

ԹԵՄԱ 5. ԳՈՐԾԱԶՐԿՈՒԹՅՈՒՆ ԵՎ ԻՆՖԼՅԱՑԻԱ

5.1. Գործազրկությունը և նրա ձևերը: Գործազրկության բնական մակարդակը:

5.2. Գործազրկության տնտեսական և սոցիալական ծախսերը:

5.3. Ինֆլյացիայի պատճառները և ձևերը: Ինֆլյացիայի ազդեցությունը եկամուտների վերաբաշխման և ազգային արտադրության ծավալների վրա: Ընտրություն գործազրկության և ինֆլյացիայի միջև. Օլբան Ֆիլիպսի կորը:

5.1. «Լրիվ զբաղվածություն» հասկացությունը վերացական հասկացություն է: Այն չի ենթադրում ռեսուրսների, այդ թվում նաև աշխատուժի հարյուր տոկոսանոց զբաղվածություն: Տնտեսապես ակտիվ բնակչության մի մասը զբաղված չէ ապրանքների և ծառայությունների արտադրության մեջ, այսինքն՝ գտնվում է գործազրկի վիճակում:

Գործազրկության երևույթը պայմանավորված է բազմաթիվ գործոններով: Առանձնացվում են գործազրկության հետևյալ հիմնական ձևերը.

ա) *ֆրիկցիոն գործազրկություն*, որը պայմանավորված է աշխատանքի և աշխատատեղերի ընտրության ազատությամբ և վերաբերում է այն անձանց, ովքեր աշխատանք են փնտրում կամ սպասում գտնել այն մոտ ապագայում: Այսպիսի գործազրկությունն անխուսափելի է, ծագում է աշխատուժի կամքով՝ իր հիմքում ունենալով աշխատանքի պայմանների փոփոխության, վարձատրության, տեղի, նախասիրությունների, մասնագիտական կողմնորոշման, սեզոնային աշխատանքը կորցնելու դրդապատճառները: Այս պատճառներով պայմանավորված գործազրկներն անընդհատ փոխարինում են միմյանց, ուստի գործազրկության այս ձևը մշտապես առկա է: Այն համարվում է ցանկալի, քանի որ մեծ մասամբ կապված է ցածր վարձատրվող աշխատանքից բարձր վարձատրվող աշխատանքի անցնելու հետ, իսկ դա նշանակում է՝ բարձր եկամուտներ և աշխատանքային ռեսուրսների ավելի արդյունավետ բաշխում, հետևապես նաև ազգային արդյունքի ավելի մեծ ծավալ:

Կամավոր գործազրկության նշված ձևերը մեծ նշանակություն չունեն ինչպես քանակական, այնպես էլ տնտեսական առումներով: Ամբողջական պահանջարկի բարձրացման միջոցով դրանց կրճատման փորձերը մեծ արդյունքներ տալ չեն կարող և ավելի շատ կունենան ինֆլյացիոն հետևանքներ,

բ) *կառուցվածքային գործազրկություն*, որը պայմանավորված է սպառողական պահանջարկի և տեխնոլոգիայի փոփոխություններով, որոնք իրենց հերթին բերում են նաև աշխատուժի նկատմամբ ընդհանուր պահանջարկի կառուցվածքի փոփոխություն: Արդյունքում, որոշ մասնագիտությունների նկատմամբ պահանջարկը կրճատվում է կամ ընդհանրապես վերանում, իսկ նոր մասնագիտությունների նկատմամբ՝ աճում: Մասնագիտական գիտելիքները սկսում են չհամապատասխանել շուկայի պահանջներին: Աշխատուժը դանդաղ է արձագանքում այդ փոփոխություններին: Առկա աշխատուժի կազմի և աշխատատեղերի նոր կառուցվածքի միջև առաջանում է անհամապատասխանություն: Այստեղից էլ ֆրիկցիոն և կառուցվածքային գործազրկությունների տարբերությունները.

- ֆրիկցիոն գործազրկները գիտելիքներ ունեն, որոնք կարող են վաճառել, կառուցվածքային գործազրկներն աշխատանք գտնելու համար պետք է վերաորակավորվեն, փոխեն մասնագիտությունը կամ բնակչության վայրը,

- ֆրիկցիոն գործազրկությունն ունի համեմատաբար կարճատև բնույթ, իսկ կառուցվածքայինը՝ տևական ու ավելի եական:

Այսպիսով, կառուցվածքային գործազրկությունն առաջանում է աշխատանքի շուկայում պահանջարկի և առաջարկի անհամապատասխանության հետևանքով, որը կարող է պայմանավորված լինել.

- գիտատեխնիկական առաջընթացի գործողությամբ, որը կանխորոշում է որոշ ճյուղերի և մասնագիտությունների առաջացումը և մյուսների վերացումը,

- երկրի ճյուղերի և տնտեսական շրջանների ոչ համամասնական զարգացմամբ,
- աշխատատեղերի բաշխման աշխարհագրական առանձնահատկություններով,
- միկրոմակարդակում կատարվող տնտեսական գործընթացներով, ինչպիսիք են որոշ ֆիրմաների սնանկացումը, որն ուղեկցվում է աշխատուժի ազատմամբ և նոր աշխատատեղերի առաջացմամբ:

գ) *ցիկլային գործազրկություն*, որն առաջանում է տնտեսական անկումների ժամանակ՝ կապված իրական ՀԱԱ-ի կրճատման հետ: Այն բնութագրվում է ամբողջական ծախսերի անբավարարությամբ, և երբ ապրանքների և ծառայությունների նկատմամբ ամբողջական պահանջարկը կրճատվում է՝ զբաղվածությունը նվազում է, իսկ գործազրկությունն աճում:

Բացի վերը նշված հիմնական ձևերից, գրականության մեջ առանձնացվում են նաև թաքնված գործազրկություն (նրանք, ովքեր գտնվում են հարկադրական արձակուրդում, աշխատում են ոչ լրիվ աշխատանքային օր, աշխատում են, բայց աշխատավարձ չեն ստանում), ինստիտուցիոնալ գործազրկություն (կապված գործազրկության վերաբերյալ ոչ լիարժեք տեղեկատվության կամ դրա բացակայության, գործազրկության բարձր նպաստների առկայության հետ, որը

թուլացնում է աշխատելու խթանը) և այլ ձևեր:

Ակներև է, որ ֆրիկցիոն և կառուցվածքային գործազրկությունների առկայությունը միանգամայն անխուսափելի է, այսինքն, «լրիվ զբաղվածությունը» չի նշանակում գործազրկության բացարձակ բացակայություն: Եթե զրոյական գործազրկությունն անհնար է, ապա ինքնաբերաբար հարց է առաջանում, թե գործազրկության որ մակարդակը համարել նպատակային: Տնտեսագետներն այս առումով օգտագործում են գործազրկության բնական նորմա հասկացությունը:

Գործազրկության մակարդակը լրիվ զբաղվածության պայմաններում հավասար է ֆրիկցիոն և կառուցվածքային գործազրկության մակարդակների գումարին: Այլ խոսքերով, տնտեսությունը լրիվ զբաղվածության մակարդակի հասնում է այն ժամանակ, երբ ցիկլային գործազրկությունը հավասար է զրոյի: Ազգային արդյունքի իրական ծավալը, որը կապված է գործազրկության բնական մակարդակի հետ, կոչվում է *տնտեսության արտադրական պոտենցիալ*: Միաժամանակ «գործազրկության բնական մակարդակ» հասկացությունը որոշ ճշգրտումների կարիք ունի.

ա) այն չի նշանակում, թե տնտեսությունը մշտապես գործում է գործազրկության բնական նորմայի սահմաններում և դրանով իսկ իրացնում իր արտադրական պոտենցիալը: Գործազրկության մակարդակը հաճախ կարող է գերազանցել բնական մակարդակը, իսկ առանձին դեպքերում այն կարող է նաև ցածր լինել բնական մակարդակից (օրինակ՝ հատկապես պատերազմների ժամանակ տնտեսության մեջ մեծանում է աշխատուժի պահանջարկը և արտաժամյա կամ համատեղությամբ աշխատանքները դառնում են սովորական երևույթներ),

բ) գործազրկության բնական մակարդակը մշտապես տրված հաստատուն մակարդակ չէ, այն կարող է փոփոխվել հասարակության ինստիտուցիոնալ (օրենքների, սովորությունների) փոփոխությանը զուգընթաց: 1960-ական թվականներին ֆրիկցիոն և կառուցվածքային գործազրկության անխուսափելի նվազագույն մակարդակ էր համարվում աշխատուժի չորս տոկոսը: Այսինքն, աշխատուժի 96 տոկոս զբաղվածությունը համարվում էր լրիվ զբաղվածություն: Այժմ գործազրկության բնական մակարդակ է համարվում 5-6 տոկոսը: Այդ փոփոխությունը պայմանավորված է հետևյալ պատճառներով.

- փոխվել է աշխատուժի դեմոգրաֆիական կազմը: Կանայք և երիտասարդները (որոնց մոտ գործազրկությունը սովորաբար բարձր է), դարձել են աշխատուժի կարևոր բաղկացուցիչ,

- տեղի են ունեցել ինստիտուցիոնալ փոփոխություններ: Ընդլայնվել են գործազրկության համար տրվող նպաստների ծրագրերն ինչպես չափերի, այնպես էլ նրանում ընդգրկվողների առումներով: Բարձր նպաստները թուլացնում են մարդկանց կապվածությունը հին աշխատանքի հետ, իսկ ընտանիքի այլ անդամների աշխատանքի դեպքում գործազուրկները հնարավորություն են ստանում հանգիստ աշխատանք փնտրել, որը տանում է ֆրիկցիոն գործազրկության, հետևապես նաև գործազրկության ընդհանուր մակարդակի բարձրացմանը:

Գործազրկության մակարդակը որոշելու համար 16 տարեկանից բարձր ամբողջ բնակչությունը բաժանվում է երեք մեծ խմբերի. զբաղվածներ (աշխատանք ունեցողներ), գործազուրկներ (աշխատանք փնտրողներ), աշխատուժի կազմից դուրս մնացածներ (տնային տնտեսուհիներ, թոշակառուներ, տնայնագործներ):

Այսպիսով, ամբողջ աշխատուժը հավասար է զբաղվածների (աշխատողներ) և գործազուրկների թվերի գումարին: Այստեղից՝ գործազրկության մակարդակը հաշվարկվում է որպես գործազուրկների թվի և ամբողջ աշխատուժի թվի տոկոսային հարաբերություն.

$$\text{գործազրկության մակարդակը} = \frac{\text{գործազուրկների թիվ}}{\text{աշխատուժի թիվ}} \times 100$$

Գործազրկության մակարդակի ցուցանիշը հաշվարկվում է ինչպես ամբողջ չափահաս բնակչության, այնպես էլ առանձին սոցիալական խմբերի համար: Իսկ չափահաս բնակչության ընդհանուր թվի մեջ աշխատուժի բաժինը հաշվարկվում է այսպես.

$$\frac{\text{աշխատուժի թիվ}}{\text{չափահաս բնակչության թիվ}} \times 100$$

Վերջինս արտահայտում է աշխատանքի շուկայում առկա բնակչության բաժինը:

Գործազրկության փաստացի մակարդակի հստակ որոշումը կապված է որոշակի դժվարությունների հետ: Աշխատուժի մի մասը կարող է զբաղված լինել ոչ լրիվ աշխատանքային օրվա ընթացքում, սակայն դասվել ինչպես լրիվ զբաղվածների, այնպես էլ գործազուրկների խմբերին: Մյուս մասը հուսահատվել ու դադարել է աշխատանք փնտրել, որի պատճառով էլ գրանցված չէ որպես գործազուրկ և պարզապես դուրս է մնացել աշխատուժի կազմից: Աշխատանքային ռեսուրսների որոշ մասը զբաղված է սովերային տնտեսությունում, սակայն գործազրկության նպաստ ստանալու կամ որևէ այլ շարժառիթով

շարունակում է գրանցվել որպես գործազուրկ՝ արհեստականորեն բարձրացնելով այս ցուցանիշի մակարդակը:

5.2. Գործազրկությունը, երբ հասնում է «պրոբլեմային մակարդակի», այսինքն՝ գերազանցում է բնական մակարդակը, իր հետ բերում է մեծ տնտեսական և սոցիալական ծախքեր: Առաջին հերթին, գործազրկության գլխավոր գինը չթողարկվող արտադրանքն է, այսինքն՝ չարտադրված ՀՆԱ-ի որոշակի ծավալը: Մակրոտնտեսագիտության հայտնի հետազոտող Արթուր Օուքենն այդ կապն արտահայտել է մաթեմատիկորեն: Ըստ Օուքենի օրենքի, եթե գործազրկության փաստացի մակարդակը գերազանցում է բնական մակարդակը 1 տոկոսի չափով, ապա ՀՆԱ-ն ետ է ընկնում 2,5 տոկոսով: Դա նշանակում է՝ որպեսզի գործազրկության մակարդակը չբարձրանա, անհրաժեշտ է ՀՆԱ-ի տարեկան մեծության որոշակի աճ: Այլ կերպ ասած, նոր աշխատատեղերի ստեղծման համար, որը գործազրկությունը կպահի նախկին մակարդակի վրա, անհրաժեշտ է, որպեսզի իրական ՀՆԱ-ն աճի տարեկան 2,5-3 տոկոսով: Բարձր գործազրկությունը ոչ միայն տնտեսական, այլ նաև սոցիալական աղետ է. աշխատուժը կորցնում է իր որակավորումը, մարդիկ կորցնում են սեփական անձի նկատմամբ հարգանքը, քայքայվում են ընտանիքները, այն հաճախ պատճառ է դառնում հասարակական և քաղաքական անկարգությունների, աճում են թմրամոլությունը, զոդությունը, մարմնավաճառությունը, հոգեկան խանգարումները և այլն: Երևույթներ, որոնց ծախքերը տնտեսականի համեմատությամբ ավելի դժվար են փոխհատուցվում:

5.3. Ինֆլյացիան արդի տնտեսական կյանքի բնորոշ երևույթներից է: Հազիվ թե գտնվի մի երկիր, որտեղ ինֆլյացիա գոյություն չունենա:

Հայտնի է, որ ինչպես փողը, այնպես էլ ապրանքները գին ունեն: Եթե ապրանքների գինն արտահայտվում է փողի որոշակի քանակության մեջ, ապա փողի գինը՝ ապրանքների քանակության մեջ, որոնք կարելի է ձեռք բերել փողի որոշակի քանակով: Այդ պատճառով էլ փողի գինը ստացել է «գնողունակություն» անվանումը: Վերջինս փոփոխվում է, կարող է բարձրանալ կամ իջնել: Դա կապված է ապրանքների գների փոփոխության հետ. եթե դրանք աճում են, ապա փողի միևնույն քանակով կարելի է գնել քիչ ապրանքներ և փողի գնողունակությունն իջնում է, իսկ եթե ապրանքների գներն իջնում են, ապա փողի նույն գումարով կարելի է գնել շատ ապրանքներ և փողի գնողունակությունն աճում է: Հետևապես, փողի գնողունակությունն ապրանքների և ծառայությունների գների մակարդակի նկատմամբ գտնվում է հակադարձ կախվածության մեջ:

Փողի գնողունակության անկումը, կապված գների աճի հետ, անվանում են ինֆլյացիա (փողի գնողունակության բարձրացումը, կապված գների իջեցման հետ՝ դեֆլյացիա):

Ինֆլյացիայի ելությունը ճիշտ հասկանալու համար անհրաժեշտ է նկատի ունենալ, որ

ա) ինֆլյացիան մակրոտնտեսական երևույթ է, որն ընդգրկում է ամբողջ տնտեսությունը, բոլոր ապրանքների և ծառայությունների գները: Դա նշանակում է, որ գների ինֆլյացիոն աճն անհրաժեշտ է տարբերել առանձին շուկաներում «հավասարակշռված գին» սահմանելու նպատակով պահանջարկի և առաջարկի մանկրայնությունից,

բ) ինֆլյացիա ասելով նկատի է առնվում ոչ թե գների ցանկացած, այլ միայն այնպիսի աճ, որն իջեցնում է փողի գնողունակությունը, արժեզրկում է փողը,

գ) ինֆլյացիան վերջին հաշվով արտահայտվում է ապրանքների շրջանառության համար անհրաժեշտ փողի քանակի ավելացման (նաև կուտակման), իսկ դեֆլյացիան՝ դրա նվազման ձևով:

Ինֆլյացիան, որպես գների միջին մակարդակի աճ, ներկայացվում է իբրև դրամական զանգվածի և ապրանքային զանգվածի ծավալների աճի հարաբերակցության արդյունք: Այսինքն՝

$$\text{ինֆլյացիայի մակարդակը} = \frac{\text{փողի քանակի աճը (տոկոսներով)}}{\text{ապրանքների քանակի աճը (տոկոսներով)}}$$

Բանաձևից ակներև է, որ ինֆլյացիան առաջանում է կամ ապրանքների քանակի կրճատման, կամ փողի քանակի ավելացման հետևանքով: Այստեղից էլ ինֆլյացիան սանձելու երկու մոտեցումներ՝ կամ կրճատել դրամական զանգվածը, կամ ավելացնել ապրանքային զանգվածը: Ահա թե ինչու տնտեսագետներն առանձնացնում են ինֆլյացիայի երկու հիմնական պատճառներ՝ պահանջարկի ինֆլյացիա և արտադրության ծախքերի աճով կամ առաջարկի կրճատմամբ պայմանավորված ինֆլյացիա:

ա) *Պահանջարկի ինֆլյացիա.* ավանդաբար գների մակարդակի փոփոխությունը բացատրվում է ավելցուկային ամբողջական պահանջարկով: Տնտեսությունը փորձում է ավելի շատ ծախսել, քան ընդունակ է արտադրել, այսինքն՝ ձգտում է արտադրական հնարավորությունների կորից դուրս որևէ կետի: Սակայն, արտադրությունն ի վիճակի չէ բավարարել այդ ավելցուկային պահանջարկը, քանի որ ունեցած բոլոր ռեսուրսներն արդեն ամբողջությամբ օգտագործված են: Հետևապես, արդյունքի որոշակի հաստատուն ծավալի նկատմամբ ավելցուկային պահանջարկի աճն էլ ծնում է գների բարձրացում և առաջ բերում պահանջարկի ինֆլյացիա: Շրջանառության մեջ ավելի շատ փող է հայտնվում, քան ապրանքների ու ծառայությունների ընդհանուր քանակն է: Ինչպես ասվում է, «չափից շատ փողը որսում է չափից քիչ ապրանքներ»:

բ) Արտադրության ծախքերի աճի կամ ամբողջական առաջարկի կրճատման հետ կապված ինֆլյացիա: քանի որ այս ինֆլյացիայի պատճառով կապված է արտադրության հետ, այն այլ կերպ անվանում են «ծախքերի ինֆլյացիա»: Վերջինս առաջանում է այն դեպքում, երբ արտադրանքի միավորի արտադրության ծախքերն աճում են կապված, օրինակ, էներգա-կիրների թանկացման, աշխատավարձի մակարդակի բարձրացման և, ընդհանրապես, բոլոր ռեսուրսների գների աճի հետ: Արտադրանքի միավորի ծախքերի բարձրացումը կրճատում է շահույթները և արտադրության այն ծավալները, որոնք ձեռ-նարկությունները պատրաստ են առաջարկել գների տվյալ մակարդակի պայմաններում: Իսկ ապրանքների ու ծառայությունների առաջարկի կրճատումն իր հերթին կբերի գների աճի: Ինֆլյացիայի այս տեսակը հատկապես վտան-գավոր է նրանով, որ այն վերաճում է պարուրած ինֆլյացիայի, երբ աշխատավարձի բարձրացումը առաջ է բերում գների աճ, իսկ գների աճը՝ աշխատավարձի նոր բարձրացում և այլն:

Իրական կյանքում ինֆլյացիայի այս երկու տեսակները հաճախ դժվար է միմյանցից սահմանազատել: Գործնականում անհնար է որոշել ինֆլյացիայի տեսակը՝ առանց իմանալու գների բարձրացման իրական և սկզբնական աղբյուրը: Դրանց հիմնական տարբերությունն այն է, որ պահանջարկի ինֆլյացիան շարունակվում է այնքան ժամանակ, քանի դեռ գոյություն ունեն չափից ավելի մեծ ամբողջական ծախսեր: Ինչ վերաբերում է ծախքերի աճով պայմանավորված ինֆլյացիային, ապա այն ունի ինքնաբերաբար կարգավորվելու, ինքնասահմանափակման հատկություն: Արտադրանքի միավորի ծախքերի աճի դեպքում առաջարկը կրճատվում է, ազգային արտադրության ծավալը և զբաղվածության մակարդակը նվազում են, որն էլ սահմանափակում է ծախքերի հետագա աճը: Պատճառն այն է, որ արտադրության անկումը փոքրացնում է ռեսուրսների նկատմամբ շուկայի կողմից ներկայացվող պահանջարկը, ռեսուրսներն ազատվում են, դրանց գները սկսում են իջնել և ծախքերի հետագա աճը դադարեցվում է: Ինֆլյացիայի պատճառն ինքնաբերաբար վերանում է:

Գրականության մեջ ինֆլյացիայի երկուսը՝ հաճախ կապվում է պետության կողմից շատ թղթադրամի թողարկման հետ: Պետությունը, տնօրինելով թղթադրամ թողարկելու մոնոպոլ իրավունքին(որն ընդունված է անվանել սեյրորամ), կապված պետական պարտքի մարման հետ, որոշ դեպքերում կարող է նաև չարաշահել այն՝ բերելով ամբողջական պահանջարկի ինֆլյացիայի: Մասնավորապես դրան է հանգեցնում նաև.

ա) սոցիալական ծրագրերի ուղղությամբ պետության ծախսերի մշտական աճը (օգնություն գործազուրկներին, քիչ ապահովված ընտանիքներին, կենսաթոշակները, կրթության, գիտության, բնապահպանության ծախսերը, համազգային ծրագրերի ֆինանսավորումը),

բ) պետական ոլորտի ընդլայնումը՝ այն ուղեկցող աշխատավարձին հատկացվող միջոցների աճով, որը կապված է ոչ թե աշխատանքի արտադրողականության աճի, այլ պետական ծառայողների թվի ավելացման և խրախուսման հետ,

գ) ռազմական պատվերների ֆինանսավորումը և ռազմաարդյունաբերական համալիրների ընդլայնումը:

Որպես ինֆլյացիայի արտաքին պատճառներ նշվում են արտաքին առևտրի բացասական հաշվեկշիռը, անբարենպաստ կոնյունկտուրան համաշխարհային շուկայում, օրինակ՝ արտահանվող ապրանքների գների անկումը և ներմուծվող ապրանքների գների բարձրացումը, ինչպես նաև արտաքին պարտքի աճը:

Ինֆլյացիայի պատճառներից անցնենք նրա հետևանքներին: Առաջին հերթին խոսքը վերաբերում է հասարակության եկամուտների վերաբաշխմանը: Դրա համար հարկ է տարբերել դրամական կամ անվանական եկամուտ և իրական եկա-մուտ հասկացությունները:

Դրամական կամ անվանական եկամուտը փողի այն քանակությունն է, որը մարդիկ ստանում են աշխատավարձի, ռենտայի, տոկոսի կամ շահույթի տեսքով: *Իրական եկամուտը* որոշվում է ապրանքների և ծառայությունների այն քանակությամբ, որը կարելի է ձեռք բերել տվյալ անվանական եկամտով: Եթե անվանական եկամուտն աճում է ավելի արագ տեմպերով քան գները, ապա իրական եկամուտը նույնպես մեծանում է, և հակառակը: Իրական եկամտի փոփոխու-թյունը մոտավորապես կարելի է արտահայտել հետևյալ պարզ բանաձևով.

$$\begin{array}{l} \text{Իրական եկամտի} \\ \text{փոփոխությունը} \\ \text{(տոկոսներով)} \end{array} = \begin{array}{l} \text{անվանական եկամտի փոփոխություն (տոկոս-} \\ \text{ներով)} - \text{գների փոփոխություն (տոկոսներով)} \end{array}$$

Օրինակ՝ եթե ձեր անվանական եկամուտը տվյալ տարվա ընթացքում աճել է 25 տոկոսով, իսկ նույն ժամանակամիջոցում գները բարձրացել են 15 տոկոսով, ապա իրական եկամուտը բարձրացել է 10 տոկոսով: Եվ ընդհակառակը:

Ինֆլյացիան սովորաբար իջեցնում է փողի միավորի գնողունակությունը, սակայն իրական եկամուտը կամ կենսամակարդակը կիջնի միայն այն ժամանակ, եթե անվանական եկամտի աճը ետ ընկնի ինֆլյացիայից:

Ինչպե՞ս է կատարվում եկամուտների վերաբաշխումը հասարակության տարբեր սոցիալական խմբերի միջև, ովքե՞ր են շահում և ովքե՞ր են կորցնում:

ա) Ֆիքսված անվանական եկամուտներ ստացողներ. ինֆլյացիան առավելագույն կորուստներ է բերում այն սոցիալական շերտերին, որոնք ստանում են ֆիքսված եկամուտներ: Խոսքը վերաբերում է թոշակառուներին, բյուջետային ոլորտի աշխատողներին, հողի սեփականատերերին (որովհետև հողի վարձակալման պայմանագրի ժամկետում հողային ռենտան հաստատուն մեծություն է) և այլն: Նկատենք, որ ինֆլյացիայի բերած կորուստները կարելի է մեղմել թոշակների բարձրացման կամ ինդեքսացիայի միջոցով, որը հաշվի է առնում սպառողական ապրանքների գների աճը:

Չֆիքսված եկամուտներ ստացող որոշ խավեր ինֆլյացիայից կարող են նույնիսկ շահել: Օրինակ, առանձին դեպքերում ինֆլյացիան կարող է լրացուցիչ եկամուտներ բերել ֆիրմաներին, եթե պատրաստի արտադրանքի գները ռեսուրսների գների համեմատությամբ ավելի արագ աճեն:

բ) Խնայողությունների տերեր. գների աճի հետևանքով խնայողությունների իրական արժեքն իջնում է, ուստի ֆիքսված տոկոսադրույքով ավանդների, բաժնետոմսերի և փոխառությունների, ապահովագրական պոլիսների գնողունակությունն իջնում է: Օրինակ՝ «ընդունենք, թե X-ը բանկ է դրել 2000 դոլար գումարի ավանդ տարեկան 5 տոկոս տոկոսադրույքով: Ինֆլյացիան տարվա ընթացքում կազմել է 10 տոկոս: Ավանդատուն տարվա վերջում կստանա 2100 դոլար (2000 դոլար +100 դոլար տոկոսի ձևով): Բայց 2100 դոլարի դեֆլյավորումը, կապված 10 տոկոս ինֆլյացիայի հետ, նշանակում է, որ 2100 դոլարի իրական արժեքը կկազմի ընդամենը 1909 դոլար (2100:1,1):

գ) Դեբիտորներ և կրեդիտորներ. ինֆլյացիան օգուտներ է բերում դեբիտորներին (վարկ վերցնողներին) և վնասներ՝ կրեդիտորներին (վարկ տվողներին): Դեբիտորներն իրենց պարտքերը վերադարձնում են արժեզրկված փողով: Ընդունենք, թե A-ն մեկ տարի ժամկետով վերցրել է 2000 դոլարի վարկ: Եթե այդ ընթացքում գներն աճել են 2 անգամ, ապա վերադարձվող 2000 դոլարը կունենա սկզբնական գումարի գնողունակության կեսը:

դ) Ինֆլյացիայից շահում է նաև կառավարությունը, որն իր ներքին պարտքերը փոխհատուցում է արժեզրկված թղթադրամներով: Բացի դրանից, պրոգրեսիվ հարկային տոկոսադրույքներն՝ աճող աշխատավարձի և շահույթի վրա, պետական զանձարանին բերում են մեծ հարկային մուտքեր՝ անփոփոխ պետական պարտքի պայմաններում, որը նույնպես հեշտացնում է պարտքի մարումը:

Դեֆլյացիան ունենում է հակառակ ազդեցություն, ու այս դեպքում շահում են նրանք, ովքեր կորցնում են ինֆլյացիայի պայմաններում:

Անհրաժեշտ է տարբերել ինֆլյացիայի հետևյալ հիմնական տեսակները.

ա) սողացող ինֆլյացիա, որը ենթադրում է տարեկան 5-10 տոկոս գների աճ: Այն բնորոշ է գրեթե բոլոր զարգացած երկրներին: Այն տնտեսության համար որևէ վտանգ չի ներկայացնում և կապված արտադրության խթանման հետ, հաճախ նույնիսկ դիտվում է որպես հակաինֆլյացիոն միջոց,

բ) սլացող ինֆլյացիա՝ տարեկան մինչև 100 տոկոս գների աճով, որն, ի տարբերություն սողացող ինֆլյացիայի, դառնում է դժվար կառավարվող:

գ) հիպերինֆլյացիա, որը համարվում է ամենավտանգավորը: Գների աճը կազմում է ամիսը 20 տոկոս և ավելի, իսկ տարեկան աճը նույնիսկ հասնում է քառանիշ թվերի: Այն գործնականում դառնում է անկառավարելի, գների լծակները սկսում են չգործել: Փող տպող մեքենաներն աշխատում են ամբողջ հզորությամբ, մոլեգործեն զարգանում է սպեկուլյացիան: Առաջանում է կոմուլյատիվ ինֆլյացիա: Անվանական աշխատավարձը և գների աճը կերակրում են միմյանց, երբ մեկի աճը հանգեցնում է մյուսի աճին և հակառակը: Ձեռնարկությունները չգիտեն, թե ինչ գնով վաճառեն իրենց արտադրանքը, իսկ սպառողները՝ ինչ գնով գնեն: Փողը փաստորեն դադարում է կատարել արժեքի չափի և շրջանառության միջոցի ֆունկցիաները: Արտադրողները նախընտրում են բարտեային փոխանակությունը, այսինքն ապրանքները փոխանակվում են ապրանքների հետ: Ձեռնարկությունները չեն վաճառում իրենց արտադրանքը, ռեզերվներ են կուտակում հետագայում ավելի բարձր գներով վաճառելու համար, արտադրությունն աստիճանաբար կրճատում է իր ծավալները, որովհետև արտադրության մեջ կապիտալ ներդնելու փոխարեն փողը վեր են ածում թանկարժեք իրերի ու անշարժ գույքի: Տնտեսական կապերը խզվում են: Տնտեսությունը կանգնում է կազմալուծման առաջ:

Այսպիսով, ընդհանուր առմամբ ինֆլյացիան անցանկալի և քայքայիչ է տնտեսության համար.

- ինֆլյացիան արժեզրկում է տնտեսության բոլոր մասնակիցների երկար տարիների դրամական խնայողությունները,

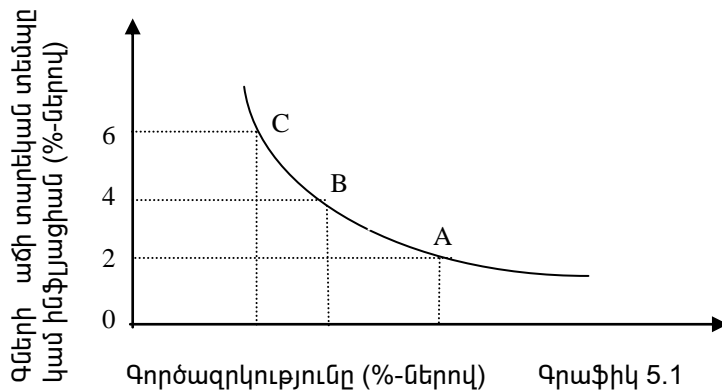
- ինֆլյացիայի պայմաններում եկամուտների մի մասի վերածումը խնայողությունների դառնում է անիմաստ,

- ամբողջ եկամուտը վերածվում է սպառողական բարիքների, ինչն ուժեղացնում է պահանջարկը և առաջացնում գների ավելի մեծ աճ,

- կրճատվում է վարկերի ծավալը, իսկ դա բերում է ինվեստիցիաների, հետևապես նաև արտադրության ծավալների փոքրացման ու գործազրկության աճի,

- արտադրության երկարատև ցիկլ ունեցող ձեռնարկությունները դադարում են աշխատելուց, քանի որ արժեզրկված փողով ստացված հասույթով չեն փոխհատուցում ծախսերը,
- իրավիճակի անորոշությունը նվազեցնում է ձեռնարկատիրական ակտիվությունը, քանի որ անհնար է դառնում հաշվարկել թե՛ հեռանկարային գները, և թե՛ եկամուտները:

Դեռևս 1958թ. անգլիացի տնտեսագետ Օլբան Ֆիլիպսը շուրջ հարյուր տարվա վիճակագրական տվյալների ուսումնասիրության արդյունքում կառուցել է մի գրաֆիկ, որը ցույց է տալիս աշխատավարձի և գործազրկության մակարդակների փոփոխության կապը, որպես հակադարձ համեմատական կախվածություն: Այդ կապն արտահայտող կորը տնտեսագիտության մեջ հայտնի է Ֆիլիպսի կոր անվանումով: Ավելի ուշ նույնպիսի կապ է արձանագրվել նաև ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև, և ներկայումս Ֆիլիպսի կորը մեկնաբանվում է որպես հենց այդպիսին (տես գրաֆիկ 5.1):



Փաստորեն Ֆիլիպսի կորը ներկայանում է որպես փոխզիջումային տարբերակ ինֆլյացիայի և գործազրկության միջև:

Մինչև 1970-ական թթ. տնտեսական ցիկլերի զերակշռող մասի համար բնորոշ է եղել. ա) անկման և դեպրեսիայի փուլերում գործազրկության աճը՝ գների անկման պայմաններում, բ) գների աճը և գործազրկության կրճատումը տնտեսական ակտիվության աշխուժացման և վերելքի փուլերում: Ընդ որում, այդ գործընթացը միանգամայն օրինաչափ են, քանի որ արտադրության անկումը հաջորդաբար առաջ է բերում գործազրկության աճ, եկամուտների, ծախսերի և ամբողջական պահանջարկի կրճատում, իսկ արդյունքում նաև գների անկում: Իսկ երբ արտադրությունը վերելք է ապրում, սկսվում է հակառակ պատկերը՝ գործազրկությունն աստիճանաբար կրճատվում է, աշխատողների թվի աճի հետ մեծանում են նաև եկամուտները, շղթայաձև՝ ամբողջական ծախսերը, պահանջարկը, իսկ արդյունքում նաև գները (ինֆլյացիան):

Մինչդեռ 1970-ական թվականների վերջերին, կապված մավթի միջազգային գների սրընթաց աճի հետ, Արևմուտքում ի հայտ եկավ նոր երևույթ, այսպես կոչված ստագֆլյացիա, մի իրավիճակ տնտեսության մեջ, երբ արտադրության լճացումը, դեպրեսիան և անկումը զուգորդվեցին ոչ միայն բարձր գործազրկությամբ (ինչը բնական է), այլ նաև անբնական թվացող բարձր ինֆլյացիայով: Այսինքն՝ ստագֆլյացիան արդեն ենթադրում է ոչ թե գործազրկության և ինֆլյացիայի այլընտրանք, այլ դրանց զուգորդում դեպրեսիայի պայմաններում:

Ու թեև 1980-ականների վերջերին ստագֆլյացիան ավարտվել էր, այնուամենայնիվ, տնտեսագետների նշանակալից մասը համաձայնել են, որ գործազրկության և ինֆլյացիայի կապը չի կարելի մեկնաբանել միանշանակ ձևով որպես փոխհակառակ կապ, ինչի մասին զգուշացնում էր նաև Ֆիլիպսը: Այդ հակադարձ կախվածությունը դրսևորվում է միայն կարճաժամկետ դիտարկումներում և պայմանավորված է բազմաթիվ գործոններով, ուստի երկարատև ժամանակի համար այն պարբերաբար կարող է փոփոխվել:

Այստեղից էլ, որպես տնտեսության կարգավորիչի՝ Ֆիլիպսի կորի քննադատությունը: