շեղումները, պետության արտակարգ միջամտությունը էկոնոմիկային: Մոնետարիստների կարծիքով այդ անհամամասնությունների վերացումը հնարավոր է շրջանառության մեջ թողարկվող դրամական մասսայի սահմանափակելու, արտադրական ու սպառողական պահանջարկը կրճատելու, գործազրկության բնական մակարդակը պահպանելու միջոցով և այլն:

20-21-րդ դարերի սահմանագծում շատ երկրների կառավարություններ դիմեցին նոր դասականների և սոցիալական-շուկայական նոր տեսության գաղափարախոսությանը, որը ենթադրում էր ազատ նախաձեռնությունն ու մրցակցությունն ակտիվորեն զուգակցել պետության գործունեության հետ: Դա նշանակում է, որ էկոնոմիկայում և սոցիալական ոլորտում այսօր էլ անմիջականորեն զգացվում է պետության տնտեսական ակտիվ գործունեության անհրաժեշտությունը:

Այսպիսով, էկոնոմիկայի պետական կարգավորման այդ բոլոր տեսություններն էլ ունեն մեթոդաբանական նույն՝ ընդհանուր հիմքը (մրցակցություն, գնագոյացում, ինքնակարգավորում): Սակայն դրանցից յուրաքանչյուրն ինքնատիպ ձևով է արտահայտում շուկայական էկոնոմիկայի զարգացման նպատակահարմարությանը, հավասարակշռվածությունը և պետության տնտեսական գործառույթների կիրառման տարբեր դրսևորումները:

# ԲԱԺԻՆ V. ՀԱՄԱՁԵԽԱՐՀԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍԱԿԱՆ ՊՐՈԲԼԵՄՆԵՐԸ

ԳԼՈՒԽ 25.

## ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՁԱՐԳԱՅՄԱՆ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՍՊԵԿՏՆԵՐԸ

### 1. Համաշխարհային տնտեսության էությունը և զարգացման էտապները

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունները հանդիսանում են էկոնոմիկայի ամենադինամիկ զարգացման ոլորտներից մեկը: Պետությունների միջև տնտեսական կապերը բազմադարյան պատմություն ունեն: Հարյուրամյակների ընթացքում դրանք գոյություն են ունեցել առավելապես արտաքին առևտրական կապերի ձևով, որոնք ապահովում էին ապրանքների նկատմամբ բնակչության պահանջմունքները:

Համաշխարհային տնտեսական կապերն իրենց զարգացման ընթացքում գերաճեցին արտաքին առևտրից ու վերածվեցին միջազգային տնտեսական հարաբերությունների բարդ համակցության՝ համաշխարհային տնտեսության: Այդ համակցությունում տեղի ունեցող պրոցեսները շոշափում են աշխարհի բոլոր պետությունների շահերը: Յուրաքանչյուր երկրի խնդիրն է տնտեսական ոլորտում իր մաշտաբներին ու պոտենցիալին համապատասխան որոշել իր տեղը համաշխարհային շուկայում և նրան ինտեգրվելու հնարավորությունները:

Ազգային էկոնոմիկաները բաժանվում են փակ և բաց տնտեսությունների: Փակ մակրոէկոնոմիկան տարբերվում է նրանով, որ նրանում բոլոր ապրանքներն ու ծառայություններն արտադրվում և իրացվում են երկրի ներսում: Բոլոր ներքին եկամուտներն ու ծախսերը կազմում են երկրի ՀՆԱ-ն: Այն բաշխման և օգտագործման ընթացքում բաժանվում է երեք հիմնական մասերի՝ սպառում (C), ներդրում (I) և պետական ծախսեր (G): Այլ կերպ, համախառն ներքին արդյունքը = C+I+G:

Բաց մակրոէկոնոմիկան ազգային անպիսի տնտեսություն է, որտեղ արտադրված ապրանքի մի մասը հատկացվում է ներքին սպառմանը, իսկ մյուս մասն արտահանվում է (Ex)՝ վաճառվում արտասահմանում: Միաժամանակ եկամուտների մի մասը ծախսվում է ապրանքներ և ծառայություններ ներմուծելու (IM) համար: Այս դեպքում համախառն ազգային ապրանքն արտահայտվում է.

$$ՀԱԱ = ՀՆԱ + Ex - IM:$$

Գլոբալ էկոնոմիկան ծագում և զարգանում է շատ երկրների՝ փակ ազգային էկոնոմիկայից բաց էկոնոմիկային անցնելու շնորհիվ:

Համաշխարհային տնտեսության ձևավորումն անցել է 4 էտապով:

Առաջին էտապը ծագել է արտադրության մինչինդուստրիալ ստադիայում: Դեռևս տոհմական համայնքները և ցեղերն առևտրական կապերի մեջ մտնելով միմյանց հետ՝ դնում էին փոխադարձաբար ձեռնտու տնտեսական համագործակցության հիմքերը: Ժամանակի ընթացքում ապրանքային արտադրության զարգացման շնորհիվ թողարկվում էին ավելի շատ արդյունքներ, որոնց մի մասը սկսեց կանոնավոր կերպով փոխանակվել տարբեր ժողովրդների կամ պետությունների միջև:

Տնտեսական հաղորդակցման հաջորդ էտապը ծագեց արտադրության ինդուստրիալ ստադիայում: Շուկայական հարաբերությունների բազմակողմանի զարգացման, խոշոր մեքենայական արտադրության երևան գալու և ֆիրմաների՝ արտաքին առևտրի միջոցով հարստանալու տենդենցները դարձան ազգային տնտեսությունների անբաժանելի մասը: Դասական կապիտալիզմի պայմաններում ծագեց համաշխարհային շուկան:

Գլոբալ էկոնոմիկայի կազմավորման երրորդ էտապը սկսվեց 19-20 դդ. սահմանագծում: Ծագեց տնտեսության համաշխարհային համակարգ, որին բնորոշ էին մի շարք հատկանիշներ.

1. ավարտվել էր աշխարհի տնտեսական ու տերիտորիալ բաժանումը,
2. փլուզվում էր գաղութային համակարգը,
3. պայքար էր զնում նրա տնտեսական ու տերիտորիալ վերաբաժանման համար:

Համաշխարհային շուկայի ձևավորման օբյեկտիվ պատճառներից էին ակցիոներական կապիտալի զարգացումը և դրա բազայի հիման վրա միջազգային մոնոպոլիաների ձևավորումը, ֆինանսական կապիտալի ու ֆինանսական օլիգարխիայի իշխանության հաստատումը աշխարհի տնտեսապես թույլ զարգացած շատ երկրներում, և վերջապես, գաղութների վերածումը իրացման շահավետ շուկաների:

20-րդ դարի կեսերին կապիտալիստական աշխարհի միջև սոցիալ-տնտեսական սուր հակասությունները, համաշխարհային նոր պատերազմի սանձազերծումը, գաղութների ու մետրոպոլիաների միջև սուր ընդհարումները ծնեցին ազգային ազատագրական հզոր շարժում, որը և վերացրեց գաղութային համակարգը:

1960-ական թվականներից հետո, երբ գաղութային երկրների մեծ մասը քաղաքական անկախության էր նվաճել, սկսվեց համաշխարհային տնտեսության զարգացման նոր՝ չորրորդ էտապը, որին բնորոշ էին առաջադիմական փոփոխությունների նոր տենդենցներ: Դրանցից են տնտեսական համագոր-

ծակցության մեջ նյութական շահագրգռվածության սկզբունքի կիրառումը, շուկայական գլոբալ տարածության աճը, միջազգային տնտեսական կապերի հետագա ընդլայնումը, արտադրության ինտերնացիոնալացումը, աշխատանքի միջազգային բաժանումը և այլն:

**Երկրների համաշխարհային համագործակցությունը և տնտեսական կապերը:**

**Համաշխարհային տնտեսությունը՝** դա ազգային տնտեսությունների և դրանց միջև տնտեսական փոխադարձ կապերի ու արտադրական հարաբերությունների համակցություն է, որոնք գործում են ազգային և միջազգային մակարդակներում: Այն իր մեջ է ներառում ավելի քան 160 ազգային, ձևակառուցում անկախ և ինքնուրույն տնտեսական սուբյեկտներ, որոնցից յուրաքանչյուրն ընդունակ է ազդելու համակարգի զարգացման ընդհանուր ուղղության վրա: Միաժամանակ, բոլոր երկրներն ունեն իրենց պատմա-աշխարհագրական, ազգային, սոցիալ-քաղաքական ու կրոնական առանձնահատկությունները:

Աշխարհը բաժանվում է սոցիալ-տնտեսական տարբեր համակարգերի ու միջազգային խմբավորումների, որոնք միմյանցից տարբերվում են իրենց նպատակներով, գործունեության մեխանիզմներով, դրանց գործելու արդյունավետությամբ: Համաշխարհային համագործակցության երկրների դասակարգումը կատարվում է տարբեր չափանիշների հիման վրա: Մինչև 1990-ական թթ. Համաշխարհային հանրությունը բաժանվում էր «սոցիալիզմի աշխարհի», «կապիտալիզմի աշխարհի» և «երրորդ աշխարհի» երկրների: Ներկա պայմաններում համաշխարհային համագործակցության երկրներն, ըստ տնտեսական զարգացման մակարդակի, բաժանվում են երեք խմբի.

ա) ինդուստրիալ զարգացած երկրներ,

բ) զարգացող երկրներ, որտեղ նոր է ձևավորվում շուկայական էկոնոմիկան,

գ) շուկայական էկոնոմիկա չունեցող, թույլ զարգացած երկրներ:

Կապիտալիստական զարգացած երկրներ են համարվում ԱՄՆ-ը, Ճապոնիան, Գերմանիան, Անգլիան, Ֆրանսիան, Իտալիան, Կանադան: Դրանք թողարկում են ՀԱՄ-ի համաշխարհային ծավալի մոտ 50%-ը:

Իսկ համաշխարհային հանրության երկրների մեծ մասը (մոտ 140-ը) թույլ զարգացած պետություններ են, որոնց մի մասը դեռևս գտնվում է մինչև կապիտալիստական ֆորմացիաների մակարդակի վրա: Սրանց մոտ ինչոր չափով տարածում ունի նաև կապիտալիստական արտադրաեղանակը, սակայն այն դեռևս որոշիչ չի համարվում:

20-րդ դարի վերջին տասնամյակում ավելի են խորանում համաշխարհային հանրության երկրների միջև սոցիալ-տնտեսական տարբերությունները: Համեմատաբար ինդուստրիալ ուղիով զարգացող երկրների ոչ մեծ խմբում շարունակվում է տնտեսական աճը և դրանց մոտեցումն արդյունաբերական

տեսակետից զարգացած երկրների մակարդակին: Աֆրիկայի, Ասիայի և Լատինական Ամերիկայի թույլ զարգացած երկրներում գնալով մեծանում է տնտեսական ցուցանիշների տարբերությունն անգամ զարգացող երկրների համեմատությամբ: Այդ երկրներում (ՄԱԿ-ի տվյալներով՝ 40 երկիր և ավելի քան 400 միլիոն բնակիչ) յուրաքանչյուր 1 շնչի հաշվով համախառն ազգային արդյունքը 4 անգամ ցածր է քան զարգացող և 50 անգամ ցածր քան զարգացած երկրներում:

Ընդ որում համաշխարհային երկրների փոխադարձ կապվածությունը չի վերացնում միջպետական հակասություններն ասիական, եվրոպական և ամերիկյան ռեգիոնների միջև, ինչպես և զարգացած երկրների, օրինակ, ԱՄՆ-ի, արևմտաեվրոպական երկրների և Ճապոնիայի միջև հակամարտությունը: Շահերի հակասություններ կան նաև զարգացած ու զարգացող երկրների միջև: Վերջիններս զարգացած երկրների հետ իրենց փոխհարաբերություններում շարունակում են մնալ շահագործման և գերշահույթի կազմավորման օբյեկտ:

Չարգացման տարբեր մակարդակ ունեցող երկրների միջև հակասությունների սրումը հաճախ հանգեցնում է քաղաքական սահմանազատման: Սակայն ժամանակակից պայմաններում, երբ տնտեսական ինտերնացիոնալ կապերի խորացման, ԳՏՀ-ի և ինֆորմացիայի նոր դերի շնորհիվ ուժեղացել է երկրների միջև կախվածությունը, ազգային տնտեսության ինքնաապահովման ներքո շրջանակներում էկոնոմիկան արդյունավետ գործել չի կարող:

Արդի պայմաններում համաշխարհային տնտեսության զարգացումն ամբողջական համակարգի նոր գծեր է ձեռք բերում: Դա պայմանավորված է մի շարք օբյեկտիվ գործոններով:

Առաջին, Աշխարհի բոլոր ժողովուրդները ձգտում են ապրել խաղաղ գոյակցության պայմաններում:

Երկրորդ, ԳՏՀ ծավալումը ենթադրում է տնտեսական սերտ կապերի հաստատում տարբեր երկրների միջև և կայուն կառուցվածքների ստեղծում համաշխարհային տնտեսության մեջ:

Երրորդ, Տեղի է ունենում տնտեսական կյանքի հետագա ինտեգրացում և աշխատանքի միջազգային բաժանման խորացում:

Չորրորդ, Համագործակցող երկրների ջանքերը միավորվում են համաշխարհային օվկիանոսի, տիեզերքի և ժամանակակից ինֆորմացիայի հարստությունները յուրացնելու համար:

Համաշխարհային տնտեսության հիմնական սուբյեկտներ են համարվում ազգային պետությունները, վերազգային կորպորացիաները և միջազգային տնտեսական կազմակերպություններն ու ինստիտուտները:

Միջազգային տնտեսական կապերի մեջ երկրների ներգրավման աստիճանը բնութագրող ցուցանիշներ են համարվում արտահանման քվոտան (արտահանվող ապրանքների արժեքի և ՀՆԱ-ի արժեքի հարաբերությունը), բնակ-

չության մեկ շնչին ընկնող արտահանման ծավալը, արտահանման ու ներմուծման կառուցվածքը, արտաքին պարտքի բաժինը ՀՆԱ-ի նկատմամբ, արտասահմանյան ներդրումների ծավալը և այլն: Այդ ցուցանիշների հիման վրա կարելի է դատել ոչ միայն այս կամ այն երկրի էկոնոմիկայի «բաց չինելու» աստիճանի, այլև նրա տնտեսական զարգացման մակարդակի մասին:

Առանձին երկրների միջև համաշխարհային տնտեսական կապերը սկսել էին ձևավորվել անհատական արտաքին-առևտրական գործարքների ձևով, որոնք ներկայումս երկարաժամկետային խոշորամասշտաբ առևտրա-տնտեսական համագործակցության բնույթ են կրում: Այստեղ մատակարարումներն իրականացվում են արտադրական կոոպերացիայի շրջանակներում միջազգային կորպորացիաների միջոցով: Հետևապես, ապրանքների արտաքին առևտրական փոխանակումը համարվում է համաշխարհային տնտեսական հարաբերությունների կարևորագույն բաղկացուցիչ մասը:

Մրցակցային սուր պայքարի պայմաններում, վերջին հաշվով, համաշխարհային շուկան է որոշում արտադրության ծավալը և կառուցվածքը, արտահանման տեսակարար կշիռը, աշխատանքի միջազգային բաժանման աստիճանը, այսինքն համաշխարհային հանրության մեջ կազմավորվող տնտեսական հարաբերությունների շուկայական ուղղվածությունը: Այստեղ են ձևավորվում համաշխարհային տնտեսական փոխադարձ կապեր, տարբեր երկրների վճարային հաշվեկշիռները, վալյուտային հարաբերությունները, արտադրության ու կապիտալի ինտերնացիոնալացումը, աշխատանքի միջազգային բաժանումը, աշխատուժի միգրացիան և այլն:

Համաշխարհային տնտեսական կապերի բուռն աճը տեղի է ունենում արտադրության գործոնների զարգացման պայմաններում, կապիտալը գերաճում է իր ազգային սահմանները, ուժեղանում է աշխատուժի շարժը, արագանում են աշխատանքի միջազգային բաժանման ձևավորման գործընթացները: Իսկ դա վկայում է, որ տնտեսական կապերի ինտեգրացումը շատ բանով պայմանավորված է արտադրողական ուժերի արագ զարգացմամբ, որոնք գերաճելով ազգային շրջանակներն, օբյեկտիվորեն հանգեցնում են արտադրության ինտերնացիոնալացման անհրաժեշտությանը: Միջազգային հանրության երկրները, առաջնությունը տալով համամարդկային պահանջներին, շահերին ու արժեքներին, միաժամանակ պաշպանում են ազգային շահերը և ապահովում են ազգային ու ինտերնացիոնալ շատ խնդիրների օպտիմալ զուգակցումը:

## 2. Համաշխարհային տնտեսության կառուցվածքը

Համաշխարհային էկոնոմիկայի ձևավորման օբյեկտիվ հիմքը հանդիսանում է աշխատանքի հասարակական բաժանումը: Նրա զարգացման պատ-

մությունն անբաժանելի է արդյունաբերական հեղափոխության պատմությունից: Սինչև մեքենաների գործադրումը աշխատանքի միջազգային բաժանումը ինկնում էր իր բնական հիմքի՝ երկրի բնակլիմայական պայմանների տարբերության, նրա աշխարհագրական դիրքի, ռեսուրսների ու էներգետիկ աղբյուրների վրա: Անբեմայական ստադիայից սկսած մասնագիտացման և կոոպերացման կախվածությունը նրա բնական հիմքից աստիճանաբար փոխարանում է: Ինդուստրիալ ստադիայի համար բնորոշ է դառնում մասնագիտացման կախվածությունը սեփական տեխնոլոգիական գործոնի զարգացումից:

Ինդուստրիալ ստադիայից սկսվում է համաշխարհային տնտեսական կապերի՝ շրջանառության ոլորտից դեպի արտադրության ոլորտ աստիճանական տեղաշարժման պրոցեսը: Այժմ դժվար է գտնել ազգային տնտեսության խոշոր ճյուղ, որը կախված չլինի արտադրության միջազգային պայմաններից: Աշխատանքի միջազգային բաժանման սֆերան անմիջականորեն ընդգրկում է աշխատանքի հասարակական բաժանման բոլոր կառուցվածքային տարրերը: Միջազգային փոխանակումը միջնորդավորում է աշխատանքի ընդհանուր բաժանումը էկոնոմիկայի խոշոր ոլորտների միջև: Մասնավոր բաժանումը իրականացվում է այդ ոլորտի ենթակառուցվածքների՝ ֆիրմաների միջև: Անհատական բաժանումը՝ խորացնելով առարկայական, դետալային ու տեխնոլոգիական մասնագիտացումը, տեղի է ունենում ձեռնարկությունների ներսում: Աշխատանքի բաժանումը միջազգային մակարդակում էլ ավելի է խորանում և մեծ հեռանկարներ է հավակնում, բան առանձին ազգային շրջանակներում նրա զարգացումը:

20-րդ դարի երկրորդ կեսերին միջազգային տնտեսական կապերի բուռն աճն ընթանում էր տեխնոլոգիական նոր բազայի և ինֆորմատիկայի զարգացման հիմքի վրա: Ուժեղանում էր վերարտադրության գործընթացների ինտերնացիոնալացումը:

Արտադրության տեխնոլոգիական եղանակի ինտեգրացման են վերաբերում աշխատանքի բաժանումը, ինտերնացիոնալ արժեքի ձևավորումը, արտադրության միջազգային համակենտրոնացումը, միջազգային մասնագիտացումը և կոոպերացումը: Ամբողջությամբ վերցրած, դրանք համարվում են արտադրական հարաբերությունների և տնտեսական մեխանիզմի ինտերնացիոնալացման նյութական հիմքը, որը միավորում է նաև սոցիալական, իրավական և վերնաշենքային մյուս հարաբերությունները: Այն ընթանում էր երկու ձևերով. մի կողմից, ինտեգրացվում էին ազգային տնտեսությունները: Մյուս կողմից, ձևավորվում էին վերազգային արտադրական կոմպլեքսներ:

Ներկա էտապում ամբողջ աշխարհում նկատվում է միջպետական ինտեգրացման ռեգիոնալ տենդենցներ: Դրանցից են, օրինակ, Արևմտյան եվրոպական երկրների տնտեսական համագործակցությունը կամ «ընդհանուր շուկան»: Այն կազմակերպվել է 1957թ., որի մեջ *«Եվրոպա»* մտնում են ավելի

քան 25 երկրներ: Միության երկրների համար սահմանվել են մաքսային միասնական կանոններ, մտցվել է «Եվրո» միասնական վալյուտա, ստեղծվել է եվրոպական կենտրոնական բանկ, որն ինտեգրացված պետությունների 4. Բ.-ի հետ ձևավորում է կենտրոնական բանկերի եվրոպական համակարգը: Եվրոպական համագործակցության շրջանակներում իրականացվում են ապրանքների, աշխատուժի ու ծառայությունների ազատ տեղաշարժեր, կիրառվում է միասնական սոցիալական քաղաքականություն, որը բացառում է շահագործումը:

Ստեղծվում է Գյուսիսամերիկյան ընդհանուր տնտեսական տարածություն, որին անդամագրվելու են Կանադան, Մեքսիկան և ԱՄՆ-ը: Ծրագրվում է ընդհանուր շուկա ստեղծել նաև Գարավային Ամերիկայում, որտեղ նախատեսվում է ներգրավել Բոլիվիային, Կոլումբիային, Պերուին և ուրիշ պետությունների: Միջպետական ինտեգրացում է ընթանում նաև Գարավարենյան Ասիայի, արաբական երկրների, Աֆրիկայի և Կենտրոնական Ամերիկայի երկրների միջև և այլն:

Արտադրության ինտեգրացիոնալացումն ավելի ինտենսիվ է դառնում միջազգային կորպորացիաների գործունեության շնորհիվ: Բավական է նշել, որ 1990թ. գործող արտադրական, գիտատեխնիկական ինֆորմացիայի միջոցառումների վերազգային ավելի քան 600 կորպորացիաներին բաժին էր ընկնում կապիտալիստական աշխարհի զուտ արտադրանքի 20-25%-ը, համախառն ազգային արդյունքի 1/3-ը, արտահանման 2/3-ը և արտասահմանյան ներդրումների 20%-ը: Բազմաճյուղային վերազգային կորպորացիաների շրջանակներում ստեղծվում է յուրահատուկ կառավարչական հոլդինգ, որը տնտեսական կառավարումը հանձնում է արտադրությանը՝ տեղերին, իսկ ֆոնդերի երկարատև զարգացման ծրագրերը վերապահում է կառավարման կենտրոնին: Այդ նշանակում է, որ կորպորացիաների միջպետական ինտեգրացումն ընթանում է ոչ թե աշխարհագրական տեսանկյունով, այլ ազգային երկրների արտադրական կապերի ինտենսիվ զարգացման հիման վրա:

Համաշխարհային տնտեսական հարաբերությունների կարևորագույն ուղղություններն են.

- ապրանքների ու ծառայությունների միջազգային առևտուրը,
- կապիտալների ու արտասահմանյան ներդրումների շարժումը,
- աշխատուժի միգրացիան,
- գիտության ու տեխնիկայի նվաճումների փոխանակումը,
- վալյուտային-վարկային հարաբերությունները և այլն:

Համաշխարհային տնտեսության կառուցվածքի մեջ են մտնում ապրանքների ու ծառայությունների, կապիտալի, աշխատուժի համաշխարհային շուկաները, միջազգային վալյուտային՝ ֆինանսական-վարկային համակարգերը, գիտության, տեխնիկայի ու ինֆորմացիայի միջազգային փոխանակման գործըն-

թացները, տուրիզմը և այլն: Չնայած միջազգային տնտեսական հարաբերությունների տարբեր ձևերը զարգանում են փոխգործողության մեջ, սակայն դրանցից յուրաքանչյուրն ունի իր յուրահատուկ գծերը:

### 3. Արտադրության ինտեգրացիոնալացումը

Ժամանակակից համաշխարհային էկոնոմիկայի տնտեսական հիմքն արտադրության ինտեգրացիոնալացումն է՝ կազմակերպական-տնտեսական համագործակցության այնպիսի զարգացումը, որտեղ երկրների միջև տեղի է ունենում աշխատանքի միջազգային բաժանում և արտադրության միջազգային հանրայնացում: Ազգային էկոնոմիկաների միջազգային կապերը մշտական բնույթ են կրում և դրսևորվում են արտադրության մասնագիտացման, կոոպերացման, կոմբինավորման ու համակենտրոնացման ձևերով:

Երկրների մասնագիտացումը որոշակի արտադրատեսակների թողարկման մեջ պայմանավորված է դրանց հումքային ռեսուրսների առկայությամբ, բնակչիմայական պայմաններով, էկոնոմիկայի զարգացման մակարդակով և այլ գործոններով: Մասնագիտացումն իրականացվում է աշխատանքի միջազգային բաժանման տարբեր ձևերի հիման վրա: ԳՏՀ հանգեցրել է աշխատանքի միջազգային բաժանման նոր էտապի զարգացմանը՝ առարկայական (միջճյուղային) մասնագիտացումից անցումը նրա ներճյուղային դետալային մասնագիտացմանը: Օրինակ, ամերիկյան հեռուստացույցների ու էլեկտրոնային ապարատուրայի արտադրության գծով օպերացիաների մեծ մասը կատարվում է Կորեայում, Տայվանում և այլ երկրներում: Երկրների մասնագիտացման առաջընթացն արագացրեց ազգային պետությունների ինդուստրիալ զարգացումը: Եթե 19-րդ դարում Անգլիան համարվում էր «Աշխարհի ֆաբրիկան», ապա 20-րդ դարում ԱՄՆ-ը և եվրոպական երկրները վերածվեցին ինդուստրիալ երկրների, որոնք աշխատում են թողարկել համաշխարհային սպառման առարկաների մեծ մասը: Արդի ժամանակաշրջանում ԳՏՀ թույլ է տալիս արտադրել այնքան արտադրանք, որը ներքին շուկան սպառել չի կարող: Այդ պատճառով էլ և՛ անհրաժեշտ է և՛ արդյունավետ է արտադրությունը ծավալել համաշխարհային շուկայի համար, թողարկել էժան սարքավորումներ, տրանսպորտի միջոցներ, ինֆորմացիոն տեխնիկա, որոնք շատ երկրների ուժերից վեր են: Օրինակ, 1990-ական թթ. յուրաքանչյուր 1000 բնակչի հաշվով Գերմանիայում արտադրվել է 66 մարդատար մեքենա, ճապոնիայում՝ 75, Ֆրանսիայում՝ 63, ԱՄՆ-ում՝ 22, Ռուսաստանում՝ 7 մեքենա, այսինքն մոտ 15 բնակչի համար 1 մեքենա: Դա նշանակում է, որ գիտության, տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի նորացումն այնքան հանընդհանուր է, խորը և մասշտաբային, որը միջազգային բնույթ է ստացել:

Միջազգային արտադրության հանրայնացման գործընթացում կոոպերացված ձեռնարկությունների միջև զարգանում են մշտական և սերտ կապեր, որոնք գրեթե կախված չեն համաշխարհային շուկայում ապրանքների տարբերային փոխանակման հետ: Դրան շատ բանով նպաստում է նաև ԳՏՀ զարգացման

նոր նտալը՝ արտադրության կոմպլեքս ավտոմատացումը, բիոտեխնոլոգիաների արմատավերումը, տիեզերական տարածության յուրացումը և այլն:

Աշխատանքի միջազգային ինտեգրացման մեջ յուրաքանչյուր երկրի մասնագիտացման մակարդակը որոշելու համար կիրառվում են 2 հատուկ ցուցանիշներ. արտահանման մասնագիտացման համեմատական գործակից և արտահանման բաժին (քվոտա): Դրանք որոշում են ճյուղի արտադրության մեջ արտահանման բաժինը մյուս ճյուղերի նկատմամբ, ինչպես նաև այդ ճյուղերի տեսակարար կշիռը համաշխարհային համանման արտադրության մեջ: Արտահանման մասնագիտացման համեմատական գործակիցը որոշվում է ըստ բանաձևի.

$$k_i = \frac{\Theta_o}{\Theta_M}$$

որտեղ՝  $\Theta_o$  - արտահանող երկրի ճյուղի ապրանքի տեսակարար կշիռն է,

$\Theta_M$  - ապրանքների տեսակարար կշիռն է համաշխարհային համանման ապրանքների արտահանման մեջ:

Տվյալ գործակցի օգնությամբ որոշվում է արտադրության այս կամ այն ճյուղի և ապրանքների ու ծառայությունների այն շրջանակը, որոնք համարվում են տվյալ երկրի համար միջազգային մասնագիտացված ոլորտ:

Իսկ արտահանման քվոտան համարվում է կողմնորոշիչ, որը բնութագրում է ազգային արտադրության բաց լինելու մակարդակը արտաքին շուկայի նկատմամբ.

$$\text{Արտահանման քվոտա} = \frac{\text{արտահանման արժեք}}{\text{ՀՆԱ արժեք}} :$$

Արտահանման բաժնի ավելացումը վկայում է ինչպես աշխատանքի միջազգային բաժանման մեջ երկրի ակտիվ մասնակցության ավելացման, այնպես էլ նրա արտադրանքի մրցունակության աճի մասին:

Միջազգային մասնագիտացման զուգընթաց տնտեսական կյանքի ինտեգրացիոնալացման հիմքը համարվում է սուրբեր երկրների ֆիրմաների միջև միջազգային կամ ազգային կոոպերացումը:

Կոոպերացման որոշ ձևերի զարգացման մեջ կարևոր դեր է խաղում այս կամ այն երկրի հարկային քաղաքականությունը: Երբեմն ավելի արդյունավետ է այս կամ այն ապրանքի կամ նրա մասերի արտադրությունը կազմակերպել այլ երկրում և ցածր հարկերի պայմաններում ներմուծել, քան բարձր ինքնարժեքով թողարկել երկրի ներսում:

Միջազգային կոոպերացման կասյերի ինտենսիվացումը զգալի չափով կախված է պետության տնտեսական կարգավորման մեթոդներից: Դա վերաբերում է ազգային իրավական ռեժիմին, հակակարտելային քաղաքականությանը, ամորտիզացիոն մասհանումների նորմաներին, սոցիալական վճարումների կարգավորմանը և այլն:

Արտադրության միջազգային մասնագիտացման ու կոոպերացման սլայ-մաններում գործում է արտադրության ինտեգրացիոնալացման տնտեսական օրենքը՝ Այն արտահայտում է արտադրության ազգային տնտեսության կառուցվածքների միջև ներքին անհրաժեշտ, կայուն և եական կապերը և դրանց վերածումն ինտեգրացիոնալ կապերի ու փոխգործողությունների: Այդ բազայի հիման վրա ձևավորվում է արտադրված արտադրանքի ու ծառայությունների ինտեգրացիոնալ արժեքը և զինը:

Արժեքի օրենքի հիմնական պահանջներից է համարվում համարժեքային փոխանակումը: Դրա հետ կապված այն երկրները, որոնք ապրանքների արտադրության վրա ծախսել են ավելի արտադրողական, ինտենսիվ և բարդ աշխատանք, համաշխարհային շուկայում գտնվում են ավելի նպաստավոր վիճակում. Նրանց ապրանքները միջազգային շուկայում բարձր են գնահատվում:

Համաշխարհային հանրության մասշտաբով գործում են նաև տնտեսական անհամաչափ զարգացման օրենքի գործողության ինտեգրացիոնալ ձևերը: Դրանցից են. ֆիրմաների, ճյուղերի, էկոնոմիկայի ոլորտների բռնիքածն գարգացումը, առանձին երկրների անհամաչափ զարգացումը, մոնոպոլիստական միավորների և առաջին հերթին վերազգային կորպորացիաների ինտենսիվ զարգացումը: Օրինակ, 2000-նման միավորումներին ընկնում է համաշխարհային արտադրության 75%-ը, իսկ դրանցից 500 ամենախոշոր կորպորացիաները վերահսկում են արտասահմանյան կապիտալ ներդրումների 80%-ը: Ավելին, առանձին վերազգային կորպորացիաների հզորությունը գերազանցում է մի շարք երկրների տնտեսական պոտենցիալը: Անհամաչափ զարգացման օրենքի գործողության ոլորտը տարածվում է արդյունաբերական զարգացած և զարգացող երկրների ու ռեզիդենտների վրա: Բավական է նշել, որ 1970-ական թթ. բնակչության մեկ շնչի հաշվով ՀԱՄ-ն զարգացած երկրներում կազմել է 12 միավոր, իսկ ոչ զարգացած երկրներում՝ մեկ միավոր, կամ 12:1 հարաբերություն, որը գնալով աճում է: Հունքի աղբյուրների, իրացման շուկաների, կապիտալի ներդրման ոլորտների ուղղությամբ մղվող պայքարը կարևոր գործոն է հանդիսանում զարգացած ու տնտեսապես թույլ երկրների միջև զարգացման անհամաչափությունն ու հակասությունները ավելի խորացնելու համար: Նշանակում է տնտեսական անհամաչափ զարգացման օրենքի գործողության ինտեգրացիոնալ մակարդակի ապահովումը թույլ կտա ազգային տնտեսությունների ինտեգրացման բարձր արդյունքներ ստանալ:

Ապրանքների, աշխատուժի, ֆինանսական միջոցների աճող մասշտաբներով շարժումը ազգային սահմաններից դուրս հիմնականում իրականացվում է համաշխարհային ենթակառուցվածքների զարգացման ու կատարելագործման հիման վրա: Համաշխարհային էկոնոմիկայի զարգացման գործում սուրենսպորտային (ծովային, գետային, օդային, երկաթուղային) համակարգին զուգընթաց մեծ նշանակություն է ստանում նաև միջազգային ինֆորմացիոն կոմունի-

կացիաների ցանցը, մասնավորապես, տեղեկատվության մշակման, պահպանման ու հաղորդման ավտոմատ համակարգերի օգտագործումը: Միկրոպրոցեսորների, էլեկտրոնիկայի, կոմպյուտերային համակարգի հետ կապի արբանյակների գույակցումը և բարդ ծրագրերի մշակումը հանգեցրել են միջազգային հանրության տնտեսական ու սոցիալական կյանքի մեջ հեղափոխական փոփոխություններին: Էլ ավելի նշանակալի է դառնում գիտական-ինֆորմացիոն միասնական տարածության ձևավորման գործընթացը:

Միջազգային փոխանակության մեջ նյութականացված կապի ապրանքային ձևերը՝ («տեսանելի առևտուր») ավելի ու ավելի է խառնվում ոչ նյութակազմված կապի ձևերի («անտեսանելի առևտուր») հետ: Այսինքն, ավելանում են գիտատեխնիկական նվաճումների, արտադրական ու կառավարչական փորձի, ծառայությունների այլ տեսակների փոխանակումները: Ըստ ՄԱԿ-ի Գլխավոր Անսամբլեայի գնահատման, ծառայությունները կազմում են համաշխարհային ՀԱԱ-ի 46%-ը: Միջազգային փոխանակման մեջ նկատելիորեն աճում են ինֆորմացիոն «ոչ նյութական կապիտալի» բաղադրիչները (տվյալների բազա, ծրագրավորում, կազմակերպական գիտելիքներ և այլն): Ինֆորմացիոն ենթակառուցվածքների դերն այնքան է աճել, որ ներկայումս մասամբ դրանով է որոշվում այս կամ երկրի տեղը աշխատանքի միջազգային բաժանման և ամբողջ համաշխարհային տնտեսության մեջ:

Ժամանակակից համաշխարհային տնտեսության զարգացումը շատ բանով որոշվում է տեխնոլոգիական գործընթացների կազմավորման մակարդակով: Այս ոլորտում մրցակցային պայքարի գործոններից մեկը համարվում է մասնակից երկրների գիտական պոտենցիալների և տեխնոլոգիական հնարավորությունների համեմատումը: Այժմ գիտահետազոտական և կոնստրուկտորական մշակումների վրա կատարված ծախսերի ծավալով ԱՄՆ-ից հետո երկրորդ տեղն է զբաղեցնում ճապոնիան: Աշխատանքի միջազգային բաժանման այս ոլորտում մասնագիտացված երկրների արտահանման մեջ զգալի բաժին են կազմում գիտատար ու տեխնիկատար ապրանքները: Իսկ արտահանվող ռեսուրսատար, աշխատատար և կապիտալատար ապրանքների արտադրության մեջ հիմնականում մասնագիտանում են զարգացող երկրները: Մնացած երկրները շարունակում են մնալ հումքային ռեսուրսներ արտահանող պետություններ:

Համաշխարհային շուկայի փոփոխվող պահանջներին հարմարվելը, ՉՏՀ նվաճումների օգտագործումը, աշխատանքի միջազգային համակարգի մեջ ներգրավվելը աշխարհի շատ երկրների զարգացման գլխավոր ուղին է համարվում: Հետևապես, երկրների միջև այդ ուղղությամբ ծագած հակասությունները պետք է լուծել ազգային և կոնոմիկան համաշխարհային տնտեսության զարգացման տեղեկանքներին համապատասխանեցնելու միջոցով, մասնավորապես, արտահանման խելացի ստրատեգիա մշակելու և իրականացնելու հիման վրա:

## 4. Կապիտալի միջազգային շարժումը

Համաշխարհային տնտեսության արտադրողական ուժերի զարգացումը պահանջում է դրամական միջոցների մշտական հոսք՝ վերարտադրության անընդհատությունը և տնտեսական կառուցվածքային վերափոխումներն ապահովելու համար: Այդ նպատակով մեքենական արտադրության երևան գալու հետ միասին, աշխատանքի միջազգային բաժանման գործընթացում սկսեց որոշակի դեր խաղալ կապիտալի արտահանումը: Այն ընդհանուր ձևով կարելի է բնութագրել որպես երկրների միջև վարկերի ու պարտավորությունների ձևով ֆինանսական հոսքերի շարժում: Ներկա պայմաններում, երբ միջազգային մրցունակությունը շատ հարցերում որոշվում է տեխնոլոգիական մշակումների ներդրումներով, կապիտալի արտահանման նշանակությունն ավելի ակտուալ է դառնում: Փոխառուները ֆինանսական միջոցներ են ստանում ներդրումներ կատարելու համար, վարկավորողները՝ պարտավորություններ կամ արժեթղթեր, որոնք երաշխավորում են կապիտալի տերերի եկամտի ստացումը:

**Կապիտալի արտահանման ժամանակակից առանձնահատկությունները:**

Կապիտալի արտահանման էությունն այն է, որ մեկ երկրի ազգային արտադրության ոլորտից հանվում է որոշակի կապիտալ այն տեղափոխելու և մեկ այլ երկրի և կոնոմիկայում գործադրելու համար: Ի տարբերություն արտաքին առևտրի, որը լայն տարածում ուներ 15-19 դարերում, կապիտալի արտահանումը հնարավոր դարձավ 19-20 դարերում, երբ արդյունաբերական տեսակետից զարգացած կապիտալիստական երկրներում կապիտալի կուտակման չափերը հասան բարձր աստիճանի, և առաջ եկավ կապիտալի հարաբերական «ալելցուկ»: Ջարգացած երկրներում դրանց կիրառման հնարավորությունները դարձան սահմանափակ, իսկ օգտագործումը՝ ոչ եկամտաբեր: Կապիտալի արտահանումը վերածվեց հրամայական անհրաժեշտության:

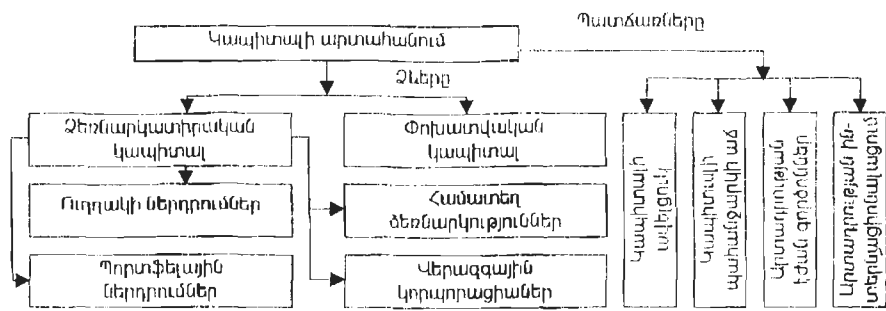
Արդի պայմաններում կապիտալի շարժումը մի շարք առանձնահատկություններ ունի.

Առաջին, ուժեղացել է մասնավոր կապիտալի շարժումն արդյունաբերական զարգացած երկրների միջև, որը կազմում է արտահանվող ամբողջ կապիտալի 3/4 մասը: Միաժամանակ կրճատվել է զարգացող երկրներին տրամադրվող միջազգային վարկերի բաժինը:

Երկրորդ, Կապիտալի արտահանման ոլորտում փոխվել է պետության դերը: Այն մասնավոր կապիտալի արտահանման հովանավորողից ու պաշպանից վերածվել է ֆինանսական ռեսուրսների խոշորագույն արտահանողի:

Երրորդ, Արտադրության ինտեգրացման գործընթացների զարգացման, վերազգային կորպորացիաների աճման հետ փոխվում են և կապիտալի շարժման ձևերը (տես՝ սխեմա 1):





Սխեմա 1. Կապիտալի արտահանման ուղղությունները

Ելնելով կապիտալի սեփականատիրական պատկանելիությունից այն արտահանվում է երեք ձևերով. ա) մասնավոր ֆիրմաների և դրամատների միջոցով, բ) պետության կամ պետական ֆիրմաների ու ընկերությունների միջոցով, գ) միջազգային ֆինանսական կազմակերպությունների կողմից:

Ըստ ներդրման ժամանակի կապիտալի արտահանումը կատարվում է կարճաժամկետային (մինչև 1 տարի) և երկարաժամկետ (3-5 և ավել տարիներ) ձևով:

Կապիտալն արտահանվում է երկու հիմնական եղանակներով.

1. Փոխատվական կապիտալի արտահանում, որն իր հերթին կարող է տրամադրվել վարկերի, փոխառությունների, բանկային ավանդների ձևով:
2. Ձեռնարկատիրական կապիտալի արտահանում, որը բաժանվում է արտասահմանյան ուղղակի ներդրումների և «պորտֆելային» ներդրումների:

Ըստ միջազգային վալյուտային ֆոնդի (ՄՎՖ) սահմանման, ուղղակի ներդրումները կապիտալի կիրառման այնպիսի ձև են, երբ ներդրողը ներդրման օբյեկտի նկատմամբ ունի կառավարման հսկողության իրավունք: Այն ինվեստորներին հնարավորություն է տալիս գտնել կապիտալի զետեղման բարենպաստ ոլորտներ, այլ երկրներում ստեղծել արտաքին տնտեսական կապերի սեփական ենթակառուցվածք, մինչև անգամ «անօրինական» կապիտալի լեզալ կիրառման ուղիներ: Այստեղ ներդրողների ստացած եկամուտը կարող է լինել դիվիդենդի, տոկոսի, լիցենզիայի վճարման և կառավարման ծառայությունների համար նախատեսված այլ գումարների ձևով: Բավական է նշել, որ 2000 թ. աշխարհում միայն ուղղակի ներդրումների գումարը կազմում էր 2 տրիլիոն դոլար:

Պորտֆելային ներդրումներն իրականացվում են բաժնետոմսերի, փոխառությունների և արժեթղթերի ձեռք բերման միջոցով: Այս դեպքում ներդրողը անմիջական վերահսկողություն չի կարող սահմանել արտասահմանյան ֆիրմաների գործունեության վրա:

Ժամանակակից պայմաններում կապիտալ արտահանող և ներմուծող երկրների միջև տարբերությունը դառնում է խիստ պայմանական: Քանի որ յուրաքանչյուր շատ քե քիչ զարգացած երկիր հանդիսանում է և՛ կապիտալ արտահանող, և՛ ներմուծող:

Ուստի տնտեսագիտության տեսության խնդիրն է համարվում կապիտալի տեղաշարժի նոր երևույթների ու նրա «միգրացիայի» ուսումնասիրումը: Կապիտալի «միգրացիային» են վերաբերում արդյունաբերական տեսակետից զարգացած, զարգացող և թույլ զարգացած երկրների ներսում կապիտալի փոխադարձ ներթափանցումները: Այդ երևույթը տեղի է ունենում երկու առանձնահատուկ եղանակով: Առաջինը կապիտալի շարժման ինտերնացիոնալացումն է: Երկրորդը կապիտալի միգրացիայի ուղղության փոփոխությունն է:

Եթե 20-րդ դարի առաջին կեսում կապիտալի հոսքերը տրադիցիոն կերպով ուղղված էին դեպի զարգացող երկրները, ապա վերջին տասնամյակներում կապիտալը շարժվում է դեպի զարգացած երկրներ: Այդ տեղեկնքը կապված է, մի կողմից, զարգացող երկրում ներդրումների գծով անբարենպաստ պայմանների, մյուս կողմից, զարգացած երկրներում ռեսուրսախնայողական տեխնոլոգիաների ներդրման հետ: Այժմ զարգացած երկրներում արտասահմանյան կապիտալի ուղղակի ներդրումների աճի միջին տարեկան տեմպերը գերազանցում են ՀՆԱ-ի և սուպրանալիստ արտահանման աճի տեմպերին: Այսպես, Ֆրանսիայում և Անգլիայում արտասահմանյան ներդրումների հաշվին արտադրվում է վերածախկող արդյունաբերության ամբողջ արտադրանքի 1/5-մասը, Իտալիայում՝ 1/4-ը, Գերմանիայում՝ մոտ 1/3-ը: ԱՄՆ-ը և Անգլիան, որոնք նախկինում կապիտալ արտահանողներ էին, այժմ հանդես են գալիս որպես նրա գլխավոր ներմուծողներ: Կապիտալ են ներմուծում նաև Եվրոպայի զարգացած շատ երկրներ, որտեղ արտասահմանյան կոմպանիաները մեծ ակտիվություն են դրսևորում ներքին շուկան ինտեգրացնելու համար:

Կապիտալի արտահանման բազմազան ձևերը վեր են ածվել միջպետական կապերի զարգացման ու խորացման կարևոր շարժիչ ուժի:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ միջազգային վարկավորման օգուտը գնահատելիս նշվում է, որ եկամտի բարձր նորմա, ներդրման շահութաբեր ոլորտներ հավակնող կապիտալի շարժումը ոչ միայն բարձր եկամուտներ է ապահովում նրա տերերին, այլև ամբողջ կապիտալիստական աշխարհին: Կապիտալի արտահանումը նպաստում է միջազգային տնտեսական այնպիսի նոր կապերի ձևավորմանն, ինչպիսին են սարքավորումների երկարատև վարձակալումը (լիզինգ), ինժեներաշինարարական աշխատանքների կաուտարման պայմանագրերը, տեխնոլոգիական, ֆինանսական և այլ ծառայությունները:

Կապիտալի արտահանման ձևերը միաժամանակ արտացոլում են գործակալների ստրատեգիական նպատակները. մի մասի համար՝ դա համաշխարհային լիզինգի ձևերն են, մյուսների համար՝ հետամնացության հաղթահարումը: Արտասահմանյան կապիտալի օգտագործման հետևանքներն արտահանող և ներմուծող երկրներում միանշանակ չեն գնահատվում: Եթե դոնոր երկրներից կապիտալի արտահոսքը բացատրվում է կապիտալի «ավել-

ցույցով», ապա վերջինիս արտադրողական կիրառումը մայր երկրին լրացուցիչ եկամուտ է ապահովում: Հաճախ կապիտալի արտահանման նպատակը նոր շուկաների գրավումն է, ընդունող երկրի արտադրության էժան գործոնների կիրառումը, մրցունակ ապրանքների արտադրությունը և այլն:

Օտարերկրյա կապիտալի ներդրման դրական արդյունքներն են.

1. Կապիտալի արդյունավետ կիրառումը նպաստում է տվյալ երկրի տնտեսական աճին:

2. Ատեղծվում են նոր աշխատատեղեր, կրճատվում է գործազրկությունը, բուլանում է սոցիալական լարվածությունը:

3. Արագանում է ԳՏԱ-ն, բարձրանում է աշխատուժի որակավորման մակարդակը:

4. Բարելավվում է վճարային հաշվեկշռի կառուցվածքը:

Օտարերկրյա կապիտալ ներդրումները թողնում են նաև բացասական հետևանքներ.

→ Տնտեսության ռազմավարական նշանակություն ունեցող ճյուղերում օտարերկրյա ներդրումները կարող են սպառնալ ներդրող երկրի տնտեսական անվտանգությանը:

→ Օտարերկրյա կապիտալը թափանցելով տնտեսական առավել շահութաբեր ճյուղերը, դրանով իսկ հանգեցնում է ընդունող երկրի միակողմանի տնտեսական զարգացմանը:

→ Օտարերկրյա վարկային կապիտալների ներգրավումը մեծացնում է տվյալ երկրի պարտքային «բեռը»:

→ Միջազգային կորպորացիաների կողմից մոնոպոլ գների կիրառման պատճառով ընդունող երկրները հարկային և մաքսային ռեժիմների մեջ մեծ կորուստներ են կրում:

→ Վերսզգային կորպորացիաներն ունենալով մրցակցային առավելություններ, տեղական արտադրողներին դուրս են մղում շուկայից և հովանավորվելով տեղական իշխանությունների կողմից՝ բարձր եկամուտներ են ապահովում:

Կապիտալի միջազգային միգրացիայի դրական ու բացասական կողմերի հիման վրա մշակվում են ներդրումային քաղաքականություն, որը կարգավորում է ինչպես դրանց հոսքերը, այնպես էլ կապիտալի օգտագործման արդյունավետությունը:

## 5. Աշխատուժի միջազգային միգրացիան

Աշխատուժի շարժը կապված է կապիտալի հետ և հաճախ էլ պայմանավորված է նրա արտահանման ուղղություններով: Ինչպես հայտնի է, աշխատուժի միգրացիան գոյություն ունի հին ժամանակներից և պատմականորեն հանդիսանում է միջազգային տնտեսական հարաբերությունների առաջին ձևը:

Այն ձևավորվել է և զարգանում է միջազգային առևտրի զարգացմանը զու-

գընթաց և ինտենսիվ բնույթ ստացավ հատկապես 18-19-րդ դդ. արդյունաբերական հեղափոխության և արտադրության տեխնոլոգիական նոր եղանակի ժամանակաշրջանում:

Աշխատուժի միգրացիան՝ դա մարդկանց և, առաջին հերթին, աշխատունակ բնակչության ապրելատեղի փոփոխությունն է, աշխատուժի արտահանման (ներհոսի) ձև: Այն տեղի է ունենում նախ, կամավոր կերպով բարեկեցիկ կյանք որոնելու կամ սեփական երկրի տնտեսական ու քաղաքական հալածանքներից ազատվելու համար, ինչպես նաև աշխատանքային ռեսուրսների բռնի տեղահանման ձևերով: Այդպիսին էր, օրինակ, աֆրիկական սևամորթների տեղահանումը դեպի ամերիկյան մայրցամաք, ինչպես նաև երկրորդ խոշոր միգրացիոն ալիքը՝ Եվրոպայից Ամերիկա:

Աշխատուժի շարժը կատարվում է էմիգրացիայի և իմիգրացիայի ձևերով:

Էմիգրացիան (լատ.՝ «արտաքսվում են»)՝ դա տվյալ երկրի քաղաքացիների արտագաղթն է այլ երկիր մշտական բնակության համար: Այն կարող է կատարվել քաղաքական, տնտեսական, սոցիալական, կրոնական և այլ պատճառներով:

Իմիգրացիան (լատ.՝ «բնակվում են») այն է, երբ այլ երկրների քաղաքացիները ներգաղթում են տվյալ երկրի տարածքում մշտական կամ ժամանակավոր բնակություն հաստատելու համար:

Աշխատանքային ռեսուրսների միգրացիան հանդիսանում է համաշխարհային հանրության կյանքի նորմալ երևույթ, եթե իրականացվում է ազգային օրենսդրության և միջազգային նորմերին համապատասխան: Այդ նպատակով դեռևս 1948թ. ՄԱԿ-ը ընդունել է մարդու իրավունքների մասին համընդհանուր դեկլարացիա. իսկ 1986թ.՝ տեղաշարժվող աշխատավորների դրության, նրանց ընտանիքի անդամների իրավունքների պաշպանության մասին կոնվենցիա:

Պետությունների միջև աշխատանքային ռեսուրսների տեղաշարժը կոչվում է «արտաքին» միգրացիա, որը եթե ինտենսիվ է կատարվում, ապա էապես ազդում է այս կամ այն երկրի բնակչության թվաքանակի և ազգային եկամտի ծավալի վրա:

Ազգային պետության սահմաններում բնակչության տեղաշարժը կոչվում է «ներքին» միգրացիա, որը երկրի բնակչության թվաքանակը չի փոխում: Բայց աշխատանքային ռեսուրսների այդպիսի վերաբաշխումն ունի տնտեսական որոշակի նշանակություն: Այն հանդիսանում է արտադրողական ուժերի նպատակահարմար տեղաբաշխման և բնակչության կազմի փոփոխման կարևոր գործոն:

Աշխատուժի միջազգային միգրացիան պայմանավորված է, ամենից առաջ տնտեսական գործոններով: Դրան են վերաբերում կապիտալի կուտակման, ազգաբնակչության ու երկրների տնտեսական անհամաչափ զարգացման օրենքները, աշխատանքի պայմանների մեջ էական տարբերությունները, աշխատավարձի տարբեր մակարդակները, ձեռնարկատիրական գործունեության պայմանները, մարդկանց ապրելակերպը, տնտեսության զարգացման ցիկլային

բնույթը, ԳՏԱ անհամաչափ ծավալումը: Աշխատուժի միգրացիայի վրա ազդում են նաև դեմոգրաֆիկ, ազգային, քաղաքական, ռազմական և այլ գործոններ:

Սոցիալ-տնտեսական ձևի տեսակետից աշխատուժի միգրացիան նշանակում է նրա ինտերնացիոնալ արժեքի ձևավորման գործընթաց: Այն իր մեջ է ներառում նոր ծախսերի ձևավորումը (ֆիզիկական, հոգեբանական, մտավոր աշխատուժի աճող ծախսեր, վերավորակավորում, նոր լեզուների տիրապետում, նոր միջավայրի պայմանների ընտելացում և այլն): Աշխատուժի ինտերնացիոնալ արժեքը, որպես կանոն, կազմավորվում է տվյալ ռեգիոնին համապատասխան կրթության և որակավորման միջին մակարդակի, աշխատանքի միջին բարդության, նրա արտադրողականության ու ինտենսիվության աճի, աշխատողի վերարտադրության միջին պայմանների հիման վրա: Սակայն ուրիշ երկրներում աշխատուժի ինտերնացիոնալ արժեքը կազմավորվում է ոչ թե միջին, այլ ցածր մակարդակի վրա: Քանի որ միգրացված աշխատուժի օգտագործման նկատմամբ կիրառվում են վարձատրման ազգային դիսկրիմինացիա, սահմանափակվում են նրա տնտեսական, սոցիալական, քաղաքական իրավունքները և այլն:

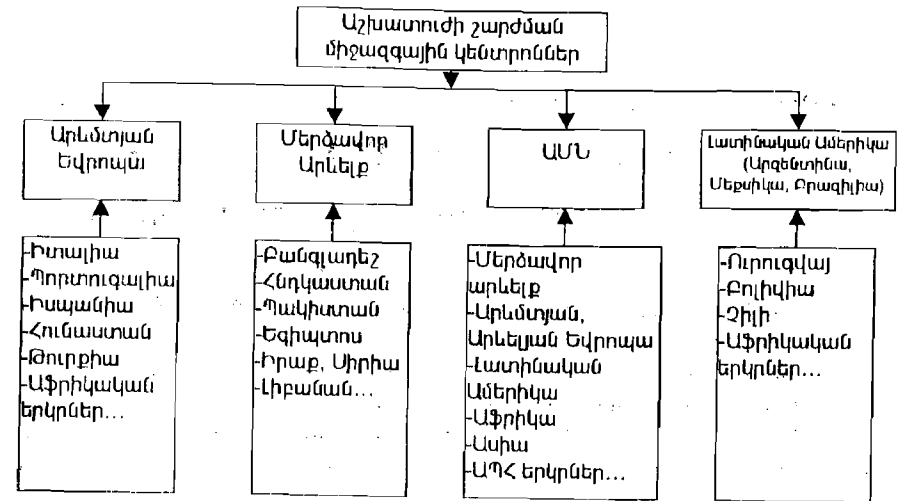
Աշխատուժի միգրացիան զարգացող կամ թույլ զարգացած երկրից դեպի զարգացած կապիտալիստական երկիր (օրինակ, Թուրքիայից, Հունաստանից, Անդրկովկասից՝ Անգլիա, Ֆրանսիա, Գերմանիա, ԱՄՆ) հիմնականում կատարվում է տնտեսական պատճառներով: Իսկ զարգացած երկրների միջև (ԱՄՆ-Կանադա, Անգլիա-ԱՄՆ և այլն) աշխատուժի շարժը տեղի է ունենում էկոլոգիական, հոգեբանական, մշակութային, մարդասիրական, իրավաբանական և այլ պատճառներով (տես՝ սխեմա 2): Բացի դա արդյունաբերական զարգացած երկիր է գնում գլխավորապես «ցածր որակավորում ունեցող, ԳՏԱ նվաճումներից անտեղյակ» աշխատուժը: Իսկ երկրորդ դեպքում տեղի է ունենում «բարձր որակյալ աշխատուժի» միգրացիա: Դա այսպես կոչված «ուղեղների» արտահոսն է: Բարձր որակյալ միգրանտներ են համարվում գիտնականները, ինժեներները, բժիշկները, մենեջերները, ինֆորմատիկայի մասնագետները և այլն:

«Դոնոր» երկրներից դեպի զարգացած երկրներ աշխատուժի հոսքի դեպքում բարելավվում է նրանց աշխատուժի ներքին շուկան, կրճատվում է գործազրկությունը, ընդլայնվում է սպառողական ապրանքների արտադրությունը: Ենթադրաբար ունի նաև բացասական կողմեր.

1. Երկրից դուրս է գալիս աշխատունակ բնակչության այն մասը, որը կարող է իր երկրում զգալի նյութական և հոգևոր արժեքներ ստեղծել:

2. Ուժեղանում է ներգաղթների նկատմամբ ազգային, սոցիալական խտրականությունը:

Աշխատուժի միջազգային շարժման կարևոր գծերից է համարվում առանձին երկրների ու միջազգային կազմակերպությունների կողմից տվյալ գործընթացի կարգավորումը: Այն կատարվում է երկու՝ պետական և ոչ պետական ձևերով:



Սխեմա 2. Աշխատուժի համաշխարհային միգրացիայի հոսքերը

Աշխատուժի միջազգային շարժի պետական կարգավորումն իրականացվում է որոշակի մեթոդների ու ձևեր հիման վրա, հաշվի են առնվում երկրների պամական զարգացման առանձնահատկությունները, տնտեսական կոնյունկտուրան ու վերարտադրության պայմանները: Բացի այդ, իմիգրացիոն ցուցանիշների հիման վրա հաշվի են առնվում ներգաղթածների սեռահասակային կառուցվածքը, առողջությունը, կրթությունը, ազգային պատկանելիությունը, աշխատուժի շուկայի վիճակը և քանակական ու որակական այլ գործոններ:

Աշխատուժ արտահանող երկրները նույնպես փորձում են ազդել աշխատուժի միջազգային շարժման վրա, կարգավորում են էմիգրացիայի չափերը, որակական կազմը, երկկողմ պայմանագիր կնքելու հիման վրա պաշպանում են Ենթադրաբար ունի նաև բացասական կողմեր.

Աշխատանքի միգրացիայի կարգավորման կարևոր միջոց է համարվում նաև արտասահմանում վարձու աշխատանքի՝ պետական պարտադիր լիցենզավորումը:

Ժամանակակից պայմաններում աշխատուժի միջազգային միգրացիայի կարգավորումն առանձին երկրներում հենվում է ՄԱԿ-ի կողմից ձևակերպված իրավական նորմերի ու կանոնների վրա և ամենից առաջ 1919թ. գործող աշխատանքի միջազգային կազմակերպության (ԱՄԿ) կանոնադրության վրա:

## ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՐԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ: ԱՌԵՎՏՐԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

### 1. Միջազգային առևտրի էությունը և բնորոշ գծերը

Ժամանակակից միջազգային հարաբերությունների հիմնական ձևերից մեկը միջազգային առևտուրն է: Երկրների միջև կատարվող առևտուրն ամենաշարժական ու փոխշահակետ գործունեություն է, ապրանքային փոխանակության ամենաաշխույժ և զարգացած ոլորտը: Այն այսօր դարձել է աշխարհի բոլոր երկրների տնտեսական կյանքի անբաժանելի մասը: Երկրների միջև ապրանքափոխանակությունը հազարամյակների պատմություն ունի և գնալով զարգանում ու կատարելագործվում է:

Միջազգային առևտրի մեջ գործում է արտադրության աճի համեմատությամբ արտաքին առևտրի առավել արագ զարգացման տնտեսական օրենքը: Այս տեսանկյունից միջազգային առևտրին բնորոշ են հետևյալ օրինաչափությունները.

- Միջազգային առևտրի կառուցվածքի մեջ անհամեմատ արագ է զարգանում ծառայությունների ոլորտը:

- Վառելիքա-հումքային ապրանքների խմբի համեմատությամբ արագ է աճում պատրաստի արտադրանքի ու կիսաֆաբրիկատների առանձին դետալների արտահանման ծավալը: Այսպես, 1990-ական թթ. մեքենաների ու սարքավորումների համաշխարհային առևտրի 60%-ը կազմում էր պատրաստի արտադրանքի ու դետալների արտահանումը:

- Միջազգային առևտրի աճի տեմպերը արտակարգ բարձր են հատկապես զարգացած երկրների ապրանքաշրջանառության մեջ, որոնց բաժինը համաշխարհային առևտրի ընդհանուր ծավալի մեջ կազմում է ավելի քան 70%: Ընդ որում դրանց արտադրանքի արտահանման մեջ արագ մեծանում է միկրոսարքերի և ինֆորմացիոն տվյալների արտահանման բաժինը:

- Միջազգային առևտրի ոլորտում ուժեղանում է պետական և վերապետական օրգանների կարգավորման դերը: Այն աստիճանաբար ազատականացվում է:

Պետությունները միմյանց հետ առևտուր են անում հետապնդելով նյութական ու բարոյական շահեր: Արտաքին առևտրի ծավալների ընդլայնումը, պատրաստի արտադրանքի ու ծառայությունների հաշվին նրա տեսականու ավելացումը նպաստում են երկրների նյութական, ֆինանսական ռեսուրսների խնայողությանը և նրանց միջև միջազգային տնտեսական կապերի հետագա խորացմանը: Այն հնարավորություն է տալիս պետություններին՝ արտահանել այն ապրանքները, որն իրենց համար ավելցուկ է և ձեռք է բերել ուրիշը, որի

կարիքը շատ են զգում:

Այստեղից հետևում է, որ արտահանումը՝ դա տվյալ երկրից դուրս բերվող ապրանքների (ծառայությունների) ու կապիտալի որոշակի քանակն է՝ արտաքին շուկաներում իրացնելու համար: Արտահանումն աշխատանքի միջազգային բաժանման հետևանք է և, միաժամանակ, նախադրյալ է ծառայում ներմուծման համար: Քանի որ արտահանումից ստացված եկամուտները համարվում են ներմուծման ծախսերի և արտաքին պարտքերի վճարման հիմնական աղբյուրը:

Ներմուծումը՝ դա արտասահմանից ապրանքների, տեխնոլոգիաների ու կապիտալի ներկրումն է տվյալ երկրի ներքին շուկայում իրացնելու և կիրառելու համար: Ներմուծման ծավալը, կառուցվածքը և տեսականին կախված են երկրի էկոնոմիկայի մասշտաբներից, ռեսուրսներով նրա ապահովվածությունից, արտադրական և գիտատնտեսական զարգացման մակարդակից, ինչպես նաև արտահանվող եկամուտների չափերից ու երկրի տարադրամի պաշարներից:

Երկրի էկոնոմիկայի զարգացման կարևոր ցուցանիշներից մեկը համարվում է նրա արտահանման բարձր պոտենցիալը, մրցունակ արտադրանքի արտադրությունն ու իրացումը:

Փակ էկոնոմիկայի պայմաններում ամբողջ ազգային եկամուտը (Y) ծախսվում է երկրի ներսում՝ սպառման (C) ու ներդրումների (I) վրա և պետական ծախսումների (G) ձևով:

Բաց էկոնոմիկայի պայմաններում արտաքին գործոններն՝ արտահանումը, ներմուծումը, արտասահմանյան ներդրումներն ազդում են արտադրության, եկամուտների և զբաղվածության վրա: Հետևապես, դրանց օգնությամբ կարելի է ապահովել մակրոտնտեսական ազգային հավասարակշռումը: Արտահանվող ապրանքներն իրականում սպառում են այլ երկրների քաղաքացիները, սակայն արտահանումը միաժամանակ խթանում է ազգային արտադրության, եկամուտների և զբաղվածության աճը:

Արտահանումը գործում է որպես համակցված ծախսումների անհրաժեշտ տարր և սպառման, ներդրումների ու պետական ծախսերի հետ միասին (I+C+G) ավելացնում է համակցված պահանջարկը: Այլ կերպ, արտահանման աճն ավելացնում է ազգային եկամուտը: Այդպիսի արդյունքի են հանգեցնում նաև արտասահմանյան ներդրումները: Ուստի, եթե ամբողջ ազգային արդյունքը դիտենք արտահանման և ներմուծման տեսանկյունից, ավելացնելով արտահանումը (X) և ներմուծումը (M), ապա կստանանք՝  $Y = C+I+G+X-M$ : Այս նշանակում է, որ երկիրը կարող է իր արտադրածն երկրում սպառել, կամ մասնակցել միջազգային ապրանքաշրջանառության պրոցեսին՝ և՛ արտահանել, և՛ ներմուծել:

Գործնականում արտահանման ու ներմուծման գործառնությունները փոխադարձաբար կապված են միմյանց հետ, որի արդյունքներով էլ գնահատվում է երկրի արտաքին առևտրի արդյունավետությունը:

Սակայն հարց է ծագում. համաշխարհային տնտեսական հարաբերությունների մասնակցությունն ի՞նչ չափով է համապատասխանում ազգային տնտեսական շահերին: Աշխատանքի միջազգային բաժանումն ու մասնագիտացումն ինչպե՞ս են ներգործում ազգային էկոնոմիկայի վրա: Այս և այլ բնույթի հարցերը միշտ էլ հետաքրքրել են տնտեսագիտությանը:

## 2. Պրոտեկցիոնիզմի և ազատ առևտրի տեսական հիմնավորումը

Միջազգային առևտրական հարաբերությունների վերլուծությամբ առաջինը զբաղվել է մերկանտիլիզմը, որի գաղափարները տնտեսագիտության մեջ իշխել են մոտ 300 տարի (15-18-րդ դար): Մերկանտիլիստները գտնում էին, որ պետությունը, որքան հնարավոր է արտաքին շուկայում շատ ապրանքներ պետք է վաճառի, բայց քիչ գնի և դրա հաշվին ոսկի կուտակի՝ երկիրը հարստացնելու համար:

Դասական քաղաքատնտեսության հիմնադիրներ Ա. Սմիթը և Դ. Ռիկարդոն պրոտեկցիոնիզմի փոխարեն հիմնավորում էին միջազգային ազատ առևտրի անհրաժեշտությունը: Դա նշանակում է, որ համաշխարհային տնտեսական հարաբերությունների պատմությունը միաժամանակ վերը նշված երկու կոնցեպցիաների, պետությունների արտաքին առևտրական քաղաքականության մեջ երկու ուղղությունների պատմությունն է:

**Պրոտեկցիոնիզմը՝** դա ժամանակակից միջազգային առևտրական հարաբերությունների հիմնական տեսություններից մեկն է՝ հովանավորչական ուղղությունը: Այն՝ ներմուծումը սահմանափակող և կարգավորող համակարգ է, որտեղ կիրառվում են բարձր մաքսային տուրքեր, արգելվում է որոշակի արդյունքների արտահանումը, գործադրվում են որակական տարբերակող ստանդարտներ, որոնք խրախուսում են տեղական արտադրության զարգացումը: Հովանավորչական քաղաքականությունն ազգային արդյունաբերությանը պաշտպանում է արտասահմանյան մրցակցությունից և ապահովում է էկոնոմիկայի անարգել զարգացումը: Սակայն այն ունի նաև բացասական կողմեր: Պրոտեկցիոնիզմը նպաստում է հայրենական արտադրության ապրանքատեսակների գների բարձրացմանը, թուլացնում է տեխնիկական առաջադիմության խթանները, ավելացնում է արտասահմանյան ապրանքների՝ առանց մաքսային վերահսկողության ներմուծումը և այլն:

**Ազատ առևտուրն՝** արտաքին տնտեսական քաղաքականության տեսակ է, որի ժամանակ մաքսային օրգանները կատարում են միայն գրանցումների ֆունկցիա: Նրանք արտահանման ու ներմուծման մաքսատուրքեր չեն գանձում, արտաքին առևտրական շրջանառության վրա ինչոր քանակական կամ այլ սահմանափակումներ չեն դնում: Նման քաղաքականություն են իրականացնում ազգային տնտեսության մեջ բարձր արդյունավետություն ապահովող

երկրները: Նրանք թույլ են տալիս տեղական արտադրողներին ոչ միայն դիմաճալ արտասահմանյան մրցակցությանն, այլև հաղթահարել հովանավորչական մաքսային արգելքները և ապահովել իրենց ապրանքների մուտքը համաշխարհային շուկա:

Շատ դեպքերում առանձին պետություններ կիրառում են արտաքին արտադրի ճկուն քաղաքականություն. օգուտգործում են և հովանավորման մեթոդներ և ազատ առևտրի տարրեր: Դրա հետևանքով ուրիշ երկրների հետ տնտեսական կապերի մեջ բարենպաստ պայմաններ են ապահովվում արտաքին առևտրական քաղաքականությունը վարելու համար:

Որպես կանոն, պետությունները դիմում են ամենամեծ բարեհաջողության սկզբունքի գծով առևտրական համաձայնությունների կիրառմանը: Յուրաքանչյուր պայմանավորող կողմ պարտավորվում է գործընկերոջը տալ այնպիսի իրավունքներ ու արտոնություններ, որն ունեն և մյուսները: Հակառակ դեպքում դրանց նկատմամբ գործադրվում են տնտեսական սահմանափակումներ:

Հաճախ տնտեսապես ուժեղ, զարգացած պետություններն անցկացնում են հարձակողական առևտրական քաղաքականություն: Նրանք պրոտեկցիոնիզմն ընդունում են որպես միջոց և շրջանցելով այլ երկրների մաքսային արգելքները, ազգային ապրանքներով ողողում են նրանց շուկաները: Բարձր մաքսատուրքերը նրանց թույլ են տալիս իրենց երկրում՝ ապահովել գների այնպիսի բարձր մակարդակ, որը փոխհատուցում է բիզնեսմենների կորուստները, որ նրանք կրում են ուրիշ երկրներում ապրանքային ագրեսիայի հետևանքով: Բացի դա կիրառվում է ապրանքային դեմպինգ, որը թուլացնում է մրցակիցների դիրքերը համաշխարհային շուկայում: Ապրանքային դեմպինգը՝ ապրանքների արտահանումն է անհամեմատ ցածր գներով, քան երկրի ներսում կամ համաշխարհային շուկայում գործող գներն են՝ մրցակիցներին դուրս մղելու և արտաքին շուկաները նվաճելու համար:

Հաճախ ագրեսիվ առևտրական քաղաքականությունը որպես ճնշման գործիք է օգտագործվում ուրիշ պետությունների ներքին գործերին խառնվելու և քաղաքական ու ռազմական-ստրատեգիական նպատակներ իրականացնելու համար: Դրա համար կիրառվում են առևտրական տարբերակման տարբեր միջոցներ, միակողմանի արգելքներ, արտահանման և ներմուծման գործընթացները սահմանափակող պայմաններ, արտաքին առևտրական վարկեր և այլն:

Տնտեսական ճգնաժամների ու պատերազմի ժամանակ պետությունները, որպես կանոն, վարում են պրոտեկցիոնիզմի քաղաքականություն: Դրա հետևանքով կտրուկ կրճատվում է համաշխարհային առևտրի ծավալը: Իսկ տնտեսական վերելքի ժամանակաշրջանում լայնորեն զարգանում է ազատ առևտուրը: Ամբողջության վերցրած, համաշխարհային տնտեսական զարգացման գլխավոր տենդենցը հանդիսանում է միջազգային առևտրական քաղաքականություն լիբերալիզացումը (ազատականացումը): Այն արտացոլում է հա-

մաշխարհային տնտեսության օրբյեկտիվ օրինաչափությունը՝ նրա անընդհատ աճող ինտերնացիոնալացումը:

Ազատ առևտրի առավելությունների տեսական հիմնավորումը:

Արտաքին առևտրի օգտակարության մասին ամենահետևողական հիմնավորումը տվել են Ա. Սմիթը և Դ. Ռիկարդոն: Ա. Սմիթը նշում էր, որ ազգի բարեկեցության աճը շատ բանով կախված է աշխատանքի (այդ թվում և միջազգային) բաժանման խորացումից: Յուրաքանչյուր երկիր, ըստ Սմիթի, պետք է մասնագիտանա այն ապրանքների արտադրության մեջ, որտեղ նա «բացարձակ առավելություն» ունի: Այսինքն, ընդունակ է տվյալ արտադրանքը թողարկել ավելի ցածր ծախսումներով, քան այն երկրներում, որոնց հետ տվյալ երկիրն առևտրական հարաբերությունների մեջ է գտնվում: Սմիթն առաջարկում էր արտադրության ճյուղերի միջազգային մասնագիտացման ընտրությունը թողնել «մրցակցության անտեսանելի ձեռքին», իսկ պետական միջամտությունը հասցնել մինիմումի:

Մի շարք պետություններ, որոնք գտնվում են յուրահատուկ բնակլիմայական պայմաններում, կարող են արտադրել այն, ինչ մյուսների համար անստեղծելի է: Մյուս երկրներն ունեն անսահման օգտակար հանածոներ: Երրորդները՝ տնօրինում են հսկայական տեխնիկական ռեսուրսների և բարձր որակյալ կադրերի: Թվարկած պայմաններն ապահովում են տվյալ երկրի համար բացարձակ առավելություն՝ որոշակի ապրանքներ ու ծառայությունների արտադրության ժամանակ: Մասնագիտանալով արտադրության որոշակի ոլորտներում և փոխանակելով ավելցուկ արտադրանքը, նրանք ստանում են շատ ավելին, քան եթե փորձեին իրենք արտադրել:

Ազատ առևտրի օգուտի տեսական հիմնավորման հետագա զարգացումը կապված է Դ. Ռիկարդոյի «համեմատական առավելություն» տեսության հետ:

Պետությունների ճնշող մեծամասնությունը բացարձակ առավելություն չունի, բայց այնուամենայնիվ, մասնակցում է միջազգային առևտրին: Ուստի առևտուրը, նշում էր Ռիկարդոն, այդ երկրների համար մնում է շահութաբեր: Ելնելով այդ գաղափարից, Ռիկարդոն հայտնագործեց համեմատական առավելության օրենքը, ըստ որի յուրաքանչյուր երկրի համար ձեռնտու է արտադրել և արտահանել այն ապրանքները, որոնց պատրաստման գործընթացում աշխատանքի արտադրողականության մակարդակն ավելի բարձր է, քան այլ երկրների նույնաման արդյունքների գծով աշխատանքի արտադրողականությանը: Ռիկարդոն ապացուցեց, որ յուրաքանչյուր երկրում միշտ էլ կան ապրանքներ, որոնց արտադրությունն ավելի շահավետ է, քան դրանց արտադրությունը մյուս երկրներում: Հետևապես, հենց նման ապրանքները պետք է արտահանվեն և փոխանակվեն:

Համեմատական առավելության տեսությունը՝ ունիվերսալ օրենք է, որը հիմնավորում է աշխատանքի ամեն մի բաժանում ոչ միայն ազգերի ու ռեգիոններ միջև, այլև ազգային տնտեսությունների մերսում, ձեռնարկությունների ու ձե-

նարկատերերի միջև: Համեմատական առավելությունը կամ արտադրության համեմատական ցածր ծախսերը մինչև օրս էլ ուղենիշ են հանդիսանում պետությունների միջև ապրանքափոխանակությունն իրականացնելու համար:

Համեմատական առավելությունը միջազգային առևտրի շարժիչ ուժն է: Երկրները միմյանց հետ առևտուր են անում, քանի որ կարող են ուրիշ երկրներից ապրանքներ ձեռք բերել ավելի ցածր գներով: Իսկ արտադրության ծախսերի տարբերությունը գոյանում է գլխավորապես աշխատանքի ու արտադրության կազմակերպման առաջադիմական մեթոդների ու արտադրության գործոնների մատչելիության հետևանքով: Բացի այդ, արտադրության մաստաբների ընդլայնումը և մասնագիտացումն իրենց հերթին ապրանքի փոխանակումը դարձնում են արդյունավետ: Օրինակ, ԱՄՆ-ը արտահանում է ինքնաթիռ, տրակտոր, էլեկտրոնային հաշվիչ տեխնիկա, օպտիկական սարքավորումներ և այլն: Դրանց փոխարեն ներմուծվում են ավտոմեքենաներ, մավեր, կոշիկներ, հագուստ և այլն: Մասնագիտացումը, որը հիմնված է համեմատական առավելությունների (ցածր ծախսերի) սկզբունքի վրա, նպաստում է երկրի ռեսուրսների արդյունավետ տեղաբաշխման ու օգտագործմանն, ինչպես նաև այլ երկրների հետ ապրանքափոխանակության միջոցով բնակչության կենսամակարդակի բարձրացմանը: Անգամ առանց տնտեսագիտության տեսության իմացության, մարդիկ հասկանում են առևտրի կարևորությունն ու անհրաժեշտությունը: Բանանի սիրահարներին պետք չէ բացատրել Աֆրիկայի ու Հարավ-արևելյան Ասիայի երկրների հետ առևտուր անելու անհրաժեշտության մասին: Երկրների միջև առևտուրը շահավետ է և այն ժամանակ, երբ նրանք թողարկում են միատեսակ արտադրանք բայց մեկ երկիրը դրանք արտադրում է ավելի ցածր ծախսերով, քան մյուսները գտնում էր Ռիկարդոն:

Ռիկարդոն փոխանակության նպատակահարմարության մասին եզրակացություն է կատարում երկրների և դրանցում արտադրվող երկու ապրանքների հարաբերական ծախսերի համեմատության հիման վրա (տես՝ աղյուսակ 1):

Վերլուծման ընթացքում Ռիկարդոն արտադրության ծախսերը պայմանականորեն չափում էր աշխատաժամանակով (աշխատօր):

Արտադրանք	Պորտուգալիա	Աղյուսակ 1 Անգլիա
Մեկ միավոր գինի	1 աշխատ. օր	3 աշխատ. օր
Մեկ միավոր մահուղ	2 աշխատ. օր	4 աշխատ. օր

Ըստ աղյուսակի տվյալների, արտադրությունը Պորտուգալիայում բացարձակորեն ավելի արդյունավետ է քան Անգլիայում: Հենվելով առողջ տրամաբանության վրա կարելի է պնդել, որ եթե տվյալ երկրում արտադրությունն ավելի արդյունավետ է, ապրանքներին՝ ավելի էժան, ապա իմաստ չունի նման ապրանքները դուսից գնել:

Սակայն հետևելով Ռիկարդոյի սկզբունքին, պետք է համեմատել այդ երկրների արտադրության ոչ թե բացարձակ, այլ համեմատական արդյունքը (էֆեկ-

տը): Պորտուգալիայում զինու վրա ծախսերը մեկ միավոր են կազմում, իսկ մահուղի ծախսերը՝ 2 միավոր, իսկ Անգլիայում՝ 3:4, այսինքն՝ համեմատաբար փոքր: Պորտուգալիայում զինու արտադրության արդյունավետությունը մահուղի համեմատությամբ բարձր է, քան Անգլիայում ( $1/2 < 3/4$ ): Յետևապես, Պորտուգալիան, ազգային էկոնոմիկայի արդյունավետության տեսակետից պետք է մասնագիտանա զինու արտադրության, իսկ Անգլիան՝ մահուղի արտադրության մեջ: Նման մասնագիտացումից կշահեն և ֆիրմաները և վերջին հաշվով, բնակչությունը:

Եիշտ է, նման համեմատումը վերացական է, անտեսում է սղաճը և գործազրկությունը: Սակայն այն իր պարզությամբ հնարավորություն է տալիս գնահատել ոչ միայն երկրների արտադրության համեմատական արդյունավետությունը, այլև հուշում է միջազգային մասնագիտացման ու առևտրի ուղղությունները:

Համեմատական ծախսերի տեսության ժամանակակից մոդելներից է համարվում արտադրության գործոնների հարաբերակցության տեսությունը: Առանձին երկրներ տնօրինում են արտադրության գործոնների տարբեր մակարդակների. աշխատանքի, հողի և կապիտալի տարբեր ծավալների: Եթե երկիրը գերիազդեցած է գործոնների մեկ տեսակով, ասենք աշխատուժով, ապա աշխատատար ապրանքները նրա մոտ անհամեմատ էժան կլինեն: Իսկ կապիտալի ավելցուկ ունեցող երկրներում ավելի էժան կլինեն կապիտալատար իրերը: Յետևապես, աշխատանքային ռեսուրսներով հարուստ երկրները կարող են արտահանել աշխատատար արտադրանք, մյուսները՝ կապիտալատար ապրանքներ և ներմուծել՝ միանգամայն հակառակ իրեր:

Գործոնների հարաբերակցությունը տեսականորեն հիմնավորել են շվեդիացի տնտեսագետներ. է. Խեկշերը և Բ. Օլինը, իսկ ԱՄՆ տնտեսագետ, Սամուելսոնը մաթեմատիկորեն վերլուծել է նրա տնտեսական արդյունավետությունը: Այդ պատճառով էլ տվյալ մոդելը հաճախ անվանում են «Խեկշերի-Օլինի-Սամուելսոնի» մոդել: Այդ մոդելի իմաստն այն է, որ նշանակալի էժան ծախսերով արտադրված արտադրանքն արտահանվում է և դրա փոխարեն ներմուծվում են դեֆիցիտային գործոններով թողարկված արտադրատեսակներ: Ըստ մոդելի հեղինակների, միջազգային առևտրի կառուցվածքը և փոխանակվող զները կախված են յուրաքանչյուր երկրի բնակլիմայական, պատմական, տրադիցիոն պայմաններից և արտահանվող կամ ներմուծվող իրերի նկատմամբ բարձր պահանջարկից: Այդ ցուցանիշների մեջ որոշակի դեր են խաղում արտադրության գործոններով ապահովվածության տարբերությունները և դրանց օգտագործման պայմանները:

Արդի պայմաններում ԱՄՆ-ում ձևավորվել է և միջազգային ապրանքաշրջանառության մեջ լայն տարածում է ստացել նաև «աշխատուժի որակավորման» մոդելը: Այս տեսությանը համապատասխան, արտադրության պրոցեսին մասնակցում են ոչ թե երեք, այլ չորս գործոններ. որակավորված և չորակա-

վորված աշխատանք, կապիտալ և հող: Պրոֆեսիոնալ անձնակազմի և բարձր որակյալ աշխատուժի համեմատական ավելցուկը հանգեցնում է այն ապրանքների արտահանմանը, որոնք մեծ քանակի որակավորված աշխատանքի ծախսումներ են պահանջում: Իսկ չորակավորված աշխատուժի մեծ քանակը նպաստում է այն արտադրատեսակների արտահանմանը, որոնք մասնագիտական գիտելիքներ և բարձր հմտություն չեն պահանջում (օրինակ, չինական, թուրքական ապրանքները):

Համաշխարհային առևտրի զարգացումը հաստատում է այդ բոլոր տեսությունների կենսունակությունը և դրանց մշտական ձևափոխումների անհրաժեշտությունը, որոնք պայմանավորված են ՉՏԱ օբյեկտիվ տեղեկանքներով և միջազգային տնտեսական հարաբերությունների հումանիզացման գործընթացներով:

### 3. Առևտրական քաղաքականության գործիքները

Արտաքին տնտեսական քաղաքականությունը՝ դա ուրիշ երկրների հետ տվյալ երկրի տնտեսական հարաբերությունները կարգավորող գործունեություն է: Այն նշանակալի դեր է խաղում ազգային էկոնոմիկայում արտաքին գործոնի արդյունավետ օգտագործումն ապահովելու համար: Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների էվոլյուցիոն զարգացման գործընթացում ձևավորվել են նաև արտաքին տնտեսական քաղաքականության իրականացման տարբեր ձևեր, մեթոդներ ու գործիքներ: Դրանք կազմավորվել են շուկայական տնտեսության տեսության ու պրակտիկայի հիման վրա և լայնորեն կիրառվում են ազգային ու միջազգային մակարդակներում: Այդ ոլորտում միջազգային կոորդինացումը ենթադրում է միասնական ռեժիմների սահմանում, որոշակի նորմեր, կանոններ և ընթացակարգ ապահովող պայմանագրերի մշակում, որոնց կիրառումը պարտադիր է պայմանավորող կողմերի համար: Ընդհանուր ստանդարտների ու նորմերի գծով միջազգային ռեժիմները որոշակի ազդեցություն են թողնում ազգային տնտեսությունների առևտրական հարաբերությունների վրա: Հաճախ դրանք որպես կողմնորոշիչ են օգտագործվում ազգային էկոնոմիկայի օրենքների ու նորմերի բարեփոխումների ժամանակ:

**Պետական առևտրական քաղաքականություն:** Երկրների միջև առևտրատնտեսական հարաբերությունները կարգավորվում են միջազգային առևտրի պայմանագրերի և համաձայնագրերի միջոցով: Դրանք երկրների համար ստեղծում են պայմանագրային-իրավական բազա, սահմանում են փոխհարաբերությունների սկզբունքները և որոշում նրանց իրավական դաշտը (մաքսային հարկում, տրանսպորտային կապեր, սահմանափակումներ և այլն):

Առևտրական փոխանակումների ոլորտում միջազգային ռեժիմները մշակվում են. միջազգային կազմակերպությունների և ամենից առաջ առևտրի ու

տարիֆների գլխավոր համաձայնության (ՏԱԳՅ) շրջանակներում: Դա միջազգային կազմակերպություն է, որը գործում է 1948թ. համաշխարհային առևտրի՝ հաստատված սկզբունքների ու կանոնների գծով մշակված բազմակողմանի պայմանագրերի հիման վրա: Նրա կազմի մեջ մտնում են ավելի քան 100 լիիրավ անդամ երկրներ և 20 դիտորդներ: ՏԱԳՅ-ը ներկայումս կարգավորում է առևտրի համաշխարհային ծավալի մոտ 90%-ը, փորձում է արգելակել ազգային և ռեգիոնալ մակարդակներում համախափ տեղի ունեցող պրոտեկցիոնիզմի երևույթները և նպաստում է միջազգային առևտրական փոխանակումների ազատականացմանը:

Պետությունների տնօրինության տակ գտնվող արտաքին առևտրական գործունեությունը կարգավորող գործիքների բազմությունը կարելի է պայմանականորեն բաժանել երեք մեծ խմբերի.

- մաքսային տարիֆներ,
- ոչ տարիֆային սահմանափակումներ,
- արտահանումը խթանող նորմեր, պայմանագրեր:

Պրակտիկապես դրանք բոլորն էլ ունեն պրոտեկցիոնիստական ուղղվածություն: Պետությունները, ելնելով ազգային շահերից, երկրի արտաքին ու ներքին իրադրությունից և գործող միջազգային կանոններից, կարգավորում են դրանց գործելու կանոնները: Դա վերաբերում է նաև առևտրի պետական կարգավորման այնպիսի բաղկացուցիչ մասին, ինչպիսին տարիֆային կարգավորումն է:

**Մաքսային տարիֆներ:** Արտաքին առևտրական կապերի կարգավորման տարիֆային միջոցներին են վերաբերում մաքսատուրքերը՝ պետական հարկերը, որոնք գանձվում են տվյալ երկիրը ներմուծվող և նրա սահմաններից արտահանվող ապրանքների և նյութական այլ արժեքների համար:

Մաքսատուրքի սահմանումը ենթադրում է, որ ապրանքի տերը պետք է վճարի նրա արժեքի որոշակի մասը (բաժինը): Դա նշանակում է, որ գանձվող տուրքի (հարկի) չափով աճում է արտադրողի կատարած ծախսերը, հետևապես, և այն գինը, ըստ որի ներմուծողը կարող է վաճառել այդ ապրանքը: Այնքան է, որ ներմուծվող ապրանքների նկատմամբ մաքսատուրքերի բարձրացումը, մի կողմից ավելացնում է պետական բյուջեի մուտքերը, մյուս կողմից, բացասաբար է ազդում սպառողների եկամուտների վրա: Յետևապես, մաքսատուրքերի ու առևտրական մյուս գործիքների օգտագործումը պահանջում է հաշվի առնել տնտեսական իրավիճակի վրա դրանց բազմակողմանի ներգործությունը:

Մաքսատուրքերի համակարգված անվանացանկը համարվում է մաքսային տարիֆը, որով հարկվում են ներմուծվող (արտահանվող) ապրանքները: Տարբերվում են արտահանման և ներմուծման տարիֆներ, որոնք տարբերակված ձևով կարգավորում են արժեքների շարժումը երկրների միջև:

Ըստ նպատակային ուղղվածության, տարիֆները կատարում են երկու գոր-

ծառույթ՝ հովանավորչական և ֆիսկալ (պետական): Տարիֆների հովանավորչական բնույթը դրսևորվում է այն ժամանակ, երբ պետությունն ավելացնելով մաքսատուրքը, դրանով իսկ բարձրացնում է արտասահմանյան ապրանքների գները, իջեցնում դրանց մրցունակությունը՝ ներքին շուկան և հայրենական արտադրողներին պաշպանելու համար:

Մաքսատուրքերի ֆիսկալ նպատակն՝ առավելապես հարկային մուտքերի հաշվին պետական բյուջեի եկամուտների ավելացումն է: Սովորաբար այդ գործառույթը վերաբերում է մաքսատուրքով հարկվող այն ապրանքներին, որոնք տվյալ երկրում չեն արտադրվում: Ընդ որում ապրանքների ու ծառայությունների վրա սահմանվող մաքսատուրքերն այնքան էլ բարձր չեն:

Ըստ հարկման ձևի տարբերվում են ադվալորային, առանձնահատուկ և խառը մաքսատուրքեր: Ադվալորային մաքսատուրքերը գանձվում են ներմուծվող ապրանքների գնից՝ որոշակի %-ի չափով (օրինակ, սառնարանի գնի մինչև 15%-ը): Առանձնահատուկ մաքսատուրքերը սահմանվում են որոշակի դրամագումարի չափով, որը գանձվում է ապրանքի ծավալին, կշռին կամ հատին համապատասխան (օրինակ, 15 դոլար յուրաքանչյուր մեկ տոննա մետաղի համար): Խառը մաքսատուրքի դեպքում ապրանքը միաժամանակ կարող է հարկվել և՛ ադվալային, և՛ առանձնահատուկ մաքսատուրքով:

Որպես կանոն, մաքսային տարիֆը սահմանվում է ազգային մակարդակով: Սակայն այն կարող է միասնական լինել և այն երկրների համար, որոնք միավորվում են առևտրատնտեսական ընկերությունների մեջ: Օրինակ, Եվրոպական տնտեսական համագործակցության (ԵՏՀ) մեջ ներգրաված երկրներն ունեն միասնական տարիֆով գործող ամբողջական մաքսային տարածություն:

Սովորաբար մաքսային տարիֆներն իրենց մեջ են ներառում տուրքերի երեք տեսակ. մաքսիմում, մինիմում և արտոնյալ: Առևտրական մաքսատուրքի առաջին տեսակը կիրառվում է այն երկրների նկատմամբ, որոնց հետ առևտրական համաձայնություններ չկան: Երկրորդը գործում է այն դեպքում, երբ երկրների միջև բարեհաջող ռեժիմ մտցնելու մասին առևտրական պայմանագրեր կան: Երրորդը վերաբերում է զարգացող երկրներից ապրանքների ներմուծմանը, որոնց նկատմամբ գործում է ՄԱԿ-ի շրջանակներում մշակված արտոնությունների ընդհանուր համակարգը:

Մաքսային դրույքները, կախված համաշխարհային տնտեսական ու քաղաքական իրավիճակներից և ազգային էկոնոմիկաների զարգացման մակարդակներից, կարող են փոխվել: Այսպես, 20-րդ դարի երկրորդ կեսերից աշխարհի տարբեր երկրների արտաքին տնտեսական հարաբերությունները կարգավորվում են հիմնականում մաքսատուրքերի փոխադարձ իջեցման միջոցով: Ընդ որում վերջին տասնամյակներում միջազգային առևտրի կարգավորման մեջ այդ ուղղությունը գլխավորն էր: Դրա հետևանքով մաքսային հարկերի մակարդակը 1950-2000 թթ. իջել է ավելի քան 3/4-ով: Ներկայումս զարգացած երկրներում տարիֆային դրույքների միջին մակարդակը կազմում է մոտ 6%,



իսկ զարգացող երկրներում՝ 30-40%: Առանձին ապրանքների համար տուրքերը կարող են ունենալ տատանման ավելի լայն սահմաններ:

**Ռչ տարիֆային սահմանափակումներ:** Բոլոր երկրների համար արտաքին տնտեսական գործունեության կարգավորման ընդհանուր ձևերից են նաև ոչ տարիֆային միջոցները: Համաձայն ՄԱԿ-ի ընդունած դասակարգման, դրանք բաժանվում են երեք կարգի: **Առաջինը՝** արտաքին առևտրական միջոցառումներն են, որոնք ուղղված են ներմուծման ուղղակի սահմանափակմանը, նպատակ ունենալով պաշտպանել ազգային արտադրության որոշ ճյուղեր: Այդ միջոցներին են վերաբերում. ներմուծման լիցենզավորումը և քվոտավորումը, հակադեմպինգային և փոխհատուցման մաքսատուրքերը, ներմուծվող դեպոզիտները, այսպես կոչված «արտահանման կամավոր սահմանափակումներ», ներկրվող ապրանքների գների միմիում մակարդակը և այլն:

**Երկրորդը ներառում է վարչական բնույթի միջոցառումները** (մաքսային ձևակերպումներ, տեխնիկական ստանդարտներ ու նորմեր, սանիտարական ու անասնաբուժական կարգի միջոցներ, հաշվառման ու փաթեթավորմանը ներկայացվող պահանջներ և այլն):

**Երրորդին են վերաբերում արտաքին առևտրի վրա անուղղակի ներգործող միջոցառումները, լիցենզիաներն ու քվոտաները:** Դրանք օգտագործվում են պրակտիկապես բոլոր պետությունների կողմից և ուղղված են ներմուծման սահմանափակմանը կամ արտահանման խթանմանը:

Արտահանման-ներմուծման հոսքերի ուղղակի կարգավորման ամենատարածված գործիքներից են լիցենզիաները և քվոտաները:

**Լիցենզիոն համակարգը** ենթադրում է, որ պետությունը հատուկ լիազորված օրգանի կողմից թույլտվություն է տալիս որոշ ապրանքների արտահանման կամ ներմուծման գործընթացը կազմակերպելու համար: Հիմնականում գործում են լիցենզիայի երկու տեսակներ:

**Առաջինը՝ ավտոմատ (կամ Գլխավոր) լիցենզիան է:** Այն թույլ է տալիս առանց սահմանափակումների արտահանել կամ ներմուծել որոշակի ժամանակաշրջանի համար թույլատրվող ապրանքներ: Երկրորդը՝ ոչ ավտոմատ (կամ միանվագ, անհատական) թույլտվությունն է: Ըստ այդ լիցենզիայի, թույլատրվում է որոշակի խումբ ապրանքների արտահանումը, ներմուծումը՝ նշելով դրանց քանակը, արժեքը, նշված երկիրը և հաճախ էլ այն մաքսային կետը, որի տարածքով դուրս են տարվում կամ ներկրվում են այդ արժեքները:

Կարգավորման լիցենզիոն համակարգերի օգտագործումը հենվում է միջազգային համաձայնագրերով սահմանված մի շարք նորմերի, ինչպես նաև ՏԱԳ-ի որոշակի դրույթների և դրա շրջանակներում գործող արտահանման լիցենզավորման ընթացակարգի գծով համաձայնության վրա:

Արտաքին առևտրի լիցենզիոն գործառնություններին զուգընթաց կիրառվում են նաև դրանց այնպիսի քանակական սահմանափակումներ, ինչպիսիք են քվոտաները: Ըստ այդ գործիքի, որոշակի ժամանակահատվածի ընթաց-

քում կարող են արտահանվել կամ ներմուծվել սահմանափակ քանակի ապրանքներ: Այդ կատեգորիայի մեջ են մտնում առանձին երկրների արտահանմանը վերաբերող «զլոբալ և սեզոնային» քվոտաները և այսպես կոչված «կամավոր» սահմանափակումները:

Բավական է նշել, որ 21-րդ դարի սկզբներին զարգացած երկրներն օգտագործում են մոտ 800 տեսակի ոչ տարիֆային տարբեր սահմանափակումներ, որոնց օգնությամբ արգելվում են մոտ 50% ապրանքների արտահանումը: Երկայուն հովանավորման քաղաքականության բնորոշ գիծը համարվում է կոլեկտիվ պրոտեկցիոնիզմի հաստատումը, որը կիրառվում է հիմնականում ինտեգրացված երկրների կողմից երրորդ երկրների նկատմամբ: Նման հովանավորումն ամենամեծ աստիճանով հատուկ է եվրոպական համագործակցության երկրներին: Մյուս կողմից, Ասիայի, Աֆրիկայի և Լատինական Ամերիկայի թույլ զարգացած երկրներում ստեղծվել են 15 փակ տնտեսական խմբավորումներ, որոնց սահմաններում իրականացվում է առևտրի ազատականացում:

Արտահանման և ներմուծման քանակական սահմանափակումները հանդիսանում են արտաքին առևտրի պետական կարգավորման վարչական ձևեր: Դրանք կիրառվում են որպեսզի արտաքին տնտեսական հարցերում սահմանափակեն ֆիրմաների գործունեությունը, նեղացնեն երկրների առևտրի ոլորտը, կարգավորեն վաճառման կամ գնումների ծավալը:

Արտահանումը խթանող ձևերին են վերաբերում նաև արտաքին առևտրի քաղաքականության այնպիսի ուղղություններ, ինչպիսիք են **դեմպինգը** (ապրանքների արտահանումը և դրանց՝ արտասահմանյան շուկաներում ցածր գներով իրացումը), **«նոր պրոտեկցիոնիզմը»** (որոնք ընդգրկում են արտաքին տնտեսական գործունեության պետական կարգավորման ոչ տարիֆային գործիքները): Առանձին պետություններ «կամավոր կերպով» սահմանափակում են արտահանումը և սահմանում են ներմուծման միմիում գներ: Այդ մեթոդին հիմնականում դիմում են արևմտյան զարգացած պետությունները, որոնք փորձում են իրենց կամքը թելադրել տնտեսապես ավելի թույլ զարգացած երկրներին:

Արտաքին առևտրի պրակտիկայում կիրառվում են և **փոխհատուցման տուրքեր**, երբ պարզվում է, որ ապրանք արտադրողը պետական սուբսիդիա է ստացել նրա արտադրման համար:

Միջազգային տնտեսական հարաբերությունների մեջ վերջին շրջանում լայն զարգացում է ստացել **ծառայությունների արտահանումը:** Ծառայությունների միջազգային առևտրի արագ աճը պայմանավորված է աշխատանքի չորրորդ հասարակական խոշոր բաժանմամբ, զարգացած երկրների՝ կյանքի բարձր մակարդակով, պահանջումների աճի օրենքի գործողությամբ և այլ գործոններով: Ծառայությունների առևտուրը ապրանքների առևտրի համեմատությամբ մի շարք առավելություններ ունի: Դրան են վերաբերում ծառայություններ

արտադրողների և դրանց սպառողների միջև ուղղակի կապերի առկայությունը, ծառայությունների տեսակների ու ծավալի ավելացումը, միջազգային մրցակցությունից ծառայությունների ոլորտի պաշպանվածությունը և այլն: Ծառայությունների հիմնական տեսակներից են արտաքին առևտրի հետ կապված ծառայությունները, տեխնոլոգիական, ինժեներական, կառավարչական և այլ կարգի պատենտների փոխանակումը, աշխատուժի միգրացիայի հետ կապված ծառայությունները, սոցիալական, կուլտուրական ծառայությունները, բանկային, վարկային, լիզինգային գործառնությունների կատարումը: Առևտրի մեջ մեծ է և ծովային տրանսպորտի բաժինը (փոխադրումների ավելի քան 80%-ը): Ընդ որում բեռների և ուղևորների տրանսպորտային ծառայությունների շուկայում առաջատար երկրներ են ԱՄՆ-ը, Անգլիան, Ֆրանսիան, Ճապոնիան:

Տեխնոլոգիական փոխանակումների գործընթացում համաձայնությունների հիմնական ձևերին են վերաբերում լիցենզիաների առևտուրը: Դրա հիմնական օբյեկտներն են գյուտերի, տեխնոլոգիական փորձի, արդյունաբերական ու առևտրական գաղտնիքների գծով պատենտային ու ոչ պատենտային լիցենզիաները:

Միջազգային առևտրի ոլորտում սոցիալական ծառայություններին է վերաբերում նաև կրթությունը, որն իրականացվում է փորձի փոխանակման, կադրերի պատրաստման, տեղեկատվությունների տրամադրման ձևերով և այլն:

Այսպիսով, պետությունները տնօրինում են ապրանքների ու ծառայությունների արտաքին առևտրական հոսքերի կարգավորման բազմաթիվ գործիքների, որոնք նպաստում են նրանց տնտեսական զարգացման կառուցվածքային խնդիրների, էկոնոմիկայի հավասարակշռման ու արդյունավետության պրոբլեմների լուծմանը: Իհարկե, այդ գործիքներն ու միջոցներն առանձին երկրներում էապես կարող են տարբեր լինել: Այսպես, ԱՄՆ կառավարությունն ակտիվացնում է արդախանման գործընթացը մասնավոր ձեռնարկատիրական սեկտորում, և միաժամանակ, բարենպաստ պայմաններ է ստեղծում այդ ծրագրերի իրականացման համար:

Ֆրանսիայում գործում է արտաքին առևտրական գործունեությանն աջակցող ծառայության, որը վերլուծում է ֆիրմաների արտահանման պոտենցիալը, ինֆորմացիա է տալիս արտաքին շուկաների կոնյունկտուրայի մասին, ֆինանսական միջոցներ է տրամադրում այլ երկրների հետ տնտեսական կապեր հաստատելու համար, թողարկում է ինֆորմացիոն տեղեկատուներ և այլն:

Ճապոնիան լայնորեն օգտագործում է ազգային ապրանքների արտահանումը խթանող (կամ արգելակող) անուղղակի մեթոդներ, մասնավորապես, ֆիրմաներին գիտատեխնիկական օգնություն է ցույց տալիս ապրանքների նախագծման ու արտադրման գործընթացում: Դրանով իսկ պետությունն իր վրա է վերցնում արտադրանքի-նմուշի թողարկման գծով սկզբնական բարձր ծախսերը, որն էապես հեշտացնում է նրա հետագա սերիական թողարկումը:

Եվրոպական միությունը որոշումներ է ընդունում համագործակցող բոլոր

երկրների տնտեսական գործունեության հարցերի կոորդինացման վերաբերյալ, կարգավորում է անդամ-երկրների միջև ապրանքաշրջանառությունը, սահմանում է մաքսատուրքերի չափը, առանձին երկրների արտոնությունները, լուծում է կազմապերպական-իրավական այլ խնդիրներ:

Չակադեմիկնգային լայն միջոցառումներ են կիրառվում նաև ռուսական ապրանքների նկատմամբ: Սկսած 1992թ. երբ ապրանքների ու ծառայությունների ներքին զնեղը մոտեցան համաշխարհային զնեղին, Ռուսաստանի կառավարությունը սկսեց օգտագործել նաև համեմատական առավելության սկզբունքն՝ երկրի արտաքին առևտրի արդյունավետությունը բարձրացնելու համար:

Չատուկ տնտեսական գոտիներ: Ժամանակակից պայմաններում հատուկ տնտեսական գոտիների ստեղծումը համարվում է համաշխարհային տնտեսական կառուցվածքի անհրաժեշտ տարրը: Տարբեր երկրներում դրանց կազմավորման շարժառիթները տարբեր են: Դրանք կարող են ստեղծվել կամ՝ գուտ առևտրի ազատ գոտիների ձևով, կամ հատուկ նպատակներով, որտեղ կարգավորվում են տնտեսական կյանքի որոշակի ոլորտները: Այն երկրներում, որոնց տնտեսական քաղաքականությունն ուղղված է հիմնականում ներքին շուկայի կարգավորմանը, նման գոտիները խիստ կանոնակարգվում ու վերահսկվում են, ներդրումային ազատ ոլորտներ չունեն և, ամբողջությամբ վերցրած, դանդաղ են զարգանում: Իսկ այն երկրները, որոնք բաց դռների քաղաքականության կողմնակից են, բարենպաստ պայմաններ են ստեղծում նման գոտիների ստեղծման ու ընդլայնման համար:

Ներկայումս ամբողջ աշխարհում գործում են ավելի քան 600 տնտեսական ազատ ու հատուկ գոտիներ, որտեղ կատարվում է Չամաշխարհային առևտրի ավելի քան 18%-ը: Նման գոտիները ստեղծվում են արտաքին առևտրական, ընդհանուր տնտեսական, սոցիալական, տարածաշրջանային և գիտատեխնիկական հարցերի համատեղ լուծման համար: Պայմանականորեն նման տարածքները կարելի է բաժանել հետևյալ տեսակների.

1. ազատ առևտրական գոտիներ, ազատ նավահանգիստներ, տրանզիտ գոտիներ, սահանք մաքսատուրքի պահեստային բազա,
2. արտահանման արդյունաբերական գոտիներ, որոնք հիմնվում են արտոնյալ առևտրական և մաքսային, ինչպես նաև ֆինանսական և հարկային ռեժիմի վրա,
3. դրամատնային և ապահովագրական արտոնյալ գոտիներ,
4. տեխնոլոգիական գոտիներ, որոնք հենվելով որոշակի արտոնությունների վրա և օգտվելով ազգային ու վերազգային ձեռնարկությունների նյութական ու բարոյական աջակցությունից, զբաղվում են նոր տեխնոլոգիաների մշակման ու ներդրման հարցերով,
5. կոպլեքսայի գոտիներ: «ազատ» կամ «բաց», քաղաքներ, շրջաններ), որտեղ կիրառվում են առևտրի կազմակերպման ազատ սկզբունքներ և կանոններ:

Ձագրացած կապիտալիստական ու սոցիալիստական կողմնորոշում ունեցող երկրներում (ԱՄՆ, Չինաստան, Ռուսաստան, Բրազիլիա) գործում են արտաքին առևտրական, տնտեսական, վալյուտային բազմաթիվ գոտիներ, որտեղ ազատ ներդրվում են արտասահմանյան կապիտալը և նոր տեխնոլոգիաները, երկրների միջև փոխշահավետ սկզբունքներով են իրականացվում տնտեսական, ֆինանսավարկային, տրանսպորտային և այլ կապերը: Դրանց գործունեությանը նպաստում են. աշխարհագրական բարենպաստ դիրքը, մատչելի ենթակառուցվածքների առկայությունը, էժան և որակյալ աշխատուժը, միջազգային ֆինանսական լծակների կիրառումը, հարկային և իրավական արտոնությունները, ընդհանուր քաղաքական կայունությունը և այլ գործոններ:

Տնտեսական ազատ գոտիների աշխատանքի արդյունավետության բարձրացման գործոններ են համարվում նաև.

1. դրամական շրջանառության ոլորտի ընտրությունը (դոլարի, ֆունտ ստերլինգի կամ ֆրանկի գոտի) և կարգավորումը,
2. իրավական կարգավորման նորմերի կիրառումը,
3. ռեզիդնալ զարգացման պլանների առաջնահերթ իրականացումը,
4. կապիտալի ու աշխատուժի արդյունավետ օգտագործումը և այլն:

#### 4. Վճարային և առևտրական հաշվեկշիռներ

Արտաքին առևտրի ռեալ էֆեկտը (կամ կորուստները) բնութագրող իսկական պատկերը արտացոլում է երկրի վճարային հաշվեկշիռը: Վճարային հաշվեկշիռը՝ դա արտասահմանում կատարված դրամական վճարումների և արտասահմանից ստացված մուտքերի տարբերությունն է որոշակի ժամանակաշրջանի համար (տարի, եռամսյակ, ամիս): Վճարային հաշվեկշիռի մեջ իրենց ընդհանրացված արտահայտությունն են գտնում տարբեր երկրների միջև տնտեսական կապերը: Այն տեղեկատվական աղբյուր է ծառայում ապրանքների միջազգային փոխանակման, ծառայությունների կատարման և կապիտալի շարժի գործընթացներում երկրի մասնակցության մասին:

Վճարային հաշվեկշիռի մեջ տրվում է դրամական միջոցների հետ կատարվող բոլոր գործառնությունները, արտացոլվում է երկրի արտաքին տնտեսական գործունեության արդյունքը: Դրա հիման վրա կատարվում է երկրի արտաքին արտադրական-առևտրական գործունեության վերլուծություն, տրվում է նրա ֆինանսական-վալյուտային դրության վիճակի գնահատականը և պարզվում են պետության արտաքին տնտեսական քաղաքականության հիմնական ուղղությունները:

Վճարային հաշվեկշիռը արտահայտում է վճարումների փաստացի վիճակը: Դրան զուգընթաց կազմվում է հաշվարկային հաշվեկշիռ, որտեղ գրանցվում են ոչ միայն փաստացի վճարումները, այլև տվյալ պահին պետության պահանջներն ու չվճարված պարտավորություններն, անկախ դրանց լրացման ժամ-

կետներից:

Վճարային հաշվեկշիռի կառուցվածքը: Արտաքին տնտեսական բոլոր գործառնությունների գծով վճարումների հաշվառումն իրականացվում է որոշակի ժամանակահատվածի ընթացքում: Վճարային հաշվեկշիռի մեջ այն տարվում է կրկնակի հաշվապահության սկզբունքով: Օրինակ, ապրանքների արտահանման հաշվին երկիր մուտք գործող դրամական միջոցները գրանցվում են հաշվեկշիռի մուտքային հոդվածներում (+՝ դրական նշանով), արտասահմանյան ապրանքներ գնելու նպատակով երկրից դուրս գնացող միջոցներն նշվում են հաշվեկշիռի դեբետային հոդվածներում (-՝ բացասական նշանով): Մուտքի ու ելքի գումարների միջև տարբերությունը կազմում է վճարային հաշվեկշիռի մնացորդը (сальдо): Այն կարող է լինել դրական, երբ մուտքերը գերազանցում են վճարումներին, և բացասական, երբ վճարումներն ավելի են, քան մուտքերը: Այս դեպքում երկիրն ունի վճարային հաշվեկշիռի պակասորդ (դեֆիցիտ):

##### A. Ընթացիկ գործառնություններ

- Ապրանքներ
- Ծառայություններ
- Եկամուտներ ներդրումներից
- Մասնավոր միակողմանի փոխանցումներ

Ընդհանրելով՝ ընթացիկ գործառնությունների հաշվեկշիռ

##### B. Ուղղակի ներդրումներ և այլ երկարաժամկետ կապիտալ

- Ուղղակի ներդրումներ
- Պորտֆելային ներդրումներ
- Այլ երկարաժամկետ կապիտալ

##### C. Այլ կարճաժամկետ կապիտալ

##### D. Սխալներ և բացթողումներ

Ընդհանրելով. A+B+C+D՝ կապիտալների շարժման հաշվեկշիռ

##### E. Փոխհատուցող հոդվածներ

##### F. Մնացորդ փակող արտակարգ աղբյուրներ

G. Արտասահմանյան պաշտոնական օրգանների վալյուտային ռեզերվները ձևավորող պարտավորություններ

Ընդհանրելով. A+B+C+D+E+F+G

##### H. Ռեզերվների ընդհանուր փոփոխություններ

- Ոսկի
- CDR՝ միջազգային վճարային և ռեզերվային միջոցներ
- Մ.Վ.Ֆ ռեզերվային վիճակը
- Արտասահմանյան վալյուտա
- Այլ պահանջներ
- Մ.Վ.Ֆ վարկեր

Ընդհանրելով. A+B+C+D+E+F+G+H

Մխեսնա 1. Վճարային հաշվեկշիռի հոդվածների դասակարգումը

Աշխարհի երկրների մեծ մասում վճարային հաշվեկշռի հոդվածները խմբավորվում են ըստ ՄՎՖ-ի երաշխավորված մեթոդիկայի (տես՝ սխեմա 1.):

Վճարային հաշվեկշիռը բաղկացած է երեք մեծ բաժիններից: Առաջինը՝ ընթացիկ գործառնությունների հաշիվն է կամ հաշվեկշիռը, երկրորդ՝ կապիտալների հետ կառարված գործառնությունների հաշվեկշիռն է, երրորդը՝ արտացոլում է միջազգային պաշտոնական ռեզերվների գծով հաշիվները: Բացի դա, հաշվեկշռի բաժնի տվյալներն իրենց մեջ են ներառում նաև ենթաբաժիններ ու առանձին հոդվածներ:

Ընթացիկ գործառնությունների հաշվեկշիռը կամ հաշիվն արտացոլում է ապրանքների փոխանակման գործընթացը, ինչպես նաև միակողմանի և միանվագ վճարումները: Հաշվեկշիռը սկսվում է արտաքին առևտրի գծով՝ ապրանքների արտահանման և ներմուծման արդյունքների ամփոփման գործընթացով:

Բացի ապրանքների առևտրից, վճարային հաշվեկշռի առանձին բաժնում արտացոլվում է ծառայությունների առևտուրը: «Ծառայություններ» հոդվածի գծով եկամուտները և ծախսերը կապված են զբոսաշրջիկության հեռուստահաղորդումների աշխատանքի, զինվորական բազաների, արտասահմանյան ներկայացուցիչների պահպանման, մասնավոր ոչ առևտրական օպերացիաների (դրամական փոխանցումներ, ժառանգություն և այլն) հետ: Այնուհետև, այս բաժնում արտացոլվում են տրանսպորտային, ապահովագրական բնույթի վճարումներն ու մուտքերը և այլ՝ ոչ առևտրական կարգի դրամական հոսքերը (հումանիտար օգնություն, անվերադարձ սուբսիդիաներ և այլն):

Ապրանքների ու ծառայությունների փոխանակման, միանվագ վճարումների կատարման և այլ ոչ առևտրական գործառնությունների արդյունքների ընդհանրացման հիման վրա ձևավորվում է ընթացիկ օպերացիաների հաշվեկշիռը և մնացորդը:

Կապիտալի շարժման հաշվեկշիռն արտացոլում է դրամական միջոցների շարժը պետությունների միջև, նրա ակտիվների գնումը և վաճառումը, երկարատև և կարճատև փոխառությունների ու վարկերի տրամադրումը և ստացումը: Օրինակ, եթե արտահանման գծով մուտքերը անբավարար են ներմուծումների վրա ծախսելու համար, ապա երկիրը փոխառություններ է վերցնում, որն արտացոլվում է կապիտալի շարժման՝ վարկային հոդվածների բաժնում: Իսկ ուրիշ պետություններին ու ֆիրմաներին տրվող միջոցները ցույց են տրվում դեբիտորական հոդվածներում և գնահատվում՝ որպես կապիտալի արուսևոս:

Երկրից արտահանվող կապիտալը կարող է փոխանակվել արտասահմանյան վալյուտայի հետ, ներդրվել այլ երկրների բանկերում, կամ դրա հաշիվն ձեռք բերել արտասահմանյան կոմպանիաների արժեթղթեր: Մնացած այլ պայմաններում երկիրն իր ակտիվները կարող է պահպանել միայն այն դեպքում

երբ դրանց փոխանակման կուրսն, ըստ կանխագուշակումների, բարձրանում է: Ընթացիկ գործառնությունների հաշվեկշռի և կապիտալների շարժման հաշվեկշռի միջև կապը կարելի է ցույց տալ՝ մեզ արդեն հայտնի հետևյալ բանաձևի միջոցով.

$$ՀԱԱ = C+I+G+HX:$$

Այս բանաձևում գուտ արտահանումը (HX) համարվում է ապրանքների ու ծառայությունների արտահանման ու ներմուծման տարբերություն, այսինքն որպես ընթացիկ գործառնությունների հաշի մնացորդ: Եթե հավասարման երկու մասից հանենք սպառումը (C) և պետական ծախսերը (G), ապա հավասարման ձախ մասում կմնան (ՀԱԱ-C-G) միայն ազգային խնայողությունները՝ S, այն է՝

$$S = I+HX:$$

Եթե շարունակենք վերափոխել բանաձևը՝ նրա երկու մասերից հանելով ներդրումները, ապա կստանանք՝

$$S-I = HX:$$

Այսպիսով, ներքին խնայողությունների ու ներդրումների տարբերությունը կազմում է վճարային հաշվեկշռի կապիտալների շարժման հաշիվը: Կապիտալի շարժման հաշվեկշիռը պետք է հավասարակշռի վճարային հաշվեկշռի ընթացիկ հաշիվը: Եթե արտասահմանից ապրանքների ու ծառայությունների դիմաց ստացված միջոցների գումարը դրական մեծություն է, ապա ընթացիկ օպերացիաների մնացորդն ակտիվ է: Այն հավասարակշռվում է երկրի կապիտալի արտահոսի հետ: Իսկ եթե երկիրն այդ հոսվածում դեֆիցիտ ունի, ապա այն փոխհատուցվում է կապիտալի ներհոսով:

Սակայն պրակտիկայում վճարային հաշվեկշռի առաջին և երկրորդ բաժինների գումարներն ավտոմատորեն չեն հավասարակշռվում: Դա ապահովելու համար հարկ է լինում օգտագործել Կենտրոնական բանկերի ու կառավարական օրգանների ռեզերվային ակտիվները:

Պաշտոնական ռեզերվային հաշիվների հոդվածներն արտացոլում են ոսկու և թանկարժեք այլ մետաղների գնումը և վաճառումը, արտասահմանում պետության ակտիվների և երկրում արտասահմանյան կառավարությունների ունեցած ակտիվների փոփոխությունները: Դրանք առևտրական գործունեության հետ կապված չեն, այլ միջոց են հանդիսանում վճարային հաշվեկշռում կազմավորվող մնացորդները հավասարակշռելու համար: Հաճախ վճարային հաշվեկշռի հավասարակշռվածությունն ապահովելու, նրա դեֆիցիտը ծածկելու համար պետությունը վաճառում է ոսկի, նոր վարկեր է ստանում կամ փոխառություններ է թողարկում և այլն:

Վճարային հաշվեկշռի կստուգման համար հիմք է ծառայում առևտրական (արտաքին առևտրի) հաշվեկշիռը, որը բնութագրում է ապրանքների արտահանումը և ներմուծումը: Այն կազմվում է մաքսային վիճակագրության տվյալների հիման վրա, որտեղ հաշվի է առնվում երկրի սահմանները հատող (արտահան-

վող և ներմուծվող) բոլոր ապրանքների իրական ծավալը: Մինչդեռ, վճարային հաշվեկշիռը ցույց է տալիս արտաքին-առևտրական շրջանառության ընթացքում բոլոր մուտքերն ու վճարումները, որոնք ըստ ժամանակի կարող են չհամընկնել ապրանքների շարժման հետ: Առևտրական հաշվեկշիռը կարող է լինել դրական կամ ակտիվ, եթե արտահանումը գերազանցում է ներմուծմանը և պասսիվ՝ եթե տեղի է ունենում հակառակը:

Առևտրական հաշվեկշռի ակտիվ կամ պասսիվ մնացորդն, ըստ էության, չի կարող գնահատել երկրի արտաքին առևտրի վիճակը: Եթե ուրիշ երկրներում տվյալ երկրի ապրանքների նկատմամբ պահանջարկը կրճատվում է, ապա դա բացասական ցուցանիշ է: Իսկ եթե առևտրական հաշվեկշռի բացասական մնացորդն առաջացել է ինվեստիցիոն ապրանքների ներմուծումն ավելացնելու և դրա հետևանքով ներքին արտադրության աճն ապահովելու նպատակով, ապա դա դրական երևույթ է: Այլ կերպ, վճարային հաշվեկշռի և նրա տարբեր բաժինների ակտիվը կամ դեֆիցիտը կարելի է գնահատել միայն երկրի էկոնոմիկայի իրավիճակը վերլուծելու հիման վրա:

Երկրի վճարային և առևտրային հաշվեկշիռների վիճակի վրա ազդում են ներքին և արտաքին բնույթի բազմաթիվ գործոններ: Այսպես, համաշխարհային առևտրի ապրանքային կառուցվածքի ու դինամիկայի վրա առաջին հերթին ներգործում են ցիկլային գործընթացները, հումքային ապրանքների գների դինամիկան, վալյուտային կուրսի փոփոխությունները, սպառողական և ինվեստիցիոն ապրանքների նկատմամբ ներքին պահանջարկի աճը կամ կրճատումը, պետության արտաքին տնտեսական քաղաքականության ուղղությունները և այլն:

Ժամանակակից պայմաններում աշխարհի գրեթե բոլոր երկրների արտաքին առևտրին բնորոշ է անհավասարակշռվածությունը: Սակայն նրա բնույթը շատ տարբեր է: Օրինակ, 1990թ. Պերմանիայի ու ճապոնիայի հաշվեկշիռներն ունեին համապատասխանաբար՝ 57 և 51 միլիարդ դոլարի դրական մնացորդ, իսկ ԱՄՆ հաշվեկշիռը՝ 119.5 միլիարդ դոլարի պասսիվ: Չնայած դրան 20-րդ դարի վերջերին արտահանման ու ներմուծման ռեալ ցուցանիշների դինամիկան ամբողջությամբ վերցրած նպաստում էր աշխարհի զարգացած առաջատար երկրների առևտրական հաշվեկշիռների անհավասարակշռվածության կրճատմանը:

Վճարային հաշվեկշռի ներքին կառուցվածքը նույնպես դինամիկ է ու փոփոխական, որը կախված է փոխադարձաբար ներգործող գործոնների կոմպլեքսից: Ընթացիկ վճարային հաշվեկշռի դինամիկան արտացոլում է ոչ միայն արտաքին առևտրի մեջ փոփոխությունը, այլև ծառայությունների շարժումը, մասնավոր փոխանցումները և այլ հոդվածներ: Այսպես, բոլոր զարգացող երկրների ծառայությունների հաշվեկշռի մեջ որպես լրացուցիչ հոդվածներ են հանդես գալիս տուրիզմից եկամուտները, նրանց մեծ մասի մոտ՝ մասնավոր փո-

խանցումները, որոշ երկրներում (Թուրքիա, Գերմանիա և Կորեա)՝ ապահովագրությունից ու տրանսպորտային մուտքերը, առանձին երկրներում (Անտիլյան կղզիներ, Քուվեյթ, Սինգապուր)՝ ինվեստիցիոն եկամուտները և այլն:

Սակայն զարգացող երկրների մեծ մասում, ամբողջությամբ վերցրած, վճարումների գումարը գերազանցում է մուտքերին: Վճարումների մեջ առաջին տեղն են զբաղեցնում արտասահմանյան վարկերի ու փոխառությունների, ինչպես նաև ներդրումների համար վճարումները:

Արտահանումը և արտադրության ծավալի հավասարակշռումը:

Երկրի տնտեսական վիճակը գնահատելիս հաճախ հարկ է լինում պարզել արտահանման ու ներմուծման հարաբերակցությունը: Դա կարելի է որոշել երկրի վճարային հաշվեկշռի օգնությամբ: Վճարային հաշվեկշռի ընդհանրական ցուցանիշը հանդիսանում է նրա մնացորդը (сальдо)՝ նրա արտահանման ու ներմուծման հոդվածների միջև տարբերությունը: Սեփական երկրից ապրանքների արտահանման նկատմամբ ուրիշ երկրներից ներմուծման գերազանցումը համարվում է վճարային հաշվեկշռի բացասական մնացորդ, որը կարող է հանգեցնել տնտեսության վատ հետևանքների, օրինակ, արտաքին առևտրի դեֆիցիտի: Այն փակելու համար երկիրը ստիպված է պարտք վերցնել: Իսկ վերջինս մարելու համար անձեից առաջ պետք է պակասեցնել ներքին սպառումը:

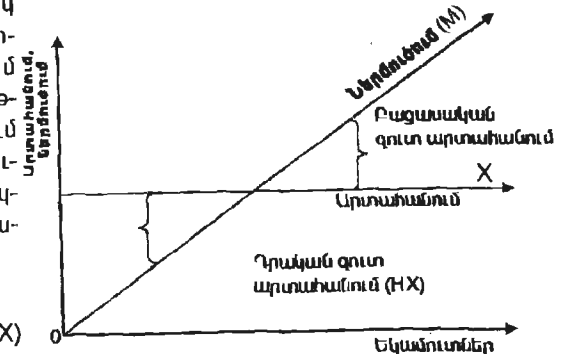
Երկրի կողմից համակցված արտահանման և համակցված ներմուծման միջև տարբերությունը մեկ տարվա տեսանկյունով պարզելու համար օգտագործում են ապրանքների ու ծառայությունների զուտ արտահանում (HX) հասկացությունը: Այդ ցուցանիշը օգտագործելու դեպքում երկրի համախառն եկամուտը կկազմի՝

$$Y=C+I+G+HX$$

Չուտ արտահանումը (HX)

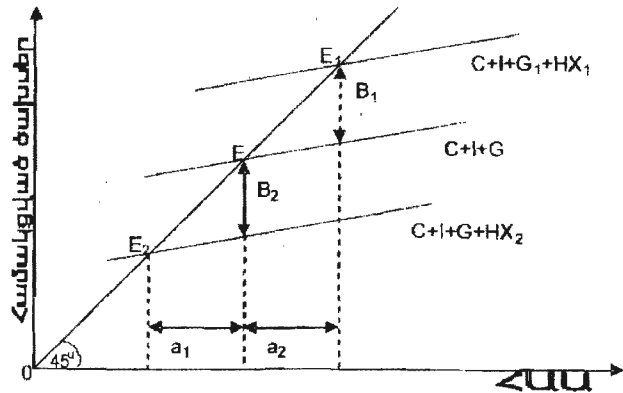
կարող է դրական մեծություն լինել, եթե արտահանումը գերազանցում է ներմուծմանը, կամ բացասական՝ եթե ներմուծման ծախսերն ավելի են, քան արտահանումը (տես՝ գծապատկեր 1.):

Դրական զուտ արտահանումը հանգեցնում է համակցված ծախսերի աճին և դրանով իսկ ավելացնում է ազգային արդյունքը: Իսկ արտահանման նկատմամբ ներմուծման աճը կրճատում է համակցված ծախսերը, հետևապես և ազգային արդյունքը:



Գծապատկեր 1. Արտահանման, ներմուծման և եկամուտների միջև կապը

Գծապատկեր 2.  
Չուտ արտահանման ազդեցության հիման վրա ՀԱԱ-ի հավասարակշռման փոփոխությունը



Ազգային արդյունքի հավասարակշռման մակարդակի վրա արտահանման ու ներմուծման ազդեցության գրաֆիկական մեկնաբանումը տրվում է 2-րդ գծապատկերում: Գրաֆիկում պատկերված այսպես կոչված «Քեյնսյան խաչը» ցույց է տալիս ազգային արդյունքի հավասարակշռված մակարդակի և համակցված ծախսերի միջև կախվածությանը:

Արտադրության ՕԷ ծավալը՝ դա փակ էկոնոմիկայի պայմաններում կազմավորված արդյունքի հավասարակշռված ծավալն է:

Գծապատկերը ցույց է տալիս, որ դրական զուտ արտահանումը (HX<sub>1</sub>) համակցված ծախսերի կորը շարժում է դեպի աջ և վեր և հավասարակշռում է հաստատում E<sub>1</sub> կետում: Վերջինս համապատասխանում է ազգային արտադրության հավասարակշռման ավելի բարձր մակարդակին: Բացասական զուտ արտահանումը գործում է հակառակ արդյունավետությամբ (էֆեկտով): Այն իջեցնում է համակցված ծախսերը, որին համապատասխանում է ազգային արդյունքի հավասարակշռման E<sub>2</sub> մակարդակը:

Արտադրության հավասարակշռման ծավալի մակարդակը գնահատելու համար պետք է հաշվի առնել նրա պոտենցիալ հնարավորությունն, այսինքն լրիվ զբաղվածությունը: Համակցված ծախսերի չափը և նրան համապատասխան արտադրության հավասարակշռված ծավալը կարող են փոքր կամ մեծ լինել արտադրության պոտենցիալ ծավալից: Առաջին դեպքում տեղի է ունենում դեֆլացիոն, իսկ երկրորդ՝ դեպքում սղաճային խզում:

Եթե զուտ արտահանման հաշվին համակցված ծախսերի մեծացմանը նախորդել է դեֆլացիան, ապա մեծ աճը պետք է գնահատել դրական, քանի որ այն հանգեցնում է արտադրական չափերի ավելացմանն ու զբաղվածության ընդլայնմանն, այսինքն դեֆլացիոն խզումի կրճատմանը: Իսկ ինֆլացիոն խզման պայմաններում ներմուծման նկատմամբ արտահանման ընդլայնումը, երբ ծախսերը բարձր են և հավասարակշռված ազգային արդ-

յունքը գերազանցում է նրա պոտենցիալի մեծությանը, երկրում կարող է ուժեղանալ սղաճային լարվածությունը:

Արտաքին առևտրի բազմարկիչը: Ինչպես համակցված ծախսերի մյուս տարրերը, այնպես էլ արտահանումը և ներմուծումը գործում են բազմարկիչի (մուլտիպլիկատորի) էֆեկտով: Այսպես, արտահանումը, ներդրումների ու պետական ծախսերի մեծացումը, բազմակի ներգործություն է ունենում եկամտի ձևավորման վրա:

Արտահանման նախնական պատվերներն անմիջականորեն ավելացնում են արտադրանքի թողարկումը և այդ ճյուղի աշխատողների աշխատավարձը: Արտահանման գործընթացում փոփոխությունը, ներդրումների փոփոխությունների մեծացումը, առաջացնում է շղթայական ռեակցիա, որը յուրաքանչյուր հաջորդ փուլում փոքրանալով՝ խթանում է արտահանումը: Ներդրումների բազմարկիչի մեծացումը արտահանման մուլտիպլիկատորը (MX) պայմանավորված է սպառման ուղղորդում ներքին գործընթացներով և կարող է որոշվել սպառման նկատմամբ սահմանային հակվածության (MRC) միջոցով կամ խնայողության նկատմամբ սահմանային հակվածությամբ (MRS):

Արտահանման բազմարկիչը (MX) = 1/MRS = 1/(1-MRC):

Իսկ արտադրանքի ծավալի վրա արտահանման ավելացման ազդեցությունը կարելի է որոշել հետևյալ կերպ՝

$$\text{ՀԱԱ} = M_p \cdot X:$$

Միջազգային առևտուրը նշանակում է ոչ միայն արտահանում, այլև ներմուծում: Ներմուծումը գործում է խնայողությամբ համանման հոսքի ձևով: Դա երևում է նաև  $Y = C + I + G + X - M$  բանաձևից, որտեղ ներմուծումն արտահայտվում է բացասական (-) նշանով:

Հետևապես, ներմուծման գործընթացը նույնպես կարելի է վերլուծել, ինչպես հետազոտվում են խնայողությունները: Այդ նպատակով կարելի է կիրառել ներմուծման նկատմամբ սահմանային հակվածության (MRM) հասկացությունը՝ որպես եկամտի նկատմամբ ներմուծման ծավալի փոփոխություն (տես՝ No 1 գծապատկերում ներմուծման ՕՄ կորի թեքությունը): Այս դեպքում բազմարկիչի բանաձևը կընդունի հետևյալ տեսքը՝

$$M_p = 1 / (MRS + MRM):$$

Հաշվի առնելով արտահանման փոփոխության ազդեցությանն այդ բանաձևը հետևյալ տեսքը կստանա.

$$Y = 1 / (MRS + MRM):$$

Արտաքին առևտրի՝ բազմարկիչի գրաֆիկական մեկնաբանումը կարելի է կատարել No 2 գծապատկերի հիման վրա: Այսպես, զուտ արտահանման փոփոխությունը նրա ավելացման նպատակով (B<sub>1</sub> հատված) և պատասեցման ուղղությամբ (B<sub>2</sub> հատված) ավելի փոքր է, քան դրանց հետևանքով

հավասարակշռված արտադրանքի ծավալի մեջ առաջացած փոփոխությունները ( $a_1$  և  $a_2$  հատվածները):

Համախառն ազգային արդյունքի՝  $Y=C+I+G+HX$  բանաձևի վերափոխման միջոցով կարելի է ցույց տալ ներքին ծախսերի և զուտ արտահանման փոխադարձ կապը, այն է՝  $HX = Y-(C+I+G)$ :

Վերջինս ցույց է տալիս, որ զուտ արտահանման (դրական կամ բացասական) նշանակությանը կախված է, մասնավորապես, ներքին արտադրության ծավալի և ծախսերի տարբերությունից: Եթե ծախսերը գերազանցում են համակցված եկամտին, ապա այդ տարբերությունը պետք է ներմուծել: Իսկ եթե եկամուտը մեծ է ներքին ծախսերից, ապա այդ տարբերությունը կարող է արտահանվել:

Այսպիսով, ՀԱՄ արտաքին հավասարակշռումը (արտաքին հաշվարկների հավասարակշռման ձեռք բերում) և ներքին հավասարակշռումը (երբ հավասարակշռված ազգային արդյունքը մոտ է նրա պոտենցիալին) սերտորեն կապված են իրար հետ: Ներքին հավասարակշռումը՝ կարգավորող (դրամավարկային և հարկային-բյուջետային քաղաքականություն) գործիքներն անմիջական ազդեցություն են ունենում արտաքին տնտեսական հավասարակշռման վրա: Իսկ դա իր հերթին կապված է վալյուտային կարգավորման հետ, մասնավորապես, նրա հետ, թե վալյուտային սահմանված ինչ համակարգ է (լողացող կամ հաստատուն) օգտագործվում ազգային էկոնոմիկայում:

## ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԺՈՒՅԹԱՅԻՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳ: ԱՐԺՈՒՅԹԱՅԻՆ ԿՈՒՐՍԵՐ

### 1. Միջազգային դրամաշրջանառությունը և նրա ձևավորման էտապները

Միջազգային արժույթային հարաբերությունը՝ դա տարբեր երկրների վարկային կազմակերպությունների միջև արժույթների գործելու, փոխանակելու գծով տնտեսական հարաբերությունների համակարգ է: Այդ հարաբերությունները ծագել են փողի երևան գալու և նրա՝ համաշխարհային փողի գործառույթ կատարելու գործընթացներում: Պատմական ամբողջ դարաշրջաններում փոխվել են ազգային և համաշխարհային արժույթները, փոխվել է և դրանց՝ միջազգային հաշվարկների կատարման պայմանները: Միաժամանակ աճել է համաշխարհային դրամաշրջանառության համակարգի նշանակությունը և բարձրացել է նրա հարաբերական ինքնուրույնության աստիճանը:

Ներկա ժամանակաշրջանում առանց բացառության բոլոր երկրներում ձևավորվել են ազգային, ռեգիոնալ և համաշխարհային վալյուտային համակարգեր: Այդ բոլոր համակարգերն ունեն բարդ կառուցվածք և պայմանավորվում են պետությունների միջև միջազգային ֆինանսական հարաբերությունների առկայությամբ: Այդ համակարգի շրջանակներում յուրաքանչյուր երկիր վարում է տնտեսական ինքնուրույն քաղաքականություն և միջազգային մրցակցության պայմաններում պաշտպանում է իր՝ ազգային շահերը: Մյուս կողմից, երկրների միջև արտաքին տնտեսական կապերն անհրաժեշտ են դարձնում նրանց մոտ ձևավորել արժույթային փոխանակության հարաբերությունները:

Արժույթը (բառացիորեն՝ զին, արժեք)՝ դա տվյալ երկրի դրամական միավորն է (դրամ, ռուբլի, ֆ. ստերլինգ և այլն): Նեղ իմաստով՝ դա արտասահմանյան երկրների դրամանիշներն են: Յուրաքանչյուր երկիր, ազգային շուկա ունի իր սեփական՝ ազգային օրենսդրության վրա հիմնված արժույթային համակարգը:

Ազգային վալյուտային համակարգ:  
Ազգային վալյուտային համակարգը՝ դա տվյալ երկրի դրամական համակարգի մի մասն է, որի շրջանակներում ձևավորվում և օգտագործվում են վալյուտային ռեսուրսները, իրականացվում է միջազգային վճարային շրջանառությունը:

- Նրա կազմի մեջ են մտնում հետևյալ տարրերը.
- ազգային դրամական միավորը (դրամ, ֆրանկ, ռուբլի ...),
- վալյուտային կուրսի ռեժիմը (կայուն, տատանվող ...),
- վալյուտայի փոխարկելիության պայմանները,

- հիմնական միջազգային վճարման միջոցները (ոսկի, եվրո, ՄԴՌ),
- երկրում գործող միջազգային հաշվարկների համակարգը,
- երկրի ոսկու վալյուտային ռեզերվների կազմը և կառավարումը,
- երկրի վալյուտային հարաբերությունները կարգավորող ազգային հիմնարկների կարգավիճակը (Կ.Բ. Ֆինանսների նախարարություն ...):

Ազգային վալյուտային համակարգի բաղկացուցիչ մասերից են նաև վալյուտային պարիտետը, վալյուտային սահմանափակումները և դրանց ձևերն ու մեթոդները, վալյուտային կարգավորման համակարգը, միջազգային վարկային հաշիվների օգտագործման մեխանիզմը և այլն:

Ազգային վալյուտային համակարգերը ձևավորվում են ազգային օրենսդրության հիման վրա, հաշվի առնելով միջազգային իրավունքի նորմերը: Դրանց առանձնահատկությունները որոշվում են երկրի էկոնոմիկայի զարգացման պայմաններով ու մակարդակով, արտաքին տնտեսական կապերով և սոցիալական զարգացման խնդիրներով:

Պատմականորեն առաջինը ձևավորվել է և օրենսդրականորեն ամրագրվել է ազգային վալյուտային համակարգը: Այն կարգավորում է արժույթի այն գործառույթները, որոնք կապված են դրամական կապիտալի շարժման, վարկավորման ձևերի ու սկզբունքների, արտաքին առևտրի, միջազգային տուրիզմի և դրամական այլ գործընթացների հետ: Ազգային վալյուտային համակարգը օրգանապես կապված է ներքին ֆինանսավարկային համակարգի հետ և կարգավորում է նաև նրա գործունեությունը:

**Համաշխարհային վալյուտային համակարգ:** Ազգային արժույթային համակարգերի հիման վրա ձևավորվել է միջազգային արժույթային համակարգը: Համաշխարհային վալյուտային համակարգը ծագել է 19-րդ դարի վերջերին՝ արտադրողական ուժերի ինտերնացիոնալացման, աշխատանքի միջազգային բաժանման, համաշխարհային շուկայի ձևավորման, ոսկու ստանդարտի համընդհանուր տարածման հիման վրա: Այն միջազգային վալյուտային հարաբերությունների կազմակերպման ձև է, որը գործում է համաշխարհային շուկայի զարգացման և միջպետական համաձայնությունների կայացման հիման վրա: Նրա բաղկացուցիչ տարրերն են համարվում.

- միջազգային հիմնական վճարամիջոցները (ազգային վալյուտաներ, ոսկի, ՄԴՌ, եվրո և միջազգային այլ վալյուտաներ),
- վալյուտային կուրսերի սահմանման և կարգավորման մեխանիզմը,
- միջազգային վճարումների հավասարակշռման կարգը,
- արժույթների փոխանակելիության պայմանները,
- միջազգային վալյուտային և ոսկու շուկաների ռեժիմը,
- արժույթային հարաբերությունները կարգավորող միջպետական ինստիտուտների կարգավիճակը:

Շուկայական էկոնոմիկայի պայմաններում երկրների միջև դրամական մի-

ջոցների շարժումը, վալյուտաների փոխանակումը, վաճառումն իրականացվում է ամենից առաջ, խոշոր առևտրական բանկերի միջոցով: Այդ բանկերը տնօրինում են տարբեր երկրներում ստեղծված ֆիլիալների կամ դրանցում ունեցած վալյուտային օբյեկտների լայն ցանցի, որոնց միջոցով կարգավորվում են արժույթային գործարքները: Դրանց օգնությամբ բանկային սուբյեկտներն արտաքին տնտեսական գործառնությունների ժամանակ բանկից բանկ են փոխադրում իրենց միջոցները:

Համաշխարհային արժույթային շուկայի գլխավոր տնտեսական սուբյեկտներն են հանդիսանում կապիտալ արտահանողները, ներմուծողները, պորտֆելային ակտիվների տերերը, պետությունները: Բացի արժույթային շուկայի «սկզբնական» սուբյեկտներից, առանձնացվում են արժույթի առաջարկը և պահանջարկը ձևավորող «երկրորդային» գործակալներ, որոնք անմիջականորեն վալյուտային առևտուր են կատարում: Ընդ որում «երկրորդային» բնորոշումը շատ պայմանական է, քանի որ արտաքին արժույթային շուկայում ներկայումս դրանց գործարքների մոտ 90%-ը առևտրական գործառնությունների հետ կապված է: Վալյուտային առևտրի մեծ մասը՝ դա սովորական բորսայական առևտուր է՝ բորսայական խաղ՝ շահույթ ստանալու համար: Միջազգային արտարժույթի շուկայում (մասնավորապես, նրա համաշխարհային կենտրոններում՝ Լոնդոն, Տոկիո, Նյու-Յորք, Սայն-Ֆրանկֆուրտ, Բրյուսել և այլն) որպես օբյեկտ գործում են արժույթների փոխանակային կուրսերը:

Համաշխարհային էկոնոմիկայում դրամավարկային հարաբերություններն ամենից առաջ շոշափում են պետությունների ազգային շահերը: Հետևապես, այդ հարաբերությունների զարգացման գործընթացում մշակվում են օրենքներ և կանոններ, որոնք արժույթային հարաբերությունների կարգավորման ժամանակ նախապատվությունը տալիս են ազգային շահերին:

**Համաշխարհային արժույթային համակարգի կազմավորման էտապները:** Համաշխարհային արժույթային համակարգի ձևավորումն ընթացել է արդյունաբերության հեղափոխության և համաշխարհային տնտեսական համակարգի կարգավորմանը զուգընթաց: Այն անցել է զարգացման երեք էտապ, որոնցից յուրաքանչյուրն ունի իր առանձնահատկությունները:

Միջազգային արժույթային համակարգի կազմավորման **առաջին** էտապը հաշվվում է նրա ծագումից (19 դար) սկսած մինչև երկրորդ համաշխարհային պատերազմի սկիզբը: Այդ էտապում հիմնականում գործում էր **ոսկու** ստանդարտի **համակարգը**, որին բնորոշ էին որոշակի առանձնահատուկ գծեր.

1. ոսկին գործում էր որպես համաշխարհային փող,
2. ազգային արժույթներն ունեին ոսկու բովանդակություն
3. ազգային բանկոտները, թղթադրամները փոխանակվում էին ոսկու հետ:

Ընդ որում միջազգային արժույթային շուկայում ոսկին՝ որպես վճարամիջոց ընդունվում էր կշռով, իսկ ազգային թղթադրամների կուրսը որոշվում էր զների մասշտաբով, որը սահմանվում էր դրանց պետությունների կողմից:



Սակայն երկրորդ համաշխարհային պատերազմի տարիներին միջազգային առևտրի և արժույթների տրադիցիոն համակարգերը էական փոփոխություն կրեցին, որն 1930-ական թթ. արագացրեց համաշխարհային արժույթային համակարգի անցումը նրա զարգացման երկրորդ էտապին:

Երկրորդ աշխարհամարտի ավարտին փորձ արվեց հաղթահարել դրամաշրջանառության մեջ նախապատերազմյան ճգնաժամի հետևանքները և կարգավորել վալյուտային համակարգը: Համաշխարհային արժույթային համակարգի երկրորդ էտապն իր իրավական ձևակերպումը ստացավ Բրետոն-Վուդսկի կոնֆերանսում (1944թ. ԱՄՆ): Այդ կոնֆերանսի որոշումներում սահմանվեց.

1. Ստեղծել ոսկեդոլարային ստանդարտ, որտեղ ԱՄՆ-ը մյուս երկրներին երաշխավորում էր դոլարի փոխանակումը ոսկու հետ: Դա նշանակում էր, որ տարբեր երկրների արժույթների միմյանց հետ փոխանակումը պետք է կատարվեր միայն դոլարի միջոցով: Այսինքն դոլարը վերածվում էր համաշխարհային փողի:

2. Մեկ ունցիա (31.1գր) ոսկու պաշտոնական գինը նշանակել 35 դոլար, այսինքն դոլարի արժեքը հավասարվում էր ոսկու շուկայական գնին, որտեղ  $1\text{գ}=0.88\text{գր}$ . մաքուր ոսկի:

3. Դադարեցնել ոսկու գնում-վաճառումը: Միայն պետությունների կենտրոնական բանկերը կարող էին նման գործառնություններ կատարել:

4. Ապահովել բոլոր երկրների վալյուտների փոխադարձ շրջանառելիությունը:

5. Կիրառել ոսկեծուլածոների (ոսկեդեվիզային) համակարգ, որտեղ ոսկու՝ որպես դրամի հատումը դադարեցվում էր և այն կարող էր օգտագործվել միայն միջազգային հաշվարկների մեջ:

Այդ կոնֆերանսի որոշումների հիմքում ընկած էր ոսկեվալյուտային ստանդարտը, որտեղ որպես ռեզերվներ էին հանդես գալիս ոսկին և դոլարը: Դոլարը շաղկապվեց ոսկու հետ և ճանաչվեց հիմնական ռեզերվային և հաշվարկային արժույթ:

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի նախօրյակին արտասահմանյան պետությունների պաշտոնական օրգանների համար միայն ԱՄՆ-ում էր պահպանվում ոսկու հետ դոլարի փոխանակումը: Իսկ պատերազմից հետո մինչև 1970-ական թթ. միջազգային վալյուտային հարաբերություններում պահպանվում էին միայն ոսկեվալյուտային ստանդարտի առանձին գծեր: Միջազգային վալյուտային ֆոնդի (Մ.Վ.Ֆ) անդամ երկրները պարտավորվեցին աջակցել Բրետոն-Վուդսկի կոնֆերանսի որոշումներին: Ենթադրվում էր արժույթային կուրսերը պահպանել հաստատագրված պարիտետի մակարդակի հիման վրա, իսկ դրանց միջև շեղումները կարգավորել վալյուտային ինտերվենցիայի միջոցով՝ արտասահմանյան արժույթների, հիմնականում դոլարի գնման-վաճառման ձևով:

Բրետոն-Վուդսկի համակարգը կոչված էր փոխհատուցել ոսկու հետ արժույթի ազատ փոխանակումը: Այն միջազգային հաշվարկների տարրերային-

շուկայական բնույթի մեջ ուժեղացրեց կարգավորման սկզբունքների ներգործման աստիճանը: Սակայն, նրանում նախատեսված պաշպանական միջոցները վերաբերում էին միայն դոլարին և ոսկու ռեզերվներին: Մինչդեռ, ազգային մյուս վալյուտաներն արժեզրկման վտանգից պաշպանված չէին: Իսկ երբ ԱՄՆ-ը դադարեցրեց ոսկեծուլածոների փոխանակումը դոլարի և ազգային մյուս արժույթների հետ, ոսկին անհետացավ թե՛ երկրների ներքին շրջանառությունից և թե՛ միջազգային հաշվարկներից, այսինքն կատարվեց ոսկու ապադրամացում (демонетизация):

Համաշխարհային արժույթային համակարգի երրորդ էտապը սկսվել է 1970-ական թթ. և պաշտոնապես ձևավորվեց 1976թ. Կինգստոնի (Յամայկա) կոնֆերանսում և գործում է մինչև հիմա:

Արժույթային կարգավորման օրգան՝ ՄՎՖ-ն ձևակերպեց համաշխարհային արժույթային նոր համակարգի հետևյալ սկզբունքները.

1. Միջազգային հաշվարկներում կիրառել արժույթների «լողացող կուրսեր», ԱՄՆ-ն վերածել համաշխարհային դրամական միավորի, ընդունել որպես ռեզերվային ակտիվ և միջազգային հաշվարկային ու վճարային միջոց:

2. Վերացնել ոսկու պաշտոնական գինը և ձևավորել ոսկու ազատ միջազգային շուկա, որտեղ այն շուկայական գներով կարող է գնվել և վաճառվել: Շրջանառությունից հանել բոլոր ոսկեդրամները:

3. Ուժեղացնել միջպետական արժույթային կարգավորումը և վերահսկել «լողացող» կուրսերի գործառնությունները:

Այսպիսով, համաշխարհային վալյուտային համակարգը նրա առաջին երկու էտապներում հիմնվում էր ոսկու ստանդարտի վրա: Բանկերն իրենց բանկնոտները փոխանակում էին ոսկու հետ: Միջազգային վճարումների հավասարակշման միջոց էր ծառայում ոսկու ազատ արտահանումը և ներմուծումը: Ոսկու ստանդարտը գործում էր ոսկեդրամների, ոսկեծուլածոների և ոսկեդեվիզների ձևով: Ոսկու ստանդարտի վերացումից հետո այդ դերը սկսեցին կատարել ազգային արժույթները:

## 2. Արժույթային կուրսեր. էությունը, տեսակները

Արժույթային համակարգի կարևորագույն տարրերից մեկը համարվում է արժույթային կուրսը: Արժույթային կուրսը՝ դա մի երկրի դրամական միավորի գինն է արտահայտած մյուս երկրի դրամով: Վալյուտային կուրսի որոշման անհրաժեշտությունը պայմանավորված է ապրանքների ու ծառայությունների ներմուծման ու արտահանման ժամանակ արտասահմանյան արժույթն ազգայինով փոխանակելու, միջազգային վարկեր ստանալու, կապիտալների ու դրամական այլ եկամուտների փոխադրման պահանջարկով և այլն:

Արժույթային կուրսի ելությունը դրսևորվում է նրա գործառույթներում: Դրանցից են. 1) ապրանքների, ծառայությունների ու աշխատուժի ազգային զների համեմատումն ուրիշ երկրների կամ համաշխարհային համապատասխան զների հետ, 2) արտադրության ծախսերի, աշխատանքի արտադրողականության, առևտրական ու վճարային հաշվեկշիռների համեմատումը, 3) միջազգային արժույթային կուրսի հիման վրա առանձին երկրների արտաքին տնտեսական գործունեության հաշվարկների՝ կատարումը և այլն:

Գոյություն ունի արժույթային կուրսեր սահմանելու երեք ռեժիմ.

- ոսկու պարիտետի հիման վրա (ոսկու ստանդարտի դեպքում),
- արժույթների ամրագրված կուրսերի համակարգ,

- արժույթների լողացող կուրսերի համակարգ, որոնք ստատանվում են կախված պահանջներից ու առաջարկից:

Ոսկու ստանդարտը ենթադրում էր վալյուտայի հաստատուն կուրս: Այն հենվում էր դրամական միավորների՝ ոսկու թուղանդակության հարաբերակցության վրա, այսինքն ոսկու պարիտետի (լատ՝ հավասարություն) վրա: Այսպես, եթե անգլիական մեկ ֆ. նտերլինգի ոսկու պարունակությունը կազմում էր 1/4 ունցիա ոսկի, իսկ ԱՄՆ դոլարինը՝ 1/20, ապա դրանց՝ միմյանց նկատմամբ կուրսը կազմում էր 1/5, այսինքն մեկ ֆունտ ստերլինգը հավասար էր 5 դոլարի: Այսպիսով, տարբեր երկրների դրամները միմյանց հարաբերում էին ըստ հաստատուն վալյուտային կուրսի, դրանց շեղումները պարիտետից շատ աննշան էր ( $\pm 1\%$ ), այն գտնվում էր այսպես կոչված «ոսկյա կետերի» սահմաններում, որը որոշվում էր ոսկին արտահանելու (մեկ երկրից մյուսը տեղափոխելու) ժամանակ կատարված տրանսպորտային ծախսերով:

Ոսկու ստանդարտը, ըստ էության, հանդես էր գալիս որպես համաշխարհային շուկայի դրամաշրջանառությունն ավտոմատ կարգավորող միջոց: Այլ խոսքով, ոսկու ստանդարտի ժամանակ արժույթի կուրսը կայուն էր:

Սակայն տնտեսական ու քաղաքական պատճառները և, մասնավորապես, առաջին աշխարհամարտն ու 1929-1933 թթ. տնտեսական ճգնաժամը ցնցեցին ոսկու ստանդարտի հիմքերը: Պրակտիկապես բոլոր երկրները նահանջեցին ոսկու ստանդարտից:

1930-ական թթ. միջազգային վալյուտային համակարգը տրոհվեց մի շարք բլոկների (ստերլինգային, դոլարային և այլն): Երկրորդ համաշխարհային պատերազմի տարիներին և հետո միջազգային վալյուտային հաշվարկները հիմնականում կրում էին քլիրինգային (անկանխիկ) բնույթ: Երկկողմանի քլիրինգի ժամանակ կողմերը համաձայնվում էին իրենց պարտքերը մարել ապրանքների ու ծառայությունների միջոցով: Իսկ բազմակողմանի քլիրինգի դեպքում մեկ կողմի (երկրի) ակտիվները կարող էին օգտագործվել երրորդ երկրի պասսիվները մարելու համար:

Միջազգային արժույթային համակարգի ճգնաժամի հետևանքով 1970-ա-

կան թթ. ընդհանրապես լուծարվեց ոսկու փոխանակումը բանկոտների հետ: Ոսկու փոխարեն հանդես եկան կոլեկտիվ արժույթային միավորներ՝ համաշխարհային հաշվարկային փողեր, որոնք, սազգային արժույթների կուրսերի համադրման միջոց էին ծառայում: Դրանք բանկոտների կամ մետաղադրամի տեսք չունեին, այլ արտացոլվում էին միայն ընթացիկ հաշիվներում: Դրանց կուրսը հաստատվում էր հիմնագիր-երկրների կողմից, որոնք ձգտում էին այդ դրամները վերածել միջազգային փողերի, այսինքն դեվիզների:

Ոսկու հետ դոլարի փոխանակման պաշտոնական դադարեցումից հետո (1971թ) արժույթային ամրագրված կուրսերը փոխարինվեցին «լողացող» կուրսերով, որն իրավաբանորեն ամրագրվեց 1976թ. Կինգստոնյան համաձայնագրում:

Վալյուտաների «լողացող» կուրսեր: Լողացող կուրսերի պայմաններում արժույթի կուրսը, ինչպես և ամեն մի զին որոշվում է պահանջարկի ու առաջարկի շուկայական գործոններով: Դրանով պայամնավորված արժույթային կուրսերի նշանակալի տատանումները բնորոշ են ինչպես ուժեղ, այնպես էլ թույլ (քարծր կամ ցածր գնողունակություն ունեցող) վալյուտաներին:

Արտասահմանյան արժույթի նկատմամբ պահանջարկի չափը որոշվում է երկրի կողմից ապրանքների ու ծառայությունների ներմուծման, զբոսաշրջիկների գծով ծախսերի, և այլ կարգի տարբեր վճարներով, որոնք պետք է կատարի երկիրը: Արժույթի առաջարկի չափերը կարող են որոշվել երկրի արտահանման ծավալով, նրա կողմից ստացված փոխառությունների, վարկերի մեծությամբ և այլն:

Հասկանալի է, առաջարկի ու պահանջարկի ներգործության հիման վրա ձևավորված արժույթային կուրսը դեռևս պատկերացում չի տալիս այն ռեալ գործընթացների մասին, որոնք ազդում են կուրսային հարաբերակցության վրա: Արտասահմանյան վալյուտաների նկատմամբ պահանջարկի ու առաջարկի, և հետևապես, վալյուտային կուրսի ձևավորման վրա ազդում են շատ գործոններ: Դրանք բաժանվում են երկարաժամկետային, միջին ժամկետային և կարճաժամկետային գործոնների:

Վալյուտային կուրսի դինամիկայի վրա ազդող երկարաժամկետային գործոններն են. այս կամ այն երկրի աշխատանքի արտադրողականության մակարդակը, ՀԱՄ-ի ու ԱՆ-ի երկարատև աճի տեմպերը, երկրի տեղը և դերը համաշխարհային առևտրում ու արտասահմանյան ներդրումներում: Այդ գործոնները ձևավորում են ապրանքների ու ծառայությունների քանակի ու դրամական մասսայի միջև փոխանակման երկարատև համաձայնությունները, այսինքն դրամի գնողունակությունը, որն ընկած է վալյուտային կուրսի հիմքում:

Միջին ժամկետային գործոններին են վերաբերում երկրի վճարային հաշիվեկշռի վիճակն ըստ գործառնությունների, կապիտալի շարժման հաշվեկշռի մնացորդը, դեֆոլիտների գծով սոկոսադրույթների մակարդակը, ներքին գների աճի տեմպերի տարբերությունը, պետական բյուջեի վիճակը և այլն:

Կարճաժամկետայինն են վերաբերում արժույթային շուկաներում ծ-  
կավորվող հոգեբանական գործոնները: Օրինակ, խոշորագույն բանկիրների,  
վարկային դիվերների, կորպորացիաների կառավարիչների կարծիքները, տար-  
բեր վալյուտաների կուրսի, վալյուտային շուկաների իրադրության մասին լու-  
րերը և այլն: Այս գործոնին է վերաբերում նաև վալյուտայի կայունությունը,  
նրա նկատմամբ հասարակության վստահությունը:

Վալյուտային կուրսերի ձևավորման տեխնիկան անցել է երկար ու բարդ  
ճանապարհ: Նրա զլխավոր առանձնահատկությունը ներկայումս համարվում  
է վալյուտաների՝ մեկը մյուսի նկատմամբ, այսպես կոչված, անկայուն, «լողա-  
ցող» կուրսը, քանի որ դրանց միջև բացակայում է կոշտ հարաբերակցությունը:  
Վալյուտային կուրսը որոշելու համար հիմք է հանդիսանում տարբեր ազգային  
վալյուտաների գնողունակության հարաբերակցությունը: Իսկ վերջիններիս հա-  
ճախակի փոփոխությունը վալյուտային ազգային կուրսերը դարձնում է ոչ կա-  
յուն, «լողացող»:

#### Արժույթների շրջանառություն (Комуровка):

Արժույթների փոխանակվող կուրսերի կամ գնի սահմանումը սխտեմատի-  
կաբար հրատարակվում է պարբերական մամուլում կամ տնտեսագիտական  
պրոբլեմները լուսաբանող հատուկ ամսագրերում: Դրանք որոշակի տեղեկու-  
յուններ են տալիս արժույթների ուղղակի և հակառակ փոխանակումների մասին:  
**Փոխանակության կուրսը՝** դա այն գինն է, որով գնվում և վաճառվում է արժույթը:  
Վալյուտային կուրսը միավորում է երկու երկրների արժույթների փոխա-  
նակման համամասնության անվանումը: Դեվիզային կամ ուղղակի կուրսը  
ցույց է տալիս, թե որքան արտասահմանյան վալյուտա կարելի է ստանալ՝  
հայրենական մեկ միավոր արժույթի փոխարեն: Այլ կերպ, դա ազգային վալյուտա-  
յի գինն է արտահայտած արտասահմանյան արժույթի միավորներով (օրինակ,  
որքան գերմանական մարկ կարելի է ստանալ մեկ ռուբլու փոխարեն):

Փոխանակային կամ անուղղակի կուրսը վկայում է, թե որքան ազգա-  
յին վալյուտա կարելի է ստանալ արտասահմանյան արժույթի հետ այն փոխա-  
նակելու ժամանակ: Դա արտասահմանյան վալյուտայի գինն է արտահայտած  
ազգային դրամով (օրինակ, որքան ռուբլի կարելի է ստանալ մեկ մարկի դի-  
մաց): Նշանակում է, երկու վալյուտաների փոխանակման համամասնական  
անվանումը կախված է նրանից, թե որ երկրի դիրքերից է այն քննարկում:  
Այսպես, դեվիզային փոխանակման ժամանակ ԱՄՆ մեկ դոլարի կուրսը 2006 թ.  
կեսերին կազմում է 400 հայկական դրամ, իսկ հակառակ փոխանակման ժա-  
մանակ ազգային վալյուտայի միավորը հարաբերում է արտասահման վալյու-  
տային՝ մեր օրինակում 1 դրամը = է 0,0025 դոլար:

Կապիտալի շուկաներում վալյուտաների «լողացող» կուրսի պայմաննե-  
րում արժույթների փոխանակման ժամանակ սովորաբար սահմանվում են  
բարձր և ցածր կուրսեր: Բարձր կուրսը՝ դա վաճառողի կուրսն է, իսկ ցածրը՝  
գնորդի կուրսը: Այդ կուրսերի միջև տարբերությունների (срєд կամ маржа)

հիման վրա կազմավորվում է բանկի, բորսաների, փոխանակման կետերի և  
մասնագիտացված բրոկերային ֆիրմաների եկամուտը:

Գնողունակության պարիտետ: Վալյուտաների կուրսերը որոշվում են  
տարբեր ազգային վալյուտաների գնողունակության հարաբերակցության հի-  
ման վրա: Ուստի վալյուտային կուրսերի տատանումների պատճառները բա-  
ցահայտելու ժամանակ հաճախ օգտագործվում է գնողունակության պարիտե-  
տի տեսությունը: Համաձայն այդ տեսության, կուրսային հարաբերակցությունը  
որոշելու համար պահանջվում է համեմատել երկու երկրների սպառողական  
«զանքյուդի» ապրանքների գները: Այստեղ գնողունակության պարիտետն ար-  
տացույց է մեկ երկրի դրամական միավորի գնողունակության մեծությունն  
արտահայտած մյուս երկրի դրամական միավորով: Օրինակ, եթե ապրանքնե-  
րի ու ծառայությունների որոշակի հավաքածուն ԱՄՆ-ում արժի 140 դոլար, իսկ  
Անգլիայում՝ 100 ֆ. ստերլինգ, ապա 140-ը բաժանելով 100-ի վրա կստանանք  
մեկ ֆ. ստերլինգի արժեքը (գինը), որը հավասար է 1.4 դոլարի: Եթե ԱՄՆ-ում  
շրջանառության մեջ դրամական մասսայի ավելացման հետևանքով ապրանք-  
ների գները կրկնապատկվում են, իսկ Անգլիայում դրանք անփոփոխ են մնում,  
ապա մնացած այլ հավասար պայմաններում, մեկ ֆ. ստերլինգի փոխանակա-  
յին կուրսը դոլարի նկատմամբ կկրկնապատկվի:

Տվյալ կախվածությունը կարելի է հաշվարկել հետևյալ բանաձևի միջոցով.

$$P = r \cdot P_1, \text{ կամ } r = P/P_1,$$

որտեղ՝  $P$  և  $P_1$  - ԱՄՆ-ի և Անգլիայի արժույթների գների մակարդակն է,

$r$  - վալյուտային կուրսն է, կամ ֆ. ստերլինգի գինը դոլարի նկատմամբ:

Օրինակ, որքա՞ն դրամ է հարկավոր 500 դոլար գներու համար, եթե դրամի  
փոխանակային կուրսը կազմում է 395 դրամ: Օգտվելով տվյալ բանաձևից՝  
կստանանք.

$$500\$ \times 395 = 197,5 \text{ հազար դրամ:}$$

ՀՀ-ում արտարժույթների փոխանակմամբ զբաղվում են առևտրական բան-  
կերը և դրանց կից տարադրամի փոխանակման կետերը: Բացի դա, գործում  
է նաև փոփոխ «Սև շուկա», որտեղ անհատ ձեռներեցները, գործելով փ-փ<sup>1</sup> սկզբուն-  
քով, փողով փող են «աշխատում»:

### 3. Արժույթային կուրսի տատանումները և նրա կարգավորման միջոցները

Ազգային վալյուտայի կուրսի դինամիկան տարբեր ձևով է ազդում տնտե-  
սական աճի տեմպերի, արտադրության ու սպառման կառուցվածքի ընտրու-  
յան, երկրի արտաքին տնտեսական գործունեության, համաշխարհային շուկա-  
յում ապրանքների ու ծառայությունների մրցակցության վրա և այլն:

Վալյուտային ցածր կուրսը կրճատում է ազգային արտադրության ծավալը.

ճեղացնում է ընտրության հնարավորությունները, հանգեցնում է արտասահմանյան ապրանքների բանկացմանը, սղաճի խորացմանը և, վերջին հաշվով, իջեցնում է բնակչության սպառման մակարդակը: Իսկ ազգային վալյուտայի կուրսի բարձրացման դեպքում առաջին հերթին տուժում են արտահանման ուղղությամբ կողմնորոշվող ճյուղերը: Ազգային վալյուտայի բանկացումը բարձրացնում է արտահանվող ապրանքների գները և, որպես հետևանք, կրճատվում են վաճառման ծավալները, որը հաճախ տանում է արտադրության կրճատմանը:

Այսպես, իենի կուրսի աճը ճապոնիայի համար, որի տնտեսական ծաղկունքը շատ բանով որոշվում է արտահանման առավելություններով, կարող է ծանր հետևանքներ ունենալ: Օրինակ, դոլարի կուրսի՝ ընդամենը մեկ իենով իջեցումը հավասարազոր է 6 միլիարդ իենի կորստին: Իսկ ամբողջությամբ վերցրած իենի կուրսի աճման դեպքում, մասնագետների հաշվարկումներով, ճապոնիայի կորպորացիաների ու ֆիրմաների 70% կարող են կորուստներ կրել:

Սակայն վալյուտայի բարձրացված կուրսի իրավիճակում առանձին արտադրողներ շահում են: Դրանք այն տնտեսավարներն են, որոնց արտադրությունը հենվում է ներմուծվող հումքի, նյութերի ու սարքավորումների վրա: Ներմուծվող տարրերի էժանացումը կրճատում է արտադրության ծախսերն, ամրապնդում է այդ ֆիրմաների դիրքը շուկայում: Իսկ վալյուտայի կուրսի իջեցման դեպքում այդ ֆիրմաները հայտնվում են ոչ նպաստավոր պայմաններում, աճում են ծախսերը, կրճատվում են արտադրության ծավալները, ընկնում է շահութաբերությունը: Ֆիրման սնանկանում է և թողնում՝ արտադրությունը:

Կան նաև ճյուղեր, որոնք թույլ են արձագանքում վալյուտային կուրսերի տատանումներին: Դրանք հիմնականում ներքին շուկայի համար աշխատող ճյուղերի ֆիրմաներն են:

Այս բոլորից հետևում է, որ էկոնոմիկայի նորմալ գործունեության համար անհրաժեշտ է ապահովել ազգային վալյուտայի կուրսի կայունությունը և նրա գործելու օպտիմալ պայմանները:

**Վալյուտային կուրսի տատանման մակրոտնտեսական հետևանքները:**

Վալյուտային կուրսերի տատանումների հետևանքները պարզելու համար արտահանումը և ներմուծումը կարելի է դիտել որպես համակցված ծախսերի տարրեր: Արտահանումը, ներդրումներին ու սննդամանր՝ զուգընթաց, խթանում է ազգային արտադրության աճը, զբաղվածությունը և եկամտի ստացումը: Այլ կերպ, արտահանման ավելացումը՝ դա համակցված պահանջարկի ավելացումն է: Իսկ ներմուծման ավելացումը՝ դա արտասահմանում արտադրված ապրանքների սպառման ավելացումն է և հայրենական ապրանքների նկատմամբ համակցված պահանջարկի կրճատումը:

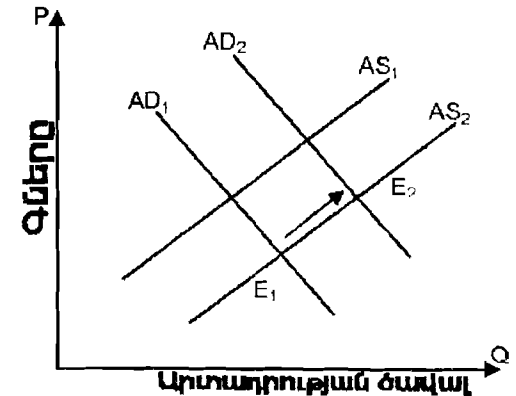
Ուստի վալյուտային կուրսերի տատանումներն առաջին հերթին ազդում են համակցված պահանջարկի վրա: Վալյուտային կուրսի բանկացումը բարձրացնում է արտահանվող ապրանքների գները, կրճատվում է իրացման ծավալը, վերջին հաշվով, կրճատվում է և արտադրությունը: Իսկ վալյուտայի կուրսի իջեցումը, նպաստելով արտահանման աճին և ներմուծման պակասեցմանը, կարող է աջակցել համակցված պահանջարկի աճին:

Վալյուտային կուրսը ներգործում է և համակցված առաջարկի վրա: Վալյուտայի կուրսի իջեցումը բարձրացնում է ներմուծվող հումքի, նյութերի գները, որը բնականաբար հանգեցնում է արտադրության ծախսերի աճին և, որպես հետևանք, արտադրված արտադրանքի ծավալի կրճատմանը: Վալյուտային կուրսի կտրուկ իջեցման դեպքում էկոնոմիկայի վիճակը սուր վատթարանում է՝ կրճատվում է և արտադրության ռեալ ծավալը, և՛ արագ աճում են գները: Ենթադրելով, էկոնոմիկայի նորմալ իրավիճակում զուտ արտահանումը կարող է չեզոքացնել համակցված առաջարկի վրա վալյուտայի կուրսի իջեցման ազդեցությունը: Սակայն եթե որոշակի պատճառներով արտահանման աճ տեղի չի ունենում, ապա վալյուտային կուրսի սուր անկման պայմաններում առաջարկի կրճատման բացասական հետևանքներն էկոնոմիկայի վրա անհամեստ զգալի կլինեն:

Մակրոտնտեսական հավասարակշռման վրա վալյուտային կուրսի կարճաժամկետային ընդմիջումներով տատանումների ազդեցությունը կարելի է պատկերել հետևյալ կերպ (տես՝ գծապատկեր 1):

Ինչպես երևում է գրաֆիկից, համակցված պահանջարկի ու համակցված առաջարկի ելակետային մակարդակին համապատասխանում է  $E_1$  կետում ձեռք բերված արտադրության ծավալը և գների մակարդակը: Վալյուտայի կուրսի իջեցումը, բարձրացնելով երկրի արտահանման հնարավորությունները, ավելացնում է համակցված պահանջարկը՝  $AD_1$  կողմ շարժելով դեպի աջ մինչև  $AD_2$ : Հավասարակշռման նոր մակարդակը ( $E_2$ ) բնութագրվում է գների աճով և արտադրության ծավալի մեծացմամբ: Տվյալ կոնկրետ դեպքում վալյուտային կուրսի ցածրացումը խթանող ազդեցություն է ունենում երկրի էկոնոմիկայի վրա:

Վալյուտային կուրսի պետական կարգավորումը: Որքանով վալյու-



Գծապատկեր 1. Վալյուտային կուրսի ազդեցությունը պահանջարկի ու առաջարկի վրա

տային կուրսի փոփոխությունները որոշակիորեն ազդում են էկոնոմիկայի նորմալ զարգացման վրա, ապա այն կարգավորման կարևոր օբյեկտ է դառնում ինչպես պետության ներսում, այնպես էլ միջազգային հարաբերություններում:

Կառավարությունների կողմից վալյուտային կուրսի վրա ներգործող միջոցները բաժանվում են երկու կարգի՝ ուղղակի և աննուղակի մեթոդների: Պետության՝ վալյուտային կուրսի վրա ներգործելու ուղղակի մեթոդներ են համարվում դիսկոնտային քաղաքականությունը (բանկի կողմից գանձվող տոկոսադրույքի փոփոխությունները) և փողի արտաքին շուկաներում վալյուտային ինտերվենցիաները (նրա վաճառումը):

Բաց էկոնոմիկայի պայմաններում կառավարություններն օգտագործում են նաև վալյուտային կուրսի կարգավորմանն ուղղված անուղակի միջոցառումներ, այն է՝ շրջանառության մեջ փողի քանակի նկատմամբ մշտական հսկողությունը, տոկոսի ռեալ նորմաները, սղաճի տեմպերը և այլն:

Այսպես, 1970-ական թթ. դոլարի կուրսի անկման տենդենցները հաղթահարելու համար ԱՄՆ կառավարությունը հատուկ պլան մշակեց, որտեղ նախատեսվում էր բանկային տոկոսադրույքի բարձրացում և վալյուտայի լայնածավալ ինտերվենցիայի իրականացում: Այդ և դրամավարկային կոչտ քաղաքականության միջոցառումների հետևանքով դոլարի իջեցման կուրսը դադարեց և այն 80-ական թթ. երկրորդ կեսերին աստիճանաբար կայունացվեց:

Վալյուտային կուրսի կարգավորման մեթոդներ են նաև ազգային դրամների դեֆլավացիան և ռեֆլավացիան: Առաջին դեպքում ազգային դրամական միավորի կուրսն իջնում է, նպատակ ունենալով խթանել ներքին շուկայում սպառողական պահանջարկը և ուժեղացնել համաշխարհային շուկայում սեփական ապրանքների մրցունակությունը: Երկրորդ դեպքում՝ ազգային վալյուտայի կուրսը բարձրանում է, որը խրախուսում է արտասահմանյան կապիտալի ներհոսը, ապրանքների ներմուծումը և սահմանափակում է համակցված պահանջարկը երկրի ներսում: Այդ մեթոդների կիրառումն առաջին հերթին կախված է երկրի տնտեսական իրավիճակից և այն նպատակից, որը տվյալ պահին առաջադրել է կառավարությանը:

Եթե մինչև ոսկու ստանդարտի վերացումը վալյուտայի դեֆլավացիան ուղեկցվում էր դրամական միավորի մեջ ոսկու բովանդակության պաշտոնական իջեցմամբ, իսկ ռեֆլավացիան՝ ընդհակառակը: Ապա ներկա պայմաններում դրամք գործիքներ են «կուրսային շեղումները» հաղթահարելու համար:

Վալյուտաների «լողացող» կուրսերի պայմաններում նման գործընթացները շուկայի մշտական ուղեկցին են և համընդհանուր բնույթ են կրում: Ուստի փորձելով կարգավորել վալյուտայի կուրսը, պետությունը նպատակաուղղված կերպով ազդում է շուկայական այն ուժերի վրա, որոնց պայմաններում կազմավորվում են սղաճը, բյուջեի դեֆիցիտը և այլն:

Կատարելով վալյուտային ինտերվենցիա, տարբեր երկրների կենտրոնական բանկերը վալյուտային շուկաներում գնում կամ վաճառում են ազգային

դրամներ: Վալյուտային կուրսի դեֆլավացիա իրականացնելու համար անհրաժեշտ է վալյուտային շուկաներում ավելացնել սեփական երկրի վալյուտայի առաջարկը: Դա կարելի է անել նաև փողի լրացուցիչ էմիսիայի հաշվին: Եթե վալյուտային ինտերվենցիան ուղղված է ռեֆլավացիային, այսինքն ազգային վալյուտայի փոխանակային կուրսի բարձրացմանը, ապա պետական բանկը վալյուտային շուկաներում պետք է իր մոտ եղած արտասահմանյան վալյուտայի հաշվին գնի սեփական դրամը: Նման գործառնությունների կատարման համար հարկավոր են վալյուտային ռեզերվներ:

Սովորաբար պետությունների գանձատներին կից ստեղծվում են հատուկ կարգավորող ֆոնդեր: Նման ֆոնդեր են ստեղծվել, օրինակ, Անգլիայում, դեռևս 1932թ., ԱՄՆ-ում՝ 1934թ., Ֆրանսիայում՝ 1936թ., իսկ հետո նաև այլ երկրներում: Անհրաժեշտության դեպքում կիրառվում են ՄՎՖ-ի փոխառությունները և այլ միջոցներ:

Վալյուտային կուրսերի կարգավորումն իրականացվում է նաև վալյուտային սահմանափակումների միջոցներով: Դրան են վերաբերում ոսկու և վալյուտային ռեզերվների նկատմամբ պետական հսկողության ուժեղացումը, վալյուտայի արտահանման նորմավորումը, կապիտալի ներմուծման կառուցվածքի փոփոխումը և տնտեսական ու իրավական այլ նորմերի կիրառումը:

Այսպիսով, վալյուտային կուրսերի կարգավորման նպատակներ են ծառայում վճարային հաշվեկշիռների հավասարակշռումը, վալյուտաների կայունացումը, էկոնոմիկայի կառուցվածքային փոփոխությունները, զբաղվածության խրախուսումը, պետության ձեռքում վալյուտային միջոցների համակենտրոնացումը, պահպանումը և միջազգային հարաբերություններում դրանց շրջանառելիության ապահովումը և այլն:

Վալյուտային փոխանակելությունը և դրա նշանակությունը: Միջազգային հարաբերությունների մեջ ազգային տնտեսությանն ընդգրկելու համար, շատ կարևոր է, որ նրա վալյուտան փոխանակելի լինի: Արժույթի փոխարկելիությունը (конвертируемость)՝ դա միջազգային տարբեր հաշվարկներում ազգային դրամի ազատ օգտագործելու հատկությունն է:

Ազգային վալյուտաների փոխանակության ռեժիմը հանդիսանում է ազգային տնտեսությունը համաշխարհային էկոնոմիկայի մեջ ընդգրկելու, միջազգային աշխատանքի բաժանմանն ու կապիտալի շարժին մասնակցելու կարևորագույն գործոններից մեկը: Փոխանակության ռեժիմի տեսանկյունից տարբերվում են ազատ փոխանակվող, մասնակի փոխանակվող և չփոխանակվող վալյուտաներ: Ազատ փոխանակվող արժույթը (ԱՓԱ), որպես կանոն, և՛ երկրի ներսում և միջազգային շուկաներում համարվում է լրիվ փոխանակելի: Նրա փոխանակման ուղորտը տարածվում է դրամական միջոցների՝ առանց բացառության բոլոր կատեգորիաների և արտաքին տնտեսական գործունեության բոլոր ձևերի վրա: Այն առանց խաչընդոտների կարող է փոխանակվել արտասահմանյան ցանկացած երկրի արժույթի հետ, այդ թվում և մասնակի փոխանակելի և ոչ փոխանակելի արժույթների հետ: Ազատ փոխանակելի վալյուտաները միջ-

նորոգավորում են միջազգային հաշվարկները, այսինքն կատարում են համաշխարհային փողի գործառույթ: Ներկա էտապում ԱՓԱ են համարվում ԱՄՆ դոլարը, Ֆունտ ստերլինգը, Եվրոն, ճապոնական իենը և շվեյցարական ֆրանկը:

Շատ երկրներ, այդ թվում Ֆրանսիան, Իտալիան և զարգացած մյուս երկրներն ունեն մասնակի փոխանակելի արժույթ: Մասնակի փոխանակելիության պայմաններում ազգային արժույթը փոխանակվում է միայն արտասահմանյան որոշ վալյուտաների հետ և մասնակցում է միջազգային վճարային պտույտի ոչ բոլոր տեսակներին:

Ոչ փոխանակելի են համարվում այն երկրների արժույթները, որոնց նկատմամբ կիրառվում են ազգային և արտասահմանյան վալյուտաներ ներմուծելու, արտահանելու, վաճառելու, զնելու գծով որոշակի արգելքներ ու սահմանափակումներ: Նման վալյուտաներին են վերաբերում հիմնականում զարգացող և թույլ զարգացած երկրների մեծ մասի արժույթները:

Էկոնոմիկայի շուկայական տիպը պահանջում է ազգային արժույթի փոխանակելիություն: Սակայն այդ հատկությունը արժույթի որակական բնորոշ գիծը ոչ թե արժույթը փոխանակելու հնարավորությունները որոշող զուտ տեխնիկական կատեգորիա է: Այլ այն արտացոլում է ազգային և միջազգային տնտեսության մեջ ծագող տնտեսական հարաբերությունների համակարգի յուրահատկությունը:

Թույլ զարգացած կամ ճգնաժամային պայմաններում գտնվող ազգային էկոնոմիկաներում արժույթի փոխանակելիության ռեժիմի կիրառումը կհանգեցնի ներքին դրամական շրջանառության քայքայմանը, կուժեղացնի ապրանքային դեֆիցիտը և սղաճը: Դա միաժամանակ կբարձրացնի արտասահմանյան արժույթների նկատմամբ պահանջարկը: Կաճեն երկրի արտաքին պարտքերը, կուժեղանա սոցիալական շերտավորումն ու լարվածությունը և, որպես հետևանք, կիջնի հայրենական արտադրողների ակտիվությունը:

Շուկայական համակարգին անցումը և համաշխարհային էկոնոմիկային ինտեգրացումը ենթադրում է ազգային արժույթը փոխանակելի դարձնելու երկու ուղի: Առաջինը պահանջում է անմիջականորեն վալյուտային հարաբերությունների ոլորտում ռեֆորմների կիրառում, վալյուտային, գործառնությունների կարգավորման կատարելագործում և տվյալ երկրում, և արտաքին տնտեսական գործունեության մեջ: Իսկ երկրորդը կապված է ընդհանուր տնտեսական պայմանների ամբողջ կոմպլեքսի ստեղծման և, առաջին հերթին, էկոնոմիկայի ժամանակակից կառուցվածքի ապահովման ու արտադրության մակարդակի այնպիսի նվաճումների հետ, որտեղ ազգային տնտեսության մեջ արտադրվող ապրանքները մրցունակ լինեն նաև միջազգային շուկայում:

#### 4. Միջազգային արժույթային-ֆինանսական կառույցներ

Միջազգային վալյուտային հարաբերությունների ժամանակակից էտապի համար բնորոշ են անկայունությունն ու անորոշությունը և այդ ոլորտում պետությունների տնտեսական ինտենսիվ քաղաքականության ուժեղացումը:

Միջազգային ֆինանսա-վալյուտային ոլորտում գործողությունների կորդինացումն իրականացվում է ինչպես կառավարությունների մակարդակով, այնպես էլ վալյուտային-ֆինանսական համաշխարհային կազմակերպությունների շրջանակներում: Վալյուտային կարգավորման ոլորտում ավելի ճշմարտական դեր են խաղում Արևմուտքի առաջատար «ութնյակի» ամենամյա խորհրդակցությունները, միջազգային վալյուտային ֆոնդը (ՄՎՖ), վերականգնման ու զարգացման միջազգային բանկը (ՎՁԱԲ), տնտեսական համագործակցության ու զարգացման կազմակերպությունը (ՏՀԶԿ), զարգացման միջազգային ասոցիացիան (ՁԱԱ) և այլ կազմակերպություններ:

**Միջազգային վալյուտային ֆոնդ:** Միջազգային վալյուտային ֆոնդը ստեղծվել է 1944-1945թթ.՝ Բրետոն-Վուդսկի համաձայնագրերի հիման վրա: ՄՎՖ-ն իր կանոնադրության հիման վրա կարգավորում է հիմնադրամի անդամ երկրների վալյուտային կուրսերը և վճարային հաշվեկշիռները, վերահսկում է զարգացող երկրների բազմակողմանի վճարումների համակարգը և արտաքին պարտքների մարման ընթացքը, վարկեր է տրամադրում նրանց՝ ազգային ֆինանսական պրոբլեմները լուծելու համար:

Հաստատագրված վալյուտային կուրսերի գոյության ժամանակաշրջանում ՄՎՖ-ի գործունեությունն ուղղված էր հիմնականում արժույթների պարիտետների պահպանմանն ու դրանց նկատմամբ զանազան շեղումների կանխումներին: Վալյուտային «լողացող կուրսերին» անցնելու հետ վերանայվեց ՄՎՖ կանոնադրությունը (1978թ.), հիժեղացավ նրա վերահսկողության ֆունկցիան և ընդլայնվեցին միջազգային հաշվարկների նկատմամբ անհավասարակշռությունների ու կուրսային «չհիմնավորված» հարաբերությունների վրա ներգործելու գործիքները: ՄՎՖ գործունեության կարևոր ուղղությունն է համարվում երկրների վարկավորումը՝ նրանց վճարային հաշվեկշիռները և արտաքին պարտքերը կարգավորելու համար:

Հիմնադրամը վարկեր է տրամադրում հատկապես այն երկրներին, որոնք ֆինանսական-տնտեսական կայունացման ծրագրեր են մշակում և 1-3 տարիների ընթացքում՝ իրականացնում այն: Նշանակում է, նման ծրագրերը համարվում են վարկեր ստանալու անհրաժեշտ պայմանը: Երկրներին վարկային ռեսուրսները տրամադրվում են կախված նման ծրագրերի կատարման ընթացքից:

ՄՎՖ-ն սկսած 1970թ. թողարկում էր վճարային և ռեզերվային միջազգային՝ հատուկ փոխառու իրավունք ունեցող միջոց (cdr): Միջազգային հաշվարկային միավորի (CDR)՝ համաշխարհային վալյուտային տարատեսակներից մեկի թողարկման անհրաժեշտությունը պայմանավորված էր ազգային արժույթների անկայունությամբ և ոսկու ապադրամացմամբ (ապարժեցում՝ ոսկու գրկումը

վճարման ուժից): CDR-ը՝ դրամի կանխիկ նշաների տեսքով գոյություն չունեն, այլ միայն վարկային գրանցումների ձևով արտահայտվում էր ՍՎՖ հատուկ հաշիվներում և օգտագործվում էր հիմնադրամի անդամ երկրների կենտրոնական բանկերի միջև տարվող հաշիվներում: CDR-ի արժեքը հաշվարկվում էր այսպես կոչված «վալյուտային գամբլոյդի» հիման վրա: Յուրաքանչյուր հինգ տարին մեկ անգամ իրականացվում էր CDR-ի կազմի վերանայում, որտեղ հաշվի էին առնվում համաշխարհային տնտեսական շրջանառության գործընթացում CDR-ի մեջ մտնող վալյուտաների կուրսերի փոփոխությունները:

**Վերակառուցման և զարգացման միջազգային բանկ:**

ՍՎՁԲ ստեղծվել է 1945թ.: Այն համարվում է համաշխարհային ֆրանսա-կան կազմակերպություն, որի հիմնական խնդիրն է խթանել անդամ երկրների (զլխավորապես զարգացող պետությունների) տնտեսական զարգացումը: Նրա հիմնական գործունեությունն է համարվում երկարատև վարկերի՝ բավականին բարձր տոկոսադրույքով տրամադրումը: Նրա վարկերի մեծ մասը տրվում է զարգացող երկրների մասնավոր սեկտորին համանման պայմաններով: Համաշխարհային բանկի փոխառությունները տրվում են ինչպես պետական, այնպես էլ մասնավոր ձեռնարկություններին՝ դրանց կառավարությունների երաշխիքի առկայության դեպքում:

Այսպիսով, ՍՎՖ-ն և ՍՎՁԲ-ն համարվում են երկրների միջազգային տնտեսական կապերի մեջ գործող միասնական դրամավարկային համաշխարհային համակարգի կարևորագույն կենտրոնական օղակներ:

**Եվրոպական վալյուտային համակարգ:** Համաշխարհային վալյուտային համակարգի անկայունությունը հանգեցնում է ռեզիդուալ մակարդակներում վալյուտային կարգավորման համաձայնությունների փորձերին: Եվրոպական տնտեսական համագործակցությունը (ժամանակակից անվանումը՝ Եվրոպական միություն) ստեղծվել է 1957թ.: Այն՝ տնտեսական համագործակցության երկրների վալյուտաների կուրսը կայունացնելու նպատակով 1972թ. ստեղծեց Եվրոպական վալյուտային համակարգ և կիրառեց Եվրոպական վալյուտային «էքյու» միավոր: Վերջինս Եվրոպական «ընդհանուր շուկայի» շրջանակներում ֆիքսմաների միջև վճարային գործառնությունների կատարման ժամանակ որոշակի կարգավիճակ ստացավ: Եվրոպիայում մեջ մտնող երկրների վալյուտաները միմյանց հետ կապված են կուրսային բավականին կոշտ հարաբերակցությամբ: Ազգային վալյուտաները կարող էին էքյուի շուրջը տատանվել  $\pm 2,25\%$ -ի սահմաններում՝ Իսկ դրանց վալյուտային պարիտետները հիմնականում անփոփոխ մնացին: 21-րդ դարասկզբին էքյուն իր տեղը գիճել է «Եվրո»-ին:

Վալյուտային ինտեգրացման Եվրոպական գոտին համարվում է վալյուտային ոլորտում տնտեսական քաղաքականության կորդինացումն ամրապնդելու արևակալի օրինակ: Եվրոպայում վալյուտային միության համագործակցության հետևելնարում նախատեսվում է այն վերածել Եվրոպական միասնական տնտեսա-

կան կոմպլեքսի, որն ունենալու է իր միասնական դրամական միավորը:

Միջազգային հաշվարկային դրամական միավորների (CDR, Էքյու, Եվրո) հանդես գալը վկայում է համաշխարհային հանրության մեջ մտած ազգային տնտեսությունների փոխադարձ միախուսման ուժեղացման մասին: Սակայն, այդ վալյուտաները որպես համաշխարհային վալյուտային համակարգի կայունությունն ապահովող միջոցի, իրենց չարդարացրին: Միջազգային հաշվարկներում նախկին ձևով հիմնական միջոցներ են մնում ազգային որոշ վալյուտաներ (Ֆ. ստերլինգ, իեն, դոլար և այլն): Դրանց մեջ ԱՄՆ դոլարը շարունակում է պահպանել իր առաջատար դերը:

**Միջազգային հաշվարկների բանկ:**

Միջազգային վալյուտային-ֆինանսական ոլորտում որոշակի տեղ է զբաղեցնում նաև միջազգային հաշվարկների բանկը (ՄՀԲ), որը գտնվում է Բազելում (Շվեյցարիա): Եիշտ է, այն միջազգային ֆինանսական կազմակերպություն չէ, բայց կարևոր դեր է խաղում բանկային գործունեության միջազգային կարգավորման գործում: ՄՀԲ-ը միավորում է պրակտիկապես եվրոպական բոլոր պետությունների կենտրոնական բանկերը, ինչպես նաև Կանադայի, ճապոնիայի, Ավստրալիայի և ԱՄՆ-ի առևտրական բանկերի խումբը: Ավելի քան 70 երկրների կենտրոնական բանկերն իրենց ռեզերվային վալյուտային միջոցները պահում են ՄՀԲ հաշիվներում:

ՄՀԲ կառույցներում ֆինանսա-վալյուտային գործունեության կարգավորման ու վերահսկման վերաբերյալ 1992թ. մշակված կանոնադրությունը և հանձնարականները պարտադիր են նրա անդամ երկրների առևտրական բոլոր բանկերի համար:

Վերջին տարիներին պրակտիկապես բոլոր միջազգային տնտեսական կազմակերպությունները որոշակիորեն զբաղվում են վալյուտային-ֆինանսական ոլորտի կարգավորման հարցերով: Դրանց նպատակն է ստեղծել միջազգային արժույթային հարաբերությունների այնպիսի մեխանիզմ, որտեղ միավորվեն երկրների միջպետական կարգավորման օրգաններն ու շուկայական ուժերը: Սակայն այդ կազմակերպությունները չկարողացան հարթել միջազգային արժույթային համակարգի մեջ դեռևս առկա խոր հակասությունները, որոնք այսօր էլ դեռ լուծված չեն: Համաշխարհային վալյուտային համակարգի հետագույն զարգացումը և նրա մեխանիզմների կատարելագործումը շարունակում է մնալ արդիական խնդիր:

## Գրականություն

1. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории. М. Наука. 1993.
2. Антология экономической классики: В 2-х т. В. Петти, А. Смит, Д.Рикардо., М. "Эконом". 1993.
3. Банковские операции. Под ред. Лаврушина О. И., М., "Инфра", 1996.
4. Брагинский С. В., Певзнер Я. А., Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления, М., Мысль, 1991.
5. Буглай В. Б., Ливонцев Н. Н. Международные экономические отношения. Учебное пособие, М. Финансы и статистика. 1996.
6. Булатов А. С. Мировая экономика, М., 2001.
7. М.К. Бункина, В. А. Семенов. Макроэкономика (основы экономической политики), Учебник, М. "ДИС". 1997.
8. М. Буньков. Отчуждения собственности: эволюция а не смена. Экономист 6., М. 1996.
9. Бункина М. К. Деньги, Банки, Валюта, Учебное пособие., М. АОДИАС. 1994.
10. Бусыгин А. В. Предпринимательство, Основной курс: В. 2 ч., М. 1994.
11. Введение в рыночную экономику. Под ред. А. Я. Лившица и И.Н.Никулиной., М. "Высшая школа". 1994.
12. Всемирная история экономической мысли: В 6 т., М. "Мысль". 1988-1997.
13. Грачев М. В. Суперкадры. Управление персоналом в международной корпорации., М. Дело ЛТД. 1993.
14. Гришин И. В. Под бременем инфляции., М. "Экономика". 1996.
15. Дадян В. С. Макроэкономика для всех. Дубна. 1996.
16. Дрогобозина Л. И. Финансы, денежное обращение и кредит., М. Финансы и статистика. 1997.
17. Дунашич Т. Н. Душанич Й. Б. Экономика переходного периода., М. 1996.
18. Евдокимов А. И. Международные экономические отношения., М. 2003.
19. Иванов Ю. Н. К выходу в свет новой СНС ООН: Вопросы экономики 5. М. 1994.
20. Иохин В. Я. Экономическая теория., М. 1997.
21. История экономических учений. Курс лекций. Н. Е. Титова., М. "Владос". 1997.
22. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег., М. 1993.
23. Киреев А. П. Международная экономика: В. 2 ч., М. 1997.
24. Котляр Ф. Основы маркетинга., М. 1992.
25. Коуз Р. Фирма, рынок и право., М. "Дело". 1993.
26. Курс переходной экономики. Учебник. Под ред. Л. И. Абалкина., М. 1997.
27. Курс экономической теории. Под ред. Чепурина М. Н., М. 2004.
28. Макконелл К. Р. Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: В. 2 т., М. "Республика", 1992.
29. Маршал А. Принципы экономической науки, М. "Прогресс", 1993.
30. Международные экономические отношения. Учебное пособие: Под ред. С. Ф. Сутырина, В. Н. Харламовой, СПб., 1996.
31. Менеджмент: Пол ред. М.М. Максимова, А. В. Игнатовой, М. "Юность". 1998.
32. Милль Дж. С. Основы политической экономики: пер. с англ. в. 3 т. М. "Прогресс". 1980-1981.
33. Михайлушкин А. И., Шимко П. Д. Международная экономика, М. "Высшая школа". 2002.
34. Налоги Армении. Ереван. 1995.
35. Налоги: Под ред. Л.Г. Черникова., М. Финансы и статистика. 1994.
36. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. Учебник для вузов., М. "Норма". 1998.
37. Общая теория денег и кредита. Учебник: Под ред. Е. Ф. Жукова. И: Банки и биржи. 1995.
38. Ойкин В. Основы национальной экономики., М. "Экономика". 1996.
39. Основы менеджмента, Веснин В. Р., М. "Тринда. ЛТД". 1997.
40. Основы экономической теории: Под ред. В. Д. Камаева, М. "Владос". 1996.
41. Основы экономики. Е. Ф. Борисов. Учебник для ссузов., М. "Дрофа". 2004.
42. Политическая экономия. Ч. 1: Под ред. В. В. Радаева, М. 1992.
43. Политическая экономия. Словарь., М. Политиздат. 1979.
44. Портер М. Международная конкуренция., М. 1993.
45. Рекомендации межгосударственного статистического комитета СНГ по составлению ключевых счетов., М. 1995.
46. Рузавин Г. И. Основы рыночной экономики., М. 1996.
47. Советский энциклопедический словарь., М. "Советская энциклопедия". 1985.
48. Соколинский В. М. Государство и экономика., М. изд-во финансовой академии при Прав-ва РФ 1996.
49. Статистика: национальные счета, показатели и методы анализа. Справочное пособие: Под общей ред. И. Е. Теслюка. Минск. БГЭУ. 1995.
50. Уткин Э. А. Управление фирмой., М. "Акалис". 1996.
51. Федоров М. В. Валюта, валютные системы и валютный курс., М. ПаИМС. 1995.
52. Финансы предприятий: Под ред. Е. И. Бородиной, М. Банки и биржи. 1995.



53. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки: В 2 т., М. 1994.
54. Хейне П. Экономический образ мышления., М. Новости. 1993.
55. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал., М. "Прогресс". 1993.
56. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции., М. Экономика. 1996.
57. Шумпетер Й. Теория экономического развития., М. "Прогресс". 1982.
58. Экономика и бизнес. Теория и практика предпринимательства: Под ред. В.Д. Камаева., М. Изд-во МГТУ им. Баумана. 1993.
59. Экономика предприятия: Учебник под ред. О. И. Волкова., М. Инфра. 1998.
60. Экономика: Учебник под ред. А. С. Булатова., М. 1997.
61. Экономическая теория (Политэкономия): Учебник, Под общ. ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой, М. "Инфра". 1997.
62. Экономическая теория: Учебник для вузов. Под ред. А.И. Добрынина и Л. С. Тарасевича, С. Пб. "Питер", 1997.
63. Экономическая теория: Учебник. Под ред. Н. И. Базылева. С. П. Гурко. Минск. 2004.
64. Экономическая энциклопедия "Политическая экономия" в 4 томах. М. Изд-во "Советская энциклопедия". 1972-1980.
65. Աղաջանյան Հ, Պետությունը և տնտեսությունը, Երևան, «Տնտեսագետ», 2004:
66. Գորթնի Զ., Ատրուուպ Ռ. «Տնտեսագիտություն», Երևան, 1999:
67. Մ. Ա. Գևորգյան «Տնտեսագիտության տեսություն», ուսումնական ձեռնարկ, Երևան, 1997:
68. Վ. Գրիգորյան, «Տնտեսագիտության տեսություն», ուսումնական ձեռնարկ, Երևան, Նաիրի, 1999:
69. Դավոյան Ս., Սարկոսյան Ա., Սարգսյան Հ., Վերափոխումները անցումային երկրների տնտեսություններում, Երևան, «Տիգրան Մեծ», 2003:
70. Ռ.Էվանս, Բ.Բիրման, Մարքեթինգ, թարգ. անգլ., Երևան, 1992:
71. Զ. Ա. Թադևոսյան, Կապիտալի և աշխատուժի միջազգային միգրացիա, Երևան, «Տնտեսագետ», 2005:
72. Թ. Թորոսյան, «Միջազգային տնտեսագիտություն», Երևան, «ԱՌՏ», 2003:
73. Խոջաբեկյան Վ. Ե. «Զբաղվածության հիմնահարցերը Հայաստանում անցման շրջանում», Երևան, «Գիտություն», 1998:
74. Գ. Կիրակոսյան, «Անցումային տնտեսության վերափոխումները», Երևան, «Տնտեսագետ», 2002:
75. Վ. Հովսեփյան, «Ինֆորմատիկա և հաշվողական տեխնիկայի հիմունքներ», Երևան, 2005:

76. Կ. Մարքս «Կապիտալ», հատ. 1, 2, 3, Երևան, Հայպետհրատ, 1936-54:
77. Մարկոսյան Ա., Սաֆարյան Ռ., «Շուկայական տնտեսության հիմունքները», Երևան, «Տիգրան Մեծ», 2002:
78. Ղուլչյան Հ. Բ. «Մակրոէկոնոմիկա», Երևան, Գլաժոր, 1992:
79. Ս. Ա. Մելիքյան, Վ. Մ. Եղիզարյան, Գ. Գ. Հայրումյան, «Մարքետինգ», «Մենեջմենթ», Երևան, 1993:
80. Մենեջմենթ. Յու. Մ. Սովարյանի խմբ., Երևան, «Տնտեսագետ», 2002:
81. Թ. Սովսեայան. Հաշվապահական հաշվառման դասընթաց, Երևան, 2004:
82. Կ. Ներսիսյան, Տնտեսագիտության տեսության առարկան և մեթոդը, Երևան, ՀՀ, 2006:
83. Հայկական Սովետական հանրագիտարան. Երևան, ՀԳԱ, 1974-1987:
84. Ռ. Հայրերունը, Լ. Թարոու. Տնտեսագիտություն բոլորի համար, Երևան, «Ապոլոն», 1994:
85. Փ. Սամուելսոն, Ու. Նորդհաուս. Տնտեսագիտություն. մակրոտնտեսագիտություն, Երևան, «Ապոլոն», 1995:
86. Վ. Ա. Վարդանյան, Բանկային գործ, բանկային մենեջմենթ, փող, վարկեր, բանկեր, Երևան, «ԵԳԵԱ», 2004:
87. Տնտեսագիտության տեսություն, ուսումնական ձեռնարկ, Երևան, «Տնտեսագետ», 2000:
88. Քաղաքատնտեսություն. դասագիրք բուհերի համար, Երևան, 1999:
89. Քոթանյան Ս. Խ. Շուկայական էկոնոմիկա, Երևան, «Գիտություն», 1998:
90. Ֆինանսներ և վարկ, Լ. Հ. Բաղանյանի խմբագր., Երևան: 2003:

# Ց Ա Ն Կ

ԱՌԱՋԱ Բ Ա Ն.....	3
<b>ԲԱԺԻՆ I. ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՍԿԱՑՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ</b>	
<b>ԳԼՈՒԽ 1.</b>	
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԱՌԱՐԿԱՆ ԵՎ ՄԵԹՈԴԸ.....	5
1. Հասարակական արտադրություն.....	5
2. Տնտեսական համակարգը և նրա տարրերը.....	7
3. Տնտեսագիտության տեսության առարկան.....	13
4. Տնտեսական օրենքներ և կատեգորիաներ.....	18
5. Տնտեսագիտության տեսության մեթոդոլոգիան և առանձնահատկությունները.....	22
<b>ԳԼՈՒԽ 2.</b>	
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՓՈՒԼԵՐԸ ԵՎ ՈՒՂՂՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ.....	29
1. Տնտեսագիտության տեսության հայացքների ձևավորումը հին արևելքում, անտիկ աշխարհում և միջին դարերում.....	29
2. Տնտեսագիտական մտքի էվոլյուցիան շուկայական էկոնոմիկայի ծագման և ձեռնարկատիրության զարգացման ժամանակաշրջանում.....	32
3. Տնտեսագիտական ուսմունքի հիմնական ուղղությունների ձևավորումը 19-20 դարերում.....	38
4. Արդի տնտեսագիտության ուղղությունները.....	45
<b>ԳԼՈՒԽ 3.</b>	
ՍԵՓԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ ՀԱՄԱՐԱԿՈՒԹՅԱՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳՈՒՄ.....	47
1. Սեփականության էությունը.....	47
2. Սեփականության տնտեսական իրացումը.....	51
3. Սեփականության ձևերը, օբյեկտները և սուբյեկտները.....	53
4. Սեփականության հարաբերությունների ռեֆորմ: Ապապետականացում և մասնավորեցում.....	60
<b>ԳԼՈՒԽ 4.</b>	
ՀԱՄԱՐԱԿՈՒԹՅԱՆ ՊԱՀԱՆՁԱՌՈՒՆՔՆԵՐԸ ԵՎ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԸ.....	65

1. Պահանջմունքների տնտեսական բովանդակությունը.....	65
2. Տնտեսական շահերի էությունը և կառուցվածքը.....	76
3. Արտադրությունը և ռեսուրսները.....	82
4. Ռեսուրսների սահմանափակությունը և դրանց օպտիմալ ընտրությունը.....	87
<b>ԳԼՈՒԽ 5.</b>	
ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՄԱՆ ՏԻՊԵՐԸ: ԲՆԱՏՆՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԱՊՐԱՆՔԱՅԻՆ ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆ.....	94
1. Հասարակական արտադրության ձևերը.....	94
2. Ապրանքը և նրա հատկությունները.....	101
3. Ապրանքի արժեքը և այն որոշող գործոնները.....	106
4. Փողի էությունը և գործառույթները.....	114
5. Արժեքի և փողի տեսությունները.....	123
<b>ԲԱԺԻՆ II. ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ԷԿՈՆՈՄԻԿԱՅԻ ՏԵՍԱԿԱՆ ՀԻՄՈՒՆՔՆԵՐԸ</b>	
<b>ԳԼՈՒԽ 6.</b>	
ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԸ, ՆՐԱ ՏԵՍԱԿՆԵՐԸ ԵՎ ԿԱՌՈՒՑՎԱԾՔԸ.....	127
1. Շուկայի էությունը, ֆունկցիաները.....	127
2. Շուկայական կապի ձևերը և տեսակները.....	137
3. Բորսաները և նրանց դերը շուկայական էկոնոմիկայում.....	142
4. Շուկայի տնտեսագիտական տեսությունները.....	149
<b>ԳԼՈՒԽ 7.</b>	
ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՄԵԽԱՆԻԶՄԸ ԵՎ ՆՐԱ ՏԱՐՐԵՐԸ.....	152
1. Պահանջարկի և առաջարկի էկոնոմիկան.....	152
2. Պահանջարկի և առաջարկի ճկունությունը.....	161
3. Գնի էությունը, գործառույթները.....	166
4. Սրբակցությունը և նրա դերը շուկայական էկոնոմիկայում.....	175
5. Սենատիրություն, նրա տեղը և դերը շուկայում.....	181
<b>ԳԼՈՒԽ 8.</b>	
ԱՊԱՌՈՂՎԿԱՆ ՎԱՐՔԱԳԾԻ ՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՀԻՄՈՒՆՔՆԵՐԸ.....	188
1. Սպառողական վարքագիծ.....	188
2. Բյուջետային սահմանափակումները և գնողունակությունը.....	192
3. Սահմանային օգտակարություն և սպառողական ընտրություն.....	195
4. Սպառողական վարքագծի կանոնը	

և հավասարակշռման պայմանը.....	198
5. Սպառողական վարքագիծը և անտարբերության կորերը.....	201
6. Սպառողական հավասարակշռում և պահանջարկի կոր.....	206

**ԲԱԺԻՆ III. ՄԻԿՐՈԷԿՈՆՈՄԻԿԱ**

**ԳԼՈՒԽ 9.**

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԾԱԽՔԵՐԸ ԵՎ ՖԻՐՄԱՅԻ	
ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍՏԱՐԱԿՇՈՒՄԸ.....	210
1. Արտադրության գործընթացը և ծախքերը.....	210
2. Ծախքերի տեսակները, դասակարգումը.....	212
3. Արտադրության սահմանային ծախքեր:	
Ֆիրմայի տնտեսական հավասարակշռումը.....	218
4. Ծախքերի նվազեցումը. արտադրության գործոնների	
ընտրություն.....	221
5. Ֆիրմայի գործունեության մասշտաբները .....	224

**ԳԼՈՒԽ 10.**

ԶԵՆԱՐԿԱՏԻՐԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆ:	
ՖԻՐՄԱՆԵՐԻ ԶԵՎԵՐԸ, ԱՌԱՆՁՆԱԳԱՏԿՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ.....	228
1. Ձեռնարկատիրությունը ժամանակակից էկոնոմիկայում.....	228
2. Ձեռնարկություն (ֆիրմա) և նրա հիմնական տեսակները.....	236
3. Ֆիրմայի կառավարումը.....	243
4. Նոր արժեքի արտադրության գործընթացը,	
պայմանները և արդյունքները.....	247

**ԳԼՈՒԽ 11.**

ԱՆՀԱՏԱԿԱՆ ՎԵՐԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՆ ԶԵՆԱՐԿՈՒԹՅԱՆ	
ՆԵՐՏՐՈՒՄԱՅԻՆ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ՇԱՐՃՈՒՄԸ.....	258
1. Ձեռնարկության ֆոնդերի շրջապտույտը և պտույտը.....	258
2. Հիմնական և շրջանառու կապիտալ.....	263
3. Կապիտալի կուտակումը և աղբյուրները: Կուտակման նորմա.....	272
4. Գիտատեխնիկական առաջընթացը և ձևերը.....	277
5. Արտադրության արդյունավետությունը.	
նրա բարձրացման ուղիներն ու ցուցանիշները.....	280

**ԳԼՈՒԽ 12.**

ԱՐՏԱԴՐՈՒԹՅԱՆ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆԸ

ԵՎ ԵԿԱՄՈՒՏՆԵՐԻ ԸՍՏ ԳՈՐԾՈՆՆԵՐԻ ԲԱՇԽՈՒՄԸ.....	288
1. Արտադրության հիմնական գործոնները.....	288
2. Արտադրության աճի կախվածությունն արտադրության	
գործոնների օգտագործումից: Իզոքվանտներ.....	291
3. Արտադրության գործոնների պահանջարկի	
ու առաջարկի առանձնահատկությունները.....	297
4. Արտադրության գործոնների գնագոյացման տեսությունները.....	303

**ԳԼՈՒԽ 13.**

ՇԱՀՈՒՅԹ. ՏԵՍԱԿԱՆԵՐԸ, ԱՂԲՅՈՒՐՆԵՐԸ.....	308
1. Շահույթի տնտեսագիտական բնույթը.....	308
2. Կապիտալը որպես շահույթի աղբյուր.....	311
3. Շահույթի բնորոշումը, աճի գործոնները և բաշխումը.....	312
4. Շահույթի նորման և նրա տնտեսական դերը.....	316
5. Առևտրական կապիտալի էությունը, առևտրական շահույթ.....	320

**ԳԼՈՒԽ 14.**

ԱՇԽԱՏՈՒԺԻ ՇՈՒԿԱ: ԱՇԽԱՏԱԿԱՐԶ.....	325
1. Աշխատուժի սպառողական արժեքը և արժեքը (գինը).....	325
2. Աշխատավարձի կազմակերպում.....	332
3. Անվանական և ռեալ աշխատավարձ.....	338
4. Սոցիալական ֆոնդեր.....	342
5. Աշխատավարձի տնտեսագիտական տեսությունները.....	345

**ԳԼՈՒԽ 15.**

ՓՈՒՆԱՏՎԱԿԱՆ ԿԱՊԻՏԱԼ ԵՎ ՓՈՒՆԱՏՎԱԿԱՆ ՏՈԿՈՍ:	
ԱԳՐԱՐԱՅԻՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԵՎ ՀՈԴԱՅԻՆ ՌԵՆՏԱ.....	349
1. Վարկի էությունը և գործառույթները.....	349
2. Վարկի ձևերը, սկզբունքները: Տոկոսի նորմա.....	352
3. Գյուղատնտեսությունը և նրա զարգացման	
առանձնահատկությունները.....	358
4. Հողային ռենտայի ձևերը, հողի գինը.....	363

**ԲԱԺԻՆ IV. ՄԱԿՐՈԷԿՈՆՈՄԻԿԱ**

**ԳԼՈՒԽ 16.**

ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱճԸ ԵՎ ՆՐԱ ՇԱՐՃԻՉ ՈՒԺԵՐԸ.....	370
1. Վերարտադրությունը և տնտեսական աճը.....	370

2. Ընդլայնված վերարտադրության տեսակները, չափանիշները և ցուցանիշները.....	372
3. Տնտեսական աճի տեսության ելակետային դրույթները.....	376
4. Տնտեսական աճի տեսակները, գործոնները.....	379
5. Վերարտադրության տնտեսագիտական տեսությունները.....	390

**ԳԼՈՒԽ 17.**

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍՍԱՐԱՎԿՇՈՒՄ: ՆՐԱ ԿԱՐԳԱՎՈՐԻՉՆԵՐԸ.....	396
1. Ազգային տնտեսության ընդհանուր (մակրոտնտեսական) հավասարակշռման էությունը.....	396
2. Մակրոտնտեսական ցուցանիշների համակարգը.....	399
3. Մակրոտնտեսական օպտիմալ հավասարակշռում.....	404
4. Համակցված պահանջարկ և համակցված առաջարկ.....	406
5. Սպառում, խնայողություն, ներդրում: Հասարակության հոգեբանական օրենքը.....	409
6. Բազմարկիչ: Արտադրության հավասարակշռման ծավալը Քեյնսյան մոդելում.....	413

**ԳԼՈՒԽ 18.**

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՎԱՍՍԱՐԱՎԿՇՈՒՄԱՆ ԽԱՆԳԱՐՈՒՄԸ ԵՎ ՆՐԱ ՀԵՏԵՎԱՆՔՆԵՐԸ.....	419
1. Տնտեսության զարգացման ցիկլայնությունը և տեսակները.....	419
2. Մակրոտնտեսական անհավասարակշռում.....	423
3. Եզնաժամերի դասակարգումը և մեխանիզմը.....	424
4. Եզնաժամերի և դրանց ցիկլային զարգացման տեսությունները.....	429
5. Պետության տնտեսական քաղաքականության հակաճգնաժամային միջոցառումները.....	431

**ԳԼՈՒԽ 19.**

ՄԱԿՐՈՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ԱՆԿԱՅՈՒՆՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆ: ՍՈՅԻԱԼԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ.....	437
1. Զբաղվածությունը և նրա հիմնական ձևերը.....	437
2. Գործազրկության էությունը, տեսակները.....	439
3. Գործազրկության տնտեսական հետևանքները.....	443
4. Գործազրկության տնտեսագիտական տեսությունները.....	447
5. Բնակչության սոցիալական պաշտպանության էությունը և նրա ապահովման ուղիները.....	450

**ԳԼՈՒԽ 20.**

ՍՂԱԾ: ՀԱԿԱՍՂԱԾԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ.....	459
1. Սղաճի էությունը և տեսակները.....	459
2. Սղաճի պատճառները և գործոնները.....	462
3. Սղաճի չափումը, տեսակները.....	467
4. Ժամանակակից սղաճի մակրոտնտեսական հետևանքները և նրա կարգավորման միջոցները.....	468
5. Հակասղաճային քաղաքականություն.....	472

**ԳԼՈՒԽ 21.**

ԱԶԳԱՅԻՆ ՀԱՇԻՎՆԵՐԻ ՀԱՄԱԿԱՐԳ.....	476
1. Ազգային հաշվների էությունը, ծագման ու զարգացման պատմությունը.....	476
2. Ազգային հաշվապահությունը և գործառույթները.....	480
3. Ազգային հաշիվների համակարգի կառուցվածքը.....	482
4. ԱՀՀ-ն որպես փոխադարձաբար կապված ցուցանիշների համակարգ.....	486

**ԳԼՈՒԽ 22.**

ՂՐԱՄԱՎԱՐԿԱՅԻՆ ԵՎ ԲԱՆԿԱՅԻՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԵՐԸ ԵՎ ՂՐԱՆՑ ՓՈԽԳՈՐԾՈՂՈՒԹՅՈՒՆԸ.....	489
1. Ժամանակակից դրամական միջոցները.....	489
2. Դրամաշրջանառության օրենքները.....	494
3. Վարկային-բանկային համակարգը և նրա գործելու մեխանիզմը.....	503
4. Բանկերի հիմնական գործառնությունները.....	508

**ԳԼՈՒԽ 23.**

ՖԻՆԱՆՍՆԵՐԸ ԵՎ ՊԵՏԱԿԱՆ ԲՅՈՒՋԵՆ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՀԱՐԱԲԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԱՄԱԿԱՐԳՈՒՄ.....	514
1. Ֆինանսների էությունը և դերը հասարակական հարաբերությունների վերարտադրության գործընթացում.....	514
2. Ֆինանսների տեսական կոնցեպցիաները.....	518
3. Բյուջետային համակարգ.....	520
4. Բյուջետային դեֆիցիտ և պետական պարտք.....	525
5. Հարկման տեսությունը և պրակտիկան.....	527

**ԳԼՈՒԽ 24.**

ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆԸ ԵՎ ՏՆՏԵՍԱԿԱՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆԸ.....	539
1. Տնտեսական քաղաքականության էությունը և ձևավորումը.....	539
2. Տնտեսական քաղաքականության սուբյեկտները.....	544
3. Հասարակության նպատակների ու խնդիրների մակրոտնտեսական կարգավորումը.....	548
4. Պետության տնտեսական քաղաքականության մեթոդները.....	552
5. Շուկայական էկոնոմիկայի՝ պետական կարգավորման տեսությունները.....	559

**ԲԱԺԻՆ V. ՀԱՄԱՇԽԱՐՀԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ  
ՏԵՍԱԿԱՆ ՊՐՈՔԼԵՄՆԵՐԸ**

**ԳԼՈՒԽ 25.**  
ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՍՊԵԿՏՆԵՐԸ .....

1. Համաշխարհային տնտեսության էությունը և զարգացման էտապները.....	562
2. Համաշխարհային տնտեսության կառուցվածքը.....	566
3. Արտադրության ինտերնացիոնալացումը.....	569
4. Կապիտալի միջազգային շարժումը.....	573
5. Աշխատուժի միջազգային միգրացիան.....	576

**ԳԼՈՒԽ 26.**  
ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՌԵՎՏՐԻ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԸ:  
ԱՌԵՎՏՐԱՅԻՆ ՔԱՂԱՔԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ.....

1. Միջազգային առևտրի էությունը և բնորոշ գծերը.....	580
2. Պրոտեկցիոնիզմի և ազատ առևտրի տեսական հիմնավորումը.....	582
3. Առևտրական քաղաքականության գործիքները.....	587
4. Կճարային և առևտրական հաշվեկշիռներ.....	594

**ԳԼՈՒԽ 27.**  
ՄԻՋԱԶԳԱՅԻՆ ԱՐԺՈՒՅԹԱՅԻՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳ:  
ԱՐԺՈՒՅԹԱՅԻՆ ԿՈՒՐՍԵՐ.....

1. Միջազգային դրամաշրջանառությունը և նրա ձևավորման էտապները.....	603
2. Արժույթային կուրսեր. էությունը, տեսակները.....	607
3. Արժույթային կուրսի տատանումները և նրա կարգավորման միջոցները.....	611
4. Միջազգային արժույթային-ֆինանսական կառույցներ.....	616
Գրականություն.....	620

ԳԱԳԻԿ ՀՄԱՅԱԿԻ ԽԱՉԱՏՐՅԱՆ

**ՏՆՏԵՍԱԿՈՒԹՅԱՆ  
ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ**

Ուսումնական ձեռնարկ

Խմբագիր՝  
Հրատ. խմբագիր՝ Մ. Միրիջանյան  
Սրբագրիչ՝  
Համ. շարվածքը՝ Օ. Բարսեղյանի  
Էջադրող՝ Մ. Թենեքեջյան

### Եկատված վրիպակներ

Էջ	տող	Տպագրված է	Պետք է լինի
19	վ. 13	գիտություններից	գիտակցությունից
27	վ. 5	զմերն	զծերն
33	վ. 13	մարկետիլիզմ	մերկանտիլիզմ
	ն. 8	տեղափոխվեց	տեղափոխեց
67	ն. 18	սպասել	սպառել
114	ն. 9	դ. դ.	ավելորդ է
117	վ. 9	օգտագործել	օգտագործվել
171	վ. 10	ամբողջական	ընթացիկ
184	վ. 12	բորոշ	բնորոշ
223	ն. 16	որոշվում է	որոշում է
323	վ. 15	արտադրանի	արտագրանքի
334	վ. 6	ժամանաքանակը	ժամաքանակը
335	ն. 3	զուգակցում	զուգակցումը
364	վ. 6	12(120:12), 6(120:6)	12(120:10), 6(120:20)
382	վ. 6	ռեսուրսների	ռեսուրսներ
391	վ. 1	հետզոտում	հետագոտում
	վ. 14	$4000c+1000v+100m=6000$	$4000c+1000v+1000m=6000$
415	ն. 9	տարբերություն	տարբերություն
438	վ. 4	բնակություն	բնակչություն
467	ն. 8	դարձանիշների	դրամանիշների
518	վ. 2	բյուջի	բյուջեի
546	վ. 5	համեմատական	համապետական
589	վ. 18	ադվալային	ադվալորային
602	վ. 7	նշանակությանը	նշանակությունը