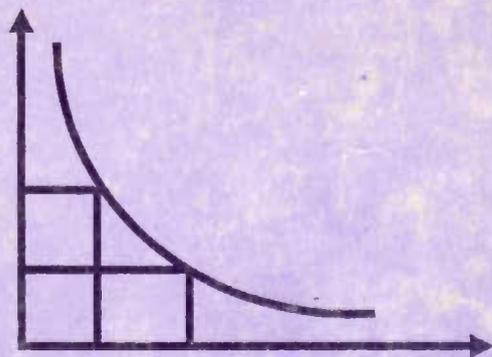


Ռ. Ա. ԹՈՎՄԱՍՅԱՆ

# ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ

## ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ

Հարցեր և պատասխաններ



Երևանի Պետական համալսարանի ինստիտուտ

Ռ.Ա. Թովմասյան

**ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅԱՆ ՏԵՍՈՒԹՅՈՒՆ  
հարցեր և դասախոսանքներ**

Ուսումնառական նյութերի ժողովածու

ԵՐԵՎԱՆ  
«ՏՆՏԵՍԱԳԵՏ»  
2004

ՀԴՏ 330(07)  
ԳՄԴ 65g7  
Թ 794

Հրատարակության և երաշխավորի  
ԵՊՏԻ գիտական խորհուրդ

Մասն. խմբագիր՝ պրոֆ. Ի. Ե. Խլղաթյալ  
Գրախոսներ՝ տ.գ.թ., դոցենտ Վ.Մ. Օրդուխանյա  
տ.գ.թ., դոցենտ Կ.Ս. Վարդանյա

**Թովմասյան Ռ.Ա.**

Թ 794 Տնտեսագիտության տեսություն. հարցեր և պատասխաններ  
(ուսումնասիրական նյութերի ժողովածու).- Եր.: Տնտեսագետ,  
2004, 208 էջ:

Սույն ուսումնասիրական նյութերի ժողովածուն անդրադառնում  
ԵՊՏԻ տնտեսագիտության տեսության դասընթացի ծրագրային գրեթե  
բոլոր հարցերին:

Ժամանակի նվազագույն ծախսումներով առավելագույն գիտելիք  
ների ձեռքբերում. ահա շարադրանքի նպատակը:

Նախատեսված է բուհերի տնտեսագիտական մասնագիտության  
ուսանողների համար որպես ուղեցույց՝ գործնական պարապմունքնե  
րին և քննական գործընթացներին նախապատրաստվելիս:

Օգտակար կարող է լինել տնտեսագիտության հարցերով հե  
տաքրքրվողներին:

Թ  $\frac{0601000000}{719(01)2004}$  2004

ԳՄԴ 65g7

ISBN 99930 – 77 – 81 – X

© «Տնտեսագետ» հրատ., 2004թ.

**Երկու խոսք**

Տնտեսագիտության տեսության սույն ուսումնասիրական նյու  
թերը, հարցերի ու պատասխանների տեսքով, մայրենի լեզվով հրա  
տարակվող առաջին փորձերից մեկն է:

Ձեռնարկում ներառված են «Տնտեսագիտության տեսություն»  
առարկայի առավել կարևոր, հանգուցային հարցերը, որոնք արտա  
ցույց են ԵՊՏԻ տնտեսագիտության տեսության ամբիոնի կողմից  
հաստատված ծրագրի բովանդակությունը: Նյութում զետեղված  
հարցերը առավել հաճախակի են տեղ գտնում քննությունների,  
ստուգարքների և գործնական պարապմունքների հարցաշարերի և  
առաջադրանքների մեջ: Հետևաբար, դրանց պատասխանները ան  
շուշտ կօգնեն ուսանողներին գործնական պարապմունքներին,  
քննություններին, ստուգարքներին, նախապատրաստվելու և ուսում  
նառության ընթացքում սովորածը արագ վերհիշելու համար:

Հեղինակը առաջնորդվել է «Ժամանակի միմիում - գիտելիքների  
մաքսիմում» սկզբունքով, հարցադրման շեշտադրությունը սևեռել  
չուկայական հարաբերությունների պայմաններում տնտեսագիտու  
թյան տեսության և տնտեսական օրենքների էության ու դերի բացա  
հայտմանը:

Աշխատանքը գրված է հայրենական և արտասահմանյան գրա  
կանության հիման վրա: Պատասխանները բովանդակում են հար  
ցերի հիմնական էությունը, դրանց մեկնաբանումը տնտեսագի  
տական տարբեր ուղղությունների կողմից, բերված օրինակները  
օգնում են հասկանալ հարցի էությունը: Շարադրման ընթացքում  
պահպանվել է տրամաբանական կապը նախորդ և հաջորդ հարցերի  
միջև:

Հարցերի առավել լիարժեք պատասխանների համար անհրա  
ժեշտ է օգտվել համապատասխան մասնագիտական դասագրքե  
րից:

Աշխատանքը նախատեսված է տնտեսագիտական բուհերի և ֆա  
կուլտետների ուսանողների համար, կարող է օգտակար լինել նաև  
տնտեսագիտության տեսությունը ինքնուրույն ուսումնասիրողների և  
հետաքրքրվողների լայն շրջանակներին:

Պրոֆեսոր Ի. Ե. Խլղաթյան

## Յարց 1

### Տնտեսագիտության տեսության առարկան և ուսումնասիրության մեթոդները

Աարդվությանը հայտնի բոլոր գիտությունները բաժանվում են երկու խմբի՝

1. բնական, որի ուսումնասիրության օբյեկտներն են բնությունը տեխնիկան,

2. հասարակական:

Հասարակական գիտություններն իրենցից ներկայացնում են տնտեսական, պատմական, իրավական և սոցիոլոգիական գիտությունների համալիր, համակարգ: Այդ համակարգում իրենց հատուկ տեղն ունեն տնտեսական գիտությունները, որոնք ուսումնասիրում են արտադրության կազմակերպման հասարակական կարգը և կարևոր դեր են խաղում հասարակության զարգացման գործում:

Ինչո՞ւ է դա բացատրվում:

ա) Արտադրությունն ապահովում է հենց իր մարդու վերարտադրությունը՝ բավարարելով մարդուն անհրաժեշտ սպառման առարկաներով, ծառայություններով, բնակարանով և այլն:

բ) Մարդուն տալիս է արտադրության միջոցներ, ինչն ուժեղացնում է մարդու գերիշխանությունը բնության վրա:

գ) Ապահովում է ոչ արտադրական ոլորտի զարգացման նախադրյալներ, պայմաններ՝ մշակույթով, կրթությամբ, բժշկությամբ զբաղվելու, տարբեր նյութական և հոգևոր բարիքներ ստեղծելու համար:

Տնտեսական գիտությունները, չնայած փոխկապակցված են, բայց և այնպես համասեռ, միատարր չեն:

Տնտեսագիտության տեսությունը առավելապես հիմնարար, ակադեմիական գիտություն է: Այն ընկած է մյուս տնտեսական գիտությունների հիմքում, ինչպիսիք են ճյուղային տնտեսական գիտությունները, բանկային գործը, մենեջմենթը, մարքեթինգը, բիզնեսը և այլն: Տնտեսագիտության իմացությունը բույլ է տալիս խորությամբ հասկանալ կոնկրետ տնտեսության 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, բաշխման, փոխանակման և սպառման ոլորտները: Դենց դրանով էլ պայմանավորված է տնտեսագիտության տեսության

առաջնային դերն ու տեղը հասարակական գիտությունների կազմում: Տեղին է նշել Փոլ Սամուելսոնի պատկերավոր արտահայտությունը՝ տնտեսագիտությունը հասարակական գիտությունների թագուհին է: Գիտական խնջույքում արքայական տեղը նրան հատկացված է այն բանի համար, որ հիմնախնդիրները, որոնցով զբաղվում է, իսկապես արքայական են: Դրանցից կարևորը ազգի հարստության ստեղծման աղբյուրների և դրա ավելացման մեթոդների խնդիրն է: Դատահական չէ, որ անցյալի խոշորագույն տնտեսագետների աշխատություններում հանգուցային է եղել «հարստություն» կատեգորիան:

Մարդը հասարակական էակ է: Ապրելով հասարակության մեջ՝ մեկուսացված կյանքով ապրել չի կարող, օբյեկտիվորեն մտնում է որոշ հարաբերությունների մեջ, հաղորդակցվում է, շփվում է ուրիշ մարդկանց հետ, ձգտում է ստեղծել նյութական ու հոգևոր բարիքներ իր բարեկեցիկ կյանքի համար ապահովելով անհրաժեշտ պայմաններ: Դենց այդ հարաբերություններն էլ կոչվում են տնտեսական, արտադրական հարաբերություններ և հանդիսանում են տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրության օբյեկտ:

Ցանկացած տնտեսական համակարգի գործունեության նպատակը հասարակության և նրա անդամների պահանջները բավարարումն է: Դենց դրան է ուղղված արտադրության գործընթացը, որի կազմակերպման ժամանակ լուծվում է տնտեսական երկու հիմնարար արբիոմաների միջև առաջացող մշտական հակասությունը:

Աբսիոմա առաջին. հասարակության պահանջներն անսահման են, անհագ:

Աբսիոմա երկրորդ. հասարակության ռեսուրսները, որոնք անհրաժեշտ են ապրանքների և ծառայությունների արտադրության համար, սահմանափակ են կամ հազվագյուտ:

Նշված հակասությունը լուծվում է ընտրության ճանապարհով:

Հասարակությունն իր զարգացման ընթացքում շեշտափոխում է կատարում միևնույն հիմնախնդրի մեջ, այն է՝ սահմանափակ ռեսուրսներով արդյունավետ տնտեսավարման կազմակերպումը: Դրան զուգընթաց փոխվում են նաև տնտեսական հետազոտությունների ուղղությունները: Բայց հիմնական գիծը մնում է անփոփոխ:

Տնտեսագիտության տեսության էվոլյուցիայի ընթացքում փոխվել են առարկայի ուսումնասիրության գերակայությունները: Եթե փորձենք տալ տնտեսագիտության տեսության առարկայի սահմանումները, ապա դրանք կարելի է խմբավորել հետևյալ բնութագրումներով՝ տնտեսագիտության տեսությունը գիտություն է՝

1. հարստության ստեղծման ուղիների որոնման մասին,

2. մարդկանց միջև արտադրության և փոխանակության ընթացքում առաջացող գործունեության մասին,
3. որն ուսումնասիրում է արտադրական հարաբերությունները և դրանց համապատասխան տնտեսական կատեգորիաների ու օրենքների ամբողջությունը (սա համահունչ է մարքայան բնութագրմանը),
4. ընտրություն կատարելու մասին, այսինքն՝ թե ո՞րն է զարգացման հնարավոր տարբերակներից ամենակենսունակը կամ ամենարդյունավետը,
5. որն ուսումնասիրում է տնտեսական հիմնական պարամետրերի, այն է՝ գների, տոկոսադրույքի, գնաճի, աշխատավարձի, գործազրկության և այլնի զարգացման, փոփոխման միտումները,
6. որն ուսումնասիրում է սահմանափակ ռեսուրսների պայմաններում տնտեսական համակարգի վարքագիծը (այս բնութագրման ելակետն այն է, որ տնտեսագիտությունը՝ որպես գիտություն, իմաստավորվում է սահմանափակ ռեսուրսների պայմաններում),
7. որն ուսումնասիրում է սահմանափակ ռեսուրսների պայմաններում տնտեսական համակարգի վարքագիծը և տալիս է հնարավոր տարբերակներից ամենարդյունավետ ուղղության հիմնական պարամետրերն ու սկզբունքները:

Թվարկումների այս շարքը կարելի է շարունակել, բայց մեր նպատակը դա չէ, այլ այն, որ նշենք, որ դրանցից յուրաքանչյուրը ճշմարտացի է յուրովի՝ կախված այն մոտեցումից, թե տնտեսագիտական այս կամ այն դպրոցը ինչն է համարել հիմնականը, դոմինանտը հասարակության զարգացման գործում: Այնուհանդերձ, եթե թվարկածի սահմաններում փորձենք գնահատել ելակետային դրույթի ճշմարտացիությունը, ապա կհամոզվենք, որ տնտեսագիտության տեսության հիմնական բովանդակությունը հանգում է արդյունավետ տնտեսական մոդելի մշակմանը, ինչի անհրաժեշտությունն իր հերթին պայմանավորված է, իրոք, ռեսուրսների սահմանափակությամբ: Այդ տեսանկյունից բնութագրական է Շայնլ Ռոբինսի սահմանումը, համաձայն որի՝ «տնտեսագիտությունը գիտություն է, որն ուսումնասիրում է մարդու վարքագիծը սահմանափակ միջոցների սահմանային կիրառման այլընտրանքային հարաբերություններում»:

Ընդհանրացնելով բոլոր ձևակերպումները՝ կարելի է տալ հետևյալ սահմանումը՝ տնտեսագիտության տեսությունը գիտություն է, որն ուսումնասիրում է (մյութական) բարիքների և ծառայությունների արտադրության, բաշխման, փոխանակման և սպառման ընթաց-

քում մարդկանց միջև ծագած հարաբերությունները՝ կապված սահմանափակ ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման և մարդկանց անսահմանափակ պահանջմունքների բավարարման հետ:

Տնտեսագիտության տեսության հիմնական ֆունկցիաներն են՝

1. ճանաչողական ֆունկցիա: Տնտեսագիտությունը հետազոտում է տնտեսական գործընթացների և երևույթների ամբողջությունը և տալիս է դրանց գիտական բացատրությունը:
2. Մեթոդաբանական ֆունկցիա: Տնտեսագիտության տեսությունը հանդիսանում է բոլոր տնտեսական գիտությունների մեթոդաբանական հիմքը՝ ճյուղային, ֆունկցիոնալ (ֆինանսներ, վարկ և դրամաշրջանառություն, մարքեթինգ, աշխատանքի էկոնոմիկա և այլն):
3. Գործնական ֆունկցիա: Տնտեսագիտության տեսությունը տալիս է գործնական խորհուրդներ և հանձնարարականներ արտադրության տարբեր մակարդակների արդյունավետ կազմակերպման և կառավարման, տնտեսական ճիշտ քաղաքականության մշակման և իրականացման համար:
4. Կանխատեսման ֆունկցիա: Տնտեսագիտության տեսությունը կատարում է հնարավոր կանխատեսումներ, որոնց հիման վրա էլ տնտեսավարող սուբյեկտները կազմում են ծրագրեր՝ կարճաժամկետ և երկարաժամկետ զարգացման համար:

### *Ուսումնասիրության մեթոդները*

Մեթոդը հունարեն «metodos» բառի ամենալայն ըմբռնմամբ նշանակում է «ինչ-որ բանի տանող ուղի», սուբյեկտի ոչ միայն ճանաչողական, այլև ցանկացած սոցիալական գործունեության եղանակ:

Մեթոդը հետազոտության նպատակներին ուղղված ճանաչողական հնար է, գիտելիքներ ձեռք բերելու կարգավորված գործունեություն: Մեթոդը կարգավորում է ճշմարտության որոնումը, հնարավորություն է տալիս (եթե ճիշտ է այդ մեթոդը) տնտեսել ժամանակը և ուժերը, հասնել նպատակին կարճ ուղիով:

Մեթոդաբանությունն իրենից ներկայացնում է միջոցների, եղանակների և սկզբունքների այն ամբողջությունը, որը հնարավորություն է տալիս նախ ճանաչելու տվյալ երևույթը և երկրորդ, ըստ արդեն մեր իմացության, այնպիսի գործունեության ծավալում, ինչը մեր ուսումնասիրությունը հասցնում է ցանկալի արդյունքի:

Տնտեսագիտության ուսումնասիրության ժամանակ կիրառվում են ընդհանուր գիտական և մասնակի մեթոդներ:

Ընդհանուր գիտական մեթոդներն օգտագործվում են ցանկացած գիտության՝ մաթեմատիկայի, ֆիզիկայի, քիմիայի, կենսաբանու-

թյան, հոգեբանության, սոցիոլոգիայի, տնտեսագիտության տեսության ուսումնասիրության ժամանակ: Դրանցից են դիալեկտիկական, իդեալիստական մեթոդները:

Առանձնակի կարևորություն ունի դիալեկտիկայի մեթոդը, ինչը հնարավորություն է տալիս ներթափանցել տնտեսական կյանքի գործընթացների և երևույթների էության մեջ, բացահայտել դրանց փոխադարձ կապը՝ դիտարկելով տնտեսական տարբեր տարրերի զարգացման պատճառները և աղբյուրները: Դրա հետ կապված՝ դիալեկտիկական պատասխանում է հետևյալ հարցերին՝ ինչո՞ւ է ծագել տվյալ երևույթը, ինչպե՞ս է այն զարգանալու, ինչո՞ւ միառժամանակ հետո նրան փոխարինելու է գալիս նոր երևույթ: Ըստ զարգացման դիալեկտիկայի՝ ամեն մի երևույթ վերանում է կամ պատմական ասպարեզից հեռանում է այն ժամանակ, երբ հասել է զարգացման ամենաբարձր աստիճանին և կատարել այն խնդիրները, ինչին կոչված էր: Եթե գիտնականները բնական կամ հասարակական երևույթների փոփոխությունը կապում են օբյեկտիվ հիմքերի հետ (այսինքն մարդու գիտակցությունից և կամքից անկախ), ապա գիտական վերլուծության ժամանակ օգտագործվում է մատերիալիստական մեթոդը: Դիալեկտիկայի հետ միասին այն հանդես է գալիս որպես դիալեկտիկական մատերիալիզմի կամ մատերիալիստական դիալեկտիկայի մեթոդ: Դա կիրառվում է մարքսիստական ուղղվածություն ունեցող ուսումնասիրություններում:

Եթե երևույթների փոփոխության հիմքը կախված է սուբյեկտից, այսինքն՝ մարդու կամքից ու գիտակցությունից, ապա կիրառվում է իդեալիստական մեթոդը:

Տնտեսագիտությունում, ինչպես մյուս գիտություններում, օգտագործում են նաև մասնակի մեթոդներ: Տնտեսագիտության տեսության մասնակի մեթոդները մի քանիսն են՝

#### 1. Գիտական արստրակցիայի մեթոդ

Դա ուսումնասիրվող երևույթի գտումն է, ցանկացած երկրորդականի անտեսումը, ինչը որ ամբիջականորեն չի վերաբերում հետազոտվող էական նյութին. ուսումնասիրությունը կատարվում է մինչև երևույթի էության, բովանդակության բացահայտումը և այնուհետև կատարվում է ընդհանրացում:

#### 2. Անալիզի և սինթեզի մեթոդ

Անալիզը մեկ ամբողջականության կամ միասնականության առանձին հատվածների դիտարկումն է: Անալիզի մեթոդը ենթադրում է տնտեսական երևույթների տարրալուծում ավելի պարզ գործընթացների, որի միջոցով բացահայտվում են տնտեսական երևույթների միջև եղած պատճառահետևանքային կապերը:

Սինթեզը առանձին ուսումնասիրված մասերի միավորումն է մեկ ամբողջության մեջ: Այսինքն՝ անալիզի ենթարկված եզակի գործընթացներն ու երևույթները սինթեզի միջոցով միացվում են, ինչն էլ բույլ է տալիս բացահայտել օրենքներ և կատեգորիաներ:

#### 3. Ինդուկցիայի և դեդուկցիայի մեթոդ

Ինդուկցիան փաստերից դեպի տեսություն կամ մասնակից դեպի ընդհանուրը կատարվող շարժն է: Այսպիսով՝ ինդուկցիան եզրահանգում է, որը հենվում է փաստերի ընդհանրացման վրա:

Դեդուկցիայի մեթոդը, ընդհակառակը, շարժումն է ընդհանուրից դեպի մասնակի, տեսությունից դեպի փաստերը:

#### 4. Պատմական և տրամաբանական մոտեցումների զուգակցում

Նախ և առաջ անհրաժեշտ է ուսումնասիրել յուրաքանչյուր տնտեսական երևույթի պատմական զարգացման ընթացքը և նոր միայն կառուցել տրամաբանորեն հիմնավորված փոխկապակցվածություն երևույթների միջև:

#### 5. Այլ հավասար պայմանների մեթոդ

Յետազոտվող տնտեսական երևույթների մեծության վրա ազդում են մի շարք գործոններ, և եթե անհրաժեշտ է որոշել նրանցից որևէ մեկի ազդեցության չափը, ապա ուսումնասիրությունը կատարում են մեկ գործոնի փոփոխության դեպքում՝ անփոփոխ թողնելով մնացած գործոնները:

#### 6. Ուղիղ և հակադարձ կապի մեթոդ

Հասարակական տնտեսական կյանքում երևույթների միջև գոյություն ունի կապ, ազդեցություն, որոնք արտահայտվում են ֆունկցիոնալ կախվածությամբ՝ միմյանց վրա ազդելով ուղիղ կամ հակադարձ մեծությամբ:

#### 7. Մաթեմատիկական և վիճակագրական վերլուծության մեթոդ

Մաթեմատիկական ապարատի և վիճակագրական մշակումների կիրառման միջոցով գնահատում են տնտեսական երևույթների փոփոխությունները, դրանց միջև եղած քանակական համամասնությունները և այդ հիմքի վրա նախանշում որակական փոփոխության միտումները, կատարում են եզրահանգումներ ու հետագա զարգացման համար կազմում ծրագրեր:

#### 8. Հակասող ընդունելության մեթոդ

Տնտեսական կյանքում երբեմն իրականացնում են միջոցառումներ, գիտափորձեր, որոնց հիմնավորումն ապացուցելու համար անհրաժեշտ է կատարել ենթադրություններ, առաջ քաշել վարկածներ: Առաջին հերթին, ընդունելով թվացյալ հավանական վարկածը, ուսումնասիրությունը կատարվում է հիմնվելով դրա վրա, և եթե ստացված վերջնական արդյունքը չի հակասում նախնական ընդուն-

ված վարկածին, ապա ենթադրությունը ճիշտ է, իսկ եթե ոչ, ապա ուսումնասիրությունները շարունակվում են մինչև ճշմարտության բացահայտումը, գիտական հիմնավորումը: Այս մեթոդը հասարակությանը հնարավորություն է տալիս խուսափել մեծ կորուստներից, չհիմնավորված ծախսեր չկատարել:

Տնտեսական երևույթների չափազանց բարդության հետևանքով չի կարելի վերջնական հետևություն անել, որ տվյալ գործոնն է պատճառ հանդիսանում՝ առանց ստուգելու կամ առանց բացառելու մնացած հնարավոր գործոնների ազդեցությունը, և պետք է խուսափել այնպիսի սխալներից, ինչպիսիք են «հետևանքում, հետո» արտահայտությունները:

Անհրաժեշտ է խուսափել նաև «կոմպոզիցիայի սխալներ» հետևությունից, երբ այն, ինչն արդարացի է մի մասի համար, ձևականորեն տարածվում է ամբողջի վրա, սակայն կարող է սխալ լինել:

## Ֆարց 2

### Տնտեսագիտության տեսության ձևավորման և զարգացման հիմնական ուղղությունները

Տնտեսագիտության ակունքները կարելի է փնտրել հին աշխարհում, մասնավորապես Յին Արևելքի մտածողների մոտ: Յին հնդկական «Մանուի օրենքները» (մ.թ.ա. 3-րդ դ.) նշում էին աշխատանքի բաժանման գոյության մասին, իշխանության և հպատակների հարաբերությունների մասին: Յին չինական մտածողների, հատկապես Կոնֆուցիոսի աշխատանքներում (մ.թ.ա. 551-479 թթ.) նշվում էր մտավոր և ֆիզիկական աշխատանքների տարբերակման մասին: Այդ ժամանակաշրջանում չինացի փիլիսոփա Սյուն Ցզիի աշխատություններում այն միտքն էր արտահայտվում, որ բոլոր մարդիկ ծնված օրվանից իրար հավասար են, և նրանք մասնավոր սեփականություն ունենալու հավասար իրավունք ունեն:

Տնտեսագիտական մտքի զարգացման կարևոր փուլ էր հունական բարձր քաղաքակրթական, պետական և քաղաքական համակարգի ձևավորումը, որտեղ զարգացան և սկիզբ առան բազմաթիվ գիտական ուղղություններ: Չնայած այդ ժամանակաշրջանում տնտեսագիտությունը չէր դիտվում իբրև առանձին գիտություն, այնուամենայնիվ այդ ժամանակաշրջանի մեծ մտածողներն իրենց հետազոտություններում անդրադառնում էին նաև տնտեսական երևույթներին և փորձում տալ նրանց հիմնական բնութագրերը: Այս տեսանկյունից արժանի է հիշատակել Պլատոնին և Արիստոտելին,

որոնք ստեղծեցին այնպիսի ճանաչողական համակարգ, որը մինչև այժմ, կարելի է ասել, չի կորցրել իր պիտանիությունը: Պլատոնը փորձեց ձևակերպել հասարակարգի և դրա առանձին կողմերի հիմնական բնութագրերը, այդ թվում՝ պետության, քաղաքականության, հասարակական խմբերի երևույթները, գիտական հիմնավորումը: Իսկ Արիստոտելը փորձեց ավելի խորացնել այդ երևույթների ճանաչողությունը և տալ նաև տնտեսական երևույթների (ինչպիսիք են ապրանքը, փողը, գինը, արժեքը) հասկացությունների բնութագրերը: Իսկ Քսենոֆոնը (մ.թ.ա. 445-335) կազմեց ստրկատիրոջ տնային տնտեսության կառավարման հրահանգը «Էկոնոմիկա» վերնագրով (հունարեն «տնտեսություն» և «օրենք»), որը կարելի է թարգմանել որպես «Տնային տնտեսավարություն», այսինքն՝ «տնային տնտեսության կառավարման օրենքներ»: Ըստ նրա՝ տնտեսագիտությունը գիտություն է, որի միջոցով կարելի է հարստացնել սեփական տնտեսությունը: Կենտրոնացված պետությունների ծագմանը զուգընթաց, ոչ թե առանձին, այլ պետական տնտեսության վարման կանոնները մշակելու փորձեր կատարվեցին: Յին Յոնի մտածողների՝ Վարոնի, Կատոն Ավագի տնտեսագիտական հայացքները Յին Յունաստանի տնտեսական մտքի շարունակությունն են: Սենեկան հաստատում էր, որ բոլոր մարդիկ բնությամբ հավասար են, այդ պատճառով էլ քննադատում էր ստրկությունը: Իսկ Պավել արքեպիսկոպոսն ասել է. «ով չաշխատի, նա չի ուտի»: Այնուհանդերձ, այս բոլոր աշխատություններն ու սահմանումները չեն համարվում տնտեսության մասին առանձին համակարգված ուսմունք: Տնտեսագիտությունը՝ որպես առանձին գիտություն, որը պետք է ուսումնասիրեր տնտեսական երևույթների միջև գոյություն ունեցող պատճառահետևանքային կապերն ու օրինաչափությունները և տար դրանց գիտական բացատրությունները, զարգացման որոշակի աստիճանի հասավ 16-17-րդ դարերում: Դա կապված էր ապրանքադրամական հարաբերությունների զարգացման մի նոր աստիճանի հետ, երբ եվրոպական մի շարք երկրներ ունեցան բուռն տնտեսական զարգացում և սկսեցին տիրապետող դիրք գրավել մյուս երկրների նկատմամբ: Այդ ժամանակաշրջանը համընկավ նոր մայրցամաքների հայտնագործման և զաղութատիրության ձևավորման հետ, մեծ զարգացում ապրեց արտաքին առևտուրը, և դրա հիմքի վրա որոշ երկրներ, հատկապես՝ Անգլիան, հզորացան և ձեռք բերեցին հսկայական չափերի հասնող հարստություն: Սկզբնական շրջանում բուրժուազիան գործեց ոչ թե արտադրության, այլ շրջանառության ոլորտում, որտեղ նա զբաղվում էր առևտրով և ոսկու գործարքներով, ինչն էլ դարձավ հարստության մարմնավորում:

Ահա թե ինչու առաջին տնտեսագիտական հոսանքը կամ ուղղությունը կոչվեց մերկանտիլիզմ (իտալերեն՝ առևտրական): Այս ուղղության հարազատ կարգախոսն էր. «հարուստ է այն երկիրը, որի գանձարանում շատ ոսկի կա կուտակված»: Իսկ այդ հարստությունը կուտակվում է արտաքին առևտրի արդյունքում, դրա համար էլ պետք է ուսումնասիրել միայն շրջանառության ոլորտը:

Մերկանտիլիզմն անցել է զարգացման երկու փուլ: Վաղ շրջանում (15-16-րդ դդ.) հանդես եկավ մոնետարիզմի ձևով, որին բնորոշ էր արծաթի և ոսկու՝ որպես հարստության միակ ձևի իդեալականացումը: Մոնետարիստներն առաջ քաշեցին «դրամական հաշվեկշռի տեսությունը», որի համաձայն՝ նրանք խորհուրդ էին տալիս արգելել դրամի արտահանումը երկրից:

Ուշ մերկանտիլիստներն իրենց ուշադրությունը սևեռեցին ոչ թե դրամաշրջանառությանը, այլ ապրանքաշրջանառությանը առնչվող հարցերի վրա: Մշակվեց «առևտրական հաշվեկշռի տեսությունը»: Ի տարբերություն վաղ մերկանտիլիստների՝ ուշ մերկանտիլիստները չէին արգելում դրամի արտահանումը երկրից, առաջարկում էին մեծացնել արդյունաբերական արտադրանքի արտահանումը, արտասահմանյան ապրանքների համար բարձր տուրքեր սահմանել, հովանավորել ազգային տնտեսությունը, այսինքն՝ վարել պրոտեկցիոնիզմի (հովանավորման) քաղաքականություն:

Մերկանտիլիզմի ներկայացուցիչներն են Թոմաս Մանը, Ա. Մոնկրետիենը, Վ. Ստաֆֆորդը և ուրիշներ: Մոնկրետիենը հայտնի դարձավ նրանով, որ առաջինը գիտական շրջանառության մեջ դրեց «քաղաքատնտեսություն» տերմինը՝ որպես տնտեսագիտության տեսությանը հոմանիշ՝ իր «Քաղաքատնտեսության տրակտատ» աշխատության մեջ (1615թ.):

«Քաղաքատնտեսություն» տերմինն առաջացել է հին հունարեն երեք բառերի միաձուլումից՝ պոլիտեյա՝ պետություն, հասարակական կառուցվածք, օյկոս՝ տնտեսություն, տուն և նոմոս՝ օրենք, որից հետևում է, որ քաղաքատնտեսությունը գիտություն է հասարակական տնտեսության օրենքների մասին:

Հետագայում տնտեսագետները համոզվեցին, որ առևտուրը պարզապես ստեղծված բարիքների փոխանակությունն է և փոխանակվում է ինչ որ կա, ստեղծվել է: Հետևաբար առևտուրը կամ փոխանակային հարաբերությունները չէին կարող լինել հարստության կամ արժեքի հիմքը: Այդ իսկ պատճառով ի հայտ եկավ մի նոր տնտեսագիտական ուղղություն, որը խիստ քննադատեց մերկանտիլիզմը, ուսումնասիրությունը շրջանառությունից տեղափոխեց արտադրության ոլորտ և փորձեց ապացուցել, որ հարստությունը կամ

արժեքը ստեղծվում է միայն գյուղատնտեսության մեջ: Այդ ուղղությունը կոչվեց ֆիզիոկրատիզմ, որը հունարենից թարգմանաբար նշանակում է «բնության իշխանություն»: Փաստորեն ֆիզիոկրատները չէին ընդունում հասարակական արտադրության մյուս ոլորտների դերը արժեքի մեծացման կամ հարստության ստեղծման գործում: Անհրաժեշտ է նշել, որ այդ ժամանակ եվրոպան ագրարային երկիր էր, այդ իսկ պատճառով էլ շատ տնտեսագետներ նույնացնում էին արտադրությունն ու գյուղատնտեսությունը: Այդ դպրոցի փայլուն ներկայացուցիչներ են Ֆրանսուա Բենեն և Անն Թյուրգոն: Ֆրանսիական ֆիզիոկրատների առաջնորդ Ֆրանսուա Բենեն առաջինն էր, որ օգտագործեց «վերարտադրություն» հասկացությունը, իսկ նրա փայլուն նվաճումներից մեկը «տնտեսական աղյուսակների» ստեղծումն էր, ինչը տնտեսագիտության մեջ շրջադարձային դեռակատարություն ունեցավ, քանի որ հետագա բոլոր տեսությունները հիմնված են նշված աղյուսակի մեթոդաբանական սկզբունքի վրա: Իսկ Թյուրգոյի ուսումնասիրությունները օգտակարության տեսության ձևավորման տեսական հիմք հանդիսացան:

17-րդ դարում Անգլիայում ձևավորված ազատական գաղափարները և տեխնիկական առաջադիմությունը պատճառ դարձան յուրահատուկ նոր մտածողների երևան գալուն, որոնցից առավել աչքի ընկնողը Ուիլյամ Պիտին էր: Նրա ուսմունքը անցողիկ կամուրջ է մերկանտիլիզմից մինչև դասական դպրոցը: Նա առաջինն էր, որ ընդգծեց հարստության աղբյուրը աշխատանքի և հողի մեջ է:

17-18-րդ դարերում Ֆրանսիայում Պիեռ Բուազիլբերի աշխատանքները համընկնում են դասական քաղաքատնտեսության ձևավորման փուլին: Նա փորձեց հիմնավորել հասարակության տնտեսական աճի պատճառները: Ըստ նրա՝ առաջադիմության կարևոր գործոնը արտադրության ծախսերը փոխհատուցող նորմալ գներն են, որոնք հնարավորություն կտան ստանալ շահույթ:

18-րդ դարում Անգլիայում ձևավորվեց մի խոշոր տնտեսագիտական ուղղություն, որը հետագայում կոչվեց անգլիական դասական քաղաքատնտեսություն, որի ակնառու ներկայացուցիչներն են Ադամ Սմիթը և Պավիթ Ռիկարդոն: Այս դպրոցը նախ հաղթահարեց ֆիզիոկրատների սահմանափակությունը և արժեքի աշխատանքային տեսության հիմքը դրեց: Ըստ այդ տեսության՝ հարստության հիմքը աշխատանքն է, որը կիրառվում է նյութական արտադրության բոլոր ոլորտներում՝ այս կամ այն արդյունքը արտադրելու համար, իսկ փոխանակության հիմքում էլ աշխատանքային ծախսումներն են, այսինքն՝ որևէ ապրանքի կամ բարիքի արժեքի հիմքը աշխատանքն է, որի շնորհիվ էլ տեղի է ունենում տարբեր սպառողական նշանակու-

թյուն ունեցող արդյունքների փոխանակությունը: Բացի դրանից, անգլիական դասական բաղաբառնոտության ներկայացուցիչները և հատկապես Ա. Սմիթը, համարվեցին ազատական շուկայական մոդելի գաղափարախոսները:

- ա) պետության չնչին միջամտությունը տնտեսական կյանքին,
- բ) շուկայի ինքնակարգավորումը ազատ գների հիման վրա, որոնք ձևավորվում են առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցություներից:

Տնտեսական այս կարգավորիչները (գները, պահանջարկը, առաջարկը և, ամենակարևորը, մրցակցությունը, նա անվանեց «անտեսանելի ձեռք»: Այսպիսով, դասական դպրոցի արժանիքներն են.

1. Ուսումնասիրության հիմնական օբյեկտը նա համարեց արտադրությունը, այլ ոչ թե շրջանառության ոլորտը:
2. Բացահայտեց աշխատանքի նշանակությունը՝ որպես ապրանքի արժեքի հիմքի չափանիշ:
3. Ապացուցեց, որ տնտեսությունը պետք է կարգավորվի շուկայի միջոցով, որն ունի իր օրենքները, դրանք օբյեկտիվ են, այսինքն՝ չեն կարող փոփոխվել ցանկություններից կախված:
4. Բացահայտեց հասարակության բոլոր խավերի եկամուտների աղբյուրները:

Տնտեսագիտության հետագա զարգացումն ընթացել է շատ բարդ ճանապարհով: 19-րդ դարի երկրորդ կեսին այն տրոհվեց 2 մասի՝ մարքսիզմի և մարժինալիզմի:

Մարքսիզմի հիմնադիրը Կարլ Մարքսն էր: Մարքսի կարևոր աշխատությունը «Կապիտալը», էնգելսն անվանեց բանվոր դասակարգի ավետարան: Մարքսը բնավ չիրաժարվեց արժեքի աշխատանքային տեսությունից, դեռ ավելին՝ դա համարեց անգլիական դասական քաղաքատնտեսության մեծ նվաճումը ու փորձեց պարզապես զարգացնել այդ տեսությունը և, ըստ իր տեսակետի, տալ այն հակասությունների բացատրությունը, որն, իբրև թե, չէին կարողացել կատարել իր նախորդները: Անգամ մարքսյան հզոր տրամաբանությունը չկարողացավ գերծ մնալ տեսական դրույքների հակասությունից, որովհետև այն սկզբունքը կամ մեթոդը, որ ընտրել էին Մարքսն ու իր նախորդները, պետք է հանգեցներ փակուղային իրավիճակի: Նշված փակուղային իրավիճակի հիմնական պատճառն այն էր, որ արժեքի աշխատանքային տեսության հիմնադիրները փորձում էին տնտեսական երևույթների բնութագրման հիմքում դնել մեկ գործոն, այն է՝ աշխատանքը: Սակայն իրականության մեջ գոյություն ունեն բազմաթիվ գործոններ, որոնք ժամանակի և տարածության մեջ իրենց հա-

նապատասխան ներգործությունն են ունենում տնտեսական երևույթների վարքագծի վրա: Անհրաժեշտ է նշել, որ 70 տարի շարունակ մարքսիստական տնտեսական ուսմունքը ԽՍՀՄ-ում միակն էր. այն ամենը, ինչը մարքսիստական մտքի ծնունդ չէր, հերքվում էր: Պարփակվելով իր մեջ՝ մարքսիզմը կանգնեց դոգմայի վերածվելու վտանգի առջև: Ստեղծվեց պարադոքսալ մի իրավիճակ. Մարքսը վերախմաստավորեց նախկինում գոյություն ունեցող տնտեսագիտական տեսությունները, հերքեց ցանկացած դոգմաներ, իսկ խորհրդային ժամանակաշրջանում նրա տեսությունն արհեստականորեն պաշտպանվեց ամեն տեսակի քննադատությունից և զրկվելով զարգացումից՝ վերածվեց դոգմայի:

Մարքսիզմից հետո ձևավորվեցին նոր տնտեսագիտական ուղղություններ, որոնցից աչքի ընկնողներից էր գերմանական պատմական դպրոցը: Պատմական դպրոցի հեղինակները փորձում էին ապացուցել, որ տնտեսական օրինաչափությունների բացահայտման գործում կարևոր նշանակություն ունեն տվյալ ազգի կամ պետության պատմական զարգացման առաձեռնահատկությունները, և բնույթ այդ տեսության՝ յուրաքանչյուր ազգի կամ երկրի բնորոշ են տնտեսական զարգացման իր առաձեռնահատկությունները:

19-րդ դարի վերջին տնտեսագիտության մեջ ձևավորվեց մի նոր ուղղություն, որը կոչվեց մարժինալիզմ: Մարժինալիստական ուղղության հիմքում այն սկզբունքն էր, ըստ որի՝ տնտեսական համակարգում առկա են բազմաթիվ գործոններ, և յուրաքանչյուր գործոնի ազդեցությունը այս կամ այն տնտեսական երևույթի վարքագծի վրա ունի իր սահմանային մակարդակը, որից հետո այդ գործոնի դերակատարությունը, նրա հետագա քանակական փոփոխության հետևանքով, աստիճանաբար նվազում է: Այս տեսությունը, ինչպես հետագայում պարզվեց, առանցքային դերակատարություն ունեցավ տնտեսագիտական մյուս ուղղությունների համար և մինչ այժմ այդ ուղղությունը, ըստ էության, տիրապետող տնտեսագիտական ուղղություններից է:

Մարժինալիստական ուղղության վրա հետագայում կազմավորվեց տնտեսագիտական ուղղության մաթեմատիկական դպրոցը: Մաթեմատիկական դպրոցի ներկայացուցիչները փորձեցին տնտեսական համակարգի վրա ազդող գործոնների համակարգը ներկայացնել մաթեմատիկական ապարատի միջոցով և, այսպես կոչված՝ օպտիմալացման խնդիրների լուծման ճանապարհով գտնել տնտեսական պարամետրերի քանակային գնահատականը առկա սահմանափակ ռեսուրսների պայմաններում:

Հանձին Ա. Մարշալի՝ տնտեսագիտության տեսության մեջ սկզբվում է մի նոր դարաշրջան, որը կոչվեց նոր դասական տեսություն: Դրա ներկայացուցիչներն են՝ Ջ. Կլարկը (ամերիկյան դպրոց), Մարշալը, Ա. Պիգուն (Քեմբրիջի դպրոց) և այլն:

Նոր դասական մոտեցման կողմնակիցներն իրենց հետազոտության առարկան էին համարում «մաքուր տնտեսությունը»՝ անկախ նրա կազմակերպման հասարակական ձևից, իսկ հետազոտության միավոր համարում էին «տնտեսական մարդու» սուբյեկտիվ դրդապատճառները, որն առաջնորդվում է միայն իր անձնական շահով, այն է՝ մաքսիմալացնել եկամուտը, նվազեցնել ծախսերը:

Նման մոտեցումը միկրոտնտեսական անվանումն է ստացել:

Հետագայում մարժինալիզմը հարստացավ Քեյնսի գաղափարներով, համաձայն որի՝ շուկայական կարգավորումը հանգեցնում է անկայունության, և առաջանում է պետության միջամտության անհրաժեշտություն:

Ի տարբերություն նոր դասական դպրոցի՝ Քեյնսը վերլուծության առարկա դարձրեց ողջ ժողովրդական տնտեսությունը:

Նման մոտեցումը անվանվեց մակրոտնտեսական, իսկ ստեղծված ուղղությունը, որը շարադրված է «Ձբաղվածության, տոկոսի և փողի ընդհանուր տեսության» մեջ քեյնսականություն, որը 20-րդ դարի ամենահզոր տնտեսագիտական ուղղություններից մեկն էր:

20-րդ դարի 50-ական թվականներին ձևավորվեց տնտեսագիտական նոր ուղղություն՝ մոնետարիզմը: Այն առաջացել է ԱՄՆ-ում և սկզբում կոչվում էր «Չիկագոյի դպրոցի դոկտրինա»: Մոնետարիզմը փորձում է հիմնավորել ազատական տնտեսական սկզբունքների կիրառման շրջանակների ընդլայնումը, քանի որ քեյնսյան պետական կարգավորման մեխանիզմը ինչ-որ փուլից հետո սկսում է արգելափակել տնտեսության զարգացմանը: Ըստ մոնետարիզմի՝ տնտեսության կարգավորման հիմնական լծակը կամ օղակը դրամաշրջանառությունն է, որի միջոցով կարելի է փոխանցելիության սկզբունքով կարգավորել մյուս տնտեսական գործընթացները և ապահովել կայուն տնտեսական աճ առանց ցնցումների:

Կյանքը ցույց տվեց, որ մոնետարիզմը կարող է դրական արդյունք տալ այն դեպքում, երբ լիարժեք կայացած են շուկայական համակարգի ենթակառուցվածքները, և յուրաքանչյուրը կատարում է իր ֆունկցիոնալ դերակատարությունը՝ համապատասխան իրավական դաշտի առկայության պայմաններում:

Ելնելով այդպիսի դատողություններից՝ 20-րդ դարի 70-80-ական թվականներին ձևավորվեց ևս մի նոր տնտեսագիտական ուղղություն՝ ինստիտուցիոնալ-սոցիոլոգիական: Ներկայացուցիչներն են

Տ. Վեբլենը, Ու. Միտչելը, Վ. Վեբերը, Վ. Ջոնսոնը և այլք:

Ըստ այդ ուղղության արդյունավետ տնտեսական համակարգ հնարավոր է ձևավորել որոշակի ինստիտուտների որակական փոփոխությունների ճանապարհով:

Տնտեսական զարգացման բնույթը որոշում է ոչ թե ինքնին շուկան, այլ տնտեսական ինստիտուտների ամբողջ համակարգը, որտեղ շուկան միայն դրանց մի մասն է: Նրանք մշակեցին «սոցիալական բարօրության» հասարակության գաղափարը, որտեղ պետք է առկա լինեն սոցիալական ծրագրեր, ինդիկատիվ պլանավորումը, աշխատավորների մասնակցությունը սեփականությանը, արտադրության կառավարմանը և պետական միջամտության այլ ձևեր: Որոշ չափով այդ գաղափարներն իրացված են տնտեսական զարգացման «շվեդական մոդելում»:

### Հարց 3

#### Տնտեսական կատեգորիաները և օրենքները

Տնտեսական գործառնություններն իրականացնող սուբյեկտները կոչվում են տնտեսավարող սուբյեկտներ, որոնց շարքին են դասվում ֆիրմաները և ցանկացած չափի ձեռնարկությունները, պետությունը, տարբեր ֆոնդերը, միավորումները, ասոցիացիաները, տնային տնտեսությունները և մարդիկ: Տնտեսավարող սուբյեկտների գործունեության արդյունքում առաջանում է տնտեսական երևույթ: Պատճառահետևանքային կապերը, որոնք տնտեսական երևույթների միջև առաջանում են դրանց զարգացման գործընթացում, կոչվում են տնտեսական մեխանիզմներ:

Փաստերից սկզբունքների դուրսբերումը կոչվում է տնտեսական վերլուծություն: Վերլուծության արդյունքում հանգում ենք որոշակի տրամաբանական հասկացությունների, որոնք արտահայտում են երևույթի էական կողմը, այն հիմնական բովանդակությունը, ինչով պայմանավորված է նրա վարքագիծը: Այդ ճանապարհով ցանկացած գիտության, այդ թվում նաև տնտեսագիտության մեջ, ի հայտ են բերվում բազմաթիվ տրամաբանական հասկացություններ, որոնք կոչվում են կատեգորիաներ: Գիտական բոլոր վերլուծությունները կառուցված են այդ տրամաբանական հասկացությունների կամ կատեգորիաների վրա:

Այսպիսով, տնտեսական կատեգորիան տրամաբանական հասկացություն է, որը վերացական տեսքով արտացոլում է տնտեսական երևույթների, գործընթացների, մեխանիզմների առավել էական կող-

մերը: Իրականությունն արտացոլող վերացարկումներն ունեն իրենց կենսապարբերաշրջանը: Սրանք դուրս են գալիս գիտական շրջանառությունից և վերադառնում են՝ կախված իրենց արդիականության աստիճանից, այսինքն՝ որքան ինտենսիվ են ընթանում իրական գործընթացները, այնքան արագ է տեղի ունենում գործընթացը: Ելնելով այս առանձնահատկությունից՝ տնտեսական կատեգորիաները դասակարգվում են՝

1. Համընդհանուր տնտեսական կատեգորիաներ, որոնք գոյություն ունեն հասարակության զարգացման բոլոր փուլերում, օրինակ՝ «բարիք» տնտեսական կատեգորիան:

2. Մասնակի տնտեսական կատեգորիաներ, որոնք գոյություն են ունեցել կամ գոյություն ունեն տնտեսական զարգացման մի շարք փուլերում, օրինակ՝ «փողը»:

3. Առանձնահատուկ տնտեսական կատեգորիաներ, որոնք կարող են գոյություն ունենալ կոնկրետ տնտեսական զարգացման այս կամ այն փուլում:

Օրենքն իրենից ներկայացնում է երևույթների էական, կրկնվող և անհրաժեշտ փոխհարաբերությունների ամբողջությունը: Նույնը վերաբերում է նաև տնտեսական օրենքներին, այսինքն՝ տնտեսական օրենքը տնտեսական երևույթների միջև կայուն կրկնվող, ներքին պատճառահետևանքային կապ արտահայտող անհրաժեշտ և էական փոխհարաբերությունների ամբողջություն է:

Տնտեսական օրենքների ամբողջությունն արտահայտում է այն տնտեսական մեխանիզմը, որտեղ դրսևորվում կամ իրացվում են տնտեսական կատեգորիաները, այսինքն՝ ցույց է տալիս, թե այդ էական հատկությունը կամ առանձնահատկությունը ինչ պայմաններում է ի հայտ գալիս:

Տնտեսական օրենքները խմբավորվում են այն նույն հերթականությամբ, սկզբունքներով ու բովանդակությամբ, ինչ որ տնտեսական կատեգորիաները (համընդհանուր, մասնակի և առանձնահատուկ):

Տնտեսական օրենքներն ունեն օբյեկտիվ և սուբյեկտիվ բնույթ: Օբյեկտիվ բնույթն այն է, որ դրանք ծագում, գործում ու վերանում են մարդկանց ցանկություններից ու կամքից անկախ: Սուբյեկտիվ բնույթն այն է, որ մարդիկ անգոր չեն, կարող են ճանաչել տնտեսական օրենքների պահանջները և դրանք կիրառել տնտեսական կյանքում: Պետք է տարբերել սուբյեկտիվ բնույթը սուբյեկտիվից միջև: դա մարդու այն չարդարացված վարքագիծն է, արհամարհական այն վերաբերմունքը, երբ տեղյակ լինելով տնտեսական օրենքների օբյեկտիվ պահանջներին՝ անտեսում են դրանք, չեն կիրառում պրակ-

տիկայում, որի արդյունքում հասարակությանը պատճառում են հսկայական չափերի հասնող վնասներ:

Տնտեսական օրենքները իրենց օբյեկտիվ բնույթով նման են բնության օրենքներին, սակայն դրանց միջև կան նաև տարբերություններ:

1. Բնության օրենքները հավերժական են, ծագել են մարդկային կյանքից առաջ, գործում են այժմ և կշարունակեն գործել հավերժ, օրինակ՝ գիշերվան հաջորդում է ցերեկը, աշնանը՝ ձմեռը և այլն, իսկ տնտեսական օրենքներն առաջանում են արտադրական-տնտեսական հարաբերությունների արդյունքում, այսինքն՝ ունեն պատմական բնույթ. ծագում, փոխվում և վերանում են հասարակության զարգացման որոշակի ժամանակահատվածում:

2. Բնության օրենքները հասարակության բոլոր խավերի, սոցիալական խմբերի վրա ունեն նույն ազդեցությունը, իսկ տնտեսական օրենքները, լինելով արտադրության, բաշխման, փոխանակման ու սպառման գործընթացների բովանդակությունն արտահայտող օրենքներ, պայմանավորված են մարդկանց տնտեսական գործունեությամբ, արտահայտում են սոցիալական այս կամ այն խմբերի շահերը, այսինքն՝ չունեն նույն կամ միևնույն չափի ազդեցություն հասարակության բոլոր անդամների վրա:

## Չարգ 4

### Տնտեսագիտական մտածելակերպի հիմնական սկզբունքները

Մարդկային բազմադարյան տնտեսական գործունեության փորձը հիմնավորել է, որ կան որոշակի սկզբունքներ, որոնց կիրառումը տնտեսավարող սուբյեկտների հաջողության գրավականն է և ունեն պարտադիր բնույթ բոլոր ժամանակներում և բոլոր տնտեսական համակարգերում: Այստեղից էլ առաջացել են տնտեսագիտական մտածելակերպի կամ մտածողության հիմնական «իմաստային» հասկացողությունները, որոնք ինչ-որ չափով ձեռք են բերել քսիոմատիկ բնույթ:

1. Ցանկացած բարիք արտադրելու համար անհրաժեշտ **սակավ ռեսուրսները պահանջում են մեծ ծախսեր**: Սա այլընտրանքային ծախսերի սկզբունքի հիմքն է, այսինքն այն, որ տնտեսավարող սուբյեկտը միշտ փնտրում է այլընտրանքներ՝ հնարավորության սահմաններում մեծ ծախսերից խուսափելու համար:

2. **Տնտեսավարող սուբյեկտը ցանկացած տնտեսական գործունեություն ծավալելու ժամանակ ընտրություն է կատարում խնայողության նպատակով, որն անվանում ենք տնտեսող վարքագիծ:** Տնտեսող վարքագիծ նշանակում է, որ հավասար ծախսերով արտադրելու ընտրության դեպքում սուբյեկտը նախապատվությունը տալիս է ամենամեծ օգտակարություն ապահովող տարբերակին կամ նվազագույն հնարավոր ծախսով օգուտի ստացման նպատակի ընտրությանը:

3. Յուրաքանչյուր ընտրություն կատարվում է տնտեսական խթանների կամ լծակների փոփոխության ազդեցությամբ: Այսինքն՝ երբ փոխվում են տվյալ արդյունքի արտադրության հետ կապված պարամետրերը (առաջարկը, պահանջարկը, գինը, շահույթը և այլն), ապա տնտեսավարող սուբյեկտն ընտրություն է կատարում:

4. Յուրաքանչյուր տնտեսական գործունեություն ենթակա է անընդհատ փոփոխման և դրան համապատասխան՝ անընդհատ գնահատման: Դա կոչվում է **սահմանային մտածելակերպ**: Սահմանային ծախսը պետք է փոքր լինի սահմանային եկամտից, որպեսզի տնտեսական գործունեությունն իմաստավորվի:

5. Յուրաքանչյուր տնտեսավարող սուբյեկտ իր գործունեությունը կարգավորում է ըստ համապատասխան ինֆորմացիայի, ինչը կարևոր պարամետր է, **որի համար ինքը պատրաստ է վճարել**: Սա նաև այն սկզբունքն է, համաձայն որի՝ անվճար ոչինչ գոյություն չունի:

6. Ցանկացած տնտեսական գործունեություն ունի հետևանքներ, որոնք կարող են լինել անմիջական և երկրորդական: Տնտեսավարող սուբյեկտը պետք է կարողանա ճիշտ գնահատել երկրորդական հետևանքները, որոնք որոշակի ժամանակաշրջանից հետո կարող են դառնալ էական:

7. Բարիքի կամ ծառայության արժեքը սուբյեկտիվ է: Անհատների նախասիրությունները տարբեր են, դրանից կախված՝ նույն բարիքը տարբեր մարդկանց համար ունի տարբեր արժեք: Այս պնդումը բխում է մարտինալիստական (սահմանային) ուղղության դրույթներից, երբ, նույնիսկ, նույն մարդու համար նույն բարիքն ունի տարբեր արժեք՝ կախված պահանջումների հագեցվածության աստիճանից:

8. Տեսության փորձարկումը տնտեսավարող սուբյեկտի կանխատեսելու ունակությունն է: Տնտեսագիտության տեսության օգտակարությունը ապացուցվում է սպասվող հետևանքները կանխատեսելու ունակությամբ: Եթե իրադարձություններն իրական աշխարհում հա-

մընկնում են տեսության հետ, ապա ասում ենք, որ տեսությունն ունի կանխատեսող արժեք և, այսպիսով, արժեքավոր է: Տնտեսավարող սուբյեկտը որևէ տնտեսական գործունեություն ծավալելուց առաջ կանխատեսում է, այսինքն՝ իր գործունեությունն իրականացնում է որոշակի նախնական ծրագրերից ելնելով: Սա նշանակում է, որ յուրաքանչյուր տնտեսավարող սուբյեկտ նախ և առաջ ծրագրավորող է:

### **Հարց 5 Տնտեսագիտության տեսությունը և տնտեսական քաղաքականությունը**

Տնտեսագիտական վերլուծությունները բխում են գործնական անհրաժեշտությունից, այլապես դրանք կդառնան անիմաստ ու աննպատակ: Այդ վերլուծություններն ամփոփվում են և առաջարկությունների տեսքով կիրառվում համընդհանուր միջոցառումների իրականացման շնորհիվ՝ համապատասխան պետական օղակների և լծակների միջոցով: Դա նշանակում է, որ մշակված տեսական դրույթների հիմքի վրա տվյալ երկրի կառավարությունն իրականացնում է համապատասխան տնտեսական քաղաքականություն: Այսպիսով, տնտեսական քաղաքականությունը գործընթացների, պետության կողմից ընդունվող որոշումների և դրանց իրացման միջոցառումների ամբողջությունն է արտադրական, սոցիալ-տնտեսական հիմնախնդիրների արդյունավետ իրականացման նպատակով:

Տնտեսական գործընթացների ճիշտ գնահատման համար, կապված համապատասխան տնտեսական քաղաքականության կիրառման հետ, կարևորվում է պոզիտիվային և նորմատիվային տնտեսագիտության սկզբունքների կիրառումը: Պոզիտիվ տնտեսագիտությունը հնարավորություն է տալիս տնտեսական երևույթները գնահատել այնպես, ինչպես որ կան, այսինքն՝ պատասխանում է «ինչ է» հարցին, իսկ նորմատիվային տնտեսագիտությունը պատասխանում է «ինչ պետք է լինի» հարցին, այսինքն ինչպես պետք է փոխել տնտեսական համակարգը: Փաստորեն դրանք տնտեսական քաղաքականության մշակման հիմքն են, այսինքն՝ մի կողմից պետք է ճանաչել իրականը, մյուս կողմից՝ իրականացնել միջոցառումների այն ամբողջությունը, որը կհանգեցնի տվյալ տնտեսական համակարգի բարելավմանը:

Յուրաքանչյուր երկրի կառավարություն իր տնտեսական քաղաքականության ծրագրերը մշակելիս անվերապահորեն օգտագոր-

ծում է նորմատիվային, գնահատման վերլուծությունը, որը կատարվում է վիճակագրական տեղեկատվության հիման վրա:

Նորմատիվային վերլուծության ժամանակ պահանջվում է տալ երևույթի գնահատականը: Օրինակ, շուկայական տնտեսությանը անցման ժամանակ նախկին ԽՍ Խանրապետություններում առաջացավ բնակչության շերտավորում, սղաճ, գործազրկություն և այլն: Այդ երևույթների պատճառները բացահայտելու համար պահանջվում է նորմատիվային վերլուծություն:

Տնտեսական քաղաքականության մշակման գործում չափազանց կարևոր նշանակություն են ստանում պետության տնտեսական նպատակները: Այդ նպատակներն առանձնացվում են ու փաստորեն դառնում են տնտեսական քաղաքականության վարքագծի խնդիրները: Ելնելով բազմաթիվ երկրների փորձից՝ կարելի է նշել հետևյալ խնդիրները, որոնց հաջորդականությունը պարտադիր չէ բոլոր երկրների համար:

1. Տնտեսական ազատություն
2. Տնտեսական աճ
3. Լրիվ զբաղվածություն
4. Գների կայուն մակարդակ
5. Տնտեսական արդյունավետություն
6. Եկամուտների արդարացի բաշխում
7. Առևտրային հաշվեկշռի բարելավում, ռացիոնալ վճարման հաշվեկշիռ

8. Մոնիալ-տնտեսական ապահովություն
9. Շրջակա միջավայրի բարելավում:

Ինչ խոսք, այս թվարկումը կարելի է շարունակել: Այս կամ այն պատմական ժամանակաշրջանում դրանցից որևէ մեկը կարող է լինել գլխավոր նպատակ:

## Հարց 6

### Պահանջները և դրանց դասակարգումը

Նոր դասական տեսության համաձայն՝ ցանկացած տնտեսական խնդիր, որպես կանոն, ծագում է մարդկանց պահանջները բավարարելու համար: Կան պահանջներ մի շարք ձևակերպումներ:

ա) Պահանջները անհատի կամ հասարակության կենսունակության ապահովման համար որևէ բանի նկատմամբ եղած կարիքն է:

բ) Պահանջները բավարարություն պահանջող կարիք է՝ ինչ-որ անհրաժեշտ բանի կարիք՝ անհատի, նրա օրգանիզմի կենսունակությունն ու զարգացումն ապահովելու համար:

գ) Պահանջները չբավարարվածության վիճակ է, որից մարդը ձգտում է դուրս գալ, կամ էլ բավարարվածության իրավիճակ, որը մարդը ցանկանում է երկարացնել:

Պահանջները դասակարգումը բազմազան է: Դիտարկենք դրանցից մի քանիսը:

Համաձայն ամերիկացի գիտնական Ա. Մասլոուի տեսության՝ բոլոր պահանջները հիերարխիայի սկզբունքով բաժանվում են հետևյալ աճող կարգով՝ ցածրից (ստորին)՝ «նյութականից» մինչև վերին «հոգևոր»:

1. Ֆիզիոլոգիական պահանջներ (սնունդ, հագուստ և այլն),
2. անվտանգության պահանջներ (պաշտպանություն ցավից, գայրությանից, վախից և այլն),
3. սոցիալական կապերի պահանջներ (սեր, բնքշություն, ընկերների առկայություն և այլն),
4. ինքն իրեն հարգելու պահանջներ (ճանաչվել, ընդունվել և այլն),

5. ինքնահաստատման պահանջներ (ընդունակությունների իրացում, իմաստավորում):

Պահանջները դասակարգվում են նաև՝ նյութական, հոգևոր և սոցիալական խմբերի:

Առաջին պլանի վրա է նյութական պահանջները բավարարումը (հագուստ, սնունդ, բնակարան և այլն): Նյութական պահանջները բավարարվում են ապրանքների և ծառայությունների (իրավաբանի, բժշկի կոնսուլտացիա և այլն) միջոցով: Ապրանքների և ծառայությունների միջև տարբերությունն այն է, որ ապրանքը նախ արտադրվում է և հետո նոր սպառվում, իսկ ծառայությունը սպառվում է հենց արտադրության գործընթացում: Ժամանակակից տնտեսության մեջ դժվար է պարզել՝ ապրանքն է կարևոր, թե՛ ծառայությունը: Երբեմն դրանք այնպես են փոխկապակցված, որ դժվար է պատկերացնել մեկի գոյությունն առանց մյուսի, օրինակ՝ մեքենան առանց բենզալցման կայանների: Տարբերությունը ապրանքի և ծառայության միջև շատ ավելի քիչ է, քան թվում է առաջին հայացքից: Նյութական պահանջները մեջ են մտնում նաև ֆիզմաների և կազմակերպությունների պահանջները կառույցների, սարքավորումների, տրանսպորտի և այլնի նկատմամբ:

Հոգևոր պահանջները բավարարվում են գիտության, արվեստի, կրթության, բարոյականության ինքնակատարելագործման

միջոցով: Լայն իմաստով հոգևոր սնունդ են համարվում ինֆորմացիայի բոլոր տեսակները:

Հասարակության զարգացմանը համընթաց ընդլայնվում են մարդկանց սոցիալական պահանջմունքների (հասարակական և կոլեկտիվ գործունեության տարբեր ծևեր) բավարարման հնարավորությունները: Դրանք կարող են լինել նյութական և հոգևոր, բայց կարևորն այն է, որ հասարակական բնույթ են կրում և պայմանավորված են մարդկանց համագործակցության անհրաժեշտությամբ:

Պահանջմունքները կարող են լինել տնտեսական և ոչ տնտեսական, գիտակցված և չգիտակցված: Տնտեսական պահանջմունքները մղում են ունեցած ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման կոնկրետ արդյունքների հասնելու համար:

Պահանջմունքները զարգանում են մարդկային քաղաքակրթությանը զուգընթաց:

Հասարակության տնտեսական պահանջմունքներն անսահմանափակ են և դրա համար էլ յուրաքանչյուր պահին չեն կարող լինել լիովին բավարարված:

Այս պնդումները կազմում են առաջին հիմնարար տնտեսական աքսիոմայի բովանդակությունը, որի վրա է հենվում տնտեսական զարգացման բոլոր խնդիրների լուծումը:

Մարդկությանը «հետաքրքրող» հարցերից մեկն այն է, թե «արտադրություն-պահանջմունքներ» փոխկապվածության մեջ որն է ելակետայինը, առաջնայինը:

Որոշ տնտեսագետներ այն կարծիքին են, որ ելակետայինը արտադրությունն է: Չժխտելով արտադրության գործընթացի կարևոր դերը մարդկային պահանջմունքների բավարարման ու զարգացման գործում՝ այնուամենայնիվ նշենք, որ արտադրությունը գործընթաց է և, այդ տեսանկյունից, սոսկ հասարակության անդամների պահանջմունքների բավարարման միջոց:

Գոյություն ունեն մարդկային երևակայությունից բխող այնպիսի պահանջմունքներ (օրինակ, Մարս մոլորակի հետազոտումը՝ մարդկային կյանքի համար նորմալ պայմանների բացահայտման իմաստով և այլն, որն այսօր ֆանտազիա է, բայց մարդկության կողմից ժամանակի և տարածության մեջ նվաճելի), որոնք գրականության մեջ համարվում են երևակայական պահանջմունքներ: Ահա այնպիսի պահանջմունքներն են հրամայաբար պահանջում գիտության, տեխնիկայի զարգացում, այսինքն՝ թելադրում են մարդկության առաջիկա զարգացման ուղղությունները, որոնք կյանքի են կոչում նոր արտադրության զարգացում, որպեսզի բավարարվեն այդ պահանջմունքները: Նոր պահանջմունքները խթանում են արտադրության

զարգացումը, իր հերթին, եթե արտադրությունը կրում է մասսայական բնույթ, ապա զարգացնում և բավարարում է հասարակության անդամների պահանջմունքները, և այսպես շարունակ: Այսպիսով, արտադրությունը և պահանջմունքները միախլուսված են, ենթադրում են և առաջ բերում մեկը մյուսի զարգացումը, բայց երևակայական պահանջմունքներն առաջ են ընկնում, որպեսզի գիտության և արտադրության զարգացումը հասնի այն մակարդակին, որ բավարարի եղած պահանջմունքները: Իսկ եթե դա չի իրագործվում, ապա չեն կարող երևան գալ նոր պահանջմունքներ, որոնք լինեն հաղթահարելի:

## Չարդ 7

### Տնտեսական ռեսուրսները և դրանց սահմանափակությունը: Տնտեսական ընտրություն

Տնտեսական ռեսուրսը արտադրության տարրերի համախմբությունն է, որ կարող է օգտագործվել նյութական և հոգևոր բարիքներ և ծառայություններ ստեղծելու ընթացքում:

Բոլոր տնտեսական ռեսուրսները, ըստ արտադրության գործընթացում իրենց ունեցած դերի, ընդունված է բաժանել 3 տեսակի՝ աշխատանքային, բնական և ներդրումային (ինվեստիցիոն):

Աշխատանքային ռեսուրս է մարդը, նրա աշխատանքային ուժը, բնական ռեսուրս՝ հողը, նրա ընդերքը, անտառներն ու ջրերը, ներդրումային ռեսուրս՝ արտադրության միջոցները, որոնք կազմում են կապիտալ: Առանց այդ 3 տիպի ռեսուրսների առկայության՝ հնարավոր չէ կազմակերպել արտադրության գործընթացը:

Բացի դրանից, տարբերում են նյութական (աշխատանքի միջոցներ և առարկաներ), ֆինանսական (դրամային միջոցներ, որոնք ուղղվում են արտադրության կազմակերպմանը), տեղեկատվական (ավտոմատացված արտադրության գործունեությանն անհրաժեշտ և դրանք համակարգչային տեխնիկայով ղեկավարելու տվյալներ) ռեսուրսներ:

«Չող» հասկացությանը ներառում է բոլոր բնական ռեսուրսները՝ խոպան հողերը, անտառները, օգտակար հանածոների հանքերը, ջրային ռեսուրսները (գետերի, ծովերի և օվկիանոսների ռեսուրսներ):

«Կապիտալ կամ ներդրումային ռեսուրսներն» ընդգրկում են ապրանքների և ծառայությունների արտադրությունում օգտագործվող արտադրության բոլոր միջոցները և դրանք իրական սպառողին

հասցնելը (շենքեր, սարքավորումներ և այլն): Արտադրության ընդլայնման և կատարելագործման նպատակով կապիտալ ապրանքների (մեքենաներ, սարքավորումներ, շինանյութեր) օգտագործումը կոչվում է ներդրում:

«Աշխատանքային ռեսուրսներ» տերմինով արտահայտում են ապրանքների ու ծառայությունների արտադրությունում օգտագործվող մարդկանց ամբողջ ֆիզիկական և մտավոր ունակությունները:

Ձեռներեցություն ասելով հասկանում ենք մարդկային ռեսուրսների յուրահատուկ տեսակ, որն ունակ է արտադրության գործոններն օգտագործել առավել արդյունավետ: Ձեռներեցը՝

1. արտադրության շարժիչ ուժն է,
2. նորարար է,
3. ռիսկի դիմող է:

Սարդկությունն իրական կյանքում օգտագործում է եղած ոչ բոլոր ռեսուրսները: Երբեմն նախկինում օգտագործված ռեսուրսները կարող են դառնալ «ավելորդ» և ոչ պիտանի: Օրինակ, աշխատանքային ուժերի ավելցուկը արտադրության տնտեսական անկման շրջանում: Բայց դա չի փոխում այն փաստը, որ ժամանակի տվյալ պահին կա տվյալ քանակությամբ տնտեսական ռեսուրս և ոչ ավելին:

«Սահմանափակ ռեսուրս» հաճախ անվանում են ռեսուրսի սակավությունը մարդկային պահանջմունքների անսահմանափակության համեմատ: Վերջիններս միշտ աճում և փոխվում են՝ հասարակության զարգացմանը, տնտեսական գործունեությանը, շուկայական ընդլայնմանը զուգընթաց: Եվ պատահական չէ հետևյալ պնդումը. «որքան շատ ունես, այնքան շատ ես ուզում ունենալ»:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ տարբերում են ռեսուրսների բացարձակ և հարաբերական սահմանափակություն: Բացարձակ սահմանափակություն ասելով հասկանում ենք արտադրողական ռեսուրսների անբավարար լինելը՝ հասարակության անդամների բոլոր պահանջմունքները միաժամանակ բավարարելու համար: Բայց եթե նեղացնենք պահանջմունքների շրջանակները, ապա ռեսուրսների բացարձակ սահմանափակությունը դառնում է հարաբերական, քանի որ պահանջմունքների սահմանափակ շրջանակի համար ռեսուրսները համեմատաբար տարբեր են:

Բացարձակ սահմանափակությունը հիմնականում հատուկ է բնական և աշխատանքային ռեսուրսներին, հարաբերականը՝ նյութական, ֆինանսական, տեղեկատվական ռեսուրսներին:

Սակավության հիմնահարցը բարդանում է նրանով, որ առանձին ռեսուրսներ (ասենք՝ օգտակար հանածոները) ոչ միայն սահմանա-

փակ են, այլ նաև՝ չվերարտադրվող: Այսօր մարդկությունը չգիտի՝ ինչպես վերականգնել դրանց պաշարները: Այլ տնտեսական ռեսուրսները վերարտադրվող են: Օրինակ՝ կտրատված ծառերի փոխարեն կարելի է աճեցնել նոր մրգատու ծառեր, չնայած դրա համար կպահանջվի 5-10 տարի:

Բայց քանի որ ռեսուրսները սահմանափակ են, ապա հասարակությունը պետք է ընտրություն կատարի:

Եթե բազմազան պահանջմունքների բավարարման համար օգտագործվող յուրաքանչյուր տնտեսական ռեսուրս սահմանափակ է, ապա միշտ գոյություն ունի դրա օգտագործման այլընտրանքայնության և սակավ ռեսուրսների լավագույն զուգակցման որոնման խնդիրը: Ընտրելով հասարակությունը ստիպված է ինչ-որ բանից հրաժարվել, ինչ-որ բան զոհաբերել, որպեսզի ստանա ցանկալի արդյունքը:

Ընտրությունը ստիպված է կատարել առանձին անհատը (որոշակի դրամական գումարի առկայության դեպքում գնալ թատրոն կամ զնել տեսաժապավեն), ֆիրման (արտադրությունն ընդլայնելիս զնել նոր սարքավորումներ կամ վարձել լրացուցիչ քանակությամբ աշխատողներ), պետությունը (մեծացնել բանակը կամ հիվանդանոց կառուցել և այլն):

Եթե ռեսուրսները սահմանափակ չլինեին, հարկ չէր լինի տնտեսել: Կվերանար ընտրության հիմնախնդիրը:

Աշխարհում միայն 3 պետություններ՝ Ռուսաստանը, ԱՄՆ-ը և Չինաստանը, ունեն գրեթե բոլոր հայտնի բնական ռեսուրսները: Աշխարհի երկրների մեծամասնությունը իր տնտեսական գործունեությունը ծավալում է ռեսուրսների սահմանափակության պայմաններում: Բնական ռեսուրսները հումք են նյութական արտադրության տարբեր ծյուղերի համար: Իրենց հերթին, հումքային ռեսուրսները, ներգրավվելով հասարակական արտադրության ոլորտ և բազմակի անգամ վերամշակվելով, վեր են ածվում տնտեսական ռեսուրսների:

Ժամանակակից արդյունաբերությունը սպառում է հումքի հսկայական ծավալ՝ մոտ 75%: Այդ հանգամանքը շատ երկրների կախվածության մեջ է դնում հումք մատակարարող երկրներից: Դրա համար էլ զարգացած երկրներում արդյունաբերական և կենցաղային թափոնների ուտիլիզացման մեթոդներ են մշակվում: Այդ ոլորտում աշխատող տնտեսագետները ռեսուրսների կրկնակի օգտագործման շուռն վերելք են գուշակում 21-րդ դարում, երբ տնտեսության մեջ րպես օգտագործվող հիմնական նյութեր կսկսեն համարվել թափոնները, իսկ բնական պաշարները մատակարարման պահուստաին աղբյուրների դեր կխաղան:

## Հարց 8

### Բարիքը և դրա տարբեր դասակարգումները: Բարիքների արտադրությունը, բաշխումը, փոխանակությունը և սպառումը

Բարիքը մարդկանց այս կամ այն պահանջմունքը բավարարող է նրանց հետաքրքրություններին, նպատակներին ու ձգտումներին՝ համապատասխանող միջոց է:

Տնտեսական գործունեության մեջ օգտագործվում են նյութական բարիքներ, որոնք բաժանվում են ոչ տնտեսական և տնտեսական բարիքների: Վերջիններս սահմանափակ քանակությամբ են, և հենց այս բարիքներն էլ հանդիսանում են մարդկանց տնտեսական, հասարակական հարաբերությունների առաջացման օբյեկտներ:

Երբեմն նյութական բարիքների շարքն են դասվում ոչ միայն նյութական իրերը (բնության պարգևները, աշխատանքի արդյունքները այլև, այլ նաև իրավունքները (արտոնագրության, հեղինակային տիրապետման և այլն):

Բացի նյութական բարիքներից, կարելի է առանձնացնել նաև ոչ նյութական բարիքներ. դրանք բարիքներ են, որոնք նպաստում են մարդու ունակությունների զարգացմանը: Դրանք ստեղծվում են բարտադրողական ուղորտներում (առողջապահություն, սպորտ, արվեստ, կրթություն, կինո, թատրոն և այլն): Ոչ նյութական բարիքներ բաժանվում են արտաքին և ներքին բարիքների: Ներքին բարիքներ մարդուն տրված են բնությունից, և դրանք մարդը զարգացնում է ի կամքով (մկաններ, առողջություն, գործնական ունակություններ՝ արհեստավարժ հմտություն և այլն): Արտաքին բարիքները տրվում են արտաքին աշխարհի կողմից՝ մարդու ունակությունները բավարարելու համար:

Բարիքները դասակարգվում են երկարատևի և ոչ երկարատև, վերջինները կարող են բավարարել տվյալ պահանջմունքը միայն մեկ անգամ, այսինքն՝ նրանք լիովին սպառվում են օգտագործման մի փուլում: Երկարատև բարիքները կարող են օգտագործվել նույն պահանջմունքը մի քանի անգամ բավարարելու համար, դրանք սպառվում են աստիճանաբար:

Մեկ այլ դասակարգմամբ՝ բարիքները բաժանվում են փոխդարձ փոխարինելի (սուբստիտուտներ կամ փոխարինողներ կամ օգտագործման մեջ մրցակցողներ) և փոխարժարձ լրացնողներ (կոմպլեմենտար): Առաջիններն օգտագործման ընթացքում կարող են փոխարինել մեկը մյուսին, երկրորդները կարող են բավարարող պահանջմունքներ միայն այն դեպքում, երբ դրանք օգտագոր

վում են միասին: Ցանկացած տնտեսական բարիք շատ այլ բարիքների հետ գտնվում է փոխարինելիության կամ լրացման որոշակի հարաբերություններում:

Բարիքները բաժանվում են ներկայի և ապագայի: Առաջինները տնտեսական սուբյեկտի անմիջական տիրապետության տակ են: Երկրորդներին կարող են տիրել միայն ապագայում: Անհատը գերադասում է ներկա բարիքներն ապագա բարիքներից: Հենց այդ ժամանակի գերադասելիությունից էլ ելնում են եկամտի տարբեր տեսությունները:

Վերջապես, բարիքները բաժանվում են ուղղակիի և անուղղակիի: Առաջինները (սպառողական բարիքներ) անմիջաբար բավարարում են որոշակի պահանջմունքներ, դրանք պետք չէ վերափոխել: Անուղղակի բարիքները (կամ արտադրողական) բավարարում են որոշակի պահանջմունք միայն որպես միջոց (շինություններ, արտադրական կառույցներ, սարքավորումներ և այլն): Այդ բարիքների սահմանագծումը բավականին պայմանական է:

Պետք է նաև նշել, որ առարկայի՝ որոշակի պահանջմունք բավարարելու ունակությունն անհրաժեշտ է, բայց ոչ բավարար դա բարիք դարձնելու համար: Անհրաժեշտ է նաև, որ այդ ունակությունը գիտակցվի մարդու կողմից:

Տնտեսական գործունեությունն իրենից ներկայացնում է մի գործընթաց, որը տնտեսագիտության տեսությունը բաժանում է 4 փուլի

1. Բուն արտադրություն. մարդկանց գոյության և զարգացման համար անհրաժեշտ նյութական և հոգևոր բարիքների ստեղծման գործընթաց է: Արտադրությունը ոչ թե մեկ անգամ կատարվող, այլ մշտապես կրկնվող գործընթաց է, որն անվանում են վերարտադրություն:

2. Բաշխում և վերաբաշխում. գործընթաց է, որը որոշում է, թե արտադրությանը մասնակցած յուրաքանչյուր մարդուն արտադրված արդյունքի արժեքի ո՞ր մասն է բաժին ընկնում: Վերաբաշխումը կրկնակի բաշխումն է, երբ հասարակության մեջ եկամուտները մեկ սուբյեկտից անցնում են մյուսին՝ որոշակի ծառայություններից օգտվելու և դրա դիմաց վճարելու միջոցով:

3. Փոխանակում. նյութական բարիքների և ծառայությունների մի սուբյեկտից մյուսին անցնելու գործընթաց է և արտադրողների ու սպառողների միջև հասարակական կապի ձև, որը դրսևորվում է ապրանքների հասարակական փոխանակումով:

4. Սպառում. բարիքի օգտագործման գործընթացն է՝ որոշակի պահանջմունքների բավարարման համար: Սպառումը լինում է ար-

տաղրական և ոչ արտաղրական: Արտաղրական սպառումը ենթադրում է արտաղրության գործընթացում արտաղրության միջոցների և աշխատուժի սպառում: Ոչ արտաղրական սպառումը կարող է լինել անձնական և հասարակական: Անձնական սպառումը մարդկանց պահանջմունքների բավարարումն է, օրինակ՝ հագուստը, սնունդը, բնակարանը և այլն: Հասարակական սպառումը հասարակության պահանջմունքների բավարարումն է՝ կրթության, մշակույթի, կառավարման, առողջապահության, պաշտպանության առումով:

Տարվա ընթացքում մարդկանց տնտեսական գործունեության արդյունքը հանդիսանում է հասարակական արդյունք: Իր շարժի ընթացքում այն անցնում է նշված չորս փուլերը:

Արտաղրությունը օգտակար արդյունքի ստեղծման գործընթացն է: Դա ելակետային փուլն է: Հասարակական արդյունքի շարժի մեջ նրա գրաված տեղի մասին գոյություն ունեն տարբեր կարծիքներ: Մի մասը գտնում է, որ այդ փուլը վճռորոշ նշանակություն ունի, քանի որ, եթե ստեղծված չեն նյութական և հոգևոր բարիքներ, ապա հնարավոր չէ դրանք ոչ բաշխել, ոչ փոխանակել, ոչ էլ սպառել:

Մյուսներն այն կարծիքին են, որ տնտեսությունն առաջանում է այն ժամանակ, երբ հանդես է գալիս փոխանակությունը, դրա համար էլ փոխանակումն ու բաշխումն են համարում կարևոր ոլորտներ:

Ինչպես նշել ենք, վերարտաղրությունը արտաղրության գործընթացի անընդհատ կրկնությունն է, որը լինում է պարզ և ընդլայնված: Պարզ վերարտաղրությունը արտաղրության գործընթացի կրկնությունն է նախկին ծավալներով, իսկ ընդլայնվածի դեպքում մեծացված ծավալներով:

Հասարակական արդյունքի շարժի բոլոր չորս փուլերը սերտ կապվածության մեջ են և կազմում են հասարակական արտաղրություն: Հասարակական արտաղրության գործունեության կարևոր ցուցանիշ է համարվում նրա արդյունավետությունը: Դա որոշվում է արտաղրական գործունեության արդյունքների և դրանց վրա կատարված ծախսերի հարաբերակցությամբ:

## Հարց 9

### Արտաղրության գործոնները, դրանց փոխներգործությունն ու համակցությունը: Արտաղրական ֆունկցիա

Արտաղրությունը մարդկանց տնտեսական գործունեության ելակետն է:

Արտաղրությունը ենթադրում է առնվազն երեք տարբեր գործոնների՝ հողի, կապիտալի և աշխատուժի փոխներգործությունը:

Աշխատանքը մարդու ֆիզիկական, մտավոր և հոգևոր ենթահայի ծախսման գործընթացն է: Աշխատանքը աշխատուժի սպառման գործընթացն է:

Աշխատանքը բնութագրվում է ինտենսիվությամբ և արտադրողականությամբ:

Ինտենսիվությունը աշխատանքի լարվածությունն է, որը որոշվում է միավոր ժամանակահատվածում ծախսված աշխատանքի քանակով (ծավալով): Աշխատանքի ինտենսիվությունը կարող է բարձրանալ աշխատաժամանակի կրճատման դեպքում: Եվ հակառակը, աշխատավորի տևողության մեծացման դեպքում ինտենսիվությունը կարող է նվազել:

Արտադրողականությունը աշխատանքի արդյունքատվությունն է: Չափվում է միավոր ժամանակահատվածում թողարկված արտադրանքի քանակով: Աշխատանքի արտադրողականությունը կախված է ոչ միայն աշխատանքից, այլ նաև տեխնիկական առաջընթացից: Աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման ժամանակ միավոր արտադրանքի վրա կատարված աշխատանքային ծախսումները կրճատվում են, իսկ արտաղրության միջոցների տեսակարար կշիռը, աշխատանքի համեմատ, աճում է: Բայց ամբողջությամբ արտաղրության գործոնների վրա կատարված ծախսերը կրճատվում են:

Արտաղրության երկրորդ գործոնը հողն է:

«Հող» տերմինն օգտագործվում է լայն իմաստով: Այն ընդգրկում է այն ամենը, ինչը տրված է բնության կողմից՝ հողը, ջրային ռեսուրսները, օգտակար հանածոները:

Հողը կարող է տարբեր նպատակներով օգտագործվել: Բայց առաջին հերթին ի նկատի է առնվում դրա օգտագործումը գյուղատնտեսության մեջ:

Հողի հատկությունները բաժանվում են բնականի և արհեստականի: Բնական հատկությունները տրված են ի սկզբանե, իսկ արհեստական հատկությունները ձեռք են բերվում ոռոգման, մելիորաց-

ման, քիմիացման և այլ ճանապարհով: Այդ հանգամանքն ազդում է հողից ստացվող եկամտի՝ ռենտայի վրա:

Արտադրության հաջորդ գործոնը կապիտալն է: Կապիտալի ամենատարածված ձևակերպումը ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ հետևյալն է՝ կապիտալը մարդկանց կողմից ստեղծված արտադրության միջոցներն են և դրանական խնայողությունները, որոնք օգտագործվում են ապրանքների և ծառայությունների արտադրության գործընթացում:

Արտադրության զարգացման յուրաքանչյուր նոր փուլում առաջանում են նոր գործոններ, առանց որոնց արտադրությունը հաջող զարգանալ չի կարող: Դժվար է պատկերացնել ներկայիս արտադրությունը առանց ձեռներեցության, տեղեկատվության, տեխնոլոգիայի, էկոլոգիայի և այլն: Սակայն համակարգագոյացնող են մնում երեքը՝ հողը, կապիտալը և աշխատուժը:

Ոչ մի գործոն առանձին վերցրած չի կարող արտադրանք ստեղծել և եկամուտ բերել: Այսինքն, արտադրության գործընթացը ենթադրում է բոլոր գործոնների փոխներգործություն: Բոլոր ձեռներեցությունն էլ հուզում է այն հարցը, թե ինչպես հասնել գործոնների այնպիսի հարաբերակցության, որի դեպքում կապահովվի թողարկման առավելագույն ծավալը: Օրինակ՝ կարտոֆիլի առավելագույն բերք ստանալու նպատակով անհրաժեշտ է համադրել արտադրության համար նախատեսված հողատարածքներն ու աշխատանքային ծախսումները: Մաթեմատիկորեն այդ կախվածությունն արտահայտվում է հետևյալ կերպ՝

$$Q=f(a_1, a_2, \dots, a_n),$$

որտեղ՝  $Q$  - թողարկված արտադրանքի ծավալն է,

$f$  - ֆունկցիա է,

$a_1, a_2, \dots, a_n$  - արտադրության գործոններն են:

Թողարկված արտադրանքի ծավալը կախված է արտադրության համար օգտագործված գործոններից և դրանց համադրությունից: Զանի որ հնարավոր է գործոնների տարբեր համակցությունների օգտագործումը, կնշանակի, որ կա մի տարբերակ, որի դեպքում կարելի է հասնել դրանց օպտիմալ համամասնությանը: Հետևաբար, արտադրական ֆունկցիան մի տեխնիկական հարաբերակցություն որն արտահայտում է արտադրության ամբողջական ծախքերի առավելագույն թողարկման միջև եղած կապը:

Որպես կանոն, գործոններին մեծությունը հաստատուն չի մնում այն ենթակա է փոփոխման: Այդ դեպքում հնարավոր են տարբերակ

ներ՝ փոփոխվում են միաժամանակ բոլոր գործոնները կամ դրանցից որևէ մեկը: Այդ հանգամանքն ազդում է եկամտաբերության վրա:

Բերենք մի օրինակ:

Ենթադրենք՝ որոշակի տարածքի վրա կարտոֆիլ է աճեցվում: Հողը որպես գործոն, անփոփոխ է: Հաջորդ գործոնը՝ աշխատանքը, փոփոխական է: Ենթադրենք՝ տվյալ տարածքի վրա կատարվել է որոշակի աշխատանք, և ստացվել է երկու հազար միավոր կարտոֆիլ: Կարելի է ենթադրել, որ աշխատանքի հետագա ավելացման դեպքում (նույն չափով) բերքը կավելանա կրկնակի և կհասնի չորս հազարի: Բայց ստացվում է միայն երեք հազար միավոր: Եթե հաջորդ տարի ավելացնենք ևս մեկ միավոր աշխատանք, ապա կստանանք ավելի քիչ լրացուցիչ բերք:

Կնշանակի՝ հաստատագրված ծախսերի անփոփոխ քանակին լրացուցիչ ծախսեր ավելացնելու դեպքում աստիճանաբար նվազում է լրացուցիչ արտադրանքը: Սա էլ հենց նվազող հատույցի օրենքն է:

Սակայն պետք է իմանալ, որ այդ օրենքն ուժի մեջ է մտնում միայն էական բազմաթիվ լրացուցիչ ներդրումներ կատարելուց հետո:

Դիտարկված օրինակից գալիս ենք ևս մեկ եզրակացության. բոլոր տեսակի ծախքերի կրկնապատկումը չի կրկնապատկում, այլ ուղղակի ավելացնում է թողարկվող արտադրանքի քանակը: Այդ երևույթը անվանում են «մասշտաբի մեծացման արդյունքում եկամտի ավելացում»:

Արտադրական ֆունկցիան կարող է օգտագործվել ծախսերի նվազագույն քանակը որոշելու համար, որոնք անհրաժեշտ են արտադրության արդյունքի յուրաքանչյուր ծավալի համար: Եթե արտադրության գործոնների ամբողջ հավաքածուն և ռեսուրսները ներկայացվեն որպես աշխատանքի, կապիտալի և նյութերի ծախսեր, ապա արտադրական ֆունկցիան կբնութագրվի հետևյալ բանաձևով՝  $Q=F(L, K, M)$ , որտեղ՝  $Q$ -ն արտադրանքի առավելագույն ծավալն է,  $L$ -ը՝ աշխատանքը,  $K$ -ն՝ կապիտալը,  $M$ -ը՝ նյութերը:

Արտադրական ֆունկցիայի մոդիֆիկացիան հանդիսանում է իզոքվանտությունը: Իզոքվանտությունը մի կոր է և կետերի երկրաչափական տեղ, որը համապատասխանում է արտադրական գործընթացների համակցման բոլոր տարբերակներին, որոնց օգտագործումն ապահովում է թողարկվող արդյունքի նույն ծավալը:

Իզոկոստը հավասար ծախսերի գիծն է, ըստ որի՝ արտադրության գործոնի վրա կատարվող ծախսերը սահմանափակվում են ձեռնարկատիրոջ բյուջետային հնարավորություններով:

20-րդ դարի 20-ական թվականներին ամերիկացի տնտեսագետներ Դուգլասը և Սոլոուն պարզեցին, որ աշխատանքի վրա կատարվող ծախսերը 1%-ով ավելացնելու դեպքում ապահովվում է թողարկվող արտադրանքի աճ 3/4-ով, իսկ 1%-ով կապիտալ ծախսերը ավելացնելու դեպքում՝ թողարկվող արտադրանքի աճ՝ 1/4-ով: Այդ ինդեքսները (3/4 և 1/4) կոչվեցին ագրեգատային, իսկ թողարկվող արտադրանքի և արտադրության գործոնների կախվածությունը Դուգլասի և Սոլուոի արտադրության ագրեգատային ֆունկցիա, որի շնորհիվ կարելի է հաստատ ասել, որ մարդկային կապիտալի մեջ ներդրում կատարելով՝ աշխատանքը տալիս է արտադրության ավելի մեծ արդյունավետություն, քան արտադրության միջոցների աճը:

Այդ պատճառով տնտեսագիտության տեսությունը հետագայում առաջարկեց արտադրության այնպիսի գործոնների ավելացման նույն ապարհներ, ինչպիսին է աշխատանքը: Ուշադրության կենտրոնում հայտնվեցին մարդկային վերաբերմունքը, սոցիալական համագործակցությունը՝ նպատակ ունենալով հետաքրքրել աշխատողներին արտադրության արդյունքի մեջ:

Ասվածը նշանակում է, որ արտադրությունը պետք է ավելացնեն միայն աշխատանքի ճիշտ օգտագործման հաշվին: Ներկայումս աշխատանքը հանդիսանում է արտադրության կարևոր գործոն:

Զնայած տարբեր արտադրություններում արտադրական ֆունկցիաները տարբեր են՝ դրանք ունեն ընդհանուր հատկություններ.

1. Գոյություն ունի արտադրության ծավալի ավելացման սահման, որը հավասար պայմանների դեպքում կարող է հասնել մեկ ռեսուրսի վրա կատարվող ծախսերի ավելացման:

2. Գոյություն ունի արտադրության գործոնների միմյանց փոխարինում, որի դեպքում արտադրության ծավալը չի կրճատվում: Օրինակ, աշխատողների աշխատանքն արդյունավետ է, եթե ապահովված է արտադրության համար անհրաժեշտ գործիքներով: Եթե այդպիսի գործիքները բացակայում են, արտադրության ծավալը կարող է ավելանալ կամ կրճատվել աշխատուժի թվաքանակի փոփոխության հաշվին: Այդ դեպքում տեղի է ունենում մի ռեսուրսի փոխարինում մյուսով:

## Չարց 10

### Արտադրական հնարավորությունների և տնտեսական արդյունավետության կորը: Լրացուցիչ ծախսերի աճի օրենքը

Նախորդ հարցերից պարզվեց, որ հասարակության պահանջ-մոնքներն անսահմանափակ են, իսկ հնարավորությունները՝ սահմանափակ: Բնականաբար, առաջանում է տնտեսման կամ սահմանափակ ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման հիմնախնդիրը: Հասարակությունը ձգտում է սահմանափակ ռեսուրսներով ստանալ ապրանքների և ծառայությունների առավելագույն քանակ: Այդ նպատակին հասնելու համար նա պետք է ապահովի լրիվ զբաղվածություն և արտադրության հնարավոր մեծ ծավալ:

Լրիվ զբաղվածությունը բոլոր ռեսուրսների՝ աշխատուժի, հողի, կապիտալի և այլնի օգտագործումն է:

Արտադրության լրիվ ծավալի ապահովման համար անհրաժեշտ է, որ ռեսուրսներն արդյունավետ բաշխվեն և օգտագործվեն.

1. Ռեսուրսները պետք է օգտագործել այնտեղ, որտեղ դրանք ավելի մեծ արդյունավետություն են ապահովում:

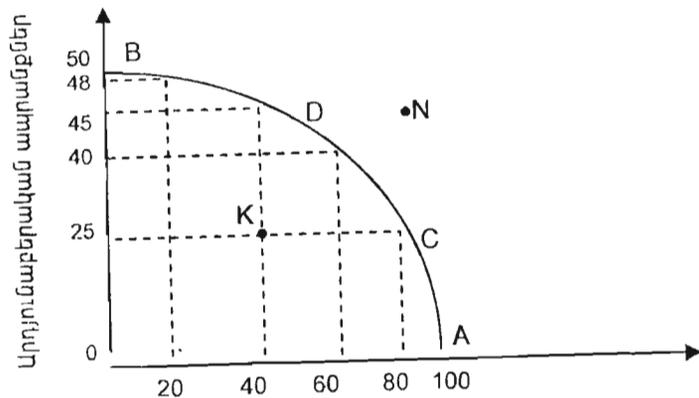
2. Անհրաժեշտ է կիրառել առկա տեխնոլոգիաներից լավագույնը:

Քանի որ ռեսուրսները սահմանափակ են, անգամ լրիվ զբաղվածության պայմաններում տնտեսությունն ի վիճակի չէ ապահովել հասարակության լրիվ պահանջները՝ ապրանքների և ծառայությունների նկատմամբ: Ծագում է ընտրության խնդիրը՝ ինչ ապրանքներ արտադրել և ինչի արտադրությունից հրաժարվել: Հենց դա է տնտեսման խնդիրը: Ենթադրենք՝ X երկիրը կարող է գյուղատնտեսական և արդյունաբերական ապրանքներ արտադրել մի քանի տարբերակներով: Դա կարելի է պատկերել և՛ աղյուսակի, և՛ գրաֆիկի միջոցով:

Աղյուսակ 1. Արտադրական հնարավորությունների սանդղակ

Տարբերակ	Գյուղատնտեսական մթերքներ	Արդյունաբերական ապրանքներ
1	100	0
2	80	25
3	60	40
4	40	45
5	20	48
6	0	50

Գծանկար 1. Արտադրական հնարավորությունների կոր



Այս տվյալները գրանցելով գրաֆիկում՝ կստանանք արտադրական հնարավորությունների կորը: Գրաֆիկում տրված է X երկրի հասանելի գյուղատնտեսական մթերքների և արդյունաբերական ապրանքների արտադրության ամբողջ ծավալը՝ տարբեր համակցություններով՝ հաշվի առնելով նրա սահմանափակ ռեսուրսներն ու տեխնոլոգիան: Ավելի մեծ ծավալները գտնվում են կորից դուրս՝ ներկայումս երկրի համար հասանելի չեն (N կետը):

Գրաֆիկը ցույց է տալիս, որ X երկիրը կարող է արտադրել կա 100 միավոր գյուղատնտեսական արտադրանք (A կետ), կամ 50 միավոր արդյունաբերական արտադրանք (B կետ), կամ էլ դրան տարբեր համակցություններ: Կախված տվյալ պահի իրավիճակի երկրի կառավարությունը կրճատում կամ «գոհաբերում» է գյուղատնտեսական արտադրանքը 20 միավորով (երկրորդ և երրորդ տարբերակների տարբերությունը) լրացուցիչ 15 միավոր արդյունաբերական ապրանքներ արտադրելու համար կամ հակառակը: Այսպիսով պատճառով էլ արտադրական հնարավորությունների կորն ավանում են նաև տրանսֆորմացիայի կոր:

Այս օրինակն արտացոլում է նաև այլընտրանքային արժեք հակացության իմաստը: Այլընտրանքային արժեքը չափվում է այն արժեքների և ծառայությունների արժեքով (քանակով), որի արտադրությունից հրաժարվում ենք՝ ի օգուտ այլ արտադրանքի արտադրության: Այն ռեսուրսները, որոնց միջոցով արտադրվում են գյուղատնտեսական մթերքներ, ոչ ամբողջությամբ են պիտանի արդյունաբերության համար: Երբ տվյալ երկիրը ձգտում է ընդլայնել գյուղատնտեսական արտադրությունը, ապա ստիպված է արդյունաբերական

րական ռեսուրսները «խցկել» գյուղատնտեսություն և հակառակը: Սակայն փոխարինելիության աստիճանը աստիճանաբար նվազում, և ծախսերն էլ մեծանում են: Հետևաբար, ռեսուրսների ցածր փոխարինելիությունը, որը բխում է մի արտադրատեսակից մյուսին անցնելիս դրանց քանակի ավելացման անհրաժեշտությունից, կազմում է այլընտրանքային ծախսերի աճի տնտեսական օրենքի էությունը:

Անդրադառնանք արտադրական հնարավորությունների կորին՝ քննարկելով հնարավոր դիրքերի նշանակությունը: K կետում առաջացող համակցությունը, որը գտնվում է կորից ներս, հաջողակ չէ տվյալ տնտեսության համար, քանի որ թույլ չի տալիս օգտագործել արտադրական ռեսուրսները: Դրա պատճառները կարող են լինել երկրում առկա գործազրկությունը, ռեսուրսների թերբեռնվածությունը, արտադրության կազմակերպման ցածր մակարդակը, մի խոսքով՝ տնտեսության անարդյունավետությունը:

N կետում, որը դուրս է արտադրական հնարավորությունների կորից, անհնար է իրականացնել այդ ծավալի որևէ տնտեսական գործունեություն՝ ռեսուրսների սակավության պատճառով:

Իսկ կորի վրայի բոլոր կետերն ունեն արտադրական նույն սահմանային հնարավորությունները և վկայում են երկրի տնտեսական գործունեության արդյունավետության և ընտրության ճշմարտացիության մասին:

Տնտեսական արդյունավետությունը տնտեսական գործունեության արդյունքների և կատարված ծախսերի հարաբերակցությունն է: Տնտեսական արդյունավետությունը լուծում է «ծախսեր-թողարկում» խնդիրը կամ կապը ռեսուրսների և թողարկվող արտադրանքի քանակի և որակի միջև: Տվյալ ծախսերի պայմաններում թողարկման քանակի ավելացումը նշանակում է արդյունավետության բարձրացում: Իտալացի անվանի տնտեսագետ Հ. Պարետոն, հետազոտելով շուկայական տնտեսակարգում սահմանափակ ռեսուրսների բաշխման և ապրանքների արտադրության տնտեսական արդյունավետությունը, եկավ այն եզրակացության, որ դա այն իրավիճակն է, երբ տնտեսավարող որևէ սուբյեկտ չի կարող ընդլայնել իր արտադրությունը՝ չզրկելով ռեսուրսներից շուկայի գոնե մեկ մասնակցի: Սոցիալական տեսակետից դա այն իրավիճակն է, երբ հասարակության բոլոր անդամների պահանջմունքները բավարարվում են հնարավոր լրիվ չափով: Արդյունավետության այսպիսի ըմբռնումը տնտեսագիտության մեջ ստացավ «Պարետոյի օպտիմում» կամ «արդյունավետությունն ըստ Պարետոյի» անվանումը: Տրանսֆորմացիայի կամ արտադրական հնարավորության կորի վրայի յուրաքանչյուր կետ բավարարում է այս պայմանի պահանջները:

## Չարք 11

### Սեփականությունը՝ որպես տնտեսական կատեգորիա, էությունը, ձևերը: Սեփականության իրավունքը տնտեսական համակարգում

Սեփականության հարաբերությունները միշտ էլ էական դեր խաղացել հասարակության կյանքում: Սեփականությունը՝ որպես տնտեսական կատեգորիա, օբյեկտիվ հարաբերությունների համակարգ է՝ կապված արտադրության միջոցների և արդյունքների յուրացման հետ: Սեփականությունն ընդգրկում է ամբողջ տնտեսակ գործընթացը և թափանցում է արտադրության, բաշխման և սպասման փուլերը:

Սեփականությունն արտահայտում է սուբյեկտի իրավունքներ Սեփականության սուբյեկտներն են մասնավոր անձինք, ֆիրմաներ հասարակական կազմակերպությունները և պետությունը: Սեփականության հիմնական օբյեկտներն են հողը, շենքերը, կառույցներ նյութական և հոգևոր մշակույթի ստեղծագործությունները և այլն:

Յուրացումը բոլոր արտադրանեղանակների կորիզն է: «Սեփականություն» և «յուրացում» հասկացությունները պետք չէ նույնացնել Սեփականությունն ավելի վերացական հասկացություն է՝ ի տարբերություն յուրացման, որն ավելի կոնկրետ է: Յուրացումն իրի տիրապետման կոնկրետ հասարակական եղանակն է:

Հասարակության զարգացման տարբեր փուլերում իրերի տիրապետման մեթոդները փոխվել են: Իր պարզագույն ձևերով յուրացումն առաջացել է շատ ավելի վաղ, քան մարդիկ սկսել են նյութական բարիքներ արտադրել: Մարդկային հասարակության արշալուսին մարդիկ բնության բարիքները յուրացրել են՝ առանց դրանք ատաղրելու:

Յուրացումը միշտ էլ իրականացվում է ի օգուտ այս կամ և սուբյեկտի: Եթե արտադրությունն իրականացվում է՝ ելնելով առաջին մասնավոր անհատների շահերից, ապա առկա է մասնավոր յուրացում: Եթե արտադրությունն իրականացվում է՝ ելնելով խմբի շահերից, ապա խոսքը կոլեկտիվ յուրացման մասին է: Եթե արտադրությունը ծավալվում է՝ ելնելով հասարակության շահերից, ապա խոսքը վերաբերում է հասարակական յուրացմանը:

Սեփականության հարաբերությունների մեջ որոշիչ դեր է խաղում արտադրության միջոցների սեփականության ձևը, որը որոշում է ատաղրման և արտադրության միջոցների միացման եղանակը: Ելն

ելով այդ միացման բնույթից և եղանակից՝ տարբերվում են տնտեսական դարաշրջանները:

Սեփականության հարաբերություններն ընդգրկում են սեփականության օբյեկտների տիրապետման (յուրացման), օգտագործման ու տնօրինման ժամանակ առաջացող հարաբերությունները: Ենթադրենք՝ արտադրության միջոցների սեփականատերը չի զբաղվում արտադրական գործունեությամբ: Նա ուրիշներին իր իրերի տիրապետման հնարավորություն է ընձեռում՝ որոշակի պայմաններով: Այս դեպքում սեփականատիրոջ և ձեռներեցի միջև հարաբերություններ են առաջանում: Ձեռներեցը ժամանակավորապես սեփականության տիրապետման, օգտագործման և տնօրինման իրավունք է ստանում: Նման հարաբերությունների օրինակ է վարձակալությունը:

Ժամանակակից պայմաններում ձևավորվել է սեփականության մի ձև, որը մասնավոր և պետական սեփականության յուրահատուկ համադրություն է: Դա, այսպես կոչված, խառը սեփականությունն է, որտեղ իրենց մասնաբաժինն ունեն և՛ մասնավոր ընկերությունները, և՛ պետությունը:

Սեփականության հարաբերություններից կախված՝ որոշվում է.

- ա) մարդու տեղը հասարակության մեջ,
- բ) մարդու բաժինը հասարակական արդյունքի մեջ,
- գ) մարդու դերը հասարակական կյանքում և այլն:

Սեփականության ձևերը տարբեր կերպ են ազդում գործարարակալության վրա: Մասնավոր սեփականությունը նպաստում է առավել նախաձեռնողական, արդյունավետ աշխատանքին: Սակայն սոցիալական տեսանկյունից առաջ է բերում շերտավորում:

Ժամանակակից տնտեսական համակարգերում գործում են սեփականության հետևյալ ձևերը.

1. մասնավոր սեփականություն,
2. անհատական սեփականություն,
3. կոլեկտիվ սեփականություն,
4. մունիցիպալ սեփականություն,
5. պետական սեփականություն:

Այս հիմնական ձևերի հետ մեկտեղ գոյություն ունեն նաև սեփականության այլ ձևեր, որոնք կարելի է համարել դրանց ածանցյալը: Չորինակ, հասարակական կազմակերպությունների (արհմիությունների), կրոնական հաստատությունների, օտարերկրյա քաղաքացիների և պետության համատեղ կամ խառը ձևերը:

**Սեփականության իրավունքը տնտեսական համակարգում**

Տնտեսական երևույթների մակերեսի վրա սեփականությունը հանդես է գալիս որպես գույքային հարաբերություն՝ հաստատելու կամ ժխտելով ում և ինչ քանակով է պատկանում կամ չի պատկանում տվյալ գույքը, հարստությունը և այլն: Սեփականության իրավաբանական բովանդակությունը նկարագրված է դեռևս հռոմեական օրենսգրքերում՝ օգտագործելով հետևյալ տերմինները՝ «օգտագործում», «տիրապետում», «տնօրինում», «կարգադրում»: Իրավունքի նորմերը մի կողմից հաստատում են ֆիզիկական և իրավաբանական անձանց գույքի առկայությունը, որոշում գույքի պատկանելության օրինական հիմքերը և նրա երաշխիքները: Մյուս կողմից, իրավունքը կարգավորում է գույքի շարժունակությունը, այսինքն՝ մեկից մյուսին անցնելը:

Ժամանակակից տնտեսագիտական տեսության մեջ լայն զարգացում է ստացել սեփականության իրավունքի տնտեսագիտական ուսումնասիրությունը:

Ըստ ամերիկացի հեղինակների՝ պետք է ուսումնասիրել ոչ թե «սեփականություն» հասկացությունը, այլ «սեփականության իրավունքը»:

Այսպես, ոչ թե հունքն է սեփականություն, այլ դրանից բխող իրավունքների «փունջը»: Սեփականության իրավունքի լիակատար փունջ կոչվում է Ա. Օնորեի թվարկումը, որը և ներառում է հետևյալ 11 տարրերը՝

1. տիրապետման իրավունք (բարիքների վրա բացարձակ հսկողություն սահմանելու ազատություն),
2. օգտագործման իրավունք (բարիքի սպառման կամ օգտակա հատկություններից օգտվելու ազատություն),
3. կառավարման իրավունք (այն որոշման ընդունման իրավունքը, թե ով և ինչպես պետք է ապահովի բարիքի օգտագործումը),
4. եկամտի ստացման իրավունք (բարիքների օգտագործումի ստացված արդյունքներին տիրապետելու ազատություն),
5. ինքնուրույնության իրավունք (բարիքի օտարման, սպառման փոփոխման կամ ոչնչացման վերաբերյալ որոշումների ընդունման ազատություն),
6. անվտանգության իրավունք (բարիքների բռնագրավումից արտաքին միջավայրի վնասակար ազդեցությունից պաշտպանվածության երաշխիք),
7. բարիքները ժառանգություն տալու իրավունք,
8. բարիքների տիրապետման անժամկետայնության իրավունք,

9. բարիքի՝ արտաքին միջավայրին վնաս բերող օգտագործման ձևի արգելում,

10. հատուցման ձևով իրավունք (բարիքով հատուցում պարտքի դիմաց),

11. մնացորդային բնույթի իրավունք (գործողությունների հետագա շարունակության իրավունք):

Այս հարաբերությունները ներկայացնում են բարիքի նկատմամբ վարքագծի այն նորմերը, որոնք յուրաքանչյուր անձ պետք է պահպանի հասարակության մյուս անդամների հետ շփումների ժամանակ, իսկ հակառակ դեպքում կկրի համապատասխան տույժեր: Այլ կերպ՝ սեփականության իրավունքը ոչ այլ ինչ է, քան հասարակության կողմից ընդունված որոշակի «խաղի» կանոններ:

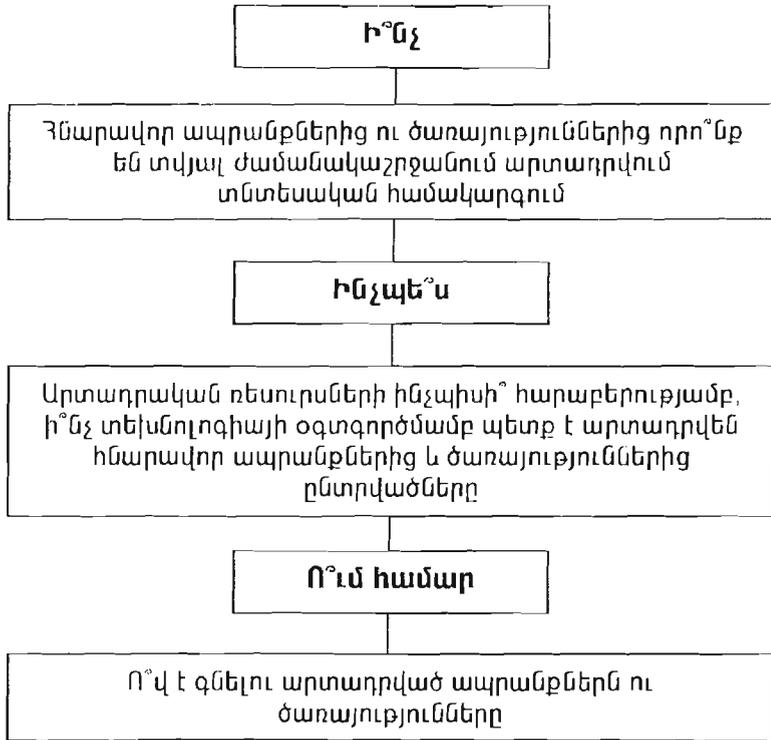
Համաշխարհային տնտեսավարման փորձը ցույց է տալիս, որ և սեփականության ձևերը, և սեփականության իրավունքի հիմնախնդիրներն անընդհատ զարգանում ու փոխվում են: Այդ խնդիրները հետազոտել է Նոբելյան մրցանակակիր Ռոնալդ Բոուզը և մի խումբ տնտեսագետներ: Նրանց ուսումնասիրությունների արդյունքում ստեղծվել է սեփականության իրավունքի տնտեսագիտական տեսություն, համաձայն որի՝ տնտեսավարող սուբյեկտները, ելնելով տնտեսական անհրաժեշտությունից, սեփականության իրենց հարաբերությունները կարգավորում են նշված «փնջի» սահմաններում, առանց պետության միջամտության:

20-րդ դարի 60-ական թվականներին Բոուզի կողմից կատարվել են մի շարք առաջարկներ՝ կապված պետական սեփականություն հանդիսացող հասարակական բարիքների հետ, որոնք կարելի է դարձնել մասնավոր սեփականություն, ինչը թույլ կտա բարձրացնել դրանց օգտագործման արդյունավետությունը: Բնականաբար, սեփականության սուբյեկտների միջև առաջանում են որոշակի գործարքներ, որոնք պահանջում են որոշակի ծախսեր: Դրանք անվանում են տրանսակցիոն կամ գործարքային ծախսեր, և ամեն անգամ գործարքներ կատարելիս պետք է հաշվի առնել այդ ծախսերի մակարդակը:

**Չափ 12**

**Տնտեսական երեք հիմնահարցերի լուծման շուկայական մեխանիզմը**

*Տնտեսական համակարգի երեք հիմնահարցերը*



Մրցակցային շուկայական համակարգն իրենից ներկայացնում արտադրողների, սպառողների, ռեսուրսների մատակարարները փոխներգործության մեխանիզմ, որը կոչված է ընտրության և հազվագյուտ ռեսուրսների բաշխման միջոցով տնտեսության երեք ի՞նչ արտադրել, ինչպե՞ս արտադրել և ո՞ւմ համար արտադրել հիմնախնդիրների լուծմանը:

**Ի՞նչ արտադրել**

Պատասխանը միանշանակ է. կարտադրվեն միայն այն ապրանքներն ու ծառայությունները, որոնք որոշակի շահույթ կապահովել

իսկ այն ապրանքներն ու ծառայությունները, որոնց արտադրությունը վնասաբեր է, չեն արտադրվի: Ի՞նչն է որոշում շահույթի ստացումը կամ նրա բացակայությունը: Պատասխան՝

1. ընդհանուր եկամուտը և
2. արտադրության ընդհանուր ծախսերը:

Ընդհանուր եկամուտը իրացումից ստացված հասույթն է: Այն հաշվարկվում է ապրանքի գնի և իրացված ապրանքի ծավալի արտադրյալով: Ընդհանուր ծախսերը ապրանքների և ծառայությունների արտադրության համար նախատեսված ռեսուրսների վրա կատարված ծախսերն են: Դրանք հաշվարկվում են յուրաքանչյուր ռեսուրսի գնի և քանակի արտադրյալով, իսկ հետո գումարվում են բոլոր ռեսուրսների գծով կատարված ծախսերը: Հասույթի գերազանցումն ընդհանուր ծախսերից կոչվում է զուտ տնտեսական շահույթ: Տնտեսական շահույթը վկայում է, որ տվյալ ճյուղը ծաղկում է ապրում: Այդ ճյուղերն ընդլայնման միտում են ցուցաբերում, և հակառակը՝ վնասները նպաստում են ճյուղի կրճատմանը:

Հարկ է ընդգծել սպառողական պահանջարկի կարևոր դերը ապրանքների և ծառայությունների տեսակի և քանակի արտադրության հարցում: Պահանջարկի մեծացումը շահույթ է ապահովում տվյալ ֆիրմային: Սպառողների «ծայնը» էական դեր է խաղում «ի՞նչ արտադրելու» հարցում:

**Ինչպե՞ս արտադրել**

Շուկայական տնտեսությունում ամուր դիրքեր ունեն առաջին հերթին այն ֆիրմաները, որոնք ցանկանում են և ի վիճակի են կիրառել արտադրության նոր տեխնոլոգիա: Նոր տեխնոլոգիայի կիրառումն ապահովում է տնտեսական արդյունավետություն՝ արտադրության ծախսերի կրճատման հաշվին: Տնտեսական արդյունավետությունը կախված չէ միայն տեխնոլոգիայից, այլ նաև՝ շուկայական գներից: Հետևաբար, տեխնոլոգիան կարող է տնտեսապես ոչ արդյունավետ լինել, եթե ռեսուրսների գները շատ բարձր լինեն: Այլ խոսքերով տնտեսական արդյունավետությունը նշանակում է ապրանքի տվյալ ծավալի ստացում՝ հազվագյուտ ռեսուրսների նվազագույն ծախսերով:

Մրցակցային շուկայական համակարգը տնտեսական առաջընթացի համար բարենպաստ պայմաններ է ստեղծում: Մրցակիցները պետք է հետևեն ամենաառաջադիմական ֆիրմայի վարքագծին, հակառակ դեպքում նրանք վնասներ կկրեն և կկորցնեն իրենց դիրքն ու տեղը և դուրս կմղվեն շուկայից:

Հետևաբար, սահմանափակ ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետության բարձրացումն այդ ռեսուրսների անընդհատ վերաբաշխում է պահանջում՝ նվազ արդյունավետ ճյուղերից դեպի առավել արդյունավետ ճյուղեր:

### **Ո՞ւմ համար արտադրել**

Արտադրված ապրանքները բաշխվում են հասարակության անդամների միջև՝ կախված երկու գործոնից՝

1. դրամական եկամտի մեծությունից,
2. ապրանքների գներից:

Ռեսուրսների գներն էական դեր են խաղում սպառողների ծախսերի կառուցվածքում: Անհրաժեշտ է նշել, որ շուկայական համակարգին՝ որպես հասարակական արդյունքի բաշխման համակարգի բնորոշ չեն բարոյական և էթիկական սկզբունքները: Շուկայական այն սուբյեկտները, որոնք խոշոր եկամուտներ են ստանում, օգտվում են արդյունքի մեծ մասից, իսկ մյուսները ստանում են քիչ արդյունքներ:

Այսպիսով, անհրաժեշտ է ընդգծել, որ տնտեսական երեք հիմնախնդիրները օրգանական մեկ միասնության մեջ են և արտահայտում են միևնույն գործընթացի տարբեր կողմերը: Ի՞նչ արտադրելը, վերջին հաշվով, պատասխանում է այն հարցին, թե ինչպիսի՞ն է հասարակության պահանջումների կառուցվածքը, ինչն էլ կանխորոշում է արտադրության հետագա զարգացումը: Ինչպե՞ս արտադրելը կապված է արտադրության կազմակերպման բնույթի հետ. ընտրվում է արտադրության կազմակերպման այն ձևը, որը կարող է զարգացման տվյալ մակարդակին համապատասխան, ապահովել՝ ավելի մեծ արդյունավետություն: Ո՞ւմ համար արտադրելը, բացի տնտեսական հարցադրումից, պարունակում է նաև սոցիալական բովանդակություն, քանի որ կապված է հասարակության անդամների բազմատեսակ և բազմաբնույթ պահանջումների բավարարման հետ: Խնդիրն այն է, որ հասարակության անդամների եկամուտների մեծությունները խիստ տարբեր են, համապատասխան որի՝ գոյություն ունեն տարբեր սոցիալական շերտեր, որոնց բավարարվածության աստիճանը արտադրված բարիքների ձեռքբերման նկատմամբ տարբեր է: Ահա թե ինչու, ո՞ւմ համար արտադրելն ունի ավելի հաճուցանող բովանդակություն, քանի որ դուրս է շուկայական տնտեսավարող սուբյեկտի խնդիրների իրականացման շրջանակներից ունի պետական «հոգածության» կարիք հասարակության չունևոխսավի, գոնե, կենսական պահանջումների բավարարման համար

այսինքն ունի համընդհանուր, պետականորեն գնահատելու և լուծելու անհրաժեշտություն:

### **Հարց 13**

#### **Տնտեսական համակարգի էությունը և հիմնական տիպերը**

Յուրաքանչյուր երկիր ունի իր տնտեսական համակարգը, որը բաղկացած է տարբեր մասերից, որոնք փոխկախվածության մեջ են:

Տնտեսական համակարգը նյութական բարիքներ արտադրողների և սպառողների միջև որոշակի ձևով կարգավորված հարաբերությունների համակարգ է:

Տնտեսական համակարգը բազմագործոն է: Նրա զարգացման վրա ազդող գործոններից կարևորներն են՝

- ա) տնտեսական որոշումների ընդունման եղանակը,
- բ) սեփականության կառուցվածքը,
- գ) տեղեկատվության ապահովման մեխանիզմները,
- դ) խնդիրների ձևակերպման մեխանիզմը:

Մարդկային հասարակությունն իր զարգացման ընթացքում օգտագործել և օգտագործում է տարբեր տնտեսական համակարգեր, որոնց մեջ առանձնացնում են ավանդական, շուկայական, կենտրոնացված և խուսը տնտեսությունները:

1. Ավանդական տնտեսությունը հիմնված է սերնդից սերունդ փոխանցվող ավանդույթների վրա: Այդ ավանդույթները որոշում են՝ ինչպիսի՞ ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրել, ո՞ւմ համար և ինչպե՞ս: Բարիքների ցուցակը, արտադրության տեխնոլոգիան և բաշխումը հիմնվում են տվյալ երկրի սովորույթների վրա: Հասարակության անդամների տնտեսական դերը որոշվում է ժառանգականության պատկանելությամբ: Տնտեսության այդպիսի տիպն այսօր պահպանվում է որոշ, այսպես կոչված, թույլ զարգացած երկրներում, որտեղ տեխնիկական առաջընթացը դժվարությամբ է մուտք գործում, քանի որ այն, որպես կանոն, խախտում է այդ համակարգի ամրացած սովորույթներն ու ավանդույթները:

2. Շուկայական տնտեսությունը բնորոշվում է ռեսուրսների մասնավոր սեփականությամբ և տնտեսական գործունեությունն ու նրա ղեկավարումը կորրիկցիանցնելու համար շուկաների ու գների համակարգի օգտագործմամբ: Ի՞նչ, ինչպե՞ս և ո՞ւմ համար արտադրել՝ որոշում են շուկան, գները, տնտեսավարող սուբյեկտների շահույթն ու կորուստը:

Այդպիսի տնտեսական համակարգում կառավարությունը չ միջամտում տնտեսությանը: Նրա դերը մասնավոր սեփականության պահպանումն է, ազատ շուկայի գործունեությունը կարգավորող օրենքների ընդունումը:

3. Վարչահրամայական կամ կենտրոնացված տնտեսություն շուկայական տնտեսության հակապատկերն է: Այն հիմնված է բոլոր նյութական ռեսուրսների պետական սեփականության վրա: Այստեղից էլ՝ բոլոր տնտեսական լուծումներն ընդունվում են պետական արմիքների կողմից, կենտրոնացված (դիրեկտիվ) պլանավորման միջոցով: Ձեռնարկությանը ռեսուրսների հատկացումը կատարվում է երկարատև առաջարկությունների հիման վրա, որի պատճառով ապրանքարտադրությունը մշտապես կտրված է լինում հասարակության անդամների պահանջումներից:

4. Խառը տնտեսությունը ենթադրում է պետության կարգավորող դերի և արտադրողների տնտեսական ազատության զուգակցված օգտագործում: Ձեռներեցներն ու աշխատավորները մի ոլորտի մյուսը տեղափոխվում են իրենց որոշմամբ, այլ ոչ թե կառավարության կարգադրություններով: Պետությունն իրականացնում է հակամենաշնորհային, սոցիալական, հարկային և այլ տնտեսական քաղաքականություն, ինչն այս կամ այն կերպ նպաստում է երկրի տնտեսական աճին և բնակչության կենսամակարդակի բարձրացմանը:

Ժամանակակից աշխարհը բնութագրվում է ամենատարբեր տնտեսական համակարգերի առկայությամբ, որոնցից յուրաքան յուրը ձևավորվել է երկարատև զարգացման ընթացքում:

**Շվեդական մոդելը** բնութագրվում է եկամուտների վերաբաշխման և տնտեսական հավասարակշռության հաստատման հարցը ցուցաբերվող ակտիվ մասնակցությամբ: Սոցիալական քաղաքակրթությունը Շվեդական համակարգի միջուկն է: Դրա հաջող իրականացման համար սահմանված է հարկադրույթի բարձր մակարդակը կազմում է համախառն ազգային արդյունքի ավելի քան 50 տոկոսը: Արդյունքում՝ երկրում գործազրկությունը հասցված է նվազ գույնի, էականորեն մեծ չէ բնակչության տարբեր խմբերի միջեկամուտների տարբերությունը, բարձր է քաղաքացիների սոցիալական ապահովվածության մակարդակը, մեծ են նաև շվեդական կանաչակրթությունների արտահանման հնարավորությունները: Շվեդական մոդելի գլխավոր ձեռքբերումն այն է, որ միմյանց հետ է կապող տնտեսական աճի բարձր տեմպերը և լրիվ զբաղվածության մակարդակն ու հասարակության բարեկեցությունը:

**Ճապոնական մոդել:** Ճապոնական մոդելը բնութագրվում է կառավարության կողմից մասնավոր հատվածի գործունեության զարգացած պլանավորմամբ և կոորդինացմամբ: Պետության տնտեսական պլանավորումը ունի հանձնարարական բնույթ: Ճապոնական տնտեսությանը բնութագրական է ազգային սովորույթների պահպանումը, դրա հետ մեկտեղ, նա այլ երկրներից ընդօրինակվում է այն ամենը, ինչ անհրաժեշտ է երկրի զարգացման համար: Դա թույլ է տալիս ստեղծել արտադրության կառավարման և կազմակերպման այնպիսի համակարգեր, որոնք ճապոնիայում մեծ արդյունք են տալիս: Ճապոնական փորձի ընդօրինակումը ոչ միշտ է տալիս սպասվող արդյունքները, քանի որ ընդօրինակող երկրները չունեն ճապոնական ավանդույթներ:

**Ամերիկյան մոդելում** պետությունը կարևոր դեր է խաղում տնտեսական գործունեության կանոնների հաստատման, բիզնեսի կարգավորման, կրթության և գիտության զարգացման գործում: Սակայն որոշումների մեծամասնությունն ընդունվում է՝ ելնելով շուկայական իրադրությունից և զենքի մակարդակից:

Տնտեսական համակարգը ընդունված է դասակարգել նաև ըստ ֆորմացիոն և քաղաքակրթական հատկանիշների:

4. Մարքսը ձևակերպել է եռաստիճան դասակարգում:

Առաջնային (արխաիկ) ֆորմացիան ներառում է ասիական և նախնադարյան համայնական արտադրանական: Առավել հետաքրքիր է ասիական արտադրանականը, որի հիմքը հողի կոլեկտիվ սեփականության և տնային արտադրության վրա հիմնված հողագործական (արևելյան) համայնքն է:

Երկրորդ խոշոր ֆորմացիան անվանել է երկրորդական, որը հիմնված էր մասնավոր սեփականության վրա (ստրկատիրություն, ֆեոդալիզմ և կապիտալիզմ):

Երրորդ խոշոր ֆորմացիան կոմունիզմն էր, որն, ըստ Մարքսի, պետք է վերածվեր «դրական հումանիզմի» դարաշրջանի:

Որոշ հեղինակներ առաջարկում են որպես համակարգագոյացող ցուցանիշ ընդունել քաղաքակրթ հեղափոխությունները:

Առաջին քաղաքակրթ հեղափոխությունը գյուղատնտեսականն էր (6-8 հազար տարի առաջ): Հաջորդը արդյունաբերականն էր (300 տարի առաջ): Ներկայիս հեղափոխությունը գիտատեխնիկականն է (20-րդ դարի կեսեր):

Այլ տնտեսագետներ առանձնացնում են յոթ քաղաքակրթություն՝

1. Նեոլիտի (տևողությունը՝ 30-35 դար),

2. արևելա-ստրկատիրական (20-23 դար),

3. անտիկ (երկաթե, 12-13 դար),
4. վաղ ֆեոդալական (տևողությունը՝ 7 դար),
5. նախահնդուստրիալ (4-5 դար),
6. հնդուստրիալ (2-3 դար),
7. պոստհնդուստրիալ (2-3 դար տևողությամբ):

Քաղաքակրթական մոտեցումը գուրկ է դասակարգային պայմանականություններից, ինչի շնորհիվ էլ ներկայումս լայն տարածուստացել:

Համաձայն մեկ այլ դասակարգման՝ առանձնացվում է երտնտեսական համակարգ՝ ինդուստրիալ, պոստինդուստրիալ և նեինդուստրիալ: Վերջինս ունի այլ անվանում՝ «ինֆորմացիոն» հասրակություն:

Տնտեսական համակարգը բազմագործոն է: Այն կարելի է ներկյացնել  $ES=f(A1, A2, \dots, An)$  բանաձևով, որտեղ ES-ը տնտեսական հմակարգն է, ինչը որոշվում է ո քանակի (Ai) հատություններով: Լ հատությունները հանդես են գալիս որպես տնտեսական համկարգերի տարբերակման, դրանց տիպերի որոշման չափանիշներ:

### Հարց 14

#### Բնատնտեսային և ապրանքային արտադրություն, ծագման պայմանները, հիմնական գծերը և տիպերը

Պատմականորեն տնտեսության կազմակերպման առաջին տիեղել է բնատնտեսային (նատուրալ) տնտեսությունը: Բնատնտեսյին արտադրության պայմաններում մարդիկ բարիքներ են արտրել անձնական պահանջմունքների բավարարման համար՝ առաշուկային դիմելու, ավելի ճիշտ՝ շուկա չկար և փոխանակության վորություն էլ ընդունված չէր: Արտադրությունը հիմնված էր անձկան աշխատանքի վրա, երբ աշխատանքի հասարակական բաեունն ու արտադրության մասնագիտացումը բացակայում էին մարդը կարող էր կատարել, լավ թե վատ, բոլոր աշխատանքները ստացված արդյունքներով բավարարել իր և իր ընտանիքի և հանջմունքները, (ինչը մաքուր տեսքով հանդես է եկել նախնադսյան ազգերի մոտ): Այդ պայմաններում արտադրողական ուժեկազմն ու մակարդակը և արտադրության կազմակերպումը շկպրիմիտիվ էին, ցածր էր աշխատանքի արտադրողականությունը իսկ արտադրվող արդյունքների տեսականին դարերի ընթացք փոփոխության չէր ենթարկվում:

Եռահարցի՝ ի՞նչ, ինչպե՞ս և ո՞ւմ համար, պատասխանը տալիս էին տնտեսության սեփականատերերը (իննց իրենք աշխատողները)՝ ելնելով ընտանեկան պահանջմունքներից: Բնատնտեսության մեջ մեծ դեր էին խաղում ստեղծված ավանդույթներն ու առաջնորդի կամքը:

Որպես տիրապետող ձև՝ բնատնտեսությունը շատ վաղուց է անցել պատմությամբ որոշված իր ժամանակը: Մակայն «արտադրել-սպառել» կապը (առանց փոխանակման և հասարակական բաշխման) շատ կայուն է մնացել. դրա տարրերը կարելի է տեսնել և ժամանակակից հասարակության մեջ միկրո- և մակրոմակարդակներում: Բնատնտեսության օրինակ է աշխատանքը սեփական հողամասում, որը խրախուսվում է պետության կողմից, հատկապես՝ տրնտեսական ցնցումների ժամանակ: Մակրոմակարդակում բնատնտեսության օրինակ է ավտարևի (ինքնամիոփ) քաղաքականությունը, որն ինքնաբավարարող տնտեսության ստեղծում է ենթադրում մեկ երկրի սահմաններում: Նման քաղաքականությունը հանգեցնում է ինքնամիոփման, համաշխարհային շուկայից կտրվածության, տնտեսական աճի դանդաղեցման և չի ապահովում տնտեսական անկախություն, դրա համար էլ համարվում է հետադիմական:

Բնատնտեսության համեմատ առավել բարդ է ապրանքային տնտեսությունը:

Ապրանքային արտադրությունը հասարակական արտադրության կազմակերպման այնպիսի ձև է, որի դեպքում բոլոր արդյունքները թողարկվում են մասնագիտացված արտադրողների կողմից և սպառվում են փոխանակության միջոցով:

Ապրանքային արտադրության առաջացման և գոյության համար անհրաժեշտ է երկու պայման: Առաջինը աշխատանքի հասարակական բաժանումն է, որի դեպքում առանձին արտադրողներ մասնագիտանում են որոշակի ապրանքների արտադրության մեջ: Դա հանգեցրել է նրան, որ բոլոր արտադրողները դարձել են միմյանցից անկախ. մարդը պետք է բավարարի իր պահանջմունքների ողջ համալիրը, մինչդեռ նա արտադրում է միայն մեկ ապրանք: Այդ պատճառով էլ թողարկված արտադրանքի մի մասը նա ստիպված փոխանակում է այլ ապրանքներով: Աշխատանքի հասարակական բաժանման խորացումը հանգեցրեց նրան, որ, փաստորեն, բոլոր արտադրողները սկսեցին փոխանակություն կատարել: Աշխատանքի հասարակական բաժանումը պարտադիր, բայց ոչ բավարար պայման է ապրանքային արտադրության առաջացման համար:

Երկրորդ պայմանը արտադրողների տնտեսական առանձնացումն է: Այն արտադրողին թույլ է տալիս սեփական հայեցողությամբ

տնօրինել արտադրած արտադրանքը, այսինքն՝ լինել այդ ապրաքի սեփականատեր: Նման առանձնացումն անխզելիորեն կապված արտադրության միջոցների և արտադրված ապրանքի նկատմամբ սեփականության հարաբերությունների հետ: Յենց այդ պատճառ էլ մասնավոր սեփականությունը, որը հանգեցրեց արտադրողնե տնտեսական առանձնացման, ապրանքային արտադրության առջացման հիմք ծառայեց:

Ապրանքային արտադրության զարգացման փուլերը կապված շուկայի զարգացման հետ:

Առանձնացնում են շուկայի հետևյալ տեսակները՝ թերզարգացած, ազատ, կարգավորվող և խեղաթյուրված: Շուկայի յուրաքանչյուր տեսակին համապատասխանում է արպրանքային արտադրության մի հատուկ մոդել:

1. թերզարգացած շուկայական ապրանքային արտադրություն,
2. ազատ շուկայական ապրանքային արտադրություն,
3. կարգավորվող շուկայական ապրանքային արտադրություն,
4. խեղաթյուրված շուկայական ապրանքային արտադրություն:

1. Թերզարգացած շուկայական ապրանքային արտադրություն (պարզ ապրանքային արտադրությունը) հիմնված է աշխատանքի հասարակական բաժանման, արտադրամիջոցների մասնավոր սեփականության և անձնական աշխատանքի վրա: Պարզ ապրանքային արտադրության պայմաններում շուկա էր մտնում թողարկված արդյունքի միայն մի մասը: Այդ իսկ պատճառով էլ այն ընդգրկում ողջ տնտեսությունը, այսինքն՝ համընդհանուր չէր:

2. Ազատ շուկայի ապրանքային արտադրությունը (շուկայակա տնտեսությունը) համընդհանուր բնույթ է կրում:

Ապրանքային արտադրությունն այս փուլում բնութագրվում ազատ մրցակցությամբ, ինչի պատճառով էլ երբեմն անվանում ազատ մրցակցության դարաշրջանի կապիտալիզմ կամ «ազատ տնտեսություն»: Տնտեսական կյանքում պետական միջամտություն գրեթե իսպառ բացակայությունը թույլ է տալիս այն անվան «զուտ» կապիտալիզմ, ինչը նշանակում է, որ տնտեսության զարգացումը՝ «թող ընթանա այնպես, ինչպես ընթանում է»:

Գործունեության կոորդինացման համար շուկաների և գների համակարգի օգտագործումը հիմք ծառայեց ապրանքային արտադրության այս տեսակը կապիտալիստական (շուկայական) տնտեսություն անվանելու համար:

Շուկայական տնտեսությունը ձևավորվեց մեքենայական արտադրության փուլում:

3. Կարգավորվող շուկայի ապրանքային արտադրությունն աչքի է ընկնում տնտեսության մեջ երկու ոլորտների՝ պետականի և մասնավորի առկայությամբ: Պետությունն ակտիվ միջամտություն է ցուցաբերում շուկայական կյանքին: Կարգավորվող շուկան ձևավորվում է տնտեսության մենաշնորհման պայմաններում, երբ կառավարության առջև խնդիր է ծագում՝ սահմանափակել մենատիրությունը: Պետական կարգավորման կարևոր լծակներն են՝ օրենսդրությունը, հարկաբյուջետային և դրամավարկային քաղաքականությունը:

Կարգավորվող շուկայի ապրանքային արտադրությունն ունի մի քանի մոդել՝

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

Դրանք միմյանցից տարբերվում են նախ և առաջ պետական ծրագրերի նպատակաուղղվածությամբ: Սոցիալական տնտեսության գլխավոր նպատակն է քաղաքացիների շահերի պաշտպանությունը, խառը տնտեսության նպատակն է ձեռներեցության զարգացման համար անհրաժեշտ պայմանների ստեղծումը, կորպորատիվ տնտեսության նպատակն է խոշոր բիզնեսի շահերի պաշտպանությունը: Առաջին մոդելը հատուկ է Գերմանիային, երկրորդը՝ ԱՄՆ-ին, երրորդը՝ Ճապոնիային և Շվեդիային:

4. խեղաթյուրված շուկայի ապրանքային արտադրությանը բնորոշ է վարչահրամայական տնտեսություն և աշխատանքի հասարակական բաժանման զարգացած համակարգ: Այն հիմնված է մեքենայական արտադրության, ազգային տնտեսության անընդհատ կարգավորման և ազատ շուկայական հարաբերությունների վրա: Վարչահրամայական տնտեսությունն ունի երկու մոդել՝ պլանային դիրեկտիվ և նորմատիվ:

Վարչահրամայական համակարգը հիմնված է տնտեսական գործունեության լրիվ կենտրոնացման վրա, ինչպես ռեսուրսների բաշխման, այնպես էլ գների սահմանման հարցում: Նորմատիվ մոդելը թույլ է տալիս ընդլայնել ապրանքարտադրողների ինքնուրույնությունը, պլան-դիրեկտիվը փոխարինվում է նորմատիվների համակարգով և ավելի «մեղմ» պլանավորումով:

Չայաստանի տնտեսությունը ձեռնամուխ է եղել վարչահրամայական համակարգից շուկայական համակարգին անցմանը, որը երկրներանք չունի: Բայց հարցն այն է, թե ինչ համակարգ ենք մենք ուզում ստեղծել և ինչ մոդել ընտրել:

## Հարց 15

### Ապրանքը և նրա հատկությունները: Ապրանքի հատկությունների և արժեքի այլընտրանքային տեսությունները

Ապրանքն ապրանքային արտադրության ելակետային կատեգորիան է: Գոյություն ունեն ապրանքի էության մեկնաբանման տարբեր մոտեցումներ: Դիտարկենք դրանցից երկուսը:

1. Մարքսիզմն ապրանքը դիտարկում է որպես այն աշխատանքի արդյունքը, որը մարդու համար ունի օգտակարություն և նախատեսված է փոխանակման համար: Այս ձևակերպումից հետևում է, որ.

ա) ապրանքը համարվելու համար իրը պետք է բավարարի մարկանց պահանջումները,

բ) պետք է ստեղծված լինի աշխատանքի միջոցով. օրինակ՝ ատառում հատապտուղ հավաքողի համար հատապտուղը ապրանք է,

գ) նախատեսված է վաճառքի կամ փոխանակման համար:

2. Ավստրիական դպրոցը, որի խոշոր ներկայացուցիչն է Մենցլերը, ապրանքը բնութագրում է որպես փոխանակման համար ատաղրված առանձնահատուկ տնտեսական բարիք: Կ. Մենցել տնտեսական բարիք է համարում այն բարիքները, որոնք տնտեսական գործունեության արդյունք են և որոնց քանակը, պահանջումների համեմատ, սահմանափակ է:

Չնայած մոտեցումների տարբերություններին՝ և՛ առաջինը, երկրորդն ընդունում են, որ ապրանք կարող են լինել աշխատանքի միջոցով ստեղծված իրերը, ծառայությունները:

Ծառայությունների առանձնահատկությունն այն է, որ իրայր տեսք չունեն, բայց մարդու աշխատանքի արդյունք են:

Ապրանքն օժտված է երկու հատկությամբ՝

1. մարդկային այս կամ այն պահանջումները բավարարելու ունակությամբ,

2. փոխանակվելու ունակությամբ:

Ապրանքի՝ մարդկային այս կամ այն պահանջումները բավարարելու հատկությունը կոչվում է սպառողական արժեք:

Ամեն մի ապրանք օժտված է սպառարժեքով: Այն բավարարում ոչ միայն արտադրողի պահանջումները, այն նաև ուրիշների, և սինքն՝ հասարակական սպառարժեք է: Իսկ ապրանք արտադրողի դա հետաքրքրում է այնքանով, որքանով «օժտված» է այլ ապրանքների հետ փոխանակվելու համար:

Ապրանքի այս կամ այն համամասնությամբ այլ ապրանքների հետ փոխանակվելու հատկությունը կոչվում է փոխանակային արժեք:

Տարբեր տնտեսագետներ տարբեր ձևով են պատասխանում այն հարցին, թե ի՞նչն է ընկած փոխանակման հիմքում, և ինչո՞վ է պայմանավորված փոխանակման քանակական հարաբերակցությունը:

Աշխատանքային տեսության կողմնակիցներն այն կարծիքին են, որ բոլոր ապրանքներն ունեն մի ընդհանուր հիմք՝ աշխատանքային ծախսումներ, որն էլ հենց որոշում է արժեքի մեծությունը և ծառայում որպես փոխանակման հիմք:

Սահմանային օգտակարության տեսության կողմնակիցները փոխանակման հիմքում դնում են օգտակարությունը:

Աշխատանքային տեսությունը ձևավորվել է 18-րդ և 19-րդ դարերում: Քաղաքատնտեսության դասականներն արժեքը որոշում էին ծախսված աշխատանքի քանակով: Մարքսն ու էնգելսը գտնում էին, որ արժեքի հիմքում հասարակական վերացական աշխատանքն է: Ըստ Մարքսի՝ ապրանք արտադրողի աշխատանքը երկակի բնույթ ունի: Մի կողմից դա որոշակի օգտակար ձևի աշխատանք է, ինչը բնութագրվում է որոշակի աշխատանքի գործիքների, աշխատողի մասնագիտական հմտությունների կիրառմամբ և որոշակի սպառարժեքի ստացմամբ: Այդ աշխատանքը նա անվանել է որոշակի աշխատանք. ինչը ստեղծում է ապրանքի սպառողական արժեքը: Մյուս կողմից, աշխատանքը աշխատուժի ծախսումներն են ընդհանրապես անկախ նրա որոշակի ձևից: Սա կոչվում է վերացական աշխատանք: Հենց վերացական աշխատանքն է արժեք ստեղծում, քանի որ բույլ է տալիս միմյանց հետ համեմատել տարբեր մասնագետների աշխատանքների արդյունքները:

Տարբեր ձևերով է որոշվում նաև արժեքի չափը: Սմիթն արժեքի չափ էր ընդունում աշխատաժամանակը, Ռիկարդոն՝ արտադրության վատագույն պայմաններում ստեղծված ապրանքի վրա կատարված աշխատաժամանակի ծախսումները, Մարքսն արժեքը որոշում էր հասարակայնորեն նորմալ արտադրության պայմաններում՝ աշխատանքի հմտության և ինտենսիվության միջին մակարդակում, ապրանքի արտադրության վրա ծախսված հասարակայնորեն անհրաժեշտ աշխատաժամանակի ծախսումներով:

Սահմանային օգտակարության տեսության կողմնակիցները արժեքը բխեցնում էին սպառողների սուբյեկտիվ գնահատականներից: Իսկ ապրանքի սուբյեկտիվ արժեքավորումը կախված է 2 գործոնից՝ տվյալ բարիքի պաշարի մեծությունից և պահանջումների հագեցվածության աստիճանից: Օրինակ, եթե մենք ծարավ ենք, գտնվում

ենք անապատում, ապա ջրի առաջին միավորը մեզ համար անգին է: Ծարավի հագեցվածությանը զուգընթաց, յուրաքանչյուր հաջորդ լրացուցիչ միավորի օգտակարությունը նվազելու է: Ջրի վերջին միավորը մեզ համար ունի նվազագույն օգտակարություն:

Այսպիսով, սահմանային օգտակարությունը լրացուցիչ օգտակարությունն է, որը սպառողը «վերցնում» է ապրանքի կամ ծառայության սահմանային միավորից: Այն հավասար է օգտակարության ընդհանուր քանակի և սպառման ծավալի փոփոխության հարաբերակցությանը:

Ծախսային հայեցակետը ներկայացված է Ջեյմս Մակ-Կուլոխի աշխատություններում, որտեղ նույնացվում էին արժեքն ու արտադրության ծախսերը:

Այդ տեսությունների միավորման փորձ կատարեցին Ե. Բեմ-Բավերկը, Ա. Մարշալը, Ջ. Կլարկը, Պ. Սամուելսոնը:

Առավել հաջող էր Մարշալի փորձը. նա հրաժարվեց արժեքի միակ աղբյուր փնտրելուց (մոնիզմ) և միացրեց սահմանային օգտակարության տեսությունն առաջարկի ու պահանջարկի և արտադրության ծախսերի տեսությունների հետ: Մարշալը քննարկում է օգտակարության, առաջարկի-պահանջարկի, ծախսերի և գների փոխկապվածությունը:

### Ֆարց 16

#### Փողի ծագումը և էությունը

Մարդու մեծագույն հայտնագործություններից մեկը փողն է: Փողի կատարած դերը մարդկային հասարակության զարգացման գործում միշտ էլ հետաքրքրել է տնտեսագետներին:

Գոյություն ունի փողի ծագման հետազոտության երկու մոտեցում՝ սուբյեկտիվ և օբյեկտիվ: Սուբյեկտիվ մոտեցման դեպքում փողը համարվում է մարդկանց միջև համաձայնության, պայմանավորվածության արդյունք: Օբյեկտիվ մոտեցման պարագայում ապացուցվում է, որ փողն ապրանքափոխանակային հարաբերությունների զարգացման արդյունք է, որի ընթացքում ապրանքների հոծ զանգվածից առանձնացել է մեկը, ինչին էլ ամրագրվել է համընդհանուր համարժեքի դերը: Բոլոր քաղաքակրթություններում ապրանքն իրացվում է փողով, իսկ ստացված գումարով գնվում է մեկ այլ ապրանք, որն անհրաժեշտ է արտադրության կազմակերպման կամ անձնական սպառման համար:

Այսօրվա հասկացողությամբ փողը համընդհանուր համարժեք է, բայց քանի որ փողն իր բնույթով ապրանք է, ապա ասում են, որ փողը համընդհանուր համարժեքի գործառույթ կատարող յուրահապույժ Փողն առաջացել է ապրանքային արտադրության, փոխանակային հարաբերությունների և արժեծների՝ պարզ կամ պատահական, լրիվ կամ ծավալուն, ընդհանրական և դրամական դրսևորումների զարգացման արդյունքում: Տարբեր ազգեր փողի փոխարեն կիրառել են տարբեր ապրանքներ՝ կացինը, կտորեղենը, կաշին, մորթեղենը, անասունը, արծաթը, ոսկին:

Աստիճանաբար ընդհանրական համարժեքի դերը սկսեց կատարել ոսկին՝ հետևյալ հատկությունների շնորհիվ՝

1. որակական միատարրությունը,
2. քանակական բաժանելիությունը,
3. ոսկու փոքր քանակի մեջ առարկայացած է աշխատանքի մեծ քանակություն և հարմար է տեղափոխման համար,
4. կոռոզիայի չենթարկվելը:

Ոսկու մասին խոսելիս չպետք է մոռանալ արծաթի մասին: Արծաթը, նույնպես կայուն է ժանգոտման նկատմամբ, բայց փափուկ մետաղ է, այդ պատճառով էլ դրամահատման համար օգտագործվում է պղնձի հետ համաձուլվածքում: Որպես սովորական ապրանքներ՝ ոսկին և արծաթն օժտված են սպառողական արժեքով և արժեքով: Ոսկու սպառողական արժեքը նրանում է, որ օգտագործվում է որպես հումք, աշխատանքի առարկա՝ զարդեր պատրաստելու և արդյունաբերության մեջ՝ ճշգրիտ սարքավորումներ արտադրելու համար և այլն:

Ոսկին որպես ընդհանրական համարժեք, ունի յուրահատուկ սպառողական արժեք. փոխանակվում է այլ ապրանքների հետ և արտահայտում դրանց արժեքի մեծությունը:

Փողի ժամանակակից տեսությունները ելնում են 17-18-րդ դարերում ծագած տեսությունների հիմնական դրույթներից: Դա վերաբերում է փողի ինչպես մետաղական, այնպես էլ նոմինալիստական (անվանական) և քանակական տեսություններին:

Իր զարգացման ընթացքում փողն ունեցել է դրսևորման մի քանի ձևեր: Սկզբում գոյություն է ունեցել ապրանքների տեսքով, այնուհետև՝ մետաղադրամների, իսկ ավելի ուշ՝ դրանց փոխարինեցին քղադրամները: Ներկայումս թանկարժեք մետաղադրամները շրջաճառության մեջ բացակայում են, հիմնականում շրջանառվում են քղադրամները և ոչ թանկարժեք մետաղադրամները, բայց առաջացել են նաև սկզբունքորեն նոր վճարման միջոցներ՝ չեկեր, վարկային կտրոններ և այլն:

Ներկա փուլում ոսկին դադարել է շրջանառության մեջ դրամական գանգվածի կարգավորման դեր կատարելուց, քանի որ բացակայում է դրամանիշների ազատ փոխանակումը ոսկով: Սակայն ոսկին շարունակում է գանձի գործառույթ կատարելը, բայց սահմանափակ մասշտաբներով՝ որպես պետության և մասնավոր անհատների ապահովագրական ֆոնդ: Թղթադրամը գանձ լինել չի կարող, քանի որ գուրկ է սեփական արժեքից, բայց հանդես է գալիս կուտակման միջոցի տեսքով:

Մուրհակը գրավոր պարտավորություն է, որտեղ նշված են դրամական գումարի մեծությունն ու պարտապանի վճարման ժամկետը: Շրջանառության մեջ գտնվող մուրհակը կատարում է փողի դեր:

Բանկնոտները բանկի մուրհակներն են: Բանկնոտը թղթադրամից տարբերվում է.

ա) բանկնոտն ունի երկակի ապահովում՝ վարկային (առևտրական մուրհակ) և մետաղական (բանկի ոսկու պաշար),

բ) թղթադրամը բաց է թողնվում պետության կողմից,

գ) թղթադրամը շրջանառության միջոցի գործառույթ է կատարում, բանկնոտը՝ վճարման միջոցի:

Չենկն ընթացիկ հաշիվ ունեցող անձի գրավոր կարգադրությունն է բանկին՝ գումարի վճարման կամ այլ հաշվի փոխանցման մասին:

Գոյություն ունի չենկն երեք տեսակ՝

1. անվանական (ենթակա չէ փոխանցման),

2. օրդերային (ինդոսամենտով այլ անձին փոխանցելի),

3. ներկայացուցչական (առանց ինդոսամենտի փոխանցվող):

## Յարգ 17

### Փողի գործառույթները

Մարքսը և մի շարք այլ տնտեսագետներ առանձնացնում են փողի 5 գործառույթ՝

1. արժեչափի,

2. շրջանառության միջոցի,

3. կուտակման միջոցի,

4. վճարման միջոցի,

5. համաշխարհային փողի:

Այլ տնտեսագետներ դիտարկում են փողի 2 գործառույթ՝ որպես շրջանառության միջոց և հաշվարկման միջոց, ինչպես նաև՝ 2 լրացուցիչ գործառույթ՝ կուտակման միջոց և «հետաձգված վճարման» միջոց (Սամուելսոն):

Տնտեսագետների մի մասն էլ առանձնացնում է փողի 3 գործառույթ՝ արժեչափի, շրջանառության և խնայողության միջոցի (Մակկոնել):

**Փողը՝ որպես արժեչափ:** Բոլոր ապրանքների արժեքն արտահայտվում է փողի միջոցով: Փողն ապրանքների արժեքների ընդհանրական չափանիշն է: Այս գործառույթն են իրականացնում իդեալական, այսինքն՝ մտովի պատկերացվող, այլ ոչ թե իրական փողերը: Այսինքն՝ ապրանքի արժեքը կարող է արտահայտվել փողի միջոցով՝ առանց տվյալ պահին փողի առկայության: Ապրանքներն իրացվում են ոչ թե արժեքով, այլ՝ գնով: Գինն արժեքի դրամական արտահայտությունն է: Ապրանքների գների համեմատման համար օգտագործվում է գների մասշտաբը: Գների մասշտաբը փողի միավորի՝ ոսկու պարունակությունն է, որը տվյալ երկրում ընդունվում է որպես դրամական միավոր: Հետևաբար, գինը կախված է՝

1. ապրանքի արժեքից,

2. փողի արժեքից:

Ինչքան փոքր է ապրանքի արժեքը, այնքան ցածր է ապրանքի գինը: Ինչքան փոքր է փողի արժեքը, այնքան բարձր է ապրանքի գինը:

**Փողը՝ որպես շրջանառության միջոց:** Փողի շրջանառության գործառույթը իրականացնում են ոչ թե իդեալական, այլ իրական փողերը: Ապրանքաշրջանառության գործընթացն ունի հետևյալ տեսքը՝ Ա-Փ-Ա, այսինքն (Ա-Փ) ապրանքի վաճառքը հետագա գնման նպատակով (Փ-Ա): Այդ գործընթացում փողը միջնորդի դեր է խաղում ապրանքների փոխանակության ժամանակ:

**Փողը՝ որպես կուտակման միջոց:** Փողը հարստության համընդհանուր մարմնացում է: Դա է ստիպում մարդկանց փող կուտակել: Այս դեպքում փողը դուրս է գալիս շրջանառությունից և վերածվում է խնայողության կամ գանձի: Գանձի դերում փողերը պետք է լինեն լիարժեք և իրական:

**Փողը՝ որպես վճարման միջոց:** Ապրանքները միշտ չէ, որ իրացվում են կանխիկ վճարումով: Դրանք կարող են վաճառվել վճարման հետաձգումով, և այդ դեպքում շրջանառության միջոցի դեր են խաղում պարտքային պարտավորությունները, օրինակ՝ մուրհակը: Պարտավորությունները մարելիս փողը վճարման միջոցի գործառույթ է կատարում:

**Համաշխարհային փող:** Համաշխարհային փողի գործառույթը դրսևորվում է միջազգային առևտրում և ֆինանսական գործարքներում: Փողն այս դեպքում իրականացնում է վերը նշված բոլոր գործառույթները, բայց՝ համաշխարհային ոլորտում:

**Շրջանառության մեջ փողի քանակը և պետությունը:** Շրջանառության մեջ փողի քանակը վերահսկում է պետությունը, որը փողի արժեքի հարաբերական կայունության գլխավոր երաշխավորն է: Շրջանառության մեջ փողի քանակի ավելացումը կարող է նվազեցնել նրա միավորի գնողունակությունը: Դա վերաբերում է փողի բոլոր տեսակներին: Քանի որ մասնավոր բանկերի ապակենտրոնացված համակարգն ապահովագրված չէ չեկային փողերի մեծ քանակի թողարկումից, գոյություն ունի պետական վերահսկողություն: Ինֆլյացիայի հիմնական պատճառներից է փողի առաջարկի անհիմն մեծացումը: Դա կանխելու համար անհրաժեշտ է իրականացնել արդյունավետ դրամավարկային և ֆիսկալ քաղաքականություններ:

**Շրջանառության մեջ փողի քանակը (Մարքսի տեսություն):** Փողի քանակը պայմանավորող գործոններն են՝

1. շուկայում իրացված ապրանքների քանակը,
2. ապրանքների գների մակարդակը,
3. փողի շրջանառության արագությունը:

Առաջին երկու գործոնները կարելի է արտահայտել որպես «ապրանքների գների գումար»։ այն իրենից ներկայացնում է թողարկված ապրանքների քանակի և դրանց գների արտադրյալների գումարը: Երրորդ գործոնը՝ փողի շրջապտույտի արագությունը, չափվում է միանիշ դրամական միավորների պտույտների թվով՝ որոշակի ժամանակահատվածում, սովորաբար՝ մեկ տարում: Քանի որ միևնույն փողը սպասարկում է շատ ապրանքների առք ու վաճառքը, ապա շրջանառության մեջ փողի քանակն ավելի քիչ է, քան ապրանքների գների գումարը:

Շրջանառության համար անհրաժեշտ փողի քանակը հավասար է ապրանքների գների գումարի և փողի միավորի՝ 1 տարվա ընթացքում կատարած պտույտի քանակի հարաբերությանը:

Ասվածից հետևում է, որ շրջանառության համար անհրաժեշտ փողի քանակն ուղիղ համեմատական է իրացված ապրանքների քանակին ու գնին և հակադարձ համեմատական է փողի շրջանառության արագությանը: Երբ ապրանքները վաճառվում են ապառիկ, ապա շրջանառության համար անհրաժեշտ փողի քանակը կնվազի: Այս դեպքում շրջանառության համար անհրաժեշտ փողի քանակը հաշվարկվում է հետևյալ բանաձևի միջոցով՝

$$\Phi P = (P \cdot U \cdot V + V \cdot \Phi U) / V,$$

որտեղ՝  $\Phi P$ -ն՝ շրջանառության համար անհրաժեշտ փողի քանակն է,  $P \cdot U$ -ն՝ իրացված ապրանքների և ծառայությունների գների գումարն է,  $U$ -ն՝ ապառիկ վաճառված ապրանքների գների գումարն է,

$V$ -ն՝ վճարումների գումարն է (այն ապրանքների, որոնց վճարման ժամկետն արդեն լրացել է),  $\Phi U$ -ն՝ փոխադարձաբար մարվող վճարումներն են,  $V$ -ն՝ փողի շրջանառության արագությունն է:

**Ի. Ֆիշերի՝ փողի քանակական տեսությունը:**

Ի. Ֆիշերի՝ փողի քանակական տեսության հիմնական գաղափարն այն է, որ փողի արժեքը հակադարձ կախվածության մեջ է դրա քանակից, այսինքն՝ ինչքան շատ է փողի քանակը շրջանառության մեջ, այնքան փոքր է դրանց արժեքը:

Ի. Ֆիշերը փորձեց մաթեմատիկորեն հիմնավորել փողի քանակական տեսությունը «փոխանակության հավասարման» միջոցով՝  $MV = PQ$ , որտեղ՝  $M$ -ը շրջանառող փողի քանակն է,  $V$ -ն՝ փողի միավորի շրջանառության արագությունն է,  $P$ -ն՝ ապրանքային գների մակարդակն է,  $Q$ -ն՝ ապրանքների ծավալը: Այստեղից՝  $M = PQ/V$ :

Այս տեսության կողմնակիցների կարծիքով շրջանառության մեջ կարող է ընդգրկվել ցանկացած քանակի փող. ինչքան մեծ լինի փողի քանակը, այնքան ցածր կլինի դրա գնողունակությունը: Քանակական տեսությունը պնդում է, որ գների մակարդակը որոշվում է փողի քանակով: Իրականում պատճառահետևանքային կապը հակառակն է. ապրանքների արժեքների տվյալ մակարդակի դեպքում գների մակարդակը հակադարձ կապի մեջ է փողի արժեքից, իսկ փողի քանակը շրջանառության մեջ ուղղակի կախվածության մեջ է ապրանքների գներից:

**Փողի կանոնն է՝ լինել շարժման մեջ:**

Փողը պետք է գտնվի անընդհատ շարժման մեջ, իսկ շարժումը միշտ տեղի է ունենում ժամանակի և տարածության մեջ: Այստեղից էլ այն թևավոր արտահայտությունը, որ «ժամանակը փող է»: Երկար ժամանակ անգործ պահել փողը՝ կնշանակի զրկվել լրացուցիչ եկամտից, տոկոսից, շահաբաժնից: Խնայողություն կարելի է կատարել միայն կայուն տնտեսության պայմաններում: Եթե գները կայուն չեն, ապա ձեռնտու չէ դրամը «բարձի տակ» պահելը: Այս դեպքում փողը չի իրականացնում իր գործառույթները: Դրամական համակարգի գործունեությունը շուկայական տնտեսության հետազոտողների ուշադրության կենտրոնում է:

**Շուկայական տնտեսության ձևավորման նախադրյալները և ընդհանուր տարրերը: Դասական լիբերալիզմը և «անտեսանելի ձեռքի» հայեցակարգը**

Շուկան հարաբերությունների այն ոլորտն է, որտեղ ծավալվում է տնտեսավարող սուբյեկտների և հասարակության անդամների գործունեությունը՝ կապված ապրանքների և ծառայությունների արտադրության և իրացման հետ:

Հաճախ «շուկան» օգտագործվում է որպես բոլորին հայտնի և պարզաբանում չպահանջող հասկացություն: Այսպես, «շուկա» հասկացությունն արևմտյան տնտեսագիտական գրականության մեջ չնայած համարվում է առանցքային, վճռորոշ, բայց ունի շատ մակերեսային սահմանում՝ ընկալվում է որպես մի իրողություն, փաստ (ինչպես՝ մարդը, օդը, ջուրը, հողը և այլն), որը հետևյալ հարցի պատասխանն է պահանջում՝ ոչ թե դա ինչ է, այլ ինչպես է գործում, ինչպես է կառուցված: Իրականում գոյություն ունեն «շուկայի» 500-ից ավելի սահմանումներ և կարելի է էլի ավելացնել՝ կյանքի նոր զարգացումների, նոր նվաճումների, տարածական ու խորքային բացահայտումների գնահատումներն ամփոփելիս:

Շուկան բազմակողմ է, ուստի պետք է ուսումնասիրել տարբեր տեսանկյունից: Քննարկենք մի քանիսը.

1. Առք ու վաճառքի տեսանկյունից՝ շուկան դիտարկվում է որպես առաջարկի և պահանջարկի, արտադրողի և սպառողի փոխներգործության բնագավառ:

2. Տնտեսության կազմակերպման տեսանկյունից՝ շուկան տնտեսագիտության գործունեության հասարակական ձև է:

3. Շուկայի մասնակիցների տեսանկյունից՝ շուկան բնորոշվում է որպես տնտեսավարող սուբյեկտների հասարակական հարաբերության ձև:

Ընդհանրացնելով կարելի է ասել, որ շուկան կազմակերպատնտեսական հարաբերությունների ամբողջություն է, որն իրականացվում է վերարտադրության բոլոր փուլերում՝ արտադրության, բաշխման, փոխանակման և սպառման, առք ու վաճառքի միջոցով:

Շուկայական հարաբերությունների ծագման առաջին պայմանն աշխատանքի հասարակական բաժանումն ու մասնագիտացումն է:

Մարդկանց առանձին խմբեր զբաղվում են տնտեսական գործունեության ամենաբազմազան ձևերով, այսինքն՝ մասնագիտանում են այս կամ այն ապրանքի, ծառայության, արտադրության մեջ, որը վաղուց դուրս է եկել մեկ երկրի սահմաններից և վերածվել համաշ-

խարհային տնտեսության զարգացման օբյեկտիվ օրինաչափության, **ինչը** աստիճանաբար ավելի է խորանում և դառնում բազմաձև: Դա բացատրվում է համեմատական առավելության օրենքի գործողության պահանջներով, ինչի շնորհիվ փոխանակությունը, ինչպես երկրի ներսում, այնպես էլ համաշխարհային մասշտաբով, դառնում է փոխշահավետ:

Շուկայական հարաբերությունների **երկրորդ** պայմանը սեփականության տարբեր ձևերի կամ բազմասեփականության առկայությունն է: Բազմասեփականությունը ձևավորում է շուկայական հարաբերությունների գոյության **երրորդ** անհրաժեշտ պայմանը՝ տնտեսավարող սուբյեկտների ինքնավարությունն ու ազատությունը: Ազատ տնտեսական գործունեությունն ու ինքնուրույնությունը ենթադրում են շուկայական հարաբերություններ, քանի որ ազատ գործող տնտեսական սուբյեկտների միջև կապի այլ հնարավորություն **լինել** չի կարող:

Շուկայական հարաբերությունների անհրաժեշտ պայման է նաև **մրցակցությունը**, որը ոչ թե հետևանք է, այլ շուկայական հարաբերությունների ծավալման և զարգացման շարժիչ խթան: Մրցակցության դերն ավելի մեծ է համաշխարհային տնտեսության մասշտաբով, որտեղ ավելի ուժգին են բախվում խոշոր միավորումները կամ **երկրները**, և դրանցից յուրաքանչյուրը ձգտում է ընդգծել իր դերը միջազգային շուկայում:

Շուկայական գործընթացի կամ տնտեսավարման տարրերն են **պահանջարկը**, առաջարկը, գինը և ազատ մրցակցությունը, որոնք գործում են փոխադարձ կապի և միասնության մեջ: Համառոտ ներկայացնենք դրանց էության և գործողության մեխանիզմը:

Պահանջարկ է կոչվում վճարունակ պահանջումները, այսինքն՝ այն պահանջումները, որոնց դիմաց սպառողը կարող է վճարել: Այլ խոսքերով՝ պահանջարկն ապրանքների այն քանակությունն է, որը սպառողները պատրաստ են ձեռք բերել որոշակի գնով:

Առաջարկն ապրանքների այն քանակությունն է, որը վաճառողները պատրաստ են վաճառել որոշակի գնով:

Ըստ արժեքի աշխատանքային տեսության՝ գինն ապրանքի արժեքի դրամական արտահայտությունն է: Գնի կառուցվածքում գլխավոր տարրը արտադրության ծախքերն են, իսկ մյուս տարրը **շահույթն** է:

Շուկայում տվյալ պահին ծախսերը կայուն մեծություն են, իսկ **շահույթը** տատանվող է կախված սահմանված գնի մեծությունից, **ինչը** ձևավորվում է պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերակցությունից: Շուկայում ձևավորվում է հավասարակշռված գին, որի

դեպքում ապրանքի նկատմամբ առաջարկը հավասար է դրա նկատմամբ պահանջարկին: Հավասարակշռված գնի դեպքում ողջ ապրանքը վաճառվում է՝ բավարարելով ընթացիկ պահանջարկը:

Մրցակցությունը շուկայական տնտեսավարման մասնակիցների միջև առաջացած այն տնտեսական հարաբերություններն են, որոնք ցույց են տալիս շուկայում առք ու վաճառքի բարենպաստ պայմաններ ձեռք բերելու և մրցակիցներին հաղթելու նպատակով տվյալ սուբյեկտի դրսևորած վարքագիծը:

Դեռևս իր ժամանակին Ա. Սմիթն առաջ քաշեց տնտեսության ազատականացման խնդիրը, որի լուծումը կախված էր տնտեսավարող սուբյեկտի ազատության աստիճանի բարձրացումից: Տնտեսական ազատությունն առաջին հերթին պետք է կապված լինի արդյունքի թողարկման, արտադրության կազմակերպման ձևերի ընտրության, գների սահմանման, աշխատանքի վարձատրության և սեփականության որևէ ձևի ընտրության հետ: Դրանց իրագործումը ձևավորում է մրցակցության դաշտ, ինչի միջոցով խթանվում է արտադրության զարգացումը:

1. Այն ստիպում է արտադրողին գործել արդյունավետ և նախապատվությունը տալիս է գնորդների շահերին:

2. Ստիպում է ֆիրմաներին կիրառել բիզնեսի կազմակերպման այնպիսի ձև, որը լավագույն ձևով կնպաստի միավոր ծախսերի նվազմանը, նոր տեխնիկայի ներդրմանը:

Ահա թե ինչու բոլոր տնտեսական համակարգերում առաջին պլան է մղվում մրցակցության համար անհրաժեշտ պայմանների ձևավորումը: Պետք է նշել, որ տնտեսագիտության մեջ մրցակցային միջավայրի ձևավորումը կոչվում է «անտեսանելի ձեռքի տեսություն»:

Մրցակցությունը՝ որպես շուկայական տնտեսության վերահսկողության կենտրոնական մեխանիզմ, նպաստում է անձնական և հասարակական շահերի համատեղմանը: Ա. Սմիթը «ժողովուրդների հարստության բնույթի և պատճառների մասին» (1776) աշխատության մեջ նշել է «անտեսանելի ձեռքի» սկզբունքի մասին. «ձեռներեցը հաշվի է առնում միայն իր սեփական շահը, օգուտը, ընդ որում այդ դեպքում անտեսանելի ձեռքը նրան ուղղում է նպատակի, որը բոլորովին չէր մտնում նրա մտադրությունների մեջ: Հետամուտ լինելով իր սեփական շահին՝ նա ավելի գործում է ծառայում հասարակական շահին, քան այն դեպքում, երբ գիտակցաբար է ձգտում դրան»:

Մրցակցությունը նպաստում է սահմանափակ ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործմանը: Հասարակության շահերին համապա-

տասխանում է հազվագյուտ ռեսուրսների օգտագործումը նվազագույն ծախսերով: Հենց անձնական շահն է խթանում շուկայական կառուցվածքի փոփոխությունը՝ հասարակության շահերին համապատասխան: Ձեռնարկատերերը և ռեսուրսների մատակարարները, ելնելով իրենց շահերից, գալիս են փոխադարձ համաձայնության ռեսուրսների վերաբաշխման վերաբերյալ:

Տնտեսական շահույթը հուշում է արտադրողներին, թե հասարակությունն ավելի շատ որ արտադրանքից է պահանջում: Հենց մրցակցությունն է նպաստում արտադրության ընդլայնմանը և գների իջեցմանը մինչև այն մակարդակը, որը համապատասխանում է արտադրության ծախսերի և շահույթի մակարդակին:

Այսպիսով, շուկայի ինքնակարգավորման մեխանիզմը գործում է գների փոփոխման միջոցով: Հավասարակշռված մակարդակից գների բարձրացումը հանգեցնում է շուկայի՝ ապրանքներով գերհագեցման, ապրանքային պաշարների ավելացման և չիրացված արտադրանքի կուտակման: Սա ստիպում է վաճառողներին իջեցնել գինը մինչև հավասարակշռված մակարդակ, որի դեպքում ապրանքն ամբողջությամբ կարող է իրացվել: Ապրանքի գնի իջեցումը հանգեցնում է գնորդների քվի ավելացման: Այդ դեպքում առաջանում է ապրանքների դեֆիցիտ, վաճառողը բարձրացնում է գինը և ավելացնում է եկամուտը: Այսպիսով, շուկայի տարերային ուժերն, ազդելով վաճառողների և գնորդների մասնավոր շահերի վրա, ճշգրտում են շուկայական ուժերը՝ մոտեցնելով դրանք հավասարակշռված վիճակի: Շուկայական մեխանիզմը, որը հավասարակշռում է առաջարկը և պահանջարկը, սահմանում է գների հավասարակշռություն, դառնում է զարգացման մեթոդ՝ հիմնված ինքնակարգավորման վրա:

Անհրաժեշտ է նշել, որ այդ մոդելը տիրապետող էր վերջին 200 տարիների ընթացքում, բայց 20-րդ դարում անհրաժեշտություն առաջացավ որոշ չափով միջամտել տնտեսական համակարգի գործունեությանը, և որպես կարգավորիչ հանդես եկավ պետությունը:

## Քաղաք 19

### Շուկան և փոխանակության դերը նրա էվոլյուցիայում: Շուկայի գործառույթները և հիմնական սկզբունքները

Շուկա, փոխանակություն, շրջանառություն կատեգորիաները սերտ կախվածության մեջ են և կենցաղային մակարդակում նույնիսկ նույնացվում են: Մինչդեռ դրանք խիստ տարբերակված են և



Այս գործընթացը տնտեսագիտական գրականության մեջ հաճախ կոչվում է շուկայի սանիտարական կամ առողջացման գործառույթ:

Շուկան գործում է որոշակի սկզբունքներով: Դրանք են.

1. Տնտեսավարող սուբյեկտների իրավահավասարության սկզբունք: Դա նշանակում է, որ նրանց իրավունքները նույնն են արտոնությունների, սահմանափակումների, պատիժների, հարկերի, ռեսուրսներից օգտվելու, գործունեության ձև ընտրելու հարցերում:

2. Տնտեսական գործունեության ինքնակարգավորման սկզբունք: Շուկայական տնտեսակարգն առաջին հերթին հենվում է ինքնակարգավորման, այլ ոչ թե պետական կարգավորման մեխանիզմի վրա: Ինքնակարգավորումն իրականացվում է տնտեսական մեթոդներով, այլ ոչ թե վարչական կարգով:

3. Գների ազատականացման սկզբունք: Շուկայում գնագոյացումը ձևավորվում է պետական հսկողությունից դուրս ապրանքային առաջարկի և վճարունակ պահանջարկի հարաբերության արդյունքում:

4. Պայմանագրային հարաբերությունների սահմանման սկզբունք: Տնտեսավարող սուբյեկտներն իրենց հարաբերությունները կարգավորում են միմյանց հետ կնքած պայմանագրերի հիման վրա, որտեղ դարձյալ բացակայում է հարկադրանքը:

5. Ինքնաժախսածածկման սկզբունք: Տնտեսավարող սուբյեկտը ծախսերը կատարում է եկամտից, իր բյուջեից, իր գրպանից:

6. Տնտեսական պատասխանատվության սկզբունք: Տնտեսավարող սուբյեկտներն իրենց տրամադրության տակ եղած նյութական արժեքների համար կրում են պատասխանատվություն, որը լինում է և՛ անհատական, և՛ կոլեկտիվ: Այս սկզբունքի մեջ է մտնում նաև տնտեսավարող սուբյեկտի մեղքով գործընկերոջը պատճառած վնասների փոխհատուցումը կամ իրական և տնտեսական երաշխիքների ապահովումը:

7. Սպառողի գերակայության սկզբունք: Իրոք, շուկայական տնտեսության մեջ այն ապրանքը կամ ծառայությունը, որը չի գտնում սպառողին, դուրս է գալիս արտադրությունից: Դա կախված է սպառողների նախասիրություններից և ընտրությունից:

## Հարց 20

### Շուկայի դասակարգման հիմնական մոտեցումները և կառուցվածքը: Շուկայի դրական և բացասական կողմերը:

Շուկայի բնորոշումը լիարժեք չէր լինի առանց նրա կառուցվածքի, սուբյեկտների շահերի և օբյեկտների վերլուծության:

**Շուկայի սուբյեկտներն են՝** տնային տնտեսությունները, ֆիրմաներն ու պետությունը:

**Տնային տնտեսությունը** տնտեսական միավոր է, որը

1. Ապահովում է մարդկային կապիտալի արտադրությունն ու վերարտադրությունը:

2. Ինքնուրույն որոշումներ է ընդունում:

3. Հանդիսանում է արտադրության որևէ գործոնի կամ գործոնների սեփականատեր:

4. Ձգտում է իր պահանջումների առավելագույն բավարարման:

**Ֆիրման տնտեսական միավոր է, որը**

1. Օգտագործում է արտադրության գործոնները՝ ապրանքների թողարկման և իրացման համար:

2. Ձգտում է մաքսիմալացնել իր շահույթը:

3. Ինքնուրույն որոշումներ է ընդունում:

**Պետությունը** տնտեսական ամբողջական միավոր է, որը ներկայանում է իր կառավարչական հաստատությունների տեսքով, որոնք քաղաքական և իրավական լծակների միջոցով տնտեսավարող սուբյեկտների գործունեության նկատմամբ վերահսկողություն են իրականացնում՝ հասարակական նպատակների հասնելու համար:

Տնային տնտեսությունները, ֆիրմաները և պետությունը տնտեսական հարաբերությունների մեջ են մտնում միմյանց հետ՝ կապված շուկայի օբյեկտների տիրապետման, օգտագործման և առք ու վաճառքի հետ:

Շուկայական տնտեսության **օբյեկտներն են՝** ապրանքները, ծառայությունները, արտադրության գործոնները, փողը, արժեթղթերը և այլն:

Շուկան ունի որոշակի կառուցվածք. դա նրա առանձին տարրերի ներքին կազմն է: Շուկայի կառուցվածքը դասակարգվում է տարբեր չափանիշներով, որոնցից կարևորներն են.

1. Ըստ փոխանակության օբյեկտի նշանակության

ա) ապրանքների և ծառայությունների շուկա

- բ) արտադրության միջոցների շուկա
- գ) աշխատուժի շուկա
- դ) գիտատեխնիկական մշակումների կամ ներդրումների շուկա
- ե) արժեթղթերի շուկա
- զ) տեղեկատվության շուկա:

2. Ըստ աշխարհագրական դիրքի կամ տարածքային հատկահիշի՝

- ա) տեղական շուկա
- բ) մարզային շուկա
- գ) ազգային շուկա
- դ) համաշխարհային շուկա:

3. Ըստ ապրանքների սպառողական խմբերի՝

- ա) արտադրական նշանակության ապրանքների շուկա
- բ) ժողովրդական սպառման ապրանքների շուկա
- գ) պարենային ապրանքների շուկա
- դ) արտադրության գործոնների շուկա:

4. Ըստ մրցակցության տեսակների շուկաները լինում են.

- ա) մոնոպոլիստական շուկա
- բ) ազատ շուկա
- գ) խառը շուկա:

5. Ըստ վաճառքի ծավալների շուկաները լինում են.

- ա) մեծածախ առևտրի շուկաներ
- բ) մանրածախ առևտրի շուկաներ:

6. Ըստ օրինականության հատկանիշի՝

- ա) լեգալ շուկաներ
- բ) ոչ լեգալ շուկաներ
- գ) ստվերային շուկաներ
- դ) սև շուկաներ:

Նշված ձևերից յուրաքանչյուրը հասարակական վերարտադրության մեջ ունի իր ֆունկցիոնալ դերը: Աշխատանքի արդյունքների շուկան անմիջականորեն լուծում է սպառված արտադրության միջոցների և աշխատուժի վերարտադրության խնդիրը: Այս շուկան այն հզոր լծակն է, որը կոչված է ապահովելու տեխնիկական առաջընթացը, գիտատեխնիկական զարգացումը՝ միաժամանակ ապահովելով աշխատուժի վերարտադրության հոգևոր և նյութական պայմանների ստեղծումը:

ժողովրդական սպառման ապրանքների և ծառայությունների շուկան ամենամասսայական շուկան է, որից օգտվում են հասարակության բոլոր անդամները: Ուստի, արտադրողների խնդիրն է կատարել այդ շուկայի ամենօրյա ուսումնասիրություն:

Շուկան ունի և՛ առավելություններ, և՛ թերություններ: Շուկայի դրական կողմերն են.

1. Ռեսուրսների առավել արդյունավետ օգտագործումը:

2. Ճկունությունը և բարձր հարմարվողականությունը փոփոխվող պայմաններին:

3. Նոր տեխնոլոգիայի առավել արդյունավետ կիրառումը և օգտագործումը՝ արտադրության ծախսերի կրճատման և շահույթի բարձրացման նպատակով:

4. Որոշումներ ընդունելիս, պայմանագրեր կնքելիս արտադրողների և սպառողների անկախությունը:

Շուկայի բացասական կողմերն են.

1. Շուկան չի նպաստում չվերարտադրվող ռեսուրսների պահպանմանը:

2. Բացասաբար է անդրադառնում շրջակա միջավայրի վրա:

3. Չի նպաստում և խթաններ չի ստեղծում կոլեկտիվ սպառման ապրանքների և ծառայությունների (կրթություն, առողջապահություն, սպորտ) արտադրության համար:

4. Չի երաշխավորում աշխատելու, հանգստի և եկամուտ ստանալու իրավունքը, ավելին, ծնում է էական անհավասարություն:

5. Չի ստեղծում գիտության, կրթության զարգացման համար անհրաժեշտ պայմաններ:

6. Չի երաշխավորում լրիվ զբաղվածություն և գների կայուն մակարդակ:

Այս ամենը թույլ է տալիս անելու հետևյալ կարևոր հետևությունները:

1. Շուկան տնտեսության կազմակերպման առավել արդյունավետ ձև է, բայց միշտ չէ՛, որ կարողանում է տնտեսական համակարգի հավասարակշռություն ապահովել:

2. Շուկայի անկատարությունը պետք է փոխհատուցվի պետության համապատասխան գործառույթներով:

Պետության կարևոր խնդիրն է շուկայի իրավական կարգավորումը, քանի որ շուկայական հարաբերությունները, առանց օրենքի գերակայության, վերափոխվում են անկառավարելի կառույցների:

Իրավական կարգավորման ձևերն են.

ա) Տնտեսավարող սուբյեկտների տնտեսական ազատության իրավական ապահովումը:

բ) Շուկայական կապերի նորմատիվ օրենսդրական դաշտի ապահովումը:

Իսկ կարգավորման նպատակներն են.

ա) Պայքար կոռուպցիայի դեմ,

բ) Պայքար պարտավորությունների չկատարման դեմ:

Պետության կարգավորիչ դերը սոցիալական ճիշտ քաղաքականության իրականացումն է՝ ստեղծելով անհրաժեշտ պայմաններ սոցիալական երաշխիքների ապահովման համար:

1. Անաշխատունակ և սոցիալապես անապահով մարդկանց աջակցում:

2. Գործազուրկների սոցիալական աջակցում:

3. Հավասար հնարավորությունների ստեղծում բոլորի համար:

## **Հարց 21**

### **Շուկայական ենթակառուցվածքի ընդհանուր բնութագիրը**

Շուկայի ենթակառուցվածքը 3 հիմնական շուկաների՝ ապրանքային, ֆինանսական և աշխատուժի ներքին կառուցվածքն է, որն ապահովում է շուկայական հարաբերությունների արդյունավետ գործունեությունը:

1) Ապրանքային շուկայի ենթակառուցվածքը հանդես է գալիս ապրանքային բորսաներով, մեծածախ և մանրածախ առևտրի կազմակերպություններով, աճուրդներով, տոնավաճառներով, միջնորդ ֆիրմաներով:

2) Ֆինանսական շուկայի ենթակառուցվածքը ընդգրկում է ֆոնդային և արժույթային բորսաները, բանկերը, ապահովագրական ֆոնդերը:

3) Աշխատուժի շուկայի ենթակառուցվածքը ընդգրկում է աշխատուժի բորսան, զբաղվածության և կադրերի վերապատրաստման կենտրոնը, աշխատուժի միգրացիայի կարգավորումը:

Սրանք դասական շուկայի ենթակառուցվածքի հիմնական տարրերն են: Բացի վերը նշվածից, շուկայի արդյունավետ գործունեությունն անհնար է առանց բանկերի գովազդի, տեղեկատվական և խորհրդատվական ծառայությունների, վերահսկողության հաստատությունների առկայության:

Գովազդը ապրանքների և ծառայությունների մասին տեղեկատվության տարածումն է՝ դրանց իրացումը խթանելու նպատակով:

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

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

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

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

Առևտուրը բնութագրում են ոչ թե նրանով, թե ինչ է վաճառվում, այլ՝ ինչպես: Կազմակերպման եղանակից կախված՝ տարբերում են՝

ա) կանխիկ վաճառք

բ) ապառիկ վաճառք

գ) անկանխիկ վաճառք

դ) հիպոթեքային վաճառք

ե) բարտեր

Ըստ իրացման ծավալների՝ տարբերում են մանրածախ և մեծածախ առևտուր:

Մեծածախ առևտրի դեպքում գներն ավելի ցածր են, քան մանրածախ առևտրի:

Եկամտի ստացման նպատակով իրականացվող (եկամուտ հետապնդող) առևտրական գործունեությունը կոչվում է կոմերցիա: Կոմերցիայի էությունը ապրանքների վերավաճառքն է: Հաջող կոմերցիոն գործունեություն իրականացնելու համար անհրաժեշտ են 2 կարևոր պայմաններ:

1) Ապրանքի գնման գինը ցածր պետք է լինի վաճառքի ենթադրվող գնից:

2) Տվյալ ապրանքատեսակի նկատմամբ գնողունակ պահանջարկը պետք է ապահովի դրա լրիվ իրացումը:

Առևտուրն իրականացվում է խանութներում, աճուրդներում և տոնավաճառներում:

Մանրածախ առևտրի ոլորտում խոշոր առևտրային մոնոպոլիաները գոյություն ունեն բազմաթիվ մանր առևտրականների հետ մեկտեղ: Առևտրային մոնոպոլիաներն ունեն մասնագիտացված խանութներ, սուպերմարկետներ, առևտրային կենտրոններ և այլն: Միատարր ապրանքների արտադրությունը թույլ է տալիս մեծածախ առևտուրն իրականացնել դրանց օրինակների ցուցադրման միջոցով:

**Աճուրդը** (հրապարակային վաճառք) ապրանքների վաճառքն է գնորդների մրցակցության պայմաններում: Ներքին աճուրդի հետ մեկտեղ անց են կացվում նաև միջազգային աճուրդներ: Օրինակ՝ Սանկտ Պետերբուրգում մորթեղենի, Մոսկվայում՝ ցեղային ձիերի, Լոնդոնում՝ արվեստի ստեղծագործությունների աճուրդը:

**Տոնավաճառները** կանոնավոր ձևով կազմակերպված շուկաներն են, որոնք գործում են որոշակի տարածքում, սահմանված ժամկետում: Տարբերվում են ճյուղային, տարածաշրջանային և միջազգային տոնավաճառներ, որտեղ անցկացվում են միաժամանակ գիտատեխնիկական գիտաժողովներ:

**Բորսան** ստանդարտ ապրանքատեսակների մեծածախ առևտրի շուկա է կամ տարադրամի, արժեթղթերի և աշխատուժի առք ու վաճառքի շուկա: Բորսաներն այն միջնորդ օղակներն են, որոնք ապահովում են տարբեր արդյունքների իրացումն ըստ դրանց պահանջարկի:

Բորսաներն այս տեսանկյունից յուրահատուկ տեղեկատվական ծառայություններ են, որոնք նպաստում են տարբեր տնտեսավարող սուբյեկտների միջև անհրաժեշտ փոխհարաբերությունների հաստատմանը: Կախված առևտրի օբյեկտից՝ տարբերվում են ապրանքային, ֆոնդային (տարադրամի) և աշխատանքային բորսաներ:

**Ապրանքային բորսան** նյութական օբյեկտների հունքի, սարքավորումների կազմակերպված շուկան է: Այն բորսաները, որտեղ ներկայացված են տարբեր ապրանքատեսակներ, կոչվում են ունիվերսալ բորսաներ:

**Ֆոնդային բորսան** արժեթղթերի շուկան է: Արժեթղթերի վաճառքն իրականացվում է աճուրդի սկզբունքով: Ֆոնդային բորսաներում սահմանվում է արժեթղթերի շուկայական գինը, այսինքն՝ դրանց կուրսը:

**Աշխատանքի բորսաները** իրականացնում են աշխատուժ ապրանքի առք ու վաճառք: Դրանք գործատուների և աշխատանք փնտրողների միջև միջնորդի դեր են կատարում: Դրանց գործառույթներն են՝ գործազուրկների հաշվառումը, նյութական օգնություն կամ նպաստ տրամադրելը, աշխատողների որակավորման կազմակերպումը:

## Յարգ 22

### Ապրանքների, ռեսուրսների և եկամուտների շրջապտույտի մոդելը տնտեսությունում

Տնտեսության գործունեության ընդհանուր պատկերացումը տալիս է ապրանքների, ռեսուրսների և եկամուտների շրջապտույտի պարզեցված մոդելը: Նրանում հիմնական տնտեսական սուբյեկտներ հանդիսանում են տնային տնտեսությունները, ֆիրմաները, պետությունը:

Տնային տնտեսությունների և ֆիրմաների միջև իրականացվում են ապրանքների, ռեսուրսների հոսք, շարժ, ինչպես նաև վճարումներ ապրանքների և ռեսուրսների դիմաց:

Տնային տնտեսությունները վաճառում են ձեռնարկություններին ռեսուրսներ և ստացված եկամուտները օգտագործում են արտադրված ապրանքների և ծառայությունների գնման համար:

Սողելի արտաքին եզրագիծը ցույց է տալիս ապրանքների և ռեսուրսների շարժը, ներքինը՝ ապրանքների և ծառայությունների վաճառքից ստացած եկամուտների հանդիպակաց հոսքը:

Ապրանքային շուկաներում տնային տնտեսությունները ներկայացնում են պահանջարկ, ռեսուրսայինում՝ առաջարկ, իսկ ֆիրմաները, հակառակը՝ ապրանքային շուկաներում ներկայացնում են առաջարկ, իսկ ռեսուրսայինում՝ պահանջարկ:

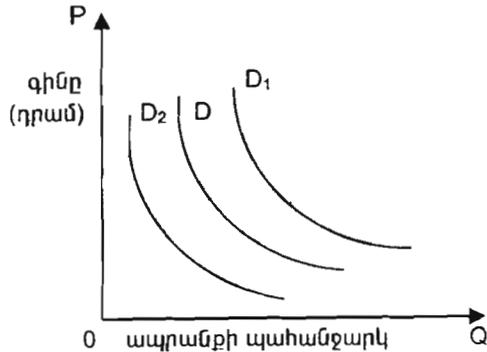
Պետությունը կարևոր դեր է խաղում բարիքների և ռեսուրսների շրջապտույտում:

Արտադրության աստիճանաբար կրկնության և վերսկսման գործընթացը կոչվում է վերարտադրություն: Վերարտադրությանը հատուկ են հետևյալ 4 փուլերը՝ արտադրություն, բաշխում, փոխանակում և սպառում:



P-Գ՝ գինը:

Գծանկար 2. Պահանջարկի կորը



Տվյալ օրենքի էությունն այն է, որ եթե ինչ-որ ապրանքի գին բարձրանում է, ապա հավասար պայմանների դեպքում այդ ապրանքի պահանջարկը կրճատվում է, կամ, որ նույնն է, եթե շուկա 1 մտնում ապրանքների մեծ քանակություն, ապա այլ հավասար պայմանների դեպքում, դրա գինը նվազում է:

Անհրաժեշտ է տարբերել պահանջարկի մեծության փոփոխությունը կամ պահանջարկի ծավալը և պահանջարկի փոփոխության բնույթը:

Պահանջարկի մեծությունը փոփոխվում է այն ժամանակ, երբ փոփոխական է միայն տվյալ ապրանքի գինը: Իսկ պահանջարկի բնույթը փոփոխվում է այն ժամանակ, երբ փոփոխվում են ոչ գնային գործոնները՝ որոնք նախկինում (այլ հավասար պայմանների դեպքում) ընդունում էինք որպես կայուն մեծություններ:

Գրաֆիկորեն պահանջարկի ծավալի (տես՝ գծագիր 2) մեծությունը, կախված գնի փոփոխությունից, արտահայտվում է D կորագծի վրա տեղաշարժով՝ ներքև կամ վերև, իսկ պահանջարկի բնույթի փոփոխությունը, կախված մյուս գործոններից, արտահայտվում է պահանջարկի կորագծի տեղաշարժով աջ կամ ձախ՝ ընդունելով D, կամ D<sub>2</sub> դիրքերը: Ոչ գնային գործոնները տեղաշարժում են պահանջարկի կորը աջ, եթե պահանջարկն ավելանում է, ձախ՝ եթե նվազում:

Ոչ գնային գործոններն են.

1. Բնակչության եկամուտները: Որպես կանոն, եկամուտների ավելացման դեպքում մեծանում է թանկ, որակյալ ապրանքների նկատմամբ պահանջարկը: Այն ապրանքները, որոնց նկատմամբ պահանջարկը փոփոխվում է եկամուտների փոփոխության հետ մեկ-

տեղ, անվանում են բարձր մակարդակի կամ նորմալ ապրանքներ: Դրա հետ մեկտեղ, գոյություն ունեն այնպիսի ապրանքներ, որոնց սպառումը, եկամուտների ավելացմանը զուգընթաց, նվազում է: Սրանք անվանվում են ցածր կարգի ապրանքներ: Դրանց նկատմամբ պահանջարկը եկամուտների ավելացման դեպքում փոխվում է հակառակ ուղղությամբ՝ եկամտի ավելացման դեպքում նվազում է դրանց սպառումը, և հակառակը:

2. Նույնանման ապրանքների պահանջարկը և գինը: Երբ մի ապրանքի գինը բարձրանում է, ապա դրա նկատմամբ պահանջարկը նվազում է, բայց միաժամանակ բարձրանում է մեկ այլ՝ փոխարինող ապրանքի նկատմամբ պահանջարկը: Օրինակ, եթե բարձրացել է կարագի գինը, դրա նկատմամբ պահանջարկը կնվազի, բայց միաժամանակ կբարձրանա բուսական յուղի նկատմամբ պահանջարկը: Փոխարացող ապրանքներն ուղեկցում են միմյանց սպառման կամ օգտագործման ընթացքում: Այս դեպքում մի ապրանքի նկատմամբ պահանջարկի փոփոխությունը հանգեցնում է մյուսի պահանջարկի փոփոխությանը: Այսպես, եթե մեծանում է հեծանիվների նկատմամբ պահանջարկը, ապա մեծանում է նաև մարզական հագուստի նկատմամբ պահանջարկը:

3. Շուկայի չափերը: Որպես կանոն, որքան մեծ են ապրանքի առաջարկի ծավալները, այնքան ցածր է դրա գինը և, հետևաբար, մեծ է դրա նկատմամբ պահանջարկը:

4. Գնորդների թիվը: Այստեղ գոյություն ունի ուղիղ կախվածություն որքան շատ են սպառողները, այնքան մեծ է պահանջարկը:

5. Գնորդների ճաշակը, նախասիրությունները և ազգային առանձնահատկությունները: Սպառողների նախասիրությունները և ճաշակը ձևավորվում են հասարակության, ավանդույթների, գովազդի և այլնի ազդեցությամբ: Հաշվի առնելով ազգային առանձնահատկությունները՝ պետք է ելնել նրանից, որ պահանջարկը չի փոխվի կամ կփոխվի աննշան, եթե փոխվի այն ապրանքի գինը, որը հանդիսանում է տվյալ տարածաշրջանում ապրող բնակչության ամենօրյա պահանջարկի առարկան:

6. Սպասումները: Սպառողական սպասումները կապված են ապրանքների և ծառայությունների նկատմամբ գների փոփոխության կամ էլ եկամուտների փոփոխության հետ: Եթե սպասվում է, որ ապագայում ապրանքների գները բարձրանալու են, ապա դա ստիպում է սպառողներին ներկայումս ձեռք բերել ավելի շատ ապրանքներ: Եվ հակառակը՝ գների իջեցման սպասումները կարող են կրճատել ներկայիս ծախսերը:

7. Գովազդը: Սա հաճախ ձևավորում է պահանջարկը, հատկապես, երբ խոսքը այն ապրանքների մասին է, որոնց դեռևս սպառողը ծանոթ չէ: Ինչպես ցույց է տալիս փորձը, լավ կազմակերպված գովազդը նպաստում է պահանջարկի մեծացմանը, որը պահանջարկի կորը տեղաշարժում է աջ:

Պահանջարկի մեծության վրա ազդում են նաև եկամտի և փոխարինման էֆեկտները: Եկամտի էֆեկտը ցույց է տալիս, թե ինչպես է փոփոխվում սպառողի իրական եկամուտը և պահանջարկը՝ ապրանքների գների փոփոխման դեպքում: Օրինակ, 1 կգ խմորի գնի՝ երեք անգամ իջեցման դեպքում (300 դ-ից մինչև 100 դ), դուք Ձեր 30000 դրամ եկամտով կարող եք գնել ոչ թե 100 կգ, այլ 300 կգ խմոր:

Եթե ցանկանաք խմորի՝ Ձեր սպառման մակարդակը պահպանել նախկին մակարդակին, այսինքն՝ 100 կգ, ապա «ազատված» գումարով կարելի է գնել ուրիշ ապրանքներ:

Ապրանքի գնի իջեցումը Ձեզ դարձրեց իրականում ավելի հարուստ և թույլ տվեց ընդլայնել պահանջարկի ծավալը, ինչն էլ եկամտի էֆեկտի իմաստն է: Փոխարինման էֆեկտը ցույց է տալիս փոխկապակցությունը ապրանքների հարաբերական գների և սպառողի պահանջարկի ծավալի միջև: Խմորի գների իջեցումը, ինչպես մեր օրինակում, մյուս ապրանքների գների անփոփոխ մակարդակի դեպքում, նշանակում է նրանց հարաբերական էժանացումը՝ համեմատած տանձի, սալորի հետ: Սպառողը սկսում է փոխարինել հարաբերականորեն ավելի թանկ տանձը՝ գնելով ավելի էժան խմոր և կգնի ոչ թե 100 կգ, այլ 150 կամ 200 կգ:

Եկամտի էֆեկտը և փոխարինման էֆեկտը գործում են ոչ թե մեկուսացած, այլ մեկը մյուսի հետ փոխկապակցված և տարբեր իրավիճակներում կարող են ուժեղ ազդեցություն ունենալ մեկը մյուսի վրա:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ գոյություն ունի և այնպիսի «տարօրինակ ապրանքների» իրավիճակի նկարագրում, երբ գների անկումը բերում է պահանջարկի իջեցմանը, իսկ գների բարձրացումը՝ ապրանքների պահանջարկի բարձրացմանը, դա կոչվում է Գիֆենի էֆեկտ, իսկ այն ցածրորակ ապրանքները, որոնք նշանակալից տեղ են գրավում պահանջարկի կառուցվածքում, կոչվում են Գիֆենի ապրանքներ՝ անգլիացի տնտեսագետ Գիֆենի անունով (1837-1910): Ենթադրվում է, որ Գիֆենն այդ էֆեկտը նկարագրել է այն ժամանակ, երբ տեսնում էր, որ աղքատ բանվորական ընտանիքներն ընդլայնում են կարտոֆիլի սպառումը՝ չնայած դրա թանկացմանը:

Գիֆենի էֆեկտից բացի, կան և ուրիշ բացառություններ պահանջարկի օրենքի գործողության պահանջներից: Այսպես, մի կողմից որոշ սպառողներ կարող են կրճատել իրենց պահանջարկը ապրանքի գնի անկման դեպքում, քանի որ այդ ապրանքը դառնում է առավել մատչելի, դրա օգտագործման մասշտաբներն աճում են, իսկ սպառողների տվյալ կատեգորիան չի ուզում լինել «ինչպես բոլորը» (այսպես կոչված՝ Սնոբի էֆեկտ - պճնամուլներ, գոռոզամիտներ): Մյուս կողմից՝ թանկարժեք ապրանքների պահանջարկը կարող է մեծանալ, եթե դրանց գներն աճում են, քանի որ հարուստ գնորդները ձեռք են բերում այդ ապրանքները՝ առաջին հերթին իրենց հեղինակությունը («պրիստիժը»), վարկը պահպանելու համար (այսպես կոչված՝ Վերլենի էֆեկտ):

## Քաղաք 24

### Առաջարկը և դրա մեծության վրա ազդող գործոնները: Առաջարկի օրենքը և դրա կորը

Առաջարկն ապրանքների և ծառայությունների այն քանակությունն է, որն արտադրողները պատրաստ են և համաձայն առաջարկելու շուկային՝ կոնկրետ գներով, որոշակի ժամանակահատվածում՝ այլ հավասար պայմաններում:

Անհրաժեշտ է նշել, որ առաջարկն ամբողջ արտադրված ապրանքների ծավալը չէ: Ապրանքային պաշարները և սեփական կարիքների համար արտադրված բարիքները չեն մտնում դրա մեջ:

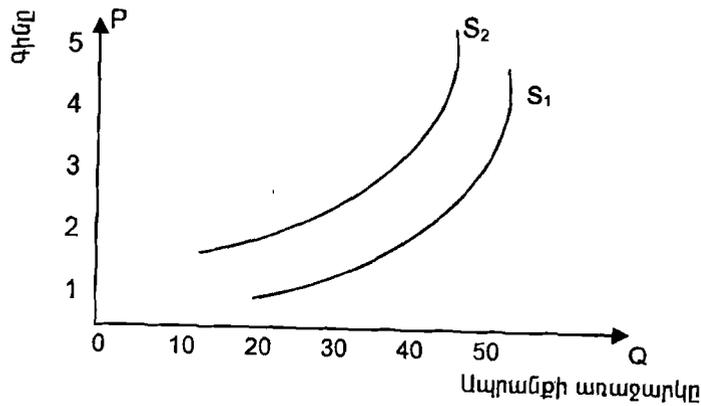
Ապրանքի առաջարկը փոխվում է տվյալ ապրանքների գների փոփոխությանն ուղիղ համեմատական կամ ապրանքի առաջարկը կախված է ապրանքների գների մակարդակի փոփոխությունից՝ ուղիղ համեմատական կարգով:

Այստեղից կարելի է ձևակերպել առաջարկի օրենքը՝ ապրանքների բարձր գների ժամանակ շուկային առաջարկվում են ավելի մեծ քանակությամբ ապրանքներ, քան ցածր գների ժամանակ: Առաջարկի օրենքը կարող ենք ներկայացնել նաև գրաֆիկական տեսքով. օրդինատների առանցքի վրա ցույց է տրվում գների տարբեր մակարդակները (P), իսկ արսցիսների առանցքի վրա՝ տվյալ ապրանքի առաջարկի մեծությունը (Q):

Առաջարկի մեծության ուղղակի կախվածությունը գների մակարդակից արտահայտվում է հետևյալ բանաձևով.  $S=f(P)$ : Տնտեսագետ Կուռնոն այն անվանեց առաջարկի փոփոխման օրենք, որի էությունը

նրանում է, որ ապրանքների առաջարկի ծավալը մեծանում է գների բարձրացման և փոքրանում՝ դրանց նվազման դեպքում:

Գծանկար 3. Առաջարկի կորը



Առաջարկի կորը ցույց է տալիս, որ ինչքան բարձր է ապրանքի գինը, այնքան բարձր է առաջարկը: Գների իջեցումը բերում է առաջարկի նվազեցում:

Արտադրողներն ավելի շահագրգռված են բարձր գների դեպքում ընդլայնել իրենց ապրանքների վաճառքը՝ ավելի մեծ շահույթ ստանալու համար: Անհրաժեշտ է նշել, որ 1) կորի վրայով տեղաշարժը և առաջարկի ծավալի փոփոխությունը տեղի են ունենում գների փոփոխության արդյունքում, 2) առաջարկի կորի տեղաշարժը և առաջարկի փոփոխությունը տեղի են ունենում ոչ գնային գործոնների ազդեցությամբ:

Ոչ գնային գործոններն են.

1. Ռեսուրսների գները: Դրանց իջեցումը կնպաստի արտադրության ծախսերի կրճատմանը և առաջարկի մեծացմանը: Այսինքն՝ կորը կտեղափոխվի աջ:
2. Տեխնոլոգիան, որի կատարելագործումն իջեցնում է արտադրության ծախսերը և մեծացնում է առաջարկը:
3. Հարկերը և դոտացիաները: Հարկերի բարձրացումը մեծացնում է արտադրության ծախսերը և կրճատում առաջարկը, որի արդյունքում կորը ծախս է տեղաշարժվում:
4. Այլ ապրանքների գները:
5. Սպասումները:
6. Վաճառողների քանակը շուկայում:

Շուկա դուրս բերվող ապրանքների և ծառայությունների ամբողջությունը ձևավորում է առաջարկը, իսկ արտադրողի կողմից գնի սահմանումը հենց «առաջարկի գինն է»: Միևնույն ապրանքը կունենա այնքան «առաջարկի գին», ինչքան որ արտադրվել է տարբեր արտադրողների կողմից՝ արտադրական ռեսուրսների կիրառման տարբեր արդյունավետությամբ: Դա առաջ է բերում ոչ մեկի կողմից չկազմակերպված, սակայն ամենակատարի մրցակցություն արտադրողների միջև, ինչն ունի օբյեկտիվ բնույթ՝ գտնելու համար արտադրանքի արտադրության և իրացման ամենալավ տարբերակը, ինչն արտադրական ռեսուրսների կիրառման նվազագույն ծախսումներով թույլ է տալիս ձեռք բերել եկամտաբերության բարձր մակարդակ: Ահա այդ լավագույն տարբերակն է «թելադրում» առաջարկի լավագույն գինը (կշռված միջին թվաբանական գինը) բոլոր արտադրողների համար, անկախ, թե որ ոլորտում և ինչ ծավալով են օգտագործում տվյալ ռեսուրսը:

Այսպիսով, առաջարկի լավագույն գինը արտադրողի դրամական ծախսերի գումարն է՝ արտադրական ռեսուրսների լավագույն օգտագործման տարբերակի դեպքում: Որքան հեռու է ռեսուրսների օգտագործման ընտրված տարբերակը լավագույնից, այնքան ավելի շատ ծախսեր է կատարում տվյալ արտադրողը:

Հետևաբար, առաջարկի լավագույն գինն արտադրողների ծախսերի և գործունեության հասարակական գնահատականն է, ինչը հարաբերական հասկացություն է, քանի որ մշտապես ծնվում է արտադրական ռեսուրսների օգտագործման, միաժամանակ՝ մրցակցող տարբերակների համեմատման արդյունքում:

### Ֆաթեց 25

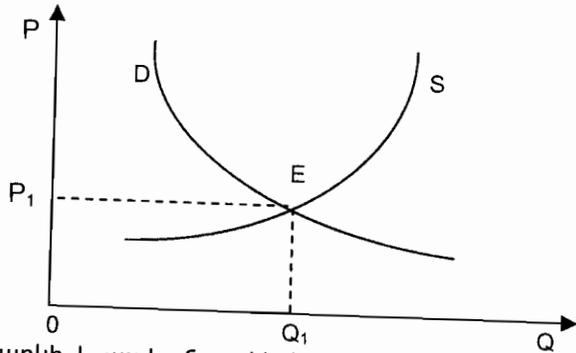
#### Շուկայական հավասարակշռություն: Շուկայական հավասարակշռության գինը և դրա գործառույթը

Շուկայում տնտեսավարող երկու սուբյեկտների (արտադրող-վաճառողների և գնորդ-սպառողների) փոխհարաբերությունից էլ ձևավորվում է այն փաստացի գինը, ինչն այլ հավասար պայմաններում նպատակահարմար է և՛ արտադրողների, և՛ սպառողների համար: Անշուշտ, սպառողը չի կարող ամվերջ նվազեցնել պահանջարկի գինը, որովհետև որոշակի սահմանից հետո այն կարող է ձեռնտու չլինել արտադրողներին, և հակառակը՝ արտադրողն անընդհատ չի կարող բարձրացնել առաջարկի գինը, քանի որ որոշակի սահմանից հետո այն կարող է չիրացվել: Ելնելով երկկողմանի

առաջարկություններից՝ շուկայական հարաբերությունների պայմաններում արտադրողի և սպառողի միջև ձևավորվում է որոշակի համաձայնություն տվյալ արդյունքի գնի մակարդակի որոշման հարցում: Այս ճանապարհով շուկայում ձևավորվում է մի նոր գին, ինչը տնտեսագիտական գրականության մեջ ներկայացված է տարբեր հասկացություններով: Որոշ հեղինակներ այն անվանում են հավասարակշռված գին, որոշ հեղինակներ՝ շուկայական գին, իսկ երրորդ խումբ հեղինակներն էլ՝ օպտիմալ գին:

Այն կարելի է ներկայացնել գրաֆիկորեն:

Գծանկար 4. Հավասարակշռված գին



Առաջարկի և պահանջարկի կորերի հատման կետը (E) ցույց է տալիս առջ ու վաճառքի այն իրական գինը ( $OP_1$ ), որն անվանում են «հավասարակշռված գին»: Միայն այդ գնի դեպքում է շուկա դուրս բերված ապրանքների քանակը համընկնում գնումների քանակին, կամ՝ պահանջարկն ու առաջարկը հավասար են ( $D=S$ ):

Հավասարակշռված շուկայական գինը հարմար է և՛ գնորդին, և՛ վաճառողին: Հավասարակշռված գնի պայմաններում առաջարկը համապատասխանում է պահանջարկին, և շուկայում ստեղծվում է հավասարակշռված իրավիճակ:

Եթե շուկայական գինը հավասար չէ հավասարակշռված գնին, ապա արտադրող-վաճառողների և գնորդ-սպառողների գործողությունները (մրցակցությունը) երկու կողմին էլ մղում են դեպի հավասարակշռված գինը:

Հավասարակշռված գին սահմանելու՝ մրցակցային ուժերի ունակությունը կոչվում է գների հավասարակշռող ֆունկցիա: Գնի իջեցումը հանգեցնում է պակասուրդի, իսկ բարձրացումը՝ ավելցուկի:

Ապրանք արտադրողների կամ վաճառողների միջև մրցակցությունը հանգեցնում է գների իջեցման, իսկ մրցակցությունը գնորդներ-

րի կամ սպառողների միջև՝ գների բարձրացման: Ուրեմն, հավասարակշռված գինն այն գինն է, երբ առաջարկը շուկայում համապատասխանում է պահանջարկին, և գինն էլ գտնվում է դրանց կորագծերի հատման կետում: Երևան են գալիս ապրանքների պակասուրդ կամ ավելցուկ, բայց երկար տևել չեն կարող: Մրցակցության և գների ազատ ձևավորման պայմաններում այն միշտ հասնում է հավասարակշռված մակարդակի:

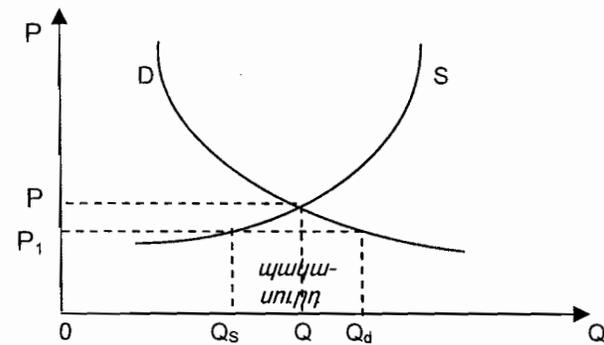
Հավասարակշռված գինը օժտված է հետևյալ հատկություններով.

1. Շուկայում առաջարկված ապրանքների քանակը հավասար է գնորդների ներկայացրած պահանջին, հետևաբար ստեղծված հավասարակշռությունը վկայում է շուկայական իրավիճակի առավելագույն տնտեսական արդյունավետության մասին: Նորբլյան մրցանակի դափնեկիր ֆրանսիացի տնտեսագետ Ս. Ալենն առաջ քաշեց մի դրույթ՝ «Շուկայական տնտեսության յուրաքանչյուր հավասարակշռված իրավիճակը հանդիսանում է առավելագույն արդյունավետության իրավիճակ», և հակառակը:

2. Հավասարակշռության կետում արտահայտված է նաև առավելագույն սոցիալական էֆեկտ: Հավասարակշռության գնի դեպքում սպառողը ձեռք է բերում բարիքների սահմանային քանակություն: Սա սոցիալական էֆեկտ է, երբ սպառողն իր պահանջումները բավարարում է արդյունավետորեն:

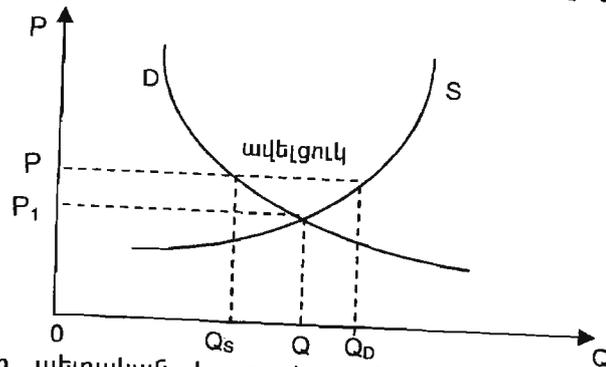
Որոշ դեպքերում պետությունը կարող է սահմանել ապրանքների գների վերին և ստորին մակարդակներ: Գների վերին սահմանն իրենից ներկայացնում է առավելագույն գին, որից բարձր արտադրողն իրավունք չունի վաճառելու: Դա սպառողներին հնարավորություն է տալիս որոշ ապրանքներ գնել ցածր գնով:

Գծանկար 5. Գնի վերին սահմանումը հանգեցնում է պակասուրդի



Գների վերին մակարդակի սահմանումը լուրջ խնդիր է առաջացնում. այն խոչընդոտում է գների ազատ տատանումը, ինչի արդյունքում ռեսուրսներն սկսում են անարդյունավետ բաշխվել: Գնի ստորին սահմանը այն նվազագույն գինն է, որը սահմանում է պետությունը. այն բարձր է հավասարակշռված գնից: Սովորաբար դա կիրառվում է այն դեպքերում, երբ շուկայական տնտեսությունը չի ապահովում ռեսուրսներ մատակարարողների որոշ խմբի եկամուտների նորմալ մակարդակ: Գնային սահմանները խոչընդոտում են առաջարկի և պահանջարկի օրենքի գործողության մեխանիզմը:

Գծանկար 6. Ստորին գնի սահմանումն ավելցուկ է առաջացնում



Գների պետական կարգավորումն ունենում է հակասական հետևանքներ: Վարվող քաղաքականությունից ենթադրվող օգուտները պետք է համեմատել կորուստների հետ: Պետական գները գրկում են գներն իրենց հավասարակշռող գործառույթից: Գնային սահմանների հաստատումն առաջացնում է պակասուրդ կամ ավելցուկ: Ստորին սահմանի հաստատումը հանգեցնում է ավելցուկի, և պետությունը պետք է գնի այդ ավելցուկը՝ խթանելու համար սպառողական պահանջարկը:

**Յարգ 26**

**Առաջարկի և պահանջարկի գնային ճկունության տեսություն**

Ճկունություն տերմինն օգտագործվում է չափելու համար, թե ինչպես է մի փոփոխական մեծությունն ազդում մյուսի փոփոխության վրա: Գոյություն ունի պահանջարկի և առաջարկի ճկունություն՝ ըստ գնի, ըստ եկամտի և խաչաձև ճկունություն:

Թե ինչ չափով է շուկայում պահանջարկի ծավալը մեծանում գնի տվյալ անկման դեպքում կամ կրճատվում է գնի տվյալ աճի դեպքում, բնութագրում է պահանջարկի ճկունության աստիճանը՝ կախված գնից: Պահանջարկի ճկունության գործակիցը՝ կախված գնից ( $E_D^P$ ), իրենից ներկայացնում է պահանջարկի տոկոսային փոփոխության հարաբերությունը գնի տոկոսային փոփոխությանը, որն արտահայտվում է՝

$$E_D^P = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} \text{ որտեղ՝}$$

- $E_D^P$  – մի պահանջարկի գնային ճկունությունն է,
- $Q$  – մի գնվող ապրանքների քանակն է,
- $\Delta Q$  – մի գնվող ապրանքների քանակի աճն է,
- $P$  – մի գնվող ապրանքների գինն է,
- $\Delta P$  – մի գնվող ապրանքների գնի փոփոխությունն է:

Ճկունության գործակիցը ցույց է տալիս, թե քանի տոկոսով է փոխվում ապրանքի պահանջարկի չափը՝ այդ ապրանքի գնի մեկ տոկոսով փոխվելու դեպքում:

Տնտեսագետները գների փոփոխության հետևանքով սպառողների վարքագծի փոփոխությունը չափում են գնային ճկունության միջոցով: Գնային ճկունության էությունը հետևյալն է.

1. Եթե գնի չնչին փոփոխությունը հանգեցնում է գնվող ապրանքի ծավալի մեծ փոփոխության, ապա այդ ապրանքների պահանջարկն ընդունված է ճկուն համարել ( $E_D > 1$ ):
2. Եթե գնի էական փոփոխությունը հանգեցնում է գնվող ապրանքի ծավալի չնչին փոփոխության, ապա այդ ապրանքների պահանջարկը ոչ ճկուն է ( $E_D < 1$ ):
3. Եթե գնի տոկոսային փոփոխությունը ճշտորեն (նույն չափով) փոխհատուցվում է պահանջարկի համապատասխան փոփոխությամբ, ապա գործ ունենք պահանջարկի միավոր (մեկական) ճկունության հետ ( $E_D = 1$ ):

4. Բացարձակ ոչ ճկուն պահանջարկը նշանակում է, որ գնի ցանկացած փոփոխության չի հանգեցնում պահանջարկի ծավալի փոփոխության, այսինքն՝ 0-ական ճկունություն է ( $E_D = 0$ ):

Պահանջարկի ճկունության գործակիցը՝ ըստ գնի, որպես կանոն, համարվում է բացասական մեծություն: Բայց և այնպես, տնտեսագիտության տեսության մեջ ընդունված է հաշվի առնել այդ ցուցանիշի բացարձակ մեծությունը՝ առանց ուշադրություն դարձնելու «մինուս նշանին»: Օրինակ, շաքարի 1 կգ-ի գնի 10%-ով բարձրացումը առաջ

է բերում շաքարի պահանջարկի 5%-ով նվազում: Ճկունության գործակիցը հավասար է՝

$$E_D^P = \frac{10\%}{-5\%} = -2$$

Բայց մեզ հետաքրքրում է բացարձակ մեծությունը, որը հավասար է 2-ի (առանց մինուս նշանի):

Պահանջարկի գնային ճկունության վրա ազդող գործոններն են.

1. Ապրանք սուբստիտուտների առկայությունը (փոխլրացնող ապրանքներ), օրինակ՝ թեյը փոխարինում է սուրճին: Ինչքան դրանք շատ են, այնքան ճկուն է տվյալ ապրանքի պահանջարկը:

2. Սպառողների եկամուտների մեծությունը:

3. Տվյալ ապրանքի տեսակարար կշիռը սպառողի բյուջեում. եթե մեծ տեսակարար կշիռ ունի տվյալ ապրանքը սպառողի եկամտի մեջ, այլ հավասար պայմանների դեպքում, բարձր կլինի այդ ապրանքի պահանջարկի ճկունությունը:

4. Ապրանքների որակը:

5. Պերճանքի ապրանքների և առաջին անհրաժեշտության սպառման առարկաների պահանջարկը. սովորաբար առաջին անհրաժեշտության սպառման առարկաների պահանջարկը ճկուն չէ, իսկ պերճանքի և երկարատև օգտագործման ապրանքների պահանջարկը ճկուն է:

6. Ժամանակի տևողությունը, որի ընթացքում ընդունվում է ապրանքը գնելու որոշումը: Կարճ ժամանակահատվածում պահանջարկն ավելի ճկուն է, քան երկարում: Սա կապված է սպառողների (մարդկանց) դանդաղ և մշտական հարմարվողականության հետ:

7. Սպառողների սպասումները և այլն:

Տվյալ ապրանքի պահանջարկը, ինչպես արդեն նշվել է, կախված է ոչ միայն իր, այլ նաև մյուս ապրանքների գներից: Այստեղ պետք է նշել, որ բացի ապրանք-սուբստիտուտներից, գոյություն ունեն ապրանք-կոմպլեմենտներ (փոխլրացնող ապրանքներ, օրինակ՝ ֆոտոապարատը և ֆոտոժապավենը): Բացի ապրանքների այդ խմբերից, գոյություն ունեն նաև անկախ ապրանքներ (օրինակ՝ կոշիկը և հացը):

Մի ապրանքի պահանջարկի ճկունության հարաբերությունը մյուս ապրանքի գնի փոփոխությանը, կոչվում է խաչաձև ճկունություն:

Պահանջարկի խաչաձև ճկունության գործակիցն իրենից ներկայացնում է  $k$  ապրանքի պահանջարկի փոփոխությունների հարաբերությունը  $n$  ապրանքի գնի առաջ եկած փոփոխությանը:

$$E_{k,n}^P = \frac{\Delta Q_k}{Q_k} : \frac{\Delta P_n}{P_n}$$

Սուբստիտուտ ապրանքների գնի փոփոխման դեպքում ճկունության խաչաձև գործակիցը 0-ից բարձր է (սուրճի գնի բարձրացումն առաջ է բերում թեյի պահանջարկի աճ):

Փոխլրացնող ապրանքների գնի փոփոխման դեպքում ճկունության խաչաձև գործակիցը 0-ից փոքր է (ֆոտոժապավենի գնի աճը առաջ է բերում ֆոտոապարատների պահանջարկի իջեցում):

Անկախ ապրանքների գնի փոփոխման դեպքում ճկունության խաչաձև գործակիցը հավասար է 0-ի (կոշիկի գնի աճը չի փոփոխում հացի պահանջարկը):

Երբ խոսում ենք պահանջարկի մասին, ապա, իհարկե, ենթադրում ենք վճարունակ պահանջարկ: Դրա համար էլ, ինչպես նախկինում ցույց է տրված, կարևորագույն գործոններից մեկը, ինչն ազդում է պահանջարկի վրա, համարվում է եկամուտների մակարդակը: Եկամուտների փոփոխման դեպքում ապրանքների պահանջարկը տարբեր ձևով է փոփոխվում: Դրա հետ կապված խոսում ենք եկամտով պայմանավորված պահանջարկի ճկունության մասին:

Եկամտի ազդեցությունը պահանջարկի վրա որոշում են ճկունության գործակիցի միջոցով.

$$E_D^R = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta R}{R}, \text{ որտեղ՝}$$

$E_D^R$  – ը՝ պահանջարկի ճկունության գործակիցն է՝ կախված եկամտից,

$Q$  –  $Q$ ՝ պահանջարկի ծավալն է,

$R$  – ը՝ գնորդի եկամուտը:

Ապրանքների մեծ մասի համար եկամտի և պահանջարկի կախվածությունը ուղղակի է, այսինքն՝ եկամտի աճի հետ մեծանում է պահանջարկը: Սակայն որոշ դեպքերում կախվածությունը կարող է լինել հակադարձ: Սովորաբար դա վերաբերում է ցածր որակի ապրանքներին, ցածր սպառողական հատկություններով, ինչը օգտագործում են բնակչության աղքատ խավերը:

Գնային ճկունության գաղափարը կիրառելի է նաև առաջարկի համար: Էությունը հետևյալն է. եթե արտադրողները զգայուն են գների փոփոխության նկատմամբ, ապա առաջարկը ճկուն է, և հակառակը:

Պահանջարկի ճկունության բանաձևն ընդունելի է նաև առաջարկի ճկունության որոշման համար: Միակ տարբերությունն այն է, որ «գնվող ապրանքի ծավալի» փոխարեն պետք է օգտագործել «առաջարկվող ապրանքի քանակ» կատեգորիան:

Առաջարկի ճկունության գործակիցը ( $E_s^p$ ) իրենից ներկայացնում է առաջարկի փոփոխման հարաբերությունը գների փոփոխությունը:

$$E_s^p = \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P}$$

Քանի որ գինը և առաջարկի մեծությունը փոխվում են միևնույն ուղղությամբ, ապա առաջարկի ճկունությունը համարվում է դրական:

Ապրանքի առաջարկի ճկունությունը կախված է բազմաթիվ գործոններից. տարբեր ձեռնարկություններում ծախքերի կառուցվածքից, արտադրական հզորությունների ծանրաբեռնման աստիճանից, ազատ բանվորական ուժի առկայությունից, աշխատուժի որակավորման բարձրացումից, մեկ ճյուղից մյուս ճյուղ կապիտալի հոսքի արագությունից և այլն: Ընդ որում, ժամանակի գործոնը ավելի մեծ դեր է խաղում առաջարկի, քան պահանջարկի դեպքում, քանի որ առաջարկը ավելի քիչ փոփոխվող է, քան պահանջարկը: Ակնհայտ է, որ ժամանակահատվածի սահմանների մեծացման հետ մեկտեղ, առաջարկի ճկունությունը, որպես կանոն, բարձրանում է:

Պահանջարկի և առաջարկի ճկունության հասկացությունը ըստ գնի, ունի մեծ գործնական նշանակություն ոչ միայն շուկայում սպառողի վարքագիծը կամ ֆիրմայի գնային ռազմավարությունը հասկանալու, այլ նաև պետության տնտեսական քաղաքականության վերլուծության համար, մասնավորապես՝ հարկադրույքների որոշման քաղաքականության համար: Կարևորը այստեղ համարվում է հարկային բեռի բաշխումը:

## Զարգ 27

### Սահմանային օգտակարության տեսությունները

Յուրաքանչյուր ապրանք պետք է օժտված լինի որևէ օգտակարությամբ: Օգտակարությունն ապրանքի կամ ծառայության ունակությունն է՝ բավարարելու մարդկային այս կամ այն պահանջմունքը և դրանց սպառումից ստացված սուբյեկտիվ բավարարվածությունն է: «Բարիքի օգտակարության էֆեկտ» ասելով հասկացվում է բավա-

րարվածությունը, որ մարդիկ ստանում են դրանց սպառումից, այսինքն՝ բարիքի օգտակարությունը որոշվում է մարդու որևէ պահանջմունք բավարարելու ունակությամբ: Դա ընդունված է նշանակել  $U$  (յուտիլ) սիմվոլով:

Սահմանային օգտակարության տեսությունը դիտարկում է ընդհանուր և սահմանային օգտակարություն հասկացությունները:

Ընդհանուր օգտակարությունը սպառված բոլոր բարիքների օգտակարությունն է:

Սահմանային օգտակարությունը յուրաքանչյուր հաջորդ լրացուցիչ միավոր բարիքի սպառումից ստացված օգտակարությունն է: Օրինակ, ենթադրենք՝ Արամը ձեռք է բերում  $X$  ապրանք՝ իր ինչ-որ կարիքի բավարարման համար, այսինքն՝  $X$  ապրանքն ունի որոշակի օգտակարություն Արամի համար: Եթե Արամը գնում է  $X$  ապրանքի հաջորդ միավորը (օրինակ՝ խնձոր), ապա յուրաքանչյուր նոր գնում կմեծացնի օգտակարությունը, որ ստանում է Արամը  $X$  ապրանքից:  $X$  ապրանքի ձեռք բերված բոլոր միավորների օգտակարության գումարը (ընդունենք՝ 5 կգ խնձոր) կոչվում է  $X$  ապրանքի «ընդհանուր կամ համախառն օգտակարություն»՝ Տնտեսագիտական գրականության մեջ դա ընդունված է նշանակել  $TU$  տառով (total utility -  $TU$ ): Եթե Արամը ձեռք է բերում  $X$  ապրանքի ևս մեկ միավոր (1 կգ խնձոր), ապա ընդհանուր օգտակարությունն ավելանում է մի մեծությամբ, որն անվանում են «սահմանային օգտակարություն» (marginal utility -  $MU$ ): Այսինքն, սահմանային օգտակարությունը հավասար է ընդհանուր օգտակարության այն աճին, ինչը բերում է  $X$  ապրանքի յուրաքանչյուր լրացուցիչ միավորի սպառումը:

Այսպիսի սահմանագատումը թույլ տվեց գիտականորեն բացատրել «Սմիթի պարադոքսը», որի էությունը հետևյալն է՝ եթե արժեքի մեծությունը պայմանավորված է օգտակարության էֆեկտով, ապա ինչու այն բարիքները, որոնք մարդու կյանքում ունեն առավել բարձր օգտակարության էֆեկտ (օրինակ՝ ջուրը, հացը), որպես կանոն, ունեն փոքր արժեք, այն դեպքում, երբ բարիքները, որոնց օգտակարությունն անհատի բնական պահանջմունքների տեսանկյունից այնքան էլ էական չէ (ադամանդ և այլն), ունեն շատ բարձր արժեք: Սմիթը չկարողացավ գտնել այդ պարադոքսի լուծումը և այդ իսկ պատճառով դիմեց ծախսերին: Նրան հետևեցին նաև Ռիկարդոն, Մարքսը, Միլլը և այլոք:

Այդ հակասությունը Բեմ-Բավերկը (ավստրիացի հայտնի տնտեսագետ) բացատրեց հետևյալ կերպ. «Արժեքը (գնահատականը) ենթադրում է առարկաների քանակի ուղղակի սահմանափակություն, և

արժեքի (գնահատականի) բացակայությունը ենթադրում է դրանց առնչությունը»:

Այսպիսով, գնահատականը որոշվում է վերջին միավորում առկա սուբյեկտիվ սահմանային օգտակարությամբ, որն ունի սուբյեկտիվ բնույթ: Եթե առկա է բարիքի շատ մեծ քանակություն, ապա որքան էլ մեծ լինի դրա համախառն օգտակարությունը, վերջին միավորի օգտակարությունը հավասար կլինի զրոյի, և քանի որ միևնույն է, թե հատկապես որ միավորը կհամարվի վերջին, այդ իսկ պատճառով զրոյի հավասար կլինի ցանկացած միավորի օգտակարությունը: Տվյալ բարիքը, ըստ Մենգերի, կոչվում է ոչ տնտեսական: Եթե բարիքի (օրինակ՝ ադամանդի) ամբողջ քանակության համախառն օգտակարությունն այնքան էլ մեծ չէ, ապա դրա քանակության սահմանափակությունը հանգեցնում է այն բանին, որ վերջին միավորը գնահատվում է բավականին բարձր. այդ բարիքը ձեռք է բերում տնտեսական բնույթ և գնահատական (արժեք):

Մարդը, սովորաբար, զգում է տվյալ բարիքի ոչ թե ամբողջ քանակության, այլ նրա որոշակի մասի կարիքը: Բարիքի յուրաքանչյուր նոր միավորի օգտակարությունը կախված է արդեն նրա մոտ ունեցած միավորներից: Բարիքի նոր միավորի պահանջը, դրանց թվի ավելացման հետ մեկտեղ, աստիճանաբար նվազում է: Այդ իսկ պատճառով, բարիքի յուրաքանչյուր նոր միավորի օգտագործումից մեծանում է բավարարվածության աստիճանը, իսկ բարիքի յուրաքանչյուր հաջորդ միավորի օգտակարությունը նվազում է, ինչը հենց համարվում է նվազող սահմանային օգտակարության օրենք:

Սկզբում այդ օրենքը գերմանացի տնտեսագետ Գոսսենի (1810-1858) կողմից իր «Մարդկային փոխազդեցության օրենքների զարգացում» աշխատությունում ձևակերպվել է որպես «պահանջմունքների բավարարման օրենք»: Տնտեսագիտական գրականության մեջ այն ստացել է «Գոսսենի առաջին օրենք» անվանումը: Մեծաթիվ ապրանքների համար այդ օրենքը գործում է ապրանքի երկրորդ կամ երրորդ միավորից: Առանձին դեպքերում ինչ-որ ապրանքի սպառման սկզբնական փուլում սահմանային օգտակարությունը կարող է աճել: Օրինակ, շոգ ժամանակ երկրորդ և նույնիսկ երրորդ պաղպաղակից ստացված հագեցվածությունը, որպես բացառություն, կարող է գերազանցել առաջինից ստացված հագեցվածությանը: Այս օրենքը չի ասում, որ մեզ դուր չի գալիս մի քանի անգամ կինո գնալ: Այն պարզապես պնդում է, որ սպառողն ավելի բարձր է գնահատում առաջին անգամը, քան երկրորդը: Դրա հետ մեկտեղ, նման գնահատման մեջ իր ուրույն տեղն ունի ժամանակի գործոնը. եթե առաջին այցելությունը եղել է անցյալ տարի, ապա այս տարի

այն ևս նույն չափով կարժևորվի: Այս օրենքը կիրառելի է հիմնականում կարճ ժամանակահատվածի համար:

Օգտակարության չափման հետ կապված բոլոր տեսակետները կարելի է միավորել երկու խմբում: Որոշ տնտեսագետներ կիրառում են, ասպես կոչված՝ «կարդինալիստական մոտեցում»: Նրանք փորձում են ներմուծել օգտակարության չափման տարբեր քանակական չափանիշներ՝ դրամական և այլն: Մյուս տնտեսագետները կիրառում են օրդինալիստական մոտեցում (Die Ordnung գերմաներեն թարգմանաբար նշանակում է կարգ ու կանոն, կարգապահություն): Նրանք ենթադրում են՝ քանի որ սահմանային օգտակարություն կատեգորիան կրում է խիստ սուբյեկտիվ բնույթ, այսինքն՝ յուրաքանչյուր առանձին սպառողի համար ցանկացած ապրանքի օգտակարությունը տեսականորեն միշտ անհատական է, այն անհմար է չափել: Նրանց տեսանկյունից նպատակահարմար է ներմուծել օգտակարության «օրդինալ, այսինքն՝ դասական» մեծություններ, որոնց օգնությամբ կարելի է որոշել, թե ինչպես է փոփոխվել պահանջմունքի բավարարման աստիճանը: Դիտարկենք օգտակարության քանակական չափման օրինակ կիրառելով միավորներ, որոնք կոչվում են «յուտիլներ»: Օգտակարության քանակական չափման համար ենթադրվում է, որ յուրաքանչյուր սպառող իր գլխում ունի օգտակարությունը չափող ինչ-որ մի սարք, որը թույլ է տալիս չափել, թե որքանով է սպառողը բավարարված: Առյուսակ 2-ում ներկայացված է խնձորի օգտակարությունը X սպառողի համար: Համախառն օգտակարությունը որոշվում է՝ գումարելով առաջին միավորի (այնուհետև երկրորդ և այլն) համախառն օգտակարությունը և հաջորդ միավորի սահմանային օգտակարությունը:

Առյուսակ 2

Ապրանքի միավոր	Սահմանային օգտակարություն – MU(յուտիլ)	Համախառն օգտակարություն – TU (յուտիլ)
Առաջին	10	10
Երկրորդ	6	16
Երրորդ	2	18
Չորրորդ	0	18
Հինգերորդ	-5	13

Այսպիսով, 3 խնձորի համախառն օգտակարությունը որոշվում է այսպես՝  $10+6+2=18$  յուտիլ կամ երկրորդ խնձորի համախառն օգտակարությանն ավելացրած երրորդ խնձորի սահմանային օգտակարությունը, այսինքն՝  $16+2=18$  յուտիլ:

Տվյալ օրինակում դիտարկվում է նվազող սահմանային օգտակարության օրենքը: Այն սկսում է գործել առաջին խնձորից. յուրաքանչյուր հաջորդ միավոր, նախորդի համեմատ, օժտված է ավելի փոքր օգտակարությամբ:

20-րդ դարի սահմանային օգտակարության տեսությունում տիրապետող դարձավ օրդինալիստական ուղղությունը: Նրա հիմնադիրներից մեկը իտալացի տնտեսագետ Վ. Պարետոն է:

Վ. Պարետոն սահմանային օգտակարության պրոբլեմն ուսումնասիրեց այլ տեսանկյունից, քան ավստրիական դպրոցի ներկայացուցիչներն ու տնտեսագետ-մաթեմատիկոսները: Նա սահմանային օգտակարությունն ընդունեց ոչ որպես գնի միակ հիմք, այլ որպես մեկն այն գործոններից, որը պահանջարկի վրա ազդելու միջոցով ներգործում է գների փոփոխության վրա: Սահմանային օգտակարության մասին ուսմունքում Պարետոն մի շարք նորամուծություններ կատարեց: Եթե Ա. Մարշալը հնարավոր էր համարում սահմանային օգտակարության չափումը, ապա Պարետոն առաջ քաշեց սահմանային օգտակարության ճշգրիտ չափման անհնարինության թեզը և առաջարկեց անցնել մի ապրանքի՝ մյուսի նկատմամբ ունեցած նախապատվության գնահատմանը: Որպես վերլուծության միջոց նրանց կողմից առաջարկվել են «անտարբերության կորեր»:

Օրդինալիստների գաղափարները քննարկել է նաև Պ. Հիքսը: Նա, ինչպես և Պարետոն, անհրաժեշտ համարեց հրաժարվել սահմանային օգտակարության ճշգրիտ չափումից և ուշադրությունը կենտրոնացնել սպառողի նախապատվության վրա:

## Հարց 28

### **Սպառողական վարքի էությունը և դերը պահանջարկի ձևավորման գործում: Անտարբերության կորեր: Բյուջետային սահմանափակումը և սպառողի հավասարակշռությունը**

Արտադրության զարգացման համար մեծ նշանակություն ունի սպառողի վարքագիծը: Սպառողական վարքը տարբեր ապրանքների և ծառայությունների նկատմամբ մարդկանց պահանջարկի ձևավորման գործընթացն է: Ցանկացած տնտեսավարող սուբյեկտ և անհատ ունի սպառման իր նախասիրությունները: Այդ նախասիրություններն ունեն ինչպես օբյեկտիվ, այնպես էլ սուբյեկտիվ հիմքեր:

Օբյեկտիվ հիմքն արտահայտվում է տվյալ հասարակության զարգացման մակարդակով կամ քաղաքակրթության աստիճանով:

Այն ընդգրկում է տնտեսական, քաղաքական, սոցիալական, մշակութային զարգացման մակարդակների ամբողջությունը, ինչպես նաև ազգային, տեղային սովորույթներն ու ավանդույթները, ինչի հիմքի վրա էլ ձևավորվում է ազգային մտածողությունը:

Սուբյեկտիվ հիմքը պայմանավորված է տվյալ անհատի սուբյեկտիվ ընկալումներով, նրա անհատականությամբ: Մարդկանց վարքագիծը սպառման բնագավառում կախված է նրանց նախապատվություններից և շատ հաճախ էլ անկանխատեսելի է, ինչը կարող է լինել հանգամանքների ազդեցությամբ, այսպես կոչված՝ «գնորդական փոխազդեցությունների էֆեկտների» պատճառով: Օրինակ, սպառողների վարքում երբեմն տեղի ունի «թանկացման էֆեկտ», երբ գնումը կատարվում է միայն այն պատճառով, որ այն արդեն կատարել են հարևանները, ուրիշները: Պակաս դեր չունի նաև «բացառիկության ցուցադրման էֆեկտը», այսինքն՝ սպառողները ցուցադրական ձևով կատարում են թանկարժեք ապրանքների գնումներ ոչ թե գործածության համար, այլ որպեսզի ցույց տան սեփական կարողությունների բացառիկությունը: Սակայն կարելի է նշել մի քանի գործոններ, որոնք ընդհանրական են սպառողական վարքագծի ձևավորման ժամանակ.

1. եկամտի մեծությունը կամ բյուջետային սահմանափակությունը,
2. գների մակարդակը,
3. փոխարինող և լրացնող ապրանքները,
4. միջին վիճակագրական սպառողն ունի նախընտրությունների հատուկ համակարգ, ճաշակ:

Յուրաքանչյուր սպառող իր գումարի դիմաց ձգտում է ստանալ «այն ամենը, ինչ հնարավոր է»: Այս օրինաչափությունները նշում էին դեռևս դասական քաղաքատնտեսության ներկայացուցիչները: Ժամանակակից գիտությունը սպառողի վարքագիծը բացատրում է սահմանային օգտակարության և անտարբերության կորերի միջոցով:

Յուրաքանչյուր սպառող ձգտում է այնպես տնօրինել իր դրամական եկամուտը, որ դրանից ստանա մաքսիմալ օգտակարություն: Նա չի կարող գնել այն ամենը, ինչ ցանկանում է, քանի որ նրա եկամուտը սահմանափակ է: Դրա համար էլ սպառողն ընտրություն է կատարում տարբեր ապրանքների միջև, որպեսզի սահմանված եկամտով ձեռք բերի իր համար նախընտրելի ապրանքներ և ծառայություններ:

Սպառողական վարքագծի էությունն այն է, որ ապրանքի ձեռք բերման համար ծախսված գումարից ստացվող օգտակարություն հավասար լինի ապրանքի վրա կատարված ծախսումից ստացվող օգտակարությանը:

Սա կոչվում է օգտակարության մաքսիմալացման օրենք:

Եթե սպառողը «հավասարակշռի սահմանային օգտակարությունները», ապա ոչ մի բան չի ստիպի նրան փոխել իր ծախսերի կառուցվածքը: Սպառողը կհայտնվի հավասարակշռված իրավիճակում:

Մաթեմատիկորեն դա կարելի է արտահայտել հետևյալ կերպ՝

$$\frac{A(MU)}{A(P)} = \frac{B(MU)}{B(P)} = \frac{B(MU)}{B(P)}$$

Սպառողի վարքագծի ավելի խորը ուսումնասիրության համար օգտագործվում է անտարբերության կորերի և բյուջետային սահմանափակման մեթոդը:

Բյուջետային գիծը ցույց է տալիս երկու ապրանքների տարբեր համակցություն, որոնք կարող են ձեռք բերվել որոշակի դրամական եկամտով:

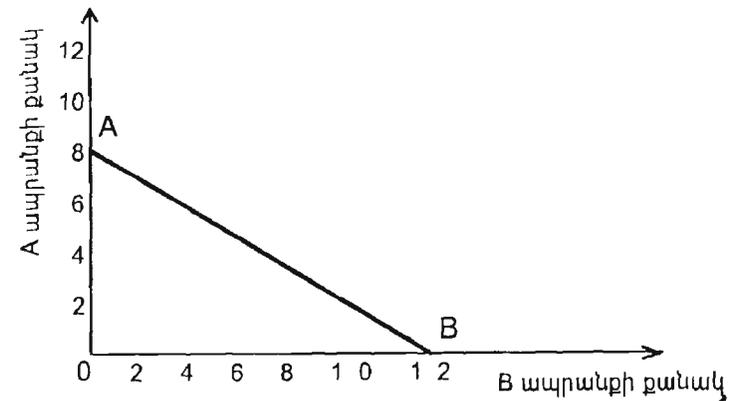
Օրինակ՝ եթե A ապրանքն արժե 15000 դրամ, իսկ B-ն՝ 10000 դրամ, ապա 120000 եկամտի դեպքում սպառողը կարող է ձեռք բերել նշված ապրանքների հետևյալ համակցություններից որևէ մեկը (տես՝ աղյուսակ 3):

Աղյուսակ 3

A ապրանքի քանակ (գինը 15000 դրամ)	B ապրանքի քանակ (գինը 10000 դրամ)	Ընդհանուր ծախսը (հազար դրամ)
8	0	120(120+0)
6	3	120(90+30)
4	6	120(60+60)
2	9	120(30+90)
0	12	120(0+120)

Բյուջետային գիծը կարելի է պատկերել գրաֆիկորեն

գծանկար 7 Բյուջետային սահմանափակության գիծ



AB բյուջետային գծի բեքությունը կախված է B ապրանքի գնի հարաբերությունից A ապրանքի գնին:

$$B_{գին}/A_{գին} = 10000/15000 = 2/3$$

Բյուջետային գծի բեքությունը հավասար է 2/3, ինչը վկայում է, որ սպառողը պետք է հրաժարվի A ապրանքի 2 միավոր սպառելուց՝ B ապրանքի 3 միավոր ստանալու համար:

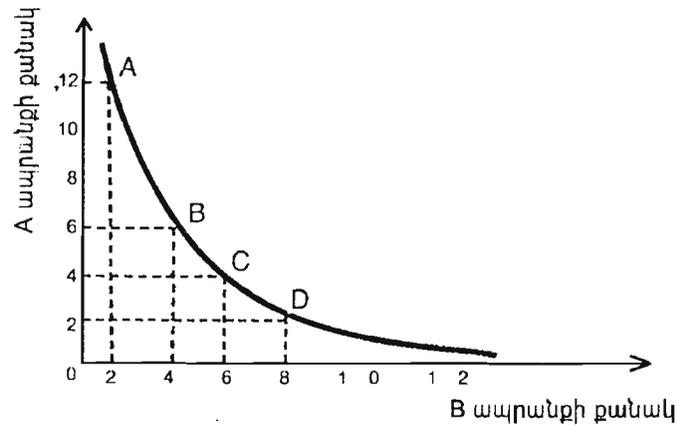
Փոխարինման առավելագույն չափը (Marginal rate of substitution - MRS) որոշվում է փոխարինվող ապրանքների գների հարաբերությամբ: Այսպես, եթե A-ն և B-ն փոխարինող ապրանքներ են, ապա սպառողը իր դրամական ծախսերով առավելագույն օգտակարություն ձեռք բերելու համար պետք է ղեկավարվի փոխարինման նորմայով, որը կարելի է արտահայտել՝

$$MRS_{AB} = \frac{MU_A}{MU_B} = \frac{P_A}{P_B}$$

Բյուջետային գծի տեղադիրքը կախված է մի շարք գործոններից, որոնցից կարևոր են դրամական եկամտի և գնի մեծությունը և երկու արտադրատեսակների գնի իջեցումը նպաստում է կորի տեղաշարժին դեպի աջ: Այժմ դիտարկենք անտարբերության կորերը:

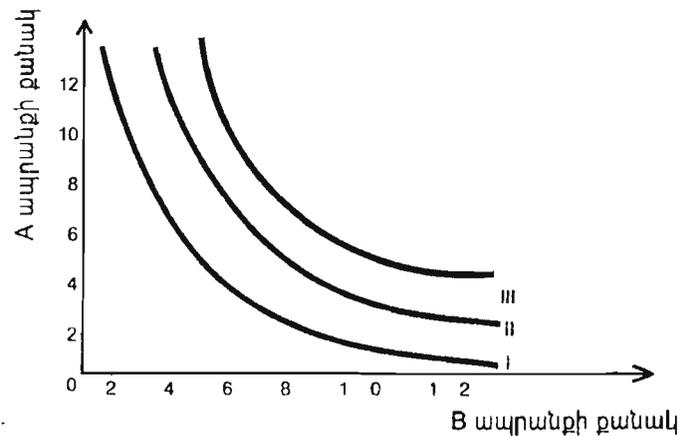
Անտարբերության կորն արտահայտում է 2 այնպիսի արտադրատեսակների համակցություն, որոնք սպառողի համար միևնույն օգտակարությունն ունեն: Եթե ենթադրենք, որ սպառողի համար միևնույն է, թե հնարավոր համակցություններից որը նախընտրի (12A 2B, 6A 4B, 4A 6B, 2A 8B), ապա գրաֆիկորեն արտահայտված դա կունենա հետևյալ տեսքը՝

Գծանկար 8 Անտարբերության կոր



Քայց կարող են գոյություն ունենալ անտարբերության կորեր այնպիսի համակցություններ, որոնք միմյանցից տարբերվում են օգտակարության աստիճանով: Այդ համակցությունը կոչվում է անտարբերության քարտեզ: Անտարբերության քարտեզն անտարբերության կորերի ամբողջությունն է:

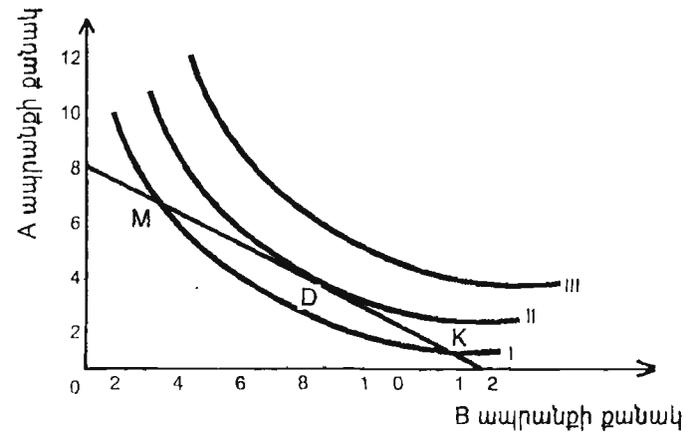
Գծանկար 9 Անտարբերության կորերի քարտեզ



Ինչքան բարձր է անտարբերության կորը, այնքան մեծ օգտակարություն է ներկայացնում սպառողի համար: 3-րդ կորի վրա գտնվող ցանկացած համակցություն սպառողի համար ավելի մեծ օգտակարություն ունի, քան 1-ին կամ 2-րդ կորերի վրա գտնվող ցանկացած համակցություն:

Ինչպես գիտենք, սպառողի համար եկամուտը սահմանափակ է, դրա համար էլ նա կփնտրի մի այնպիսի համակցություն, որի օգտակարությունն առավելագույնը կլինի իր բյուջեի մեծության սահմաններում: Դրա համար անհրաժեշտ է միացնել անտարբերության կորի և բյուջետային սահմանափակման գրաֆիկները:

Գծանկար 10



Անտարբերության 3-րդ կորն անհասանելի է սպառողի համար, քանի որ բյուջետային գծից բարձր է գտնվում: M և K հատման կետերը մատչելի են սպառողի համար, քայց ունեն ավելի քիչ օգտակարություն, քանի որ բյուջետային գծից ցածր են գտնվում:

Սպառողի հավասարակշռված վիճակն արտացոլում կամ արտահայտում է D կետը: Հասնելով այդ կետին՝ սպառողը գտնում է ամենաբարձր օգտակարությունը և կորցնում գնումների կառուցվածքը փոխելու անհրաժեշտությունը:

Գերմանացի վիճակագիր Էռնեստ Էնգելը սահմանեց մի օրենք, ըստ որի՝ ընտանիքի եկամտի աճին զուգընթաց, սննդի համար հատկացված ծախսերի տեսակարար կշիռը նվազում է, հագուստի, բնակարանի, ջեռուցման ծախսերը համեմատաբար քիչ են փոխվում, իսկ հոգևոր պահանջմունքների բավարարման ծախսերն ավելանում են:

**Հարց 29**

**Գինը շուկայական էկոնոմիկայում, ձևավորման մեխանիզմը և գործառույթները: Գների համակարգը**

Տնտեսագետների մի մասը գնի ձևավորման հիքում դնում է ապրանքի արժեքի մեծությունը, մյուս մասը՝ սահմանային օգտակարությունը, ոմանք էլ՝ արտադրության ծախսերը:

Ժամանակակից տնտեսագիտության տեսության մեջ լայն տարածում է ստացել Ա. Մարշալի հայեցակետը, որը փորձում է միացնել այդ տեսությունները՝ ավելացնելով պահանջարկի և առաջարկի փոխհարաբերությունները:

Մարշալը շուկայական գնի ձևավորումը դիտարկում էր կարճ, միջին և երկար ժամանակահատվածների կտրվածքով:

Կարճ ժամանակահատվածում ապրանքների առաջարկը կայուն է, հետևաբար գնի մեծության վրա ազդում է միայն պահանջարկը:

Միջին ժամանակահատվածում առաջարկը աստիճանաբար մոտենում է պահանջարկին, և դրան համապատասխան՝ գները տատանվում են:

Երկար ժամանակահատվածի համար առաջարկը հարմարվում է պահանջարկին, և սահմանվում է կայուն գին:

Շուկայական տնտեսության մեջ գինը կատարում է հետևյալ գործառույթները՝

1. Հաշվառման. այդ գործառույթի օգնությամբ գինը ցույց է տալիս, թե տվյալ ապրանքը, ծառայությունը արտադրելիս ինչքա՞ն ծախսեր են կատարվում, այսինքն՝ հասարակությունը իր պահանջ-մունքները բավարարելու համար ինչքա՞ն ծախսեր է կատարում, որքանո՞վ են դրանք կարևոր, արդյունավետ և հիմնավորված, իսկ դրանց պատասխանը բացահայտվում է շուկայում, երբ տեղի է ունենում գործարք գնորդների և վաճառողների միջև: Բացի դրանից, գնի օգնությամբ են հաշվառվում տնտեսավարող սուբյեկտների գործունեության արդյունքները: Օրինակ՝ պետությունը հաշվառել է չի կարող ՀՆԱ-ն՝ առանց գնի օգնության, կամ ֆիրման է չի կարող իր շահույթը հաշվառել դարձյալ առանց գնի օգնության:

2. Կողմնորոշման:

3. Բաշխման:

4. Հավասարակշռության. այս գործառույթը սկսում է գործել պահանջարկի և առաջարկի փոխազդեցությամբ, ներգործությամբ, և դրանց շնորհիվ կարգավորվում է տնտեսությունը: Գինը բարոմետր է և ստեղծում է հավասարակշռված վիճակ, ինչը հուշում է տնտեսա-

վարող սուբյեկտներին տվյալ գնի՝ հավասարակշռված կամ փաստացի, միջոցով պարզել՝ իր գործունեությունը ձեռնտու է, թե՛ ոչ: Գնի օգնությամբ իրենց գործունեությունն են կարգավորում ոչ միայն առանձին ֆիրմաները, այլև ամբողջ հասարակությունը, երբ այն հաստատում է համապատասխանություն արտադրության և սպառման միջև:

5. Խթանման:

6. Տեղեկատվական գործառույթի միջոցով տեղեկություններ են հաղորդում այն մասին, թե շուկայում ինչ փոփոխություններ են կատարվել արտադրության և սպառման բնագավառում, որը հուշում է տնտեսավարող սուբյեկտներին՝ ընտրել արդյունավետ և ճիշտ վարքագիծ:

Այս գործառույթների իրականացումը ենթադրում է գների ազատ սահմանում, իհարկե առանց մոնոպոլիաների և ինֆլյացիայի գոյության, որոնք խեղաթյուրում են գների իրական դինամիկան:

Գների համակարգն, իր բազմազանությամբ հանդերձ, կարելի է դասակարգել երեք տեսակի՝ պետական, պայմանագրային և համաշխարհային:

Պետական գները կարող են սահմանվել մոնոպոլիաների թողարկած արտադրանքի վրա՝ հաշվի առնելով երկրի բազային ռեսուրսները:

Պետական գների համակարգը բաղկացած է՝

ա) հաստատագրված գներից, որոնք խստորեն հաստատված են կառավարության կողմից,

բ) կարգավորվող գներից, երբ հաշվի է առնվում առաջարկի և պահանջարկի փոխհարաբերության փոփոխությունը շուկայում:

Պայմանագրային գները այն գներն են, որոնք ձևավորվում են գնորդների և վաճառողների փոխհամաձայնությամբ: Պայմանագրային գների տեսակարար կշիռը տվյալ երկրի գների համակարգում արտահայտում է այդ երկրի տնտեսական «ազատականացման» աստիճանը:

Համաշխարհային գները կիրառվում են միջազգային առևտրում՝ արտահանման և ներմուծման գործարքներն իրականացնելիս:

Անհրաժեշտ է տարբերել մանրածախ և մեծածախ գները:

Մանրածախ գինը այն գինն է, որով սպառման առարկաներն անմիջապես վաճառվում են սպառողներին, բնակչությանը: Այս գնով վաճառքի դեպքում ապրանքը դուրս է գալիս շրջանառության ոլորտից և անցնում է սպառման ոլորտ:

Մեծածախ գինն այն գինն է, որով ռեսուրսները, միջոցները, ապրանքները վաճառվում կամ փոխանակվում են տնտեսավարող սուբ-

յեկտների միջև, բայց դուրս չեն գալիս շրջանառության ոլորտ Մեծածախ գինն իր մակարդակով ավելի փոքր է (ցածր է), քան մւ րածախ գինը:

Գոյություն ունի նաև տարիֆային գին, որը սահմանվում է որոշ կի ծառայությունների համար վճարումներ իրականացնելիս:

Գների մակարդակը տվյալ երկրում արտադրված ապրանքների ծառայությունների միջին կշռված գինն է:

Գների մակարդակն արտահայտվում է ինդեքսի միջոցով:

Գների ինդեքսը տվյալ ժամանակահատվածի ապրանքների ծառայությունների ամբողջական գնի և համանման ապրանքների ծառայությունների ամբողջական գնի (բազիսային ժամանակահատվածի) հարաբերությունն է:

### Չարց 30

#### Ծախքերը, դրանց էությունը, կառուցվածքը և դասակարգումը

5.3

Ծախքերը արտադրության գործոնների ձեռքբերման համար կատարված վճարումների գումարներն են:

Ժամանակակից արևմտյան տնտեսագետներն արտադրության ծախքերը դիտարկում են տնտեսավարող սուբյեկտի տեսանկյունից: Նրանք ենթադրում են, որ ձեռներեցն արտադրության բոլոր գործոններից եկամուտ է ակնկալում: Սրա հիման վրա էլ արտադրության ծախքերի մեջ են ընդգրկում նաև ձեռներեցի եկամուտը (նորմալ շահույթը): Այս տեսության համաձայն՝ արտադրության ծախքերն ու նորմալ շահույթը կոչվում են տնտեսական ծախքեր:

Արտասահմանյան գրականության մեջ գոյություն ունի ծախքերի հետևյալ բարդ դասակարգումը:

Արտադրության ծախքերը այն բոլոր ծախքերն են, որոնք անհրաժեշտ են ապրանքների և ծառայությունների արտադրության համար: Դրանք կախված են Q թողարկումից՝ հետևյալ ֆունկցիոնալ կախվածությամբ.

$$C=f(Q)$$

Բայց ծախքերի տարբեր տարրերը տարբեր ձևով են կախված Q թողարկված արտադրանքից:

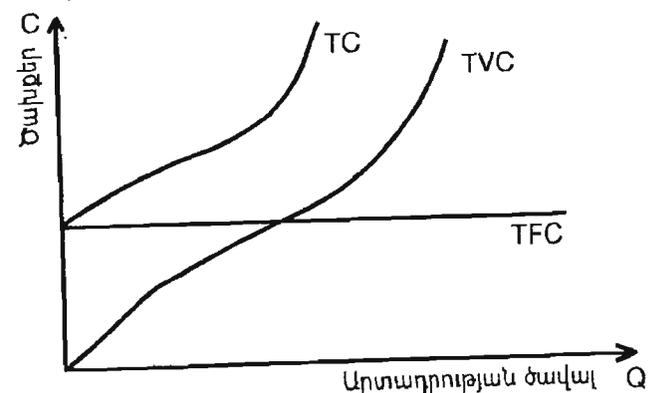
Ծախքերը, որոնք չեն փոփոխվում Q-ի աճի հետ կապված, համարվում են հաստատուն (FC - fixed costs), այսինքն՝ հաստատուն ծախքերը կախված չեն թողարկվող արտադրանքի ծավալից: Դրանց

են վերաբերում՝ ամորտիզացիոն հատկացումները, վարձավճարները, վարչակառավարչական ծախսերը և այլն: Այդ ծախսերը պետք է վճարվեն նույնիսկ ֆիրմայի աշխատանքի դադարեցման դեպքում: Փոփոխուն ծախքերը (VC - variable costs) կախված են թողարկվող արտադրանքի ծավալից: Դրանցից են՝ հումքի, նյութերի ձեռքբերման ծախսերը, բանվորների աշխատավարձը և այլն: Դրանք, արտադրանքի ծավալի աճից կախված, մեծանում են:

Արտադրության ծախքերի նման դասակարգումը ժամանակագրական առումով պայմանական բնույթ է կրում, քանի որ երկար ժամանակահատվածի համար հաստատուն ծախքերն էլ կարող են փոփոխությունների ենթարկվել:

Հաստատուն և փոփոխուն ծախքերի գումարը կազմում են համախառն կամ ընդհանուր ծախքերը՝ TC (total cost): Նշված ծախքերը հնարավոր է ներկայացնել գրաֆիկի օգնությամբ (զծապատկեր 11):

Գծապատկեր 11.  $TC=TFC+TVC$



Միավոր արտադրանքի վրա կատարված ծախքերի չափման համար օգտագործվում է միջին ծախքեր (ATC) կատեգորիան, որը հավասար է միջին փոփոխուն և միջին հաստատուն ծախքերի գումարին ( $AVC+AFC$ ):

Միջին ծախքերը շատ կարևոր են ֆիրմայի շահութաբերության որոշման համար: Եթե ապրանքի գինը հավասար է միջին ծախքերին, ապա ֆիրման շահույթ չի ապահովում:

Եթե գինը ցածր է միջին ծախքերից, ապա ֆիրման վնաս է կրում:

Եթե գինը բարձր է միջին ծախքերից, ապա ֆիրման շահութաբեր է:

Միջին ծախսերը հավասար են ընդհանուր ծախսերի և արտադրանքի ընդհանուր ծավալի հարաբերությանը:

$$ATC = \frac{TC}{Q} = AFC + AVC, \text{ այնպես, ինչպես՝ } TC = FC + VC$$

Միջին հաստատուն ծախսերը որոշվում են՝ հարաբերելով ընդհանուր հաստատուն ծախսերը թողարկված արտադրանքի ծավալին:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

Միջին փոփոխուն ծախսերը գոյանում են՝ հարաբերելով ընդհանուր փոփոխուն ծախսերը թողարկված արտադրանքի ծավալին:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

Ըստ ծախսերի գնահատման մեթոդի՝ տարբերվում են հաշվապահական և ալլընտրանքային ծախսեր կատեգորիաները:

Հաշվապահական ծախսերը ֆիրմայի փաստացի ծախսերն են՝ դրսից արտադրության գործոնների կամ պաշարների ձեռքբերման համար:

Արտադրության գործոնները տնտեսավարող սուբյեկտը կարող է օգտագործել տարբեր նպատակներով: Դրա համար էլ գոյություն ունեն բաց թողնված հնարավորությունների ծախսեր, կամ այլ կերպ՝ այլընտրանքային ծախսեր:

Այլընտրանքային ծախսերը արդյունքի արտադրության վրա կատարվող այն ծախսերն են, որոնք կարող էին օգտագործվել մի այլ արդյունքի ստեղծման համար: Այլընտրանքային ծախսերն այն գումարներն են, որը կարելի է ստանալ ռեսուրսների օգտագործման բոլոր հնարավոր տարբերակներից ամենաշահավետի ընտրության դեպքում:

Միջոցների ստացման տեսանկյունից՝ ծախսերը լինում են ներքին և արտաքին (ոչ ակնհայտ և ակնհայտ):

Արտաքին ծախսերը դրամական այն միջոցներն են, որոնք ֆիրման վճարում է մատակարարներին՝ հումքի, նյութերի և այլնի ձեռքբերման համար:

Ներքին ծախսերը ֆիրմայի սեփական և ինքնուրույն օգտագործվող ռեսուրսների դիմաց չվճարվող գումարներն են:

Օրինակ, հացահատիկի բերքի մի մասը ֆիրման օգտագործում է որպես սերմացու: Դա համարվում է սեփական ռեսուրս, օգտագործվում է ներքին կարիքների համար և դրա դիմաց չի վճարվում:

Արտադրանքի առավելագույն թողարկման մակարդակի որոշման համար հաշվարկում են սահմանային ծախսերը: Սահմանային ծախսերը MC (marginal cost) յուրաքանչյուր հաջորդ լրացուցիչ միավոր արտադրանքի թողարկման վրա կատարված ծախսերն են:

Սահմանային ծախսերը կարելի է արտահայտել հետևյալ բաձևով՝

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

այսինքն՝ ընդհանուր ծախսերի աճը ( $\Delta TC$ ) մեկ միավոր լրացուցիչ արտադրանքի թողարկման դեպքում ( $\Delta Q=1$ ):

### Հարց 31

#### Ձեռնարկությունը և դրա էությունը 5,1

Ձեռնարկությունն ինքնուրույն տնտեսավարող միավոր է, որն ունի իրավաբանական անձի կարգավիճակ և որը, օգտագործելով առկա ռեսուրսները, թողարկում է հասարակական պահանջարկները բավարարող արտադրանք և ստանում է որոշակի եկամուտ: Ձեռնարկության շրջանակներում կարելի է բաժանել արտադրատեսիլական, տնտեսական և սոցիալական ենթակառուցվածքներ: Բոլոր այս ենթակառուցվածքները փոխկապակցված են և օգնում են ձեռնարկության նպատակների իրականացմանը:

Ի՞նչ կարող է անել ձեռնարկատերը.

ա) արտադրության միջոցների և աշխատուժի միացման շնորհիվ կազմակերպում է արտադրական գործունեություն,

բ) կնքում է պայմանագրեր այլ ձեռնարկությունների հետ,

գ) իր թողարկած ապրանքների համար սահմանում է գներ,

դ) իրացնում է արտադրանքը,

ե) ընդունում և հեռացնում է աշխատողներին:

Ձեռնարկությունը բնորոշվում է մի շարք հատկանիշներով՝

1. Ըստ սեփականության ձևի՝ լինում են մասնավոր, պետական, մունիցիպալ, խառը:

2. Ըստ գործունեության բնույթի՝ լինում են արտադրական և ոչ արտադրական:

3. Ըստ գործունեության ոլորտի՝ լինում են արդյունաբերական, գյուղատնտեսական, տրանսպորտային, շինարարական և այլն:

4. Ըստ չափերի, երկրների մեծ մասում, ձեռնարկությունները լինում են.

- ա) խոշոր (500 և ավելի մարդ),
- բ) միջին (200-ից մինչև 500 մարդ),
- գ) փոքր (մինչև 200 մարդ):

5. Ըստ գերակշռող ռեսուրսների՝ ձեռնարկությունները լինում են.

- ա) աշխատատար,
- բ) կապիտալատար,
- գ) նյութատար,
- դ) գիտատար:

6. Ըստ թողարկվող արտադրանքի քանակի՝ ձեռնարկությունները լինում են.

ա) մասնագիտացված, այսինքն՝ սահմանափակ տեսակի ապրանքների թողարկում,

բ) բազմապրոֆիլ, այսինքն՝ տարբեր ապրանքների թողարկում:

7. Ըստ կազմակերպչական-իրավական տեսակի՝ լինում են.

- ա) հասարակական տնտեսավարում,
- բ) տնտեսավարող ընկերություն,
- գ) արտադրական կորպորացիաներ,
- դ) պետական ձեռնարկություններ,
- ե) մունիցիպալ ձեռնարկություններ,
- զ) գիտատար ձեռնարկություններ:

Ձեռնարկությունը, որի նպատակը եկամուտ ստանալն է, կոչվում է առևտրային ձեռնարկություն:

Ձեռնարկությունը, որի նպատակը եկամտի ստացումը չէ, կոչվում է ոչ առևտրային ձեռնարկություն:

Այս դրույթը ՀՀ քաղաքացիական օրենսգրքի 51-րդ հոդվածով (իրավաբանական անձանց տեսակները) ամրագրված է այսպես՝ «Իրավաբանական անձինք կարող են լինել իրենց գործունեությամբ շահույթ ստանալու նպատակ հետապնդող (առևտրային) կամ շահույթ ստանալու նպատակ չհետապնդող և ստացված շահույթը մասնակիցների միջև չբաշխող (ոչ առևտրային) կազմակերպությունները»:

Հայաստանի Հանրապետությունում, համաձայն Եվրոստատի, ըստ «աշխատողների թվի» չափանիշի, տարբերվում են 4 տեսակի ձեռնարկություններ.

1. Միկրոձեռնարկություններ՝ 1-9 աշխատող
2. Փոքր ձեռնարկություններ՝ 10-49 աշխատող
3. Միջին ձեռնարկություններ՝ 50-249 աշխատող
4. Խոշոր ձեռնարկություններ՝ 250-ից ավելի աշխատող:

Մեր հանրապետությունում փոքր ձեռնարկությունները ներկայացնում են տնտեսության բավական լայն հատված, մասնավորապես՝

- ա) արհեստագործությունը,
- բ) մանրածախ առևտուրը,
- գ) ֆերմերային տնտեսությունները,
- դ) վերամշակման ոլորտը,
- ե) ծառայությունների ոլորտը և այլն:

Փոքր և միջին ձեռնարկությունների մասին խոսելիս անհրաժեշտ է հաշվի առնել դրանց հետևյալ առավելությունները.

1. միջոցների արդյունավետ օգտագործումը,
2. կառուցվածքային փոփոխություններին ու արտաքին բացասական ազդակներին արագ հարմարվելը,
3. ճկունությունը,
4. ֆինանսական խնդիրների լուծումը,
5. օրենսդրական բազայի խնդիրները:

## Հարց 32

### Ֆիրման շուկայական հարաբերությունների համակարգում: Ֆիրմայի վերաբերյալ տեսությունները

Ֆիրման մի կազմակերպություն է, որը վերահսկում է մի քանի ձեռնարկություններ:

Հարց է ծագում՝ ի՞նչն է ստիպում ձեռներեցներին միավորվել մեկ ֆիրմայի մեջ: Չէ՞ որ պարզ է, որ շուկան ազատություն է ապահովում, իսկ ֆիրման այն սահմանափակում է: Բանն այն է, որ շուկայում արդյունավետ գործելու համար ձեռներեցը պետք է հավաստի և լիակատար տեղեկատվություն ունենա, որը մեծ ծախսեր է պահանջում, որոնք կոչվում են **տրանսակցիոն** (լատիներեն՝ transactio-գործարք) ծախսեր:

Այս ծախսերը կրճատելու լավագույն միջոցն է համարվում ֆիրմայի կազմավորումը:

Արևմտյան տնտեսագիտական գրականության մեջ գոյություն ունեն ֆիրմաների վերաբերյալ մի շարք տեսություններ, որոնցից յուրաքանչյուրը յուրովի է բացատրում դրա նպատակներն ու սկզբունքները:

- **Ավանդական տեսությունը** ֆիրմայի վարքագծի հիմքում դնում է շահույթի մաքսիմալացման գործոնը,

• **Մենեջերական տեսությունն** ապացուցում է, որ ֆիրմայի նպատակը վաճառքների ծավալի մաքսիմալացումն է և հետո նոր շահույթի: Այստեղ կարևոր դեր են խաղում ոչ թե սեփականատերերը, այլ կառավարիչները, որոնք շահագրգռված են առևտրական հասույթի աճով:

Աճի մաքսիմալացման տեսությունը հիմնված է այն գաղափարի վրա, որ աճող ֆիրման ավելի նախընտրելի է, քան ուղղակի խոշոր ֆիրման:

Գոյություն ունի աճի երկու ճանապարհ՝ ներքին, ի հաշիվ արտադրության և կապիտալի կենտրոնացման, և արտաքին՝ ի հաշիվ արտադրությունների կենտրոնացման:

Աճի ներքին աղբյուրներն են՝

ա) արտադրություն վերադարձվող չբաշխված շահույթը,

բ) բաժնետոմսերի թողարկումը,

գ) փոխառու միջոցները:

Աճի արտաքին գործոններն են՝

ա) երկու և ավելի ձեռնարկությունների միավորումը,

բ) մի ֆիրմայի տարրալուծումը մյուսի մեջ՝ վերահսկիչ ծրարի գնման միջոցով:

Միավորումներն ու կլանումը իրականացվում են հորիզոնական և ուղղահայաց ինտեգրացիայի և բազմազանեցման միջոցով:

**Հորիզոնական ինտեգրացիան** միևնույն բիզնեսով զբաղվող երկու ֆիրմաների միացումն է:

Հորիզոնական ինտեգրացիայի տարատեսակ է **բազմազանեցումը**, որի դեպքում միավորվում են տեխնոլոգիական տեսանկյունից միմյանց հետ չկապված ֆիրմաները:

Ուղղահայաց ինտեգրացիայի դեպքում միավորվում են տեխնոլոգիական տեսանկյունից իրար հաջորդող ֆիրմաներ:

• **Նպատակների բազմազանության** տեսությունը հիմնական շեշտը դնում է ֆիրմայի ղեկավարության վարքագծի վրա: Ղեկավարությունը պետք է հաշվի առնի բոլոր շահագրգռված անձանց շահերը՝ բանվորների, մենեջերների, բաժնետերերի: Այս տեսությունը լայն տարածում է գտել ճապոնիայում:

Յուրաքանչյուր տեսության անհրաժեշտ տարրն է ֆիրմայի ռազմավարության որոշումը:

Ռազմավարությունը հիմնական հեռանկարային նպատակների ընտրությունն է, գործողությունների ուղղվածության հաստատումը: Տարբերում են ռազմավարության երկու տիպ՝ պաշտպանական և հարձակողական: Պաշտպանական ռազմավարություն իրականացնելու դեպքում ֆիրման հետևում է շուկային և մրցակիցներին,

սպասում է նոր արտադրատեսակի առաջացմանը և իր ջանքերն է ուղղում դրա արտադրության յուրացմանը:

Հարձակողական ռազմավարությունը ենթադրում է արտադրապրոցեսի ակտիվ նորացում:

Ֆիրմայի կառավարման հիմնական ձևը մենեջմենթն է:

Մենեջմենթը որոշումների ընդունման և իրացման համակարգ է՝ ուղղված ռեսուրսների ռացիոնալ օգտագործմանը:

Մենեջմենթի գործառույթներից է պլանավորումը (բիզնես-պլան):

Բիզնես-պլանը ֆիրմայի զարգացման համալիր պլան է, որը հաշվետու փաստաթուղթ է և հիմք է ծառայում ներդրումային որոշումների ընդունման համար: Բիզնես-պլանը մշակվում է 3-5 տարվա համար և ներառում է հետևյալ բաժինները.

ա) շուկայի վերլուծության և մարքեթինգային ռազմավարություն,

բ) ապրանքային և արտադրական ռազմավարություն,

գ) ֆիրմայի կառավարման համակարգի զարգացում,

դ) ֆինանսական ռազմավարություն:

Ջարգացած ֆիրմաները հոգում են արտադրական ռազմավարության մասին, իսկ զարգացողները՝ ֆինանսական:

### Յարգ 33

#### Շահույթի տնտեսագիտական էությունը և գործառույթները: Շահույթի աղբյուրների տարբեր մեկնաբանումները

Շահույթի հիմնախնդիրը տնտեսագիտության մեջ համարվում է ամենաբարդն ու վիճելին:

Քննարկվում են հարցեր՝ կապված շահույթի աղբյուրի և նրա դերի մասին:

Տարբեր դպրոցներ այդ հարցին տարբեր ձևով են պատասխանում:

Մերկանտիլիստները գտնում էին, որ շահույթը ստեղծվում է շրջանառության մեջ և դրա աղբյուրն էին համարում արտաքին առևտուրը:

Սմիթն ու Ռիկարդոն շահույթը դիտարկում էին որպես պահում բանվորի աշխատանքի արդյունքից:

Մարքսը շահույթը դիտարկում էր որպես հավելյալ արժեքի ածանցյալ, ձևափոխված ձև, որը ստեղծվում է միայն վարձու աշխատանքով:

Ժամանակակից արևմտյան տնտեսագետների կողմից այդ կատեգորիայի բնորոշումը իրենից ներկայացնում է տարբեր մոտեցումների սինթեզ, որոնցից կարևորներն են՝

- շահույթն արտադրության բոլոր գործոնների բերած եկամուտն է, այսինքն՝ ռենտան, տոկոսը, աշխատավարձը,
- շահույթը տեխնիկական նորարարությունների և ձեռնարկատիրական գործունեության փոխհատուցումն է,
- շահույթը վճար է ռիսկի և անորոշության դիմաց:

Ժամանակակից պատկերացումները շահույթի մասին մշակվում են երեք հիմնական ուղղություններով՝ քեյնսական, ինստիտուցիոնալ-սոցիոլոգիական և նորդասական:

Քեյնսականները առաջ են քաշում ամբողջական շահույթի տեսությունը մակրոտնտեսական մակարդակով:

Ինստիտուցիոնալ-սոցիոլոգիական տեսությունը շահույթը մեկնաբանում է սոցիալական, արտատնտեսական գործոնների տեսանկյունից: Օրինակ՝ հասարակության բոլոր անդամների բարօրության փորձերը և այլն:

Նորդասական տեսությունը շահույթը հետազոտում է առանձին ֆիրմայի մակարդակով, որը կարող է գործել և՛ կատարյալ, և՛ ոչ կատարյալ մրցակցության պայմաններում:

Ֆիրման հաշվում է համախառն, միջին և սահմանային եկամուտները: Համախառն եկամուտը հավասար է ողջ արտադրանքի իրացումից ստացված հասույթին՝  $TR = P \times Q$ , որտեղ՝  $TR$ -ը համախառն (ընդհանուր) եկամուտն է,  $P$ -ն՝ միավոր արտադրանքի գինն է,  $Q$ -ն՝ թողարկված արտադրանքի քանակն է: Միջին եկամուտը հաշվարկվում է միավոր արտադրանքի հաշվով:  $AR = TR / Q$ , որտեղ՝  $AR$ -ը միջին եկամուտն է: Սահմանային եկամուտը հաշվարկվում է յուրաքանչյուր հաջորդ լրացուցիչ միավոր արտադրանքի համար:  $MR = TR_n - TR_{(n-1)}$ , որտեղ՝  $MR$ -ը սահմանային եկամուտն է, որը հավասար է  $TR_n - TR_{(n-1)} = \Delta TR$ , այսինքն՝ համախառն եկամտի աճին, ինչը ստացվում է լրացուցիչ միավորի իրացումից:

Քանակական տեսանկյունից շահույթը դիտարկվում է որպես արտադրության իրացումից ստացված համախառն եկամտի և արտադրության ծախսերի տարբերություն՝  $\Pi = TR - TC = PQ - TC$

Տնտեսագետները տարբերում են հաշվապահական և տնտեսական շահույթ կատեգորիաները:

Հաշվապահական շահույթը համախառն եկամտի և արտադրության հաշվապահական (արտաքին) ծախսերի տարբերությունն է:

Տնտեսական շահույթը համախառն եկամտի և տնտեսական ծախսերի տարբերությունն է, որն էլ տնտեսագիտության ուսումնա-

սիրության առարկան է: Եթե ֆիրմայի համախառն եկամուտները հավասար են ծախսերին, ապա տնտեսական շահույթը «գրոյական» է կամ ասում են՝ «նորմալ»: Նշենք, որ տնտեսական ծախսերի մեջ է մտնում ձեռներեցի եկամուտը: Նորմալ շահույթը հիմնական հասկացությունն է «կապիտալ մրցակցության» դասական մոդելի մեջ:

Համարվում է, որ «նորմալ» (Մարքսի մոտ՝ միջին) շահույթը շահույթի այն մակարդակն է, որ թույլ է տալիս ֆիրմային մնալ «գործի մեջ»:

Ոչ կատարյալ մրցակցության պայմաններում ֆիրման ստանում է մոնոպոլ շահույթ:

Ֆիրմայի համար եկամտի կարևոր աղբյուր է համարվում հիմնադրական շահույթը, որը ձևավորվում է որպես բաժնետոմսի կուրսի և անվանական արժեքի տարբերություն:

Ֆիրմայի եկամտի հարաբերական մեծությունը բնութագրվում է շահույթի նորմայով:

Շահույթի նորման եկամտի և արտադրության ծախսերի հարաբերությունն է՝ արտահայտված տոկոսներով:

### Հարց 34

#### Մրցակցությունը և դրա տարատեսակները: Մրցակցություն և մոնոպոլիա

Շուկայական տնտեսության գլխավոր առանձնահատկություններից է ընտրության ազատությունը. արտադրողն ազատ է արտադրել այն, ինչ ցանկանում է, իսկ սպառողը՝ սպառել այն, ինչ ցանկանում է, իսկ աշխատողը՝ աշխատել այնտեղ, որտեղ ցանկանում է: Բայց ընտրության ազատությունն ինքնաբերաբար տնտեսական հաջողություն ապահովել չի կարող, քանի որ ձեռք է բերվում մրցակցային պայքարում:

Մրցակցությունը (լատիներեն՝ concurrere-բախվել) շուկայական տնտեսության մասնակիցների միջև մրցում է արտադրության, առք ու վաճառքի լավագույն պայմանների համար:

Մրցակցությունը շուկայական հարաբերությունների ելակետային կատեգորիաներից է:

Այն հանդես է գալիս տարբեր ձևերով:

Կարող է լինել միջճյուղային (տարբեր ճյուղերի արտադրողների միջև) և ներճյուղային (միևնույն ճյուղի արտադրողների միջև): Կարող է լինել գնային և ոչ գնային:

Գնային մրցակցությունը ենթադրում է ապրանքների և ծառայությունների վաճառք՝ մրցակցի գներից ցածր գներով: Գնի իջեցումը հնարավոր է ապահովել կամ ծախքերի կրճատման, կամ շահույթի կրճատման հաշվին, ինչն իրենց կարող են թույլ տալ միայն խոշոր ֆիրմաները:

Ոչ գնային մրցակցությունը հիմնված է ավելի բարձր որակի և հուսալիության ապրանքների արտադրության վրա՝ շնորհիվ տեխնիկական առավելության:

Կախված այն բանից, թե ինչ ձևով են միմյանց հետ մրցում շուկայական հարաբերությունների մասնակիցները՝ տարբերում են կատարյալ և ոչ կատարյալ մրցակցության տիպերը և դրանց համապատասխանող շուկաների ձևերը՝ կատարյալ մրցակցային շուկա և ոչ կատարյալ մրցակցային շուկա:

Ինչքան քիչ է առանձին ֆիրմաների ազդեցության չափը գնի վրա, այնքան մրցակցային է համարվում շուկան:

Կատարյալ մրցակցության դեպքում իրարից անկախ գործում են բազմաթիվ վաճառողներ և գնորդներ՝ հավասար իրավունքներով ու հնարավորություններով:

Կատարյալ մրցակցության կարևոր հատկանիշն այն է, որ ոչ մի ֆիրմա չի կարող ազդել մանրածախ գնի վրա, քանի որ յուրաքանչյուրի բաժինը արտադրանքի ընդհանուր ծավալի մեջ աննշան է: Կատարյալ մրցակցությունն անհասանելի է, դրան կարելի է միայն մոտենալ: Հարաբերական առումով ազատ մրցակցությունն առկա է եղել մինչև 19-րդ դարի կեսերը:

19-րդ դարի կեսից ԳՏԱ ազդեցությամբ արտադրության կենտրոնացման գործընթաց սկսվեց, ինչը հանգեցրեց խոշոր և գերխոշոր ձեռնարկությունների, այսինքն՝ մոնոպոլիաների մենաշնորհների առաջացման:

Մենաշնորհը (հունարեն՝ monos-միակ, poleo-վաճառել) ծագում է այն ժամանակ, երբ մեկ արտադրողը իշխող դիրք է ձեռք բերում շուկայում և վերահսկում է տվյալ ապրանքի շուկան:

Մենաշնորհի նպատակն է գերշահույթի ստացումը՝ գնի կամ արտադրության ծավալների վրա վերահսկողության իրականացման միջոցով: Նպատակին հասնելու միջոց է գինը:

Մոնոպոլիաները ձևավորվում են մի քանի ֆիրմաների միավորման ճանապարհով և ձեռք են բերում որոշակի կազմակերպական ձևեր:

Կարտելը համաձայնություն է թողարկվող արտադրանքի քանակի և իրացման շուկաների բաժանման մասին:

Սինդիկատը արտադրանքի համատեղ իրացման նպատակով ձևավորված միավորումն է:

Տրեստը մենատիրություն է, որտեղ միավորվում են և՛ սեփականությունը, և՛ արտադրությունը, և՛ արտադրանքի իրացումը:

Կոնգլոմերատը հիմնված է խոշոր կորպորացիաների ներֆափանցման վրա այն ոլորտները, որոնց հետ նրանք ոչ տեխնոլոգիական, ոչ էլ արտադրական կապ չունեն:

Մենաշնորհի առաջացումը հանգեցնում է ոչ կատարյալ մրցակցության:

Ոչ կատարյալ մրցակցության դեպքում շուկայում չի իրագործվում կատարյալ մրցակցության գոնե մեկ պայման:

Ոչ կատարյալ մրցակցությունը բաժանում են երեք տիպի՝ մոնոպոլիստական մրցակցություն, օլիգոպոլիա և գուտ մոնոպոլիա:

Մոնոպոլիստական մրցակցության դեպքում շուկայում առկա են մեծ թվով ֆիրմաներ, որոնք արտադրում են դիֆերենցված ապրանքներ: Օրինակ, օճառի շուկայում գործում են մի շարք ֆիրմաներ, որոնցից յուրաքանչյուրի արտադրանքը մյուսից տարբերվում է բուրմունքով, բաղադրիչներով, անուսով, փաթեթավորումով: Այնուամենայնիվ, նրանց արտադրածը օճառ է: Նշված տարբերությունները կոչվում են արտադրանքի դիֆերենցիա: Ունենալով նման առավելություններ՝ դիֆերենցված ապրանք արտադրողը որոշ իմաստով մոնոպոլիստ է դառնում: Բայց քանի որ շուկայում յուրաքանչյուր վաճառողի իրացման ծավալը շատ մեծ չէ, և մոնոպոլիստ ֆիրմաները բավականին շատ են, ապա դրանցից յուրաքանչյուրը շուկայական գնի վրա ազդելու սահմանափակ հնարավորություն ունի: Մրցակից մոնոպոլիաները գերշահույթ չեն ստանում այն պատճառով, որ ոլորտ մտնելու ճանապարհին արգելքներ գրեթե չկան, և նրանց միջև առկա է մրցակցություն: Հենց դա է մոնոպոլիստական մրցակցության տարբերիչ գիծը:

Օլիգոպոլիստական մրցակցության դեպքում շուկայում իշխող դիրք են գրավում մի քանի խոշոր ֆիրմաներ: Շուկայի այդ մոդելին հատուկ է միատարր կամ աննշան դիֆերենցված ապրանքների առկայությունը, իսկ ընդգծված տարբերիչ գիծը գնի սահմանումն է՝ առաջնորդության սկզբունքով: Այսինքն՝ ֆիրմաների մեծ մասը ձգտում է սահմանել այն շուկայական գինը, որը սահմանել է առաջատար ֆիրման:

Օլիգոպոլիայի հակառակ երևույթը կոչվում է օլիգոպսոնիա, երբ շուկայում գործում են մի քանի գնորդներ:

Ջուտ մոնոպոլիան տվյալ արտադրանքի շուկայում մեկ արտադրողի առկայությունն է, և նա չունի այլ մրցակիցներ: Գները շուկա-

յուն սահմանվում են մենաշնորհի կողմից, իսկ ամենաբարձր գինը պայմանավորված է գնողունակ պահանջարկով: Պատահում է, որ շուկայում հանդես է գալիս միայն մեկ գնորդ: Այս երևույթը կոչվում է մոնոպսոնիա:

Շուկայական մրցակցության մոդելների հատկանիշները ներկայացված են աղյուսակ 4-ում:

Աղյուսակ 4

Շուկայի հատկանիշները / Մրցակցային շուկայի մոդելները	Ճյուղում ֆիրմաների քանակությունը	Արտադրանքի բնույթը	Մուտքի արգելքները	Հսկողություն գնի վրա
Ձուտ մոնոպոլիա	մեկ ֆիրմա	միատեսակ արտադրանք (փոխարինող չունի)	բարձր	բացարձակ
Օլիգոպոլիա	ֆիրմաների քիչ քանակություն	միատեսակ կամ աննշան դիֆերենցված	բարձր	մասնակի
Մոնոպոլիստական մրցակցություն արտադրանքի դիֆերենցումով	ֆիրմաների բազմաքանակություն	տարատեսակ արտադրանք	ցածր	թույլ
Կատարյալ մրցակցային շուկա	շատ	միատեսակ	չկա	ընդհանրապես չկա

Մոնոպոլիաների իշխանության աստիճանը տնտեսության մեջ որոշում են ինդեքսով: Անգլիացի տնտեսագետ Արթուր Լերները առաջարկեց հետևյալ բանաձևը՝

$$L = \frac{P - MC}{P}, \text{ որտեղ՝}$$

L – Ե՝ ինդեքսն է,

P – Ե՝ մոնոպոլ գինն է,

MC – Ե՝ սահմանային մոնոպոլ ցածր ծախսը:

Եթե ազատ մրցակցություն է, ապա L-ը ձգտում է 0-ի, իսկ բացարձակ իշխանության դեպքում դա պետք է ձգտի 1-ի:

Ա. Լերներից բացի, այդ հարցով զբաղվել է նաև ամերիկացի տնտեսագետ Յերֆինդալը, որն, ի տարբերություն Նախորդի, վերցնում է ճյուղում գործող ֆիրմաների արտադրանքի տեսակարար կշիռը: Նա առաջարկում է հետևյալ բանաձևը՝

$$H = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2, \text{ որտեղ՝}$$

H – Ե՝ ինդեքսն է, որը ցույց է տալիս ճյուղի համակենտրոնացման աստիճանը,

$S_n$  – Ե՝ n-րդ ֆիրմայի արտադրանքի տեսակարար կշիռն է տվյալ ճյուղում:

Գիտականորեն հաշվարկված է, որ շուկայի համակենտրոնացումը, որտեղ H ինդեքսը չի գերազանցում 1000-ը, համարվում է ցածր, իսկ երբ H=1800 և ավելի, ապա համակենտրոնացման աստիճանը բարձր է:

### Հարց 35

#### Ֆիրմայի տնտեսական հավասարակշռությունը կատարյալ և ոչ կատարյալ մրցակցության պայմաններում

Առևտրային ֆիրմայի վարքագիծը համարվում է ռացիոնալ, եթե այն շահույթ է ապահովում:

Վարքագծի մոդելի ընտրությունը որոշվում է երկու կարևոր համաձայնեցումներով՝

- ժամանակի գործոնը,
- մրցակցության տիպը:

Երկար ժամանակահատվածում ֆիրմայի վարքագիծն այլ է, քանի որ նա արտադրության հաստատուն գործոնները փոփոխելու հնարավորություն ունի: Դրա համար էլ բոլոր ծախսերը դառնում են փոփոխուն: Այս դեպքում ֆիրման ձգտում է նվազագույնի հասցնել իր ծախսերը՝ միավորելով արտադրության գործոնները տարբեր եղանակներով:

Կարճ ժամանակահատվածում արտադրության ծավալների ընդլայնմանը կարելի է հասնել՝ մեծացնելով միայն փոփոխուն ծախսերը (աշխատուժ, հումք, նյութեր և այլն): Հաստատուն գործոնները ֆիրման չի հասցնում փոփոխել:

Մրցակցության ազդեցությունը ֆիրմայի վրա ավելի բարդ է:

Դիտարկենք ֆիրմայի վարքագիծը կատարյալ մրցակցության պայմաններում:

Կատարյալ մրցակցության դեպքում ոչ մի ֆիրմա չի կարող ազդել արտադրանքի գնի վրա:

Առավելագույն շահույթ ստանալու համար նա կարող է փոփոխել միայն արտադրության ծավալները: Հարց է առաջանում՝ ինչքա՞ն արտադրանք պետք է թողարկի ֆիրման՝ առավելագույն շահույթ ստանալու համար: Դրա համար անհրաժեշտ է համեմատել շուկայական գինը և ֆիրմայի սահմանային ծախսերը: Եթե սահմանային եկամուտը մեծ է սահմանային ծախսերի մեծությունից, դա կնշանակի, որ յուրաքանչյուր միավորն ընդհանուր եկամտի ավելի մեծ աճ է ապահովում, քան արտադրության ծախսերի աճն է: Այսինքն, տարբերությունը սահմանային եկամտի (MR) և սահմանային ծախսերի (MC) միջև, այսինքն՝ շահույթը (Π) մեծանում է:

$$\Pi = MR - MC$$

Շահույթն իր առավելագույն մակարդակին է հասնում այն ժամանակ, երբ հավասարակշռություն է հաստատվում գների և սահմանային ծախսերի միջև:

$$P = MC$$

Եթե  $P > MC$ , արտադրությունն անհրաժեշտ է ընդլայնել,

եթե  $P < MC$ , արտադրությունը պետք է կրճատել:

Ֆիրման առավելագույն շահույթ ստանում է հավասարակշռության այն կետում, երբ սահմանային եկամուտը և սահմանային ծախսերը հավասարվում են ( $MR = MC$ ): Երբ ֆիրման հասնում է այդպիսի իրավիճակի, ապա չի ավելացնում արտադրության ծավալը, թողարկումը լինում է կայուն չափերով: Այստեղից էլ ծագել է «ֆիրմայի հավասարակշռություն» անվանումը, այսինքն՝ երբ  $MR = MC$ :

Ֆիրմայի ռացիոնալ վարքագիծը ոչ կատարյալ մրցակցության պայմաններում այլ է:

Մոնոպոլիստական շուկայում ֆիրման ազդում է իր արտադրանքի գնի վրա:

Եթե կատարյալ մրցակցության դեպքում լրացուցիչ (սահմանային) եկամուտը անփոփոխ է և հավասար է շուկայական գնին, ապա մոնոպոլիստական շուկայում վաճառքի ծավալի աճը իջեցնում է գինը, կնշանակի՝ նվազում է նաև սահմանային եկամուտը (MR): Դա առաջանում է այն պատճառով, որ հագեցած շուկայի դեպքում մոնոպոլիստը կարող է մեծացնել արտադրությունը՝ միայն իջեցնելով գները:

Գոյություն ունի արտադրության ծավալի որոշման երկու մեթոդ, որոնց դեպքում ֆիրման ստանում է առավելագույն շահույթ:

Առաջին մեթոդի դեպքում համեմատում են համախառն եկամուտն ու համախառն ծախսերը՝ արտադրված յուրաքանչյուր ծա-

վալի դեպքում: Երկրորդ մեթոդի ժամանակ արտադրության օպտիմալ մակարդակը որոշում են համեմատելով սահմանային եկամուտն ու սահմանային ծախսերը:

Հետևություն. ոչ կատարյալ մրցակցության պայմաններում առավելագույն շահույթ ստանալու համար արտադրության և իրացման ծավալները պետք է ավելացնել այնքան ժամանակ, քանի դեռ սահմանային ծախսերը փոքր են սահմանային եկամտից: Եթե  $MR > MC$ ՝ արտադրությունն անհրաժեշտ է ընդլայնել, եթե  $MR < MC$ ՝ արտադրությունը պետք է կրճատել, եթե  $MR = MC$ ՝ ֆիրման առավելագույն շահույթ է ստանում:

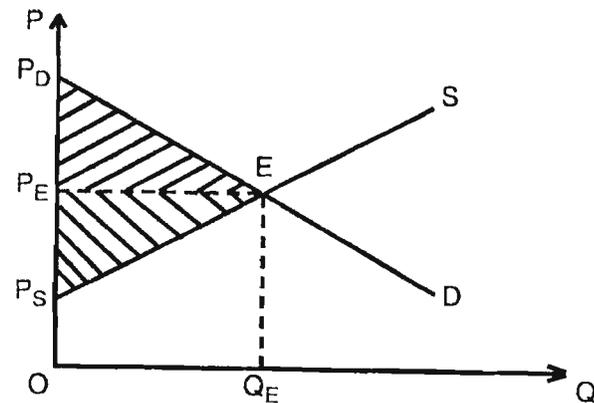
Կատարյալ մրցակցության դեպքում հավասարակշռության պայմանն է՝  $MC = MR = AC = P$ , իսկ ոչ կատարյալ մրցակցության ժամանակ  $MC = MR < AC < P$ :

### Հարց 36

#### Սպառողի և արտադրողի ավելցուկը

Գործարքի արդյունքում հաղթում են երկուսը՝ և՛ գնորդը, և՛ վաճառողը (և՛ սպառողը, և՛ արտադրողը), այսինքն՝ փոխանակումը փոխադարձ շահավետ է: Այս օգուտը կոչվում է ավելցուկ կամ սպառողի ռենտա և արտադրողի ռենտա: Քննարկենք շուկայական հավասարակշռության հայտնի գծապատկերը:

Գծապատկեր 12.



$P_D$  – մ՝ պահանջարկի այն առավելագույն գինն է, որը գնորդը պատրաստ է վճարել:

$P_s$  – ը՛ առաջարկի այն նվազագույն գինը, որը վաճառողը պատրաստ է ստանալ:

Սակայն գործարքը կատարվում է  $P_e$  գնով: Սպառողը պատրաստ էր վճարել ապրանքի  $Q_e$  միավորի համար գումար, որը հավասար է  $OP_0EQ_e$  ֆիզուրայի մակերեսին, իսկ գործնականում վճարում է գումար, որը հավասար է  $OP_eEQ_e$ -ի մակերեսին: Հետևաբար,  $P_e P_0 E$ -ն կազմում է սպառողի ռենտան (կամ ավելցուկը):

Վաճառողը պատրաստ էր  $Q_e$  ծավալի համար ստանալ գումար, որը հավասար է  $OP_sEQ_e$ -ին, սակայն ստացավ գումար՝ հավասար  $OP_eEQ_e$ -ին: Հետևաբար, վաճառողի (արտադրողի) ավելցուկը կազմում է այն գումարը, ինչը հավասար է  $P_s P_e E$ -ի մակերեսին:

### Հարց 37

#### Աշխատանքը՝ որպես շուկայական տնտեսության ռեսուրս: Աշխատանքի տեսություններ

Արտադրության գործոններից մեկն էլ աշխատանքն է:

Աշխատանք կրողը, այսինքն՝ աշխատուժը, կոչվում է մարդկային գործոն:

Ազգաբնակչության այն մասը, որն օժտված է աշխատելու ունակությամբ և հնարավորություններով, կազմում է աշխատանքային ռեսուրսները:

Աշխատանքային ռեսուրսին մոտ, բայց ավելի լայն հասկացություն է «աշխատանքային ներուժը»:

Աշխատանքային ներուժը ազգաբնակչության այն մասն է, որը ներառում է աշխատանքային ռեսուրսները՝ ներառյալ այն մարդկանց, ովքեր կարող են փոփոխել աշխատանքային ռեսուրսների քանակը:

Թվարկված երեք կատեգորիաները տարբեր կողմերից բնութագրում են երկրի աշխատանքային գործոնը:

Ի տարբերություն արտադրության մյուս գործոնների՝ աշխատանքն ունի իր առանձնահատկությունները: Կարևորն այն է, որ աշխատանքն անբաժան է մարդուց և դրա համար էլ ունի սոցիալական և քաղաքական ասպեկտ: Հենց այս հանգամանքն էլ պայմանավորում է տնտեսագետների տարբեր մոտեցումն այդ հարցին: Այսպես արևմտյան տնտեսագիտական գրականության մեջ աշխատանքը համարվում է ապրանք, ի տարբերություն մարքայան տեսության, որտեղ ապրանք է ոչ թե աշխատանքը, այլ աշխատուժը:

Որոշ հետազոտողներ առանձնացնում են արհեստական, տեխնոկրատական, ինովացիոն կառավարման տեսակները, որոնք համապատասխանում են նախահնդուստրիալ, ինդուստրիալ և գիտատեխնիկական տնտեսական աճի տարբերակներին:

Աղյուսակ 5. Աշխատանքի կազմակերպում և կառավարում

Տնտեսական աճի տիպը	Աշխատանքի կառավարում	
	նյութական հիմք	աշխատանքի կառավարման տիպը
նախահնդուստրիալ	մանուֆակտուրային արտադրություն	արհեստական
ինդուստրիալ	խոշոր մեքենայական արտադրություն	տեխնոկրատական
գիտատեխնիկական	ճկուն արտադրություն հիմնված նորարարության վրա	ինովացիոն

Արհեստական կառավարումը բնութագրվում է ձեռքի արտադրությամբ, աշխատանքի բաժանման առկայությամբ, աշխատանքային կարգապահությամբ:

Տեխնոկրատական կառավարումը ենթադրում է անցում ձեռքի աշխատանքից մեքենայականի, աշխատանքի բաժանման խորացում, տնտեսական պարտադրման կոշտ ձևեր, կառավարչական աշխատանքի՝ որպես գործունեության ինքնուրույն տեսակի առանձնացում: Իր նյութական բազայի փոփոխման ընթացքում կառավարման այս տեսակն անցել է մի քանի փուլերով: Անցումը տեխնոկրատական կառավարման իրականացվեց 19-րդ դարի վերջին և 20-րդ դարի սկզբին և կապված է Թեյլորի անվան հետ:

Թեյլորիզմը ներառում է յուրաքանչյուր գործառնության քրոնոմետրաժի վրա հիմնված մեթոդներ: Դրան համապատասխան՝ վերացվում են բանվորի ավելորդ շարժումները և ընտրվում առավել կատարելագործվածները: Աշխատանքի այս սկզբունքներն ընկած են «աշխատանքի գիտական կազմակերպման» հիմքում:

Տեխնոկրատական կառավարման հաջորդ փուլը կապված է Հ. Ֆորդի անվան հետ:

Ֆորդիզմը հիմնված է հոսքային արտադրության վրա, որը նպաստում է արտադրության ծախսերի կրճատմանը, արտադրողականության բարձրացմանը:

20-րդ դարի 30-40-ական թվականները բնութագրվում են տեխնոկրատական կառավարման մեջ հոգեբանական և սոցիալական տարրերի կիրառմամբ՝ սոցիալական ապահովվածություն, աշխատավարձի նվազագույն մակարդակ, աշխատանքի անվտանգություն և այլն:

50-60-ական թվականներին տեխնոկրատական կառավարման մեջ է ներդրվում «մարդկային հարաբերությունների» տեսությունը, որտեղ ապացուցվում է, որ մարդկանց դուր է գալիս որոշումներ ընդունելու ինքնուրույնությունը, մանրակրկիտ վերահսկողության բացակայությունը, հարգանքը և այլն: Դրան համապատասխան՝ վերանայվում է աշխատանքի ռեժիմը, ներդրվում է «շահույթին մասնակցելու» սկզբունքը և այլն:

Ինովացիոն կառավարումը կապված է արտադրության նոր տեխնոլոգիական մեթոդի անցման հետ, որը պահանջում է բարձր որակավորված «մարդկային ռեսուրսներ», որոնք ի վիճակի են ինքնուրույն որոշումներ ընդունել, օրինապահ լինել և ապահովել աշխատանքի բարձր որակ: Դրա կիրառման մեթոդները գտնվում են զարգացման փուլում:

### Յարգ 38

#### Աշխատանքի շուկա. գործառույթները և մեխանիզմը: Աշխատանքի առաջարկի և պահանջարկի կորերը

Աշխատանքի շուկան տնտեսական մեխանիզմների, նորմերի և ինստիտուտների համակարգ է, որն ապահովում է աշխատուժի վերարտադրությունը և աշխատանքի օգտագործումը:

Ինչպես ցանկացած շուկայում, այստեղ նույնպես ձևավորվում է կոնկրետ տեսակի աշխատանքի առաջարկ և պահանջարկ:

Աշխատանքի շուկան կարող է գործել ցանկացած պայմաններում: Պարզագույնը կատարյալ մրցակցային շուկան է: Այս շուկային բնորոշ են.

- միմյանց հետ մրցող ձեռնարկությունների մեծ քանակություն,
- որոշակի որակավորման բանվորների մեծ քանակություն,
- ոչ որևէ ձեռնարկություն, ոչ էլ որևէ աշխատող չեն կարող ազդել աշխատանքի շուկայի վրա:

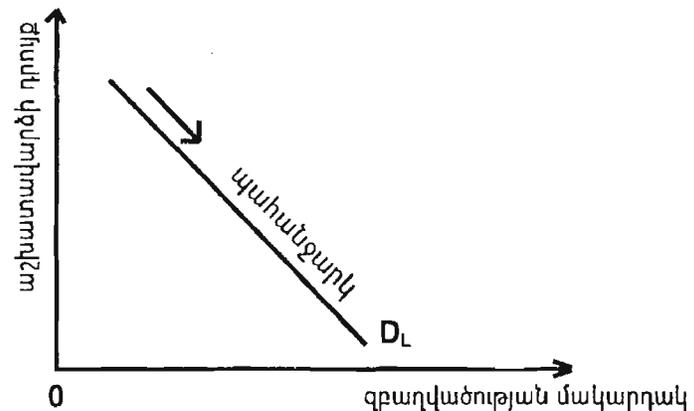
Աշխատանքի ամբողջական պահանջարկը կատարյալ մրցակցության շուկայում որոշվում է առանձին ֆիրմաների պահանջարկի հանրագումարով: Իսկ ֆիրման, որոշելով, թե ինչքան աշխատող է իրեն անհրաժեշտ, պետք է որոշի նաև աշխատավարձի մեծությունը:

Աշխատանքի պահանջարկի գինը կախված է աշխատանքի սահմանային արտադրողականությունից, այսինքն՝ յուրաքանչյուր հաջորդ լրացուցիչ բանվորի ներգրավումից ստացված լրացուցիչ արտադրանքի քանակից:

Լրացուցիչ աշխատողի ներգրավումից ստացված լրացուցիչ արտադրանքը կոչվում է սահմանային արդյունք: Սահմանային արդյունքից ստացված եկամուտը կարելի է որոշել միավոր արտադրանքի գնի և սահմանային արտադրանքի արտադրյալի միջոցով: Այս եկամուտը կոչվում է սահմանային եկամուտ: Սահմանային արդյունքը ցույց է տալիս, թե ինչպես է փոփոխվում թողարկման ծավալը՝ լրացուցիչ աշխատող ներգրավելիս: Քանի դեռ սահմանային եկամուտը բարձր է աշխատավարձի մակարդակից, ձեռներեցը շարունակելու է աշխատողներ վարձել:

Այսպիսով, աշխատանքի պահանջարկը կատարյալ մրցակցային շուկայում որոշվում է երկու ցուցանիշներով՝ աշխատավարձի և սահմանային արդյունքի մեծությամբ: Կախվածությունը աշխատավարձի և աշխատանքի պահանջարկի միջև կարելի է պատկերել հետևյալ կերպ՝

Գծապատկեր 13. Աշխատանքի պահանջարկի կոր

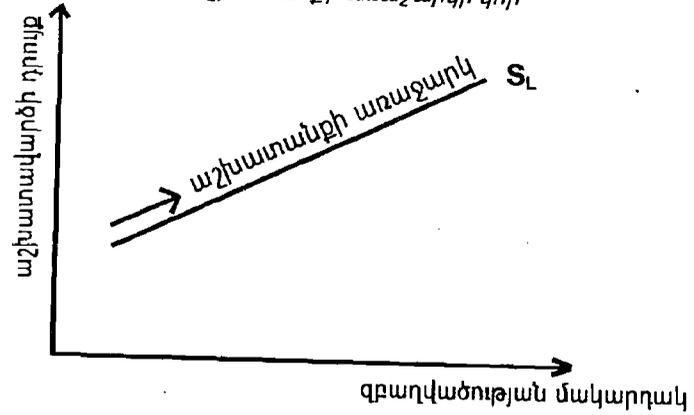


Աշխատանքի ամբողջական առաջարկը որոշվում է ազգաբնակչության թվաքանակով, աշխատունակ բնակչության տեսակարար կշռով, աշխատած ժամերի քանակով, աշխատանքի որակով և բանվորի որակավորմամբ:

Աշխատանքի առաջարկը, ինչպես պահանջարկը, կախված է աշխատավարձի մակարդակից: Բայց կախվածությունն այս դեպքում

այլ է: Առաջարկի կորը ցույց է տալիս, որ աշխատավարձի բարձրացման դեպքում աշխատանքի առաջարկը մեծանում է:

Գծապատկեր 14. Աշխատանքի առաջարկի կորը



Աշխատանքի առաջարկին բնորոշ են «եկամտի էֆեկտը» և «փոխարինման էֆեկտը»:

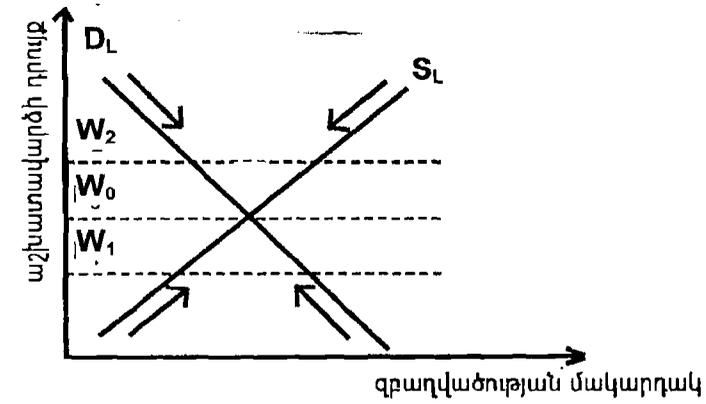
Դրանք դրսևորվում են առանձին աշխատողների վարքագծում: Աշխատավարձի բարձրացումը մինչև որոշակի մակարդակը հանգեցնում է առաջարկի մեծացման: Բայց աշխատավարձի հետագա աճը նպաստում է առաջարկի կրճատմանը: Փաստորեն աշխատավարձի բարձրացումը բերում է առաջարկի բարձրացման և կրճատման:

Բանն այն է, որ մարդը ընտրություն է կատարում աշխատանքի և հանգստի միջև: Աշխատանքը եկամուտ ստանալու հնարավորություն է տալիս, բայց այս դեպքում կրճատվում է հանգստի ժամանակը: Աշխատավարձի բարձրացման դեպքում իմաստ ունի հանգիստը զոհաբերել. այս դեպքում առաջարկը մեծանում է: Սա կոչվում է «փոխարինման էֆեկտ»:

Աշխատավարձի հետագա աճը հանգեցնում է «եկամտի էֆեկտի», այսինքն բարձր եկամուտը խթանում է հանգիստը, այլ ոչ թե աշխատանքը, որն այս դեպքում սկսում է դիտարկվել որպես ցածր կատեգորիայի ապրանք: Դրա համար եկամտի աճի հետ մեկտեղ առաջարկը սկսում է կրճատվել:

Առաջարկի և պահանջարկի կորերի հատման կետում գտնվում է աշխատավարձի հավասարակշռված մակարդակը: Աշխատավարձի տվյալ մակարդակի դեպքում տնտեսության մեջ լրիվ գբաղվածություն է հաստատվում:

Գծապատկեր 15. Հավասարակշռություն աշխատանքի շուկայում



Եթե աշխատավարձը հավասար է  $W_1$ , ապա պահանջարկը գերակշռում է առաջարկը և ձեռնարկությունում աշխատողների պակաս է զգացվում:

Աշխատուժ ներգրավելու նպատակով ձեռնարկատերերը կբարձրացնեն աշխատավարձը: Այս դեպքում շատ մարդիկ կծգտեն աշխատանք ստանալ (շարժում առաջարկի կորով):

Բայց բարձր աշխատավարձը կստիպի աշխատատերերին վարձել քիչ աշխատողներ (շարժում պահանջարկի կորով):

Եթե աշխատավարձը հաստատվի  $W_2$  մակարդակի վրա, ապա առաջարկը կգերակշռի պահանջարկը:

Այս դեպքում ձեռներեցները ցածր աշխատավարձով շատ աշխատողներ կարող են ներգրավել: Աշխատել ցանկացողների քանակը կնվազի (շարժում առաջարկի կորով):

Բացի այդ, ձեռներեցները ցածր աշխատավարձով կարող են ավելի շատ աշխատող վարձել (շարժում պահանջարկի կորով): Այս դեպքում աշխատավարձը կհաստատվի  $W_0$  մակարդակի վրա. ձեռներեցները կլրացնեն ազատ աշխատատեղերը, իսկ աշխատանք ստանալու ցանկություն ունեցողները աշխատանք կգտնեն: Աշխատանքի առաջարկի և պահանջարկի միջև հավասարակշռություն կսահմանվի (E):

Ոչ կատարյալ մրցակցության պայմաններում աշխատանքի շուկայի վրա ներգործում են արհմիություններն ու կառավարությունը:

### Հարց 39

#### Աշխատավարձ, էությունը, մակարդակը և դիմամիկան: Աշխատավարձի վերաբերյալ տեսություններ

Աշխատանքը, ինչպես արտադրության մյուս գործոնները, բերու է եկամուտ, որը կոչվում է աշխատավարձ: Աշխատավարձը հանդես գալիս որպես վարձատրություն՝ կատարած աշխատանքի համար Այդ անհերքելի ճշմարտությունն ընդունվում է բոլոր հեղինակները կողմից: Այս հարցում միասնականությունը սրանով ավարտվում է, և սկսվում են տարբերությունները:

Մարքսիստական հայեցակետ. աշխատավարձը վարձատրություն է ոչ թե աշխատանքի դիմաց, այլ՝ աշխատուժի: Աշխատանքը հանդես գալով որպես արժեքի աղբյուր, ինքը արժեք չունի: Երկրորդ վարձատրվում է ոչ թե աշխատանքի արդյունքն ամբողջությամբ, այլ միայն անհրաժեշտ արդյունքը:

Հետևություն. աշխատավարձը աշխատուժի արժեքի և գնի ձևն է: Նորոգասական կարծիքը սկզբունքորեն այլ է: Առաջին՝ աշխատավարձը դիտարկվում է որպես աշխատանքի գին, երկրորդ՝ հետաքրքրողը ոչ թե աշխատավարձի էությունն է, այլ նրա մակարդակը, որը որոշվում է առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությամբ:

Առաջարկի և պահանջարկի հավասարության դեպքում ձևավորվում է աշխատավարձի հավասարակշռված մակարդակը: Պահանջարկի աճը հանգեցնում է աշխատավարձի աճի: Պահանջարկի անկումը նվազեցնում է աշխատավարձի 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: Աշխատանքի առաջարկի վրա ազդում են.

1. Աշխատունակ տարիքի բնակչության քանակը,
2. Աշխատուժի տեղափոխությունը,
3. Ազգաբնակչության որակավորման մակարդակը:

Տարբերում են անվանական և իրական աշխատավարձ կատեգորիաները:

Անվանական աշխատավարձն այն գումարն է, որը ստանում է աշխատողը իր աշխատանքի դիմաց:

Իրական աշխատավարձը չափվում է կենսական բարիքների և ծառայությունների ծավալով, որը կարելի է ձեռք բերել անվանական աշխատավարձի գումարով: Իրական աշխատավարձը ուղղակի կախվածության մեջ է անվանական աշխատավարձից և հակառակ

կախվածության մեջ՝ գների մակարդակից: Աշխատավարձը հանդես է գալիս երկու ձևով՝ գործավարձային և ժամանակավարձային:

Ժամանակավարձի դեպքում աշխատավարձի չափը պայմանավորված է աշխատանքի տևողությամբ:

Գործավարձայինի դեպքում աշխատավարձն ուղղակի կախվածության մեջ է թողարկված արտադրանքի քանակից: Դրա չափը որոշվում է միավոր արտադրանքի վարձաչափը բազմապատկելով թողարկված արտադրանքի քանակով:

Հիմնական ձևերից բացի, կիրառվում են աշխատավարձի այլ համակարգեր՝ գործավարձապարգևատրական, գործավարձապրոգրեսիվ, բազմագործոնային և այլն:

Աշխատավարձի մակարդակի և դիմամիկայի վրա, շուկայի կոնյունկտուրայից բացի, մեծ ազդեցություն են ունենում ռեսուրսների (բնական, աշխատանքային, տեխնոլոգիական) առկայությունը, տնտեսության վիճակը և այլն:

Շուկայական տնտեսության մեջ աշխատավարձի մակարդակի վրա մեծ ազդեցություն են թողնում արհմիությունները:

Սովորաբար գրականության մեջ նշվում է աշխատավարձի վրա ներգործելու 4 միջոց.

1. աշխատանքի առաջարկի սահմանափակումը, որը ձեռք է բերվում աշխատուժի կրճատման, աշխատանքի ինտենսիվության լիմիտավորման և այլ ճանապարհներով,
2. ձեռներեցների վրա ճնշում գործադրելը՝ կոլեկտիվ պայմանագրեր կնքելիս,
3. աշխատատար արտադրությունների զարգացմանը աջակցելը,
4. պայքար արտադրության մոնոպոլացման դեմ:

Հայտնի է, որ մոնոպոլիաները գները բարձրացնում են ի հաշիվ արտադրության կրճատման, ինչը բացասաբար է անդրադառնում աշխատավարձի մակարդակի վրա:

### Հարց 40

#### Ձեռներեցություն. տնտեսագիտական բովանդակությունը, հատկանիշները և տեսակները:

#### Ձեռնարկատիրական ռիսկ

Ձեռներեցության ակունքները գնում են դարերի խորքը: Բայց այն շուկայի անհրաժեշտ տարր դարձավ միայն կապիտալիզմի զարգացման օրոք:

Ամիթը ձեռներեցին բնութագրում է որպես շահույթ ստանալու նպատակով ռիսկի դիմող սեփականատիրոջ:

Անեն մի տնտեսական գործունեություն ձեռներեցություն չի համարվում: Ձեռներեցություն է համարվում միայն այն գործունեությունը, որը կապված է ռիսկի, պատասխանատվության, նախաձեռնության, ակտիվ գործունեության հետ: Այս բոլորը միասին կազմում են ձեռներեցության հատկանիշները: ՀՀ քաղաքացիական օրենսգրքի 2-րդ հոդվածը ձևակերպված է այսպես. «Ձեռնարկատիրական է համարվում անձի ինքնուրույն, իր ռիսկով իրականացվող գործունեությունը, որի հիմնական նպատակը գույք օգտագործելուց, ապրանքներ վաճառելուց, աշխատանքներ կատարելուց կամ ծառայություններ մատուցելուց շահույթ ստանալն է»:

Ձեռնարկատիրական գործունեության էությունը ճիշտ ըմբռնելու հարցում կարևոր է ձեռնարկատիրության սուբյեկտի և օբյեկտի սահմանումը:

Ձեռներեցության սուբյեկտներ կարող են լինել անհատները, բաժնետիրական ընկերությունները, կոոպերատիվները, պետությունը:

Ձեռներեցության օբյեկտ են արտադրության գործոնները, որոնց արդյունավետ օգտագործումը, առավելագույն շահույթ ստանալու նպատակով, ձեռներեցության հիմնական բովանդակությունն է:

Կախված գործունեության բնույթից՝ տարբերում են ձեռներեցության տարբեր տեսակներ:

Արտադրական ձեռներեցությունը գործունեության այն տեսակն է, որի դեպքում իրականացվում է ապրանքների, ծառայությունների, տեղեկատվության արտադրություն: Այս դեպքում հիմնական գործառույթը արտադրականն է:

Առևտրական ձեռներեցությունը կապված չէ արտադրության հետ, այլ հիմնված է ապրանքների և ծառայությունների վերավաճառքի վրա: Առևտրական շահույթը գոյանում է գնման գնի և վաճառքի գնի տարբերությունից: Եթե այդ գործարքը իրականացվում է օրենքի սահմաններում, ապա սպեկուլյացիա չի համարվում:

Ֆինանսական ձեռներեցությունը առևտրական գործունեության տարատեսակ է: Առք ու վաճառքի օբյեկտ են արժույթը, արժեթղթերը և այլն:

Միջնորդական ձեռներեցության խնդիրն է միացնել որևէ գործարքի իրականացման հարցում շահագրգռված կողմերին և ստանալ եկամուտ՝ միջնորդավարձի ձևով:

Ապահովագրական ձեռներեցությունը ֆինանսական ձեռներեցության մի տեսակ է, որի դերում ձեռներեցը ստանում է ապահովագրա-

կան մուծումներ, ինչը վերադարձնում է միայն պատահարների դեպքում: Մուծումների մնացած մասը կազմում է ձեռնարկատիրական եկամուտը:

Ինչպես երևում է, ձեռներեցության բոլոր տեսակներն ուղղված են շահույթի ստացմանը: Բայց դրա համար անհրաժեշտ է սովորել ռացիոնալ օգտագործել սահմանափակ ռեսուրսները:

Ռեսուրսների տարբեր համակցությունների ճիշտ ընտրությունը ձեռներեցի գործունեության կարևոր մասն է: Ըստ Շումպետերի՝ դրանք դրսևորվում են 5 ուղղություններով.

1. նոր բարիքի ստեղծում կամ հին բարիքի ստեղծումը նոր՝ ավելի բարձր որակով,
2. արտադրության նոր մեթոդի ներդրում,
3. վաճառահաման նոր շուկաների յուրացում,
4. հումքի կամ կիսաֆաբրիկատի ստացման նոր աղբյուրներ,
5. արտադրության վերակառուցման իրականացում:

Ժամանակի յուրաքանչյուր նոր փուլում կարող են նոր համակցություններ առաջ գալ:

Ձեռներեցության այդ հատկությունը նկատեց Ժ. Բ. Սեյը, որը լրացրեց Սմիթի ձեռներեցության բնորոշումը, այն է՝ արտադրության գործոններ միավորող տնտեսական գործակալ:

Ձեռնարկատիրական գործունեությունը կապված չէ սեփականության որևէ մեկ ձևի հետ (մասնավոր, կոլեկտիվ, հասարակական), հնարավոր են դրանց տարբեր համակցություններ:

Դա նշանակում է, որ ձեռներեց լինելու համար պարտադիր չէ կիրառվող կապիտալի սեփականատեր լինելու հանգամանքը: Կարելի է օգտագործել վարձու կապիտալը: Բայց փոխատվական կապիտալը ենթակա է վերադարձման՝ որոշակի տոկոսներով: Այդ իսկ պատճառով նրա կիրառման տնտեսական ռիսկը մեծանում է:

Ռիսկը ձեռնարկատիրական գործունեության կարևոր հատկանիշն է:

Ռիսկը վնասի հավանականությունն է:

Տարբերում են ռիսկի մի քանի տեսակ՝ արտադրական, առևտրական, ֆինանսական, վարկային և տոկոսային:

Գոյություն ունի կարծիք, որ ռիսկի թույլատրելի մակարդակը հակադարձ համեմատական է այդ գործունեությանը մասնակցող անձանց քանակին:

Որպես կանոն, ռիսկը ապահովագրվում է ապահովագրական ձեռներեցությամբ զբաղվող կազմակերպություններում:

Ռիսկը կարելի է չափել տարբեր մեթոդներով.

- վիճակագրական, որի դեպքում ուսումնասիրվում է նախկինում պատճառված վնասների վիճակագրությունը և համապատասխան հետևություններ արվում,
- փորձագիտական, որի դեպքում հաշվի է առնվում փորձառու մասնագետների կարծիքը,
- հաշվարկավերլուծական, որը հիմնված է մաթեմատիկական մեթոդների վրա:

Տնտեսագետները ռիսկից ստացվող օգտակարությունը հաշվարկում են հետևյալ բանաձևով՝  $E(U) = \sum U_i \cdot \pi_i$ , որտեղ՝

$E(U)$  –  $G$ ՝ ընդհանուր սպասվող օգտակարությունն է,

$U_i$  –  $G$ ՝  $i$ -րդ ելքի օգտակարությունն է,

$\pi_i$  –  $G$ ՝  $i$ -րդ ելքի հավանականությունն է:

Այսպիսով, ռիսկ ասելով հասկացվում է այնպիսի իրավիճակ, երբ, իմանալով յուրաքանչյուր հնարավոր ելքի հավանականությունը, այնուամենայնիվ, հնարավոր չէ կանխագուշակել վերջնական արդյունքը:

Մարդկանց հատուկ է ռիսկի հանդեպ տարբեր վերաբերմունք:

Տնտեսագիտության տեսության մեջ ընդունված է առանձնացնել՝

1. ռիսկի հանդեպ չեզոքներ,

2. ռիսկի սիրահարներ,

3. ռիսկի հակառակորդներ:

Ձեռներեցությունը անհնար է առանց նորարարության: Դրա հետ կապված՝ տարբերում են ձեռնարկատիրական վարքագծի երկու մոդել՝ դասական և ինովացիոն:

Առաջինի էությունն այն է, որ ձեռներեցը ձգտում է կազմակերպել իր գործունեությունը այնպես, որ առկա ռեսուրսներից առավելագույն եկամուտ ստանա:

Երկրորդ մոդելը հիմնած է ոչ միայն առկա ռեսուրսների օգտագործման, այլ նաև նոր, արտաքին ռեսուրսների օգտագործման հնարավորության վրա:

## Քաղց 4.1

### Ձեռներեցության կազմակերպման հիմնական ձևերը, դրանց առավելություններն ու թերությունները

Ձեռներեցությունը դրսևորվում է տարբեր ձևերով: Դրանց դասակարգման հիմքում ընկած է երկու հատկանիշ՝ սեփականության ձևը և ֆիրմայի չափը:

Սեփականության ձևից կախված՝ ձեռներեցությունը կարող է լինել պետական և մասնավոր: Այս երկու հատվածների տեսակարար կշիռը ազգային տնտեսության մեջ ճկուն է: Ազգայնացման ժամանակ պետական ձեռներեցության սահմանները ընդլայնվում են, իսկ մասնավորեցումը նեղացնում է այդ սահմանները:

Պետական ձեռներեցությունը սովորաբար ավելի կայուն է, քանի որ գտնվում է պետական հովանավորության տակ:

Միևնույն ժամանակ, մասնավոր հատվածն ունի մի շարք առավելություններ.

- ազատ է իր ընտրության մեջ,
- բիզնեսի ծավալները կանոնակարգված չեն,
- չի գործում գների կայուն մեխանիզմ:

Տարբերում են ձեռներեցության երեք տեսակ.

- անհատական կամ մասնավոր,
- ընկերություններ,
- կորպորացիաներ (բաժնետիրական ընկերություններ):

Անհատական կամ մասնավոր է կոչվում այն ձեռներեցությունը, որը տնօրինվում է մեկ մարդու կողմից: Այն կրում է սահմանափակ ունեցվածքային պատասխանատվություն, և նրա կապիտալ միջոցները սահմանափակ են: Սա էլ դրա բացասական կողմերն են: Առավելությունն այն է, որ յուրաքանչյուր սեփականատեր ինքն է տնօրինում իր եկամուտը: Նա վճարում է միայն եկամտահարկ և ազատված է կոոպերացիաների համար սահմանված հարկերից: Սա ձեռներեցության ամենատարածված ձևն է, որը հատուկ է փոքր խանութների, ծառայությունների ոլորտի ձեռնարկություններին և այլն:

Ընկերակցությունը գործունեության այն տեսակն է, որն իրականացվում է երկու և ավելի մարդկանց կողմից: Ընկերակցություններն էլ են հարկվում միայն եկամտահարկով: Սրա առավելությունն այն է, որ հեշտ է կազմավորել և հեշտ է լրացուցիչ միջոցներ ձեռք բերել: Թերություններն են՝ ֆինանսական միջոցները շարունակում են սահմանափակ մնալ, ֆիրմայի գործունեության արդյունքների գնահատման դեպքում կարող են տարածայնություններ ծագել, դժվար է որոշել յուրաքանչյուր մասնակցի բաժինը և այլն: Ընկերակցության ձևով հանդես են գալիս բոլորեային գրասենյակները, աուդիտորական ֆիրմաները և այլն:

Կորպորացիա է կոչվում անհատների համախմբությունը, որոնք միացել են համատեղ ձեռնարկատիրական գործունեություն կազմակերպելու համար: Կորպորացիայի սեփականության իրավունքը բաժանված է մասերի՝ ըստ բաժնետոմսերի քանակի: Կորպորացիաները ներկայումս լայն տարածում են գտել բոլոր երկրներում:

Կորպորացիայի առավելություններն են.

- դրամական կապիտալի ներգրավման անսահմանափակ հնարավորությունները,
- պրոֆեսիոնալների ներգրավումը կառավարչական գործառույթի իրականացման համար,
- կորպորացիայի գործունեության կայունությունը, քանի որ դրա որևէ անդամի դուրս գալը տվյալ կազմակերպությունից որևէ ձևով չի անդրադառնում վերջինիս գործունեության վրա:

Թերություններից են.

- կորպորացիայի եկամտի այն մասի կրկնակի հարկումը, որը նախատեսված է շահաբաժնի վճարման համար: Առաջին անգամ գանձվում է շահութահարկ, իսկ երկրորդ անգամ բաժնետոմսի տերը վճարում է եկամտահարկ: Փոքր կորպորացիաների վրա կրկնակի հարկման բեռն ավելի ցայտուն է զգացվում: Այդ պատճառով էլ ԱՄՆ-ում օրենքը թույլ է տալիս ֆիրմաներին S-կորպորացիայի (small business corporation - փոքր բիզնես կորպորացիա) կարգավիճակ ձեռք բերել, որի դեպքում կորպորացիայի եկամուտը համարվում է բաժնետերերի եկամուտ և գանձվում է միայն եկամտահարկ:
- Տնտեսական չարաշահումների համար բարենպաստ պայմանների առկայությունը: Հնարավոր է իրական արժեք չունեցող բաժնետոմսերի թողարկում:
- Սեփականության և վերահսկողության գործառույթների բաժանումը: Բաժնետոմսերի տերերը ձգտում են բարձր շահաբաժին ստանալ, իսկ մենեջերները՝ նվազեցնել դրանց չափը:

Գոյություն ունեն կորպորացիաների այլ թերություններ, բայց դրանք փոխհատուցվում են առավելություններով:

Ձեռներեցության չափերից ելնելով՝ տարբերում են մանր, միջին և խոշոր ձեռնարկություններ:

Ժամանակակից արևմտյան երկրների տնտեսության մեջ մանր բիզնեսն ամենամեծ տեսակարար կշիռն ունի:

Փոքր բիզնեսի ձևերն են՝ ֆրանչայզինգը, վենչուրային ձեռներեցությունը:

Ֆրանչայզինգը մանր մասնավոր ֆիրմաների համակարգ է, որը պայմանագիր է կնքում խոշոր ֆիրմայի հետ՝ որոշակի տարածքում արտադրություն կազմակերպելու և տվյալ ֆիրմայի պիտակը օգտագործելու իրավունք ստանալու համար: Մանր ֆիրմաները խոշոր ֆիրմաների արտադրանքի մանրածախ իրացնողներ են դառնում: Նման պայմանագրերը փոխշահավետ են, քանի որ մանր ֆիրմանե-

րը վարկ և հովանավորություն են ստանում խոշոր կորպորացիաների կողմից, իսկ վերջիններս գումարներ են տնտեսում:

Վենչուրային ֆիրման առևտրական կազմակերպություն է, որը իտական հետազոտություններով է զբաղվում: Վենչուրային ֆիրմաները նորարարություններով են զբաղվում և կարող են վնասներ թել, եթե նոր արտադրատեսակը չի համապատասխանում շուկայի լահանջներին: Դրա համար էլ այս ֆիրմաները ձգտում են արագ ավարտել որևէ արտադրատեսակի մշակման գործընթացը՝ մյուսին լնցնելու համար: Վենչուրային ֆիրմայի հայրենիքն է համարվում ՄՆ-ը, որտեղ այն առաջացել է երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո: Ներկայումս նման ֆիրմաներ ձևավորվում են նաև այլաստանում:

Միջին բիզնեսը փոքր դեր է խաղում. այն կայուն չէ, քանի որ տիպված է մրցել և՛ խոշոր, և՛ մանր բիզնեսի հետ, ինչի արդյունքում երաժվում է խոշոր ֆիրմայի կամ դադարում է գոյություն ունենալ: ացառություն են կազմում այն ֆիրմաները, որոնք մենաշնորհային են որևէ ոլորտում:

Խոշոր բիզնեսն աչքի է ընկնում կայունությամբ: Նրա մենաշնորհային դիրքը շուկայում հնարավորություն է տալիս էժան արտադրանք արտադրել՝ ի հաշիվ ծավալի:

Յուրաքանչյուր երկրի բնորոշ է իր կառուցվածքը: Համաձայն րա՝ բոլոր կազմակերպությունները բաժանվում են առևտրայինի և չ առևտրայինի:

Առևտրային ֆիրմաները կարող են հանդես գալ ընկերակցությունների, արտադրական կոոպերատիվների, պետական և մունիցիպալ ձեռնարկությունների տեսքով: Տնտեսական ընկերակցությունները կարող են իրենց հերթին հանդես գալ լրիվ ընկերակցության, լոմանդիտային, սահմանափակ պատասխանատվությամբ, լրացույիչ պատասխանատվությամբ ընկերությունների, բաժնետիրական կազմակերպությունների ձևով:

Ոչ առևտրային ֆիրմաները ստեղծվում են սպառողական կոոպերատիվների, հասարակական կամ կրոնական կազմակերպությունների ձևով:

## Չափ 42

### Կապիտալ գործառույթների և մեկնաբանումների տարբերակումը: Ձեռնարկատիրական կապիտալի ձևավորումը

Տարբեր տնտեսագիտական դպրոցներ տարբեր ձևով են մեկնաբանում կապիտալը: Առավել կարևորը երեքն են՝

- իրային կամ նատուրալիստական հայեցակետ,
- դրամական կամ մոնետարիստական հայեցակետ,
- «մարդկային կապիտալի» տեսություն:

Ըստ նատուրալիստական հայեցակետի՝ կապիտալը դիտարկվում է որպես արտադրության միջոց կամ իրացման համար նախատեսված ապրանք:

Այսպես, Ա. Սմիթը կապիտալը դիտարկում է որպես կուտակված իրեր, Դ. Ռիկարդոն՝ որպես արտադրության միջոցներ: Մարշալի տեսության մեջ կապիտալը քննարկվում է որպես արտադրության նախադրյալ կազմող իրերի համախմբություն: Ջ. Ջլարկը ենթադրում է, որ կապիտալը արտադրողական բարիքների պաշարն է, որն աշխատանքի հետ մեկտեղ կազմում է արտադրության հավերժական սկզբնապատճառը: Պ. Սամուելսոնը կապիտալը բնորոշում է որպես խոշոր ֆաբրիկաների արտադրական կառույցներ, պատրաստի արտադրանքի և կիսաֆաբրիկատների պաշարներ:

Նմանօրինակ մոտեցում են ցուցաբերում նաև ժամանակակից արևմտյան շատ տնտեսագետներ:

Այսպես, Կոլումբիայի համալսարանի պրոֆեսոր Դյուրին կապիտալին է վերագրում այն ամենը, ինչ «օգտակար դեր է խաղում արտադրական գործընթացը կազմակերպելիս», այսինքն՝ արտադրության միջոցները, օգտակար հանածոները, սպառման առարկաներն ու աշխատուժը:

Մոնետարիզմի տեսանկյունից կապիտալը տոկոս բերող գումար է:

Կապիտալի դրամական ձևի «բացարձակացումը» սկիզբ է առնում դեռևս մերկանտիլիզմից: Բայց 18-19-րդ դարերում դրամական հայեցակետը երկրորդ պլան մղվեց դասական դպրոցի կողմից: Փոդի և վարկի նկատմամբ հետաքրքրության վերածննդի հարցում մեծ դեր խաղաց Ջ. Մ. Քեյնսի տեսությունը: Հետագայում տարբերակում տեղի ունեցավ Քեյնսի կողմնակիցների շարքերում: Մոնետարիզմի ներկայացուցիչների մեծամասնությունը ներկա փուլում ելնում են այն բանից, որ կապիտալը փողն է կամ դրան փոխարինողը՝ վարկա-

յիս փողը: Բայց սյուսսերը պայրտալը պապուս Ես Եպաստր ստացման հետ:

«Մարդկային կապիտալի տեսությունը» առաջացավ 20-րդ դարի 60-ական թվականներին՝ մարդկային գործունի ազդեցության մեծացման արդյունքում:

Կապիտալը կարելի է դիտարկել որպես նրա բոլոր տարրերի անընդհատ շարժ:

Միայն շարժման մեջ է փողը վերածվում կապիտալի:

Կապիտալը ինքնաճող արժեք է:

Այս երեք պահերն են բնութագրում կապիտալի էությունը:

Գործունեություն կազմակերպելու համար ֆիրման պետք է ելակետային կապիտալ ունենա:

Ելակետային կապիտալը սկզբնական շրջանում ներդրված կապիտալն է՝ գումարած արտադրության ընթացիկ ծախսերը:

Այս ծախսերի ծածկման աղբյուր կարող են ծառայել և՛ ներքին, և՛ արտաքին միջոցները:

Ներքին միջոցներն են.

1. շահույթից ձևավորված խնայողությունները,
2. ամորտիզացիոն հատկացումները,
3. բաժնետոմսերի վաճառքից ստացված գումարները:

Արտաքին միջոցներն են՝ բանկային և առևտրային վարկը: Դրանց բաժին է ընկնում ձեռնարկության ֆինանսների 40%-ը: Վարկերը լինում են երկարաժամկետ և կարճաժամկետ: Վերջիններս վերադարձվում են մեկ տարվա ընթացքում: Կարճաժամկետ փոխառությունները օգտագործվում են ամենօրյա ծախսերը հոգալու համար, օրինակ՝ աշխատավարձի, հուճքի և այլն:

Երկարաժամկետ փոխառություններն օգտագործվում են ինվեստիցիոն (ներդրումային) ապրանքների գնումների համար:

Կարճաժամկետ փոխառությունների տեսակներն են.

- առևտրական վարկ, որը մի ֆիրման տրամադրում է մյուսին,
- ֆինանսական ինստիտուտների փոխառություններ (բանկեր և այլն),
- ներդրողների փոխառություններ (հիմնականում բնակչություն)՝ բաժնետոմսերի և պարտատոմսերի վաճառքի միջոցով:

### **Չափ 43**

#### **Արժեթղթերի շուկայի էությունը և կառուցվածքը**

Արժեթղթերի շուկան ֆինանսական շուկայի այն ձևն է, որտեղ տեղի է ունենում թողարկված արժեթղթերի առք ու վաճառք:

ՀՀ-ում արժեթղթերի շուկան օրենքով սահմանված է որպես արժեթղթերի թողարկման, տեղաշարժման և շրջանառության առնչությամբ առաջացող փոխհարաբերությունների համակարգ:

Արժեթուղթը իրավական ուժ ունեցող փոստաթուղթ է, որը վկայում է այն թողարկող և ձեռք բերող անձանց միջև գույքային կամ փոխառության առնչությամբ սահմանված փոխհարաբերությունների մասին:

Արժեթղթերի շուկան իրենից ներկայացնում է շրջանառության ոլորտի յուրահատուկ մասը, որի մեջ ներգրավված են արժեթղթերի հետևյալ տեսակները՝ բաժնետոմսերը, պարտատոմսերը, սեփականաշնորհման պետական արժեթղթերը, ավանդային սերտիֆիկատը, մուրհակը, առևտրային արժեթուղթը և այլ արժեթղթեր:

Բաժնետոմսը բաժնետիրական ընկերության կողմից թողարկվող արժեթուղթ է, որը վկայում է ներդրողի կողմից այդ ընկերության սեփականության որևէ մասի սեփականատերը լինելու և, որպես կանոն, եկամտի որոշակի մասնաբաժին ստանալու իրավունքի մասին որը նախատեսվում է արժեթղթեր թողարկողի ազդագրում:

Պարտատոմսը արժեթուղթ է, որը վավերացնում է ներդրողի կողմից կատարված դրամական միջոցների ներդրումը և պարտատոմս թողարկողի պարտավորությունները՝ կապված պարտատոմսի սեփականատիրոջը սահմանված ժամկետում գումարների կա տոկոսադրույքների վճարման և ներդրված գումարի վերադարձման հետ, ինչպես նաև պարտատոմսի թողարկման որոշմամբ նախատեսված այլ պայմաններ:

Պետական պարտատոմսը արժեթուղթ է, որը վավերացնում սեփականատիրոջ կողմից պետական բյուջե կատարած դրամակա միջոցների ներդրումը և հաստատագրված եկամուտներ ստանալու իրավունքը: ՀՀ պետական պարտատոմսեր կարող են թողարկվել միայն ՀՀ կառավարման մարմինները:

Սեփականաշնորհման պետական արժեթուղթը ՀՀ կառավարության կողմից թողարկված արժեթուղթ է, որով պետակա պարտավորություններ են սահմանվում դրանք ձեռք բերող անձան նկատմամբ մասնավորեցման և ապապետականացման ծրագրեր իրագործման ընթացքում:

Ավանդային սերտիֆիկատը վարկատու կազմակերպության փաստաթուղթ է, որը հավաստում է միջոցների ավանդադրումը և դրա դիմաց սերտիֆիկատների թողարկմամբ պայմանավորված որոշակի տոկոսի չափով եկամուտ ստանալու ներդրողի իրավունքը:

Մուրհակը արժեթուղթ է, որը վավերացնում է մուրհակատուի կողմից դրամական պարտավորության կատարումը մուրհակում նշված ժամկետում:

Առևտրային արժեթուղթը դրամական միջոցների կարճատև ներդրումը հավաստող փոստաթուղթ է, որի սեփականատերը ձեռք է բերում արժեթղթերի թողարկման որոշմամբ սահմանված որոշակի իրավունքներ:

Այլ արժեթղթեր են հանդիսանում ֆյուչերսային, ֆորվարդային ու օպցիոն պայմանագրերը և այլն:

Արժեթղթերի շուկայում մասնակցում են հետևյալ սուբյեկտները՝

ա/ Արժեթղթեր թողարկողը իրավաբանական անձ է (եմիտենտ), որը արժեթղթերը շրջանառության մեջ է բաց թողնում իր անունից և պարտավորություն է կրում այդ արժեթղթերը ձեռքբերողների առջև:

բ/ Ներդրողը (ինվեստորը) ֆիզիկական անձ է կամ իրավաբանական անձի կարգավիճակ ունեցող սուբյեկտ, որը հանդիսանում է արժեթղթերի սեփականատեր կամ նրա կողմից լիազորված անձ:

Արժեթղթերի շուկայի կազմակերպչական կառույց է ֆոնդային բորսան՝ սահմանափակ պատասխանատվությամբ կամ բաժնետիրական ընկերության ձևով հիմնադրված, իրավաբանական անձի կարգավիճակ ունեցող ձեռնարկություն է, որը սահմանված որոշակի տեղում և ժամկետներում, իր կողմից հաստատված կանոններով, կազմակերպում է արժեթղթով հրապարակային սակարկություններ և կատարում արժեթղթերի գնանշում:

ՀՀ-ում արժեթղթերի առուծախն իրականացվում է ազատ գներով արժեթղթերի շուկայի կանոններին համապատասխան:

Արժեթղթերի շուկան լինում է 2 տեսակ.

- 1) առաջնային,
- 2) երկրորդային:

Առաջնային շուկայում էմիտենտը վաճառում է արժեթղթերի նոր թողարկումները և ստանում է դրանց համար անհրաժեշտ դրամական միջոցները:

Այդպիսի արժեթղթերը անմիջապես ձեռք են բերում նախնական ներդրողները:

Երկրորդային շուկան բաղկացած է հաջորդող ներդրողներից, որոնց միջև կատարվում է արժեթղթերի վերաբաշխում:

Չարգացած երկրներում, որպես կանոն, գործում են մի քանի ֆոնդային բորսաներ, որտեղ արժեթղթերի առուծախով զբաղվում են մակլերները, բրոքերները և դիլերները:

ա) Մակլերը մոտեցնում է գործարքի մասնակիցներին, բայց ինքը ինքնուրույն գործարքներ չի կնքում և ստանում է միջնորդավարձ արժեթղթերի գնորդից և իրացնողից:

բ) Բրոքերը արժեթղթերի առանձին տեսակների նեղ մասնագետ է, որը անմիջականորեն նպաստում է առևտրային գործարքին: Դրա համար նա ստանում է որոշակի վճար (կողմերի համաձայնությամբ):

գ) Դիլերը գնում է արժեթղթեր իր անունով և իր հաշվին, հետո վերավաճառում է դրանք: Այդ վերավաճառման դրամամուտքը նրա շահույթն է:

Արժեթղթերի շուկայի բովանդակությունը արտահայտվում է նրա գործառույթների միջոցով:

Այդ գործառույթներն են՝

1. խնայողությունների և ազատ դրամական միջոցների կենտրոնացումը և արտադրության ֆինանսավորումը,

2. կապիտալ միջոցների արդյունավետ օգտագործումը դրանց բաշխման և վերաբաշխման միջոցով,

3. կապիտալի ազատ հոսքի ապահովումը մեկ ճյուղից մյուսը՝ ըստ պահանջարկի և առաջարկի փոփոխության,

4. արժեթղթերի օգտագործումը պետության ձեռքին կարևոր գործիք է ոչ միայն բյուջեի դիֆիցիտը վերացնելու համար, այլ նաև ռազմավարական նշանակություն ունեցող արտադրությունները խթանելու համար,

5. տեղեկատվական ֆունկցիան:

Արժեթղթերի շուկան յուրատեսակ բարոմետր է ծառայում տնտեսավարող սուբյեկտների համար՝ իրենց միջոցները ավելի արդյունավետ օգտագործելու առումով:

Արժեթղթերի շուկայում կողմնորոշվելու համար կարևոր դերակատարություն ունեն արժեթղթերի ֆոնդային ինդեքսները: Արժեթղթերի ֆոնդային ինդեքսը որոշելու համար հիմք են ընդունվում մի շարք խոշոր միավորումների արժեթղթերի կուրսերը:

Այսպես, օրինակ՝ աշխարհում ամենախոշորներից մեկը համարվող Նյու Յորքի ֆոնդային բորսան արժեթղթերի ինդեքսը հաշվարկելիս հաշվի է առնում 30 առաջատար արդյունաբերական կորպորացիաների, 20 առաջատար տրանսպորտի և կապի, 15 կոմունալ ծառայությունների միավորումների արժեթղթերի կուրսը:

Ի վերջո, քանի որ այդ խոշոր միավորումներն են հիմնականում ապահովում տվյալ տնտեսական համակարգի կայունությունը, ուստի արժեթղթերի կուրսերի տատանումները գնահատվում են ըստ այդ կորպորացիաների արժեթղթերի կուրսի տատանումների: Փաստորեն դրանք հանդիսանում են յուրատեսակ արժեչափ կամ բարոմետր՝ ճիշտ կողմնորոշվելու համար:

Արժեթղթերի ֆոնդային ինդեքսը հաշվարկվում է հետևյալ ձևով՝

$$i = \frac{PQ}{L}$$

որտեղ՝ P – մ արժեթղթերի կուրսն է,

Q – մ արժեթղթերի թիվը, քանակը,

L – ը՝ նրա նորմալ արժեքը:

Ամենահին ինդեքսը Դուու-Ջոնսի ինդեքսն է, որը հաշվարկվում է 1884 թվականից:

Ֆոնդային բորսայում գործող ամձանց վարքագծից ելնելով՝ նրանք բաժանվում են 2 խմբի՝

I խումբը, որը աշխատում է գները բարձրացնելու միտումով, կոչվում են ցուլեր:

II խումբը, որի վարքագիծը գների իջեցումն է, կոչվում են արջեր:

## Չարց 44

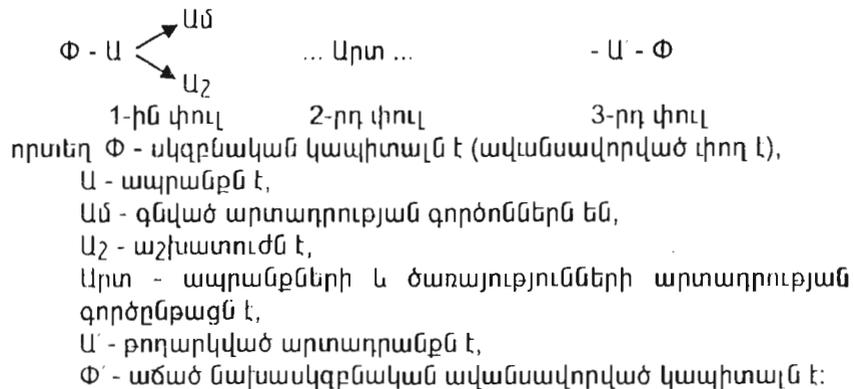
### Հիմնական և շրջանառու կապիտալ, դրանց շրջապտույտը, պտույտը և ամորտիզացիան

Յուրաքանչյուր երկրի ազգային տնտեսություն իրենից ներկայացնում է մի կողմից՝ առանձնացված, մյուս կողմից՝ փոխադարձորեն միմյանցից կախված ֆիրմաների ամբողջություն, որոնք անհատական վերարտադրություն են իրականացնում:

Անհատական վերարտադրությունը արտադրության գործոնների միացման անընդհատ կրկնվող գործընթացն է՝ ապրանքներ արտադրելու և եկամուտներ ստանալու նպատակով:

Վերարտադրության ելակետը կապիտալի շրջապտույտն է: Կապիտալի շրջապտույտը արտադրության գործոնների արժեքի շարժն է արտադրության և շրջանառության ոլորտներում, որի ընթացքում անցնում է երեք հաջորդական փուլերով և ընդունում արտադրական, դրամական և ապրանքային ձևեր:

Արտադրական պարբերաշրջանի փուլը.



Երեք փուլերից յուրաքանչյուրը որոշակի ֆունկցիա է կատարում.  
 - առաջին փուլում ձևավորվում են արտադրության պայմանները,  
 - երկրորդ փուլում իրականացվում է արտադրության պրոցես,  
 - երրորդ փուլում տեղի է ունենում թողարկված արտադրանքի իրացումը և շահույթի ստացումը:

Կապիտալի շրջապտույտը՝ դիտարկված որպես անընդհատ կրկնվող գործընթաց, կոչվում է կապիտալի պտույտ:

Շրջապտույտի և պտույտի միջև գոյություն ունի տարբերություն: Մեկ շրջապտույտի ընթացքում ֆիրմային է վերադարձվում ավանսավորված կապիտալի միայն մի մասը, իսկ պտույտի ընթացքում՝ ամբողջ ավանսավորված կապիտալը:

Կապիտալի պտույտը չափվում է ժամանակով և արագությամբ: Պտույտի ժամանակը այն ժամանակահատվածն է, որի ընթացքում ռեսուրսները, անցնելով արտադրության և շրջանառության բազմաթիվ փուլերով, վերադառնում են ելակետային (դրամական) ձևին: Պտույտի ժամանակը բաղկացած է արտադրության և շրջանառության ժամանակներից:

Պտույտների թիվը որոշվում է հետևյալ բանաձևի միջոցով՝

$$n = \frac{O}{t}$$

որտեղ՝  $n$  – պտույտների թիվն է տարվա ընթացքում,  
 $o$  – ընդունված ժամանակի միավորն է (1 տարի),  
 $t$  – տվյալ ռեսուրսների մեկ շրջապտույտի տևողությունն է:

Պտույտը կատարում է արտադրական կապիտալը (ըստ Մարքսի՝ արդյունաբերականը):

Արտադրական կապիտալը արտադրության գործոններն են արտահայտված արժեքային ձևով:

Կապված նոր ստեղծված ապրանքի արժեքին օգտագործվող արտադրական կապիտալի արժեքի փոխանցման ձևի հետ՝ տարբերում են հիմնական կապիտալ, շրջանառու կապիտալ կատեգորիաները:

Հիմնական կապիտալը օգտագործվում է մի քանի արտադրական պարբերաշրջանների ընթացքում և իր արժեքը պատրաստի արտադրանքին փոխանցում է մաս-մաս՝ բնահիրային տեսքով. դա շենքերն են, հաստոցները, սարքավորումները և այլն:

Շրջանառու կապիտալը օգտագործվում է մեկ պարբերաշրջանի ընթացքում և իր արժեքը փոխանցում է պատրաստի արտադրանքին միանգամից ու ամբողջությամբ: Բնահիրային տեսքով իրենից ներկայացնում է հումք, նյութեր, կիսաֆաբրիկատներ և այլն:

Հիմնական կապիտալի արժեքի փոխանցման գործընթացը կոչվում է ամորտիզացիա, իսկ փոխանցված գումարների ամբողջությունը՝ ամորտիզացիոն ֆոնդ:

Ամորտիզացիոն ֆոնդը նախատեսված է հիմնական կապիտալի տարրերի վերականգնման համար:

Հիմնական կապիտալը ենթարկում է ֆիզիկական և բարոյական ճշմարտության: Ֆիզիկական ճշմարտությունը նրա սպառարժեքի կորուստն է:

Ֆիզիկական և բարոյական ճշմարտության հաշվարկը մեծ նշանակություն ունի ամորտիզացիայի նորմայի հաշվարկման համար:

Ամորտիզացիայի նորման որոշվում է տարեկան ամորտիզացիոն հատկացումների և հիմնական արտադրական կապիտալի միջին տարեկան արժեքի հարաբերությամբ՝ արտահայտված տոկոսներով: Այն ցույց է տալիս, թե քանի տարվա ընթացքում հիմնական կապիտալի արժեքը պետք է վերականգնվի:

ԳՏԱ-ի պայմաններում սարքավորման ծառայության ժամկետը կրճատվում է, որի պատճառով արագացված ամորտիզացիայի անհրաժեշտություն է առաջանում:

Հիմնական ֆոնդերի օգտագործման ընդհանրական ցուցանիշ է համարվում ֆոնդահատույցը (Ֆհ):

$$Ֆհ = \frac{Աթ}{ՀՖ}$$

որտեղ՝  
 $Ֆհ$  – ֆոնդահատույցն է,  
 $Աթ$  – արտադրանքի թողարկումն է,

ՀՖ – հիմնական արտադրական ֆոնդերի արժեքն է:  
Շրջանառու ֆոնդերի օգտագործումը արտահայտվում է նյութատարությամբ (Ն.Տ.):

## Հարց 45

### Տոկոսի էությունը, դինամիկան և գործոնները

Արտադրության յուրաքանչյուր գործոն հող, կապիտալ, աշխատանք, բերում է համապատասխան եկամուտ՝ ռենտա, տոկոս և աշխատավարձ:

Դիտարկենք տոկոսը:

Շուկայական էկոնոմիկան ենթադրում է վարկով տրված ցանկացած ռեսուրսի վճարումը՝ տոկոսով հանդերձ:

Մարքսյան տեսությունը այդ հարցը քննարկում է հետևյալ տրամաբանությամբ՝ փոխառվական կապիտալը մտնում է արտադրության պրոցես, որի հետևանքով բերում է շահույթ: Այդ շահույթի մի մասը փոխառում յուրացնում է որպես ձեռնարկատիրական եկամուտ, իսկ մյուս մասը տալիս է փոխատուին՝ տոկոսի տեսքով:

Փոխառվության տրված կապիտալից ստացվող եկամտի և այդ կապիտալի մեծության հարաբերությունը, արտահայտված տոկոսներով, կոչվում է տոկոսի նորմա կամ տոկոսադրույք:

Օրինակ, փոխառվական կապիտալի մեծությունը 10000 դոլար է, իսկ նրանից ստացված տարեկան եկամուտը՝ 1000 դոլար, տոկոսադրույքը հավասար կլինի  $1000/10000 \times 100\% = 10\%$ :

Գործնականում տոկոս ասելիս սովորաբար հասկացվում է տոկոսի նորման կամ դրույքը:

Տարբերում են տոկոսի միջին նորմա, որը որոշվում է երկար ժամանակահատվածի համար և շուկայական տոկոսադրույք, որը որոշվում է յուրաքանչյուր օրվա համար:

Տոկոսադրույքի վրա ազդում են՝

- կապիտալի մեծությունը,
- խնայողությունների ծավալը,
- կապիտալի առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությունը:

Գոյություն ունեն անվանական և իրական տոկոսադրույք հասկացություններ:

Անվանական տոկոսադրույքը ընթացիկ շուկայական դրույքն է առանց հաշվի առնելու ինֆլյացիայի տարեկան մակարդակը: Իրա-

կան տոկոսադրույքը անվանական տոկոսադրույքի և սպասվող (ենթադրվող) ինֆլյացիայի տեմպի տարբերությունն է: Օրինակ, եթե անվանական տոկոսադրույքը 10% է, իսկ սպասվող ինֆլյացիայի տեմպը 6% է, ապա իրական դրույքը կկազմի 4%:

Ամերիկացի տնտեսագետ Իրվինգ 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 իրական դրույքը մնա անփոփոխ:

Մաթեմատիկորեն Ֆիշերի էֆեկտն ընդունում է հետևյալ տեսքը

$$i = \tau + \pi^e,$$

որտեղ  $i$ -ն տոկոսի անվանական դրույքն է,  $\tau$ -ն տոկոսի իրական դրույքն է, իսկ  $\pi^e$ -ն՝ սպասվող ինֆլյացիայի տեմպը՝ արտահայտված տոկոսներով:

Տոկոսադրույքի մեծության սահմանները կարող են տատանվել հետևյալ գործոնների ազդեցության ներքո՝

1. Ոիսկ. ինչքան մեծ է ռիսկը, այնքան բարձր է տոկոսադրույքը:
2. Ժամկետայնություն. երկարաժամկետ վարկերը տրվում են ավելի բարձր տոկոսով, քան կարճաժամկետը:
3. Վարկի չափը. որպես կանոն, փոքր վարկի տոկոսադրույքը ավելի բարձր է: Պատճառն այն է, որ և՛ մեծ, և՛ փոքր վարկի վարչական ծախսերը նույնն են:
4. Փոխառվական կապիտալի շուկայի մոնոպոլացման աստիճանը: Ինչքան բարձր է մոնոպոլացման աստիճանը, այնքան բարձր կլինի տոկոսադրույքը (այլ հավասար պայմաններում):

Գոյություն ունեն տոկոսադրույքի վրա ազդող այլ գործոններ՝ մրցակցությունը, հարկերը և այլն:

Տոկոսադրույքի դերը շատ մեծ է, քանի որ այն ազդում է արտադրության և՛ մակարդակի, և՛ կառուցվածքի վրա:

1. Ցածր տոկոսադրույքը բերում է ինվեստիցիաների մեծացման և արտադրության ընդլայնման: Բարձր տոկոսադրույքը «ճնշում» է ինվեստիցիաները:
2. Տոկոսադրույքը ազդում է կապիտալի տեղաբաշխման վրա: Այն վերաբաշխում է կապիտալը ճյուղերի միջև՝ ըստ շահութաբերության:

Սահմանային օգտակարության տեսության կողմնակիցների կարծիքով (ավստրիացի տնտեսագետ է. Բեն-Բավերկ) տոկոսն առաջանում է ժամանակի հոգեբանական նախընտրության արդյունքում: Մարդու համար բարիքների այժմեական արժեքը ավելի բարձր է,

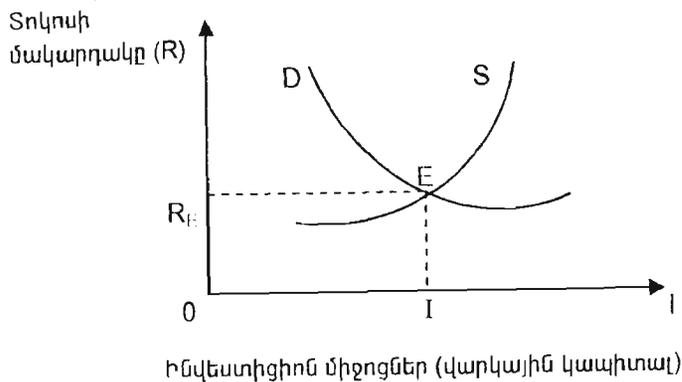
քան համանման բարիքների արժեքը ապագայում: Դա կապված է մարդու կարիքներն ու ցանկությունները տվյալ պահին բավարարելու հնարավորության, ինչպես նաև եղած ռեսուրսների խելամետ տնօրինման շնորհիվ լրացուցիչ եկամուտ ստանալու մարդու ցանկության հետ: Հենց այդ հնարավորությունն է դրդում մարդկանց պարտք անել և դրա դիմաց վճարել որոշակի գումար՝ տոկոսների տեսքով: Այսպիսով, տոկոսը ընթացիկ սպառումից հրաժարվելու դիմաց փոխհատուցումն է:

Կապիտալի զուտ արտադրողականության տեսությունը տոկոսի հարկը կապում է կապիտալի պահանջարկի հետ: Ձեռներեցը, որն օգտագործում է պարտք վերցրած կապիտալը, կարող է վճարել տոկոսներ, եթե դրա կիրառումը եղել է արդյունավետ: Սահմանային օգտակարության տեսությունն, իր հերթին, տոկոսի խնդիրը կապում է կապիտալի առաջարկի հետ: Իր կապիտալն ուրիշին օգտագործման տվող անձի համար այդ գործարքն իրապես երևում է ինչպես ընթացիկ պահանջմունքներից հրաժարում, որն արժանի է տոկոսների տեսքով փոխհատուցմանը:

Ժամանակակից տնտեսագիտության տեսությունը տոկոսը մեկնաբանում է որպես տվյալ պահին ռեսուրսներ ունենալու պահանջարկի բավարարման դիմաց վճարվող արժեք՝ փոխանակ սպասելու այնքան, մինչև փող կվաստակեն և կկարողանան ձեռք բերել տվյալ ռեսուրսներ:

Տոկոսադրույքի որոշումը կարելի է կատարել պահանջարկի և առաջարկի տեսության հիման վրա: Կապիտալի պահանջարկի աճի և առաջարկի նվազման հետ կապված՝ տոկոսի մակարդակը բարձրանում է: Գրաֆիկորեն դա ցույց է տրված գծապատկեր 16-ում:

Գծապատկեր 16. Հավասարակշռությունը կապիտալի շուկայում



Առաջադրված գրաֆիկը թույլ է տալիս հասկանալ տոկոսի կատեգորիան՝ որպես յուրօրինակ հավասարակշռող գին (RE): E կետը կապիտալի պահանջարկի կորի (D) հատման կետն է կապիտալի առաջարկի կորին (S): Այստեղ տեղի է ունենում կապիտալի սահմանային արդյունավետության համընկնում ընծեղված հնարավորությունների սահմանային բացթողման հետ, վարկային կապիտալի պահանջարկն ու առաջարկը համընկնում են:

## Հարց 46

### Հողային ռենտան՝ որպես գործոնային եկամուտ: Ռենտայի տեսություններ

Հողը և նրա ընդերքը, հանդիսանալով արտադրության գործոն, բերում են եկամուտ, որը կոչվում է ռենտա:

Հողը՝ որպես արտադրության գործոն, ունի կարևոր առանձնահատկություն: Ի տարբերություն մյուս երկու գործոնների (աշխատանք և կապիտալ), որոնք ազատ վերարտադրելի են, հողի քանակը ֆիքսված մեծություն է, դրա համար էլ հողի առաջարկը ճկուն չէ:

Հողի սահմանափակությունը և առաջարկի ոչ ճկունությունը առաջ են բերում գնագոյացման առանձնահատկություններ գյուղատնտեսության մեջ:

Այդ ելակետային դրույթը ընդունվում է տնտեսագիտական բոլոր դպրոցների կողմից, իսկ մյուս տեսակետներում նրանց մոտեցումները տարբերվում են:

Հողային ռենտայի մարքսյան հայեցակետը ելնում է նրանից, որ բոլոր տեսակի եկամուտների աղբյուրը հավելյալ արդյունքն է: Դրա համար էլ հողային ռենտան, ինչպես շահույթը և տոկոսը, համարվում է հավելյալ արժեքի փոխակերպված ձև: Կ. Մարքսը առանձնացնում է հողային ռենտայի երկու տեսակ՝ բացարձակ և դիֆերենցիալ: Վերջինս հետազոտվել է նաև Ադ. Սմիթի և Դ. Ռիկարդոյի կողմից:

Դիֆերենցիալ ռենտան առաջանում է որպես վատագույն հողերի վրա կատարված նույն աշխատանքի արդյունքում ձևավորված գյուղատնտեսական մթերքների արտադրության բարձր գնի (ինչը գյուղատնտեսական արտադրության մեջ ընդունվում է որպես ընդհանուր գին՝ վատագույն հողերը մշակելու նկատառումներից ելնելով) և միջին ու լավագույն հողերի բնական բերրիության շնոր-

հիվ նույն մթերքների արտադրության ավելի ցածր անհատական գների տարբերության արդյունք:

Բնականաբար հարց է առաջանում, ինչու՞ է գյուղատնտեսության մեջ արտադրության հասարակական գինը որոշվում վատագույն, այլ ոչ թե միջին կամ լավագույն հողակտորներում գյուղատնտեսական մթերքների արտադրության ձևավորված գնով: Հենց նրա համար, որ հողը սահմանափակ է, և միայն լավագույն ու միջին հողակտորների մշակումից ստացված բերքը չի կարող բավարարել հասարակության պահանջումները:

Եվ եթե պահանջարկը գերազանցում է առաջարկը, ապա շուկայական գինը բարձրանում է և կարող է նույնիսկ գերազանցել վատագույն հողակտորից ստացված արդյունքի գինը:

Հետևաբար, դիֆերենցիալ ռենտան արտադրության հասարակական և անհատական գների տարբերությունն է: Վատագույն հողակտորներում այն չի առաջանում:

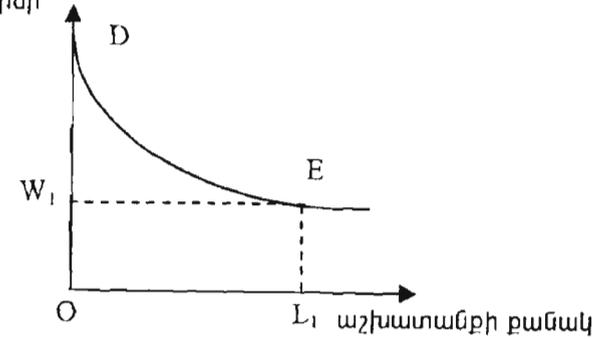
Բացարձակ ռենտան, ըստ Մարքսի, առաջանում է բոլոր հողակտորներից: Այն ձևավորվում է որպես տարբերություն գյուղատնտեսական արդյունքի արժեքի և արտադրության գնի միջև: Մարքսը ենթադրում էր, որ գյուղատնտեսական մթերքի արժեքի իջեցմանը խոչընդոտում է հողի մասնավոր սեփականությունը: Այստեղից նա եզրակացնում էր, որ անհրաժեշտ է ազգայնացնել հողը: Եթե հողի սեփականատերը հողը հանձնում է վարձավճարով, ապա վարձակալը վճարում է նրան վարձակալական վճար, որն ընդգրկում է հողային ռենտան և հողի վրա գտնվող շինություններից օգտվելու վճարը: Իսկ վարձակալը ստանում է միջին շահույթ այն կապիտալից, ինչը ինքը ներդրել է տնտեսության մեջ:

Նորդասական ուղղությունը ունի այլ մոտեցում: Նրա պատկերացումները բխում են սահմանային ծախսերի գաղափարից: Դիտարկենք այն դեպքը, երբ հողի սեփականատերը ինքն է վարում տնտեսությունը (գծապատկեր 17):

Գրաֆիկից երևում է, որ ֆերմերը (ինքն էլ հենց հողի սեփականատերն է) բանվորներ կվարձի մինչև  $L_1$  կետը, այսինքն մինչև վերջին վարձվող բանվորի սահմանային արդյունքը չհավասարվի աշխատավարձի մակարդակին: Բոլոր աշխատողների աշխատավարձը որոշվում է  $OW_1EL_1$  մակերեսով: Մնացած  $W_1DE$  մակերեսը ցույց է տալիս հողային ռենտայի մեծությունը: Ըստ նորդասական ուղղության՝ ռենտայի չափը որոշվում է «մնացորդային եղանակով», երբ նոր ստեղծված արդյունքի ընդհանուր արժեքից հանում են աշխատավարձի մեծությունը: Մասնավոր սեփականության իրավունքից ելնելով ռենտան ստանում է հողի սեփականատերը:

Գծապատկեր 17.

աշխատավարձի դրույքը և սահմանային արդյունքը



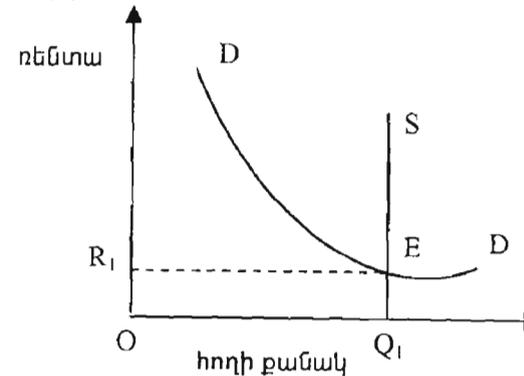
Այժմ որոշենք ռենտայի մեծությունը այն դեպքում, երբ հողը չի պատկանում ֆերմերին, վերջինս վարձով է այն օգտագործում:

Նոր դասականները ելնում են այն դրույթից, որ յուրաքանչյուր արտադրության գործոնի գին սահմանվում է առաջարկի և պահանջարկի հավասարակշռության կետում (գծապատկեր 18):

Պարզ է, որ հողի առաջարկը ճկուն չէ: Դրա համար էլ հողի առաջարկի կորը՝  $SQ_1$  իրենից ուղղահայաց գիծ է ներկայացնում:  $DD$ -ն՝ հողի պահանջարկի կորն է,  $E$ -ն՝ ռենտայի այն մակարդակն է, որը հավասարակշռում է հողի առաջարկն ու պահանջարկը:

Եթե վարձավճարը (ռենտան) բարձր լինի  $E$  կետից, ապա հողի առաջարկը կգերազանցի նրա պահանջարկը, հողասեփականատերերը դժվարությամբ կարող են հողը վարձով տալ, ինչի արդյունքում էլ նրանք կիջեցնեն վարձավճարը:

Գծապատկեր 18.



Եթե վարձավճարի մակարդակը նվազի (E-ից ցածր), ապա հողի պահանջարկը կգերազանցի նրա առաջարկը: Այս դեպքում ռենտան կբարձրանա:

Նորդասականներին, ի տարբերություն Մարքսի, հետաքրքրում է ոչ թե այն, թե ո՞վ է ստեղծում ռենտան, այլ այն, թե ինչպես է որոշվում նրա մակարդակը:

Նրանք այդ հարցի հետազոտության արդյունքում անում են 2 հետևություն՝

1. Ռենտայի մակարդակը ուղղակի կախվածության մեջ է գտնվում հողի առաջարկի ոչ ճկունությունից:

2. Ռենտայի մակարդակը կախված է վերջնական արտադրանքի պահանջարկից: Եթե ցորենի գինը նվազի, կնվազի նաև այն հողի պահանջարկը, որտեղ այն աճեցվում է: Հետևաբար, կնվազի վարձակալական վճարի դրույքը: Հնարավոր է նաև հակառակ երևույթը:

Շուկայական տնտեսության պայմաններում հողը ենթակա է առք ու վաճառքի և ունի գին: Հողի սեփականատերը ձգտում է իր հողը վաճառել մի այնպիսի մեծության գումարով (գնով), որ ստացված գումարը բանկ ներդնելով, տվյալ տոկոսադրույքի դեպքում, ստանա տարեկան հողային ռենտայի մեծությամբ հավասար գումար՝ տոկոսի ձևով: Ահա թե ինչու ասում են, որ հողի գինը կապիտալացված ռենտա է:

Այսպիսով, հողի գինը կախված է երկու մեծությունից՝

1. հողի բերած տարեկան ռենտայի չափից,
2. բանկի կողմից ավանդների դիմաց վճարվող տոկոսադրույքից:

Այդ կախվածությունը կարելի է արտահայտել հետևյալ բանաձևով՝

$$\text{հողի գինը} = \frac{R (\text{տարեկան ռենտայի գումարը})}{S (\text{փոխատվական տոկոսի մեծություն})} \cdot 100 \%$$

Օրինակ, եթե տարեկան ռենտայի գումարը հավասար է 3000 դոլարի, փոխատվական տոկոսի նորման՝ 5% է, ապա հողի գինը հավասար է՝

$$\frac{3000}{5} \cdot 100 \% = 60000 \text{ դոլար:}$$

Տնտեսագիտական տարբեր դպրոցների հայացքները այս հարցում գրեթե համընկնում են:

## Հարց 47

### Բնակչության եկամուտները, դրանց վերաբաշխումը, պետության սոցիալական քաղաքականությունը

Պետության սոցիալական գործունեության կարևոր ուղղություններից մեկը բնակչության եկամուտների ձևավորման քաղաքականությունն է: Եկամուտը որոշակի ժամանակահատվածում ստացված գումարն է՝ նախատեսված անձնական ապրանքների և ծառայությունների գնման համար:

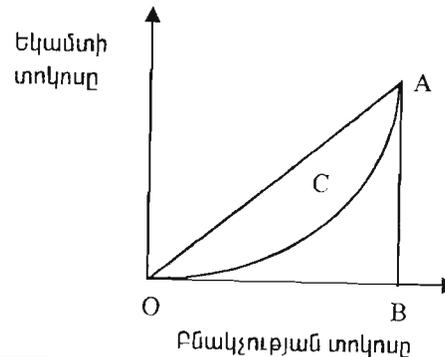
Եկամտի մեծության վրա ազդող հիմնական գործոններն են՝ աշխատավարձը, մանրածախ գների դինամիկան, շուկայի հագեցվածության աստիճանը և այլն:

Եկամուտների անհավասարաչափ բաշխման երևույթը ներկայացնելու համար օգտագործվում է Լորենցի կորը (գծապատկեր 19):

Հորիզոնական գծի վրա նշված են բնակչության խմբերը, իսկ ուղղահայաց գծի վրա՝ այդ խմբերի կողմից ստացվող եկամուտների բաժինը՝ տոկոսով: Եթե գոյություն ունենար բացարձակ հավասարություն, ապա 20%-ը կստանար ԱԵ-ի 20%-ը, 30%՝ ԱԵ-ի 30%-ը և այլն: Կառաջանար ՕԱ գիծը, որը ցույց է տալիս բացարձակ հավասարաչափ բաշխում:

ՕԱ կորը ցույց է տալիս եկամուտների անհավասարաչափ բաշխումը և կոչվում է Լորենցի կոր: Ինչքան ցածր է գտնվում այդ կորը ՕԱ կորից, այնքան մեծ է եկամուտների անհավասարաչափ բաշխումը: Եկամուտների տարբերակման աստիճանը որոշվում է Ջինիի գործակցի միջոցով: Ինչքան մեծ է այդ գործակիցը, այնքան մեծ է շեղվածությունը իդեալական բաշխվածությունից: Այս գործակիցը հաշվարկվում է ՕԱ և ՕԱԲ մակերեսների հարաբերակցությամբ:

Գծապատկեր 19.



Եկամուտների մակարդակի գնահատման համար օգտագործվում են անվանական և իրական եկամուտ ցուցանիշները:

Անվանական եկամուտը բնութագրվում է ստացված գումարի քանակով, իսկ իրականը՝ այն ապրանքների և ծառայությունների քանակով, որը կարելի է գնել այդ գումարով: Ինչքան բարձր են գները, այնքան ցածր է իրական եկամուտը և հակառակը: Իրական եկամուտը չափվում է գների ինդեքսի միջոցով:

Գների ինդեքսը ստացվում է տվյալ տարվա «սպառողական զանբյուղի» գինը հարաբերելով բազիսային տարվա համանման զանբյուղի գնին: Տարբերվում են ռազմիոնալ և նվազագույն «սպառողական զանբյուղներ»: Բնակչության այն մասը, որի եկամուտները ցածր են նվազագույն «զանբյուղից», բնորոշում են որպես «աղքատության եզրից այն կողմ» ապրողներ: «Աղքատության սահմանից դուրս» գտնվող բնակչության թվաքանակը համարվում է կյանքի մակարդակի ցուցանիշ: Բնակչության կենսամակարդակը նյութական բարիքների սպառման մակարդակն է (բնակչության ապահովվածությունը արդյունաբերական ապրանքներով, սպառման առարկաներով, բնակարաններով և այլն):

Ավելի բարդ ցուցանիշ է կյանքի որակը: Այն իր մեջ կենսամակարդակից բացի ընդգրկում է նաև աշխատանքի անվտանգությունը, մշակույթի զարգացման մակարդակը, ֆիզիկական զարգացումը և այլն:

Կենսամակարդակի գնահատման ցուցանիշները ժամանակի ընթացքում փոփոխության են ենթարկվում. այն մակարդակը, որը 30-40 տարի առաջ համարվում էր բարձր, այսօր կարող է դասվել «աղքատության եզրին»:

Պետության սոցիալական միջոցառումները մեղմում են եկամուտների անհավասարաչափ (առաջնային) բաշխումը:

Տնտեսագիտության մեջ գոյություն ունի պետության սոցիալական ծրագրերին 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: Երկրորդ մոտեցումը հիմնված է այն գաղափարի վրա, որ պետության խնդիրը ոչ թե եկամուտների երաշխավորումն է, այլ՝ եկամուտների բարձրացման համար անհրաժեշտ պայմանների ստեղծումը: Առաջին մոտեցումը հիմնված է սոցիալական արդարության սկզբունքի վրա, իսկ երկրորդը՝ տնտեսական արդյունավետության սկզբունքի վրա: Հնարավոր է այս երկու սկզբունքների զուգորդումը:

## Հարց 48

### Վերարտադրության էությունը և մակրոտնտեսական ցուցանիշները

Արտադրության պրոցեսի անընդհատ վերսկսումը կոչվում է վերարտադրություն: Այն ենթադրում է անձնական և արտադրական սպառման, հասարակական արդյունքի անընդհատ ստեղծում, արտադրական հնարավորությունների օգտագործում և զարգացում, սեփականության հարաբերությունների վերսկսում: Տարբերում են պարզ վերարտադրություն՝ արտադրության վերսկսումը նույն տեխնիկական բազայով և նույն ծավալով, և ընդլայնված վերարտադրություն, որը բնորոշվում է արտադրության և սպառման մեծացմամբ:

Վերարտադրության հիմնական խնդիրը կայանում է հաշվեկշռումը, որը ենթադրում է արտադրության և սպառման համապատասխանության ապահովումը ծախսերին և եկամուտներին: Այս խնդիրն առաջանում է ցանկացած տնտեսական համակարգի համար: Շուկայական տնտեսությունում այն արտահայտվում է համախառն ազգային արդյունքի իրացման խնդրում, երբ պահանջվում է հասարակությունում առաջարկի և պահանջարկի հստակ համաչափություն սահմանել՝ արժեքային և բնամթերային տեսքով:

Վերարտադրության հիմնական ցուցանիշը համախառն ազգային արդյունքն է (ՀԱԱ): Այն արտահայտում է հասարակության տնտեսական բարեկեցությունը և որոշվում է որպես երկրի վերջնական արդյունքի շուկայական արժեք ժամանակի որոշակի հատվածում, որպես կանոն՝ 1 տարում:

Վերջնական արդյունքը այն ապրանքներն ու ծառայություններն են, որոնք գնվում են սպառման համար, այլ ոչ թե հետագա մշակման ու վերամշակման:

ՀԱԱ-ում (Gross National Product՝ GNP) հաշվի են առնվում այն ապրանքներն ու ծառայությունները, որոնք արտադրվել են միայն տվյալ երկրի քաղաքացիների կողմից՝ ինչպես իրենց հայրենիքում, այնպես էլ արտասահմանում:

ՀԱԱ առաջին հերթին բնութագրվում է նրանով, որ արտահայտում է ընթացիկ արտադրությունը՝ անկախ նրանից, թե արդյոք ողջ արտադրանքն է վաճառվել, թե նրա մի մասը պահեստավորվել է:

Երկրորդ, ՀԱԱ ծառայում է որպես դրամական ցուցանիշ, քանի որ բնամթերային տեսքով հնարավոր չէ որոշել արտադրության ծավալի դինամիկան:

երրորդ, կրկնակի հաշվարկից խուսափելու համար ՀԱԱ-ում ներառում են միայն յուրաքանչյուր ֆիրմայի կողմից ստեղծված ավելացված արժեքը: Ավելացված արժեքը արտադրանքի շուկայական արժեքն է կամ գինը՝ հանած ֆիրմայի արտադրության ծախսերը:

Չորրորդ, ՀԱԱ ներառում է անորտիզացիոն հատկացումները, որը գումար է նախատեսված արտադրության պրոցեսում օգտագործվող մեքենաների և սարքավորումների մաշվածքը փոխհատուցելու համար:

Հինգերորդ, ՀԱԱ բացառում է ոչ արտադրական գործարքները, որոնք չեն արտահայտում ընթացիկ արտադրության ծավալը մեկ տարվա ընթացքում: Դրանց վերաբերում են զուտ ֆինանսական գործարքները (տրանսֆերտային վճարումներ, արժեթղթերի առք ու վաճառք և այլն), տնային տնտեսություններում արտադրված և սպառված բարիքները, օգտագործված իրերի վաճառքը: Տրանսֆերտային վճարները պետության կողմից բնակչությանը տրվող վճարներն են՝ սոցիալական ապահովագրության, գործազրկության, տարբեր տեսակի թոշակների և նպաստների համար, հարազատների կողմից նվիրատվությունները, ուսանողներին տնից տրվող սուբսիդիաները և այլն:

Վեցերորդ, ՀԱԱ-ում չեն ներառվում հասարակությանը վնաս պատճառող որոշ շուկայական գործարքներ (թմրանյութերի վաճառքը, վարձու մարդասպանների ծառայությունները):

ՀԱԱ-ի որոշակի վերափոխությունը իրենից ներկայացնում է համախառն ներքին արդյունքը (ՀՆԱ), որն ընդգրկում է արտադրական գործունեության արդյունքները տվյալ երկրի տարածքում անկախ ֆիրմաների ազգային պատկանելիությունից և աշխատողի քաղաքացիությունից: ՄԱԿ-ի վիճակագրական ծառայությունը խորհուրդ է տալիս օգտագործել ՀՆԱ-ն որպես ազգային հաշիվների համակարգի հիմնական ցուցանիշ:

Համախառն ներքին արդյունքը՝ ՀՆԱ-ն (Gross Domestic Product (GDP)), իրենից ներկայացնում է ՀԱԱ-ի բարեփոխված ցուցանիշը՝ և հավասար է տվյալ երկրի քաղաքացիների և օտարերկրյա արտադրողների արտադրած ապրանքների և ծառայությունների գների գումարին՝ մեկ տարվա կտրվածքով:

Եթե ՀՆԱ-ին գումարենք արտերկրում գործող տվյալ երկրի քաղաքացիների եկամուտները և հանենք տվյալ երկրում աշխատող օտարերկրացիների եկամուտները, ապա կստանանք ՀԱԱ-ն: Շատ երկրների համար այդ տարբերությունը  $\pm 1\%$  է:

ՀԱԱ-ն ներառում է.

1. բնակչության կողմից կատարվող ծախսերն ապրանքների և ծառայությունների ձեռք բերման համար կամ սպառողական ծախսերը՝ C (consumption spending),

2. մասնավոր արտադրական ինվեստիցիաները՝ I (Investition),

3. պետության կողմից կատարվող ծախսերն ապրանքների արտադրության և գնման համար՝ G (Government),

4. զուտ արտահանում, արտահանման և ներմուծման տարբերությունը՝ NX:

$$\text{ՀԱԱ} = C + I + G + NX$$

ՀՆԱ-ից և ՀԱԱ-ից բացի՝ վերարտադրության կարևորագույն ցուցանիշներն են զուտ ազգային արդյունքը (ՁԱԱ), ազգային եկամուտը (ԱԵ) և անձնական եկամուտը:

ՁԱԱ-ն օգտագործվում է արտադրության ծավալի առավել ճշգրիտ բնութագրման համար: ՁԱԱ-ը, ինչպես և ՀԱԱ-ը, ստեղծվում է նյութական արտադրության և ծառայությունների մատուցման ոլորտում: ՁԱԱ-ը հավասար է ՀԱԱ-ին հանած անորտիզացիան:

ԱԵ-ը, որպես կանոն, 1 տարում հասարակությունում ստեղծված նոր արժեքն է, որը ներկայացված է սպառման առարկաների և կապիտալի այն մասով, որն ուղղվում է ընդլայնված վերարտադրությանը: ԱԵ-ը երկրի տնտեսական զարգացման ընդհանրացնող ցուցանիշ է:

Անձնական եկամուտը անհատների և ընտանիքների կողմից ստացվող համախառն եկամուտն է մինչև պետությանը հարկերի վճարումը: Հարկերի վճարումից հետո մնացող եկամուտը տնօրինվող անձնական եկամուտն է: Այս ցուցանիշի օգնությամբ չափվում է առանձին քաղաքացիների և ընտանիքների կողմից սպառման և խնայողության համար օգտագործվող եկամուտների մեծությունը:

Տարբերում են անվանական և իրական ՀԱԱ հասկացությունները: Անվանական ՀԱԱ-ը ընթացիկ գներով արտահայտված ցուցանիշ է: ՀԱԱ-ը՝ արտահայտված որևէ տարվա (ընդունված որպես բազային) կայուն գներով, կոչվում է իրական ՀԱԱ:

Իրական ՀԱԱ-ի ցուցանիշի օգնությամբ չափվում է տարբեր տարիներին արտադրության ընդհանուր ծավալը՝ համարելով, որ բազային տարվանից սկսած՝ գների մակարդակն անփոփոխ է: Այսպիսով, իրական ՀԱԱ-ը անվանական ՀԱԱ-ի համեմատությամբ տնտեսական գործունեության բնութագրման առավել ճշգրիտ ցուցանիշ է:

Անվանական ՀԱԱ-ի հարաբերությունը իրական ՀԱԱ-ին ցույց է տալիս դրա ավելացումը գների աճի հաշվին և կոչվում է ՀԱԱ-ի

դեֆլատոր: Այն վերացնում է բոլոր գնային (ինֆլացիոն) աղավաղումները ՀԱԱ-ի մեծության մեջ:

$$\text{ՀԱԱ դեֆլատոր} = \frac{\text{տվյալ տարվա գների մակարդակ}}{\text{բազային տարվա գների մակարդակ}} \times 100$$

Առավել տարածված է սպառողական գների ինդեքսը (ՍԳԻ): Այն չափում է անհատի, ընտանիքի կողմից գնվող սովորական բարիքների գների փոփոխությունը:

ՍԳԻ-ի և ՀԱԱ-ի դեֆլատորի հիմնական տարբերությունը կայանում է նրանում, որ վերջինս, բացի սպառողական ապրանքների գներից, ներառում է նաև ինվեստիցիոն ապրանքների գները, կառավարության կողմից գնվող ապրանքների ու ծառայությունների գները, որոնք վաճառվում են համաշխարհային շուկայում:

Ազգային հաշիվների համակարգի ցուցանիշների փոխկապվածությունը ցույց է տրված աղյուսակ 6-ում:

Աղյուսակ 6

ՄԱԸ	NX	արտերկրից գուտեկամուտները	ամորտիզացիա	ՄԱԸ	անուղղակի հարկեր	ՍԳԻ	% և ռենտային եկամուտներ շահույթներ ինքնուրույն զբաղվածների եկամուտներ վճարումներ վարձու աշխատողներին
	G						
	I						
	C						
	ՀԱԱ ծախսերի կառուցվածք	ՀՆԱ որոշումը	ՋԱԱ որոշումը	ԱԵ որոշումը			ԱԵ-ում արտադրության գործոնների բաժինները

### Հարց 49

#### Ազգային հաշիվների համակարգի կառուցվածքը

Մինչև XX դարի վերջերը մակրոտնտեսական ցուցանիշները յուրաքանչյուր երկրում ունեին ազգային առանձնահատկություն, բայց և այնպես, նման էին մեկը մյուսին, քանի որ արտացոլում էին միևնույն տնտեսական գործընթացը: Երբ ՍԱԿ-ը սկսեց հաշվարկել իր կազմի մեջ մտնող երկրների տարեկան տնտեսական և սոցիալական արդյունքները, ակներև դարձավ, թե որքան անհրաժեշտ է ամբողջ աշխարհում տնտեսական զարգացման միասնական ստանդարտացված ցուցանիշներ կիրառելը: Մյուս կողմից՝ դրանց մշակման անհրաժեշտությունը պայմանավորված է ժամանակակից համաշխարհային տնտեսության արագ զարգացմամբ, նրա արագ ինտեգրման գործընթացներով:

Ժամանակակից ազգային հաշիվների համակարգի (Ա.Հ.Հ.) ստեղծողները ամերիկացի և անգլիացի տնտեսագետներ Ս.Կուզնեցը և Ռ.Ստուանն են (1984թ. արժանացել են Նոբելյան մրցանակի՝ փորձերի համար):

Ազգային հաշիվներն իրենցից ներկայացնում են հաշվեկշռային կառույց և ընդգրկում են հետևյալ 6 հաշիվները.

1. բարիքների հաշիվ,
2. արտադրության և ծառայությունների հաշիվ,
3. եկամտի և օգտագործման հաշիվ,
4. կուտակումների հաշիվ,
5. արտադրությունից դուրս արժեքի ստեղծման հաշիվ (գերազնահատում),
6. բացող և փակող հաշվեկշիռ:

Այս բոլոր հաշիվները միավորվում են ազատ տնտեսական աղյուսակի (ԱՏԱ) մեջ, որի հիմքում միջճյուղային հաշվեկշիռն է, այսինքն՝ «ծախսեր-թողարկում» աղյուսակը:

ԱՀՀ ցուցանիշներն իրար միջև հաղորդակցվում են հավասարության տեսքով, օրինակ, ազգային եկամուտը կամ, որ նույնն է, հավելյալ արժեքի համախումբը հավասար է բոլոր գործոնային եկամուտներին՝ աշխատավարձին, եկամտի բոլոր տեսակներին և ռենտային նախքան հարկերի մուծումը:

ԱՀՀ-ն առաջին հերթին պետության տնտեսական արդյունքների օբյեկտիվ գնահատականն է, որի հիման վրա կարելի է մշակել արդյունավետ տնտեսական քաղաքականություն ինչպես այսօրվա, այնպես էլ ապագայի համար:

Այդպիսի ազգային հաշիվների համակարգից ներկայումս օգտվում են ՄԱԿ-ի մեջ մտնող ավելի քան 100 երկրներ: Դժվար չէ համոզվել, թե որքան են հեշտանում միջազգային համեմատությունները, տարբեր համադրությունները, առքուվաճառքը, փոխադարձ հաշվարկները և այլն, երբ գոյություն ունի միասնական ստանդարտացված ԱՀՀ:

### Չարք 50

#### Ամբողջական պահանջարկը և դրա կորը

Մակրոտնտեսական, ի տարբերություն միկրոտնտեսականի, ուսումնասիրում է ոչ թե առանձին օբյեկտներ ու գործընթացներ, այլ դրանց ամբողջությունները, որոնք կոչվում են ագրեգատներ: Օրինակ, ուսումնասիրվում է ոչ թե առանձին գինը, այլ գների ամբողջությունը, որը կոչվում է գների մակարդակ: Մակրոտնտեսականի հետազոտման նպատակը այնպիսի պայմանների բացահայտումն է, որոնց դեպքում հաստատվում է ընդհանուր տնտեսական համակարգի հավասարակշռությունը:

Մակրոտնտեսական հավասարակշռության բացահայտման համար անհրաժեշտ է դիտարկել ամբողջական առաջարկ և ամբողջական պահանջարկ կատեգորիաները:

Ամբողջական պահանջարկը (aggregate demand AD) ազգային արտադրության իրական ծավալն է, որը սպառողները, ձեռնարկությունները ու պետությունը պատրաստ են գնել գների տարբեր մակարդակների դեպքում:

AD-ն իրենից ներկայացնում է վերջնական արտադրանքի և ծառայությունների գների գումարը:

$$AD=C+i+G+x$$

որտեղ՝

c-տնային տնտեսությունների ամբողջական պահանջարկն է,

i-կապիտալ սարքավորումների պահանջարկն է,

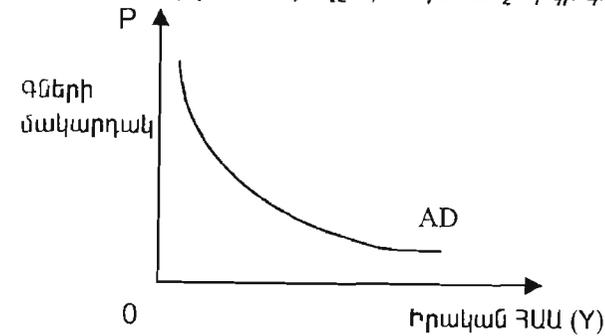
G-պետության կողմից ապրանքների և ծառայությունների նկատմամբ պահանջարկն է,

x-գուտ արտահանումն է:

AD-ի այս 4 բաղադրիչներն ուսումնասիրվում են առանձին-առանձին:

Գների մակարդակի և ազգային արտադրության իրական ծավալի միջև կախվածությունը հակադարձ կապի բնույթ ունի (գծապատկեր 20):

Գծապատկեր 20. Ամբողջական պահանջարկի կոր (AD)



Նմանօրինակ կախվածություն գոյություն ունի նաև առանձին ապրանքների գների և պահանջարկի միջև:

Ամբողջական պահանջարկի վրա, ինչպես անհատական պահանջարկի դեպքում, ազդում են գնային և ոչ գնային գործոններ: Գնային գործոններից են.

1. Տոկոսադրույքի բարձրացում: Գների աճը ստիպում է և՛ արտադրողներին, և՛ սպառողներին վարկ վերցնել: Այս հանգամանքը հանգեցնում է տոկոսադրույքի բարձրացման, ինչի արդյունքում սպառողները կրճատում են իրենց գնումները, իսկ ձեռներեցները՝ ներդրումները: Սա հանգեցնում է ամբողջական պահանջարկի կրճատման, և այս երևույթը կոչվում է «տոկոսադրույքի էֆեկտ»:

2. «Դրամարկղային մնացորդների էֆեկտ» կամ «հարստության էֆեկտ»: Գների բարձրացման դեպքում արժեթղթերի, պարտատոմսերի արժեքը ընկնում է, և բնակչությունը սկսում է իրեն աղքատ զգալ, որի արդյունքում էլ նա կրճատում է իր ծախսերը, և ամբողջական պահանջարկն էլ, իր հերթին, կրճատվում է:

3. «Ներմուծման էֆեկտ»: Գների աճի դեպքում տեղական արտադրանքի պահանջարկը նվազում է, իսկ ներմուծված արտադրանքինը՝ մեծանում:

Գների մակարդակի փոփոխման հետ կապված բոլոր էֆեկտները գրաֆիկորեն արտահայտվում են «կորի վրա տեղափոխվելով»:

Ոչ գնային գործոնները AD կորը տեղաշարժում են աջ ( $AD_1$ ), երբ պահանջարկը մեծանում է, կամ ձախ ( $AD_2$ ), երբ պահանջարկը նվազում է (գծապատկեր 21):

Ոչ գնային գործոններն են՝

1. սպառողի բարեկեցության փոփոխության հետևանքով սպառողական ծախսերի մեջ առաջացած փոփոխությունները,

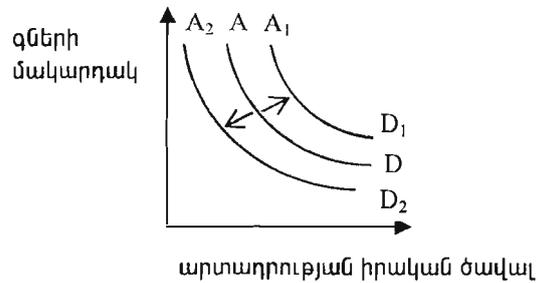
2. ներդրումային ծախսերի փոփոխությունը,

3. պետական ծախսերի փոփոխությունը,

4. գուտ արտահանման փոփոխությունը:

Նշված գործոնները հնարավորություն են տալիս կանխատեսել ազգային արտադրության ծավալների փոփոխությունները՝ կախված ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունից:

Գծապատկեր 21. AD կորի տեղաշարժը ոչ գնային գործոնների ազդեցությամբ



**Չարդ 51**

**Ամբողջական առաջարկը և դրա գրաֆիկը: Ամբողջական առաջարկի և ամբողջական պահանջարկի հավասարակշռությունը**

Ամբողջական առաջարկը (aggregate supply, AS) ապրանքների և ծառայությունների ընդհանուր քանակն է, որը կարող է առաջարկվել զների տարբեր մակարդակների դեպքում:

AS-ը կարող է հավասարեցվել ՀԱԱ-ին կամ ազգային եկամտին (ԱԵ).

$$AS = ՀԱԱ \text{ կամ } AS = ԱԵ$$

AS-ի վրա ազդող գնային գործոններից կարելի է առանձնացնել առանձին ապրանքի շուկայում դրսևորվող գործոնները՝ արտադրության տեխնոլոգիան, ծախսերը և այլն:

Ապրանքներ արտադրելու տնտեսության ունակության վրա ազդում են նաև արտադրության գործոնների քանակն ու որակը (հող, կապիտալ, աշխատանք): Արտադրության գործոնների քանակի ավելացումը հանգեցնում է AS-ի աճի:

Ամբողջական առաջարկի գրաֆիկը պայմանականորեն բաղկացած է 3 մասից՝

1. Հորիզոնական, երբ արտադրությունն աճում է ոչ լրիվ զբաղվածության և զների անփոփոխ մնալու պայմաններում (տնտեսագիտական գրականության մեջ այդ հատվածը կոչվում է Քեյնսյան):

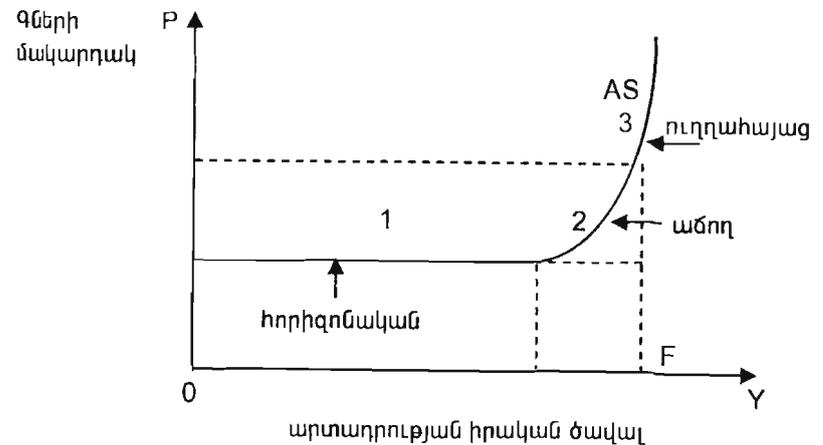
2. Աճող, երբ զներն աճում են աննշան, իսկ ազգային արտադրության ծավալները նույնպես աճում են. սա համապատասխանում է գրեթե լրիվ զբաղվածությանը:

3. Ուղղահայաց, երբ լրիվ զբաղվածության պայմաններում տնտեսությունը հասնում է իր արտադրական հնարավորությունների առավելագույն մակարդակին, այդ իսկ պատճառով III հատվածում տնտեսության հետագա աճը տեղի է ունենում զների մակարդակի բարձրացման շնորհիվ, իսկ իրական ծավալը մնում է նույնը. այս հատվածը տնտեսագիտության մեջ կոչվում է դասական (գծապատկեր 22):

Չետևություն. Ամբողջական առաջարկը կախվածության մեջ է զների մակարդակից՝ բարձր զները խթանում են արտադրությունը, իսկ ցածր զները՝ խոչընդոտում:

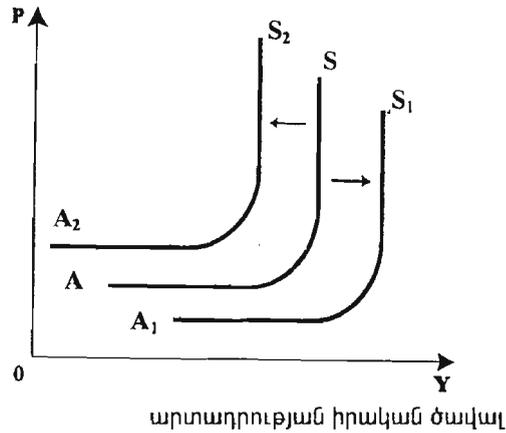
Ամբողջական առաջարկի վրա ազդում են նաև ոչ գնային գործոնները:

Գծապատկեր 22. Ամբողջական առաջարկի կոր (AS)



Եթե գնային գործոնները ցույց են տալիս շարժը AS կորի վրայով, ապա ոչ գնային գործոնները կորը տեղաշարժում են աջ ( $A_1S_1$ ) ծախսերի կրճատման դեպքում և ձախ ( $A_2S_2$ ) ծախսերի աճի դեպքում (գծապատկեր 23):

Գծապատկեր 23. AS կորի տեղաշարժը ոչ գնային գործոնների ազդեցությամբ



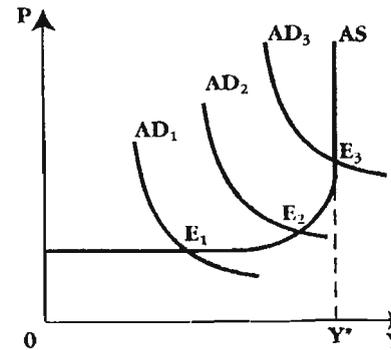
Ոչ գնային գործոններն ազդում են արտադրության ծախսերի վրա: Դրանք են.

1. Ռեսուրսների գները: Դրանց մեծացումը բերում է արտադրության ծախսերի ավելացման և նվազեցնում ամբողջական առաջարկը: Կորը ծախս է տեղաշարժվում:
2. Աշխատանքի արտադրողականության աճը. կորը աջ տեղաշարժվում:
3. Իրավական կարգավորումը, երբ հարկերն աճում են ծախսերը մեծանում են, արդյունքում կորը տեղաշարժվում ծախս:

Ապրանքային շուկայում հավասարակշռությունը հաստատվում այն դեպքում, երբ ամբողջական պահանջարկը հավասարվում ամբողջական առաջարկին:

Գրաֆիկորեն մակրոտնտեսական հավասարակշռությունը նշանակում է նույն պատկերի վրա AD և AS կորերի համատեղումը նրանց հատումը ինչ-որ կետում:

Գծապատկեր 24. Մակրոտնտեսական հավասարակշռություն «AD-AS» մոդելը.



AD կորը կարող է հասվել AS կորին մեզ հայտնի 3 հատվածներում հորիզոնական ( $E_1$ ), միջակա (միջտարածքային) ( $E_2$ ) և ուղղահայաց ( $E_3$ ):  $E_1$  կետը հավասարակշռությունն է ոչ լրիվ զբաղվածության պայմաններում՝ առանց գների մակարդակի բարձրացման, այսինքն՝ առանց ինֆլյացիայի:  $E_2$  կետը հավասարակշռությունն է գների մակարդակի ոչ մեծ չափով բարձրացման պայմաններում, այսպիսի իրավիճակը մոտ է լրիվ զբաղվածությանը:  $E_3$  կետը հավասարակշռությունն է լրիվ զբաղվածության դեպքում, բայց ինֆլյացիայի ուղեկցությամբ:

Բայց իրական կյանքում այդ հավասարակշռությունը խախտվում է:

Դիտարկենք շեղումների տարբերակները.

1.  $AD > AS$ -ից

Հավասարակշռություն հաստատելու համար հնարավոր է 2 մոտեցում.

- բարձրացնել գները՝ անփոփոխ թողնելով արտադրության ծավալները,

- ընդլայնել թողարկման ծավալը:

Եթե ֆիրմաները նախընտրեն երկրորդ ճանապարհը, ապա կմեծանան արտադրության ծավալները, այսինքն՝ Աե-ն կմեծանա:

2.  $AD < AS$ : Այստեղ էլ հնարավոր է 2 մոտեցում.

- կրճատել արտադրությունը,

- արտադրության ծավալները թողնել անփոփոխ, իջեցնել գները:

Ձեռներեցների առաջին ռեակցիան է՝ կրճատել արտադրության ծավալները և իրացնել պահեստներում գտնվող ապրանքները: Եթե նպատակին չեն հասնում, ստիպված սկսում են իջեցնել գները: Արդյունքում՝ ազգային եկամուտը կնվազի:

3. AS-ը աճում է:

Սա նշանակում է, որ ֆիրմաները առաջարկում են ավելի շատ ապրանքներ, քան սպառողները կարող են գնել գոյություն ունեցող գներով: Արդյունքում՝ գների մակարդակը կնվազի, իսկ գնումների ծավալը կմեծանա:

Հավասարակշռության նոր կետին կհամապատասխանի արտադրության ավելի մեծ ծավալն ու գների ցածր մակարդակը:

Հետևություն. թե ինչպես դա կանդրադառնա ազգային եկամտի վրա, անհայտ է, քանի որ արտադրանքի քանակի փոփոխությունը (Q) և գների տատանումը (P) գործում են տարբեր ուղղություններով:

4. AD-ն կրճատվում է:

Այս դեպքում կնվազեն արտադրանքի թողարկումը և գները: Գների մակարդակի անկումը կշարունակվի այնքան ժամանակ, մինչև կսկսեն ազատել աշխատողներին: Արդյունքում՝ ազգային եկամուտը կնվազի:

## Հարց 52

### Սպառում և խնայողություն: Խնայողության և սպառման սահմանային հակումները

Ամբողջական առաջարկի և ամբողջական պահանջարկի հետ մեկտեղ կարևոր ցուցանիշ է համարվում ամբողջական սպառումը (անգլերեն՝ consume):

Սպառումը ամբողջական ծախսերի կարևոր տարրն է: Սպառման աղբյուրը տնօրինվող եկամուտն է (DJ): Եկամտի մնացած մասը վերածվում է խնայողության (save):

Խնայողությունը եկամտի այն մասն է, որը չի սպառվում:

Հետևություն. Ե՛վ սպառումը, և՛ խնայողությունը ուղղակի կախվածության մեջ են եկամտի մակարդակից.

Եկամուտը=Սպառում+խնայողություն

Սպառումը=Եկամուտ-խնայողություն

Խնայողությունը=Եկամուտ-սպառում:

Ընդունված տեսակետ է, որ խնայողություն են անում այն ընտանիքները, որոնց եկամուտները բարձր են եկամուտների միջին մակարդակից: Կան ընտանիքներ, որոնք ունեն խնայողության բացասական ցուցանիշ, այսինքն՝ պարտքով են ապրում:

Ի տարբերություն խնայողության, սպառումը գոյություն ունի բոլոր ընտանիքներում: Բայց դրա ստորին սահմանը չպետք է ցածր լինի կենսամիջինումից:

Սպառումը բավարարում է ընթացիկ, իսկ խնայողությունը՝ ապագա կարիքները:

Տարբերում են խնայողության միջին հակում (APS) և սպառման միջին հակում (APC) հասկացությունները: Սպառման միջին հակումը (APC) սպառման և եկամտի հարաբերությունն է՝ արտահայտված տոկոսներով.

$$APC = \frac{\text{սպառում}}{\text{եկամուտ}} \times 100\%$$

Խնայողության միջին հակումը խնայողության և եկամտի հարաբերությունն է՝ արտահայտված տոկոսներով.

$$APS = \frac{\text{խնայողություն}}{\text{եկամուտ}} \times 100\%$$

Տնօրինվող եկամտի և սպառման կապը կոչվում է սպառման ֆունկցիա:

Սարդկանց եկամուտը կարող է փոփոխվել: Դրա համար էլ կարևոր է իմանալ, թե լրացուցիչ եկամտի ո՞ր մասն են մարդիկ սպառում և որը՝ խնայում:

Լրացուցիչ եկամտի հաշվին սպառման աճը կոչվում է սպառման սահմանային հակում (MPC): Այլ բառերով՝ MPC-ն սպառման փոփոխության հարաբերությունն է եկամտի փոփոխությանը.

$$MPC = \frac{\text{սպառման փոփոխություն}}{\text{եկամտի փոփոխություն}} = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

Լրացուցիչ սպասույց յսսայողության աճը կոչվում է խնայողության սահմանային հակում (MPS): Այլ խոսքերով՝ MPS խնայողության փոփոխության հարաբերությունն է եկամտի փոփոխությանը:

$$MPS = \frac{\text{խնայողության փոփոխություն}}{\text{եկամտի փոփոխություն}} = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

MPS-ի և MPC-ի գումարը միշտ պետք է հավասար լինի լրացուցիչ եկամտին, որը կարելի է ընդունել որպես 1 գործակից, քանի որ եկամտի աճը կարող է հատկացվել կամ սպառմանը, կամ խնայողությանը: Դրանում դժվար չէ համոզվել. այսպես՝  $\Delta C + \Delta S = \Delta Y$ , եթե հավասարման երկու կողմերը բաժանենք նույն մեծության վրա ( $\Delta Y$ , եկամտի փոփոխություն), ապա կստանանք՝

$$\frac{\Delta C}{\Delta Y} + \frac{\Delta S}{\Delta Y} = \frac{\Delta Y}{\Delta Y}, \text{ հետևաբար՝ } MPC + MPS = 1:$$

Եկամտի ազդեցությունը սպառման և խնայողության վրա բանավեճերի առարկա է: Տնտեսագետներից շատերը երկար տարիներ

պնդում էին, որ եկամտի աճին զուգընթաց, սպառումը նվազում է, իսկ խնայողությունը՝ աճում: Այժմ ենթադրում են, որ ամբողջ տնտեսության համար MPC-ն և MPS-ը հարաբերականորեն կայուն են:

Սպառման և խնայողության վրա, եկամտից բացի, ազդում են նաև այլ գործոններ՝

1. Հարստությունը: Ինչքան մեծ է կուտակված հարստությունը (անշարժ գույք, արժեթղթեր), այնքան մեծ է սպառման տեսակարար կշիռը:
2. Գների մակարդակը: Գների աճը հանգեցնում է սպառման կրճատման և խնայողության աճի:
3. Սպառումը: Եթե սպասվում է գների աճ, ապա ընթացի սպառումն աճում է, իսկ խնայողությունը՝ նվազում:
4. Հարկերը: Դրանց բարձրացումը ազդում է թե՛ սպառման և թե՛ խնայողության չափերի վրա:

### Հարց 53

#### Ինվեստիցիան և դրա ֆունկցիոնալ նշանակությունը: Ինվեստիցիայի մեծության վրա ազդող գործոններ

Ինվեստիցիան ծախսերի երկրորդ տարրն է: Ինվեստիցիաները մասնավոր կամ պետական երկարաժամկետ ներդրումներ են երկրի ներսում կամ երկրից դուրս շահույթ ստանալու նպատակով:

Ինվեստիցիաների ուղղություններն են՝

- նոր արտադրական շենքերի և կառույցների ձեռքբերում,
  - նոր սարքավորումների, տեխնիկայի, տեխնոլոգիայի գնումներ,
  - հումքի և նյութերի լրացուցիչ գնումներ,
  - բնակարանների և սոցիալական նշանակության օբյեկտների կառուցում,
  - կրթության և գիտելիքների բարձրացման ծախսեր:
- Այդ ուղղություններին համապատասխան՝ տարբերում են՝
- ինվեստիցիաներ հիմնական կապիտալում,
  - ինվեստիցիաներ ապրանքանյութական պաշարներում,
  - ինվեստիցիաներ մարդկային կապիտալում:

Տարբերում են նաև համախառն և զուտ ինվեստիցիաներ:

Համախառն ինվեստիցիաները արտադրության ընդլայնման համար կատարված ներդրումներն են և մաշվածքի վերականգնման վրա կատարված ծախսերը (ամորտիզացիան):

Զուտ ինվեստիցիաները համախառն ինվեստիցիաներն են՝ առանց հիմնական կապիտալի ամորտիզացիոն գումարի:

Եթե զուտ ինվեստիցիաները դրական մեծություն են, ապա տնտեսությունը զարգանում է:

Եթե զուտ ինվեստիցիաները գրոյական մեծություն են, ապա տնտեսությունը կայուն է:

Եթե զուտ ինվեստիցիաները բացասական մեծություն են (համախառն ծախքերը փոքր են ամորտիզացիայից), դա վկայում է նվազող գործարար ակտիվության մասին:

Ինվեստիցիոն պահանջարկի վրա ազդող գործոններն են՝

- սպասվող շահույթի նորման,
- բանկային տոկոսադրույքը:

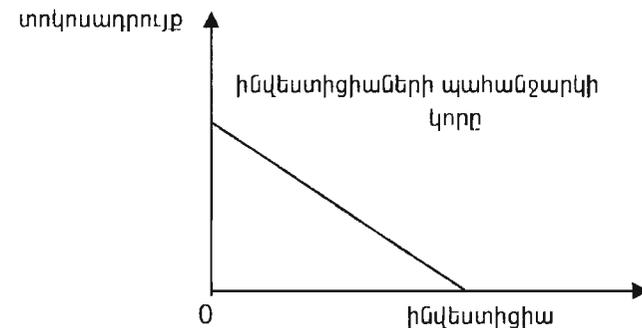
Կախվածությունը հետևյալն է. եթե սպասվող շահույթի նորման բարձր է, ապա ինվեստիցիաները կավելանան: Եթե սպասվող շահույթի նորման 10% է, իսկ բանկային տոկոսը՝ 7%, ապա ինվեստիցիաները շահութաբեր կլինեն:

Հետևություն. ինվեստիցիաների պահանջարկը հակադարձ կախվածության մեջ է տոկոսի նորմայից (գծապատկեր 23):

Ինվեստիցիաների պահանջարկի կորի վրա ազդում են մի շարք գործոններ.

1. գործոնները, որոնք մեծացնում են սպասվող շահութաբերության մակարդակը, կտեղաշարժեն այդ կորը դեպի աջ:
2. գործոնները, որոնք կհանգեցնեն սպասվող շահութաբերության մակարդակի նվազմանը, կտեղաշարժեն կորը դեպի ձախ: Այդ գործոններն են՝ սարքավորումների ձեռքբերման ծախքերը, հարկերը, ինֆլյացիան և այլն:

Գծապատկեր 25.



Ընթացիկ ինվեստիցիաների և բազիսային տարվա ինվեստիցիաների համեմատման համար օգտագործվում է «իրական ինվեստիցիա» կատեգորիան:

Ածանցյալ ինվեստիցիաներից (կախյալ) բացի՝ տարբերում են նաև ավտոնոմ (անկախ) ինվեստիցիաներ:

Եկամուտների և ինվեստիցիաների միջև կապն արտահայտվում է բազմարկչի (մուլտիպլիկատորի) միջոցով:

Բազմարկիչը (multiplicator - բազմապատկել) մի գործակից է, որը ցույց է տալիս եկամտի փոփոխության կախվածությունը ինվեստիցիաների փոփոխությունից:

Դրա բանաձևն է

$$K = \frac{1}{1 - MPC} = \frac{1}{MPS} :$$

Ինվեստիցիաների դեպքում ՀԱԱ աճը մի քանի անգամ կգերազանցի ինվեստիցիաների աճը:

Բազմարկիչը թվային գործակից է, որը ցույց է տալիս ինվեստիցիաների աճի հետևանքով ՀԱԱ աճը:

Ենթադրենք՝ ինվեստիցիաների աճը կազմում է 10 մլրդ դրամ, ինչը հանգեցրել է ՀԱԱ աճին՝ 20 մլրդ դրամով:

Չեղարար բազմարկիչը հավասար կլինի 2-ի:

$$MP = \frac{\text{ՀԱԱ-ի փոփոխություն}}{\text{ինվեստիցիաների փոփոխություն}} = \frac{\Delta \text{ՀԱԱ}}{\Delta \text{ինվեստիցիա}}$$

$$\Delta \text{ՀԱԱ} = MP \cdot \Delta \text{ինվեստիցիա,}$$

Չեղարարություն.

1. ինչքան մեծ են բնակչության սպառողական ծախսերը, այնքան մեծ կլինի բազմարկիչը, հետևաբար նաև՝ ՀԱԱ-ի աճը,

2. ինչքան մեծ են բնակչության լրացուցիչ խնայողությունները, այնքան փոքր կլինի բազմարկիչը, հետևաբար նաև՝ ՀԱԱ-ն:

Ինվեստիցիաների վրա եկամտի աճի ազդեցությունը բացահայտելու համար կիրառվում է աքսելերատորի հասկացությունը:

Աքսելերատորը (accelerato - արագացուցիչ) գործակից է, որը ցույց է տալիս ընթացիկ տարվա ինվեստիցիաների աճի փոփոխության հարաբերությունը նախորդ տարվա ազգային եկամտի աճի փոփոխությանը:

$$\text{Աքսելերատորը} = \frac{\Delta \text{ինվեստիցիաներ ընթացիկ տարվա}}{\Delta \text{Ե նախորդ տարվա}} \text{ կամ}$$

$$A = \frac{I_t}{Y_{t-1} - Y_{t-2}}, \text{ որտեղ } A\text{-ն աքսելերատորն է, } y\text{-ը՝ ազգային}$$

եկամուտը,  $i$ -ն՝ ինվեստիցիաները,  $t$ -ն՝ տարեթվերը:

Օրինակ, եթե ազգային եկամտի հավելածը տեղի է ունեցել 2002-2003 թթ. միջև, ապա ինվեստիցիաները կիրականացվեն 2004 թվականին, և աքսելերատորը կորոշվի հետևյալ կերպ՝

$$A = \frac{I_{2004}}{Y_{2003} - Y_{2002}}$$

## Չափ 54

### Տնտեսական աճը, տեմպը և մոդելները: Տնտեսական աճի գործոնները

Տնտեսական աճը (economic growth) կարևորագույն տնտեսական հիմնախնդիր է, որը ծառայում է բոլոր երկրների առջև: Ըստ դրա դիմամիկայի՝ դատում են երկրի տնտեսության զարգացման, կենսամակարդակի, ռեսուրսների սահմանափակման հիմնախնդրի լուծման մասին:

Տնտեսագիտական գրականության մեջ չկա այդ հասկացության մեկնաբանման միասնական մոտեցում, քանի որ տնտեսական աճը բնութագրվում է կամ որպես արտադրության գործոնի և արտադրատեսակի քանակական ավելացում, կամ էլ որպես որակական կատարելագործում:

Տնտեսական աճը կարելի է հաշվարկել 2 մեթոդով՝

1. հաշվարկելով ՀԱԱ ընդհանուր աճը,
2. կամ նույն ցուցանիշը՝ մեկ շնչի հաշվով:

Տարբերում են տնտեսական աճի 3 տիպ՝ էքստենսիվ, ինտենսիվ և խառը (իրական):

Էքստենսիվ աճը ազգային արդյունքի աճն է՝ ի հաշիվ արտադրության լրացուցիչ գործոնների ներգրավման:

Ինտենսիվ աճը ազգային արդյունքի աճն է՝ ի հաշիվ տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի կատարելագործման:

Իրական կյանքում գոյություն չունի տնտեսական աճի այս կամ այն տիպը: Դրանք միահյուսված են: Խառը (իրական) տնտեսական աճը արտադրական հզորությունների աճն է՝ ի հաշիվ արտադրության գործոնների քանակի փոփոխության և տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի կատարելագործման:

Տնտեսական աճը չափվում է տարեկան աճի տեմպերով (%):

$$\text{ՀԱԱ աճի տեմպը} = \frac{\text{ՀԱԱ}_1}{\text{ՀԱԱ}_0} \cdot 100\%$$

որտեղ՝

ՀԱԱ<sub>1</sub> – հաշվետու տարվա ՀԱԱ-ն է,

ՀԱԱ<sub>0</sub> - բազիսային տարվա ՀԱԱ-ն է:

Քննարկվում է այն հարցը, թե ո՞ր տեմպերն են առավել ձեռնտու:

Հնարավոր տարբերակներն են

ա. բարձր տեմպերը,

բ. գրոյական տեմպը,

գ. բացասական տեմպը,

դ. օպտիմալ տեմպը:

Դիտարկենք դրանք:

Առաջին հայացքից թվում է, թե ձեռնտու է աճի բարձր տեմպը: Բայց պետք է հաշվի առնել թողարկվող արտադրանքի որակը: Կարևոր է նաև արտադրանքի աճի կառուցվածքը, քանի որ ռազմական արտադրանքի աճը սպառման առարկաների նվազման պայմաններում, բացասաբար է անդրադառնում կենսամակարդակի վրա:

Տնտեսական աճի գրոյական տեմպը միշտ չէ, որ բացասական բնույթ է կրում: Եթե նվազում է նյութատարությունը, և խնայվում են արտադրական գործոնները, ապա դա վատ չէ: Օգտակար է գրոյական աճը ռազմական ծախսերի ոլորտում:

Բացասական տեմպը վկայում է ազգային տնտեսության ճգնաժամի մասին: Դրա պատճառներից կարող են լինել տնտեսության ոչ ռացիոնալ կառուցվածքը, ռազմական արտադրության բարձր տեսակարար կշիռը, ցածր ֆոնդահատույցը, տնտեսական կապերի խզումը, անցումային փուլի դժվարությունները:

Օպտիմալ տեմպերը չեն կարող լինել կամ բարձր, կամ ցածր: Դրանք պետք է ապահովեն մակրոտնտեսական հավասարակշռություն:

Տնտեսական աճը պայմանավորված է բազմաթիվ գործոններով, որոնցից կարևորներն են առաջարկի, պահանջարկի և բաշխման գործոնները:

Առաջարկի գործոններին են վերագրվում.

բնական ռեսուրսների քանակն ու որակը,

– աշխատունակ բնակչության քանակն ու որակը,

– հիմնական կապիտալի առկայությունը,

– տեխնոլոգիայի մակարդակը:

Որքան բարձր են այս ցուցանիշները, այնքան մեծ են տնտեսական աճի հեռանկարները:

Պահանջարկի գործոններից են ամբողջական պահանջարկը մեծացնող գործոնները.

– աշխատավարձը,

– պետության ֆինկալ քաղաքականությունը,

– խնայողության սահմանային հակումը:

Ռեսուրսների բաշխումը պետք է իրականացվի լավագույն ձևով:

Կախված աճի գործոններից՝ առաջարկվում են տնտեսական աճի մոդելներ: Դրանք երկուսն են՝ բազմագործոնային և երկգործոնային:

Բազմագործոնային մոդելը ենթադրում է նվաճած բոլոր գործոնների ազդեցությունը աճի վրա: Այս բոլոր գործոնների փոխներգործության մասին ընդհանուր պատկերացում է տալիս արտադրական հնարավորությունների կորը: Այն ցույց է տալիս, թե ինչ ձևով է արտադրության գործոնների տարբեր համակցությունը ազդում թողարկվող արտադրանքի ծավալի վրա:

Երկգործոնային մոդելը ընդգրկում է միայն աշխատանքը և կապիտալը: Ամերիկացի տնտեսագետ Գեմիսոնի տվյալներով՝ արտադրանքի ծավալի աճի 2/3-ը ապահովվում է աշխատանքի արտադրողականության (կապիտալի) աճի, իսկ 1/3-ը՝ աշխատանքային ծախսումների (աշխատանք):

Հնարավոր է երկգործոնային մոդելի կառուցման 2 տարբերակ. առաջինում հաշվի չի առնվում ԳՏԱ-ն, իսկ երկրորդում այն հաշվի է առնվում: Եթե ԳՏԱ-ն բացակայում է, ապա կապիտալի աստիճանական կուտակումը կհանգեցնի արտադրողականության և տնտեսական աճի նվազման: ԳՏԱ պայմաններում կապիտալը և աշխատանքը ավելի արդյունավետ են և հանգեցնում են ինվեստիցիաների աճի:

Ինվեստիցիաները կարող են տարբեր ձևով ազդել տնտեսական աճի վրա: Մի դեպքում դրանք հանգեցնում են աշխատանքային ծախսումների կրճատման և կապիտալ ծախսումների աճի: Մի այլ դեպքում կրճատում են կապիտալի կիրառությունը ավելի մեծ չափով, քան աշխատանքի կիրառությունը: Սրանք կոչվում են կապիտալախնայող ինվեստիցիաներ: Աշխատանքի և կապիտալի հավասար խնայողության դեպքում ինվեստիցիաները կոչվում են չեզոք (Նեյտրալ):

### Հարց 55

#### Չբաղվածություն և գործազրկություն. հիմնական գծերը և հետևանքները

Աշխատանքի չուկայուն անհավասարակշռությունը, որպես կանոն, խրոնիկական բնույթ է կրում: Այդ իսկ պատճառով զբաղվածության հարցերով զբաղվում են բոլոր տնտեսական դպրոցները:

Անգլիացի հոգևորական Թ. Մալթուսը ծնակերպեց ազգաբնակչության օրենքը, համաձայն որի՝ սպառման առարկաների արտադրությունն աճում է թվաբանական պրոգրեսիայով, իսկ ազգաբնակչության քանակը՝ երկրաչափական պրոգրեսիայով: Այս կախվածության մեջ Մալթուսը տեսնում էր գործազրկության պատճառը և արդարացնում էր ազգաբնակչության թվաքանակի կարգավորման «բնական» մեթոդները՝ պատերազմները, համաճարակները, բնական աղետները:

Ղասական քաղաքատնտեսությունը տնտեսությունը համարում էր ինքնակարգավորվող համակարգ և գտնում էր, որ այնտեղ գոյություն չունի հարկադրական գործազրկություն: Իսկ կամավոր գործազրկության պատճառն այն է, որ աշխատողը չի ձգտում ցածր աշխատավարձի դիմաց աշխատել և փնտրում է մեկ այլ աշխատանք:

Չբաղվածության ժամանակակից տեսության հիմնադիրն է Բեյնսը: Նա պնդում է, որ.

- ազատ մրցակցային տնտեսությունը ինքնակարգավորվող համակարգ չէ,
- տնտեսական հավասարակշռությունը չի երաշխավորում լրիվ զբաղվածություն:

Ներկայումս աճում է դասական գաղափարների կողմնակիցների թիվը (նոր դասական ուղղություն), որոնք գտնում են, որ պետք է գոյություն ունենա գործազրկության «բնական մակարդակ», իսկ դրանից ազատվելն անհնար է:

Բնակչության զբաղվածությունը մակրոէկոնոմիկայի կարևորագույն ցուցանիշներից է:

Չբաղվածություն ասելով հասկանում ենք աշխատունակ տարիքի բնակչության թվաքանակը, որն ապահովված է աշխատանքով:

Ազգաբնակչության աշխատունակ տարիքի այն մասը, որը աշխատանք է փնտրում, կոչվում են գործազուրկներ:

Չբաղվածների և գործազուրկների ընդհանուր թվաքանակը կազմում են աշխատանքային ռեսուրսները:

Ակնհայտ է այն իրավիճակը, որ ամբողջ աշխատունակ բնակչությունը զբաղված չէ: Դրա համար կան օբյեկտիվ պատճառներ:

Առաջինը՝ մարդիկ միշտ տեղափոխվում են մի բնակավայրից մյուսը, մեկ աշխատատեղից մյուսը: Սա կոչվում է ֆրիկցիոն գործազրկություն: Ֆրիկցիոն գործազրկությունը կապված է աշխատուժի անհրաժեշտ շարժի հետ:

Երկրորդը՝ արտադրության մեջ տեխնոլոգիական փոփոխությունները կառուցվածքային փոփոխություններ են առաջացնում աշխատուժի պահանջարկի մեջ: Աշխատատեղերի նոր կառուցվածքին չի համապատասխանում աշխատուժի կառուցվածքը, ինչը բերում է աշխատուժի մի մասի դուրսմղմանը արտադրապրոցեսից: Կառուցվածքային գործազրկությունը առաջանում է աշխատատեղերի և աշխատուժի կառուցվածքների անհամապատասխանությունից:

Ֆրիկցիոն և կառուցվածքային գործազրկություններն անխուսափելի են, դրա համար էլ բնակչության զբաղվածությունը այս պայմաններում կոչվում է լրիվ: Այսինքն՝ լրիվ զբաղվածությունը չի նշանակում գործազրկության իսպառ բացակայություն:

Գոյություն ունի նաև պարբերաշրջանային գործազրկություն: Պարբերաշրջանային գործազրկությունը տնտեսական ճգնաժամի հետևանքով առաջացած գործազրկությունն է:

Լրիվ զբաղվածության դեպքում գործազրկության մակարդակը կոչվում է «բնական»: Ըստ Օուկենի օրենքի գործազրկության մակարդակի 1%-ով գերազանցումը բնական մակարդակից հանգեցնում է ՀԱԱ-ի 2,5%-ի չափով նվազման ներուժային ՀԱԱ-ից: Գործազրկության հետևանքով հասարակության կրած տնտեսական վնասը չափվում է ՀԱԱ<sub>ա</sub>-ՀԱԱ<sub>բ</sub> տարբերության մեծությամբ, որտեղ ՀԱԱ<sub>ա</sub>-ը պոտենցիալ համախառն արդյունքն է, իսկ ՀԱԱ<sub>բ</sub>-ն իրական համախառն արդյունքն է: ՀԱԱ<sub>ա</sub>-ը որոշվում է հետևյալ բանաձևով՝

$$ՀԱԱ_{ա} = ՀԱԱ_{բ} + \frac{ՀԱԱ_{բ} \times \left( \frac{\text{գործազրկության Փաստասի մակարդակ}}{\text{գործազրկության բնական մակարդակ}} \right) \times 2,5}{100}$$

Գործազրկության մակարդակը բնութագրվում է նորմայով:

$$\text{Գործազրկության նորման} = \frac{\text{գործազուրկների թվաքանակ}}{\text{աշխատուժի թվաքանակ}} \times 100\%$$

Գործազրկությունն ունի տնտեսական և սոցիալական հետևանքներ.

1. տեղի է ունենում ՀԱԱ ծավալների կրճատում,
2. տեղի է ունենում գործազրկության ծախսերի անհավասարաչափ բաշխում բնակչության տարբեր սոցիալական խմբերի միջև,
3. աշխատողները աստիճանաբար կորցնում են իրենց որակավորումը:

Ձբաղվածության, հետևաբար և գործազրկության կարգավորումը իրականացվում է 3 ուղղությամբ.

1. նոր աշխատատեղերի ստեղծումը, կադրերի վերաորակավորումը,
2. աշխատանքի ճկուն շուկայի ձևավորման խթանումը, աշխատանքային հարաբերությունների իրական կարգավորումը,
3. գործազուրկների սոցիալական ապահովումը:

Գործազրկության բնական մակարդակի դեպքում խոսում են արդյունավետ զբաղվածության մասին:

## Հարց 56

### Ձարգացման ցիկլայնությունը՝ որպես տնտեսական օրինաչափություն: Հասարակական վերարտադրության ցիկլայնության տեսությունները

Տնտեսապես զարգացած բոլոր երկրների պատմությունը բնութագրվում է ցիկլայնությամբ. անկում, ճգնաժամ, վերելք, նորից անկում և այսպես շարունակ: Սակայն այս կրկնությունը տեղի է ունենում ոչ թե շրջանաձև, այլ պարուրաձև: Դրա համար էլ ցիկլայնությունը պրոգրեսիվ զարգացման ձև է:

Ցիկլայնությունը ենթադրում է տնտեսության շեղում հավասարակշռությունից, որի վերականգնումը պահանջում է որոշակի ժամանակ: Ըստ ժամանակի հատկանիշի՝ գոյություն ունի շեղման 3 ձև.

1. Շուկայական պահանջարկի շեղում որոշակի ապրանքների և ծառայությունների առաջարկից: Այս դեպքում ցիկլերը կոչվում են կարճ կամ Կիտչինի ցիկլեր:

2. Կառույցների, հաստոցների պահանջարկի փոփոխման հետ կապված շեղումներ, որը վերականգնվում է 8-12 տարվա ընթացքում կապիտալի տեղաշարժի միջոցով: Սրանք, այսպես կոչված, արդյունաբերական ցիկլերն են, որոնք հետազոտվել են Մարքսի և Յուզյարի կողմից: Պայմանականորեն սրանք կարելի է անվանել

միջին տևողության ցիկլեր: Հիմնական կապիտալի մասսայական նորոգումը հանգեցնում է տնտեսության աշխուժացման:

3. Արտադրության տեխնոլոգիական մեկ մեթոդից մյուսին անցնելու հետ կապված շեղումներ: Այս անցումը հանգեցնում է արտադրության բոլոր բաղադրամասերի փոփոխման և պահանջում է շատ ավելի երկար ժամանակաշրջան՝ 40-60 տարի: Նման ցիկլերը հետազոտել է ռուս տնտեսագետ Կոնդրատևը և անվանել է «երկար ալիքների տեսություն»:

XX դարում այս տեսությունը զարգացրին Շումպետերը, Կուզնեցը, Կլարկը, Միտչելը և ուրիշները: Հավասարակշռության խախտման երկրորդ և երրորդ ձևերի միջև ընդհանուրն այն է, որ դրանք կապված են արտադրության տեխնոլոգիայի հետ:

Տարբերությունն այն է, որ միջին տևողության ցիկլերը կապված են մեքենաների ծառայության ժամկետի հետ: Տեխնոլոգիական մեկ մեթոդի ընթացքում կարող են փոփոխվել տեխնիկայի մի քանի սերունդներ և դրանց կհամապատասխանեն իրենց ցիկլերը: Բայց, ի վերջո, ավարտվում է տեխնիկայի կատարելագործման ժամանակը, և սկսվում է նոր տեխնոլոգիաների դարաշրջանը, նոր կոնդրատևյան ցիկլը:

Տնտեսագիտության մեջ տարբեր ձևով են մեկնաբանում ցիկլերի պատճառները.

- նորդասական ուղղությունը ցիկլերը դիտարկում է որպես պահանջարկի և առաջարկի անհամապատասխանության պատահական, անցողիկ երևույթ,
- քերսպառման տեսությունը տնտեսական ճգնաժամերը բացատրում էր աշխատավորական մասսաների աղքատությամբ,
- XIX դարի վերջին առաջարկվեց ցիկլի դրամավարկային հայեցակետը, ըստ որի՝ ճգնաժամը փողի առաջարկի և պահանջարկի խախտման արդյունք է,
- մարքսիզմը ճգնաժամի պատճառը փնտրում է կապիտալիզմի հակասությունների մեջ, մասնավորապես՝ արտադրության հասարակական բնույթի և յուրացման մասնավոր կապիտալիստական բնույթի միջև,
- քեյնսականությունը շեղման պատճառը բացատրում էր շուկայական մեխանիզմի թուլությամբ և կոդմ էր պետական միջամտությամբ:

ժամանակակից տնտեսագիտության մեջ գոյություն ունի ցիկլերի առաջացման գործոնային բացատրության 3 մոտեցում

- էկզոգեն,
- էնդոգեն,
- մեկի և մյուսի սինթեզով:

Էկզոգեն գործոնները տնտեսական համակարգից դուրս տեղի ունեցող երևույթներն են: Դրանցից են գիտական մեծ հայտնագործությունները բնակչության միգրացիան, քաղաքական իրավիճակը և այլն: Ազգաբնակչության աճի հետևանքով բարձրանում է արտադրության և գրադվածության մակարդակը և հանգեցնում բումի: Թվաքանակի նվազումը հակառակ արդյունք է տալիս: Տեխնոլոգիայի արմատական փոփոխությունները հանգեցնում են գործարար ակտիվության աշխուժացման: Քաղաքական իրավիճակները տարբեր ձևով են ազդում գործարար ակտիվության վրա: Օրինակ՝ II համաշխարհային պատերազմը ԱՄՆ-ին դրդեց վերազինվել, և 30-ական թվականների դեպրեսիան փոխարինվեց հետպատերազմյան աշխուժացմամբ: Զինված ուժեր ունենալու արգելքը պատերազմից հետո նպաստեց ճապոնիայի տնտեսության ինվեստավորմանը և «ճապոնական հրաշքին»:

Երկրորդ մոտեցման մեջ կարևորվում է ներքին գործոնների ուսումնասիրումը: Ներքին գործոնները համակարգի ներսում ընթացող երևույթներն են:

Դրանք են սպառումը, ինվեստիցիաները, կառավարության գործունեությունը:

Սպառման ազդեցությունը. ֆիրմաները ձգտում են սպառողներին ապահովել այն ամենով, ինչի կարիքը նրանք զգում են: Արդյունքում սպառողական ծախսերն աճում են, արտադրությունը ընդլայնվում է, գործազրկությունն էլ կրճատվում: Տնտեսությունը մտնում է վերելքի փուլ:

Ինվեստիցիաների ազդեցությունը. ինվեստիցիաները հանգեցնում են նոր աշխատատեղերի ստեղծման, մեծացնում են գնողունակ պահանջարկը:

Կառավարության գործունեության ազդեցությունը. սա իրականացվում է 2 ճանապարհով՝ ֆիսկալ և դրամավարկային քաղաքականությամբ: Երրորդ մոտեցումը սինթեզում է առաջին երկուսը: Այս հայեցակետի հեղինակները գտնում են, որ արտաքին գործոնները ցիկլի առաջացման սկզբնապատճառ են, իսկ ներքին գործոնները որոշում են տատանման չափերը:

ժամանակակից տեսությունը կապված է գործարար ցիկլի Սամուելսոն-Յիքսի մոդելի հետ: Այս մոդելում ցիկլը դիտարկվում է որպես ԱԵ-ի սպառման և կուտակման ներգործության արդյունք: Դրանց կապը կայուն է և բնութագրվում է բազմարկչի և արքելերատորի միջոցով: Սամուելսոնը և Յիքսը գտնում են, որ արքելերատորի և բազմարկչի սկզբունքների միացումը հանգեցնում է տնտեսական ցիկլի առաջացման:

Ենթադրենք՝ էկոնոմիկան շարժվում է դեպի լրիվ գրադվածություն. ՀԱԱ-ն մեծանում է, արտադրանքի իրացումը աստիճանաբար աճում է: Աքսելերատորի սկզբունքի համաձայն՝ արտադրանքի իրացման բարձր մակարդակը առաջացնում է ինվեստիցիաների աճ: Իսկ բազմարկչի շնորհիվ ինվեստիցիաների աճն, իր հերթին նպաստում է ՀԱԱ հետագա աճին: Այս դեպքում տնտեսությունը գտնվում է վերելքի փուլում: Հնարավոր է նաև հակառակ իրավիճակ:

Հետևություն՝ արքելերատորի սկզբունքը բացահայտում է եկամտի և ինվեստիցիաների կապը, որի փոփոխությունը կարող է առաջացնել տնտեսական զարգացման 3 տարբերակ.

- անընդհատ աճ,
- անհավասար աճ,
- տատանումներ, ներառյալ անկումը:

Անկումը տեղի է ունենում այն դեպքում, երբ զուտ կապիտալ ներդրումների մեծությունը բացասական մեծություն է:

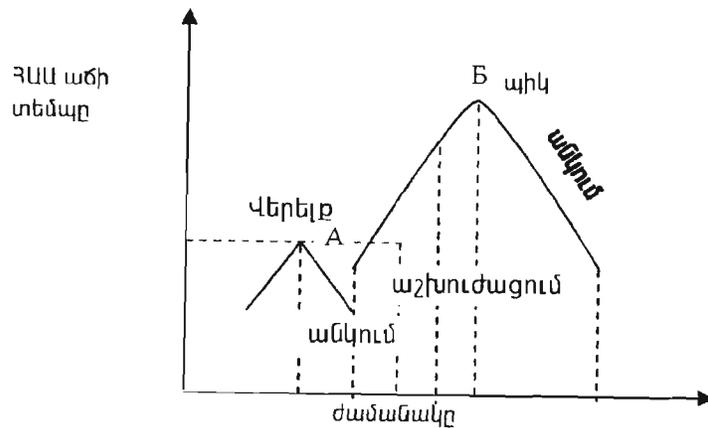
### Հարց 57 Տնտեսական ցիկլի էությունն ու ընդհանուր գծերը: Ցիկլի փուլերը

Տնտեսական ցիկլը բնութագրվում է գործարար ակտիվության պարբերական վերելքներով ու անկումներով:

Ցիկլը իրենից ներկայացնում է տնտեսական ակտիվության տարբեր ցուցանիշների ՀԱԱ-ի տեմպերի, իրացման ընդհանուր ծավալի, գների ընդհանուր մակարդակի, գործազրկության մակարդակի և այլնի տատանումներ:

Ցիկլի հիմնական հատկությունը ՀԱԱ աճի տեմպի տատանումն է ժամանակի մեջ, երբ տնտեսական համակարգն անցնում է չորս հաջորդական փուլերով. աշխուժացում, վերելք, բում և անկում:

Գծապատեր 26.



A -- առավելագույն անկման կետ,

B -- վերելքի բարձրագույն կետ:

Անկման փուլի բնութագրիչներն են.

- կրճատվում են արտադրական ինվեստիցիաները,

- նվազում է աշխատանքի պահանջարկը,

- ապրանքային գների անկում է տեղի ունենում,

- շահույթի կտրուկ նվազում է զգացվում, նվազում է տոկոսադրույքը:

Անկման փուլում տարբերում են տնտեսության ռեցեսիոն և դեպրեսիոն վիճակները:

Ռեցեսիան ազգային արտադրության ծավալի կրճատումն է, որը տևում է 6 ամիս և ավելի:

Դեպրեսիան ազգային արտադրության ծավալի կրճատումն է, որը ուղեկցվում է գործազրկության բարձր մակարդակով և տևում է մի քանի տարի:

Վերելքի փուլում նշված գործընթացները տեղի են ունենում ճիշտ հակառակ ուղղությամբ:

Բունը բնութագրվում է գործարար ակտիվության բարձրագույն կետով: Տնտեսությունը գտնվում է իր հնարավորությունների սահմանում: Ինվեստիցիաներն ու սպառողական գնումները շատ մեծ են: Աճում է ապրանքների և ծառայությունների պահանջարկը, ինչը հանգեցնում է գների աճի: Վերանում են պաշարները, մեծանում է աշխատանքի պահանջարկը, և այս ամենը ձևավորում է պայմաններ գործարար ակտիվության հաջորդ փուլի անկման համար:

Ցանկացած տնտեսական ճգնաժամ արտահայտվում է վերարտադրության խիստ խախտմամբ: Այս դեպքում հնարավոր է այնպիսի մի իրավիճակ, երբ արտադրությունը գերազանցում է ճնողունակ պահանջարկի մակարդակը կամ հակառակը: Առաջին դեպքում առկա է գերարտադրության ճգնաժամ, իսկ երկրորդ դեպքում՝ թերարտադրություն:

Առաջին տնտեսական ճգնաժամը սկսվել է 1825 թ-ին Անգլիայում: 1857թ. տեղի ունեցավ առաջին համաշխարհային ճգնաժամը: 90-ական թվականներին բնորոշ էին կառուցվածքային ճգնաժամները. նավթային, էներգետիկ, հումքային, արժույթային:

Կառուցվածքային ճգնաժամերը մեծ ազդեցություն են թողնում արդյունաբերական արտադրության ընդհանուր վիճակի վրա, փոփոխում են ցիկլային զարգացման ավանդական պատկերը:

Ֆիկլային զարգացումն ունի իր առանձնահատկությունները գյուղատնտեսության մեջ: Ազրարային ճգնաժամի դրսևորման հիմնական ձևերն են. գյուղատնտեսական մթերքների չիրացվող ծավալների աճ, դրանց գնի անկում, արտադրության ծավալների կրճատում, գործազրկության աճ, աշխատավարձի անկում: Ի տարբերություն արդյունաբերական ճգնաժամերի՝ գյուղատնտեսական ճգնաժամերը տևում են ավելի երկար, քայքայիչ բնույթ են կրում և չունեն ցիկլային բնույթ:

Չարգացած շուկայական տնտեսություն ունեցող երկրները նշակել են գերարտադրության ճգնաժամի դեմ պայքարի մեթոդներ: Յիմնական դերը պատկանում է ֆիսկալ և մոնետար քաղաքականություններին: Հակաճգնաժամային քաղաքականության կարևորագույն միջոցառումները բունի փուլում հետևյալներն են՝

1. դրամավարկային քաղաքականություն. տոկոսադրույքի բարձրացում, բաց շուկայում պարտատոմսերի վաճառք,

2. ֆիսկալ քաղաքականություն. գնումների կրճատում և հարկերի բարձրացում,

3. աշխատավարձի քաղաքականություն, աշխատավարձի նվազեցում,

4. պետական ինվեստիցիաների քաղաքականություն, պետական շինարարության սառեցում:

Դեպրեսիաների փուլում իրականացվող կարևորագույն հակաճգնաժամային միջոցառումներն են՝

1. դրամավարկային քաղաքականություն. տոկոսադրույքի իջեցում, պարտատոմսերի գնում,

2. ֆիսկալ քաղաքականություն, պետական գնումների աճ, հարկերի նվազեցում,

3. աշխատավարձի քաղաքականություն, աշխատավարձի բարձրացում,

4. պետական ինվեստիցիաների քաղաքականություն: ( Գնետևություններ.

1. վերելքի փուլում պետությունը վարում է գործարար ակտիվության զսպման քաղաքականություն,

2. անկման փուլում խթանվում է գործարար ակտիվությունը: )

Շնորհիվ հակաճգնաժամային քաղաքականության և տնտեսության կարգավորման մշակված միջոցառումների ժամանակակից շուկայական տնտեսությունը զուրկ է վառ արտահայտված ցիկլերի փուլերից:

### Յարդ 58

#### Դրամական զանգվածը և դրա չափումը: Քեյնսական և մոնետարիստական մոտեցումների նմանությունները և տարբերությունները

Դրամական զանգվածը տնտեսության մեջ կանխիկ և անկանխիկ ձևերում գտնվող բոլոր դրամական միջոցների ամբողջությունն է, որոնք կատարում են վճարման, շրջանառության և կուտակման գործառույթներ:

Դրամական շուկայում, ինչպես ցանկացած այլ շուկայում, գոյություն ունի առաջարկ և պահանջարկ: )

Փողի առաջարկ ասելով՝ հասկանում ենք շրջանառության մեջ գտնվող դրամական զանգվածը, այսինքն՝ վճարամիջոցների ամբողջությունը:

Դրամական առաջարկի բնութագրման համար կիրառվում են դրամական ագրեգատներ՝  $M_1$ ,  $M_2$ ,  $M_3$  և  $L$ :

$M_1$ -ը ներառում է մետաղադրամը, թղթադրամը, ընթացիկ հաշիվներում գտնվող գումարները:

$M_2$  ագրեգատը ընդգրկում է  $M_1$ -ը և խնայդրամարկղներում գտնվող գումարներն ու ժամկետային ավանդները:

$M_3$  ագրեգատը ընդգրկում է  $M_2$ -ը և վարկային մասնագիտացված հաստատություններում գտնվող գումարներն ու հատուկ կուտակումները:

Գոյություն ունի նաև  $L$  ագրեգատ՝  $M_3$  գումարած արժեթղթեր,  $X$  ագրեգատ՝  $L$  գումարած արտարժույթ և այլն:

Դրամի առաջարկը հաշվարկվում է դրամական բազմարկչի միջոցով:

Դրամական բազմարկչի տնտեսագիտական բովանդակությունը առևտրային բանկերի կողմից ավելցուկային ռեզերվներն որպես վարկային նոր ռեսուրսներ օգտագործելն է (monetary multiplier): Դրամական բազմարկչի գործակիցը որոշվում է նոր ավանդի և պարտադիր ռեզերվային նորմայի հարաբերությամբ:

Մակրոմակարդակում դրամական բազմարկիչը ցույց է տալիս, թե քանի անգամ կփոխվի դրամի զանգվածը դրամական բազայի փոփոխման դեպքում:

Դրամական բազմարկիչը օգտագործվում է դրամի առաջարկի կանխատեսման և դրամական զանգվածի կարգավորման համար: Այս գործընթացում կարևոր դերը պատկանում է կենտրոնական բանկին: )

Դրամի գնողունակությունը ապրանքների և ծառայությունների այն զանգվածն է, որը կարելի է ձեռք բերել փողի միավորով: Գների մակարդակի բարձրացման դեպքում գնողունակությունը նվազում է, և հակառակը: )

Դրամական շուկայի երկրորդ բաղադրամասը պահանջարկն է:

Գոյություն ունեն դրամի պահանջարկի վերլուծության տարբեր մոտեցումներ: )

Մոնետարիզմը տնտեսագիտական հայեցակետ է, որը շրջանառության մեջ գտնվող դրամը համարում է մակրոտնտեսական վերլուծության հիմնական գործիք:

Մոնետարիզմի էությունը հանգում է երկու թեզի՝

1. տնտեսության մեջ դրամը կարևոր դեր է խաղում,
2. կենտրոնական բանկը կարող է ազդել դրամի առաջարկի վրա: )

Մոնետարիզմը հիմնված է փողի քանակական տեսության վրա, որի արմատները գնում են XVII դ:

Փողի քանակական տեսության շրջանակներում փողի պահանջարկը որոշվում էր Ի.Ֆիշերի բանաձևի միջոցով:

$$M \cdot V = P \cdot Q$$

որտեղ

$M$ -շրջանառության մեջ փողի քանակն է,

$V$ -փողի միավորի շրջանառության արագությունն է,

$Q$ -իրացված ապրանքների ծավալն է,

$P$ -ապրանքների և ծառայությունների գինն է:

Վերափոխելով հավասարումը կստանանք՝

$$MD = \frac{P \times Q}{V}$$

որտեղ  $MD$ -փողի պահանջարկն է:

Եթե ենթադրենք, որ բոլոր գործարքները հաշվի են առնված ՀԱԱ-ում, ապա կստանանք, որ  $P \times Q = \text{ՀԱԱ}$ :

$$\text{Այստեղից՝ } MV = \text{ՀԱԱ}, \text{ հետևաբար } MD = \frac{\text{ՀԱԱ}}{V}$$

Փողի քանակական տեսության ժամանակակից մեկնաբանումը Ֆրիդմենի կողմից հաշվի է առնում ոչ միայն ամբողջ հասարակության պահանջը դրամի նկատմամբ, այլ նաև առանձին անհատի պահանջը, որը սահմանափակված է այդ անհատի մոտ եղած «ռեսուրսի պորտֆելով»:

$$MD = Pf(Rb, Re, p, h, y, u),$$

որտեղ՝

MD - փողի պահանջարկի մեծությունն է,

P - գների մակարդակն է,

Rb - անվանական տոկոսադրույքն է,

Re - բաժնետոմսերի կուրսն է,

p - տոկոսադրույքի փոփոխման տեմպն է,

h - մարդկային կապիտալի հարաբերությունն է հարստության այլ տեսակներին,

y - հարստության ընդհանուր ծավալն է,

u - ճաշակների և նախասիրությունների հնարավոր փոփոխությունը արտահայտող ցուցանիշ է:

Ժամանակակից մոնետարիզմը ունի իր մրցակիցները՝ քեյնսականությունն ու նեոքեյնսականությունը:

Քեյնսականությունը փողի պահանջարկը փորձում է բացատրել էլենելով առանձին տնտեսական սուբյեկտի վարքագծից:

Քեյնսը առանձնացնում է տրանսակցիոն, սպեկուլյատիվ և նախագգուշական դրդապատճառները:

Կարևոր է նշել, որ սուբյեկտը միշտ չէ, որ կարողանում է ծիշտ որոշել, թե ինչ դրդապատճառներ են ընկած իր վարքագծի հիմքում:

Տրանսակցիոն պահանջարկը հիմնված է փողի՝ որպես վճարման միջոցի օգտագործման հարմարավետության վրա: Մարդիկ պահում են փողը գործարքներ (տրանսակցիաներ) կատարելու համար:

Նախագգուշական դրդապատճառը այն է, որ մարդիկ փողը պահում են չնախատեսված ծախսերը փակելու անհրաժեշտությունից էլենելով:

Սպեկուլյատիվ պահանջարկը պայմանավորված է ապագայում ֆինանսական ակտիվների շուկայական արժեքների կանխատեսման անհնարինությամբ:

Քեյնսը գտնում էր, որ փողի պահանջարկը կախված է անվանական ՀԱԱ-ից և տոկոսադրույքի նորմայից: Անվանական

ՀԱԱ-ն ուղղակիորեն է ազդում փողի պահանջարկի վրա, իսկ տոկոսադրույքից փողի պահանջարկի կախվածությունը հակադարձ համեմատական է:)

Հիմնական տարբերությունները մոնետարիզմի և քեյնսականության միջև հետևյալներն են:

Ի տարբերություն քեյնսականությանը, որը հիմնվում է պետության կարգավորիչ ֆունկցիայի վրա, մոնետարիստները՝ ավելի մոտ են դասական դպրոցին և չեն հանդուրժում պետական միջամտությունը տնտեսական կյանքին:)

Քեյնսականները փողին երկրորդական տեղ են հատկացնում, մոնետարիստները գտնում են, որ հենց դրամաշրջանառությունն է որոշում արտադրության, զբաղվածության և գների մակարդակը:

Մոնետարիստները գտնում են, որ փողի շրջապտույտի արագությունը (V) կայուն է: Բայց եթե V-ն կայուն է, ապա ( $M \times V = P \times Q$ ) և ( $M \times V = \text{ՀԱԱ}$ )-ից հետևում է, որ փողի առաջարկի (M) և ՀԱԱ-ի միջև գոյություն ունի անմիջական կախվածություն:

Քեյնսականները գտնում են, որ փողի առաջարկի փոփոխությունը սկզբից հանգեցնում է տոկոսադրույքի փոփոխությանը, հետո՝ ինվեստիցիաների, և նոր՝ բազմարկչի միջոցով ՀԱԱ-ի փոփոխությանը:

Մոնետարիստները գտնում են, որ պետությունը երկարաժամկետ քաղաքականության մեջ պետք է ապահովի դրամական զանգվածի անընդհատ աճ:

Քեյնսականները ենթադրում են, որ փողի առաջարկի մեծացումը հղի է ծանր հետևանքներով: Եթե դրամի առաջարկն աճում է, ապա պահանջարկը և տոկոսադրույքը կրճատվում են: Տոկոսադրույքը դադարում է արձագանքել փողի առաջարկին: Արդյունքում տնտեսությունը ընկնում է «լիկվիդային փակուղու» մեջ և խախտվում է պատճառահետևանքային կապը ՀԱԱ-ի ծավալի և փողի քանակի միջև:

Այդ իսկ պատճառով էլ քեյնսականները տնտեսության կայունացման հիմնական միջոց են համարում ֆիսկալ քաղաքականությունը:

Հարկ է նշել, որ և՛ մեկը, և՛ մյուսը աստիճանաբար հրաժարվում են իրենց ծայրահեղություններից և ծագում է քեյնսական-նորդասական սինթեզը փողի տեսության մեջ, որը ներկայումս տնտեսագետների շրջանակներում գերիշխող տեղ է զբաղեցնում:)

## Հարց 59

### Վարկը, էութունը, գործառույթները և ձևերը

Լայն իմաստով վարկը (լատիներեն *creditum* -- պարտք) գործարք է տնտեսական գործընկերների միջև, համաձայն որի՝ մեկը մյուսին ունեցվածք կամ փող է տրամադրում վերադարձելիության, ժամկետայնության և վճարելիության սկզբունքով:

Հարկ է նկատել, որ վարկի լայն ըմբռնումը ենթադրում է ոչ միայն դրամական, այլ նաև ունեցվածքային փոխառություն:

Երկար ժամանակ վարկը հանդես էր գալիս վաշխառական ձևով, որի տոկոսադրույքը շատ բարձր էր:

Վարկը, նեղ իմաստով, փոխատվական կապիտալի շարժն է, որն իրականացվում է ժամկետայնության, վճարելիության և վերադարձելիության սկզբունքների վրա:

Վարկի նեղ ընկալումը ենթադրում է միայն դրամական փոխառություն: Վճարը փոխատվության դիմաց փոխատվության գինն է և տոկոսի տեսք ունի:

Վարկի աղբյուրներն են՝

1. հիմնական կապիտալի շրջապտույտի ընթացքում տեղի է ունենում ամորտիզացիոն ֆոնդի գոյացում: Մինչև արտադրության նոր միջոցներ ձեռք բերելը այն կարող է որպես վարկ տրամադրվել:

2. Շրջանառու կապիտալի մի մասը ազատվում է դրամական ձևով, որը նույնպես կարող է օգտագործվել վարկավորման նպատակով:

3. Ժամանակավորապես ազատ դրամական կապիտալ կարող են հանդես գալ աշխատավարձի համար նախատեսված գումարները, որոնց վճարման ժամկետը դեռ չի լրացել:

4. Արտադրության ընդլայնման համար նախատեսված գումարը նույնպես կարող է վարկի ձևով տրամադրվել:

5. Բնակչության դրամական խնայողությունները ավանդների տեսքով կարող են տրամադրվել որպես վարկ:

Վարկը կատարում է երկու կարևոր գործառույթ՝

1. վարկի միջոցով տեղի է ունենում դրամական միջոցների վերաբաշխում տնտեսության ոլորտների, ճյուղերի, մարզերի, ֆիրմաների միջև: Այդ գործառույթի իրականացումը հնարավորություն է տալիս արդյունավետ օգտագործել դրամական միջոցները:

2. Վարկը հնարավորություն է տալիս իրական փողերը վարկային փողերով (բանկոտոսներ), կանխիկ գործարքները վարկային գործարքներով (անկանխիկ հաշվարկ) փոխարինել, ինչը կրճատում է շրջանառության ծախսերը:

Վարկավորման եղանակից կախված և վարկավորման տարածքաժամանակային բնութագրից ելնելով՝ վարկերը տարբեր ձևերով են դասակարգում:

Ըստ վարկավորման եղանակի՝ տարբերում են իրային և դրամական վարկ:

Իրային վարկի դեպքում վարկի օբյեկտ են հանդիսանում ինվեստիցիոն, սպառողական, նյութական, հումքային ապրանքատեսակները:

Դրամական վարկի օբյեկտ են՝ դրամական կապիտալը, արժեթղթերը, պարտատոմսերը, մուրհակները և այլն:

Ըստ վարկավորման ժամկետի տարբերում են՝

- կարճաժամկետ (մինչև 1 տարի) վարկ,

- միջին ժամկետային (1-5 տարի),

- երկարաժամկետ (6-10 տարի),

- հատուկ երկարաժամկետ (20-40),

- գոյություն ունի վարկի հատուկ տեսակ՝ հատուկ ժամկետայնության կամ «Օնքոլ»: Այն տրվում է բանկերին, բրոկերներին, դիլերներին շտապ կարիքների համար և հաճախ օգտագործվում է բորսային սպեկուլյացիաների ժամանակ:

Ըստ տարածքային բնույթի՝ վարկը կարող է լինել միջազգային, պետական, բանկային, առևտրական, սպառողական, հիպոթեկային:

Միջազգային վարկը փոխատվական կապիտալի շարժն է միջազգային տնտեսական հարաբերությունների բնագավառում: Այն ունի ապրանքային կամ դրամական ձև: Վարկատու և վարկառու կարող են լինել պետությունը, բանկերը, մասնավոր ֆիրմաները:

Պետական վարկը պետության կողմից բնակչության ու մասնավոր բիզնեսի խնայողությունների օգտագործման երևույթն է: Պետական վարկի վկայագրեր են պետական կարճաժամկետ պարտատոմսերը:

Բանկային վարկը տրամադրում են ֆինանսավարկային կազմակերպությունները ցանկացած տնտեսավարող սուբյեկտի դրամական վարկի ձևով:

Առևտրական վարկը մի տնտեսավարող սուբյեկտը տրամադրում է մյուսին ապրանքներ վաճառելիս վճարման հետաձգումով: Սրա օբյեկտը ապրանքային կապիտալն է: Այն արագացնում է ապրանքաշրջանառությունը:

Սպառողական վարկը տրամադրվում է մասնավոր անձանց որոշակի ժամկետով (1-3 տարի) և որոշակի տոկոսով (մինչև 30%): Ապրանքներ գնելու նպատակով՝ մանրածախ առևտրի կենտրոնների միջոցով:

Հիպոթեկային վարկը տրամադրվում է որոշակի գրավի (անշարժ գույք, հող, կառույցներ և այլն) դիմաց: Այս վարկի աղբյուր են հանդիսանում հիպոթեկային պարտատոմսերը, որոնք թողարկվում են բանկերի և ֆիրմաների կողմից:

Ներկայումս շուկայական տնտեսությանը բնորոշ է բանկային և առևտրային վարկի միահյուսումը:

Վարկը կարելի է դասակարգել նաև դրա օգտագործման վճարելիությունից ելնելով: Այն կարող է լինել՝ վճարովի և անվճար, քանկ և էժան: Այստեղ չափանիշը տոկոսադրույքն է, որը սահմանվում է փոխառության օգտագործման համար:

Վարկային հարաբերությունների սուբյեկտներ են՝ պետությունը, տնային տնտեսությունները, ձեռնարկությունները, բանկերը, ապահովագրական կազմակերպությունները, տարբեր ֆոնդեր, եկեղեցիներ և այլն:

## Հարց 60

### Վարկաբանկային համակարգը: Նրա կառուցվածքն ու գործառույթները

Ժամանակակից շուկայական տնտեսությունում վարկա-բանկային համակարգը բաղկացած է երեք հանգույցից՝ կենտրոնական բանկ, առևտրական բանկեր և մասնագիտացված վարկա-ֆինանսական ինստիտուտներ, որոնք կոչված են կարգավորել էկոնոմիկան՝ շրջանառության մեջ գտնվող դրամի քանակի փոփոխման միջոցով:

Յուրաքանչյուր մակարդակում իրականացվում են համապատասխան գործառույթներ:

1. Դրամա-տնտեսական գործառույթը (աշխատանք ավանդատուների միջոցների հետ, պահպանման գործարքներ, վարկի տրամադրում, խորհրդատվություն և այլն) իրականացնում են վարկային ինստիտուտները (բանկերը):

2. Կարգավորող գործառույթը (տոկոսադրույքի սահմանում, ռեզերվային նորմայի սահմանում) իրականացնում են կենտրոնական բանկն ու վերահսկողության մարմինները:

3. Կանոնակարգող գործառույթը (վերահսկողությունը մասնավոր բանկերի նկատմամբ) իրականացվում է կենտրոնական բանկի և ֆինանսների նախարարության կողմից:

Բանկային համակարգի առաջին մակարդակը ներկայացված է կենտրոնական բանկով (ԿԲ): Նրա գործառույթների մեջ են մտնում էմիսիան, պետական արտաքին պահուստի պահպանումը, այլ հաստատությունների ռեզերվային ֆոնդի պահպանումը, տնտեսության դրամավարկային կարգավորումը, վերահսկողությունը վարկային կազմակերպությունների նկատմամբ և այլն:

Այս բոլոր գործառույթների վերջնական նպատակն է դրամավարկային քաղաքականության իրականացումը:

Դրամավարկային քաղաքականությունը տոկոսադրույքի, դրամական զանգվածի և վարկի կառավարման քաղաքականությունն է: Տոկոսադրույքի կառավարումն իրականացվում է հաշվարկային տոկոսադրույքի մակարդակի որոշման միջոցով:

Հաշվարկային տոկոսադրույքը տոկոսի այն նորման է, որով ԿԲ-ն կարճաժամկետ վարկեր է տրամադրում առևտրային բանկերին:

Առևտրային բանկերը իրենց գործունեության իրականացման համար անհրաժեշտության դեպքում վարկ են վերցնում ԿԲ-ից: Բանկերը ստացված միջոցները տրամադրում են իրենց հաճախորդներին ավելի բարձր տոկոսով: Եթե ԿԲ-ն բարձրացնի հաշվարկային տոկոսադրույքը, ապա առևտրային բանկերը ևս կբարձրացնեն իրենց տոկոսադրույքը: Այսպիսով, ԿԲ-ն ազդում է տնտեսության վրա՝ վարելով «էժան» կամ «թանկ» փողերի քաղաքականություն:

Դրամական զանգվածի կառավարումն իրականացվում է պարտադիր պահուստաֆոնդի նորմայի սահմանման միջոցով: Օրենքի համաձայն՝ առևտրային բանկերը պարտավոր են իրենց ներգրաված միջոցների մի մասը պահել ԿԲ-ի ռեզերվներում: Այդ ռեզերվի չափը սահմանում է ԿԲ-ը: Դրա մեծության իջեցման դեպքում առևտրային բանկերի վարկ տրամադրելու հնարավորությունն ընդլայնվում է, և դրամական զանգվածը մեծանում է:

Պարտադիր պահուստի նորմատիվի բարձրացման դեպքում փողի առաջարկը կրճատվում է, տոկոսադրույքը բարձրանում է, փողը դառնում է «թանկ»: Ռեզերվի ստեղծման քաղաքականությունը դրամավարկային քաղաքականության ամենակոշտ գործիքն է:

Փողի քանակի կառավարումն իրականացվում է «գործարքներ բաց շուկայում» սկզբունքի միջոցով, երբ ԿԲ-ն իրականացնում է արժեթղթերի առք ու վաճառք: Եթե ԿԲ-ը վաճառում է արժեթղթեր, ապա փոխարենը դրամական միջոցներ է ստանում, շրջանառության մեջ դրամի քանակը պակասում է, տոկոսադրույքը բարձրանում է, և փողերը նորից «թանկանում» են: Եթե ԿԲ-ն գնում է արժեթղթեր, դա բերում է տոկոսադրույքի նվազման և փողի «էժանացման»:

Վարկային համակարգի երկրորդ մակարդակը ներկայացված է առևտրային բանկերով, որոնք աշխատում են անմիջապես հաճախորդների ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձանց հետ: Ըստ կատարվող գործարքների բնույթի՝ բանկերը կարող են լինել կամ ունիվերսալ, կամ էլ մասնագիտացված:

Առևտրային բանկերը մեծ դեր են խաղում դրամական զանգվածի կառավարման հարցում, քանի որ՝

- կենտրոնացնում են ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցները,
- վարկեր են տրամադրում,
- վարկային փողեր են ստեղծում,
- արժեթղթեր են թողարկում:

Դրամական միջոցների ներգրավումն ու տեղաբաշխումը իրականացվում է ակտիվ և պասիվ գործարքների միջոցով:

Ակտիվ գործարքը վարկի տրամադրումն է, որից բանկը տոկոս է ստանում:

Պասիվ գործարքներն են դրամական միջոցների հավաքագումը, որի դիմաց բանկը տոկոսներ է վճարում: Այս գործարքների գումարների տարբերությունը կազմում է առևտրական բանկերի ստացած շահույթի հիմնական աղբյուրը: Բանկային շահույթի նորման որոշվում է հետևյալ բանաձևի միջոցով՝

$$\frac{\text{Բանկային շահույթի նորման} \times 100\%}{\frac{\text{Բանկի համախառն եկամուտ} - \text{Բանկային գործի վարման հետ կապված ծախսեր}}{\text{Բանկի սեփական կապիտալ}}}$$

Առևտրային բանկերի ծառայությունների մեջ առանձնանում են հետևյալները՝

1. ուղղակի վարկավորում, այսինքն՝ վարկի տրամադրում ժամկետայնության, վճարելիության և վերադարձելիության սկզբունքով,
2. բանկային ինվեստիցիաներ,
3. լիզինգ,
4. ֆակտորինգ,
5. տրաստային գործարքներ:

Վարկային համակարգի երրորդ մակարդակը ներկայացված է մասնագիտացված վարկաֆինանսական ինստիտուտներով՝ կենսաթոշակային ֆոնդը, ապահովագրական ընկերությունները, ինվեստիցիոն և հիպոթեկային բանկերը և այլն: Նրանք կենտրոնացնում

են հսկայական դրամական միջոցներ և կարողանում են ազդել դրամավարկային քաղաքականության վրա:

Տնտեսության նորմալ գործունեության համար կարևոր է, որ բանկային համակարգը լինի կայուն:

Բանկային համակարգի կայունությունը խախտող գործոններն են.

- ազգային արժույթի կուրսի անկայունությունը,
- ԿԲ-ի անհաջող դրամավարկային քաղաքականությունը,
- ոչ խելամիտ ֆիսկալ քաղաքականությունը,
- դեպոզիտների ապահովագրման համակարգի բացակայությունը:

Դրամավարկային համակարգի կայունացման մեթոդներն են.

- բանկային օրենսդրության կատարելագործումը,
- նվազագույն բանկային ռեզերվների և հաշվարկային տոկոսադրույթի նորմաների համաձայնեցումը,
- վարկաբանկային ծառայությունների նոր ձևերի զարգացումը և վարկային շուկայի տարողունակության կարգավորումը:

## Չարց 61

### Ինֆլյացիա, դրա էությունը, ձևերը, պատճառներն ու հետևանքները

Ինֆլյացիան ենթադրում է փողի արժեզրկում և ապրանքների գների բարձրացում: Բայց ժամանակակից պայմաններում ինֆլյացիոն հարաբերությունները բարդացել են. խզվել է կախվածությունը ոսկու և թղթադրամի միջև, խախտվել են դրամաշրջանառության ավանդական օրենքները և ձևավորվում են նորերը, ինֆլյացիան ձեռք է բերել ինտերնացիոնալ բնույթ: Պատճառներից մեկն այն է, որ շատ երկրներ ինվեստիցիաների խթանման և տնտեսության աշխուժացման միակ ճանապարհը տեսան դրամական զանգվածի ավելացման մեջ:

Դրա համար էլ ինֆլյացիայի բարձր տեմպերը կապված են նախ և առաջ դրամական զանգվածի ավելացման հետ:

Արդյունքում փողը արժեզրկվում է, գներն՝ աճում, և որպես հետևանք, խախտվում են տնտեսական համամասնությունները: Հաշվի առնելով վերը ասվածը՝ կարելի է ենթադրել, որ ժամանակակից ինֆլյացիան առաջարկի և պահանջարկի անհավասարակշռությունն է, որն արտահայտվում է գների աճի մեջ:

Ինֆլյացիան լինում է բաց և ճնշված: Առաջինն արտահայտվում է գների բարձրացման մեջ, իսկ երկրորդը՝ ապրանքների անհետացման:

Ճնշված ինֆլյացիայի պայմաններում գները կարգավորվում են պետության կողմից, դրա համար էլ պահանջարկի մեծացման դեպքում գինը չի բարձրանում, և առաջանում է դեֆիցիտ: Ապրանքներ ձեռք բերելու համար ապառողները ստիպված բարձր գին են առաջարկում առևտրականներին, և հսկա գումարներ են սկսում կենտրոնանալ առևտրում՝ շրջանցելով արտադրությունը: Որպես հետևանք՝ արտադրությունն ընդլայնելու խթանը կորցնում են արտադրողները:

Բաց ինֆլյացիայի դասակարգման համար կիրառվում է մի քանի չափանիշ.

1. գների աճի տեմպը,
2. գների աճի անհամամասնությունը տարբեր ապրանքատեսակների գծով,
3. ինֆլյացիոն սպասումները:

Առաջին չափանիշի համաձայն՝ առանձնացնում են չափավոր ինֆլյացիա (գների աճը տարեկան կտրվածքով կազմում է մինչև 10%), քառարշավ (մի քանի հարյուր տոկոս) և հիպերինֆլյացիա, երբ գների տարեկան աճը կազմում է 1000% և ամբողջությամբ փլուզվում է դրամաշրջանառության համակարգը:

Երկրորդ չափանիշի տեսանկյունից առանձնանում են հաշվեկշռված և ոչ հաշվեկշռված ինֆլյացիա: Հաշվեկշռված ինֆլյացիայի դեպքում տարբեր ապրանքների գները միմյանց նկատմամբ հարաբերակաճորեն կայուն են, իսկ ոչ հաշվեկշռված ինֆլյացիայի դեպքում տարբեր ապրանքների գներ միմյանց նկատմամբ անընդհատ փոփոխվում են:

Երրորդ չափանիշի համաձայն՝ առանձնացնում են սպասվող և չսպասվող ինֆլյացիա: Սպասվելիության գործոնը ազդում է ինֆլյացիայի հետևանքի վրա: Տարբերում են առաջարկի և պահանջարկի ինֆլյացիա: Պահանջարկի ինֆլյացիայի դեպքում հավասարակշռության խախտման պատճառը պահանջարկի փոփոխությունն է: Այդպիսի իրավիճակ է ստեղծվում լրիվ զբաղվածության պայմաններում, երբ աճում է աշխատավարձը, առաջանում է ավելցուկային պահանջարկ, և որպես հետևանք՝ գների աճ:

Առաջարկի ինֆլյացիան կոչվում է նաև ծախսերի ինֆլյացիա, քանի որ գները աճում են կապված հումքի, էներգիայի և այլ գների աճի հետ:

Ընդունված է համարել, որ արտադրության ծախսերի աճի և տնտեսության անհամաչափ զարգացման աղբյուր են հանդիսանում երեք գործոններ:

1. Պետությունը: Նրա ծախսերը մեծանում են վարկաֆինանսական մեխանիզմի միջոցով:
2. Արհմիությունները: Նրանք պահանջում են աշխատավարձի բարձրացում, ինչը բերում է ծախսերի մեծացմանը, հետևաբար գների աճին:
3. Խոշոր ֆիրմաները: Նրանք մոնոպոլ գներ են սահմանում և դրանով նպաստում ինֆլյացիային:

Համաշխարհային տնտեսագիտական գրականության մեջ այս երեք գործոնը անվանում են ինֆլյացիայի հիմնական պատճառներ: Ինֆլյացիայի հետևանքները միանշանակ չեն:

Քեյնսը ապացուցում է, որ չափավոր ինֆլյացիան օգտակար է տնտեսության համար, քանի որ դրամական զանգվածի աճը խթանում է գործարար ակտիվությունը, նպաստում է տնտեսական աճին:

Դրամի ավելցուկային թողարկումը հանգեցնում է հետևյալ բացասական հետևանքներին

- ֆիքսված մեծության եկամուտ ստացող մարդկանց տնտեսական վիճակը խիստ վատթարանում է,
- տեղի է ունենում բնակչության դրամական միջոցների թաքնված բռնագրավում պետության կողմից,
- կապիտալը դուրս է մղվում արտադրության ոլորտից՝ ներթափանցելով շրջանառության ոլորտ:
- տեղի է ունենում դրամական կապիտալի արտահոսք արտերկիր:

Հակաինֆլյացիոն միջոցառումները ենթադրում են՝

1. հարմարեցում ինֆլյացիային,
2. նրա լիկվիդացումը:

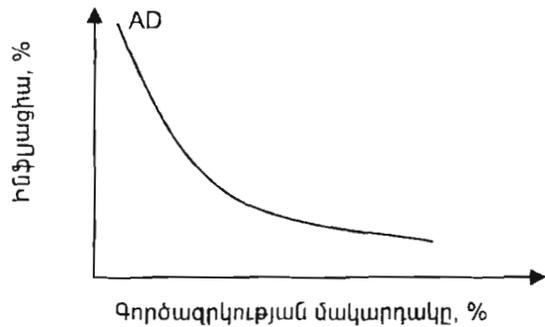
Ադապտացիոն (հարմարեցվող) միջոցառումների թվին են դասվում եկամուտների ինդեքսացիան և գների մակարդակի վերահսկողությունը:

Լիկվիդացիոն մեթոդը ինֆլյացիայի ակտիվ իջեցման մարտավարությունն է տնտեսական անկման և գործազրկության աճի միջոցով: Այս դեպքում տնտեսական և սոցիալական ծախսերը շատ մեծ են: Բայց արդյունքները շատ ավելի էֆեկտիվ են, քան ադապտացիոն քաղաքականության արդյունքները:

Պրակտիկայում երկրների մեծամասնությունը ինֆլյացիայի հետ պայքարի «փոխզիջման» ճանապարհ է ընտրում: Այս միջոցառման հիմքում ընկած է այն գաղափարը, որ գոյություն ունի հակադարձ

կախվածության ինֆլացիայի և գործազրկության միջև: Գործազրկության բարձր մակարդակի դեպքում ինֆլացիան ցածր է, և ընդհակառակը: Այսինքն պետությունը պետք է ընտրի կամ գործազրկություն, կամ ինֆլացիա: Անվանական աշխատավարձի փոփոխության և գործազրկության միջև եղած կապի բացահայտման առաջին փորձը կատարեց Ա. Ֆիլիպսը 1958 թվականին: Նա եկավ այն եզրակացության, որ գործազրկության կրճատումը ուղեկցվում է անվանական աշխատավարձի և գների աճով: Այդ փոխկախվածությունը գրաֆիկորեն ունի հետևյալ տեսքը և կոչվում է ֆիլիպսի կոր:

Գծապատկեր 27.



Այդ կախվածությունը ունի հետևյալ բանաձևի տեսքը.

$$W = f\left(\frac{D-S}{S}\right) = f(u),$$

որտեղ՝  $W$ -ն՝ աշխատավարձի դրույքաչափերի փոփոխության արագությունն է,

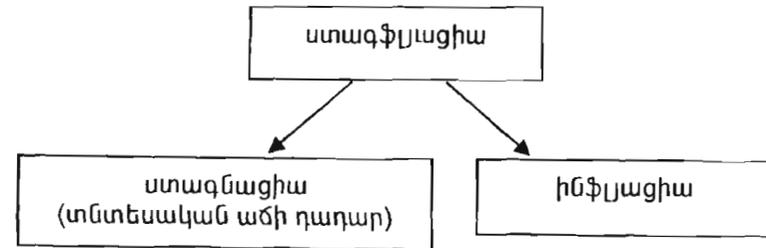
$D$  – ն և  $S$  – ը՝ աշխատանքի պահանջարկն ու առաջարկն են,

$U$  – ն՝ աշխատուժի ընդհանուր թվաքանակում գործազուրկների բաժինն է:

Այնուհանդերձ, փորձը ցույց տվեց, որ Ֆիլիպսի եզրահանգումը ճիշտ է միայն կարճ ժամանակահատվածի համար: Երկար ժամանակահատվածի (5-10 և ավելի տարիների) համար, նույնիսկ զբաղվածության ցածր մակարդակը չի փրկում ինֆլացիայի աճից, ինչը հրահրում են արհմիություններն ու ֆիրմաները՝ բարձրացնելով աշխատավարձն ու գները:

Վիճակագրության տվյալները վկայում են, որ տարվա ընթացքում ինֆլացիայի մակարդակի 1%-ով իջեցումը հանգեցնում է գործազրկության բնական մակարդակի 2%-ով ավել աճի: Ինֆլացիայի նվազման համար գործազրկության աճով վճարելու գաղափարի հետ ոչ բոլոր տնտեսագետներն են համաձայն: Դեռևս այդ պրոբլեմը չունի միասնական ընդունված լուծում:

Ինֆլացիան, որը ուղեկցվում է արտադրության ստագնացիայով (տնտեսական աճի երկարատև դադար), գործազրկության բարձր մակարդակով և գների մակարդակի միաժամանակյա բարձրացումով, կոչվում է ստագֆլացիա:



**Չարք 62**

**Ֆինանսական համակարգը, դրա էությունը, գործառույթները և կառուցվածքը: Պետական բյուջեն և պետական պարտքը**

Դրամական միջոցների օգտագործման հետ կապված հարաբերությունները՝ պետության, իրավաբանական և ֆիզիկական անձանց միջև և դրա իրականացման հետ անհրաժեշտ համապատասխան հաստատությունները, վերցրած մեկ ամբողջության մեջ, կազմում են ֆինանսական համակարգը: Ֆինանսական համակարգի կողմից իրականացվող քաղաքականությունը կոչվում է ֆինանսական քաղաքականություն:

Ներկայումս ՀՀ պետական ֆինանսական քաղաքականությունը հիմնականում ուղղված է տնտեսության կայունության ապահովմանը, պետական բյուջեի պակասուրդի կրճատմանը և տնտեսության աճի մախարայալների ստեղծմանը:

Ֆինանսները կատարում են մի շարք ֆունկցիաներ՝

- կուտակման, որը կայանում է դրամական միջոցների հավաքագրման, կուտակման և պետության գոյության համար նյութական բազայի ստեղծման մեջ,
- կարգավորվող, որը խթանում է տնտեսավարող սուբյեկտների գործունեությունը և կարգավորում հասարակական արտադրությունը,
- բաշխման ձևավորված դրամական միջոցները և դրանց օգտագործումը տեղի է ունենում պետական բյուջեի և սոցիալական ապահովագրական ֆոնդի բաշխման միջոցով,
- վերահսկիչ, որն իրականացնում է հարկերի հավաքագրման և նպատակային օգտագործման ճշտության ապահովում:

Ֆինանսական հարաբերությունների սուբյեկտներն են պետությունը, ֆիրմաները, տարբեր միավորումները, հիմնադրամները, հասարակական կազմակերպությունները և անհատ քաղաքացիները:

Շուկայական տնտեսության պայմաններում երկրներում ֆինանսական համակարգը բաղկացած է հետևյալ օղակներից.

- պետական բյուջե,
- արտաբյուջետային ֆոնդեր,
- պետական վարկ,
- ֆինանսական միջնորդների ֆինանսներ,
- կազմակերպությունների (ծեռնարկությունների) ֆինանսներ,
- տնային տնտեսությունների ֆինանսներ:

Առաջին երեքը ներկայացնում են կենտրոնացված ֆինանսները: Դրանց ռեսուրսներն ուղղվում են մակրոտնտեսական բնույթի խնդիրների, մասնավորապես՝ տնտեսության կայունացմանն ու զարգացմանը, ինչպես նաև սոցիալական խնդիրների լուծմանը:

Կազմակերպությունների (ծեռնարկությունների) ֆինանսները, ինչպես նաև ապահովագրական ֆոնդերը, իրենցից ներկայացնում են ապակենտրոնացված ֆինանսները և օգտագործվում են միկրոտնտեսական մակարդակում տնտեսության զարգացման, կարգավորման ու սոցիալական խնդիրների լուծման նպատակով:

Պետական բյուջեն պետական ֆինանսների կարևոր օղակն է: Դրա օգնությամբ իրականացվում է ՀԱԱ-ի բաշխումն ու վերաբաշխումը ոլորտների և ճյուղերի միջև:

Բյուջեն եկամուտների և ծախսերի հաշվեկշիռն է:

Յուրաքանչյուր տարի երկրի կառավարության կողմից կազմված բյուջեի նախագիծը քննարկվում է երկրի բարձրագույն օրենսդիր մարմնում (ՀՀ-ում՝ Ազգային ժողովում), որի հաստատումից ու ընդունումից հետո ստանում է օրենքի ուժ:

Պետական բյուջեն՝ որպես պետության ֆինանսական պլան, բաղկացած է եկամտային և ծախսային գլխավոր մասերից, որոնք իրենց հերթին կազմված են բազմաթիվ ու բազմաբնույթ տարբեր նշանակության հոդվածներից: Ջարգացած Արևմտյան Եվրոպայի երկրներում բյուջետային եկամուտների կազմն ու կառուցվածքը ունեն համարյա միևնույն տեսքը:

Եկամուտների կառուցվածքում հարկերը կազմում են ընդհանուր եկամուտների 75-78 տոկոսը, սեփականության պետական հատվածից ստացվող հարկային մուտքերը՝ 5-8 տոկոսը, արտաբյուջետային ֆոնդերից ստացվող մուծումները՝ 10-12 տոկոսը:

Այդ երկրներում պետական բյուջեի ծախսային մասի ամենամեծ հոդվածը առողջապահությանը, կրթությանը, սոցիալական նպատակներին ուղղվող միջոցներն են, ինչպես նաև տեղական բյուջեներին տրվող սուբսիդիաները, որոնց ընդհանուր բաժինը տատանվում է 40-50 տոկոսի սահմաններում:

ՀՀ պետական բյուջեի ցուցանիշներն ըստ փաստացի կատարման ունեն հետևյալ պատկերը՝

### ՀՀ պետական բյուջեի եկամուտների և ծախսերի փաստացի կատարումը

(ընթացիկ գներով, մլն դրամ)

	2002թ. հունվար- դեկտեմբեր	2003թ. հունվար- դեկտեմբեր	2003թ. ուղեկարգ- ման փորձերը 2002թ. հունվար- դեկտեմբերի նկատմամբ, %
Եկամուտներ և պաշտոնական տրանսֆերտներ, ընդամենը	228317.9	292035.3	127.9
այդ թվում՝			
Ներքինը ներմուծումներ	211298.9	241956.6	114.3
այդ թվում՝			
ՄՀ նրբաթիվ եկամուտներ	206531.1	238311.1	113.7
այդ թվում՝			
1 հարկային եկամուտներ	185437.4	212232.8	114.4
այդ թվում՝			
ամբողջական արժեքի հարկ	96966.1	107788.9	111.3
շահութահարկ	17428.8	17627.1	101.1
նվաճումիան	12478.4	16790.5	134.5
անցողական հարկ	35333.9	39104.2	110.7
առկա հարկ	78.0	67.0	79.5
հարկ հարկ	2.8	30.9	1104.6
նարկատուրը	9691.8	10724.0	110.7
հասարակական վնասներ	6365.4	8008.8	125.8
բնական պաշտոնի օգտագործման և բնակավայրային վնասներ	3909.1	5605.4	143.4
պարզեցված հարկ	3652.9	4951.9	135.6
այլ հարկերի եկամուտներ	1490.2	1669.1	111.9
2 հարկային տուրք	13181.5	15213.7	115.4
3 նյութային հետադարձ	10916.2	10864.6	99.5
Բ կապիտալի գործառնություններից եկամուտներ	1764.8	3244.5	183.8
հաշտման և տրանսֆերտներ	17019.0	50479.6	296.7
Ծախսեր, ընդամենը	263912.4	312697.8	118.5
այդ թվում՝			

Որոշում, ծավալը <i>տոյ բիլիոն</i>	219369.6	222796.3	101.3
Լիցենզիաների արտադրանքներ միջին	20556.6	13736.1	66.8
արտադրանքներ միջին	15739.9	13397.7	72.4
արտադրանքներ միջին	6016.7	7072.0	93.8
արտադրանքներ միջին	9690.4	5725.7	59.1
արտադրանքներ միջին	8179.1	14523.3	177.6
արտադրանքներ միջին	47346.4	41751.9	88.2
պետական բյուջեից համալրմանը բյուջեներին ուսուցողականությանը բնորոշ ստորոգյալ գումարներ	11571.7	9159.6	79.2
պետական բյուջեից համալրմանը բյուջեներին պետական գործընկերություններ	8245.1	11252.7	136.4
կրթությանը	1334.9	1297.8	98.0
կրթությանը	15465.4	13030.5	84.3
կրթությանը	10726.1	7501.0	55.3
կրթությանը	127547.8	140887.3	110.5
կրթությանը	34193.2	83603.4	245.1
կրթությանը	13476.2	19253.7	143.0
կրթությանը	20787.0	64549.7	310.5
Պատվարի (Պատվարի)	13349.4	6998.2	63.8
Պատվարի (Պատվարի)	-35504.5	-20662.5	-58.0
Պատվարի (Պատվարի)	35694.5	20962.4	58.0
Երկրորդ արտադրանքներ	36749.8	38438.5	104.6
Երկրորդ արտադրանքներ	-1156.3	-17776.0	-1538.6

Բյուջեի ծախսերը բազմազան են, ինչը պայմանավորված է տնտեսական և սոցիալական կյանքում պետության ակտիվ դերով և ընդհանրապես պետության բնույթով և գործառույթներով:

Պետական բյուջեի միջոցով ֆինանսավորվում են պետական նշանակության ծրագրերը և ծախսերը, որոնց փաստացի կատարողականները և հիմնական ուղղությունները ունեն այսպիսի պատկեր՝

34 պետական բյուջեի ծախսերի (գործառնական դասակարգմամբ) փաստացի կատարումը

Ենթադասակարգում	(ընթացիկ գնեցում, մլն դրամ)			2022թ. հունվար-դեկտեմբեր
	2022թ. հունվար-դեկտեմբեր	2023թ. հունվար-դեկտեմբեր	2023թ. հունվար-դեկտեմբերի 2022թ. հունվար-դեկտեմբերին համեմատելի մեծացումը, %	
Ենթադասակարգում <i>տոյ բիլիոն</i>	263912.4	312697.8	118.5	
01 Կրթությանը և գիտությանը	24189.9	29553.4	123.8	
02 Պատվարի (Պատվարի)	36755.6	44326.3	120.6	
03 Կրթությանը և գիտությանը	13234.3	20775.4	128.0	
04 Կրթությանը և գիտությանը	29089.2	34349.3	119.8	
05 Կրթությանը և գիտությանը	19565.6	19598.6	122.8	
06 Կրթությանը և գիտությանը	37792.0	29756.1	123.0	
07 Կրթությանը և գիտությանը	6477.7	14060.8	217.5	
08 Կրթությանը և գիտությանը	8364.1	37844.5	452.5	
09 Կրթությանը և գիտությանը	8374.2	6959.6	83.1	
10 Կրթությանը և գիտությանը	14495.8	19855.5	137.3	
11 Կրթությանը և գիտությանը	689.0	-6307.4	-902.4	
12 Կրթությանը և գիտությանը	2780.9	30410.0	399.8	
13 Կրթությանը և գիտությանը	638.5	1642.1	257.2	
14 Կրթությանը և գիտությանը	71083.5	29444.5	41.4	

Պետական բյուջեի եկամտային մասի կատարումը ցանկացած երկրի տնտեսության կայունության և զարգացման ապահովման գրավականն է: Հակառակ դեպքում առաջանում է բյուջեի պակասուրդ, այսինքն՝ ծախսերը գերազանցում են եկամուտները:

Բյուջեի պակասուրդի ծածկումը պարտադիր պայման է յուրաքանչյուր երկրի համար: Գործնականում պակասուրդը ծածկվում է պետական արժեթղթերի վաճառքի ճանապարհով, ինչը հանգեցնում է պետության ներքին պարտքի առաջացման արտաքին փոխառությունների կամ էլ թղթադրամի էմիսիայի միջոցով: Հայաստանի Հանրապետությունում բյուջեի պակասուրդի ծածկման համար օգտագործում են պետական կարծաժամկետ պարտատոմսերը, պետական սեփականության մասնավորեցումից ստացված միջոցները և արտաքին փոխառությունները:

Բյուջեի պակասուրդի պատճառներն են

1. տնտեսության ճգնաժամի արդյունքում եկամուտների նվազումը,
2. հարկերի նվազումը,
3. բյուջետային ծախսերի մեծացումը,
4. ֆինանսատնտեսական ոչ ճիշտ քաղաքականությունը:

Բյուջեի պակասուրդի կրճատման ուղիներն են՝

1. կոնվերսիան, այսինքն՝ պետական պարտքի ծախսերը կրճատելու նպատակով անցյալում թողարկված պետական փոխառության պայմանների փոփոխության, տոկոսի իջեցման կամ մարման ժամկետի փոփոխություն,
2. անցում ֆինանսավորումից դեպի վարկավորում,
3. դոտացիաների աստիճանական վերացում,
4. ծախսերի կրճատում,
5. հարկային համակարգի բարեփոխումներ,
6. տեղական բյուջեի դերի մեծացում:

Գոյություն ունի բյուջեի պակասուրդի ծածկման 3 ավանդական միջոց՝

1. պետական պարտատոմսերի թողարկում,
2. հարկային բեռի մեծացում,
3. փողի էմիսիա:

Բյուջեի պակասուրդի աճը հանգեցնում է պետական պարտքի մեծացմանը:

Պետական պարտքը որոշակի ժամանակահատվածում գոյացած բյուջետային պակասուրդների հանրագումարն է:

Պետական պարտքը կարող է լինել արտաքին և ներքին:

Արտաքին պետական պարտքը պետության պարտքն է այլ պետություններին: Այն բացասական նշանակություն ունի, քանի որ բեռ է հաջորդ սերունդների համար:

Ներքին պարտքը պետության պարտքն է տվյալ երկրի քաղաքացիներին:

Պետական պարտքը ունի բացասական հետևանքներ: Դրանք են՝

1. Ներքին պարտքի մարումը տոկոսների վճարման ճանապարհով, որը մեծացնում է եկամուտների անհավասարաչափ բաշխումը:

2. Հարկերի բարձրացումը տոկոսներ վճարելու համար կարող է խոչընդոտել տնտեսության զարգացումը:

3. Տնտեսության վրա բացասաբար է ազդում այն վիճակը, երբ պետությունը կապիտալի շուկայում վարկ է վերցնում տոկոսներ վճարելու համար: Այս դեպքում կրճատվում են կապիտալ ներդրումները:

4. Պետական պարտքի առկայությունը լարվածություն է ստեղծում երկրի ներսում, անվստահություն է առաջացնում պետության նկատմամբ:

### Հարց 63

#### Հարկերի սոցիալ-տնտեսական էությունը: Հարկադրման սկզբունքներն ու ձևերը: Լաֆֆերի կորը:

Տնտեսության դինամիկ զարգացման վրա էական ազդեցություն են թողնում ոչ միայն պետական բյուջեի ծախսային, այլև եկամտային մեխանիզմները: Տարբեր մակարդակների բյուջեների եկամուտների հիմնական աղբյուրը հարկերն են: Հենց դրանով էլ պայմանավորված է պետության առաջնային շահագրգռվածությունը՝ ձևավորել և իրականացնել համապատասխան հարկային քաղաքականություն և համակարգ:

ՀՀ հարկային օրենսդրության ընդհանուր դրույթների 3-րդ հոդվածը ձևակերպված է այսպես.

«Հարկը պետական և հասարակական կարիքների բավարարման նպատակով համապարտադիր և անհատույց վճար է, որը գանձվում է ֆիզիկական և իրավաբանական անձանցից, իրավաբանական անձի կարգավիճակ չունեցող ձեռնարկություններից, հարկային օրենսդրությամբ նախատեսված կարգով, չափերով և սահմանված ժամկետներով»:

Այս ձևակերպման մեջ տրված է հարկի թե՛ սոցիալ-տնտեսական, թե՛ իրավաբանական էությունը:

Սոցիալ-տնտեսական էությունը այն է, որ հարկը տնտեսավարող սուբյեկտների եկամուտների որոշակի մասի յուրացումն է պետության և նրա տեղական մարմինների կողմից՝ համապետական և հասարակական կարիքների բավարարման նպատակով: Իրավաբանական էությունը այն է, որ դա պարտադիր, անհատույց վճար է՝ նախատեսված կարգով, չափերով և ժամկետներով:

Ցանկացած երկիր չի կարող առանց հարկերի գանձման կատարել պետության առջև դրված տնտեսական, սոցիալական, քաղաքական և հատկապես պաշտպանական գործառույթները: Միաժամանակ, հարկերը կատարում են նոր ստեղծված արժեքների, եկամուտների բաշխումը, մյուս կողմից էլ խթանում տնտեսության այս կամ այն ճյուղի զարգացումը: Պետության կողմից կիրառվող հարկային քաղաքականությունը առաջին հերթին պետք է խթանի արտադրության զարգացումը, նպաստի դրա արդյունավետության բարձրացմանը, բնակչության կենսամակարդակի և սոցիալական դրության բարելավմանը:

Դեռևս իր ժամանակին Ադամ Սմիթը անդրադարձել է հարկային ճիշտ քաղաքականության իրականացման հարցին և նշել հետևյալ սկզբունքները՝

1. հարկի վճարումը անխուսափելի է, հետևաբար անհրաժեշտ է որոշել դրա ճիշտ չափը, թույլ չտալով քմահաճ վերաբերմունք,
2. պետության հպատակը պետության պահպանման համար պարտավոր է հարկ վճարել իր ստացած եկամուտներից, քանի որ օգտվում է պետության հովանավորությունից և պաշտպանությունից,

3. յուրաքանչյուր հարկ պետք է գանձվի այն ժամանակ և այն եղանակով, որը հարմար է հարկ վճարողին,

4. յուրաքանչյուր հարկ պետք է լինի չափավոր, որպեսզի ծանր բեռ չլինի հարկատուի համար:

Տնտեսական կյանքում հարկերը կատարում են հետևյալ գործառույթները՝

1. պետության ֆիսկալ գործառույթը, այսինքն՝ պետությունը հարկերից հավաքված միջոցների հաշվին իրականացնում է պետական ծախսերի ֆինանսավորումը,

2. սոցիալական գործառույթ, այսինքն՝ պետությունը ելնելով հարկատուի վճարունակությունից, որոշում է հարկի գումարի չափը և համապատասխան դրա՝ կիրառում է հարկադրման համամասնական կարգը,

3. պետական կարգավորման գործառույթ, որը հանդես է գալիս հետևյալ հիմնախնդիրներով՝

- ա) հարկադրման համակարգի սահմանում և կարգավորում,
- բ) հարկային դրույքների սահմանում և դիֆերենցում,
- գ) հարկային արտոնությունների սահմանում:

Հարկային քաղաքականությունը պետք է լինի ճկուն, որպեսզի, ելնելով պետության ֆիսկալ գործառույթներից, հնարավոր առավելագույն չափով հարկային գումարներ հավաքագրի պետական բյուջե, իրականացնի հարկերի իջեցում տնտեսության խթանման նպատակով, որը հետագայում հնարավորություն կտա ընդլայնել հարկային բազան: Ահա թե ինչու այդ կապակցությամբ Ջ. Մ. Քեյնսը հուշել է հետևյալ պարզ միտքը, որ ճգնաժամերի ժամանակ հարկերը պետք է կրճատվեն, իսկ վերելքի ժամանակ՝ աճեն: Հետևաբար, հարկերը չպետք է դիտել որպես միայն եկամուտի աղբյուր, այլ նաև տնտեսական առաջընթացի և մարդկանց կենսամակարդակի բարձրացման գործոն:

Ցանկացած հարկային համակարգ պարտադիր պարունակում է հետևյալ տարրերը.

1. ո՞վ է հանդիսանում հարկ վճարողը, այսինքն՝ հարկի սուբյեկտը (ձեռնարկություն, կազմակերպություն, միավորում, աշխատող, ժառանգորդ),
2. ո՞րն է հարկադրման օբյեկտը (եկամուտ, ապրանք, ժառանգություն, ունեցվածք),
3. ի՞նչ աղբյուրից է վճարվում հարկը (աշխատավարձ, շահույթ, եկամուտ, շահաբաժին և այլն),
4. ի՞նչ միավորներ են ընդունվում հարկի ժամանակ (օր. 1 հա, 25 հազ. դրամ աշխատավարձ, 100 հազ. դրամ շահույթ և այլն),
5. հարկադրույթ, որով որոշվում է հարկման օբյեկտից գանձվող հարկի չափը:

Երկրների մեծ մասում գործնականում կիրառվում են հարկի վճարման 3 եղանակ՝

1. կադաստրային,
2. աղբյուրի մոտ,
3. ըստ դեկլարացիայի կամ հայտարարագրի:

Ըստ առաջինի՝ պետք է կազմել շրջանների կադաստրային քարտեզներ, որոնցում արտահայտվի հողի արգավանդությունը, հանքահորերի հարստության աստիճանը: «Աղբյուրի» մոտ հարկը գանձվում է նախքան հարկատուի կողմից եկամտի ստացումը: Այդ եղանակը կիրառվում է ձեռնարկություններում, հիմնարկություններում աշխատողի աշխատավարձից եկամտահարկի գանձման ժամանակ (հաշվապահությունը մինչև աշխատավարձի վճարումը դրանից հանում է հարկահասույթը և փոխանցում պետական բյուջե):

Երրորդի դեպքում հարկատուն լրացնում է սպասվելիք տարեկան համախառն եկամտի չափի մասին հայտարարագիր և այն ներկայացնում է հարկային տեսչություն:

Հարկերը լինում են ուղղակի և անուղղակի: Ուղղակի հարկերը գանձվում են հարկատուի եկամուտներից և ունեցվածքից: Դրա աղբյուրներն են աշխատավարձը, շահույթը, տոկոսը, ռենտան և վարկատուի ունեցվածքը:

Անուղղակի հարկերը սահմանվում են ապրանքների գների և ծառայությունների սակագների վրա՝ որպես հավելում:

Հարկի դրույթը հարկի կարևոր տարրն է, որը որոշվում է հարկման օբյեկտի միավորից գանձվող հարկի մեծությամբ: Տարբերվում են սահմանային, միջին, զրոյական և արտոնյալ հարկադրույթներ:

Հարկի սահմանային դրույթաչափը եկամտի աճից գանձվող լրացուցիչ հարկի մեծությունն է:

Միջին հարկադրույթը ընդհանուր հարկաչափի հարաբերությունն է հարկադրվող եկամտի մեծությանը:

Հարկային արտոնությունները հարկադրույթների իջեցումն է առանձին ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձանց համար՝ կախված նրանց արտադրության ոլորտից, բնույթից և այլն:

Հարկադրույթի և եկամտի միջև եղած հարաբերակցության հատկանիշից ելնելով տարբերում են՝

- պրոգրեսիվ հարկ, որի դեպքում հարկի միջին դրույթը մեծանում է եկամտի աճին զուգընթաց,
- ռեգրեսիվ հարկ, որի դեպքում միջին հարկադրույթը նվազում է եկամտի աճմանը զուգընթաց,
- համամասնական, որի դեպքում հարկի միջին դրույթը մնում է անփոփոխ՝ անկախ եկամտի փոփոխությունից:

ՀՀ-ում սահմանված են հարկերի հետևյալ տեսակները՝

1. շահութահարկ,
2. եկամտահարկ,
3. ակցիզային հարկ,
4. ավելացված արժեքի հարկ,
5. գույքահարկ,
6. հողի հարկ:

Գոյություն ունեն նաև մաքսային տուրք, պետական տուրք և հաստատագրված վճարներ: Մաքսային տուրքը գանձվում է ներմուծվող և արտահանվող ապրանքների արժեքից: Պետական տուրքը պետական բազմապիսի ծառայություններից օգտվելու համար է: Օր. անձնագիր ստանալու, մեքենան գրանցելու, իրավաբանական ծառայություններից օգտվելու և այլն: Հաստատագրված վճարները

նախատեսված են, օր., բնական պաշարների օգտագործման համար, որոնք նախապես որոշվում և ֆիքսվում են պետության կողմից:

Գոյություն ունի նաև, այսպես ասած, պարզեցված հարկ, որը վճարում են պետական գրանցում ստացած տնտեսավարող սուբյեկտները իրենց իրացման շրջանառությունից՝ 7%-ի չափով, եթե շրջանառության ծավալը տարեկան կազմում է մինչև 50 մլն դրամ: Գերազանցման դեպքում տվյալ սուբյեկտը դառնում է սովորական հարկ վճարող 16,67%-ի չափով:

Ուղղակի հարկերն են՝

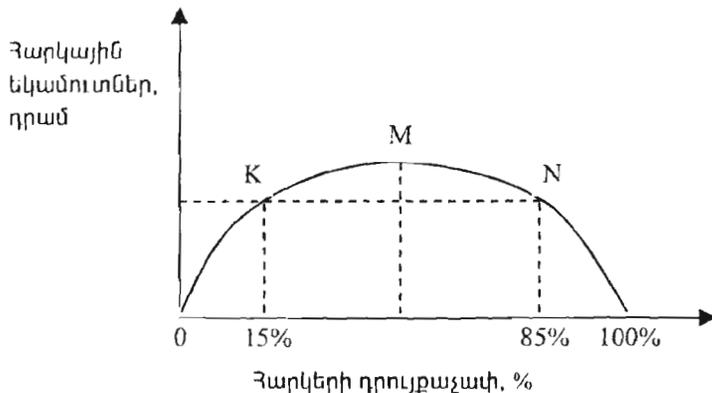
- եկամտահարկը,
- շահութահարկը,
- ժառանգությունից և նվիրատվությունից հարկերը,
- գույքահարկը:

Անուղղակի հարկերն են՝

- շրջանառության հարկը,
- ավելացված արժեքի հարկը (ԱԱՀ),
- ակցիզային հարկը,
- մաքսատուրքերը:

Տնտեսագետների ուշադրության կենտրոնում է գտնվում այն հարցը, թե հարկադրույքը պետք է բարձր լինի, թե՞ ցածր: Հարկային դրույքների և բյուջեի եկամուտների միջև գոյություն ունի հակադարձ կախվածություն, որը ուսումնասիրվել է ամերիկացի տնտեսագետ Արթուր Լաֆֆերը: Ըստ նրա՝ հարկային բարձր դրույքները կրճատում են ձեռնարկատերերի եկամուտները, զրկում են նրանց կուտակումներ կատարելու և արտադրությունը ընդլայնելու հնարավորությունից:

Գրաֆիկորեն այն արտահայտվում է հետևյալ կերպ՝  
*Գծապատկեր 28. Լաֆֆերի կորը*



Հետևաբար բարձր դրույքները ստիպում են ձեռնարկատերերին կրճատել հարկման ենթակա օբյեկտների քանակը, զբաղվել սովերային տնտեսությամբ, որի պատճառով կրճատվում է բյուջե մտնող հարկերի գումարը:

Լաֆֆերի կորի համաձայն հարկային եկամուտները N կետում (ավելի բարձր դրույքաչափի դեպքում) և K կետում (ավելի ցածր դրույքաչափի դեպքում) միևնույնն են:

Սակայն եթե N կետում հարկերի դրույքաչափը չի խթանում պահանջարկը, ապա K կետում, առկա հարկերի դրույքաչափերի դեպքում ստեղծվում են աշխատանքի, խնայողությունների և ներդրումների խթաններ՝ միևնույն ժամանակ նպաստելով արտադրության ընդլայնմանը և ՀՆԱ-ի աճին:

Լաֆֆերի կորը չի պատասխանում այն հարցին, թե հարկերի ո՞ր դրույքաչափերի դեպքում պետության հարկային եկամուտները կարող են առավելագույն լինել, քանի որ հարկերի այդ օպտիմալ դրույքաչափը տարբեր երկրների համար տարբեր է և կախված է մի շարք գործոններից՝ տվյալ երկրում վարվող հարկային քաղաքականությունից, տնտեսության պետական հատվածի չափերից ու կառուցվածքից և այլն:

## Հարց 64

### Համաշխարհային տնտեսություն, բովանդակությունն ու կառուցվածքը

Համաշխարհային տնտեսությունը (մեգաէկոնոմիկա) զլոբալ էկոնոմիկան է, որը միավորում է ազգային տնտեսությունները մի համակարգի մեջ աշխատանքի միջազգային բաժանման հիման վրա:

Համաշխարհային տնտեսության մեջ ձևավորվում են տնտեսական հարաբերություններ, որոնք դրսևորվում են հետևյալ ձևերով՝

- միջազգային առևտուր,
- կապիտալի արտահանում և միջազգային վարկ,
- միջազգային արժույթային հարաբերություններ,
- աշխատուժի միջազգային միգրացիա,
- միջազգային փոխանակություն գիտության և տեխնիկայի բնագավառում:

Միջազգային առևտուրը միջազգային տնտեսական հարաբերությունների այն ձևն է, որն արտահայտում է ապրանքների և ծառայությունների արտահանման հարաբերությունը:

Միջազգային առևտրային հարաբերությունների առաջացման պատճառներ են՝

- տնտեսական ռեսուրսներով տարբեր երկրների ապահովվածության մակարդակը,
- տարբեր երկրներում տարբեր տեխնոլոգիաների արդյունավետությունների տարբերությունները:

Միջազգային առևտրի նշանակությունը կայանում է հետևյալում՝

- ռեսուրսային բազայի սահմանափակության վերացումը,
- ներքին շուկայի տարողունակության մեծացումը և տնտեսական կապերի հաստատումը տարբեր երկրների հետ,
- արտադրության ազգային և ինտերնացիոնալ ծախքերի տարբերության հաշվին լրացուցիչ եկամտի ստացումը,
- արտադրության ծավալների ընդլայնումը՝ ի հաշիվ արտասահմանյան ռեսուրսների:

Միջազգային առևտրի ծավալը արտահայտվում է հետևյալ ցուցանիշների միջոցով՝ ապրանքների և ծառայությունների արտահանում, ներմուծում, զուտ արտահանում:

Նշված ցուցանիշներից յուրաքանչյուրի տեսակարար կշիռը ՀԱՎ-ում ցույց է տալիս դրանց դերը ազգային տնտեսության մեջ:

Միջազգային առևտրի շահավետությունը տարբեր տնտեսական դպրոցներ տարբեր ձևերով են գնահատում՝

- մերկանտիլիստները պաշտպանում էին ներմուծման գերազանցման սկզբունքը,
- Սմիթը գտնում էր, որ պետք է ներմուծել այն ապրանքները, որոնց արտադրությունը ավելի էժան է այլ երկրներում: Նրա տեսությունը գրականության մեջ ստացել է «բացարձակ առավելությունների տեսություն» անվանումը,
- Ռիկարդոն մշակեց «համեմատական առավելությունների» տեսությունը, որտեղ Սմիթի կոնցեպցիան ընդգրկվեց որպես մասնավոր դեպք, և ապացուցվեց, որ պետք է համեմատել ոչ թե բացարձակ էֆեկտը, այլ՝ հարաբերական էֆեկտը: Ըստ նրա՝ թողարկվող արտադրանքի ամբողջական ծավալը մեծ կլինի այն դեպքում, երբ յուրաքանչյուր ապրանք կարտադրվի այն երկրում, որտեղ նրա այլընտրանքային ծախքերը փոքր են:

Հետագայում Ռիկարդոյի տեսությունը զարգացրեցին Մարշալը և Միլլը:

Արտահանման և ներմուծման հարաբերակցությունը կարգավորվում է պետության կողմից՝ հովանավորչական քաղաքականության կամ ֆրիտրեյդերականության միջոցով:

Հովանավորչությունը ազգային էկոնոմիկայի պաշտպանությանն ուղղված քաղաքականությունն է:

Ֆրիտրեյդերականությունը ազատ առևտրի քաղաքականությունն է:

Հովանավորչական քաղաքականությունը ունի հետևյալ ուղղությունները՝

- մաքսային հարկումը, որը նախատեսում է ներմուծման բարձր, և արտահանման ցածր դրույթաչափեր,
- ոչ տարիֆային խոչընդոտներ, քվոտաներ, լիցենզավորում, պետական մոնոպոլիա:

Քվոտավորումը առանձին ապրանքների արտահանման և ներմուծման վրա քվոտայի սահմանումն է:

Լիցենզավորումը արտաքին տնտեսական գործունեության իրավունքի ստացումն է ձեռնարկության կողմից:

Պետական մոնոպոլիան պետության բացառիկ իրավունքն է արտատնտեսական գործունեության որոշ ձևերի իրականացման ոլորտում:

Ազատ առևտրի գաղափարը առաջացել է XVIII դ. վերջում: XIX դ. այն դարձել է Անգլիայի պաշտոնական տնտեսական քաղաքականությունը: Պրա համար հիմք ծառայեց Ռիկարդոյի «համեմատական առավելությունների» տեսությունը:

Համեմատական առավելությունների տեսությունը զարգացրել են շվեդ տնտեսագետներ Է.Հեքշերը և Բ.Օլինը: Հեքշեր-Օլինի մոդելը միջազգային մասնագիտացման գործոնները կապում է ծախսերի հետ, որոնք որոշվում են արտադրության գործոնների՝ աշխատանքի և կապիտալի հարաբերակցությամբ: Գները կախված են այս կամ այն գործոնի հազվադեպությունից: Եթե երկիրը ունի համեմատաբար էժան աշխատուժ, ապա ավելի հարմար է, որ նա մասնագիտանա այն արտադրանքի առևտրի վրա, որը պահանջում է զգալի աշխատանքային ծախսումներ: Երկիրը, որն ունի կապիտալի ավելցուկ, արտահանում է կապիտալատար ապրանքներ:

4.4.Լեոնտեր, ուսումնասիրելով ԱՄՆ-ի արտահանման և ներմուծման կառուցվածքը, 1947թ. նկատեց հակասություն Հեքշեր-Օլինի մոդելում: Մինչև որոշ ժամանակ թվում էր, որ Ամերիկան ունի առավելություն կապիտալում: Սակայն Լեոնտերը նկատեց, որ ԱՄՆ-ի արտահանման մեջ գերիշխում էին հարաբերականորեն ավելի աշխատատար ապրանքներ, իսկ ներմուծման մեջ՝ կապիտալատար: Այս արդյունքը կոչվեց Լեոնտերի պարադոքս: Լեոնտերի հետազոտությունները ցույց տվեցին, որ առևտրի կառուցվածքի վերլու-

ծության ժամանակ աշխատանքի և կապիտալի ծախսումների կողքին պետք է հաշվի առնել նաև աշխատողների որակավորումը:

Ընթացիկ արտաքին տնտեսական իրավիճակը բնութագրող ցուցանիշ է համարվում վճարային հաշվեկշիռը:

Վճարային հաշվեկշիռը արտաքին աշխարհին կատարած վճարումների և այնտեղից ստացված վճարումների հարաբերակցությունն է որոշակի ժամանակահատվածի կտրվածքով: Վճարային հաշվեկշիռի հիմքն է առևտրային հաշվեկշիռը:

Առևտրային հաշվեկշիռը ապրանքների արտահանման և ներմուծման հարաբերակցությունն է: Դրա հիմքում ընկած են մաքսային վիճակագրության տվյալները:

Կապիտալի արտահանումը կապիտալի մի մասի դուրս մղումն է ազգային շրջանառությունից և նրա ներդրումը այլ երկրների տնտեսության մեջ տարբեր եղանակներով:

Կապիտալի արտահանման նպատակը ավելի մեծ շահույթի ստացումն է ի հաշիվ այլ երկրների առավելությունների:

Կապիտալի արտահանման ձևերից են ձեռնարկատիրական և վարկային արտահանումը: Ձեռնարկատիրական կապիտալը արտահանվում է սեփական արտադրություն կազմակերպելու (ուղղակի ինվեստիցիաներ) կամ այլ կազմակերպությունների մեջ ներդնելու համար (պորտֆելային ինվեստիցիաներ): Վարկային կապիտալը արտահանվում է վարկի, փոխառությունների տեսքով:

Կապիտալի արտահանման հետևանքները միանշանակ չեն: Մի կողմից այն նպաստում է ընդունող երկրի զարգացմանը: Մյուս կողմից արտասահմանյան կապիտալին ձեռնտու է երկրի հունքային զարգացման ուղղվածությունը:

Կապիտալի արտահանման և այլ երկրներում ձեռնարկությունների ստեղծման արդյունքում տեղի է ունենում կապիտալի միջազգայնացում և ստեղծվում են կորպորացիաներ:

Վերազգային ձեռնարկության բնորոշ գծերն են՝

- ունի դուստր ձեռնարկություններ երկու և ավելի երկրներում,
- ունի որոշումների ընդունման այնպիսի համակարգ, որը թույլ է տալիս քաղաքականություն իրականացնել մի կամ մի քանի կենտրոններից,
- վերազգային կորպորացիաները ստեղծում են այնպիսի կապ դուստր ձեռնարկությունների միջև, որ նրանցից յուրաքանչյուրը ազդեցություն ունի մյուսի վրա:

Վերազգային կորպորացիաները փոփոխում են միջազգային առևտրի կառուցվածքը:

Կապիտալի արտահանման ժամանակակից առանձնահատկություններն են՝

- արտադրողական կապիտալի արտահանման աճը ուղղակի ինվեստիցիաների միջոցով,
- կապիտալի արտահանումը առավելապես զարգացած երկրների կողմից,
- զարգացող երկրների՝ որպես կապիտալ արտահանողների դերի աճը:

Աշխատուժի միջազգային միգրացիան աշխատունակ տարիքի բնակչության տեղաշարժն է ազգային տնտեսության սահմաններից դուրս:

Միգրացիայի պատճառները լինում են տնտեսական և արտատնտեսական: Տնտեսական պատճառներն են աշխատուժի պահանջարկի կրճատումը, առաջարկի աճը, բարձր որակավորում ունեցող աշխատողների պահանջարկի աճը արտասահմանում, տարբերությունները աշխատավարձի մակարդակներում և այլն: Արտատնտեսական պատճառներն են՝ ժողովրդագրական, քաղաքական, կրոնական, ազգային, մշակութային, ընտանեկան և այլ պատճառներ:

### Չափ 65

#### Միջազգային արժութային համակարգը. էությունը, կառուցվածքը, էվոլյուցիան

Արտաքին տնտեսական կապերը երկրների միջև առաջացնում են արժութային փոխանակության անհրաժեշտություն:

Յուրաքանչյուր երկիր ունի իր սեփական արժութային համակարգը՝ հիմնված ազգային օրենսդրության վրա:

Ազգային արժութային համակարգերի հիման վրա ձևավորվում է միջազգային արժութային համակարգը:

Արժութային համակարգը իրենից ներկայացնում է արտաքին շուկաներում կենտրոնական, էմիսիոն բանկերի գործունեությունը կարգավորող նորմերի և օրենքների ամբողջություն:

Դրա բաղկացուցիչ մասն են կազմում՝

- հիմնական միջազգային վճարման միջոցները (ազգային, եվրո, ոսկի, ՍԴԴ),
- եվրոյի կուրսի սահմանման և պահպանման համակարգը,
- եվրոյի փոխարկելիության պայմանները,
- միջազգային շուկաների համակարգը,

-- արժուքային հարաբերությունները կարգավորող միջազգային ֆինանսական հաստատությունների կարգավիճակի որոշումը:

Միջազգային արժուքային համակարգը անցել է զարգացման երեք փուլ՝

- XIX-ից մինչև երկրորդ համաշխարհային պատերազմի սկիզբը,
- 30 թվ-ից մինչև 70-ական թվ-ը,
- 70 թվականից առ այսօր:

Առաջին երկու փուլերում այն հիմնված էր ոսկյա ստանդարտի վրա, երբ օրենսդրությամբ որոշվում էր ազգային արժույթի ոսկյա պարունակությունը, և բանկերը ազատ փոխանակում էին բանկնոտները ոսկով: Երրորդ փուլում լուծարվեց ոսկու փոխանակումը բանկնոտներով:

Կոլեկտիվ արժուքային միավորները տարածում ստացան միջազգային արժուքային համակարգի ճգնաժամի արդյունքում: Ոսկու փոխարեն հանդես եկան համաշխարհային հաշվարկային փողերը՝ որպես ազգային արժույթների կուրսերի համադրման միջոց: Դրանք չեն թողարկվում բանկնոտների կամ մետաղադրամի տեսքով, այլ գրվում են միայն հաշիվներում (book money): Դրանց կուրսը հաստատվում է հիմնադիր-երկրների կողմից, որոնք ձգտում են վերածել դրանք միջազգային փողերի, այսինքն դեֆզների: Քանի որ ազգային արժույթները կորցրել են կապը ոսկու հետ, ապա վերջինս այլևս համընդհանուր վճարամիջոցի գործառույթ չի կատարում: Սա նշանակում է ոսկու դեմոնետարիզացիա, այսինքն ոսկին վեր է ածվում սովորական ապրանքի, որի գինը որոշվում է առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությամբ: Բայց, այնուամենայնիվ, ոսկու իրացվելիությունը շարունակում է բարձր մնալ:

Ազգային արժույթների փոխանակումը և հաշվարկները պետությունների միջև իրականացվում են արժուքային կուրսի հիման վրա:

Արժույթային կուրսը ազգային արժույթի միավորի գինն է՝ արտահայտված մեկ այլ երկրի արժույթի միավորներով:

Ոսկե ստանդարտի ժամանակ արժույթի կուրսը կայուն էր: Այն հիմնված էր ոսկու պարիտետի (լատիներեն paritas – հավասարություն) վրա: Ոսկու չափման միավոր էր ունցիան, որը հավասար է 31,1 գ.: Եթե, օրինակ, անգլիական ֆունտ ստեռլինգի բովանդակությունը կազմում էր 1/4 ունցիա ոսկի, իսկ ԱՄՆ դոլարինը՝ 1/20, ապա նրանց արտարժուքային կուրսը կազմում էր 1:5, այսինքն 1 ֆունտ ստեռլինգը հավասար է 5 դոլարի:

Փոխարժեքի լողացող կուրսը որոշվում է ոչ թե ոսկով, այլ արժույթի առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցությամբ: Իսկ

արժույթի առաջարկի և պահանջարկի վրա ազդում են և ներքին, և արտաքին տնտեսական հարաբերությունները՝ ազգային եկամուտը, արտադրության ծախսերը, ազգային արժույթի իրական գնողունակությունը, ինֆլյացիան, վստահությունը ազգային դրամի նկատմամբ միջազգային շուկայում և այլն:

Միջազգային հարաբերությունների մեջ ազգային տնտեսության ընդգրկման համար կարևոր է, որ ազգային արժույթը փոխարկելի լինի:

Արժույթի փոխարկելիությունը տարբեր միջազգային հաշվարկներում ազգային դրամի ազատ օգտագործվելու հատկությունն է:

Տարբերում են ազատ փոխարկվող (ԱՓԱ) և չփոխարկվող արժույթներ:

ԱՓԱ-ն միջնորդավորում է միջազգային հաշվարկները, այսինքն համաշխարհային փողի ֆունկցիա է կատարում: Ներկա փուլում ԱՓԱ են համարվում ԱՄՆ դոլարը, ֆունտ ստեռլինգը, եվրոն, ճապոնական իենը, շվեյցարական ֆրանկը:

Երկրների մեծամասնությունն ունի մասնակի ԱՓԱ:

Չփոխարկվող են այն երկրների արժույթները, որոնց կառավարությունը կոշտ միջոցներ է կիրառում ազգային և արտասահմանյան արժույթների ներմուծման և արտահանման ոլորտում: Դրանց թվին են դասվում զարգացող երկրների արժույթները:

Միջազգային արժուքային համակարգի գործունեությունը իրականացվում է միջազգային ֆինանսական կազմակերպությունների կողմից, որոնց թվին են դասվում՝ Արժույթի միջազգային հիմնադրամը (ԱՄՀ), Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպությունը (ՏՀԶԿ), Չարգացման միջազգային ստոցիացիան (ՉՄԱ) և այլն:

Նրանց նպատակն է ստեղծել միջազգային արժուքային հարաբերությունների այնպիսի մեխանիզմ, որտեղ միավորված լինեն միջպետական կարգավորումն ու շուկայական ուժերը: Սակայն այդ կազմակերպությունները չկարողացան հարթել միջազգային արժուքային համակարգի խորը հակասությունները և դրանք առ այսօր էլ լուծված չեն:

## Բովանդակություն

Երկու խոսք .....	3
Հարց 1. Տնտեսագիտության տեսության առարկան և ուսումնասիրության մեթոդները .....	4
Հարց 2. Տնտեսագիտության տեսության ձևավորման և զարգացման հիմնական ուղղությունները .....	10
Հարց 3. Տնտեսական կատեգորիաները և օրենքները .....	17
Հարց 4. Տնտեսագիտական մտածելակերպի հիմնական սկզբունքները .....	19
Հարց 5. Տնտեսագիտության տեսությունը և տնտեսական քաղաքականությունը .....	21
Հարց 6. Պահանջմունքները և դրանց դասակարգումը .....	22
Հարց 7. Տնտեսական ռեսուրսները և դրանց սահմանափակությունը: Տնտեսական ընտրություն .....	25
Հարց 8. Բարիքը և դրա տարբեր դասակարգումները: Բարիքների արտադրությունը, բաշխումը, փոխանակությունը և սպառումը .....	28
Հարց 9. Արտադրության գործոնները, դրանց փոխներգործությունն ու համակցությունը: Արտադրական ֆունկցիա ...	31
Հարց 10. Արտադրական հնարավորությունների և տնտեսական արդյունավետության կորը: Լրացուցիչ ծախսերի աճի օրենքը .....	35
Հարց 11. Սեփականությունը՝ որպես տնտեսական կատեգորիա, էությունը, ձևերը: Սեփականության իրավունքը տնտեսական համակարգում .....	38
Հարց 12. Տնտեսական երեք հիմնահարցերի լուծման շուկայական մեխանիզմը .....	42
Հարց 13. Տնտեսական համակարգի էությունը և հիմնական տիպերը .....	45
Հարց 14. Բնատնտեսային և ապրանքային արտադրություն, ծագման պայմանները, հիմնական գծերը և տիպերը ..	48
Հարց 15. Ապրանքը և նրա հատկությունները: Ապրանքի հատկությունների և արժեքի այլընտրանքային տեսությունները .....	52
Հարց 16. Փողի ծագումը և էությունը .....	54
Հարց 17. Փողի գործառույթները .....	56

Հարց 18. Շուկայական տնտեսության ձևավորման նախադրյալները և ընդհանուր տարրերը: Դասական լիբերալիզմը և «անտեսանելի ձեռքի» հայեցակարգը .....	60
Հարց 19. Շուկան և փոխանակության դերը նրա էկոլոցիայում: Շուկայի գործառույթները և հիմնական սկզբունքները .....	63
Հարց 20. Շուկայի դասակարգման հիմնական մոտեցումները և կառուցվածքը: Շուկայի դրական և բացասական կողմերը: .....	67
Հարց 21. Շուկայական ենթակառուցվածքի ընդհանուր բնութագիրը .....	70
Հարց 22. Ապրանքների, ռեսուրսների և եկամուտների շրջապտույտի մոդելը տնտեսությունում .....	73
Հարց 23. Պահանջարկը և դրա մեծության վրա ազդող գործոնները: Պահանջարկի օրենքը և դրա կորը .....	75
Հարց 24. Առաջարկը և դրա մեծության վրա ազդող գործոնները: Առաջարկի օրենքը և դրա կորը .....	79
Հարց 25. Շուկայական հավասարակշռություն: Շուկայական հավասարակշռության գինը և դրա գործառույթը .....	81
Հարց 26. Առաջարկի և պահանջարկի գնային ճկունության տեսություն .....	84
Հարց 27. Սահմանային օգտակարության տեսությունները .....	88
Հարց 28. Սպառողական վարքի էությունը և դերը պահանջարկի ձևավորման գործում: Անտարբերության կորեր: Բյուջետային սահմանափակումը և սպառողի հավասարակշռությունը .....	92
Հարց 29. Գինը շուկայական էկոնոմիկայում, ձևավորման մեխանիզմը և գործառույթները: Գների համակարգը ...	98
Հարց 30. Ծախքերը, դրանց էությունը, կառուցվածքը և դասակարգումը .....	100
Հարց 31. Ձեռնարկությունը և դրա էությունը .....	103
Հարց 32. Ֆիրման շուկայական հարաբերությունների համակարգում: Ֆիրմայի վերաբերյալ տեսությունները .....	105
Հարց 33. Շահույթի տնտեսագիտական էությունը և գործառույթները: Շահույթի աղբյուրների տարբեր մեկնաբանումները .....	107

Չարց 34. Մրցակցությունը և դրա տարատեսակները: Մրցակցություն և մոնոպոլիա .....	109
Չարց 35. Ֆիրմայի տնտեսական հավասարակշռությունը կատարյալ և ոչ կատարյալ մրցակցության պայմաններում .....	113
Չարց 36. Սպառողի և արտադրողի ավելցուկը .....	115
Չարց 37. Աշխատանքը՝ որպես շուկայական տնտեսության ռեսուրս: Աշխատանքի տեսություններ .....	116
Չարց 38. Աշխատանքի շուկա. գործառույթները և մեխանիզմը: Աշխատանքի առաջարկի և պահանջարկի կորերը .....	118
Չարց 39. Աշխատավարձ. էությունը, մակարդակը և դինամիկան: Աշխատավարձի վերաբերյալ տեսություններ .....	122
Չարց 40. Ձեռներեցություն. տնտեսագիտական բովանդակությունը, հատկանիշները և տեսակները: Ձեռնարկատիրական ռիսկ .....	123
Չարց 41. Ձեռներեցության կազմակերպման հիմնական ձևերը, դրանց առավելություններն ու թերությունները .....	126
Չարց 42. Կապիտալ. գործառույթների և մեկնաբանումների տարբերակումը: Ձեռնարկատիրական կապիտալի ձևավորումը .....	130
Չարց 43. Արժեթղթերի շուկայի էությունը և կառուցվածքը .....	132
Չարց 44. Հիմնական և շրջանառու կապիտալ, դրանց շրջապտույտը, պտույտը և ամորտիզացիան .....	135
Չարց 45. Տոկոսի էությունը, դինամիկան և գործոնները .....	138
Չարց 46. Հողային ռենտան՝ որպես գործոնային եկամուտ: Ռենտայի տեսություններ .....	141
Չարց 47. Բնակչության եկամուտները, դրանց վերաբաշխումը, պետության սոցիալական քաղաքականությունը .....	145
Չարց 48. Վերարտադրության էությունը և մակրոտնտեսական ցուցանիշները .....	147
Չարց 49. Ազգային հաշիվների համակարգի կառուցվածքը .....	151
Չարց 50. Ամբողջական պահանջարկը և դրա կորը .....	152
Չարց 51. Ամբողջական առաջարկը և դրա գրաֆիկը: Ամբողջական առաջարկի և ամբողջական պահանջարկի հավասարակշռությունը .....	154
Չարց 52. Սպառում և խնայողություն: Խնայողության և սպառման սահմանային հակումները .....	158
Չարց 53. Ինվեստիցիան և դրա ֆունկցիոնալ նշանակությունը: Ինվեստիցիայի մեծության վրա ազդող գործոններ .....	160

Չարց 54. Տնտեսական աճը, տեմպը և մոդելները: Տնտեսական աճի գործոնները .....	163
Չարց 55. Ջրադվածություն և գործազրկություն. հիմնական գծերը և հետևանքները .....	166
Չարց 56. Ջարգացման ցիկլայնությունը՝ որպես տնտեսական օրինաչափություն: Հասարակական վերարտադրության ցիկլայնության տեսությունները ..	168
Չարց 57. Տնտեսական ցիկլի էությունն ու ընդհանուր գծերը: Ցիկլի փուլերը .....	171
Չարց 58. Դրամական զանգվածը և դրա չափումը: Քեյնսական և մոնետարիստական մոտեցումների նմանությունները և տարբերությունները .....	174
Չարց 59. Վարկը, էությունը, գործառույթները և ձևերը .....	178
Չարց 60. Վարկաբանկային համակարգը: Նրա կառուցվածքն ու գործառույթները .....	180
Չարց 61. Ինֆլյացիա, դրա էությունը, ձևերը, պատճառներն ու հետևանքները .....	183
Չարց 62. Ֆինանսական համակարգը, դրա էությունը, գործառույթները և կառուցվածքը: Պետական բյուջեն և պետական պարտքը .....	187
Չարց 63. Հարկերի սոցիալ-տնտեսական էությունը: Հարկադրման սկզբունքներն ու ձևերը: Լաֆֆերի կորը .....	192
Չարց 64. Համաշխարհային տնտեսություն, բովանդակությունն ու կառուցվածքը .....	197
Չարց 65. Միջազգային արժույթային համակարգը. էությունը, կառուցվածքը, էվոլյուցիան .....	201

Ռուբիկ Աշոտի Թովմասյան  
տ.գ.թ., դրոցենտ

Տնտեսագիտության տեսություն.  
հարցեր և պատասխաններ  
(Ուսումնասովանողական նյութերի ժողովածու)

Հրատ. խմբագիր՝ Ռ. ՎԱՐԴԱՆՅԱՆ  
Տեխնիկական խմբագիր՝ Ա.ԲԱԲԱՆՅԱՆ  
Սրբագրիչ՝ Ջ. ՀՈՎՀԱՆՆԻՍՅԱՆ  
Համակարգչային շարվածքը՝ Ա. ՆԱԼԲԱՆԴՅԱՆԻ  
Գ.ՂԱԲՈՒԶՅԱՆԻ

Պատվեր՝ 221: Չափսը՝ 60X84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>:  
10 հեղ. մամուլ, 10,2 հրատ. մամուլ,  
13 տպ. մամուլ, 12,2 տպ. պայմ. մամուլ:  
Տպաքանակ՝ 500:

«ՏՆՏԵՍԱԳԵՏ»

հրատարակչություն

---

Տպագրված է «Տնտեսագետ» հրատարակչության տպագրական

արտադրամասում

Երևան 25, Նալբանդյան, 128: