Տնտեսակետ

Անձնական բարեկեցության և երկրի
բարգավաճման բանաձևը

Ջեյմս Դ. Գուարթնի, Ռիչարդ Լ. Սթրոուպ,
Դուայթ Ռ. Լի, Թոունի Հ. Ֆեռարինի,
Ջոզեֆ Պ. Կալհուն, Ռենդալ Կ. Ֆայլեր

efi economic fundamentals initiative

Տնտեսակետ

Անձնական բարեկեցության և երկրի բարգավաճման բանաձևը

Խմբագրված տարբերակ Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Խորհրդային Միության երկրների համար

ՋԵՅՄՍ Դ. ԳՈՒԱՐԹՆԻ
Ֆլորիդա նահանգի համալսարան

ՌԻՉԱՐԴ Լ. ՍԹՐՈՈՒՊ
Հյուսիսային Կարոլինա նահանգի համալսարան

ԴՈՒԱՅԹ Ռ. ԼԻ
Հարավային մեթոդիստական համալսարան

ԹՈՈՒՆԻ Հ. ՖԵԴԱՐԻՆԻ
Հյուսիսային Միչիգանի համալսարան

ՋՈԶԵՖ Պ. ԿԱԼՀՈՒՆ
Ֆլորիդա նահանգի համալսարան

ՌԵՆԴԱԼ Կ. ՖԱՅԼԵՐ
Հանթեր քոլեջ և Նյու Յորքի քաղաքային համալսարանի (CUNY) հետդիպլոմային կենտրոն

Տնտեսակետ. անձնական բարեկեցության և երկրի բարգավաճման բանաձևը: Հեղինակներ՝ Ջեյմս Դ. Գուարթնի, Ռիչարդ Լ. Սթրոուպ, Դուայթ Ռ. Լի, Թոունի Հ. Ֆեռարինի, Ջոզեֆ Պ. Կալհուն և Ռենդալ Կ. Ֆայլեր:

Առաջին անգամ հրատարակվել է 2020թ.:

Economic Fundamentals Initiative, 110 Jabez Street 1060, Newark, New Jersey NJ 07105, USA:

Խմբագրվել է Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Խորհրդային Միության երկրների համար՝ Ջեյմս Դ. Գուարթնիի, Ռիչարդ Լ. Սթրոուպի, Դուայթ Ռ. Լիի, Թոունի Հ. Ֆեռարինիի, Ջոզեֆ Պ. Կալհունի և Ռենդալ Կ. Ֆայլերի հեղինակած «Տնտեսակետ. այն, ինչ յուրաքանչյուրը պետք է իմանա բարեկեցության և բարգավաճման մասին» գրքի երրորդ հրատարակության հիման վրա:

© Economic Fundamentals Initiative

Գիրքն արտոնագրվել է Creative Commons-ի միջազգային արտոնագրով՝ «հեղինակներ, ոչ առևտրային օգտագործման համար, առանց ձևափոխությունների» նշումով, տարբերակ՝ 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0): Արտոնագրի բովանդակությունը հասանելի է https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/ հղումով:

ISBN 978-1-952729-08-9

www.econfun.org

Բովանդակություն

Առաջաբան

Մաս 1. Տնտեսագիտության տասներկու հիմնական բաղադրիչները
Բաղադրիչ 1.1. Խթանները նշանակություն ունեն
Բաղադրիչ 1.2. Անվճար լանչ չի լինում
Բաղադրիչ 1.3. Որոշումներն ընդունվում են սահմանային սկզբունքով
Բաղադրիչ 1.4. Առևտրի առավելությունները
Բաղադրիչ 1.5. Գործարքային ծախսերը նշանակություն ունեն
Բաղադրիչ 1.6. Գները հավասարակշռություն են ստեղծում
Բաղադրիչ 1.7. Շահույթը ուղղորդում է դեպի արտադրողականություն
Բաղադրիչ 1.8. Օգտավետությունն է եկամուտ բերում
Բաղադրիչ 1.9. Արժեքը եկամուտ և բարեկեցություն է ստեղծում
Բաղադրիչ 1.10. Առաջընթացի բազմաթիվ աղբյուրներ կան
Բաղադրիչ 1.11. «Անտեսանելի ձեռքի» օգտավետությունը
Բաղադրիչ 1.12. Չնախատեսված հետևանքները խնդիրներ են առաջացնում

Մաս 2. Տնտեսական առաջընթացի յոթ հիմնական աղբյուրները
Բաղադրիչ 2.1. Իրավական համակարգը
Բաղադրիչ 2.2. Մրցակցային շուկաներ
Բաղադրիչ 2.3. Ողջամիտ և սահմանափակ կարգավորում
Բաղադրիչ 2.4. Արդյունավետ կապիտալի շուկա
Բաղադրիչ 2.5. Դրամական կայունություն
Բաղադրիչ 2.6. Ողջամիտ հարկաբյուջետային քաղաքականություն
Բաղադրիչ 2.7. Ազատ առևտուր
Մաս 2. Ամփոփում

Մաս 3. Պետության դերի շուրջ տնտեսագիտական մտածելակերպի տասը հիմնական բաղադրիչները

Բաղադրիչ 3.1. Իրավունքների պաշտպանություն և սահմանափակ ապրանքների ու ծառայությունների ստեղծում
Բաղադրիչ 3.2. Մենաշնորհների կարգավորում
Բաղադրիչ 3.3. Շուկայի ձախողումների մեղմացում
Բաղադրիչ 3.4. Քաղաքական ճնշման գիտակցում
Բաղադրիչ 3.5. Սոսկական շահերի խմբերի ազդեցությունը սահմանափակող կանոնների ընդունում
Բաղադրիչ 3.6 Խուսափել չափից շատ ծախսելուց և պակասուրդից
Բաղադրիչ 3.7. Տնտեսապես չհիմնավորված սուբսիդիաների կանխում
Բաղադրիչ 3.8. Նույնիսկ օգտակար սուբսիդիաները կարող են անարդյունավետ լինել
Բաղադրիչ 3.9. Կենտրոնական պլանավորումը երբեք արդյունավետ չի եղել
Բաղադրիչ 3.10. Մրցակցությունը և արտաքին կապերը կարևոր են
Մաս 3. Ամփոփում

Մաս 4. Անձնական ֆինանսների տասներկու առանցքային բաղադրիչները
Բաղադրիչ 4.1. Բացահայտեք ձեր համեմատական առավելությունը
Բաղադրիչ 4.2. Մեծացրեք այն արժեքը, որ ներկայացնում եք այլոց համար
Բաղադրիչ 4.3. Բյուջետավորեք ծախսերը և խնայողությունները
Բաղադրիչ 4.4. Ողջամիտ տնօրինեք ֆինանսները
Բաղադրիչ 4.5. Փողն ավելի արդյունավետ ծախսելու երկու եղանակ
Բաղադրիչ 4.6. Չնախատեսված դեպքերի համար միջոցներ խնայեք
Բաղադրիչ 4.7. Բարդ տոկոսադրույքի ուժը
Բաղադրիչ 4.8. Դիվերսիֆիկացրեք ձեր ակտիվները
Բաղադրիչ 4.9. Գիտակցեք, որ հնարավոր չէ մշտապես գերշահութաբեր ներդրումներ կատարել
Բաղադրիչ 4.10. Համապատասխանեցրեք ձեր ներդրումների և կարիքների ժամանակացույցերը
Բաղադրիչ 4.11. Նվազեցրեք ձեր ռիսկերը
Բաղադրիչ 4.12. Պաշտպանեք ինքներդ ձեզ ապահովագրության միջոցով
Մաս 4. Ամփոփում

Ամփոփիչ մտքեր և երախտիքի խոսք

Ծանոթագրություններ

Բաղադրիչներում օգտագործված գրականություն

Խթանների ուժը

Չանցած ճանապարհ

Այլընտրանքներ և ծախսեր

Շուկաներ և մարժինալիզմ

Մասնագիտացում և հարստություն

Շահույթ՝ մարդկային կյանքերի գնով

Ես՝ մատիտս, իմ տոհմածառը

Ստեղծել աշխատատեղեր, թե հարստություն

Ինչն է տեսանելի, և ինչը տեսանելի չէ

Ի՞նչ է համախառն ներքին արդյունքը, և ինչպե՞ս են այն չափում

Մասնավոր սեփականություն և այլընտրանքային ծախսեր

Գյուղատնտեսական նշանակության հողերը սպառվում են

Օգնության կանչերի վերահսկում

Շուկաներ և ազատություն

Անարդար մրցակցություն արևի հետ

Ձերը չէ, որ տաք

Քաղաքականություն և արտաքին առևտուր

Էլեկտրաէներգիայի արտադրություն և պահպանություն

Սոցիալական համագործակցություն և շուկաներ

Ինչո՞ւ է անհրաժեշտ Ուկրաինայում սահմանադրական բարեփոխումներ իրականացնել

Առաջարկվող լրացուցիչ գրականություն

Բառացանկ

Հեղինակների մասին

Գիտախորհրդատվական հանձնաժողով

Մեր փորձագետները

Թարգմանիչներ

Առաջաբան

Այս գրքի հեղինակները ցանկանում են, որ դուք հաջող և լիարժեք կյանքով ապրեք: Մենք նաև ցանկանում ենք, որ դուք և մյուս բոլոր մարդիկ ապրեն մի միջավայրում, որը յուրաքանչյուրին թույլ կտա և կքաջալերի հասնել իր առավելագույն ներուժին: Կարծում ենք, որ այս նպատակների իրագործման համար անհրաժեշտ է, որպեսզի երկրների ղեկավարները և առհասարակ քաղաքացիները հասկանան տնտեսագիտության հիմնարար սկզբունքները: Տնտեսական որոշումները և քաղաքականություններն իրենց ազդեցությունն ունեն մեզնից յուրաքանչյուրի վրա՝ մեր առօրյա կյանքի գրեթե բոլոր ոլորտներում և հաճախ այնպիսի առումներով, որոնք մեզ համար լիովին ընկալելի չեն: Մեզ շարունակ զարմացնում է քաղաքական գործիչների ու ընտրողների տնտեսագիտական անգրագիտության աստիճանը: Տնտեսագիտության չիմացությունն ամենուր վտանգավոր է, սակայն հատկապես տարածված է և վնասակար ազդեցություն ունի զարգացող և հետկոմունիստական անցումային տնտեսություններում: Գրքի հիմնական նպատակը մեր մասնագիտության կարևոր հասկացությունները բոլորին մատչելի դարձնելն է:

Քանի որ ժամանակն արժեքավոր է, մենք այս գիրքն այնպես ենք կազմել, որ նվազագույնի հասցնենք նոր եզրեր սովորելու, բանաձևեր մտապահելու կամ միայն պրոֆեսիոնալ տնտեսագետների համար կարևոր բարդ մանրամասներ իմանալու անհրաժեշտությունը: Փոխարենը կենտրոնացել ենք տնտեսագիտության այնպիսի հիմնական հասկացությունների վրա, որոնք իսկապես կարևոր են և կօգնեն ձեզ կատարել ավելի լավ ընտրություններ, բարելավել մեր օրեցօր բարդացող աշխարհի մասին ձեր ընկալումը և ավելի գոհացուցիչ կյանքով ապրել:

Այս գիրքը կարևոր և ուսուցողական տեղեկություն է պարունակում, որը նախատեսված է բոլորի համար՝ անկախ այս պահին ունեցած տնտեսագիտական գիտելիքներից: Ինչպես գրքի վերնագիրն է հուշում, կարծում ենք, որ տնտեսագիտության հիմնարար սկզբունքներն

առաջնահերթորեն արտացոլում են ողջախոհ միտքը: Գրքում այս սկզբունքները ներկայացված են գործնականում՝ ցույց տալով իրական աշխարհում տեղի ունեցող իրադարձությունները բացատրելու դրանց ունակությունը:

Մեր նպատակն է՝ օգնել ձեզ հասկանալ, թե ինչու որոշ երկրներ բարգավաճում են, իսկ մյուսները՝ ոչ: Գրքում վերլուծել ենք քաղաքական գործընթացը և ուսումնասիրել ենք տնտեսության պլանային և շուկայական մոդելների միջև տարբերությունները: Մեր աշխատանքը օգտակար կլինի նաև տնտեսագիտություն և գործարարություն մասնագիտությունների բարձր կուրսերի ուսանողների համար, քանի որ այն տալիս է «ամբողջական պատկերը»: Կարող եք ժամանակավորապես մի կողմ դնել բարդ բանաձևերը, մաթեմատիկական մոդելները և կենտրոնանալ տնտեսագիտության այն սկզբունքների վրա, որոնց շնորհիվ էլ հետաքրքրվել եք տնտեսագիտությամբ:

Նյութերը ներկայացնում ենք այնպես, որ հիմնարար գիտելիք տրամադրենք հատկապես ուսանողներին, որոնք այլևս տնտեսագիտություն չեն ուսումնասիրելու, ինչպես նաև այն բոլոր մարդկանց, որոնք ցանկանում են հասկանալ, թե ինչպես է կառուցված իրենց շրջապատող աշխարհը: Գիրքը նախատեսված է միջնակարգ դպրոցի աշակերտների, բուհերի ոչ մասնագիտական ֆակուլտետների (օրինակ՝ իրավագիտություն կամ ժուռնալիստիկա) ուսանողների և ամենակարևորը՝ բոլոր մարդկանց համար:

Քանի որ «Տնտեսակետ» գրքի կոլեկտիվը ցանկանում է այս նյութերով կիսվել դասավանդողների հետ, կարող ենք առաջարկել սեմինարներ, որոնք կօգնեն դասավանդողներին հնարավորինս արդյունավետ օգտագործել մեր նյութերը: Այդ միջոցառումների մասին մանրամասն տեղեկությունների համար այցելեք մեր կայք՝ http://www.econfun.org:

Բեռլինի պատի փլուզումից երեսուն տարի անց շատերին հուզում են անցումային փոփոխությունների տեմպերն ու ուղղությունը: Հատկապես կարևոր է, որ այդ տարածաշրջանի քաղաքացիները «ոչ լիբերալ ժողովրդավարության» և «պետական կապիտալիզմի» կեղծ խոստումների

թակարդը չընկնեն։ Շատ մարդիկ են զոհաբերել իրենց ժամանակը, կարիերան և նույնիսկ կյանքը, որպեսզի այդ տարածաշրջանում քաղաքական ու տնտեսական ազատություն հաստատվի։ Այս գիրքը նվիրում ենք ազատության հերոսներին։

ՄԱՍ 1

Տնտեսագիտության տասներկու հիմնական բաղադրիչները

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ

ԳԻՏՈՒԹՅՈՒՆ, ՈՐՆ ՈՒՍՈՒՄՆԱՍԻՐՈՒՄ Է ԱՆՀԱՏՆԵՐԻ, ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ, ՄԱՍՆԱՎՈՐ ԸՆԿԵՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԵՎ ԱՅԼ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԿԱՏԱՐԱԾ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԱԶԴԵՑՈՒԹՅՈՒՆԸ ՍԱՀՄԱՆԱՓԱԿ ՌԵՍՈՒՐՍՆԵՐԻ ՏԵՂԱԲԱՇԽՄԱՆ ԵՎ ԲԱՇԽՄԱՆ ՎՐԱ

Տասներկու հիմնական բաղադրիչները

1. **Խթանները**(?) որոշիչ են. եկամուտների և ծախսերի փոփոխությունները կանխատեսելի կերպով ազդում են ընտրության վրա:
2. «Անվճար նախաճաշը միայն թակարդում է». ապրանքները սահմանափակ քանակությամբ են, հետևաբար պետք է ընտրություն կատարենք դրանց միջև:
3. Որոշումները կայացվում են սահմանային հաշվարկներով. եթե ցանկանում ենք մեր ռեսուրսներն առավելագույնս օգտագործել, տարբերակներ պետք է ընտրենք միայն այն դեպքում, երբ սահմանային օգտակարությունը գերազանցում է սահմանային ծախսերը:
4. Առևտուրը խթանում է տնտեսական առաջընթացը:
5. Գործարքային ծախսերը խոչընդոտ են առևտրի համար:

6. Գները հավասարակշռում են գնորդների և վաճառողների ընտրությունները:
7. Շահույթները բիզնեսը մղում են դեպի ռեսուրսների արժեքը բարձրացնող արտադրական գործունեություն, այնինչ կորուստները զսպում են այն՝ ստիպելով զերծ մնալ ռեսուրսների արժեքը նվազեցնող վատնողական գործունեությունից:
8. Մարդիկ եկամուտ են վաստակում՝ ուրիշներին տրամադրելով այն, ինչն արժեք է ներկայացնում նրանց համար:
9. Պարզապես «աշխատանք ունենալով» բարձր կենսամակարդակի հնարավոր չէ հասնել. պետք է նաև մարդկանց համար արժեք ներկայացնող բարիքներ (ապրանքներ ու ծառայություններ) արտադրել:
10. Տնտեսական առաջընթացը հիմնականում ապահովվում է առևտրի, **ներդրումների**(?), կատարելագործված տեխնոլոգիաների և կայացած տնտեսական հաստատությունների շնորհիվ:
11. Շուկայական գների «անտեսանելի ձեռքը» գնորդներին և վաճառողներին համընդհանուր բարեկեցությանը նպաստող գործողությունների է դրդում:
12. Գործողությունների երկարատև հետևանքները կամ **երկրորդային ազդեցությունները**(?) շատ հաճախ անտեսվում են:

Ներածություն

Տեսանյութ՝
Երջանկության գաղտնիքը

Կյանքը բաղկացած է ընտրություններից, իսկ **տնտեսագիտությունն**(?) ուսումնասիրում է, թե ինչպես են խթաններն ազդում այդ ընտրությունների վրա և ձևավորում մեր կյանքը: Մեր կրթության ընտրությունը, այն, թե ինչպես

ենք ծախսեր ու ներդրումներ կատարում, ինչ ենք անում աշխատավայրում և շատ այլ անձնական որոշումներ ազդում են մեր բարեկեցության և կյանքի որակի վրա: Ավելին, որպես ընտրող և քաղաքացի կատարում ենք ընտրություններ, որոնք ազդում են օրենքների ու «խաղի կանոնների վրա», իսկ այդ կանոնները հսկայական ազդեցություն են ունենում մեր ազատության և բարգավաճման վրա: Որպեսզի թե՛ մեզ համար, թե՛ հասարակության համար ճիշտ ընտրություն կատարենք, պետք է հասկանանք մի քանի հիմնական սկզբունք. ինչպես են մարդիկ ընտրում, որն է նրանց գործողությունների շարժառիթը, և ինչպես են նրանց գործողություններն ազդում իրենց և ուրիշների անձնական բարեկեցության վրա: Այսպիսով, տնտեսագիտությունը գիտություն է մարդկային որոշումների կայացման գործընթացի մասին, վերլուծում է ընտրության հիմքում ընկած խթանները և հասարակությունների գործելակերպի հետևանքները:

Տնտեսագիտական մտածելակերպը մտավոր գործընթացում որոշ կարևոր սկզբունքների ներմուծում է ենթադրում: Հաջորդ բաժնում ներկայացնում ենք տասներկու սկզբունք, որոնք խիստ կարևոր են տնտեսագիտությունը հասկանալու համար, ինչպես նաև բացատրում, թե ինչու որոշ երկրներ զարգանում և հասնում են եկամտի բարձր մակարդակների, այնինչ մյուսները լճանում են և մնում աղքատ: Դուք կիմանաք, թե որն է ծախսերի իրական նշանակությունը, ինչու են գները կարևոր, ինչպես է առևտուրը նպաստում բարգավաճմանը, և ինչու է մարդկանց համար արժեքավոր իրերի արտադրությամբ պայմանավորվում մեր կենսամակարդակը: Այս սկզբունքները կօգտագործվեն գրքի հաջորդ մասերում մի շարք կարևոր թեմաներ քննարկելիս:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 1.1

Խթանները նշանակություն ունեն

Օգուտների և ծախսերի փոփոխությունները կանխատեսելի կերպով ազդում են ընտրությունների վրա։

Տնտեսագիտության հիմքում ընկած է մեկ պարզ սկզբունք. խթանների փոփոխությունները կանխատեսելի կերպով ազդում են մարդկանց վարքագծի վրա։ Խթանների վրա ազդում են և՛ դրամական, և՛ ոչ դրամական գործոնները։ Երբ ինչ-որ բան թանկանում է, փոքրանում է հավանականությունը, որ մարդիկ այն կընտրեն։ Այս պարզ գաղափարը, որը երբեմն անվանում են տնտեսագիտության կանխադրույթ, հզոր գործիք է, քանի որ կիրառելի է գրեթե այն ամենի նկատմամբ, որ անում ենք։

Քիչ հավանական է, որ մարդիկ կընտրեն մի բան, որը թանկացել է։ Մտածե՛ք այս պնդման հետևանքների մասին։ Երբ ուշանում ես հանդիպումից, քիչ հավանական է, որ ընկերոջդ այցելելուն ժամանակ կհատկացնես։ Ցուրտ և անձրևոտ օրերին ավելի քիչ մարդ կգնա զբոսանքի։ Բարձր գների դեպքում ավելի քիչ ապրանք կվաճառվի։ Արձակուրդից առաջ քոլեջի դասերի հաճախելիության մակարդակը սովորականից ավելի ցածր կլինի։ Բոլոր դեպքերում բացատրությունը նույնն է. որքան ծախսատար է դառնում այլընտրանքը, այնքան նվազում է այն ընտրելու հավանականությունը։

Նույն կերպ, երբ որևէ այլընտրանքի շահավետությունը մեծանում է, մեծանում է նաև հավանականությունը, որ մարդիկ կընտրեն այն։ Փողոցով քայլելիս գետնի վրա փող նկատած մարդն ավելի մեծ հավանականությամբ կկռանա ու կվերցնի եվրոն կամ դոլարը, քան ցենտը։ Ուսանողները կհաճախեն և ավելի ուշադիր կլինեն դասի ժամանակ, եթե իմանան, որ տվյալ առարկայից քննություն են հանձնելու։ Հաճախորդներն ավելի շատ կգնեն այն խանութներից, որոնք առաջարկում են ավելի ցածր գներ, սպասարկման բարձր որակ և գտնվում են հարմար վայրում։ Աշխատողներն ավելի

ջանասիրաբար և արդյունավետորեն կաշխատեն, եթե համապատասխանաբար պարգևատրվեն: Այս բոլոր արդյունքները շատ կանխատեսելի են և պարզապես արտացոլում են տնտեսագիտության՝ «խթանները նշանակություն ունեն» կանխադրույթը:

Տեսանյութ՝

Խթանների կարևորությունը

Ընթերցանության նյութ՝

Դուայթ Լի, «Խթանների ուժը»

Այս հիմնական կանխադրույթը բացատրում է, թե ինչպես են շուկայական գների փոփոխություններն ազդում խթանների փոփոխման վրա այնպես, որ համաձայնեցնում են գնորդների ու վաճառողների գործողությունները: Եթե գնորդները որևէ ապրանքից ցանկանում են գնել ավելի շատ, քան արտադրողները պատրաստ են (կամ կարող են) վաճառել, այդ ապրանքի գինը շուտով կբարձրանա: Գնի բարձրանալու հետ մեկտեղ վաճառողները կցանկանան ավելի շատ առաջարկել այդ ապրանքից, իսկ գնորդներն ավելի քիչ կգնեն. այսպես կշարունակվի այնքան ժամանակ, մինչև որ ավելի բարձր գինը կհավասարակշռի պահանջվող ու առաջարկվող քանակությունը: Այդ կետում գինը կայունանում է:

Ի՞նչ կկատարվի հակառակ իրավիճակում, եթե վաճառողները ցանկանան առաջարկել ավելի շատ, քան պատրաստ են գնել գնորդները: Եթե վաճառողները չկարողանան վաճառել իրենց բոլոր ապրանքները ներկա գնով, ստիպված են լինելու իջեցնել ապրանքի գինը: Ցածր գինն իր հերթին մարդկանց կդրդի ավելի շատ ապրանք գնելու, բայց միաժամանակ արտադրողներին հետ կպահի այդքան շատ արտադրելուց, քանի որ արտադրանքը նոր՝ ավելի ցածր գնով առաջարկելը նրանց համար պակաս

գրավիչ է: Կրկին, գնի փոփոխությունը հավասարակշռում է սպառողների կողմից պահանջվող և մատակարարների կողմից արտադրվող քանակը: Այստեղ գնի փոփոխություն առաջացնող ճնշում այլևս չկա:(1)

Օրինակ՝ 2014թ. ամռանը ԱՄՆ-ի Ջորջիա նահանգում վատ եղանակի պատճառով դեղձի գինը նախորդ տարվա համեմատ մոտ 180%-ով աճեց: Չնայած գների հսկայական թանկացմանը՝ սպառողները չէին բողոքում: Ինչո՞ւ: Երբ գինը բարձրանալու արդյունքում դեղձը թանկացավ, սպառողներից շատերը հեշտությամբ դեղձը մասամբ կամ լիովին այլ մրգերով փոխարինեցին և իրենց ձմեռային պահածոները պատրաստեցին տանձից ու սերկևիլից:

Ավելին, վաճառողներն արձագանքեցին դեղձի բարձր գներին այնպես, ինչպես գնորդները: Դեղձ մատակարարող ֆերմերները նոր ծառեր տնկեցին: Մյուս ֆերմերները կտրեցին իրենց խնձորի ու տանձի այգիները և փոխարենը դեղձի ծառեր տնկեցին: Եվ այսպես, երկու տարի անց (երբ նոր տնկած ծառերն արդեն բերքատու էին դարձել) դեղձի գինը նվազեց, քանի որ առաջարկը մեծացավ:

Խթաններն ազդում են նաև քաղաքական ընտրությունների վրա: Քվեախցիկում ընտրություն կատարողի վարքը թերևս շատ չի տարբերվում առևտրի կենտրոնում ընտրություն կատարողի վարքից: Շատ դեպքերում քվեարկողները հակված են պաշտպանելու այն քաղաքական թեկնածուներին ու նրանց ծրագրերը, որոնք իրենց կարծիքով կապահովեն ամենամեծ անձնական օգուտները համեմատաբար քիչ ծախսերի պայմաններում: Նրանք կընդդիմանան այն քաղաքական տարբերակներին, որտեղ անձնական ծախսերն ավելի մեծ են, քան ակնկալվող օգուտները: Օրինակ՝ տարեց քաղաքացիները բազմիցս դեմ են քվեարկել այն թեկնածուներին ու ծրագրերին, որոնք կենսաթոշակի իջեցում են նախատեսել: 2018թ. սեպտեմբերին Ռուսաստանում կայացած նահանգապետի ընտրություններում «Միասնական Ռուսաստան» կուսակցության ցածր արդյունքների պատճառ են համարվել կենսաթոշակային նպաստներում առաջարկվող նվազեցումները: Նույն կերպ, քվեարկության արդյունքները

ցույց են տալիս, որ ուսանողները մեծապես կողմ են բուհերի ուսանողների համար նախատեսված կրթական դրամաշնորհներին:

Հնարավոր չէ հաշվի չառնել խթանների կարևորությունը: Դրանք մարդկային էության մաս են կազմում: Խթանները **սոցիալիստական**(?) հասարակարգում նույնքան որոշիչ են, որքան **կապիտալիստական**(?) հասարակարգում: Նախկին Խորհրդային Միությունում ապակու արտադրության գործարանների ղեկավարներն ու աշխատակիցները մի ժամանակ պարգևատրվում էին ըստ իրենց արտադրած ապակե թիթեղի տոննայի: Քանի որ նրանց եկամուտները կախված էին ապակու քաշից, գործարանների մեծ մասը թերթային ապակին այնքան հաստ էր արտադրում, որ այն գրեթե թափանցիկ չէր: Արդյունքում կանոնները փոխվեցին այնպես, որ ղեկավարներին վճարում էին ըստ արտադրված ապակու քառակուսի մետրի: Ըստ նոր կանոնների խորհրդային գործարաններն սկսեցին ապակին արտադրել այնքան բարակ, որ այն հեշտությամբ կոտրվում էր: Նույն կերպ, երբ Լեհաստանի գործարանների համար կոշիկի քանակի քվոտաներ սահմանվեցին, և դրա հետ մեկտեղ նրանց շատ քիչ քանակությամբ կաշի էին մատակարարում, զարմանալի չէ, որ շուկայում մանկական կոշիկի առատություն էր տիրում:

Որոշ մարդիկ կարծում են, թե խթանները նշանակություն ունեն միայն ագահ ու եսասեր մարդկանց համար: Այդպես չէ: Մարդկանց գործողություններն ունեն տարբեր դրդապատճառներ. ոմանք գործում են եսասիրությունից, մյուսները՝ մարդասիրությունից դրդված: Թե՛ եսակենտրոնների և թե՛ ալտրուիստների ընտրությունների վրա ազդում են անձնական ծախսերի և օգուտների փոփոխությունները: Օրինակ՝ ավելի հավանական է, որ թե՛ եսակենտրոնները և թե՛ ալտրուիստները կփորձեն փրկել ավելի շուտ ծանծաղ լողավազանում խեղդվող երեխային, քան Դետիֆոս ջրվեժը(2) թափվող արագ հոսանքներում հայտնված երեխային: Նաև ավելի հավանական է, որ երկուսն էլ կարիքավորին կտան իրենց հին հագուստը, այլ ոչ լավագույնը:

Եվ չնայած հանգուցյալ ալբանացի բարեգործ Մայր Թերեզային ոչ ոք

ագահ չէր անվանի, նրա անձնական շահը ևս ստիպում էր նրան հաշվի առնել խթանները: Երբ Մայր Թերեզայի «Գթության միսիոներներ» կազմակերպությունը փորձում էր Նյու Յորքում կացարան բացել անօթևանների համար, քաղաքի իշխանությունները պահանջեցին թանկարժեք ձևափոխումներ կատարել շենքում: Կազմակերպությունը հրաժարվեց նախագծից: Այս որոշումը որևէ կերպ չփոխեց Մայր Թերեզայի՝ աղքատներին օգնելու հանձնառությունը: Փոխարենն այն արտահայտվեց խթանների փոփոխությամբ: Երբ Նյու Յորքում աղքատներին օգնելու ծախսերը մեծացան, Մայր Թերեզան որոշեց, որ իր ռեսուրսներն ավելի մեծ օգուտ կտան այլ վայրերում:[3] Խթանների փոփոխությունն ազդում է յուրաքանչյուրի ընտրության վրա՝ անկախ մի կողմից ագահ, նյութական և մյուս կողմից բարի, ալտրուիստական նկատառումներից, որոնք ընկած են այս կամ այն որոշման հիմքում:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 1.2

Անվճար լանչ չի լինում

Ապրանքները սակավաթիվ են, հետևաբար մենք պետք է ընտրություններ կատարենք:

Իրականությունն այն է, որ մեր մոլորակում արտադրական **ռեսուրսները**(?) սահմանափակ են, մինչդեռ ապրանքների ու ծառայությունների նկատմամբ մարդկանց պահանջները անսահմանափակ են: Ուզո՞ւմ եք ունենալ նոր հագուստ, շքեղ զբոսանավ կամ վայելել արձակուրդը շվեյցարական Ալպերում: Իսկ կուզե՞ք ժամանցին, հանգստին ու ճամփորդելուն ավելի շատ ժամանակ հատկացնել: Երազո՞ւմ եք ձեր նոր Porsche մեքենայով մտնել օվկիանոսի մոտ գտնվող ձեր առանձնատան բակը: Մեզնից շատերը կուզենային ունենալ այս ամենը և էլի այլ բաներ: Բայց մենք սահմանափակված ենք ռեսուրսների, այդ թվում՝ ժամանակի **սակավությամբ**(?):

Հուսով եմ՝ գնահատում ես, որ յուրաքանչյուր «զբոսանքին» տրամադրում եմ ժամանակ, որն արժե $175:

Հուսով եմ՝ գնահատում ես, որ ես քո միակ ընկերն եմ:

Stu's Views կոմիքսներ © 2004 Stu Բոլոր իրավունքները պահպանված են www.STUS.com

Քանի որ չենք կարող ամեն ինչ մեր ուզած չափով ունենալ, ստիպված ենք ընտրել տարբերակներից: «Անվճար լանչ» չի լինում: Մի բան անելու

համար մենք զոհաբերում ենք մեզ համար կարևոր մեկ այլ բան անելու հնարավորությունը: Սա է պատճառը, որ տնտեսագետները բոլոր ծախսերն անվանում են **այլընտրանքային ծախսեր**(?):

Ընթերցանության նյութ՝
Ռոբերտ Ֆրոսթ, «Չանցած ճանապարհ»

Շատ ծախսեր չափվում են **փողով**(?), բայց դրանք նույնպես այլընտրանքային ծախսեր են: Որևէ բան գնելու ժամանակ ծախսված փողը այլ բաների վրա չես ծախսի: Ձեր գնած որևէ բանի այլընտրանքային ծախսը ձեր գնահատմամբ այն ապրանքների գինն է, որոնցից այժմ պետք է հրաժարվեք, քանի որ փողն արդեն ծախսել եք սկզբնական գնման վրա: Բայց նույնիսկ եթե որևէ գործողության վրա գումար չեք ծախսում, չի նշանակում, որ գործողությունն արժեք չունի: Զբոսանքի գնալու և գեղեցիկ մայրամուտ վայելելու համար պարտադիր չէ գումար ծախսել, բայց զբոսանքի գնալը այլընտրանքային ծախս է ենթադրում: Զբոսնելու վրա ծախսված ժամանակը կարող էր օգտագործվել ձեզ համար արժեքավոր որևէ այլ բան անելու, օրինակ՝ ընկերներին այցելելու կամ գիրք կարդալու համար:

Տեսանյութ՝
Այլընտրանքային ծախս

Հաճախ ասում են, որ որոշ բաներ այնքան կարևոր են, որ դրանք պետք է անել առանց ծախսը հաշվի առնելու: Նման հայտարարությունը կարող է ողջամիտ թվալ առաջին հայացքից և կարող է արդյունավետ լինել այն դեպքում, երբ ուզում ենք մարդկանց խրախուսել ավելի շատ փող ծախսել մեզ համար արժեքավոր բաների վրա, որոնց համար կուզեինք, որ վճարեն: Սակայն ծախսն անտեսելու անխոհեմությունը դառնում է ակնհայտ, հենց որ

գիտակցում ենք, որ այդ ծախսերը հանդիսանում են բաց թողնված այլընտրանքների (այսինքն՝ այլընտրանքներ, որոնցից հրաժարվել ենք) արժեքը: Այն պնդումը, թե պետք է որևէ բան անել առանց ծախսերը հաշվի առնելու, իրականում նշանակում է, որ պետք է դա անել առանց այլընտրանքի արժեքը հաշվի առնելու: Երբ ընտրում ենք միմյանց բացառող (բայց հավասարապես գրավիչ) այլընտրանքների միջև, լավագույն ընտրանքն ամենացածր ծախսն ունեցող տարբերակն է:

Թե՛ սպառողների և թե՛ արտադրողների ընտրությունները ծախսեր են ենթադրում: Ապրանքի արժեքը, որն արտահայտվում է գնով, մեզ՝ որպես սպառողների, օգնում է համեմատել տվյալ ապրանքն ունենալու մեր ցանկությունը այն այլընտրանքային ապրանքն ունենալու ցանկության հետ, որը կարող էինք գնել դրա փոխարեն: Եթե հաշվի չառնենք ծախսերը, մեր ողջ եկամուտը հավանաբար ի վերջո կծախսենք «սխալ» բաներ, այսինքն այնպիսի ապրանքներ ու ծառայություններ գնելու վրա, որոնք այնքան արժեքավոր չեն, որքան նրանք, որ կարելի էր գնել:

Արտադրողները նույնպես ծախսեր են կրում. դրանք ապրանքն արտադրելու կամ ծառայություն մատուցելու համար օգտագործվող ռեսուրսների ծախսերն են: Օրինակ՝ նոր շենքի կառուցման համար փայտի, պողպատի և գիպսակարտոնի օգտագործումը այդ ռեսուրսներն անհասանելի է դարձնում այլ շինություններ, օրինակ՝ հիվանդանոցներ և դպրոցներ կառուցելու համար: Ռեսուրսների համար պահանջվող մեծ ծախսերն ահազանգում են այն մասին, որ ռեսուրսներն ունեն այլ՝ ավելի արժեքավոր գործածություն, ինչպես գնահատել են գնորդներն ու վաճառողներն այլ շուկաներում: Շահույթ հետապնդող կազմակերպությունները ուշադրություն կդարձնեն այս ահազանգերին և կգործեն համապատասխանաբար, օրինակ՝ կփնտրեն ավելի ոչ ծախսատար փոխարինող ապրանքներ: Սակայն պետական կանոնակարգերը կարող են ճնշել այս ահազանգերը: Նրանք կարող են հարկեր կամ սուբսիդիաներ սահմանել, որպեսզի շահեն պոտենցիալ համախոհների բարեհաճությունը՝ ազատ և **բաց շուկաներում**(?) գոյացող գներն իջեցնելու միջոցով: Սակայն

նման կանոնակարգերը խանգարում են, որպեսզի շուկայական խթանները ռեսուրսներն ուղղորդեն այնտեղ, որտեղ սպառողներն ի վերջո դրանք ամենաբարձրն են գնահատում: Դասական օրինակ է Վրաստանում 1991-1994թթ. տեղի ունեցածը: Կառավարությունը հացի գինը պահեց շուկայականից ցածր մակարդակում, որի արդյունքում կիլոմետրից ավել ձգվող հերթեր գոյացան: Երբ **գների վերահսկումը**(?) վերացվեց, խանութներում անսպասելիորեն մեծ քանակությամբ ապրանք հայտնվեց, և հերթերը վերացան: Վրաստանում նմանատիպ իրավիճակ եղավ նաև 2006 թվականին, երբ Ռուսաստանից գազ մատակարարող խողովակի պայթյուն տեղի ունեցավ, որի հետևանքով կերոսինի պահանջարկը խիստ մեծացավ: **Գների ուռճացումը**(?) կանխելու համար կիրառվեցին կերոսինի գների վերահսկման մեխանիզմներ, որի արդյունքում կրկին երկար հերթեր գոյացան այնքան ժամանակ, քանի դեռ կառավարությունը չվերացրեց գների բարձրացման սահմանափակումը և թույլ չտվեց, որ դրանք բարձրանան և հասնեն շուկայի հավասարակշռման մակարդակին:

Քաղաքական գործիչները, պետական պաշտոնյաները և **լոբբիստները**(?) հաճախ խոսում են «անվճար կրթության», «անվճար բուժօգնության» կամ «անվճար կացարաններով ապահովելու» մասին: Այս եզրերը խաբուսիկ են: Դրանք անվճար չեն: Դրանցից յուրաքանչյուրը ստեղծելու համար անհրաժեշտ են ռեսուրսներ, որոնք ունեն այլընտրանքային կիրառություններ: Օրինակ՝ դպրոցական կրթություն կազմակերպելու համար օգտագործվող շենքերը, աշխատուժը և այլ ռեսուրսները փոխարենը կարող էին օգտագործվել ավելի մեծ քանակությամբ սնունդ արտադրելու, ավելի շատ հանգստի ծառայություններ, ավելի արդյունավետ շրջակա միջավայրի պաշտպանություն կամ բուժօգնություն ապահովելու համար: Դպրոցական կրթության արժեքը այն ապրանքների արժեքն է, որոնցից պետք է հրաժարվել: Կառավարությունը կարող է վերաբաշխել ծախսերը, բայց չի կարող վերացնել դրանք: Երբ կառավարությունը ցանկանում է խրախուսել մարդկանց կենսաթոշակային խնայողություններ անել, խոշորամասշտաբ գովազդային արշավը սովորաբար արդյունավետ չէ, մինչդեռ հարկման

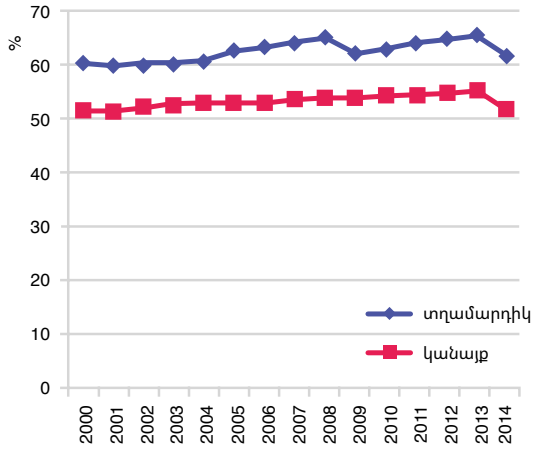
տարկետումով խնայողական հաշիվը հաճախ արդյունք է տալիս:

Այլընտրանքային ծախսը կարևոր դրույթ է: Կյանքում ամեն ինչ իրենից այլընտրանքային ծախս է ներկայացնում: Յուրաքանչյուր մարդ ապրում է սահմանափակ ռեսուրսներով աշխարհում և հետևաբար պետք է ընտրություններ կատարի: Ուսումնասիրելով այլընտրանքային ծախսերը՝ ավելի լավ պատկերացում կարող ենք կազմել այն աշխարհի մասին, որում ապրում ենք: Դիտարկեք այլընտրանքային ծախսի ազդեցությունը աշխատուժի մասնակցության, ծնելիության ցուցանիշի և բնակչության աճի վրա՝ թեմաներ, որոնք շատերը այլընտրանքային ծախսի կիրառության շրջանակից դուրս կհամարեին:

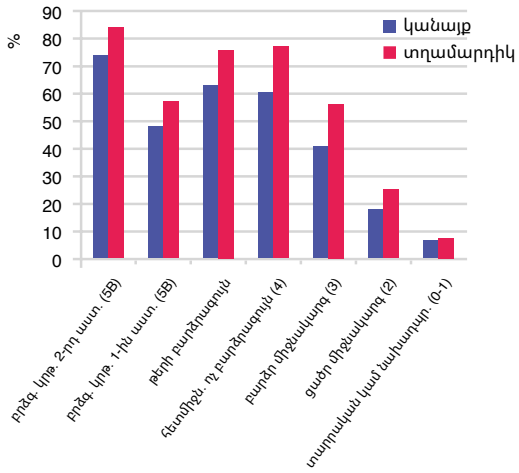
Երբևէ մտածե՞լ եք՝ ինչու է ավելի լավ կրթություն ստացած կանանց շրջանում տնից դուրս աշխատելն ավելի հավանական, քան ավելի ցածր կրթություն ստացած կանանց շրջանում: Այլընտրանքային ծախսի մեջ է պատասխանը: Ավելի լավ կրթություն ստացած կանայք ավելի բարձր եկամուտ վաստակելու հնարավորություն կունենան, և հետևաբար տնից դուրս չգալը նրանց վրա ավելի թանկ կնստի: Ներքևում բերված տվյալները հաստատում են այս տեսակետը: 2014թ. Ուկրաինայում երկրորդ աստիճանի բարձրագույն կրթություն ունեցող 15-64 տարեկան **աշխատունակ**(?) կանանց շրջանում զբաղվածության ցուցանիշը կազմել է ավելի քան 70%, այնինչ միայն թերի բարձրագույն և միջնակարգ կրթություն ունեցող կանանց շրջանում՝ համապատասխանաբար 62% և 40%(4): Ինչպես և կանխատեսում է տնտեսագիտության տեսությունը, եթե կնոջ համար աշխատանքի չգնալն ավելի թանկ է նստում, քչերը կընտրեն այդ տարբերակը:

Գծապատկեր 1. Զբաղվածության և բնակչության թվի հարաբերակցությունը Ուկրաինայում ըստ սեռի (մասնակիցների տարիք՝ 15-64 տարեկան)՝ տոկոսային արտահայտմամբ

ա) Զբաղվածության և բնակչության թվի հարաբերակցությունն ըստ սեռի 2000-2014թթ.



բ) Զբաղվածության ցուցանիշն ըստ սեռի և կրթության, 2014թ.



Աղբյուր՝ Labor Force Survey 2014:

Ձեր կարծիքով ինչ է կատարվում ծնելիության ցուցանիշի հետ, երբ տնտեսությունն աճում է, իսկ եկամուտները բարձրանում են: Կենցաղային պարտականությունների վրա ծախսված ժամանակը կրճատում է վճարվող աշխատանքի համար առկա ժամանակը: Եկամուտների աճին զուգահեռ մեծանում է երեխաներ և մեծ ընտանիք ունենալու այլընտրանքային ծախսը: Հետևաբար, կանխատեսվում է, որ ծնելիության ցուցանիշը կնվազի, իսկ բնակչության աճը կդանդաղի: Գործնականում այս տեսությունը հաստատվում է: Վերջին երկու հարյուրամյակի ընթացքում բնակչության մեկ շնչի հաշվով եկամուտն աճեց, և դրան հետևեց ծնելիության ցուցանիշի նվազումն ու բնակչության աճի դանդաղումը: Ավելին, այս օրինաչափությունը

նկատվեց բոլոր երկրներում: Չնայած երկրների միջև առկա մշակութային, կրոնական, էթնիկ և քաղաքական տարբերություններին՝ երեխաներ ունենալու ավելի բարձր այլընտրանքային ծախսն ամենուր նույն ազդեցությունն ունեցավ ծնելիության ցուցանիշի վրա:

Այլընտրանքային ծախսը հզոր գործիք է, և այս գրքում դրան կրկին ու կրկին անդրադառնալու ենք: Եթե այս գործիքը ձեր մտածողության մեջ ընդգրկեք, այն մեծապես կընդլայնի իրական աշխարհում սպառողների, արտադրողների, բիզնեսի սեփականատերերի, քաղաքական գործիչների ու այլ որոշում կայացնողների վարքագիծը հասկանալու ձեր ունակությունը: Եվ որ ավելի կարևոր է՝ այս դրույթը կօգնի նաև ավելի լավ ընտրություններ կատարել:

Ընթերցանության նյութ՝

Դուայթ Լի, «Այլընտրանքներ և ծախսեր»

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 1.3

Որոշումներն ընդունվում են սահմանային սկզբունքով

Եթե ցանկանում ենք մեր ռեսուրսներն օգտագործել արդյունավետորեն և ստանալ առավելագույն արդյունք, պետք է ընտրենք միայն այն տարբերակները, որոնց դեպքում սահմանային օգուտները գերազանցում են սահմանային ծախսը:

Տեսանյութ՝
Սահմանային մտածողություն

Եթե ցանկանում ենք առավելագույնս օգտագործել մեր ռեսուրսները, ապա գործողությունները պետք է ձեռնարկել, երբ դրանցից գոյացած օգուտները գերազանցում են ծախսերը, և պետք է հրաժարվել գործողություններից, երբ դրանք ավելի ծախսատար են, քան ստացվող օգուտները: Հիմնավորված որոշումներ կայացնելու այս սկզբունքը կիրառելի է թե՛ անհատների, թե՛ կազմակերպությունների, թե՛ պետական պաշտոնյաների և թե՛ ընդհանուր հասարակության համար:

Գրեթե բոլոր ընտրությունները կատարվում են սահմանային հաշվարկներով: Դա նշանակում է, որ դրանք գրեթե միշտ մի բանով լրացնում են (կամ պակասեցնում) ներկա պայմանները՝ ի տարբերություն «ամեն ինչ կամ ոչինչ» սկզբունքով որոշումների: «Լրացուցիչ» բառը փոխարինում է **«սահմանային»**(?) բառին: Կարող ենք հարցնել. «Ո՞րն է մեկ միավոր ավել արտադրելու կամ ձեռք բերելու սահմանային (կամ լրացուցիչ) ծախսը»: Սահմանային հաշվարկներով որոշումները կարող են մեծ կամ փոքր փոփոխություններ ենթադրել: «Մեկ ավել միավորը» կարող է լինել նոր շապիկ, նոր տուն, նոր գործարան կամ անգամ ժամանակի ծախս, ինչպես, օրինակ,

երբ համալսարանի կամ քոլեջի ուսանողն ընտրում է ինչով զբաղվել: Այս բոլոր որոշումները սահմանային են, քանի որ հաշվի են առնում լրացուցիչ ծախսերն ու օգուտները:

Մարդիկ սովորաբար ստիպված չեն լինում «ամեն ինչ կամ ոչինչ» սկզբունքով որոշումներ կայացնել, օրինակ՝ ուտելու կամ հագնվելու միջև ընտրություն կատարել: Փոխարենը նրանք սահմանային օգտակարությունը (մի քիչ ավելի շատ սնունդ) համեմատում են սահմանային ծախսերի (մի քիչ ավելի պակաս հագուստ կամ մեկ այլ բան) հետ: Որոշումներ կայացնելիս մարդիկ համեմատում են սննդի և հագուստի ոչ թե ընդհանուր, այլ սահմանային արժեքները: Ավելին, մենք ընտրում ենք տարբերակներ միայն այն դեպքում, երբ սահմանային օգուտները գերազանցում են սահմանային ծախսերը:

Իհարկե, որոշ ապրանքներ չեն ենթարկվում այդ կանոնին: Հեշտ է մի քիչ ավելի շատ սնունդ և մի քիչ ավելի փոքր բնակարան գնել, սակայն ընտանիք կազմելիս դժվար է «կես» երեխա ունենալու տարբերակ հաշվի առնել: Սահմանային սկզբունքը գործում է նույնիսկ այդպիսի ապրանքների դեպքում: Ծնողները կարող են ավելի շատ կամ ավելի քիչ միջոցներ հատկացնել երեխայի զարգացմանը (օրինակ՝ լրացուցիչ պարապմունքներին, երաժշտության դասերին, որոնք ծնողների կարծիքով կնպաստեն երեխայի հաջողությանը կամ երջանկությանը): Ավտոմեքենաների գները բարձրանալու դեպքում սպառողները կարող են ավելի ցածր դասի ավտոմեքենաներ ընտրել (կամ պարզապես իրենց ունեցած ավտոմեքենայով բավարարվել): Այն փաստը, որ դպրոցի ընտրությունը հաճախ կախված է բնակության վայրից, հատկապես խնդրահարույց է ընտանիքների համար, քանի որ պետական քաղաքականությունը պարտադրում է, որ երեխաները իրենց տանը մոտ գտնվող դպրոց հաճախեն և թույլ չի տալիս, որ ծնողներն ազատ ընտրություն կատարեն դպրոցի առաջարկած կրթության որակի և երեխայի կարիքների հիման վրա: Ընտրության ազատությունը էլ ավելի սահմանափակ է այնպիսի երկրներում, ինչպիսին Չինաստանն է, որտեղ բնակության վայրը (և դրանով

պայմանավորված դպրոցական կրթությունը) խստորեն վերահսկվում է պետության կողմից:

Նույն տրամաբանությամբ՝ կազմակերպության ղեկավարը, որը պլանավորում է նոր գործարան կառուցել, հաշվի է առնում, թե որքանով են նոր գործարանի **սահմանային օգուտները**(?) (օրինակ՝ վաճառքից ստացվող լրացուցիչ եկամուտը) գերազանցում **սահմանային ծախսերը**(?) (օրինակ՝ նոր շենքի կառուցման ծախսերը): Եթե չեն գերազանցում, ավելի լավ կլինի՝ ղեկավարն ու ընկերությունը նոր գործարանը չկառուցեն:

Արդյունավետ քաղաքական գործողությունները նույնպես պահանջում են սահմանային որոշումների կայացում: Դիտարկենք քաղաքական մի որոշում, որը պետք է սահմանի, թե որքան ջանք պետք է գործադրել շրջակա միջավայրն աղտոտումից մաքրելու համար: Այն հարցին, թե որն է շրջակա միջավայրի աղտոտման թույլատրելի մակարդակը, շատերը կպատասխանեն՝ զրոյական մակարդակը, այսինքն՝ պետք է աղտոտումը զրոյի հասցնել: Քվեախցիկում նրանք հնարավոր է այդպես քվեարկեին: Սակայն սահմանային մտածելակերպը ցույց է տալիս, որ դա չափազանց վատնողական է:

Երբ շրջակա միջավայրը չափից շատ է աղտոտված, ասենք, այնքան, որ օդը շնչելուց շնչահեղձ ենք լինում, ապա հավանականությունը մեծ է, որ աղտոտման կրճատմանն ուղղված ջանքերի սահմանային օգտակարությունը կգերազանցի սահմանային ծախսը: Սակայն աղտոտվածության նվազման հետ մեկտեղ նվազում է նաև սահմանային օգտակարությունը, այսինքն՝ օդի որակի բարելավմանն ուղղված լրացուցիչ ջանքերի արժեքը: Ավելի մաքուր մթնոլորտից էլ օգուտ կա (օրինակ՝ կկարողանայինք տեսնել հեռավոր լեռները կամ ավելի մաքուր գետում լողալ), բայց այդ օգուտն այնքան արժեքավոր չէ, որքան մեր թոքերը պաշտպանելը: Որոշակի պահի, երբ աղտոտվածությունը դեռևս լիարժեք վերացած չլինի, աղտոտվածության մակարդակն ավելի իջեցնելու սահմանային օգտակարությունը կնվազի՝ հասնելով գրեթե զրոյի:

Աղտոտվածության կրճատման հետ մեկտեղ նվազում է սահմանային օգտակարությունը, մինչդեռ սահմանային ծախսը մեծանում է և շատ բարձր է

մնում մինչև աղտոտվածության լիակատար վերացումը: Սահմանային ծախսն այն ամենի արժեքն է, որ պետք է զոհաբերվի աղտոտումն ավելի պակասեցնելու համար: Հենց որ ավելի մաքուր մթնոլորտ ունենալու սահմանային ծախսը գերազանցի սահմանային օգտակարությունը, աղտոտվածության լրացուցիչ նվազեցումը վատնողական կլինի: Այն պարզապես չի արդարացնի ծախսը:

Շարունակելով աղտոտման օրինակը՝ դիտարկենք հետևյալ վարկածը: Ենթադրենք, թե շրջակա միջավայրի աղտոտվածությունը 100 միլիոն եվրոյի վնաս է պատճառում, իսկ այն նվազեցնելու համար ծախսվում է ընդամենը 1 միլիոն եվրո: Հաշվի առնելով այս տեղեկությունը՝ հարց է առաջանում՝ արդյոք չափից շատ, թե չափից քիչ են աղտոտվածության մակարդակը նվազեցնելու համար գործադրված մեր ջանքերը: Մարդկանց մեծամասնությունը կասեր, որ չափազանց քիչ ենք ծախսում: Սա կարող է ճիշտ լինել, բայց տրված տեղեկությունից դա չի բխում:

100 միլիոն եվրոյի վնասը ընդհանուր վնասն է, իսկ 1 միլիոն եվրոյի ծախսը՝ մաքրման ընդհանուր ծախսը: Հաջորդ քայլերի վերաբերյալ իրազեկ որոշում կայացնելու համար մենք պետք է իմանանք մաքրման սահմանային օգտակարությունը և սահմանային ծախսը: Եթե աղտոտվածությունը կրճատելու համար լրացուցիչ 10 եվրո ծախսելը վնասը կնվազեցնի ավելի քան 10 եվրոյով, ապա պետք է ավելի շատ ծախսենք: Սահմանային օգտակարությունը գերազանցում է սահմանային ծախսը: Բայց եթե աղտոտվածության նվազեցման վրա լրացուցիչ 10 եվրո ծախսելը վնասն ընդամենը մեկ եվրոյով է կրճատելու, ապա աղտոտվածության դեմ պայքարելուն ուղղված լրացուցիչ ծախսը խելամիտ չի լինի:

Մարդիկ մարժինալիզմի նշանակությունը հաճախ անտեսում են իրենց մեկնաբանություններում և քվեներում, բայց հազվադեպ՝ անձնական կյանքում: Համեմատենք սնունդը և հանգիստը: Ընդհանուր առմամբ, սնունդը շատ ավելի արժեքավոր է, քան հանգիստը, որովհետև այն գոյատևման խնդիր է լուծում: Եթե մարդիկ աղքատ են ու ապրում են աղքատության եզրին գտնվող երկրներում, ապա իրենց եկամտի մեծ մասը ծախսում են բավարար

չափով սնունդ ձեռք բերելու վրա: Նրանք քիչ ժամանակ են հատկացնում գոլֆ խաղալուն, ջրային դահուկավազքին կամ հանգստի այլ տեսակներին, եթե իհարկե ընդհանրապես հատկացնում են:

Բայց երբ մարդիկ սկսում են ավելի բարեկեցիկ ապրել, սննդի ձեռքբերման այլընտրանքային արժեքը նվազում է: Թեև սնունդն ամեն դեպքում կենսական նշանակություն ունի, փողի մեծ մասը սննդի վրա ծախսել շարունակելն անմտություն կլիներ: Հարստության ավելի բարձր մակարդակում մարդիկ յուրաքանչյուր լրացուցիչ եվրո ծախսելիս համարում են, որ սահմանային արտահայտությամբ սնունդն ավելի պակաս արժեքավոր է, քան հանգիստը: Այսպես, երբ շվեդները հարստանում են, նրանք սկսում են իրենց եկամտի ավելի փոքր մաս ծախսել սննդի, իսկ ավելի մեծ մաս՝ հանգստի վրա[(5)]:

Մարժինալիզմի հասկացությունը ցույց է տալիս, որ հիմնավորված որոշումներ կայացնելու համար որոշիչ են սահմանային ծախսերը և սահմանային օգուտները: Եթե ցանկանում ենք մեր ռեսուրսներն առավել արդյունավետ օգտագործել, պետք է միայն այնպիսի գործողություններ ձեռնարկենք, որոնց սահմանային օգուտները հավասար են սահմանային ծախսերին կամ դրանցից բարձր են: Թե՛ անհատները և թե՛ պետություններն ավելի կբարգավաճեն, երբ նրանց ընտրություններն արտացոլեն մարժինալիզմի սկզբունքը:

Ընթերցանության նյութ՝

Դուայթ Լի, «Շուկաներ և մարժինալիզմ»

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 1.4

Առևտրի առավելությունները

Առևտուրը խթանում է տնտեսական առաջընթացը:

Առևտրի հիմքում ընկած է փոխադարձ շահը: Մարդիկ համաձայնում են փոխանակման, քանի որ ակնկալում են, որ դա կբարելավի իրենց բարեկեցությունը: Առևտրի շարժառիթը կարելի է համառոտ այսպես սահմանել. «Եթե դու ինձ համար որևէ լավ բան ես անում, ես էլ քեզ համար լավ բան կանեմ»: Առևտուրը երկկողմանի շահավետ գործարք է: Այս փոխշահավետ գործունեությունը առևտրում ներգրավված բոլոր կողմերին թույլ է տալիս ստանալ ավելին այն բանից, որ նրանք արժևորում են: Գոյություն ունի առևտրից օգուտ ստանալու երեք հիմնական աղբյուր:

Առաջին. առևտուրը ապրանքներն ավելի քիչ արժևորող մարդկանցից ուղղորդում է դեպի այդ ապրանքներն ավելի շատ արժևորող մարդիկ: Հետևաբար՝ առևտուրը կարող է ապրանքների արժեքը մեծացնել անգամ այն ժամանակ, երբ նոր բան չի արտադրվում: Օրինակ՝ երբ օգտագործված ապրանքները վաճառվում են հնավաճառների շուկայում կամ այնպիսի հարթակներում, ինչպիսիք են, օրինակ, Craigslist-ը (կամ դրա տեղական տարբերակները, ինչպիսին է list.am-ը), փոխանակումները չեն ավելացնում առկա ապրանքների քանակը (ինչպես կլիներ նոր ապրանքների դեպքում): Սակայն առևտուրը ապրանքներն ուղղորդում է դեպի այն մարդիկ, որոնք դրանք ավելի են գնահատում: Շահում են և՛ գնորդը, և՛ վաճառողը, այլապես փոխանակումը տեղի չէր ունենա:

Մարդկանց նախընտրությունները, գիտելիքները և նպատակները շատ տարբեր են: Մի մարդու համար բոլորովին արժեք չունեցող ապրանքը կարող է չափազանց արժեքավոր լինել մեկ ուրիշի համար: Էլեկտրոնիկայի մասին խիստ տեխնիկական գիրքը կարող է որևէ արժեք չունենալ արվեստի նմուշների կոլեկցիոների համար, սակայն կարող է հարյուրավոր դոլարների

արժեք ներկայացնել ինժեների համար: Նույն կերպ, գեղանկարը, որն ինժեներին առանձնապես չի հետաքրքրում, կարող է շատ բարձր արժեք ունենալ արվեստի նմուշների կոլեկցիոների համար: Կամավոր փոխանակումը, որը էլեկտրոնիկայի մասին գիրքը հասցնում է ինժեներին, իսկ գեղանկարը՝ արվեստի գործերի կոլեկցիոներին, կմեծացնի այդ երկու ապրանքներից ստացված օգուտը: Առևտուրն ավելացնում է թե՛ մարդկանց, թե՛ նրանց երկրի հարստությունը: Սակայն երկրի հարստության համար որոշիչ է ոչ միայն տվյալ երկրում արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների քանակը, այլև այն, թե ինչպես են տեղաբաշխված այդ ապրանքներն ու ծառայությունները:

Երկրորդ. առևտուրը հնարավորություն է տալիս մեծացնել արտադրության և սպառման ծավալները, քանի որ այն մեզնից յուրաքանչյուրին թույլ է տալիս ավելի խորությամբ մասնագիտանալ այն բանում, որը մեզ մոտ ամենալավն է ստացվում ծախսի արդյունավետության տեսանկյունից: Մասնագիտանալուց հետո մարդիկ կարող են իրենց ստեղծածն ուրիշներին վաճառել: Ստացվող եկամուտները կարող են օգտագործվել այնպիսի բաների ձեռքբերման համար, որոնք ինքնուրույն արտադրելու դեպքում ավելի թանկ կարժենային: Այս փոխանակումների շնորհիվ այդ կերպ մասնագիտացած մարդիկ ընդհանուր առմամբ ավելի շատ ապրանքներ ու ծառայություններ կարտադրեն, քան հնարավոր կլիներ այլ հանգամանքներում: Տնտեսագետներն այս սկզբունքն անվանում են **համեմատական առավելությունների օրենք**(?): Այս օրենքը կիրառելի է անհատների, մասնավոր ընկերությունների, տարածաշրջանների և երկրների միջև տեղի ունեցող առևտրի դեպքում:

Համեմատական առավելությունների օրենքը պարզապես առողջ բանականության արտահայտումն է: Եթե որևէ մեկը ցանկանում է ձեզ որևէ ապրանք առաջարկել ավելի էժան, քան այդ ապրանքն ինքնուրույն արտադրելու արժեքն է (հիշեք, որ բոլոր ծախսերն այլընտրանքային ծախսեր են), ապա իմաստ ունի ձեռք բերել այդ ապրանքը: Իսկ ձեր ժամանակն ու ռեսուրսները կարող եք ծախսել այնպիսի բաներ արտադրելու վրա, որոնց

արտադրությունը ձեզ վրա ավելի էժան է նստում: Այլ կերպ ասած՝ արտադրեք այն, ինչ ձեզ մոտ ավելի լավ է ստացվում, իսկ մնացածը ձեռք բերեք: Այսպիսի **մասնագիտացման**(?) և առևտրի արդյունքում շահում եք ինչպես դուք, այնպես էլ ձեր առևտրային գործընկերները՝ հանգեցնելով արտադրության ընդհանուր ծավալների և եկամուտների մեծացման: Եվ հակառակը, ամեն ինչ ինքնուրույն արտադրել փորձելը կնշանակեր ժամանակը և ռեսուրսները ծախսել այնպիսի բաներ արտադրելու վրա, որոնց դեպքում դուք բարձր արժեքով արտադրող եք: Այս դեպքում արտադրական ծավալները կփոքրանային, և եկամուտները կնվազեին:

Տեսանյութ՝

<u>Մասնագիտացում և առևտուր</u>

Օրինակ՝ չնայած հնարավոր է՝ շատ բժիշկներ կարողանային գործավարություն անել և այցելություններ կազմակերպել, այս գործերի համար ինչ-որ մեկին վարձելն այնուամենայնիվ բխում է նրանց շահերից: Գրանցումներ կատարելու վրա ծախսվող ժամանակը բժիշկները կկարողանային տրամադրել իրենց հիվանդներին ընդունելուն: Քանի որ հիվանդների հետ անցկացրած ժամանակը շատ արժեքավոր է, գործավարության այլընտրանքային ծախսը բժիշկների համար շատ բարձր կլինի: Հետևաբար, բժիշկները գրեթե միշտ նպատակահարմար են գտնում վարձել որևէ մեկին՝ իրենց գրանցումները կատարելու և թղթաբանությամբ զբաղվելու համար: Ավելին, երբ բժիշկ-թերապևտը վարձի մեկին, որը գործերը վարելու մեջ համեմատաբար ավելի փորձառու է, ծախսերն ավելի ցածր կլինեն, իսկ ընդհանուր արդյունքը (**արտադրանքը**)(?)՝ ավելի մեծ, քան այլ հանգամանքներում:

Երրորդ. կամավոր փոխանակումն ընկերություններին թույլ է տալիս զանգվածային արտադրության մեթոդներ կիրառելու միջոցով նվազեցնել մեկ միավորի ծախսը: Առևտուրը կազմակերպություններին թույլ է տալիս

վաճառել իրենց արտադրանքն ավելի մեծ շուկաներում, ինչի շնորհիվ նրանք կարող են պլանավորել մեծ ծավալներով արտադրանքի թողարկում և կիրառել այնպիսի արտադրական գործընթացներ, որոնք հնարավորություն են տալիս օգտվել **մասշտաբի ազդեցությունից**(?): Վառ օրինակ է 1989թ. հետո մոլդովական հյութերի մուտքը համաշխարհային շուկա: Այսպիսի գործընթացները հաճախ զգալիորեն նվազեցնում են մեկ միավոր արտադրանքի ծախսերը և մեծապես բարձրացնում են մեկ աշխատողի արտադրողականությունը: Առանց առևտրի հնարավոր չէր լինի հասնել այս արդյունքներին: **Շուկայի ուժերը**(?) արտադրությունը մշտապես ուղղորդում են դեպի ցածր ծախսով արտադրողները (և հեռացնում են մեծ ծախսով արտադրողներից): Արդյունքում բաց տնտեսությունները հակված են բաշխել ապրանքներն ու ռեսուրսներն այնպես, որ արտադրվող ապրանքների ու ծառայությունների արժեքը, ծավալները և տեսականին առավելագույնի հասնեն: Չինաստանը վերահսկվող տնտեսության հիանալի օրինակ է: 1995թ. համաշխարհային առևտրային համակարգին միանալուց հետո չինացիները հնարավորություն ստացան օգտագործել առևտուրն ու համեմատական առավելությունը և բառացիորեն միլիարդավոր մարդկանց (ինչպես Չինաստանում, այնպես էլ տարածաշրջանի այլ երկրներում) դուրս բերել աղքատությունից:

Ընթերցանության նյութ՝
Դուայթ Լի, «Մասնագիտացում և հարստություն»

Ժամանակակից աշխարհում առևտրի նշանակությունը գերագնահատելը դժվար է: Առևտուրը մեզնից շատերին հնարավորություն է տալիս սպառել ապրանքներ ու ծառայություններ, որոնք մենք սեփական ուժերով թերևս չկարողանայինք արտադրել: Կարո՞ղ եք պատկերացնել, թե որքան դժվար կլիներ ձեր սեփական տունը կառուցելը, հագուստն ու սնունդն արտադրելը, էլ չասենք համակարգիչներ, հեռուստացույցներ, սպասք

լվանալու մեքենաներ, ավտոմեքենաներ ու հեռախոսներ արտադրելու մասին: Մեծ հաշվով մարդիկ այս ամենն ունեն տնտեսությունն այն եղանակով կազմակերպելու շնորհիվ, որն անհատներին թույլ է տալիս համագործակցել, մասնագիտանալ և առևտուր անել: Այն երկրները, որոնք ինչպես տեղական, այնպես էլ միջազգային փոխանակման համար խոչընդոտներ են ստեղծում, նվազեցնում են իրենց քաղաքացիների՝ առևտրից օգուտ ստանալու և բարգավաճելու ունակությունը: Գաղտնիք չէ, որ դինամիկ համաշխարհային տնտեսությունը ժամանակի ընթացքում փոփոխության է ենթարկելու աշխատաշուկան ցանկացած երկրում: Գրեթե ողջ աշխարհի տնտեսագետները համակարծիք են, որ այդ երևույթին ճիշտ արձագանքելու համար անհրաժեշտ է ավելի շուտ օժանդակել աշխատողներին ձեռք բերել հմտություններ նոր աշխատանքների համար, քան դադարեցնել ներմուծումը:

Տեսանյութ՝

Կամավոր փոխանակման տնտեսագիտություն

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 1.5

Գործարքային ծախսերը նշանակություն ունեն

Գործարքային ծախսերը խոչընդոտ են առևտրի համար:

Կամավոր փոխանակումը խթանում է համագործակցությունը և օգնում է մեզ ստանալ մեր ուզածը: Սակայն առևտուրն ինքնին, այնուամենայնիվ, ծախսատար գործընթաց է: Պոտենցիալ առևտրային գործընկերներ փնտրելու, առևտրի պայմանների շուրջ բանակցելու և գործարքը կնքելու համար պահանջվում է ժամանակ, ջանքեր և այլ ռեսուրսներ: Այս ձևով ծախսված ռեսուրսները կոչվում են **գործարքային ծախսեր**(?), և դրանք խոչընդոտ են հանդիսանում հարստության ստեղծման համար: Դրանք սահմանափակում են մեր արտադրական կարողությունները և օգուտների ստացումը փոխշահավետ առևտրային գործարքներից:

Գործարքային ծախսերը երբեմն բարձր են լինում ֆիզիկական այնպիսի խոչընդոտների պատճառով, ինչպիսիք են օվկիանոսները, գետերն ու լեռները, որոնք դժվարացնում են ապրանքները սպառողներին հասցնելը: Ճանապարհների կառուցմանը և տրանսպորտային ու հաղորդակցման ենթակառուցվածքների բարելավմանն ուղղված ներդրումները կարող են կրճատել այս գործարքային ծախսերը: Այլ դեպքերում գործարքային ծախսերը կարող են բարձր լինել տեղեկության պակասի պատճառով: Օրինակ՝ ենթադրենք, թե ցանկանում եք գնել տնտեսագիտության օգտագործված դասագիրք, որը հանձնարարվել է դասի համար, սակայն չգիտեք, թե ով ունի այդ դասագրքից, և արդյոք որևէ մեկը պատրաստ է այն հարմար գնով վաճառել: Պետք է գտնել մեկին, որը ցանկանում է վաճառել օգտագործված դասագիրքը. դրա վրա ծախսված ժամանակն ու էներգիան կազմում են ձեր գործարքային ծախսերի մի մասը: Կան, այնուամենայնիվ, դեպքեր, երբ գործարքային ծախսերի բարձր լինելը պայմանավորված է

օրենսդրական խոչընդոտներով, ինչպիսիք են, օրինակ, հարկերը, արտոնագրային պահանջները, **պետական կարգավորումները**(?), գների վերահսկողությունը, **մաքսատուրքերը**(?), կամ **ներմուծման քվոտաները**(?): Անկախ խոչընդոտների տեսակից, լինեն դրանք ֆիզիկական, տեղեկատվական, թե քաղաքական, բարձր գործարքային ծախսերը նվազեցնում են առևտրից օգուտներ ստանալու հնարավորությունը:

Մարդիկ, որոնք ուրիշներին օգնում են առևտուր կազմակերպել և ավելի լավ ընտրություններ կատարել, նվազեցնում են գործարքային ծախսերը և խթանում տնտեսական առաջընթացը: Այդպիսի մասնագետների դերում (որոնց երբեմն **միջնորդ**(?) են անվանում) հանդես են գալիս ուսումնական հաստատություններում գործող գրախանութները, անշարժ գույքի գործակալները, **ֆոնդային միջնորդները**(?), ավտոմեքենա վաճառողները և շատ այլ տարբեր **առևտրականներ**(?): Շատերը կարծում են, թե միջնորդները պարզապես բարձրացնում են ապրանքների ու ծառայությունների գները՝ չառաջարկելով օգուտներ: Եթե այդպես լիներ, մարդիկ չէին օգտվի նրանց ծառայություններից: Գործարքային ծախսերը խոչընդոտ են առևտրի համար, մինչդեռ միջնորդները կրճատում են այդ ծախսերը: Դա է պատճառը, որ մարդիկ գնահատում են նրանց ծառայությունները:

Տեսանյութ՝

«Փախուստ Շոուշենկից» ֆիլմի տնտեսագիտությունը

Օրինակ՝ մթերային խանութի տերը միջնորդ է (իհարկե, ներկայիս հսկա սուպերմարկետներն արտացոլում են շատ մարդկանց գործողությունները, բայց նրանց ծառայություններն, ընդհանուր վերցրած, միջնորդի ծառայություններ են): Պատկերացրե՛ք, թե որքան ժամանակ ու ջանք կպահանջվեր նույնիսկ մեկ ուտեստ պատրաստելու համար, եթե գնորդները բանջարեղեն գնելիս գործ ունենային անմիջապես ֆերմերների հետ, մրգեր գնելիս՝ ցիտրուսային մրգեր աճեցնողների հետ, կաթ կամ պանիր գնելիս ՝

կաթի ֆերմաների հետ, իսկ մսից կամ ձկնեղենից կերակուր պատրաստելիս դիմեին անասնապահական ֆերմաներին կամ ձկնորսներին: Սպառողների փոխարեն այս գործարքներով զբաղվում են մթերային խանութները. դրանք ապրանքները տեղավորում են վաճառքի համար հարմար վայրերում և վերահսկում են իրենց պաշարները: Եթե շուկաները պատշաճ կերպով են գործում, խանութների և այլ տեսակի միջնորդների ծառայություններն զգալիորեն կրճատում են գործարքային ծախսերը՝ թույլ տալով պոտենցիալ գնորդներին ու վաճառողներին օգուտներ ստանալ առևտրից: Այս ծառայությունները մեծացնում են առևտրի ծավալները և նպաստում են տնտեսական առաջընթացին:

Ավելի ուշ կդիտարկենք՝ ինչպես կարող են առաջանալ ոչ կատարյալ շուկաներ, երբ, օրինակ, պետության կամ տեխնոլոգիայի շնորհիվ որևէ անհատ կամ կազմակերպություն մենաշնորհի առավելություն ստանա: Միայն մեկ կամ **մենաշնորհային**(?) մատակարարի առկայության վտանգը հատկապես ակնհայտ է կենսական նշանակության բնական ռեսուրսների պարագայում, օրինակ՝ երբ որևէ երկիր մեկ այլ երկրի բնական գազի կամ նավթի միակ աղբյուրն է:

Վերջին տարիներին տեխնոլոգիաները կրճատել են բազմաթիվ առևտրային գործարքների գործարքային ծախսերը: Մի քանի անգամ մատը էկրանի վրայով սահեցնելով՝ գնորդներն այժմ կարող են տեղեկանալ գրեթե ցանկացած ապրանքի պոտենցիալ վաճառողների մասին: Արդեն սովորական է դարձել հավելվածների միջոցով ֆիլմեր, հագուստ և կենցաղային ապրանքներ գնելը, հյուրանոցի սենյակ գտնելը, մեծ համերգների ու կարևոր ֆուտբոլային խաղի տոմսեր գնելը և անգամ տաքսի պատվիրելը: Գործարքային ծախսերի այդ կրճատումների արդյունքում առևտրի ծավալները մեծացել են, և մեր կենսամակարդակը բարելավվել է:

Տեսանյութ՝

Բլոքչեյն և վստահություն

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 1.6

Գները հավասարակշռություն են ստեղծում

Գները հավասարակշռում են գնորդների և վաճառողների ընտրությունները:

Շուկայական գներն ազդում են ինչպես գնորդների, այնպես էլ վաճառողների ընտրությունների վրա: Երբ որևէ ապրանքի գինը բարձրանում է, այն գնորդների համար թանկանում է, և նրանք սովորաբար սկսում են այդ ապրանքից ավելի քիչ գնել: Հետևաբար, ապրանքի կամ ծառայության գինը և պահանջարկի մեծությունը միմյանց հակադարձ համեմատական են: Այս հակադարձ համեմատական կախումը հայտնի է որպես **պահանջարկի օրենք**(?):

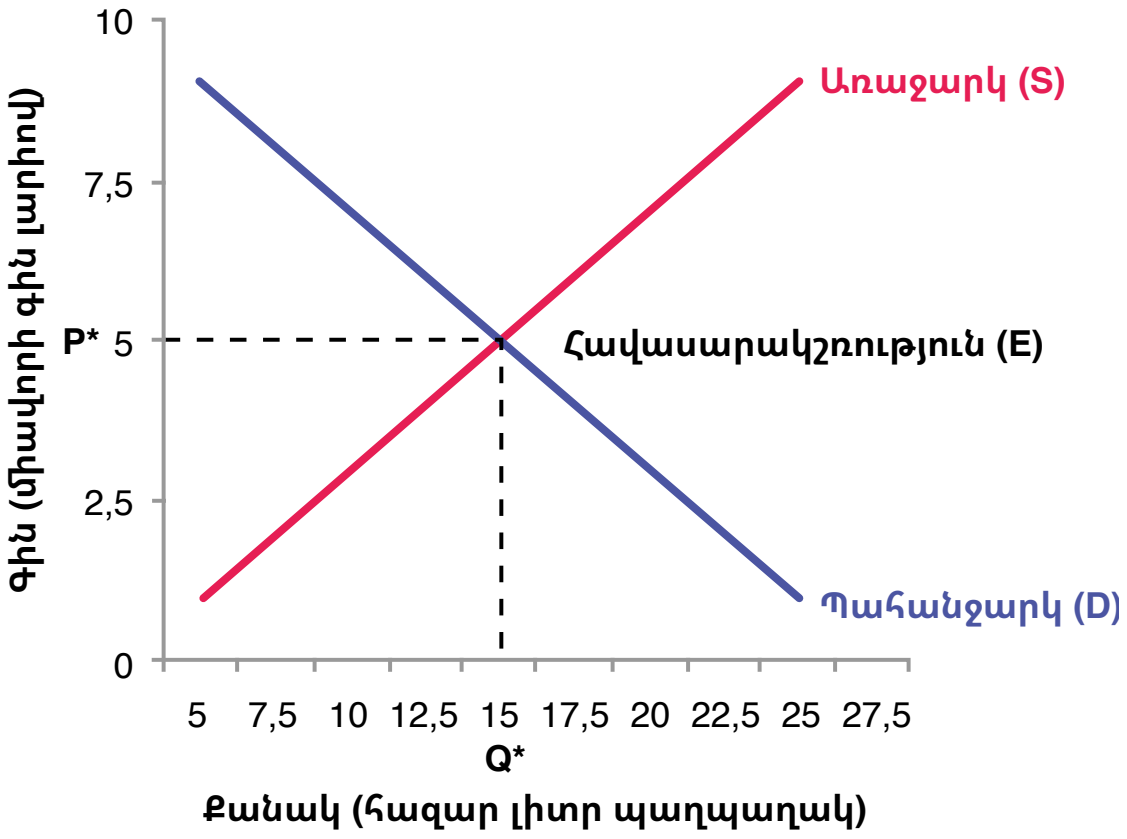
Վաճառողների համար տվյալ ապրանքի գնի բարձրացումը լրացուցիչ եկամուտ է ապահովում, որը նրանց դրդում է այդ ապրանքից ավելի շատ մատակարարել: Հետևաբար, ապրանքի գնի և արտադրողների կողմից առաջարկվող քանակի միջև կա ուղիղ համեմատական կախում: Այս ուղիղ համեմատական կախումը հայտնի է որպես **առաջարկի օրենք**(?):

Պահանջարկի օրենքն այնքան համատարած է, որ տնտեսագետները տասնյակ տարիներ շարունակ փնտրում են և չեն կարողանում որևէ էական բացառություն գտնել: Կարևոր է հիշել, որ առաջարկի օրենքը գրեթե միշտ գործում է, բայց կան բացառություններ: Դիտարկենք, օրինակ, քոլեջի ուսանողի, որն աշխատում է (աշխատանք է տրամադրում) իր ուսման վարձը վճարելու նպատակով բավարար գումար վաստակելու համար: Այժմ պատկերացրե՛ք, որ նրա աշխատավարձը (նրա աշխատանքը վաճառելու գինը) բարձրանում է: Եթե այդ աշխատանքը նրան թույլ է տալիս իր ուսման վարձի գումարը վաստակել ավելի քիչ ժամեր աշխատելով, ապա հնարավոր է՝ նա որոշի իսկապես կրճատել իր աշխատաժամերի քանակը, որպեսզի ավելի շատ ժամանակ հատկացնի իր ուսմանը:

Տնտեսագետները գնի, պահանջարկի մեծության և առաջարկի մեծության միջև հարաբերակցությունը պատկերելիս հաճախ գրաֆիկներ են օգտագործում: Այդ դեպքում ապրանքի գինը նշվում է ուղղահայաց y առանցքի վրա, իսկ ժամանակի մեկ միավորի քանակը (օրինակ՝ շաբաթ, ամիս կամ տարի)՝ հորիզոնական x առանցքի վրա: Գծապատկեր 2-ը պաղպաղակի և վրացական լարիի (GEL) օրինակով ցույց է տալիս պահանջարկի և առաջարկի դասական գրաֆիկը: Պահանջարկի կորը ցույց է տալիս պաղպաղակի տարբեր քանակները, որ սպառողները կգնեն այլընտրանքային գներով: Ուշադրություն դարձրեք, թե ինչպես է պահանջարկի կորը նվազում դեպի աջ՝ ցույց տալով, որ սպառողները ավելի շատ պաղպաղակ կգնեն գինն իջնելու դեպքում: Սա պահանջարկի օրենքի լոկ գրաֆիկական պատկերն է:

Առաջարկի կորը ցույց է տալիս պաղպաղակի այն տարբեր քանակները, որ արտադրողները պատրաստ են առաջարկել այլընտրանքային գներով: Ինչպես երևում է Գծապատկեր 2-ում, կորն աճում է դեպի աջ՝ ցույց տալով, որ արտադրողները պատրաստ կլինեն մատակարարել ավելի մեծ քանակություն ավելի բարձր գներով: Առաջարկի կորը ներկայացնում է առաջարկի օրենքի գրաֆիկական պատկերը:

Գծապատկեր 2. Պահանջարկ, առաջարկ և հավասարակշռության գին



Այժմ շատ կարևոր մի հանգամանք. մեր օրինակում պաղպաղակի մեկ լիտրի գինը կձգտի դեպի 5 լարի, որտեղ պահանջարկի մեծությունը կհավասարվի առաջարկի մեծությանը: 5 լարի **հավասարակշռության**(?) գնի դեպքում վրացի սպառողները կցանկանան գնել օրական 15 հազար լիտր պաղպաղակ, այսինքն՝ այնքան, որքան պատրաստ են առաջարկել արտադրողները: Գինը համակարգում և հավասարակշռում է սպառողների ու արտադրողների պաղպաղակի ընտրությունը:

Եթե գինը 5 լարիից բարձրանա, օրինակ՝ դառնա 7.5 լարի, արտադրողները կցանկանան արտադրել ավելի շատ պաղպաղակ, քան կցանկանան գնել սպառողները: 7.5 լարի գնի դեպքում արտադրողները չեն կարողանա վաճառել այնքան, որքան կցանկանային: Պաշարները կմեծանան, և այս ավելցուկային առաջարկը կստիպի որոշ արտադրողների իջեցնել իրենց գինը՝ ավելցուկային պաշարներից ազատվելու համար: Գնի նվազման միտում կսկսվի, մինչև այն հասնի 5 լարի հավասարակշռության գնին: Այսինքն՝ հեշտ կարելի է տեսնել, որ եթե գինը հավասարակշռության կետից բարձր է, շուկայի ուժերն այն կիջեցնեն մինչև հավասարակշռության կետը:

Համապատասխանաբար, եթե պաղպաղակի գինը 5 լարիից ցածր է, օրինակ՝ 2.5 լարի է, սպառողները կցանկանան գնել ավելի շատ, քան ցանկանում են առաջարկել արտադրողները: Սա կստեղծի չափազանց բարձր պահանջարկ՝ ստիպելով, որ գինը բարձրանա և կբերի նրան, որ գինը կձգտի հետ՝ դեպի 5 լարի հավասարակշռության մակարդակը: Գնորդների ու սպառողների ընտրությունները միմյանց հետ համահունչ կլինեն միայն հավասարակշռված գնի մակարդակում, իսկ շուկայական գինը կձգտի դեպի այդ մակարդակը:

Տեսանյութ՝

Առաջարկի և պահանջարկի համառոտ տեսություն

eBay-ի աճուրդային համակարգը ցույց է տալիս պահանջարկի և առաջարկի աշխատանքը շատերին ծանոթ պայմաններում: eBay-ում վաճառողները մուտքագրում են իրենց մեկնարկային գները՝ այն նվազագույն գները, որ պատրաստ են ընդունել իրենց ապրանքների համար, իսկ գնորդները մուտքագրում են իրենց առավելագույն դրույքները՝ այն առավելագույն գները, որ պատրաստ են վճարել: Աճուրդի կառավարման համակարգը գնորդների փոխարեն գին կառաջարկի՝ նախապես

սահմանված գնի աճման քայլերով: Սակարկությունը շարունակվում է մինչև սակարկության ժամկետի լրանալը կամ այնքան ժամանակ, մինչև մարդը համաձայնի վճարել նշված «Գնել հիմա» գինը: Փոխանակման գործարքը տեղի է ունենում միայն այն ժամանակ, երբ գնորդների առաջարկած գինը բարձր է վաճառողի պահանջած նվազագույն գնից: Բայց երբ դա տեղի ունենա, գործարքը կկայանա, և կշահի ինչպես գնորդը, այնպես էլ վաճառողը:

Այլ **շուկաներում**(?) պահանջարկի և առաջարկի ուժերը նույն կերպ են գործում, թեև դա այնքան տեսանելի չէ, որքան eBay էլեկտրոնային առևտրի հարթակում: Եթե պահանջարկի կորի բարձրությունը ցույց է տալիս այն առավելագույն գումարը, որը սպառողը պատրաստ է վճարել ապրանքի լրացուցիչ միավորի դիմաց, ապա առաջարկի կորի բարձրությունը ցույց է տալիս այն նվազագույն գինը, որով արտադրողները պատրաստ են առաջարկել ևս մեկ լրացուցիչ միավոր: Առևտուրը կարելի է համարել շահավետ, եթե գինը սպառողների վճարած առավելագույն և արտադրողների առաջարկած նվազագույն գների միջև է: Ավելին, երբ առկա է հավասարակշռված գին, փոխանակումից կարելի է ակնկալել բոլոր պոտենցիալ օգուտները:

Հետևաբար, սպառողները կձգտեն գնել միայն այն միավորները, որոնք նրանց համար ավելի արժեքավոր են, քան դրանց փաստացի գինը: Նույն կերպ, արտադրողները կմատակարարեն միայն այն միավորները, որոնց արտադրության ծախսն ավելի ցածր է, քան դրանց գինը: Հավասարակշռության գնի առկայության դեպքում միավորները կարտադրվեն և կգնվեն այնքան ժամանակ, քանի դեռ սպառողների համար ապրանքի արժեքը գերազանցում է այդ ապրանքի արտադրության համար պահանջվող ռեսուրսների ծախսը: Եզրակացություն. շուկայական գները ոչ միայն հավասարակշռում են պահանջարկի և առաջարկի մեծությունները, այլև արտադրողներին ուղղորդում են մատակարարելու այն ապրանքները, որոնք սպառողները դրանց արտադրական ծախսերից ավելի բարձր են արժևորում: Սա գործում է ցանկացած շուկայում:

Իհարկե, մենք ապրում ենք դինամիկ աշխարհում: Ժամանակի

ընթացքում տեղի են ունենալու փոփոխություններ, որոնք փոփոխելու են ապրանքների ու ծառայությունների պահանջարկն ու առաջարկը: Այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են սպառողների եկամուտը, նմանատիպ ապրանքների գները, ապագայում գնի բարձրացման սպասումը և շուկայի տվյալ հատվածի սպառողների քանակը, ազդում են շուկայում տվյալ ապրանքի պահանջարկի վրա: Այս գործոններից ցանկացածի փոփոխությունն իր հերթին փոփոխության կենթարկի այն ապրանքի քանակը, որը սպառողները կցանկանան գնել այլընտրանքային գներով: Այլ կերպ ասած՝ այս գործոնների փոփոխությունները կհանգեցնեն պահանջարկի փոփոխության և պահանջարկի ամբողջ կորի տեղաշարժի: Կարևոր է տարբերակել պահանջարկի փոփոխությունը (երբ տեղաշարժվում է պահանջարկի կորն ամբողջությամբ) և պահանջարկի մեծության փոփոխությունը (երբ ապրանքի գնի փոփոխության արդյունքում կատարվում է տեղաշարժ պահանջարկի կորի երկայնքով): (Կարևոր նշում ուսանողների համար. պահանջարկի փոփոխությունը և պահանջարկի մեծության փոփոխությունը հստակ չտարբերակելը տնտեսագիտության մեջ ամենահաճախ հանդիպող սխալներից է: Ավելին, այս թեմային առնչվող հարցերը տնտեսագիտություն դասավանդողների շրջանում ամենասիրելի հարցերն են: Խելացի ուսանողները այս հարցին լուրջ են վերաբերվում):

Ընթերցանության նյութ՝

Դուայթ Լի, «Շահույթ մարդկային կյանքերի գնով»

Տեսանյութ՝

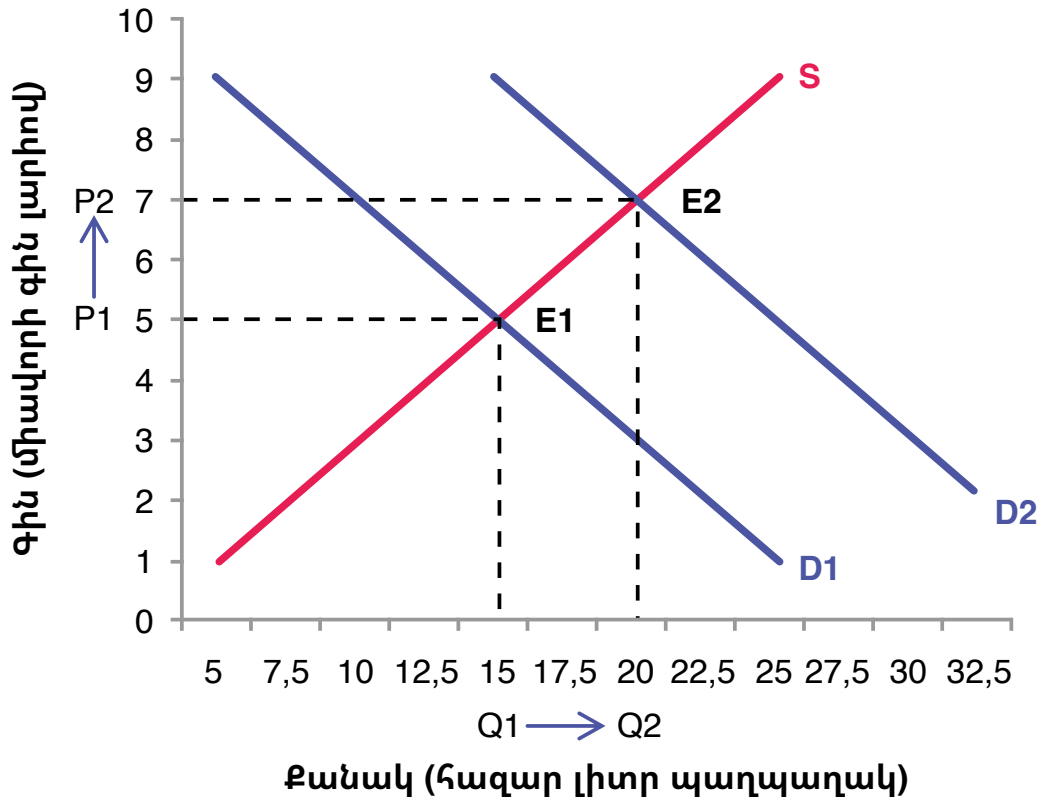
Մատիտը և գների համակարգը

Գծապատկեր 3-ը ցույց է տալիս, թե ինչպես է պահանջարկի մեծացումն ազդում ապրանքի շուկայական գնի վրա: Ենթադրենք՝ սպառողների

եկամուտներն աճել են, կամ բարձրացել է սառեցված յոգուրտի՝ պաղպաղակին սովորաբար փոխարինող ապրանքի գինը: Այս փոփոխությունները բոլոր գնային սեգմենտներում կմեծացնեն պաղպաղակի պահանջարկը՝ տեղաշարժելով պահանջարկի կորը դեպի աջ՝ D1-ից D2: Պահանջարկի աճն իր հերթին կբարձրացնի պաղպաղակի հավասարակշռության գինը՝ այն 5 լարիից հասցնելով 7 լարիի: Նոր՝ ավելի բարձր հավասարակշռության գնի դեպքում սպառողների կողմից պահանջվող քանակը կրկին հավասարակշռության կգա արտադրողների կողմից առաջարկվող քանակության հետ: Նկատեք, որ պահանջարկի մեծացումը (պահանջարկի ամբողջ կորի տեղաշարժ) առաջարկվող քանակը 15 հազարից բարձրացնում է մինչև 20 հազար՝ շարժվելով առաջարկի առկա կորի գծով:

Սպառողների եկամուտների նվազումը կամ սառեցված յոգուրտի ավելի ցածր գինը հակառակ ազդեցություն կունենան: Այս փոփոխությունները կկրճատեն պաղպաղակի պահանջարկը (պահանջարկի կորի տեղաշարժ դեպի ձախ), կիջեցնեն գինը և կնվազեցնեն փոխանակվող հավասարակշռված քանակը:

Գծապատկեր 3. Պահանջարկի ավելացումը հանգեցնում է գնի բարձրացման



Տեսանյութ՝

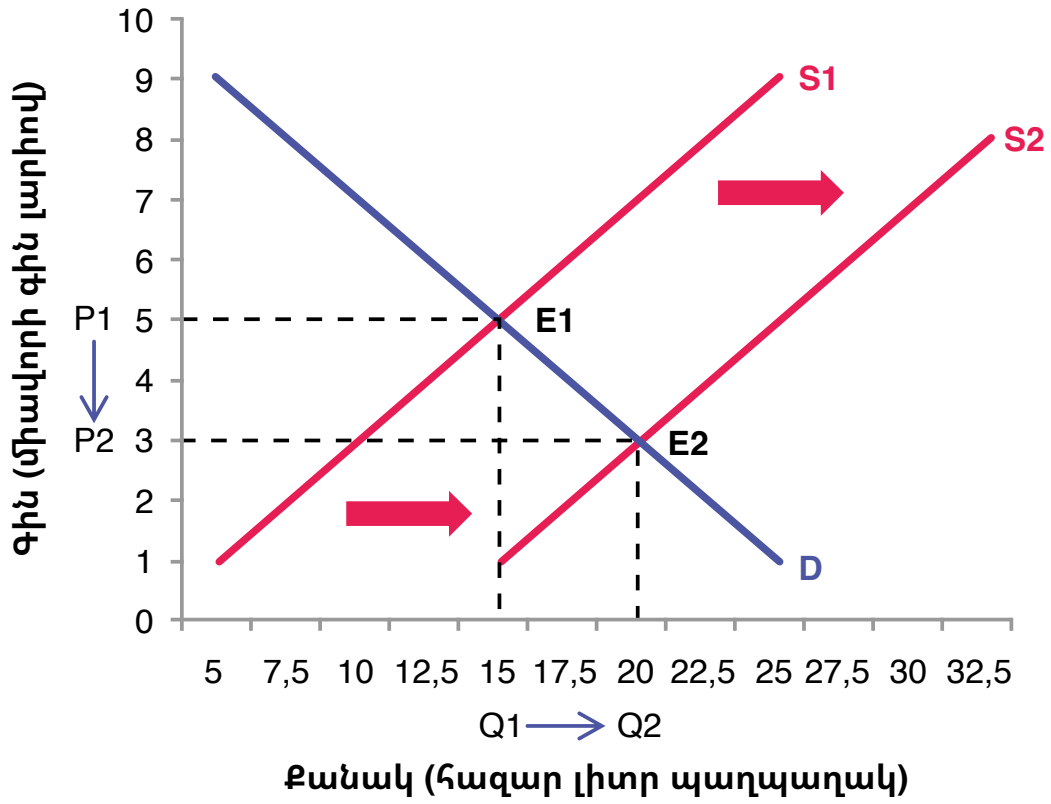
Արդյո՞ք վատ է գների ուռճացումը

Այժմ եկեք անցնենք շուկայի առաջարկի կողմին: Առաջարկվող ապրանքի մեկ միավորի ծախսի վրա ազդող գործոնների փոփոխությունները կտեղաշարժեն առաջարկի կորն ամբողջությամբ: Մեկ միավորի ծախսերը նվազեցնող փոփոխությունները (օրինակ՝ տեխնոլոգիաների

կատարելագործումը կամ ապրանքն արտադրելու համար օգտագործվող ռեսուրսների ավելի ցածր գները) կմեծացնեն առաջարկը՝ առաջարկի ամբողջ կորը տեղաշարժելով դեպի աջ: Եվ հակառակը՝ ապրանքի արտադրական ծախսերը մեծացնող փոփոխությունները, օրինակ՝ պահանջվող բաղադրիչների ավելի բարձր գները կամ արտադրողների հանդեպ կիրառվող ավելի բարձր հարկերը, կնվազեցնեն առաջարկը՝ առաջարկի կորը տեղաշարժելով դեպի ձախ:

Ենթադրենք՝ պաղպաղակի արտադրության բաղադրիչների՝ սերուցքի և կաթի գներն իջել են: Ինչպիսի՞ ազդեցություն կունենա ռեսուրսների գների այս իջեցումը պաղպաղակի առաջարկի և շուկայական գնի վրա: Եթե ձեր պատասխանն է՝ առաջարկը կմեծանա, իսկ շուկայական գինը կնվազի, ապա դուք ճիշտ եք: Գծապատկեր 4-ը այս կետը պատկերում է պահանջարկ-առաջարկ համակարգի սահմաններում: Սերուցքի և կաթի ավելի ցածր գները կնվազեցնեն պաղպաղակի մեկ միավորի արտադրության ծախսերը՝ առաջարկի կորը տեղաշարժելով դեպի աջ (S_1 -ից S_2): Արդյունքում պաղպաղակի հավասարակշռության գինը 5 լարիից կիջնի 3 լարի: Նոր ցածր գնի դեպքում պահանջվող քանակությունը կմեծանա և կրկին կհավասարվի առաջարկվող օրական 20 հազար լիտր քանակությանը: Ուշադրություն. առաջարկի մեծացումը (կորի ամբողջական տեղաշարժ) իջեցրեց պաղպաղակի գինը և մեծացրեց պահանջարկի մեծությունը, ինչը նշանակում է փոփոխություն գոյություն ունեցող պահանջարկի կորի վրա: Եթե տեղի են ունեցել այնպիսի փոփոխություններ, որոնք բարձրացրել են պաղպաղակի արտադրության ծախսը (օրինակ՝ բաղադրիչների գների բարձրացումը), ապա արդյունքը կլինի ճիշտ հակառակը՝ առաջարկի նվազում (տեղաշարժ դեպի ձախ), պաղպաղակի գնի բարձրացում և փոխանակվող քանակության կրճատում:

Գծապատկեր 4. Առաջարկի ավելացումը հանգեցնում է գնի իջեցման



Շուկայի կարգավորումները, որոնց օրինակները ներկայացրել ենք այստեղ, միշտ չէ, որ անմիջապես են տեղի ունենում: Սպառողների և արտադրողների համար ժամանակ է պահանջվում այդ նոր պայմաններին հարմարվելու համար: Իրականում դինամիկ աշխարհում կարգավորման գործընթացը շարունակական է: Պահանջարկի և առաջարկի փոփոխությունների և դրանց կորերի շարժերի հիմքում ընկած գործոնների ազդեցությունը խիստ կարևոր է շուկայական գործընթացները հասկանալու համար: Այս գրքում դեռևս անդրադառնալու ենք պահանջարկի և առաջարկի

վերլուծությանը:

Տեսանյութ՝

<u>«Հադսաքերի օգնականը» ֆիլմի տնտեսագիտությունը</u>

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 1.7

Շահույթը ուղղորդում է դեպի արտադրողականություն

Շահույթները կազմակերպություններին նպատակաուղղում են դեպի ռեսուրսների արժեքը բարձրացնող արտադրական գործունեություն, այնինչ կորուստները նրանց շեղում են ռեսուրսների արժեքը նվազեցնող վատնողական գործունեությունից:

Տեսանյութ՝
Տնտեսական շահույթ և ծախսեր

Կազմակերպությունները գնում են բնական ռեսուրսներ, աշխատուժ, կապիտալ և ձեռներեցական տաղանդ: Այդ **արտադրական ռեսուրսներն**(?) այնուհետև վերածվում են ապրանքների ու ծառայությունների, որոնք վաճառվում են սպառողներին: **Շուկայական տնտեսությունում**(?) արտադրողները ստիպված են ռեսուրսները հետ պահել այլընտրանքային օգտագործումից, քանի որ ռեսուրսների սեփականատերերը դրանք մատակարարելու են միայն այնպիսի գներով, որ առնվազն հավասար են այն գումարին, որը նրանք կարող էին վաստակել այլուր: Արտադրողի՝ ապրանքը կամ ծառայությունը մատակարարելու այլընտրանքային ծախսը հավասար կլինի ռեսուրսները հավանական այլ կիրառությունից շեղելու համար պահանջվող ծախսին:

Էական տարբերություն կա արտադրության այլընտրանքային ծախսի և ծախսի ստանդարտ հաշվապահական հաշվարկների միջև: Հաշվապահները հիմնականում ուշադրություն են դարձնում կազմակերպության զուտ եկամտի հաշվարկին, որը մի փոքր տարբերվում է տնտեսական **շահույթից**(?): Զուտ եկամտի հաշվարկում կազմակերպության

ակտիվների այլընտրանքային ծախսը հաշվի չի առնվում:

Հաշվապահներն անտեսում են այս այլընտրանքային ծախսը, իսկ տնտեսագետները՝ ոչ[6]: Արդյունքում կազմակերպության զուտ եկամուտն ավելի մեծ է ստացվում տնտեսագետի հաշվարկած շահույթից: Տնտեսագետները հաշվի են առնում այն փաստը, որ կազմակերպության սեփականությունը հանդիսացող ակտիվները կարող էին այլ կերպ օգտագործվել: Եթե այս այլընտրանքային ծախսերը չեն ծածկվում, ռեսուրսներն ի վերջո օգտագործվում են այլ եղանակներով:

Կազմակերպության շահույթը որոշվում է հետևյալ բանաձևով.

Շահույթ = Ընդհանուր եկամուտ – Ընդհանուր ծախս

Կազմակերպության ընդհանուր եկամուտը պարզապես վաճառված ապրանքների վաճառքի գինն է (P)՝ բազմապատկած վաճառված բոլոր ապրանքների քանակով (Q): Շահույթ ստանալու համար կազմակերպությունն իր ապրանքի վաճառքից պետք է ստեղծի եկամուտ, որը կգերազանցի այդ ապրանքն արտադրելու համար պահանջվող ռեսուրսների այլընտրանքային ծախսը: Հետևաբար, կազմակերպությունը շահույթ կստանա միայն այն դեպքում, եթե կարողանա արտադրել այնպիսի ապրանք կամ ծառայություն, որը սպառողները դրանց արտադրության համար պահանջվող ռեսուրսների ծախսից ավելի բարձր կարժևորեն:

Սպառողներն ապրանքը չեն գնի, եթե այդ ապրանքն իր գնից ավելի բարձր արժեք չունենա նրանց համար: Եթե սպառողները պատրաստ են վճարել արտադրական ծախսերից ավելի բարձր գին, ապա արտադրողի՝ ռեսուրսներն այլընտրանքային ձևով օգտագործելուց հետ պահելու որոշումը կարելի է համարել շահութաբեր: Շահույթը ռեսուրսներն ավելի մեծ արժեք ունեցող մի բանի վերածելու դիմաց ստացված պարգևատրումն է:

Կազմակերպության ղեկավարները կձգտեն արտադրել այնպիսի ապրանքներ ու ծառայություններ, որոնք շահույթ են ապահովում: Սակայն ոչ միշտ են սպասելիքներն արդարանում: Երբեմն կազմակերպությունները չեն կարողանում ապրանքներն այնպիսի գներով վաճառել, որոնք կծածկեն ծախսերը: Երբ վաճառքից ստացված ընդհանուր եկամուտն ավելի փոքր է,

քան ապրանքը կամ ծառայությունն արտադրելու համար օգտագործված ռեսուրսների այլընտրանքային ծախսը, առաջանում են վնասներ: **Վնասները**(?) կորուստներ են, որոնք կազմակերպությունները կրում են՝ այնպիսի ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրելով, որոնք սպառողները դրանց արտադրության համար պահանջվող ռեսուրսներից ավելի քիչ են արժևորում: Վնասները ցույց են տալիս, որ ավելի լավ կլիներ ռեսուրսներն օգտագործել այլ բաների արտադրության համար:

Ենթադրենք՝ Բուլղարիայում (որտեղ արժույթը բուլղարական լևն է՝ BGN) շապիկ արտադրող կազմակերպությունը ամսական հազար շապիկ արտադրելու և վաճառելու համար ամսական ծախսում է 20 000 լև՝ արտադրության համար տարածք և անհրաժեշտ սարքավորումներ վարձակալելու, աշխատուժ, կտոր, կոճակներ և այլ անհրաժեշտ նյութեր գնելու համար: Եթե արտադրողը հազար շապիկը վաճառի յուրաքանչյուրը 22 լևով, ապա կունենա 22 000 լև ամսական եկամուտ կամ 2000 լև շահույթ: Շապիկ արտադրող կազմակերպությունն իր և սպառողի համար հարստություն ստեղծեց: Կազմակերպության հաճախորդներն արտադրության ծախսերից ավելի բարձր գին վճարելու պատրաստակամությամբ ցույց են տալիս, որ իրենք այդ շապիկներն ավելի բարձր են արժևորում, քան դրանց արտադրության համար պահանջվող ռեսուրսները: Արտադրողի շահույթը հանդիսանում է պարգևատրում՝ ռեսուրսների արժեքը բարձրացնելու և դրանք շատ ավելի արժեքավոր ապրանքի վերածելու համար:

Մյուս կողմից, եթե շապիկների պահանջարկը նվազի, և դրանք հնարավոր լինի վաճառել յուրաքանչյուրն ընդամենը 17 լևով, ապա արտադրողը կվաստակի 17 000 լև՝ յուրաքանչյուր ամսում կորցնելով 3000 լև: Այս կորուստը տեղի է ունենում, քանի որ արտադրողի գործողությունները հանգեցրին օգտագործված ռեսուրսների արժեքի նվազման: Շապիկները՝ որպես վերջնական արտադրանք, սպառողների համար ավելի պակաս արժեքավոր էին, քան այլ ապրանքները, որոնք հնարավոր կլիներ արտադրել այդ ռեսուրսներով: Մենք չենք պնդում, թե սպառողները գիտակցում են, որ շապիկների արտադրության համար օգտագործված ռեսուրսներն ավելի

արժեքավոր կլինեին, եթե վերածվեին մեկ ուրիշ արտադրանքի: Բայց նրանց համատեղ ընտրությունները արտադրողին տալիս են այս տեղեկությունը և միաժամանակ՝ նաև կորուստները կրճատելու ուղղությամբ քայլեր ձեռնարկելու խթան:

Շուկայական տնտեսությունում կորուստները և կազմակերպությունների սնանկացումները մշտապես հանգեցնում են նրան, որ ոչ արդյունավետ գործողությունները, օրինակ՝ ինքնարժեքից ցածր գնով վաճառվող շապիկներ արտադրելը, դադարեցվում են: Կորուստները և ձեռնարկությունների սնանկացումները ռեսուրսներն ուղղորդում են դեպի այլ՝ ավելի արժևորվող ապրանքների արտադրություն: Հետևաբար, չնայած նրան, որ կազմակերպությունների սնանկացումները ցավալի են սեփականատերերի, ներդրողների և ներգրավված աշխատողների համար, դրանք դրական կողմ ունեն. արդյունքում ազատվում են ռեսուրսներ, որոնք կարող են ներդրվել հարստություն ստեղծող նախագծերում:

Ցանկացած երկրի բնակչություն ավելի բարեկեցիկ կապրի, եթե դրա ռեսուրսները՝ հողը, շենքերը, աշխատուժը և ձեռներեցական տաղանդը, օգտագործվեն արժեքավոր ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրելու համար: Ցանկացած ժամանակ հնարավոր է իրականացնել ըստ էության անսահմանափակ թվով պոտենցիալ ներդրումային նախագծեր: Որոշ այդպիսի ներդրումներ կմեծացնեն ռեսուրսների արժեքը՝ դրանք վերածելով սպառողների կողմից ծախսի համեմատ ավելի բարձր արժեքով ապրանքների ու ծառայությունների: Սրանք կխթանեն տնտեսական առաջընթացը: Այլ ներդրումները կնվազեցնեն ռեսուրսների արժեքը և կդանդաղեցնեն տնտեսական առաջընթացը: Եթե նախատեսում ենք առկա ռեսուրսներն օգտագործել առավելագույն արդյունավետությամբ, ապա նախապատվությունը պետք է տանք այն նախագծերին, որոնք մեծացնում են արժեքը, իսկ այն նախագծերը, որոնց դեպքում ռեսուրսներն անարդյունավետ են օգտագործվում, պետք է դադարեցվեն: Հենց դրանում էլ կայանում է շահույթի ու վնասի գործառույթը:

Մենք ապրում ենք փոփոխվող նախընտրությունների ու

տեխնոլոգիաների, ոչ կատարյալ գիտելիքի և անորոշության աշխարհում: Կազմակերպությունների սեփականատերերը չեն կարող հաստատ իմանալ, թե ապագայում ինչպես կփոխվեն շուկայական գները, կամ ինչ ծախսեր կպահանջվեն արտադրության համար: Նրանց որոշումները հիմնված են սպասումների վրա: Սակայն շուկայական տնտեսության պարգևատրման և տուգանքի սխեման հստակ է: Հաջողության են հասնում այն **ձեռներեցները**(?), որոնք արտադրությունը կազմակերպում են արդյունավետորեն և ընտրում են հենց այն ապրանքներն ու ծառայությունները, որոնք սպառողները կգնեն ինքնարժեքը գերազանցող գներով: Եվ հակառակը, կազմակերպությունների ղեկավարները, որոնք ռեսուրսները ոչ արդյունավետ կերպով բաշխում են այնտեղ, որտեղ պահանջարկը թույլ է, կտուժեն՝ կրելով կորուստներ և ֆինանսական դժվարություններ:

Թեև ոմանք քննադատում են շուկայական գործընթացին ուղեկցող սնանկացումները, շուկայի միջոցով ձեռք բերված բարգավաճման հիմքում ընկած է պարգևատրման և տույժի այս սխեման: Հետաքրքիրն այն է, որ շատ ձեռներեցներ, որոնք ի սկզբանե անհաջողություն են կրել, հետագայում մեծ հաջողության են հասել: Վառ օրինակ է Սթիվ Ջոբսը: 1985թ. Apple-ից հեռանալուց հետո Ջոբսը հիմնադրեց neXT կազմակերպությունը, որն, ինչպես նա պլանավորում էր, արտադրելու էր հաջորդ սերնդի անհատական համակարգիչներ: Ընկերությունը մեծ խնդիրների էր բախվում: Բայց Ջոբսը դրանից դասեր քաղեց: 1997թ.-ին նա վերադարձավ Apple և կարճ ժամանակ անց ներկայացրեց iPhone-ը, iPad-ը և այլ նորարարական ապրանքներ, որոնք ցնցող հաջողություն գրանցեցին շուկայում:

Եզրահանգումն ակնհայտ է. շահույթը բիզնեսին նպատակաուղղում է ներդրում կատարել արտադրողականություն ապահովող նախագծերում, որոնք տնտեսական առաջընթաց են խթանում, այնինչ վնասը նպաստում է, որպեսզի ռեսուրսները հեռացվեն այն նախագծերից, որոնք արդյունավետ չեն: Սա խիստ կարևոր գործառույթ է: Այն տնտեսությունները, որտեղ այս գործառույթն այդքան էլ լավ չի իրականացվում, գրեթե միշտ ենթակա են

լճացման(?) կամ ավելի վատ հետևանքներ են ունենում:

Տեսանյութ՝

Գների համակարգ

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 1.8

Օգտավետությունն է եկամուտ բերում

Մարդիկ եկամուտ են վաստակում՝ տրամադրելով ուրիշներին այն, ինչ նրանց համար արժեք է ներկայացնում:

Մարդիկ տարբեր են բազմաթիվ առումներով՝ իրենց ներուժով, նախընտրություններով, հատուկ հմտություններով, մոտեցումներով և ռիսկերի դիմելու պատրաստակամությամբ: Այս տարբերություններն ազդում են մարդկանց եկամուտների վրա, քանի որ դրանք ազդում են այն ապրանքների ու ծառայությունների արժեքի վրա, որոնք անհատները պատրաստ են և կարող են տրամադրել ուրիշներին:

Շուկայական տնտեսությունում մարդկանց մեծ մասը բարձր եկամուտներ է վաստակում, քանի որ ուրիշներին տրամադրում է այն, ինչ վերջիններս ավելի բարձր են արժևորում, քան դրա ինքնարժեքն է: Եթե այդ մարդիկ արժեքավոր ապրանքներ կամ ծառայություններ չտրամադրեին, կազմակերպությունները (և անուղղակիորեն՝ սպառողները) նրանց այդքան շռայլորեն չէին վճարի: Սրա խորհուրդն այն է, որ եթե ցանկանում եք բարձր եկամուտ վաստակել, պետք է մտածեք, թե ինչ պետք է անել՝ ուրիշներին զգալիորեն օգնելու համար: Մյուս կողմից, եթե չեք կարող կամ չեք ցանկանում օգնել ուրիշներին իրենց համար արժեքավոր բաներով, ապա ձեր եկամուտը ցածր կլինի:

Ուրիշներին օգնելու և եկամուտներ ստանալու միջև այս ուղիղ կապն ուժեղ խթան է մեզնից յուրաքանչյուրի համար հմտություններ ձեռք բերելու, տաղանդներ զարգացնելու և սովորություններ ձևավորելու համար, որոնք մեզ կօգնեն ուրիշներին առաջարկել արժեքավոր ապրանքներ ու ծառայություններ: Բուհերի ուսանողները երկար ժամանակ են տրամադրում ուսմանը, սթրեսներ են ապրում և ուսման համար բարձր վարձեր վճարում՝

բժիշկ, ուսուցիչ, հաշվապահ և ինժեներ դառնալու համար: Մյուսները դասընթացներ են անցնում, հավաստագրեր և փորձ են ստանում, որոնք կօգնեն նրանց դառնալ էլեկտրոտեխնիկներ, տեխսպասարկման աշխատակիցներ կամ վեբ-կայքերի դիզայներներ: Իսկ երրորդները ներդրումներ են կատարում և ձեռնարկատեր են դառնում: Ինչո՞ւ են մարդիկ այդ ամենն անում:

Որոշ դեպքերում մարդիկ կարող են աշխարհը դեպի լավը փոխելու խիստ անձնական շարժառիթ ունենալ: Այնուամենայնիվ (և սա ամենակարևորն է), նույնիսկ նրանք, որոնք չեն պատրաստվում կատարելագործել աշխարհը և հիմնականում առաջնորդվում են եկամուտ ստանալու ցանկությամբ, նույնպես ուժեղ խթան կունենան՝ ուրիշների համար արժեքավոր հմտություններ զարգացնելու և գործողություններ ձեռնարկելու համար: Բարձր եկամուտներն ստացվում են ուրիշների համար արժեքավոր ապրանքներ ու ծառայություններ տրամադրելու արդյունքում: Մեծ հարստության ձգտումը մարդկանց համար ուժեղ խթան կհանդիսանա ուրիշների ցանկություններին մեծ ուշադրություն դարձնելու համար: Եվ անգամ այն մարդիկ, որոնք ցանկանում են կատարելագործել աշխարհը, պետք է իմանան, թե ինչպես կարելի է ձեռք բերել այն կրթությունն ու հմտությունները, որոնցով կարող են աշխարհն ավելի լավը դարձնել մյուսների համար: Այդ տեղեկությունը սովորաբար ստանում են տարբեր մասնագիտություններով դրամ վաստակելու հնարավորությունների միջոցով:

Որոշ մարդիկ կարծում են, որ բարձր եկամուտ ունեցող անձինք պետք է շահագործեն մյուսներին: Սակայն արդյունավետորեն գործող շուկայում մարդիկ բարձր եկամուտներ են ստանում հիմնականում այն պատճառով, որ ուրիշներին տրամադրում են այն, ինչ վերջիններիս համար արժեքավոր է և որի համար նրանք պատրաստ են վճարել: Լերի Փեյջն ու Սերգեյ Բրինը միլիարդատերեր դարձան, որովհետև օգտվողները համարեցին, որ Google-ն իրենց պահանջներն ավելի լավ է բավարարում, քան Yahoo!-ն կամ Ask Jeeves-ը: Եվս մեկ օրինակ են հանդիսանում հայտնի երգիչները: Բիյոնսեն և Թեյլոր Սվիֆթն ստանում են հսկայական եկամուտներ, քանի որ միլիոնավոր մարդիկ

հավանում են նրանց երաժշտությունը: Հասարակության դերը «խաղի արդար կանոններ» ապահովելն է, այլ ոչ լավ խաղացողի՝ մեծ տարբերությամբ հաղթանակը կանխելը: Խնդիրներն առաջանում են այն ժամանակ, երբ առաջին խաղացողները կառչում են ինչ-որ տեխնոլոգիայից, որն ի վերջո կարող է կորցնել արդիականությունը, սակայն այն փոխարինելը կարող է դժվար լինել: Այս փոխզիջումը հանգեցնում է պետական քաղաքականության քննարկումների, որոնք հաճախ ավելի շատ բխում են քաղաքական հայացքներից, քան ողջամիտ տնտեսական վերլուծությունից:

Մեծ հաջողություն գրանցած ձեռներեցները արդյունքի են հասել՝ ստեղծելով միլիոնավոր սպառողների հավանությանն արժանացող ապրանքներ: Կյանքից հեռացած Սեմ Ուոլթոնը, որը Walmart խանութների ցանցի հիմնադիրն էր, դարձավ Միացյալ Նահանգների ամենահարուստ մարդկանցից մեկը, քանի որ հասկացավ, թե ինչպես կարելի է արդյունավետորեն կառավարել մեծ պաշարներ և Ամերիկայի փոքր քաղաքներում բրենդային ապրանքները վաճառել զեղչված գներով: Բիլ Գեյթսը և Փոլ Ալենը՝ Microsoft-ի համահիմնադիրները, միլիարդատերեր դարձան՝ ստեղծելով այնպիսի պրոդուկտների շարք, որոնք կտրուկ բարձրացրին սեղանի համակարգիչների աշխատանքի արդյունավետությունը և համատեղելիությունը: Միլիոնավոր սպառողներ, որոնք ոչինչ չէին լսել Ուոլթոնի, Գեյթսի կամ Ալենի մասին, օգուտ ստացան նրանց տաղանդից ու ստեղծած ապրանքներից: Այս մարդիկ մեծ գումարներ աշխատեցին, քանի որ օգնեցին բազմաթիվ մարդկանց:

Ընթերցանության նյութ՝
Լեոնարդ Ռիդ, «Ես՝ մատիտս, իմ տոհմածառը»

Տեսանյութ՝
Հարստության ստեղծում փոխանակման միջոցով

«Լավ կապիտալիստների» նման օրինակներ կարելի է գտնել նաև անցումային տնտեսություններում: Ազգությամբ չեխ Պավել Բաուդիսը, որը թերևս այնքան հայտնի չէ, որքան Բիլ Գեյթսը, Avast ընկերությունը վերածել է կիբերանվտանգության ոլորտի միլիարդավոր դոլարների արժողությամբ հզոր ընկերության: Ազգությամբ լեհ մեխանիկ Զբիգնև Սոսնովսկին հեծանիվներ արտադրող պետական ընկերությունը, որը կործանման եզրին էր, վերածեց տարեկան ավելի քան մեկ միլիոն հեծանիվ արտադրող խոշոր եվրոպական Kross ընկերության: Գուգլեք Talking Tom Cat և կգտնեք մանկական տեսանյութերի շատ հայտնի մի շարք, որը մշակել է սլովենացի Իզո և Սամո Լոգիններ երիտասարդ զույգը: Նրանք այն ավելի քան մեկ միլիարդ դոլարով վաճառել են չինական մի ընկերության:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 1.9

Արժեքը եկամուտ և բարեկեցություն է ստեղծում

Բարձր կենսամակարդակ է ապահովում ոչ միայն աշխատատեղերի, այլև այնպիսի ապրանքների ու ծառայությունների ստեղծումը, որոնք մարդկանց համար արժեք են ներկայացնում:

Սպառումը հանդիսանում է ցանկացած արտադրության միակ նպատակն ու իմաստը, իսկ արտադրողի շահը պետք է կարևորվի այնքանով, որքանով այն կարող է ապահովել սպառողի շահերը: (Ադամ Սմիթ)[5]

— Ադամ Սմիթ, «Հետազոտություն ժողովուրդների հարստության բնույթի և պատճառների շուրջ», թարգմ. անգլ. [Adam Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 660]: Հասանելի է նաև առցանց՝ հետևյալ հղումով. http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html:

Ինչպես նշել է Ադամ Սմիթը ավելի քան 240 տարի առաջ, սպառումը ցանկացած արտադրության նպատակն է: Սակայն սպառումը երբեք չի նախորդում արտադրությանը: Հնարավոր չէ բարձրացնել եկամուտն ու կենսամակարդակը, եթե մարդկանց համար արժեք ներկայացնող ապրանքների ու ծառայությունների արտադրությունը չի մեծանում:

Տեսանյութ՝

Կոտրված պատուհանի մոլորությունը

Հասկանալի է, որ եթե մարդկանց համար արժեք ներկայացնող ամենօրյա գործածության ապրանքները ոչնչացվեն, հասարակությունը կհայտնվի դժվար իրավիճակում: Այս պնդումն այնքան ակնհայտ է, որ թվում է, թե այն շեշտելն առնվազն անմտություն է: Բայց երբեմն ընդունվել են ծրագրեր, որոնց հիմքում այն սխալ գաղափարն է, թե ապրանքների ոչնչացումը հասարակությանն օգուտ կտա: 1933թ. ԱՄՆ Կոնգրեսն ընդունեց Գյուղատնտեսության ոլորտի կարգավորման մասին օրենքը (անգլ. Agricultural Adjustment Act, AAA), որով պետք է կրճատվեր առաջարկը, և այդպիսով կանխվեր գյուղատնտեսական ապրանքների գների իջեցումը: «Նոր կուրս» ծրագրի շրջանակում ընդունված այս նոր օրենքով դաշնային կառավարությունը ֆերմերներին վճարում էր, որպեսզի վերջիններս կրճատեն բամբակի, եգիպտացորենի, ցորենի և գյուղատնտեսական այլ ապրանքների իրենց ցանքատարածքները: Կարտոֆիլ աճեցնող գյուղատնտեսներին վճարում էին, որպեսզի նրանք իրենց կարտոֆիլը ցողեն ներկանյութով՝ դարձնելով այն սպառման համար ոչ պիտանի: Առողջ խոշոր եղջերավոր անասուններին, ոչխարներին և խոզերին մորթում էին և ընդհանուր թաղում, որպեսզի այդպես հեռու պահեն շուկայից: Միայն 1933թ. գյուղատնտեսական ոլորտի կարգավորման մասին այս օրենքի շրջանակում մորթվել է վեց միլիոն խոճկոր: 1936թ. Գերագույն դատարանն օրենքը ճանաչեց որպես հակասահմանադրական, բայց արդեն այն ժամանակ, երբ այն միլիոնավոր արժեքավոր գյուղատնտեսական ապրանքներ էր խլել ամերիկացի սպառողներից: Ավելին, օրենքի փոփոխված տարբերակներով էլ Միացյալ Նահանգների կառավարությունն անգամ այսօր շարունակում է վճարել տարբեր գյուղատնտեսների՝ իրենց արտադրանքը սահմանափակելու համար: Թեև այս օրենքներից օգտվողների քաղաքական պահանջները հասկանալի են, այսպիսի ծրագրերն, այնուամենայնիվ, արժեքավոր

ռեսուրսներ են ոչնչացնում՝ աղքատացնելով ժողովրդին:

Միայն Միացյալ Նահանգները չէ, որ հարկատուների ու սպառողների հաշվին արձագանքում է գյուղատնտեսներին «աջակցելու» քաղաքական ճնշմանը: Եվրոպական Միության «Ընդհանուր գյուղատնտեսական քաղաքականությունը» ԵՄ-ի բյուջեի ամենածախսատար և ամենավիճելի մասերից մեկն է:

Տեսանյութ՝

Ոսկեգույն դաշտեր. Եվրոպայի գյուղատնտեսական սուբսիդիաների քողազերծումը

Բացի այդ, գյուղատնտեսությունը միակ թիրախավորված արդյունաբերական ճյուղը չէ: Միացյալ Նահանգներում 2009թ. «Կանխիկ գումար հին մեքենաների դիմաց» ծրագիրը մեկ այլ օրինակ է, որով քաղաքական գործիչները փորձում են խթանել բարգավաճումը՝ ոչնչացնելով արտադրական ակտիվները, այս դեպքում՝ օգտագործված ավտոմեքենաները: «Կանխիկ գումար հին մեքենաների դիմաց» ծրագրով ավտոմեքենա վաճառողներին վճարում էին 3500-ից 4500 ԱՄՆ դոլար՝ հին ավտոմեքենաները ոչնչացնելու համար, իսկ դրանց փոխարեն հավելավճարի դիմաց տրվում էին նոր ավտոմեքենաներ: Ավտոմեքենա վաճառողներից պահանջվում էր ոչնչացնել շարժիչները նատրիումի սիլիկատի լուծույթով, ջախջախել դրանք մամլիչ մեքենայով և ուղարկել հին ավտոմեքենաների աղբավայր, որպեսզի երաշխավորեին, որ անգամ մասերը հետագայում չեն օգտագործվի որպես պահեստամաս: Այս ծրագրի կողմնակիցների փաստարկն այն էր, որ ծրագիրը կխթանի վերաթողարկմանը՝ մարդկանց դրդելով նոր ավտոմեքենաներ գնել: Սակայն նոր ավտոմեքենաներն ավելի թանկ են, քան օգտագործվածները, իսկ օգտագործված ավտոմեքենաների գինը բարձրացավ, քանի որ առաջարկը նվազեց: Արդյունքում սպառողներն ավտոմեքենաներ գնելու համար (թե՛ նորերի, թե՛ օգտագործվածների) ավելի

շատ ծախսեցին, որի հետևանքով պակասեցին այլ ապրանքների վրա ծախսվող միջոցները: Այսպիսով, «Կանխիկ գումար հին մեքենաների դիմաց» ծրագիրը չկարողացավ խթանել ընդհանուր պահանջարկը: Իրականում հարկատուները նոր ավտոմեքենաներ գնելու համար տրամադրեցին 3 միլիարդ դոլար սուբսիդիաների տեսքով, իսկ շուրջ 700 000 օգտագործված ավտոմեքենայի ոչնչացումն արժեցավ մոտ 2 միլիարդ դոլար: Նրանք, ովքեր կարող էին իրենց թույլ տալ նոր ավտոմեքենաներ գնել, ստացան սուբսիդիաներ, իսկ անապահով մարդիկ, որոնք հույսը դնում էին օգտագործած ավտոմեքենաների վրա, զրկվեցին այդ հնարավորությունից: Իսկ երբ ծրագիրն ավարտվեց, նոր ավտոմեքենաների վաճառքը կտրուկ նվազեց: Գերմանիան ներդրեց հին ավտոմեքենաների փոխարինման իր սեփական ծրագիրը, որն ըստ հաշվարկների՝ հարկատուների համար ավելի քան 7 միլիարդ դոլար արժեցավ. դա ԱՄՆ-ի համանման ծրագրի արժեքից մոտ երկու անգամ ավելի բարձր է:

Նմանատիպ ծրագրեր իրականացվել են Արևելյան Եվրոպայի շատ երկներում, այդ թվում՝ Ռուսաստանում և Սլովակիայում: Ռումինիայում «Ռաբլա» (հնոտիք) կոչվող ծրագրի շրջանակում մինչև 1500 եվրո արժողությամբ վաուչերների դիմաց ութ տարվա կամ ավելի հին 525 000-ից ավել ավտոմեքենա ոչնչացվեց: Ծրագիրը գործում էր 2005-2015թթ. ժամանակահատվածում, և յուրաքանչյուրին թույլատրված էր մինչև երեք հին մեքենա հանձնել՝ ստանալով վաուչերներ, որոնք կարելի էր օգտագործել նոր մեքենաներ ձեռք բերելու նպատակով:

Եթե ավտոմեքենաների ոչնչացումը լավ գաղափար է, ապա ինչո՞ւ չպահանջել սեփականատերերից, որ ամեն տարի ոչնչացնեն իրենց ավտոմեքենաները: Միայն պատկերացրե՛ք, թե որքան նոր ավտոմեքենա կվաճառվի այդպես: Այս բոլոր ծրագրերը տնտեսագիտության տեսանկյունից հիմնավորված չեն: Գուցե այդպես հնարավոր է օգնել որևէ առանձին արտադրողի՝ ավելի սահմանափակելով նրանց ապրանքները, սակայն հնարավոր չէ բարելավել բնակչության բարեկեցությունը՝ ոչնչացնելով պահանջարկ և սպառողական արժեք ունեցող ապրանքները:

Ոչնչացման ավելի հնարամիտ տարբերակ են հանդիսանում կառավարության այն գործողությունները, որոնք մեծացնում են տարբեր ապրանքներ գնելու այլընտրանքային ծախսը: Ամբողջ աշխարհի երկրներում ձկնարդյունաբերության ոլորտի սուբսիդիաներին տարեկան 30 միլիարդ ԱՄՆ դոլար է հատկացվում, որի 60%-ն ուղղակիորեն խրախուսում է կործանարար, ոչնչացնող կամ նույնիսկ անօրինական գործողություններ: Արդյունքում ի հայտ եկող շուկայի խեղաթյուրումը համաշխարհային ձկնարդյունաբերության քրոնիկ անարդյունավետ կառավարման լուրջ պատճառ է հանդիսանում, որի՝ համաշխարհային տնտեսությանը պատճառած վնասը Համաշխարհային բանկի հաշվարկներով 2012թ. կազմել է 83 միլիարդ ԱՄՆ դոլար: Բացի այդ, հարուստ երկրներին (մասնավորապես Ճապոնիային, Միացյալ Նահանգներին, Ֆրանսիային և Իսպանիային), Չինաստանի ու Հարավային Կորեայի հետ միասին, բաժին է ընկնում համաշխարհային ձկնարդյունաբերության սուբսիդիաների 70%-ը: Այս հատկացումները ձկնորսությամբ ապրող հազարավոր համայնքների ստիպում են մրցակցության մեջ մտնել սուբսիդավորված մրցակիցների հետ և սպառնում են միլիոնավոր մարդկանց սննդի անվտանգությանը, քանի որ հեռավոր երկրների արդյունաբերական նավատորմերը սպառում են նրանց օվկիանոսային պաշարները: Դա հատկապես մեծ հարված է հասցնում Արևմտյան Աֆրիկային, որտեղ ձկնորսությունը կարող է կյանքի ու մահվան հարց լինել տեղի բնակչության համար: Սկսած 1990-ականներից, երբ օտարերկրյա՝ մասնավորապես ԵՄ-ի և Չինաստանի նավերը, սկսեցին Արևմտյան Աֆրիկայի ափերին խոշոր արդյունաբերական ծավալներով ձկնորսությամբ զբաղվել, տեղացի շատ ձկնորսների համար ապրուստի գումար վաստակելը կամ ընտանիքին կերակրելը անհնարին դարձավ:

Քաղաքական գործիչները և պետական միջոցներով իրականացվող ծրագրերի կողմնակիցները սիրում են պարծենալ իրենց ծրագրերի ստեղծած աշխատատեղերով և չափազանցնել այդ ծրագրերից ստացվող օգուտները: Այդ պատճառով տնտեսագիտական գրագիտությունը դառնում է հատկապես կարևոր: Թեև զբաղվածությունը հաճախ ընդունվում է որպես հարստություն

ստեղծելու միջոց, պետք է հիշել, որ միայն աշխատատեղերի ստեղծումը բավարար չէ տնտեսական բարեկեցությունը բարելավելու համար. պետք է ստեղծել այնպիսի աշխատատեղեր, որոնք մարդկանց համար արժեքավոր ապրանքների ու ծառայությունների արտադրություն կապահովեն: Երբ մարդիկ մոռանում են այդ ակնհայտ փաստը, հեշտ է նրանց մոլորեցնել և ստիպել ընդունել այնպիսի ծրագրեր, որոնք նվազեցնում են հարստությունը այն մեծացնելու փոխարեն:

Տեսանյութ՝

Ինչպես ստեղծել աշխատատեղ

Արհեստականորեն աշխատատեղեր ստեղծելու վրա կենտրոնանալը կարող է ծայրահեղ մոլորեցնող լինել: Վաղ շրջանի ֆրանսիացի մեծ տնտեսագետ Ֆրեդերիկ Բաստիան իր Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas («Ինչն է տեսանելի և ինչը տեսանելի չէ», 1850թ.) ակնարկում «կոտրված պատուհանի» մասին առակով հստակ ցույց է տալիս այդ մոլորությունը.

> «Երբևէ ականատես եղե՞լ եք բարի խանութպան Ջեյմս Գուդֆելոուի զայրույթին, երբ նրա անփույթ որդին պատահաբար կոտրում է պատուհանի ապակին: Եթե ներկա եք եղել այդ տեսարանին, անշուշտ, պետք է որ նկատած լինեք այն փաստը, որ ականատեսներից յուրաքանչյուրը, եթե անգամ նրանք երեսունն են, կարծես միաձայն մխիթարում են դժբախտ սեփականատիրոջը՝ ասելով. «Չկա՛ չարիք առանց բարիք: Բոլորն էլ պետք է ապրուստ վաստակեն. ինչ անեն ապակեգործները, եթե ոչ ոք երբեք ապակի չկոտրի»:
>
> Այսպիսով, մխիթարության այս ձևը մի ամբողջ տեսության պարզ օրինակ է, որը ճշգրիտ կերպով արտացոլում է այն տեսությունը, որով, ցավոք, առաջնորդվում է մեր տնտեսական

հաստատությունների մեծ մասը:

Ենթադրենք՝ վնասված ապակու վերանորոգումն արժե վեց ֆրանկ, և դուք կասեք, որ պատահարը վեց ֆրանկ է բերում ապակեգործի բիզնեսին, որ այն խրախուսում է առևտուրը վեց ֆրանկի չափով: Չեմ կարող առարկել. դուք ճիշտ եք մտածում: Ապակեգործը կգա, կկատարի իր աշխատանքը, կստանա իր վեց ֆրանկը, կշփի ձեռքերը և հոգու խորքում կօրհնի անզգույշ երեխային: Ահա սա է տեսանելի մասը:

Բայց եթե մյուս կողմից եզրակացնեք (ինչպես չափազանց հաճախ է պատահում), որ պատուհաններ կոտրելը լավ բան է, նպաստում է փողի շրջանառությանը, և որ դրա արդյունքը տնտեսության տվյալ ճյուղի ընդհանուր խթանումն է, այդ դեպքում ստիպված եմ բղավել. «Կանգ առե՛ք: Ձեր տեսությունը սահմանափակվում է միայն տեսանելիով և հաշվի չի առնում անտեսանելին»: Տեսանելի չէ այն, որ քանի որ մեր խանութպանը վեց ֆրանկը ծախսել է մի բանի վրա, նա այն այլ բանի վրա չի կարող ծախսել:

Տեսանելի չէ այն, որ եթե նա ստիպված չլիներ փոխել պատուհանի ապակին, հավանաբար կփոխեր իր հնամաշ կոշիկները կամ իր գրադարանը կհարստացներ ևս մեկ գրքով: Կարճ ասած՝ իր վեց ֆրանկը կօգտագործեր որևէ այլ կերպ, որին էլ խանգարեց պատուհանի այս պատահարը»:[(7)]

Բաստիան մեր ուշադրությունն արդարացիորեն հարստությունից դեպի արտադրություն է շեղում: Արդեն գոյություն ունեցող արժեքավոր ակտիվների ոչնչացման միջոցով նոր արտադրության համար պահանջարկի ստեղծումը հասարակության բարեկեցությունը բարելավելու արդյունավետ եղանակ չէ:

Ընթերցանության նյութ՝

Դուայթ Լի, «Ստեղծել աշխատատեղեր, թե հարստություն»

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 1.10

Առաջընթացի բազմաթիվ աղբյուրներ կան

Տնտեսական առաջընթացը հիմնականում ապահովվում է առևտրի, ներդրումների, կատարելագործված տեխնոլոգիաների և կայացած տնտեսական հաստատությունների շնորհիվ:

Տնտեսագիտության առաջին ներածական դասին մենք ուսանողներին հաճախ պատմում ենք, որ զարգացած երկրներում, օրինակ՝ Միացյալ Նահանգներում, մեկ աշխատողը այսօր մոտ երեսուն անգամ ավելի շատ է արտադրում և վաստակում, քան 1750 թվականին: Այնուհետև հարցնում ենք նրանց կարծիքը հետևյալ հարցի շուրջ. «Ինչո՞ւ են աշխատողներն այսօր շատ ավելի մեծ արդյունք տալիս, քան երկուսուկես դար առաջ»: Մտածե՛ք, թե դուք ինչպես կպատասխանեիք այս հարցին:

Մեր ուսանողները միշտ երեք բան են նշում. առաջինն այն է, որ այսօրվա գիտելիքները և տեխնոլոգիական հնարավորությունները շատ առաջ են 1750թ. մարդկանց պատկերացումներից: Երկրորդն այն է, որ մենք ունենք բարդ մեքենաներ ու գործարաններ, շատ ավելի լավ ճանապարհներ և բազմաճյուղ հաղորդակցման համակարգեր: Եվ վերջում ուսանողները սովորաբար նշում են, որ 1750թ. անհատներն ու ընտանիքներն ինքնուրույն էին արտադրում իրենց սպառման ապրանքների մեծ մասը, մինչդեռ այսօր մենք դրանք ուրիշներից ենք գնում:

Հիմնականում ուսանողները ճիշտ բացատրություն են տալիս, անգամ եթե նրանք տնտեսագիտության նվազագույն գիտելիք ունեն կամ ընդհանրապես չունեն: Նրանք գիտակցում են տեխնոլոգիաների, կապիտալի (արտադրական ակտիվների) և առևտրի կարևորությունը: Նրանց պատասխանն ամրապնդում է մեր այն տեսակետը, որ տնտեսագիտությունը «խելամիտ գիտություն է»:

Մենք արդեն քննարկել ենք այն, որ առևտրի օգուտներն ու գործարքային ծախսերը կրճատելու կարևորությունը տնտեսական առաջընթացի աղբյուր են հանդիսանում: Տնտեսական վերլուծությունը **տնտեսական աճի**(?) երեք այլ աղբյուր է առանձնացնում. ներդրումներ մարդկային կապիտալի և արտադրական ակտիվների մեջ, տեխնոլոգիաների կատարելագործում և տնտեսության կազմակերպման բարելավումներ:

Առաջին. **ֆիզիկական կապիտալի**(?) (օրինակ գործիքներ, մեքենաներ և շինություններ) և **մարդկային կապիտալի**(?) (աշխատողների կրթություն, հմտությունների զարգացում, ուսուցում և փորձի ձեռքբերում) մեջ կատարվող ներդրումները մեծացնում են ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրելու մեր հնարավորությունը: Ներդրումների այս երկու տեսակները փոխկապակցված են: Աշխատողները կարող են արտադրել ավելի շատ, եթե ավելի շատ ու ավելի լավ սարքավորումներով աշխատեն: Փայտահատը կարող է ավելի շատ արտադրել, եթե ձեռքի սղոցով աշխատելու փոխարեն աշխատի էլեկտրասղոցով: Նույն կերպ, բեռնափոխադրում իրականացնող աշխատողը կարող է ավելի շատ բեռ տեղափոխել բեռնատարով, քան ավանակով ու բեռնասայլակով:

Երկրորդ. տեխնոլոգիաների կատարելագործումը (նոր ապրանքներ և արտադրության քիչ ծախսատար մեթոդներ մշակելու համար մտավոր ունակությունների կիրառումը) խթանում է տնտեսական առաջընթացը: 1750թ. սկսած՝ շոգեշարժիչը, այնուհետև ներքին այրման շարժիչը, էլեկտրաէներգիան և ատոմային էներգիան փոխարինեցին մարդկային և կենդանական ուժին՝ դառնալով էներգիայի հիմնական աղբյուր: Ավտոմեքենաները, ավտոբուսները, գնացքները և ինքնաթիռները փոխարինեցին ձիուն և սայլակառքերին (և ոտքով քայլելուն)՝ դառնալով փոխադրման հիմնական միջոցներ: Տեխնոլոգիական զարգացումները շարունակում են փոխել մեր կենսակերպը: Միայն մտածեք, թե ինչպես են մեր կյանքը փոխել անհատական համակարգիչները, միկրոալիքային վառարանները, բջջային հեռախոսները, հեռուստատեսային ծրագրերը,

սրտի շունտավորման և կոնքազդրային հոդի փոխարինման վիրահատությունները, ավտոմեքենաների օդափոխության համակարգերը և անգամ ավտոտնակների դռների էլեկտրական բացման մեխանիզմները: Վերջին հիսուն տարիներին այս ապրանքների ներդրումն ու զարգացումն էականորեն փոխել է մեր աշխատելու, խաղալու և ժամանցի ձևերը: Դրանք բարելավել են մեր բարեկեցությունը:

Երրորդ. տնտեսության կազմակերպման բարեփոխումները կարող են խթանել տնտեսական աճը: Տնտեսության կազմակերպում ասելով՝ նկատի ունենք այն եղանակները, որոնցով կազմակերպվում է մարդկային գործունեությունը, և այն կանոնները, որոնցով այն իրականացվում է. դրանք գործոններ են, որ հաճախ թերագնահատվում կամ անտեսվում են: Արդյո՞ք մարդկանց համար հեշտ է առևտրով զբաղվելը կամ բիզնես սկսելը: Ցանկացած երկրի իրավական համակարգ հիմնականում որոշում է տվյալ երկրի բնակչության կողմից իրականացվող առևտրի, ներդրումների և տնտեսական համագործակցության մակարդակը: Տնտեսական առաջընթացի համար կարևոր բաղադրիչ է այնպիսի իրավական համակարգը, որը պաշտպանում է անհատներին ու նրանց գույքը, ապահովում է պայմանագրերի պայմանների պատշաճ կատարումը և կարգավորում է վեճերը: Առանց այդ համակարգի ներդրումները կպակասեն, առևտուրն անկում կապրի, իսկ նորարարական գաղափարների տարածումը կբարդանա: Տնտեսության կազմակերպման իրավական կառուցվածքի և այլ տարրերի կարևորությունն ավելի մանրամասն կուսումնասիրենք այս գրքի 2-րդ մասում:

Տեսանյութ՝

<u>«Լքվածը» ֆիլմի տնտեսագիտությունը</u>

Ներդրումները և տեխնոլոգիաների կատարելագործումը ինքնաբերաբար տեղի չեն ունենում: Դրանք արտացոլում են ձեռներեցների և

այն մարդկանց գործողությունները, որոնք շահույթ ստանալու ակնակալիքով ռիսկի են դիմում: Ոչ ոք չգիտի՝ ինչպիսին կլինի հաջորդ նորարարական բացահայտումը, կամ՝ որ տեխնոլոգիաները կկրճատեն արտադրական ծախսերը: Ավելին, ձեռներեցները հաճախ հայտնվում են անսպասելի տեղերում: Այսպիսով, տնտեսական առաջընթացը կախված է այն համակարգից, որը շատ տարբեր մարդկանց խմբերի թույլ է տալիս փորձարկել իրենց գաղափարներն ու ստուգել դրանց շահութաբերությունը և միաժամանակ թույլ չի տալիս նրանց ռեսուրսներ վատնել անարդյունավետ նախագծերի վրա:

Տեսանյութ՝

Տնտեսական աճի խճանկարը

Այս առաջընթացի համար շուկաները պետք է բաց լինեն, որպեսզի անհատները կարողանան ազատ փորձարկել իրենց նորարարական գաղափարները: Նոր տեխնոլոգիա կամ ապրանք ունեցող ձեռներեցին նախագիծը ֆինանսավորելու համար անհրաժեշտ է ստանալ ընդամենը բավարար չափով ներդրողների ֆինանսական աջակցությունը: Սակայն **մրցակցության**(?) առկայությունը պարտադիր է, որպեսզի ձեռներեցներն ու իրենց ներդրողները հաշվետու լինեն իրենց ռեսուրսների արդյունավետ բաշխման վերաբերյալ. նրանց գաղափարները պետք է ենթարկվեն սպառողների կողմից «գործնականում փորձարկման», որոնք էլ կորոշեն, թե արդյոք ցանկանում են գնել ապրանքը կամ ծառայությունը ինքնարժեքից բարձր գնով: Այս միջավայրում վերջնական որոշում կայացնողները սպառողներն են: Եթե սպառողները նորարարական ապրանքը կամ ծառայությունը արտադրական ծախսերից ավելի բարձր չգնահատեն, դրանք շուկայում չեն գոյատևի: Իրականում կառավարության դերը նոր և ավելի լավ ապրանքների համար մրցակցության հնարավորություն ապահովելն է, այլ ոչ որոշելը, թե որ ապրանքներին պետք է արտոնություն տալ:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 1.11

«Անտեսանելի ձեռքի» օգտավետությունը

Շուկայական գների «անտեսանելի ձեռքը» գնորդներին և վաճառողներին դրդում է այնպիսի գործողությունների, որոնք նպաստում են համընդհանուր բարեկեցությանը:

> Շուկայական գների «անտեսանելի ձեռքը» գնորդներին և վաճառողներին դրդում է այնպիսի գործողությունների, որոնք նպաստում են համընդհանուր բարեկեցությանը: Յուրաքանչյուր անհատ շարունակաբար գործադրում է ջանքեր, որպեսզի գտնի իր ունեցած կապիտալի համար ամենաշահավետ կիրառությունը: Ընդ որում, դա հենց իր շահն է, այլ ոչ այն հասարակության, որում նա գործում է: Սակայն իր սեփական շահի ուսումնասիրումը բնական կերպով կամ, ավելի շուտ՝ անխուսափելիորեն, նրան ստիպում է նախընտրել այն կիրառությունը, որն ավելի շահավետ է հասարակության համար: Նա հետապնդում է միայն իր սեփական շահը և ինչպես այս, այնպես էլ մյուս բոլոր դեպքերում, առաջնորդվում է անտեսանելի ձեռքով և հասնում մի նպատակի, որն իր նպատակի մաս չէր կազմում:[8]
>
> **— Ադամ Սմիթ (1776թ.)**

Տեսանյութ՝

Անտեսանելի ձեռքը և սթեյքը

Սեփական շահը հզոր շարժառիթ է: Ինչպես տարիներ առաջ նշել է Ադամ Սմիթը, **անտեսանելի ձեռքն**(?) ուղղորդում է սեփական շահը հետապնդող անհատներին և նրանց հզոր խթան տալիս՝ ձեռնարկելու այնպիսի գործողություններ, որոնք նպաստում են հասարակության կամ ժողովրդի ընդհանուր բարեկեցությանը: Այդ «անտեսանելի ձեռքը», որի մասին խոսում է Սմիթը, գնային համակարգն է: Անհատը «հետապնդում է միայն իր սեփական շահը», բայց առաջնորդվելով շուկայի անտեսանելի ձեռքով՝ նա իրագործում է ուրիշների նպատակները, որն էլ հանգեցնում է բարեկեցության աճի:

Մարդկանց մեծամասնությունը դժվարությամբ է ընկալում «անտեսանելի ձեռքի» սկզբունքը: Տարածված կարծիք կա, որ կազմակերպված արդյունքի կարելի է հասնել միայն այն ժամանակ, երբ գործընթացը վերահսկվում է պատասխանատու անձի կողմից կամ ղեկավարվում է կենտրոնացված մարմնի կողմից: Սակայն Ադամ Սմիթը պնդում էր, որ սեփական շահի հետապնդումը ստեղծում է կազմակերպված հասարակություն, որում կարիքները սովորաբար բավարարվում են առանց կենտրոնացված պլանավորման: Այդ կարգուկանոնը ստեղծվում է շնորհիվ այն բանի, որ շուկայական գները համակարգում են սեփական շահը հետապնդող մարդկանց գործողությունները, երբ առկա է մասնավոր գույք և փոխանակման ազատություն: Վիճակագրական մի ցուցանիշ՝ ինչ-որ ապրանքի կամ ծառայության ընթացիկ շուկայական գինը, գնորդներին ու վաճառողներին տալիս է տեղեկություն, որը նրանց օգնում է իրենց գործողությունները լավագույնս համաձայնեցնել այլ մարդկանց ընթացիկ գործողությունների ու նախընտրությունների մասին առկա տվյալների հետ: Շուկայական գները արտացոլում են միլիոնավոր սպառողների, արտադրողների ու ռեսուրսների մատակարարների ընտրությունները: Դրանք արտացոլում են սպառողների նախընտրությունների, ծախսերի և

ժամանակի, գտնվելու վայրի ու հանգամանքների մասին տեղեկություն, որը ցանկացած մեծ շուկայում բավականին հեռու է անհատական կամ կենտրոնացված պլանավորում իրականացնող մարմնի ընկալման սահմաններից:

Երբևէ մտածե՞լ եք, թե ինչպես է, որ սուպերմարկետներում կաթը, հացը, բանջարեղենը և մյուս ապրանքները առկա են մոտավորապես այն քանակով, որը բավարար է՝ վաճառքում գրեթե միշտ հասանելի ապրանք ունենալու համար, բայց այդ քանակն այնքան մեծ չէ, որ ապրանքների մի մեծ մաս փչանա կամ դեն նետվի: Ինչպե՞ս է, որ սառնարանները, ավտոմեքենաները, սենսորային էկրանով պլանշետները, որոնք արտադրվում են աշխարհի տարբեր երկրներում, վաճառվում են ձեր տեղական շուկայում գրեթե այն քանակով, որն անհրաժեշտ է սպառողներին: Արդյո՞ք կա որևէ ուղեցույց, որի օգնությամբ գործարարները իրագործում են այս ամենը: Իհարկե, այդպիսի ուղեցույց չկա: Պատասխանը տալիս է շուկայական գների անտեսանելի ձեռքը: Այն գնային ազդակների միջոցով սեփական շահը հետապնդող անհատներին մղում է համագործակցության և համաձայնեցնում է նրանց ընտրությունները, ինչպես նկարագրել ենք Բաղադրիչ 1.6-ում:

1974թ. Նոբելյան մրցանակակիր Ֆրիդրիխ Հայեկը շուկայական համակարգն անվանեց «հրաշք», քանի որ ընդամենը մեկ ցուցանիշ՝ ապրանքի շուկայական գինը, իր մեջ անմիջականորեն կրում է այնքան տեղեկություն, որ գնորդներին ու վաճառողներին դրդում է կայացնելու որոշումներ, որոնք երկու կողմին էլ օգնում են ձեռք բերել իրենց ուզածը:[9] Ապրանքի շուկայական գինն արտացոլում է հազարավոր, նույնիսկ միլիոնավոր որոշումներ՝ կայացված մարդկանց կողմից, որոնք միմյանց գործողություններից անտեղյակ են: Յուրաքանչյուր ապրանքի կամ ծառայության համար շուկան կարծես մի հսկայական համակարգչային ցանց հանդիսանա. այն մատուցում է ցուցանիշ, որը բոլոր մասնակիցներին տրամադրում է միաժամանակ և՛ անհրաժեշտ տեղեկություն, և՛ այդ տեղեկության հիման վրա գործելու խթան:

Դժվար թե որևէ անհատ կամ կենտրոնացված պլանավորում

իրականացնող մարմին կարողանա ձեռք բերել կամ հաշվի առնել միլիոնավոր սպառողներին ու հազարավոր տարբեր ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրողներին անհրաժեշտ տեղեկությունը և համակարգի նրանց գործողություններն այնպես, ինչպես դա անում են շուկաները: Ավելին, շուկայական գներում արտահայտված այս տեղեկությունն ընդհանրացված է: Դրանք արտադրողներին ու ռեսուրսների մատակարարներին կուղղորդեն արտադրելու այն ապրանքները, որոնք ամենաբարձրն են գնահատվում սպառողների կողմից (ծախսերի հարաբերակցությամբ): Ոչ ոք ստիպված չի լինի գյուղատնտեսին պարտադրել խնձոր աճեցնել կամ շինարարական ընկերությանը համոզել տներ կառուցել կամ կահույք արտադրողին՝ աթոռներ արտադրել: Երբ այս կամ այլ ապրանքների գները վկայում են, որ դրանք սպառողների կողմից գնահատվում են իրենց արտադրական ծախսերի չափ կամ ավելի բարձր, անձնական օգուտ փնտրող արտադրողները կմատակարարեն դրանք:

Կարիք չի լինի նաև, որ որևէ մեկը արտադրողներին հիշեցնի արտադրության ավելի քիչ ծախսատար մեթոդներ փնտրելու և կիրառելու մասին: Շուկայական գների անտեսանելի ձեռքով ուղղորդվող սեփական շահը խթան կհանդիսանա, որպեսզի արտադրողները փնտրեն և գտնեն ռեսուրսների լավագույն համակցումը և արտադրության **ամենածախսարդյունավետ**(?) մեթոդները: Քանի որ ցածր ծախսերն ապահովում են մեծ շահույթներ, յուրաքանչյուր արտադրող կձգտի նվազեցնել ծախսերը և բարձրացնել որակը: Իրականում հենց մրցակցությունը նրանց կստիպի այդպես վարվել:

Ժամանակակից տնտեսության մեջ, երբ համագործակցությունը բխում է շուկայական գների անտեսանելի ձեռքով ուղղորդվող սեփական շահից, արդյունքներն իսկապես տպավորիչ են: Հաջորդ անգամ, երբ նստեք համեղ ընթրիքի սեղանի շուրջ, մտածեք բոլոր այն մարդկանց մասին, որոնց շնորհիվ այդ ընթրիքը հնարավոր է դարձել: Դժվար թե նրանցից որևէ մեկը՝ գյուղատնտեսից մինչև բեռնատարի վարորդ կամ մթերային խանութի տեր, մտահոգված լիներ, որ դուք հնարավորինս նվազագույն ծախսերով համեղ

կերակուր վայելեք: Սակայն շուկայական գները նրանց շահերը համապատասխանեցրել են ձեր շահերին: Գյուղատնտեսները, որոնք լավագույն որակի տավարի կամ հնդկահավի միս են արտադրում, ավելի բարձր գին են ստանում իրենց ապրանքի դիմաց, բեռնատարի վարորդները և խանութպանները ավելի շատ փող են վաստակում, եթե նրանց ապրանքները թարմ և լավ վիճակում են առաքվում սպառողին և այդպես շարունակ: Եվ այս ամենը նրանք անում են՝ մշտապես ցածր ծախսեր ապահովող միջոցներ կիրառելով: Բառացիորեն տասնյակ հազարավոր մարդիկ, որոնց մեծ մասին երբեք չենք էլ տեսնի, մասնակցություն են ունենում, և արդյունքում մեզնից յուրաքանչյուրը սպառում է ապրանքների այնպիսի տեսականի ու քանակ, որը սեփական ուժերով հազիվ թե կարողանայինք արտադրել: Ավելին, անտեսանելի ձեռքը այնքան աննկատ և ինքնաբերաբար է գործում, որ կարգը, համագործակցությունը և ահռելի քանակությամբ ապրանքների ու ծառայությունների առկայությունը հիմնականում ընդունվում է որպես սովորական մի երևույթ: Թերագնահատվելու հետ մեկտեղ՝ անտեսանելի ձեռքի և սեփական շահի համակցումը հզոր շարժիչ ուժ է հանդիսանում տնտեսական առաջընթացի համար:

Տեսանյութ՝

<u>Անտեսանելի ձեռքը</u>

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 1.12

Չնախատեսված հետևանքները խնդիրներ են առաջացնում

Գործողությունների երկարաժամկետ հետևանքները կամ երկրորդային ազդեցությունները շատ հաճախ անտեսվում են։

1946թ. տնտեսագիտության ոլորտի հայտնի լրագրող Հենրի Հազլիթը հեղինակեց մի գիրք, որը կոչվում էր «Տնտեսագիտությունը՝ մեկ դասով»։ Տնտեսագիտության այս «այբբենարանը», որի հիմքում ընկած է ֆրանսիացի Ֆրեդերիկ Բաստիայի 1850թ. հեղինակած էսսեն (քննարկվել է Բաղադրիչ 1.9-ում), տնտեսագիտության բնագավառի թերևս բոլոր ժամանակների ամենալավ վաճառվող տրակտատն է։

Հիշե՛նք Բաստիայի պատմվածքը մի փոքրիկ տղայի մասին, որի նետած գնդակը կոտրում է խանութի պատուհանը։ Արդյունքում խանութպանը ապակեգործ է վարձում պատուհանը նորոգելու համար։ Ականատեսներից ոմանք, նկատելով ապակեգործի չափազանց տեսանելի աշխատանքը, պնդում են, որ լավ է, որ ապակին կոտրվեց, քանի որ այն ապակեգործի համար աշխատանք ապահովեց։ Սակայն, ինչպես Հազլիթն է ընդգծում, այս պնդումը սխալ է, քանի որ դրանում անտեսված են երկրորդային ազդեցությունները։

Եթե խանութպանն այդ գումարը չծախսեր պատուհանը նորոգելու վրա, ապա այն կծախսեր այլ բաների, ասենք՝ մի զույգ կոշիկի, նոր հագուստի կամ նման այլ իրերի վրա։ Եթե պատուհանը չկոտրվեր, արտադրության այդ մյուս բնագավառներում զբաղվածությունն ավելի մեծ կլիներ, և համայնքը չէր զրկվի պատուհանից, խանութպանն էլ կգներ այդ իրերը։ Երբ հաշվի են առնվում երկրորդային ազդեցությունները, պարզ է դառնում, որ հեղեղների, փոթորիկների և անհաջող պետական քաղաքականությունների պատճառած ավերածությունը վնաս է հասցնում հասարակությանն ու չի ընդլայնում զուտ

զբաղվածության ծավալները: Այն տեսակետը, թե ավերածությունը վերականգնելը աշխատատեղ է ստեղծում և լավ է տնտեսության համար, այժմ հայտնի է որպես «կոտրված պատուհանի մոլորություն»: Այդ վերականգնողական գործողությունների համար օգտագործվող ռեսուրսները պետք է նվազեցնեն հասարակության՝ այլ արժեքավոր ապրանքներ կամ ծառայություններ ստեղծելու ունակությունը: Բաղադրիչ 1.9-ում մոլորեցնող այս տեսակետի մի քանի օրինակ է ներկայացված:

Հազլիթի դասն այն է, որ տնտեսական առաջարկը վերլուծելիս անձը.

> . . . պետք է բացահայտի ոչ միայն անմիջական արդյունքները, այլև երկարաժամկետները, ոչ միայն առաջնային հետևանքները, այլև երկրորդայինները, և ազդեցությունը ոչ միայն որևէ հատուկ խմբի վրա, այլ բոլորի վրա:(10)

Հազլիթը գտնում էր, որ այս դասը չկիրառելը տնտեսագիտական սխալի ամենատարածված պատճառն է: 1930-ականների Մեծ ճգնաժամի ժամանակ նա բազմաթիվ աշխատություններ է գրել տնտեսության վերաբերյալ և գիտեր, որ հատկապես քաղաքականության մեջ միտում կա կարևորելու որևէ քաղաքականության կարճաժամկետ օգուտները՝ անտեսելով հաճախ չնախատեսված երկարաժամկետ հետևանքները:

Տեսանյութ՝

Տնտեսագիտություն մեկ ոտքի վրա

Եկեք քննարկենք երեք օրինակ, որոնք ցույց են տալիս երկրորդային ազդեցությունների հավանական կարևորությունը: Ավտոտրանսպորտային միջոցների արտանետումների առաջացրած մթնոլորտային աղտոտվածությունը բենզինի ծախսի կրճատմամբ նվազեցնելու ծրագրի շրջանակում Վրաստանի կառավարությունը առավել հզոր շարժիչ ունեցող

հին ավտոմեքենաների համար նոր ակցիզային հարկ ներմուծեց: Քանի որ Վրաստանը ցածր եկամուտ ունեցող երկիր է, հին, օգտագործված ավտոմեքենաների պահանջարկը միշտ էլ բարձր է եղել, որովհետև դրանք ավելի էժան են (օգտագործված ավտոմեքենաների վաճառվող խմբաքանակի 91%-ն արտադրվել է մինչև 2006 թվականը): 2017թ. հունվարից գործող նոր հարկատեսակը սահող սանդղակ ուներ: Օրինակ՝ մաքսազերծման և ակցիզային հարկի գումարը 2002թ. արտադրության 1.5 լիտր ծավալով շարժիչով մեքենայի համար կազմում էր 3731 լարի, իսկ նույն տարվա արտադրության 2.5 լիտր և 3.5 լիտր ծավալով շարժիչների համար՝ համապատասխանաբար 6219 և 8706 լարի: Չնայած նրան, որ հարկային քաղաքականության փոփոխությունները ակնհայտորեն խթանել են, որ մարդիկ ավելի փոքր հզորությամբ շարժիչով մեքենաներ գնեն՝ հարց է առաջանում՝ արդյոք այս կարգավորումը ճիշտ քաղաքականություն էր: Ո՞րն էր այս քաղաքականության ամբողջական ներգործությունը, այդ թվում՝ երկրորդային ազդեցությունները:

Քանի որ Վրաստանում ներդրված ակցիզային հարկի նոր քաղաքականությունը դեռևս շատ կարճ ժամանակ է գործում, պետք է դիտարկենք այլ երկրներում վառելիքի ծախսի ծավալների կրճատմանն ուղղված նմանատիպ քաղաքականությունների ազդեցությունը: Տվյալները վկայում են, որ մարդիկ սկսել են ավելի շատ ավտոմեքենաներ վարել, քանի որ մարդատար մեքենաների վառելիքի խնայողության շնորհիվ դրանց շահագործումն ավելի էժան է: Սա իր հերթին մեծացնում է երթևեկության ծանրաբեռնվածությունը և արդյունքում բենզինի ծախսն ավելի քիչ է կրճատվում, քան նախատեսված էր այդ կարգավորմամբ: Ավելին, ավտովթարների դեպքում մարդատար ավտոմեքենաները, որոնք պետք է համապատասխանեն սահմանված չափանիշներին, չեն ապահովում ուղևորների անվտանգությունն այնպես, ինչպես դա անում են ավելի ծանր, հզոր շարժիչ ունեցող ավտոմեքենաները, որոնց փոխարինելու էին եկել մարդատարները. այսպիսով, հետևանքը կարող է լինել մայրուղիների վրա մահերի ու վնասվածքների թվի ավելացումը: Երկրորդային ազդեցությունները

հաշվի առնելու պարագայում վառելիքի խնայողությանն ուղղված կարգավորումները շատ ավելի պակաս շահավետ կլինեն, քան կարող է թվալ առաջին հայացքից:

Նմանատիպ չնախատեսված հետևանքներ են արձանագրվել ամրագոտիների օգտագործման պահանջ սահմանող օրենքներ ներմուծելուց հետո: Մեծ Բրիտանիայի տրանսպորտի դեպարտամենտի տվյալներով՝ վարորդի և առջևի ուղևորների կողմից ամրագոտի օգտագործելու պահանջ սահմանող օրենքն ուժի մեջ մտնելուց 20 ամիս անց նկատվել է մեքենայի առջևում նստածների մահվան դեպքերի ցուցանիշի նվազում 656-ով: Նույն ժամանակահատվածում, սակայն, նկատվել է հետիոտների (77), հեծանվորդների (63) և հետևում նստող ուղևորների (69) մահվան դեպքերի ավելացում[(11)]: Ամենայն հավանականությամբ, ամրակապված վարորդներն իրենց ավելի ապահով են զգացել և վթարային իրավիճակներում ավելի ռիսկային վարքագիծ են դրսևորել:

Երկրների միջև առևտրային սահմանափակումները ևս կարևոր երկրորդային ազդեցություններ ունեն: Օտար ծագման ապրանքների նկատմամբ մաքսատուրքերի և ներմուծման դրույքների կիրառման կողմնակիցները գրեթե միշտ անտեսում են իրենց քաղաքականությունների երկրորդային ազդեցությունները: Հնարավոր է՝ մաքսատուրքերն ու քվոտաները սկզբնական շրջանում պաշտպանեն տվյալ երկրի այն աշխատողներին, որոնք նմանատիպ ապրանքն ավելի մեծ ծախսով են արտադրում, սակայն չնախատեսված երկրորդային հետևանքներ կլինեն:

Եկեք դիտարկենք Եվրոպական միության Միասնական գյուղատնտեսական քաղաքականությունը (անգլ. CAP), որը արտերկրում արտադրված գյուղմթերքի իրացման ծավալները սահմանափակելու նպատակով կիրառում է քվոտաներ և մաքսատուրքեր և անդամ երկրների գյուղատնտեսությանը անմիջապես ԵՄ բյուջեից սուբսիդավորվում է հատկացնում: «CAP-ը մշակվել է այն նպատակով, որ մարդիկ լավ որակի սնունդ վայելեն մատչելի գներով, իսկ գյուղատնտեսները արժանի ապրուստ վաստակեն». այս ձևակերպումը շարադրված է քաղաքականության 50-

ամյակին նվիրված փաստաթղթում:[12] Ընդհանուր առմամբ, CAP-ի միջոցով վճարվող սուբսիդիաները ԵՄ ընդհանուր բյուջեի մեկ երրորդից մի փոքր ավելին են կազմում: Այս քաղաքականության կողմնակիցները պնդում են, որ առանց CAP-ի՝ ԵՄ-ի գյուղատնտեսական ու սննդի ոլորտների ցուցանիշները մոտ 8%-ով պակաս կլինեին[13]. հետևաբար, այն նպաստում է աշխատատեղերի պահպանմանը և զբաղվածության ծավալների ավելացմանը: Անկասկած, այդ ոլորտների ցուցանիշներն ավելի մեծ են, քան կլինեին այլ պարագայում, սակայն ինչ կասեք երկրորդային ազդեցությունների մասին:

CAP-ին հատկացվող գումարների պատճառով ԵՄ բյուջեի միջոցների՝ այլ հնարավոր նպատակներով օգտագործումը սահմանափակվում է, ինչպես նաև թույլ չի տալիս, որ ԵՄ միջոցները հանրային բարիք ստեղծող այլ գործունեությունների հատկացվեն: Եվրոպական հանձնաժողովի հաշվարկներով՝ սուբսիդիաները Եվրոպական միության յուրաքանչյուր քաղաքացու համար տարեկան ավելի քան 100 եվրո են արժենում: Ավելին, մաքսատուրքերը և քվոտաները տեղական գները պահում են համաշխարհային մրցակցային գներից ավելի բարձր մակարդակում,[14] հետևաբար ԵՄ սպառողները գյուղմթերքի համար նույնիսկ ավելի թանկ գին են վճարում: Առանձին ընտանիքները ըստ էության կրկնակի են վճարում սննդի համար. նախ՝ նրանք ավելի բարձր գին են վճարում գյուղատնտեսության ոլորտի նկատմամբ իրականացվող պրոտեկցիոնիզմի պատճառով, որը բարձրացնում է խանութների գները, և երկրորդ՝ նրանք գյուղատնտեսական ոլորտի սուբսիդավորումը ֆինանսավորելու համար հարկ են վճարում: Բացի այդ, մաքսատուրքերն ու քվոտաներն անուղղակիորեն ազդում են նաև այլ կազմակերպությունների վրա, որոնք գյուղմթերքը վերամշակելու միջոցով են սնունդ արտադրում: Օրինակ՝ Ֆրանսիայում 2007թ. CAP-ի արդյունքում արտադրության ծավալները կրճատվեցին 1.5%-ով, իսկ ծառայությունների մեծածավալ ոլորտը CAP-ի շնորհիվ բարգավաճած մյուս ոլորտներին տրամադրեց իր աշխատուժի և կապիտալի լոկ 0.1%-ը: CAP-ի դադարեցմամբ կնվազի կապիտալի (հողի և

սարքավորումների) գինը, ինչից կշահեն CAP-ի շրջանակում աջակցություն չստացող ֆերմաները: Բացի այդ, CAP-ը կրճատում է գյուղատնտեսական նշանակության հողատարածքների համար գյուղատնտեսական գործունեության այլ տեսակների հետ մրցակցող անտառտնտեսության ծավալը (Ֆրանսիայում CAP-ի հետևանքով անտառտնտեսությանը հատկացված տարածքները կրճատվել են մոտ 3.6%-ով): Ավելին, սակագների և քվոտաների պատճառով ԵՄ անդամ չհանդիսացող երկրներն ավելի քիչ գյուղատնտեսական արտադրանք են արտահանում ԵՄ շուկա, որի հետևանքով կրճատվում է ԵՄ-ից արտահանվող արտադրանքը գնելու նրանց հնարավորությունը՝ նվազեցնելով զբաղվածությունն այն ճյուղերում, որոնք կորցնում են իրացման այս հնարավորությունը:

Երբ հաշվի առնվեն առևտրի այնպիսի սահմանափակումների երկրորդային ազդեցությունները, ինչպիսին CAP-ն է, պատճառ չի լինի ակնկալելու, որ արդյունքում ԵՄ-ում կմեծանա զբաղվածությունը և ընդհանուր արտադրությունը: Իհարկե, տնտեսության արտոնյալ ճյուղերում գուցե ավելի շատ աշխատատեղ լինի, սակայն մյուս ոլորտներում զբաղվածությունը կնվազի: Առևտրային սահմանափակումները ոչ թե ավելացնում, այլ վերաբաշխում են զբաղվածությունը: Եվ նրանք, որ հաշվի չեն առնի երկրորդային ազդեցությունները, բաց կթողնեն այս հանգամանքը:

Երկրորդային ազդեցությունները միայն քաղաքական որոշումներ կայացնելիս չէ, որ խնդրահարույց են: Դրանք կարող են նաև անհատների համար չնախատեսված հետևանքներ առաջացնել: Արևմտյան Վիրջինիայում առաջին դասարանի մի ուսուցչուհու վերջերս ունեցած փորձն այս առումով լավ օրինակ է: Նրա աշակերտներն անընդհատ կորցնում էին իրենց մատիտները, և ուսուցչուհին մտածեց, որ եթե մատիտի մնացուկի համար նրանց վճարի 10 ցենտ, նրանք կարձագանքեն այդ խթանին և մատիտը մինչև վերջ կօգտագործեին: Ի հիասթափություն իրեն՝ աշակերտները շուտով սկսեցին մատիտի սրիչի հերթեր կազմել և այնքան հաճախ սրել մատիտն ու մնացուկներ ստանալ, որ նա հազիվ էր հասցնում վճարել: Այսինքն պետք է զգոն լինել անսպասելի հետևանքների նկատմամբ:

Ընթերցանության նյութ՝

Ֆրեդերիկ Բաստիա, «Ինչն է տեսանելի, և ինչը տեսանելի չէ»

ՄԱՍ 2

Տնտեսական առաջընթացի յոթ հիմնական աղբյուրները

Բաղադրիչները

1. Իրավական համակարգ: Տնտեսական առաջընթացի հիմքը իրավական համակարգն է: Այն պաշտպանում է մասնավոր սեփականությունը և ապահովում պայմանագրերի արդար կատարումը:
2. Մրցակցային շուկաներ: Մրցակցությունը նպաստում է ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործմանը և նորարարական բարեփոխումների խթան է հանդիսանում:
3. Պետական կարգավորման սահմանափակումներ: Դրանք կարգավորող քաղաքականություններ են՝ ուղղված ապրանքափոխանակության ծավալների կրճատմանը և տնտեսական առաջընթացին խոչընդոտող մրցակցության սահմանափակմանը:

4. Կապիտալի արդյունավետ շուկա: Սեփական ներուժն իրացնելու նպատակով պետությունում պետք է գործի այնպիսի մեխանիզմ, որը կապիտալը կուղղի դեպի հարստություն ստեղծող նախագծեր:
5. Ողջամիտ դրամավարկային քաղաքականություն: Կայուն դրամավարկային քաղաքականությունը կարևոր է գնաճի վերահսկման, ներդրումների արդյունավետ տեղաբաշխման և տնտեսական կայունության հասնելու համար:
6. Ցածր հարկադրույքներ: Մարդիկ ավելի շատ են արտադրում, երբ գիտեն, որ իրենց վաստակած գումարի մեծ մասն իրենց է մնում: Պետական ծախսի և պակասուրդի վերահսկումը (հարկաբյուջետային քաղաքականությունը) շատ կարևոր է տնտեսական կայունության և աճի համար:
7. Ազատ առևտուր: Մարդկանց եկամուտներն աճում են այլ երկրների մարդկանց հետ ազատ առևտրային հարաբերություններ վարելու պայմաններում:

Ներածություն

Տեսանյութ՝
200 երկիր, 200 տարի (15)

1995թ. տնտեսագիտության բնագավառում Նոբելյան մրցանակի դափնեկիր Ռոբերտ Լուկասն ասել է. «Երբ սկսում ես մտածել տնտեսական աճի մասին, այլ բանի մասին մտածելը դժվար է»:(16) Ինչո՞ւ են Լուկասը և շատ այլ տնտեսագետներ այսքան մեծ կարևորություն տալիս տնտեսական աճին: Իրական եկամտի աճի համար անհրաժեշտ է իրական արտադրանքի ծավալների աճ: Առանց աճի հնարավոր չէ եկամտի բարձր մակարդակների հասնել և բարձր կենսամակարդակ ունենալ:

Նախորդ երկու հարյուր տարվա ընթացքում տնտեսական աճը,

մասնավորապես Արևմուտքում, նպաստել է թե՛ կենսամակարդակի, թե՛ կյանքի որակի բարձրացմանը և թե՛ կյանքի տևողության երկարացմանը: Սակայն այս ժամանակաշրջանը բացառիկ է: Մարդկության պատմության մեջ խիստ հազվադեպ է տնտեսական աճ գրանցվել: Մինչև 1800թ. աշխարհի բնակչության մեծ մասն աշխատում էր շաբաթական հիսուն, վաթսուն և յոթանասուն ժամ, որպեսզի բավարար սնունդ և կացարան ապահովեր: Դա գոյատևման անդադար պայքար էր, և շատերը տանուլ տվեցին այդ պայքարում: 1800թ. կենսամակարդակը շատ չէր տարբերվում դրանից հազար կամ նույնիսկ երկու հազար տարի առաջ Հին Հռոմի ժամանակների կենսամակարդակից:

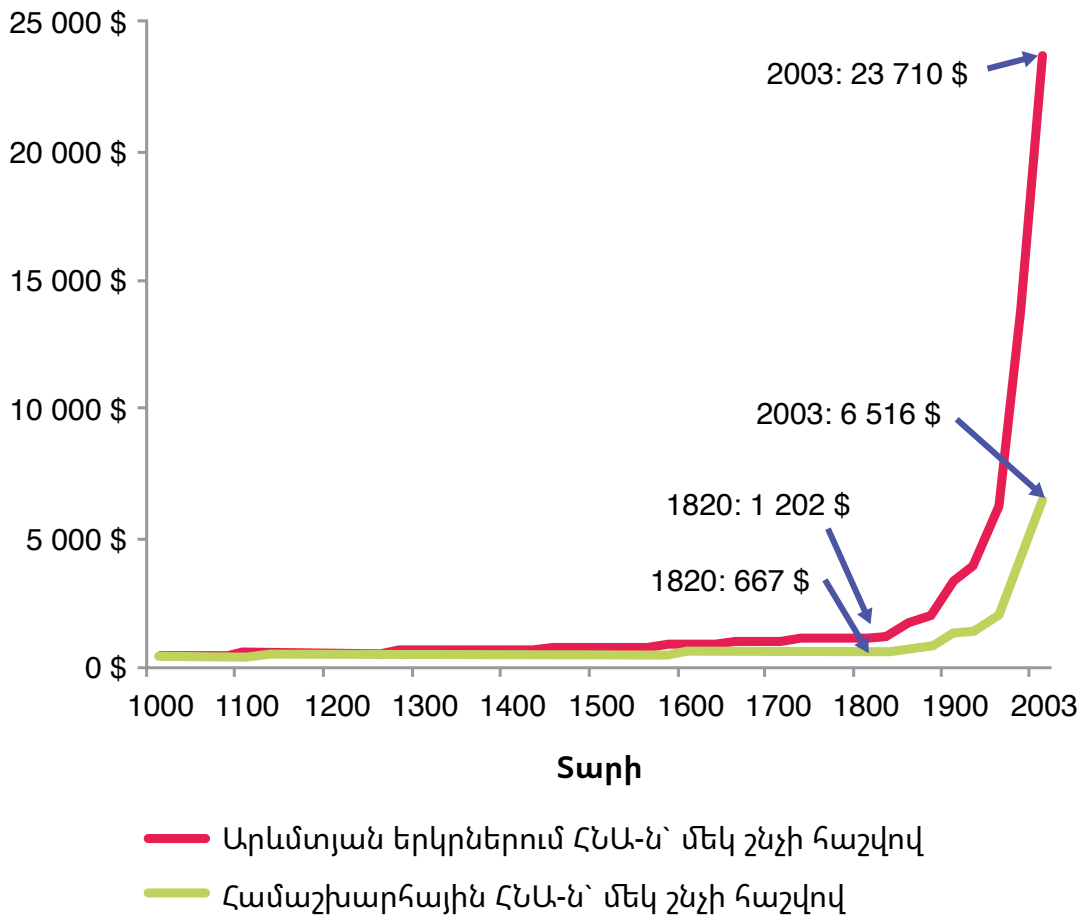
Մարդկության մռայլ տնտեսական պատմությունը սկսեց փոխվել մոտ երկու հարյուր տարի առաջ: Անգուս Մեդիսոնը, ով տնտեսագետ էր Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպությունում, հայտնի էր որպես եկամտի և կյանքի ակնկալվող միջին տևողության պատմական տվյալների ուսումնասիրության առաջատար մասնագետ: Գծապատկեր 5-ում ներկայացված են մեկ անձի տարեկան եկամտի հաշվարկային մակարդակները վերջին 1000 տարվա կտրվածքով: Աշխարհի բնակչության մեկ շնչին ընկնող **համախառն ներքին արդյունքը** (**ՀՆԱ**)[(?)]՝ հաշվարկված 1990թ. գներով (դոլարային արտահայտմամբ), 1820թ. կազմել է 667 դոլար՝ 1000թ. 450 դոլարի համեմատ:[(17)] Դա նշանակում է, որ եկամտի մակարդակը 800 տարվա ընթացքում աճել է ընդամենը 50 տոկոսով: Արևմտյան Եվրոպայում և նրա ճյուղավորումներ Միացյալ Նահանգներում, Կանադայում, Ավստրալիայում և Նոր Զելանդիայում, որոնց ընդհանուր անվանում են Արևմուտք, իրավիճակը մի փոքր ավելի լավ է եղել, քանի որ այս տարածաշրջանում եկամուտը մոտավորապես եռապատկվել է՝ 1000թ. 426 դոլարից 1820թ. հասնելով 1202 դոլարի: Բայց նույնիսկ Արևմուտքում շուրջ հինգ հարյուր տարի է պահաջվել եկամտի կրկնապատկման համար:

Ընթերցանության նյութ՝

«Ի՞նչ է ՀՆԱ-ն, և ինչպե՞ս են այն չափում»

Այժմ տեսնենք, թե ինչ է տեղի ունեցել 1820 թվականից ի վեր: Նախորդ 200 տարվա ընթացքում բուռն տնտեսական աճ է նկատվել: 2003թ. համաշխարհային եկամուտը մեկ շնչի հաշվով հասել էր 6516 դոլարի, որը տասն անգամ բարձր էր 1820թ. եկամտի մակարդակից: Արևմուտքում 2003թ. մեկ շնչի հաշվով եկամուտը կտրուկ աճել է՝ հասնելով 23 710 դոլարի, որը մոտ քսան անգամ բարձր է 1820թ. ցուցանիշից: Այսինքն, եթե հարյուրավոր տարիներ եկամտի մակարդակը հավասար կամ մոտ էր կենսաապահովման միջոցների նվազագույն շեմին, ապա վերջին 200 տարվա ընթացքում մեկ շնչին ընկնող իրական եկամտի կտրուկ աճ գրանցվեց:

Գծապատկեր 5. Մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ (1990թ. դոլարային գներով)



Աղբյուրը՝ «Angus Maddison, Contours of the World Economy, 1–2030 AD: Essays in Macro-Economic History (Oxford: Oxford University Press, 2007)»:

Կյանքի ակնկալվող միջին տևողության պատկերը նմանատիպ է եղել: 1000-1820թթ. կյանքի ակնկալվող միջին տևողությունը 24-ից աճել է մինչև 26 տարի, սակայն հետո ավելացել է՝ 1900թ. հասնելով 31-ի, որից հետո կտրուկ աճել է՝ 2003թ. կազմելով 64 տարի: Արևմուտքում 1000 թվականից մինչև 1820

թվականն ընկած ժամանակահատվածում կյանքի ակնկալվող միջին տևողությունը 24 տարուց աճել է մինչև 36, սակայն 2003թ. այն արդեն կազմել է 76 տարի:

Ինչպես ցույց է տալիս պատմությունը, տնտեսական աճն ինքնըստինքյան տեղի չի ունենում: Ինչո՞ւ է, որ որոշ երկրներում շարունակ տնտեսական աճ և եկամտի բարձր մակարդակներ են նկատվում, մինչդեռ մյուսներում լճացում է: Ո՞ր հաստատություններն ու քաղաքականություններն են նպաստում տնտեսական աճին և կենսամակարդակի բարձրացմանը: Այս բաժնում կքննարկենք այս խիստ կարևոր հարցերը:(18)

Սակայն նախքան այս հարցերը քննարկելը ՀՆԱ-ն չափելու վերաբերյալ մի ծանոթագրություն ներկայացնենք, որը մասնավորապես վերաբերում է հետկոմունիստական երկրներին: Առաջին հայացքից պարզ թվացող «ապրանքների ու ծառայությունների վերջնական արտադրանքի արժեք» սահմանումը բազմաթիվ բարդ հարցեր է քողարկում: Ազատ շուկայում վաճառվող ապրանքի արժեքը սահմանելը բարդ չէ: Սակայն ինչպե՞ս վարվել այն դեպքում, երբ ապրանքի գինը ենթակա է վերահսկման: Արդյո՞ք դրա արժեքն այն գինն է, որը մարդիկ փաստացի վճարել են դրա համար, թե՞ այն գինն է, որը ազատ շուկայում կվճարեին: Արդյո՞ք պետք է ներառել հերթում կանգնելու ժամանակի արժեքը: Իսկ այն արտադրա՞նքը, որը առուվաճառքի ենթակա չէ: Զորակոչվելու դեպքում ինչպե՞ս պետք է գնահատել զինվորականների աշխատանքը: Ի՞նչ ճշգրտությամբ կարող է վիճակագրական ծառայությունը ստվերային (մոխրագույն կամ սև) շուկայի արտադրանքի մասին տեղեկություն գրանցել: Տանը պիցցա պատրաստելու դեպքում պանրի արժեքը ներառված է, իսկ խոհանոցում իմ ծախսած ժամանակը՝ ոչ: Մյուս կողմից, եթե պիցցան ռեստորանում եմ գնում, աշխատանքի արժեքը ներառված է ՀՆԱ-ում: Թեև պիցցան նույնն է, եթե ենթադրենք, որ նույնքան լավ եք պատրաստում, որքան շեֆ-խոհարարը:

ՀՆԱ-ի և համապատասխան գնային փոփոխությունների չափման բարդությունը դժվարացնում է կոմունիզմի փլուզմանն անմիջապես հաջորդած տարիների գործընթացները հասկանալը: Պաշտոնական

վիճակագրությունը արտադրության ծավալների հսկայական անկում է գրանցել, որը, սակայն, չի համապատասխանում քաղաքացիների կողմից գրանցված եղելությանը։[19]

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 2.1

Իրավական համակարգը

Տնտեսական առաջընթացի հիմքը իրավական համակարգն է: Այն պաշտպանում է մասնավոր սեփականությունը և ապահովում պայմանագրերի արդար կատարումը:

> Մասնավոր սեփականության համակարգը ստիպում է մարդկանց նյութական բարիքների հարցում պատասխանատվություն կրել իրենց սեփական գործողությունների համար: Հետևաբար, այդպիսի համակարգի շնորհիվ մարդիկ կրում են իրենց սեփական արարքների հետևանքները: Մասնավոր սեփականությունը շրջապատված է ցանկապատով. միևնույն ժամանակ այն շրջապատում է մեզ հայելիներով՝ անդրադարձնելով մեր սեփական արարքների հետևանքները:[20]
>
> **— Թոմ Բեթել, տնտեսական լրագրող**

Իրավական համակարգը սեփականության իրավունքների պաշտպանության և պայմանագրերի պարտադիր կատարման համար հիմք է ապահովում: Ինչպես քննարկել ենք Մաս 1-ի Բաղադրիչ 4-ում, առևտուրն ապրանքներն ուղղում է դեպի նրանց, որոնք դրանք ավելի բարձր են գնահատում և հնարավորություն է տալիս մասնագիտացման և լայնամասշտաբ արտադրության մեթոդների կիրառման արդյունքում մեծացնել թողարկվող արտադրանքի ծավալները: Առևտրին բնորոշ անորոշությունները նվազեցնելու համար իրավական համակարգը պետք է համաձայնագրերի ու պայմանագրերի արդար և հարկադիր կատարում ապահովի: Դա նպաստում է փոխանակման ծավալների և առևտրից ստացվող օգուտների աճին՝ այդպիսով խթանելով տնտեսական առաջընթացը:

Հստակ սահմանված և իրականացված սեփականության իրավունքները խիստ կարևոր են առևտրից օգուտներ ստանալու համար: Սեփականությունը լայն հասկացություն է, որը ենթադրում է ինչպես աշխատանքի ծառայությունների, այնպես էլ ֆիզիկական ակտիվների, օրինակ՝ շինությունների և հողի սեփականություն: Գույքի մասնավոր սեփականությունը ներառում է հետևյալ երեք բաղադրիչները. 1) գույքի

բացառիկ օգտագործման իրավունք, 2) իրավական պաշտպանություն անօրինական օգտագործողներից՝ նրանցից, որ փորձում են գույքն օգտագործել կամ շահագործել առանց սեփականտիրոջ թույլտվության և 3) գույքն ուրիշներին փոխանցելու (վաճառելու կամ տալու) իրավունքը:

Տեսանյութ՝

Յուսեբիոյի երազած սեփականության իրավունքները

Մասնավոր սեփականատերերը կարող են որոշել ինչպես տնօրինել իրենց սեփականությունը, բայց նրանք նաև պատասխանատու են իրենց գործողությունների համար: Եթե մարդիկ իրենց սեփականությունն օգտագործելով ոտնձգություն են կատարում մեկ ուրիշի սեփականության իրավունքների նկատմամբ կամ խախտում են դրանք, ապա նրանց հանդեպ կգործեն նույն իրավական գործիքները, որոնք պաշտպանում են իրենց իսկ սեփականությունը: Օրինակ՝ **մասնավոր սեփականության իրավունքն**(?) արգելում է ինձ մուրճ նետելով կոտրել ձեր ավտոմեքենայի դիմապակին, քանի որ դրանով ես կխախտեմ ավտոմեքենայի նկատմամբ ձեր սեփականության իրավունքը: Ձեր ավտոմեքենայի նկատմամբ ձեր սեփականության իրավունքն ինձ և ցանկացած այլ մարդու արգելում է այն առանց ձեր թույլտվության օգտագործելը (կամ շահագործելը): Նույն կերպ, իմ մուրճի և այլ գույքի նկատմամբ իմ սեփականությունը ձեզ և ցանկացած այլ մարդու արգելում է դրանք առանց իմ թույլտվության օգտագործելը:

Մասնավոր սեփականության մեջ կարևոր են դրանից բխող խթանները: Չորս գլխավոր պատճառ կա, թե մասնավոր սեփականության հստակ սահմանված և իրականացված իրավունքներին ուղեկցող խթաններն ինչու են նպաստում տնտեսական աճին և առաջընթացին:

Առաջին. մասնավոր սեփականությունը մարդկանց իրենց գույքը պահպանելու և դրան խնամքով վերաբերվելու ուժեղ խթան է տալիս: Եթե մասնավոր սեփականատերերը չպահպանեն իրենց գույքը կամ թույլ տան, որ

այլ մարդիկ շահագործեն կամ վնասեն այն, ապա որպես հետևանք իրենց գույքի արժեքը նվազի: Օրինակ՝ եթե ունեք սեփական ավտոմեքենա, ապա ավտոմեքենայի յուղը փոխելու, կանոնավոր տեխզննում կատարելու և սրահը խնամքով պահելու ուժեղ խթան ունեք: Ինչո՞ւ է այդպես: Եթե այդ ամենին չհետևեք, ավտոմքենայի արժեքը կնվազի թե՛ ձեզ համար, թե՛ ավտոմեքենայի ապագա սեփականատերերի համար: Եթե ավտոմեքենան պահպանված է լավ աշխատանքային վիճակում, այն ավելի բարձր արժեք կունենա ինչպես ձեզ, այնպես էլ այն մարդկանց համար, որոնք գուցե ցանկանան այն ձեզնից գնել: Սեփականատիրոջ տեսանկյունից ավտոմեքենայի շուկայական գինը կարտացոլի դրա նկատմամբ ցուցաբերած խնամքով վերաբերմունքը: Պատասխանատու մոտեցումը վարձատրվում է, իսկ անփույթ վարվելակերպի դեպքում սեփականատերը տուժում է տվյալ գույքի արժեքի նվազման չափով:

Իսկ երբ սեփականությունը պատկանում է ուրիշներին (օրինակ՝ պետությանը կամ մարդկանց մեծ խմբի, որը սոցիալական տնտեսություններում անվանում էին «ժողովրդի սեփականություն»), յուրաքանչյուր օգտագործողի՝ այդ սեփականության նկատմամբ պատասխանատու մոտեցման խթանը թուլանում է: Օրինակ՝ երբ բնակելի տարածքը պետության սեփականությունն է, անհատը կամ սեփականատերերի փոքր խումբն այդ տարածքը պահպանելու ուժեղ ֆինանսական խթան չունեն, քանի որ նրանք արժեքի նվազման ծախսերը չեն վճարելու, ինչպես նաև այդ սեփականության բարելավումից օգուտ չեն ստանալու: Այդ է պատճառը, որ պետական սեփականություն հանդիսացող բնակելի տարածքները, ի տարբերություն մասնավոր սեփականությամբ տնօրինվող բնակելի տարածքների, ավելի հաճախ են ավերվում և ավելի վատ են պահպանվում: Այս նույն սկզբունքը գործում է ինչպես կապիտալիստական երկրներում, որտեղ շուկաները տալիս են գնային ազդակներ, այնպես էլ սոցիալիստական երկրերում, որտեղ այդ ազդակները չկան: Անփույթ վարվելակերպը, պահպանման և վերանորոգման թերացումները հետևանք են թույլ խթանների, որոնք ուղեկցում են պետական

սեփականությունը նույնիսկ այլ գույքի նկատմամբ առկա մասնավոր սեփականության համար աշխատող շուկաների պայմաններում: Խորհրդային ժամանակների այս հայտնի արտահայտությունն արտացոլում է այդ խնդիրը. «Երբ ինչ-որ բան բոլորինն է, այն անտեր է»:

Սակայն խնդիրների առաջացման պատճառը ոչ այնքան մասնավոր սեփականության զուտ բացակայությունն է, որքան գույքն օգտագործողների և այն ոչ պատշաճ օգտագործելու հետևանքով առաջացած ծախսերը կրող մարդկանց խմբի կամ անհատների շահերի տարբերությունը: Նույնատիպ խնդիր առաջանում է նաև գույքի վարձակալության շուկայում, որտեղ մասնավոր սեփականատերը և օգտագործողը տարբեր են: Այդ է պատճառը, որ վարձակալության պայմանագրերը գույքը տնօրինելու թույլատրված և արգելված գործողությունների երկար ցանկեր են ներառում: Արևելյան Եվրոպայում մինչև անցումային շրջանը չաշխատող վերելակով և պայթած լամպերով շենքերում կեղտոտ աստիճաններով տուն բարձրանալը մարդկանց համար սովորական բան էր, այնինչ բնակարանները հիանալիորեն խնամված էին: Պատճառն այն էր, որ մարդիկ միայն իրենց սեփական տարածքին էին խնամքով վերաբերվում, իսկ ընդհանուր տարածքները անուշադրության էին մատնում: Անցումային շրջանի առաջին տարիներին բնակֆոնդի սեփականության իրավունքների փոխանցումը մեծ խնդիր դարձավ: Պարզ էր, որ բնակարանները պետք է մասնավորեցվեին, բայց ո՞ւմ պետք է պատկաներ այդ մասնավոր սեփականությունը: Ոչ վաղ անցյալում կառուցված շենքերի ու բնակարանների դեպքում պատասխանը պարզ էր. դրանք կարելի էր տալ (կամ ցածր գնով վաճառել) բնակիչներին: Իսկ ինչպե՞ս վարվել հին շենքերի դեպքում, որոնք կոմունիստների՝ իշխանության գալուց հետո խլել էին սեփականատերերից: Արդյո՞ք պետք է սեփականության իրավունքը անցներ դրանցում բնակվողներին, թե՞ նրանց, որոնցից «գողացել էին» իրենց սեփականությունը (կամ այդ մարդկանց ժառանգներին): Չեխերը որոշեցին սեփականությունը վերադարձնել նախկին տերերին (վերականգնել հին իրավունքը), սակայն ընթացիկ բնակիչներին թույլատրեցին բնակվել՝ վարձակալության իրավունքով: Այս մոտեցումն

ակնհայտ խնդիրներ առաջացրեց, երբ սեփականատերերը գույքի պահպանման համար բավարար եկամուտ չունենալով՝ բողոքում էին, որ չեն կարող գույքն իր շուկայական արժեքով վաճառել:

Ապահովագրությունը(?), որի կարևորությունը կքննարկենք հաջորդ մասերում, նույնպես գույքի նմանատիպ «ոչ պատշաճ օգտագործման» խթան է ստեղծում: Դա հայտնի է որպես **բարոյական վտանգ**(?), երբ մարդը, որը որոշում է, թե ինչպես օգտագործի գույքը, գիտի, որ մեկ ուրիշն է վճարելու պատճառված ցանկացած վնասի դիմաց: Վարորդները, որոնք գիտեն, որ իրենց ավտեմեքենայի գողության դեպքում ապահովագրական ընկերությունը կփոխարինի այն, գուցե պակաս զգուշավոր լինեն կայանատեղի ընտրության հարցում կամ մոռանան կողպել իրենց ավտոմեքենան: Հավանականությունը քիչ է, որ առողջության ապահովագրություն չունեցող դահուկորդները մեծ թեքությամբ զառիվայրերով սահեն:

Երկրորդ. մասնավոր սեփականությունը մարդկանց խրախուսում է իրենց սեփականությունն օգտագործել և զարգացնել այնպիսի ուղիներով, որոնք բարձր են արժևորվում այլոց կողմից: Եթե նրանք իրենց գույքն ուրիշների համար գրավիչ ձևով օգտագործեն և զարգացնեն, գույքի շուկայական արժեքը կբարձրանա: Եվ հակառակը. այն փոփոխությունները, որոնք ուրիշներին դուր չեն գալիս (հատկապես, եթե այդ ուրիշները հաճախորդներ են կամ ապագա հավանական գնորդներ), կնվազեցնեն սեփականատիրոջ գույքի արժեքը:

Մասնավոր սեփականությունն իր ազդեցությունն ունի նաև անձնական զարգացման վրա: Երբ մարդիկ կարողանան պահպանել իրենց աշխատանքի պտուղները, իրենց հմտությունները զարգացնելու և ավելի ջանասիրաբար ու ավելի խելամտորեն աշխատելու հզոր խթան կունենան: Այդ գործողությունները կավելացնեն նրանց եկամուտը: Ինչո՞ւ է, որ բուհերի ուսանողները պատրաստ են ուսմանը երկար ժամեր տրամադրել և ուսման վարձ վճարել: Աշխատանքի ծառայությունների մասնավոր սեփականությունը տալիս է պատասխանը: Քանի որ նրանք սեփականության իրավունք ունեն

իրենց աշխատանքի ծառայությունների նկատմամբ, ուրիշների կողմից բարձր արժևորվող գիտելիք ձեռք բերելու և հմտություններ զարգացնելու պարագայում նրանք ապագայում ավելի շատ կվաստակեն:

Նույն կերպ, մասնավոր սեփականությունը հողի, շենքերի և այլ ֆիզիկական ակտիվների սեփականատերերին այդ սեփականությունն ուրիշների համար շահավետ եղանակով օգտագործելու, պաշտպանելու և զարգացնելու խթան է տալիս: Ավելին՝ նրանք, որոնք այդպես չեն վարվի, կկրեն իրենց ակտիվների արժեքի նվազման հետ կապված ծախսերը: Պատկերացրե՛ք բնակարանային համալիրի սեփականատիրոջ, որն անձամբ շահագրգռված չէ համալիրը կայանատեղերով, հարմար լվացքատնով, լավ կահավորված մարզասրահով կամ գեղեցիկ ջրավազանով ու լողավազանով ապահովելով: Եթե այս ամենը բարձր արժեք ունենա սպառողների համար (դրանք ստեղծելու ծախսերի համեմատ), ապա բնակարանի սեփականատերը այդ հարմարությունները տրամադրելու ուժեղ խթան կունենա: Ինչո՞ւ: Սպառողները պատրաստ կլինեն ավելի մեծ գումար վճարել այն բնակարանները վարձակալելու համար, որոնք ապահովված են բարձր արժեք ունեցող հարմարություններով: Հետևաբար, նման հարմարություններ ապահովող բնակարանների սեփականատերերը կկարողանան իրենց սպառողներին ավելի բարեկեցիկ պայմաններ առաջարկել և մեծացնել իրենց սեփական զուտ եկամուտները (և իրենց բնակարանային համալիրի շուկայական արժեքը): Եվ հակառակը. բնակարանների այն սեփականատերերը, որոնք համառորեն կշարունակեն տրամադրել այն, ինչ իրենք են հավանում, այլ ոչ թե սպառողների նախընտրածը, կնկատեն, որ իրենց եկամուտները և իրենց կապիտալի (իրենց բնակարանների) արժեքը նվազում է:

Հետաքրքրական է, որ մասնավոր սեփականությունն ազդում է արտադրողականության վրա նույնիսկ սոցիալիստական երկրներում: Դա կարելի է տեսնել նախկին Խորհրդային Միության գյուղատնտեսության օրինակով: Կոմունիստական հասարակարգի օրոք ընտանիքներին թույլատրվում էր տնօրինել կամ վաճառել այն ապրանքները, որոնք նրանք

աճեցնում էին իրենց՝ կես հեկտարի էլ չհասնող փոքր մասնավոր հողակտորներում: Այդ մասնավոր հողակտորները ընդհանուր ցանքատարածքների ընդամենը մոտ 2 տոկոսն էին կազմում. մնացած 98 տոկոսը կոլեկտիվ սեփականության հսկայական տնտեսություն էր, որի հողատարածքը և արտադրանքը պատկանում էին պետությանը: Ինչպես հաղորդում էր խորհրդային մամուլը, խորհրդային գյուղատնտեսական ապրանքների ընդհանուր արժեքի մոտ մեկ քառորդն ապահովում էին այդ փոքրիկ, մասնավոր մշակվող հողակտորները: Դա նշանակում է, որ 0.4 հեկտար մասնավոր հողակտորի մշակման արդյունքում ստացված արտադրանքը տասնվեց անգամ ավելի շատ էր, քան պետության սեփականությունը հանդիսացող հողատարածքներից ստացված արտադրանքը:

Պետականից մասնավոր սեփականության անցնելու նույնիսկ փոքր քայլը կարող է զգալի արդյունքներ տալ: 1978թ. Չինաստանի կոմունիստական կառավարությունը սկսեց մի քաղաքականություն իրականացնել, որը գյուղատնտեսներին փաստացիորեն թույլատրում էր տնօրինել կոլտնտեսության հողատարածքներում աճեցված բրնձի այն քանակը, որն ավելանում էր պետությանը տրվող հացահատիկային կուլտուրաների համար սահմանված չափաքանակից: Արդյունքում **արտադրողականությունն**(?) անմիջապես աճեց, որովհետև գյուղատնտեսները արտադրությունն ավելի արդյունավետ կազմակերպելու խթան ստացան: Սահմանված չափաքանակն ապահովելուց հետո գյուղատնտեսներին թույլատրվում էր տնօրինել իրենց աճեցրած լրացուցիչ արտադրանքը: Երբ դրա մասին սկսեցին խոսել, և կառավարությունն անտեսեց նման «մասնավորեցման» դեմ ուղղված պաշտոնական քաղաքականությունը, այս գործելակերպը տարածվեց ակնթարթային արագությամբ՝ կտրուկ մեծացնելով գյուղատնտեսական արտադրանքի ծավալները և թույլ տալով գյուղատնտեսներին ազատորեն տեղափոխվել տնտեսության ոչ գյուղատնտեսական ոլորտներ:(21)

Երրորդ. մասնավոր սեփականությունը սեփականատերերի նկատմամբ իրավական պատասխանատվություն է սահմանում՝ իրենց

սեփականության օգտագործման արդյունքում ուրիշներին հասցված վնասների համար: Դատարաններն ընդունում և ի կատար են ածում սեփականությամբ տրվող իրավասությունը, սակայն նաև ապահովում են այդ իրավասության հետ կապված պատասխանատության կատարումը: Մասնավոր սեփականությունը հսկողությունը կապում է պատասխանատվության հետ: Սեփականատերերը պատասխանատվություն են կրում հենց այն պատճառով, որ վերահսկողություն իրականացնելու հնարավորություն ունեն: Այս հաշվետվողականությունն իր հերթին սեփականատերերին ուժեղ խթան է տալիս, որպեսզի վերջիններս իրենց սեփականությունը պատասխանատու կերպով օգտագործեն և քայլեր ձեռնարկեն ուրիշներին վնաս հասցնելու հավանականությունը նվազեցնելու ուղղությամբ:

Տեսանյութ՝

Մասնավոր սեփականության իրավունքների տնտեսագիտություն

Դիտարկենք հետևյալ օրինակները: Մեռնող ծառի սեփականատիրոջ խթանն է կտրել ծառը, քանի դեռ այն հարևանի տան վրա չի ընկել: Շների տերերն ունեն իրենց շներին վզափոկ կամ դնչկալ հագցնելու խթան, եթե հավանականություն կա, որ շները կկծեն ուրիշներին: Ավտոմեքենայի սեփականատերն ունի իր ավտոմեքենան վարելու իրավունք, բայց պատասխանատու է արգելակների անսարքության հետևանքով մեկ ուրիշի սեփականությանը ավտոմեքենայի կողմից հասցրած վնասի համար: Նույն կերպ, քիմիական նյութեր արտադրող ընկերությունը հսկում է իր ապրանքները, բայց հենց այդ պատճառով էլ ընկերությունն օրենքով պատասխանատու է քիմիական նյութերի հետ սխալ վարվելու արդյունքում պատճառված վնասների համար:

Չորրորդ. մասնավոր սեփականությունը նպաստում է, որպեսզի

ռեսուրսները ապագայի համար պահպանվեն և նպատակաուղղված զարգանան: Ռեսուրսն օգտագործելը կարող է եկամուտ բերել, ինչը արտացոլում է այսօրվա սպառողների ցանկությունները, իսկ սպառողները ցանկանում են այն, ինչ կարող է տրամադրել տվյալ ռեսուրսը: Բայց ապագա սպառողները սեփականության իրավունքների շնորհիվ նույնպես ձայնի իրավունք ունեն: Սեփականատերը, որն ունի որևէ ռեսուրս, օրինակ՝ անտառաբաժին կամ փոքր անտառ, որի ծառերը կարող են մթերվել հիմա կամ ավելի ուշ, կանգնում է որոշում կայացնելու խնդրի առաջ: Արդյո՞ք փայտանյութը հետագայում ավելի բարձր արժեք կունենա: Այլ կերպ ասած՝ ծառերի ակնկալվող արժեքն ավելի բարձր կլինի հետագայո՞ւմ, երբ դրանք ավելի հասուն վիճակում մթերվեն, թե՞ այսօր: Եվ արդյո՞ք այդ արժեքը կգերազանցի այսօր դրանք մթերելու դեպքում գոյացող արժեքը՝ հետագայի համար ծառերի պահպանության և պաշտպանության վրա ծախսվող արժեքի չափով: Եթե այո, ապա սեփականատերն ունի ծառերը պահպանելու, այսինքն՝ այսօր դրանք օգտագործելուց զերծ մնալու խթան՝ ապահովելով ռեսուրսի առկայությունն ապագայի համար, երբ այն ավելի բարձր արժեք կունենա:

Մասնավոր սեփականատերերը ռեսուրսի պահպանումից կշահեն, երբ սպառվող ռեսուրսի ապագա արժեքը գերազանցի ներկա արժեքը: Սա ճիշտ է անգամ այն դեպքում, եթե ներկայիս սեփականատերը չի ակնկալում, որ ֆիզիկապես ներկա կգտնվի և կվայելի օգուտները: Ենթադրենք՝ վաթսունհինգ տարեկան անտառաբույծը բրգաձև եղևնիներ է տնկում, որոնք սովորաբար մթերման համար օպտիմալ մակարդակի են հասնում հիսուն տարում: Արդյո՞ք տարեց անտառաբույծն ունի ծառերն ապագայում օգտագործելու համար պահպանելու խթան: Մասնավոր սեփականության իրավունքների տեսանկյունից պատասխանը հստակ է՝ այո: Անտառաբույծը ծառերն ապագայում օգտագործելու համար պահպանելուց կշահի, քանի դեռ ակնկալվում է, որ ծառերի աճեցումը ապագա եկամուտները կմեծացնի այնքանով, որքանով դա կանեին այլընտրանքային ներդրումները: Մասնավոր սեփականության դեպքում անտառաբույծի հողատարածքի

շուկայական արժեքը կմեծանա ծառերի հասունացման և մթերման ակնկալվող օրվա մոտենալուն զուգահեռ: Եվ թեև հնարավոր է, որ ծառերի փաստացի մթերումը տեղի ունենա սեփականատիրոջ մահից շատ հետո, սեփականատերը, այնուամենայնիվ, կարող է ցանկացած ժամանակ վաճառել ծառերը (կամ հողատարածքը ծառերի հետ միասին)՝ հաշվի առնելով դրանց աճող արժեքը:

Դարեր շարունակ հոռետեսները պնդել են, թե մեր ծառերը, խիստ անհրաժեշտ հանքանյութերը կամ էներգիայի տարբեր աղբյուրները սպառվում են: Նրանք կրկին ու կրկին սխալվում են, քանի որ չեն ըմբռնում մասնավոր սեփականության դերը: Ուսանելի կլինի մտորել աշխարհի վերջի մասին այս կանխատեսումների շուրջ: Տասնվեցերորդ դարում Անգլիայում վախ առաջացավ, որ այդ ժամանակ որպես վառարանային վառելիք լայնորեն օգտագործվող փայտի պաշարները շուտով կսպառվեն: Փայտի գների աճը, այնուամենայնիվ, դրդեց փայտի պահպանման միջոցներ ձեռնարկել և հանգեցրեց ածուխ հայթայթելու և այն ավելի արդյունավետ օգտագործելու բնագավառներում ներդրումների: Փայտանյութի ճգնաժամը շուտով ավարտվեց:

Անգամ եթե որևէ առանձին ռեսուրս ինչ-որ մեկի սեփականությունը չէ, սեփականություն հանդիսացող այլ ռեսուրսների շուկաները կարող են հաճախ լուծել խնդիրները: Տասնիններորդ դարի կեսերին սարսափելի կանխատեսումներ տարածվեցին այն մասին, թե Միացյալ Նահանգներում շուտով կսպառվի կետի ճարպը՝ այն ժամանակներում արհեստական լուսավորության համար օգտագործվող հիմնական վառելիքը: Կետերը ոչ մեկի սեփականությունը չէին, նրանց որսում էին բաց ծովերում՝ առանց սահմանափակման: Եթե հնարավորություն ստեղծվելու դեպքում կետորսը կետին չորսար, մեկ ուրիշը վաղ թե ուշ հավանաբար կաներ դա: Երբ կետի ճարպի գները բարձրացան, մարդկանց մոտ բացակայում էր կետերին ապագայի համար պահպանելու խթանը, քանի որ մասնավոր սեփականության իրավունքները բացակայում էին: Ոչ ոք չէր սահմանափակում կետորսությունը՝ չնայած նրան, որ կետերի պոպուլյացիան

նվազում էր:

Սակայն կետի ճարպի բարձր գներն ուժեղացրին էներգիայի փոխարինող աղբյուրներ գտնելու և զարգացնելու խթանը: Եթե ձեռնարկատերերը կարողանային մշակել էներգիայի նոր, ավելի էժան աղբյուր, կկարողանային զգալի եկամուտներ ստանալ: Ժամանակի ընթացքում սա հանգեցրեց նավթի՝ առևտրային տեսանկյունից ավելի շահութաբեր աղբյուրներ հայտնաբերելուն, մարդիկ համեմատաբար ավելի էժան կերոսին ստացան, արդյունքում կետի ճարպի գները նվազեցին, կետորսության ծավալները կրճատվեցին, և այսպիսով կետի ճարպի ճգնաժամն ավարտվեց:

Ավելի ուշ, երբ մարդիկ սկսեցին նավթ օգտագործել, կանխատեսումներ ի հայտ եկան այն մասին, որ այդ ռեսուրսը նույնպես շուտով կսպառվի: 1914թ. ԱՄՆ Լեռնահանքային բյուրոն հայտարարեց, որ երկրում նավթի ընդհանուր պաշարների ծավալները վեց միլիարդ բարելից պակաս են, որը մոտավորապես ներկայումս Միացյալ Նահանգներում յուրաքանչյուր քառասուն ամիսը մեկ արտադրվող նավթի քանակն է: 1926թ. նավթային ռեսուրսների պահպանման դաշնային խորհրդի հաշվարկներով ԱՄՆ-ում նավթի պաշարները կհերիքեին ընդամենը յոթ տարվա համար: Ոչ վաղ անցյալում՝ 1970-ականներին, աշխարհի նավթի պաշարների վերաբերյալ նմանատիպ կանխատեսումներ են արվել մեծ ազդեցություն ունեցող «Հռոմեական ակումբի» հովանավորած ուսումնասիրությունում:

Մասնավոր սեփականությունից բխող խթանների էությունը գիտակցելով՝ հեշտ է հասկանալը, թե նման աշխարհավերջյան կանխատեսումները ինչու չեն իրականացել: Երբ մասնավոր սեփականություն համարվող ռեսուրսի սակավությունն աճում է, ռեսուրսի գինը բարձրանում է: Գնի բարձրացումը սպառողներին, արտադրողներին, նորարարներին և ինժեներներին խթան է տալիս, որպեսզի 1) խնայեն ռեսուրսը՝ դրա ուղղակի օգտագործումը կրճատելու միջոցով (օրինակ՝ սպառողները կարող են անջատել լույսը, երբ սենյակում ոչ ոք չկա, կամ ջեռուցումն ուժեղացնելու փոխարեն տաք հագնվեն, իսկ սպառողները և արտադրողները կարող են

ավտոմեքենաները և սարքավորումները ավելի արդյունավետ դարձնել), 2) ավելի ջանասիրաբար **փոխարինող**(?) ռեսուրսներ փնտրեն (օրինակ՝ սպառողները կարող են ավտոմեքենայի փոխարեն ավտոբուսով երթևեկել, կամ նավթը կարող է հողմային, հիդրոկայանային կամ միջուկային էներգիայով փոխարինվել) և 3) տվյալ ռեսուրսի ավելի մեծ պաշարներ հայտնաբերելու ու դրանք վերականգնելու նոր մեթոդներ մշակեն (ինչպիսիք են հորիզոնական հորատումը կամ հիդրոպայթյունը)։ Այդ ուժերն այսօր աշխարհի վերջը հետաձգել են մինչև էլ ավելի հեռու ապագա, և կան բոլոր հիմքերը կարծելու, որ այդպես էլ կշարունակվի մասնավոր սեփականություն հանդիսացող ռեսուրսների պարագայում։ Եթե ցանկանում եք ավելի հստակ տեսնել այս տարբերությունը, տեսեք, թե ինչով են տարբերվում կովը և ամերիկյան գոմշացուլը։ Չափսերով ու մսի արժեքով ավելի նման երկու կենդանի գոյություն չունի. այնուամենայնիվ, ընդհանուր սեփականություն հանդիսացող գոմշացուլի որսն այնպիսի չափերի էր հասնում, որ այդ կենդանիները գրեթե ոչնչացման եզրին էին, այնինչ դժվար թե որևէ մեկը պնդի, թե մասնավոր սեփականություն համարվող կովերի **պակաս**(?) կա։(22)

Սեփականության իրավունքները պաշտպանող և պայմանագրերի արդար կատարումն ապահովող իրավական համակարգը հիմք է ստեղծում՝ առևտրից օգուտ ստանալու, **կապիտալ կուտակելու**(?) և ռեսուրսներ զարգացնելու համար, որոնք տնտեսական աճի շարժիչ ուժ են հանդիսանում։ Եվ հակառակը՝ սեփականության իրավունքների ոչ բավարար պաշտպանությունը, համաձայնագրերի հարկադիր կատարման անհուսալի ապահովումը և իրավական **ֆավորիտիզմը**(?) խաթարում են ինչպես ներդրումները, այնպես էլ ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործումը։

Տեսանյութ՝

Սեփականության իրավունքների ուժը

Պատմության ողջ ընթացքում մարդիկ փորձել են կիրառել

սեփականության այլ ձևեր, ինչպիսիք են խոշոր կոոպերատիվները, սոցիալիզմը և կոմունիզմը: Այս փորձերը ուժեղ մշակութային ավանդույթներ ունեցող փոքր գյուղից ավելի մեծ մասշտաբով կիրառելու դեպքում անհաջողության են մատնվել կամ աղետալի հետևանքներ են ունեցել: Մինչ օրս մեզ հայտնի չէ որևէ ինստիտուցիոնալ մեխանիզմ, որն անհատներին ռեսուրսներն արդյունավետորեն օգտագործելով հանդերձ այլոց ծառայելու այնքան ազատություն և խթաններ տրամադրի, ինչպես դա անում է **օրենքի գերակայությամբ**(?) գործող մասնավոր սեփականությունը:

Տեսանյութ՝

<u>Ընդհանուր օգտագործման ռեսուրսների ողբերգությունը</u>

«Օրենքի գերակայությունը» հիշատակելը խիստ կարևոր է: Սեփականության իրավունքները երբևէ չեն կարող անսահմանափակ լինել: Երկրներն ընդունում են կանոններ («ճանապարհի աջ կողմով վարել» կամ «տանը հրդեհի ազդանշանային սարք ունենալ»), որպեսզի թույլ չտան, որ որևէ մեկի իրավունքների պաշտպանությունը վնասի մյուսներին: Նոբելյան մրցանակակիր, տնտեսագետ Ռոնալդ Քոուզը նշել է, որ որոշ դեպքերում շուկաները կարող են նույն արդյունքն ապահովել, բայց երբ բազմաթիվ մարդիկ են ներգրավված, գուցե միակ լուծումը պետության թելադրած կանոններն են:

Ընթերցանության նյութ՝

<u>Դուայթ Լի, «Մասնավոր սեփականություն և այլընտրանքային ծախսեր»</u>

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 2.2

Մրցակցային շուկաներ

Մրցակցությունը նպաստում է ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործմանը և հանդես է գալիս որպես խթան՝ նորարարական բարեփոխումների համար։

Մրցակցությունը նպաստում է արտադրության արդյունավետության շարունակական բարելավմանը: Այն դրդում է արտադրողներին կրճատելու վատնումը և նվազեցնելու ծախսերն այնպես, որ կարողանան իրենց ապրանքները մրցակիցներից ավելի ցածր գներով վաճառել: Մրցակցությունը դուրս է մղում այն արտադրողներին, որոնց ծախսերը մնում են բարձր՝ այդպիսով կենտրոնացնելով արտադրությունը նրանց ձեռքերում, որոնց ծախսերը ցածր են:[23]

— Քլեր Ուիլքոկս, նախկինում՝ Սուորթմոր քոլեջի տնտեսագիտության դասախոս

Մրցակցությունն առկա է բաց շուկայում, և երբ այլընտրանքային վաճառողներն ազատ մուտք ունեն դեպի այդ շուկա: Մրցակցությունը շուկայական տնտեսության արյունատար համակարգն է: Մրցակից ընկերությունները կարող են գործել տեղական, տարածաշրջանային, ազգային կամ նույնիսկ համաշխարհային շուկաներում: Մրցակցային գործընթացը ճնշում է գործադրում յուրաքանչյուրի վրա՝ ստիպելով արդյունավետորեն աշխատել և հաշվի առնել սպառողների նախասիրությունները: Մրցակցությունը դուրս է մղում ոչ արդյունավետ արտադրողներին: Այն ընկերությունները, որոնք սպառողներին մատչելի գներով որակյալ ապրանքներ չեն առաջարկի, կկրեն վնասներ և ի վերջո՝ դուրս կմղվեն շուկայից: Հաջողակ մրցակիցը պետք է գերազանցի մրցակից ընկերություններին: Նրանք կարող են դա անել տարբեր եղանակներով՝ ապրանքի որակի, ձևավորման, սպասարկման, վայրի հարմարավետության, գովազդի և գնի միջոցով, բայց նրանք պետք է սպառողներին մշտապես առնվազն այնպիսի ծախս-արժեք հարաբերություն առաջարկեն, ինչպիսին առաջարկում են մրցակիցները:

Ի՞նչն է խանգարում «Մաք Դոնալդս», «Քարֆուր», «Ամազոն», «Ջեներալ Մոթորս» ընկերություններին կամ ցանկացած այլ ընկերության բարձրացնել գները, անորակ ապրանքներ վաճառել և վատ սպասարկում տրամադրել: Պատասխանը տալիս է մրցակցությունը: Եթե «Մաք Դոնալդսը» չառաջարկի համեղ սենդվիչներ մատչելի գնով և չսպասարկի ժպիտով, մարդիկ կսկսեն օգտվել «Բուրգեր Քինգից», «Ուենդիսից», «Սաբուեյից», «Տակո Բելլից» և այլ մրցակից ընկերություններից: Անգամ ամենամեծ ընկերությունները բիզնեսում կպարտվեն այն փոքր սկսնակներին, որոնք սպառողներին ավելի լավ ապրանքներն ավելի ցածր գներով առաջարկելու եղանակներ կգտնեն: «Ֆիատ», «Տոյոտա», «Ջեներալ Մոթորս» և «Ֆորդ» ընկերությունների նման խոշոր ընկերությունները կկորցնեն իրենց հաճախորդներին հօգուտ «Հոնդա», «Հյունդաի», «Ֆոլկսվագեն» և այլ ավտոարտադրող ընկերությունների, եթե նրանք նույնիսկ մի քայլ հետ մնան մարդկանց՝ իրենց ուզած ավտոմեքենաները մրցակցային գներով առաջարկելուց:

Տեսանյութ՝

Մրցակցության և ծախսերի վերահսկողությունը Ուոլմարթում

Մրցակցությունն ընկերություններին ավելի լավ ապրանքներ արտադրելու և արտադրության ավելի ոչ ծախսատար եղանակներ գտնելու ուժեղ խթան է տալիս: Քանի որ տեխնոլոգիաներն ու գները մշտապես փոխվում են, ոչ ոք հստակ չգիտի, թե հաջորդ պահին սպառողներն ինչ ապրանքներ կցանկանան, կամ որ արտադրական եղանակները կնվազեցնեն մեկ միավոր արտադրանքի ծախսերը: Մրցակցությունն օգնում է գտնել պատասխանը: Արդյո՞ք սոցիալական ցանցերի միջոցով իրականացվող **մարքեթինգը**(?) մանրածախ առևտրի իրականացման համար առևտրային կենտրոններից հետո լավագույն գաղափարն է: Կամ արդյո՞ք դա պարզապես մեկ այլ պատրանք է, որն ի վերջո հօդս կցնդի: Մրցակցությունը կտա այս հարցերի պատասխանը, որն առանձին շուկաների համար տարբեր կլինի և ժամանակի ընթացքում կփոփոխվի:

Շուկայական տնտեսությունում ձեռներեցներն ազատ կարող են նորարարություններ մշակել: Նրանց անհրաժեշտ է միայն ներդրողների (հաճախ նաև՝ հենց իրենց) աջակցությունը, որոնք պատրաստ են հատկացնել անհրաժեշտ միջոցները: Դրա համար կենտրոնական ղեկավար մարմինների, խորհրդարանական մեծամասնության կամ գործարար մրցակիցների հավանությունը չի պահանջվում: Այնուամենայնիվ, մրցակցությունը ձեռներեցներին և միջոցներ հատկացնող ներդրողներին ստիպում է հաշվետու լինել, քանի որ նրանց գաղափարները սպառողների կողմից «իրական փորձարկման» պետք է ենթարկվեն: Եթե սպառողները նորարարությունը դրա գոյացման ծախսերից ավելի բարձր գնահատեն, նոր բիզնեսը շահութաբեր կլինի և կբարգավաճի: Սակայն եթե սպառողները գտնեն, որ նոր ապրանքի արժեքն ավելի ցածր է, քան ծախսերը, բիզնեսը վնասներ կկրի և անհաջողության կմատնվի: Բիզնեսի նորարարությունների և

գործունեության արտադրողականության դատավորները սպառողներն են:

Երբ վաճառքի է հանվում նոր արտադրանք, այն սովորաբար ենթարկվում է գին-որակ կանխատեսելի մոդելին: Սկզբում նոր ապրանքները հիմնականում շատ թանկ են լինում, և համեմատաբար քիչ սպառողներ են դրանք գնում, մեծ մասամբ նրանք, որոնք բարձր եկամուտներ ունեն: Այդ սպառողները առաջիններից գնելիս թանկ են վճարում, քանի որ սկզբնական փուլում ապրանքի որակը սովորաբար ավելի ցածր է, քան հետագայում, երբ արտադրողները փորձ են ձեռք բերում, իսկ բարձր գինը պայմանավորված է լինում սահմանափակ արտադրության ծավալներով: Այս սկզբնական գնորդները խիստ կարևոր դեր են կատարում. նրանք արտադրության սկզբնական ծախսերը ծածկելու համար եկամուտ են ապահովում և ձեռներեցներին փորձ կուտակելու հնարավորություն են տալիս, որը կօգնի նրանց ապագայում բարելավել ապրանքի որակը և կրճատել մեկ միավորի ծախսը: Ավելին, շուկայի խթանները կդրդեն նրանց այդպես վարվել: Ժամանակի ընթացքում ձեռներեցներն ապրանքն ավելի մատչելի և այն ավելի շատ սպառողների համար հասանելի դարձնելու ձևեր կգտնեն:

Բջջային հեռախոսների օրինակով կարելի է տեսնել գին-որակ այս հարաբերությունը: Երբ 1980-ականների վերջերին ի հայտ եկան բջջային հեռախոսները, որոնք այդ ժամանակ վաճառվում էին մոտ 4 000 դոլարով, աղյուսի մեծության էին և հեռախոսային զանգեր կատարելուց բացի ոչ մի այլ գործառույթ չունեին: Ժամանակի ընթացքում հեռախոսների չափերը գնալով փոքրացան, տվյալներ պահելու կարողությունն ու գործառույթներն ընդլայնվեցին, իսկ գինն իջավ: Այսօր դրանք վաճառվում են սկզբնական գնից անհամեմատ ցածր գնով և եկամտային բոլոր խմբերի շատ սպառողների կողմից որպես անհրաժեշտություն են դիտվում:

ԲՋՋԱՅԻՆ ՀԵՌԱԽՈՍՆԵՐԻ ԷՎՈԼՅՈՒՑԻԱՆ 1973-2015ԹԹ.

Բազմաթիվ ապրանքներ, այդ թվում՝ ավտոմեքենաները, հեռուստացույցները, օդորակման համակարգերը, սպասք լվացող մեքենաները, միկրոալիքային վառարանները և անձնական համակարգիչները, զարգացման այս նույն ուղին են անցել: Այդ բոլոր ապրանքներն առաջին անգամ շուկայում հայտնվելու պահին շատ թանկ էին, բայց ձեռնարկատերերը գտան դրանք տնտեսապես ավելի արդյունավետ և բարձր որակով արտադրելու ձևը՝ միաժամանակ սպառողների գերակշռող մեծամասնության համար դրանք մատչելի դարձնելով: Քանի որ մենք դիտարկում ենք և՛ ձեռնարկատերերի, և՛ մրցակցային գործընթացի դերը, կարևոր է հաշվի առնել գին-որակ այս հարաբերությունը:

Մրցակցային միջավայրում գոյատևելու ցանկություն ունեցող արտադրողները չպետք է հանգիստ նստեն: Այսօր լավ վաճառվող ապրանքը հնարավոր է չհաղթահարի վաղվա մրցակցության փորձությունը: Մրցակցային շուկայում հաջողության հասնելու համար ձեռնարկատերերը պետք է կարողանան լավ կանխատեսել, սահմանել և արագորեն ընդունել կատարելագործված գաղափարները:

Տեսանյութ՝

Դուք կհրաժարվեիք համացանցից

Մրցակցությունը թույլ է տալիս նաև բացահայտել կազմակերպության կառուցվածքն ու մեծությունը, որի դեպքում հնարավոր կլինի ապրանքի կամ ծառայության մեկ միավորի ծախսը ցածր պահել: Ի տարբերություն տնտեսական այլ համակարգերի՝ շուկայական տնտեսությունը չի թելադրում, թե կազմակերպության որ տեսակները կարող են միմյանց հետ մրցակցել: Ձեռնարկատիրական գործունեության կազմակերպման ցանկացած ձև թույլատրելի է: Ազատ շուկա կարող են մտնել մասնավոր կազմակերպությունները, ընկերակցությունները, **կորպորացիաները**(?), կոլեկտիվ կազմակերպությունները, սպառողական կոոպերատիվները, կոմունաները կամ բիզնեսի ցանկացած այլ տեսակ: Հաջողության հասնելու համար դրանք պետք է միայն մեկ թեստ անցնեն. այն է՝ ծախսարդյունավետությունը: Եթե առևտրային ընկերությունը, լինի դա կորպորացիա, թե կոլեկտիվ կազմակերպություն, արտադրում է որակյալ ապրանքներ մատչելի գներով, այն շահույթ կունենա և հաջողության կհասնի: Սակայն եթե տվյալ կառուցվածքով պայմանավորված՝ ծախսերն ավելի բարձր են, քան նման որակի ապրանք արտադրող, բայց կազմակերպման այլ տեսակ ունեցող կազմակերպության ծախսերը, մրցակցությունն այդ ընկերությանը դուրս կմղի շուկայից: Իհարկե, մրցակցությունը նպաստում է, որպեսզի տարբեր որակ ունեցող ապրանքները կարողանան գոյակցել, քանի դեռ որոշ սպառողներ ընտրում են որակի և գնի տարբեր հարաբերակցություններ: «Մերսեդեսը» կարող է վաճառվել (բարձր գնով) ավելի ցածր գին ունեցող «Ֆոլկսվագենի» կողքին: Մյուս կողմից, արևելագերմանական «Վարթբուրգ» և ռուսական «Ժիգուլի» ավտոմեքենաները առանց շուկայական ուժերի որևէ տեսակի միջամտության ի վիճակի չէին գոյատևել. այդպես հաճախ էր լինում կոմունիստական երկրներում, որոնք արգելում էին ներմուծումը շուկայական տնտեսություն

ունեցող երկրներից կամ բարձր մաքսատուրք էին սահմանում:

Մրցակցային գործընթացը որոշում է նաև տնտեսության տարբեր ոլորտների կազմակերպությունների մեծությունը: Որոշ ոլորտներում, օրինակ՝ ինքնաթիռների ու ավտոմեքենաների արտադրության ոլորտում, կազմակերպությունները պետք է բավականին մեծ լինեն, որպեսզի կարողանան լիարժեք օգտվել մասշտաբի ազդեցությունից: Մեկ ավտոմեքենա արտադրելը խիստ ծախսատար կլինի, բայց երբ հաստատուն ծախսերը բաշխվեն հազարավոր միավորների վրա, մեկ ավտոմեքենայի արտադրական ծախսերը կարող են կտրուկ նվազել: Բնականաբար, սպառողները հակված են գնելու այն կազմակերպություններից, որոնք կարող են ապրանքներն ավելի ցածր ծախսերով արտադրել և ավելի ցածր գներով վաճառել: Նման ոլորտներում փոքր ընկերությունները չեն կարողանա արդյունավետորեն մրցակցել, և կգոյատևեն միայն մեծ ընկերությունները:

Սակայն այլ ոլորտներում փոքր ընկերությունները, որոնք հաճախ կազմավորվում են որպես անհատական ձեռնարկություններ կամ ընկերակցություններ, շատ ավելի ծախսարդյունավետ կլինեն: Երբ սպառողները ավելի բարձր գնահատեն մասնավոր մոտեցումն ու անհատականացված ապրանքները, փոքր ընկերությունները առավելություն կունենան, իսկ մեծ ընկերությունների համար մրցակցելը կդժվարանա: Սա հիմնականում բնորոշ է իրավաբանական և բժշկական ծառայությունների, նրբաճաշակ խոհանոց առաջարկող ռեստորանների, վարսահարդարման և հատուկ տպագրական ծառայությունների շուկաներին: Այդ պատճառով այս շուկաներում սովորաբար գերիշխող դիրք են զբաղեցնում փոքր ընկերությունները:

Որքան էլ պարադոքսալ թվա, մրցակցությունից բխող սեփական շահը հզոր խթան է տնտեսական առաջընթացի համար: Ապրանքների, տեխնոլոգիաների, կազմակերպական մեթոդների և կազմակերպությունների շրջանում առկա դինամիկ մրցակցությունը դուրս կմղի անարդյունավետներին և շարունակ կհանգեցնի ամենաբարձր որակի ապրանքների ու տեխնոլոգիաների հայտնագործմանն ու ներմուծմանը: Երբ

նոր մեթոդները նպաստում են որակի բարձրացմանը և (կամ) կրճատում են ծախսերը, դրանք արագորեն տարածվում են և հաճախ փոխարինում են արտադրության հին մեթոդներին:

Պատմությունը լի է նմանատիպ օրինակներով: Ավտոմեքենան փոխարինում է ձիուն ու սայլակառքին: Սուպերմարկետները փոխարինում են փոքր ընտանեկան մթերային խանութներին: Տեղական փոքր ճաշարաններին հիմնականում փոխարինում են «Մաք Դոնալդսի» նման արագ սննդի ցանցերը: «Քարֆուր» և «Մետրո քեշ ընդ քերի» սուպերմարկետների ցանցերն արագորեն տարածվում են, մինչդեռ այլ մանրածախ կազմակերպություններ կրճատվում կամ փակվում են: MP3-ներն ու iPod-երը փոխարինում են CD նվագարկիչներին, որոնք էլ նախկինում փոխարինել են ժապավենային մագնիտոֆոններին ու վինիլային սկավառակների նվագարկիչներին: Անհատական համակարգիչները փոխարինում են տպագրական մեքենաներին, իսկ սմարթֆոնները՝ ոչ այնքան դյուրակիր համակարգչային սարքերին: Այսպես անվերջ կարելի է շարունակել նմանատիպ օրինակները: Մեծ տնտեսագետ Ջոզեֆ Շումփեթերն այս դինամիկ մրցակցությունն անվանում էր **«ստեղծարար ոչնչացում»**(?) և պնդում էր, որ այն հիմք է հանդիսանում տնտեսական առաջընթացի համար:

Մրցակցությունը մոբիլիզացնում է անձնական շահը և գործի է դնում այն՝ բարձրացնելով մեր հասարակության կենսամակարդակը: Ադամ Սմիթը «Ազգերի հարստությունը» գրքում նշել է.

> «Երբ ակնկալում ենք ընթրիք ստանալ, ապա մսագործի, գարեջրագործի կամ հացթուխի բարեսրտության վրա չէ, որ հույս ենք դնում, այլ նրանց՝ սեփական շահով առաջնորդվելու մղման վրա: Հույսներս դնում ենք ոչ թե նրանց մարդասիրության, այլ նրանց եսասիրության վրա և նրանց հետ խոսում ենք ոչ թե մեր սեփական պահանջմունքների, այլ նրանց առավելությունների մասին»:(24)

Միասին վերցրած՝ մասնավոր սեփականությունը և մրցակցային շուկաները հիմք են հանդիսանում համագործակցային վարքագծի և ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման համար: Երբ մասնավոր սեփականության իրավունքները հստակ սահմանված են և կիրառվում են, արտադրողները բախվում են ռեսուրսների օգտագործման այլընտրանքային ծախսին: Միևնույն ժամանակ բաց և մրցակցային շուկաներում գները արտադրողներին տալիս են ծախսերը ցածր պահելու, սպառողների ցանկությունները հաշվի առնելու և լավագույն որակի ապրանքներ հայտնագործելու ու դրանք արտադրելու լավագույն եղանակները գտնելու ուժեղ խթան:

Կարևոր է նշել, որ մրցակցությունը «բիզնեսի կողմնակիցը» չէ: Իրականում կազմակերպությունները չեն սիրում մրցակցության բախվել և սովորաբար դրանից իրենց պաշտպանող քաղաքականությունների օգտին լոբբինգ են իրականացնում: Նրանք հաճախ փորձում են խոչընդոտներ ստեղծել, որոնք կսահմանափակեն հավանական մրցակիցների մուտքը շուկա: Երբ անցնենք կարգավորման և քաղաքական գործընթացի վերլուծությանը, կրկին ու կրկին կբախվենք օրինակների, որտեղ բիզնես վարքագիծը ձգտում է կրճատել շուկաների մրցակցությունը: Եվ իրոք, այն, որ օլիգարխները կարողանում են որոշակի ապրանքների ու ծառայությունների շուկաներում գերիշխող դիրք զբաղեցնել, տարածված խնդիր է հատկապես հետկոմունիստական երկրներում:

Ընթերցանության նյութ՝

Դուայթ Լի, «Գյուղատնտեսական նշանակության հողերը սպառվում են»

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 2.3

Ողջամիտ և սահմանափակ կարգավորում

Կարգավորող քաղաքականությունները, որոնք կրճատում են փոխանակումը և սահմանափակում են մրցակցությունը, խոչընդոտում են տնտեսական առաջընթացը:

Ինչպես արդեն նշել ենք, մրցակցային շուկաների կողմից ուղղորդվող առևտրից օգուտները նպաստում են ինչպես տնտեսական առաջընթացին, այնպես էլ սոցիալական համագործակցությանը: Պետական կարգավորումները, որոնց հաճախ նպաստում են կայացած բիզնեսները, առևտրի արգելքների և շուկա մուտք գործելու սահմանափակումների խոշոր աղբյուր են հանդիսանում: Գոյություն ունի կարգավորող քաղաքականությունների միջոցով փոխանակումը սահմանափակելու և շուկաների մրցունակությունը կրճատելու երեք հիմնական եղանակ:

Առաջին. կարգավորումները հաճախ սահմանափակում են մուտքը դեպի շուկաներ: Շատ երկրներում կիրառվում են այնպիսի կարգավորումներ, որոնք դժվարացնում են շուկա մուտք գործելը և բիզնես գործունեության տարբեր ոլորտներում մրցակցելը: Եթե ցանկանաք այդպիսի երկրներում որևէ նոր բիզնես սկսել կամ ծառայություններ մատուցել, պետք է արտոնագիր ձեռք բերեք, ձևաթղթեր լրացնեք, տարբեր գերատեսչություններից թույլտվություն ստանաք, ցույց տաք, որ ունեք համապատասխան որակավորում, ապացուցեք, որ ունեք բավարար ֆինանսավորում և անցնեք տարբեր նորմատիվային ստուգումներ: Որոշ պետական պաշտոնյաներ հնարավոր է՝ մերժեն ձեր դիմումը, եթե, իհարկե, չցանկանաք կաշառք տալ կամ ներդրում կատարել նրանց քաղաքական գանձարաններում: Հաճախ ձեր դիմումին հաջողությամբ կարող են հակազդել արդեն կայացած և քաղաքականապես ազդեցիկ այն կազմակերպությունները, որոնց համար

դուք հավանական մրցակից եք։

Տեսանյութ՝

Սննդի շրջիկ կետերի գործունեության ճանապարհին հանդիպող խոչընդոտները

Հերնանդո դե Սոտոն իր «Կապիտալի առեղծվածը» գրքում հայտնում է, որ Պերուի մայրաքաղաք Լիմայում 1990-ականների վերջերին օրական վեց ժամ աշխատող մեկ աշխատախմբից պահանջվել է 289 օր, որպեսզի կարողանան բավարարել հագուստի արտադրության փոքր արտադրամաս բացելու համար անհրաժեշտ կարգավորումների պահանջները (մեկ այլ՝ ավելի վաղ գրված «Այլ ուղի» գրքում, նա բացահայտում է, որ օրինական գործունեություն իրականացնելու թույլտվություն ստանալու համար տասն անգամ կաշառք է պահանջվել, որից երկուսն անհրաժեշտ է եղել վճարել)։ Տնտեսագիտության տրամաբանությունն ընկալելու կարևորությունը ընդգծող օրինակ է այն, որ գուցե պրոֆեսոր դե Սոտոյի գործերի շնորհիվ առկա մեծ ուշադրությունը դեպի նման քաշքշուկները հանգեցրել է նրան, որ վերջին տարիներին զգալիորեն հեշտացվել է բիզնես բացելու համար պանաջվող բյուրոկրատիան։ Համաշխարհային բանկի տվյալների համաձայն՝ նոր բիզնես սկսելու համար պահանջվող ժամանակի համաշխարհային միջին ցուցանիշը 2018թ. կազմել է 20 օր՝ 2005թ. գրանցված 51 օրվա համեմատ։ Պահանջվող ժամանակն զգալիորեն կրճատվել է եկամտային բոլոր մակարդակներն ունեցող երկրներում և աշխարհի բոլոր տարածաշրջաններում, բացի Հյուսիսային Ամերիկայից, որտեղ պահանջվող ժամանակի արդեն իսկ ցածր՝ 3.5 օր ցուցանիշը մնացել է անփոփոխ։ Զարմանալի չէ, որ վարկանիշային աղյուսակի վերջին տեղն զբաղեցնում է Վենեսուելան, որտեղ օրինական բիզնես բացելու համար կարող է պահանջվել 230 օր։ Ամենաբարձր ցուցանիշն ունեին Նոր Զելանդիան և Վրաստանը, որտեղ գործընթացը կարելի է ավարտել կես օրում։[(25)]

Հետկոմունիստական երկրներից Բոսնիա և Հերցեգովինայում բիզնես սկսելու գործընթացն ամենաերկարն էր տևում (80 օր)։ Հետկոմունիստական երկրներն իրականում մեծ առաջընթաց են գրանցել բիզնես սկսելու գործընթացը դյուրացնելու հարցում. այն տարածաշրջանի երկրներում միջինը 14 օր է տևում, այնինչ Արևելյան Ասիայում՝ 23, իսկ Լատինական Ամերիկայում՝ 28 օր։

Երկրորդ. այն կարգավորումները, որոնք օրենքի գերակայությունը և պայմանագրային ազատությունը փոխարինում են քաղաքական իշխանությամբ, առևտրից ստացվող օգուտների վրա բացասաբար անդրադառնալու միտում ունեն։ Որոշ երկրներ սովորություն ունեն ընդունելու օրենքներ, որոնք պետական գերատեսչություններին տալիս են մեծ հայեցողական լիազորություններ։ Օրինակ՝ 1980-ականների կեսերին Գվատեմալայի մաքսային աշխատակիցներին թույլատրվում էր չպահանջել մաքսատուրքերի վճարումը, եթե նրանք կարծում էին, որ դա բխում է «պետության շահերից»։ Այսպիսի օրենսդրությունը պետական պաշտոնյաների համար կաշառք պահանջելու բաց հրավեր է։ Այն կարգավորման դաշտում անորոշություն է ստեղծում և բիզնես գործունեությունը դարձնում է ավելի ծախսատար ու պակաս գրավիչ, հատկապես բարեխիղճ մարդկանց համար։ Կարգավորումներին ենթարկվելու հասարակության միտումը հաճախ բխում է ավելի մաքուր շրջակա միջավայր ունենալու ցանկությունից կամ սպառողներին անբարեխիղճ գործարարներից պաշտպանելու մղումից։ Այս ոլորտներում կարգավորումները կարող են դրական դեր կատարել։ Սակայն նույնիսկ այստեղ օրենքը պետք է լինի ճշգրիտ սահմանված, միանշանակ և ոչ խտրական։ Հակառակ դեպքում այն խոչընդոտ կհանդիսանա առևտրից օգուտներ ստանալու հարցում։

Կարգավորումները որոշ կազմակերպությունների հաճախ օգնում են՝ սահմանափակելով նրանց մրցակիցների գործունեությունը։ Քանի որ այսպիսի կարգավորումները շահավետ են դրանցից օգուտ ստացողներից միայն քչերի համար, դրանք առաջացնում են լրացուցիչ ծախս.

կազմակերպությունները, արհմիությունները և հատուկ հետաքրքրության այլ խմբեր կձգտեն օգուտ գտնել իրենց հաճախորդների համար՝ փորձելով ազդել քաղաքական գործընթացի վրա: Ոմանք լոբբինգի օգնությամբ կդրդեն քաղաքական գործիչներին ու կարգավորողներին արգելքներ սահմանել կամ ավելի մեծացնել այդ արգելքների ազդեցությունը, մինչդեռ մյուսները (որոնք ամենաշատն են տուժել) լոբբինգի միջոցով կփորձեն նվազեցնել այդ արգելքների ազդեցությունները: Ցանկացած խնդրի բոլոր կողմերն ընդգրկող լոբբինգը վատնում է բարձր որակավորում ունեցող անհատների ժամանակն ու ջանքերը, որոնք ուրիշների արտադրողականությունը նվազեցնող քաղաքականություններից քաղաքական օգուտներ քաղելու փոխարեն կարող էին բարեկեցություն ստեղծել: Այն ջանքերը, որոնք արժեքավոր ռեսուրսները վատնում են այնպիսի եղանակներով, որ նույնիսկ եթե անհատների կամ ընկերության համար շահավետ են, բայց ընդհանուր հասարակության համար՝ ոչ, կոչվում են **«շորթող» վարքագիծ**(?) և հաճախ կարգավորումների հետևանք են հանդիսանում:

Տեսանյութ՝

Բարի մտադրությունների ռիսկերը

Երրորդ. առևտրի վրա ճնշում է գործադրում նաև գների վերահսկման մեխանիզմների կիրառումը: Պետությունը երբեմն գները սահմանում է շուկայականից բարձր մակարդակում: Օրինակ՝ որոշ պետություններ պահանջում են, որ գյուղատնտեսական տարբեր ապրանքներ արտադրողներին նրանց մթերքի դիմաց սահմանված նվազագույն գին վճարեն: Ավելի բարձր սահմանված գների դեպքում գնորդներն ավելի քիչ քանակով կգնեն, քան հակառակ դեպքում: Որոշ պետություններ սահմանում են նաև այնպիսի գներ, որոնք շուկայականից ավելի ցածր են, ինչպես բնակվարձի վերահսկման և էլեկտրաէներգիայի կարգավորվող սակագների դեպքում: Արտադրվող և վաճառվող միավորների քանակի տեսանկյունից

էական տարբերություն չկա՝ գների վերահսկման արդյունքում գները բարձրանում են, թե իջնում: Երկուսի դեպքում էլ կնվազեն ինչպես առևտրի ծավալները, այնպես էլ արտադրությունից և փոխանակումից ստացվող օգուտները:

Աշխարհի ամենատարածված գնային վերահսկողության միջոցը, հավանաբար, **նվազագույն աշխատավարձի**(?) դրույքաչափն է: Նվազագույն աշխատավարձի դրույքաչափը սահմանում է այնպիսի **նվազագույն գնային սահման**(?), որը որոշ աշխատողների (և հաստիքների) ժամավճարը բարձրացնում է շուկայական մակարդակից: Ներկայումս այս խնդիրն արդիական է Հյուսիսային Մակեդոնիայում և շատ այլ եվրոպական երկրներում: Եվրամիության անդամ-երկրների շրջանում տարեկան նվազագույն աշխատավարձը 2017թ. (ճշգրտվել է ըստ գնային մակարդակների տարբերությունների) կազմել է 7 900 ԱՄՆ դոլարից (Լատվիայում) մինչև 22 600 ԱՄՆ դոլար (Նիդերլանդներում):

Տնտեսագիտության հիմնական կանխադրույթը ցույց է տալիս, որ նվազագույն աշխատավարձի բարձրացումը կրճատում է ցածր որակավորում ունեցող աշխատողների զբաղվածությունը: Զբաղվածության կրճատման չափի շուրջ առկա է որոշակի տարակարծություն, սակայն էմպիրիկ ապացույցները ցույց են տալիս, որ նվազագույն աշխատավարձի յուրաքանչյուր 10 տոկոս բարձրացում կրճատում է զբաղվածությունը 1-ից 2 տոկոսով: Քանի որ աշխատավարձի բարձրացման դեպքերը զգալիորեն ավելի շատ են, քան զբաղվածության կրճատման դեպքերը, նվազագույն աշխատավարձի բարձրացումը գրեթե միշտ կբարձրացնի ցածր որակավորում ունեցող աշխատողների ընդհանուր վարձատրության չափը: Նվազագույն աշխատավարձերի բարձրացման կողմնակիցները կարծում են, որ ընդհանուր վարձատրության բարձրացումն արդարացնում է զբաղվածության հարաբերականորեն փոքր կրճատման հետ կապված ծախսերը:

Տեսանյութ՝

Նվազագույն ժամային աշխատավարձի ձախողումը

Նվազագույն աշխատավարձերի բարձրացման կողմնակիցներից շատերը կարծում են նաև, որ դա կնպաստի **աղքատության**(?) ցուցանիշի կրճատմանը: Առաջին հայացքից սա ճիշտ է թվում, սակայն տվյալների ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ այս հարցը խիստ վիճելի է: Դրա հիմնական պատճառները մի քանիսն են: Վերցնենք, օրինակ, Միացյալ Նահանգների ցուցանիշները: Նվազագույն աշխատավարձ ստացող աշխատողների մեծամասնությունը՝ մոտ ութսուն տոկոսը, աղքատության շեմից բարձր եկամուտներ ունեցող **տնային տնտեսություններից**(?) են, իսկ մեկ երրորդն ապրում է միջինից բարձր եկամուտ ունեցող տնային տնտեսություններում: Նվազագույն աշխատավարձ ստացող աշխատողների կեսը 16-ից 24 տարեկան են, և նրանց մեծ մասն աշխատում է կես դրույքով: Նվազագույն աշխատավարձ ստացող յոթ աշխատողից միայն մեկը (մոտ տասնհինգ տոկոսը) մեկ կամ երկու երեխա ունեցող ընտանիքի հիմնական կերակրողն է: Հետևաբար նվազագույն աշխատավարձ ստացող սովորական աշխատողն ամուրի է, երիտասարդ է, կատարում է կես դրույքով լրացուցիչ աշխատանք և աղքատության շեմից բարձր եկամուտ ունեցող տնային տնտեսությունից է: Երկրորդ. նվազագույն աշխատավարձի բարձրացումն ունի անցանկալի հետևանքներ: Գործատուները քայլեր կձեռնարկեն աշխատավարձի բարձրացման հետ կապված իրենց ծախսերը վերահսկելու (կամ փոխհատուցելու) ուղղությամբ: Դրանք կարող են լինել աշխատած ժամերի և վերապատրաստման հնարավորությունների կրճատման, ոչ այնքան հարմար աշխատանքային գրաֆիկի և անկանխիկ պարգևավճարների նվազեցման տեսքով: Բացի այդ, նվազագույն աշխատավարձ ստացող աշխատողներից շատերն այնպիսի ապրանքների սպառողներ են, որոնց վրա ազդում է նվազագույն աշխատավարձի բարձրացումը: Այդ աշխատողները ցածր եկամուտ ստացող այլ

սպառողների, օրինակ՝ թոշակառուների հետ միասին պետք է ավելի թանկ վճարեն այնպիսի ապրանքների համար, ինչպիսին արագ սնունդն է: Հետևաբար, նվազագույն աշխատավարձ ստացող աշխատողների իրական վարձատրության աճը կլինի ավելի փոքր, քան նվազագույն աշխատավարձի աճը:[(26)] Ի վերջո, Միացյալ Նահանգների աղքատ ընտանիքների կեսից ավելին աշխատող չունեն, որը նշանակում է, որ նվազագույն աշխատավարձի բարձրացումը նրանց չի օգնի:

Առավել թույլ զարգացած երկրներում նվազագույն աշխատավարձերի մասին վկայությունը բազմազան է, սակայն հիմնականում ցույց է տալիս, որ եթե նվազագույն աշխատավարձը բավականին բարձր է, այն կարող է նպաստել օրինական տնտեսությունում աշխատավարձերի բարձրացմանը՝ օրինական տնտեսությունից մեծ թվով աշխատողների մղելով դեպի ստվերային ոլորտ, որտեղ վարձատրությունն ավելի ցածր է և շատ ավելի փոփոխական:

Ցածր որակավորմամբ երիտասարդ աշխատուժի վրա նվազագույն աշխատավարձի ունեցած ազդեցությունները դիտարկելիս կարևոր է հաշվի առնել թե՛ կարճաժամկետ, թե՛ երկարաժամկետ ազդեցությունները: Աշխատանքային փորձը երիտասարդ աշխատողներին հնարավորություն է տալիս զարգացնել ինքնավստահությունը, ձևավորել լավ աշխատանքային սովորություններ, հմտություններ և մոտեցումներ, որոնք նրանց ավելի արժեքավոր աշխատողներ կդարձնեն ապագա գործատուների համար: Այս հնարավորությունը հատկապես կարևոր է ավագ դպրոցից դուրս մնացածների և ցածր կրթամակարդակ ունեցողների համար: Եթե այս երիտասարդները չկարողանան գործատուներին ապացուցել, որ իրենք արժեքավոր են և աշխատավայրում գործնական հմտություններ չզարգացնեն, հավանականությունը փոքր է, որ ապագայում կարողանան առաջխաղացում և բարձր եկամուտներ ունենալ:

Բարձր կրթամակարդակ ունեցող աշխատողների դեպքում բարձր է գնահատվում աշխատանքային փորձը և հմտությունների զարգացումը: Օրինակ՝ քոլեջի ուսանողները հաճախ աշխատում են որպես չվարձատրվող

փորձնականներ, այսինքն՝ փորձ ձեռք բերելու համար առանց աշխատավարձի աշխատում են պետական մարմիններում և հասարակական կազմակերպություններում, որպեսզի մեծացնեն ապագայում բարձր եկամուտներ վաստակելու իրենց հնարավորությունները: Ավելին, Միացյալ Նահանգների Կոնգրեսի անդամները քոլեջների ուսանողների շրջանում գովազդում են չվարձատրվող փորձնականների աշխատանքը՝ նշելով սկսնակ աշխատողների համար աշխատանքային փորձի առկայության առավելությունը: Այնուամենայնիվ, այս նույն քաղաքական գործիչներից շատերը կողմ են նվազագույն աշխատավարձի այն մակարդակներին, որոնք կրճատում են անապահով երիտասարդների՝ փորձ և աշխատավայրում հմտություններ ձեռք բերելու հնարավորությունները, որը կմեծացնի ապագայում աշխատանք գտնելու նրանց հեռանկարները: Ցածր որակավորում ունեցող երիտասարդների վրա այս բացասական ազդեցությունը գրեթե միշտ անտեսվում է բոլորի, բայց ոչ տնտեսագետների կողմից: Այնուամենայնիվ, դա նվազագույն աշխատավարձերի կարևոր անցանկալի երկրորդային ազդեցությունն է, որը բացասաբար է ազդում երիտասարդների երկարաժամկետ զբաղվածության վրա, հատկապես նրանց, որոնց կրթամակարդակն ամենացածրն է:

Տեսանյութ՝

Նվազագույն աշխատավարձ. լա՞վ է, թե՞ վատ

Կարգավորումները հատկապես կարևոր են **աշխատաշուկաներում**(?): Շատ երկրներ այնպիսի իրավական նորմեր են ընդունել, որոնք հակասում են տարբեր խնդիրների կարգավորմանն ուղղված պայմանագրերին կամ կամավոր համաձայնագրերին և խաթարում են դրանց կիրառությունը: Այդպիսի օրինակ են աշխատանքից ազատելու կանոնակարգերը: Մի շարք եվրոպական երկրներում աշխատուժը կրճատել ցանկացող գործատուներից պահանջվում է. 1) թույլտվություն ստանալ պետական մարմիններից, 2)

աշխատանքից ազատվող աշխատակիցներին մի քանի ամիս առաջ նախապես տեղեկացնել ազատման մասին և 3) ևս մի քանի ամիս շարունակել վճարել ազատված աշխատակիցներին:

Կարող է թվալ, թե նման կանոնակարգերը բխում են աշխատողների շահերից, սակայն պետք է հաշվի առնել երկրորդային ազդեցությունները: Այն կանոնակարգերը, որոնք աշխատողների ազատումը ծախսատար են դարձնում, ծախսատար են դարձնում նաև նրանց աշխատանքի ընդունումը: Աշխատանքից ազատելու հետ կապված մեծ ծախսերի պատճառով գործատուները դժկամությամբ լրացուցիչ աշխատողներ կվարձեն: Արդյունքում նոր աշխատուժի համար դժվար կլինի աշխատանք գտնելը, և զբաղվածության աճի տեմպերը կդանդաղեն: Այսպես եղել է եվրոպական երկրներում, որտեղ աշխատաշուկայի՝ սահմանափակումներ նախատեսող կարգավորումներն ավելի խիստ են, քան Միացյալ Նահանգներում: Հիմնականում այսպիսի կարգավորումների պատճառով է, որ Արևմտյան Եվրոպայի որոշ երկրներում, օրինակ՝ Իտալիայում, Իսպանիայում և Ֆրանսիայում, գործազրկության մակարդակն անցած մի քանի տասնամյակների ընթացքում առնվազն 4-5 տոկոսով ավելի բարձր էր, քան Միացյալ Նահանգներում:[27] Ջոն Հոփքինսի համալսարանում Սթիվ Հենկիի կատարած հետազոտությունը ցույց է տվել, որ 2010-2015թթ. նվազագույն աշխատավարձ ունեցող ԵՄ երկրների գործազրկության մակարդակն առնվազն 50%-ով բարձր է եղել այն երկրների գործազրկության մակարդակից, որտեղ նվազագույն աշխատավարձ սահմանված չէ:

Հետկոմունիստական Ռուսաստանը նվազագույն աշխատավարձերի հետևանքներն ուսումնասիրելու համար հետաքրքիր դաշտ է: Երկրում 2007թ. դաշնային նվազագույն աշխատավարձն ավելի քան կրկնապատկվեց (իսկ որոշ տարածաշրջաններում նույնիսկ ավելի շատ բարձրացվեց): Դա հանգեցրեց նրան, որ երիտասարդների շրջանում գործազրկությունը նվազեց, իսկ ստվերային տնտեսությունն աճեց:[28]

Թեև աշխատանքի ընդունման և աշխատանքից ազատման կարգավորումները Միացյալ Նահանգներում ընդհանուր առմամբ ավելի քիչ

սահմանափակող են, քան Եվրոպայում, **մասնագիտական արտոնագրումը**(?) աշխատաշուկայի լուրջ սահմանափակում է հանդիսանում թե՛ Միացյալ Նահանգներում, թե՛ Եվրոպական Միությունում: Միացյալ Նահանգներում մասնագիտական արտոնագրումն իրականացվում է հիմնականում նահանգային մակարդակով: Արտոնագիր ստանալու համար պետք է վճարել չափավորից առասպելական չափերի հասնող վճարներ, մասնակցել 6-ից 12 ամիս տևողությամբ վերապատրաստման դասընթացների և քննություններ հանձնել:

Դեռևս 1970թ. ամերիկացիների տասնհինգ տոկոսից պակաս մասն էր արտոնագիր պահանջող մասնագիտություններով աշխատում: Այսօր այդ թիվը մոտ երեսուն տոկոս է և շարունակում է աճել: 1980-ականների կեսերին առնվազն մեկ նահանգում 800 մասնագիտության արտոնագիր տրվեց: Ըստ Արտոնագրման, հարկադիր կատարման և կարգավորման խորհրդի՝ ներկայումս ավելի քան 1100 մասնագիտություն է արտոնագրվել: Վերջին ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ Եվրոպական Միության աշխատողների մոտ քսաներկու տոկոսը պետք է բավարարի մասնագիտական արտոնագրման պահանջները՝ չնայած նրան, որ նման պահանջների քանակը և ազդեցությունը տարբեր անդամ-երկրներում խիստ տարբեր է. օրինակ՝ Գերմանիան առաջին տեղում է՝ 33 տոկոս ցուցանիշով: Հաշվարկվել է, որ 2015թ. ԵՄ-ում արտոնագրման հետևանքով հարակից ոլորտներում զբաղվածությունը կրճատվեց մոտ 700 000 աշխատատեղով: Նույն ուսումնասիրությունը ցույց է տվել, որ սահմանափակող արտոնագրմամբ պայմանավորված շուկայականից բարձր աշխատավարձերը նպաստում են ԵՄ-ում եկամտային անհավասարությանը: (29)

Արտոնագրման կողմնակիցները պնդում են, որ անհրաժեշտ է պաշտպանել սպառողներին անորակ և պոտենցիալ ոչ անվտանգ ապրանքներից: Սակայն արտոնագրեր պահանջվում են բազմաթիվ մասնագիտությունների համար, որոնք հասարակության անվտանգության կամ սպառողի պաշտպանության հետ գրեթե առնչություն չունեն:(30) Օրինակ՝

Միացյալ Նահանգներում մեկ կամ մի քանի նահանգում պահանջվում է արտոնագիր ունենալ՝ հետևյալ մասնագիտություններով աշխատելու համար. ինտերիերի դիզայներ, դիմահարդար, ֆլորիստ, հյուսքերով սանրվածքի մասնագետ, շամպունի մասնագետ, դիետոլոգ, մասնավոր խուզարկու, սպորտային մարզիչ, զբոսավար, լողական սարքեր տեղադրող մասնագետ, թաղման բյուրոյի աշխատակից, դագաղավաճառ և նույնիսկ՝ կզաքիս պահող ու ձեռնագուշակ: Արտոնագրումը պարտադրող պահանջը հազվադեպ է գալիս սպառողների խմբերից: Հակառակը՝ այն գրեթե միշտ պահանջում են նրանք, որոնք արդեն աշխատում են տվյալ մասնագիտությամբ: Սա չի զարմացնում տնտեսագետներին, քանի որ ներկայիս մատակարարները արտոնագրման անմիջական շահառուներն են:

Արտոնագրված մի շարք մասնագիտությունների համար բարձր արտադրողականություն ապահովող անհրաժեշտ հմտությունները մարդիկ հաճախ կարող են ստանալ աշխատավայրում փորձի ձեռքբերման և տվյալ բնագավառում փորձառություն ունեցող այլ մարդկանց հետ աշխատելու միջոցով: Արտոնագրման պահանջները թույլ չեն տալիս այս մեթոդներով իրենց հմտությունները զարգացնող մարդկանց իրենց ուզած կարիերան հետապնդել: Արտոնագրումը, հատկապես երբ այն երկարատև ֆորմալ կրթություն և բարձր վարձեր է ենթադրում, կրճատում է առաջարկը և բարձրացնում է արտոնագրված մասնագետների կողմից տրամադրվող ապրանքների ու ծառայությունների գինը: Նրանք, որոնք ներկայումս աշխատում են որևէ մասնագիտությամբ, օգուտ են ստանում ի հաշիվ սպառողների և չարտոնագրված պոտենցիալ արտադրողների: Չարտոնագրված արտադրողների զբաղվածության հնարավորությունները կրճատվում են, իսկ առևտրից ստացվող պոտենցիալ օգուտները՝ կորչում:

Արտոնագրման հիանալի այլընտրանք է **հավաստագրումը**(?): Հավաստագրման միջոցով պետությունը կարող է մատակարարներից պահանջել սպառողներին տեղեկություն տրամադրել իրենց կրթության, վերապատրաստումների և այլ որակավորումների մասին՝ որևէ մեկին չարգելելով իր ընտրած բնագավառում աշխատելը: Ըստ էության

հավաստագրումը սպառողներին տեղեկություն է տրամադրում մատակարարի որակավորման մասին՝ չսահմանափակելով նրանց ընտրությունները: Ավելին, հավաստագրումը մատակարարներին թույլ է տալիս կատարելագործել և ցուցադրել իրենց կարողությունները՝ սպառողներին տրամադրելով ընդամենը իրազեկ ընտրություն կատարելու համար անհրաժեշտ տեղեկություն:

Հաճախ կարգավորումները խնդիրները լուծելու հեշտ միջոց են: Ավելի բարձր աշխատավարձե՞ր եք ուզում: Բարձրացրե՛ք նվազագույն աշխատավարձը: Գործազրկության ցածր մակարդա՞կ եք ուզում: Ընդունե՛ք օրենքներ, որոնք էլ ավելի կդժվարացնեն աշխատողներին աշխատանքից ազատելը: Ուզում եք ավելի բա՞րձր վաստակել որևէ մասնագիտությամբ: Սահմանափակե՛ք գին իջեցնող մրցակցի մուտքը: Բայց այստեղ կա մի խնդիր. այս պարզագույն քաղաքականությունները չեն ընդլայնում արտադրությունը և անտեսում են երկրորդային ազդեցությունները: Մեր կենսամակարդակն ուղղակիորեն կապված է մարդկանց կողմից բարձր գնահատվող ապրանքների ու ծառայությունների արտադրության հետ: Փոխշահավետ առևտուրը և մրցակցային շուկաները նպաստում են ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործմանը և արտադրության կազմակերպման ավելի լավ մեթոդներ գտնելուն: Դրանք օգնում են, որպեսզի ավելի մեծ արժեք ստանանք մեր ռեսուրսներից: Հետևաբար, այն կարգավորող քաղաքականությունները, որոնք արգելքներ են ստեղծում առևտրի և շուկաներ մուտք գործելու համար, գրեթե միշտ անարդյունավետ են: Եթե մի երկիր ցանկանում է զարգանալ և բարգավաճել, այն պետք է կրճատի առևտուրը և շուկաների մրցունակությունը սահմանափակող կարգավորումները:

Ընթերցանության նյութ՝

Դուայթ Լի, «Օգնության կանչերի վերահսկում»

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 2.4

Արդյունավետ կապիտալի շուկա

Սեփական ներուժն իրացնելու նպատակով պետությունում պետք է գործի այնպիսի մեխանիզմ, որը կապիտալը կուղղի դեպի հարստություն ստեղծող նախագծեր:

Թեև յուրաքանչյուր արտադրության նպատակը սպառումն է, ռեսուրսները հաճախ պետք է նախ և առաջ օգտագործել մեքենաներ, ծանր սարքավորումներ և շինություններ կառուցելու համար, որոնք այնուհետև կարող են օգտագործվել ցանկալի սպառողական ապրանքներ արտադրելու համար: Այլ կերպ ասած՝ ներդրումները մեծացնում են ապագա սպառումը, սակայն դրա համար որոշ չափով անհրաժեշտ է հրաժարվել այսօրվա սպառումից: **Կապիտալ ներդրումները**(?), որոնք երկարակյաց ռեսուրսների կառուցման և զարգացման նպատակով կատարվող ներդրումներ են և նախատեսված են նպաստելու ապագայում ավելի շատ սպառողական ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրելուն, տնտեսական աճի կարևոր պոտենցիալ աղբյուր են հանդիսանում: Օրինակ՝ եթե տեղական պիցերիան որպես ներդրումային ապրանք վառարան ձեռք բերի, դա նրան կօգնի ապագայում մեծացնել իր արտադրանքի ծավալը:

Ներդրումային ապրանքների(?) արտադրության համար օգտագործված ռեսուրսները (օրինակ՝ աշխատուժը, հողը և ձեռներեցական ներուժը) այլևս հասանելի չեն լինի սպառողական ապրանքներ արտադրելու համար: Եթե սպառենք այն ամենն, ինչ արտադրում ենք, ապա ներդրումների համար ռեսուրսներ չեն լինի: Հետևաբար, ներդրումները պահանջում են խնայողություն, այսինքն՝ կրճատել ընթացիկ սպառման ծավալները, որպեսզի հնարավոր լինի ապահովել միջոցների առկայությունն այլ նպատակներով կիրառման համար: Ներդրողը կամ նա, ով պատրաստ է ներդրողին միջոցներ տրամադրել, պետք է **խնայողություն**(?) կատարի՝ ներդրումը ֆինանսավորելու համար: Խնայողությունը ներդրումային գործընթացի անբաժանելի մասն է:

Սակայն ոչ բոլոր ներդրումային ծրագրերն են արդյունավետ: Ներդրումային ծրագիրը կնպաստի պետության բարեկեցության ավելացմանը միայն այն դեպքում, եթե ներդրման արդյունքում թողարկված լրացուցիչ արտադրանքի արժեքը գերազանցի ծախսերը: Հակառակ դեպքում նախագիծն անարդյունավետ է և նվազեցնում է բարեկեցությունը: Երբևէ հնարավոր չէ ներդրում կատարելուց առաջ ստույգ կանխատեսումներ անել, հետևաբար նույնիսկ ամենախոստումնալից ներդրումային ծրագրերով էլ երբեմն չի հաջողվում բարձրացնել բարեկեցության մակարդակը: Իր պոտենցիալը հօգուտ տնտեսական առաջընթացի առավելագույնս օգտագործելու համար պետությունը պետք է ունենա այնպիսի մեխանիզմ, որը կներգրավի խնայողությունները և կուղղի դրանք դեպի հարստություն ստեղծելու բարձր հավանականություն ունեցող ներդրումային ծրագրեր:

Շուկայական տնտեսությունում այդ գործառույթն իրականացնում է **կապիտալի շուկան**(?): Մեծ առումով այն ներառում է բաժնետոմսերի, պարտատոմսերի և անշարժ գույքի շուկաները: Կապիտալի շուկայի աշխատանքում կարևոր դեր են կատարում **ֆինանսական հաստատությունները**(?), այդ թվում՝ **ֆոնդային բորսաները**(?), բանկերը, ապահովագրական ընկերությունները, ներդրումային փոխադարձ ֆոնդերը և ներդրումային ընկերությունները:

Մասնավոր ներդրողները, ինչպիսիք են փոքր ձեռնարկատերերը, ընկերությունների բաժնետերերը և **վենչուրային կապիտալիստները**(?), կապիտալի շուկայում իրենց սեփական միջոցները ռիսկի են ենթարկում: Սակայն ներդրողները երբեմն սխալներ են գործում: Նրանք երբեմն ծրագրեր են նախաձեռնում, որոնք անեկամտաբեր են: Եթե ներդրողները պատրաստ չլինեին դիմել նման ռիսկերի, բազմաթիվ նոր գաղափարներ չէին փորձարկվի, և շահավետ, բայց ռիսկային շատ ծրագրեր չէին իրականացվի:

Դիտարկենք ձեռներեցության, ռիսկերի դիմելու և կապիտալի շուկայի դերը համացանցային ծառայությունների զարգացման գործում: 1990-ականների կեսերին Սերգեյ Բրինը (Ռուսաստանից եկած ներգաղթյալ) և Լարի Փեյջը Կալիֆորնիայի Սթենֆորդի համալսարանի շրջանավարտներ էին, որոնք համացանցում տեղեկության որոնման պարզեցմանն ուղղված գիտահետազոտական ծրագրի վրա էին աշխատում: Կարող էր թվալ, թե նրանք հաջողակ ձեռներեց լինելու համար լավ թեկնածուներ չէին: Սակայն 1998թ. Բրինը և Փեյջը հիմնադրում են անվճար համացանցային ծառայություններ տրամադրող և գովազդից եկամուտ ստացող Google Inc. ընկերությունը: Նրանց մշակած համացանցային որոնման հզոր համակարգն ամեն օր բարձրացնում է միլիոնավոր մարդկանց և ընկերությունների արտադրողականությունը: Բրինը և Փեյջը մեծ կարողություն կուտակեցին, իսկ Google-ը բոլորին հայտնի ապրանքանիշ դարձավ և 2018թ. դրությամբ ուներ ավելի քան 85 000 աշխատակից (իր Alphabet գլխամասային ընկերության հետ միասին): Նախորդ տասնամյակում համացանցային այլ ընկերություններ, ինչպիսիք են eBay-ը և Amazon-ը, նույնպես մեծ շահույթներ ստացան և զգալի աճ գրանցեցին:

Սակայն բազմաթիվ այլ ինտերնետ ստարտափներ բոլորովին այլ ճակատագիր ունեցան: Շատ «կետ-com»-եր, օրինակ Broadband Sports-ը և eVineyard-ը, ձախողվեցին, որովհետև նրանց եկամուտները չէին ծածկում ծախսերը: Այս ընկերությունների մեծ հույսերը չիրականացան:

Անորոշության պայմաններում կատարված սխալ ներդրումները այն անխուսափելի գինն են, որը պետք է վճարել նոր տեխնոլոգիաների և

ապրանքների համար արդյունավետ նորարարություններ մշակելու դիմաց: Սակայն նմանատիպ անարդյունավետ նախագծերը պետք է ճանաչել և դադարեցնել: Շուկայական տնտեսությունում այս գործառույթն իրականացնում է կապիտալի շուկան: Եթե ընկերությունը շարունակում է վնասներ կրել, ներդրողները վաղ թե ուշ կդադարեցնեն ծրագրի իրականացումը և այլևս չեն վատնի իրենց գումարը:

Հաշվի առնելով փոփոխությունների տեմպը և ձեռներեցական տաղանդի բազմազանությունը՝ կապիտալի բաշխման վերաբերյալ հիմնավորված որոշում կայացնելու համար պահանջվող գիտելիք ցուցաբերելը որևէ առանձին ղեկավարի, արդյունաբերության պլանավորման հանձնաժողովի կամ որևէ պետական մարմնի իրավասությունից դուրս է: Առանց մասնավոր կապիտալի շուկայի ոչ մի մեխանիզմ չի կարող ներդրումային միջոցները կայուն կերպով ուղղել դեպի հարստություն ստեղծող նախագծեր:

Ինչո՞ւ: Երբ ներդրումային միջոցները բաշխում է պետությունը, այլ ոչ թե շուկան, գործոնների բոլորովին այլ հավաքակազմ է գործի դրվում: Ծրագրերի ընտրությունը որոշվում է քաղաքական ազդեցությամբ, այլ ոչ շուկայական եկամտաբերությամբ: Շատ ավելի հավանական են դառնում հարստությունը կրճատող, այլ ոչ հարստություն ստեղծող ներդրումային ծրագրերը: Քաղաքական որոշումներ կայացնելիս ևս նախապատվությունը տրվում է նոր ծրագրերին, այլ ոչ հին ծրագրերին օժանդակելուն: Նոր ճանապարհի բացումն ավելի աչքի ընկնող իրադարձություն է, քան փոսեր վերանորոգելը:

Սա պարզ երևում է խորհրդային ժամանակաշրջանի կենտրոնական պլանավորմամբ սոցիալիստական տնտեսությունների փորձով: Չորս տասնամյակ շարունակ (1950–1990թթ.) այս երկրներում ներդրումների ցուցանիշն աշխարհում ամենաբարձրերից էր: Կենտրոնական պլանավորման մարմինները ազգային արտադրանքի մոտ մեկ երրորդն օգտագործում էին կապիտալ ներդրումների համար: Սակայն ներդրումների նույնիսկ այս բարձր ցուցանիշները շատ չնպաստեցին կենսամակարդակի բարձրացմանը, քանի որ ֆինանսավորման ենթակա ծագրերը որոշվում էին

ոչ թե տնտեսական, այլ քաղաքական նկատառումներից ելնելով: Ռեսուրսները հաճախ վատնվում էին տնտեսապես ոչ նպատակահարմար ծրագրերի վրա, իսկ քաղաքական առաջնորդները հավանություն էին տալիս քաղաքական տեսանկյունից խիստ աչքի ընկնող («հեղինակավոր») ներդրումներին: Բերենք ռեսուրսների անարդյունավետ բաշխման երկու օրինակ: Ստալինը պնդում էր, որ կառուցվի Սպիտակ ծով-Բալթյան ջրանցքը, սակայն նրա սահմանած անխոհեմ սեղմ ժամկետները պահպանելու արդյունքում ջրանցքը չափազանց ծանծաղ և անպիտան ստացվեց: Ղազախստանում ամերիկյան և կանադական տափաստանների մակարդակով ցորեն արտադրելու Խրուշչովի ծրագրի իրականացման շրջանակներում հսկայական ոռոգման համակարգեր կառուցվեցին, և դա ժամանակի ընթացքում հանգեցրեց Արալյան ծովի չորացմանը[(31)]:

Արալյան ծովը տարբեր ժամանակահատվածներում

Ներդրումների սխալ օգտագործումը և դինամիկ փոփոխությունները հաշվի չառնելը այս երկրներից շատերում ի վերջո հանգեցրին սոցիալիզմի փլուզմանը:

Տեսանյութ՝

Գլոբալ գյուղը

Վերջերս ԱՄՆ-ում բնակարանային շինարարության ֆինանսավորման համար պետության կողմից վարկային միջոցներ տրամադրելու փորձը նույնպես ցույց է տալիս, թե ինչպես է գործում կապիտալի քաղաքական բաշխումը: Դաշնային ազգային հիպոթեքային ասոցիացիան և Բնակարանային հիպոթեքային վարկավորման դաշնային կորպորացիան, որոնց սովորաբար անվանում են Fannie Mae և Freddie Mac, համապատասխանաբար 1968թ. և 1970թ. Կոնգրեսի կողմից գրանցվել են որպես պետության կողմից ֆինանսավորվող կորպորացիաներ: Ենթադրվում էր, որ այդ կորպորացիաները կբարելավեին կապիտալի շուկայի աշխատանքը և բնակարանային վարկավորումը կդարձնեին ավելի մատչելի: Չնայած նրան, որ Fannie Mae-ը և Freddie Mac-ը մասնավոր ընկերություններ էին՝ ներդրողները գիտակցում էին, որ միջոցների հավաքագրման համար նրանց թողարկած պարտատոմսերի ռիսկայնությունը ավելի փոքր է, որովհետև դրանք երաշխավորված են պետության կողմից: Արդյունքում Fannie Mae և Freddie Mac ընկերությունները կարողացան միջոցներ փոխառել մոտ կես տոկոսային կետով ավելի էժան, քան մասնավոր ընկերությունները: Դա նրանց մեծ առավելություն տվեց մրցակիցների նկատմամբ և երկար տարիներ բարձր եկամուտներ ապահովեց:

Սակայն պետական ֆինանսավորումը նաև խիստ քաղաքականացրեց Fannie Mae և Freddie Mac ընկերությունները: Նրանց տնօրենների խորհրդի մի քանի անդամներին նշանակեց նախագահը: Fannie Mae և Freddie Mac ընկերությունների բարձրագույն ղեկավարությունը Կոնգրեսի առանցքային

առաջնորդներին մեծ քաղաքական աջակցություն էր տրամադրում: Նրանք նաև Կոնգրեսի անձնակազմի աշխատակիցներին հաճախ բարձր վարձատրվող աշխատանք էին առաջարկում, որոնք էլ այնուհետև լոբբինգի էին ենթարկում իրենց նախկին պետական ղեկավարներին: Նրանց լոբբիստական գործունեությունը լեգենդար էր: 1998-ից մինչև 2008 թվականն ընկած ժամանակահատվածում Fannie Mae ընկերությունը հատուկ առավելություններ ստանալու և իր արտոնյալ կարգավիճակը պահպանելու համար Կոնգրեսին լոբբինգ անելու վրա ծախսել է 79.5 միլիոն, իսկ Freddie Mac ընկերությունը՝ 94.9 միլիոն դոլար:(32)

Fannie Mae և Freddie Mac ընկերություններն անմիջապես **հիպոթեքային**(?) վարկեր տրամադրելով չէին զբաղվում, այսինքն՝ տուն գնող մարդկանց ուղղակիորեն վարկ չէին տրամադրում: Փոխարենը նրանք հիպոթեքային վարկեր էին գնում երկրորդային շուկայից, որտեղից գնվում են բանկերի և այլ վարկային կազմակերպությունների տրամադրած հիպոթեքային վարկերը: Ունենալով էժան ձևով դրամական միջոցներ ձեռք բերելու հնարավորություն՝ նրանք կարողացել են բազմաթիվ հիպոթեքային վարկեր գնել և արդեն 1990-ականների կեսերին բոլոր բնակարանային հիպոթեքերի մոտ քառասուն տոկոսը պետության կողմից ֆինանսավորվող այս երկու կազմակերպությունների ձեռքում էր: Երկրորդային շուկայում նրանց գերիշխանությունն էլ ավելի մեծ էր: 2008թ. **սնանկությանը**(?) նախորդած տասնամյակի ընթացքում Fannie Mae և Freddie Mac ընկերությունները գնել են բանկերի և այլ հիպոթեքային կազմակերպությունների վաճառած հիպոթեքային վարկերի ավելի քան ութսուն տոկոսը:

Եթե Fannie Mae և Freddie Mac ընկերությունները լոբբինգի միջոցով Կոնգրեսից աջակցություն են ստացել, ապա Կոնգրեսի անդամները նրանց օգտագործել են քաղաքական նպատակների իրագործման համար, այդ թվում՝ բնակարանի գնման հիպոթեքային վարկավորման միջոցներն ավելի հասանելի են դարձրել ցածր և միջին եկամտային մակարդակների վարկառուների համար: Արձագանքելով Կոնգրեսի ավելի վաղ հրահանգներին՝ Բնակարանաշինության և քաղաքաշինության

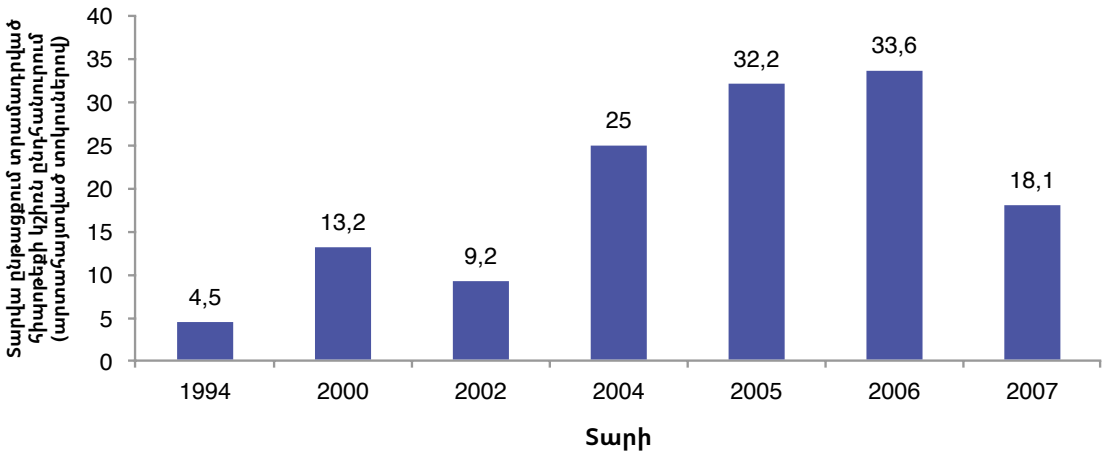
դեպարտամենտը որոշեց, որ Fannie Mae և Freddie Mac ընկերությունների կողմից 1996թ. ֆինանսավորված հիպոթեքային վարկերի քառասուն տոկոսը պետք է տրամադրվի միջինից ցածր եկամուտ ունեցող ընտանիքներին: 2000թ. այս ցուցանիշը հասավ 50%-ի, իսկ 2008թ.՝ 56%-ի: Այս որոշման պահանջները բավարարելու համար Fannie Mae և Freddie Mac ընկերություններն սկսեցին հաստատել փոքր կամ զրոյական **կանխավճարով**(?) ավելի շատ հիպոթեքեր: Նրանք զգալիորեն մեծացրին նաև այն հիպոթեքային վարկերի բաժինը, որոնք տրամադրում էին վատ վարկային պատմություն ունեցող, այսպես կոչված՝ ստորադաս վարկերի վարկառուներին: Երկրորդային շուկայում ունեցած իրենց գերիշխանության շնորհիվ նրանց վարկավորման գործելակերպը հսկայական ազդեցություն ունեցավ հիպոթեքային ընկերությունների վարկավորման չափանիշների վրա: Հասկանալով, որ ավելի ռիսկային վարկերը կարող են բաժին հասնել Fannie Mae և Freddie Mac ընկերություններին, վարկային կազմակերպությունները մեծ խթան չունեին, որպեսզի մանրակրկիտ ուսումնասիրեին վարկառուների վարկունակությունը կամ մտահոգվեին վարկերը մարելու նրանց ունակությամբ: Ի վերջո, հիպոթեքային վարկերի վաճառքով Fannie Mae և Freddie Mac ընկերություններին կփոխանցվեր նաև դրանց հետ կապված ռիսկերը:

Ինչպես երևում է գծապատկեր 6-ից, ստորադաս հիպոթեքային վարկերը (այդ թվում՝ ոչ լիարժեք փաստաթղթերով տրամադրվածները), 1994թ. կազմելով նոր հիպոթեքային վարկերի ծավալի 4.5%-ը, 2000թ. կտրուկ աճ են գրացնում՝ հասնելով 13.2%-ի և կազմելով 2006թ. վարկային կազմակերպությունների տրամադրած հիպոթեքային վարկերի ընդհանուր ծավալի 33.6%-ը: Նույն ժամանակահատվածում ստանդարտ վարկերը, որոնց համար վարկառուներից պահանջվում էր կատարել առնվազն 20% կանխավճար, ընդհանուրի երկու երրորդից նվազել են՝ կազմելով միայն մեկ երրորդը: **Ստորադաս վարկերի**(?) դեֆոլտի և գրավադրված գույքի **օտարման գործակիցները**(?) 7-10 անգամ գերազանցում են առաջնակարգ վարկառուներին տրամադրվող ստանդարտ վարկերի համանման գործակիցները: Ենթադրաբար, վատ վարկային պատմությամբ

վարկառուներին տրամադրվող վարկերի աճող մասնաբաժինն ի վերջո հանգեցրեց դեֆոլտի և գրավադրված գույքի օտարման ավելի բարձր գործակիցների:

Թե՛ Կոնգրեսի, թե՛ Բիլ Քլինթոնի և Ջորջ Ու. Բուշի նախագահական վարչակազմերը խիստ մեծ աջակցություն էին ցուցաբերում այս կարգավորող քաղաքականություններին և սեփականության իրավունքով գնված տների քանակի սկզբնական աճը վերագրեցին իրենց կատարած աշխատանքին: Երբ քաղաքականությունները հիմնովին խաթարեցին հիպոթեքային վարկավորման չափանիշները և վարկային միջոցներն ավելի հասանելի դարձրին ռիսկային վարկերի համար, դրանց սկզբնական ազդեցությունները դրական էին թվում: 2001-2005թթ. տուն ունենալու պահանջարկը մեծացավ, տների գները կտրուկ բարձրացան, և շինարարության ոլորտն ակտիվացավ:

Գծապատկեր 6. Ընդհանուր հիպոթեքային վարկերում ստորադաս հիպոթեքի կշիռը, 1994-2007թթ.



Աղբյուր՝ 1994-2000թթ. տվյալները վերցվել են «Edward M. Gramlich, Financial Services Roundtable Annual Housing Policy Meeting, Chicago, Illinois, May 21, 2004» աշխատությունից: 2002-2007թթ. տվյալները վերցվել են Joint Center for Housing Studies of Harvard University, The State of the Nations Housing 2008, https://www.jchs.harvard.edu/research-areas/reports/state-nations-housing-2008: Ոչ լիարժեք փաստաթղթերով և վավերացմամբ տրամադրվող վարկերը, որոնք հայտնի են որպես **Alt-A (հիփոթեքային ռիսկային) վարկեր**(?), ներառվել են ստորադաս վարկերի դասում:

Սակայն բնակարանաշինության ոլորտի արհեստականորեն ստեղծված ակտիվությունը երկար չտևեց: 2004-2005թթ. բոլոր հիպոթեքային վարկերի մոտավորապես կեսը կա՛մ ստորադաս վարկեր էին (ներառյալ ոչ լիարժեք փաստաթղթերով տրամադրվածները), կա՛մ անշարժ գույքով ապահովված վարկեր: Երբ գները հավասարվեցին և այնուհետև 2006թ. երկրորդ կեսին սկսեցին նվազել, թղթե տնակը փլուզվեց: Գրավադրված գույքի օտարման և **հիպոթեքային վարկերի դեֆոլտի գործակիցներն**(?) անմիջապես սկսեցին բարձրանալ: Այս ամենը տեղի ունեցավ նախքան **տնտեսական անկումը**(?), որը սկսվեց 2007թ. դեկտեմբերին: Իհարկե,

բնակարանաշինության ոլորտի փլուզումն ի վերջո տարածվեց նաև տնտեսության մյուս ոլորտների վրա, և ժամկետանց պարտավորություններով հիպոթեքային վարկերը ահռելի ֆինանսական խնդիրներ առաջացրին ինչպես ԱՄՆ-ի, այնպես էլ ողջ աշխարհի բանկային և ֆինանսական ոլորտների համար: 2008թ. ամռանը Fannie Mae և Freddie Mac ընկերությունները սնանկացան: Նրանց գործունեությունը ստանձնեց պետությունը, իսկ ամերիկացի հարկ վճարողի ուսերին շուրջ 400 միլիարդ դոլարի անհուսալի պարտք մնաց:

ԱՄՆ Դաշնային պահուստային համակարգի մշակած տոկոսադրույքի քաղաքականությունները նույնպես նպաստեցին 2008-2009թթ. Մեծ ճգնաժամին, որի մասին կխոսենք հաջորդ բաղադրիչում: Սակայն մի բան հստակ է. վարկերի քաղաքական բաշխումը և դրան ուղեկցող վարկավորման չափանիշների կարգավորված քայքայումը դրամական կապիտալի մի մեծ մաս ուղղեցին դեպի այնպիսի նախագծեր, որոնք երբևէ չպետք է իրագործվեին: Շատ գնորդներ խթան ստացան գնելու ավելի շատ բնակարաններ, քան կարող էին իրենց թույլ տալ, և դա հանդիսացավ այն հիմնական գործոնը, որը նպաստեց բնակարանաշինության ոլորտի աշխուժացմանը և դրան հաջորդող անկմանը, ինչպես նաև տնտեսական ճգնաժամի առաջացմանը:

Թեև առանձնահատկությունները տարբեր էին, Միացյալ Նահանգները միակ երկիրը չէր, որտեղ 2010թ. անմիջապես նախորդող տարիներին սխալ պետական քաղաքականությունները բնակարանային շուկայի ճգնաժամ ստեղծեցին: 2007-2010թթ. տների գները Իռլանդիայում ընկան մոտավորապես 35%-ով, իսկ Դուբլինում՝ դրա կիսով չափ կամ ավելի շատ: «Իռլանդական բնակարանային փուչիկի» պայթելուց հետո արտերկրյա փորձագետների, այդ թվում՝ Կանադայի և Ֆինլանդիայի ֆինանսների նախարարությունների բարձրաստիճան պաշտոնյաների գնահատմամբ՝ շուկայի այս թեժացման պատճառը բացատրվում էր Եվրոպական կենտրոնական բանկի (ԵԿԲ) սահմանած չափազանց ցածր տոկոսադրույքներով, Իռլանդիայի կառավարության ծախսերի ծավալի զգալի մեծացմամբ, որը

պայմանավորված էր սպասվածից ավելի բարձր գույքահարկից ստացվող եկամուտով և մասնավորապես այն պետական քաղաքականությամբ, որը փորձում էր խրախուսել տների ձեռքբերումը՝ տրամադրելով հիպոթեքային վարկեր տան գնման արժեքի 100%-ի չափով, ինչպես Միացյալ Նահանգներում էր: Կոռուպցիան նույնպես իր դերակատարումն ունեցավ:(33) Նույն ժամանակահատվածում Իսպանիայում իրականացված նմանատիպ քաղաքականությունները ճիշտ նույն արդյունքը տվեցին:

Պետության զգալի միջամտության պարագայում ներդրումների բաշխմանը անխուսափելիորեն բնորոշ են ֆավորիտիզմը, շահերի բախումը, ոչ պատշաճ ֆինանսական հարաբերությունները և կոռուպցիայի տարբեր դրսևորումները: Երբ այսպիսի գործողություններն իրականացվում են այլ երկրներում, դրանք հաճախ անվանում են կլանային կապիտալիզմ: Ինչպես ցույց է տալիս պատմությունը, ներդրումների բաշխման գործընթացում պետության դերն այլ երկրներում ավելի մեծ է եղել, քան Միացյալ Նահանգներում, սակայն բնակարանաշինության ոլորտում ներդրումային միջոցների պետական բաշխման ամերիկյան փորձը ցույց է տալիս, որ **կլանային կապիտալիզմը**(?) գործում է նաև Միացյալ Նահանգներում: Անկախ պիտակներից՝ կապիտալի քաղաքական բաշխումը մեծ ծախսային բեռ է քաղաքացիների համար:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 2.5

Դրամական կայունություն

Կայուն դրամավարկային քաղաքականությունը կարևոր է գնաճի վերահսկման, ներդրումների արդյունավետ տեղաբաշխման և տնտեսական կայունության հասնելու համար:

Փողը խիստ կարևոր է տնտեսության գործունեության համար: Ամենակարևորն այն է, որ փողը փոխանակման միջոց է: Այն կրճատում է գործարքային ծախսերը, քանի որ հանդիսանում է չափման ընդհանուր միավոր, որով կարելի է չափել բոլոր ապրանքների ու ծառայությունների արժեքները: Տնտեսագետները փողի այս հատկությունը բնորոշում են որպես «փոխանակման միջոց»: Այս գրքի մեկ այլ հատվածում մենք քննարկել ենք **աշխատանքի բաժանման**(?) առավելությունները: Սակայն պատկերացրեք մի աշխարհ, որում մարդիկ մասնագիտացած են, սակայն ապրանքներն ուղղակիորեն փոխանակում են այլ ապրանքներով՝ այսպես կոչված **բարտերային համակարգի**(?) միջոցով: Քանի՞ խնձոր կարժենա մեկ կովը: Եվ ինչպե՞ս փոխանակում կատարել, եթե ձեր ունեցած խնձորով կովի միայն մեկ երրորդը կարելի է գնել:

Փողը մարդկանց օգնում է օգուտ ստանալ ժամանակի ընթացքում կատարվող փոխանակման բարդ գործարքներից (օրինակ՝ տան կամ ավտոմեքենայի գնումից կամ վաճառքից, որոնց դեպքում եկամտի ստացումը կամ գնի վճարումը կարող է ավելի երկար ժամանակահատվածներ ընդգրկել): Փողը նաև թույլ է տալիս գնողունակություն կուտակել ապագայի համար: Այդ նպատակով կարելի է միջոցներ կուտակել այնպիսի ներդրումների համար, որոնք նպաստում են արտադրողականության բարձրացմանը և տնտեսական աճին: Տնտեսագետները փողի այս գործառույթն անվանում են «արժեքի կուտակում»: Փողը նաև «հաշվառման միավոր» է, որը մարդկանց օգնում է հաշվառել օգուտներն ու ծախսերը, այդ

թվում՝ նրանք, որ երկար ժամանակահատվածների ընթացքում են գոյացել: Առանց փողի գրեթե անհնար է համեմատել ժամանակի ընթացքում առաջացող եկամուտներն ու ծախսերը, և այս համեմատության շնորհիվ է, որ մարդիկ կարողանում են ավելի լավ որոշում կայացնել՝ երբ ծախսել և երբ խնայել, ինչ գնել և ինչ չգնել:

Սակայն փողի արտադրողական ներդրումն, այնուամենայնիվ, անմիջականորեն կապված է նրա արժեքի կայունության հետ: Այս առումով փողը տնտեսության համար նույն նշանակությունն ունի, ինչ լեզուն՝ հաղորդակցման համար: Հաղորդակցումը առանց խոսողի և լսողի համար հստակ իմաստ ունեցող բառերի դժվար կլիներ: Այդպես է նաև փողի դեպքում: Եթե փողի արժեքը կայուն և կանխատեսելի չլինի, փոխառուների և փոխատուների համար դժվար կլինի վարկի համար փոխադարձ ընդունելի պայմաններ գտնել, խնայողություններն ու ներդրումները լրացուցիչ ռիսկեր կպարունակեն, իսկ ժամանակի ընթացքում կատարվող գործարքները (օրինակ՝ տան կամ ավտոմեքենայի վճարումները) կապված կլինեն լրացուցիչ անորոշության հետ: Երբ փողի արժեքը կայուն չէ, պոտենցիալ շահավետ փոխանակման շատ գործարքներ չեն կայանում, իսկ մասնագիտացումից, մեծածավալ արտադրությունից և սոցիալական համագործակցությունից ստացվող օգուտները կրճատվում են:

Դրամական անկայունության պատճառը գաղտնիք չէ: Ինչպես մյուս ապրանքների, այնպես էլ փողի արժեքը որոշվում է առաջարկով և պահանջարկով: Երբ փողի առաջարկը հաստատուն է կամ աճում է դանդաղ և կայուն տեմպով, փողի գնողունակությունը հարաբերականորեն կայուն կլինի: Եվ հակառակը. երբ փողի առաջարկն ապրանքների ու ծառայությունների առաջարկի նկատմամբ արագ է աճում, փողի արժեքն ընկնում է, իսկ գները բարձրանում են: Այս երևույթը կոչվում է **գնաճ**(?): Այն տեղի է ունենում, երբ պետությունն իր հաշիվները վճարելու համար փող է տպում կամ փոխառում է կենտրոնական բանկից:

Տևական գնաճի աղբյուրը մեկն է՝ փողի առաջարկի արագ աճը: **Փողի առաջարկն**(?) ազգային արժույթի, **չեկային ավանդների**(?) և ֆիզիկական և

իրավաբանական անձանց՝ վճարման նմանատիպ աղբյուրների[34] գումարն է: Երբ տնտեսության զարգացումն ավելի դանդաղ է, քան փողի առաջարկի աճը, ապրանքների ու ծառայությունների գները բարձրանում են:

Գծապատկեր 7. Դրամական աճ և գնաճ, 1990-2014թթ.

	Փողի առաջարկի տարեկան աճի միջին ցուցանիշ (%)	Տարեկան գնաճի միջին ցուցանիշ (%)
Փողի առաջարկի դանդաղ աճ		
Շվեդիա	3	2,3
Միացյալ Նահանգներ	3	2,1
Շվեյցարիա	3,4	1,1
Սինգապուր	3,5	1,4
Միացյալ Թագավորություն	5,5	2,7
Կենտրոնական Աֆրիկյան Հանրապետություն	6,4	3,6
Կանադա	7,5	2,1
Փողի առաջարկի արագ աճ		
Նիգերիա	22,6	23,2
Ուրուգվայ	23	23,4
Մալավի	26,7	23,4
Գանա	29	24,5
Վենեսուելա, ԲՀ	37,6	34
Ռուսաստանի Դաշնություն	41,4	39,3
Ռումինիա	46,1	53,1
Թուրքիա	48,4	41,7
Փողի առաջարկի գերարագ աճ		
Ուկրաինա	140,4	276,8
Զիմբաբվե	164,8	165,3

Աղբյուր՝ Համաշխարհային բանկի (ՀԲ) Համաշխարհային զարգացման ցուցանիշներ (ՀԶՑ), 2015թ. և Արժույթի միջազգային հիմնադրամի (ԱՄՀ) Միջազգային ֆինանսական վիճակագրություն (տարեկան):

Ծանուցում. Գանայի և Վենեսուելայի համար ներկայացվել են 1990-2013թթ. տվյալները: Ռուսաստանի համար ներկայացվել են 1994-2014թթ. տվյալները: Ուկրաինայի համար ներկայացվել

են 1993-2014թթ. տվյալները: Բացակայող տվյալների դեպքում դրանք թարմացվել են տվյալ երկրի համապատասխան աղբյուրներից. Կանադայի 1990-2008թթ. ցուցանիշները վերցվել են Համաշխարհային բանկի, իսկ 2009-2014թթ. ցուցանիշները՝ Կանադայի Կենտրոնական բանկի շտեմարաններից: Զիմբաբվեի համար ներկայացվել են 1990-2007թթ. տվյալները, որոնք վերցվել են Համաշխարհային բանկի Համաշխարհային զարգացման ցուցանիշների 2009թ. հաշվետվությունից:

Գծապատկեր 7-ը ցույց է տալիս փողի առաջարկի մեծացման և գնաճի միջև կապը: Ուշադրություն դարձրեք, որ այն երկրները, որտեղ փողի առաջարկը տարեկան կտրվածքով դանդաղ է աճել (7.5% կամ պակաս), 1990 - 2014թթ. ընթացքում գրանցել են գնաճի ավելի ցածր մակարդակ: Այդպիսի ցուցանիշ գրանցվել է թե՛ բարձր եկամուտ ունեցող խոշոր երկրներում, ինչպիսիք են Միացյալ Նահանգները և Կանադան, թե՛ փոքր երկրներում, ինչպիսիք են Շվեդիան, Սինգապուրը և Կենտրոնական Աֆրիկյան Հանրապետությունը:

Սակայն այն երկրներում, որտեղ փողի առաջարկը շատ ավելի արագ է աճել, արագացել են նաև գնաճի տեմպերը: 1990 - 2014թթ. փողի առաջարկը տարեկան 20-ից 50% աճ է գրանցել Նիգերիայում, Ուրուգվայում, Մալավիում, Գանայում, Վենեսուելայում, Ռուսաստանի Դաշնությունում, Ռումինիայում և Թուրքիայում: Ուշադրություն դարձրեք, որ այս երկրներում տարեկան գնաճի տեմպերը նման են եղել իրենց փողի զանգվածի աճի տեմպերին:

Փողի զանգվածի ծայրահեղ բարձր աճը (100% և ավելի) բերում է **գերգնաճի**(?), ինչը նկատվել է Ուկրաինայում և Զիմբաբվեում: Քանի որ այս երկրներում փողի առաջարկը կտրուկ է աճել, նույն գերարագ տեմպերով աճել է նաև գնաճի մակարդակը:

Ինչպես երևում է գծապատկեր 7-ում, երկար ժամանակահատվածի կտրվածքով դիտարկելիս փողի զանգվածի արագ աճի և գնաճի բարձր տեմպերի միջև սերտ կապ կա: Պատմականորեն այս կապը տնտեսագիտության ամենակայուն փոխկապակցվածություններից մեկն է եղել:(35)

Տեսանյութ՝

Միլթոն Ֆրիդմանը՝ գնաճի մասին

Այն երկրներում, որտեղ գնաճի տեմպերը բարձր են, հաճախ մեծ են նաև գնաճի տեմպի տատանումները: Գնաճի փոփոխական ցուցանիշները, ի տարբերություն կայուն բարձր ցուցանիշների, էլ ավելի են դժվարացնում ապագայի պլանավորումը՝ բացասաբար ազդելով տնտեսության զարգացման վրա: Եթե որևէ տարում գներն աճում են 20, հաջորդ տարում՝ 50, իսկ դրան հաջորդող տարում՝ 15%-ով և այդպես շարունակ, անհատների և մասնավոր ընկերությունների համար ողջամիտ պլաններ կազմելը գրեթե անհնար է դառնում: Այս անորոշության հետևանքով կապիտալ ներդրումների ծրագրերի պլանավորումը և իրականացումը ռիսկային և ոչ գրավիչ է: Գնաճի ցուցանիշի անսպասելի փոփոխությունն այլ պայմաններում կարող է շահավետ ծրագիրն արագորեն տնտեսական աղետի վերածել: Այս անորոշությունների հետևանքով առաջացող խնդիրները լուծելու փոխարեն շատ որոշում կայացնողներ պարզապես կհրաժարվեն կապիտալ ներդրումներից և երկարաժամկետ պարտավորություններ պարունակող այլ գործարքներից: Ոմանք իրենց բիզնեսը և ներդրումային գործունեությունը նույնիսկ ավելի կայուն միաջավայր ունեցող երկրներ կտեղափոխեն: Արդյունքում առևտրից, բիզնես գործունեությունից և կապիտալի կուտակումից ստացվող պոտենցիալ օգուտները բաց կթողնվեն:

Ավելին, երբ պետությունը շարունակի գնաճային քաղաքականություններ իրականացնել, մարդիկ ավելի քիչ ժամանակ կծախսեն արտադրական գործունեության վրա և ավելի շատ ժամանակ կհատկացնեն իրենց ունեցվածքը պաշտպանելուն: Քանի որ գնաճի ցուցանիշի սխալ կանխատեսման արդյունքում մարդիկ կարող են կորցնել իրենց ունեցվածքը, նրանք սահմանափակ ռեսուրսներն ապրանքների ու ծառայությունների արտադրության վրա ծախսելու փոխարեն դրանք կուղղեն գնաճի դեմ պայքարելու գործողություններին: Որոշում կայացնողների՝ գների

փոփոխությունները կանխատեսելու ունակությունն այս դեպքում ավելի կարևոր է դառնում, քան արտադրությունը կառավարելու և կազմակերպելու ունակությունը: Երբ գնաճի ցուցանիշն անորոշ է, մասնավոր ընկերությունները խուսափում են երկարաժամկետ պայմանագրեր կնքելուց, շատ ներդրումային ծրագրեր դադարեցնում են, ռեսուրսներն ու ժամանակն ուղղում են դեպի ավելի ոչ արտադրողական գործունեություն: Ավելի արտադրողական ներդրումներ կատարելու (շենքեր կառուցելու, մեքենաշինության և տեխնոլոգիական հետազոտություններ կատարելու) փոխարեն միջոցները ծախսվում են ոսկի, արծաթ և արվեստի գործեր գնելու վրա՝ այն հույսով, որ դրանց գները գնաճի հետ մեկտեղ կբարձրանան: Ռեսուրսներն ավելի արտադրական գործունեությունից դեպի պակաս արտադրական գործունեություն տեղափոխելու արդյունքում տնտեսական աճը դանդաղում է:

Տնտեսական զարգացման վրա բացասաբար է ազդում նաև, երբ դրամավարկային քաղաքականություններ իրականացնողներն անընդհատ ավելացնում և նվազեցնում են փողի զանգվածը: Երբ դրամավարկային քաղաքականություն իրականացնող մարմիններն արագորեն մեծացնում են փողի առաջարկը, ի սկզբանե ընդլայնող **դրամավարկային քաղաքականությունը**(?) հիմնականում բերում է տոկոսադրույքների իջեցման՝ խթանելով ընթացիկ ներդրումները և ստեղծելով արհեստական տնտեսական վերելք: Սակայն այդ վերելքը երկարատև չի լինի: Եթե դրամավարկային քաղաքականությունը շարունակի մնալ ընդլայնող, այն գնաճ կառաջացնի, որը դրամավարկային քաղաքականություն իրականացնողներին կստիպի անցում կատարել ավելի զսպող քաղաքականության: Այդպես վարվելու պարագայում տոկոսադրույքները կբարձրանան, որի արդյունքում **մասնավոր ներդրումները**(?) կդադարեն, իսկ տնտեսությունը անկում կապրի: Այդպիսով, ընդլայնող դրամավարկային քաղաքականությունից զսպողին անցումը տնտեսական անկայունություն կստեղծի՝ տնտեսությունում առաջացնելով տատանողական վերելքներ և անկումներ: Դրամավարկային քաղաքականության այս գործելակերպը նաև անորոշություն կստեղծի, կդանդաղեցնի մասնավոր ներդրումների հոսքը և

կնվազեցնի տնտեսական աճի տեմպերը:

Ինչո՞ւ կարող են փողի առաջարկը վերահսկողները (դրամավարկային քաղաքականություն իրականացնող մարմինները) անցում կատարել ընդլայնող և զսպող ռեժիմների միջև: Ուշադրություն դարձրեք, որ փողի առաջարկի կտրուկ մեծացմանը հավանական է տնտեսական ոչ կայուն վերելք հաջորդի: Եթե դրամավարկային քաղաքականություն իրականացնող մարմինները քաղաքական առաջնորդների հսկողությամբ կամ ազդեցությամբ են գործում, ապա այս առաջնորդները կարող են պարզապես շահագրգռված լինել ընտրություններից առաջ նման վերելքի ստեղծմամբ՝ հույս ունենալով, որ կվերընտրվեն նախքան անխուսափելի տնտեսական անկման սկսելը:

Չնայած նրան, որ այս **քաղաքական բիզնես-ցիկլերը**(?) աշխարհի շատ երկրներում կարելի է տեսնել՝ անցումային տնտեսություններում իրավիճակն այլ է եղել: Ինչպես միշտ, քաղաքական կայունությունը կարևոր է գործարար վստահության ստեղծման և հետևաբար՝ ներդրումների ներգրավման և ընդլայնման համար: Հետկոմունիստական երկրները պետք է ընտրություն կատարեին շուկայական տնտեսությանն անցնելու **բարեփոխումների**(?) տարբեր ուղիների միջև: Որոշ երկրներ հստակ դիրքորոշում ունեին և առաջին բարեփոխումներ կատարողներից էին (օրինակ՝ Էստոնիան), մինչդեռ մյուսներում իշխանությունը դեռևս նախկին կոմունիստների ձեռքում էր (օրինակ՝ Ուզբեկստանում): Հետևաբար, տարբեր երկրներում բարեփոխումները տարբեր արագությամբ և ձևերով էին ընթանում՝ որոշներում ավելի արդյունավետ, քան մյուսներում: Սակայն բոլոր այդ երկրներում տնտեսվարողները կարող էին հետևողական քաղաքականությունների վրա հիմնվել և ապագան այդ քաղաքականությունների շրջանակում պլանավորել: Իսկ այն երկրներում, որոնք անկայուն և փոփոխվող ճանապարհին մերթ բարեփոխումներ էին տեսնում, մերթ խոչընդոտների բախվում (օրինակ՝ Բուլղարիայում և Ուկրաինայում), ընտրություններից առաջ մեծացավ անորոշությունը, երբ պարզ չէր, թե ով է ձևավորելու նոր իշխանությունը: Քաղաքական բիզնես-

ցիկլը հակառակ պատկերն ուներ. դանդաղ աճին հաջորդում էին ընտրությունները, քանի որ քաղաքականության անորոշության հետևանքով ներդրումները նվազել էին։[36]

Տեսանյութ՝

Չափից շատ փող

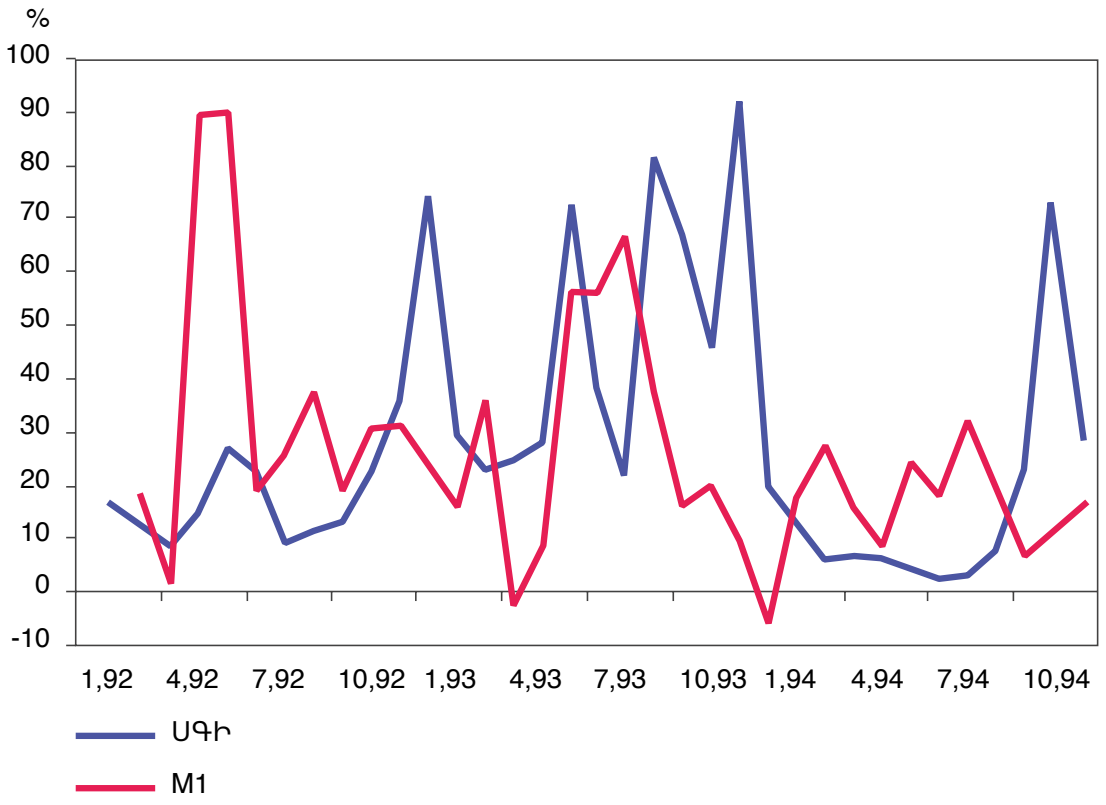
1990-ականներին, երբ երկրները անցում էին կատարում կոմունիստական հասարակարգից, հենց սխալ դրամավարկային քաղաքականությունից էր որոշ չափով կախված հետխորհրդային երկրների տնտեսական հաջողությունը կամ ձախողումը։ Բոլոր տնտեսությունները արտադրության ակնհայտ հսկայական անկումից տուժել են և ներդնելով բոլոր ջանքերը՝ փորձել են շուկայական տնտեսություն ձևավորել։ 1900-1994թթ. Ուկրաինայում ՀՆԱ-ի ցուցանիշն ընկել էր ավելի քան 48%-ով։[37] Ուկրաինայի կառավարությունն այդ հարվածին արձագանքեց՝ ռուբլիով մեծ ծավալի վարկեր տրամադրելով և դրանով ֆինանսավորելով արդյունաբերական և գյուղատնտեսական ոլորտների սուբսիդիաները։ **Բյուջեի հսկայական պակասուրդը**[?] մոնետարիզացվեց, այսինքն՝ պակասուրդը լրացնելու համար Ուկրաինայի Ազգային բանկը (ՈւԱԲ) պարզապես փող թողարկեց՝ պետական հաշիվները վճարելու նպատակով։ 1992թ. փետրվար և մարտ ամիսներին փողի բազան աճեց ամսական 50%-ով։ 1992 թվականին գերգնաճը հասավ 2 730%-ի, իսկ 1993թ.՝ 10 155%-ի։ Ընդհանուր առմամբ, Խորհրդային Միության փլուզումից հետո ձևավորված տասնչորս երկրներից տասում որոշակի ժամանակահատվածում գերգնաճ գրանցվեց (փողի ավելցուկային առաջարկի քաղաքականության հետևանքով), ինչը տեղի ունեցավ Լեհաստանում, Հարավսլավիայում և Բուլղարիայում։ Գնաճի ցուցանիշով Ուկրաինային գերազանցում էր միայն պատերազմական գործողություններում ներքաշված Հայաստանը՝ ըստ ՎԶԵԲ-ի[38]։ Ուկրաինայի Ազգային բանկը, որը բառացիորեն խորհրդարանի ենթակայությամբ էր

գործում, հասկացավ իր սխալը և դադարեցրեց վարկերի տրամադրումը: 1994թ. հուլիսին գնաճի ամսական ցուցանիշը նվազեց մինչև 2.1%: Խորհրդարանը դժգոհ էր ՈւԱԲ-ի որոշումից, և 1994թ. օգոստոսին ՈւԱԲ-ն ստիպված էր կրկին մեծ վարկեր տրամադրել (այսինքն ընդլայնող դրամավարկային քաղաքականություն իրականացրեց), իսկ այս վարկերը նպաստեցին գնաճի ավելացմանը, որի ցուցանիշը 1994թ. հոկտեմբերին հասավ 23%: Խորհրդային տնտեսության փլուզումից առաջացած տնտեսական անկումներն ավելի խորացան այդ ժամանակաշրջանում իրականացվող դրամավարկային քաղաքականության պատճառով:

Տեսանյութ՝

Ո՞վ է ուզում տրիլիոնատեր լինել

Գծապատկեր 8. Փողի առաջարկի աճ և գնաճ, 1992-94թթ.



Աղբյուր՝ «Ուկրաինայի դրամական զարգացման պատմությունը» (2006թ.), հեղ.՝ Պետրիկ Օլեկսանդր, Ուկրաինայի Ազգային բանկ, էջ 7: Տվյալների աղբյուր՝ Ուկրաինայի Պետական վիճակագրության կոմիտե. անձնական հաշվարկներ:

Դրամական կայունությունը տնտեսական առաջընթացի համար բարենպաստ միջավայրի կարևոր բաղադրիչ է: Առանց դրամական կայունության կապիտալ ներդրումներից և ժամանակային պարտավորություններ ներառող այլ գործարքներից պոտենցիալ օգուտները կվերանան, իսկ տվյալ երկրի բնակչությունը չի իրացնի իր ողջ ներուժը:

Տեսանյութ՝

Փող տպելու հետևանքները

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 2.6

Ողջամիտ հարկաբյուջետային քաղաքականություն

Մարդիկ ավելի շատ են արտադրում, երբ գիտեն, որ իրենց վաստակած գումարի մեծ մասն իրենց է մնալու:

> Յուրաքանչյուր աշխատող մարդ իր քրտինքով վաստակած գումարից է հարկեր վճարում: Եթե հարկերը չափազանց բարձր են, դա բերում է նրան, որ գործարանները չեն աշխատում, ֆերմաները վաճառվում են հարկերի պատճառով, փողոցներում թափառում են սոված և անօգուտ աշխատանք փնտրող մարդիկ:
>
> **— Ֆրանկլին Ռուզվելտ, ք. Փիթսբուրգ, 19-ը հոկտեմբերի, 1932թ.**

Երբ բարձր հարկադրույքները եկամտի մեծ տոկոսն են կազմում, նվազում է նաև աշխատելու և ռեսուրսներն արդյունավետորեն օգտագործելու խթանը: Հատկապես կարևոր է **սահմանային հարկադրույքը**(?): Դա լրացուցիչ եկամտի այն մասն է, որը հարկվում է անկախ եկամտի մակարդակից: Սահմանային հարկադրույքները տարբեր երկրներում տարբեր են: Օրինակ, եթե 2015թ. Միացյալ Նահանգներում 60 000 դոլար հարկվող եկամուտ ունեցող հարկատուն լրացուցիչ 100 դոլար վաստակեր, նա այդ 100 դոլարից 25 դոլարը պետք է որպես դաշնային եկամտային հարկ վճարեր: Այսինքն, հարկատուի սահմանային հարկադրույքը 25% էր: Ռումինիայում սահմանային հարկադրույքը 16% է, Լեհաստանում՝ 32%, եթե հարկատուի եկամուտը գերազանցում է 20 000 եվրոն, իսկ Ֆրանսիայում 152 260 եվրոյից բարձր եկամտի դեպքում այն մինչև 45% է:

Որքան մեծանում է սահմանային հարկադրույքը, այնքան մարդկանց հավելյալ վաստակի կշիռը նվազում է: Օրինակ՝ 25% սահմանային հարկադրույքի դեպքում լրացուցիչ վաստակած 100 եվրոյից թույլատրվում է պահել 75 եվրոն: Սակայն եթե սահմանային հարկադրույքը հասներ 40%-ի, եկամուտները 100 եվրոյով ավելանալու դեպքում հարկատուն կկարողանար միայն 60 եվրոն իրեն պահել:

«Կարո՞ղ եմ անցյալ տարվա հարկերը որպես անհաջող ներդրում դուրս գրել»:

Բարձր սահմանային հարկադրույքները արտադրության ծավալը և եկամուտը կրճատում են երեք պատճառով: Առաջին՝ բարձր սահմանային հարկադրույքները խոչընդոտում են աշխատանքային գործունեությանը և նվազեցնում աշխատանքի արտադրողականությունը: Երբ սահմանային հարկադրույքները հասնում են 55 կամ 60%-ի, մարդկանց իրենց լրացուցիչ եկամուտների կեսից պակաս է հասնում: Իսկ երբ մարդիկ ի վիճակի չեն վաստակածի մեծ մասն իրենց պահել, նրանք չեն ձգտում շատ վաստակել: Որոշ մարդիկ, թերևս որոնց ամուսնական զույգերն աշխատում են, դուրս կգան աշխատանքից: Մյուսները պարզապես ավելի քիչ կաշխատեն, ավելի վաղ կանցնեն թոշակի կամ այնպիսի աշխատատեղ կնախընտրեն, որտեղ արձակուրդներն ավելի երկար են կամ որի վայրն ավելի հարմար է: Իսկ ուրիշները գործազուրկ լինելու պարագայում ավելի մանրակրկիտ կլինեն աշխատանքի ընտրության հարցում, կհրաժարվեն տեղափոխություն պահանջող աշխատանքից կամ աշխատավարձի բարձրացումից կամ կմոռանան այն մասին, որ հեռանկարային, սակայն ռիսկային գործ սկսելու ձգտում ունեին: Բարձր հարկադրույքները կարող են նույնիսկ բերել նրան, որ

երկրի ամենամեծ արտադրողականությունն ապահովող աշխատուժը ավելի ցածր հարկեր ունեցող երկրներ տեղափոխվի: Նման արտագաղթը կկրճատի առկա աշխատուժի քանակն ու արտադրողականությունը՝ հանգեցնելով արտադրության ծավալների նվազման:

Տեսանյութ՝

Պորտուգալիան ակնկալում է դրախտ դառնալ թոշակառուների համար՝ առաջարկելով զրո տոկոս հարկադրույք

Իհարկե, մարդկանց մեծ մասը, ի պատասխան սահմանային հարկադրույքի բարձրացման, աշխատատեղը անմիջապես չի լքի կամ չի սկսի ավելի անտարբեր աշխատել: Որևէ մասնագիտություն ձեռք բերելու համար տարիներ ծախսած անձը հավանաբար կշարունակի աշխատել և ջանասիրաբար կաշխատի, հատկապես եթե նա իր կյանքի ամենաեկամտաբեր փուլում է: Սակայն բազմաթիվ երիտասարդներ, որոնք դեռևս մասնագիտացված ուսուցում ստանալու ուղղությամբ արժեքավոր ներդրումներ չեն կատարել, բարձր սահմանային հարկադրույքների պատճառով այլևս չեն ձգտի դա անել: Հետևաբար, բարձր հարկադրույքների որոշ բացասական հետևանքներ աշխատանքային գործունեության վրա կզգացվեն ապագայում տարիներ շարունակ կրճատվող արտադրողականության տեսքով:

Բարձր հարկադրույքները որոշ մարդկանց կստիպեն նաև անցնել այնպիսի գործունեության, որում նրանց արտադրողականությունն ավելի ցածր է, քանի որ այդպես նրանք ստիպված չեն լինի հարկեր վճարել: Օրինակ՝ բարձր հարկերի պատճառով որակյալ ներկարարներ վարձելու ծախսերը կմեծանան, որը հավանաբար կհանգեցնի նրան, որ ինքներդ կներկեք ձեր սեփական տան պատերը, նույնիսկ եթե դա արդյունավետորեն անելու համար բավարար հմտություններ չունեք: Եթե հարկադրույքները բարձր

չլինեին, պրոֆեսիոնալ ներկարարը աշխատանքը ձեզ համար մատչելի գնով կկատարեր, իսկ դուք ձեր ժամանակը կկարողանայիք այնպիսի աշխատանք կատարելու վրա ծախսել, որն առավել կհամապատասխաներ ձեր ուժերին: Հարկերի պատճառով խաթարված այս խթանների արդյունքում առաջանում է վատնում և տնտեսական անարադյունավետություն:

Երկրորդ. բարձր սահմանային հարկադրույքները բացասաբար կազդեն կապիտալի ձևավորման և՛ մակարդակի, և՛ արդյունավետության վրա: Բարձր հարկադրույքները վանում են **օտարերկրյա ներդրումները**(?), իսկ տեղական ներդրողներին ստիպում են ներդրումային ծրագրեր որոնել արտասահմանում, որտեղ և՛ հարկերը, և՛ արտադրական ծախսերն ավելի ցածր են, քան հայրենիքում: Սա կրճատում է ներդրումները և արտադրական սարքավորումների առկայությունը, որոնք տնտեսական աճի խթան են հանդիսանում: Տեղական ներդրողները նույնպես կնախընտրեն այն ծրագրերը, որոնք ներկայիս եկամուտը թաքցնում են հարկումից և կհրաժարվեն այն ծրագրերից, որոնք թեև բարձր **եկամտաբերություն**(?) են ապահովում, սակայն որոնց դեպքում հարկերից խուսափելու հնարավորությունները քիչ են: Այս հարկային ապաստանները մարդկանց թույլ են տալիս անձնական շահ ունենալ այն ծրագրերից, որոնք չեն ավելացնում ռեսուրսների արժեքը: Կրկին տեղի է ունենում սահմանափակ կապիտալի վատնում, իսկ ռեսուրսներն իրենց առավելագույն արտադրողականություն ապահովող նշանակությամբ չեն օգտագործվում:

Երրորդ. բարձր սահմանային հարկադրույքները մարդկանց դրդում են հարկման բազան չնվազեցնող ապրանքների փոխարեն **հարկման բազան նվազեցնող**(?) ապրանքներ սպառել՝ չնայած նրան, որ հարկման բազան չնվազեցնող ապրանքներն առավել նախընտրելի կարող են լինել: Երբ գնվում են հարկման բազան նվազեցնող ապրանքներ, գնումը կատարող անձը դրանց ամբողջական արժեքը չի վճարում, քանի որ կատարված ծախսը կրճատում է հարկերը, որոնք այլապես պետք է վճարեր: Երբ սահմանային հարկադրույքները բարձր են, հարկման բազան նվազեցնող ծախսերը համեմատաբար իջնում են:

Այդպիսի մոտեցման վառ օրինակ է 1970-ական թվականներին բրիտանական արտադրության շքեղ Rolls Royce ավտոմեքենայի վաճառքը: Այդ ժամանակաշրջանում Միացյալ Թագավորությունում սահմանային եկամտային հարկադրույքը բարձր եկամտի մասով կազմում էր ընդհուպ մինչև 98%: Այդ հարկադրույքը վճարող ձեռնարկատերը կարող էր ավտոմեքենա գնել՝ որպես հարկման բազան նվազեցնող ծախս. ուրեմն, ինչո՞ւ էկզոտիկ, ավելի թանկարժեք ավտոմեքենա չգնել: Կատարելով այդ գնումը՝ ձեռնարկատիրոջ շահույթը կնվազեր ավտոմեքենայի գնի չափով, ասենք՝ 100 000 ֆունտ ստերլինգով, սակայն ձեռնարկատերն իր շահույթից այսպես, թե այնպես ընդամենը 2 000 ֆունտ ստերլինգը կստանար, քանի որ 98% սահմանային հարկադրույքի դեպքում 100 000 ֆունտ ստերլինգը կնվազեցվեր 2 000 ֆունտ ստերլինգի: Արդյունքում պետությունը վճարում էր ավտոմեքենայի արժեքի 98%-ը (հարկային եկամուտների կորստի միջոցով): Երբ Միացյալ Թագավորությունը սահմանային հարկադրույքը իջեցրեց 70%-ի, Rolls Royce ավտոմեքենաների վաճառքի ծավալները կտրուկ նվազեցին: Հարկադրույքի իջեցումից հետո 100 000 ֆունտ ստերլինգ արժողությամբ ավտոմեքենան ձեռնարկատիրոջն այժմ ոչ թե 2 000, այլ 30 000 ֆունտ ստերլինգ արժեցավ: Սահմանային հարկադրույքի իջեցումը հարուստ բրիտանացիների համար բավականին բարձրացրեց Rolls Royce գնելու արժեքը, և արդյունքում նրանք պակասեցրին իրենց գնումների ծավալները:

Բարձր սահմանային հարկադրույքներն արհեստականորեն կրճատում են հարկման բազան նվազեցնող կամ որպես գործնական ծախս դիտարկվող ապրանքների արժեքն անձնական մակարդակում, բայց ոչ հասարակության մակարդակում: Կանխատեսելի է, որ բարձր սահմանային հարկադրույքի բախվող հարկատուներն ավելի շատ փող կծախսեն հարկման բազան նվազեցնող գնումների, օրինակ՝ շքեղ գրասենյակների, Հավայան կղզիներում գործարար համաժողովների, կորպորատիվ ժամանցի և ծառայողական ավտոմեքենաների վրա: Քանի որ հարկման բազան նվազեցնող նման ծախսերը կրճատում են հարկերը, մարդիկ հաճախ այնպիսի ապրանքներ կգնեն, որոնք չէին գնի, եթե ստիպված լինեին դրանց ամբողջական արժեքը

վճարել: Վատնումը և անարդյունավետությունը բարձր սահմանային հարկադրույքների և դրանց արդյունքում խաթարված խթանների կողմնակի ազդեցություններն են:

Հարկադրույքների, մասնավորապես բարձր հարկադրույքների իջեցումը սովորաբար կարող է մեծացնել եկամուտ վաստակելու խթանը և բարձրացնել ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետությունը: 2005-2008թթ. Վրաստանի կառավարությունը հարկային օրենսդրությունում արմատական փոփոխություններ կատարեց: 2004թ. կիրառվող քսանմեկ տարբեր հարկադրույքների թիվը 2005թ. կրճատվեց և դարձավ վեցը: 2009 թվականից սկսած՝ հավաքական հարկերը (եկամտահարկը և սոցիալական հարկը) կրճատվեցին՝ վերացնելով սոցիալական հարկը և կիրառելով **անձնական եկամտի**(?) հարկման (եկամտահարկ) միասնական դրույքը ֆիզիկական անձանց համար: Սահմանային եկամտահարկի դրույքաչափը 32%-ից կրճատվեց 20%-ի:

Վերևում քննարկված հակախթանիչ ազդեցությունները բազմաթիվ տնտեսագետների ստիպեցին պաշտպանել «համահարթ հարկում» կոչվող երևույթը, որի դեպքում սահմանային հարկադրույքը որոշակի նվազագույն շեմից հետո եկամտային բոլոր մակարդակների համար նույնն է: Չհարկվող նվազագույն շեմը բավականաչափ բարձր լինելու դեպքում կարող է այնուամենայնիվ նշանակել, որ ընտանիքներում եկամտի մեծանալուն զուգահեռ կավելանան նաև եկամտից որպես տոկոս վճարվող փաստացի հարկերը: Շատ հետկոմունիստական երկրներ, այդ թվում՝ Ռուսաստանը, Վրաստանը, Սլովակիան և Սերբիան առաջինն էին, որ անցան համահարթ հարկման: Ինչպես կանխատեսվում էր, կատարված հետազոտությունը ցույց է տալիս, որ նման քաղաքականությունը նվազեցնում է տնտեսական գործունեության այն մասնաբաժինը, որը տեղի է ունենում այսպես կոչված ստվերային կամ ընդհատակյա տնտեսությունում՝ առանց հաշվապահական գրանցման:

Եվ հակառակը, հարկերի մեծ չափով բարձրացումները կարող են աղետալի ազդեցություն ունենալ տնտեսության վրա: Մեծ ճգնաժամի

տարիներին Միացյալ Նահանգներում իրականացված հարկային քաղաքականությունը դրա վառ օրինակ է: 1932թ. փորձելով կրճատել դաշնային բյուջեի պակասուրդը՝ հանրապետական Հուվերի վարչակազմը և դեմոկրատական Կոնգրեսն ընդունեցին Միացյալ Նահանգների պատմության մեջ խաղաղ ժամանակաշրջանի հարկադրույքի ամենամեծ բարձրացումը: Ֆիզիկական անձանց եկամտահարկի ամենացածր սահմանային հարկադրույքը 1.5%-ից դարձավ 4%: Եկամտային սանդղակի ամենաբարձր կետում առավելագույն սահմանային հարկադրույքը 25%-ից բարձրացավ մինչև 63%: Ըստ էության, անձնական եկամտի հարկային դրույքաչափերը մեկ տարում ավելի քան կրկնապատկվեցին: Հարկերի այս ահռելի բարձրացումը կրճատեց տնային տնտեսությունների՝ հարկումից հետո ստացվող եկամուտը և վաստակելու, սպառելու, խնայողություններ և ներդրումներ կատարելու խթանը: Արդյունքներն աղետալի էին: 1932թ. արտադրության իրական ծավալը նվազեց 13%-ով, որը Մեծ ճգնաժամի ժամանակաշրջանի մեկ տարվա ընթացքում տեղի ունեցած ամենամեծ անկումն էր: Գործազրկությունը 1931թ. 15.9%-ից աճեց՝ 1932թ. հասնելով 23.6%-ի:

Ընդամենը չորս տարի անց Ռուզվելտի վարչակազմը կրկին բարձրացրեց հարկերը՝ սահմանային հարկի առավելագույն դրույքաչափը 1936թ. սահմանելով 79%: Այսպիսով, 1930-ականների երկրորդ կեսին բարձր եկամուտ վաստակող անձինք ի վիճակի էին իրենց աշխատած յուրաքանչյուր լրացուցիչ դոլարից ընդամենը 21 ցենտն իրենց պահել (ծանոթություն. հետաքրքիր է համադրել թեկնածու Ռուզվելտի՝ այս բաղադրիչի սկզբում ներկայացված խոսքերն իր նախագահության օրոք իրականացված հարկային քաղաքականության հետ): Մեծ ճգնաժամի առավել ծանր ու երկարատև լինելուն նաև մի քանի այլ գործոն նպաստեց, այդ թվում՝ փողի առաջարկի հսկայական կրճատումը և մաքսատուրքերի մեծ չափով բարձրացումը: Սակայն պարզ է նաև, որ թե՛ Հուվերի, թե՛ Ռուզվելտի վարչակազմերի օրոք տեղի ունեցած հարկային բարձրացումները զգալի դեր խաղացին Ամերիկայի պատմության այս ողբերգական փուլում:

Բարձր սահմանային հարկադրույքների հակախթանիչ

ազդեցությունները խնդիր են ոչ միայն բարձր եկամուտներ ունեցողների համար: Համեմատաբար ցածր եկամուտ ունեցող մարդիկ նույնպես ոչ ակնհայտ բարձր սահմանային հարկադրույքների են բախվում. դրանք լրացուցիչ հարկերն են՝ գումարած աղքատության գծից ցածր եկամուտ ունեցող անձանց նպաստների ծրագրերից ստացվող օգուտների կորուստը: Օրինակ՝ ենթադրենք՝ ֆիզիկական անձի եկամուտը 20 000 եվրոյից բարձրանում է 30 000 եվրոյի, և արդյունքում եկամտից և աշխատավարձից պահվող հարկերը լրացուցիչ վաստակը պակասեցնում են 30%-ով: Բացի այդ, եկամտի մեծացման հետևանքով ֆիզիկական անձը կորցնում է գործող սոցիալական ծրագրերից ստացվող 5 000 եվրո օգուտը: Նա ստիպված կլինի 80% ոչ ակնհայտ սահմանային հարկադրույք վճարել: 30%-ը կլինի բարձր հարկերի, իսկ մնացած 50%-ը՝ նպաստային ծրագրերի օգուտների կորստի տեսքով:

Լրացուցիչ 10 000 եվրո վաստակող մարդիկ, որոնք հարկվում են այս հարկադրույքով, կկարողանան պահել միայն այդ եկամտի 20%-ը: Ակնհայտորեն, սա զգալի չափով կկրճատի այդ մարդկանց վաստակելու խթանը և եկամտային սանդուղքով վեր բարձրանալը նրանց համար ավելի դժվար կդարձնի: Այս խնդրին կանդրադառնանք Մաս 3-ի Բաղադրիչ 8-ում, որում կուսումնասիրվի տրանսֆերտային ծրագրերի ազդեցությունը աղքատության մակարդակի վրա:

Ամփոփենք. տնտեսական վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ բարձր հարկադրույքները, այդ թվում՝ տրանսֆերտային ծրագրերից ստացվող օգուտների կորստով արտահայտվող ոչ ակնհայտ հարկադրույքները, կրճատում են արտադրական գործունեությունը, արգելակում են զբաղվածության և ներդրումների աճը և նպաստում են ռեսուրսների ոչ արդյունավետ օգտագործմանը: Դրանք խոչընդոտ են հանդիսանում բարգավաճման և եկամտի աճի ճանապարհին: Ավելին, տնտեսական ծանր ժամանակաշրջանում հարկադրույքի մեծ չափով բարձրացումները կարող են տնտեսության համար աղետալի հետևանքներ ունենալ:

Տեսանյութ՝

Հարկային բարեփոխման տնտեսագիտությունը. դասեր փքաբլիթների խանութից

Իհարկե, ցածր հարկադրույքների առկայությունը չի նշանակում հարկերից ազատում: Ինչպես կքննարկենք ստորև՝ Մաս 3-ում, որոշ հիմնավոր պատճառներով որոշակի ապրանքների ու ծառայությունների առկայությունն ապահովում է պետությունը, քանի որ շուկայի միջոցով դրանք մատակարարելը բարդ է: Հասարակությունները նույնպես իրավունք ունեն որոշել, թե ինչպիսի հարկային և ծախսային քաղաքականություններ են ցանկանում կիրառել՝ եկամտի բաշխումը փոփոխելու համար՝ հաշվի առնելով խթանների ու չնախատեսված հետևանքների ազդեցությունները: Եվ վերջապես, ինչպես կքննարկենք նաև Մաս 3-ում, շատ տնտեսագետներ կարծում են, որ հարկերը ու պետական ծախսերը (այսպես կոչված հարկաբյուջետային քաղաքականությունը) դեր են խաղում տնտեսական գործունեության ներքին տատանումները նվազեցնելու գործում:

Իհարկե, հարկերի բեռը շատ ավելի մեծ է, քան ներգրաված դրամական միջոցների ազդեցությունը (հատկապես, երբ այդ միջոցներն օգտագործվում են արտադրողականության բարձրացման նպատակով պետական ներդրումներ կատարելու համար): Քանի որ մեծ հարկային բեռն ընկերություններին դրդում է գործել ընդհատակյա տնտեսությունում, հավանական է, որ նրանք կշարունակեն արտադրել անարդյունավետ և փոքր ծավալներով, որպեսզի նվազեցնեն հարկային մարմինների կողմից բացահայտվելու հավանականությունը: Բացի այդ, որքան ավելի մեծ և բարդ է հարկային համակարգը, այնքան ավելի շատ ժամանակ և գումար պետք է ծախսեն այդ կազմակերպությունները՝ հարկային օրենսդրության պահանջները կատարելու համար:

Բարդ հարցերում ցուցանիշներ մշակելը երբեք հեշտ չէ, իսկ արդյունքները խնդրահարույց են. այնուամենայնիվ, Համաշխարհային բանկի

Doing Business զեկույցի մասը կազմող հարկային բեռի վարկանիշային աղյուսակի տվյալները (և՛ հարկադրույքների, և՛ հարկային համակարգի բարդության մասով) կարծես ճշգրիտ են թվում։[39] 2019թ. ամենաբարենպաստ հարկային դաշտ ունեցող երկրների շարքում են (ինչպես և ակնկալում էինք որոշների մասով) Հոնկոնգը,[40] Սինգապուրը, Նոր Զելանդիան, Իռլանդիան և Ֆինլանդիան (ինչպես նաև Պարսից ծոցի մի քանի փոքր երկիր, որոնցում նավթից ստացվող եկամուտների շնորհիվ կազմակերպությունները գրեթե հարկեր չեն վճարում)։ Ամենաանբարենպաստ հարկային դաշտ ունեցողները կարծես նույնպես ճիշտ են ընտրվել. դրանք են Վենեսուելան, Սոմալին, Բոլիվիան, Չադը և Կենտրոնական Աֆրիկյան Հանրապետությունը։ Հետկոմունիստական երկրների շարքում ամենաթեթև հարկային համակարգերն ունեն Էստոնիան (12-րդ տեղում), Վրաստանը (14-րդ տեղում), Լատվիան (16-րդ տեղում) և Լիտվան (18-րդ տեղում)։ Անցումային տնտեսություն ունեցող միջին երկիրը 67-րդ տեղում է՝ գրեթե Հունաստանի մակարդակին, որն, անշուշտ, նախանձելի դիրք չէ։ Եթե հետկոմունիստական երկրները կարողանային իրենց հարկային բեռը Բալթյան երկրների առաջատարների և Վրաստանի մակարդակի իջեցնել, աճի ցուցանիշներն ամենայն հավանականությամբ կբարձրանային։

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 2.7

Ազատ առևտուր

Մարդու եկամուտներն աճում են, երբ նա այլ երկրների մարդկանց հետ ազատ առևտրային հարաբերություններ վարելու հնարավորություն է ունենում:

> **Ազատ առևտուրը**(?) պարզապես մարդկանց թույլ է տալիս գնել և վաճառել այնպես, ինչպես ցանկանում են: **Պաշտպանիչ մաքսատուրքերը**(?) նույնպիսի ուժի կիրառում են, ինչպիսին ռազմական շրջափակումն է, քանի որ նպատակը նույնն է՝ կանխել առևտուրը: Երկուսի միջև տարբերությունն այն է, որ ռազմական շրջափակման միջոցով պետությունները փորձում են խոչընդոտել իրենց թշնամիների առևտրային գործունեությանը, իսկ պաշտպանիչ մաքսատուրքերի միջոցով պետությունները փորձում են առևտրի խոչընդոտներ ստեղծել իրենց սեփական ժողովրդի համար:(41)
>
> **— Հենրի Ջորջ, 19-րդ դարի քաղաքական տնտեսագետ**

Միջազգային առևտուրը(?) հիմնականում այն նույն սկզբունքներն ունի, որոնք ցանկացած կամավոր փոխանակման հիմքում են ընկած: Ինչպես ներքին, այնպես էլ միջազգային առևտուրը առևտրային գործարքի մասնակիցներից յուրաքանչյուրին թույլ է տալիս ավելի շատ ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրել և սպառել, որն այլ պայմաններում հնարավոր չէր լինի: Երեք պատճառ կա:

Տեսանյութ՝

Արդյո՞ք ազատ առևտուրը շահագործում է աղքատներին

Առաջին. ցանկացած երկրում մարդիկ շահում են, եթե կարողանում են ապրանքը կամ ծառայությունը առևտրի միջոցով ավելի էժան ձեռք բերել, քան եթե սեփական երկրում արտադրեին: Տարբեր երկրներում ռեսուրսներով ապահովվածության մակարդակն էականորեն տարբեր է: Որոշ ապրանքներ, որոնք մի երկրում արտադրելը թանկ է, այլ երկրում հնարավոր է՝ ավելի էժան լինի արտադրել: Օրինակ՝ տաք և խոնավ կլիմայական պայմաններ ունեցող երկրների համար, ինչպիսիք են Բրազիլիան և Կոլումբիան, ավելի ձեռնտու է սուրճի արտադրությունում մասնագիտանալը: Չափավոր ցամաքային կլիմա ունեցող երկրներում, ինչպիսիք են Մոլդովան և Վրաստանը, մասնագիտանում են գինեգործության և պտղատու այգիների մշակման ոլորտներում, մինչդեռ Սիբիրը լոռամիրգ է արտահանում: Կանադայում և Ավստրալիայում, որտեղ հողատարածքները շատ են, իսկ բնակչությունը՝ նոսր, մարդիկ նախընտրում են մասնագիտանալ հողագործությունից ստացվող ապրանքների, օրինակ՝ ցորենի, կերային կուլտուրաների արտադրության, ինչպես նաև՝ անասնաբուծության ուղղությամբ: Իսկ Ճապոնիայում, որտեղ հողային ռեսուրսները սահմանափակ են, սակայն բարձր է աշխատուժի որակավորումը, մարդիկ մասնագիտանում են այնպիսի ապրանքների արտադրության մեջ, ինչպիսիք են տեսախցիկները և ֆոտոխցիկները, ավտոմեքենաները և էլեկտրոնային ապրանքները: Առևտուրը գործարքի բոլոր կողմերին թույլ է տալիս իրենց ունեցած ռեսուրսներից ավելի շատ ներդնել, որպեսզի արտադրեն և վաճառեն այն ապրանքները, որոնցում նրանք մասնագիտացած են, և չզբաղվել այնպիսի ապրանքի արտադրությամբ, որը նրանց վրա թանկ է նստում: Այսպիսի մասնագիտացման և առևտրի արդյունքում մեծանում է ընդհանուր արտադրանքի ծավալը, և յուրաքանչյուր երկրում մարդիկ կարողանում են ավելի բարձր կենսամակարդակի հասնել, քան այլ պայմաններում:

Երկրորդ. միջազգային առևտուրը տեղական արտադրողներին և սպառողներին թույլ է տալիս օգուտ ստանալ մասշտաբի ազդեցությունից, որը բնորոշ է բազմաթիվ խոշոր արտադրությունների: Այս կետը հատկապես կարևոր է փոքր երկրների համար: Միջազգային առևտրի միջոցով տեղական արտադրողները կարող են ավելի մեծ մասշտաբով աշխատել և հասնել ավելի ցածր միավոր ծախսի, քան միայն տեղական շուկայի համար աշխատելու դեպքում: Օրինակ՝ առևտուրը Կոստա Ռիկայի, Գվատեմալայի, Թայլանդի, Վիետնամի և նման այլ երկրների տեքստիլ արտադրողներին թույլ է տալիս օգտվել մեծածավալ արտադրության առավելություններից: Եթե նրանք իրենց արտադրանքն արտահանելու և դրսում վաճառելու հնարավորություն չունենային, նրանց արտադրանքի միավոր ծախսը շատ ավելի բարձր կլիներ, քանի որ տեքստիլի տեղական շուկաները չափազանց փոքր են և չեն կարող բավարար չափով սպառում ապահովել այս ոլորտի խոշոր ընկերությունների մեծաքանակ արտադրանքի համար: Սակայն միջազգային առևտրի միջոցով այս երկրների տեքստիլային ընկերությունները կարող են մեծ քանակով արտադրել և վաճառել և արդյունավետորեն մրցակցել համաշխարհային շուկայում:

Միջազգային առևտուրը նաև տեղական սպառողներին թույլ է տալիս օգուտ ստանալ՝ գնելով մեծածավալ արտադրողների արտադրանքն արտերկրում: Հաշվի առնելով ինքնաթիռի նախագծման և կառուցման այսօրվա հսկայական ծախսերը՝ ոչ մի երկիր այնքան մեծ ներքին շուկա չունի, որ ինքնաթիռի գոնե մեկ արտադրող կարողանա լիարժեք մեծածավալ արտադրություն իրականացնել երկրի ներսում: Սակայն միջազգային առևտրի շնորհիվ Boeing և Airbus ընկերությունները կարող են ավելի էժան գնով շատ ավելի մեծ քանակով ինքնաթիռներ վաճառել: Արդյունքում՝ բոլոր երկրների սպառողներն էլ կարող են նման մեծածավալ արտադրողներից ավելի էժան գնված ինքնաթիռներով թռչել:

Երրորդ. միջազգային առևտուրը խթանում է մրցակցությունը տեղական շուկայում և սպառողներին թույլ է տալիս ապրանքների ավելի լայն ընտրություն ունենալ և ավելի ցածր գներով գնել: Միջազգային

մրցակցությունն անընդհատ ստիպում է տեղական արտադրողներին զգոն մնալ: Այն ստիպում է նրանց բարձրացնել ապրանքների որակը և ցածր պահել գները: Միաժամանակ արտերկրից մատակարարվող ապրանքների լայն տեսականին սպառողներին ընտրության շատ ավելի մեծ հնարավորություններ է տալիս, քան միջազգային առևտրի բացակայության պայմաններում:

Պետությունները հաճախ կանոնակարգեր են ընդունում, որոնք սահմանափակում են միջազգային առևտուրը: Դրանք կարող են լինել մաքսատուրքերը (ներմուծվող ապրանքների համար գանձվող հարկեր), քվոտաները (ներմուծվող ապրանքների քանակի սահմանափակումներ), **փոխարժեքների**(?) վերահսկողությունը (տեղական արժույթի արժեքի ներմուծումներն արհեստական կերպով զսպելը և արտահանումները խթանելը) կամ ներմուծողների կամ արտահանողների նկատմամբ կիրառվող բյուրոկրատական կանոնակարգերը: Առևտրի բոլոր այս սահմանափակումները մեծացնում են գործարքային ծախսերը և կրճատում են առևտրից ստացվող օգուտները: Ինչպես նշում է Հենրի Ջորջն այս բաղադրիչի սկզբում բերված մեջբերման մեջ, առևտրի խոչընդոտները նման են ռազմական շրջափակման, որը պետությունը կիրառում է իր սեփական ժողովրդի նկատմամբ: Ինչպես և թշնամու շրջափակումը, առևտրի սահմանափակումների տեսքով շրջափակումը նույնպես վնաս է հասցնում ժողովրդին:

Արդյո՞ք ցանկացած երկիր պետք է ազատ առևտրի կողմնակից համարվի: Եթե տեղական առևտրի կենտրոններում և սուպերմարկետներում բոլոր տեսակի ապրանքներ առկա են, գուցե ողջամիտ է ենթադրելը, թե տվյալ երկրում ազատ առևտուր է տիրում, սակայն իրականությունը կարող է այլ լինել: Օրինակ՝ Ուկրաինայում միջին մաքսատուրքը բոլոր արդյունաբերական ապրանքների համար գերազանցում է 10%-ը, իսկ գյուղատնտեսական ապրանքների համար մինչև 20% է: Այլ ապրանքների ներմուծումների համար էլ ավելի մեծ խոչընդոտներ են ստեղծվում. օրինակ՝ շաքարը հարկվում է 50% դրույքով, իսկ արևածաղկի ձեթը՝ 30%: Բուլղարիայում

Եվրամիության անդամ չհանդիսացող երկրներից ներմուծվող ապրանքների համար մաքսատուրքերը 5-45% են կազմում: Միացյալ Նահանգներում քվոտաներ են սահմանվում կաթնամթերքի, շաքարի, էթիլային սպիրտի, բամբակի, տավարի մսի, պահածոյացված թյունոսի և ծխախոտի համար: Քվոտաները գերազանցող ներմուծումների նկատմամբ խիստ բարձր մաքսատուրքեր են կիրառվում:

Մաքսատուրքերից բացի պետությունները կարող են այլ կամ որոշ երկրներից ներմուծվող ապրանքների նկատմամբ քվոտաներ սահմանել (ներմուծված ապրանքների քանակային սահմանափակումներ) կամ նույնիսկ ամբողջությամբ արգելել այդ ապրանքների ներմուծումը: Մաքսատուրքերը, քվոտաները, արգելքները կարող են օգտագործվել ոչ միայն առևտրի քաղաքականությունների նպատակներով: Օրինակ՝ երբ Ուկրաինայում բախումներ սկսվեցին, ի պատասխան քաղաքական վեճերի՝ Ռուսաստանը գրեթե ամբողջությամբ արգելեց գյուղմթերքի ներմուծումը Եվրոպական Միությունից, Միացյալ Նահանգներից, Կանադայից, Ավստրալիայից և Նորվեգիայից: 2018 և 2019 թվականներին Միացյալ Նահանգների նախագահ Թրամփն ի պատասխան Չինաստանի հետ ծագած քաղաքական տարաձայնությունների՝ մաքսատուրքերի քաղաքականություն օգտագործեց:

Տնտեսագիտության հետ կապ չունեցող մարդիկ հաճախ պնդում են, որ ներմուծումների սահմանափակումները կարող են աշխատատեղեր ստեղծել: Ինչպես քննարկել ենք Մաս 1-ի Բաղադրիչ 9-ում, արժեք ստեղծելն է իսկապես կարևոր, ոչ թե աշխատատեղեր ստեղծելը: Եթե աշխատատեղերի քանակը նպաստեր բարձր եկամուտներին, մենք կստեղծեինք այնքան աշխատատեղ, որքան ցանկանայինք: Բոլորս կկարողանայինք մի օր փոս փորել, մյուս օրը՝ այն հետ լցնել: Բոլորս աշխատանք կունենայինք, սակայն ծայրահեղ աղքատ կլինեինք, քանի որ նման աշխատանքի արդյունքում այնպիսի ապրանքներ ու ծառայություններ չէինք ստեղծի, որոնք մարդկանց համար արժեք են ներկայացնում:

Կարող է թվալ, թե ներմուծման սահմանափակումները մեծացնում են զբաղվածության մակարդակը, քանի որ դրանց միջոցով պաշտպանվող

արդյունաբերական ոլորտները կարող են ընդլայնվել կամ առնվազն կայուն վիճակում մնալ: Սա չի նշանակում սակայն, որ սահմանափակումները մեծացնում են երկրի զբաղվածության ընդհանուր մակարդակը: Հիշեք Մաս 1-ի Բաղադրիչ 12-ում քննարկված երկրորդային ազդեցությունները: Երբ ինչ-որ պետություն բարձր մաքսատուրքեր, քվոտաներ և այլ արգելքներ է սահմանում, որոնք սահմանափակում են օտարերկրյա ընկերությունների՝ տվյալ երկրում իրենց ապրանքները վաճառելու ունակությունը, դա միաժամանակ կրճատում է օտարերկրյա ընկերությունների՝ տվյալ երկրից ապրանքներ գնելու հնարավորությունը: Որևէ երկիր ապրանքներ **ներմուծելով**՝(?) այդ երկրների բնակիչները միաժամանակ ներմուծող երկրից **արտահանվող**(?) ապրանքները գնելու կամ այնտեղ ներդրումներ կատարելու հնարավորություն են ստանում: Հետևաբար, ներմուծման սահմանափակումներն անուղղակիորեն կկրճատեն արտահանումները: Արտահանման վրա հիմնվող ոլորտներում արտադրության ծավալները և զբաղվածությունը կնվազեն, որը կչեզոքացնի պաշտպանված ոլորտներում «պահպանված» աշխատատեղերի առավելությունը:(42)

Առևտրային սահմանափակումները ոչ ստեղծում են, ոչ էլ վերացնում աշխատատեղեր, այլ վերադասավորում են դրանք:(43) Սահմանափակումները արհեստականորեն աշխատողներ և այլ ռեսուրսներ են ուղղում դեպի այնպիսի ապրանքների արտադրություն, որոնց արտադրական ծախսն այլ երկրների համեմատ ավելի բարձր է: Թողարկվող արտադրանքի ծավալը և զբաղվածության մակարդակը նվազում են այն ոլորտներում, որտեղ տվյալ երկրի ռեսուրսներն ավելի արդյունավետ են, որտեղ երկրի ընկերությունները կկարողանային հաջող մրցակցել միջազգային շուկայում, եթե չլիներ սահմանափակումների ազդեցությունը: Հետևաբար, աշխատուժը և մյուս ռեսուրսները հեռացվում են այն ոլորտներից, որտեղ դրանց արտադրողականությունը բարձր է, և ուղղվում են դեպի ոլորտներ, որտեղ այն ավելի ցածր է: Նման քաղաքականություններ ընդունած երկրներում նվազում են թե՛ թողարկվող արտադրանքի ծավալները, թե՛ եկամտի մակարդակը:

Ընթերցանության նյութ՝

Դուայթ Լի, «Շուկաներ և ազատություն»

Մարդկանց մեծ մասը կարծում է, որ բարձր եկամուտ ունեցող երկրների աշխատողները չեն կարող մրցակցել օտարերկրացիների հետ, որոնք երբեմն օրական ընդամենը 2 կամ 3 դոլար են վաստակում: Դա սխալ տեսակետ է և բխում է բարձր աշխատավարձերի աղբյուրի և համեմատական առավելությունների օրենքի թյուրըմբռնումից: Բարձր եկամուտ ունեցող երկրներում աշխատողները լավ կրթություն և բարձր հմտություններ ունեն և բազմաթիվ արտադրական սարքավորումներով են աշխատում: Այս գործոնները նպաստում են նրանց բարձր արտադրողականությանը, ինչն էլ իրենց բարձր աշխատավարձերի աղբյուր է հանդիսանում: Ցածր եկամտային մակարդակով երկրներում, ինչպիսիք են Բուրունդին և Եթովպիան, աշխատավարձերը ցածր են հենց այն պատճառով, որ արտադրողականությունը ցածր է: Այն փաստը, որ ուկրաինացիների միջին եկամուտը քսանհինգ անգամ ավելի բարձր է բուրունդիացիների եկամտից, չպետք է ուկրաինացիներին խանգարի բուրունդիական սուրճ վայելել:

Յուրաքանչյուր երկիր միշտ էլ ինչ-որ բան հարաբերականորեն ավելի լավ է անում, քան մյուսները: Ե՛վ բարձր, և՛ ցածր եկամտային մակարդակ ունեցող երկրներն ավելի մեծ շահ կունենան, եթե կարողանան իրենց մոտ համեմատաբար ավելի լավ ստացվող արտադրական գործունեություն ծավալելուն ավելի շատ ռեսուրս հատկացնելու վրա կենտրոնացնել ջանքերը: Եթե բարձր եկամտային մակարդակ ունեցող երկիրը կարող է օտարերկրյա արտադրողներից որևէ ապրանք ներմուծել ավելի ցածր գնով, քան արժե այդ ապրանքը երկրի ներսում արտադրելը, ապա ավելի նպատակահարմար է ներմուծել այն: Ավելի քիչ ռեսուրսներ կներգրավվեն այնպիսի ապրանքների արտադրության մեջ, որոնք երկրի ներսում կարող են միայն բարձր գնով մատակարարվել, և ավելի շատ ռեսուրս կուղղվի այնպիսի ապրանքների ու ծառայությունների արտադրություն, որոնք տեղական արտադրողները կարող

են ցածր արժեքով մատակարարել։[44] Առևտուրը ինչպես բարձր, այնպես էլ ցածր եկամտային մակարդակ ունեցող երկրների աշխատողներին թույլ է տալիս ավելի շատ արտադրել, քան հնարավոր կլիներ այլ պայմաններում։ Արտադրողականության ավելի բարձր մակարդակն իր հերթին երկու դեպքում էլ բարձր աշխատավարձերի կհանգեցնի։

Ի՞նչ տեղի կունենար, եթե օտարերկրյա արտադրողները կարողանային սպառողներին ապրանքն այնքան էժան առաջարկել[45], որ տեղական արտադրողները չկարողանային մրցակցել։ Այդ դեպքում խելամիտ կլիներ ընդունել տնտեսապես արդյունավետ ապրանքները, իսկ տեղական ռեսուրսներն օգտագործել այլ բաներ արտադրելու համար։ Հիշեք՝ մեր կենսամակարդակը պայմանավորված է ոչ թե աշխատատեղերի, այլ ապրանքների ու ծառայությունների առկայությամբ։ Ֆրանսիացի տնտեսագետ Ֆրեդերիկ Բաստիան այս տեսակետն ակնառու կերպով ընդգծել է 1845թ. իր «Խնդրագիր մոմակալ արտադրողների անունից» երգիծական գործում։ Ենթադրվում է, որ խնդրագիրն ուղղվել է Ֆրանսիայի դեպուտատների պալատին Ֆրանսիայում մոմեր, լապտերներ և ներքին լուսավորության այլ ապրանքներ արտադրողների կողմից։ Խնդրագրում բողոք էր ներկայացված առ այն, որ լուսավորության պարագաների տեղական մատակարարները «տուժում են օտարերկրյա մրցակցի ջախջախիչ մրցակցության հետևանքով. այդ մրցակցի՝ լուսավորության պարագաներն արտադրելու պայմաններն ըստ երևույթին մեր սեփական պայմանների նկատմամբ այնպիսի առավելություն ունեն, որ տեղական շուկան հեղեղված է նրա ապրանքներով՝ անհավանականորեն ցածր գնով։ Երբ նա հայտնվում է, մեր վաճառքները դադարում են, բոլոր սպառողները նրան են դիմում, և Ֆրանսիայի արդյունաբերության՝ անթիվ ճյուղավորումներ ունեցող մի ոլորտ անմիջապես լիովին լճանում է»։

Իհարկե, այս մրցակիցն արևն է, իսկ խնդրագրի հեղինակները պատգամավորներից պահանջում էին ընդունել մի օրենք, որը կպահանջեր փակել պատուհանները, արևաքողարկիչ վարագույրներն ու այլ բացվածքները, որպեսզի արևի լույսը շենքեր չներթափանցեր։ Խնդրագրում

թվարկվում էին լուսավորության ոլորտի այն մասնագիտությունները, որոնց աշխատատեղերի քանակը կավելանար, եթե ներքին լուսավորության համար արևի օգտագործումը օրենքի ուժով արգելվեր: Բաստիայի տեսակետն այս երգիծանքում հստակ է. որքան էլ խնդրագրով առաջարկվող օրենքը հիմարություն թվա, այն չի կարող ավելի հիմար լինել, քան տեղական արտադրողներին «փրկելու» և զբաղվածություն խթանելու նպատակով ցածրարժեք ապրանքների ու ծառայությունների առկայությունը կրճատող օրենքը:

Նախորդ մի քանի տասնամյակի ընթացքում փոխադրման ծախսերը նվազել են, ինչն էլ կրճատել է առևտրի խոչընդոտները: Առևտրի խոչընդոտների կրճատումը ամենաշատը նկատվել է ցածր եկամտային մակարդակ ունեցող երկրներում: 1980թ. աղքատ և **զարգացող երկրներում**(?) կիրառվող մաքսատուրքը սովորաբար կազմում էր 20% և ավելի: Շատ երկրներ կիրառում էին նաև փոխարժեքի վերահսկման մեխանիզմներ, որը տվյալ երկրի քաղաքացիների համար դժվարացնում էր ներմուծվող ապրանքներ գնելու համար տարադրամ ձեռք բերելը: Այսօր իրավիճակը հիմնովին տարբեր է: 1980-ականներից սկսած՝ բազմաթիվ զարգացող երկրներ, այդ թվում՝ Չինաստանը և Հնդկաստանը, իջեցրին իրենց մաքսատուրքերը, թուլացրին տարադրամի փոխարժեքի վերահսկողությունը և առևտրի այլ խոչընդոտներ վերացրին: Արդյունքում միջազգային առևտուրն արագորեն զարգացավ:

Միջազգային առևտրի աճը թույլ է տվել մեծացնել թողարկվող արտադրանքի համաշխարհային ծավալները և սպառումը հասցնել ավելի բարձր մակարդակի, քան հնարավոր կլիներ հակառակ դեպքում: Բազմաթիվ զարգացող երկրներում, մասնավորապես՝ խիտ բնակեցված ասիական երկրներում, արագորեն աճել է մեկ շնչին ընկնող եկամտի չափը: Ավելի ազատ առևտրից հատկապես շահել է աղքատ բնակչությունը: 1980-2015թթ. ժամանակահատվածում ծայրահեղ աղքատ մարդկանց թիվը ողջ աշխարհում շուրջ 1.1 միլիարդով նվազեց՝ աշխարհի բնակչության 40%-ից նվազելով մինչև 10%-ից էլ պակաս: Այսօր զարգացող երկրներից աշխարհի

մյուս երկրներ արտահանվող ապրանքների մոտ երկու երրորդը մաքսատուրքով չի հարկվում:

Բացի այդ, միջազգային առևտրի աճը կրճատել է հարուստ և աղքատ երկրների միջև եկամտային տարբերությունը: Վերջին տասնամյակների ընթացքում զարգացող երկրներում նկատվել է ավելի արագ աճ, քան բարձր եկամտային մակարդակ ունեցող զարգացած երկրներում: Ավելին, եկամուտները հատկապես արագ են աճել Չինաստանում և Հնդկաստանում, որտեղ ապրում է աշխարհի բնակչության գրեթե մեկ երրորդը: Արդյունքում եկամուտների բաշխումը ողջ աշխարհում ավելի ու ավելի հավասարաչափ է դառնում, հատկապես՝ 2000թ. ի վեր:(46)

Սակայն եկամտի բաշխման վրա առևտրի զարգացման ազդեցությունը հաճախ այլ է բարձր եկամտային մակարդակ ունեցող երկրներում, ինչպիսիք են Միացյալ Նահանգները, Կանադան, Ճապոնիան և Արևմտյան Եվրոպայի երկրները: Կանխատեսելի է, որ բարձր եկամտային մակարդակ ունեցող երկրները կձգտեն արտահանել այնպիսի ապրանքներ, որոնց արտադրությունը բարձր որակավորում ունեցող և կրթված աշխատուժ է պահանջում՝ միաժամանակ ոչ համամասնորեն ներմուծելով ցածր որակավորում ունեցող աշխատուժի կողմից արտադրված ապրանքներ: Հետևաբար, առևտուրը կարող է մեծացնել բարձր որակավորում ունեցող աշխատուժի պահանջարկը ցածր որակավորում ունեցող աշխատուժի համեմատ: Այս դեպքում բարձր որակավորում ունեցող աշխատողների եկամուտները ցածր որակավորում ունեցող աշխատողների եկամուտների համեմատ կաճեն՝ մեծացնելով երկրի ներսում եկամտային անհավասարությունը: Վերջին տասնամյակների ընթացքում եկամտային անհավասարությունը գրեթե բոլոր բարձր եկամտային մակարդակ ունեցող երկրներում աճել է, և հնարավոր է՝ միջազգային առևտրի աճը նպաստող գործոն է հանդիսացել:

Ներկայումս բարձր եկամտային մակարդակ ունեցող որոշ երկրներում միջազգային առևտրի շուրջ սուր քննադատության ալիք է նկատվում: Առաջատար քաղաքական գործիչները առևտրային խոչընդոտի տարբեր

տեսակներ, մասնավորապես՝ աղքատ երկրներից ներմուծվող ապրանքների նկատմամբ սահմանափակումներ կիրառելու կոչեր են արել: Եկամտային անհավասարության մեծացումը և ցածր որակավորում ունեցող, թերի կրթությամբ աշխատուժի եկամուտների դանդաղ աճը նպաստում են այս թշնամական վերաբերմունքին: Սակայն այստեղ մեկ այլ խիստ կարևոր գործոն կա՝ լավ կազմակերպված շահերի խմբերի քաղաքական ազդեցությունը: Առևտրային սահմանափակումներից օգուտ են ստանում առանձին արտադրողներ և նրանց ռեսուրսների մատակարարները (այդ թվում՝ որոշ աշխատողներ)՝ այլ ոլորտների սպառողների և մատակարարների հաշվին: Որպես կանոն օտարերկրյա մրցակիցներից պաշտպանվելու նպատակով կառավարությանը լոբբինգի ենթարկող ոլորտները լավ կազմակերպված են, և նրանց օգուտները կենտրոնացված են ու շատ ակնհայտ, իսկ սպառողները, այլ աշխատողները և ռեսուրսների այլ մատակարարները հիմնականում վատ կազմակերպված են, և միջազգային առևտրից նրանց օգուտները բավական ցրված են: Կանխատեսելի է, որ կազմակերպված շահերի խմբերն ավելի մեծ քաղաքական ազդեցություն կունենան (նվիրատվությունների և քաղաքական աջակցության այլ ձևերի տեսքով)՝ քաղաքական գործիչներին տրամադրելով իրենց տեսակետներն առաջ տանելու ուժեղ խթան:

Տեսանյութ՝

Միջազգային առևտուր՝ ազատության ձայնը

Ավելին, եթե, օրինակ, պողպատն արտերկրում ավելի ցածր գնով արտադրվի և ազատորեն ներմուծվի, հեշտ է տեսնել, թե ինչպես է դա վնասում աշխատողներին: Իսկ ավելի ազատ առևտրից ստացվող օգուտներն այնքան էլ տեսանելի չեն: Առևտրի սահմանափակումների դեպքում առողջ տնտեսական մտածելակերպը հաճախ հաղթող քաղաքական ռազմավարության հետ հակասության մեջ է մտնում:

Պատմությունը ցույց է տալիս, որ առևտրի նկատմամբ աճող թշնամական վերաբերմունքը պոտենցիալ վտանգ է ներկայացնում: Առևտրի նկատմամբ նման թշնամական վերաբերմունք առաջացավ, երբ 1920-ականների վերջերում տնտեսության աճը դանդաղեց: Դա հանգեցրեց նրան, որ 1930 թվականի կեսերին Միացյալ Նահանգներում ընդունվեց **Սմութ-Հոուլիի մաքսատուրքի**(?) մասին օրենքը: Այդ օրենքի համաձայն՝ մոտ 3 200 ներկրվող ապրանքի նկատմամբ կիրառվող մաքսատուրքերը բարձրացան ավելի քան 50%-ով: Նախագահ Հերբերթ Հուվերը, սենատոր Ռիդ Սմութը, կոնգրեսական Ուիլիս Հոուլին և օրենքի այլ կողմնակիցներ կարծում էին, որ ավելի բարձր մաքսատուրքերը կխթանեն տնտեսությունը և կպահպանեն աշխատատեղերը: Հոուլին բացատրում էր այսպես. «Ես ուզում եմ, որպեսզի ամերիկացի աշխատողները աշխատանք ունենան՝ ամերիկացի սպառողների համար ամերիկյան ապրանքներ արտադրելով»:(47)

Որքան էլ գեղեցիկ հնչեր այդ խոսքը, արդյունքները հիմնովին այլ էին: Մաքսատուրքերի բարձրացումը զայրացրեց օտարերկրացիներին, և վաթսուն երկիր ի պատասխան բարձրացրեց ամերիկյան ապրանքների մաքսատուրքերը: Միջազգային առևտուրը տուժեց. ընկան նաև Միացյալ Նահանգներում թողարկվող արտադրանքի ծավալները: 1932թ. Միացյալ Նահանգներում առևտրի ծավալները կրճատվեցին և օրենքի ընդունումից առաջ եղած մակարդակի կեսից պակաս կազմեցին: Առևտրից ստացվող օգուտները պակասեցին, դաշնային կառավարության՝ մաքսատուրքերից ստացվող եկամուտները փաստացի նվազեցին, թողարկվող արտադրանքի ծավալները և զբաղվածությունը կրճատվեցին, իսկ գործազրկության ցուցանիշը կտրուկ աճեց: Սմութ-Հոուլիի օրենքի ընդունման ժամանակ գործազրկությունը կայուն 7.8% էր, սակայն ընդամենը երկու տարի անց այդ ցուցանիշը դարձավ 23.6%: **Ֆոնդային շուկան**(?), որը Սմութ-Հոուլիի օրենքի ընդունումից առաջ վերականգնել էր 1929թ. հոկտեմբերի գրեթե բոլոր կորուստները, օրենքի ընդունմանը հաջորդող ամիսների ընթացքում փուլ եկավ:

Հազարից ավելի տնտեսագետներ իրենց կողմից ստորագրված բաց

նամակով դիմեցին նախագահ Հուվերին, որով նախազգուշացնում էին Սմութ-Հոուլիի օրենքի վնասակար ազդեցությունների մասին և խնդրում էին նրան չստորագրել այդ օրենքը: Նախագահը մերժեց նրանց խնդրանքը, սակայն պատմությունը հաստատեց նրանց նախազգուշացումների հիմնավոր լինելը: Մեծ ճգնաժամին նպաստեցին նաև այլ գործոններ, ինչպիսիք էին փողի առաջարկի կտրուկ նվազումը և 1932 և 1936 թվականներին շատ բարձր հարկերի սահմանումը: Սակայն Սմութ-Հոուլիի առևտրի մասին օրենքը դարձավ նաև այդ շրջանի ողբերգական իրադարձությունների հիմնական պատճառը:

Արդյո՞ք պատմությունը կկրկնվի: Հուսանք, որ ոչ, սակայն 1930-ականների փորձը ցույց է տալիս, որ անտեղյակ քաղաքական գործիչների հռետորությունը և առևտրի նկատմամբ թշնամական վերաբերմունքը կարող է աղետալի հետևանքների հանգեցնել:

Ընթերցանության նյութ՝

Ֆրեդերիկ Բաստիա, «Անարդար մրցակցություն արևի հետ»

Նայելով հետպատերազմյան շրջաններում միջազգային առևտրի ազդեցություններին՝ պարզ է դառնում, որ Արևմտյան Եվրոպայի բաց լինելու աստիճանը ազդել է երկու համաշխարհային պատերազմներից հետո տնտեսությունների վերականգնման արագության և չափի վրա: Առաջին համաշխարհային պատերազմից հետո Արևմտյան Եվրոպայում տնտեսական անկայունության տասնամյակի և Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո տնտեսական վերականգնման տասնամյակի միջև տարբերությունն ապշեցուցիչ է, և անմիջականորեն պայմանավորված է տարբեր առևտրային քաղաքականություններով[(48)]: Առաջին համաշխարհային պատերազմից հետո տեղի ունեցած տնտեսական վերակառուցումը ինստիտուցիոնալ որևէ մեխանիզմ չուներ, որով հնարավոր կլիներ պակասեցնել պատերազմի ընթացքում ստեղծված և այնուհետև

ամրապնդված առևտրային խոչընդոտները: Սակայն 1945թ. Գերմանիայի կապիտուլյացիայից ընդամենը երկու տարի անց քսաներեք երկիր ստորագրեց Մաքսատուրքերի և առևտրի մասին գլխավոր համաձայնագիրը (GATT), որով ստորագրող երկրները պարտավորվում էին իջեցնել մաքսատուրքերը: Պատերազմի ավարտից ընդամենը հինգ տարի անց Արևմտյան Եվրոպայի բոլոր խոշոր երկրները երեք առանձին բանակցային փուլի մասնակցեցին, որոնց արդյունքում GATT-ի անդամ երկրներն ավելացան, իսկ ներմուծման մաքսատուրքերն ավելի իջեցվեցին: 1947թ. Ժնևում կայացած առաջին բանակցային փուլում GATT-ի հիմնական ձեռքբերումը մաքսատուրքերի զգալի իջեցումներն էին: Մաքսատուրքերի արագ իջեցումը ներկայացված է գծապատկեր 9-ում[(49)]:

Գծապատկեր 9. Մաքսատուրքերի միջին մակարդակները որոշ երկրներում (%)

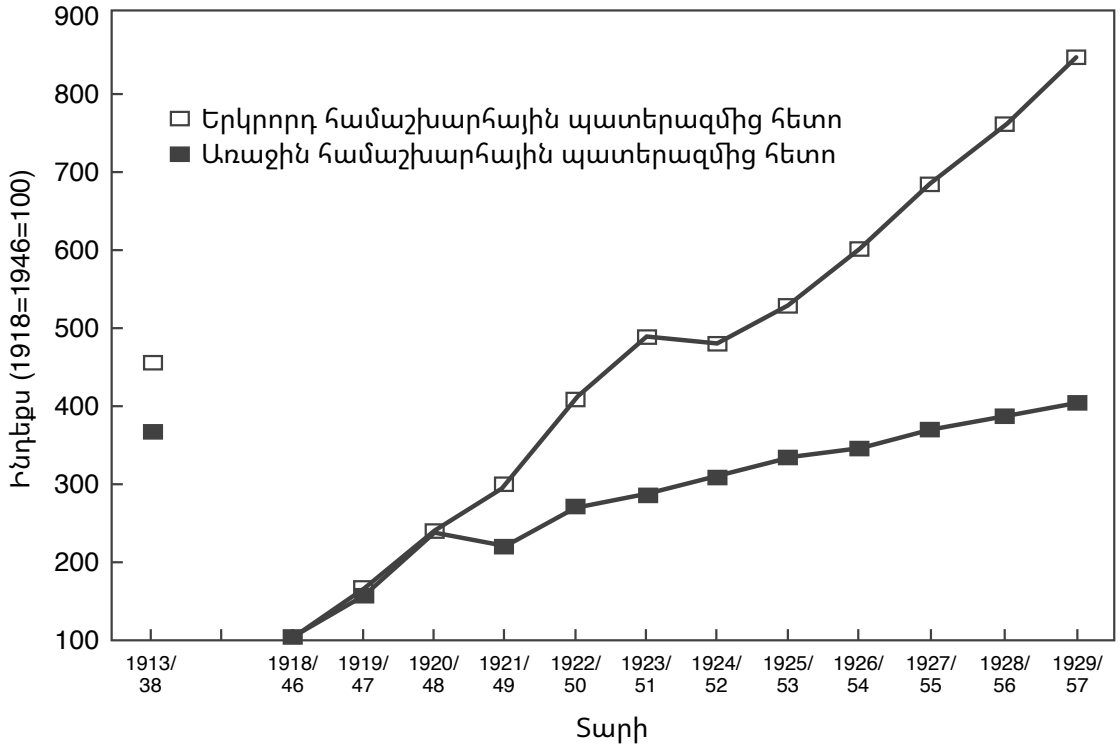
	1913	1925	1927	1931	1952
Բելգիա	9	7	11	17	-
Ֆրանսիա	14	9	23	38	19
Գերմանիա	12	15	24	40	16
Իտալիա	17	16	27	48	24
Նիդերլանդներ	2	4	-	-	-
Միացյալ Թագավորություն	-	4	-	17	17
Միացյալ Նահանգներ	32	26	-	-	16

Ծանոթություն. ոչ բոլոր տարիներն են համեմատելի:

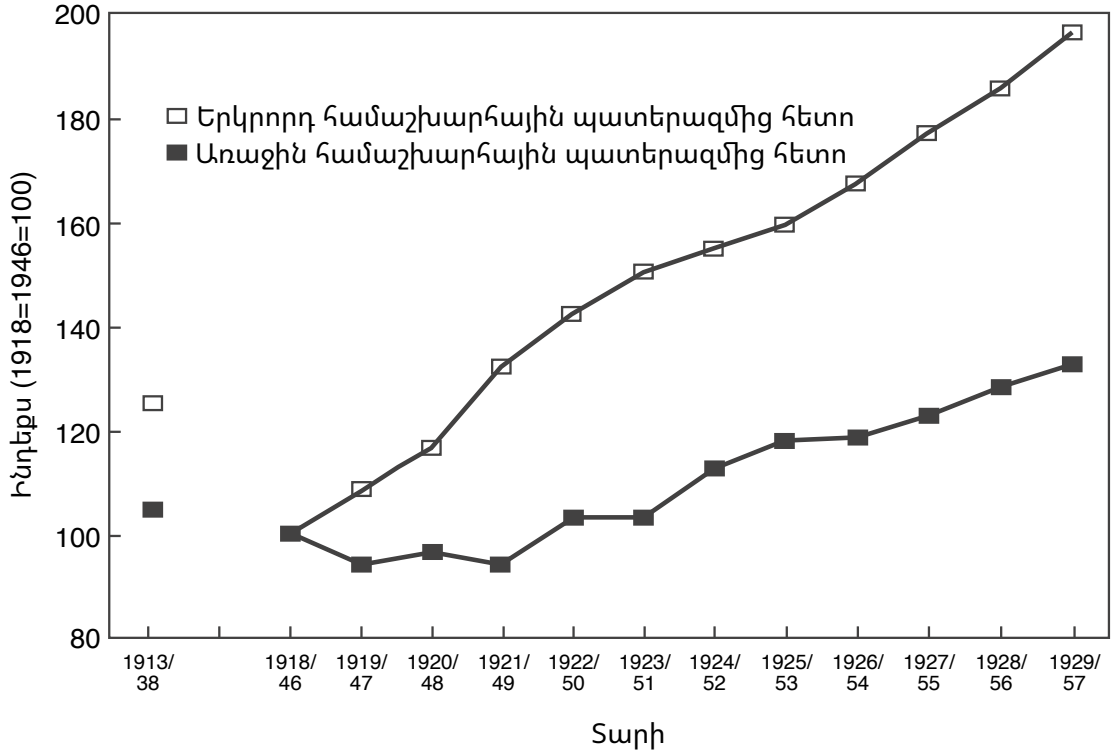
Աղբյուրներ՝ 1913 և 1925 թվականների հաշվարկները վերցված են Ազգերի լիգայի տվյալներից, ինչպես բերված է Մաքսատուրքերի և առևտրի մասին գլխավոր համաձայնագրի (GATT) (1953) էջ 62-ում, ինչպես նաև 1952 թվականի համար GATT-ի հաշվարկի աղբյուրից: 1927 և 1931 թվականների համար մաքսատուրքերի տվյալները տես Liepmann (1938), էջ 415, իսկ Միացյալ Թագավորության 1932թ. տվյալները տես Kitson and Solomou (1990), էջ 65-6:

Գծապատկեր 10-ում և 11-ում[50] ցույց են տրված արտահանումների ծավալի և իրական եկամտի փոփոխությունները երկու պատերազմներից հետո Արևմտյան Եվրոպայի հինգ հիմնական երկրներում՝ Ֆրանսիայում, Գերմանիայում, Իտալիայում, Նիդերլանդներում և Մեծ Բրիտանիայում:

Գծապատկեր 10. Արտահանման ծավալը Առաջին և Երկրորդ համաշխարհային պատերազմներից հետո (Արևմտյան Եվրոպայի հինգ տնտեսություններում)



Գծապատկեր 11. Փաստացի արտադրանք Առաջին և Երկրորդ համաշխարհային պատերազմներից հետո (Արևմտյան Եվրոպայի հինգ տնտեսություններում)



Եվրոպայի տարածաշրջանային և միջազգային առևտրի ազատագրումը պետական սահմանափակումներից երկրներին թույլ տվեց օգտվել մասնագիտացման առավելություններից՝ իրենց համեմատական առավելությանը համապատասխան, ինչը նպաստեց նրանց առավել արագ զարգացմանը:

Մաս 2. Եզրակացություն

Տնտեսական ինստիտուտների և քաղաքականությունների կարևորությունը

Տեսանյութ՝
«Զարգացման տնտեսագիտությունը»

Վերջին տարիներին բազմաթիվ գիտական հետազոտություններ են կատարվել, որոնք հիմնավորում են այն տեսակետը, որ **տնտեսական ինստիտուտները**(?) և քաղաքականությունները տնտեսական աճի և զարգացման առաջնային որոշիչ գործոններն են: Տնտեսական ինստիտուտներ ասելով՝ նկատի ունենք այն իրավական պահանջները, կարգավորումները, ավանդույթներն ու սովորույթները, որոնք ստեղծում են այն դաշտը, որում գործում է տնտեսությունը: Դրանք ներառում են սահմանադրական մանդատները, իրավական գործընթացները, փոխանակումը կարգավորող կանոնները և դրամավարկային մեխանիզմների կառուցվածքը: Տնտեսական քաղաքականությունները սահմանվում են որպես ավելի հստակ քաղաքական գործողություններ, որոնք կարելի է շատ ավելի արագ փոփոխել, քան ինստիտուտները:

Հետազոտությունների ոլորտը, որը վերլուծում է տնտեսական աճի, զարգացման և դինամիկայի վրա ինստիտուտների և քաղաքականությունների ազդեցությունը, հայտնի է որպես «Նոր ինստիտուցիոնալ տնտեսագիտություն»: Արտադրողական գործողություններ խթանող և զավթողական պահվածք կանխող ինստիտուտները և քաղաքականությունները դիտարկվում են որպես տնտեսական աճի ու բարգավաճման գլխավոր պայման: Մի շարք էկոնոմետրիկ ուսումնասիրություններ դիտարկել են կոմունիզմից անցում կատարելու արդյունքում ինստիտուտների որակի բարելավումը, և պարզվել է, որ այն երկրները, որոնցում ավելի արագ են որակյալ ինստիտուտներ ստեղծել,

տնտեսությունը հիմնականում ավելի լավ ցուցանիշներ է գրանցել:[51]

Թեև առկա է բանավեճ այն հարցի շուրջ, թե հատկապես որ ինստիտուտներն են ամենաշատը նպաստում արագ աճին, մեծամասնությունը համաձայն է այն մտքի հետ, որ պաշտպանված սեփականության իրավունքները, բաց տնտեսությունները, դրամավարկային կայունությունը և առևտրի նվազագույն չափով սահմանափակումները կարևոր դեր են կատարում առողջ ինստիտուցիոնալ միջավայրի ստեղծման գործում: Այս բաժնում բերված հարցերը վերաբերում են նոր ինստիտուցիոնալ տնտեսագիտությանը:

Տեսանյութ՝

Տնտեսական ազատության ինդեքս

Որքանո՞վ են կարևոր ինստիտուտները և քաղաքականությունները: Այս հարցին պատասխանելու համար անհրաժեշտ է տարբեր երկրների ինստիտուտներն ու քաղաքականությունները համեմատելու եղանակ գտնել: 1980-ականների կեսերից սկսած Վանկուվերի Ֆրեյզերի ինստիտուտը (Կանադա) մի քանի գործընկերների հետ միասին զեկույց է ներկայացրել տնտեսական ազատության ցուցիչի վերաբերյալ, որը կոչվում է «Աշխարհի տնտեսական ազատության» (EFW) ինդեքս: Ներկայումս ինստիտուտների համաշխարհային ցանցի կողմից հրապարակվող այս զեկույցը չափում է երկրի ինստիտուտների և քաղաքականությունների տնտեսական ազատություն ապահովելու քանակը: Այն ընդգրկում է կառավարության չափը, իրավական համակարգը և սեփականության իրավունքները, փողի կայունությունը, առևտրի ազատ լինելը և նորմաիրավական միջավայրը: Ինդեքսը ներառում է 42 առանձին բաղադրիչ և տրամադրում է մոտ 160 երկրի վարկանիշները. ընդ որում որոշ երկրների մասով տվյալները ներկայացված են դեռևս 1980 թվականից, իսկ մյուսներինն ավելացվում են հասանելի դառնալուն պես:

Շատ առումներով EFW ինդեքսն արտացոլում է այս գրքի նախորդ բաժիններում ներկայացված տարրերը: EFW ինդեքսի բարձր վարկանիշ ունենալու համար երկիրը պետք է ապահովի մասնավոր սեփականության պաշտպանություն, պայմանագրերի արդար կատարում և ունենա կայուն դրամավարկային միջավայր: Բացի այդ, երկիրը պետք է նաև ցածր հարկեր ունենա, զերծ մնա ինչպես տեղական, այնպես էլ միջազգային առևտրի արգելքներ ստեղծելուց, իսկ ապրանքների և ռեսուրսների բաշխման համար հիմնականում պետք է ամբողջովին շուկայական գործունեությամբ առաջնորդվի, այլ ոչ պետական ծախսերով և կանոնակարգերով: Եթե ինստիտուտների և քաղաքականությունների այս գործոններն իսկապես ազդում են տնտեսական զարգացման դինամիկայի վրա, ապա շարունակաբար բարձր EFW վարկանիշ ունեցող երկրները պետք է շատ ավելի լավ վիճակում լինեն, քան անընդհատ ցածր վարկանիշ ունեցողները:

Գծապատկեր 12-ում ներկայացված են 2016թ. EFW ամենաբարձր և ամենացածր վարկանիշն ունեցած տասը երկրներում մեկ շնչին ընկնող եկամտի 2017թ. և վերջին շրջանում դրա աճի տվյալները: Ամենաբարձր վարկանիշն ունեցող երկրները կանխատեսելի են, բացի Վրաստանից և Մավրիկիոսից, որտեղ վերջին տնտեսական բարեփոխումների ազդեցությունն ակնհայտ է: Վարկանիշային սանդղակի ներքևում Վենեսուելան է: Չավեսի և Մադուրոյի ղեկավարման օրոք Հարավային Ամերիկայի երբեմնի ամենաբարգավաճ երկիրը տնտեսության կոմունիստական/սոցիալիստական պլանավորման աղետալի հետևանքների վառ օրինակը դարձավ: Տնտեսական ազատության ամենաբարձր ցուցանիշն ունեցող երկրներում 2017թ. մեկ շնչին ընկնող տարեկան միջին եկամուտը 56 749 ԱՄՆ դոլար է կազմում, որը տնտեսապես ամենաքիչ ազատ երկրների միջին եկամտի գրեթե յոթնապատիկն է:

Գծապատկեր 12-ից երևում է նաև, որ տնտեսապես ազատ երկրներն ունեն կայուն դրական տնտեսական աճի տեմպեր: Տնտեսապես ամենաքիչ ազատություն ունեցող երկրներում աճի տեմպերը բավականին տարբեր են: Որոշ երկրներ կայուն ժամանակաշրջաններում և աճի ցածր ցուցանիշից

սկսելով՝ զգալի աճ են ունենում, սակայն մյուսները, որոնք հատկապես անարդյունավետ քաղաքականություն են վարում, ժամանակի ընթացքում նույնիսկ հետ են զարգանում: Լավագույն վարկանիշն ունեցող երկրների խմբում միջին տարեկան աճի տեմպը կազմել է 3.7%, իսկ ամենացածր վարկանիշն ունեցող երկրների խմբում՝ -0.4%:

Գծապատկեր 12. Տնտեսական ազատություն, եկամուտ և տնտեսական աճ

Տնտեսական ազատություն	Երկիր	2017թ. մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ	2013-2017թթ. տարեկան աճի ցուցանիշ
Լավագույն վարկանիշով տասնյակ, 2016թ.			
1	Հոնկոնգ	61 540 $	2,8%
2	Սինգապուր	93 905 $	3,5%
3	Նոր Զելանդիա	40 917 $	3,3%
4	Շվեյցարիա	65 006 $	1,8%
5	Իռլանդիա	76 305 $	9,4%
6	Միացյալ Նահանգներ	59 532 $	2,2%
7	Վրաստան	10 689 $	3,7%
8	Մավրիկիոս	22 279 $	3,7%
9	Միացյալ Թագավորություն	43 887 $	2,2%
10	Ավստրալիա	47 047 $	2,4%
10	Կանադա	46 378 $	2,2%
	ՄԻՋԻՆԸ՝	56 749 $	3,7%
Վատագույն վարկանիշով տասնյակ, 2016թ.			
153	Սուդան	4 904 $	2,8%
154	Գվինեա Բիսաու	1 700 $	4,5%
155	Անգոլա	6 389 $	1,1%
156	Կենտրոնական Աֆրիկյան Հանրապետություն	726 $	-4,4%
157	Սիրիա	2 900 $	-
157	Կոնգոյի Հանրապետություն	887 $	6,1%
159	Ալժիր	15 275 $	3%
160	Արգենտինա	20 787 $	0,7%
161	Լիբիա	19 631 $	-9,2%
162	Վենեսուելա	-	-7,8%
	ՄԻՋԻՆԸ՝	8 133 $	-0,4%

Աղբյուր՝ Համաշխարհային բանկի տվյալներ:

Ծանոթություն. մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ (գնողունակության հաստատուն պարիտետ ԱՄՆ դոլարով):

Տեսանյութ՝

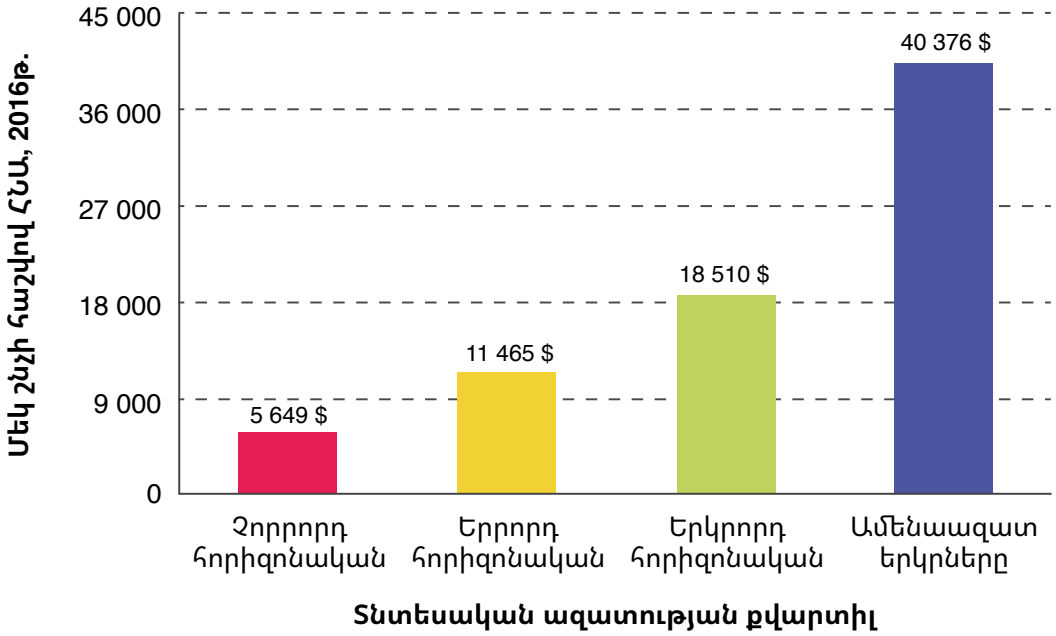
Տնտեսական ազատության հետևանքները

Եկամտի ցածր մակարդակ ունեցող երկրները լավ տնտեսական ինստիտուտներ հիմնելու և քաղաքականություններ ընդունելու դեպքում կարողանում են աճի տեմպի չափազանց բարձր ցուցանիշներ գրանցել և նվազեցնել եկամտի բարձր մակարդակ ունեցող արդյունաբերական երկրների հետ ունեցած եկամտային մակարդակի տարբերությունը: 1980թ. աշխարհի ամենախիտ բնակեցված երկրներից երկուսը՝ Չինաստանը և Հնդկաստանը, նույնպես աշխարհի ազատ տնտեսություն չունեցող երկրների թվում էին: 1980-ականների և 1990-ականների ընթացքում նրանք տնտեսական ազատությունը խթանող քաղաքականություններ ընդունեցին, և այժմ այս երկրների տնտեսական աճի տարեկան ցուցանիշները տպավորիչ են՝ կազմելով 6% կամ ավելի:

Թեև վերոնշյալ օրինակներից կարելի է տեսնել, որ տնտեսապես ավելի ազատ երկրները տնտեսական աճի ավելի մեծ հաջողություններ ունեն, միշտ լինում են երկրներ, որոնք այս սխեմայում չեն ընդգրկվում: Կապն ավելի հստակ է երևում, երբ երկրներն ըստ խմբերի ենք դասակարգում: Գծապատկեր 13-ում երկրները բաժանված են չորս խմբի (քվարտիլների), որոնցից յուրաքանչյուրը ներառում է երկրների 25%-ը, որոնք դասակարգված են ցածրից բարձր՝ ըստ իրենց EFW վարկանիշի: Գծապատկերում ներկայացված է ավելի երկար ժամանակահատվածում այդ երկրների միջին եկամտային մակարդակը: Քանի որ եկամտի ներկայիս մակարդակն արտացոլում է տասնամյակների կամ ավելի երկար ժամանակահատվածների ընթացքում տնտեսական աճի ազդեցությունը, տարբերություններն ակնհայտ են: Եթե ենթադրենք (հիմնվելով ավելի խորը

վերլուծության վրա), որ ներկայումս տնտեսապես ազատ երկրները վերջին տարիներին նույնպես ազատ տնտեսություն են ունեցել, ապա պարզ է դառնում, որ տնտեսապես ավելի ազատ երկրները (ըստ 1995-2016թթ. միջև ընկած երկու տասնամյակի միջին ցուցանիշների) եկամտի շատ ավելի բարձր մակարդակների են հասել: Տնտեսական ազատության ամենաբարձր ցուցանիշն ունեցող երկրներում 2016թ. մեկ շնչին ընկնող միջին եկամուտը 40 376 ԱՄՆ դոլար էր, որը տնտեսության ազատությամբ աչքի չընկնող երկրների միջին եկամտի ավելի քան յոթնապատիկն է կազմում:

Գծապատկեր 13. Տնտեսական ազատություն և մեկ շնչի հաշվով եկամուտ



Տնտեսության ավելի մեծ ազատություն ունեցող երկրներում մեկ շնչի հաշվով եկամուտն զգալիորեն բարձր է:

Ծանոթություն. եկամուտ = մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ (գնողունակության հաստատուն պարիտետ ԱՄՆ դոլարով), 2016թ.:

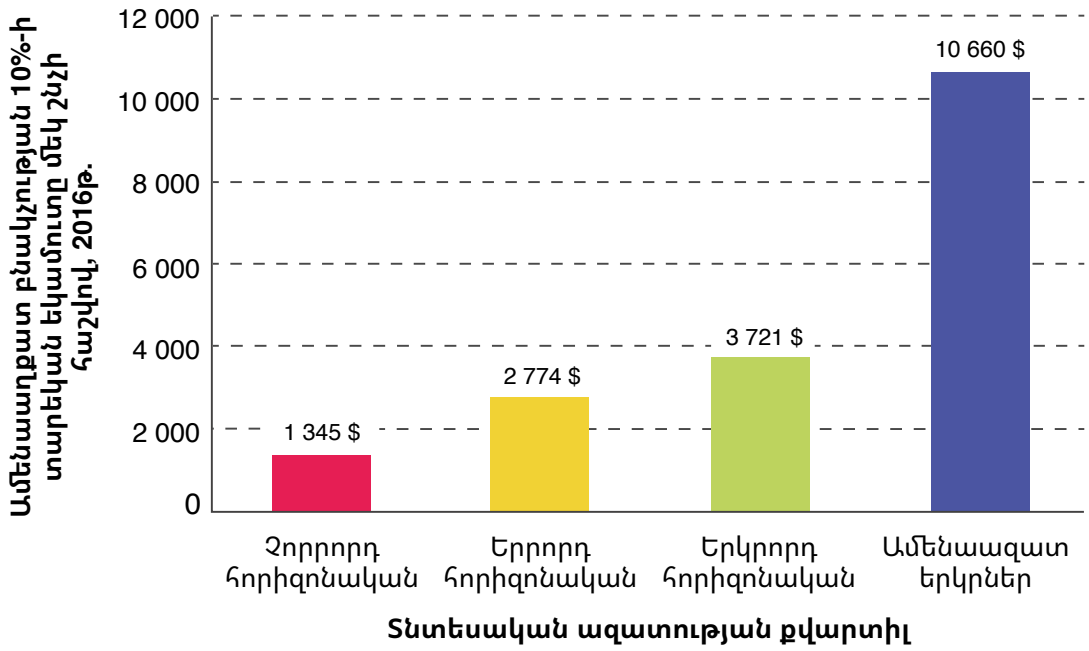
Աղբյուրներ՝ Տնտեսական ազատության միջին բալային գնահատական, 1995-2016թթ., Համաշխարհային բանկ, 2017թ., Զարգացման համաշխարհային ցուցանիշներ:

Այս բաժնի գծագրերը վերցված են James Gwartney et al. Economic Freedom of the World: 2018 Annual Report տարեկան զեկույցից. հղում՝ https://www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom:

Ավելի ազատ տնտեսություն ունեցող երկրները ոչ միայն ընդհանուր առմամբ ավելի բարգավաճ էին, այլև ազատ տնտեսության առավելությունները նաև ավելի աղքատ ընտանիքների վրա էին տարածվում:

Գծապատկեր 14-ում ներկայացված է ըստ տնտեսական ազատության մակարդակի դասակարգված յուրաքանչյուր երկրի բնակչության ամենաաղքատ մեկ տասներորդ մասի մեկ շնչին ընկնող միջին եկամուտը: Նույնիսկ եթե հաշվի չառնենք ազատության առավելությունները, ընտրություն ունենալու դեպքում աղքատ ընտանիքներն ակնհայտորեն նախընտրում են ազատ հասարակությունում ապրել: Այս ակնհայտ տարբերությամբ էլ մեծ չափով բացատրվում են միգրացիոն հոսքերը, որոնք վերջին տարիներին շատ երկրներում պետական քաղաքականության վերաբերյալ քննարկումների հիմնական թեման են դարձել:

Գծապատկեր 14. Տնտեսական ազատություն և ամենաաղքատ բնակչության 10%-ի կողմից վաստակած եկամուտը



Ամենաաղքատ բնակչության 10%-ի վաստակած եկամտի գումարը (բացառությամբ ընդհանուրի մեջ կազմած տոկոսի) շատ ավելի բարձր է տնտեսապես ավելի ազատ երկրներում:

Ծանոթություն. ամենաաղքատ բնակչության 10%-ի տարեկան եկամուտ մեկ շնչի հաշվով (գնողունակության հաստատուն պարիտետ ԱՄՆ դոլարով), 2016թ.:

Աղբյուրներ՝ Տնտեսական ազատության միջին բալային գնահատական, 1995-2016թթ., Համաշխարհային բանկ, 2017թ., Զարգացման համաշխարհային ցուցանիշներ:

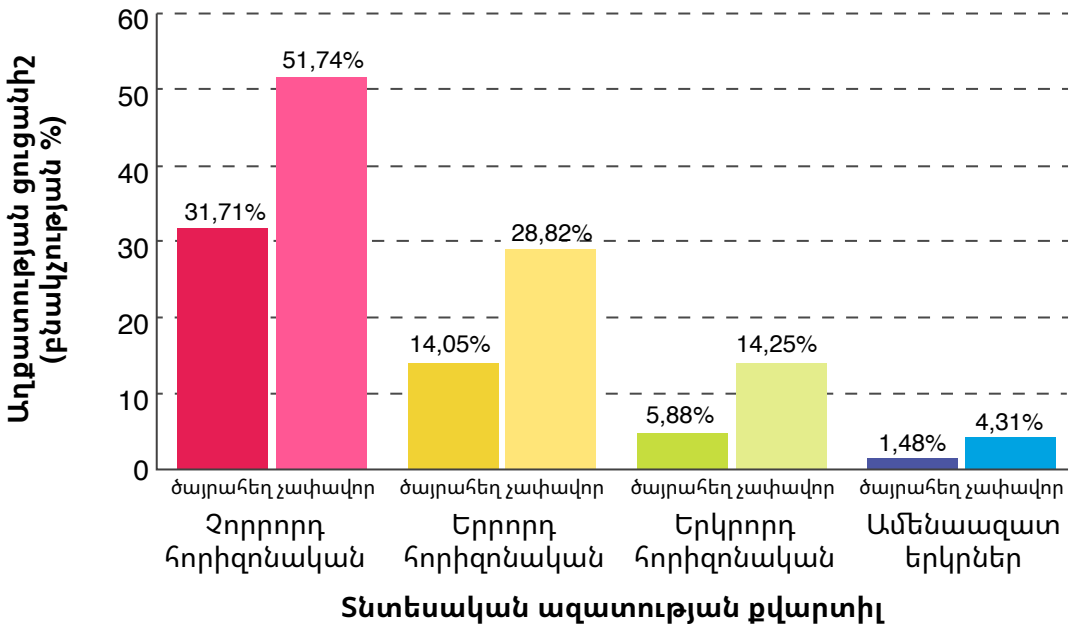
Իհարկե, աղքատության մակարդակը չափելու համար ամենաաղքատ բնակչության 10%-ի եկամտի վերաբերյալ տվյալներն օգտագործելը կարող է ճիշտ արդյունք չտալ: Ամենաաղքատ բնակչության 10%-ը որևէ հարուստ երկրում գուցե լավ կենսապայմաններում ապրի, սակայն աղքատ երկրում այդ

մարդիկ գուցե գոյատևման պայքար մղեն: Ուսումնասիրենք գծապատկեր 15-ը, որը ցույց է տալիս բնակչության՝ Համաշխարհային բանկի կողմից սահմանված «ծայրահեղ» կամ «չափավոր» աղքատության մեջ ապրող հատվածը: Ծայրահեղ աղքատություն է, երբ մեկ շնչի հաշվով օրական ծախսի հնարավորությունը 1.90 ԱՄՆ դոլար է, իսկ չափավոր աղքատություն է համարվում օրական 3.20 ԱՄՆ դոլարից պակաս ծախսելու հնարավորությունը (ԱՄՆ դոլարն օգտագործվել է գնային տարբերությունների ճշգրտման նպատակով):[52] Տնտեսական ազատության բարձր մակարդակ ունեցող երկրում ապրելու առավելությունն ակնհայտ է. թերևս անհավանական է, որ նման երկրների քաղաքացիներն աղքատ լինեն: Գլոբալ առումով աղքատության դեմ պայքարում աշխարհը բավականին մեծ առաջընթաց է գրանցել: Համաշխարհային բանկի տվյալներով մարդկանց 42%-ը 1981թ. ապրել է ծայրահեղ աղքատության մեջ: 2016թ. դրությամբ այդ ցուցանիշը 10%-ից էլ պակաս էր: Թեև անելիքներ դեռ շատ կան, այս առաջընթացում կարևոր գործոն էր, անշուշտ, Միացյալ Նահանգների նախագահ Ռոնալդ Ռեյգանի (1981-1989) և Միացյալ Թագավորության վարչապետ Մարգարետ Թետչերի (1979-1990) կողմից շուկայական տնտեսությանն առաջնային կարևորություն տալը:

Տեսանյութ՝

Տնտեսական ազատություն և տնտեսական աճ

Գծապատկեր 15. Տնտեսական ազատություն, ծայրահեղ և չափավոր աղքատության ցուցանիշներ



Ծայրահեղ և չափավոր աղքատության ցուցանիշը ավելի ցածր է տնտեսապես ավելի ազատ երկրներում:

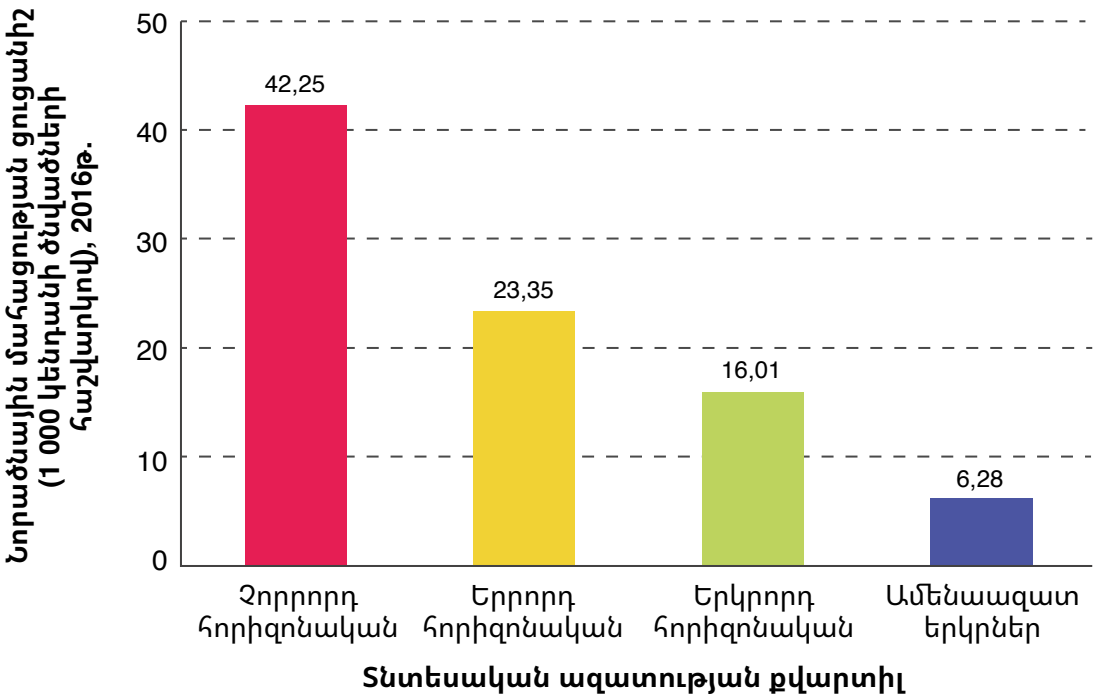
Ծանոթություն. ծայրահեղ աղքատության ցուցանիշը երկրի բնակչության այն տոկոսն է, որն ապրում է օրական 1.90 դոլարով, չափավոր աղքատության ցուցանիշը բնակչության այն տոկոսն է, որն ապրում է օրական 3.20 դոլարով (2011թ. գնողունակության հաստատուն պարիտետ՝ ԱՄՆ դոլարով):

Աղբյուրներ՝ Տնտեսական ազատության միջին բալային գնահատական, 1995-2016թթ., Համաշխարհային բանկ, 2017թ., Զարգացման համաշխարհային ցուցանիշներ: Մանրամասները տե՛ս Connors հրապարակման մեջ, 2011թ.:

Իհարկե, փողն աշխարհում բարեկեցության աճող մակարդակը չափելու միակ ձևը չէ: Տնտեսապես ազատ երկրներն ապրելու համար բարենպաստ են նաև այլ առումներով: Բուժսպասարկման որակի լավ

ցուցանիշ է նորածնային մահացության ցուցանիշը (պատկերված է գծապատկեր 16-ում):

Գծապատկեր 16. Տնտեսական ազատություն և նորածնային մահացության ցուցանիշ



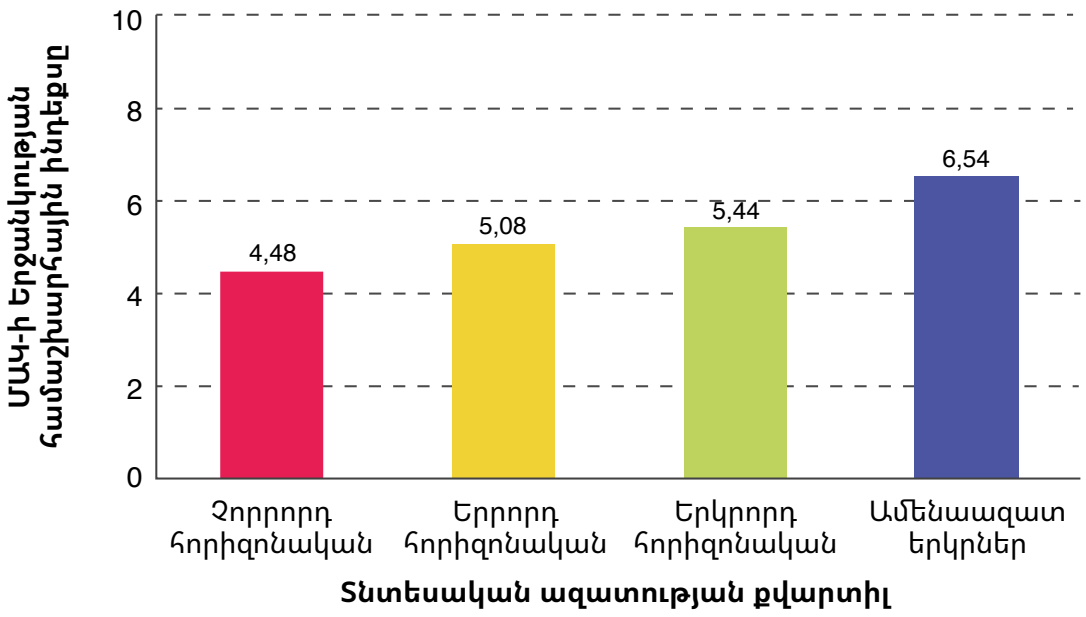
Նորածնային մահացության ցուցանիշը տնտեսական ազատության ամենացածր քվարտիլի երկրներում գրեթե յոթն անգամ ավելի բարձր է, քան ամենաբարձր քվարտիլի երկրներում:

Աղբյուրներ՝ Տնտեսական ազատության միջին բալային գնահատական, 1995-2016թթ., Համաշխարհային բանկ, 2017թ., Զարգացման համաշխարհային ցուցանիշներ

Ի վերջո, գոյություն ունի նաև երջանկության ցուցանիշ: Տնտեսագետները չեն սիրում մարդկանց պարզապես հարցնել «որքա՞ն երջանիկ եք դուք», սակայն գծապատկեր 17-ից երևում է, որ այդ հարցին

մարդկանց տված պատասխանների և նրանց տնտեսական ազատության միջև հստակ կապ կա:

Գծապատկեր 17. Տնտեսական ազատություն և ՄԱԿ-ի Երջանկության համաշխարհային ինդեքսը



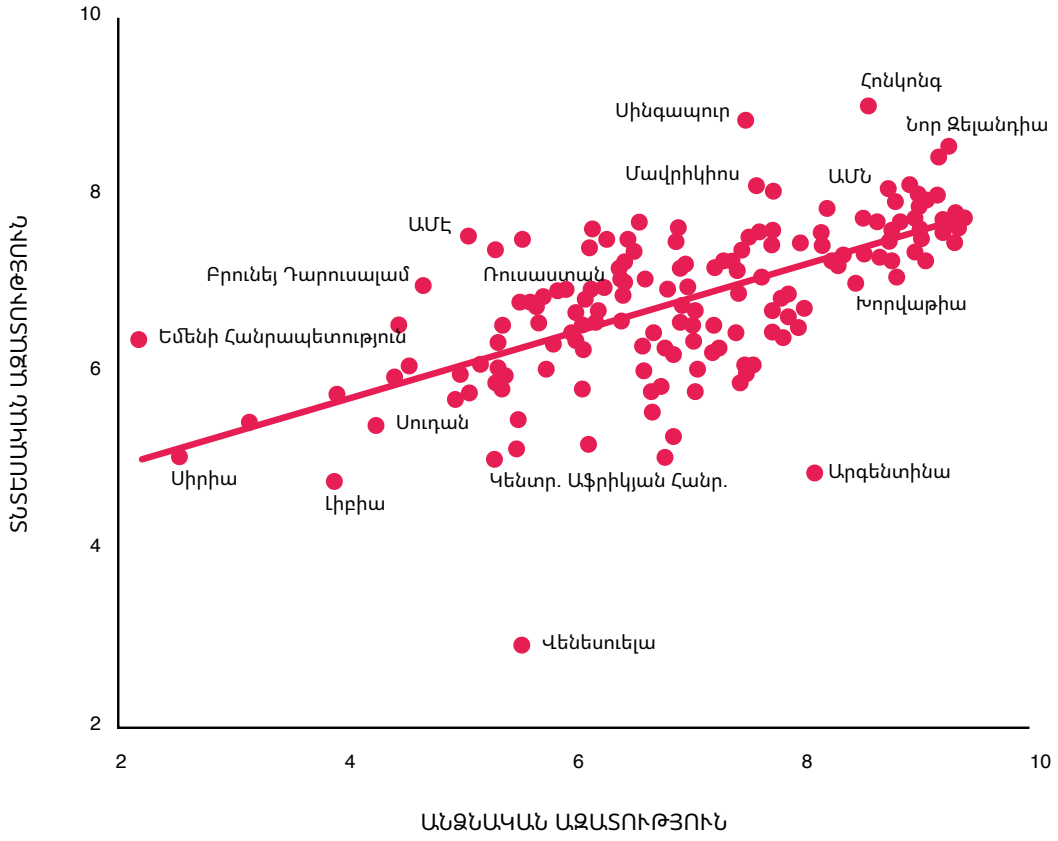
Տնտեսական ազատության ավելի բարձր մակարդակ ունեցող երկրներում մարդիկ սովորաբար ավելի գոհ են իրենց կյանքից:

Ծանոթություն. «Ինդեքսը հիմնված է կյանքի որակի գնահատման վերաբերյալ հիմնական հարցի պատասխանների վրա... սա կոչվում է «Քանթրիլի աստիճան». հարցման ժամանակ ռեսպոնդենտներին խնդրում են պատկերացնել աստիճան, որի 10-րդ մակարդակում կյանքի հնարավորինս ամենալավ, իսկ 0 մակարդակում՝ ամենավատ որակն է: Այնուհետև նրանց խնդրում են այդ 0-ից 10 միավորի սանդղակով գնահատել իրենց սեփական կյանքի ընթացիկ որակը»: Ներկայացված են 2015թ. տվյալները:

Աղբյուրներ՝ Տնտեսական ազատության միջին բալային գնահատական, 1995-2016թթ., Միավորված ազգերի կազմակերպություն, 2016թ., Երջանկության համաշխարհային զեկույց, 2016թ., թարմացված տվյալներ:

Վերջերս Ֆրեյզերի ինստիտուտն իր գործընկերների հետ միասին Տնտեսական ազատության ինդեքսին ավելացրեց երկրորդ ցուցանիշը, որը նախատեսված է «անձնական ազատությունը» չափելու համար: Այդ ցուցանիշը անդրադառնում է օրենքի գերակայությանը, անվտանգությանն ու ապահովությանը, տեղաշարժման, կրոնի, հավաքների անցկացման, խոսքի և ինքնության ազատությանը: Ինչպես երևում է գծապատկեր 18-ից, անձնական ազատության և տնտեսական ազատության միջև ուղիղ կապ կա: Ազատ հասարակությունները ոչ միայն ավելի հարուստ են, այլև ավելի մեծ տեղ են տալիս մարդու իրավունքներին:

Գծապատկեր 18. Անձնական և տնտեսական ազատության միջև կապը, 2016թ.



Աղբյուր՝ Ian Vasquez and Tanja Porcnik, The Human Freedom Index 2018: A Global Measurement of Personal, Civil, and Economic Freedom: Հրատարակողներ՝ Կատոյի ինստիտուտ, Ֆրեյզերի ինստիտուտ և Ֆրիդրիխ Նաումանի անվան «Հանուն Ազատության» հիմնադրամ:

Տնտեսագիտության տեսությունը և էմպիրիկ վկայությունը ցույց են տալիս, որ երկրներն ավելի արագ են աճում, եկամտի ավելի բարձր մակարդակների են հասնում և ավելի մեծ առաջընթաց են ունենում աղքատության դեմ պայքարում, երբ այս բաժնում նկարագրված քաղաքականություններն են ընդունում և իրականացնում: Տնտեսական

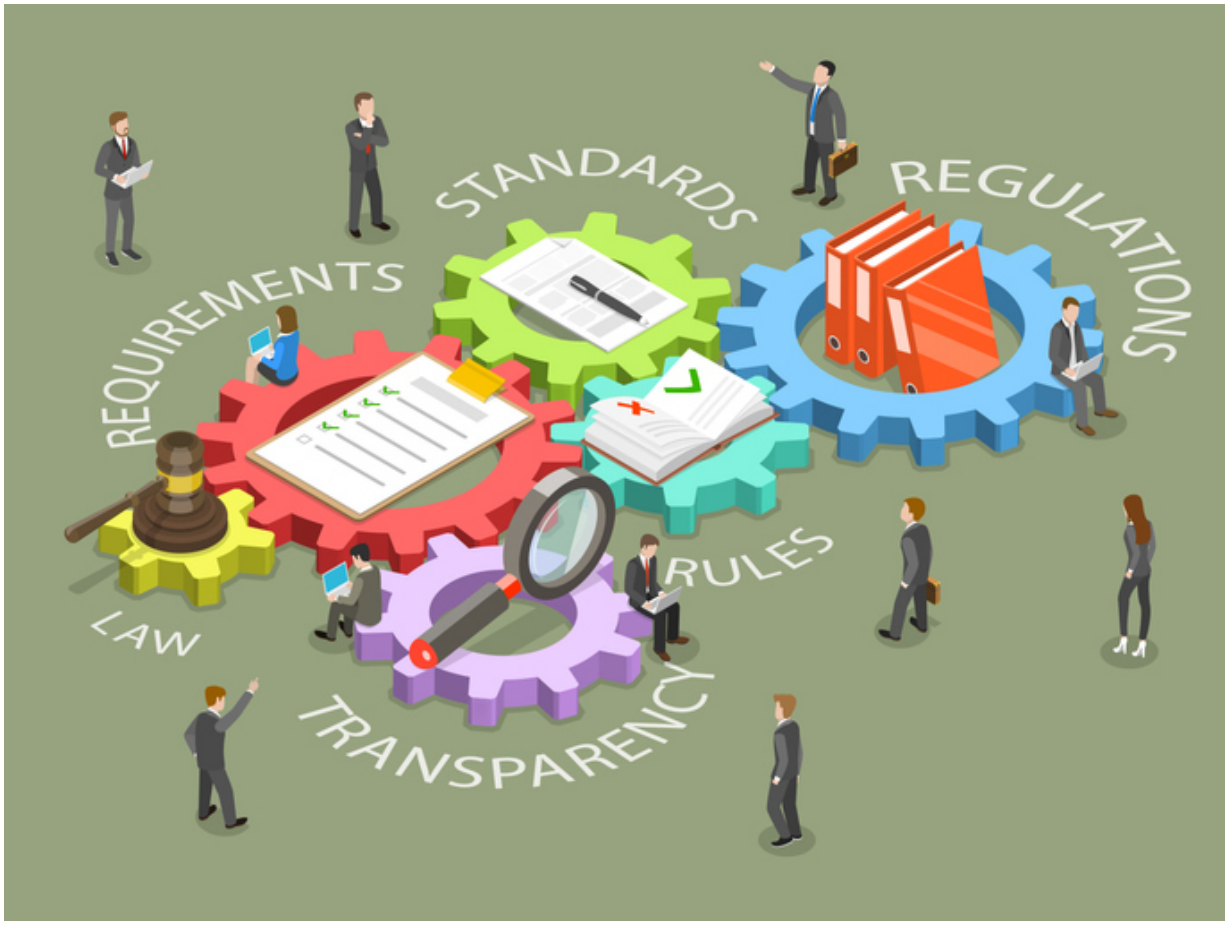
առաջընթաց ունենալու համար կարևոր է ինչպես տնտեսական, այնպես էլ անձնական ազատության ընդլայնմանն ուղղված հուսալի ինստիտուտներ ստեղծելն ու հետևողական քաղաքականություններ ընդունելը: Մարդիկ և քաղաքական առաջնորդները որքան վաղ տեղեկանան այս կարիքի մասին և սկսեն իրենց երկրներն ավելի մեծ տնտեսական ազատության տանել, այնքան աշխարհն ավելի կբարգավաճի:

Տեսանյութ՝

Տնտեսական ազատություն, Սլովակիա

ՄԱՍ 3

Պետության դերի շուրջ տնտեսագիտական մտածելակերպի տասը հիմնական բաղադրիչները



ՊԱՀԱՆՋՆԵՐ, ՍՏԱՆԴԱՐՏՆԵՐ, ԿԱՐԳԱՎՈՐՈՒՄՆԵՐ, ԿԱՆՈՆՆԵՐ, ԹԱՓԱՆՑԻԿՈՒԹՅՈՒՆ, ՕՐԵՆՔ

Բաղադրիչներ.

1. Պետությունը խթանում է տնտեսական առաջընթացը՝ պաշտպանելով անհատների իրավունքները և առաջարկելով որոշակի ապրանքներ ու ծառայություններ, որոնց տրամադրումը շուկաների միջոցով խնդրահարույց է:
2. Մենաշնորհի և շուկա մուտք գործելու մեծ խոչընդոտների առկայության պայմաններում շուկաները չեն կարող գործել կատարյալ արդյունավետությամբ:
3. Հանրային բարիքը և արտաքին ազդեցությունները խթաններ են ստեղծում, որոնք կարող են սեփական շահը հետապնդող անհատներին դրդել այնպիսի գործունեություն ծավալելուն, որը կատարյալ տնտեսական արդյունավետության հետ անհամատեղելի է:
4. Քաղաքական քվեարկության միջոցով իրականացված բաշխումը հիմնովին տարբերվում է շուկայական բաշխումից:
5. Եթե սահմանադրական կարգը կամ այլ խիստ կանոնակարգերը չարգելեն, սոսկական շահերի խմբերը ժողովրդավարական քաղաքական գործընթացը կօգտագործեն՝ ուրիշների հաշվին պետական աջակցություն ստանալու համար:
6. Եթե սահմանադրական կարգը կամ այլ խիստ կանոնակարգերը չարգելեն, օրենսդիր մարմինները բյուջեի պակասուրդ կունենան և չափից շատ կծախսեն:
7. Երբ պետությունն ակտիվորեն սկսի որոշ անհատների կամ կազմակերպությունների համար ուրիշների հաշվին բարենպաստ պայմաններ ստեղծել, դա կհանգեցնի անարդյունավետության, և պետական պաշտոնյաների ու կազմակերպությունների միջև անպատշաճ, ոչ էթիկական հարաբերություններ կձևավորվեն:
8. Տրանսֆերտներ ստացողների զուտ օգուտն ավելի քիչ է, հաճախ՝ զգալիորեն ավելի քիչ, քան տրանսֆերտի գումարը:
9. Տնտեսությունը չափազանց բարդ է կենտրոնական ձևով պլանավորելու համար, և դա անելու փորձերը կհանգեցնեն անարդյունավետության ու քրոնիզմի (պաշտոններ նշանակելիս նախապատվությունն ընկերներին

տալը)։

10. Մրցակցությունը պետության մեջ գրեթե նույնքան կարևոր է, որքան շուկաներում։

Ներածություն

Տնտեսագետները տնտեսության աշխատանքը գնահատում են տնտեսական արդյունավետության ստանդարտով։ Ռեսուրսներն արդյունավետ օգտագործելու պարագայում իրականացվում է միայն այնպիսի գործունեություն, որի ստեղծած եկամուտը գերազանցում է ծախսերը։ Գործունեությունը չի իրականացվի, եթե դրա ծախսերը գերազանցեն ստեղծած օգուտը։ Կարճ ասած՝ **տնտեսական արդյունավետություն**(?) նշանակում է առավելագույն արժեքի ստացում առկա ռեսուրսներից։ Տնտեսագիտության դասընթացներում սովորաբար բացատրվում է, թե ինչու շուկաները որոշ տեսակի գործունեության մեջ չեն կարողանում կատարյալ արդյունավետության հասնել և մատնանշվում է, թե ինչ կարող է անել պետությունը իրավիճակը շտկելու համար։ Մենք ենթարկվում ենք այս պայմանականությանը. կարևորում ենք կատարյալ քաղաքական գործունեության ներուժը՝ քաղաքական գործընթացում կիրառելով նաև տնտեսագիտության գործիքակազմը։

Միացյալ Նահանգներում և մի քանի այլ երկրներում պետական ծախսերն այժմ կազմում են ազգային եկամտի քառասուն տոկոսը կամ ավելին։ Հաշվի առնելով քաղաքական բաշխման չափն ու շրջանակը՝ խիստ կարևոր է հասկանալ, թե ինչպես է այն գործում։ Նախորդ դարակեսի ընթացքում այս թեման տնտեսագիտության անբաժանելի մասը դարձավ։ Ուսումնասիրությունների այս ոլորտի մասին խոսելիս տնտեսագետներն օգտագործում են **«հանրային ընտրություն»**(?) եզրը։(53) Մաս 3-ում ներառված է այս վերլուծությունը։

Կառավարությունները հաճախ հարկերի և փոխառությունների միջոցով անհատներին և բիզնեսներին տրանսֆերտներ և սուբսիդիաներ են

տրամադրում և ֆավորիտիզմի այլ ձևեր շնորհում: Մենք կվերլուծենք այս գործընթացը և կբացատրենք, թե այս ծրագրերի ազդեցությունն ինչու է տարբերվում և հաճախ՝ զգալիորեն տարբերվում շատերի պատկերացրածից: Մաս 3-ում հակիրճ նկարագրվում է նաև սահմանադրական դրույթների մի ամբողջություն, որը կարող է բարելավել պետության գործունեությունը և մեր կենսամակարդակը բարձրացնելու նրա ունակությունը: Հուսով ենք, որ մեր մոտեցումը խրախուսող կլինի և կստիպի ձեզ ավելի լրջորեն մտածել քաղաքական գործընթացի թե՛ հնարավորությունների, թե՛ սահմանափակումների մասին:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 3.1

Իրավունքների պաշտպանություն և սահմանափակ ապրանքների ու ծառայությունների ստեղծում

Պետությունը խթանում է տնտեսական առաջընթացը՝ պաշտպանելով անհատների իրավունքները և առաջարկելով որոշ ապրանքներ և ծառայություններ, որոնց տրամադրումը շուկաների միջոցով խնդրահարույց է:

Իմաստուն և հաշվենկատ իշխանություն, որի կառավարման շնորհիվ մարդիկ միմյանց վնաս չեն հասցնի, այլ հնարավորություն կունենան ազատ կարգավորելու իրենց գործունեության ոլորտն ու կատարելագործվելու, և որը աշխատավորից չի խլի նրա վաստակած հացը: Սա արդյունավետ կառավարման սահմանումն է և այն անհրաժեշտ է լիարժեք բարեկեցության համար:

— Թոմաս Ջեֆերսոն, Երդմնակալության առաջին ուղերձը, 4-ը մարտի, 1801թ.:

Պետության դերը տնտեսության մեջ խիստ կարևոր է: Պետությունը կարող է խթանել սոցիալական համագործակցությունը և նպաստել քաղաքացիների բարեկեցությանը երկու հիմնական գործառույթի միջոցով. 1) պաշտպանիչ գործառույթի, որով պաշտպանում է մարդկանց կյանքը, ազատությունը և ունեցվածքը և 2) հանրօգուտ գործառույթի, որի միջոցով տրամադրում է հատուկ բնույթի որոշ ապրանքներ, որոնց տրամադրումը շուկաների միջոցով

խնդրահարույց է:

Տեսանյութ՝

Պետական իշխանության սահմանափակում

Պաշտպանիչ գործառույթը(?) նախատեսում է պետության կողմից անվտանգության և հասարակական կարգի պահպանում, այդ թվում՝ հափշտակումների, խարդախության և բռնության դեմ իրավական կարգի ապահովում: Պետությանը տրվում է օրինական ուժ գործադրելու մենաշնորհ՝ քաղաքացիներին միմյանցից և արտաքին ուժերից պաշտպանելու նպատակով: Հետևաբար, «պաշտպանող պետությունը» ձգտում է կանխել մարդկանց՝ միմյանց վնաս հասցնելու գործողությունները և ենթակառուցվածքային կարգ է ապահովում, որը մարդկանց թույլ է տալիս համագործակցային և ներդաշնակ փոխհարաբերություններ ունենալ: Պետության պաշտպանիչ գործառույթի հիմքում ընկած է այնպիսի իրավական համակարգ, որը անհատներին և նրանց սեփականությունը պաշտպանում է ագրեսորներից, երաշխավորում է պայմանագրերի անկողմնակալ կատարումը և իրավահավասարություն է ապահովում (տե՛ս Մաս 2-ի Բաղադրիչ 1-ը):

Պաշտպանիչ գործառույթը խիստ կարևոր է շուկաների անխափան գործունեության համար: Պետության կողմից սեփականության իրավունքները հստակ սահմանելու և պաշտպանելու դեպքում շուկայական գները կարտացոլեն ռեսուրսների այլընտրանքային ծախսը, և արտադրողները կարտադրեն այնպիսի ապրանքներ ու ծառայություններ, որոնք սպառողների կողմից իրենց ծախսերի համեմատ ավելի արժեքավոր են: Ավելին, եթե պայմանագրերի կատարումն ապահովվի արդյունավետ եղանակով և առանց ֆավորիտիզմի, գործարքային ծախսերը ցածր կլինեն, իսկ առևտրի ծավալը կմեծանա: **Խթանային համակարգն**(?) իր հերթին մարդկանց կխրախուսի ռեսուրսներ զարգացնել, փոխշահավետ առևտրային գործունեություն

իրականացնել և հարստություն ստեղծող նախագծեր նախաձեռնել:

Դժվար է գերագնահատել պետության պաշտպանիչ գործառույթի կարևորությունը: Երբ այս գործառույթը պատշաճ կերպով է իրականացվում, քաղաքացիները կարող են վստահ լինել, որ չեն խաբվի, և որ նրանց ստեղծած հարստությունը չեն զավթի ո՛չ շահամոլ խարդախները, ո՛չ էլ ինքը՝ պետությունը: Այս պաշտպանությունը քաղաքացիներին տալիս է վստահություն առ այն, որ նրանց կթույլատրվի «հնձել այն, ինչ ցանում են»: Երբ այդպես լինի, մարդիկ կաշխատեն ջանասիրաբար և կվայելեն իրենց աշխատանքի պտուղները՝ նպաստելով տնտեսական առաջընթացին:

Եվ հակառակը, երբ պաշտպանիչ գործառույթը լավ չիրականացվի, բազում խնդիրներ կառաջանան: Ավելի շատ կլինեն ոչ թե արտադրության ու առևտրի, այլ խաբեության, խարդախության, հափշտակման և քաղաքական ֆավորիտիզմի միջոցով առաջ շարժվելու հնարավորությունները: Եկամուտներն ու հարստությունը պաշտպանված չեն լինի, իսկ շուկայական գները չեն արտացոլի ապրանքների ու ծառայությունների իրական արժեքը: Ռեսուրսները զարգացնելու խթանները թույլ կլինեն, իսկ տնտեսական աճը կլճանա: Ցավոք, հենց այս իրավիճակն է տիրում աղքատ և թույլ զարգացած շատ երկրներում:

Տեսանյութ՝

Պետության գույքի վերահաշվարկ

Պետության երկրորդ հիմնական գործառույթը **հանրօգուտ գործառույթն**(?) է՝ նախատեսված այնպիսի գործողությունների իրականացման համար, որոնք շուկաների միջոցով ապահովելը բարդ է: Այս հանրօգուտ գործառույթը պարունակում է և՛ անուղղակի, և՛ ուղղակի բաղադրիչ: Անուղղակի բաղադրիչը ենթադրում է շուկաների արդյունավետ գործունեության համար բարենպաստ միջավայրի ստեղծում: Ինչպես նշվեց, իրավական կառուցվածքը, որը պաշտպանում է սեփականության

իրավունքները և ապահովում է պայմանագրերի կատարումը, մեծացնում է առևտրից ստացվող օգուտները և բարձրացնում է շուկայի արդյունավետությունը: Նույն կերպ, դրամավարկային մեխանիզմները, որոնք կայուն գնողունակությամբ դրամի մատչելիություն են ապահովում քաղաքացիների համար, ժամանակի ընթացքում կրճատում են անորոշությունը և դյուրացնում փոխանակումից ստացվող օգուտները: Դրամավարկային և գնային կայուն միջավայրի ապահովումը պետության ամենակարևոր պաշտպանիչ գործառույթներից մեկն է: Ինչպես քննարկել ենք Մաս 2-ի Բաղադրիչ 5-ում, երբ պետությունն այս գործառույթը լավ է իրականացնում, մարդիկ ավելի շատ ներդրումներ են կատարում, առևտրի միջոցով ավելի շատ են համագործակցում և ավելի բարձր եկամտային մակարդակների հասնում:

Պետության հանրօգուտ գործառույթը երբեմն ավելի անմիջական է: Գոյություն ունեն ապրանքներ, որոնց դեպքում դժվար է ուղիղ կապ հաստատել վճարման և ստացման միջև: Օրինակ՝ ազգային պաշտպանությունը համատեղ սպառում են բոլոր քաղաքացիները: Գրեթե անհնար կլիներ օտարերկրյա ագրեսորներից պաշտպանել միայն որոշ քաղաքացիների՝ անպաշտպան թողնելով մնացած բոլորին: Նման հատկանիշներով ապրանքներ շատ քիչ են արտադրվում շուկաներում: Արդյունքում պետության կողմից նման ապրանքների ապահովումը կարող է բարելավել տնտեսական վիճակը: Այս թեման առավել մանրամասն դիտարկվում է բաղադրիչ 3-ում:

Այլ դեպքերում ապրանքների օգտագործումը վերահսկելը և վճարներն անմիջապես օգտագործողներից գանձելը կարող է շատ ծախսատար լինել: Այս դեպքում նման ապրանքները շուկաների միջոցով տրամադրելը կարող է անարդյունավետ լինել: Այդպիսի օրինակ են ճանապարհները, մասնավորապես՝ փոքր և մեծ քաղաքներում: Ճանապարհներից օգտվողներից վճարների ուղղակի գանձումը չափազանց ծախսատար կլիներ: Այդ պատճառով ճանապարհների մեծ մասը բոլորին հասանելի դարձնելն ու դրանք հարկերի միջոցով ֆինանսավորելը սովորաբար ավելի

արդյունավետ է:

Ինչպես բազմիցս նշել ենք, մեր ռեսուրսներն առավելագույնս օգտագործելու համար պահանջվում է գործողություններ ձեռնարկել միայն այն դեպքում, երբ օգուտները գերազանցում են ծախսերը: Այս սկզբունքը կիրառվում է ինչպես պետության, այնպես էլ շուկայական գործունեության համար: Ցավոք, երբ պետությունն իրականացնում է հարկերի կամ փոխառությունների միջոցով ֆինանսավորվող նախագծեր, օգուտները և ծախսերը չափելը բարդանում է: Շուկայում օգուտների և ծախսերի մասին տեղեկություն են տրամադրում գնորդների և վաճառողների ընտրությունները: Սպառողներն ապրանքները չեն գնի, եթե այդ ապրանքներն իրենց գնից ավելի բարձր արժեք չունենան նրանց համար: Արտադրողները նույնպես չեն շարունակի մատակարարել ապրանքները, եթե չկարողանան ծածկել ծախսերը: Սակայն երբ պետությունը որևէ գործողություն է իրականացնում և այն ֆինանսավորում է հարկերի միջոցով, սպառողների ու արտադրողների ընտրությունների հիման վրա ստացվող տեղեկությունը կորում է: Քանի որ գնորդները սեփական փողը չեն ծախսում, նրանց ստացած օգուտների մասին տեղեկությունը չի բացահայտվում: Ավելին, մատակարարներին վճարվող եկամուտները ստացվել են պարտադիր հարկման միջոցով, հետևաբար, հնարավոր չէ վստահորեն ասել, որ ծրագիրն ինքնարժեքից ավելին արժե:

Տեսանյութ՝

Քաղաքական և շուկայական ընտրություններ

Պետական պլանավորման մարմինները կարող են փորձել հաշվարկել օգուտներն ու ծախսերը, սակայն նրանց հաշվարկները հիմնականում ենթադրություն կլինեն, քանի որ նրանք գնորդների ու սպառողների ընտրությունների վրա հիմնված հավաստի տեղեկություն չունեն: Ավելին, իրական աշխարհում նման օգուտ-ծախս հաշվարկների վրա հաճախ ազդում

են քաղաքական նկատառումները:

Ինչպես ցույց է տալիս այս բաղադրիչի սկզբում ներկայացված Թոմաս Ջեֆերսոնի մեջբերումը, պետության համար խիստ կարևոր է մարդկանց թույլ չտալ ուրիշներին վնաս հասցնել (պետության պաշտպանիչ գործառույթը): Տնտեսագիտությունը նաև ցույց է տալիս, որ լինում են իրավիճակներ, երբ պետությունն է տրամադրում որոշ ապրանքներ, որոնք շուկայի միջոցով տրամադրելը դժվար է (պետության հանրօգուտ գործառույթը): Սակայն երբ պետությունը դուրս է գալիս այս գործունեության սահմաններից, նրա միջամտության անհրաժեշտությունը փոքրանում է: Պետության տնտեսական դերն ավելի լավ գնահատելու համար կարևոր է ավելի խորը հասկանալ շուկաների թերությունները և տնտեսագիտական գործիքակազմը կիրառել քաղաքական գործընթացի իրականացման համար:

Ընթերցանության նյութ՝

Էդվարդ Էլիս, «Ձերը չէ, որ տաք»

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 3.2

Մենաշնորհների կարգավորում

Մենաշնորհի և շուկա մուտք գործելու մեծ խոչընդոտների առկայության պայմաններում շուկաները կատարյալ արդյունավետության չեն կարող հասնել:

> Մենաշնորհի և շուկա մուտք գործելու մեծ խոչընդոտների առկայության պայմաններում շուկաները կատարյալ արդյունավետության չեն կարող հասնել: Միևնույն ոլորտի մարդիկ հազվադեպ են միասին հավաքույթների մասնակցում՝ նույնիսկ ժամանցի ու զվարճանքի նպատակով, սակայն եթե դա տեղի է ունենում, զրույցն ավարտվում է հասարակության դեմ դավադրություն նյութելով կամ գներ բարձրացնելու ծրագրերով:
>
> **— Ադամ Սմիթ, «Հետազոտություն ժողովուրդների հարստության բնույթի և պատճառների շուրջ»**

Եթե հասարակությունը ցանկանում է իր ռեսուրսներից առավելագույն օգուտ ստանալ, ռեսուրսները պետք է արդյունավետորեն օգտագործվեն: Իսկ արդյունավետ օգտագործման համար մրցակցության առկայությունը պարտադիր պայման է: Ինչպես արդեն քննարկել ենք, մրցակցային միջավայրում գործող ընկերությունները սպառողների շահերը հաշվի առնելու և ապրանքներն ու ծառայությունները տնտեսապես արդյունավետ եղանակով արտադրելու խթան ունեն: Եթե ձեռնարկությունները սպառողներին նրանց վճարած գնի դիմաց համապատասխան արժեք չտրամադրեն, նրանք իրենց միջոցները մեկ այլ տեղ կծախսեն:

Մենաշնորհ առկա է, երբ որևէ ընկերություն այնպիսի ապրանքներ կամ

ծառայություններ է առաջարկում, որոնք ըստ էության անփոխարինելի են: Այս դեպքում տվյալ ընկերությունը արտադրության ծավալը սահմանափակելու և գինը բարձրացնելու խթան կունենա: Ավելի փոքր քանակ արտադրելով և ավելի բարձր գին սահմանելով՝ ընկերությունը կարող էր ավելի մեծ շահույթ ստանալ, քան եթե ռեսուրսներն առավել արդյունավետ օգտագործեր և ավելի մեծ քանակ արտադրեր՝ ավելի ցածր գնով: Դա անարդյունավետ կլինի, քանի որ ընկերությունը սպառողի կողմից ինքնարժեքից բարձր գնահատվող ապրանքները կամ ծառայությունները բավարար քանակով չի արտադրի:

Գոյություն ունի մենաշնորհի երկու հիմնական աղբյուր՝ մասշտաբի ազդեցությունը և արտոնությունների տրամադրումը: Մասշտաբի ազդեցությունն առկա է այն ժամանակ, երբ մեծ ընկերությունների մեկ միավոր արտադրանքի ծախսերն ավելի ցածր են, քան փոքր մրցակից ընկերություններինը: Եթե որևէ ընկերություն շուկայում ավելի ու ավելի մեծ տեղ է զբաղեցնում, և դրան զուգահեռ մասշտաբի ազդեցությունը շարունակվում է, տվյալ ընկերությունը կդառնա գերիշխող և մենաշնորհ ձեռք կբերի: Այդպիսի օրինակ է էլեկտրաէներգիայի արտադրության ոլորտը: Էլեկտրաէներգիա արտադրող կայանների հզորացմանը զուգահեռ էլեկտրաէներգիայի մեկ միավորի արտադրման ծախսը սովորաբար նվազում է: Արդյունքում կարող է մեկ խոշոր ընկերություն տվյալ շուկայում գերիշխող դառնալ: Այդ պատճառով է, որ պետությունը սովորաբար կարգավորում է էլեկտրաէներգիայի ոլորտի ընկերությունների սակագները, իսկ որոշ դեպքերում էլեկտրակայանները պատկանում են պետությանը և շահագործվում են նրա կողմից:

Նույնիսկ եթե մենաշնորհ չի ձևավորվում, որոշ ոլորտներում, այնուամենայնիվ, կարող է ընդամենը մի քանի ընկերություն գերիշխել, քանի որ շուկա մուտք գործելը սովորաբար մեծ ծախսերի հետ է կապված: Սա կոչվում է «օլիգոպոլիա» և նշանակում է «վաճառք, որն իրականացնում են փոքր թվով մասնակիցներ»: Հարկ է նշել այս եզրույթի նմանությունը «օլիգարխիա» բառին կամ «քչերի իշխանություն» արտահայտությանը: Մեկ միավորի ծախսը նվազագույնի հասցնելու և արդյունավետորեն մրցակցելու

համար ընկերությունը պետք է ոլորտի ընդհանուր արտադրանքի մեծ մասնաբաժին արտադրի, օրինակ՝ 20 կամ 25 տոկոսը: Այդ դեպքում շուկայում կարող է ցածր ծախսով մեկ միավոր արտադրող միայն 4-5 ընկերություն գործել: Այդպիսի շուկաներում սովորաբար մի քանի ընկերություն է գերիշխում, որոնք միմյանց հետ պայմանավորվելու, արտադրանքի գին բարձրացնելու և որպես մենաշնորհատեր գործելու խթան ունեն: Մեքենաներ, հեռուստացույցներ և համակարգչային օպերացիոն համակարգեր արտադրող ոլորտներն այնպիսի շուկաների օրինակներ են, որոնցում համեմատաբար փոքր թվով ընկերություններ են գերիշխում: Հետկոմունիստական երկրներում խոշոր պետական ձեռնարկությունների սեփականաշնորհումը հաճախ հանգեցնում էր նրան, որ շուկան այդպես կենտրոնանում էր օլիգարխների ձեռքում, որոնք շահ էին ստանում ներքին (ինսայդերական) գործարքներից և փոխարենը սատարում էին իշխանական պաշտոնյաներին:

Բայց երբեմն հենց պետությունն է մենաշնորհի աղբյուր: Մի խմբին մյուսի նկատմամբ առավելություն տվող արտոնագրումը, հարկերը, ինչպես նաև սակագները, քվոտաները և այլ տեսակի արտոնությունները նվազեցնում են շուկաների մրցունակությունը: Թեև այս քաղաքականություններից որոշները կարող են բարի մտադրություններ հետապնդել, դրանք, այնուամենայնիվ, պաշտպանում են գործող ընկերություններն ու դժվարացնում են հնարավոր մրցակիցների մուտքը շուկա՝ նպաստելով մենաշնորհի և գերիշխող ընկերությունների առաջացմանը:

Ի՞նչ կարող է անել պետությունը շուկաներում մրցակցությունը ապահովելու համար: Առաջին սկզբունքը կարելի է բժշկությունից վերցնել. մի՛ վնասիր: Պետությունը չպետք է արտոնագրման այնպիսի պահանջներ և խտրական բնույթ կրող հարկեր կիրառի, որոնք կարող են վատթարացնել իրավիճակը: Շուկաների գերակշռող մասում վաճառողների համար դժվար կամ անհնար է սահմանափակել մրցակից ընկերությունների (այդ թվում՝ այլ երկրների մրցակիցների) մուտքը շուկա: Դա նշանակում է, որ մատակարարները չեն կարողանա սահմանափակել մրցակցությունը, եթե

պետությունն ինքը մուտքի սահմանափակումներ չկիրառի կամ չընդունի այնպիսի նորմեր և կարգավորումներ, որոնք որոշ ընկերություններին մրցակիցների նկատմամբ արտոնյալ կարգավիճակ կտան:

Մրցակցություն խթանելու համար պետությունը կարող է նաև արգելել հակամրցակցային գործողությունները, ինչպիսին են, օրինակ, **գաղտնի համաձայնեցումը**(?), ոլորտի գերիշխող ընկերությունների միաձուլումը և ընկերությունների փոխկապակցված սեփականությունը: Այդ նպատակով Եվրամիության՝ մրցակցության պաշտպանության մասին օրենքը խթանում է մրցակցությունը եվրոպական միասնական շուկայում՝ արգելելով ընկերությունների գաղտնի համաձայնեցումները կամ շուկայում մենաշնորհ ստեղծելու փորձերը:

Սակայն այս բնագավառում պետության ջանքերը տարբեր հետևանքներ են ունեցել: Մի կողմից՝ պետական քաղաքականությունները նվազեցրել են մրցակցությունը սահմանափակող գաղտնի համաձայնեցումները և այլ գործելակերպերը: Բայց որոշ օրենքներ, կարելի է ասել, հակառակ ազդեցությունն են ունենում. դրանք սահմանափակում են մուտքը շուկաներ, գործող ընկերություններին պաշտպանում են մրցակիցներից և սահմանափակում են գնային մրցակցությունը: Հետևաբար, թեև շուկա մուտք գործելու մեծ արգելքները և մրցակցության բացակայությունը պետությանը թույլ են տալիս բարելավել շուկայի աշխատանքը, որոշ քաղաքականություններ փաստացիորեն մենաշնորհի հնարավորություններ են ընձեռել: Շուտով այս ամենի խորքային պատճառներն ավելի պարզ կդառնան:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 3.3

Շուկայի ձախողումների մեղմացում

Հանրային բարիքը և արտաքին ազդեցությունները ստեղծում են խթաններ, որոնք կարող են սեփական շահը հետապնդող անհատներին դրդել ձեռնարկելու այնպիսի գործունեություն, որը կատարյալ տնտեսական արդյունավետության հետ անհամատեղելի է:

Արդեն նշել ենք, որ որպեսզի շուկաները ռեսուրսներն արդյունավետ բաշխեն, սեփականության իրավունքները պետք է հստակ սահմանված լինեն, իսկ արտադրողները պետք է կարողանան օգուտ ստանալ իրենց արտադրական գործունեությունից: Բայց որոշ ապրանքների դեպքում, կախված դրանց բնույթից, դա իրականացնելը դժվար է: Այս բաղադրիչում դիտարկվում է տնտեսական գործունեության երկու կատեգորիա, որոնք ռեսուրսները շուկաների միջոցով արդյունավետ բաշխելու համար լուրջ դժվարություններ են ստեղծում: Դրանք են հանրային բարիքը և արտաքին ազդեցությունները:

Հանրային բարիք

Որոշ ապրանքների բնույթից կախված՝ արտադրողների համար դրանց արտադրությունից օգուտ ստանալը դժվար է: Դրանք են, օրինակ, այն ապրանքները, որոնք տնտեսագետներն անվանում են հանրային բարիք: **Հանրային բարիք**(?) հանդիսացող ապրանքներին բնորոշ են հետևյալ հատկանիշները. 1) սպառման փոխկապակացվածությունը. ապրանքը մի կողմին տրամադրելիս այն միաժամանակ հասանելի է դառնում նաև մյուսներին և 2) անբացառելիությունը. չվճարող սպառողներին բացառելը դժվար է կամ գրեթե անհնար: Օրինակ՝ հեղեղաջրերի վերահսկումը բավարարում է առաջին պայմանը, որովհետև տվյալ տարածքում գտնվող յուրաքանչյուրն է դրանից օգտվում, իսկ երկրորդ պայմանը բավարարվում է,

քանի որ մատարակարարի համար դժվար կլինի մարդկանցից այս ծառայության դիմաց գումար գանձելը: Եվ քանի որ պոտենցիալ մատակարարները չեն կարող ուղիղ կապ հաստատել վճարման և ապրանքի ստացման միջև, հանրային բարիքը շուկաների միջոցով մատակարարելը դժվար կլինի:

Սպառողները շահագրգռված կլինեն դառնալ «անտոմս ուղևորներ» ու սպառել բարիքը՝ առանց դրա դիմաց վճարելու: Իսկ երբ «անտոմս ուղևորների» թիվը մեծանա, բարիքը հնարավոր է չարտադրվի (կամ արտադրվի չափազանց քիչ քանակով), նույնիսկ եթե դրա սպառումից ստացվող արժեքը գերազանցի արտադրական ծախսերը: Նման դեպքերում շուկաները չեն կարողանում բավարար քանակությամբ հանրային բարիք արտադրել և տնտեսական արդյունավետություն ապահովել: Հեղեղաջրերի վերահսկումից բացի հանրային բարիքի օրինակներ են նաև ազգային պաշտպանությունը, ոստիկանության պաշտպանության ծառայությունը և մոծակների դեմ պայքարը: Քանի որ այս ծառայությունները շուկաների միջոցով տրամադրելը դժվար է, դրանք սովորաբար տրամադրվում են պետության կողմից:

Կարևոր է նշել, որ ապրանքը հանրային բարիք է համարվում ոչ թե արտադրման ոլորտի, այլ ապրանքի առանձանահատկությունների հիման վրա: Շատերը կարծում են, որ եթե պետությունն է տրամադրում բարիքը, ապա այն հանրային է: Այդպես չէ: Պետության կողմից տրամադրվող շատ ապրանքներ ու ծառայություններ ակնհայտորեն հանրային բարիքի հատկանիշներ չունեն: Նման բարիքների օրինակներ են բժշկական ծառայությունները, կրթությունը, փոստի առաքումը, աղբահանությունը և էներգամատակարարումը: Թեև այս ծառայությունները հաճախ տրամադրվում են պետության կողմից, չվճարող սպառողներին կարելի է հեշտությամբ բացառել, և դրանք տրամադրելով որոշ մարդկանց՝ հասանելի չդարձնել մյուսների համար: Նույնիսկ զբոսայգին հանրային բարիք չէ, քանի որ ցանկության դեպքում կարելի է չվճարողների մուտքն արգելել (ինչպես, օրինակ, «Դիսնեյլենդ Փարիզ» զբոսայգու դեպքում է): Հետևաբար, թեև դրանք

հաճախ պետության կողմից են տրամադրվում, սակայն հանրային բարիք չեն համարվում:

Շատ քիչ ապրանքներ և ծառայություններ կան, որոնք իսկապես հանրային են: Շատ դեպքերում հեշտ է կապ հաստատել ապրանքի կամ ծառայության վճարողի և ստացողի միջև: Եթե պաղպաղակի, ավտոմեքենայի, հեռուստացույցի, սմարթֆոնի, ջինսե տաբատի և բառացիորեն հազարավոր այլ ապրանքների դիմաց չվճարեք, մատակարարները դրանք ձեզ չեն տրամադրի, իսկ ուրիշների գնած ապրանքներից չեք օգտվի: Անձնական ապրանքների պարագայում սպառողները դժվար թե օգուտ ստանան, եթե դրանք պետության կողմից տրամադրվեն:

Տեսանյութ՝
«Ռոբոկոպ» ֆիլմի տնտեսագիտությունը

Արտաքին ազդեցություններ

Երբեմն անհատի կամ խմբի գործողությունները հետևանքներ են ունենում ուրիշների համար՝ առանց վերջիններիս համաձայնության ազդելով իրենց բարեկեցության վրա: Այդպիսի կողմնակի հետևանքը կոչվում է **արտաքին ազդեցություն**(?): Օրինակ՝ երբ փորձում եք դաս անել, և ձեր բնակարանային համալիրի կամ հանրակացարանի մյուս բնակիչները բարձր երաժշտություն են միացնում և շեղում են ձեզ, դա նրանց կողմից ձեր նկատմամբ գործած արտաքին ազդեցություն է: Դուք հանդիսանում եք արտաքին կողմ, որը գործարքի կամ փոխանակման մեջ ուղղակիորեն ներգրավված չէ, բայց կրում է դրա ազդեցության հետևանքը, այս դեպքում՝ բացասական:

Կողմնակի ազդեցություններն արտաքին կողմերի համար կարող են ինչպես ծախս առաջացնել, այնպես էլ օգուտ ստեղծել: Երբ կողմնակի

ազդեցությունները մնասակար են, կոչվում են արտաքին ծախսեր: Քանի որ ծախսերի բեռը կրում են ակամա մասնակից դարձած կողմերը, ռեսուրսները կարող են օգտագործվել այնպիսի ապրանքներ արտադրելու համար, որոնք իրենց արտադրական ծախսերի համեմատ ավելի ցածր արժեք ունեն, որը հանգեցնում է անարդյունավետության:

Դիտարկենք թղթի արտադրությունը: Շուկայում գործող ընկերությունները ծառեր, աշխատուժ և այլ ռեսուրսներ են գնում, որպեսզի նախ ցելյուլոզ արտադրեն, ապա՝ թուղթ: Արտադրական գործընթացում կարող են մթնոլորտն աղտոտող նյութեր արտանետվել, որը գործարանների շրջակայքում ապրող բնակիչների համար ծախսեր կառաջացնի. ծծմբից գոյացող հոտ, օրգանական նյութերից գոյացող սմոգ և նույնիսկ այնպիսի աղտոտող նյութեր, որոնք կարող են վնասել շինությունների ներկը: Նման աղտոտիչները կարող են մարդկանց մոտ շնչառական և գուցե նաև որոշ այլ առողջական խնդիրներ առաջացնել:

Եթե ցելյուլոզ արտադրող գործարանի շրջակայքում ապրող բնակիչները կարողանան ապացուցել, որ իրենց վնաս է հասցվել, ապա կարող են գործարանին դատի տալ և ստիպել փոխհատուցել իրենց հասցված վնասները: Բայց հաճախ դժվար է լինում ապացուցել, որ վնաս է հասցվել, և որ դրա համար պատասխանատու է ցելյուլոզ արտադրող գործարանը: Նման դեպքերում շուկաները չեն արտացոլի նրանց կրած ծախսերը, և հետևաբար թղթի արտադրության ծախսը պակաս ցույց կտրվի: Կառաջանա անարդյունավետություն, քանի որ կարտադրվեն թղթի միավորներ, որոնց արժեքն իրենց արտադրական ծախսերից (այդ թվում՝ արտաքին ծախսերից) պակաս կլինի:

Արտաքին ծախսերը մեծ հաշվով թերի սահմանված և կիրառվող սեփականության իրավունքներն են: Քանի որ որևէ ռեսուրսի (օրինակ՝ մաքուր օդի) սեփականության իրավունքը թերի է ապահովված, ընկերությունը այդ ռեսուրսի օգտագործման ամբողջական ծախսը չի վճարում: Հետևաբար, նման ռեսուրսների կիրառմամբ ապրանքներ ու ծառայություններ արտադրելու ծախսը պակաս է ցույց տրված:

Երբեմն կողմնակի ազդեցությունները ուրիշների համար օգուտ են առաջացնում: Երբ կողմնակի ազդեցությունները նպաստում են ուրիշների բարեկեցությանը, կոչվում են արտաքին օգուտներ: Սակայն արտաքին օգուտները կարող են նաև խնդիրներ առաջացնել շուկաների համար: Եթե արտաքին օգուտներ առաջացնող անձինք կամ ընկերությունները չեն վարձատրվում, նրանք կարող են դադարեցնել որոշ միավորների արտադրությունը, նույնիսկ եթե դրանց արժեքը գերազանցում է արտադրական ծախսերը:

Օրինակ՝ ենթադրենք, որ դեղագործական ընկերությունը մահացու հարուցիչի դեմ պատվաստանյութ է մշակում: Պատվաստանյութը կարելի է հեշտությամբ վաճառել սպառողներին, որոնք անմիջականորեն օգուտ կստանան դրանից: Սակայն հաշվի առնելով հարուցիչների տարածվող բնույթը՝ պատվաստանյութ ստացող մարդկանց թիվն աճելու հետ մեկտեղ պատվաստանյութը չգնած մարդկանց՝ հարուցիչով վարակվելու հավանականությունը ևս կնվազի: Այդ դեպքում դեղագործական ընկերությունների համար շատ դժվար կլինի շահույթ ստանալ պատվաստանյութը չօգտագործած մարդկանց կողմից ստացված օգուտներից: Արդյունքում հնարավոր է՝ նրանք չափազանց քիչ քանակությամբ պատվաստանյութ արտադրեն: Հետևաբար, երբ առկա են արտաքին օգուտներ, շուկայի ուժերը հնարավոր է ավելի քիչ արտադրեն, քան անհրաժեշտ է տնտեսական արդյունավետություն ապահովելու համար:

Հավանաբար այստեղ պետք է միջամտի պետությունը: Արտաքին ծախսերի դեպքում դրանք առաջացնող գործունեության հարկումը կարող է անհատին կամ ընկերությանը դրդել կրճատել գործունեության ծավալները՝ ձգտելով հասնել արտադրողականության այնպիսի մակարդակի, որը տնտեսական արդյունավետության տեսանկյունից ավելի բարենպաստ է: Այդպես էլ արտաքին օգուտների դեպքում պետական սուբսիդավորումը կարող է խթանել արտադրությունը՝ բարձրացնելով թողարկվող արտադրանքի արդյունավետության մակարդակը:

Սակայն երբեմն արտաքին ազդեցությունների հնարավոր բացասական

հետևանքները կարող են վերահսկվել առանց պետության միջամտության: Արտաքին օգուտների դեպքում ձեռնարկատերերը շահագրգռված են եղանակներ գտնել՝ իրենց գործունեությունից ուրիշների կողմից ստացված օգուտներից շահույթ ստանալու համար: Սա պարզ երևում է գոլֆի դաշտերի կառուցման օրինակում: Գոլֆի դաշտերի գեղեցկությունը և ընդարձակությունը գրավում են շատ մարդկանց, և նրանք ցանկանում են դրանց հարևանությամբ բնակվել: Հետևաբար, գոլֆի դաշտ կառուցելը սովորաբար արտաքին օգուտ է ստեղծում՝ բարձրացնելով հարևանությամբ գտնվող բնակելի տարածքների արժեքը: Վերջին տարիներին գոլֆի դաշտերի կառուցապատողները պարզել են, թե ինչպես օգուտ քաղել դրանից: Այժմ նրանք մինչև գոլֆի դաշտը կառուցելը դրան կից մեծ հողատարածք են գնում: Գոլֆի դաշտի կառուցումն ավարտելուց հետո, երբ շրջակա տարածքի հողի արժեքը բարձրանում է, նրանք այդ հողը ավելի բարձր գնով են վերավաճառում: Ընդլայնելով իրենց գործունեության շրջանակը և գոլֆի դաշտի կառուցապատման հետ մեկտեղ նաև անշարժ գույքի վաճառքով զբաղվելով՝ նրանք կարողանում են եկամուտներ ստանալ այն բանից, որն այլապես կդիտվեր որպես արտաքին օգուտ:

Ինչ վերաբերում է արտաքին ծախսերին, դրանք կարելի է վերահսկել պարզ կանոնների միջոցով: Օրինակ՝ հարևանների բարձրացրած աղմուկի կապակցությամբ բնակարանի սեփականատերերը հաճախ ուշ երեկոյան բարձր երաժշտությունն արգելող կանոններ են սահմանում, և խախտողները վտարվում են: Կարևոր դեր կարող են կատարել նաև վարվեցողության կանոնները և հասարակական նորմերը: Եթե ձեր սենյակակիցները գիտեն, որ միացված հեռուստացույցը խանգարում է ձեր ուսմանը, նրանք կարող են բարի գտնվել և անջատել այն: Ընդհանուր առմամբ մարդկանց և շրջակա միջավայրի համար վնասակար աղտոտող նյութերի արտանետումը ժամանակի ընթացքում ընկերությունների համար «սոցիալապես անընդունելի» է դարձել: Ընկերությունների վրա գնալով ավելի մեծ ճնշում է գործադրվում՝ ստիպելով ղեկավարներին լավ քաղաքացի լինել, իսկ անպատասխանատու մոտեցում ցուցաբերելու դեպքում մասնավոր

վերահսկիչները, ինչպիսիք են, օրինակ, շրջակա միջավայրի պահպանությամբ զբաղվող խմբերը, հրապարակորեն բարձրաձայնում են նրանց գործողությունների մասին:

Տեսանյութ՝

Կարտոֆիլի չիպսերի արտաքին ազդեցությունները

Մեր ուսումնասիրությունը ցույց է տալիս, որ հանրային բարիքը և արտաքին ազդեցությունները կարող են խաթարել շուկաների արդյունավետ աշխատանքը: Երբ խթանների գոյություն ունեցող համակարգը հակասություն է ստեղծում անձնական շահի և առկա ռեսուրսներից առավելագույն օգուտ ստանալու հնարավորության միջև, տնտեսագետներն այդ իրավիճակն անվանում են **շուկայի ձախողում**(?): Շուկայի ձախողումը սեփական շահը հետապնդող որոշում կայացնողներին դրդում է զբաղվելու ավելի շուտ ոչ արդյունավետ, քան արդյունավետ գործունեությամբ:

Շուկայի ձախողումը հնարավորություն է ստեղծում, որ պետությունը միջամտի տնտեսական արդյունավետության բարելավմանը: Սակայն քաղաքական գործընթացը պարզապես տնտեսության կազմակերպման այլընտրանքային ձև է: Մենք պետք է ավելին իմանանք նրա մասին, թե ինչպես է գործում կազմակերպման այդ ձևը, որպեսզի այն կարելի լինի ավելի իրատեսական համեմատել շուկաների հետ:(54) Այժմ անդրադառնանք այդ թեմային:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 3.4

Քաղաքական ճնշման գիտակցում

Քաղաքական քվեարկության միջոցով իրականացված բաշխումը հիմնովին տարբերվում է շուկայական բաշխումից:

> Տնտեսագիտության առաջին դասը ռեսուրսների սակավությունն է. ցանկացողների պահանջարկն ամբողջությամբ բավարարելու համար բավարար ռեսուրսներ չկան: Քաղաքականության առաջին դասն է՝ անտեսել տնտեսագիտության առաջին դասը: (55)
>
> **— Թոմաս Սոուել, Սթենֆորդի համալսարանի տնտեսագիտության դասախոս**

Տեսանյութ՝

Հանրային ընտրություն

Քաղաքական գործընթացը տնտեսության կազմակերպման այլընտրանքային ձև է: Այն շտկող գործիք չէ, որի վրա կարելի է հույս դնել խնդիրներ առաջանալու դեպքում արդյունավետ լուծում տալու համար: Անգամ եթե ընտրված քաղաքական պաշտոնյաները վերահսկում են այն (ի տարբերություն, ասենք, ավտորիտար ռեժիմի), հնարավոր չէ երաշխավորել, որ պետության գործողությունները արդյունավետ կլինեն: Սա հատկապես ճիշտ է այն դեպքում, երբ պետությունն սկսում է սահմանափակ ռեսուրսներն ակտիվորեն բաշխել արտոնյալ ոլորտների, ձեռնարկությունների և սոսկական շահերի խմբերի միջև: Ինչպես նշել ենք Մաս 3-ի ներածության մեջ, վերջին դարակեսում մշակված հանրային ընտրության վերլուծությունը

քաղաքական որոշումների կայացման ժողովրդավարական սկզբունքի վերաբերյալ կարևոր տեղեկություն է տրամադրում:

Ակներև է, որ մեծամասնության աջակցությունն ունեցող քաղաքականությունները ոչ միշտ են նպաստում հասարակության բարեկեցությանը: Օրինակ՝ պատկերացրեք հինգ ընտրող ունեցող պարզ տնտեսություն: Ենթադրենք՝ ընտրողներից երեքը կողմ են մի նախագծի, որը նրանցից յուրաքանչյուրին 2 եվրո եկամուտ է ապահովում, սակայն մյուս երկու ընտրողներից յուրաքանչյուրի համար 5 եվրոյի զուտ ծախս է առաջացնում: Ընդհանուր առմամբ նախագիծն առաջացնում է 10 եվրո զուտ ծախս և ընդամենը 6 եվրո զուտ օգուտ է բերում: Նախագիծն անարդյունավետ է և հինգ հոգուց բաղկացած հասարակությանը վնաս կհասցնի: Չնայած դրան՝ ձայների մեծամասնությունը ստանալով, այն կընդունվեր: Եթե ընտրողների թիվը հինգի փոխարեն հինգ միլիոն կամ երկու հարյուր միլիոն լինի, վերջնական արդյունքը չի փոխվի: Ինչպես երևում է այս պարզ օրինակից, մեծամասնական քվեարկությունն ակնհայտորեն կարող է ոչ արդյունավետ նախագծերի ընդունման հանգեցնել:

Խորհուրդ է տրվում համեմատել ժողովրդավարական քաղաքական բաշխմամբ շուկաները, որը տնտեսության կազմակերպման հիմնական այլընտրանքային ձևն է: Հատկապես կարևոր է հաշվի առնել հետևյալ չորս սկզբունքը:

Առաջին. ժողովրդավարական համակարգում պետության գործողությունները մեծամասնության սկզբունքի հիման վրա են իրականացվում: Սակայն շուկայական գործունեության հիմքում փոխադարձ համաձայնությունն ու կամավոր փոխանակումն է: Ժողովրդավարական միջավայրում, երբ մեծամասնությունն ուղղակիորեն կամ ընտրված ներկայացուցիչների միջոցով որևէ քաղաքականություն է ընդունում, փոքրամասնությունը ստիպված է լինում վճարել դրա ֆինանսավորման համար, նույնիսկ եթե խիստ դեմ է այդ քաղաքականությանը: Օրինակ, եթե մեծամասնությունը քվեարկում է ֆուտբոլի նոր մարզադաշտ կառուցելու, բնակարանային **սուբսիդավորման**(?) կամ ավտոարտադրող ընկերությանը

դոտացիա հատկացնելու նախագծերի օգտին, ընտրողների փոքրամասնությունը ստիպված է հաշտվել և հարկեր վճարել նմանատիպ ծրագրերին աջակցելու համար: Անկախ նրանից՝ օգտվում են այդ ծրագրերից, թե ոչ, նրանք ավելի բարձր հարկեր են վճարում, եկամտի կորուստ կամ այլ վնասներ են կրում:

Հարկեր գանձելու և կարգավորումներ մտցնելու իրավասությունը թույլ է տալիս, որ մեծամասնությունն իր պայմանները թելադրի փոքրամասնությանը: Ռեսուրսները մրցակցային շուկաների միջոցով բաշխելու դեպքում նման պարտադրող ուժեր չկան: Շուկայում գործարքները տեղի են ունենում, միայն եթե բոլոր կողմերը համաձայն են: Մասնավոր ընկերությունները կարող են բարձր գին սահմանել, սակայն չեն կարող որևէ մեկին ստիպել գնել իրենց ապրանքը: Ավելին, մասնավոր ընկերությունները հաճախորդներին գրավելու համար պետք է ապրանքի գինը գերազանցող օգուտներ տրամադրեն:

Տեսանյութ՝

Հարկադրելու ուժը

Երկրորդ. ընտրողներն իրենց թեկնածուներին կամ նրանց բարձրացրած խնդիրներին ծանոթանալու բավարար խթան չունեն: Առանձին ընտրողի ձայնը գրեթե երբեք ընտրության արդյունքներում որոշիչ դեր չի խաղում: Ընտրողի՝ ընտրատեղամաս գնալու ճանապարհին կայծակնահար լինելու հավանականությունն ավելի մեծ է, քան նրա, որ իր ձայնը որոշիչ կլինի որևէ քաղաքային, տարածաշրջանային կամ ազգային ընտրություններում:

Դա հասկանալով՝ շատ ընտրողներ քիչ ժամանակ և էներգիա են ծախսում (եթե ընդհանրապես ծախսում են) թեկնածուներին և նրանց առաջադրած խնդիրներն ուսումնասիրելու և կշռադատված ընտրություն կատարելու վրա: Շատերը որոշումը պարզապես կայացնում են այլ աղբյուրներից (հեռուստացույցից, ընկերների հետ սոցիալական ցանցերում

ունեցած շփումից կամ աշխատավայրում ունեցած քննարկումներից) ստացած տեղեկության հիման վրա: Հաշվի առնելով այս խթանները՝ ընտրողների մեծամասնությունը գրեթե պատկերացում չունի թեկնածուների դիրքորոշման մասին կամ նրա մասին, թե պետության գործողությունները (օրինակ՝ գյուղատնտեսության սուբսիդավորումը և առևտրի սահմանափակումները) տնտեսության վրա ինչ ազդեցություն են ունենում: Տնտեսագետներն այս երևույթն անվանում են **կանխամտածված սակավագիտության արդյունք**(?): Այսինքն, երբ ընտրողները վատ են իրազեկված, բայց տեղեկատվության այդ պակասը արդարացված է, քանի որ անհատ ընտրողի ձայնը հազվադեպ է որոշիչ լինում:

Տեսանյութ՝

Առևտրի սահմանափակումներ և կլանային կապիտալիզմ

Ընտրողների՝ իրազեկված ընտրություն կատարելու թույլ խթանը խիստ տարբերվում է շուկայում սպառողների՝ իրազեկված ընտրություն կատարելու խթանից: Շուկայում սպառողներն իրենք են որոշում՝ ինչպես ծախսեն իրենց փողը և վատ ընտրություն կատարելու դեպքում անձամբ են կրում հետևանքները: Այդ փաստը նրանց ստիպում է սեփական փողը ողջամտորեն ծախսել: Երբ սպառողները որոշում են գնել ավտոմեքենա, համակարգիչ, մարզասրահի բաժանորդագրություն կամ նման այլ հազարավոր ապրանքներ կամ ծառայություններ, նրանք իրազեկվելու և կշռադատված որոշումներ կայացնելու ուժեղ խթան են ունենում:

Երրորդ. քաղաքական գործընթացը սովորաբար բոլորի համար միևնույն արդյունքն է ապահովում, մինչդեռ շուկաները բազմակողմանիություն են թույլ տալիս: Այլ կերպ ասած՝ պետական բաշխումը բոլորի համար ստանդարտ մոտեցում է ենթադրում, այնինչ շուկաները տարբեր անհատների ու խմբերի թույլ են տալիս «քվեարկել» և ստանալ նախընտրելի տարբերակները: Դա կարելի է ներկայացնել դպրոցական

կրթության օրինակով: Երբ դպրոցական կրթությունը պետության կողմից տրամադրվելու փոխարեն բաշխվում է շուկայի (մասնավոր դպրոցների և տնային ուսուցման) միջոցով, որոշ ծնողներ ընտրում են այն դպրոցները, որտեղ առաջնային կարևորություն է տրվում կրոնական արժեքներին, մինչդեռ մյուսները նախընտրում են այնպիսի կրթություն, որը տալիս է հիմնական գիտելիքներ, մշակութային բազմազանություն կամ մասնագիտական կարողություններ: Առանձին գնորդներ (կամ խմբի անդամներ), որոնք պատրաստ են վճարել, կարողանում են ընտրել և ստանալ իրենց նախընտրելի կրթությունը: Շուկաները համաչափ ներկայացուցչության համակարգ են ապահովում, որն էլ ավելի շատ մարդկանց է հնարավորություն տալիս իրենց նախընտրություններին ավելի համապատասխան ապրանքներ ու ծառայություններ ստանալ: Ավելին, շուկաները նաև բացառում են այն բախումները, որոնք անխուսափելիորեն առաջանում են, երբ մեծամասնությունն իր կամքը տարբեր փոքրամասնությունների է թելադրում:

Տեսանյութ՝

Արդյո՞ք կառավարության միջամտությունը չափից մեծ չէ

Չորրորդ. շուկան և քաղաքական որոշում կայացնողները տարբեր խթաններով են առաջնորդվում: Ինչպես արդեն քննարկել ենք, շուկայական տնտեսության շահույթ-վնաս մեխանիզմը սովորաբար ռեսուրսներն ուղղում է դեպի արդյունավետ նախագծեր և դրանք հեռացնում է անարդյունավետ նախագծերից: Սակայն քաղաքական գործընթացը չունի նման մեխանիզմ, որը կարողանա ռեսուրսները դեպի արդյունավետ գործունեություն նպատակաուղղել: Նույնիսկ քվեարկության միջոցով վերահսկելու դեպքում է այդպես: Փոխարենը, երբ ընտրված պաշտոնյաներին սահմանադրությունը չի սահմանափակում, նրանք հակված են ձայներ ստանալու ընտրողների մի մասին՝ մյուսների հաշվին արտոնություններ տրամադրելու միջոցով: Ինչպես ասում են, եթե վերցնում ես Պետրոսից ու տալիս ես Պողոսին, ուրեմն կարող ես

հույսդ դնել Պողոսի օգնության վրա:

Մեծ առումով ժամանակակից քաղաքական գործընթացը կարելի է կոալիցիաների և քաղաքական գործիչների միջև «փոխանակումների» շարք համարել: Հստակ կենտրոնացված սոսկական շահերի խմբերը ապահովում են ձայներ, ֆինանսական ներդրումներ, բարձր վարձրատրվող աշխատատեղեր և աջակցության այլ ձևեր՝ սուբսիդիաների, ծախսերի ծրագրերի և օրենսդրական արտոնությունների դիմաց, որոնք հաճախ ֆինանսավորվում են հարկատուների կողմից վճարվող հարկերով: Կանխամտածված սակավագիտության արդյունքը՝ այն, որ ընտրողները նախընտրում են ժամանակ չծախսել իրազեկվելու վրա, հեշտացնում է այս գործընթացը, քանի որ օրենսդիր մարմինների պատերի ներսում այնքան բան կարող է տեղի ունենալ, որին ընտրողներն անտեղյակ են: Արդյունքում ռեսուրսներն ուղղվում են դեպի լոբբինգ և ֆավորիտիզմ պարունակող գործողություններ և հեռացվում են արտադրությունից և ավելի լավ ապրանքներ մշակելու նախագծերից:

Տեսանյութ՝

Խթաններ և կլանային կապիտալիզմ

Ինչպես բացատրել ենք նախորդ երկու բաղադրիչներում, տնտեսական վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ կան դեպքեր, երբ շուկաները չեն կարողանում ռեսուրսներն արդյունավետորեն բաշխել: Քաղաքական գործընթացում նույնպես այդպես է: Այլ կերպ ասած՝ ձախողվում են թե՛ պետական կառավարումը, թե՛ շուկան: **Պետական կառավարումը ձախողվում**(?) է, երբ քաղաքական գործընթացի մասնակիցների դիմադրությանը բախվելով՝ խթանները նպաստում են ռեսուրսների ավելի շուտ անարդյունավետ, քան արդյունավետ օգտագործմանը: Շուկայի ձախողման պես պետական կառավարման ձախողումը ևս արտացոլում է մի իրավիճակ, որում առանձին որոշում կայացնողների համար լավագույն

լուծման և ռեսուրսներից առավելագույն օգուտը ստանալու միջև հակասություն կա:

Վրաստանում տնտեսական քաղաքականության զգալի ազատականացումից հետո «Վարդերի հեղափոխության» կազմակերպիչները գիտեին, որ նույնիսկ ժողովրդավարական և ազատական կողմնորոշմամբ իշխանությունը կարող է անարդյունավետ գործունեություն ծավալել: Այդ պատճառով 2010թ. **սահմանադրության**(?) մեջ կատարվեցին փոփոխություններ, որոնք սահմանափակում էին կառավարության դերը տնտեսության մեջ: Հոդված 94-ով սահմանվում էր՝ ինչ հարկեր են թույլատրելի (հարկատեսակների քանակը և համապատասխան հարկադրույքները), իսկ հարկադրույքները փոխելու կամ նոր հարկատեսակներ սահմանելու իրավասությունը վերապահվում էր ժողովրդին՝ հանրաքվեի միջոցով: Ավելին, «Ազատության օրենք» կոչվող սահմանադրական օրենքի համաձայն՝ պետական բյուջեի պակասուրդը չպետք է գերազանցեր ՀՆԱ-ի 3%-ը, իսկ պետական պարտքը՝ ՀՆԱ-ի 60%-ը: Սակայն ժամանակի ընթացքում իշխանությունը փոխվեց, և Խորհրդարանում մեծամասնություն կազմող կուսակցությունը փոփոխություններ նախաձեռնեց, որոնցով նախատեսվում էր հանել այդ սահմանափակումը և վերականգնել նոր հարկեր սահմանելու և (կամ) գործող հարկադրույքները փոփոխելու իրավասությունը: Հաջորդ բաժիններում ավելի մանրամասն կվերլուծենք ժողովրդավարական քաղաքական գործընթացը և կդիտարկենք այն փոփոխությունները, որոնք կարող են պետությանն օգնել տնտեսական աճ և բարեկեցություն ապահովել:

Ընթերցանության նյութ՝

Դուայթ Լի, «Քաղաքականություն և արտաքին առևտուր»

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 3.5

Սոսկական շահերի խմբերի ազդեցությունը սահմանափակող կանոնների ընդունում

Եթե սահմանադրական կարգով սոսկական շահերի խմբերի նկատմամբ սահմանափակումներ կամ այլ խիստ կանոններ չկիրառվեն, նրանք ժողովրդավարական քաղաքական գործընթացը կօգտագործեն՝ ուրիշների հաշվին պետական աջակցություն ստանալու համար:

Ժողովրդավարական ճանապարհով ընտրված պաշտոնյաները կարող են հաճախ օգուտ ստանալ՝ աջակցելով այն քաղաքականություններին, որոնք հասարակության հաշվին արտոնություններ են տալիս սոսկական շահերի խմբերին: Դիտարկենք մի քաղաքականություն, որը հարկատուների և սպառողների ավելի լայն շահերի հաշվին զգալի անձնական շահ է ապահովում լավ կազմակերպված խմբի (օրինակ՝ բիզնեսի շահերը ներկայացնող ասոցիացիայի, արհեստակցական միության կամ գյուղատնտեսական որևէ խմբի) անդամների համար:

"Honey, you'll never guess what just happened! On my way home from work, I was corrupted by several obscure but powerful special interest groups!"

«Սիրելիս, չես պատկերացնի, թե հենց նոր ինչ տեղի ունեցավ: Աշխատանքից տուն գալու ճանապարհին ինձ սոսկական շահերի մի քանի քողարկված, բայց հզոր խումբ կաշառեց»:

Թեև հարկատուների և սպառողների ընդհանուր թվի հետ համեմատած՝ կազմակերպված շահերի խմբի անդամների թիվն ավելի փոքր է, յուրաքանչյուր անդամ, ըստ երևույթին, օրենսդրությունից ավելի մեծ անձնական շահ է ակնկալում: Եվ հակառակը. թեև մեծ թվով հարկատուների և սպառողների վնաս է հասցվում, յուրաքանչյուրի կրած ծախսը փոքր է, իսկ ծախսի առաջացման աղբյուրը պարզելը հաճախ դժվար է:

Քանի որ շահերի խմբի անդամների անձնական շահը մեծ է, նրանք դաշինքներ կազմելու և թեկնածուներին ու օրենսդիրներին խնդրի վերաբերյալ իրենց ունեցած հստակ տեսակետը հաղորդելու մեծ խթան ունեն: Շահերի խմբի անդամներն իրենք են որոշում ում օգտին քվեարկել և ում ֆինանսական աջակցություն տրամադրել՝ գրեթե բացառապես հիմնվելով քաղաքական գործչի՝ խմբի անդամների համար հատուկ կարևորություն ունեցող մի քանի խնդիրների շուրջ դիրքորոշման վրա: Եվ հակառակը. ինչպես ցույց է տալիս կանխամտածված սակավագիտության արդյունքը, ընտրողների մեծ մասը սովորաբար իրազեկված չէ, և նրանց այնքան էլ չեն հուզում **սոսկական շահերի խնդիրները**(?), քանի որ դրանցից յուրաքանչյուրը չնչին չափով է ազդում իրենց անձնական բարեկեցության վրա:

Ի՞նչ կանեիք, եթե քաղաքական գործիչ լինեիք, որն ուզում է ընտրողների ձայներ հավաքել: Եթե հիմնականում չիրազեկված և չկազմակերպված մեծամասնության շահերը պաշտպանեիք, ակնհայտորեն ձեր նախընտրական քարոզարշավը մեծ աջակցություն չէր ստանա: Բայց կարող եք թունդ աջակիցներ ձեռք բերել ընտրողների շրջանում, նախընտրական շտաբ ունենալ և ամենակարևորը՝ դրամական նվիրատվություններ ստանալ քարոզարշավի համար, եթե պաշտպանեք սոսկական շահերի խմբերի դիրքորոշումը: Մեր ժամանակներում, երբ ակտիվ մեդիա-քաղաքականություն է իրականացվում, քաղաքական գործիչների վրա մեծ ճնշում է գործադրվում. նրանք ստիպված են աջակցել սոսկական շահերի խմբերին, նրանց խնդրել միջոցներ տրամադրել նախընտրական քարոզարշավին և այդ միջոցներն օգտագործել հեռուստատեսությամբ և

համացանցում դրական թեկնածուի կերպար ստեղծելու համար: Քաղաքական գործիչները, որոնք չեն ցանկանում մտնել այդ խաղի մեջ, այսինքն՝ չեն ցանկանում պետական միջոցներով լավ ծառայություններ մատուցել կազմակերպված շահերի խմբերին և այդպիսով քաղաքական աջակցություն ստանալ, դժվար կացության մեջ են հայտնվում: Այս խթանները հաշվի առնելով՝ քաղաքական գործիչները, որոնց կարծես ղեկավարում է անտեսանելի ձեռքը, առաջ են տանում սոսկական շահերի խմբերի դիրքորոշումները՝ չնայած նրան, որ հաճախ դրա արդյունքում իրականացվում են այնպիսի քաղաքականություններ, որոնք ընդհանուր առմամբ բոլոր ընտրողների համար առաջ են բերում ռեսուրսների վատնում և իջեցնում են մարդկանց կենսամակարդակը: Տնտեսագետները քաղաքական գործընթացի այդպիսի կանխակալությունն անվանում են **սոսկական շահերի ազդեցություն**(?):

Տեսանյութ՝

Սոսկական շահերի խմբերի ազդեցությունը

Սոսկական շահերի խմբերի ազդեցությունն այնուհետև մեծանում է քաղաքական փոխծառայության և օրինական ընտրակաշառքի հետևանքով: **Քաղաքական փոխծառայությունն**(?) այն է, երբ քաղաքական գործիչները ցանկալի օրենք անցկացնելու համար անհրաժեշտ աջակցություն ստանալու նպատակով ձայներ են փոխանակում: **Օրինական ընտրակաշառքը**(?) միմյանց հետ առնչություն չունեցող, սակայն սոսկական շահերի տարբեր խմբերին օգուտ բերող ծրագրերի միավորումն է մեկ օրենքում: Թե՛ քաղաքական փոխծառայության, թե՛ օրինական ընտրակաշառքի դեպքում հաճախ հնարավոր է, որ օրենսդիր մարմնի կողմից կենտրոնացված շահերին ծառայող ոչ արդյունավետ ծրագրեր հաստատվեն:

Գծապատկեր 19-ում պատկերված է, թե փոխծառայության քաղաքականությունը և ձայների փոխանակումն ինչպես են ուժեղացնում

սոսկական շահերի ազդեցությունը և հանգեցնում ոչ արդյունավետ նախագծերի ընդունման: Այս պարզ օրինակում հինգ անդամից բաղկացած օրենսդիր մարմինը քննարկում է երեք նախագիծ. 1) մարզադաշտի կառուցում «Ա» տարածքում, 2) փակ արևադարձային անտառի կառուցում «Բ» տարածքում և 3) էթանոլի արտադրության սուբսիդավորում, որն օգուտներ է ապահովելու «Գ» տարածքի եգիպտացորեն աճեցնող գյուղատնտեսների համար: Աղյուսակում ներկայացված է յուրաքանչյուր տարածքի բնակիչների զուտ օգուտը կամ ծախսը, այսինքն՝ տարածքի բնակիչների օգուտի և նրանցից գանձվող հարկային ծախսի տարբերությունը: Ծանոթություն. յուրաքանչյուր նախագծից ստացվող զուտ օգուտների գումարը բացասական է: Քանի որ բոլոր ընտրողներին բաժին ընկնող ընդհանուր ծախսը 20 եվրոյով գերազանցում է օգուտները, նախագծերից ոչ մեկն արդյունավետ չէ:

Եթե այս ոչ արդյունավետ նախագծերը դրվեին առանձին քվեարկության, դրանցից յուրաքանչյուրը չորս «դեմ» և մեկ «կողմ» ձայն կհավաքեր, և ոչ մեկն էլ չէր ընդունվի, քանի որ օգուտ կստանար միայն մեկ տարածք, իսկ մյուս չորսը կտուժեին: Սակայն երբ նախագծերը միավորվեն քաղաքական փոխծառայության («Ա», «Բ» և «Գ» տարածքների ներկայացուցիչները կարող էին ձայներ փոխանակելու համաձայնության գալ) կամ օրինական ընտրակաշառքի (բոլոր երեք ծրագրերը միավորվում են մեկ օրինագծում) միջոցով, բոլորն էլ կընդունվեն՝ չնայած այն փաստին, որ բոլորն էլ անարդյունավետ են: Սա ակնհայտ է, քանի որ ընդհանուր համախառն զուտ օգուտը «Ա», «Բ» և «Գ» տարածքների ներկայացուցիչների համար դրական է: Հաշվի առնելով ընտրողների իրազեկ լինելու թույլ խթանը՝ **շահադիտական աջակցության քաղաքականությունից**(?) և սոսկական շահերին ծառայող այլ քաղաքականություններից տուժածները դժվար թե տեղյակ լինեն այդ նախագծերի մասին: Հետևաբար, սոսկական շահերի նախագծերին, այդ թվում՝ ոչ արդյունավետ նախագծերին աջակցելու խթանը նույնիսկ ավելի ուժեղ է, քան երևում է գծապատկեր 19-ում ներկայացված պարզ թվային օրինակից:

Գծապատկեր 19. Ձայների փոխանակում և անարդյունավետ օրենքների ընդունում

Հավասար բնակչությամբ տարածքների ընտրողների զուտ օգուտներ (+) կամ ծախսեր (-)

Տարածքների ձայներ	Մարզադաշտ	Փակ արևադարձային անտառ	Էթանոլի սուբսիդավորում	Ընդամենը
Ա	100 €	-30 €	-30 €	40 €
Բ	-30 €	100 €	-30 €	40 €
Գ	-30 €	-30 €	100 €	40 €
Դ	-30 €	-30 €	-30 €	-90 €
Ե	-30 €	-30 €	-30 €	-90 €
Ընդամենը	**-20 €**	**-20 €**	**-20 €**	**-60 €**

Շուկայական փոխանակումը երկկողմանի շահավետ, դրական արդյունքով գործարք է. երկու կողմերն օգուտ են ակնկալում, այլապես գործարքը տեղի չի ունենա: Ի տարբերություն դրան՝ «քաղաքական գործարքը» կարող է միակողմանի շահավետ լինել և ունենալ բացասական արդյունք, որտեղ ընտրողների մեծամասնությունը շահում է, բայց փոքրամասնությունն ավելի շատ է կորցնում: Այստեղ չկա երաշխիք, որ շահողների օգուտները կգերազանցեն մյուսներին պատճառած վնասները:

Անսանձ քաղաքական գործընթացի՝ լավ կազմակերպված խմբերին արտոնություններ տրամադրելու միտումը ցույց է տալիս «տնտեսական կարկանդակի» չափը նվազեցնող մեծ թվով ծրագրերի առկայության պատճառը: Դիտարկենք Ամերիկայի մոտ 20 000 շաքար արտադրողների օրինակը: Տարիներ շարունակ ամերիկացի սպառողները շաքարի համար միջազգային գնից 50-100%-ով բարձր գին են վճարել, որի պատճառը դաշնային կառավարության իրականացրած գների աջակցման ծրագիրը և մեծ սահմանափակումներ մտցնող քվոտաներն էին, որոնք խոչընդոտել են շաքարի ներմուծմանը: Այդ ծրագրերի արդյունքում շաքար արտադրողները

ընդհանուր մոտ 1.7 միլիարդ դոլար կամ յուրաքանչյուրը՝ մոտ 85 000 դոլար շահույթ են ունեցել: Այդ օգուտների մեծ մասը բաժին է ընկել խոշոր արտադրողներին, որոնց եկամուտները միջին ազգային եկամտից բավականին բարձր են: Մյուս կողմից՝ շաքար սպառողները շաքարի բարձր գների տեսքով ընդհանուր 2.9 - 3.5 միլիարդ դոլար կամ յուրաքանչյուր տնային տնտեսություն՝ մոտ 25 դոլար են վճարել:(56) Արդյունքում ամերիկացիները վնաս են կրել, քանի որ իրենց ռեսուրսներն այնպիսի արտադրանքի արտադրության մեջ են վատնվել, որն արտադրելը ամերիկացիների համար շահավետ չէ և որն առևտրի միջոցով զգալիորեն ավելի ցածր գնով կարելի էր ձեռք բերել:

Այնուամենայնիվ, Կոնգրեսը շարունակում է աջակցել շաքարի ծրագիրը, և պարզ է, թե ինչու: Հաշվի առնելով իրենց անձնական բարեկեցության վրա ունեցած զգալի ազդեցությունը՝ շաքար աճեցնողների, հատկապես՝ խոշոր արտադրողների համար, շատ նպատակահարմար է իրենց հարստությունն ու քաղաքական ազդեցությունն օգտագործել այն քաղաքական գործիչներին սատարելու համար, որոնք պաշտպանում են իրենց շահերը: Նրանք հենց դա էլ անում են: Ամենավերջին քառամյա ընտրաշրջանի ընթացքում շաքարի արտադրության լոբբիստներն ավելի քան 16 միլիոն դոլար նվիրաբերեցին թեկնածուների քարոզարշավին և քաղաքական ագիտացիա իրականացնող հանձնաժողովներին: Այս ընտրաշրջանի ընթացքում միայն American Crystal Sugar Company-ն Կոնգրեսի 221 անդամի 1.3 միլիոն դոլար է հատկացրել և ևս 1.4 միլիոն դոլար ծախսել է Կոնգրեսի լոբբինգի համար: Իսկ միջին վիճակագրական ընտրողի համար քվեարկելուց առաջ այս խնդրի ուսումնասիրությամբ զբաղվելն ու դրան մեծ կարևորություն տալը տրամաբանական չի լինի: Իրականում ընտրողների մեծ մասը տեղյակ չէ, որ փող է ծախսում այս ծրագրի վրա: Այդ պատճառով քաղաքական գործիչները շարունակում են օգուտ ստանալ շաքարի արտադրության ոլորտի սուբսիդավորումից՝ նույնիսկ հաշվի չառնելով այն, որ այդ քաղաքականությունը ռեսուրսներ է վատնում և բացասաբար է անդրադառնում բնակչության կենսամակարդակի վրա:

Կարելի է ասել, որ ժամանակակից քաղաքականության հիմնական խնդիրը հետևյալն է. հասարակությունից կորզել ռեսուրսներ և դրանց միջոցով լավ կազմակերպված ընտրական բլոկերի համար բարենպաստ պայմաններ ստեղծել՝ ձայների մեծամասնությունը շահելու համար: Օրինակները բազմաթիվ են: Ողջ աշխարհում հարկատուները և սպառողներն իրենց եկամուտները ծախսում են իրենց երկրի որոշակի ոլորտների և դրանով իսկ՝ սոսկական շահերի խմբերին աջակցելու համար: Զավեշտալի է, որ «հանուն հավասարության» կարգախոսն ունեցող սուբսիդավորման ծրագրերը գրեթե երբեք չեն իրագործում այդ նպատակը և հաճախ հակառակ արդյունքն են տալիս: 2014թ. Եգիպտոսի սննդարդյունաբերության ոլորտի սուբսիդավորումների 20%-ից քիչ մասն օգուտ տվեց աղքատ բնակչությանը: Բենզինի սուբսիդավորումը շատ երկրներում նպաստավոր է միջին դասի համար, քանի որ աղքատ մարդիկ կամ ոտքով են տեղաշարժվում, կամ հասարակական տրանսպորտով: Հնդկաստանում ամենաաղքատ բնակչությանը բաժին է ընկնում գյուղական համայնքներին հատկացվող հեղուկացված նավթային գազի սուբսիդավորման 0.1%-ը, մինչդեռ 52.6%-ը բաժին է ընկնում ամենահարուստներին: Աշխարհի ամենաաղքատ բնակչության 20%-ին բաժին է ընկնում բնական վառելիքի սուբսիդավորման առավելագույնը 20%-ը:[(57)] Թեև այս ծրագրերը չնչին վնաս են հասցնում տնտեսություններին, միասին վերցրած՝ դրանք մեծացնում են պետական բյուջեի պակասուրդը, վատնում են ռեսուրսները և զգալիորեն նվազեցնում մարդկանց կենսամակարդակը: Սոսկական շահերի խմբերի քաղաքական ազդեցությամբ է բացատրվում որոշակի ապրանքների ուղղակի սուբսիդավորումը, դրանց համար մաքսատուրքերի կամ քվոտաների սահմանումը: Այդ տեսակի բոլոր ծրագրերը քաղաքական տեսանկյունից նպատակահարմար են ավելի շուտ սոսկական շահերի ազդեցության, քան բնակչությանն օգուտ տալու համար:

Սոսկական շահերի ազդեցությունը միտում ունի նաև ճնշելու նորարարությունն ու մրցակցային գործընթացը: Ավելի հին և կայացած ընկերություններն ավելի մեծ քաղաքական ներդրումներ են կատարել, ավելի

լավ են տիրապետում լոբբինգի մեթոդներին և ավելի սերտ հարաբերություններ են հաստատել ազդեցիկ քաղաքական գործիչների հետ: Ակնհայտորեն, ավելի կայացած ընկերությունները, ի տարբերություն նոր հիմնադրված, սկսնակ ընկերությունների, սովորաբար ավելի մեծ քաղաքական տանիք են ունենում, և իրենց այդ մեծ ազդեցությունը կօգտագործեն, որպեսզի արգելեն նորարար մրցակիցների մուտքը շուկա:

Դիտարկենք Uber ընկերության փորձը, որը տեխնոլոգիաների միջոցով հետաքրքրված վարորդներին կապում է ցամաքային տրանսպորտի պոտենցիալ ուղևորների հետ: Ցամաքային տրանսպորտ փնտրող ուղևորներն իրենց սմարթֆոնների Uber հավելվածի միջոցով ավտոմեքենա են պատվիրում, և հավելվածն անմիջապես ցուցադրում է՝ քանի րոպեից մեքենան կմոտենա: Uber-ը պոտենցիալ ուղևորներին թույլ է տալիս նաև կարծիք հայտնել վարորդի մասին և հակառակը: Տեխնոլոգիան կրճատում է գործարքի ծախսերը, և գործընթացը հաճախ ավելի արագ ու ավելի էժան գնով է տեղի ունենում, քան ավանդական տաքսի ծառայությունից օգտվելու դեպքում: Մինչ Uber-ը փորձում էր մուտք գործել աշխարհի մեծ քաղաքների շուկաները, ավանդական տաքսի ծառայությունների ոլորտը պայքարում էր և հաճախ հասնում էր նրան, որ ընդունվում էին Uber-ի և այս շուկան մտնել ցանկացող նմանատիպ ընկերությունների կողմից օգտագործվող տեխնոլոգիայի կիրառումն արգելող օրենքներ:[58] Արդյունքում նորարարական տեխնոլոգիայի կիրառումից և առևտրի ծավալների մեծացումից օգուտներ ստանալու գործընթացը դանդաղեց:

Էլեկտրոմոբիլներ արտադրող Tesla ընկերության փորձը ևս մեկ օրինակ է այն բանի, որ շուկայում գործող արտադրողները քաղաքական գործընթացն օգտագործում են՝ նորեկի մուտքը շուկա արգելելու համար: Tesla-ի բիզնես մոդելը ավտոմեքենաներն անմիջապես սպառողներին վաճառելու վրա էր հիմնված: Բայց կայացած ավտոդիլերների մի լավ կազմակերպված խումբ նահանգների օրենսդիր մարմիններին լոբբինգի ենթարկեց՝ պահանջելով ընդունել օրենք, որն արգելում էր արտադրողներին իրենց արտադրած ավտոմեքենաներն անմիջապես սպառողներին վաճառելը: Նահանգների

մոտ կեսը այդպիսի ուղղակի վաճառքներն արգելող օրենքներ ընդունեց: Այդ օրենքները շատ ավելի դժվարացրին Tesla-ի մուտքը ավտոարտադրության ոլորտ:

Հետաքրքիրն այն է, որ Tesla ընկերության զարգացման հիմքում ընկած էր պետության ֆավորիտիզմը: Tesla-ն ԱՄՆ-ի դաշնային կառավարությունից միլիոնավոր դոլարների սուբսիդավորում է ստացել (դրամաշնորհների, պետական երաշխավորությամբ վարկերի և հարկային արտոնությունների տեսքով), որպեսզի մշակի և արտադրի իր Model S լյուքս դասի էլեկտրոմոբիլը, որի վաճառքի գինը 100 000 ԱՄՆ դոլարից ավելի է: 2014թ. Նևադա նահանգը Tesla ընկերությանը տրամադրեց 1.3 միլիարդ արժողությամբ սուբսիդավորման փաթեթ՝ Ռինո քաղաքի մերձակայքում մարտկոցների արտադրության գործարան կառուցելու համար: Tesla-ն տասը տարով ազատվում է եկամտահարկից կամ գույքահարկից և քսան տարով՝ շրջանառության հարկից և ստանում է 195 միլիոն դոլարի «փոխանցման իրավունքով հարկային արտոնություն», որը կարող է վաճառվել այլ ընկերությունների՝ Նևադա նահանգում իրենց հարկային պարտավորությունները մարելու համար:[(59)] Հավանաբար այստեղից դաս կարելի է քաղել. կլանային ընկերությունները, որոնք գոյատևում են պետական ֆավորիտիզմի շնորհիվ, երբեմն պարտվում են այլ կլանային ընկերությունների, որոնք առավել ազդեցիկ քաղաքական տանիք ունեն:

Միացյալ Նահանգների Սահմանադրության հեղինակները քաջատեղյակ էին սոսկական շահերի խմբերի ազդեցությունից բխող խնդիրներին: Շահերի խմբերը նրանք անվանել են «ֆրակցիաներ»: Նրանք Սահմանադրության հոդված I-ի բաժին 8-ում փորձում էին սահմանափակել ֆրակցիաների կողմից ճնշումը. ըստ այդ դրույթի՝ ընդհանուր պաշտպանությանը և համընդհանուր բարեկեցությանը նպաստող ծրագրերի համար Կոնգրեսը միայն պարզեցված հարկ պետք է գանձեր: Այդ դրույթով նախատեսված էր բացառել բնակչության ենթախմբերին արտոնություններ տրամադրելու նպատակով ընդհանուր հարկային եկամտի օգտագործումը: Սակայն տարիների ընթացքում դատական որոշումները և օրենսդրական

ակտերը փոխեցին դրա իմաստը: Ներկայիս մեկնաբանությամբ Սահմանադրությունն այժմ չի սահմանափակում լավ կազմակերպված սոսկական շահերի խմբերի քաղաքական ազդեցությունը:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 3.6

Խուսափել չափից շատ ծախսելուց և պակասուրդից

Եթե սահմանադրական կարգը կամ այլ խիստ կանոններ չարգելեն, օրենսդիր մարմինները բյուջեի պակասուրդ կունենան և չափից շատ կծախսեն:

> Պարտատոմսերի միջոցով ծախսերի ֆինասավորումը պետք է որ ակնհայտորեն գրավիչ լինի ընտրված քաղաքական գործիչների համար: Փոխառությունները թույլ են տալիս կատարել ծախսեր, որոնք անմիջական քաղաքական օգուտներ են ապահովում՝ առանց անմիջական քաղաքական ծախսեր պահանջելու:(60)
>
> **— Ջեյմս Բյուքենեն, 1986թ. Նոբելյան մրցանակի դափնեկիր**

Երբ պետության ծախսերը գերազանցում են եկամուտները, առաջանում է բյուջեի պակասուրդ: Բյուջեի պակասուրդը ֆինանսավորելու համար պետությունը սովորաբար տոկոսային եկամտաբերությամբ պարտատոմսեր է թողարկում: Այդ պարտատոմսերը կազմում են **պետական պարտքը**(?): Բյուջեի տարեկան պակասուրդը պետական պարտքի ծավալը մեծացնում է պակասուրդի գումարի չափով: Եվ հակառակը. երբ պետության եկամուտները գերազանցում են ծախսերը, առաջանում է **բյուջեի հավելուրդ**(?): Այս դեպքում պետությունը կարողանում է վճարել պարտատոմսատերերին և այդպիսով կրճատել առկա պարտքը: Ընդհանուր առմամբ, պետական պարտքը բյուջեի նախորդ տարիների պակասուրդների և հավելուրդների գումարային արդյունքն է:

Տեսանյութ՝

Արդյո՞ք պետական ծախսերն աշխատատեղեր են ստեղծում

Մինչև 1960 թվականը տնտեսագետների շրջանում համակարծություն էր տիրում, որ թեև պարտքերը պատերազմների ժամանակ սովորաբար մեծանում են, կառավարությունը պարտավոր է բյուջեն հավելուրդով կատարել և պարտքերը հնարավորինս արագ մարել: Պարտքի կրճատման երեք խոշոր դեպք է եղել պատմության մեջ. Միացյալ Թագավորությունում՝ Նապոլեոնի պատերազմներին հաջորդած դարում, Ֆրանսիայում՝ ֆրանս-պրուսական պատերազմից հետո և Միացյալ Նահանգներում՝ Ամերիկայի քաղաքացիական պատերազմից հետո:

Քեյնսյան հեղափոխությունն այս ամենը փոխեց: Անգլիացի տնտեսագետ Ջոն Մեյնարդ Քեյնսը մի տեսություն մշակեց, որը ոչ միայն բացատրում էր Մեծ ճգնաժամի երկարատևության և ծանրության աստիճանը, այլև ապագայում նման իրավիճակները կանխելու միջոցներ էր առաջարկում: 1940-ականների և 1950-ականների ընթացքում քեյնսյան տեսակետը մեծ տարածում գտավ ոչ միայն տնտեսագիտության մեջ, այլև շուտով սկսեց գերիշխել մտավորական և քաղաքական առաջնորդների մտածողության մեջ: Քեյնսյան վերլուծության համաձայն՝ պետական ծախսումները և բյուջեի պակասուրդը կարելի էր օգտագործել առավել կայուն տնտեսություն ունենալու համար: Քեյնսականները պնդում էին, որ բյուջեն հավասարակշռելու փոխարեն պետությունը պետք է տնտեսական անկման ժամանակաշրջանում վերահսկի բյուջեի պակասուրդը, իսկ գնաճի արագանալու դեպքում՝ անցնի բյուջեի հավելուրդի:

Թեև քեյնսյան հարկաբյուջետային քաղաքականության արդյունավետությունը վիճելի է, երկրների մեծ մասի բյուջեի վրա դրա ազդեցությունն ակնհայտ է: Ազատվելով **բյուջեի հավասարակշռման**(?) պարտավորությունից՝ քաղաքական գործիչները շարունակ ավելի շատ էին ծախսում, քան հարկերի տեսքով ակնկալվող եկամուտներն էին: 1995թ.

սկսած՝ քսաներկու տարվա ընթացքում Հունաստանի պետական բյուջեն քսան անգամ պակասուրդ է ունեցել և երկու անգամ՝ հավելուրդ: Գծապատկեր 20-ը ցույց է տալիս Հունաստանի պետական բյուջեի պակասուրդի փոփոխությունները՝ չափված տվյալ ժամանակահատվածում ՀՆԱ-ում ունեցած իր տեսակարար կշռով: Պակասուրդը տնտեսական անկումների ժամանակաշրջանում ավելի մեծ է եղել, հատկապես՝ 2008-2009թթ. ֆինանսական ճգնաժամի տարիներին: Պետական բյուջեի պակասուրդը մինչև ֆինանսական ճգնաժամը միջինում կազմել է ՀՆԱ-ի 6.5%-ը, իսկ պակասուրդի վերահսկման ժամանակահատվածը անհամեմատ կարճ է եղել: Հունաստանը կարողացել է բյուջեի հավելուրդ գրանցել միայն 2016 և 2017 թվականներին:

Պակասուրդները մեծացնում են պետական պարտքը: Պետական պարտքի ՀՆԱ-ում ունեցած կշիռը Հունաստանում 1995թ. 97%-ից աճել է՝ հասնելով 134%-ի 2009թ. և 183%-ի 2015թ.: Եվրամիությունում Հունաստանի պետական պարտքն ամենամեծն է: Հունաստանից բացի կա ևս չորս եվրոպական երկիր, որոնց պետական պարտքը գերազանցում է տարեկան տնտեսական արդյունքի 100%-ը (Բելգիա, Կիպրոս, Պորտուգալիա և Իտալիա): (61)

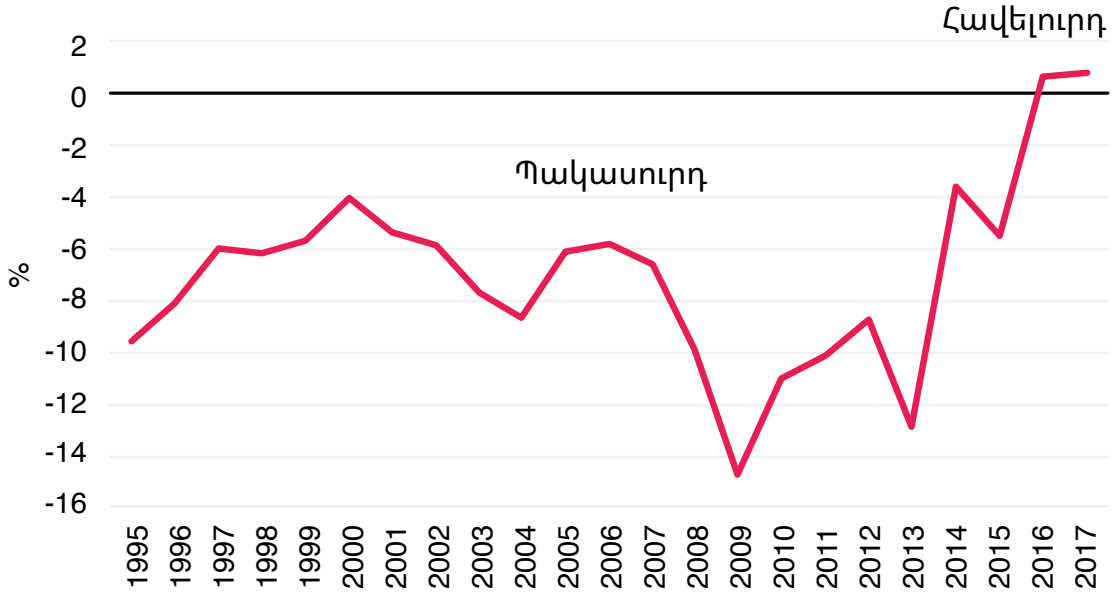
Տեսանյութ՝

Պարտք և պակասուրդ

Զարմանալի չէ, որ քաղաքական առումով նպատակահարմար է ծախսերը ոչ թե հարկերի, այլ փոխառությունների միջոցով ֆինանսավորել: Դա արտացոլում է այսպես կոչված **անհեռատեսության ազդեցությունը**(?), երբ ընտրված պաշտոնյաները հակված են աջակցելու այնպիսի նախագծերի, որոնք անմիջապես զգալի օգուտներ են բերում այն ծախսերի հաշվին, որոնք կարելի է տեղափոխել ապագա և որոնք դժվար է որոշել: Օրենսդիրները շահագրգռված են փողն այն ծրագրերին ուղղել, որոնք օգուտ

են բերում իրենց ընտրատարածքի ընտրողներին և սոսկական շահերի խմբերին, որոնց օգնությամբ նրանք կվերընտրվեն: Նրանք չեն սիրում հարկեր գանձել, քանի որ հարկերն ընտրողների համար տեսանելի ծախս են: Պարտքը ընթացիկ հարկերի այլընտրանքային ձև է. այն պետության տեսանելի ծախսը տեղափոխում է ապագա: Բյուջեի պակասուրդը և փոխառությունները քաղաքական գործիչներին թույլ են տալիս անմիջական օգուտներ ապահովել ընտրողների համար՝ առանց բարձր հարկադրույքներ սահմանելու: Հետևաբար, պակասուրդը ժողովրդավարական քաղաքականության բնական արդյունքն է, որը բյուջեի հավասարակշռությունը պահպանելու պարտավորություն չի պահանջում:

Գծապատկեր 20. Հունաստանի պետբյուջեի ընդհանուր պակասուրդի և հավելուրդի մասնաբաժինը ՀՆԱ-ում, 1995-2017թթ.



Առանց սահմանափակումների քաղաքական գործընթացը ձեռնտու է լավ կազմակերպված շահերի խմբերին, իսկ քաղաքական գործիչներին այն դրդում է ավելացնել ծախսերը՝ որոշների համար մեծամասնության հաշվին օգուտներ ապահովելով: Օրինակ՝ օրենսդիր մարմնի յուրաքանչյուր անդամ շահագրգռված է պայքարել այն ծախսերի համար, որոնք իր ընտրազանգվածի համար շահավետ են: Եվ հակառակը. օրենսդիրը որպես ծախսերի վերահսկիչ հանդես գալու մեծ շահագրգռվածություն չունի: Պատճառները երկուսն են: Առաջին. ստանձնելով վերահսկչի դերը՝ խորհրդարանի անդամը բոլոր գործընկերներին իր դեմ կտրամադրի, քանի որ ծախսերի սահմանափակումը նրանց համար կբարդացնի իրենց ընտրատարածքներում հատուկ ծրագրեր իրականացնելը: Խորհրդարանի մյուս անդամները պատասխան միջոցներ կձեռնարկեն՝ հրաժարվելով վերահսկչի ընտրատարածքի համար նախատեսված ծախսային ծրագրերին աջակցելուց: Երկրորդ. ավելի կարևորն այն է, որ ծախսերի կրճատման օգուտները և պակասուրդի նվազեցումները (օրինակ՝ հարկադրույքների իջեցումը), որոնց ձգտում է հասնել վերահսկիչը, հավասարապես կտարածվեն մյուս ընտրատարածքների ընտրողների վրա: Հետևաբար, նույնիսկ եթե վերահսկիչը հաջողության հասնի, նրա ընտրատարածքի ընտրողներին այդ օգուտների միայն մի փոքր մաս բաժին կընկնի:

Հետևյալ օրինակը գուցե օգնի բացատրել, թե ինչու է բոլոր երկրների խորհրդարանների համար պետական ծախսերը և բյուջեի պակասուրդը վերահսկողության տակ առնելն այդքան բարդ: Ուկրաինայի Գերագույն ռադան (Ուկրաինայի խորհրդարանը) 450 պատգամավոր ունի: Ենթադրենք՝ այդ 450 հոգին գնում է ընթրելու՝ իմանալով, որ ընթրիքից հետո նրանցից յուրաքանչյուրը հաշվի գումարի 1/450-րդ մասն է վճարելու: Ոչ ոք չի մտածում քիչ պատվիրելու մասին, քանի որ մեկ հոգու պատվերը չնչին չափով կազդի ընդհանուր հաշվի գումարի վրա: Ինչո՞ւ որպես նախուտեստ ծովախեցգետին չպատվիրել, որպես հիմնական ուտեստ՝ սթեյք և օմար, իսկ աղանդերին կարելի է մի մեծ կտոր չիզքեյք ուտել: Ի վերջո՝ լրացուցիչ ծախսն ընդհանուր հաշվում յուրաքանչյուրի վճարելիք գումարը միայն մի քանի ցենտով

կավելացնի: Օրինակ՝ եթե ընթրիքի մասնակիցներից մեկը թանկ ուտեստ պատվիրեր և ընթրիքի ընդհանուր հաշվի գումարն ավելանար 45 եվրոյով, այդ մասնակցի վճարելիք գումարը 10 ցենտից պակաս կլիներ (45 եվրոյի 1/450-րդ մասը): Ինչպիսի շահավետ գործարք: Իհարկե, նա նույնպես պետք է վճարեր ընթրիքի մյուս 449 մասնակիցների չափազանց թանկ պատվերների համար: Բայց իրականում կարևոր չէ, թե ով ինչ է պատվիրում: Արդյունքում բոլորը պատվիրում են թանկ ուտեստներ և վճարում են լրացուցիչ պատվերների համար, որոնց արժեքը ընդհանուր ծախսի համեմատ չնչին է:(62)

Այստեղ նկարագրված խթանային համակարգը բացատրում է, թե պակասուրդի ֆինանսավորումը քաղաքական գործիչների համար ինչու է այդքան գրավիչ: 2008-2015թթ. յոթնամյա ժամանակահատվածում Եվրամիության անդամ-երկրների բյուջեի պակասուրդի հետևանքով ԵՄ պարտքի կշիռը ՀՆԱ-ում աճեց ավելի քան 30 տոկոսային կետով: Ավելին, սոցիալական ապահովության ծրագրերով տարեց քաղաքացիներին խոստացված նպաստները զգալիորեն գերազանցում են այդ նպաստների ֆինանսավորման համար նախատեսված եկամտահարկից ստացվող եկամուտները: Չֆինանսավորվող այս պարտավորությունները պարտքի մեկ այլ ձև են: Սոցիալական ապահովությունը 2016թ. ԵՄ բոլոր անդամ-երկրներում ընդհանուր պետական ծախսերի ամենամեծ մասնաբաժինն է կազմել (ամենամեծ ծախսերը Ֆինլանդիան է ունեցել՝ ՀՆԱ-ի 25.6%-ը):(63) Քանի որ աշխատունակ բնակչության թիվը նվազում է, իսկ թոշակառուների թիվն ավելանում(64), սոցիալական ապահովության նպաստների ծախսերը կգերազանցեն դրանց ֆինանսավորմանն ուղղվող եկամուտները՝ էլ ավելի վատթարացնելով ԱՄՆ-ի պետական պարտքի վիճակը:

Ի՞նչ տեղի կունենա, եթե ԵՄ անդամ-երկրների կառավարությունները չվերահսկեն իրենց ֆինանսական համակարգը: Երբ որևէ երկրի պարտքն իր տնտեսության ծավալի համեմատ անհամաչափորեն է աճում, դա վարկային շուկաներում բացասական հետևանքների է հանգեցնում: ՀՆԱ-ի նկատմամբ պարտքի մեծ հարաբերակցություն ունեցող պետությանը վարկեր տրամադրելը ռիսկային է: Արդյունքում մեծ պարտքեր կուտակած

պետությունը ստիպված է վարկերի բարձր տոկոսադրույքներ վճարել: Տոկոսագումարները վճարելու ավելի մեծ ծախսերն իրենց հերթին ավելի են բարդացնում պետության կողմից բյուջեի կատարումը և ողջամիտ հարկադրույքներ սահմանելը:

Եթե պարտքը շարունակի եկամտի համեմատ աճել, ներդրողների՝ տվյալ երկրի գանձապետարանի թողարկած պարտատոմսերը գնելու ցանկությունը կնվազի: Արդյունքում ֆինանսական ճգնաժամն ի վերջո կհանգեցնի նրան, որ պետությունը լիարժեք դեֆոլտ կհայտարարի կամ պարտքը դրամի թողարկման և գնաճի միջոցով կֆինանսավորի: Երկու տարբերակն էլ կործանարար կլինեն տնտեսության համար: Դա պատահել է այլ երկրներում (օրինակ՝ Հունաստանում), որոնք չեն կարողացել վերահսկել իրենց պետության ֆինանսական համակարգը: Ոչ մի երկիր ապահովագրված չէ տնտեսագիտության օրենքների ազդեցությունից:

Խիստ կարևոր է, որ բոլոր պետությունները ապագայում վերահսկեն իրենց ծախսերն ու փոխառությունները: Սակայն քիչ հավանական է, որ դա տեղի կունենա առանց քաղաքական օրենքների փոփոխության, որը քաղաքական գործիչների համար ավելի կդժվարացնի գանձվող հարկերից ավելի շատ ծախսելը: Դա անելու մի քանի ձև կա: Կարելի է փոխել սահմանդրությունը և կառավարությունից պահանջել հավասարակշռել բյուջեն, ինչպես Վրաստանում է արվել: Կամ ընթացիկ տարվա ծախսը կարելի է սահմանափակել նախորդ տարվա եկամուտների մակարդակով: Առաջարկվող սահմանադրական այս փոփոխությունները կսահմանափակեն օրենսդիր մարմնի ծախսելու հնարավորությունը, եթե նրանք հարկեր չգանձեն կամ պետական ծառայությունների համար վճարներ չսահմանեն:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 3.7

Տնտեսապես չհիմնավորված սուբսիդիաների կանխում

Երբ պետությունն ակտիվորեն սկսում է ոմանց համար ուրիշների հաշվին բարենպաստ պայմաններ ստեղծել, դա հանգեցնում է անարդյունավետության, և պետական պաշտոնյաների ու կազմակերպությունների միջև ձևավորվում են անպատշաճ, ոչ էթիկական հարաբերություններ:

> Քաղաքականության գործիքն է (որը հաճախ դառնում է նրա նպատակը) օրենքի նվազագույն խախտումներով սովորական հարկատուից ռեսուրսներ գանձելը և ստացված եկամուտը բազմաթիվ պահանջատերերի միջև այնպես բաշխելը, որ ընտրությունների ժամանակ առավելագույն թվով ձայներ ապահովվեն: Այսինքն, եթե խոսքը գնում է աջակցությունը մոբիլիզացնելու մասին, քաղաքականությունն իրենից ներկայացնում է հաշվարկված խաբեբայության կամ ավելի ճիշտ՝ խաբելու և չբռնվելու արվեստ:(65)
>
> **— Ջեյմս Ռ. Շլեզինգեր, Միացյալ Նահանգների պաշտպանության նախկին նախարար**

Գոյություն ունի հարստություն կուտակելու երկու ճանապարհ. արտադրություն և **թալան**(?): Մարդիկ կարող են ընտրել արժեքավոր ապրանքներ և ծառայություններ արտադրելու և դրանք եկամտի դիմաց փոխանակելու ճանապարհը: Եկամուտ ստանալու այս փոխշահավետ տարբերակը օգնում է

առևտուր անող կողմերին և նպաստում հասարակության բարեկեցության մեծացմանը: Բայց երբեմն մարդիկ փորձում են առաջ գնալ թալանի ճանապարհով՝ ուրիշներից առանց նրանց համաձայնության ինչ-որ բան վերցնելով: Իհարկե, թալանի զոհերը կորցնում են այն, որ ձեռք է բերում թալանողը: Բայց վտանգի առկայության պայմաններում պոտենցիալ զոհերը դրա դեմ պաշտպանվելու համար ռեսուրսներ կօգտագործեն: Օրինակ՝ այն հասարակությունում, որտեղ կոտրելով գողությունը սովորական երևույթ է, մարդիկ ավելի շատ կողպեքներ են գնում, ավելի շատ են օգտվում անվտանգության ծառայություններից, ոստիկանությունից ավելի մեծ հսկողություն են պահանջում և նույնիսկ իրենց տներն այնպես են նախագծում, որ հնարավորինս կանխեն կողոպուտը: Քաղաքացիների կատարած ծախսերն ավելի մեծ են լինում, քան թալանով զբաղվողների ձեռք բերած օգուտները: Ի տարբերություն փոխշահավետ առևտրային գործունեության՝ թալանը բացասական ազդեցությամբ գործունեություն է: Այն ոչ միայն չի ստեղծում լրացուցիչ եկամուտ, այլև սպառում է ռեսուրսները՝ բացասաբար ազդելով հասարակության բարեկեցության վրա:

Տեսանյութ՝

Հիմար քայլվածքների սուբսիդավորում

(տեսանյութն ամբողջությամբ կարող եք դիտել հետևյալ հղումով՝ https://www.dailymotion.com/video/x2hwqki)

Խրախուսելով արտադրությունը և շուկայական փոխանակումը և կանխելով թալանը՝ պետությունը նպաստում է **տնտեսական բարեկեցությանը**(?): Երբ գործող օրենքը և դրա կիրառումը դժվարացնեն հանցավոր ճանապարհով կամ քաղաքական գործողությունների միջոցով ուրիշներին կողոպտելը, ավելի քիչ ռեսուրսներ կներգրավվեն թալանի գործողություններում: Ավելին, թալանի դեմ պայքարում ներգրավվող ռեսուրսների քանակը նույնպես կքչանա:

Սակայն ժամանակակից աշխարհում պետությունն ինքն է դարձել թալանի հիմնական աղբյուր: Պետությունը հաճախ ոմանցից ռեսուրսներ է վերցնում, որպեսզի ուրիշներին սուբսիդիաներ և արտոնություններ տրամադրի: Թեև տեխնիկապես դա գողություն չէ, քանի որ արվում է օրենքի շրջանակում, բայց այնուամենայնիվ բացասական հետևանքով գործողություն է, որը վնաս է հասցնում քաղաքացիներին և դանդաղեցնում է տնտեսական աճը:

Ֆրանսիայում տրանսֆերտները և սուբսիդիանենը այժմ կազմում են պետական բյուջեի ընդհանուր ծախսերի մոտավորապես կեսը:[66] Տրանսֆերտների հիմնական մասը կազմում են սոցիալական պաշտպանության սուբսիդիաները (ընդհանուր պետբյուջեի 43%-ը),[67] սակայն կառավարությունն այժմ գործունեության մի շարք այլ ոլորտների է աջակցում, այդ թվում՝ մշակույթի, օդանավակայանների, որոշ արտադրական ձեռնարկությունների, արևային էներգիայի, բնական վառելիքի և գյուղատնտեսական ապրանքների արտադրության (հավաբուծությունից մինչև գինու արտադրություն) ոլորտներին: Ֆրանսիայի գյուղական վայրերում փոքր ծավալի սկսնակ ձեռնարկությունների մասով 250 դրամաշնորհային և սուբսիդավորման ծրագիր կա:

Սուբսիդավորումը և պետական ֆավորիտիզմը վտանգավոր են թե՛ քաղաքական ժողովրդավարության, թե՛ տնտեսական արդյունավետության համար: Դրա պատճառները մի քանիսն են:

Նախ՝ սուբսիդավորումը խեղաթյուրում է գները և մասնավոր ընկերություններին դրդում է ավելի շատ ժամանակ ծախսել պետական ֆավորիտիզմ ձեռք բերելու, քան որակյալ և տնտեսապես ավելի արդյունավետ ապրանքներ մշակելու վրա: Տրամաբանական է, որ պետական ֆավորիտիզմի աճը կուժեղացնի սոսկական շահերի խմբերի ազդեցությունը և կխրախուսի խաբեությունը: Ավելի մեծ չափով պետական ֆինանսավորում ստանալու և մրցակիցների նկատմամբ առավելություն ձեռք բերելու նպատակով մասնավոր ընկերությունները և պետության հովանավորությունը փնտրող այլ խմբեր կձգտեն իրենց սեփական շահերը կապել այնպիսի

ընդհանուր նպատակների հետ, ինչպիսիք են զբաղվածության աճը, աղքատության նվազեցումը, շրջակա միջավայրի որակի բարձրացումը և օտարերկրյա կապիտալից կախվածության կրճատումը: Նույնիսկ եթե նրանց գործողությունների շարժառիթը ֆինանսական շահ ստանալն է և քաղաքական ազդեցություն ձեռք բերելը, շահերի խմբերը ուժեղ խթան կունենան հայտարարելու, որ իրենք ձգտում են ավելի մեծ և հասարակության համար օգտակար նպատակներ իրագործել, որն իրականում իրականությանը չի համապատասխանում:

Երկրորդ. որոշ ընկերությունների և տնտեսության որոշ ճյուղերի հատկացվող սուբսիդավորումն անբարենպաստ իրավիճակ է ստեղծում ուրիշների համար: Սուբսիդավորում չստացած որոշ ընկերություններ դուրս են մղվում շուկայից կամ չեն կարողանում մտնել շուկա, քանի որ չեն կարողանում մրցակցել սուբսիդավորում ստացած մրցակիցների հետ: Արդյունքում ռեսուրսները շուկայի սպառողներից կախում ունեցող ընկերություններից անցնում են քաղաքական գործիչների կողմից հովանավորվող ընկերություններին:

Երրորդ. հավանաբար ամենակարևորն այն է, որ սուբսիդավորումը և ֆավորիտիզմը կազմակերպությունների ու պետական պաշտոնյաների միջև ձևավորում են անպատշաճ, ոչ էթիկական հարաբերություններ: Այդպիսով խրախուսվում են «կորպորատիվ բարեկեցությունը» և «կլանային կապիտալիզմը», իսկ հարկ վճարողների շահերը ոտնահարվում են: Որքան մեծ է «կորպորատիվ բարեկեցության» ծավալը (այսինքն՝ որքան ավելի շատ են բիզնեսին ուղղված պետական սուբսիդավորման ծրագրերը), այնքան ավելի շատ ռեսուրսներ են հոսում պետական հովանավորություն փնտրելու գործողությունների ուղղությամբ: (Ծանոթություն. մասնավոր ընկերությունների և այլ խմբերի կողմից արտոնություններ փնտրելու ձգտումը նկարագրելու համար տնտեսագետները հաճախ օգտագործում են «վարձքի հայտ» եզրը): Երբ քաղաքականությունը սկսում է գործել շուկաների փոխարեն, տնտեսությունն ավելի շատ բնութագրվում է քրոնիզմով և անարդյունավետությամբ, իսկ տնտեսական աճը իր պոտենցիալ

մակարդակից ցածր է լինում:

Տեսանյութ՝
Քաղաքականություն, տնտեսագիտություն և գյուղատնտեսության սուբսիդավորում

Ընթերցանության նյութ՝
Դուայթ Լի, «Էլեկտրաէներգիայի արտադրություն և պահպանություն»

Բարձր եկամուտ ունեցող ժողովրդավարական երկրների իշխանությունները սկսում են հարկերը և փոխառությունները ավելի հաճախ օգտագործել՝ որոշակի ընտրական բլոկերի քաղաքական նպատակներով կատարված ներդումների և աջակցության դիմաց սուբսիդիաներ և այլ արտոնություններ տրամադրելու համար: Հիմնականում շոտլանդացի Ալեքսանդր Թայթլերին վերագրվող պնդման մեջ հետևյալ փաստարկն է բերված.

> «Ժողովրդավարությունը չի կարող գոյություն ունենալ որպես ղեկավարման մշտական ձև:» Այն կարող է գոյություն ունենալ միայն այնքան ժամանակ, մինչև ընտրողները հայտնաբերեն, որ իրենց ձայնի միջոցով կարող են առատորեն օգտվել պետական գանձարանից: Այդ պահից սկսած՝ մեծամասնությունը մշտապես քվեարկում է այն թեկնածուների օգտին, որոնք ամենամեծ օգուտներն են խոստանում պետական գանձարանի հաշվին: Արդյունքում ժողովրդավարությունը թույլ հարկաբյուջետային քաղաքականության պատճառով մշտապես փլուզվում է...[(68)]

Երբ բիզնեսի ներկայացուցիչները և այլ շահեր հետապնդող խմբերը սկսում են ակտիվորեն ներգրավվել քաղաքական գործիչներին սուբսիդավորման և ֆավորիտիզմի դիմաց աջակցություն ցուցաբերելու գործընթացում, այդ ուժերին զսպելն արդեն դժվարանում է: Որքան մեծանում է պետական ֆավորիտիզմի ծավալը և շահառուների ու քաղաքական գործիչների կախվածությունը այդ ֆավորիտիզմից, այնքան աճում են տրանսֆերտների համար կատարվող ծախսերը, իսկ ռեսուրսները շեղվում են արտադրական գործունեությունից: Ավելին, կեղծ պահվածքը, ոչ էթիկական հարաբերությունները և նույնիսկ կոռուպցիան սովորական երևույթ են դառնում: Հարկային բեռը սկսում է աճել, բյուջեի պակասուրդն էլ ավելի է մեծանում, իսկ քաղաքական մանիպուլյացիայի ենթարկվող տնտեսությունը լճանում է: Եթե սահմանադրության մեջ չվերականգնվեն սեփականության իրավունքների պաշտպանությանը և պետական ծախսերի, սուբսիդավորման և փոխառությունների սահմանափակմանը վերաբերող դրույթները, ժողովրդավարական ճանապարհով ընտրված քաղաքական գործիչները կշարունակեն այնպիսի ծրագրեր ընդունել, որոնք վատնում են ռեսուրսները և վատթարացնում են ընդհանուր կենսամակարդակը: Ինչպես ցույց տվեց Հունաստանի օրինակը, որի կառավարության 2015թ. բյուջեի գերածախսի արդյունքում երկրում պարտքի ճգնաժամ առաջացավ, այս ճանապարհն ի վերջո հանգեցնում է չափազանց մեծ պարտքի և տնտեսության կործանման:

Տեսանյութ՝

Վարձքի հայտ

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 3.8

Նույնիսկ օգտակար սուբսիդիաները կարող են անարդյունավետ լինել

Տրանսֆերտներ ստացողների զուտ օգուտն ավելի պակաս է, հաճախ՝ զգալիորեն ավելի պակաս, քան տրանսֆերտի գումարը:

«Կարելի է գումար հավաքել անաշխատունակների համար: Իսկ անկարողների մասին ոչինչ չգիտեմ»:

Նրանց համար, որ տնտեսագիտությունից հեռու են, **եկամտային տրանսֆերտները**(?) թիրախային շահառուներին օգնելու արդյունավետ միջոց են: Սակայն տնտեսական վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ իրականում բավականին դժվար է եկամուտը ստացողների որևէ խմբի այնպես փոխանցել, որ նրանց երկարաժամկետ բարեկեցությունը բարելավվի: Ինչպես հաճախ տնտեսագիտության մեջ է պատահում, չնախատեսված երկրորդային ազդեցություններից պարզ է դառնում, թե ինչու է այս պնդումը ճիշտ:(69)

Եկամտային տրանսֆերտների արդյունավետությունը նվազեցնող երեք հիմնական գործոն կա: Եթե այդ գործընթացը կարելի է հեշտությամբ տեսնել ուղղակի եկամտային տրանսֆերտների (օրինակ՝ նյութական օգնության) դեպքում, ապա նմանատիպ ուժերը գործում են, երբ նպաստներն անհատներին կամ կազմակերպություններին տրամադրվող գյուղատնտեսական սուբսիդիաներ կամ դրամաշնորհներ են:

Առաջին. պետական տրանսֆերտների ծավալի ավելացումն ընդհանուր առմամբ կրճատում է թե՛ հարկատու-նվիրատուների, թե՛ տրանսֆերտներն ստացողների՝ եկամուտ վաստակելու և արժեք ստեղծելու խթանը: Տրանսֆերտային շատ ծրագրեր հակադարձ կապ են ստեղծում տրանսֆերտի չափի և ստացողի եկամտի չափի միջև: Ստացողի եկամտի մեծանալուն զուգընթաց կրճատվում է տրանսֆերտի գումարի չափը: Նման դեպքում ո՛չ հարկատուները, ո՛չ տրանսֆերտ ստացողները չեն ձգտի աշխատել և վաստակել այնքան, որքան կաշխատեին և կվաստակեին տրանսֆերտային ծրագրի բացակայության դեպքում: Որքան հարկերը բարձրանում են, որպեսզի ավելի մեծ չափով տրանսֆերտներ ֆինանսավորվեն, այնքան հարկատուների՝ արտադրելու և վաստակելու համար անհրաժեշտ զոհաբերություններ կատարելու խթանը նվազում է, իսկ իրենց վաստակածը պահելու համար հարկերից խուսափելու սխեմաներում ներդրում կատարելու խթանը՝ մեծանում: Նույն կերպ կնվազի նաև տրանսֆերտ ստացողների վաստակելու խթանը, քանի որ լրացուցիչ եկամուտները նրանց զուտ եկամուտը միայն որոշ չափով կավելացնեն (իսկ շատ դեպքերում՝ միայն մի փոքր չափով): Արդյունքում տնտեսական աճը կդանդաղի:

Որպեսզի տեսնենք գրեթե բոլոր տրանսֆերտային քաղաքականությունների բացասական ազդեցությունն արտադրական գործունեության վրա, դիտարկենք, թե ինչպես կարձագանքեն աշակերտները, երբ ուսուցիչը կիսամյակի սկզբում հայտարարի, որ դասարանի գնահատումը կատարվելու է քննություններին ստացած միավորների վերաբաշխմամբ, որպեսզի ոչ ոք անբավարար գնահատական չստանա: Այդպիսի պլանի դեպքում «գերազանց» ստացած աշակերտները, որոնք քննություններին միջինը 90% կամ ավել են ստացել, պետք է իրենց միավորներից տրամադրեն այնքան, որ քննություններին անբավարար ստացած աշակերտների միջին գնահատականը բարձրանա: Իհարկե, «լավ» ստացած աշակերտները նույնպես պետք է իրենց միավորներից տրամադրեն (թեև ոչ շատ), որպեսզի գնահատականների բաշխումն ավելի հավասար լինի:

Կասկած չկա, որ «գերազանց» և «լավ» ստացած աշակերտների առնվազն մի մասը կսկսի ավելի վատ սովորել, երբ նրանց լրացուցիչ ջանքերը «հարկվեն» ուրիշներին օգնելու համար: Վատ կսովորեն նաև «բավարար» և «անբավարար» ստացող աշակերտները, քանի որ վատ սովորելու համար պատիժը կփոխհատուցվի միավորների փոխանցմամբ, որոնք իրենց սեփական ուժերով ավելի բարձր միավորներ հավաքելու դեպքում նրանց չէին տրվի: Նույն տրամաբանությունը կիրառելի է նույնիսկ շատ ցածր գնահատական ստացողների դեպքում՝ չնայած նրան, որ նրանք ամենայն հավանականությամբ առանց դրա էլ վատ էին սովորում: Կանխատեսելի է, որ ադյունքում դասարանի յուրաքանչյուր աշակերտ ավելի վատ կսովորի, և ընդհանուր առաջադիմությունը կնվազի:

Հարկային և տրանսֆերտային սխեմաների ազդեցությունն էլ նույն տրամաբանությունն ունի. աշխատանքի արտադրողականության նվազում և եկամտային մակարդակի ընդհանուր իջեցում: Եկամուտը «երկնքից թափվող մանանա» չէ: Մարդիկ այն վաստակում են արտադրական գործունեության արդյունքում: Մարդիկ եկամուտ են վաստակում, երբ ապրանքներ են մատակարարում ու ծառայություններ մատուցում նրանց, որոնք պատրաստ են դրանց դիմաց վճարել: Պատկերացնենք, թե **ազգային եկամուտը**(?) տնտեսական կարկանդակ է, որի չափը պայմանավորված է միլիոնավոր մարդկանց գործողություններով, ընդ որում յուրաքանչյուրը, իրականացնելով արտադրական և առևտրային գործունեություն, փորձում է կարկանդակի իր կտորը վաստակել: Անհնար է վերաբաշխել մարդկանց վաստակած կարկանդակի կտորները՝ միաժամանակ չկրճատելով աշխատանքի ծավալը և նորարարական գործողությունները, որոնց արդյունքում ի սկզբանե ստեղծվում է կարկանդակը:

Երկրորդ. տրանսֆերտների մրցակցությունը կարող է բացասական ազդեցություն ունենալ շահառուների երկարաժամկետ օգուտների մեծ մասի վրա: Պետությունը պետք է եկամտային տրանսֆերտների և այլ քաղաքական արտոնություններ ստանալու չափորոշիչ սահմանի: Եթե այդպես չանեին, տրանսֆերտները մեծ հարված կհասցնեին բյուջեին: Ընդհանուր առմամբ,

պետությունը պահանջում է, որպեսզի տրանսֆերտ ստացողը որևէ սեփականություն ունենա, որևէ բան անի կամ իրենից ինչ-որ բան ներկայացնի: Օրինակ՝ գործազրկության նպաստ ստացողը պետք է գործազուրկ լինի, իսկ ընկերությունը պետք է առնվազն սահմանված քանակի աշխատակիցներ ունենա, որպեսզի համապատասխանի փոքր բիզնեսի աջակցման դրամաշնորհ կամ վարկ ստանալու պայմաններին: Երբ չափորոշիչը սահմանվում է, մարդիկ փոխում են իրենց վարքագիծը, որպեսզի կարողանան դիմել «ձրի» փողեր կամ պետական այլ արտոնություններ ստանալու համար: Այդպես անելու դեպքում տրանսֆերտներից ստացվող նրանց զուտ օգուտը նվազում է:

Պատկերացրեք՝ Լեհաստանի կառավարությունը որոշեր շաբաթվա բոլոր աշխատանքային օրերին ժամը 9:00-ից մինչև 17:00-ը 300 զլոտի կանխիկ գումար հատկացնել բոլոր այն մարդկանց, որոնք պատրաստ կլինեին սպասել Ֆինանսների նախարարության սպասարկման պատուհանների հերթում: Երկար հերթեր կձևավորվեին: Որքա՞ն երկար: Որքա՞ն ժամանակ են մարդիկ պատրաստ իրենց ազատ և աշխատանքային ժամանակից տրամադրել: Ժամում 30 զլոտի վաստակող մարդը կանխիկով 300 զլոտի ստանալու համար պատրաստ կլիներ հերթում նույնիսկ տասը ժամ սպասել: Սակայն հերթը կարող է տասը ժամից ավելի երկար տևել, եթե հերթում բավականաչափ մարդ լինի, որոնց ժամանակն, ասենք, ժամում 20 զլոտիից կամ 10 զլոտիից պակաս արժե: Բոլորը կտեսնեն, որ հերթում սպասելու վրա ծախսած ժամանակը խլում է 300 զլոտի արժեցող տրանսֆերտի մեծ մասը: Եթե ծրագրի կողմնակիցները համարեին, որ այն շահառուներին 300 զլոտիով հարստացնում է, սխալված կլինեին:

Այս օրինակը ցույց է տալիս, թե ինչու տրանսֆերտային ծրագրերի շահառուներն այնքան օգուտ չեն ստանում, որքան սովորաբար ակնկալվում է: Երբ շահառուները աջակցության ծրագրի շահառու հանդիսանալու համար պետք է որոշակի գործողություն կատարեն (օրինակ՝ հերթում սպասեն, ձևաթղթեր լրացնեն, պետական պաշտոնյաներին լոբբինգի ենթարկեն, քննություն հանձնեն, ուշացումների հարմարվեն կամ ներդրումներ կատարեն

համապատասխան քաղաքական արշավների շրջանակներում), նրանց պոտենցիալ օգուտի մեծ մասը հաճախ կորչում է, քանի դեռ նրանք փորձում են բավարարել տրանսֆերտը ստանալու համար ներկայացվող պահանջները: Նույն կերպ էլ, երբ շահառուները սուբսիդիա ստանալու համար պետք է որևէ սեփականություն ունենան (օրինակ՝ հողատարածք, որը նախկինում գործող արտադրություն է ունեցել և որի վրա ինչ-որ հատուկ տեսակի հացահատիկ է աճեցվել, կամ տաքսի վարելու կամ օտարերկրացիներին որևէ ապրանք վաճառելու արտոնագիր), նրանք կբարձրացնեն այն ակտիվի գինը, որն անհրաժեշտ է սուբսիդիան ստանալու համար: Ակտիվի (օրինակ՝ տաքսի վարելու արտոնագրերի) գնի բարձրացումը կմեծացնի սուբսիդիայի գումարի չափը:

Յուրաքանչյուր դեպքում պոտենցիալ շահառուները պայմաններին համապատասխանելու համար մրցելիս տրանսֆերտի գումարի մեծ մասն ի վերջո կսպառեն: Արդյունքում ստացողի զուտ օգուտն ընդհանուր առմամբ տրանսֆերտային վճարման գումարից զգալիորեն ավելի ցածր կլինի: Եվ իսկապես. սահմանային ստացողի (անձ, որը համարում է, որ տրանսֆերտ ստանալուն համապատասխանելը կարելի է ասել նպատակահարմար չէ) զուտ օգուտը եթե ոչ զրո, ապա զրոյին շատ մոտ կլինի:

Դիտարկենք Միացյալ Նահանգներում բուհերի ուսանողներին տրամադրվող սուբսիդիաների (դրամաշնորհների և էժան վարկերի) ազդեցությունը: Այդ ծրագրերը կազմվել են բուհական կրթությունն առավել մատչելի դարձնելու նպատակով: Սակայն սուբսիդիաների շնորհիվ մեծանում է նաև բուհում սովորելու պահանջարկը, որը բարձրացնում է ուսման վարձերը: Ըստ Նյու Յորքի դաշնային պահուստային բանկի վերջերս կատարած ուսումնասիրության՝ ուսանողներին հատկացվող տրանսֆերտների գումարի ավելացումների մոտ 65%-ը վճարվել է ուսման ավելի բարձր վարձերի տեսքով: Ավելին, սուբսիդավորման ծրագրերի շնորհիվ աշխատանքի շուկա մուտք գործող բուհերի շրջանավարտների թիվն աճել է, որը նվազեցրել է նրանց զբաղվածության հեռանկարները և արժեզրկել նրանց դիպլոմները: Տնտեսության անցումային փուլում գտնվող

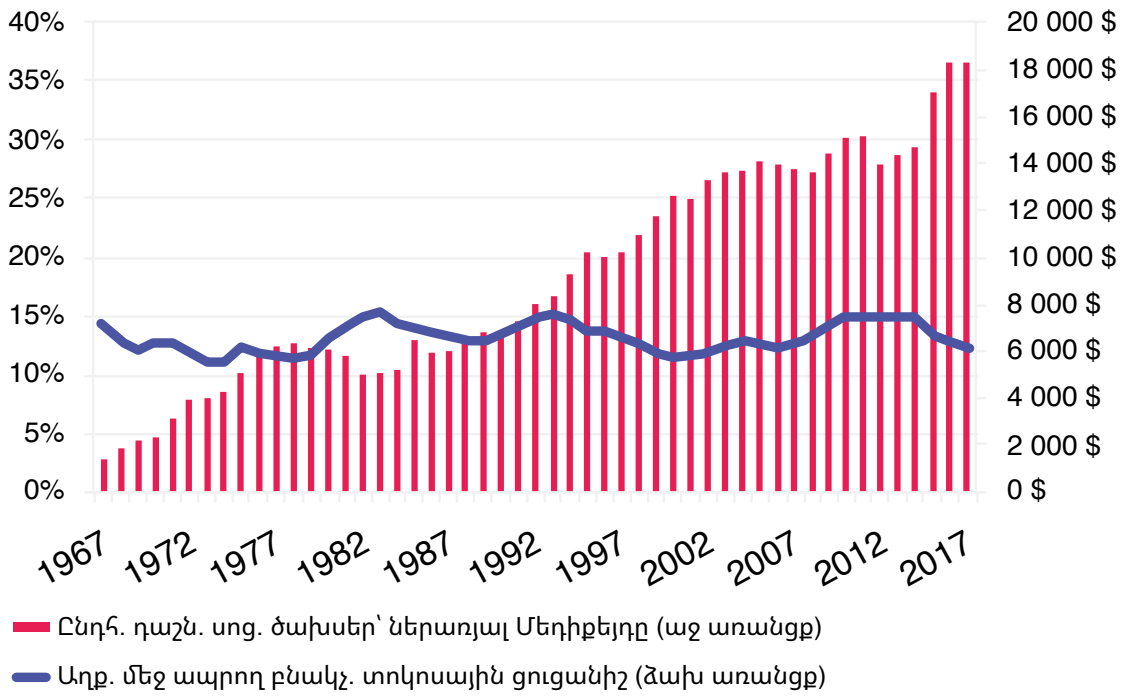
հետկոմունիստական երկրներում բուհական կրթության ծավալների արագ աճը ցածր որակի և անհամապատասխանության (շատ ոլորտներում) հետ միասին հանգեցրել է «կրթության՝ չափից ավելի բարձր մակարդակի» լուրջ խնդրին. արդյունքում շրջանավարտներն այնպիսի աշխատանքի են տեղավորվում, որոնց համար բուհական կրթություն չի պահանջվում: Նման շրջանավարտներից շատերը ուսումն ավարտելուց հետո տարիներ շարունակ նման ցածր հմտություններ պահանջող հաստիքներ են զբաղեցնում:(70)

Տրանսֆերտների անարդյունավետության երրորդ պատճառ էլ կա: Տրանսֆերտային ծրագրերը մեղմացնում են ծանր հետևանքները նրանց համար, որոնք անհեռատես որոշումներ կայացնելու արդյունքում են այդ իրավիճակում հայտնվել, և այդպիսով նվազեցնում են ծանր հետևանքից խուսափելու համար քայլեր ձեռնարկելու նրանց մոտիվացիան: Օրինակ՝ պտտահողմերի ազդեցությանը ենթարկվող տարածքներում ապահովագրական վճարների պետական սուբսիդիաները կրճատում են մարդկանց՝ պտտահողմերի հետևանքով առաջացած տնտեսական կորուստները փոխհատուցելու ծախսը: Սակայն հասարակությունն, այնուամենայնիվ, որոշակի ծախսեր կրում է: Քանի որ սուբսիդիան էժանացնում է պտտահողմի ապահովագրությունը, ավելի շատ մարդիկ են բնակություն հաստատում պտտահողմերի ազդեցությանը ենթարկվող տարածքներում, որի արդյունքում պտտահողմերն էլ ավելի մեծ վնաս են հասցնում: Մեկ այլ օրինակ է գործազրկության նպաստը: Այդ նպաստների շնորհիվ գործազուրկները նախընտրում են մերժել առկա առաջարկները և շարունակում են ավելի լավ աշխատատեղեր փնտրել: Հետևաբար, գործազուրկներն ավելի շատ ժամանակ են ծախսում աշխատանք փնտրելու վրա, որի արդյունքում ավելի է մեծանում գործազրկությունը, որն այլապես ավելի ցածր կլիներ:(71)

Աղքատությունը և պետական ծրագրերի ազդեցությունը հասկանալու համար կարևոր է տարբերել «աղքատ լինելը»՝ որպես պաշտոնական պետական վիճակագրություն, և «չունևոր լինելը»՝ որպես կյանքի որակի ինտուիտիվ ընկալում: 1960-ականների կեսերին նախագահ Լինդոն Ջոնսոնի

օրոք Միացյալ Նահանգները հայտարարեց «պայքար աղքատության դեմ»: Նախագահ Ջոնսոնը և ծրագրի մյուս կողմնակիցները պնդում էին, որ աղքատութունը կարելի է կրճատել միայն այն դեպքում, եթե ամերիկացիները պատրաստ լինեն եկամտի մի փոքր ավելի մեծ մաս հատկացնել հասարակության ոչ այնքան հաջողակ անդամներին: Նրանք համաձայնեցին, և եկամտային տրանսֆերտների ծրագրերն զգալիորեն շատացան: Ինչպես կարելի է տեսնել ստորև բերված գծապատկերում (գծապատկեր 21), 1960-ականներից ի վեր Միացյալ Նահանգներում կտրուկ (ինն անգամ) աճել են աղքատներին և աղքատության եզրին գտնվողներին ուղղվող իրական դոլարով (2017թ. արժեքներ) տրանսֆերտները: Սակայն աղքատության ցուցանիշը գրեթե անփոփոխ է մնացել:[(72)] Նախագահ Ռոնալդ Ռեյգանը մի անգամ հեգնանքով ասել է. «Վաթսունականներին մենք պայքարում էինք աղքատության դեմ, և աղքատությունը հաղթեց»:

Գծապատկեր 21. Աղքատության մակարդակը և աղքատության մեջ ապրող մեկ անձի համար կատարվող սոցիալական ծախսերը



Տեսանյութ՝

Հավասարություն և ձեռնարկատիրություն

Ինչո՞ւ աղքատության դեմ պայքարին ուղղված տրանսֆերտային ծրագրերն ավելի արդյունավետ չէին: Տրանսֆերտներն ունեն երեք չնախատեսված երկրորդային ազդեցություն, որոնք դանդաղեցնում են աղքատության դեմ պայքարի առաջընթացը:

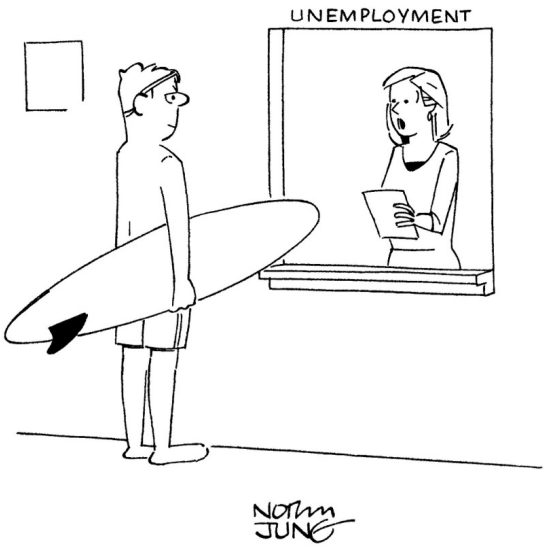
Առաջին. եկամտին կապված տրանսֆերտները կրճատում են ցածր

եկամուտ ունեցող անձանց գումար վաստակելու, ավելի մեծ եկամուտներ ունենալու և աղքատությունից խուսափելու խթանը: Այս ծրագրերից մեծ մասի շրջանակում վճարվող նպաստները համաչափորեն նվազեցվում են և ի վերջո կրճատվում ստացողի եկամուտների մեծանալուն զուգընթաց: Արդյունքում տրանսֆերտներ ստացողներից շատերը, որոնք ցածր եկամուտ ունեն, ընկնում են աղքատության «թակարդը»: Եթե նրանք ավելի շատ են վաստակում, ապա վճարման ենթակա լրացուցիչ հարկերն ու տրանսֆերտների կրճատումը բերում է նրան, որ նրանց լրացուցիչ վաստակած եկամտի միայն մի փոքր մասն է մնում: Ըստ ՏՀԶԿ-ի 2018թ. զեկույցի՝ եկամուտների ավելացման արդյունքում կրճատվող նպաստները Չեխիայի Հանրապետությունում կազմել են աշխատողների նվազագույն աշխատավարձի 93%-ը, իսկ Խորվաթիայում՝ 92%-ը:(73) Որոշ դեպքերում լրացուցիչ եկամուտները կարող են նույնիսկ կրճատել ստացողի զուտ եկամուտը: Այսինքն, աղքատության «թակարդն» զգալիորեն կրճատում է ցածր եկամուտ ստացողների աշխատելու, ավելի շատ վաստակելու, փորձ ձեռք բերելու և կարիերայի աստիճանով վեր բարձրանալու խթանը: Տրանսֆերտներն զգալի չափով պարզապես փոխարինում են այն եկամտին, որը մարդիկ վաստակելու էին այլ կերպ, և արդյունքում աղքատների զուտ եկամուտները ցածր են՝ ավելի ցածր, քան տրանսֆերտային վճարումներն են:

Սա նոր բացահայտում չէ: Ուսումնասիրելով 1835թ. աղքատների մասին անգլիական օրենքները՝ Ալեքսիս դե Թոքվիլը «Պաուպերիզմի մասին մեմուարներում» գրել է.

> Մարդը, ինչպես բոլոր սոցիալապես կազմակերպված էակները, անգործության մատնվելու բնական հակում ունի: Սակայն աշխատելու երկու խթան կա. ապրելու անհրաժեշտությունը և կենսապայմանները բարելավելու ցանկությունը… Մշտական հիմունքով օրինական բարեգործություն տրամադրող և այն վարչականացնող ցանկացած միջոցառում արտադրական և աշխատող դասի հաշվին ապրող անգործ և ծույլ դաս է ստեղծում:

(74)



ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆ

«Չգիտես՝ ինչու, պարոն Ուեբեր, չեմ կարծում, որ աշխատանք գտնելու հարցում կազմակերպված ջանք եք ներդնում»:

Երկրորդ. տրանսֆերտային ծրագրերը, որոնք զգալիորեն կրճատում են աղքատության ծանր բեռը, կրճատում են նաև աղքատության հանգեցնող ռիսկային ընտրությունների (օրինակ՝ թմրանյութերի օգտագործումը, դպրոցից կամ աշխատանքից դուրս գալը, դեռահասների և չամուսնացած կանանց հղիությունը, ամուսնալուծությունը կամ հայրերի հրաժարումը երեխաներից) այլընտրանքային ծախսը: Քանի որ մարդկանց մեծ մասն ընտրում է այս բարձր ռիսկային տարբերակները, շատ բարդ է աղքատության ցուցանիշը կրճատելը: Մեկ ծնող ունեցող ընտանիքներում աղքատության ցուցանիշն զգալիորեն բարձր է՝ ի տարբերություն երկու ծնող ունեցող ընտանիքների: Օրինակ՝ Չեխիայի Հանրապետությունում ընդհանուր բնակչության 9.7%-ը 2017թ. ապրել է աղքատության շեմից ցածր պայմաններում, իսկ միայնակ մայր կամ հայր ունեցող ընտանիքների դեպքում այդ ցուցանիշը կազմել է 37%: Բելառուսում 2013թ. աղքատության ցուցանիշը մեկ ծնող ունեցող ընտանիքների շրջանում կազմել է 17%, իսկ ընդհանուր բնակչության շրջանում՝ 11%: Բրուկինգսի ինստիտուտից Իզաբել Սոհիլի և Ռոն Հասկինսի 2009թ. կատարած ուսումնասիրությամբ պարզվել է, որ Միացյալ Նահանգներում մարդը կարող է աղքատ ապրելու ռիսկը 12%-ից հասցնել 2%-ի՝ կատարելով ընդամենը երեք հիմնական քայլ՝ ավարտելով

միջնակարգ դպրոց (առնվազն), աշխատելով լրիվ աշխատաժամանակով և ամուսնանալով նախքան երեխա ունենալը:[75] Անձնական ընտրությունների ազդեցությունն աղքատության վրա խիստ կարևոր թեմա է, որը մանկավարժները, ծնողները, խնամակալները և այլոք պետք է քննարկեն երիտասարդների հետ, որոնցից շատերը կայացնում են այս ճակատագրական որոշումները: Դրանք ընդհանուր առմամբ պետք է դիտարկվեն ընտրողների և հասարակության անդամների կողմից, երբ ընդունվում են այնպիսի ծրագրեր, որոնք փոխում են վնասակար որոշումներ կայացնելու հավանականությունը մեծացնող կամ փոքրացնող վարքի խթանները:

Երրորդ. աղքատության դեմ պայքարին ուղղվող պետական տրանսֆերտները հետին պլան են մղում մասնավոր բարեգործական նախաձեռնությունները: Երբ մարդիկ հասկանում են, որ պետությունն օգնում է աղքատներին, նվազում է ընտանիքների, եկեղեցիների և քաղաքացիական կազմակերպությունների գործունեության անհրաժեշտությունը: Դեսյատինի հրեա-քրիստոնեական կոնցեպտը և իսլամական զաքաթը շեշտը դնում են ոչ հաջողակ մարդկանց օգնելու պարտավորությունների վրա: Երբ պետությունը հարկեր է գանձում և օգնություն հատկացնում, կանխատեսելի է, որ անհատների և խմբերի բարեգործական նախաձեռնությունները կկրճատվեն: Բացի այդ, մասնավոր բարեգործներն, ամենայն հավանականությամբ, տեսնում են խնդրի էությունը, ավելի զգայուն են ստացողների կենսակերպի նկատմամբ և իրենց բարեգործությունն ուղղում են նրանց, որոնք պատրաստ են օգնել իրենք իրենց: Արդյունքում մասնավոր բարեգործական նախաձեռնությունները հակված են ավելի արդյունավետ լինել, քան պետական նախաձեռնությունները, որը նշանակում է, որ խնդիրն էլ ավելի է բարդանում, երբ մասնավոր նախաձեռնությունները դադարում են իրականացվել: Համակցելով այս ազդեցությունները՝ ուսումնասիրություններից պարզվել է, որ մասնավոր բարեգործներն իրենց եկամտի ավելի մեծ մաս են ուղղում հնարավոր շահառուներին, քան պետական ծրագրերը, որոնց վերադիր և վարչական ծախսերն ավելի մեծ են:

(76)

Տնտեսական տեսանկյունից զարմանալի չէ, որ տրանսֆերտային ծրագրերը՝ գյուղատնտեսական գների աջակցությունից մինչև աղքատության դեմ մղվող պայքարի ծրագրեր, արդյունավետ չեն: Երկրորդային ազդեցությունները հաշվի առնելու դեպքում տնտեսական վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ նախատեսված շահառուներին երկարաժամկետ օգնություն տրամադրելը չափազանց դժվար է: Լավագույն դեպքում նման ծրագրերը պետք է օգնեն աղքատության մեջ հայտնված մարդկանց ինքնուրույն հոգալ իրենց ապրուստը, քանի որ դրանք նպաստում են այն բանին, որ այդ տրանսֆերտների կարիքն այլևս չլինի: Փորձը ցույց է տալիս, որ իրականում տրանսֆերտային ծրագրերը կարող են կատարել այս առաքելության առաջին մասը, բայց միայն երկրորդ մասը խոչընդոտելու հաշվին: Արդյունքում աջակցության ծրագրերը թե՛ զարգացող, թե՛ զարգացած երկրներում ավելի ու ավելի հաճախ են իրականացվում «պայմանական դրամական տրանսֆերտների» ձևաչափով, երբ օգնությունը տրամադրվում է միայն շահառուի՝ որոշակի պահանջները բավարարելու դեպքում:

Ընթերցանության նյութ՝
Դուայթ Լի, «Սոցիալական համագործակցություն և շուկաներ»

Հարկ է աղքատության վերաբերյալ բարդ քաղաքական որոշումների շուրջ մի քանի ամփոփիչ դիտարկում կատարել: Մամուլի հաղորդագրություն կարդալիս կամ պետական պաշտոնների թեկնածուներին լսելիս կարևոր է ճիշտ հասկանալ, թե ինչի մասին է խոսվում:

1. Նույնիսկ «աղքատության» սահմանումը հաճախ շփոթեցնող է: Աղքատություն ասելով՝ ոմանք նկատի ունեն «բացարձակ աղքատություն», երբ անհատը կամ ընտանիքը նվազագույն

սպառողական զամբյուղով սահմանված ապրանքներ ու ծառայություններ գնելու համար բավարար միջոցներ չունի:

2. Մյուսները այդ սահմանման տակ «հարաբերական աղքատություն» են հասկանում, երբ անհատը կամ ընտանիքը համարվում է աղքատ, եթե նրա եկամուտը եկամտի բաշխման նախասահմանված մակարդակից ցածր է (օրինակ՝ հասարակության միջինացված եկամտի կեսից էլ ցածր է):
3. Հարաբերական աղքատությունն առնչվում է անհավասարությանը, սակայն դրանք նույնը չեն: Պատկերացրեք երկու հասարակություն, որոնցից յուրաքանչյուրը չորս ընտանիքից է բաղկացած: Առաջին հասարակությունում եկամուտները կազմում են 1 000 000 դոլար, 50 000 դոլար, 50 000 դոլար և 4 000 դոլար, իսկ երկրորդում՝ 51 000 դոլար, 50 000 դոլար, 50 000 դոլար և 24 999 դոլար: Երկու հասարակությունում էլ հարաբերական աղքատության ցուցանիշը նույնը կլինի (25%), իսկ անհավասարության մակարդակը՝ բավականին տարբեր:
4. Աղքատության ցուցանիշները երբեմն ներկայացվում են՝ առանց հաշվի առնելու հարկերը (որոնք նվազեցնում են եկամուտը) և տրանսֆերտները (որոնք ավելացնում են եկամուտը): Աղքատության սահմանման ո՞ր տարբերակն է օգտագործվում: Առաջին սահմանման դեպքում աղատության մեջ գտնվող մարդկանց թիվը հաճախ երկու անգամ ավելի մեծ է, քան երկրորդ սահմանման դեպքում:
5. Տարբեր երկրներում և տարբեր ժամանակաշրջաններում նվազագույն սպառողական մակարդակի չափանիշները բավականին տարբեր են: Այսօր միջին և վերին եկամտային շեմ ունեցող երկրներում կենսապահովման ողջամիտ չափանիշների շուրջ հասարակության ակնկալիքներն այնպիսի ապրանքներ ու ծառայություններ են ներառում, որոնք նախորդ սերունդները չէին էլ կարող պատկերացնել (օրինակ՝ բջջային հեռախոսներ կամ հեռուստացույցներ):
6. Եվ վերջապես, կարևոր է տարանջատում կատարել որոշակի ժամանակահատվածում աղքատ լինելու և տևական ժամանակ

աղքատ լինելու միջև։ Ուսանողության տարիներին ցածր եկամուտ ունենալը նույնը չէ, ինչ տարիներ շարունակ աղքատ լինելը։

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 3.9

Կենտրոնական պլանավորումը երբեք արդյունավետ չի եղել

Տնտեսությունը չափազանց բարդ է կենտրոնական պլանավորման մեխանիզմը կիրառելու համար, և դա անելու փորձերը կհանգեցնեն անարդյունավետության:

> Համակարգի մարդն իր պատկերացմամբ շատ իմաստուն է: Նա կարծում է, թե հասարակության տարբեր անդամներին կարելի է տեղաբաշխել նույն հեշտությամբ, որով ձեռքով տեղաշարժում են շախմատի ֆիգուրները, բայց հաշվի չի առնում այն փաստը, որ շախմատի ֆիգուրները ձեռքով տեղաշարժվելուց բացի շարժման այլ սկզբունք չունեն, մինչդեռ մարդկության շախմատի տախտակի վրա յուրաքանչյուր ֆիգուր ունի տեղաշարժվելու իր սեփական սկզբունքը, որը տարբերվում է պետության թելադրած սկզբունքից: Եթե այդ երկու սկզբունքները համընկնեն և համահունչ գործեն, մարդկային հասարակության «խաղը» հեշտ ու ներդաշնակ կընթանա, և շատ հավանական է, որ բոլորը երջանիկ ու հաջողակ կլինեն: Եթե այդ սկզբունքները միմյանց հակասեն կամ տարբեր լինեն, խաղը չի ստացվի, իսկ հասարակությունը մշտապես շատ անկանոն վիճակում կլինի:[77]
>
> **— Ադամ Սմիթ (1759թ.), «Բարոյական զգացմունքների տեսություն»**

Ինչպես արդեն քննարկել ենք, պետությունները հաճախ կարող են շարունակել համակարգել հանրային բարիքի տրամադրումը: Հանրային

բարիքը ապրանքների փոքր խումբ է, որոնց սպառումը միայն վճարունակ սպառողներով սահմանափակելը դժվար է: Շատ մարդիկ նույնպես կարծում էին, որ պետական պաշտոնյաները կարող են տնտեսության բոլոր ճյուղերը կամ դրանց մեծ մասն ավելի լավ կառավարել, քան շուկաները: 1917թ. Բոլշևիկյան հեղափոխությունից ի վեր կենտրոնական պլանավորման բազմաթիվ կողմնակիցներ պնդում էին, որ ժողովուրդն ընդհանուր առմամբ ավելի բարեկեցիկ կապրեր, եթե պետական պաշտոնյաները կենտրոնական պլանավորման և տնտեսության առանցքային ճյուղերի կառավարման համար կիրառեին հարկեր, սուբսիդիաներ, պահանջներ, հրահանգներ և կանոններ: Կենտրոնական պլանավորման պայմաններում վերը քննարկված շուկայի ուժերը փոխարինվում են իշխանություն և հսկողություն ենթադրող պետական դիկտատով, որն առկա էր խորհրդային համակարգի ժամանակ: Նման պետական հսկողության առավել թույլ դրսևորում կարող է առկա լինել ցանկացած հասարակությունում, որտեղ ընտրված պաշտոնյաներն իրենց որոշումները շուկայի ուժերով առաջնորդվող սպառողների, ներդրողների և ձեռներեցների որոշումներով են փոխարինում:

Հեշտ է հասկանալ, թե ինչու է կենտրոնական պլանավորումը որոշակիորեն գրավում սկսնակներին: Իհարկե, պլանավորման կարիք կա: Միթե ձեռնարկատերերն ավելի շատ կմտահոգվեն ժողովրդի «ընդհանուր բարեկեցությամբ», քան ընտրված պաշտոնյաներն ու կառավարության փորձագետները: Միթե մասնավոր ընկերությունները պետական պաշտոնյաներից «ավելի ագահ» չեն: Կենտրոնական պլանավորման անհրաժեշտության փաստարկները հաճախ համոզիչ են թվում այն մարդկանց, որոնք չեն ըմբռնում հանրային ընտրության տնտեսագիտությունը և քաղաքական գործընթացի էությունը: Ինչևէ, տնտեսագիտությունը ցույց է տալիս, որ կենտրոնական պլանավորումն անարդյունավետ է: Կա դրա հինգ հիմնական պատճառ:

Առաջին. կենտրոնական պլանավորումը շուկայի որոշումները պարզապես քաղաքական որոշումներով է փոխարինում: Իրականում կենտրոնական պլանավորողները (և նրանց ուղղորդող օրենսդիրները)

ամենևին էլ ամենագետ և անշահախնդիր մարդկանց խումբ չեն: Պլանավորողների կողմից հատկացվող սուբսիդիաներն ու ներդրումային միջոցներն անխուսափելիորեն քաղաքական նկատառումներով են պայմանավորված: Մտածեք՝ ինչպես է կազմակերպված այս գործընթացը, նույնիսկ երբ որոշումները ժողովրդավարական ճանապարհով են կայացվում:

Ծախսերը պետք է հաստատվեն օրենսդիր մարմնի կողմից: Բիզնես ոլորտը և արհեստակցական միությունները կսկսեն լոբբինգ իրականացնել՝ ներդրումային միջոցներ և սուբսիդիաներ ստանալու համար: Օրենսդիր մարմինը հատկապես ուշադրության կարժանացնի նրանց, որոնք ի վիճակի են ներդրումներ տրամադրել ընտրական քարոզարշավի համար կամ ձայների մեծամասնություն ապահովել: Կանխատեսելի է, որ քաղաքական գործընթացում նախապատվությունը տրվելու է ավելի կայացած ընկերություններին, որոնք լոբբինգի մեծ փորձ և քաղաքական տանիք ունեն, նույնիսկ եթե նրանք նոր հիմնադրված և աճելու հեռանկարներ ունեցող ընկերությունների համեմատ տնտեսապես ավելի թույլ վիճակում են: Բացի այդ, գլխավոր օրենսդրական հանձնաժողովների նախագահները հաճախ կխոչընդոտեն տարբեր ծրագրերի իրականացմանը, եթե մյուս օրենսդիրները չհամաձայնեն աջակցել այն ծրագրերին, որոնք իրենց ընտրողների և նախընտրելի շահերի խմբերի համար շահավետ են (օրինական ընտրակաշառքի ծրագրեր): Հաշվի առնելով այս խթանային համակարգը՝ միայն միամիտ իդեալիստը կարող է ակնկալել, որ այս քաղաքականացված գործընթացի արդյունքում ավելի քիչ վատնում կլինի, ավելի մեծ հարստություն կստեղծվի, և ներդրումային միջոցներն ավելի լավ կբաշխվեն, քան շուկաների դեպքում: Միայն մենեջերները չէ, որ առավելագույն արդյունավետություն ապահովելու խթանների պակաս ունեն: Այն աշխատողները, որոնք կայուն աշխատանք ունեն և որոնց վարձատրությունը կախված չէ նրանից, թե որքան ժրաջան նրանք կաշխատեն, լրացուցիչ ջանք գործադրելու խթան չունեն: Խորհրդային իրականությունն ամփոփվում էր մի հին արտահայտության մեջ. «Նրանք ձևացնում են, թե մեզ վճարում են, մենք էլ ձևացնում ենք, թե աշխատում ենք» (խորհրդային ժամանակների մեկ այլ

տարածված արտահայտություն էր «նա, ով պետությունից չի գողանում, գողանում է իր ընտանիքից»):

Երկրորդ. **պետական ձեռնարկությունների**(?) և մարմինների խթանը բավարար չէ, որպեսզի ծախսերը պահեն ցածր մակարդակի վրա, նորարարական լինեն և ապրանքների տրամադրումն արդյունավետ իրականացնեն: Ի տարբերություն մասնավոր սեփականատերերի՝ պետական հատվածի ձեռնարկությունների տնօրեններն ու ղեկավարները բարձր արդյունավետությունից և ծախսերի նվազեցումից առանձնապես չեն շահում: Նրանք ավելի շուտ պետական բյուջեին են ապավինում, քան փորձում են զարգացնել իրենց հիմնարկները հաճախորդներին սպասարկելու միջոցով: Կանխատեսելի է, որ նրանք հետաքրքրված կլինեն բյուջեից ավելի շատ միջոցներ կորզելով: Բյուջեի ավելացումը ֆինանսավորում կապահովի ընդլայնվելու, աշխատավարձերը բարձրացնելու, հաճախորդների համար լրացուցիչ ծախսեր կատարելու և այլ գործոնների համար, որոնք ավելի հարմարավետ կդարձնեն ղեկավարաների կյանքը: Պետական ձեռնարկությունների և գործակալությունների ղեկավարները գրեթե առանց բացառության կփորձեն պլանավորողներին համոզել, որ իրենց գործունեության միջոցով այնպիսի ապրանքներ կամ ծառայություններ են արտադրում, որոնք հանրության համար հսկայական արժեք են ներկայացնում, և եթե նրանց ավելի շատ միջոցներ հատկացվեին, նրանք հասարակության համար էլ ավելի հրաշալի բաներ կստեղծեին: Ավելին, նրանք կպնդեն, որ ֆինանսավորում չհատկացվելու դեպքում մարդիկ կտուժեն, և հետևանքները հավանաբար աղետալի կլինեն:

Օրենսդիրների և պետական այլ պլանավորողների համար հաճախ դժվար է լինում գնահատել այսպիսի պահանջների հիմնավոր լինելը՝ ոչ միայն այն պատճառով, որ հազարավոր նման պահանջներ կլինեն, այլև այն պատճառով, որ ոչինչ չի կարող համեմատվել մասնավոր հատվածի շահույթի հետ, որը պլանավորողները կարող են օգտագործել՝ ձեռնարկությունների կառավարիչների աշխատանքի արդյունավետությունը գնահատելու համար: Մասնավոր հատվածում անարդյունավետ արտադրողներն ի վերջո

սնանկանում(?) են, մինչդեռ պետական հատվածում չկա համարժեք մեխանիզմ, որը կդադարեցնի ծրագրերի իրականացումը: Իրականում անարդյունավետ աշխատանքը և նպատակների ձախողումը հաճախ որպես փաստարկ է օգտագործվում՝ ավելի շատ պետական ֆինանսավորում ստանալու համար: Օրինակ՝ ոստիկանական դեպարտամենտը քրեական հանցագործությունների թվի ավելացումը որպես փաստարկ կօգտագործի՝ օրենքի կիրառումն ապահովելու նպատակով լրացուցիչ ֆինանսավորման անհրաժեշտությունը հիմնավորելու համար: Այդպես էլ պետական դպրոցների տնօրենները աշակերտների վատ առաջադիմությունը որպես փաստարկ կօգտագործեն՝ ավելի մեծ ֆինանսավորում ստանալու անհրաժեշտության հիմնավորման համար: Հաշվի առնելով այն, որ պետական ձեռնարկությունների ղեկավարները բյուջեն մեծացնելու ուժեղ և արդյունավետ աշխատելու թույլ խթաններ ունեն՝ կարելի է ակնկալել, որ պետական ձեռնարկությունների միավորի ծախսը, ի տարբերություն մասնավոր ընկերությունների, ավելի մեծ կլինի:

Երրորդ. բոլոր հիմքերը կան կարծելու, որ իրենց սեփական փողը ռիսկի ենթարկող ներդրողները ավելի լավ ներդրումային որոշումներ կկայացնեն, քան կենտրոնական պլանավորողները, որոնք ծախսում են հարկատուների վճարած գումարները: Հիշեք՝ ներդրողը, որը շահույթ ստանալու նպատակ ունի, պետք է գտնի և ներդրում կատարի այն նախագծում, որը մեծացնում է ռեսուրսների արժեքը: Եթե ներդրողը սխալ որոշում է կայացնում, այսինքն՝ ներդրում է կատարում մի նախագծում, որը կորուստներ է կրում, ապա նա ուղղակիորեն կկրի իր գործած սխալի հետևանքները: Մինչդեռ պետական ծրագրերի հաջողությունը կամ ձախողումը պետական պլանավորողների անձնական բարեկեցության վրա գրեթե ազդեցություն չունի: Նույնիսկ արդյունավետ ծրագրի դեպքում քիչ հավանական է, որ պլանավորողը մեծ անձնական օգուտ կունենա: Իսկ եթե ծրագիրը տնտեսապես անարդյունավետ է, այսինքն՝ նվազեցնում է ռեսուրսների արժեքը, այդ ձախողումը փոքր բացասական ազդեցություն կունենա պլանավորողների եկամտի վրա: Հնարավոր է՝ նրանք նաև կարողանան անձնական օգուտ

քաղել ոչ արդյունավետ ծրագրերից, քանի որ այդ ծրագրերով նախատեսվող սուբսիդիաները և այլ տեսակի նպաստներն ուղղում են քաղաքականապես ազդեցիկ խմբերին, որոնք էլ իրենց գերատեսչությանը կամ ձեռնարկությանը պատասխան քաղաքական աջակցություն են ցուցաբերում: Հաշվի առնելով խթանների այս համակարգը՝ չկա որևէ հիմք կարծելու, թե պետական պլանավորողները մասնավոր ներդրողներից ավելի շատ կնախընտրեն գտնել և բանեցնել հասարակության կենսամակարդակի բարձրացմանը նպաստող ծրագրեր:

Չորրորդ. պետական ծախսերի արդյունավետությունը կարող է նաև խաթարվել, քանի որ սահմանափակումներ չունեցող կառավարության բյուջեն կարծես ընդհանուր օգտագործման ռեսուրս լինի: Ինչպես տեսանք Մաս 2-ի Բաղադրիչ 1-ում, մասնավոր սեփականությունը ներկայի որոշումների ապագա հետևանքները հաշվի առնելու ուժեղ շարժառիթ է տրամադրում: Բայց երբ փողը և ռեսուրսները ընդհանուր սեփականություն են, ապագան հաշվի առնելու շարժառիթ գրեթե չկա: Օրինակ՝ մինչև որսալը օվկիանոսի ձկները բոլորի սեփականությունն են հանդիսանում, և որպես հետևանք ձկնորսության չափից մեծ ծավալների պատճառով շատ ձկնատեսակներ հայտնվում են ոչնչացման եզրին: Ձկնորսներն ընդհանուր առմամբ ավելի կշահեին, եթե ձկնորսության ծավալներն ավելի փոքր լինեին, ինչը թույլ կտար, որ ձկների պոպուլյացիաները բազմանան: Բայց ընդհանուր սեփականության դեպքում յուրաքանչյուր ձկնորս գիտի, որ եթե ինքն այսօր չորսա այդ ձուկը, վաղը մեկ ուրիշն է այն որսալու: Հետևաբար, ապագայում ավելի շատ ձուկ ունենալու համար այսօր իրենց որսը պակասեցնելու յուրաքանչյուրի խթանը շատ փոքր է:

Իսկ երբ շահերի խմբերը «որսում են» պետական միջոցները (այսինքն՝ լոբբինգ են իրականացնում քաղաքական պլանավորողների շրջանում), նրանք արտադրության ապագա ծավալների վրա բարձր հարկերի և լրացուցիչ փոխառությունների բացասական ազդեցությունը հաշվի առնելու խթան գրեթե չունեն: Պետական միջոցներով իրականացվող յուրաքանչյուր ծրագրի կողմնակից գուցե հասկանում է, որ արտադրության ապագա

ծավալներն ավելի բարձր կլինեն ցածր հարկադրույքների և մասնավոր ներդրումների մեծ հոսքի դեպքում: Բայց նրանք նաև հասկանում են, որ եթե պետբյուջեից հնարավորինս շատ միջոցներ չկորզեն, դա կանեն շահերի այլ խմբերը: Հաշվի առնելով այդ խթանները՝ պետք է ակնկալել, որ պետական միջոցներով իրականացվող ծրագրերը անարդյունավետ կլինեն, իսկ բյուջեն մշտապես պակասուրդ կունենա: Պետական բյուջեի քրոնիկ պակասուրդի խնդիրը մանրամասն դիտարկվում է Մաս 3-ի Բաղադրիչ 6-ում:

Հինգերորդ. կենտրոնական պլանավորողները բավարար տեղեկություն ստանալու հնարավորություն չունեն և չեն կարող դրա հիման վրա հիմնավորված պլան մշակել, իրագործել և մշտապես թարմացնել: Մենք ապրում ենք դինամիկ փոփոխությունների աշխարհում: Տեխնոլոգիական առաջընթացը, նոր ապրանքները, քաղաքական հուզումները, փոփոխվող պահանջարկը և եղանակային պայմանները մշտապես ազդում են ապրանքների և ռեսուրսների հարաբերական սահմանափակության վրա: Կենտրոնական մարմիններն ի վիճակի չեն բոլոր փոփոխությունների հետ համընթաց քայլել, քաղաքական գնահատական տալ դրանց և ձեռնարկությունների ղեկավարներին ողջամիտ հրահանգներ տալ:

Տեսանյութ՝

Տնտեսագիտությունը սահադաշտում (Ինքնաբերական կարգ)

Շուկաները տարբեր են: Շուկայական գները խիստ ցրված տեղեկություն են գրանցում և համակարգում: Գնի մասին տեղեկությունը մշտապես կարգավորվում է և արտացոլում տնտեսության մեջ անդադար տեղի ունեցող փոփոխությունները: Գներն արտացոլում են այս խիստ ցրված տեղեկությունը և մասնավոր ընկերություններին ու ռեսուրսների մատակարարներին ազդակներ են ուղարկում: Այս գնային ազդակները մասնավոր ընկերություններին և ռեսուրսների սեփականատերերին

տրամադրում են տեղեկություն և խթաններ, որոնք անհրաժեշտ են նրանց գործունեությունը համակարգելու և նոր պայմաններին համաձայնեցնելու համար: Շուկայական գների այս ազդակները սխալ մեկնաբանելու և դրանց համապատասխանաբար սխալ արձագանքելու դեպքում մասնավոր ընկերությունները կամ անհատները վնասներ են կրում:

Հենց շուկայական գների միջոցով հաղորդած տեղեկության շնորհիվ է, որ ներդրողները, ընկերությունները և աշխատողները տեղեկանում են, թե նրանց դոլարները և ջանքերը որտեղ կարող են առավելագույն արժեք ստեղծել ուրիշների համար: Պետական մարմինները իրենց արտադրանքի վերաբերյալ որոշումները կայացնում են՝ շուկայական գները առանց հաշվի առնելու և առանց վերլուծելու, թե արդյոք իրենց գործունեությունը դրական զուտ արժեք է ստեղծում, թե վատնում է ռեսուրսները:

Նոբելյան մրցանակի դափնեկիր Ֆրիդրիխ Հայեկը տեղեկատվական խնդրի հետևանքները, որին բախվում են կենտրոնական պլանավորողները, այսպես է ամփոփել.

> «Եթե մարդը ձգտում է բարելավել հասարակական կարգն իր ջանքերի միջոցով՝ տալով ավելի շատ օգուտ, քան վնաս, պետք է իմանա, որ ինչպես այս, այնպես էլ մյուս բոլոր ոլորտներում, որտեղ գերակշռում է կազմակերպման բարդ ձևը, չի կարող ստանալ այն ողջ տեղեկությունը, որը թույլ կտա վերահսկել ողջ իրավիճակը: Հետևաբար, նա պետք է օգտագործի իր գիտելիքները և արդյունքի հասնի՝ ոչ թե արհեստավորի պես կերտելով իր աշխատանքը, այլ աճը խթանող բարենպաստ միջավայր ստեղծելով, ինչպես դա անում է այգեպանը իր բույսերի համար:»[(78)]

Այլ կերպ ասած՝ տնտեսությունը չափազանց բարդ է՝ միկրոմակարդակում կառավարելու համար: Փոխարենը, ինչպես քննարկել ենք Մաս 2-ում, տնտեսական աճը խթանելու և բարգավաճելու լավագույն

ռազմավարությունը համապատասխան ինստիտուտներ ստեղծելն է և երկարաժամկետ քաղաքականություններ իրականացնելը, որոնք բարենպաստ միջավայր կստեղծեն, որպեսզի սեփական շահը հետապնդող անհատները կարողանան զբաղվել արդյունավետ և հարստություն ստեղծող գործունեությամբ:

Տեսանյութ՝
«ԼԵԳՈ ֆիլմի» տնտեսագիտությունը

Մի քանի տարի առաջ լայնորեն տարածված էր այն կարծիքը, որ պետական պլանավորումը և **արդյունաբերական քաղաքականությունը**(?) տնտեսական աճի հիմնական գործոններն են: Տնտեսագետներ Փոլ Սամուելսոնը և Լեսթեր Թուրոուն այս տեսակետի առաջատար կողմնակիցներից էին. այն 1970-ականներին և 1980-ականներին գերակշռում էր զանգվածային լրատվամիջոցներում և մտավորականության շրջանում: Նրանք պնդում էին, որ շուկայական տնտեսությունները երկընտրանքի առջև են. նրանք պետք է ընտրեն պետական պլանավորումը կամ կրեն ավելի դանդաղ աճի և տնտեսական անկման հետևանքները: Խորհրդային համակարգի փլուզումը և Ճապոնիայի տնտեսության անարդյունավետությունը զգալիորեն փչացրին այս տեսակետի հեղինակությունը: Այնուամենայնիվ, շատերը դեռ կարծում են, որ պետությունը կարող է կառավարել տնտեսության տարբեր ճյուղերը, օրինակ՝ առողջապահությունը կամ կրթությունը: Սակայն հաշվի առնելով խթանները և կենտրոնական պլանավորմանն առնչվող տեղեկատվական խնդիրները՝ հավանական չէ, որ դա տեղի կունենա:

Ավելի քան երկուսուկես դար առաջ Ադամ Սմիթը ձևակերպել է կենտրոնական պլանավորման ձախողման աղբյուրը, այդ թվում՝ որոշակի ոլորտները պլանավորելու արդյունքում առաջացող սխալները (տե՛ս՝ այս բաղադրիչի սկզբում արված մեջբերումը): Ի դժբախտություն պետական

պլանավորողների՝ անհատներն իրենց սեփական խելքն ունեն, որը Սմիթն անվանում է «շարժման սկզբունք»: Խնդիրներն առաջանում են այն ժամանակ, երբ անձնական խթաններով պայմանավորված՝ անհատների գործողությունները հակասում են կենտրոնական պլանին: Երբ պետությունը դուրս է գալիս իր պաշտպանիչ գործառույթի սահմաններից և սկսում է գործունեության տարբեր տեսակներ սուբսիդավորել, ուղղորդել ձեռնարկությունները և տնտեսության տարբեր ճյուղերը և վատագույն դեպքում կենտրոնական պլանավորում է իրականացնում ողջ տնտեսության մեջ, անկասկած ներքին հակասություններ են ծագում, իսկ մարդկանց կենսամակարդակը զգալիորեն իջնում է ներուժային մակարդակից:

Այս մասին է վկայում տարբեր երկրների պետական պլանավորման փորձը:

Կենտրոնական պլանավորումը լի է տարաձայնություններով և ներքին հակասություններով.

- Միացյալ Նահանգների դաշնային կառավարությունը որոշ գյուղատնտեսների վճարում է, որպեսզի նրանք հացահատիկային կուլտուրաներ չաճեցնեն և միաժամանակ այլոց սուբսիդավորված ոռոգման ծրագրեր է տրամադրում, որպեսզի կարողանան աճեցնել այդ նույն հացահատիկային կուլտուրաները: Եվրոպական Միության նմանատիպ սուբսիդիաները հանգեցրին գյուղատնտեսական մի շարք ապրանքների **ավելցուկային**(?) արտադրության, որի արդյունքում առաջացավ «կարագի սար» հայտնի արտահայտությունը:
- Կաթնամթերքի արտադրությամբ զբաղվող գյուղատնտեսների համար նախատեսվող Միացյալ Նահանգների պետական ծրագրերը բարձր են պահում կաթի գները, սակայն պետությունը միաժամանակ սուբսիդավորում է դպրոցական լանչի ծրագրերը, որոնց շնորհիվ թանկ կաթն ավելի մատչելի է դառնում:
- Հնդկաստանի սննդարդյունաբերության ոլորտի սուբսիդավորման ծրագրի նպատակն է օգնել ինչպես սպառողներին, այնպես էլ

արտադրողներին: Արդյունքում Հնդկաստանը հասավ նրան, որ սպառողներին ցորենի նորման բաժանվում էր արհեստական ցածր գներով, սակայն միաժամանակ կար առաջարկի զգալի ավելցուկ, քանի որ գյուղատնտեսներին ցորենի դիմաց բարձր գներ էին վճարում: (Գյուղատնտեսներին հատկացվում էին սուբսիդիաներ նաև գյուղատնտեսական այլ ռեսուրսների՝ էլեկտրականության, ջրի և շրջակա միջավայրի համար վնասակար պարարտանյութերի համար): Պետությունը փչացող բրնձի և ցորենի հսկայական պաշարներ գնեց, մինչդեռ սպառողներին հասանելի սահմանափակ քանակը բաշխվեց կոռումպացված եղանակներով՝ հակասելով աղքատներին օգնելու ծրագրի նպատակին:[79]

- Բոլոր երկրները միասին ձկնարդյունաբերության ոլորտի սուբսիդիաների վրա տարեկան 30 միլիարդ ԱՄՆ դոլար են ծախսում, որի 60 տոկոսն ուղղակիորեն անկայուն, կործանարար գործողություններ է խրախուսում: Արդյունքում շուկայի խեղաթյուրումը 2012թ. համաշխարհային տնտեսության համար 83 միլիարդ դոլար արժեցավ:[80]
- 2015 և 2016 թվականներին Մեծ յոթնյակի երկրների կառավարությունները տարեկան առնվազն 81 միլիարդ ԱՄՆ դոլարի ֆինանսական աջակցություն և 20 միլիարդ ԱՄՆ դոլարի պետական ֆինանսավորում տրամադրեցին նավթի, գազի և ածխի արտադրության և սպառման ոլորտներին՝ միաժամանակ ակտիվորեն սուբսիդավորելով հողմային և արևային էներգիայի արտադրությունը: 2019թ. ակնկալվում էր, որ Միացյալ Թագավորությունը 12 միլիարդ եվրոյի աջակցություն կտրամադրի օրգանական հանածո վառելիքի արտադրության ոլորտին և 8.3 միլիարդ եվրոյի աջակցություն՝ էներգիայի այլընտրանքային աղբյուրների մրցակից ոլորտին:
- Վերադառնանք Հնդկաստան. շրջակա միջավայրի աղտոտումը վերահսկող մարմնի (անգլ. EPCA) կազմած աղտոտման դեմ պայքարելու գործողությունների համալիր ծրագրում ասվում է, որ

սեղմված բնական գազի օգտագործումը չպետք է խրախուսվի, քանի որ այն «ազոտային օքսիդների առաջացման հիմնական պատճառներից մեկն է, և ենթադրվում է նաև, որ այն մեծացնում է օդում կոշտ մասնիկների քանակը»: Այս դիրքորոշումն ուղղակիորեն հակասում է Դելի քաղաքի համար Աղտոտման վերահսկման կենտրոնական խորհրդի մշակած 42 կետից բաղկացած գործողությունների ծրագրին (2015թ.), որով քաղաքի իշխանությունները պետք է ներկայացնեին, թե ինչպես են սկսելու հասարակական տրանսպորտի հնարավորինս արագ անցումը սեղմված բնական գազով աշխատելուն:

Ընդհանուր առմամբ, հակասող քաղաքականություններն ի հայտ են գալիս այն հիմնական լարվածության արդյունքում, որը գոյություն ունի մի կողմից՝ շուկայի կարգավորման համակարգի, որը ձգտում է տնտեսության զարգացման պատասխանատվությունը դնել քաղաքացիների և արտադրողականության վրա, և մյուս կողմից՝ տնտեսությունը պետականորեն հարմարեցնող համակարգի միջև, որպեսզի շահեն քաղաքականապես ընտրված ոլորտներն ու ընկերությունները:

Տնտեսական վերլուծության արդյունքները ցույց են տալիս, որ պետական պլանավորումը լայն մասշտաբներով կիրառելը կհանգեցնի տնտեսական անարդյունավետության և քրոնիզմի: Երբ պետական պաշտոնյաներն են որոշում գնվող և վաճառվող ապրանքատեսակները կամ այդ ապրանքատեսակների գները, առաջին գնվող և վաճառվող բանը կլինի ընտրված պաշտոնյաներին տրվող ձայները: Երբ ձեռնարկությունները ավելի մեծ գումարներ են ստանում պետությունից, այլ ոչ սպառողներից, նրանք ավելի շատ ժամանակ կծախսեն քաղաքական գործիչների վրա ազդեցություն գործելու և ավելի քիչ ժամանակ՝ ծախսերը կրճատելու և սպառողներին գոհացնելու վրա: Կանխատեսելի է, որ շուկաների փոխարինումը քաղաքականությամբ տնտեսական անկման կհանգեցնի, և ինչպես ծագումով ուկրաինացի Լյուդվիգ ֆոն Միզեսն է ասել, «ամենամեծ

չարիքը, որ մարդկությունը երբևէ հանդուրժել է, վատ կառավարության արդյունք է եղել»:[81]

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 3.10

Մրցակցությունը և արտաքին կապերը կարևոր են

Պետական ոլորտում մրցակցությունը գրեթե նույնքան կարևոր է, որքան շուկաներում:

Մրցակցությունը կարգավորիչ ուժ ունի: Շուկայում ընկերությունները մրցակցում են հաճախորդների հավատարմությունը շահելու համար: Երբ ընկերությունները վատ են սպասարկում հաճախորդներին, հիմնականում տանուլ են տալիս՝ բիզնեսը զիջելով ավելի շահավետ առաջարկ ունեցող մրցակիցներին: Մրցակցությունը սպառողներին պաշտպանում է բարձր գներից, անորակ ապրանքներից, վատ սպասարկումից և (կամ) կոպիտ վերաբերմունքից: Գրեթե բոլորը համամիտ են այս պնդման հետ, երբ խոսքը մասնավոր հատվածին է վերաբերում: Ցավոք, պետական հատվածում մրցակցության կարևորությունը հաճախ անտեսվում է:

ԿԻՄ ՉԵՆ ԸՆԸ ՀԱՂԹԵՑ ՀՅՈՒՍԻՍԱՅԻՆ ԿՈՐԵԱՅԻ ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐՈՒՄ՝ ՍՏԱՆԱԼՈՎ ՁԱՅՆԵՐԻ 100%-Ը

«ԸՆՏՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ»

Ինչպես քննարկել ենք նախորդ բաղադրիչում, պետական մարմինների

և պետական ձեռնարկությունների խթանների կառուցվածքն այնքան էլ բարենպաստ չէ արդյունավետ աշխատանքի համար: Շահույթը և վնասը լավագույնս են օգնում քաղաքացիներին պետական հատվածի կառույցների ու ձեռնարկությունների աշխատանքի արդյունավետությունը գնահատելու գործընթացում: Արդյունքում պետական ձեռնարկությունների ղեկավարները հաճախ կարողանում են թաքցնել տնտեսական անարդյունավետությունը: Ծախսերը վերահսկելու խթանները, կարելի է ասել, բացակայում են: Եթե պետական մարմինը տվյալ տարվա համար հատկացված բյուջեն չծախսի, հաջորդ տարվա համար ավելի մեծ բյուջե պահանջելու հիմնավորում չի ունենա: Եթե հատկացված միջոցները ամբողջությամբ չեն ծախսվում, պետական մարմինները բյուջետային ժամանակաշրջանի ավարտին սովորաբար մեծացնում են ծախսերը:

Հաշվի առնելով պետական հատվածում առկա խթանների կառուցվածքը՝ խիստ կարևոր է, որպեսզի պետությունը բոլոր հնարավոր ոլորտներում մրցակցության բախվի: Եթե ցանկանում ենք առկա ռեսուրսներից առավելագույն արդյունավետություն ստանալ, ապա մասնավոր ընկերություններին պետք է թույլ տալ հավասար պայմաններով մրցակցել պետական մարմինների և ձեռնարկությունների հետ: Օրինակ՝ մասնավոր ընկերություններին պետք է պետական ձեռնարկությունների հետ մրցակցելու հավասար հնարավորություն տալ՝ տրանսպորտային միջոցների տեխսպասարկման կետեր, տպագրատներ, սննդի կետեր շահագործելու, աղբի հավաքման ծառայություններ, փողոցների բարեկարգման ծառայություններ տրամադրելու, դպրոցներ և նման հաստատություններ աշխատեցնելու համար, հատկապես եթե քաղաքական ֆավորիտիզմից և նույնիսկ կաշառակերությունից խուսափելու ուղղությամբ միջոցներ են ձեռնարկվում: Մրցակցությունը կարող է բարձրացնել արդյունավետությունը, կրճատել ծախսերը և նորարարական մտածելակերպ խթանել ինչպես պետական, այնպես էլ մասնավոր հատվածում:

Մրցակցությունն ապակենտրոնացված պետական օղակների (Միացյալ Նահանգներում՝ նահանգների, Գերմանիայում՝ երկրամասերի, այլ

երկրներում և տեղական ինքնակառավարման մարմիններում՝ շրջանների կամ վարչական ստորաբաժանումների) միջև նույնպես կարող է օգնել պաշտպանել քաղաքացիներին պետության կողմից շահագործվելուց: Ոչ մի կառավարություն չի կարող կեղեքողական քաղաքականություն վարել, երբ քաղաքացիները հնարավորություն ունեն հեշտությամբ տեղափոխվել մի տեղ, որտեղ տեղական ինքնակառավարման մարմինների ծառայությունները և հարկերն ավելի գերադասելի են: Իհարկե, կառավարություն փոխելն այնքան հեշտ չէ, որքան սննդամթերքի խանութ փոխելը: Սակայն որքան ավելի ապակենտրոնացված են կառավարության գործառույթները, այնքան քաղաքացիների համար ավելի հեշտ է որևէ ծառայությունից հրաժարվելը: Ավելին, տեղական կառավարման մարմինների միջև առկա մրցակցությունից մարդիկ կարող են օգուտ ստանալ առանց բնակության վայրը փոխելու: Այն փաստը, որ մարդկանց որոշ մասն անարդյունավետ կառավարում ունեցող բնակավայրերից կարող է ավելի արդյունավետ կառավարում ունեցող բնակավայրեր տեղափոխվել, իշխանության բոլոր մարմիններին դրդում է իրենց քաղաքացիների խնդիրներին ավելի մեծ ուշադրություն դարձնել:

Ապակենտրոնացումը(?) նաև մարդկանց թույլ կտա պետական ծառայություններն իրենց համար գերադասելի տարբերակով ստանալ: Եթե տարբեր մարդիկ տան կամ ավտոմեքենայի վրա տարբեր գումարներ են նախընտրում ծախսել, ապա տարբեր կլինեն նաև պետական ծառայությունների ծախսերի վերաբերյալ նրանց տեսակետները: Ոմանք ծառայությունների մատուցման ավելի բարձր մակարդակ կնախընտրեն և պատրաստ կլինեն դրանց համար ավելի բարձր հարկեր վճարել: Մյուսները կնախընտրեն ավելի ցածր հարկեր վճարել և պետական ծառայություններն ավելի քիչ ծավալով ստանալ: Ոմանք կցանկանան, որ պետական ծառայությունները ֆինանսավորվեն հարկերի միջոցով, մինչդեռ մյուսները կնախընտրեն, որ դրանք հիմնականում ծառայություն ստացողներից գանձվող գումարներով ֆինանսավորվեն: Ապակենտրոնացված քաղաքական համակարգի շրջանակներում նմանատիպ պետական ծառայություններ և հարկեր նախընտրող անհատները կկարողանան

միավորվել, որի արդյունքում ավելի մեծ թվով մարդիկ հնարավորություն կունենան իրենց համար գերադասելի ծառայություններ ստանալ:

Ավելին, մարդկանց շարժը ապակենտրոնացված պետական միավորների միջև կօգնի նաև մեծացնել արդյունավետությունը: Եթե պետությունը բարձր հարկեր գանձի (առանց ծառայությունների համապատասխան որակ ապահովելու) և ծայրահեղ կանոնակարգիչ քաղաքականություն իրականացնի, ապա հարկային բազան ձևավորող որոշ ֆիզիկական անձինք և մասնավոր ընկերություններ կնախընտրեն այլ վարչական միավոր տեղափոխվել:

Տեսանյութ՝

Մրցակցություն և պետական կառավարման արդյունավետությունը

2003-2013թթ. ընթացքում ԱՄՆ-ի ինը նահանգում, որտեղ ֆիզիկական անձանցից եկամտային հարկ չէր գանձվում, այլ նահանգներից ներգաղթի շնորհիվ բնակչության թիվը տարեկան միջինը 3.7%-ով աճում էր: Նույն ժամանակահատվածում այն նահանգներում, որտեղ եկամտային հարկն ամենաբարձրն էր, բնակչության թիվը նվազեց միջինը 2%-ով: Ֆիզիկական անձանցից եկամտային հարկ չգանձող ինը նահանգում զբաղվածության մակարդակը բարձր եկամտային հարկ գանձող նահանգների մակարդակի կրկնապատիկից ավել էր: Նույն իրավիճակը Եվրամիությունում է. այն երկրները, որտեղ հարկերը ցածր են, զգալիորեն ավելի մեծ թվով բարձր որակավորում ունեցող օտարերկրացի աշխատողների են գրավում:[(82)] Այդ ներգաղթողները թերևս ուղերձ են հղում բարձր հարկեր գանձող և վատ կառավարում ունեցող երկրներին: Վատ սպասարկման պատճառով հաճախորդ կորցնող ընկերությունների պես պետությունները ևս կորցնում են իրենց քաղաքացիներին, երբ վատ են սպասարկում նրանց, եթե իհարկե պետական մակարդակով չեն սահմանափակում արտագաղթը: Օրինակ՝

Չինաստանը քաղաքում բնակվելու թույլտվություն (չին.՝ հուկոու) չունեցողներին թույլ չի տալիս տվյալ քաղաքում բուժօգնություն ստանալ կամ երեխաներին դպրոց ուղարկել։

Այսպիսով, ապակենտրոնացումը թույլ է տալիս մարդկանց տեղափոխվել այնպիսի վարչատարածքային միավորներ, որտեղ պետական ծառայությունների ծավալը և արժեքը համապատասխանում է իրենց ցանկություններին։ Ընտրողների ներգաղթն իր հերթին նպաստում է տեղական ինքնակառավարման մարմինների գործունեության կարգավորմանը և օգնում է նրանց քաղաքացիների նախընտրություններին համապատասխան գործունեություն իրականացնել։

Որպեսզի ապակենտրոնացված տեղական ինքնակառավարման մարմինների միջև մրցակցությունը ծառայի քաղաքացիների շահերին, այն չպետք է ճնշվի իշխանության ավելի բարձր օղակների քաղաքականություններով։ Երբ կառավարությունը (կամ Եվրոպական Միությունը) սուբսիդավորում, թելադրում կամ կարգավորում է կառավարման ավելի ցածր օղակների կողմից տրամադրվող ծառայությունները, այն խաթարում է նրանց միջև ընթացող մրցակցային գործընթացը։ Կառավարության խնդիրն է պատշաճ կերպով իրականացնել իր սահմանափակ գործառույթները, իսկ կառավարման ավելի ցածր օղակների գործունեության ու նրանց կողմից տրամադրվող ծառայությունների մակարդակի նկատմամբ չեզոքություն դրսևորել։

Մասնավոր ձեռնարկությունների պես պետական կառույցները ևս նախընտրում են պաշտպանվել մրցակիցներից։ Նրանք կձգտեն մենաշնորհային դիրք ունենալ։ Այդ պատճառով մրցակցությունը պետական մարմինների միջև ինքնըստինքյան չի ստեղծվի։ Այն պետք է քաղաքական կառուցվածքում ներառվի։

Բարեկեցությանը նպաստող սահմանադրական նորմեր

> Մասնավոր և հատկապես՝ պետական կառույցներին բնորոշ է հսկայական իներցիան՝ ստատուս-քվոյի հարկադրանքը: Միայն իրական կամ թվացյալ ճգնաժամն է, որ իրական փոփոխության է հանգեցնում: Երբ այդ ճգնաժամը վրա է հասնում, ձեռնարկվող գործողությունները կախված են լինում հասարակությունում տարածված գաղափարներից: Հենց դա էլ, իմ կարծիքով, մեր հիմնական գործառույթն է. առկա քաղաքականությունների այլընտրանքներ մշակել, դրանք գործուն և պատրաստի վիճակում պահել այնքան ժամանակ, մինչև քաղաքական տեսանկյունից անհնարինը քաղաքական տեսանկյունից անխուսափելի դառնա:[(83)]
>
> **— Միլթոն Ֆրիդման, 1976թ. Նոբելյան մրցանակի դափնեկիր**

Որո՞նք են Մաս 3-ի հիմնական գաղափարները: Առաջին. տնտեսական վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ մենաշնորհը, հանրային բարիքը և արտաքին ազդեցությունները շուկայի այն խնդիրներն են, որոնք սեփական շահը հետապնդող անհատներին անարդյունավետ գործողությունների են դրդում: Շուկայի այս ձախողումները նպաստում են, որ պետության միջամտության արդյունավետությունը բարձրանա, սակայն դա երաշխավորված չէ:

Քաղաքական բաշխումը, եթե նույնիսկ ժողովրդավարական ձևով է իրականացվում, տնտեսության կազմակերպման այլընտրանքային ձև է և ունի իր առավելություններն ու թերությունները, ինչպես շուկաները: Շուկայի նման՝ պետական կառավարումը ևս ձախողվում է: Ինչպես արդեն քննարկել ենք, պետական կառավարման ձախողումը դրսևորվում է հետևյալ երևույթներով.

- Ընտրողները չունեն իրազեկված ընտրություն կատարելու խթան:
- Երբ պետությունը դուրս է գալիս անհատների իրավունքները

պաշտպանելու իր իրավասության սահմաններից և ակտիվորեն ներգրավվում է սահմանափակ ռեսուրսները բաշխելու գործընթացում, ընտրված քաղաքական գործիչների մոտ ստեղծվում է լավ կազմակերպված շահերի խմբերի հայացքները հաշվի առնելու խթան:

- Քաղաքական ֆավորիտիզմը վատնողական վարձքի հայտ փնտրելու համար բարենպաստ միջավայր է ստեղծում:
- Քաղաքական գործընթացը դառնում է ոչ հեռանկարային (հաճախ պլանավորվում է մինչև հաջորդ ընտրությունը), որի արդյունքում պետությունը չափից մեծ պարտք և չֆինանսավորվող պարտավորություններ է ստանձնում, որոնք մարելը դժվար է, եթե ոչ անհնար:

Որպեսզի պետությունը տնտեսական բարեկեցության շարժիչ ուժը լինի, քաղաքական մեխանիզմը պետք է ընտրողների, քաղաքական գործիչների և բյուրոկրատների սեփական շահը համաձայնեցնի տնտեսական առաջընթացին: Ինչպե՞ս կարելի է հասնել դրան:

Պարզ է, որ տնտեսական առաջընթացին նպաստող քաղաքական կառուցվածքի համար կարևոր է օրենքի առաջ հավասարությունը և պետական մարմինների լիազորությունների սահմանափակումները: Տարբեր երկրներում ինստիտուցիոնալ կարգավորումները տարբեր են. այնուամենայնիվ, տարբեր երկրների հաջողված (և ձախողված) փորձերից կարելի է դասեր քաղել: Մեծ հաշվով Միացյալ Նահանգների Սահմանադրության հեղինակները ընդհանուր կառուցվածքը ճիշտ են ձևակերպել: Նրանք համակարգի ներսում զսպումների և հակակշիռների մեխանիզմ սահմանեցին, քաղաքական իշխանությունը բաժանեցին օրենսդրական, գործադիր և դատական ճյուղերի: Օրենքները պետք է դիտարկվեին երկու օրենսդիր մարմնի կողմից, որոնք այդ ժամանակ տարբեր և հաճախ հակասող շահեր էին ներկայացնում, իսկ ուժի մեջ մտնելու համար օրենքը պետք է հաստատվեր նախագահի կողմից:

Կենտրոնական կառավարության լիազորությունների

սահմանափակումները ապակենտրոնացված դաշնային համակարգ և պետության առավել ցրված լիազորություններ էին նախատեսում: Հոդված I-ի բաժին 8-ում թվարկվում էին կենտրոնական կառավարության թույլատրելի ֆինանսական լիազորությունները, իսկ մյուս բոլոր լիազորությունները տրված էին նահանգներին և քաղաքացիներին (տասներորդ փոփոխություն): Կոնգրեսը պետք է միասնական հարկ գանձեր՝ «ընդհանուր պաշտպանություն և համընդհանուր բարեկեցություն ապահովելու համար»: Նպատակը հստակ էր. թույլ չտալ, որ դաշնային բյուջեն օգտագործվեր որպես որոշ խմբերի և տարածաշրջանների մյուսների հաշվին առավելություն տալու գործիք:

ԱՄՆ Սահմանադրությունը պաշտպանում էր նաև անհատների սեփականության իրավունքները և կամավոր փոխանակում կատարելու նրանց ազատությունը: Հինգերորդ փոփոխությամբ սահմանվում էր, որ մասնավոր սեփականությունն «առանց արդարացի փոխհատուցման չպետք է բռնագրավվի հանրային օգտագործման նպատակով»: Նահանգներին արգելված էր «պայմանագրերով նախատեսված պարտավորությունը խախտող» օրենքներ (հոդված I, բաժին 10) ընդունել: Թերևս ամենակարևորն այն է, որ նահանգներին չէր թույլատրվում առևտրային արգելքներ սահմանել, որի արդյունքում Ամերիկայի Միացյալ Նահանգները դարձան աշխարհում ազատ առևտրի ամենամեծ գոտին:

Միացյալ Նահանգների Սահմանադրությունը սահմանափակում էր պետության, մասնավորապես դաշնային կառավարության՝ տնտեսությունը քաղաքականացնելու և քաղաքացիների իրավունքները ոտնահարելու հնարավորությունը: Այլ կերպ ասած՝ Սահմանադրությունը խթանում էր, որպեսզի պետությունը գործի ոչ թե պարտադրանքի, այլ համաձայնության հիման վրա: Ինչո՞ւ է դա կարևոր: Մարդիկ հակված են գործել միայն այն ժամանակ, երբ գործարքը փոխշահավետ է: Այսպիսով, թե՛ շուկաներում, թե՛ պետության մակարդակում համաձայնությամբ կատարվող գործողությունները փոխշահավետ կլինեն և հետևաբար՝ կնպաստեն ընդհանուր բարեկեցությանը, այլ ոչ թե կծառայեն որոշ կողմերի շահերին ի

հաշիվ մյուսների:

Ժամանակի ընթացքում պետությունները հաճախ փորձում են ավելի ու ավելի ներխուժել մարդկանց տնտեսական և անձնական կյանք: Այդ պատճառով այսօր շատ երկրներում պետությունը վերահսկում է գրեթե ամեն ինչ, և դրա հետևանքներն ակնհայտ են՝ քաղաքական ֆավորիտիզմ, պետական միջոցների ծախսում՝ ի նպաստ սոսկական շահերի, բյուջեի ահռելի պակասուրդ, չափից շատ կարգավորում, քաղաքական կոռուպցիա և զգալի ազդեցություն մեր կյանքի տարբեր ասպեկտների վրա:

Թե՛ վաղուց հաստատված, թե՛ նոր մշակվող պետական կառուցվածք ունեցող բոլոր երկրների առջև խնդիր է դրված այնպիսի սահմանադրական նորմեր մշակել, որոնք կդրդեն պետությանը ընդհանուր համաձայնության վրա հիմնված գործողություններ ձեռնարկել և քաղաքական գործընթացները կհամաձայնեցնեն տնտեսական առաջընթացի հետ:

Ինչպե՞ս կարելի է դա իրականացնել: Ինչպիսի՞ դրույթներ պետք է պարունակի սահմանադրությունը, որպեսզի խթանի տնտեսական բարեկեցությունը և կայունությունը: Վերը նշված վերլուծություններից ուղղակիորեն մի քանի առաջարկ է բխում: Գուցե քննարկման արժանի այլ կարծիքներ լինեն, սակայն մեր կարծիքով ինչպես տնտեսական մեխանիզմները, այնպես էլ գործնական հետազոտությունները հիմնվում են ստորև նկարագրված ընդհանուր սկզբունքների վրա, որոնք կնպաստեն պետության արդյունավետ աշխատանքին և կխթանեն տնտեսական առաջընթացը:

Բարեկեցության սահմանադրական սկզբունքները

Ա. **Ապակենտրոնացում, որի դեպքում տնտեսական քաղաքականության որոշումները հնարավորության սահմաններում ընդունվում են կառավարության այն**

մակարդակում, որն ամենամոտն է դրանց ազդեցությունը կրող մարդկանց:

Այս սկզբունքը, որը երբեմն **սուբսիդիարություն (լրացուցչություն)**[(?)] են անվանում, սահմանված է Միացյալ Նահանգների Սահմանադրության 10-րդ փոփոխությամբ, համաձայն որի. «Սահմանադրությամբ Միացյալ Նահանգներին չվերապահված կամ Նահանգներին չարգելված լիազորությունները համապատասխանաբար Նահանգներին կամ քաղաքացիներին են վերապահվում»: Համաձայն 1992թ. Մաաստրիխտի պայմանագրի՝ սուբսիդիարությունը նաև «Եվրոպական Միության իրավունքի ընդհանուր սկզբունք է»: 2009թ. Լիսաբոնի պայմանագրի փոփոխությամբ սահմանվել է հետևյալը. «սուբսիդիարության սկզբունքի համաձայն՝ իր բացառիկ իրավասության մեջ չմտնող ոլորտներում Եվրամիությունը գործում է միայն այն դեպքում, երբ անդամ երկրները չեն կարող բավարար չափով իրագործել առաջարկված գործողության նպատակները կենտրոնական, տարածաշրջանային կամ տեղական մակարդակներում...»

Սուբսիդիարության տրամաբանությունը բխում է տարբեր աղբյուրներից: Եթե կառավարության և քաղաքացիների միջև ուղղակի կապը ոչ թե պետական (կամ ենթապետական), այլ ավելի շուտ տեղական մակարդակում է, դա թույլ է տալիս ավելի լավ բացահայտել քաղաքացիների կարիքներն ու ցանկությունները: Ինչպես արդեն քննարկել ենք, տեղական ինքնակառավարման մարմինների միջև մրցակցությունը քաղաքացիներին ավելի լավ սպասարկելու խթաններ է ստեղծում: Ընդհանուր խնդիրները լուծելու նպատակով քաղաքացիների տեղական խմբերի համար խթաններ կիրառելու արդյունքում տարբեր վարչական միավորների կողմից խնդիրների լուծման համար օգտագործվող մոտեցումների բազմազանությունը կմեծացնի հավանականությունը, որ

կառավարման այլ մարմիններ արդյունավետ քաղաքականություններ կբացահայտեն և կընդունեն:

«Սուբսիդիարության» գաղափարը մարդիկ հասկացել են դեռևս նախքան եզրույթի լայնորեն գործածության մեջ մտնելը, երբ քսաներորդ դարի սկզբին Հռոմի Պիոս 11-րդ պապն այն գործածեց իր Quadragesimo anno («Քառասուներորդ տարի») կոնդակում: Ուսումնասիրելով տասնիններորդ դարի սկզբի Ամերիկան՝ Ալեքսիս դե Թոքվիլը հետևյալ եզրահանգումն է արել.

> Ապակենտրոնացումը ոչ միայն վարչական արժեք, այլև քաղաքացիական կարևորություն ունի, քանի որ մեծացնում է քաղաքացիների՝ պետական հարցերով հետաքրքրվելու հնարավորությունները, թույլ է տալիս նրանց սովորել օգտագործել ազատությունը: Եվ այս տեղական ակտիվ, զգուշություն պահանջող ազատությունների կուտակումից ծնվում է կենտրոնական կառավարության պահանջների ամենաարդյունավետ հակակշիռը, եթե նույնիսկ այն սատարվեր անկողմնակալ, կոլեկտիվ կամքի կողմից:[(84)]

Բ. Զսպումների և հակակշիռների համակարգ, որը պետական իշխանությունը հստակորեն բաժանում է անկախ մարմինների միջև

Պետական իշխանությունը, որպես կանոն, գործունեության երեք ուղղություն ունի.

i. Օրենսդիր իշխանություն, որն օրենքներ է սահմանում
ii. Գործադիր իշխանություն, որը կազմակերպում է օրենքների կիրառումը

iii. Դատական իշխանություն, որը մեկնաբանում է օրենքները

Սակայն այս երեք հիմնական գործառույթները բազմաթիվ ինստիտուցիոնալ մեխանիզմներով են կարգավորվում: Եթե անտեսենք միապետությունները, բռնատիրությունները և ռազմական խունտաները (որոնք կարող են ավելի ժողովրդավարական ռեժիմների կողմեր ունենալ, սակայն իրականում ղեկավարվում են մեկ անձի կամ փոքր խմբի կողմից), այս համակարգերի հիմնական տեսակները կարելի է հետևյալ կերպ դասակարգել.

i. **Խորհրդարանային.** այս համակարգում գործադիր իշխանությունը պատկանում է խորհրդարանի կողմից ընտրված առաջնորդին («վարչապետ»), և խորհրդարանը վարչապետի միջոցով ընտրում է կառավարության կազմը: Նման համակարգերում վարչապետը գործում է խորհրդարանի կամքով, և նրա լիազորությունները ցանկացած պահի կարող են դադարեցվել: Նման երկրները կարող են պետության ֆիգուրատիվ ղեկավար (օրինակ՝ միապետ, ինչպիսին Անգլիայի թագուհին է) կամ սահմանափակ լիազորություններով նախագահ (ինչպես Գերմանիայում է) ունենալ:
ii. **Նախագահական.** այս համակարգում գործադիր իշխանությունն ընտրվում է անմիջապես ընտրողների կողմից և նշանակում է իր կառավարության կազմը, որը սովորաբար հաստատվում է միայն օրենսդիր մարմնի կողմից: Նման համակարգի վառ օրինակ է ԱՄՆ-ը:
iii. **Կիսանախագահական կամ խառը.** այս համակարգում ընտրողներն ընտրում են նախագահին, որը սահմանափակ, բայց կարևոր լիազորություններ ունի, իսկ նախարարների կաբինետը հաշվետու է խորհրդարանին: Նման համակարգ

կարելի է տեսնել Ֆրանսիայում:

Խորհրդարանական համակարգերն ուսումնասիրելիս կարևոր են որոշակի ինստիտուցիոնալ գործոններ: Արդյո՞ք ընտրություններն անցկացվում են փոքր տարածքներում, որտեղ մեկ անդամ է ընտրվում, թե ավելի մեծ ընտրատարածքներում, որտեղ մեկից ավելի անդամներ են ընտրվում: Բազմամանդատ ընտրատարածքների դեպքում արդյո՞ք մանդատները հավաքած ձայների տոկոսային հարաբերակցությամբ են բաշխվում, և նվազագույնը քանի՞ ձայն է անհրաժեշտ օրենսդիր մարմնում ներկայություն ապահովելու համար:

Հետկոմունիստական անցումային երկրների մեծ մասը (մոտ 60%-ը) խառը համակարգն է ընդունել: Երկրների 30%-ում գործում է խորհրդարանական, իսկ մնացածում՝ նախագահական համակարգ: Ժամանակի ընթացքում որոշ երկրներ, այդ թվում՝ Վրաստանը (2004թ.), Չեխիայի Հանրապետությունը (2012թ.) և Հայաստանը (2015թ.) փոխել են իրենց կառավարման համակարգերը: Ընդ որում, խառը համակարգն ունեցող երկրներում նախագահի լիազորությունները խիստ տարբեր էին: Նախագահի և խորհրդարանի լիազորությունները հատկապես հաճախ են վերանայվել Ուկրաինայում՝ 1994թ., 1996թ., 2004թ., 2010թ. և 2014թ.: Իշխանության հիմնական ինստիտուտների նման անկայունությունը ներդրողների համար զգալի բարդություններ է ստեղծում պլանավորման գործընթացում:

Թեև պետության կառավարման վերոնշյալ ձևերն իրենց առավելություններն ու թերություններն ունեն, հետազոտությունը ցույց է տալիս, որ նախագահական համակարգերը սովորաբար կառավարության առավել փոքր կազմ են ունենում: Դա կարող է լինել այն պատճառով, որ պետության կառավարման խորհրդարանային համակարգերը հիմնականում կոալիցիոն կառավարություններ են, որտեղ բազմաթիվ կուսակցություններ կառավարությանը սատարելու

դիմաց իրենց ընտրողների շահերի ու առաջնահերթությունների պահանջներ են ներկայացնում: Մյուս կողմից, ողջ աշխարհում խորհրդարանական համակարգ ունեցող երկրները թերևս ավելի արագ են զարգանում, քան նախագահական համակարգ ունեցող երկրները: Սակայն հետկոմունիստական երկրներում նախագահական համակարգերը թերևս մեկ այլ թերություն ունեն՝ իշխանության կենտրոնացման միտում՝ ընդհուպ մինչև լոկ ժողովրդավարության շղարշով ավտորիտար պետության վերածվելը: Տնտեսագետներ Ռոջեր Մայերսոնը, Ժերար Ռոլանդը և Տիմոֆեյ Միլովանովը հետկոմունիստական երկրների համատեքստում պետության կառուցվածքի տարբեր ձևերի առավելությունների ու թերությունների հիանալի վերլուծություն են կատարել:[(85)]

Ընթերցանության նյութ՝
«Ինչո՞ւ է անհրաժեշտ Ուկրաինայում սահմանադրական բարեփոխումներ իրականացնել»

Ռոջեր Մայերսոնը, որին 2007թ. տնտեսագիտության ոլորտում նոբելյան մրցանակ է շնորհվել, զսպումների և հակակշիռների կոնցեպտի հիման վրա մի գործնական կառուցվածք է մշակել: Հաշվի առնելով անցումային տնտեսությամբ երկրներում առկա կոռուպցիայով պայմանավորված ահռելի խնդիրները՝ տրամաբանական լուծում կարող է լինել կառավարության գործունեության պատասխանատվության սահմանազատումը հանցավոր գործունեության հետաքննության և դատական քննության պատասխանատվությունից: Առաջինը կարելի է վերագրել վարչապետին, իսկ վերջինը՝ նախագահի աշխատակազմին: Տարանջատման հիմքում ընկած է այն հիմնական սկզբունքը, որ նույնիսկ կայացած դատաիրավական համակարգում (բայց

հատկապես ժողովրդավարության ուղի բռնած երկրներում) կոռուպցիոն գործողությունները հետաքննող անկախ իշխանական մարմնի առկայությունն զգալիորեն նվազեցնում է նման դերակատարների՝ արդարադատությունը խախտելու հնարավորությունը:

Գ. Անկախ դատական իշխանություն

Դատավորների նշանակումները վերահսկելը կարևոր է, սակայն միայն այդ գործոնի շնորհիվ չէ, որ դատաիրավական համակարգը զսպումների ու հակակշիռների գործառույթ է կատարում: Տնտեսագիտական հետազոտությունները բազմիցս ցույց են տվել, որ դատաիրավական համակարգի անկախությունը տնտեսական բարեկեցության կարևոր գործոն է: Հստակեցնենք, որ «անկախություն» ասելով՝ նկատի ունենք իրական անկախություն (դե ֆակտո կամ փաստացի անկախություն), այլ ոչ միայն այն, որը ձևականորեն գրված է օրենքում, որից սակայն կարելի է խուսափել (դե յուրե կամ օրենքով անկախություն):[(86)] Նման դատաիրավական համակարգի կայացմանը նպաստող սկզբունքները հետևյալն են.

i. **Իշխանության բաժանում:** Դատաիրավական համակարգը չպետք է որևէ կապ ունենա քաղաքական կուսակցությունների, հատկապես՝ իշխող կուսակցության հետ, իսկ գործադիր իշխանության հետ կապը պետք է անվտանգության, ֆինանսական և վարչական հարցերով սահմանափակի:
ii. **Վարձատրության ապահովում:** Դատավորների աշխատավարձը պետք է ֆիքսված և ապահով լինի:
iii. **Երաշխավորված պաշտոնավարում մինչև թոշակի անցնելը կամ լիազորությունների ժամկետի ավարտը:** Դատավորների լիազորությունները պետք է դադարեցվեն կամ

կասեցվեն միայն «անաշխատունակության» պատճառով, կամ եթե «վարքագիծը համատեղելի չէ պարտականությունների պատշաճ կատարման հետ»: Այդպիսի վարքագիծ կարող էին լինել այնպիսի երևույթներ, ինչպիսին կաշառակերությունն է:

iv. **Դռնբաց դատական նիստեր:** Հանրությունը պետք է դատական նիստի ընթացքում ցանկացած պահի դատարան մտնելու իրավունք ունենա, իսկ դատական որոշումները պետք է հասանելի լինեն հանրությանը: Լրատվամիջոցներին լուսաբանման վերաբերյալ ուղեցույցները և սկզբունքները պետք է առավելագույն ազատություն պարունակեն՝ դատական գործերի արդարացիությունն ապահովելու համար:

v. **Օրենքի մասին հանրությանն իրազեկելու պահանջ:** Նույնիսկ ակտիվ և հետաքրքրված քաղաքացիները չեն կարող քաղաքական առաջնորդներին և պետական մարմիններին ստիպել պատասխանատվություն կրել իրենց գործողությունների (կամ անգործության) համար, եթե չգիտեն, թե իրականում որոնք են տեղական և միջազգային օրենքների պահանջները:

vi. **Դատավորների ընտրության արդար գործընթաց:** Դատավորներին պետք է ընտրել մարդկանցից, որոնք «համապատասխան մասնագիտություն և որակավորում ունեն», «բարեխիղճ» և «ունակ» են, և պետք է ընտրել առանց խտրականության:

Այս վերջին սկզբունքը պետք է կիրառվի անկախ նրանից՝ դատավորն ընտրվում է, թե նշանակվում: Ավելին, հիմնականում անիրազեկ ընտրողների կողմից դատավորների ընտրությունը կարող է լուրջ խնդիրներ առաջացնել, եթե հաշվի առնենք պատշաճ արդարադատություն ապահովելու բարդ պահանջները և այն փաստը, որ դատավորները չպետք է փորձեն քաղաքականությամբ

զբաղվել:

Դ. Անկախ կենտրոնական բանկ

Ի թիվս բազմաթիվ առավելությունների՝ ժողովրդավարական համակարգի թերություններից մեկն այն է, որ ընտրապայքարին մասնակցած քաղաքական գործիչները կարող են որոշումներ կայացնել, որոնք ընթացիկ օգուտներ են ստեղծում, սակայն ապագայում, երբ այդ քաղաքական գործիչներն այլևս չեն պաշտոնավարում, մեծ ծախսեր են առաջացնում: Այս կարճաժամկետ հեռանկարը կարող է բարձր պետական ծախսերի հանգեցնել՝ առանց այդ ծախսերն իրականացնելու նպատակով հարկերի բարձրացման: Բախվելով այս երկընտրանքին՝ քաղաքական գործիչները հաճախ տրվում են իրենց ծախսերը փակելու համար կենտրոնական բանկին փող տպել պատվիրելու գայթակղությանը: Ինչպես տեսանք Մաս 2-ի Բաղադրիչ 5-ում, փողի զանգվածի ավելացումը բերում է գնաճի մակարդակի բարձրացման կամ նույնիսկ գերգնաճի: Տեսությունը և անցյալի փորձը ցույց են տալիս, որ խթանները փոխելու և ապագայի պլանավորումը դժվարացնող անորոշություններ ստեղծելու պարագայում նման գնաճը դանդաղեցնում է տնտեսական աճը և հետագայում նվազեցնում քաղաքացիների բարեկեցության մակարդակը: Երբ կենտրոնական բանկերն անկախ են և կարող են դիմակայել քաղաքական գործիչների ճնշումներին, արդյունքում պահպանվում է գների ցածր մակարդակը և կայունությունը, իսկ աճի տեմպերն արագանում են:

Ե. Սեփականության իրավունքների պաշտպանություն

17-րդ դարի վերջում փիլիսոփա Ջոն Լոքը պնդում էր, որ մասնավոր

սեփականությունն ունենալու և օգտագործելու իրավունքը «բնական իրավունք» է, և որ «սեփականության պահպանումն» այն «մեծագույն ու գլխավոր նպատակն է», որի համար մարդիկ կառավարություններ են ստեղծել: Գրեթե յուրաքանչյուր երկրի սահմանադրություն սեփականության պաշտպանության մասին դրույթ է պարունակում: Բերենք օրինակներ.

i. Հիմնարար իրավունքների մասին Եվրոպական Միության խարտիան, որը սահմանում է, որ. «Յուրաքանչյուրն օրինական ձևով ձեռք բերած սեփականություն ունենալու, օգտագործելու, տնօրինելու և այն ժառանգաբար փոխանցելու իրավունք ունի»:
ii. Միացյալ Նահանգների Սահմանադրության մեջ նշված է հաճախակի մեջբերվող հետևյալ սահմանումը. «Ոչ ոք չպետք է ... զրկվի կյանքից, ազատությունից կամ սեփականությունից՝ առանց օրենքով սահմանված կարգի, մասնավոր սեփականությունը չպետք է վերցվի հանրային օգտագործման նպատակով՝ առանց արդար փոխհատուցման»:
iii. Ռուսաստանի Դաշնության Սահմանադրությունն էլ ավելի հստակ սահմանում է պարունակում. «Մասնավոր սեփականության իրավունքը պետք է պաշտպանվի օրենքով: Յուրաքանչյուրը պետք է ունենա սեփականություն ունենալու և այն անձամբ և այլ անձանց հետ համատեղ ունենալու, օգտագործելու և տնօրինելու իրավունք: Ոչ ոք չպետք է զրկվի սեփականությունից՝ բացառությամբ դատարանի որոշմամբ սահմանված դեպքերի: Պետության կարիքների համար սեփականության հարկադիր օտարումը կարող է միայն նախնական և արդարացի փոխհատուցման դեպքում տեղի ունենալ»:

Ցավոք, այս սահմանումներից շատերն իրականում չեն գործում:

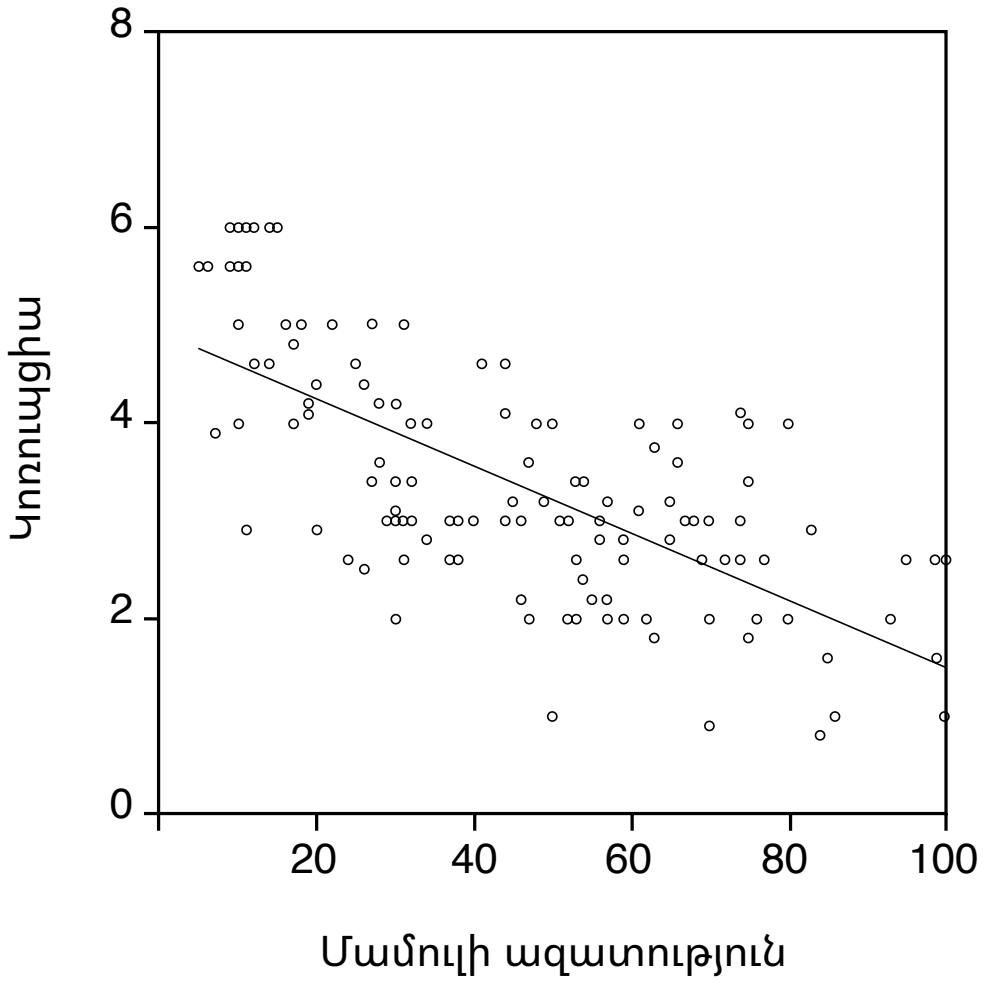
Կառավարությունները հաճախ խախտում են սեփականության պաշտպանության սկզբունքները: «Հանրային շահ», «արդարացի փոխհատուցում» կամ «բավարար փոխհատուցում» արտահայտությունները կարելի է տարբեր կերպ մեկնաբանել: Կառավարությունը հաճախ կանոնակարգեր է օգտագործում մասնավոր սեփականությունն առանց փոխհատուցման վերցնելու կամ վերահսկելու համար, նույնիսկ եթե սեփականատերը ոչ ոքի իրավունքը չի խախտել: Դատարանները հիմնականում թույլատրել են մասնավոր սեփականություն բռնագրավել, եթե օրենսդիր մարմինը համարել է, որ գործողությունը բխել է «հանրային շահից», կամ որ բռնագրավման արդյունքում սեփականատերը իր սեփականությունն օգտագործելու բոլոր ձևերից չէ, որ զրկվում է: Սեփականության դե ֆակտո բռնագրավումը (առանց սեփականության իրավունքից զրկելու՝ սեփականության տարբեր կիրառումներից զրկելը) հատկապես խնդրահարույց է: Ի՞նչ իմաստ ունի ունենալ, օրինակ, ափամերձ «սեփականություն», եթե կա կանոնակարգ, որն արգելում է այդ սեփականության տարածքում կառուցապատում իրականացնելը:

Կարճ ասած՝ տնտեսական աճը խթանելու համար սեփականության իրավունքները պարզապես օրենքով կամ նույնիսկ սահմանադրությամբ ամրագրելը բավարար չէ: Նման իրավունքները պետք է հուսալիորեն պաշտպանված լինեն, որպեսզի պոտենցիալ ներդրողներին վստահություն ներշնչեն: Տնտեսագիտական հետազոտությունը ցույց է տվել, որ սեփականության իրավունքների ազդեցությունը տնտեսական աճի վրա շատ ավելի մեծ է, երբ այն համատեղվում է դատաիրավական համակարգի անկախության և պետական կառուցվածքում զսպումների ու հակակշիռների ավելի բարձր մակարդակի հետ:

Զ. Խոսքի և մամուլի ազատության երաշխիքներ

Ինչպես արդեն քննարկել ենք, թեև պետության կառուցվածքում զսպումների և հակակշիռների համակարգի առկայությունը կարևոր է, այն պետք է լրացվի արտաքին վերահսկողությամբ: Սա հատկապես վերաբերում է «կոռուպցիոն համաձայնություն» կոչվող երևույթին, երբ օրենքի առաջ պատասխանատու են և՛ կաշառք վճարողը, և՛ ստացողը, որը զգալիորեն բարդացնում է ապացույցներ ձեռք բերելը, քանի որ մասնակիցներից ոչ մեկը մյուսին մատնելու խթան չունի: Ճիշտ է՝ ավելի մանրամասն վիճակագրական վերլուծություններ կան, սակայն ստորև ներկայացված գծապատկերից պարզ երևում է ազատ մամուլի և պետության ընդհանուր արդյունավետության (և դրանով պայմանավորված տնտեսական աճի) միջև կապը: Զարմանալի չէ, որ ավտորիտար պետությունում լրագրողները վերահսկվելու, ձերբակալվելու և նույնիսկ սպանվելու սպառնալիքի տակ են:

Գծապատկեր 22. Մամուլի ազատությունը նվազեցնում է կոռուպցիան

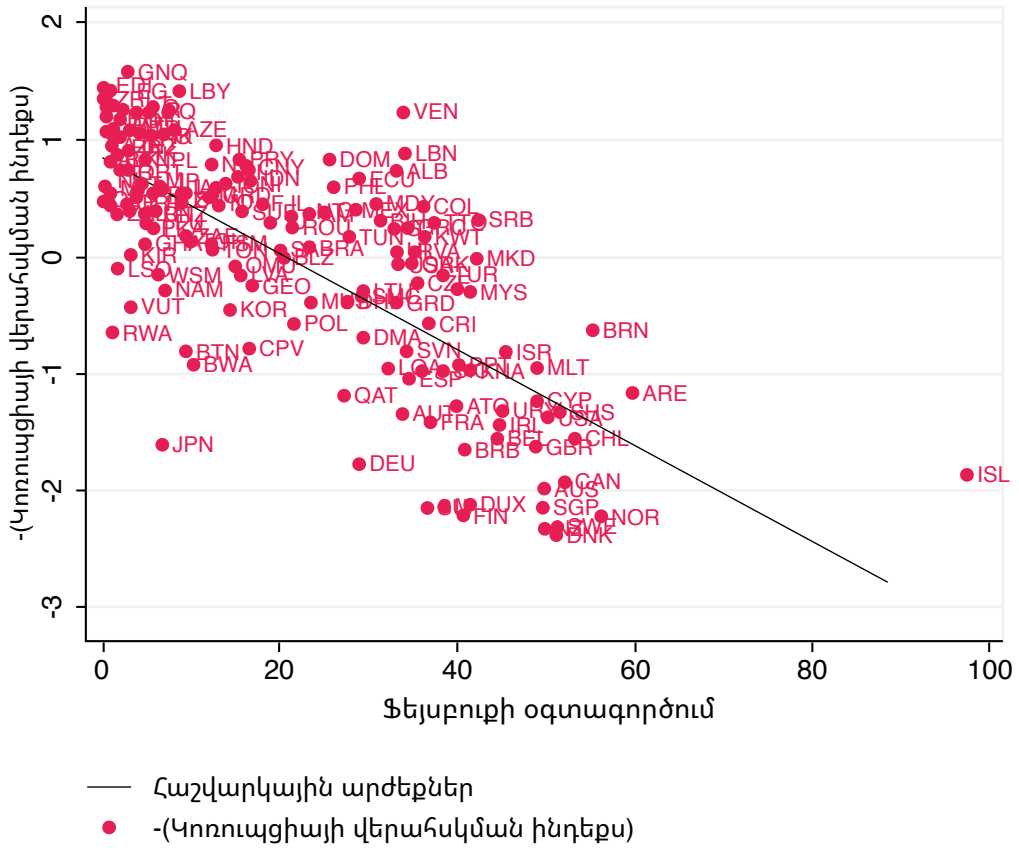


Աղբյուր՝ «Aymo Brunetti, Beatrice Weder, "A free press is bad news for corruption", Journal of Public Economics, (2003), 87 (7): 1801-1824, 10.1016/S0047-2727(01)00186-4.»:

Անցած 20 տարվա տեխնոլոգիական առաջընթացի շնորհիվ զգալիորեն մեծացել է քաղաքացիների՝ կառավարությանը վերահսկելու և կառավարությունից հաշվետվողականություն

պահանջելու հնարավորությունը: Ստորև ներկայացված պարզ գծապատկերը կրկին ցույց է տալիս համացանցի օգտագործման և կոռուպցիայի ցածր մակարդակի միջև ակնհայտ կապը (Ֆեյսբուքն օգտագործվել է ընդամենը որպես սոցիալական կայքի օրինակ).

Գծապատկեր 23. Սոցիալական մեդիան նվազեցնում է կոռուպցիան



Աղբյուր՝ «C.K. Jha, & S. Sarangi "Does social media reduce corruption?" Information Economics and Policy, Volume 39 (June, 2017): 60-71.»:

«Չինաստանի մեծ ֆայրվոլը» Չինաստանի հասարակությանը վերահսկելու հարցում ակնհայտորեն մեծ դեր է խաղում: Ակնհայտ է նաև տնտեսության անցումային փուլում գտնվող բազմաթիվ երկրներում սոցիալական մեդիայի դերը, քանի որ այն քաղաքացիներին թույլ է տալիս բողոքել և պետությունից պահանջել հաշվետու լինել իրենց: Նմանատիպ օրինակներ են 2018թ. գարնանը Հայաստանում տեղի ունեցած #ՄերժիրՍերժին և 2013-2014թթ. Ուկրաինայում տեղի ունեցած Եվրոմայդանը:[87]

Մամուլի ազատությունը միայն ԶԼՄ-ներին չճնշելը կամ լրագրողներին չսպառնալը չէ: Պետական վերահսկումը և հեռուստատեսությունը քարոզչության նպատակով օգտագործելը շատ երկրներում դեռևս խնդիր է: Եվս մեկ անհանգստացնող միտում է հարուստ քաղաքական գործիչների կողմից թերթերի սեփական հրատարակչություն, հեռուստաալիքներ և ռադիոկայաններ գնելը: Եթե մասնավոր սեփականատերերի գործերին միջամտելը միշտ կասկածելի է, ապա այս ոլորտում ողջամիտ պետական քաղաքականությամբ կարելի է սահմանափակումներ մտցնել:

Է. Տեղաշարժման ազատություն, ներդրումներ և առևտուր

Անհատների՝ բիզնեսում մրցակցելու և կամավոր փոխանակման գործարքներում ներգրավվելու ազատությունը տնտեսական ազատության և առաջընթացի անկյունաքարն է: Գների վերահսկումը, ձեռնարկատիրական և մասնագիտական գործունեություն ծավալելու ճանապարհին հանդիպող խոչընդոտները, միջսահմանային մակարդակում ապրանքների ու ծառայությունների փոխանակումը սահմանափակող օրենքները և առևտրի սահմանափակման պետական այլ կարգավորումներ արդյունավետ տնտեսական քաղաքականություն չեն համարվում: Մասնագիտական արտոնագրումը, այսինքն մասնագիտական գործունեության,

օրինակ, մազ հյուսելու համար պետության թույլտվությունը պահանջելը, լուրջ հակամրցակցային գործիք է, որը սահմանափակում է աշխատանքային հնարավորությունները, այդ թվում՝ հասարակության ոչ այնքան ունևոր անդամների համար: Բնակչությանը պաշտպանելու ավելի նախընտրելի տարբերակ է հավաստագրումը (այն անձի ուսուցման մասին տեղեկություն է տրամադրում, սակայն սպառողներին ուսուցման պատեհությունը գնահատելու ազատություն է տալիս): Հավաստագրման միջոցով գնորդները տեղեկություն են ստանում, որն իրենց թույլ է տալիս ճիշտ ընտրություն կատարել, իսկ ուրիշներին չի խանգարում ապացուցել, որ իրենք ունակ մատակարարներ են: Մինչդեռ արտոնագրումն օգտագործվում է առևտուրը սահմանափակելու և գործող մատակարարների համար մենաշնորհային դիրք ապահովելու համար:

Առևտրի ազատությունը մարդու հիմնարար իրավունքն է, ինչպես և խոսքի ազատությունը և դավանանքի ազատությունը: Քաղաքացիները պետք է կարողանան լավագույն պայմաններն առաջարկող ցանկացած անձի հետ ազատորեն առուվաճառքի գործարքի մեջ մտնել, նույնիսկ եթե առևտրային գործընկերը մեկ այլ երկրում է ապրում:

Փոխադարձ ազատ առևտուրը (երբ երկու գործընկերն էլ կարող են ազատորեն միմյանց հետ առևտուր անել) անկասկած շահավետ է, սակայն, որքան էլ զարմանալի է, տնտեսագետների կարծիքով փոխադարձության գործոնն էական չէ: Եթե պետությունը վերացնի ապրանքների ազատ ներմուծման արգելքները, ապա անկախ իր առևտրային գործընկերների իրականացրած առևտրային քաղաքականությունից՝ դա գրեթե միշտ կբարելավի քաղաքացիների կյանքը: Նման «միակողմանի ազատ առևտրի» տրամաբանությունն արտացոլված է 20-րդ դարի ամենայուրօրինակ և ակտիվ տնտեսագետներից մեկի՝ Ջոան Ռոբինսոնի (1903–83)

մեջբերման մեջ.

> «Եթե նույնիսկ ձեր առևտրային գործընկերը բեռնատար նավերի մուտքը խոչընդոտելու նպատակով իր նավահանգստում քարեր լցնի, ձեր նավահանգստում ևս քարեր լցնելով՝ դուք միայն կտուժեք»:

Հանրային քննարկումներում առևտրի ազատության, տեղաշարժման ազատության և ներդրումների ազատության թեմաները հաճախ որպես առանձին թեմաներ են դիտարկում: Դա սխալ է: Եթե որևէ երկրում աշխատողներին ավելի քիչ են վճարում, քան մեկ այլ երկրում, ապա բոլոր երեք ազատություններն էլ գործի կդրվեն: Աշխատողները կփորձեն ավելի բարձր աշխատավարձ վճարող երկրներ արտագաղթել, իսկ ներդրողները կգան ավելի ցածր աշխատավարձով երկրներ, որպեսզի օգտվեն էժան աշխատուժի առավելություններից, քանի որ այդ աշխատուժի արտադրած ապրանքները համաշխարհային շուկայում ավելի ցածր գին կունենան: Այս ազատություններից որևէ մեկի սահմանափակումը միայն կմեծացնի մյուսների վրա ճնշումը:

Ը. Արտաքին հենակետերի օգտագործում

Տնտեսապես գրագետ ընտրողները ծախսերը և օգուտները համեմատելով են որոշումներ կայացնում: Քաղաքական գործիչները, ինչպես արդեն քննարկել ենք, հաճախ շատ կարճաժամկետ հեռանկարներ են ունենում (մինչև հաջորդ ընտրությունները): Այս հակասությունը դժվարություններ է ստեղծում և թույլ չի տալիս այնպիսի քաղաքականություններ ընդունել, որոնք կարող են ընթացիկ ծախսեր պահանջել՝ ավելի մեծ և երկարաժամկետ օգուտներ ապահովելու համար: Ժամանակային այս

անհամապատասխանությունը բերում է նրան, որ քաղաքական գործիչները խուսափում են նման պարտավորություններ ստանձնելուց: Բացի այդ, սոսկական շահերի խմբերը կարող են ճնշում գործադրել նաև ղեկավար օղակների վրա, որպեսզի վերջիններս հօգուտ նեղ շրջանակի քաղաքականություններ ընդունեն՝ լայն հանրության հաշվին:

Լուծումներից մեկը կարող է լինել այն, որ հեռատես ղեկավարները սահմանափակեն ճնշմանն արձագանքելու իրենց հնարավորությունը՝ անդամակցելով որևէ միջազգային կազմակերպության, որին անդամակցելու կամ անդամությունը շարունակելու պայման է արդյունավետ քաղաքականության իրականացումը: Բազմաթիվ նման կազմակերպություններ կան: Եվրոպական Միությունը (ԵՄ) պահանջում է բյուջեի նվազագույն պակասուրդ ունենալ և սահմանափակել պետական պարտքի ընդհանուր չափը: Այն անդամներից պահանջում է նաև ընդհանուր իրավական նորմեր (այսպես կոչված՝ acquis communautaire) ընդունել: Թեև ԵՄ քաղաքականություններից որոշները (օրինակ՝ Միասնական գյուղատնտեսական քաղաքականության շրջանակում հատկացվող գյուղատնտեսական սուբսիդիաները) կարող են արդյունավետ չլինել (կամ նույնիսկ հակասել արդյունավետ տնտեսական քաղաքականության սկզբունքներին), դրանք, որպես կանոն, շատ ավելի արդյունավետ են, քան այն քաղաքականությունները, որոնք հետկոմունիստական երկրներից շատերը կարող էին ընդունել ԵՄ անդամության հեռանկար չունենալու դեպքում: ԵՄ անդամության ողջամիտ ակնկալիք ունեցող երկրները մի քանի ցավագին բարեփոխում են իրականացրել, որոնք այդ երկրների քաղաքացիներին ի վերջո օգուտ են տվել:[(88)]

Դրական ազդեցություն կարող է ունենալ նաև այնպիսի կազմակերպությունների անդամ լինելը, ինչպիսիք են ՆԱՏՕ-ն (Հյուսիսատլանտյան դաշինքի կազմակերպությունը), ԱՀԿ-ն (Առևտրի

համաշխարհային կազմակերպությունը), ՄԻԵԴ-ը (Մարդու իրավունքների եվրոպական դատարանը), ՏՀՋԿ-ն (Տնտեսական համագործակցության և զարգացման կազմակերպությունը) և ՆՎԿՄԿ-ն (Ներդրումային վեճերի կարգավորման միջազգային կենտրոնը)։ Արժույթի միջազգային հիմնադրամը (ԱՄՀ) հատկապես կարևոր դեր է կատարում, քանի որ անդամակցելով այդ կազմակերպությանը՝ պետությունները տնտեսական աճը խթանող պետական քաղաքականություններ են իրականացնում։ Երկրները սովորաբար ԱՄՀ-ի օգնությանն են դիմում այն ժամանակ, երբ չափից մեծ պետական ծախսերի արդյունքում արժութային ճգնաժամ է ստեղծվում, և միջազգային ֆինանսական շուկաներն ավելի մեծ պետական պարտք ֆինանսավորելու համար այլևս հասանելի չեն։ Որպես օրինակ կարելի է բերել 2010-2018թթ. Հունաստանի ճգնաժամը։ Միայն ԱՄՀ-ի և Եվրոպական կենտրոնական բանկի կողմից ճնշումը Հունաստանի կառավարությանը ստիպեց անհրաժեշտ բարեփոխումներ կատարել։

Կառավարության գործունեության վրա դրական ազդեցություն կարող են ունենալ նույնիսկ արտաքին վարկանիշները, որոնց համար անդամություն չի պահանջվում։ Օրինակ՝ Վրաստանը հպարտ է, որ Համաշխարհային բանկի «Գործարարությամբ զբաղվելու դյուրինություն» ինդեքսով լավագույն երկրների առաջին տասնյակում է, իսկ նախարարները պատասխանատվություն են կրում այն բարեփոխումների իրականացման համար, որոնք նպաստում են այս վարկանիշի բարձրացմանը։

Մաս 3 Ամփոփում

Վերոնշյալ դրույթները նախատեսված են մասնավոր սեփականության իրավունքների պաշտպանությանը նպաստելու, մրցակցությունը խթանելու, ֆեդերալիզմը ամրապնդելու և պետական ծախսերն ու պետական պարտքը վերահսկելու հարցում օգնելու համար՝ միաժամանակ սահմանափակելով քաղաքական գործիչների՝ սոսկական շահերի խմբերին ծառայելու հակումը: Սա դրական քայլ կհանդիսանա՝ ստիպելով, որ կառավարությունը ձևավորվի ոչ թե թալանի, այլ փոխհամաձայնության հիման վրա: Եվս մի կարևոր խնդիր կա: Վերոնշյալ բոլոր առաջարկություններն արդյունք կտան միայն այն դեպքում, եթե քաղաքացիները պահանջեն պահպանել ոչ թե օրենքի տառը, այլ օրենքի ոգին:

Որպես օրինակ կարելի է բերել Գվատեմալայի Սահմանադրությունում կատարած փոփոխությունը, որով փորձ արվեց դատական համակարգում կրճատել կոռուպցիան և թուլացնել քաղաքական գործիչների ու նրանց ընկերների ազդեցությունը դատավորների վրա: Դատավորների ընտրության հարցում մեծ դեր ունեին իրավաբանական ֆակուլտետների դեկանները: Այս «բարեփոխման» արդյունքը, ինչպես և թերահավատներն էին կանխատեսում, դեկանների ընտրության գործընթացում կոռուպցիան եղավ: Նրանք, որ ցանկանում էին դատական համակարգի վրա ազդեցություն ունենալ, սկսեցին դեկանի պաշտոնին հավակնող դասախոսների ընտրարշավները ֆինանսավորել՝ խնջույքներ կազմակերպելով այն ուսանողների համար, որոնք մասնակցում էին դեկանի ընտրությանը: Բացի այդ, աճեց նաև իրավաբանական բուհերի քանակը, որոնցից շատերը գոյություն ունեին միայն թղթի վրա:[(89)]

Ամփոփենք մի նախադասությամբ, որը բազմաթիվ հեղինակների է վերագրվում, սակայն լավագույնս հնչեցվել է Օլդոս Հաքսլի 1956թ. «Չքնաղ նոր աշխարհ» ստեղծագործության ռադիոտարբերակում.

«Ազատության և նույնիսկ ողջ մարդկայնության գինը հավերժ

զգոնությունն է»:

Մաս 2-ում և 3-ում տեղ են գտել հատկապես պետության բարգավաճման թեմաները: Այս գրքի եզրափակիչ բաժնում խոսելու ենք անձնական բարեկեցության մասին՝ դիտարկելով մի քանի գործնական խորհուրդներ, որոնք ձեզ կօգնեն ավելի բարեկեցիկ կյանք ունենալ:

ՄԱՍ 4

Անձնական ֆինանսների տասներկու առանցքային բաղադրիչները

Բաղադրիչներ.

1. Բացահայտեք ձեր համեմատական առավելությունը:
2. Այնպիսի հմտություններ, մոտեցումներ և ձեռներեցական կարողություններ զարգացրեք, որոնք կմեծացնեն արտադրողականությունը և ձեր ծառայություններն ուրիշների համար առավել արժեքավոր կդարձնեն:

3. Կազմեք բյուջե, որպեսզի կարողանաք փողն ավելի արդյունավետորեն ծախսել և պարբերաբար խնայողություններ անել:
4. Ներդրում մի՛ կատարեք մի բանի մեջ, որի շահագործման ժամկետը գումարի մարման ժամկետից ավելի կարճ է:
5. Փողն ավելի ողջամիտ ծախսելու երկու եղանակ կա. խուսափե՛ք կրեդիտային քարտի պարտքերից և օգտագործած ապրանքներ ձեռք բերեք:
6. Սկսեք **խնայողական հաշվին**(?) յուրաքանչյուր ամիս չնախատեսված իրավիճակի կամ «սև օրվա» համար գումար կուտակել:
7. Բարդ տոկոսադրույքը հօգուտ ձեզ օգտագործեք:
8. Դիվերսիֆիկացրեք. դրամական միջոցները մեկ ծրագրի վրա մի կենտրոնացրեք:
9. **Ինդեքսավորվող սեփական կապիտալի փոխադարձ ֆոնդերը**(?) կամ ինդեքսավորվող բորսայական ներդրումային ֆոնդերը (ETF-երը) բոլոր խորհրդատուներից ամենալավը կարող են ձեզ օգնել. ընդ որում մեծ ռիսկի չեք դիմի:
10. Երկարաժամկետ ներդրումների համար բաժնետոմսեր ձեռք բերեք, իսկ եթե փողն անհրաժեշտ է կարճ ժամանակ անց, ավելի շատ պարտատոմսեր կամ կանխիկ փող ձեռք բերեք:
11. Անշարժ գույք ձեռք բերելու, կրթություն ստանալու և ներդրումների վերաբերյալ այլ որոշումներ կայացնելիս այնպիսի քայլեր ձեռնարկեք, որոնք կնվազեցնեն ռիսկը:
12. Ռիսկերը կառավարելու համար օգտվեք ապահովագրությունից:

Ներածություն

Հետխորհրդային երկրների համեմատությամբ Եվրոպական միության անդամ երկրներում եկամտի մակարդակը շատ ավելի բարձր է: Սակայն Արևմտյան Եվրոպայի երկրներում շատ մարդ (իսկ աղքատ երկրներում՝ ավելի մեծ տոկոս) միևնույնն է «ֆինանսական սթրես» է ապրում: Ինչո՞ւ է

այդպես: Բանն այն է, որ ֆինանսական անապահովության պատճառը հիմնականում մեր կատարած ընտրություններն են, այլ ոչ մեր վաստակած եկամուտը:

Եթե ինքներդ չզբաղվեք ձեր ֆինանսներով, ձեր ֆինանսները ձեզնով կզբաղվեն: Ամերիկացի մեծ փիլիսոփա (և բեյսբոլի աստղ) Յոգի Բերան ասել է. «Եթե չգիտես ուր ես գնում, պետք է շատ զգույշ լինես, քանի որ կարող ես տեղ չհասնել[(90)] »: Այլ կերպ ասած՝ մեզնից յուրաքանչյուրը պետք է ծրագիր ունենա: Եթե ծրագիր չունենանք, կարող ենք անցանկալի իրավիճակում հայտնվել: Մաս 4-ում ներկայացված տասներկու բաղադրիչները գործնական ծրագրի հիմնական մասն են կազմում: Դրանք ներկայացնում են իրագործելի առաջարկներ, որոնք կարող եք անմիջապես սկսել իրականացնել, և որոնք կօգնեն ավելի ճիշտ ֆինանսական որոշումներ կայացնել՝ անկախ ձեր տարիքից, եկամտի մակարդակից կամ գիտելիքներից:

Հաճախ անձնական ֆինանսական և ներդրումային որոշումները տնտեսագիտության աշխարհից բավական հեռու են թվում: Բայց այդպես չէ: Ինչպես ներկայացված է Բաղադրիչ 1-ում, համեմատական առավելության սկզբունքը, որը բացատրում է՝ ինչու են երկրները շահում՝ մասնագիտանալով այն գործունեության մեջ, որն ամենալավն են կարողանում անել, բացատրում է նաև, թե ինչու դուք՝ որպես անհատ, կարող եք շահել, եթե մասնագիտանաք այն բաներում, որոնք լավ եք անում, և որոնք բարձր են գնահատվում մյուսների կողմից: Այդպես էլ, երբ խոսքը գնում է ժամանակի ընթացքում բարեկեցության հասնելու մասին, ձեռներեցությունը, ֆինանսական հաշվետվողականությունը, կարիերայի պլանավորումը և կապիտալ ներդրումները (հատկապես մարդկային կապիտալում) անհատների համար նույնքան արժեքավոր են, որքան պետությունների համար:

Այս բաժնում ներկայացված սկզբունքները, խորհուրդները և գործիքները կարելի է չորս ենթակատեգորիայի բաժանել. բաղադրիչներ 1-ը և 2-ը կենտրոնանում են այն հարցի վրա, թե ինչպես կարելի է ավելի շատ վաստակել, բաղադրիչներ 3-ից 6-ը ներկայացնում են, թե ինչպես կարելի է ավելի արդյունավետ կերպով ծախսել եկամուտը և առավելագույն արժեք

ստանալ, բաղադրիչներ 7-ից 10-ը ցույց են տալիս, թե ինչպես կարելի է կատարված ներդրումներից առավելագույն եկամուտ ստանալ, իսկ բաղադրիչներ 11-ը և 12-ը ներկայացնում են ինչպես կառավարել ռիսկերը:

Այստեղ ընդհանուր, գործնական և հասկանալի խորհուրդներ են ներկայացված: Այս խորհուրդները ձեզ ֆինանսների փորձագետ կամ մեկ ակնթարթում միլիոնատեր չեն դարձնի, բայց կօգնեն խուսափել լուրջ ֆինանսական սխալներից: Կան ավելի բարդ և մանրակրկիտ պլաններ: Սակայն կատարյալին ձգտելով՝ հաճախ դրական արդյունքի չես հասնում: Մարդիկ, որոնք կարծում են, որ գերազանց ֆինանսական պլան կազմելու համար բավարար ժամանակ և փորձառություն չունեն, թերևս չկարողանան կիրառել այն պարզ խորհուրդները, որոնք կօգնեն նրանց խուսափել լուրջ ֆինանսական խնդիրներից: Այս բաժնում ներկայացնելու ենք այդպիսի խորհուրդներ:

Կյանքը բաղկացած է ընտրություններից: Մեր նպատակն է զարգացնել ճիշտ ընտրություններ կատարելու ձեր կարողությունը, որպեսզի այդ ընտրությունները ձեզ օգնեն կյանքում առավել հաջողակ լինել: Միացյալ Նահանգների տնտեսագիտության առաջատար դասախոսներից մեկը՝ Ջոն Մորթոնը, նշում է.

> Ուսանողներիս միշտ ասում էի, որ կյանքը վիճակախաղ չէ, ոչ էլ **խաղ՝ զրոյական գումարով**(?): Ձեր հաջողությամբ մեկ ուրիշի հաջողությունը չեք խլի: Ձեր հաջողությունը կախված է ձեր կատարած ընտրությունից, իսկ ընտրությունն իր հետևանքներն ունի:

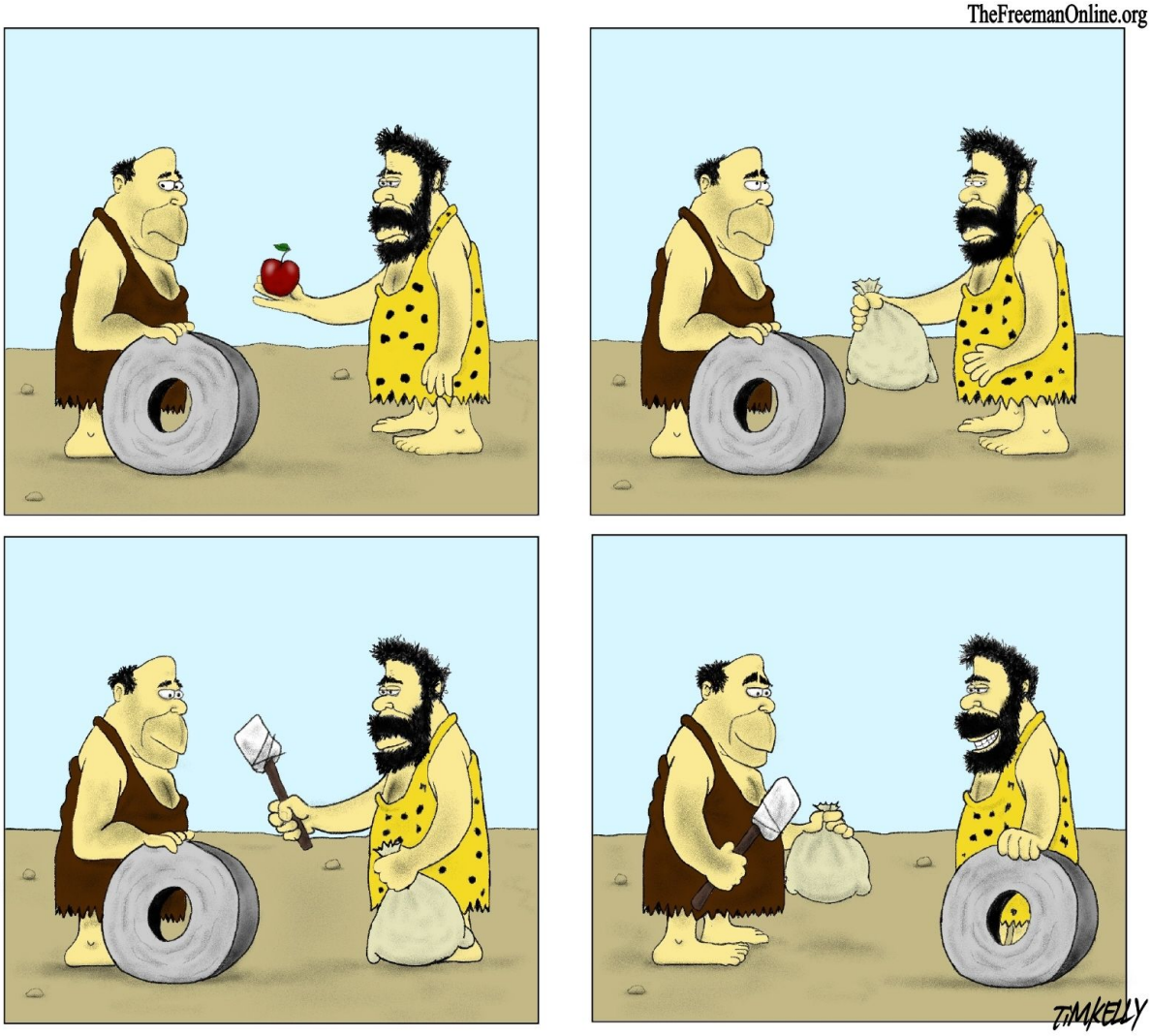
Նախքան ուսումնասիրելը, թե ինչպես կարելի է ավելի լավ ֆինանսական ընտրություններ կատարել և առկա ռեսուրսներից առավելագույն օգուտ ստանալ, ուզում ենք փողի և հարստության կարևորության մասին խոսել: Լավ կյանքը միայն շատ փող աշխատելու մեջ չէ: Երբ խոսքը գնում է երջանկության մասին, այնպիսի ոչ **ֆինանսական**

ակտիվները[(?)], ինչպիսիք են բարեհաջող ամուսնությունը, ընտանիքը, ընկերները, բավարարվածություն պատճառող աշխատանքը, կրոնական համոզմունքները և հետաքրքիր հոբբիները, փողից շատ ավելի կարևոր են։[(91)] Այսինքն, անիմաստ է ապրել՝ միայն փողի ու հարստության մասին մտածելով։

Սակայն, միևնույն ժամանակ, ոչ մի վատ բան չկա, երբ մարդն ավելի մեծ հարստության է ձգտում։ Նեղ իմաստով՝ մեծ հարստության ձգտում են ոչ միայն մարդիկ, որոնք հետաքրքրված են սեփական բարեկեցությամբ։ Օրինակ՝ Մայր Թերեզան կուզենար ավելի մեծ հարստություն ունենալ, որպեսզի ավելի շատ բան կարողանար անել աղքատների համար։ Շատ մարդիկ կան, որոնք ցանկանում են մեծ հարստություն ունենալ, որպեսզի կարողանան կրոնական, մշակութային և բարեգործական կազմակերպություններին նվիրատվություն տալ կամ տարեց ծնողներին օգնելու համար ավելին անել։ Ինչ նպատակներ էլ որ ունենանք կյանքում, դրանք ավելի հեշտ է իրագործել, եթե քիչ պարտք և շատ փող ունենք։ Հետևաբար, մեզնից յուրաքանչյուրը շահագրգռված է ավելի արդյունավետ ֆինանսական որոշումներ կայացնելու հմտություններ ձեռք բերել։

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 4.1

Բացահայտեք ձեր համեմատական առավելությունը



Համեմատական առավելության սկզբունքը շատ հաճախ օգտագործում են բացատրելու համար այն, թե ինչու է միջազգային առևտուրը տարբեր երկրների մարդկանց թույլ տալիս ավելի բարձր կենսամակարդակի հասնել: Ինչպես ներկայացվում է Մաս 1-ի Բաղադրիչ 4-ում, համեմատական

առավելությունների օրենքով նախատեսված մասնագիտացումը առևտրային գործընկերներին թույլ է տալիս մեծացնել արտադրությունը և եկամտի ավելի բարձր մակարդակ ունենալ: Համեմատական առավելության սկզբունքը նույնքան կարևոր է նաև, երբ անհատները մասնագիտական և գործարար հնարավորություններ են դիտարկում:

Ինչպես երկրները, այնպես էլ անհատները կկարողանան եկամտի ավելի բարձր մակարդակների հասնել, եթե մասնագիտանան, այսինքն՝ ջանքերը կենտրոնացնեն այնպիսի բաների վրա, որոնցում համեմատական առավելություն ունեն: Մտածեք, թե ինչպես են փոխկապակցված ձեր հմտություններն ու այլընտրանքային ծախսերը: Մի ծայրահեղություն դիտարկենք. պատկերացրեք, որ բոլոր տեսակի արտադրական գործունեությունները ձեզ մոտ ավելի լավ են ստացվում, քան ուրիշների: Արդյո՞ք դա կնշանակի, որ պետք է փորձեք յուրաքանչյուր գործունեության վրա որոշ ժամանակ ծախսել: Կամ մեկ այլ ծայրահեղություն. ինչ-որ մեկը կարող է ինչ-որ բան մյուսներից ավելի վատ անել: Արդյո՞ք մասնագիտացումը կօգնի այդ մարդուն. չէ՞ որ նա ոչ մի բնագավառում մրցունակ չի լինի: Երկու հարցի պատասխանն էլ բացասական է:

Անկախ ձեր տաղանդից՝ որոշ ոլորտներում ձեր արտադրողականությունը համեմատաբար ավելի բարձր կլինի, քան ուրիշներինը, եթե հաշվի առնենք այլընտրանքային ծախսերը: Համապատասխանաբար, որքան էլ ցածր լինի ձեր արտադրողականությունը, միևնույն է՝ որոշ բաներ ավելի ցածր արժեքով կկարողանաք արտադրել, քան այլ բաներ: Դուք կկարողանաք որոշ ոլորտներում հաջողությամբ մրցակցել և մասնագիտացումից օգուտ կստանաք այն ոլորտներում, որոնցում համեմատական առավելություն ունեք:

Ձեր համեմատական առավելությունը պայմանավորված է ոչ թե ձեր բացարձակ, այլ հարաբերական ունակություններով: Օրինակ՝ Մարկ Ցուկերբերգը՝ Ֆեյսբուքի համահիմնադիրը, ոչ միայն չափազանց հաջողակ նորարար է, գործարար և ձեռներեց, այլև ունի բոլոր այն հատկանիշները, որոնք անհրաժեշտ են հիանալի համակարգչային ծրագրավորող լինելու

համար: Հարվարդի ուսանողական հանրակացարանի իր սենյակում հեղինակավոր սոցիալական ցանցը ստեղծելու համար նրանից պահանջվեցին ծրագրավորման խորը գիտելիքներ և ստեղծագործական միտք: Թեև Ցուկերբերգը բարձր որակավորում ունեցող ծրագրավորող էր, նրա համեմատական առավելությունը, այնուամենայնիվ, Ֆեյսբուք սոցիալական ցանցի նորարարական գործառույթների մշակման մեջ էր կայանում: Համապատասխանաբար, եթե նույնիսկ Ֆեյսբուքում աշխատող համակարգչային ծրագրավորողները Ցուկերբերգի որակավորումը չունեն, նրանց համեմատական առավելությունները, միևնույն է, ծրագրավորման ոլորտում են, այլ ոչ կառավարման (կամ ներդրողների հետ բանակցելու):

Անհատները միշտ կշահեն, եթե իսկապես լավ անեն այն, ինչ ուրիշների համար բարձր արժեք է ներկայացնում: Սրանով է բացատրվում այն հանգամանքը, որ Ցուկերբերգի նման մարդիկ կարողանում են չափազանց մեծ գումարներ վաստակել: Նա 2007թ. ընդամենը 23 տարեկանում դարձավ իր ուժերով հաջողության հասած աշխարհի ամենաերիտասարդ միլիարդատերը:(92)

Որոշ մարդկանց գուցե թվա, թե իրենք վնաս են կրում, երբ գործարք են կնքում նրանց հետ, որոնք իրենցից շատ են վաստակում: Սակայն հիշեք՝ առևտուրը շահեկան է երկու կողմի համար: Ընդհանուր առմամբ, որքան ավելի կայացած ու հարուստ մարդկանց հետ առևտրային հարաբերություններ ծավալեք (այդ թվում՝ որևէ մեկի մոտ աշխատելը), այնքան ավելի կշահեք, քանի որ ձեր ծառայությունը սովորաբար ավելի արժեքավոր է նրանց համար, քան ոչ այնքան կայացած և ոչ հարուստ մարդկանց համար: Օրինակ՝ եթե այս գրքի հեղինակները զվարճանքի ինդուստրիայի գործակալներ լինեին, այլ երաժիշտների փոխարեն հավանաբար կաշխատեին Բյորքի, «Ռոլինգ Սթոունզի» կամ «U2»-ի հետ, քանի որ այդպես հավանաբար ավելի շատ գումար կվաստակեին:

Վատագույն բանը, որ կարող եք անել, ինքներդ ձեզ համոզելն է կամ թույլ տալն ուրիշներին ձեզ համոզել, որ դուք հանգամանքների զոհ եք և այդ պատճառով ի վիճակի չեք հաջողության հասնել ձեր սեփական ջանքերով ու

նախաձեռնությամբ: Որոշ մարդիկ իրենց կարիերան ավելի քիչ առավելություններով են սկսում, քան մյուսները, բայց նույնիսկ քիչ առավելություններ ունեցողները կարող են շատ մեծ հաջողության հասնել, եթե ջանքեր գործադրեն և խելացիորեն գործեն: Դուք ինքներդ պետք է ստանձնեք ձեր կարիերայի զարգացման պատասխանատվությունը և պլանավորեք, թե ինչպես կարող եք լավագույնս զարգացնել ձեր տաղանդները և շուկայական համագործակցությունը օգտագործել ձեր նպատակներին հասնելու համար: Ձեր անձնական հաջողությունը ոչ ոքի այնքան չի հուզում, որքան ձեզ: Եվ ոչ ոք ձեր հետաքրքրությունները, հմտություններն ու նպատակները այնքան լավ չգիտի, որքան դուք:

Մենք սովորաբար կարծում ենք, որ ծախսերը պետք է հնարավորինս ցածր լինեն: Բայց հիշեք՝ ծախսերն արտացոլում են ամենաբարձր արժեքն ունեցող այլընտրանքային հնարավորությունը, որից հրաժարվում ենք որևէ ընտրություն կատարելիս: Այսինքն, որքան գրավիչ են այլընտրանքային հնարավորությունները, այնքան ավելի ծախսատար կլինեն ձեր ընտրությունները: Արդյո՞ք պետք է աշխատել Starbucks-ում և ավելի շատ փող վաստակել քանի դեռ ուսանող ես կամ լրացուցիչ դասընթացի հաճախել և քոլեջի ուսումն ավելի արագ ավարտել: Երկու տարբերակն էլ գրավիչ են: Ավելին, երբ կատարելագործում եք ձեր հմտությունները, և ձեր հնարավորությունները ավելի գրավիչ են դառնում, առկա տարբերակներից ընտրություն կատարելն ավելի ծախսատար է դառնում:

Եվ հակառակը. ձեր ծախսերը ցածր են այն դեպքում, երբ շատ քիչ լավ տարբերակներ ունեք: Օրինակ՝ այս գիրքը կարդալու ծախսը կրճատելու շատ արդյունավետ եղանակ է այս գրքի հետ բանտում հայտնվելը, որտեղ այս գիրքը կարդալը պատերին նայելուց զատ ձեր միակ այլընտրանքային հնարավորությունն է: Սա, իհարկե, վատ գաղափար է: Այն կնվազեցներ մի գործողություն (ըստ մեզ՝ շատ ցանկալի մի բան) անելու ծախսը բազմաթիվ այլ գրավիչ բաներով զբաղվելու ձեր այլընտրանքային հնարավորությունը վերացնելու հաշվին: Ավելի լավ է շատացնել այլընտրանքային հնարավորությունները, քան կրճատել դրանք:

Երիտասարդներին խորհուրդ են տալիս լավ կրթություն ստանալ, որպեսզի նրանք կյանքում ավելի գրավիչ այլընտրանքային հնարավորություններ ունենան: Լավ կրթությունն ընդհանուր առմամբ կբարձրացնի ձեր արտադրողականությունը և ավելի կմեծացնի գումարը, որը գործատուները պատրաստ են ձեզ վճարել: Դա կմեծացնի ձեր եկամուտները, սակայն նաև կնշանակի, որ ստիպված եք որոշ գրավիչ առաջարկներից հրաժարվել, որոնք գուցե ստանաք այն ժամանակ, երբ ակնկալում եք, որ հետագայում էլ ավելի լավերը ստանալու որակավորում կունենաք:

Մասնագիտություն ընտրելիս բավարար չէ պարզել, թե ինչն եք կարողանում ամենալավն անել: Խիստ կարևոր է նաև բացահայտել այն, թե ինչ նախասիրություններ ունեք, այսինքն որ արտադրական գործունեությունից եք ամենամեծ բավարարվածությունը ստանում: Եթե ձեր արածից հաճույք ստանաք, և համարեք, որ այն կարևոր է, կձգտեք ավելին անել և կատարելագործել ձեր աշխատանքը: Այսինքն, որևէ գործունեության մեջ կոմպետենտ լինելը և դրա հանդեպ ունեցած սերը միմյանցից անբաժան են: Ավելին, իրական հարստությունը անձնական բավարարվածությամբ է չափվում: Օրինակ՝ այս գրքի հեղինակներին (բոլորը տնտեսագետներ են) բավականություն է պատճառել գտնել տնտեսագիտական հարցադրումների պատասխանները և մեր իմացածը փոխանցել այնպես, որ օգնենք ուրիշներին ավելի լավ հասկանալ համաշխարհային տնտեսագիտության նրբությունները, որոնք մենք ավելի մասնագիտորեն ենք ուսումնասիրել: Չնայած նրան, որ երբեմն երկար ժամանակ ենք ծախսել՝ շատերիս համար նույնիսկ հաճելի է եղել: Այն, ինչ մենք անում ենք, ոչ բոլորը կհասկանան: Սակայն հաշվի առնելով մեր հետաքրքրությունները՝ աշխատանքից ստացած հաճույքը ավելի քան փոխահատուցում է մեր ունեցած բոլոր դժվարությունները:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 4.2

Մեծացրեք այն արժեքը, որ ներկայացնում եք այլոց համար

Այնպիսի հմտություններ և մոտեցում (այդ թվում՝ ձեռներեցական կարողություններ) զարգացրեք, որոնք մեծացնում են արտադրողականությունը և ձեր ծառայություններն ուրիշների համար ավելի արժեքավոր են դարձնում:

Շուկայական տնտեսությունում ֆինանսական հաջողությունն արտացոլում է սպառողների համար արժեք ստեղծելու կարողությունը: Այդպես է թե՛ աշխատողների, թե՛ կազմակերպությունների դեպքում: Եթե ցանկանում եք բարձր եկամուտներ ունենալ, պետք է մտածեք, թե ինչպես կարող եք սպառողների համար բարձր արժեք ներկայացնող ծառայություններ առաջարկել:

Ինչպես արդեն շեշտել ենք, խորացված գիտելիքները, բարձր մակարդակի հմտությունները և ընդհանուր փորձը նպաստում են արտադրողականության բարձրացմանը և զարգացնում են մարդկանց արժեքավոր ծառայություններ մատուցելու կարողությունը: Արդյունքում մարդկային կապիտալում կատարվող ներդրումները, այսինքն՝ կրթությունը, վերապատրաստումը և հմտությունների ձեռքբերման այլ ձևերը, կարող են ոչ միայն բարձրացնել արտադրողականությունը, այլև մեծացնել եկամուտները: Սակայն արտադրողականության վրա նաև անձնային այլ հատկանիշներ են ազդում: Երկու ամենակարևորներն են անձնական վերաբերմունքը և ձեռներեցական մտածելակերպը: Այս երկու հատկանիշներն արտադրողականության բարձրացման աղբյուր են հանդիսանում, և դրանց կարևորությունը սերտորեն կապված է այն բանի հետ, որը հոգեբաններն անվանում են էմոցիոնալ ինտելեկտ (անգլ. EQ): Շատ հոգեբաններ այժմ կարծում են, որ որպես անձնական հաջողության որոշիչ գործոն՝ էմոցիոնալ

գործակիցն ավելի կարևոր է, քան ինտելեկտի գործակիցը (անգլ. IQ):[93] Տնտեսագետները հաճախ չեն կենտրոնացել անձական արտադրողականության այս չափազանց կարևոր աղբյուրների վրա:[94]

Ինչպե՞ս է մարդու անձնական դիրքորոշումն ազդում նրա արտադրողականության և հաջողության վրա: Դիտարկենք հետևյալ պարզ օրինակը: Պատկերացրեք գործատու, որը երկու պոտենցիալ աշխատակցի է գնահատում: Առաջինը հետևյալ հատկանիշներն ունի. ազնիվ է, հուսալի է, հետևողական է, բարեխիղճ է, վստահելի է, ունի հարգալից վերաբերմունք ուրիշների նկատմամբ, սովորելու և կատարելագործվելու ցանկություն և մյուսների հետ աշխատելու ունակություն: Երկրորդն այլ հատկանիշներ ունի. մյուսների հանդեպ անհարգալից է, անհուսալի է, ունի կոնֆլիկտային բնավորություն, արհամարհում է կրթությունը, գռեհիկ խոսելաձև ունի, խնդիրների համար մեղադրում է ուրիշներին, անազնիվ է և ալկոհոլից ու թմրանյութերից կախվածություն ունի: Եթե գործատուն լինեիք դուք, ո՞ր թեկնածուին կընտրեիք: Հավանաբար շատերն առաջին թեկնածուին կընտրեին, քանի որ այդ հատկանիշները հաջողություն են խոստանում: Այլ հավասար պայմանների դեպքում այսպիսի դրական հատկանիշներով աշխատակիցներն ավելի բարձր արտադրողականություն ունեն: Եվ հակառակը, երկրորդ տեսակի հատկանիշներն անշահավետ են: Դրանք կիջեցնեն արտադրողականությունը և աշխատակցի՝ թիմակիցների հետ աշխատելու ունակությունը:

Եթե ցանկանում եք լինել հաջողակ, պետք է մշակեք, զարգացնեք և ուժեղացնեք առաջին տեսակի հատկանիշները: Դրանք պետք է դառնան սովորություն՝ կյանքի հիմնային արժեքներ: Կյանքում նույնքան կարևոր է ճնշել երկրորդ տեսակի հատկանիշները: Ոչ ոքի, այդ թվում՝ ընկերներին, թույլ մի՛ տվեք համոզել ձեզ, որ ձախողման տանող հատկանիշներ ունենալը «զիլ» է: Դրանք դեպի անհաջողություն են տանում. մի՛ ընտրեք այդ ուղին:

Կա նաև լավ նորություն. կարող եք ձախողման տանող հատկանիշների փոխարեն հաջողության տանող հատկանիշներն ընտրել: Ավելին, կարող եք դա անել անկախ ձեր ծագումից, եկամտի կամ կրթության ներկայիս

մակարդակից կամ մասնագիտության ընտրությունից: Ձեր մոտեցումներն ապագայում ձեր ֆինանսական հաջողության վրա հսկայական ազդեցություն կունենան: Դրական մոտեցումը ձեզ թույլ կտա այլ խնդիրներ հաղթահարել, օրինակ՝ թերի կրթությունը կամ ֆինանսապես անապահով մանկությունը:

Տեսանյութ՝
«Ուրվականների որսորդները» ֆիլմի տնտեսագիտությունը

Իհարկե, եթե ընտրեք անհաջողության տանող մոտեցումները, կարող եք մեղադրել ուրիշներին՝ ձեր ընտանիքին, ձեր հարևաններին, ձեր հաճախած դպրոցին կամ ողջ հասարակությանը: Այս գործոնները կարող են ազդել ձեր ընտրությունների վրա, բայց չեն պայմանավորի դրանք: Ձեր մոտեցման ընտրությունը ձեր իսկ ձեռքերում է: Եթե ձեր մանկությունն անցել է անհաջող միջավայրում, ավելի դժվար կլինի զարգացնել և պահպանել այս հատկանիշները: Սակայն բացասական միջավայրի ազդեցությունը հաղթահարել կարողացող անձը վայելում է գրեթե բոլորի սերն ու հարգանքը: Ոչ բարենպաստ անցյալը կարող է նույնիսկ օգնել հաջողության հասնելու քայլեր ձեռնարկել, եթե դրական հատկանիշներ զարգացնելու ուղին ընտրեք:

Տեսանյութ՝
Աղքատությունը և ձեռներեցությունը

Ձեզնից ոմանք կարող են մտածել. «Իմ դիրքորոշումն իմ սեփական գործն է: Ոչ ոք չի կարող ինձ ասել՝ ինչ անեմ կամ փոխեմ վարքագիծս»: Ենթադրենք՝ Միքայել անունով մի գործարար նման դիրքորոշում ունի: Միքայելն անտեսում է սպառողների ցանկությունները և փոխարենն առաջարկում է մի բան, որն իր կարծիքով սպառողների համար արժեք է ներկայացնում: Միքայելն ազատ է այս ընտրությունը կատարելու հարցում:

Սակայն այդպես վարվելու դեպքում նա ստիպված կլինի վճարել ավելի ցածր առևտրի շրջանառության տեսքով, որն էլ գուցե վնասների և բիզնեսի ձախողման հանգեցնի: Նույն տրամաբանությամբ էլ պոտենցիալ աշխատողները կարող են ազատորեն «անել այն, ինչ ցանկանում են»: Նրանք կարող են անտեսել այն, որ իրենց մոտեցումներն ու վարքագիծը բացասաբար են ազդում արտադրողականության և աշխատանք գտնելու ունակության վրա: Սակայն, ինչպես սպառողների ցանկություններն անտեսող կազմակերպությունները, մարդիկ նույնպես վճարում են իրենց արտադրողականության վրա բացասական ազդեցություն ունեցող մոտեցումներն ու վարքագիծը անտեսելու գինը՝ սահմանափակ հնարավորությունների և ցածր եկամուտների տեսքով: Մեզնից ոչ ոք մեկուսացած կղզի չէ: Եթե ցանկանում ենք եկամուտ ստանալ, պետք է համագործակցենք այլ մարդկանց հետ և մեր ծառայություններն ավելի արժեքավոր դարձնենք նրանց համար:

Տեսանյութ՝

Հաիթիի արևային էներգիայի ձեռներեցները

Եզրահանգումը հստակ է. հաջողության կողմնորոշիչ մոտեցումները խիստ կարևոր գործոն են ֆինանսական հաջողության հասնելու համար: Այս մոտեցումները չեք կարող գնել: Եվ ոչ մեկը չի կարող դրանք ձեզ տալ: Դուք պետք է ընտրեք դրանք և դարձնեք ձեր կյանքի անբաժանելի մասը: Ավելին, այդպես վարվելու դեպքում հավանականությունը մեծ է, որ զգալի տնտեսական հաջողության կհասնեք: Սակայն ճիշտ է նաև հակառակը. եթե ձեր կյանքը մեծ չափով արտացոլում է դեպի անհաջողություն տանող հատկանիշներ, գրեթե չեք կարող խուսափել ապագայում ֆինանսական խնդիրներ և անձնական կյանքում դառնություններ ունենալուց:

Ձեռներեցական մտածելակերպը նաև անձնային հատկանիշ է, որը կարող է նպաստել արտադրողականության բարձրացմանը:

Ձեռներեցությունը հաճախ կապում են բիզնես որոշումներ կայացնելու գործընթացի հետ, սակայն իրական կյանքում բոլորս ձեռներեցներ ենք: Մենք մշտապես գիտելիքների, հմտությունների և մեր հսկողության տակ գտնվող այլ ռեսուրսների զարգացման ու օգտագործման վերաբերյալ որոշումներ ենք կայացնում: Մեր ֆինանսական հաջողությունն արտացոլում է այս ընտրությունների արդյունքը:

Եթե ցանկանում եք ֆինանսապես հաջողակ լինել, ձեռներեցի նման մտածեք: Այլ կերպ ասած՝ կենտրոնացեք ձեր տաղանդները զարգացնելու և կիրառելու վրա և համախմբեք առկա ռեսուրսները, որպեսզի մարդկանց համար արժեքավոր ապրանքներ ու ծառայություններ առաջարկեք:

Տեսանյութ՝

ՍտեղծագործողությունՍտեղծագործողություն

Ֆինանսական հաջողության հասնելու համար կարևոր գործոն է այնպիսի ապրանքների ու ծառայությունների տրամադրումը, որոնց արժեքը դրանց ծախսի համեմատ բարձր է: Դիտարկենք հողային սեփականության գործակալ Ռոբերտ Ջոնսի հիպոթետիկ դեպքը: Ջոնսը մեծ հողատարածքներ է գնում, դրանք ավելի փոքր հողակտորների բաժանում և կառուցում տարբեր հարմարություններ՝ ճանապարհներ, կոյուղի, գոլֆի դաշտեր և զբոսայգիներ: Ջոնսը շահույթ կունենա այն դեպքում, եթե կարողանա հողակտորները վաճառել գնված հողատարածքի, իր կառուցած տարբեր հարմարությունների և իր աշխատանքի արժեքից ավելի բարձր գնով՝ հաշվի առնելով նաև լավագույն այլընտրանքային կիրառումից ակնկալվող եկամուտները, որոնցից նա հրաժարվել է: Եթե նրա գործողությունները շահութաբեր են, դրանք կմեծացնեն ռեսուրսների արժեքը և օգուտ կտան մարդկանց՝ նրանց առաջարկելով տուն կառուցելու համար ավելի լավ պայմաններ, քան կարող է առաջարկվել մեկ այլ վայրում: Ջոնսի ֆինանսական հաջողությունը կամ ձախողումը կախված է նրա՝ ռեսուրսների արժեքը մեծացնելու

կարողությունից:

Երբ սկսեք ձեռներեցի նման մտածել և մտածել այն մասին, թե ինչպես կարող եք բարձրացնել ուրիշներին մատուցվող ձեր ծառայությունների արժեքը, մի՛ թերագնահատեք հաջողության հասնելու ձեր ունակությունը: Ձեռներեցական տաղանդը հաճախ դրսևորվում է ամենաանսպասելի վայրերում: Ո՞վ կմտածեր, որ նախկին խորհրդային հանրապետությունը աշխարհի ամենաառաջատար թվային պետություններից մեկը կդառնա: Բարի գալուստ Էստոնիա՝ Skype-ի և TransferWise-ի ծննդավայր, երկիր, որտեղ ամեն ինչ առցանց է կատարվում, և որտեղ համացանցի հասանելիությունը հայտարարվել է որպես մարդու հիմնական իրավունք:(95)

Ո՞վ կմտածեր, որ կաթնային շեյք պատրաստող սարքերի վաճառող միջին տարիքի Ռեյ Քրոկը ամբողջովին կհեղաշրջի ֆրանչայզինգի բիզնեսը և Սան Բերնարդինոյի (Կալիֆորնիա) միակ McDonald's ռեստորանը աշխարհում արագ սննդի կետերի ամենամեծ ցանցը կդարձնի: Որ Ադի Դասլերի կողմից իր մայրիկի խոհանոցում 1924թ. մեկնարկած մարզակոշիկների բրենդը 20 միլիարդ ԱՄՆ դոլարի վաճառք կունենա:(96) Որևէ մեկը ակնկալո՞ւմ էր, որ Ինգվար Քամպրադը՝ IKEA-ի հիմնադիրը, 1950-ականներին շվեդական Էլմհուլթ փոքր քաղաքում կբացի իր առաջին փոքր ցուցասրահը, որն այնուհետև կդառնա կահույքի մանրածախ վաճառքի ամենամեծ ցանցն աշխարհում:(97)

Սրանք բոլորին հայտնի օրինակներ են, սակայն նույն սխեման գործում է կրկին ու կրկին: Հաջողակ գործարարների ու պրոֆեսիոնալ ղեկավարների անցյալը հաճախ տարբեր է և նրանց ձեռքբերումների հետ ընդհանուր առմամբ կապ չունի: Բայց նրանք մի ընդհանուր բան ունեն. նրանք կարողանում են գործելու ավելի լավ եղանակներ գտնել և ռեսուրսների արժեքը մեծացնելու հնարավորություններն օգտագործելու ռազմավարություն ունեն (հնարավորություններ, որ այլոք չեն նկատել):

Անհատ ձեռներեցները անհամաչափ են բաշխված հարուստ բնակչության շրջանում: Չնայած **ինքնազբաղվածները**(?) աշխատուժի մեծ մաս են կազմում, միլիոնատերերի շրջանում նրանք շատ ավելի մեծ մաս են

կազմում: Օրինակ՝ 2015թ. Նիդերլանդներում ինքնազբաղվածները զբաղվածների 17%-ն էին կազմում[98], և աշխատող միլիոնատերերի գրեթե 80%-ը ինքնազբաղվածներ էին:[99] Անհատ ձեռներեցների ֆինանսական հաջողությանը չորս հիմնական գործոն է նպաստում: Առաջին. նրանք հիանալիորեն կարողանում են բացահայտել և օգտագործել գրավիչ հնարավորություններ, որոնք ուրիշները չեն նկատել: Երկրորդ. նրանք պատրաստ են ռիսկի դիմել: Որքան ավելի մեծ է ռիսկը, այնքան ավելի բարձր են եկամուտները: Որոշ առումով անհատ ձեռներեցների բարձր եկամուտները պարզապես նրանց բիզնես գործունեությանն ուղեկցող անորոշությունների փոխհատուցումն են: Երրորդ. նրանց ներդրումների շահութաբերությունը բարձր է: Անհատ գործարարները իրենց եկամտի մի մեծ մաս հաճախ իրենց բիզնեսի մեծացման և զարգացման մեջ են ներդնում: Չորրորդ. նրանք հիմնականում սիրում են իրենց գործը, և այդ է պատճառը, որ երկար են աշխատում:

Պետք է նշել, որ Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի և նախկին խորհրդային երկրներում փոքր բիզնեսի սեփականատերերի թիվն էականորեն տարբեր է՝ կախված երկրից և տարածաշրջանից: Դա հավանաբար արտացոլում է պետական քաղաքականություններն ու մշակութը, որոնք ազդում են սեփական բիզնես սկսելու հնարավորության վրա:[100] Սակայն բոլոր դեպքերում արժե ձեռներեցական մոտեցում ունենալ:

Վարձու աշխատողները նույնպես կարող են այնպիսի հատկանիշներ որդեգրել, որոնք կօգնեն անհատ ձեռներեցների եկամուտների և բարեկեցության մակարդակն ունենալ: Նրանք իրենց խնայողությունները կարող են ներդնել բաժնետոմսերում և այդպիսով միջինից բարձր եկամուտ ապահովել, որը սակայն կարող է ուղեկցվել սեփական բիզնես ունենալու հետ կապված ռիսկով: Ցանկության դեպքում ներդրումների ավելի բարձր դրույքների և ավելի շատ աշխատաժամերի միջոցով նրանք նույնպես կարող են մեծ եկամուտներ ունենալ և հարստություն կուտակել:

Հավանաբար ամենակարևորն այն է, որ վարձու աշխատողները կարող են շահել «ձեռներեցական մտածելակերպից»: Ինչպես ձեռներեցի

եկամուտներն են կախված սպառողներին բավարարելու ունակությունից, այնպես էլ աշխատողների եկամուտներն են կախված թե՛ ներկա, թե՛ ապագա գործատուների համար ավելի արժեքավոր լինելուց: Եթե աշխատողները ցանկանում են ավելի բարձր վարձատրվել, նրանք պետք է զարգացնեն այնպիսի հմտություններ, գիտելիքներ և մոտեցումներ ու աշխատանքային սովորություններ, որոնք ուրիշների կողմից բարձր են գնահատվում:

Ձեռներեցական մտածելակերպը խիստ կարևոր է նաև կրթության վերաբերյալ որոշում կայացնելու հարցում: Սակայն կրթությունն այնքան էլ չի մեծացնի ձեր եկամուտները, եթե ձեր ծառայությունները ուրիշների համար ավելի արժեքավոր դարձնելու համար գիտելիքներ ձեռք չբերեք և համապատասխան հմտություններ չզարգացնեք: Դրանցից են գրագետ գրելու, պարզ հաղորդակցվելու, պարզ մաթեմատիկական գործիքներ կիրառելու, տվյալներ և տեղեկություն հավաքելու և մշակելու ունակությունները, ինչպես նաև հատուկ հմտություններ, որոնց շնորհիվ բոլորից կտարբերվեք, և ձեր արտադրողականությունը կբարձրանա: Ուրիշների համար ձեզ ավելի արժեքավոր դարձնող հմտություններ զարգացնելը խիստ կարևոր է թե՛ ավանդական միջնակարգ և հետմիջնակարգ կրթական հաստատություններում, թե՛ դրանցից դուրս:

Այսօր բուհական կրթություն ունենալը դեռևս չի երաշխավորում, որ կգրավեք գործատուի ուշադրությունը և բարձր վարձատրվող աշխատանքի «ուղեգիր» կստանաք: 2019թ. Հայաստանում և հետխորհրդային մի շարք այլ երկրներում բուհերի շրջանավարտների շրջանում գործազրկության մակարդակը մոտ 25% էր: Զբաղվածությունը և կրթական շուկաները արագ են փոփոխվում: Աշխատանք գտնելու լավագույն ճանապարհը ձեռներեցական մտածելակերպ ունենալն է և ֆորմալ կրթություն ստանալու միջոցով ուրիշներին սպասարկելու ձևեր բացահայտելը, ինչպես նաև աշխատելու ձեր պատրաստակամությունը ցույց տալը: Այս հարցում կարող են օգտակար լինել բազմաթիվ առցանց դասընթացները, հավաստագիր տրամադրող կրթական ծրագրերը և պրակտիկաները:

Ֆինանսական հաջողության բանալին ձեր տաղանդները զարգացնելն

է և դրանք օգտագործելն այնպես, որ ուրիշներին մեծ օգուտներ բերեն: Սա նաև կարևոր է նրա համար, որն Արթուր Բրուքսը անվանում է «վաստակած հաջողություն»: Ավելին, վաստակած հաջողությունը երջանկության և կյանքի բավարարվածության կենտրոնական բաղադրիչ է: Ոչ ոք չի կարող ձեզ վաստակած հաջողություն տալ. դուք այն պետք է վաստակեք: Վաստակած հաջողության կարելի է հասնել այն ժամանակ, երբ ձեր կրթությանը, աշխատանքին և կենսակերպին առնչվող ընտրություններն արտացոլում են ձեր կյանքի նպատակը: Մեր մասնագիտական գործունեության ընթացքում մեր ուսանողներին հարցրել ենք՝ ինչպես են ուզում ապրել իրենց կյանքը: Այս կամ այն կերպ պատասխանը գրեթե միշտ նույնն է եղել. «Ես ուզում եմ աշխարհն ավելի լավը դարձնել»: Իհարկե, տարբեր մարկանց՝ այդ ցանկությունն իրագործելու ծրագրերը տարբեր կլինեն: Բայց անկախ նրանց ծրագրերից՝ իմաստալից, բավարարող և երջանիկ կյանք ապրելու ունակությունը զարգացնելու համար անհրաժեշտ են դրական մոտեցումներ և ձեռներեցական մտածելակերպ:

Տեսանյութ՝

Նվիրաբերեք կյանքի ընթացքում

Տեսանյութ՝

Վարկեր աղքատներին

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 4.3

Բյուջետավորեք ծախսերը և խնայողությունները

Բյուջե կազմեք, որպեսզի կարողանաք փողն ավելի արդյունավետորեն ծախսել և պարբերաբար խնայողություններ անել:

> Փողն ընդամենը գործիք է. այն ձեզ կտանի ուր ցանկանաք, բայց ձեր փոխարեն վարորդ չի լինի:
>
> **— Այն Ռենդ, «Ատլանտը պարզեց թևերը», թարգմ. անգլ. [Ayn Rand, Atlas Shrugged (New York: Random House, 1957): 411]:**

Այսօր ֆինանսական անապահովությունը մեծ մասամբ ոչ ճիշտ կատարված ընտրությունների հետևանք է: Եկամուտները գերազանցող ծախսերը, պարտքի կուտակումը և դրա մարման մասին չմտածելը, բյուջե չպլանավորելը և ֆինանսները տնօրինելու այլ ոչ խելամիտ սովորությունները քաոս են ստեղծում և սթրես առաջացնում: Բյուջեի կազմումը և դրա կատարմանը հետամուտ լինելը առողջ ֆինանսական վիճակ ունենալու, հարստություն կուտակելու և անձնական նպատակներին հասնելու բանալին է: Ինչպես պետությունները, այնպես էլ մարդիկ, խնայողության և ներդրումների միջոցով են հարստություն ստեղծում: Սակայն հարստության կուտակման հարցում մեծ դեր է կատարում նաև ռազմավարական պլանավորումը: Հարստություն ստեղծելու ուղղությամբ կատարվող ծախսերը, խնայողությունները և ներդրումները ճիշտ կառավարելու համար պետք է ծրագիր ունենալ: Անհատների և ընտանիքների դեպքում այդ ծրագիրը **բյուջեն**(?) է: Բյուջեն օգնում է ֆինանսական միջոցները ծախսել ճիշտ,

կատարել կանոնավոր խնայողություններ և տարբեր ներդրումներ, որոնք հնարավորինս կմեծացնեն ձեր եկամտից ստեղծվող արժեքը:

Արդյունավետ բյուջեի կազմումը ոչ թե մեկանգամյա, այլ շարունակական գործընթաց է: Այն բաղկացած է երկու հստակ գործողությունից: Առաջին. պետք է նախնական բյուջե կազմել, որը կներառի որոշակի ժամանակահատվածի համար ձեր պլանավորած և ակնկալվող բոլոր եկամուտներն ու ծախսերը: Շատ մարդիկ հաճախ ամսական բյուջե են կազմում, սակայն ընդունված է նաև տարեկան բյուջե կազմելը: Կարևոր է մանրամասն պլանավորել ոչ միայն տեսանելի ծախսերը, ինչպիսիք են սննդի, ավտոմեքենայի հետ կապված ծախսերը, վարձավճարները կամ հիպոթեքի վճարումները, այլև ներառել բոլոր ծախսերը: Մի մոռացեք ներառել նաև ծննդյան նվերների ծախսերը, ընտանի կենդանիների տարեկան արտոնագրի վճարները (Հաագայում արտոնագրի վճարը տարեկան 112.80 եվրո է), ամսագրերի բաժանորդագրության և ավտոմեքենայի յուղը փոխելու ծախսերը: Հաշվեք ձեր ամսական և տարեկան եկամուտը, այնուհետև որոշեք՝ որտեղ եք ծախսելու ձեր յուրաքանչյուր լուման: Մենք խորհուրդ ենք տալիս, որպեսզի խնայողությունը և ներդրումները ձեր բյուջեում առանձին ծրագրված կետեր լինեն, այլ ոչ պարզապես մնացորդային հաշվեկշիռ (եթե այդպիսին առկա է):

Երկրորդ գործողությունը փաստացի ծախսերը գրանցելն է և բյուջեում անհրաժեշտ ճշգրտումներ կատարելը: Գրանցելով բոլոր ծախսերը ձեր բյուջեի համապատասխան բաժիններում՝ կարևոր տեղեկություն կունենաք նրա մասին, թե ինչպես եք սովորաբար ծախսում և ինչ առաջընթաց եք գրանցում ձեր ֆինանսական նպատակներին հասնելու ճանապարհին: Ծախսերը գրանցելը նաև կօգնի ապագայում ավելի լավ և ավելի ճշգրիտ բյուջե կազմել: Օրինակ՝ եթե ձեր նախնական բյուջեում մեկ կամ երկու ծախսային հոդված չներառեք, այդ փաստացի ծախսը կատարելու ընթացքում կարող եք որոշել՝ արդյոք հաջորդ անգամ ձեր նոր բյուջեում պետք է դրանք ներառել, թե ոչ: Ենթադրենք՝ ձեր բյուջեով ամսական 50 եվրո եք նախատեսում ռեստորանում ճաշելու համար, սակայն տեսնում եք, որ

իրականում 80 եվրո եք ծախսել: Այս տարբերությունը վերացնելու համար այլ մասում ձեր պլանավորված ծախսը կփոխեք: Փաստացի ծախսերը գրանցելը հետադարձ կապ է ապահովում, որի օգնությամբ հնարավոր է հետագայում բյուջեում ճշգրտում կատարել և այլ կերպ իրականացնել ծախսը:

Եկամուտը պլանավորելու և կատարած ծախսերին հետևելու միջոցով կարող եք գնահատել և նպատակաուղղել ծախսերը այն կատեգորիաներին, որոնք ձեզ համար ամենամեծ արժեքը կստեղծեն: Հետևյալ չորս քայլը ձեզ կօգնի ֆինանսական կայունության հասնել. սկսեք անմիջապես, նպատակներ սահմանեք, գործիքներ ձեռք բերեք և բյուջե կազմեք՝ ձեր նպատակներին հասնելու համար:

Քայլ 1: Սկսեք հիմա և մեծացրեք հաջողության հասնելու հավանականությունը: Մի խաբեք ինքներդ ձեզ՝ կարծելով, որ բյուջե կազմելը միայն աշխատող կամ բարձր աշխատավարձ ունեցող մարդկանց է անհրաժեշտ, կամ որ «ավելի ուշ» կսկսեք: Նույնիսկ գրպանի ծախսի փող ստացող երեխաները, իրենց ծնողներից ֆինանսական օգնություն ստացող ուսանողները և հիմնական եկամուտ չունեցող մարդիկ պետք է բյուջե կազմեն և նպատակներ սահմանեն: Բյուջե կազմելը ավելի չի հեշտանա, երբ տարեց լինեք կամ երբ ավելի մեծ գումարներ վաստակեք: Իրականում դա կարող է ավելի բարդ լինել, և հետևաբար ավելի հեշտ է հետաձգելը: Բյուջե կազմող մարդիկ իրենց գումարն ավելի խելամիտ են ծախսում և սովորաբար ավելի վաղ են սկսում ապագայի համար փող խնայելը, երբ համեմատաբար ցածր եկամուտ ունեն:[(101)] Բյուջե կազմելու համար նախատեսված անվճար հավելվածները կարող են օգտակար լինել այս պարագայում (համացանցում բազմաթիվ լավերը կան):

Քայլ 2: Նպատակներ սահմանեք: Խթանները կարևոր են: Թույլ տվեք, որ անձնական կյանքում ձեր նպատակները պայմանավորեն ձեր գործողությունները: Կարճաժամկետ, միջնաժամկետ և երկարաժամկետ ֆինանսական նպատակներ սահմանեք և դրանք ձեր բյուջեում ներառեք: Կարճաժամկետ նպատակները կարելի է մոտակա տարվա ընթացքում իրագործել և անմիջապես վայելել արդյունքները: Այդպիսի նպատակներ

կարող են լինել կրեդիտային քարտի՝ ամենաբարձր տոկոսադրույքով տրամադրված վարկային պարտքի մարումը, չնախատեսված ծախսերի համար խնայողությունների զգալի ավելացումը կամ բջջային հեռախոսի կամ այլ սարքի նոր մոդել գնելու համար գումար հատկացնելը: Միջնաժամկետ նպատակներն իրագործվում են ավելի երկար ժամկետում՝ մեկից երեք տարվա ընթացքում: Այդպիսի նպատակներ են, օրինակ, կանխիկ գումարով օգտագործած ավտոմեքենա ձեռք բերելը, տան կամ բնակարանի ձեռքբերման համար քսան տոկոս կանխավճար վճարելը և լավ դիվերսիֆիկացված պորտֆելի հանգեցնող զգալի խնայողական հաշիվ ստեղծելը: Այսպիսի նպատակների հասնելու համար սովորաբար ավելի երկար ժամանակ է պահանջվում: Եվ վերջապես, երկարաժամկետ նպատակների օրինակներ են երեխայի ուսման և կենսաթոշակի նպատակով խնայողություններ և ներդրումներ կատարելը և ուսանողական վարկը կամ տան հիպոթեքը մարելը, որոնք շատերի համար ցանկալի նպատակներ են:

Ինչպես արդեն նշվել է, խնայողությունները և ներդրումները պետք է բյուջեում առանձին բաժին կազմեն: Ակնհայտ է, որ որքան վաղ սկսեք ռազմավարական մոտեցում ցուցաբերել խնայողություններ կատարելու և ծախսելու հարցում, այնքան մեծ հարստություն կկուտակեք: Հայտնի չէ սակայն՝ որքան հարստություն կկարողանաք կուտակել, եթե վաղ սկսեք այդպես գործել: Այսօր խնայված կամ ներդրված նույնիսկ ամենափոքր գումարը կարող է շատ մեծ նշանակություն ունենալ: Դիտարկենք հետևյալ երկարաժամկետ ծրագիրը:

Քսաներկու տարեկան դառնալուն պես երկու տարի շարունակ օրական 2 եվրո սկսեք խնայել: Սա թերևս սուրճի, մեկ շիշ ջրի, թեթև ուտեստի վրա ծախսած կամ օրվա վերջում ձեր գրպանում մնացած գումարի համեմատ այդքան էլ մեծ գումար չէ: Այնուհետև քսանչորսից մինչև քսանվեց տարեկանն ընկած ժամանակահատվածում սկսեք օրական 3 եվրո խնայել: Տարբերությունն ընդամենը մեկ եվրո է, և դուք հավանաբար ավելի բարձր եկամուտ ստանալիս կլինեք: Քսանվեցից մինչև երեսուն տարեկան ընկած ժամանակահատվածում մեծացրեք ձեր խնայողությունները և դրանք

օրական 4 եվրոյի հասցրեք: Ամեն օր այդ գումարը խնայելը և այն դրական եկամտաբերությամբ որևէ հաշվի վրա դնելը էական ազդեցություն չի ունենա ձեր կենսակերպի վրա: Երեսուն տարեկանում խնայած կլինեք 9 490 եվրո՝ գումարած տոկոսները. կարծես թե փոքր գումար չէ: Օրական ինչ-որ փոքր գումար խնայելով՝ հնարավոր է իսկապես մեծ գումար կուտակել:

Սակայն զարմանալին այն է, որ երբ վաթսուներեք տարեկանում կենսաթոշակի անցնեք, միայն այս առաջին ինը տարվա խնայողությունը խելամիտ ներդնելու դեպքում կարող է ավելի քան 150 000 եվրոյով մեծացնել ձեր կարողությունը: Ավելին, այս թիվը հաշվարկված է այսօրվա գնողունակությամբ: Այդպես կլինի, եթե ձեր ներդրումները ապահովեն մոտավորապես այն նույն եկամտաբերությունը, որը ֆոնդային շուկաներն ունեցել են վերջին ութսուն տարվա ընթացքում (եկամտաբերության և բարդ տոկոսադրույքի օգտակարության մասին ավելի մանրամասն կխոսենք հետագա բաղադրիչներում): Ավելին, որքան վաղ սկսեք խնայել, այնքան ավելի մեծ է հավանականությունը, որ կանոնավոր կերպով կշարունակեք **խնայել**(?) ողջ կյանքի ընթացքում: Բացի այդ, ամենախելացի ներդրողներից ոմանք, օրինակ՝ Ուորեն Բաֆեթը և Shark Tank-ի («Շնաձկների ավազան») Մարկ Քյուբանը՝ Բասկետբոլի ազգային ասոցիացիայի (NBA) Դալաս Մավերիքս բասկետբոլային ակումբի սեփականատերը, համակարծիք են, որ պարտքերից խուսափելը կարևոր է և հնարավոր՝ խնայողությունները վաղ սկսելու դեպքում:

Քայլ 3: Բյուջե կազմելու համար համապատասխան գործիքներ կիրառեք: Մի փորձեք հեծանիվ հայտնագործել և բյուջե կազմելը դատարկ էջից մի սկսեք: Այսօր բազմաթիվ կայքեր, էլեկտրոնային աղյուսակներ և հավելվածներ կան, որոնց միջոցով բյուջե կազմելը շատ հեշտ է: Կան բազմաթիվ անվճար կամ էժան ռեսուրսներ, որոնք կարելի է ներբեռնել մի քանի ստեղնի հպումով: Համացանցում որոնեք «բյուջե կազմելու գործիքներ (անգլ. budgeting tools)» և բյուջե կազմելու բազմաթիվ բարձրորակ ու ապահով տարբերակներ կգտնեք: Այնպիսի գործիք ընտրեք, որը կօգնի ձեզ ճշգրիտ կերպով մուտքագրել ձեր եկամուտները և ծախսերը, ցույց կտա ձեր

ֆինանսական նպատակները, վճարման հիշեցումներ կուղարկի, կօգնի վերահսկել պահի ոգևորությամբ բյուջեն գերազանցող ծախսերը և ձեր ֆինանսական նպատակներին հասնելու տարբերակներ կներկայացնի: Բյուջե կազմելու ձեր ընտրած գործիքն օգտագործելը սովորություն դարձրեք: Ճիշտ գործիքների շնորհիվ ծախսերն ու եկամուտները գրանցելը հեշտ է:

Քայլ 4: Գործողությունների ծրագիր մշակեք: Ձեր նպատակներին հասնելու համար փաստացի և նախատեսված կետերով անձնական բյուջե կազմեք: Թեև մենք միշտ մտածում ենք այն բոլոր բաների մասին, որ «անհրաժեշտ է» գնել, հիմնականում բոլորիս բավարար չափով սննդից, մաքուր ջրից, կացարանից և պարզ հագուստներից բացի իրականում ընդամենը մի քանի բան է անհրաժեշտ: Որպեսզի իմանաք ինչից սկսել նպատակներն իրագործելը, պետք է սահմանեք «անհրաժեշտ» բաները և դրանք տարանջատեք «ցանկալի» բաներից: Որպեսզի կարողանաք խնայողություններ և ներդրումներ կատարել, կրճատեք ցանկալի բաների ցուցակը և բյուջեի շրջանակում ձեր կարճաժամկետ, միջնաժամկետ և երկարաժամկետ նպատակներն իրագործելու ծրագիր կազմեք: Այսպես ձեր ֆինանսների տնօրինումը ձեր ձեռքը կվերցնեք:

Ոչ մի ճարտարապետ առանց գծագրի տուն չի կառուցում: Ոչ մի վիրաբույժ լավ չի հեռացնի հիվանդի ապենդիքսը, եթե իր գործողությունները չհամակարգի վիրահատական թիմի մյուս անդամների հետ: Ոչ մի սպորտսմեն օլիմպիական խաղերի չի մասնակցի, եթե մրցումներից տարիներ առաջ հաջողության հասնելու փիլիսոփայություն չորդեգրի: Եթե նպատակ ունեք կյանքի բոլոր ոլորտներում, այդ թվում՝ ֆինանսական հարցերում, հաջողության հասնել, ապա կարևոր է գործողությունների մանրամասն ծրագիր կազմել և դրա համաձայն գործել ու անհրաժեշտության դեպքում թարմացնել այն:

Բյուջեի յուրաքանչյուր հոդված պետք է մյուսների համատեքստում դիտարկել: Քանի որ ձեր եկամուտը սահմանափակ է, մի ոլորտում ծախսերի գերազանցումը մյուս ոլորտի ծախսերի կրճատման կհանգեցնի, եթե եկամտի նոր աղբյուրներ ի հայտ չգան: Ինչպես նշել ենք Մաս 1-ում, յուրաքանչյուր

ընտրություն իր այլընտրանքային ծախսն ունի: Ծախսերի մասին որոշումներ կայացնելիս դիտարկեք ձեր այլընտրանքային ծախսերը: Ձեր բյուջեի միջոցով ուսումնասիրեք ձեր ծախսերի ընդհանուր պատկերը: Հաշվարկեք ձեր հիմնական ամսական ծախսերը, ցույց տվեք, թե որքան եք վաստակում, որքան հարկեր եք վճարում, որքան խնայողություններ և ներդրումներ եք կատարում, որքան եք ծախսում, և որքան է ձեր պարտքը:

Բյուջե կազմելու գործընթացում երկու հիմնական գործողություն կա, որոնք անկախ ձեր մասնագիտությունից, եկամտից կամ կյանքում ունեցած ձեր դիրքից՝ կօգնեն ձեզ համակարգված ձևով վերահսկել ծախսերը և այնպիսի ծախսեր կատարել, որ կարողանաք իրագործել ձեր նպատակները և բարձրացնեք ձեր բարեկեցության մակարդակը. այդպիսի գործողություններ են բյուջե կազմելը և ծախսերի մշտական վերահսկումն ու ճշգրտումը: Հստակ պլան կազմեք և տնօրինեք ձեր կյանքը: Կազմեք բյուջե, որի օգնությամբ կկազմակերպեք ձեր ծախսերը, կվերահսկեք ձեր պարտքը, միջոցներ կունենաք արտակարգ դեպքերի համար, ֆինանսական տարբեր նպատակներ կիրագործեք և միջոցներ կունենաք ներդրումների համար:

Հաջորդ անգամ, երբ մտածեք ձեզ «անհրաժեշտ» բոլոր բաների մասին, հիշեք, որ իրականում դրանցից ոչ բոլորն են ձեզ անհրաժեշտ: Հիշեք, որ այսօր ծախս կատարելը նվազեցնում է ապագայի ձեր բարեկեցությունը: Մենք չենք առաջարկում, որ կյանքում ամեն ինչից ձեզ զրկեք, որպեսզի ապագայում հարուստ լինեք: Դա ողջամիտ չէ: Սակայն ծախսերը կրճատելու և խնայողությունները մեծացնելու բազմաթիվ հնարամիտ ճանապարհներ կան: Բյուջե և խնայողությունների ծրագիր կազմելով՝ անմիջապես բավարարվածության, ֆինանսական վերահսկողութան և ապահովության զգացում կունենաք և հարստություն կկուտակեք ապագայի համար:

Տեսանյութ՝

Ինչպես ամեն օր փող խնայել

Դեյվ Ռեմսին՝ ԱՄՆ-ի առաջատար ֆինանսական խորհրդատուներից մեկը, ընդգծում է փող ծախսելու առողջ անձնական սովորություններ ձևավորելու կարևորությունը: Նա ասում է. «Անձնական ֆինանսները կառավարելով՝ ես հասկացա, որ դա այնքան էլ բարդ չէ, և դա լավ նորությունն է: Անձնական ֆինանսների կառավարման 80%-ը վարքագիծն է: Եվ միայն 20%-ն է տեսական գիտելիք»:[(102)] Մաս 4-ը ամբողջությամբ կարդալուց հետո դուք կունենաք այդ տեսական գիտելիքները: Պատրա՞ստ եք կենտրոնանալ և համապատասխանեցնել ծախսերի, խնայողությունների, վարկերի և գումար վաստակելու ձեր որոշումները այն որոշումների հետ, որոնք ֆինանսական կայունություն և բարեկեցիկ կյանք են խոստանում:

Բաղադրիչներ 4-ից 12-ը լրացուցիչ տեղեկություն են տրամադրում այն մասին, թե ինչպես կարելի է ավելի արդյունավետորեն ծախսել, խուսափել ոչ խելամիտ պարտքերից, չնախատեսված ծախսերի համար միջոցներ հատկացնել, գրավիչ եկամտաբերություն ունենալ ներդրումներից և նվազեցնել կյանքում ռիսկերի ենթարկվելու հավանականությունը:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 4.4

Ողջամիտ տնօրինեք ֆինանսները

Ներդրում մի՛ կատարեք մի բանի մեջ, որի շահագործման ժամկետը գումարի մարման ժամկետից կարճ է:

Ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ վարկով հանգստյան ուղևորություններ, հագուստ կամ այլ ապրանքներ եք ձեռք բերում, որոնք արագորեն սպառվում կամ արժեզրկվում են: Ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ չորս տարով վարկ եք վերցնում, որպեսզի գնեք օգտագործված ավտոմեքենա, որը երկու տարի անց այլևս պիտանի չի լինելու: Երկու հարցի պատասխանն էլ նույնն է. դուք շուտով կսկսեք վճարել այնպիսի բաների համար, որոնց արժեքը թե՛ ձեզ, թե՛ ցանկացած մեկ ուրիշի համար չնչին է կամ զրոյական: Այդպիսի վճարումները հիասթափության, տհաճության և ֆինանսական անկայունության կհանգեցնեն:

Ինչ-որ բանի համար դրա պիտանելիության ժամկետից ավելի երկար վճարելու դեպքում ստիպված կլինեք ապագայում վճարել մի բանի համար, որն այլևս արժեք չի ունենա ձեզ համար: Արդյունքում ստիպված կլինեք կրճատել ապագայի ծախսերը: Ավելին, այսպիսի ռազմավարությունը կմեծացնի ձեր պարտքը, և դուք ապագայում ավելի քիչ փող կունենաք: Սա ֆինանսական աղետի տանող ճանապարհ է:

Բայց արդյո՞ք երբևէ անհատի կամ ընտանիքի համար ապառիկով կամ վարկով որևէ բան գնելն իմաստ ունի: Պատասխանն է՝ այո, բայց որոշ բացառություններով, միայն եթե այն, ինչ գնում եք, երկարակյաց ակտիվ է, և եթե պարտքի մարումն ավարտվելու է նախքան այդ ակտիվի պիտանելիության ավարտը: Այդպես դուք ձեռքբերվածի համար վճարում եք այն օգտագործելու ընթացքում:

Շատ քիչ գնումներ են համապատասխանում այդ չափանիշներին: Կարելի է առանձնացնել երեք կատեգորիա. տուն, ավտոմեքենա և

կրթություն: Լավ պահպանելու դեպքում նոր տունը կարող է ծառայել քառասունից հիսուն տարի: Այս դեպքում երեսուն տարի մարման ժամկետով հիպոթեքային վարկը (եթե այն ձեզ հասանելի է) լիովին իմաստ կունենա: Նույն կերպ, եթե ակնկալվում է, որ ավտոմեքենան հինգ-վեց տարի է ծառայելու, հանգիստ կարելի է այն ձեռք բերել մինչև չորս տարի ժամկետով վարկով: Եթե երկարակյաց ակտիվները վարկի մարումից հետո դեռ շարունակում են լրացուցիչ եկամուտ ապահովել կամ որևէ արժեքավոր ծառայություն մատուցել, վարկի վճարումների որոշ մասն ըստ էության խնայողության և ներդրումների ձև է, որը մեծացնում է տնային տնտեսության կարողությունը: Ինչպես և տուն ձեռք բերելու դեպքում, կրթության նպատակով կատարվող ներդրումներն ընդհանուր առմամբ նույնպես երկարաժամկետ զուտ օգուտներ են ապահովում: Երիտասարդ ուսանողները, վարկով վճարելով իրենց կրթության համար, ներդրում են կատարում, որի շահաբաժինները ստանալու են բարձր վարձատրության տեսքով: Կրթության նպատակով կատարվող ներդրումը արդարացված կլինի, եթե հաջորդող քսան կամ երեսուն տարվա ընթացքում բարձր վարձատրությունը թույլ տա մարել վարկերը: Բայց այստեղ որոշ ռիսկեր կան. եթե լրացուցիչ կրթությունը ձեր ապագա եկամուտները չի մեծացնում՝ առնվազն զգալիորեն, ապա չափազանց բարդ կլինի մարել վերցրած վարկերը (ծանուցում. այս հարցի շուրջ առավել մանրամասն կխոսվի Մաս 4-ի Բաղադրիչ 11-ում):

Տնային տնտեսություններից շատերի համար այս կանոնի եզրահանգումը հստակ է. վարկով կարելի է գնել միայն անշարժ գույք, ավտոմեքենա և կրթություն: Իհարկե, կախված առողջության ապահովագրության՝ ձեր երկրում գործող համակարգից, անհետաձգելի բուժօգնության նպատակով միանշանակորեն արժե պարտքով գումար վերցնել, եթե դեռ չեք հասցրել չնախատեսված դեպքերի համար բավարար միջոցներ կուտակել: Ապենդիքսի հեռացման վիրահատության համար կարելի է պարտքով գումար վերցնել, իսկ դեմքի պլաստիկ վիրահատության համար՝ թերևս չարժե (եթե, իհարկե, հեռուստատեսային աստղ չեք): Պետք է

համոզվել նաև, որ այս ակտիվների ձեռքբերման համար վերցված վարկերը հնարավոր է մարել նախքան այդ ակտիվների ժամկետի ավարտը: Այս պարզ կանոնի կիրառումը կարող է ապահովագրել ձեզ ֆինանսական խնդիրներից:

Պարտքերի հետ կապված ռիսկ է առաջանում նաև այն դեպքում, երբ վարկի արժույթը տարբերվում է ձեր եկամտի արժույթից: Արժույթների փոխարժեքները մեկը մյուսի նկատմամբ կարող են փոխվել՝ առանց նախազգուշացման:

Օրինակ՝ 2000-ականների սկզբին Լեհաստանում, Հունգարիայում, Խորվաթիայում և Ռումինիայում տուն գնելու համար կարելի էր վարկ ստանալ շատ ցածր տոկոսադրույքով, եթե այն տրամադրվեր շվեյցարական ֆրանկով: Սակայն վարկառուների մեծ մասի եկամուտն իրենց տեղական արժույթով էր:

2008թ. ֆինանսական ճգնաժամի ժամանակ, երբ շվեյցարական ֆրանկի արժեքը եվրոյի և այլ արժույթների նկատմամբ բարձրացավ, Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի երկրների արժույթները շվեյցարական ֆրանկի նկատմամբ արժեզրկվեցին: 2011թ. Շվեյցարիան փորձեց կայունացնել իր արժույթը՝ կապելով այն եվրոյի հետ: Այնուհետև, երբ 2015թ. Շվեյցարիան առանձնացրեց իր արժույթը եվրոյից, նրա արժեքն ավելի բարձրացավ:

Երկու դեպքում էլ վարկառուները ցնցված էին, երբ իմացան, որ տեղական արժույթով իրենց սպասածից ավելի մեծ պարտք ունեն: Ֆյուչերսային պայմանագիրը կկարողանար մասնավոր ընկերություններին օգնել փոխարժեքը ֆիքսելու հարցում, մինչդեռ ֆիզիկական անձանց համար նման պայմանագրեր կարծես չեն գործել: Այդ պատճառով տհաճ անակնկալներից խուսափելու լավագույն տարբերակը ձեր եկամտի արժույթին համապատասխան արժույթով վարկ վերցնելն է:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 4.5

Փողն ավելի արդյունավետ ծախսելու երկու եղանակ

Խուսափե՛ք կրեդիտային քարտի պարտքերից և օգտագործած ապրանքներ ձեռք բերե՛ք:

Մեզնից շատերն են ցանկանում ապագայում ավելի շատ փող ունենալ, սակայն պատրաստ չեն այսօր ինչ-որ բան զոհաբերել դրա համար: Շատերը, այդ թվում՝ միջինից բարձր եկամուտ ունեցող մարդիկ, երկու սխալ են թույլ տալիս այդ նպատակին հասնելու ճանապարհին: Առաջին. նրանք պարտքով գումար են վերցնում և գնում ապրանքներ, որոնց համար դեռևս վճարել չեն կարող: Երկրորդ. նրանք անպայման ձգտում են նոր ապրանքներ գնել, չնայած որ օգտագործածները հավասարապես օգտակար են և շատ ավելի տնտեսող:

Կրեդիտային քարտերի(?) միջոցների անխնա օգտագործումը կարող է մեծ խոչընդոտ լինել ֆինանսական հաջողության տանող ճանապարհին: Թեպետ մարդկանց մեծ մասը խնայողաբար է օգտագործում քարտային միջոցները, մյուս մասն այդ միջոցները ծախսում է այնպես, կարծես քարտի չօգտագործված մնացորդը իրենց բանկային հաշվի գումարը լինի: Դա միանգամայն սխալ և վտանգավոր մտածելակերպ է: Կրեդիտային քարտի չօգտագործած մնացորդը պարզապես նշանակում է, որ դուք ոչ մեծ չափով լրացուցիչ վարկային միջոցներ վերցնելու հնարավորություն ունեք: Եթե **ընթացիկ հաշվին**(?) միջոցներ ունեք, կարող եք վճարումներ կատարել այդ միջոցներով՝ օգտագործելով ձեր կրեդիտային քարտը: Եթե հաշվին բավարար միջոցներ չունեք, մի կատարեք գնումը:

Թեև կրեդիտային քարտերը և դրանց էլեկտրոնային համարժեքները (օրինակ՝ PayPal-ը կամ Yandex Money-ը) հարմար են օգտագործման տեսանկյունից, դրանք փոխառության գայթակղիչ և ծախսատար ձևեր են:

Կրեդիտային քարտերը պոտենցիալ վտանգ են ներկայացնում, քանի որ հեշտացնում են պարտքերի կուտակումը: Երբ կրեդիտային քարտի վրա չօգտագործած մնացորդ է լինում, որոշ մարդիկ կարծես թե չեն կարողանում վերահսկել պահի ազդեցությամբ ծախսելու ցանկությունը:[(103)] Եթե դուք էլ ունեք այս խնդիրը, պետք է անհապաղ միջոցներ ձեռնարկեք: Վերցրեք մկրատը և կտրտեք ձեր բոլոր կրեդիտային քարտերը: Հակառակ դեպքում դրանք ձեզ ֆինանսական անհաջողության կտանեն:

Կրեդիտային քարտով գնումներ կատարելու դեպքում զգացողությունն այնպիսին է՝ կարծես ձեր սեփական փողով ավելի շատ ապրանք եք գնում, պարզապես հաշիվը միշտ ամսվա վերջում եք ստանում: Այստեղ մեկ այլ գայթակղություն էլ կա՝ տոկոսը և մնացորդի մի փոքր մասը վճարելու հնարավորությունը, որը թույլ է տալիս պահպանել փողի մեծ մասը և այն ավելի շատ ապրանքներ գնելու վրա ծախսել: Եթե ընտրեք այս տարբերակը և շարունակեք սպառել քարտի մնացորդը, շատ շուտով մեծ խնդրի առաջ կկանգնեք. կսկսեք վճարել չվճարված մնացորդի վրա կուտակվող բարձր տոկոսները:

Կրեդիտային քարտի պարտքին ուղղվող վճարումը սովորաբար 15-18% է կազմում: Սա շատ ավելի բարձր է, քան այն գումարը, որը մարդկանց մեծ մասը (նույնիսկ հաջողակ ներդրողները) կարող են վաստակել իրենց կատարած խնայողություններից ու ներդրումներից: Ինչպես կտեսնենք հաջորդ բաղադրիչներում, կարելի է հարստանալ՝ վաստակելով տարեկան 7 տոկոս ձեր ներդրումներից: Ցավոք, չվճարված պարտքի համար գանձվող բարձր տոկոսադրույքները հակառակ ազդեցությունը կունենան: Նույնիսկ բարձր եկամուտ ունեցող մարդը, կրեդիտային քարտի պարտքի համար վճարելով 15-18%, կարող է աղքատանալ:

Դիտարկենք Շոնի օրինակը: Նա երիտասարդ մասնագետ է, որը որոշում է մի քանի օր հանգստանալ Ֆրանսիայի հարավում: Շոնի ուղևորության ծախսը կազմում է 1 500 եվրո, որը նա պահում է կրեդիտային քարտի հաշվին: Բայց ամսվա վերջում ամբողջ գումարը վճարելու փոխարեն Շոնը տասը տարի շարունակ միայն նվազագույն գումարն է վճարում, մինչև

վերջապես մարում է ամբողջ պարտքը: Որքա՞ն վճարեց Շոնն իր ուղևորության համար, եթե հաշվի առնենք կրեդիտային քարտի 18% տոկոսադրույքը: Նա 120 ամիս շարունակ ամսական 26.63 եվրո է վճարում կամ ընդհանուր՝ 3 195.40 եվրո: Այսպիսով, Շոնն իր կրեդիտային քարտը տրամադրող կազմակերպությանը վճարում է ավելի շատ, քան նա վճարել է ավիատոմսի, հյուրանոցի, սննդի և ժամանցի համար:

Շոնը կարող էր ավելի քիչ գումար ծախսել ուղևորության համար, եթե այն նախօրոք պլանավորեր և սկսեր այդ նպատակով գումար տնտեսել իր կրեդիտային քարտը տրամադրող կազմակերպությանը ուղևորությունից հետո վճարելու փոխարեն: Եթե Շոնը քսան ամիս շարունակ ամսական 75 եվրո խնայեր՝ տարեկան 5% բարդ տոկոսադրույքով (բարդ տոկոսադրույքի մասին կխոսենք Բաղադրիչ 7-ում), նույն (սակայն ավելի վաղ կատարած) ուղևորության համար կրեդիտային քարտով 3195.40 եվրո (ներառյալ տոկոսադրույքը) վճարելու փոխարեն կարող էր 1560.89 եվրո վճարել: Այլ կերպ ասած՝ կրեդիտային քարտի միջոցները օգտագործելու և հետագայում պարտքը մարելու փոխարեն Շոնը կարող էր խնայողություններ կատարելով և իր ուղևորությունը նախապես պլանավորելով երկու ուղևորություն կատարել՝ ավելի ցածր գումարով, քան կրեդիտային քարտով մեկի համար վճարած գումարն էր:

Որոշ դեպքերում կրեդիտային քարտով կարող եք արդեն մեծ գումարի պարտք կուտակած լինել: Ավելի լավ կլիներ խուսափել այդ պարտքից, բայց դա մեծ եկամուտ ունենալու հնարավորություն է տալիս: Կրեդիտային քարտի պարտքը մարելու համար ձեր խնայած ցանկացած գումար 18% կամ այլ համապատասխան եկամտաբերություն է ապահովում:

Այսպես դիտարկենք սա: Եթե ներդնեք մեկ եվրո, որը 18% եկամտաբերություն է ապահովում, այլ ոչ թե ծախսեք այդ մեկ եվրոն, ապա մեկ տարվա ընթացքում ձեր զուտ կարողությունը 1.18 եվրոյով կավելանա: Եթե մեկ եվրո եք խնայում կրեդիտային քարտի պարտքը մարելու նպատակով, մեկ տարվա ընթացքում ձեր զուտ կարողությունը նույնպես կավելանա 1.18 եվրոյով: Ձեր պարտքը կպակասի հենց այդ գումարի չափով.

նախ՝ ձեր խնայած գումարի շնորհիվ, որն ի սկզբանե պակասեցրեց ձեր պարտքը, ապա՝ այն 18 ցենտի շնորհիվ, որն այլապես պետք է վճարեիք որպես տոկոս:

Նույնիսկ եթե ձեր կրեդիտային քարտի տոկոսադրույքը 18%-ից ցածր է, այն միևնույն է ավելի բարձր է խնայողության այլ ծրագրերում ձեր վաստակած գումարից, եթե իհարկե դուք չափազանց հաջողակ կամ արտակարգ ներդրող չեք: Իհարկե, դուք գուցե չզգաք, որ ձեր խնայողություններն իսկապես 18% եկամուտ են ապահովում, քանի որ գումարը փաստացիորեն ձեր ներդրումային հաշվին չի վճարվում: Բայց արդյունքում նույն բանն է ստացվում: Կրեդիտային քարտի պարտք ունեցող և ֆինանսական հաջողության հասնելու մասին լրջորեն մտածող ցանկացած մարդ առաջին հերթին պետք է մարի իր պարտքը՝ անհրաժեշտության դեպքում օգտագործելով խնայողությունները:

Տեսանյութ՝

Պարտքերը մարելու ռազմավարություններ

Իսկ եթե ձեր կրեդիտային քարտի պարտքը մարելու համար անհրաժեշտ միջոցներ չունեք: Այդ դեպքում բանկից վարկ վերցրեք, որի տոկոսադրույքը ձեր կրեդիտային քարտի տոկոսադրույքից ցածր կլինի, այնուհետև Բաղադրիչ 3-ում ներկայացված բյուջեի կազմման սկզբունքների հիման վրա մշակեք վարկը հնարավորինս արագ մարելու պլան: Իհարկե, պետք է կրեդիտային քարտով այլ պարտքեր չկուտակել:

Բացի կրեդիտային քարտով պարտք կուտակելու կամ այն անմիջապես մարելու սովորությունից խուսափելուց, գումար կարելի է խնայել նաև օգտագործած իրեր գնելու միջոցով, եթե դրանք օգտակարությամբ նորերին չեն զիջում: Նոր իրեր գնելու խնդիրը կայանում է նրանում, որ դրանք գրեթե անմիջապես արժեզրկվում են: Այսպիսով, իհարկե կարելի է նոր իրեր գնել, սակայն դրանք շատ շուտով արդեն նոր չեն լինի:

Շուկայական արժեքի տեսանկյունից՝ նոր իրերը գնելուց գրեթե անմիջապես հետո «օգտագործած» են դառնում: Գնելով օգտագործած (կամ ինչպես այսօր ասում ենք՝ գործածության մեջ եղած) իրեր՝ կարելի է մեծ գումարներ խնայել: Համեմատենք նոր և օգտագործած ավտոմեքենա գնելու ծախսը: Օրինակ՝ եթե բոլորովին նոր Toyota գնեք մոտ 30 000 եվրոյով (2019թ. սա Կիևում ամենապահանջված մեքենաների՝ Toyota-ների միջին գինն էր) և մեկ տարի անց այն վաճառեք, դրա դիմաց մոտ 18 000 եվրո կստանաք կամ ձեր վճարած գնից 12 000 եվրո պակաս: Քսան հազար կիլոմետր վարելու դեպքում ձեր **ամորտիզացիոն**(?) ծախսը (ավտոմեքենայի արժեքի նվազման՝ ձեր վրա նստած ծախսը) կիլոմետրը 60 ցենտ կկազմի:

Սակայն նոր մեքենա գնելու փոխարեն կարող եք մեկ տարի առաջ թողարկված ավտոմեքենա գնել: Այդ դեպքում մոտ 20 000 եվրո կվճարեք կամ նոր մեքենայի գնից 10 000 եվրոյով ավելի քիչ: Այդ գինը բաղկացած է 18 000 եվրոյից, որը նախորդ սեփականատերը կստանա այն վաճառելու դիմաց, գումարած 2 000 եվրո գործարքային ծախսերը, ինչպիսիք են գովազդները, միջնորդավճարները և այլն:

Հաշվի առնելով այն, թե որքան երկար են ծառայում ավտոմեքենաները պատշաճ խնամելու դեպքում, ձեր օգտագործած Toyota-ն ութ տարի հիանալի կծառայի ձեզ, իսկ դրանից հետո հավանաբար կարող եք այն մոտ 2 000 եվրոյով վաճառել: Եթե համարենք, որ տարեկան 20 000 կմ եք վարում, ձեր ամորտիզացիոն ծախսը մեկ կիլոմետրի համար կկազմի 18 000 եվրո/160 000 կիլոմետրի համար կամ ուղղակի 11 ցենտից մի փոքր ավելի: Դա մեկ կիլոմետրի հաշվով 49 ցենտով ավելի քիչ է, քան ամեն տարի նոր ավտոմեքենա վարելու ծախսը: Շարունակելով ենթադրել, որ տարեկան 20 000 կիլոմետր եք վարում, օգտագործած ավտոմեքենայի ամորտիզացիոն ծախսի խնայողությունը տարեկան գրեթե տաս հազար եվրո կկազմի: Իհարկե, ավտոմեքենան գնելուց մի քանի տարի անց դրա վերանորոգման ծախսերը կարող են մեծանալ, բայց խնայողությունները միևնույնն է հսկայական կլինեն, եթե պարզապես հրաժարվեք նոր մեքենա ունենալու մտքից:

Բազմաթիվ այլ ապրանքներ օգտագործված վիճակում նույնքան

օգտակար են, որքան նորերը, սակայն հաճախ շատ ավելի մատչելի են: Այդպիսի ապրանքներից են հագուստը, կահույքը, կենցաղային տեխնիկան, վերանորոգված հեռախոսները և խաղալիքները: Պարզապես անհրաժեշտ է մի փոքր ժամանակ անցկացնել բացօթյա շուկաներում կամ օգտագործած հագուստի խանութներում: Փնտրտուքի բերկրանքն ինքնին ժամանց է, ընդ որում՝ անվճար: Սակայն եթե հաշվի առնենք, թե որքան թանկ է ձեր ժամանակը, օգտագործած իրեր կարելի է բազմաթիվ այլ ճանապարհներով գտնել: Համացանցային որոշ հավելվածներ առաջարկում են այլընտրանքներ, որոնք կրճատում են ծախսած ժամանակը և գործարքային ծախսերը: Ընդամենը մի քանի «հպումով» կարող եք գտնել իրեր, որոնք գերազանց վիճակում են և խանութներում վաճառվող գնից զգալիորեն ավելի մատչելի են: Իհարկե, կան դեպքեր, երբ նորը գնելը տնտեսապես ավելի արդյունավետ է: Մենք պարզապես խորհուրդ ենք տալիս հաշվի առնել օգտագործած իրեր գնելու միջոցով խնայողություններ անելու հնարավորությունները, որոնցից սպառողի բավարարվածությունը չի տուժում: Բացահայտեք ձեր գումարը առավելագույնս օգտագործելու հնարավորությունները:

Ամբողջ աշխարհում երիտասարդները հետսպառողական մշակույթի հնարավորություններ են դիտարկում՝ վարելով «կանաչ», մինիմալիստական կամ զրոյական թափոններով կենսակերպ: iFixit, RREUSE.org, makeresourcescount.eu և շատ այլ նման ռեսուրսներ, ինչպես նաև Youtube-ի բազմաթիվ այլ ալիքներ կոչ են անում օգտակար ապրանքները դեն նետելու փոխարեն վերանորոգել և եղած միջոցներով ուրախ ու երջանիկ կյանք վարել: Եթե համացանցում որոնեք «տնտեսող կանաչ կենսակերպ» հարցումը, բազմաթիվ գործնական ռեսուրսներ կգտնեք, ինչպես նաև համախոհներ, որոնք կօգնեն նման կենսակերպ վարել: Երկրագնդի տարբեր քաղաքներում սկսել են տարածել համօգտագործվող տնտեսության գաղափարը:[104]

Տեսանյութ՝

Համօգտագործման տնտեսությունը

Կարող եք տնտեսման տարբեր ռազմավարություններ ընտրել, որոնց միջոցով կկարողանաք թույլ տալ ձեզ այլ բաների կամ բաժանորդագրությունների վրա փող ծախսել: Կարևոր է հասկանալ, որ ձեր հնարավորությունները միայն առանց մտածելու նոր իրեր գնելով չեն սահմանափակվում:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 4.6

Չնախատեսված դեպքերի համար միջոցներ խնայեք

Սկսեք յուրաքանչյուր ամիս խնայողական հաշվին չնախատեսված դեպքերի («սև օրվա») համար գումար կուտակել:

Մենք խոսել ենք ապագայի համար խնայողություններ կատարելու կարևորության մասին: Սակայն անհրաժեշտ է նաև չնախատեսված դեպքերի համար խնայողական հաշիվ ունենալ: Կյանքն անսպասելի անակնկալներից բաղկացած անվերջ շղթա է. օրինակ՝ ավտոմեքենան կարող է փչանալ, տանիքից կարող է ջուր հոսել, երաշտի պատճառով կարող է բերքը փչանալ, ձեր երեխան կարող է ձեռքի վնասվածք ստանալ և այլն:[105] Մենք չենք կարող կանխատեսել, թե ինչ կպատահի կամ երբ: Սակայն կարող ենք կանխատեսել, որ բոլոր մարդիկ էլ բախվում են նման ծախսատար խնդիրների: Հետևաբար, կարելի է նման բաների համար գումար խնայել:

Ահա, թե ինչի համար է անհրաժեշտ չնախատեսված դեպքերի խնայողական հաշիվը: Այն կօգնի վճարել անսպասելի ծախսերը, այլապես դրանք կարող են լուրջ սթրես պատճառել և ֆինանսական բարդություններ առաջացնել:

Խնայողական հաշիվ ունենալու փոխարեն կարելի է սպասել մինչև անսպասելի իրադարձությունները տեղի ունենան, այնուհետև փորձել լուծել առաջացած խնդիրները: Դա հաճախ հանգեցնում է կրեդիտային քարտերով պարտք կուտակելուն կամ խիստ անբարենպաստ պայմաններով միջոցներ փոխառելուն: Այնուհետև պետք է տոկոսավճարները վճարելու և ընդհանուր պարտքը մարելու մասին մտածել: Երբեմն էլ արդյունքում ստիպված կլինեք ընտանիքի անդամներին կամ հարևաններին դիմել, որոնք հեռատես են գտնվել և իրենց անձնական միջոցները կուտակել են չնախատեսված դեպքերի համար: Այս ամենը կհանգեցնի սթրեսային վիճակի, որի արդյունքում էլ, ամենայն հավանականությամբ, ոչ խելամիտ ֆինանսական որոշումներ կկայացնեք:

Որքա՞ն գումար է պետք կանոնավոր կերպով մի կողմ դնել՝ նման իրավիճակները հաղթահարելու համար: Մոտեցումներից մեկը հետևյալն է. նախորդ տարում ձեզ, ձեր բարեկամների և հարևանների հետ տեղի ունեցած տարբեր անսպասելի իրավիճակների ցուցակ կազմել և հաշվել, թե որքան գումար է ծախսվել դրանցից յուրաքանչյուրի ժամանակ: Հիշեք ավտոմեքենայի վերանորոգումները, չնախատեսված ճամփորդությունները, բժշկի այցերը, տան կենցաղային տեխնիկան փոխարինելը և այն ամենը, որ անսպասելիորեն է տեղի ունեցել նախորդ տարում: Գումարեք ծախսերը, ստացված գումարը բաժանեք տասներկուսի և սկսեք այն ամեն ամիս ձեր «սև օրվա» խնայողական հաշվին փոխանցել:

Կարող եք այդ հաշվին պետք եղածից նույնիսկ ավելին փոխանցել. գուցե ապագայում արտասովոր մեծ անախորժության մեջ հայտնվեք: Ի վերջո, երբ հաշվին բավականին մեծ գումար կուտակեք, կարող եք ֆինանսական անվտանգության բարձիկ ստեղծել: Եթե հաշվին եղած միջոցները շարունակեն աճել, դրանց մի մասը կարող եք այլ նպատակներով օգտագործել կամ ձեր կենսաթոշակային խնայողության ծրագրին

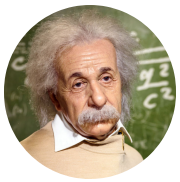
հատկացնել: Կարևոր է, որ ձեր խնայողության հաշվին ամեն ամիս կատարվող ներդրումները որպես ձեր բյուջեի պարտադիր, այլ ոչ որպես լրացուցիչ կետ դիտարկեք: Հետևաբար, դրանց պետք է վերաբերվել այնպես, ինչպես վերաբերվում եք հիպոթեքի, էլեկտրաէներգիայի և այլ կանոնավոր ծախսերին:

Չնախատեսված դեպքերի համար նախատեսված խնայողական հաշիվը թույլ է տալիս մի փոքր ավելի վստահ լինել և չանհանգստանալ կյանքում առաջացող ֆինանսական դժվարությունների համար: Այսպիսի հաշիվ ունենալու դեպքում կարող եք չմտածել ծախսերի մասին, որոնք ժամանակային առումով թեև հնարավոր չէ կանխատեսել, սակայն որոշակի ճշտությամբ կարելի է կանխատեսել դրանց համար անհրաժեշտ գումարի չափը: Երբ ձեր չնախատեսված ծախսերը միջինից ցածր լինեն, ձեր հաշվի մնացորդը կմեծանա: Երբ անակնկալ ծախսերը սովորականից բարձր լինեն, ձեր հաշվի մնացորդը կնվազի, սակայն դուք կպահպանեք ձեր հանգստությունը, քանի որ պատրաստված կլինեք: Սա կարևոր քայլ է՝ սեփական ֆինանսների կառավարման համար պատասխանատվություն ստանձնելու համար և թույլ չտալու, որ ֆինանսները կառավարեն ձեր կյանքը:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 4.7

Բարդ տոկոսադրույքի ուժը

Բարդ տոկոսադրույքը (ներդրման վերադարձը) հօգուտ ձեզ օգտագործեք:



Բարդ տոկոսադրույքը տիեզերքի ամենահզոր ուժն է:

— Մինյոն Մքլաֆլին: [էլեկտրոնային պաշար] URL: http://www.brainyquote.com/quotes/quotes/m/mignonmcla158995.html (հասանելի էր՝ 24.10.2015թ.): Որոշակի բանավեճ կա այն բանի շուրջ՝ արդյոք այս արտահայտությունը Ալբերտ Այնշտայնն է արել, սակայն բարդ տոկոսադրույքի ազդեցությունն ընդգծող նմանատիպ արտահայտություններ նա հստակ արել է:

Բաղադրիչ 4.3-ում մենք շեշտեցինք կանոնավոր կերպով բյուջե կազմելու, խնայողություններ կատարելու և փողն արդյունավետորեն ծախսելու կարևորությունը: Հնարավորինս վաղ սկսելու և չհետաձգելու երկու հիմնական պատճառ կա: Առաջին. ինչպես արդեն քննարկել ենք, եթե բազմաթիվ պատրվակներ փնտրեք, որ չսկսեք բյուջե կազմել, գումար խնայել և խելացիորեն ծախսել, ապա հետո դա սկսելն ավելի դժվար կլինի: Սակայն այս բաղադրիչում ցանկանում ենք ավելի շատ խոսել հենց հիմա խնայել սկսելու երկրորդ պատճառի մասին. որքան վաղ սկսեք խնայել, այնքան ավելի մեծ օգուտ կստանաք:

Սկսելով խնայել փոքր գումար՝ ապագայում կարելի է զգալիորեն ավելի մեծ պարգևատրում ստանալ: Հիշե՛ք Բաղադրիչ 4.3-ում բերված կենսաթոշակի լրացուցիչ գումարի օրինակը, երբ երիտասարդը, 22-30 տարեկանն ընկած ժամանակահատվածում համեստ գումար խնայելով, կարող էր մինչև կենսաթոշակային տարիքը լրացուցիչ հարստություն կուտակել: Այդ ինը

տարվա ընթացքում որոշակի գնումներից հրաժարվելով և 9 000 եվրոյից մի փոքր ավել գումար խնայելով՝ կարելի է 67 տարեկանում կենսաթոշակի գումարին ևս 150 000 եվրո ավելացնել: Ներկայի փոքր գումարը ապագայում մեծ գումարի վերածելու գաղտնիքը կայանում է նրանում, որ անհրաժեշտ է սկսել խնայել հենց հիմա, որպեսզի օգտվեք «բարդ տոկոսադրույքի հրաշքի» բոլոր առավելություններից:

Բարդ տոկոսադրույքն(?) իրականում հրաշք չէ՝ չնայած նրան, որ երբեմն հրաշք է թվում: Բացի այդ, պարտադիր չէ, որ այն տոկոսի տեսքով լինի. եթե գումարը և այդ գումարից ստացած ողջ եկամուտը երկար ժամանակով ներդնեք ֆոնդային շուկայում, դա նույնպես համախառն եկամուտ կհամարվի, որը պարզության համար երբեմն անվանում ենք բարդ տոկոսադրույք:(106) Թեև հեշտ է բացատրել, թե ինչպես է գործում բարդ տոկոսադրույքը, արդյունքներն իսկապես ապշեցնող են: Բարդ տոկոսադրույքի դեպքում տոկոսը պարզապես տոկոսագումարի վրա է հաշվարկվում: Եթե այս տարում խնայողություններից կուտակված տոկոսագումարը չծախսեք, հաջորդ տարում տոկոսներ կհաշվարկվեն թե՛ ձեր խնայողությունների, թե՛ նախորդ տարվա տոկոսագումարների վրա: Ապագայում ամեն տարի նույնը կրկնելով՝ տոկոսի տոկոսից տոկոսներ կստանաք և այդպես շարունակ: Կարող է թվալ, թե դա այնքան էլ շատ չէ, և առաջին մի քանի տարում այդ տոկոսները այնքան էլ չեն մեծացնի ձեր կարողությունը: Սակայն կարճ ժամանակ անց ձեր կարողությունը կսկի զգալիորեն աճել, և որքան այն մեծանա, այնքան ավելի արագ կշարունակի աճել: Դա կարծես ձնածածկ սարից դեպի ներքև գլորվող փոքր ձնագունդ լինի: Սկզբում այն դանդաղ է մեծանում: Սակայն հավաքելով ձյան յուրաքանչյուր շերտը՝ այն մեծանում է, որը թույլ է տալիս, որ էլ ավելի շատ ձյուն կուտակվի, և շուտով ձնագունդը դառնում է ահռելի չափերի՝ արագորեն մեծանալով և գլորվելով դեպի ձեզ:

Խնայողությունների ծրագիրը վաղ սկսելու կարևորությունը բացատրվում է նրանով, թե ինչպես է բարդ տոկոսադրույքը հիմք ստեղծում հետագայում իր արագացման էֆեկտի համար: Անմիջապես թոշակի

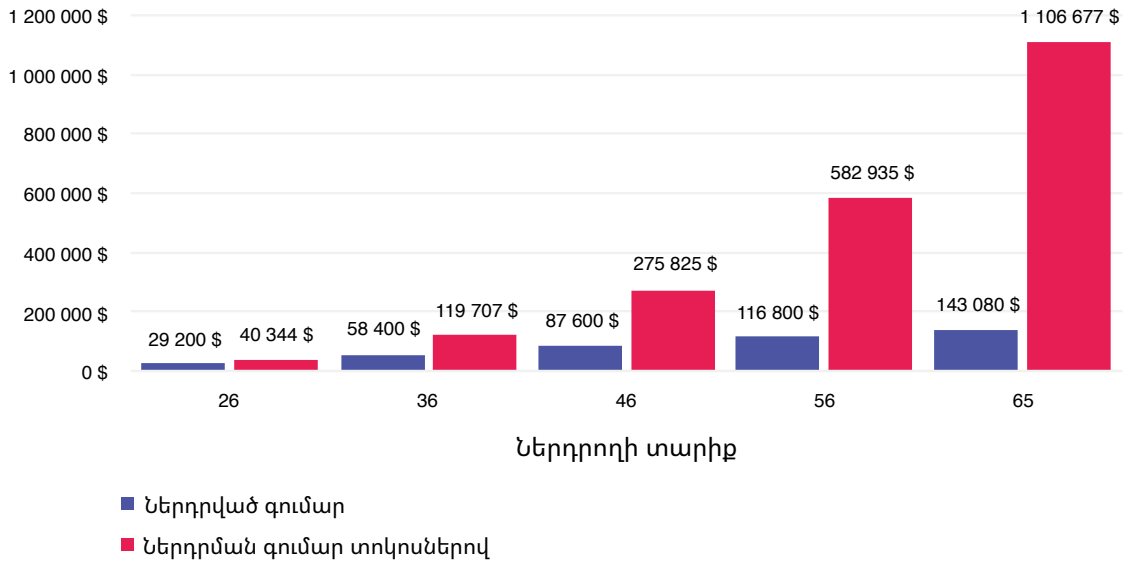
անցնելուց առաջ խնայողություններ կուտակելու դեպքում ձեր կենսաթոշակային ֆոնդը ընդամենը մի փոքր գումարով կավելանա: Ձնագունդը, որը սկսում է գլորվել ստորոտին մոտ գտնվող բարձրունքից, կանգ առնելով՝ շատ մեծ չի լինի: Հետևաբար, որքան ավելի վաղ սկսեք խնայելը, այնքան ավելի երկար կկուտակվեն խնայողությունները, և արդյունքում ավելի մեծ գումար կկուտակեք:

Դիտարկենք մի պարզ օրինակ: Ենթադրենք՝ տասնվեց տարեկան պատանին որոշում է կայացնում՝ սկսել ծխել, թե ոչ: Այս որոշումը կարևոր է մի քանի պատճառով, որոնցից ամենակարևորը առողջությանը հասցվող վնասն է: Առողջության գործոնից բացի, սակայն, չծխելու համար կարևոր է նաև ֆինանսական գործոնը: Եվրոպայում ծխախոտի մեկ տուփի միջին գինը 2017թ. 3-ից 13 եվրոյի սահմաններում էր տատանվում,[(107)] ուստի պարզեցնելու համար ենթադրենք, որ մեկ տուփն արժե 8 եվրո: Այսպիսով, եթե մեր պատանին (նրան Հոնզա անվանենք) որոշի չծխել, նա տարեկան 2 920 դոլար կխնայի (պայմանով, որ օրական մեկ տուփ էր ծխելու): Ենթադրենք՝ այս գումարը մեկ այլ բանի վրա ծախսելու փոխարեն Հոնզան այն ներդնում է իր կենսաթոշակային հաշվին կամ մեկ այլ ֆոնդում, որտեղ եկամտաբերությունը տարեկան 7% է, իսկ եկամուտը ազատված է եկամտային հարկից: Ինչպես երևում է գծապատկեր 24-ում, տասը տարվա ընթացքում ներդրումներն այսպես շարունակելու դեպքում Հոնզան 26 տարեկանում 29 200 դոլարի խնայողությունից 40 344 դոլար կկուտակի: Վատ չէ փոքր զոհաբերության համար, հատկապես որ այդ զոհաբերությունը Հոնզայի առողջությանն օգուտ է:

Սակայն սա դեռ «թռիչքի» սկիզբն է. բարդ տոկոսադրույքի եկամտաբերությունը սկզբում փոքր է: Եթե Հոնզան այս խնայողությունը շարունակի մինչև 36 տարեկան դառնալը, ապա 58 400 դոլարով նա 119 707 դոլար կկուտակի: Շարունակելով խնայել մինչև 46 տարեկանը՝ 87 600 դոլար խնայողություններով նա 275 825 դոլար կկուտակի: Իսկ հիմա տեղի կունենա իրական հրաշքը: Հոնզան 56 տարեկանում 116 800 դոլար խնայողությունից 582 935 դոլար կունենա: Գծապատկեր 24-ից երևում է, որ երբ նա 65

տարեկանում թոշակի անցնի, 1 106 677 դոլար կուտակած կլինի՝ ընդամենը 143 080 դոլարի խնայողություն կատարելով: Հետևաբար, որոշելով չծխել և ներդնելով խնայած գումարը, Հոնզան իր թոշակի համար մոտ 1.1 միլիոն դոլար կկուտակի (այս թիվն արտահայտված է դոլարով և այն էլ՝ այսօրվա գնողունակությամբ):[108]

Գծապատկեր 24. Թողեք ծխելը և հարստացեք



Աղբյուր՝ հեղինակի կատարած հաշվարկներ: Պայման՝ օրական 8 դոլար արժողությամբ մեկ տուփ ծխախոտից հրաժարվելը և խնայած գումարը տարեկան 7% եկամտաբերությամբ ներդնելը:

Իսկ այժմ տեսնենք, թե ինչ տեղի կունենար, եթե Հոնզան 16-ից մինչև 26 տարեկանը ծխեր, այնուհետև թողներ ծխելը և սկսեր ամեն օր ծխախոտի մեկ տուփի գումարի չափով խնայել: Ծխելը թողնելը դրական ազդեցություն կունենա նրա առողջության վրա. բացի այդ, նա խնայողություններից օգուտ կունենա: Սակայն խնայողությունը տասը տարով հետաձգելու դեպքում 1 106 667 դոլարի փոխարեն 65 տարեկանում Հոնզան ընդամենը 542 080 դոլար

կունենա: Քառասունինը տարվա խնայողությունը տասը տարով հետաձգելու դեպքում Հոնզայի թոշակի գումարը 564 597 դոլարով կպակասի:

Մեծ գումարի խնայողություն կուտակելու համար պարտադիր չէ ինչ-որ բանից լիովին հրաժարվել: Ծախսերը փոքր-ինչ սահմանափակելով՝ կարելի է հավասար արդյունքներ ունենալ: Ամեն առավոտ ամենաբարձր որակի սուրճը գնելու փոխարեն կարելի է գնել սովորականը կամ տանը սուրճ պատրաստել: Ամեն օր ռեստորանում ճաշելու փոխարեն շաբաթական մեկ կամ երկու անգամ տանից սնունդը բերեք: Ռեստորանում թանկարժեք հանքային ջուր պատվիրելու փոխարեն ծորակի ջուր խմեք (խոսքն այն երկրների մասին է, որոնցում այդպես վարվելն ապահով է): Ավտոբուսի փոխարեն ոտքով կամ հեծանիվով գնացեք աշխատանքի (դա նույնիսկ ձեր բժշկական ծախսերը կնվազեցնի): Եթե ամառանոց ունեք, կարող եք ավտոբուսով կամ գնացքով այնտեղ գնալ: Հոնզան թողեց ծխելը, շաբաթական 56 դոլար խնայեց և ներդրեց այդ խնայած գումարը: Դուք նույնպես կարող եք փոխել ծախսելու ձեր սովորությունները, որպեսզի գումար խնայեք:

Տեսանյութ՝

Ինչպես փող աճեցնել

Կրկին, մենք չենք պնդում, որ պետք է թշվառ կյանքով ապրել և ամեն ինչում խնայել՝ սեփական անձը զրկելով կյանքի հաճույքներից, որպեսզի թոշակի անցնելու տարիքում հարստություն ունենաք: Ո՞րն է հանուն հարուստ ապագայի աղքատության մեջ ապրելու առավելությունը: Հակառակը, մենք շեշտում ենք, որ սովորական մարդիկ կարող են բարձր կենսամակարդակ ունենալ և միաժամանակ հարստություն կուտակել, քանի որ մեծ գումար կուտակելու համար շատ խնայողություններ հարկավոր չեն: Հոնզան չծխելու արդյունքում 1 106 677 դոլար էր կուտակել. միայն իր սպառումը կրճատելու արդյունքում 143 080 դոլար էր կուտակվել: Ի դեպ, մարդիկ, որոնք գումար են խնայում և ներդնում, ավելի շատ են կարողանում ծախսել, քան նրանք, որ

այդպես չեն վարվում: Հոնզան թոշակի անցնելու տարիքում կամ ավելի վաղ կարող է սկսել ծախսել իր հարստությունը և արդյունքում կունենա ավելին, քան եթե երբեք խնայած չլիներ:

Դրա համար ընդամենն անհրաժեշտ է վաղ սկսել գումար կուտակել հարկերից ազատված կենսաթոշակային հաշվին, մի փոքր համբերել, իմանալ, թե ինչպես կարելի է ողջամիտ եկամուտ ստանալ խնայողություններից (տես հաջորդ երկու բաղադրիչը) և օգտվել բարդ տոկոսադրույքի առավելություններից:

Ծանոթություն. Շարիաթ կամ իսլամական բանկային համակարգ

Շարիաթը կամ իսլամական օրենսդրությունը արգելում են պարտքի դիմաց տոկոսավճարներ գանձելը: Պարտատերերին իրենց միջոցների օգտագործման դիմաց փոխհատուցելու համար իսլամական բանկային համակարգը ֆինանսական փոխհարաբերությունների այլ տեսակներ է մշակել, որոնք համապատասխանում են օրենքի պահանջներին, օրինակ՝ շահույթից մասնաբաժին ունենալը: Արգելվում է նաև ներդրումներ կատարել այնպիսի ապրանքներում, որոնց սպառումը մուսուլմանների համար արգելված է (օրինակ՝ ալկոհոլը և խոզի միսը): Բացի այդ, ելնելով արդարության պահպանման սկզբունքից, առևտրային գործարքում ներգրավված բոլոր կողմերը պետք է հավասարապես կիսեն թե՛ շահույթը, թե՛ վնասը, որը ենթադրում է, որ ներդրումից եկամուտ ստանալու համար պետք է կրել գործարքի ռիսկերը: Այսպիսով, եթե ցանկանում եք գնել, օրինակ, ավտոմեքենա, իսլամական բանկը կգնի ավտոմեքենան և կհամաձայնի վերավաճառել այն ձեզ հավասար վճարումներով, որի արդյունքում ավտոմեքենայի գինը մի փոքր բարձր կլինի: Ստացվում է, որ դուք կրկին կատարում եք ավտոմեքենայի վճարումները, բանկը գումար է աշխատում գործարքից, իսկ գործարքն, այնուամենայնիվ, համապատասխանում է իսլամական բանկային օրենսդրության պահանջներին: Շարիաթի

սկզբունքներով աշխատող բանկում ավանդ ներդնելու դեպքում տոկոսներ ստանալու փոխարեն դուք ավանդի ժամկետի ընթացքում բանկի շահույթից մասնաբաժին կստանաք:

Իսլամական բանկային համակարգում գործող բանկերը պետք է առանձին իրավաբանական անձինք լինեն, սակայն միջազգային որոշ մեծ բանկեր իսլամական մասնաճյուղեր ունեն:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 4.8

Դիվերսիֆիկացրեք ձեր ակտիվները

Դրամական միջոցները մեկ ծրագրում մի ներդրեք։

Բանկերի խնայողական հաշիվներից հետո երկու ամենատարածված ֆինանսական ակտիվներն են բաժնետոմսերը և պարտատոմսերը։ Եկեք ավելի մանրամասն ծանոթանանք ֆինանսական այս երկու գործիքներին։ Բաժնետոմսերը ներկայացնում են մասնավոր ընկերությունում ունեցած մասնաբաժինը։ Բաժնետոմսերի սեփականատերերը ընկերության ապագա շահույթից մասնաբաժին ստանալու իրավունք ունեն՝ իրենց **բաժնեմասերին**(?) համապատասխան։ Բաժնետերերը շահույթից օգտվում են այն դեպքում, եթե ընկերությունը բավարար չափով եկամուտ է ստեղծում։ Բաժնետերերի շահույթը հիմնականում արտացոլվում է **շահաբաժինների**(?) (բաժնետերերին կանոնավոր կերպով վճարվող գումարներ) կամ բաժնետոմսի արժեքի ավելացման տեսքով։ Սակայն երաշխիք չկա, որ ընկերության գործունեությունը հաջող կլինի և ապագայում եկամուտներ կապահովի։ Հաջողություն չգրանցելու դեպքում ընկերության բաժնետոմսերի արժեքը կնվազի։ Չնայած նրան, որ բաժնետերերը պատասխանատու չեն ընկերության պարտքերի համար՝ նրանք կարող են կորցնել բաժնետոմսը գնելու համար ներդրած բոլոր միջոցները։ (Ծանոթություն. «բաժնեմասը» բաժնետոմսի մեկ այլ անվանում է)։

Տեսանյութ՝

Ինչպես են գործում ֆոնդային շուկաները

Պարտատոմսերը(?) մասնավոր ընկերությունների, կառավարության և այլ կազմակերպությունների համար դրամական միջոցներ փոխառելու

հարմար միջոց են: Այս կազմակերպությունները պարտատոմսերի գնորդներից դրամական միջոցներ են ձեռք բերում սահմանված ժամկետներում նրանց տոկոսներ վճարելու և **մայր գումարը**(?) (փոխառվող գումարը) ամբողջությամբ մարելու խոստման (և իրավական պարտավորության) դիմաց: Քանի դեռ պարտատոմսերը թողարկող կազմակերպությունը վճարունակ է, պարտատոմսը գնողը կարող է վստահ լինել, որ կստանա մայր գումարը՝ տոկոսների հետ միասին:

Բոլոր ներդրումները որոշակի ռիսկ են պարունակում: **Կորպորատիվ բաժնետոմսի**(?) շուկայական արժեքը համեմատաբար կարճ ժամանակահատվածում կարող է զգալիորեն փոխվել: Նույնիսկ եթե **անվանական եկամտաբերությունը**(?) երաշխավորված է (ինչպես բարձրակարգ պարտատոմսերի դեպքում), տոկոսադրույքի և (կամ) գնաճի ցուցանիշների փոփոխությունները կարող են զգալիորեն ազդել ակտիվի արժեքի վրա: Եթե ձեր կարողության մեծ մասը ներդրել եք փոքր քանակությամբ կորպորատիվ բաժնետոմսերում (կամ ավելի վատ՝ մեկ բաժնետոմսում), ապա հատկապես խոցելի եք:

Ձեր ֆինանսական ռիսկը կարող եք նվազեցնել **դիվերսիֆիկացիայի**(?) միջոցով՝ ձեռք բերելով մեծ քանակությամբ միմյանց հետ կապ չունեցող ակտիվներ: Դիվերսիֆիկացիայի դեպքում մեծ թվերի օրենքը հօգուտ ձեզ է գործում: Եթե դիվերսիֆիկացված **պորտֆելի**(?) ներդրումներից որոշները եկամտաբեր չլինեն, մյուսները չափազանց մեծ եկամտաբերություն կապահովեն: Հաջող ներդրումների եկամտաբերությունը կչեզոքացնի անհաջող ներդրումների արդյունքները, իսկ եկամտաբերության ցուցանիշը կմոտենա միջին ցուցանիշին:

Նրանք, որոնք նախընտրում են կարողություն կուտակել, սակայն չեն ցանկանում ամենօրյա գործնական որոշումներ կայացնել, կարող են ֆոնդային շուկայում բարձր եկամուտներ վաստակել: Միշտ է այդպես եղել: Վերջին երկու հարյուրամյակի ընթացքում կորպորատիվ բաժնետոմսերը տարեկան մոտ 7%, իսկ պարտատոմսերը 2-3% իրական եկամտաբերություն են ապահովել (իրական նշանակում է գնաճով ճշգրտված):(109)

Բաժնետոմսերի հետ կապված ռիսկն այն է, որ ոչ ոք չի կարող վստահաբար ասել, թե դրանք ապագայի որևէ կոնկրետ ժամանակահատվածում ինչ արժեք կունենան. անշուշտ, ժամանակահատվածներ կլինեն, որոնց ընթացքում ձեր ներդրումների շուկայական արժեքը կընկնի և միայն ամիսներ կամ տարիներ անց կբարձրանա: Անկայունություն կոչվող այդ ռիսկի պատճառով է, որ բաժնետոմսերի եկամտաբերությունը զգալիորեն բարձր է խնայողական հաշիվների, **դրամական շուկայի սերտիֆիկատների**(?) և կարճաժամկետ **պետական պարտատոմսերի**(?) եկամտաբերությունից, որոնցից յուրաքանչյուրն էլ երաշխավորում է ապագայում որոշակի գումարի ստացում: Քանի որ մարդկանց մեծ մասը պարտատոմսերի և խնայողական հաշիվների եկամուտների լրացուցիչ որոշակիությունն է նախընտրում, որը բաժնետոմսերը չեն առաջարկում, ներդրողներին գրավելու և կանխատեսելի եկամտաբերությամբ ու քիչ ռիսկային տարբերակների հետ մրցակցելու համար բաժնետոմսերի միջին եկամտաբերությունը պետք է ավելի բարձր լինի:

Ներդրումային փոխադարձ ֆոնդերը(?) և բորսայական ներդրումային ֆոնդերը կարող են ներդրողներին օգնել դիվերսիֆիկացնել և կրճատել ռիսկերը: Այս ֆոնդերը պարզապես համախմբում են մի խումբ ներդրողների դրամական միջոցները և դրանք ուղղում դեպի տարբեր ներդրումային նախագծեր, օրինակ՝ **բաժնետոմսեր**(?) (բաժնեմասեր), պարտատոմսեր, անշարժ գույք կամ **գանձապետական պարտատոմսեր**(?): Ներդրումային փոխադարձ ֆոնդերի տարբեր տեսակներ գոյություն ունեն:

Համատեղ ներդրումային ֆոնդում(?) ներդրողների միջոցներն ուղղվում են տարբեր ընկերությունների բաժնետոմսեր ձեռք բերելուն: Այս ֆոնդերը նույնիսկ փոքր ներդրողներին են հնարավորություն տալիս շահավետորեն դիվերսիֆիկացնել ներդրումները և կրճատել ռիսկը: Ֆոնդային շուկայում ներդրումային ռիսկերը բավականին ցածր կլինեն, եթե ներդրումային պորտֆելը շարունակաբար ընդլայնեք կամ երկար ժամկետով (ասենք՝ 30 կամ 35 տարով) տարբեր ընկերությունների բաժնետոմսեր ձեռք

բերեք: Փորձը ցույց է տալիս, որ ներդրումային պորտֆելում երկար ժամկետով տարբեր բաժնետոմսեր պահելը բարձր եկամտաբերություն է ապահովել, և նման եկամտաբերության տատանողականությունը համեմատաբար ցածր է եղել: Տարբեր ընկերությունների բաժնետոմսեր ունեցող համատեղ ներդրումային ֆոնդի կանոնավոր վճարումները ներդրողների համար ֆոնդային շուկայում ոչ ծախսատար մեթոդով ներդրումներ կատարելու միջոց են:

Դիվերսիֆիկացիայի միջոցով ներդրումների եկամտաբերության տատանողականությունը ֆոնդային շուկայում հնարավոր է կրճատել երկու եղանակով: Առաջին. երբ որոշ ընկերություններ վնասներ են կրում, մյուսները շահույթ են ստանում: Նավթի գնի անկման դեպքում նավթային ոլորտի ընկերությունների շահույթը կնվազի, իսկ ավիափոխադրումների ոլորտի ընկերությունների շահույթը կմեծանա, քանի որ ավիավառելիքի գինը կնվազի: Երբ պողպատի մշակման ոլորտում պողպատի գների անկման հետևանքով շահույթը նվազի, պողպատի ցածր գները կնպաստեն ավտոմոբիլային ոլորտում շահույթի ավելացմանը:

Երկրորդ. դիվերսիֆիկացիան կարող է պաշտպանել ընդհանուր տնտեսական պայմանների փոփոխություններից: Ինչպես անկումը, այնպես էլ աճը իրենց ազդեցությունն են ունենում գրեթե բոլոր ընկերությունների բաժնետոմսերի արժեքի վրա: Սակայն դիվերսիֆիկացիայի շնորհիվ ներդրումների եկամտաբերության տատանողականությունը կրճատվում է, քանի որ տնտեսական անկման կամ զարգացման արդյունքում համապատասխանաբար տուժում կամ շահում են համապատասխան ընկերությունները և ոլորտները: Օրինակ՝ տնտեսական անկումը, որից Max Mara-ն (աշխարհով մեկ վաճառվող բարձր նորաձևության բրենդը) տուժում է, կարող է մեծացնել Zara-ի (ավելի էժան մրցակցի) վաճառքներն ու շահույթը: Նույն տրամաբանությամբ էլ ճգնաժամերը կարող են մեծացնել Skoda մեքենաների պահանջարկը՝ BMW մեքենաների համեմատ:

Որոշ գործատուներ կենսաթոշակային ծրագրեր են առաջարկում, որոնք համապատասխանում են ընկերության՝ ձեր գնած բաժնետոմսին

(սակայն ոչ այլ ընկերություններում ունեցած ներդրումներին) կամ թույլ են տալիս ձեռք բերել ընկերության բաժնետոմսը զգալիորեն զեղչված գնով: Այսպիսի առաջարկը շահագրգռում է գնել ընկերության բաժնետոմսը: Եթե մեծապես վստահում եք ընկերությանը, կարող եք օգտվել այդ առաջարկից: Բաժնետոմսը պահելու ժամկետի ավարտից հետո, որը սովորաբար երեք տարի է տևում, այս ծրագրերը թույլ են տալիս վաճառել գնված բաժնետոմսերը և ստացված միջոցներով այլ ներդրումներ կատարել: Այս իրավունքն ունենալուն պես պետք է անմիջապես օգտվել առաջարկվող հնարավորությունից: Եթե այդպես չանեք, շուտով ձեր ներդրումների հիմնական մասը կհայտնվի այն նույն ընկերությունում, որի համար աշխատում եք: Սա կրկնակի վտանգ է պարունակում. թե՛ ձեր աշխատանքը, թե՛ ձեր ներդրումների արժեքը զգալիորեն կախված կլինեն ձեր գործատուի հաջողությունից: Մի՛ վարվեք այդպես:

Ձեր գործատուն կարող է ձեզ առաջարկել պետական կենսաթոշակային ֆոնդին միանալ: Այս ֆոնդերը կարող են տարբեր ներդրումներ կատարել՝ կախված ձեր աշխատատեղից: Կարևոր է իմանալ, թե ձեր ընկերության կենսաթոշակային ֆոնդը միջոցները որտեղ է ներդնում, որպեսզի կարողանաք անձնական ներդրումները դիվերսիֆիկացնել այլ ակտիվներում:[(110)]

Ամփոփենք բաժնետոմսերում ներդրումներ կատարելու և դիվերսիֆիկացնելու կարևորությունը. ֆինանսական հաջողության հասնելու համար խնայողությունները պետք է ներդնել գրավիչ եկամուտներ ապահովող տարբեր ծրագրերում: Նախկինում ֆոնդային շուկայում կատարվող երկարաժամկետ ներդրումները թույլ էին տալիս մեծ եկամուտներ ստանալ: Համատեղ ներդրումային ֆոնդերը նույնիսկ փոքր ներդրողներին թույլ են տալիս դիվերսիֆիկացված պորտֆել պահել, ամեն ամիս մեծացնել այն և գործարքային ծախսերը ցածր մակարդակում պահել: Դիվերսիֆիկացված պորտֆելում երկարաժամկետ ներդրումներ կատարելով՝ կարելի է նվազագույնի հասցնել բաժնետոմսերում ներդրումներ կատարելու ռիսկը: Բոլոր ներդրումներն էլ որոշ չափով անորոշություն են պարունակում:

Սակայն անցած հարյուր հիսուն տարվա փորձից ելնելով՝ կարելի է վստահաբար ակնկալել, որ տարբեր կորպորատիվ բաժնետոմսերից բաղկացած պորտֆելը երկարաժամկետ հեռանկարում ավելի մեծ իրական եկամտաբերություն կապահովի, քան խնայողական հաշիվները, պարտատոմսերը, **ավանդի վկայագրերը**(?), փողի շուկայի ներդրումները և նմանատիպ այլ ֆինանսական գործիքներ: Ներդրումային փոխադարձ ֆոնդերի միջոցով բաժնետոմսեր ունենալը հատկապես շահավետ է թոշակի նպատակով գումար կուտակող երիտասարդների համար:

Նույնիսկ բանկային ավանդների դեպքում, որոնց ռիսկայնությունը բաժնետոմսերի կամ նույնիսկ պարտատոմսերի համեմատությամբ շատ ավելի ցածր է, պետք է հաշվի առնել բանկի սնանկացման ռիսկը: Շատ երկրներում գործում է ավանդների ազգային ապահովագրություն, որը փոխհատուցում է ավանդի գումարն իր հրապարակած սահմանաչափին համապատասխան, եթե բանկը սնանկանում է և այլևս չի կարողանում վերադարձնել ավանդի գումարը: Եթե ավանդի գումարը նշված սահմանաչափից մեծ է, ցանկալի է գումարը բաժանել երկու կամ ավելի բանկերի միջև, որպեսզի յուրաքանչյուր բանկում ավանդի գումարը ապահովագրված սահմանաչափից ցածր լինի: Եթե որևէ բանկ, ինչպես և ցանկացած ներդրում, սովորականից բարձր եկամտաբերություն է առաջարկում, միշտ ինքներդ ձեզ հարցրեք՝ ինչու: Հնարավոր է՝ բանիմաց ներդրողները տվյալ բանկից խուսափում են, քանի որ գիտեն, որ այն հավանաբար խնդրահարույց է: Իսկ անապահով բանկերն ամեն գնով փորձում են գումարներ ներգրավել: Թույլ մի՛ տվեք, որ փոքր-ինչ ավելի բարձր տոկոսադրույքի ակնկալիքը ձեզ ստիպի ձեր գումարը նրանց տալ: Հետկոմունիստական երկրից մի շատ լավ տնտեսագետ հաջողացրել է կորցնել երեք բանկում ներդրած իր գումարը. ընդ որում, այդ բանկերը «լավագույն (ամենաբարձր) տոկոսադրույքն էին վճարում»: Բարեբախտաբար, նա տեսաբան է, այլ ոչ ֆինանսների պրոֆեսոր:

Կարևոր է հաշվի առնել նաև խարդախությունների հավանականությունը, հատկապես այն դեպքերում, երբ ձեզ շուկայում

առաջարկվող մնացած ներդրումների եկամտաբերությունից ավելի բարձր եկամտաբերությամբ ներդրում են առաջարկում (կարող եք այսպես անվանել. «իրական լինելու համար չափազանց գրավիչ է»):

Այս երևույթի լավագույն օրինակ են 1996թ. ալբանական Պոնցի (կամ ֆինանսական բուրգի) սխեմաները. երբ Ալբանիան կենտրոնացված տնտեսությունից անցավ շուկայական տնտեսության, մարդիկ հիմնականում ծանոթ չէին ներդրումներին: Այդ ժամանակ խաբեբաներ հայտնվեցին, որոնք կանխիկ գումարով ներդրումներ էին ընդունում՝ խոստանալով ամսական 5% կամ ավելի բարձր կամ տարեկան 60% եկամտաբերություն: Այդ 60%-ը սակայն վճարում էին ոչ թե ձեռնարկատիրական գործունեությունից ստացած շահույթից, այլ ավելի շատ կանխիկ միջոցներ ներգրավելու և դրանց հաշվին սկզբնական ներդրողներին վճարելու միջոցով: Այդ պատճառով խաբեբաները ամեն ամիս ստիպված էին ավելի ու ավելի շատ միջոցներ ներգրավել, որպեսզի վճարեն «բուրգ» անունը ստացած սխեմայով: Ի վերջո, այդ սխեմաների խարդախությունը բացահայտվեց, և մարդիկ սխեմայի փլուզման արդյունքում կորցրին իրենց գումարները:[(111)]

Տեսանյութ՝

Ֆինանսական բուրգ, որ մի ամբողջ երկիր տապալեց

Նման սխեմաներ շատ երկրներում են ի հայտ եկել: Օրինակներից մեկը 1990-ականներին Ռուսաստանի MMM-ն էր: Աշխարհում տարածված խարդախության մեկ այլ հայտնի օրինակ է այսպես կոչված «Նիգերիական նամակները», երբ ինչ-որ մեկը ներկայանում է որպես հարուստ մարդ կամ հարստությունից օգտվելու իրավունք ունեցող մեկը: Խարդախության այս սխեմայով պատերազմից տուժած կամ ռեժիմային փոփոխությունների անցումային փուլում գտնվող ինչ-որ երկրի ինչ-որ հարուստ մարդու անունից ուղարկվում էին նամակներ սկզբում փոստով, այնուհետև՝ 1980-ականներին, ֆաքսով, իսկ այսօր՝ սոցիալական ցանցերով կամ էլեկտրոնային փոստով:

Նամակում այդ անձը նշում է, որ ուրախ կլինի ձեզ մեծ գումար վճարել, եթե իրեն օգնեք իր փողն իր երկրից ապահով դուրս հանել, և խնդրում է, որ իրեն տրամադրեք ձեր բանկային հաշվեհամարը, որպեսզի գումարը ձեզ փոխանցի: Գուշակեք, թե ինչ տեղի կունենա, եթե նրան տրամադրեք ձեր հաշվեհամարը: Նա այդ հաշվեհամարից ձեր ողջ գումարը կփոխանցի իրեն, իսկ դուք, կարելի է ասել, այն չեք կարողանա հետ բերել: Այս սխեմայի բազմաթիվ տարբերակներ կան. երբեմն խարդախը խնդրում է գումար փոխանցել որոշակի վճարումներ կատարելու համար, այնուհետև այդ վճարումները ավելանում են, իսկ դուք ոչ մի գումար էլ չեք ստանում:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 4.9

Գիտակցեք, որ հնարավոր չէ մշտապես գերշահութաբեր ներդրումներ կատարել

Ինդեքսավորվող սեփական կապիտալի փոխադարձ ֆոնդերը ձեզ կօգնեն ֆինանսական հաջողության հասնել առանց մեծ ռիսկի դիմելու։

Չնայած բաժնետոմսերի վերը թվարկված առավելություններին՝ շատ մարդիկ խուսափում են բաժնետոմսերում ներդրումներ կատարելուց, քանի որ կարծում են, որ ո՛չ ժամանակ ունեն, ո՛չ էլ համապատասխան փորձ՝ ընտրելու այն ընկերությունները, որոնք ապագայում հաջողություն կունենան։ Դա հատկապես վերաբերում է այն երկրներին, որոնցում կապիտալի շուկաները նոր են ի հայտ գալիս, և որտեղ և՛ ներդրողները, և՛ կանոնակարգողները քիչ փորձ ունեն։ Նույնիսկ վաղուց կայացած շուկաներում առանձին բաժնետոմսերի արժեքի կամ դրանց միջին գնի տատանումների ապագա ուղղությունը կանխատեսելը բարդ է։ Ոչ ոք չի կարող վստահորեն ասել, թե ապագայում ինչպես կփոխվի առանձին բաժնետոմսերի արժեքը կամ բաժնետոմսերի գների ընդհանուր մակարդակը։

Տնտեսագետների մեծամասնությունն ընդունում է **պատահական դեգերումների տեսությունը**(?)։ Այս տեսության համաձայն՝ բաժնետոմսերի ընթացիկ գներն արտացոլում են ընկերության ապագա եկամուտների, տնտեսության վիճակի և բաժնետոմսերի գների վրա ազդող այլ գործոնների վերաբերյալ ամենաարժանահավատ տեղեկությունը։ Բաժնետոմսերի գների ապագա փոփոխությունները, հետևաբար, անսպասելի հանգամանքների հետևանք են։ Իրենց բնույթով այդ գործոններն անկանխատեսելի են։ Եթե դրանք հնարավոր լիներ կանխատեսել, դրանք արդեն արտացոլված կլինեին բաժնետոմսերի ներկա գներում։

Տեսանյութ՝

Պատահական զբոսանք Ուոլ Սթրիթով. արդյո՞ք ֆոնդային շուկաներն արդյունավետ են

Ինչո՞ւ հնարավոր չէ պարզապես ընտրել այնպիսի բաժնետոմսեր, որոնք անկասկած եկամտաբեր են, օրինակ՝ Apple, Google և Microsoft ընկերությունների բաժնետոմսերը, և մնացած բոլորից հեռու մնալ: Հիանալի գաղափար է, սակայն մի խնդիր կա. պատահական դեգերումների տեսությունը կիրառելի է նաև կոնկրետ բաժնետոմսերի գների դեպքում: Ապագայում գրավիչ եկամտաբերության հավանականություն ունեցող բաժնետոմսերի գներում արդեն արտացոլված են այս հեռանկարները: Որևէ կոնկրետ բաժնետոմսի ապագա գինը հետևանք է չնախատեսված փոփոխությունների և ընկերության հեռանկարների վերաբերյալ լրացուցիչ տեղեկության, որը միայն ժամանակի ընթացքում է հայտնի դառնում: Որևէ կոնկրետ բաժնետոմսի ապագա գինը կախված է անթիվ գործոններից, որոնք անկանխատեսելի ձևերով անընդհատ փոփոխվում են: Օրինակ՝ Apple ընկերության բաժնետոմսի գինը կարող է ընկնել մի մտահղացման պատճառով, որի վրա տվյալ պահին իր տան նկուղում աշխատում է ավագ դպրոցի ինչ-որ աշակերտ: Այդ պատճառով հնարավոր չէ նախապես իմանալ, թե որ բաժնետոմսերի գինը սրընթաց կբարձրանա ֆինանսական վերնոլորտ, և որոնք կտապալվեն մեկնարկի պահին կամ անմիջապես մեկնարկից հետո:

Ուսումնասիրելով ֆոնդային շուկան, առանձին կորպորացիաների մասին մանրամասն տեղեկությունները և տնտեսության զարգացման միտումներն ու կանխատեսումները՝ գուցե փոքր-ինչ մեծացնեք ձեր հնարավորությունները: Սակայն մեզնից շատերի համար լավագույն տարբերակը մեր երկարաժամկետ (այսինքն՝ կենսաթոշակի համար կուտակվող) խնայողությունները համատեղ ներդրումային ֆոնդում ներդնելն է:

Տեսանյութ՝

Ի՞նչ է ներդրումային փոխադարձ ֆոնդը

Գոյություն ունի համատեղ ներդրումային ֆոնդերի երկու մեծ կատեգորիա. **կառավարվող ֆոնդեր**(?) և ինդեքսային ֆոնդեր: Կառավարվող բաժնեմասերի փոխադարձ ֆոնդում բաժնետոմսերի ընտրության, դրանց գնման և վաճառքի վերաբերյալ որոշումները կայացնում է ֆոնդի պորտֆելի կառավարիչը հանդիսացող փորձագետը: Ֆոնդի կառավարիչը գրեթե միշտ աշխատում է վերլուծություններ կատարող անձնակազմի հետ, որն ուսումնասիրում է ինչպես առանձին ընկերությունները, այնպես էլ շուկայի զարգացման միտումները, որպեսզի որոշի, թե որ բաժնետոմսերը կարող են ապագայում ամենամեծ եկամուտներն ապահովել: Կառավարչի առաջադրանքն է՝ մանրակրկիտ կերպով որոնել և ընտրել այն բաժնետոմսերը, որոնք ֆոնդի համար առավելագույն եկամտաբերություն կապահովեն:

Երկրորդ կատեգորիան ինդեքսավորվող սեփական կապիտալի փոխադարձ ֆոնդն է, որը պարզապես բաժնետոմսերը պահում է այն չափով, որով ներկայացված է ֆոնդային շուկայի խոշոր ինդեքսներում, ինչպիսիք են **S&P 500** (**Standard & Poor-ի**՝(?) ԱՄՆ-ում գրանցված 500 խոշորագույն ընկերությունների ինդեքս), STOXX Europe 600-ը կամ FTSEurofirst 300-ը: Խոշոր ինդեքսային ֆոնդի բաժնետոմսերի պորտֆել պահելու համար շատ ջանքեր չեն պահանջվում: Բացի այդ, **ինդեքսային ֆոնդն**(?) ընկերությունների ապագա հեռանկարներն ուսումնասիրելու և գնահատելու կարիք չունի: Այս երկու գործոնների շնորհիվ ինդեքսային ֆոնդերի գործառնական ծախսերը զգալիորեն (սովորաբար 1 կամ 2 տոկոսային կետով) ավելի ցածր են, քան կառավարվող ֆոնդերի գործառնական ծախսերը: Արդյունքում ինդեքսային ֆոնդերը ավելի ցածր միջնորդավճարներ են գանձում, ինչը նշանակում է, որ ձեր ներդրումների ավելի մեծ մասն է ուղղվում բաժնետոմսեր ձեռք բերելուն:

Միացյալ Նահանգների S&P 500-ի պես խոշոր ֆոնդային ինդեքսում

ցուցակված համատեղ ներդրումային ֆոնդն իր **բաժնետերերի**(?) համար կարող է ֆոնդային շուկայի մոտավորապես միջին եկամտաբերությունն ապահովել: Միայն Միացյալ Նահանգները չէ, որ ինդեքսային ֆոնդեր ունի: Խոշոր տնտեսությունների մեծ մասը մեկ կամ ավելի նման ֆոնդեր ունեն, և օրեցօր նորերն են բացվում: Կարելի է ինդեքսային ֆոնդեր գնել առանձին զարգացող երկրների համար, այդ թվում՝ Արևելյան Եվրոպայի տարածքում (iShares MSCI China ETF, Franklin India Index Fund, Expat Czech PX UCITS ETF կամ VanEck Vectors Russia ETF): Կարող եք նաև ձեռք բերել տարածաշրջանային ֆոնդեր, որոնք առնչվում են որոշակի երկրներում առկա բաժնետոմսերին:(112) Ո՞րն է միջին եկամտաբերության դրական կողմը: Ինչպես արդեն նշել ենք, ֆոնդային շուկայի միջին իրական եկամտաբերությունը երկարաժամկետ ներդրումների դեպքում մոտ 7% է կազմել: Դա նշանակում է, որ ձեր բաժնետոմսերի **իրական արժեքը**(?), այսինքն՝ գնաճով ճշգրտված արժեքը մոտավորապես յուրաքանչյուր տասը տարին մեկ կկրկնապատկվի: Վատ չէ: Սակայն ավելի կարևոր է այն, որ համեմատությունները ցույց են տալիս, որ տասը տարվա կտրվածքով ընդհանուր ինդեքսային ֆոնդի միջին եկամտաբերությունը գերազանցում է գրեթե բոլոր կառավարվող փոխադարձ ֆոնդերի եկամտաբերությունը: Սա զարմանալի չէ, քանի որ պատահական դեգերումների տեսության համաձայն՝ նույնիսկ մասնագետներն ի վիճակի չեն հետևողականորեն և որոշակի ճշտությամբ կանխատեսել առանձին բաժնետոմսերի գների ապագա ուղղությունները:

Միջին վիճակագրական տասնամյա ժամանակահատվածում S&P 500-ի եկամտաբերությունն ավելի բարձր է եղել, քան ակտիվորեն կառավարվող ֆոնդերի 85%-ի եկամտաբերությունը: Եվրոպական ակտիվ և պասիվ կառավարիչների համեմատական վերլուծությունները հաստատում են այս տվյալները:(113) Քսան տարվա կտրվածքով S&P 500-ում ցուցակված ներդրումային փոխադարձ ֆոնդերն իրենց եկամտաբերությամբ ընդհանուր առմամբ մոտ 98%-ով գերազանցել են ակտիվ կառավարվող ֆոնդերը:(114) Հետևաբար, հավանականությունը, որ դուք կամ որևէ մեկը ակտիվ կառավարվող ֆոնդ կընտրի, որը երկարաժամկետ հեռանկարում ավելի լավ

ցուցանիշներ կունենա, քան շուկայի միջին վիճակագրական ցուցանիշն է, շատ փոքր է՝ գրեթե հիսունից մեկը:

Այն, որ կառավարվող փոխադարձ ֆոնդը մի քանի կամ նույնիսկ տասը տարվա ընթացքում լավ ցուցանիշներ է ապահովում, չի նշանակում, որ այդպես կշարունակվի նաև ապագայում: Օրինակ՝ 1980-ական թվականներին Միացյալ Նահանգների լավագույն քսան կառավարվող բաժնեմասերի ֆոնդերի եկամտաբերությունը տասնամյա ժամանակահատվածում տարեկան 3.9 տոկոսային կետով գերազանցել է S&P 500 ինդեքսի եկամտաբերությունը: Սակայն 1990թ. շուկա մուտք գործած ներդրողները, որոնք կարծում էին, թե 1980-ականների առաջատար ֆոնդերն ընտրելով կգրավեն շուկան, մեծ հիասթափություն էին ապրելու: 1980-ական թվականների լավագույն քսան ֆոնդերի եկամտաբերությունը 1990-ական թվականներին տարեկան 1.2 տոկոսային կետով զիջում էր S&P 500 ինդեքսի եկամտաբերությանը: Նույն կերպ, լավագույն քսան կառավարվող բաժնեմասերի ֆոնդերի միջին եկամտաբերությունը 1990-1999թթ. տարեկան 3.1 տոկոսային կետով գերազանցել է S&P 500 ինդեքսի եկամտաբերությունը, սակայն 2000-2009թթ. այդ նույն ֆոնդերն իրենց եկամտաբերությամբ տարեկան 1.3 տոկոսային կետով զիջել են S&P 500 ինդեքսին:[115]

1990-ական թվականների վերջերին, երբ ֆոնդային շուկայի «փուչիկը» աճում էր, եկամտաբերության ցուցանիշներով առաջատար ֆոնդերը նույնիսկ ավելի խաբուսիկ ներդրումային ցուցիչներ էին: 1998-1999թթ. ամենաարդյունավետ կառավարվող ֆոնդը Van Wagoner Emerging Growth ֆոնդն էր, որի միջին տարեկան եկամտաբերությունը կազմում էր 105.52%: Սակայն 2000-2001թթ. ընթացքում այս ֆոնդի միջին տարեկան եկամտաբերության ցուցանիշները նվազեցին (-43.54%), որն այս ժամանակաշրջանի ամենացածր ցուցանիշներից մեկն էր:[116]

Այս օրինակները իրականում կենսունակության տեսանկյունից բավարար չափով չեն ներկայացնում S&P 500-ում ցուցակված ներդրումային փոխադարձ ֆոնդի առավելությունները՝ կառավարվող բաժնեմասերի ֆոնդերի համեմատ: Խիստ անհավանական է, որ S&P 500 ինդեքսը լուծարվի,

սակայն մեծ է հավանականությունը, որ կառավարվող ֆոնդը կենսաթոշակային խնայողությունների կուտակման ժամանակահատվածում կփակվի: Ներդրումային փոխադարձ ֆոնդը կարող է փակվել երկու պատճառով, որոնք երկուսն էլ կապված են ցածր արդյունավետության հետ: Առաջին դեպքում ֆոնդի մնացորդային ակտիվները փակվելու պարագայում բաշխվում են դրա սեփականատերերի միջև, իսկ երկրորդ դեպքում այն կարող է միաձուլվել եկամտաբերության բարձր ցուցանիշներ ունեցող մեկ այլ կառավարվող ֆոնդի հետ: Այսօր հազարավոր կառավարվող փոխադարձ ֆոնդեր են գործում, այնինչ 1970թ. Միացյալ Նահանգներում դրանց թիվն ընդամենը 358 էր: Բերթոն Մալքիելը 2013թ. ընթացքում հետևել է այս ֆոնդերի գործունեությանը: 43 տարվա ընթացքում 274 ֆոնդ (ընդհանուրի 75%-ը) դադարել է գործել: Մնացած 84-ից միայն 4-ն են իրենց եկամտաբերությամբ գերազանցել S&P 500 ինդեքսը տարեկան 2 կամ ավելի տոկոսային կետով:[117]

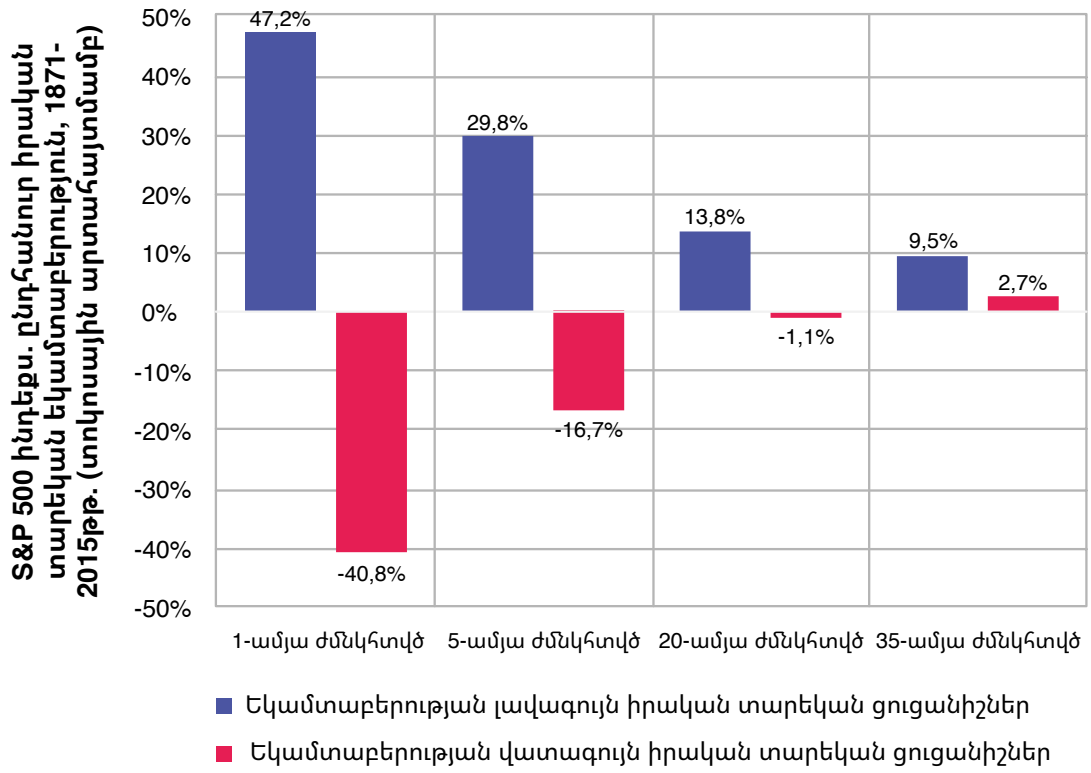
Ֆոնդային շուկան իր գոյության ընթացքում ապացուցել է, որ կարող է ավելի մեծ եկամտաբերություն ապահովել, քան մյուս հիմնական ներդրումային գործիքները, իսկ ինդեքսային ֆոնդերի շնորհիվ սովորական ներդրողը եկամուտ վաստակելու հնարավորություն է ստանում՝ առանց մտածելու ինչ ընտրել՝ առանձին բաժնետոմսեր, թե որևէ ներդրումային փոխադարձ ֆոնդ: 118 տարվա ընթացքում 21 երկրի բաժնետոմսերի և պարտատոմսերի եկամտաբերության համեմատական վերլուծությունը ցույց է տվել, որ այդ ժամանակահատվածում ֆոնդային շուկայի եկամտաբերությունը յուրաքանչյուր երկրում գերազանցել է պարտատոմսերի եկամտաբերությունը:[118] Ֆոնդային շուկայի եկամտաբերությունը կազմել է միջինում տարեկան 3-6%՝ չնայած նրան, որ ժամանակահատվածը երկու համաշխարհային պատերազմ է ընդգրկում:

Իհարկե, վերելքները և վայրէջքները անխուսափելի են, և բաժնետոմսերի գների անկումները նույնիսկ կարող են երկար տևել: Այդ պատճառով շատ ներդրողներ թոշակի տարիքը մոտենալուն պես կցանկանան բաժնետոմսերի պորտֆելում ունեցած իրենց բաժնեմասը կրճատել (տե՛ս հաջորդ բաղադրիչը): Սակայն ելնելով ֆոնդային շուկայի

գործունեության երկար պատմությունից՝ կարելի է ակնկալել, որ երկարաժամկետ հեռանկարում ֆոնդային շուկայի ընդհանուր ինդեքսի եկամտաբերությունը կգերազանցի ցանկացած այլ ներդրման (այդ թվում՝ կառավարվող բաժնեմասային ֆոնդերի) եկամտաբերությունը։[119]

Ինչպես երևում է Գծապատկեր 25-ում, նման տարբեր բաժնետոմսերում երկարաժամկետ ներդրում կատարելու դեպքում եկամտաբերությունը բարձր է եղել և հարաբերականորեն կայուն։ Այստեղ ներկայացված են խոշոր ֆոնդային շուկայում 1871-2014թթ. տարբեր ժամկետներով կատարված ներդրումների իրական (գնաճով ճշտված) միջին տարեկան եկամտաբերության առավելագույն և նվազագույն ցուցանիշները։ Ենթադրվում է, որ ներդրողը S&P 500 ինդեքսն արտացոլող փոխադարձ ֆոնդին տարեկան ֆիքսված գումար է վճարել։[120] Ակնհայտ է, որ մեծ տատանումներ հնարավոր են միայն բաժնետոմսերը կարճ ժամկետով պահպանելու դեպքում։ 1871–2014թթ. S&P 500-ի տարեկան եկամուտները տատանվել են 47.2%-ից -40.8%-ի սահմաններում։ Նույնիսկ հնգամյա ժամանակահատվածում տարեկան համախառն եկամուտները տատանվել են 29.8%-ից -16.7%-ի սահմաններում։

Գծապատկեր 25. Բաժնետոմսերում ներդրումներ կատարելու ռիսկը նվազում է երկարաժամկետ ներդնելու դեպքում



Աղբյուր՝ «Linqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, "Social Security and Market Risk," National Center for Policy Analysis Working Paper Number 244 (July 2001)»: Եկամտաբերությունը հաշվարկվել է այն ենթադրության հիման վրա, որ ներդրումային ժամանակահատվածի ընթացքում ներդրողը յուրաքանչյուր տարի ֆիքսված գումար է ներդնում: Տվյալները թարմացվել են մինչև 2015թ. ներառյալ:

Սակայն ուշադրություն դարձրեք, թե ներդրման ժամկետի մեծացմանը զուգընթաց առավելագույն և նվազագույն եկամուտների ցուցանիշներն ինչպես են մոտենում: Եթե ժամկետը դիտարկենք 35 տարի, ապա 1871-2014թթ.

միջև ընկած լավագույն 35 տարվա ժամանակահատվածի համախառն տարեկան եկամուտը կազմել է 9.5%՝ վատագույն 35 տարվա ժամանակահատվածի 2.7%-ի համեմատ: Հետևաբար, վատագույն սցենարի դեպքում բաժնետոմսերի իրական տարեկան եկամտաբերությունը գրեթե հավասար է եղել պարտատոմսերի իրական եկամտաբերությանը: Այս բարձր և հարաբերականորեն կայուն երկարաժամկետ եկամտաբերության շնորհիվ բաժնետոմսերը կենսաթոշակային խնայողությունների համար առավել գրավիչ միջոց են:

Ժամանակի ընթացքում եկամուտների տարբերության նվազման նույն պատկերը կարելի է տեսնել ազատ տնտեսություն ունեցող գրեթե բոլոր երկրների շուկաներում (սա կարող է չվերաբերել այն դեպքերին, երբ երկրի տնտեսական քաղաքականությունները վերահսկվում են ոչ ժողովրդավարական կառավարության կողմից, որի համար հասարակության բարեկեցությունն առաջնահերթ չէ):

Այս բաղադրիչի ամենակարևոր ուղերձը հետևյալն է. թույլ մի տվեք, որ ժամանակի և փորձի պակասը ձեզ հետ պահեն բաժնետոմսերում ներդրումներ կատարելուց: Հաջողակ ներդրող լինելու համար խորն ուսումնասիրություն կատարելու կամ ֆոնդային շուկայի փորձագետ լինելու կարիք չկա: Ինդեքսավորվող սեփական կապիտալի փոխադարձ ֆոնդում կանոնավոր ներդրումներ կատարելով՝ կարելի է երկարաժամկետ ներդրումներից նվազագույն ռիսկով բարձր եկամուտներ ստանալ: Շատերի համար այդպիսի ներդրումները կարող են հուսալի կենսաթոշակային խնայողությունների կարևոր բաղադրիչ լինել: Յուրաքանչյուր հեղինակավոր ներդրումային ընկերություն ներդրումների համար մի քանի ինդեքսավորվող սեփական կապիտալի փոխադարձ ֆոնդ կառաջարկի: Յուրաքանչյուր ընկերության ֆոնդի անվանումը կարող է փոքր-ինչ տարբերվել իր անվանումից, այնպես որ կարդացեք նկարագրությունը, որպեսզի կարողանաք որոշել, թե որն է ձեր կարիքներին լավագույնս համապատասխանում:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 4.10

Համապատասխանեցրեք ձեր ներդրումների և կարիքների ժամանակացույցերը

Երկարաժամկետ նպատակների համար բաժնետոմսեր ձեռք բերեք, իսկ եթե փողն անհրաժեշտ է կարճ ժամանակ անց, ավելի շատ պարտատոմսեր կամ նույնիսկ կանխիկ փող ձեռք բերեք:

Երկարաժամկետ ներդրումներ կատարելիս, օրինակ, կենսաթոշակային ծրագրում միջոցներ կուտակելիս լավագույն տարբերակը սովորաբար բաժնետոմսերի ինդեքսային ֆոնդն է: Չնայած նրան, որ բաժնետոմսերի եկամտաբերությունը երկարաժամկետ հեռանկարում ավելի բարձր է, քան պարտատոմսերինը, վերջինների արժեքը կարճաժամկետ կտրվածքով ավելի կայուն է: Երբ մոտենում է ներդրված միջոցներն օգտագործելու ժամանակը, նպատակահարմար է միջոցներն ուղղել դեպի ավելի կայուն արժեքով ներդրումներին: Հնգամյա հեռանկարում համեմատաբար ապահով ներդրում է հինգ տարի մարման ժամկետով պարտատոմսի ձեռքբերումը, որի ժամկետը լրանալուն պես կարող եք ստանալ ձեր ներդրման սկզբնական գումարը՝ տոկոսների հետ միասին: Ընդհանուր խորհուրդ. գնեք այնպիսի պարտատոմսեր, որոնց մարման ժամկետը մոտավորապես համընկնում է այն ժամանակին, երբ ձեզ անհրաժեշտ են լինելու ձեր միջոցները՝ օրինակ՝ տան հիպոթեքի կանխավճարը վճարելու կամ թոշակի տարիքում որպես եկամուտ օգտագործելու համար: Եթե ժամկետը հստակ չէ, կարող եք միջոցները ներդնել մարման տարբեր ժամկետներով պարտատոմսերում:

Պարտատոմսեր ունենալու հետ կապված ռիսկերը ներառում են կրեդիտային ռիսկ (այսինքն՝ ներդրման մայր գումարը հետ չստանալու հետ կապված ռիսկ), չնախատեսված գնաճ և տոկոսադրույքների փոփոխություն՝

պայմանավորված կառավարության՝ հարկաբյուջետային քաղաքականություն իրականացնելու ջանքերով: Եթե միջոցները ներդնում եք պետական պարտատոմսերում և բարձրակարգ կորպորատիվ պարտատոմսերի ֆոնդերում, ապա այդ պարտատոմսերի հետ կապված ամենամեծ ռիսկը գնաճն է, որը նվազեցնում է ինչպես մայր գումարի, այնպես էլ ֆիքսված տոկոսագումարների արժեքը: Սակայն ռիսկը կարելի է նվազեցնել կամ վերացնել՝ գնելով գնաճից պաշտպանված պարտատոմսեր, ինչպիսիք են **գնաճից պաշտպանված գանձապետական արժեթղթերը**(?) Միացյալ Նահանգներում կամ երկարաժամկետ գանձապետական պարտատոմսերը Ֆրանսիայում, որոնք ֆիքսված տոկոսադրույքով և գնաճով ճշգրտված պետական պարտատոմսեր են (որը նշանակում է, որ ֆիքսված տոկոսադրույք է վճարվում՝ գումարած գնաճով պայմանավորված գնողականության կորստի փոխհատուցումը): Քանի որ պարտատոմսերից ստացվող եկամտի՝ սպասվածից ցածր լինելու պատճառներից մեկը անկանխատեսելի գնաճն է, գնաճից պաշտպանված պարտատոմսեր ձեռք բերելը կարող է պաշտպանել այդ ռիսկից: Այս տեսակի պարտատոմսերը հատկապես գրավիչ տարբերակ են թոշակառուների համար, որոնք ցանկանում են մեծացնել իրենց ակտիվների իրական գնողունակությունը:(121)

Պարտատոմսերի հետ կապված լրացուցիչ ռիսկ է տոկոսադրույքների փոփոխությունների ազդեցությունը: Ենթադրենք՝ 1 000 եվրո արժողությամբ պարտատոմս եք գնում՝ 30 տարի ժամկետով և 5% տոկոսադրույքով: Այս պարտատոմսով ձեզ 30 տարի շարունակ տարեկան 50 եվրո տոկոսագումար է վճարվում, իսկ ժամկետի ավարտին այն մարվում է, և դուք 1 000 եվրո եք ստանում: Սակայն եթե այս պարտատոմսը գնելուց կարճ ժամանակ անց ընդհանուր տոկոսադրույքը հասնի 10%-ի, ձեր պարտատոմսն իսկույն կարժեզրկվի ձեռքբերման գնի մոտ կեսի չափով: Ինչո՞ւ: 10% տոկոսադրույքի դեպքում ներդրողը կարող է յուրաքանչյուր տարի այդ նույն 50 եվրո տոկոսագումարը ստանալ՝ 500 եվրո արժողությամբ պարտատոմս գնելով: Այսինքն, ձեր 1 000 եվրո արժողությամբ պարտատոմսի դիմաց ներդրողները կցանկանան ընդամենը 500 եվրո վճարել: Իհարկե, եթե տոկոսադրույքը 30

տարի մարման ժամկետով և 5% տոկոսադրույքով պարտատոմսը գնելուց կարճ ժամանակ անց իջնի մինչև 2.5%, ապա պարտատոմսի արժեքը մոտավորապես կկրկնապատկվի: Բայց սա տատանողականության հետ կապված ավելի մեծ ռիսկ է, որը չարժե ստանձնել, եթե գումարը որոշել եք խնայել՝ հինգ տարի անց ինչ-որ բան գնելու համար: Իսկ եթե պարտատոմսը պահեք ողջ ժամկետի (30 տարվա) ընթացքում, ապա հետ կստանաք ամբողջ 1 000 եվրոն, իսկ պարտատոմսը պահելու ընթացքում տեղի ունեցած գնային փոփոխություններն այլևս էական չեն լինի: Եվ այսպես, արժե այնպես անել, որ պարտատոմսի մարման օրը համընկնի այն ժամանակաշրջանի հետ, երբ ձեզ անհրաժեշտ է լինելու գումարը:

Որքա՞ն ժամանակ է պետք բաժնետոմսերը պահել պորտֆելում և ե՞րբ պետք է անցնել պարտատոմսերի: Դա կախված է այն ժամկետից, որի ավարտին ցանկանում եք ստանալ ներդրումային միջոցները: Ինչպես արդեն նշել ենք, համեմատաբար կարճաժամկետ ներդրումները կարող են լավ եկամտաբերություն ապահովել բացառապես պարտատոմսերի դեպքում: Օրինակ՝ երիտասարդ զույգը, որը խնայողություններ է կուտակում տան կամ բնակարանի հիպոթեքի 20% կանխավճարի համար, նախընտրելի է, որ միայն այդ նպատակով կուտակած խնայողությունները ներդնի պարտատոմսերում և ամբողջությամբ հրաժարվի ֆոնդային շուկայում ներդրումներ կատարելուց, քանի որ տուն կամ բնակարան ձեռք բերելու հիպոթեքի կանխավճարը կուտակելու համար հաճախ մի քանի տարի է պահանջվում: Բոլորովին այլ կլինի իրավիճակը, եթե երիտասարդ զույգը որոշի խնայողություններ կուտակել իր նորածին երեխայի կրթության համար (տասնութ տարով) կամ թոշակի համար (35-45 տարով): Երկու դեպքում էլ կուտակային ժամանակահատվածի գրեթե ողջ ընթացքում ներդրումային պորտֆելը հիմնականում կամ գուցե ամբողջությամբ պետք է բաժնետոմսերից կազմված լինի:

Նորածին երեխայի ծնողները, որոնք անմիջապես սկսում են գումար խնայել երեխայի կրթության համար, ավելի երկար ժամանակ ունեն՝ գումար կուտակելու և բաժնետոմսերը կապիտալացնելու ռիսկը դիվերսիֆիկացնելու

համար: Այս դեպքում կրթության համար կատարվող ներդրումների պորտֆելի համար բաժնետոմսերը կարող են շահավետ լինել: Սակայն նույնիսկ տասնութ տարվա հեռանկարում բաժնետոմսերում ներդրումներ կատարելը ռիսկ է պարունակում, որի մասին վկայում է 2008-2009թթ. Մեծ տնտեսական անկման տարիներին բաժնետոմսերի գների անկումը: Եթե ներդրողները ցանկանում են կրճատել կրթության համար կուտակած խնայողությունների ներդրման ռիսկը, կարող են պորտֆելում ավելի քիչ բաժնետոմսեր և ավելի շատ պարտատոմսեր պահել, հատկապես երբ խնայողությունների օգտագործման ժամանակը մոտենում է: Եկամուտները մեծացնելու համար շատ կարևոր է յուրաքանչյուր ամիս որոշակի գումարի ներդրում կատարելը. եթե շուկայում գների անկում տեղի ունենա, կարելի է ավելի էժան գնով նոր բաժնետոմսեր գնել, որը կվերացնի գների անկման հետևանքները:

Հաշվի առնելով այն, որ մարդիկ ժամանակի ընթացքում ավելի մեծ եկամուտներ են վաստակում, և կյանքի միջին տևողությունը երկարում է, թոշակի անցնելու տարիքի համար խնայողություններ կուտակելը ավելի ու ավելի կարևոր է դառնում: Մենք չենք ցանկանում թոշակի անցնելով կտրուկ փոխել մեր կենսակերպը և ավելի վատ ապրել, բայց նաև պետք է խնայողաբար վերաբերվել կենսաթոշակային խնայողություններին և միանգամից չսպառել ամբողջը: Եթե մինչև թոշակի անցնելը ավելի քան տասը տարի դեռ կա, ապա ներդրումների համար լավագույն տարբերակը հավանաբար դիվերսիֆիկացված բաժնետոմսերի պորտֆել ունենալն է: Եթե ներդրողն ավելի պահպանողական է և ունի 10%-ով, 20%-ով կամ նույնիսկ 40%-ով պարտատոմսերից կամ կանխիկից բաղկացած ներդրումային պորտֆել, նրա կենսաթոշակային կուտակումների արժեքն ավելի կայուն կլինի, թեև պորտֆելի ընդհանուր եկամտաբերությունը վերջում հավանաբար ավելի ցածր կլինի:

Կենսաթոշակային խնայողությունների օգտագործման ժամկետի մոտենալուն պես նպատակահարմար է պորտֆելի բոլոր բաժնետոմսերը աստիճանաբար պարտատոմսերով փոխարինել: Փոխարինելու ժամանակը

կախված է նրանից, թե երբ և ամսական որքան գումար է անհրաժեշտ լինելու թոշակի տարիքում: Ներդրումային մեծ պորտֆել կամ թոշակի տարիքում պահանջվող ծախսերից ավելի բարձր թոշակ ունենալու դեպքում խնայողությունների մեծ մասը կարելի է ավելի երկար ժամկետով բաժնետոմսերի տեսքով պահել՝ ընդհանուր ակնկալվող եկամուտը առավելագույնի հասցնելու համար: Պարտատոմսերին անցնելու նպատակը հիմնականում բաժնետոմսերը ժամանակավորապես առկա ցածր գներով վաճառելու անհրաժեշտությունից խուսափելն է: Որքան ավելի վաղ եք ակնկալում ներդրումային պորտֆելի միջոցներն ամսական ծախսերի համար օգտագործել, այնքան ավելի կարևոր է կրճատել ռիսկերը, որի համար անհրաժեշտ է բաժնետոմսերն աստիճանաբար պարտատոմսերով փոխարինելը:

Շատ երկրներում կենսաթոշակային խնայողություններն ազատված են որոշ եկամտահարկերից, որն արագացնում է խնայողությունների աճը: Օրինակ՝ Ուկրաինայում մասնավոր կենսաթոշակային ֆոնդերում կուտակվում է մարդու համախառն եկամտի մինչև 15%-ը, իսկ ներդրումներից ստացված եկամուտը չի հարկվում, այնպես որ խնայողություններն արագ են կուտակվում:[122] Ցածր հարկերի միջոցով պետությունը քաղաքացիներին խրախուսում է կենսաթոշակային խնայողություններ կատարել. որոշ երկրներում, օրինակ՝ Բուլղարիայում, նույնիսկ մասնավոր կենսաթոշակային ֆոնդերի խնայողությունները, դրանցից ստացվող եկամուտները և բաշխումները ազատված են բոլոր տեսակի հարկերից:[123] Թեև Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի որոշ երկրներում մասնավոր կենսաթոշակային ֆոնդեր դեռևս չեն գործում, հարկային խթանների միջոցով կամավոր կենսաթոշակային ֆոնդերում կատարվող ներդրումները ավելացնելու ընդհանուր միտում կա: Եթե հարկային արտոնություններով մասնավոր կենսաթոշակային հաշիվներից օգտվելու հնարավորություն չունեք, շարունակեք խնայողություններ անել. երբ նման հաշիվը մատչելի դառնա, կկարողանաք այդ հաշվին ամեն տարի առավելագույն թույլատրելի գումար ներդնել:

Մինչև այժմ խոսել ենք ֆինանսական շուկայի ռիսկերից, սակայն կա ևս մեկ՝ թերևս շատ ավելի կարևոր ռիսկ՝ կենսաթոշակային խնայողության ռիսկը: Ոչ ոք չգիտի, թե ինքը որքան է ապրելու: Միակ բանը, որ գիտենք, կյանքի ակնկալվող միջին տևողությունն է (հավանաբար հաշվի առնելով նախկինում վարած ապրելակերպը, օրինակ՝ ծխելը կամ ալկոհոլի օգտագործումը): Լեհաստանում կամ Չեխիայի Հանրապետությունում 60 տարեկան անձը կարող է ևս 21 տարի ապրել, բայց ոմանք էլ մեկ տարի անց կմահանան, իսկ ոմանք մինչև 100 տարեկանը կապրեն: Ինչպե՞ս կարելի է ծրագրեր կազմել, երբ կանխատեսելն անհնար է: Հնարավոր տարբերակ է այնքան գումար խնայելը, որքան պետք կգար շատ երկար ապրելու պարագայում: Եվ այդ դեպքում եթե ավելի վաղ մահանաք, նախապես հոգ տարեք, որպեսզի ձեր խնայողությունները փոխանցվեն ձեր ընտանիքին կամ նվիրաբերվեն (գուցե տնտեսագիտական կրթությունը հովանավորելու նպատակին): Սակայն ռիսկից խուսափող շատ մարդիկ ընտրում են այլ տարբերակ: Թեև հնարավոր չէ իմանալ, թե որքան է մարդն ապրելու, սակայն ժողովրդագրական վիճակագիրները կարող են շատ ճշգրիտ կանխատեսել, թե միջինում որքան է ինչ-որ խմբի մնացած կյանքի տևողությունը: Բաղադրիչ 4.12-ում քննարկված ապահովագրության այլ տեսակների կողքին կարող եք ինքներդ ձեզ ապահովագրել նաև «չափազանց երկար» ապրելուց: Եթե ակտուարները կարող են ճշգրտորեն կանխատեսել, թե խմբի միջին անդամը որքան է ապրելու, ուրեմն ինչո՞ւ պարզապես չմիավորել բոլորի խնայողությունները և անել այնպես, որ վաղ մահացողները սուբսիդավորեն ավելի երկար ապրողներին: Նման համաձայնությունը կոչվում է «տարեվճար» (անուիտետ):

Մեր խորհուրդը նրանց, որոնք ցանկանում են պատրաստված լինել թոշակի անցնելուն, հետևյալն է. որքան հնարավոր է վաղ սկսեք խնայել թոշակի համար: Մինչև միջոցներն օգտագործելու անհրաժեշտության ժամանակի մոտենալը ներդրումներ կատարեք բաժնետոմսերի դիվերսիֆիկացված պորտֆելներում, բայց մի փոքր ժամանակ թողեք, որ բաժնետոմսերն աստիճանաբար փոխարինեք ցածր եկամտաբերությամբ և

ցածր ռիսկայնությամբ ակտիվներով, օրինակ՝ պարտատոմսերով: Օգտվեք կենսաթոշակային ծրագրերի համար առաջարկվող հարկային արտոնություններից:

Կան մի շարք հարցեր, որոնց պետք է խիստ ուշադրություն դարձնել, երբ որոշում եք՝ ինչպես և որտեղ ներդնել: Այդ զգուշացումները պետք է միշտ հաշվի առնել:

Տեսանյութ՝
Առկայության էվրիստիկա

Տեսանյութ՝
Հակակրանք կորստի նկատմամբ

Տեսանյութ՝
Կանխակալություն հօգուտ հայրենի երկրի

Տեսանյութ՝
Հոտի վարքագիծ

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 4.11

Նվազեցրեք ձեր ռիսկերը

Անշարժ գույք ձեռք բերելու, կրթություն ստանալու և այլ ներդրումների վերաբերյալ որոշումներ կայացնելիս այնպիսի քայլեր ձեռնարկեք, որոնք կնվազեցնեն ռիսկը:

Տուն գնելը կարևորագույն որոշումներից մեկն է, որին մեզնից յուրաքանչյուրը բախվում է իր կյանքի ընթացքում: Շատերի համար տուն գնելն ամենամեծ ներդրումն է՝ հատկապես սկզբնական շրջանում: Ինչ-որ նախընտրելի թաղամասում մատչելի գնով տուն ձեռքբերելը և այն բարեկարգ վիճակում պահպանելը կարելի է լավ ներդրում համարել: Սակայն ինչպես ցույց է տալիս Միացյալ Նահանգների **անշարժ գույքի շուկայի 2008-2009թթ. ճգնաժամի օրինակը**(?), այսպիսի ներդրումը որոշակի ռիսկեր է պարունակում: Ուսումնասիրելով ստորև քննարկվող գործոնները՝ կարելի է խուսափել վատթարագույնից:

Նախ պետք է որոշել, թե որ տարբերակն է նախընտրելի՝ գնել, թե վարձակալել: Շատ մարդիկ միանգամից եզրակացնում են, որ գնելն ավելի լավ տարբերակ է, քան վարձակալելը, քանի որ գնելու դեպքում կապիտալ է ստեղծվում: Նրանք այսպես են պատճառաբանում. վարձակալությունը պարզապես գումարի վատնում է, և գումարն ուղղակիորեն հոսում է տանտիրոջ գրպանը, մինչդեռ այն կարող էր օգտագործվել կապիտալ ստեղծելու համար, քանի որ հիպոթեքի մարելուն և անշարժ գույքի շուկայական արժեքի բարձրացմանը զուգընթաց կավելանա նաև զուտ կապիտալը: Հիպոթեքային վարկի առաջին մի քանի տարիներին, սակայն, ամսական վճարումների գրեթե ողջ գումարն ուղղվում է տոկոսավճարներին, և իրականում մի փոքր մասն է միայն կապիտալ դառնում: Հետևաբար, եթե, օրինակ, առաջին երեք տարվա ընթացքում տունը վաճառեք, շատ քիչ կամ գրեթե զրոյական կապիտալ ձևավորած կլինեք: Այսինքն, տանտիրոջը

վարձավճար վճարելու փոխարեն պարզապես բանկի տոկոսավճարները կվճարեք:

Երկրորդ. անշարժ գույքի առուվաճառքը թանկ գործարք է, հետևաբար տուն գնելն այնքան էլ լավ միտք չէ, եթե չեք նախատեսում առնվազն երեք տարի այդ տանն ապրել: Գնելու դեպքում բացի գործակալի **միջնորդավճարից**(?) պետք է վճարել նաև այդ միջնորդավճարի **ԱԱՀ-ն**(?), որի տոկոսադրույքը տարբեր երկրներում տարբեր է (Ավստրիայում՝ 3%, Խորվաթիայում՝ 3%, Իտալիայում՝ մինչև 7%):(124) Անշարժ գույքի գործարքային ծախսերը սովորաբար մի քանի հազար դոլար են կազմում: Եթե տունը գնելուց ընդամենը մի քանի տարի անց այն վաճառեք, հավանական է, որ գործարքային ծախսերը կգերազանցեն կապիտալի արժեքը:

Արդյունքում մեծանում է ամսական վճարումների գումարը: Հիպոթեքային ապահովագրությունը պաշտպանում է վարկատուին այն կորուստներից, որոնք առաջանում են, երբ վարկառուն խախտում է վարկը մարելու պարտավորությունը: Ապահովագրության այս տեսակը կիրառվում է Միացյալ Թագավորությունում, Դանիայում և Ավստրալիայում: Տարբեր երկրներում այսպիսի դեպքերի համար տարբեր կանոններ են գործում. այնպես որ անպայման տեղեկացեք պահանջվող բոլոր ապահովագրական վճարումների մասին:(125) Տուն գնելու համար նաև խորհուրդ չի տրվում սկզբնական ցածր տոկոսադրույքով հիպոթեքային վարկ վերցնելը: Այդ ցածր տոկոսադրույքները հետագայում կտրուկ բարձրանում են, ինչը սկզբնական ցածր տոկոսադրույքի ժամկետի ավարտից հետո զգալիորեն մեծացնում է ամսական վճարվող գումարի չափը: Եվ ինչպես արդեն նշվել է Բաղադրիչ 4.4-ում, խորհուրդ չի տրվում վարկը եկամտի արժույթից տարբերվող այլ արժույթով վերցնել, քանի որ եթե ձեր եկամտի արժույթն արժեզրկվի, վարկի գումարը կարող է նախատեսվածից ավելի մեծ լինել:

Չորրորդ. այն, որ ի վիճակի եք կատարել հիպոթեքի ամսական վճարումները, դեռ չի նշանակում, որ կարող եք ձեզ թույլ տալ գնել այն տունը, որը դիտարկում եք: Հիպոթեքային վարկի վճարումներն ամեն ամիս կատարվող միայն առաջին և ամենաակնհայտ ծախսերն են: Տունն,

այնուամենայնիվ, այլ կանոնավոր վճարումներ և պարտավորություններ է ենթադրում, որոնք նախօրոք պետք է հաշվի առնել: Եթե դրանք հիպոթեքում ներառված չեն, պետք է գույքահարկ և (կամ) հողի հարկ վճարել: Պահանջվում է նաև տան ապահովագրություն կատարել: Մի օր տանիքից կարող է ջուր կաթալ, տաք ջրի կաթսան, օդորակիչը կամ կոյուղագիծը կարող են վերանորոգման կարիք ունենալ կամ բազմաթիվ այլ խնդիրներ կարող են առաջանալ, որոնց վերացման համար ստիպված եք գումար ծախսել: Սրանք այն կանոնավոր ծախսերն են, որոնք որպես տան սեփականատեր պետք է հաշվի առնեք ամսական բյուջեում, եթե որոշեք սեփական տուն ձեռք բերել:

Եվ վերջապես, ընթացիկ ծախսերն ավելացնելու համար տան հիպոթեքը մարելու ընթացքում այլ հիպոթեքային վարկ վերցնելու կամ ձեր տունը մեկ այլ վարկի համար գրավադրելու գայթակղությանը մի՛ տրվեք: Տների գները կարող են ինչպես բարձրանալ, այնպես էլ ընկնել: Միացյալ Նահանգների անշարժ գույքի շուկայի 2008-2009թթ. ճգնաժամի արդյունքում շատ մարդիկ բավականին դժվար իրավիճակում հայտնվեցին: Այսինքն, նրանց տան գնահատված արժեքն ավելի ցածր էր, քան հիպոթեքի մնացորդային գումարը: Նրանք, որոնք այդ ժամանակ վաճառեցին իրենց տները, հսկայական վնասներ կրեցին: Մյուսները պարզապես չէին կարող ռիսկի դիմել և տունը անհամեմատ ցածր գնով վաճառել և պահեցին այն՝ հույս ունենալով, որ շուկայում իրավիճակը կշտկվի: Այնուամենայնիվ, եղան մարդիկ, որոնք ստիպված էին սնանկության կամ տան բռնագանձման ցավալի գործընթացն անցնել: Հետևաբար, անվտանգության տեսանկյունից կարևոր է արագ մարել հիպոթեքային վարկը և մեծացնել տան արժեքում ունեցած սեփական կապիտալը:

Վերոնշյալ խորհուրդներին հետևելու դեպքում կարելի է սեփական միջոցներով բավարարվել, տնտեսել տան գնման հարցում և նվազեցնել տուն ձեռքբերելու որոշման հետ կապված ռիսկերը: Այժմ անցնենք կրթությանն առնչվող ներդրումներին:

Շատ մարդկանց համար հետմիջնակարգ (բուհական) կրթությունը հիանալի ներդրումային հնարավորություն է, քանի որ կրթությունը բարձր

վարձատրություն ունենալու հնարավորություն է ստեղծում: Սակայն ոչ միշտ է այդպես: Համալսարանում կամ քոլեջում սովորելը թանկ արժե: Եթե ուսանողը համալսարանում մի քանի տարի սովորելու վրա ժամանակ և մեծ գումարներ է ծախսում, այնուհետև դիպլոմ չստացած՝ դուրս է մնում, ներդրումն, ամենայն հավանականությամբ, կարելի է ոչ շահավետ համարել: Բարձրագույն կրթություն պլանավորող ուսանողի համար ամենամեծ ռիսկը կատարած ներդրման բացասական վերադարձի հավանականությունն է: Դա տեղի կունենար, եթե կրթություն ստանալուց հետո աշխատանքի վարձատրությունն ավելի ցածր լիներ, քան կրթության համար կատարված ներդրումը: Նույնիսկ եթե պետությունը սուբսիդավորում է (կամ ամբողջությամբ վճարում) ուսման վարձը, ապրուստի ծախսերը հաճախ գերազանցում են ուսանողական ցանկացած դրամաշնորհի գումար, և այն եկամուտը, որն ուսանողը կորցնում է սովորելու ընթացքում ավելի պակաս աշխատելու արդյունքում, ոչ ոք չի փոխհատուցում:

Եվրոպական ընկերակցության վիճակագրական ծառայության (Եվրոստատ) տվյալների համաձայն՝ 2016թ. միջին մասնագիտական և բարձրագույն կրթություն ունեցող աշխատողների միջին տարեկան վարձատրությունը ավելի քան 10 000 եվրոյով ավելի բարձր է եղել միայն թերի միջնակարգ կրթություն ունեցող աշխատողների վարձատրությունից (Խորվաթիայում տարբերությունը կազմել է 4 000 եվրո, Ռումինիայում՝ 3 000 եվրո, Լեհաստանում՝ 4 000 եվրո):(126) Սակայն բուհերի շրջանավարտների վարձատրությունները էականորեն տարբերվում են: Բուհն ավարտելուց հետո վարձատրության իրական չափը կախված է մի շարք գործոններից, այդ թվում՝ ձեռք բերված հմտություններից, մասնագիտությունից, ինչպես նաև տվյալ աշխատաշուկայում առկա ընդհանուր պահանջարկի և առաջարկի պայմաններից: Ըստ PayScale.com կայքի, որն աշխարհում աշխատավարձերի մասին տվյալների ամենամեծ շտեմարանն է, ամենաբարձր վարձրատրության հեռանկարներն ունեցող մասնագիտություններն են ճարտարագիտությունը, ակտուարական և կիրառական մաթեմատիկան, ինֆորմատիկան և հաշվողական տեխնիկան, ֆիզիկան, վիճակագրությունը,

տնտեսագիտությունը և տեղեկատվական համակարգերի կառավարումը: Ցածր վարձատրության հեռանկար ունեցող մասնագիտություններ են երեխայի և ընտանիքի հոգեբանությունը, մանկավարժությունը, սոցիոլոգիան, մարմնամարզությունը, սպորտային մարզումները, երաժշտությունը և խոհարարական արվեստը:(127) Մասնագիտություն ընտրելիս կարևոր է չսահմանափակվել գումար վաստակելու միայն այն տարբերակներով, որոնք ժամանակավոր պահանջարկ ունեն: Չէ՞ որ այդ մասնագիտությունը դեռ 40 տարի կամ ավելի երկար պետք է ձեզ աշխատանքով ապահովի: Արդյոք ինչ մասնագիտություններ պահանջարկ կունենան 20 տարի անց: Պետք է նաև մտածեք՝ արդյոք հնարավոր է՝ որոշեք այլ երկիր տեղափոխվել: Արդյո՞ք հայրենիքում ստացած ձեր դիպլոմները կճանաչվեն այն երկրում, որտեղ ի վերջո աշխատելու եք: Ռուսաստանում որակավորում ստացած տնտեսագետը կարող է Կանադայի ինչ-որ համալսարանում աշխատանքի ընդունվել (եթե լավ մասնագետ է), այնինչ բժիշկը նախքան աշխատանքի անցնելը թերևս ստիպված լինի լրացուցիչ մի քանի տարի վերապատրաստվել:

Ռիսկային է մեծ գումարի վարկ վերցնելը, եթե նախատեսում եք այն ցածր վարձատրության հեռանկար ունեցող մասնագիտություն ձեռք բերելու վրա ծախսել: Ինչպես նշել ենք Մաս 4-ի բաղադրիչներ 1-ում և 2-ում, կարևոր է ընտրել այնպիսի աշխատանք, որը սիրով կկատարեք: Ձեր ընտրությունը, սակայն, պետք է կշռադատված լինի: Տեղեկություն հավաքեք այն մասին, թե մասնագիտությունները, որոնք ներկայումս ուսանում եք, վարձատրության ինչպիսի հեռանկար են խոստանում ապագայում: Գիտակցված ընտրություն կատարելով՝ կկարողանաք հնարավորինս արագ վերադարձնել կրթության համար կատարած ներդրումը և միաժամանակ այնպիսի աշխատանք ունենալ, որն անձնական բավարավածություն կպարգևի ձեզ:

Դիտարկենք, թե ինչու են ուսանողները հաճախ այնպիսի մասնագիտություններ ընտրում, որոնցից հետագայում բացասական վերադարձ են ստանալու: Առաջին. ուսանողներից շատերն ապագա եկամուտների վերաբերյալ անիրական պատկերացումներ ունեն: Անիրական

ակնկալիքների պատճառով նրանք պատրաստ են իրենց ուսման համար ավելին վճարել, քան կարողանալու են վաստակել ապագայում: Աշխատաշուկայի ներկա և կանխատեսվող ապագա պայմանների և վաստակելու հնարավորությունների մասին տեղյակ լինելու համար անհրաժեշտ է ուսումնասիրել ռեսուրսները: Ուսումնասիրե՛ք ձեր երկրի (ինչպես նաև այն երկրների, որտեղ հնարավոր է՝ արտագաղթեք), վիճակագրությունը և առկա ձեռնարկները, որոնք տեղեկություն կտրամադրեն հիմնական մասնագիտությունների, ներկայացվող պահանջների, աշխատանքի և կարիերայի աճի հեռանկարների, ինչպես նաև միջին աշխատավարձի մասին: Ապագա եկամուտների մասին իրական պատկերացում ունենալը խիստ կարևոր բաղադրիչ է բուհական կրթության առավել հեռանկարային տարբերակի շուրջ որոշում կայացնելու հարցում: Եթե արտագաղթելու ծրագրեր ունեք, կարևոր է նաև, որ վաղ տարիքից սկսեք սովորել համապատասխան լեզուները: Ըստ ձեզ ավելի հավանական է, որ անգլախո՞ս, թե՞ ֆրանսախոս երկիր կտեղափոխվեք: Գուցե ձեր որակավորմամբ Ռուսաստանում ավելի հե՞շտ աշխատանք գտնեք:

Երկրորդ. ուսանողներից շատերը թերագնահատում եմ ուսման ծախսերը: Կրթության ընդհանուր ծախսը ներառում է ուսման վարձը, վճարները, գրքերի, հանրակացարանի ու սննդի ծախսերը, սակայն չպետք է մոռանալ նաև այլընտրանքային ծախսերի մասին: Դասերին նույնիսկ կես օրով հաճախելը կնշանակի, որ այլևս չեք կարող այդ ժամանակը աշխատելու և եկամուտ վաստակելու վրա ծախսել: Համոզվեք, որ ճիշտ եք հաշվարկել ուսման հետ կապված բոլոր ծախսերը:

Երրորդ. ուսանողներն անխոհեմ են օգտագործում վարկային միջոցները: Ոմանք ուսանողական վարկով տրամադրվող գումարը դիտում են որպես «հեշտ փող» և չափազանց մեծ գումարներ են փոխառում: Երիտասարդները հիմնականում չեն գիտակցում, թե որքան բարդ է լինելու բուհն ավարտելուց հետո իրենց ամսական բյուջեից ուսանողական վարկը մարելու համար միջոցներ «քամելը»: Եթե ընդունենք, որ տոկոսադրույքը 3% է, ապա 20 000 եվրոյի վարկը տասնհինգ տարում մարելու համար անհրաժեշտ է

ամսական 138 եվրո վճարել: 40 000 եվրոյի վարկը մարելու համար անհրաժեշտ է ամսական 276 եվրո վճարել: Արդյո՞ք ձեր ապագա եկամուտները բավարար կլինեն, որպեսզի կատարեք կրթության նպատակով վերցված ձեր վարկի ամսական վճարումները՝ առանց ձեր ողջ բյուջեն դրա վրա սպառելու: Նախքան ուսանողական վարկ վերցնելը լրջորեն մտածեք այս հարցի շուրջ:

Սա չի նշանակում, որ կրթությունը ֆինանսավորելու համար ոչ մի դեպքում պետք չէ վարկ վերցնել: Որոշ դեպքերում վարկ վերցնելը ողջամիտ է: Մենք տեղյակ ենք, որ տարբեր երկրներում կրթությունը բազմաթիվ տարբեր ձևերով է ֆինանսավորվում, և որ ուսման վարձերը Միացյալ Նահանգներում ծախսերի ավելի մեծ տոկոս են կազմում (համենայն դեպս առ այսօր կազմել են), քան բազմաթիվ այլ երկրներում: Սա արագորեն փոխվում է անցումային երկրներում, որը կապված է մասնավոր բուհերի քանակի ավելացման և շատ երկրներում բուհերի ուղղակի պետական ֆինանսավորումից ուսման վարձով ֆինանսավորմանն անցնելու հետ: Բարձրագույն կրթությունը հաճախ լավ ներդրում է, սակայն բոլոր ներդրումների պես այն ևս պետք է մանրակրկիտ ուսումնասիրել:

Կրթության հետ կապված ռիսկերն էլ ավելի նվազեցնելու համար ուսանողները և նրանց ծնողները կարող են կրթությունը ֆինանսավորելու այլ տարբերակներից օգտվել: Ահա մի ընդհանուր խորհուրդ. այնպիսի ֆինանսական պլան կազմեք, որում փոխառությունը կամ վարկը ամենավերջին տեղում են: Ծնողները, բարեկամները և ընկերները կարող են իրենց սեփական խնայողական պլանը սկսել կամ դիտարկել ֆինանսական կազմակերպություններում տարբեր եղանակներով երկարաժամկետ խնայողություններ պահելու հարաբերական օգուտները:

Գոյություն ունեն նաև կրթաթոշակներ և կրթական դրամաշնորհներ: Դրանք հատկապես գրավիչ տարբերակ են, քանի որ կրթաթոշակների կամ դրամաշնորհների գումարը մարելու կարիք չկա: Միացյալ Նահանգների մշակութային կենտրոնները, Բրիտանական խորհրդի գրասենյակները կամ Ֆրանսիական ինստիտուտը (Institut Français) արտասահմանում հնարավորություններ դիտարկելը սկսելու հարմար կառույցներ են: Պետք է

ժամանակ հատկացնել և որոնել դրանք: Դրանցից յուրաքանչյուրն ունի իր ցուցումները, պահանջվող չափանիշները և վերջնաժամկետները: Կրթության համար ներդրում կատարելու ձեր որոշումը կայացնելիս հաշվի առեք այս բոլոր տարբերակները և ընտրեք այն ուղին, որը շուկայի տեսանկյունից լավագույնն է ձեզ համար:

Չնայած տուն ձեռք բերելու և կրթություն ստանալու համար կատարվող ներդրումները կարող են ձեր կյանքի ամենամեծ ներդրումները լինել, ներդրումային այլ հնարավորություններ ևս կունենաք: Դրանցից օգտվելիս պետք է մի քանի նախազգուշական քայլ հաշվի առնել: Կարևոր է հիշել, որ ներդրումներ կատարելիս դուք խոցելի եք. պետք է վերլուծել, թե արդյոք ձեր շահերը և ներդրումն առաջարկող կողմի շահերը համընկնում են: Երբ ձեզ չափազանց գրավիչ թվացող որևէ բան են առաջարկում, արժե մի պահ հապաղել ու մտածել, թե որոնք են այդ առաջարկն անելու հետևում թաքնված դրդապատճառները: Որևէ նախագիծ ֆինանսավորելու համար փոխառուները սկզբում փնտրում են պակաս ծախսատար աղբյուրներ, օրինակ՝ բանկային վարկերը: Քանի դեռ կարելի է ֆինանսավորում ստանալ բանկերից և այլ ներդրումային մասնագետներից, իմաստ չունի ձեզ նման անհատական ներդրողներ գտնել և բարձր եկամտաբերություն խոստանալ: Բարձր եկամտաբերությամբ ցանկացած ներդրում անխուսափելիորեն ռիսկեր է պարունակում, այսինքն՝ չհաջողվելու հավանականությունը բարձր է: Եթե տվյալ ներդրումային նախագիծը բանկերին և պրոֆեսիոնալ ներդրողներին չի հետաքրքրել, ապա պետք է ինքներդ ձեզ հարցնեք՝ ինչու պետք է ես ներդնեմ:

Ներդրումային այլընտրանքներ առաջարկողների շահերը հաճախ զգալիորեն տարբերվում են ձեր շահերից: Եթե ձեր ցանկությունը ներդրումից գրավիչ վերադարձ ստանալն է, ապա նրանց, ամենայն հավանականությամբ, առաջնահերթ հետաքրքրում են ներդրումային առաջարկի վաճառքից ստացված միջնորդավճարները, ակտիվների կառավարումից ստացվող եկամուտները կամ որևէ մասնավոր ընկերության բարձր աշխատավարձը: Պարզ ասած՝ նրանց հիմնականում ձեր փողն է

հետաքրքրում: Պարտադիր չէ, որ նրանց նպատակը ձեզ խաբելը լինի: Հնարավոր է՝ նրանք համարում են, որ ներդրումը մեծ եկամուտ ապահովող հիանալի հնարավորություն է: Սակայն որքան էլ նրանք բարեհամբույր լինեն, որքան էլ լավ ճանաչեք նրանց, կամ որքան էլ թվա, թե նրանք ցանկանում են օգնել ձեզ, նրանց շահերը, միևնույնն է, ձեր շահերից տարբեր են: Ավելին, երբ ձեր գումարը նրանց ձեռքում լինի, իրավիճակը փոխելու համար դուք ավելի թույլ դիրքում կլինեք:

Ինչպե՞ս կարելի է նախապես իմանալ՝ արդյոք ներդրումը արդյունավետ է լինելու թե ոչ: Չկա այնպիսի «կախարդական փայտիկ», որը կերաշխավորի, որ բոլոր ներդրումային որոշումները դրական արդյունք են ունենալու: Սակայն կան որոշ քայլեր, որոնք կատարելով կարելի է խուսափել միլիոնավոր դրամներ արժեցող ներդրումային աղետներից: Դրանցից հատկապես կարևոր են հետևյալ վեցը.

1. Իրական լինելու համար չափազանց լավ է: Սա թերևս ծեծված, սակայն արդիական արտահայտություն է: Ներդրումային առաջարկներ ներկայացնողներից ոմանք գրեթե ամեն ինչի պատրաստ են, միայն թե ստանան ձեր փողը, քանի որ այն ստանալուց անմիջապես հետո նրանք ձեր փողի տնօրինողն են դառնում, իսկ դուք դառնում եք խոցելի:
2. Գործ ունեցեք միայն այնպիսի ընկերությունների հետ, որոնց համար թանկ է հեղինակությունը: Հեղինակություն վայելող և կայացած ընկերությունները դժվար թե ռիսկի դիմեն և իրենց հաճախորդների միջոցները ներդնեն ոչ խոստումնալից նախագծերում: Օրինակ՝ եթե բորսայում բաժնետոմսերի հրապարակային առաջարկը որևէ սկսնակ բրոքերային ընկերության վստահեք, որի մասին շատ քչերը գիտեն, այն ավելի մեծ հավականությամբ կձախողի, քան ցանկացած կայացած ընկերություն, որը մեծ հեղինակություն է վայելում:
3. Երբեք հեռախոսով կամ էլեկտրոնային փոստով առաջարկված ներդրումային առաջարկ մի՛ գնեք: Շուկայավարման այդպիսի մոտեցում հաճախ օգտագործում են նրանք, որոնք դյուրահավատ

մարդկանց են փնտրում: Մի՛ դարձեք նրանց զոհը: Ձեր անձնական տվյալները ոչ մի դեպքում մի՛ տրամադրեք այն մարդկանց, որոնց լիարժեք չեք վստահում: Անծանոթներին մի՛ տրամադրեք ձեր սոցիալական ապահովության անհատական համարը, ծննդյան ամսաթիվը, բջջային հեռախոսահամարը և փոստային հասցեն:

4. Թույլ մի՛ տվեք, որ ձեզ ստիպեն արագ որոշում կայացնել: Ներդրումային ռազմավարություն մշակելու համար ժամանակ հատկացրեք: Երբեք թույլ մի՛ տվեք, որ ձեզ վրա ճնշում գործադրեն և ստիպեն առանց մտածելու որոշում կայացնել:
5. Թույլ մի՛ տվեք, որ ընկերներն ազդեն ձեր ներդրումային որոշման վրա: Բազմաթիվ մարդիկ իրենց ընկերների ուղղորդմամբ սխալ ներդրումներ են կատարել: Եթե ցանկանում եք շարունակել ձեր ընկերությունը, փողը երրորդ կողմի օբյեկտիվ խորհրդով ներդրեք:
6. Եթե փորձում են ձեզ վրա մեծ ճնշում գործադրել, վերցրեք ձեր դրամապանակը և փախեք: Գրավիչ ներդրումային առաջարկներն առանց ճնշում գործադրելու են արվում: Եթե արդեն լուրջ ներդրումային պորտֆել եք ձևավորել, միջոցների մի մասը կարող եք մեծ ռիսկ պարունակող նախագծերի ուղղել՝ ձեռք բերելով նաև **ցածր հուսալիությամբ պարտատոմսեր**(?) և ազնիվ մետաղներ: Սակայն այդ ներդրումներին պետք է ուղղել այն միջոցները, որոնք չեք վախենա կորցնել: Եթե հարստություն կուտակելու հուսալի ճանապարհ եք փնտրում, ձեր միջոցների մեծ մասը պետք է փոքր ռիսկ պարունակող ավելի ավանդական ներդրումների ուղղեք, որոնք կօգնեն լավ դիվերսիֆիկացված պորտֆել ձևավորել:

Տեսանյութ՝

Ինչպես ճանաչել ներդրումային խարդախությունը

Փողի ի հայտ գալուց ի վեր մարդիկ մշտապես մտածել են՝ ինչպես այն

խաբեությամբ խլեն միմյանցից: Նոր ապրանքների մշակման և շուկաների արագ զարգացմանը զուգահեռ ավելանում է նաև ներդրումային խաբեբաների թիվը. օրինակ՝ խաբեությունները շատ են կրիպտոարժույթի ոլորտում: Խաբեության տարբեր սխեմաներ կան. որոշ դեպքերում փոքր գրանցման վճարի դիմաց անվճար բիթքոիններ են առաջարկվում, բիթքոինների կեղծ բորսաներ են ստեղծվում, որտեղ բավական գրավիչ գներ են առաջարկվում, որը ներդրողներին թույլ է տալիս կարծել, թե իրենք լավ գործարք են կնքել:[(128)] Կարևոր է խաբեբաներին ճանաչելն ու նրանցից պաշտպանվելը: Վերը նշված 3-րդ կանոնը կօգնի ձեզ այդ հարցում:

Մենք մանրամասն քննարկել ենք խարդախությունը, սակայն նույնիսկ իրավական տեսանկյունից օրինական գործարքները կարող են շատ վատ ներդրումներ հանդիսանալ: Պատմությունը լի է «փուչիկներով», երբ ինչ-որ բանի գինը կտրուկ բարձրացել է, իսկ ոչ ռացիոնալ մտածողությունը ոմանց դրդել է կարծելու, որ այդ միտումը կշարունակվի, որն էլ ունեցել է աղետալի հետևանքներ: 1600-ականների սկզբին Հոլանդիայի գործարարները կակաչի մեկ սոխուկի գինն այնքան բարձրացրին, որ կազմեց տարեկան միջին եկամտի վեցապատիկը: Թերևս մտացածին մի պատմություն պատմում է մի մարդու հուսահատության մասին, որը տուն վերադառնալով տեսնում է, որ իր խոհարարը, որին կակաչը ծանոթ չէր, կարծել է, որ այն սոխի նոր տեսակ է և ավելացրել է այդ օրվա ընթրիքի ապուրի մեջ: 1990-ականների տեխնոլոգիական փուչիկի հետ քիչ բան կարելի է համեմատել: Համացանցի ի հայտ գալուց հետո «նոր տնտեսության» բիզնեսներում սպեկուլյացիայի զանգվածային ալիք սկսեց, և արդյունքում հարյուրավոր համացանցային ընկերությունների բաժնետոմսերի արժեքը միլիարդավոր դոլարների հասավ, երբ բաժնետոմսերը շուկա հանվեցին: Միացյալ Նահանգների NASDAQ Composite ինդեքսը, որում ընդգրկված էր այդ համացանցային ընկերությունների մեծ մասը, որոնց բաժնետոմսերը առուվաճառքի էին ենթարկվում NASDAQ բորսայում, 1990թ. սկզբին 500-ից պակաս ընկերություն ուներ, իսկ 2000թ. մարտին իր գագաթնակետին հասավ՝ ընդգրկելով 5 000 ընկերություն: Դրանից կարճ ժամանակ անց ինդեքսը փլուզվեց՝ 2002թ.

հոկտեմբերի դրությամբ գրանցելով մոտ 80% անկում, և արդյունքում Միացյալ Նահանգներում տնտեսական անկում տեղի ունեցավ: Ներդրումներ անելիս պետք է հիմնվել ոչ թե ապագայի շուրջ չհիմնավորված ենթադրության, այլ ակտիվի իրական օգտակար արժեքի վրա:

ԲԱՂԱԴՐԻՉ 4.12

Պաշտպանեք ինքներդ ձեզ ապահովագրության միջոցով

Կյանքը ռիսկեր է պարունակում: Ռիսկերը կարող են տարբեր լինել՝ սկսած փոքր և ֆինանսական տեսանկյունից ոչ էական ռիսկերից (օրինակ՝ ռեստորանում վատ սպասարկումը) մինչև մեծ և ֆինանսական տեսանկյունից աղետալի ռիսկեր (օրինակ՝ ծանր հիվանդությունը կամ պտտահողմի հետևանքով տան փլուզումը): Թեև հնարավոր չէ ամբողջությամբ վերացնել ռիսկը, կարելի է այն նվազեցնելու և կառավարելու ուղղությամբ քայլեր ձեռնարկել:

ՌԻՍԿԻ ԿԱՌԱՎԱՐՄԱՆ ՀԻՄՈՒՆՔՆԵՐ

1. ԱՅՍՕՐ ՈՉԻՆՉ ՍԽԱԼ ՄԻ ԱՐԵՔ:

2. ՎԱՂԸ ՈՉԻՆՉ ՍԽԱԼ ՄԻ ԱՐԵՔ:

3. ԿՐԿՆԵՔ:

Կարելի է այնպիսի ընտրություններ կատարել, որոնք հնարավորինս կնվազեցնեն ռիսկերը: Մեքենա վարելու ընթացքում հաղորդագրություն չկարդալը կամ չգրելը կնվազեցնի վթարի ենթարկվելու ռիսկը: Ամրագոտի կապելը նվազեցնում է բախման ժամանակ վնասվածք ստանալու ռիսկը: Ծխորոշիչներ և անվտանգության համակարգ տեղադրելու դեպքում նվազում է տանը հրդեհ բռնկվելու կամ գողության հավանականությունը: Սննդի մեջ շաքարի օգտագործման սահմանափակումը և խոլեստերինի ցածր պարունակությամբ սննդի

օգտագործումը կրճատում է հիվանդությունների առաջացման հավանականությունը: Իհարկե, ձեր որոշումները կարող են նվազեցնել ռիսկը, բայց երբեք այն լիովին չեն վերացնի:

Ինչպե՞ս կառավարել ռիսկը և պաշտպանվել անցանկալի հետևանքներից: Ապահովագրության միջոցով կարելի է կրճատել գույքին (օրինակ՝ տանը կամ ավտոմեքենային) հասցված վնասների, հիվանդության, եկամտի կորստի կամ վնաս պատճառող այլ պատահարների հետևանքով առաջացող ֆինանսական կորուստները: Ապահովագրությունը թույլ է տալիս մարդկանց խմբովի ընդհանուր ապահովագրական ֆոնդ ստեղծել՝ համատեղ վճարումներ կատարելով, և բաշխել ռիսկերը, որի շնորհիվ կարելի է փոխհատուցել անցանկալի պատահարի հետևանքով ֆոնդի անդամների կրած վնասները: Ռիսկերը բաշխելու սկզբունքը հաճախ մոռացվում է, քանի որ մարդիկ ապահովագրավճարները վճարում են ապահովագրական ընկերությանը և այլևս չեն առնչվում խմբի անդամների հետ: Ռիսկերը բաշխելու գործընթացում ապահովագրական ընկերությունը հանդես է գալիս որպես միջանկյալ օղակ կամ միջնորդ: Ընկերությունը խմբի յուրաքանչյուր անդամից (իր ապահովադիրներից) ապահովագրավճարներ է հավաքում, այնուհետև ապահովագրական պատահարի դեպքում վճարում է հատուցման գումարները:

Ռիսկերի բաշխման գործընթացը հասկանալու համար պատկերացրեք հետևյալ իրավիճակը: Դուք ձեր չորս գործընկերների հետ գնում եք ռեստորան ճաշելու՝ ակնկալելով, որ ընդհանուր հաշիվը 100 եվրո է կազմելու: Բոլորդ էլ համաձայն եք, որ ընդհանուր հաշիվը վճարի նա, որին մատուցողուհին պատահականության սկզբունքով կհանձնի հաշիվը: Դուք և խմբի մյուս անդամները կարող եք հետևյալ երկու տարբերակներից մեկն ընտրել. 1) ռիսկի դիմել և հույս ունենալ, որ 100 եվրոյի հաշիվը ձեզ չեն բերի կամ 2) որևէ ապահովագրողի 20 եվրո վճարել, որպեսզի նա ձեր փոխարեն վճարի 100 եվրոյի հաշիվը, եթե այն ձեզ բերեն: Մեծ մասն ընտրում է 2-րդ տարբերակը, քանի որ այդ դեպքում ռիսկը փոքր է: Ճիշտ է՝ 20 եվրո ապահովագրավճար եք վճարում, սակայն այդպես ձեզ պաշտպանում եք 100

եվրոյի հաշիվն ամբողջությամբ վճարելու 20% հավանականությունից:

Իհարկե, ռիսկերը բաշխելու ծառայությունը մատուցելու համար ապահովագրական ընկերությունները որոշակի ծախսեր են կատարում: Նրանք պետք է գնահատեն ռիսկերը, պայմանագրեր կազմեն, ապահովագրավճարներ հավաքագրեն, ուսումնասիրեն և հաստատեն հատուցման դիմումները և վճարումներ ձևակերպեն: Այսինքն, ռիսկերը մասամբ ստանձնելու ծախսերից բացի նրանք վճարում են նաև այս գործառնական ծախսերը: Հետևաբար, ապահովագրավճարները պետք է որոշ չափով ավելի բարձր լինեն վնասի ակնկալվող արժեքից: Օրինակ, եթե ապահովագրական ընկերությունը ռեստորանում ճաշող ընկերների խմբի անդամներին 100 եվրոյի հաշիվն ամբողջությամբ վճարելու 20% հավանականությունից պաշտպանվելու հնարավորություն տրամադրեր, ապա նրանցից յուրաքանչյուրից պետք է 20 եվրոյից մի փոքր ավելի (օրինակ՝ 22 եվրո) գանձեր, որպեսզի շահագրգռված լիներ առաջարկել ապահովագրական ծառայությունը:

Ապահովագրությունը նվազեցնում է ռիսկը, քանի որ այն փոքրաթիվ մարդկանց հետ տեղի ունեցած դժբախտ պատահարների բեռը ավելի մեծ խմբի անդամների միջև է բաշխում: Ռեստորանի օրինակում խմբի անդամներից ոչ ոք այլևս 100 եվրոյի հաշիվը ստանալուց չի վախենա: Անորոշությունը ծագում է, երբ խմբի անդամները չեն իմանում՝ ում կբերեն հաշիվը: Խմբի անդամների թիվն ավելանալու դեպքում հնարավոր կորստի գումարը կմեծանա, սակայն յուրաքանչյուր անդամի համար միաժամանակ կփոքրանա նաև հաշիվը ստանալու հավանականությունը:

Մեզնից շատերը խուսափում են ռիսկի դիմելուց, երբ հարցը մեծ գումարների է վերաբերում: Դա նշանակում է, որ մարդիկ պատրաստ են ապահովագրավճար վճարել տարբեր պատահարների անցանկալի հետևանքները նվազեցնելու համար: Ապահովագրությունը ռիսկի ենթարկվելու հավանականությունը նվազեցնելու ձևերից մեկն է: Սա պարզելը հեշտ է. հարցրեք ինքներդ ձեզ՝ արդյոք կհամաձայնեիք մետաղադրամով[(129)] «գիր-ղուշ» խաղալ՝ պայմանով, որ եթե «ղուշ» ընկնի, ձեզ 1000 եվրո կվճարեն,

բայց եթե «գիր» ընկնի, դուք պիտի 1000 եվրո վճարեք: Մեզնից շատերը չէին ընդունի նման խաղադրույքը՝ չնայած նրան, որ դրամական տեսանկյունից այն «ազնիվ» խաղադրույք է: Ինչո՞ւ ոչ: Այն բաները, որոնցից խաղադրույքը տանուլ տալու դեպքում ստիպված եք հրաժարվել (գնելու փոխարեն), պետք է ավելի բարձր գնահատեք, քան այն բաները, որոնք կգնեիք շահելու դեպքում: Դա ակնհայտ է, քանի որ խաղադրույք չկատարելու դեպքում կգերադասեիք առաջինը:

Սակայն ապահովագրությունը ոչ միշտ է տնտեսապես շահավետ: Պետք է նախապես լավ մտածել՝ արդյոք արժե դիմել ապահովագրության՝ ռիսկից խուսափելու համար: Այո, պետք է ապահովագրվել այնպիսի պատահարներից, որոնք տեղի ունենալու դեպքում կարող են լուրջ ֆինանսական դժվարություն առաջացնել: Այդպիսի պատահարների օրինակներ են ծանր հիվանդությունը, որի հետևանքով երկար ժամանակ ի վիճակի չեք լինի աշխատել, ավտովթարը կամ ջրհեղեղը, որը կարող է վնաս հասցնել ձեր տանը: Համեմատաբար փոքր պատահարից (օրինակ՝ կենցաղային տեխնիկայի կամ հեռուստացույցի անսարքությունից) ապահովագրելը ընդհանուր առմամբ տնտեսապես շահավետ չէ: Քանի որ ռիսկերը բաշխելու ծառայությունը հնարավոր վնասի արժեքի համեմատ ավելի թանկ արժե, տնտեսապես ավելի շահավետ կլինի ստանձնել ռիսկերը և դրանք պլանավորելու ու դրանց պատճառած վնասները փոխհատուցելու համար օգտագործել «սև օրվա» խնայողությունները (տե՛ս Մաս 4-ի Բաղադրիչ 6-ը): Իսկ ավտոմեքենայի, անշարժ գույքի և առողջության ապահովագրությունը սովորաբար տնտեսապես արդարացված է: Այդ դեպքերում ռիսկերը խմբի անդամների միջև բաշխելու արժեքը հիմնականում ցածր է հնարավոր վնասի կամ դժբախտ պատահարի արժեքից: Այժմ ավելի մանրամասն դիտարկենք ապահովագրության այդ տեսակները:

Շատ երկրներում ավտոմեքենա ունեցողների համար ավտոմեքենայի պարտադիր ապահովագրություն է սահմանված: Ձեր ապահովագրական ընկերությունից ճշտեք, թե արդյոք ձեր ավտոմեքենայի ապահովագրությունը համապատասխանում է օրենքի պարտադիր պահանջներին: Վարորդների

համար ապահովագրավճարի չափը մի շարք գործոններից է կախված: Այդ գործոններից են վարորդի՝ առանց վթարների երթևեկելու պատմությունը կամ թույլ տված վթարների քանակը, վարորդի անձնական բնութագիրը, ավտոմեքենայի տեսակը և վկայագրով առաջարկվող ծածկույթի հատուկ սահմանաչափերն ու չհատուցվող գումարները: Չհատուցվող գումարն այն գումարն է, որն ապահովադիրը պետք է վճարի նախքան ապահովագրական պատահարը: Օրինակ՝ 500 եվրո չհատուցվող գումարը նշանակում է, որ ապահովադիրը պետք է 500 եվրո վճարի նախքան ապահովագրական վկայագրով նախատեսված վնասի հատուցման վճարումը: Ընդհանուր առմամբ, որքան մեծ է չհատուցվող գումարը, այնքան փոքր է ապահովագրավճարը: Ծածկույթն այն առավելագույն գումարն է, որն ապահովագրական ընկերությունը վճարելու է վնաս կրելու դեպքում:

Ավտոմեքենայի ապահովագրությունը որպես կանոն ներառում է վնասի հատուցման հիմնական դեպքերը: Բախման ապահովագրության կամ մասնակի ապահովագրության դեպքում հատուցվում է վթարի հետևանքով ավտոմեքենային հասցված վնասը: Ամբողջական ապահովագրությունը փոխհատուցում է բախում չպարունակող վնասների, օրինակ՝ առևանգման, վանդալիզմի և բնական աղետի (երբ ծառի հաստ ճյուղն ընկնում է ավտոմեքենայի վրա) հետևանքով կրած վնասները: Ավտոքաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրությունը (ԱՊԱ) լինում է երկու տեսակի: Առաջինի դեպքում հատուցվում է ձեր ավտոմեքենայով մեկ այլ անձին կամ ավտոմեքենային հասցված վնասը: Երկրորդի դեպքում հատուցվում է ձեր և ձեր ուղևորների կյանքին ու առողջությանը հասցված վնասը: Օրինակ՝ ավտոքաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրության 500 000 եվրոյի ծածկույթն այն առավելագույն գումարն է, որն ապահովագրական ընկերությունը կվճարի պատահարի արդյունքում հասցված վնասի դիմաց, նույնիսկ եթե վնասի իրական չափն ավելի մեծ լինի: Ապահովագրական վկայագիր գնելիս պետք է ուշադրություն դարձնել, թե որքան են ապահովագրական ծածկույթի սահմանաչափերը և չհատուցվող մակարդակները: Արդյո՞ք խնայողական հաշվին ունեցած ձեր գումարը կամ

այլ միջոցները կբավականացնեն չհատուցվող գումարները վճարելու համար:

Ինչպես քննարկել ենք Մաս 4-ի Բաղադրիչ 11-ում, շատ մարդկանց կյանքում տան կամ բնակարանի ձեռքբերումը ամենամեծ ներդրումն է: Հետևաբար, ամենամեծ ակտիվն արժե ապահովագրել վնասից: Երբեմն տվյալ երկրի գործող օրենսդրությունը կամ ձեր գնումը ֆինանսավորող հիպոթեքային վարկը տրամադրած ֆինանսական կազմակերպությունը պահանջում են պարտադիր ապահովագրություն ունենալ: Ձեր ապահովագրական ընկերությունից ճշտեք, թե արդյոք ձեր ապահովագրությունը համապատասխանում է օրենքի բոլոր պարտադիր պահանջներին: Ինչպես ավտոապահովագրության, այնպես էլ անշարժ գույքի ապահովագրության դեպքում կան չհատուցվող գումարներ և ծածկույթի սահմանաչափեր: Ինչպես ավտոապահովագրության դեպքում, որքան ավելի մեծ է չհատուցվող գումարի չափը, այնքան փոքր է ապահովագրավճարը: Անհրաժեշտ է լավ վերլուծել, թե ինչ չափի ռիսկ եք պատրաստ ստանձնել:

Առողջության ապահովագրության պայմանները և պահանջները տարբեր երկրներում տարբեր են և կարող են ապահովագրություն գնողների համար ֆինանսավորման և վճարման մեթոդների, առաջարկվող ապահովագրական պլանների առումով բարդ թվալ: Որոշ մարդկանց պետական ապահովագրություն է տրամադրվում, և նրանք գուցե չկարողանան լրացուցիչ մասնավոր ապահովագրությունից օգտվել: Որոշ մարդիկ ապահովագրվում են իրենց գործատուի միջոցով, իսկ մյուսներն ապահովագրությունն ուղղակիորեն ապահովագրական ընկերությունից են գնում: Որոշ մարդիկ ինքնուրույն են վճարում իրենց բոլոր ապահովագրավճարները, մինչդեռ մյուսների համար վճարում են երրորդ կողմերը (օրինակ՝ պետությունը կամ գործատուն): Ապահովագրական պլանները տարբեր են, որը կախված է նրանից, թե ով է վճարողը և որն է ապահովագրության օբյեկտը: Միացյալ Նահանգներում 2010թ. Կոնգրեսի ընդունած **«Հիվանդի պաշտպանության և հասանելի բժշկական օգնության մասին» օրենքն**(?) էլ ավելի է բարդացնում խնդիրը, քանի որ օրենքով ավելացվել է պարտադիր պետական ապահովագրություն

ստացողների թիվը, իսկ այդ ապահովագրական ծախսերը վճարելու համար ներդրվել է հարկերի, տույժերի ու նպաստների համակարգ: Այլ երկրներում առողջապահության համակարգն ամբողջությամբ վերահսկվում է պետության կողմից: Առողջության ապահովագրության հետ կապված խնդիրները և համակարգերի միջազգային համեմատություններն այս գրքի նպատակը չեն, սակայն ցանկանում ենք մի քանի սկզբունք պարզաբանել:

Առողջության ապահովագրության համար կատարվող վճարումները չորս տեսակի են: Առաջինը ապահովագրավճարներն են (կամ հարկերը), որոնք վճարվում են ապահովագրական պլանով առաջարկվող ծածկույթը ստանալու համար: Երկրորդը չհատուցվող գումարն է: Երրորդը համավճարն է, որն ապահովագրվողի կողմից որևէ առանձին ծառայության, օրինակ՝ բժշկին այցելելու կամ նշանակման համար վճարվող գումարն է: Չորրորդը համատեղ ապահովագրությունն է, որը բժշկական ծախսերի՝ ապահովագրվողի կողմից վճարվող որոշակի տոկոս է: Օրինակ՝ ապահովագրական պլանը կարող է պահանջել, որ ապահովագրվողը վճարի հիվանդանոցում բուժում ստանալու կամ բուժգործողության ծախսերի 20%-ը: Որոշ երկրներում համավճարները և համատեղ ապահովագրության ծախսերը հնարավոր է վճարել լրացուցիչ մասնավոր ապահովագրության միջոցով:

Կան հանգամանքներ, որոնցում ապահովագրված լինելն իրականում մեծացնում է այսպես կոչված բարոյական վտանգի ռիսկը: Դիտարկենք հետևյալ իրավիճակները: Ռեյչելը վաճառում է իր տասներկու տարվա ավտոմեքենան և նորագույն տեխնոլոգիաներով ու անվտանգության համակարգերով հագեցած ամենավերջին մոդելի ավտոմեքենա է գնում: Քանի որ Ռեյչելը նոր ավտոմեքենայում իրեն ավելի անվտանգ է զգում, հնարավոր է՝ ավելի անուշադիր վարի ավտոմեքենան՝ իմանալով, որ անվտանգության համակարգերի շնորհիվ բախման ժամանակ վնասվածք ստանալու հավանականությունը փոքր է: Իսկ Ջեյքոբի մայրը պնդում է, որ սքեյթբորդ վարելիս Ջեյքոբը սաղավարտ, ծնկակալներ, արմնկակալներ և երկար տաբատ կրի: Պաշտպանված զգալով՝ Ջեյքոբը գուցե ավելի

վտանգավոր ցատկեր ու մանևրումներ փորձի իր սքեյթբորդով՝ իմանալով, որ վնասվածք ստանալու հավանականությունն ավելի փոքր է: Իվանկան մի քանի տարի է՝ դահուկ չի քշել և վստահ չէ՝ արդյոք կկարողանա լավ քշել: Եթե հավանական կոտրվածքների հետ կապված ծախսերը փոխհատուցող ապահովագրություն ունենա, գուցե համարձակորեն շեշտակի լանջերից սահի: Իսկ եթե ապահովագրություն չունենա, հավանաբար սկսնակների համար նախատեսված վայրերով կբավարարվի: Այս իրավիճակներից յուրաքանչյուրում էլ ռիսկը մեծանում է, քանի որ երբ ապահով ենք զգում, մեր վարքը փոխվում է:

Ապահովագրության այլ տեսակներ են կյանքի, հաշմանդամության և երկարատև բուժման ապահովագրությունները: Դրանց (կամ ցանկացած այլ տեսակի ապահովագրության) անհրաժեշտությունը մեծապես կախված է յուրաքանչյուր երկրի սոցիալական ապահովագրության քաղաքականությունից: Հնարավոր չէ ընթերցողների լայն շրջանակի համար նախատեսված գրքում առանձին անհատների իրավիճակին համապատասխան խորհուրդներ ներառել: Կարող ենք միայն ասել, որ խելամիտ կլինի ուշադիր ուսումնասիրել ձեր անհատական իրավիճակը, այլ ոչ պարզապես ենթադրել, որ «ամեն ինչ լավ կլինի»: Գնահատե՛ք ձեր անձնական ընտրությունները, որոնք որոշում են ձեր կյանքում ռիսկի մակարդակը, այնուհետև վերլուծեք՝ որ ռիսկերը հնարավոր չէ բացառել, սակայն կարելի է նվազեցնել՝ ապահովագրությունն արդյունավետ օգտագործելու միջոցով: Ավելի լավ է ապահովագրվել հնարավոր ծանր բացասական հետևանքներով ռիսկերից, իսկ փոքր ֆինանսական վնասները նախընտրելի է ներառել ամսական բյուջեում կամ դրանց համար օգտագործել խնայողական հաշվին կուտակած միջոցները: Ապահովագրության ռազմավարության գլխավոր նպատակը աղետալի ֆինանսական կորուստների կանխումն է:

Թեև ապահովագրությունը հիմնականում միջին կամ բարձր եկամուտ ունեցող երկրների և ընտանիքների է վերաբերում, սովորաբար աղքատները պետք է ապահովագրությունից ամենաշատն օգուտ ստանան, եթե

կարողանան համապատասխան ապահովագրական պրոդուկտներ գտնել: Ներկայումս նման շատ պրոդուկտներ են մշակվում:

Տեսանյութ՝

Բերքի ապահովագրությունը՝ տարածման արժանի գաղափար

Մաս 4 Ամփոփում

Ֆինանսների խելամիտ կառավարումը կարող է բարդ թվալ, բայց վերը նշված կանոնները ձեզ կստիպեն ճիշտ ուղղությամբ մտածել: Իրականում այնքան էլ բարդ չէ: Խնայեք և ողջամտորեն ծախսեք: Նախ մտածեք, հետո գործեք: Բայց անպայման գործեք. հեշտ է ֆինանսներն անտեսելը, երբ միշտ կարծես ավելի հրատապ խնդիրներ կան, կամ աշխատանքը, ընտանիքը և ժամանցը թույլ չեն տալիս: Կանոնավոր կերպով ժամանակ հատկացրեք ձեր իրավիճակը գնահատելուն: Եթե զուգընկեր ունեք, նրան էլ ներգրավեք: Եվ որ ամենակարևորն է՝ հիշեք պարոն Միկոբերի խորհուրդը Չարլզ Դիքենսի «Դեյվիդ Կոպերֆիլդ» վեպից. «Եթե տարեկան եկամուտը քսան ֆունտ է, իսկ տարեկան ծախսերը՝ տասնինն ու վեց ֆունտ, բարեկեցություն կլինի: Եթե տարեկան եկամուտը քսան ֆունտ է, իսկ տարեկան ծախսերը՝ քսան ու վեց, աղքատություն կլինի»:

Ամփոփիչ մտքեր

Տնտեսագետ և դասավանդող հանդիսանալուց բացի բոլոր հեղինակները նաև ծնողներ են, զարմիկներ ու զարմուհիներ ունեն: Մեր ուսանողներին և այս գրքի մյուս ընթերցողներին գիտելիք ժառանգելու հետ մեկտեղ ցանկանում ենք դրական ազդեցություն ունենալ ապագա սերունդների կյանքի վրա: Համոզված ենք, որ մեր և ձեր նպատակներն այդ հարցում համընկնում են:

Մենք այդ նպատակն իրագործում ենք տարբեր ճանապարհներով: Տեղական, ազգային և գլոբալ մակարդակներում մենք կարող ենք փորձել հասնել նրան, որ պետական քաղաքականությունների շնորհիվ ստեղծվի մի միջավայր, որը մարդկանց թույլ կտա իրացնել իրենց ներուժը: Անձնական մակարդակում կարող ենք փորձել հաջողության հասնելու սովորություններ սերմանել՝ որպես օրինակ ծառայելով և մեր երեխաներին ուղղորդելով, որպեսզի ճիշտ ընտրություններ կատարեն:

Ինչպես տեսանք «Տնտեսակետի» այս բաժնում, ֆինանսական ապահովությունը սովորաբար մեծացնում է ընդհանուր բարեկեցությունը, քանի որ առաջնային անհրաժեշտության իրերը մարդկանց հասանելի է դարձնում, և նրանք հիմնական կարիքները բավարարելու մասին չեն անհանգստանում: Այն մարդիկ, որոնք իրենց մեջ ջանասիրաբար աշխատելու, նպատակներ սահմանելու և դրանք իրագործելու, ինչպես նաև, այսօր կատարվող ընտրությունների ապագա հետևանքները հաշվի առնելով, վայրկենական բավականություն ստանալու գայթակղությունից խուսափելու սովորություններ են զարգացնում, սովորաբար կյանքի բոլոր ոլորտներում ավելի հաջողակ են, քան նրանք, որ այդպես չեն վարվում:

Շատ կարևոր է երիտասարդներին պատասխանատվության զգացում սերմանելիս օգնել նրանց գիտակցել, որ փողը պետք է վաստակել, և որ այն ծառերի վրա չի աճում: Երեխաներին կարելի է նույնիսկ վաղ տարիքում այնպիսի առաջադրանքներ տալ, որոնք նրանց իրենց ցանկություններն իրագործելու համար փող վաստակելու հնարավորություն կտան: Այդպիսի առաջադրանքներում կարելի է ներառել ուսման որոշակի նպատակների

հասնելու կամ տան գործերում օգնելու (օրինակ՝ շանը զբոսանքի հանելու կամ ընթրիքի համար կարտոֆիլ մաքրելու) խթանները: Փողը ոչ միայն ձեր ուզած բաներից ավելի շատ ունենալու միջոց է. փողով կարելի է նաև չափել, թե որքան եք օգնել ուրիշներին, որպեսզի նրանք իրենց ուզած բաներից ավելի շատ ձեռք բերեն: Ավելի շատ փող աշխատելու լավագույն միջոցը ուրիշներին ծառայելն է և նրանց բարեկեցությունը բարելավելու ձևեր գտնելը: Ձեռներեցության վերաբերյալ այս դասը մեծ օգուտ կտա երեխաներին իրենց կարիերայի ընթացքում՝ անկախ նրանից, թե ինչ մասնագիտություն կընտրեն:

Նույնիսկ երեխայի համար գնումներ կատարելիս կարելի է պատմել նրան ծախսերի և բոլոր տեսակի ծախսերին բնորոշ փոխզիջումների մասին: Մեր երեխաներն իրենց կյանքի ողջ ընթացքում պետք է որոշեն՝ ինչպես պետք է ծախսել սահմանափակ եկամուտը: Եթե մի բանի վրա ավելի շատ ծախսեն, ստիպված են լինելու մյուս բաների վրա ավելի քիչ ծախսել: Բոլորս պետք է փոխզիջումների գնանք: Վաղ տարիքից սկսած՝ երեխաներին պետք է ծանոթացնել այս իրականությանը և նրանց փոխանցել ողջամիտ ընտրություն կատարելու համար անհրաժեշտ փորձը: Շատ ծնողներ (նույնիսկ նրանք, որոնք իրենց երեխաներին գրպանի ծախսի գումար են տալիս և ոչինչ չեն պահանջում դրա դիմաց) իրենց երեխաներին խրախուսում են ստացված գումարի մի մասը բարեգործական նվիրատվության նպատակով մի կողմ դնել: Այդ ծնողները հաճախ նաև երեխաների հետ քննարկում են, թե ինչին կարելի է ուղղել գումարները, և ինչու է այլ մարդկանց բարեկեցության մասին մտածելը նպաստում իրենց սեփական բարեկեցությանը, ինչպես նաև այն հասարակության բարեկեցությանը, որում նրանք ապրում են:

Ընդհանուր առմամբ, կյանքում հաջողության հասնելու համար պետք է նպատակներ սահմանել, ջանասիրաբար աշխատել դրանց իրագործման ուղղությամբ, ձեր ծառայություններն այլոց համար օգտակար դարձնելու եղանակներ գտնել, ինչ-որ հատուկ նպատակի համար միջոցներ կուտակել և փողը ողջամտորեն ծախսել: Սրանք հաջողության հիմնական բաղադրիչներն են: Տնտեսագիտությունը տալիս է ավելի լիարժեք կյանքով ապրելու բաղադրատոմսը:

Մեր ճանապարհորդությունը մոտենում է իր ավարտին: Այս գիրքը գրելու ողջ ընթացքում մենք նպատակ ենք հետապնդել այնպիսի տեղեկություններ և գործիքներ տրամադրել, որոնք ձեզ կօգնեն կյանքում ավելի հաջողակ լինել: Հուսով ենք՝ նոր մտածելակերպ կձևավորեք և ձեր ստացած գիտելիքը կօգտագործեք ձեր և ձեր մտերիմների կյանքը բարելավելու համար:

Երախտիքի խոսք

Հեղինակներն իրենց երախտագիտությունն են հայտնում այն մարդկանց, որոնք իրենց կարևոր ներդրումն ունեցան այս նախագծի ինչպես անգլալեզու տարբերակում, այնպես էլ Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Խորհրդային Միության երկրների համար թարգմանված և հարմարեցված տարբերակներում:

Ինչ վերաբերում է գրքի հիմնական բովանդակությանը, մեր խորին երախտագիտությունն ենք հայտնում Ջեյն Շոու Սթրոուփին, որը խմբագրել է ողջ բնագիրը և բազմաթիվ փոփոխություններ կատարել, որոնք բարելավել են թե՛ բովանդակությունը, թե՛ ընթեռնելիությունը: Սինյե Թոմասն օգնել է գծապատկերների պատրաստման հարցում և հետազոտություն կատարել նախագծի ողջ ընթացքում: Տեքստային մասում ընդգրկվել են ուսուցիչների, բուհերի դասախոսների և տնտեսագիտություն դասավանդողների մի շարք մեկնաբանություններ: Հատուկ շնորհակալություն ենք հայտնում Ջոն Մորթոնին, Սքոթ Նիդերջոնին, Մարկ Շուգին, Ուիլիամ Վուդին, Ջո Քոնորսին և Փեմ Քուպերին՝ նոր հավելյալ նյութեր մշակելու գործում ունեցած իրենց ավանդի համար: Նախագծում իրենց ներդրումն են ունեցել նաև Բրենդոն Բրայսը, Ջոաբ Քորին, Ռոզմարի Ֆայքը, Նեյթեն Ֆաուլերը, Ֆրեդ Ֆրենսենը, Մայք Հեմոքը, Ջոն Քեսլերը և Քելլի Մարկսոնը, որոնց շնորհիվ բովանդակությունն արդիականացվել է, նոր օրինակներով համալրվել, իսկ գիրքն ուղեկցող էլեկտրոնային փաթեթն ավելի է ամրապնդվել: Ցանկանում ենք մեր երախտագիտությունը հայտնել նաև St. Martin’s Press

հրատարակչության աշխատակիցներ Թիմ Բարթլեթին և Քլեր Լեմփենին՝ իրենց օգտակար մեկնաբանությունների և խմբագրման աշխատանքներում մասնակցելու համար:

Շնորհակալություն ենք հայտնում նաև գրքի մեկ այլ մասում հիշատակված թարգմանիչներին ու փորձագետներին, ինչպես նաև Բարբարա Ֆորբսին՝ նախագծի աշխատանքներին բազմաթիվ առումներով աջակցելու, հատկապես՝ մեր մոտիվացիան բարձր պահելու համար այն պահերին, երբ նախագիծն անհաղթահարելի էր թվում: Եվ վերջապես, մեր և մեր ընթերցողների կողմից խորին երախտագիտություն ենք հայտնում այն անանուն նվիրատուին, որը ամենասկզբից աջակցել է նախագծին թե՛ ֆինանսապես, թե՛ մտավոր առումով: Տնտեսական և քաղաքական ազատությանը նրա նվիրվածությունը կօգնի, որպեսզի բառացիորեն միլիոնավոր մարդիկ բարելավեն իրենց կյանքերը:

Տարիների ընթացքում մոտ հիսուն հազար ուսանող է ներկա գտնվել մեր հեղինակների դասերին: Ուսանողների հետ դասերի ժամանակ և դասերից դուրս անց կացված բազմաթիվ քննարկումներն արժեքավոր տեղեկություն են տվել մեզ և ստիպել կարևոր հարցեր շոշափել: Նման շփումները շատ արժեքավոր են մեզ համար: Հուսով ենք՝ այս գիրքն ընթերցողներից շատերի հետ մեր ճանապարհները կխաչվեն: Իսկ մինչ անձամբ ծանոթանալը խորհուրդ ենք տալիս, որպեսզի ձեր կյանքում ևս «տնտեսագետի նման մտածեք» և այս գիտելիքը հաղորդեք նաև ձեր շրջապատի մարդկանց: Այդպես կօգնեք բարելավել բոլորիս ապագան:

Ծանոթագրություններ

1. Թեև կարելի է ասել, որ շուկաներ զարգացնելու միտումը գրեթե համատարած կերպով մարդկանց բնորոշ է, եթե հասարակությունը շատ ջանա, կարող է դրանք մարդու բնականոն գործունեությունից վերացնել: Դիտարկեք հետկոմունիստական անցումային փուլի (կամ նույնիսկ՝ Հռոմեական կաթոլիկ եկեղեցու) սկզբնական շրջանը, երբ մարդկանց սովորեցնում էին, որ ապրանքներն ուրույն արժեք ունեն, և մարդիկ հաճախ հրաժարվում էին ենթադրյալ «արժեքից» պակաս գնով վաճառել, նույնիսկ եթե դա սովի հանգեցներ: ↩

2. Եվրոպայի ամենամեծ ջրվեժը, որը գտնվում է Իսլանդիայում: ↩

3. Philip K. Howard, The Death of Common Sense (New York: Random House, 1994): 3–5. ↩

4. Country Gender Assessment for Ukraine 2016, Համաշխարհային բանկ, 48: [Էլեկտրոնային պաշար] http://documents.worldbank.org/curated/en/128891470822320083/pdf/107673-PUB-P156988-ADD-ISBN-PUBLIC-SoltisBookENweb.pdf: ↩

5. Տ՛ես՝ «Charlotte Web, "Swedes now spend more on fun than on food: study," The Local Sweden, September 30, 2009:»: [Էլեկտրոնային պաշար] https://www.thelocal.se/20090930/22392: ↩

6. Օրինակ՝ եթե կորպորացիան 100 միլիոն բուլղարական լև է ներդնում՝ որևէ ապրանք, օրինակ՝ շապիկներ արտադրելու նպատակով շինություններ և սարքավորումներ ձեռք բերելու համար, ապա հրաժարվում է այն եկամուտներից, որոնք կստացվեին, եթե այդ միջոցներն այլ կերպ ներդրվեին (օրինակ՝ ներդրվեին մոտոցիկլետների արտադրության մեջ): Կորպորացիան կարող էր այդ 100 միլիոն բուլղարական լևը պարզապես ներդնել բանկում, օրինակ՝ 5 տոկոս տոկոսադրույքով և տոկոսներ ստանալ այդ գումարի դիմաց: Մեկ տարում այդ տոկոսներից ստացվող եկամուտը կկազմեր ընդհանուր 5 միլիոն բուլղարական լև: Տոկոսներից չստացված 5 միլիոն բուլղարական լևը համարվում է կորպորացիայի գործունեության այլընտրանքային ծախսը, սակայն այն չի արտացոլվի կազմակերպության հաշվապահական հաշվետվություններում: Եվ քանի որ այս այլընտրանքային ծախսը հաշվի չի առնվում, հաշվապահական հաշվարկներում օգտագործված ռեսուրսների այլընտրանքային ծախսերն անտեսվում են: Այդ պատճառով զուտ եկամտի մեջ շահույթը չափազանցված է: ↩

7. Տես՝ Կոտրված պատուհանի մասին առակը, Wikipedia (վերջին անգամ խմբագրվել է 2019թ. հունիսին), հղում՝ https://en.wikipedia.org/wiki/Parable_of_the_broken_window: ↩

8. Adam Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Volume II Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 454. Հասանելի է նաև առցանց, հետևյալ հղումով՝ http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html: ↩

9. F. A. Hayek, “The Use of Knowledge in Society,” American Economic Review 35 (September 1945): 519–530. ↩

10. Henry Hazlitt, Economics in One Lesson (New Rochelle: Arlington House, 1979): 103 ↩

11. Տես՝ «“SCIENCE WATCH: Seat Belts and Pedestrians.” The New York Times (June 18, 1985). Section C, 9:»: https://www.nytimes.com/1985/06/18/science/science-watch-seat-belts-and-pedestrians.html: ↩

12. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. “The Common Agricultural Policy—A Story to be Continued” http://doi.org/10.2762/35894: ↩

13. Տես՝ «Patrick Jomini, Pierre Boulanger, Xiao-guang Zhang, Catherine Costa, and Michelle Osborne, “The common agricultural policy and the French, EU and global economies,” Groupe d’Économie Mondiale (GEM), (October 2009. Revised February 2, 2010):»: https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/Jomini_boulanger-The_Common_Agricultural_policy_and_the_French.pdf: ↩

14. Տես՝ «Pierre Boulanger and Patrick Jomini, “Of the benefits to the EU of removing the Common Agricultural Policy” Groupe d’Économie Mondiale (GEM), (November 19, 2009. Revised February 2, 2010)»: https://ecipe.org/wp-content/uploads/2014/12/BoulangerJomini_removingCAP112009.pdf: ↩

15. Այս դիագրամը վերցված է Հանս Ռոսլինգի նախաձեռնած շատ ավելի մեծ նախագծից, որի իրականացմամբ ներկայումս զբաղվում են նրա որդին և հարսը: https://www.gapminder.org կայքում կարող եք գտնել նմանատիպ շատ այլ դիագրամներ, ինչպես նաև կարող եք ստեղծել ձերը: ↩

16. Տես՝ «Robert E. Lucas Jr., “On the Mechanics of Economic Development,” Journal of Monetary Economics 22, No. 1 (1988), 3–42»: ↩

17. Ընդհանուր արտադրանքի և եկամտի չափման համար առավել լայնորեն կիրառվող ցուցանիշ է համախառն ներքին արդյունքը (ՀՆԱ): ՀՆԱ-ի փոփոխությունները նույնպես լայնորեն օգտագործվում են տնտեսական աճը գնահատելու համար: ↩

18. Թեև աճը և զարգացումը պայմանավորված են մի շարք տարբեր գործոններով, ժամանակակից պատկերացումներով կենտրոնական դեր է հատկացվում ինստիտուտներին և քաղաքականություններին: Ժամանակակից տեսակետի տարածման գործում զգալի ներդրում են ունեցել Նոբելյան մրցանակի դափնեկիր Դուգլաս Նորթը, անգլիացի տնտեսագետ Փիթեր Բաուերը, Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտից Դարոն Աճեմօղլուն և Հարվարդից Ջեյմս Ռոբինսոնը: Տես՝ «Peter T. Bauer, Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics (Cambridge: Harvard University Press, 1972); D.C. North, Institutions, Institutional Change, and Economic Performance (Cambridge: Cambridge University Press, 1990); and Daron Acemoglu and James A. Robinson, Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty (New York: Crown, 2012)»: ↩

19. Տես, օրինակ, «Randall K. Filer and Jan Hanousek, “Output Changes and Inflationary Bias in Transition,” Economic Systems, Vol. 24, Issue 3»: Հասանելի է հետևյալ հղումով՝ https://ideas.repec.org/p/wpa/wuwpma/0012010.html): ↩

20. Tom Bethell, The Noblest Triumph (New York: St. Martin's Press, 1998): 10. ↩

21. Լրացուցիչ տեղեկությունների համար տե՛ս՝ «John McMillan, Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets (New York: W. W. Norton, 2002): 94–101»: Ինչպես նշում է Մաքմիլանը, ավելի նախընտրելի կլիներ իրական մասնավորեցումը: Այնուամենայնիվ, մասնավոր սեփականությունը պաշտպանող շարժումը «աղքատության կրճատմանն ուղղված՝ աշխարհում երբևէ իրականացված ամենամեծ ծրագիրն էր»: ↩

22. Գոմշացլերի վերաբերյալ քննարկման համար տե՛ս՝ «Lueck, Dean "The Extermination and Conservation of the American Bison" in The Journal of Legal Studies Vol. 31, No. S2, The Evolution of Property Rights: A Conference Sponsored by the Searle Fund and Northwestern University School of Law (June 2002), pp. S609–S652»: Եղել են նաև այլ դեպքեր, երբ մարդկությունը, որոշ կենդանատեսակներ որսալով, բնաջնջել է դրանք: Օրինակ են հանդիսանում թափառող աղավնիները: Նրանց որսում էին մսի, իսկ կետերին՝ հիմնականում ճարպի համար: Բայց աղավնիները մսի շուկայի այնքան փոքր մաս էին կազմում, որ երբ սկսեցին վերանալ, մսի գինն այնքան չբարձրացավ, որ մարդկանց դրդեր նրանց պահպանմանն ուղղված միջոցառումներ ձեռնարկել կամ մսամթերքի մեծածավալ արտադրություն սկսել: Ճգնաժամ չկար: Այդ պատճառով էլ նրանք իսպառ վերացան: Եթե կետերին մեծ ծավալներով որսային միայն նրանց մսի, այլ ոչ թե հիմնականում ճարպի համար, նրանք միգուցե նույնպես վերանային: Բայց կետի ճարպն այնքան կարևոր էր լույսի շուկայում, որ երբ դրա գինը կտրուկ բարձրացավ, գտան փոխարինող ապրանք, որը նվազեցրեց կետի ճարպի պահանջարկն ու իջեցրեց գինը՝ փրկելով կետերին: ↩

23. Clair Wilcox. Competition and Monopoly in American Industry Monograph. No. 21, Temporary National Economic Committee, Investigation of Concentration of Economic Power, 76th Cong. 3d sess. (Washington, D.C.: United States Government Printing Office, 1940). ↩

24. Adam Smith. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, Volume I Glasgow Edition (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1776] 1981): 18. Հասանելի է նաև առցանց, հետևյալ հղումով՝ www.econlib.org/library/Smith/smWN.html: ↩

25. World Bank, Doing Business Project (doingbusiness.org). "Time required to start a business (days)." ↩

26. Աղքատ բնակչության վրա նվազագույն աշխատավարձի մասին օրենքի ունեցած ազդեցության ամբողջական վերլուծությունը տե՛ս՝ «Thomas MaCurdy, "How Effective Is the Minimum Wage at Supporting the Poor?" Journal of Political Economy 123 (2015)». հղում՝ http://www.jstor.org/stable/full/10.1086/679626: ↩

27. Այս հարցի վերաբերյալ վկայությունները տե՛ս՝ «Edward Bierhanzl and James Gwartney, "Regulation, Unions, and Labor Markets," Regulation (Summer 1998): 40–53»: ↩

28. Muravyev, A., Oshchepkov, A. (2016) “The effect of doubling the minimum wage on employment: evidence from Russia.” IZA J Labor Develop 5, 6. ↩

29. Maria Koumenta and Mario Pagliero, 2018 “Occupational Licensing in the European Union: Coverage and Wage Effects,” CEPR Discussion Paper 12577, CEPR Discussion Papers Series. ↩

30. Տես՝ «the Department of Treasury, Office of Economic Policy, Occupational Licensing: A Framework for Policymakers, 2015; Morris M. Kleiner, “Why License a Florist?” New York Times, May 28, 2014; Jacob Goldstein, “So You Think You Can Be a Hair Braider?” New York Times, June 12, 2012; and Dick M. Carpenter II, Lisa Knepper, Angela C. Erickson, and John K. Ross, License to Work: A National Study of Burdens from Occupational Licensing, Institute for Justice, May 2012»: ↩

31. Ուշադիր լինելու դեպքում նկատած կլինեք, որ նկարների շարքի ամենահին նկարն արվել է 1990 թվականին, երբ Խորհրդային Միությունը մոտ էր փլուզման: Դա մասամբ պայմանավորված է նրանով, որ խորհրդային օդային տարածքից լուսանկարելը հեշտ չէր: Ավելին, 1990 թվականից հետո ծովի չորացումը ևս մեծամասամբ խորհրդային քաղաքականությունների հետևանք էր: Երբ տարածաշրջանային տնտեսությունը կառուցվում է անտրամաբանական արտադրական գործունեություն պարտադրելու սխեմայով, ենթակառուցվածքը և ներգրավված աշխատողների հմտությունները փոխելը շատ դժվար է: Ի՞նչ են անելու Կասպից ծովի ձկնորսները, եթե հանկարծ նրանց ասեն. «Այլևս ձուկ չորսաք. այլ աշխատանք գտեք»: ↩

32. Այս ցուցանիշները վերցված են Պատասխանատու քաղաքականության կենտրոնի «Lobbying: Top Spenders (2008)» ցանկից, հղում՝ http://www.opensecrets.org/lobby/top.php?indexType=s (մանրամասն տեղեկությունների համար տես՝ «Peter J. Wallison and Charles W. Calomiris, “The Destruction of Fannie Mae and Freddie Mac,” American Enterprise Institute (2008)», հղում՝ https://www.aei.org/research-products/report/the-last-trillion-dollar-commitment/) ↩

33. Տես՝ «Peter Nyberg (2011) “Report of the Commission of Investigation into the Banking Sector in Ireland (Dublin) https://merrionstreet.ie/en/News-Room/Releases/commission-of-investigation-into-the-banking-sector.38671.shortcut.html, and Ron Wright Strengthening the Capacity of the Department of Finance (Dublin)», հղում՝ https://web.archive.org/web/20110310164641/http://www.finance.gov.ie/documents/publications/reports/2011/deptreview.pdf: ↩

34. Ուշադրություն դարձրեք, որ կրեդիտային (և դեբետային) քարտերը փող չեն հանդիսանում: Կրեդիտային քարտը պարզապես ավտոմատ կերպով վարկ ստանալու միջոց է, որն արագ հետ վճարելու դեպքում տոկոս չի հաշվարկվում, իսկ դեբետային քարտն ընդամենը բանկային հաշվում առկա ավանդների (որոնք իրական փող են) հեշտ փոխանցման միջոց է: ↩

35. Իհարկե, ինչպես տնտեսագետներն են սիրում ասել, փոխկապակցվածություն չի նշանակում պատճառահետևանքային կապ: Միգուցե գնաճի բարձր ցուցանիշներ ունեցող երկրներն ավելի

շատ փող են տպում, որպեսզի պարզապես փորձեն հետ չմնալ: Սակայն տվյալների խորը վերլուծությունից վստահորեն կարելի է եզրակացնել, որ գնաճի պատճառը հենց ավելցուկային փող տպելն է (սովորաբար պետական ծախսերն առանց հարկերը բարձրացնելու վճարելու համար): Ըստ Միլթոն Ֆրիդմանի հանրահայտ սահմանման՝ «գնաճը միշտ և ամենուրեք փողային երևույթ է»: ↩

36. Frye, T. (2002). The Perils of Polarization: Economic Performance in the Postcommunist World. World Politics, 54(3), 308-337. http://doi.org/10.1353/wp.2002.0008: ↩

37. Հետկոմունիստական երկրներում ՀՆԱ-ի ցուցանիշի անկման իրական չափը հաշվարկելը ծայրահեղ դժվար է: Կենտրոնական պլանավորման պայմաններում քվոտաները բավարարելու համար արտադրողները շահագրգռված էին հաշվետվություններում արտադրանքի ծավալները ավել ներկայացնել: Շուկայական տնտեսությունում խթանը փոխվել է. հարկերից խուսափելու նպատակով արտադրանքի ծավալները հաշվետվություններում փոքրացվում են: Բացի այդ, մրցակցային միջավայրում սպառողի պահանջները բավարարելու համար կատարվող որակի բարելավումներ գրեթե անհնար էր իրականացնել: Տես, օրինակ, «Randall Filer and Jan Hanousek (2003) “Output Changes and Inflationary Bias in Transition”, Economic Systems, Vol. 24. http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1516073»: ↩

38. Anders Aslund, Ukraine: What Went Wrong and How to Fix It (Peterson Institute, 2015): 48–49: ↩

39. Տես՝ https://www.doingbusiness.org/en/methodology/paying-taxes: ↩

40. Համաշխարհային բանկը լրջորեն է մոտենում «մեկ երկիր, երկու համակարգ» հայեցակարգին և Հոնկոնգի հարկային համակարգը գնահատում է մայրցամաքային Չինաստանի համակարգից անկախ: ↩

41. Henry George, Protection or Free Trade (New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1980). ↩

42. «Աշխատատեղեր փրկողներից» շատերն այնպես են իրենց պահում, կարծես օտարերկրացիները ցանկանում են ապրանքներ մատակարարել, սակայն ստացած դոլարներով կամ եվրոներով ոչինչ չեն գնելու: Իրականում այդպես չէ: Ասել, թե օտարերկրացիները ձգտում են ամերիկացիներին դոլարով կամ եվրոպացիներին եվրոյով ապրանքներ վաճառել՝ առանց դոլարները կամ եվրոները երբևէ ապրանքներ գնելու վրա ծախսելու, նույնն է, թե ասել, որ ամերիկացիներն ու եվրոպացիները ներմուծվող ապրանքների համար կարող են չեկեր դուրս գրել, որոնք սակայն ոչ ոք չի կանխիկացնելու, կամ կարող են գեղեցիկ թղթի կտորներ արտահանել, որոնց վրա ազգային հերոսներ (Միացյալ Նահանգների թղթադրամները) կամ նույնիսկ մտացածին կամուրջներ (եվրոյի թղթադրամները) են պատկերված: Հիանալի կլիներ, չէ՞: Բայց իրականում ներմուծվող ապրանքների և ծառայությունների արտադրողները կանխիկացնում են իրենց կողմից ստացված չեկերը: Նրանց թղթի կտորները չեն պետք. նրանց պետք է այդ թղթի կտորների գնողունակությունը՝

իրենց ուզած ապրանքները գնելու կամ արտադրական ակտիվներում ներդրումներ կատարելու համար: Եվ այն ապրանքները, որ նրանք ցանկանում են գնել, հաճախ այն ապրանքներն են, որ Ամերիկան և Եվրոպան արտահանում են: Այսպիսով, ներմուծումներն օգնում են արտահանման պահանջարկ ստեղծելու հարցում: ↩

43. Երբ փոխարժեքը պայմանավորվում է շուկայի ուժերով, այդ շուկայում տիրող հավասարակշռությունը կայունության կբերեն օտարերկրացիներից գնված ապրանքները, ծառայությունները և ակտիվները (ներառյալ նյութական և ֆինանսական ակտիվները, օրինակ՝ պարտատոմսերը) և օտարերկրացիներին դրանց վաճառքը: Վերջին մի քանի տասնամյակում Միացյալ Նահանգներում ապրանքների ու ծառայությունների ներմուծումները շարունակ գերազանցել են արտահանումները: Երբ փոխարժեքները պայմանավորված են շուկայի ուժերով, առևտրի նման պակասուրդը մեծապես կփոխհատուցվի նույն չափի կապիտալի ներհոսքով: **Կապիտալի ներհոսքի**(?) արդյունքում տոկոսադրույքները կնվազեն, ներդրումները կաճեն, իսկ զբաղվածությունը կավելանա: Հետևաբար, նույնիսկ այս դեպքում զբաղվածության վրա բացասական ազդեցություն ակնկալելու որևէ պատճառ չկա: Չնայած, որ առևտրի դեֆիցիտները 1980-2005թթ. ժամանակահատվածում մեծամասամբ առկա են եղել, Միացյալ Նահանգներում զբաղվածության ցուցանիշն ավելի քան 35 միլիոնով ավելացել է: ↩

44. Նույն տրամաբանությունը գործում է «արտապատվիրման» դեպքում, երբ գործունեության որոշ մասը ծախսերը կրճատելու նպատակով իրականացվում է արտերկրում: Եթե հնարավոր է գործունեությունն իրականացնել արտերկրում ավելի ցածր ծախսերով, դա կազատի տեղական ռեսուրսները, որոնք կարող են օգտագործվել ավելի բարձր արտադրողականություն ապահովող գործունեության մեջ: Արդյունքում կթողարկվի ավելի մեծ ծավալով արտադրանք, իսկ եկամտի մակարդակը կբարձրանա: ↩

45. «Էժան» չի նշանակում «ցածրորակ»: Մենք որակի մակարդակը միանշանակորեն պահպանում ենք: Տնտեսագետների համար տարբեր որակի ապրանքները միանգամայն տարբեր ապրանքներ են: West Texas Intermediate չմշակված նավթը տարբերվում է Louisiana Light նավթից, ինչպես և Mercedes-ն ու Kia-ն են տարբեր արտադրանք, այլ ոչ պարզապես «ավտոմեքենա»: ↩

46. S. Hong, H. Han, and C.S. Kim, "World distribution of income for 1970–2010," Empirical Economics (2019). https://doi.org/10.1007/s00181-019-01657-w: ↩

47. Համաձայն հետևյալ աշխատանքից մեջբերման. «Frank Whitson Fetter, "Congressional Tariff Theory," American Economic Review, 23 (September 1933): 413–27»: ↩

48. «Douglas A. Irwin, "GATT's contribution to economic recovery in post-war Western Europe" in: Europe's Postwar Recovery, ed. B. Eichengreen (Cambridge: Cambridge University Press, 1995): 127–150»: Գրաֆիկներում ներկայացված տեղեկությունը տես Իրվինի գրքում: ↩

49. Նույն տեղում, էջ 7: ↩

50. Նույն տեղում, էջ 2: ↩

51. Տես, օրինակ, «Havrylyshyn, and Tupy (2016) “25 Years of Reforms in Ex□Communist Countries: Fast and Extensive Reforms Led to Higher Growth and More Political Freedom,” CATO Institute Policy Analysis No. 795»: ↩

52. Այս թվերը 2011թ. «միջազգային դոլարով» են՝ համեմատություններն առավել պարզ ներկայացնելու համար: Միջազգային դոլարը օգտագործվում է տարբեր երկրների գնային տարբերությունները ճշգրտելու նպատակով: ↩

53. Ջեյմս Բյուքենենին 1986թ. շնորհվել է Նոբելյան մրցանակ տնտեսագիտության բնագավառում՝ հանրային ընտրության տեսության մշակման մեջ դերակատարման համար: Հանրային ընտրության շուրջ պարզ և ամբողջական վերլուծությունը տես հետևյալ գրքում. «Randy Simmons, Beyond Politics: The Roots of Government Failure (Oakland, California: The Independent Institute, 2011): ↩

54. Ա. Ս. Պիգուն, որին շատերը համարում են բարեկեցության տնտեսագիտական տեսության հայր, այդ նույն տեսակետն է ապացուցում: Իր 1932թ. «Բարեկեցության տնտեսագիտական տեսություն» աշխատությունում (մաս II, գլուխ 20, բաժին 4) Պիգուն նշել է. «Բավարար չէ տնտեսագետների կողմից իրենց ուսումնասիրություններում ներկայացված լավագույն կարգավորումները ուղղակիորեն համեմատել առանց սահմանափակումների գործող մասնավոր ձեռնարկության անկատար կարգավորումների հետ: Չէ՞ որ չենք կարող ակնկալել, որ որևէ պետական մարմին կհասնի կամ թեկուզ անկեղծորեն կձգտի հասնել այդ իդեալին: Նման կազմակերպությունները համատարած կերպով հակված են տգիտության, խմբավորումների կողմից ճնշման և մասնավոր շահից բխող կոռուպցիայի: Նրանց ընտրազանգվածի բարձրագոչ ու ազդեցիկ հատվածը քվեարկությունը ճիշտ կազմակերպելու դեպքում կարող է հեշտությամբ իր ձայնով ճնշել մեծամասնությանը»: ↩

55. Thomas Sowell, Is Reality Optimal and Other Essays (Stanford: Hoover Institution Press, 1993). ↩

56. Տես՝ «Jared Meyer and Preston Cooper, “Sugar Subsidies Are a Bitter Deal for American Consumers,” Economic Policies for the 21st Century at the Manhattan Institute, Manhattan Institute (June 23, 2014)»: Հղում՝ economics21.org/commentary/sugar-subsidies-are-bitter-deal-american-consumers: Վերջին տարիներին հրուշակեղեն արտադրողները և շաքարի այլ խոշոր սպառողներ տեղափոխվում են Կանադա, Մեքսիկա և այլ երկրներ, որտեղ կարելի է շաքար գնել միջազգային շուկայական գնով: Ինչպես ցույց են տալիս առևտրի թեմայով մեր նախորդ քննարկումները, շաքարի արդյունաբերության ոլորտում աշխատատեղեր «պահպանած» ներմուծման սահմանափակումները հանգեցրին նրան, որ արդյունաբերական այլ, մասնավորապես՝ շաքարը որպես հիմնական հումք օգտագործող ոլորտներում աշխատատեղեր կրճատվեցին: ↩

57. Jeffrey Frankel, “The arguments against food and energy subsidies,” World Economic Forum, August 18, 2014. https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia. ↩

58. Տես՝ «Holman W. Jenkins Jr., “How Uber Won the Big Apple”» Wall Street Journal, July 24, 2015»: http://www.wsj.com/articles/how-uber-won-the-big-apple-1437778176: ↩

59. Տես՝ «John Voelcker, “Where Can Tesla Legally Sell Cars Directly To You?» State-By-State Map: LATEST UPDATE.” Green Car Reports, April 22, 2015, n.p. www.greencarreports.com/news/1095337_where-can-tesla-legally-sell-cars-directly-to-you-state-by-state-map; Phil Kerpen, “Tesla and Its Subsidies.” National Review Online, January 26, 2015, n.p. http://www.nationalreview.com/article/397162/tesla-and-its-subsidies-phil-kerpen»: ↩

60. James Buchanan, The Deficit and American Democracy (Memphis: P. K. Steidman Foundation, 1984). ↩

61. Ashley Kirk, “European debt crisis: It’s not just Greece that’s drowning in debt,” Daily Telegraph, February 8, 2017: https://www.telegraph.co.uk/news/0/european-debt-crisis-not-just-greece-drowning-debt. ↩

62. Այս օրինակի համար խորին շնորհակալություն ենք հայտնում Հյուսիսային Կարոլինա նահանգի համալսարանի տնտեսագիտության վաստակավոր դասախոս Է. Պասուր Կրտսերին: ↩

63. Eurostat, Statistics Explained, “Government expenditure on social protection.” http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_expenditure_on_social_protection. ↩

64. Eurostat, Statistics Explained, “Population structure and ageing.” http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Population_structure_and_ageing. ↩

65. James R. Schlesinger, “Systems Analysis and the Political Process,” Journal of Law & Economics (October 1968): 281. ↩

66. Համաշխարհային բանկ, «“Subsidies and other transfers (% of expense),” International Monetary Fund, Government Finance Statistics Yearbook and data files», հղում՝ https://data.worldbank.org/indicator/GC.XPN.TRFT.ZS: ↩

67. Eurostat, Statistics Explained, “Total general government expenditure on social protection, 2016 (% of GDP % of total expenditure.”, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=File:Total_general_government_expenditure_on_social_protection,_2016_(%25_of_GDP_%25_of_total_expenditure).png. ↩

68. Այս պնդումը վերագրում են նաև Լորդ Թոմաս Մակոլեին: Հեղինակին հնարավոր չէ ստույգ որոշել: Այս թեմայի վերաբերյալ մանրամասն տես՝ «Loren Collins, “The Truth About Tytler”», հղում՝ http://www.lorencollins.net/tytler.html: ↩

69. Այս խնդրի մանրամասն վերլուծությունը կարդալու համար տես՝ «James Gwartney and Richard Stroup, “Transfers, Equality, and the Limits of Public Policy,” Cato Journal, (Spring/Summer 1986)»: ↩

70. Տես, օրինակ, «Anna Kiersztyn, “Stuck in a mismatch? The persistence of overeducation during twenty years of the post-communist transition in Poland,” Economics of Education Review, 32:1 (2013), p. 78–91»: ↩

71. Այս հարցի շուրջ վկայությունը տես՝ «Lawrence Katz and Bruce Meyer, “The Impact of the Potential Duration of Unemployment Benefits on the Duration of Unemployment,” Journal of Public Economics 41, No. 1 (February 1990): 45–72. Also see Daniel Aaronson, Bhashkar Mazumder, and Shani Schechter, “What Is Behind the Rise in Long-Term Unemployment?” Federal Reserve Bank of Chicago, Economic Perspectives (Second Quarter 2010): 28–51»: ↩

72. Federal Safety Net, “Poverty and Spending Over the Years.” Figures exclude spending on medical insurance for the poor (Medicaid). http://federalsafetynet.com/poverty-and-spending-over-the-years.html. ↩

73. OECD Data (2019), “Financial disincentive to return to work” (indicator). http://doi.org/10.1787/3ef6e9d7-en. ↩

74. Անգլերեն թարգմանությունը Սեյմուր Դրեշերի (Seymore Drescher) (London: Civitas, 1997). 27–28: ↩

75. Ron Haskins and Isabel V. Sawhill, Opportunity Society (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 2009). ↩

76. Կատոնի ինստիտուտից Մայքլ Թենները վկայում է, որ Միացյալ Նահանգներում թիրախային շահառուներին հասնում է պետական նպաստների միայն 30%-ը, իսկ նմանատիպ մասնավոր բարեգործական ծրագրերի միջոցների՝ 82%-ը: ↩

77. Adam Smith, The Theory of Moral Sentiments, Glasgow Edition of Oxford University Press (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., [1790] 1976): 233–34. Հասանելի է նաև հետևյալ հղումով՝ https://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html?chapter_num=7 - book-reader: ↩

78. Friedrich Hayek, “Pretence of Knowledge.” Nobel Prize Lecture in Economics. Stockholm, Sweden. December 11, 1974. ↩

79. Jeffrey Frankel, “The arguments against food and energy subsidies,” World Economic Forum, August 18, 2014. https://www.weforum.org/agenda/2014/08/food-energy-subsidies-egypt-india-indonesia: ↩

80. Oby Ezekwesili, “Why we need to end fisheries subsidies,” World Economic Forum, October 2, 2015. https://www.weforum.org/agenda/2015/10/why-we-need-to-end-fisheries-subsidies. ↩

81. Մեջբերում «Omnipotent Government: The Rise of the Total State and Total» War գրքից (New Haven: Yale University Press, 1944): ↩

82. M. Czaika and C.R. Parsons, “The Gravity of High-Skilled Migration Policies,” Demography, 54 (2017): 603. ↩

83. Freidman, Milton, Capitalism and Freedom (Chicago: University of Chicago Press, 2002). ↩

84. Alexis de Tocqueville, Democracy in America (New York: George Dearborn & Co., Adlard and Saunders, 1835): Volume 1, Chapter 5: Մենք չենք քննարկի այն հարցը, թե արդյոք Միացյալ Նահանգները տեղական կառավարման մարմիններում այսօր իշխանության նույն մակարդակն է պահպանում: Դա բաց հարց է: ↩

85. 2019թ. վերջերում պրոֆեսոր Միլովանովը հեռացավ Պիտսբուրգի համալսարանում պրոֆեսորի իր պաշտոնից՝ Ուկրաինայի Էկոնոմիկայի, առևտրի և գյուղատնտեսության զարգացման

նախարարը դառնալու նպատակով, որտեղ նա պաշտոնավարեց մինչև 2020թ. մարտ ամիսը: ↩

86. Տես՝ «Stefan Voigt, Stefan, Jerg Gutmann, and Lars P. Feld (2015) "Economic growth and judicial independence, a dozen years on: Cross-country evidence using an updated Set of indicators," European Journal of Political Economy 38 p: 197–211»: ↩

87. Իհարկե, ճնշման գործիք կարող են դառնալ նաև տեխնոլոգիաները, ինչպես, օրինակ, դեմքի ճանաչման հնարավորությունը կարող է կիրառվել պառակտիչների ու փոքրամասնությունների նկատմամբ հսկողություն իրականացնելու համար: ↩

88. Այն, թե ԵՄ անդամության հնարավորությունն ինչպես է նպաստել հետկոմունիստական երկրներում բարեփոխումների ավելի հաջող իրականացմանը, քննարկված է հետևյալ աշխատանքում. «Chapter 6 of Oleh Havrylyshyn, Present at the Transition (Cambridge: Cambridge University Press, 2020)»: ↩

89. "Buy any deans necessary, Letting academics pick magistrates has not worked in Guatemala," The Economist (July 25, 2019): 37. https://www.economist.com/the-americas/2019/07/25/letting-academics-pick-magistrates-has-not-worked-in-guatemala. ↩

90. Յոգին նաև ասել է. «Երբ ճամփաբաժանի ես հասնում, վստահ առաջ շարժվիր»: ↩

91. Արթուր Բրուքսը՝ Ձեռներեցության ամերիկյան ինստիտուտի նախագահը, երջանկության որոշիչ գործոնների ուսումնասիրման առաջատար գիտաշխատողներից է: Նրա գաղափարները տես այստեղ՝ «"A Formula for Happiness," New York Times, December 14, 2013 at: http://www.nytimes.com/2013/12/15/opinion/sunday/a-formula-for-happiness.html»: ↩

92. Հաճախ սպառողների համար կարծես բարձր արժեք է ներկայացնում ոչ թե այն, ինչ «պլանավորողները» կցանկանային, այլ միանգամայն այլ ապրանքներ ու ծառայություններ: 2019թ. աշխարհի ամենաերիտասարդ միլիարդատերը Քայլի Ջեններն էր: Մենք որակումներ չենք տալիս շուրթերի փայլի նրա ապրանքատեսակին, այլ ընդամենը փաստում ենք, որ ազատ ընտրություն ունեցող քաղաքացիները հազարավոր այլընտրանքներից կարծես նրա ապրանքանիշն են նախընտրում: ↩

93. Տես՝ «"What is Emotional Intelligence (EQ)?" by Michael Akers and Grover Porter»: Հղում՝ http://psychcentral.com/lib/what-is-emotional-intelligence-eq/: ↩

94. Այս գրքի հեղինակներից մեկը մոտեցման առանձնահատկությունների և տնտեսական հաջողության միջև կապը բացահայտող ամենաառաջին ուսումնասիրություններից մեկն է կատարել: Տես՝ «Randall K. Filer, "The Influence of Affective Human Capital on the Wage Equation," in Ronald Ehrenberg, ed., Research in Labor Economics, Vol. 4 (Greenwich: JAI Press, 1981)»: ↩

95. Theresa Harold, “How a former Soviet state became one of the world’s most advanced digital nations,” Alphr.com, (30 Oct 2017) http://www.alphr.com/technology/1007520/how-a-former-soviet-state-became-one-of-the-worlds-most-advanced-digital-nations. ↩

96. Adidas AG, Financial Publications: https://www.adidas-group.com/en/investors/financial-reports. ↩

97. Michael Jarrett and Quy Nguyen Huy, “IKEA’s Success Can’t Be Attributed to One Charismatic Leader,” Harvard Business Review (hbr.org), February 2, 2018. https://hbr.org/2018/02/ikeas-success-cant-be-attributed-to-one-charismatic-leader. ↩

98. The World Bank, “Self-employed, total (% of total employment) (modeled ILO estimate),” International Labour Organization, ILOSTAT database data retrieved in April 2019. https://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS. ↩

99. Janene Pieters, “A Fifth Of Dutch Millionaires Are Farmers,” NLTimes.NL, September 12, 2017. https://nltimes.nl/2017/09/12/fifth-dutch-millionaires-farmers. ↩

100. Bruno Dallago, Kier Discussion Paper No. 968, “Diverging Paths of Entrepreneurship in Post-Transformation Countries, a Comparative View”; Kyoto Institute of Economic Research, March 2017. http://www.kier.kyoto-u.ac.jp/DP/DP968.pdf. ↩

101. Թոմաս Սթենլին և Ուիլյամ Դ. Դանկոն իրենց «Միլիոնատեր հարևանը» բեսթսելլերում (Ատլանտա, Longstreet Press հրատարակություն, 1996թ.) նշում են, որ միլիոնատերերին ամենաբնորոշ գիծն այն է, որ նրանք երկար ժամանակ ապրել են տնտեսելով: Նրանց կեսից ավելին երբեք ժառանգություն չի ստացել, և միայն քսան տոկոսից պակասն է իր հարստության տասը տոկոսը կամ ավելին որպես ժառանգություն ստացել: ↩

102. Տես՝ «“Your Top Debt Management Questions Answered.” Dave Ramsey. N.p., October 25, 2014: Հղում՝ https://www.daveramsey.com/blog/the-truth-about-debt-management: ↩

103. Կրեդիտային քարտով պահի ազդեցությամբ գնումներ կատարելու ցանկությունը վերահսկելու համար ոմանց գուցե ստեղծարար մեթոդներ անհրաժեշտ լինեն: Եթե ձեզ մոտ այդ դեպքն է, տնտեսագետ և ֆինանսական խորհրդատու Ուիլյամ Ք. Վուդը առաջարկում է կրեդիտային քարտը դնել սառնարանը և սառեցնել մի կտոր սառույցի մեջ: ↩

104. Justin Higginbottom, “Governments Finally Embrace The Sharing Economy,” Ozy.com, September 30, 2018. https://www.ozy.com/fast-forward/governments-finally-embrace-the-sharing-economy/89688. ↩

105. Պրոֆեսոր Ուիլիամ Վուդը նման ծախսերն անվանում է «SIT ծախսեր»: Վուդը նշում է. «SIT-ն ունի հետևյալ երկու նշանակությունը. 1) հաշտվել, երբ անսպասելի ծախսերի հաշիվ ես ստանում և 2) անակնկալներ, ապահովագրություն և հարկեր (անգլ. surprises, insurance, and taxes)»: ↩

106. Բացի այդ, Շարիաթը որոշ մուսուլմանների արգելում է տոկոսավճարներ ստանալ. նրանց եկամուտն արտահայտվում է շահույթում ունեցած մասնաբաժնի տեսքով (որը գրեթե նույն

նպատակին է ծառայում), ինչպես նկարագրված է այս բաղադրիչի վերջում: ↩

107. Nils-Gerrit Wunsch, "Retail price of a premium pack of 20 cigarettes in selected European countries in 2017 (in GBP)," April 3, 2019. https://www.statista.com/statistics/415034/cigarette-prices-across-europe, ↩

108. Մեր հաշվարկներում մենք ենթադրում ենք, որ ձեր ներդումների եկամտաբերությունը տարեկան յոթ տոկոս է: Ակնհայտորեն դրա հավանականությունը փոքր է: Ճիշտ է՝ դուք կարող եք տարեկան մոտ յոթ տոկոս միջին եկամտաբերություն ակնկալել, սակայն այդ եկամուտը տարեցտարի կտարբերվի: Դա կարող է ազդել կենսաթոշակի անցնելիս կուտակվող գումարի չափի վրա, սակայն տարբերությունը հավանաբար փոքր կլինի: ↩

109. Եկամտաբերության այս միջին ցուցանիշները վերաբերում են Միացյալ Նահանգների շուկաներին, սակայն այլ զարգացած երկրների շուկաներում ցուցանիշները գրեթե նույնն են: Եթե, օրինակ, ցուցանիշները Միացյալ Թագավորությունում ավելի լավը լինեին, քան Միացյալ Նահանգներում, միջազգային ներդրողները միջոցները կտեղափոխեին Միացյալ Թագավորություն և կպահեին քանի դեռ այդպես լիներ: Երբ ինչ-որ երկրում պարտատոմսերի եկամտաբերությունը մշտապես բարձր է, դա նշանակում է, որ ներդրողներն զգում են, որ այդ երկրում ռիսկը մեծ է՝ հատկապես պարտավորությունների չկատարման (դեֆոլտի) կամ արժույթի արժեզրկման դեպքում: Այլ կերպ ասած՝ պետական պարտատոմսերի ակնհայտորեն բարձր եկամտաբերությունը սովորաբար վատ կառավարման լուրջ նշան է: Որոշ բաժնետոմսերի (օրինակ՝ Dell և Microsoft ընկերությունների բաժնետոմսերի) համեմատ՝ 7% իրական (գնաճից հետո) եկամտաբերությունը կարող է աննշան թվալ: Սակայն 7% բարդ **տոկոսադրույքով տարեկան եկամտաբերությունը**(?) նշանակում է, որ ձեր խնայողությունների արժեքը յուրաքանչյուր տասը տարին մեկ կկրկնապատկվի: Եվ հակառակը, խնայողական հաշիվներում և փողի շուկայի ներդրումային փոխադարձ ֆոնդերում 2% տոկոսադրույքով ներդրում անելու դեպքում երեսունհինգ տարի կպահանջվի, որ հարկերը պահելուց հետո գումարը կրկնապատկվի: Ծանոթություն. որպեսզի մոտավորապես հաշվարկեք տարիների քանակը, որ կպահանջվի գումարն այլ տոկոսադրույքներով ներդնելու դեպքում կրկնապատկելու համար, ձեր ստացած եկամուտը (ձեր գումարի ներդրումից ստացվող միջին տարեկան եկամուտը) պետք է պարզապես 70-ի բաժանել: Սա երբեմն անվանում են «70-ի կանոն» կամ ավելի ճշգրիտ՝ «72-ի կանոն»: ↩

110. Krystyna Krzyzak, "CEE: A System In Flux," Investment & Pensions Europe, January 2018 (Magazine). https://www.ipe.com/pensions/country-reports/cee/cee-a-system-in-flux/10022463.article. ↩

111. Christopher Jarvis, "The Rise and Fall of Albania's Pyramid Schemes," Finance & Development, a quarterly magazine of the IMF, March 2000, Volume 37, Number 1. https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2000/03/jarvis.htm. ↩

112. Առանձին ֆոնդերի հիշատակումը չի նշանակում, որ մեր կարծիքով դրանք ցանկացած այլընտրանքից ավելի նախընտրելի են: Ներդրում կատարելուց առաջ անհրաժեշտ է լուրջ հետազոտություն կատարել: Հիշեք, որ ձեր ապագայի համար եք ներդրում կատարում: ↩

113. Dimitar Boyadzhiev et al., Morningstar Manager Research EMEA, "Morningstar's European Active/Passive Barometer," February 2019. https://www.morningstar.com/en-uk/lp/european-active-passive-barometer. ↩

114. Տես՝ «Jeremy J. Siegal, Stocks for the Long Run, 3rd edition (New York: McGraw Hill, 2002): 342–43»: ↩

115. Տես՝ «Burton G. Malkiel, A Random Walk Down Wall Street: The Time Tested Strategy for Successful Investing (New York: W. W. Norton & Company, 2015): 177–78»: ↩

116. Տես՝ «Burton G. Malkiel, A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing (New York: W. W. Norton & Company, 2003): 189–190»: ↩

117. Տես՝ «Burton G. Malkiel, A Random Walk Down Wall Street: The Time-Tested Strategy for Successful Investing (New York: W. W. Norton & Company, 2003): 180–181»: ↩

118. Abraham Okusanya, "Lessons from 118 years of asset class returns data," FinalytiQ, March 28, 2018. https://finalytiq.co.uk/lessons-118-years-capital-market-return-data/". ↩

119. Նույնիսկ ինդեքսային ֆոնդերում ներդրում կատարողները պետք է խորհրդակցեն փորձագետների հետ: Կան հարկային և իրավական մի շարք հարցեր, ինչպիսիք են հարկերի հետաձգման հնարավորություններից օգտվելը, կտակների և հավատարմագրային կառավարման պայմանագրերի կազմումը, ապահովագրության ճիշտ ընտրությունը և այլն, որոնց շուրջ անհրաժեշտ է մասնագետների խորհուրդը: ↩

120. Տես՝ «Liqun Liu, Andrew J. Rettenmaier, and Zijun Wang, "Social Security and Market Risk," National Center for Policy Analysis Working Paper, No. 244, July 2001»: ↩

121. Ի թիվս այլ երկրների՝ գնաճով ինդեքսավորվող պարտատոմսեր թողարկվում են նաև Միացյալ Թագավորությունում, Գերմանիայում, Ռուսաստանի Դաշնությունում և Շվեդիայում: ↩

122. OECD, Directorate for Employment, Labour and Social Affairs: Pension systems: "Ukraine: Pension system profile." https://www.oecd.org/countries/ukraine/45336467.pdf. ↩

123. OECD Project on Financial Incentives and Retirement Savings, Policy Brief N°1, "The tax treatment of retirement savings in private pension plans," December 2018. https://www.oecd.org/daf/fin/private-pensions/Tax-treatment-of-retirement-savings-Policy-Brief-1.pdf. ↩

124. Tranio, "Real estate agency commission rates in different countries," September 18, 2017. https://tranio.com/articles/real_estate_agents_commissions_in_various_countries. ↩

125. Bank for International Settlements, Joint Forum, "Mortgage insurance: market structure, underwriting cycle and policy implications," August 2013. https://www.bis.org/publ/joint33.pdf. ↩

126. «Eurostat, “Mean and median income by educational attainment level–EU-SILC survey.”»: [Էլեկտրոնային պաշար] Հասանելի էր 2019թ. օգոստոսի 27-ին՝ հետևյալ հղումով՝ https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/ILC_DI08: ↩

127. «Pay Scale, Inc. College Salary Report Updated for 2019»: [Էլեկտրոնային պաշար] Կայք՝ www.payscale.com/college-salary-report/majors-that-pay-you-back/bachelors: ↩

128. Bitcoin.org, “Avoid Scams: Familiarize yourself with some of the most commonly observed bitcoin scams to help protect yourself and your finances—Free Giveaways.” https://bitcoin.org/en/scams#free-giveaways: ↩

129. Համաչափ մետաղադրամը հավասար՝ 50% հավանականությամբ, կարող է «գիր» կամ «ղուշ» ցույց տալ: «Գիրը» և «ղուշը» պայմանական անվանումներ են. «ղուշը» համապատասխանում է մետաղադրամի վրա փորագրված թագավորների, թագուհիների կամ նախագահների պատկերներին: Եվրոյի մետաղադրամի դեպքում «ղուշը» ազգային խորհրդանիշի պատկերն է: Հետաքրքրական է այն, որ որոշ հետազոտությունների համաձայն եվրոյի տիպիկ մետաղադրամը համաչափ չէ և ավելի հաճախ «ղուշ» երեսով է ընկնում: (Հեղինակները պատասխանատվություն չեն կրում, եթե այս տեղեկությունն օգտագործելով՝ արդյունքում գումար կորցնեք☺:) ↩

Բաղադրիչներում օգտագործված գրականություն

1. Խթանների ուժը
2. Չանցած ճանապարհ
3. Այլընտրանքներ և ծախսեր
4. Շուկաներ և մարժինալիզմ
5. Մասնագիտացում և հարստություն
6. Շահույթ՝ մարդկային կյանքերի գնով
7. Ես՝ մատիտս, իմ տոհմածառը
8. Ստեղծել աշխատատեղեր, թե հարստություն
9. Ինչն է տեսանելի, և ինչը տեսանելի չէ
10. Ի՞նչ է համախառն ներքին արդյունքը, և ինչպե՞ս են այն չափում
11. Մասնավոր սեփականություն և այլընտրանքային ծախսեր
12. Գյուղատնտեսական նշանակության հողերը սպառվում են
13. Օգնության կանչերի վերահսկում
14. Շուկաներ և ազատություն
15. Անարդար մրցակցություն արևի հետ
16. Ձերը չէ, որ տաք
17. Քաղաքականություն և արտաքին առևտուր
18. Էլեկտրաէներգիայի արտադրություն և պահպանություն
19. Սոցիալական համագործակցություն և շուկաներ
20. Ինչո՞ւ է անհրաժեշտ Ուկրաինայում սահմանադրական բարեփոխումներ իրականացնել

Խթանների ուժը

Հեղինակ՝ Դուայթ Լի

Հարց մտորելու համար. այս նյութն ընթերցելիս մտածեք, թե ինչ են խթանները և ինչու են դրանք կարևոր։

Մարդկանց ցանկալի վարքագծի մղելու ամենաարդյունավետ ճանապարհը նրանց դրա համար պարգևատրելն է, այլ կերպ ասած՝ խթաններ տրամադրելը։ Սա այնքան ակներև է, որ կարող է թվալ, թե պետք չէ դրան ուշադրություն դարձնել։ Բայց, այնուամենայնիվ, պետք է։

Գուցե ասեք՝ պարտադիր չէ մարդկանց պարգևատրել (կամ կաշառել) ցանկալի արդյունքների հասնելու համար։ Եթե անգամ ընդունում եք, որ խթաններն անհրաժեշտ են, ակնհայտ չէ, թե ինչպես պետք է մշակել խթաններ, որոնք ցանկալի գործողության են դրդում։

Վերջերս հայտնաբերեցի, որ որոշ մարդիկ զգայական դիմադրություն են ցույց տալիս, չեն ուզում լավ բաների հասնելու համար խթաններ օգտագործել։ Ես պատմում էի, որ Զիմբաբվեում և Հարավային Աֆրիկայում փղերը շատանում են, քանի որ տեղական կարգը թույլ է տալիս մարդկանց փղեր պահելուց շահույթ ստանալ։ Մի ուսանող, որը հայտնի էր շրջակա միջավայրի խնդիրների հանդեպ իր հստակ դիրքորոշմամբ, պատասխանեց, որ ինքն ավելի լավ է՝ չտեսնի, թե ինչպես են փղերին փրկում, եթե դա արվում է բացառապես մարդկանց շահամոլությունից դրդված։ Այլ կերպ ասած՝ նա պատրաստ էր պաշտպանելու իր տեսանկյունը, քանի դեռ միայն փղերն էին հետևանքներից տուժում։ Նրա տեսակետն էր (որի հետ, կարծում եմ, համամիտ էին «նմանատիպ հայացքներ» ունեցող այլոք) այն, որ լավ բաներ անելու համար որպես շարժառիթ պետք է ծառայի կարեկցանքն ու հոգատարությունը, այլ ոչ սեփական շահը։ Ես չկարողացա չասել նրան, որ կհիանայի իր բարոյական տեսակետով, եթե նա հրաժարվեր իր կյանքը

փրկելու համար անհրաժեշտ լուրջ վիրահատության համար վիաբույժի դիմելուց և փոխարենը թույլ տար, որպեսզի իր սեփական մայրը կատարեր վիրահատությունը:

Համոզել մարդկանց, որ խթաններն անհրաժեշտ են, այնքան էլ բարդ չէ, որքան համապատասխան խթաններ մշակելը: Իհարկե, մեզ պետք են խթաններ, որոնք մարդկանց կդրդեն ցանկալի վարքագիծ դրսևորելուն, սակայն ո՞րն է ցանկալի վարքագիծը: Որոշ իրավիճակներում պատասխանը բավականին ակնհայտ է: Բայց ոչ միշտ:

Ամեն անգամ, երբ որևէ լավ բան եք անում, անպայմանորեն կրճատում եք մեկ այլ լավ բան անելու հավանականությունը: Սա ռեսուրսների սահմանափակության անխուսափելի հետևանքն է, որն արտահայտված է այլընտրանքային ծախսի գաղափարում: Փոխզիջումներ միշտ կարող են լինել, և հաճախ լավագույն գործելակերպը որոշելու համար շատ աղբյուրներից պետք է տեղեկություն ստանալ: Եվ այսպես, խթաններն ունեն երկու կարևոր գործառույթ. 1) գործողության լավագույն տարբերակների մասին տեղեկություն հաղորդել և 2) մարդկանց դրդել անել դրանք:

Խթանները և բանտարկյալների նկատմամբ վերաբերմունքը

Որոշ դեպքերում ցանկալի գործելակերպը հստակ է, և այդ դեպքերը մեզ թույլ են տալիս կենտրոնանալ մարդկանց մոտիվացնող խթանների ունակության վրա: Հիանալի օրինակ է 1860-ականներին բանտարկյալներին Ավստրալիա տեղափոխելու մասին բրիտանական կառավարության՝ նավապետների հետ կնքած պայմանագիրը: Նավերով Ավստրալիա ուղարկվող բանտարկյալների կենդանի մնալու հավանականությունն ընդամենը 40% էր, որն, ինչպես բոլորը գիտեին, խիստ ցածր էր: Մարդասիրական խմբերը, եկեղեցին և պետական մարմինները բարոյական հիմքերով կոչ էին անում նավապետներին ավելի պատշաճ վերաբերմունքով բարձրացնել կենդանի մնացող բանտարկյալների տոկոսը: Չնայած այդ

կոչերին՝ կենդանի մնալու հավանականությունը 40%-ից չէր անցնում:

Ի վերջո, տնտեսագետ Էդվին Չեդուիքը խորհուրդ տվեց փոփոխություն մտցնել խթանների մեջ: Չեդուիքն առաջարկեց նավապետներին վճարել ոչ թե Անգլիայում նավ բարձրացած, այլ Ավստրալիայում նավից իջած յուրաքանչյուր բանտարկյալի դիմաց: Դրական փոփոխությունն անմիջական էր ու կտրուկ: Կենդանի մնալու տոկոսը հասավ 98-ի, քանի որ նավապետներն այժմ ունեին բանտարկյալների առողջությունը պահպանելու ուժեղ խթան. նրանք կրճատեցին յուրաքանչյուր նավում գտնվողների թիվը և բարելավեցին փոխադրման ընթացքում տրամադրվող սննդի որակն ու հիգիենիկ պայմանները:[1]

Խթանների ստեղծում՝ ուղղակիորեն և անուղղակիորեն

Ցանկալի խթանները երբեմն կարող են ստեղծվել ուղղակիորեն, ինչպես նավով բանտարկյալներին փոխադրելու դեպքում էր: Գիտես, թե ինչ ես ցանկանում, որ արվի և պարգև ես սահմանում դա անելու համար (օրինակ՝ կանխիկ գումարի վճարում): Ցավոք, շատ դեպքերում մեր ուզած վարքագիծը այլընտրանքային նպատակների նուրբ հավասարակշռում է պահանջում: Նման դեպքերում որևէ բան անելուն դրդող ուղղակի խթանը կարող է չափազանց արդյունավետ լինել, որովհետև այն ստիպում է մարդկանց անտեսել մյուս բաները:

Նախկին Խորհրդային Միությունում չափից շատ խախտումներ կային, որոնք կարող են բխել խթանների ուղղակի կիրառումից: Ղեկավարներն արձագանքում էին կոշիկի արտադրությունն ընդլայնելու խթաններին՝ արտադրելով, օրինակ, կոշիկի միայն մի քանի չափ և գրեթե հաշվի չէին առնում, թե սպառողներին որ չափերն են համապատասխանում: Նմանատիպ խթաններն ազդում էին մարդկանց վարքագծի վրա, սակայն չէին խթանում սոցիալական համագործակցությունը, որն անհրաժեշտ է արդյունավետ տնտեսություն ունենալու համար:

Երբ նպատակը մարդկանց համագործակցության մղելն է, ուղղակիորեն խթաններ սահմանելով հազվադեպ կարելի է ցանկալի արդյունքների հասնել: Փոխարենը խթանները պետք է սահմանվեն անուղղակիորեն՝ ընդհանուր կանոնների միջոցով՝ թույլ տալով, որ դրանք ի հայտ գան սոցիալական փոխազդեցության արդյունքում:

Ճանապարհային երթևեկությունը ցույց է տալիս, թե որքան կարևոր են ընդհանուր կանոնները համագործակցությունը խթանելու համար: Երթևեկության ծանրաբեռնված ժամերին ավտոմեքենաների հոսքն արտացոլում է ինքնակամ սոցիալական համագործակցության ապշեցուցիչ ծավալը: Եթե չլիներ այս համագործակցությունը, յուրաքանչյուր խոշոր քաղաքում երթևեկության տասնյակ հազարավոր մասնակիցներ խցանված կմնային երթևեկության անհուսալի սարդոստայնում:

Հիմնական կանոնները, որ վարորդներին թույլ են տալիս այդքան արդյունավետորեն միմյանց հետ համագործակցել, պարզ են. 1) վարել ճանապարհի աջակողմյան հատվածով, 2) շարժվել լուսացույցի կանաչ լույսի տակ, արագություն հավաքել կամ կանգ առնելու պատրաստվել դեղինի տակ, կանգ առնել կարմիրի տակ, 3) չգերազանցել սահմանված արագությունը ժամում 15 կիլոմետրից և 4) շատ չմոտենալ մյուս ավտոմեքենաներին: Այս կանոնները անվտանգ և հարմարավետ կերպով մեր նշանակետին հասնելու մեր խթանը փոխակերպում են հարմարվողական վարքագծի մոդելի, որը ծառայում է բոլորի շահերին:[(2)]

Շուկայական տնտեսությունը լավագույն օրինակ է այն բանի, թե կանոնների բազմությունն ինչպես կարող է ստեղծել միջավայր, որում առանձին խթանները սոցիալական համագործակցության են դրդում: Շուկայական տնտեսությունները ուղղակիորեն խթաններ չեն ստեղծում: Ավելին, շուկաները բառացիորեն ընդհանրապես խթաներ չեն ստեղծում: Ամենակարևոր խթանները՝ սեր գտնելու, հարգանք վաստակելու, աշխարհն ավելի լավը դարձնելու, ընտանիքի ապրուստը հոգալու խթանները, բխում են անհատների սուբյեկտիվ ցանկություններից: Շուկաները վարքագծի կանոններն են, որոնք ներդաշնակեցնում են այդ տարբեր խթանները՝

մարդկանց հնարավորություն տալով իրենց ցանկություններն ուրիշներին հաղորդել: Գները, շահույթը և վնասը, որոնք ընդունված է համարել շուկայի խթաններ, ստեղծվել են մարդկանց՝ միմյանց հետ փոխազդելու արդյունքում: Այս խթանները, որոնք կարող են հաղորդվել միայն շուկաների միջոցով, սոցիալական համագործակցությունը խթանող տեղեկություն են պարունակում:

Ամփոփիչ հարցեր. այժմ կարո՞ղ եք բացատրել, թե ինչու են մասնավոր խթանները ունակ խրախուսելու սոցիալական համագործակցությունը շուկաների միջոցով: Ի՞նչ եք կարծում, արդյո՞ք մասնավոր խթաններն աշխարհն էլ ավելի լավն են դարձնում: Ինչո՞ւ այո կամ ինչո՞ւ ոչ:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 1.1

---

1. Այս օրինակի մանրամասների համար տե՛ս՝ «Robert B. Ekelund, Jr., and Richard Ault, Intermediate Microeconomics: Theory and Applications (Lexington, Mass.: D.C. Heath and Company, 1995)», էջեր՝ 21–22: ↩

2. Երթևեկության հոսքի օրինակը վերցվել է Փոլ Հեյնիի The Economic Way of Thinking գրքից, 8-րդ հրատարակություն (Upper Saddle River, N.J.: Prentice-Hall, Inc.), գլուխ 1: ↩

Դուայթ Լիի «Խթանների ուժը» տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Չանցած ճանապարհ

Հեղինակ՝ Ռոբերտ Ֆրոսթ

Հարց մտորելու համար. Ճամփաբաժանից կարելի է գնալ միայն մեկ ճանապարհով։ Այս իրավիճակը անցորդին ստիպում է ընտրություն կատարել։ Բանաստեղծությունն ընթերցելիս որոշե՛ք, թե որքան է չընտրված ճանապարհի արժեքը։

Դեղնած անտառում ճամփան իմ կիսվեց.
Ափսոս, որ մեկը կարող էի ընտրել,
Ու ինձ՝ ճամփորդիս, երկմտել ստիպեց.
Առաջին ճամփով հայացքս սահեց,
Մինչև որ թավուտը դիմացս փակեր։

Վճռեցի մյուսին ոտք դնել թերևս.
Աչքին հաճելի թվաց ավելի,
Ավելի խոտածածկ, անկոխ էր կարծես.
Չնայած, որ երկու կածանով էլ
Նույնքան մարդ էր անցել երևի։

Այդ առավոտյան դեմ դիմացս էին
Երկուսն էլ՝ անկոխ ու տերևառատ։
Ասացի՝ առաջինը հետո ես կանցնեմ.
Գիտեի, որ կարող է քաշել ու տանել,
Ու չուզենամ էլ հետ վերադառնալ։

Գիտեմ, որ մի օր՝ շատ տարիներ անց,
Անկասկած կհիշեմ հոգոցով փոքր-ինչ,
Որ անտառում այն ճամփան իմ կիսվեց,
Իսկ ես, ավա՛ղ, լքյալն ընտրեցի,
Ու դա երևի փոխեց ամեն ինչ։

(անգլերենից թարգմանեց Նաիրա Մկրտչյանը)

Ամփոփիչ հարց. գտնվելով կյանքի միևնույն խաչմերուկներին՝ ինչո՞ւ են մարդիկ տարբեր ընտրություններ կատարում: Բացատրե՛ք սուբյեկտիվ ծախսերի և օգուտների տեսանկյունից:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 1.2

Այլընտրանքներ և ծախսեր

Հեղինակ՝ Դուայթ Լի

Հարց մտորելու համար. կարդալու ընթացքում մտածեք, թե ինչու է սահմանափակությունը մեզ դրդում, որ ընտրություններ կատարենք:

Շուկաները գործում են՝ նպաստելով սոցիալական համագործակցությանը: Դրանք մարդկանց տեղեկություն են տրամադրում և դրդում են հետամուտ լինելու իրենց սեփական շահերին այնպիսի ձևերով, որոնք լավագույն կերպով հնարավորություններ են ստեղծում այլոց համար: Տնտեսագիտության մեջ ես շեշտը դնում եմ ընդհանուր գաղափարի՝ անտառի վրա, այլ ոչ առանձին ծառերի: Այժմ մի քանի կարևոր հասկացություն կդիտարկեմ, որոնք էական են մարդկային ողջ գործունեությունը տնտեսագիտորեն մեկնաբանելու համար: Սկսեմ այլընտրանքային ծախսից:

Սահմանափակումներ և հնարավորություններ

Տնտեսագիտությունն անվանում են «տխուր» գիտություն, քանի որ այն ուսումնասիրում է խնդիրներից ամենահիմնարարը՝ սահմանափակության խնդիրը: Սահմանափակության հետևանքով մենք բախվում ենք այն տխուր իրականությանը, որ ամենը, որ կարող ենք անել, սահմանափակ է: Որքան էլ արդյունավետ լինեն մեր գործողությունները, երբեք չենք կարող մեր ուզածի չափ ձեռք բերել և վայելել: Միակ բանը, որ կարող ենք անել առանց սահմանափակման, ավելին ցանկանալն է: Սահմանափակության պատճառով ամեն անգամ որևէ բան անելու համար ստիպված ենք մեկ այլ ցանկալի բան անելուց հրաժարվել: Այսինքն, մեր կատարած յուրաքանչյուր քայլ պարունակում է այլընտրանքային ծախս, և այդ ծախսն արտահայտվում

է զոհաբերված ամենաարժեքավոր այլընտրանքով:

Սակայն ծախսերի համատարած գոյությունը խոսում է այն մասին, որ սահմանափակումների տխուր իրականությունը դեռ մետաղադրամի մի կողմն է միայն՝ ավելի լուսավոր կողմը: Սակավության սահմանները ծախսեր են ստեղծում միայն այլընտրանքների առկայության դեպքում: Հանեք այլընտրանքների միջև ընտրություն կատարելու հնարավորությունը, և այլընտրանքային ծախսեր չեն լինի: Օրինակ՝ եթե ես ստիպված եմ ապրել որոշակի տան մեջ, կատարել որոշակի աշխատանք, ամուսնանալ որոշակի կնոջ հետ և սպառել ապրանքների որոշակի քանակ, ապա սրանք ինձ համար որևէ այլընտրանքային ծախս չեն առաջացնի: Իսկ ծախսերի դրական կողմը դրանք ստեղծող հնարավորություններն են: Մեր հնարավորություններն ավելանալու հետ միասին մեծանում են նաև մեր կատարած ամեն ինչի ծախսերը:

Թեև մենք ծախսն ընդհանուր առմամբ դիտարկում ենք որպես մի բան, որից խուսափել է պետք, իրականում մեզ համար ավելի շահավետ է ապրել մի տնտեսությունում, որտեղ ստիպված ենք առերեսվել մեր բոլոր գործողությունների ծախսերին: Անձամբ ես հնարավոր է՝ ավելի լավ ապրեի, եթե կարողանայի սպառել ապրանքներն առանց դրանց ծախսերը հաշվի առնելու, քանի որ այդպես կկարողանայի դրանք ուրիշներին փոխանցել: Սակայն իմ ստացած բոլոր օգուտները ավելի քան կզրոյացվեին, եթե ուրիշները կարողանային անտեսել իրենց գործողությունների ծախսերը և դրանք ինձ փոխանցել: Արդյունքում մենք բոլորս խելամիտ ընտրություն կատարելու համար տեղեկություն և շարժառիթ չէինք ունենա: Մենք առկա հնարավորությունները կարող ենք լավագույնս օգտագործել միայն այն դեպքում, երբ ընտրությունների ծախսերը կրեն ընտրություն կատարողները: Սա շուկայական գների առավելությունը բացատրելու եղանակներից մեկն է:

Շուկայում մարդկանց կողմից վճարվող գներն արտացոլում են նրանց ընտրությունների այլընտրանքային ծախսերը: Ընդհանուր առմամբ, ազատ շուկայում վաճառվող ապրանքը կամ ծառայությունը չես կարող գնել ավելի ցածր գնով, քան այն գինն է, որը պատրաստ են վճարել ուրիշները, կամ մի

գնով, որն ավելի ցածր է այդ ապրանքը կամ ծառայությունը հասանելի դարձնելու համար կատարված ծախսերից. սա շուկայական գործարքներից բխող սոցիալական համագործակցության կարևոր բաղադրիչ է:

Շահ հետապնդող խմբերը չեն ցանկանում, որպեսզի ծախսերը հաշվի առնվեն

Ցավոք, շատ տնտեսական որոշումներ կայացվում են ոչ թե շուկայական միջավայրում՝ ելնելով շուկայական գներից, այլ իշխանության կողմից՝ ելնելով քաղաքական նկատառումներից: Սա քաղաքական ազդեցիկ ուժերի համար հանրության լայն զանգվածների կողմից վճարվող գումարներից շահ ստանալու հնարավորություններ է ստեղծում: Սովորաբար քաղաքական շահ հետապնդողները թերագնահատում են ծախսերը՝ հույս ունենալով այդպիսով հիմնավորել ավելի մեծ ծախսումները. նրանք սովորաբար պնդում են, որ որոշ բաներ այնքան կարևոր են, որ նույնիսկ ծախսերը հաշվի առնելու կարիք չկա:

Կրթության ոլորտի մասնագետները պնդում են, որ ծախսերի տեսանկյունից դիտարկելու համար կրթությունը չափազանց կարևոր է, բնապահպանները պնդում են, որ երկրագնդի պահպանությունն այնքան հրատապ հարց է, որ շրջակա միջավայրի պահպանման ծրագրերը պետք է իրականացվեն առանց ծախսերը հաշվի առնելու, բժշկական հետազոտությունների դրամաշնորհների շահառուները պնդում են, որ մարդու առողջությունը վեր է ցանկացած տեսակի ծախսային հաշվարկներից, իսկ Արվեստին աջակցող ազգային հիմնադրամից աջակցություն ստացողները հայտարարում են, որ «արվեստը հասնում է մարդկային էության խորքին», և որ «դոլարների ու ցենտերի հետ համեմատությունը պղծում է այն»: (Սա արվեստի ֆինանսավորման մասին ազգային հանրային ռադիոյով լսածս հայտարարության մոտավոր շարադրանքն էր):

Բոլոր այս հայտարարությունները հիմնականում հասկացվում են որպես կազմակերպված խմբերի՝ պետական բյուջեից ավելի շատ դրամ կորզելու փորձեր: Ծախսերը հաշվի առնելը կապ չունի փողի կարևորությունը

չափազանցնելու հետ: Փողը ծախսերն արտահայտելու հարմար միջոց է, սակայն փողով հնարավոր չէ արտահայտել ամեն ինչի ծախսը: Երբ տասը դոլարանոցը դնում եմ սեղանին ու փակում հաշիվը, փողը կարող է որպես ծախս թվալ, բայց իրական ծախսը այլընտրանքային ծախսն է՝ այն սուբյեկտիվ արժեքը, որից հրաժարվում եմ, երբ փողը ծախսում եմ ուտելու, այլ ոչ ամենաբարձր արժեքն ունեցող այլընտրանքի վրա:

Անմիտ պնդումներ

Այն պնդումը, թե չպետք է հաշվի առնել որոշ բաներ անելու ծախսը, նշանակում է, որ պետք է անել այդ բաներն առանց այլընտրանքները հաշվի առնելու: Այն, որ նման ակնհայտորեն անմիտ պնդումը շարունակում է հնչել շահ հետապնդող խմբերի ելույթներում, ցույց է տալիս քաղաքական բանավեճերում ապակողմնորոշման հաղթանակը տրամաբանության նկատմամբ: Ինչ-որ բան անելու այլընտրանքները հաշվի չառնելը խելամիտ կլինի միայն այն դեպքում, եթե դա մշտապես ավելի արժեքավոր է, քան մյուսները: Բայց սա նշանակում է, որ մեր բոլոր ռեսուրսները հենց դրան պետք է հատկացնենք: Եթե, օրինակ, համարենք, որ հաճելի նվագախմբային երաժշտությունն այնքան արժեքավոր է, որ չպետք է հաշվի առնել ծախսերը, ապա բոլորը պետք է անտուն ու քաղցած մնային և իրենց ամբողջ ժամանակն անցկացնեին մերկ վիճակում նվագախմբերին ունկնդրելով: Սա ակնհայտ անմտություն է, բայց ոչ ավելի անմիտ, քան այն պնդումը, թե ինչ-որ բան այնքան կարևոր է, որ պետք չէ հաշվի առնել դրա ծախսը:

Եթե երկու կամ ավելի խումբ պնդում է, որ իրենց ծրագիրը պետք է ֆինանսավորվի առանց ծախսերը հաշվի առնելու, ապա ծախսերի կարևորությունը պետք է ակնհայտ լինի: Մեր երիտասարդությանը կրթելը և հիվանդներին բուժելը չեն կարող երկուսն էլ այնքան կարևոր լինել, որ ծախսը հաշվի չառնենք, համենայն դեպս՝ ոչ սահմանափակության այս աշխարհում: Մեր երիտասարդությանը կրթելուն տրամադրված ավելի շատ ջանքերը մեր հիվանդներին բուժելուն ավելի քիչ ջանք տրամադրելու հաշվին է և

հակառակը: Մեկի ծախսերն անտեսելը նշանակում է համարել, որ մյուսն ավելի անարժան է դրա համեմատ:

Իհարկե, ռեսուրսների սահմանափակության իրականությունը և դրանից բխող այլընտրանքային ծախսերը ներխուժում են նաև քաղաքական գործընթաց՝ չնայած շահ հետապնդող խմբերի՝ ծախսերի խնդիրը թերագնահատող ելույթներին: Այլընտրանքային ծախսերը քաղաքական գործընթացներում հաշվի առնելու համար անհրաժեշտ է համեմատել մրցակցող այլընտրանքները: Ցավոք, քաղաքական գործընթացում առկա թերությունները և կանխակալությունները թույլ չեն տալիս պատշաճ կերպով հաշվի առնել իշխանության գործողությունների այլընտրանքային ծախսը: Արդյունքում ստացվում է այն, ինչ պետք է ակնկալել, երբ այլընտրանքները բավարար չափով հաշվի չեն առնվում: Երբ որոշումների արդյունքում ռեսուրսներն ավելի արժեքավոր գործողությունից ուղղորդվում են դեպի պակաս արժեքավոր և հաճախ այնպիսի գործողություն, որը հակասում է սահմանված նպատակներին, տեղի է ունենում վատնում:

Շուկայական գները լիարժեք կերպով չեն արտացոլում այլընտրանքային ծախսերը, սակայն կարելի է որոշել, թե որքան մոտ են դրանց, եթե հաշվի առնենք այն շեղումները, որոնք ի հայտ են գալիս, երբ որևէ քաղաքականության ծախսերի մեծ մաս քաղաքական որոշումներում անտեսվում է:

Ամփոփիչ հարց՝ ինչ բացասական կողմեր է պարունակում այն, որ մեր իշխանությունը մեր երիտասարդությանը կրթելու, մեր հիվանդներին բժշկական օգնություն տրամադրելու և մեր տարեց բնակչությանը կենսաթոշակով ապահովելու հարցերում անտեսում է այլընտրանքային ծախսերը:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 1.2

Դուայթ Լիի «Այլընտրանքներ և ծախսեր» հոդվածը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության

հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Շուկաներ և մարժինալիզմ

Հեղինակ՝ Դուայթ Լի

Հարց մտորելու համար. այս նյութն ընթերցելիս որոշեք՝ ինչպես են կազմակերպություններն առավելագույնի հասցնում իրենց արտադրողականությունը և արժեքը՝ հավասարեցնելով դրանց սահմանային ծախսերն ու օգուտները:

Անձնական կյանքում լավագույն արդյունքի հասնելու համար պետք է «հավասարեցնեք սահմանային ծախսերն ու օգուտները», որը նշանակում է, որ ձեր ժամանակը պետք է բաշխեք տարբեր գործողությունների միջև այնպես, որ ժամանակի սահմանային արժեքը յուրաքանչյուր գործողության դեպքում նույնը լինի: Սահմանային ծախսերի և օգուտների հավասարեցումը կարևոր է ոչ միայն անհատների գործունեության և անձնական կյանքի շրջանակներում, այլև խիստ կարևոր է ընդհանուր տնտեսության արդյունավետության համար: Իսկ շուկայական գների միջոցով փոխանցվող տեղեկության և խթանների շնորհիվ մարդիկ և կազմակերպություններն իրենց մասնավոր կարիքները հոգալու համար համագործակցում են այնպես, որ ընդհանուր տնտեսության մեջ սահմանային ծախսերն ու օգուտները մշտապես հավասարության են ձգտում: Այս գործընթացի քննարկումը լրացուցիչ պարզաբանում է տալիս շուկայական գներից բխող հաղորդակցման ու համագործակցության առավելությունների վերաբերյալ, որոնցից օգտվում ենք բոլորս:

Տնտեսությունում գործում են բազմաթիվ կազմակերպություններ, որոնցից յուրաքանչյուրի առաջնահերթ խնդիրը շահույթներն ավելացնելն է: Սակայն այս կազմակերպությունների կայացրած որոշումներն ազդում են մյուս բոլոր կազմակերպությունների վրա: Օրինակ՝ որքան ավելի շատ է արտադրում կազմակերպությունը, այնքան ավելի շատ ռեսուրս պետք է

օգտագործի, և այնքան ավելի քիչ կարող են արտադրել մյուս կազմակերպությունները: Կատարյալ տարբերակն այն կլիներ, որ յուրաքանչյուր կազմակերպություն արտադրեր այնքան, որքան ցանկանար, և այնպես, որ նվազագույնի հասցներ տնտեսության մյուս ոլորտների «զոհաբերած» արժեքը: Այդպիսի իդեալական արդյունքի հասնելու համար եղանակային պայմանների, ռեսուրսների հայտնաբերումների, երկրների միջև առկա թշնամական գործողությունների, արդյունավետ տեխնոլոգիաների, հատուկ հանգամանքների և միլիոնավոր աշխատողների, ռեսուրսների սեփականատերերի ու սպառողների սուբյեկտիվ նախընտրությունների վերաբերյալ հսկայական տեղեկություն է անհրաժեշտ:

Դժվար թե որևէ պետական մարմին երբևէ կարողանար ձեռք բերել ու մշտապես թարմացնել և ճիշտ օգտագործել այս ամբողջ տեղեկությունը: Բարեբախտաբար, այս տեղեկությունը փոխանցվում է շուկայական գների միջոցով. կազմակերպությունների կողմից արտադրության գործոնների դիմաց վճարված գներն արտացոլում են այդ գործոնների լավագույն այլընտրանքային գործածության սահմանային արժեքը: Հետևաբար, երբ յուրաքանչյուր կազմակերպություն ձգտում է ընտրել ռեսուրսների այնպիսի կոմբինացիա, որը նվազագույնի կհասցնի տվյալ քանակի արտադրանք արտադրելու իր ծախսերը (որի համար պահանջվում է սահմանային արտադրողականությունը հավասարեցնել ներդրված բոլոր ռեսուրսների դոլարային արժեքին[1]), այն նաև ընտրում է ռեսուրսների այնպիսի համակցում, որը թույլ կտա այդ արտադրանքը թողարկել՝ տնտեսության այլ ոլորտներում արժեքի նվազագույն կորստով: Սահմանային ծախսերի և օգուտների այս հավասարեցումը համաձայնեցման տպավորիչ ծավալ է արտացոլում, որի դեպքում յուրաքանչյուր կազմակերպություն զգայուն է այլ կազմակերպություններին հասանելի ռեսուրսների արժեքի նկատմամբ:

Արտադրանք և սահմանային կարգավորումներ

Այնուամենայնիվ, որպեսզի մեր սահմանափակ ռեսուրսները առավելագույնս օգտագործենք, բավարար չէ, որ յուրաքանչյուր կազմակերպություն նվազեցնի իր արտադրանքի արտադրական կորուստները (ծախսը): Յուրաքանչյուր կազմակերպություն կարող էր իր արտադրանքն արտադրել նվազագույն ծախսերով, եթե բոլոր կազմակերպությունների համատեղ արտադրանքը չափազանց ծախսատար լիներ: Օրինակ՝ մենք կկարողանայինք յուրաքանչյուր ամերիկացու համար օրական արտադրել մեկանգամյա օգտագործման տասնյակ անձեռոցիկներ՝ համակցելով նվազագույն արժեքով արտադրական ռեսուրսները: Ակնհայտորեն, այդպես չափազանց շատ մեկանգամյա օգտագործման անձեռոցիկ է ստացվում, քանի որ անձեռոցիկների սահմանային ծախսերը (եթե անգամ հնարավորինս ցածր են) շատ ավելի բարձր կլինեին, քան նրանց սահմանային արժեքն է, այսինքն՝ ևս մեկ անձեռոցիկ արտադրելու համար զոհաբերված արժեքն ավելի մեծ է, քան անձեռոցիկի արժեքը: Օգտագործվող ռեսուրսների ամենամեծ արժեքն ապահովող բոլոր ապրանքների կոմբինացիան արտադրելու համար ոչ միայն պահանջվում է, որ յուրաքանչյուր ապրանք արտադրվի նվազագույն արժեքով, այլև՝ որ յուրաքանչյուր ապրանք արտադրվի միայն այն քանակով, որի դեպքում սահմանային արժեքը հավասար է սահմանային ծախսին:

Այստեղ ևս, սահմանային ծախսի հավասարեցումը սահմանային օգուտին ստեղծում է ապրանքների ամենաարժեքավոր համակցումը բոլոր կազմակերպությունների համար: Եվ ընդամենը արձագանքելով շուկայական գներին՝ յուրաքանչյուր կազմակերպություն ողջ անհրաժեշտ տեղեկությունից օգտվելու հնարավորություն է ստանում: Կազմակերպության ապրանքի գինն արտացոլում է այդ ապրանքի սահմանային արժեքը, իսկ ներդրված ռեսուրսների գներով որոշվում են կազմակերպության սահմանային արտադրական ծախսերը: Օգտվելով այս տեղեկությունից՝ կազմակերպությունները, որոնք ձգտում են ստանալ որքան հնարավոր է մեծ շահույթ, թողարկում են արտադրանքն այնպիսի համակցությամբ, որը ստեղծում է ամենամեծ արժեքը: Յուրաքանչյուր կազմակերպություն, իր

թողարկվող արտադրանքի քանակն ավելացնելով, մեծացնում է իր շահույթը, քանի դեռ այդ ապրանքի վաճառքի գինը մեծ է սահմանային ծախսից (մյուս կազմակերպությունների կողմից արտադրվող քանակների կրճատման արդյունքում զոհաբերվող արժեքը):[(2)] Այդ պատճառով, երբ բոլոր կազմակերպություններն արտադրում են արտադրանքի այն քանակը, որի դեպքում գինը հավասար է սահմանային ծախսին, ապա յուրաքանչյուր կազմակերպություն առավելագույնի է հասցնում իր սեփական շահույթը, իսկ արտադրված ապրանքների համակցության արժեքը առավելագույնս մեծանում է: Քանի որ արտադրական որոշումները կախված են շուկայական գներից, բոլոր կազմակերպությունների համար այդ որոշումները հավասարեցվում են սահմանային հաշվարկի սկզբունքով, և հնարավոր չէ թողարկվող համակցված արտադրանքի արժեքը մեծացնել՝ որոշ կազմակերպությունների արտադրանքի թողարկման ծավալների մեծացման և մյուսների արտադրանքի կրճատման հաշվին:

Ազատությունը մեծ առավելություն է

Ես խոսել եմ «կատարելության» մի մակարդակի մասին, որին իրական աշխարհում հնարավոր չէ հասնել: Համապատասխան սահմանները երբեք լիարժեք հավասարության չեն հասնում, քանի որ ներդրվող ռեսուրսների և թողարկվող արտադրանքի արժեքի վրա ազդող նախասիրությունների, հանգամանքների ու տեխնոլոգիաների անթիվ-անհամար բազմությունն անընդհատ փոփոխվում է: Սակայն շուկայական գները անընդհատ փոփոխվում են՝ տեղեկություն տրամադրելով նոր պայմանների մասին և սահմանները հավասարության մղող վարքագիծը պարգևատրելով: Դա նվազեցնում է արտադրանքի ծախսը և մեծացնում արժեքը: Շուկայական այս կարգավորումները, բոլոր որոշում կայացնողներին մյուսների նկատմամբ զգայուն պահելով և այդպիսով տնտեսական որոշումների արժեքը մեծացնելով, կատարում են շատ ավելի մեծ աշխատանք, քան երբևէ կկարողանար կատարել պետական պլանավորողների որևէ խումբ:

Սակայն շուկայի ամենամեծ առավելությունն այն է, որ այն ազատություն է տալիս: Մարդիկ կարող են հետամուտ լինել իրենց սեփական արժեքներին ու մտածել իրենց սեփական խնդիրները լուծելու մասին. ոչ մի կառույց չի կարող նրանց դասակարգել ըստ ընդհանուր կատեգորիաների ու ասել, թե ինչպես պետք է իրենց պահեն՝ համընդհանուր բարեկեցություն ապահովող որևէ գաղափար առաջ տանելու համար: Օրինակ՝ կազմակերպությունը կարող է չձգտել շահույթի ավելացման, քանի որ սեփականատերը ցանկանում է աշխատանքի ընդունել հաշմանդամություն ունեցող երիտասարդների կամ ժամանակ հատկացնել կամավորական աշխատանքների: Կամ աշխատողը կարող է հրաժարվել ամենաբարձր վճարվող աշխատանքից, քանի որ չի ուզում իր հիվանդ ծնողից հեռու լինել: Մարդիկ ամեն օր նման որոշումներ են կայացնում, և դրանցում արտացոլված արժեքները երբեք չեն կարող փոխանցվել քաղաքական գործընթացների միջոցով և քաղաքական իշխանությունների պատշաճ արձագանքին արժանանալ: Սակայն նրանք կարող են տարածել իրենց արժեքներն ու մտահոգությունները՝ իրենց որոշումների միջոցով ազդելով շուկայական գների վրա: Եվ այդպես մարդիկ կարող են վստահ լինել, որ ուրիշները հաշվի կառնեն այդ մտահոգություններն իրենց սեփական որոշումներում: Արդյունքում փոխադարձ կարգավորման ու համակարգման մի մոդել կձևավորվի, որը ստեղծում է ավելի շատ հարստություն և հնարավորություններ, քան երբևէ կարելի կլիներ ձեռք բերել կենտրոնացված կառավարման դեպքում:

Ամփոփիչ հարց. Ո՞վ է ավելի լավ կարողանում առավելագույնի հասցնել արտադրական ծավալները և արժեքը՝ իշխանություննե՞րը, թե՞ կազմակերպությունները: Մեկնաբանե՛ք:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 1.3

1. Օրինակ՝ եթե X ռեսուրսի համար ծախսվող 1 դոլարի սահմանային արտադրողականությունը 2 է, իսկ Y ռեսուրսի համար ծախսվող 1 դոլարինը՝ ընդամենը 1, ապա կազմակերպությունը կարող է ավելացնել X ռեսուրսի օգտագործումը 1 դոլարով (ավելացնելով արտադրանքը 2 միավորով) և կրճատել Y ռեսուրսի օգտագործումը 2 դոլարով (կրճատելով արտադրանքը 2 միավորով)՝ այդպիսով պահպանելով արտադրանքի ծավալը 1 դոլար ավելի քիչ արժեքով: ↩

2. Այս պնդումը պետք է վերապահումով հասկանալ այն դեպքում, եթե կազմակերպությունը մենաշնորհատեր է, քանի որ գինը և սահմանային հասույթը բաժանվում են, ինչպես բացատրվում է միկրոտնտեսագիտության ցանկացած տեքստում: Սակայն կառավարության միջամտության բացակայության պայմաններում մենաշնորհի այս «խեղաթյուրումը» երկարաժամկետ կտրվածքով ավելի շատ դրական ազդեցություն է ունենում: Իսկապես, տնտեսության դինամիկ արդյունավետությունը մեծանում է, երբ կազմակերպությունները կարողանում են ձգտել և ժամանակավորապես հասնել «մենաշնորհային» դիրքի: ↩

Դուայթ Լիի «Շուկաներ և մարժինալիզմ» հոդվածը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Մասնագիտացում և հարստություն

Հեղինակ՝ Դուայթ Ռ. Լի

Հարց մտորելու համար. այս նյութն ընթերցելիս որոշեք, թե մասնագիտացումը, կամավոր փոխանակումը և համագործակցությունն ինչպես կարող են նպաստել հարստության կուտակմանը:

Սոցիալական համագործակցության մի զգալի մաս առաջանում է շուկայական հաղորդակցման արդյունքում: Այժմ դիտարկենք այդ համագործակցության արդյունքում մեր ունեցած առավելություններից մի քանիսը: Ընդհանուր առմամբ, այդ առավելություններն ակնհայտ են: Միանգամայն տրամաբանական է, որ կարող ենք ավելի շատ արտադրել այն ժամանակ, երբ մեր գործողությունները համաձայնեցված են, քան երբ հակասող նպատակներ ենք հետապնդում: Բայց տնտեսագիտությունն իսկապես հասկանալու համար պետք է մանրամասն դիտարկենք համագործակցության և արտադրողականության միջև առկա կապը:

Հարստությունը հազվադեպ է երկնքից մանանայի պես թափվում: Այն պետք է ստեղծել՝ մարդկային ջանքեր, մտավոր կարողություններ ներդնելով և համբերատարություն ցուցաբերելով բնության՝ մեզ այդքան դժվար տրվող բարիքների հանդեպ: Սա ակնհայտ է: Սակայն շուկայում մեր արտադրողականության հնարավորությունների մեծացման հաջողության ցուցանիշներից մեկն այն է, որ մարդկանց համար հարստությունը շատ հեշտ դարձավ կյանքի բնականոն ընթացքի մի մաս: Գիտակրթական ոլորտի ներկայացուցիչներն ու փորձագետ-վերլուծաբանները հարստության բաշխումը դիտարկում են որպես առաջնային հարց՝ վանելով բոլոր մտավախություններն առ այն, որ իրենց քաղաքական դիրքորոշումները կարող են խանգարել հարստության գոյացմանը: Նրանք անդադար խոսում են աղքատության (կամ հարստության «ոչ ճիշտ» բաշխման) պատճառների

շուրջ՝ ակնհայտորեն չգիտակցելով, որ հարստության պատճառները որոշելը լուրջ մարտահրավեր է: Կապիտալիզմի հաջողությունն այլ ոլորտներում զգալի թվով գիտակ մարդկանց ստիպել է անտեսել այն պարզ ճշմարտությունը, որ արտադրությունը նախորդում է բաշխմանը:

Մասնագիտացման հատուկ դերը

Երբ 18-րդ դարի վերջերին տնտեսագիտությունն ի հայտ եկավ որպես առանձին գիտական ճյուղ, ակնհայտ դարձավ, թե որն է տնտեսագիտության գլխավոր խնդիրը: Ադամ Սմիթը տնտեսագիտության մասին իր գիրքն անվանել է «Ազգերի հարստության բնույթի և պատճառների ուսումնասիրություն», և հարստության մասին խոսելիս առաջին իսկ էջից ակնհայտորեն զգացվում է նրա մտահոգությունը:

Սմիթը սկսում է հետևյալ դիտարկումով. «Աշխատանքի արտադրական ուժի մեծագույն առաջընթացը ...թվում է՝ աշխատանքի բաժանման արդյունք է»: Նա ցույց է տալիս մասնագիտացման կամ աշխատանքի բաժանման կարևորությունը՝ դիտարկելով առավելությունը, որն ակնհայտ է, երբ գնդասեղներ արտադրող ֆաբրիկայում յուրաքանչյուր աշխատող կենտրոնանում է արտադրության որոշակի փուլի, այլ ոչ գնդասեղի՝ սկզբից մինչև վերջ արտադրության գործընթացի վրա: Մասնագիտացման շնորհիվ աշխատողները կարող են ավելի հմտանալ, օգտագործել իրենց արտադրողականությունը բարձրացնող հաստոցներ և խուսափել գործողություններն անընդհատ փոխելու արդյունքում առաջացող ժամանակի կորստից: Այս առավելությունները բավականին ակնհայտ են, բայց այս դեպքում արտադրողականության բարձրացումը շատ ավելի մեծ է, քան կարելի էր ակնկալել: Ըստ Սմիթի, եթե գնդասեղ արտարդրող տասը վարպետ մասնագիտանա տարբեր գործողություններում, օրական մոտ 48 հազար գնդասեղ կարտադրի: Բայց եթե յուրաքանչյուրը փորձի գնդասեղի արտադրության բոլոր գործողություններն ինքնուրույն կատարել, Սմիթը կասկածում է, որ նրանցից յուրաքանչյուրը կկարողանա օրական

պատրաստել քսան կամ բոլորը միասին՝ երկու հարյուր գնդասեղ:

Սակայն արտադրողականության իրական աճ ապահովելու համար միայն ավելի մեծ քանակով արտադրելը բավարար չէ: Մասնագետը շատ ավելի շատ ապրանք կամ ապրանքի մաս է արտադրում, քան իրեն անհրաժեշտ է անձնական սպառման համար: Շատ արտադրանք թողարկելը արդյունավետ չէ, քանի դեռ տվյալ ապրանքը չի հասնում այն մարդկանց, որոնք դրանք արժևորում են: Այսինքն՝ մասնագիտացման առավելության կարելի է հասնել միայն այն առումով, որ մարդիկ կարողանան համագործակցել այնպես, որ յուրաքանչյուրը մասնագիտանա այն ապրանքների արտադրության մեջ, որոնք անհրաժեշտ են մյուսներին և կարողանա ձեռք բերել այն, որ ցանկանում է ունենալ ուրիշների մասնագիտացած արտադրությունից: Այս համագործակցությունը և հետևաբար՝ մասնագիտացման արտադրողականությունն ապահովելու միակ ճանապարհը փոխանակումն է:

Ադամ Սմիթը ընդունեց փոխանակման և արտադրողականության միջև գոյություն ունեցող այս կարևոր կապը՝ նշելով, որ «[աշխատանքի] բաժանման այս ծավալը մշտապես պետք է սահմանափակվի... շուկայի ծավալով»: Եթե փոխանակում կատարելու ձեր հնարավորությունը միայն մի փոքր գյուղի մակարդակով է, ապա արտադրական մասնագիտացման ձեր ունակությունը խիստ սահմանափակ է: Օրինակ՝ քանիսը կկարողանային հաջողության հասնել նովելներ գրելով, բնանկարներ նկարելով կամ վարպետորեն երաժշտական գործիքներ նվագելով՝ անկախ ունեցած տաղանդից, եթե նրանց աշխատանքը գնահատեր և վարձատրեր ընդամենը մի քանի մարդ: Այսպիսի պայմաններում մարդիկ սովորաբար սկսում են զբաղվել մի շարք արհեստներով, բայց ոչ մեկին չեն տիրապետում: Որքան սահմանափակ է շուկան, այնքան ավելի սահմանափակ է մասնագիտացման արտադրական պոտենցիալը:

Շուկայի ընդլայնում

Մասնագիտացման և շուկայի ծավալի միջև առկա կապն իր հերթին բացատրում է մասնավոր սեփականության և կամավոր փոխանակման վրա հիմնված շուկայական համագործակցության կարևորությունը: Համագործակցությունը հնարավոր է առանց շուկաների, առնվազն՝ առանց մեր պատկերացրած շուկաների: Ընտանիքի անդամները համագործակցում են՝ միմյանց հիմնովին ճանաչելու և ընդհանուր խնդիրների հիման վրա: Փոքր ընկերությունների անդամները կարող են համագործակցել՝ ելնելով ընդհանուր նպատակից և կոլեկտիվի ազդեցության ճնշման տակ: Նույնը կարելի է ասել եկեղեցիների, ակումբների և այլ համեմատաբար փոքր հասարակական կազմակերպությունների մասին: Ընտանիքներում, մասնավոր ընկերություններում և հասարակական կազմակերպություններում տեղի ունեցող համագործակցությունը կարելի է բացատրել որպես հարաբերությունների փոխանակման արդյունք: (Նման բացատրությունների լավ օրինակներ են Հարի Բեքերի ընտանիքի մասին աշխատությունները և կազմակերպության պատկերումը որպես «պայմանագրային կապերի հանգույց»): Սակայն, քանի որ այդպիսի հարաբերությունները բխում են անձնական գործոններից և ընդհանուր նպատակներից, դրանք միայն համեմատաբար փոքր խմբերում են առկա:

Շուկայի արտադրողականության հիմնական դրույթն այն է, որ այն մեծապես նպաստում է համագործակցության շրջանակի ընդլայնմանը՝ արդյունքում մեծացնելով արդյունավետորեն մասնագիտանալու մեր ունակությունը:

Ակնհայտ է, որ շուկաների ընդլայնմանը նպաստել է տրանսպորտի և հաղորդակցության ցանցերի կատարելագործումը: Սակայն առանց շուկայական գների միջոցով հաղորդված տեղեկության և այդ գներով պայմանավորված համագործակցության՝ տրանսպորտային և բանավոր ու գրավոր հաղորդակցման միջոցների կատարելագործումը բավարար չէր լինի, որպեսզի մասնագիտացման առավելությունից օգտվեինք լիարժեք չափով: Բրազիլացիները կարողացել են ավելի շատ ջինսե հագուստ գնելու իրենց ցանկության մասին հայտնել աշխարհի տարբեր երկրների հագուստ

արտադրողներին՝ նրանց ուղղելով բազմաթիվ ֆաքսեր, էլեկտրոնային նամակներ և հեռախոսազանգեր, ընդ որում հագուստը կարող էր առաքվել մեկ գիշերվա ընթացքում աշխարհի ցանկացած կետից: Սակայն եթե տեղեկությունը փոխանցվեր առանց հարաբերական շուկայական գների փոփոխությունների, բրազիլացիները չէին կարողանա շահագրգռել բամբակ աճեցնողներին, գյուղատնտեսական քիմիկատներ, ներկանյութեր և տեքստիլ արտադրողներին, բեռնատարների վարորդներին, օդաչուներին, առևտրականներին և այլոց, որպեսզի կարողանային մասնագիտացված ջանքերը համակարգել ջինսե հագուստն անհրաժեշտ քանակով և նախընտրելի ճանապարհներով Բրազիլիա հասցնելու համար:

Անդեմ շուկա

Հաճախ քննադատում են, որ շուկան անդեմ է: Հնարավոր է, բայց դա է պատճառը, որ այն մեծապես ընդլայնում է համագործակցային մասնագիտացման շրջանակը: Շուկայական գներին արձագանքելիս պարտադիր չէ, որ մարդիկ ճանաչեն կամ մտահոգվեն նրանց մասին, որոնց ծառայում են իրենց համագործակցային ջանքերը:

Շուկան շատ ավելի մեծ չափով է նպաստում միջմշակութային համագործակցությանը և գլոբալ ներդաշնակությանը, քան պետական դիվանագետները՝ իրենց անձնական ջանքերով: Հենց շուկայական հարաբերություններում առկա համագործակցությունն ու համաձայնությունը, ինչպես նաև դրանց ստեղծած մասնագիտացումն էլ բացատրում են հարստության ստեղծումը:

Ամփոփիչ հարց. կարո՞ղ եք այժմ բացատրել, թե ինչու են համագործակցությունը և կամավոր փոխանակումը մասնագիտացման արդյունքում հանգեցնում արտադրողականության իրական աճի:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 1.4

Դուայթ Լիի «Մասնագիտացում և հարստություն» հոդվածը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Շահույթ՝ մարդկային կյանքերի գնով

Հեղինակ՝ Դուայթ Ռ. Լի

Հարց մտորելու համար. արդյո՞ք ավտոարտադրողները հանուն շահույթի մարդկանց կյանքեր են զոհում: Ինչպե՞ս կարող է բախում լինել կյանքի արժեքի և շահույթի միջև:

Թեև մարդիկ հաճախ ասում են, որ մարդկային կյանքն անգին է, իրենց գործողություններով ամեն օր իրենց կյանքի համար գին են սահմանում: Զվարճանքի համար մարդիկ ռիսկերի են դիմում, որոնք կրճատում են կյանքի ակնկալվող միջին տևողությունը, և չեն ձեռնարկում բոլոր հնարավոր նախազգուշական միջոցառումները, քանի որ այդպես հարմար է, և գումար է տնտեսվում: Երբ մարդիկ իրենց համար արժեքավոր բաներ ձեռք բերելու համար իրենց կամքով ռիսկերի են դիմում, դրանով իսկ սահմանում են իրենց կյանքի գինը՝ իրենց գործողություններով հայտնելով մեզ, որ իրենց կյանքի սահմանային արժեքն ավելի ցածր է, քան այն սովորաբար բավականին ցածր արժեքը, որ նրանք ստանում են չափից շատ ուտելուց, չմարզվելուց, բարձր արագությամբ մեքենա վարելուց և այլն:

Ցավոք, ռիսկի դիմելը մարդկանց համար երբեմն տխուր հետևանքներ է ունենում: Շատ բնական է, երբ կարեկցանք է առաջանում այն մարդկանց հանդեպ, որոնք իրենց կյանքը վտանգի ենթարկելու արդյունքում լուրջ վնասվածք են ստանում կամ մահանում են: Սակայն նրանց հանդեպ մեր կարեկցանքը չպետք է փակի մեր աչքերն այն փաստի առջև, որ չափահաս մարդու լավություն արած չենք լինի, եթե խանգարենք, որ նա դիմի ռիսկերի, որոնք նա գիտակցում է՝ հաշվի առնելով իր նախասիրություններն ու հանգամանքները: Բայց այսպիսի քաղաքականությունն ամեն օր արդարացնում և խրախուսում են այնպիսի բարի կամեցող մարդիկ, որոնք. 1)

չեն ընդունում, որ սահմանային արժեքի իմաստով մարդկային կյանքն անգին չէ և 2) չեն հասկանում, թե ինչպես են գներն ու շահույթը մարդկանց թույլ տալիս իրենց ցանկությունները արդյունավետորեն հաղորդել մասնավոր ընկերություններին: Այդ մարդիկ նրանք են, որոնք անմիջապես արտահայտում են իրենց բարոյական վրդովմունքը, երբ լսում են մեղադրանք, որ կորպորացիաներն իրենց շահույթը մեծացնելու նպատակով զոհաբերում են մարդկային կյանքերը՝ ստեղծելով ոչ անվտանգ ապրանքներ:

Մարդիկ ամեն օր վնասվածք են ստանում և մահանում են դժբախտ պատահարներից այն պատճառով, որ ապրանքները բավարար չափով անվտանգ չեն: Գործող իրավական դաշտն ավելի քան երբևէ խրախուսում է, որ այդ պատահարների արդյունքում տուժած մարդիկ «ոչ անվտանգ» ապրանքներ արտադրող ընկերություններին դատի տան՝ իրենց կրած ցավի ու տառապանքի դիմաց փոխհատուցում ստանալու համար: Այս դատական հայցերի համար ակնհայտ շարժառիթ է այն, որ հայցվորներին ու նրանց փաստաբաններին վճարվող փոխհատուցումները կարող են շատ բարձր, երբեմն չափազանց բարձր լինել: Օրինակ՝ 1999թ. ընդդեմ «Ջեներալ Մոթորս» ընկերության կայացված դատական որոշման համաձայն 4.9 մլիլիարդ դոլարի փոխհատուցում տրվեց լուրջ այրվածքներ ստացած վեց մարդու, որոնց (1979թ.) «Մալիբու» մակնիշի ավտոմեքենան հրդեհվեց՝ բախվելով 50-70 կմ/ժ արագությամբ ընթացող ավտոմեքենային, որի ղեկին հարբած վարորդ էր եղել:[1]

Այդ մեղադրանքը, որն ազդում է երդվյալ ատենակալների որոշումների վրա, վիրավորում է հասարակության զգացմունքները և օգնում է բացատրել վճարվող գումարների մեծությունը, կայանում է նրանում, որ ագահ կորպորացիաները մարդկանց կյանքեր են զոհում հանուն իրենց շահույթի ավելացման:

Արդյո՞ք ճիշտ է այս մեղադրանքը: Իհարկե: Բայց դա ոչ այնքան կորպորացիաների քննադատություն է, որքան շուկայական տնտեսության ճիշտ աշխատանքի արտացոլում: Կորպորացիաները պարբերաբար զոհում են իրենց հաճախորդներից որոշների կյանքերը, որպեսզի մեծացնեն

շահույթը, և մենք բոլորս շահում ենք դրանից: Ճիշտ է՝ մենք երջանիկ ենք, որ ապրում ենք այնպիսի տնտեսությունում, որը կորպորացիաներին թույլ է տալիս ավելացնել շահույթը՝ դիտավորյալ կերպով վաճառելով ապրանքներ, որ ավելի պակաս անվտանգ են, քան կարելի էր արտադրել: Հանուն շահույթի կյանքեր զոհելու նպատակահարմարությունը գուցե այնքան մխիթարիչ չլինի, որքան կաթը, թխվածքները և քնելուց առաջ գիրք կարդալը, բայց դա ուղղակիորեն բխում է մեր իրականությունից, որից չենք կարող խուսափել:

Իրականությունը սակավությունն է: Ցանկալի բաները, որոնք կարելի է արտադրել, սահմանափակ են: Եթե մի բանից ավելի շատ ենք ուզում, մյուս բաներից պետք է ավելի պակաս ունենանք: Նրանք, որ վրդովմունք են հայտնում, թե անվտանգությունը զոհաբերվում է հանուն շահույթի, անտեսում են այս ակնհայտ ճշմարտությունը: Օրինակ՝ մահացու ելքով ավտոճանապարհային դժբախտ պատահարների թիվը հնարավոր կլիներ կրճատել, եթե ավտոմեքենաներն արտադրվեին «Շերման» տանկերի ամրությամբ: Բայց այդ լրացուցիչ անվտանգությունը հնարավոր կլիներ ստանալ վառելիքի ծախսի խնայողության, հարմարավետության, արագության և կայանման հարմարավետության հաշվին՝ չհաշված այն բոլոր բաները, որոնք չէիք էլ կարողանա գնել տանկոմոբիլի համար չափազանց թանկ գին վճարելուց հետո: Մինչ ավտոմոբիլային անվտանգությունը տանկոմոբիլի անվտանգության մակարդակին հասցնելը կյանքի լրացուցիչ միջին տևողության սահմանային արժեքը շատ ավելի ցածր կլիներ, քան այն բանի սահմանային արժեքը, որ պետք է զոհաբերեինք դրա համար: Պարզապես իմաստ չունի հնարավորինս կրճատել ավտոճանապարհային վթարների մահացության աստիճանը՝ մեքենաները հնարավորինս անվտանգ դարձնելու հաշվին:

Հաղորդակցում շահույթի միջոցով

Այնուամենայնիվ, ինչ աստիճանի անվտանգությունն է բավարար: Պատասխանը յուրաքանչյուրի համար տարբեր է: Օրինակ՝ որոշ մարդիկ

մոտոցիկլետ վարելուց այնքան մեծ հաճույք են ստանում, որ իրենց նույնիսկ չի խանգարում այն փաստը, որ վթարի ենթարկվելուց հետո կենդանի մնալու հավանականությունը 17 անգամ ավելի ցածր է, քան ավտոմեքենայի դեպքում; Մարդիկ սովորաբար ավելի անվտանգ բաներ են ձեռք բերում այն ժամանակ, երբ իրենց եկամուտները մեծանում են, և երբ իրենցից ավելի շատ մարդիկ են կախված: Երբ ես սովորում էի բուհում, վարում էի մի Volkswagen «Ժուկ», որի դուռն այնքան էլ լավ չէր փակվում: Ես ընտրեցի կրթությունը՝ ավելի քիչ տեղ տալով անվտանգությանը: Այժմ, երբ ընտանիք ունեմ և ավելի մեծ եկամուտ, պատրաստ եմ անվտանգության համար ավելի մեծ գումար վճարել, այդ պատճառով էլ վարում եմ Suburban, որն այդքան էլ «Շերման» տանկ չէ, բայց մոտ է:

Ինչպե՞ս են մարդիկ ավտոարտադրողներին տեղեկացնում անվտանգության իրենց պահանջների մասին: Գների միջոցով, որ նրանք պատրաստ են վճարել տարբեր տեսակի ավտոմեքենաների համար, և այդ գներից ստեղծվող շահույթի միջոցով: «Շերման» տանկի անվտանգությունն ունեցող ավտոմեքենա արտադրելուց շահույթ չէր լինի, քանի որ ոչ ոք չէր գնի այն: Ավտոմեքենաներ արտադրող ընկերություններն ավելի մեծ շահույթ են ստանում, երբ ավտոմեքենայի կառուցվածքում գնում են անխուսափելի փոխզիջումների, որպեսզի դրանք դուր գան սպառողներին: Այսինքն՝ երբ ավտոարտադրողները շահույթը մեծացնելու համար զիջումների են գնում ավտոմեքենայի անվտանգության հարցում, նրանք ընդամենը մեր ուզածն են անում՝ արձագանքելով մեր նախասիրություններին:

Չի կարելի ասել, որ սխալներ չեն լինում: Գները և շահույթները սպառողներին թույլ չեն տալիս ավտոմեքենաների վերաբերյալ իրենց բոլոր գերադասություններն ամենայն ճշտությամբ հաղորդել: Բայց երբ շահույթը ծառայում է որպես ավտոմեքենաների անվտանգությունը մեծացնելու շարժառիթ, դրա առավելությունն այն է, որ եթե որևէ ավտոարտադրող ընկերություն սպառողներին իրենց ուզածը չտա, ապա շահույթ ստանալու հնարավորությունները կմեծանան մեկ այլ ավտոարտադրող ընկերության համար, որը բավարարում է նրանց ցանկությունները: Եվ չնայած շուկայական

այս գործընթացն այնքան էլ հիանալի չի աշխատում, այն ավելի լավ է աշխատում, քան ցանկացած այլ գործընթաց:

Ցավոք, անվտանգության ինչպիսի ողջամիտ մակարդակ էլ որ ապրանքն ունենա, միևնույնն է, մարդիկ մահանալու են և վնասվածքներ են ստանալու ավտովթարներից: Այդ վթարների ծախսերը և մահացողների թիվն այնքան ակնհայտ է, որքան այն փաստը, որ վնասը ավելի փոքր կլիներ, եթե օգտագործվող ապրանքն ավելի մեծ անվտանգություն ապահովեր: Ավելի բարձր անվտանգության վրա գումար չծախսելով՝ միլիոնավոր մարդիկ շատ այլ՝ ոչ այդքան տեսանելի առավելություններ են ստանում, օրինակ՝ կրթության, դեղորայքի, հագուստի և տան վրա ավելի շատ գումար ծախսելու հնարավորությունը: Իսկ ավելի լավ կրթությունը, դեղորայքը և նոր հագուստն ու տան բարեկարգումը նպաստում են կյանքի միջին տևողության երկարացմանը: Մենք կիմանանք այն մարդկանց մասին, որոնց կյանքն ընդհատվել է ավտովթարներում, բայց նրանց մասին, որ շուկայական գներով և շահույթով առաջնորդվող տնտեսական համակարգի ստեղծած բարեկեցության շնորհիվ խուսափել են վաղաժամ մահից, երբեք չենք իմանա: Բայց կասկած չկա, որ վերջինների թիվն անհամեմատ ավելի մեծ է, քան առաջիններինը:

Ամփոփիչ հարց. ինչպե՞ս են գները և շահույթը ձեզ և մյուս սպառողներին ձեր նախընտրությունների մասին կազմակերպություններին տեղեկացնելու հնարավորություն տալիս:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 1.6

---

1. Փաստացի վճարի գումարն ավելի փոքր կլինի և, այնուամենայնիվ, շատ ավելի բարձր, քան այն գումարն է, որն արդարացված է նրանով, թե մարդիկ որքան են գնահատում տվյալ գործին առնչվող սահմանային անվտանգությունը: 2000թ. մարտի դրությամբ հայցվորներն առաջարկել էին

համաձայնության գալ 400 միլիոն դոլարի շուրջ, սակայն «Ջեներալ Մոթորս»-ը հրաժարվեց, որպեսզի կարողանա շարունակել գործի բողոքարկումը: ↩

Դուայթ Լիի «Շահույթ՝ մարդկային կյանքերի գնով» հոդվածը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 1.8

Ես՝ մատիտս, իմ տոհմածառը

Հեղինակ՝ Լեոնարդ Է. Ռիդ

Հարց մտորելու համար. այս նյութն ընթերցելիս բացատրե՛ք, թե ինչպես են շուկաները ձևավորում ցանց, որը միլիոնավոր մարդկանց խրախուսում և ուղղորդում է միմյանց հետ համագործակցելու։

Ես գրաֆիտային մատիտ եմ՝ այն սովորական փայտե մատիտը, որը ծանոթ է բոլոր տղաներին ու աղջիկներին և մեծահասակներին, որոնք կարող են կարդալ ու գրել։

Գրելն ինձ համար և՛ մասնագիտություն է, և՛ սիրած զբաղմունք. ես միայն դա եմ կարողանում անել։

Երևի մտածում եք՝ ինչու եմ որոշել տոհմածառ կազմել։ Դե, նախ ասեմ, որ իմ պատմությունը հետաքրքիր է։ Ասեմ նաև, որ ես առեղծվածային եմ, ավելի առեղծվածային, քան ծառն է, մայրամուտը կամ անգամ կայծակի փայլատակումը։ Բայց ցավոք, նրանք, որ ինձ օգտագործում են, ինձ պարզ իրի տեղ են դնում, կարծես ես աննշան ու անհայտ ծագումով մեկն եմ։ Այս մեծամիտ մոտեցումը նվաստացնում է ինձ։ Սա օրինակ է ցավալի մոլորության, որում երկար գտնվելը լուրջ հետևանքներ կարող է ունենալ մարդկության համար։ Ինչպես նկատել է իմաստուն Գ. Կ. Չեսթերտոնը, «մեր կործանման պատճառը ոչ թե հրաշքների բացակայությունն է, այլ հրաշքի բացակայությունը»։

Ես՝ մատիտս, թեև պարզ ու հասարակ եմ թվում, բայց արժանի եմ ձեր հիացմունքին ու ակնածանքին, և պետք է փորձեմ ապացուցել դա։ Եթե իրականում կարողանաք ինձ հասկանալ (թեև այդքան շատ բան հնարավոր չէ պահանջել), եթե կարողանաք տեսնել այն հրաշագործությունը, որ թաքնված է իմ ներսում, կկարողանաք մարդկությանն օգնել փրկել այն ազատությունը, որը նա այդքան ցավալի կերպով կորցնում է։ Ես կարող եմ մի

լավ դաս տալ ձեզ: Եվ դա կարող եմ անել ավելի լավ, քան ավտոմեքենան, օդանավը կամ սպասք լվացող մեքենան, որովհետև ... դե որովհետև ես արտաքինից այդքան հասարակ եմ:

Ասում եք հասարա՞կ: Բայց չէ՞ որ երկրագնդի երեսին ապրող ոչ ոք չգիտի, թե ինչպես են ինձ պատրաստում: Աներևակայելի է թվում, այնպես չէ՞: Հատկապես երբ հասկանում ես, որ ամեն տարի ԱՄՆ-ում իմ նմաններից մոտ մեկից մեկուկես միլիարդ է արտադրվում:

Վերցրեք ինձ և լավ ուսումնասիրեք: Ի՞նչ եք տեսնում: Միանգամից շատ բան չի երևա. մի կտոր փայտ, լաք, պիտակ, գրաֆիտե ձող, մի փոքր մետաղ և ռետին:

Բազում նախնիներ

Այնպես, ինչպես հնարավոր չէ տոհմածառը շատ խորը բացահայտել, անհնար է նաև, որ ես նշեմ իմ բոլոր նախնիներին ու պատմեմ նրանց մասին: Բայց կցանկանայի, այնուամենայնիվ, նշել նրանցից մի քանիսին, որպեսզի պատկերացում կազմեք, թե ինչ հարուստ ու բարդ անցյալ եմ ունեցել:

Իմ տոհմածառն իրականում սկսվում է հենց ծառով՝ ուղիղ մանրաթելով մայրու ծառով, որն աճում է Հյուսիսային Կալիֆորնիայում և Օրեգոնում: Այժմ պատկերացրեք այն բոլոր սղոցները, բեռնատարները, ճոպաններն ու անթիվ գործիքները, որ օգտագործվում են մայրու ծառերը կտրելու և գերանները դեպի երկաթգիծ հասցնելու համար: Մտածեք բոլոր այն մարդկանց և նրանց բազմաթիվ հմտությունների մասին, որ ներդրվել են իմ նախնիների արտադրության գործընթացում, որպեսզի արդյունահանեն մետաղի հանքանյութը, դրանից ստանան պողպատ ու պատրաստեն սղոցներ, կացիններ ու շարժիչներ, աճեցնեն և բոլոր փուլերով մշակեն կանեփաթելը՝ հաստ ու ամուր ճոպան ստանալու համար, պատկերացրեք փայտահատների ճամբարներն՝ իրենց քնելու տեղերով ու ճաշարաններով, նրանց սննդի աճեցումն ու պատրաստումը: Հազարավոր անձինք, որոնց մասնակցությունը մեզ անհայտ է, աշխատել են փայտահատների խմած յուրաքանչյուր բաժակ

սուրճի վրա։

Գերանները տեղափոխվում են Կալիֆորնիա՝ Սան Լեանդրոյի մի փայտամշակման գործարան։ Կարո՞ղ եք պատկերացնել բեռնատար վագոնիկներ, երկաթուղագծեր ու լոկոմոտիվներ պատրաստողներին և նրանց, որ հաղորդակցման համակարգեր են կառուցում ու տեղադրում այդ երկաթուղային գծերի համար։ Այդ լեգեոններն իմ նախնիներից են եղել։

Պատկերացրե՛ք Սան Լեանդրոյի փայտամշակման գործարանի փայտանյութը։ Մայրու ծառերի գերանները կտրատվում են փոքր, մատիտի երկարության շերտերի՝ մեկ քառորդ դյույմ հաստությամբ։ Այնուհետև դրանք չորացվում են հատուկ վառարանում և ներկվում են՝ ինչպես կանայք են այտերին կարմիր ներկ քսում։ Մարդկանց հաճելի է, երբ ես գեղեցիկ տեսք եմ ունենում, ոչ թե գունատ։ Փայտի շերտերն այնուհետև պատվում են վաքսով և կրկին չորացվում են։ Որքա՜ն ջանք ու եռանդ է ներդրվել ներկի ու վառարանների պատրաստման, ջերմության, հոսանքի ու լույսի, պարանների, շարժիչների ու փայտամշակման գործարանի համար անհրաժեշտ մյուս բոլոր բաների մատակարարման համար։ Զարմանո՞ւմ եք, որ փայտի տաշեղներն ավլող մեքենաները նույնպես իմ նախնիների շարքերում էին։ Այո՛, ինչպես նաև այն տղամարդիկ, որոնք բետոնապատում էին փայտամշակման գործարանին էլեկտրական հոսանք մատակարարող «Խաղաղօվկիանոսյան գազի և հոսանքի մատակարարման» ընկերության հիդրոէլեկտրակայանի ամբարտակը։

Պետք չէ անտեսել նաև մոտ ու հեռավոր նախնիներին, որոնք մասնակցում են ողջ երկրով մեկ վաթսուն վագոն շերտաձողի փոխադրմանը։

Մատիտի պատրաստման գործարանում (որի 4 միլիոն դոլար արժողությամբ շինություններն ու սարքավորումները իմ խնայող ու տնտեսող ծնողների կուտակած կապիտալն են) յուրաքանչյուր փայտաձողի վրա բարդ հաստոցով արվում է ութ ակոսիկ, այնուհետև մեկ այլ մեքենայով յուրաքաչյուր երկրորդ փայտիկի վրա գրաֆիտ է տեղադրվում, քսվում է սոսնձի շերտ, և վերևից դրվում է մեկ այլ փայտիկ. ստացվում է այսպես ասած «գրաֆիտային սենդվիչ»։ Այս փայտի մեջ պարփակված «գրաֆիտային սենդվիչից» էլ

մեխանիկորեն տաշվում ենք ես ու իմ յոթ եղբայրները:

Իմ գրաֆիտե ձողն ինքը բարդ բան է: Գրաֆիտը արդյունահանում են Ցեյլոնում: Պատկերացրե՛ք հանքափորներին և այն մարդկանց, որ պատրաստում են նրանց գործիքները, պատկերացրե՛ք գրաֆիտն առաքելու համար օգտագործվող թղթե պարկերը և պարկերը կապելու պարանները պատրաստողներին, այդ պարկերը նավի վրա բեռնողներին և նավերը կառուցողներին: Անգամ փարոսի հսկիչներն ու նավատարներն են օգնել իմ աշխարհ գալուն:

Հետո գրաֆիտը խառնում են Միսիսիպիից բերված կավի հետ, որում մաքրման ընթացքում օգտագործվում է ամոնիակի հիդրօքսիդ: Այնուհետև ավելացնում են խոնավացնող նյութեր, օրինակ, սուլֆոնացված ճարպ, որն ստացվում է կենդանական ճարպի և ծծմբաթթվի քիմիական ռեակցիայից: Բազմաթիվ մեքենաներով մշակում անցնելուց հետո այդ խառնուրդը վերջապես ստանում է մսաղացից դուրս եկած խճողակի անվերջ զոլերի նման տեսք, կտրատվում է, մի քանի ժամ չորացվում և եփվում մոտ 1000 աստիճան ջերմաստիճանում: Գրաֆիտե ձողերի ամրությունը մեծացնելու և մակերեսը հարթեցնելու համար դրանք մշակում են Մեքսիկայից բերված կանդելիլայի վաքսի, կոշտ պարաֆինի և հիդրոգենացված բնական ճարպերի տաք խառնուրդով:

Մայրու փայտից պատրաստված իմ իրանը պատվում է լաքի վեց շերտով: Իսկ գիտե՞ք, թե որոնք են լաքի բաղադրիչները: Ո՞վ կմտածեր, որ գերչակի հատիկներ աճեցնողները և գերչակի յուղ մշակողները կմասնակցեն այդ գործընթացին: Բայց մասնակցում են: Անգամ լաքին գեղեցիկ դեղին գույն հաղորդող գործընթացներում անթիվ մարդկանց աշխատանքն է օգտագործվում:

Ապա նայե՛ք պիտակին: Դա թաղանթ է, որը ձևավորվում է մրուրի և խեժի խառնուրդը ջերմային մշակման ենթարկելուց: Ինչպե՞ս են պատրաստում խեժը, և ասացեք խնդրեմ՝ ի՞նչ է մրուրը:

Իմ փոքրիկ մետաղական օղագոտին պատրաստված է արույրից: Մտածե՛ք այն բոլոր մարդկանց մասին, որ արդյունահանում են ցինկը և

պղինձը և նրանց մասին, որ իրենց հմտություններով կարողանում են բնության այս բարիքներից արույրի փայլաթիթեղ պատրաստել: Իմ օղագոտու վրայի սև օղակները սև նիկելից են: Ի՞նչ է սև նիկելը և ինչպե՞ս է այն կիրառվում: Իսկ եթե սկսեմ ամբողջությամբ բացատրել, թե ինչու իմ օղագոտու մեջտեղում սև նիկել չկա, մի քանի էջ կպահանջվի դրա համար:

Իսկ այժմ իմ փառքի պսակի մասին, որը կենցաղում անփութորեն «ռետին» են անվանում՝ այն մասը, որը մարդուն անհրաժեշտ է՝ իմ օգնությամբ իր արած սխալները ջնջելու համար: Ջնջող նյութը կոչվում է «ֆակտիս»: Դա կաուչուկանման նյութ է, որն ստացվում է հոլանդական Օստ Ինդիայից բերված կանճրակի սերմերի յուղի և ծծմբի քլորիդի ռեակցիայից: Իսկ կաուչուկը, հակառակ ընդունված կարծիքին, ընդամենը որպես կապակցող նյութ է ծառայում: Ինչպես նաև ավելացվում են բազմաթիվ նյութեր վուլկանիզացման և ռեակցիայի արագացման համար: Պեմզան բերվում է Իտալիայից, իսկ ռետինի գունանյութը կադմիումի սուլֆիդն է:

Ոչ ոք չգիտի

Որևէ մեկը ցանկանո՞մ է առարկել մինչ այս արված իմ այն պնդմանը, որ երկրագնդի վրա ապրող ոչ մեկը չգիտի, թե ինչպես են ինձ պատրաստում:

Իրականում միլիոնավոր մարդիկ են մասնակցել իմ ստեղծմանը, բայց նրանցից ոչ ոք մյուսներից ավելի տեղյակ չէ: Այժմ կարող եք ասել, որ ես շատ եմ խորանում՝ կապելով հեռավոր Բրազիլիայի սուրճի հատիկները հավաքողին ու մեկ այլ վայրում սնունդ աճեցնողներին իմ ստեղծման հետ. գուցե ասեք՝ ծայրահեղ մոտեցում է:

Բայց ես կպնդեմ իմ տեսակետը: Այդ միլիոնավոր մարդկանց մեջ չկա մեկը, այդ թվում նաև՝ մատիտ արտադրող ընկերության նախագահը, որ իմ ստեղծմանը կնպաստեին ավելի, քան իրենց փոքրիկ ու աննշան գիտելիքը ներդնելով: Տեխնոլոգիայի տեսանկյունից Ցեյլոնի գրաֆիտի հանքափորի և Օրեգոնի փայտահատի միջև միակ տարբերությունը նոու-հաուի տեսակն է: Ոչինչ չի ստացվի առանց հանքափորի կամ փայտահատի, ինչպես նաև

առանց գործարանում աշխատող քիմիկոսի կամ նավթի հանքատեղում աշխատող բանվորի. չէ՞ որ պարաֆինը նավթից ստացվող ածանցյալ ապրանք է: Ահա մի ապշեցնող փաստ. նավթի հանքատեղի աշխատողը, քիմիկոսը կամ գրաֆիտի ու կավի հանքափորը, նավեր, գնացքներ կամ բեռնատարեր արտադրողները և նրանց վարորդները, իմ մետաղական օղակի ակոսիկներն անող մեքենան աշխատեցնողը և մատիտ արտադրող ընկերության նախագահը իրենց գործն են անում ոչ նրա համար, որ ես նրանց պետք եմ: Նրանցից յուրաքանչյուրը հավանաբար իմ կարիքն ունի շատ ավելի քիչ, քան առաջին դասարանի երեխան: Ի դեպ, այս բազմաթիվ մարդկանց մեջ կան ոմանք, որ երբևէ մատիտ չեն տեսել և չգիտեն էլ ինչպես օգտագործել մատիտը: Նրանց աշխատանքի շարժառիթը ես չեմ, այլ բան է: Հավանաբար այդ շարժառիթն այսպիսի մի բան է. այդ միլիոնավոր մարդկանցից յուրաքանչյուրը տեսնում է, որ իր փոքրիկ հմտությունը կարող է փոխանակել իրեն անհրաժեշտ ապրանքներով ու ծառայություններով: Ես կարող եմ լինել կամ չլինել այդ ապրանքների թվում:

Չկա գաղափարական կազմակերպիչ

Եվս մեկ առավել ապշեցուցիչ փաստ. չկա գաղափարական կազմակերպիչ՝ մեկը, որ թելադրում կամ ստիպողաբար ուղղորդում է ինձ ստեղծող այս բազմաթիվ գործողությունները: Այդպիսի մարդու հետք անգամ հնարավոր չէ գտնել: Փոխարենը տեսնում ենք «անտեսանելի ձեռքի» աշխատանքը: Սա է այն հանելուկը, որի մասին խոսում էի սկզբում:

Ասում են, որ «միայն Աստված կարող է ծառ ստեղծել»: Ինչո՞ւ ենք այդպես մտածում: Պատճառն այն չէ՞, որ հասկանում ենք, որ ինքներս չենք կարող ստեղծել: Եվ իրոք, կարո՞ղ ենք արդյոք գոնե նկարագրել ծառը: Չենք կարող. թերևս՝ միայն մակերեսորեն: Կարող ենք ասել, օրինակ, որ ծառը որոշակի մոլեկուլային համակցություն է: Սակայն կա՞ մարդկանց մեջ մեկը, որ գոնե կարողանար գրանցել, էլ չասած՝ ուղղորդել ծառի կյանքի տևողության ընթացքում տեղի ունեցող մոլեկուլների շարունակական փոփոխությունները:

Այդպիսի վարպետություն անհնա՛ր է պատկերացնելը:

Ես՝ Մատիտս, ներկայացնում եմ հրաշքների մի բարդ համակցություն. ծառ, ցինկ, պղինձ, գրաֆիտ և այդպես շարունակ: Բայց բնության մեջ հանդիպող այդ հրաշքներին ավելանում է էլ ավելի արտասովոր մի հրաշք՝ մարդկանց ստեղծարար էներգիաների ձևավորումը. ի պատասխան մարդկանց կարիքների և ցանկությունների՝ բնական և ինքնաբերական կերպով ձևավորվում են միլիոնավոր փոքրիկ հմտություններ, ընդ որում՝ առանց մարդու կողմից կառավարվելու: Քանի որ միայն Աստված կարող է ծառ ստեղծել, ուրեմն ես պնդում եմ, որ միայն Աստված կարող էր ստեղծել ինձ: Մարդը չի կարող կառավարել այդ միլիոնավոր հմտությունները, որպեսզի ստեղծի ինձ, ինչպես և չի կարող համակցել մոլեկուլները ծառ ստեղծելու համար:

Ահա, թե ինչ ի նկատի ունեի՝ գրելով, որ «եթե կարողանաք տեսնել այն հրաշագործությունը, որ թաքնված է իմ ներսում, կկարողանաք մարդկությանն օգնել փրկել այն ազատությունը, որը նա այդքան ցավալիորեն կորցնում է»: Եթե մարդն իմանա, որ այս հմտություններն, ի պատասխան մարդկանց կարիքների ու պահանջների, բնականոն, ավելի ճիշտ՝ ավտոմատ կերպով փոխակերպվելու են ստեղծագործ ու արտադրողական համագործակցության, ընդ որում՝ առանց պետական կամ որևէ այլ պարտադրող «ձեռքի» ազդեցության, ապա կունենա ազատության ամենակարևոր բաղադրիչը՝ հավատ առ ազատ մարդը: Ազատությունն առանց այս հավատի անհնար է:

Երբ կառավարությունն սկսում է մենաշնորհային ձևով որևէ ստեղծագործ գործունեություն իրականացնել, օրինակ՝ փոստի առաքումը, շատերը մտածում են, թե մարդը չէր կարողանա ինքնուրույն իրականացնել փոստի արդյունավետ առաքումը: Պատճառը հետևյալն է. յուրաքանչյուր ոք ընդունում է, որ չգիտի, թե ինչպես է պետք կազմակերպել նամակների առաքումը սկզբից մինչև վերջ: Նաև ընդունում է, որ մյուսները նույնպես չեն կարող ինքնուրույն անել դա: Այս ենթադրությունները ճիշտ են: Ոչ մի անհատ չունի բավարար փորձ և ներուժ, որպեսզի իրականացնի ամբողջ երկրի

փոստի առաքումը, ինչպես չունի բավարար փորձ և ներուժ՝ ինքնուրույն մատիտ պատրաստելու համար: Եվ արդյունքում, եթե չունենանք հավատ առ ազատ մարդը, եթե չիմանանք, որ բնականորեն և հրաշքով կձևավորվեն ու կհամագործակցեն միլիոնավոր փոքրիկ հմտություններ՝ ի պատասխան մեր կարիքների, չենք կարող չգալ այն սխալ եզրահանգմանը, որ փոստը հնարավոր է առաքել միայն պետական «կառավարման» միջոցով:

Բազմահազար վկայություններ

Եթե ես՝ Մատիտս, լինեի միակ վկայությունն այն բանի, թե ինչի են ունակ տղամարդիկ և կանայք, երբ ազատ կամքով գործելու հնարավորություն ունեն, թերահավատները ճիշտ կլինեին: Սակայն կան բազմաթիվ ապացույցներ, որոնք բոլորն էլ անառարկելի են: Փոստի առաքումը չափազանց պարզ բան է, եթե համեմատենք, օրինակ, ավտոմեքենայի, հաշվիչ մեքենայի, հացահատիկի հավաքման կոմբայնի, ալրաղաց մեքենայի կամ տասնյակ հազարավոր այլ բաների արտադրության հետ: Առաքո՞ւմ: Ինչպե՞ս է պատահում, որ երբ մարդկանց տրվել է գործելու ազատություն, նրանք վայրկյանից էլ արագ կարողանում են մարդու ձայները տարածել աշխարհով մեկ, ցանկացած իրադարձություն շարժական պատկերներով անմիջապես հասցնում են մարդկանց տները, ամենաշատը չորս ժամում Սիեթլից Բալթիմոր 150 ուղևոր են տեղափոխում, Տեխասից գազը հասցնում են Նյու Յորքում գտնվող էլեկտրասալերին կամ վառարաններին՝ անհավատալիորեն ցածր գներով և առանց սուբսիդավորման, նավթի յուրաքանչյուր չորս ֆունտը Պարսից ծոցից հասցնում են մեր Արևելյան ափամերձ շրջանները (իսկ դա շուրջերկրյա ճանապարհորդության գրեթե կեսն է)՝ ավելի քիչ գումարով, քան պետությունը գանձում է՝ մոտ 28 գրամանոց նամակը փողոցի մյուս կողմն առաքելու համար:

Ահա, թե ինչ դաս պետք է քաղել սրանից. ազատությո՛ւն տվեք բոլոր ստեղծարար ուժերին: Պարզապես օգնե՛ք հասարակությանն այս գաղափարին ներդաշնակ գործել: Թո՛ւյլ տվեք, որ հասարակության

իրավական ապարատը հնարավորինս հեռացնի բոլոր խոչընդոտները: Թո՛ւյլ տվեք, որ այս ստեղծարար ներուժն ազատ հոսի: Հավատացե՛ք, որ ազատ մարդիկ կարձագանքեն անտեսանելի ձեռքին: Այս հավատը կտա՛ իր պտուղները: Ես՝ Մատիտս, թեև արտաքինից այդքան պարզ ու հասարակ եմ թվում, իմ ստեղծման հրաշքի պատմությունը որպես ապացույց եմ բերում այն բանի, որ սա իրական հավատք է՝ այնքան իրական, որքան արևն է, անձրևը, մայրու ծառը և երկրագունդը:

Ամփոփիչ հարց. ինչպե՞ս է համագործակցային ցանցը էապես նպաստում երկրի արտադրական ներուժի ընդլայնմանը և հիմք ստեղծում մեր ժամանակակից կենսամակարդակի համար:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 1.8

Այս նյութը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Ստեղծել աշխատատեղեր, թե հարստություն

Հեղինակ՝ Դուայթ Ռ. Լի

Հարց մտորելու համար. արդյո՞ք պետությունը պետք է ռազմաբազաներ և մայրուղիներ կառուցի, որպեսզի աշխատատեղեր ստեղծի:

Պետական քաղաքականությունները սովորաբար գնահատվում են այն տեսանկյունից, թե քանի աշխատատեղ են դրանք ստեղծում: Ներմուծումների սահմանափակումը դիտվում է որպես տեղական աշխատատեղերի պաշտպանության և ստեղծման միջոց: Հարկային արտոնությունները և «սողանցքները» սովորաբար արդարացվում են՝ որպես գերակայություն ունեցող ոլորտում զբաղվածությունը մեծացնելու միջոց: Նախագահները հպարտությամբ են հիշատակում իրենց իշխանության օրոք տնտեսության մեջ ստեղծված աշխատատեղերի քանակը: Ենթադրվում է, որ որքան ավելի շատ աշխատատեղ է ստեղծվում, այնքան ավելի արդյունավետ է աշխատում կառավարությունը: Հավանաբար, երբեք չի եղել պետական միջոցներով իրականացվող որևէ ծրագիր, որի կողմնակիցները չնշեն, որ այն աշխատատեղեր է ստեղծում: Անգամ որպես պատերազմների դրական կողմ են դիտարկում աշխատատեղերի ստեղծումը:

Ընդհանուր առմամբ, աշխատատեղերի ստեղծման մեջ ոչ մի վատ բան չկա: Զբաղվածությունը հարստություն ստեղծելու կարևոր միջոց է մարդկանց համար: Այդ պատճառով հասկանալի է, որ շեշտը դրվում է աշխատատեղերի ստեղծման վրա: Բայց մարդիկ արագ մոռանում են, որ մեր ցանկությունն իրականում ավելի շատ հարստություն ստեղծելն է, իսկ աշխատատեղերն ընդամենը դրան հասնելու միջոց են: Երբ այդ պարզ հանգամանքը մոռացվում է, մարդկանց հեշտությամբ մոլորեցնում են աշխատատեղերի ստեղծումն ինքնանպատակի հասցնող փաստարկներով: Թեև այդ

փաստարկները կարող են ճշմարտացի հնչել, դրանք օգտագործվում են սատարելու համար այնպիսի քաղաքականություններ, որոնք ավելի շուտ ոչնչացնում են հարստությունը, քան ստեղծում: Բերեմ բազմաթիվ օրինակներից մի քանիսը:

Խնդիրն աշխատատեղերի ստեղծումը չէ

Տնտեսական գործունեության նպատակը մեկն է՝ ստեղծել որքան հնարավոր է մեծ արժեք՝ օգտագործելով առկա սակավաթիվ ռեսուրսները (այդ թվում՝ մարդկային ջանքերը): Բայց որքան էլ փորձենք ընդլայնել սակավության սահմանները, երբեք չենք կարողանա դրանք հաղթահարել: Սահմանափակությունը մեզ միշտ կխանգարի ստանալ մեր ուզած բոլոր բաները: Աշխատանք միշտ ավելի շատ կլինի, քան այդ ամբողջ աշխատանքը կատարելու հնարավորությունները: Այնպես որ, խնդիրը աշխատատեղերի ստեղծման մեջ չէ: Խնդիրը այնպիսի աշխատատեղեր ստեղծելն է, որոնց շնորհիվ մարդիկ ամենամեծ արժեքն են ստեղծում: Սա է հենց այն անհավանական պատմության իմաստը, որտեղ ինժեները Չինաստան կատարած այցի ժամանակ հանդիպում է քլունգներով ու բահերով ամբարտակ կառուցող մարդկանց մի մեծ խմբի: Երբ ինժեները խմբի ղեկավարին հայտնում է, որ աշխատանքը կարելի է մի քանի ամսվա փոխարեն մի քանի օրում ավարտել, եթե բանվորներն աշխատեն էլեկտրական հողափոր մեքենաներով, ղեկավարը պատասխանում է, որ այդպիսի մեքենան կարող է փակել բազմաթիվ աշխատատեղեր: Ինժեները պատասխանում է. «Օ՛, իսկ ես կարծում էի, որ ձեր նպատակն ամբարտակ կառուցելն է: Եթե ձեր նպատակը շատ աշխատատեղեր ստեղծելն է, ինչո՞ւ ձեր բանվորներին բահերի փոխարեն գդալ չեք տալիս»:

Ինչպես ասում եմ Ջորջիայի համալսարանի իմ ուսանողներին, ես աշխատանքի կընդունեմ մեր ուսանողական քաղաք Աթենսի բոլոր մարդկանց, եթե միայն նրանք ինձ համար աշխատեն շատ ցածր աշխատավարձով, ասենք օրինակ՝ ամիսը հինգ ցենտով: Իսկ

աշխատավարձը մի փոքր ավելի իջեցնելու դեպքում ես աշխատանքի կընդունեմ Ջորջիա նահանգում բնակվող բոլոր մարդկանց: Եթե այդ աշխատավարձով բանվորներ վարձեի, կարող էի եկամուտ ստանալ՝ նրանց հանձնարարելով ամբարտակ կառուցել՝ գդալներով զինված: Իհարկե, ուսանողները հասկանում են, որ առաջարկս անհեթեթ է, քանի որ այլ գործատուների մոտ աշխատելով՝ նրանք կարող են շատ ավելին վաստակել. սա ցույց է տալիս առաջարկիս անհեթեթության ավելի կարևոր պատճառը. աշխատատեղերի քանակի վրա կենտրոնանալը ստիպում է անտեսել՝ արդյոք ստեղծվում է արժեք, թե ոչ: Բարձր վարձատրվող աշխատանքի անցնելով՝ ուսանողներս կարող են ավելի մեծ արժեք ստեղծել, քան իմ առաջարկած աշխատանքով: Բաց աշխատաշուկայում ձևավորվող աշխատավարձերի մեծ առավելությունն այն է, որ դրանք օգնում են մարդկանց գտնել ոչ թե պարզապես աշխատանք, այլ իրենց համար ամենաարժեքավոր աշխատանքը:

Շուկայի աշխատավարձերի մեկ այլ առավելություն է այն, որ դրանք գործատուներին ստիպում են հաշվի առնել աշխատողներ վարձելու այլընտրանքային ծախսը, իրենց արժեքը այլընտրանքային աշխատատեղերում, ինչպես նաև մշտապես փնտրել աշխատատեղերը կրճատելու ձևեր՝ ստեղծելով նույն արժեքն ավելի քիչ աշխատողներով: Տնտեսական ողջ առաջընթացը նույն կամ կատարելագործված ապրանքներն ու ծառայություններն ավելի քիչ աշխատողներով առաջարկել կարողանալու արդյունք է. այդպիսով որոշ աշխատատեղեր վերանում են, և ազատվում է աշխատուժ՝ նոր, ավելի արդյունավետ աշխատատեղերում արտադրությունը մեծացնելու համար: Կործանարար պետական քաղաքականությունների հանդեպ տածած լայնատարած համակրանքը բարեկեցության աճի այս պատճառը չհասկանալու հետևանք է:

Ինչպես ավելացնել աշխատատեղերը դինամիտի օգնությամբ

1840-ական թվականներին ֆրանսիացի մի քաղաքական գործիչ լրջորեն պաշտպանում էր Փարիզից Իսպանիա տանող երկաթուղային գծերը Բորդոյում պայթեցնելու ծրագիրը, որպեսզի Բորդոյում ավելի շատ աշխատատեղեր ստեղծվեն: Կստեղծվեր բեռները մի գնացքից մյուսը տեղափոխելու անհրաժեշտություն, իսկ ուղևորները կունենային հյուրանոցի կարիք. այս ամենը կենթադրեր ավելի շատ աշխատատեղ: (Այս առաջարկը քննարկվել և հերքվել է 19-րդ դարի տնտեսագետ և էսսեագիր Ֆրեդերիկ Բաստիայի կողմից «Տնտեսագիտական սոֆիզմներ» աշխատությունում, էջ 94-95, որն առկա է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամի վեբ-պորտալում):

Այս առաջարկն անգամ ավելի անհեթեթ է, քան մարդկանց ամսական հինգ ցենտով աշխատանքի ընդունելու իմ առաջարկը: Ես գոնե աշխատողներին կվարձեի որևէ արժեքավոր բան ստեղծելու համար, այլ ոչ անտեղի պատճառված վնասը մասնակիորեն փոխհատուցելու համար: Ցավոք, անհեթեթությունը չի խանգարում, որպեսզի տնտեսագիտական տեսանկյունից կործանարար քաղաքականություններ առաջարկվեն կամ իրականացվեն: Աշխատատեղերի ստեղծումն օգտագործելով որպես արդարացում՝ քաղաքական գործիչները սովորաբար ընդունում են օրենքներ, որոնք տվյալ քանակի արժեք ստեղծելու համար ավելի շատ ջանք են պահանջում:

Ներմուծումները սահմանափակելու փաստարկներից մեկն այն է, որ դա տեղական աշխատատեղեր կստեղծի (կամ կպաշտպանի դրանք): Ճիշտ է՝ դա, ինչպես նաև երկաթուղագծի մի հատվածի պայթեցումը, որոշ քանակով տեղական աշխատատեղեր կստեղծեն: Բայց ինչպես ընդհատվող երկաթուղագիծը, այնպես էլ ներմուծման սահմանափակումները ավելի ծախսատար կդարձնեն արժեքավոր ապրանքների ձեռքբերումը: Ցանկացած երկրի համար ապրանքներ ներմուծելու միակ պատճառն այն է, որ դա ապրանքները ձեռք բերելու ամենաէժան տարբերակն է. չէ՞ որ ներմուծվող ապրանքները միջազգային առևտրի միջոցով ձեռք բերելու համար կպահանջվեն ավելի քիչ աշխատողներ, քան դրանք ինքնուրույն արտադրելու համար: Այսպիսով առևտուրը նմանվում է տեխնոլոգիական առաջընթացի.

այն ազատում է աշխատուժը և հնարավորություն է տալիս, որ աշխատողները մեծացնեն սպառման համար առաջարկվող ապրանքների ու ծառայությունների արտադրությունը: Ներմուծումների սահմանափակումը աշխատատեղեր է ստեղծում այնպես, ինչպես երկաթուղագծեր «պայթեցնելը», գործարաններ «ռմբակոծելը» և աշխատողներին ժամանակակից հողափոր մեքենաների փոխարեն բահերով զինելը:

Միշտ հիշե՛ք, որ աշխատատեղերի ստեղծումը տնտեսական գործունեության վերջնանպատակին հասնելու միջոց է, իսկ այդ նպատակը հարստության ստեղծումն է:

Աշխատատեղերի ստեղծում պետական ոլորտում

Քանի որ մարդիկ հակված են աշխատատեղերն ընդունել որպես նպատակ, այլ ոչ միջոց, նրանց հեշտ է մոլորեցնելն ու համոզելը, որ պետական ծրագրերի աջակցե՛ն՝ խոստումով, որ աշխատատեղեր կստեղծվեն: Բոլորս լսել ենք ելույթներ, որտեղ մարդիկ այդ հիմնավորմամբ կողմ են արտահայտվում ռազմաբազաների, մայրուղիների կառուցմանը և բիզնես ոլորտում բնապահպանական կարգավորումներին: Ծախսերը հիմնավորելու համար պետական մարմինները սովորաբար կատարում են օգուտների ու ծախսերի ուսումնասիրություններ, որոնցում ստեղծվող աշխատատեղերը դիտարկվում են որպես օգուտ: Դա նույնն է, թե ավտոմեքենա գնելու համար բավարար փող վաստակելու համար աշխատած ժամերը համարենք այդ ավտոմեքենայի օգուտներից մեկը: Որևէ պետական ծրագրի շրջանակում աշխատատեղերի ստեղծումը համարվում է տվյալ ծրագրի ծախս՝ այլընտրանքային ծախսը: Պետական ծրագրերում ընդգրկվող աշխատողները կարող էին ստեղծել արժեք, եթե զբաղվեին մեկ այլ գործով: Էականն այն չէ՝ պետական ծրագիրն աշխատատեղեր ստեղծում է, թե ոչ, այլ այն, թե արդյոք այդ աշխատատեղերում զբաղված մարդիկ ավելի մեծ արժեք են ստեղծում, քան եթե աշխատեին մեկ այլ տեղ: Սա այն հարցն է,

որը պետական ծրագրերի կողմնակիցները չեն ուզում բարձրաձայնել: Եթե այդպես լիներ, պետական հատվածում ցածր արտադրողականությամբ աշխատատեղերը շատ ավելի քիչ կլինեին, իսկ բարձր արտադրողականություն ապահովող մասնավոր հատվածի աշխատատեղերը՝ շատ ավելի շատ:

Ամփոփիչ հարց. բարձր կենսամակարդակ ապահովելու համար ո՞րն է ավելի կարևոր՝ ստեղծել աշխատատեղե՞ր, թե՞ հարստություն: Ո՞րն է տարբերությունը:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 1.9

Դուայթ Լիի «Ստեղծել աշխատատեղեր, թե՞ հարստություն» հոդվածը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Ինչն է տեսանելի, և ինչը տեսանելի չէ

Հեղինակ՝ Ֆրեդերիկ Բաստիա (համառոտ տարբերակ)

Այս հոդվածը Ֆրեդերիկ Բաստիայի «Ինչն է տեսանելի, և ինչը տեսանելի չէ[(1)]» աշխատության սեղմ տարբերակն է: Բաստիան 19-րդ դարի կեսերի տնտեսագետ էր և Ֆրանսիայի խորհրդարանի անդամ: Հետաքրքրական է, որ նրա բարձրացրած հարցերն այսօր նույնքան արդիական են, որքան ավելի քան 150 տարի առաջ:

Տնտեսագիտության բնագավառում ցանկացած գործողություն, սովորույթ, հաստատություն և օրենք հանգեցնում են ոչ թե մեկ հետևանքի, այլ հետևանքների շարքի: Դրանցից միայն առաջինը ուղղակի հետևանք է. այն ի հայտ է գալիս իր պատճառի հետ միաժամանակ և տեսանելի է: Մյուս հետևանքներն ի հայտ են գալիս հետո. դրանք տեսանելի չեն, և երջանիկ կլինենք, եթե կանխատեսենք դրանք:

Վատ և լավ տնտեսագետի միջև տարբերությունն ընդամենը մեկն է. վատ տնտեսագետը սահմանափակվում է միայն տեսանելի հետևանքով, իսկ լավ տնտեսագետը հաշվի է առնում և՛ տեսանելի հետևանքը, և՛ այն, որ պետք է կանխատեսել:

Սակայն տարբերությունն ահռելի է, քանի որ գրեթե միշտ, երբ անմիջական հետևանքը բարենպաստ է, հետագա հետևանքներն աղետալի են և հակառակը: Սրանից հետևում է, որ վատ տնտեսագետը ձգտում է փոքր հաջողություն ունենալ ներկայում, որին հաջորդելու են մեծ վնասներ ապագայում, մինչդեռ լավ տնտեսագետը ձգտում է մեծ հաջողության ապագայում՝ անտեսելով ներկայի փոքր դժվարությունը:

Կոտրված պատուհանը

Երբևէ ականատես եղե՞լ եք այն բարեկիրթ քաղաքացու՝ Ջեյմս Գուդֆելոուի զայրույթին, երբ նրա անպիտան որդին պատահաբար կոտրեց պատուհանի ապակին: Եթե ներկա եք եղել այդ տեսարանին, անշուշտ, պետք է որ նկատած լինեք, որ ականատեսները, եթե անգամ նրանք երեսունն են, ասես միաձայն մխիթարում են դժբախտ սեփականատիրոջն՝ ասելով. «Չկա՛ չարիք առանց բարիք: Այսպիսի պատահարները խթանում են արդյունաբերությունը: Բոլորն էլ պետք է ապրուստ վաստակեն: Ի՞նչ կլիներ ապակեգործների հետ, եթե ոչ ոք երբեք պատուհան չկոտրեր»:

Այսպիսով, մխիթարության այս բանաձևը մի ամբողջ տեսություն է պարունակում. մեզ համար օգտակար է հենց այս պարզ օրինակով «հանցանքի վայրում» պարզ բացահայտում կատարելը, քանի որ հենց այս դեպքը, ցավոք, ընկած է մեր տնտեսական հաստատությունների մեծ մասի հիմքում:

Ենթադրենք, որ կոտրած ապակու վերանորոգումը կարժենա վեց ֆրանկ: Համամիտ եմ, եթե նկատի ունեք, որ այս պատահարը վեց ֆրանկի չափով խթանում է տնտեսության վերոնշյալ ճյուղը: Ես որևէ կերպ չեմ վիճարկում այս պնդումը. դուք ճիշտ եք տրամաբանում: Ապակեգործը կգա, կկատարի իր աշխատանքը, կստանա վեց ֆրանկը, կշնորհավորի ինքն իրեն և հոգու խորքում կօրհնի անզգույշ երեխային: Սա կազմում է տեսանելի մասը:

Սակայն եթե դեդուկտիվ մեթոդով հանգեք այն եզրակացության (որը չափազանց հաճախ է լինում), որ պատուհաններ կոտրելը լավ է, որ դա օգնում է շրջանառել փողը, որ դրա արդյունքը ընդհանուր առմամբ խթանում է տնտեսութունը, ապա ստիպված եմ բղավել. «Ո՛չ, դա լուծում չէ: Ձեր տեսությունը սահմանափակվում է միայն նրանով, որը տեսանելի է: Այն հաշվի չի առնում անտեսանելի կողմը»:

Տեսանելի չէ այն, որ մի բանի վրա վեց ֆրանկ ծախսելու դեպքում մեր քաղաքացին ի վիճակի չի լինի այդ գումարը ծախսել մեկ այլ բանի վրա: Տեսանելի չէ այն, որ եթե նա ստիպված չլիներ փոխել պատուհանի ապակին, հավանաբար կփոխեր, օրինակ, իր հնամաշ կոշիկները կամ իր գրադարանը

կհարստացներ ևս մեկ գրքով: Կարճ ասած՝ իր վեց ֆրանկն այլ կերպ կօգտագործեր, սակայն դրա համար նա այդ գումարն այլևս չունի:

Եկեք այժմ դիտարկենք արդյունաբերությունն ընդհանրապես: Պատուհանի կոտրվելու պարագայում ապակեգործական ոլորտը վեց ֆրանկի օգուտ կունենա, որը տեսանելի կողմն է:

Եթե պատուհանը չկոտրվեր, այդ վեց ֆրանկը կարող էր խթանել կոշիկի արտադրության ոլորտը (կամ որևէ այլ ոլորտ). սա անտեսանելի կողմն է:

Եվ եթե պետք է հաշվի առնենք անտեսանելին՝ որպես բացասական գործոն, կամ տեսանելին՝ որպես դրական գործոն, պետք է հասկանանք հետևյալը. ոլորտի կամ երկրի զբաղվածության համար պատուհանի կոտրվելուց կամ չկոտրվելուց, ընդհանուր առմամբ, որևէ օգուտ չկա:

Այժմ վերադառնանք Ջեյմս Գուդֆելոուին:

Առաջին դեպքում, երբ պատուհանը կոտրված էր, նա ծախսում է վեց ֆրանկ և ուրախանում է, որ ունի ոչ ավել, ոչ պակաս մի պատուհան, որը նախկինում էլ ուներ:

Ըստ երկրորդ վարկածի՝ պատահար չկար, և նա այդ վեց ֆրանկը կծախսեր նոր կոշիկների վրա, կվայելեր մեկ զույգ կոշիկը, ինչպես նաև կունենար պատուհան:

Այժմ, քանի որ Ջեյմս Գուդֆելոուն հասարակության մասնիկ է, պետք է եզրակացնել, որ, հաշվի առնելով ներդրած աշխատանքն ու դրա դիմաց ստացածը՝ հասարակությունը կորուստ է կրել այս կոտրված պատուհանի արժեքի չափով:

Եվ ընդհանրացնելով՝ գալիս ենք այս անսպասելի եզրահանգմանը, որ «հասարակությունը կորցնում է անտեղի ավիրված առարկաների արժեքը», «կոտրելը, ավիրելը և վատնելը չեն խթանում երկրի զբաղվածությունը», կամ ավելի կարճ՝ «ավիրումը շահութաբեր չէ»:

Ընթերցողը պետք է ուշադրություն դարձնի, որ իմ ներկայացրած այս փոքրիկ դրվագում ոչ թե երկու, այլ երեք գործող անձ կա: Մեկը Ջեյմս Գուդֆելոուն է, որը ներկայանում է որպես սպառող և տուժում է, քանի որ ավիրման արդյունքում ոչ թե երկու, այլ մեկ բանից է օգտվում: Մյուսն

ապակեգործի կերպարն է, որը մեզ է ներկայանում որպես արտադրող, որի արտադրությունը զարգանում է այդ պատահարի արդյունքում: Երրորդը կոշկակարն է (կամ ցանկացած այլ արտադրող), որի արտադրությունը նույն պատճառով համապատասխանաբար խթանում չի ստացել: Այս երրորդ անձն է, որը միշտ ստվերում է և որը, անձնավորելով այն, որ տեսանելի չէ, տվյալ խնդրի կարևոր բաղադրիչ է հանդիսանում: Հենց նա է, որ մեզ ստիպում է գիտակցել, թե որքան անհեթեթ է ավիրման մեջ շահույթ տեսնելը:

Թատրոններ և կերպարվեստներ

Արդյո՞ք պետությունը պետք է սուբսիդավորի արվեստը: Այս հարցի շուրջ, իհարկե, կարելի է բազմաթիվ կողմ և դեմ փաստարկներ բերել:

Ի նպաստ սուբսիդավորման համակարգի՝ կարելի է ասել, որ արվեստն ընդլայնում է աշխարհայացքը, վեհացնում և գովերգում է ազգի ոգին, շեղում է նյութական հոգսերից՝ ներարկելով գեղեցիկի մասին պատկերացում և այսպիսով բարենպաստ է անդրադառնում ազգի բարքերի, սովորույթների, բարոյահոգեբանական կերտվածքի և անգամ՝ արդյունաբերության վրա: Կարող եք հարցնել՝ ինչի հասած կլիներ երաժշտությունը Ֆրանսիայում առանց «Իտալական կոմեդիայի թատրոնի» և Կոնսերվատորիայի, ինչի հասած կլիներ բեմական արվեստն առանց «Կոմեդի ֆրանսեզի», նկարչությունն ու քանդակագործությունն՝ առանց հավաքածուների ու թանգարանների: Կարելի է անգամ ավելի հեռուն գնալ և հարցնել՝ արդյոք կերպարվեստների կենտրոնացված կառավարման ու սուբսիդավորման բացակայության պարագայում կձևավորվեր այն նուրբ ճաշակը, որը հանդիսանում է ֆրանսիացիների աշխատանքի հիանալի ավանդը և ապրանքներ է վաճառում աշխարհով մեկ: Նման արդյունքների առկայության պայմաններում արդյո՞ք ծայրագույն անխոհեմություն չէր լինի այս համեստ գնահատականը խլել բոլոր քաղաքացիներից. ի վերջո, չէ՞ որ հենց իրենց նուրբ ճաշակն է բարձունք ու փառք նվաճել Եվրոպայով մեկ:

Այս և բազմաթիվ այլ պատճառներին, որոնց հիմնավոր լինելը, իհարկե,

չեմ վիճարկում, կարելի է հակադրել ոչ պակաս հիմնավոր փաստարկներ: Կարելի է ասել, որ այստեղ առաջին հերթին կա բարիքների արդար բաշխման հարց: Արդյոք օրենսդիրի իրավունքները թույլ են տալիս նրան «մտնել» արհեստավորի գրպանը՝ արվեստագետի շահույթն ավելացնելու համար: Մ. դը Լամարթինն(2) ասել է. «Եթե դադարեցնեք թատրոնի սուբսիդավորումը, որտեղ եք կանգ առնելու այդ ճանապարհին, և արդյոք նույն տրամաբանությամբ չի պահանջվելու ձերբազատվել բուհերի ֆակուլտետներից, թանգարաններից, ինստիտուտներից, գրադարաններից»: Պատասխանը կարող է լինել հետևյալը. եթե ցանկանում եք սուբսիդավորել լավն ու օգտակարը, որտեղ եք կանգ առնելու այդ ճանապարհին, և այդ տրամաբանությամբ արդյոք չպետք է միջոցներ հատկացվեն գյուղատնտեսության, արդյունաբերության, առևտրի, սոցիալական ապահովության և կրթության ոլորտներին: Ավելին, արդյոք սուբսիդիաները միանշանակորեն նպաստում են արվեստի զարգացմանը: Այս հարցը, թերևս, շատ հեռու է հանգուցալուծումից, և մենք ականատեսն ենք այն բանի, որ բարգավաճում են այն թատրոնները, որոնք ունեն ինքնաֆինանսավորում: Ի վերջո, եթե ավելի խորը դիտարկենք, կարելի է նկատել, որ պահանջներն ու ցանկությունները բխում են միմյանցից և շարունակ տարածվում են ավելի բարդ բնագավառներ (3) այնքանով, որքանով ազգային հարստությունը թույլ է տալիս բավարարել դրանք: Կառավարությունը չպետք է միջամտի այդ գործընթացին, քանի որ անկախ այդ պահին ազգային հարստության մեծությունից՝ այն չի կարող հարկման միջոցով խթանել շքեղության առարկաների արտադրության ոլորտները՝ առանց կարևոր ոլորտներին վնաս հասցնելու և այդպիսով քաղաքակրթության բնականոն առաջընթացը հետադարձելու: Կարելի է նաև նշել, որ ցանկությունների, ճաշակի, աշխատանքի և բնակչության այս արհեստական անհամաչափության պատճառով ազգերն անհուսալի և վտանգավոր իրավիճակում են հայտնվում՝ մնալով առանց կայուն հիմքի:

Սրանք են պատճառներից մի քանիսը, որ ոմանք բերում են՝ հանդես գալով ընդդեմ նրա, որ պետությունը միջամտի այն սահմանված կարգին, ըստ

որի քաղաքացիները ենթադրում են, թե իրենք պետք է բավարարեն իրենց պահանջները և ցանկությունները և իրենց գործունեությունն ուղղորդեն դրան համապատասխան: Խոստովանում եմ, որ ես էլ նրանցից մեկն եմ, որոնք կարծում են, թե ընտրությունն ու ազդակը պետք է գան ներքևից, այլ ոչ վերևից, քաղաքացուց, ոչ թե օրենսդիրից, և դրան հակառակ ուսմունքը, իմ կարծիքով, բերում է ազատության ու մարդկային արժանապատվության վերացման:

Բայց գիտեք, թե այժմ ինչում են մեղադրում տնտեսագետներին, եթե հաշվի առնենք որքան կեղծ, այնքան էլ անարդարացի եզրահանգումը: Երբ դեմ ենք արտահայտվում սուբսիդավորմանը, մեզ մեղադրում են նրանում, որ սուբսիդավորման ենթակա ոլորտին ենք դեմ և ամեն տեսակի գործունեության թշնամիներ ենք հանդիսանում, որովհետև ուզում ենք, որ այդ գործունեությունները կամավոր լինեն և իրենք իրենց վարձատրեն: Այսպիսով, եթե խնդրում ենք, որ պետությունը հարկման միջոցով չմիջամտի կրոնական հարցերին, նշանակում է՝ աթեիստներ ենք: Եթե խնդրում ենք, որ պետությունը հարկման միջոցով չմիջամտի կրթությանը, նշանակում է՝ ատում ենք լուսավորությունը: Եթե ասում ենք, որ պետությունը հարկման միջոցով չպետք է արհեստական ձևով բարձրացնի հողի կամ արդյունաբերության որևէ ճյուղի ապրանքների արժեքը, ապա սեփականության և աշխատանքի թշնամիներն ենք: Եթե մտածում ենք, որ պետությունը չպետք է սուբսիդավորի արվեստագետներին, նշանակում է՝ բարբարոսներ ենք, որոնք գտնում են, որ արվեստն անօգուտ բան է:

Ես որքան ուժ ունեմ՝ դեմ եմ այս եզրակացություններին: Երբ պետությանը խնդրում ենք պաշտպանել կրոնի, կրթության, մասնավոր սեփականության, աշխատանքի ու արվեստի ազատ զարգացումը առանց դրանք միմյանց հաշվին ֆինանսավորելու, ամենևին էլ չենք սատարում մարդկային գործունեության այդ տեսակները վերացնելու անհեթեթ գաղափարը, այլ ընդհակառակը. հասարակության բոլոր այս կենսական ուժերը պետք է ներդաշնակ զարգանան ազատության պայմաններում, և դրանցից ոչ մեկը չպետք է անհանգստության, չարաշահման, բռնության կամ անկարգության աղբյուր դառնա, որն այսօր հաճախ է տեղի ունենում:

Մեր հակառակորդները գտնում են, որ այն գործունեությունը, որը չի սուբսիդավորվում և չի կարգավորվում, չի գոյատևում: Մենք ճիշտ հակառակն ենք կարծում: Նրանք հավատում են օրենսդիրին, այլ ոչ մարդկությանը: Մենք հավատում ենք մարդուն, այլ ոչ օրենսդիրին: Այսպիսով, Մ. դը Լամարթինն ասել է. «Ելնելով այս սկզբունքից՝ մենք պետք է որ վերացնենք բոլոր այն հանրային ցուցահանդեսները, որոնք հարստություն ու փառք են բերում այս երկրին»:

Իմ պատասխանը Մ. դը Լամարթինին հետևյալն է. «Ըստ Ձեզ՝ չսուբսիդավորելը հավասար է վերացնելուն, որովհետև, ելնելով այն տեսակետից, որ ամեն ինչ միայն պետության կամքով է տեղի ունենում, Դուք եզրակացնում եք, որ ամեն ինչ միայն հարկերի շնորհիվ է գոյատևում: Սակայն Ձեր իսկ ընտրած օրինակով ես կապացուցեմ, որ Դուք սխալվում եք, և կասեմ, որ բոլոր ցուցահանդեսներից ամենամեծն ու ամենավեհը, որի հիմքում ընկած է ամենաազատական, ամենաունիվերսալ կոնցեպցիան (կարող եմ գործածել նույնիսկ «մարդասիրական» բառը, որն այստեղ չափազանցված չէ) այն ցուցահանդեսն է, որին այժմ նախապատրաստվում են Լոնդոնում[4] ՝ միակը, որին ոչ մի կառավարություն չի միջամտում, և որը հարկերի հաշվին չի ֆինանսավորվում»:

Վերադառնալով կերպարվեստին՝ կրկնում եմ, որ կարելի է սուբսիդավորման համակարգին և՛ կողմ, և՛ դեմ ծանրակշիռ պատճառներ բերել: Ընթերցողը կհասկանա, որ ելնելով այս էսսեի հատուկ նպատակից՝ կարիք չկա, որ ես շարադրեմ այդ պատճառները կամ ընտրություն կատարեմ դրանց միջև:

Սակայն Մ. դը Լամարթինն առաջ է քաշել մի փաստարկ, որն անարձագանք թողնել չեմ կարող, քանի որ այն այս տնտեսագիտական հիմնավորման հստակ նախանշված սահմաններում է:

Նա ասել է.

«Թատրոնների պարագայում տնտեսագիտական հարցը կարելի է ամփոփել մեկ բառով. զբաղվածություն: Զբաղվածության բնույթն այդքան էլ էական չէ. այն իր էությամբ նույնքան արդյունավետ և արգասավոր է, որքան

որ ցանկացած այլ գործունեություն: Թատրոններն, ինչպես գիտեք, աշխատավարձ են վճարում ոչ պակաս, քան ութսուն հազար տարբեր մասնագիտությունների աշխատողների՝ նկարիչների, որմնադիրների, բեմանկարիչների, հանդերձապանների, ճարտարապետների և այլոց, որոնք այս մայրաքաղաքի բազմաթիվ թաղամասերի կյանք ու աշխատանք տվող մարդիկ են և ձեր համակրանքին արժանանալու իրավունք ունեն»:

Ձեր համակրանքի՞ն: Ճիշտը խոսենք. ձեր սուբսիդիաներին: Եվ հետո.

Փարիզի զվարճանքի բնագավառը մարզերին աշխատանքով ու սպառողական ապրանքներով է ապահովում, իսկ հարուստների շքեղություններն աշխատավարձով ու հացով են ապահովում երկու հարյուր հազար տարբեր մասնագիտությունների աշխատողների, որոնք աշխատում են հանրապետության թատրոնների այս բազմաշերտ բնագավառում և իրենց ապրուստն ու իրենց ընտանիքների և երեխաների կենսապահովման միջոցները վաստակում են այս բարձրաշխարհիկ վայելքների շնորհիվ, որոնցով Ֆրանսիան հռչակավոր է դարձել աշխարհում: Հենց նրանց եք դուք տալիս այդ վաթսուն հազար ֆրանկը»: [Շա՛տ լավ է, շա՛տ լավ է: Բուռն ծափահարություններ]:

Իսկ ես ստիպված եմ ասել՝ շա՛տ վատ է, շա՛տ վատ, անշուշտ, այս դատողության բեռը միայն այստեղ քննարկվող տնտեսագիտական փաստարկով սահմանափակելը:

Այո, այդ խնդրո առարկա վաթսուն հազար ֆրանկը գոնե մասամբ գնում է թատրոնի աշխատողներին: Ինչ-որ մաս էլ երևի ճանապարհին կորի: Եթե հանգամանորեն դիտարկենք այս հարցը, թերևս պարզվի, որ կարկանդակի մեծ մասը բոլորովին ուրիշ տեղ է գնում: Աշխատողները բախտավոր կլինեն, եթե մի քանի փշրանք էլ իրենց մնա: Բայց կուզենայի ենթադրել, որ սուբսիդիաներն ամբողջությամբ հասնում են նկարիչներին, բեմանկարիչներին, հանդերձապաններին, վարսահարդարներին և այլն: Սա կազմում է տեսանելի մասը:

Բայց որտեղի՞ց է դա գալիս: Դա մետաղադրամի մյուս կողմն է, որն ուսումնասիրելը նույնքան կարևոր է, որքան մետաղադրամի դիմերեսը: Ի՞նչ

աղբյուրից է ձևավորվում այս 60 000 ֆրանկը: Եվ ո՞ր կգնար այդ գումարը, եթե օրենսդիրի քվեարկությամբ չուղղվեր Ռիվոլի փողոց, իսկ այնտեղից էլ՝ Գրենել փողոց:[5] Սա այն է, որը տեսանելի չէ:

Անշուշտ, ոչ ոք չի համարձակվի կարծել, թե այս գումարը օրենսդիրի քվեարկությամբ դուրս եկավ քվեատուփից, որ դա զուտ ավելացում է ազգային հարստությանը, որ առանց այս կախարդական քվեարկության այդ վաթսուն հազար ֆրանկը կմնար անտեսանելի և անշոշափելի: Պետք է ընդունել, որ պատգամավորների մեծամասնությունը կարող է ընդամենը որոշել, որ այդ գումարն ինչ-որ տեղից վերցվի և ուղարկվի ինչ-որ այլ տեղ, և որ այդ գումարն ուղղվի մեկ նպատակի՝ միայն մեկ այլ նպատակից հրաժարվելով:

Այս պարագայում պարզ է, որ հարկատուն, որը հարկվում է մեկ ֆրանկով, այլևս իր տրամադրության տակ չի ունենա այդ ֆրանկը: Պարզ է, որ նա կզրկվի իրեն մեկ ֆրանկի չափով գոհունակություն պատճառելուց և որ այդ աշխատողը, ով էլ նա լինի և ով ձեռք էր բերել այդ գոհունակությունն իր համար, կզրկվի այդ նույն չափով վարձատրություն ունենալու հնարավորությունից:

Ուրեմն եկեք չտրվենք մանկական պատրանքին՝ կարծելով, թե մայիսի 16-ի քվեարկությունն առհասարակ ինչ-որ բան է ավելացնում ազգային բարօրությանն ու զբաղվածությանը: Այդ քվեն ընդամենը վերաբաշխում է ունեցվածքները և աշխատավարձերը և վերջ:

Կասվի՞ արդյոք, որ այս քվեի հետևանքով կարիքների բավարարման մեկ տեսակը և աշխատանքի մեկ տեսակը կփոխարինվի կարիքների բավարարման և աշխատանքի ավելի հրատապ, ավելի բարոյական, ավելի ռացիոնալ տեսակներով: Այստեղ ես կվիճեի: Կարող եմ ասել, որ հարկատուներից վաթսուն հազար ֆրանկը վերցնելով՝ նվազեցնում եք հողագործների, հողափորների, ատաղձագործների և դարբինների աշխատավարձերը և նույն չափով բարձրացնում եք երգիչների, վարսահարդարների, բեմանկարիչների և հանդերձապանների աշխատավարձերը: Ապացույց չկա, որ այս վերջին խումբը մյուսից ավելի կարևոր է: Մ. դը Լամարթինը նույնպես դա չի պնդում: Նա ինքն է ասում, որ

թատրոնների աշխատանքը նույնքան արդյունավետ է և նույնքան բեղմնավոր, որքան ցանկացած այլ գործունեություն. թերևս, դա կարելի է վիճարկել, քանի որ լավագույն ապացույցը, որ թատերական գործունեությունն այնքան արդյունավետ չէ, որքան այլ ոլորտ, այն է, որ վերջինս կոչված է սուբսիդավորելու առաջինին:

Սակայն աշխատանքի տարբեր տեսակներին բնորոշ արժեքի և արժանիքի այս համեմատությունը այս թեմայի մեջ չի մտնում: Իմ միակ նպատակն է ցույց տալ, որ եթե Մ. դը Լամարթինը և նրա փաստարկի կողմնակիցները մի կողմից տեսնում են դերասանների կարիքները բավարարողների վաստակած աշխատավարձերը, մյուս կողմից պետք է տեսնեն հարկատուների կարիքները բավարարողների կորցրած աշխատավարձերը: Եթե այդպես չանեն, նրանք կարող են ծաղրի արժանանալ՝ օգուտը վերաբաշխման հետ շփոթելու համար: Եթե նրանց համոզմունքը տրամաբանական լիներ, նրանք կարող էին անորոշ քանակի սուբսիդավորում պահանջել, քանի որ այն, որ կիրառելի է մեկ ֆրանկի և վաթսուն հազար ֆրանկի դեպքում, հավասար պայմաններում կիրառելի է նաև մեկ միլիարդ ֆրանկի դեպքում:

Եթե հարցը վերաբերում է հարկերին, ապա, պարոնա՛յք, ապացուցեք դրանց օգտակարությունը որոշակի հիմնավորմամբ, բայց ոչ այն ցավալի պնդմամբ, թե «պետական ծախսերի շնորհիվ է, որ աշխատավոր դասն ապրում է»: Այստեղ սխալը հետևյալ կարևոր փաստը թաքցնելն է. պետական ծախսերը միշտ էլ փոխարինում են մասնավոր ծախսերին, և հետևաբար դա կարող է լավագույնս աջակցել մեկ աշխատողին մյուսի հաշվին, սակայն ընդհանուր առմամբ ոչինչ չի ավելանա աշխատավոր դասի համար…

Հարցեր մտորելու համար

1. Մարզադաշտերին պետական միջոցներ հատկացնելու կողմնակիցները հաճախ պնդում են, թե այս հատկացման շնորհիվ մեծանում է զբաղվածությունը: Գնահատեք այս տեսակետը:

2. ԱՄՆ դաշնային կառավարությունը միլիարդավոր դոլարներ է ծախսում գյուղատնտեսության ոլորտը սուբսիդավորելու համար: Արդյո՞ք այդ սուբսիդիաներն ավելացնում են զբաղվածությունն ու արտադրության ծավալները: Բացատրե՛ք:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 1.12

---

1. [1850թ. հուլիսին հրատարակված այս բրոշյուրը Բաստիայի գրած վերջին գործն է: Այն հանրությանը խոստացվել էր ավելի քան մեկ տարի: Բրոշյուրի հրատարակումը հետաձգվել էր, քանի որ Շուազել փողոցից Ալժեն փողոց տեղափոխվելու ժամանակ հեղինակը կորցրել էր ձեռագիրը: Երկար և անօգուտ փնտրտուքից հետո նա որոշեց նորից ամբողջությամբ գրել իր աշխատությունը և իր օրինակների համար որպես հիմք ընտրեց Ազգային ժողովում վերջերս հնչած ելույթներից մի քանիսը: Երբ այս առաջադրանքն ավարտեց, նա ինքն իրեն նախատեց, որ չափազանց լուրջ է գրել, երկրորդ ձեռագիրը նետեց կրակի մեջ և գրեց այն աշխատությունը, որը մենք վերատպում ենք: Խմբագրի ծանոթագրություն:] ↩

2. [Ալֆոնս Մարի Լուի դը Լամարթին (1790-1869), Ֆրանսիական ռոմանտիզմի մեծ պոետներից մեկը և հետագայում՝ ականավոր պետական գործիչ: Առաջին անգամ պատգամավոր է ընտրվել 1834թ., սակայն մեծ փառքի է հասել 1848թ. հեղափոխության ժամանակ, երբ հանրապետության հաստատման նախաձեռնողական շարժման առաջնորդ էր: Իր ճարտասանությամբ նա հանդարտեցրեց Փարիզի ամբոխին, որը սպառնում էր ավիրել քաղաքը, և դարձավ ժամանակավոր կառավարության ղեկավարը: Լինելով ավելի շատ իդեալիստ և հռետոր, քան գործող քաղաքական գործիչ՝ նա շուտով կորցրեց իր ազդեցությունը և 1851թ. հեռացավ քաղաքականությունից: Թարգմանչի ծանոթագրություն:] ↩

3. [Տե՛ս «Տնտեսական ներդաշնակություններ» 3-րդ գլուխ: Խմբագրի ծանոթագրություն:]: ↩

4. [Սա վերաբերում է 1851թ. Լոնդոնի Հայդ պարկում կազմակերպված Մեծ ցուցահանդեսին, որի հովանավորը Լոնդոնի արվեստների միությունն էր, որի նպատակն էր զարգացնել արվեստը և արդյունաբերությունը: Լինելով առաջինը միջազգային մեծ ցուցահանդեսների կամ «համաշխարհային տոնավաճառների» շարքում՝ այն հայտնի էր իր Բյուրեղապակյա պալատով՝ ուշագրավ ճարտարապետական կառույց, որտեղ ներկայացված էին ցուցանմուշները: Ցուցահանդեսն

անցկացվում էր արքայազն Ալբերտի՝ Վիկտորիա թագուհու ամուսնու հովանու ներքո: Թարգմանչի ծանոթագրություն:] ↩

5. [Այսինքն քաղաքապետարանից դեպի թատերական թաղամաս, գետի ձախ ափին: Թարգմանչի ծանոթագրություն:] ↩

Համախառն ներքին արդյունք (ՀՆԱ)

Ի՞նչ է ՀՆԱ-ն, և ինչպե՞ս են այն չափում

Համախառն ներքին արդյունքը (ՀՆԱ) որոշակի ժամանակահատվածում (մեկ տարվա կամ եռամսյակի ընթացքում) երկրի տարածքում արտադրված բոլոր պատրաստի ապրանքների և ծառայությունների շուկայական արժեքն է: ՀՆԱ-ն արտադրության ծավալի չափման ձև է, որը նախատեսված է պետությունում արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների ծավալը չափելու համար: ՀՆԱ-ի սահմանումը թույլ է տալիս հասկանալ, թե ինչ է այն չափում: Այն չափում է արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների «շուկայական արժեքը»: Տարբեր ապրանքների կամ ծառայությունների դիմաց վճարված շուկայական գներով է որոշվում, թե դրանք որքանով կավելացնեն ՀՆԱ-ն: Օրինակ, եթե նոր ավտոմեքենան վաճառվել է 20 000 ԱՄՆ դոլարով, իսկ նոր հեռուստացույցը՝ 1 000 ԱՄՆ դոլարով, ապա ավտոմեքենան հեռուստացույցի համեմատ ՀՆԱ-ն ավելացնում է 20 անգամ շատ:

ՀՆԱ-ի հաշվարկում ներառվում են միայն վերջնական օգտագործողների կողմից գնված ապրանքներն ու ծառայությունները: Ապրանքներից շատերն անցնում են արտադրության մի քանի միջանկյալ փուլով: Արտադրության միջանկյալ փուլերում օգտագործվող հումքի և ապրանքների գնումները չեն հաշվվում, քանի որ դրանց արժեքն արտացոլվելու է ապրանքի կամ ծառայության՝ վերջնական օգտագործողի վճարած գնի մեջ: Հետևաբար, եթե հումքը և միջանկյալ ապրանքները, ինչպես նաև դրանց վերջնական օգտագործողների կողմից վճարված գնման գները հաշվվեն, կրկնահաշվարկ տեղի կունենա:

ՀՆԱ-ն չափում է «տեղական արտադրության» ծավալը, այսինքն՝ տվյալ երկրի աշխարհագրական սահմաններում թողարկված արտադրանքը՝ ինչպես սեփական, այնպես էլ արտասահմանյան ռեսուրսների

օգտագործմամբ: Արտադրանքը, որը թողարկվել է տվյալ երկրի քաղաքացիների կողմից, սակայն դրա աշխարհագրական սահմաններից դուրս, չի հաշվվում: Օրինակ՝ Մեքսիկայում աշխատող ամերիկացի բիզնես-խորհրդատուի ստեղծած եկամուտը կներառվի ոչ թե Միացյալ Նահանգների, այլ Մեքսիկայի ՀՆԱ-ում: Համապատասխանաբար, ԱՄՆ-ում աշխատող ճապոնացի ինժեներ-քիմիկոսի ստեղծած եկամուտը կներառվի ոչ թե Ճապոնիայի, այլ Միացյալ Նահանգների ՀՆԱ-ում:

Տվյալ տարվա ՀՆԱ-ում ներառվում են միայն ընթացիկ ժամանակահատվածում արտադրված ապրանքներն ու ծառայությունները: Օգտագործված ապրանքների առուվաճառքը չի հաշվվում, քանի որ այն չի արտացոլում ընթացիկ տարվա արտադրությունը: Դրանց արժեքը նախկինում՝ դրանց արտադրության ժամանակահատվածում, արդեն ներառվել է ՀՆԱ-ում: Օրինակ՝ 2007թ. արտադրության ավտոմեքենան, որը վաճառվել է 2010թ., չի ներառվի 2010թ. ՀՆԱ-ի հաշվարկում, քանի որ այն 2010թ. չի արտադրվել: Այն արդեն ներառվել է իր արտադրության տարվա՝ 2007թ.-ի ՀՆԱ-ում, իսկ եթե օգտագործված ավտոմեքենան վերավաճառվելիս կրկին ներառվի ՀՆԱ-ի հաշվարկում, ապա կրկնահաշվարկ կստացվի: Իսկ օգտագործած իրերի, անշարժ գույքի և ֆինանսական ակտիվների ու այլ ապրանքների առուվաճառք կազմակերպող անձի ծառայությունները արտացոլում են տվյալ տարվա արտադրությունը: Այսինքն, տվյալ տարվա ընթացքում մատուցված ծառայությունների դիմաց ստացված առուվաճառքի միջնորդավճարները և այլ վճարումները ներառվում են դրանք մատուցելու ժամանակահատվածի հաշվարկում: Ֆինանսական գործարքները և եկամտային տրանսֆերտները հաշվարկում չեն ներառվում, քանի որ դրանք արտադրության մաս չեն կազմում:

Բաժնետոմսերի և ֆինանսական այլ գործիքների (ինչպիսիք են պարտատոմսերը, ներդրումային փոխադարձ ֆոնդերը և ավանդային վկայագրերը) առուվաճառքն իրենից ներկայացնում է սեփականության իրավունքի փոխանցում մեկ անձից կամ կազմակերպությունից մյուսին: Նույն կերպ էլ սոցիալական ապահովության նպաստները, հաշմանդամության

վճարները, նվերները և եկամտային այլ տրանսֆերտները պարզապես հանդիսանում են եկամտի կամ սեփականության իրավունքի փոխանցում մի կողմից մյուսին: Դրանք ընթացիկ արտադրություն չեն պարունակում և հետևաբար՝ ՀՆԱ-ում ներառված չեն:

ՀՆԱ-ն շուկաներում ներկայացված արտադրության ցուցանիշն է: Շուկայական չհամարվող արտադրական գործունեությունը հաշվի չի առնվում: Օրինակ՝ տնային տնտեսությունում իրականացվող արտադրական գործունեությունը (սննդի պատրաստումը, երեխայի խնամքը) շուկայական գործարքների միջոցով չի իրականացվում և հետևաբար՝ ՀՆԱ-ում ներառված չէ: Բացի այդ, ՀՆԱ-ում ներառված չէ նաև ստվերային տնտեսությունը (անօրինական գործողություններ պարունակող չգրանցված գործարքները, օրինակ՝ թմրանյութերի առուվաճառքը, մարմնավաճառությունը և հարկերից խուսափելու նպատակով թաքցրած եկամուտը):

ՀՆԱ-ն ցույց է տալիս մասնավոր և պետական հատվածներում արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների ընդհանուր արտադրանքը: Գործարար հատվածի տեղական արտադրանքը ներառվում է ՀՆԱ-ում՝ անկախ այն բանից, թե ընկերությունն ում է պատկանում՝ տվյալ երկրի քաղաքացուն, թե օտարերկրացուն: Ինչպես արդեն քննարկել ենք, պետական եկամտային տրանսֆերտները ՀՆԱ-ի հաշվարկում չեն ներառվում: Սակայն տեղական, մարզային և պետական մարմինների կողմից ապրանքների և ծառայությունների գնումը և (կամ) տրամադրումը ներառվում է, քանի որ դրանք արտացոլում են ընթացիկ արտադրությունը:

ՏԱՐԲԵՐ ԺԱՄԱՆԱԿԱՀԱՏՎԱԾՆԵՐԻ ՀՆԱ-Ի ՀԱՄԵՄԱՏՈՒԹՅՈՒՆ

Տարբեր ժամանակահատվածների ՀՆԱ-ն համեմատելիս կարևոր է հաշվի առնել գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխությունները: Անվանական ՀՆԱ-ն կարող է մի ժամանակահատվածում ավելի մեծ լինել, քան մյուսում՝ երկու պատճառով. 1) գների ընդհանուր մակարդակի

բարձրացում և 2) արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների ծավալի ավելացում: Միայն վերջինն է նպաստում կենսամակարդակի բարձրացմանը: Եվ քանի որ անվանական ՀՆԱ-ն ժամանակի ընթացքում փոփոխվում է, կարևոր է տարբերել, որ ՀՆԱ-ի աճը մի դեպքում պայմանավորված է պարզապես գների բարձրացմամբ, մյուս դեպքում՝ արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների ծավալների ավելացմամբ:

Անվանական ՀՆԱ-ի ցուցանիշը ժամանակի ընթացքում գների ընդհանուր մակարդակի բարձրացման ազդեցության մասով ճշգրտելու համար տնտեսագետներն օգտագործում են գնային ինդեքս (ՀՆԱ դեֆլյատոր): ՀՆԱ դեֆլյատորը չափում է գների ընդհանուր մակարդակը բազային տարվա նկատմամբ, որին վերագրվում է 100 արժեքը: Բազային տարվա նկատմամբ գների բարձրացման հետ մեկտեղ ՀՆԱ դեֆլյատորը համամասնորեն աճում է: ՀՆԱ դեֆլյատորի և անվանական ՀՆԱ-ի միջոցով կարելի է հաշվարկել իրական ՀՆԱ-ն, որը հաստատուն գնողունակությամբ հաշվարկված դոլարային ՀՆԱ-ն է: Իրական ՀՆԱ-ն մաքրում է անվանական ՀՆԱ-ն այն մասով, որն արտացոլում է միայն գների ընդհանուր մակարդակի բարձրացումը: Ժամանակի (t) պահի համար բազային տարվա գների մակարդակով հաշվարկված իրական ՀՆԱ-ն հավասար է.

$$\text{Իրական ՀՆԱ}_t = \frac{(\text{անվանական ՀՆԱ}_t) * 100}{(\text{ՀՆԱ դեֆլյատոր}_t)}$$

Եթե այս տարի գներն ավելի բարձր են, քան նախորդ բազային տարում, ապա հավասարման աջ կողմի հարաբերությունը մեկից փոքր կլինի և այն կշտկի ընթացիկ անվանական ՀՆԱ-ի ցուցանիշը գների ընթացիկ տարվա՝ նախորդ բազային տարվա համեմատ ավելի բարձր մակարդակի չափով: Դիտարկենք Միացյալ Նահանգների 2005թ. և 2009թ. ՀՆԱ-ի ցուցանիշները: 2009թ. ԱՄՆ-ի անվանական ՀՆԱ-ն կազմել է 14 256 միլիարդ ԱՄՆ դոլար՝ 2005թ. 12 638 միլիարդ ԱՄՆ դոլարի համեմատ: Այսինքն, 2009թ. անվանական ՀՆԱ-ն 12.8 տոկոսով գերազանցել է 2005թ. ցուցանիշը: Սակայն

անվանական ՀՆԱ-ի ցուցանիշի այս աճը մեծապես գնաճ է արտացոլել, այլ ոչ իրական արտադրանքի ծավալի ավելացում: ՀՆԱ դեֆլյատորը, որը ՀՆԱ-ում ներառվող բոլոր ապրանքների արժեքի փոփոխությունները չափող գնային ինդեքսն է, 2005թ. բազային տարվա 100.0-ից աճել է՝ 2009թ. հասնելով 109.7702-ի: Սա ցույց է տալիս, որ 2005թ. և 2009թ. միջև գները բարձրացել են մոտ 9.8 տոկոսով (109.7702 -100՝ տոկոսային արտահայտությամբ): 2009թ. իրական ՀՆԱ-ն հաշվարկելու համար 2009թ. անվանական ՀՆԱ-ն պետք է պակասեցվի 2005թ. համեմատ գների ավելի բարձր ընդհանուր մակարդակի չափով: Վերոնշյալ հավասարումն օգտագործելով՝ 2009թ. 14 256.3 միլիարդ ԱՄՆ դոլար անվանական ՀՆԱ-ն նախ բազմապատկվում է 100-ով, ապա բաժանվում 109.7702 արժեքն ունեցող ՀՆԱ դեֆլյատորի: Արդյունքում ստանում ենք 12 987.4 միլիարդ ԱՄՆ դոլար իրական ՀՆԱ [($14 256.3 *100)/ 109.7702], որը 2005թ. ցուցանիշից ընդամենը 2.8 տոկոսով է բարձր: Այսինքն, եթե անվանական ՀՆԱ-ն աճել է 12.8 տոկոսով, իրական ՀՆԱ-ն աճել է ընդամենը 2.8 տոկոսով:

Տարբեր ժամանակահատվածների ՀՆԱ-ն համեմատելիս խիստ կարևոր է օգտագործել իրական ՀՆԱ-ն, այլ ոչ թե անվանական ՀՆԱ-ն: Իրական ՀՆԱ-ի ցուցանիշներում գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխությունները ներառված չեն. դրանք ցույց են տալիս միայն արտադրված ապրանքների ու ծառայությունների փաստացի ծավալի փոփոխությունները: Այս առումով իրական ՀՆԱ-ի համեմատություններն ավելի իմաստալից են:

Բացի այդ, ժամանակի ընթացքում կենսամակարդակի փոփոխությունները դիտարկելիս օգտագործվում է մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ-ն: Մեկ շնչի հաշվով ՀՆԱ-ի աճը ցույց է տալիս, որ որոշակի ժամանակահատվածում մեկ անձի հաշվով արտադրվել են ավելի մեծ քանակի ապրանքներ ու ծառայություններ: Եթե մեկ անձի հաշվով արտադրանքը չավելանա, կենսամակարդակի բարձրացումը քիչ հավանական է:

Միացյալ Նահանգներում Առևտրի դեպարտամենտի Տնտեսական վերլուծությունների բյուրոն եռամսյակային կտրվածքով ՀՆԱ-ի հաշվարկներ է

կատարում, որոնցով ցույց է տալիս ԱՄՆ տնտեսության ընդհանուր վիճակը: Տնտեսական վերլուծությունների բյուրոն տնտեսական վիճակագրություն է կազմում, որն ազդում է պետական ծառայողների, գործարարների և անհատների որոշումների վրա: Վիճակագրությունը հասանելի է http://www.bea.gov/index.htm հղումով և արտացոլում է ԱՄՆ տնտեսության համապարփակ և արդի պատկերը:

Վերադառնալ Մաս 2-ի ներածություն

Այս հոդվածը տրամադրել է Common Sense Economics-ը:

Մասնավոր սեփականություն և այլընտրանքային ծախսեր

Հեղինակ՝ Դուայթ Լի

Հարց մտորելու համար. Ի՞նչ տնտեսագիտական կապ կա մասնավոր սեփականության իրավունքների և այլընտրանքային ծախսերի միջև:

Շուկաները, ծախսերը ցույց տալով, նպաստում են ընդհանուր շահին, մինչդեռ պետությունը, քողարկելով այդ ծախսերը, սովորաբար հատուկ շահ է հետապնդում: Այս հոդվածում անդրադառնալու եմ այլընտրանքային ծախսերին՝ ներկայացնելով մասնավոր սեփականության չափազանց կարևոր դերը: Շուկայական տնտեսությունների հիմքում ընկած է մասնավոր սեփականությունը, քանի որ առանց մասնավոր սեփականության և նրա խթանած փոխանակման՝ մարդիկ ի վիճակի չէին լինի հաշվի առնել իրենց որոշումների ամբողջական ծախսերը:

Վարելը չափազանց թանկ է նստում

Ենթադրենք՝ շահել եք Rolls Royce Silver Shadow ավտոմեքենա, որի ապահովագրության, պահպանման և վառելիքի ծախսերն, ինչպես նաև հարկերն արդեն վճարված են: Չնայած սա այնքան հաճելի շահում չէ, որքան պետական վիճակախաղում շահելը, սակայն նկատի ունեցեք, որ Silver Shadow-ի ընթացիկ գինը մոտ 250 000 ԱՄՆ դոլար է: Սա լավ լուրն է: Վատ լուրն այն է, որ դուք հավանաբար այնքան հարուստ չեք, որ վարեք այս ավտոմեքենան: Հնարավոր է՝ ձեր առաջին արձագանքն այսպիսին լինի. «Ինչպե՞ս թե չեմ կարող ինձ թույլ տալ վարել այն»: Մեկ ուրիշն արդեն վճարել է ամեն ինչի համար:

Ճիշտ է, բայց ես, այնուամենայնիվ, կարծում եմ, որ այս ավտոմեքենան վարելը չափազանց թանկ կարժենա ձեզ համար: Անկախ նրանից՝ ինչպես եք ձեռք բերել Rolls Royce-ը, այն վարելու ծախսն այն գինն է, որը մեկ ուրիշը պատրաստ է վճարել դրա համար: Եվ քանի որ ավտոմեքենան ձեր մասնավոր սեփականությունն է, դուք չեք կարող այդ ծախսն անտեսել: Որպես սեփականատեր՝ դուք կարող եք վաճառել ավտոմեքենան այն գնով, որն արտացոլում է մեկ ուրիշի կողմից գնահատված ամենաբարձր արժեքը: Հետևաբար, կշարունակեք վարել ձեր Rolls-ը, միայն եթե այն ձեզ համար առնվազն նույնքան կամ ավելի արժեքավոր է, քան մի իր, որը կգնեիք մոտավորապես այդ 250 000 դոլարով, որը պատրաստ է ձեզ վճարել Rolls Royce-ի իրական երկրպագուն: Շատ հավանական է, որ դուք կվաճառեք Rolls-ը, կգնեք 20 000 դոլար արժողությամբ մի գեղեցիկ ու տեխնիկական սպասարկման տեսանկյունից հարմար ավտոմեքենա, իսկ մնացած 230 000 դոլարը կխնայեք կամ այլ բաների վրա կծախսեք:

Այս պատմությունն, իհարկե, անհավանական է, քանի որ դժվար թե դուք Rolls Royce շահեք: Բայց այն կարևոր մի իրողություն է լուսաբանում. մասնավոր սեփականությունը մարդկանց դրդում է հաշվի առնելու իրենց որոշումների այլընտրանքային ծախսը (բաց թողնված հնարավորության արժեքը): Մասնավոր սեփականության շնորհիվ այդ նկատառումը շուկայական գործունեությունը բնութագրող հատկանիշ է հանդիսանում և բացատրում է շուկայական համագործակցությունը, որը ռեսուրսներն ու ապրանքներն ուղղում է դեպի նրանց, որոնք դրանք ամենաբարձրն են գնահատում:

Թռչնաբանների և ավտոմրցարշավորդների միջև համագործակցությունը

«Օդյուբոն» հասարակական կազմակերպության անդամները հետաքրքրված են թռչունների և այլ կենդանիների փխրուն բնական

միջավայրի պաշտպանությամբ: Դժվար չէ կանխատեսել, թե վայրի կենդանիների և թռչունների բնական միջավայրի պաշտպանությանն ու մրցարշավային ավտոմեքենաների կամ ցանկացած ավտոմեքենայի համար բենզինի քանակների ավելացմանն ուղղված միջոցառումների միջև որը կընտրեին: Օրինակ՝ «Օդյուբոն» կազմակերպությունը կտրականապես դեմ է ստորջրյա նավթահորերի հորատմանը: Նավթային ընկերությունները խոստանում են և իրականում արտակարգ նախազգուշական միջոցառումներ են ձեռնարկում՝ ջրում նավթի տարածումը կանխելու համար, սակայն դա համոզիչ չէ «Օդյուբոն» կազմակերպության համար: Անկախ նախազգուշական միջոցառումներից՝ կազմակերպության դիրքորոշումը հետևյալն է. ո՛չ ստորջրյա նավթահորերին:

Ինչպե՞ս կարող են ավտոմրցարշավորդները ավելի էժան բենզին ունենալու իրենց ցանկությունը հաղորդել «Օդյուբոն» կազմակերպությանը, որպեսզի համոզեն նրան թույլ տալ օգտագործել իր տարածքները՝ վտանգելով վայրի կենդանիների գոյության միջավայրը: Իրականում դա նրանց հաջողվել է: Ավտոմրցարշավորդները բենզինի բոլոր մյուս սպառողների հետ միասին «Օդյուբոն» կազմակերպությանը համոզել են, որ այն արժեքը, որն ունի նրանց համար բենզինը, վայրի կենդանիների բնական միջավայրի պաշտպանության այլընտրանքային ծախսն է, որը կազմակերպությունը չպետք է անտեսի: Դա նրանց հաջողվել է մասնավոր սեփականության վրա հիմնված շուկայական հաղորդակցման շնորհիվ:

«Օդյուբոն» կազմակերպությունը Լուիզիանայում վայրի բնության մի տարածք ունի, որը հայտնի է որպես Ռեյնի արգելոց: Այդ տարածքը կատարյալ բնական միջավայր է թռչունների և այլ վայրի կենդանիների համար, բայց այնտեղ կան նաև նավթի և բնական գազի առևտրային պաշարներ, որոնք արդյունահանելու մեծ ցանկություն ունեն նավթային ընկերությունները: Կարելի է եզրակացնել, որ եթե «Օդյուբոն» կազմակեպությունը հողատարածքի սեփականատերն է և հեշտությամբ կարող է կանխել նավթային ընկերությունների հորատման գործողությունները, ուրեմն այդպես էլ կվարվի: Բայց ոչ: «Օդյուբոն»

կազմակերպությունը թույլ է տալիս նավթային ընկերություններին այնտեղ հորատումներ անել:

Իհարկե, այն նավթային ընկերություններից պահանջում է խիստ նախազգուշական միջոցառումներ ձեռնարկել նավթի արտահոսքը կանխելու համար, բայց ոչ այնքան խիստ, որքան պահանջվում է ստորջրյա հորատումների դեպքում: Ինչո՞ւմ է կայանում տարբերությունը: Քանի որ Ռեյնի արգելոցը պատկանում է «Օդյուբոն» կազմակերպությանը, փողը, որն ուրիշները պատրաստ են վճարել նավթի համար, հանդիսանում է այլընտրանք, որը կզոհաբերվեր, եթե կազմակերպությունը արգելեր հորատումը: Բայց ստորջրյա կայանների պարագայում կազմակերպությունը որևէ այլընտրանքային ծախս չունի, քանի որ դրանք նրա սեփականությունը չեն: Հետևաբար, կազմակերպությունը ստորջրյա նավթի նկատմամբ ուրիշների հետաքրքրությունը հաշվի առնելու շարժառիթ չունի:

Մասնավոր սեփականությունը ոչ միայն «Օդյուբոն» կազմակերպությանն է դրդում համագործակցել ավտոմրցարշավորդների հետ, այլ նաև դրդում է ավտոմրցարշավորդներին համագործակցել «Օդյուբոն» կազմակերպության հետ: Նրանց գնած բենզինը թույլ է տալիս, որ «Օդյուբոն» կազմակերպությունը ձեռք բերի և պաշտպանի վայրի կենդանիների բնական միջավայրը, որն ըստ կազմակերպության ավելի արժեքավոր է, քան այն, որը նա զոհաբերում է Ռեյնի արգելոցում նավթահորերի հորատման արդյունքում: «Օդյուբոն» կազմակերպության անդամները կարող են արհամարհել ավտոմրցարշավորդներին, իսկ ավտոմրցարշավորդները կարող են ծիծաղել թռչնաբանների վրա, սակայն մասնավոր սեփականության շնորհիվ յուրաքանչյուրը հաշվի է առնում մյուսի խնդիրները (և այլընտրանքային ծախսերը) և գործում է մյուսի շահերից ելնելով:

Ռազմագերիների այլընտրանքային ծախսը

Միջին դարերում Եվրոպայում տեղի ունեցած պատերազմները հաճախ բավականին խաղաղ էին, իսկ ռազմագերիների հետ սովորաբար լավ էին վարվում: Հաճախ էր պատահում, որ հակառակորդ զորքերը հաշվում էին յուրաքանչյուր կողմի զինվորների թիվը, որից հետո փոքրաթիվ զորքը հանձնվում էր: Բռնություններից զուրկ այսպիսի «մարտերը» տեղի էին ունենում, որովհետև զինվորներն այն ժամանակ սեփականության իրավունք ունեին իրենց վերցրած ռազմագերիների նկատմամբ: Այդ օրինական իրավունքը ռազմագերիներին իրենց ընտանիքներին հետ վաճառելու իրավասություն էր ներառում՝ ռազմագերիներին սպանելու դեպքում հաղթողների համար առաջացնելով այլընտրանքային ծախս: Մասնավոր կազմակերպությունները, այդ թվում՝ որոշ կրոնական միավորումներ, սկսեցին գործել որպես միջնորդ ռազմագերիներ ունեցողների և նրանց վաճառել ցանկացողների ու այդ ռազմագերիներին գնել ցանկացողների միջև:

Ի դժբախտություն ռազմագերիների, երբ ի հայտ եկան հեռահար զենքերը, և ձեռնամարտերն ու դեմառդեմ մարտերն ավելի հազվադեպ դարձան, առանձին զինվորների կողմից ռազմագերիներ վերցնելու հավանականությունը փոքրացավ: Պատերազմներն ավելի դաժան դարձան ոչ միայն սպանության տեխնոլոգիաների կատարելագործման արդյունքում, այլև այն պատճառով, որ ռազմագերիների սեփականության իրավունքն անցավ պետությանը: Որովհետև անհատների այլընտրանքային ծախսերը նվազում են, երբ սեփականությունը պատկանում է պետությանը, ռազմագերիներին սպանել կամ հաշմանդամ դարձնելը դարձավ ավելի հաճախ հանդիպող երևույթ: Ակնհայտ է, որ մարդկանց պետք չէ որպես մասնավոր սեփականություն վերաբերվել: Սակայն այլընտրանքային ծախս երևույթի շնորհիվ գերեվարված զինվորները շատ ավելի լավ վիճակում էին «մասնավոր սեփականության» կարգավիճակով, քան «պետական սեփականության»:

Մասնավոր սեփականությունը կարևոր է շուկայական փոխհարաբերությունից բխող համագործակցության համար, որովհետև դրա շնորհիվ մարդիկ հաշվի են առնում իրենց գործողությունների

այլընտրանքային ծախսը: Ե՛վ տխուր է, և՛ պարադոքսալ, որ այդքան շատ մարդ մասնավոր սեփականությանը մեղադրում է այն խնդիրների համար, որոնք առկա են մասնավոր սեփականության բացակայության պատճառով:

Ամփոփիչ հարցեր. ինչո՞ւ են շուկաները և պետական իշխանությունը ծախսերը տարբեր կերպ ցույց տալիս: Ինչպե՞ս է այդ տարբերությունն ազդում շուկայական փոխանակման և արտադրողական վարքագծի վրա:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 2.1

Դուայթ Լիի «Մասնավոր սեփականություն և այլընտրանքային ծախսեր» հոդվածը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Գյուղատնտեսական նշանակության հողերը սպառվում են

Հեղինակ՝ Դուայթ Լի

Հարց մտորելու համար. արդյո՞ք մասնավոր սեփականությունը սեփականատերերին ռեսուրսները խնայելու և պահպանելու խթան է տալիս: Բացատրե՛ք:

Մարդկությանը մշտապես ուղեկցում է այն վախը, որ կարևոր ռեսուրսները սպառվում են: Ամենամեծ մտահոգությունը նավթի շուրջ է, մեկ այլ խնդիր է թափոնների հորատեղը, այնուհետև անտառահատումների խնդիրն է առաջ գալիս: Կարող եմ շարունակել թվարկել այն ռեսուրսները (քարածուխ, պղինձ, երկաթ, հանքաքար, նույնիսկ՝ անագ), որոնց համար մարդիկ անհանգստացել են, թե դրանք շուտով կսպառվեն: Շատ դեպքերում վախը անհիմն է. այն տարածում են շահեր հետապնդող կազմակերպված խմբերը՝ հույս ունենալով, որ հանրությանը վախեցնելու, անբարեխիղճ լրագրության և հիմնական տնտեսագիտական գիտելիքների ընդհանուր բացակայության շնորհիվ կարող են օգուտներ քաղել: Եթե կա մտահոգության առիթ, ապա խնդիրը միմիայն սպառման վտանգի տակ գտնվող ռեսուրսի նկատմամբ մասնավոր սեփականության իրավունքների բացակայությունն է:

Տեսնելու համար սեփականության իրավունքների դերը ռեսուրսների սպառման կանխարգելման գործում, դիտարկենք հետևյալ հարցը. երբևէ եղե՞լ է, որ չվերականգնվող ռեսուրսն իսպառ վերջանա: Այս հարցը տվել եմ բազմաթիվ լսարանների, և ոչ ոք չի կարողացել բերել մի այդպիսի օրինակ: Բայց մի՞թե չվերականգնվող ռեսուրսները հենց այն ռեսուրսները չեն, որոնք ամենայն հավանականությամբ ենթակա են իսպառ վերացման: Չէ՞ որ դրանք ամեն դեպքում վերականգնվող չեն: Ավելի շփոթեցնող է այն, որ բազմաթիվ կենդանատեսակներ, որոնք վերականգնվող ռեսուրս են, սպառվել են, իսպառ

վերացել: Մի՞թե սրանք այն ռեսուրսները չեն, որոնց սպառումն ավելի քիչ հավանական է: Այս թյուրիմացությունը կարելի է բացատրել, եթե ընդունենք, որ չվերականգնվող ռեսուրսները պարզապես մնում են իրենց տեղում, չեն տեղաշարժվում, հետևաբար դրանց նկատմամբ հեշտությամբ կարելի է մասնավոր սեփականության իրավունքներ սահմանել: Մարդիկ խնայում են այն ռեսուրսները, որոնք իրենց սեփականությունն են՝ հաշվի առնելով դրանց ապագա արժեքը: Շատ կենդանատեսակների քոչելու կամ չվելու բնույթը թույլ չի տալիս դրանք որպես մասնավոր սեփականություն պահել, որի պատճառով մարդիկ դրանց ապագա արժեքը հաշվի առնելու շարժառիթ չունեն: Այդ է պատճառը, որ չնայած վերականգվող հատկությանը՝ որոշ կենդանատեսակներ վերացել են:

Չվերականգնվող ռեսուրսների սպառման նկատմամբ վախ սերմանելը բավականին դժվար կլիներ, եթե մարդիկ հասկանային, թե մասնավոր սեփականությունը մեր ռեսուրսների ապագա արժեքը հաշվի առնելու համար ինչ հզոր շարժառիթ է: Բայց այստեղ պետք է դիտարկել ևս մեկ պատճառ՝ ինչու են մարդիկ զուր կարծում, թե ռեսուրսները սպառվում կամ իսպառ վերանում են. դա ռեսուրսների սահմանային արժեքն ընդհանուր արժեքից չտարբերելն է:

Գյուղատնտեսական նշանակության հողերի վերացում

Երբ նոր էի սկսել դասավանդել Կոլորադոյի համալսարանում, ինձ խնդրեցին գյուղատնտեսական նշանակության հողերի անհետացման «խնդրի» թեմայով բանավեճի մասնակցել:

Չնայած իմ համոզիչ փաստարկներին (ներկաներից մի քանիսը, որոնք նախքան բանավեճը համաձայն էին ինձ հետ, նաև բանավեճից հետո մնացին նույն կարծիքին), որ գյուղատնտեսական նշանակության հողատարածքները պակասել են շուկայական ուժերի ճիշտ աշխատանքի հետևանքով՝ գյուղատնտեսական նշանակության հողերի անհետացման վերաբերյալ

մտահոգությունն այնուամենայնիվ դեռ առկա է: Օրինակ՝ Worldwatch Institute կազմակերպությունից Լեսթեր Բրաունը ամեն տարի մի հաշվետվություն է հրապարակում, որում կանխատեսում է, որ սննդի պաշարները բնակչության թվի աճին զուգահեռ նվազելու են: Ըստ նրա՝ այս խնդիրը որոշ չափով պայմանավորված է նրանով, որ գյուղատնտեսական նշանակության հողերը կրճատվում են՝ հօգուտ կառուցապատման նպատակների:

Ճիշտ է՝ այսօր ողջ աշխարհում ավելի քիչ հողատարածքներ են օգտագործվում գյուղատնտեսական նշանակությամբ, քան նախկինում, սակայն այդ հողատարածքների «կորուստը» ճգնաժամային չէ և նույնիսկ մտահոգվելու առիթ չի տալիս: Հակառակը, դա լավ է: Օրինակ՝ Լեհաստանում գյուղատնտեսական նշանակությամբ օգտագործվող հողատարածքները 1960-ականների վերջից 28%-ով պակասել են, մինչդեռ սննդի արտադրության ծավալները մոտ 70%-ով աճել են: Երբ ավելի քիչ հողատարածքներ են օգտագործվում գյուղատնտեսական նշանակությամբ, ավելի շատ հողատարածք կարելի է վերածել բաց տարածքների ու անտառների:

Դժվար թե սրա մասին խուճապ տարածող ամբոխը խոսի, սակայն Միացյալ Նահանգներում անտառներն այժմ ավելի շատ են, քան 80 տարի առաջ:[(1)] Երկրորդ. նախկինում գյուղատնտեսական նշանակությամբ օգտագործված հողատարածքներում այժմ առևտրային կենտրոններ և ճանապարհներ են կառուցվել, արվարձանային բնակելի թաղամասեր, հիանալի զբոսայգիներ, գոլֆի դաշտեր և այլ շինություններ, քանի որ սպառողները շուկայական գների միջոցով հաղորդել են, որ նման կառուցապատումը նրանց համար ավելի արժեքավոր է, քան այդ հողատարածքի վրա աճեցվող սնունդը:

Սնունդ, թե գոլֆ

Ինչո՞ւ են սպառողները գոլֆի դաշտերը, առևտրային կենտրոնները և կայանատեղերը գիտակցաբար սննդից առավել գերադասում: Մի՞թե սնունդը գոլֆից կամ կայանատեղից ավելի արժեքավոր չէ: Ընդհանուր առմամբ, այո:

Եթե ընտրությունը կատարվի ուտելու և գոլֆ չխաղալու կամ գոլֆ խաղալու և չուտելու միջև, նույնիսկ ամենամոլի գոլֆ խաղացողը կնախընտրի ուտելը: Սակայն տնտեսական ընտրությունները «ամեն ինչ կամ ոչինչ» սկզբունքով չեն կատարվում: Հակառակը, մենք ընտրությունները կատարում ենք սահմանային սկզբունքով և որոշում ենք, թե արդյոք արժե մի տարբերակից մի փոքր զոհաբերել, որպեսզի մյուսից մի փոքր ավելին վայելենք: Իսկ սահմանային սկզբունքով առաջնորդվելու դեպքում հստակ պարզ չէ, թե ինչն է ավելի արժեքավոր՝ սնունդը, թե գոլֆը կամ շատ այլ բաներ, առանց որոնց ապրել հնարավոր չէ: Վճարելով գոլֆի դաշտերի համար՝ գոլֆ խաղացողները հաղորդում են, որ ևս մեկ գոլֆի դաշտը առնվազն նույնքան արժեքավոր է, որքան զոհաբերված (այդ տարածքում չաճեցված) լրացուցիչ սնունդը:

Սահմանային սկզբունքով առաջանորդվելու դեպքում գոլֆը շատ ավելի արժեքավոր է, քան սնունդը, եթե միլիոնավոր հեկտար հողատարածքներ չվերանային հօգուտ կառուցապատման: 1900-ական թվականներին գյուղատնտեսության մեջ օգտագործվող ձիաուժի մեծ մասն իսկապես ապահովում էին ձիերը կամ ջորիները, և այս կենդանիներին կերակրելու սնունդը աճեցնելու համար անհրաժեշտ էին տասնյակ միլիոնավոր հեկտար հողատարածքներ: Այժմ այդ կենդանիներին արդյունավետորեն փոխարինում են բեռնատարները, տրակտորները, բերքահավաք կոմբայնները և բենզինով աշխատող այլ գյուղատնտեսական մեքենաներ, և կենդանիներին կերակրելու համար հողատարածքներ մշակելու կարիք այլևս չկա: Նույն քանակի մարդկանց կերակրելու համար այժմ ավելի քիչ հողատարածք է անհրաժեշտ նաև այն պատճառով, որ պարարտանյութերի, թունաքիմիկատների, սերմերի որակի բարձրացման, ոռոգման համակարգերի կատարելագործման և եղանակի կանխատեսումների շնորհիվ հնարավոր է մեկ հեկտարում ավելի շատ սնունդ աճեցնել, իսկ բերքահավաքի, փաթեթավորման, պահուստավորման և բեռնափոխադրման տեխնիկայի կատարելագործման շնորհիվ հնարավոր է ավելի շատ բերք հասցնել սպառողներին: Եթե գյուղատնտեսության նպատակով նույնքան հողատարածք մշակեինք, որքան 1900-ականներին էին մշակում, և

օգտագործեինք ժամանակակից տեխնոլոգիաները, ապա հնարավոր չէր լինի ամբողջությամբ սպառել, օրինակ, սեխի առատ բերքը: Այս պայմաններում ո՞րն ավելի արժեքավոր կլիներ՝ ևս մի քանի հեկտար սեխ աճեցնե՞լը, թե՞ այդ հողատարածքներում մեկ այլ գոլֆի դաշտ կառուցելը:

Այժմ գյուղատնտեսական նշանակության հողատարածքներն այնքան շատ չեն, որքան 1900-ականներին, քանի որ արտադրության ծավալների մեծացմանը զուգընթաց սննդի սահմանային արժեքը նոր կառուցվող տների, առևտային կենտրոնների, գոլֆի դաշտերի և այլնի սահմանային արժեքի նկատմամբ նվազում է: Սպառողները հարաբերական արժեքի այս փոփոխության մասին հաղորդում են այն գնումների միջոցով, որոնց արդյունքում սննդի գները գյուղատնտեսական նշանակության հողերի այլ գործածության գների նկատմամբ նվազում են: Սա շարժառիթ է հանդիսանում, որ գյուղատնտեսական նշանակության հողատարածքները պակասեն, քանի դեռ հողի սահմանային արժեքը ոչ գյուղատնտեսական նշանակությամբ օգտագործվելու դեպքում ավելի մեծ է, քան գյուղատնտեսական նշանակությամբ օգտագործվելու դեպքում:

Սակայն պետք չէ ակնկալել, որ գյուղատնտեսական նշանակության հողերի «ճգնաժամը» վերանալու է: Մեծ բյուջեների ակնկալիք ունեցող պետական մարմինները և հետազոտական մեծ դրամաշնորհների կամ մեծ սուբսիդիաների հույս ունեցող ոչ պետական կազմակերպությունները մշտապես ձգտում են հանրությանը նոր ճգնաժամերով վախեցնել: Այդքան հեշտ չէր լինի ճգնաժամ ստեղծել, եթե ընդհանուր արժեքի և սահմանային արժեքի տարբերությունն ավելի շատ մարդիկ հասկանային:

Ամփոփիչ հարց. ինչո՞ւ են պաշտպանված սեփականության իրավունքները տնտեսական առաջընթաց խթանում: Ինչո՞ւ են ընդհանուր սեփականության և չպաշտպանված սեփականության իրավունքները խոչընդոտում տնտեսական առաջընթացին:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 2.2

1. Gregg Easterbrook, A Moment on the Earth(New York: Viking, 1995), pp. 10-13. ↩

Դուայթ Լիի «Գյուղատնտեսական նշանակության հողերը սպառվում են» հոդվածը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Օգնության կանչերի վերահսկում

Հեղինակ՝ Դուայթ Ռ. Լի

Հարց մտորելու համար. ինչո՞ւ տնտեսության մեջ պետության կատարած դերի շուրջ այդքան տարբեր կարծիքներ կան։

Մարդկանց հարցրեք, թե արդյոք նրանք կողմ են պետության կողմից իրականացվող վերահսկողությանը, և պատասխանը գրեթե միաձայն կլինի՝ ոչ։ Սակայն եթե այդ նույն մարդկանց հարցնեք, թե արդյոք կողմ են պետության կողմից իրականացվող գների վերահսկմանը, պատասխանն ամենևին էլ միանշանակ չի լինի։ Հարցրեք նրանց, թե արդյոք պետությունը պետք է վերահսկի գները, որպեսզի կանխի բնական աղետներին հաջորդող գների կտրուկ բարձրացումը, և պատասխանը գրեթե միաձայն կլինի՝ այո։

Այս պատասխաններից երևում է, որ ցավոք մենք չենք գիտակցում՝ ինչպես են շուկաները թույլ տալիս մեզ հաղորդակցվել միմյանց հետ։ Եթե շուկայական գներն ընդունենք որպես հաղորդակցման միջոց, ապա կկարողանանք ավելի լավ հասկանալ, թե ինչու է պետության կողմից իրականացվող գների վերահսկումը համարվում վերահսկողության հատկապես վնասակար ձև։ Եվ ամենամեծ վնասը բնական աղետների ժամանակ է, որովհետև աղետից տուժածները դժվարությամբ են կարողանում հաղորդել, որ օգնության կարիք ունեն։

Շուկայական փոխանակման միջոցով հնարավոր դարձած հաղորդակցումը և դրա արդյունքում ձևավորվող գները զգալի չափով նպաստում են սոցիալական համակագործակցության ստեղծմանը։ Այս հաղորդակցման և համագործակցության օգուտների ամենալավ օրինակը բնական աղետներն են։ Եթե աղետից տուժածները ցանկանում են հնարավորինս արագ և լիարժեք ոտքի կանգնել, նրանց անհրաժեշտ է ոչ միայն աղետի գոտուց դուրս գտնվողների օգնությունը, այլև միմյանց հետ

համագործակցությունը: Ցավոք, բնական աղետների ժամանակ պետությունը հիմնականում արգելակում է այս համագործակցությունը խթանող գնային ազդակները և դա անում է հանրային կարծիքի աջակցությամբ:

Բնական աղետից հետո սովորաբար կտրուկ բարձրանում են աշխատուժի, շինանյութերի, էլեկտրական հոսանքի գեներատորների և մի շարք այլ ապրանքների գները, որոնք անհրաժեշտ են վերականգնման և աղետի հետևանքները վերացնելու համար: Գների այսպիսի բարձրացումները սովորաբար բացատրվում են նրանով, որ անբարեխիղճ մատակարարները հարստանում են տուժածների հաշվին: Մատակարարները գուցե և հարստանում են, սակայն ոչ տուժածների հաշվին: Տուժածները նրանք են, որոնց տները բնական աղետից վնասվել են, իսկ կյանքերը՝ կործանվել, այլ ոչ թե աղետից հետո այդ մարդկանց անհրաժեշտ ապրանքներ և ծառայություններ մատակարարողները: Բարձր գները կարելի է ավելի շուտ համարել լավագույն միջոց, որով տուժածներն իրենց օգնության կանչը կհաղորդեն նրանց, որոնք լավագույնս կարող են տրամադրել այդ օգնությունը: Բարձր գները երաշխավորում են նաև, որ օգնության կանչերին արագ և արդյունավետ արձագանք կտրվի:

Փայտանյութի առաքում Մայամի

Նման արձագանքի մի հետաքրքիր օրինակ լսեցի, երբ 1992թ. Հարավային Ֆլորիդայում մոլեգնած «Էնդրյու» փոթորկից ոչ շատ ժամանակ անց դասախոսություն էի կարդում Օհայոյում: Ես խոսում էի փոթորկի և դրա հետևանքների մասին, որպեսզի ցույց տամ գների հաղորդակցման կարևորությունը, և լսարանից մի տղամարդ պատմեց իր որդու մասին, որը Քլիվլենդի շրջակայքում աշխատում էր որպես շինարարության կապալառու և սկսել էր կառուցել իր ու իր կնոջ՝ տարիներով երազած տունը: Հիմքը փորված էր, իսկ փայտանյութը ճանապարհին էր, երբ «Էնդրյուն» հարվածեց Մայամիին: Լսելով աղետի մասին լուրերը՝ նա որոշեց փայտանյութն իր համար չօգտագործել (չնայած կնոջ առարկությանը) և փոխարենը այն

Մայամի ուղարկեց: Ինչո՞ւ: Որովհետև նրա համար առավել համոզիչ էր փայտանյութի բարձր գների մասին լուրը, ըստ որի իր փայտանյութի նկատմամբ պահանջարկն ավելի մեծ էր Մայամիում, քան Քլիվլենդում:

Արդյո՞ք Քլիվլենդի կապալառուն անբարեխիղճ առևտրական էր: Դժվար թե: Նա «Էնդրյու» փոթորկից տուժածներին ավելի մեծ օգնություն ցուցաբերեց, քան նրանք, որ նստել ու քննադատել են բարձր գներով «հարստացողներին»: Ճիշտ է՝ որոշ մարդիկ փոթորկից տուժածներին օգնել են՝ Մայամի անվճար պարագաներ ուղարկելով: Այդ մարդիկ, իհարկե, արժանի են գովասանքի: Սակայն նրանց օգնությունն աննշան էր՝ ողջ երկրի (նաև՝ աշխարհի) մատակարարների տրամադրած օգնության համեմատ, որոնք արձագանքեցին գների բարձրացմանը՝ մատակարարելով ավելի շատ այն բոլոր ապրանքներից, որոնց կարիքը «Էնդրյու» փոթորկից տուժածները, ինչպես իրենք էին հաղորդում (ավելի բարձր գների միջոցով), ամենաշատն ունեին:

Նրանք, որոնք քննադատում են բնական աղետից տուժածներին բարձր գներով ապրանքներ վաճառողներին, պետք է նախքան քննադատելը իրավիճակի մասին ավելի խորը պատկերացում կազմեն: Նրանց քննադատությունը (որը գալիս է տնտեսագիտական անգրագիտությունից) և հանրության շրջանում ձևավորված կարծիքը հաճախ արհեստականորեն խթանում են գների վերահսկումներ, որը խլացնում է օգնություն խնդրողների ձայնը: The Atlanta Journal-Constitution թերթն անցած տարվա ապրիլին հայտնում էր, որ Ջորջիա նահանգն ունի գների խիստ բարձրացումը կանխարգելող օրենք, համաձայն որի մատակարարներին արգելվում է «մեկ ցենտով բարձրացնել այն գինը, որով նրանք վաճառել են աղետից մեկ օր առաջ»: Այս օրենքի մասին առանց հեգնանքի դրական էր խոսվում մի հոդվածում, որը հաղորդում էր, որ պտտահողմի հասցրած զանգվածային վնասներից անմիջապես հետո տարբեր նահանգներից Ատլանտա շինարարական ընկերություններ եկան, և շինանյութի պաշարներ բերվեցին: Որևէ մեկը կարո՞ղ է լրջորեն հավատալ, որ այս օգնությունը կգար հեռու վայրերից, եթե գնի խիստ բարձրացման մասին օրենքը լիարժեք կիրառվեր, կամ որ օգնության

ծավալները օրենքի կիրառման արդյունքում չէին կրճատվել (Ջորջիա նահանգում գների արհեստական թանկացման համար նախատեսվում է մեկից տասը տարի ազատազրկում և տույժ՝ 5 000 դոլարի չափով):

Էլեկտրական ածելի

Բնական աղետների հետևանքով տուժածներին նույնպես անհրաժեշտ է հաղորդակցվել միմյանց հետ: Միակ գործնական մեթոդն այստեղ շուկայական գներն են: Աղետի գոտու յուրաքանչյուր տուժած բարձր կգնահատի մատչելի դարձած ապրանքները, սակայն մարդիկ կցանկանան, որ այդ ապրանքները հասնեն նրանց, որոնք իրենց կարծիքով ամենաարդյունավետ կերպով կարող են օգտագործել դրանք: Գների վերահսկումը թույլ չի տալիս, որ դա տեղի ունենա՝ վերահսկելով տուժածների միջև հաղորդակցումը:

Ընկերներիցս մեկը, որն ապրում էր Հարավային Կարոլինայի Չարլսթոն քաղաքում, սեփական աչքերով է տեսել, թե 1989թ. մոլեգնած «Հյուգո» փոթորկի ժամանակ այդ վերահսկողությունն ինչ վնաս հասցրեց: Տարածքը, որտեղ ապրում էր ընկերս, մի քանի օր հոսանքազրկված էր, և բենզինով աշխատող էլեկտրական հոսանքի գեներատորներ ձեռք բերելը խիստ մեծ անհրաժեշտություն էր շատ մարդկանց համար: Ցավոք, տեղի կենցաղային ապրանքների խանութը միայն երկու գեներատոր ուներ և ավելի շատ չէր կարող ձեռք բերել գների վերահսկման պատճառով: Բայց այնտեղ կար գների վերահսկման հետ կապված մեկ այլ խնդիր, որն իրականում օգուտ բերեց ընկերոջս ընտանիքին, սակայն՝ ուրիշների հաշվին: Քանի որ նրա հայրը տեղի կենցաղային խանութի սեփականատիրոջ լավ ընկերն էր, նա այդ էլեկտրական գեներատորներից մեկը վերահսկվող գնով ձեռք բերեց: Խանութի տերը չէր կարող գեներատորն օրինական ձևով ավելի բարձր գնով վաճառել մեկ ուրիշին, ուրեմն ինչո՞ւ այն իր ընկերոջը չվաճառեր: Ընկերոջս հայրը ցնծության մեջ էր, որովհետև կրկին կարող էր սափրվել էլեկտրական ածելիով: Ցավոք, քաղաքի մթերային խանութներին խիստ անհրաժեշտ էր

էլեկտրականությունը, որպեսզի հազարավոր դոլարներ արժողությամբ սնունդը չփչանար: Եթե չլիներ գների վերահսկումը, այդ խանութներից մեկն ավելի բարձր գին կառաջարկեր գեներատորի համար՝ արդյունավետորեն տեղեկացնելով (սպառողների անունից), որ այդ գեներատորն իր համար շատ ավելի հրատապ էր, քան ընկերոջս հոր համար: Մեկ հոգի կտանջվեր փրփուրով սափրվելու անհարմարությունից, բայց նրա հարյուրավոր հարևաններ գեներատորի բարձր գնի միջոցով կհամոզեին նրան, որ թարմ սնունդ ունենալու նրանց ցանկությունը պետք է առաջնահերթ լինի: Իհարկե, առանց գների վերահսկման բոլոր խանութները և ընկերոջս հայրը (եթե նրան դեռևս պետք լիներ գեներատորը) արագորեն էլեկտրական գեներատորներ ձեռք կբերեին, քանի որ կկարողնային հաղորդակցվել աղետի գոտուց դուրս գտնվող մատակարարների հետ:

Բնական աղետները գների վերահսկման պատճառած վնասի հատկապես վառ օրինակ են: Ցավոք, պետությանը սոցիալական համագործակցության խաթարումը և գների թելադրման միջոցով բարեկացության կործանումն արդարացնելու համար բնական աղետներ պետք չեն: Պետությունները դեռևս վաղուց բազմաթիվ ապրանքների ու ծառայությունների վրա գների վերահսկողություն են կիրառում: Եվ դեռ կշարունակեն այնքան ժամանակ, մինչև լայնորեն չգիտակցվի, որ նման մեխանիզմները վերահսկողության առանձնապես կործանարար ձևեր են:

Ամփոփիչ հարց. արդյո՞ք պետությունը բնական աղետների ժամանակ պետք է սահմանի առավելագույն գնային սահման, եթե դա խոչընդոտում է ապրանքների, ծառայությունների ու ռեսուրսների հոսքը դեպի աղետի գոտիներ:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 2.3

Դուայթ Լիի «Օգնության կանչերի վերահսկում» հոդվածը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 2.7

Շուկաներ և ազատություն

Հեղինակ՝ Դուայթ Լի

Հարց մտորելու համար. ինչպե՞ս են ազատ փոխանակումը և հարստությունը միմյանց ուժեղացնում շուկայական տնտեսության պայմաններում:

Ազատ շուկայական պայմաններում ձևավորվող սոցիալական համագործակցությունը նպաստում է մասնագիտացմանը, որից կախված է բարեկեցությունը: Մենք շատ ավելի աղքատ կլինեինք առանց մասնագիտացման, որը հնարավոր է միայն այն դեպքում, երբ մեծ թվով մարդիկ կարողանում են համակարգել արտադրությունը և սպառումը շուկայական փոխանակման միջոցով: Սակայն շուկայական հարաբերությունների միջոցով ձեռք բերվող նյութական հարստությունից առավել կարևոր է ազատությունը: Առանց պատասխանատվության և կարգապահության, որոնք հնարավոր են միայն շուկայական տնտեսությունում, մենք շատ շուտով կզրկվեինք մեր ազատության մեծ մասից:

Ազատությունը հեշտ է թերագնահատելը, հատկապես Միացյալ Նահանգներում, որտեղ մարդիկ ունեն այն, որի մասին այլ երկրներում կարող են միայն երազել: Ազատությունը շատ առումներով նման է առողջությանը. մարդիկ մինչև այն չկորցնեն, չեն գնահատի: Ճիշտ այնպես, ինչպես առողջ մարդը, կարճատև գայթակղությունների տրվելով, կարող է քայքայել իր առողջությունը, այնպես էլ ազատ ժողովուրդը կարող է կորցնել ազատությունը՝ ընտրելով կարճաժամկետ քաղաքական առավելություններ, որոնք խաթարում են ազատությանը նպաստող պայմանները:

Բացի այդ, որքան էլ կարևոր լինի հարստությունը, առողջության և ազատության համեմատ այն երկրորդական է: Երբ մարդն առողջություն և ազատություն չունի, հարստությունը նրա համար փոքր արժեք է

ներկայացնում: Ավելին, առողջությունը և ազատությունը կարևոր բաղադրիչներ են հարստության ստեղծման համար, ընդ որում՝ ազատությունն առավել կարևոր է: Հիվանդ մարդը կարող է արժեք ստեղծել, իսկ արդյունավետ համագործակցությունն առանց ազատության շուկայում հնարավոր չէ:

Այդ պատճառով երկու առանձին, բայց փոխկապակցված թեմա կքննարկենք: Առաջին՝ շուկայում արդյունավետ համագործակցությունը կախված է ազատությունից, և երկրորդ՝ ազատությունը կախված է շուկայում արդյունավետ համագործակցությունից: Տնտեսագետները սովորաբար ստիպված են լինում մատնանշել այն երկընտրանքը, որն անխուսափելիորեն սակավության է հանգեցնում: Սակայն հարստության և ազատության առկայության դեպքում այդ երկընտրանքը չկա. շուկայական տնտեսությունում դրանք ուժեղացնում են միմյանց, և սովորաբար առանց մեկն ունենալու՝ մյուսը հնարավոր չէ ձեռք բերել:[1] Ազատությունը սահմանափակող քաղաքական որոշումների միջոցով հարստությունը մեծացնելու փորձերն ավարտվում են նրանով, որ երկուսն էլ նվազում են:

Շուկաներին անհրաժեշտ է ազատություն

Շուկաներն իրենց հրաշագործ ուժով մարդկանց թույլ են տալիս տեղեկություն հաղորդել ուրիշների ջանքերից ստացված օգուտների և հօգուտ ուրիշների իրենց կատարած ջանքերի ծախսերի մասին: Ի վերջո, բոլոր օգուտները և ծախսերը սուբյեկտիվ են և կախված են մարդկանց նախասիրություններից և այն հանգամանքներից, որոնք միայն իրենք կարող են ճշգրիտ կերպով գնահատել: Սա թերևս ակներև է օգուտների դեպքում: Որևէ ապրանք սպառող կամ որևէ ծառայությունից օգտվող անձից ավելի լավ ոՀվ կարող է գնահատել ստացած օգուտների արժեքը: Բայց եթե օգուտները սուբյեկտիվ են, սուբյեկտիվ են նաև ծախսերը, որոնք ոչ այլ ինչ են, քան բաց թողնված օգուտների արժեքը: Եվ քանի որ դրանք սուբյեկտիվ են, մարդիկ կարող են ճշգրիտ կերպով միմյանց ծախսերի և օգուտների մասին

տեղեկություն հաղորդել, եթե միայն ունեն իրենց հայեցողությամբ տարբեր շուկաներ մտնելու կամ դրանցից դուրս գալու և ցանկացած փոխշահավետ գնով գնելու և վաճառելու ազատություն: Կիրառելով գների վերահսկման մեխանիզմներ՝ կառավարությունը սահմանափակում է մեր՝ թե՛ որպես գնորդների, թե՛ որպես վաճառողների ազատությունը և վերահսկելով միմյանց հետ մեր հաղորդակցումը՝ ոչնչացնում է հարստությունը:

Կենտրոնական պլանավորումը չի հաջողվում, քանի որ մարդիկ ազատ չեն գործելու տեղական տեղեկության հիման վրա, որին մենակ իրենք են տիրապետում: Երբ առանձին արտադրողների և սպառողների շուկայական որոշումներին փոխարինում է քաղաքական մարմինների կենտրոնական կառավարումը, տնտեսական որոշումներն անխուսափելիորեն ընդունվում են տեղեկատվական վակուումի պայմաններում: Արդյունավետ տնտեսությունը ենթադրում է բնակչության շրջանում ցրված տեղեկության օգտագործում, ընդ որում այդ տեղեկությունը չի կարող օգտագործվել առանց անհատական ազատության: Ոչնչացնելով ազատությունը՝ կոչնչացնեք տեղեկատվական հոսքերը, որոնք շուկայական տնտեսության էությունն են հանդիսանում:

Ազատությանն անհրաժեշտ են շուկաներ

Ազատության և շուկաների միջև կապն աշխատում է նաև հակառակ ուղղությամբ: Ինչպես շուկան է կախված ազատությունից, այնպես էլ ազատությունը կախված է շուկայից: Մասնավոր սեփականությունը, որը բոլոր շուկայական տնտեսությունների հիմքն է կազմում, անհերքելիորեն պաշտպանում է անհատի ազատությունը: Եթե բոլոր լսարանները և տպագրական մեքենաները պետությանը պատկանեն, ինչ ազատությամբ եք կարողանալու պետական քաղաքականությանը դեմ արտահայտվել: Եթե արտադրության բոլոր միջոցները պետությանը պատկանեն, ինչ ազատությամբ եք կարողանալու ձեր սեփական բիզնեսը սկսել: Սկսեք վերացնել մասնավոր սեփականությունը և խաթարել շուկան, որից այն կախված է, և կվերացնեք ազատությունը:

Սակայն շուկան նաև պաշտպանում է ազատությունը՝ ստեղծելով այն միակ միջավայրը, որում այն կարելի է թույլատրել: Ազատությունն առանց պատասխանատվության թույլտվություն է, հանդուրժողականություն և արտոնություն, որը երկար չի հանդուրժվի: Ազատության իրական և միակ ձևը, որ կարող է գոյատևել, իրականանում է այնպես, որ հաշվի են առնվում բոլորի շահերը: Ազատության միակ ձևը, որը բավարարում է այս պահանջը, այն ազատությունն է, որը ենթարկվում է շուկայի կարգապահությանը: Վերացրեք շուկաները և կվերացնեք ազատության գոյատևման համար անհրաժեշտ պատասխանատվությունը:

Օրինակ՝ շրջակա միջավայրի աղտոտման խնդիրներն ուղղակիորեն բխում են նրանից, որ չկան այնպիսի շուկաներ, որոնք կկարգավորեն շրջակա միջավայրի՝ որպես աղբավայր օգտագործումը: Եթե նման շուկաներ լինեին, աղտոտողները ստիպված կլինեին վճարել գներ, որոնք կարտացոլեին իրենց թափոնների պատճառով ուրիշների կողմից կրած ծախսը: Աղտոտողները հաշվետու կլինեին մյուսների առաջ, իսկ մենք կկարողանայինք հանդուրժել շրջակա միջավայրը թափոններով աղտոտելու ազատությունը: Բայց քանի որ շրջակա միջավայրի աղտոտումը վերահսկող շուկաներ չունենք, մենք աղտոտող գործողությունները սահմանափակող այնպիսի պետական կանոնակարգեր ենք ընդունում, որոնք մեր կյանքի շատ բնագավառներում անընդունելի կլինեին:

Մեր ազատությունները խոցելի են

Միանգամից բոլոր ազատություններից զրկվելը գրեթե հնարավոր չէ: Դրանք քիչ-քիչ են կորցնում, և մարդիկ հաճախ չեն նկատում այդ կորուստը: Ազատությունից նույնիսկ ուղղակիորեն զրկելու դեպքում, օրինակ, երբ կառավարությունը սպառողների շահերը պաշտպանելու պատրվակով մասնագիտական արտոնագրում է պահանջում, քիչ մարդիկ են նկատում դա, իսկ եթե նույնիսկ նկատում են, չեն համարում, որ այդ սահմանափակումներն անձամբ իրենց են վերաբերում: Սակայն ինչպես նշում էր ավստրիացի մեծ

տնտեսագետ Ֆ.Ա. Հայեկը, «Օգուտները, որոնք ես ստանում եմ ազատությունից..., հիմնականում ուրիշների՝ ազատությունից օգտվելու արդյունքն են»:[(2)] Օրինակ՝ երբ վարսավիր դառնալու ազատությունը սահմանափակված է մազի քիմիական կառուցվածքի վերաբերյալ պարտադիր պետական քննություն հանձնելով, ապա դրանից ամենաշատը տուժում են ոչ թե վարսավիր դառնալու ձգտում ունեցողներն, այլ նրանք, որոնք մազերը կտրելու կարիք ունեն:

Բացի այդ, ազատության կորստին բնորոշ է թաքնված դինամիկա: Անմիջական սահմանափակումները միշտ ավելի շատ են սահմանափակում ազատությունը, քան թվում է, քանի որ յուրաքանչյուր սահմանափակում աննկատ կերպով խաթարում է շուկայի հաշվետվողականությունը, որի շնորհիվ ազատությունը հնարավոր է դառնում:

Թոմաս Ջեֆերսոնը ճիշտ էր, երբ ասում էր, որ «ազատության գինը հավերժ զգոնությունն է»: Ավելի հավանական է, որ մարդիկ զգոնություն ցուցաբերեն իրենց ազատությունը պաշտպանելու հարցում, երբ հասկանան, թե ինչ անխզելի կապ կա ազատության և շուկայի միջև:

Ամփոփիչ հարցեր. Ինչպե՞ս են առևտրի սահմանափակումներն ու հարկերն ազդում փոխանակման ազատության վրա: Ի՞նչ ազդեցություն ունեն դրանք հարստության ստեղծման վրա:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 2.7

---

1. Այս պնդումն օգտագործել եմ՝ ներկայացնելու համար մի իրավիճակ, որում երկիրը բնական պաշարների շնորհիվ մեծ հարստություն և իր սուբյեկտների ազատությունը ճնշող մենիշխան քաղաքական ռեժիմ ունի: Սակայն նույնիսկ այդ դեպքում ազատության պակասը երկրին թույլ չի տալիս լիարժեքորեն օգուտ ստանալ իր ռեսուրսներից և խաթարում է իր հարստությունը մեծացնելու կամ նույնիսկ պահպանելու համար անհրաժեշտ արտադրողականությունը: ↩

2. Տես՝ «F.A. Hayek, The Constitution of Liberty (Chicago: University of Chicago Press, 1960), p. 32»: ↩

Դուայթ Լիի «Շուկաներ և ազատություն» հոդվածը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Անարդար մրցակցություն արևի հետ

(Ֆրեդերիկ Բաստիայի «Խնդրագիր մոմակալ արտադրողների անունից» ստեղծագործության սեղմված տարբերակը)

Հարց մտորելու համար. քաղաքական գործիչները հաճախ պնդում են, որ ներմուծվող էժանագին ապրանքները վատ ազդեցություն են ունենում տնտեսության վրա: Նյութն ընթերցելիս մտորե՛ք այս տեսակետի շուրջ:

«Պարոնա՛յք, դուք ճիշտ ուղու վրա եք: Դուք մերժում եք վերացական տեսությունները և քիչ պատկերացում ունեք էժանության ու առատության մասին: Ձեր հիմնական մտահոգությունը արտադրողի շահն է: Դուք ցանկանում եք նրան պաշտպանել օտարերկրյա մրցակցությունից և տեղական շուկայում միայն տեղական արտադրության ապրանքներ վաճառել:

Մենք տուժում ենք օտարերկրյա մրցակցի անտանելի մրցակցությունից, որն ըստ երևույթին լույսի արտադրության համար այնպիսի պայմաններ ունի, որոնք մեր ունեցած պայմաններից առավել են և թույլ են տալիս նրան լիովին ողողել տեղական շուկան իր արտադրանքով՝ անհավանականորեն ցածր գնով: Երբ նա հայտնվում է, մեր առևտուրը դադարում է. բոլոր սպառողները դիմում են նրան, իսկ երկրի արդյունաբերության՝ անթիվ ճյուղավորումներ ունեցող մի ոլորտ անմիջապես լիովին լճանում է: Այդ մրցակիցը, որը հենց ինքն արևն է, անողոք պայքար է մղում մեր դեմ, և մենք կասկածում ենք, որ նրան ստեղծել է նենգ Ալբիոնը (այսօրվա օրով՝ լավ քաղաքականություն է), եթե հաշվի առնենք այն, թե ինչ զգուշավոր է նա այդ մեծամիտ կղզու առաջ, մինչդեռ մեր դեպքում՝ ոչ:

Մենք աղոթում ենք, որ դուք մի օրենք ընդունեք, որը կպարտադրի փակել բոլոր լուսամուտները, երդիկները, ձեղնապատուհանները, արտաքին

ու ներքին շերտավարգույրները, վարագույրները, արևաքողարկիչները, գաղտնապատուհանները, մի խոսքով՝ բոլոր այն բացվածքները, անցքերը, ճեղքերը, ծերպերն ու խոռոչները, որոնց միջով արևի լույսը կարող է տներ ներթափանցել՝ ի վնաս այն գովելի արտադրանքի, որը հպարտորեն ապահովել ենք մեր երկրի համար՝ երկրի, որն ի երախտագիտություն՝ այս անհավասար պայքարում չպետք է մեզ մենակ թողնի:

Պարոնա՛յք, մենք հավատում ենք, որ ծաղրի չեք ենթարկի մեր այս խնդրանքը և չեք մերժի այն՝ առնվազն առանց փաստարկները նախապես լսելու:

Եվ առաջինն այն է, որ եթե դուք հնարավորինս փակեք բնական լույսի ներթափանցման բոլոր ճեղքերը և արհեստական լուսավորության պահանջ ստեղծեք, ապա ո՞ր ֆրանսիացի արտադրողին դա չի քաջալերի:

Պարոնա՛յք, մենք կանխատեսում ենք ձեր առարկությունները, սակայն գիտենք, որ ազատ առևտրի կողմնակիցների անօգուտ աշխատանքից վերցրած փաստարկներից բացի այլ առարկություն չեք կարող ներկայացնել: Կոչ ենք անում ձեզ մեկ բառ անգամ չասել մեր դեմ, որը կարող է վայրկենապես ձեր և ձեր քաղաքականության դեմ օգտագործվել:

Դուք կասեք, որ եթե մենք ստանանք մեր ուզած պաշտպանությունը, երկիրը կտուժի դրանից, քանի որ կորուստները ստիպված կլինի կրել սպառողը:

Մենք այսպես կպատասխանենք.

Դուք այլևս իրավունք չունեք մեջբերել սպառողի շահը, քանի որ նրա շահը արտադրողի շահի հետ հակադրելիս վերջինս մշտապես զոհաբերելու եք: Դուք այդպես եք արել, որպեսզի օգնեք աշխատողներին և աշխատանք փնտրողներին: Դուք կրկին պետք է այդպես անեք՝ նույն պատճառով:

Դուք ինքներդ ձեզ զրկել եք այս առարկության իրավունքից: Երբ ձեզ ասում են, որ սպառողը շահագրգռված է երկաթի, ածխի, եգիպտացորենի, տեքստիլի ազատ ներմուծմամբ, դուք ասում եք՝ այո, սակայն արտադրողը շահագրգռված է, որ այդ ապրանքներն արգելեն: Դե, թող այդպես լինի: Եթե սպառողները բնական լույսի ազատ մուտք են ցանկանում, ապա

արհեստական լույսի արտադրողները համապատասխանաբար շահագրգռված են դրա արգելմամբ:

Եթե պնդեք, որ արևի լույսը բնության անվճար պարգևն է, և որ նման պարգևները մերժելը հավասարազոր է հարստություն ձեռք բերելու միջոցները խթանելու պատրվակով այն մերժելուն, ապա պետք է զգուշացնենք ձեզ, որ ձեր իսկ քաղաքականությանը ջախջախիչ հարված կհասցնեք: Հիշեք, որ մինչև այժմ դուք միշտ հանդես եք եկել օտարերկրյա ապրանքների դեմ, քանի որ դրանք իրենց բնույթով շատ ավելի մոտ են անվճար պարգևին, քան հայրենական ապրանքները:

Ապրանքների արտադրության գործընթացում բնությունը և մարդու աշխատանքը համագործակցում են տարբեր համամասնությամբ (կախված երկրներից և կլիմայական պայմաններից): Բնության կողմից ապահովվող մասը մեծ չափով անվճար է, և հենց մարդկային աշխատանքի միջոցով ապահովվող մասն է, որ արժեք է ներկայացնում, և որի համար վճարում են:

Եթե լիսաբոնյան նարինջը վաճառում են փարիզյան նարնջի կես գնով, պատճառն այն է, որ բնական և հետևաբար՝ անվճար ջերմությունը մեկի համար անում է այն, որ արհեստական և հետևաբար՝ թանկարժեք ջերմությունը պետք է անի մյուսի համար:

Եթե Պորտուգալիայից նարինջ ենք ստանում, կարող ենք եզրակացնել, որ այն մասամբ անվճար է մատակարարվել, մասամբ էլ՝ ծանր փոխհատուցմամբ. այլ կերպ ասած, ի տարբերություն փարիզյան նարինջների՝ այն մեզ է հասնում կես գնով:

Մենք պայքարում ենք հենց անվճար կեսի (ներեցեք այս բառի համար) դեմ: Դուք ասում եք՝ ինչպես կարող է տեղական աշխատուժը մրցակցել օտարերկրյա աշխատուժի հետ, երբ առաջինը կատարում է ողջ աշխատանքը, վերջինը՝ միայն աշխատանքի կեսը, իսկ մնացածն անում է արևը: Սակայն եթե այդ անվճար կեսը ձեզ ստիպում է բացառել մրցակցությունը, ինչպե՞ս պետք է լիովին անվճարը ձեզ դրդի ընդունելու մրցակցությունը:

Եթե հետևողական լինեիք, կիսով չափ անվճարը տեղական

արդյունաբերության համար վնասակար լինելու հիմքով բացառելով, առավել ևս ու կրկնակի եռանդով կբացառեիք այն, ինչը լիովին անվճար է:

Եվս մի բան. երբ մեզ արտերկրից այնպիսի ապրանքներ են ուղարկում, ինչպիսիք են ածուխը, երկաթը, եգիպտացորենը կամ տեքստիլ գործվածքները, և մենք դրանք կարող ենք ձեռք բերել՝ ծախսելով ավելի քիչ աշխատուժ, քան եթե ինքներս արտադրեինք, տարբերությունը մեզ որպես անվճար նվեր է տրվում: Եվ որքան ավելի մեծ է տարբերությունը, այնքան ավելի զգալի է նվերը: Այն կազմում է ապրանքի արժեքի մեկ քառորդը, կեսը կամ երեք քառորդը, երբ օտարերկրացին մեզանից պահանջում է ընդամենը երեք քառորդը, կեսը կամ մեկ քառորդը այն գնի, որ այլապես պետք է վճարեինք: Հիանալի է ու կատարյալ, երբ նվիրատուն ոչինչ չի պահանջում (ինչպես արևն է մեզ լույս պարգևում): Հարցը, որը մենք պաշտոնապես հնչեցնում ենք, հետևյալն է. արդյո՞ք մեր երկրի համար անվճար սպառման օգուտն եք ցանկանում, թե՞ ծանր արտադրության թվացյալ առավելությունները:

Կատարե՛ք ձեր ընտրությունը, սակայն տրամաբանական եղեք. եթե շարունակեք ածխի, երկաթի, եգիպտացորենի, գործվածքների ներմուծումը արգելել այնքանով, որքանով դրանց գինը զրոյի է մոտենում, որքան անհետևողական կլիներ ընդունել արևի լույսը, որի գինը ամբողջ օրվա ընթացքում արդեն իսկ զրո է»:

Ամփոփիչ հարցեր. արդյո՞ք առևտրի սահմանափակումները, ինչպիսիք են մաքսատուրքերը և քվոտաները, նպաստում են երկրում զբաղվածության աճին: Արդյո՞ք սահմանափակումներն օգնում են եկամտի ավելի բարձր մակարդակներ ունենալ: Ինչո՞ւ այո կամ ինչո՞ւ ոչ:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 2.7

«Անարդար մրցակցություն արևի հետ» գործը՝ Ֆրեդերիկ Բաստիայի «Մոմակալ արտադրողների խնդրագիրը» ստեղծագործության սեղմված տարբերակը, պաշտպանված է հեղինակային իրավունքով:

Վերատպման կամ տարածման հետ կապված լրացուցիչ տեղեկության համար գրե՛ք webmaster@fee.org էլ.փոստի հասցեով:

Ձերը չէ, որ տաք («Գնդապետ Դեյվիդ Կրոկետի կյանքը» գրքից) (համառոտ)

Հեղինակ՝ Էդվարդ Էլիս

Հարց մտորելու համար. ծանր վիճակում գտնվող մարդկանց և ընտանիքներին պետությունը պետք է օգնություն տրամադրի, թե՞ անձամբ անհատները՝ իրենց սեփական միջոցներից:

Մի օր Ներկայացուցիչների պալատում քննարկվում էր մի օրինագիծ, որով նախատեսվում էր մի բարձրաստիճան ռազմածովային սպայի այրու դրամական օգնություն հատկացնել: Հնչեցին տարբեր գեղեցիկ ելույթներ՝ ի պաշտպանություն այդ օրինագծի: Խոսնակն արդեն պատրաստվում էր հարցը դնել քվեարկության, երբ Կրոկետը տեղից վեր կացավ ու ասաց.

«Պարոն Խոսնակ, ես հարգում եմ զոհվածի հիշատակը և հասկանում եմ ապրողի տառապանքները, ինչպես պալատում գտնվող յուրաքանչյուրը, սակայն չպետք է մահացածներին հարգելով և նրանց հարազատներին կարեկցելով՝ մյուս ապրողների հետ անարդար վարվենք: Չեմ պատրաստվում փաստարկներ ներկայացնել ու ապացուցել, որ Կոնգրեսն իրավասու չէ այդ գումարը հատկացնել բարեգործական նպատակով: Այստեղ ներկա գտնվողներից յուրաքանչյուրը դա գիտի: Որպես անհատներ՝ մենք իրավունք ունենք մեր սեփական միջոցներից բարեգործական նպատակներով հատկացնել այնքան, որքան ցանկանում ենք, բայց որպես կոնգրեսականներ՝ հանրային միջոցներից նույնիսկ մեկ դոլար հատկացնելու իրավունք չունենք: Որոշ պերճախոս կոչեր հնչեցին առ այն, որ դա մեր պարտքն է զոհվածի առաջ: Պարոն Խոսնակ, զոհվածը պատերազմի ավարտից հետո դեռ երկար ապրել է, մինչև մահ աշխատել է, և ես երբևէ չեմ լսել, որ պետությունը նրան

պարտք լիներ:

Այստեղ գտնվող յուրաքանչյուրը գիտի, որ դա պարտք չէ: Այս գումարը որպես պարտքի մարում հատկացնելը կոպտագույն խախտում կլինի: Մենք այդ գումարը նույնիսկ որպես բարեգործություն հատկացնելու իրավունք չունենք: Պարոն Խոսնակ, ես ասացի, որ իրավասու ենք մեր սեփական միջոցներից տալ՝ որքան որ կցանկանանք: Ես այստեղ ներկա գտնվող կոնգրեսմեններից ամենաաղքատն եմ: Ես չեմ կարող քվեարկել այս օրինագծի օգտին, բայց իմ մեկ շաբաթվա աշխատավարձը կհատկացնեմ այս նպատակով, և եթե Կոնգրեսի յուրաքանչյուր անդամ նույն կերպ վարվի, արդյունքում ստացված գումարը կգերազանցի օրինագծով նախատեսված գումարը»:

Նա նստեց: Ոչ ոք չարձագանքեց: Օրինագիծը դրվեց քվեարկության և միաձայն ընդունվելու փոխարեն (որն ի սկզբանե ենթադրվում էր, և եթե չլիներ այս ելույթը, անկասկած, կընդունվեր), օրինագիծը ընդամենը մի քանի ձայն ստացավ և իհարկե մերժվեց:

Ավելի ուշ, երբ Կրոկետի ընկերներից մեկը հարցրեց, թե ինչու էր նա դեմ արտահայտվել այդ հատկացմանը, Կրոկետն այսպես բացատրեց.

«Մի երեկո՝ տարիներ առաջ, Կոնգրեսի մի քանի մյուս անդամների հետ կանգնած էի Կապիտոլիումի աստիճաններին, երբ մեր Ջորջթաունի երկինքը լուսավորվեց: Ակնհայտորեն մեծ հրդեհ էր: Արագ դեպի կառքը վազեցինք և հնարավորինս արագ սլացանք այնտեղ: Հնարավոր ամեն բան ձեռնարկվել էր, բայց շատ տներ էին այրվել, ու շատ ընտանիքներ անտուն էին մնացել, իսկ որոշներն իրենց հագի շորերից բացի ամեն ինչ կորցրել էին: Շատ ցուրտ էր, և երբ այդքան շատ դժբախտ կանայք ու երեխաներ տեսա, ցանկություն առաջացավ որևէ բանով օգնել նրանց: Հաջորդ առավոտ մի օրինագիծ ներկայացվեց, որով նախատեսվում էր այդ մարդկանց հոգսը թեթևացնելու նպատակով 20 000 դոլար հատկացնել: Մյուս բոլոր գործերը մի կողմ դնելով՝ շտապեցինք հնարավորինս արագ ընդունել այդ օրինագիծը»:

Հաջորդ ամառ, երբ եկավ ընտրությունների մասին մտածելու ժամանակը, որոշեցի շրջել իմ ընտրատարածքում: Այնտեղ ընդդիմություն

չունեի, սակայն մինչև ընտրությունը դեռ որոշ ժամանակ կար, և չգիտեի, թե ինչ կարող էր դեռ փոխվել: Մի օր անցնում էի իմ ընտրատարածքով, որտեղ ինձ ոչ ոք չէր ճանաչում, և տեսա, որ դաշտում հող մշակող մի մարդ գալիս է դեպի ճանապարհը: Ես արագացրի քայլերս՝ ցանկապատի մոտ նրան հանդիպելու համար: Երբ մոտեցավ, խոսեցի նրա հետ: Նա քաղաքավարի պատասխանեց, բայց ձայնի մեջ սառնություն կար:

Ես սկսեցի այսպես. «Դե, ընկե՛րս, ես թեկնածու կոչված դժբախտներից եմ և...»»

«Գիտեմ, Դուք գնդապետ Կրոկետն եք. ես մի անգամ տեսել եմ Ձեզ ու նախորդ ընտրություններին ձայնս Ձեզ եմ տվել: Ենթադրում եմ՝ այժմ նախընտրական քարոզարշավ եք վարում, բայց ավելի լավ է՝ ո՛չ Ձեր ժամանակը ծախսեք, ո՛չ էլ իմ: Ես այլևս Ձեզ ձայն չեմ տալու»:

Դա մահացու հարված էր... Աղաչեցի, որ ասի՝ ինչումն է բանը:

«Չարժե ժամանակ և բառեր ծախսել դրա վրա, գնդապե՛տ: Դա արդեն անուղղելի է. անցած ձմեռ Դուք մի նախագծի օգտին քվեարկեցիք, և դա ցույց տվեց, որ ի վիճակի չեք հասկանալու սահմանադրությունը կամ այնքան ազնիվ և վճռական չեք, որ դրանով առաջնորդվեք: Ամեն դեպքում չեմ ցանկանում, որ Ձեր պես մարդն ինձ ներկայացնի: Ներեցե՛ք, որ այսպես եմ արտահայտվում: Մտադիր չէի օգտագործել թեկնածուի հետ ուղիղ խոսելու առիթն ու անպատվել կամ վիրավորել Ձեզ: Միայն ուզում էի ասել, որ ես և Դուք տարբեր կերպ ենք ընկալում սահմանադրությունը. նաև ասեմ (մի բան, որը եթե անքաղաքավարությունս չլիներ, չէի ասի), որ հավատում եմ Ձեր ազնվությանը... Բայց չեմ կարող անտեսել այն, որ մենք տարբեր կերպ ենք ընկալում սահմանադրությունը. չէ՞ որ որպեսզի սահմանադրությունն արժեք ունենա, այն պետք է որպես սրբություն ընդունել և խստորեն պահպանել դրա բոլոր դրույթները: Մարդը, որն իշխանություն ունի և սխալ է մեկնաբանում սահմանադրությունը, որքան ավելի ազնիվ, այնքան ավելի վտանգավոր է:

«Ընդունում եմ բոլոր ասածներդ, բայց հավանաբար այստեղ թյուրիմացություն կա: Չեմ հիշում, որ անցած ձմեռ որևէ սահմանադրական հարցի օգտին քվեարկած լինեմ»:

«Ո՛չ, գնդապետ, թյուրիմացություն չկա: Թեև այս խուլ վայրում եմ ապրում ու հազվադեպ եմ տանից դուրս գալիս, Վաշինգտոնի թերթերից մանրամասն տեղեկանում եմ Կոնգրեսի աշխատանքի մասին: Թերթերում կարդացել եմ, որ անցած ձմեռ Դուք մի օրինագծի օգտին եք քվեարկել, որը Ջորջթաունի հրդեհից տուժած որոշ մարդկանց համար 20 000 դոլար հատկացում էր նախատեսում: Դա ճի՞շտ է»:

«Դե, ընկերս, խոստովանում եմ: Բռնացրիր ինձ: Բայց, անշուշտ, ոչ ոք չի կարող բողոքել, որ մեր երկրի նման հզոր և հարուստ երկիրն այդ աննշան 20 000 դոլարը հատկացնում է իր տառապող կանանց ու երեխաներին՝ նրանց հոգսը թեթևացնելու համար, հատկապես որ պետական գանձարանը բավարար միջոցներ ունի. և ես վստահ եմ, որ դու իմ փոխարեն նույն կերպ կվարվեիր»:

«Գումարի մասին չէ խոսքը, գնդապե՛տ, այլ սկզբունքի: Նախ՝ պետությունը գանձապետարանում պետք է ունենա միայն օրինական նպատակների համար բավարար միջոցներ և ոչ ավել: Բայց դա կապ չունի հարցի հետ: Դրամական միջոցներ հավաքելու և դրանք ըստ հայեցողության ծախսելու լիազորությունը մարդուն վստահված ամենավտանգավոր լիազորությունն է, հատկապես որ մեր երկրում պետական եկամուտները հավաքագրվում են դրույքներով, որոնք աղքատի և հարուստի համար նույնն են, և որքան մարդն աղքատ է, այնքան իր միջոցների համեմատ ավելի շատ է վճարում: Բայց ավելի վատ բան էլ կա. մարդը չգիտի՝ որտեղ է իրեն ճնշող համակարգի ծանրության կենտրոնը: Միացյալ Նահանգներում մարդը չի կարող գուշակել, թե որքան է վճարում պետությանը:

Հասկանո՞ւմ եք՝ մեկին օգնելու համար վերցնում եք հազարավոր այլ մարդկանցից, որոնք այդ մեկից էլ ավելի վատ վիճակում են գտնվում: Եթե որևէ բան տալու իրավունք ունեիք, գումարի չափն ընդամենը հայեցողության հարց էր, և նույն իրավունքով ինչպես 20 հազար, այնպես էլ 20 միլիոն դոլար կարող էիք հատկացնել: Եթե իրավունք ունեք տալ մեկին, ապա իրավունք ունեք տալ նաև բոլորին: Եվ քանի որ սահմանադրությունը չի տալիս բարեգործության սահմանումը և չի սահմանում գումարի չափը, ապա ըստ

Ձեր հայեցողության կարող եք ցանկացածին տալ այն ամենը, որ բարեգործություն կհամարեք և այն չափով, որը ճիշտ կհամարեք: Շատ պարզ կտեսնեք, որ դա մի կողմից կնպաստի խարդախությանը, կաշառակերությանը և ֆավորիտիզմին, իսկ մյուս կողմից՝ ժողովրդին թալանելուն:

Ոչ, գնդապե՛տ, Կոնգրեսը բարեգործություն անելու իրավունք չունի: Առանձին անդամներ կարող են իրենց սեփական միջոցներից տալ՝ որքան ցանկանում են, բայց այդ նպատակի համար պետական միջոցներից նույնիսկ մեկ դոլար ծախսելու իրավունք չունեն: Եթե այս վարչաշրջանում Ջորջթաունում այրված տներից երկու անգամ ավելի շատ տուն այրվեր հրդեհից, ո՛չ Դուք, ո՛չ էլ Կոնգրեսի որևէ այլ անդամ չէիք մտածի մեզ մի դոլարի օգություն տրամադրելու մասին: Կոնգրեսն ունի մոտ երկու հարյուր քառասուն անդամ: Եթե նրանցից յուրաքանչյուրն իր մեկ շաբաթվա աշխատավարձը տրամադրեր որպես օգնություն տուժածներին, 13 000 դոլարից ավել կհավաքվեր: Վաշինգտոնում և դրա շրջակայքում բազմաթիվ հարուստներ կան, որոնք առանց շքեղություններից զկվելու կարող էին 20 000 դոլար տրամադրել: Սակայն կոնգրեսականները որոշեցին չտրամադրել իրենց սեփական փողը, որն ըստ հաշվետվությունների՝ նրանցից ոմանք այնքան էլ ողջամիտ չեն ծախսում: Իսկ Վաշինգտոնի կողմերում ապրող մարդիկ, անկասկած, ողջունել են Ձեզ, քանի որ իրենց ազատել եք սեփական միջոցները տրամադրելու անհրաժեշտությունից՝ տալով այն, որը Ձերը չէր: Ժողովուրդը սահմանադրության միջոցով Կոնգրեսին որոշակի գործողություններ կատարելու լիազորություններ է վստահել: Դրա համար Կոնգրեսն իրավունք ունի հարկեր հավաքել ու միջոցներ հատկացնել, և ուրիշ ոչինչ: Սրանից դուրս ցանկացած բան ապօրինի յուրացում և սահմանադրության խախտում է համարվում:

Ինչպես տեսնում եք, գնդապետ, Դուք խախտել եք սահմանադրությունը մի հարցում, որը ես խիստ կարևոր եմ համարում: Սա երկրի համար մեծ վտանգ ներկայացնող նախադեպ է, որովհետև երբ Կոնգրեսն սկսի դուրս գալ սահմանադրությամբ իրեն վերապահված լիազորությունների սահմաններից,

այլևս չի կարողանա կանգ առնել, և դա կվտանգի մարդկանց անվտանգությունը: Ես չեմ կասկածում, որ Դուք բարեխղճորեն եք գործել, բայց դա իրավիճակը չի փոխում, բացի այն հանգամանքից, որ Դուք անձամբ ներգրավված եք, ու տեսնում եք, որ չեմ կարող Ձեր օգտին քվեարկել»:

Հավատացեք՝ ես ջախջախված էի: Ես հասկացա, որ եթե ընդդիմություն լիներ, և այս մարդը ելույթներ ունենար, նրա խոսքը կվարակեր մյուսներին, և ես այս տարածքում մի կողմնակից նույնիսկ չէի ունենա: Չկարողացա նրան պատասխանել. իրականում գիտեի, որ նա ճիշտ է, ու չէի ցանկանում բանավիճել: Բայց պետք էր այնպես անել, որ նա գոհ մնար, և ես ասացի.

«Ճիշտ նշանակետին խփեցիր, ընկերս, երբ ասացիր, որ ես լիովին չէի հասկացել սահմանադրությունը: Իմ նպատակն էր սահմանադրությամբ առաջնորդվել, և կարծում էի, որ այն հիմնովին ուսումնասիրել եմ: Կոնգրեսի լիազորությունների մասին բազում ելույթներ եմ լսել Կոնգրեսում, բայց այն, ինչ ասացիր այստեղ՝ գութանիդ մոտ կանգնած, ավելի խոր ու ողջամիտ իմաստ է պարունակում, քան երբևէ լսածս բոլոր ելույթները միասին: Եթե այս հարցին քո տեսանկյունից նայեի, ձեռքս կկտրեի, բայց այդ քվեն չէի տա: Եթե ներես ինձ ու կրկին իմ օգտին քվեարկես, ինձ գնդակահարելու էլ լինեն, երբևէ նման հակասահմանադրական օրենքի օգտին չեմ քվեարկի»:

Նա ծիծաղելով պատասխանեց. «Լավ, գնդապետ, Դուք այդ երդումն արդեն մի անգամ տվել եք, բայց ես նորից կվստահեմ Ձեզ՝ մեկ պայմանով: Ասում եք՝ համոզվեցիք, որ սխալ եք քվեարկել: Այն, որ ընդունում եք դա, ավելի մեծ օգուտ կտա, քան Ձեզ դրա համար պատժելը: Եթե այս տարածքով շրջեք ու մարդկանց պատմեք այդ քվեի մասին՝ ասելով, որ սխալ եք վարվել, ես ոչ միայն կքվեարկեմ Ձեր օգտին, այլև ամեն հնարավոր բան կանեմ, որ ճնշեմ ընդդիմությանը և գուցե այդ կերպ կարողանամ ինչ-որ ազդեցություն ունենալ»:

Ես ասացի. «Եթե այդպես չանեմ, թող ինձ գնդակահարեն: Ու որպեսզի քեզ ապացուցեմ, որ անկեղծ եմ, մեկ շաբաթից կամ տասն օրից կրկին կանցնեմ այստեղով, ու եթե մարդկանց հավաքես, նրանց առջև ելույթ կունենամ: Խորված կկազմակերպես. ես կվճարեմ»:

«Ոչ, գնդապետ, այստեղի բնակիչները հարուստ չեն, բայց կարող ենք մի լավ խորոված կազմակերպել ու անգամ կերակրել նրանց, որ ոչինչ չունեն: Մի քանի օրից բերքահավաքը կավարտվի, ու այդ ժամանակ կկարողանանք մի օր հանգստանալ ու խորոված անել: Այսօր հինգշաբթի է: Հաջորդ շաբաթ օրը կարծում եմ կարող ենք կազմակերպել: Ուրբաթ օրը եկեք իմ տուն, և մենք միասին կգնանք: Խոստանում եմ շատ պատկառելի մարդկանց հավաքել, որոնք կցանկանան տեսնել ու լսել Ձեզ»:

«Լավ, կգամ: Բայց հրաժեշտ տալուց առաջ մի բան էլ: Անունդ ինչ է»: «Բանս է անունս»: «Չլինի՞ Հորացիո Բանս»: «Այո»:

«Դե, պարոն Բանս: Քեզ երբեք չեմ տեսել, չնայած դու ասեցիր, որ դու ինձ տեսել ես: Բայց ես քեզ շատ լավ գիտեմ: Ուրախ եմ, որ հանդիպեցի քեզ և հպարտ եմ, որ հնարավոր է՝ ընկերներ դառնանք»:

Նրան հանդիպելը կյանքիս ամենաերջանիկ պահերից էր: Նա քիչ էր հայտնվում հասարակական վայրերում, բայց շատերին էր հայտնի իր բացառիկ խելքով, անկաշառությամբ և բարեսրտությամբ, որն արտահայտվում էր ոչ միայն խոսքով, այլ նաև գործով: Նա իր բնակավայրում հեղինակություն էր վայելում, և նրա համբավն իր անմիջական ծանոթների շրջանակից դուրս էր տարածվել: Թեև ես նրան նախկինում չէի տեսել, շատ էի լսել նրա մասին, ու եթե այդ հանդիպումը չլիներ, հավանաբար ընդդիմություն կունենայի և կտապալվեի: Մի բան հստակ է. այդ տարածքում այլևս ոչ ոք չէր ընդդիմանալու ինձ:

Պայմանավորված ժամին ես նրա տանն էի: Իսկ մինչ այդ մեր զրույցի մասին պատմում էի ժողովրդին ու մարդկանց, որոնց հետ ժամանակ էի անց կացնում. զգում էի, որ մարդիկ աննախադեպ մեծ հետաքրքրություն և վստահություն են ցուցաբերում իմ նկատմամբ:

Չնայած նրան, որ արդեն բավականին հոգնած էի, երբ նրա տուն հասա ու սովորաբար վաղ եմ պառկում քնելու՝ մինչև կեսգիշեր նրա հետ խոսեցինք պետության կառավարման սկզբունքների և պետական գործերի մասին: Այդ ժամանակ ես այդ ամենի մասին ավելի իրական ու ճիշտ պատկերացում կազմեցի, քան ողջ կյանքիս ընթացքում:

Հաջորդ առավոտ գնացինք խորովածի, և ի զարմանս ինձ՝ այնտեղ մոտ հազար մարդ էր հավաքվել: Ես մի շարք մարդկանց հետ ծանոթացա, և իմ ընկերն ու նրանք սկսեցին ինձ բոլորի հետ ծանոթացնել. վերջում առնվազն բոլորն արդեն ինձ գիտեին:

Եկավ իմ ելույթի ժամանակը: Բոլորը հավաքվեցին նախապես տեղադրված ամբիոնի մոտ: Ելույթս սկսեցի հետևյալ խոսքերով.

«Սիրելի՛ համաքաղաքացիներ, ես այսօր որպես նոր մարդ եմ ներկայանում ձեզ: Վերջերս ինձ համար պարզ դարձան որոշ ճշմարտություններ, որոնք անգիտության կամ կանխակալ վերաբերմունքի պատճառով նախկինում տեսադաշտիցս դուրս էին մնացել: Զգում եմ, որ այժմ կարող եմ ավելի լավ ծառայել ձեզ: Այսօր այստեղ եմ՝ սխալս ընդունելու, այլ ոչ ձեզ խնդրելու, որ քվեարկեք իմ օգտին: Պետք է ինքս ինձ և ձեզ խոստովանեմ: Ձայն կտաք ինձ, թե ոչ, ձեր ընտրությունն է»:

Սկսեցի նրանց պատմել՝ ինչպես եմ հրդեհի և գումարի հատկացման օրինագծին կողմ քվեարկել, այնուհետև բացատրեցի՝ ինչու եմ դա սխալ համարում: Ելույթս եզրափակեցի հետևյալ խոսքերով.

«Իսկ հիմա, սիրելի՛ համաքաղաքացիներ, ինձ մնում է միայն ասել, որ այստեղ հնչած ելույթիս մեծ մասը, որն այդքան մեծ հետաքրքրությամբ ունկնդրում էիք, զուտ այն փաստարկների կրկնությունն էր, որ ձեր հարևան պարոն Բանսն էր բերել՝ դրդելով, որ ընդունեմ սխալս:

Սա կյանքիս լավագույն ելույթն է, բայց դրանով նրան եմ պարտական: Եվ ես հուսով եմ՝ նա բավարարված է՝ տեսնելով մարդու, որը նրա շնորհիվ փոխեց իր տեսակետը: Կխնդրեմ նրան այստեղ բարձրանալ ու ասել ձեզ այդ մասին»:

Նա բաձրացավ ամբիոնի մոտ ու ասաց.

«Հարգելի՛ համաքաղաքացիներ, ինձ համար մեծ ուրախություն է կատարել գնդապետ Կրոկետի խնդրանքը: Ես նրան միշտ անբասիր և ազնիվ մարդ եմ համարել ու չեմ կասկածում, որ նա պատշաճ կերպով կկատարի այսօրվա խոստումները»:

Նա իջավ, ու բազմությունից Դեյվի Կրոկետին աջակցող այնպիսի

բացականչություններ լսվեցին, որ երբևէ չէին հնչել:

Ես այնքան էլ դյուրազգաց չեմ, բայց այդ պահին հուզվեցի ու զգացի, թե ինչպես են արցունքները սահում այտերովս: Եվ պետք է ասեմ, որ այդպիսի մարդու կողմից ասված այդ մի քանի բառի և դրանց առաջացրած անկեղծ ու ինքնաբուխ այդ բացականչությունների հուշն ինձ համար որպես կոնգրեսական ավելի մեծ արժեք ունի, քան ստացածս կամ երբևէ ստանալիք բոլոր պարգևներն ու վաստակածս ողջ հեղինակությունը:

«Սըր», ամփոփեց Կրոկետը, «հիմա Դուք գիտեք՝ ինչու երեկ այդ ճառն արտասանեցի:

«Կա ևս մի բան, որի վրա կուզեի Ձեր ուշադրությունը հրավիրել: Հիշում եք, որ առաջարկեցի տալ իմ մեկ շաբաթվա աշխատավարձը: Այն պալատում բազմաթիվ շատ հարուստ մարդիկ կան, որոնք չեն ափսոսա մեկ շաբաթվա աշխատավարձը կամ դրա մեծ մասը ընթրիքի կամ գինարբուքի վրա ծախսել, եթե դրանից օգուտ են սպասում: Նրանցից մի քանիսը գեղեցիկ ճառեր ասեցին կյանքից հեռացածի հանդեպ երախտագիտության և պետության պարտքի մասին, որը հնարավոր չէ փոխհատուցել գումարով, և նրա մասին, թե որքան անարժեք ու անկարևոր է փողը, մասնավորապես այդ չնչին 10 000 դոլարը, երբ խոսքը գնում է պետության պատվի մասին:

Այնինչ նրանցից ոչ մեկը չարձագանքեց իմ առաջարկին: Փողը նրանց համար արժեք չունի, երբ վճարողը ժողովուրդն է: Բայց դա հենց այն կարևոր բանն է, հանուն որի նրանցից շատերը պայքարում են և պատրաստ են զոհաբերել պատիվը, ազնվությունն ու արդարությունը»:

Պետական պաշտոններ զբաղեցնող անձինք ընդամենն ընտրազանգվածի լավ կամ վատ առաջնորդների արտացոլանքն են:

Հորացիո Բանսը պատասխանատու քաղաքացու վառ օրինակ է: Եթե նրա նմանները շատ լինեին, պետական պաշտոններում նոր դեմքեր կտեսնեինք կամ Դեյվի Կրոկետի դեպքում՝ նոր Կրոկետներ:

Բայց անկախ նրանից՝ նոր դեմքեր կլինեն, թե նոր Կրոկետներ, մեր մեջ պետք է Հորացիո փնտրենք:

Ամփոփիչ մտքեր: Ի՞նչ եք մտածում այս պատմվածքի շուրջ Լեոնարդ

Է. Ռիդսի մեկնաբանությունների մասին։

Պետական պաշտոններ զբաղեցնող անձինք ընդամենն ընտրազանգվածի լավ կամ վատ առաջնորդների արտացոլանքն են։

Հորացիո Բանսը պատասխանատու քաղաքացու վառ օրինակ է։ Եթե նրա նմանները շատ լինեին, պետական պաշտոններում նոր դեմքեր կտեսնեինք կամ Դեյվի Կրոկետի դեպքում՝ նոր Կրոկետներ։

Բայց անկախ նրանից՝ նոր դեմքեր, թե նոր Կրոկետներ կլինեն, մեր մեջ պետք է Հորացիո փնտրենք։

Վերադառնալ Բաղադրիչ 3.1

Էդվարդ Էլիսի «Գնդապետ Դեյվիդ Կրոկետի կյանքը» գրքից «Ձերը չէ, որ տաք» պատմությունը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա։

Քաղաքականություն և արտաքին առևտուր

Հեղինակ՝ Դուայթ Լի

Հարց մտորելու համար. ինչո՞ւ են պետությունները հարկում և սահմանափակում առևտրային գործունեությունը:

Այլընտրանքային ծախսերի և համեմատական առավելության տեսանկյունից ազատ առևտրի խնդիրը չափազանց բարդ է թե՛ տեսականորեն, թե՛ գործնականում: Նույնիսկ եթե երկրի բնակչությունը բացարձակ առավելություն ունի ամեն տեսակ ապրանք արտադրելու մեջ, այնուամենայնիվ, միջազգային առևտրից օգուտ կստանա, քանի որ ամեն ինչ արտադրելով՝ երկիրը չի կարող համեմատական առավելություն ունենալ:

Հարուստ փորձն ապացուցում է ազատ առևտրի առավելությունների տեսական փաստարկները: Որքան ավելի է երկիրը թույլ տալիս, որ միջազգային առևտուրն իր արտադրական ջանքերն ուղղի դեպի սեփական համեմատական առավելությունները, այնքան ավելի է այն բարգավաճում միջազգային առևտուրը սահմանափակող երկրների համեմատ: Չնայած այս հանգամանքին՝ գրեթե ոչ մի երկիր ազատ առևտրի քաղաքականությամբ չի առաջնորդվել: Ներմուծումների մասով հարկեր և քվոտաներ սահմանելով՝ պետությունները (շատ քիչ և սովորաբար կարճատև բացառություններով) նվազեցնում են տնտեսական արտադրողականությունը և իրենց քաղաքացիների բարեկեցության մակարդակը: Ինչո՞ւ: Այս էսսեի նպատակն այդ հարցին պատասխանելն է:

Համագործակցություն և առգրավում

Հաշվի առնելով ազատ առևտրի առավելությունները՝ ոչ մի պետություն ներմուծման խոչընդոտներ չէր ստեղծի, եթե քաղաքական գործընթացը սոցիալական համագործակցությունը խթաներ այնքան, որքան դա անում է շուկայական գործընթացը: Առևտրի սահմանափակումների վերացումից սպառողները շահում են, բայց որոշ աշխատողներ և ներդրողներ վնաս են կրում, ոմանք՝ ժամանակավոր, ոմանք էլ՝ մշտական: Սակայն նույնիսկ նրանք, որոնք իրենց ոլորտում առևտրի պաշտպանության վերացման հետևանքով մշտական կորուստներ են կրում, լիարժեք ազատ առևտուր ունեցող տնտեսությունում ավելի լավ են ապրում, քան արտադրության բոլոր տեղական ոլորտները պաշտպանված տնտեսությունում: Թեև անհատները ոլորտի պաշտպանվածությունից կարող են նույնիսկ շահել, մնացած բոլոր ոլորտների պաշտպանվածության արդյունքում նրանք որպես սպառող շատ ավելին կկորցենեն:

Ոլորտի մյուս ընկերությունները, որոնք մրցակցության մեջ են օտար կազմակերպությունների հետ, կցանկանան, որ կառավարությունը պաշտպանի իրենց, եթե ստիպված չլինեն կրել դրա հետևանքով մյուսների համար գոյացող ծախսերը: Սակայն պրոտեկցիոնիզմ առկա չէր լինի, եթե ոլորտն ինքը վճարեր այդ ծախսերը, քանի որ սպառողների կրած բեռը միշտ ավելի մեծ է, քան ոլորտի պաշտպանված լինելուց ստացվող օգուտները:

Ցավոք, պետության կողմից մարդկանց տրամադրվող բարիքների արժեքը չի արտացոլում դրանց ծախսերը, ինչը շուկայի պայմաններում տեղի է ունենում: Շուկայական պայմաններում համագործակցությունը տեղի է ունենում, որովհետև շուկան ունակ է հավաքելու, կուտակելու և հաղորդելու մեծ թվով մարդկանց միջև բաշխված ծախսերն այնպես, որ դրանք հաշվի առնվեն պատասխանատուների կողմից: Իսկ երբ քաղաքական որոշումների հիման վրա տրամադրված բարիքները բաշխվում են մեծ թվով մարդկանց միջև, այդ ծախսերն ամենայն հավանականությամբ կանտեսվեն: Այսպիսով, պետությունը սովորաբար դառնում է միջոց, որի օգնությամբ մարդիկ կարող են անձնական շահ ստանալ ոչ թե համագործակցության, այլ առգրավման միջոցով:

Մեծամասնության թուլությունը

Առևտրի սահմանափակումներից օգտվում է պաշտպանված ոլորտում գործող մի քանի ընկերություն, մինչդեռ ծախսերը բաշխվում են բոլոր սպառողների միջև: Եթե առևտրի սահմանափակման հետևանքով առաջացող ծախսերը բաշխվեն միլիոնավոր սպառողների միջև, գրեթե ոչ ոք չի նկատի գնի այն փոքր թանկացումը, որ նրանք վճարում են պաշտպանված ապրանքի համար: Չէ՞ որ սպառողները հարյուրավոր տարբեր ապրանքներ են գնում, և մի ապրանքի չնչին թանկացումը սովորաբար չի ազդում նրանց բարեկեցության վրա: Նույնիսկ եթե սպառողը տեղյակ է լրացուցիչ ծախսի մասին, նա դժվար թե իմանա, որ դրա պատճառը առևտրի սահմանափակումն է: Իսկ եթե նա այնուամենայնիվ գիտի՝ որն է այդ լրացուցիչ ծախսի պատճառը, նա դրան քաղաքական ձևով արձագանքելու բավարար շարժառիթ չի ունենա: Նույնիսկ եթե սպառողը կարողանար վերացնել առևտրի սահմանափակումը, նրա գործադրած ջանքերի գինն այդ սահմանափակման արժեքից շատ ավելի բարձր կլիներ: Չնայած նրան, որ սահմանափակման վերացման արդյունքում ստացվող օգուտը հսկայական է՝ դրա մեծ մասը կբաշխվեր այլ սպառողների միջև՝ անկախ այն բանից՝ քաղաքական քայլեր կձեռնարկեին, թե ոչ: Բայց եթե սպառողը մենակ է գործում, նրա քաղաքական պայքարը հավանաբար արդյունք չի տա:

Իհարկե, եթե միասնաբար գործի սպառողների մեծ տոկոս, անշուշտ, որոշիչ քաղաքական ազդեցություն կլինի: Բայց քանի որ սպառողների թիվը մեծ է, և նրանցից յուրաքանչյուրը այդքան փոքր շահ ունի քաղաքական քայլ ձեռնարկելուց, գրեթե անհնար է նրանց համախմբել դրա շուրջը: Հաճախ որքան մեծ է որևէ քաղաքականությունից տուժած մարդկանց թիվը, այնքան թույլ է նրանց քաղաքական ազդեցությունը:

Փոքրամասնության ուժը

Մյուս կողմից, քանի որ համեմատաբար քչերն են օգուտ ստանում

առևտրի սահմանափակումից, նրանք կարող են հօգուտ դրա արդյունավետ լոբբինգ իրականացնել: Նրանցից յուրաքանչյուրի համար օգուտը զգալի կլինի, և յուրաքանչյուրը կիմանա՝ ինչ շահ ունի, ու որն է այդ շահի աղբյուրը: Նաև, քանի որ շահառուների թիվը մեծ չէ, նրանց համախմբելն ու քաղաքական քայլ ձեռնարկելը համեմատաբար ավելի հեշտ կլինի: Ավելին, արդյունաբերական և մասնագիտական ասոցիացիաները սովորաբար նրանց արդեն համախմբած են լինում: Այսպիսով, առևտրի սահմանափակման մասով քաղաքական գործիչներին ավելի շատ կդիմեն նրանք, որոնց ձեռնտու է այդ սահմանափակումը, քան նրանք, որոնք դեմ են դրան: Արդյունքում ձևավորվում է կենտրոնացված օգուտներ տրամադրելու և շատ ավելի մեծ, բայց բնակչության լայն զանգվածի կրած ծախսերն անտեսելու միտում: Այսպիսով, հաճախ որքան փոքր է որևէ քաղաքականությունից օգուտ ստացողների թիվը, այնքան ուժեղ է նրանց քաղաքական ազդեցությունը հօգուտ այդ քաղաքականության:

Եթե փոքր կազմակերպված խմբերն առևտրի սահմանափակման (և հատուկ հետաքրքրությունների ծառայող շատ այլ քաղաքականությունների) միջոցով կարող են ընդհանուր բնակչության հաշվին օգուտ ստանալ, քաղաքական գործընթացի միջոցով մեծ սոցիալական համագործակցության հնարավոր չէ հասնել: Այդ պատճառով ազատ շուկայի պայմաններում գոյացող սոցիալական համագործակցության համար պետությունը մշտական վտանգ է ներկայացնում:

Որոշ ծախսերի դիտարկում

Առևտրի սահմանափակումների ծախսերը սահմանելն իրականում ավելի դժվար է, քան կարող է թվալ վերը նկարագրվածից: Դիտարկենք պողպատի ներմուծման սահմանափակումները: Շատ քչերն են պողպատն անմիջականորեն գնում: Նրանք դրա դիմաց ավելի շուտ անուղղակի են վճարում՝ գնելով պողպատից պատրաստված ապրանքներ: Բացի այդ, երբ պողպատի գները ներմուծման սահմանափակման հետևանքով բարձրանում

են, պողպատը որպես հումք օգտագործող ոլոտրներում զբաղվածության հնարավորությունները կրճատվում են: Նրանք, որ առևտրի սահմանափակման հետևանքով աշխատանք չունեն, հաճախ չգիտեն՝ որն է պատճառը: Հաշվարկվել է, որ եթե ԱՄՆ-ի շուկայում պողպատի ներմուծումները տասնհինգ տոկոսով սահմանափակվեն, պողպատի արդյունաբերության ոլորտի յուրաքանչյուր աշխատատեղի պահպանումը ամերիկացի սպառողների վրա տարեկան 189 000 դոլար կնստի, իսկ այդ յուրաքանչյուր պահպանված աշխատատեղի արդյունքում գոյացած պողպատի ավելի բարձր գների հետևանքով ավելի քան 3.5 աշխատատեղ կկրճատվի:[1]

Ամփոփիչ հարցեր. Ինչն է ավելի շատ նպաստում սոցիալական համագործակցությանը: Շուկաները, թե պետության գործողությունները: Արդյո՞ք սոցիալական համագործակցության չափն ազդում է տնտեսական առաջընթացի և մարդկանց կենսամակարդակի վրա: Հիմնավորե՛ք ձեր պատասխանը:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 3.4

---

1. Տե՛ս «Arthur Denzau, "American Steel: Responding to Foreign Competition," Center for the Study of American Business, Washington University, St. Louis, Mo., February 1985.»: ↩

Դուայթ Լիի «Քաղաքականություն և արտաքին առևտուր» հոդվածը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 3.7

Էլեկտրաէներգիայի արտադրություն և պահպանություն

Հեղինակ՝ Դուայթ Լի

Հարց մտորելու համար. կարո՞ղ են արդյոք պետական մարմինները որոշել, թե էլեկտրաէներգիայի արտադրության և պահպանության որ քանակն է նպատակահարմար և արդյունավետ: Պարզաբանե՛ք:

Տնտեսագիտության ամենակարևոր եզրահանգումներից մեկն արել է Ֆ. Ա. Հայեկը «Գիտելիքի կիրառումը հասարակության շրջանում» վերնագրով հայտնի հոդվածում (American Economic Review, սեպտեմբեր, 1945թ.): Հայեկի եզրահանգումը պարզ էր, բայց խորիմաստ. հիմնավորված տնտեսական ընտրություն կատարելու համար անհրաժեշտ տեղեկությունը չափազանց ցրված է և դժվար է ձևակերպել այնպես, որ այն մեկ անձ կամ փորձագետների խումբ կարողանա օգտագործել: Հայեկն իր հոդվածում ընդգծել է, որ մարդիկ միայն շուկայական գների միջոցով կարող են իրազեկվել այնքան, որ ռեսուրսներն առավելագույն արժեք ներկայացնող նշանակությամբ օգտագործեն: Վերացրե՛ք շուկայական գները կամ խեղաթյուրե՛ք դրանք քաղաքական նպատակներով գնի առաստաղ կամ հատակ սահմանելու միջոցով, և դուք պարբերաբար կոչնչացնեք ռեսուրսներ վատնելուց խուսափելու համար անհրաժեշտ տեղեկությունը:

Ցավոք, Հայեկի տեսակետը շատերն անտեսում են: Այն հաճախ ավելի շատ անտեսվում է քաղաքական գործիչների և լրագրողների կողմից: Կարծես թե գերակշռում է այն տեսակետը, որ տնտեսական որևէ խնդրի լուծումը դրա անտեսման մեջ է:

Այս տեսակետի ամենաթարմ օրինակը էներգետիկայի ոլորտի քաղաքականության շուրջ բանավեճն է. արտադրե՞լ, թե՞ պահպանել էլեկտրաէներգիան: Համարվում է, որ էլեկտրաէներգիայի արտադրության և

պահպանության ճիշտ հարաբերակցությունը պետք է որոշի Կոնգրեսը՝ կարևոր էներգակիրների «շուկայական» գների վերին շեմը սահմանելուց հետո: Դիտարկենք Business Week ամսագրի խմբագրության 2001թ. մայիսի 28-ի համարում արված մեկնաբանությունը. «Մի քանի ծայրահեղական բնապահպանից բացի ոչ ոք չի կարծում, որ էներգետիկ ճգնաժամը հնարավոր է լուծել միայն էլեկտրաէներգիայի պահպանության միջոցով: Բայց ոմանք կարծում են, որ էլեկտրաէներգիայի պահպանումը նույնպես չի օգնի: Օպտիմալ հարաբերակցությունը պետք է որոշի Կոնգրեսը առաջիկա շաբաթների ընթացքում» (ավելացում հեղինակի կողմից. պետք է նշեմ, որ այս խմբագրական մեկնաբանության մեջ գների վերահսկման վերաբերյալ առաջարկություն չի ներկայացվել):

Եթե քաղաքական գործիչները չձգտեին վերահսկել էլեկտրաէներգիայի գները, նրանք էլեկտրաէներգիայի արտադրության և պահպանության «ճիշտ հարաբերակցության» համար անհանգստանալու կարիք չէին ունենա: Բայց երբ սկսեն վերահսկել էլեկտրաէներգիայի գները, ո՛չ քաղաքական գործիչները, ո՛չ էլ այլոք նույնիսկ աղոտ պատկերացում չեն ունենա, թե էլեկտրաէներգիայի արտադրության և պահպանության որ հարաբերակցությունն է նպատակահարմար:

Ամեն անգամ, երբ մեզ սկսում է մտահոգել էլեկտրաէներգիայի անբավարարության խնդիրը, բուռն բանավեճ է սկսվում էլեկտրաէներգիայի արտադրության և պահպանության վերաբերյալ: Նման բանավեճեր տեղի են ունցել 1970-ականներին և 1980-ականների սկզբներին՝ ի պատասխան Նավթ արտահանող երկրների կազմակերպության (ՆԱԵԿ) արտահանման սահմանափակումների և արդեն այս տարվա սկզբներին՝ ի պատասխան ՆԱԵԿ-ի մատակարարման ոչ այդքան կտրուկ կրճատումների, որոնք ուղեկցվում էին Կալիֆորնիայիում քաղաքական պատճառներով պայմանավորված էլեկտրաէներգիայի դեֆիցիտով: Մի կողմը պնդում է, որ անհրաժեշտ է երթևեկել փոքրածավալ ավտոմեքենաներով, ավելի շատ օգտվել հասարակական տրանսպորտից, գնել ավելի էներգախնայող կենցաղային տեխնիկա, ջերմամեկուսացնել տները և գրասենյակային

տարածքները և ձմռանը խնայել ջեռուցումը, իսկ ամռանը՝ հովացումը, և այդպես շարունակ: Մյուս կողմը պնդում է, որ խնայելու միջոցով հնարավոր չէ հասնել բարեկեցության, և անհրաժեշտ է ավելի շատ էլեկտրաէներգիա արտադրել՝ ավելացնելով նավթի և ածխի արդյունահանման ծավալները, կառուցելով և շահագործելով լրացուցիչ էլեկտրական և ատոմային կայաններ:

Իհարկե, բանավեճի երկու կողմերի խոհեմ ներկայացուցիչներն ընդունում են, որ էլեկտրաէներգիայի արտադրության և պահպանության որոշակի հարաբերակցություն է անհրաժեշտ: Բայց երկու կողմներն էլ պնդում են, որ հենց իրենց առաջարկած քաղաքականությունն է տալու ճիշտ հարաբերակցությունը, կամ որ մյուս կողմի առաջարկած քաղաքականությունը կհանգեցնի սխալ հարաբերակցության:

Ո՞վ է ճիշտ: Ո՞րն է Էլեկտրաէներգիայի արտադրության և պահպանության ամենալավ հարաբերակցությունը: Պատասխանը ոչ ոք չգիտի: Ոչ ոք: Ոչ մի անհատ և Վաշինգտոնում (Կոլումբիայի շրջան) կամ այլուր գտնվող փորձագետների ոչ մի խումբ պատկերացում չունի, թե ինչ քանակությամբ էլեկտրաէներգիա է անհրաժեշտ արտադրել կամ պահպանել:

Սակայն կարող ենք պարզել

Էլեկտրաէներգիայի պահպանության և արտադրության լավագույն հարաբերակցությունը որոշելու համար անհրաժեշտ տեղեկություն, այնուամենայնիվ, գոյություն ունի՝ մասամբ էներգետիկ ռեսուրսների վերականգնման և այդ ռեսուրսները օգտագործելի էլեկտրաէներգիայի փոխակերպելու և սպառողներին փոխանցելու վերաբերյալ տեխնիկական տվյալների մասին փորձագետների ունեցած գիտելիքի տեսքով: Այդ տեղեկությանը տիրապետում են ողջ աշխարհում սփռված տասնյակ հազարավոր մարդիկ, որոնք հազիվ թե միմյանց հետ ուղիղ կապ ունենան: Սակայն եթե էներգետիկայի խնդրի վերաբերյալ անհրաժեշտ է հիմնավորված որոշումներ ընդունել, այդ ողջ տեղեկությունը պետք է հավաքել, կշռադատել և փոխանցել նրանց, որոնք կարող են առավելագույնս օգտագործել այն:

Հավասարապես կարևոր է նաև փորձագետների գիտելիքին չառնչվող այլ տեղեկություն, որն առավել ցրված է. դա միլիոնավոր մարդկանց՝ իրենց կենսապայմանների և նախասիրությունների մասին տեղեկությունն է, ինչպես նաև նրա մասին, թե ինչ զիջումների են նրանք պատրաստ: Ոմանց համար հեշտ է ավտոբուսով աշխատանքի գնալ, մինչդեռ կան մարդիկ, որոնց բնակավայրը կամ աշխատավայրն այնպիսի տեղում է, որ ավտոբուսով երթևեկելը մեծ բարդությունների հետ է կապված: Ոմանք դեմ չէին լինի ավելի փոքր ավտոմեքենաների անցնել, այնինչ մեծ ընտանիք և հատուկ կարիքներ ունեցողները դեմ կլինեին: Ոմանք թեթև անհարմարություն կզգան ներքին ջերմաստիճանների տատանումներից, իսկ որոշակի առողջական խնդիրներ ունեցող մարդիկ կարող են ավելի լուրջ խնդիրներ ունենալ: Ոմանք պարզապես վախենում են մթությունից և պատրաստ են զոհաբերությունների գնալ՝ գիշերը լույսերը միացված թողնելու համար: Այս տեղեկությունը ոչ միայն ավելի մասնատված և ցրված է, քան փորձագետներինը, այլ նաև խիստ սուբյեկտիվ է, և այն գրեթե հնարավոր չէ ճշգրիտ սահմանել: Կարող է թվալ, թե այս տեղեկությունն էական չէ, սակայն էլեկտրաէներգիայի խնդրի շուրջ որոշում կայացնելու համար այն նույնքան կարևոր է, որքան փորձագետների գիտական տվյալները:

Բարեբախտաբար, այս բոլոր տվյալները մեկ վայրում հավաքելու և համակարգչում մուտքագրելով՝ էլեկտրաէներգիայի արտադրության և պահպանության ճիշտ քանակը որոշելու կարիք չկա. նույնիսկ եթե հնարավոր լիներ համախմբել բոլոր տվյալները, ոչ մի համակարգիչ չէր կարողանա տվյալների նման ծավալ մշակել, իսկ եթե կարողանար, մշակման պահին տվյալներն արդեն փոխված կլինեին: Միակ ճանապարհը, որով էլեկտրաներգիային առնչվող խելամիտ որոշումներ կայացնելու համար անհրաժեշտ տեղեկությանը տիրապետողներն այն կարող են պատասխանատու անձանց հաղորդել այնպես, որ պատշաճ արձագանքի շարժառիթ ստեղծվի, դա շուկայական գների միջոցով անելն է, եթե իհարկե այդ գները քաղաքական նկատառումներով արված սահմանափակումներով չեն խեղաթյուրվել:

Շուկայական գները սպառողներին թույլ են տալիս միմյանց և արտադրողներին տեղեկացնել, թե էլեկտրաէներգիայի տարբեր կիրառություններ իրենց համար ինչ արժեք ունեն, իսկ արտադրողներին թույլ են տալիս սպառողներին տեղեկացնել, թե որքան արժե էլեկտրաէներգիայի տարբեր տեսակների տրամադրումը: Արդյունքում սպառողները կկրճատեն էլեկտրաէներգիայի օգտագործումն այնպես, որ նվազեցնեն իրենց պատճառվող անհարմարությունը, եթե այդ անհարմարությունը խնայված էլեկտրաէներգիայից ավելի փոքր է: Իսկ արտադրողները կընդլայնեն էլեկտրաէներգիայի այն աղբյուրների արտադրությունը, որոնք սպառողների համար ծախսի տեսանկյունից ամենաշահավետն են, և կշարունակեն ընդլայնել այդ աղբյուրներն այնքան ժամանակ, քանի դեռ սպառողները լրացուցիչ արտադրված էլեկտրաէներգիան արտադրության համար զոհաբերված արժեքից բարձր են գնահատում: Արդյունքում ստացվում է էլեկտրաէներգիայի արտադրության և պահպանության այնպիսի հարաբերակցություն, որը շահավետ է բոլորի համար:

Գներն այնքան էլ լավ չեն փոխանցում տեղեկությունը, և կարելի է պնդել, որ նույնիսկ գների սահմանափակումների բացակայության պայմաններում շուկաները էլեկտրաէներգիայի պահպանության և արտադրության ճիշտ հարաբերակցություն չեն երաշխավորում: Սակայն շուկայական գների միջոցով տրամադրված տեղեկության հիման վրա կայացված որոշումները շատ ավելի արդյունավետ են, քան քաղաքական գործիչների և բյուրոկրատների որոշումները, որոնք կայացվում են նրանց կողմից սահմանված գների սահմանափակումների ստեղծած տեղեկատվական վակուումի պայմաններում:

Ամփոփիչ հարց. համեմատե՛ք գնային ազդակներին արձագանքող անհատների՝ էլեկտրաէներգիայի հետ կապված որոշումների արդյունավետությունը պետական պաշտոնյաների՝ քաղաքական նկատառումներով կայացրած որոշումների արդյունավետության հետ:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 3.7

Դուայթ Լիի «էլեկտրաէներգիայի արտադրություն և պահպանություն» հոդվածը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 3.8

Սոցիալական համագործակցություն և շուկաներ

Հեղինակ՝ Դուայթ Լի

Հարց մտորելու համար. այս հատվածն ընթերցելիս մտածեք՝ արդյոք ազատ և բաց շուկաները խթանում են սոցիալական համագործակցությունը:

Տնտեսագիտության հիմնական դրույթները բխում են այն բանի բացատրությունից, թե ինչպես են անհատներն իրենց սեփական շահերը հետապնդելով կատարում ընտրություններ, որոնք ուրիշներին նույնպես թույլ են տալիս լավագույնս հետամուտ լինել իրենց շահերին: Այսպիսի սոցիալական համագործակցությունն անխուսափելի չէ: Դրա համար պահանջվում են կանոններ, որոնք մարդկանց դրդում են հաշվի առնելու ուրիշների մտահոգությունները: Ազատ շուկայական տնտեսությունը սահմանվում է այն կանոններով, որոնց շնորհիվ հնարավոր է դառնում այս հիանալի ձեռքբերումը:(1)

Ազատ շուկայական տնտեսությունները տարբեր են՝ կախված մշակութային տարբերություններից: Սակայն հիմնարար կանոնները կարելի է սահմանել մասնավոր սեփականության տեսանկյունից: Սեփականությունը մասնավոր է, իսկ մասնավոր սեփականատերերն իրավունք ունեն լայնորեն օգտագործել իրենց սեփականությունն՝ ըստ իրենց հայեցողության. սեփականության իրավունքները կարելի է փոխանցել փոխադարձ համաձայնեցվող ցանկացած պայմանով: Նախքան դիտարկելը, թե այս կանոններն ինչպես են նպաստում սոցիալական համագործակցությանը, տեսնենք, թե որքան նշանակալից է այս ձեռքբերումը:(2)

Անհնարին է թվում

Լիարժեք սոցիալական համագործակցության համար կպահանջվեր, որ յուրաքանչյուրը տեղեկացված լինի իր որոշումների ազդեցությունը կրող յուրաքանչյուր մարդու նախընտրություններին, ինչպես նաև մշտապես փոփոխվող այն պայմաններին, որոնք ազդում են ռեսուրսների հարաբերական սակավության վրա: Օրինակ՝ բամբակյա իրեր օգտագործել ցանկացող յուրաքանչյուր ոք պետք է տեղեկացված լինի, թե արդյոք բրազիլացի պատանիների շրջանում մեծացել է ջինսե հագուստ կրելու ցանկությունը, կամ արդյոք ջինսե իրեր արտադրելու համար անհրաժեշտ բամբակի պահանջարկը նվազել է Միսիսիպիի վատ եղանակային պայմանների հետևանքով, կամ արդյոք նոր վկայություն կա, որ բամբակի դաշտերում աշխատելը կարող է շնչառական խնդիրներ առաջացնել: Մարդիկ պետք է իրազեկված լինեն բառացիորեն միլիոնավոր բաների մասին, որոնք ազդում են հազարավոր ապրանքների սպառման ու արտադրության վրա, որպեսզի բավարար տեղեկություն ունենան և բոլորի համար շահավետ որոշումներ ընդունեն: Այստեղ շատերը կարող են հանձնվել և համարել, որ այս պահանջը կատարելն անհնար է:

Տեղեկության փոխանցումը խնդրի մի մասն է միայն: Եթե այն նույնիսկ հաղորդվի, մարդիկ դեռ պետք է շարժառիթ ունենան դրան համապատասխան գործելու և արձագանքելու՝ յուրաքանչյուրի բարեկեցության համար մտահոգվելով այնպես, ինչպես սեփական բարեկեցության համար են մտահոգվում:

Սակայն նախքան եզրակացնելը, որ սոցիալական համագործակցության համար ամենաժամանակակից հնարավորությունները գերազանցող տեղեկատվական ցանց և սովորական մահկանացուների շրջանում հազվադեպ հանդիպող կարեկցանքի մակարդակ է պահանջվում, հաշվի առեք, որ ամեն օր մենք հենց այդ տեսակի սոցիալական համագործակցությունից ենք օգուտ ստանում: Ի դեպ, դա այնքան տարածված է, որ մարդկանց մեծ մասը դա ընդունում է որպես սովորական մի բան:

Ինչպե՞ս է դա տեղի ունենում

Ի՞նչն է ներդաշնակեցնում միլիարդավոր մարդկանց ձգտումները, որոնք գրեթե տեղեկացված կամ հետաքրքրված չեն մեկ ուրիշի հանգամանքներով: Պատասխանը պետք է գտնել այն տեղեկության և խթանների մեջ, որոնք ի հայտ են գալիս, երբ մարդիկ, պահպանելով մասնավոր սեփականության և կամավոր փոխանակման շուկայի կանոնները, գնում են իրենց նպատակների հետևից:

Երբ սեփականությունը մասնավոր է, իսկ փոխանակման գործարքները՝ կամավոր, գնորդների ու վաճառողների փոխհարաբերությունից գոյացող գներն ահռելի քանակությամբ տեղեկություն են հաղորդում: Ապրանքի գինն արտացոլում է, թե տվյալ ապրանքի լրացուցիչ միավորն ինչ արժեք ունի այլ սպառողների համար: Եթե ջինսե հագուստը բրազիլացի պատանիների համար ավելի մեծ արժեք ունենա, նրանց գնած լրացուցիչ քանակը ողջ աշխարհին կհաղորդի այդ տեղեկությունը բամբակյա իրերի գների թեթևակի բարձրացման միջոցով: Այդ ապրանքները գնել նախատեսող յուրաքանչյուր ոք անմիջապես կտեղեկանա, որ դրանք ուրիշների համար ավելի արժեքավոր են դարձել: Գները ցույց են տալիս նաև տարբեր ապրանքների հարաբերական առկայությունը և դրանց ավելի մեծ քանակ արտադրելու ծախսը: Շուկայական գները մարդկանց դրդում են արձագանքելու այնպես, կարծես իրենք մտահոգված են ուրիշների շահով այնպես, ինչպես իրենց սեփական շահով:

Սպառողները բրազիլացի պատանիների գործողություններով պայմանավորված գների բարձրացմանը կարձագանքեն այնպես, կարծես սպառողները մտածում են. «Բրազիլիայի պատանիները մեզ հայտնում են, որ ջինսե հագուստի արտադրությունում օգտագործվող լրացուցիչ բամբակը նրանք փոքր-ինչ ավելի են արժևորում, քան մենք՝ մեր օգտագործած բամբակյա ապրանքներում: Հետևաբար մենք պետք է կրճատենք մեր սպառումը, որպեսզի բրազիլացիները կարողանան մեծացնել իրենցը»: Կամ եթե սպառողներն ապացույց ունենան, որ բամբակի դաշտերում աշխատող մարդկանց առողջությանը վնաս է հասցվում, նրանք գնի բարձրացմանը

կարձագանքեն այնպես, կարծես մտածում են. «Մենք կկրճատենք մեր կողմից օգտագործվող բամբակյա ապրանքների սպառումը, որպեսզի կրճատենք բամբակի դաշտերում վտանգի ենթարկվող մարդկանց թիվը, և մենք մի փոքր ավելի կվճարենք, որպեսզի փոխհատուցենք նրանց, որոնք պատրաստ են ստանձնել այդ ռիսկը»:

Իհարկե, սպառողների կողմից նման արձագանքի առաջնային շարժառիթը սեփական շահն է, այլ ոչ թե այն մարդկանց համար մտահոգությունը, որոնց երբևէ չեն տեսնելու: Եվ իրոք. գների բարձրացումը սպառողներին ոչինչ չի ասում այն մասին, թե բամբակյա ապրանքներն ինչու են ավելի արժեքավոր դարձել: (Գների իջեցումն, անշուշտ, նույնպես կարևոր տեղեկություն է հաղորդում): Շուկայական գներն արդյունավետ են հենց այն պատճառով, որ սպառողներին անկարևոր տեղեկությամբ չեն ծանրաբեռնում: Գները մատակարարներին շահագրգռում են նաև ուրիշների շահերին արձագանքել:

Ակնհայտորեն, գների բարձրացումը մատակարարներին տեղեկացնում է, որ սպառողները տվյալ ապրանքից ավելի շատ են ցանկանում: Մատակարարները համապատասխանաբար արձագանքելու մեծ շարժառիթ ունեն: Սակայն երբ սպառողները որոշում են, որ ինչ-որ ապրանքից ավելի քիչ քանակ են ցանկանում, դրանով մատակարարներին ոչ հաճելի տեղեկություն են հաղորդում:

Աշխատուժի, հողի, արտադրական սարքավորումների, կիսաֆաբրիկատների և հումքի (ներդրվող ռեսուրսների) գների միջոցով սպառողները անուղղակի կերպով տեղեկություն են փոխանցում մատակարարներին: Օրինակ՝ ներդրվող ռեսուրսների համար տեքստիլ արտադրողների վճարած գներն արտացոլում են այն, թե սպառողները որքան են արժևորում այլ ապրանքները, որոնք կարելի էր արտադրել այդ ներդրվող ռեսուրսներով: Եթե այդ այլ ապրանքներն սպառողների համար ավելի արժեքավոր դառնան, տեքստիլ արտադրողներն այդ տեղեկությունը կստանան իրենց կողմից ներդրվող ռեսուրսների գների բարձրացման միջոցով, որոնք կտեղափոխվեն այլ ոլորտներ: Տեքստիլի արտադրությունը

կկրճատվի, իսկ տեքստիլ արտադրողներից ոմանք միգուցե սնանկանան: Երբ մատակարարը կրճատում է իր արտադրանքի ծավալը կամ սնանկանում է, նա կարծես ասում է. «Սպառողներն ինձ հայտնում են, որ իմ օգտագործած ռեսուրսներն ավելի արժեքավոր են այլ գործածության մեջ, հետևաբար, ես ավելի քիչ կօգտագործեմ դրանցից, որպեսզի ուրիշները հնարավորություն ունենան ավելի արդյունավետ օգտագործել դրանք»:

Շուկան է մեղավոր իր հաջողության մեջ

Շուկայի միջոցով հաղորդած տեղեկության շնորհիվ և խթանների արդյունքում ծնվող սոցիալական համագործակցությունը կատարյալ չէ: Սակայն չկա որևէ այլ տնտեսական համակարգ, որը կարող է համեմատվել շուկայի հետ մարդկանց՝ միմյանց հետ արդյունավետ համագործակցելու միջոցով իրենց նպատակներին հասնել թույլ տալու հարցում: Շուկան հաճախ քննադատում են ոչ թե նրա ձախողման, այլ հաջողության համար: Սովորաբար շուկան մեղադրվում է սակավության մասին տեղեկությունը հաղորդելու մեջ: Ոչ ոք չի սիրում ռեսուրսների սակավությունը, սակայն դրա պատճառը շուկաները չեն: Ավելին, շուկաների հրաշալի հատկությունն այն է, որ դրանք ստիպում են գործողություններ ձեռնարկել նրանց, որոնք լավագույնս արձագանքելու հնարավորություն ունեն: Սահմանափակության մեջ շուկաներին մեղադրելը նույնն է, թե հրդեհի ազդանշանային համակարգին հրդեհի առաջացման մեջ մեղադրելը:

Սահմանափակության խնդիրը միշտ ուղեկցելու է մեզ: Սակայն սոցիալական համագործակցությունը, որն իրականանում է միայն շուկաների միջոցով, թույլ է տալիս մեզ ճեղքել սահմանափակության սահմաններն ավելի, քան թույլ կտա անել ցանկացած այլ համակարգ:

Ամփոփիչ հարցեր. արդյո՞ք շուկայական գները խրախուսում են մարդկանց միջև համագործակցությունը: Արդյո՞ք անձնական շահը բացասական ազդեցություն է թողնում շուկաների գործունեության վրա: Արդյո՞ք շուկաների միջոցով իրականացվող տեղական

համագործակցությունը կարևոր է, եթե նախատեսում ենք մեր ռեսուրսներն օգտագործել ամենաարդյունավետ ձևով: Բացատրել:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 3.8

---

1. Ադամ Սմիթը սոցիալական համագործակցությունը մեկնաբանում էր իր «անտեսանելի ձեռքի» հայտնի տեսությամբ: Տես՝ «The Wealth of Nations (New York, Modern Library, 1937 [1776]), p. 423»: ↩

2. Այս բաժնում քննարկվող թեմայի ընկալումը խորացնելու նպատակով ընթերցողներին խորհուրդ ենք տալիս կարդալ Ֆ. Ա. Հայեկի The Use of Knowledge in Society (թարգմ. «Գիտելիքի կիրառումը հասարակության շրջանում») հոդվածը նրա Individualism and Economic Order (թարգմ. «Ինդիվիդուալիզմը և տնտեսական կարգը») գրքից (Chicago: University of Chicago Press, 1980 [1948]): Իմ կարծիքով սա տնտեսագիտության մասին երբևէ գրված ամենակարևոր հոդվածներից մեկն է: ↩

Դուայթ Լիի «Սոցիալական համագործակցություն և շուկաներ» հոդվածը տրամադրել է Տնտեսագիտական կրթության հիմնադրամը՝ "Creative Commons Attribution 4.0" միջազգային լիցենզիայի հիման վրա:

Վերադառնալ Բաղադրիչ 3.10

Ինչո՞ւ է անհրաժեշտ Ուկրաինայում սահմանադրական բարեփոխումներ իրականացնել

13-ը ապրիլի, 2016թ.

Հեղինակներ՝ տնտեսագիտության նոբելյան մրցանակակիր (2007թ.) Ռոջեր Մայերսոն, Կալիֆորնիայի համալսարանի (Բերկլի, ԱՄՆ) Մորիս Կոքսի անվան տնտեսագիտության ամբիոնի դասախոս Ժերար Ռոլանդ, VoxUkraine կայքի համահիմնադիր, Կիևի տնտեսագիտության դպրոցի պատվավոր նախագահ Տիմոֆեյ Միլովանով

Ուկրաինայի կրկնվող քաղաքական ճգնաժամերը

2016թ. ապրիլի 10-ին Ուկրաինայի վարչապետ Արսենի Յացենյուկը հայտարարեց իր հրաժարականի մասին՝ ակնարկելով, որ ապագայում հավակնում է նախագահական ընտրություններին մասնակցել: Պարոն Յացենյուկը պաշտպանեց խորհրդարանի խոսնակ Վոլոդիմիր Գրոյսմանի՝ որպես իրեն հաջորդող վարչապետի թեկնածությունը, որին Ուկրաինայի նախագահ Պետրո Պորոշենկոյի հավատարիմ անձն են համարում:

Կրկնվող քաղաքական ճգնաժամերը, կառավարությունների կարճատև կյանքը և տարածվող կոռուպցիան Ուկրաինայի համար դարձել են սովորական: Սովորական է դարձել նաև ներքին քաղաքական պայքարը նախագահի և վարչապետի միջև՝ բացառությամբ այն դեպքերի, երբ նախագահը համախմբում է իրական իշխանության զգալի մասը: Սակայն ուժեղ նախագահները հակված են չարաշահելու իրենց տրված

իշխանությունը, և դա հնարավոր է զսպել միայն փողոցում բողոքի ցույցեր կազմակերպելով, որոնք իրենց գագաթնակետին են հասնում «Մայդաններում» և երբեմն նախագահին զրկում են իշխանությունից: Քաղաքական ներքին պայքարից և ամենավերջին Մայդանից հետո իրականացված բարեփոխումների ու կոռուպցիայի վերացման դանդաղ ընթացքից հիասթափված՝ Ուկրաինայի ժողովուրդն սկսեց ակտիվորեն քննարկել, թե որ ժողովրդավարական համակարգը Ուկրաինայի համար լավագույնը կլինի: Հիմնավոր պատճառներ կան կարծելու, որ մշտական քաղաքական ճգնաժամերից և էնդեմիկ կոռուպցիայից խուսափելու համար Ուկրաինային արմատական սահմանադրական փոփոխություններ են անհրաժեշտ:

Սահմանադրական բացեր

Ուկրաինայում խորհրդարանական-նախագահական (խառը) համակարգ է գործում, որում վարչապետը և նախագահը վերահսկում են իշխանության գործադիր ճյուղի տարբեր հատվածները: Նախագահն ընտրվում է անմիջապես ժողովրդի կողմից, իսկ վարչապետին նշանակում է խորհրդարանը: Նախագահը վերահսկում է տեղական իշխանություններին և կառավարության մի հատվածին, իսկ վարչապետը վերահսկում է կառավարության հիմնական մասը: Նախագահի կողմից տեղական կառավարման մարմինների, իսկ խորհրդարանի կողմից նախարարների վերահսկողությունը Ուկրաինայի առանձնահատկությունն է:

Լիազորությունների բաշխման այս խառը մոդելը քաղաքական ներքին պայքար է հրահրում և միմյանց մեղադրելու հնարավորություններ ստեղծում: Հատկապես խնդրահարույց է նախագահի՝ տեղական իշխանությունների ղեկավարներ նշանակելու լիազորությունը: Նախագահի կողմից նշանակված այս պաշտոնյաները ընտրողների պահանջները բավարարելու բավարար խթան չունեն: Փոխարենը նրանք նախագահի պահանջներն են բավարարում: Միևնույն ժամանակ վարչապետը կառավարության նախարարների մեծ

մասին է վերահսկում: Մինչ նախագահը և վարչապետը մրցում են՝ փորձելով ավելի մեծ իշխանություն ձեռք բերել, տեղական ինքնակառավարման մարմինները երկու քարի արանքում են հայտնվում, և տարբեր օղակների պաշտոնյաներ սաբոտաժի են ենթարկում միմյանց գործողությունները:

Մեկ այլ կարևոր հիմնախնդիր է նաև այն, որ Ուկրաինային խիստ անհրաժեշտ է այնպիսի ազգային ղեկավար, որը կառավարությունում կոռուպցիան վերացնելու գործին կնվիրվի: Ուկրաինայի Սահմանադրությամբ նախագահին վերապահված է գլխավոր դատախազին և անվտանգության ծառայության ղեկավարին նշանակելու լիազորությունը, որոնց նշանակումը ենթակա է խորհրդարանի հաստատմանը: Սակայն որպեսզի նախագահը կոռուպցիայի դեմ պայքարի նվիրյալ առաջնորդի դերը ստանձնի, նրանից պետք է վերցնել պետական ծառայողներ նշանակելու պարտավորությունը: Քաղաքական տեսանկյունից ղեկավարների համար դժվար է հակակոռուպցիոն հետաքննություն իրականացնել այն ծառայողների նկատմամբ, որոնց իրենք են նշանակել:

Ուկրաինացիները կարող են հույս ունենալ, որ իրենց նախագահը կգլխավորի հակակոռուպցիոն հետաքննությունները, եթե գործադիր իշխանության պաշտոնյաներ նշանակելու լիազորությունն ամբողջովին փոխանցվի Գերագույն ռադայի կողմից ընտրվող վարչապետին և տեղական խորհուրդների կողմից ընտրվող տեղական իշխանություններին: Սա նաև կնվազեցնի քաղաքական ներքին պայքարի հնարավորությունները և կմեծացնի կառավարության հաշվետվողականությունը, իսկ նախագահն ու վարչապետը միմյանց կմեղադրեն իշխանության գործադիր ճյուղի սխալների համար:

Նախագահական և խորհրդարանական համակարգերի համեմատական վերլուծություն

Աշխարհում ժողովրդավարական համակարգերը բաժանվում են

նախագահական և խորհրդարանական համակարգերի: Իհարկե, կատարյալ ժողովրդավարական համակարգ գոյություն չունի: Ժողովրդավարական տարբեր համակարգերն իրենց առավելություններն ու թերություններն ունեն: Հաջորդ երկու բաժնում կներկայացնենք նախագահական և խորհրդարանական համակարգերի ընդարձակ համեմատությունը, և դրանց՝ օրենսդիր մարմնի ընտրության տարբեր կարգերից կախված լինելը (համեմատության արդյունքներն ամփոփված են հոդվածի վերջում ներկայացված աղյուսակում):

Նախագահական ժողովրդավարություններում իշխանության գործադիր ճյուղի ղեկավարը (նախագահը) ընտրվում է իշխանության օրենսդիր ճյուղից (խորհրդարանից) անկախ: Խորհրդարանն այդ դեպքում նախագահին պաշտոնանկ անելու լիազորություն չի ունենում, բացառությամբ առանձնահատուկ դեպքերում՝ իմպիչմենտի միջոցով:

Խորհրդարանական համակարգում գործադիր իշխանության ղեկավարը (վարչապետը) ընտրվում է խորհրդարանի կողմից, վերջինս նաև անվստահություն հայտնելու միջոցով կառավարությունը լուծարելու լիազորություն ունի: Այսպիսով, խորհրդարանական համակարգերում գործադիր և օրենսդիր իշխանությունները սահմանադրությամբ չեն տարանջատվում:

Երբ խորհրդարանական համակարգում մեծամասնություն կազմող կոալիցիան վերահսկում է կառավարությանը, այն կարող է արագ և արդյունավետ կերպով որոշումներ կայացնել: Վարչապետի՝ օրենսդիր մարմնի մեծամասնությունից կախված լինելու հանգամանքը դրդում է, որ նա այնպիսի քաղաքական գործչի հեղինակություն ունենա, որն իշխանության ռեսուրսները հավասարապես բաշխում է իրեն սատարող օրենսդիրների միջև: Իշխող խորհրդարանական կոալիցիայի անդամները նույնպես կարող են շահագրգռված լինել սատարելու որևէ օրինագիծ՝ վերածելով դա վստահության քվեի, որից կարող է կախված լինել կառավարությունը: Արդյունքում խորհրդարանական համակարգի կուսակցություններն ավելի կարգապահ ու համախմբված են, քան նախագահական համակարգի

կուսակցությունները:

Նախագահական համակարգում նախագահը հակված է հովանավորելու և սատարելու նրանց, որոնք կարող են աջակցել իր վերընտրվելուն: Այս դեպքում հատուկ շահ հետապնդող «օրինական ընտրակաշառքի» դրույթը պետք է ամրագրվի օրենքով, որ նախագահը շահի այն օրենսդիրների աջակցությունը, որոնց կուսակցական կարգապահությունը, ի տարբերություն խորհրդարանական համակարգի, ավելի վատն է:

Եթե խորհրդարանական համակարգում ոչ մի կուսակցություն օրենսդիր մարմնում մեծամասնություն չի կազմում, կառավարությունը կարող է պարալիզացվել, մինչև մի խումբ կուսակցություններ, որոնք միասին մեծամասնություն են կազմում, համաձայնության գան կառավարություն ձևավորելու շուրջ: Սա հաճախ տեղի է ունենում ընտրությունից մի քանի շաբաթ անց, սակայն նոր իշխող կոալիցիան սովորաբար կարող է ավելի արագ կազմավորվել: Ինչևէ, նախագահական համակարգում որոշումների կայացման նման պարալիզացումը կարող է շարունակվել նախագահի պաշտոնավարման ողջ ընթացքում, եթե նախագահի կուսակցությունը օրենսդիր մարմնին չվերահսկի, ինչպես հաճախ տեղի էր ունենում ԱՄՆ-ում վերջին տասնամյակների ընթացքում:

Խորհրդարանական կոալիցիայի կուսակցությունները կարող են սպառնալ կառավարությանը՝ պահանջելով նրա հրաժարականը, եթե կոալիցիայի մասնակցությունից բավարար օգուտ չստանան: Խորհրդարանական համակարգում նման սպառնալիքները կարող են կառավարությանը կրկնվող ճգնաժամերի և երկարատև անգործության վտանգի առաջ կանգնեցնել: Սակայն այս վտանգը կարելի է նվազեցնել «կառուցողական անվստահության քվե» կոչված սահմանադրական կարգի օգնությամբ, որի համաձայն խորհրդարանական կառավարությունը հրաժարական է տալիս միայն այն դեպքում, եթե նրան փոխարինող այլընտրանքային մեծամասնություն կա: Այս կարգն առաջին անգամ ներդրվել է Գերմանիայում և այժմ կիրառվում է բազմաթիվ երկրներում:

Կան արդյունավետ նախագահական համակարգերի որոշ օրինակներ, որտեղ գործադիր իշխանությունը սահմանափակ լիազորություններ ունի, քանի որ օրենսդիր մարմինն արդյունավետորեն զսպում է նախագահների՝ իշխանությունը մեծացնելու փորձերը: Որպես օրինակ կարելի է բերել ԱՄՆ-ը և Չիլին: Այնուամենայնիվ, աշխարհի նախագահական համակարգերի մեծ մասը միապետության միտում ունեն, քանի որ նախագահները մշտապես ձգտում են մեծացնել իրենց իշխանությունը՝ ընդհուպ մինչև պետության կառավարման բոլոր ճյուղերի արդյունավետ վերահսկում: Սա կարող է հանգեցնել նրան, որ պաշտոնավարող նախագահը չարաշահի իշխանությունը՝ կարծելով, որ իր լիազորությունները զսպման ենթակա չեն: Վերջին շրջանի թարմ օրինակներ են Ռուսաստանը և Թուրքիան: Նախկին Խորհրդային Միության բոլոր հանրապետությունները (բացի Մոլդովայից) նախագահական համակարգ ընդունեցին և հիմնականում ոչ լավ արդյունքներ գրանցեցին՝ Կենտրոնական Եվրոպայի և Արևմտյան Եվրոպայի խորհրդարանական համակարգերի համեմատ: Ուկրաինայի վերջին 25 տարվա պատմությունն այդ անհաջող արդյունքի վառ օրինակ է:

Որոշ երկրներ, այդ թվում՝ Ուկրաինան, կիսանախագահական խառը համակարգ են կիրառում, որտեղ իշխանությունը բաժանվում է ընտրված նախագահի և վարչապետի միջև, որը հաշվետու է օրենսդիր մարմնին: Նման կիսանախագահական համակարգերի կողմնակիցները հույս ունեն, որ կմիավորեն նախագահական և խորհրդարանական համակարգերի լավագույն կողմերը, սակայն քննադատներին մտահոգում է այն, որ փոխարենը երկու համակարգերի ամենավատ կողմերը կմիավորվեն: Անշուշտ, ցանկացած կիսանախագահական համակարգում նախագահի և վարչապետի միջև գործադիր իշխանության շրջանակում կարող է բախում առաջանալ:

Առաջին կիսանախագահական համակարգերից մեկը գերմանական Վայմարյան Հանրապետությունում (1919-1933թթ.) էր գործում, որը փլուզվեց, երբ երկրորդ համաշխարհային պատերազմից առաջ իշխանության եկան նացիստները: Ֆրանսիան այսօր հաճախ կիսանախագահական պետություն

են անվանում, սակայն Ֆրանսիան ավելի շուտ կարելի է խորհրդարանական պետություն համարել, քանի որ (Ֆրանսիայում ընդունված «համակեցության» նորմերի համաձայն) վարչապետը վերահսկում է կառավարությունը, իսկ օրենսդիր մարմինը վերահսկվում է ոչ թե նախագահի կուսակցության, այլ մեկ ուրիշ կուսակցության կողմից:

Կախվածությունն ընտրական համակարգից

Որոշ երկրներում օրենսդիր մարմինն ընտրվում է համամասնական ընտրական կարգով, և խորհրդարանում տարբեր կուսակցությունների մանդատները շատ թե քիչ համապատասխանում են ստացած ձայներին: Այլ երկրներում օրենսդիր մարմինն ընտրվում է մեծամասնական ընտրական կարգով, որի դեպքում յուրաքանչյուր ընտրատարածք միայն մեկ մանդատ է ունենում, իսկ այդ մանդատն ամենաշատ ձայները հավաքած թեկնածուն է ստանում:

Որպես կանոն, համամասնական ընտրական կարգի դեպքում օրենսդիր մարմնում ավելի շատ փոքր կուսակցություններ են ձևավորվում, որը խորհրդարանական համակարգում ընտրության ավարտից հետո կարող է բարդացնել իշխող կոալիցիա ստեղծելու խնդիրը: Որոշումներն, ընդհանուր առմամբ, նույնպես դանդաղ են ընդունվում և պահանջում են փոխզիջումներ, որոնք հաճախ արդյունավետ չեն: Կառավարությունը հաճախ կայուն չէ, քանի որ կուսակցություններից մեկը կամ մի քանիսը կարող են դադարել աջակցել կառավարությանը:

Սակայն մեծամասնական ընտրական կարգն զգալի փոքրամասնություն կազմող խմբերին կարող է ամբողջությամբ կամ գրեթե ամբողջությամբ զրկել օրենսդիր մարմնում ներկայացված լինելուց, եթե նրանք չունենան այնքան աշխարհագրական կենտրոնացում, որպեսզի որևէ ընտրատարածքում մեծամասնություն կազմեն: Ավելին, մեծամասնական ընտրական կարգը կարող է խորացնել աշխարհագրական ֆավորիտիզմի

խնդիրը՝ թուլացնելով այն տարածքները, որոնց ներկայացուցիչներն իշխող կոալիցիայի մաս չեն կազմում: Այս խնդիրը կարելի է մասնակիորեն լուծել ապակենտրոնացման՝ իշխանության զգալի մասը տեղական իշխանություններին փոխանցելու միջոցով, որպեսզի մարդիկ կարողանան հաստատուն կերպով օգտվել տեղական իշխանությունների ծառայություններից նույնիսկ այն դեպքում, երբ կառավարության կոալիցիայի աշխարհագրական սահմաններից դուրս են գտնվում:

Ոչ բավարար ներկայացված փոքրամասնությունների մեկուսացման այս խնդիրներից խուսափելու համար խորհրդարանական համակարգերում սովորաբար նախապատվությունը տրվում է համամասնական ընտրական կարգին: Համամասնական ընտրական կարգով խորհրդարանական համակարգը սովորաբար ավելի ներառական է, քան մեծամասնական կարգով համակարգը: Համամասնական ընտրական կարգի մեկ այլ առավելությունն այն է, որ այնտեղ նախապատվությունը տրվում է ոչ թե մասնավոր, այլ ընդհանրական հանրային բարիքին, քանի որ ընտրապայքարում կարևորն ընդհանուր հավաքած ձայներն են, այլ ոչ թե առանձին առանցքային տեղամասերում հավաքած ձայները: Այսպես հնարավոր է պաշտպանել նաև փոքրամասնություններին:

Նախագահական համակարգերում կուսակցությունների մանդատների՝ համամասնական կարգով մասնատվածությունը կարող է թուլացնել օրենսդիր մարմնի՝ նախագահի իշխանությունը սահմանափակելու ունակությունը:

Հաշվի առնելով չվերահսկվող իշխանությամբ նախագահի՝ ինքնակալ դառնալու համատարած վտանգը՝ շատերը կարծում են, որ նախագահական ժողովրդավարությունն ավելի լավ արդյունք է տալիս, եթե օրենսդիր մարմինն ընտրվում է մեծամասնական ընտրական կարգով, ինչպես ԱՄՆ-ում և Չիլիում է:

Ո՞ր համակարգը լավագույնս կհամապատասխանի Ուկրաինային

Ուկրաինայի կիսանախագահական համակարգում նախարարները հաշվետու են Գերագույն ռադային, սակայն տեղական իշխանությունների ղեկավարները նշանակվում են նախագահի կողմից: Լիազորությունների այս տարանջատումը լուրջ խնդիրներ է ստեղծել Ուկրաինայի համար՝ առնվազն երեք պատճառով: Առաջին. այն նախարարների և տեղական իշխանությունների ղեկավարների միջև մշտական ներկառավարական կոնֆլիկտի առաջացման հնարավորություն է ստեղծել: Երկրորդ. ընտրողները գուցե հասկանան, որ նախագահին ավելի քիչ կմտահոգի իր կողմից նշանակված տեղական կառավարման մարմնի պաշտոնյաների կոռումպացվածությունն այն մարզերում, որտեղ նա ավելի քիչ ձայն է ստանում, և նրան սատարող մարզերի շրջանակից դուրս գրեթե բոլորը կցանկանան դեմ արտահայտվել նրան: Այսպիսով, դա Ուկրաինայում դանդաղ, բայց կայուն կերպով մեծացրել է նախագահական քաղաքականության մարզային բևեռացումը:

Երրորդ. քանի որ տեղական իշխանությունները վերահսկվում են նախագահի կողմից, տեղական իշխանություններում նոր խոստումնալից առաջնորդների ի հայտ գալու հավանականությունը նվազում է: Մի շարք արդյունավետ ժողովրդավարություններում տեղական կառավարման մարմինների ընտրված ղեկավարները հնարավորություն ունեն ապացուցելու, որ իրենք պետական ղեկավարի ուժեղ և մրցունակ թեկնածու են, եթե տեղական կառավարման մակարդակում բարձրորակ հանրային ծառայություններ մատուցեն: Սակայն երբ Ուկրաինայի նախագահը տեղական իշխանությունների ղեկավարների է նշանակում և հեռացնում, նա կարող է օգտագործել այդ լիազորությունը և տեղական առաջնորդներին զրկել ուժեղ մրցակից թեկնածու դառնալու բոլոր հնարավորություններից: Այսպիսով, Ուկրաինայի կիսանախագահական համակարգը հակված է ժողովրդավարական մրցակցությունը թուլացնելուն:

Այսօր Ուկրաինան ամենաշատն այնպիսի ազգային առաջնորդի կարիք ունի, որն իսկապես նվիրված է բոլոր ոլորտներում կոռուպցիան բացահայտելու գործին: Երբ նախագահը և վարչապետը երկուսն էլ նշանակում են կառավարության պաշտոնյաների մեծ մասին, նրանք երկուսն էլ կնախընտրեն չներքաշվել աղմկահարույց կոռուպցիոն սկանդալներում: Եթե Ուկրաինայի ժողովուրդը ցանկանում է այնպիսի նախագահ ունենալ, որը շահագրգռված է կոռուպցիան արմատախիլ անելով, նախագահը պետք է ամբողջովին զրկված լինի կառավարության պաշտոնյաներ նշանակելու հնարավորությունից: Սա իրական խորհրդարանական համակարգի կայացման հարցում ծանրակշիռ փաստարկ է. կառավարության պաշտոնյաները լիովին հաշվետու են Գերագույն ռադային, իսկ մարզերի և շրջանների տեղական իշխանությունները լիովին հաշվետու են իրենց համապատասխան մարզային ու շրջանային խորհուրդներին:

Ուկրաինայի համար լավ օրինակ կարող է լինել Ավստրիան: Ավստրիայի նախագահն ընտրվում է անմիջապես ժողովրդի կողմից, սակայն կառավարության նկատմամբ շատ սահմանափակ լիազորություններ ունի: Կառավարության առաջ անմիջական պատասխանատվությունից այս տարանջատումն Ավստրիայի նախագահներին օգնել է երկրում հանրության շահերի ազնիվ ու ակտիվ պաշտպանը դառնալ: Արդյունքում Ավստրիայի նախագահները սովորաբար շատ հայտնի են դառնում և պարբերաբար վերընտրվում են ձայների մեծամասնությամբ (նույնիսկ երբ այլ ընտրություններում նախագահի կուսակցությունը լավ արդյունքներ չի ունենում):

Նախագահի լիազորությունները սահմանափակելու և տեղական իշխանություններն ապակենտրոնացնելու վերոնշյալ փաստարկները Ուկրաինայի ընտրական համակարգի որևէ բարեփոխումից կախված չեն: Սակայն ոմանք կողմ են այնպիսի ընտրական բարեփոխման, որով համամասնական կարգով բաշխվող մանդատների թիվը Գերագույն ռադայում 50%-ից կդառնա 100%: Եթե միամանդատ ընտրատարածքները վերացվեին, բաց կուսակցական ցուցակներն ավելի կարևոր կդառնային,

քանի որ դրանք ընտրողներին թույլ են տալիս ձայն տալ կուսակցության կողմից իրենց մարզի համար նշանակված այն թեկնածուներին, որոնց ցանկանում են առաջին տեղում տեսնել: Եթե համամասնական ընտրական կարգը 20 կամ ավելի մանդատի իրավունք ունեցող խոշոր ընտրատարածքներում կիրառվեր, կուսակցությունների ցանկացած կոալիցիա, որը կկարողանար իշխող մեծամասնություն ձևավորել Գերագույն ռադայում, ամենայն հավանականությամբ յուրաքանչյուր ընտրատարածքից առնվազն մի քանի ներկայացուցչի կներառեր: Այդպիսով ընտրական բարեփոխումը կօգներ կրճատել նաև մարզային բևեռացումը:

Ուկրաինայում սահմանադրական բարեփոխմանն առնչվող որևէ հարցի շուրջ որոշում կայացնելու վերջնական իրավունքը ժողովրդավարության սկզբունքով պետք է Ուկրաինայի քաղաքացիներին պատկանի: Սակայն, որպես կանոն, պետք է ակնկալել, որ ներկայիս ընտրված ղեկավարները կդիմադրեն իրենց լիազորությունները սահմանափակող ցանկացած փոփոխության, իսկ սահմանադրական բարեփոխումները չեն կարող արդյունավետ լինել առանց ժողովրդի խիստ պահանջի: Սահմանադրական բարեփոխման նման դիմադրությունը միշտ չէ, որ բացասական երևույթ է, քանի որ պետության կայունությունը կարևոր է, և հետևաբար սահմանադրությունները միայն խիստ անհրաժեշտության դեպքում պետք է փոխվեն: Այս հոդվածով փորձ է արվում ցույց տալ Ուկրաինայի ժողովրդին, որ գուցե եկել է սահմանադրական բարեփոխման հարցն իսկապես լրջորեն դիտարկելու ժամանակը:

Ժողովրդավարական քաղաքական տարբեր ինստիտուտների առավելություններն ու թերությունները

Նախագահական մեծամասնական ընտրություններ

Առավելություն

- լիազորությունները հստակ տարանջատելու հնարավորություն

Թերություն

- իշխանության մեծ չափով կենտրոնացում նախագահի ձեռքում
- կուսակցական անկարգապահություն, օրինական ընտրակաշառքով ձևավորված քաղաքականություն
- հնարավոր է կառավարության պարալիզացում

Խորհրդարանական մեծամասնական ընտրություններ

Առավելություն

- որոշումների արագ և արդյունավետ ընդունում
- ուժեղ կարգապահություն կուսակցության ներսում

Թերություն

- գործադիր և օրենսդիր իշխանությունների միջև լիազորությունները տարանջատված չեն
- փոքրամասնությունները կարող են երկար ժամանակով դուրս մղվել իշխանությունից
- որոշ փոքրամասնությունների և բնակավայրերի կարող է չափազանց մեծ առավելություն տրվել

Նախագահական համամասնական ընտրություններ

Առավելություն

- լիազորությունները հստակ տարանջատելու հնարավորություն

Թերություն

- իշխանության մեծ չափով կենտրոնացում նախագահի ձեռքում
- կուսակցական անկարգապահություն, օրինական ընտրակաշառքով ձևավորված քաղաքականություն
- հնարավոր է կառավարության պարալիզացում
- որքան ավելի շատ է մասնատումը, այնքան ավելի մեծ իշխանություն է ունենում նախագահը, ինչը նպաստում է հովանավորչության ավելացմանը

Խորհրդարանական համամասնական ընտրություններ

Առավելություն

- ներառական մեծամասնություն
- ներկուսակցական ուժեղ կարգապահություն
- ընդհանրական հանրային բարիքներ

Թերություն

- գործադիր և օրենսդիր իշխանությունների միջև լիազորությունները տարանջատված չեն
- որոշումների ընդունման գործընթացն ավելի դանդաղ է ու ավելի անարդյունավետ
- կառավարության փոքրամասնություն կազմող գործընկերները չափազանց մեծ իշխանություն ունեն
- պետության կայունությունը ավելի թույլ է

Վերադառնալ Բաղադրիչ 3.10

Այս հոդվածը տրամադրել է VoxUkraine կայքը:

Առաջարկվող լրացուցիչ գրականություն

Հուսով ենք՝ այս գիրքն ընթերցելով՝ համոզվեցիք, որ տնտեսագիտությունը ոչ միայն կարևոր է, այլև հետաքրքիր ու շատ զվարճալի: Եթե ցանկանում եք իմանալ ավելին, առաջարկում ենք մի շարք դասագրքեր (որոնցից մեկն այս գրքի հեղինակներից երկուսի համատեղ աշխատանքն է), որոնցում առավել մանրամասն են ներկայացված այս գրքում քննարկված գաղափարները, ինչպես նաև ավելի շատ գծապատկերներ են բերված: Ստորև ներկայացնում ենք մի շարք գրքեր՝ ինչպես դասական, այնպես էլ վերջին շրջանի, որոնք ընթերցելով կխորացնեք տնտեսագիտության մասին ձեր գիտելիքները: Դրանցում ներկայացված նյութը մատչելի է նույնիսկ նրանց համար, որոնք մաթեմատիկական հաշվարկների հետ սեր չունեն: Խնդրում ենք գրել մեզ՝ suggestions@econfun.org էլ.փոստի հասցեով, թե որ գրքերը հավանեցիք և որոնք ըստ ձեզ պետք է ներառել հաջորդ հրատարակության մեջ: Մենք պարբերաբար կթարմացնենք գրականության ցանկը, երբ նոր գրքեր լույս տեսնեն, այնպես որ հաճախ այցելեք մեր կայք՝ https://econfun.org: Հաճելի ընթերցանություն ենք մաղթում:

Acemoglu, Daron, and James A. Robinson. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. New York: Crown, 2012.

Acton, H. B. The Morals of Markets and Related Essays. Indianapolis: Liberty Fund, 1993.

Alchian, Armen A. and William R. Allen (ed. Jerry L. Jordan). Universal Economics. Indianapolis: Liberty Fund, 2018.

Barro, Robert. Nothing is Sacred: Economic Ideas for the New Millennium. Cambridge, MA: MIT Press, 2003.

Becker, Gary. The Economics of Life (Revised). New York: McGraw Hill, 1997.

Becker, Gary and Posner, Richard. Uncommon Sense: Economic Insights, from Marriage to Terrorism. Chicago: University of Chicago Press, 2009.

Boettke, Peter. Living Economics: Yesterday, Today and Tomorrow. Oakland, CA: Independent Institute, 2012.

Caplan, Bryan. The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies. Princeton: Princeton, 2007.

Clark, Anthony. Economics Through Everyday Life: From China & Chili Dogs to Marx & Marijuana. Berkeley, CA: Zephyros, 2016.

Conard, Edward. Unintended Consequences: Why Everything You've Been Told About the Economy is Wrong. New York: Portfolio, Penguin, 2012.

Cowen, Tyler. Discover Your Inner Economist: Use Incentives to Fall in Love, Survive Your Next Meeting, and Motivate Your Dentist. New York: Plume, 2007.

Cowen, Tyler. Big Business: A Love Letter to an American Anti-Hero. New York: St. Martin's Press, 2019.

Coyle, Diane. Sex, Drugs and Economics. New York: Texere Publishing, 2002.

Desai, Mihir. The Wisdom of Finance. Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2017.

de Soto, Hernando. The Mystery of Capital. New York: Basic Books, 2000.

Frank, Robert. The Economic Naturalist: In Search of Explanations for Everyday Enigmas. New York: Basic Books, 2008.

Friedman, David. Hidden Order: The Economics of Everyday Life. New York: Harper Business, 1997.

Friedman, Milton. Capitalism and Freedom. Chicago: University of Chicago Press, 2002.

Friedman, Milton and Rose Friedman. Free to Choose. New York: Harcourt Brace Jovanovic, 1980.

Gwartney, James D., Richard L. Stroup, Russell S. Sobel, and David A. MacPherson. Economics: Private and Public Choice, 16th edition. Mason, OH: South-Western Cengage, 2017.

Gwartney, James D., Robert Lawson, Joshua Hall, and Ryan Murphy. Economic Freedom of the World, 2019 Annual Report. Vancouver: Fraser Institute, 2019.

Hamermesh, Daniel. Economics is Everywhere. New York: Irwin, 2004.

Harford, Tim. The Logic of Life: The Rational Economist in an Irrational World. New

York: Random House, 2008.

Harford, Tim. The Undercover Economist: Exposing Why the Rich Are Rich, the Poor Are Poor – and Why You Can Never Buy a Decent Used Car! Revised, Updated Edition. Oxford: Oxford University Press, 2012.

Harford, Tim. Dear Undercover Economist: Priceless Advice on Money, Work, Sex, Kids, and Life's Other Challenges. New York: Random House, 2009.

Harford, Tim. The Undercover Economist Strikes Back: How to Run or Ruin an Economy. New York: Riverhead, 2014.

Hayek, Friedrich. Nobel Prize Lecture: The Pretence of Knowledge. 1974: https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1974/hayek/lecture.

Havrylyshyn, Oleh. Present at the Transition: An Inside Look at the Role of History,Politics, and Personalities in Post-Communist Countries. Cambridge: Cambridge University Press, 2020.

Hazlitt, Henry. Economics in One Lesson. New York: Arlington House, 1979.

Henderson, David R. (ed.). Concise Encyclopedia of Economics. Indianapolis: Liberty Fund, 2008: http://www.econlib.org/library/CEE.html.

Heyne, Paul. Are Economists Basically Immoral? Indianapolis: Liberty Fund, 2008.

Kishtainy, Niall. The Economics Book: Big Ideas Simply Explained. London: DK, 2018.

Landsburg, Steven E. More Sex Is Safer Sex: The Unconventional Wisdom of Economics. New York: Free Press, 2008.

Landsburg, Steven E. The Armchair Economist: Economic & Everyday Life. New York: Free Press, 2012.

Landsburg, Steven E. The Big Questions: Tackling the Problems of Philosophy with Ideas from Mathematics, Economics, and Physics. New York: Free Press, 2009.

Lawson, Robert and Benjamin Powell. Socialism Sucks, Two Economists Drink Their Way Through the Unfree World. Washington, D.C.: Regenery, 2019.

Leiser, David and Yhonatan Shemesh. How We Misunderstand Economics and Why It Matters. Oxfordshire: Routledge, 2018.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. When to Rob a Bank …And 131 More Warped

Suggestions and Well-Intended Rants. New York: William Morrow, 2015.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. SuperFreakonomics: Global Cooling, Patriotic Prostitutes, and Why Suicide Bombers Should Buy Life Insurance. New York: William Morrow, 2011.

Levitt, Steven and Stephen Dubner. Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything. New York: William Morrow, 2009.

Malkiel, Burton. A Random Walk Down Wall Street. New York: W. W. Norton & Company, 2015.

McCloskey, Deirde. Why Liberalism Works: How True Liberal Values Produce a Freer, More Equal, Prosperous World for All. New Haven: Yale University Press, 2019.

(Ծանոթություն. Մաքքլոսկիի մյուս բոլոր գրքերը ևս արժե կարդալ։)

Mokyr, Joel. A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy. Princeton: Princeton University Press, 2018.

Norberg, Johan. In Defense of Global Capitalism. Washington, D.C.: Cato Institute, 2003.

Norberg, Johan. Financial Fiasco: How America's Infatuation with Home Ownership and Easy Money Created the Economic Crisis. Washington, D.C.: Cato Institute, 2009.

North, Douglass C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

Novak, Michael. Free Persons and the Common Good. Seattle: Madison Books, 1989.

O'Rourke, P. J. Eat the Rich: A Treatise on Economics. New York: Atlantic Monthly Press, 1999.

O'Rourke, P. J. None of My Business: P. J. Explains Money, Banking, Debt, Assets, Liabilities and Why He's Not Rich and Neither Are You. New York: Atlantic Monthly Press, 2018.

Oyer, Paul. Everything I Ever Needed to Know About Economics I Learned from On-Line Dating. Brighton, MA: Harvard Business Review Press, 2014.

Rosenberg, Nathan, and L. E. Birdzell. How the West Grew Rich. New York: Basic Books, 1986.

Schrager, Allison. An Economist Walks Into a Brothel (and Other Unexpected Places to

Understand Risk). New York: Penguin, 2019.

Sirico, Robert. In Defense of the Free Market. Washington, D.C.: Regenery, 2012.

Skousen, Mark. The Making of Modern Economics (3rd ed.). Oxfordshire: Routledge, 2016.

Smith, Adam. The Theory of Moral Sentiments. Library of Economics and Liberty, 1759: http://www.econlib.org/library/Smith/smMS.html.

Smith, Adam. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Library of Economics and Liberty, 1776: http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html.

Sowell, Thomas. Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy, 5th Edition. New York: Basic Books, 2015.

Sowell, Thomas. Economic Facts and Fallacies. New York: Basic Books, 2011.

Sowell, Thomas. Applied Economics: Thinking Beyond Stage One. New York: Basic Books, 2009.

Tamny, John. Popular Economics: What the Rolling Stones, Downton Abbey, and LeBron James Can Teach You About Economics. Washington, D.C.: Regenery, 2015.

Tomasi, John. Free Market Fairness. Princeton: Princeton, 2012.

Velez-Hagan, Justin. The Common Sense Behind Basic Economics: A Guide for Budding Economists, Students, and Voters. Washington, D.C.: Lexington Books, 2015.

Wheelan, Charles. Naked Economics: Undressing the Dismal Science. New York: W. W. Norton & Company, 2002.

Zitelmann, Rainer. The Power of Capitalism. London: LID Publishing, 2019.

Տեսանյութերի հղումներ

Այս գրքում մի շարք տեսանյութերի հղումներ ենք ընդգրկել: Դրանք, իհարկե, առկա նյութերի միայն շատ փոքր մաս են կազմում, և ամեն օր նոր տեսանյութեր են ստեղծվում: Ստորև ներկայացնում ենք որոշ տեսանյութերի հղումները՝

http://www.econlib.org/videos/

https://reason.com/video/

https://mru.org/everyday-economics

https://www.izzit.org/shorts/index.php

https://www.freetochoosenetwork.org/

https://fee.org/shows

https://bfi.uchicago.edu/insights/multimedia/

http://www.yadayadayadaecon.com/

https://wetheeconomy.com/films/

https://humanprogress.org

http://www.bazinganomics.com/

https://www.youtube.com/c/SolmanClassroom/videos

https://www.johnstossel.com/videos/

https://fedsoc.org/commentary/videos?category=short-videos

http://economicsoftheoffice.com/all/

http://broadwayeconomics.com/

https://standupeconomist.com/

Եվս մեկ անգամ խնդրում ենք այցելել մեր կայք, որտեղ մենք ժամանակ առ ժամանակ մեզ հատկապես դուր եկած նոր տեսանյութերի ցանկ ենք հրապարակելու: Խնդրում ենք նաև գրել մեզ, եթե որևէ տեսանյութ գտնեք, որի մասին կուզենայիք տեղեկացնել մեզ:

Բառացանկ

Ազատ առևտուր. այլ երկրներում տնտեսական գործարքներ իրականացնելու մարդկանց հնարավորությունը՝ առանց պետության կամ այլ կարգավորող մարմինների կողմից կիրառվող սահմանափակումների. ↩

Ազգային եկամուտ. որոշակի ժամանակահատվածում երկրի քաղաքացիների վաստակած ընդհանուր եկամուտը. ↩

Աղքատություն. իրադրություն, որում գտնվող անձը կամ համայնքը նվազագույն կենսամակարդակ ապահովող ֆինանսական միջոցներ և առաջին անհրաժեշտության պարագաներ չունի. ↩

Ամորտիզացիա. ակտիվի կամ արժույթի արժեքի նվազում. ↩

Այլընտրանքային ծախսեր. ամենաբարձր արժեքն ունեցող այլընտրանքային ապրանքը կամ գործունեությունը, որը պետք է զոհաբերել ինչ-որ տարբերակ ընտրելու արդյունքում. ↩

Անհեռատեսության (կարճատեսության) ազդեցություն. ռեսուրսների անարդյունավետ բաշխումը, որը տեղի է ունենում այն պատճառով, որ պետությունը հակված է՝ 1) կողմ լինել այն առաջարկներին, որոնք ունեն հստակորեն սահմանված ընթացիկ օգուտներ և դժվար սահմանելի ծախսեր ապագայում և 2) դեմ լինել այն առաջարկներին, որոնք ունեն հստակ սահմանված ընթացիկ ծախսեր, սակայն դրանց ապագա օգուտները հստակ և ակնհայտ չեն. ↩

Անձնական եկամուտ. երկրի ներսում տնային տնտեսությունների և ոչ կորպորատիվ կազմակերպությունների ստացած ընդհանուր եկամուտը. ↩

Անշարժ գույքի շուկայի 2008-2009 թվականների ճգնաժամ. մի շարք երկրներում գրեթե միաժամանակ անշարժ գույքի գների զգալի անկումը: 2007-2010 թվականներին Իռլանդիայում անշարժ գույքի գներն ընկան մոտ 35%-ով, իսկ ԱՄՆ-ում նույն ժամանակահատվածում՝ մոտ 16%-ով: Այս անկումը հանգեցրեց շատ վարկառուների տների բացասական արժեքի (շուկայական արժեքից հանած հիփոթեքի չմարված գումարը): Շատ վարկառուներ որոշեցին չվճարել իրենց հիփոթեքը, որն էլ խնդիրներ ստեղծեց աշխարհի տարբեր բանկերի համար, իսկ կառավարությունները ստիպված էին հակաճգնաժամային տարբեր միջոցառումներ ձեռնարկել. ↩

Անվանական եկամտաբերություն. ակտիվի եկամտաբերությունը՝ դրամական արտահայտմամբ: Ի տարբերություն իրական եկամտաբերության՝ անվանական եկամտաբերության դեպքում գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխությունները (գնաճը) հաշվի չեն առնվում. ↩

Անվճարունակություն (սնանկություն). ֆինանսական ծանր դրություն, որում անհատը կամ կազմակերպությունն ի վիճակի չէ վճարել իր ֆինանսական պարտավորությունները: Պատճառ կարող են հանդիսանալ ռեսուրսների (ակտիվների) պակասը կամ այդ ռեսուրսները կանխիկ միջոցների վերածելու անկարողությունը (իրացվելիությունը). ↩

Անտեսանելի ձեռք. տնտեսագետ Ադամ Սմիթի կողմից ներմուծված հասկացություն, որը բնութագրում է շուկայական գների՝ սեփական շահը հետապնդող անհատներին հասարակության տնտեսական բարեկեցությունը խթանող գործունեությունների դրդելու միտումը. ↩

Աշխատանքի բաժանում. մեթոդ, որով արտադրական գործընթացը բաժանվում է տարբեր աշխատողների կողմից կատարվող որոշակի առաջադրանքներից կազմված շղթայի. ↩

Աշխատաշուկա (նաև՝ աշխատանքային շուկա). աշխատանքի առաջարկը և պահանջարկը, որտեղ աշխատողներն ապահովում են առաջարկը, իսկ գործատուները՝ պահանջարկը: Աշխատողները և գործատուները փոխգործակցում են միմյանց հետ. գործատուները մրցակցում են՝ լավագույն աշխատողին վարձելու համար, իսկ աշխատողները՝ լավագույն պայմաններով աշխատանքի համար. ↩

Աշխատուժ. աշխատուժը բնակչության աշխատող և գործազուրկ մարդկանց ամբողջությունն է: Այս երկու խումբը միասին աշխատուժի ընթացիկ առաջարկն են կազմում. ↩

Ապակենտրոնացում (կառավարության). կենտրոնական կառավարության լիազորությունների փոխանցումը տեղական կառավարման մարմիններին. ↩

Ապահովագրություն. փոխհամաձայնություն, որով ընկերությունը կամ պետությունը պարտավորվում են որոշակի ապահովագրավճարի դիմաց փոխհատուցման երաշխիք տրամադրել որոշակի կորստի, վնասի, հիվանդության կամ մահվան դեպքերում. ↩

Առաջարկի օրենք. սկզբունք, ըստ որի որոշակի պայմաններում ապրանքի գինը և արտադրողների կողմից մատակարարվող դրա քանակը միմյանցից ուղիղ կախվածություն ունեն: Երբ ապրանքի գինը բարձրանում է, արտադրողներն ավելի շատ են մատակարարում: Երբ գինն իջնում է, ավելի քիչ են մատակարարում. ↩

Առևտրական. մեծածախ առևտրով զբաղվող, հատկապես արտասահմանյան երկրների հետ աշխատող կամ ապրանքները որոշակի վաճառողներին մատակարարող անձ կամ ընկերություն. ↩

Ավանդի վկայագրեր. մարման ֆիքսված ժամկետով և որոշակի ֆիքսված տոկոսադրույքով խնայողական վկայագիր, որը կարող է թողարկվել ցանկացած արժողությամբ՝ անկախ նվազագույն ներդրումային պահանջներից: Նման գործիքները սահմանափակում են միջոցների հասանելիությունը մինչև մարման ժամկետի ավարտը: Միացյալ Նահանգներում օգտագործվում է «ավանդի վկայագիր» եզրը: Երկրների մեծամասնությունն ունի նմանատիպ գործիքներ, թեև դրանք տարբեր անվանումներ ունեն: Եվրամիությունում դրանք հայտնի են որպես «ֆիքսված տոկոսադրույքով ավանդային հաշիվ» կամ «ժամկետային ավանդային հաշիվ». ↩

Ավելացված արժեքի հարկ (ԱԱՀ). հարկատեսակ, որը վճարում է ապրանքներ և ծառայություններ գնողը. ↩

Ավելցուկ (շուկայում). իրավիճակ, երբ արտադրողների կողմից վաճառքի ներկայացվող ապրանքի քանակը գերազանցում է գնորդների կողմից գնվելիք քանակը, քանի որ պետությունը հավասարակշռված գնից բարձր գին է սահմանել. ↩

Արդյունաբերական քաղաքականություն. պետական միջոցառումների ծրագիր, որը նախատեսված է արդյունաբերության կամ արդյունաբերական որոշակի ոլորտի զարգացումը խթանելու համար. ↩

Արտադրական ռեսուրսներ. ապրանքներ և ծառայություններ արտադրելու համար օգտագործվող ռեսուրսները (օր.՝ բնական ռեսուրսները, մարդկային ռեսուրսները և կապիտալ ռեսուրսները). ↩

Արտադրանք. մարդու, տեխնիկայի, գործարանի, երկրի և այլ միավորի կողմից արտադրված ինչ-որ բանի քանակ. ↩

Արտադրողականություն. որոշակի ժամանակահատվածի ընթացքում մեկ աշխատողի թողարկած արտադրանքի միջին ծավալը, որը սովորաբար չափվում է մեկժամյա աշխատանքի արդյունքում թողարկած արտադրանքի քանակով. ↩

Արտահանում. տեղական արտադրության ապրանքների ու ծառայությունների վաճառքը օտարերկրյա գնորդներին. ↩

Արտաքին ազդեցություններ. որևէ գործունեության կողմնակի ազդեցությունները, որոնք ներգործություն են ունենում երրորդ անձանց բարեկեցության վրա՝ առանց վերջիններիս համաձայնության: Դրական կողմնակի ազդեցությունները կոչվում են նաև արտաքին օգուտներ: Եթե կողմնակի ազդեցությունները բացասաբար են ազդում երրորդ անձանց վրա, դրանք կոչվում են նաև արտաքին ծախսեր. ↩

Բաժնեմասեր. բաժնեմասային մասնակցություն ընկերության կապիտալում: Բաժնեմասերը ներկայացնում են ընկերությունում ունեցած բաժնեմասային սեփականությունը. ↩

Բաժնետեր (նաև՝ փայատեր). ֆիզիկական անձ կամ հիմնարկ (այդ թվում՝ կորպորացիա), որին օրինական ձևով պատկանում է պետական կամ մասնավոր ընկերության մեկ կամ մի քանի բաժնետոմս: Յուրաքանչյուր բաժնետոմս իրենից ներկայացնում է կազմակերպության սեփականության իրավունքի հավասար բաժնեմաս. ↩

Բաժնետոմս. իրավական գործիք, որը սեփականատիրոջը (բաժնետեր) տալիս է կորպորացիայի կողմից ձեռնարկվող գործողությունների համար քվեարկելու իրավունք: Յուրաքանչյուր բաժնետեր ունի այնքան ձայն, որը հավասար է իրեն պատկանող բաժնետոմսերի քանակը բաժանած կորպորացիայի թողարկած բաժնետոմսերի ընդհանուր քանակին:

Բաժնետոմսն իրականում պաշարի մասն է: «Պաշար» բառը փոխանցվել է դեռևս առաջին կորպորացիայի ստեղծման ժամանակներից: Դրանք առևտրային ընկերություններ էին, և «պաշար» բառացիորեն նշանակում էր առևտրի համար նախատեսված ապրանքների պաշարը. ↩

Բարդ տոկոսադրույք. տոկոս, որը հաշվարկվում է ոչ միայն մայր գումարի, այլ նաև նախկինում հաշվարկված տոկոսագումարների վրա. ↩

Բարեփոխում. կառավարության կողմից ինչ-որ բան (հատկապես որևէ ինստիտուտ կամ գործելակերպ) փոխելու գործողությունը, որն արվում է տվյալ բանը բարելավելու նպատակով. ↩

Բարոյական վտանգ. իրավիճակ, երբ ինչ-որ վտանգից պաշտպանվածությունը մեծացնում է վտանգավոր վարքի դրսևորման հավանականությունը, քանի որ նվազեցնում է գործողության հավանական բացասական հետևանքները. ↩

Բարտերային համակարգ. ապրանքների կամ ծառայությունների փոխանակումն անմիջապես այլ ապրանքների կամ ծառայությունների հետ՝ առանց փողի կիրառման. ↩

Բաց շուկաներ. շուկաներ, որտեղ մատակարարները կարող են մուտք գործել առանց պետական մարմինների թույլտվությունն ստանալու. ↩

Բյուջե. որոշակի ժամանակահատվածի համար նախատեսված մուտքեր և պլանավորված ծախսեր՝ ըստ ճյուղերի. ↩

Բյուջեի հավելուրդ. այն գումարային տարբերությունը, որն առկա է պետական ծախսերի և դրանք գերազանցող պետական եկամուտների միջև որոշակի ժամանակահատվածում (սովորաբար մեկ տարվա ընթացքում). ↩

Բյուջեի պակասուրդ. այն գումարային տարբերությունը, որն առկա է պետական եկամուտների և դրանք գերազանցող պետական ծախսերի միջև որոշակի ժամանակահատվածում (սովորաբար մեկ տարվա ընթացքում). ↩

Գաղտնի համաձայնեցում. գաղտնի կամ ապօրինի համագործակցություն կամ դավադրություն՝ հատկապես ուրիշներին խաբելու կամ մոլորեցնելու նպատակով: Գաղտնի համաձայնության մասնակից կազմակերպությունների խումբը հաճախ անվանում են կարտել. ↩

Գանձապետական պարտատոմս. պետական կարճաժամկետ պարտքի տեսակ, որի համար փոխառության ժամանակաշրջանի ավարտին վճարվում են տոկոսներ: Այս պարտատոմսերն օգտագործվում են պետության կանխիկ միջոցների կարճաժամկետ կարիքների տատանումները կառավարելու համար. ↩

Գերգնաճ. իրավիճակ, երբ երկրի ներսում ամեն ինչի գինն անվերահսկելի է դառնում և շատ արագ աճում է: Այն, թե շատ արագ գնաճը հատկապես երբ է վերածվում գերգնաճի, այսօր էլ վիճելի հարց է (մեկ տարվա ընթացքում 50% գնային աճը, թե նույնիսկ 100%, թե էլ ավելի բարձր). ↩

Գնաճ. ապրանքների և ծառայությունների գների ընդհանուր մակարդակի շարունակական աճ: Գնաճի ժամանակ դրամական միավորի, օրինակ՝ ՀՀ դրամի գնողունակությունը նվազում է. ↩

Գնաճից պաշտպանված գանձապետական արժեթղթեր. ԱՄՆ-ի պետական գանձապետարանի կողմից թողարկվող պարտատոմսեր, որոնք ինդեքսավորվում են ըստ գնաճի: Այս արժեթղթերի դեպքում թե՛ մայր գումարի վճարումները, թե՛ կուպոնային վճարումները ճշգրտվում են ըստ գնաճի տեմպի, որպեսզի գնաճի տեմպի փոփոխությունները չազդեն դրանց իրական եկամտաբերության վրա: Միացյալ Նահանգներում գնաճից պաշտպանված

գանձապետական արժեթղթերը թողարկվում են 1997 թվականի հունվարից. ↩

Գների վերահսկում. պետության կողմից սահմանված գներ: Սահմանվող գները կարող են լինել շուկաների սահմանած մակարդակից բարձր կամ ցածր. ↩

Գների ուռճացում. վաճառողի կողմից ապրանքների, ծառայությունների կամ լայն սպառման ապրանքների գների կտրուկ բարձրացումը մինչև այն մակարդակը, որը շատ բարձր է ողջամիտ կամ արդարացի համարվելու համար: Այս երևույթը կրում է հարստահարիչ, մինչև իսկ՝ ոչ էթիկական բնույթ. ↩

Գործարքային ծախսեր. ժամանակ, ջանքեր և այլ ռեսուրսներ, որոնք անհրաժեշտ են ապրանքներ կամ ծառայություններ որոնելու, դրանց փոխանակման պայմանները բանակցելու և փոխանակման գործարքն իրականացնելու համար. ↩

Գրավադրված (հիփոթեքային) գույքի օտարման գործակից. այն հիփոթեքային վարկերի տոկոսը, որոնց մասով վարկատուն գույքի սեփականությունը ստանձնելու գործընթաց է սկսել, քանի որ վարկառուն չի կատարել վարկի ամսական մարումները. ↩

Դիվերսիֆիկացիա. ներդրումներին ուղեկցող ռիսկերը նվազեցնելու նպատակով մի շարք տարբեր կազմակերպություններում, ոլորտներում և ներդրումային գործիքներում (բաժնետոմսերի, պարտատոմսերի և անշարժ գույքի մեջ) ներդրում կատարելու ռազմավարություն. ↩

Դրամական շուկայի սերտիֆիկատ. խնայողական պրոդուկտի տեսակ, որի դեպքում բանկը կամ վարկատու կազմակերպությունը հաճախորդի փողը

ներդնում է տարբեր ակտիվներում. ↩

Դրամավարկային քաղաքականություն. պետության կողմից փողի առաջարկի և որոշ դեպքերում՝ վարկային պայմանների նպատակադրված վերահսկումը: Այս քաղաքականությունը ստեղծում է շուկայական փոխանակման միջավայրը. ↩

Եկամտաբերություն. ներդրումից ստացվող շահույթի գումարը, որը հաշվարկվում է որպես սկզբնական ներդրված գումարի տոկոս. ↩

Եկամտային տրանսֆերտներ. պետության կողմից ֆիզիկական և իրավաբանական անձանց կատարվող վճարումներ, որոնց դիմաց ստացողները ծառայություններ չեն մատուցում: Տրանսֆերտները ոմանցից հարկերի տեսքով գանձվող և մյուսներին փոխանցվող միջոցներ են. ↩

Երկրորդային ազդեցություններ. տնտեսական փոփոխության հետևանքներ, որոնք տեսանելի են ոչ թե միանգամից, այլ ժամանակի ընթացքում. ↩

Զարգացող երկրներ. երկրներ, որտեղ մեկ շնչի հաշվով եկամուտը, կրթությունը ցածր մակարդակի վրա են, լայնորեն տարածված է անգրագիտությունը, և հիմնականում օգտագործվում են արտադրության այնպիսի մեթոդներ, որոնք բարձր եկամուտ ունեցող երկրների համար վաղուց հնացած են. ↩

Ընթացիկ հաշիվ. ֆինասական հաստատությունում բացված ավանդային հաշիվ, որը հնարավորություն է տալիս գումար ելքագրել և մուտքագրել: Այս տեսակի հաշիվներն անվանում են նաև ցպահանջ կամ հաշվարկային հաշիվներ: Ընթացիկ հաշիվները հեշտ իրացվելի են. ↩

Թալան. ուրիշներից կորզելու միջոցով իրեր ձեռքբերելու գործընթացը. ↩

Ինդեքսային ֆոնդ. ներդրումային փոխադարձ ֆոնդի տեսակ, որի պորտֆելում բաժնետոմսերի համամասնությունը հիմնված է որևէ ֆոնդային ինդեքսի, օրինակ՝ Standard & Poor's 500 (S&P 500) ինդեքսի վրա. ↩

Ինդեքսավորվող սեփական կապիտալի փոխադարձ ֆոնդ. համատեղ ներդրումային ֆոնդ, որի պորտֆելում բաժնետոմսերի (կամ դրանց կշռի) համամասնությունը համապատասխանում է որևէ խոշոր ֆոնդային ինդեքսի, օրինակ՝ S&P 500 ինդեքսին: Այս ֆոնդերը սովորաբար բավականին փոքր վերադիր ծախսեր ունեն, քանի որ բորսայական գործարքների և վերլուծությունների վրա արվող ծախսերը ցածր են: Ներդրումային փոխադարձ ֆոնդի բաժնետոմսերի արժեքը փոփոխվում է այն ինդեքսին զուգահեռ, որի հետ ֆոնդը փոխկապակցված է. ↩

Ինքնազբաղված. իրավիճակ, որում ֆիզիկական անձն ինքն իր համար է աշխատում, այլ ոչ աշխատավարձ վճարող գործատուի. ↩

Իրական արժեք. արժեք, որը ճշգրտվում է գնաճից ելնելով. ↩

Լճացում. իրավիճակ, որում տնտեսությունը աճ և զարգացում չի գրանցում և մնում է նույն մակարդակի վրա. ↩

Լոբբիստ. քաղաքական համատեքստում լոբբինգ անել նշանակում է սատարել օրենսդիր մարմնի ներկայացուցիչներին, որպեսզի վերջիններս ընդունեն որոշակի ֆինանսական կամ այլ շահին նպաստող կանոնակարգեր և օրենքներ: Լոբբիստները մարդկանց խումբ են, որոնք ձգտում են ազդեցություն գործել քաղաքական գործիչների կամ պետական պաշտոնյաների վրա՝ որոշակի խնդրի լուծման հասնելու նպատակով: Այսպիսի խմբի անդամը կոչվում է «լոբբիստ»: Եզրը ծագել է անգլերեն «լոբբի»

բառից, որը թարգմանաբար նշանակում է նախասրահ և օգտագործվել է այն պատճառով, որ լոբբիստները օրենսդիր մարմնի ներկայացուցիչներին հաճախ մոտեցել են նախասրահներում. ↩

Խաղ՝ զրոյական գումարով. իրավիճակ խաղերի տեսությունում, երբ մեկի շահումը համարժեք է մյուսի կորստին, այսինքն՝ հարստության կամ օգուտի զուտ փոփոխությունը զրոյական է: Գործարքային ծախսերը չհաշված՝ ֆինանսական շուկաներում զրոյական գումարով խաղերի օրինակներ են օպցիոնները և ֆյուչերսները. ↩

Խթանային համակարգ. գործողությունների որոշակի ուղղություն խրախուսելու նպատակով առաջարկվող պարգևատրման ձևերը և գործողությունների այլընտրանքային ուղղությունը բացառելուն ուղղված գործոնների տեսակները. ↩

Խթաններ. գործողություններից ակնկալվող օգուտները: Խթանները կարող են լինել դրական (գործողությունը պարգևատրվում է) կամ բացասական (գործողության արդյունքում տույժ է նշանակվում). ↩

Խնայողական հաշիվ. բանկում կամ նմանատիպ ֆինանսական կազմակերպությունում բացված հաշիվ, որի մնացորդի վրա տոկոսներ են հաշվարկվում. ↩

Խնայողական պլան. գործատուի կողմից բացվող ընդհանուր ներդրումային հաշիվ, որն աշխատողներին թույլ է տալիս իրենց համախառն աշխատավարձի որոշ մասը կուտակել որպես կենսաթոշակային խնայողություն կամ խնայել երկարաժամկետ այլ նպատակների, օրինակ՝ ուսման վարձի վճարման կամ տան ձեռքբերման համար. ↩

Խնայողություն. եկամտի այն մասը, որը մնում է հարկերը վճարելուց հետո և

չի ծախսվում. ↩

Ծախսարդյունավետ. գործունեությունը ծախսարդյունավետ է, երբ գործունեության արժեքը ծախսված փողի գումարի համեմատ շահավետ է. ↩

Կանխամտածված սակավագիտության արդյունք. ընտրողի սակավագիտություն, որը բխում է այն հանգամանքից, որ մարդկանց անհավանական է թվում, որ իրենց անհատական ձայնը որոշիչ կլինի: Հետևաբար, տրամաբանական է, որ տեղեկացված ընտրություն կատարելու նպատակով իրազեկվելու նրանց խթանը թույլ է. ↩

Կանխավճար. գումար, որը վճարվում է որևէ բան գնելու պահին, սակայն դա այդ ապրանքի ընդհանուր արժեքի միայն մի մասն է կազմում. ↩

Կապիտալիզմ. տնտեսական, քաղաքական և սոցիալական համակարգ, որում գույքը, բիզնեսները և արդյունաբերությունը մասնավոր սեփականություն են և ուղղված են բարգավաճ կազմակերպությունների ու անհատների համար առավելագույն շահույթն ապահովելուն. ↩

Կապիտալի կուտակում. արտադրողականության հետագա բարձրացմանը նպաստող շենքերի կառուցում, տեխնիկայի, գործիքների և այլ սարքավորումների արտադրություն: Եզրը ներառում է նաև ջանքերը՝ ուղղված աշխատողների (մարդկային կապիտալի) գիտելիքները և հմտությունները կատարելագործելուն և դրանով նրանց արտադրելու կարողությունը զարգացնելուն. ↩

Կապիտալի ներհոսք. օտարերկրյա ներդրողների կողմից երկրի ներսում բաժնետոմսերի, պարտատոմսերի և այլ ակտիվների գնման նպատակով կատարվող ծախսեր. ↩

Կապիտալի շուկա. ընդհանուր եզր, որը բնութագրում է բաժնետոմսերի և պարտատոմսերի նման ներդրումային գործիքների առուվաճառքի տարատեսակ շուկաները. ↩

Կապիտալ ներդրումներ. արտադրողականության հետագա բարձրացմանը նպաստող շենքերի կառուցմանը, տեխնիկայի, գործիքների և այլ սարքավորումների ձեռքբերմանն ուղղված ծախսեր. ↩

Կառավարվող բաժնեմասերի փոխադարձ ֆոնդ. համատեղ ներդրումային ֆոնդ, որտեղ պորտֆելի կառավարիչն է որոշում՝ որ բաժնետոմսերը պահել ֆոնդում և երբ դրանք գնել կամ վաճառել: Ֆոնդը հիմնականում ունենում է վերլուծություններ կատարող թիմ, որն աջակցում է ֆոնդի կառավարչին. ↩

(**Կառավարության**) **հանրօգուտ գործառույթներ.** պետության կողմից 1) շուկաների անխափան գործունեությունն ապահովելու համար օրինական և դրամական միջավայրի ստեղծում և 2) որոշ ապրանքների տրամադրում, որոնք շուկաների միջոցով մատակարարելը բարդ է. ↩

(**Կառավարության**) **պաշտպանիչ գործառույթ.** կարգավորումների և օրենքների համակարգ, որը մարդկանց և նրանց սեփականությունը պաշտպանում է վնասներից, որոնք ներառում են ուժի գործադրում, խարդախություն կամ գողություն. ↩

Կլանային կապիտալիզմ. իրավիճակ, որում շուկայական ինստիտուտները գործում են, սակայն ռեսուրսների բաշխման և կազմակերպությունների շահույթի ու վնասի վրա զգալի ազդեցություն են ունենում ոչ թե սպառողների գնումները և շուկայական ուժերը, այլ քաղաքական որոշումները: Կազմակերպությունների գործունեությունը մեծապես կախված է պետական սուբսիդիաներից, պատվերներից և կարգավորումներից: Շատ կազմակերպություններ իրենց հերթին նվիրատվությունների և քաղաքական

աջակցության այլ ձևերի միջոցով մրցակցում են՝ պետության հովանավորչությունը ստանալու համար. ↩

Կորպորատիվ բաժնետոմս. ընկերությունում կամ կորպորացիայում ներդրողի բաժնեմասային մասնակցության տեսակ: Ներդրողին պատկանող յուրաքանչյուր բաժնետոմս իրենից ներկայացնում է տվյալ ընկերությունում համամասնական բաժնեմասային մասնակցություն, չնայած այդ ընկերության կրեդիտորների՝ ակտիվների և հասույթների նկատմամբ որևէ պահանջի առկայության դեպքում գերակա իրավունք ունենալուն. ↩

Կորպորացիա. իրավաբանական անձ, որն ունի սեփականություն ունենալու, վարկեր վերցնելու և պայմանագրեր ստորագրելու իրավունքներ և արտոնություններ: Եզրն առաջացել է լատիներեն «corpus» բառից, որ նշանակում է մարմին: Իսկ անգլերեն «incorporate» բառը բառացի թարգմանությամբ նշանակում է «մարմին կազմել». ↩

Կրեդիտային քարտ. ֆինանսական հաստատության կողմից թողարկված քարտ, որը քարտապանին թույլ է տալիս գումար փոխառել և այդ գումարով վճարել ապրանքների ու ծառայությունների դիմաց: Կրեդիտային քարտերը թողարկվում են պայմանով, որ քարտապանը պետք է հետ վճարի սկզբնական փոխառած գումարը՝ նախապես համաձայնեցված լրացուցիչ տոկոսագումարների հետ միասին. ↩

Համախառն ներքին արդյունք (ՀՆԱ). որոշակի ժամանակահատվածում տվյալ երկրում արտադրված պատրաստի (ոչ միջանկյալ) բոլոր ապրանքների ու ծառայությունների շուկայական արժեքը: ՀՆԱ-ն չափում է ինչպես եկամուտը, այնպես էլ արտադրանքի ծավալը. ↩

Համատեղ ներդրումային ֆոնդ. կազմակերպություն, որը միավորում է ներդրողների միջոցները և դրանք օգտագործում՝ բաժնետոմսերի փաթեթ

գնելու համար: Համատեղ ֆոնդերը նույնիսկ փոքր ներդրողներին հնարավորություն են տալիս բաժնետոմսերի դիվերսիֆիկացված պորտֆել ունենալ. ↩

Համեմատական առավելությունների օրենք. սկզբունք, որը բացատրում է, թե անհատները, կազմակերպությունները, տարածաշրջանները կամ պետությունները ինչպես կարող են ավելի շատ արտադրել և փոխադարձ օգուտներ ստանալ առևտրից: Այս սկզբունքի համաձայն յուրաքանչյուրը մասնագիտանում է այն ապրանքների արտադրության մեջ, որոնք նա կարող է ավելի էժան արտադրել (այսինքն՝ ցածր այլընտրանքային ծախսով) և այդ ապրանքները փոխանակում է այլ ապրանքներով, որոնք արտադրվել են բարձր այլընտրանքային ծախսով. ↩

Հանրային բարիք. ապրանքներ, որոնք բնորոշվում են հետևյալ երկու հատկանիշով. 1) սպառման փոխկապակցվածություն՝ ապրանքը մի կողմին տրամադրելիս այն միաժամանակ հասանելի է դառնում նաև մյուսներին և 2) անբացառելիություն՝ չվճարող սպառողներին բացառելը դժվար է կամ գրեթե անհնար. ↩

Հանրային ընտրություն. որոշումների կայացման գործընթացի և կոլեկտիվ կազմակերպությունների, օրինակ՝ կառավարությունների ձևավորման և գործունեության վրա դրա ազդեցության ուսումնասիրությունը: Ընդհանուր առմամբ, տնտեսագիտության սկզբունքները և մեթոդաբանությունը, որոնք կիրառվում են քաղաքագիտության մեջ. ↩

Հավասարակշռված բյուջե. պետական ֆինանսների այն դրությունը, երբ հարկերից, տուրքերից և այլ աղբյուրներից ձևավորվող պետական եկամուտները պարզապես հավասար են ընթացիկ պետական ծախսերին. ↩

Հավասարակշռություն. վիճակ, որի դեպքում առաջարկի և պահանջարկի հակադարձ ուժերը հավասարակշռության մեջ են: Երբ շուկան հավասարակշռության մեջ է, սպառողների և արտադրողների որոշումները ներդաշնակության են գալիս, և պահանջարկի մեծությունը հավասարվում է առաջարկի մեծությանը՝ հավասարակշռված շուկայական գնով. ↩

Հավաստագրում. անհատի ստացած կրթական, վերապատրաստական և այլ որակավորումների առկայության հաստատման գործընթացը: Ի տարբերություն արտոնագրման՝ հավաստագրումը չի արգելում, որպեսզի հավաստագիր չունեցողները մրցակցեն շուկայում. ↩

Հարկման բազան նվազեցնող. եթե ձեր ծախսած գումարը նվազեցնում է հարկման բազան, ապա այն կարող է նվազեցվել եկամտի ընդհանուր գումարից, որից պետք է հարկ վճարել. ↩

Հիվանդի պաշտպանության և հասանելի բժշկական օգնության մասին ԱՄՆ օրենք. ավելի հաճախ այս օրենքն անվանում են «Հասանելի բժշկական օգնության մասին օրենք» կամ «Օբամաքեյր»: Այն առողջապահության ոլորտի կարևորագույն բարեփոխումների մասին օրենք է, որը ստորագրվել է նախագահ Բարաք Օբամայի կողմից 2010 թ.. ↩

Հիփոթեք. վարկային գործիք, որն օգտագործվում է որևէ ակտիվի, օրինակ՝ տան դիմաց դրամական միջոցներ փոխառելու համար: Ակտիվն օգտագործվում է որպես ապահովման միջոց: Եթե փոխառված միջոցները խոստացվածի համաձայն հետ չվճարվեն, վարկատուն կարող է բռնագանձել գրավադրված ակտիվը և վաճառքից ստացած միջոցներն ուղղել վարկի չվճարված մնացորդը մարելուն. ↩

Հիփոթեքի դեֆոլտի գործակից. տոկոս, որը հաշվարկվում է տան հիփոթեքային վարկերի վրա, որոնց մասով վարկառուն իննսուն կամ ավելի

օրով ուշացրել է վարկի մարումները կամ որոնց մասով բռնագանձման գործընթաց է սկսվել: Այս գործակիցը երբեմն անվանում են ծանր ժամկետանց պարտավորության գործակից. ↩

Ձեռներեց. շահույթ ստանալու նպատակ հետապնդող և որոշումներ կայացնող անձ, որը նորարարական մոտեցումներ և ապրանքներ ստեղծելու ռիսկ է ստանձնում՝ շահույթ ստանալու ակնկալիքով: Հաջողակ ձեռներեցի գործողությունների արդյունքում ռեսուրսների արժեքն ավելանում է. ↩

Մայր գումար. փոխառած դրամական միջոցների գումարը: Փոխառուն այդ գումարի համար տոկոս է վճարում. ↩

Մասնագիտական արտոնագրում. դրույթ, որով պահանջվում է, որ որոշակի գործունեություն ծավալելու կամ որոշակի մասնագիտություններով աշխատելու համար պետք է ստանալ պետության թույլտվությունը. ↩

Մասնագիտացում. մասնագիտացումը արտադրության կազմակերպման մեթոդ է, որի դեպքում ձեռնարկությունը արդյունավետությունը բարձրացնելու նպատակով կենտրոնանում է ապրանքների սահմանափակ տեսականի արտադրելու վրա. ↩

Մասնավոր ներդրումներ. որևէ ժամանակաշրջանի ընթացքում մասնավոր հատվածի կատարած ծախսերը երկարաժամկետ ակտիվների ձեռքբերման (ներդրումներ հիմնական կապիտալում) և պաշարների ավելացման (ներդրումներ պաշարներում) ուղղությամբ: Այս ծախսերի միջոցով մեծանում է ապագայում սպառողների համար օգուտներ ապահովելու կարողությունը. ↩

Մասնավոր սեփականության իրավունքներ. բացառապես որևէ սեփականատիրոջ կամ սեփականատերերի խմբի պատկանող սեփականության իրավունքներ, որոնք սեփականատիրոջ հայեցողությամբ

կարող են փոխանցվել ուրիշներին. ↩

Մասշտաբի ազդեցություն. միավոր արտադրանքի ծախսերի նվազեցում, երբ մեծ ծավալի ապրանք արտադրելու համար օգտագործվում են խոշոր գործարաններ. ↩

Մարդկային կապիտալ. ընթացիկ և հետագա արտադրանքի արտադրությանը մասնակցող մարդկանց կարողությունները, հմտությունները և առողջությունը: Ուսուցման և կրթության մեջ ներդրում կատարելը կարող է մեծացնել մարդկային կապիտալի առաջարկը. ↩

Մարքեթինգ. ընկերության՝ ապրանք կամ ծառայություն գնելուն կամ վաճառելուն ուղղված գործողություններ: Այն ներառում է գովազդը, վաճառքը և ապրանքները մարդկանց հասցնելը. ↩

Մաքսատուրք. երկիր ներմուծվող ապրանքների համար գանձվող հարկ. ↩

Մենաշնորհ. շուկայի կառուցվածքի տեսակ, որում 1) որոշակի ապրանքի մասով միայն մեկ վաճառող կա, և այդ ապրանքին փոխարինող պատշաճ ապրանքներ չկան, 2) ցանկացած այլ կազմակերպությունների՝ տվյալ ապրանքի շուկա մուտք գործելու մեծ խոչընդոտներ են առկա. ↩

Միջազգային առևտուր. տե՛ս **Ազատ առևտուր**(?). ↩

Միջնորդ. մարդիկ, որոնք գնում և վաճառում են ապրանքներ կամ ծառայություններ կամ կազմակերպում են առևտրային գործարքներ: Միջնորդները կրճատում են գործարքային ծախսերը. ↩

Միջնորդավճար (անշարժ գույքի շուկայում). վճար, որը վճարվում է անշարժ գույքի գործակալին կամ միջնորդին մատուցած ծառայությունների

դիմաց: Երբեմն դա կազմում է վաճառքի գնի որոշակի տոկոսը, բայց կարող է նաև վճարի հաշվարկման այլ մեթոդ կիրառվել. ↩

Մրցակցություն. դինամիկ գործընթաց, որում մրցակցում են տարբեր կողմեր, այդ թվում՝ արտադրողներ կամ ռեսուրսների մատակարարներ, որոնցից յուրաքանչյուրը ձգտում է գնորդներին ավելի լավ առաջարկ ներկայացնել՝ հաշվի առնելով այնպիսի գործոններ, ինչպիսիք են որակը, գինը և ապրանքի մասին տեղեկությունը: Մրցակցությունը շուկայի ազատ մուտք է ենթադրում: Պոտենցիալ մատակարարներին շուկա մտնելու համար պետության թույլտվությունն անհրաժեշտ չէ. ↩

Ներդրում. կապիտալ միջոցների, այդ թվում՝ մարդկային և ոչ մարդկային կապիտալի ձեռքբերում, ձևավորում կամ զարգացում: Ներդրումները մեծացնում են կապիտալի առաջարկը: ↩

Ներդրումային ապրանքներ. ապրանքներ և (կամ) կառույցներ (օրինակ՝ վարձակալությամբ տրվող տներ, գործարաններ, նավեր կամ ճանապարհներ), որոնք գնվում կամ կառուցվում են ապագա տնտեսական օգուտներ ստանալու նպատակով: Դրանք հաճախ անվանում են նաև կապիտալ ապրանքներ. ↩

Ներդրումային փոխադարձ ֆոնդ. կազմակերպություն, որը միավորում է ներդրողների միջոցները և ներդրումներ կատարում տարբեր ուղղություններով: Ներդրումային փոխադարձ ֆոնդերի տարբեր տեսակներ կան, այդ թվում՝ բաժնեմասնակցային ֆոնդեր, պարտատոմսերի ֆոնդեր, անշարժ գույքի ֆոնդեր և դրամային շուկայի ֆոնդեր. ↩

Ներմուծման քվոտա. ապրանքի որոշակի սահմանաչափ, առավելագույն քանակ կամ արժեք, որը թույլատրվում է որոշակի ժամանակահատվածում տվյալ երկիր ներմուծել. ↩

Ներմուծում. օտարերկրացիների կողմից արտադրված ապրանքներ և ծառայություններ, որոնք գնվում են տեղական գնորդների կողմից. ↩

Նվազագույն աշխատավարձ. օրենսդրորեն սահմանված աշխատավարձի նվազագույն մակարդակը: Օրենսդրությունը պահանջում է աշխատողներին վճարել առնվազն սահմանված նվազագույն ժամադրույքը. ↩

Նվազագույն գնային սահման. պետության կողմից սահմանվող նվազագույն գին, որը գնորդները պետք է վճարեն որևէ ապրանքի կամ ռեսուրսի համար. ↩

Շահաբաժին. ընկերության շահույթը (շահույթի մաս), որը վճարվում է ընկերության բաժնետերերին. ↩

Շահադիտական աջակցության քաղաքականություն. պետական ծրագրեր կամ հատկացումներ, որոնք հովանավորչական մեծ օգուտներ են ապահովում ընտրությունների ժամանակ: Հաճախ դրանք ներառվում են այդ միջոցների օգտագործման հետ կապ չունեցող օրենքներում. ↩

Շահույթ. արտադրության ծախսը գերազանցող եկամուտներ: Ծախսը ներառում է արտադրական գործընթացում ներգրավված բոլոր ռեսուրսների, այդ թվում՝ կազմակերպության սեփականությունը հանդիսացող ռեսուրսների այլընտրանքային ծախսը: Շահույթը գոյանում է, միայն երբ արտադրված ապրանքի կամ ծառայության արժեքը մեծ է դրա արտադրության համար պահանջվող ռեսուրսների արժեքից. ↩

Շորթող վարքագիծ. անհատների և շահերի խմբերի գործողությունները, որոնք նպատակ ունեն վերափոխել պետական քաղաքականությունն այնպես, որ եկամուտների մեծ մասն ուղղակի կամ անուղղակի վերաբաշխվի ի օգուտ իրենց. ↩

Շուկա. վերացական հասկացություն, որն ընդգրկում է գնորդների և վաճառողների առևտրային գործընթացները, որոնցով պայմանավորված են առաջարկի ու պահանջարկի ուժերը. ↩

Շուկայական տնտեսություն. տնտեսական համակարգ, որում տնտեսական որոշումները և ապրանքների ու ծառայությունների գնագոյացումը պայմանավորված են բացառապես տվյալ երկրի քաղաքացիների և ընկերությունների համընդհանուր փոխազդեցություններով: Պետական միջամտությունը կամ կենտրոնական պլանավորումը չնչին են: ↩

Շուկայի ձախողում. իրավիճակ, որում խթանների կառուցվածքն այնպիսին է, որ շուկաները մարդկանց դրդում են ձեռնարկել գործողություններ, որոնք խոչընդոտում են տնտեսական արդյունավետությանը. ↩

Շուկայի ուժեր. շուկայական գների միջոցով հաղորդվող տեղեկությունը և խթանները, ինչպես նաև շահույթը և վնասը, որոնք գնորդներին ու վաճառողներին դրդում են համաձայնեցնել իրենց որոշումները. ↩

Չեկային ավանդ. ավանդ, որի համար կարելի է չեկ դուրս գրել. ↩

Պակաս (դեֆիցիտ). իրավիճակ, որում արտադրողների կողմից վաճառքի ներկայացվող ապրանքի քանակը գնորդների պահանջած քանակից պակաս է, որովհետև պետությունը հավասարակշռող գնից ցածր գին է սահմանել. ↩

Պահանջարկի օրենք. սկզբունք, ըստ որի որոշակի պայմաններում ապրանքի գինը և գնորդների կողմից դրա պահանջված քանակը միմյանցից հակադարձ կախվածություն ունեն: Երբ տվյալ ապրանքի գինը բարձրանում է, սպառողներն ավելի քիչ են գնում: Երբ գինն իջնում է, ավելի շատ են գնում. ↩

Պաշտպանիչ մաքսատուրք. հարկ, որը կիրառվում է ներմուծվող

ապրանքների գները բարձրացնելու և տվյալ երկրում արդյունաբերական ոլորտներն օտարերկրյա մրցակցությունից պաշտպանելու նպատակով. ↩

Պատահական դեգերումների տեսություն. տեսություն, համաձայն որի բաժնետոմսերի ընթացիկ գներն արտացոլում են ապագայի մասին հայտնի ողջ տեղեկությունը: Հետևաբար, բաժնետոմսերի գների շարժն ապագայում կորոշվի անակնկալ իրադարձություններով, որոնք առաջ կբերեն գների անկանխատեսելի կամ պատահական փոփոխություններ. ↩

Պարտատոմս. ապագայի որոշակի ժամանակահատվածում մայր գումարի (փոխառության գումարի) մարման և տոկոսագումարի վճարման պարտավորություն: Այնպիսի կազմակերպություններ, ինչպիսիք են կորպորացիաները և պետությունները, պարտատոմսեր են թողարկում՝ պարտատոմս ունեցողներից գումար փոխառելու նպատակով. ↩

Պետական կառավարման ձախողում. իրավիճակ, որում խթանների համակարգն այնպիսին է, որ քաղաքական գործընթացը, այդ թվում՝ քաղաքական որոշումների կայացման ժողովրդավարական գործընթացը, դրդում է, որպեսզի մարդիկ տնտեսական արդյունավետությանը հակասող գործողություններ ձեռնարկեն. ↩

Պետական կարգավորում. կանոններ (սահմանված պետության կողմից), որոնք սահմանում են առևտրային գործունեություն իրականացնելու ձևը. ↩

Պետական ձեռնարկություն. իրավաբանական անձ, որն ստեղծվել է պետության կողմից՝ պետության անունից առևտրային գործունեություն ծավալելու նպատակով. ↩

Պետական պարտատոմս. պարտքային արժեթուղթ, որը թողարկում է պետությունը՝ պետական ծախսերը ֆինանսավորելու նպատակով: Միացյալ

Նահանգներում դաշնային պետական պարտատոմսերը ներառում են խնայողական պարտատոմսերը, գանձապետական պարտատոմսերը և գնաճից պաշտպանված գանձապետական արժեթղթերը. ↩

Պետական պարտք. պետության պարտքի հանրագումար՝ չմարված պետական պարտատոմսերի տեսքով, որոնց վրա տոկոսներ են հաշվարկվում: Այն արտացոլում է բյուջեի պակասուրդների և հավելուրդների հավաքական ազդեցությունը. ↩

Պորտֆել. ֆիզիկական անձի կամ ֆինանսական հաստատության սեփականությունը հանդիսացող խնայողությունների, ներդրումների և իրական ակտիվների (օրինակ՝ անշարժ գույքի) ամբողջությունը. ↩

Ռեսուրս. տնտեսական ապրանքների արտադրման և ծառայությունների մատուցման համար օգտագործվող միջոց: Ռեսուրսների օրինակներ են բնական ռեսուրսները, աշխատանքը, հմտությունները, ձեռներեցական տաղանդը և կապիտալը: Մարդկության պատմությունն արտացոլում է մեր պայքարն առ այն, թե ինչպես ենք առկա, սակայն սահմանափակ, ռեսուրսները վերածում այնպիսի իրերի, որոնք կցանկանայինք ունենալ (տնտեսական ապրանքներ). ↩

Սակավություն. պայմաններ, որոնցում մարդիկ կցանկանային որևէ ապրանքից կամ ռեսուրսից ունենալ ավելի շատ, քան առկա է բնության մեջ: Գրեթե այն ամենը, ինչը մեզ համար արժեքավոր է, սահմանափակ քանակությամբ է. ↩

Սահմանադրություն. հիմնարար սկզբունքներ կամ հաստատված նախադեպեր պարունակող փաստաթուղթ, որով առաջնորդվում են երկիրը կամ այլ կազմակերպություն ղեկավարելիս. ↩

Սահմանային. եզրն օգտագործվում է ընթացիկ իրավիճակի փոփոխության հետևանքները նկարագրելու համար: Օրինակ՝ սահմանային ծախսը տվյալ արտադրական հզորության դեպքում արտադրանքի լրացուցիչ միավորի արտադրության ծախսն է. ↩

Սահմանային ծախս. որևէ գործողության, օրինակ՝ արտադրանքի լրացուցիչ միավորի արտադրման համար կատարված ընդհանուր ծախսի փոփոխությունը. ↩

Սահմանային հարկադրույք. լրացուցիչ եկամտի և լրացուցիչ հարկային պարտավորության տոկոսային հարաբերությունը: Այն կոչվում է սահմանային հարկադրույք և կարևոր է անձնական որոշումներ կայացնելու համար. ↩

Սահմանային օգտակարություն. որևէ գործողության, օրինակ՝ ապրանքի կամ ծառայության լրացուցիչ միավորի սպառման արդյունքում ստեղծված ընդհանուր արժեքի կամ օգուտի փոփոխությունը: Այն արտացոլում է այն առավելագույն գումարը, որն անհատը պատրաստ է վճարել տվյալ ապրանքի կամ ծառայության դիմաց այդ գործողության արդյունքում. ↩

Սմութ-Հոուլիի մաքսատուրք. օրենք, որն ընդունվել է 1930 թվականի հունիսին Միացյալ Նահանգներում: Այս օրենքի համաձայն մաքսատուրքերը բարձրացվեցին մոտ 50%-ով: Այլ երկրները ձեռնարկեցին պատասխան միջոցառումներ, ինչի արդյունքում միջազգային առևտրի ծավալները կտրուկ կրճատվեցին: Օրենքը Մեծ ճգնաժամի առաջացմանը նպաստող կարևոր գործոն էր. ↩

Սնանկություն. երբ դատարանը որոշում է, որ պարտապանն ի վիճակի չէ մարել պարտատիրոջ նկատմամբ ունեցած պարտքը. ↩

Սոսկական շահերի ազդեցություն. քաղաքական գործընթացի

հակվածությունը այնպիսի ծրագրեր ընդունելուն, որոնք զգալի անհատական օգուտներ են ապահովում լավ կազմակերպված շահերի խմբերին ընտրողների մեծամասնության կողմից կատարվող անհատական փոքր ծախսերի հաշվին: Կա այնպիսի միտում, որ նման ծրագրերն ընդունվում են նույնիսկ անարդյունավետ լինելու դեպքում. ↩

Սոսկական շահերի խնդիր. խնդիր, որ զգալի անհատական օգուտներ է ապահովում փոքրամասնություն կազմող կազմակերպված խմբի համար, իսկ բազմաթիվ այլ ընտրողների համար փոքր անհատական ծախսեր է առաջացնում. ↩

Սոցիալիզմ. համոզմունքների ամբողջություն, որոնց համաձայն բոլոր մարդիկ հավասար են և պետք է հավասար տնօրինեն պետության փողը, կամ այդ համոզմունքների վրա հիմնված քաղաքական համակարգերը. ↩

Ստեղծարար ոչնչացում. հին ապրանքների և արտադրական մեթոդների փոխարինումը նորարարական ապրանքներով ու արտադրական մեթոդներով, որոնք սպառողներն ավելի են արժևորում: Այս գործընթացը նպաստում է տնտեսական աճին և կենսամակարդակի բարձրացմանը. ↩

Ստորադաս վարկ. վարկ, որը տրամադրվում է վատ վարկային պատմություն ունեցող կամ եկամուտը հաստատող փաստաթղթերը, աշխատանքի մասին տեղեկանքը կամ վարկունակությունը հաստատող այլ ցուցանիշները պակաս ներկայացրած վարկառուին: Ստորադաս վարկերի տոկոսադրույքները, ի տարբերություն ստանդարտ վարկերի, սովորաբար ավելի բարձր են լինում: Վարկառուի «վարկունակության վարկանիշը» կարևոր ցուցանիշ է վարկառուներից գանձվող տոկոսադրույքը սահմանելու համար, այն որոշում է անկախ կազմակերպությունը, որը հետևում է վարկառուների նախկինում ունեցած վարկային վարքագծին. ↩

Սուբսիդավորում. պետական վճարում կամ հարկային արտոնություն, որը տրամադրվում է որոշակի ապրանքների արտադրողներին կամ սպառողներին: Օրինակ՝ էթանոլի արտադրողներին վճարվում է մոտ 1.50 դոլար մեկ գալոնի համար. ↩

Սուբսիդիարություն. կազմակերպման սկզբունք, որի համաձայն հարցերով պետք է զբաղվեն ամենափոքր, ամենացածր կամ ամենաքիչ կենտրոնացված իրավասու մարմինները: Քաղաքական որոշումները հնարավորության դեպքում պետք է կայացվեն ոչ թե կենտրոնական մարմնի կողմից, այլ տեղական մակարդակում. ↩

Վենչուրային կապիտալիստ. ֆինանսական ներդրող, որը վարկեր է տրամադրում խոստումնալից բիզնես-գաղափարներ ունեցող ձեռներեցների: Այդ գաղափարները հաճախ արագ աճի ներուժ ունեն, բայց սովորաբար շատ ռիսկային են, և առևտրային բանկերը դրանց դիմաց վարկեր չեն տրամադրում. ↩

Վնաս. գումար, որի չափով ապրանքի կամ ծառայության վաճառքից ստացված հասույթը չի ծածկում տվյալ ապրանքի կամ ծառայության մատակարարման ծախսը: Վնասները կարելի է դիտել որպես «պատիժ» ռեսուրսների անարդյունավետ օգտագործման համար, որի դեպքում ռեսուրսի օգտագործմամբ ստեղծված արտադրանքի արժեքն ավելի փոքր է, քան ռեսուրսի այլընտրանքային ծախսը. ↩

Տարեկան տոկոսային եկամտաբերություն. տասներկու ամսվա ընթացքում դրամական միջոցների գումարի վրա հաշվարկված բարդ տոկոսադրույքի գումարը. ↩

Տնային տնտեսություն. միասին ապրող մարդկանց խումբ՝ հաճախ մի ընտանիքից. ↩

Տնտեսագիտություն. գիտություն այն մասին, թե ինչպես են անհատները, պետությունը, մասնավոր ընկերություններն ու այլ կազմակերպությունները կատարում ընտրություններ, որոնք ազդում են սահմանափակ ռեսուրսների տեղաբաշխման և բաշխման վրա. ↩

Տնտեսական աճ. իրական համախառն ներքին արդյունքի (որևէ ժամանակահատվածում տնտեսությունում ստեղծվող ապրանքների և ծառայությունների իրական արժեքը) աճը որոշակի ժամանակահատվածում. ↩

Տնտեսական անկում. տնտեսական գործունեության անկումը, որը բնորոշվում է իրական համախառն ներքին արդյունքի (ՀՆԱ) նվազմամբ: Ըստ էմպիրիկ կանոնի՝ տնտեսագետները անկումը սահմանում են որպես ՀՆԱ-ի շարունակական նվազում երկու հաջորդող եռամսյակի ընթացքում. ↩

Տնտեսական արդյունավետություն. իրավիճակ, երբ 1) իրականացվում են միայն գործունեություններ, որոնց առաջացրած օգուտը գերազանցում է ծախսերը, և 2) չեն իրականացվում գործունեություններ, որոնց ծախսերը գերազանցում են ստացվող օգուտը. ↩

Տնտեսական բարեկեցություն. մեկ շնչի հաշվով եկամտի կայուն աճը և կենսամակարդակի բարելավումը. ↩

Տնտեսական ինստիտուտներ. իրավական, կարգավորող և դրամավարկային դրույթներ, օրենքներ և կանոնակարգեր, որոնք ազդում են սեփականության իրավունքների երաշխավորման, պայմանագրերի կատարման և գործարքների ծավալի վրա: Դրանք զգալիորեն ազդում են կողմերի գործարքային ծախսերի վրա, հատկապես երբ առևտրային գործընկերները միմյանց չեն ճանաչում. ↩

Ցածր հուսալիությամբ պարտատոմսեր. բարձր ռիսկայնությամբ պարտատոմսեր, որոնք սովորաբար թողարկում են ոչ այնքան կայացած ընկերություններ: Ռիսկայնության պատճառով դրանց համար բարձր տոկոսադրույքներ են առաջարկվում. ↩

Փոխարժեք. արտարժույթի մեկ միավորի գինը ներքին շուկայում: Օրինակ՝ եթե մեկ ամերիկյան դոլար գնելու համար պահանջվում է, պայմանականորեն ասված, 500 ՀՀ դրամ, ապա դրամ-դոլար փոխարժեքը 500 է. ↩

Փոխարինող ապրանքներ. նույնանման նպատակների ծառայող ապրանքներ: Մեկի գնի բարձրացումը հանգեցնում է մյուսի պահանջարկի աճին, իսկ մեկի գնի նվազումը՝ մյուսի պահանջարկի նվազման (օրինակ՝ համբուրգերը և շաուրման, կարագը և մարգարինը, Nissan-ը և Toyota-ն). ↩

Փոխծառայություն (քաղաքական). քաղաքական գործիչների միջև մի հարցում տրամադրվող քաղաքական աջակցության փոխանակումը մեկ այլ հարցում տրամադրվող քաղաքական աջակցության հետ: ↩

Փող. ապրանքների ու ծառայությունների դիմաց գնորդների և վաճառողների կողմից վերջնական վճարման համար ընդունված միջոց. այն ծառայում է որպես փոխանակման, արժեքի պահպանման և չափման միջոց: Փողի հատկություններն են՝ դյուրակիրությունը, արժեքի կայունությունը, միատեսակությունը, հուսալիությունը և վավեր լինելը. ↩

Փողի առաջարկ. գնումներ կատարելու համար օգտագործվող, բարձր իրացվելիություն ունեցող (դյուրամատչելի) ակտիվների առաջարկը: Փողի առաջարկը սովորաբար ներառում է ընթացիկ հաշիվների արժութային և մնացորդային գումարները: Այլ սահմանումները ներառում են ակտիվներ, որոնք հեշտորեն կարելի է փոխարկել վճարային մեխանիզմների: Այդպիսիք են, օրինակ, խնայողական հաշվի մնացորդները: Պետք է նկատի ունենալ, որ

կրեդիտային քարտերը փողի առաջարկի մաս չեն կազմում: Եթե դրանց վճարումները կատարվում են ամսվա վերջում, ապա դրանք ներառելու դեպքում ընթացիկ հաշվի մնացորդները կկրկնապատկվեն: Ներկայումս հետաքրքիր բանավեճ է ընթանում այն հարցի շուրջ, թե արդյոք կենտրոնական բանկերը կսկսեն բիթքոինը (և այլ կրիպտոարժույթները) որպես փողի առաջարկի մաս ներառել, և եթե այո, ապա՝ երբ. ↩

Քաղաքական բիզնես-ցիկլ. բիզնես ցիկլ, որը հիմնականում առաջանում է, երբ գործող քաղաքական գործիչները շահագործում են քաղաքական գործիքները (հարկաբյուջետային, դրամավարկային քաղաքականությունները)՝ անմիջապես ընտրություններից առաջ տնտեսության աճը խթանելու և ինչպես իրենց, այնպես էլ իրենց կուսակցության վերընտրվելու հավանականությունը մեծացնելու նպատակով. ↩

Օտարերկրյա ներդրումներ. այլ երկրի ընկերության կամ ֆիզիկական անձի կողմից ձեր երկրի որևէ ընկերության ակտիվներում կամ սեփականության բաժնեմասերում կատարվող ներդրում. ↩

Օրենքի գերակայություն. հստակ ըմբռնումն այն բանի, որ բոլորը ենթակա են նույն օրենքներին, ինչը թույլ չի տալիս ոմանց ընդունել այնպիսի օրենքներ, որոնց հետևելը նրանց համար պարտադիր չլինի. ↩

Օրինական ընտրակաշառք. պետական ծախսերի ծրագրեր, որոնցից շահում են տեղական տարածքները, որոնք սակայն հիմնականում վճարվում են հարկատուների միջոցներով: Այս ծրագրերի ծախսերը սովորաբար գերազանցում են օգուտները: Շահառու տարածքի բնակիչները կողմ են այս ծրագրերին, քանի որ ծախսերի մի մեծ մաս իրենք չեն կատարելու. ↩

Ֆավորիտիզմ. մեկ անձի կամ մեկ խմբի հանդեպ ցուցաբերվող անարդար

աջակցություն՝ հատկապես իշխանության ներկայացուցչի կողմից. ↩

Ֆիզիկական կապիտալ. մարդու կողմից ստեղծված ռեսուրսներ (օր.՝ գործիքներ, սարքավորումներ, շինություններ), որոնք օգտագործվում են այլ ապրանքներ և ծառայություններ ստեղծելու համար: Դրանք մեծացնում են մեր ապագա արտադրական կարողությունները. ↩

Ֆինանսական ակտիվ. ակտիվներ, ինչպիսիք են փողը, բաժնետոմսերը, պարտատոմսերը և այլն (ի տարբերություն ֆիզիկական ակտիվների, ինչպիսիք են գույքը կամ տեխնիկան). ↩

Ֆինանսական հաստատություն. ֆինանսական ծառայություններ մատուցող կազմակերպություն, ինչպիսիք են ֆոնդային բորսաները, բանկերը, ապահովագրական ընկերությունները, ներդրումային փոխադարձ ֆոնդերը և ներդրումային ընկերությունները. ↩

Ֆոնդային բորսա. տես **Ֆոնդային շուկա**(?). ↩

Ֆոնդային միջնորդ. ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձ, որն զբաղվում է այլ մարդկանց բաժնետոմսերի ու բաժնեմասերի գնմամբ և վաճառքով. ↩

Ֆոնդային շուկա. շուկաների և բորսաների ամբողջությունը, որտեղ իրականացվում է բաց բաժնետիրական ընկերությունների բաժնետոմսերի գնման, վաճառքի և թողարկման կանոնավոր գործունեություն. ↩

Alt-A (հիփոթեքային ռիսկային) վարկեր. վարկեր, որոնց տրամադրման համար քիչ փաստաթուղթ և (կամ) վարկառուի եկամտի, զբաղվածության և վարկունակության այլ ապացույցների առկայություն է պահանջվում: Այսպիսի քիչ փաստաթղթերի պահանջի պատճառով այս վարկերը ռիսկային են համարվում. ↩

Standard & Poor's (S&P) 500 ինդեքս. ֆոնդային ինդեքս, որի զամբյուղը ներառում է հինգ հարյուր արժեթուղթ, որոնք ընտրվել են, քանի որ համարվում է, որ կոլեկտիվ կերպով դրանք ներկայացնում են ֆոնդային շուկան՝ որպես այդպիսին: ԱՄՆ բոլոր արժեթղթերի արժեքի 70%-ից ավելին ներառված է S&P 500 ինդեքսում. ↩

Հեղինակների մասին

Ջեյմս Դ. Գուարթնին Ֆլորիդա նահանգի համալսարանի տնտեսագիտության ֆակուլտետի պրոֆեսոր է և Գաս Ա. Ստավրոսի անվան ամբիոնի պատվավոր վարիչը: Նա լայն տարածում գտած և այժմ 16-րդ խմբագրությամբ հրատարակվող տնտեսագիտության սկզբունքների մասին «Տնտեսագիտություն. մասնավոր և հանրային ընտրություն» (Cengage South-Western Press, 2017), ինչպես նաև «Տնտեսակետ. անձնական բարեկեցության և երկրի բարգավաճման բանաձևը» (St. Martin's Press, 2016) գրքերի համահեղինակն է: Նա նաև «Աշխարհի տնտեսական ազատություն» տարեկան հրատարակվող զեկույցի համահեղինակն է, որում ներկայացված են տվյալներ ավելի քան 160 երկրի հաստատությունների և քաղաքականությունների տնտեսական ազատության վերաբերյալ: Նրա աշխատությունները տպագրվել են այնպիսի գիտական հանդեսներում, ինչպիսիք են American Economic Review, Journal of Political Economy, Southern Economic Journal և Journal of Institutional and Theoretical Economics ամսագրերը: 1999–2000թթ. նա եղել է ԱՄՆ Կոնգրեսի տնտեսական հարցերով միացյալ հանձնաժողովի գլխավոր տնտեսագետը: Նա Հարավային տնտեսական ասոցիացիայի և Անհատ ձեռներեցության ոլորտում կրթության ասոցիացիայի նախագահն է հանդիսացել: Ջեյմս Գուարթնին ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում Վաշինգտոնի համալսարանում:

Ռիչարդ Լ. Սթրոուպը Մոնտանա նահանգի և Հյուսիսային Կարոլինա նահանգի համալսարանների տնտեսագիտության պատվավոր պրոֆեսոր է: Ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում Վաշինգտոնի համալսարանում: 1982-1984թթ. նա եղել է ԱՄՆ Ներքին գործերի դեպարտամենտի քաղաքականության վերլուծության բաժնի ղեկավար: Ռ. Սթրոուպը հոդվածներ է տպագրել և զեկույցներ է ունեցել գլոբալ տաքացման, հողօգտագործման կարգավորման, հնագիտության,

ինչպես նաև բնապահպանական քաղաքականության անհրաժեշտ բարելավումների թեմաներով: Նրա հետազոտությունների շնորհիվ հնարավոր եղավ մշակել ազատ շուկայական բնապահպանական մոտեցումը: Նա հանդիսանում է «Տնտեսագիտություն. մասնավոր և հանրային ընտրություն»՝ տնտեսագիտության սկզբունքների վերաբերյալ հանրահայտ գրքի համահեղինակը, որն այժմ հրատարկվում է 16-րդ խմբագրությամբ: Նրա «Տնտեսագիտություն. այն, ինչ յուրաքանչյուրը պետք է իմանա տնտեսագիտության և շրջակա միջավայրի մասին» (Washington: Cato Institute, 2-րդ խմբագրություն, 2016թ.) գիրքը հրատարակվել է Գույքի և շրջակա միջավայրի գիտահետազոտական կենտրոնի հովանավորությամբ, որի հիմնադիրներից մեկը նա է:

Դուայթ Ռ. Լին ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում 1972 թ. Կալիֆորնիայի համալսարանում (Սան Դիեգո): Այդ ժամանակվանից ի վեր նա դասախոսում է Կոլորադոյի համալսարանում, Վիրջինիայի տեխնիկական համալսարանում, Ջորջ Մեյսոնի համալսարանում և Ջորջիայի համալսարանում, որտեղ 1985-2008թթ. հանդիսացել է Ռամսեի անվան տնտեսագիտության և անհատ ձեռներեցության ամբիոնի պրոֆեսորը: 2008-2014թթ. Դալասի Հարավային մեթոդիստական համալսարանում նա եղել է Ուիլյամ Ջ. Օ'նիլի անվան գլոբալ շուկաների և ազատության ամբիոնի պրոֆեսոր: Ներկայումս նա ՀՄՀ-ի ավագ գիտաշխատող է և Քաղաքատնտեսական հետազոտությունների ինստիտուտի անդամագրված գիտաշխատող՝ Բոլի պետական համալսարանում: Պրոֆեսոր Լին հետազոտություններ է իրականացրել տարբեր ոլորտներում, այդ թվում՝ շրջակա միջավայրի և բնական ռեսուրսների տնտեսագիտության, քաղաքական որոշումների կայացման տնտեսագիտության, հանրային ֆինանսների, իրավագիտության և տնտեսագիտության և աշխատանքի տնտեսագիտության ոլորտներում: Իր աշխատանքային կարիերայի ընթացքում պրոֆեսոր Լին 160-ից ավելի հոդված է հրապարակել տարբեր գիտական հանդեսներում, շուրջ 300 հոդված

և մեկնաբանություն՝ ամսագրերում և թերթերում, տասնչորս գրքի համահեղինակ է և հինգ այլ գրքի թղթակից խմբագիր: Նա դասախոսություններ է կարդացել Միացյալ Նահանգների, ինչպես նաև Եվրոպայի, Կենտրոնական Ամերիկայի, Հարավային Ամերիկայի, Ասիայի և Աֆրիկայի համալսարաններում և համաժողովների ընթացքում: 1994-1995թթ. նա եղել է Անհատ ձեռներեցության ոլորտի կրթության ասոցիացիայի նախագահը, իսկ 1997-1998թթ.՝ Հարավային տնտեսական ասոցիացիայի նախագահը:

Թոունի Հանթ Ֆեռարինին Ռոբերտ Ու. Պլաստերի տնտեսագիտական կրթության ամբիոնի պրոֆեսոր է և Միսսուրի նահանգի Սենթ Չարլզ շրջանի Լինդենվուդի համալսարանի Համոնդի ինստիտուտի ավագ տնտեսագետ: Քսան տարի շարունակ նա եղել է Հյուսիսային Միչիգանի համալսարանի Սեմ Մ. Կոհոդասի անհատ ձեռներեցության ամբիոնի պրոֆեսոր, 2015թ. նախագահել է Տնտեսագիտություն դասավանդողների ազգային ասոցիացիան և հանդիսացել է Տնտեսագիտություն դասավանդողների ազգային ասոցիացիայի Տեխնոլոգիական պարգևի առաջին ստացողը: Թոունին «Ուսուցիչները նույնպես ուզում են միլիոնատեր լինել» (պատրաստվում է հրատարակման), «Ամերիկայի պատմության տնտեսական դրվագները» (2019թ.) և «Տնտեսակետ» (2016թ.) գրքերի համահեղինակն է: Նրա հոդվածները տպագրվում են գիտական ամսագրերում: Նա նաև կրթական ծրագրեր է կազմում Տնտեսագիտական կրթության խորհրդի, ԱՄՆ Junior Achievement երիտասարդական կրթական կազմակերպության և Կանադայի Ֆրեյզերի ինստիտուտի համար: Աշխարհի տարբեր համալսարանները, ազգային խորհուրդները, հասարակական կազմակերպությունները հրավիրում են նրան՝ կարդալու դասախոսություններ, մշակելու ծրագրեր, վարելու սեմինարներ և աջակցելու տնտեսագիտական գրագիտության բարձրացմանը նպաստող նախաձեռնությունների համար ֆինանսավորում հայթայթելուն: Նա ստացել է դոկտորի գիտական աստիճան Սենթ Լուիսի Վաշինգտոն համալսարանում:

Ջոզեֆ Պ. Կալհունը Ֆլորիդայի պետական համալսարանի պրոֆեսոր է և Ձեռներեցական և տնտեսագիտական անվճար կրթության զարգացման Ստավրոսի կենտրոնի տնօրենը: Ներկայումս նա անցկացնում է դասախոսություններ տնտեսագիտության հիմունքների թեմայով, որոնց տարեկան հաճախում է շուրջ 2 000 ուսանող: Նա պարբերաբար ելույթ է ունենում մանկավարժական ազգային համաժողովներում՝ խոսելով դասավանդման գործընթացում մեդիայի և տեխնոլոգիաների արդյունավետ կիրառման ձևերի մասին: Լինելով արտասահմանում կրթություն ստանալու ծրագրերի կողմնակից՝ նա առիթ է ունեցել դասավանդելու Անգլիայում, Իտալիայում և Իսպանիայում: Դր. Կալհունը դասավանդման ոլորտում բազմաթիվ պարգևների է արժանացել, այդ թվում՝ Ֆլորիդայի պետական համալսարանի բակալավրի կրթական ծրագրի պարգևին: Նա դոկտորի գիտական աստիճան է ստացել Ջորջիա նահանգի համալսարանում:

Ռենդալ Կ. Ֆայլերը Հանթեր քոլեջի և Նյու Յորքի քաղաքային համալսարանի հետդիպլոմային կենտրոնի տնտեսագիտության պրոֆեսոր է, իսկ 1993 թվականից տնտեսագիտության հրավիրված պրոֆեսոր է CERGE-EI-ում, որը Պրահայի Կարլի համալսարանի և Չեխիայի Հանրապետության Գիտությունների ակադեմիայի համատեղ ծրագիր է: Պրոֆեսոր Ֆայլերը 1994 թվականից աշխատում է CERGE-EI-ի գործադիր և վերահսկիչ հանձնաժողովում և նախագահում է CERGE-EI հիմնադրամը, որը Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի և նախկին Խորհրդային Միության հետկոմունիստական անցումային երկրներում տնտեսագիտական կրթության տարածման խոշորագույն աջակիցն է: Նա հանդիսանում է Գլոբալ զարգացման ցանցի Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի համակարգող: Պրոֆեսոր Ֆայլերը Թբիլիսիի Տնտեսագիտության միջազգային դպրոցի (ISET) (Վրաստան) գիտխորհրդի անդամ է: Նա IZA ինստիտուտի (Բոննն) և CESifo կենտրոնի (Մյունխեն) գիտաշխատող է: Պրոֆեսոր Ֆայլերը ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում Փրինսթոնի համալսարանում, որտեղ աշխատել է Արդյունաբերական

կապերի բաժնում և ժողովրդագրական հետազոտությունների վարչությունում: Նրա հետազոտությունները ֆինանսավորվել են Գիտության ազգային հիմնադրամի, Եվրոպական Միության ACE ծրագրի, Ալֆրեդ Պ. Սլոունի հիմնադրամի, Ֆոլկսվագեն հիմնադրամի և ի թիվս այլոց՝ Արվեստի ազգային հիմնադրամի կողմից և տպագրվել են առաջատար մասնագիտական ամսագրերում, ինչպիսիք են The American Economic Review, The Journal of Political Economy, The Review of Economics and Statistics, The European Economic Review, The Journal of Development Economics, Economic Development and Cultural Change և The Economics of Transition ամսագրերը: Պրոֆեսոր Ֆայլերը երկու անգամ եղել է Ֆուլբրայթի գիտաշխատող Չեխիայի Հանրապետությունում, ինչպես նաև որպես հրավիրված գիտաշխատող աշխատել է Զագրեբի տնտեսագիտության ինստիտուտում (Խորվաթիա): Նրա մեկնաբանությունները ներկայացվել են այնպիսի լրատվականներում, ինչպիսիք են Wall Street Journal, New York Times, BBC, ABC և Good Morning Saudi Arabia:

Գիտախորհրդատվական հանձնաժողով

Բորիս Կոտան Զագրեբի համալսարանի տնտեսագիտական ֆակուլտետի պրոֆեսոր է և «Միջազգային տնտեսագիտություն և ֆինանսներ» հետդիպլոմային կրթական ծրագրի ղեկավարը: 1997-2000թթ. նա եղել է Զագրեբի տնտեսագիտության ինստիտուտի տնօրենների խորհրդի անդամ, իսկ 2003-2006թթ.՝ Խորվաթիայի Հանրապետության Գիտության և բարձրագույն կրթության միության վերահսկիչ խորհրդի նախագահը: 2006-2013թթ. Բ. Կոտան եղել է Խորվաթիայի Ազգային Բանկի խորհրդի անդամ, 2010-2012թթ.՝ Խորվաթիայի Հանրապետության նախագահի՝ տնտեսական հարցերով հատուկ խորհրդատուն, իսկ 2010-2015թթ. զբաղեցրել է Խորվաթիայի Հանրապետության նախագահին առընթեր տնտեսական հարցերով խորհրդի նախագահի պաշտոնը:

Ջոզեֆ Փելցմանը ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում Բոստոն քոլեջում, իսկ Ջորջ Վաշինգտոն համալսարանում տնտեսագիտության և միջազգային հարաբերությունների ամբիոնի պրոֆեսոր է, իրավաբանության դասախոս և տնտեսագիտության դոկտորանտուրայի ծրագրի ղեկավարը: Նախքան 1980թ. ֆակուլտետում աշխատանքի անցնելը նա եղել է Բրուկինգսի ինստիտուտի գիտաշխատող՝ տնտեսական քաղաքականության հարցերով և դասախոսել է Հարավային Կարոլինայի համալսարանում: 2006-2008թթ. նա հիմնադրել և ղեկավարել է Թբիլիսիի պետական համալսարանին կից Տնտեսագիտության միջազգային դպրոցի (ISET) միջազգային գիտական խորհուրդը (Վրաստան), իսկ 2002-2017թթ. եղել է Կիևի տնտեսագիտության դպրոցի (Ուկրաինա) միջազգային խորհրդատվական խորհրդի անդամ: Նա նաև Առևտրի, օգնության և անվտանգության հարցերով կոալիցիայի (TASC) և Վաշինգտոնի (Կոլումբիայի շրջան) Global Works հիմնադրամի տնօրենների խորհրդի անդամ է

հանդիսանում: Ներկայումս նա Global Economy Journal ամսագրի գլխավոր խմբագիրն է, իսկ նախկինում զբաղեցրել է Միջազգային առևտրի և ֆինանսական ասոցիացիայի նախագահի պաշտոնը:

Օլեհ Հավրիլիշինը ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում Մասաչուսեթսի տեխնոլոգիական ինստիտուտում, հանդիսանում է Վարշավայի «Սոցիալական և տնտեսական հետազոտությունների կենտրոն» հետազոտական ինստիտուտի (CASE) օտարերկրյա ավագ գիտաշխատող, իսկ այժմ աշխատում է Կարլտոնի համալսարանի Եվրոպական, ռուսական և եվրասիական ուսումնասիրությունների ինստիտուտում որպես այցելող պրոֆեսոր: 2014 թվականից մինչև 2016 թվականի հոկտեմբեր Օլեհն Ուկրաինայի կառավարությունում որպես խորհրդատու է աշխատել և պատրաստել է «Անկախություն ձեռք բերելուց ի վեր իրականացված բարեփոխումների պատմական ակնարկ» զեկույցը: Այժմ նա նոր գիրք է գրում անցումային տնտեսությունների մասին, որը նոր հարց է առաջ քաշում. ինչո՞ւ են որոշ երկրներ վաղ և արագ բարեփոխումների ռազմավարությունն ընտրել, մինչդեռ մյուսները որոշել են աստիճանաբար անցում կատարել: Գիրքը հնարավորություն կտա ներսից տեսնել քաղաքականությունների ձևավորման գործընթացը հետկոմունիստական երկրներում: 1991-2007թթ. Օլեհն աշխատել է Արժույթի միջազգային հիմնադրամում (ԱՄՀ) որպես Եվրոպական դեպարտամենտի ղեկավարի տեղակալ, որն զբաղվում էր նախկին Խորհրդային Միության երկրների հարցերով: Նա եղել է ԱՄՀ-ի տնօրենների խորհրդի գործադիր տնօրենի տեղակալը, ինչպես նաև որոշ ժամանակ զբաղեցրել է Ուկրաինայի Ֆինանսների փոխնախարարի պաշտոնը:

Մեր փորձագետները

Այս մասնագետները մասնակցություն են ունեցել գրքի բովանդակությունը հետկոմունիստական երկրների առանձնահատկություններին համապատասխանեցնելու և ճշգրիտ թարգմանությունն ապահովելու գործում: Շնորհակալություն ենք հայտնում նրանց՝ իրենց արժեքավոր ներդրման համար: Այնուամենայնիվ, վերջին հաշվով բոլոր կարծիքների և սխալների համար պատասխանատվություն են կրում հեղինակները:

Աիդա Գջիկան ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում Միացյալ Թագավորության Սթեֆորդշիր համալսարանում և դասախոսում է Տիրանայի համալսարանի տնտեսագիտության ֆակուլտետում: Նա բուհական և ասպիրանտական ծրագրերի (միկրոտնտեսագիտություն և գիտական գրագրություն) դասավանդման ավելի քան տասը տարվա փորձ ունի, ինչպես նաև տարբեր միջազգային ծրագրերում որպես խորհրդատու աշխատելու փորձ, որտեղ հիմնականում ներգրավված է եղել որպես կիրառական տնտեսագիտության մասնագետ՝ տվյալների վերլուծության մասով: Իր հետազոտությունների թեման հիմնականում ֆիսկալ ապակենտրոնացման և տնտեսական աճի հարցերն են, սակայն նա նաև ուսումնասիրում է հարկաբյուջետային քաղաքականության, ծխախոտային ապրանքների հարկման և տարածաշրջանային աճի հարցերը: Աիդան CERGE-EI հիմնադրամի ասպիրանտ-դասախոս է:

Ալբան Զոգայը ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում Իտալիայի Մարկեի պոլիտեխնիկական համալսարանում: Նա 2005 թվականից աշխատում է Riinvest Institute-ում և բազմաթիվ գիտական հետազոտությունների ղեկավար կամ մասնակից է եղել: 2016-2019թթ. աճի դիագնոստիկայի և տնտեսության բարդության թեմայով իրականացվող հետազոտության շրջանակում Ալբանն աշխատել է

Կոսովոյի կառավարության հետ: Նա Riinvest քոլեջում տնտեսագիտություն է դասավանդում:

Անահիտ Հովհաննիսյանը տնտեսագիտության մագիստրոսի աստիճան է ստացել Թբիլիսիի պետական համալսարանի Տնտեսագիտության միջազգային դպրոցում (ISET) (Վրաստան): Նա աշխատում է Հայաստանի Հանրապետության Կենտրոնական բանկի դրամավարկային քաղաքականության վարչությունում՝ որպես տնտեսագետ:

Արամ Ղազարյանը ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում Թուրինի համալսարանում: Նա դասավանդում է տնտեսագիտություն Երևանի պետական համալսարանում և Հայաստանի ամերիկյան համալսարանում: Նա հիմնադրել է Վարքագծային որոշումների հետազոտական և խորհրդատվական կենտրոնը:

Արբեն Մուստաֆան ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում Միացյալ Թագավորության Սթեֆորդշիր համալսարանում: Նրա դոկտորական հետազոտության թեման էր «Մրցակցությունը բանկային ոլորտում և դրա ազդեցությունը բանկերի՝ ռիսկեր ստանձնելու վարքագծի և տոկոսադրույքների վրա Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի երկրներում»: Նա բազմաթիվ հոդվածներ է հրապարակել այս թեմայով: Արբենը կատարել է տարբեր աշխատանքներ, որոնք հիմնականում առնչվել են Կոսովոյի Հանրապետության Կենտրոնական բանկում իրականացվող հետազոտություններին և տնտեսական վերլուծությանը: Կոսովոյի Գնիլան քաղաքի Kadri Zeka համալսարանում նա դասավանդում է տնտեսագիտությանն ու բանկային գործին առնչվող մի շարք առարկաներ: Նա CERGE-EI հիմնադրամի դասավանդող է:

Բախրոմ Միրկասիմովը Տաշքենդում Վեսթմինսթերյան միջազգային համալսարանի ռեկտորն է: Նա տնտեսական գիտությունների թեկնածուի

գիտական աստիճանն ստացել է Բեռլինի Հումբոլդտի համալսարանում, իսկ տնտեսագիտության մագիստրոսի աստիճանն ստացել է Վանդերբիլտի համալսարանում: Նա նաև Silk Road (www.silkroadjournal.online) եվրասիական զարգացման ամսագրի գլխավոր խմբագիրն է (Վեսթմինսթերի համալսարանի կողմից հրատարակվող նորաբաց միջազգային գրախոսական ամսագիր, որն ազատ օգտվելու հնարավորություն է տալիս): Բախրոմը Բեռլինում Միջազգային անվտանգության և զարգացման կենտրոնի անդամ-գիտահետազոտող է և Աշխատանքի միջազգային կազմակերպության գիտաշխատող: Նա աշխատել է Տնտեսական հետազոտությունների գերմանական ինստիտուտում (DIW Բեռլին) և որպես խորհրդատու՝ Ստոկհոլմի խաղաղության միջազգային հետազոտական ինստիտուտում, Ասիական զարգացման բանկում, Համաշխարհային Բանկում, ՄԱԶԾ-ում, ՄԱԿ-ի Բնակչության հիմնադրամում, Աշխատանքի միջազգային կազմակերպությունում և Պարենային քաղաքականության միջազգային հետազոտական ինստիտուտում:

Գուրգեն Ասլանյանը ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում CERGE-EI-ի կողմից՝ Չեխիայի Հանրապետությունում: Նա դասախոսում է Հայաստանի ամերիկյան համալսարանում, հանդիսանում է CERGE-EI հիմնադրամի դասավանդող և Ուրալի դաշնային համալսարանի տնտեսագիտության լաբորատորիայի ավագ գիտաշխատող: Որպես խորհրդատու նա աշխատել է պետական և մասնավոր հատվածի կազմակերպություններում, այդ թվում՝ Հայաստանի Հանրապետության Կենտրոնական բանկում և որպես գիտաշխատող համագործակցել է Փենսիլվանիայի համալսարանի և Չեխիայի Հանրապետության Գիտությունների ակադեմիայի հետ: Նա իր հետազոտությունը ներկայացրել և հրապարակել է միջազգային պարբերականներում, ստացել է տարբեր պարգևներ և ներկայումս հանդիսանում է Հայկական տնտեսագիտական միության նախագահը:

Դրինի Իմամին ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան ագրարային տնտեսագիտության և քաղաքականության բնագավառում Բոլոնիայի Համալսարանում: Նա հետազոտություններ է կատարել եվրոպական տարբեր առաջատար գիտահետազոտական ինստիտուտների համար և հիսունից ավել հոդվածներ է տպագրել գիտական ամսագրերում: Որպես գիտահետազոտական թեմա՝ նրա համար հետաքրքրություն է ներկայացնում վարքագծային, քաղաքական և ինստիտուցիոնալ տնտեսագիտությունը: Դրինին որպես խորհրդատու է աշխատել ՄԱԿ-ի Պարենի և գյուղատնտեսության կազմակերպությունում, Համաշխարհային Բանկում, ՎԶԵԲ-ում, Գերմանիայի միջազգային համագործակցության ընկերությունում և Ճապոնիայի միջազգային համագործակցության գործակալությունում: Նա դասախոսում է Տիրանայի գյուղատնտեսական համալսարանի տնտեսագիտության և ագրոբիզնեսի ֆակուլտետում:

Զոհիդ Ասկարովը ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում Մելբուրն քաղաքի Դիկինի համալսարանում (Ավստրալիա), իսկ ներկայումս Տաշքենդի Վեսթմինսթերի միջազգային համալսարանի դասախոս է: Նա հոդվածներ է հրապարակել այնպիսի ամսագրերում, ինչպիսիք են World Development, European Journal of Political Economy, Public Choice և Journal of Housing Economics: Նրա հոդվածների հիմնական թեման անցումային երկրների տնտեսական և ինստիտուցիոնալ զարգացումն է և դրա կողմնակի ազդեցությունները: Նա մասնակցել է ՅՈՒՆԵՍԿՕ-ի, ՄԱԶԾ-ի, Ճապոնիայի միջազգային համագործակցության գործակալության (ՃՄՀԳ), Սասակավայի խաղաղության հիմնադրամի, Դիկինի համալսարանի, Անտվերպենի համալսարանի, Մաաստրիխտի կառավարման դպրոցի, Ստորին Սաքսոնիայի Գերմանական կառավարման ակադեմիայի և Ինդոնեզիայի Պետական կառավարման ազգային ինստիտուտի հետ համատեղ իրականացվող մի շարք կրթական և հետազոտական ծրագրերի: Զոհիդը նաև CERGE-EI հիմնադրամի ասպիրանտ-դասախոս է:

Էդվին Ժլլիման ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան ագրարային տնտեսագիտության և քաղաքականության բնագավառում Բոլոնիայի համալսարանում և հանդիսանում է Տիրանայի գյուղատնտեսական համալսարանի դոցենտ: Նա հետազոտություններ է կատարել մի քանի ոլորտներում՝ ներառյալ բնական ռեսուրսների տնտեսագիտությունը, վարքագծային տնտեսագիտությունը և գենդերային տնտեսագիտությունը և հրապարակել է քառասունից ավելի գիտական հոդվածներ: Նա որպես խորհրդատու աշխատել է տարբեր միջազգային կազմակերպություններում, այդ թվում՝ ՄԱԿ-ի Պարենի և գյուղատնտեսության կազմակերպությունում, ՄԱԶԾ-ում, Գերմանիայի միջազգային համագործակցության ընկերությունում, ԱՄՆ Միջազգային զարգացման գործակալությունում և Զարգացման և համագործակցության շվեյցարական գործակալությունում, որոնց համար նա տարբեր տեխնիկական զեկույցներ է պատրաստել:

Իրինա Սաբատը ներկայումս Մարիա Սկլադովսկա-Կյուրիի անվան կրթաթոշակային ծրագրով դոկտորանտուրայի ուսանող է Լիսաբոնի Բիզնեսի և տնտեսագիտության նոր դպրոցում (Պորտուգալիա): Նա տնտեսագիտության մագիստրոսի աստիճան է ստացել Չեխիայի Հանրապետության CERGE-EI հիմնադրամում, ինչպես նաև միջազգային տնտեսական հարաբերությունների և ֆինանսների մագիստրոսի աստիճան՝ Ուկրաինայի Իվան Ֆրանկոյի անվան Լվովի ազգային համալսարանում: Իրինան արդեն հինգ տարի է որպես CERGE-EI հիմնադրամի դասավանդող տնտեսագիտական առարկաներ է դասավանդում բուհերի ուսանողներին: Նա CERGE-EI հիմնադրամի կողմից ֆինանսավորվող տնտեսագիտության դասավանդողների թիմի անդամ է, որն անցկացնում է բուհերում տնտեսագիտություն դասավանդողների մանկավարժական վերապատրաստման դասընթացներ:

Լեսլի Մաքքոլը դիպլոմավորված ֆինանսական վերլուծաբան է, Վիրջինիայի Կոլգեյթ Դարդենի գործարար վարչարարության դպրոցում ստացել է

գործարար վարչարարության մագիստրոսի աստիճան, իսկ Ուելսլիի քոլեջում՝ բակալավրի աստիճան: Նա ունի Ուոլ Սթրիթում աշխատելու ավելի քան 25 տարվա փորձ, այնտեղ զբաղեցրել է ղեկավար պաշտոններ ֆոնդային շուկայի վերլուծության, ներդրումային պորտֆելի կառավարման և ներդրումային բանկային ծառայությունների ոլորտներում: Սպառողների եկամտի և վարքագծի, ինչպես նաև բաժնետմոսերի առևտրի վրա դրանց ունեցած ազդեցությունների կանխատեսման թեմայով նրա տնտեսագիտական հետազոտությունն օգնեց նրան կայանալ որպես փորձագետ սպառողական ապրանքների պաշարների ոլորտում:

Մայա Գրիգոլիան տնտեսագիտության մագիստրոսի աստիճան է ստացել Թբիլիսիի պետական համալսարանի Տնտեսագիտության միջազգային դպրոցում (ISET) (Վրաստան): Նա սովորում է Թբիլիսիի պետական համալսարանի ասպիրանտուրայում: Ներկայումս նա դասավանդում է Քուվեյթի Միջին Արևելքի ամերիկյան համալսարանում: Նա դասավանդման, հետազոտական աշխատանքների, ծրագրեր կազմելու և խորհրդատվության ավելի քան 10 տարվա փորձ ունի: Որպես գիտահետազոտական թեմա՝ նրա համար հետաքրքրություն են ներկայացնում հարկաբյուջետային քաղաքականությունը, ֆինանսական կրթությունը և մասնավոր հատվածի զարգացումը: Նա դասավանդում է մակրոտնտեսագիտություն, տնտեսական քաղաքականություն, տնտեսագիտության սկզբունքներ, վիճակագրություն և տվյալների վերլուծություն առարկաները: Նախկինում նա ծրագրերի կազմման և խորհրդատվական աշխատանք է կատարել տարբեր միջազգային կազմակերպությունների համար, որոնց թվում են Համաշխարհային բանկը (ՀԲ), Ասիական զարգացման բանկը (ԱԶԲ), Եվրահանձնաժողովը և ԱՄՆ Միջազգային զարգացման գործակալությունը:

Օլգա Ֆլիսը տնտեսագիտության մագիստրոսի աստիճան է ստացել CERGE-EI հիմնադրամից (Չեխիայի Հանրապետություն) և տեսական և կիրառական վիճակագրության մագիստրոսի աստիճան՝ Իվան Ֆրանկոյի անվան Լվովի

ազգային համալսարանից: Ներկայումս նա աշխատում է Չեխիայի Հանրապետությունում՝ «Քեյ-Փի-Էմ-Ջի» ընկերության կառավարման խորհրդատվության խմբում և ներգրավված է մի ստարտափ ընկերության ստեղծման գործընթացում, որի նպատակն է կիրառական հաշվողական հետազոտությունների համար առցանց ուսուցման հարթակ ստեղծելը:

Զուրաբ Աբրամիշվիլին փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան է ստացել CERGE-EI-ում (Չեխիայի Հանրապետություն): Նա նաև տնտեսագիտության մագիստրոսի աստիճան է ստացել Թբիլիսիի պետական համալսարանի տնտեսագիտության միջազգային դպրոցում (ISET), իսկ մաթեմատիկայի բակալավրի և մագիստրոսի աստիճաններ է ստացել Թբիլիսիի պետական համալսարանում: Նա դոցենտ է ISET-ում, որտեղ բակալավրի ծրագրի համատնօրեն է, ինչպես նաև CERGE-EI հիմնադրամի ասպիրանտ դասավանդողների ծրագրի տարածաշրջանային համակարգողը:

Բաքարի Բարատաշվիլին տնտեսագիտության մագիստրոսի աստիճան է ստացել Թբիլիսիի պետական համալսարանի տնտեսագիտության միջազգային դպրոցում (ISET), իսկ գործարար կառավարում բնագավառում փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան է ստացել Վրաստանի տեխնիկական համալսարանում: Նա հանդիսացել է ISET-ի փոխտնօրեն, իսկ նախկինում եղել է Քուվեյթում Միջին Արևելքի ամերիկյան համալսարանի դոցենտ: Բաքարին տնտեսագիտություն, վիճակագրություն և ֆինանսներ թեմաները համալսարանական մակարդակով դասավանդելու 15 տարվա փորձ ունի, ինչպես նաև աշխատել է Վրաստանի պետական ֆինանսների ոլորտում՝ համագործակցելով միջազգային ֆինանսական կազմակերպությունների, այդ թվում՝ Արժույթի միջազգային հիմնադրամի և Համաշխարհային բանկի հետ:

Լեվան Պավլենիշվիլին տնտեսագիտության մագիստրոսի աստիճան է ստացել Թբիլիսիի պետական համալսարանի տնտեսագիտության միջազգային դպրոցում (ISET), իսկ տնտեսագիտության բակալավրի

աստիճան է ստացել Թբիլիսիի պետական համալսարանում: Նա ISET-ի Քաղաքականության ինստիտուտի փոխտնօրեն է հանդիսացել և տնտեսագիտական դիսցիպլինների, այդ թվում՝ միջազգային առևտրի և ֆինանսների, էկոնոմետրիայի և բնական ռեսուրսների տնտեսագիտություն թեմաներով դասավանդման 5 տարուց ավել փորձ ունի: Լեվանը օպերատիվ հետազոտության գիտությունների մագիստրոսի աստիճան է ստացել Էդինբուրգի համալսարանում:

Ռուսլան Ալիևը տնտեսագիտության բնագավառում փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան է ստացել CERGE-EI-ում (Չեխիայի Հանրապետություն): Նա Բաքվի ԱԴԱ համալսարանի բիզնես դպրոցում տնտեսագիտության դոցենտ է: Ռուսլանը մասնագիտացած է մակրոտնտեսության, դրամական տնտեսության, էկոնոմետրիկայի, տնտեսական աճի և զարգացման բնագավառներում: Դոկտորական ուսումից առաջ նա երեք տարի աշխատել է Ադրբեջանի կենտրոնական բանկի դրամավարկային քաղաքականության բաժնում: Նա խորհրդատվություն է տրամադրում ազգային և միջազգային կազմակերպությունների, այդ թվում՝ Ադրբեջանի տնտեսության նախարարությանը, Ասիական զարգացման բանկին, Չեխական ազգային բանկին, Համաշխարհային բանկին և ՄԱԿ-ին:

Հուսեյն Իսմայիլովը Ադրբեջանի ԱԴԱ համալսարանում տնտեսագիտության դոցենտ է: Նա փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան է ստացել Նիդերլանդների Թիլբուրգ համալսարանում: Դոկտոր Իսմայիլովը նաև տնտեսագիտության մագիստրոսի աստիճան է ստացել Կենտրոնական եվրոպական համալսարանում: Նրա հետազոտական աշխատանքի առարկա է հանդիսանում փորձարարական և վարքային տնտեսագիտությունը: Նրա աշխատանքները հրապարակվել են «Փորձարարական տնտեսագիտություն», «Տնտեսական վարքագիծ և կազմակերպում» և «Տնտեսական հոգեբանության» ամսագրերում: Նա CERGE-EI հիմնադրամի ասպիրանտ-դասավանդող է:

Դամիր Էսենալիևը զարգացման տնտեսագետ է, որն ունի ակադեմիական հետազոտությունների, միջազգային զարգացման և հանրային ծառայության մասնագիտական փորձ: Նա մասնագիտացած է քանակական միկրոտնտեսական հետազոտությունների, ազդեցության գնահատման և պանելային հետազոտության մեթոդաբանության մեջ: Նա 2013 թվականից «Կյանքը Ղրղզստանում» ուսումնասիրության ակադեմիական համակարգողն է: Նա աշխատում է որպես ավագ գիտաշխատող Լայբնիցի բանջարաբոստանային և դեկորատիվ մշակաբույսերի ինստիտուտում և Բեռլինի ISDC-ում՝ Միջազգային անվտանգության և զարգացման կենտրոնում: Նա նախկինում աշխատել է Ստոկհոլմի Խաղաղության միջազգային հետազոտությունների ինստիտուտում (SIPRI), Գերմանիայի տնտեսական հետազոտությունների ինստիտուտում (DIW Berlin), Ղրղզստանի Համաշխարհային բանկի գրասենյակում և Ղրղզստանի Հանրապետության Ազգային (Կենտրոնական) բանկում: Տնտեսագիտության բնագավառում փիլիսփայության դոկտորի աստիճան է ստացել Բեռլինի Հումբոլդտի համալսարանից (Գերմանիա), իսկ Զարգացման տնտեսագիտության մագիստրոսի կոչումը՝ Ուիլյամս քոլեջից (ԱՄՆ):

Բարչինայ Կիմսանովան 2019 թվականից Volkswagen հիմնադրամի կողմից ֆինանսավորվող SUSADICA ծրագրի շրջանակներում անցումային տնտեսություններում գյուղատնտեսական զարգացումների Լայբնիցի ինստիտուտի (IAMO) դոկտորական գիտաշխատող է: 2016 թվականին նա ստացել է Ph.D. Անկարայի համալսարանի Քաղաքագիտության ֆակուլտետի Տնտեսական տեսության բաժնում՝ պաշտպանելով իր աշխատանքը՝ «Կառավարության քաղաքականության ազդեցությունը իրացվելիության սահմանափակում ունեցող տնտեսությունների վրա»: Նախքան IAMO-ին միանալը նա հրավիրյալ դասախոս էր ԵԱՀԿ-ի ակադեմիայում և Ղրղզստանի Բիշքեկում գտնվող Ղրղզ-թուրքական Մանաս համալսարանում: Դոկտոր Բարչինայ Կիմսանովայի հետազոտական հետաքրքրությունները տատանվում են տնտեսական տեսությունից մինչև կիրառական և

զարգացման տնտեսագիտություն, ներառյալ աճի տեսությունները:

Կադիրբեկ Սուլթակեևը զարգացման տնտեսագետ է՝ կիրառական հետազոտությունների և դասավանդման երկարամյա փորձով: Նա ստացել է իր առաջին դոկտորականը տնտեսագիտության գծով Ղրղզ-թուրքական Մանաս համալսարանում և այժմ ավարտում է իր երկրորդ դոկտորական թեզը գյուղատնտեսական տնտեսագիտության ոլորտում, որը ֆինանսավորվում է Volkswagen հիմնադրամի կողմից, Գիեսենի Յուստուս Լիբիգ համալսարանի գյուղատնտեսական քաղաքականության և շուկայի հետազոտությունների ինստիտուտում: Մեկ տարի նա աշխատել է որպես այցելու հետազոտող DAAD հետազոտական դրամաշնորհով Լայբնիցի Համալսարանում, Հանովեր: Մրցութային հիմունքներով ընտրվել է Վաշինգտոնում գտնվող IFPRI կենտրոնակայանում գիտնական կարճաժամկետ ուսումնասիրություններ անցկացնելու համար: Որպես բ.գ.թ. և ավագ դասախոս Ղրղզ-թուրքական Մանաս համալսարանում, նա դասավանդել է տարբեր դասընթացներ հարկաբյուջետային քաղաքականության, քանակական մեթոդների, տվյալների վերլուծության, վարկային և ֆինանսական վերլուծության վերաբերյալ:

Կուանդիկ Թլեուժանուլի պետական կառավարման մագիստրոսի կոչում է ստացել KIMEP համալսարանում (Ալմաթի, Ղազախստան): Նա փիլիսոփայության դոտկորի թեկնածու է Ալմաթիի Նարքսոս համալսարանում, ունի կրթական ծրագրերի դասավանդման և կառավարման ավելի քան 15 տարվա փորձ: Նրա գիտական հետաքրքրություններն են լեզվական քաղաքականությունը, աշխատանքի տնտեսագիտությունը և զարգացման տնտեսագիտությունը: Նրա դասավանդման պորտֆելը ներառում է վիճակագրություն և տնտեսության պետական կարգավորում: Կուանդիկը դասավանդել և զբաղեցրել մի շարք կառավարման պաշտոններ KIMEP-ում, Ղազախա-բրիտանական տեխնիկական համալսարանում, Սաթբաևի համալսարանում և Կենտրոնական Ասիայի համալսարանում:

Զաուրե Բադանբեկկիզի բանասիրական գիտությունների թեկնածուի աստիճան է ստացել Ախմեթ Բայտուրսինովի անվան լեզվաբանական ինստիտուտում, (Ալմաթի, Ղազախստան): Նա ունի կրթության ոլորտում ավելի քան 50 տարվա փորձ: Նրա գիտական հետաքրքրություններն են լեզվաբանությունը, դասավանդման մեթոդները, ակադեմիական գրավոր խոսքը և թարգմանությունը: Նրա հեղինակած շուրջ 203 գիտական հոդվածներ տպագրվել են տեղական և միջազգային տարբեր ամսագրերում, այդ թվում՝ Scopus-ում: Հրատարակվել է շուրջ 25 դասագիրք, տնտեսական ղազախերեն-անգլերեն բառարան և քաղաքացիական ավիացիայի անգլերեն-ղազախերեն-ռուսերեն բառարան: 1973 թվականին Զաուրեն ավարտել է Ղազախստանի օտար լեզուների մանկավարժական ինստիտուտը, 1987 թվականին՝ Ալմա Աթայի ժողովրդական տնտեսության ինստիտուտը: 22 տարի աշխատել է Ժողովրդական տնտեսության ինստիտուտում, զբաղեցրել է ավագ մատենագետի, գիտահետազոտական բաժնի ավագ ինժեների, անգլերենի ուսուցչի պաշտոնները: Նաև աշխատել է որպես Ղազախստանի ազգային ագրարային համալսարանի օտար լեզուների ամբիոնի վարիչ: Աբայի անվան Ղազախստանի ազգային մանկավարժական համալսարանի դոցենտ է, վարել է մի շարք դասախոսություններ անգլերեն լեզվի տեսական հնչյունաբանության վերաբերյալ: Քաղաքացիական ավիացիայի ակադեմիայի պրոֆեսոր է: Զաուրեն նաև դասավանդում է Ակադեմիական գրավոր խոսք և գործնական անգլերեն:

Մաիրա Ժունուսսովա Ժունուսսովան տնտեսագիտության բնագավառում փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան է ստացել Ռուսաստանի Սանկտ Պետերբուրգի պետական տնտեսագիտական համալսարանում: Նա նաև ստացել է իր բակալավրի կոչում Մեծ Բրիտանիայի Լեսթեր քաղաքի Դե Մոնֆորտ համալսարանում: Մի քանի տարի դասավանդել է Նարքսոզ համալսարանում որպես ասիստենտ: Նա երկար տարիներ աշխատել է Ղազախստանի կառավարությունում և եղել է ՄԱԿ-ի ԵՏՀ բնապահպանական գործունեության վերանայման ժամանակավոր աշխատանքային խմբի

անդամ: Մի քանի տարի աշխատել է մի շարք միջազգային ընկերություններում Փարիզում, Հաագայում, Միլանում և Լոնդոնում: Ներկայումս նա Ղազախստանի Ալմաթի քաղաքի Քաղաքացիական ավիացիայի ակադեմիայի միջազգային համագործակցության բաժնի վարիչն է:

Թարգմանիչներ

Ադրբեջաներեն

Ռաշադ Բաղիրովը գործարար կառավարման մագիստրոսի աստիճան է ստացել Թուրքիայի Ստամբուլի համալսարանում, իսկ մակրոտնտեսական քաղաքականության մագիստրոսի աստիճան ստացել է Ադրբեջանի Բաքվի պետական համալսարանում: Նա մասնագիտացած է վարքագծային տնտեսագիտության բնագավառում և ներկայումս դասախոսում է Արևմտյան կասպիական համալսարանի բիզնես դպրոցում, ինչպես նաև առողջապահական ընկերությունում ֆինանսական գծով տնօրեն է: Նա անգլերենից ադրբեջաներեն թարգմանիչ է և խմբագրող:

Միրջալալ Սեյիդովը անգլերենից ադրբեջաներեն և թուրքերեն թարգմանիչ է (և խմբագրող)՝ ավելի քան 18 տարվա փորձով: Նա նաև Ստամբուլի համալսարանից համակարգչային գիտությունների բակալավրի աստիճան ունի:

Ալբաներեն

Բլեդար Է. Կուրտին անգլերենից ալբաներեն թարգմանիչ է, կատարում է գրավոր և բանավոր թարգմանություններ: Նա ունի անգլերեն լեզվի և գրականության բակալավրի աստիճան, դիվանագիտության և միջազգային հարաբերությունների մագիստրոսի աստիճան, ինչպես նաև գրավոր և բանավոր թարգմանության մագիստրոսի աստիճան:

Ալբան Շպատան անգլերենից ալբաներեն թարգմանիչ է՝ ավելի քան 20 տարվա աշխատանքային փորձով: Նա մասնագիտացած է ֆինանսների,

իրավաբանության, SS և մարքեթինգի ոլորտներում:

Էլվանա Մուրը անգլերենից ալբաներեն թարգմանիչ է: Նա Լեզվաբանների բրիտանական ինստիտուտի (անգլ. CIOL), Գրավոր և բանավոր թարգմանության ինստիտուտի (անգլ. ITI) լիիրավ անդամ է, ինչպես նաև գրանցված է պետական կարիքների համար բանավոր թարգմանչական ծառայությունների մատուցման բրիտանական ազգային ռեեստրում: Նա թարգմանչի իր դիպլոմը ստացել է Լեզվաբանների բրիտանական ինստիտուտից:

Հայերեն

Քրիստինե Արշակյանը անգլերեն, գերմաներեն և հայերեն լեզուների թարգմանիչ է և գերմաներեն լեզվի ու գրականության դիպլոմավորված մասնագետ: Նա ունի գործարար վարչարարության մագիստրոսի աստիճան և ներկայումս թեկնածուական թեզ է գրում տնտեսագիտության գծով:

Նաիրա Մկրտչյանը անգլերեն և հայերեն լեզուների թարգմանիչ է՝ 15 տարվա աշխատանքային փորձով: Նա ունի անգլերեն և իսպաներեն լեզուների մագիստրոսի աստիճան և թարգմանչի դիպլոմ:

Ղասախերեն

Տալշին Տոկիժանովան Տնտեսական զարգացման ծրագրավորման մագիստրոս է ստացել Հարավային Կալիֆորնիայի համալսարանից (Լոս Անջելես, ԱՄՆ): Ներկայումս նա վաղ փուլի գիտաշխատող է և Տալլինի տեխնոլոգիական համալսարանում (Տալլին, Էստոնիա) ասպիրանտուրայի թեկնածու: Նախկին Թալշինը աշխատել է որպես դասախոս Սուլեյման Դեմիրելի համալսարանում (Ալմաթիի մարզ, Ղազախստան) և պետական

ծրագրով մասնակցել է բակալավրիատի դասագրքերի թարգմանությանը անգլերենից ղազախերեն:

Ղրղզերեն

Թաալայբեկ Աբդիևը անգլերենից ղրղզերեն թարգմանիչ և խմբագիր է, որն ունի ավելի քան 20 տարվա փորձ: Փիլիսոփայության դոկտոր է (1996, Սանկտ Պետերբուրգ, Ռուսաստան), Ղրղզստանի թուրքական Մանաս համալսարանի դասախոս:

Տինտչտիկբեկ Չորոևը (**Չորոտեգին**) պաշտպանել է իր թեկնածուական թեզը Ղրղզստանի Հանրապետության Գիտությունների Ազգային Ակադեմիայում (Բիշքեկ, 1998 թ.): Մինչ այդ, նա պաշտպանել է իր թեզը և ստացել պատմական գիտությունների թեկնածուի դիպլոմ Ուզբեկստանի գիտությունների ակադեմիայի Աբու Ռայհան Բերունու արևելագիտության ինստիտուտից (Տաշքենդ, 1988): Ներկայումս նա Յուսուփ Բալասագինի անվան Ղրղզստանի ազգային համալսարանի Պատմության և տարածաշրջանային հետազոտությունների ֆակուլտետի պրոֆեսոր է: Նա անգլերենից և ռուսերենից ղրղզերեն է թարգմանել, ինչպես նաև խմբագրել մի շարք հեղինակների Ավստրիայից, Չինաստանից, Հնդկաստանից, Ռուսաստանից, ԱՄԷ-ից, ԱՄՆ-ից և այլ երկրներից: Նա աշխատել է BBC-ի ղրղզական ծառայությունում (Լոնդոն) և Ազատություն ռադիոկայանի ղրղզական ծառայությունում (Պրահա): Նա Ղրղզստանի պատմությանը նվիրված մի քանի մենագրությունների, ձեռնարկների և հոդվածների հեղինակ է:

Ալմազ Չորոևը մագիստրոսի կոչում է ստացել Լոնդոնի տնտեսագիտության և քաղաքական գիտությունների դպրոցում (LSE): Ներկայումս Ալմազն աշխատում է առաջատար մեդիա կազմակերպություններից մեկում: Նա մեդիա մասնագետ է, որն ունի ընթացիկ իրադարձությունները լուսաբանելու մեծ փորձ, ինչպես նաև՝ ռազմավարական հաղորդակցության ընդհանուր

փորձ:

Ռուսերեն

Սվետլանա Վոզիյանը անգլերեն, ռուսերեն և ուկրաիներեն լեզուների թարգմանիչ է և խմբագիր: ProZ.com Certified PRO Network պրոֆեսիոնալ թարգմանիչների համայնքի ծրագրով հավաստագրված է որպես որակավորված թարգմանիչ: Նա նաև տեխնոլոգիական գործընթացների կառավարման ավտոմատացման մագիստրոսի աստիճան ունի:

Կատերիա Մելնիչենկոն անգլերեն, ռուսերեն և ուկրաիներեն լեզուների թարգմանիչ է՝ ավելի քան 10 տարվա աշխատանքային փորձով: Նա ունի թարգմանության մագիստրոսի աստիճան:

Ալեքսանդր Մարտինենկոն անգլերեն և ռուսերեն լեզուների թարգմանիչ է:

Զորյանա Դորակը անգլերեն, ուկրաիներեն և ռուսերեն լեզուների թարգմանիչ է և խմբագիր՝ ավելի քան 15 տարվա աշխատանքային փորձով: Նա ունի թարգմանության և քաղաքագիտության մագիստրոսի աստիճան:

Վրացերեն

Թամար Կեհնաշվիլին 1999 թվականին ավարտել է Թբիլիսիի Իլյա Չավչավաձեի անվան արևմտյան լեզուների և մշակույթի պետական համալսարանը: Նա անգլերենի, ռուսերենի և վրացերենի հավաստագրված թարգմանիչ է՝ տնտեսագիտություն մասնագիտությամբ: 2016 թվականից ի վեր որպես թարգմանիչ է աշխատել Վրաստանի չորս խոշորագույն աուդիտորական ընկերությունների շարքին դասվող KPMG-ում և EY-ում: Թամարի թարգմանական փորձը ներառում է տնտեսագիտական և

ներդրումային մի քանի ձեռնարկի թարգմանություն:

Խատունա Գվելեսիանին անգլերենի և վրացերենի թարգմանիչ է՝ 15 տարի և ավել փորձով: Նրա կողմից թարգմանված մեծ աշխատանքներ են հրապարակվել տնտեսագիտության, միջազգային իրավունքի և տեղեկատվական տեխնոլոգիաների բնագավառներում: Նա նաև բակալավրի աստիճան ունի Տեղեկատվական գիտություններ և կառավարման համակարգեր ոլորտում՝ տնտեսագիտական տեղեկատվական գիտություններ մասնագիտությամբ: Նա առաջնակարգ հավաստագրված թարգմանիչ է և Office Premium Translators՛ Community թարգմանիչների համայնքի լիիրավ անդամ:

Իրինա Գոցաձե Մուրը անգլերենի և վրացերենի հավաստագրված թարգմանիչ է, խմբագիր, կոնֆերանսների մակարդակի բանավոր թարգմանիչ և լեզուների իմացության մակարդակի ստուգող: Նա ավելի քան 20 տարվա փորձ ունի: Նա Արևելյան Քերոլայնա համալսարանում մագիստրոսի աստիճան է ստացել միջազգային գիտություններ բնագավառում:

Ուզբեկերեն

Շուխրատ Մուսինովը ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում Նոքսվիլի Թենեսի համալսարանից:

Օկիլա Էլբոևան ստացել է փիլիսոփայության դոկտորի աստիճան տնտեսագիտության բնագավառում Նոքսվիլի Թենեսի համալսարանից:

Ուկրաիներեն

Նատալիա Գորինան դիմպլոմավորված լեզվաբան է և անգլերեն, ուկրաիներեն և ռուսերեն լեզուների թարգմանիչ: Նա ունի անգլերեն լեզվի մագիստրոսի աստիճան:

Վիկտորիա Բատարչուկը անգլերեն և ուկրաիներեն լեզուների թարգմանիչ է և հանդիսանում է Թարգմանիչների ամերիկյան ասոցիացիայի (անգլ. ATA) ձայնի իրավունքով անդամ: Նա ունի կիրառական մաթեմատիկայի մագիստրոսի աստիճան:

Օլեկսանդր Իվանովը անգլերեն և ուկրաիներեն լեզուների թարգմանիչ է՝ հավաստագրված Թարգմանիչների ամերիկյան ասոցիացիայի կողմից:

Զորյանա Դորակը անգլերեն, ուկրաիներեն և ռուսերեն լեզուների թարգմանիչ է և խմբագիր՝ ավելի քան 15 տարվա աշխատանքային փորձով: Նա ունի թարգմանության և քաղաքագիտության մագիստրոսի աստիճան: